

車検台数を今後もっと伸ばしていきたいとお考えの事業主必見

主要事業を

整備から車販へ

年間販売

45台

951台

急成長のストーリー大公開

Before

21億円

年商

After

37億円

900万円

販売粗利

1.5億円

0.8億円

営業利益

1.3億円

0台

リース販売

508台

株式会社  
カークリニックアキヤマ

代表取締役社長

穂山 洋之氏

株式会社  
カークリニックアキヤマ

車販事業部 部長

矢部 裕一氏

東京会場

2023年

7月

20日 木

株式会社船井総合研究所  
東京本社

13:00～16:30

[12:30～受付開始]

参加

申込みは  
こちらから!



主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

整備工場向け 新車リース販売業績アップセミナー

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

お問い合わせNo.S101351

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。

当社ホームページ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。)

101351





# SPECIAL INTERVIEW

## 今後、車検が増えないという大きな危機感

加藤 : 新車リース事業へ参入された当時を振り返っていただけますか。

穂山氏 : 当時（2016年以前）は車検だけで売上を伸ばしておりましたが、ある時台数が伸びなくなって、業績を成長させる上での大きな「危機感」を非常に感じておりました。いつか車販事業を始めなければならないと感じてはいましたので、自動車販売事業へ参入しました。自社で車両を販売していかないと車検も増えないような時代になってきたと、はっきりわかったためです。

当初は軽届出済未使用車の販売を始めたいと思ったのですが、資金的に負荷がかかるため頓挫しました。そこで出会ったのが「新車リース」という月々払いの買い方で、これは当時車検専門店のうちとしては「契約の7年間で車検が2回必ず来る」ということで、是非すぐ取り組んでみようというのがきっかけでした。そこで、新車リース事業への参入を決めました。

新車リースは直感で売れると思いました。自動車販売経験のない、云わば素人でも商品の説明ができるのですから。車検台数を増やしていくにも“もってこい”だと感じましたね。

加藤 : 当時、新車リース事業を始めた当初は「本当に今後伸びるのかな？」という不安はありましたか？

穂山氏 : もちろん車検専門の店舗もありますが、展開店舗数も多数ありましたので、立地や「展示車を店舗に置けるかどうか」という点でリース販売を“できる店舗”と“できない店舗”があるというのは、不安な点ではありました。ですので、一店舗ずつ順番にやってみて“伸びれば人を置く”という“まずは売れてから”というスタンスで進めようと。結果を見て、そして店舗全体を見渡した適正人員で展開できますから、新しい事業を始める時に本来ジレンマとなる“人がいきなり増える”ということは無かったので、そこはリース事業を始めた当初、良かった点かなと思いますね。

従来は年間販売台数が45台であったのが、新車リースを始めて以降、2〜3ヵ月で30〜40台販売するようになりました。1号店はオープン月に15台販売を達成しました。新車がこれほどお客様に選んでもらえる商品であるということに気づくことができました。正直驚きました。

リースに取り組む前、7〜8年ほど残クレを取り扱う新車FCに入り、新車販売をやっていたのですが、販売台数は思ったように伸びませんでした。お客様に理解していただきにくい、複雑な商品構造だったことが原因だと考えています。





# 株式会社カークリニックアキヤマ

代表取締役社長 穂山 洋之 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）

## 「これは売れる」と確信したシンプルな商品

穂山氏： 一方で新車リースは、ポイントをおさえれば誰でも売れるというシンプルな商品です。営業マンがきちんと説明すればお客様に理解してもらいやすい。なおかつ、商談において活用するアプローチブックの内容を覚えるだけで、商品の説明ができる。営業マンが売りやすい商品が新車リースですし、うまく話せばお客様にきちんと伝わります。参入当時、販売事業部の部長も「これは売れる」と確信していました。営業マン自身が売れるという感覚を持てたため、人材投資もできました。新車リース事業へ参入したことにより、今では自分の立てた目標に実績が追い付いているという実感があります。

加藤： 現場スタッフはどのように育成されているのでしょうか？

穂山氏： 整備工場というのは多くの顧客を持っていますが、名簿を防衛できない時代になってきたと感じていました。その点で新車リースは名簿を7年間防衛できるのがメリットです。既存代替なども多い。今後、人材教育がより確実にできていけば、販売案件の掘り起こしが多くなると感じています。そこで月に1度のペースでフロントスタッフやメカニックを対象に、販売事業部の部長が新車リース勉強会を開いています。現場で実行し、自信をつけてもらうことも狙いです。勉強会では、アンケートの貰い方や商品理解、アプローチブック説明、商品の注意点などをレクチャーしています。フロントスタッフなど現場メンバーの新車リースに対する理解度を上げなければ、既存代替案件のトスアップも増えませんので、案件のトスアップスキルについては人事評価制度の中にも盛り込んでいます。また、事業の核を作る人間を育成し、管理指導に徹底するメンバーを専任化することも同時に重要と考えています。





## 一見“得”だと感じる兼務は実は“損”

穂山氏：会社からすると、役職を兼務させたほうが一見得のように感じますが、兼任だと施策の徹底度合いが中途半端になってしまい成果が出ないため、結果「損」なのです。そして最も重要なのは社員全員で新車リースを販売していくという体制を敷くことです。「車検台数を増やすために、新車販売台数を増やしていかなければいけない」という方針を打ち出し、現場のスタッフにも理解してもらう。会社が一丸となって新車販売に力を入れていかなければならないと感じています。



新車リースを取り扱う店舗内の様子

加藤：新車リース事業を始められて7年が経とうとしています。  
今、経営をされている中で具体的にこういったところで「新車リース事業を始めて良かった」と思われますか？

穂山氏：うちでは当時、車検・钣金・保険・ガソリンスタンド事業を行なっておりましたが、その4～5本の柱の中でまさか車販が「車検の次に売上がある」というのは正直意外な結果でした。ですので、売上が好調になり利益に繋がったという点こそが「リースを始めて良かったな」と思うところです。正直な気持ちですね。



# 株式会社カークリニックアキヤマ 急成長のポイント

## ☑ 既存客向けDMによる顧客ユーザー限定キャンペーンの実施



## ☑ 年間CPR2.8万円！高効率で集客できるチャネルミクス戦略

## ☑ のぼり旗やポールスタンドを特注した新車リース専門店

## ☑ 販売販促分配率23.8%！徹底管理された収支計画

## ☑ 年間成約率62.9%！業界未経験の新人スタッフを トップ営業まで育て上げるまでのプログラム・OJT実施

## ☑ 月1回の社内研修・勉強会を開催し営業戦略を毎月更新

## ☑ Webマーケティング部門の社内活用と一部店舗の広告運用



集客専用サイト  
(LP) の制作



広告運用(一部代行)



SNSの取り組み



リースユーザー専用  
アプリ開発と運用

※一部画像を加工しておりますがセミナー本編では詳細をご紹介させていただく予定です

株式会社カークリニックアキヤマ (埼玉県)

代表取締役社長 穂山 洋之 (アキヤマ ヒロユキ) 氏

「車検のコバック」を9店舗展開、年間車検台数は2万台超え。加盟する「ジョイカルジャパン」では、新車リース販売台数実績において2017年から5年連続で日本一を獲得。2016年より「フラット7」加盟店。



# レポートをお読みの熱心な事業主の皆様への特別ご案内

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「整備工場向け 新車リース販売業績アップセミナー」をご用意しました。

**社長 & 販売事業責任者 登壇！**

## 『整備工場向け 新車リース販売 業績アップセミナー』

2023年 **7月20日（木） 13:00－16:30**

株式会社船井総合研究所 東京本社

※お席に限りがございます。お申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

株式会社カークリニックアキヤマ（埼玉県）

代表取締役社長 穂山 洋之氏に

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・・・

- ☑ **TELトークスクリプト**を活用し**店頭誘導率アップ**
- ☑ **ポールスタンド**や**のぼり旗**を**特注した専門店づくり**のポイント
- ☑ その他**新車リース販売店**における**店づくり**のポイント
- ☑ **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！Webマーケティング**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
- ☑ 年間**成約率62.9%**を記録する営業戦略とは
- ☑ **アプローチブック**を活用した商談スキルの均一化と成約率UP
- ☑ 月1回の**社内研修・勉強会**で実施している内容
- ☑ **集客専用サイト**を活用した**Web広告**の取り組み
- ☑ **CPR2.8万円**を記録する高効率集客手法のポイント

最後に、車販店や整備工場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16,500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。一日程での開催となるため、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、「ジョイカル」加盟店で日本一実績を連続で受賞されてきた**穂山社長**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、会社の改革にお役立ていただきたいと思います。当日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!

## 整備工場向け 新車リース販売業績アップセミナー

| 講座   | セミナー内容                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 第1講座 | <b>新車リース販売成功のポイント</b><br>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カークリニックアキヤマの成功のポイントを解説します。<br>株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー <b>加藤 智</b>                                                                                                                                               |
| 第2講座 | <b>【特別ゲスト講座】</b><br>整備工場で新車リース販売を伸ばすポイントを特別ゲストが徹底解説!車検・点検入庫からの代替提案商談やリース契約顧客への満了へ向けた乗換提案の取り組みをお話いただくほか、2017年から5年連続で、加盟FC内の新車リース販売台数実績において日本一を獲得した秘訣を大公開します。<br>株式会社カークリニックアキヤマ 代表取締役社長 <b>穂山 洋之氏</b><br>株式会社カークリニックアキヤマ 車販事業部 部長 <b>矢部 裕一氏</b><br>株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー <b>加藤 智</b> |
| 第3講座 | <b>新車リース販売の最新成功事例</b><br>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。<br>株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 <b>遠藤 圭太</b>                                                                                                                                                          |
| 第4講座 | <b>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</b><br>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。<br>株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 マネージング・ディレクター <b>服部 憲</b>                                                                                                                        |

### 開催要項

東京会場

2023年  
7月20日(木)

株式会社船井総合研究所 東京本社  
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6  
日本生命丸の内ビル21階 [JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分]

申込み締切日 2023年7月16日(日)

13:00~16:30 [12:30~ 受付開始]

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かねますので、ご了承ください。

#### 受講料

一般価格 税抜 15,000円(税込 16,500円)/一名様  
会員価格 税抜 12,000円(税込 13,200円)/一名様

●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みに適用となります。

### セミナーのお申込みはこちら!



#### 【PCからのお申込み】

下記セミナーページから  
お申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/101351>

#### 【QRコードからのお申込み】



右記QRコードから  
お申込みください。



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

船井総研セミナー事務局 < [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp) > TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNOとセミナータイトル」をお伝えください。