

訪問営業ゼロで レンタル単価 を上げた!



日数調整されない新規客を 月30件集めた方法



営業が回れば回るほど、
単価は下がる・・・

そんな悩みが解決しました。

続きは中面へ

～特別ゲスト講師～
ジー・アール株式会社
代表取締役社長 武藤今朝晴 氏

【建機レンタル業向け】レンタル単価を上げるセミナー

2024年11月 6日(水) ①10時～12時, ②15時～17時

2024年11月11日(月) ①10時～12時, ②15時～17時

全日程オンライン開催

お問い合わせNo. S119590

※各回同じ内容となっております。

ご都合の良い日程にお申し込みください。

<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



訪問営業ゼロでレンタル単価UP

ジー・アール株式会社 代表取締役社長 武藤今朝晴 氏

山梨県 年商：18億、社員数28名

山梨県の建機レンタル会社。デジタルとアナログを組み合わせたマーケティング戦略で、レンタル単価を上げられる新規客の大量獲得に成功。新しいことに積極的に取り組む社風があり、着実に業績と組織を成長させている注目の地域建機レンタルである。

(ジー・アール株式会社 代表取締役社長 武藤氏より)

昨今の建設機械の仕入れ価格高騰、

さらには働き方改革での残業時間規制、給与UPの風潮など、近年、悩まれている建機レンタル会社が多いのではないのでしょうか。

当社も同様でして、

会社としては**レンタル単価を上げる**ことが急務でした。

「どうにかしないといけない…」ということで、お得意さんにレンタル単価を上げようと交渉してみても、

「20年も30年もこの単価でやってきてたのに、**単価を上げるなら他に行くよ**」と、跳ね返されてしまいます。

さらには、もっと悪いことに、

「営業が回れば回るほど、単価が下がる…」

ような始末。

それもそうです。私も内心わかっていることなのですが、私達のような地場の建機レンタル会社は・・・

「**単価でしか勝負しようがない**」のが現実だからです。

「このままではまずい…」毎日頭を悩ませておりました。

そんな中、転機となるキツカケがありました。

それは当社の中でも唯一、**単価を上げられるお客様が**
いることに気が付いたのです。

具体的には、**新規の農家/農業法人、他県からの施工会社、**
建設以外のお業種、個人事業主、一般個人の方など、
いわゆる**“建機レンタル素人のお客様”**です。

そうです。土木建築会社のような普段から建機レンタルを使っている

玄人のお客様は価格を叩いてきますが、

初めて建機レンタルを使うような**素人のお客様は価格を叩**
くことはまず無いのです。

玄人によくある**日数調整もされません**。私は思いました・・・

＜ある営業所でのミニバックホーの単価比較例↓＞

出庫日 稼働日	入庫日 停止日	区分	数量	残数 重量	優先単価 サブ単価
24-04-19	24-05-13	貸出	1.0		70,000.00
24-04-19	24-05-11	入庫		0.00	5,500.00
24-04-15	24-05-15	貸出	1.0		80,000.00
24-04-15	24-05-15	入庫		0.00	7,500.00

建設会社

70,000円/月
5,500円/日

個人客

80,000円/月
7,500円/日

「建機レンタル素人のお客様をたくさん集めてリピーターにしていけば、利益率を上げられるんじゃないか」 早速、色々やっていくことにしました。

まず最初に思いついたのが**ホームページのリニューアル**。

何年も前に作ったまま放置していたホームページでも、年間数件は新規のお客様が問合せしてくることがありました。

「今の時代ならホームページからの問合せをもっと増やせるんじゃないか？」

そう思い、**建機レンタル専門の集客特化型ホームページに全面リニューアル**することにしました。

目的はとにかく新規客を集める事。

それ1点に絞り、お客様が見てわかりやすくお問合せに繋がりやすい内容・導線を練りに練って作っていきました。

▼旧ホームページ



▼新 建機レンタル集客特化型ホームページ



更にホームページを多くの方に見てもらうためにWEB広告をかけ始めました。

さらに、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）も流行りのChatGPTを用いたりして行っていました。

すると、「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、あっという間に月間のホームページ訪問が2倍、3倍になりました。

▼ホームページ閲覧数字：2023年8月以降から広告開始

2023年	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
訪問回数（回）	448	406	556	566	662	672	705	1,226	1,515	1,345	1,439	1,193
全ユーザー数（人）	355	327	434	463	558	557	495	917	1,142	1,002	1,101	932
新規ユーザー数（人）	338	305	405	425	514	514	464	880	1,063	950	1,040	841
表示回数（回）	1,743	1,651	2,010	2,013	2,437	2,407	2,370	3,894	4,742	3,911	5,171	4,643

2024年	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月
セッション（訪問回数）	1,296	1,378	1,486	1,616	1,548	1,629	1,978	1,699
全ユーザー	1,009	1,084	1,192	1,309	1,228	1,280	1,542	1,355
新規ユーザー	938	995	1,106	1,235	1,138	1,204	1,457	1,286
表示回数（回）	4,549	4,994	5,404	5,775	5,807	5,657	6,779	5,595

▼Google上の表示広告文の一部



www.g-rental.info/バックホー/建機レンタル

建機レンタルジー・アール@山梨 -
バックホーのレンタルできます!

0.7/0.45/0.25/0.2バックホー・ユンボのレンタル可能です。ミニバックホーもございます。バックホー以外にもダンプ・農業用機械・建設小物など幅広い品揃えを取り扱っております。サービス: 建機レンタル, ジーアール, 販売から買い取りまで, 仮設トイレのレンタル...

▼広告の設定キーワード例

☐ ● キーワード

合計: 現在のビューのキーワー... ②

☐ ● バックホー レンタル 料金

☐ ● ユンボ リース 価格

☐ ● ユンボ レンタル

☐ ● ミニユンボ レンタル

☐ ● ミニユンボ レンタル 料金

☐ ● バックホウ レンタル 価格

また、Instagramの運用や、集客型チラシの定期的な配布、各拠点にのぼりを30～50cm間隔で配置するなど、

とにかく地域で目立ち、認知度を上げるようにして行きました。



■お問い合わせ種別
レンタル

■お問合せ内容
お世話になります。[redacted]と申します。
東京都[redacted]ある会社の者です。

今度、[redacted]で建物解体、建物建築などを行う予定です。

つきましては、建機レンタルの見積をいただきたく存じます。

基本的に、1日とか長くても2日か3日お借りしては返却して、またお借りすると
見積に当たっては、1日単位の金額(+保証料???)で提示してくださいませ。

2t平トラック
2tダンプ
3tダンプ
2tバックホー小旋回 爪あり
3tバックホー小旋回 爪あり
ウッドチップパー
薪割り機

以上、宜しくお願い申し上げます。

■法人名・お客様氏名
[redacted]

ジー・アール [redacted] 経由
To info ▼

このメールはジー・アールホームページより送信されました。
送信元 [redacted]

■お問い合わせ種別
レンタル

■お問合せ内容
はじめて利用いたします。
2t平ボディ車を1日借りた場合の料金を知りたいです。
営業時間内に朝からお借りし夕方返す感じだと10.5時間が最長でしょうか？

■法人名・お客様氏名
[redacted]

ジー・アール [redacted] 経由
To info ▼

このメールはジー・アールホームページより送信されました。
送信元 [redacted]

■お問い合わせ種別
レンタル

■お問合せ内容
[redacted]と申します。
発電機と2t平トラックをお借りしたいのですが、10~19日の2日間でいくらになりますでしょうか？
1日単位で変わるようでしたらその金額もご教示いただけますと幸いです。
何卒よろしくお願いいたします。

■法人名・お客様氏名
[redacted]

これがどんなに経営者目線で助かることか、お分かりかと思います。

今回、やってみて特に感じたのが、

**「意外と建設業以外の他業種や一般の方で、
建機をレンタルしたいというお客様は多い」**
という事です。

なぜ、今まで出会わなかったのか。

それはシンプルに“敷居が高いため入りづらいから”です。

逆に言うと**敷居を限りなく低くしたら、新しい
お客様に出会う事ができました。**

そして驚くべきことに・・・

これらの**新規客の獲得は”ホームページを使えば
訪問営業ゼロで完結”**してしまいます。

長年、訪問営業スタイルの当社でしたが、

この仕組みができたことで**営業スタイルが180度変わ
りました。**

おかげ様で、**レンタル単価に苦しんでいた毎日か
ら解放され、利益改善も極めて順調に進んで
おります。**

まだ道半ばですが、私達のこの経験が同様に**レンタル単価に
苦しまれている地場の建機レンタル会社の
参考になれば**と思い、

本プロジェクトと一緒に進めてきた船井総合研究所のセミナーにて、
当社の取り組みを公開させていただきます。

一緒に建機レンタル業界を勝ち抜いていきましょう。

(本レポート インタビュアー)
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

ジー・アール様のレポートをお読みいただきありがとうございました。



実は、本レポートには個人的に特別な想いがあります。

というのも、建機レンタル会社の経営者の皆様から

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

「レンタル単価を上げたいんだけど、

何か良い方法ないですか？」

という相談を受けるのですが、

「すみません、単価アップは難しいですね…」

と、ずっと解決策をお答えできず、心苦しく思っておりました。

私達もこれまで「何か良い事例は無いか？」と、全国探してきたのですが、正直、汎用性のある事例はなかなか見つかりませんでした。

そんな中**“探していないなら自分達で作るしかない！”**

ということで、ジー・アール様と2年ほど前からスタートしたのが本プロジェクトでした。

結果は前述した通りの大成功です。

ただ、おそらく本レポートを読んだ方々の中には、

「ジー・アール様だからできたんでしょ？」

「ウチのエリアは難しいんじゃない？」と思われる方もいるかと思います。

「単価アップは難しい」とお断りしていた数年前の私もそう思うと思います。

しかし、全国50社以上の地域建機レンタルの皆様を見てきた私が思うのは、

**「ジー・アール様同様のポテンシャルがある
建機レンタル会社は全国に存在するし、もし
ジー・アール様と同じ施策を実施したらしっ
かりと結果に繋がる」** という事です。

やっと、全国の地域建機レンタルの皆様がずっと頭を悩ませている
レンタル単価の悩みに対して、

**「建機レンタルの単価アップはこれした方が
良いですよ！」**

と自信を持って言えるような私たちなりのルールができてきました。

「ぜひ、このメッセージを届けたい！！」
そんな思いを込めて本レポートを書いております。

想像してみてください。

**レンタル単価を叩かない新規客が毎月30件、
半自動的に問い合わせが来たら
あなたの会社はどう変わるでしょうか？**

きっと、今抱えているお悩みの大部分が解決し、
会社の未来もガラッと変わるのではないかと思います。

そんな可能性を秘めたセミナーを、

**11月6日・11日の2日間、オンラインにて
開催**させていただきます。

参加費用は一般価格でもわずか29,700円（税込）/人です。
会社のパソコン1つで、視聴ができます。

これがどれだけの価値を秘めているかお分かりかと思います。

ぜひ、今すぐスケジュールにご記入いただき、ご参加申込いただけますと幸いです。

この度はお読みいただき誠にありがとうございました。

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

【建機レンタル業向け】レンタル単価を上げるセミナー

オンライン開催

第一日程

第二日程

開催方法・時間

セミナー
開催日時

2024年

11月6日 水

2024年

11月11日 月

オンライン開催

両日ともに

午前の部:10:00~12:00

午後の部:15:00~17:00

(ログイン開始: 開始時刻30分前~)

【申込期日】 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。

セミナー内容

第1講座

建機レンタル業界の共通課題と対策の方向性

- ・ 全国の建機レンタル会社50社から実際に話を聞き紐解いた業界の共通課題
- ・ 業界課題の対策と方向性



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

第2講座

レンタル単価が上がる！ 価格を叩かれない新規客を月30組集めた方法

- ・ 建設業者に価格を叩かれ続け、次の一手を進めた背景
- ・ レンタル単価が上がる新規客層とは
- ・ 実際に成果が出た具体的な価格を叩かれない新規客の集客事例
- ・ 営業のデジタル化の取り組み



ジー・アール株式会社
代表取締役社長 武藤 今朝晴 氏

第3講座

地場のレンタル会社が明日から取り組むべき戦略転換

- ・ 株式会社ジー・アール 成功事例のポイント
- ・ レンタル単価を上げるために地場の建機レンタル会社が取り組むべき戦略
- ・ 価格を叩かれない新規客を集める仕組みを作る方法



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

お申し込み方法

本セミナーは当社ホームページより
お申し込みいただけます！

お申し込みは
こちら↓



右記のQRコードをスマートフォンなどで読み取りいただき、
お申込みフォームよりお申込みくださいませ



<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/119590>

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」と検索してください。