

長期レンタカー事業新規参入セミナー

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立ち上げに必要なこと 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はなく、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	2026年	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。
	1月19日(月) 10:00~11:30		
	1月22日(木) 10:00~11:30		
	1月27日(火) 10:00~11:30		
	1月30日(金) 10:00~11:30		
(ログイン開始:開始時間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がございます。		

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ご適用となります。 ●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/136087 船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に右上検索マークから「136087」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。	

【年末年始休業のお知らせ】 2025年12月26日正午~2026年1月6日まで
 ※休業期間中は電話がつかなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月7日以降順次ご回答させていただきます。
 ※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいますようお願い申し上げます。

新車販売・中古車販売業界向け

車販と相性の良い高収益ビジネス

正社員2名で粗利2.7億

長期レンタカー 新規参入

最短1年でレンタカーを売却する 「高速サイクル」で販売事業も加速

「長期」に 専門特化 することで 大手と差別化	スタッフ1人 当たり生産性 3,000万 (粗利)以上の 高い生産性	レンタアップ 車両の再販で 販売台数を 増やせる	売れない 在庫を レンタカーで 収益化
----------------------------------	--	-----------------------------------	------------------------------

オンライン開催 2026年1月19日(月)・22日(木)・27日(火)・30日(金) 10:00~11:30(ログイン開始:開始時間30分前~)				
主催	長期レンタカー事業新規参入セミナー			お問い合わせNo.S136087
	 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 〒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

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]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。) → **136087**

長期レンタカーのビジネスと自動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】「仕入れ高騰」のジレンマを解消。 本業の車販を加速させる「レンタアップ」戦略

新車価格や中古車オークション高騰により、「お客様が求める価格帯」のクルマを仕入れても、利益が出ない。この悪循環を断ち切ります。新車または高年式の車両を仕入れて、レンタカーで稼ぎ、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。

【ポイント②】「キャッシュが足りない」を解決。リース活用で 実現する「最小投資」

「新規事業はカネがかかる」は誤解です。まとまった資金は不要。リース仕入を徹底活用し、キャッシュフローを圧迫せずにスピーディーに車両を増やすノウハウを公開。低リスクで事業を軌道に乗せる具体的な手法がわかります。

【ポイント③】「人が足りない」を解決。スタッフ1名あたり 粗利3000万以上を生む「省人化」の仕組み

短期レンタカー事業は、日々の来店受付・電話対応・洗車といった高頻度なオペレーションが必須です。しかし、「長期貸し」に特化することで、これらのオペレーション工数は短期貸しの30分の1以下に激減します。さらに、予約状況から請求業務までを一気通貫で管理できるシステムを導入し、アナログな管理から脱却。これにより、本業の合間や最低限の人数でも事業が回る、圧倒的な省人化と高生産性を実現することが可能となります。

【ポイント④】「集客ができない」を解決。フランチャイズに頼らない 「オリジナルブランド」によるWeb集客

専用Webサイトを構築し、SEO・MEO・Web広告を駆使して「借りたい」お客様を直接集めるノウハウを全公開。自社ブランドで安定した問い合わせを獲得し、高い利益率を確保します。

【ポイント⑤】「空車が怖い」を解決。 競合分析に基づいた「稼働率70%」超えの車両構成

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。

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