

2023年_新車リース時流予測セミナー

リアル開催

1日限定東京会場

2023年

10月2日

株式会社船井総合研究所 五反田オフィス
12:30~16:30 [受付12:00~]
申込み期限 2023年9月28日(木)

講座	セミナー内容		
第1講座	2023年の好調企業・好調事例大公開		
	講座内容① 2023年好調企業の成功ノウハウ解説 講座内容② 最新の新規集客アップの成功事例解説 講座内容③ 最新の成約率/台粗利アップの成功事例解説 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 平井 鴻希		
第2講座	新車リースストップ企業成功ノウハウ解説講座		
	ゲスト講師 ① フラット7単店販売台数日本一の成功ノウハウ大公開 ※株式会社オートコミュニケーションズ運営FC「フラット7」において、2022年の単店リース販売台数が加盟店一位 株式会社東日産自動車 フラット7浦添 専務取締役 三和 清訓 氏	ゲスト講師 ② ジョイカル単店販売台数日本一の成功ノウハウ大公開 ※株式会社ジョイカルジャパン運営FC「7MAX」において、2022年の単店リース販売台数が加盟店一位 エヌサポート株式会社 ジョイカル和泉中央 代表取締役 中塚 貞昭 氏	ゲスト講師 ③ カーベル単店販売台数日本一の成功ノウハウ大公開 ※株式会社カーベル運営FC「新車市場」において、2021年の単店リース販売台数が加盟店一位 有限会社カーオーダーM ジョイカル和泉中央 代表取締役社長 森本 英晶 氏
第3講座	新車リースストップ企業対談		
	セミナー参加者からの質問をゲスト企業から直接解説いただきます 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4講座	2024年の新車リース時流講座		
	講座内容① 2024年の新車リース販売店の時流予測 講座内容② 新車リース販売店が実施すべき経営戦略 講座内容③ 集客アップ／営業力アップのために実施すべきこと 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5講座	明日から実施すべきこと		
	講座内容① 本日の内容から明日以降実施すべきこと 講座内容② 自動車業界の動向より明日以降実施すべきこと 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		

東京会場 2023年10月2日(月) 12:30~16:30 [受付12:00~] 申込み期限:9月28日(木)

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]
東京都品川区西五反田6-12-1

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、中止させていただきます。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/105013>

【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。

2024年度版 時流予測

リアル開催
先着30名様

新車リース トップ企業対談

フラット7 日本一
単店販売台数
年間販売台数 550 台

※株式会社オートコミュニケーションズ運営FC「フラット7」における2022年実績

M&Aの成長戦略

① M&Aでの成長戦略
② リース満了の中古再販
③ 人財マネジメント術

株式会社東日産自動車 フラット7浦添 専務取締役 三和 清訓 氏

ジョイカル 日本一
単店販売台数
年間販売台数 300 台

※株式会社ジョイカルジャパン運営FC「7MAX」における2022年実績

Web集客

① Web販促で新規集客
② SNSで新規集客
③ 圧倒的専門店づくり

エヌサポート株式会社 ジョイカル和泉中央 代表取締役 中塚 貞昭 氏

カーベル 日本一
単店販売台数
年間販売台数 200 台

※株式会社カーベル運営FC「ナンバーワンセット」における2021年実績

ブランディング

① 中古車店業態転換
② ブランディング戦略
③ 出張イベントで集客

有限会社カーオーダーM 新車市場 四日市 代表取締役社長 森本 英晶 氏

最新びっくり事例徹底解説！

居抜き物件への新規出店や
M&Aを活用した店舗展開で圧倒的急成長！

Web集客のトレンドはSNS！？
Instagram / Facebookで新規客増加！

Webサイトにチャットボット設置で
新規の問い合わせ数・来店数増加！

参加者特典

全国100社以上の新車リース店から集めた
成功事例集 プレゼント

Web集客/代替促進
成約率/収益性など、
100ページ以上！



リアル開催

2023年
10月2日
申込み期限:9月28日(木)

開催場所

株式会社船井総合研究所 五反田オフィス

開催時間

12:30~16:30 [受付 12:00~]

セミナー情報を
スマホで
チェック！

2023_年新車リース時流予測セミナー

お問い合わせNo. S105013

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

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

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。)



105013

2023年 自動車業界・新車販売どうなる??

新車リース経営戦略を決める4時間



新車リース時流解説

- 時流①** 依然として新車の供給が不安定であることや中古車相場の乱高下などの来年の自動車販売の動向
- 時流②** 新車メーカーが軒並みサブスク商品の販売を強化。競争激化する新車分割払いで負けない競合戦略とは!?
- 時流③** チラシの反響低下で新規集客は Web 集客対策が必須。Web 集客の最新トレンドは SNS 活用!
- 時流④** デジタル活用や DX は対策必須。新規集客アップや生産性アップのための活用術とは!?
- 時流⑤** 新車リースのリースアップが本格到来! ? 乗り換えの獲得&リースアップ車両の再販対策が必須

成長戦略・業績アップ

- 時流①** 居抜き物件での高速出店や M&A の実施で持続的な成長戦略を実現!
- 時流②** Instagram や Facebook、LINE、YouTube など、SNS 活用で Web 集客の新規集客増加!
- 時流③** Web サイトにチャットボットを設置し、顧客の疑問にチャットで答えて反響アップ!
- 時流④** Zoho の MA 機能や SFA 機能を活用して、問い合わせや商談の見込み客管理で成約数アップ!
- 時流⑤** 商業施設への出張イベントで、これまで未開拓のユーザー獲得で新規集客アップ!
- 時流⑥** 商品紹介動画を活用した商談のデジタル化で商談レベルの標準化を実現!
- 時流⑦** リース満了ユーザーの乗り換え獲得で販売台数増加&リースアップ車両の中古車再販で販売台数増加!

ゲスト企業のご紹介

フラット7
単店販売台数

※株式会社オートコミュニケーションズ運営FC「フラット7」における2022年実績

日本一
年間販売台数
550台

株式会社東日産自動車
フラット7浦添 専務取締役 三和 清訓氏

成功ポイント①:紹介

契約台数の約 20%が紹介経由! ファンを生み出す接客手法とは

成功ポイント②:中古車再販

リース満了車両が続々返却! 中古車再販事業の先端事例公開

成功ポイント③:M&A

売上高 20 億円突破! M&A を活用した事業戦略

ジョイカル
単店販売台数

※株式会社ジョイカルジャパン運営 FC「7MAX」における2022年実績

日本一
年間販売台数
300台

エヌサポート株式会社
ジョイカル和泉中央 代表取締役 中塚 貞昭氏

成功ポイント①:Web集客

Web 集客で年間 200 台販売! Instagram・Facebook 活用術

成功ポイント②:店舗づくり

販売台数のうち新規 90%以上! 専門店づくりで通りがかり集客アップ

成功ポイント③:営業力

新規成約率 60%以上/ 保険獲得率 60%以上の商談術

カーベル
単店販売台数

※株式会社カーベル運営 FC「ナンバーワンセット」における2021年実績

日本一
年間販売台数
200台

有限会社カーオーターM
新車市場 四日市 代表取締役社長 森本 英晶氏

成功ポイント①:口コミ

400 件を超える口コミを獲得! 地域で選ばれる集客戦略

成功ポイント②:ブランディング

Instagram や YouTube を活用した店舗ブランディング力

成功ポイント③:出張イベント

商業施設や近隣のスーパーでのイベントによる認知拡大戦略