

事業説明資料

Ryson

私たちは「自立」を提案し、経営者を輩出していくことにより、社会貢献する企業です。

このたびは私たちの事業説明資料をご覧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。
3ヶ月のテスト期間を経て、3年間のフリーエージェント期間を経て、その後は自立していただきます。

そういった意味では学校に近い存在だと思います。

株式会社ライソン

代表取締役中谷昌平



■ビジネスの概要



中古車に比べて圧倒的にシェアの少ない事故車マーケットは大手が参入しにくい **ニッチマーケット** です。さらに事故車はその金額算出に特殊なノウハウを必要とするため、**参入障壁** も高くニッチマーケットに拍車をかけています。

私たちはそのマーケットに「**積載車を持たない**」「**置き場を持たない**」「**店舗を持たない**」「**在庫を持たない**」ビジネスモデルを完成させました。

■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。

A:とても有望	愛媛、高知、徳島、岡山、三重、鳥取、山口
B:有望	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)
C:普通	福島、新潟、栃木、山梨、長野、大阪、広島、和歌山、愛知、岐阜、福岡
D:多少の覚悟が必要	青森、秋田、岩手、山形、宮城、埼玉、千葉、鹿児島
E:かなりの覚悟が必要	北海道、東京、神奈川、沖縄
募集終了	島根・兵庫南部

■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%
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

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。

(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	起業支援金	連続で達成すべき粗利
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

初期費用	
初期研修・登録費用	55,000円(税込)
加盟金・保証金	無料
収益モデル	
営業開始2～5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6～12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。

■開業までの流れ



・エントリーはウェブサイトからお願いします。

・納得いくまでご質問にお答えします。

・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。

・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。

・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。

・一定の数字をクリアする必要があります。

・本格的なノウハウ提供を開始します。

■粗利益構造



※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。

■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

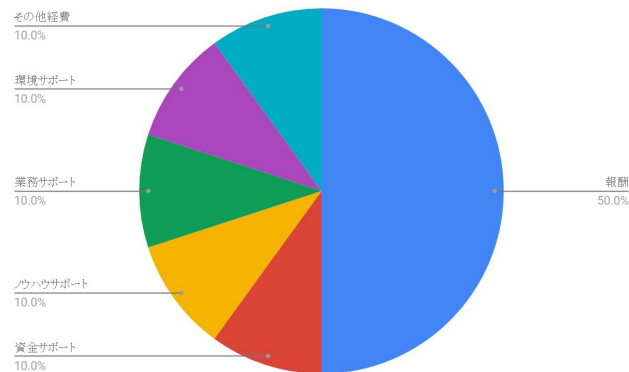
名義変更や抹消登録等の陸運局作業や、台帳記録や支払い作業等の経理業務まで煩わしい業務を専門のスタッフがサポートします。

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。



■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。

■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。

■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。

■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異なりますが、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。

■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。

■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。

■会社概要

商号	株式会社ライソン（英文表記:Ryson Corporation）
設立	2004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	<ol style="list-style-type: none">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. レンタカー事業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
古物許可内容	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