

講座内容

お問い合わせNo.S127994

第1講座

新車市場の動向

新車販売を巡る市場の変化と展望をお伝えいたします。新車販売を巡る業界の動向を踏まえて、新車販売店として参入するポイントをお伝えいたします。

- 講座抜粋① 新車を取り巻く、EVの普及、ガソリン価格の高騰、サブスクリプションサービスの浸透、新車の納期遅れなどの市場動向
- 講座抜粋② 今こそ新車低金利販売店に参入すべき理由

株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 平野 伽奈



第2講座

新車販売で業績アップするための成功事例解説講座

新車販売に参入して売上・粗利を伸ばすためのポイントや具体的な販促、営業の取り組みについて2025年の最新の成功事例をご紹介します。

- 事例① 営業マン2名で成約率80%、新車ローン販売参入2年で売上5倍
- 事例② 付帯品獲得を強化して台当たり粗利40万円超え
- 事例③ ガソリンスタンド跡地店舗でWeb販促のみで新車月間20台販売

株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 平野 伽奈



第3講座

経営者に今決断してもらいたいこと

新車販売で業績を伸ばし続けるために皆様に意識していただきたいこと、明日からの業績アップにお役立ていただくためのポイントをお伝えいたします。

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 瀬尾 耕平



Webセミナー配信日時 / お申込みについて

オンライン
開催

2025年5月19日・5月22日・5月23日 13:00~15:00
(ログイン開始: 開始時刻30分前~)

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 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/127994>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索窓に「127994」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。



物価上昇、新車価格上昇、中古車相場高騰...

自動車販売店で
増収増益を実現する



ローン販売

低金利
ローン

残価設定
クレジット

自社
ローン

手法大公開
セミナー

今自動車販売店が増収増益を実現するためのノウハウ全部教えます!



- ✓ 低金利ローンで販売しても台当たり粗利**30万円**
- ✓ 営業マン2人で年間**270台**新車を販売
- ✓ 販促費**60万円**のみで月間粗利**1,000万円**
- ✓ **CPA1万円台**で問い合わせを獲得

モデル店の
取り組み
大公開
セミナー

参加者限定
2大特典付 ① 無料経営コンサルティング ② 2025年新車販売時流予測レポート

2025年最新事例公開! 新車販売成功事例セミナー

お問い合わせNo. S127994

主催



サステナブルグロ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



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。)

127994

モデル店が取り組んでいるのはこれだ! 新車×低金利ローン

～新車販売には「差別化」が必須～

新車はこの店舗でも購入できるからこそ、集客のためには車両以外の差別化が必要。
それが「買い方」。残クレ、リース等、近年増加している買い方よりもお得に購入でき、
お客様にとってメリットが大きい低金利ローンは他社との差別化要素として武器になる。

金利を
下げるだけで
集客できる!!

残価率を上げる
必要あり

台当たり粗利を
減らして月々金額を
下げる必要あり

	低金利ローン	残クレ	リース
差別化ポイント	金利	残価額	アフターサービス コミコミ
トヨタ カローラクロス Z 車両本体価格290万円(税込) の月々金額	13,200円～ (金利1.9%×120回払い)	45,800円～ (金利5.8%×60回払い)	27,500円～

Q. でも…仕切り金利も上昇しているのに
どうやって低金利ローン販売で収益を得るの?



A. ご安心ください!

ローンキックバック以外で収益を高めて
いく方法を本セミナーでお伝えします!

金利0.9%で
台当たり粗利40万円
達成の事例も!



新車×低金利ローンのノウハウ

① 初期投資 ② 店づくり ③ 新規集客 ④ 既存代替え ⑤ 営業 ⑥ 収益構造

を全部教えます!

①
初期
投資

- ・専用Webサイトを用意するだけ
- ・展示車5台置くだけで月10台以上新車が売れる
- ・土地の拡張、店舗の増築必要なし!

②
店
づくり

- ・自社業態を訴求する看板だけでOK
- ・キャンペーン、お得感を意識したのぼり

③
新規
集客

- ・専用LP×Web広告で月50件以上の問い合わせ
- ・販促費60万円で20台以上新車が売れる

④
既存
代替え

- ・整備顧客への声掛けだけで月20台新車が売れる
- ・既存顧客の代替えスピードを上げるローン提案

⑤
営業

- ・問い合わせ後の来店率55%、
- ・成約率70%を維持する営業マンの商談方法
- ・平均◎回以上の後追いで成約率が格段に伸びる

⑥
収益
構造

- ・コミコミカーを設定して台当たり粗利30万円以上
- ・自社のアフターサービスと連携させたメンテナンスパックづくり

詳細な事例と取り組みはセミナー当日に大公開!
事業成長を目指す事業主様のお申込みをお待ちしております。