

不況期・コロナ禍でも業績を伸ばし、 勝ち残り続けた戦略を大公開

リーマンショック・東日本大震災・消費税増税を乗り越え、
中古車専門店立ち上げ12年で年商3倍・販売台数1,000台を記録したゲスト講師が登場

中古車販売倍増セミナー

コロナ禍でも

過去最高台数更新

コロナ禍でも

※2021年実績
販売台数
1~3月

130%成長

年間販売台数

1,000台超達成

ゲスト講師の成功事例が5分で読める!
DM限定特別レポート

- 1 コロナ禍の1~3月でも過去最高販売台数達成!!
仕入難の中でも販売を伸ばし続ける商品戦略とは?
- 2 WEB経由での単月来場数100組超!!
中古車業界で先陣を切る、最新デジタル集客の取り組み
- 3 平均年齢26歳で年間1,000台販売を達成する
人財戦略



特別
ゲスト

株式会社 ベネフル
代表取締役 杉本 佳嗣 氏

奈良県天理市で軽39.8万円専門店エコットを運営。軽39.8万円専門店に参入し、新車リース業態も付加しながら2018年に年間1,000台販売を達成。販促のWEBシフトにも意欲的に取り組み、紙媒体への販促費用を落としつつも販促効率は年々改善傾向にある。



WEB開催 2021年 7月26日・29日・8月2日・9日・11日 時間 13:00~16:30 (ログイン開始12:30~)

特別レポートは中面へ!

主催 明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

中古車販売業績アップセミナー

TEL.0120-964-000

お問い合わせNo. S073499

平日 9:30~17:30
申込に関するお問い合わせ: 星野
内容に関するお問い合わせ: 文野

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

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。) → 073499

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

船井総合研究所主催 中古車販売業績アップセミナー

WEB
開催

2021年

7月26日・29日・8月2日・9日・11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いただいております。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	<h3>中古車販売の時流</h3> <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 軽中古車チーム リーダー</p> <p>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> 
特別 ゲスト 講座 第2講座	<h3>モデル企業パネルディスカッション</h3> <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 ベネフル 代表取締役</p> <p>杉本 佳嗣氏</p> <p>1997年に輸入車販売店スギモトオートを創業。2009年には人口約6.7万人の奈良県天理市にて軽自動車専門店エコットをオープンし、2018年度には年間販売台数1,009台を達成した。継続的な新卒採用活動にも力を入れており、ボトムアップの着想からアイデアを吸収し店舗の業績アップに繋げている。</p> 
第3講座	<h3>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</h3> <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</p> <p>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	<h3>今、経営者に決断いただきたいこと</h3> <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</p> <p>服部 憲</p> <p>株式会社 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行っている。衰退業界において「即時業績アップ」を信条に、販売・整備・钣金・組織活性化・財務・MSA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> 



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ページのお申し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/073499>

※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。



全国トップクラスに「中古車販売が伸び続ける」 地域一番の繁盛店に共通する3つのポイント

2020年コロナ蔓延の中、中古車販売店においてまず起こった現象が「客単価の低下」です。お客様の「現金を手元に残しておきたい」という不安感から生まれた購入予算の低下により、高価格帯中古車の販売が不調となり、一方で50万円予算をメインターゲットとする軽39.8万円専門店を展開する会社様では、緊急事態宣言下においても2019年対比で販売台数を伸ばされた会社様が多くいらっしゃいました。

また、その他の外部環境としても大手中古車販売店の積極的な出店攻勢および販促媒体のデジタルシフトにより、一層今までと同じ闘い方が通用しなくなってきた状況が、コロナウイルスの流行と共に加速しています。

いま、中古車業界は大きく変化しています。
シェア競争は激化する一方で人口は毎年減少の一途を辿り、10年後に勝ち残れる中古車販売店は限られてきているのが現状です。今回お届けする事例企業は、コロナ禍でも過去最高販売台数を達成された「10年後も勝ち残る」販売店様です。
ぜひ本レポートから、勝ち残るためのヒントを掴んでいただけますと幸いです。



地域一番店に共通する3つのポイント

- ①徹底した「弱者の戦略」を買っている
大手企業の戦略と同じことはせず、
自社の商圏で確実に一番店になれるところまで
商品を絞り込み専門店化している。
- ②販促のデジタルシフトを強化している
顧客行動の変化に基づいて
販促の主軸となる媒体を柔軟に変化させている。
「自社HP」「SNS活用」「Googleマイビジネス」など
- ③自社独自の強みを磨きこんでいる
専門特化し地域一番店となつてからは、更に
自社独自固有の長所を磨きこみ、他社の追随を
許さないレベルで一番化している。
例)商品化工場特化型による商品品質アップ



株式会社 船井総合研究所
モビリティ支援部 リーダー

文野 陽太

中古車販売店 <成功ストーリー>

コロナ禍でも過去最高実績！地域一番店に至る12年の軌跡

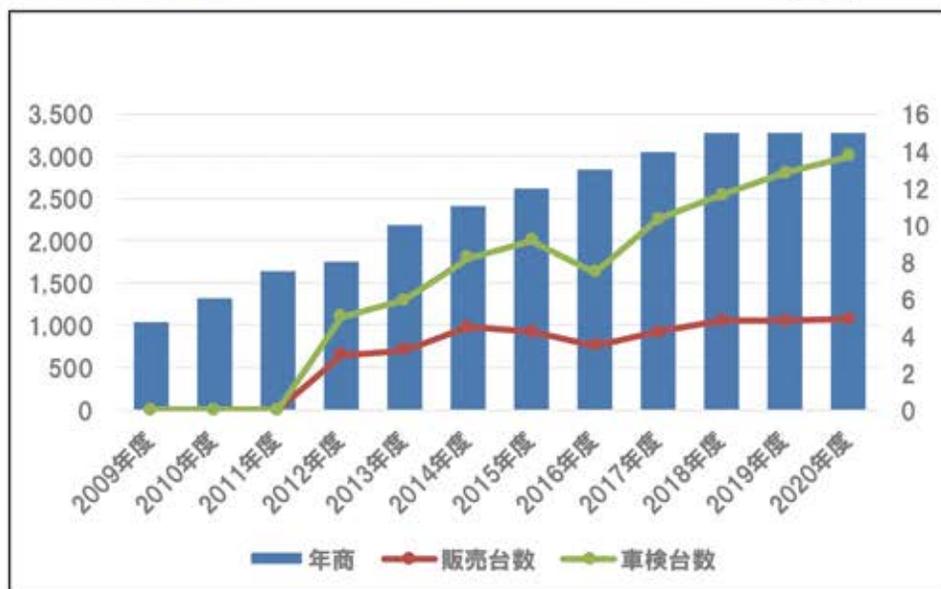
株式会社ベネフル
代表取締役 杉本 佳嗣 氏



【企業概要】

商圏	奈良県天理市
年商	15億円(2020年期)
年間販売台数	1,075台(2020年期)
年間車検台数	3,000台(2020年期)
拠点	軽自動車専門店エコット 車検のコバック奈良天理店
従業員数	32名(2020年期)

業績推移



※販売台数・車検台数は
2012年度以降より集計

- ✓ 人口6.7万人の市にて圧倒的一番規模を築き年間1,000台販売を達成！
- ✓ コロナ禍の2020年期においても販売・車検台数ギネス記録を更新！
- ✓ デジタル集客に注力し、単月100組集客を達成！ ※自社HP、ポータルサイト合算

株式会社ベネフル様が地域一番店に至るまでの経緯を

DM限定で大公開いたします！！

こちらのDM限定特別レポートは次頁からご覧ください

中古車販売店 <成功ストーリー>

コロナ禍でも過去最高実績！地域一番店に至る12年の軌跡

第一章
創業期
1997年～

輸入中古車専門店 スギモトオートとして創業 実績は好調ながらも持続可能性に一抹の不安…

株式会社ベネフル様は、1997年に輸入中古車の専門店 スギモトオートとして創業されました。創業期にあって業績の推移は好調しており、2005年には店舗を拡張、現幹部陣の入社等**輸入中古車販売店としての最盛期**を迎えます。一方で杉本社長の心に一抹の不安を残していたのは、目下好調に推移している輸入中古車販売事業の**持続可能性**でした。足元の業績は右肩上がり。しかし、このまま同じ事業で同じ成長曲線を辿り販売台数が増えていくのかどうかという点については疑問を残していました。



時を同じくして、杉本社長がたまたま手にされたのが、船井総合研究所が主催する**中古車販売店経営者セミナー**のDM。当時、軽届出済未使用車専門店としてうなぎ登りの業績を叩き出していたゲスト企業の話聞くも、「輸入車を販売しながら軽自動車はちょっとな…」という抵抗感から、一時はそのまま輸入車販売を継続する方針をそのままに事業を展開されておりました。

そんな折の2008年、**リーマンショック**が起きたことで、輸入車在庫自体の価値が大きく下落。「このままでは事業の成長性が望みづらい。これからベネフルを成長させていくためには、**より幅広い顧客層との接点を持つことが重要だ**」という判断から、50万円予算に特化した**軽39.8万円専門店**への参入を決断され、根本的な**業態転換**に挑まれました。

専門特化にあたって、社内でも一番不安を感じていたのは、他ならぬ**社長ご自身**だったといいます。「創業期のタイミングから在籍している輸入車ディーラー出身のスタッフが離職してしまうのではないか」「本当に軽自動車売れるのか」など、不安を抱えながらの業態転換は進み、リーマンショック翌年の2009年に、現整備工場の土地にて**軽自動車専門店エコット**がオープンすることとなりました。

中古車販売店 <成功ストーリー>

コロナ禍でも過去最高実績！地域一番店に至る12年の軌跡

第二章
導入期
2009年～

軽39.8万円専門店として業態転換 従来の車屋さんの考え方から、量販型へとシフト

晴れて2009年に**軽自動車専門店エコット**をオープン。
50万円予算で軽自動車を買いたいお客様に向けた「**軽39.8万円専門店**」として販売事業を再スタートしました。
整備事業として輸入車部門は残し、整備工場併設型の販売店としての投資資金は、在庫を含めて約1.5億円になったといいます。在庫台数も70台と、輸入車専門店であった今までであれば考えられないほどの投資規模でした。「チラシを打ったところでお客様は来るのだろうか…」「輸入車スタッフが軽自動車を販売できるのだろうか」など、資金面以外にも不安はついて回ります。オープン当初に担当コンサルから言われた目標は”月間販売台数30台”。従来の月間販売目標台数が10～15台だったところから大きく業態を変革し、今までの発想とは全く異なる「**量販体制**≒**販売台数主義**」へと舵を切った瞬間でした。



「こんなに売れるんだ」

リニューアルオープン後の社長・現場スタッフの感想は、オープン前の不安以上にポジティブなものでした。

在庫資金・販促費・売り方…

何もかもが今までの常識と違う量販体制への転換は、従来の発想では到底追いつかない世界で、文字通り会社が変わることを実感されたといいます。「更なる量販体制のために必要な在庫を置くには敷地が足りない」
こうしてエコットは、年間1,000台販売の達成に向けた第二の転換点となる**店舗移転**を迎えることとなりました。

第三章
成長期
2012年～

店舗移転&拡張で更に販売台数アップ 業界内でも先駆けて新卒採用をスタート

オープン後、実績は好調に推移。1,100坪まで拡張の余地がある**現店舗へ移転**したことで圧倒的地域一番の在庫台数を持てるようになり、販売台数は**650台**を達成しました。

店舗移転をするにあたって意識したことは「**徹底的なお客様目線**」でした。特に思い切った投資は、展示場奥に設置した「**軽自動車専門店**」の大型看板。またお店が移るタイミングで、改めてお客様が来店された際にグリーティングがよりしやすいレイアウトに変更されました。のぼりの高さを揃えること/展示車の配列で頭を揃えること/店内外の清掃など、お客様に見られることを意識して、常に店舗の見栄えを高い水準で維持できるよう自社独自の店づくりの基準も作り上げスタッフに遵守させるようにしています。

在庫台数は、このタイミングで県内最大規模の**100台以上**に拡張。ワゴンR、ムーヴ等の量販車種をプライス(19.8万円/29.8万円/39.8万円)毎に用意することで、その車種に乗りたいお客様を逃さない**重ね売り体制**を構築されました。

同時に2012年からは、業界内でも先駆けて**新卒採用**をスタートされました。「我々(社長をはじめとする既存社員)にはない**発想力と行動力**を活かして会社を変えてくれるため」というのが、新卒採用を継続している理由の一つです。2021年現在では営業スタッフの**全員が新卒未経験**からのスタート、現店長も新卒6年目の28歳と、業界内でも非常に若い組織で店舗を運営されています。



第四章 変革期 2017年～

一拠点年間1,000台販売達成!! そして更なる飛躍のために

2017年からベネフル様が更なる成長のために本格的に着手したのが、**デジタル集客**でした。チラシ反響が年々減退している中で、新たな販促の投資先として「**車販特化型HP**」への広告出稿を決断されました。

2018年には新卒2年目の社員をWEB担当者として抜擢。社内でのPDCAサイクルを回しやすい体制を整えながらデジタル販促への積極投資を進めた結果、当年のデジタル集客経由での来場数は698組と、2017年対比で**153%**の実績を達成されました。

また2017年からは、低価格中古車市場においてシェア率を高めた上で商品付加として新車リース販売にも着手。中古車の展示場とは分ける形で独立した展示場を展開しています。

積極的な在庫・デジタル販促への投資、新車リース付加による新たな顧客層の獲得により、2019年期には年間販売台数**1,000台**を達成。同年3月には、単店の販売粗利で**2,000万円**を達成と大きな飛躍を遂げました。

大手中古車販売店(B社)が車で3分の立地に出店した翌年のことでした。

そして2020年初頭から始まったコロナ禍においても、柔軟に商品・販促戦略を切り替えたことで、年間販売台数は1,075台と**ギネス記録**を更新。

不況期にも選ばれる、圧倒的一番店の強みを改めて実感することとなりました。

今後の店舗の強化項目は、更なるデジタル集客の強化および任意保険獲得、新車リース販売強化による収益性アップ。そして株式会社ベネフル全体としても、新しいチャレンジに向けての準備が着々と進んでいます。10年後も勝ち残り続ける企業に向けて、これからも地域一番店の挑戦は続きます。



今週の限定目玉車

一覧はこちら▶



中古車	中古車
2010(H22)年式 e-Kワゴン ジョイフィールド 6.8万km カーナビ 軽自動車	2010(H22)年式 ムーヴ X.VSⅢ 7.6万km スマートキー オートエアコン 軽自動車

中古車販売店 <成功ストーリー>

コロナ禍でも過去最高実績！地域一番店に至る12年の軌跡

株式会社ベネフル様の業績アップのポイント

ポイント 01 <業態>

50万円予算層に向けた、業態の徹底した絞り込み

- ・絞り込んだカテゴリーに特化した「専門店」を作り上げることで、新規客を呼びやすく人材を育成しやすい環境を作り上げた
- ・大手中古車販売店、ディーラーと同じ戦略ではなく、相対的強者が取り組んでいない商材を売り筋とすることで、オープンした時点から「非競合一番化」できている

ポイント 02 <集客>

デジタル集客をメインとする販促戦略

- ・時流に合わせて柔軟にメイン販促媒体を変化させ、業界内でもいち早くデジタル集客の強化に踏み切った
- ・積極的な販促費の投資はもちろん、人員面および商品面においても「WEBで当てる」ことを前提とした戦略に切り替えた

ポイント 03 <人財>

人財の早期育成による高生産性体制の構築

- ・専門店化したことで商談フロー/売り筋が統一され、営業未経験でも早期に一人前になれる環境を構築した
- ・新卒採用を継続的におこなうことで、店舗が若返り既存社員の成長スピードも早まっている
- ・層の厚い店舗体制となっていることで離職率も下がり、縦横の繋がりが強化されている

中古車販売事業を更に伸ばしたい経営者様へ

～セミナー主宰コンサルタントより皆様へのメッセージ～

株式会社ベネフル様のエピソードをお読みいただいた感想はいかがでしょう？
こちらのDMを手に取り、そしてここまでお読みになったあなたは
きっと販売に関して少なからず何かお悩みになっていることだと思います。

- ・既存客ばかりに販売していてビジネスの広がりを感しない
- ・大手中古車販売店が出店してきたから明らかに集客が減っている
- ・Afterコロナと言われるこれからの時代に、更に業績を伸ばしていけるか不安だ
- ・今はそこそこ売れているけど戦略/ビジョンがなくてフラフラしている
- ・チラシ販促から脱却したいけど、何から手を付けていいかわからない
- ・社員育成が整っておらず、営業によって成約率がバラバラだ

などなど、先行き不透明な時代にあって経営者の不安は尽きることはありません。
しかし確実に言えることは「**今まで通りの戦略を続けているだけでは、勝ち残ることはできない**」ということです。今回は株式会社ベネフル様にご協力いただき、「**中古車販売業績アップセミナー**」として、これからの販売戦略を見直すためのセミナーを開催いたします。地域一番店の成長の軌跡を一日に凝縮し、そのエッセンスをお届けするまたとない機会です。皆様とセミナー当日に画面上でお会いできることを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
リーダー

文野 陽太

今回ご紹介した事例企業 株式会社ベネフル様による特別講演決定!!

講座でお伝えする内容を一部ご紹介

特別パネルディスカッション

コロナ禍でも年間1,000台超販売達成!!

～地域一番店に至る12年の軌跡～

株式会社ベネフル 代表取締役 杉本佳嗣 氏

- 年間1,000台販売の地域一番店に至るまでの事業展開方法
- 地域一番店に聞く、専門店化で外してはならないポイントとは
- 県内最大規模の中古車販売店の店づくりのポイント
- 他店と徹底して差別化を図る、緻密なMD戦略
- 月間最高100組超を誇るWEB集客の取り組み
- 中古車業界でもいち早く新卒体制を構築した人財戦略
- 新卒体制でも成約率50%を超え続ける育成の仕組みづくり
- 在庫規模180台を維持し続ける仕入・商品化の流れ
- 全国トップクラスの地域一番中古車販売店の今後の展望

船井総合研究所講座

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

- Afterコロナでも業績を上げ続けるための戦略提言
- 中古車販売で年商10億を達成するためのポイント
- 業績アップする中古車店とジリ貧店舗の違いとは？
- 年間1,000台販売を目指すための商品戦略
- 中古車販売店向け最新WEB集客事例 など

**激動の時代を生き抜くためのヒントが盛りだくさん！
Afterコロナでも飛躍的に業績を伸ばすための情報をお届けします**

株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部主催
2021年度 中古車販売業績アップセミナー

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？

- 年々集客数・販売台数が減少、または現状維持が続いている
- 今後業績を伸ばしていくための主軸となる業態を持っていない
- 市場環境の激化により、競合店との顧客の奪い合いになっている
- Afterコロナに向けての事業戦略が不明確なままである
- デジタル集客体制に興味はあるが具体的なアクションができていない
- 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お掴むことができます

本レポート以上の詳しい内容は

セミナーにて詳しくお伝え致します！

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。

<オンライン開催>

2021年

- ① 7月26日(月)13:00～16:30
- ② 7月29日(木)13:00～16:30
- ③ 8月 2日(月)13:00～16:30
- ④ 8月 9日(月)13:00～16:30
- ⑤ 8月11日(水)13:00～16:30

各日ともログイン開始12:30より

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



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。

中古車販売業績アップセミナー

お問い合わせNo. S073499

開催要項

オンラインにてご参加

日時・会場

2021年 7月26日 (月)

開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始12:30より)
お申込期限: 7月20日 (火)

2021年 7月29日 (木)

開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始12:30より)
お申込期限: 7月25日 (日)

2021年 8月2日 (月)

開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始12:30より)
お申込期限: 7月29日 (木)

2021年 8月9日 (月)

開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始12:30より)
お申込期限: 8月5日 (木)

2021年 8月11日 (水)

開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始12:30より)
お申込期限: 8月7日 (土)

本講座はオンライン受講となっております。

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」で検索ください。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 25,000円 (税込 **27,500円**) / 一名様

会員価格

税抜 20,000円 (税込 **22,000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く場合がございます。●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上でご確認ください。
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.073499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

■7月26日(月) オンライン
→申込締切日7月20日(火)

■7月29日(木) オンライン
→申込締切日7月25日(日)

■8月2日(月) オンライン
→申込締切日7月29日(木)

■8月9日(月) オンライン
→申込締切日8月5日(木)

■8月11日(水) オンライン
→申込締切日8月7日(土)

7月26日(月) オンライン
7月29日(木) オンライン
8月2日(月) オンライン
8月9日(月) オンライン
8月11日(水) オンライン



無料メールマガジン 購読者募集！



20年以上のコンサルティング実績！
国内最大級のコンサルティングファームの
自動車業界向け業績アップノウハウ公開中！

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！！

