

新車リース販売店向け財務戦略解説セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	<p>自動車販売店を取り巻く資金調達動向と最新事例紹介</p> <p>【講座内容ピックアップ】</p> <ul style="list-style-type: none"> 自動車販売店における資金調達の最新動向 具体的な成功事例 <p>株式会社船井総合研究所 補助金・ファイナンス支援部 堀田 千弘</p>
第2講座	<p>黒字倒産寸前まで追い込まれた自動車販売店がキャッシュリッチ経営を実現した資金調達術大公開</p> <p>【講座内容ピックアップ】</p> <ul style="list-style-type: none"> 黒字倒産寸前からキャッシュリッチ経営を実現した方法 融資打診から提出資料作成、銀行対応までのポイント 売上10億円を達成するまでの成長ストーリー <p>株式会社ユーネット 代表取締役 武村 俊樹 氏</p> <p>株式会社ユーネット 取締役経理部長 足立 瞳 氏</p> <p>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</p>
第3講座	<p>新車リース業界を取り巻く環境と新車リース事業で業績を上げるポイント</p> <p>【講座内容ピックアップ】</p> <ul style="list-style-type: none"> 新車リース業界の動向と時流を解説 伸びている新車リース販売店の共通点とは 新車リース事業を伸ばすためのKPIと基本施策 <p>株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 遠藤 圭太</p>
第4講座	<p>自動車のサブスクで成果を出すために経営者が決断すべきこと</p> <p>【講座内容ピックアップ】</p> <ul style="list-style-type: none"> 本日のセミナーのまとめ セミナーから経営者が決断すべきこと <p>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</p>

開催要項

日時・会場 **東京開催** 2026年**4月21日**【開催時間】10:00~12:30 (受付開始: 開始時間30分前~)

船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO
 〒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
 [JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)]

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 30,000円 (税込 33,000円) / 一名様 会員価格 税抜 24,000円 (税込 26,400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利用となります。

※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。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。

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/139607>
 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「139607」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。

自社の資金繰りは問題ないと思いませんか??
 会社が潰れるのは赤字の時とは限りません。



資金繰り 月商の**5倍**の資金余力

業績UP 2020年 年商**5.9億円** ▶ 2025年 **12.2億円**

劇的な変化の秘訣は「財務戦略」
 そのストーリーを「中面で大公開」します!!

《ゲスト講師のここがすごい!》

2000年より創業メンバーの1人として同社の成長を支えている。
 コロナ禍で一時資金ショート寸前に陥ったが、地道な銀行対応により月商の5倍の資金余力を確保するに至る。
 2020年に代表取締役に就任、業績を伸ばし続け、2025年には売上12.2億円に到達した。



特別
 ゲスト
 講師

株式会社ユーネット
 代表取締役 武村 俊樹 氏

主催 新車リース販売店向け財務戦略解説セミナー お問い合わせNo. S139607
 サステナグロースカンパニーをもっと。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

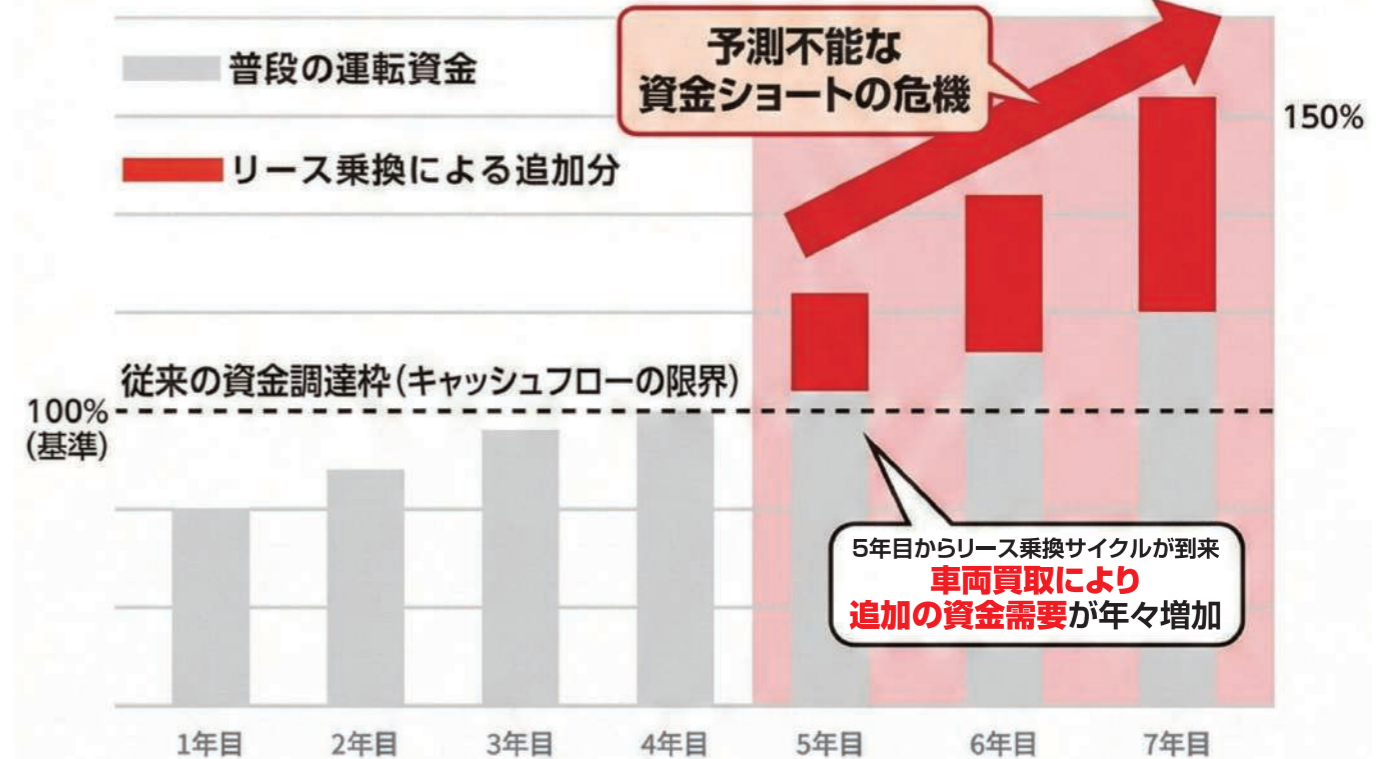
当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ [www.funaisoken.co.jp] 右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 139607

新車リース販売と中古車販売の 財務状況とは

新車リース販売の財務状況は 中古車販売と全然違います!!

	新車リース販売店	中古車販売店
初期投資	不要 既存拠点なら必要なし	必要 初期在庫の資金が必須
在庫差損 リスク	なし	あり 長期在庫による含み損
運転資金	少ない 販管費のみ	多い 販管費+仕入資金
入金サイトの 長さ	長い 入金まで約 3 ヵ月	短い 当月中に入金
資金調達の 必要性	5年目から突如発生	常に発生

5年目以降新車リース販売では 運転資金が急増!



新車リース販売店が陥る 資金ショート穴とは

- ✓ 事業成長とともに販管費が増加
- ✓ 5年目以降リース乗換による車両買取用の追加の資金需要が発生
- ✓ 新車販売は入金までに3ヵ月程度タイムラグが発生

3つの要素が重なると...
販売台数は増えているのに
なぜか資金ショートに陥る危険性大!



SPECIAL INTERVIEW

特別ゲスト講師

株式会社ユーネット
(鳥取県倉吉市)

代表取締役 **武村 俊樹氏**

聞き手：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
(以下：加藤)

創業から25年間の振り返り

加藤： 創業の2000年から2025年までの25年を振り返って、社長の思いをお聞かせいただけますか。どのような25年でしたでしょうか。

武村氏： どんな25年か。僕は創業した2000年当時35歳だったんですけど、やっぱり前社長、現会長についていくというか、もう上しか見てなかったですね。ただその時点では、本当にこの25年後、こんな会社になるとは思ってなかったですし、旧所属先の中でも、僕らより上の同業者をとにかく抜いていこうと。

もともと名前のある会社に属していた者が独立したので、まずはそこにリベンジしてやろう、みたいなどころはありましたよね。もともと属していた会社のレベルを抜こうと。当時、25年前は最大で売上約10億円の会社だったんですよ、前いたところが。だから、そこを頑張っって目指そうというところから始まって。でも今振り返ったら、みんなに「ようやってきたな」と言われますけど周りは心配だったんでしょうね。僕本人は、本当にもう上しか見てなかったです。

業績の伸びとビジネスモデルの転換

加藤： 2018年まで5億円前後で推移していた業績が、2019年(19期)あたりから急激に右肩上がりになっています。この要因は何だと考えていらっしゃいますか。

武村氏： おそらく時系列が合うと思うのですが、リースを始めたのはどこでしたかね。

16期(2016年)じゃないですか?だから、その頃にそこまで伸びていなかったのは、当時まだ世間にカーリースというものが一切なくて、中古車メインでオークションから仕入れてくる形をとっていたからですね。扱う商品が普通車の代わりに軽の新車のリースになった。販売台数も普通車を中心に扱っていたときからそこまで変わってなかったと思うんですよ。数字的にもそんなに伸びていない中でしたが、19期(2019年)に変わったと思います。過去を振り返った時にやはり年号が変わるといのは歴史的なタイミングじゃないですか。その時、消費税も上がりましたよね。その年に10%になった。だから、そういう世間の流れを味方につけてお客様に提案できたのでしょね。その流れに乗らせてもらったということです。

客層の変化と「ぼったくり」イメージの払拭

加藤： 2016年から新車リース事業へ業態転換した中で来店されるお客様の特徴に変化などありましたか。

武村氏： 自社で取り扱う車種が本当大きく変わりましたよね、そのあたりで。扱う車種が変わったイコール、お客様の層が変わったんですよ。これはうちにとって非常に大きかったです。僕も時々周りに喋るんですけど、やはり平成12年(2000年)に中古車販売業態からスタートして、当時は何でも売っていたんですね。

お客様も、学校の先生からちょっとやんちゃなお客様まで幅広くいました。当時はそのようなお客様が来店されることは悪いことじゃないと思ってましたけど、僕の中では振り分けたかった。ややこしい人は来てほしくなかった。けど、売上のためには何でも受け入れなきゃいけない。取り扱っている車種もそうでしたし。このあたり(2016年)で軽の新車リースを扱い出してから、お客様の層が変わりましたよね。女性客が増えましたし、年齢層の幅も増えました。うちが昔だったら目立つVIP系セダンとか、やんちゃな方が好むような車をなるべく扱わないようになってきたから、そのようなやんちゃな方がだんだん来なくなったんですよ。良い意味で来なくなったんです。

昔は「ユーネットさん、みんなが欲しがると人気のある、若い子に人気のある車を置きますね」と言われる反面、アンチもいたんですよ。「あそこは高い」「ぼったくりだ」とかね。高額な車を並べて扱っていると、そういうイメージがあるじゃないですか。「良い車はあるけど高いな」とか「高収益だな」とか。でも、今の方が高収益ですからね(笑)。当時は、世間の見方としてのユーネットのイメージがあんまりよくなかった。本当にそこは変わったと僕は勝手に思っています。

特別ゲスト講師

株式会社ユーネット
(鳥取県倉吉市)

代表取締役 **武村 俊樹** 氏

SPECIAL INTERVIEW

資金ショート危機と銀行対応

加藤: 3~4年ほど前、手元の現金が非常に厳しくなった時期がありましたね。率直にどんな心境でしたか。

武村氏: 僕自身が財務状況にそこまであまり危機感を持っていなかった、船井総合研究所の担当コンサルタントの加藤さんとの打ち合わせで本当に気づかせてもらって良かったんですけど。やはり当時はコロナ禍だったので、新車の納期がいつになるか分からないような状況があったじゃないですか。とにかく「発注できる時に発注しておけ」みたいな感じで。その支払い時期がもう重なっちゃって。3~4年前ですか、年明けの1月にいきなり2,000万円とか払わないといけなくて。「どうしようか」という状況がありましたね。でもあの時に何も手を打っていなかったら、ちょっと本当にまずかったですよ。仕入れ先各所から一気に「払ってください」と言われて。だけど、そのもうギリギリの資金繰りというか、銀行への対応をやっていたんでなんとか切り抜けられた。

加藤: 事前に金融機関に向けてキャッシュリッチ戦略を始動し始めたタイミングだったから、その矢先、多額の支払いが重なったときに話がスムーズに進んだってことがあったわけですね。

武村氏: 船井総合研究所の担当コンサルタントの加藤さんから「銀行対応の準備をしておいてくださいね」と提案を受けた後だったと思うので、「本当にやっておいて良かった」と思いました。2022年に当座貸越の枠を、2行から2,000万円ずつ借りられた。当時は銀行対応の重要性はピンと来なかったですし、当座貸越の枠も「これ本当に使うの？」みたいに思っていました。ずっとそれまでは、長期借入金・短期借入金合わせても最大で1億円くらいしか借りたことがなかったんです。それは先代からの教えというか、「借金はするな」「身の丈に合った商売をしろ」とずっと言われてきたから。でも、今回こうやって業績を伸ばしていく中で、資金の準備、銀行さんへの対応がいかに大きかったというのを、身を以て体験しました。これから同じように規模を大きくしようとしている人には、本当に「先に準備してほしい」と言いたいですね。



新店舗出店への思い

加藤: 念願の新店舗出店。2025年の5月にオープンしたと思うんですが、そちらについては、率直にどんな思いですか。

武村氏: 新拠点を出すに向けては、それこそ3~4年前の資金調達のあたりから意識していました。できれば7年目の満期(リースの満期)を迎えるまでのタイミングで出したかったんですけど、候補地もなかなか見つからない。ちょうど2年前ですかね、「この場所どうかな」と色々見積もりをしたら、とんでもない額が出て(笑)。「えーっ」となって「どうしたもんなかな」と思案していた中で、今の拠点の場所とご縁があって。でも、僕と専務の2人でイメージしていた中で「道路も新設されるし、ここは絶対にいい場所だね」と思っていました。「もう少しお金をかけて改装すれば、いい店舗になるな」とか。実際、よその会社さんよりは設備投資にお金がかかっているんですけど、2店舗にしてみたら、すべての固定費が増えて。売上は伸びた一方で、利益率(粗利)がついてきていなかった。そこはちょっと、後回しにしておいたら手遅れになるので。今期からは粗利というのを意識しだしています。それはお客様から法外に取るというんじゃなくて、今まで商談時の提案で緩かった部分をもうちょっと締め直して。しっかりとちゃんとサービスを提供して、利益を残せるところは残していこうという、そこへの意識をちょっと今取り組んでいます。

加藤: ありがとうございます。
当日は、ぜひそのあたりのお話も含めて詳細をお話いただければと思います。それから資金調達のところだったり、資金ショートのところについても、具体的に「どのくらいの金額が」とか、金融機関対応とかそのあたりも詳しくお話しいただければと思います。

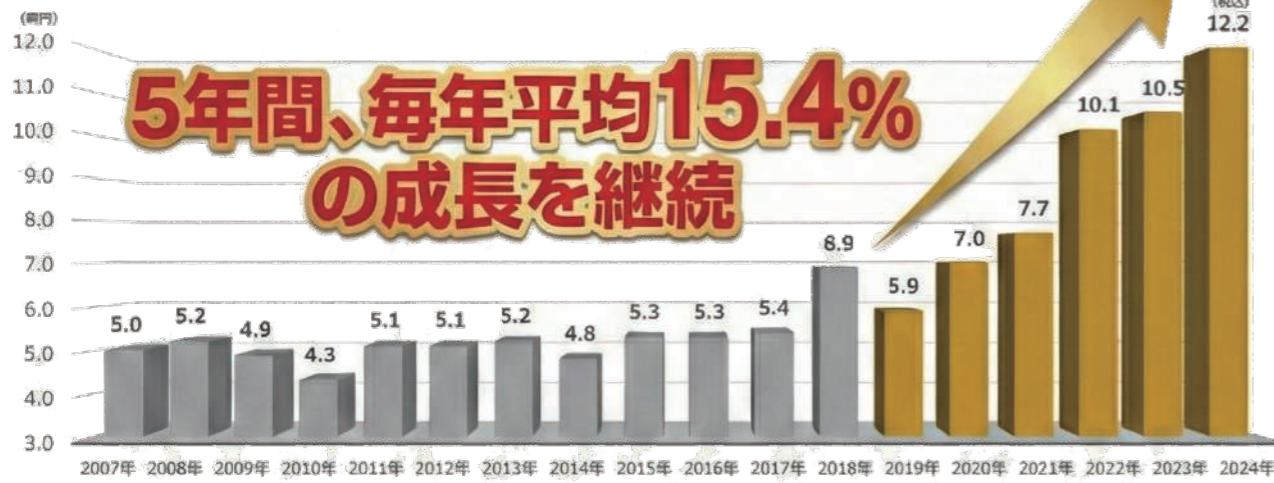
武村氏: はい、喋ると長いですからね(笑)。僕以上に資金ショートは、どっちかって言うと經理のほうが資金繰りが大変だったっていうのを体感してたと思うんでね。

加藤: ありがとうございます。
セミナー当日は武村社長と足立經理部長にもお話しいただいてよりリアルな部分をお伺いできればと思います。

株式会社ユーネット様のご紹介

ポイント
1

新車リースへの業態転換で加速的な業績アップを実現している



ポイント
2

リース満了車両を活用した買取直販店をオープン



2025年オープン!リース満了車両を活用した買取直販店

ポイント
3

全国の新車リース販売店と比較して高い生産性を実現!1人当たり生産性9,000万円超え!

順位	企業名	年商	人員	1人当たり生産性
1	株式会社ユーネット	12.2億円	12.5名	0.9億円
2	A社	14.2億円	18名	0.8億円
3	B社	20.2億円	29名	0.7億円
4	C社	18.9億円	35名	0.5億円
5	D社	9.7億円	19名	0.5億円
6	E社	17.3億円	35名	0.5億円
7	F社	34.9億円	75名	0.5億円
8	G社	12.2億円	32名	0.4億円
9	H社	40.3億円	108名	0.4億円
10	I社	11.5億円	57名	0.2億円

本セミナーで学べるポイント

黒字倒産寸前からキャッシュリッチ経営を実現した方法

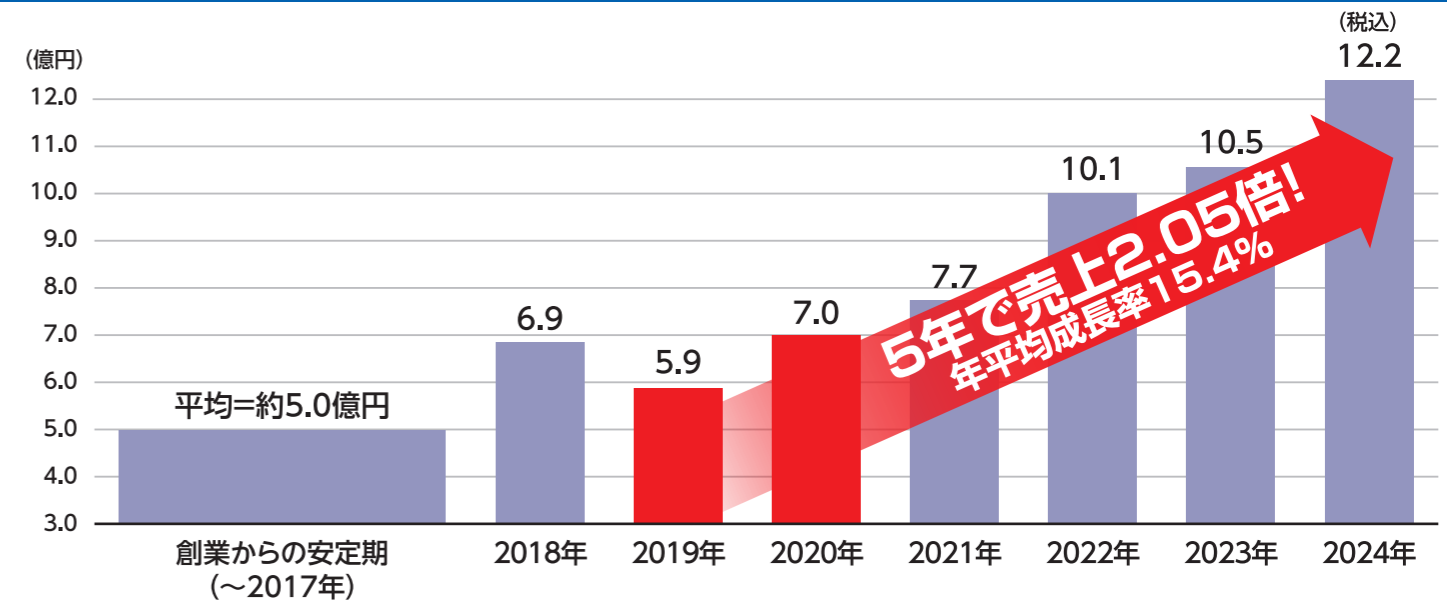


社員総会の実施



中期経営計画の策定

売上10億円を達成するまでの成長ストーリー



伸びている新車リース販売店の共通点とは

新車リース専門店の店作りを推進している

新車リース専門店の店作りをするうえでのポイント



お客様にとってわかりやすい「看板」
5台以上の展示車を展示場に陳列
のぼり旗は1台につき2本以上設置
視認性確保へ足元看板なども有効

販促はWeb広告がメイン

Web広告を主要広告媒体に据え適切なWebマーケティングを



販促専用サイトを立ち上げる
検索広告から出稿し、上位表示へ
商圏に合った適切な広告予算組みを
繁盛店の基準に合わせたKPI運用を

紹介案件が多い

お金をかけずに新規集客! 毎月案件を生み出す施策とは



顧客体験価値UPへサービス力向上を
接客スキル向上へ向けた教育体制
NPS評価を活用した顧客ランク付け
評価者顧客には積極的な声かけを

紙チラシを定期的に折り込んでいる

もう新規集客に困らない! “当たる”チラシの作り方



「何層かわかる」紙面コンセプト
QRコードを設置しWeb誘導の導線を
店舗紹介に重きを置き他社と差別化を
「初売り」には目玉車を用意

広告物に店舗の独自性を掲載・差別化している

もう1万円!では集客できない!? 成熟期の戦略を徹底攻略



成熟産業における成熟ビジネスモデルであるマイカーリース業においては商品に加えて“+α”の魅力な独自化要素を全面的に掲載していく

セミナーや研究会は師と友づくりの場!

本セミナー参加をご検討の皆様へ

まずは本DMをここまでお読みいただきありがとうございます。
 この度、我々が特別セミナーをしたのは「成長企業の法則」を理論ではなく生の声で直接学んでいただきたいという想いがあります。
 普段のセミナーでは具体的な成功事例や輝かしい成長ストーリーを解説しておりますが、その裏側にある経営者の「生きた判断」や「戦略の変遷」「向き合ってきた苦難」こそが皆様の経営にとって最も価値のある情報だと確信しています。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の経営をサポートしておりますが、今回はその中でも特に「新車リース販売事業」で大きな成果を上げているトップクラスをお招きします。
 ご登壇いただく株式会社ユーネット様の成長ストーリーは率直に申し上げて決して順風満帆なものではありません。一時は数カ月後には資金ショート倒産してしまうという危機に直面したこともあります。地道な銀行対応の末、潤沢な資金を獲得することに成功し現在に至ります。このような困難を乗り越え、2025年には念願の年商10億円を突破・新店舗の出店を実現されている成長企業です。
 困難に直面しながらも打ち勝ってきた経営者様の声だからこそ100年に1度の変革期を迎えている自動車業界で日々戦っている皆様にご参加いただきたく思います。
 ぜひ、事業主の方だけではなく、現場を担う従業員の方と共にご参加ください。皆様にお会いできることを心よりお待ちしております。



株式会社船井総合研究所
 モビリティ支援部 リーダー
遠藤 圭太

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!



～全国で活躍されている社長の声～

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

定期的に集まるので経営者同士、切磋琢磨でき、刺激をもらえる。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。

株式会社ガイアジャパン 代表取締役 (長野県)
岡野 茂春氏

研究会では単なる顧客の手法や成功事例の共有ではなく、経営者同士の刺激や切磋琢磨が大切。経営者同士の刺激や切磋琢磨が大切。経営者同士の刺激や切磋琢磨が大切。

株式会社カークリニックアキヤマ 代表取締役 (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。

他社との情報交換と時流を学べるところ、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)
亘 政典氏

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!

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2026
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2026~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

