

中古車・新車販売業界向け 3分で読める成功事例レポート



金利上昇時代に“あえて” ローン販売を強化して

新車販売台数

たった半年で
148%

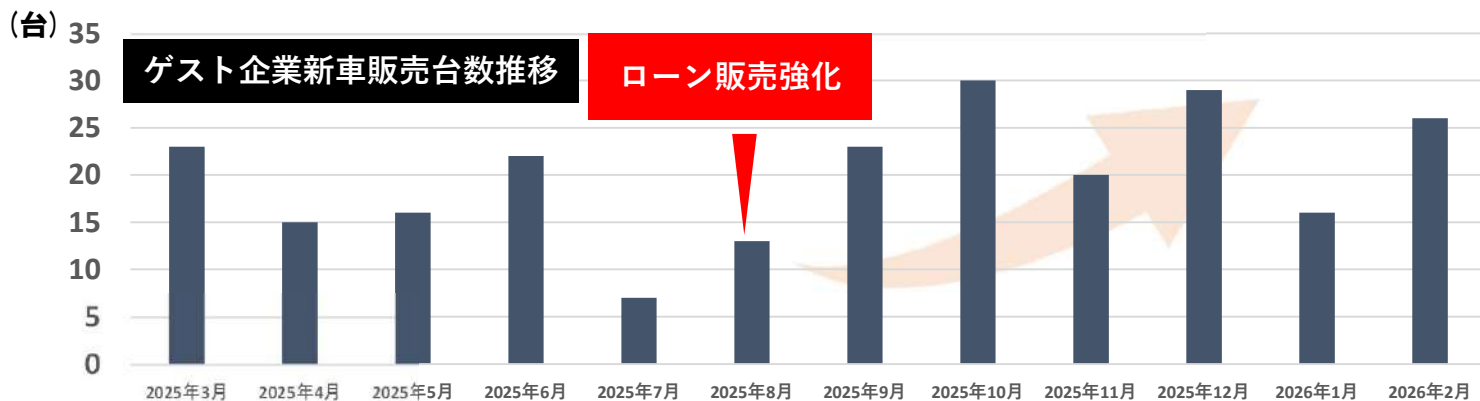
ローン
比率

50%

台当たり
粗利

10 万円
増加

※ここでの販売台数は納車台数を指しています



有限会社オートベル
代表取締役 高橋広美氏

サブスクなど分割払いへのニーズが高まっている今だからこそ「**低金利**」**ローン**で勝負しています。

市場金利が上がっても収益性が上がっている理由は**商品設計**を作りこんでいるからです。

売上拡大を目指す皆様必見！詳しくは中面へ

新車低金利販売新規参入セミナー

お問い合わせNo. : S140926

主催

サステナブル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



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<https://www.funaisoken.co.jp> (右上検索マークに「お問い合わせNo.」をご入力下さい)

140926

ローン販売を強化してたった半年で
新車販売台数148%
台当たり粗利+10万
を達成した
有限会社オートベル 高橋社長に
成功ストーリーを伺いました！



有限会社オートベル
代表取締役 **高橋 広美** 氏

【有限会社オートベル 基本データ】

【エリア】北海道函館市

【売上】15.5億円

【店舗数】4拠点

【人員】25名

【事業】スズキ車、ダイハツ車のディーラー、中古車買取・販売、
タイヤの販売、買取、レンタカー、損保代理店

【販売台数】年間約600台(業販除)

【車検台数】年間約1,000台



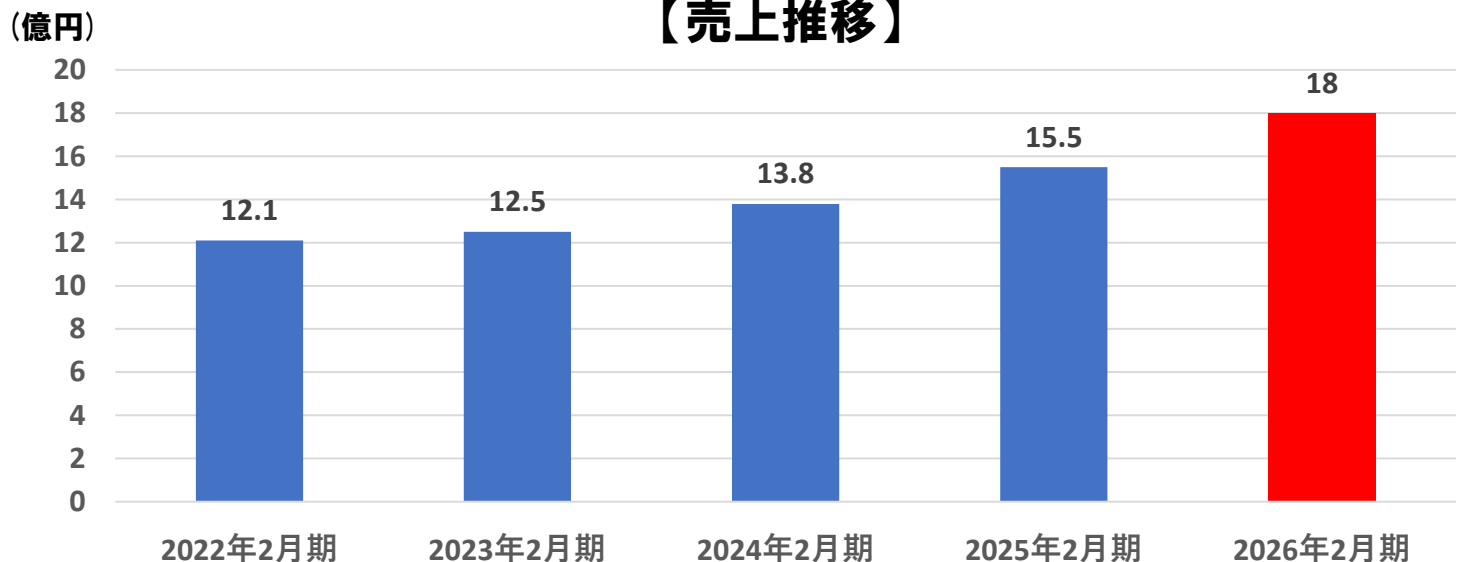
金利上昇時代に「低金利」で逆行する 自動車販売店の戦略

昨今物価や金利が上昇する中で、分割払いや月々定額払いへのニーズは増加しています。今回のゲスト企業ではこの市況に着目しあえて「**低金利**」のローン販売を強化し、売上を伸ばしています。

収益を守りながら台当たり粗利10万円増加、
ローン比率を2.5倍に伸ばした成長ストーリーをお伝えいたします。

オートベルはこのような成長を遂げてきました！

【売上推移】



売上

たった1年で 15.5億円▶**18億円**

※2025年2月決算と2026年2月決算実績

ローン強化後
繁忙期で単月

売上4千万円増加

新車 販売台数

たった半年で 96台▶**142台**

台当たり 粗利

たった半年で 15万円▶**25万円**

ローン 比率

ローン強化で 20%▶**50%**

本セミナーではオートベルも取り入れた、
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
商談の仕組づくり

＼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、高橋氏のインタビューをお届け！

Q.ローン販売強化前後のストーリーを教えてください

高橋氏：当社はもともと買取事業から始まった会社です。

そこから中古車の販売やサブディーラー事業、タイヤの買取再販も付加していきました。同じ函館市内で出店し現在では4拠点体制になっています。



ただ、**中古車は相場状況や買取の台数に実績が左右され**、台数が不安定な状況が続きました。都度ディーラー事業の既存のお客様に代替えを提案するなどして会社全体の業績を安定させるようにしていました。

個人的には**新車販売は仕入れ、実績、売上が安定しやすい**ことが魅力的です。そこで新車の台数を伸ばす新たな武器として新車リースを始めましたが、集客はうまくいきませんでした。

分割払いやサブスクリプションが時流であることは理解していたので、今度は**ローンに特化して集客**できる手法があると聞き船井総合研究所に立上げを手伝ってもらいました。半年もたたずに台数や粗利が伸び、メーカーやディーラーから求められる実績も達成しやすくなり、当社新車販売事業は安定した事業へ成長しました。

実際に新車の販売台数はローン販売強化前後で150%近く増加し、新車の台当たり粗利も15万円から25万円へ増加しました。特にローンで販売した車両は「**1.9%という低金利**」での販売ながらも台当たり粗利30万円を超えるので全体の底上げにつながっています。

オートベルローン販売強化後4か月目の月間P/Lイメージ

売上	¥41,000,000
↳単価×台数	¥2,600,000×16
粗利	¥4,800,000
広告宣伝費	¥600,000
限界利益	¥3,200,000

Q. ローン販売強化前後で新車販売台数148%成長を実現できた理由を教えてください。

高橋氏:金利1.9%×120回払いでローンを組むと、お客様は月額払いの金額を抑えることができますし、金利という数値で客観視が可能です。結果的に**差別化ポイントは非常に明確**になります。

新車販売台数が大きく伸びた理由としては「**安い理由が論理的に明確**」なので未経験者や若手の営業スタッフでも商談しやすいことが挙げられます。低金利ローンでの商談は成約率約70%を維持できています。

残価設定ローンの落とし穴

ディーラーからの**残価設定ローン**を勧められる方は多い。しかし、月々支払額の低さ、手軽さだけで選んではいけない!!

残価設定とは?

この部分をお支払い
頭金と分割払い
残価
残価にも金利がかかります。

残価設定型住宅ローンとは、
あらかじめ設定した価格を
据え置いて、残りの金額を
分割にするプランです。

注意したい点

- ★月々の支払いが低く見せるために、年2回のボーナス払いが設定されることが多い。ボーナスは毎月2回ほど。
- ★残価を設定する事で、残る分だけ分割で支払いとなりますが、5年、又は7年で残クレを組んだ後、3つの選択を迫られます。

1 一括返済	まだまとまった資金を出せるのは大変。
2 再ローン	金利が上がるため、月々の支払額が上がります。
3 買い取り	一般の中古車相場より高いディーラー価格で買い取る。

★下記のような場合は買取額に影響する可能性あり。お客様の負担が当初のイメージよりも増えてしまうことが多いです。

①毎月の返済額10,000円〜15,000円を超える場合
②残クレで買った車を途中で下取り相場より高く下取りした場合は①と②の差額が損。
③下取り相場が低く、①と②の差額が大きい場合

リースや残価設定型ローン、銀行ローンと比較されることも多いですが、当社の低金利ローンは**①固定金利 ②保証料込 ③頭金、ボーナス0円でもOK** など他の買い方と比較してもお客様にとってメリットになる部分が多いです。商品が均一な新車だからこそ、買い方で差別化することが販売台数伸長への近道だと考えています

Q. 高効率な集客を実現できた取り組みを教えてください

高橋氏:先ほどWebサイト×Web広告で集客しているというお話をしましたが、やはり競合と比較した際の圧倒的な強みは「**1.9%の低金利**」であること。それを前面に出したサイト構成になっています。

また、広告媒体は検索広告だけでなく、ディスプレイ広告やYouTube広告などいろいろな認知媒体にも投資をすることで商圈内の認知度を高めることに成功しています。

AUTOBELL 金利1.9%×120回払い

函館で新車を買いたい方必見!

オートベル なら、新しかった車の車も!

金利が低いから **100万円** も

安さの秘訣は!?

超低金利 **1.9%** 最長支払回数 **120回**

なんと...頭金**0円**でこの価格で買えちゃう!

新車が月々**4,000円**〜で買える!

車種・グレードごとの月々支払い額の参考を見る

欲しい車種を入力するだ
まずは簡単無料見積

車種・グレードごとの月々支払い額の参考を見る

ローンがお得!
色々な買い方のいいところをしたローンプラン

今なら来店予約でマクカードプレゼント

来店予約 在庫確認 見積依頼

Q.金利の上昇に逆行している中、軽自動車中心でも台当たり粗利30万円を実現した取り組みを教えてください

高橋氏:金利が上昇しているため、お客様へ低金利をご提供するために金利手数料は当社で一部負担をしています。その中でも収益を維持できている理由は月々支払金額が抑えられるからこそお客様にとってのワンランク上の車両やオプションを付帯できていることにあります。結果的に表のような台当たり粗利の構成で収益性を高めることに成功しています。



支払期間	車両代金	オプション代金	メンテナンス代金	税金	手数料	合計
12ヶ月	3,200円	4,000円	9,000円	13,750円	6,000円	35,950円
24ヶ月	3,200円	4,000円	9,000円	13,750円	6,000円	35,950円
36ヶ月	3,200円	4,000円	9,000円	13,750円	6,000円	35,950円
48ヶ月	3,200円	4,000円	9,000円	13,750円	6,000円	35,950円
60ヶ月	3,200円	4,000円	9,000円	13,750円	6,000円	35,950円
12ヶ月	3,200円	4,000円	9,000円	13,750円	6,000円	35,950円
24ヶ月	3,200円	4,000円	9,000円	13,750円	6,000円	35,950円
36ヶ月	3,200円	4,000円	9,000円	13,750円	6,000円	35,950円
48ヶ月	3,200円	4,000円	9,000円	13,750円	6,000円	35,950円
60ヶ月	3,200円	4,000円	9,000円	13,750円	6,000円	35,950円

弊社ではこちらに加えてメンテナンスパックもご提案していますが、同様に付帯率は上昇しています。会社としては中期的な在庫が確約されるため、将来粗利も載せると更なる収益が見込めることになります。

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	17万円
コーティング	7万円
オプション（ナビ、ドラレコ等）	9.5万円
ローン	7.8万円
下取り	5万円
台当たり粗利	30.7万円

市場の金利は上がっている中で、参入障壁は高くなっているように感じられますが、

- ①競合が金利を引き上げる今こそ「**低金利ローン**」が差別化になること
- ②低金利で販売することで**売上単価と車両粗利も上がる**こと
- ③1台販売にかかる販促費が4万円で済む**低投資高収益**モデルであること
- ④メンテナンスの付帯率が高まり、**生涯顧客価値の上昇**が期待できる

を踏まえると企業、お客様双方にメリットのあるビジネスモデルだと感じます。

オートベルも参入した「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。
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 平野伽奈

新車低金利販売参入4ヵ月目で16台販売を実現した成功ノウハウ

北海道で新車低金利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有限会社オートベルをゲストにお招きし、事業戦略・集客戦略・営業戦略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】新車低金利販売を付加した事業戦略とは

【内容②】低投資でもOK！参入4ヵ月目で16台販売を実現させるためのポイント

【内容③】成約率60%以上、台当たり粗利30万円以上を実現する営業手法



有限会社オートベル
代表取締役
高橋広美氏

株式会社船井総合研究所
リーダー
平野伽奈

新車低金利販売を付加して成功するためのノウハウ

新車低金利販売を付加した自動車販売店・整備工場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】既存事業との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】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30万円を獲得する企業の具体的営業事例



株式会社船井総合研究所
リーダー 平野伽奈

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はなく、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

開催日時

2026年 **6月12日（金） 15日（月） 18日（木）** オンライン開催

13:00～15:00（ログイン開始：開始時刻30分前～）

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/140926>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もございます

お問合せ

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。

