新車リース販売で地域No.1を本気で目指す経営者向け

新車リース専門店 業績アップセミナー

開催日時 2021年 3月26日(金)・4月6日(火)・8日(木)・12日(月)

オンラインセミナー WEB配信

13:00～16:30[ログイン開始 12:30～]

講座内容&スケジュール

受講料 一般価格 税抜20,000円(税込22,000円)／1名様 会員価格 税抜16,000円(税込17,600円)／1名様

講座	セミナー内容
第1講座 13:00～13:50	**新車リースで年間300台以上販売するポイントとは** 株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部　MaaSグループ　新車チーム②　リーダー **新村 雅也** 大学卒業後、船井総合研究所入所。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。新車リース販売店の業績アップを専門とする。
第2講座 14:00～15:10 パネルディスカッション	**地方の三等立地でもマイカーリースを月販56台、粗利1,600万円(/月) 達成した方法** ゲスト講師 株式会社ジョイドライブ 代表取締役 **中村 守氏** 2012年9月、現代表取締役の中村氏が熊本市北区にて個人事業主として創業。翌々年9月には株式会社ジョイドライブ設立。2016年9月、全国FC「フラット7」に加盟し新車リース事業へ参入した。2019年1月には山鹿市に2号店となる新車リース専門店を出店。2020年1月には年間販売518台、年間新車リース販売466台達成。激動の一年となった2020年も順調に販売台数を伸ばし年商9億円を突破、業績拡大を図っている。 株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部　MaaSグループ 新車チーム①　リーダー **加藤 智** 大学卒業後、船井総合研究所に入社。歯科医院・治療院・調剤薬局のコンサルティング部門を経て、オートビジネス支援部(現・モビリティ支援部)に配属。モビリティ支援部では、マイカーリースに特化したスタートアップオープン支援および販売台数アップ支援を担当している。特に販促物の作成や店舗作り、細やかな数値分析には多くの経営者より定評がある。
第3講座 15:20～16:05	**軽新車リース成功のポイントと事例紹介** 株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部　MaaSグループ　新車チーム① **遠藤 圭太** 弘前大学人文学部経済経営課程を卒業後、船井総合研究所に入社。消化器内科、歯科医院などの医療業界に向けたコンサルティング部門を経て、2020年モビリティ支援部に配属。モビリティ支援部では特に軽新車リース専門店向けのWEBマーケティング支援を行っている。
第4講座 16:05～16:30	**今、経営者の方が決断すべきこと** 株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部　MaaSグループ　マネージャー **淵上 幸憲** 大学卒業後、船井総合研究所入社。モビリティ支援部において、中古車販売店併設型の車検工場向け業績アップ支援や単価アップ支援を行い、さらには、中古車販売店の業績アップ支援も行っている。講演活動にも力を注いでおり、全国各地で開催しているセミナーの講師も行っている。特に整備業の業績アップを得意としており、戦略策定から現場に施策を落とし込むところまでサポートをしている。

船井オンラインwebセミナー受講3つのメリット

merit 1 リモート参加OK

インターネット接続したPCさえあれば、どこからでも受講可能です。新型コロナウイルス感染症(COVID-19)予防にもなります。

merit 2 移動時間ゼロ交通宿泊費ゼロ

今までのように往復時間を考慮すると都内でも半日仕事です。ましてや出張の場合は交通宿泊費ゼロのメリットは大きいです。

merit 3 チャットで個別相談OK

講師以外にコンサルタントも同席いたしますので、セミナー途中でも個別チャットでご相談いただけます。

コロナ禍でも デジタル集客を強化し月間80組集客

地方の三等立地でも 新車マイカーリース

単店 月販56台 単店 粗利1,600万円/月 達成した方法

熊本県
株式会社 ジョイドライブ
代表取締役
ゲスト講師
中村 守氏

- 高速の側道沿い
- 年商 9.4億円
- 粗利 1.7億円
- 年間総販売 423台 ※2020年3月時点
- 年間リース販売 381台 ※2020年3月時点
- 鈑金出身

全日程WEB開催

2021年 3月26日(金)・4月6日(火)・8日(木)・12日(月)

13:00～16:30[ログイン開始 12:30～] ご都合の良い日時をお選びください。

参加申込みはこちらから!

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

主催 明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken

新車リース専門店 業績アップセミナー お問い合わせNo.S069653

TEL.0120-964-000 平日 9:30～17:30

申込に関するお問い合わせ:星野
内容に関するお問い合わせ:加藤

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

WEBから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。)→ 069653

地方の三等立地でも新車マイカーリース 単店月販56台 単店粗利1,600万円/月突破

年商5,000万円の会社が新車リース参入で年商9.4億円

熊本県
株式会社 ジョイドライブ
代表取締役
中村 守氏

	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
年 商	0.5億円	0.8億円	1.2億円	1.7億円	5.0億円	7.4億円	8.6億円	9.4億円
販売台数	50台	60台	70台	70台	285台	378台	499台	473台
リース販売台数	−	−	−	−	251台	335台	455台	434台
主な出来事	2012年9月創業	−	−	2015年9月カーコンビニ倶楽部加盟	2016年9月フラット7加盟	2017年9月ONIX加盟	2019年1月熊本北店OPEN	2020年1月店舗記録となる単店月販80台達成

即納車の活用による納期短縮化

骨董家具を使用した商談ルーム

軽の新車1万円専門店の店作り

地方三等立地でも月間集客80組

単店で年間300台販売する店舗が実施しているコトとは?

新車リース専門店 A店（熊本県）

■新車リース販売実績:年間357台
（※2020年11月時点）

■実施している主な取り組み
・店舗の新車リース専門店化
・販促分配率35%超の積極的な販促
・専用HPでのデジタル販促の強化
・即納車などを活用した商品力強化

新車リース専門店 B店（熊本県）

■新車リース販売実績:年間416台
（※2020年12月時点）

■実施している主な取り組み
・店舗敷地内の新車リース専門店化
・WEB仮審査フォームを活用した
デジタル販促および来店誘致
・既存客への紹介強化による案件獲得

新車リース専門店 C店（佐賀県）

■新車リース販売実績:年間358台
（※2020年3月時点）

■実施している主な取り組み
・店舗の新車リース専門店化
・販促分配率30%超の積極的な販促
・即納車などを活用した商品力強化
・審査不安層への専用デジタル販促

新車リース専門店 D店（長野県）

■新車リース販売実績:年間344台
（※2020年1月時点）

■実施している主な取り組み
・店舗の新車リース専門店化
・紙チラシを活用した広告宣伝
・即納車などを活用した商品力強化
・毎日の営業研修による現場力強化

マイカーリースで年間300台以上単店で販売するポイントとは?

コレが凄い 圧倒的に集客するデジタルマーケティング

- ☐ 参入から7年間は新規顧客の獲得に注力した
- ☐ 下限150万円/月の広告宣伝を参入以降4年半継続した
- ☐ 下限30万部の折込チラシを参入以降4年半継続した
- ☐ 2019年よりWEB販促を本格的に開始した
- ☐ WEB審査窓口を設置、非来店型サービスを充実させた

コレが凄い 三等立地で381台販売する店舗戦略

- ☐ 2016年マイカーリース専門店としてリニューアル
- ☐ 敷地拡張を経て新車展示車を中心に約20台展示
- ☐ 企画の告知等に足元看板を活用し、路面へ訴求した
- ☐ 売り場には2.7m大判のぼりを設置した
- ☐ 鈑金工場併設であるため契約客の入庫台数が増加中

コレが凄い 営業1人で最大160台売る営業戦略

- ☐ 3名体制(参入当初)の営業スタッフをフォローする整備士・鈑金塗装スタッフを販売で戦力化した
- ☐ 営業部門の枠組みを超えた社内研修を開催した
- ☐ 店内商談のテーマを設定したロープレを実施した
- ☐ 即納車を活用し、成約率アップに貢献した

セミナー当日の第1講座・第2講座・第3講座ではこれらを詳しく解説いたします!続きはセミナーで ▶▶▶

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

新車リース専門店　業績アップセミナー

お問い合わせNo. S069653

開催要項

日時・会場

オンライン にてご視聴

日程①：2021年3月26日（金）13:00~16:30時よりオンラインで配信開始　お申し込み期限：3月22日（月）

日程②：2021年4月 6日（火）13:00~16:30よりオンラインで配信開始　お申し込み期限：4月 2日（金）

日程③：2021年4月 8日（木）13:00~16:30よりオンラインで配信開始　お申し込み期限：4月 4日（日）

日程④：2021年4月12日（月）13:00~16:30時よりオンラインで配信開始　お申し込み期限：4月 8日（木）

本講座はオンライン受講となっております。
諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomへの参加方法の詳細は「船井総研　WEB参加」で検索

受講料

一般価格	**税抜 20,000円（税込22,000円）／一名様**
会員価格	**税抜 16,000円（税込17,600円）／一名様**

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内（メール）をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内（メール）をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、下記お申込み担当者へご連絡ください。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3営業日（土・日・祝除く）前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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 ご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。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。
または、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.S069653を入力、検索ください。

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）

●申込みに関するお問合せ：星野　綾子　●内容に関するお問合せ：加藤　智

お申込みはこちらからお願いいたします

<オンライン受講>

3月26日（金）申込締切日3月22日(月)

4月 6日（金）申込締切日4月 2日(金)

4月 8日（木）申込締切日4月 4日(日)

4月12日（月）申込締切日4月 8日(木)

セミナーを主催する株式会社船井総合研究所はこんな会社です！

中小・中堅企業を対象に、日本最大級の専門コンサルタントを擁する経営コンサルティング会社。
業種・テーマ別に「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとり、「成長実行支援」「人材開発支援」「企業価値向上支援」「DX(デジタルトランスフォーメーション)支援」を通じて、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとする。その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティングは活動は様々な業種・業界経営者から高い評価を得ている。

船井総研オフィシャルサイト　https://www.funaisoken.co.jp/

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

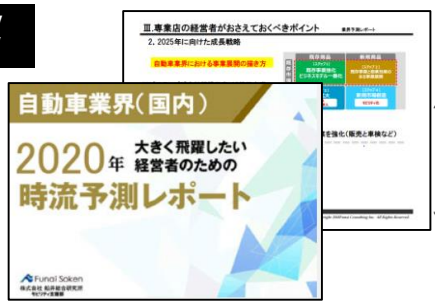
コンサルティング現場における成功事例や、
業界最新情報を配信いたします。
最短・最速で業績アップを目指す経営者様は
必読のメールマガジンです。

▼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：https://kuruma-biz.funaisoken.co.jp/mail_magazine/

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】
2020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 モビリティ支援部 TEL：03-6212-2931（直通） 平日9：45～17：30　担当：瀬尾