

参入1ヵ月で結果が出る! 新車 × 低金利 専門店

オートビジネス
経営研究会

新車低金利専門店会研究会

2019年

説明会のご案内

東京

11/12(火) 限定10名

日時:2019/11/12(火曜) 10:30~12:00

会場:船井総合研究所 東京本社 (受付開始 10:00~)

費用:参加費無料

締切:11月8日(金)17:00



株式会社船井総合研究所では、以前に弊社の勉強会にご参加いただいていた企業様向けに限定で新車低金利専門店会の研究会説明会を開催することに致しました。

説明会では、新車を低金利ローンで販売する“新車低金利業態”と弊社主催の研究会についてご説明いたします。全国の成功事例をもとに業態参入のポイントを学ぶことができます。

新車を販売したくてもノウハウがなかった企業様、弊社研究会にご興味のある方など、是非ご参加ください。

内容	詳細
受付開始 10:00	事前申し込みをお済ませの上、会場にお越しください。
第1講座 「新車低金利業態とは」 10:30~11:15	全国のモデル事例をもとに“新車低金利業態”を徹底解説 ・新車×低金利専門店の成立条件は？ ・必要な人員と店舗面積、在庫数は？ ・集客のポイントは？
第2講座 「研究会の活用方法」 11:15~11:50	研究会に参加して業績を伸ばされている企業様をご紹介 ・業績を伸ばされている企業様とは？ ・研究会の講座内容を一部ご紹介 ・研究会に入るメリット
ご案内 11:50~12:00	・説明会にご参加いただいた皆様への特典について

新車低金利専門店会 研究会説明会

お問い合わせNo. S053341 / K040822

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Token

TEL: 03-6212-2931

平日
9:30~17:30

FAX: 03-6212-2204

24時間
対応

株式会社 船井総合研究所 〒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

お申込みに関するお問合せ: 山本 内容に関するお問合せ: 石田

いま、新車低金利専門店が注目されている理由はここにあります

秘訣①

「気に入った**新車**に**負担**を少なく乗っていただきたい」がコンセプト



中古車販売のジレンマを反面教師 中古車販売店が始める新車販売の新しいカタチ

- Ex. 勝てる軽自動車に絞り込んだことが良かった
- Ex. 在庫資金を抑えられるから、参入リスクにも悩まなかった

【見どころ】：中古車販売店が新車？本当は、売れたかったが中々攻略できなかったことをどのように参入していったのか
また、店舗づくり、ツール関係、在庫の調達、人材育成など実施してわかったリアルなこともお伝えします

説明会では、「中古車販売店でも新車に参入する方法」のポイントを解説させていただきます。

秘訣②

ローン金利**1.9%**での差別化。そこに焦点を当てた

1番化を実現するために、 大手企業が戦わない戦略を徹底！

- Ex. 「金利」を最安値にして、消費者の悩みを解決
- Ex. 資金力の勝負ではなく、自社で勝てる場所で戦ったこと

【見どころ】：低金利は、メーカー・ディーラーも推奨しています。それは、限定金利や限定車種だけの短期的な戦略です。
そこで、「いつでも」「どの車種」でも低金利で販売できるように、信販会社や新車価格の交渉を実施しました

説明会では、「ビジネスモデル設計」のポイントを解説させていただきます。

秘訣③

新車専用サイトを立ち上げ、**デジタル集客**で制す。

ネット時代にあった業態 時代に合った集客手法は、強い

- Ex. “新車を安く買いたい”お客様に対してネット集客を実施
- Ex. ターゲットが明確だからこそ、問い合わせが増える

【見どころ】：ネット集客は、「ターゲット」×「スマホ対策」がポイントです。新車を安く買いたい、ローンで買いたいお客様にターゲットを絞り込み、広告をかけたこと。販売車の70%以上はスマホ経由です。

説明会では、「WEB集客」のポイントを解説させていただきます。

皆様と共に新車低金利業態の未来をつくる研究会

オートビジネス経営研究会

新車低金利専門店会

新車低金利の専門店で高収益な企業体を目指す経営者向けの
業績アップのための継続的なサポートを提供する勉強会です。

新車低金利専門店会について

- ①新車低金利業態とは
- ②新車低金利専門店会のご紹介
- ③会員様限定7大サービス
- ④よくあるお問い合わせ
- ⑤開催スケジュール
お問い合わせ先・担当コンサルタントのご紹介

新車低金利業態とは!?

新車低金利業態とは

■新車低金利業態のまとめ

- ・新車を低金利オートローン0.9～1.9%で販売、金利手数料で差別化
- ・WEB集客中心で狙った客層に直接アプローチ、無駄なコストを抑える
- ・低投資、少人員で参入&収益ビジネス化が可能
(敷地300坪程度、在庫20～30台、台あたり粗利20万円)

■参考資料

- ・業態コンセプト、特徴、成立モデルなど、研究会テキストを一部ご紹介

コンセプト：気に入った新車に負担を少なく乗っていただきたい

■買い方の比較

低金利ローン	通常ローンの金利を下げ、支払回数を増やすことで月々の負担を軽減
現金一括購入	自由に使えるお金が手もとに200万円以上ある人のみ
残価設定型クレジット	残価など仕組みが複雑、頭金・ボーナス払いが必要な場合も
通常ローン	分割払いは理解しやすいが、手数料を含める総額が高くなる
リース	月々一定額で車に乗れるが、金利などは明示されていない

■軽自動車（1.9%・120回 VS 3.9%・60回）

	低金利ローン	ディーラー
車両価格	2,000,000円	2,000,000円
金利	1.9%	3.9%
分割	120回まで	60回まで
総額	2,197,591円	2,204,571円
月々	18,300円	36,700円

■普通車（1.9%・120回 VS 2.9%・60回）

	低金利ローン	ディーラー
車両価格	3,000,000円	3,000,000円
金利	1.9%	2.9%
分割	120回まで	60回まで
総額	3,296,386円	3,226,371円
月々	27,400円	53,700円

車輛の値引きを抑えることができ、諸費用・バック、オプションの販売で利益を出すことができる

■成立要件

差別化要素	成立条件項目	新車低金利（新車販売のみ）
規模	敷地面積	300坪程度
	在庫台数	20台程度
販売	モデル販売台数/年	300～500台
	月間販売台数/月	20～40台
	台あたり粗利	20万円
	年間粗利	6,000～10,000万円

新車低金利専門店会のご紹介

■研究会に参加されているのはこんな企業様

- ・元々中古車販売を行っていたが、市場の低下で新車販売に変更された企業様(千葉県 S社様)
- ・中古車販売では圧倒的一番店ではあるが、なかなか伸ばせなかった新車販売にチャレンジし、業績を伸ばされている企業様(埼玉県 T社様)

■本研究会でお伝えしたいポイント

低金利を武器に新車販売台数を地域トップクラスに伸ばしたい企業様が一堂に会し、質の高い情報交換を行えます。

船井総研からもWEB集客を中心に業績アップに直結する販促手法、店づくり、営業手法、収益力アップ施策に関する最新事例をお伝えします。

■本研究会の理念

- ・新車低金利専門店の最新事例、成功ノウハウを共有する。
- ・全国の新車低金利専門店の数値と比較することで、自社の課題を明確にし、永続的に発展する地域一番企業作りを目的とします。

■1日の講座スケジュール

第一講座(10:30～11:00):最近の事例より

第二講座(11:10～12:00):業績アップ講座

第三講座(13:00～14:30):モデル店事例紹介講座

第四講座(14:40～16:20):情報交換会

■参加料金

入会金(税抜) 50,000円 / 初年度のみ

年会費(税抜) 240,000円

会員限定のサービスは次ページへ

◆会員限定7大サービス！！◆

1. 業績アップ勉強会の内容を復習できる**動画講座**を共有

◇例会講座の動画と情報交換会の議事録をお届けします。参加しただけで終わらせず、ご自身の復習や、社内での共有に活用することで学んだ内容を実行に移せる可能性がますます高まります。

1. 福井県内4万戸専門店の方向性

2. 業績の向上

	2008年～2011年	2012年～2015年	2016年～
店舗数	3000～4000	5000～10000	7000～20000
法人	0	0	▲
販促媒体	チラシ中心	チラシ・ポスター・看板・TV	チラシ・ポスター・看板・TV・SNS・メール・DM
合戦力	無敵100%	無敵100%	無敵100%
店員数	10名～20名	20名～50名	50名～100名
店舗長	店員から選出	店員から選出	店員から選出
店舗長	店員から選出	店員から選出	店員から選出
出店地	都市圏外	都市圏外	都市圏外
アフターサービス	あり	あり	あり
一歩化の内容	店舗長・店員・顧客・商品・サービス	店舗長・店員・顧客・商品・サービス	店舗長・店員・顧客・商品・サービス

39% 39% 39% 39% 39%

遠方で毎回参加するのが難しいという企業様にも講座の内容を動画でご確認いただけるようにしております。

2. 特別金利**1.9%**で加盟店契約が可能

◇船井総研のパートナー会員のクレジット会社さまのご協力のもと低金利販売を実現するための**特別金利のご提供が実現**しました。これまでクレジット会社さまとの金利交渉に悩んでいた皆様にも、ご利用いただけます。

3. 成長企業の仕組みを体験できる『繁盛店視察クリニック』参加

◇各地域の注目企業を見て回るバスツアーで、経営者のための勉強法です。実際の店舗見学や、アポイントが困難な社長のインタビュー等を通じ、他では決して知ることのできない成功のノウハウを学んでいただけます。会員様からも大好評なプログラムです。（※参加料金は別途）



◆会員限定7大サービス！！◆

4. 会員限定の業績アップレポート『オートビジネス通信』配信

◇業界専門のコンサルタント達による会員限定の現場最前線レポート、ピックアップ企業紹介、粗利アップ手法や採用戦略についてなど、読むだけでためになる情報満載のオートビジネス通信を無料配信します。



5. 業界の熱心な経営者が集う『会員総会』への参加

◇船井総研モビリティ支援部のコンサルタントやゲスト講師による会員限定のセミナー、会員企業の先進取り組み事例の発表、そして優秀企業の表彰式や、懇親会等も行います。船井総研オートビジネスグループの全会員様が集い、業界トップクラスの経営者同士の交流の場ともなる大変貴重な機会です。



6. 情報提供サービス『FUNAIメンバーズPlus』

◇会員専用サイトで経営に役立つ情報を提供しております。

- ①NEWSLETTER(毎週木曜日更新)、②BOOKLET「FUN」(奇数月更新)、③音声コンテンツ「FUN AUDIO」(偶数月更新)、④会員割引サービス※

※DVD・CD・マニュアル商品を20%OFFでご購入いただけます。(一部、割引対象外あり)

7. 研究会全国大会(経営戦略セミナー)へご招待(2日間)

◇船井総合研究所が創業当時から開催している歴史あるセミナー。年一回、研究会会員が一堂に会する研究会の全国大会です。

2018年も全国から5,000人以上の方々にお来場いただきました。

※研究会にご入会いただくと会期3日間の内、2日間無料でご参加いただけます。(3日間参加の場合は追加1日分は有料となります)

よくあるご質問はこちら

◆よくあるお問い合わせ◆

Q1. どのような会社が参加しているのですか？

A1. 整備業出身ではじめて販売をスタートされる会社から、販売をメインに行っておりこれから整備に力をいれる会社まで幅広くご参加いただいています。

Q2. 入会の基準はあるのでしょうか？

A2. 特別な基準はありません。前向きで勉強熱心な経営者様であればご参加可能です。ただし、すでに船井総研がご支援させていただいているエリアによってご入会をお断りする場合がございます。予めご了承ください。

Q3. 事例発表をする程の取り組みをしていないのですが？

A3. だからこそ、参加する価値があるのです。多くの会員さんはその様な状況を変えるべくこの勉強会に参加しています

Q4. どうしても参加できない日程の場合は？

A4. どうしても欠席の場合にはテキストと合わせて議事録をお送りしていますのでそちらをご確認ください。結構です。

Q5. サービスの「FAX・電話での個別相談」はどのように申し込むの？

A5. メール、電話、FAXでご連絡ください。対応にお時間をいただく場合もございますので予めご了承ください。

Q6. 期中退会は可能ですか？

A6. ご入会后1年間は不可となります。その後は規程に基づきご連絡くだされば退会可能です。

Q7. 社員を連れてきても良いの？

A7. 基本的には経営者、経営陣の参加とさせていただいておりますが、事前にご連絡をいただければ社員の方の参加も可能です。

※追加参加1名につき別途20,000円(税抜)ご負担いただきます。

2020年度開催スケジュール

■通常例会

2020年1月20日(月)…… 例会 船井総研五反田オフィス
2020年3月16日(月)…… 例会 船井総研五反田オフィス
2020年5月18日(月)…… 例会 船井総研五反田オフィス
2020年10月19日(月)…… 例会 船井総研五反田オフィス
2020年12月10日(木)…… 会員総会 船井総研五反田オフィス

■経営戦略セミナー

2020年8月19日(水)～21日(金)

■繁盛店視察クリニック

2020年4月・2020年10月：日程が決まり次第ご案内致します。

※繁盛店視察クリニックへの参加は別途費用がかかります。

お問い合わせはこちら

ご不明な点は、お気軽にお問い合わせください。

株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 山本宛

TEL:03-6212-2931 FAX:03-6212-2204
(平日9:30～17:30) (24時間対応)

～担当コンサルタントのご紹介～



モビリティ支援部
マーケティングコンサルタント
石田 星斗

WEBマーケティングを得意とし、自動車販売店の集客をサポートしている。
反響の出るサイトの作り方、WEB広告を運用し店舗全体の成約台数UPに貢献。
現在は、新車低金利業態の立ち上げに尽力している。

TEL:07023215687 Mail:h-ishida@funaisoken.co.jp

新車低金利専門店会 研究会説明会 お申し込み用紙

日時・会場のご案内

日時：2019年11月12日（火）10：30～12：00（受付：10：00より）

会場：（株）船井総合研究所 東京本社（JR「東京駅」丸の内北口から徒歩1分）
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階

- 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、その際は担当者からご案内させていただきます。
- 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兼ねますので、ご了承ください。
- 万一、開催4営業日（土・日・祝除く）前までに担当者より連絡がない場合は、下記へご連絡ください。
- 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。

お試し参加 お申し込みの流れ

①お申し込みシートにご記入



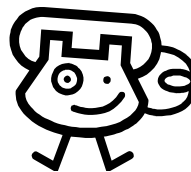
下のお申し込み用紙
にご記入ください。

②FAXでお申し込み



24時間受付OK！
記入もれにご注意

③弊社からご連絡



事務局または担当者より
お電話かメールにてご
連絡いたします。

④当日ご参加ください！



当日、10：30までに会場へ
お越しください！

FAXお申込用紙【新車低金利専門店会 研究会説明会】お問い合わせNo. S053341 / K040822				TEL:03-6212-2931 (平日9:30～17:30) 担当/山本	
フリガナ		フリガナ		役職名	
貴社名		代表者名			
		フリガナ		役職名	
		ご参加者名			
ご住所	〒				
メール					
TEL		FAX			
年商		社員数		人	
		億円			

※1社1名1回限り無料でご招待いたします。

※経営者向けの研究会ですので、経営者様のみのご参加とさせていただきます。

※既存会員様、または先にお試し参加をお申し込みの企業様と商圏バッティングしている場合、ご参加をお断りすることがございますので、あらかじめご了承くださいませ。

【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。

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領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）

検

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。

ご記入後、このままFAX送信してください

FAX: 03-6212-2204（24時間対応）／山本宛