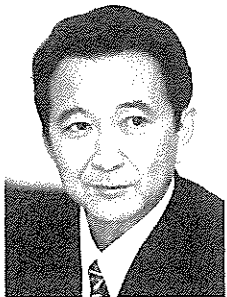


SS業界に 願いを込めて

格安ニコニコレンタカー挑戦記

垣見裕司
Kakimi Yuji



かきみ・ゆうじ。東京都千代田区麹町生まれ。成蹊大学工学部経営工学科卒業後、垣見油化株式会社に入社。石油ガス部長、取締役石油部長、常務取締役を経て、94年、代表取締役専務に就任。01～02年、09年エネルギー研究会委員等も務める。96年、業界に先駆けて開設したホームページは、アクセス数累計300万件を超える人気。毎月、鋭い切り口と明快な論旨で業界の今を伝える。特にガソリン値上げ問題では、1日3000件のヒット数を誇った。高校時代は硬式野球でインターハイ出場、大学時代には中高の監督を務める。趣味はゴルフ、囲碁（七段）

弊社は2009年3月よりセルフ河辺SS（青梅市）において、格安レンタカーを始めました。当初は、自社ブランドと想っていたのですが、ニコニコレンタカー（以下ニコレン）のフランチャイズにしました。

親会社MICの増田社長も本誌で説明されているので、遠慮していましたが、編集部より、運営者の立場からも解説してほしいと依頼があり、ニコレン本部には、一部苦言に聞こえるかもしれませんが、私から見たSSでの格安レンタカーについてご紹介させて頂きます。

自社でやればいい

弊社HPでもご紹介しているので、よく質問を頂きますが、

否定的な見方が多いことに驚きます。

「故障しないか。事故にあつたらどうするのか。利益はフランチャイズ本部に持っていられるのではないか。本部のための事業ではないか」等です。

確かにSS業界をカモにしたようなフランチャイズも一部にありました。しかし、全く新しい事業にリスクがないはずはありません。それでも不安なら、やらなければいいのです。

経営者ならマイナス面のみを見るのではなく、もしやるとしたら「どうやって問題を解決していくのか」を、前向きに夢をもって検討してほしいと思います。そして複数社のフランチャイズから話を聞いて、それで

も料金が高いと思えば、自社ブランドでやればいいのです。実は弊社も最初は自社ブランドでやろうと思っていました。

ニコレンに決めた理由

自社ブランドでやる場合の最大の問題は、万一の対応です。1泊2日の貸出し中に、もし故障や事故にあつたらどうするのか。故障ならエネオスロードサービス、事故なら警察が最悪は救急車を呼んでもらうのですが、そこまでいかなければラブルなら、お客様は、貸し出した我々と相談したいと思うでしょう。それがSSの営業時間中ではなく、深夜ならどうするのか。実は弊社はLPガス事業もやっております、数万件のお客様を24

時間365日管理しています。

ガス切れ等は、年間数件（事故は皆無）なのですが、24時間対応は必須です。相応のコストはかかりますが、コンプライアンスを持ち出すまでもなく、それが弊社の長年の「信頼」なので、すから疎かには出来ません。

では、レンタカーの深夜のトラブルは、所長の携帯電話で受付するのでしょうか。1日なら良くて、ずっと続くなら多大なるストレスで、私が所長でもイヤです。この対応について各フランチャイズを調査した結果、私はニコレンが一番優れていると思えました。

もう一つの選択理由は、フランチャイズの月額料金です。最初は、レンタカーの所有台

数に応じた固定式でしたが、これは失敗しても、本部の利益を先に確保する制度です。

そこで私は早速改善提案を申し上げたところ、「垣見さんの意見を取り入れ、料金体系を見直した」と言ってくれたので、当社はニコレンにした次第です。もし「自分のSSは絶対成功間違いなし」という自信があるなら、変動しない固定料金の方が安いかもしれません。またヴィッツ1台の年間保険料は8万8000円から今年3月より6万9000円になりましたが、自社ならこうはいかないと思います。

車両探しは結構大変

ニコレンでは、ネットオークションで有名なホームネットカーズさんを通し、車両調達までやることでしたが、頂いたリストの中に欲しい車は、残念ながらありませんでした。よって自社ルートで探し始めた訳ですが、その基準は、「自分の目の確認を基本とし、状態の良い、貸し手として、自信を持って、愛情を注げる、コストの安

い車」としました。

以下が今の具体的条件です。

- ①修復歴無し、外装は大キズなし
 - ②走行5万キロ未満（目標）
 - ③年式7年落ち未満
 - ④トヨタかニッサン、知名度が高く、販売台数の多いヴィッツ、マーチ等
 - ⑤予算40万円以内
- ネットで調べる限り、上記の条件に合う車両は、とても多いのですが、中古車販売業界もユーザーから見るとんでもない非常識が存在することがわかり、大変勉強になりました。

圧倒的な安さの秘密

ニコレンに限らず格安レンタカーの特徴は、その安さです。我々運営店は「ここまで安くしなくても良いのではないか？」と思います。既存レンタカーと比較して、半分から少なくても2/3と言えるでしょう。ではその安さは何故可能なのか、それは既存レンタカーと比較すると良く分かります。（この安さは、結果としてカーシェアリングシステムと、同等以上の社会的役割を果たしますが、これは後日紹介します）

- 1、車両調達費。新車or中古車 VS 上質中古車 車両取得費は、1/3以下
- 2、店舗維持費。駅前店舗の所有or賃貸 VS 追加コストは隣地駐車場ののみ
- 3、人件費。レンタカーのみ VS 貸出&返却対応15分のみ付加で追加コスト0
- 4、整備洗車費。同じかSSの方が有利？

価格以外のメリットもあります。既存レンタカーは、満タン返しが常識ですが、お客様にとって返却直前のSS探しの時間や手間、精神的負担は結構大変です。それに直前に使用した方が確実に満タンにした補償はありません。しかしSSレンタカーは返却時にSSが満タンにするので確実なのです。

成功に必要な3つの要素

- 1、まずは絶対需要です。平日の稼働率を維持出来る需要の核が近くにあるか。空港、駅、大学、大学寮、マンション団地、アパート、商業ビル、一般ビル、

一般住宅は必須です。

- 2、地域の1世帯当りの車両保有率が低いこと。軽自動車を含む台数は、当社SS該当市では、青梅市1・10台、八王子市0・86台、西東京市0・58台、足立区0・61台。講演に行った福島市、1・39台、郡山市は1・45台と高いので、条件が揃わないと難しいです。
- 3、ベースとなるCS接客サービス。セルフの給油許可ボタンのみを押せばいいと採用した人に、レンタカーの貸し出しや返却業務は、無理でしょう。特に貸し出し時は、正確かつ迅速に気持ちよく接客しないと、お客様の事故率が高くなるといふ、笑えない事実もあります。

5カ所目の環7馬込も絶好調

2009年3月セルフ河辺SSで営業を開始し、4月八王子長沼、5月八王子植原、10月南田無、12月には5店舗目の環七馬込をオープンしました。よく同業者から「収益はどう？」と聞かれますが、この5カ所続けてのオープンが、その全てを物

語っているでしょう。

しかし全ての方にお勧めする訳ではありません。前述の自動車保有率等は絶対必要です。

ヴィンンの30日予約表

この最後にオープンした環七馬込ですが、当初2台しかなかったヴィッツはフル回転で、1台当たりのほぼ限界収益(10万円/台・月)を超えました。

下表は、その環七馬込のヴィッツ1台の予約表です。お客様の視点で見ると「〇月〇日に予約をしようと思ったのに、全く空きがない」と不快に思われるでしょう。

予約率の定義は難しいのですが、これでも80%程度です。本部から顧客満足上、増車を要請され、ヴィッツ2台を早速確保し、3月上旬から、ヴィッツ4台とSSの軽トラックの計5台で運営しています。ちなみに今回の増車は日15年式8000kmとH15年式4万9000kmを確保出来ました。

悪い話も報告

この1年間の最大の不幸は、

たら、今の半分の売り上げと云えるのかもしれない。

本部はどいを選ぶか

次に多い質問は、フランチャイズはどこがいいのかですが、その検証方法の一つは、インターネットでの知名度だと思います。以下4月1日現在のヒット順位ですが、「レンタカー」では、Yahoo、GoogleともSS系のレンタカー会社は20位以下でしたが、「格安レンタカー」ではニコレンがYahoo 第1位、Google 第1位、2位、4位、(ニコレン、運営会社のレンタス、親会社のMIC含む)とニコレンが優位なようです。ちなみにSSレンタカーでは、垣見油化のHPがYahoo Googleともに第1位です。

出店地域が決まっているなら、最も近い店舗の格安レンタカー店の車両台数とその予約状況を調べて見ると一目で分かると思います。

セルフ河辺SSの所有車が、貸出中、当て逃げにあった事です。お客様に過失はなく、幸いご無事で自走出来ましたが、修理の見積もりをしたところ、車の残存簿価とほぼ同じなので、残念ながら廃車にしました。ほとんどのお客様は、免責補償(1000円)に入られているので、お客様には修理代は発生せず、修理日の休業補償(2

日	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
車種	SS	SS	SS	SS	SS	SS	SS	SS	SS	SS	SS	SS	SS	SS	SS	SS	SS	SS	SS	SS	SS	SS	SS	SS	SS	SS	SS	SS	SS	SS	
取得日	3/10	3/10	3/10	3/10	3/10	3/10	3/10	3/10	3/10	3/10	3/10	3/10	3/10	3/10	3/10	3/10	3/10	3/10	3/10	3/10	3/10	3/10	3/10	3/10	3/10	3/10	3/10	3/10	3/10	3/10	

嬉しい誤算は広告費他

最初の3店舗は、開始時期も早く、ニコレンは勿論、格安レンタカーすら知名度は低かったのですが、SS周辺へのポステイングや折り込みチラシ、青梅マラソンのスタート駅として有名な河辺駅から200mという立地を活かし有料の駅ポスター、駅前でのチラシ配布をしました。その効果がやっとなってきたのは6月頃、起動に乗ったのは正直7月以降です。

ところが10月開始の南田無や12月の環七馬込の広告・販促費は全く0円なのです。河辺や八王子より、一応都心に近いこともあり、車を確保しニコレンHPに登録したその日から予約が入り、馬込はたった2か月で前述表の通りです。

1年前に一括契約をした3店舗と、その後加盟した2店舗では、契約形態の違い、月額料金は若干高いのですが、広告費が0円なので、元は取れているでしょう。

また軽トラックの大活躍も嬉しい誤算です。初年度は年間約

万円)だけを頂戴しています。それは、弊社の全額負担を意味するので、安価な中古車だから良いようなものの、高価な新車だと思われしくなります。一方、バンパー等への小傷もたまに発生しますが、次の貸し出しのお客様に、小傷がある旨の了解を取り、平日の空き時間や他車への振り替えが可能な時に修理しています。

その他、半ドアによるルームランプの点灯に気がつかず、バッテリーをあげてしまった例もあります。

考えてみれば、お車を所有していない不慣れな方なので、おお客様の使用方法に起因する問題も当然あり、だからこそニコレン本部が24時間電話対応してくれるので安心です。

車の故障については、例えばオイルの減りが早い車もあり、点検は不可欠ですが、故障そのものは、走行中にパワーウィンドーが動かなくなったという一件のみです。

なお、友人のSSでは、何と「乗り逃げ」にありました。調べてみるとその契約者はアパート

の家賃も電気代等も全て滞納しているとのことなので確信犯でしょう。警察もすぐには盗難届を受けなくてもいい(民事不介入)のですが、これもノウハウがあります。したがって店舗としては、本部からの予約でも、身なりや言動等がおかしければ、しっかりお断りする勇気も必要かもしれません。

一番多い質問は

ズバリ「独自でやるのとフランチャイズに加盟するのと収益はどのくらい違うと思うか」です。その一つの答えは、お客様がどうやって当店を探したかと予約方法でしょう。

例えばオープン1年を経た河辺SSでさえ、本部からの予約はまだ半分もあるのです。またSSに来店されたお客様ですら、その管理はニコレンのシステムを利用して、現場の手間も少なくなります。したがってしっかりと本部から、多少コストがかかっても「ありがたい」のが本音です。もし独自ブランドでやってい

7万円と高い保険代が出ればいいと思っていたのですが、マニユアルギア、ETCもエアコンも無しにもかかわらず、3月実績は馬込9万円、八王子7万円の高収益となりました。一方予想外は、稼働率が上がるにつれ走行距離が増え、Sクラスのヴィッツでさえ月間約3000km、年3万km以上は驚きです。

車種によって異なりますが、弊社は車検時に12年、12万km以上ならば廃車売却という自主基準を設けていますので、年式よりも走行距離の方で使用出来ない車が増え、実質24カ月でコスト割りする、車両費だけで月約2万円はかかりそうです。

レンタス本部への要望は

まずは、繁忙期の会員価格の適用見直しです。航空各社も繁忙期は割引が少なくなるのは常識ですが、少なくとも年末年始やGWは会員価格割引を適用しない等の見直しが必要でしょう。

2番目は、直前のキャンセル対策です。実はこの直前キャン

セルにおいて、本来頂けるはずのキャンセル料が、もらえないことがあるのです。したがって年末年始やGW等の超繁忙期の長期予約だけでも、事前に入金して予約が確定する制度等を検討してほしいと思います。

もう一つは「営業的表現」についてです。業界の友人が「1SSで500万円突破」という話を聞いたのですが「本当ですか」とよく質問されます。私は「嘘ではありませんが、知らない人や募集目的で紹介する話題としては適当でないと思います」とお答えしています。格安レンタカーは1台/月当たり5~7万円、最大でも10万円程度のある意味地道な事業です。

また都心なら駐車場代は3~5万円位かかるところもあり、地方なら駐車場は安くても、自動車保有率が高いので、収益があまりありません。よってどこでも出来るビジネスではないので、ある意味失敗事例も公表してほしいと思います。

以上私見ですが、格安レンタカーに興味をお持ちの皆様は参考になれば幸いです。