



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

2月21日
(火曜日)

未来をつくる2017

国内マーケット主要トップに聞く

▷ 26

個人向け自動車リース大手「中期経営計画の見込みはすでに達成している。経常利益と新規契約台数は前年比約30%増を見込む。リース保有台数は契約満了や中途解約などもあったが、計画を上回っ

個人向け自動車リース大手として市場の開拓を進める。代理店会「コアクラブ」は800店舗まで増やした。業界団体や大手・独立系販売店との連携も強化していく。同時に代理店が販売しやすい環境を整えることで、個人リース市場を拡大・活性化につなげる。

「軽自動車を手々1万円（ボーナス併用）で乗れるプランが拡大した。16年の新車販売は500万台を割り、軽も回復していない。その中で、リースという売り方に興味を示されている。若年層も

オリコオートリース すぎやま 杉山 隆裕社長



子育て世代も、先行きが不透明で費用の捻出が難しい。新車に乗りたいたいニーズはあり、月々1万円なら手は届くところが好評を得ている。次の一手としては、月々2万円（ボーナス併用）で乗れる車を研究している。人気のSUV（スポーツ用多目的車）などを検討中だ。色などは限定されるが、インパクトは大きいだろう」

「昨年システム開発に投資した。成果は「キーワードは『簡単で儲かる』だ。契約の入口から出口まで利用できるシステム提供は当社だけだ。料金計算の『かんたんモード』は、提供開始から1年で利用件数が約2倍に増えた。また、現金概算の『のりかえ残一くん』は、代替に攻めの営業ができるツールだ。メンテナンス付きリースは半年に一度、顧客と接点を持つ。車の技術も進化する。車の技術も進化する。車の技術も進化する。」

「2017年の戦略は「前年比の伸び率を落とさずに成長させる。拡販には3つのチャンネルがある。一つが代理店組織コアクラブだ。現状800店に拡大した。売り方の支援や多様な商品で当社の色を出していく。二つ目が団体との連携だ。各組織の会員に稼働してもらい、独立系販売店を開拓する。最後のチャンネルは、大手・独立系販売店を開拓する。三つのチャンネルとの関係を強化し、代理店が売れる環境を整える。」

三つのチャンネルと関係を強化

代理店が売れる環境を整える

「コアクラブが都道府県単位で組織する『チャンネルジ会』で、テレビCMの製作を手がけるようになった。今年には当社がCMの素材を製作した。われわれもお手伝いしながら、昨年の7県から放映地域をさらに広げたい」

「17年以降の市場見通しは「受け入れられ始めた中、価格表など業界の整備も必要になる。そのほかに、メーカー系ディーラーにも動きが見えてきた。リースはディーラーの残価設定クレジットとメンテナンスパックの両面を持つ究極の困り込み施策だ。ディーラーに本腰が入れば、拡大も期待できる。ただ、最終的に売られ続けるかは気持ちの問題が大きいだろう」

(村上 貴規)

日刊自動車新聞社が記事利用を許諾しています。