

3分で読める建機レンタル会社の
問い合わせが勝手に来る仕組み
立ち上げの成功事例レポート



なぜ**地方の建機レンタル**会社が
訪問営業ゼロで
月30件新規客からの成約
できたのか？

事務所にいるだけで、新規客からの
問い合わせの電話が鳴り止みません！

名刺を置いて帰るだけの非効率な
訪問営業にはもう戻れません！



～特別ゲスト講師～
ジー・アール株式会社（山梨県）
代表取締役社長
武藤今朝晴 氏

2024年2月15日（木）13時～16時
@株式会社船井総合研究所 五反田オフィス
建機レンタル+中古販売 成功事例セミナー
お問合せNo. S108249

<主催>  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
船井総研セミナー事務局
E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp
※お問合せの際は「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

事務所にいるだけで、新規問い合わせの電話が鳴り止まないんです。

業界の常識である訪問営業の固定概念が覆された瞬間でした。



ジー・アール株式会社
代表取締役社長
武藤今朝晴 氏

問い合わせ獲得型のホームページを立ち上げ、
訪問営業ゼロで月30件の新規案件を受注！

Before～立ち上げ前～

- ・ もともと自社紹介のホームページはあったが、問い合わせはゼロだった
- ・ 新規顧客の受注は月2～3件あれば良い方だった
- ・ 基本的に営業担当が企業の訪問営業を継続していたが、
成果がなかなか上がらず非効率だった
- ・ 紹介,リピート案件ばかりだったので新規顧客が増えなかった
- ・ 建機レンタル業の新規顧客の増やし方がわからなかった

After～立ち上げ後～

- ・ 営業ゼロで月30件の新規案件を受注
- ・ 毎月30～40件の新規問い合わせ、見積依頼
- ・ 客層が広がり、新業種の法人や個人顧客とのつながりが増加
- ・ 新規顧客からの紹介でさらに新規顧客が増えた
- ・ 非効率な訪問営業に頼らなくなり、生産性が向上

建機レンタル専門ホームページとインターネット検索の工夫で 約30件/月の新規問い合わせ

実は今までホームページはあったんですが、
問い合わせが全くのゼロでした。船井総合研究所
に「問い合わせが取れるHPを作しましょう！」

と提案され、**建機レンタル事業専門の
ホームページ**を作ることにしたのが

きっかけでした。HPを作る際は**問い合わせ
をいただけることを目的**に、

お客様が見てわかりやすく、

問い合わせをいただきやすい内容を練りに練って作りました。

合わせて、お客様が検索したときに上位に表示されるような対策（SEO対策）も
行っています。そのおかげもあり、ホームページオープンから半年もかからずに、

「建機レンタル 山梨」「ミニバックホー レンタル 山梨」で**検索した際**

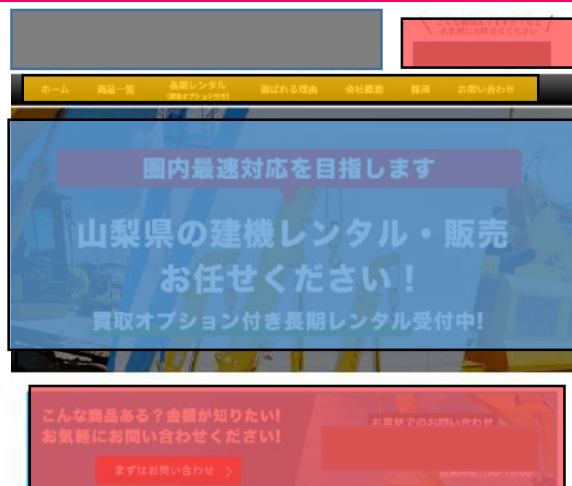
に1番上に表示されるようになりました。お客様の中には、「ネットで調

べていた時に**一番上に表示されていたので、**

問い合わせしました」

という方もいらっしゃいました。

「ミニバックホー レンタル 山梨」で検索
した際の表示順位が上位1位に表示されている



▲HP作成の際に気をつけたポイント

- ① **H P** を見る人を増やす
- ② 問い合わせしやすい窓口を作る
- ③ **出口** の設定

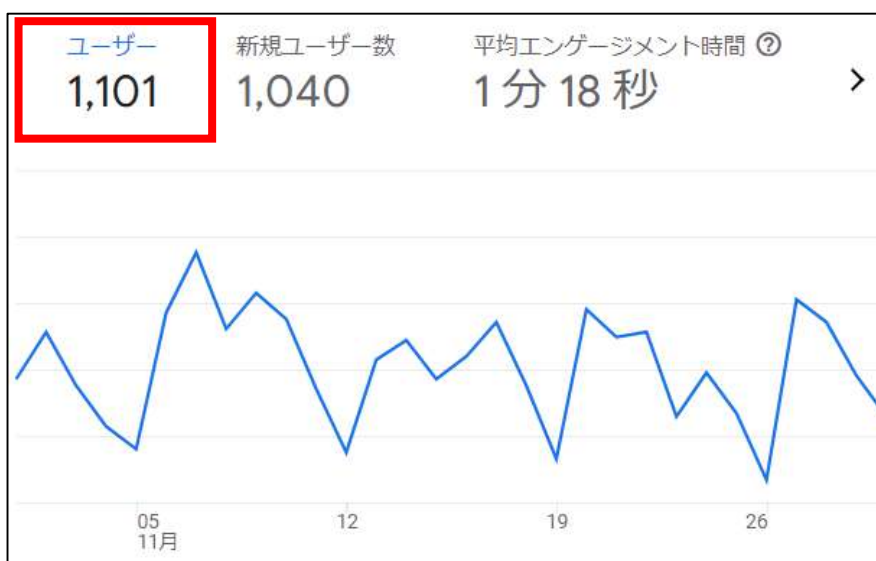


まずは、自社のホームページをお客様に
たくさん見てもらうことが大事です。

さらに、建機レンタル事業専門のホームページをより多くのお客様に見てもらうために、リスティング広告（Google広告）も運用しています。

そのおかげもあり、**毎月1000人越えの閲覧数**があります。

※イメージとして、1か月で店舗の前に1000人のお客様が来場している状態に近いです



▲2022年11月度のHPの管理画面

1,101人の方にHPを見ていただいた。しばらく取引がなかった
休眠客もHPを見て問い合わせをいただけることもあった。

ホームページからの問い合わせも毎月30件前後はきており、

こんなに問い合わせがくるものなのかと驚いています。

このように多くの問い合わせをいただき、温度感の高いお客様に対して

営業することで、**8～9割の確率で成約**できております。



◀ホームページ分析ツール

ホームページを見た方が、どのページをよく見ているのか等を確認することができる。確認をしながらホームページの修正の検討をしている

建機レンタルの電話問い合わせが鳴り止まない！ チラシを使って新規案件も

チラシは折り込みを**8000部配布した**だけで、

10件問い合わせがあり、「これはすごい！」と思い、

定期的にチラシを配布しています。その結果、

チラシから続々と問い合わせも来ているという状況です。私も、

もともとチラシで来るのか？と思っていましたが、周りの競合他社もやっていない

ことで、物珍しいかつ**目立っている**ことが要因かと思っています。

また、お客様からのジー・アール株式会社という会社が建機レンタルをやっているという認知度が上がり、後々問い合わせにつながることも多々あります。

▲チラシ例

お客様にウチは何をやっているのかを
わかりやすく伝えることが重要です。



公式LINEを使って新規案件やリピートも！ 認知度UPのためのSNS運用

さらに、最近では**SNSの運用**にも力を入れています。

特に**公式LINEの運用**に力を入れ始めました。飲食店などからよく

クーポンなどが送られてくるとおもいますが、いわゆるあのイメージです。

▼ジー・アール株式会社の 公式LINEアカウント

新商品情報やキャンペーン配信をすると、下記のような

問い合わせがきて、このような形で問い合わせを獲得する

こともできるのかと驚いてます。

▼実際のLINE問い合わせ内容



また、**Instagramの運用**もしております。なんじゃそれと思われる方

もいるかと思いますが、最近幅広い世代で使われている写真投稿ツールのような

す。実は私も詳しいことはわかってません。（笑）しかし、SNSは拡散力がある

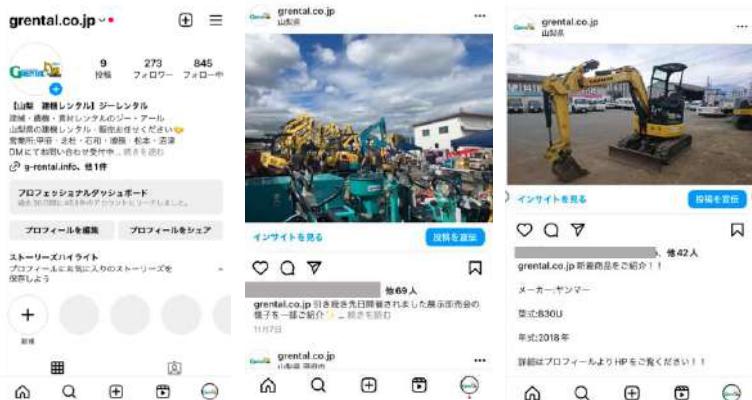
ので、**ウチの会社を知ってもらうきっかけ**になればと思っています。

実際に右記がウチのアカウント

ですが、多い時だと**1投稿300人**

ほどの閲覧があります。費用が

かからないのでやる価値あります。



お客様情報や営業状況を集約し、リピート受注を加速化させる仕組みづくり

現在導入している最中ですが、Zohoというシステムを取り入れています。
今まで問い合わせいただいた方がどのような問い合わせをしていただいて、その対応はどうだったかのデータを集めて営業に活かすものです。

登録した方にメルマガを送ったり、HPをたくさん見て
いただいている方には電話してアプローチをかけたりもできます。

うちはシステムの入力が得意でない

ものが多いので、**なるべく**

システムの入力項目

は少なくする

ようにしております。



▲Zohoの管理画面の1つ

だれが、いつ、どのページを見ているかを判別できる。
興味がありそうな方にメールを入れたりといった
アプローチができます。



◀過去に送付したメルマガ

休眠客のお客様や一度名刺交換をさせていただいた方に
思い出していただけるようにメルマガも送付して
おります。
この名刺の登録は弊社では行いきれなかったので
船井総合研究所にさせていただきました笑



～特別ゲスト講師～
ジー・アール株式会社（山梨県）
代表取締役社長
武藤今朝晴 氏

建機レンタル業界で生き抜くために 古い常識を覆し、新たなチャレンジを続けたい

■「属人的な営業体制をやめたい」これが一番の思いでした

弊社は2011年に会社を設立し、これまで建機レンタルを中心に中古販売も付加させて運営してきました。今、一番感じていること。それは

「属人的な営業体制をどうにか改善したい」です。経営者・幹部陣の皆さまは感じているかもしれませんが、

建機レンタル業界の営業は数字がわかりにくい。

1営業担当がどれだけの売上を上げているかを出しにくい業種。

いわばサボっていてもわかりにくい営業体制になってしまっています。また担当営業が辞めたら、お客様も転職先に流れてしまうなどといったことがよくあります。そんな時に、ふと

■訪問営業ってどうなの？と疑問を持つようになりました

訪問営業に代わる何か良い方法はないかと探していました。そのタイミングで、ご縁があり船井総合研究所とお話し、ある提案を受けました。それは、営業を動かさずに**ホームページから新規問い合わせを獲得**するというものでした。

大手の会社でもホームページから問い合わせがほとんど来ていないと聞いたことがあるのに、ましてや地方の会社のウチにと。。しかし、ホームページを一緒に作ってもらい、**いざOPENしてみるとどんどん新規の電話や**

メール問い合わせがきます。これが私の求めた理想の形でした。

名刺を置いて帰るだけの 非効率で成果の出にくい営業は やめませんか？



株式会社船井総合研究所
建設支援部
建設グループ
リーダー

「成功事例をもとに**効果実証済み**の方法を
たった1日で伝授します」

岩崎 航司

お手元に届いたこの小冊子レポートを手に取り、ここまでお読みいただきありがとうございます。

今からはセミナーのご案内です。セミナーのテーマはズバリ、

「なぜ地方の建機レンタル会社が、

営業ゼロで月30件の新規獲得をできたのか」です。

ジー・アール株式会社 代表取締役社長 武藤今朝晴 氏が、

実際に乗り越えてこられた事実をありのままに語っていただく貴重な機会です。ですから能書きは一切ありません。

具体的な方法はセミナー当日に詳しくお伝えしますが、

ここではほんの「**さわりの部分**」だけご紹介します・・・

- 訪問営業ゼロで月30件の新規獲得をした成功事例と具体的方法
- 問い合わせを取るためのインターネット検索の工夫の仕方
- 建機レンタルの問い合わせを爆発的に増やすGoogle広告の運用
- 実際に問い合わせが来たチラシ紙面事例と紙面のポイント
- 2日間で581人を集め、イベント関連で7400万の売上を達成した
中古建機 展示即売会の成功事例
- 公式LINEを活用した問い合わせの獲得の仕方
- 建機レンタル業でのInstagramの活用方法
- システムを使った最も効率的な営業体制の仕組みづくり
- ホームページ閲覧やメール開封などの実際の顧客の動きを見て行う
案件の優先順位のつけ方

実際に営業を動かさずに新規問い合わせがき続ける体験をしたからこそ語れる実践レベルの内容ばかりです。想像してみてください。**営業マンの代わり**
にホームページが24時間働いてくれ、新規問い合わせを獲得し続けたら、あ
なたの会社はどうかわるでしょう？ 営業・数字のストレスから開放されるこ
とになります。当日はセミナーでお待ちしております。

【追伸1】

このご案内は全国の建機レンタル会社にお送りしているわけではありません。今回のご案内は事前にホームページを拝見し、実践いただきたいお客様に向けて、お送りしております。

【追伸2】

「参加したいけど、当日の別の予定があって参加が難しい」
という方も別途ご相談ください。後日、改めてご対応させていただきます。

株式会社船井総合研究所
建設支援部
建設グループ
リーダー

岩崎航司

実際にホームページでの問い合わせ獲得に取り組んでいる会社の声

「これからの時代、建機レンタル業界でもインターネット検索を活用した集客は必須ですね。」



福井県
玉天株式会社
代表取締役 玉村力氏

※本セミナーに特別ゲスト講師として登壇いただきます

私も12年前ほどからいち早くホームページの活用に取り組んでいました。また、直近でもより案件を獲得するため、ホームページをリニューアルしてOPENいたしました。ホームページの商品ページ、細かな作りを意識し、**何より大事な的是お客様の目線に立ち、訴求内容や文章を作る**ことです。売り文句が企業目線になっているものをよく見かけるので、そこは注意ですね。インターネットの広告もかけており、初心者の方

が探せるように表示する25文字にも意識を注いでおります。**ホームページのリニューアルをして、今まで問い合わせなかった商品にも続々と問い合わせがきております**。要はニーズはあったが**前回のホームページでは探せなかった**ということです。いかに**ホームページの構成やわかりやすさが重要**か痛感しました。皆さんもぜひこの機会にリニューアルをして、営業訪問をせずに、勝手に問い合わせが来るホームページの作成を考えてみてはいかがでしょうか。

The image displays three screenshots of the Tamaki Co., Ltd. website. The left screenshot shows a homepage with a large banner for '7,500円' rental equipment, a list of services, and a contact form. The middle screenshot shows a detailed page for '20フィート標準型ドライコンテナ' (20-foot standard dry container), including specifications and pricing. The right screenshot shows a page for '最新ビッグアップ商品' (Latest Big Up products), featuring various construction equipment like generators and pumps.

営業ゼロで
新規客からの
受注を増やす！

建機レンタル/中古販売業 成功事例セミナー

建機レンタル＋中古販売 成功事例セミナー

会 場

株式会社船井総合研究所 五反田オフィス
〒141-8527 東京都品川区西五反田 6-1 2-1

開催日時

2024年2月15日(木) 13:00～16:00

セミナー講座内容

第一講座

建機レンタル＋中古販売業界での ホームページ集客の必要性

- ・ 建機レンタル＋中古販売の業界動向
- ・ なぜ今、ホームページ集客・インターネット検索の活用が必要なのか
- ・ 玉天 株式会社の実際の取り組み

講師名 玉天 株式会社 代表取締役 玉村 力氏
株式会社 船井総合研究所 建設支援部 マネージャー 下枝 将洋

第二講座

訪問営業ゼロで新規客から月30件受注した成功事例と 仕組みを大公開

- ・ 問い合わせ獲得型の建機レンタル専門ホームページの具体的内容
- ・ 訪問ゼロで新規受注を安定的に獲得できた具体的手法
- ・ 事務所にいるだけ電話が鳴り止まなくなった積極的な販促活動内容
- ・ チラシやシステム等のジーアールでの具体的な内容・使い方
- ・ 新規客の与信対策の取り組み
- ・ 2日間で581名来場、イベント関連売上7400万を達成した
中古建機 展示即売会の成功事例

講師名 ジー・アール 株式会社 代表取締役社長 武藤 今朝晴氏

第三講座

明日から取り組むべき新規営業の戦略転換

- ・ ジー・アール株式会社 成功事例のポイント
- ・ 新規問い合わせが鳴りやまない仕組みを作る具体的な方法
- ・ 採用難・人材不足だからこそやるべき工数最小限で成果最大になる
営業戦略
- ・ システムを使った最も効率的な営業体制の仕組みを作る方法
- ・ 明日から皆さんがすぐに取り組める効率的な営業戦略について

講師名 株式会社 船井総合研究所 建設支援部 リーダー 岩崎航司

PCからのお申し込み

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/108249>

QRコードからのお申し込み

右記のQRコードから
お申込みください。



船井総研セミナー事務局 E-mail: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。お問合わせの際は「お問合せNoとセミナータイトル」をお伝えください。

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

建機レンタル+中古販売 成功事例セミナー

お問い合わせNo. S108249

東京会場

2024年 2月15日 (木) 開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (受付12:30より)

株式会社船井総合研究所 五反田オフィス

〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1

JR五反田駅西口より徒歩15分

日時・会場

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致しかねますので、ご了承ください。

申込期限

開催日の4日前まで

- 銀行振込み：開催日6日前まで
- クレジットカード：開催日4日前まで

※お支払い方法によって異なりますのでご注意ください ※祝日や連休により変動する場合がございます
※満席などで期限前にお申込みを締め切る場合もございます

受講料

一般価格

税抜 27,000円(税込**29,700円**)／一名様

会員価格

税抜 21,600円(税込**23,760円**)／一名様

- 銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。なお、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。万が一、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。
- 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に適用となります。

お申込方法

1.Webお申込み



下記QRコードを読み込み
もしくは
船井総研HPの右上検索窓に

108249



で検索

2.お支払い



お申込み時に
クレジットカード・銀行振込
のご選択が可能

3.メールが届く



受講料のお支払い確認後
お申込み手続き完了のお知らせを
メールで案内、マイページにも
ご案内が表示されます

4.セミナー受講



マイページを確認の上、
セミナーにご参加ください



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

株式会社船井総合研究所

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

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。

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。

▼お申込みはこちら

