特集 ビジネスネットワーク拡大

各社の取り組み

カーベル

100円カーシェアと新残価プラン



クルマの使い方・買い方 新たな選択肢

カーベル（東京都中央区、伊藤一正代表取締役）は、クルマの「使い方」と「買い方」の新たな選択肢として、「100円カーシェア」と新残価プラン「フォーピース」を新展開していく。100円カーシェアは、「ちょっとクルマを使いたい」という需要に応えるカーシェアサービス。スマートフォンのアプリから会員登録を行い、近くの車両を検索・予約。利用時はスマートフォンで車両のドアを解錠でき、店舗での受付を待たずに利用を始められる。24時間365日利用できる拠点を展開し、レンタカーのように店舗の営業時間を気にすることなく、必要な時間（10分100円・会員価格）とガソリン代だけでクルマを使える点が特徴だ。

一方、フォーピースは、カーベル創業20周年を記念して発表した全く新しい新車の購入プラン。「毎年、新車に乗り替える」というカーライフを提案する。月々の支払いを車両本体価格のたったの2%とし、12カ月間支払うだけでOK。価格の24%を支払い、残りの76%を残価として設定することで、月々の負担を抑えながら、1年後の乗り替えを選択しやすくした。

カーシェアによる「必要な時だけ使う」スタイルと、フォーピースによる「定期的に新車へ乗り替える」スタイル。カーベルは2つのサービスを通じ、従来の所有を前提としたクルマとの付き合い方に加え、多様なカーライフを提案していく。

ボッシュ

OBD検査対応トレーニングなど



技術進化に対応し高度整備を支援

ボッシュは、世界最大規模の独立系整備工場ネットワークを展開している。最高峰の「ボッシュカーサービス（BCS）」は、現在世界100カ国以上で1万店舗を超える。日本国内では約150店舗の加盟店があり、現在その加盟店のさらなる拡大を計画中で、2030年までに380拠点まで増やす目標を掲げる。

そこには、自動運転などの先進運転支援システムやセキュアゲートウェイ対応など、年々複雑化している自動車の技術に対応する日本の整備業界の未来をリードする存在となり、日本中で高度な整備が受けられる次世代の自動車インフラを確立する狙いがある。

25年から輸入車も対象になった「OBD検査」に対応すべく、同社は関連のトレーニングを実施している。自動車整備業者向けの研修を無償（＊1）で開催することで、OBD検査の検査用スキャンツールとして認定を受けているボッシュの故障診断機「KTS560」「KTS590」（＊2）を使用し、「検査→測定→診断→修理→調整」の診断整備の考え方に慣れ親しんでもらうための試みだ。

最新の技術とツールどちらも活用し、年々複雑化する自動車整備に対応できるよう整備工場の支援を行っている。

◇

＊1 2026年中

＊2 一般社団法人日本自動車機械工具協会（JASEA）による、OBD検査に使用するスキャンツール型式認定。「KTS560」「KTS590」は国土交通省による「スキャンツール補助金」の対象となっている。（詳細は国土交通省HPにて）

次世代整備、レンタカー、カーシェアリング

ネットワーク型サービスに活路

自動車流通業界の現場でフランチャイズチェーン（FC）などのネットワーク型サービスの重要性が高まっている。保有台数は8千万台を超えて高止まりし、整備や車販の需要は底堅い。ただし、整備士不足や検査の高度化、集客のデジタル化など、中小事業者が単独で乗り越えるには重い課題も山積する。本部のノウハウや教育体制、ブランド力を生かして車両販売店や整備工場の事業の幅を広げる取り組みを紹介する。

人手不足続く中で高度技術対応

自動車整備業の有効求人倍率は2025年度に5・46倍と全職業平均の1・2倍を大幅に上回り、売り手市場の状態が続いている。人手不足の中で整備の現場では日々の業務に追われがちだが、先進運転支援システム（ADAS）の普及などの技術の高度化もキャッチアップできなければ入庫を受けられない時代に入りつつある。

こうした課題に対応するため、ボッシュ（クリスチャン・メッカー社長、横浜市都筑区）は独立系整備工場ネットワーク「ボッシュカーサービス（BCS）」で複雑化する整備技術への対応を研修などで支援する。「車検の速太郎」を展開する速太郎本部（高木芳郎社長、広島市西区）は、職種別の研修体制で加盟店スタッフの育成を担う。

多角化の候補として注目されるのがレンタカーだ。全国レンタカー協会によると、26年3月末のレンタカー総車両数は前年比5・6%増の123万3434台で、5年連続の増加となった。

訪日外国人の増加などを背景に市場が拡大する中で、「ニコニコレンタカー」の店舗開発を手掛けるMIC（増田信夫代表、横浜市港北区）は本部の店舗改善プログラムで加盟店の収益化を後押しを進めている。すでに「売上高1億円、営業利益4千万円以上」の高収益加盟店も出てきているという。また、カーベル（伊藤一正社長、東京都中央区）は、カーシェアリングサービスや新たな残価プランを打ち出し、所有から利用まで幅広い需要を取り込めるメニューの拡充を進める。

強みと課題見極め最適パートナー

FC選びで押さえたいのは、本業との相乗効果、開業後の支援の中身、ブランドの集客力の3点だ。車検は整備の入庫を、レンタカーは車販への接点を、リースは長期の顧客囲い込みを生む。商材を組み合わせれば、一人の顧客から得る収益を積み上げられる。

保有が高止まりする一方、事業者間の競争は年々厳しさを増す。自社の強みと課題を見極め、最適なパートナーを選べるかどうかが、これからの成長を左右しそうだ。

加盟店の収益拡大を後押し



保有台数は安定的に推移している

BOSCH

BOSCH Service

ボッシュ カーサービス
Bosch Car Service (BCS)
ボッシュ ワークショップネットワークの最高峰で、どんな車両でも整備ができるような国内最高水準の整備工場

加盟店募集中!

100年に1度の大変革期を生き抜く
ボッシュのカーサービスネットワーク

世界最大級の独立系自動車整備工場ネットワーク

ボッシュ
ダイアグノスティック
オーソライズドショップ
Bosch Diagnostic Authorized Shop (BDA)
ボッシュのスキャンツール・技術情報等を活用した故障診断・車両整備に特化したワークショップ

ボッシュ モビリティパートナー
Bosch Mobility Partner (BMP)
ボッシュからの販売環境サポート、製品情報・オンラインセミナーなどの情報提供を受けられるパートナーショップ

それぞれのコンセプトに応じた様々なサポートを提供しています。詳細はこちらから▶

ボッシュ株式会社

Invented for life

「短時間×高品質」車検の最先端！
予測不能な時代こそ車検集客での安定収益を！

車検の速太郎 hayataro

「車検の速太郎」理念《一客再来》で、めざせ！地域No.1

車検が増える！
全国1店舗平均 2,850 台／年

固定客化できる！
車検リピート率 70% 以上

収益アップ！
60 分台単価粗利 35,000 円以上

永続成長へ！
年20回以上の集合・リモート研修開催

「車検の速太郎」はおかげさまで
全国163店舗・車検実施累計500万台！

FC加盟店募集中!
エリアによってはお断りさせていただく場合がございます

★これから「工場を新規建設する」
「指定工場を取得する」etc でも構いません！

まずは資料請求からお申し込みください！

株式会社 速太郎本部
【 本 社 】〒733-0001 広島市西区大芝2-13-3-2F
TEL 082-537-1700
【東京オフィス】〒100-6213 東京都千代田区丸の内1-11-1
パシフィックセンチュリープレイス13F
TEL 03-3454-7111

東日本エリア担当：吉川
西日本エリア担当：森川

はやたろう 検索
https://www.hayataro.com/

貸すなら、100円
売るなら、月々2%

¥100カーシェア
必要な時だけ使う!
会員価格 10分100円

代車・在庫の収益化
空きスペースの有効活用
人手不要＋手間ゼロ



フォーピース
業界初！勝ち馬登場
車両本体価格の 月々2%

大手がやらない「新」販売プラン
1年落ちワンオーナー車を100%下取り
月々2%×12ヶ月払いで新車購入



加盟店募集中!
まずはお気軽にお問い合わせください!

株式会社カーベル 東京都中央区日本橋久松町11-6 日本橋TSビル9F
TEL 03-3249-2011

各社の取り組み

車検の速太郎

全都道府県出店を実現　全国163店体制



「車検の速太郎」をフランチャイズチェーン（FC）展開する速太郎本部（高木芳郎社長）は、8月の長崎県内の店舗出店により全都道府県出店を実現し全国163店舗となり、年内には車検取扱累計台数も500万台突破を見通せるまでに成長を遂げている。

「車検を増やしたい」という整備事業者の思いに応えるための仕組みを提供するのが本部運営の骨格。スタッフの教育をベースとした店舗全体の生産性向上、繁忙期対応を容易にするDX化などの支援がメインとなる。

店長、メカニック・検査員、フロントの職種別研修に加え、コンプライアンスやマナーをテーマとする研修など年間21回の研修がスケジュール化されている。また、加盟時にはFC基本理念を理解、実践するための研修を加盟店全スタッフが受講する。先日開催された年間研修の集大成となる全国総合コンテスト（立ち合い応対・受付応対）では、日頃の業務で培った接客応対の技術を競い合った。さらにオーナーコンベンションでは業界動向に応じた最重点課題の共有と業務改善を推進する。

予約アプローチシステム「HaYAnote」の積極的な活用も進めている。顧客情報を存分に生かし切るスタッフ研修など万全のサポート



第1回　店長コンベンション

のが目的。顧客の都合に配慮したコンタクトをいかに行うかで、顧客が「自分のことを分かってくれている」という心持にさせることで信頼関係を築き上げる。

高いレベルでの接客と顧客目線による提案を実現した上で、注力しているのがウェブ上でのユーザーからの好意的な口コミ。満足してもらえる接客にとどまらない、感動させる接客を全加盟店が提供できるよう底上げを図る。

ニコニコレンタカー

店舗改善プログラム採用から2年

厚別新札幌駅店



ニコニコレンタカー厚別新札幌駅店（札幌市厚別区、アイックス運営）の年間売上高が1億円を突破したことが分かった。FC本部が展開する店舗改善プログラム「NOA計画」の採用により急成長を遂げ、全国約1500店の中で同計画による目標達成第1号となった。

同店は敷地面積約200坪で、出光ブランドを掲げるガソリンスタンド（SS）との兼業ビジネス。2013年にレンタカー事業へ参入し、23年度の売上高は5300万円にまで成長したが、営業利益は1千万円にとどまっていた。しかし、24年9月からNOA計画に着手したところ、わずか2年で売上高1億円、営業利益4千万円へと躍進した。

ニコニコレンタカー全体では年間売上1億円超の店舗がすでに20店存在しており、3億円を超える店もある。本部はこれら先駆店の営業データを分析し、「5年以内に売上1億円、営業利益4千万～5千万円」を目指す最短の収益化プログラムとしてNOA計画を構築。24年から導入店を募集し、現在は全国の約20店が参画している。同店に続き、27年にはさらに2店が目標を達成する見込みで、SSのみならず自働車整備・販売店の新たな収益モデルとして注目が集まりそうだ。

年商1億円、営業益4千万円と躍進

ニコニコレンタカー
NOA計画が未来を拓く 年商 1億円
格安系レンタカーで
～ もはや特殊なケースではなくなりました ～

ニコニコレンタカーFCは2009年3月にスタートしました。現在は約1500店。
そして2024年、最短期間で1億円ステーションを作るための普遍性の高い実行プログラム「NOA計画」が完成しました。2年を経て、各地で1億円ステーションが続々と現れようとしています。

安定収益

5年以内に
レンタカー年間売上
1億円以上

営業利益
4000万円以上

車両原価
＋
経費

条件
❶ お店の規模は関係ない
❷ スタッフの数や力量も関係ない
❸ 足元商圏に3万世帯以上があれば‥
（地方都市郊外住宅地など）

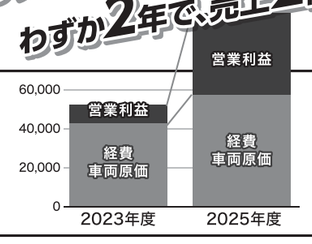
不透明な市場を勝ち抜く。

新たな顧客基盤ができます
地域に愛され、なくてはならない生活インフラへ

環境変化に柔軟対応できます
業態開発や新規事業にも果敢にチャレンジ

従業員様の豊かな生活設計を
離職を防ぎ、優秀な人材も確保

200坪のフルサービスSSが
わずか2年で、売上2倍、利益4倍



詳しくは

NOA計画達成第1号が誕生!!
株式会社アイックス　ニコニコレンタカー厚別新札幌駅店



所在地　北海道札幌市厚別区
商圏・立地　札幌市郊外の駅前住宅地に立地
敷地面積　約200坪

出光ブランド
同時給油4台
フルサービスSS

ニコニコレンタカーFC本部　株式会社Rentas　www.rentas.co.jp
FC加盟のご相談は
MIC Steering to the future (株)MIC TEL 045-345-2555
HNC ホームネットカーズ(株) TEL 03-5155-6871