

中古車販売店の経営者必見！販売成功事例インタビュー

1店舗で

新車リースを月間20台以上
販売するには秘訣があった！

月間新車販売

34台

月間新車粗利

800万円

営業

3人



人口5万人長野県須坂市で脅威の実績



成功の秘訣はスペシャルインタビューをご覧ください

次頁

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

「個人リース販売 軽月々払い専門店セミナー2018年」

TEL0120-974-000 (平日9:30~17:30) FAX0120-974-111 (24時間対応)

問い合わせNO:S028227
お申込みに関するお問合せ：児玉
内容に関するお問合せ：菊池(正)・石川

新車の軽自動車が**150万円時代**！
月々1万円から乗れる**新車リース**で

「月間20台以上販売する秘訣」

「新車リース販売」に参入し、
新車月販34台、粗利800万円の
高生産性を実現した方法とは



カーポート須坂有限会社
代表取締役社長 亘 政典氏
店舗所在地：長野県須坂市

Q.新車リース販売に取り組むきっかけを教えてください

当社は先代のころより「**4WD軽中古車の専門店**」を営んでおりました。
創業以来20年ほど頑張っまいりましたが、近年、「**売れる車の仕入れ、お客様に納得いただける商品の仕上げ、営業マンの育成**」に悩まされておりました。

特に、オークション相場の高騰で仕入れが難しくなったことが一番悩ましく、田舎の中古車販売店である当社はいつまでこの商品売り続けることができるのだろうかという大きな不安もありました。

商品を安定して仕入れることができる新車を売ろうとしたこともありましたが、台あたり粗利が3～4万円では到底やっていけませんでした。

そのようなときに「フラット7」を知りました。正直、**最初は「売れるのか？儲かるのか？」と半信半疑**でしたが、実際に当社と同規模の会社で毎月新車を20台、30台と販売されている会社のお話を伺い、当社も「新車リース販売」にかじを切る決断いたしました。

従来の「4WD軽中古車販売」でも一定の収益が出ていましたので、とても勇気のいる大きな決断でしたが、**30年、50年続く会社にするための決断**でした。

展示場Before



展示場After



新車月販34台、粗利800万円の高生産性を実現した方法

Q.導入後の実績を教えてください

従来の中古車販売でも一定の販売台数があったため「そんなに難しくはないだろう」という気持ちでオープンを迎えました。フタを開けてみると**惨敗**で、お客様が思っていたよりも来ない、来ても売れない、という状態が1〜2カ月くらい続きました。中古車から新車リースに切り替え**「失敗した！」**という気持ちがありましたが、実際に売っている会社も多くある中で、なぜ自社だけ売れないのかを毎日考え続けました。

「立地が悪いからか、規模が小さいからか」など他責になった時期もありましたが、オープンから3カ月目によりやく結果が出始めました。**集客や商談のコツ**がつかめてきたからだと思います。

2017年7月には新車を34台販売し、粗利800万円を稼ぎました。その月は、中古車の販売もあったので、結局、**販売部門で粗利1,000万円を超え、繁忙期並みの結果となりました。新車の台あたり粗利は23万円を超えています。営業マン3人でこの実績ですので、本当によく頑張ってくれたと思います。**

「中古車販売に戻そうか」と悩んだこともありましたが、辛抱強くやってきて正解でした。



新車月販34台、粗利800万円の高生産性を実現した方法

Q.集客で成功したコツは何ですか？

オープンから3カ月目に集客が成功したコツは、**新車リースを求めている客層をしっかりと考えて販促したこと**でした。新車リースを求める方は、どういう生活をしており、どのくらいの所得の方々なのかを考え続けました。新車リース販売で好成績を残されている会社様にも話を伺い、新車リースは「**40～50歳代で年収250万円前後のお客様**」が多いこともわかりました。このようなお客様が、

- ・どこに住んでいるのか？
- ・どこに車を買に行っているのか？
- ・販促媒体は何を見るのか？

を考え、従来の新聞折込チラシのエリアも変更し、また、新聞を購読していない可能性もあるため、フリーペーパーの広告やチラシのポスティングも試してみました。

その結果、効率的に集客を行うことができ、今では**毎月100組前後のお客様にご来店いただいております**。販促はとてもお金のかかることですので、今でも毎月コツコツお客様の来場分析を行っており、より効率的にお客様にアプローチできる工夫をしています。



新車月販34台、粗利800万円の高生産性を実現した方法

Q.商談で工夫していることはありますか？

新車リースは「**とりあえず話を聞きに来ただけ**」というお客様が多いです。「月々1万円で新車に乗れる」というタイトルのチラシはお客様に魅力的に映るようですが「話を聞きたいだけ」という、それ以上でもそれ以下でもありませんでした。中古車販売のチラシとは違い「この車まだありますか？」というお客様が激減したことが、成約台数が伸び悩んだ要因でした。

そのため、営業マンには「**新車リースに集中し、お客様がワクワクするような商談をしよう**」と伝えています。新車リースに重点を置いた展示場を作り、ツールはフランチャイズ加盟時にもらったものをそのままフル活用しています。リースの商品説明をするだけでなく「新車の良さ、新車に乗っている使用感」を伝えるようにしています。

従来は、新車リース以外に中古車やローンなど、あれもこれもと提案しており、1件の商談に2～3時間かかっていました。商談を新車リースに特化したことで、**商談時間が短縮し、今では1時間程度で全ての商談が終わります**。そのため、少人数でも毎月しっかりと販売台数、粗利稼ぐことができています。



新車月販34台、粗利800万円の高生産性を実現した方法

Q.成約台数を伸ばす取り組みを教えてください

来店に対する**成約率は現在50%超**です。商談チャンスは限られているため、成約率を高めることに本気で取り組んでいます。

一つ目は、**ロープレ**を徹底しています。営業マン役とお客様役になり、商談のトレーニングをすることで、リース商談特有の「よくある質問」に答え、成約に結び付ける言い回しを身につけています。

二つ目は、即決にならなかったお客様の**後追い管理**です。新車リースは中古車販売と違い「限定感」を出すことが難しいです。そのため、グーグルドライブというネット上のシステムを活用して、後追いを強化しています。店舗スタッフは誰でも、どこでも後追い状況が見えるようにしています。**販促費をかけてご来店いただいているお客様ですので、商談管理を徹底することで販促費を無駄にしないようにしています。**

その結果、成約率も高くなっています。**1件1件の商談を大切にする**ことで、**ベテラン営業マンだけでなく、若手営業スタッフも十分な実績を残しています。**

売れるお店と売れないお店の違いとは？

うちも新車リースやっているけど...

「結局店長がローンで売っちゃうんだよね」

「ベテラン営業が全然リースを売ってくれない」

こう悩む経営者はあなただけではありません！



売れるお店と売れないお店の違い

5つの必須要件とは！

株式会社 船井総合研究所

オート支援部 新車グループ
グループマネージャー
シニア経営コンサルタント

菊池 正寛

皆さま、はじめまして。ここまでお読みいただきありがとうございます。

株式会社船井総合研究所 オート支援部 新車グループの菊池正寛と申します。前述した新車リース販売システムは「新車半額ONIX」を展開する株式会社オートコミュニケーションズさんと船井総合研究所が協同で考え抜いた「フラット7」というブランドです。



全国にさまざまな新車リース販売システムがありますが、前述したカーポート須坂様をはじめ、新車リース販売が特に好調なお店には違いがあります。ポイントは下記5つです。

1. 新車リースの売り方に統一した
2. シーズンに合った集客企画を実施した
3. 成約率が高まる店作りをした
4. 展示車を置き商談に活用した
5. 商談スピードを早めるツールを用意した

5つについては、詳細を次頁でご紹介したいと思います。

1. 新車リースの売り方に統一した

新車リース販売をスタートして、業績を継続して高めているお店は「売り方」を「新車リース販売」に統一しています。

つまり、お客様からローンや現金で買うと言われたい限り、新車リースの「月々払い」の買い方をご提案しているのです。

売れないお店は「新車リース」を提案するも、現金やローンも同時に提案しているうちに、お客様が迷ってしまい、成約に結びつけられていないようです。新車リースに絞った売りの方が、店舗スタッフも迷いません。新車リースに絞った売り方に統一すると、下記のようなメリットがあり、販売台数が伸びるようです。

- ①売り方を統一するとお客様にとって分かりやすく
- ②新車リースに特化するので信頼・安心されやすく
- ③店舗スタッフも迷わないため成約に結びつく

売り方を統一して好調なお店は全国に増加中！



エリア	福岡県
年商	3.0億円
販売	新車リース 年間200台
人口	店舗所在地市町村5.9万人

エリア	福岡県
年商	3.5億円
販売	新車リース 年間150台
人口	店舗所在地市町村95.2万人

エリア	広島県
年商	10億円
販売	新車リース 年間220台
人口	店舗所在地市町村2.8万人

2. シーズンに合った集客企画を実施した

新車リース販売をスタートして、業績を継続して高めているお店の2つ目の特徴は、シーズンに合った集客企画を行っていることです。

集客の企画は、日々進化しています。時流やターゲットに合わせた、チラシや地域情報誌、WEBの企画を考えて取り組むことで、集客数が毎月増えていきます。**好調店は、この手間を惜しまず、集客企画を考えているのです。**



成約特典満載の企画が多くのお店で好調。即決メリットを出すことが成約数アップにつながります。

これについては、オートコミュニケーションズさん(フランチャイズ本部)による季節に合わせた販促物(チラシなど)を活用したり、船井総研の勉強会で集客企画のアイデアを仕入れることもできます。集客面で苦労しないために、これらのサポートを有効活用していくことも大事です。



※船井総研の勉強会での情報交換会の風景
経営者同士で集客企画やその他の事例を共有



※実際に現場を視察して
生きた情報・ツールをもとに自社の取り組みに生かす



3. 成約率が高まる店作りをした

売れるお店は「成約率を高める店作り」をしており、お客様の購買意欲が高まる工夫を凝らした店になっています。

例えば、総来店数に対する成約率が40%を超えるお店では

「車型決定コーナー」と

「オススメ車種の比較コーナー」を作っています。

車型決定コーナーでは、お客様の欲しい車にすぐに誘導できる工夫がしてあります。また、オススメ車種の比較コーナーでは、お客様の購買意欲が高まるように、2台並べて展示し、オススメ車種の良さが伝わりやすくしています。



店内に入ると、ナビやETCも月々払いプライスで掲示しています。月々払いでオプションや付帯装備も買いやすくしています。これらの方法で、お客様の購買意欲を高め、成約率が高いお店にしているのです。

4. 展示車を置き商談に活用した

展示車を用意することは販売台数を伸ばす上で非常に重要です。販売台数は、展示台数に比例するといっても過言ではありません。しかし、置けばよいわけではありません。特に新車リース販売が好調なお店は、リース販売の商談で必要な車種を、展示場に置き、「見て」「乗って」「選べる」ようにしています。またプライスは主に8千円、1万円、1.3万円の3プライス設定のためお客様が迷わなくて済みます。均一プライスで展示し、明確に価格差があることで、お客様が決めやすいのです。

そのため、来店の成約率が高い店舗では60%を超えます。



展示車を用意するメリットはほかにもあります。**それは集客が増えることです。**販売好調店では、展示車を効果的に活用し、通りがかり客を増やしています。大型ののぼりを設置し、さらに5メートルまで高く立てることで、お店の視認性を大幅に改善した事例もあります。

5. 商談スピードを早めるツールを用意した

新車リースが売れるお店は、商談スピードを早めるツールを使い
平均1時間で商談が終わり、成約となります。そのため、
普段は書類関連の手続きをしている事務スタッフや整備フロントスタッ
フ、営業未経験者の若手社員でも売れるようになるので、販売台数が
伸びているのです。

一般の消費者は、まだまだ新車リースを利用することに慣れていませ
ん。まずは、新車リースの買い方に納得していただくこと、そして、お得
さを知っていただくことが重要です。お客様が分かるようにするために、
**読むだけで売れる説明冊子を活用します。また見る
だけで購買意欲が高まるムービーも活用しています。**

《説明冊子と説明ムービーで購買意欲を高める》



さらに、リース審査をスムーズに進めるための前審査POP、即
決を促すための即決プレゼントPOP、フルメンテナンスコースの
メリット訴求POPなど、好調店は独自に商談ツールを用意して
います。

ここまで読み進めていただきありがとうございました。

紙面の都合上、ご紹介した新車リース販売の成功ポイントはほんの一部で、割愛させていただいた取り組みが多くございます。

もっと詳細な取り組みや内容を聞きたい、そのように思われた熱心な勉強好きの経営者様宛てに特別なご案内がございます。

下記の日程で「個人リース販売の成功事例紹介セミナー」をご用意しました。

2018年の勝ち方はコレ！新車リース販売を倍増させるための
『個人リース販売 軽月々払い専門店セミナー2018』

東京 2月20日(火) 13:00-16:30

大阪 2月21日(水) 13:00-16:30

※お席に限りがございます。お申し込みはお急ぎください。

セミナーでは、船井総研から成功事例を中心に具体論でお伝えします。理想論ではなく、現場主義にもとづく、実践事例ばかりですので、本やネットに書いてある内容とはリアリティが違います。さらにセミナーではゲスト講師を招きしております。

前述の特別インタビューでご紹介した
カーポート須坂 有限会社
代表取締役社長 亘政典様
にご登壇いただくことが決定しました。



もちろん、質疑応答のお時間を予定していますので、
大抵の疑問もその場で解消してお帰りいただけるはずです。
セミナーでお伝えする予定の施策を一部ご紹介すると

1. 実際の営業マンのロープレ動画はコレ！
2. 車型決定コーナーと車種比較コーナーの活用法とは？
3. 購買意欲が高まる試乗コースと試乗ツールの作り方
4. 購入イメージをつけるための車内POPとは？
5. 成約率50%にするロープレチェックシート大公開！
6. 最新集客企画はコレ！すぐに使える販促企画
7. チラシ？フリーペーパー？WEB？何に最も力を入れる？
8. 既存顧客へのダイレクトメールで効果的な方法とは？
9. 紹介販売が多いお店の取り組みのコツとは？
10. 通りがかり客を増やす5メートルのぼりとは？
11. 店舗看板と野立て看板の成功店舗の事例はコレ！
12. 展示車は何台が適正か？必要な車種はずばりコレ！
13. 台当たり粗利30万円超のモデルリース販売内訳とは？
14. 新車リース商談ムービーの効果的な活用タイミングはここ！
15. 現金やローンと比較して新車リースがオススメな理由POP
16. フルメンテナンス付帯率が高いお店の商談ツールはコレ！
17. 近隣スーパーでの出張展示会の成功事例
18. 好調新車リース店の経営者が取り組む営業集計表はコレ！
19. ゲーグルドライブで商談管理を効率化する方法とは？
20. メンテナンスで入庫したお客様に言うべき言葉とは？
21. 車業界の展望と2018年以降も生き残るクルマ屋になるために
22. 2020年以降の未来に向けて、今、経営者が決断すべきこと

さて、セミナーにかかる投資額ですが、できるだけ参加しやすい料金設定としました。1名様わずか20,000円(税別)のみです。

参加しやすい料金設定にしたのは、個人リース販売を広げていきたいという思いからです。消費者にとって自動車の購入方法の選択肢を増やすことができ、さらに自動車販売店の活性化にもつながると考えているためです。

新車リース販売をオートコミュニケーションズさんと取り組み
フランチャイズ展開を始めて

約2年半程度で全国400店舗近くの加盟契約を
いただきました。

新車リース販売「フラット7」に取り組んだ経営者はおっしゃいます。
「5つの良さがある」と。

1つ目は「新規集客ができる(販売増になる)」ことで
す。新車が150～200万円する時代に
「軽自動車が1.08万円で乗れる!」、「オールメーカーの軽自動車
が選べる」のでお客様から支持されています。そのため
ほぼ全てのお店で、新規のお客様を増やすことができます。
結果、以前よりも販売台数と販売粗利を増やすことにつながります。

2つ目は「台粗利が高く、収益性が高い」ことです。

新車リース販売は、新車の定価販売と同じであり、
値引きするということがありません。さらに、カーナビやドラレコの装備を
月々払いで提案できるため、装備の販売点数も増えます。
そのため、軽自動車1台あたりの

販売粗利は25万円～30万円になることも多いです。

3つ目は「初期投資が少なく手軽にできる」ことです。
展示10台程度からでもスタートできます。新車の展示なので、展示車は仕入れず借りている場合もあります。在庫代は、借りられない車の分だけで済み、数百万円しかかからないことが多いのです。

4つ目は「保険もびっくりするくらい伸びる」ことです。
新車リース専用保険は、商談時にお勧めすると、簡単に付帯でき、付帯率80%を超えるお店も多数存在します。
今まで保険が月に数件しか獲得できなかったお店でも、いきなり保険会社が注目するくらいの獲得数になるケースも多いです。

5つ目は「アフターサービスに結びつく」ことです。
新車リースは、メンテナンス付きで販売することになり、半年に一回は必ずお客様がお店に来店します。固定客化につながり、リピーターやファン作りにもつなげていけます。さらにリースメンテナンス収益が毎月100万円を超えるお店も増えています。リースを伸ばすと、安定収益を得て、永続企業を目指しやすくなります。

いかがでしょうか？新車リース販売は利点の多い売り方です。

やっではみたけど... 「うちも もっと伸ばしたい！」
「もっと伸ばせるはず！」と思っている経営者の皆さま、
もう一度本気で取り組むことをオススメします。

セミナーは会場の都合上、ご用意できる席は50席のみとなっております。
このレポートをお読みになられたらすぐにお申し込みをお願いします。
また、会社の戦略を考える大事な機会ですので、社長ご自身でご参加いただくことが大事です。それでは、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。

株式会社 船井総合研究所 オート支援部
新車グループ グループマネージャー
シニア経営コンサルタント

菊池 正寛

新車リース成功店 社長の声

株式会社Myu(静岡県) 代表取締役 是永 英和 様



皆さまこんにちは。これは売れる！と直感して、リース販売をスタートしました。直感通り、年間200台以上、リースで売れています。展示7台、営業マン2名ながら、この当たり業態のおかげで、楽しく売れています！出店もして、企業経営が楽しいです。オススメします。

株式会社VERY(佐賀県) 代表取締役 飯田 大介 様



4人の営業マンがいます。リース販売を始めて1年で新車リース250台以上ご成約いただきました！前年比200%アップですので大変好調なスタートを切れました。業界未経験の営業マンでも売れる仕組みがあり、成約率は50%以上と順調です！2年目も好調を維持しています。

山田自動車工業株式会社(愛知県) 副社長 山田 耕治 様



2016年7月に新車リース販売をスタートしました。リース販売を始める前は年間400台だった販売台数が、現在は年間630台まで増えています。新車リースのみで260台増えました。年商も4億円増えました。成約率も当時の20%から60%へと上昇し現場に活気が戻りました！

開催要項	日時・会場	東京会場2018年 2月20日 (火) (株)船井総合研究所 五反田オフィス 〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1 JR「五反田駅」西口より徒歩15分 大阪会場2018年 2月21日 (水) (株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-7-28 住友ビル2号館 7階 地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩3分 諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。 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かねますので、ご了承ください。	開催時間	開始 13:00	終了 16:30	(受付12:30より)
	受講料	一般企業 税抜 20,000円 (税込21,600円) / 一名様 会員企業 税抜 16,000円 (税込17,280円) / 一名様 ※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。 ●受講料のお振込は、開催日の1週間前までにお願いいたします。 ●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 ようようお願いいたします。それ以後のお取消しの場合は、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(無料お試し期間は除く)、各業種別研究会にご入会中の企業様です。				
	お申込方法	下記のFAX送信用お申込用紙をご利用ください。 お申込いただきました後、郵便にて <u>受講票</u> と <u>会場の地図</u> をお送りいたします。 <u>万1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。</u>				
	お振込先	下記口座に直接お振込ください。 お振込先 三井住友銀行 (0009) 近畿第一支店 (974) 普通 No.5785546 口座名義: 力) フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。				
	お問合せ	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 TEL 0120-974-000 (平日9:30~17:30) お申込専用 FAX 0120-974-111 (24時間対応) ●申込みに関するお問合せ: 児玉 ●内容に関するお問合せ: 菊池(正)・石川				

※受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。

お問合せNo. S028227 担当 児玉 宛

個人リース販売 軽月々払い専門店セミナー2018年 FAX:0120-974-111

ご希望の会場に ☒ をお付けください。		☐ 【東京会場】 2018年 2月20日 (火)		☐ 【大阪会場】 2018年 2月21日 (水)		
フリガナ		業 種	フリガナ	役 職	年 齢	
会社名			代表者名			
会社住所	〒		フリガナ ご連絡 担当者	役 職		
TEL	()		E-mail	@		
FAX	()		HP	http://		
ご参加者 氏名	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢
	1			2		
	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢
	3			4		
フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢	
5			6			
今、このお申し込み用紙を手に入れている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。 そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか? 下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。						
上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに ☒ をお付けください。)						
☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。						
☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)						
ご入会中の弊社研究会があれば ☒ をお付けください。						
☐ 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いたします。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示、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・顧客データ管理チーム(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)



事務処理用コード

検

※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 ☐ を入れて当社宛にご連絡ください。ダイレクトメールの発送を希望しません ☐