

集客が増え続けるリース専門店とは

軽中古車リースセミナー

開催日時 東京会場 2019年 **9月27日(金)** (株)船井総合研究所 東京本社
13:00～16:30 [受付 12:30～]

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」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/050922>



いま、集客が増え続ける 軽リース専門店を知っていますか？

業績好調店続々！

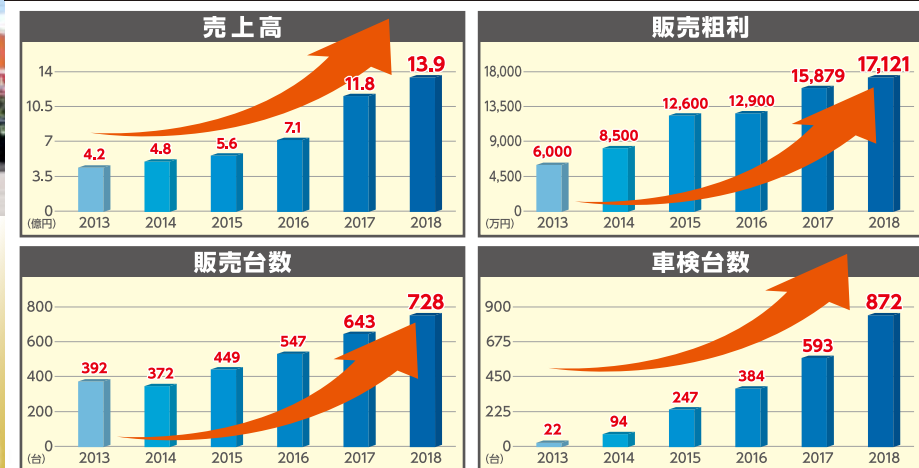
- 6月の販売台数 **80台**！
1～6月の販売台数の前年対比 **120%**！
(株式会社ガイアスジャパン様@長野県)
- 1月の販売粗利は **1,530万円**！
前年対比 **190%**！
(原宿自動車株式会社様@群馬県)
- 1月の販売台数は **43台**で過去最高実績！
1～6月の販売台数は前年対比で **120%**
(有限会社松下モータース様@大分県)



業績拡大中！



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



主催 明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken 軽中古車リースセミナー お問い合わせNo. S050922
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 平日 9:30～17:30 TEL 0120-964-000 FAX 0120-964-111
お申込みに関するお問合せ：櫻田 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。)→ 050922

増税後も業績を伸ばし続ける 軽中古車リースのビジネスモデルとは

商品コンセプト

- ①「もう車にお金をかけないでください」というキャッチコピー
- ②お客様のカーライフにかかる負担を軽減し、生活の質向上をサポートするという想いが原点
- ③従来の中古車販売店ではなく、お客様の不安を解消し、満足・感動を最大化できる車屋さんとなる

商品の特徴

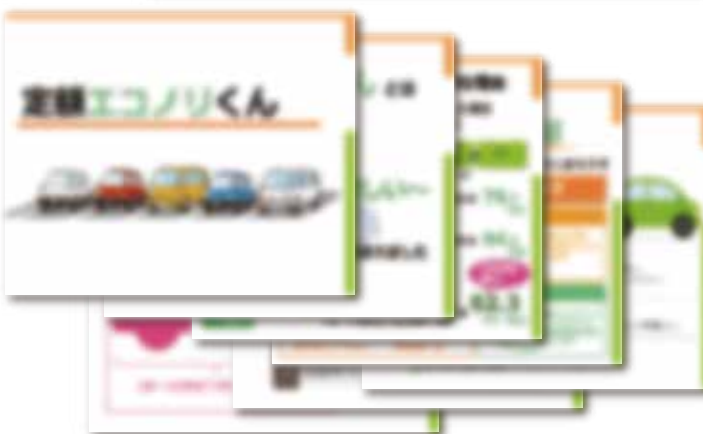
- ①軽中古車で5年間のリース契約を結ぶ
- ②すべて軽自動車、初度登録5年未満、走行距離5万km以下
- ③月々の支払料金は税込4,980円から乗ることができる(ボーナス時:32,400円)
- ④車両本体、諸費用、自動車税、車検代、メンテナンス代(オイル交換10回・エレメント5回)が含まれる

このセミナーでしか聞けない情報満載!

1 仕入商品・売れ筋商品

- 仕入や商品構成はどのような車種、年式、走行距離となっているのか
- 商品ごとにどのようなプライス設定をしているのか
- 実際にどのような車種・プライスが売れているのか

販促物や商談ツールも大公開



2 集客方法

- どのような販促媒体を活用しているのか
- チラシはどのようなデザインとなっているのか
- WEB集客はどうしているのか

3 営業方法

- どのような商談をしているのか
- どのような商談ツールを使用しているのか
- 台当たり粗利はどのくらいか

全国の導入店舗の事例

株式会社ガイアスジャパン (長野県)

「お客様のカーライフの負担を軽減したい」という岡野社長の強い想いの元、まだ個人向けリースが浸透していない2012年より着手し、オリジナルのビジネスモデルになっている。**2018年度は737台の販売実績でそのうちの90%がリース販売である。**リース販売強化により車検台数は**5年間で22台から872台**まで伸びている。また、販売粗利も**台当たり粗利平均23万円**で年間1億7000万円と順調に業績を伸ばしており**今期は売上、営業利益ともに過去最高を見込んでいる。**



代表取締役
岡野 茂春氏

原宿自動車株式会社 (群馬県)

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1～6月は総販売台数で前年対比115%となっている。特に1月は販売粗利で1,530万円となり、前年対比190%であった。**



代表取締役
尾島 正人氏

有限会社松下モータース (大分県)

軽39.8万円専門店から軽中古車リース専門店に業態転換した。**2019年1～6月で販売台数は前年対比120%であり、特に1月は46台で過去最高を記録した。**販売の台あたり粗利も伸び、2019年は全社で年間1.2億円の売上総利益を見込む。



代表取締役
松下 幸之助氏

株式会社インディオ富山 (富山県)

2019年6月より低価格の中古車販売店から軽中古車リース専門店に業態転換した。大型の店舗看板を設置して、集客・販売台数増を図る。



代表取締役
岩崎 孝氏

株式会社加藤自動車相談所 (徳島県)

2019年6月より軽届け出済み未使用車店から軽中古車リース専門店に業態転換した。新車リースも扱うことで新車・中古車のリース専門店として集客・販売増を図る。



代表取締役
加藤 健司氏

株式会社ネクスト (福岡県)

新車リース・レンタカーを取り扱う店舗に軽中古車リース業態を付加した。WEB販促に注力しており、**2019年4月には一台あたり1万円程度の販促コストでの販売実績を残した。**2019年夏には店舗移転を実施し、規模拡張・展示場付加による販売台数増を見込む。



代表取締役
渡部 雅孝氏

去年のセミナーの様子

商圏内1社しか導入できませんので、お早めに申し込みください。



日時・会場

東京会場

2019年 9月27日(金)

(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、お申込み後速やかをお願いいたします。
- 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.5785602

口座名義:カ) フナイソウゴウケンキユウシヨ 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

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: 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.S050922

担当 櫻田宛

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。
勉強熱心なあなたは現在、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。

QRコード

お申込はこちら

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

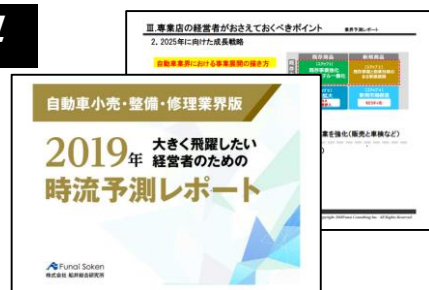
※メールアドレス以外の個人情報はありません※

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