

新車リースで単店300台・売上高10億円を目指したい経営者様へ

今、話題の 新車リース販売店

コロナ禍でも
販売台数を伸ばし
創業4年
たった4年で
売上高10億円

オンライン開催 お申し込みはこちら！
2021年 8月5日(木)・17日(火)・26日(木)
9月3日(金) 13:00~16:30
(ログイン開始12:30~)



株式会社
ジーワイ・オート
代表取締役
山崎 剛士 氏

創業4年

ガソリンスタンドから
新規参入

デジタル
集客強化

10億円

達成の秘訣大公開セミナー！

- ☐ 創業まもないにもかかわらず、ディーラー居抜物件に出店できた理由は？
- ☐ 創業4年で売上高10億円を達成するための立地やハード面にこだわった店舗戦略とは？
- ☐ 年間500台販売するための集客手法とは？



志免店
(出店3年目)
単店 300台ペース



福岡南店
(出店1年目)
単店 200台ペース

(株)ジーワイ・オート様の売上高推移



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 新車リース専門店業績アップセミナー

お問い合わせNo. S074730

明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

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: 新村

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。) → 074730

スペシャルインタビュー 創業4年で売上高10億円達成！ 成功ストーリー大公開！



株式会社ジーワイ・オート
代表取締役
山崎 剛士 氏

本セミナー限定の スペシャル対談を 一部公開！



株式会社船井総合研究所
モビリティ支援部
リーダー 新村 雅也

今回のスペシャルインタビューでは

- 1 ガソリンスタンドでの創業について
- 2 新車リース専門店の新規出店について
- 3 新車リース業態への参入について
- 4 新規出店の成功要因について
- 5 年間300台を実現する集客手法について
- 6 2店舗目となる新規出店について
- 7 今後の展望について

上記、7つの成功ストーリーをご紹介します。
ガソリンスタンドで創業し、1年後に新車リース専門店を新規出店、
その2年後には2店舗目の新規出店をしました。その結果、
創業4年というスピードで売上高10億円を達成しました。
このレポートでは、その成功ストーリーの一部を紹介いたします。



株式会社ジーワイ・オート
代表取締役
山崎 剛士 氏

スペシャルインタビュー 創業4年で売上高10億円達成！ 成功ストーリー大公開！



株式会社船井総合研究所
モビリティ支援部
リーダー 新村 雅也

1 ガソリンスタンドでの創業について

新村： 本日はお時間いただき、ありがとうございます。早速ではございますが、いくつか質問をさせていただきます。

山崎： 宜しくお願いします。

新村： 元々、自動車販売や整備工場、ガソリンスタンドを運営している会社に勤められていましたが、創業に至ったのはどのような背景だったのでしょうか。

山崎： 私自身は「独立したい」という思いは持っていませんでした。ただ、一緒に仕事をしていたメンバーに「ぜひ、ゼロから立ち上げて一緒にやりましょう！」と言ってもらったことが創業することにつながりました。

新村： 今でこそ、自動車販売店を運営していますが、ガソリンスタンドで創業したのはどのような背景でしょうか。

山崎： 元々創業するつもりがなかったので、手元にまとまったお金がありませんでした。本当は自動車販売店を運営したかったのですが、当然銀行からの融資も得られず、どうしようか考えていたときに、知り合いの経営者さんからガソリンスタンド1店舗をお借りすることができたため、ガソリンスタンドの運営から始めることになりました。

2 新車リース専門店の新規出店について

新村： ガソリンスタンドを運営しているなかで、新車リース専門店を出店することになりますが、出店を決意したのはどのようなタイミングだったのでしょうか。

まだまだ続く！ 新車リース専門店の新規出店について



株式会社ジーワイ・オート
代表取締役
山崎 剛士 氏

スペシャルインタビュー 創業4年で売上高10億円達成！ 成功ストーリー大公開！



株式会社船井総合研究所
モビリティ支援部
リーダー 新村 雅也

山崎： ガソリンスタンドの運営が1年程経過して落ち着いたタイミングで、近くのディーラー店舗が移転して、空いていることがわかりました。取引先だったため、すぐに担当者に確認したところ、借りられることがわかりました。

新村： そのディーラー居抜き店舗への決断は即決だったのでしょうか。

山崎： いや、正直なところ、交通量が多い道路沿いの店舗で立地はとても良いのですが、当然賃料が安くなかったため、迷いました。資金に余裕がなかったため、ランニングコストが高くないように、大通り沿いからは外れた場所での展開も考えていたのですが、一緒に働くメンバーと相談を重ねた結果、賃料は比較的高いものの、立地の良さやハード面を優先して、この場所での出店を決断しました。

新村： 資金に余裕はなかったとのこと、初期投資や軌道に乗るまでの運転資金は問題なかったのでしょうか。

山崎： この出店のタイミングで初めて融資を得られたので、初期投資はその融資を充てることができました。

3 新車リース業態への参入について

新村： 自動車販売のなかで、なぜ新車リースだったのでしょうか。

山崎： 元々、前職で新車リース販売に関わっていたこともあるのですが、新車リースを選んだのには大きく2つの理由があります。1つ目はこれもお金の話になってしまうのですが、資金に余裕があったわけではないためです。中古車販売などの場合、在庫が一定数必要だったので、難しいと考えていました。そのため、展示車は2台から開始しています。2つ目が、販売だけして終わりではなく、メンテナンスなどのアフターサービスまで含め、「生涯顧客」を作っていきたいという考えがあったからです。

まだまだ続く！ 新規出店の成功要因について



株式会社ジーワイ・オート
代表取締役
山崎 剛士 氏

スペシャルインタビュー 創業4年で売上高10億円達成！ 成功ストーリー大公開！



株式会社船井総合研究所
モビリティ支援部
リーダー 新村 雅也

4 新規出店の成功要因について

新村： ガソリンスタンドからディーラー居抜き物件に新規出店して、新車リースの販売を始めていくわけですが、オープン直後から順調に進んでいったのでしょうか。

山崎： 最初の6ヶ月だけ、運転資金の確保という点では不安が続いたのですが、オープンから安定して15～20台の販売ができたため、半年後には安定して運営することができました。

新村： 新規出店ということで、既存客もほとんどいない中、オープン直後から安定して販売台数を確保できており、3年目となる現在は新車リースで年間300台の販売が見えております。新規出店で年間300台の販売に繋がった成功要因は何だったのでしょうか。

山崎： やはり、立地と店舗のハード面にこだわったことが一番のポイントだと思います。資金の面で、初期投資を抑えられる居抜き物件での出店を考えていました。さらに、新車を扱うにふさわしい店舗にしたいという思いから、ディーラー居抜き物件を探していました。ただし、居抜き物件でも撤退による居抜きではなく、繁盛していて手狭になり、移転した場合の居抜きが理想で、この店舗がまさにそうだったので、今の実績につながっていると思います。店舗のデザインについても、ポール看板や外装のデザインにはこだわり、「軽」・「新車」・「月々1万円」という文言を大きく掲載することで、通りがかりのお客様から多くの来店数・成約数の獲得につながっています。

新村： 人員体制はどのように運営していたのでしょうか。

山崎： 私含む2名体制でオープンして、3ヶ月後には整備士が1人入って、そこから3名体制で1年半くらいは運営していました。

まだまだ続く！ 年間300台販売実現の集客について



株式会社ジーワイ・オート
代表取締役
山崎 剛士 氏

スペシャルインタビュー 創業4年で売上高10億円達成！ 成功ストーリー大公開！



株式会社船井総合研究所
モビリティ支援部
リーダー 新村 雅也

5 年間300台を実現する集客手法について

新村： 既存客がゼロの状態、年間300台の販売を実現しておりますが、集客手法を教えてくださいませんか。

山崎： 先程お伝えしたように、幹線道路沿いに出店をして、専門店づくりにこだわったことで、来店数のうち、多くの割合を通りがかりからのお客様で獲得しています。チラシなどの紙媒体が単発の販促手法に対して、店舗づくりは持続的な来店数確保につながっているため、改めて立地や店舗規模にこだわってよかったと思っています。賃料は安くないですが、販促費として考えており、チラシなどの販促媒体に頼るよりも、圧倒的に費用対効果が良いと感じています。

新村： 通りがかりの来店数が最も多いとのことですが、他にどのような販促を実施していますでしょうか。

山崎： オープン当初からチラシの販促は実施しています。基本的には月40万円の予算組みをしており、その中で、毎週折込されるように部数を分けて実施しています。エリアも毎週変えています。さらに今では、デジタル販促をメインに実施おり、お客様がインターネットで店舗名や商品名、サービス名を調べたときに必ず自社の広告が表示されるようにすることで、来店数アップにつながっています。

6 2店舗目となる新規出店について

新村： 1店舗目がオープンして、2年経過したタイミングで昨年2店舗目を新規出店しておりますが、なぜこのタイミングだったのでしょうか。

まだまだ続く！ 2店舗目出店のポイントについて



株式会社ジーワイ・オート
代表取締役
山崎 剛士 氏

スペシャルインタビュー 創業4年で売上高10億円達成！ 成功ストーリー大公開！



株式会社船井総合研究所
モビリティ支援部
リーダー 新村 雅也

山崎： このタイミングで2店舗目の出店を積極的に考えていたわけではなかったのですが、たまたま新設でディーラー店舗が建設されているのを見つけて、担当者に連絡してみると移転することがわかり、元々の店舗が居抜きとなることを聞いたので、出店を決めました。

新村： 出店を決めた理由や背景を教えてくださいませんか。

山崎： 当然、売上高や販売台数を伸ばしていきたいという気持ちはあるのですが、出店の理由で最も大きいのは一緒に働くメンバーに活躍の場を作ってきたいからです。独立時についてきてくれたメンバーは、夢を見せられるようにしたいと思っています。

新村： 2店舗目を出店するにあたって、1店舗目から変えたことはありますか。

山崎： 変えたことはなく、1店舗目を可能な限り真似しました。そのため、交通量が多い通り沿いのディーラー居抜き店舗に出店し、新車リース専門店づくりを徹底しました。その結果、1店舗目同様に既存客はゼロですが、オープン以降、月20前後を安定して販売することができています。1店舗目からの距離も十分に離れているため、既存店も実績を伸ばせています。

7 今後の展望について

新村： 現在、新車リース専門店を2店舗運営しておりますが、今後の展望について教えてくださいませんか。

山崎： 引き続き、機会があれば、既存店舗の条件に当てはまる立地・店舗規模での店舗展開を考えていきたいと思っています。

本レポートはセミナーの内容の一部となっております。セミナーでは、具体的な金額などの詳細な内容もお伝えいたします。
次ページにて、専門コンサルタントがみどころを徹底解説！



みどころを徹底解説！

本セミナーのゲスト企業
株式会社ジーワイ・オート

株式会社船井総合研究所
モビリティ支援部
リーダー 新村 雅也

スペシャルインタビューをお読みいただき、ありがとうございます。
最後に株式会社ジーワイ・オート様の成功要因を
私(新村)より解説させていただきます。

1 立地・店舗規模にこだわった店舗展開

志免店



福岡南店



一つ目のポイントは、立地・店舗規模にこだわっていることです。店舗写真を掲載しておりますが、両店舗ともにディーラー居抜き物件となっております。ディーラー居抜き店舗は簡単に見つかりませんが、それ相応の規模で店舗を構えることが来店数アップにつながります。かつ、新車リースの場合、アフターサービス含めての契約となりますので、整備工場が併設であることでお客様に安心感を訴求することができます。また、立地についても、幹線道路・生活道路沿いであることが重要になります。当然、賃料が高くなりますが、チラシなどの販促費にかけるよりも費用対効果は高いため、販促費の一部として考え、優先順位を高くすることが重要です。

2 デジタル販促をメインとした新規集客

通りがかりからの来店獲得に加えて、今ではデジタル販促が販促媒体のメインとなっております。新車リース専用のホームページを用意して、広告を実施しております。初めは2店舗で30万円前後から実施していましたが、来店数が伸びていくのに合わせて、広告費も増額し、今では100万円前後まで増額しております。主に実施しているのは、お客様がインターネットで検索したときの検索結果の上位に表示される検索広告です。お客様が店舗名や商品名・サービス名で検索したときに、自店の広告が出稿されるようにしています。さらに、デジタル販促に加えて、新聞折込チラシは地元商圈にオープンから継続して実施しています。1～3月などの繁忙期と言われる時期については、CMも実施して、複数媒体で来店数アップを実現しています。

【ホームページ】



【チラシ】



【デジタル販促】



【CM】



最後に特別なご案内がございます。

最後までお読みください。

株式会社船井総合研究所

モビリティ支援部 リーダー 新村 雅也



船井総合研究所入社後、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。
新車リース販売店と中古車リース販売店の業績アップを専門とする。
年間販売台数200台前後の店舗から500台以上の店舗まで、
全国20社以上の個別のコンサルティングを担当し、
戦略の策定から実行の落とし込みまでサポートしている

ここまで、本レポートをお読みいただきありがとうございます。作成
を担当させていただいた株式会社船井総合研究所 モビリティ支
援部 新村雅也と申します。

株式会社ジーワイ・オート様は新車リース販売店を運営し、
創業から4年で売上高10億円を達成しました。

- ✓ 新車リースで年間200～300台以上を販売したい
- ✓ 売上高10億円を目指したい
- ✓ 新たに車販事業を強化したい
- ✓ 来店数を増やして、販売台数アップに繋がりたい

このように思われている経営者様の不安を全て解決したのが、
株式会社ジーワイ・オート様なのです。
山崎社長のお話や成功ストーリーをもっと詳しく知りたいと思われ
る経営者様も多くいらっしゃると思います。

そこで、ここまでお読みいただいた方に、
特別なご案内がございます。

新車リース業績アップセミナー 創業4年・新車リース参入3年で 売上高10億円達成の成功ストーリー大公開！

1. 創業から売上10億達成のストーリーとは

- ポイント1 ガソリンスタンドでの創業から、**新車リース販売店を2店舗運営するまでのストーリー**を大公開！
 - ポイント2 売上高10億円を実現した**店舗展開の方法や新規出店で成功するためのポイント**を大公開！
 - ポイント3 創業間もないにもかかわらず、**急成長を実現した資金繰りや体制づくり**を大公開！
-

2. 年間300台の販売を実現する秘訣とは

- ポイント1 一番の成功要因である**立地・店舗規模へのこだわりについて、初期投資やランニングコストなどの具体的な部分まで隠すことなく大公開！**
 - ポイント2 年間300台以上の販売を実現する**販促手法を大公開！デジタル販促から新聞折込チラシ、TVCMまで、明日から集客アップにつなげられる！**
-

3. 成約率60%・付保率60%のポイントとは

- ポイント1 **成約率・保険獲得率**で、高い実績を達成するための**具体的な営業手法**を大公開！

日程は次のページにて記載

超実践型！すぐに業績アップにつながる成功事例が分かる！

新車リース専門店業績アップセミナー

セミナー内容&スケジュール

全日程とも同じ内容になっております。ご都合の良い日時をお選びください。

WEB
開催

2021年

8月5日(木) 17日(火) 26日(木) 9月3日(金)

申込締切日：8月1日(日) 申込締切日：8月13日(金) 申込締切日：8月22日(日) 申込締切日：8月30日(月)

各日13:00～16:30 [ログイン開始12:30～] **PC・スマホがあればどこでも受講可能**

一般価格：税抜25,000円(税込27,500円)／1名様 会員価格：税抜20,000円(税込22,000円)／1名様

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。

講座

セミナー内容

第1講座

新車リースで年間300以上販売するポイント

単店で年間300台を販売している会社様の
共通ルールを1つ1つお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 加藤 智



第2講座

【ゲスト講座】創業4年で売上高10億円達成の成功要因とは

創業わずか4年で売上高10億円を実現した成功ス
トーリーを大公開させていただきます。販売台数を伸
ばすために実施した投資の内容や投資を実施するに
あたっての考えや心境など、お話しいただきます。

株式会社ジーワイ・オート 代表取締役 山崎 剛士 氏
株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 新村 雅也



第3講座

販売台数アップのための集客・営業事例講座

明日からでもすぐに販売台数アップにつながる
最新かつ具体的な成功事例をお伝え致します。

株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 平井 鴻希



第4講座

今、経営者が決断すべきこと

競争環境が激化している時代でも持続的成長を実現するために
必要なことをお伝え致します。

株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 マネージャー 淵上 幸憲



お申し込みはこちらから(WEBでのお申込み)

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/074730>

※当セミナーは経営者向けのセミナーとなりますので、
経営者の方が必ずご参加ください。

