

中古車販売店経営者様必見!

**軽中古車リースで**

**1530万円**

**達成**

月間粗利

初売り5日間で**32台販売**

月々**4,980円**の  
軽中古車リースにしたら、

粗利は**前年対比190%**

会社は**増収増益**です

原宿自動車 株式会社 代表取締役 **尾島 正人氏**



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 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル お申込みに関するお問合せ: 櫻田 内容に関するお問合せ: 伴野

軽中古車リースセミナー

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

FAX.0120-964-111

お問い合わせNo.S041803

24時間  
対応

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。) → **041803**

**自動車の所有欲求の低下。自動車業界はリースが主流となる時代。**

# 軽中古車リースを成功させるポイント

皆さま、本レポートを手にとっていただきましてありがとうございます。

このレポートをお読みになっている皆様であれば薄々感じていらっしゃるのではないかと思います。現在の日本国内における自動車業界は大変革の時代を迎えており、ただただ闇雲に会社を運営されるだけでは、業績は伸び悩んでしまっていることが多いのが実状です。

中古車販売においても、ただただ中古車を揃えていけば売れる、という時代ではないです。車検台数もシワシワと下がっている会社様は多いのではないかと思います。

今現在、実際に全国で起きていることとして、車販においては、大手企業による大型店の出店攻勢が勢いを増しており、出店と同時に販売台数が落ちてしまった会社様が続出しています。また車検においても、ディーラーや大手販売店によるメンテナンスパックの付帯率が80%を超えてきており、顧客の囲い込みが非常に激しくなっております。

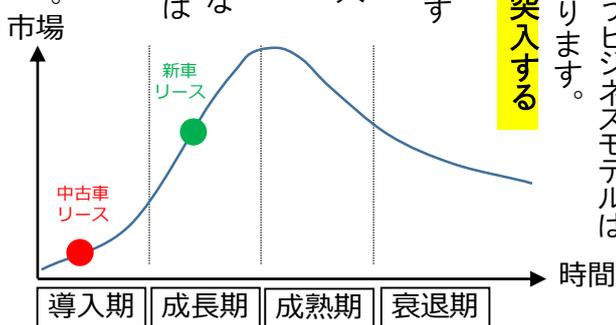
それでは、地域密着で自動車事業を行ってきた我々専門店はどうすれば良いのか。

その答えは、車販の専門店で新規客を獲得し、アフターサービスを続けることです。それほどどんな専門店を作ったら良いのか。

今回ご紹介するのが軽中古車リースという新しいビジネスモデルです。これはどのようなビジネスモデルなのか。軽中古車リースが自動車業界において何故今必要とされているのか。もう少し踏み込んでお話をしたいと思います。軽中古車リースというビジネスモデルは次のような特徴があります。

## ①これから成長期に突入する

自動車業界は、業界全体が成熟しています。が、マイカーリースの市場は成長期に突入し、今、日本全国に急速に広がっている市場なのです。そんな中、軽中古車リースは現在導入期であり、今後需要が増えることが予想されます。



## ②軽自動車の専門店

自動車は業界全体が成熟しており、地域で一番の超大型店を作るか、的を絞った専門店を作らない限り生き残りが難しくなります。この軽中古車リースは、現在も保有台数が増えている「軽自動車」に特化した専門店です。車に対する所有欲求が下がり、核家族や独身者が増えているため、より小さい車に軽自動車の専門店にはお客様が殺到するのです。

## ③月々4,980円で乗れるリース商品

軽新車のリースが「月々1万円」という打ち出しをしている中、軽中古車リースは「月々4,980円」。より安く車に乗りたいたいという消費者が増えている中、このプライス設定が、お客様を呼び寄せることができます。

## ④高い車検リピート率

リースという特性上、リースの期間は車検のリピート率がほぼ100%になります。一度掴んだ顧客を離さないため、専門店が生き残るために優れたビジネスモデルなのです。

車にかけるお金がなくなっている時代だからこそ！

# 軽中古車リース

## 2

### つのポイント

## 1 伸びている市場を逃さない



### マイカーリース市場拡大

自動車業界全体は成熟業界であり、市場全体が伸びることは無いが、その中でも伸びている市場は存在する。マイカーリースは筆頭である。



### 軽自動車が主役の時代

個人の自動車の保有は軽自動車が伸びている。2018年の年間販売台数の第1位が軽自動車だったことは記憶にも新しい。

## 2 人口動態、市場動向に向き合う

### 所有欲求が低下

モノに対する所有欲求が低下しており、車も例外ではない。「クルマ離れ」という言葉もよく聞く。所有をしなくても乗れる“リース”という乗り方が増えている。



### 核家族化が進行

国内の核家族化、独身者が各世代で増えている。世帯年収が低下し、大きな車が必要とされなくなっており、軽自動車のような小さい車が必要とされている。

成長マーケット

車の需要の変化

だから今

軽中古車リースが  
大きな注目を集めています。



原宿自動車株式会社  
代表取締役  
尾島 正人 氏

## 軽中古車リース参入のきっかけは “車検台数アップ”

Question1

軽自動車の中古車  
リースを始めた理由は？

**尾島社長** 弊社では以前、軽自動車の中古車を扱っておりました。良質な軽中古車を39.8万円で購入することで、成長していきました。しかし、弊社で車を購入していただいたお客様は販売だけのお付き合いで、**車検などのメンテナンスはリピートしていただけない状況が続いておりました。**その中でメンテナンスを必ずリピートしていただけるリース販売の参入を決めました。

2018年3月から本格的に軽中古車リースのチラシ販促を行い、**初月中古車リースを38台販売(総販売台数62台)を達成**できました。参入当初はやはり不安もありましたが、今振り返ってみると、この業態に参入してよかったです。今のところ販売した車の**車検は100%戻ってきており**、今後の車検台数も期待できそうです。

# 車リースの魅力を徹底解剖!!

## 軽中古車リースの展示車は “3つの条件”を満たす

Question2

軽中古車リースの条件や  
内容はどんなもの？

**尾島社長** この軽中古車リースの車両条件はすべて**①軽自動車**  
**②初度登録5年未満**  
**③走行距離5万km未満**  
この3つの条件を満たした車両で、5年間のリース契約を結んでいます。

月々コミコミの内容には、  
**①車輦代、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**  
これらが含まれております。そして、半年に1回のボーナス払いを含めて月々コミコミ4,980円から乗ることができます。月々5千円予算で乗ることができるといってこの価格設定がお客様にも支持をいただいております、当社の場合には月々コミコミ4,980円で乗られるお客様が最も多くなっています。

## オプションの付帯率93%で “台あたり粗利平均19万円”



**尾島社長** もちろん、粗利を上げるためには付帯品の販売も欠かせません。具体的な内容は、①5年間のうちに交換をする部品、代や修理工賃クーポン、②保証、③装備品です。これらを付帯品として販売しています。これらオプションは付帯率93%となっており、1台あたり約19万円以上の粗利を獲得できております。しかもこの付帯品は、5年間車乗った際に必ず交換するタイヤなども含めています。車にかかる費用も軽減することにつながるため、お客様にも喜ばれております。

粗利はどのように上げていますか？

## キャッチコピーは “月々定額4,980円～”



**尾島社長** 注力していることは折込チラシと看板です。また、折込チラシでは「4,980円」と「軽中古車リースをおススメする理由」を大きく訴求することを意識しています。リースはまだ一般のお客様からするとなじみがないため、まず興味を持っていただくことが重要だと思っております。また、この乗り方だと実際にお得と感じていただけるようにデザインも作りこんでいます。看板は他の販促物と連動できるように、「4,980円」を訴求する内容になっています。

その結果、通りがかりの人やチラシからの来店も順調に伸び続けています。

販促広告はどのように打ち出していますか？

# 月々コミコミ4,980円！ 軽中古

## 軽中古車リースの商談ポイントは “来店時点での店内商談”

### エコノリくんのメリット

～車にお金をかけないで欲しい～  
そんな想いから定額エコノリくんは生まれました

1 お車にかけていただく費用を軽減できます

2 メンテナンス など、ご面倒なことを気にせずご利用いただけます

3 急な出費が発生することはありません (当店で任意保険の中の車両保険の加入をお勧めいたします)

4 展示されているお車から気に入ったお車を選べます

**尾島社長** 以前は中古車販売を行っていたので、車を決める前から見積もり、成約という流れでした。しかし、軽中古車リースに参入し始めた際にこの流れではどうしても現金やローンでの販売が多かったです。

そのため、商談方法を変更しました。その方法は車を決める前に軽中古車リースの説明を行うことです。リースの場合、商品の説明にどうしても5分10分程度かかってしまうので、店内に誘導していただきます。そこでアプローチブックを使用し、この定額エコノリくんでお車に乗ったほうがお得と思っただけのように、伝えていきます。

お客様との商談方法は変わりましたか？

# 軽中古車リースを導入する会社様が増えています

車にかかるお金がなくなっている時代だからこそ！

## 長野県 株式会社ガイアスジャパン 様



車の維持費によるお客様の負担を軽減するために、2012年より軽中古車リースの販売を開始しました。**2018年の販売台数は737台を達成しました。**「もう車にお金をかけないで下さい」というキャッチコピーでチラシ販促を中心に行っております。2012年から販売を行っているため、車検も100%戻ってくるので、**車検台数も毎年伸び続けています。**

## 大分県 有限会社松下モータース 様



2017年10月に軽中古車リースに取り組み始め、**3ヶ月連続で過去最高の成約台数を達成し、粗利も大幅に改善しました。**毎月地元で有名なフリーペーパーに広告を出しているのですが、毎回問い合わせの電話が殺到しています。お客様の声を聞いていると、**軽自動車の中古リースは今までに無い乗り方であるため、どんな内容なのかとても気になっているようです。**

## 福岡県 株式会社ネクスト 様



2018年1月に軽中古車リースの店舗をオープンしました。当社が軽中古車リースを行っている店舗は新車リースも併用でおこなっている店舗ですが、**在庫を10台も並べられないほどの小型の店舗である中、3月には23台成約することができました。**営業マンも新人のみで**1月から営業をスターとしたメンバーしかいません。**その状況でもこの台数が成約できたことにこのビジネスモデルの可能性を感じています。

軽中古車リースの仕組み、収益構造、集客から成約までのポイントなど、すぐに使える事例をすべて公開します！

# 軽中古車リース参入のために



株式会社船井総合研究所  
モビリティ支援部 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

軽中古車リースは、これから世の中に求められるビジネスモデルだと信じています。日頃、中古車販売店様のご支援をしていると「車本体や維持費など車に極力お金をかけたくない」「しかし、車が必要」という消費者が増え、また、車に対する所有欲求が低下しており、いざ車を買いたい来ても「なんでもいい」という若者が非常に増えていることを目の当たりにします。そんな世の中になつているからこそ、お客様に安く乗っていただくことができるこの軽中古車リースというビジネスモデルは日本国内に普及させていくべきものだと思います。是非、このレポートを読まれて少しでも興味を持ってくださった経営者様は、是非当日のセミナーにお越しいただき、このビジネスモデルの可能性を感じていただければ幸いです。当日お会いできることを楽しみにしています。

中古車販売店が“軽中古車リース”参入を決めたポイント



導入決めた  
POINT

①「月々コミコミ4,980円」が間違いなく差別化につながる

②大手中古車販売店の出店してきても正面から戦う必要が無い

## 経営者の参加推奨

軽中古車リース参入のために迅速に決断ができる  
材料はすべてセミナーでご用意しています。

## 昨年の軽中古車リースセミナーの様子



総勢90名以上の申し込みがありました。

地域で1社しか導入できませんのでお早めにお申し込みください。

月々コミコミ4,980円軽中古車リースセミナー

東京  
会場

2019年3月26日(火)

株式会社船井総合研究所 五反田オフィス

# 「新しい車の乗り方」 軽中古車リースで拓く 未来型中古車店経営の施策公開

## 軽中古車リースセミナーのご案内

講座内容 & スケジュール

東京

火 3月26日 五反田オフィス

(株) 船井総合研究所

講座

セミナー内容

第1講座

13:00~13:30

### 軽中古車リースの成功ポイント



- セミナー内容抜粋① 何故今軽自動車の中古リースが求められているのか!?
- セミナー内容抜粋② 軽中古車リース専門店の仕組みを大公開!
- セミナー内容抜粋③ 軽中古車リースが成功するコンセプトとは

株式会社船井総合研究所 リースグループ 中古リースチーム チームリーダー  
チーフ経営コンサルタント 島田 裕一

立教大学理学部卒業後、2011年船井総合研究所に入社。  
船井総合研究所オート支援部では、整備工場販売参入、車販店のリニューアル支援、営業マン育成研修を行い、特に、販売部門活性・営業マン育成研修はオート支援部内でもっとも得意とする。  
近年は軽39.8万円専門店、軽中古リース専門店の販売強化を行い、ご支援先は営業利益率10%以上の高収益化を実現している。  
次世代の動向を踏まえた戦略提案から現場で即実践できる戦闘内容まで、ご支援の内容は幅広い。

第2講座

13:30~14:15

### <スペシャル対談> “定額エコノリくん” 成功の軌跡



- セミナー内容抜粋① 軽中古車リースに参入した理由
- セミナー内容抜粋② 集客が倍増した販促手法
- セミナー内容抜粋③ 台あたり粗利19万円獲得する秘訣

原宿自動車株式会社 代表取締役 尾島 正人氏

群馬県邑楽郡(人口:2.6万人)にて、創業54年目を迎え、販売3店舗と整備・钣金工場を展開している。  
2018年3月より軽中古車リースを本格的にスタートした。  
月々4,980円で乗れる軽中古車リースが支持され、2019年1月は月間販売台数80台達成した。

第3講座

14:30~15:50

### 軽中古車リース専門店 全国成功事例大公開



- セミナー内容抜粋① 軽中古車リースでの集客方法
- セミナー内容抜粋② 即決率を高める中古リースのアプローチブックとは
- セミナー内容抜粋③ リース業態においてお客様に求められている車とは

株式会社船井総合研究所 リースグループ 中古リースチーム 伴野 仁信

大学卒業後、船井総合研究所に入社。入社から一貫して、軽39.8万円専門店を中心に低価格中古車に従事している。  
現在は軽中古車リースを担当している。

第4講座

16:00~16:30

### 軽中古車リースを開始して地域一番になるための実践事項



- セミナー内容抜粋① 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
- セミナー内容抜粋② 軽中古車リースで成功する会社のポイント
- セミナー内容抜粋③ 新しい取り組みをスタートして成功する経営者とは

株式会社船井総合研究所 リースグループ 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

オート支援部において、新車リース販売の業績アップ支援を担当する。  
2016年より新車リースに特化した業績アップ勉強会「軽月々払い専門店研究会」を主催しメイン講師を務める。全国200社が入会する同研究会を通して、新車リース日本一の企業作りに注力している。  
中長期戦略設計から店舗開発やリニューアル、集客手法に収益向上手法、財務関連、組織体系から人事評価まで幅広く従事し、ご支援先企業の企業価値向上に努める。

FAXでお申し込み

本DMに同封しております申し込み用紙にご記入のうえ FAXにてお送りくださいませ。(担当: 櫻田) (24時間対応)

0120-964-111



WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取りいただき WEBページのお申込みフォームよりお申し込みくださいませ。

セミナー情報を下記WEBページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/041803>



# セミナー開催概要 & FAXお申込書

## 『軽中古車リースセミナー』

日時・会場	<b>日程：2019年3月26日(火)</b> <b>時間：13:00～16:30 (受付12:30～)</b> <b>会場：〒141-8527 株式会社船井総合研究所 五反田オフィス</b> (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) <small>※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、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。</small>
講師	原宿自動車 株式会社 代表取締役 尾島 正人 氏 (特別ゲスト講師) 株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部 島田裕一・渡邊功一・伴野仁信 ●船井総研モビリティ支援部とは・・・ 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 <b>32,400円</b> ) / 1名様 会員料金：税抜 24,000円(税込 <b>25,920円</b> ) / 1名様 <b>※ご入金の際は、税込金額にてお振込みください。(各会場：限定30名)</b>
振込先	<b>三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通5785867 口座名義：カ)フナイソゴウケンキユウシヨ セミナーグチ</b> <small>※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がございます。 ●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、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。</small>
お申込方法	<b>【WEBからのお申込み】</b> 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上でご確認いただけます。 <b>【FAXからのお申込み】</b> 入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。お振込いただいたにもかかわらず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	TEL: 0120-964-000(平日9:30～17:30) <b>申込専用FAX: 0120-964-111 (24時間対応)</b> <b>※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。</b> ※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：櫻田 / 内容に関するお問い合わせ：伴野 <b>お問合せ番号 No.S041803</b>

お申込み用紙

# FAX: 0120-964-111

担当/ 櫻田行

24時間 FAX受付中

【お問合せ番号No. S041803】

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)	(役職: )
ご住所	〒	ご連絡担当者	(フリガナ)	役職
参加会場	3月26日(火)五反田		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O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トレーニング・顧客データ管理チーム(TEL:06-6204-4666)までご連絡ください。
- 【個人情報に関するお問い合わせ】  
 株式会社船井総合研究所ホールディングス 総務部法務課(TEL:03-6212-2924)



※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



<お申し込みはコチラから>