

中古車販売店・整備工場の方必見!若き社長が全てを語る!

近隣には強力なライバル店が乱立、販売台数は数年横ばいの  
中古車販売店が新車リース事業を始めて...

たった4カ月で

全国1位!!

期間:2024年2月~4月株式会社ジョイカルジャパン(全国FC「ジョイカル」運営)調べ

4  
カ  
月  
で

57台売れた!

ほんの少し考え方を切り替えただけで  
劇的に成功できた手法

「いまさら、新車リース?」

「どうせ、オプションで儲けるやり方でしょ?」

「うちは新車リースやりたくない」

そんな社長こそ必読です!

特別  
ゲスト

株式会社横山モータース  
代表取締役社長

横山 智紀 氏

無料進呈

特別付録 業績アップノウハウマニュアル  
あなたの店舗にあったマニュアルを無料で作成します

東京  
会場

2024年

7月26日(金)

船井総研グループ 東京本社  
サステナグローススクエア TOKYO

※【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。

開催時間 10:00~12:30 (受付開始:開始時刻30分前~)

主  
催

たった数カ月で全国トップクラスへ!新車リース販売攻略セミナー



サステナ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 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

お問い合わせNo. S116183



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。)→ 116183

## 実績好調店に倣ったノウハウの実践が好調の秘訣

横山氏：ありがとうございます。まずルーキー賞でNo.1を取ることはできましたけど、やっぱり株式会社船井総合研究所の支援なくては絶対成し得なかったと思います。ルーキー賞を取った後に想像しましたが、自分たちだけで加盟して自分たちだけでやっていこうと思ったときに絶対できなかったなというのを凄く思いまして、何で達成できたのかという圧倒的な情報量を取れたことですね。具体的に言うと、我々が事業を始める前に全国の実績好調店で上位3店舗を教えていただきました。そのような実際に加盟FCで全国トップクラスの店舗を見学させていただいて、たくさんの情報を取ったということがまず成功の要因としてはあるのかなと思います。情報を取ることでなくて、女性の営業リーダーも一緒に連れて行ったので事業を始める前に成功のイメージを持ってもらえる関わりをしたっていうことですね。全国トップの実績はそんなに遠くないんだよという風に感じてもらえたというのがすごく大きいかなとは思っています。

遠藤　：　ありがとうございます。最初は新車の展示場のスペースを作るところとかの  
           ぼりをちゃんとつけましょう、というところは私も抵抗感があるように感じて  
           いました。それでも、セオリー通りに実践することを決断したのが良い結果に  
           つながったということですね。





## 株式会社 横山モータース

(岐阜県 各務原市)

### 代表取締役社長 横山 智紀 氏

聞き手：株式会社株式会社船井総合研究所  
モビリティ支援部MaaS事業開発グループ 遠藤圭太  
(以下：遠藤)

## 変化する時流に適應するために新車リースへ参入を決断

遠藤： 続いてのご質問になりますが、新車リースを始めた経緯や背景についてもお伺いしてよろしいでしょうか？

横山氏： まず、1つはリースが時代に求められているんじゃないかっていうのがあります。新車リースの事業に注力した背景は軽自動車の価格がすごい上がり始めたときです。ちょうど1年ちょっと前くらいにコロナ禍が明けて自動車価格を値上げするとか、物価も上昇し始めて色々ニュースにもなるくらいのタイミングだったと思います。その中で結局多くの方にとって軽自動車がどんどん高くなっていったわけです。軽の中古車を買いたいっていうお客様にも「それも割高だ」とよく言われてました。高残価の軽自動車でかつ価格が高い新車の軽を月々1万円で頭金0で乗れるとしたら多くの人が手が届くと思いました。ということは時代の背景にリースというのがマッチすると思ったのがまず1つです。

2つ目がライバルの存在ですね。この近隣で調査をしたときにリースと言えどここ、というお店がありませんでした。おそらく商圏人口として店舗から自動車30分圏内で15万人くらいになります。その範囲で新車リースを取り扱っている店舗を調査すると有力店といえる店舗がなく、それでも自動車が無くってはならない地域だったので、これは新車リースで地域No.1になれるのかなっていうふうに思いました。だから1番になりたいというかなれる可能性があるって思ったのが、2つ目の理由ですね。

3つ目の理由ははもともと私たちが新車リースを薦めていなかったのですが、なぜ薦めなかったのかという世の中で聞くリースのデメリットですね。結局、購入するときに追い金をされて損するとかお客様が事故にあった場合、高額な請求をされて結局安くないじゃんとかそういう声をやっぱり聞いていました。だから新車リースを取り組むのは後ろ向きでしたけど、ジョイカルのリースシステムは残価はもちろんオープンですし、事故があった時に買取保証はするので今まで世の中にあったカーリースのデメリットをなくしてくれるような商品設計でした。これなら、最後にお客様を悲しませたり、残念な気持ちとかこんなはずじゃなかったっていう、要は後悔をさせない商品だなと思ったので、自信を持って進められると思いました。しかも、全国でトップレベルで販売しているところを見学に行くと若いスタッフが上手く販売できていました。当社はキャリアで行くと結構平均年齢が若いので、従来の売り方と違う新しい売り方に抵抗なく順応できるというのを感じました。お客様に喜んでもらえるというか後悔させないお買い物かつ私たちの実力・キャリアでも十分に提供できると思ったときに、ジョイカルの商品で私たちが全国No.1を目指してやろうとスタッフも一丸となってスタートしたっていうのが、新車リース参入の経緯・背景です。



### 理念の追求で更なる成長へ 年商20億円への展望

遠藤 : 最後に今期は年商10億、2029年には年商20億を目標にしていますけど、中長期へ向けた社長の展望をお聞かせください。

横山氏 : 中長期に向けた展望というと私たちのいわゆるモータースというんですかね、もう長らく飽和状態というか市場規模が変わってないわけですよ。その中で伸ばしていくって理にかなっていないという意見もあるんですけど、僕は非常に未来は明るいと思っています。だからこそ、5年後に20億という現状の実績の2倍の目標を掲げています。国が挙げている2025年問題というのがありまして、2025年には経営者が70歳以上の中小企業が245万社も生まれて、そのうちの約半数の127万社が後継者が未定であるというのを国が発表しているんですね。となると、127万社が後継者不足と日本の企業の1/3なわけです。自動車業界は飽和していますけど、単純計算で1/3は後継者がいないので選択肢は3つしかないじゃないですか。お店を閉めるか、社内から経営者を育成して抜擢か、M&Aで売却するかとなった時になかなか社内で経営者がいないっていうのはどこも共通していると思います。お店を閉めるかM&Aで売却するかになるとは思いますけど、そのような後継者がいない経営者のなかで買ってもらいたいと思っている会社を我々がM&Aしていきたいと思っています。

遠藤 : M&Aを含めての事業発展というところですが、本業として自動車事業として横山モータースを伸ばしていく観点ではどのようにお考えですか？

横山氏 : その観点では世の中は明らかにリーダー不足・経営者不足だと思っています。それをどうやって育成していくのかっていうのが私が取り組んでいかなければいけない大きな課題だとは思っています。社員教育と言えばいいですかね。

遠藤 : 社長職・経営者になってもらいたいということですね。具体的にそのような考えになった、目標設定をしたのはどんな背景があったのですか？

横山氏 : 私たちの会社の理念に全社員の物心両面の成長の実現というのがあります。これは私の考えですが、1営業スタッフが優秀になったときに同じくらい売れる営業マンを育てるのが次のステップだと思います。それもととても難しいことだと思うのですが、自分と同じように営業マンを育成できるようになったら、次のステージはメンバーを育成できる人を育成する立場があると思います。それが店長というポジションで店舗の実質的な経営者という立場ですかね、だから、私たちの理念の追求の先に経営者が会社をいくつか育成してスタッフが成長したら持っていくというのが理念を通していくとそこに行きつくのかなというのが私の考えですね。

遠藤 : 今のスタッフの皆様が会社の経営者となったら年商100億円までいざれ見えてきますね。

横山氏 : 今から5年で2倍の20億ですけど、さらに5年で40億、さらに5年で80億となると15年後なので私が52歳の時には年商100億になるかもしれないですね。



# 株式会社 横山モータースの成功のポイント

- 繁盛店のノウハウを徹底的に実践した店づくり

展示台数15台以上

展示車1台当たりのぼり2本以上

足元看板を設置して

視認性アップ



- 当たるチラシの作り方×自社独自の訴求を織り交ぜたオリジナルチラシを実施



- 総契約台数の約15%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

- 成約率70%超！  
360°評価を活用して  
社員教育を仕組み化



- アプローチブック活用で  
商談力の平準化



株式会社 横山モータース（岐阜県各務原市）  
代表取締役社長 横山 智紀（ヨコヤマ トモノリ）氏

2015年1月株式会社横山モータース入社。

2018年専務取締役を経て、2021年7月代表取締役社長に就任。

2013年全国FC車検の速太郎に加盟し、2023年度車検台数3,300台達成。

2023年11月に全国FCジョイカルに加盟し新車リース事業をスタート。

2024年4月には新規加盟店舗の中で、日本一の販売実績を達成。

2024年度年商10億円、2029年度年商20億円を目指している。

※期間:2024年2月～4月株式会社ジョイカルジャパン（全国FC「ジョイカル」運営）調べ

# 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した。

## 豪華ゲスト講座開催決定！

### 『たった数ヶ月で全国トップクラスへ！ 新車リース販売攻略セミナー』

2024年7月26日（金）10:00-12:30

船井総研グループ東京本社 サステナグローススクエア TOKYO（八重洲）

※お席に限りがございます。お申し込みはお急ぎください。

上記の日程で「たった数ヶ月で全国トップクラスへ！新車リース販売攻略セミナー」をご用意いたしました。

セミナーでは株式会社船井総合研究所から

**成功事例を中心に具体論**でお伝えいたします。

理想論ではなく現場密着型の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**をお招きいたします。

前述のスペシャルインタビューでご紹介した

**株式会社横山モータース（岐阜県各務原市）**

**代表取締役社長 横山智紀 氏**に

ご登壇いただくことが決定いたしました。





# 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ますので、  
たいてい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・幹部陣が実施する**組織マネジメント手法**
- ☐ **顧客満足度**を**高める**ための取り組み
- ☐ 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
- ☐ **Webマーケティング戦略**による**新規集客増**のポイント
- ☐ **店頭提案**で**既存客代替**を生み出す施策
- ☐ 既存顧客からの**紹介案件**を**獲得**するためのポイント
- ☐ **商品理解**の手順と**自信**を持って**商談を進める**ためのポイント
- ☐ **アプローチブック**を活用、**商談スキルの平準化**
- ☐ 年商20億円を目指す**今後の事業戦略構想と展望**

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、できるだけ参加しやすくするために、  
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の限り、余すことなくお伝えします。今回は1会場のみの開催となっており会場の都合上ご用意できる席は20席のみとなっております。

**「ジョイカル」の新規加盟店内で全国1位を加盟4ヵ月という短期間で達成された株式会社横山モータース 代表取締役社長 横山智紀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ため、多くのお申し込みが予想されます、お早めにお申し込みください。**

また、必ず社長ご自身がご参加いただき、  
会社の改革に役立てていただきたいと思います。  
当日セミナー会場でお会いできることを楽しみにしております。

# 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!

## たった数ヵ月で全国トップクラスへ!新車リース販売攻略セミナー

| 講座            | セミナー内容                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|---------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 第1講座          | <b>新車リース販売事業の攻略法と必勝戦略</b><br>【講座内容ピックアップ】<br>・「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<br>・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<br>株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 MaaS事業開発グループ <b>遠藤 圭太</b>                                                                                                          |
| 第2講座          | <b>【ピックアップ企業 徹底解剖】株式会社横山モータースのココがすごい!</b><br>【講座内容ピックアップ】<br>・ゲスト講座の前に株式会社横山モータースの新車リース参入までを解説<br>株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 MaaS事業開発グループ <b>遠藤 圭太</b>                                                                                                                          |
| ゲスト講座<br>第3講座 | <b>【特別ゲスト講座】事業参入からたった数ヵ月で新車リース販売台数全国1位を獲得した成功ノウハウ大公開!</b><br>【講座内容ピックアップ】<br>・社長登壇!株式会社横山モータースの経営理念/成長戦略とは?<br>・2024年4月、加盟FC内の加盟1年目企業で全国1位を獲得した取り組みを徹底解剖!<br>・若き社長が語る! 今後の事業構想と展望<br>株式会社横山モータース 代表取締役社長 <b>横山 智紀 氏</b><br>株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 MaaS事業開発グループ <b>遠藤 圭太</b> |
| 第4講座          | <b>【本日のまとめ】永続企業になるために経営者が決断すべきこと</b><br>【講座内容ピックアップ】<br>・当日のコンテンツのまとめとポイントの解説<br>・今後、新車リース販売店として永久企業になるために経営者が決断すべきこと<br>株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 MaaS事業開発グループ マネージャー <b>加藤 智</b>                                                                                             |

開催日時

2024年 **7月26日(金)**  
船井総研グループ 東京本社  
サステナブルススクエア TOKYO

〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階  
[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)]

※【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。

**10:00~12:30** (受付開始:開始時刻30分前~)

開催方法

来場開催

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。  
※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いたしかねますので、ご了承ください。

### 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/116183>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に  
右上検索窓に「**116183**」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](mailto: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」と検索してご確認ください。※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。