

新車リース販売を本気で伸ばしたい事業主向け

マイカーリース販売

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 **6.2億円** 粗利率 **23%** 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

売上成長率..... 110%
粗利成長率..... 107%
車検成長率..... 112%
点検入庫成長率... 134%
収入保険料成長率... 120%



※ 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

(山梨県)
株式会社辰己モータース
代表取締役 薬袋 伸明氏

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. S101852

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

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。)→ 101852



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、2022年のキャンペーンでちょうど6年が経ったタイミングで、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**たいということ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、「こんなに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

「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、昨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、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、今後に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。2027年へ向けては「**TATSUMi 2027プロジェクト**」と銘打ち、**5ヶ年中期経営計画も策定**しました。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した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。



2023年1月に新設オープンとなった新ショールーム

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ヵ月に一度交換… 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向けの特別なご案内

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向け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。

大好評！今年2度目のアンコール開催決定！

『新車リース販売 業績アップセミナー』

2023年**8月24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27,500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。**前回大好評規格のアンコール開催となるため、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1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。必ず社長ご自身にご参加いただき、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	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 
ゲスト講座 第2講座	【特別ゲスト講座】加盟FCリース販売台数日本一達成店舗の成功ノウハウ大公開 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! 集客に苦しむ店舗が多い中、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。 株式会社辰己モータース 代表取締役 薬袋 伸明 氏  ゲスト講師 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、それを踏まえて事業主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 

開催要項

東京会場

2023年
8月24日(木)

株式会社船井総合研究所 東京本社

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8月20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、会場はマイページ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 25,000円 (税込27,500円)/一名様

会員価格 税抜 20,000円 (税込22,000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/101852>

【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 > 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。