



発行所
日刊自動車新聞社
東京都港区芝大門1丁目10番11号
購読料 1カ月5343円+税
電話 東京(03)5777-2351代表
©日刊自動車新聞社2018

3月5日
(月曜日)

個人リース保有20万台へ

5年で2倍 店舗設計見直し

O A L

オリコオートリース(OAL、杉山隆裕社長、東京都台東区)は、5年後をめどに個人リースの保有台数を現状の2倍にあたる20万台に引き上げる。これに向けて、加盟店組織「コアラクラブ」を中心に販売店舗の在り方の見直しを図る。また、11月には新しいリース商品を発売し、競争力を高める。拡大しつつある個人リース市場で存在感を強め、需要の囲い込みにつなげる狙い。

OALは今年、設立10周年を迎える。20万台強といわれる個人リース市場のうち、半分の10万台を同社の契約車両

が占める。杉山社長は「リースでクルマを買うという意識が消費者に少しずつ根付いてきた」と見ており、5年後の

2023年にはさらに10万台の上乗せを目指す。それに向け、コアラクラブの販売店の店舗見直しにかか

る。現在は外観などに統一性がなく、「コアラクラブだ」とユーザーに認知されにくい店舗設計(杉山社長)になっている。今後は、例えば共通した看板の設置やコアラクラブを前面に出したのぼりの配置など、組織としてユーザーに認知してもらえる施策を検討していく。コアラクラブの知名度を高め、組織力を

引き上げる。

加えて、契約者に合わせてメンテナンス内容をカスタマイズできる個人リース商品も展開する。契約者は希望に応じて定期点検やワイパーゴム

交換などを選択できるほか、雪害など地域性に応じたオプションメニューも用意する。ユーザーニーズに沿った商品構成とすることで、新規顧客の獲得に結び付ける。

日刊自動車新聞社が記事利用を許諾しています。