

ガソリンスタンド業界向け  
オンラインセミナー

2024年9月18日(水)／20日(金)

全日程オンライン開催

開催時間 13:00～15:00

【Webサイト】



# ガソリンスタンドで カーリースを 月3台販売

ガソリンスタンドの  
強みを活かして販売する

1. 給油割引や  
洗車クーポンなどの  
SS限定の契約特典
2. 幹線道路沿いや  
交差点角地などの好立地
3. SS本業で収益を確保し、  
積極的な広告宣伝



「SS店舗でカーリースを売れるの??」  
SSだからこそそのチャンスがある理由は中面へ

主催



ガソリンスタンド向けカーリース販売強化セミナー

お問い合わせNo. S118448

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。)

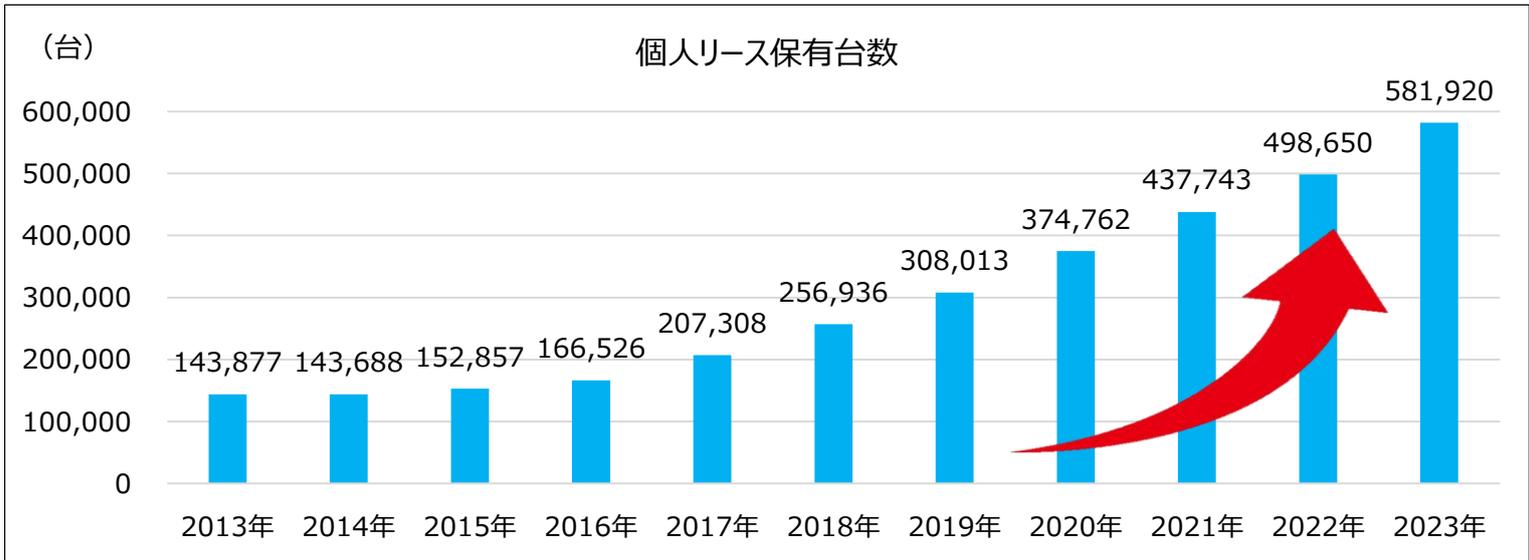
118448

# ガソリンスタンド向けカーリース販売強化セミナー



株式会社船井総合研究所  
マネージャー 新村 雅也

この度はご案内を手にとっていただきありがとうございます。実は**このDMはまだ競合が少なく、カーリースを伸ばせるチャンスが大きいエリアの企業のみ**にお送りしております。**「カーリースを今から伸ばすのは難しいのでは？」**と疑問に思っている方向けに、簡単に動向をまとめました。



出典：一般社団法人日本自動車リース協会連合会

実績の推移を確認してみているかがでしょうか。おそらく、**「思ったより伸びている」**と思われた方も多いのではないかと思います。直近で**16%以上**伸びています。そこで**去年からSS店舗でカーリースの販売を強化して、新規客を中心に月5台を安定して販売している企業**がいます。その方がおっしゃるのは、**「まだまだ競合がない」**ということと、**「ガソリンスタンドならではの強みを活かせば販売台数を伸ばせる」**ということです。ガソリンスタンドは下記の点で、他の新車リース販売店と比較して、強みを活かせるとおっしゃっていました。

- **給油割引や洗車クーポンなど、SS店舗ならではの契約特典**を用意できる
- **幹線道路沿いや交差点角地に位置して立地が良い**
- **SS本業で収益を確保しておき、カーリースに販促費を投下する**

# ガソリンスタンド向けカーリース販売強化セミナー

正直、これだけ伸びていて、非競合なビジネスはなかなか見つかりません。**ビジネスでは“いかに伸びているマーケット・非競合マーケットで戦うか”が重要**です。モビリティビジネスにおいて、**カーリースは“残された数少ない時流マーケット・非競合マーケット”であるのが最大の魅力**だと思います。そこで、**ガソリンスタンドのための、カーリース強化セミナーをオンラインで開催**する運びとなりました。少しでも興味を持っていただけた方はぜひご参加いただけますと幸いです。事例企業や当日の内容を一部ご紹介いたします。

## 【事例店舗】

会社名	S社@九州
カーリース販売台数	月平均5台
台あたり粗利	約25万円
販促費	月30万円



## 【当日の内容】

- カーリースの市場動向
- カーリースのプレイヤー動向
- ガソリンスタンドのカーリース好調企業の紹介
  - ✓ SSでの販売モデル
  - ✓ SS居抜きで業態転換モデル
  - ✓ 専門店の新規出店モデル
- カーリースの数値シミュレーション
- カーリース専門店との差別化手法
- カーリース強化のための店舗づくり
- 新規集客のためのWebサイト作り
- 新規集客のためのWeb広告手法
- 無料で活用できるGoogleプロフィールの集客活用手法
- 未経験でも成約率50%を実現する営業手法
- 粗利アップのための付帯品獲得術
- 収益アップのための保険獲得手法

ここまでお読みいただきありがとうございます。セミナーではガソリンスタンドでカーリースを販売するための成功ノウハウや成功事例をお伝えさせていただきます。

皆さまのご参加、心よりお待ちしております。

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

# ガソリンスタンド向けカーリース販売強化セミナー

## 講座

## セミナー内容

### 第1講座

#### ガソリンスタンド業界やカーリース市場の動向

ガソリンスタンドの時流やプレイヤーの動向についてお伝えいたします

- 【内容①】ガソリンスタンドの市場動向
- 【内容②】ガソリンスタンドで好調企業の動向
- 【内容③】カーリース市場の動向
- 【内容④】カーリース販売事業者のプレイヤー動向

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

#### ガソリンスタンドのカーリース好調企業の紹介

全国のガソリンスタンドで販売台数が好調な企業の事例をお伝えいたします

- 【内容①】ガソリンスタンド店舗でカーリース販売が好調な企業の事例
- 【内容②】ガソリンスタンドをカーリース専門店に業態転換して好調な企業の事例
- 【内容③】ガソリンスタンドがカーリース専門店を新規出店して好調な企業の事例

株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 森祐輝



### 第3講座

#### ガソリンスタンドでカーリース月5台販売するための具体的な取り組みや成功事例

カーリースで来店数アップ／受注率アップを実現するための具体的な手法をお伝えいたします

- 【内容①】ガソリンスタンドの強みを活かした競合店舗との差別化手法
- 【内容②】新規客を増やすための集客手法
- 【内容③】未経験でも受注率や台あたり粗利を高める営業手法

株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 森祐輝



### 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為に必要な考え方や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の方法
- 【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



## オンライン開催

2024年9月18日(水)

両日とも

9月20日(金)

13:00~15:00

(ログイン開始 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がございます

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

## 受講料

一般価格

税抜10,000円(税込11,000円)／一名様

会員価格

税抜 8,000円(税込 8,800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/118448>

### 【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」と検索してご確認ください。

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。