

長期レンタカー新規参入セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	レンタカー業界の時流と今後取るべき戦略 拡大するレンタカー市場の動向と中小企業が取り組むべきレンタカー事業の成長戦略についてお伝えします。 内容① : レンタカー業界の動向 内容② : 大手と差別化するための戦略 内容③ : 生産性を高めるために必要なこと 内容④ : レンタカー事業を拡大するために実施すべきこと 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 宮原 拓司
第2講座	長期レンタカー事業の成功事例 長期レンタカーに実際に参入した企業が取り組んだ具体的な成功事例をお伝えします。 内容① : 自社ホームページを活用したダイレクトマーケティング事例 内容② : 保険代車の貸出しを増やすための具体的な営業手法事例 内容③ : 地域の法人からの貸出しを増やすBtoBマーケティング事例 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 宮原 拓司
第3講座	明日から業績を伸ばすために必要なこと セミナーを聞くだけでなく、聞いた内容を実践することが重要です。実践するために必要な考え方や業績を伸ばしていくための取り組み方法をお伝えします。 内容① : 成長し続ける企業の経営者になるための秘訣 内容② : 経営における師と友を見つけるために実施すべきこと 内容③ : 明日から実践するための行動計画作成方法 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 新村 雅也

開催要項

開催日時	2025年	
	11月25日(火)	13:00~14:30
	11月27日(木)	13:00~14:30
	12月 2日(火)	13:00~14:30
	12月 5日(金)	13:00~14:30
(ログイン開始:開始時間30分前~)		

開催方法	オンライン開催
	※PCがあればどこでも受講可能です。 各回、同じ内容ですので、 ご都合のよい日時をお選びください。

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。
 ●ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

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/133930 船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に右上検索窓に「133930」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。



新車・中古車販売業界向け

長期レンタカー新規参入セミナー

3年で売上1億円を実現

レンタカー収益+ 短期間でのレンタアップで 中古車販売事業の収益拡大

FC加盟
ナシ

車販店舗
併設展開

低投資

高い
生産性

省人
ビジネス

長期レンタカー新規参入セミナー

お問い合わせNo.S133930

主催



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



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。)→ 133930

長期レンタカーのビジネスと中古車販売との相乗効果を徹底解剖!

成功ポイント・当日の内容をご紹介します

【ポイント①】稼働率70%を実現する車両構成

長期レンタカーは個人も法人もターゲットとなります。個人の場合は**軽自動車**や**コンパクトカー**などがメインの車両となり、法人の場合はそれらに加えて、**トラック／バンなどの商用車**の予約が増えます。そのため、予約の多い車両タイプを分析して、不足しないように揃えることがポイントとなります。また、値付けも予約を増やすうえで重要な要素となります。近隣競合店のプライスを調査して、お得な値付けを設定することが必要となります。



【ポイント②】リース仕入の活用で車両調達スピードの向上

レンタカー収益を伸ばすうえで車両の不足がない状態にすることが重要です。問い合わせに対して失注するほとんど理由が「車両の不足」です。車両を増やしていくために、購入して用意することも可能ですが、まとまった資金が必要であり、借入が必要なケースもあります。一方で、**リース仕入**を活用することで**まとまった資金を用意しなくても、車両を増やすことができる**ようになります。短期間での収益拡大を狙うときにはリース仕入れを積極的に活用していきます。

【ポイント③】専用のWebサイトで新規の問い合わせを獲得

長期レンタカーの受注を増やすための集客手法は**専用Webサイトの立ち上げ**です。加えて、**SEO対策**や**広告の実施**、**MEO対策**によって、長期レンタカーを探しているユーザーに自社のサイトが表示されるようにすることで、予約の獲得につながります。



【ポイント④】車両や予約の管理を効率化で生産性アップ

レンタカー事業を拡大しようとしたときに不安材料の一つが車両や予約の管理方法です。車両が少ないときはエクセルやホワイトボードで十分でしたが、車両が増えるにつれて管理できなくなります。そのような課題に対しては**kintoneを活用したシステム**で予約状況や空き状況、1台ごとの収益、車検や点検の期日などが簡単に管理できます。



【ポイント⑤】レンタアップを活用して中古車販売で収益獲得

レンタカーで収益を獲得しつつ、**短期間でレンタアップさせることで、中古車販売との相乗効果**を作っていきます。長くレンタカーとして活用したほうが、レンタカーとしての収益は生まれますが、**高回転で中古車にすることで売上増や顧客増のスピードを早める**ことができます。

このような方におすすめ

- ✓ **新規事業**で売上・収益を大きく伸ばしたい
- ✓ **少ない人員**で高収益を実現する**省人化ビジネス**を探している
- ✓ **既存の車販事業との相乗効果**を生み、事業拡大を目指したい
- ✓ **専門店舗が不要**で**初期投資を抑えつつ**、新規事業を立ち上げたい

成熟する自動車業界で急成長するビジネスモデル!
自動車販売事業との相乗効果で
次の10年の成長につなげる!

当日ご紹介する成功事例

- ①驚異の成長!**事業開始わずか3年**でレンタカー**売上1億円**達成!
- ②生産性革命!**売上160%増**を**パート2名の増員のみ**で実現!
- ③未経験でも大丈夫!法人向け長期レンタカーで**初年度から売上2,150万円!**
- ④Web集客の威力!専用HPとAI活用SEOで**月間平均80件以上の問い合わせ**獲得!
- ⑤アナログ管理との決別!**kintone導入**で**残業削減**と**経営判断スピードアップ!**
- ⑥車販事業との相乗効果!**「顧客向け貸出」**で年間売上**6,300万円**上乗せ!
- ⑦眠っていた**下取り車**が金の卵に!**低価格レンタカー展開**で高稼働率を実現!

モデル企業のご紹介

株式会社ディープレスト
参入10年目
レンタカー専門店



法人向け長期レンタカーで
売上2.8億円、スタッフ一人当たり
粗利約4,000万円を達成!
Web集客と高リピート率を武器に
安定成長を続けている

株式会社トータス
参入4年目
自動車販売店



レンタカー事業立ち上げから
3年で売上1億円以上へ実現!
自動車販売店に**レンタカー事業**を
付加し、既存事業との相乗効果を
生みながら**業績アップ**を達成