

中古車販売で差別化して、地域一番店になりたい企業様向け

お店の場所を 変えずに 年間粗利4倍!!

軽中古車リース参入セミナー

開催日時 東京会場 2019年 7月2日(火) 13:00~16:30 [受付 12:30~]
(株)船井総合研究所 東京本社

講座内容&スケジュール

講座	セミナー内容
第1講座 13:00~13:20	中古車リースのコンセプト 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 モビリティ支援部において、中古車リース販売の業績アップ支援を担当する。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。「軽中古車リース専門店会」を主催しメイン講師を務める。同研究会を通して、リース販売日本一の企業作りに注力している。
第2講座 13:20~14:30 パネル ディスカッション	ゲスト講座 ゲスト講師 株式会社 ガイアスジャパン 代表取締役 岡野 茂春氏 上田高校卒業、在学中は硬式野球部に所属。東京工科大学工学部機械制御工学科卒業。理系畑を進んでいた最中、人の縁で車業界に携わる。業界の発展のために少しでも役に立てればと起業。軽中古車リースの生みの親であり、2012年より販売を開始して、現在に至る。
第3講座 14:45~15:55	軽中古車リース成功ノウハウ大公開 株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部 新村 雅也 新車リース部門と新築住宅部門にて集客・営業のマーケティングの経験を積み、モビリティ支援部に配属。中古車リース販売店と新車リース販売店の業績アップを専門とする。
第4講座 16:10~16:30	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 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

お申し込み方法

WEBからもお申込みいただけます!



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
お申込みくださいませ。

**セミナー情報をWEBページからも
ご覧いただけます!**

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/042598>



店舗の場所を
変えずに

年間 粗利

4倍

軽中古車リース参入セミナー

粗利 1億7,600万円

全ての経営数字が伸びた!!



ゲスト講師

株式会社 ガイアスジャパン
代表取締役 岡野 茂春氏

	Before	After	
売上高	2.6 億円	9.7 億円	3.7 倍
販売台数	390 台	731 台	1.9 倍
粗 利	4,200 万円	1 億 7,600 万円	4.2 倍
台当たり粗利	10.8 万円	24.1 万円	2.2 倍
社員数	9 名	15 名	1.7 倍
生産性	466	1,173	2.5 倍

● 中古車リースによる**差別化**で
売上高・販売台数アップ!

● 差別化による**価格競争回避**で
粗利アップ!

● メンテナンスパックや
オプション獲得による粗利アップ!

● 車検付きプランによる**固定客化**と
サービス粗利アップ!

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

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 24時間
対応

お問い合わせNo.S042598

お申込みに関するお問合せ：天野 内容に関するお問合せ：新村

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。)

042598

展示車30台以上の自動車販売店が、**差別化を図り、地域一番店になるためには!!**

▶ 軽中古車リース参入の4つのポイント ◀

ポイント

1

拡大するリース市場で**時流に適応する!**

企業が永続的に業績を上げていくには“**時流適応**”するか“**一番店**”になるかの2つの方法しかありません。成熟業界である自動車業界のなかでも、個人向けリースの保有台数は年々増加しています。そのような拡大する市場において、まだ中古車リースに取り組む店舗は多くありません。**早期に取り組むことで、商圏内で圧倒的なシェアを獲得**することができます。



ポイント

2

差別化による**販売台数アップ! 地域一番店へ!**

成熟業界にあっても、大規模中古車販売店の出店は加速しており、ますます競争は激しくなっています。さらに、インターネットで商品が比較できるようになった現在では価格競争に陥ります。そのような時代にあっても、近隣店舗が扱っていない**中古車リースを扱う**ことで、差別化でき、販売台数の増加につながります。**競争を避けて、地域一番店になる**ことができます。



ポイント

3

価格競争からの**脱却**と付帯品獲得による**粗利アップ!**

中古車販売の場合、お客様は購入する前にポータルサイトにて比較することが当たり前になりました。そのため、近隣店舗との価格競争が激しくなっております。しかし、中古車リースの場合、近隣店舗と比較されることがなく、**適正な利益を確保**したうえで、販売台数を伸ばすことができます。また、メンテナンスパックや保証サービスなどの**付帯品の獲得を強化**することで、**台当たり粗利アップ**を図ります。



ポイント

4

車検付きプランにより、**固定客化と車検台数増加!**

軽中古車リースは5年間のリースプランであり、車検が少なくとも2回含まれております。そのため、**車検在庫率は100%**であり、必然的に車検台数は増加していきます。お客様の奪い合いが激しくなり、どの店舗もお客様の囲い込みを強化しております。販売後の車検獲得は**収益性アップ**と**固定客化**の意味で重要となります。



このような方にオススメ!

- 中古車販売店のなかで、**差別化を図りたい**
- 中古車リースという商品で**一番店を目指したい**
- 新しい商品で、**新規のお客様を増やしたい**
- 拡大するリース市場で**販売台数を伸ばしたい**
- 車検やメンテナンス付帯の販売で、**固定客化や利益率を高めたい**
- 増加する新車リース店と**差別化したい**

ゲスト企業



長野県上田市に店舗を構える株式会社ガイアスジャパン様は、「カーライフの負担を軽減したい」との思いから、車検も税金も月々の支払い料金に含まれた定額プランである軽中古車リースを2012年より販売開始します。2018年は531台の軽中古車リースを販売しております。2016年からは同じく「カーライフの負担を軽減する」ために、新車リースの販売も開始します。中古車リースを導入した2012年の総販売台数は389台でしたが、2018年は737台まで増加しています。

全国の成功事例企業



2018年3月より軽中古車リースを開始して、初月で軽中古車リースのみの契約台数が38台となりました。2019年1～3月は総販売台数で**前年対比118.8%**となっており、台当たり粗利も以前までと比較して、5万円以上増加しております。



2017年10月に軽中古車リースに取り組み始めています。2019年1月には総販売台数が46台で、過去最高の販売台数を記録しました。2019年1～3月で販売台数は**前年対比119.8%**となっており、販売台数の増加だけでなく、販売粗利も大幅に増加しています。

日時・会場

東京会場

2019年 7月2日(火)

(株)船井総合研究所 東京本社

〒100-0005

東京都千代田区丸の内1丁目6番6号

日本生命丸の内ビル21階

JR東京駅 丸の内北口より徒歩1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ください。
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、予めご了承下さい。

受講料

一般企業

税抜 37,500円 (税込 40,500円) / 1名様

会員企業

税抜 30,000円 (税込 32,400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。また、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

FAX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上でご確認ください。
入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。お振込み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

お振込先

三井住友銀行(0009)近畿第一支店 (974) 普通No.5785994

口座名義:カ) フナイソウゴウケンキウシヨ セミナグチ

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: 天野 ●内容に関するお問合せ: 新村

※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.S042598

担当

天野苑

軽中古車リースセミナー

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 ご連絡担当者	役職
TEL	()		FAX	()
E-mail	@		HP	http://
ご参加者氏名	フリガナ	役職	フリガナ	役職
	1		2	
	フリガナ	役職	フリガナ	役職
	3		4	

今、このお申込用紙を手になされている方は、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

☐ その他各種研究会 (研究会)

【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(TEL06-6204-4666)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(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。



お申込はこちら

検

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QR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いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
- 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送

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（TEL06-6204-4666）までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】

株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課（TEL03-6212-2924）

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

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。

お問合せ：TEL:03-6212-2931（直通）担当：渡邊