

テーマ名:

性能保証された年式の古い車両による廉価カーリース事業

事業計画の概要:

・自動車をステータスではなく「移動の手段」と捉える個人や、もっと廉価で利用したい法人の需要に対して、まだ使用可能な年式の古い車両に対し性能保証を行い、新たなカーリース市場を整備することにより自動車として再生するリユースを達成。さらには、リース後の部品取りも含めた循環型のビジネスモデルを構築することによって、カーリース業界での最安値料金を実現。

連携参加者:

コア企業: (株)アイヴィネットワークス(石川県金沢市:自動車賃貸業)

連携企業等: 会宝産業(株)、(株)テクノマーケティング、(株)スリー・ツー・ワン

連携体の構成

事業管理・顧客開拓・車査定

コア企業: (株)アイヴィネットワークス

- ・コア企業として事業全体の管理運営。
- ・提供する中古車両受入の際の車両管理。
- ・顧客の開拓。

若年層市場の開拓

(株)スリー・ツー・ワン

- ・自社保有のブランドを活用した若年層市場の開拓。

ニーズ分析結果の提供

(株)テクノマーケティング

- ・電話での顧客要望への対応。
- ・顧客対応から得られた情報をデータ化し、顧客開拓にフィードバック。

車両の収集・リース後の使用可能部品採取

会宝産業(株)

- ・全国の自動車リサイクル事業者から中古車両収集。
- ・契約終了後の車両から中古部品の採取販売。

使用可能な年式の古い車両情報提供

NPO法人RUMアライアンス

若年層市場の開拓

(株)アイゾー・コーポレーション

連携の特徴

・社内に査定士を擁し使用可能な車両を厳正に選別するノウハウを持つコア企業を中心として、中古部品取り前の車両を貸し出すことによって新たな収益機会を目指す自動車中古部品卸売り業者、コールセンターでのノウハウで市場ニーズを分析するマーケティング企業、若年層への知名度が高いブランドの価値向上を図る企業が、それぞれの強みを活かし、連携体を組成。

新事業

・まだ使用可能な年式の古い車両に対し性能保証することで、新たなカーリース市場を開拓。
・リース後の部品取りも含めた循環型ビジネスモデルを構築し、カーリース業界での最安値料金を実現。

市場性

・全国組織のNPOなどから廃車しなくてもよい車両の情報を得ることで、良質な車両を安定確保。
・個人向けカーリースは、年間1万台程度増加し着実な成長を見せると予想され、2010年の市場規模は315万台になると見込まれている。

支援予定メニュー

新連携対策補助金(事業化・市場化支援事業)
新連携融資(商工中金) 信用保証の特例
ソフト支援(専門家による販路開拓支援等)



- その① チョイ乗り期間をカバーする車検コミコミ
- その② 短期間で乗りたいクルマを楽々チョイス
- その③ ちよっとくらい傷がついても追加料金ナシ
- その④ 自動車税コミコミ
- その⑤ メンテナンス料金コミコミ