

B U S I N E S S   P L A N   2 0 2 6

# AIレンタカー

普通自動車レンタカー事業計画書

「レジャー・週末利用に最適化した、AI活用型レンタカーサービス」



2026



千葉県



個人事業主（副業スタート）

# 目次

01

## 事業概要 & 提供価値

事業の全体像と4つの提供価値

02

## 市場・ターゲット・競合

市場環境、顧客像、競合との差別化

03

## サービス・チャネル・オペレーション

サービス内容、集客戦略、運営体制

04

## 財務計画・リスク・成長ロードマップ<sup>°</sup>

投資計画、収支モデル、リスク対策、成長戦略



## Section 01

# 事業概要 & 提供価値

AIレンタカーの事業全体像と、お客様に提供する4つの価値をご紹介します。

### Business Model



レンタカー事業（日貸・時間貸）

### Location



千葉県（首都圏・房総エリア）

### Future Vision



AI活用（需要予測・価格最適化）

# 事業概要と提供価値

Overview

## 事業概要

事業名

**AIレンタカー**

事業形態

**個人事業主（副業スタート）**

事業内容

**普通自動車のレンタカー事業（日貸・時間貸）**

開業予定地

**千葉県（首都圏・房総エリアへのアクセス拠点）**

Value

## 提供価値



### レジャー・週末利用に最適化

観光・アウトドアに特化した車両ラインナップ



### 清潔・高品質な車両管理

徹底した清掃と品質管理で安心のサービス



### 柔軟な受渡・対応

個人運営ならではの柔軟なサービス提供



### AI活用による高稼働運営

需要予測・価格最適化・予約最適化

# 4つの提供価値



## レジヤー最適化

観光・アウトドアに特化した車両ラインナップ

週末・連休に強い車種構成



## 高品質管理

徹底した清掃と品質管理で安心・快適なドライブ体験

徹底した清掃・点検体制



## 柔軟な運営

お客様一人ひとりのニーズに迅速に対応

お客様のニーズに即対応



## 将来のAI活用による高稼働運営

需要予測・価格最適化・予約最適化により、車両稼働率を最大化し、収益性の高い運営を実現します。



需要予測



価格最適化



予約最適化



## Section 02

# 市場環境 & ターゲット

市場動向・競合環境の分析と、ターゲット  
顧客像を明確にします。



### Target Customer

首都圏在住の個人・ファミリー



### Market Trend

観光回復・アウトドア需要増加



### Differentiation

用途特化・品質重視・柔軟運営

# ターゲット顧客



## 首都圏在住の個人

東京・千葉・埼玉・神奈川



## ファミリー層

子育て世帯の週末・連休利用



## アウトドア利用者

週末・連休の観光・キャンプ



## マイカー非保有層

都市部で車を持たない個人

## 市場環境



### 観光回復トレンド

国内観光市場の回復に伴い、レンタカー需要が安定成長



### アウトドア需要増加

キャンプ・アウトドアブームの定着で車両ニーズが拡大

## FUTURE TARGET

## 将来のターゲット拡大



法人利用・長期レンタル需要



キャンピングカー特化市場

# 競合比較

比較項目	大手レンタカー	地場中小	AIレンタカー
価格帯	高価格（画一的）	低～中価格	適正価格（用途最適化）
車両品質	標準的	ばらつきあり	清潔・高品質管理
サービス	画一的な対応	個人差あり	柔軟な個別対応
用途特化	汎用的	限定的	レジャー・週末特化
受渡し	店舗固定	店舗固定	柔軟な受渡し対応



## ポジショニング

大手の画一性と地場中小の品質ばらつきの間に「用途特化 × 高品質 × 柔軟運営」のポジションを確立。

# 差別化ポイント



## 用途特化戦略

レジャー・週末利用に完全特化。観光・アウトドアに最適な車両ラインナップとプランを設計。

週末・連休プラン最適化



## 品質訴求

徹底した清掃・点検体制で「選ばれる品質」を実現。口コミ評価を向上。

徹底した品質管理体制



## 柔軟な個人運営

受渡場所・時間の調整、急な変更への対応など、大手にはない柔軟なサービス。

顧客ニーズに即座に対応



## AI活用（将来構想）

需要予測・価格最適化・予約最適化をAIで実現し、車両稼働率を最大化。

データドリブン経営



Section 03

# サービス & 戦略

サービスの詳細設計、集客チャネル、オペレーション体制を解説します。

Service Design



レンタカー（日貸・時間貸）+ オプション

Sales Channel



Web + 比較サイト + Google + SNS

Operations



代表者1名による効率運営

# サービス内容

01

## レンタカー（日貸・時間貸）

普通自動車を日単位・時間単位でレンタル。個人・ファミリーの多様なニーズに対応します。

02

## 週末・連休向けプラン

週末やGW・お盆・年末年始など繁忙期に合わせた特別プランを用意。

03

## オプションサービス

チャイルドシート、ETCカード、アウトドア用品など、旅をより快適にするオプション。

04

## 将来構想

キャンピングカーの導入、法人契約、長期レンタルへの展開を計画。

# 集客・販売チャネル



Step 1

## 自社Webサイト

予約・問い合わせの窓口。  
SEO対策で検索流入を獲得



Step 2

## 比較サイト

レンタカー比較サイトへの掲載で新規顧客にリーチ



Step 3

## Googleマップ<sup>®</sup>

口コミ・レビュー獲得で地域検索からの  
集客を強化



Step 4

## SNS (Instagram)

レジャー・アウトドア写真で認知拡大と  
ファン獲得

# オペレーション体制

Core

## 経営・管理



### 代表者

受付・車両管理・事務を兼任



### 品質管理

清掃・点検の徹底



### 経営分析

稼働率・収益のモニタリング

Daily

## 日常オペレーション



### 車両受渡

お客様への車両引渡し・返却



### 車両清掃

返却後の清掃・消毒作業



### 車両点検

定期的な整備・安全確認

External

## 外部委託（繁忙期）



### 清掃外注

繁忙期の清掃・点検業務を外注



### 整備委託

専門的な整備・修理は外部委託



Section 04

## 財務計画・ リスク・成長

投資計画、収支モデル、リスク対策、成長戦略をご説明します。

Investment



総額700～1,000万円

Revenue



月商約18万円・月間利益2～5万円

Growth



1台→2台→キャンピングカー特化

# 初期投資の内訳

車両購入

**600-900万円**

中古車1台

登録・整備・保険

**50万円**

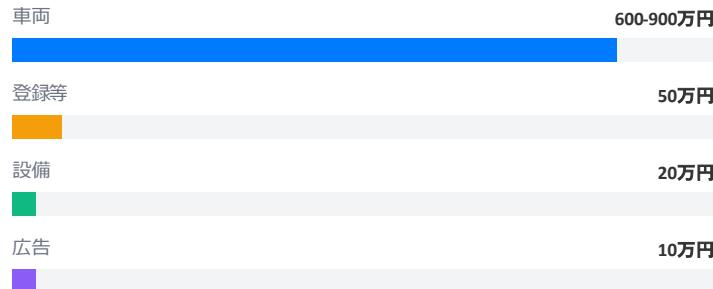
設備・備品

**20万円**

Web・広告

**10万円**

## 投資内訳チャート



## TOTAL INVESTMENT

**700～1,000万円**

車両購入費が全体の85%以上を占めます。中古車を活用し初期コストを抑制。段階的な投資で事業リスクを最小化する戦略です。

# 収支モデル・資金調達

## 月次収支モデル（標準）

稼働日数

12日/月

平均単価

15,000円/日

↑ 月商

約18万円

固定費

10~14万円

変動費

2万円

coins 月間利益

2~5万円

## 資金調達計画

自己資金

200万円

借入希望

800-1,000万円

### 資金構成

自己資金

借入

200万円 (20%)

800~1,000万円 (80%)

### FUNDING PURPOSE

#### 借入用途



車両購入費



運転資金

# リスクと対策

Risk 01



## 稼働率低下

繁忙期と閑散期の需要差が大きく、平均稼働率が想定を下回るリスク



副業スタートで固定費を抑制。本業収入でリスクヘッジ

Risk 02



## 事故・故障

車両の事故や故障により営業停止、修理費用が発生するリスク



任意保険加入・定期点検の徹底で予防と補償を確保

Risk 03



## 価格競争

大手や新規参入者との価格競争で収益性が圧迫されるリスク



レジャー特化・品質訴求で価格以外の価値で差別化

Risk 04



## 資金繰り

借入返済と運営費のバランスが崩れ、資金繰りが悪化するリスク



慎重な台数拡大。1台で安定運営確認してから次の投資へ

# 成長ロードマップ<sup>®</sup>

Y1

Y2-3

Y4+

## 1年目

### 基盤構築フェーズ

- ✓ 中古車1台で開業
- ✓ 安定運営体制の確立
- ✓ 稼働率の向上
- ✓ 口コミ・リピーター獲得

目標

**車両 1台 / 稼働率安定化**

## 2~3年目

### 拡大フェーズ

- ✓ 2台目の車両導入
- ✓ 車種バリエーション拡充
- ✓ 集客チャネルの多角化
- ✓ 清掃・点検の一部外注化

目標

**車両 2台 / 売上倍増**

## 将来

### 発展フェーズ

- ✓ キャンピングカー特化
- ✓ AI活用運営の実装
- ✓ 法人契約・長期レンタル
- ✓ エリア拡大

目標

**AI活用 / キャンピングカー特化**

# まとめ・Next Steps

## ◎ 事業の要約

- 事業モデル  
千葉県拠点のレンタカー事業（個人事業主・副業）
- ターゲット  
首都圏ファミリー・マイカー非保有層
- 差別化  
レジャー特化 × 高品質 × 柔軟運営 × AI活用

## ▣ 数値サマリー

初期投資	月間利益
<b>700-1,000万円</b>	<b>2-5万円</b>
借入希望	自己資金
<b>800-1,000万円</b>	<b>200万円</b>

## ≡ Next Steps

1

### 車両取得・開業準備

中古車購入、レンタカー事業許可取得、保険加入

2

### Webサイト・集客基盤構築

予約サイト構築、Googleマップ登録、SNS開設

3

### 営業開始・稼働率向上

テスト運営、口コミ蓄積、月間稼働12日以上を目標



### 資金調達のお願い

調達額

**800-1,000万円**

用途

**車両購入 + 運転資金**



THANK YOU FOR YOUR TIME

# ご清聴ありがとうございました

---

AI RENTAL CAR

AIレンタカー事業計画書

