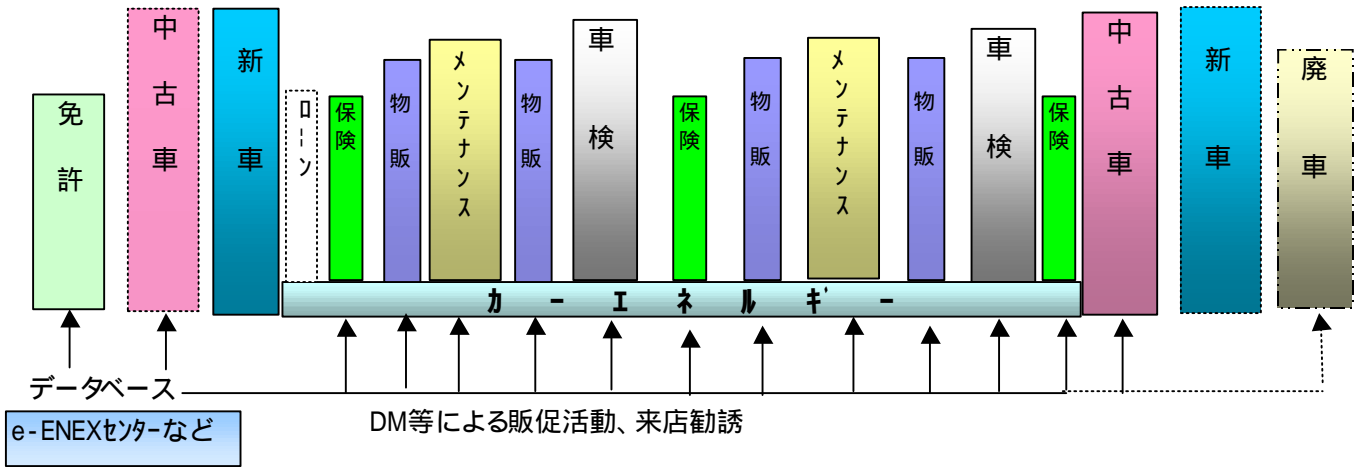


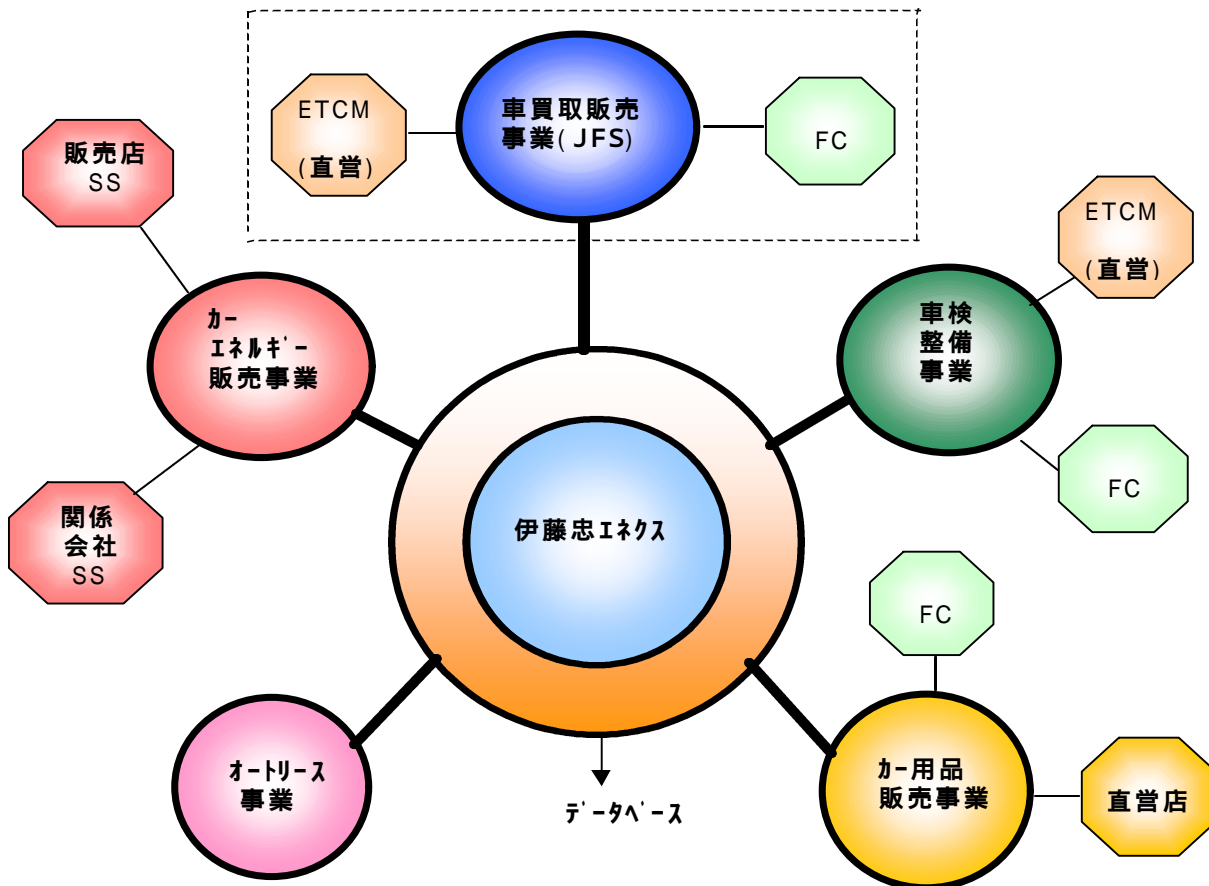
1. エネクスの「カーライフマネジメント構想」

自動車ユーザーが支払うコストとそれに伴うビジネスチャンス ~ カーライフタイムバリュー ~

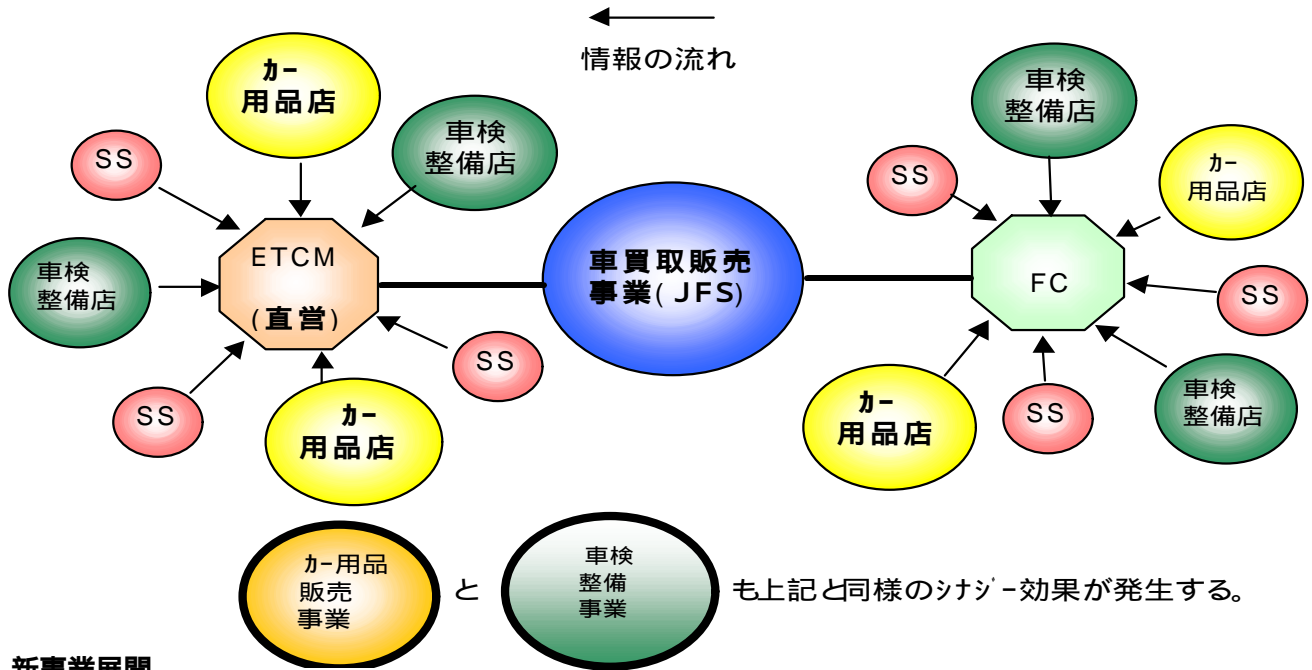


カーライフマネジメント構想とは...

自由化、元売の再編、セルフの台頭等による競争の激化、及び、今後の環境問題による数量の減少も避けられず、SSにとっては厳しい経営状況が続いており、またエネクスにとっても今後は厳しい状況が予想される。この状況の中、エネクスは新車から廃車に至るまでの、車に関する全てに携わっていく事を『カーライフマネジメント』と捉え、その市場へ新事業、新業態の2つの切り口から参入展開を進め、新たな収益源として育てていく。また自動車ユーザーが支払うコストに伴うビジネスチャンスにおいて車両情報を核としたデータ収集を行い、そのデータに基づき、販売店には地域、状況にあった業態、事業の提案を、エンドユーザーにはタイムリーで且つニーズにあった提案をし取りこんでいく。これらを基にカーライフタイムバリュー（車の生涯価値）の獲得を目指し、勝ち残る業態戦略を完成させ、最終的に従来からの燃料油を中心とした商形態から脱却し、業界における勝者となることを目指す。



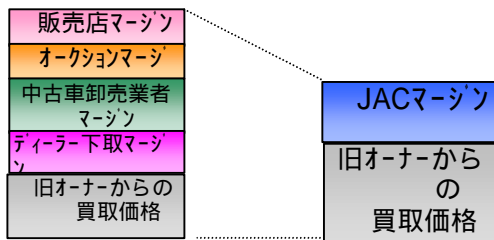
各事業間での情報交換によるシナジ-効果の1例 (JFS 事業の場合)



2. 新事業展開

ジャック・フランチャイズ・ステーション (JFS)

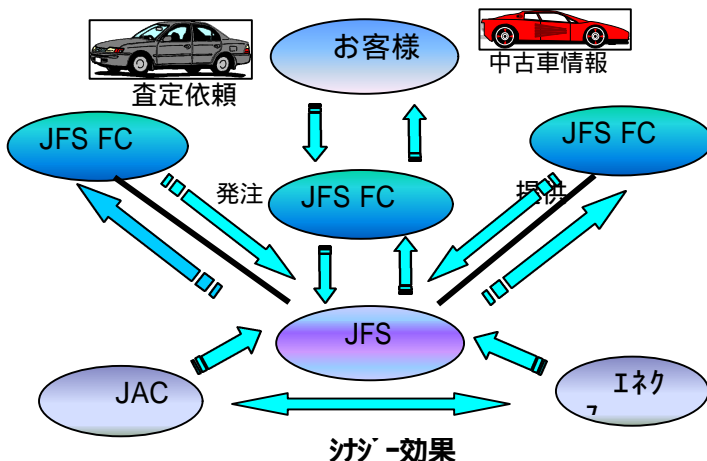
平成12年に自動車の買取、販売のノウハウを持つ「ジャックホールディングス株式会社」と伊藤忠イネクスはSSにおける買取、販売のFC展開を目指し、合弁会社「株式会社ジャック・フランチャイズ・ステーション」を設立。本事業は「売りたいお客様」から買取った車を「買いたいお客様」にお届けする自動車流通事業であり、従来の流過程で発生していた中間マージンを撤退してカットし、その分をお客様に還元する仕組みを実現。



一般的な流通の場合

JACの場合

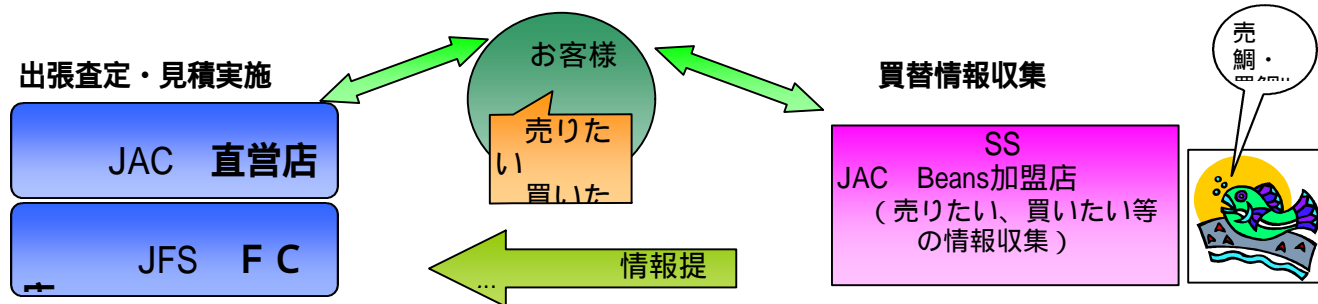
業界に先駆けて出張査定を実施。現在自動車の出張査定買取の代名詞となっているが、今後は来店誘導型の店舗を多数展開し、従来以上に一般ユーザーへのブランド定着をはかる。業界内で唯一コミッション方式を採用している為、在庫負担、資金負担が加盟店には発生しない。JACで展開している大型中古車展示場「カートレット」の情報がノウハウで活用できる。車輛の買取、販売を切り口に車検・保険・整備など一人のユーザーに継続的に車輛に関するアドバイスをを行うことができる。



現在まで15店が加盟、展開中であり、14年度は更に強力に展開する為に従来のSSインナー型を改め専門店型にて展開予定

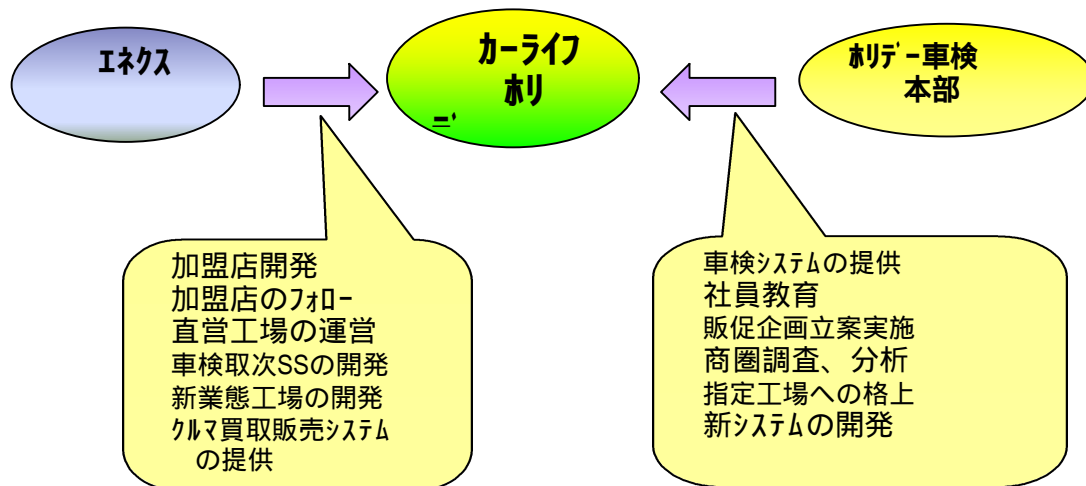
・ジャック・ブーズ (JB)

SSのもつ強みを最大限に活かしクルマそのものを商材としたお客様のカーライフに直接タッチする新サービス
SSが加盟する「ジャック・ブーズ 店」のコンセプトは「お客様のクルマ情報取次店」であり、SSではクルマの
査定・買取・販売に関しての実務には直接タッチせずに、JFSのFC店やJAC直営店に取り次ぐのみ。
お客様との商談結果によって支払われる「情報成約料」がSSの収益となる。



・カーライフホリデー (CLH)

車検・整備事業ネットワーク構築を迅速、強力にフォローする為に、車検整備事業の大手「株式会社ホリデー」と
合併会社「カーライフホリデー株式会社」を平成14年4月1日に設立。
全国の27千ヶ所の指定整備工場をターゲットとした、フランチャイズ化の促進およびエクス傘下の販売店の新たな
収益源確立を手助けするチーム。
平成14年度には20工場立上げを目指す。



ホリデー車検の特徴

- A) 全国統一ブランドとサービス...知名度と信頼度で新規ユーザー大幅増。他府県からの転居ユーザーも安心して入庫。
- B) 立会車検システム...お客様に信頼と安心をサービス。後日整備で来店頻度UP。社員の接客対応力UP
- C) 短時間車検システム...時間当りの売上高の向上。納車引取、代車が不要
- D) 完全予約制車検...計画的で効率の良い、工場運営が可能。無駄な部品在庫の減少
- E) 新規、直需ユーザー倍増...車販、钣金塗装、保険の売上もUP。管理顧客数増によるリピート獲得率UP

以上