

参入1ヵ月で
結果が出る! **新車** × **低金利** 専門店

低金利専門店としてオープン

敷地面積
320坪

展示台数
23台

初月販売

粗利

20500 万台

中古車販売店でも 新車販売
に参入できる!!

少投資・少人員・少在庫台数モデル

ゲスト講師

トーサイアポ株式会社
常務取締役
馬場 由浩 氏

営業人員

2名

投資回収

1年以内

台あたり粗利

25万円以上

自動車販売店 経営者 向け企画

開催
日時

2019年 **3月27日** (水) 13:00~16:30 [受付 12:30~]

(株)船井総合研究所 五反田オフィス(東京)

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

新車低金利セミナー

TEL: 0120-964-000 平日 9:30~17:30

お問い合わせNo. S041797

FAX: 0120-964-111 24時間対応

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル お申込みに関するお問合せ: 櫻田 内容に関するお問合せ: 石田

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 041797

【①新業態!“新車のお店”・成功の秘訣を、少しでも公開!!】

トーサイアポ株式会社：企業概要

- 年間売上100億円。埼玉県三郷市に本社を構え、関東・東北・中部地方で16店舗チェーン展開している。長らく中古車の販売に力を入れていたが、2018年12月より新車低金利販売に参入。売場の一部を新車専門店にした結果、立ち上げ1ヶ月目で月間20台、粗利500万円突破。過去最高の新車販売台数を更新する。2019年1月以降も販売台数を伸ばしている。

新車販売“勝てる”参入方法は？ トーサイアポ

秘密①

軽自動車の新車専門店として、オープンした

なんでも手を出すのではない！
中古車販売のジレンマを反面教師

Ex. 勝てる軽自動車に絞り込んだことが良かった

Ex. 在庫資金を抑えられるから、参入リスクにも悩まなかった



【見どころ】：中古車販売店が新車？本当は、売りたいかったが中々攻略できなかったことをどのように参入していったのか
また、店舗づくり、ツール関係、在庫の調達、人材育成など実施してわかったリアルなこともお伝えします

セミナーでは、「中古車販売店でも新車に参入する方法」のポイントを解説させていただきます。

秘密②

最大の差別化は、金利。そこに焦点を当てた

1番化を実現するために、
大手企業が戦わない戦略を徹底！

Ex. 「金利」を最安値にして、消費者の悩みを解決

Ex. 資金力の勝負ではなく、自社で勝てる場所で戦ったこと



【見どころ】：低金利は、メーカー・ディーラーも推奨しています。それは、限定金利や限定車種だけの短期的な戦略です。
そこで、「いつでも」「どの車種」でも低金利で販売できるように、信販会社や新車価格の交渉を実施しました

セミナーでは、「ビジネスモデル設計」のポイントを解説させていただきます。

秘密③

ネット集客で制す。新車を安く買いたいユーザーに絞る

ネット時代にあった業態
時代に合った集客手法は、強い

Ex. “新車を安く買いたい”お客様に対してネット集客を実施

Ex. ターゲットが明確だからこそ、問い合わせが増える



【見どころ】：ネット集客は、「ターゲット」×「スマホ対策」がポイントです。新車を安く買いたい、ローンで買いたいお客様にターゲットを絞り込み、広告をかけたこと。販売車の70%以上はスマホ経由です。

セミナーでは、「WEB集客」のポイントを解説させていただきます。



参入1ヶ月で結果が出るとは 新車×低金利専門店で参入 初月20台、粗利500万と好スタート

トーサイアポ株式会社 常務取締役 馬場 由浩 氏

＜企業紹介＞年間売上100億円。埼玉県三郷市に本社を構え、関東・東北・中部地方で16店舗チェーン展開している。長らく中古車の販売に力を入れていたが、2018年12月より新車低金利販売に参入。売場の一部を新車専門店にした結果、立ち上げ1ヶ月目で月間20台、粗利500万円突破。過去最高の新車販売台数を更新する。2019年1月以降も販売台数を伸ばしている。

業態付加によって、総販売台数アップ

ここ数年、中古車の販売台数が伸びていませんでした。中古車総合店として地域一番規模を誇っていましたが、専門店で少しずつ販売台数を取られていた印象です。しかし、一気に専門店で商品を絞る勇気がない状態が続いていました。そこで、売場の一部を利用して、**少投資、少人員、少在庫台数**で参入できる業態を探していました。今回、信販会社の協力もあり、実現したのがこの新車×低金利＝新車のお店です。一言で言えば、販売台数が増えました。

三郷市は人口14万人と決して人口が多い街でないのですが、新車専門店は、**新規集客**を呼び込むことができました。それも、70%以上がWEB経由です。結果、販売台数が増えています。これからの伸びも期待できる結果です。

本音は、新車販売をしたかった

中古車販売店は、新車を販売したいけど“やり方”がわからなかったが本音。中古車によくある、在庫差損が無いこと。仕入れや納車整備などの業務がないため、高効率でリスクも低い。そして**1人当たりの生産性**が高まると感じています。たった1ヶ月しか経ってませんが、おかげで初月から店舗収支は、**黒字**です。

【③オープン1ヶ月で20台販売につながったポイントは】

ポイント①：総額比較でユーザー心理を揺さぶった

参入して1ヶ月目で

月間20台、粗利500万突破

Ex. 軽自動車×固定金利1.9%で一番をつくったこと

Ex. 看板に投資をしたこと。また専用商談ルームをつくった



ポイント②：新車販売に特化したサイトを立ち上げた

ネット集客のみで新規客が25件来場以上
問い合わせが毎日止まない？

Ex. 新車を買いたい、ローンで買いたいお客様に絞ってサイトを作成

Ex. 今だけの限定車や限定特典、限定金利などで購買動機づくり



ポイント③：商談の流れを仕組化したツールを作った

新車販売の素人2名で立ち上げに成功

Ex. 売る車を決めて、商談を進めたこと

Ex. お店の説明を平準化するアプローチBOOKをつくったこと



ポイント④：金利1.9%を全面に打ち出した

圧倒的に金利を安くしても

台粗利20万以上取れた

Ex. 信販会社の全面協力で実現できた新業態

Ex. 新車だから可能な付帯品を大幅獲得する台粗利アップ法



ポイント⑤：居抜き×売場の活用で少投資にした

初期投資（在庫以外）は約500万円

投資回収は1年以内で可能なモデル

Ex. 店舗は、売り場の一部を利用してスタートした

Ex. 看板のみ初期投資で早期回収が可能なハードルが低い業態



では、参入を検討するタイミング？

門外不出の事前チェックリストを大公開 !!

【④こんなお悩みの方は、是非本セミナーをお役立てください】

貴社は、参入を検討するタイミング？以下の視点でチェック!!

下記チェックリストに2つ以上該当する場合、
貴社にとって本業態を検討べきタイミングか！？



過去
↓
現在

- これまでの10年間は、紆余曲折しながらも売上は比較的安定に推移してきた
- 地域内、商圏内にいる同業種と比べると、成長が止まっている
- 2025年以降、人口減少傾向を考えると、既存事業の業績にはやや不安を感じている
- 昔のような成長意欲・出世意欲をもった人材が少なく、その点が不満だ
- 既存事業の規模の拡大がひと段落しており、これからの成長イメージが持ちづらい
- 組織に閉塞感を感じている。幹部社員が育たない（組織にマンネリを感じる）

未来

- これから先10年間、戦える業態が無い
- これからの業界トレンドを踏まえると、今の事業を息子に引き継ぐのは不安である。
- 生産性が高い業態をチャレンジしたいが、資金が限られている
- 従業員を惹きつけられるような、わくわくビジネスを自社で手掛けたい

【⑤新しい事業を立ち上げるなら、『今』がベスト！】

新しい事業を検討するには、**2019年** がベストタイミング!!

理由1

10億円規模の事業へ
育てるために要する期間
は3~5年が目安。

理由2

2025年以降、団塊世代の
高齢化等により、日本国内で
の景気減退が懸念される。

理由3

2019~20年は、増税前の
駆け込み需要及びオリンピック
が景気を後押し。

- 景気減退が起こると懸念されている2025年(※2025年問題)までに、次の成長を支える事業を確立しておきたい。且つ、2020年まではオリンピック景気による景気の後押しが期待できる。それらを考慮すると、
- 増税前の駆け込み需要も期待でき、経営に余裕がある2019年のうちに「これからの会社を担う新規事業」を検討していきたい。



これ以上の詳しい内容は **3月27日・東京**で!!

最短距離で成果が出る新車ビジネスに参入するポイントをお伝えいたします

特別ゲスト講座



トーサイアポ株式会社
常務取締役 馬場由浩 氏

- 新車低金利販売に参入したきっかけ
- 1ヶ月で成果を出せたワケ

ビジネスモデル講座



株式会社 船井総合研究所
シニア経営コンサルタント
服部 憲

- 新車低金利ビジネスモデル設計のポイント
- 経営者の方が決断すべきこと

事例講座



株式会社 船井総合研究所
石田星斗

- 業績を劇的に向上させる秘訣大公開（事例紹介）
- WEB集客のポイントを解説

【⑥当日のセミナーでお伝えする内容をチラ見！】

すでに参入されて成果が出ているからこそ、すぐに取り組めます

～セミナー内容を“一部”大公開「10のルール」とは？～

①新車×低金利専門店の成立条件は？

- 商圏人口や収支モデルはどのように設計すれば良いのか
- 新車の取引条件、信販会社の条件の基準値とは

②必要な人員と店舗面積、在庫数は？

- 成果を出すために、必要な人員数、店舗面積の目安とは
- 必要な初期投資の目安と販売シュミレーション

③WEB集客のポイントは？

- 新車を買いたい、ローンを利用して買いたいお客様に刺さるサイトの作り方
- そのサイトに誘導するためのキーワードとは。問い合わせから来店誘導するためのポイント

④看板・のぼりは、どんなメッセージを打ち出せば？

- 看板・のぼりは、最低限必要です。それは、地域の認知度を獲得するために
- その上で、打ち出すべき「キーワード」とは

⑤在庫におくべき車種構成は？

- 低金利で販売する車種は、決まっている？
- その車種群とは？そして、何を在庫として持てば良いのか

⑥商談は、車種＜買い方提案方法とは？

- 一般の商談は、車種を決めることに注力するが、新車低金利は、違う
- とにかく、買い方を提案する。その具体的な提案方法とは

⑦新車販売素人でもすぐ売れるコツとは？

- 中古車販売と新車販売は、まったく違う。現車がない、新車はいつでも買える
- そこで新車販売特有の課題を解決したツールを大公開

⑧台粗利20万以上を獲得するには？

- 収益基盤であった分割手数料が0円でどう収益を出すのか？
- 新車流の付帯品獲得方法と信販会社様との交渉方法とは

⑨立ち上げに適任の人材とは？

- はじめての新規参入の場合、人選に悩む会社様が多い
- そこで、この業態に適した人材をご紹介します。どこをみて判断すべきか

⑩向こう5年の自動車業界で伸び続ける会社の経営者とは？

- これから自動車業界はメガシフトの時代。大手メーカーの戦略シフトやサブスクリプションモデル。。
- 自動車業界で伸び続ける経営者の考え方とは

※以上はセミナーでお伝えする内容の一部です※

セミナー開催概要 & FAXお申込書

『新車低金利セミナー』

日時・会場	日程：2019年 3月27日（水） 時間：13:00～16:30（受付12:30～） 会場：株式会社船井総合研究所 五反田オフィス （〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1 / JR「五反田駅」西口より徒歩15分） ※お車でお越しの際は、駐車場はご自身にてご手配をお願いいたします。 ※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、会場は受講票にてご確認ください。 また最少催行人数に満たない場合、中止させていただきます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいしめませんので、ご了承ください。		
講師	トーサイアボ 株式会社 常務取締役 馬場由浩 氏（特別ゲスト講師） 株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部 服部 憲・石田星斗 ●船井総研モビリティ支援部とは・・・ 船井総合研究所（東証一部上場 船井総研ホールディングスグループ）の中古車販売店・整備工場・軽自動車・車検専門コンサルティンググループ。 10数年に亘り即時業績向上を追及し続け、現在約310社超の会員企業を抱え、また約130社の優良自動車販売企業の経営支援に携わる。まさに業績アップのプログループ。		
参加料	一般料金：税抜 30,000円（税込 32,400円）／1名様 会員料金：税抜 24,000円（税込 25,920円）／1名様 ※ご入金の際は、税込金額にてお振込ください。（各会場：限定30名）		
振込先	三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通5785861 口座名義：カ）フナイソグウケンキョウシヨ セミナーグチ ●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。 ●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日（土・日・祝除く）前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。 ●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。●お振込口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。		
お申込方法	【WEBからのお申込み】下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認ください。 【FAXからのお申込み】入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。お振込いただいたにもかかわらずお手元に届かない場合は下記担当者までご連絡ください。		
お問合せ	お問合せ番号 No.S041797 TEL：0120-964-000（平日9:30～17:30） 申込専用FAX：0120-964-111（24時間対応） ※ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。 ※弊社会員企業様との競合状況によって、ご参加をお断りすることがございます。 申込に関するお問い合わせ：櫻田智春 / 内容に関するお問い合わせ：石田星斗		

お申込み用紙

FAX:0120-964-111

担当/ 櫻田行

**24時間
FAX受付中**

【お問合せ番号No. S041797】
お申込みはカンタン！下記にご記入の上、今すぐFAXいただくだけでOK！

貴社名	(フリガナ)	代表者名	(フリガナ)		
ご住所	〒	ご連絡担当者	(フリガナ)	役職	(役職:)
参加会場	3月27日(水)東京		携帯番号		
連絡先	TEL ()	FAX ()			
ご参加者①	お名前 (フリガナ)	役職		年齢	
ご参加者②	お名前 (フリガナ)	役職		年齢	
【当セミナーに参加されるにあたり、貴社の現在の課題がございましたらご記入ください】					

弊社会員組織(ご入会中の弊社研究会があればO印をおつけください)

●FUNAIメンバーズPlus

●その他各種研究会(

研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
- セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

- 会社へ発送データとして預託することがございます。
- 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
- お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
 株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☒を入れて当社宛にご連絡ください。



＜お申し込みはコチラから＞