

レンタルの**新規獲得**できず、
価格競争にお悩みの皆様へ



地場の建機レンタル会社が

新規レンタルを

10倍

増やす方法



- ・半年で**140件**の**新規問い合わせ**
- ・問い合わせの**8～9割**が**成約**
- ・**訪問営業せず**に**価格競争に**
なりにくい案件を獲得

～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4月3日・9日・12日
13時～15時@オンライン開催（全日程同じ内容です）
建機レンタル＋中古販売 成功事例セミナー
お問合せNo. S111219

<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



ジー・アール株式会社
代表取締役社長
武藤今朝晴 氏

事務所にいるだけで、新規問い合わせの
電話・メール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。

集客型ホームページを立ち上げ、販促活動を行い
新規レンタル案件の受注数が10倍に！

Before～取り組み前～

- ・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～取り組み後～

- ・訪問営業ゼロで月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
- ・レンタル慣れしていない新規客が増えた
- ・価格競争にならない案件が増えた
- ・新業種の法人や個人事業主顧客とのつながりが増えた
- ・新規レンタル数に比例して中古販売/修理の売上も伸びた

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 月30～40件の新規問い合わせ

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、

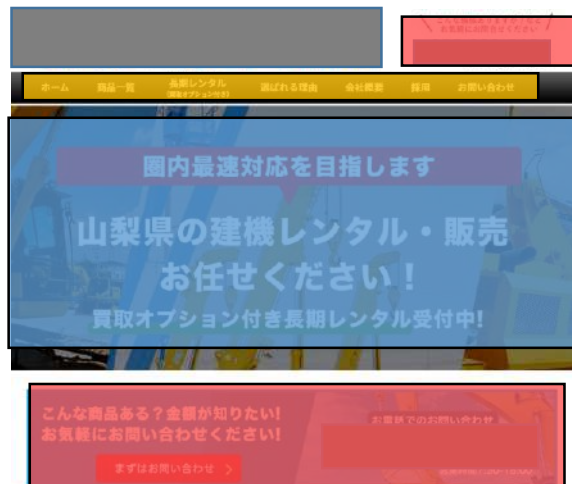
「建機レンタル 山梨」「ミニバックホー レンタル 山梨」で**検索した際
に1番上に表示**されるようになりました。お客様の中には、「ネットで調

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

- ①HP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

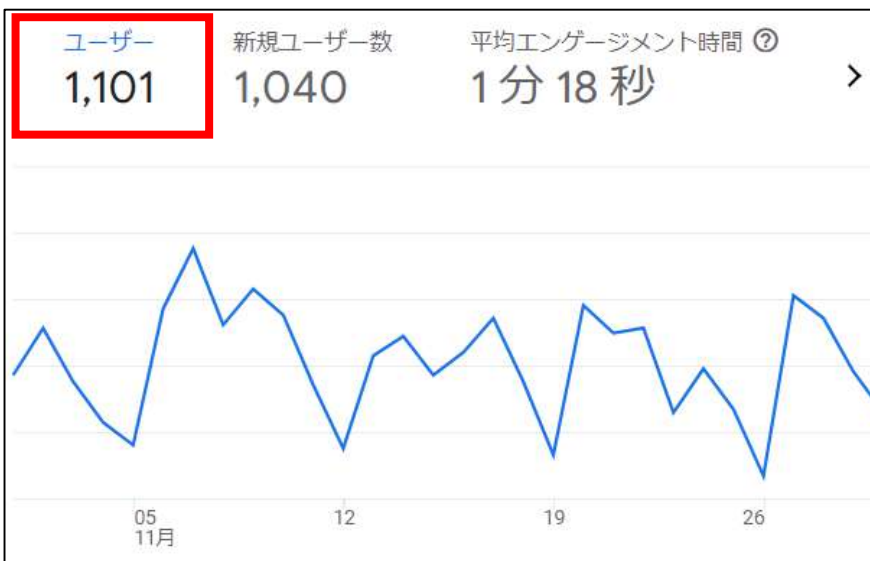


まずは、自社のホームページをお客様に
たくさん見てもらうことが大事です。

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。

ページ名	アクセス数	ユニーク	新規ユーザー数	平均エンゲージメント時間	コンバージョン率	合計収益
1 /	11,404	9,970	4,405	1分28秒	14.70%	77,000
2 /	9,405	8,002	3,601	1分28秒	14.70%	77,000
3 /	8,941	7,606	3,301	1分28秒	14.70%	77,000
4 /	7,980	6,740	2,901	1分28秒	14.70%	77,000
5 /	7,000	6,000	2,501	1分28秒	14.70%	77,000
6 /	6,000	5,000	2,101	1分28秒	14.70%	77,000
7 /	5,000	4,000	1,701	1分28秒	14.70%	77,000
8 /	4,000	3,000	1,301	1分28秒	14.70%	77,000
9 /	3,000	2,000	901	1分28秒	14.70%	77,000
10 /	2,000	1,000	501	1分28秒	14.70%	77,000

◀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

最近ではメールからのレンタル問い合わせの数もかなり増えてきております。

▼実際のメール問い合わせ

■法人名・お客様氏名

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

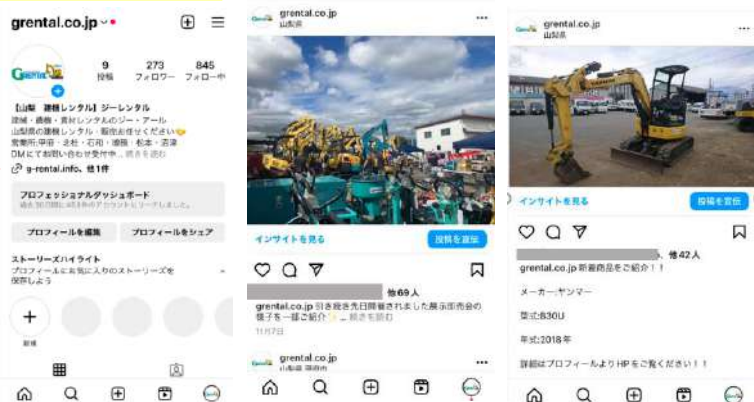
ので、**ウチの会社を知ってもらうきっかけ**になればと思っています。

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。

企業リスト 担当者リスト 案件 商品 担当者 タスク 予定

取引先名	顧客ランク
☐ A社	休眠客 (1年以上利用無し)
☐ B社	リピート見込み客 (1~2案件/年)
☐ C社	リピート見込み客 (1~2案件/年)
☐ D社	リピート固定客 (10案件/年以上)
☐ E社	中古購入客
☐ G社	リピート安定客 (3回~9案件/年)
☐ H社	リピート固定客 (10案件/年以上)
☐ I社	失注 (再度可能性あり)
☐ J社	休眠客 (1年以上利用無し)
☐ K社	休眠客 (1年以上利用無し)

▲Zohoの管理画面の1つ

BtoB営業で大事なものは顧客リストのアプローチ優先順位。正確な顧客のランク分けをシステムに落とし込んでいます。

◀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。

この名刺の登録は当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



爆発的に売れる！中古建機 展示即売会 レンタル客も多数来場！

建機レンタル業をやりながら、中古建機の販売も行っております。

中古建機の売り方として、1年に1度、展示即売会を開いております。

コロナ禍はお休みし、去年は4年ぶりに開催しました。これがなんと

たった2日間で、581人（306組）の来場。

1イベント関連の売上で7,400万達成したのです。

以前もそうでしたが、中古建機の展示即売会の集客力はすごいものがあります。

なぜ、ここまで集客が来るのか？ですが、**来場者の内訳は、**

既存レンタル顧客：新規顧客 = 8：2でした。

つまり、レンタル顧客がいるからこの圧倒的な集客数が呼べるのです。

以前から思っていたましたが、**新規レンタル顧客の数が増えれば増えるほど、**

中古販売や修理/整備の売り上げも相乗効果で伸びていきます。

ハードルの低いレンタルの新規客をいかに増やせるかが一番重要ですね。



▲展示即売会 開始10分前の様子



～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

当社は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・幹部陣の皆様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。

業界の人材不足は避けられません。 人が必要ない かつ 生産性が上がる 仕組みを作りませんか？



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、

「なぜ地場の建機レンタル会社が、

新規レンタル客を10倍に増やすことができたのか」

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・・・

- 新規レンタル数を10倍に増や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。当日はセミナーにて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

建機レンタル+中古販売業成功事例セミナー

セミナー概要

会 場

オンライン（zoom）開催（全日程同じ内容です）

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索。

開催日時

2024年4月3日(水) 13:00～15:00@zoom

2024年4月9日(火) 13:00～15:00@zoom

2024年4月12日(金) 13:00～15:00@zoom

申込期日：各開催4日前【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。なお、祝日や連休により変動する場合もございます。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。

参加料金：
一般価格 税抜27,000円（税込29,700円）／1名様 会員価格 税抜21,600円（税込23,760円）／1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

講師名 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/111219>

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。お問い合わせの際は「お問合せNoとセミナータイトル」をお伝えください。※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。

～建機レンタル+中古販売 成功事例セミナーのお知らせ～

早春の候 ますますご清祥のこととお喜び申し上げます。

私は経営コンサルティング会社で、地域の建機レンタル・中古販売会社の皆様向けにアドバイスをコンサルティングをさせていただいております。
株式会社 船井総合研究所の岩崎と申します。

この度は、地場(山梨)の建機レンタル会社で成功事例が生まれました。「地場の建機レンタル会社が、新規レンタルを10倍増やす方法」というテーマで、ジューン株式会社(売上18億)

代表取締役社長 武藤今朝晴 氏に成功事例の詳細を2月に講演いただきました。大変好評とともに、オンラインでも開催してほしいという声を数多くいただきましたので、4月にオンライン開催とする運びとなりました。

～セミナー開催日～

2024年4月8日/9日/12日 各13時～15時 会場:オンライン(ZOOMにて)
ポスト111をお伝えすると、業界の常識である訪問営業を
問・合戦対心型の営業に戦略転換するという内容には、7か月。
様々な企業から人財不足・採用難・訪問営業の成果がでず、
非効率... というお声をいただいております。そんなお悩みを解決
できる内容となっておりますので、ぜひご興味のある方はご参加
いただければと思います。心からご参加をお待ちしております。

株式会社 船井総合研究所 建設支援部 建設チームリーダー 岩崎航司

TEL: 070-2441-8292