

**業界
大変革時代！**

過去最高益を上げ続ける会社と
業績低迷が続く会社の違いはどこにあるのか？

たった**300坪**の**駐車場跡地**を**活用**したことで

年間販売 **1000台** 月間粗利 **2000万円**

超高効率経営

単店粗利1億円以上

WEB集客特化型

素人でも売れる

ハイブリッド 専門店

生き残りをかけた中古車販売戦略を大公開！

東京
開催

2020年
8月11日 火

場所 (株) 船井総合研究所
東京本社

時間 13:00～16:30 (受付12:30～)

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。新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるWEB開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。また、会場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

中古車販売で業績を上げ続ける会社の必勝戦略

- point **1** 超! **ローコスト**経営による高収益体質
- point **2** WEB集客に特化して**月間集客数300組超え**
- point **3** 人財の**早期戦力化**による高生産性モデル
- point **4** 在庫回転率**1.0以上**を実現する商品戦略
- point **5** 台あたり粗利向上による**収益力強化**
- point **6** **持続的成長**を促す中古車販売戦略

特別ゲスト講師

株式会社 K Produce nice
代表取締役 角田 啓介 氏

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

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

HV専門店 成功事例セミナー

TEL.0120-964-000 平日 9:30～17:30

FAX.0120-964-111

お問い合わせNo.S063063

24時間
対応

2020年 中古車業界の再編が進む！ 戦国時代を生き抜くための地域1番化戦略

～中古車販売 成功事例セミナー2020年 特別レポート～

2020年の4月中旬から新型コロナウイルスの影響が大きく、多くの自動車販売店の皆様が苦戦をしている中、業績を伸ばし続けている企業が全国でごく少数の企業として存在します。今回のコロナショックを境に業界再編が急速に動き出す1年が2020年であり、日本はこれから更に大きな課題に直面することが明確な国であることは皆さまで承知の上だと思います。これからの日本は「**人口減少**」「**少子高齢化**」「**消費減退**」など数多くの課題を抱えています。厳しい環境の中でも、業績を上げ続けている会社はどのような会社なのか？どのような取り組みをおこなっているのか？
今回のセミナーでは、今後10年先も業績を上げ続けるためのヒントになるようなセミナーをご準備しております。

是非、日程と時間をご確認いただき、今回のセミナーをきっかけに今後10年先の未来に向けて“今”なにをしなければいけないのか？を考えるための有意義な時間としてご活用いただけますと幸いです。

～業績を向上し続けている中古車販売店の特徴～

POINT 1

専門店特化による単一車種1点突破戦略

あるカテゴリーに商品を絞り込み、その中でも伸びている市場に特化した販売戦略を徹底することで業績を伸ばし続けている。

POINT 2

WEB集客に特化した商品戦略と集客戦略

モデル店では、繁忙期のみ紙媒体の「チラシ」を活用するが、通常期はWEB集客のみで150組以上の集客数を獲得することで、高効率化を図っている。WEB集客に適した商品戦略を講じている。

POINT 3

人財の早期戦力化による高生産性体制

モデル店では、商品の絞り込み（専門店化）をおこなっているため覚える業務量を極端に抑えることで人財の育成においても、3か月以内に成約率が50%以上を超える育成体制を敷いている。

大手中古車販売店の寡占化が進む、中古車業界において
2020年以降は業界再編が進む1年になることが想定されています。
まさに、戦国時代といえる中古車業界において“**今**”業績を伸ばし続けて
いる企業はどのような取り組みをおこなっているのか？
本セミナーでは、業績絶好調企業の好事例を余すことなくお伝え致します。

Coporate Profile

社名	株式会社 K Produce nice
代表取締役	角田啓介
本社所在地	〒567-0065 大阪府茨木市上群1-2-6
店舗数	ハイブリッド専門店 オデッセイ専門店 (新車・未使用車専門店) 指定整備工場
総従業員数	60名 2020年4月現在
年商	19億5,000万円



業績推移



株式会社 K Produce nice
代表取締役 角田啓介氏



3分で読める！
今最も伸びている成功企業のインタビューレポート！

① 専門店展開は業績の頂点を作りやすく、集客力が強い

“創業”から“今”に至るまでの経緯

今年で創業から12年になり、当時はオデッセイ専門店で展開しカスタムを中心とした販売をおこなっていました。創業以前は整備士だったこともありカスタムが得意だったのです。当時から車種専門店で展開していました。売上も順調に増加し続け、会社としては順調ではありましたが頭打ち感を感じ、**安定的な利益**を獲得しにくい業態に不安を感じていました。

そこで、今の時代に合った「ハイブリッドカテゴリー」に絞り、その中でも市場規模の大きい「プリウス」や「アクア」を中心に商品展開をおこない、業態変更を実現致しました。

WEBが普及した昨今において、専門店はWEB集客においても大きな影響力を持つ業態になっています。専門店の魅力は「**新規集客に強い**」ことであり、「**業績の頂点を作りやすい**」と実感しています。

そのため、出店をする際にはいつも“専門店”での展開を選択しています。

2008年

2008年にK Produce niceを創業

2010年

2010年に法人化をおこない株式会社 K Produce niceを設立
本社を吹田に移動し、1店舗目をOPEN

2012年

2012年に茨木市に2店舗目をOPEN（現マッハ車検）
マークX・クラウン専門店

2017年

茨木市に3店舗目である、ハイブリッド専門道をOPEN

2018年

茨木店（販売店）を車検専門店（マッハ車検）に業態変更

2020年

ハイブリッド専門道を高槻市に移店し、茨木店を新車専門道に業態を変更

～2012年～



～2016年～



～2018年～



② たった300坪でも年間販売1,000台越えを実現！

在庫回転率を重視した販売方法

300坪の洗車場跡地に出店をおこなったのは、やはり**固定費を最小限**に抑えたかったことと、**在庫差損をさせない**ために在庫回転率を高めたいという目的から出店を決めました。

300坪で展示できる在庫台数には限界があるため、在庫回転率を高めるために**徹底的な在庫管理**をしています。

在庫日数管理と長期在庫を販売するための仕組みを店舗として構築することで**在庫回転率を1.2以上**で回すことが実現できました。

WEB媒体に絞って集客をおこなっているため、細かな仕掛けを店舗として仕組み化することで集客を最大化することができています。

③ 専門店是人材育成のスピードと生産性が高いモデル

育成の早期化と生産性を高めるポイント

ハイブリッド専門店では、4名で営業をおこなっており、一人あたりの販売台数は年間263台@月間22台の販売をおこなっています。一人あたりの営業生産性では**約400万円**を超えています。昨年からは店長に新卒2年目の営業を抜擢し、**新卒店長**でも十分な実績が出ています。

専門店是集客最大化だけではなく、人材育成においても非常に有効であると実際におこなってみて感じています。

育成の早期化が実現でき、一人当たりの生産性を高める上では**専門店展開**は必須であると考えています。

営業の生産性を高めるために成約後から納車までの**業務を分業**することで営業一人あたりの生産性を高めることが実現できました。

従業員それぞれの**役割を明確化**にすることで、生産性を高める努力を継続しておこなっています。

④ 繁忙期と通常期で集客戦略を意図的に変える！

紙媒体×WEB媒体による認知度最大化

専門店はWEB集客に強い！ということはお伝えした通りではありますが、**WEB集客の弱点**は、ニーズが顕在化している人にしか対応ができないという点です。もちろん、インターネットが普及し、多くの方がインターネットを活用し、中古車を検索する方は格段に増加したとは思いますが、全てのお客様に自社の商品を認知していただくことはWEB媒体だけでは不可能です。

繁忙期は、多くのお客様の乗り換え需要が発生するため、販売台数を伸ばすチャンスであることは皆さまご周知の通りです。そこで、弊社では繁忙期のみ自社の商圏内販売比率を高めるために、**即効性の高い「チラシ」**を活用することで、地域の方に自社の商品の魅力を認知していただくことに注力しています。

通常期においては、クルマの乗り換え需要は比較的少ないことから、WEB媒体に絞り、ニーズが顕在化しているお客様に対し、的確に自社の商品を認知していただくことで、**販促コストを削減**しながら、高効率経営を意識しています。

2019年 初売りチラシ 目玉車65連発

The image displays a collection of promotional flyers for car sales. The primary flyer on the left is titled '2019年1月 初売65連発' (2019 Jan. First Sale 65 Special Cars) and features a large '最大10万円キャッシュバック!!' (Max 100,000 Yen Cash Back!!) promotion. It lists various car models such as Prius, Aqua, and Note with their respective prices. Other flyers show more car models and financing options, including a '最大10万円キャッシュバック!!' (Max 100,000 Yen Cash Back!!) offer for a specific car model.

さて、ここまで好調企業の取り組みを簡単にご紹介させていただきました。
まだまだお伝えしたい内容はございますが、紙面の都合上、割愛させていただきます...

こんなお悩みがある方は 是非、**本セミナー**をお役立てください

下記、チェックリストのうち貴社はいくつ当てはまりますか？

- ☑ 事業が好調なうちに、次の収益の柱となる事業を展開したい
- ☑ 年々、集客数・販売台数が減少傾向または現状維持で今後の心配
- ☑ 少ない人員で、高効率に販売台数を伸ばせる仕組みがない
- ☑ 市場環境が激化し、競合店と顧客の奪い合いになっている
- ☑ 本業の売上が伸び悩み、早期に儲かる仕組みが必要
- ☑ 在庫台数の割には回転率が悪く、資金効率が悪くて苦勞している
- ☑ 組織閉塞感を感じ、幹部社員がうまく育たない(組織のマンネリ化)
- ☑ これから10年間先まで、戦える業態を持っていない

～上記チェックリストに“2つ以上”該当する企業様～
このセミナーで今まで以上の業績を上げるチャンスを掴むことができます

▶ 新しい事業を立ち上げるには**2020年**がベストタイミング！

理由①

10億円規模の事業に
育てるために要する期間は
3～5年が必要

理由②

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

理由③

2021年まではオリンピック
景気による景気後押しが
期待できる

- 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、経営に余裕がある今のうちに、「これからの会社を担う新規事業」の検討を取り組みたい。

これ以上の詳しい内容は**8月11日(火)**にお伝え致します！
最短距離で成果が出る中古車販売のポイントをお伝え致します

2020年8月11日(火) 13:00~16:30

年間1回限定セミナー

HV専門店 成功事例セミナー 開催

株式会社 K Produce nice

代表取締役 角田啓介氏 登壇

～今業績絶好調の中古車販売のノウハウを大公開！～

当日お伝えさせていただくセミナー内容を一部抜粋

①ハイブリッド専門店の成立条件

- ハイブリッド専門店の必要商圈人口や収支モデルについて解説
- 店舗展開するにあたり、必要在庫台数・必要人員体制・店舗設計

②在庫回転率を高めるための在庫管理方法

- モデル店が実際におこなっている在庫管理方法、具体的なプライシング戦略
- 在庫回転率を高めるための展示場設計

③ポータルサイトに特化した集客UP方法

- 「カーセンサー」や「Goo-net」を活用した集客最大化方法
- アクセス数を最大化させるために現場でおこなっている仕組み公開

④人財の早期戦力化方法

- 入社3か月の人財でも成約率50%以上を達成させるための人財育成方法
- 営業未経験でも成約率を高める営業ツールの紹介

⑤ハイブリッド専門店で高収益化を実現する方法

- オプション付帯品を獲得するための販売手法
- 台あたり粗利20万円以上を維持し続けるための営業戦略

⑥向こう5年後、中古車業界で伸び続ける経営者とは？

- 2020年から中古車業界は本格的な戦国時代に突入。その中でも生き残る経営者とは？
- これから5年先も業績を伸ばし続けるために今から準備できることは？

2020年8月11日（火）

HV専門店 成功事例セミナー

お申込みはWEBからもお待ちしております。
右記QRコードからのお申込みも可能となっておりますので、是非ご活用ください

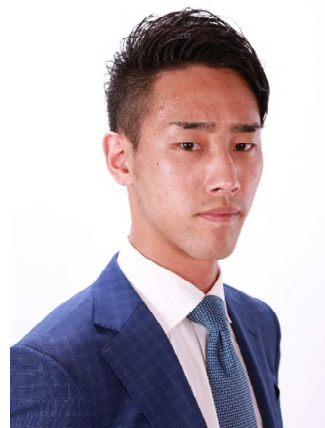


レポートをお読みの熱心な経営者様へ



本レポートを最後までお読みいただき、ありがとうございます。
株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部の
高岡透平と申します。

我々はこれまで20年に渡り、中古車販売の業績アップ
にこだわり続け、数多くの成功事例ノウハウを蓄積して
参りました。以前は、軽自動車を取り扱う企業を中心に多
くの会社様に対し、業績アップのお手伝いをさせていた
だいておりましたが、近年では「普通乗用車」における業
績アップのお手伝いも急増しております。



株式会社 船井総合研究所
モビリティ支援部
高岡透平

今回の「HV専門店 成功事例セミナー」は、数多くの会社様の事例と、モ
デル店である株式会社K Produce nice様のご協力の元、開催することがで
きております。

1日で実際に業績を上げ続けている企業の生の事例をお聞きすることができるのも、本年度はこの1回のセミナーのみとなります。

つまり、今後10年間業績を上げ続けることができる可能性をお持ちの経営者様は全国で30名のみということになります。

本セミナーは、毎年1週間程で満席となりますので、今後10年先まで本気で
業績を伸ばしたいとお考えの経営者様にお会いできることを心より楽しみに
しております。

株式会社 船井総合研究所
モビリティ支援部
専門店チーム リーダー

高岡透平

～ HV専門店 成功事例セミナー ～

開催日時

東京
開催

2020年8月11日（火） 13:00～16:30（受付：12:30）

（株）船井総合研究所 東京本社

講座

セミナー内容

ゲスト講師

第1 講座

たった300坪の敷地で年間1,000台販売を達成した取り組み大公開！

ハイブリッド専門店で特化し、年間単店販売台数1,000台/粗利1億9,000万円を達成した取り組みをインタビュー動画形式でご紹介



株式会社 K Produce nice
代表取締役 角田啓介 氏

2008年に創業後、10年後には会社規模を約19倍まで拡大し、現在は販売拠点3店舗と指定工場1拠点を運営。大阪府吹田市と茨木市、高槻市において拠点展開をおこなっており、2019年も過去最高販売台数を記録している。船井総合研究所主催の普通車専門店会において過去2回のMVPを受賞する日本全国のモデル店へと成長。

第2 講座

明日から実践できる！戦国時代を生き残る中古車販売戦略

大手中古車販売店の寡占化が進む、中古車業界において今最も業績が伸びている企業の成功事例を余すことなく紹介致します



株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部
専門店チーム リーダー 高岡透平

青山学院大学を卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。入社後は中古車販売店の中でも、普通乗用車を取り扱う企業を中心にコンサルティングに従事している。船井総合研究所の中でも中古車業界に精通し、中古車業界のクライアントを最も多く持つ中古車業界専門のコンサルタントである。

第3 講座

2020年以降、経営者が決断すべきこと

今後10年先も業績を向上し続けるために
今、経営者が決断すべき考え方をお伝え致します



株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部
販売グループ マネージャー 服部憲

船井総合研究所入社後、モビリティ支援部において、自動車メーカー・自動車正規ディーラーをはじめ、中古車販売業、自動車整備業の業績アップのお手伝いをしている。既存事業の業績向上を始め、事業戦略・新規ビジネスの支援、評価制度・組織活性化の支援まで実施している。衰退業界において「即時業績アップ」を信条に、販売・整備・飯金・組織活性化・財務・M&A等幅広い分野での具体的な提案に各経営者から好評を得ている。

FAXでのお申込み

本DMに同封しております、お申込み書にご記載のうえFAXにてお送りくださいませ。 担当：天野

0120-964-111 (24時間対応)

WEBからのお申込み

右記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。
セミナー情報は下記、URLからもご覧いただけます。
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/063063>



お申込みはお早めをお願い致します。

自社を「本気で変えたい」とお考えの経営者様は
今すぐに手帳を開けて日程の確保と参加申し込みをされることをオススメ致します。

日時・会場

会場

2020年 8月11日(火)

株式会社 船井総合研究所 東京本社
〒100-0005
東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階
(JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分)

開催時間

開始

13:00

(受付12:30より)

終了

16:30

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認下さい。
また、最少催行人員に満たない場合、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、予めご了承下さい。

受講料

一般価格 税抜 30,000 円 (税込 33,000 円) / 1名様

会員価格 税抜 24,000 円 (税込 26,400 円) / 1名様

※お振込みの際は税込金額にてご入金をお願いいたします。

- 受講料のお振込みは、お申込み後速やかをお願いいたします。
- 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、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。
- 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

WEBからのお申込

下記QRコードよりお申込み下さい。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。

FAXからのお申込

入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。お振込みいただいたにも関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。

お振込先

お振込先

三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通No.5785127
口座名義:カ) フナインウゴウケンキウシヨ セミナーグチ

新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるウェブ開催に移行させていただく可能性がありますので何卒ご理解いただきますようお願い申し上げます。
上記に伴いお申込みの際、ご参加者皆様のアドレスの記載をお願い致します。

お問合せ



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

FAX 0120-964-111 (24時間対応)

●申込みに関するお問合せ: 天野

●内容に関するお問合せ: 高岡

※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。

お問い合わせ NO.S063063

担当

天野宛

HV専門店 成功事例セミナー

FAX: 0120-964-111

フリガナ	業種	フリガナ	役職
会社名		代表者名	
所在地	〒	フリガナ ご連絡担当者	役職
TEL	()	FAX	()
E-mail	@	HP	http://
ご参加者氏名	フリガナ 1 氏名 メールアドレス	役職	フリガナ 2 氏名 メールアドレス
	フリガナ 3 氏名 メールアドレス	役職	フリガナ 4 氏名 メールアドレス

今、このお申込用紙を手手にされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思えます。
勉強熱心なあなたは現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか? 下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記課題解決に向け、今回のセミナーにご参加された方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに □をお付けください。)

☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。

☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があれば □をお付けください。

☐ 社長onlineプレミアムプラン(旧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に発送データとして提供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(TEL:06-6204-4666)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総合研究所 総務部法務課(TEL:03-6212-2924)

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。



検

お申込はこちら