



# 営業用デモ機の有効利用に！

## オリックス・レンテックの“レンタルバック”！

デモ機の管理！以下のことが気になっていませんか？（レンテック・ソリューションで解決！！）

### ●デモ機として資産を持った場合の問題

- ①自社のものでも購入するためキャッシュが必要  
（新製品が出るたびに購入！？）
- ②新モデルの発表と同時に処理に苦労  
（資産売却？減価償却が残っている？）



### ●煩雑な管理

- ①管理上すべて商品在庫のため、デモ機の処分で困る  
（新古品として販売となる！新製品の販売に邪魔になる）
- ②商品仕入れコストの正確な把握が難しい  
（デモ機も仕入れにはいつてる！営業費用では？）
- ③商品在庫、デモ機、自社使用資産の管理が難しい  
（デモ機？販売商品？自社使用？ごちゃごちゃです）

### ●その他

- ①自社資産が増えるため、固定資産が増加。（減価償却費負担増）
- ②商品在庫として持っていた場合、中国増値税領収書の期限問題
- ③税務上指摘される可能性もあり（本社からの贈与？）

### 例1：A社様とのレンタルバック流れ！

- ①機器を販売いただきます（弊社購入）  
：100万元の場合（弊社購入価格）
- ↓
- ②期間を決めて貴社様にレンタル開始！  
：24ヶ月レンタルバックの場合
- ↓
- ③毎月お支払いレンタル料  
：3.5万元/月～（注）

注：●商品によりレンタル料に変動がございます  
●取り扱いできない商品もございます  
●商品により拘束期間を設定する場合がございます

—オリックス・レンテックだからもちろんOK—

- ・中途解約
- ・中古品のレンタルバック
- \* 取組の詳細はご相談させていただきます。

### —レンタルバックのメリット—

- ◎急激な技術改革、モデルチェンジに ⇒ 必要な物を必要な時だけ
- ◎機器の管理が大変（デモ機？販売商品？） ⇒ 固定資産登録不要！当社で資産管理いたします！
- ◎正確な営業コスト管理に ⇒ レンタル費用＝コスト！
- ◎売上拡大に ⇒ 販売部門は売上アップに！

質問でもOK！  
ご連絡ください。

