

テーマ レンタカー事業を活用した軽自動車の低価格販売

千葉県自動車整備商工組合 組合員企業

株式会社 石山

本会では、「中小企業新事業活動促進法」に基づく中小企業者の経営革新への取り組みを支援しています。

このコーナーでは、本会の会員組合の中から、自社の創意と熱意が込められた「経営革新計画」の策定にチャレンジし、千葉県知事から承認された企業をご紹介します。

経営革新計画とは？

「経営革新計画」とは、「中小企業新事業活動促進法」に基づき、中小企業者が作成する、新商品の開発や新たなサービス展開などの取り組みと具体的な数値目標を含んだ3年から5年の「ビジネスプラン」のことで、計画を千葉県に申請して承認を受けると、政府系金融機関の低利融資、信用保証の特例、課税の特例等の支援措置（新たな取り組みを公的にサポート）の対象となります。

自社の力だけを頼りに新事業展開を図るよりも、公的支援策を上手に活用してみませんか。皆さまの組合でも、ぜひ企業の経営革新を応援して下さい。「経営革新計画」の策定は中央会が無料でお手伝いします。行政や金融

機関等の支持を得ることで、組合員企業の新たな取り組みの実現を劇的に高めましょう。

申請のついでに...

当社は、「ロータスイシヤマ」の名称で主に軽自動車の販売を展開しています。近時の自動車離れの影響で当社の経営状況も低迷傾向にあるため、経営向上のための新たな取り組みが必要で

近時の自動車離れは消費者購買力の脆弱化が一因です。販売価格が高価である新車に対する需要は細まっているため、当社が自動車販売の売上を伸ばすには、消費者ニーズに合った中古軽自動車を低価格で販売し、かつ、当社の利益を縮小しない仕組みを構築することが肝要と考えています。

中古車に対する近時の消費者ニーズは、①初登録からの経過年数が短い②走行距離が短い③低価格です。これらすべてを満たす中古軽自動車の販売は、従来の流通ルートでは事実上不可能であるため、当社は、この三つのニーズをすべて満たす中古軽自動車を自社で「産出」し、低価格で販売することを計画しま

した。

テーマ及び内容は？

1. テーマ

「レンタカー事業を活用した軽自動車の低価格販売」

2. 計画期間

▽平成23年1月～平成26年3月（4年計画）

3. 付加価値額の向上

▽計画時 132,332千円
▽計画終了時の目標伸び率30%

4. 内容

中古車に対する近時の消費者ニーズは、①初登録からの経過年数が短い②走行距離が短い③低価格です。これらすべてを満たす中古軽自動車の販売は、従来の流通ルートでは事実上不可能であるため、当社は、この三つのニーズをすべて満たす中古軽自動車を自社で「産出」し、低価格で販売することを計画しました。

取り組みは？

経営革新計画の取り組み内容は、特徴として以下の4点があげられる。

(1) 価格100万円の新車をメーカーからリースを受け、当社の修理・車検の代車として使用する。

(2) 1年後に(1)のリース車両を85万円で当社が買い取り、当社のレンタカー用車両として使用する。

この場合にレンタカーの法定償却3年期限を活用し、車両の原価を下げることもつながらる。

(3) (2)の車両について経過年数と走行距離を随時チェックする。

(4) 上記①②の条件の整ったものを中古車として販売する。



成果は？

この取り組みにより、当社は、

「消費者ニーズに合致した中古軽自動車を手安定的かつ低価格で供給する販売店として顧客から高い評価を得る。」

「販売した中古車の車検を自社民間車検場で受注して固定客化を促進できる。」

など、集客力を強化する効果が得られました。今後は、レンタカー事業の実施に向けた従業員採用、育成等による実施体制の整備を進めるとともに、当社ウェブサイトの改良、

新聞折り込み広告の配布等とおした新事業の積極的PRに努めます。また、中古軽自動車の購入者に当社での車検等を勧めるなどして固定客の獲得を図ります。

社長さんの一言

東日本大震災の影響をうけ、さらに軽自動車の需要が高まりましたが、一方で低価格化も一層拍車がかかっています。今回の経営革新の取り組みで、お客様の選択肢の幅を広げることになると思っています。

また、経営革新への取組を通して、改めて私たちの事業の役割を見直す良い機会となりました。



中央会から

中央会では、新たな取り組みで、市場に向かって挑戦する中小企業の皆さまを強力にバックアップします！「うちも経営革新に挑戦したい！」「業績を上げるために新しい動きを考えている」「生産性向上のために新しい設備機器を導入予定だ」等々の組合員企業がいらっしやいましたら、ぜひ中央会経営支援部までご連絡・ご紹介下さい。

◎「経営革新」で逆風を跳ね返す知恵を出せ！

会社の規模の大小を問わず、今や経営の革新なくして企業を存続させることは難しい時代と言えます。

われわれは、現有の経営資源を最大限に活用し、新たな「顧客価値」の創造、即ち他社との「差別化」を図らなければなりません。ビジネスの「付加価値」を高めれば、顧客の中に「あなたから買う理由」が生まれます。「付加価値」こそが企業の「個性」であり、他社との「差別化」要因であり、自らの「ブランディング」に繋がる可能性といえます。

「経営革新」の承認を目指すことは、「付加価値」差別化」の提案を創出することに他なりません。「経営革新」へのチャレンジで新たなキャッシュポイントを見出しませんか。

◎経営革新計画に係る相談は、本会経営支援部まで。 ☎043-30603282



企業プロフィール

組合名：千葉県自動車整備商工組合
 企業名：株式会社 石山
 代表者：石山 豊
 所在地：木更津市太田1-1-1
 電話番号：0438-22-7231
 資本金：30,000千円
 従業員数：33名
 業種：自動車小売業
 E-mail：info@1485.co.jp
 U R L：http://www.1485.co.jp/company
 承認年月日：平成22年12月24日
 支援機関：千葉県中小企業団体中央会