

自動車リース代理店スキームとターゲット顧客について

Proposal
about
the improvement
in maintenanc
quality of a car,
and cost reduction

拝啓 貴社ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

平素は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

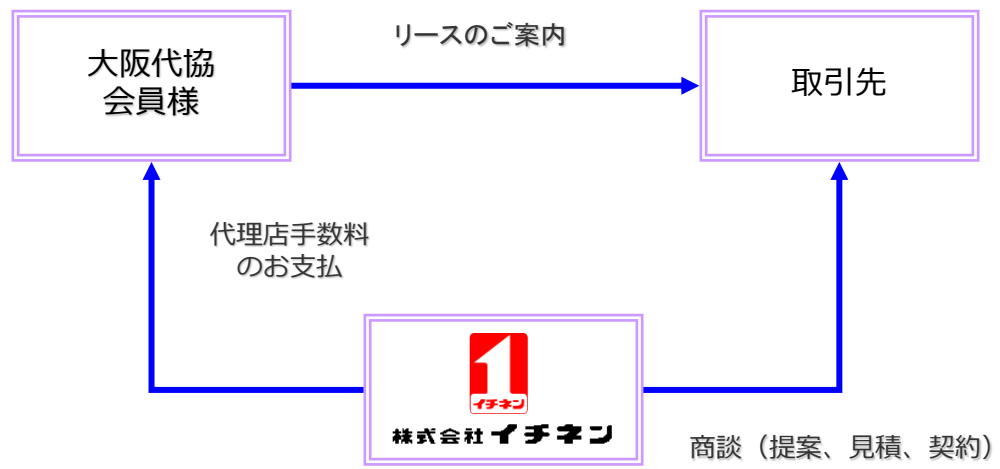
さて、企業を取り巻く経営環境はますますその厳しさを増しています。その中で、貴社におかれましてはユーザーに対して様々なサービスをご提供されていることと存じます。

当社は昭和5年燃料の販売からスタートし、ガソリンスタンドの経営、昭和43年には自動車整備工場の設立、翌44年に車両管理業務に的を絞ったメンテナンスリースの販売を開始いたしました。現在に至るまであらゆる業種、業態に合った最適なオートリースシステムや給油カードのご提案し、各企業の車両管理業務の代行や車両経費削減のお手伝いを させていただいております。

貴社との業務提携メニューとして「自動車リース代理店制度」をご提案致します。何卒、ご検討いただきますよう、よろしくお願い申し上げます。

Proposal about the improvement in maintenance quality of a car, and cost reduction

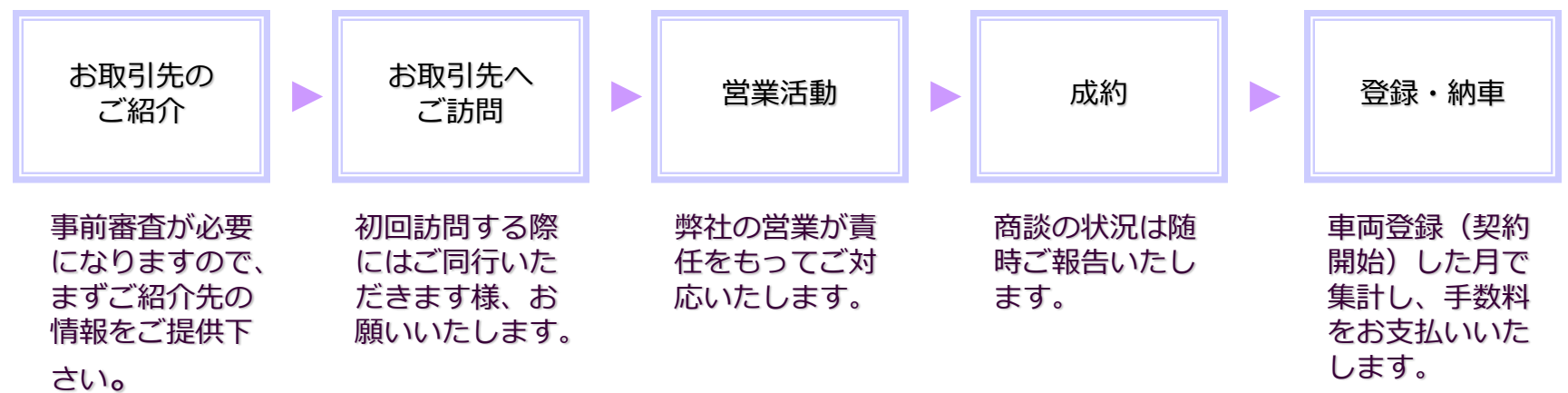
自動車リース紹介活動のフローについて



- ① 貴社のお取引先をご紹介ください。初回訪問時は出来るだけご同行をお願い致します。
- ② 見積～契約に至るまで、弊社がすべてを行いますので、自動車リースの講習会参加や資格取得などは、一切必要ございません。
- ③ リース契約は、お取引先と弊社が直接行いますので、ご請求、回収管理の業務は一切発生いたしません。

※リース契約には審査が御座います。ご紹介ターゲット 先様の『会社名』『ご住所』を事前にご教授願います。

《ご紹介からクロージングの流れ》



貴社の業務

弊社の業務

Proposal
about
the improvement
in maintenanc
quality of a car,
and cost reduction

支部ごとのフォロー体制について

各支部にエリア担当者を配置

主幹部署として営業3課が総合窓口及び大阪府下南エリアの支部をご担当させていただき、その他のエリア課（2課、4課、5課）の方で各支部に担当者を配置させていただきます。

支部								
東支部	北大阪支部	北摂支部	京阪支部	船場支部	南支部	東大阪支部	堺支部	和泉支部
5課	2課	4課	2課	3課	3課	4課	3課	3課

リース提案ターゲット先について

イチネンメインターゲット先

1. 自動車を所有されている法人様 → 一括切替（リースバック）のご提案
2. 自動車をリースされている法人様 → 他社契約切替都度のご提案
3. 自動車の導入を検討されている法人様

※保有台数は関係ございません。1台からお話をさせていただきます。

アプローチ段階よりご同行させていただきますのでお気軽にお申し付け下さい。

【具体的なターゲット先（クライアント・販売活路）】

1. 医療法人・社会福祉法人・介護事業会社
* 訪問介護・看護で使用する軽自動車や車椅子車両。
* 1施設 3~5台は保有しており、各施設単位で決裁するケースが多い。
* 国・県等財政難より助成金（補助金）が減少傾向のため、リース調達するケースが多くなっている。
2. 中堅企業及び中小企業で保有台数が30台以下（進捗が比較的早い）
3. 協同組合・業界団体・各種会員団体
* 組合定例会への参加による組合員へのPRの実施。
* 組合会報へのチラシ配布。
* 組合役員企業に対しての提案の実施。
4. 税理士法人
* 企業の財務内容を把握しており、且つ経営クラスとのコンタクトも有る為、比較的商談の進展速度・成約率が高い。

【取引が与信チェック面において難しい先】

1. 産廃業者
2. 娯楽産業（パチンコ業界）
3. 運送業

【ターゲット車種】

1. 小型車（アクア・フィット・カローラ・プロボックス・AD・プリウス・タウンエース・ノア・セレナなど）
2. 軽自動車（ミラ・アルト・タント・ワゴンR・エブリイ・ハイゼットなど）
3. トラック（ダイナ・デュトロなど3Tまで）

※メンテナンス付きリース（契約期間中の車検や法定点検などの整備費用を含む）の契約がメインあります。

※大型のトラックではなく、小型車や軽自動車（車両本体価格100~300万円）をターゲットにてしております。

Proposal about the improvement in maintenance quality of a car, and cost reduction

自動車に関する様々な問題を解決



提案力

トータルカーライフサービスでお客様に最適なサービスを提供します

◆ オートリース&メンテナンス サービスラインナップ

メンテナンスサービス



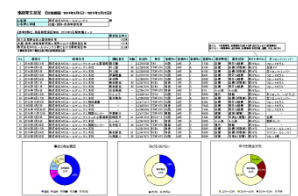
メンテナンスリース車両の整備履歴をご提供致します。

イチネンテレマティクス



通信型ドライブレコーダーを活用したテレマティクスサービスです。「事故件数を減らしたい」「営業効率を向上させたい」等お客様のお悩みに応じてご提案いたします。

事故状況分析・事故相談



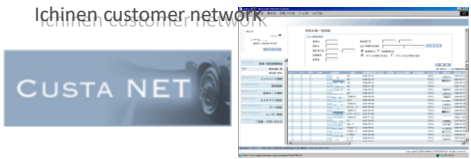
事故の状況分析を行い、状況に応じた対策をご提案いたします。また、事故等でお困り時には、弊社までご相談下さい。

燃料給油カード



燃料経費削減に貢献いたします。給油実績をデータで提供しますので、車両毎・拠点毎など、経費処理の簡素化や多角的な分析が可能です。

Web車両管理サービス



車両の契約情報や点検履歴照会、各種データのダウンロードなどがインターネットで可能。リアルタイムな情報のご提供で、効率的な車両管理をサポートします。

24時間ロードサービス



イチネンオリジナルのロードサービスです。24時間、365日のバックアップ体制でお客様のトラブルにも対応いたします。

車体修理管理サービス



万一発生した車体修理を「安心・安全・適正価格」+「永久保証」で修理いたします。

車両買取サービス



会社のおクルマも、社員の方のマイカーも長年お使いの車（過走行）も「買取」いたします。査定は、おクルマの写真と車検証コピーをメール頂き査定いたします。

スマホで
かざすだけ

Proposal
about
the improvement
in maintenanc
quality of a car,
and cost reduction

お客様の車両管理業務軽減や 車両経費のコスト削減をサポートいたします

自動車リース導入によるメリット

1

車両管理業務の軽減

車両の購入、修理の手配、納税や保険料の支払い、事故時の対応などの車両管理業務を約1/3に削減いたします。

2

車両経費の削減

車両本体だけでなく、タイヤ・バッテリーなどの補修部材にいたるまで大量一括購入のスケールメリットにより車両関連経費を大幅に削減し、お客様へ提供するリース料へ還元いたします。

3

資金の有効活用

リースで車両を調達することにより、車両購入に関わる多額の資金が不要となり、本業に必要な運用資金として有効活用できます。また、リース料は100%経費として処理できます。

4

予算管理が簡単

不確定要素の多いメンテナンスコストも、フルメンテナンスリース導入によりリース料として定額化され、突発的な費用の流出が防げます。また、リース料は毎月定額ですので、経費計画の立案がスムーズに行なえ、より計画的な経営を行うことができます。

高品質なメンテナンスサービスで お客様へ「安全」「安心」をご提供いたします

Proposal about the improvement in maintenance quality of a car, and cost reduction

スケジュール管理されたメンテナンスシステム

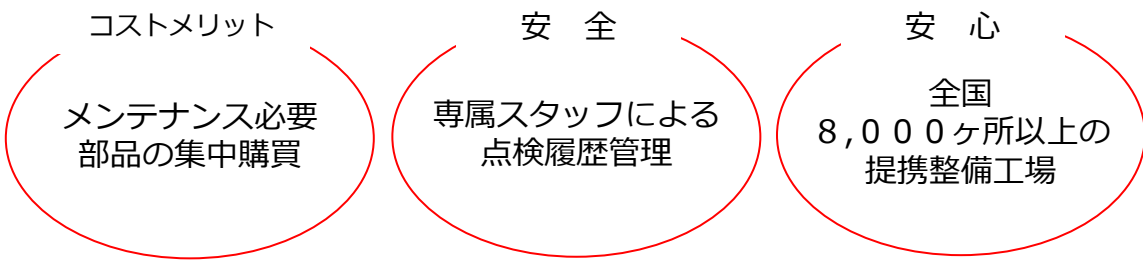


- ◆安全性の向上
車両個々の走行距離に応じて設定される点検サイクルに基づき、スケジュール点検を実施します。常に安全な状態で車両をご使用頂けます。
- ◆メンテナンスコストのムダを省く
スケジュール点検の実施により、故障を未然に防ぎ、トラブル箇所が悪化する前に修理を行います。
- ◆営業効率のアップ
スケジュール点検により、営業車両は常に安全な状態に保たれます。突発的な故障のために車両が使えないといったトラブルを防ぎ、営業効率のアップにつながります。

業界トップの点検率（90%以上）を誇ります

当社のスケジュール点検の実施方法は、整備機器一式を搭載した巡回サービスカーによる巡回点検と、引取・納車サービスを基本としています。都市部を中心とした点検困難地域については、**当社専属巡回マン**が、お客様の車両をサポートいたします。

また、長期点検漏れを防止するため、専用の点検サポートチームを設けています。



Proposal
about
the improvement
in maintenanc
quality of a car,
and cost reduction

自動車リースのプロだからこそ提供できる 様々なサービスにより従業員様の「安全」をサポートします



安全運転ビデオ講習

研修・教育の一環として交通安全ビデオの視聴をしていただくことができます。
実際の映像等により安全運転への意識が一層と高まります。

事故映像を含む交通安全ビデオをご提供



<映像 イメージ>

事故低減プログラム

リース契約に任意保険を含めて頂いているお客様には、
お客様の車両使用状況や事故状況等に応じて、
企業様毎に事故削減に向けてのプログラムを作成しご提案いたします。

<基本プログラム>

割増引シミュレーション
事故分析

<オプションプログラム>

無事故推進運動カレンダー
安全運転講習 等



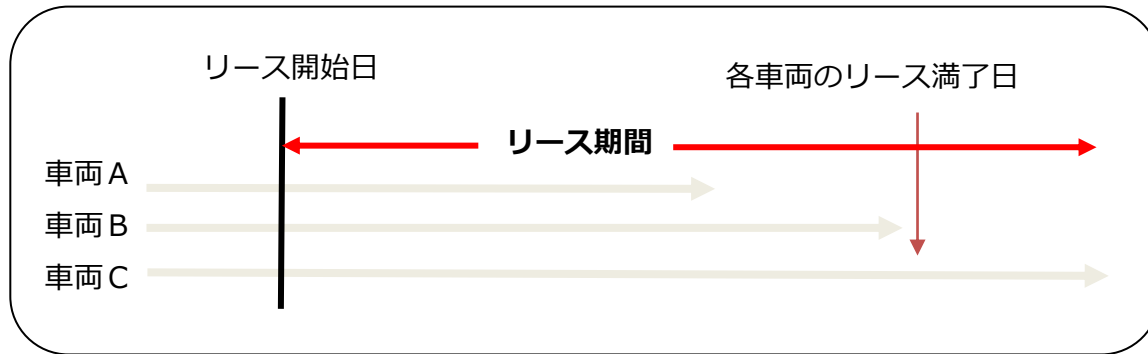
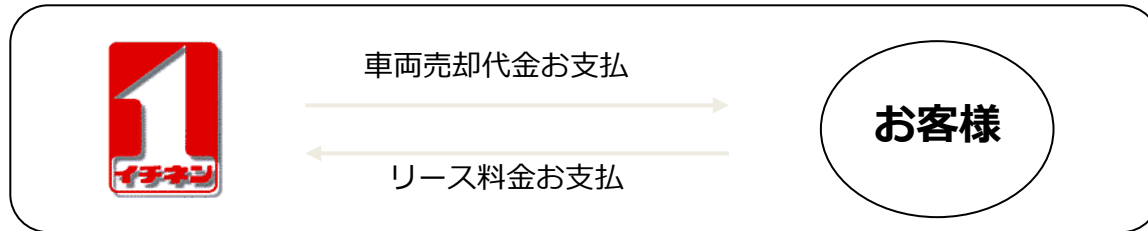
イチネンオリジナル無事故カレンダー
(イメージ)

Proposal
about
the improvement
in maintenanc
quality of a car,
and cost reduction

車両一元管理のご提案 (リースバック契約により業務をアウトソーシング)

リースバック契約

リースバックとはリース会社がおお客様の車両を買い取り、そのまま継続してリース車両に切り替えるシステムです。



御見積に必要な書類

- ① 帳簿価格
- ② 車検証コピー

リース開始日から一斉に車両リースのメリットが実現

リース開始日からリースの持つ様々なメリットを一気にしかも100%享受していただくことができます。

車両売却損が発生しません

車両の売買は原則としてお客様の帳簿価格での売買となりますので、売却損益も発生せず期間損益にも影響しません。

ご契約者様毎に統一価格を設定することで コスト削減のお手伝いをいたします

主な特徴／取り扱いカード

- ① 石油業界の老舗ならではのノウハウで給油代と経理事務の削減を実現致します。
- ② 給油カードの豊富なラインナップでお客様のニーズにお応えします。
- ③ 業界屈指のカード発券枚数でスケールメリットによるコスト削減を享受いただけます。
- ④ 入会費・年会費・カード作成費がすべて無料、ご利用分だけのお支払いとなります。
- ⑤ 請求明細データや無料Webサービスの提供で、経理の「見えない業務コスト削減」に役立ちます。

	① <エネオス>	② <エネオス>	③ <出光>
カード表面	 (有効期限 = 5年)	 (有効期限 = 3・4年)	 (有効期限 = 5年)
利用出来るSS	エネオス 	エネオス 	出光  シェル 
価格の設定	契約価格適用・全国統一価格 / 毎月の見直し (1日付・16日付)		
請求明細 (拠点) (本社)	信販会社のトヨタファイナンスより 請求書送付	各拠点・セクション毎に仕分け → 各拠点に直接送付 (カード毎・給油日順に商品、数量、金額、消費税、給油地を表示) 総括請求書を発行・送付	
作成コスト	カード作成費用・入会金・年会費はなし		
Webサービス	ご利用不可	「カスタネット」システムで随時ダウンロード可能 (要・申込み&パスワード取得)	
精算方法	①毎月 末締め 翌々月 2日口座引き落とし ②毎月 20日締め 翌月 17日口座引き落とし	〆切後30日以内振込 又は 〆切翌月20日口座振替 (〆切日設定 15日・20日・末日)	
請求書到着	①翌月 18日頃 ②当月末日頃	〆切後第5営業日到着が原則	

fin



株式会社 **イチネン**

近畿四国営業本部 大阪支店営業一部
営業三課 中野 由麻
TEL : 080-5368-1824