

新規出店・中古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!
中古車販売の新常識を大公開!

中古車販売倍増セミナー

たった3年でこれだけ変わる!



特別
ゲスト

株式会社 K Produce nice
代表取締役 角田 啓介氏

売上規模



販売台数



営業利益率



- 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
- POINT 4** 全国各所でモデル事例多数のビジネスモデル! 投資回収最速1年で可能!
在庫金額約5,500万円で売上10億円の超高効率モデル
- POINT 5** 大手中古車販売店との差別化方法をモデル企業が伝授!
中古車販売激戦エリアでも驚異の前年比150%成長!

大好評のため

**20名
限定**



開催
日時

2021年 9月 21日(火)・24日(金)・27日(月)・29日(水)・2021年 10月 5日(火)・7日(木)

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

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

ハイブリッド&コンパクトカー専門店 成功事例セミナー

お問い合わせNo. S076186

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は[セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名]を明記の上、ご連絡ください。

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。→ 076186

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

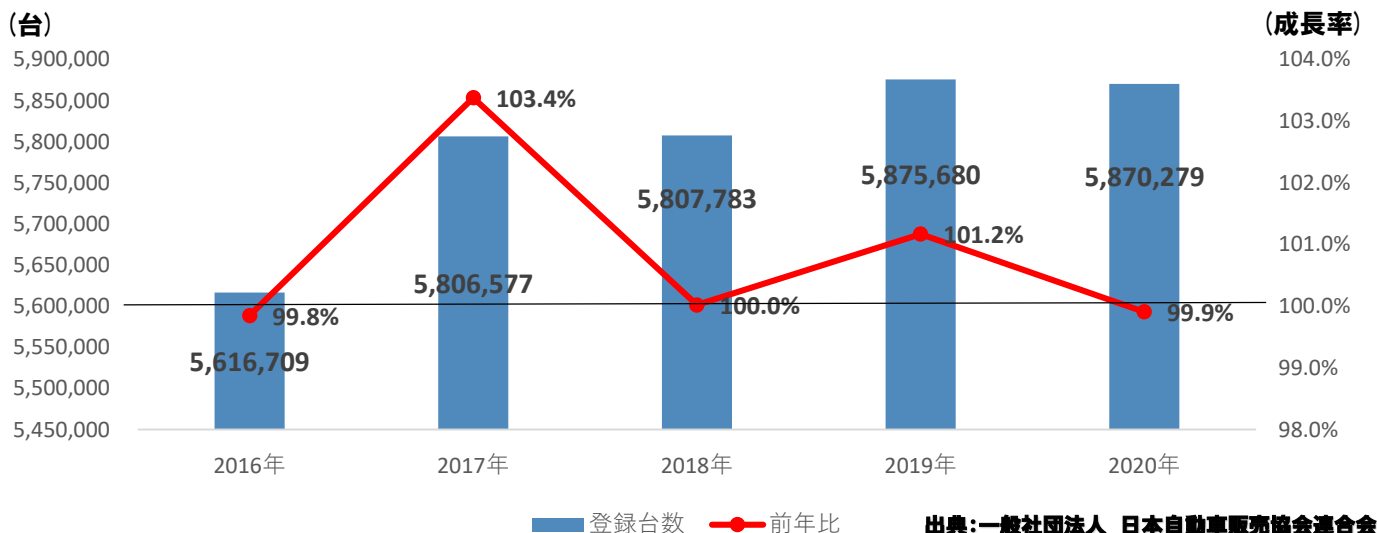
- ・情報社会となり、一般ユーザーは1台の自動車を購入するまでに多くの企業を比較することが当たり前の社会となることで、更に価格競争が激化し、収益が大幅に低下する

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



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。

詳細は次のページへ！

ハイブリッド&コンパクトカー専門店<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

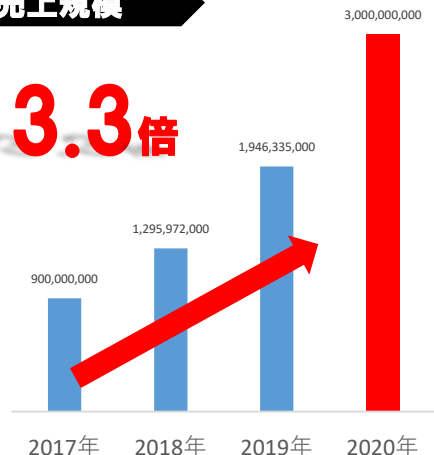
Coporate Profile

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	ハイブリッド&コンパクトカー専門店 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

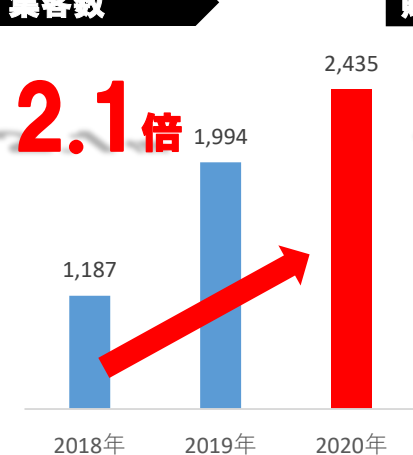


業績推移

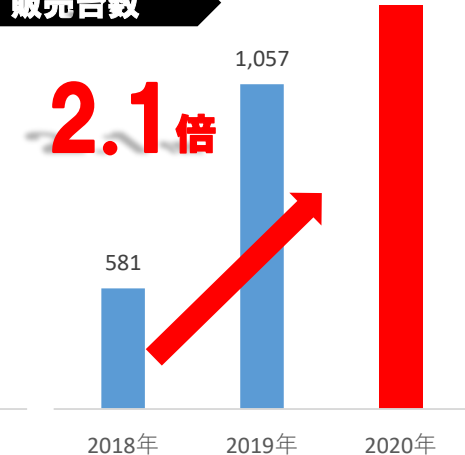
売上規模



集客数



販売台数



ハイブリッド&コンパクトカー専門店<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



当時の店舗風景(カスタム車両専門店)



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。

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。

ハイブリッド&コンパクトカー専門店<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



ハイブリッド&コンパクトカー専門店<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が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。



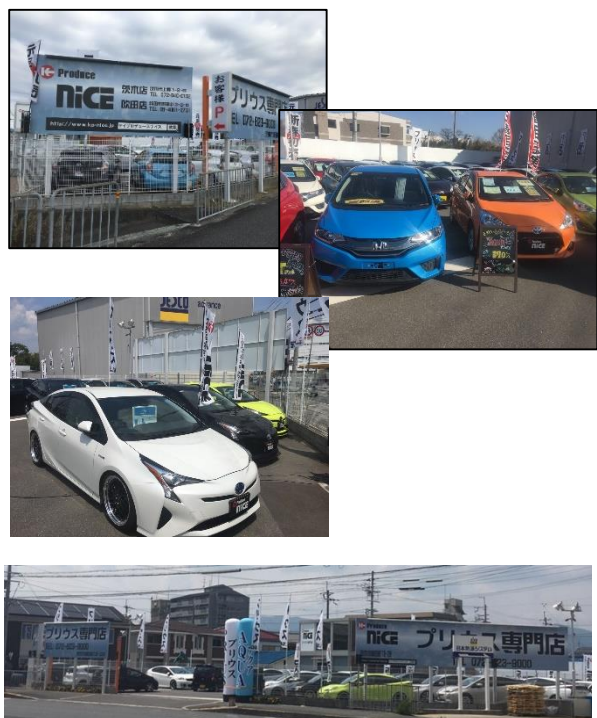
ハイブリッド&コンパクトカー専門店<成功ストーリー> 年間販売1,250台越えまでの軌跡を大公開！

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

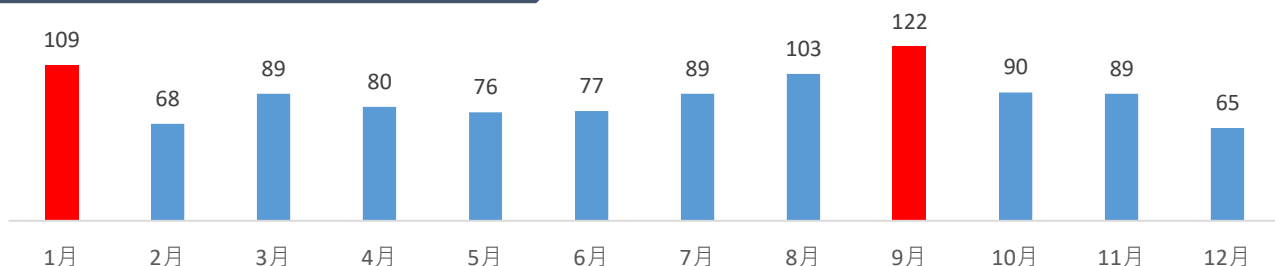


専門店の店舗作り



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。

2019年 年間販売台数



ハイブリッド&コンパクトカー専門店<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！

WEB集客に特化し、年間来場2,000組越え！

Q.ポータルサイト(カーセンサーやGoo-net)から反響を高める秘訣を教えてください

2車種特化型から4車種特化型にシフトし、車種幅を増やすタイミングでポータルサイトからの来場数も大きく伸びました。「プリウス」や「アクア」は市場規模が大きいいため、ポータルサイトなどの車種を探しているユーザーに対してアプローチしやすいことから、**専門店はポータルサイトとの相性も非常に高い**と感じています。

また、WEB集客に特化することで、年間販促費を低コストに抑えつつ集客数を最大化させることで、販促効率も極端に高めることができます。ポータルサイトで反響を上げるためには、やはり**1車種ごとに地域1番商品を作る**ための細かな在庫管理が非常に重要です。



Q.このDMを最後まで読んでくださった方々にメッセージをお願いします

最後までお読みいただき、ありがとうございます。

今の日本は新型コロナウイルスの影響や、業界的には中古車市場の低迷など、様々なことが大きく変化しようとしていることを強く感じています。このような環境下でも、会社を成長させ続ける必要があり、経営の難しさや課題も年々変化しますが、新たなチャレンジを繰り返し、更なる飛躍をしたいと思っています。このDMやセミナーが皆様の企業発展や、新たなチャレンジのきっかけとなることを心よりお祈り申し上げます。

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～



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 船井総合研究所の高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し、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おります。
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。
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 リーダー
高岡透平

ハイブリッド&コンパクトカー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！

ハイブリッド&コンパクトカー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

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**

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。

ハイブリッド&コンパクトカー専門店 成功事例セミナー

- ①2021年9月21日(火)13:00～16:30
- ②2021年9月24日(金)13:00～16:30
- ③2021年9月27日(月)13:00～16:30
- ④2021年9月29日(水)13:00～16:30
- ⑤2021年10月5日(火)13:00～16:30
- ⑤2021年10月7日(木)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も可能となっておりますので、是非ご活用ください

<大好評！先着20名限定セミナー> ハイブリッド&コンパクトカー専門店 成功事例セミナー 開催

～中古車販売店 国内トップクラスのモデル企業～

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？

ハイブリッド&コンパクトカー専門店の中身が分かる！

ハイブリッド&コンパクトカー専門店 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

9月21^火日 24^金日 27^月日 29^水日 10月5^火日 7^木日

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 高岡 秀平



ゲスト 講座

モデル企業パネルディスカッション

ハイブリッド&コンパクトカー専門店で業績を
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

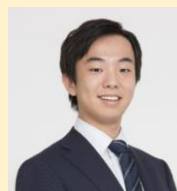


第3 講座

業績を上げ続けるための具体的手法と成功事例！

ハイブリッド&コンパクトカー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



お申し込みはこちらから(WEBでのお申し込み)

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/076186>

※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。

ハイブリッド&コンパクトカー専門店 成功事例セミナー

お問合せNo. S076186

開催要項

オンラインにてご参加 ※全日程同内容での開催です。ご都合のいい日時を選びお申込みください。

2021年9月21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:9月16日(木)**

2021年9月24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:9月20日(月)**

2021年9月27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:9月23日(木)**

2021年9月29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:9月25日(土)**

2021年10月5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:10月1日(金)**

2021年10月7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:10月3日(日)**

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

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、事前にご連絡ください。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 船井総研セミナー事務局宛にメール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。

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.076186を入力、検索ください。



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

船井総研セミナー事務局 **E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp**

TEL : 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

●申込に関するお問い合わせ:横田(ヨコタ) ●内容に関するお問い合わせ:曾根 翼(ソネ ツバサ)

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

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>

9月21日(火)

申込締切日 9月16日(木)

9月24日(金)

申込締切日 9月20日(月)

9月27日(月)

申込締切日 9月23日(木)

9月29日(水)

申込締切日 9月25日(土)

10月5日(火)

申込締切日 10月1日(金)

10月7日(木)

申込締切日 10月3日(日)

