

社長就任後たった4年で売上2倍!新車リースWeb攻略セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	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 最新の事例を踏まえ、新車リース事業における効果的な集客施策を解説します。 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
第2講座	【ゲスト講座】社長就任4年で売上2.7億円から5.5億円へ204%成長できた内容大公開 2022年よりWeb販促を活用し、年間Web経由契約台数80台を達成する成功ノウハウを、ゲスト企業にご登壇いただき解説していただきます。 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 有限会社鈴健モーター 代表取締役 鈴木 友仁 氏 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 佐藤 竜馬
第3講座	経営者が押さえておくべきWebマーケティング指標 多くの情報が取得可能なWeb集客の中でも経営者が見るべきWeb指標を端的に解説いたします。 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
第4講座	明日から成果につなげるために実行すべきこと 本セミナーの内容を実践に落とし込み、成果につなげるために経営者が決断、実施すべきことをお伝えいたします。 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

開催要項

日時・会場	東京開催 2026年6月24日(水) 【開催時間】 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/141193 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「141193」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。



リース販売は、もう頭打ちだと感じていませんか？

社長就任
たった4年で

売上2倍

有限会社鈴健モーター
代表取締役 鈴木 友仁 氏

リース販売 約50台から110台へ約2.2倍

4年間で

来店客数3倍
約70組 ▶ 220組

4年間で

売上高が2倍に
2.7億円 ▶ 5.5億円

こんな皆様にオススメ

- ①チラシや看板などの販促は行っているが、現状の集客手法では頭打ちを感じている
- ②広告はかけているが、思い通りにWeb広告の反響が出せていない
- ③Web広告に興味はあるがいろいろな媒体があり、なにから取り組めばいいのかわからない

社長就任後たった4年で売上2倍!新車リースWeb攻略セミナー

お問い合わせNo.S141193

主催

サステナグロースカンパニーをもっと。
Fundai Soken

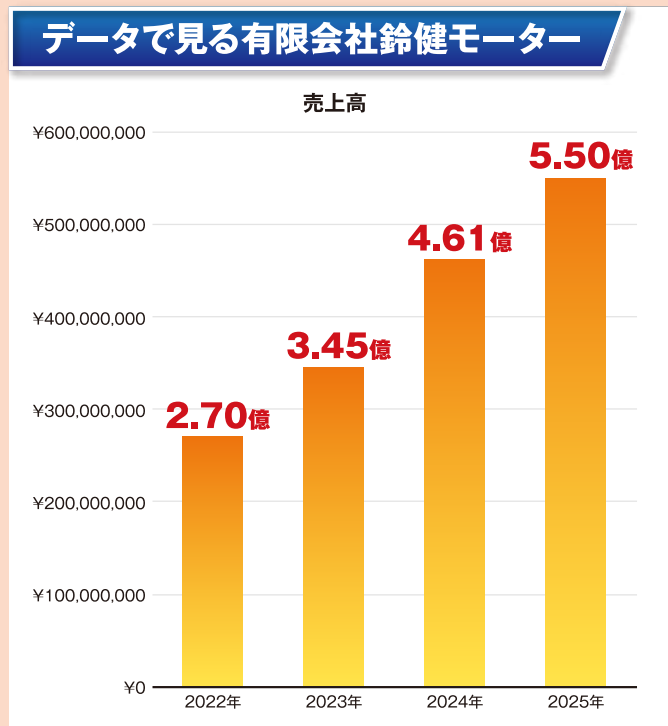
株式会社船井総合研究所 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階



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[\[www.funaisoken.co.jp\]](https://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。) → 141193

有限会社鈴健モーターのご紹介

福島県いわき市で、新車販売、中古車販売を行っている
2022年から新車リース事業に本格参入し、業績拡大が加速。
例会に参加する中でWeb販促の重要性を知り、販促費の増額を
継続することで、年商2.7億円から5.5億円へ事業を拡大している。



有限会社鈴健モーターの成功ポイント①

Web販促の開始と強化

- ・あまり積極的な販促活用はしていなかったが現会長から社長を譲り受けたタイミングで研究会に参加
- ・販売台数を伸ばしている店舗を見て20万円程度のWeb販促を開始し40万円まで販促を強化



有限会社鈴健モーターの成功ポイント②

未経験営業、整備スタッフの採用

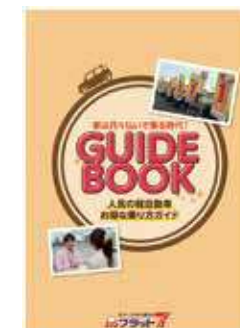
- ・社長1名での営業体制が上限に至ったため採用コンサルタントを入れて求人広告を開始した
- ・採用活動開始後23か月で業界未経験の営業スタッフと整備士を採用することができ組織の拡大ができています



有限会社鈴健モーターの成功ポイント③

アプローチブックで営業スキルを標準化

- ・自動車の販売をしたことがないスタッフも“読むだけで”説明ができるツールを活用
- ・採用から数か月でカーリースの商談を独り立ちをしており販促活動を強化しても問題のない組織体制に変化した



有限会社鈴健モーターの成功ポイント④

Web販促費の増額

- ・人員体制が整ったことで、販促費用のアクセルを踏んで集客活動を強化している
- ・現在では月間約60万円のWeb販促をかけ、月間約8台のリースを契約に繋がっている
- ・Googleの検索広告に加えて、SNS広告も実施しており複数の広告媒体を活用している





SPECIAL INTERVIEW

有限会社鈴健モーター 代表取締役 鈴木 友仁 氏



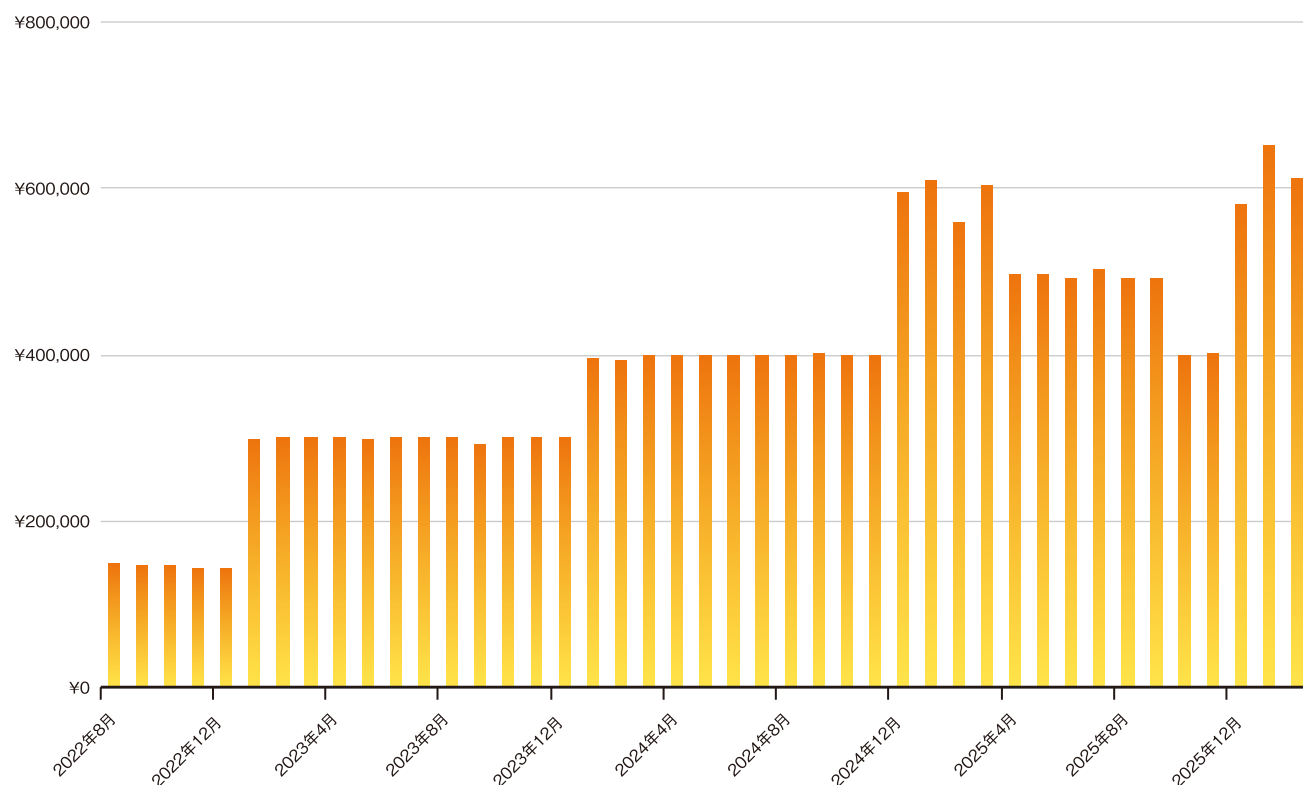
新車リース事業を強化したきっかけを教えてください

加盟しているFC本部と付き合いがあったためリース事業参入は早かったが**あまり積極的な販促活用はしておりませんでした。**

たまに紙媒体に広告を入れる程度で他社が実施しているような販促活動ではなかったです。船井総合研究所が開催している**軽月々払い専門店会に参加する中で販促費をかけて販売台数を伸ばしている店舗を見て約4年前にリース販売を強化していこうと決意しました。**

その際はリースの専用のサイトなどではなくLPのこともよくわかりませんでしたが、**専門のコンサルタントと共にWeb広告をかけ始めました。**当初は20万円程度の販促費をかけていて緩やかに集客をしており、それが2年ほど続きました。**そこで広告費を使えばある程度集客ができるという自信につながり2年前から販促を強めています。**最初は広告費をかけて、集客できないと無駄打ちになってしまう恐怖もありましたが実際に反響が出たこと、周りで成長している店舗がいたことで販促活動は続けることができいております。

Web販促費



リース販売を強化するメリットを教えてください

リース販売については一般的な新車販売と比べて値引きがなくてよいことや中古車のように粗利が低い車両を販売しなくていいため**利益の出やすさで非常にメリットを感じています。**

私自身も自動車業界歴は8年で、もとは全くの未経験でありましたが、**リースについては販売手法が確立されていて、かつ利益も出しやすいことが非常に良いと感じています。**また7年間お客様との関係性を構築することができることも非常にメリットに感じています。

今月20台の販売をしたとすると7年後の同月には商談が無条件で20件確定することになります。そこに新規で呼べたお客様が20名来ていただければ、それだけで40件の商談になる。

乗り換えするお客様も50%くらいは達成できそうなのでお客様がどんどん増えていくように感じております。



今後の展望について教えてください

今後の展望としては軽月々払い専門店会に参加している企業の様に**多店舗展開も視野に入れていきたいと考えております。**

現在リースアップの中古車などを置きたくても敷地的な問題で置けないためビジネスチャンスを逃してしまっていると感じております。

リースの集客については人口や競合環境を考慮すれば大きく傾くことはないと考えているのでいずれは店舗数を増やしていきたいと考えております。そのため採用活動もスタートしており、昨年まで私がほぼ1人で商談をしていましたが、昨年営業スタッフや整備スタッフを採用できました。

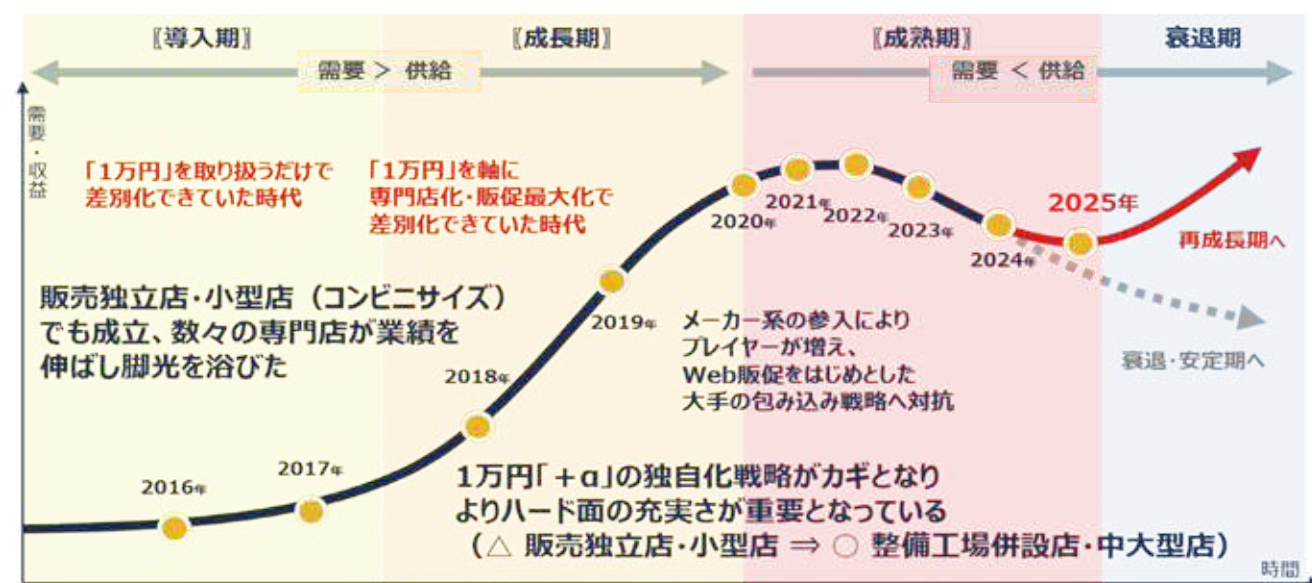
営業スタッフは業界未経験ではありますが、**リース販売はアプローチブックなど商談ツールが整理されているので既に1人で商談や販売まで繋げられています。**

実証済みの方法だけを 厳選してご案内させていただきます！

「人口減少が進むローカルエリアで、競合も乱立。
市場が成熟していく中で、ここから業績を伸ばしていくには
きっとかなり難易度が高いんだろう…」

たしかに、ライフサイクル上では市場の活況とプレイヤー増加により“新車リース事業”は成長期から成熟期へシフト。

これまでは「専門店の出店」で販売台数を伸ばせましたが、競合環境が激化する中で選ばれ続ける企業になるためには「独自の付加価値での他社との差別化」が必要になります。



無計画な販促費の増加や、コンビニサイズでの出店戦略はハイリスクハイリターンを狙うことになりかねず、全員がチャレンジできる方法とは言えません。

そこで、2025年以降も業績を伸ばし続けられるビジネスモデルにアップデートするために、全国の前向きな事業主の皆様と試行錯誤を繰り返し、一緒に取り組んだ結果、多くのノウハウを蓄積することができました。

今回は「人口が多くないエリアでも」「競合が乱立するエリアでも」、さらには2022年以降の「後発参入でも」業績を伸ばし続けているゲスト企業の圧倒的な事例をもとに、最新の成功ノウハウをお伝えします。

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
D X	時流予測レポート2025~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

