

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。

新車低金利販売新規参入セミナー

お問い合わせNo. S137406

講座	セミナー内容
第1講座	新車販売の時流と今後取るべき戦略 中古車相場の変動、新車価格の上昇など、自動車販売の動向は日々変化しています。その中で中小企業が新車販売に本格的に参入すべき理由についてお伝えいたします。 【内容①】自動車販売の動向 【内容②】今こそ新車販売を強化すべき理由 【内容③】ディーラーと差別化を図るために 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 平野 伽奈
第2講座	新車×低金利ローン販売の成功ノウハウ 新車×低金利ローン販売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いたします。 【内容①】全国のモデル企業の成功事例・具体的な取り組み 【内容②】展示車不要!専用のLPを活用したデジタル販促100%のマーケティング事例 【内容③】来店率50%・成約率70%を実現するための営業事例 【内容④】台当たり粗利40万円を獲得する企業の具体的営業事例 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 平野 伽奈
第3講座	明日から新車販売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】新車販売を伸ばすために経営者が投資を判断すべきポイント 【内容②】立ち上げ1年で100台以上新車を売るための事業拡大の取り組み方 【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 2月20日(金) 13:00~14:30	※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。 開催方法 オンライン開催 PCであればどこでも視聴可能 (ログイン開始:開始時間30分前~)
	2026年 2月24日(火) 13:00~14:30	
	2026年 2月25日(水) 13:00~14:30	
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。

お申込み方法 下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。
または、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.137406を入力、検索ください。

セミナーのお申込みはこちら！

	【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/137406 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「137406」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。



AA相場高騰で
仕入れが厳しい
中古車販売業界向け

競合増加で
リース販売が厳しい
新車販売業界向け

新車低金利 新規参入セミナー

参入3ヶ月で
月間販売台数
10台~

金利1.9%でも
付帯品獲得で
平均台粗利 **30万円**

ホンダ車、日産車、スズキ車中心で
普通車比率
50%以上

高単価商材
平均台売上
250万円

省スペースOK
展示車
3台~

既存店付加で
初期投資
100万円~

中面に新規参入で成功した事例企業掲載!!▶▶▶

新車低金利販売新規参入セミナー

お問い合わせNo. S137406

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
〒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

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]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ **137406**

中古車相場高騰!仕入れが難しい今こそ新車販売参入で業績アップ

参入後3ヶ月で
月10台販売!
新車販売ビジネス

新規参入
メリット①

展示車3台・
Web集客で
新規顧客獲得

新規参入
メリット②

圧倒的低金利で
競合新車販売店と
差別化可能

新規参入
メリット③

台当たり粗利
30万円以上!
高い収益性

新車販売付加で参加するためのノウハウ大公開

新車販売付加で成功するための取り組むべき4つのポイント

① 新車販売店と差別化できる
ビジネスモデル

- 「圧倒的に金利が低い」で差別化
- 国産全車種取り扱いで差別化
- サブプライム、自由返済型ローンなど商品バリエーションで差別化

② 専用サイト×Web広告

- 集客は差別化ポイントを凝縮させたサイト1本でOK
- AIを活用したWeb広告で集客効率化
- SNS広告活用で認知拡大
- Web経由で1台8万円で新車が売れる

③ 既存事業に付加して成約率70%を維持する秘訣

- DXツール導入で後追いを効率化
- 未経験OK! 問い合わせ対応時点で成約を決める問い合わせ対応トーク

④ 台当たり30万円の付帯商品づくり

- メンテナンスパック付帯率90%、コーティング付帯率80%、延長保証付帯率50%で平均台当たり粗利30万円以上を実現
- 普通車の販売比率5割以上で車両粗利のベースづくり

このような
皆様に
おすすめ!

中古車の相場高騰で
仕入れに悩む
中古車販売店

販売事業を
付加したいと思っている
ガソリンスタンド・整備工場

デジタル販促で
効率よく集客したい
経営者

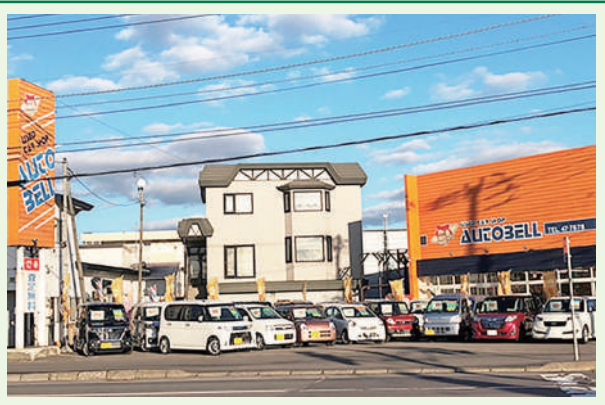
普通車の
新車販売を増やしたい
経営者

新規事業で売上・
収益を伸ばしたい
経営者

モデル企業のご紹介

モデル企業①:中古車販売店
有限会社オートベル/北海道

- 参入4か月で16台販売!
- 初期投資はWebサイト50万円のみ
- 金利0%キャンペーンで月30件の問い合わせ
- 問い合わせ後の来店率60%以上
- 台当たり粗利30万円!
- Web販促のみで集客



モデル企業②:自動車整備工場
有限会社ライフサポート大分/大分

- 参入1年で投資回収!
- 展示台数3台のみ
- 参入1年で売上2.5倍!
- 約200坪程度の敷地面積で年間300台販売
- ホンダ車、日産車を中心に普通車比率5割以上



モデル企業③:高年式中古車販売店
株式会社Y'sGARAGE/京都

- 1拠点で400台/年販売!
- 台当たり粗利40万円以上!
- 既存の中古車販売、整備工場とのシナジー
- DXツール活用で後追い
- メンテナンスパック付帯率80%以上



モデル企業④
N社/福岡県

- コーティング付帯率90%以上で台当たり粗利40万円以上
- LINEを活用した接客術で成約率80%
- 月60万円の販促費で20台販売

モデル企業⑤
N社/大阪府

- 整備工場の既存顧客の基盤を生かして年間600台販売
- 新卒入社半年後の社員でも即戦力化できる
- 普通車比率60%以上

モデル企業⑥
S社/東京都

- 120坪のガソリンスタンド跡地で10台販売
- 月50万円の販促費で70件の問合せを獲得する高効率販促
- 展示車5台のみ