

**視察ツアーは実際の繁盛店を見学できる貴重な機会です。**

売上 **9億円** 年間車検 **2,200台** 累計販売 **2,000台超**

講座	視察ツアー内容
第1講座	<p><b>【コンサルタントが視察先企業を徹底分析】</b> 株式会社トピックがリース販売を成功できた秘訣</p> <p>【講座内容ピックアップ】 ・一等地への出店を決断し、販売台数を成長させた背景 ・なぜ集客が好調なのか？当たる広告作りの裏側 ・販促分配率から綿密に計画された広告宣伝計画の全体戦略 ・現在進行中！自動車販売店が取り組むべき「DX・CRM戦略」の全容とは？</p> <p>株式会社船井総合研究所 マネージャー 加藤 智</p>
第2講座	<p><b>【現地視察】</b> 株式会社トピックを現地視察いただきます。</p> <p>株式会社船井総合研究所 リーダー 竹之内 脩生</p>
特別ゲスト講師 第3講座	<p><b>【特別ゲスト講座】</b> 【講座内容ピックアップ】 ・累計販売台数2,000台に至るまでの成長ストーリー ・設備投資、システム投資に踏み切るための経営判断の裏側 ・中古車事業強化などトップレベルにリースを販売してきた企業が描くビジョン</p> <p>株式会社トピック 代表取締役社長 下畑 旬平 氏 株式会社船井総合研究所 マネージャー 加藤 智</p>
第4講座	<p><b>【ビジネスモデル攻略法を専門のコンサルタントが徹底解説】</b> 今だからこそ注力すべき！新車リース販売事業成功のポイントと必勝戦略</p> <p>【講座内容ピックアップ】 ・新車リース販売店で生まれた最新成功事例大公開 ・全国屈指の実績を誇る新車リース店の施策を特別公開 ・「新車リース」ビジネスモデルの解説と成功のポイント徹底解説</p> <p>株式会社船井総合研究所 リーダー 竹之内 脩生</p>
第5講座	<p><b>【まとめ講座】自動車のサブスクモデルで成果を出すために経営者が決断すべきこと</b></p> <p>【講座内容ピックアップ】 ・当日のまとめとポイントの解説 ・新車販売事業を今後伸ばすための経営判断と取るべき戦略</p> <p>株式会社船井総合研究所 マネージャー 加藤 智</p>

**当日のスケジュール**

12:00~12:30 受付

12:30~13:00 高山市民文化会館にて第一講座

13:00~14:00 文化会館  
↓  
視察先(第二講座)  
↓  
文化会館 ※バス移動

14:00~16:00 高山市民文化会館にて第三講座~第五講座

16:00 高山駅解散

<視察先住所>  
株式会社トピック  
岐阜県高山市西之一色町3丁目1132-1  
<貸会議室>  
高山市民文化会館  
2-5会議室

**新車リース・CRM・DX・省人化**

**人口8万人の地域で**

**事業成長をし続ける秘訣を学ぶ!**

**新車リース販売店 繁盛店 視察ツアー**

**限定 40名様**

**in岐阜**

**開催要項** ご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。 お問い合わせNo. S140024

開催日程	<b>2026年5月11日(月)</b>	開催時刻 12:30~16:00 受付開始:開始時刻30分前~	解散:高山駅 16:00 終了(予定)
	申込期限: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	<b>高山駅 12:00集合</b>	

受講料	一般価格 <b>50,000円(税込55,000円)</b> / 1名様	会員価格 <b>40,000円(税込44,000円)</b> / 1名様
	※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。	
受講料	申込み取消時期	取消料
	セミナーの開始日の前日から起算して11日前まで	しつたきません
	セミナーの開始日の前日から起算して8~10日前まで	旅行代金の20%
	セミナーの開始日の前日から起算して2~7日前まで	旅行代金の30%
	セミナーの開始日の前日	旅行代金の40%
	セミナーの開始日の当日	旅行代金の50%
	セミナーの開始後の解散または無連絡不参加	旅行代金の100%
お申込み後の流れ	お申込みいただきました後、受付が完了しましたら入金に関するご案内・ご参加までの詳細に関しましてはメールにてご連絡いたします。内容をご確認の上、期日までにご入金ください。 ※お支払いは銀行振込のみとなります。 ※万一お申込みいただいたにもかかわらず連絡がない場合は、船井総研セミナー事務局にメールにてお問い合わせください。	
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) ※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。 ※お申込みに関するよくあるご質問は「船井総研 FAQ」を検索しご確認ください。	

旅行企画・実施: 東京都知事登録旅行業第2-6793号 株式会社船井総合研究所 〒104-0028東京都中央区八重洲2-2-1 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

**視察先企業の店舗づくりがスゴイ!**

コロナ禍にも関わらず販売台数を成長させていくために一等地への移転を決断。立地・規模・ストアロイヤリティの3つの観点から移転をすることのメリットを確認。ショールーム完結型を意識した店づくりを実施してリース販売年間200台を突破した。

**視察先企業の顧客管理がスゴイ!**

DX活用やCRMを業界内でも先行して実施している。リース顧客からの乗り換え率は約50%となっており、新規集客に加えて既存顧客からの安定した販売基盤を構築している。1人のお客様と長くお付き合いができるようにという観点を重視し、LTVを最大化している。

**モデル企業の取り組みを現場で見られるチャンス!**

さらに詳しい見どころの紹介は中面へ

**視察企業ご紹介**

1989年に岐阜県高山市にて創業し、販売や板金事業を展開。2005年に下畑旬平氏が代表取締役社長に就任し、2007年届け出済未使用者専門店をオープン。2016年より新車リース業態へ参入して売上及び粗利率が向上。2020年に一時業績を落とすも一等地への店舗移転を決断して業績はV字回復。毎年200台以上の新車リース販売を達成しており、累計リース販売台数は2000台を超えている

株式会社トピック 代表取締役社長 下畑 旬平 氏

**Webからお申込みいただけます!**

右記のQRコードを読み取りいただきWebページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。

**セミナー情報をWebページからご覧いただけます!**

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/140024>

※お申込みに関するよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) ※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。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

**先着40名様限定!!** 博多駅・新大阪駅・名古屋駅・東京駅から日帰り参加可能。お早めにお申し込みください

**開催日程** 2026年 **5月11日** 高山駅

集合 12時 終了 16時(予定)

**参加費用**

一般価格	会員価格
税込 55,000円/1名様 (税抜 50,000円)	税込 44,000円/1名様 (税抜 40,000円)

お問い合わせNo. S140024

**主催** Funai Soken

サステナブルな成長を推進する。 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。) → **140024**

新車リースを軸に成長した企業の最先端がここにある

# 累計リース販売台数2,000台超!

## 株式会社トピックの本質に迫る1日

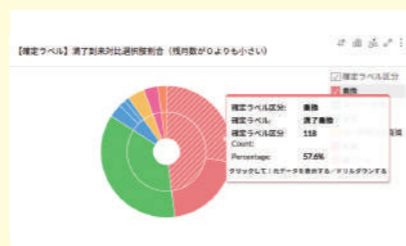
### contents 01 平均10台以上の販売に繋がる新規集客戦略

株式会社トピック様では紙媒体とWeb広告の2つを活用して新規集客を実施しております。紙媒体からは月平均43組の閲覧来場を獲得しており、集客上でのメイン媒体として活用を続けています。紙媒体を活用して成果を出し続けるポイントを当日は解説させていただきます。また、Web広告についてもサイトリニューアルや動画広告など毎月新しい取り組みを実施しており、年間200件以上のWeb問合せを獲得しています。



### contents 02 販売台数を安定させるリース満了乗換対策

新規集客は水物であり、毎月の安定した反響獲得は難しい部分もございます。安定した販売台数確保、売上確保のためには既存顧客からのチャンネルが重要となります。新車リースという形式での販売は、契約満了時に向けて再度商談機会が生まれます。7年後の契約満了に向けて顧客満足度をどう高めているのか、どのタイミングで代替のアプローチを実施しているのかを徹底解説させていただきます。



### contents 03 整備顧客への代替アプローチ手法

株式会社トピック様は車検FCにも加盟しており、年間2,200台の車検を実施しています。整備で関係性を作ったお客様に対して販売でもお付き合いできるようにアプローチをしています。2025年末には約4,400名のお客様にDMを配布し、129組来場、43台成約という驚異的な成功事例を出しています。リース満了と並行して、既存顧客向けの代替アプローチについても解説させていただきます。

(単位：件)	(種類)	DM 送付数	架電 (架電率)	来店	成約	
	【目標】	-	4,370	100.0%	55	39
	【実績】 小計	4,370	4,101	93.8%	129	43
	しリース顧客 (販売店)	415	367	88.4%	95	32
	しその他顧客 (整備工場)	3,955	3,734	94.4%	34	11

### contents 04 成約率60%以上を達成する商談戦略

集客面だけでなく、営業の観点でも店長を中心としてマネジメントされており60%という高い成約率を記録しております。成約率が高い商談フローを策定して落とし込みを図るだけでなく、相談商談の義務化も実施。営業スタッフごとに年代/性別の成約率まで管理しており、お客様に応じて営業スタッフを接客に当たらせるなど細やかな営業戦略を立てて実施しています。

年代	性別	成約率
20代	男性	60.0%
20代	女性	55.0%
30代	男性	65.0%
30代	女性	60.0%
40代	男性	70.0%
40代	女性	65.0%
50代	男性	75.0%
50代	女性	70.0%
60代	男性	80.0%
60代	女性	75.0%
70代	男性	85.0%
70代	女性	80.0%
80代	男性	90.0%
80代	女性	85.0%
90代	男性	95.0%
90代	女性	90.0%
合計	合計	60.0%

# SPECIAL INTERVIEW

## Q1. 停滞期(年商5~6億円)を抜け出し、売上を加速させた戦略と、高山という市場での戦い方について

成長を劇的に加速させた最大の要因は、一等地への本店移転と、それに伴う優秀な人材の獲得です。また、所得指数が比較的大きくない高山という限定的なエリアにおいて、「楽な支払い」ができる新車リースというモデルが地域のニーズに非常にマッチしたことも大きな勝因となりました。軽自動車のリース事業を始めて8~9年が経過し、軽自動車市場だけではいずれ限界が来ると見込んでいます。そこで次の成長戦略として、リースアップ車両を含めた中古車事業を伸ばすとともに、普通車の需要開拓に注力して年商10億円を目指す戦略へとシフトしています。車検をご利用のお客様や、リースをご契約いただいているお客様の「ご家庭内にある普通車(2台目、3台目の乗り換え)」の需要をすくい上げていきたいと考えています。

## Q2. 中古車販売から新車リースへの業態転換した理由について

過去に中古車販売を行っていた際、いわゆる「クレーム商売」になりがちだった経験から、「とにかく新品を売りたい」「社員が誇りを持って販売でき、お客様に喜ばれる商品を扱いたい」という強い思いがありました。また、中古車、特に高価格帯の車は在庫資金が経営を圧迫する上、限られた人手の中で仕入れに膨大な時間がかかり、展示場の管理も非常に大変だという経営上の課題を抱えていました。これらのリスクを減らし、「最小の在庫台数で最大の利益を出せる(無在庫販売に近い)」という理想の形を実現できるのが、新車リースへの転換でした。



# SPECIAL INTERVIEW

特別ゲスト講師

株式会社トピック 代表取締役社長 下畑 旬平氏

## Q3. コロナ禍という苦しい時期に、本店移転という大きな投資を決断できた理由について

コロナ禍に入って半年という先の見えない時期での約3,000万円という大きな投資は、「怖くて夜も眠れない」ほど大きな決断でした。しかし、現状維持の未来と移転した未来を天秤にかけた際、「絶対に店舗を移転した方が良い」と確信しました。さらに、整備拠点のそばという好立地は「二度と出ないご縁」であり、一番苦しいタイミングで現れたこの好機を「神様からのお試し」と捉えました。普段から「苦しい時にチャンスが来る」と心の準備はしていたものの、最終的には一人では決断できず、周囲の多くの方々に背中を押してもらったことで実現しました。

## Q4. 10年経過して改めて感じる、リースというビジネスモデルの魅力について

リース開始から7年ほど経過した頃から、リースアップ(契約満了)した中古車が収益を生み出し、さらに50%~60%のお客様が乗り換えをしてくれるようになったことで、先の売上数字がはっきりと見通せるようになりました。毎回ゼロから売り上げを作るフロー型のビジネスとは比較にならないほどの安定感を持つ「ストック型ビジネス」であることが、経営者として理想的であり最大の魅力です。無在庫でありながら、自社の基盤である車検事業に還元して伸ばすことができる点も大きな強みとなっています。

## Q5. 今後、売上20億円、30億円を目指すための次の戦略について

市場のパイが限られている高山エリアでさらに事業を拡大していくためには、同業(車関連)にこだわらないコングロマリット(複合企業)化が必要だと考えています。これまで培ってきた自社の顧客名簿を最大限に活かし、レンタカーや洗車にとどまらず、民泊やフィットネスを含め、「お客様に喜んでいただけるもの」であれば柔軟に事業の枠を広げていく構想です。地域に深く根付いた事業展開を目指し、そのための情報を常に探し続けています。

## Q6. DX(デジタルトランスフォーメーション)の進捗と今後について

DXを導入して約2年が経過しますが、概ね順調に推移しており、確実に業務効率の向上が実感できています。コングロマリット化を進める上でも、情報を一元化して集約し、さらなる業務効率を上げるための手段としてDXは非常に重要です。まだまだ秘められた可能性が多くあると考えており、今後もこの取り組みを加速させていく方針です。

# 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

今回私たちが特別セミナーを企画したのは、「成功企業の思考回路」を、理論ではなく、生の声で直接学んでいただきたと考えたからです。普段セミナーでは、具体的な成功事例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」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とお付き合いをさせていただいておりますが、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企業のトップをお招きします。ご登壇いただく株式会社トピック様は、新車リース事業の立ち上げから成長期において、戦略的に投資を拡大し続け、事業を確立されました。

本セミナーでは、

1. 事業成長を加速させる戦略的投資判断
2. 販売台数を安定させる営業手法
3. 新車リース事業を第2成長期に導くための顧客管理について、下畑氏ご自身から、成功事例や試行錯誤の末に乗り越えてきた具体的な失敗事例を交え、包み隠さずお話しいただきます。

成功企業のトップの考え方、実践的な戦略、そして組織マネジメントの秘訣を深く学び、貴社の次なる成長への確かな一歩としてください。ぜひ、事業主の方だけではなく、現場を担う従業員の方も一緒にご参加ください。ご参加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  
**竹之内 脩生**

# 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!



### 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2025
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
DX	時流予測レポート2025~DX/デジタルマーケティング

## ~全国で活躍されている社長の声~

**鳥取という地方だけでは得られないようなコアの取り組み方、チラシの見せ方、Webのやり方がとても参考になります。**

鳥取という地方では得られないようなコアの取り組み方、チラシの見せ方、Webのやり方がとても参考になります。

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共に成長していきたいです。

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ネの話なども聞けるので、更に深い話を共有できる。

研究会では販売集客の方法や成功事例の情報が得られ、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。

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!

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。

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

