

新車リース販売を本気で伸ばしたい事業主の皆様へ特別なご案内

新車リース販売

加盟FC内リース販売台数

日本一達成店舗の

※ 株式会社カーベル運営
FC「新車市場」において
2022年2～3月/5～6月キャ
ンペーンでのリース販売台数
が日本一として同社より
2022年10月表彰

成功ノウハウ大公開

売上高

6.2 (見込)
億円

昨年対比110%

経常利益率

4.2%

※2021年実績

リース販売伸長率

147%

人口3万人の町で新車リース専門店を運営



※ 株式会社カーベル運営
FC「新車市場」において
2022年2～3月/5～6月キャ
ンペーンでのリース販売台数
が日本一として同社より
2022年10月表彰



株式会社辰己モータース
代表取締役 薬袋 申明氏

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。また、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

主
催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

新車リース販売 業績アップセミナー

お問い合わせNo. S094896

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

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。) → 094896

SPECIAL INTERVIEW

顧客を最低7年間囲い込めることがリースの魅力。

加藤 : まずは、日本一達成おめでとうございます。

薬袋氏 : ありがとうございます。

加藤 : 2016年からリース販売を始められて2022年のキャンペーンでちょうど6年が経とうとしている中、初めて“日本一”を獲られました。率直にどういったお気持ちですか？

薬袋氏 : 本当に嬉しかったですね。「やったー」という感じです。カーベルのクレジットキャンペーンでは一般のオートローンなども（対象に）入るので、そうするとやはりボリュームの大きい会社はまだまだいらっしゃるんですね。そのような中で、他店舗など何店舗も展開されているお店様が多いですから、（1店舗の当社は）正直「厳しいな…」というところがありました。しかしリース部門であれば「いける」「狙える」というところがあったので、そこに『月々1万円専門店』と銘打つことで、狙っていきたいというところが当初からありましたね。

加藤 : 日本一を獲るまでに6年程かかったと思いますが、具体的にこの6年間はリース販売においてどのようなステップを踏んでこられたんですか？

薬袋氏 : やはり最初はうまくいかなかったですね。当初から『リース』という商品に非常に魅力を感じており、「絶対にこれは当たる」というものがありましたので、最初から力を入れようとは思っていました。ただその時は会社の体制としても人員がいなかったもので、なかなか思うように契約件数が伸びていかなかったんですね。しかし、スタッフが増えてきたり、カーベルの方でも『ナンバーワンセット』という名前でリースの商品ができたことによって、うちでも積極的にリース販売をやりやすくなったというのは理由の1つとしてありますね。

加藤 : 最初はリースのこういったところに魅力を感じられましたか？

薬袋氏 : 「お客様を完全に囲い込める」というところですね。車検もメンテナンスも間違いなく入ってきますし、最低7年間囲い込みができるというところに特に魅力を感じまして、「こんなおいしいものはない！」というのが率直な感想ですね。あともう1点、オプションの取りやすさにも非常に魅力を感じました。見積り上でお客様に値引きを多く見せることができる上、オプションの追加獲得でいかようにも収益を取り戻すことができるというところに非常に魅力を感じた商品でしたね。

株式会社辰己モータース

代表取締役 薬袋 伸明 氏

聞き手：加藤 智（株式会社船井総合研究所
モビリティ支援部）

「リースで行く」と覚悟が決まってから業績向上

加藤：最初は思うように売れなかったり、いろいろあったと思うんですけども、2019年のタイミングからリースが思うように売れるようになった、伸び出したとお聞きしました。それはどういったきっかけで上向きになってきたのでしょうか？

薬袋氏：新車商談に関してですが、最初の商談でお客様にご提案する時から「リース」のご提案をするようにしました。今まではお客様の“言いなり”というか、「現金にしますか？ローンにしますか？」といった程度だったんですけども、そうではなく、最初から「リースだったらこうです！」というような商談方式に変えたというのが理由としてあります。その後、船井総合研究所からの支援をいただくようになってから「完全にリースをメインでやっていこう」という覚悟が決まり、結果として**販売台数・契約件数が伸びた**と思いますね。

加藤：流れとしては、“リースを売る手応え”を掴んだところにちょうど我々との出会いがあって、そこで「とことんリースを伸ばす！」という覚悟が薬袋社長にできて、売り方から徹底的にリースの強化を始めていき、売上が伸びていったということですね。その後、今年の日本一を達成することになった台数まで到達したと。

このような外部環境の中で、今年それだけ多くの実績を残すことができたポイントはどのようなところでしょうか。

薬袋氏：やはり船井総合研究所の力は大きい。ここはもう間違いないと思います。販促のかけ方や魅せ方を始め、社員のマインドも「我々は完全にリース専門店のメンバーだ！」という意識へ変わり、依然とは全く違うものになりました。また今までも、「一発目はリース商談でいきましょう」という形だったんですけども、さらに『**リースに特化したお店づくり**』が**進んだことが功を奏した**と思いますね。



年商10億円という中長期目標達成へ向けて

加藤 : 最後に「今後の展開」としまして、辰己モータースがリース販売をさらに強化していくために今取り組んでいること、来年へ向けた抱負などございましたらお聞かせください。

薬袋氏 : 野望はたくさんあるのですが、それを実現させるためにどのようなステップを踏んでいくかを今、加藤さんと一緒に考えている最中です。やはり会社の規模としては、私の中でひとつの“バー”として言い続けている『**年商10億円**』は**早々に達成したい**という思いがあります。

そのためにリース販売数を早い段階で200台、300台というように上げていく必要がある。そして、そのためには人員など社内でも体制を整えなければならない部分があると思いますので、そういった部分を地道にやっていく必要があるかなと思います。ただ正直、もっとスピード感を持って進めていきたいという気持ちはあります。しかし、それによって社内がぐちゃぐちゃになってしまってもしょうがないですし、だからといってこのままゆっくり行くというのも私は嫌なので、**少し早いスピード感を持っていきたい**とは思っています。

今年は新店舗もできますし営業メンバーも増やす予定ですので、ここで一回跳ねておきたいという気持ちはあります。



現店舗敷地内に建設中の新ショールーム

加藤 : 『10億円に向けた道筋と達成のための大きな設備投資・人員補強』というところが今後の非常に大きなテーマになってくるかと思います。引き続き日本一を毎年達成していただけるようにサポートさせていただきたいと思います。よろしくお願いいたします！

薬袋氏 : よろしくお願ひいたします！

株式会社辰己モータース 成功のポイント

- ☑ チラシ経由での**単月来場件数44件！**
“当たるチラシの作り方”を**実践した紙販促**



- ☑ のぼり旗は2ヶ月に一度交換… 洗車は週に数回…
新車販売店における**店舗づくりの「繁盛店基準」**を遵守
- ☑ 問い合わせ対応の**トークスクリプト**を用意し**来店誘導強化**
- ☑ **販売販促分配率25%以上！** 徹底管理された収支計画
- ☑ 販促**企画担当者の専任化**による 高速PDCAサイクル
- ☑ 軽カスタムカーの取り扱いによる**独自化と収益性アップ**

- ☑ CMと連動した**デジタル施策**、
社員による内製の**SNS戦略**



- ☑ **アプローチブック活用**による
商談力の平準化



株式会社辰己モータース（山梨県）
代表取締役 薬袋 伸明（ミナイ シンヤ） 氏

2015年「新車市場」加盟。2020年秋より新車リース販売へ本格着手。オリジナルチラシの実施等、積極的に新規販促へ乗り出し、コロナ禍でありながら過去最高の新車リース販売実績を叩き出している。また2022年にはカーベルクレジットキャンペーン（期間：2～3月、5～6月）においてリース部門日本一を達成した。



レポートをお読みの熱心な事業主の皆様への特別ご招待状

ここまで読み進めていただきありがとうございました。
紙面の都合上、ご紹介した新車リース販売の成功ポイントはほんの一部で、割愛させていただいた取り組みが多くございます。もっと詳細な取り組みや内容を聞きたい、そのように思われた熱心な勉強好きの事業主の皆様宛てに特別なご案内がございます。

下記の日程で「新車リース販売 業績アップセミナー」をご用意しました。

2019年11月以来！約3年ぶりの 東京開催

『新車リース販売 業績アップセミナー』

2023年 **2月10日（金） 13:00－16:30**

（株）船井総合研究所 五反田オフィス

※お席に限りがございます。お申し込みはお急ぎください。

セミナーでは、船井総合研究所から成功事例を中心に具体論でお伝えします。理想論ではなく、現場主義に基づく、実践事例ばかりですので、本やネットに書いてある内容とは、リアリティが違います。

さらに、セミナーではゲスト講師をお招きします。

前述のスペシャルインタビューでご紹介した

株式会社辰己モータース（山梨県）

代表取締役 薬袋 申明 氏に

ご登壇いただくことが決定しました。



先行公開！当日はこちらの施策を徹底解説いたします

セミナーでは、質疑応答のお時間を予定していますので大抵の疑問もその場で解消してお帰りいただけるはずです。セミナーでお伝えする予定の施策を一部ご紹介すると・・・

- ☑ **オリジナルチラシ**の実施初月から20組来場！**CPR3万円**
- ☑ **即納車をチラシに掲載、初売り開始1週間で集客23組**
- ☑ **TELトークスクリプト**を活用し店頭誘導率アップ
- ☑ **軽カスタムコンプリートカー**の販売で**台粗利アップ**
- ☑ **その他新車リース販売店**における**店づくりのポイント**
- ☑ **“当たる”チラシ**作りのフォーマット
- ☑ **既存客向けDMのポイント**と**「先取り初売り」成功事例**
- ☑ **リース利用ユーザー**からの**紹介案件**を増やす取り組み
- ☑ **社内に専任者設置！SNS投稿のポイント**
- ☑ **口コミ100件超！Googleビジネスプロフィールの強化ポイント**
- ☑ **アプローチブック**を制作、商談スキルの均一化と**成約率UP**
- ☑ **「責任を持たせてやらせる」幹部育成手法**
- ☑ **ショールーム新設の狙いと今後の事業展望**

最後に、車販店をされている事業主の皆様の人生を変えるかもしれないこのセミナーですが、できるだけ参加しやすくするために、一名様あたりわずか22,000円(一般価格・税込)とさせていただきました。時流ビジネスである新車リース販売の成功事例を、当日は時間が許す限り、余すことなくお伝えします。今回は1会場のみの開催となっており、会場の都合上ご用意できる席は、30席のみとなっております。**約3年ぶりの開催となるため、多くのお申込みが予想されます。お早めにお申込みください。**

さらに今回は、「**新車市場**」加盟店で**全国第一位の実績を記録された薬袋社長のお話が聞ける大変貴重な機会**です。必ず社長ご自身がご参加いただき、会社の改革に役立てていただきたいと思います。当日セミナー会場でお会いできることを楽しみにしております。

超実践型!すぐに業績アップにつながる成功事例がわかる!

新車リース販売 業績アップセミナー

講座内容 & スケジュール

日程

2023年
2月10日 金

13:00~16:30

12:30 受付開始

申込期限:2月6日(月)

株式会社船井総合研究所
五反田オフィス

JR「五反田」駅西口より徒歩15分

〒141-8527
東京都品川区西五反田6-12-1

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

諸事情により、やむを得ず会場を変更場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。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ませんので、ご了承ください。新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。

講座

セミナー内容

第1講座

新車リース販売成功のポイント

新車リースというビジネスモデルで収益を出すためのポイントに加え、今回のゲストである株式会社辰己モータースの成功のポイントを解説します。

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

特別ゲスト講座

加盟FCで全国No.1のリース販売実績を達成した戦略・施策のポイントを特別大公開! 集客に苦しみ店舗が多い中、紙販促で集客数を伸ばし、単月30台の新車リース販売を達成するまでの軌跡を今回特別に公開します。



ゲスト講師
株式会社
辰己モータース
代表取締役
薬袋 伸明 氏



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3講座

新車リース販売の最新成功事例

全国でも屈指の実績を誇る新車リース店は現場でどのような取り組みをしているのか。当講座では事例の詳細をコンサルタントが解説します。

株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 遠藤 圭太



第4講座

自動車のサブスクモデルで成果を出すために 経営者が決断すべきこと

全国各地で自動車のサブスクモデルで成果を出している企業の共通項を本講座にてお伝えし、それを踏まえて経営者が決断すべきことをお伝えします。

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



【年末年始休業のお知らせ】2022年12月28日(水)正午~2023年1月5日(木)まで
※休業期間中は電話がつかなくなってまいります。※Webからのお問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。
※なお、受講申込みはWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

Webからお申込みいただけます!



右記のQRコードを読み取りいただきWebページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。

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/094896>

※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。

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

