

ワズネット、法人向けレンタカーに参入

サービス・食品 関東 千葉

2020/1/22 18:58

保存 共有 印刷

中古車を使った割安レンタカーを手がけるワズネットワーク（千葉県船橋市）は、BtoB（法人向け）に参入した。主力のBtoC（消費者向け）の成長が伸び悩む中、法人向けのレンタカー事業を新たな成長の核とする。2020年度内に100社と契約し、18年度のグループ売上高の2割強に相当する5億円の売り上げを目指す。



リースが多い営業車両をレンタカーに転換するよう促す

法人向けの月額制レンタカーサービス「Mobicom」を開始した。月額制で、新車もしくは3年以内の新古車を貸し出す。使用後の車両は同社の持つ中古車販売網やレンタカーの店舗で取り扱うなど、既存のBtoC事業に活用。売却先確保などの手間を省くことで、他のリース会社より月間サービス料金を1割程度安く抑えられるという。

これまで営業車は自社所有やリースが主流だった。Mobicomは契約も1カ月ごとに更新できるようにしたことで、数年単位の契約が多いリースに比べて柔軟に運用できるようにした。

Mobicomはそれぞれのデメリットを補う

	メリット	デメリット
自社所有	いつでも利用できる	固定費がかかる、事故対応など事務負担も
カーリース	いつでも利用できる	契約期間が長く、途中で解約しにくい
カーシェア	短時間から利用できる、駐車場の固定費削減	長時間利用するとコスト高、使いたい時に使えないことも

画像の拡大

任意保険もレンタカー利用料に含まれるほか、事故や故障にもワズネットワーク側が対応するため、社内の事務負担を減らせる利点もある。休業日には第三者にレンタカーとして貸し出すことも可能にし、ワズネットワーク、契約先双方の収益増も見込む。

1社目として不動産賃貸・物件管理大手、ハウスメイトパートナーズ（東京・豊島）と契約した。同社グループの所有する営業車約900台を、毎月約10台ずつ従来のリース契約からレンタカー契約に切り替え始めている。

ワズネットワークは1995年に設立。中古車販売や割安レンタカーなどBtoC事業を中心に手がけており、展開するレンタカーの店舗数は直営店とフランチャイズチェーン（FC）店を合わせて約300に上る。

ただ、BtoC事業の成長は頭打ちで、競合他社との競争も激しい。一方、同社によると法人用車両の8割近くがリースとみられ、法人向けレンタカーは新規開拓の余地がある。「BtoB事業は次の収益の柱のひとつ」（島一徳社長）と位置づけて力を入れていく。