

2021年の中古車事業の伸ばし方がわかる1日。Withコロナを生き抜くヒントを大公開!

今後更に中古車事業で業績を伸ばしたい経営者様必見!

船井総合研究所主催 中古車販売倍増セミナー

WEB開催 2021年 **3月15日・19日・29日** 時間 **13:00~16:30**
(ログイン開始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。
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としまして、ご来場による開催からWEB開催に切り替えさせて頂いております。何卒ご理解をいただきますようよろしくお願い申し上げます。皆様の会社経営、新型コロナウイルス感染対策の一助となれば幸いです。

講座	内容
第1講座	<p>中古車販売の時流</p> <p>2021年以降の中古車販売における時流、コロナ禍においても中古車販売実績を伸ばしている会社様の共通項をお伝えいたします。</p> <p>株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部 普通車チーム リーダー 高岡 透平</p> <p>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 業界のクライアントを最も多く持つ車販専門のコンサルタントである。</p>
第2講座	<p>モデル企業パネルディスカッション</p> <p>中古車販売で業績を伸ばし続けているモデル企業にご登壇いただき、船井総研のコンサルタントがパネルディスカッション形式で業績アップの秘訣を紐解きます。</p> <p>株式会社 トーサイ 常務取締役 馬場 由浩氏</p> <p><モデル企業紹介> 年間売上95億円。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。三郷拠点では、総敷地面積約7,000坪の広大な敷地の中に販売 4 店舗、整備・钣金・商品化工場などワンストップでサービスを展開できる旗艦拠点であり、2020年ではコロナ禍の中でも過去最高販売台数と過去最高収益を上げる日本全国のモデル企業である。</p>
第3講座	<p>これからの中古車販売で業績を上げ続けるための具体的手法</p> <p>中古車販売で業績を伸ばし続けるための商品戦略、集客・営業についての具体的なマーケティング手法、離職率を下げながら業績を上げ続けるモデル店の取り組みを事例ベースでお伝えいたします。</p> <p>株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部 軽中古車チーム リーダー 文野 陽太</p> <p>大学卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。入社後は新築業界のWEBマーケティング部門で経験を積み、モビリティ支援部にて軽中古車を専門にコンサルティングをおこなっている。</p>
第4講座	<p>今、経営者に決断いただきたいこと</p> <p>業績を伸ばし続けるために皆様に意識していただきたいこと、明日からの業績アップにお役立ていただくためのポイントをお伝えします。</p> <p>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 服部 憲</p> <p>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く。衰退業界において「即時業績アップ」を信条に、販売・整備・钣金・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。</p>

コロナ禍でも過去最高収益を達成!
中古車業界で全国トップクラスの企業がゲスト講師で登壇

中古車販売倍増セミナー

コロナ禍でも 小規模店&元不振店でも

年間販売 **130%成長** 年間粗利 **1億突破**

グループ3社 連結年商 **110億円**



特別ゲスト
株式会社 トーサイ
常務取締役
馬場 由浩氏

- Point 01 三郷拠点全店舗過去最高収益!
在庫80台の小規模店でも粗利1億円の秘訣
- Point 02 コロナ禍でも過去最高販売台数達成!
仕入れ難で中古車を販売し続ける仕組み
- Point 03 採用難の業界で**離職率3%未満**
従業員が辞めずに成長し続ける人財戦略

豪華2大 セミナー参加特典 ① 貴社の課題をその場で解決! **無料経営相談(60分)** ② これで即時業績改善 **中古車販売成功事例集**

スマホで簡単 セミナー参加! 2021年 **3月15日・19日・29日** 各日13:00~16:30 (ログイン開始12:30~)

セミナーの詳細内容を **チェック**



お申し込みはこちらから

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。

セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/070956>

※当セミナーは経営者向けセミナーとなりますので経営者の方が必ずご参加ください。

主催 **Funai Soken** 明日のグレートカンパニーを創る
中古車販売倍増セミナー 問い合わせNo. S070956
TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30 申込に関するお問い合わせ:星野
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 内容に関するお問い合わせ:文野

WEB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]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → **070956**

中古車販売店 への提言

中古車販売店にとって最大のチャンスとなる2021年

業界再編が進む中古車販売業界で生き残りをかけた地域1番化戦略大公開!

中古車業界は再編を迎え “勝ち組しか残れない時代”に突入

今後の中古車販売業界が迎える時流と課題点とは?

- 時流 01 人口減少・高齢化社会が加速し市場が縮小する**
 - ・2030年には国内人口が1億2,000万人を割りこみ、少子高齢化が加速
 - ・16年間で企業数は30%減少し、企業の統廃合が進む
 - ・2025年には多くの地域で人口が3%以上減少
- 時流 02 大手中古車販売店&ディーラーのシェア拡大**
 - ・中古車販売店における上場企業は出店によるシェア拡大傾向
 - ・ディーラーの中古車販売が本格化し強力なプレイヤー出現
 - ・地域の有力企業もシェア拡大に向けた動きが本格化
- 時流 03 WEB販売が常態化し、価格競争の激化**
 - ・WEB販売が主力となり、一般消費者は比較をすることが当たり前な時代になることで、価格競争が更に激化する
 - ・台あたり粗利が減少し続け、収益を維持できなくなる

このようなお悩みはありませんか?

~多くの会社が抱える課題一覧~

- ✓ 事業が好調なうちに、次の柱となる事業を展開したい
- ✓ 年々集客数・販売台数が減少または現状維持の傾向にある
- ✓ 市場環境が激化し、競合店と顧客の奪い合いとなっている
- ✓ 在庫台数の割に回転率が低く、資金効率が低い
- ✓ これから10年先まで業績を伸ばせるか不安
- ✓ 本業が伸び悩み、早期に儲かる仕組みが必要



上記の項目の中で2つ以上当てはまる企業様は
このセミナーで業績を上げるチャンスを掴めます!

全国繁盛店の成功事例一部公開!

全国トップ企業の生事例をセミナーでは余すことなく公開

<株式会社トーサイ様2020年事例>

- 事例 01** コロナ禍の中でも過去最高販売台数&収益を達成
- 事例 02** 店舗別に商品構成を変更し、新規向け車種を強化することでWEB販売昨対133%を実現!
- 事例 03** 総在庫台数約350台の超大型販売店にも関わらず在庫回転率0.5以上の超効率経営を実現! モデル店舗では0.6以上の回転率を維持



<コロナ禍でも成長する中古車企業事例>

- 事例 01** 奈良県 B社様 営業未経験&平均年齢26歳の新卒体制で年間1,000台販売を達成
- 事例 02** 福岡県 M社様 ポータルサイト月間来場数70組超!昨年対比194.9%成長を実現
- 事例 03** 大阪府 K社様 たった300坪の土地で年間販売台数1,000台越えを実現
- 事例 04** 京都府 Y社様 軽中古車新車リース併売のモデル店!併設店でも常時成約率60%
- 事例 05** 福井県 C社様 買取店に販売を付加し、店舗粗利前年対比163%

もう「中古車が売れない…」なんて言わせません!

本セミナーではどの会社でもすぐに取り組み、
実際に実現している成功ノウハウのみをお伝えします!

詳しい内容はセミナー当日に全て公開します!



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。

中古車販売倍増セミナー

お問い合わせNo. S070956

開催要項

オンラインにてご参加 ※各回、同じ内容です。ご都合のよい日時をお選びください。

日時

2021年 **3月15日** (月)

お申込期限: **3月11日** (木)

開始 **13:00** ▶ 終了 **16:30** (ログイン開始12:30より)

2021年 **3月19日** (金)

お申込期限: **3月15日** (月)

開始 **13:00** ▶ 終了 **16:30** (ログイン開始12:30より)

2021年 **3月29日** (月)

お申込期限: **3月25日** (木)

開始 **13:00** ▶ 終了 **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。
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。

オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。
Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索Q

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込 **11,000円**) / 一名様

会員価格 税抜 8,000円 (税込 **8,800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、ご入金が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。受講料は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. 070956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
Funai Soken 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: 文野

お申込みはこちらからお願いいたします

2021年3月15日(月)
お申込期限: 3月11日(木)

2021年3月19日(金)
お申込期限: 3月15日(月)

2021年3月29日(月)
お申込期限: 3月25日(木)



無料メールマガジン 購読者募集!



20年以上のコンサル実績!
国内最大級の自動車業界向けコンサルファームの
業績アップのノウハウ公開中!

毎週月曜日
配信中

コンサルティング現場における成功事例や、
業界最新情報を配信いたします。
最短・最速で業績アップを目指す経営者様は
必読のメールマガジンです。

▼ご登録はこちら (無料)



【1分で登録完了! 今すぐご登録ください】

- ①お手持ちのスマートフォンでQRコードを読み取る
- ②HPにアクセスし、メールアドレスを入力する

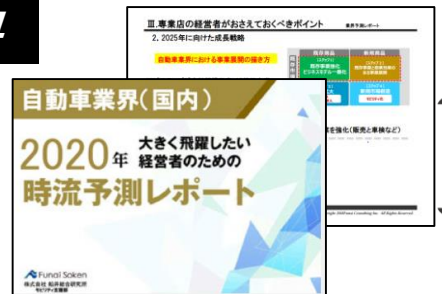
※メールアドレス以外の個人情報は必要ありません※

サイトURL: https://kuruma-biz.funaisoken.co.jp/mail_magazine/

さらに今だけ! メールマガジン登録特典

【自動車販売・整備業向け】

2020年時流予測レポート
プレゼント!!



【個人情報に関する取り扱いについて】

- 1.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。
- 2.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。
- 3.本申込み書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に発

送データとして預託することがございます。

- 4.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。
- 5.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)

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

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。