

新車リース専門店60社のWeb運用から導いた集客手法大公開

講座	セミナー内容
第1講座	新車リース業界を取り巻く環境と新車リース事業で業績を上げるポイント 最新の成功事例を踏まえて、新車リース事業を成長させるための最新の集客戦略を解説します。 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 岡田 三菜美
第2講座	【ゲスト講座】新車リース事業参入後、過去最高の販売台数を記録した成功ノウハウ大公開 2022年よりWeb販促を活用し、年間Web経由契約台数80台を達成する成功ノウハウをゲスト企業にご登壇いただき解説いただきます。 有限会社鈴健モーター 代表取締役 鈴木 友仁 氏 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 佐藤 竜馬
第3講座	経営者でも押さえておくべくWebマーケティング指標 多くの情報が取得可能なWeb集客の中でも経営者が見るべきWeb指標を端的に解説いたします。 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 チーフコンサルタント 竹之内 脩生
第4講座	明日から成果につなげるために実行すべきこと 本セミナーの内容を実践に落とし込み、成果につなげるために経営者が決断、実施すべきこと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 加藤 智

開催要項

日時・会場	東京開催 2025年 8月27日 水 【開催時間】14:00~17:00 (受付開始: 開始時間30分前~) 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 〒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)]
-------	---

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/131006 船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に右上検索窓に「131006」をご入力し検索ください。

【お問い合わせ】 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)
※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。



船井総合研究所運用実績

新車リース年間集客

※2024年における60社の合計実績

6,276組

業界平均3倍の実績をたたき出す

AI×Web

＼ 惜しみなく /

集客手法大公開



PICK UP

月に30万円のWeb広告費で

新車リース販売台数80台

※2024年計の販売実績



有限会社鈴健モーター
代表取締役
鈴木 友仁 氏

Webだけの販促活動で総CPO47,350円 売上成長率133%を達成する集客好調企業

福島県いわき市に根ざして40年以上の業歴を持つ企業であり、中古車販売や新車リース販売、自動車整備事業を運営している。

鈴木氏は2代目社長として継続的な業績アップを図るべく、新車リース事業を強化している。2024年は総販売160台に対して80台が新車リースでの販売である。Web広告を活用したデジタル集客を実施しており、売上成長を達成している

新車リース専門店60社のWeb運用から導いた集客手法大公開

お問い合わせNo. S131006

主催



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



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。) →

131006

新車リース黎明期からサポートを続ける 船井総合研究所だからこそ提供できるノウハウ

新車リースビジネスモデルとは



販売時の車販収益や付帯収益だけではなく、契約期間のメンテナンス収益や満了を迎えたタイミングの下取収益・再販収益まで獲得できるメリットの大きい販売方法になります。

またリース契約期間はお客様と仕組みとして接点をもたなければならないため、関係性構築からその先の生涯顧客へとつながりやすいビジネスモデルです。

新車リースと通常の新車販売の違い

新車リース販売での1台あたりの粗利	項目	通常の新車販売における台1台あたりの粗利
15万円	車両本体	15万円
なし	値引き	▲5万円
10万円	オプション	5万円
10万円	保険手数料	10万円
5万円	下取り再販	5万円
10万円	メンテナンス	5万円
50万円	合計	35万円

新車リース集客に成功する販売店

Webサイトを中心としたチャンネルミクス集客

新規顧客を獲得するためにはTVCM、チラシ、SNS運用などいくつかの手法が考えられますが、専用のWebページを中心として複数チャンネルで販促を展開することが最重要です。また最短で成果を出すには専用サイトに広告をかけていき、温度感の高いユーザーを流入させていく必要がございます。

年間の販売目標を元に販促計画を策定している

費用対効果が良くなったら新規集客を強化しようと考えていると新規集客を伸ばすことはできません。売上や粗利の目標から年間の販売台数を策定し、そこから逆算した販促計画を立てることが重要です。そのうえで計画実現に向けて毎月のPDCAを回さなければ反響が出るスピードは遅くなります。



集客が悪化した際にはデータに基づく改善施策を実施

集客は水物ですので好不調の差が出てしまう瞬間ももちろんございます。その際に正しい方向性へ改善施策を実施できるかどうか为好調店と不調店を分けるポイントです。集客を外注している場合でも根拠のある施策が提案されているかどうかは都度確認する必要がございます。

新車リース集客に失敗する販売店

集客媒体の投資先を間違えている

広告費のかからないSEOやSNS運用など、ローコストでの集客手法は理想的ですが最短で成果に繋がらない可能性もございます。ランニングコスト3万円のサイト7年契約で作ったものの思ったよりも成果が上がらないなどのケースも散見されます。成果を出すために必要な要素については投資判断を下す必要がございます。

集客に関するデータが取得できていない

既に集客を長年実施していただいている会社様でも、顧客データの収集ができていないケースが散見されます。1来店からどれだけのデータを取得できるかは今後の販促戦略の精度を左右しかねない要素です。反響が悪くなった際に何が原因なのかを明確にできる環境づくりは重要でございます。



見るべき指標や目標数値が明確になっていない

マーケティングを代理店に任せているケースなどでは集客上重要ではない指標をゴールにしていることが散見されます。何が集客を伸ばすうえで重要なのかを理解して、それに基づく計画が立てられていない場合は取り組みの方向性が遠回りになる可能性がございます。

集客に成功するWeb集客手法 はセミナーで解説いたします

SPECIAL INTERVIEW

有限会社鈴健モーター 代表取締役 鈴木 友仁 氏

新車リース事業を強化したきっかけを教えてください

加盟しているFC本部と付き合いがあったためリース事業参入は早かったがあまり積極的な販促活用はしていませんでした。

たまに紙媒体に広告を入れる程度で他社が実施しているような販促活動ではなかったです。船井総合研究所が開催している軽月々払い専門店会に参加する中で販促費をかけて販売台数を伸ばしている店舗を見て約4年前にリース販売を強化していこうと決意しました。

その際はリースの専用のサイトではなくLPのこともよくわかりませんでしたが、専門のコンサルタントと共にWeb広告をかけ始めました。

当初は20万円程度の販促費をかけていて緩やかに集客をしており、それが2年ほど続きました。そこで広告費を使えばある程度集客ができるという自信につながり2年前から販促を強めています。

最初は広告費をかけて、集客できないと無駄打ちになってしまう恐怖もありましたが実際に反響が出たこと、周りで成長している店舗がいたことで販促活動は続けることができいております。

リース販売を強化するメリットを教えてください

リース販売については一般的な新車販売と比べて値引きがなくてよいことや中古車のように粗利が低い車両を販売しなくていいため利益の出やすさで非常にメリットを感じています。

私自身も自動車業界歴は8年で、もとは全くの未経験でありましたが、リースについては販売手法が確立されていて、かつ利益も出しやすいことが非常に良いと感じています。

また7年間お客様との関係性を構築することができることも非常にメリットに感じています。

今月20台の販売をしたとすると7年後の同月には商談が無条件で20件確定することになります。そこに新規で呼べたお客様が20名来ていただけると、それだけで40件の商談になる。乗り換えするお客様も50%くらいは達成できそうなのでお客様がどんどん増えていくように感じております。

今後の展望について教えてください

今後の展望としては軽月々払い専門店会に参加している企業の様に多店舗展開も視野に入れていきたいと考えております。現在リースアップの中古車などを置きたくても敷地的な問題で置けないためビジネスチャンスを逃してしまっていると感じております。

リースの集客については人口や競合環境を考慮すれば大きく傾くことはないと考えているのでいずれは店舗数を増やしていきたいと考えております。そのため採用活動もスタートしており、昨年まで私がほぼ1人で商談をしていましたが、昨年営業スタッフや整備スタッフを採用できました。営業スタッフは業界未経験ではありますが、リース販売はアプローチブックなど商談ツールが整理されているので既に1人で商談や販売まで繋げられています。

有限会社鈴健モーターの成功ポイント

Web販促の開始と強化

- ・あまり積極的な販促活用はしていなかったが現会長から社長を譲り受けたタイミングで研究会に参加
- ・販売台数を伸ばしている店舗を見て20万円程度のWeb販促を開始し40万円まで販促を強化



未経験営業、整備スタッフの採用

- ・社長1名での営業体制が上限に至ったため採用コンサルタントを入れて求人広告を開始した
- ・採用活動開始後23か月で業界未経験の営業スタッフと整備士を採用することができ組織の拡大ができている



専用アプローチブックで営業スキルを標準化

- ・自動車の販売をしたことがないスタッフも“読むだけで”説明ができるツールを活用
- ・採用から数か月でカーリースの商談を独り立ちをしており販促活用を強化しても問題のない組織体制に変化した

Web販促費の増額

- ・人員体制が整ったことで、販促費用のアクセルを踏んで集客活動を強化している
- ・現在では月間約60万円のWeb販促をかけ、月間約8台のリースを契約に繋げている
- ・Googleの検索広告に加えて、SNS広告も実施しており複数の広告媒体を活用している



全国の新車リース販売店の成功事例のご紹介 ここでは一部をご紹介します



株式会社サコダ車輛
取締役副社長 **迫田 太郎** 氏

2024年リース販売台数:166台

広島県を代表する自動車販売店で、車販・整備・板金拠点を計11店舗展開。2024年から新車リースに本格参入し、2025年1月新車リース販売台数48台(昨年対比533%)を達成した。



株式会社Carport
代表取締役社長 **亘 政典** 氏

2024年リース販売台数:242台

データに基づく経営判断で経常利益をV字回復させている。顧客満足度を追求した戦略で既存顧客からの販売比率50%かつ販売台数242台を達成。



株式会社トピック
代表取締役社長 **下畑 旬平** 氏

2024年リース販売台数:169台

人口8万人のエリアで毎年150台以上の新車リース販売を維持。DXを活用してリースの満了対策も実施。さらにLTVを高めるために洗車やレンタカー事業も付加している。



株式会社上原自動車
代表取締役 **上原 勇樹** 氏

2024年リース販売台数:74台

2022年から新車リース事業に参入!Web集客をフル活用し競合の多いエリアでも新車リース年間販売台数120台前期比300%を達成!



株式会社ジョイドライブ
代表取締役 **中村 守** 氏

2024年リース販売台数:416台

リース専門店とリースアップ車両専門点を計3店舗展開している。年間成約率は73.3%であり業界最高峰の水準であり年間400台以上の販売達成している。



株式会社ジーワイ・オート
代表取締役 **山崎 剛士** 氏

2024年リース販売台数:387台

創業7年でリース専門点を4店舗出店する高速出店戦略により年間リース販売台数は387台を達成、売上高14億円へ成長。



株式会社轟自動車
取締役専務 **津田 豊** 氏

2024年リース販売台数:78台

Web集客を軸として集客活動をしているデジタル面でのモデル企業。WebやDXにいち早く着手し、直近ではオフラインでの顧客接点創造にも積極的にチャレンジしている。



株式会社ネオ
課長 **辻 晃平** 氏

2024年リース販売台数:273台

Web集客を軸として3年連続新車リース年間販売台数200台超えを記録フラット7販売台数日本一の営業スタッフも在籍する新車リースモデル企業。

全国の新車リース販売店の成功事例のご紹介 ここでは一部をご紹介します



株式会社カークリニックアキヤマ

代表取締役 **穂山 洋之 氏**

2024年リース販売台数:1,000台

整備工場が新車リースに参入し、販売拠点は5拠点まで増加。年間販売台数が16.9倍になり2024年度には年間新車販売台数1,000台達成。



エヌサポート株式会社

代表取締役 **中塚 貞昭 氏**

2024年リース販売台数:227台

オープン告知2年目で年間250台の販売を実現。専門店の店づくり×Web販促でFC内トップクラスの販売台数を達成し続けている。



株式会社ヴィーテック

代表取締役 **相本 直樹 氏**

2024年リース販売台数:110台

中古車販売をメインとしていた企業が専門店の出店なしでリース販売を併売する形で本格強化し年間100台販売達成!



大進自動車工業有限会社

代表取締役 **齊藤 哲治 氏**

2024年リース販売台数:227台

2016年に新車リース販売事業に参入し、Webやチラシでの新規集客と顧客代替からの販売で新車リース年間販売台数200台以上と全国でモデルとなる実績を達成している。



株式会社横山モータース

代表取締役社長 **横山 智紀 氏**

2024年リース販売台数:122台

2024年に新車リース販売に本格参入新車リース参入4か月で57台の販売を達成!加盟FCではルーキー賞を受賞し、年間122台の販売を達成。



株式会社モーターランド

代表取締役 **安藤 達 氏**

2024年リース販売台数:155台

2023年より新車リース販売事業において広告量を増加するなど販売事業を再強化。新車リース販売台数は現在年間160台を超える実績まで成長している。



株式会社辰己モータース

代表取締役 **薬袋 申明 氏**

2024年リース販売台数:227台

加盟FCで4年連続日本一位!人口3万人のエリアでありながらも店舗リニューアルによるハード面の強化で人口年間販売台数272台達成!



株式会社カーショップフクダ

代表取締役 **福田 欣也 氏**

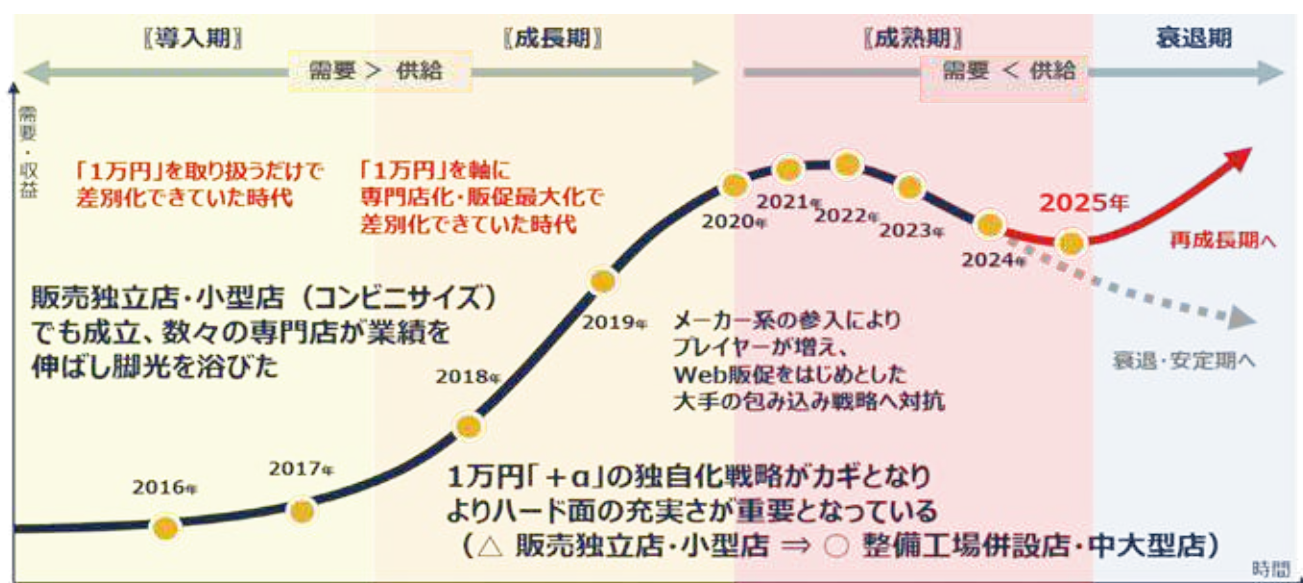
2024年リース販売台数:227台

毎年3,000人以上減少している町でありながら採用・育成・組織活性化により年商10億円へ急成長。

実証済みの方法だけを 厳選してご案内させていただきます！

「人口減少が進むローカルエリアで、競合も乱立。
市場が成熟していく中で、ここから業績を伸ばしていくには
きっとかなり難易度が高いんだろう…」

たしかに、ライフサイクル上では市場の活況とプレイヤー増加により“新車リース事業”は成長期から成熟期へシフト。
これまでは「専門店の出店」で販売台数を伸ばせましたが、競合環境が激化する中で選ばれ続ける企業になるためには「独自の付加価値での他社との差別化」が必要になります。



無計画な販促費の増加や、コンビニサイズでの出店戦略はハイリスクハイリターンを狙うことになりかねず、全員がチャレンジできる方法とは言えません。

そこで、2025年以降も業績を伸ばし続けられるビジネスモデルにアップデートするために、全国の前向きな事業主の皆様と試行錯誤を繰り返し、一緒に取り組んだ結果、多くのノウハウを蓄積することができました。

今回は「人口が多くないエリアでも」「競合が乱立するエリアでも」、さらには2022年以降の「後発参入でも」業績を伸ばし続けているゲスト企業の圧倒的な事例をもとに、最新の成功ノウハウをお伝えします。

自動車・モビリティ業界 総合コンサルティングファーム

コンサルティング顧問先数、研究会会員数
国内屈指の実績

無料の
メルマガ登録
募集中!!

モビリティ領域専門のコンサルタントによる
「業績アップ手法」や「業界動向」配信中!

無料メルマガに登録していただくと
モビリティ企業の経営で使える小冊子を
無料でプレゼント中!



小冊子の内容一部紹介

テーマ	タイトル
時 流	【中古車業界】時流予測レポート2025
新 車	新車リース販売店向け新規集客成功事例集
整備工場	自動車整備工場の生産性アップ事例
レンタカー	長期レンタカーで売上アップの好調事例
ガソリンスタンド	油外収益強化レポート
Web集客	Web集客の最大化!自動車販売ビジネス別攻略法大公開
D X	時流予測レポート2025~DX/デジタルマーケティング

メルマガ登録
小冊子ダウンロードはこちら!



株式会社船井総合研究所
モビリティ支援部

