

中古車販売店の 新車リース事業

2024年7月3日(水)
開催時間 14:30～17:30
株式会社船井総合研究所
東京本社

専門店
不要

月間15台販売で
売上3億円

単価が
高いから
売上高UP

保険や
車検整備で
収益性UP

手間が
少ないから
生産性UP

クレームが
少ないから
負担軽減

将来は
中古車仕入
につながる

	Before	After
中古車	201台	283台
新車リース	0台	195台
総販売台数	201台	508台
車販粗利	3,015万円	1.0億円
売上高	3.3億円	7.5億円

中古車を販売しながら、新車リースがこんなに売れるとは思いませんでした！
今ではリースアップ車両が中古車仕入につながっていて、すぐに売れて収益も大きいです！中古販売店こそ新車リースを強化すべきです！

特別
ゲスト



株式会社 渥美自動車
代表取締役 渥美 允盛 氏

中古車販売店向け新車リース強化セミナー

お問い合わせNo.S114101

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

当社ホームページからお申し込みいただけます。(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。)



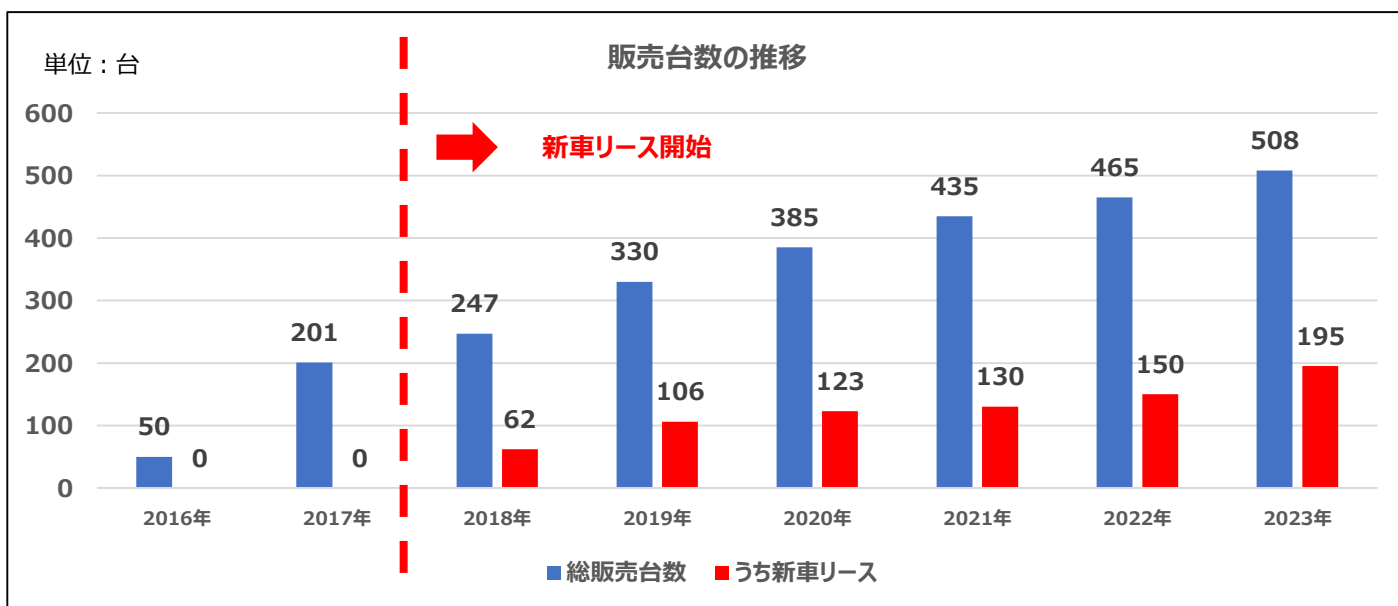
114101

中古車販売店のための新車リース事業成功レポート

本レポート限定のスペシャル対談を一部ご紹介



株式会社渥美自動車は宮城県石巻市に店舗を構えており、車検整備や鈑金塗装などのアフターサービスの事業を基盤としつつ、中古車販売＆新車リース販売で業績を拡大しています。



今回のスペシャル対談では

- ①中古車販売併設でも
リースの販売が伸びたポイント
- ②中古車販売併設のメリット／デメリット
- ③新車リースの販売台数増加や
収益アップのために実施した施策
- ④リースアップ到来による中古車販売への影響

の4つの点について、お伝えさせていただきます。

中古車販売店のための新車リース事業成功レポート

◆新車リース開始当初について◆

- 新村： 渥美社長、本日はよろしくお願いいたします！
早速ですが、新車リース事業成功のポイントにつきまして、ご紹介いただきたいと思います。
- 渥美： 皆様にとって、参考になることがあるかわかりませんが、よろしくお願いいたします。
- 新村： まずは渥美社長が入社したときの状況を教えてください。
- 渥美： 私は8年前に入社したのですが、そのときの販売台数が月2台で、部門としての赤字が大きく、全社の収益も非常に厳しい状態で立て直しが急務でした。
- 新村： まずは何から実施したのでしょうか。
- 渥美： 最初は株式会社船井総合研究所の中古車セミナーに参加する機会があり、そこから軽中古車専門店として、店舗を運営するようになりました。その結果、月15台前後を販売できるようになりました。
- 新村： まずは中古車専門店にすることで、販売台数を伸ばしたのですね。そこから**新車リース事業を立ち上げることになるわけですが、参入を決断した理由**を教えてください。
- 渥美： **新車リースのビジネスモデルを知ったときに、消費者感覚で直感的に“これは売れる”と思ったからです。また、リースアップ車両を仕入れることができるため、中古車販売事業との相乗効果も大きいと考えての参入**でした。
- 新村： 中古車と一緒に販売することは不安ではなかったでしょうか。
- 渥美： 業界経験が浅かったためか不安はなかったです。**専門店で**の展開も考えましたが、**土地や人員の問題で時間がかかりそうだったため、中古車と一緒に販売することにしました。**
- 新村： 新車リースの販売を開始した当初の実績を教えてください。
- 渥美： 最初は月4～5台程度が続いて、多いときでも月10台には届かない状況でした。そのときはチラシでの集客がメインでした。

中古車販売店のための新車リース事業成功レポート

◆新車リース事業が軌道に乗ったきっかけ◆

新村：今では安定して月15台前後の販売につながっていますが、大きく伸びたきっかけは何だったのでしょうか。

渥美：**大きく伸びたきっかけはWeb集客を開始したことでした。新車リース専用のWebサイトを用意して、リスティング広告を実施した**ことで新規集客／成約台数が増えました。

新村：やはりWeb集客が重要なんですね。

◆中古車販売併設でリースを伸ばすポイント◆

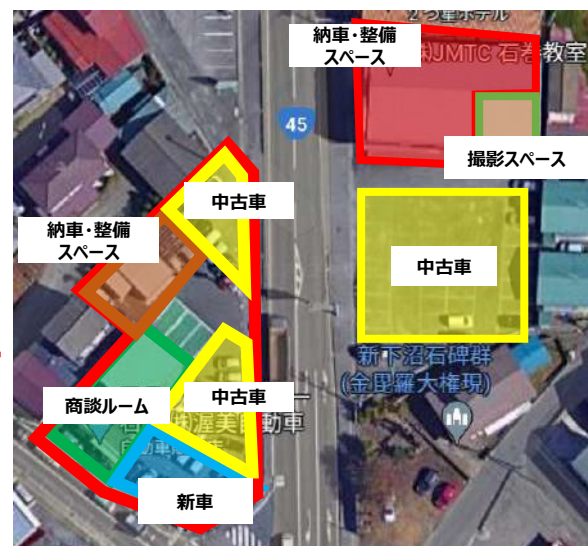
新村：中古車と併売で新車リースの販売台数を増やすポイントを教えてください

渥美：一番重要なことは、**専門店ではない分、新車リース専用の販促をきちんと実施すること**だと思います。今では新規集客の中心となっているWeb販促は、中古車のサイトとは別に、**リース専用のサイトを用意して、広告を実施しています。チラシも年に4～5回実施していますが、中古車の内容は掲載せずに、リース専用で実施しています。**そのほかに展示車も新車を10台前後用意しており、中古車の在庫がメインでありながら、**店舗前の一番目立つ場所に新車リースの展示コーナーを用意しています。**

新村：営業スタッフはリース専任で用意しているのでしょうか。

渥美：**スタッフは専任で用意していません。**まずは新車リースの商談からできるようにして、徐々に中古車も販売できるようにしています。中古車と比較して、**新車リースは販売しやすく、未経験でも女性でも誰でも関係なく、販売することができます。**

【店舗図】



中古車販売店のための新車リース事業成功レポート

◆中古車販売と比較した新車リース事業の良さ◆

新村：中古車をメインにしながら、リースを販売している株式会社渥美自動車考えるリース事業の良さを教えてください。

渥美：一番良かったことは、専門店を出店せずに中古車販売拠点と併設で新たな事業を付加できたことです。それによって、中古車販売だけでは獲得できなかったお客様の獲得につながり、販売台数や収益の増加に大きく貢献しています。そのほか、新車リース事業の良さは

- ①単価が高い分、会社の売上高が伸びやすい
- ②仕入れから商品化、納車整備などのスタッフの負担や販売後のクレームが少なく、生産性が高い
- ③車検付きでサービス収益の増加や固定客化につながる
- ④リース専用保険の提案で付保率が高い
- ⑤リースアップ車両を中古車で販売できる
- ⑥中古車と比較して覚えることが少なく、業界未経験の若いスタッフや女性スタッフが早期に活躍できる

などが挙げられます。加えて、中古車と併設で販売していることで、新車で予算があわない人は中古車で成約できたり、中古車で高品質車両希望のお客様には新車で成約できたりするメリットもあります。

新村：一方で併売のデメリットはありますか。

渥美：専門店と比較して、人員や販促費が分散するため、成長スピードが遅くなりやすいというのは感じますが、メリットの方が大きいと考えています。

新村：ここまで、様々な質問にお答えいただきありがとうございます。今度開催するセミナーでもより詳しい内容のご紹介をよろしくお願いします！

渥美：こちらこそありがとうございました。セミナーでお会いできるのを楽しみにしております！

中古車販売店こそ 新車リース事業の拡大に取り組んでほしい！

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 新村雅也

自動車販売店や整備工場、ガソリンスタンド向けに中古車販売や新車販売、カーリース販売などの業績アップコンサルティングをメインとしており、売上高2～3億円企業を10億円にした事例や売上高50億円企業へのコンサルティングによる業績アップ事例などの実績がある。セミナーなどの講師登壇は年間20回以上実施している。



本レポートをお読みいただき、誠にありがとうございます。申し遅れましたが、私は株式会社船井総合研究所の新村雅也と申します。

全国でも多くの中古車販売店で新車リースの取り扱いには既にあるものの、事業として注力できていない企業は多いのではないかと思います。私が中古車販売店に新車リースを一つの事業として拡大していただきたい理由は下記の通りです。

①中古車販売だけの業績アップの難易度が上がっている

現在の中古車業界は大手事業者の新規出店や拡張による規模拡大などで、競合がどんどん強くなっています。また、AA相場も高騰しており、仕入が難しくなっているのは、皆様が一番感じているところではないでしょうか。そのような背景があり、出店せずに既存店舗だけで業績を伸ばし続けることがとても難しくなっています。そこで必要になってくるのが、既存店で新たな客層を獲得していくことです。

②中古車販売と併売でも販売台数を伸ばすことができる

既存店で新たな客層を獲得していくのに、中古車と併売でも販売台数を伸ばしやすいのが新車リース事業となります。その大きな理由は展示車（在庫）を中古車ほど用意する必要がないからです。専門店が必要ない分、リース専用のWeb集客やチラシに販促費を投下していきます。

③売上高アップ／収益性アップに貢献しやすい

新車は中古車と比較して、単価が高い分、売上高を伸ばすのに貢献することができます。売上高が全てではないですが、関係会社との対外的な取引では売上高や成長率が重要になってきます。また、収益性という点でも値引き販売が必要ない分、台粗利が確保しやすいのと、車検や点検などのサービス収益やリース保険獲得による保険収益などで収益率を高めることができます。

④リースアップ車両の仕入で中古車販売事業との相乗効果が大きい

中古車販売がメインの会社からすると、リースアップ車両が仕入できて、中古車として、再販できるのは相乗効果としてとてもメリットが大きいです。オークション仕入れと比較して、仕入金額を抑えることができるのと自社でメンテナンス済みの品質が高い車両が仕入られるため、再販したときに高い収益を確保することができます。

以上、中古車販売店に新車リース事業を強化していただきたい理由をお伝えさせていただきました。最後に、新車リース事業を伸ばしていきたいと思っていただけた方へ、特別なセミナーをご用意いたしました。今回、スペシャル対談をさせていただいた株式会社渥美自動車 代表取締役 渥美允盛 氏をゲストにお招きして、中古車販売店が新車リース事業を拡大させるための成功ノウハウをご紹介します。ぜひ、この貴重なセミナーにご参加いただき、新車リース事業を伸ばすきっかけとしていただけますと幸いです。

中古車販売店向け新車リース強化セミナー開催決定！

2024年7月3日(水) 14:30~17:30

船井総研グループ サステナグローススクエアTOKYO (八重洲)

※席に限りがあります

ゲスト登壇：株式会社渥美自動車 代表取締役 渥美允盛 氏

当日のセミナー内容の一部を大公開！

【ゲスト講座】

1. 中古車と併売で新車リース事業を拡大させるために重要なこと
2. 中古車と併売で新車リース事業を拡大させるのに苦労したこと
3. 中古車と併売で新車リースに取り組むメリットやデメリット
4. 新車リースで新規集客を増やすためのWeb集客やチラシ集客のポイント
5. 中古車とリースの展示場づくりのポイント
6. 中古車と併売で販売する際の成約率を高める営業手法
7. 業界未経験の若手スタッフや女性スタッフの即戦力化のための育成手法
8. 台粗利を高めるためのオプション獲得やリース専用保険の獲得手法
9. リース顧客の乗り換え獲得手法
10. リースアップ車両の中古車再販手法

【船井総合研究所講座】

1. 中古車業界の時流と取るべき戦略
2. 新車リースの時流と取るべき戦略
3. 新車リース繁盛店の成功ノウハウと具体的な業績アップ施策
4. ゲスト企業の成功のポイント
5. ゲスト企業が実践する新規集客手法と成約率アップ／収益アップの施策解説
6. 新規集客を増やすための専用サイトの作成方法と広告運用手法
7. 収益性アップのための、台粗利アップ／メンテパック獲得／専用保険獲得手法
8. リースの乗り換え率アップのためのアプローチ手法
9. リースアップ車両の中古車販売手法
10. 中古車と併売でのリース事業拡大に向けて実施していただきたいこと

集客ツールや営業ツール也大公開！

【リース専用サイト】

【Web広告】

【チラシ】

中古車販売店向け新車リース強化セミナー

講座

セミナー内容

第1講座

中古車販売店が新車リースを強化すべき理由

大手中古車販売店の出店増加やAA相場の高騰などで中古車販売店の運営は難易度が高まっており、新車リースを販売することで、客数増加や収益向上、将来の仕入確保など、中古車販売店が新車リースを強化するメリットや重要性をお伝えいたします。

【内容①】中古車業界で起きていること

【内容②】業績を伸ばしている中古車販売店の特徴

【内容③】中古車販売店が新車リースを強化する理由

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 新村雅也



第2講座

【ゲスト講座】中古車販売拠点で新車リースを月間15台販売する方法

中古車販売から新車リース事業に参入し、中古車販売拠点で新車リースを月間15台売れるようになった軌跡や具体的な方法について、ゲストとのパネルディスカッション形式でお伝えいたします。

【内容①】中古車販売拠点併設で新車リースを伸ばす方法

【内容②】Web集客経由で年間100台以上を販売する取り組み

【内容③】リースアップ車両で中古車仕入／中古車販売を強化する方法

株式会社渥美自動車 代表取締役 渥美允盛 氏

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 新村雅也



第3講座

新車リースの販売台数を伸ばすための具体的な集客・営業手法

中古車販売拠点併設で新車リースの販売台数を伸ばすための具体的な集客手法や営業手法を事例を交えて解説いたします。

【内容①】集客・営業力の両方を底上げする店づくり

【内容②】新規集客を加速させるWeb・紙媒体の設計

【内容③】既存顧客から紹介・代替を獲得する店舗オペレーション

【内容④】成約率50%/台粗利25万円以上を実現するための営業手法

株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 チーフコンサルタント 岡田三菜美



第4講座

最短・最速で業績を伸ばすために実施いただきたいこと

セミナーを聞くだけでなく、聞いた内容を実践することが重要です。

実践するために必要な考え方や業績を伸ばしていくための取り組み方法をお伝えします。

【内容①】成長し続ける企業の経営者になるための秘訣

【内容②】経営における師と友を見つけるために

【内容③】明日から実践するための行動計画作成方法

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 新村雅也



東京会場

2024年7月3日(水)

14:30～17:30

※受付開始 開始時刻30分前～

【申込み期限】

・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

※祝日や連休により変動する場合もございます

船井総研グループ サステナグローススクエアTOKYO（八重洲）

〒103-0028

東京都中央区八重洲2-1-1 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階 ※【2024年4月1日】より八重洲に移転いたしました、ご来場の際はご注意ください。

【JR「東京」駅 地下直結（八重洲地下街経由）、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結（八重洲地下街経由）】

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。

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）への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/114101>

【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。