

ガソリンスタンド向け車販・レンタカーの収益拡大セミナー

講座	講座内容	
第1講座	ガソリンスタンド業界の現状と好調企業の特徴 ガソリンの暫定税率廃止後の厳しい業界環境のなかで、むしろ業績を伸ばしている「勝ち組SS企業」の経営戦略と成功の共通点を徹底的に解説します。 【内容①】好調企業の成功パターン：収益を伸ばしているSS企業が、非ガソリン事業で何を成功させ、どのような組織体制とマーケティング戦略をとっているのか、その具体的な「型」を知ることができます。 【内容②】経営の転換点となる視点：「給油量依存」からの脱却を果たすために、経営者が今すぐ持つべき新しい視点と、本セミナー全体で何を学ぶべきかの道筋を掴めます。	 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 新村 雅也
第2講座	成功事例講座①：カーリース販売 ガソリンスタンドの既存顧客との接点や信頼関係を最大限に活かし、安定的なストック収益を生み出す「カーリース事業」の具体的な立ち上げ方と、高収益を実現した成功事例を公開します。 【内容①】高収益を生むカーリースの仕組み：リース販売ならではのメリットを活かし、競合他社に負けない顧客に響く独自のパッケージング戦略を学べます。 【内容②】顧客獲得と集客の成功事例：給油や整備で来店した顧客を効率的にリース契約に繋げる具体的な声かけ・販促手法と、地域で集客を成功させた事例を知ることができます。	 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 森 祐樹
第3講座	成功事例講座②：新車低金利販売 地域の新車販売店と競合することなく、お客様に選ばれる独自の「低金利」という強力な武器を活用し、高単価な新車販売で安定的な利益を確保しているSS企業の成功ノウハウを解説します。 【内容①】競合他社に勝つための戦略構築：金利優位性を最大限に訴求し、価格競争に巻き込まれずに顧客を獲得するための具体的なプロモーション戦略を学べます。 【内容②】低金利での販売で高粗利を獲得する手法：値引きをしないことや高単価車種への誘導、コーティングなどのオプション付帯で高い収益性を獲得する方法を知ることができます。	 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 平野 伽奈
第4講座	成功事例講座③：中古車販売 中古車販売で失敗する最大の要因である「在庫リスク」を回避しながら、既存の整備・点検顧客からの買取や販路を活かし、高回転・高収益を実現しているSS企業の成功事例を解説します。 【内容①】低リスクで始める中古車事業の仕組み：商圏内で売れる在庫を仕入れることで、高回転で利益を生み出すための具体的な事業モデルを学べます。 【内容②】高単価販売を実現する販促戦略：地域内で競合他社に埋もれることなく、自社のSSの信頼性を武器に、適正な価格で中古車を販売するための集客とプロモーションの手法を公開します。	 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 駒形 友亮
第5講座	成功事例講座④：長期レンタカー 遊休資産を最大限に活用し、安定した月額利用料収入を確保できる「長期レンタカー事業」に参入し、新たな収益の柱を構築した企業の具体的なノウハウを公開します。 【内容①】高収益を生むターゲット戦略：短期利用ではなく、法人や特定層の長期利用ニーズを的確に捉え、安定した稼働率と高単価を実現するための具体的な戦略を学べます。 【内容②】手間をかけずに収益化する運営術：車両管理、メンテナンス、保険対応などの煩雑な業務を効率化し、少ない人員で長期レンタカー事業をスムーズに運営するための具体的な仕組みづくりを解説します。	 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 鈴木 響太
第6講座	まとめ講座 第一講座から第五講座で解説したカーリース、新車/中古車販売、長期レンタカーの各事業を、貴社の現状に合わせて具体的にどのように組み込み、実行に移すべきか、その成功へのロードマップを明確に提示します。 【内容①】成功へのロードマップ設計：本セミナーで学んだ各収益事業（カーリース、車両販売、レンタカー）の中から、貴社の経営資源や地域特性に合わせた最適な戦略の組み合わせ方を知ることができます。 【内容②】すぐに取り組むべき次の一手：経営者がセミナー受講後に「最初の一步」として、具体的に何を決定し、どのような準備から始めるべきか、その実行計画を明確に示します。	 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 新村 雅也

ご入金確認後、マイページの案内を持ってセミナー受付とさせていただきます。

開催日時 2026年 3月 19日(木) 3月 24日(火) 3月 27日(金)
 13:00~15:00 【ログイン開始/開始時間30分前~】
 ※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**

お申込み 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 メンバース 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

【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/138379>
 船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) の
 右上検索マークから「138379」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。

“暫定税率廃止”で売上減に悩む ガソリンスタンド業界向け 車販・レンタカーで

売上&収益拡大セミナー

新車リース販売
 スtock収益&囲い込み市場はまだ拡大中!

月間売上 **1,000万円**
 月間粗利 **125万円**

新車低金利販売
 金利上昇の時代に低金利の安さで差別化!

月間売上 **1,250万円**
 月間粗利 **125万円**

中古車販売
 大きな市場規模かつ新車価格高騰で好機!

月間売上 **700万円**
 月間粗利 **150万円**

長期レンタカー
 スtock収益の獲得
 &レンタアップを中古車販売!

月間粗利 **137万円**

ガソリンスタンド向け車販・レンタカーの収益拡大セミナー

お問い合わせNo. **S138379**

主催  **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。) → **138379**

新車リース販売

◎事業の魅力

- ✓ 初期投資100万円から事業参入可能!
- ✓ 車検や点検、給油まで囲い込みができて、毎月安定して油外収益を増やすことが可能!
- ✓ 売上単価&粗利単価が大きい!
- ✓ 既存人員で月間100万円の粗利アップが可能!



目標数値

販売台数	5台
売上高	1,000万円
粗利	125万円
広告宣伝費	40万円
限界利益	85万円

【事例】SS店舗で月平均5台販売

展示車・看板・のぼりの設置で給油顧客や新規顧客から受注を獲得している。加えてリース専用のWebサイトを用意することで新規集客を加速させている。その結果、既存スタッフのみで月平均5台以上のリース販売を実現しており、毎月売上1,000万円・粗利100万円以上を獲得している。

新車低金利販売

◎事業の魅力

- ✓ 初期投資100万円から事業参入可能!
- ✓ 低金利で新車ディーラーと差別化!リース敬遠層も獲得!
- ✓ 金利1.9%でも台粗利で25万円獲得!
- ✓ 普通車比率50%以上で高単価!



目標数値

販売台数	5台
売上高	1,250万円
粗利	125万円
広告宣伝費	40万円
限界利益	85万円

【事例】SS跡地で月平均10台販売

120坪のSS跡地で月間10台以上の新車を販売している。月50万円の販促費で60件以上の問合せを獲得し、250万円以上の粗利獲得につなげている。普通車の販売も多く、売上や粗利の単価向上につながっている。

中古車販売

◎事業の魅力

- ✓ 在庫が30台未満でも競合店舗との差別化で高回転・高収益が見込める!
- ✓ 初期投資100万円+在庫資金+遊休地でスタート可能!
- ✓ 新車販売と比較して、少ない広告宣伝費で販売可能!
- ✓ 未経験でも既存人員で即戦力化!



目標数値

在庫台数	20台
販売台数	10台
売上高	700万円
粗利	150万円
広告宣伝費	10万円
限界利益	140万円

【事例】遊休地で月平均15台販売

SS近くの遊休地を活用して、在庫台数20~30台で在庫回転率50%を実現している。既存のSSスタッフから1名を担当者に設けており、集客は中古車情報サイトが中心で7割以上が新規となっている。メンテナンスパックを準備することで車検の増加にもつながっている。

長期レンタカー

◎事業の魅力

- ✓ 初期投資100万円から事業参入可能!
※車両はリース仕入れ
- ✓ レンタカーの市場規模は、年平均110%で成長中!
- ✓ 法人需要を獲得!
- ✓ 1~2年でレンタアップさせて、中古車販売でも収益獲得!
- ✓ 既存店舗・既存人員で運営!



目標数値

保有台数	30台
粗利(レンタカー)	137万円
粗利(車両売却)	20万円
広告宣伝費	15万円
限界利益	142万円

【事例】長期レンタカーで月間売上2,300万円

配送を前提とし郊外に店舗を構え、長期レンタカーで車両台数240台、売上2.8億円を実現しています。法人や個人の納車待ちのお客様などに大手の半額の金額で貸し出して差別化しています。その結果、社員数は7名で1人当たりの月間粗利300万円以上を記録しています。