



発行所  
日刊自動車新聞社  
東京都港区芝大門1丁目10番11号  
購読料 1カ月5343円+税  
電話 東京(03)5777-2351代表  
©日刊自動車新聞社2017

**7月24日**  
(月曜日)

# 設立10周年を控える オリコオートリース

すぎやま たかひろ

## 杉山 隆裕社長に聞く

2018年に設立10周年の節目の年を迎える。これまで培ってきたノウハウを生かし、システム開発や組織力の醸成に取り組む。成長市場の個人リースにおいて、存在感をさらに高めていきたいと考えた。(村田 浩子)

### なじみがある 「月々1万円」

2017年の前半を振り返って

「業界全体で見ると、本格的な需要増にはまだつながっていない印象だ。個人リース市場は拡大傾向にあるため、今は各社共存できていると思う。個人リースの保有台数は20万台と言われており、昨年だけで3万台近く増加した。ここ4年ほど伸び続けており、この傾向はしばらく続くとみている」

「そのような中で個社の現状は」

台は当社の車両だ。来年は会社設立10周年ということもあり、今年度中に10万台の大会を目指したい。毎月2千台ペースで増加しているため、この数字は決して不可能な数字

## 好調の個人リース 年度内10万台に照準



く、なじみがあるのだと思える。月単位の価格帯を明示することで、購入のイメージを具体化しやすいのも強みだ。月々の支払いが1万円〜2万円の軽

ではない」

「当社の個人リースの契約のうち、新車が8割近くを占める。『リース』（アイコン）「新車」に近い構成になっている。トラブルやクレームが発生する可能性がある中古車と比べて、新車はそう

な確率は低い。ユーザーと長い付き合いができるため、リースとも相性が良い」

「月々1万円」が浸透しつつある。どう分析しているか

「携帯電話も月々の利用料は1万円前後のケースが多

自動車のプランは、若者や高齢者を中心に人気が高い。実際、当社では新車リースのうち6割が軽自動車を選択している。市場規模からして、潜在リースは高いと捉えている」

システム開発への投資も

## システム開発進め代理店支援

だ。代理店の中にはこれまで車両を販売した経験が少ない事業者もいる。リースを販売することで、その人たちの本業支援につながるようサポートしたい」

### コアクラブ 組織力強化

販売代理店組織「コアクラブ」が900店舗を突破した。今後の展開は

「1千店舗を目指したい。各県に20店舗ずつが理想だ。また、未稼働店へのアプローチも積極化していく。実績がゼロのケースはないが、数カ月以内に1回など販売の機会が少ない店舗もある。各都道府県ごとに勉強会などを行うチャレンジ会という組織があり、まずはそこに出席してもらえよう訴求していく」

日刊自動車新聞社が記事利用を許諾しています。