

業績アップのための経営レポート

自動車業界の
経営者様へ

地域密着の事業計画で

営業利益

5,000万円への道

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げますとともに、1日も早い収束を心よりお祈り申し上げます。感染拡大が続く状況を鑑み、新型コロナウイルス感染症に関する当社対応しまして、3/2～5/31までの期間、セミナー研究会を、ご来店による開催からWEB開催に切り替えさせて頂いております。また、随時、新型コロナウイルス対策関連セミナーを実施させて頂いております。皆様の会社経営や、新型コロナウイルス感染対策の一助となれば幸いです。

大型店に負けずに業績を伸ばし続ける方法

下記の課題をお持ちの経営者の方は、このレポートをお読みください

- ✓ 大型店が近隣に出店し、販売台数減少に歯止めがかからない
- ✓ 新規客を増やしたいが、どうやって増やせばいいかわからない
- ✓ 価格競争から抜け出せず、収益がどんどん減っている
- ✓ 次の10年に向けた事業展開や成長戦略が見えない



〈特別ゲスト講師〉

原宿自動車株式会社
代表取締役

尾島 正人氏

いますぐスマホでチェック! ▶▶▶▶▶



軽中古車リース参入
オンラインセミナー

2020年
6月 17日 水

時間
13:00～16:30
(ログイン開始12:30～)

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

軽中古車リース参入セミナー

TEL.0120-964-000 平日

9:30～17:30

お問い合わせNo.S059574

お申し込みに関するお問い合わせ：星野

内容に関するお問い合わせ：新村

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

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。) → 059574

地域密着の事業計画で営業利益5,000万円への道

1965年に創業。販売店3店舗と整備・钣金工場を展開している。人口2.6万人の邑楽郡邑楽町にて、総合中古車販売店を運営していたが、近隣店舗との競争激化に伴って、低価格中古車販売店へ業態変更。

現在は軽中古車リースを業態付加し、事業を展開している。

原宿自動車 株式会社
代表取締役 尾島正人氏



販売事業に参入も大型中古車販売店の近隣への出店で、自社の将来に不安を感じていました…

1997年に販売店をオープンして以来、総合中古車店として店舗を運営しておりました。はじめのうちは、販売台数を伸ばせていたものの、近隣に大型中古車店が出店したことで、販売台数の伸び悩みを迎えました。同じ総合中古車販売店では在庫台数で劣ってしまうため、このままでは販売台数が減少していく一方ではないかと先行きに不安を感じていました。

そこで、競争を勝ち残っていくためには、**中長期的な事業計画を見直す必要がありました**。事業計画を練り直すにあたり、**ポイントとなったのが「地域一番になれる業態で専門店化する」**ということでした。



地域密着の事業計画で営業利益5,000万円への道

事業計画の見直し、「地域一番店」になれる商品で専門店化へ

大型店と差別化していくうえで、「地域一番店になれるかどうか」が重要でした。そこで、総合中古車販売店から、軽自動車の中古車を専門に扱うことを決め、さらには50万円以内の価格帯に**商品を絞ることで、商圈内1番店を目指していくことになりました。**

リニューアルオープン後、初年度には年間およそ500台の販売に成功し、2年後には年間740台まで伸ばすことができました。

販売台数は増えるものの、新たな課題が生まれ、再度事業計画を見直すことに…

商品を絞り、大型店と差別化できたことで販売台数は伸びたものの、一方で「車検などのメンテナンスは別の店舗に持って行ってしまいサービス入庫が増えない」という新たな課題が浮き彫りになりました。そこで、新たに事業計画を練り直す必要性が出てきました。

そのため今度は「**メンテナンス獲得を通じた固定客化とサービス収益増加**」により、持続的に成長し続けるため、「**軽中古車リース業態**」を併設し、「**専門店の集合体として展開**」することになりました。

専門店の集合体として、成功するためにポイントとなったのは、**業態ごとに、専門の販促を実施すること**でした。

その結果、それぞれ別のお客様層の獲得につながり、来店数・販売台数を伸ばすことができました。



地域密着の事業計画で営業利益5,000万円への道

軽中古車リース業態を付加することで、「固定客化」と「サービス部門強化」を図る

「固定客化」と「サービス部門強化」のために、軽中古車リースを導入したことで、車検などのメンテナンスが含まれた商品であるため、**販売台数と比例して、車検台数やサービス収益の増加につながりました。**また、中古車の現金・ローン売りがメインだった頃と比較すると、**他店との価格競争を回避することができたため、販売時の台あたり粗利アップにつながっております。**

そのおかげで、**直近の決算では、営業利益が5,000万円程度になると見込んでおります。**2年前までは数百万円だったため、**大きく利益を伸ばすことができました。**次の展開として、2拠点目の指定工場化を進めており、さらなる成長戦略をイメージしております。

2019年10月の消費税増税も前年対比越えを記録。車にお金をかけたくないからこそ選ばれる商品へ

2019年10月の消費税増税により、販売台数の落ち込みを危惧しておりましたが、10月の販売台数は前年対比117.1%であり、**車にお金をかけたくないからこそ、この「軽中古車リース」という商品はお客様のニーズに合っている**と感じております。また、**先行き不透明な今だからこそ、車検や税金が含まれた定額プランが選ばれる**と思っております。



【成功ストーリー解説】 地域密着の営業計画で 営業利益5,000万円への道 大型店に負けずに 業績を伸ばし続ける方法



株式会社船井総合研究所
モビリティ支援部 リーダー
新村 雅也

ここまで、原宿自動車株式会社様の取り組みをお読みいただきましたがいかがでしたでしょうか。

申し遅れましたが、わたしは、船井総合研究所モビリティ支援部の新村雅也と申します。現在、全国で自動車販売店を運営している皆様へ「軽中古車リース」を通じて、業績アップのお手伝いをさせていただいております。このレポートにて、原宿自動車様の成長ストーリーを解説させていただきます。

このような先行き不透明な状況において、下記のような課題や不安をお持ちの方が多いのではないでしょうか

- ☑ 大型店が近隣に出店し、販売台数減少に歯止めがかからない
- ☑ 新規のお客を増やしたいが、どうやって増やせばいいかわからない
- ☑ 価格競争から抜け出せず、収益がどんどん減っている
- ☑ 他社の囲い込みが強くなり、顧客が流出している
- ☑ 次の10年に向けた事業展開や成長戦略が見えない

業績を伸ばし続けるには2つの方法しかない…

船井総研では業績を伸ばし続ける方法は2つしかないと考えており、その2つとは「時流適応」と「一番になる」ことです。「時流適応」とは伸びている商品やサービスを取り扱うことで、マーケット自体が伸びているため、その時流に乗ることで、業績も伸ばすことができます。

また、「一番になる」とはマーケットが伸びていても、いずれは需要がピークを迎え、供給過剰の安定期に入っていきます。その場合、限られた需要のなかで、供給側の競争が激しくなっていきます。そのなかで生き残れるのが商圈内一番店です。

原宿自動車様は、業績が伸び悩みもしくは大きな課題を迎えたときに、事業計画を練り直し、そのたびに、「時流適応」と「一番になる」ための成長戦略を描き、実行していきました。

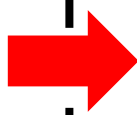
原宿自動車様の業績アップストーリー

【課題や悩み】

販売事業に参入するも大型店の出店で伸び悩み…

販売台数は伸びるも、価格競争による収益性低下とメンテナンス入庫が増えない…

事業計画の
練り直し



新たな
課題が…



事業計画の
練り直し

【解決策】

低価格軽自動車に商品を絞ることで、地域一番店となり、販売台数増加

軽中古車リースを付加し、再度地域一番店へ。さらに「価格競争の脱却による収益性アップ」と「メンテナンス入庫によるサービス収益アップ」を達成

中古車リースで「時流適応」×「地域一番店」を実現へ

原宿自動車様は「大型店の出店による販売台数減少」や「価格競争による収益性低下」、「固定客が増えない」などの課題を抱えていましたが、苦節を経て、地域密着型の事業計画で、営業利益5,000万円を達成するまでに成長できたのは、軽中古車リースの導入があったからです。

軽中古車リースが皆様の課題や不安を解決いたします

- ☑ 大型店が近隣に出店し、販売台数減少に歯止めがかからない
⇒大型店と同じ土俵で戦わず、軽中古車リース専門店で、地域一番店を目指し、差別化により販売台数を伸ばす
- ☑ 新規のお客様を増やしたいが、どうやって増やせばいいかわからない
⇒新しい商品・新しい販促を実施することで、未開拓のお客様層にアプローチする
- ☑ 価格競争から抜け出せず、収益がどんどん減っている
⇒非競合商品を扱うことやポータルサイトに頼らない集客を実施することで、他店との価格競争から脱する
- ☑ お客様の囲い込みが激しくなり、他社に顧客が流出している
⇒メンテナンス付の中古車リースを販売することで、100%で車検入庫が獲得でき、固定客化を実現する
- ☑ 次の10年に向けた事業展開や成長戦略が見えない
⇒「空白マーケット」かつ「成長マーケット」の軽中古車リース事業で次の成長戦略を描く

成功ストーリー 3分間コンサルティング

軽中古車リースで販売台数を伸ばす方法とは！？

集客は「**専門店づくり**」×「**紙販促**」×「**WEB販促**」の3つで来店数を伸ばしていきます。

まずは、**専門店づくり**です。競合が多い今の時代は、専門店にしないとお客様から選ばれません。専門店にして、とにかく目立つことで来店数を伸ばします。

紙販促については、新聞折込チラシを実施します。「月々コミコミ4,980円」を大きく記載し、軽中古車リースがお得であることを訴求します。

同時に**WEB販促**にも注力しております。検索したお客様へ表示される広告やWEBサイトに掲載されるバナー型の広告を実施します。

【専門店づくり参考】



【チラシ参考】

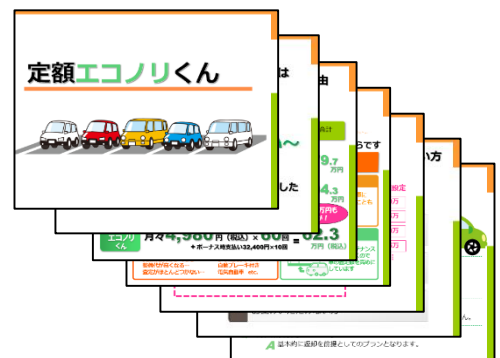


営業については、**紙芝居形式のアプローチブック**を用意することで、ページをめくって内容を読むだけとなり、**業界素人でも高い成約率を実現**します。

【WEBサイト参考】



【アプローチブック参考】



今回のセミナーで公開する 最新事例と成功のポイント！

年間563台販売する在庫構成・売れ筋商品とは

- ① **圧倒的集客商品「月々4,980円」**はどのように用意するのか
- ② 在庫70台規模を維持する**商品の仕入れ基準**とは
- ③ 実際に軽中古車リースで**どのような車種、年式、走行距離**の商品が売れているのか
- ④ **台あたり粗利20万円**を達成するための商品設計とは

年間1,242組の来店を獲得する集客術とは

- ① 軽中古車リース専門店の店構え！
成約率を高める店舗づくりのポイントとは
- ② 年間1,242組の来場数を達成する**媒体別の販促手法**とは
- ③ チラシによる来店が40%以上！
チラシ作りで外してはいけないポイントを大公開
- ④ WEBサイトは必須！来店数を伸ばすための**WEB販促手法**とは

成約率50%・台粗利19万円を達成する商談とは

- ① 業界未経験者でも成約率50%以上を達成する**商談方法**とは
- ② 軽中古車リースでかかせない**アプローチブックの内容**とは
- ③ 台あたり粗利を高める軽中古車リースにぴったりの**付帯品販売による粗利アップの方法**とは
- ④ リースアップ車両を見据えた**車両管理シート**とは

このセミナーでしか聞けないノウハウ満載！

「軽中古車リース」で業績拡大中の 会社様が全国に増えています

2018年から開催している船井総研主催の「軽中古車リース」セミナーには、たくさんの経営者様にご参加いただいております。多くの方が、内容を吸収し、実践することで、業績を伸ばしております。一部の会社様をご紹介させていただきます。

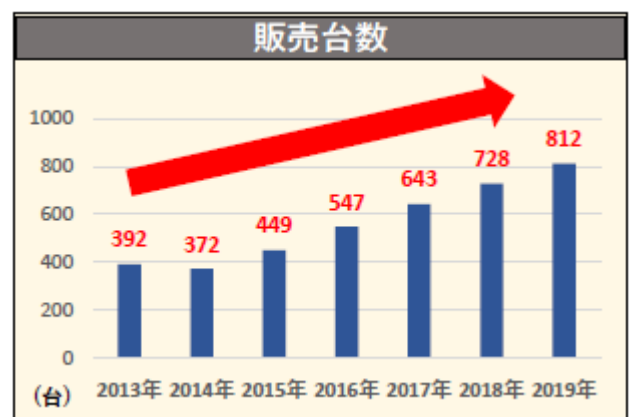


セミナーの様子

中部エリア A社

年間812台販売、 販売粗利2.0億円！

2012年8月から軽中古車リースの販売を開始しており、商品の生みの親でもあります。販売開始当初の販売台数は392台であったが、812台まで増加している。台あたり粗利は25万円であり、販売粗利は2億円を超えている。販売台数増加により、売上高も当初の4.2億円より15億円まで伸びている。既にリースアップも迎えており、近隣にリースアップ車両専門店も構えて販売している。



「軽中古車リース」で業績拡大中の 会社様が全国に増えています

九州エリア B社

以前は低価格帯の中古車を販売していた。しかし、在庫が70台程度であり、競争激化で伸び悩んでいたため、業態転換を実施。2019年の販売台数は前年対比119%であり、会社全体の粗利は1.2億円を見込んでいる。

2019年販売台数268台
前年対比119%



中部エリア C社

以前は新車リース販売とレンタカーを扱っていたが、さらなる販売台数アップを図るため、軽中古車リースを導入した。WEB販促に積極的に注力しており、高効率の販促で販売台数を伸ばしている。

2019年販売台数160台
前年対比147%



中部エリア D社

新車リース専門店として展開していたが、近隣に競合が多く、差別化に苦しみ、販売台数が低調であった。そこで中古車リースを業態付加したことで近隣の新車リース店と差別化に成功し、販売台数を伸ばしている。

2019年販売台数230台
前年対比183%



軽中古車リース参入 セミナーのご案内

開催日時

2020年 6月17日(水)

オンラインWEBセミナー
13:00~16:30
(ログイン開始:12:30~)

講座内容

ゲスト講座

第1講座

13:00~
14:30

パネル
ディスカッション

ゲスト講師

原宿自動車株式会社
代表取締役 尾島正人氏

群馬県邑楽郡(人口2.6万人)にて、創業54年目を迎え、販売3店舗と整備・钣金工場を展開している。2018年3月より軽中古車リースの販売を本格的に開始した。2019年は軽中古車リース販売店において、総販売台数が555台であり、前年対比111.7%となっている



軽中古車リース成功ノウハウ大公開

第2講座

14:45~
15:55

株式会社船井総合研究所
モビリティ支援部 リーダー
新村 雅也

新車リース部門と新築住宅部門にて集客・営業のマーケティングの経験を積み、モビリティ支援部に配属。新車・中古車リース販売店の業績アップを専門とする



今、経営者の方が決断すべきこと

第3講座

16:10~
16:30

株式会社船井総合研究所
モビリティ支援部 マネージング・ディレクター
渡邊 功一

自動車メーカー・販売ディーラー・レンタカー事業の経営コンサルティングを行っている。専門店の即時業績アップから、自動車関連企業向けの商品開発など幅広くサポートを行っている



WEBからもお申し込みいただけます！

右記のQRコードを読み取りいただき、WEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。

**セミナー情報をWEBページから
ご覧いただけます！**

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/059574/>



ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

軽中古車リース参入セミナー

お問い合わせNo. S059574

開催要項

オンラインにてご参加

日時・会場

2020年 **6月17日** (水)

開始 終了

お申込期限: 6月13日(土) 23:59迄 **13:00 ▶ 16:30** (ログイン開始12:30より)

本講座はオンライン受講となっております。
オンライン受講の方に限り、諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 18,000円 (税込 **19,800円**) / 一名様

会員価格 税抜 14,400円 (税込 **15,840円**) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、下記お申込み担当者へご連絡ください。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場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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に適用となります。

お申込方法

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上でご確認いただけます。
または、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. 059574を入力、検索ください。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る
株式会社 船井総合研究所

TEL: **0120-964-000** (平日9:30~17:30)

●申込みに関するお問合せ: 星野 ●内容に関するお問合せ: 新村

検

お申込みはこちらからお願いいたします

6月17日(水)オンライン



6月17日(水)オンライン

お申込期限: 6月13日(土) 23:59迄