

ご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。

軽月々払い専門店繁盛店視察クリニック

お問い合わせNo.S134067

開催要項

日時

2025年11月10日(月) 12:00▶18:00
(受付開始:12:00 出発:12:30)

お申込み期日: 2025年11月6日(木)

視察先

株式会社ジョイドライブ

〒861-8001 熊本県熊本市北区武蔵ヶ丘2-4-10

集合場所: JR熊本駅
解散場所: JR熊本駅

※移動中の交通事情により、解散時刻がずれ込む場合がございます。ご了承ください。※視察スケジュール、工程について、交通事情により当日時間変更の可能性もございます。あらかじめご了承ください。※最少催行人数に満たない場合、中止させていただくことがございます。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。

参加料

一般価格 税抜 30,000円(税込 33,000円)/1名様

会員価格 税抜 24,000円(税込 26,400円)/1名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。

お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

●受講料のお振込は、開催日の4日前までをお願いいたします。

●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。

●受講料に含まれないもの: 集合場所までの交通費・宿泊費

●添乗員は同行いたしません。担当コンサルタントが同行いたします。

●最少催行人数5名(出発日から5日前までに最低出発人数のご予約がない場合は中止とさせていただきます。)

●詳しい旅行条件を説明した書面をお渡しいたしますので、事前にご確認の上、ご契約ください。

●当視察セミナーでは、当社が手配した交通手段以外でのご参加はご遠慮いただいております。

●お客様のご都合で参加を中止される場合は、下記のキャンセル料をお支払いいただきます。

ご参加を取り消される場合は、船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡くださいますようお願いいたします。

申込み取消時期	取消料
①旅行開始日の前日から起算して21日前まで(日帰り旅行は11日前)	いただきません
②旅行開始日の前日から起算して20日目(日帰り旅行は10日前)以降8日目に当たる日まで(③～⑥に掲げる場合を除く。)	旅行代金の20%
③セミナー開始日の前日から起算して7日目以降2日目に当たる日まで(④～⑥に掲げる場合を除く。)	旅行代金の30%
④セミナーの開始日の前日	旅行代金の40%
⑤セミナーの開始日の当日	旅行代金の50%
⑥セミナーの開始後の解除または無連絡不参加	旅行代金の100%

お申込み後の流れ

お申込みいただきました後、入金に関するご案内・ご参加までの詳細に関しましてはメールにてご連絡いたします。内容をご確認の上、開催日の4日前までにご入金ください。

※お支払いは銀行振込のみとなります。

※万一お申込みいただいたにも関わらず連絡がない場合は、下記までお問い合わせください。

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/134067>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索窓に「134067」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。

次の成長戦略を模索する皆様必見! 繁盛店視察クリニック 2025 @熊本



リース販売事業は、
リースアップが始まってからが本番!

新車7年プランを
基本通りに売り続けた結果、

年商12億円 営業利益4%

JOY DRIVE

株式会社ジョイドライブ

代表取締役 中村 守氏

顧客名簿は7,000件超

年間256台の返却車両の再販

成熟期を迎えたビジネスモデルの攻略法、返却車両を活用した二次成長を徹底分析!



視察店舗①【フラット7ジョイドライブ 武蔵丘・光の森店】

隣接する通りは一車線、すぐ上には高速道路という三等立地でも

年間400台の新車リース販売を達成し続ける

“圧倒的地域一番店”

累計リース販売3,000台超!顧客名簿は7,000件超!

視察店舗②【フラット7ジョイドライブ 植木店】

2024年1月にオープンし、たった1年で年間256台の販売を達成した

“ワンオーナー中古車専門店”在庫100台はオークション仕入れや

店頭買取ゼロで全て新車リースプランの返却車両で構成されている

台当たり粗利25万円を超える車両も続出!



開催日程 2025年11月10日(月) JR熊本駅
集合 12:00
終了 18:00(予定)

参加費用

一般価格
税込 33,000円/1名様
(税抜 30,000円)

会員価格
税込 26,400円/1名様
(税抜 24,000円)

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

軽月々払い専門店繁盛店視察クリニック

お問い合わせNo.S134067

お申込みはこちらから→



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。) → 134067

新車リース販売事業参入から**9年**…
ビジネスモデルが成熟する中でも、
年間販売台数は脅威の**500台超**！
顧客名簿は**7,000件超**！
2024年にはリース返却車両を活用した
ワンオーナー中古車専門店を出店し、
たった1年で年間**256台**の販売を達成！



株式会社ジョイドライブのご紹介

2012年9月、現代表取締役の中村氏が熊本市北区にて個人事業主として創業、2014年に株式会社ジョイドライブを設立しました。

業績が大きく伸びたきっかけは、全国FC「フラット7」に加盟し新車リース事業へ参入したことです。堅調に販売台数を伸ばし、2019年1月には山鹿市に2号店となる新車リース専門店を出店しました。

さらに、2024年に出店した“ワンオーナー中古車専門店”は、全在庫が新車リースプランの返却車両で構成されており、次のビジネスの創出にもつながっています。

今では事業参入9年目となり、ビジネスモデルが成熟する環境下でも、月150万円以上の広告予算を新規集客に投じ続け、「顧客に提供できる価値」にフォーカスした顧客防衛施策を徹底することで、業績拡大を続けています。

株式会社ジョイドライブのここがすごい！

事業参入以後、下限150万円/月の広告宣伝費を継続

- 毎月30万部の折込チラシを継続
- Web審査窓口を設置、非来店型サービスを拡充
- 成約特典、即納車、集客企画を活用した差別化戦略

成約率73%、台当たり粗利29万円を実現する現場戦略

- 経営理念の浸透を前提とした、幹部育成計画
- 「話す30%」「聞く70%」の商談スキル

リース満了時の乗換率50%以上の顧客防衛 ※軽月々払い専門店会会員平均38.4%

- 自社の利用状況に応じた顧客ランクを設定
- 初回車検時から始める早期乗換アプローチ

新車リースの返却車両だけで構成された“1owner 中古車専門店”

- 在庫100台を維持するための、仕入れマネジメント
- 在庫資金確保にあたり、全面的に見直した財務戦略
- 新規出店に伴う投資回収計画

SPECIAL INTERVIEW

株式会社ジョイドライブ 代表取締役 中村 守氏

リース事業は戦略的な“自転車創業”

前輪がリース販売で後輪が中古車販売、ペダルを漕げば両輪が揃って回り、前に進む

Q1 リース事業開始当初から中古車再販事業の絵は描いていましたか？

当然、リース満了車両を活用した中古車販売店については、当初から構想にありました。現在はワンオーナー中古車専門店として、リース車両の返却分を販売しているものの、乗り換え需要からの供給量が年間200台程度と頭打ちになっているのが現状の課題です。2年、3年経っても供給量は微増にとどまると予測しており、どうやって良質な中古車の供給量を増やしていくかが目下の課題ですね。良質な中古車を、オークションのような仕切りがない状態でブランディングして供給量を強化していくことを考えると、やはりもっと新車リースを販売していくことに尽きると思います。そうした中で出店も計画しながら、新車リース販売台数実績を増やし、一方ではお客様の乗り換えニーズをしっかりと捉えて中古車の供給元を強化していく。あとは中古車のブランディングをどう強化して、もっと販売していくかという一連の流れを加速させていきたい、というのが一番の狙いです。

Q2 事業拡大に伴う経営資源の課題と戦略を教えてください

中古車の供給強化が事業の軸となる一方で、各店舗の顧客数増加に伴い、設備投資の必要性も感じています。そうした状況に備え、売上を向上させる一方で、社内の財務体質の強化も同時に進めています。多店舗展開になると、どうしてもマネジメント力が必要になってくるので、マネージャーの育成も同時に推し進めていく必要があると思っています。お客さまが増えるにつれて、各拠点でも設備投資が必要になってくる。そのための売上を作る一方で、会社の財務体質を強くしていくこと、そしてスタッフの育成、特にマネージャーの育成を重点的に行っていく必要があると考えています。

Q3 いま、成熟化が進みつつあるリース業界で 今後も成長するために何を考えておられますか？

一番の狙いは、新車リースを増やし、乗り換え需要を捉えて中古車の供給を強化し、そして中古車そのもののブランディングを高めていくことです。この一連の流れを加速させたい。それに加えて、店舗が増えることを見据え、財務体質の強化と、マネージャーの育成を同時に進めていくことが、現在の大きな課題であり、未来に向けた重要な戦略です。

先行公開！当日はこちらの施策を徹底解説いたします

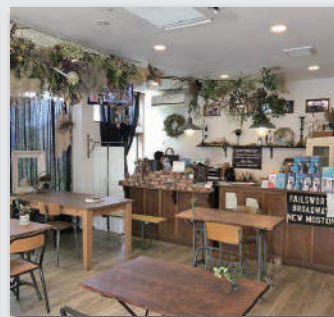
✓ 新車リース販売店における店づくりのポイント



▲2.7mの大判のぼりを
展示車1台につき1本以上設置



▲バックドアを開けて
車両体積を最大化



▲女性客の入りやすさを
重視したカフェ風の店内



▲強化品目は
「月々金額」での展示

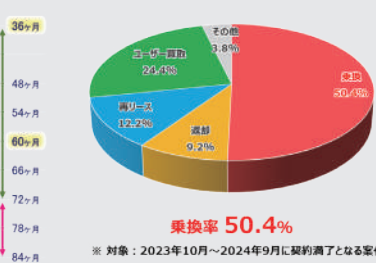
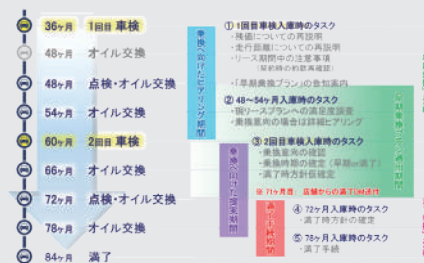
✓ 売れるチラシ構成のポイント



✓ 単月31台の乗り換えを獲得した リース早期乗換DM



✓ “1owner 中古車専門店”の仕入れ/販売マネジメント



▲リース返却車両を獲得するための乗換マネジメント



▲仕入れ、加修、販売まで自社完結の
唯一無二のビジネスモデル

全国450店舗を超えるフラット7店の中でも 「今」見るべき業績上位店を訪問します！

～テキスト&コンサルタントの解説付きで即時業績アップにつながります！～

当日の予定スケジュール

	〈時間〉	〈場所〉
集合	12:00	JR熊本駅
視察①	13:30	株式会社ジョイドライブ ジョイドライブ 武蔵丘・光の森店
視察②	14:15	株式会社ジョイドライブ ジョイドライブ 植木店
講座	15:05	講演@くまもと森都心プラザ ※講座内容は下記をご確認ください
解散	18:00	JR熊本駅(予定)

講座	セミナー内容
第1講座	【担当コンサルタントが大解剖】株式会社ジョイドライブが新車リース事業で年商12億円を達成できた秘訣 自動車業界の現状と課題を分析し、地域に根ざしたジョイドライブ独自のビジネスモデルをご紹介します。 【講座内容ピックアップ】 ・販促分配率から綿密に計画された広告宣伝計画 ・ワンオーナー中古車専門店の設備投資計画の裏側と全面的に見直した財務戦略 ・現在進行中！未来へ向けた自動車販売店の「DX戦略」の全容 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
ゲスト講座 第2講座	【ジョイドライブ中村社長が語る！】リース販売事業は7年経ってからが本番！経営戦略と成長ストーリーを大公開 株式会社ジョイドライブの中村社長にご登壇いただき、創業からの道のり、経営理念、地域への想いを語ります。経営者としての決断力、リーダーシップ、お客様や社員への熱い想いに触れ、経営の本質を学びます。 【講座内容ピックアップ】 ・年間12億円に至るまでの成長ストーリー ・適材適所を前提とした幹部育成計画、組織作り ・設備投資、システム投資に踏み切るための経営判断の裏側 ・新車リース事業参入9年目をどう迎えるのか 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 モビリティ支援部 マネージャー 加藤 智
第3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 「新車リース」ビジネスモデルの解説と成功のポイントを徹底解剖いたします。新規集客を増やし、新車リース販売台数をもっと伸ばしていく方法、リース返却車両を活用して二段階成長していく方法などを具体的に紹介します。 【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 ・全国屈指の実績を誇る新車リース店の施策を特別公開 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4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 視察で学んだ知識やノウハウを、貴社の経営に具体的に落とし込むためのステップを明確に提示します。目標設定、計画策定、実行、評価、改善というPDCAサイクルを回し、継続的に成果を出すための方法を学びます。 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

※なお、当日の途中参加、途中下車はお控えください。
視察先にご迷惑がかかることを防ぐために、全員一緒にバスで移動をいたします。
また、バス車内での移動中は、講師よりポイントをご説明いたしますので、集合時間厳守にて、お願いいたします。

セミナーや研究会は師と友づくりの場!

視察クリニック参加をご検討の皆様へ

私たちがこの視察クリニックを企画しているのは、普段セミナーで解説している成功事例を実際に皆様の目で見ていただきたいと考えているからです。

現在弊社では、300社を超える自動車販売店、整備工場の事業主様とお付き合いさせていただいておりますが、今回はその中でも“新車リース販売事業に特化して”8年間本気で取り組み続けてきた企業を選定させていただきました。

ビジネスモデルが成熟していく中での戦い方の変遷、そしてリースアップが始まってからの二次成長期をどう迎えるのか、実際の成功事例や失敗事例をお話いただきます。

ぜひ事業主の方だけでなく、従業員の方も一緒にご参加ください。



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

～全国で活躍されている社長の声～

鳥取という
地方だけでは
得られないような
コアの取り組み方、
チラシの見せ方、
Webのやり方が
とても参考になります。

株式会社ユーネット
代表取締役 (鳥取県)
武村 俊樹氏

鳥取という地方では得られないようなコアの取り組み方、チラシの見せ方、Webのやり方がとても参考になります。

お客様のニーズや環境、それに伴う業界は常に**変化し続ける**ので、情報を共有し、お互い**刺激し合い**理念実現のため**共に成長**していきたいです。

株式会社トピック
代表取締役社長 (岐阜県)
下畑 旬平氏

お客様のニーズや環境、それに伴う業界は常に変化し続けるので、情報を共有し、お互い刺激し合い理念実現のため共に成長していきたいです。

定期的に集まるので経営者同士、**切磋琢磨**でき、**刺激**ももらえることも大きな魅力。自社に無いものを知ることができる。また、休憩中などの時経営者同士で**ホンネの話**なども聞けるので、更に深い話を共有できる。

株式会社ガイアスジャパン
代表取締役 (長野県)
岡野 茂春氏

定期的に集まるので経営者同士、切磋琢磨でき、刺激ももらえることも大きな魅力。自社に無いものを知ることができる。また、休憩中などの時経営者同士でホンネの話なども聞けるので、更に深い話を共有できる。

研究会では**販売集客の方法や成功事例店の情報**が得られ、経営者だけでなく販売責任者にとって大変助かっています。**現場責任者と一緒に行く**ことで、自分よりも部長や営業担当者が、勉強会に参加すると**気づきがあり**、良いと思います。

株式会社カークリニックアキヤマ
代表取締役社長 (埼玉県)
穂山 洋之氏

研究会では販売集客の方法や成功事例店の情報が得られ、経営者だけでなく販売責任者にとって大変助かっています。現場責任者と一緒に行くことで、自分よりも部長や営業担当者が、勉強会に参加すると気づきがあり、良いと思います。

特に**会社作りのプラットフォーム**を提供してくれること。**車販としてはこれ以上ない販売方法**だと思いますので、がんばっていきましょう!

株式会社渥美自動車
代表取締役社長 (宮城県)
渥美 允盛氏

特に会社作りのプラットフォームを提供してくれること。車販としてはこれ以上ない販売方法だと思いますので、がんばっていきましょう!

他社との**情報交換**と**時流**を学べることで、他社の成功事例を知ることが出来てよかったです。

株式会社Carport
代表取締役社長 (長野県)
巨 政典氏

他社との情報交換と時流を学べることで、他社の成功事例を知ることが出来てよかったです。

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

