

来たる人口減少時代の解決策

脱・競争



コンセプト
訴求店舗で

販売粗利

営業
4名で

年間

812台販売!

粗利

2億円!

3.4倍!

開催日 2020年2月27日(木) 軽中古車リース参入セミナー

販売台数

392台 (2013年)

812台 (2019年)

販売粗利

6,000万円 (2013年)

20,580万円 (2019年)



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

成功の秘密はここにある

商品

「月々コミコミ4,980円から乗れる」という「買い方」で近隣店舗と差別化する

集客

「車にかかる負担を軽減する」というコンセプトを訴求し、来店数を伸ばす

営業

営業スタッフ全員が業界未経験者でも販売できる仕組みがある

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

軽中古車リース参入セミナー

TEL 0120-964-000

平日 9:30~17:30

FAX 0120-964-111

お問い合わせNo.S056786

24時間
対応

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：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。) → **056786**

スペシャルインタビュー



中古車業界において、価格競争は益々進み利益の獲得が厳しくなっております。そのような状況でも、業績を伸ばし続けている経営者様をご紹介します。

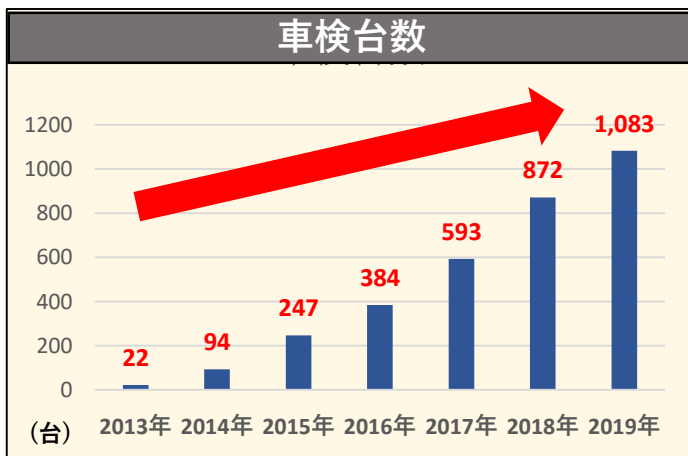
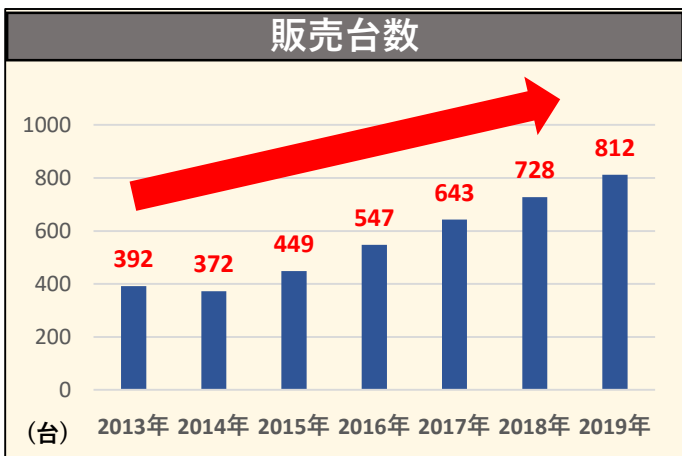
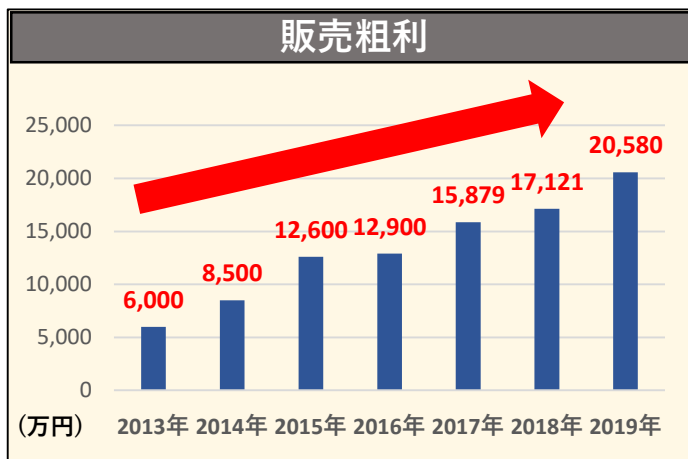
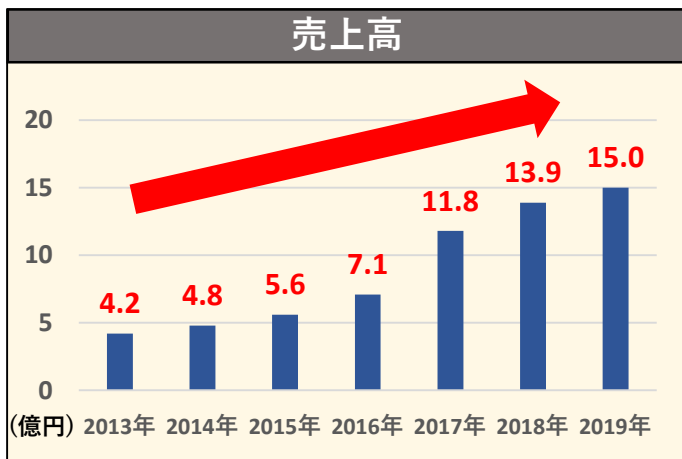
株式会社ガイアスジャパン様は「車にかかる負担の軽減」をコンセプトに、中古車リース事業で業績が伸びております。

株式会社ガイアスジャパン
代表取締役 岡野 茂春 氏

会社概要

長野県上田市に拠点を構え、2012年より「軽自動車が月々コミコミ4,980円から乗れる」という軽中古車リースのビジネスモデルの販売を開始した。「お客様の車にかかる負担の軽減」をコンセプトに販売台数・粗利を伸ばし続けている。

業績推移



スペシャルインタビュー

「月々コミコミ4,980円」の軽中古車リースとはどのようなビジネスモデルですか？

(岡野社長)

車は購入して終わりという商品ではなく維持費用が常に掛かります。今や1人1台所有する時代になり、車両の購入費用と維持費用を含めたトータルコストは、家計において相当な負担になっています。

そこで『カーライフの負担を軽減したい』そんな思いから誕生したのが5年間月々4,980円で乗ることができる中古車リースです。車両は、

①すべて軽自動車、②初度登録5年未満、③走行距離5万km未満の条件に限定してリース期間は5年間で契約を結んでいます。月々料金のなかには①車両価格、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回分の金額が含まれます。お客様の車に関する負担軽減を最優先に考え、信販会社さんとの話し合いの末、このモデルを実施することができました。



なぜ、軽中古車リースを販売するようになったのですか？

(岡野社長)

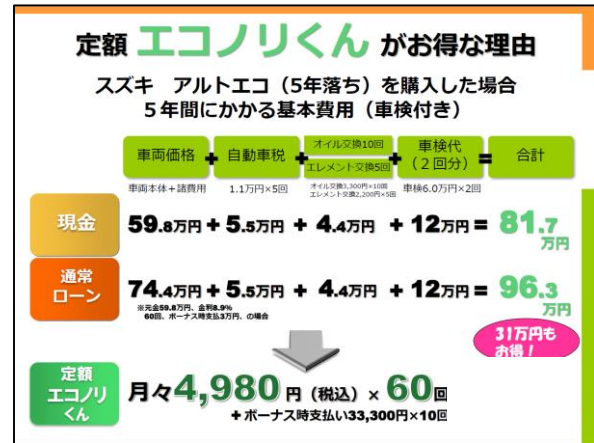
私は会社を創業する前のサラリーマン時代はまったく異業種の会社で仕事をしていました。その際、私自身、若いときにお金に苦労することがあり、車検やメンテナンスなどの車の維持費が払えないということが少なからずありました。そのため、消費者の目線で考えると、「なんで車の維持費はこんなにお金がかかるんだ」という思いがありました。そのような経緯があったため、**「車は極力安く乗りたい」「車検などの負担が一気に来るのを避けたい」「とにかく維持費を安くしたい」という需要が間違いなくあると確信**していたのです。今の時代は、消費者の所得も年々下がっていますし、車に対してお金をかける方々もだんだん減っています。しかし、私どもの地域柄、どうしても車が必要だというお客様はいなくなるのが無いため、どうしたらそのお客様に喜ばれるかなどを考え抜いた末、このような軽自動車の中古リースの売り方を生み出すに至りました。

スペシャルインタビュー

コンセプトにしている「車にかかる負担の軽減」とは どういうことですか？

(岡野社長)

負担については、金銭的負担以外に、精神的負担や時間の負担も軽減もしたいと考えています。具体的には「車検費用がどのくらいかかるかわからないので不安」「何かあったときにどこのクルマ屋に行けばよいかわからない不安」「どこでメンテナンスをすれば良いかわからない不安」ということを意識しています。時間負担の軽減とは「オイル交換などのメンテナンスの待ち時間の短縮」「なにかあったらあのお店に行けば良いと決められる判断の短縮」などを指します。私はこれらの負担を極力軽減させたいという思いがあり、従業員にもこのことを徹底しております。「自店は車を販売する会社ではなく、お客様のカーライフの負担を軽減する会社である」と何度も伝えていきます。このことが、私たちがビジネスをする上でのすべての機軸になっております。5年間何回も来店していただけるお客様との関わり方が会社の発展にとって、とても重要だと感じており、おかげさまで「連絡がとれなくなる」、「他社で車検や乗り換えをされる」といったことがほとんどないのが現状です。



販売開始当初はどのような実績でしたでしょうか？

(岡野社長)

軽中古車リースは2012年に既存の中古車販売と一緒にスタートしました。**初年度、軽中古車リースだけで年間契約台数が166台になり、手ごたえを得ることができました。**



その後、店舗自体を専門特化させて、車両や店構え、販促物、ツール、お客様に伝えることもすべて統一をしたことで営業スタッフも商談がしやすくなりました。

スペシャルインタビュー

どのような方法でお客様を集客しているのですか？

(岡野社長)

軽中古車リースを始めたときからチラシ販促を欠かさず行っています。新聞折込はまだ反応があるの？と疑問に思う方もいらっしゃると思いますが、当社ではあるチラシが転機になりました。

「もう車にお金をかけないで欲しい！」をメインキャッチコピーにし、当社の理念を記載した文字型チラシを配布するとお客様の来場が一気に増えました。どんな販売店なのか疑問に思っている方に対して、真摯に想いを記載したことが良かった要因なのだと思います。

もう車にお金をかけないで欲しい!

私たちは、「定額エコノリくん」という日本発の新しい車の方で、少しでも節約にお役に立てればと考えています。

書いて入ってかかってくるお金の負担がかわりますよ。多くの人が、定額お支払や定額リースで喜び出展で喜んでくださっています。

「定額エコノリくん」とは、最新の購入費用や納付・自動車税・メンテナンス費用を月々定額9,880円でお支払いいただく方式です。

「定額エコノリくん」は、平均的な車種以上の高品質車種を標準的な走行距離5万キロ以下でお持ち帰りいただけます。

月々定額の負担は少ないので、カーライフにかかる費用をあらかじめ定額で済ませ、実際の費用で驚かなくて済みます。

最新車種で乗り換えも、それが「定額エコノリくん」です。

今後、車種の上昇や運転手のアップなどにより定額が変更されます。最新車種は必ずしも、最新に限りません。お支払いの負担を減らしていきます。

お客様のカーライフの負担を軽減するためにどうしたらいいかというように悩んでいる方の悩みを解決するために定額エコノリくんをご用意しています。

そこで定額エコノリくんを、お客様の負担を減らすために、様々な方法を検討してまいりました。そして、最新の車種を標準的な走行距離で、平均的な車種以上の高品質車種を標準的な走行距離5万キロ以下でお持ち帰りいただけます。

私たちは「定額エコノリくん」を、お客様のカーライフの負担を軽減することに貢献していきます。

プロシエの選定は、

1. 私たちがプロシエの選定は、お客様のカーライフにおける「負担の軽減」と「満足度」を最大限にすることです。
2. クラウドは実用性でもっとも重要です。「欲しい」と「安心」を両立させることが私たちの目的でもあります。
3. そのための選定は、(車種)「定額エコノリくん」にすることで、お客様の負担を軽減し、最新の車種を標準的な走行距離で、平均的な車種以上の高品質車種を標準的な走行距離5万キロ以下でお持ち帰りいただけます。
4. お客様にとって経済的、最終的に負担を減らすためにカーライフを提案します。
5. 私たちは、最新車種、最新車種、最新車種を標準的な走行距離で、平均的な車種以上の高品質車種を標準的な走行距離5万キロ以下でお持ち帰りいただけます。

「もう車にお金をかけないで欲しい!」
そんな思いで「定額エコノリくん」を提案しました。

また、月々定額1万円以下の負担設定を実現するため、必ずお客様の負担が軽減されるように、最新の車種を標準的な走行距離で、平均的な車種以上の高品質車種を標準的な走行距離5万キロ以下でお持ち帰りいただけます。

私たちは、最新の車種を標準的な走行距離で、平均的な車種以上の高品質車種を標準的な走行距離5万キロ以下でお持ち帰りいただけます。

「定額エコノリくん」で、少しでも節約にお役に立てればと考えています。

代表取締役 岡野茂春

2013年のチラシ例

**今スマホより安く
車に乗る時代に。**

月額定額 **4,980円** 税込
基本月額は4,980円(税込)です。

出費は突然に。

「定額エコノリくん」は、最新の購入費用や納付・自動車税・メンテナンス費用を月々定額9,880円でお支払いいただく方式です。

「定額エコノリくん」は、平均的な車種以上の高品質車種を標準的な走行距離5万キロ以下でお持ち帰りいただけます。

月々定額の負担は少ないので、カーライフにかかる費用をあらかじめ定額で済ませ、実際の費用で驚かなくて済みます。

最新車種で乗り換えも、それが「定額エコノリくん」です。

今後、車種の上昇や運転手のアップなどにより定額が変更されます。最新車種は必ずしも、最新に限りません。お支払いの負担を減らしていきます。

お客様のカーライフの負担を軽減するためにどうしたらいいかというように悩んでいる方の悩みを解決するために定額エコノリくんをご用意しています。

そこで定額エコノリくんを、お客様の負担を減らすために、様々な方法を検討してまいりました。そして、最新の車種を標準的な走行距離で、平均的な車種以上の高品質車種を標準的な走行距離5万キロ以下でお持ち帰りいただけます。

私たちは「定額エコノリくん」を、お客様のカーライフの負担を軽減することに貢献していきます。

プロシエの選定は、

1. 私たちがプロシエの選定は、お客様のカーライフにおける「負担の軽減」と「満足度」を最大限にすることです。
2. クラウドは実用性でもっとも重要です。「欲しい」と「安心」を両立させることが私たちの目的でもあります。
3. そのための選定は、(車種)「定額エコノリくん」にすることで、お客様の負担を軽減し、最新の車種を標準的な走行距離で、平均的な車種以上の高品質車種を標準的な走行距離5万キロ以下でお持ち帰りいただけます。
4. お客様にとって経済的、最終的に負担を減らすためにカーライフを提案します。
5. 私たちは、最新車種、最新車種、最新車種を標準的な走行距離で、平均的な車種以上の高品質車種を標準的な走行距離5万キロ以下でお持ち帰りいただけます。

「もう車にお金をかけないで欲しい!」
そんな思いで「定額エコノリくん」を提案しました。

また、月々定額1万円以下の負担設定を実現するため、必ずお客様の負担が軽減されるように、最新の車種を標準的な走行距離で、平均的な車種以上の高品質車種を標準的な走行距離5万キロ以下でお持ち帰りいただけます。

私たちは、最新の車種を標準的な走行距離で、平均的な車種以上の高品質車種を標準的な走行距離5万キロ以下でお持ち帰りいただけます。

「定額エコノリくん」で、少しでも節約にお役に立てればと考えています。

代表取締役 岡野茂春

2019年のチラシ例

どのようにしてお客様に販売しているのですか？

(岡野社長)

商談においても、**営業スタッフ全員が「お客様の車にかかる負担の軽減」を最重要視しています。**中古車リースだけでなく、お客様のカーライフにとって、一番最適なプランを提案しています。紙芝居形式のアプローチブックを用意することで、営業スタッフはそれを順番に読むだけで良いため、**業界未経験者だけでも高い成約率**で販売することができます。

定額エコノリくん

月額定額 **4,980円** 税込
基本月額は4,980円(税込)です。

出費は突然に。

「定額エコノリくん」は、最新の購入費用や納付・自動車税・メンテナンス費用を月々定額9,880円でお支払いいただく方式です。

「定額エコノリくん」は、平均的な車種以上の高品質車種を標準的な走行距離5万キロ以下でお持ち帰りいただけます。

月々定額の負担は少ないので、カーライフにかかる費用をあらかじめ定額で済ませ、実際の費用で驚かなくて済みます。

最新車種で乗り換えも、それが「定額エコノリくん」です。

今後、車種の上昇や運転手のアップなどにより定額が変更されます。最新車種は必ずしも、最新に限りません。お支払いの負担を減らしていきます。

お客様のカーライフの負担を軽減するためにどうしたらいいかというように悩んでいる方の悩みを解決するために定額エコノリくんをご用意しています。

そこで定額エコノリくんを、お客様の負担を減らすために、様々な方法を検討してまいりました。そして、最新の車種を標準的な走行距離で、平均的な車種以上の高品質車種を標準的な走行距離5万キロ以下でお持ち帰りいただけます。

私たちは「定額エコノリくん」を、お客様のカーライフの負担を軽減することに貢献していきます。

プロシエの選定は、

1. 私たちがプロシエの選定は、お客様のカーライフにおける「負担の軽減」と「満足度」を最大限にすることです。
2. クラウドは実用性でもっとも重要です。「欲しい」と「安心」を両立させることが私たちの目的でもあります。
3. そのための選定は、(車種)「定額エコノリくん」にすることで、お客様の負担を軽減し、最新の車種を標準的な走行距離で、平均的な車種以上の高品質車種を標準的な走行距離5万キロ以下でお持ち帰りいただけます。
4. お客様にとって経済的、最終的に負担を減らすためにカーライフを提案します。
5. 私たちは、最新車種、最新車種、最新車種を標準的な走行距離で、平均的な車種以上の高品質車種を標準的な走行距離5万キロ以下でお持ち帰りいただけます。

「もう車にお金をかけないで欲しい!」
そんな思いで「定額エコノリくん」を提案しました。

また、月々定額1万円以下の負担設定を実現するため、必ずお客様の負担が軽減されるように、最新の車種を標準的な走行距離で、平均的な車種以上の高品質車種を標準的な走行距離5万キロ以下でお持ち帰りいただけます。

私たちは、最新の車種を標準的な走行距離で、平均的な車種以上の高品質車種を標準的な走行距離5万キロ以下でお持ち帰りいただけます。

「定額エコノリくん」で、少しでも節約にお役に立てればと考えています。

代表取締役 岡野茂春

スペシャルインタビュー

1台当たりの収益はどのくらいでしょうか？

(岡野社長)

1台当たりの粗利は**平均20万円越え**となっております。
5年間のメンテナンス収益を入れるとさらに収益が上がります。
中古車リースを始める前は通常の中古車を販売しておりました。当時は価格競争に負けないよう低価格で販売していたため、販売台数は伸びていましたが、粗利が思うほど伸びませんでした。**中古車リースを販売することで、他社と価格競争にならず、収益を確保できるため、台数増加に伴って、販売粗利も伸びております。**

すでに中古車リースで5年経過した契約満期のお客様もいらっしゃいますでしょうか？

(岡野社長)

2012年から軽中古車リースの販売を開始しており、契約満期を迎えるお客様も増えております。当社では長いお付き合いを心がけておりますので**約75%のお客様が再契約**となっております。内訳は約43%のお客様が新しく乗り換えでリースの契約となり、約32%は乗っていた車両の買取もしくは再リースとなっております。**競合他社のお客様の囲い込みが激しくなるなか、高い再契約率となっております。**

リースアップ車両はどうしていますか？

(岡野社長)

中古車リースの販売台数の約70%がリースアップ車両として、戻ってくることを強みと考え、オークション仕入れゼロの中古車販売店を2019年にオープンしました。

初度登録10年落ちに近い車両がほとんどですが、オークション仕入れの車両は1台もなく、リースアップ車両の販売のため、**台当たり粗利は18万円**を獲得できています。**販売台数は月40台前後となっておりますので年間500台以上の販売を見込んでいます。**
自社でメンテナンスしてきた車両のため、営業スタッフも自信を持って販売することができているのも強みだと考えています。





軽中古車リース販売に参入すべき理由とは

株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部
チームリーダー マーケティングコンサルタント 新村 雅也

ご挨拶が遅くなりました。株式会社船井総合研究所の新村です。私は入社以来、自動車販売店、特にリース販売をメインに扱っている会社様のご支援をさせていただいております。人口減少や大規模中古車販売店の出店が加速しているなかで、今回インタビューさせていただいた株式会社ガイアスジャパン様は軽中古車リース販売で業績を伸ばし続けております。お読みいただいている皆様にも人口減少時代の活路として、是非、より詳しく知っていただきたく、岡野社長をお招きして、セミナーを開催させていただきます。このセミナーでしか聞くことができない内容となっております。特別な機会ですので、ぜひご参加くださいませ。

セミナーでお伝えさせていただくことを一部ご紹介させていただきます。

- ① 在庫70台規模を維持する **商品の仕入れ基準**とは
- ② 軽中古車リースの年間販売台数は612台！ **どのような車種、年式、走行距離**の商品が売れているのか
- ③ 軽中古車リース専門店の店構え！ **成約率を高める店舗づくり**のポイントとは
- ④ 年間1,700組の来場数を達成する **媒体別の販促手法**とは
- ⑤ チラシによる来店が40%以上！ **チラシ作りで外してはいけないポイント**を大公開
- ⑥ WEBサイトは必須！来店数を伸ばすための **WEB販促手法**とは
- ⑦ 業界未経験者でも成約率50%以上を達成する **商談方法**とは
- ⑧ 軽中古車リースでかかせない **アプローチブックの内容**とは
- ⑨ 台あたり粗利20万円以上！軽中古車リースにぴったりの **付帯品販売による台あたり粗利アップの方法**とは
- ⑩ リースアップ車両を見据えた **車両管理シート**とは

【チラシ参考】



【DM参考】



【WEBサイト参考】



軽中古車リースセミナーのご案内

開催日時

東京
会場

2020年2月27日(木)

株式会社船井総合研究所 五反田オフィス
13:00~16:30 [受付:12:30~]

講座内容

ゲスト講座

第1講座

13:00~
14:30

パネル
ディスカッション

ゲスト講座

株式会社ガイアスジャパン
代表取締役 岡野茂春氏

2002年6月に創業。長野県上田市にて、2012年より軽中古車リースの販売を開始し、2018年には年間で728台の総販売台数となっている。現在は、軽中古車リース店の他に、新車リース店と買取直販店の3店舗を運営している



軽中古車リース成功ノウハウ大公開

第2講座

14:45~
15:55

株式会社船井総合研究所
モビリティ支援部 チームリーダー
マーケティングコンサルタント
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。新車・中古車リース販売店の業績アップを専門とする



今、経営者の方が決断すべきこと

第3講座

16:05~
16:30

株式会社船井総合研究所
モビリティ支援部 部長
上席コンサルタント
渡邊 功一

自動車メーカー・販売ディーラー・レンタカー事業の経営コンサルティングを行っている。専門店の即時業績アップから、自動車関連企業向けの商品開発など幅広くサポートを行っている



席に限りがございます。お早めに申し込みください！

お申し込み方法

WEBからもお申し込みいただけます！

右記のQRコードを読み取りいただき、WEBページのお申し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WEBページから
ご覧いただけます！**

<https://sem.kuruma-biz.com/seminar/056786/>



開催要項

日時・会場

2020年 2月27日(木)
 (株)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

一般価格 税抜 37,500円 (税込 41,250円) / 1名様
 会員価格 税抜 30,000円 (税込 33,000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、ご入金が無断欠席の場合は、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させていただきます。
 ●会員価格は各種経営研究会、経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入金中のお客様のお申込に適用となります。

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.5785694
 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: 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.S056786 担当 櫻田苑

軽中古車リース参入セミナー 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
	フリガナ	フリガナ	フリガナ

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。
 社長オンラインプレミアム(旧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。

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