

# 成功する油外ビジネスの時流・戦略講座

株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Fundai Soken

**本日はお忙しいなか、  
セミナーにご参加いただき、  
誠にありがとうございます！**

**今回は時間が限られており、  
重要な部分にフォーカスしておりますが、  
少しでもお役に立てるよういたします。**

**詳しく内容を聞きたい方には、  
最後にご案内する無料オンライン相談で、  
解説させていただきます。**

**恐れ入りますが何卒よろしくお願ひ申し上げます**

**本日のテキストは、  
最後にご案内させていただく  
振り返りフォームにご回答いただいた方に、  
データで送付させていただきます。**

# 会社紹介 / 自己紹介

## 1) 自己紹介



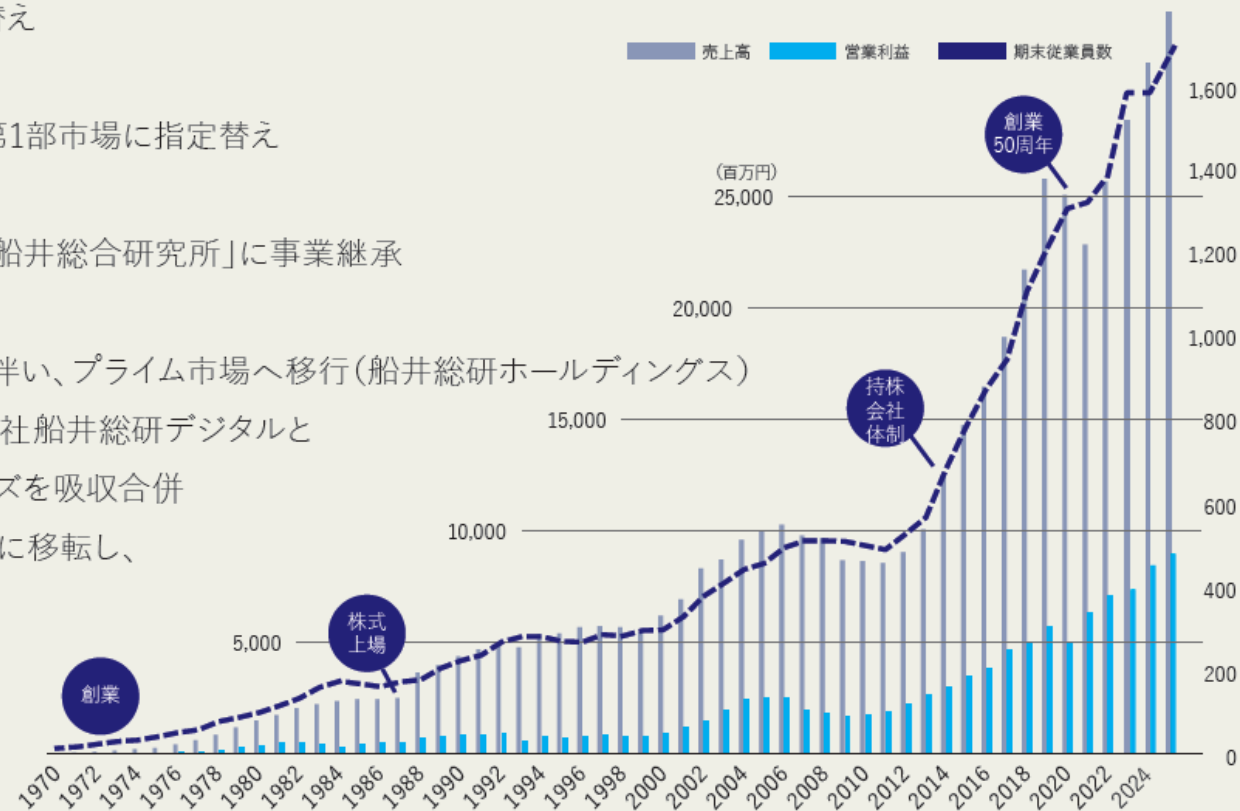
**モビリティ支援部／100億企業化ロードマップ推進部  
マネージャー  
新村 雅也（にいむら まさや）**

**中古車販売店、整備工場、ガソリンスタンド、  
レンタカー事業といったモビリティ業界に特化し、業績向上を支援。  
売上数億円から100億円超、さらには上場企業まで、  
規模を問わず幅広いコンサルティング実績を持つ。  
既存事業の収益改善や事業戦略の立案、  
新規事業の立ち上げなど、経営全般を多角的にサポート。  
併行して、「100億企業化ロードマップ推進部」に参画し、  
企業の中堅企業化の実現に尽力している。**

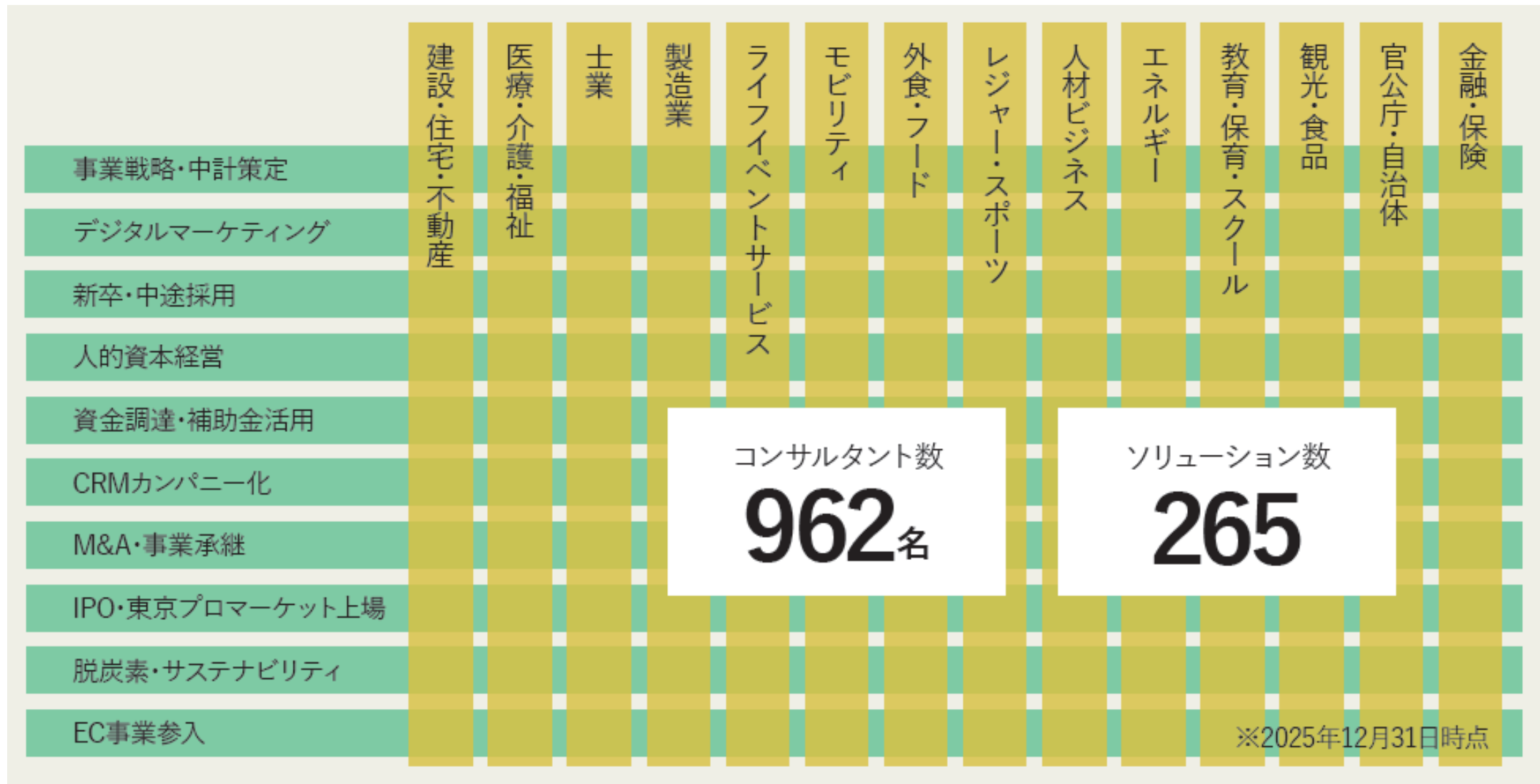
## 2) 船井総合研究所の紹介

- 1970年3月 船井幸雄が株式会社日本マーケティングセンターとして設立
- 1972年 船井幸雄の著作「変身商法」が40万部のベストセラーとなり急成長
- 1985年3月 商号を株式会社船井総合研究所に変更
- 1988年9月 大阪証券取引所第2部市場特別指定銘柄(新2部) 上場
- 1993年6月 大阪証券取引所第2部市場に指定替え
- 2004年12月 東京証券取引所第2部市場に上場
- 2005年12月 東京証券取引所、大阪証券取引所第1部市場に指定替え
- 2014年7月 持株会社体制へ移行  
コンサルティング事業を「株式会社船井総合研究所」に事業継承
- 2020年3月 創業50周年
- 2022年4月 東京証券取引所の市場区分再編に伴い、プライム市場へ移行(船井総研ホールディングス)
- 2024年4月 株式会社船井総合研究所が株式会社船井総研デジタルと  
株式会社船井総研ITソリューションズを吸収合併  
東京本社を東京ミッドタウン八重洲に移転し、  
東京の事業会社を1箇所に集約
- 2025年 成長戦略株式会社合併
- 2026年 株式会社プロシード合併
- 2026年1月 大阪本社をイノゲート大阪に移転

<売上高、営業利益、従業員数の推移>

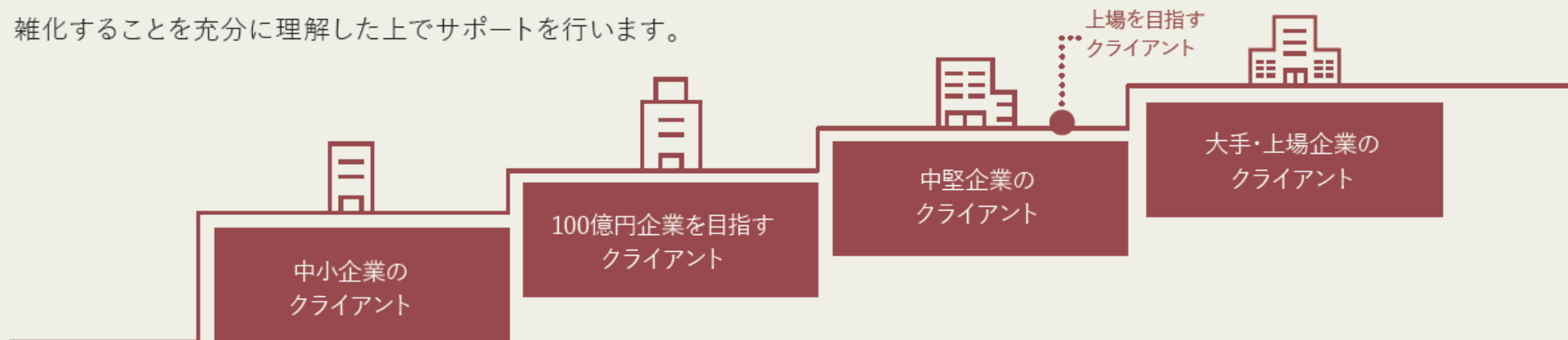


## 2) 船井総合研究所の紹介



## 2) 船井総合研究所の紹介

年商や従業員規模によって経営者の抱える経営課題は変化します。企業ステージ別に経営課題が変化し、多様化・複雑化することを十分に理解した上でサポートを行います。



- 1.業種別ビジネスモデル提案
- 2.デジタルマーケティング実行支援
- 3.採用強化
- 4.資金調達支援
- 5.DX支援
- 6.各ソリューション別の経営研究会

- 1.ビジネスモデル磨きこみ/新業態開発
- 2.中長期ビジョン・中期事業計画策定
- 3.本社機能強化(人材開発部門、財務部門、マーケティング部門)

新業態付加	M&A
事業計画策定	IPO
人事・組織財務	ホールディングス化
DX(EC事業立上げ等)	

調査・診断	ロジスティクス
新規事業開発	FC本部強化
AI/ロボティクス導入	ビジネスDD
バックオフィスの業務改革	ERP/CRM導入

## 2) 船井総合研究所の紹介

### セミナー



#### 事例を知り、 次の一手を見つける経営セミナー

経営者及びマネジメント層を中心に、時流に適した旬のビジネス情報を発信するセミナーを数多く実施しております。各業種やテーマを専門とするコンサルタントが、具体的な経営ノウハウについて最新の事例を交えながら、セミナータイトルに即した情報をお伝えすることが特長です。

### 経営研究会



#### 業種・業界の 同志が集う定期勉強会

同じ業種の経営者が相互に成功事例を出し合い、それによる業績アップの情報のプラットフォーム化が進み、同時に「仲間」（好敵手）をつくっていただける場にもつながっています。

### コンサルティング



#### 実効的なソリューションを提供し、 業績向上や経営課題の解決を実現

船井総研の経営コンサルティングの種類は大きく2通りに分かります。【月次支援コンサルティング】経営者が考えるミッションの達成や確実な成果に結びつけるための、現場主義を主軸とした顧問契約型の実行支援コンサルティングサービスです。【プロジェクト型支援】各業界とテーマに精通するコンサルタントが、経営の戦略から戦術までクライアントに対し最適なソリューションを提供します

## 3) モビリティ支援部の紹介

モビリティ経営コンサルティングに特化したモビリティ事業専門のコンサルタント集団です。  
私たちコンサルタントの使命は、経営者様や現場スタッフの“思い”を理解し“カタチ”にしていくことです。  
100年に一度の大改革を迎える自動車業界、そして少子高齢化、働き方改革が進む日本において、  
時流に適応し、各ビジネスモデルで地域一番店となり、高収益企業として地域を牽引する会社を輩出いたします

**中古車販売店年商ランキング  
TOP100のうち、40%以上が在籍!!**

船井総研モビリティ支援部は、これまで多くの企業様の「地域1番店」になるお手伝いをさせていただいてきました。そのノウハウを洗練しながら、今後はさらに、各地域1番店から出てきた成功事例を拡充し、会員様の業績アップつなげていきます。

**車販事業だけでなく、  
アフター車検業績アップを実現!!**

車両販売だけでなく、アフターサービスも強化して、継続的に収益の上がる仕組みづくりを提案しております。経営者様から現場スタッフへの落とし込みまでトータルでサポートさせていただきます。

**月次支援では超現場主義×  
常時提供でとことん業績アップへ**

月次支援では、店づくり、営業研修、WEB集客、業績管理など、幅広い視点から業績アップをサポート致します。また、いつでも経営者様に伴走し、業績アップのスピードを高められるよう、コミュニケーションツールを用いて常時接続体制を実現します。

### ■ サポート領域

既存事業  
活性化

戦略策定

人材・組織

財務

新規事業

M&A・事業承継

デジタル・DX・  
AI戦略

営業研修

## 3) モビリティ支援部の紹介：経営研究会

経営研究会は経営者にとって業績アップに必要な生の情報を提供するため、多様なコンテンツを充実させ、常に業種・テーマ別の最新情報が手できる環境をご用意しています。**全国350社以上**の企業様にご参加いただいています。

### 中古車販売店会

中古車の販売台数アップのための  
成功事例や成功ノウハウをお伝えいたします

### 軽月々払い専門店会

新車リースの販売台数アップのための  
成功事例や成功ノウハウをお伝えいたします ※参加条件あり

### 新車低金利専門店会

新車ローンの販売台数アップのための  
成功事例や成功ノウハウをお伝えいたします

### 整備工場経営研究会

整備工場向けの売上アップや車検台数アップのための  
成功事例や成功ノウハウをお伝えいたします

### ガソリンスタンド経営研究会

ガソリンスタンド向けのモビリティ関連の油外収益アップのための  
成功事例や成功ノウハウをお伝えいたします

### レンタカー研究会

レンタカーの貸出件数アップのための  
成功事例や成功ノウハウをお伝えいたします

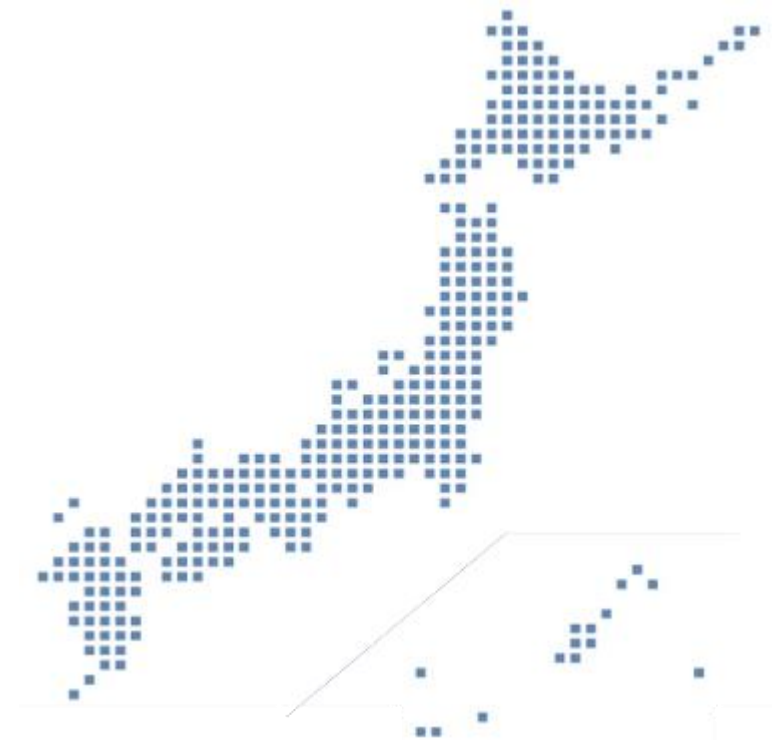
### 中古車買取経営研究会

中古車買取事業拡大のための  
成功事例や成功ノウハウをお伝えいたします

## 3) モビリティ支援部の紹介：ガソリンスタンド経営研究会

ガソリンスタンド経営研究会は船井総研が主催する経営者や事業責任者向けの継続的な**会員制勉強会**です。下記のような企業様をご参加されています。

- 中古車販売やカーリース販売、車検整備、钣金塗装、洗車コーティング、レンタカーなど、モビリティ事業の拡大に取り組まれている企業様
- 自動車関連事業以外に異業種を含めてコングロマリット経営（多角化経営）で持続的に業績を伸ばしている企業様
- 年商2.0～100億円と幅広い事業規模の企業様が参加



## 3) モビリティ支援部の紹介：ガソリンスタンド経営研究会

### モビリティ事業中心にそれ以外の経営テーマを網羅

#### モビリティ事業

中古車販売

中古車買取

カーリース

車検整備

洗車コーティング

レンタカー

#### 経営テーマ

新規事業

採用・定着

財務

M&A・事業承継

100億企業化

DX

補助金

## 3) モビリティ支援部の紹介：ガソリンスタンド経営研究会

モビリティ事業中心にそれ以外の経営テーマを網羅

モビリティ事業



経営テーマ

本セミナーはガソリンスタンド経営研究会の  
成功事例からご紹介させていただきます

洗車コーティング

レンタカー

100億企業化

DX

補助金

# 成功する油外ビジネスの時流・戦略講座

# 油外ビジネスが伸びている企業の共通項

### 1) 油外ビジネスが伸びている企業の共通項

油外収益が伸びている企業は下記のいずれかが実施できている

- 1. ハードに投資して差別化している
- 2. Web集客で差別化して、  
新規顧客を獲得している
- 3. 専任者（少なくとも責任者）を設置している

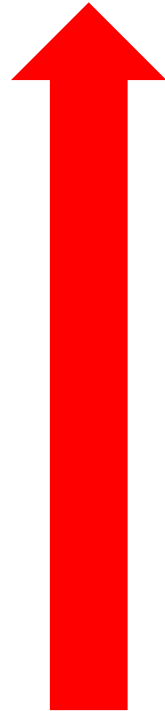
繁盛店は少なくともどれか1つが秀でている

### 1) 油外ビジネスが伸びている企業の共通項

#### 1. ハードでの差別化

【船井流差別化の八要素（新車カーリース）の例】

影響力大



戦略的  
要素

戦術的  
要素

① 立地	・店前交通量が多い場所や国道前に出店する
② 規模	・ <b>売場面積を広げ、在庫台数を地域一番規模にする</b>
③ ブランド力	・認知度、信頼度を高める
④ 商品力	・オールメーカーの人気車を全色展示する ・「月々1万円」の商品力に独自の強みを付加する
⑤ 販促力	・地域一番の販促量を実施する ・紙販促やWeb販促、通りがかり向け販促を実施する
⑥ 接客力	・商談ツールを活用して、商談スキルの平準化を図る ・営業ロープレを実施して、成約率を高める
⑦ 価格力	・均一プライスで安さ感を訴求する
⑧ 固定客化力	・販売後のメンテナンス入庫を促進し、接触頻度を増やす

優先順位の高いハード面（＝規模）で差別化する

## 1) 油外ビジネスが伸びている企業の共通項

### 2. Web集客で差別化

#### 【フェーズ1】

給油顧客からの収益最大化  
⇒モビリティビジネスのクロスセル



- ◆ 給油時の声掛け
- ◆ 給油客への看板やPOPでの告知
- ◆ LINE/アプリ会員での販促

#### 【フェーズ2】

SS店舗の収益最大化  
⇒モビリティビジネスで新規集客



- ◆ 通りがかり客に向けた店舗づくり
- ◆ 専用Webサイト×Web広告
- ◆ Googleプロフィールの活用

#### 【フェーズ3-A】

モビリティでの  
コングロマリット経営



例:

- ◆ カーリース専門店
- ◆ コーティング専門店

#### 【フェーズ3-B】

異業種混合型  
コングロマリット経営



例

- ◆ 飲食店
- ◆ コインランドリー

フェーズ1はある程度実施できている店舗が多い。  
フェーズ2・3から好調店と不調店で差が付く

### 1) 油外ビジネスが伸びている企業の共通項

#### 3. 専任者の設置で差別化

**油外収益が好調な店舗は、**

**ほとんどのケースで営業などの専任者を設置している。**

**競合他社がいるなかで、**

**兼務で伸ばそうと思ったら、**

**兼務相応の実績にしか伸びない**

# 伸びている油外ビジネス

### 2) 伸びている油外ビジネス

実績好調の油外ビジネスのうち今回は4つをご紹介します

中古車買取

長期レンタカー

新車カーリース

新車低金利

### 2) 伸びている油外ビジネス

#### 中古車買取

- **事業の魅力**
  - **参入障壁が低く、低リスク：**  
多額の初期投資や広い敷地が不要なため、  
スペースが限られるSSに特におすすりめである
  - **高い収益性：**  
1台当たりの売上額や粗利額が大きいため、  
効率的に利益を上げることができる

### 2) 伸びている油外ビジネス

#### 長期レンタカー

##### ➤ 事業の魅力

##### ➤ 高い生産性と省人化：

一度貸し出せば長期間にわたって収益が発生するため、日々の貸出・返却の手間が少なく、少ない人員（人員を増やせないSS）でも運営が可能である

##### ➤ 柔軟な車両管理：

車の置き場所が店舗から離れていても問題ないため、敷地面積の制約を受けにくいビジネスである

### 2) 伸びている油外ビジネス

#### 新車カーリース

- **事業の魅力**
  - **将来の優良在庫の確保：**  
リースアップ（契約満了）後の車両を、メンテナンス履歴のわかった優良な中古車として仕入れることができ
  - **LTV（顧客生涯価値）の向上：**  
「車販」入り口として、車検、保険、コーティングなどの周辺サービスへ繋げることで収益を最大化できる
  - **高い収益性：**  
1台当たりの売上額や粗利額が大きいため、効率的に利益を上げることができる

### 2) 伸びている油外ビジネス

#### 新車低金利

- **事業の魅力**
  - **高い競争力：**  
金利上昇時代において、  
低金利は他社との明確な差別化要因となり、  
競合と差別化したいSSにとって強力な武器となる
  - **在庫を持たずに参入可能：**  
在庫資金をかけない提案型の販売が可能のため、  
100坪程度の狭小な土地でも参入できる
  - **高い収益性：** 1台当たりの売上額や粗利額が大きいため、  
効率的に利益を上げることができる

### 2) 伸びている油外ビジネス

店舗の外部環境／内部リソースに併せて事業を選択

➤ SS内に展示車並べられる

→新車カーリース／新車低金利

➤ SS内に展示車並べられない

→中古車買取／長期レンタカー

※別途、店内以外に駐車スペースは必要である

### 2) 伸びている油外ビジネス

**いずれも参入障壁は低く、競合他社との差別化が必要**

**新車カーリース／新車低金利／中古車買取／**

**長期レンタカーのいずれにおいても、初期投資が少なく、**

**比較的スペースを必要としないため、参入障壁が低い。**

**それは、導入しやすい一方で、競合が増えやすいため、**

**先述の「ハード」、「Web集客」、**

**「専任化」で差別化が必要となる**

# 油外ビジネスごとの成功事例と成功のポイント

## - 中古車買取 -

### 3) 油外ビジネスごとの成功事例と成功のポイント：中古車買取

#### 成功事例：V社@中部地方



### 3) 油外ビジネスごとの成功事例と成功のポイント：中古車買取

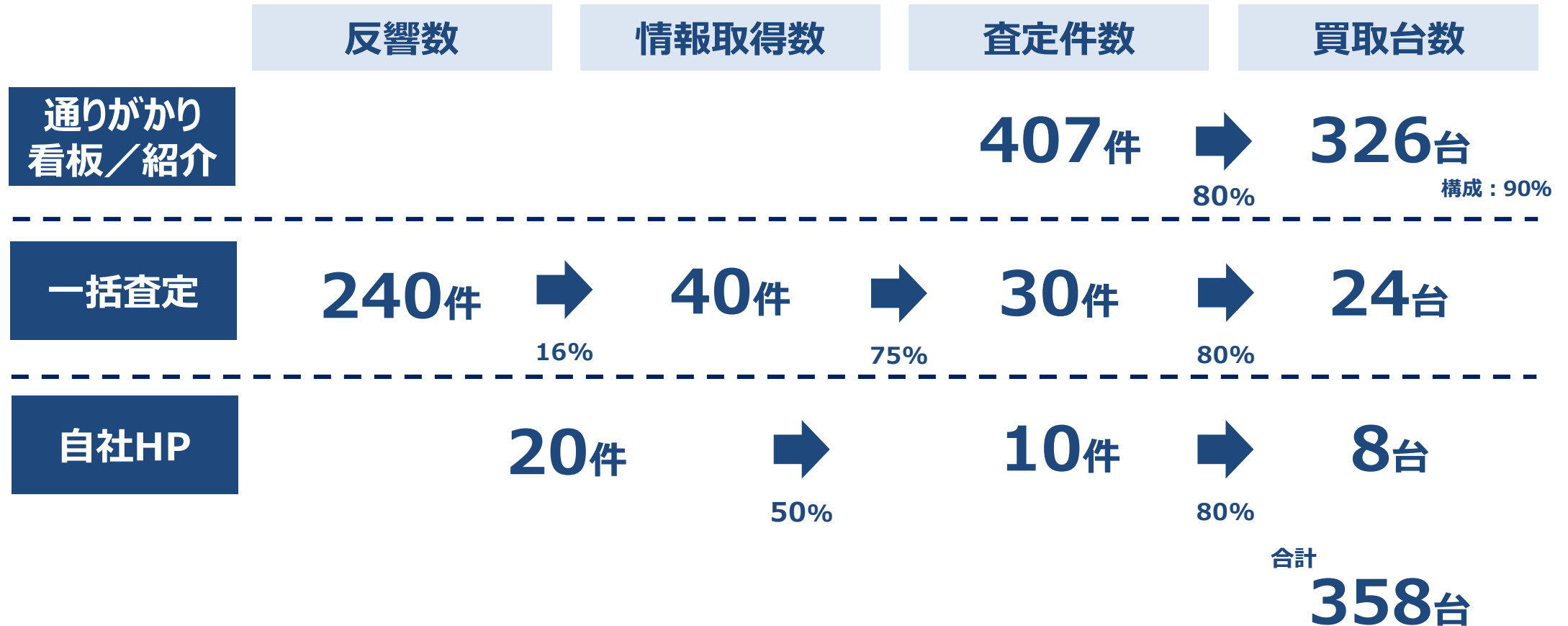
#### 成功事例：V社@中部地方

単店買取台数の推移



### 3) 油外ビジネスごとの成功事例と成功のポイント：中古車買取

買取台数のうち、一括査定は10%未満



### 3) 油外ビジネスごとの成功事例と成功のポイント：中古車買取

#### 4つのポイント

- 1. 広告費は削り、買取価格に還元する
- 2. 1台あたりの粗利に固執せず、新規は赤字でも買い取る
- 3. 高い買取価格がリピートや紹介につながる
- 4. 一括査定などに依存しなくなり、出張査定が減少し、一人あたりの買取台数が増えることで生産性が高まる

### 3) 油外ビジネスごとの成功事例と成功のポイント：中古車買取

新規は台粗利0万円、既存や紹介が台粗利10万円

#### 【粗利構成】

	新規	リピート・紹介	合計
粗利	0	100,000	70,000
台数	750	1,750	2,500
比率	30%	70%	-
総粗利	0	175,000,000	175,000,000

台粗利が高いわけではないが、リピートや紹介が多いことで、「広告宣伝費の抑制」や「来店比率向上による生産性アップ」につながる

### 3) 油外ビジネスごとの成功事例と成功のポイント：中古車買取

#### 広告宣伝費抑制／高い生産性を実現

- 売上総利益：約1.8億
- 広告宣伝費：約2,000万 ※分配率11%
- 人件費：約4,000万
- 人員：6名（営業5名／事務1名）  
※車両のクリーニングなどは外注
- 生産性：年間3,000万円／名

### 3) 油外ビジネスごとの成功事例と成功のポイント：中古車買取

#### 野立て看板で商圈内販促量一番化



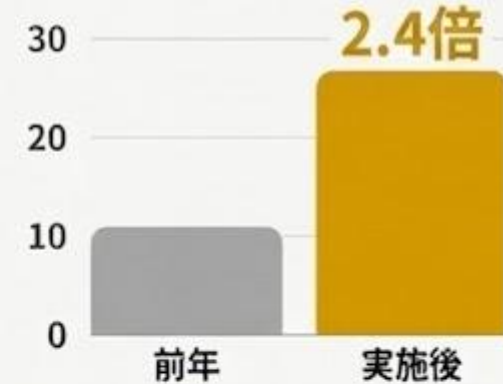
商圈内に20枚以上設置

### 3) 油外ビジネスごとの成功事例と成功のポイント：中古車買取

#### 成功事例：A社@九州地方

わずか6ヶ月で、  
買取台数が2.4倍に増加

前年11台 → 27台に（下取含む）



#### こんなSSにおすすめ

敷地面積に限りがあり、車両販売の強化が難しい場合。

#### 具体的な取り組み

- 店舗内外：「高価買取」ののぼりやPOPを徹底的に設置。
- 顧客接点：無料査定でBOXティッシュプレゼント等のキャンペーンを、給油客向けにアプリや計量器で告知。
- 仕組み化：車検入庫時に「5分間の簡易無料査定」を全件実施。

### 3) 油外ビジネスごとの成功事例と成功のポイント：中古車買取

#### 3つのポイント

- 1. あらゆる店舗づくり（看板／のぼり／店内／計量機）で「高価買取」を訴求することにより、「お客様側からの査定依頼」が増えるように仕組化する
- 2. 車検などのサービス入庫のタイミングで、「簡易査定」の実施を徹底することで見込案件を増やす
- 3. 「BOXティッシュプレゼント」などで査定実施の敷居を下げて、見込案件を増やす

### 3) 油外ビジネスごとの成功事例と成功のポイント：中古車買取

#### 収益シミュレーション

単位：千円

【SS併設／専任1名の場合】

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	合計	
売上	売上単価	900	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700		
	台当たり粗利	125	125	125	125	125	125	125	125	125	125	125	125		
	買取台数	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120	
	売上	9,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	86,000
	総粗利	1,250	1,250	1,250	1,250	1,250	1,250	1,250	1,250	1,250	1,250	1,250	1,250	1,250	15,000
コスト	人員数	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		
	人件費	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	4,200	
	広告宣伝費	188	188	188	188	188	188	188	188	188	188	188	188	2,250	
	AA手数料	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	2,160	
	陸送費	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	3,000	
	地代	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	販管費合計	969	969	969	969	969	969	969	969	969	969	969	969	969	11,610
買取事業営業利益	282	282	282	282	282	282	282	282	282	282	282	282	282	3,390	

# 油外ビジネスごとの成功事例と成功のポイント

## - 長期レンタカー -

## 3) 油外ビジネスごとの成功事例と成功のポイント：長期レンタカー

### 成功事例：D社@関東地方

マンスリーレンタカー、月極めレンタカーなら便利で格安の日本レンタリース東京へ！配車引取格安サービス

お問い合わせはこちら 「ラクネット」予約でお申し込み

ホーム
料金とサービス
車両詳細
保険と補償
ご予約方法
よくあるご質問
会社案内



**BSクラス** 低燃費が好評！No.1  
マンスリー（29泊30日）契約  
1日あたり  
**¥1,966**  
(税込¥2,162)  
東京近郊配車引取¥0！  
お得なバック料金 詳しくはこちら >>>

ビジネスレンタカーのお得サービス

**配車引取お得サービス!!**  
東京近郊 東京 埼玉 千葉 神奈川  
**3,300円~** (税込)/片道  
\*ウィークリーパックご利用時23区内  
片道3,300円 (税込)  
AM9:00~PM7:00  
お時間指定可!  
羽田空港へも  
上記金額で承ります  
お引取りも便利!  
ご指定の場所にお伺いいたします

当社は **全車無料!**  
ETC 全車カーナビ/ETC  
標準装備

格安マンスリーレンタカー  
お得活用術  
ビジネスレンタカーBlog

お客様に安心してレンタカーをご利用頂くため、次亜塩素酸水による拭き取り消毒を全車両に対して行っております。「次亜塩素酸水」は次亜塩素酸ナトリウムを微弱酸性に調整し、人体・動物に対して安全・安心なものに変化させた抵抗力の高いウイルスに対しても非常に効果の高い除菌水で、医療施設、介護福祉施設などでも使われています。

動画で分かる  
「マンスリーレンタカーの特徴」

**お知らせ | NEWS**

- 2024年3月30日 長期ビジネスレンタカーに、バックカメラ付ハイエースが格安レンタル中
- 2024年2月27日 ウィークリーレンタカーでシエンタ入荷しました。
- 2024年1月23日 マンスリーレンタカーで安全装備完備のプレミアムクラス続々入荷中です。
- 2023年12月10日 スタッフrostayai付、10人乗りランドキャブ入荷しました！

長期格安レンタカー 他社の**[半額以下]**を実現！！  
東京近郊配車・引き取り格安サービス

BSクラス  Honda フィット		EBクラス  Prius	
 <p>1日あたり <b>2,162円~</b></p>		 <p>1日あたり <b>3,556円~</b></p>	
ウィークリーパック	マンスリーパック	ウィークリーパック	マンスリーパック
6泊7日 24,000円 <b>23,000円</b> (税込 25,300円)	29泊30日 62,000円 <b>59,000円</b> (税込 64,900円)	6泊7日 <b>40,000円</b> (税込 44,000円)	29泊30日 <b>97,000円</b> (税込 10,6700円)
CDW (免責補償制度) ……1,100円/日		CDW (免責補償制度) ……1,100円/日	

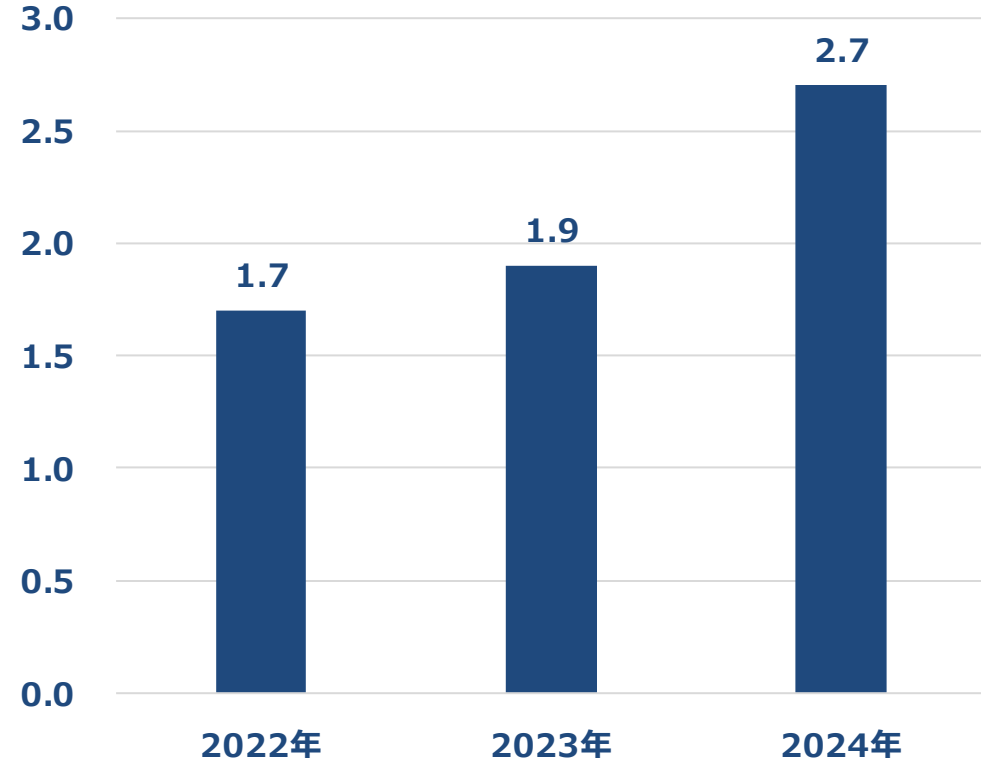
### 3) 油外ビジネスごとの成功事例と成功のポイント：長期レンタカー

#### 成功事例：D社@関東地方

売上高	約2.8億円
拠点数	1拠点 ※整備・钣金工場併設
社員数	7人（配送：5名・事務：2名） ※パート・アルバイトを含む ※工員は提携企業から派遣されている

単位：億円

売上高の推移



### 3) 油外ビジネスごとの成功事例と成功のポイント：長期レンタカー

#### 成功事例：D社@関東地方

差別化要素	D社	一般的なレンタカー会社
立地	マンスリーで配車することが前提のため郊外エリア	駅前の好立地エリア(来店前提)
規模	商品特化した部分で一番化 現在243台、貨物・商用139台(57%)	車両数は店舗により異なるが、店舗が多いため需要に応じた融通により対応
ブランド	マンスリー・ウィークリー専門店化することで特徴を出す	全国展開の大手企業
商品力	現行モデルの中古車車両をラインナップマンスリーレンタカーに特化、配車・引き取りが前提	乗用車の軽～ミニバンまで広くラインナップ 1～3日程度の短期貸しがメイン
販促力	WEBサイト	観光エリアにおいてはポータルサイト
接客力	－	－
価格力	商用ハイエースクラスで 10.78万円/月 大手企業の半額程度のプライス設定	ハイエースクラス 18万円/月
固定客化力	他社が真似できない価格でリピーターが多い	－

**長期に絞ることで割安な価格を用意して大手と差別化している**

### 3) 油外ビジネスごとの成功事例と成功のポイント：長期レンタカー

#### 長期レンタカー利用者層

	顧客種別	企業規模	利用用途	利用車両	予算感	重視するポイント
ペルソナA	建設工事業を営む法人	従業員5名	建設現場へ資材を載せての移動	ハイエースバン	8万~15万/月	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 予約から利用までのスピード感・利便性</li> <li>✓ 積載量</li> <li>✓ 走行距離に対する従量課金や距離無制限オプションの有無</li> <li>✓ 一定程度の走行性能</li> </ul>
ペルソナB	住宅設備販売を営む法人	従業員200名	顧客への訪問営業	アクア	5万~10万/月	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 車両の外見</li> <li>✓ 予約から利用までのスピード感・利便性</li> <li>✓ 走行距離に対する従量課金や距離無制限オプションの有無</li> <li>✓ 一定程度の走行性能</li> </ul>
ペルソナC	訪問介護業を営む法人	従業員30名	サービス提供に伴う従業員の移動	N-BOX	5万~10万/月	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 車両の外見</li> <li>✓ 出来るだけ小さな車両</li> </ul>
ペルソナD	個人客	-	購入した車両の納車待ち	アルト	3万~5万/月	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ とにかく安い車</li> </ul>

### 3) 油外ビジネスごとの成功事例と成功のポイント：長期レンタカー

#### 集客は自社ホームページ×Web広告

ご利用の方に朗報

帰りがラクラク！ご希望の場所にお車届けます

**配車・引き取り  
片道3,300円から**



お時間の指定も可能です！  
一度ご相談ください！！

レンタカーなら

#### KAクラス デイズ・ekワゴン



1日あたり **1,349円**～

#### ウィークリーバック

**12,210円**  
6泊7日  
(税込)

#### マンスリーバック

**40,480円**  
29泊30日  
(税込)

CDW (免責補償制度) 1,650円(税込)/日

[車両価格はこちら >](#)

#### KBクラス タント・ワゴンR



#### 自社の強み

STRENGTH



手続きが簡単



経費処理が可能



メンテナンス  
コミコミ



車検・点検・税金は  
お任せ



内・外装の洗車



任意保険付き



ETC・カーナビ搭載



CDWでさらに安心

### 3) 油外ビジネスごとの成功事例と成功のポイント：長期レンタカー

長期レンタカーは初期投資が少なく、収益性が高い

来店型  
ではないため、  
店舗が不要

初期投資が  
抑えられる

長期貸出なので  
オペレーション楽

人件費が  
抑えられる

法人や  
納車待ちの  
お客様が  
対象のため  
立地に  
こだわらない

賃料が  
抑えられる

中古車を  
活用するため  
仕入れが  
安く済む

減価償却費  
またはリース料  
が抑えられる

FC加盟せずに  
Webサイト  
だけで集客

広告宣伝費が  
抑えられる

### 3) 油外ビジネスごとの成功事例と成功のポイント：長期レンタカー

長期レンタカーは初期投資が少なく、収益性が高い

#### レンタカー事業

損保  
レンタカー

無料代車の  
有料化

新規向けの  
長期  
レンタカー

レンタカーで収益アップ

#### 中古車販売事業

レンタアップの活用で  
中古車販売事業の  
売上／収益アップ

### 3) 油外ビジネスごとの成功事例と成功のポイント：長期レンタカー

#### 収益シミュレーション

在庫台数	備考	50台	100台	200台
平均人員数	在庫台数に対して40台当たり1名の管理台数で想定	1	3	5
レンタアップ台数	在庫台数の30%が入れ替わり売却されることを想定	15	30	60
一般売上		16,380,000	32,760,000	65,520,000
損保売上		31,500,000	63,000,000	126,000,000
レンタカー売上合計		47,880,000	95,760,000	191,520,000
売却売上	仕入れ値120万円の車両を3年経過時点で66万円での売却を想定	9,900,000	19,800,000	39,600,000
売上合計		57,780,000	115,560,000	231,120,000
レンタカー粗利		47,880,000	95,760,000	191,520,000
売却粗利	仕入れ値120万円の車両を3年経過時点で66万円での売却を想定	1,368,000	2,736,000	5,472,000
粗利合計		49,248,000	98,496,000	196,992,000
車両費	3年落ちコンパクト130万円の車両を5年リース、残価10%、年間リース料26.9万で想定	11,220,000	22,440,000	44,880,000
自動車保険料	一台当たりの保険料は年間18万円で想定	9,000,000	18,000,000	36,000,000
自賠責保険料	一台当たり自賠責保険料2.1万円×在庫台数（1年に1回のため）	1,057,000	2,114,000	4,228,000
自動車税・重量税		870,000	1,740,000	3,480,000
車検費用	一台当たり車検費用4万円×在庫台数（車検期間1年のため）	2,000,000	4,000,000	8,000,000
メンテナンス費用	一台当たり年間2.4万円で想定	1,200,000	2,400,000	4,800,000
人件費	専任1名あたりの人件費は年間400万円で想定	3,500,000	10,500,000	17,500,000
地代家賃	駐車場代は一台当たり年間7.2万円で想定	3,600,000	7,200,000	14,400,000
広告宣伝費	別表を参照	8,380,000	16,747,000	33,507,000
その他	コンサルティングフィー	3,600,000	3,600,000	3,600,000
販管費合計		44,427,000	88,741,000	170,395,000
営業利益（レンタカー）		3,453,000	7,019,000	21,125,000
営業利益率（レンタカー）		7%	7%	11%
営業利益（売却込み）		4,821,000	9,755,000	26,597,000
営業利益率（売却込み）		8%	8%	12%

## 3) 油外ビジネスごとの成功事例と成功のポイント：長期レンタカー

### 収益シミュレーション

【車両一台当たりの収支シミュレーション】

3年落ち・走行距離5万キロ前後の車両を5年リースで仕入れることを想定

各種条件	
平均貸渡単価 (30日)	78,000
稼働率	70%
車両本体価格 (仕入れ金額)	1,200,000
残価率	10%
残価	120,000
支払金額	1,080,000
金利	3.50%
金利	42,000
支払い総額	1,122,000
耐用年数またはリース年数	5
年間リース料または償却費	224,400
月間リース料または償却費	18,700
任意保険 (毎月)	15,000
車検費用 (初回は2年後、以後1年)	40,000
メンテナンス	2,000
駐車場代	6,000
自動車税 (1年ごと)	10,800
重量税 (1年ごと)	6,600
自賠責保険 (1年ごと)	21,140

月数		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
売上	単価	78,000	156,000	234,000	312,000	390,000	468,000	546,000	624,000	702,000	780,000	858,000	936,000
	稼働率	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%
	売上	54,600	109,200	163,800	218,400	273,000	327,600	382,200	436,800	491,400	546,000	600,600	655,200
コスト	リース料	18,700	37,400	56,100	74,800	93,500	112,200	130,900	149,600	168,300	187,000	205,700	224,400
	自動車税	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10,800
	重量税	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6,600
	自賠責保険	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	21,140
	任意保険	15,000	30,000	45,000	60,000	75,000	90,000	105,000	120,000	135,000	150,000	165,000	180,000
	車検費用	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	40,000
	メンテナンス	2,000	4,000	6,000	8,000	10,000	12,000	14,000	16,000	18,000	20,000	22,000	24,000
	駐車場代	6,000	12,000	18,000	24,000	30,000	36,000	42,000	48,000	54,000	60,000	66,000	72,000
	合計	41,700	83,400	125,100	166,800	208,500	250,200	291,900	333,600	375,300	417,000	458,700	578,940
	レンタカー収支	12,900	25,800	38,700	51,600	64,500	77,400	90,300	103,200	116,100	129,000	141,900	76,260

# 油外ビジネスごとの成功事例と成功のポイント

## - 新車カーリース -

### 3) 油外ビジネスごとの成功事例と成功のポイント：新車カーリース

#### 成功事例：S社@九州地方

会社名	S社@九州
在庫台数 (展示台数)	新車：5台
販売台数	年間約100台 (うちリース80台)
人員構成	フロント：5名 整備士：3名 SS：3名 営業：1名
スペック	セルフステーション 指定工場併設



### 3) 油外ビジネスごとの成功事例と成功のポイント：新車カーリース

#### 成功事例：N社@九州地方

会社名	N社@九州
在庫台数 (展示台数)	新車：5台
販売台数	年間約50台
スペック	整備工場別拠点



### 3) 油外ビジネスごとの成功事例と成功のポイント：新車カーリース

#### 店舗づくりで新規顧客獲得



- メイン看板/足元看板には「月々1万円台～」やオールメーカー取り扱いの訴求を強化する
- 展示車は置ける限り置くのが鉄則で、展示車あたりに車内掲載POPやのぼり設置が必須である

### 3) 油外ビジネスごとの成功事例と成功のポイント：新車カーリース

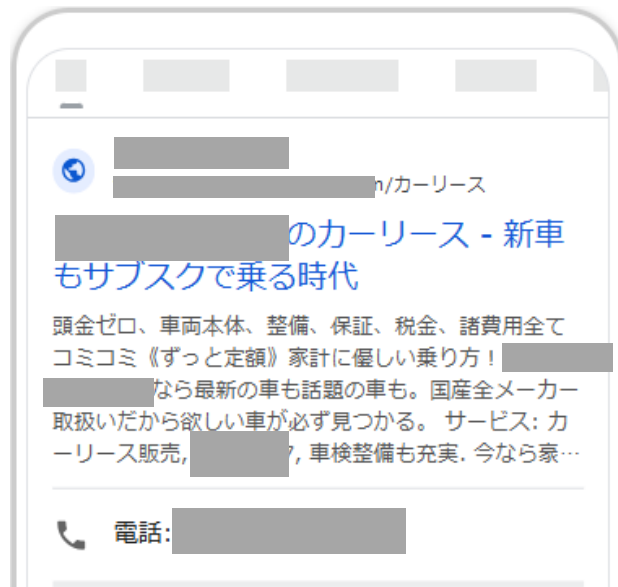
#### 専用サイト×Web広告で新規顧客獲得



### 3) 油外ビジネスごとの成功事例と成功のポイント：新車カーリース

#### 専用サイト×Web広告で新規顧客獲得

【検索広告】



【画像型広告】



【動画型広告】



### 3) 油外ビジネスごとの成功事例と成功のポイント：新車カーリース

#### 専用サイト×Web広告で新規顧客獲得

#### 【S社@九州地方のWeb集客の実績】

期間	WEB広告費用	問い合わせ数	来店数	成約数	CPA	CPR	CPO
1月	¥100,000	5	1	1	¥20,000	¥100,000	¥100,000
2月	¥150,000	6	2	2	¥25,000	¥75,000	¥75,000
3月	¥150,000	17	6	5	¥8,824	¥25,000	¥30,000
4月	¥150,000	4	3	3	¥37,500	¥50,000	¥50,000
5月	¥150,000	9	5	3	¥16,667	¥30,000	¥50,000
6月	¥150,000	5	3	2	¥30,000	¥50,000	¥75,000
7月	¥150,000	6	4	1	¥25,000	¥37,500	¥150,000
8月	¥150,000	6	3	1	¥25,000	¥50,000	¥150,000
9月	¥150,000	3	2	1	¥50,000	¥75,000	¥150,000
10月	¥150,000	6	2	0	¥25,000	¥75,000	-
11月	¥150,000	11	6	4	¥13,636	¥25,000	¥37,500
12月	¥150,000	4	1	1	¥37,500	¥150,000	¥150,000
合計	¥1,750,000	82	38	24	¥21,341	¥46,053	¥72,917

### 3) 油外ビジネスごとの成功事例と成功のポイント：新車カーリース

#### 収益シミュレーション

項目	月間	年間	台当たり	備考
来店数（組）	12.5	150		
成約率	40.0%	40.0%		
販売台数（台）	5	60		
売上（車両＋オプション）	¥10,000,000	¥120,000,000	¥2,000,000	
粗利（車両＋オプション）	¥1,250,000	¥15,000,000	¥250,000	
保険手数料 ※付保率40%	¥150,000	¥1,800,000	¥75,000	7年保険50万円、 手数料率15%で仮定
粗利合計	¥1,400,000	¥16,800,000	¥325,000	
広告宣伝費	¥400,000	¥4,800,000	¥80,000	販促分配率の目安： 20～30%
限界利益（粗利－広告宣伝費）	¥1,000,000	¥12,000,000	¥245,000	

# 油外ビジネスごとの成功事例と成功のポイント

## - 新車低金利 -

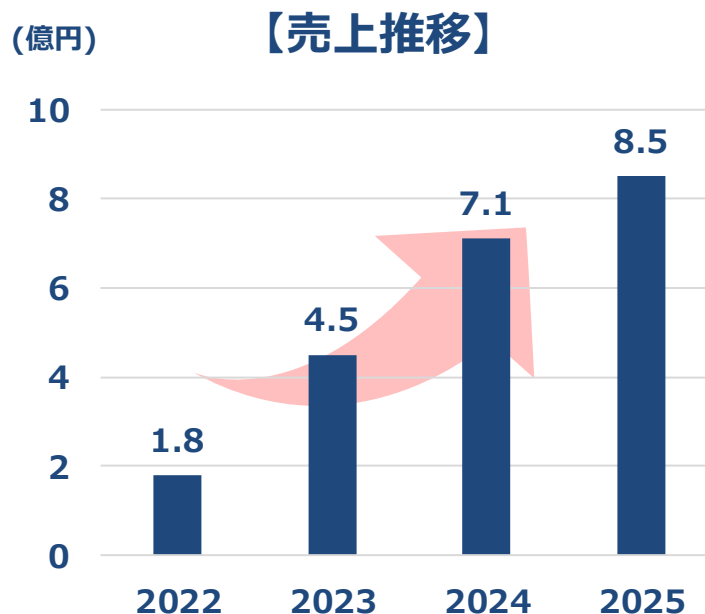
### 3) 油外ビジネスごとの成功事例と成功のポイント：新車低金利

#### 成功事例：L社@九州地方

新車リース店から転換後、  
1年で赤字から黒字転換し、3年で売上約4.5倍へ。  
年間で300台の低金利販売を実現している



展示（在庫）台数	5~10台
店舗敷地面積	250坪 ※工場併設
営業マン人員	2名
運営店舗数	1店舗



【新車低金利サイト】

## 3) 油外ビジネスごとの成功事例と成功のポイント：新車低金利

### 成功事例：L社@九州地方

販促投資に対して約10倍もの粗利を獲得。  
初期設備投資0円で中古事業に付加し、  
高い収益性で安定した経営基盤をつくることできている。



年間販売台数	年間販売粗利
175台	約6,000万円

展示台数	10~15台
店舗敷地面積	200坪
営業マン人員	2名
運営店舗数	1店舗



### 【新車低金利サイト】



### 3) 油外ビジネスごとの成功事例と成功のポイント：新車低金利

#### 収益シミュレーション

初期投資項目	平均値
看板、のぼり、内装	200万円
サイト制作	40万円
合計	240万円

粗利項目	台当たり粗利 平均値
車両粗利	15~20万円
オプション粗利	10~12万円
パック粗利(整備抜)	7~8万円
ローン手数料	-5~0万円
合計粗利	27~40万円

月間P/Lイメージ	
売上	¥2,500,000
↳単価×台数	¥2,500,000×10
粗利	¥3,000,000
↳単価×台数	¥300,000×10
営業スタッフ数	2
人件費	¥600,000
広告宣伝費	¥700,000
賃料/地代	既存事業で計上
通信・光熱費	同上
車両リース料	¥150,000
販管費	¥1,450,000
営業利益	¥1,550,000
営業利益率	6.2%

### 3) 油外ビジネスごとの成功事例と成功のポイント：新車低金利

#### ビジネスモデルのポイント

##### 商品設計

「車両＋付帯-ローンマイナス」で台当たり粗利30万円が出せる商品設計

##### 【POINT】

- ・メンテナンスパックの台当たり粗利10万円以上
- ・パック以外のオプション粗利で台当たり10万円以上

##### 集客

1台当たり6～8万で  
新車が売れるWeb集客

##### 【POINT】

- ・新車低金利ローン専門WEBサイト立ち上げ
- ・サイトヘリスティング広告・SEO対策実施(アクセス3,000～10,000へ)

##### 商談

問い合わせ後の来店率、成約率  
付帯率を高める営業手法

##### 【POINT】

- ・問い合わせ発生後来店率：50%、来店後成約率70%
- ・既存顧客代替え率10%

### 3) 油外ビジネスごとの成功事例と成功のポイント：新車低金利

#### 仕切り金利上昇の対策

車両 + 付帯粗利最大化

周辺粗利設計

金利条件付加

金利UP

- ・まずは車両とオプション、メンテナンスパックだけで台当たり粗利を最大化させる

- ・整備粗利は含まずに計算して30万円を目指す

- ・保険付帯率
- ・下取り率アップによるAAまたは再販粗利

上記を強化して総粗利を引き上げる

- ・金利に元金や支払回数ベースでの制限を設ける

- ・特選車として0.9%×オプションを含むコミコミ車を設定するなど低金利でも収益性を担保できる形に

- ・周囲の金利が上昇してきたエリアに関しては金利2.4%~2.9%に引き上げても集客は維持できている  
(直近北海道、四国)

### 3) 油外ビジネスごとの成功事例と成功のポイント：新車低金利

#### 専用サイト×Web広告で新規顧客獲得

会社	商圈人口	業態	店舗数	販促費	問合せ数	来店数	成約数	台粗利
関東S社	50万人	中古車販売店併設	1	¥500,000	19	15	10	¥430,000
関東T社	150万人	新車低金利専門店	3	¥3,000,000	75	60	40	¥304,000
関西Y社	80万人	中古車販売店併設	3	¥2,000,000	70	25	23	¥324,000
九州N社	140万人	新車リース店併設	1	¥840,000	49	23	14	¥314,000
九州R社	50万人	新車低金利専門店	1	¥1,200,000	50	37	22	¥267,150
北海道A社	20万人	ディーラー併設	2	¥600,000	29	18	16	¥302,000

#### 平均費用対効果

CPA

**26,800円**

CPR

**43,226円**

CPO

**64,320円**

台粗利

**約31万円**

### 3) 油外ビジネスごとの成功事例と成功のポイント：新車低金利

#### 仕切り金利が上がるなかでも収益を確保

	A社	B社	C社	D社	E社	F社	G社	平均
車両本体粗利	¥220,000	¥240,000	¥150,000	¥100,000	¥150,000	¥150,000	¥200,000	¥172,857
オプション粗利 (※1)	¥162,000	¥290,000	¥180,000	¥167,150	¥200,000	¥170,000	¥150,000	¥188,450
ローン手数料 (※2)	-¥80,000	-¥100,000	¥0	¥0	-¥36,000	¥4,000	-¥50,000	-¥37,429
合計	¥302,000	¥430,000	¥330,000	¥267,150	¥314,000	¥324,000	¥300,000	¥323,879
【備考】 付帯率が高い オプション粗利の 内訳	ナビ：4万 ドラレコ：1万 スタッドレス ：3.5万 ETC:1万 ボディコート、下回 り+マフラー防錆 ：6.7万	DA→ナビ：3.4万 コーティングアップグ レード：2.2万 ドラレコ：2.7万 パック：15万	ナビ：4万 ETC：1万 ドラレコ：1万 乗り出しパック ：12万	ディスプレイオー ディオ：2.2万 ドラレコ：2.5万 ETC：1.15万 コーティングセット ：5.1万 (ボディ、ヘッド、窓) シートコーティング :2.27万	コーティングフルセッ ト：13万 (ボディ、プラパーツ、室内、 座席、下回り) ナビ：4万 ETC：1万 ドラレコ：1万 マットバイザー ：1万	ナビ：4万 ETC：1万 ドラレコ：1万 パック：10万	ナビ：3万 ETC：1万 ドラレコ：1万 パック：15万	

# まとめ

### 4) まとめ

- 1. 店舗ごとの外部環境（人口や競合など）と、  
内部環境（敷地面積や人員など）を考慮して、  
何に注力するかを決めて、それで商圈内一番化を図る
- 2. 決めた商材で、「ハード」、「Web集客」、  
「専任化」のいずれかで競合他社と差別化する
- 3. 決めた商材のモデル店の取り組みや  
成功事例を徹底的に真似る

# さいごに

### 1) ガソリンスタンド経営研究会のご案内

**初参加に限り、1社につき2名様まで無料のお試し参加が可能**

**本日の内容や、**

**そのほかの成功事例／成功ノウハウについては、**

**ガソリンスタンド経営研究会で**

**日々ご紹介させていただいております。**

**初参加に限り、1社につき、**

**2名様まで無料のお試し参加が可能です！**

## 1) ガソリンスタンド経営研究会のご案内

**初参加に限り、1社につき2名様まで無料のお試し参加が可能**

7月	来場例会	東京八重洲オフィス	7月 7日(火) 11:00~16:30
8月	全国大会	東京	8月20日(木)/8月21日(金)
9月	来場例会	東京八重洲オフィス	9月 9日(水) 11:00~16:30
10月	オンライン例会	オンライン	10月 7日(水) 13:00~15:30
11月	来場例会	東京八重洲オフィス	11月 5日(木) 11:00~16:30
12月	総会	東京八重洲オフィス	12月 4日(金) 10:30~16:30

**赤枠の日程で参加が可能です**

## 1) ガソリンスタンド経営研究会のご案内

7月は株式会社照沼商事様がゲストで登壇



**株式会社照沼商事**

常務取締役 **照沼正輝** 氏

**旗艦店年間油外収益**

**1.7 億円**  
※月平均**1,416**万円

DT洗車売上	タイヤ 販売本数	買取台数	小売台数	任意保険 新規契約件数	レンタカー売上
2,100万円	3,050本	104台	176台	102件	2,200万円

#### 1) ガソリンスタンド経営研究会のご案内

7月は株式会社照沼商事様がゲストで登壇

- SSを「モビリティビジネス最強の業態」に昇華させるワンストップ戦略
- 買取・車販を中心とした粗利拡大手法
- 軽油販売強化から法人顧客の油外獲得手法
- 部門横断の「カテゴリーリーダー制度（CL制度）」
- 期間限定の役職者リフレッシュトランスファー（異動）
- 社員が作り上げる方針発表会、各キックオフMTGなど
- 定期的な社員旅行や地域イベントへの参画など

#### 1) ガソリンスタンド経営研究会のご案内

**7月は株式会社照沼商事様がゲストで登壇**

**無料お試しではありますが、  
当日に本入会していただけるか  
検討していただく場となるため、  
決裁者のご参加は必須でお願いいたします**

## 2) 振り返りシートのご案内

**振り返りシートをご提出いただいた方に、  
テキストをデータで送付させていただきます。  
研究会お試しの希望や、無料オンライン相談の希望、  
ガソリンスタンド経営研究会とは  
別の研究会に興味がある場合は  
チェックをお願いいたします**

## 2) 振り返りシートのご案内

### 中古車販売店会

中古車の販売台数アップのための  
成功事例や成功ノウハウをお伝えいたします

### 軽月々払い専門店会

新車リースの販売台数アップのための  
成功事例や成功ノウハウをお伝えいたします ※参加条件あり

### 新車低金利専門店会

新車ローンの販売台数アップのための  
成功事例や成功ノウハウをお伝えいたします

### 整備工場経営研究会

整備工場向けの売上アップや車検台数アップのための  
成功事例や成功ノウハウをお伝えいたします

### ガソリンスタンド経営研究会

ガソリンスタンド向けのモビリティ関連の油外収益アップのための  
成功事例や成功ノウハウをお伝えいたします

### レンタカー研究会

レンタカーの貸出件数アップのための  
成功事例や成功ノウハウをお伝えいたします

### 中古車買取経営研究会

中古車買取事業拡大のための  
成功事例や成功ノウハウをお伝えいたします

## 2) 振り返しシートのご案内

### 【振り返しシート】

