

# 自動車リース活用による営業推進のご提案

---

～ 自動車保険新規獲得・既存防衛 としてのツール ～

# Agenda

---

- 自動車リースの顧客メリット
- 保険代理店制度の仕組み
- 車両修理保証特約（業界唯一商品）

# 自動車リースの顧客メリット

---

## 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。

## 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。

## 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。

## 4

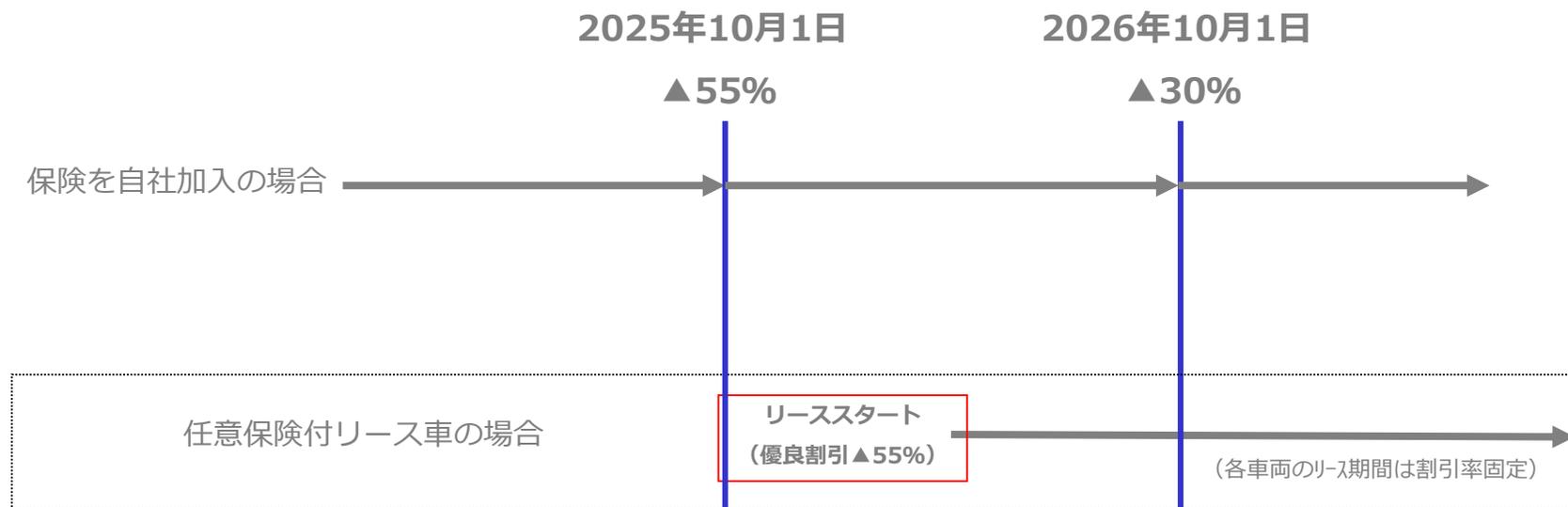
### 予算管理が簡単

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。**

# 保険代理店制度の仕組み

---

## ■ リース+任意保険により車両の一元管理



**リース契約期間 = 任意保険期間  
割引率固定の為リース料金も固定！**

 **ここがポイント！**

- ・リース車両の任意保険期間は、リース期間と合わせることができます。
- ・リース車両満期 = 任意保険満期となり管理の簡素化や任意保険の付保漏れ防止に繋がります。
- ・高優良割引時にリース契約となればリース期間中は高割引を適用出来ます。
- ・この手法はリースカーオープンポリシー契約と言って、リース会社にしか認められていない手法です。

◇保険手数料分担

**7**        **:**        **3**  
**(貴社)**   **(イチネン)**

幹事はイチネンで行いますので  
保険手続きや事故対応など手間を省けます。

## ① 新規の自動車保険獲得ツールとしての自動車リース

新規先に向けて自動車の調達・使用全般にかかわる経費削減、手間の合理化を実現する自動車リースという新たな切り口からご提案頂けます。

リースに任意保険（賠償）を含む主なメリット

- リース期間中、現等級（割引率）が保持される
- リース期間長期契約により、年更新の保険料より安くなる
- 車両管理を一元化（毎年の更改がなく、窓口も一本化）

■ イチネン独自の車両修理保証特約で、更なる経費削減とリスクヘッジが可能



## ② 既存契約先の囲い込みツールとしての自動車リース

リース化による自動車保険を含めた車両管理サービスの提案激化による既存保険契約の滅失、自動車関連異業種による自動車保険獲得競争激化による獲得件数の減少を防ぐためにも、自動車周辺業務を一気にグリップできる自動車リースの先行提案と受注はお客様との更なる関係強化、リース期間を背景とした長期安定化を実現いたします。

### ■ 保険単体の場合



1年ごとに  
切替の危機  
あり

### ■ リース付帯の場合



期間中切替  
の心配なし

## ③ 自動車リース特有の長期付保による収入保険料のアップ

自動車リースに任意保険を追加した場合、保険期間はリース期間と同様になる為、任意保険の期間も長期となります。その為、収入保険料のアップにも繋がります。

### ■ 保険単体の場合

#### 1年分の実績



### ■ リース付帯の場合

#### リース期間分の実績



# 車両修理保証特約

---

車両修理保証特約とは？

★イチネン独自のリース特約です。（車両保険ではありません）

★保証範囲

メンテナンスの保証範囲外である**事故修理（外装部修理）**をカバーします。

★事故修理に関わる費用の削減

- ①「免責負担金」がありません。
- ②任意保険の優良割引率に影響しません。

※3期連続損害率150%のユーザー様は車両保険に切り替えて頂きます。

※新規加入（6S等級）の保険はご利用頂けません。

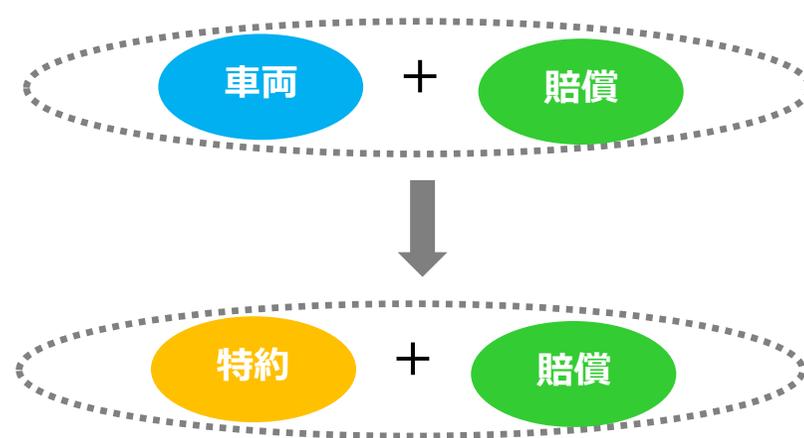
※その他、車格等によりご利用いただけない車種がございますので弊社営業までご確認お願い致します。



■車両保険との比較

	車両修理保証特約	一般の車両保険
単独事故	○	○
他車両・バイク・自転車との事故	○	○
盗難	○	○
火災・爆発・台風・洪水・高潮	○	○
地震・噴火	×	×
免責負担(免責 0)	○	×

■付保イメージ



	<エネオス>		<アポロ(旧出光・シェル)>
カード表面	 (有効期限=4年)	 (有効期限=7年)	 (有効期限=5年)
店舗数	全国約12,400ヶ所(シェア51%)		全国約6,300ヶ所(シェア26%)
価格の設定	全国統一価格		
請求関係	<ul style="list-style-type: none"> <li>・請求書をWeb上で閲覧可能</li> <li>・エクセルデータ配信可能(給油日、商品、数量、金額、給油地を表示) ※ビジネスカードは不可</li> </ul>		
作成コスト	カード作成費用・入会金・年会費無料		
Webサービス	「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) (請求明細・カード発行状況・各諸変更依頼など) ※ビジネスカードは不可		
購入商品指定	ガソリン、軽油、洗車 オイル補充	ガソリン、軽油、洗車、全て	ガソリン、軽油、洗車、灯油 オイル、タイヤ、バッテリー
お申し込み時 必要書類	FC/T&F : 申込書、口座振替依頼書、需要家申請書(FC)、本人確認(商業謄本コピー及び免許証コピー) ビジネスカード : 申込書、収入印紙(200円)、本人確認(商業謄本コピー及び免許証コピー)		

※ カード種類は任意に選択出来ますが、事前審査が必要となります。

## ■ 24時間365日対応 ロードサービス Drive<sup>ドライブ</sup>119<sup>®</sup>



弊社オリジナルのロードサービス“ドライブ119”は365日24時間体制でお客様の出先での万一の故障や事故にご対応する安心のサービスです。

## ■ 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 → 他者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】

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。  
\* 助成金（補助金）が減少傾向のためリース需要が上昇している。
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）

### 【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



## ■ 審査についての注意点

1. 必要書類(商談規模等に応じて)

**決算書 3 期分 (勘定科目明細付)**

2. 審査基準

**審査基準は対象物件等により異なるため統一ではございません。  
右記に該当する企業様はお断りをする可能性が高くなります。**

No	内 容
①	設立 3 期未満
②	債務超過
③	赤字決算 (3期連続赤字)

## ■ 自動車リース留意点

- ・リースバックは提案から成約まで最短でも 3 ヶ月程度の時間を要する。
- ・リースは高いとの印象はOA機器等のファイナンスリースからのイメージが大きい。  
→自動車リースの場合は、メンテナンス部分のコスト削減効果が大きい。
- ・自社保有に拘る先は車両管理業務のみのアウトソーシングの提案を実施。
- ・他社リース料との比較はサービス内容が同一であることを確認した上で行う。
- ・車両管理は経理部門ではなく、総務部門で管轄している事が多い。