



無料オンライン説明会 参加特典

貴社店舗のレンタカー収支ポテンシャルがわかる!

「①収支予測表」と「②ニコレン既存会員分布マップ」をプレゼント!

① 貴社SSのレンタカー収支予測表

株式会社ABC 御中

貴社SSのレンタカー収益予測表

2022年1月1日

①統計データから、各拠点における生活レンタカー利用の月間需要額を試算したデータです。生活利用のみの試算額のためビジネスや観光需要は含まれておりません。よって、立場によりさらに上昇します。

②運営プラン各規模における保有台数は目安です。商圏によって台あたり売上は変動します。

③「MAMOLD」とは、商圏世帯数並びにニコレン全国認知率から算出した「その商圏で開業しニコレンの看板を掲げ、必要車両台数を揃えるだけで到達できる月間レンタカー売上」です。

							レンタカー運営プラン (月間売上と想定利益)		
							小規模 (利益率35%)	中規模 (利益率40%)	大規模 (利益率45%)
店名	郵便番号	住所	2km圏世帯数	最寄駅	月間乗車人数	保有率	MAMOLD	保有台数	月間売上予測
1 本社	192-00**	東京都八王子市ココロコ	62,652	八王子駅	1,762,800人	92%	925 万円	保有台数	25台
								月間売上	185 万円
								想定利益	65 万円
2 戸田中央SS	335-00**	埼玉県戸田市ココロコ	34,253	戸田駅	513,330人	80%	506 万円	保有台数	58台
								月間売上	462 万円
								想定利益	185 万円
3 仙台北SS	982-00**	宮城県仙台市ココロコ	30,699	富沢駅	191,400人	109%	453 万円	保有台数	103台
								月間売上	925 万円
								想定利益	416 万円
								保有台数	13台
								月間売上	101 万円
								想定利益	35 万円
								保有台数	32台
								月間売上	253 万円
								想定利益	101 万円
								保有台数	56台
								月間売上	506 万円
								想定利益	228 万円
								保有台数	12台
								月間売上	91 万円
								想定利益	28 万円
								保有台数	227 万円
								想定利益	50 万円
								保有台数	50台
								月間売上	453 万円
								想定利益	32 万円
								保有台数	91 万円
								想定利益	204 万円

【参考】MIC 直営SS 月次レンタカー売上実績

1. 仲町台店 実績

							最新実績			
							21年8月 (最前月)	22年3月 (需要期)	22年6月 (最前月)	
店名	郵便番号	住所	2km圏世帯数	最寄駅	月間乗車人数	保有率	MAMOLD	保有台数	月間売上	
スーパーセンター 仲町台	224-0041	埼玉県春日部市仲町台1-22-14	27,512	仲町台駅	477,690人	117%	406 万円	保有台数	91台	
								月間売上	1,054 万円	
								保有台数	94台	
								月間売上	925 万円	
								保有台数	86台	
								月間売上	687 万円	
								営業利益	64%	
								670 万円	営業利益	51%
								474 万円	営業利益	43%
								293 万円		

⇒閑散期もMAMOLD以上の売上を確保。レンタカー収益は油外事業の中でも貴重な存在に。

2. 八王子堀之内店 実績

							最新実績			
							21年8月 (最前月)	22年3月 (需要期)	22年6月 (最前月)	
店名	郵便番号	住所	2km圏世帯数	最寄駅	月間乗車人数	保有率	MAMOLD	保有台数	月間売上	
ニコレンステーション 堀之内	192-0355	東京都八王子市堀之内37593	32,213	八王子堀之内駅	506,750人	93%	475 万円	保有台数	109台	
								月間売上	1,538 万円	
								保有台数	113台	
								月間売上	1,495 万円	
								保有台数	117台	
								月間売上	825 万円	
								営業利益	69%	
								1,054 万円	営業利益	64%
								961 万円	営業利益	28%
								229 万円		

⇒需要期はMAMOLDの3倍以上の売上を実現。八王子堀之内店のレンタカー平均利益率は51%。

3. 新百合ヶ丘店 実績

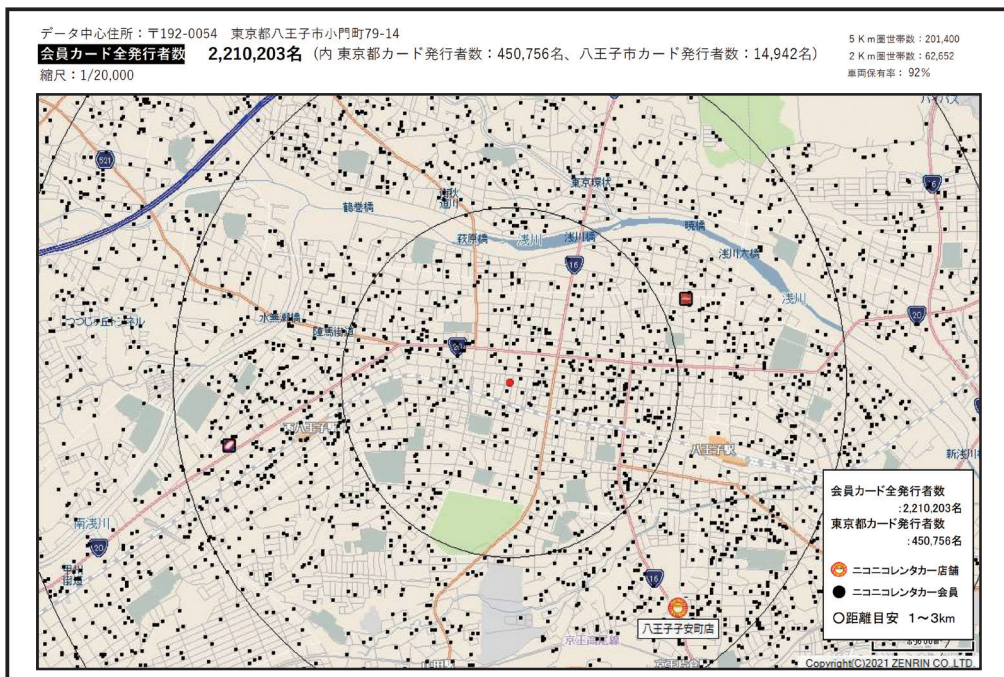
※21年2月開業

							最新実績			
							21年8月 (最前月)	22年3月 (需要期)	22年6月 (最前月)	
店名	郵便番号	住所	2km圏世帯数	最寄駅	月間乗車人数	保有率	MAMOLD	保有台数	月間売上	
ニコレンステーション 新百合ヶ丘	215-0026	神奈川県川崎市宮前区宮沢44650	49,372	新百合ヶ丘駅	2,057,000人	70%	729 万円	保有台数	64台	
								月間売上	840 万円	
								保有台数	76台	
								月間売上	940 万円	
								保有台数	64台	
								月間売上	661 万円	
								営業利益	60%	
								505 万円	営業利益	51%
								477 万円	営業利益	35%
								232 万円		

⇒開業6か月でMAMOLD到達。リピーター蓄積でその後も安定収益を獲得。

貴社SSでニコレンを開業した場合に想定される、月間売上・利益をシミュレート!

② 貴社SSを中心としたニコレン既存会員分布マップ



ニコレンのアクティブユーザーが貴社SSの周辺にどれほど存在するかがわかります!

開催日時 9/8(木) 9/14(水) 9/21(水) 9/27(火) 参加費用 無料

視聴可能時間
8:00~15:00
説明会30分
加盟店実績紹介15分
※上記時間のお好きなタイム
グで視聴いただけます。
※カメラ・マイク不要

無料オンライン説明会へのお申込みはコチラから

右のQRコードからお申込みください。▶▶▶▶▶▶▶▶

※参加申込の方に視聴URLをお送りします。開催日にPC・スマホ等でご視聴ください。

ニコレン 9月説明会

検索

<https://is.gd/nico2209>

お問い合わせはコチラ TEL:045-943-7263(セミナー事務局)



お客様の 声

実際にニコレン店を運営し、 どのように感じているかお聞きしました。



練馬南田中店／株式会社井口鋤油
代表取締役社長 井口清三 様

【月間平均売上】

19年	160万円	21年	590万円
20年	220万円	22年	1,030万円

Before

油外収益の柱とすべき商材をずっと探していた。

After

レンタカーの成長性を長い間甘く見ていました。ニコレンの売上最大化手順を知ってから、その手順通りに店舗運営をしてきたのですが、この2年間売上はうなぎ上りです。

今ではレンタカーがダントツで収益の柱となり、まだ伸びしろがあるので事業拡大を進めています。マーケットが大きい場所で出店するなら、レンタカーに本気で取り組むことをお勧めします。



大阪日本橋店／丸三石油株式会社
代表取締役社長 安里義弘 様

【月間平均売上】

19年	186万円	21年	275万円
20年	216万円	22年	335万円

Before

このご時世、どの事業でも実績を伸ばすことが困難。ニコレン誕生年に加盟した当社も、運営は細々としたものだった。

After

コロナが流行して以来売上は右肩上がり、
“生活の足”としての存在意義を強く実感しています。

ニコレンを開業した当初は『古い車を安く貸す』というビジネスでしたが、最近は本部が打ち出す『若い人気車を安く貸す』という方針へ切り替えたところ、次々と新規のお客様がご利用されるようになりました。そして良い車を安く使えばリピーターは必ず増えます。ニコレンのビジネスモデルは自然と好循環が生まれるように設計されています。



板橋常盤台店／株式会社ババウチ石油
代表取締役社長 馬場内大造 様

【月間平均売上】

19年	110万円	21年	270万円
20年	170万円	22年	350万円

Before

フルサービスのため、いかに効率的に油外収益を上げるかが課題。

After

レンタカー、そしてニコレンであったからこそ、
片手間で簡単に収益化が実現しました。

インターバル時間・直前予約受入れ時間など、細かい営業条件を自店都合で調整できるのも助かります。20年から「ニコパスアプリ」が急速に普及したことで、利用客急拡大と店頭業務半減が同時に実現しました。