

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	特別ゲスト講座 実際にレンタカー事業で成功を収めている企業にご登壇いただき、業績アップのポイントを語っていただきます。 内容①: 長期レンタカービジネスを成功させるポイント 内容②: レンタカーで他拠点展開を成功させるポイント 内容③: レンタカーと自動車販売事業の相乗効果 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 株式会社ネクスト 代表取締役 渡部 雅孝氏
第3講座	レンタカー事業の成功事例 ゲスト企業が実践する取り組みを中心にレンタカー事業の成功事例をお伝えいたします。 内容①: 長期レンタカー立上げ時のポイントと成功事例 内容②: 自動車販売店で取り入れるべきレンタカーの成功事例 内容③: 損保レンタカー開拓の進め方と成功事例 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4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

自動車販売店業界向け

長期レンタカー事業 新規参入セミナー

自動車販売店の
“次の収益の柱”
専任スタッフ0名から
始められる
最新ビジネスモデル



【スペシャルゲスト講座】

12拠点でレンタカー600台を達成するポイントとは!?



- ✓ 客層に合わせた3ブランド展開で、レンタカー月商約2,000万円を達成
- ✓ 車販の長期在庫をレンタカー化!不良在庫を「稼ぐクルマ」に変える仕組み
- ✓ 外部の損保レンタカー案件を開拓し月商500万円を創出
- ✓ レンタカー専用GPSや無人貸出の仕組みで業務を徹底的に効率化

株式会社ネクスト
代表取締役
渡部 雅孝氏

今すぐセミナー詳細を見る
申込みはこちら

開催要項

日時・会場 **東京開催**

2026年**5月15日**金 **14:00~17:00** (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もございます。

受講料 一般価格 税抜 25,000円 (税込27,500円) / 一名様 会員価格 税抜 20,000円 (税込22,000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。

※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/139764>
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「139764」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。

主催 長期レンタカー事業新規参入セミナー

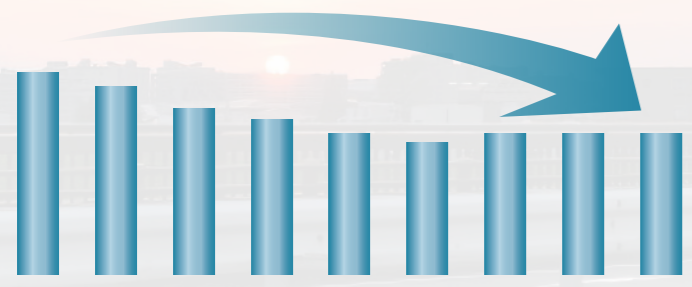
サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken
株式会社船井総合研究所 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

お問い合わせNo. S139764

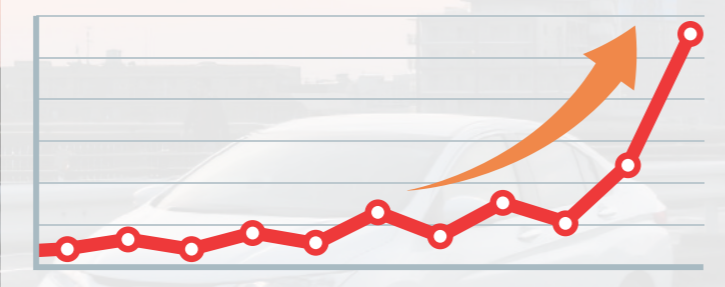
当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。)

139764

販売台数は伸びない、利益は薄い、 仕入れは厳しい。 —それでも、同じ経営を続けますか？



【販売台数の長期的な微減】



【オークション相場の直近数年間での急激な高騰】

全国的な販売台数の減少トレンドにより、既存事業の成長率が鈍化。

オークション相場の高騰により、収益性の圧迫。商品確保の難易度がアップ。

次の収益の柱を見つけ、仕組みを変える時が来ています

自動車販売店だからこそ成功できる

「長期レンタカー事業」という選択です

- ✓ 1名で50台管理可能
- ✓ 既存の自動車販売店で立ち上げ可能
- ✓ 既存の車両・整備・顧客基盤を活用
- ✓ 販売とレンタルの相乗効果で収益が積み上がる

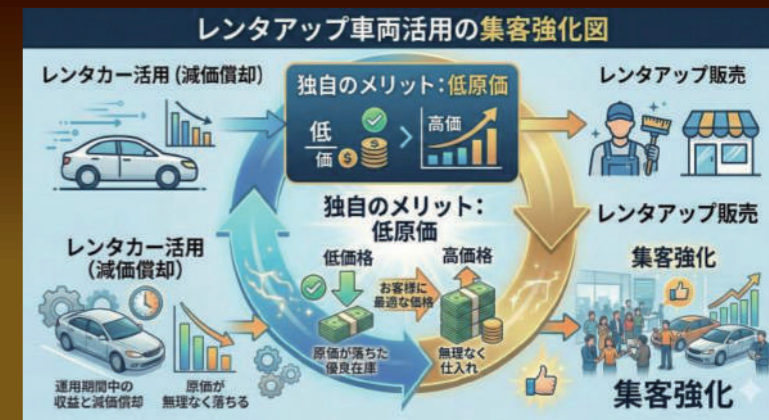
「売って終わり」から、「貸して、利益が積み上がる経営」へ。

株式会社ネクストのここがスゴイ!

ターゲット別に3つのレンタカーブランドを複合的に展開

車販とレンタカーの相乗効果を最大化

	損保レンタカー	中古レンタカー	格安中古レンタカー
ブランド	ノンブランド	日本レンタリース、得レンタ九州、マンスリーレンタカー福岡	業務レンタカー
運営形態	直営	直営および提携パートナー	直営
月商(直営のみ)	約500万円	約800万円	約700万円
レンタル金額	軽:5,000円/日~ 乗用車:6,000円/日~	軽:50,000円/月~ 乗用車:60,000円/月~	軽:40,000円/月~ 乗用車:48,000円/月~
レンタカー車両	新車	中古車 (主にオークション仕入れ長期在庫)	中古車 (主に下取り経由)
顧客ターゲット	・主に損害保険会社向けの代車 ・自社の自動車事業の顧客 ・保険代理店やディーラーからの紹介客	・ホームページ経由の新規顧客 ・長期利用者(1ヵ月~1年)	・ホームページ経由の新規顧客 ・長期利用者(1ヵ月~1年) ・一部短期利用のニーズもあり



【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。