

2020年から2021年の時流 **時流**をつかみ **年間500台**販売店舗へ

コロナ禍における**時流**の変化

2021年新車リース専門店限定

繁盛店視察クリニック

新車リース事業の成功メソッドを手に入れるツアー

2021年
7月13日(火)開催!

株式会社 **ジョイドライブ** (熊本県)

年間**400台**の販売を実現する好調企業の成功メソッド



講演者：代表取締役 中村守氏

株式会社 **オートコミュニケーションズ** (東京都)

コロナ禍でも2021年繁忙期**昨年対比129%**の秘訣



講演者：取締役営業本部長 須田毅氏

株式会社 **渥美自動車** (宮城県)

デジタル販促の活用で**昨年対比120%**成長する秘訣



講演者：取締役営業部長 渥美允盛氏

株式会社 **オートサービスシンエイ** (静岡県)

新規出店で**年間販売台数200台以上**を実現



講演者：代表取締役 深澤嘉紀氏

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。

当日の視察先とみどころ

視察先①

株式会社ジョイドライブ 様

「モビリティビジネス経営研究会

軽月々払い専門店会」2020年 年間MVP企業！

2013年9月に自動車钣金塗装工場として創業。2016年9月よりフラット7へ加盟。参入当初より多額の広告宣伝投資を行い、新車リース販売台数は2018年1月には年間300台、2019年3月には年間400台を突破しました。コロナ禍でも、三等立地でも、新車リース事業を軸に業績を伸ばした秘訣、デジタル販促の取り組みやリース契約を軸にした生涯顧客化のポイントなど、年間MVP企業の取り組みを余すところなくお届けいたします。



視察先②

株式会社オートコミュニケーションズ 様

V字回復！2021年繁忙期は昨年対比129.5%の実績

2015年8月、全国への「フラット7」FC展開に先立ち直営店としてオープン。2018年以降、新車リースの販売台数アップに伸び悩むも、2021年繁忙期に昨年対比129.5%となる新車リース販売実績を達成されました。いち早くフラット7を導入した直営店がV字回復した秘訣、加えてサテライト店の運営方法やWEB集客のポイント、5年目中途解約&再リースプランの活用など、新車リース事業が再び軌道に乗った要因を徹底解説いたします。



視察先③

株式会社渥美自動車 様

コロナ禍でも販売台数で前年対比120%を達成

1954年に自動車整備工場として創業。2016年より軽39.8万円専門店を運営しつつ、7月にフラット7に加盟。2021年4月期は総販売台数450台、うち新車リース販売台数120台を達成した。コロナ禍でも前年対比で120%を実現した秘訣を学びます。

- ① コロナ禍でも前年対比120%を達成する集客のポイント
- ② 年間の成約率で60%を達成するためのポイント
- ③ 5年間離職率0%を実現するための働き方改革のポイント



視察先④

株式会社オートサービスシンエイ 様

新規出店で年間200台以上の販売を実現

1979年に整備工場として創業。2016年よりフラット7に加盟し、2017年には2店舗目となる富士宮店をオープンし、2019年には単店242台のリース販売を達成しました。新規出店で年間200台以上の販売を実現した秘訣を学びます。

- ① 出店エリアや立地の選定、店舗作りのポイント
- ② 年間200台以上を実現する新規集客の成功ポイント
- ③ 新店で成約率60%以上を達成する店舗運営のポイント



- **展示車両**はこんなのが人気とかベシックプランのお客様に**点検**のDMなど**他店**の**店作り**など**参考**になりました。
 - **販促**は途中でやめず**続ける事**が**大事**だと感じた。
 - **既存ユーザー**への**代替提案**や**紹介依頼**を、車検の案内時などに行っていくことが、**安定**した**集客**に**繋**がると感じた。
- その流れ等を、細かく知ってみたいです。

【重要なお知らせ】 モビリティビジネス経営研究会 軽月々払い専門店会のクリニックは年一回限り貴重なイベントです。席に限りがございますので、お早めにお申し込みください！

開催日時

2021年7月13日(火) 10:30~16:30 (ログイン開始: 10:00~)
オンライン開催 (Zoom開催になります。)

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。

感染拡大が続く状況を鑑み、新型コロナウイルス感染症に関する当社対応として、ご来場による開催からWEB開催に切り替えさせて頂いております。何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。皆様の会社経営、新型コロナウイルス感染対策の一助となれば幸いです。

参加料金

モビリティビジネス経営研究会
★ 軽月々払い専門店会 会員様 20,000円(税抜) 22,000円(税込) / 1名

モビリティビジネス経営研究会
★ 軽月々払い専門店会 25,000円(税抜) 27,500円(税込) / 1名
未加入のフラット7加盟店様

1社につき複数名でのご参加をお勧めいたします。

学びを自社で活かすためにも、是非、現場の社員の皆様とご参加ください。

※何名様でもご参加いただけますが、万が一 定員に達した場合は1社につき3名様までとさせていただきます。

お申し込みはこちらからお願いいたします



お申込み期日

2021年7月9日(金) 23:59まで

左記のQRコード読み取りいただき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。

【当日の緊急連絡先】

モビリティ支援部 遠藤 圭太(エンドウ ケイタ) 070-2441-8295

モビリティ支援部 神 花純(ジン カスミ) 070-2441-8324

※当日までのお問い合わせ・ご連絡は、

モビリティ支援部 事務局 山本 朗子(ヤマモト アキコ) 070-2278-3950(平日9:30~17:30) までお願いします。

【モビリティビジネス経営研究会 軽月々払い専門店会 会員企業様へご確認】

本ご案内は軽月々払い専門店会 会員企業様、過去に軽月々払い専門店会に在籍された企業様のみにご案内しております。視察先企業名が公になることで、営業面等でご迷惑がかかったり、今後の視察受け入れが難しくなるケースも考えられますので、会員以外の企業様に見せたり、コピーを渡したりするのはご遠慮ください。

株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 「軽月々払い専門店会繁盛店視察クリニック2021」主催メンバー一同