

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!

新車リース販売事業 攻略セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	新車リース販売事業の攻略法と必勝戦略 【講座内容ピックアップ】 ・「新車リース」ビジネスモデルの解説と成功のポイント徹底解剖 ・収益シミュレーションと将来在庫創出に向けた顧客管理のポイント 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 加藤 智
特別ゲスト講座	新社長が語る! リース販売台数日本一達成店舗の成功ノウハウ大公開 【講座内容ピックアップ】 ・リース販売台数日本一実績を誇る株式会社東日産自動車の魅力を徹底解剖! ・経営理念を現場に浸透させるマネジメント戦略 ・新社長が語る! 今後の事業構想と展望 株式会社東日産自動車 代表取締役社長 三和 清訓氏 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 加藤 智
第3講座	新車リース販売の最新成功事例 【講座内容ピックアップ】 ・新車リース販売店で生まれた最新成功事例大公開 ・全国屈指の実績を誇る新車リース店の施策を特別公開 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 【講座内容ピックアップ】 ・当日のまとめとポイントの解説 ・新車販売事業を今後伸ばすための経営判断と取るべき戦略 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 加藤 智

※本セミナーのコンテンツは2024年5月23日(木)開催したセミナーの収録分となります。

開催日時

2024年 **8月 6日(火)**

2024年 **8月 7日(水)**

14:30~17:30 (ログイン開始: 開始時刻30分前~)

開催方法

オンライン開催

※各回、同じ内容です。ご都合のよい日時をお選びください。

お申込み期日

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。

受講料

一般価格 税抜 25,000円 (税込 **27,500円**) / 一名様
会員登録 税抜 20,000円 (税込 **22,000円**) / 一名様
●会員登録は、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。

お申込み方法



【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。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/115859>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「115859」をご入力し検索ください。

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)
※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※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。



前回大好評の人気セミナーが **待望のオンライン開催!**

320坪・展示たった6台の整備工場で**年間600台**新車リース販売
新車リース 単店販売台数
6年連続日本一達成 **秘** 幹部育成手法大公開!

※期間:2018年~2023年株式会社オートコミュニケーションズ(全国FC「フラット7」運営)調べ

入社するまで、営業未経験、
自動車業界未経験の私が
たった三年で成約率**83%**、
年間販売台数**241台**まで
成長した理由を社長が
語ります!

入社時
業界未経験

年間販売台数
241台

産休明けでも

入社時
業界未経験
年間販売台数
166台

入社時
業界未経験
年間販売台数
162台

入社時
業界未経験
年間販売台数
120台

業界未経験者であれ、まずは**会社の
理念・お客様への想い**という面から
社員教育していきます。それが会社の
成長に繋がっている気がします。

株式会社東日産自動車
代表取締役社長
三和 清訓氏

オンライン
開催

2024年
8月 6日(火)・7日(水)

14:30~17:30
(ログイン開始: 開始時刻30分前~)

参加申込みはこちらから!



主催



サステナブルな成長を促す。

Funai Soken

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

新車リース販売事業 攻略セミナー

お問い合わせNo. S115859

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。→

115859

SPECIAL INTERVIEW

6年連続 日本一を達成した店舗のマネジメントとは？

- 加藤 : まずはじめに、2024年1月をもって代表取締役社長に就任されたということで、おめでとうございます。統括営業部長、専務取締役と経て今年、社長になられたわけですが、率直に経営者として過ごされたここ数ヵ月を振り返り、いかがですか？
- 三和氏 : ありがとうございます。全然違いますね。思っていたはいましたが、経営者は大変です。
- 加藤 : そうですね。では、三和新社長より簡単に会社のご紹介をお願いします。
- 三和氏 : 沖縄県の東日産自動車という会社になります。浦添市にて車検のコバックを運営しており、以前は整備事業をメインに進めておりました。2016年から「フラット7」を導入し、新車リース事業をスタートさせました。2020年12月にはM&Aによる事業承継を行い、新たに1店舗新車リース専門店をオープンいたしました。2022年8月にはさらにM&Aを敢行し、3店舗目となる新車リース専門店を展開しています。現在は、浦添の本店を含め、新車リース専門店を3店舗運営しております。
- 会社として、目の前のお客様にとって何が一番大切であるかにこだわっています。経営理念で最も特徴的なものとして、「泣くな、泣かすな」という言葉があります。全ての物事は網目のように繋がっており、一人の幸せ・悲しみが他の人に繋がっているという考え方でお客様対応をしています。そのため、車を販売しなくてはならない、車検を取らないといけないということではなく、“目の前のお客様にとって何がいいのか”を常に考えております。“お客様にとって何がいいのか”を徹底的に貫くことで、“最終的に自分たちに利益が返ってくる”という考えで会社運営をしています。
- 加藤 : では、新車リース販売事業に参入された2016年、当時販売事業においては様々な業態がある中で「新車リース販売」事業を選ばれた背景・経緯・参入当初の取り組みについてお聞かせください。
- 三和氏 : 新車リース参入前は現在とは違う商品で販売事業を進めていました。当初は自らが営業担当をしており、商談を重ねていくうちにある程度販売することはできましたが、商品そのものに限界を感じるようになっていきました。沖縄県では「リース」という商品は内容は詳しく知らなくても商品自体は聞き慣れているという背景があり、「フラット7」を導入し、新車リース事業へ参入いたしました。当時扱っていた商品のフランチャイズからもリースシステムの導入を検討していましたが、対応スピードの面でリースを本格始動することができませんでした。早急にリース事業を始めていきたいという思いと、加盟費用が安価であるという点から1度チャレンジしてみようと思い、「フラット7」の導入を決断いたしました。

株式会社 東日産自動車

(沖縄県 浦添市)

代表取締役社長 三和 清訓 氏

聞き手：株式会社 船井総合研究所 / オファリング統括支援本部 DX支援本部
モビリティ支援部 MaaS事業開発グループ マネージャー 加藤 智
(以下：加藤)

— “お客様にとって何がいいのか”を徹底的に貫く

加藤 : 新車リース参入以前より、沖縄県では「スーパー乗るだけセット」が普及していたかと思いますが、リースという乗り方で車を使用するという方法は文化として根付いているものなのでしょうか？

三和氏 : 来場アンケートを全てのお客様にご記入頂いていますが、「リースという乗り方を知っていますか？」という質問に対して95%以上のお客様が「聞いたことはあるが詳しくは知らない」という回答をいただきます。沖縄県では「分割払い」という文化は根付いていることは確信していますが、「リース」という文化が根付いていることで、販売台数が伸びているということではないと考えております。

加藤 : 新車リース事業に参入後、当初は苦労したという話をお伺いしています。どのような部分で苦労したかお聞かせいただけないでしょうか？

三和氏 : やはり、参入当初は、サービス部門との摩擦がありました。乗り換えを提案することによる、車検台数の減少や、販売スタッフが一人に対応する中でお客様との接触や接客時間が長くなるため、サービス部門からは「早く終わってくれ」「自分たちの段取りがある」というような声が挙がりました。自動車販売が当たり前という認識が浸透している組織ではなかったことで、社内調整が最も苦労しました。

販売台数が軌道に乗り始めたということで、当初は既存顧客への代替提案に集中していました。新規集客に取り組む以前に新車リースという商品で目の前のお客様に価値を提供しようという思いで進めていました。

先ほど、お話した企業理念という部分でも大きな変化がありました。以前は「車検を受けていただきお車に乗り続けていただくこと」がお客様のためであるという想いで進めていましたが、やはり違うということで「安心して新しい車に低価格で乗っていただく」ことが本当にお客様のためになることだと社員全員が認識しています。

ただ、社員全員の認識が統一されるまでには多くの時間・調整が必要でした。しかし、納車されているお客様の笑顔を見ると、やはりこれが正しい取り組みであったと社員全員が発言してくれる形となり、全員の意識・概念が覆ったことが軌道に乗った要因だと思います。

今日の前に来ていただいているお客様がいかにありがたい存在か、その人たちに100%満足いただいた段階で初めて、まだ来ていただいていないお客様へ販促をかけていきたいという思いがずっと続いています。まずは今日の前に来ていただいているお客様に100%の満足していただくという考えがあるので、既存客へ向けた販促については全く考えていない状態になります。

「目先の一台は売るな」という心で寄り添う提案へ

加藤 : もともと販売経験のないスタッフが営業スタッフとして商談に入られているとのことですが、どのような方法で営業スタッフを育成されているのでしょうか？

三和氏 : 日々、非常に厳しく指導を行っています。お客様のことを考えた時に本当に正しい伝え方ができていたかなど、お客様のための方針を徹底する姿を意識して教育するようにしています。

販売スタッフと私とのマインドの共有が重要だと思っています。販売台数など数字にこだわることはもちろん大切ですが、適切なプロセスを踏むことで適切な成果が出ると常に考えています。適切なプロセスとは徹底して、お客様のために何ができるか、何を伝えるか考えることになります。そのため、目先の一台は「売るな」と伝えています。車検を受けているお車に乗り続けることがお客様のためである場合にはお客様が乗り換えたいとお話しされても、車検を受けてお車に乗り続けるべきとお伝えするように取り組んでおり、お客様のためのマインドを徹底しています。

加藤 : ここからは新規集客の取り組みをお聞きしたいと思います。実績を拝見しますと新規集客数が2018年より著しく伸びている形になっていますが、展示車が6台しかないという状況で日本一の実績を記録している要因・背景についてお聞かせください。

三和氏 : 2016年6月のオープン当初は新聞折込チラシを月に1回、5万部配布するのみという形でした。オープンから2年後の2018年3月に初めて月2回チラシを実施いたしました。船井総合研究所が主催している研究会（軽月々払い専門店会）の情報交換会に参加している中で多くの会員企業が販促に多額の投資をしており、「ビビッてはいけない」という言葉を投げかけられていると感じ、思い切って販促費を増やすべきと判断して販促を実施しました。しかし、当初は勉強不足な部分もあり、内容の精査をせずにチラシの配布回数だけにこだわってしまったため反響も少ない結果になってしまいました。この体験から自身がより努力し、内容の精査に取り組むことで集客数を増やしていかなければならないという思いで取り組んでいます。現在ではWeb広告も活用しており、どうすればお客様の心を動かすことができるのかを考えて販促に取り組んでいます。皆さん集客施策について様々なところから情報収集・勉強されていると思います。私自身は社員全員がお客様に来てほしいと本気で思っているかどうかで集客数が変わると考えています。とにかくお客様に来店してほしいと考えると、のぼりの高さにもこだわりますし、たった6台の展示車の綺麗さなどにもこだわります。そのようなところに集客というものは現れてくるのではないかと考えています。例えば、チラシを見て来店されたというお客様も、商談の終盤に差し掛かったタイミングで「毎朝の洗車の様子をみていた」ことや、「そのようなお店で車を購入したかった」という言葉をいただくこともあるんです。ですので、そのような細かい部分が集客につながっていると信じていますね。

加藤 : 最後に、今後の展望を教えてください。

三和氏 : 中古車販売というものが一番の課題かつワクワクする材料になっています。その中で、どのように進めていくかに関しては、私自身10年ほど中古車販売に関わっていましたが「できる」という確信を持っています。販促をかけずに販売台数が増えていく会社を目指していますので、フラット7はもちろんのこと中古車販売でも当社を選んでいただけるお店になれるように商品作りから設計していきたいと思っています。

株式会社東日産自動車 成功のポイント

- ✓ 校正デザインから方針までトップ営業スタッフに**全権委任**！
“**当たるチラシの作り方**”を**実践した紙販促の戦略**



- ✓ 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
- ✓ 営業責任者が全商談に関わる**相談商談を100%徹底**
- ✓ **成約率70%超！業界未経験者からTOP営業へ育て上げる**
ポイントは**経営理念**に隠されていた！
- ✓ 総契約台数の約**20%**を**紹介**案件が占める状態を創出！
店頭の接客姿勢が新規集客を生み出すサイクルへ

- ✓ **顧客向け広告費はゼロ！**
顧客アプローチは店頭限定で
年間150台の代替獲得



- ✓ **アプローチブック活用**による
スキル平準化・ロープレ習慣化



株式会社 東日産自動車（沖縄県 浦添市）
代表取締役社長 三和 清訓（ミワ キヨノリ） 氏

奈良県の大手中古車販売店に新卒で入社し、同社史上最年少となる26歳でグループ内最大店舗の店長へ昇格。店長として5年間、約40名のスタッフを束ね、店舗営業利益1億円を達成するなど数々の実績を挙げる。2015年6月、とあるきっかけで沖縄県へ移住。現職では、加盟フランチャイズ内での新車リース販売台数日本一を達成し^(※)、統括営業部長という立場で株式会社東日産自動車を牽引した。2022年1月 専務取締役へ昇格、2024年1月 代表取締役社長就任。業績急拡大中となる同社の経営を推進している。

※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2023年実績

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「新車リース販売事業 攻略セミナー」をご用意しました。

前回大好評！待望のアンコール開催決定

『新車リース販売事業 攻略セミナー』

2024年 8月6日（火） 14:30－17:30

2024年 8月7日（水） 14:30－17:30

オンライン形式での配信セミナーとなります

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

株式会社東日産自動車（沖縄県 浦添市）

代表取締役社長 三和 清訓 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・・・

- ✓ **経営理念を現場に浸透させるためのポイント**
- ✓ **経営陣・現場マネージャーそれぞれの組織マネジメント術**
- ✓ **「お客様に損させるなら車を売らない」という方針の全容**
- ✓ **業界未経験スタッフを戦力化するうえでの育成手法**
- ✓ **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**
- ✓ **店頭提案のみで既存顧客代替を生み出す具体施策**
- ✓ **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**
- ✓ **Webマーケティング戦略による新規集客増のポイント**
- ✓ **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**
- ✓ **“相談商談”を100%実施することによるメリットと効果**
- ✓ **M&Aを積極推進する今後の事業戦略構想・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、できるだけご参加いただきやすいよう、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す。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。ちなみに今回は、今年5月に開催しましたセミナー内容のオンライン配信となります。**加盟FCにおいての新車リース販売台数、6年連続日本一を誇る株式会社東日産自動車 代表取締役 三和清訓氏を特別ゲストにお迎えする、大変貴重なセミナーとなります。**また、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。