

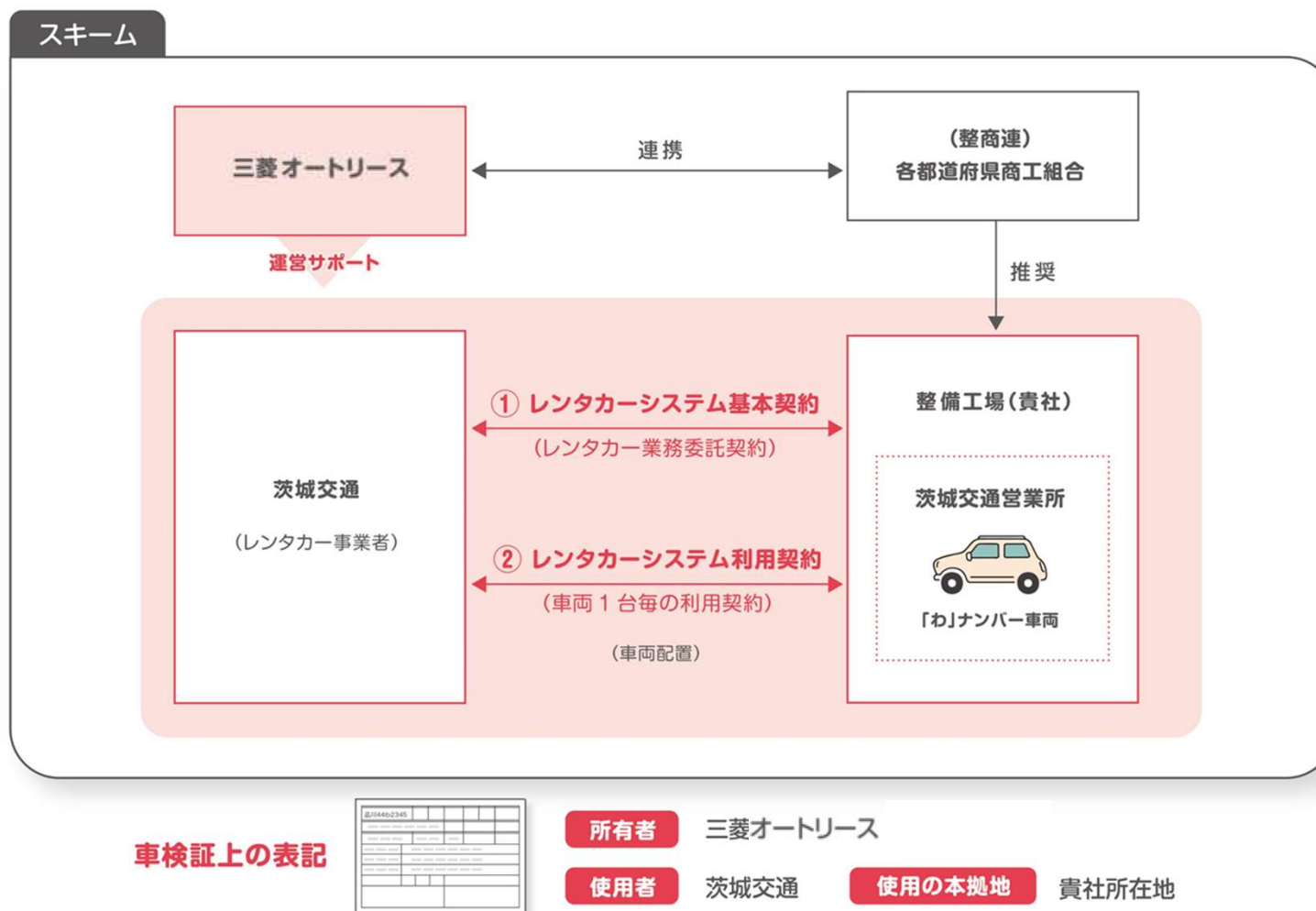
代車レンタカーシステムのご提案

Confidential

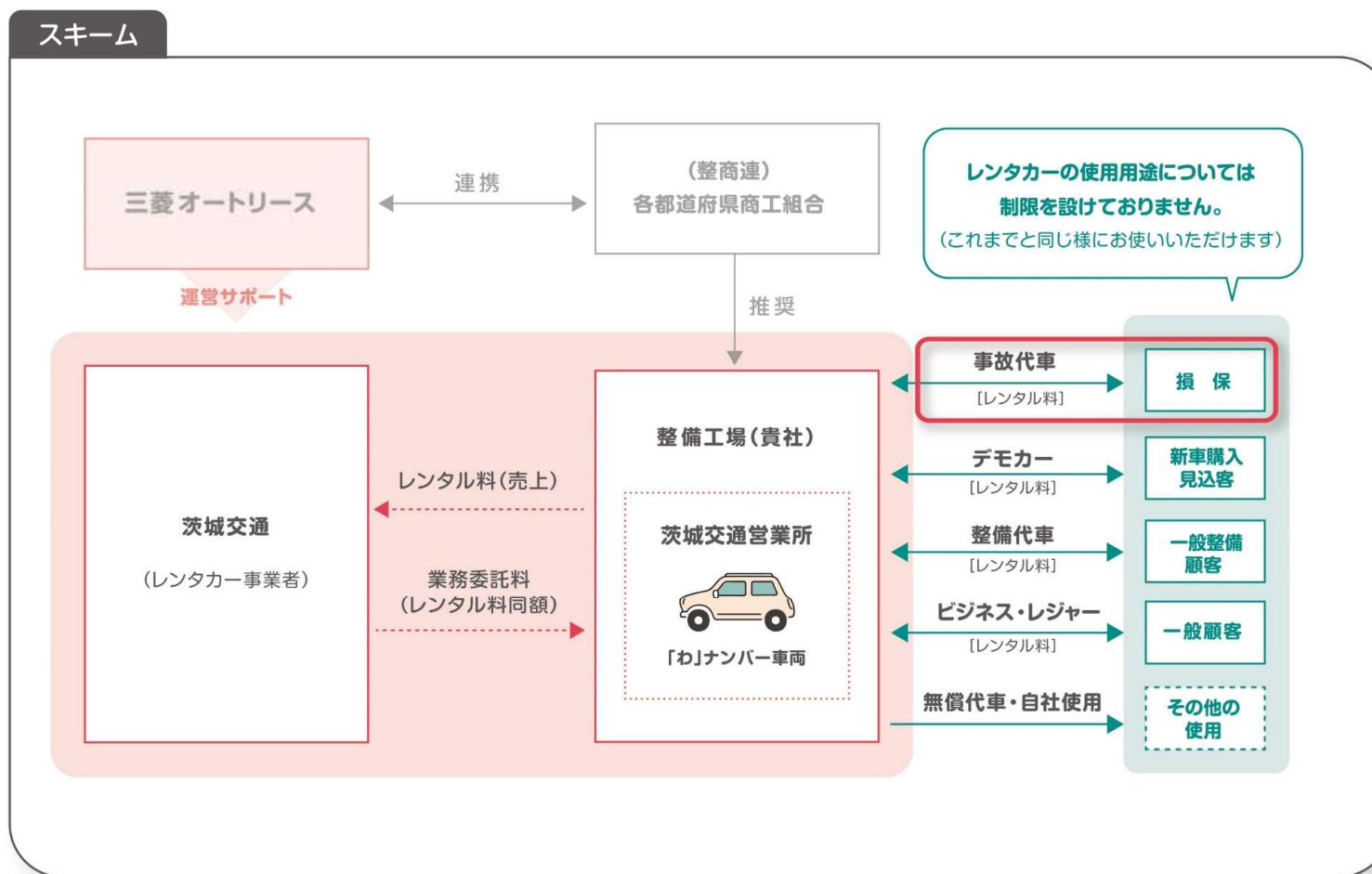
 三菱オートリース株式会社



1. 代車レンタカーシステムの概略・・・契約について



1. 代車レンタカーシステムの概略・・・代車使用用途について



2. レンタカー事業の形態別比較

					
		現状の代車	代車レンタカー	フランチャイズ 契約レンタカー	自社レンタカー
メリット	デメリット	● 全て自社の裁量。	● 代車料の料金表示や請求が可能。(法令遵守) ● 初期資金がFCに比較し廉価。 ★ 優良保険割引率が適用。 ★ 運営サポートがある。 ・貸渡運用実績データのご提供(半期、年度)等。	● 代車料の料金表示や請求が可能。(法令遵守) ● フランチャイザーとの関係が深まる。看板掲示。	● 全て自社の裁量。 ● 代車料の料金表示や請求が可能。(法令遵守)
		● 代車料の料金表示や請求が法律上、出来ない。 → 事故代車提供条件と手配は損保判断による。 ● 全ての経費は自社負担。 ● 代車提供したときの燃料(ガソリン代)は自社負担。 ● 代車経費が不明確で把握が難しい。 ● 事故発生による任意保険割引率低下リスク有。	★ 自社が事業者ではない。 (自社の裁量で料金・保険等の設定不可)	★ レンタ事業者登録が必要。定款変更等。 ● フランチャイザーとの特定の関係がオープンになる。 ● 車種選択等の制限がある。 ● 同地域フランチャイジーとの営業規制リスク(料金設定の制限等)がある。 ● ロイヤリティや経費変動リスクがある。	★ レンタ事業者登録が必要。定款変更等。 ★ 初期保険導入費用大。レンタカー料率適用され自社割引率使用不可。 ● 開設時の資金調達の負担有。 ● 帳票印刷等、経費負担有。 ● 事故発生による任意保険割引率低下リスク有。 ● 運営サポートが無い。

2. 代車レンタカーシステムのメリット

1

自社で事業開始する場合と比較しリスクが低い

自社が事業者となる場合、事業者責任が発生します。また、事故発生時には任意保険の割引(割増)率に影響します。

2

車両販売、登録台数アップ

新車又は中古車(既存の代車)を当社へ販売いただき、その車両をレンタカーとしてご利用いただけます。

3

契約期間終了後、買取し販売可能

車両買取後は優良中古車として売却収益が得られる可能性があります。

4

Web予約システムのご提供

予約から貸渡までの業務が一元で管理できるシステムを無償でご提供させていただきます。

5

代車レンタカー導入後の運営サポート

実績分析資料をご提供します。また、運営に必要なノウハウ等サポートを実施します。

6

サービス収益のアップにつながります

レンタカーの売上は、サービス部門の収益として計上可能です。

2-1. リスク・運用面比較表

	リスク			運営面		
	事業者責任	保険割引率	コンプライアンス	運営サポート	導入費用	貸渡売上
当社システム	○	○	○	○	○	○
フランチャイズ	△	○	△	△	×	△
自社	△	×	△	×	△	○

2-2. リスク・運用面比較表・・・ 補償条件

レンタカーの補償条件等

※ レンタカー事業者（茨城交通）が届出のレンタカー約款に基づきます。

配置するレンタカーの補償条件

① 車両補償（免責：国産車5万・輸入車10万）	時 価
② 対人賠償補償	無 制 限
③ 対物賠償補償（免責無し）	無 制 限
④ 搭乗者傷害補償（1事故1名）	1,000万円
⑤ 自動車損害賠償責任保険	

※ レンタカー事業外に使用して起きた事故等の車両補償における免責金額：10万円

ノンオペレーションチャージ (NOC)

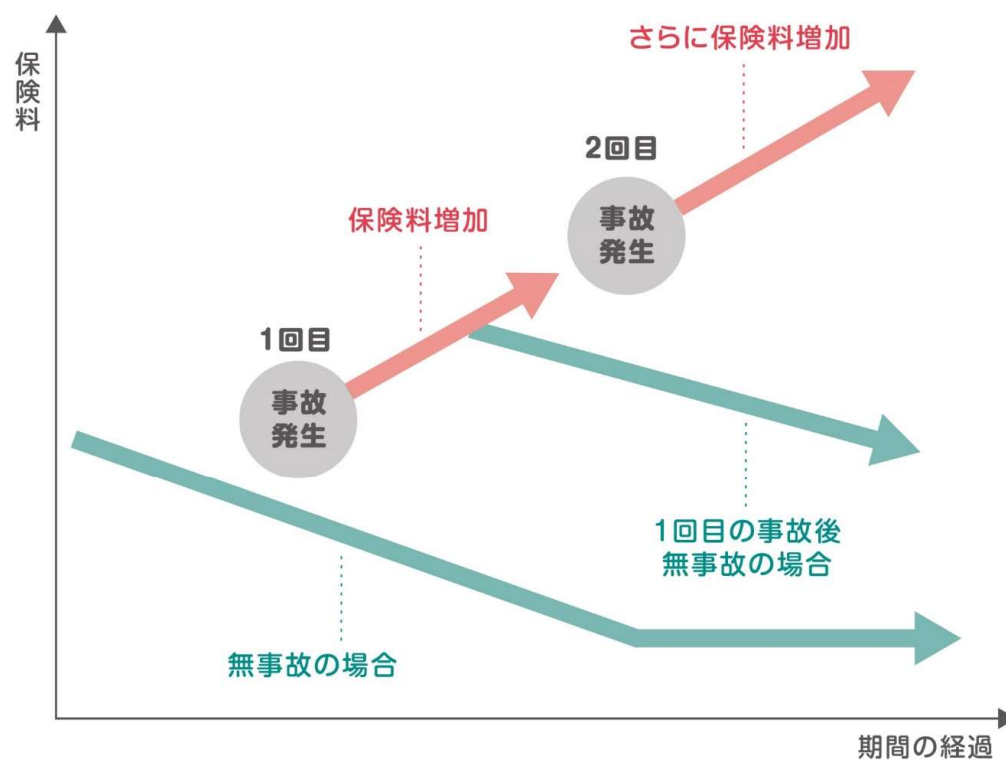
自走可能な程度の事故により返還されたとき	20,000円
自走不可能な程度の事故により返還できなかったとき	50,000円

※ レンタカーの顧客が事故を起こした場合、上記事故免責の他、ノンオペレーションチャージ (NOC) が請求可能です。(休業補償)

2-3. リスク・運用面比較表・・・ 保険リスク

保険リスク

保険対応の事故が発生し次回の審査でフリート料率が下がると全体の保険料に影響が及びます。損失差額は当該顧客に請求できず**自社負担**となります。



リスク1

事故による
保険料割増の
リスク

リスク2

事故による
車の価値減少
リスク

代車レンタカーシステムの対応

- ① 代車レンタカーシステムは貴社の等級別料率に影響を与えません。
- ② 契約期間終了後は購入選択権があります。返却も可能です。

3. 車両販売台数への貢献について

自動車販売を行っている事業者様のメリット

工場代車の種類

下取中古車



【経緯・目的】

- 新車販売時取得/再販
- 車検有効期間代車使用

専用代車



【経緯・目的】

- 経費軽減→リース契約
- 購入による償却/長期間使用

デモカー



【経緯・目的】

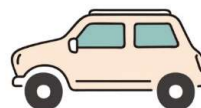
- 新型車販促用取得



代車レンタカー

代車レンタカーへChange

わナンバー



【代車のレンタカー化による効果】

- 当社に販売して売上げた自動車を、自社でレンタカーとして利用出来ます！
- 代車やデモカー等を当社へ販売いただきますので固定資産の流動化が図れます！

代車がレンタカーに！
経費Down & 収益UP

POINT

自動車は当社が購入！
販売・登録台数UP

POINT

4. 契約終了後の取扱いについて

期間終了後は ① 車両返却 ② 車両買取 ③ 継続契約 を選択いただけます。

① **車両返却** ... 事故により車両価値が下がった場合、当社へ**返却可能**です。
(車両販売による収益が見込めない場合等)

② **車両買取** ... 契約時に提示させていただく、**買取基準価格で買取**が可能です。買取後は、**中古車としての販売収益**が見込まれます。

③ **継続契約** ... 同一の車両を**継続してご利用**いただけます。

5. Web予約システムについて

画面プレビュー

レンタカーネット 閉じる

トップ 貸出 借入 管理 マスタ

掲示板 確認(同意)したお知らせはこちら

自工場の車両情報を表示中 他工場の車両情報はこちら 依頼状況はこちら

お知らせ

自工場車両	
総車両	2
事前未登録車	0
貸渡実績報告	
06月	未
07月	未

予約をする
貸出スケジュールを登録する

お客様へ貸し出す
車両を選択して貸し出しをする

お客様からの返却
返却登録をする

貸渡証を確定
貸渡証の確定をする

予約件数	0
未返却台数	2
未確定件数	0

 三菱オートリース株式会社

伝票No. 200700379		6005032 - AJO		自動車賃渡証(お客様控)		2020年 07月 13日	
使用車両 車名 フィット	登録番号 わ 5 3 9	運転者氏名 様					
借受人 東京海上自衛火災保険株式会社	車両クラス EC03	現住所 〒E L 080-5238-2909					
住所 〒E L		免許証第 号					
走行距離表 km							
丁 E L	08-11-9582						
使用期間 自 2020年 07月 13日 18時 00分 至 2020年 08月 02日 18時 00分							
実行期間 自 2020年 07月 13日 18時 00分 至 年 月 日 時 分							
(免)メーター (番)メーター	18,902 km 実						

伝票No. 200700379		6005032 - AJO		貸渡簿 (三菱オートリース送付用)		2020年 07月 13日	
使用車両 車名 フィット	登録番号 わ 5 3 9	運転者氏名 様					
借受人 東京海上自衛火災保険株式会社	車両クラス EC03	現住所 〒E L 080-5238-2909					
住所 〒E L		免許証第 号					
住所 〒E L	08-11-9582						
使用期間 自 2020年 07月 13日 18時 00分 至 2020年 08月 02日 18時 00分							
実行期間 自 2020年 07月 13日 18時 00分 至 年 月 日 時 分							
(免)メーター (番)メーター	18,902 km 実 走 行 キ ロ						

レ ン タ ル 料 計 算	出 発 時 試 算	帰 還 時 試 算
基本料金 ① × 月 ② × 14日 ③ × 時 その他		
ガソリン代 配車引取料 中途解約手数料 車両修理代		
①小計		
事故免責負担金 ノンオペレーションチャージ ②小計		
①+②合計		

レ ン タ ル 料 計 算	出 発 時 試 算	帰 還 時 試 算
基本料金 ① × 月 ② × 14日 ③ × 時 その他		
ガソリン代 配車引取料 中途解約手数料 車両修理代		
①小計		
事故免責負担金 ノンオペレーションチャージ ②小計		
①+②合計		

貸渡人 茨城交通株式会社

〒310-0055 茨城県水戸市神保三丁目5番9号

※当社は、貸渡約款の「貸渡条件」に基づいて貸渡しをしております。原則に違反した場合は、
 「貸渡停止」または「返却強制」とさせていただきます。
 ※営業中又は連絡先が不明な場合でも借り主様のみなさまのご都合次第で、貸渡開始時刻および返却時刻に拘束されず、
 本営業時間外の日にも上記各連絡先へご連絡いただけますようお願いいたします。

営業所
整商〇〇/△△自動車

私は賃貸人が定める貸渡約款に
基づき自動車を借受します。

ご署名

6. ご契約後の運営サポート（ポイント）について

営業所運営のポイント

- 1 稼働日数・・・1事故10日/月
- 2 請求日額・・・会社規定金額を設定する
- 3 有償貸渡しを優先
- 4 代車特約付保率の改善



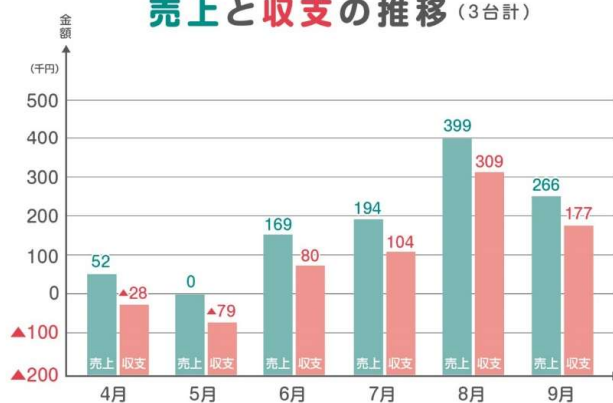
7. 導入先の実績事例

導入工場様 貸渡実績（6ヶ月間）

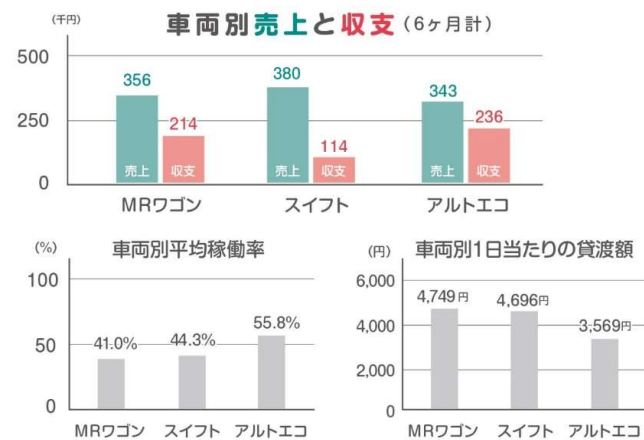
単位:円(税込)

車名	登録番号	契約期間	算出月数	月額システム利用料	6ヶ月計					1台当たりの平均				
					貸渡回数	貸渡日数	売上	システム利用料	収支	平均稼働率(%)	1ヶ月当りの平均売上	1ヶ月当りの平均収支	1回当りの貸渡日数(日)	1日当りの平均貸渡額
MRワゴン	※※※※※	24	6	27,000	5	75	356,200	142,344	213,856	41.0	59,367	35,643	15.0	4,749
スイフト	※※※※※	24	6	44,388	4	81	380,360	266,328	114,032	44.3	63,393	19,005	20.3	4,696
アルトエコ	※※※※※	24	6	17,820	7	96	342,600	106,920	235,680	55.8	57,100	39,280	13.7	3,569
計					16	252	1,079,160	515,592	563,568	46.8	59,953	31,309	15.8	4,282

売上と収支の推移（3台計）



車両別売上と収支（6ヶ月計）



8. 導入メリット

1

新車および中古車の販売実績

2

自社ブランド(CI)に影響がないレンタカー営業所運営可能
(FC 展開の場合 FC 色の強い看板掲示要)

3

法的に問題が無い・・・・・・・・・・ コンプライアンス対応
直接的リスクが無い・・・・・・・・・・ 事業者責任が無い
保険優良割引に影響しない・・・・・ 任意保険割引リスクが無い
事務手続き不要・・・・・・・・・・・・・ 事業者登録不要、定款変更不要

4

サービス部門収益 UP

5

満了後、中古車販売による
収益計上可能



9. ご契約の流れについて

