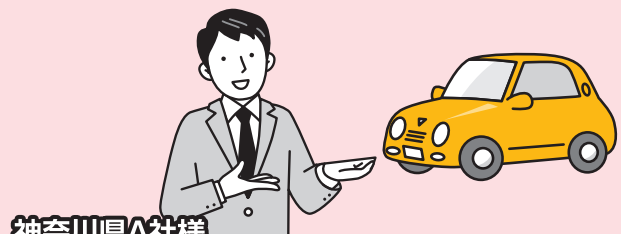


立上げステップから取引先の 開拓手法まで、成功事例を一挙紹介

最速で新規参入を成功させた事例を大量に紹介

事例1:[神奈川県]・モビリティ事業へレンタカー付加

正社員1名・売上約1億



神奈川県A社様

- ・自動車販売店にレンタカー事業を付加し、事業立ち上げから3年でレンタカー売上9,500万円に到達。
- ・レンタカー台数は1年目の57台から、3年目には138台へ拡大。
- ・総人員わずか6名(正社員1名、パート5名)の少人数体制で高収益を実現。

事例2:[福岡県]・複数レンタカーブランド展開

月商2,000万達成



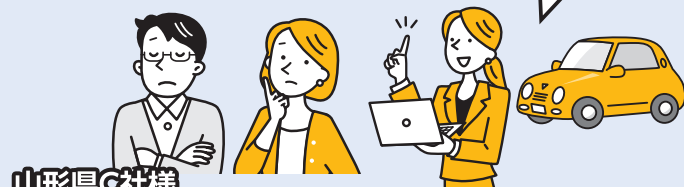
福岡県B社様

- ・直営で250台、グループ合計600台のレンタカーを運用。
- ・ターゲット別に「損、直営のみで合計月商約2,000万円」を獲得。
- ・新車を損保代車として運用後、一般・格安レンタカーへと回し、最終的に中古車販売する「在庫循環モデル」を確立。

事例3:[山形県]・審査落ち顧客へ提案

190台稼働

レンタカーOK!



山形県C社様

- ・新車ローンの審査に落ちた顧客に対し、下取り軽自動車を活用した前払いの長期レンタカーを提案。
- ・年間レンタカー売上が2023年の720万円から、2024年には2,186万円へと前年比300%の急成長。
- ・軽自動車190台で常時90%以上の稼働率を達成。

事例4:[広島県]・長期レンタカーブランド立上げ

レンタカー売上3倍



広島県D社様

- ・オリジナルブランドの立ち上げからわずか1年で、レンタカー月商150万から450万へスピード成長を実現。
- ・稼働率分析に基づいたデータドリブンな仕入れ戦略で中古車販売との相乗効果を最大化。
- ・短期間で問い合わせ件数を270%(月間10件→25件)に急拡大させることに成功し、初年度からのスピード成長の基盤を構築。

業界未経験でもOK 立上げから2年で売上1.6億

損保レンタカー事業 新規参入セミナー

損保案件専門のレンタカー事業

正社員3名だけで 140台・売上1.6億円

ノウハウで参入して2年!異常な成長スピードの秘訣公開

業界未経験からの最速立上げ事例 & 業態別営業開拓事例!!

自動車販売店
整備工場
保険代理店



【スペシャルゲスト講座】

農家から業種転換し、
参入後2年で売上1.6億の成功ストーリーとは

正社員 車両台数 売上 営業利益
3名 140台 1.6億円 10%以上

株式会社imokoro 代表取締役 阿部 尚男 氏

お申込みはこちら



主 催 損保レンタカー事業新規参入セミナー



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[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。)→ 142857

今からでも間に合う「損保レンタカー事業」 あなたの会社の収益構造が変わる

レンタカーを伸ばしたい企業が 「損保レンタカー」を強化すべき理由

- POINT
1

高日単価×安定需要で、大手との価格競争を回避!
一般向けの格安・観光レンタカーと違い、損保代車(事故・修理時の代車)は「突発的なニーズ」であり、**高い日単価**で貸し出しが可能。資本力勝負の大手と差別化し、**地域密着ネットワーク**で**安定収益!**
- POINT
2

1台で2度美味しい! レンタル収益&売却益の循環モデル!
新車や高年式の車両を損保代車として高稼働させた後、**1～3年の最も高く売れるタイミング**で中古車として売却(レンタアップ販売)。レンタル収益と売却益の「**循環型バリューチェーン**」を構築!
- POINT
3

異業種・未経験でも「超・早期回収」が可能!
専門店舗や大掛かりな設備は不要。置き場の確保と提携整備工場を開拓して、低投資での事業運営を実現。徹底したコスト削減と少数精鋭オペレーションで、**早期投資回収・黒字化!**

【セミナー限定公開】後発でも伸ばせる理由とは!? 損保レンタカー攻略のための最新ノウハウ!

- 独自の仕組みによる
提携代理店の開拓手法

ディーラー営業マンや工場長に訪問営業を仕組化。現場からの氏名を直接獲得し、ポータルサイトに依存しない安定した高稼働を実現する超・実践的ノウハウです。
- 売上を倍増させるレンタ
アップ車両売却戦略

レンタカーの運用収益だけでなく、使用後の車両売却益も狙う戦略です。残価を高めに設定した短期リースを活用し、相場が最も高いタイミングで売却。事業全体の利益率を劇的に引き上げます。
- 地元企業との提携による
メンテナンスの効率化施策

車両増に伴う管理負担を、近隣企業との提携で解消。大量の車検・整備発注と引き換えに、引き取りや納車業務を完全委託します。少人数で圧倒的な管理台数を回す、超・高生産性オペレーションの裏側を公開します。
- 中古車を活用する独自の
長期レンタカー集客手法

損保レンタカーで活用した車両が古くなってきたら、圧倒的な低価格とWEB集客を駆使し、地元法人などのニッチな長期利用需要を獲得する独自の集客手法です。

損保レンタカー事業新規参入セミナー	
講座	セミナー内容
第1講座	レンタカー業界の時流と今後取るべき戦略 拡大するレンタカー市場の動向と中小企業が取り組むべきレンタカー事業の成長戦略についてお伝えします。 内容①: レンタカー業界の動向 内容②: 大手と差別化するための戦略 内容③: 生産性を高めるために必要なこと 内容④: レンタカー事業を拡大するために実施すべきこと 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 宮原 拓司 
第2講座	【ゲスト講演】農業からの参入! わずか3年で140台・体制・売上1.6億を築き上げた実践的ノウハウ 本講座では、株式会社imokoro代表取締役 阿部氏にご登壇いただき、わずか3年でレンタカー保有台数140台、年間売上1.6億円を達成した生々しい実体験を赤裸々に語っていただきます。 内容①: メーカー系ディーラーとのレンタカー取引の開拓方法 内容②: 保険代理店とのレンタカー取引開拓方法 内容③: 資金調達と車両仕入れの壁をどう越えたか 内容④: 新規立ち上げ時の苦労と工夫点 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 宮原 拓司 株式会社imokoro 代表取締役 阿部 尚男 氏 
第3講座	レンタカー事業の成功事例 ゲスト企業が実践する取り組みを中心に損保レンタカー事業の成功事例をお伝えいたします。 内容①: 損保レンタカーの取引先開拓の具体的なステップ解説 内容②: 損保レンタカーの専門店がやるべき商品付加戦略 内容③: 高収益なレンタカー企業が必ずやっている仕入れ戦略 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 宮原 拓司
第4講座	明日から業績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: 成長し続ける企業の経営者になるための秘訣 内容②: 経営における師と友を見つけるために実施すべきこと 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 モビリティ支援部 マネージャー 新村 雅也 

開催要項

日時・会場

東京開催
2026年7月28日(火)
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。

会員価格

税抜 20,000円 (税込 22,000円) / 一名様

※諸事情により、やむを得ず会場を変更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/142857>
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「142857」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。