



---

## 事業説明資料



株式会社ライソン

# ■はじめに

## 私たちが目指しているのは「起業家輩出機関」です。

このたびは私たちの事業説明資料をご請求いただきまして誠にありがとうございます。

私たちのミッションは、ライソンで過ごす3年間を通じて自立した起業家を育成することです。ライソンはそういった起業家を目指す仲間の集まりです。それは単なる正社員や代理店ではなく、横につながる仲間です。志を持った仲間が集まり、共に切磋琢磨し成長する。そして将来はその仲間たちの中から新たなビジネスが生まれる。そんな「起業家輩出機関」を目指しています。

まだ私たちは成長過程にある未熟な会社かも知れません。やっとなメンバー数も35名を超えたところです。しかしこれから加盟後1年以内に粗利益100万円を計上するフリーエージェントを年間5名生み出すという計画を立てています。この計画を実現するために、新たな戦略を示し、強いリーダーシップを取っていきます。自己実現への強い意志を持ち、まだまだ成長過程にある私たちと共に成長していくことができる方々に、私たちの仲間に加わっていただきたいと考えています。



### <プロフィール>

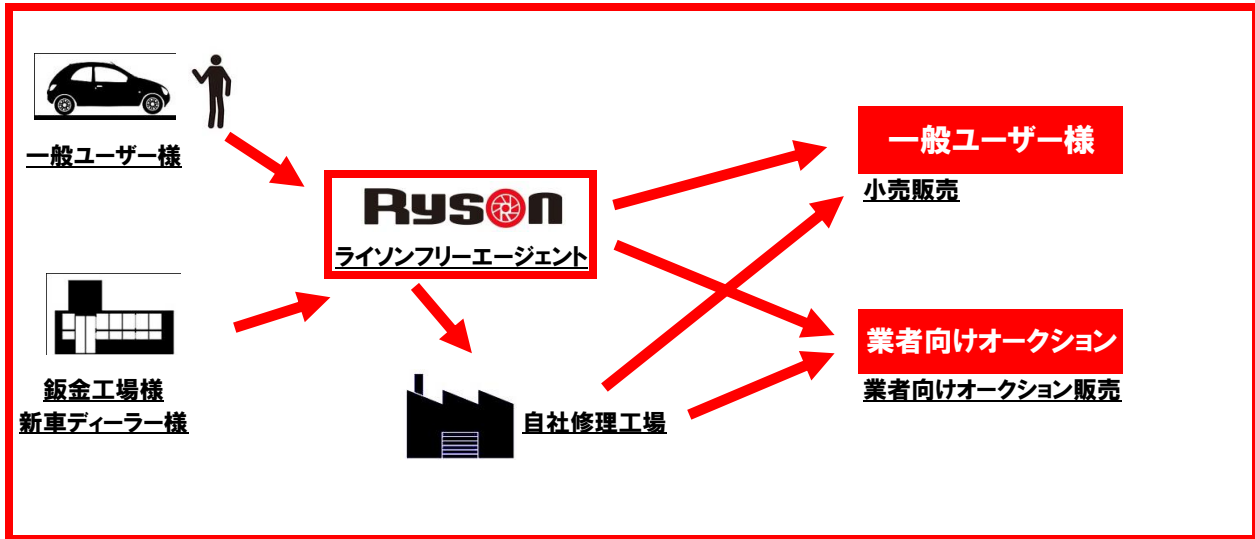
昭和48年7月2日大阪生まれ  
趣味・・・スノーボード・キャンプ  
血液型・・・A型  
お酒・・・飲まない  
たばこ・・・吸わない  
座右の銘・・・岡目八目  
食べ物の好き嫌い・・・なし  
人の好き嫌い・・・なし

妻と娘2人と息子1人の5人家族

株式会社ライソン  
代表取締役中谷昌平

【法人向け事故車ビジネス参入コンサルティングサービス開始のお知らせ】  
平成29年6月度より、フリーエージェントとは別に法人向けコンサルティング業務もスタートしました。別途ご相談を受付いたしますので、お問い合わせはライソン中谷まで直接ご連絡をいただきますようお願いいたします。(0120-162-548)

# ■ビジネスの概要・強さの秘密



## □もっと効率的に事故車買取ビジネスをできないのだろうか？

2004年設立当時、事故車買取会社は車置き場に事故車を集め、そこに集まるバイヤーに事故車を販売するというビジネスモデルが一般的でした。  
もっと効率的にこのビジネスを運営できないか？それは「ヤードを持たない」「在庫を持たない」「バイヤーに事故車を売らない」ことだと考えました。  
そうやってスタートしたのがライソンです。

## □強さの秘密その1 ノウハウの体系化

事故車を取り扱うには特別な査定力や金額算出が必要ですが、この業界では一部の管理者の経験と勘によってそれは管理されているのが大多数です。ライソンでは金額算出方法や営業時のクロージングにいたるまで、あらゆるところを体系化し、理論的に成長していけるシステムがあります。

## □強さの秘密その2 修理ノウハウの蓄積

ライソンは自社工場を持つ、業界では数少ない会社です。  
そこで事故車の修理方法についてのノウハウが蓄積され、それは金額算出ノウハウや事故車をより高く売るノウハウにつながっています。今では、ライバル会社までもがライソンの自社工場を利用しています。

## □強さの秘密その3 テレアポ部隊の援護射撃

テレマーケティングチームが2016年5月にスタートしました。  
これも事故車買取業界にはあまりないライソンの特徴です。一番労力と精神力を必要とする新規開拓をテレマーケティングチームがフォローしていきます。

## □強さの秘密その4 損害保険ノウハウ

同業他社には全くと言っていいほどないノウハウです。  
損害保険会社との交渉を有利に進めることにより、有利に事故車の買取りを進めることができます。

# ■エリア



**新規参入にあたって有望と思われるエリアと厳しいと思われるエリアをまとめてみました。**  
 ※過去の経験と感覚(独断と偏見)で判断しているため、実際と異なることがあります。  
 ※あくまでも成功要因は人が80%、エリアが20%程度だと考えてください。  
 ※エリアの特性だけでなく、フォローのしやすさも加味しています。

<p><b>A</b></p> <p>とても有望です。</p>	<p>愛媛、高知、徳島、岡山、三重、鳥取、山口</p>
<p><b>B</b></p> <p>有望です。</p>	<p>群馬、茨城、静岡、滋賀、奈良、香川、佐賀、長崎、大分、宮崎、熊本、石川、富山、京都、兵庫(北部)</p>
<p><b>C</b></p> <p>普通です。</p>	<p>福島、新潟、栃木、山梨、長野、大阪、広島、和歌山、愛知、岐阜、福岡</p>
<p><b>D</b></p> <p>少し覚悟してください。</p>	<p>青森、秋田、岩手、山形、宮城、埼玉、千葉、鹿児島</p>
<p><b>E</b></p> <p>かなり覚悟してスタートする必要があります。</p>	<p>北海道、東京、神奈川、沖縄</p>
<p><b>募集終了</b></p>	<p>島根、兵庫(南部)、和歌山</p>

## ■契約形態・起業支援金制度



ライソンでは、トライアル契約→フリーエージェント契約→フリーライソン契約と契約形態が変わっていきます。

契約形態	契約期間	報酬
トライアル契約	3か月	計上粗利益の40%
フリーエージェント契約	3年	計上粗利0~200万円・・・50% 計上粗利200万円～・・・100万円+(粗利-200万円)
フリーライソン契約	1年更新	月額固定ロイヤリティ等の中から選択可能

粗利200万円を超える部分についても100%の収入となるように設定されており、高収入を得やすくしています。過去には未経験でトライアルにチャレンジし、半年後に月収120万円を超えた事例もあります。

**フリーエージェント契約の3年満了時点で起業資金として60~200万円を支援します。**  
同業で起業するもよし、のれん分けで再スタートするもよし、新たなビジネスにチャレンジするもよし、あなたの起業を応援します。

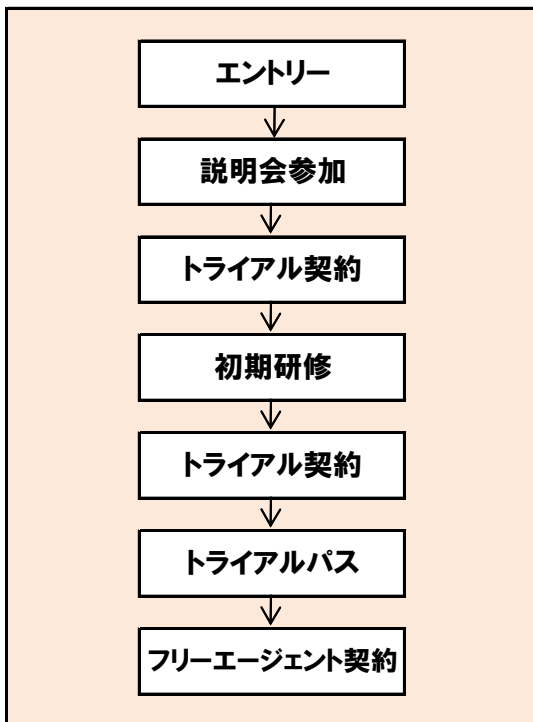
- ・金額はライソンでの実力を示すストラップ制度にて決定します。
- ・ストラップは3か月連続で達成した粗利益額にて昇格していきます。

ストラップ	起業支援金	3か月連続で達成すべき粗利益額
ライトブルーストラップ	60万円	60万円
ブルーストラップ	100万円	100万円
レッドストラップ	150万円	150万円
ブラックストラップ	200万円	200万円

# ■初期費用・収益モデル・開業までの流れ

●初期費用	
初期研修・登録費用	54,000円(税込)
加盟金・保証金	無料
●収益モデル	
営業開始2カ月～5カ月	週5日程度稼働・月4～8台買取販売・営業経費月3万円程度 事故現状車売買1台あたりの平均粗利益108,500円(H23実績) 月収20～40万円
営業開始6カ月～12カ月	週5日程度稼働・月6～12台買取販売・営業経費月4万円程度 月収30～60万円
営業開始12カ月～	週4日程度稼働・月8台～買取販売・営業経費月4万円程度 月収40万円～ ※年収1,000万円以上も可能です。

※収益モデルであり、収益を保証するものではありません。



- ① ・エントリーはウェブサイトからお願いします。
- ② ・納得いくまでご質問にお答えします。
- ③ ・弊社と書面にて契約締結していただきます。  
・運転免許証のコピーと履歴書が必要です。
- ④ ・トライアルに参加いただくにあたっての最低限の研修を行います。
- ⑤ ・真に価値のあるビジネスかどうかを徹底的に確かめてください。
- ⑥ ・一定の数字をクリアする必要があります。
- ⑦ ・本格的なノウハウ提供を開始します。



## ■粗利益構造

売上	仕入れ金額
	陸送費
	オークション手数料
	修理費
	粗利益

※ライソンの平均仕入れ金額は約30万円です。

※陸送費は5,000円～30,000円(不動車)程度です。  
※オークション手数料は2万円程度です。  
※修理は事故現状車の損傷具合によって大きく変わります。  
※修理をしないで販売する事故現状車もあります。

※1台当たりの平均粗利益は108,500円(H23実績)です。

1台当たりの平均粗利益は経験によっても違ってきます。  
スタート3か月以内のメンバーの1台当たりの平均粗利益がおよそ7万円程度、  
加盟後1年後の平均粗利益が10万円程度、個人差はありますが、その後  
上昇傾向にあります。

また、成約率はおよそ35%。1台買取りをするのに3台の車を見つけて査定する必要  
があります。  
この成約率も経験とともに上昇する傾向があり、スタート3か月以内の成約率は20%程度です。

加盟1年後、50万円の報酬を得るには、1か月で29台査定しそのうち10台を成約し、  
粗利益100万円計上することになります。



## ■あるライソンFAの1日

はじめの半年くらいは正直言って結構きついですが、ビジネスが軌道に乗れば週4日の働きで月収50万円程度を得ることも十分可能です。  
私たちが提案している働き方は、家族との時間と仕事を両立できる働き方です。

09:00 自宅を出発

※出退勤、休み等は自由です

09:30 顧客からの依頼で1台査定

※査定した車はライソン専用SNSサイトにアップして情報を共有します。

12:00 昼休み

13:00 午後の仕事スタート、ひたすら飛び込み

16:00 新規飛び込み先で2台目査定

※1日20~30件訪問、1日2台査定が目安の行動量です

18:30 帰宅

※暗くなる時間に営業活動を終了するのがひとつの目安です。

19:00 入浴・食事

20:00 査定した車の相場・部品検索

21:00 査定した車の金額相談MTG

※1週間に1度おこなう振り返りMTGも21時前後にスタートします。

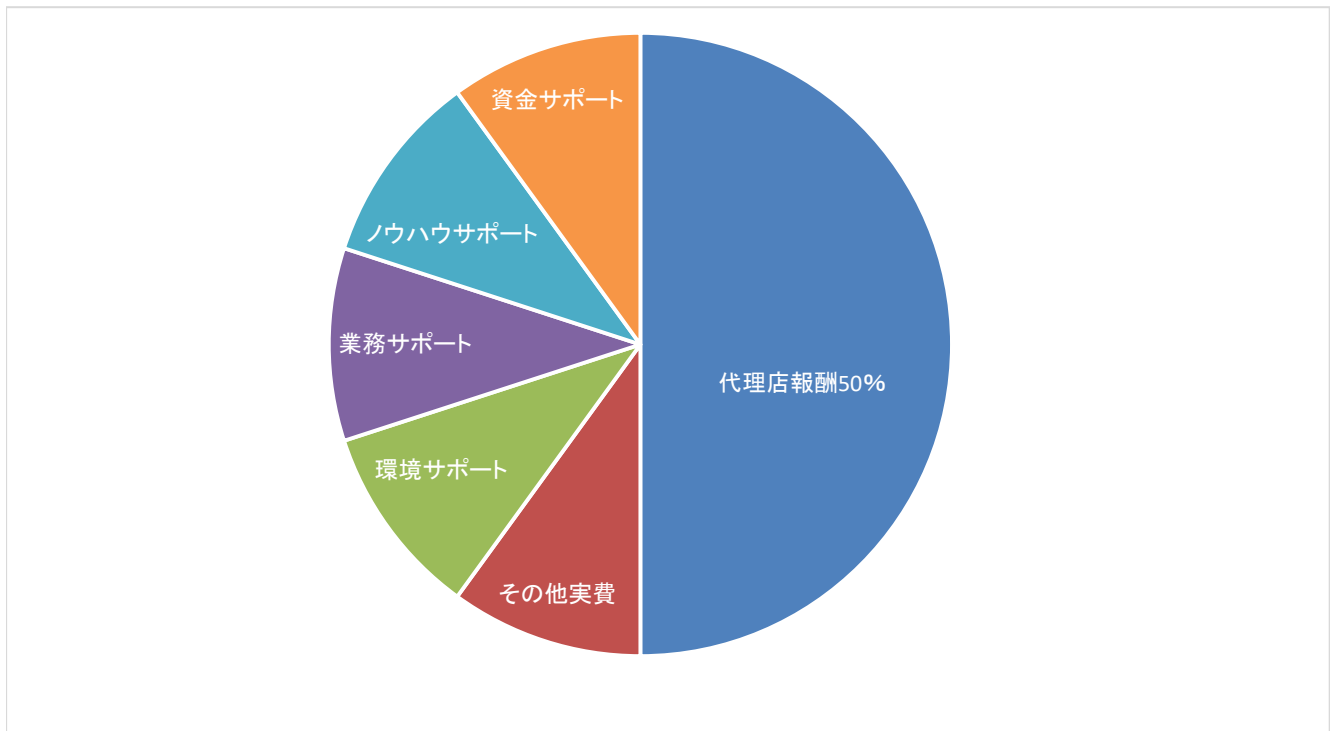
21:30 1日の仕事終了

※日曜日は車業者さんが休んでいることと、新車ディーラーも忙しいことが多いため、お客様からの依頼がない限りほとんどの方は休んでいます。





## ■5つのサポート



**計上した粗利益は50%が代理店報酬として支払われ、50%が本部手数料となります。フリーエージェントは本部手数料を支払い、5つのサポートを受けることができます。**

### ①資金サポート

仕入資金や陸送費や修理代等、このビジネスを行うにあたって必要な資金はすべて本部が立て替えますので、実質元手ゼロでこのビジネスを始めることができます。

### ②ノウハウサポート

週に1度の振り返りMTGと月に1度の全体勉強会を通じて、営業手法や事故車金額算出方法等、あますところなくノウハウを開示していきます。

### ③業務サポート

名義変更や抹消登録等の陸運局作業や、台帳記録や支払い作業等の経理業務まで煩わしい業務を専門のスタッフがサポートします。

### ④環境サポート

社名、ロゴ、オフィス、取引業者、相場検索サイト等々のライソンが持つインフラを使用することができます。

### ⑤その他実費

振込手数料や起業支援金の積立てや食事会の費用等、実費に充てられます。



# ■よくいただくご質問

---

## ■開業するにあたって必要なものを教えてください。

- ・最低限、ナビ(カロッツェリア)付き営業車とノートパソコンとスマホが必要です。
- ・最初の数か月の生活費は準備されたほうがベターです。

## ■他の仕事をやりながらスタートすることはできますか？

- ・本業として専念していただける方とのみ、加盟いただいております。
- ・率直なところ他の仕事をやりながらのスタートは難しいと思います。そう簡単に立ち上がるビジネスではありませんのでそれなりの覚悟を持ってスタートしていただきたいと思います。

## ■月々の経費はどのくらいかかりますか？

- ・主にはガソリン代と携帯電話代になります。使う車両によっても違いますが、ガソリン代が月に3~5万円程度かかります。携帯電話は話し放題のプランを選択している人がほとんどです。
- ・最初の3ヶ月程度は収入が厳しくなる可能性がありますので、営業経費も含めて最低3ヶ月の生活費を準備しておいてください。

## ■競合との差別化のポイントはなんですか？

- ・付加価値の付け方、販売方法等に独自のビジネスモデルを確立しています。
- ・買取金額算出方法に独自のロジックがあり、現場で買取金額を提示できるレベルの高い営業マンを短期間で育成できます。
- ・無店舗、無在庫で固定費をかけない低コスト経営を実現。競合に価格競争で負けないビジネスモデルです。
- ・週に一度のフォローMTG、月に一度のノウハウ勉強会、随時MTG等々、他に比べフォロー体制が充実しています。

## ■商売の経験がないのですが大丈夫ですか？商売が軌道に乗るまでの期間はどのくらいですか？

- ・大丈夫です。現在契約している代理店の方で商売の経験がある人は一人もいません。
- ・個人差はありますが、開業3カ月から6カ月の間に目処をつける方がほとんどです。

## ■教育プログラムはありますか？

- ・トライアル期間の3ヶ月間についてはプログラムを用意しています。この3ヶ月間についてはプログラムを実施していただく必要があります。

## ■出社義務はありますか？

- ・月に1度の勉強会には必ず参加していただく必要があります。

## ■テリトリーはありますか？

- ・お住まいの都道府県ごとにその人口に応じて人数制限をしています。

## ■競合他社と比べての強みはなんですか？

- ・事故車、中古車、バイク、トラック、建機等総合的に商材を扱えるところ です。
- ・金額算出のロジックを確立しているため、事故車金額算出の精度が高いところ です。
- ・損害保険のノウハウを生かして、お客様に対するコンサルティングをすることが可能です。



# ■フリーエージェント説明会について

## 代表があなたの不安にお答えします

フリーエージェントの皆さんと同じようにライソンもフルコミッションです。フリーエージェントの方の利益が出ないことにはライソンの利益もゼロです。つまり、説明会で甘い話をして契約を増やす意味がありません。

「本当にライソンで頑張ってくれる人にチャレンジしてほしい」と考えているため、説明会では良いことも悪いことも全部お話しします。

## 説明会に参加して得られること

現在活躍中のフリーエージェントの加盟から1年間の粗利益(収入)推移を公開します。

そして、その粗利益(収入)を得るために何をしなければいけないのか?の説明をさせていただきたいと考えています。

ライソンのフリーエージェントになってどんなことをすればどれだけの収入を得ることができるのか?のイメージを鮮明にすることができます。

## こんな方にお勧め

- ◆代表の人となりを見てみたい
- ◆やってみたいが不安だ...
- ◆背中を一押ししてくれる何かが必要だ
- ◆自分はこの仕事をやっていけるのか?
- ◆是非ともこの仕事をやってみたい

## ご注意いただきたいこと

私たちは、やれば誰でもすぐに儲かるビジネスのネタを提供しているわけではありません。

フリーエージェントとしていろいろな壁にぶつかり、その壁を乗り越え、成長していく結果として収入はあとからついてきます。

まだ会社も体制が整っているわけではありませんので、一度に多くの人を迎え入れることができません。

説明会に参加して、トライアルへのチャレンジ意思をいただいたとしても、お断りさせていただくことや、参加までお待ちいただくことがあります。

ご了承いただきますようお願いいたします。



## ■会社概要・メッセージ

商号	株式会社ライソン（英文表記:Ryson Corporation）
設立	平成16年10月27日
資本金	17,500,000円(グループ連結)
メンバー数	35名（男性:32名、女性:3名）2016年4月現在
代表	代表取締役 中谷 昌平
主な事業内容	1. 中古自動車、中古建設機械及びそれらの中古部品の輸出入ならびに販売 2. 中古自動車に関する買取り、仲立業、代理業ならびに加工業 3. 損害保険代理業、自動車損害賠償法に基づく保険代理業および生命保険の募集に関する業務 4. 自動車の修理 5. 自動車その他各車両及びその部品の販売 6. 前各号に附帯する一切の業務
古物商許可番号	兵庫県公安委員会 第631310400076
本社	〒658-0047 神戸市東灘区御影3丁目2番11KINDOオフィス115
取引銀行	三菱東京UFJ銀行 夙川支店／尼崎信用金庫 西宮支店／みなと銀行 西宮支店／楽天銀行 ビート支店

最後までご覧いただき、ありがとうございました。

ライソンのフリーエージェントをあなたも始めてみませんか？

まずは事業説明会へご参加ください。

事業説明会では現在活躍中のフリーエージェントの収入状況とその収入を得るには何をすればいいのか？に焦点をあてて説明をしていきたいと考えています。

神戸・ネット(ハングアウト)会場にて随時受付中です。

事業説明会申し込みサイト



<https://www.ryson.co.jp/saiyo/>



---

## 株式会社ライソン

〒658-0047 兵庫県神戸市東灘区御影3-2-11 KINDOオフィス115

[TEL]078-811-3377 [FAX]078-330-3844

[問い合わせ時間]平日9:00~20:00