



双方の利益を考えた レンタカー事業構想が始動!



ACE Auto Service

代表 中根 雅視 氏(前橋支部所属)

Q & A

▼会社概要&自己紹介

当社は、私が二十九歳の時に中根攻務店として創業し十二年が経ちました。昨年、社名を変更し新たな気持ちで頑張っているところ。自動車整備を中心、メーカーの保証修理以外、販売から保険まで業務対象です。小学生の頃、自宅の庭で親のバイクに乗り、エンジン付きの乗り物に感動したことが自動車業界に入るキッカケの様に思います。



国産ディーラーのメカニックとして十二年勤務し、自宅のガレージを仕事場に独立しました。今年に入り移転しまして、

駐車場・整備スペースとも広くなりましたので、お近くにお越しの際には、お土産を持って是非お立ち寄りください。(笑)

▼新事業を始めたのですが

レンタカー業務を開始しました。現段階でのターゲットは近隣の自動車整備工場などの同業者様です。事故修理の際に保険費用でレンタカーを使うことが多くありますが、その費用はレンタカー業者に直接支払われ、整備工場に紹介料が支払われることはほぼありません。そこに違和感を感じ、当社をご利用頂いた場合は請求額の三〇%を紹介料としてお支払いします。これは脅威の還元率だと思えます。双方にメリットのある関係づくりを意識した結果、ご好評頂いております。現在も二〇台近く用意している車両の八割以上が稼働中ですが、依頼が多いということは、自分の様に違和感を感じていた方が多いということではないでしょうか?

▼キッカケと今後について

以前から興味のある分野でした。というのも私が個人で所有するポルシェに「乗ってみたい」というお客様に「個人の車だから



ら乗っていいよ」と言っても「ぶつけたら大変だから」と、乗らない。そんなお客様から需要を見出しました。

自家用車を選ぶ時に、家族構成や実用性、価格などの条件で「買えるけど買わない」という選択をした方も多いと思います。特に二人乗りのオープンカーなど、所有はできないけど代車やレンタカーという期間限定なら乗ってみたい。という方をメインターゲットに考えています。「手元に好きな車を色々置いておきたい私の気持ちと、そういった車は買えないけど乗ってみたい」という双方の欲求を満たすのは、この仕事だからこそだと思えます。

台数・車種共に、徐々に増やしているところですが、二年以内には一般顧客向けサービスを本格的に開始する予定です。現

在の業者向けサービスを第一ステップとして、事業の基礎を確立させ、最終的には一般顧客向けレンタカー事業を、今までの整備事業に並ぶ柱にする構想です。

▼課題などは

現実的な問題として、コスト増を見込んだ仕事量の確保が必要になります。単価を上げるのではなく、増えたコスト分を仕事の量で補いたいと思っています。今後を見据え、メカニック一人の採用は決まりましたが、今まで一人でやっていた事を任せる不安もあります。しかし、もう一歩先のステージは見えていますので、私は苦手な営業で仕事を増やすことに注力し、着実に前進したいと思っています。

また、車とは関係ありませんが、海外の友人を窓口に入力・輸出代行も行っていきます。海外製品など、自動車部品に限らず対応可能です。インターネットが普及し、直接やりとりが出来るようになりましたが、不安に感じる部分もあるかと思えます。ご相談頂ければ可能な限りサポート致します。

所在地／前橋市上細井町1006-2
連絡先／TEL027-289-2717