



B U S I N E S S P L A N

AIレンタカー

事業計画書

AI活用で実現する次世代レンタカー事業



2026 / 02



千葉県

目次

01

OVERVIEW

事業概要・提供価値・ターゲット

02

MARKET & SERVICE

市場環境・サービス・集客

03

OPERATIONS & FINANCE

オペレーション・投資・収支

04

GROWTH STRATEGY

資金調達・リスク・成長戦略



SECTION 01

事業概要

AIレンタカー事業の
全体像をご紹介します

Overview | 提供価値 | ターゲット

Confidential

BUSINESS MODEL

個人事業主による副業スタート

普通自動車のレンタカー事業（日貸・時間貸）

LOCATION

千葉県

首都圏・房総エリアへのアクセス拠点

FUTURE VISION

AI活用による高稼働運営

需要予測・価格最適化・予約最適化で競合と差別化

事業概要・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）

VALUE

提供価値



レジャー最適化

週末利用に特化した車両ラインナップ



高品質な車両管理

清潔・高品質な車両を常に提供



柔軟な対応

個人運営ならではの柔軟な受渡・対応



AI活用運営

需要予測・価格最適化・予約最適化

ターゲット顧客



首都圏の個人・ ファミリー

首都圏在住でマイカーを持たない層。
週末や連休にレジャーで車が必要な個人・家族。



Primary Target



アウトドア・ 観光利用者

週末・連休に房総エリアでの観光や
アウトドアを楽しむアクティブ層。



Primary Target



法人・長期 レンタル需要

将来的には法人利用や長期レンタル
需要にも対応し、安定収益を確保す
る。



Future Target



SECTION 02

市場環境 サービス

レンタカー市場の動向と
当社のサービス設計

市場分析 | サービス | 集客

Confidential

MARKET

市場・競合環境

観光回復とアウトドア需要の拡大で安定成長

SERVICE

サービス内容

レジャー特化プランとオプションサービス

CHANNEL

集客・販売チャネル

Web・SNS・口コミによるマルチチャネル展開

市場・競合環境



市場動向

Market Trend

成長

- ✓ 観光回復による需要増加
- ✓ アウトドアブームの継続
- ✓ レンタカー市場は安定成長基調



大手レンタカー

Major Players

競合

- ✗ 画一的なサービス
- ✗ 高価格設定
- ✗ 柔軟性に欠ける対応



地場中小レンタカー

Local Players

競合

- ⚠ 品質にばらつきがある
- ⚠ デジタル化の遅れ
- ⚠ 集客力が弱い



AIレンタカーの強み

Our Advantage

差別化

- ✓ 用途特化（レジャー・アウトドア）
- ✓ 品質重視の車両管理
- ✓ 柔軟運営 + AI活用

サービス内容

01

レンタカー（日貸・時間貸）

メイン

普通自動車の日貸・時間貸サービス。利用者のニーズに合わせた柔軟な貸出期間を提供します。

02

週末・連休向けプラン

メイン

レジャー需要にフォーカスした週末・連休パッケージプラン。お得な料金設定で稼働率を向上。

03

オプションサービス

付加価値

チャイルドシート、ETC車載器、アウトドア用品などのオプション。ファミリー層やアウトドア利用者の利便性を高めます。

04

将来構想：キャンピングカー・法人契約・長期レンタル

将来

事業拡大フェーズではキャンピングカー特化、法人向け契約、長期レンタルサービスを展開し収益の多角化を図ります。

集客・販売チャネル



Ch.1

自社Webサイト

予約・問い合わせの中心チャネル。
SEO対策で検索流入を獲得。

予約・問い合わせ



Ch.2

比較サイト

レンタカー比較サイトへの掲載
で新規顧客のリーチを拡大。

新規獲得



Ch.3

Google マップ

Googleマップ・口コミで地域の
信頼性を構築。近隣顧客を獲得。

信頼構築



Ch.4

SNS

Instagram等のSNSで車両・レジ
ヤー情報を発信。ブランド認知
を向上。

ブランド認知



SECTION 03

オペレーション ヨン 財務計画

運営体制・初期投資・
収支モデルについて

運営体制 | 初期投資 | 収支

Confidential

OPERATION



オペレーション体制

代表者1名による効率的な運営設計

INVESTMENT



初期投資計画

700～1,000万円の初期投資内訳

REVENUE MODEL



月次収支モデル

月商約18万円の収支シミュレーション

オペレーション体制

CORE
運営体制



代表者 1名

受付・車両管理・清掃・事務を兼任

DAILY
日常業務



受付対応



車両管理



清掃



事務処理

PEAK
繁忙期対応



外注活用

清掃・点検業務の外部委託



AI効率化

予約最適化で業務負荷を軽減

初期投資

VEHICLE

600-900万円
円

車両購入（中古1台）



REGISTRATION

50万円

登録・整備・保険



EQUIPMENT

20万円

設備・備品



MARKETING

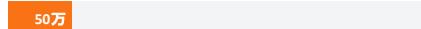
10万円

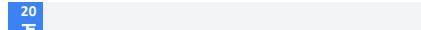
Web・広告

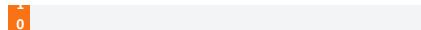


INVESTMENT BREAKDOWN

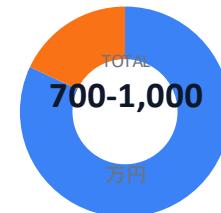
車両購入  **600-900万**

登録・保険  **50万**

設備・備品  **20万**

Web・広告  **10**

TOTAL INVESTMENT



● 車両・設備

● 登録・広告

収支モデル（月次・標準）

項目	数値	単位	備考
稼働日数	12	日 / 月	週末+ 祝日中心
平均単価	15,000	円 / 日	日貸ベース
月商	180,000	円 / 月	12日 x 15,000円
固定費	100,000-140,000	円 / 月	保険・駐車場・ローン等
変動費	20,000	円 / 月	ガソリン・消耗品等





SECTION 04

成長戦略

資金調達・リスク管理・
中長期的な成長計画

資金調達 | リスク | ロードマップ

Confidential



FUNDING

資金調達計画

自己資金200万円 + 借入800~1,000万円



RISK MANAGEMENT

リスクと対策

稼働率・事故・価格競争・資金繰りへの対策



ROADMAP

成長ロードマップ

1台 → 2台 → キャンピングカー特化・AI活用

資金調達計画

SELF FUND

自己資金

**200**万円

- 初期資金として準備済み
- 副業収入からの積立

BORROWING

借入

**800-1,000**万円

- 車両購入資金
- 運転資金

TOTAL FUNDING

資金調達総額

1,000-1,200万円

調達総額

17-20%

自己資金比率

80-83%

借入比率

リスクと対策



稼働率低下

中

需要不足による低稼働



軽減策

副業スタートで固定費を抑制し、リスクを最小化



事故・故障

高

車両損害・修理費用



軽減策

任意保険加入・定期点検の徹底



価格競争

中

大手との価格競争激化



軽減策

レジャー特化・品質訴求で差別化



資金繰り

低

キャッシュフロー悪化



軽減策

慎重な台数拡大で財務を安定化



総合リスク評価

● 高: 1

○ 中: 2

● 低: 1

成長ロードマップ



Year 1



Year 2-3



Future



Phase 1

1年目

安定運営の確立

- 1台で安定運営
- 稼働率の向上
- ロコモ・リピーター獲得
- オペレーション最適化



1台体制



Phase 2

2~3年目

事業拡大

- 2台目導入
- 車種ラインナップ拡充
- 法人契約の開拓
- 収益基盤の強化



2台体制



Phase 3

将来

特化・AI活用

- キャンピングカー特化
- AI需要予測・価格最適化
- 予約最適化システム
- 高稼働・高収益モデル



AI駆動型運営



T H A N K Y O U

ご清聴ありがとうございました

AIレンタカー 事業計画書

CONTACT INFORMATION

 info@ai-rental-car.jp

 千葉県