

講座	セミナー内容	
第1講座	【ビジネスモデル攻略法を専門のコンサルタントが徹底解説】 今だからこそ注力すべき！新車リース販売事業成功のポイントと必勝戦略 講座内容ピックアップ ・急成長しているマイカーリース市場のトレンドと全国の「売れる」店舗に学ぶ事業成功のコツ ・全国屈指の実績を誇る新車リース店の施策を特別公開 ・「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	株式会社船井総合研究所 チーフコンサルタント 遠藤 圭太 
第2講座	【担当コンサルタントがゲスト企業を大解剖】 株式会社ジョイドライブが業績を伸ばし続ける理由 講座内容ピックアップ ・とにかく新規集客！事業開始から7年間の徹底された経営戦略 ・2012年の創業から約10年で年商10億円を突破した原動力とは ・「ワンオーナー中古車専門店」のビジネスモデル/収益構造	株式会社 船井総合研究所 マネージャー 加藤 智 
特別 ゲスト講座 第3講座	【特別ゲスト講座】 マイカーリース販売事業“第二章”突入！業績を伸ばし続ける株式会社ジョイドライブの生涯顧客化戦略 講座内容ピックアップ ・社長登壇！株式会社ジョイドライブの経営理念/成長戦略 ・リース満了で返却となる車両を活用した中古車再販事業の付加とビジネスモデルについて ・今後の事業戦略について	特別ゲスト講師 株式会社ジョイドライブ 代表取締役 中村 守氏  株式会社船井総合研究所 マネージャー 加藤 智 
第4講座	【全国販売店の最先端事例大公開！】リース満了対策の最新成功事例 リース満了対策の最新成功事例 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 ・乗換へ向けた顧客アプローチの早期化とその具体施策 ・中途解約を活用した早期乗換プランへの誘導方法	株式会社船井総合研究所 尾島 光平 
第5講座	【まとめ講座】 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 マネージャー 加藤 智 

開催要項

開催日時

2025年
3月19日(水) 10:00~13:00
(ログイン開始:開始時間30分前~)

2025年
3月21日(金) 13:00~16:00
(ログイン開始:開始時間30分前~)

2025年
3月25日(火) 15:00~18:00
(ログイン開始:開始時間30分前~)

開催方法

オンライン開催

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。

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/122948>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「122948」をご入力し検索ください。

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。

新車リース事業に注力して**5～7年経過**する店舗必見

業界がぶつかる課題を
1日で**解決**する！

マイカーリース
事業を、次へ

リース顧客の満了時

58%

乗換率

を記録

全国
トップクラス

驚異的なリピート率を誇る
株式会社ジョイドライブが実践する
生涯顧客化型
販売店・整備工場のつくり方

特別
ゲスト
講座

(熊本県)
株式会社 ジョイドライブ
代表取締役 **中村 守氏**

乗換率 **50%未満**と現状に苦悶する皆様は中面必見！

主
催

新車リース販売店向け 満了対策完全攻略セミナー

サステナブル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.S122948



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。) → **122948**

リース顧客の満了時乗換率50%を達成するために新車リース店が実践すべきこととは？

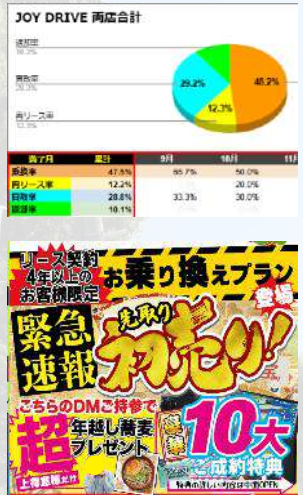
point 1

まずはチェック！あなたのお店はどのくらい取り組めていますか？

- ☒ ① リース顧客をリスト化し、一元管理ができている
- ☒ ② メンテナンス入庫時に担当営業が必ず挨拶できている
- ☒ ③ プラン満了4年前から乗換提案へ向けて始動している
- ☒ ④ 乗換提案は電話ではなく、店頭で実施している
- ☒ ⑤ アンケートを用意し、入庫時に必ずヒアリングできている
- ☒ ⑥ お客様の満足度を数値化し、見える化している

驚異の乗換率58%！JOY DRIVEの乗換率アップ施策

- ① Googleドライブを活用した顧客リスト化・一元管理
- ② “乗換率”・“乗換予定率”の数値化と常時見える化
- ③ 毎朝朝礼での入庫顧客確認と担当割り振りによる声かけ
- ④ 「早期乗換プラン」積極提案による早期囲い込み
- ⑤ 早期乗換DMを活用したキャンペーン展開
- ⑥ DXツールを活用しCRM(顧客管理)を年内半自動化へ



その結果、高い乗換率を記録しているだけでなく・・・
ワンオーナー中古車専門店OPEN
 在庫**100**台 平均月販**25**台 オークション仕入**ゼロ**10台



その他取り組みの詳細、この続きは「オンラインセミナー」にてお話しいただきます

point 2

乗換率アップへ向けた取り組みのポイントはズバリ「早期化」

1つでもチェックがつかない店舗は要注意
 まずは乗換提案の始動を**早期化**すること

契約経過期間別のアプローチ内容早見表				※7年プランの場合
36ヵ月	1回目 車検	乗換へ向けたヒアリング期間	① 1回目車検入庫時のタスク ・残価についての再説明 ・走行距離についての再説明 ・リース期間中の注意事項(契約時の約款再確認) ・「早期乗換プラン」の告知案内	36ヵ月
42ヵ月	オイル交換			48ヵ月
48ヵ月	点検・オイル交換			54ヵ月
54ヵ月	オイル交換			60ヵ月
60ヵ月	2回目 車検	乗換へ向けた提案期間	② 48～54ヵ月入庫時のタスク ・現リースプランへの満足度調査 ・乗換意向の場合は詳細ヒアリング	66ヵ月
66ヵ月	オイル交換			72ヵ月
72ヵ月	点検・オイル交換			78ヵ月
78ヵ月	オイル交換			84ヵ月
84ヵ月	満了		③ 2回目車検入庫時のタスク ・乗換意向の確認 ・乗換時期の確定(早期or満了) ・満了時方針仮確定	
			※ 71ヵ月目: 店舗からの満了DM送付	
			④ 72ヵ月入庫時のタスク ・満了時方針の確定	
			⑤ 78ヵ月入庫時のタスク ・満了手続	

次に顧客をラベル分けし、一元管理を進める

過走行不安層	新型検討層	早期乗換	満了乗換
安全装備検討層	普通車検討層	ユーザー買取	再リース
支払見直し検討層	買取濃厚層	他社代替	同一世帯内保有減
再リース濃厚層	返却濃厚層	ドライバー引退	廃車
選択肢不明層	期間中の想定ラベル	転居・引上	満了時の確定ラベル

メンテナンス入庫時にヒアリングを重ね、随時ラベルを更新していく

本セミナーはオンラインでの開催となります

2025年

3月19日 水

10:00～13:00
(ログイン開始:開始時間30分前～)

3月21日 金

13:00～16:00
(ログイン開始:開始時間30分前～)

3月25日 火

15:00～18:00
(ログイン開始:開始時間30分前～)

PC・スマホがあればどこでも受講可能!

merit 1 リモート参加OK

インターネット接続したPCさえあれば、どこからでも受講可能です。

merit 2 移動時間ゼロ交通宿泊費ゼロ

今までのように往復時間を考慮すると市内でも半日仕事です。まして出張の場合は交通宿泊費ゼロのメリットは大きいです。

