普通車販売でお悩みの経営者様必見!!

コロナ禍でも過去最高販売台数を達成!!
2020年年間粗利2億円を実現!!

コンパクトカー&ハイブリッドカー 専門店

中古車も今後は小型化・電動化がトレンド!!

2020年年間販売 **1,250台以上**

2019年対比 **150%以上**

開催日時

2021年7月2日(金)・5日(月)・13日(火)・14日(水)・20日(火)

開催場所・時間(各日)
オンライン開催
13:00〜16:30
【ログイン開始12:30〜】

スマホで簡単セミナー参加!
セミナー詳細はこちらから

豪華2大セミナー参加者特典もプレゼント

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

売上規模
たった3年で3.3倍成長!
9億円 2017年 → 30億円 2020年

販売事業 営業利益率
モデル企業 ※店舗ベース
業界平均 2〜3% → 7%超

株式会社 K Produce nice
代表取締役 角田 啓介 氏

POINT 1 展示場300坪の中古車販売店でも年間1,000台販売!
在庫150台に拡大後年間販売1,250台超の秘訣

POINT 2 仕入れが苦しい環境でも商品の絞込で在庫回転100%!
仕入れ難でも販売台数増の仕入や営業手法の仕組み公開

POINT 3 集客のトレンドはデジタル・WEBが必須!
デジタル集客で月間集客300組超の販促手法

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。

受講料 一般価格 税抜12,500円(税込13,750円)/一名様 会員価格 税抜10,000円(税込11,000円)/一名様

主催 明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken

コンパクトカー&ハイブリッド専門店 成功事例セミナー お問い合わせNo.S075375

TEL.0120-964-000 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:田村

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。)→ 075375

中古車業界における世の中のトレンド

業界トレンド 01

人口減少・少子高齢化が加速し市場が徐々に縮小

・2025年には「東京都」と「沖縄県」を除き、全ての地方で人口が3%以上減少する
・2030年には日本人口が1億2,000万人を割り込み、少子高齢化が本格化

業界トレンド 02

大手中古車販売店・ディーラー中古車拠点のシェア拡大

・大手中古車販売店は上位3社の出店攻勢により、国内シェア拡大を加速させる
・ディーラーの中古車販売拠点強化により、エリア内に強プレイヤーが多く出現

業界トレンド 03

WEB販売が加速し、価格競争の激化が進む

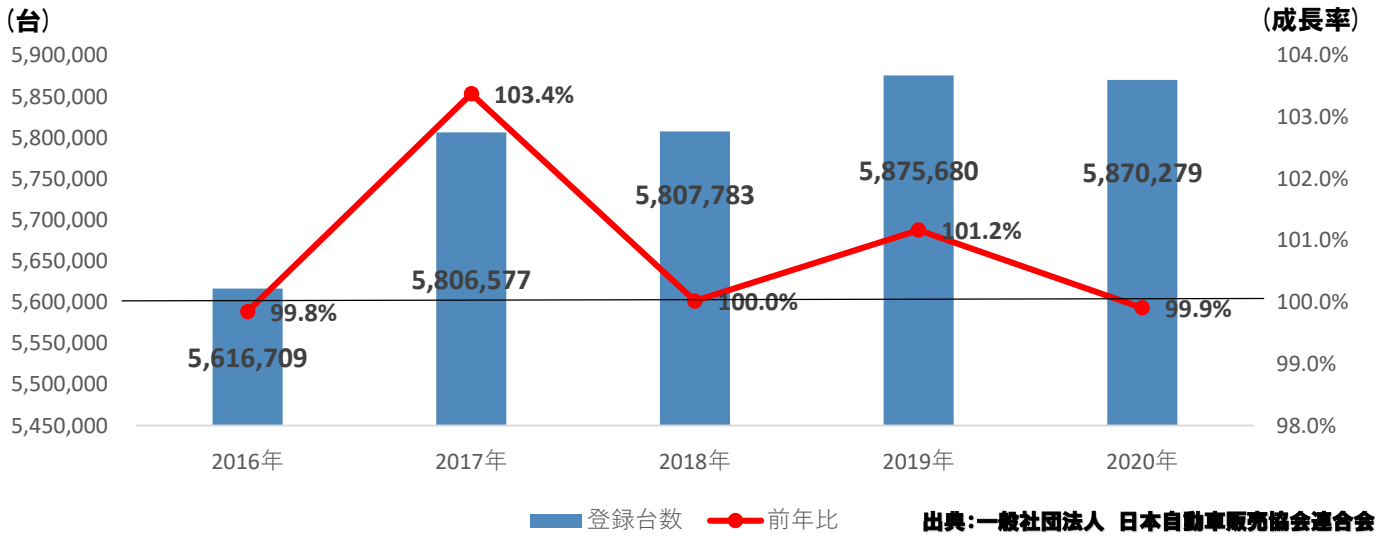
・情報社会となり、一般ユーザーは1台の自動車を購入するまでに多くの企業を比較することが当たり前の社会となることで、更に価格競争が激化し、収益が大幅に低下する

業界トレンド 04

中古車市場は成長率が鈍化し、成熟化が進む

・直近5年間の平均成長率は101%と微増傾向にあるが、実態としては大手中古車販売店やディーラーの中古車拠点が販売台数を伸ばし、一般的な中小企業の販売台数は低下

〈中古車市場動向〉 直近5年間における中古車販売台数推移



出典：一般社団法人 日本自動車販売協会連合会

業界再編が進む中古車業界で生き残るための2つのキーワード

2020年のコロナショックを境に、地域の中古車販売店でも大きな変化を迎える1年となり、**大手中古車販売店のシェア拡大**や、**ディーラーの中古車販売強化**など、地域の中古車販売店にとっても**生き残りをかけたシェア獲得競争**が激化するきっかけとなったのがコロナショックです。
1年ごとに変化のスピードが加速していく中、今後10年先まで事業を安定的に伸ばせる自信がある経営者はごくわずかです。
この時代の変化が加速している今でも安定的に販売台数を伸ばしている企業の特徴は、「**専門特化**」と「**地域1番化**」の2つのキーワードです。
2021年現在でも業績を伸ばしている企業の取り組みを詳しく知りたい方はまずは、このDMを全て確認し、セミナーへの参加をオススメ致します。

Copyright © 2021 Funai Consulting Inc. All Rights Reserved.

詳細は次のページへ！

コンパクトカー&ハイブリットカー専門店 <成功ストーリー>
年間販売1,250台越えまでの軌跡を大公開！

たった300坪の土地でも1,000台販売を実現！
移店後も120%以上の持続的成長を維持
驚異の在庫回転率120%を実現する戦略
業界異常値を出し続けるモデル企業

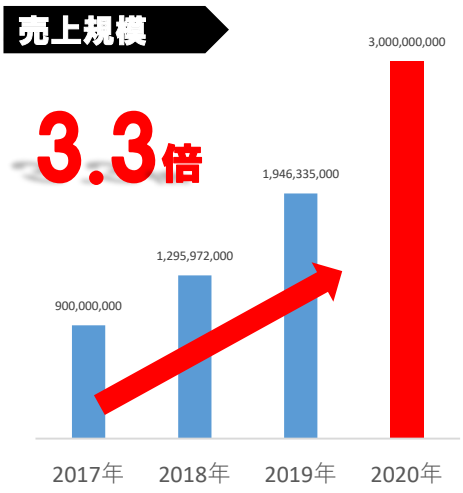
株式会社　K Produce nice
代表取締役　角田啓介　氏

Coporate Profile

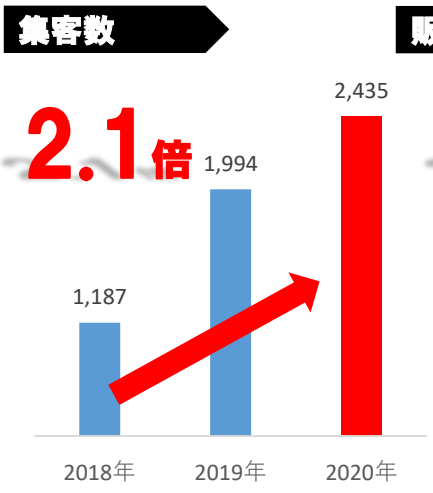
社名	株式会社 K Produce nice
代表取締役	角田啓介
本社所在地	〒567-0065 大阪府茨木市上群1-2-6
店舗数	コンパクトカー＆ハイブリッド専門店 新車・未使用車ミニバン専門店　2店舗 商業車専門店　／　指定整備工場
年商	30億5,000万円

業績推移

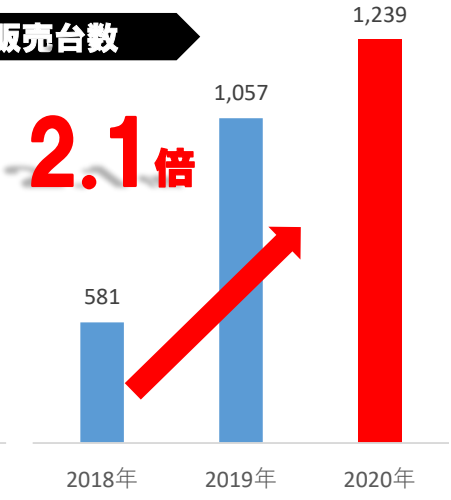
売上規模



集客数



販売台数



Copyright © 2021 Funai Consulting Inc. All Rights Reserved.

コンパクトカー&ハイブリットカー専門店 <成功ストーリー>
年間販売1,250台越えまでの軌跡を大公開！

2012年～2016年（5年間）の停滞期

Q.創業から今に至る経緯を教えてください

2008年に株式会社K Produce niceを創業し、おかげ様で創業から今年で**13年が経過**しました。
会社を立ち上げる前は、某ディーラーの整備士として働いており、当時はカスタム車両のブームもあったことから、**自身が得意な領域**でもある、「オデッセイ」や「マークX」などの車両を中心にカスタム車両の販売をおこなっていました。当時は順調に売上や利益も拡大傾向にあり、事業は順調に成長していました。

当時の店舗風景（カスタム車両専門店）

しかし、2012年に2店舗目を出店しても、中々思ったような売上や利益の拡大に繋がらず、**明らかな頭打ち感**を感じ、カスタム車両の販売に頼り切った販売方法で、今後安定的に利益を確保し続けることに大きな不安を感じていました。
そこで、今の時代にあった「ハイブリッドカテゴリー」に絞りこんだ商品戦略に切り替え、**抜本的にビジネスモデルの変革**にチャレンジしました。

Copyright © 2021 Funai Consulting Inc. All Rights Reserved.

コンパクトカー&ハイブリットカー専門店 <成功ストーリー>
年間販売1,250台越えまでの軌跡を大公開！

2016年10月　新業態をOPEN！

Q.新店舗を「ハイブリッド専門店」に決めた背景を教えてください

以前からおこなっていたカスタム車両の販売店と、**新たな事業の柱として「ハイブリッドカー専門店」**を出店しました。当初は、特に市場規模の大きい車種である「プリウス」と「アクア」のみに絞った商品構成にすることで、**1車種あたりのシェア率をいかに上げられるか**、**単品車種でどれくらいの販売台数を稼ぎ出すことができるか**について、試行錯誤を重ねながら商品構成を作り上げていきました。

大阪府は、大手中古車販売店やその他の中古車販売店が数多く存在するエリアでもあり、**他の会社と同じようなやり方**では今後も事業を安定的に伸ばし続けることができないと考えていたこともあり、大手中古車販売店やその他の中古車販売店ではできないビジネスモデルを確立させることで、**厳しい競争に勝ち切れる**のではないかと当時も考えていたことを覚えています。

OPEN当時のチラシ内容

新店舗出店時の店舗

Copyright © 2021 Funai Consulting Inc. All Rights Reserved.

コンパクトカー&ハイブリットカー専門店 <成功ストーリー>
年間販売1,250台越えまでの軌跡を大公開！

2016年10月　新業態をOPEN！

Q.当時から専門店にこだわっている理由について教えてください

今回の新規店舗の立ち上げでもそうですが、当社では「専門店」にこだわった店舗作りにこだわりを持っています。
専門店の強みは、「新規集客に強い」「業績の頂点を作りやすい」という2つの魅力を感じています。これからも店舗展開をおこなっていく上で、「専門店」による出店という方法を変えることはありません。

勝負の繁忙期！初売への挑戦

Q.初めて50台以上（月間）の販売を実現できた理由について教えてください

初めて単店で50台を達成したのは、2018年の初売りでした。
当時は100組以上の来店があり、販売台数も60台と過去に経験したことのない忙しさでした。
以前と変えたことは、「カスタム車両」からの脱却です。
カスタム車両は趣味嗜好性の高い商品でもあることから、チラシなどの大衆向け媒体の反響が著しく低かったため、全ての車両を「ノーマル車両」に切り替えたことが大きな要因だと思います。
価格帯も低価格の予算100万円以内に在庫を集中させることで、ポータルサイトからの反響も大きく伸びました。

Copyright © 2021 Funai Consulting Inc. All Rights Reserved.

コンパクトカー&ハイブリットカー専門店 <成功ストーリー>
年間販売1,250台越えまでの軌跡を大公開！

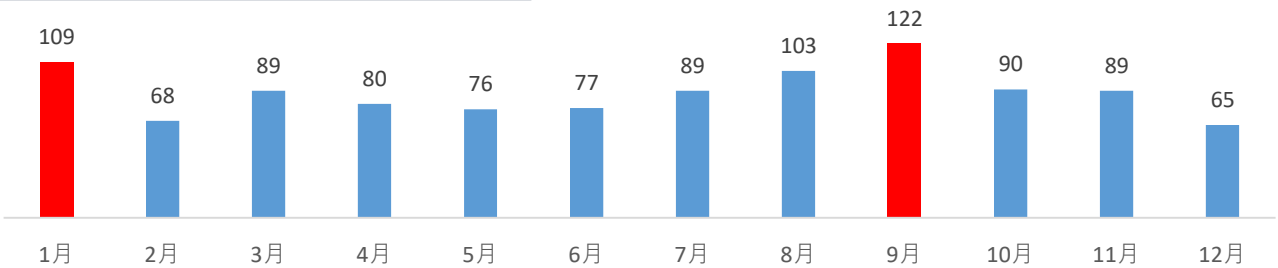
転換期の2019年！年間販売1,000台越えを実現

Q.たった300坪の土地で年間販売1,000台を実現した秘訣を教えてください

当時は資金面の課題や、理想の土地(1,000坪以上)への出店ができなく、元々駐車場跡地300坪から新店舗をスタートしました。今回の出店をおこなうにあたり、1番重要だと考えていたのが、「固定費を最小限に抑える」ことです。もちろん1,000坪以上の大型店舗で販売をおこなえれば多くの販売台数を稼げることはわかりますが、当時は年商も10億円以下でもあったことから、理想と現実のギャップが大きかったです。そこで、300坪でもできる限り固定費を抑えつつ、普通車特有の在庫差損を極端に抑えるための「圧倒的な在庫回転率」を上げる仕組みを構築することを決意しました。

専門店の店舗作り

2019年　年間販売台数



Copyright © 2021 Funai Consulting Inc. All Rights Reserved.

株式会社　K Produce nice　代表取締役　角田啓介　氏
特別インタビュー〈まとめ〉

モデル企業の業績アップポイント

ポイント 01 〈業態〉

専門店特化による単一車種1点突破戦略の実践

- 大手中古車販売店やディーラーの中古車拠点でも実践できない領域で商品を絞り込み競合企業との差別化を図りつつ、非競合で1番事業を確立することができている
- 商品を絞り込む時には、「伸びている市場」や「市場規模の大きい」車種に絞り込むことで1車種あたりのシェア率を高めている

ポイント 02 〈商品〉

WEB集客に特化した商品戦略と集客戦略

- 「商品の絞り込み」×「WEB集客」の相性が高く、商品戦略と集客戦略をセットで構築することで、業界異常値の在庫回転率を実現している
- 繁忙期には広告宣伝費を集中させ、売れる時期に大量販売を実践している
- ポータルサイト上でのアクセス数などに応じて、戦略を柔軟に変更している

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

- 車種専門特化による業態にすることで、人財育成の時間を大幅に短縮
- 新卒採用を継続的におこなっており、新卒入社3か月でも成約率50%以上を実現
- 新卒入社3年目で店長に抜擢される人財まで育成が早期化され、若手でも生産性を高められる環境整備を整えている

普通車販売を更に伸ばしたい経営者様へ

普通車販売を伸ばすには2021年がラストチャンス

理由①

10億円規模の事業に成長させるためには3～5年の期間が必要になる

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

大手中古車販売店の出店攻勢が加速し、今までの当たり前が通用しなくなる

～レポートを最後までお読みの熱心な経営者様へ～

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

ここまで本レポートをお読みいただき誠にありがとうございます。
株式会社船井総合研究所の髙岡透平でございます。
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数多くの成功事例を蓄積して参りました。
このような事例をお伝えできるのも、多くの会員様がご協力くださったおかげでもあり、貴重な機会をいただいています。
今回の事例も3年以上の時間をかけて、株式会社K Produce nice様と一緒に作り上げてきた事例です。
このような長い年月をかけて、試行錯誤してきた事例を1日で視聴できる機会は、数少ない経験になるかと思います。
是非、このセミナーが皆様の企業発展に繋がることを願っております。

株式会社　船井総合研究所
モビリティ支援部
髙岡透平

Copyright © 2021 Funai Consulting Inc. All Rights Reserved.

コンパクトカー＆ハイブリッド専門店ってどんな業態なの？
船井総研が“今”オススメする差別化ポイントを紹介！

コンパクトカー＆ハイブリット専門店の差別化ポイント

モデル店と一般的な中古車販売店との違い

一般的な中古車販売店	項目	ハイブリッド＆コンパクトカー専門店
事業規模の違い		
1億5,000万円	売上	10億円
3,000万円	売上総利益	2億円
100万円	客単価	100万円
商品における違い		
約50台	在庫台数	120台
約20車種	取り扱い車種	10車種
150台	年間販売台数	1,000台
0.2回転	在庫回転率	0.8回転
10～200万円	プライス幅	30～80万円
20万円	台あたり粗利	18万円
営業・人財における違い		
3名	営業人員	5名
約1,000万円	一人あたり年間生産性	3,600万円
50台	一人あたり年間販売台数	200台
1%	営業利益率	5%

これからも伸び続けるハイブリッドカテゴリー！

出典:一般社団法人　日本自動車販売協会連合会

Copyright © 2021 Funai Consulting Inc. All Rights Reserved.

ハイブリッド＆コンパクトカー専門店の成功事例大公開！
本セミナーでは下記成功事例を具体的にお伝え致します

事例①	集客	ポータルサイトに特化した集客戦略を緻密に設計し 年間来場数2,500組越えを実現！
事例②	集客	2021年初売では広告宣伝費を集中させ、メディア ミックスをおこなうことで集客数300組越え！
事例③	集客	写真撮影ブースを設置し、写真品質を向上させる ことで自社のブランディング化を促進
事例④	商品	単一車種の絞り込み戦略を実践することで たった4車種で年間販売1,000台越えを実現！
事例⑤	商品	徹底的な商品管理を実践することで 年間在庫回転率1.2回転以上を実現！
事例⑥	商品	WEB集客に特化した商品設計をおこない 自社独自のポジショニング戦略を実践
事例⑦	営業	新卒入社3年目でも店長に就任できる 人財の早期育成を仕組み化
事例⑧	営業	他社の追随を許さない価格戦略を実践しつつ オプションの獲得率を強化し、台あたり粗利改善
事例⑨	営業	営業勉強会を1週間に1回実施し成約率向上 入社半年の営業マンが成約率50％を達成！
事例⑩	事業戦略	週休2日制（水・木）にすることで、従業員満足度の 向上と一人あたり生産性を大幅に改善

Copyright © 2021 Funai Consulting Inc. All Rights Reserved.

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が心配
- ☑ 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労している
- ☑ 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

本レポート以上の詳しい内容は
セミナーにて詳しくにお伝え致します！
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。

2021年
①7月2日（金）13:00～16:30
②7月5日（月）13:00～16:30
③7月13日（火）13:00～16:30
④7月14日（水）13:00～16:30
⑤7月20日（火）13:00～16:30

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可能となっておりますので、
是非ご活用ください

Copyright © 2021 Funai Consulting Inc. All Rights Reserved.

限定セミナー

コンパクトカー&ハイブリッド専門店
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コンパクトカー専門店の成立条件

- コンパクトカー専門店の必要商圏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とは？

コンパクトカー＆ハイブリッド専門店の中身が分かる！

コンパクトカー＆ハイブリッド専門店 成功事例セミナー

セミナー内容＆スケジュール

WEB開催

2021年 7月 2日(金)・5日(月)・13日(火)・14日(水)・20日(火)

時間（各日） 13：00～16：30（ログイン開始12:30～） PC・スマホがあればどこでも受講可能

お申込み期日は日程によって異なります。お申込み用紙にてご確認ください。

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。

講座	セミナー内容
第1講座	**2021年版 普通車販売店が抑えるべき時流** 2021年における普通車販売の時流と業績好調企業の事例を紹介します。 株式会社船井総合研究所　モビリティ支援部　リーダー 髙岡 秀平
ゲスト講師 第2講座	**モデル企業パネルディスカッション** コンパクトカー＆ハイブリッド専門店で業績を伸ばしているモデル企業にご登壇 いただきます。 株式会社 K Produce nice 代表取締役 角田 啓介氏
第3講座	**業績を上げ続けるための具体的手法と成功事例！** コンパクトカー＆ハイブリッド専門店で業績を伸ばし続けるための集客戦略、商品、営業手法をモデル店の事例で紹介します。 株式会社船井総合研究所　モビリティ支援部 田村 達朗
第4講座	**経営者が今決断すべきこと** 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をお伝えします 。 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

お申し込み方法

お申し込みはこちらから（WEBでのお申込み）

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。

セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます！

https://www.funaisoken.co.jp/seminar/075375

※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。

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。

コンパクトカー&ハイブリッド専門店 成功事例セミナー

お問合せNo. S075375

開催要項

日時・会場

オンラインにてご参加　※全日程とも同じ内容となっております。ご都合のよい日時をお選びください。

2021年 7月 2 日(金)	開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始12:30より)	お申込期限:6月28日(月)
2021年 7月 5 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 1 日(木)
2021年 7月13日(火)	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 9 日(金)
2021年 7月14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:7月10日(土)
2021年 7月20日(火)	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16日(金)

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

受講料

一般価格 税抜 12,500円 (税込13,750円)／一名様

会員価格 税抜 10,000円 (税込11,000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.075375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:田村

お申込みはこちらからお願いいたします

<オンライン受講>

7月2日(金)
申込締切日 6月28日(月)

7月5(月)
申込締切日 7月1日(木)

7月13日(火)
申込締切日 7月9日(金)

7月14日(水)
申込締切日 7月10日(土)

7月20日(火)
申込締切日 7月16日(金)