



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

10月31日
(火曜日)

自分たちの知識深め最適提案

オリコオートリース

杉山 隆裕社長



この2〜3年で個人リース市場は飛躍的な成長を遂げた。月々1万円程度からカーライフを楽しめるため、これまでクルマを購入できなかった層の人たちにも浸透しつつある。スマートフォンで、月々定額払いが浸透したこともマーケット拡大要因と分析している。

当社の事業としても、上期は予想を上回るペースで推移した。契約台数は前年同期比130%増で、10月で保有台数9万台を突破した。20年3月に保有

台数10万台の目標を掲げ中経に取り組んでいるが、このま

まのペースでいけば前倒して達成できそうだ。リース車両の大半は新車の軽自動車で、地方を中心に台数を積み上げている。分かりやすい価格設定などが支持される理由だと考えている。

個人リースは今でも成長市場だが、伸び代はこんなものではない。売る側が商品の知識や利点をしっかりと把握し、買う側の意識が変われば、もっと伸びるマーケットだ。

当社では、自社の営業スタッフにリースの想定問答集(FAQ)をまとめたアプリ

を提供している。まずは自分たちの知識をより深め、最適な提案をできるようにする。代理店向けにも展開を検討中だ。

また、代理店向けに整備スケジュールを管理するシステムの提供も始めた。入庫日や作業内容をネット上で管理できるもの。契約後のメンテナンス時にユーザーと接点をもつことは、次の販売にもつながるため、効果が期待できる。

下期は、保有台数10万台達成に向けて主力を尽くしたい。県単位でのテレビCMの放送もスタートした。来年3月には会社創立10周年を迎える。節目の期として実り多い後半戦としたい。

日刊自動車新聞社が記事利用を許諾しています。