

# 金利上昇時代の ローン販売攻略手法公開

販売  
台数

147%

ケイスマイル  
宇治店

767台 ↗ 1,127台

ローン比率

23% ↗ 61%

金利が上がっても成功するポイントは  
「低金利」と「高粗利設計」

中面で徹底解説します!

市場金利が上昇している今こそ低金利ローンへのニーズは高まっています。ローン比率とともに台数も大きく伸びました。市場に逆行した低金利ローンですが、台当たり粗利は40万円以上あり、収益性はむしろ向上しています。



株式会社Y's GARAGE

代表取締役 桐畑 勇志 氏

大阪会場でセミナー開催!詳細は裏面をご確認ください!

主催

中古車販売店向け新車販売事業付加セミナー

お問い合わせNo.S139935



サステナブルな成長を志す。

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。)

139935

# 売れているのに なぜか苦しい…

中古車市場の伸長。  
一見、追い風のように見えます。

ですが、現場ではこんな声が増えています。

- ・仕入れ価格が上がり、粗利が残らない
- ・故障対応に追われ、整備士が疲弊
- ・金利が上がりローン粗利が減少
- ・価格競争が激しく、値引き前提の商談

**「売れている。でも儲からない。」**

多くの企業が同じ壁にぶつかっています。

実は今回ご登壇いただく

株式会社Y'sGARAGE 代表取締役 桐畑勇志氏も、  
まさに同じ悩みを抱えていました。

価格競争の激化

相場高騰による減収

整備現場の疲弊

そこで決めたのは、

**次なる低金利販売事業への参入でした。**

# 中古車販売店が

# ローン販売で勝つという発想

## 中古車販売店がローン販売に注力し、 販売台数147%の成功ストーリー公開！

ステップ1. 中古車販売店で顧客向けに、  
新車・中古車の低金利販売を開始

ステップ2. 専用サイトで新規顧客向けに告知

ケイスマイル宇治店が…

総販売台数767台⇒1,127台

ローン比率も23%から61%へ

ステップ3. 専門店を新規出店

ケイスマイル伏見店が新規出店で月20台販売

### 新車低金利販売参入に必要な取り組みがわかる！

今こそ売れる  
低金利ローン  
ビジネスモデル

金利が  
上がっても  
収益を確保  
する方法

若手/未経験  
でも売れる  
商談の  
仕組みづくり

新規事業拡大  
に必要な  
強い幹部の  
育て方

## 3年後、あなたの会社はどちら側にいますか？

価格競争に巻き込まれる会社か、次の柱を持ち、選ばれる会社か。

市場は変わっています。待つことは、安全ではありません。

中古車店付加型モデルは今後参入する企業の“基準”になります。

＼業績アップを実現した会社の戦略が丸わかり／

次のページから、桐畑氏のインタビューをお届け！

# 【独占インタビュー】中古車専門店の「ローン強化」がもたらした衝撃のシナジーとは

## 株式会社Y's GARAGE

京都府を中心に、中古車販売で確固たる地位を築いてきた株式会社Y's GARAGE。同社はいま、中古車一本足打法から脱却し、「低金利ローン販売」を戦略的に組み込むことで2年で売上38億から65億へ劇的な業績アップを実現しています。今回は代表取締役の桐畑氏にその決断の背景と、短期間で結果を出した具体的な取り組みについてお話を伺いました。



株式会社Y's GARAGE  
代表取締役 桐畑 勇志 氏

1. なぜ中古車のプロが低金利販売に目をつけたのか  
一まずは、これまで中古車に特化してきた貴社が、あえて新車も付加し「低金利ローン」の取り扱いを強化した背景を教えてください。

桐畑氏：理由はシンプルです。「**地域一番店になるため**」。競合の社数も規模も大きい京都では中古車だけで「一番店」になることは難しいと感じていました。そこで新しい手段として選んだのが新車付加をしてローン販売を強化することでした。実際に過去当社で中古車を買われても、新車が欲しいお客様はディーラーで買い替えをされていたし、**囲い込めていない**

**ニーズがあった**ことは感じていました。また、中古車相場高騰で中古車の販売粗利が減少したり、整備士の稼働が修理に追われて、単価の高い予防整備に注力できなかつたことも理由の1つですね。



## 2. 業績アップを支えた取り組み

一低金利ローン販売に取り組んでから3年で売上を38億→65億へ伸ばされました。具体的にどのような施策が功を奏したのでしょうか？

桐畑氏：物価上昇で分割ニーズは増している一方で、市場の金利は上がっています。そこでローンの「金利」で差別化を図り「低金利ローン専門店」として集客や成約を伸ばすビジネスモデルで参入しようと決めました。この事業のポイントは

### 【実際に店舗で活用中のツール】

120回 払い	1.99%	5.9%	9.9%
150万円	155,400円	489,300円	868,800円
300万円	310,800円	978,600円	1,737,600円
450万円	466,200円	1,467,900円	2,606,400円

### ①既存拠点で参入でき、在庫も

数十台で済むため初期投資が低額であること

### ②低金利で月々金額を抑えることでオプション付帯率が高く、 台当たり粗利が40万円以上と高収益

### ③明確な差別化ポイントで新車営業未経験でも成約率70%以上 だと考えています。

## 3. 仕切り金利が上がっても収益性は担保できる

一台当たり粗利40万円以上とのことですが、仕切り金利が上昇する今から参入される企業でも再現できるもののでしょうか？

桐畑氏：はい、もちろんです。低金利ローンはローンキックバックによる収益確保が難しいため、**高収益性を実現するためには①付帯品獲得が必須、②在庫車の綿密な価格調整が必須**です。弊社では2種類の低金利ローン用サービスパックを用意しています。コーティング、パックの付帯率90%以上、下取り率80%以上を維持しています。また、在庫車を低金利ローンで販売する際は車両粗利が出るように本体価格の調整も行っています。結果的に下記のように40万円以上の粗利が出ています。

台当たり粗利内訳（ゲスト企業における2025年平均値）	
車両粗利	¥150,000
コーティング	¥70,000
パック	¥100,000
ローン	¥4,000
下取り	¥78,000
台当たり粗利	¥402,000

4.「新車」が付加価値となり、中古車販売も加速する  
一低金利ローン軸で新車も付加されたとのことですが、参入で本業  
の中古車販売に悪影響はありませんでしたか？

桐畑氏：むしろ逆です。相乗効果と言えることは2つあります。ま  
ず1つ目に新車を販売すれば、数年後には**良質なワンオーナーの下  
取り車**が自社に戻ってきます。これにより、オークションに頼らず中  
古車の在庫を確保できます。2つ目は、**収益性の高い事業として既存の中古車  
販売とうまくすみ分けができて**いる点です。  
新車は中古車販売店にとってお客様  
との長期的な接点を作る新しい柱に  
なり得るので、中古車販売業を営む  
経営者にはぜひおすすめしたいです。



4. 2025年、戦略的「低金利専門店」で叩き出した驚異の実績  
一これまでの大型店とは異なるアプローチで新店舗を展開されたと  
伺いました。

桐畑氏：はい。2025年11月、新たに「低金利ローン特化型」の独  
立店舗をオープンしました。大手ディーラーの跡地をそのまま活用し  
た居抜き物件で、**ミニマムな投資で高効率な運営を目指す**小型店  
スタイルに挑戦しました。おかげさまで、**初月だけで20台**の販売を  
達成しました。居抜き物件なら、立地、工場、ショールームの基礎が  
整っており、お客様にとっても「車を買う場所」としての安心感が最  
初から備わっています。正直、「最悪失敗しても撤退しやすいだろ  
う」という気持ちもありました。今後も、地域密着型の小型店舗をド  
ミナント展開をしていく予定です。大きな投資をして一箇所に集客す  
るのではなく、お客様の生活圏に近い場所に、質の高い提案ができる  
拠点を増やしていく。この「高効率な小型店モデル」を横展開する  
ことで、京都全域へY's GARAGEの顧客の輪を広げていきたいと考  
えています。

今回のセミナーではこのインタビューでお伝えしたこと以外にも  
弊社の取り組みを余すところなくお伝えできればと思いますので、ぜ  
ひご参加くださいませ。

# Y'sGARAGEも参入した「低金利ローン」の実態とは？ コンサルタントが参入を進める3つのポイント



## ①時流に適応したビジネスモデル

日用品物価上昇に加え中古車や新車も価格が高騰している中で、消費者の目は「分割」「サブスク」等に向いています。特に低金利ローンは**大手販売店との差別化を図りながらも消費者のニーズにマッチした買い方**と言えます。仕切り金利が上昇する中でもゲスト企業のように、**付帯品の獲得によって収益性を担保**することが可能です。

## ②キャッシュフローの最適化と在庫リスクの消滅

中古車は仕入れに多額の資金がかかり、売れ残れば差損のリスクもありますが、新車は成約後にメーカー発注するため、リスクがありません。また、低金利ローン販売はフランチャイズと異なり**信販提携のみで開始**でき、納車後すぐに車両代金が信販会社から一括入金されるため、**手元の現金を最速で最大化**できます。

## ③顧客の囲い込みと生涯顧客価値の最大化

低金利ローンは月々金額を抑えられることから**オプション品の付帯率が高い**傾向にあります。自社の車検付きメンテナンスパックを自由に設計してお客様に提案することができます。リース契約のように縛りがないため、代替時も「下取り→次の新車販売」というサイクルを自社だけで完結させ、**生涯顧客価値を最大化**させることができます。

本セミナーでは低金利ローン販売の「ビジネスモデル」「集客」「営業」についてゲスト講師の事例をたっぷりお伝えいたします。ぜひリアルで、成長したい皆様にお会いできることを楽しみにしています。

# 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。その中で中古車販売店が新車販売を付加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  
リーダー 平野加奈

## 新車販売付加で売上150%成長した中古車販売店の成功ノウハウ

京都府で新車販売を付加して事業成長を実現されたモデル企業である株式会社Y's GARGAGEをゲストにお招きし、事業戦略・出店戦略・幹部育成の観点で新車販売事業付加を成功させるための手法についてお話いただきます。

- 【内容①】中古車販売店が新車販売を付加した事業戦略とは
- 【内容②】新車販売付加を成功させるためポイント
- 【内容③】新規事業付加に必要な強い幹部の育て方
- 【内容④】新規出店して初月20台販売を実現するための出店戦略



株式会社船井総合研究所  
リーダー 平野加奈

株式会社Y'sGARGAGE  
代表取締役 桐畑勇志氏

## 中古車販売店が新車販売を付加して成功するためのノウハウ

新車販売を付加した中古車販売店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】中古車販売とシナジーを生むための新車のマーケティング手法
- 【内容③】既存顧客の代替えサイクルを高速化させるための営業手法
- 【内容④】来店率50%・成約率70%を実現するための営業事例
- 【内容⑤】台当たり粗利40万円を獲得する企業の具体的営業事例
- 【内容⑥】出店によって新規事業をさらに伸ばすための戦略



株式会社船井総合研究所  
リーダー 平野加奈

## 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決断すべきポイント
- 【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  
マネージャー 新村雅也

大阪会場 **2026年5月8日(金)** 船井総研グループ大阪本社 サステナグローススクエアOSAKA

開催日時

**14:00～16:30** (受付開始:開始時間30分前～)

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。

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。

申込方法

右記QRコードまたは、<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/139935> からどうぞ

申込期日

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

お問合せ

E-mail [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto: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。

