

在庫台数**30**台以上の**中古車販売店** 経営者様へ



軽中古車リース

月々
コミコミ **4,980円!!**

車両代込

車検代込

自動車税込

諸費用込

メンテナンス代込

在庫**30**台からスタートしていまや年間**465**台契約した
中古リースの販売方法を知りたくありませんか!!

経営者 スペシャルインタビュー

月々コミコミ4,980円で乗れる軽中古リースを在庫30台で
スタートしてから業績が上がり続けています。

台あたり粗利が20万円を切らなくなり、大手中古車販売店の出店
にも負けない自信が付きました。

軽中古リースに取り組むとお客が増え、車検のリピー率もほぼ
100%になり、車検台数も右肩上がりが増えるようになりました。

株式会社ガイアスジャパン 代表取締役 **岡野 茂春氏**

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

株式会社 船井総合研究所 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階 お申込みに関するお問い合わせ：積山 内容に関するお問い合わせ：島田

軽中古リースセミナー

TEL.0120-974-000 平日 9:30~17:30

FAX.0120-974-111 24時間 対応

お問い合わせNo. S031366

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → **031366**



月間30台以上の販売を目指している経営者様必見！ 何故今、軽中古車リースが 求められているのか

2018年も**前年対比173%**で伸びている軽中古車リース販売。
このビジネスモデルを生み出した岡野社長に秘訣について迫った。

「軽自動車が月々コミコミ4,980円で乗れる」という新しいビジネスモデル。世帯年収が下がり、自動車に対して所有欲求が下がっている日本の消費者にとって嬉しい車の乗り方だ。自動車専門店にとって生き残りが難しいこの時代に、今後どうやっていけば良いのか。人口15万人の長野県上田市に拠点を構える株式会社ガイアスジャパン岡野茂春氏に話を伺った。

月々コミコミ4,980円で乗れる軽中古車リースという 新しいビジネスモデルのポイントとは

これはどのようなビジネスモデルなのでしょうか？

岡野社長 一言で言ってしまえば**中古の軽自動車で5年間のリース契約を結ぶ**というビジネスモデルです。新車のリース専門店は今や全国にたくさんありますが、中古車のリース専門店は今までにありませんでした。私はそこに目をつけ、**5年間月々4,980円で乗ることができる中古車リース**のお店を作り、おかげさまで集客が絶えない状況になっています。



どのような車の中古リースしているのですか？

岡野社長 条件は、①**すべて軽自動車**、②**すべて初度登録5年未満**、
③**すべて走行距離5万km未満**

上記の条件に限定してリース期間は5年間で契約を結んでいます。

お客様の車に関する負担軽減を最優先に考えた結果、この内容に行き着き、信販会社さんとの話し合いの末、このモデルを作り出すことができました。

軽中古車リースの条件

- ①**すべて軽自動車**
- ②**すべて初度登録5年未満**
- ③**すべて5万km未満**

何故このビジネスモデルを作り出したのですか？

岡野社長 私は会社を創業する前のサラリーマン時代はまったく異業種の会社で仕事をしておりました。その際、私自身も若いときにお金に苦労することもあり、**車検やメンテナンスなど車の維持費が払えない**ということが少なからずありました。そのため、消費者の目線で考えると、「なんで車の維持費はこんなお金がかかるんだ」という思いがありました。そのような経緯もあったため、**「車は極力安く乗りたい」「車検など負担が一気に来るのを避けたい」「とにかく維持費を安くしたい」という需要が間違いなくある**と確信していたのです。

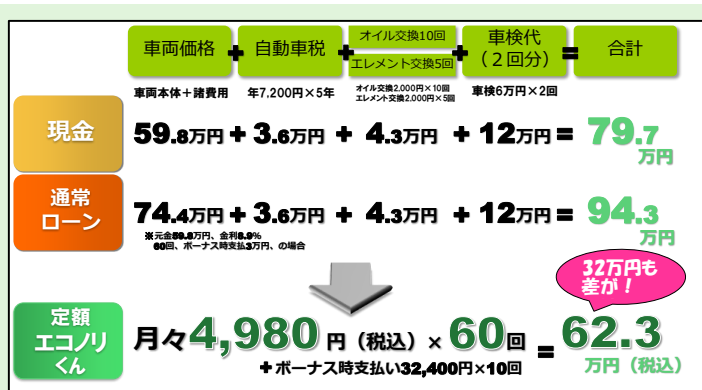
今の時代は、消費者の所得も年々下がっていますし、車に対してお金をかける方々もだんだん減っています。

しかし、私どもに地域柄、どうしても車が必要だというお客様はいなくなることが無いため、どうしたらそのお客様に喜ばれるかなと考え抜いた末、このような軽自動車の中古リースの売り出し方を生み出すに至りました。

「もう車にお金をかけないでください！」
をメインキャッチコピーで用いたチラシは
反響が良く、来店数が多い

カーライフの負担の軽減とはどういう意味でしょうか。

岡野社長 私はお客様のカーライフの負担には**金銭的負担と精神的負担と時間的負担**があると考えています。金銭的負担とは、お車の購入、車検、メンテナンス、保険などの支払いにより、お客様に一時的に金銭的な負担があることを指します。そのため月々のお支払の中には、①**車両価格**、②**車検2回分**、③**自動車税5年分**、④**オイル交換10回分**、⑤**エレメント交換5回分**の金額が含まれます。



現金購入やローン購入よりも月々かかる費用は低くなる中古車リースの乗り方はお客様からも好評だ

お客様が「車をいつ手放すべきかわからない」「どの車に乗ったら良いのかわからない」「どこでメンテナンスをすれば良いのかわからない」ということを指します。時間的な負担とは「車選びに時間がかかる」という負担を軽減させることを指します。私はこれらの負担を極力軽減させたいという想いがあり、従業員にも「**うちの会社は車売る会社じゃない。お客様のカーライフの負担を軽減させる会社だ**」と何度も伝えていきます。おかげさまで、この理念はお客様からも好評で、**ほとんどのお客様がお付き合いが続いています**。連絡がとれなくなる、他社で車検や廃車や乗り換えをされるといったことがほぼ無いのが現在の状況です。

メディアからの注目もあるようですね？

岡野社長 この軽中古車リースのモデルは業界にまだ無く、地元の地域新聞をはじめ、多くの新聞社に取り上げていただきました。最も早いものだと**オープンから1ヶ月ほど**で取材をいただき、その後も多くの新聞社に取材をいただきました。まさに**軽中古車リースはこれからの世の中に求められていること**だと私も改めて感じました。

多くの新聞社にも取り上げられました。

HPには過去メディアに掲載された記載がある

軽中古車リースという新業態はどのようにして地域に根付いたのか。
その経緯を語っていただいた。

実績の推移と取り組み内容はどんなことでしたか？

岡野社長 軽中古車リース自体は2012年に既存の中古車販売と一緒にスタートしました。

初年度、軽中古車リースだけで年間契約台数が166台になり手ごたえを得ることができました。

その後、店舗自体を専門特化させて、車両や店構えや販促物、

ツール、お客様に伝えることもすべて統一をしていったことで営業スタッフも商談がしやすくなったようです。



ツールの統一により営業マンは商談をしやすくなっている

どのような販促でお客様が増えていったのでしょうか？

岡野社長 軽中古車リースを始めたときから

チラシ販促を欠かさず行っています。

最初は徐々に認知されているかなという程度でしたが、あるチラシが転機になりました。

「もう車にお金をかけないで欲しい！」

というメインキャッチコピーと、**当社の理念を記載した文字型チラシを配布するとお客様の来場が一気に増えました。**どんな販売店なのか

疑問に思っている方に対して、真摯に想いを記載したことが良かった要因なのだと思います。

もう車にお金をかけないで欲しい！

私たちは、「定額エコリくん」という日本初の新しい車の方で、少しでも節約にお役に立てばと考えています。多くの方が、定額の保険や車検代などで悩まれていることが多くあると思います。

「定額エコリくん」とは、車両の購入費用や車検代・自動車税・メンテナンス費用を年間分けて、月々定額3,980円で支払える新しい車の方です。

今後、希望の車種や年式・走行距離の指定などを行い、様々な方法を検討してまいります。そして、概算から8年の月を掛けて、やっとの思いで手に入るようになります。

お客様のカーライフの負担を軽減するにはどうしたらいいのでしょうか？という方法がいろいろありますが、お客様にとってお金の心配、そして、希望の車種や年式・走行距離の指定などを行い、様々な方法を検討してまいります。そして、概算から8年の月を掛けて、やっとの思いで手に入るようになります。

私たちは定額の保険や車検代などで悩まれていることが多くあると思います。

「定額エコリくん」は、車両の購入費用や車検代・自動車税・メンテナンス費用を年間分けて、月々定額3,980円で支払える新しい車の方です。

今後、希望の車種や年式・走行距離の指定などを行い、様々な方法を検討してまいります。そして、概算から8年の月を掛けて、やっとの思いで手に入るようになります。

お客様のカーライフの負担を軽減するにはどうしたらいいのでしょうか？という方法がいろいろありますが、お客様にとってお金の心配、そして、希望の車種や年式・走行距離の指定などを行い、様々な方法を検討してまいります。そして、概算から8年の月を掛けて、やっとの思いで手に入るようになります。

私たちは定額の保険や車検代などで悩まれていることが多くあると思います。

「定額エコリくん」は、車両の購入費用や車検代・自動車税・メンテナンス費用を年間分けて、月々定額3,980円で支払える新しい車の方です。

今後、希望の車種や年式・走行距離の指定などを行い、様々な方法を検討してまいります。そして、概算から8年の月を掛けて、やっとの思いで手に入るようになります。

お客様のカーライフの負担を軽減するにはどうしたらいいのでしょうか？という方法がいろいろありますが、お客様にとってお金の心配、そして、希望の車種や年式・走行距離の指定などを行い、様々な方法を検討してまいります。そして、概算から8年の月を掛けて、やっとの思いで手に入るようになります。

私たちは定額の保険や車検代などで悩まれていることが多くあると思います。

「定額エコリくん」は、車両の購入費用や車検代・自動車税・メンテナンス費用を年間分けて、月々定額3,980円で支払える新しい車の方です。

今後、希望の車種や年式・走行距離の指定などを行い、様々な方法を検討してまいります。そして、概算から8年の月を掛けて、やっとの思いで手に入るようになります。

お客様のカーライフの負担を軽減するにはどうしたらいいのでしょうか？という方法がいろいろありますが、お客様にとってお金の心配、そして、希望の車種や年式・走行距離の指定などを行い、様々な方法を検討してまいります。そして、概算から8年の月を掛けて、やっとの思いで手に入るようになります。

私たちは定額の保険や車検代などで悩まれていることが多くあると思います。

「定額エコリくん」は、車両の購入費用や車検代・自動車税・メンテナンス費用を年間分けて、月々定額3,980円で支払える新しい車の方です。

2013年にチラシの表面を文字のみにしたところ集客数が一気に増えた

軽中古車リースで販売したお客様は関係性が続くのか。
既存客との関係性について伺った。

軽中古車リースで契約での車検リピート率はいかがでしょうか？

岡野社長 おかげ様で軽中古車リースで購入された方は2年後、4年後共に
車検のリピート率がほぼ100%となっております。(※事故による廃車は除く)

また、リース契約であるため、契約期間の5年間はお客様との関係性が途切れることは、まずありません。

その結果、**車検台数は5年で500台以上増やすことができました。**

年	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年
車検台数	22台	94台	247台	384台	593台

契約満期(5年後)のお客様のリピート率はいかがでしょうか？

岡野社長 5年前に軽中古車リースでご成約したお客様が徐々に満期を迎え始めました。傾向としては**40%が中古リースで再利用しており、40%の方々がそのまま同じお車を利用**してくださっています。当社の理念でもあります「お車の負担の軽減」という理念を支持してくださっており、紹介もどんどん増えております。私は車にかかる負担の軽減ということを今後も啓蒙していき、この中古リースという乗り方は、今後確実に求められていくと思いますので、さらに取り組みを進めていきたいと考えています。



チラシには、お客様の声を欠かさず掲載している

なぜ今、軽中古車リースで業績を伸ばすことができたのか？ そのたった4つ理由とは・・・

株式会社 船井総合研究所 オート支援部
中古車Webチーム チームリーダー チーフ経営コンサルタント
島田裕一



ここまでレポートをお読みいただきまして、誠にありがとうございます。
船井総合研究所 オート支援部の島田裕一と申します。

私はこれまで自動車販売を行っている会社様のご支援を、のべ100社以上
お手伝いして参りました。

そして、日々のご支援をしている中感じることは、**今、自動車業界は激動の
真っ只中であり、会社の経営及び業績を上げることが非常に難しくなっている**
ということです。

特に日本においては、消費者の車に対する所有欲求が年々無くなっており、
世界では各自動車メーカーがガソリン車からEVに戦略を変え、さらには
自動運転車の開発、異業種の企業からの車の製作の参入、コインパーキングを
活用した車のシェアリング等、まさに**自動車業界は100年に1度の大転換期を
迎えている**と言っても過言ではない状況となっています。

さらに日本は少子高齢化と高齢者の免許返納、人口減少、若者のクルマ離れ
という、自動車を取り巻く環境だけを見ると自動車専門店にとって経営が難しい
局面に入っていることも特徴のひとつだと思います。

**しかし、この状況下の中、何故、先ほどの岡野社長が業績を上げ続けることが
できたのでしょうか。**そのポイントを解説したいと思います。

【Point1】「軽自動車×中古リース」という業態が時代に合っていること

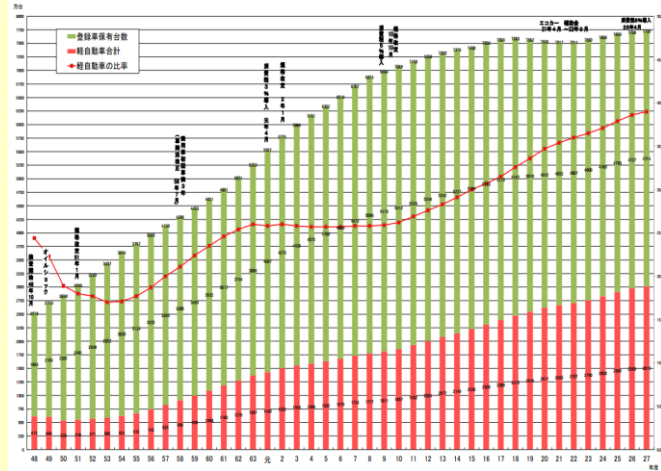
大前提として、会社の経営においてはその時代における**時流に乗って商売をすることが業績を伸ばすための重要なポイント**であると言えます。

その上で、日本国内は全体の自動車販売台数は横ばいが続いておりますが、実は日本国内マーケットにおいては、

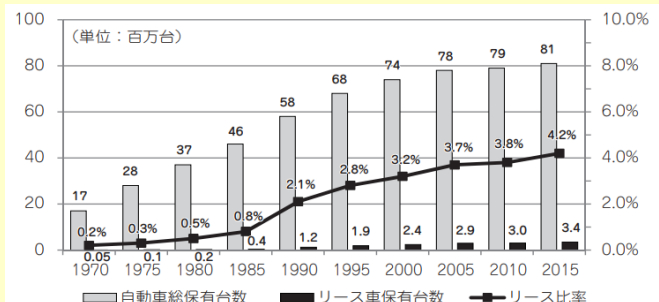
①軽自動車保有台数が右肩上がりに増えており、さらに②リース車両保有台数も右肩上がりで増えています。

車に対してお金をかけることが減り、車に対して所有欲求が減少している日本の現状において、

「軽自動車×中古リース」とは、今最も時代にマッチしたビジネスモデルと言えるのです。



軽自動車の保有台数は増え続けている
(出典: 軽自動車検査協会)



リース保有台数は増え続けている
(出典: 国土交通省、日本自動車リース協会連合会)

【Point2】 ビジネスモデルの専門特化をしたこと

今回インタビューにお応えいただいたガイアスジャパン様は、**取り扱う商品が全てリース車**となっており、**商品・看板・チラシ等の販促物、営業マンがお客様に伝えること、岡野社長が従業員に伝えることのすべてが一貫した専門特化**のお店作りをされていることがポイント

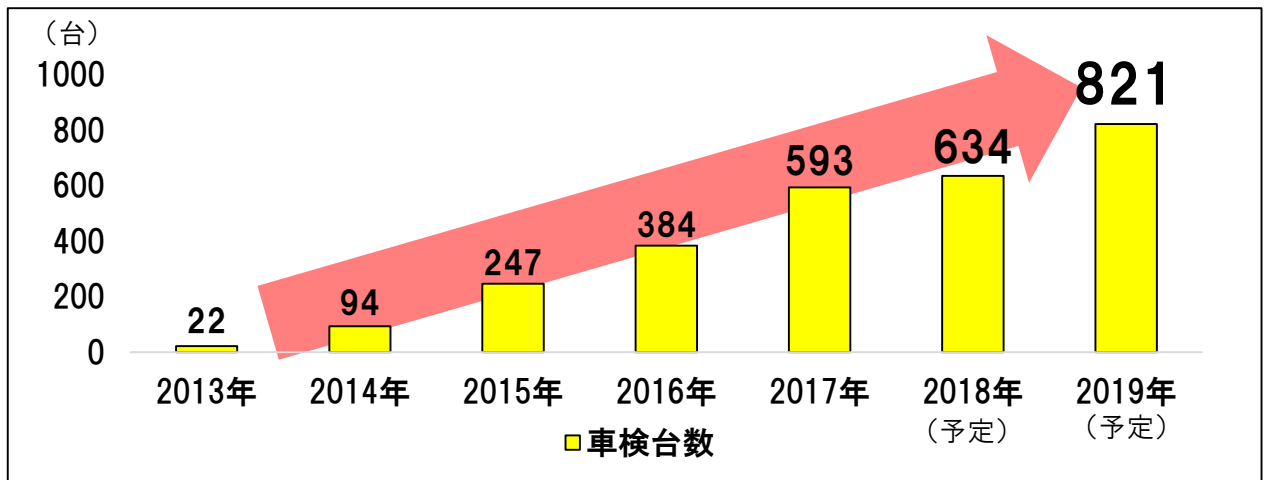
となります。お客様にも「このお店はどんなお店なのか」ということが伝わりやすくなっていることが、集客と台数を増やす成功の理由のひとつなのです。



【Point3】 5年間のメンテナンスと車検がセットであること

お客様が固定化するまでの流れとして、**3回安定10回固定の法則**があります。これは**新規で来店したお客様は3回来店すると安定的に来店する顧客になり10回来店すると固定客になる**という考え方です。

ガイアスジャパン様の場合、契約から**5年間にかかるメンテナンス費用(オイル交換10回分、オイルエレメント交換5回分)がすべてセット**になっていることで**お客様が継続して10回来店させる仕組みがある**ことがポイントとなっています。その結果お客様との関係性が切れず**車検リピート率100%**となっているのです。



【Point4】 月々定額4,980円という予算に合わせた均一プライス設定

お客様が何か購入をする際には必ず「**予算**」が存在します。その際、この軽自動車の中古リースは「月々5千円で車に乗れる」という毎月車にかかるお金が5千円予算というお客様を集客できるビジネスモデルなのです。さらに**月々コミコミ4,980円、6,480円、7,560円という均一プライスを設定する**ことで、お客様は100円均一ショップのように予算に合った車を選べるというイメージを持つようになります。

予算帯に合わせたプライス設定をすると、お客様を来店しやすくさせて、さらに車の選びやすさも演出できる打ち出し方なのです。

上記のポイントを抑えたお店では、軽中古車リースの契約が増えているのです

軽中古車リースセミナーのご案内

ここまでレポートをお読みくださり、ありがとうございました。

このレポートでご紹介した通り、軽自動車の中古リースという業態は、これまでに無い新しい業態であり、**お客様を引き寄せる秘訣がたくさん詰まっている業態**です。

実際に前ページの通り、ガイアスジャパン様をはじめ**軽中古リースにトライされている会社様は、順調に業績を伸ばすことができます。**これからの日本の時流を考えると、間違いなく消費者に需要があるビジネスモデルであると言えるのではないのでしょうか。

今、世の中は激動の時代でスピードが速い時代です。

これまでと同じやり方をするだけでは車が売れずに業績が伸ばしづらく、そもそもどのような戦略を立てていけば良いのか、どのタイミングで思いっきり会社の舵取りを変えるのか、その判断に迷われている経営者様も多いのではないのでしょうか。

大丈夫です。

会社の業績を伸ばすためにも、ここまでレポートをお読みくださった勉強熱心な経営者の皆様に、私たちも何かできないかと考えました。

私としても、

「素直で勉強好きで前向きな社長のお手伝いをしたい」

「業績が伸びる会社をもっと増やしたい」

「何が何でも成功していただきたい」

という思いから、

軽中古車リースのノウハウを出し惜しみせずにお伝えするセミナーを企画しました。

この機会に会社の方向性を新しくするヒントになればと思います。

セミナーの内容はこちら！

軽中古車リースセミナーのご案内

このセミナーでご紹介する「軽中古車リースノウハウ」を一部ご紹介します。
実際に実行できるように、**具体的な成功事例とポイント**をお伝えします。
「在庫30台以上の中古車販売店だからこそできること」をお伝えします。

1. 何故今軽自動車の中古リースが求められているのか！？
2. 軽中古車リース専門店の仕組みを大公開！
3. 軽自動車を中心にどのように品揃えをするのか
4. 月々コミコミ4,980円の決め手となる価格の根源的分岐点とは
5. リース業態においてお客様に求められている車とは
6. 5年間のリースの残価の設定方法とは
7. 台あたり粗利20万円超えをしている秘訣
8. すべて文字のチラシが大ヒット！集客が増えているチラシ内容のポイントとは
9. 来店したお客様を即店内に誘導！中古リースの商談手順とは
10. 即決率を高める中古リースのアプローチブックとは
11. 商談テーブルに置いておくべきツールとは！？
12. 台あたり粗利を20万円以上にするための付帯品販売のポイントとは
13. 月間粗利が1,900万円以上となった契約台数と粗利を最大化させたポイント
14. 店舗の看板を変えたことによる集客数の違い
15. 展示場の作り方のポイント
16. 社長が不在でも業績が伸びる店舗の勉強会の事例
17. 軽中古車リースをスタートするための投資とは
18. 軽中古車リースを実施するためのスケジュールの落とし込み方法
19. どんな会社が軽中古車リースをするのに向いているのか
20. これから車販店が目指す方向とは

最後に、車販売をされている経営者様の人生を変えるかもしれないこのセミナーですが、できるだけ参加しやすくするために、1名様あたりわずか30,000円(税別)としました。新しい業態である軽中古リース専門店の仕組みとノウハウを、当日は余すことなくお伝えします。

今回は1会場のみで開催となっており、会場の都合上ご用意できる席は、**30席のみ**となっております。例年このような新業態のセミナーは、**10日**ほどで満席になりますので、お早めにお申し込みください。

しかも今回は、このビジネスモデルを生み出された岡野社長のお話が聞ける機会ですので、必ず**社長様ご自身がご参加いただき**、会社の改革に役立てていただきたいと思います。当日セミナー会場でお会いできることを楽しみにしております。

セミナー開催概要 & FAXお申込書

『軽中古リースセミナー』

日時・会場	日程：2018年 5月30日(水) 時間：13:00～17:00 (受付12:30～) 会場：フクラシア八重洲(東京) (東京都中央区 八重洲2丁目4-1ユニゾ八重洲ビル(常和八重洲ビル)3F / JR「東京駅」八重洲南口より徒歩3分) ※お車で越しの際は、駐車場はご自身にてご手配をお願いいたします。 ※都合により会場変更の可能性がございますので、会場詳細は、お申込み後に送付する受講票でご確認ください。 また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしませんので、ご了承ください。
講師	株式会社ガイアスジャパン 代表取締役 岡野茂春 氏 (特別ゲスト講師) 株式会社 船井総合研究所 オート支援部 島田裕一・渡邊功一・伴野仁信 ●船井総研オート支援部とは・・・ 船井総合研究所(東証一部上場 船井総研ホールディングスグループ)の中古車販売店・整備工場・軽自動車・車検専門コンサルティンググループ。 10数年に亘り即時業績向上を追求し続け、現在約310社超の会員企業を抱え、また約130社の優良自動車販売企業の経営支援に携わる。まさに業績アップのプログループ。
参加料	一般料金：税抜 30,000円(税込 32,400円)／1名様 会員料金：税抜 24,000円(税込 25,920円)／1名様 ※ご入金の際は、税込金額にてお振込ください。(各会場：限定30名)
振込先	三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通5785553 口座名義：カ)フナイズゴウケンキユウ ショセミナーグチ ※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。 ●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。 ●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。場合もございます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。 ●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。 ●お振込口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。
お申込方法	【WEBからのお申込み】下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認ください。 【FAXからのお申込み】入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。万一1週間前までにお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。
お問合せ	お問合せ番号 No.S031366 TEL: 0120-974-000(平日9:30～17:30) 申込専用FAX: 0120-974-111 (24時間対応) ※ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。 ※弊社会員企業様との競合状況によって、ご参加をお断りすることがございます。 申込に関するお問い合わせ：積山美帆 / 内容に関するお問い合わせ：島田 裕一

お申込み用紙

FAX: 0120-974-111

担当/ 積山行

24時間
FAX受付中

【お問合せ番号No. S031366】

お申込みはカンタン！下記にご記入の上、今すぐFAXいただくだけでOK！

貴社名	(フリガナ)	代表者名	(フリガナ)		
ご住所	〒	ご連絡担当者	(フリガナ)	役職	(役職:)
参加会場	5月30日(水)東京		携帯番号		
連絡先	TEL ()		FAX ()		
ご参加者①	お名前	(フリガナ)	役職	年齢	
ご参加者②	お名前	(フリガナ)	役職	年齢	
【当セミナーに参加されるにあたり、御社の現在の課題がございましたらご記入ください】					

弊社会員組織(ご入会中の弊社研究会があれば〇印をおつけください)

●FUNAIメンバーズPlus

●その他各種研究会(

研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理致します。詳しくはホームページをご確認ください。
- セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発送データとして預託することがございます。

- 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
- お客様の個人情報に関する開、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)



※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、お手数ですが✓を入れて当社宛にご連絡ください。
⇒☐ダイレクトメールを希望しません

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

