

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）

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

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



レジャー最適化

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。

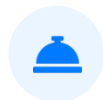
データドリブン経営



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

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・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**

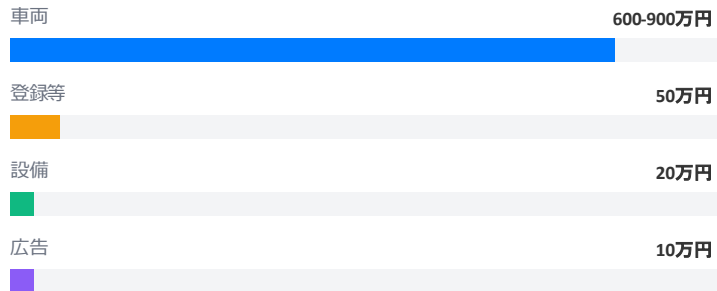
設備・備品

**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



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



対策

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



対策

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



対策

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



対策

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

Y1

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
- ✓ ロコミ・リピーター獲得

目標

車両 1台 / 稼働率安定化

Y2-3

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

Y4+

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

700-1,000万円

借入希望

800-1,000万円

月間利益

2-5万円

自己資金

200万円

☰ 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



資金調達をお願い

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

