

超実践型!すぐに業績アップにつながる成功事例がわかる!

講座	セミナー内容
第1講座	新車業界の現状と販売店として生き残るために必要なこと ・2025年最新の業界状況/時流解説 ・今後生き残る新車販売店になるための戦略 ・新車サブスク商品の時流と成功事例 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 遠藤 圭太
ゲスト講座 第2講座	【特別ゲスト講座】補助金活用により既存店に新規事業付加! 稲富石油グループの成長ストーリーと油外収益の拡大戦略 ・エネルギー事業から新車販売事業へ参入した経緯 ・マイカーリース販売事業の収益構造と売り方解説 ・補助金活用時の申請プロセスと経営計画の立て方 ・新規事業の構想 株式会社稲富石油 代表取締役 南谷 匡 氏 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
第3講座	2025年度注目の補助金徹底解説!新車販売店における補助金活用のポイントと採択事例 ・2025年度 補助金の時流 ・補助金の採択ポイント/傾向/対策 徹底解説! ・大型補助金採択に成功した企業紹介! 株式会社船井総合研究所 補助金コンサルティング部 黒川 伸宏
第4講座	今後も成長を続ける新車販売店になるために経営者が決断すべきこと ・当日の各講座まとめ ・ゲスト企業が成功している秘訣 ・中期経営計画作りのポイント解説 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26日

火

【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/131112>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に「131112」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。

ガソリンスタンド・新車販売業界向け

2025年度 0からわかる!

最新 補助金 徹底解説

競争が激化する市場を設備投資によって業績を加速させた方法



今、ガソリンスタンド・新車販売店に「活用いただきたいオススメ補助金4選

- ①成長加速化補助金
- ②省力化投資補助金
- ③新事業進出補助金
- ④ものづくり補助金

採択率84.4%を誇る船井総合研究所の専門のコンサルタントが解説!

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

新車販売店向け補助金活用事例大公開セミナー

お問い合わせNo. S131112

セミナー情報をスマホで!

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[\[www.funaisoken.co.jp\]](https://www.funaisoken.co.jp) 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ 131112



年間**5,500**社のコンサルティングを実施する**船井総合研究所**だからわかる 業績やお金の悩みを**一度で解決**した仕組み大公開！

特別ピックアップ

1億7,000万円の投資に**補助金9,500万円**活用できました

株式会社稲富石油(岐阜県) 代表取締役 **南谷 匡 氏**

補助金を活用されたタイミングはいつでしょうか？

決断をしたのは2020年の冬です。ちょうどコロナ禍ということもあり、主要事業のガソリンの売上が落ちていました。つまり、あらゆる補助金の対象基準となる売上減少率を満たしていたんです。また、当時は新たな企業をグループインする(当時はまだM&A締結前)段階だったこともあり、その企業が持っていた事業を稲富石油グループとしては新たな事業としてさらに推進していくべく、当時の「事業再構築補助金」の申請へ向けた準備を始めました。

補助金の申請にあたり、準備が大変だったのではないのでしょうか？

そうですね。まるで雲をつかむような作業でした。申請にあたっては、我々の事業そのものもそうですし業界の抱える課題や今後の具体的な見通しなど、全て示さなければならなかったためです。我々ガソリンスタンド業に今の周辺事業(販売・整備)だけでなく将来事業、特にインフラ業として会社が地域に残るために何をしていくのか、という選択を常に迫られていました。そこへ事業譲受という話があり我々は、まずその話に前向きになりました。たまたま当該企業が、参入障壁の高いロードサービス事業をやっており、我々にはなかった「新規事業」でしたので、そこを伸ばそう、というニュアンスで進めました。

とはいえ、コロナ禍だった当時を考えると、このような大規模な設備投資は、財務戦略上、該当する補助金の有効活用は至上命題だったのではないのでしょうか？

当時のM&Aは有難い話でした。稲富石油としては千載一遇のチャンスと捉えてまさにこの業界として、会社を成長・発展させていくための方策を模索している中での話でしたから、そこを前向きに捉えました。そこから、設備投資の話です。まさにM&Aと設備投資を同時にやりましたので、数億円単位の資金が瞬間的に出ていくわけで、当然、補助金活用は新規事業だけの話だったため、負担は大きかったです。しかしながら、ラッキーなタイミングで条件が全て整ったのでむしろ「これを逃したら、次やりたいと思ってもできない」「チャンスがない」という焦りがあったのも事実です。「このくらいの投資額で」と、設備投資の効果を考えてもやるべきだと決断しました。当時、しっかりとした財務状態があったという点も恵まれていました。その瞬間に神風が吹いたという感覚よりは、攻めに転じることができた、事前準備(金融機関との関係性、先代から築いてきた収益体質)が重要だったと感じます。

業界が不安定な時期が続く中でエネルギー(=お金)を蓄え、そこを生き抜いた先に“一世一代の大勝負”が来ると直感的に感じていました。それが「この時だったな」という感覚です。



見どころ**1** 自社の課題を発見・整理できる

昨今の予測できない外部環境変化の中で、自社の抱えている課題を整理しきれていない事業主の方も多いのではないのでしょうか。本講座を受講することで、さまざまな外部環境変化を把握しながら、自社の経営課題を体系的に整理することが可能です。

見どころ**2** 経営課題を解決できる

自社の経営課題を特定しても、具体的に何から始めたらよいのか？わからない事業主の方も多いのではないのでしょうか。「生産性向上」「新規事業」「DX」「採用強化」等さまざまな側面で経営課題の解決を実現できる補助金についてポイントをお伝えします。

見どころ**3** 活用可能な補助金・制度が見つかる！

「新規事業には興味・関心はあるけど、いきなり大きな投資は避けたい」そう考える事業主の方も多いのではないのでしょうか。本講座では、事業戦略上、新規事業を含む事業組み換えに挑戦する際に活用可能な補助金をご紹介しますとともに、より採択率が高まるパターンの事例を基にご紹介します。

セミナー
参加特典

当日の
テキストプレゼント



補助金相談



事業経営相談



事業ポートフォリオの組みなおしと、そのために活用可能な**補助金のノウハウを一挙大公開！**