



トヨタファイナンス株式会社

◆最終ページに課題概要シートがございます



agenda

1. 会社概要
2. 募集テーマ
3. 残価設定型クレジットとは？
4. 課題認識と狙い

agenda

1. 会社概要
2. 募集テーマ
3. 残価設定型クレジットとは？
4. 課題認識と狙い

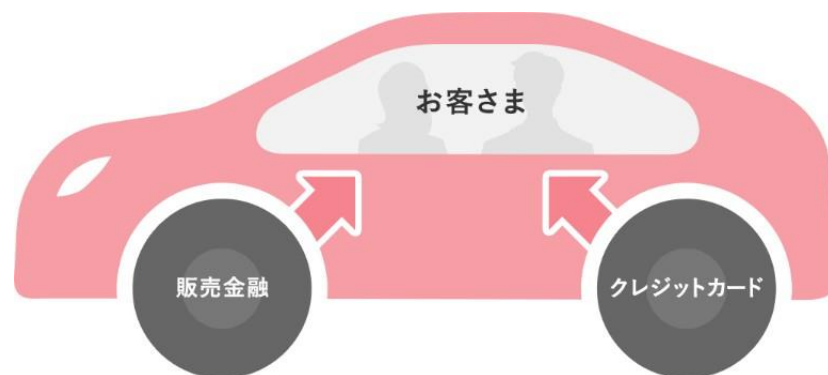
—企業理念—

期待を超える金融サービスで、
モビリティ社会の未来とお客様の笑顔を創造します。

会社名	トヨタファイナンス株式会社
設立年月日	1988年11月28日
代表者	西 利之
社員数	1,928名（2022年3月末）
事業内容	金融事業※（販売金融・クレジットカードなど）

※トヨタファイナンスの金融事業概要

おクルマのご購入を支援する販売金融、
カーライフをサポートするクレジットカードの両輪を
メインに事業展開



agenda

1. 会社概要
- 2. 募集テーマ**
3. 残価設定型クレジットとは？
4. 課題認識と狙い

募集

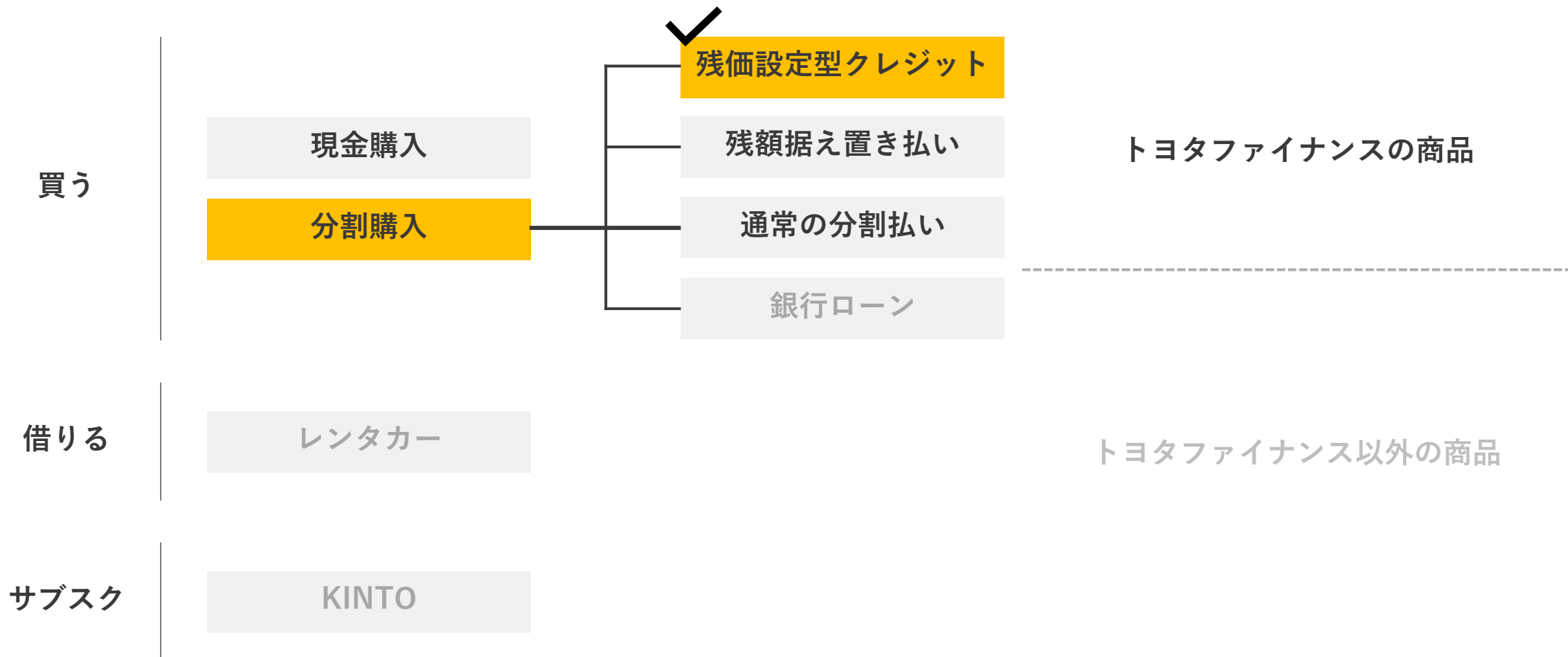
『クルマを買うなら、残価設定型クレジットで!』

となる若者を増やすためのアイデア。

agenda

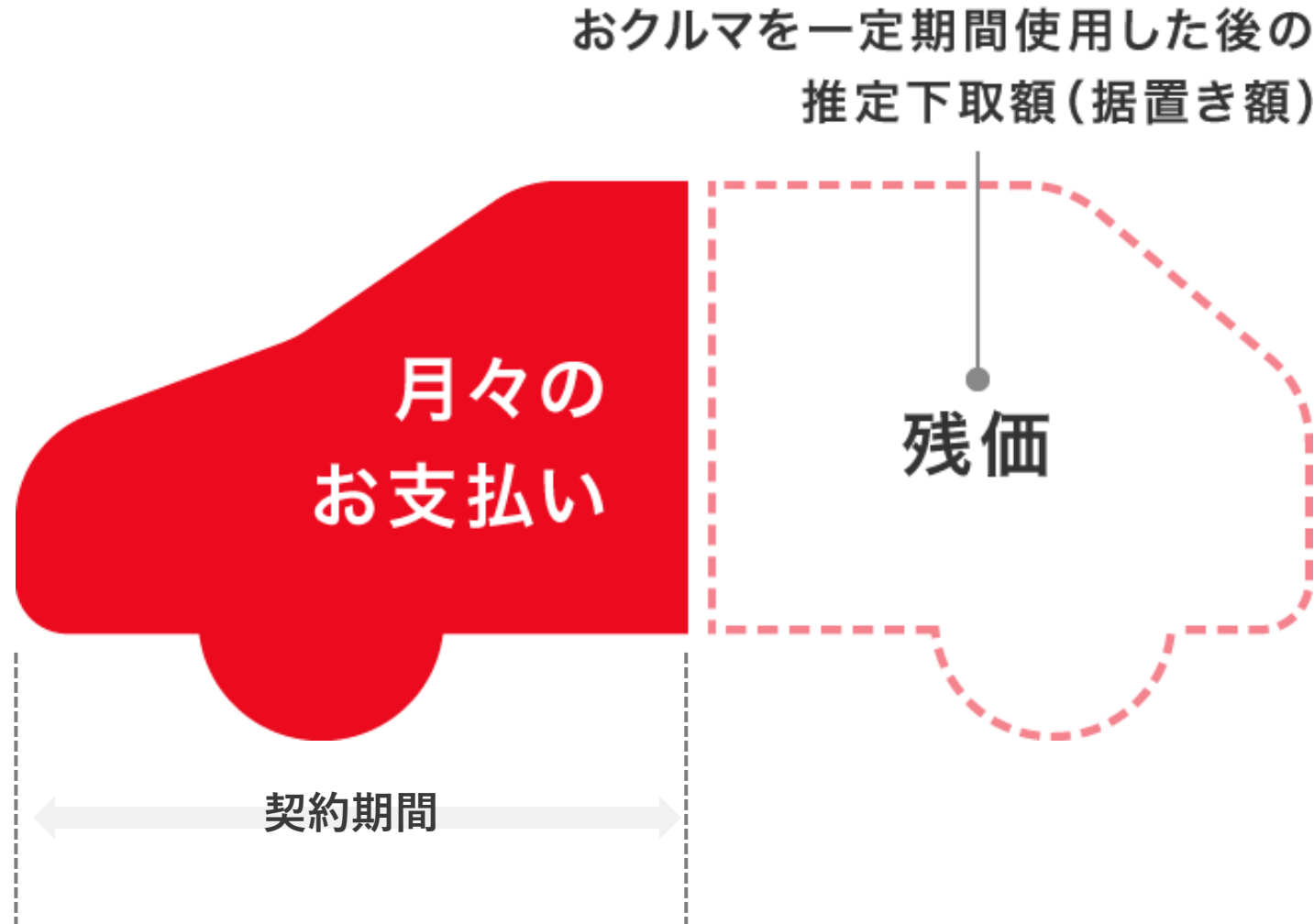
1. 会社概要
2. 募集テーマ
3. 残価設定型クレジットとは？
4. 課題認識と狙い

クルマの“買い方”の1つとして、「残価設定型クレジット」が存在



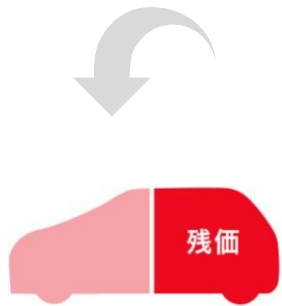
残価設定型クレジットの商品概要

車両本体価格の一部をあらかじめ残価として据え置くことにより、月々のお支払い負担を軽減できるプラン



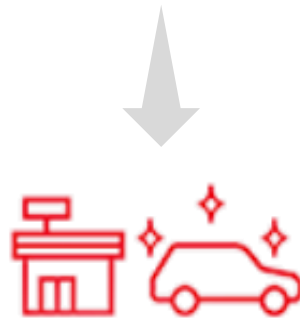
残価設定型クレジットには大きく3つのメリットがあります

残価設定型クレジット



1. 手元に資金が残せる

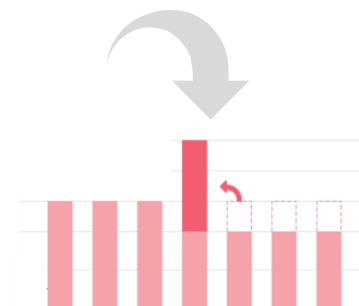
残価を据え置いているため
通常ローンと比較し、
月々のお支払い抑えられ、
手元に資金が残して置ける



2. 契約満期時の選択肢

ライフプランに応じて3つの選択肢を用意

- ①新車にお乗り換え
- ②おクルマをご返却
- ③おクルマのお買い上げ



3. 繰上げ返済で柔軟にやりくり

ボーナスや臨時収入に応じて、
繰上げ返済ができ
そのあとの月々の支払お支払い額を
より軽減できる

お客様のニーズに応じて、「残価（据え置き部分）」のお支払プランをご選択をいただけます

	①新車にお乗り換え	②おクルマをご返却	③おクルマのお買い上げ
概要	おクルマをご返却・ご精算いただき、新車へお乗り換えいただけます	ご契約いただいた販売店におクルマをご返却いただきます	最終回のお支払い金額を再分割でお支払いいただくか、一括でお支払いいただくかをお選びいただけます
残価部分	「残りのお支払い金額」と「おクルマの下取り額」の差をお支払い ⇒下取り額が上回る場合、次のおクルマに充当可能	—	再分割/一括支払い
次のおクルマ	お支払い方法選択し、カーライフスタート	—	—

agenda

1. 会社概要
2. 募集テーマ
3. 残価設定型クレジットとは？
4. **課題認識と狙い**

“ローン（≡残価設定型クレジット）”という言葉自体が、ネガティブに捉えられることもある

金利がもったいないんじゃ…

そもそもどんな商品か
知らないしなあ…

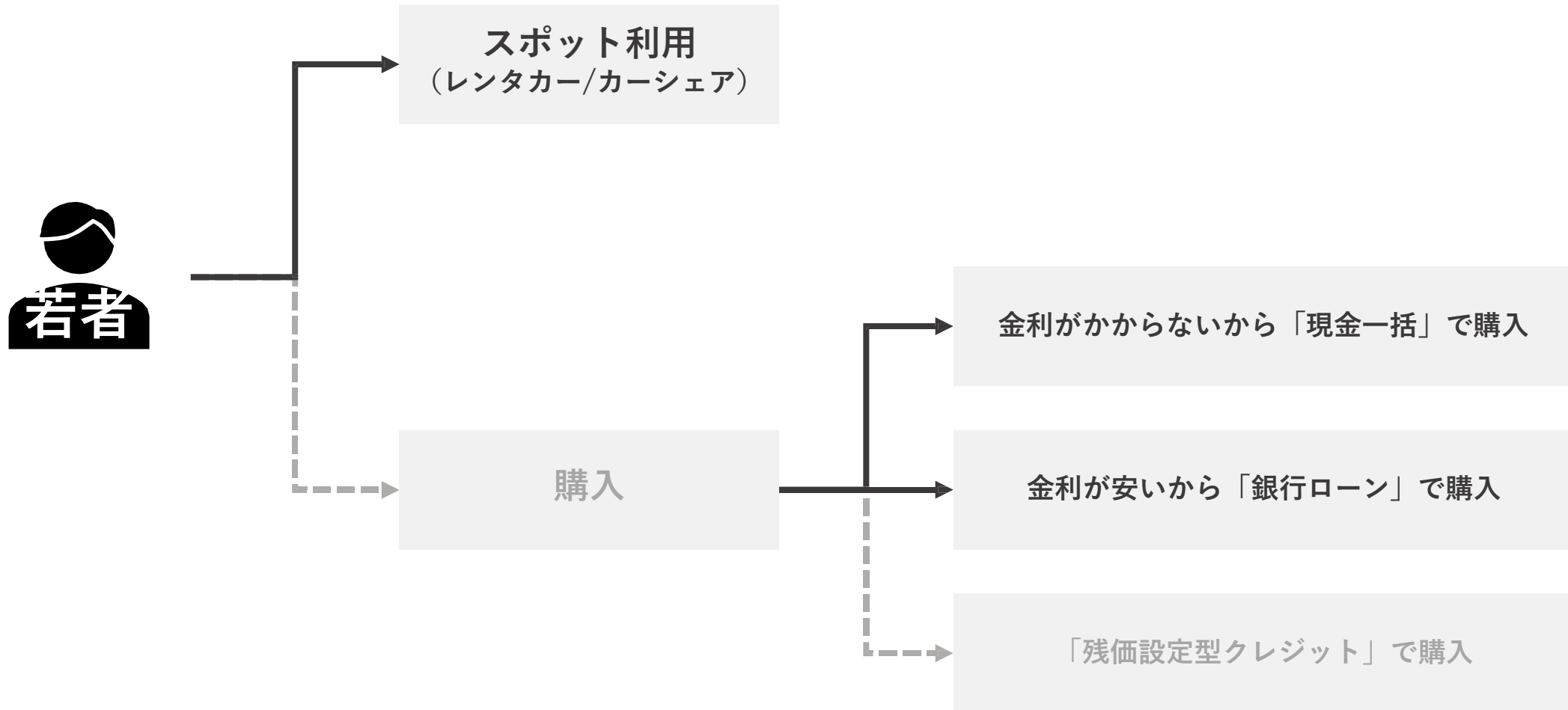


残価設定型クレジットというサービス名だけど
名前が違うだけで、**借金**なんじゃないの？

現金で購入するよりも**高く**なるんじゃないの？

特に若者の中で「クルマを残価設定型クレジットで購入すること」に対して逆風が吹いている

■若者のクルマ離れのイメージ



若者に残価設定型クレジットという買い方を広めたい。

『クルマを購入する若者が残価設定型クレジットを指名する』状態

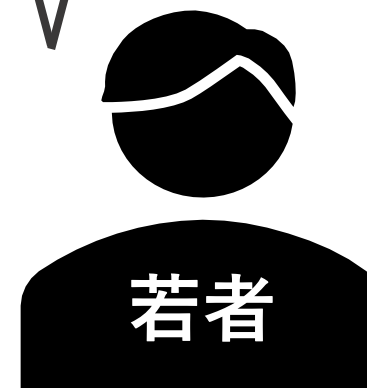


残価設定型クレジットのメリットを理解いただき、お客様に合った買い方を選択をいただきたい

おクルマのお支払い方法どうしましょう？

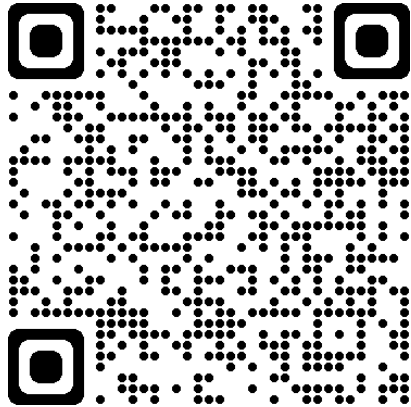


「**“残価設定型クレジット”**で！」

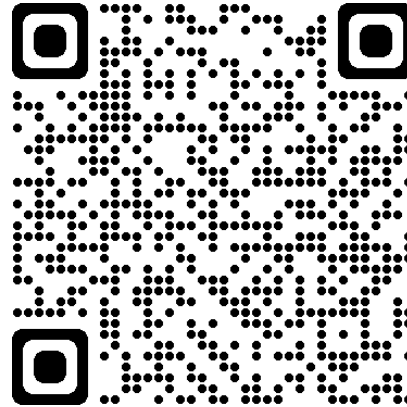


となるようなアイデアを募集します。

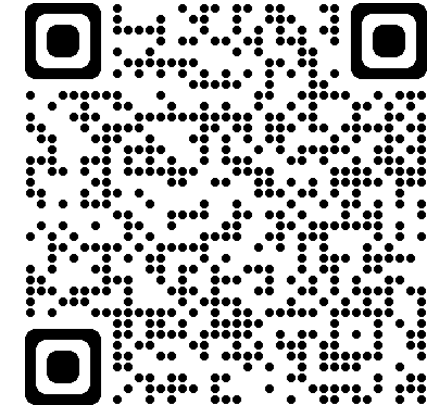
【残価設定型クレジット】
ご説明ページ



【クロスポイント※】
ご説明ページ



【クルマの維持費】
ご説明ページ



※クロスポイントとは？

自動車クレジットご契約者がおクルマをお得に買い替えられるタイミング。

⇒おクルマの残債（残りのお支払い額）と下取り額が同額になるタイミング

みなさまからのご応募お待ちしております！



クルマを購入する若者に『残価設定型クレジット』を選択してもらうためのアイデア



トヨタファイナンスの残価設定型クレジットとは？

車両本体価格の一部をあらかじめ残価として据え置くことで、月々のお支払い負担を軽減できるプラン。ボーナス月のお支払い額の変更や繰り上げ返済なども可能です。さらに据え置いた残価をご精算いただく新しいクルマにお乗り換えいただくなんてことも！
あなたにあったプランが見つかるトヨタファイナンスの残価設定型クレジットを若い人にもっと使ってもらえるアイデアをぜひ考えてください！



残価設定型クレジットの詳細はコチラ



応募される企画で解決したい課題

現状の課題	サブスク/カーシェアなどの台頭により、若者のクルマ離れが進んでいる
何を（商品、サービスなど）	トヨタファイナンスの「残価設定型クレジット」 ※その他サービスもリリースしておりますが、本課題については残価設定型クレジットに絞り募集いたします
誰に（ターゲット）	若者 ※若者の年齢は20代を想定しておりますが、多少前後することは問題ございません
解決したい課題	・残価設定型クレジット（≒ローンのようなもの）に紐づく「マイナスイメージ」の払拭 ・マイナスイメージが先行することで、残価設定型クレジットのメリットを理解されない状態で選択肢から外れる/選択肢に入った場合でも棄却される状態の改善 ※「若者のクルマの購入台数をUPさせる案」ではなく、「クルマを購入する若者に残価設定型クレジットを指名いただくアプローチ方法について」のアイデアを募集させていただきます

市場の背景/動向

- ・クルマのサブスク/カーシェアなどの台頭により、若者がクルマを購入する機会自体減少している
- ・またクルマの購入に至っても、ネガティブイメージや金利がかかるなどの理由により、残価設定型クレジットでの購入が選択肢に入らない/入った場合においても棄却される場合がある

商品サービスの特徴

- ・車両本体価格の一部をあらかじめ残価として据え置くことにより、月々のお支払い負担を軽減できるプラン
- ・現金一括購入や、通常のローンと比較し、払い出し金額が少ないため、手元に資金を残しながらクルマに乗れる
- ・契約中においては、ボーナスや臨時収入に応じて、繰上げ返済ができ、そのあとの月々の支払お支払い額をより軽減できる
- ・契約満期時には、お客様のニーズに併せて①新車にお乗り換え②おクルマのご返却③おクルマのお買い上げの3つより選択可能

注意点

表現上のルールやトーン＆マナー	・「残価設定型クレジット」を使用しない人を貶めるような表現は避けてください ・芸能人の起用を前提とした企画にしないでください
商品・サービスの加工	・「残価設定型クレジット」の現状のサービス内容を前提にご検討ください
その他	・施策を検討いただくにあたっては、若者がクルマ離れをするインサイトを洞察いただき、ご記載ください ・それを捉えた施策のアイデアをお待ちしております