

顧客接点を増やしたい自動車整備業界向け

知識ゼロで車2台から始められる

福祉車両 レンタカー事業



1台あたり 価格例	福祉車両 キャラバン	福祉車両 軽スロープ車
新車仕入 価格	約 400 万	約 200 万
日極単価	約 1.5 万	約 0.8 万
月極単価	約 28 万	約 12 万
5年落ち リセール	約 260 万	約 140 万

競合がない介護市場を新規開拓
代車併用で福祉車両の整備も伸びる！

2026年6月25日（木）30日（火）
福祉車両の整備メンテナンス 新規獲得セミナー
お問い合わせNo.S141490

<主催>



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



福祉車両レンタカーを切り口に「誰もやらない」から独り勝ちできる！整備／

超少子高齢化による市場縮小時代の経営課題

- ① 免許返納が増える中で、新たな顧客接点を作りたい・・・
- ② 競争が激化する中で、価格競争をしない戦略を取りたい
- ③ BtoCもそうだが、安定するBtoBの新規顧客を増やしたい
- ④ 整備／中古販売を伸ばすためにもレンタカーで相乗効果を出したい



なぜ、今さら福祉車両なのか？

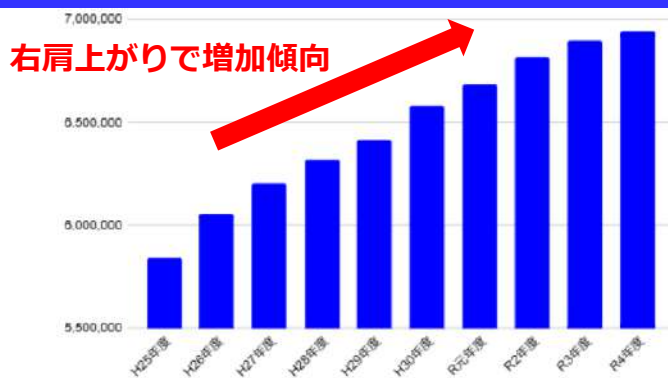
- ① 伸び続ける介護市場に参入できる
→ 新たな客層の顧客リストを獲得できる
- ② とにかく競合が少ない、大手も力を入れないから
注力すれば地場で独り勝ちできる
- ③ 需要と供給のバランスが、供給不足の状態
→ 借りられる所がなく、困っている顧客が多くいる
- ④ レンタカー単価相場が高い
→ 供給不足状態なので、主導権がレンタカー車両
保有の会社であり、安売りしなくて良い
- ⑤ リセール価格も相場が高い

1台あたり 価格例	福祉車両 キャラバン	福祉車両 軽スロープ車
新車仕入 価格	約400万	約200万
日極単価	約1.5万	約0.8万
月極単価	約28万	約12万
5年落ち リセール	約260万	約140万



圧倒的供給不足な福祉車両の市場性

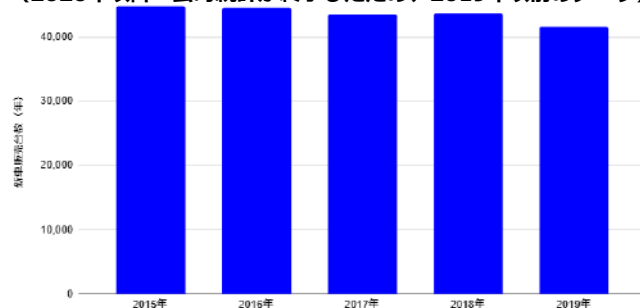
国内の要介護
認定者数は 約**694万人**！



出典：厚生労働省 統計介護保険事業状況報告統計データより株式会社船井総合研究所にてグラフを作成

福祉車両の
市場流通台数は 約**38万台**！

毎年の新車販売台数は4.3万台前後
(2020年以降 公的統計が終了したため、2019年以前のデータ)



出典：一般社団法人 日本自動車工業会統計速報 福祉車両データより株式会社船井総合研究所にてグラフを作成

伸び続ける介護市場を新規開拓！ 中古販売の相乗効果がある新戦略を大公開！

知識ゼロで車2台から始められる 福祉車両 事業の立ち上げ方法を徹底解説

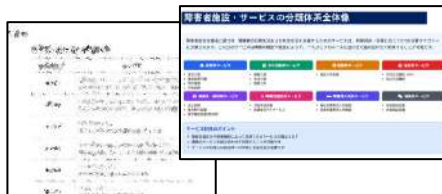
全体戦略

- ☑福祉車両のレンタカー・整備車検・中古販売の相乗効果が最大化する展開戦略



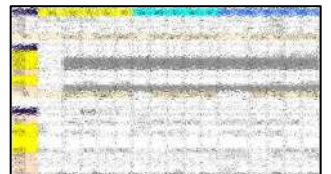
介護福祉知識の習得

- ☑福祉業界の概要/施設形態
- ☑福祉車両の知識



レンタカー単価相場

- ☑車種ごとのレンタル相場
- ☑オプションのレンタル相場



介護施設/BtoBの新規開拓 営業/集客戦略

高齢介護施設 開拓

- ☑高齢介護施設への営業手法
- ☑施設形態のターゲット戦略



障害福祉施設 開拓

- ☑障害福祉施設への営業手法
- ☑施設形態のターゲット戦略



クリニック 開拓

- ☑クリニックへの営業手法
- ☑クリニックのターゲット戦略



損保会社 代車営業

- ☑損保会社のニーズ
- ☑代車レンタルの営業手法



病院連携

- ☑病院のニーズ
- ☑病院と連携するための営業手法



個人事業主 協業

- ☑横のつながりが強い介護業界に切り込む協業手法
- ☑個人事業主の開拓方法



BtoC 専門ブランディング集客戦略

WEB問合せの獲得

- ☑専門ホームページの立ち上げ
- ☑WEB広告、SEO対策

アナログ販促

- ☑認知浸透の折り込みチラシ
- ☑とにかく目立つ現場告知

Instagram攻略

- ☑介護業界と相性が良いInstagramの集客/運用戦略

福祉領域経験ゼロからでも大丈夫です！

仕入れから単価設定、集客、営業までワンストップでサポートいたします！

福祉車両の整備メンテナンス 新規獲得セミナー

セミナー内容

第1講座

介護マーケットに切り込む！福祉車両市場の可能性

自動車整備会社がなぜ福祉車両のマーケットを攻めるべきなのか、福祉車両市場の可能性を徹底解説いたします。



株式会社船井総合研究所
製造業支援部
リーダー
岩崎航司
福祉車両取扱士 保有

第2講座

介護施設との新規法人取引を増やす福祉車両の整備メンテナンス受注戦略

BtoCの販売市場が冷え込む中、未開拓のBtoBマーケットである介護施設の新規開拓戦略をお伝えします。福祉車両とはそもそもどのようなものかという初歩的な解説から地域一番店になり、他社と価格で勝負しない・真似されない事業戦略・戦術・戦闘論をお伝えします。



株式会社船井総合研究所
製造業支援部
マネージング・ディレクター
藤原聖悟

第3講座

明日から取り組んでいただきたいこと

福祉車両の整備メンテナンスの新規受注を増やすために、明日から取り組んでいただきたいことを徹底解説いたします。

ご参加特典

無料個別相談

後日、専門コンサルタントで福祉車両取扱士の岩崎が無料で個別相談に応じます。
(zoomを利用して約60分)

全日程オンライン開催/PC・スマホでセミナー参加

オン
ライン
開催

2026年

6/25 木 6/30 火

※各回同じ内容になっております。
ご都合の良い日程にお申し込みください。

各日程10:00～12:00/13:00～15:00 (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) / 1名様 会員価格 税抜8,000円 (税込8,800円) / 1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。

お申し込み方法

本セミナーは当社ホームページより
お申し込みいただけます！

お申し込みは
こちらから↓



右記のQRコードをスマートフォンなどで読み取りいただき、
お申込みフォームよりお申込みくださいませ



<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/141490>

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。 ※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

(禁無断複写複製)