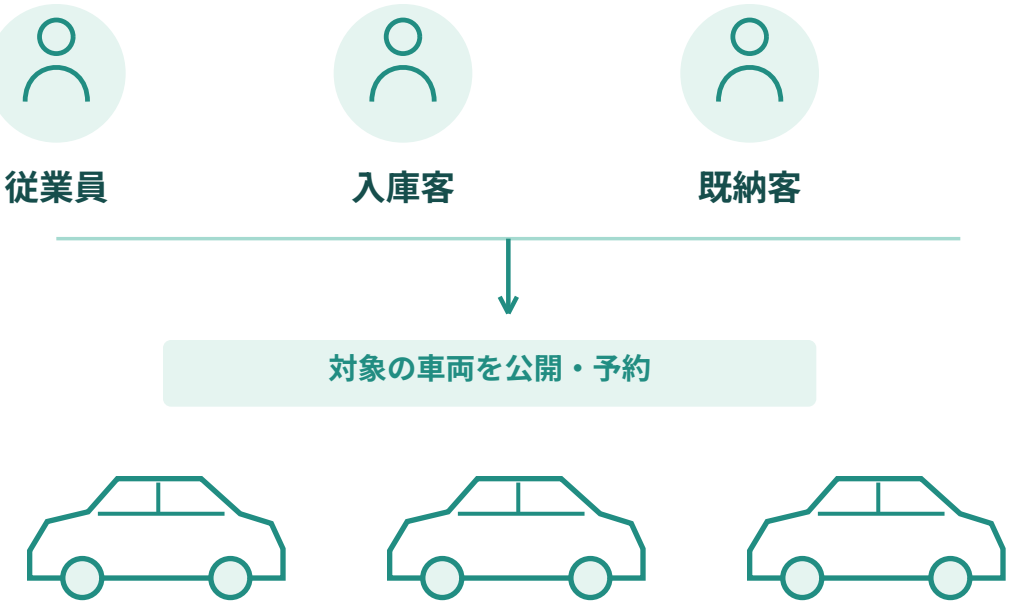
Lymo Ex

必要な人に、
必要な車両を。

従業員の福利厚生から、入庫客の代車まで。
限定公開で広がる車両の価値

利用イメージ

メンバー限定の車両活用



図はサービスの運用・活用イメージです

いまある車両を、
限られたメンバーの価値に。

公開する相手を決めて、
店舗の目的に合う利用環境をつくる


イメージ

01

福利厚生に

従業員の休日や暮らしを支える

02

代車を収益に

入庫客限定の特別料金で提供

03

限定して届ける

利用者と条件を絞って案内

公開範囲を決めて、車両と人をつなぐ

Lymoを土台に、指定した利用者に向けた公開・予約環境を構築

利用するメンバー

従業員
社内の利用者

入庫客
整備・点検のお客様

既納客
招待するお客様



見る
対象の車両を確認

予約する
条件に合う利用を申込む

使う
店舗の運用に沿って利用

対象者・車両・利用条件は、導入時に店舗の方針に合わせて決めます。

サービスの運用イメージ。提供内容・連携範囲は導入時に確認します。

誰に、何を、どう使ってもらうか

限定公開の目的を明確にし、案内から返却までの流れを揃える

01 → 02 → 03 → 04

対象を選ぶ

従業員・既納客など
利用する人を決める

車両を選ぶ

対象車両と利用条件を
店舗で整理する

利用を案内

対象者に利用方法と
予約手順を伝える

運用を確認

受渡し・返却・問合せの
対応を揃える

運用のポイント

一般向けの公開と区別し、対象者への案内方法と確認担当を決める。

従業員の福利厚生に、クルマという選択肢を

従業員限定で車両を公開し、休日や日常の移動を支える



USE CASE 01 / 福利厚生

休日のドライブも、
家族とのお出かけも。

従業員だけに利用できる車両を公開。
社員向けの利用条件を設定し、
クルマのある暮らしをサポートします。

従業員には、うれしい福利厚生。

会社には、保有車両を生かす新しい使い方。

写真はAI生成による活用イメージです。実際の車両・店舗・画面とは異なります。

無料代車から、入庫客向けの特別オファーへ

対象者を限定した有料プランで、代車運用の収益性向上を目指す



USE CASE 02 / 入庫客限定

代車の「無料」を見直し、納得して選べる特別料金へ。

整備・点検で入庫するお客様に、
期間や車両に応じた有料プランを案内。
代車の維持・運用コストの回収を図ります。

利用者の利便性 × 代車運用の収益性

料金・補償・返却条件を利用前に分かりやすく提示

写真はAI生成による活用イメージです。実際の車両・店舗・画面とは異なります。

特別なオファーを、迷わず使える案内に

従業員も入庫客も、利用前に対象・料金・条件を確認できる設計へ

具体的な活用例

01

対象を明確に

従業員・入庫客など
利用資格を整理

02

条件を明示

料金・期間・補償・
受渡し方法を案内

03

納得して予約

対象の車両を選び
内容を確認して利用

利用者には、自分に合った車両を選べる利便性。
店舗には、福利厚生の充実と車両運用の改善を。

活用イメージ。対象車両・案内方法・運用条件は導入時に設計します。

限定公開を、
目的に合う使い方へ。

目的に合わせて、Lymoシリーズを組み合わせる

01 **Exで対象を絞る**

誰が利用できるかを決める

02 **必要な機能を選ぶ**

Sales・Fleet・Circleを組み合わせる

03 **店舗の運用につなぐ**

利用後の対応や車両管理まで揃える

LYMO SERIES

利用者の範囲を、
共通の土台に。

Lymo Sales

購入相談につなぐ

Lymo Fleet

車両と予定を把握

Lymo Circle

継続的な接点へ

提供機能・連携範囲は導入時に確認

運用に合わせた導入プロセス

対象を絞り、使い方と確認ルールを揃えてから始める

01

対象を決める

店舗・利用者・車両・目的

02

条件を揃える

公開範囲・利用方法・運営担当

03

試して見直す

案内・予約・受渡しの運用確認

導入時に決めること

対象者の確認方法 ／ 利用料金・費用負担 ／ 受渡し・返却方法
保険・補償などの利用条件 ／ 問い合わせ窓口

費用・提供機能・導入スケジュールは、ご相談内容に合わせてご案内します。

Lymo Ex

必要な人に届く、
車両の新しい使い方を。

店舗の課題と、目指す運用をお聞かせください。

導入について相談する

dxtrl.com/contact/

株式会社DXTRL ｜ 2026年10月



イメージ