車販店の経営者様必見！ **消費増税前の車販対策**

新車リースを

年間414台

販売するには秘密のコツがあった！

カーポート須坂
有限会社
代表取締役社長
亘 政典氏

人口5万人の小商圏
たった3人の営業マンで
年商4.5億円から
10億円超

秘密のコツ 詳しくは次項

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

新車リース販売 軽月々払い専門店セミナー

お問い合わせNo.S042508

TEL.0120-964-000 平日 9:30～17:30
FAX.0120-964-111 24時間対応

〒541-0041大阪市中央区北浜4丁目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：菊池

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。）→ 042508

SPECIAL INTERVIEW

カーポート須坂有限会社
代表取締役社長 亘 政典 氏

聞き手：石川 進太郎（株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部）

4WD軽中古車専門店から新車リース店に業態転換

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年ほど頑張ってまいりましたが、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、4WDの軽自動車は、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を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。

そのようなときに「新車リース販売」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2016年6月に「新車リース販売」にかじを切る決断いたしました。

展示場Before

展示場After

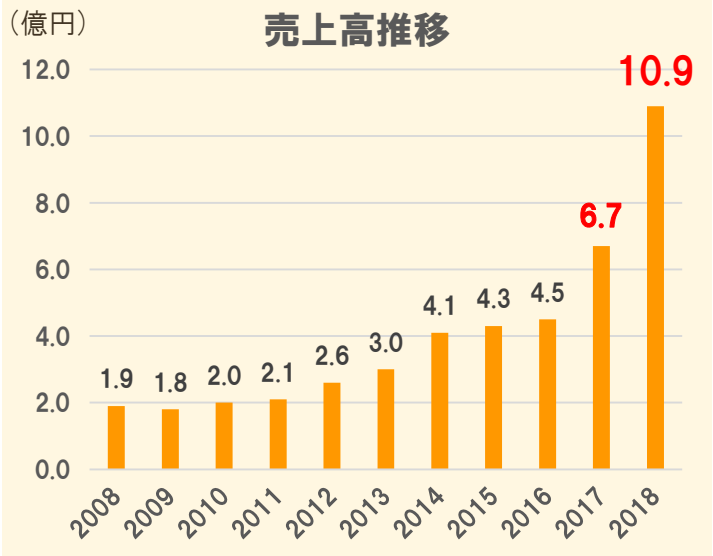
SPECIAL INTERVIEW

カーポート須坂有限会社
代表取締役社長 亘 政典 氏

リース販売参入で売上高200％超え

Q.リース販売参入後はすぐに売れましたか

参入直後は、**惨敗**でした。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。一時は、新車リースに切り替え**「失敗した！」**という気持ちでした。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カ月目によう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。さらに2018年3月には**月間73台の新車リース販売を達成し、粗利1,300万円超え**の結果となりました。2018年は新車リース販売で、**1店舗で年間414台を達成**できました。



2016年に新車リース販売をスタートし売上は200％を超えました。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。

「中古車販売店に戻そうか」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。

カーポート須坂有限会社
代表取締役社長 亘 政典 氏

営業データのデジタル管理で 月間集客100組、成約率50%超え

Q.月間100組集客できるコツは何ですか？

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。「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？*」「*どこに車を買いに行っているのか？*」「*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、毎月100組前後のお客様にご来店いただけるようになりました。

Q.成約率50%超えを維持するためのコツはありますか？

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。そのようなお客様をどれだけ「今日買いたい」と思ってもらえるかが大事です。展示車に置く車種のグレードや色、台数展示車の置き方、商談の進め方で明確にルールを作っています。中古車販売とは違った新車リース特有の商談手法を確立するのに当初は苦労しました。

今では型も明確になってきて、成約率も安定してきています。

SPECIAL INTERVIEW

カーポート須坂有限会社
代表取締役社長 亘 政典 氏

働き方改革、新卒採用と次の成長に向けた一手を打てるように

Q.今後の一手はどのような取り組みでしょうか？

新車リースをスタートしたことで、成長軌道に乗せることができるようになりました。今の売上を上げるだけではなく、将来を見据えた取り組みも着手しています。私の代になって**初めて社員総会を実施**することができました。社内一体化の第一歩です。また、**全社員にiPhoneを、役職者にはiPadを貸与**し社内のコミュニケーションのデジタル化を進めました。働き方改革の取り組みとしては、**年間休日100日以上**を実現できました。また、**営業時間の短縮**にも着手して残業を減らしたり、社内フィットネスジムの設置などにもチャレンジしています。将来への投資としては、**新卒採用をスタート**させ、次の会社の成長を担う人材を育成していきます。新車リース販売に取り組んだことで、**社内の一体化の取り組み、働き方改革やデジタル化の推進などに着手**することができるようになりました。

続きは！「新車リース販売 軽月々払い専門店セミナー」でお伝えいただきます！

ゲスト講師 紹介

カーポート須坂有限会社
代表取締役社長
亘 政典 氏

長野県須坂市に本社を構え、自動車販売･整備･鈑金塗装に取り組む。4WDの軽中古車専門店から2016年に新車リース販売に業態転換して、業績を大きく高めた。人口5万人の小商圏の中、営業マン3人で年間500台以上の販売を行っている。そのうち、新車リースでは414台販売を達成し、全国でもトップクラスの実績を誇る。船井総合研究所が主催する新車リース専門店向け勉強会「軽月々払い専門店会」にて、2018年度年間MVP賞を受賞。他の会員企業のモデルとなる取り組みが評価された。

2019年　紙上特別業績アップレポート

まだ間に合う
「増税前の駆け込み需要」を取り込み
過去最高の実績を達成させる！

新車リースで年間200台以上売るための
3つの取り組みとは？

株式会社 船井総合研究所
モビリティ支援部
リースグループ　チームリーダー
チーフ経営コンサルタント
石川　進太郎

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 モビリティ支援部 リースグループの石川進太郎と申します。これまで新車リース販売を行っている全国200社以上の会社様のご支援を通して、飛躍的に業績を伸ばされる会社様にはいくつか特徴があります。

その中でも、**新車リースで年間200台以上販売**するお店が取り組む3つの項目について、次ページから詳しくお伝えいたします。自動車販売店が業績を高めるタイミングである**「消費税増税」まで、残り8ヶ月**ほどに迫っています。新車リース販売に取り組み、増税前の駆け込み需要を自社の業績アップにつなげてください。

1. WEBを活用した集客で新車リース客を呼び込むこと
2. お客様が自社でリースを購入する明確なメリットを持つこと
3. 最新の好調店と交流を持つこと

新車リースで年間200台以上売るための

3つの取り組みとは？

1. WEBを活用した集客で新車リース客を呼び込むこと

新車リースに特化したホームページを活用して集客できていますか？

皆様の店舗ではいかがでしょうか？もしまだ新車リースに特化したホームページを活用した集客に着手できていないお店があれば、それはチャンスロスをしています。また、残念ながら新車リースで上手に集客ができるとはいえないでしょう。

年間200台以上販売できるお店は、**新車リースに特化したホームページを活用**して、集客しています。WEB広告をかけることで、月間30件以上の問い合わせを獲得し、**月間10台程度をWEB集客から販売**するお店もあります。認知度が高まるにつれて、ネットでの検索ボリュームも増えています。リースを求めるユーザーが来店前にWEBから問い合わせをして、来店・成約につながる例が増えています。

2. お客様が自社でリースを購入する明確なメリットを持つこと

あなたのお店で新車リースを購入すると
ユーザーにとってどのようなメリットがありますか？

上記の質問に対して、「特にない」、または「新車だから、どこで買っても、ほとんど一緒でしょ？」というような回答しかできないお店は、残念ながら新車リース販売に苦戦しているでしょう。

新車リースに取り組むお店はここ数年で非常に増えています。新車リースに取り組む組織やフランチャイズは20グループ以上あり、皆様のお店の周りにも、たくさんあるのではないでしょうか？その中で、**あなたのお店でリースを購入するメリット**を、どれだけ用意できるかが勝ち残るカギとなります。もちろんリース料金を低価格で提供できるということは大事ですし、成約プレゼントを用意することも重要です。

それ以外にも、リースを購入することでユーザーにとって維持費の低減につながったり、苦労が解消したりするサービスを付加しているお店があります。このようなお店は2019年も新車リース販売で勝ち残るお店を言えます。

3. 最新の好調店と交流をもつこと

全国で年間300台以上、
単独店舗で新車リース販売に
成功しているお店はご存知ですか？
実際に見に行ったり 話を聞いたりしましたか？

上記の質問に、答えられなかったり、「そういえば、最近、見に行ってないな」という経営者が多いのではないでしょうか。新車リース販売でも、全国のモデル企業を知り、その取り組みを知っておくことは必須です。

ここ数年、新車リースの参入企業が多く、競争が激しくなっています。**少なくとも3ヶ月に1回は、集客方法や商談方法を、最新の事例を参考にやり方を変えることが大事**です。

前述したカーポート須坂有限会社様は、新車リース販売が伸びていると聞くと、長野県須坂市の拠点から、沖縄の店舗まで直接視察をしたりと、常に情報収集をし、全国の好調店と交流を深めています。

※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。

レポートをお読みの熱心な経営者であるあなた様へのご招待状

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「新車リース販売の成功事例紹介セミナー」を

ご用意しました。

消費税増税の駆け込み需要対策

新車リース販売 軽月々払い専門店セミナー

2月27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、現場主義に基づく、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。

前述のスペシャルインタビューでご紹介した

カーポート須坂有限会社（長野県）

代表取締役社長　亘 政典 氏 に

ご登壇いただくことが決定しました。

レポートをお読みの熱心な経営者であるあなた様へのご招待状

セミナーでは、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. 成約率50%にするための手順を大公開！
2. 成約率を高める車種比較コーナーと展示場の商談ストーリー作りとは？
3. 効果の高いロープレ勉強会の具体的な内容とは？
4. 購入イメージをつけるための展示車、車内POPとは？
5. 野立て看板の最新成功事例は？
6. 最新集客企画はコレ！すぐに使える販促企画とは？
7. チラシ？フリーペーパー？WEB？費用対効果の高い媒体と力を入れるべき媒体は？
8. 既存顧客へのハガキ・DMの成功事例はコレ！
9. WEB集客で月間50件以上の問い合わせを獲得する方法とは？
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45万円超のモデル企業の粗利内訳とは？
14. 店内商談でスムーズにリース審査につなげるPOPはコレ！
15. 現金や残クレと比較して新車リースがオススメな理由POP
16. リース商談をスムーズに進める魔法のアプローチブックとは？
17. メンテナンス入庫客からの代替え提案ツールの成功事例
18. 新車リース店の営業集計表はコレを使う！
19. グーグルドライブで商談管理を効率的に行う方法はコレ！
20. 増税前に取り組むべき新車リース販売の方法と今経営者が決断することとは？

最後に、車販店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名様当りわずか30,000円(税別)のみとしました。時流ビジネスである新車リース販売の成功事例を、当日は時間が許す限り、余すことなくお伝えします。

今回は1会場のみの開催となっており、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。注目度の高い新車リースセミナーは、毎回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、新車リースで年間414台を販売した亘社長のお話が聞ける機会です。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。

株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部
リースグループ チームリーダー
石川 進太郎

VOICE 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！
2～3年目も好調を維持しており、今年は新車リース年間500台販売のペースです！

株式会社カークリニックアキヤマ（埼玉県） 代表取締役社長 穐山 洋之 様

当社は整備工場として車販に取り組んでいましたが、8年間に苦戦していました。それが新車リースを取り組んで一気に車が売れるようになり、販売台数が約10倍の年間500台以上売れるようになりました。販売部門の粗利も1億円を突破しました。
整備工場として生き残る会社になるために新車リースを導入して良かったです！

無料メールマガジン
購読者募集！

20年以上のコンサル実績！
国内最大級の自動車業界向けコンサルファームの
業績アップのノウハウ公開中！

毎週月曜日 配信中

コンサルティング現場における成功事例や、
業界最新情報を配信いたします。
最短・最速で業績アップを目指す経営者様は
必読のメールマガジンです。

▼ご登録はこちら（無料）

【1分で登録完了！今すぐご登録ください】
①お手持ちのスマートフォンでバーコードを読み取る
②HPにアクセスし、メールアドレスを入力する
※メールアドレス以外の個人情報は必要ありません※

サイトURL：http://www.kuruma-biz.com/

さらに今だけ！メールマガジン登録特典

【自動車販売・整備業向け】
2019年時流予測レポート
プレゼント！！

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.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。

2.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下さい。

3.本申込み書にて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。

4.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。

5.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・データ管理チーム(TEL06-7711-1179)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
個人情報保護対策室(個人情報保護責任者代理)：齊藤 英二郎(TEL03-6212-2923)

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

※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 ☐

お問合せ：TEL：03-6212-2931（直通） 山本

開催要項

日時・会場

東京会場

2019年 2月27日(水)

㈱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

開催時間

開始 13:00 ▶ 終了 16:30

（受付12：30より）

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下さい。
また、最少催行人員に満たない場合、中止させていただくことがございます。
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、予めご了承下さい。

受講料

一般企業	税抜 30,000円（税込 32,400円）/ 1名様
会員企業	税抜 24,000円（税込 25,920円）/ 1名様

※お振込みの際は税込金額にてご入金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、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。
●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。

お申込方法

WEBからのお申込　下記QRコードよりお申込み下さい。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。

FAXからのお申込　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関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。

お振込先

セミナーご参加料は下記の口座に直接お振込み下さい。お振込口座は当セミナー専用の振込口座です。※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お振込先　三井住友銀行(0009)近畿第一支店 (974) 普通No.5785992
口座名義：カ）フナイソウゴウケンキユウシヨ　セミナーグチ

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 0120-964-000（平日9:30～17:30）　FAX 0120-964-111（24時間対応）

●申込みに関するお問合せ：櫻田　●内容に関するお問合せ：菊池

※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。

お問い合わせ NO.S042508　担当　櫻田宛

新車リース販売　軽月々払い専門店セミナー　FAX：0120－964－111

フリガナ		業種	フリガナ		役職
会社名			代表者名		
所在地	〒		フリガナ		役職
			ご連絡担当者		
TEL	（　　）		FAX	（　　）	
E-mail	@		HP	http://	

ご参加者氏名					
1	フリガナ	役職	2	フリガナ	役職
3	フリガナ	役職	4	フリガナ	役職

今、このお申込用紙を手にされている方は、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。
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。

上記課題解決に向け、今回のセミナーにご参加された方に限り、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　□その他各種研会　（　　研究会）

お申込はこちら

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.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。
2.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。
3.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。
4.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。
5.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）

ダイレクトメールの発送を希望しません □

※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。

検