

不景気でも伸び続ける**新経営手法大公開**

軽39.8万円専門店

モデル企業 事例大公開

コロナ禍でも伸び続ける
デジタル集客&営業

販売台数モデル企業

茨城県

株式会社 ナオイオート
スーパーバイザー 本田尊信氏

販売伸び率
モデル企業

福岡県

株式会社 松尾自動車
代表取締役 中村竜博氏

商品化工場活用
モデル企業

青森県

株式会社
光建自動車整備
代表取締役 下山悟氏

成約率モデル企業

京都府

株式会社
Y's GARAGE
代表取締役 桐畑勇志氏

自社HP集客
モデル企業

奈良県

株式会社 ベネフル
代表取締役 杉本佳嗣氏

台当たり粗利
モデル企業

和歌山県

株式会社 くるまだるまや
代表取締役 濱田大氏

単店販売台数
モデル企業

広島県

株式会社 NIIZAWA
代表取締役 新沢亮二氏

ポータルサイト集客
モデル企業

岡山県

株式会社 mountook
代表取締役 山本憲氏

2021年

10月28日[木]

10:30~16:30
(ログイン開始10:00より)

**オンライン
開催**

無料説明会

**10社様限定
特別ご招待状**

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。

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

モビリティビジネス経営研究会 軽39.8万円専門店会説明会 お問い合わせNo.K188488/S077678

TEL.03-6212-2931

平日 9:30~17:30

株式会社 船井総合研究所 〒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

●お申込みに関するお問い合わせ: 中山 夏希 (ナカヤマ ナツキ)
●内容に関するお問い合わせ: 文野 陽太 (フノ ヨウタ)

WEBからもお申し込みいただけます。(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。) → **077678**

今すぐ実践してください

～昨年の業績を上回り、持続的成長をする方法とは～

明日からすぐに実践できる
新規集客の要であり、第一歩。

50万円予算特化型軽中古車専門店とは？

「新型コロナウイルス感染拡大により業績に深刻な影響が出ている」
「販売事業に挑戦したいが何をすればよいのか分からない」
「今、新規集客に成功している企業が何をしているのか知りたい」

など、様々な悩みからこのDMを開いて頂いたと思います。誠にありがとうございます。

2020年は悔しくも、大幅に業績アップした会社は多くはありませんでした。

しかしながら、船井総研が持つ全国のクライアント企業の中でも特にコロナ禍で業績が上がった企業には以下の様な特徴がございました。

1. コロナ禍でも底堅い需要のある商材の取り扱い
2. 他社が追随できない差別化によるマーケティング
3. 経営者によるスピーディーな経営判断

これらは中古車業界も同じことが言えます。

例えばコロナの影響を大きく受けた飲食業界の多くが中食産業に参入したことが記憶に新しいですが、中古車業界もコロナの煽りを受けてからというものの、高単価商品を主軸として集客している会社を中心に業績不振に陥った企業が多くございました。

そこで、**コロナ禍でも安定して新規集客に繋がる**、低価格中古車を販売するためにチラシを撒いたりポータルサイトへ登録した企業様が多くございました。

しかしながら、これと言って大きな成果に結びついてはいなく、あきらめてしまった会社様も散見致しました。

ではその様な企業には何が足りなかったのでしょうか。。。次のページをご覧ください。

全国で軽39.8万円専門店の成功事例続出！

～ウソのようなホントの元請け成功事例～

それが、**他社が追従できない差別化によるマーケティング**です。

初めて低価格の軽中古車販売事業に参入される企業様には

「**誰が**」 どういった場面でそれを欲しがるのか

「**何を**」 揃えればエンドユーザーの需要を獲得できるのか

「**どのように**」 売っていくことで最大の利益が生まれるのか

残念ながら、こういった発想があまりございません。

他社の模倣だけではなく、差別化した自社の商品(強み)を訴求していくことこそが新規集客を行っていくための第一歩となります。

今回のモビリティビジネス経営研究会 軽39.8万円専門店会説明会では、コロナ禍でも持続的に業績を伸ばし続けている全国の軽39.8万円専門店の会員様の成功事例を基に、私から持続的に軽中古車販売事業を伸ばし続けるための秘策をお伝えいたします。

また、コロナ禍で業績が上がった企業の特徴として

「**経営者によるスピーディーな経営判断**」

を挙げさせていただきました。

まだまだ予断を許さない景況感の中で、このDMをお読みの経営者様には正しい根拠に基づいた経営を行っていただくためにも

10月28日（木）に開催するモビリティビジネス経営研究会 軽39.8万円専門店会説明会で多くの仕組みとノウハウを仕入れて頂き、会社の利益を上げて欲しいと考えております。

まずは次のページで軽39.8万円専門店の成功事例をご覧ください！

軽39.8万円専門店会
主幹 リーダー

文野 陽太

軽39.8万円専門店の成功事例企業をチェック！

単店販売台数モデル企業 株式会社 NIIZAWA



代表取締役 新沢亮二 氏

店舗名：軽39.8万円専門店 軽market

所在地：広島県廿日市市

■モデル企業実績

2015年以降軽39.8万円専門店で
1,000台以上を販売し続けている。
2020年は1,184台の販売を達成した。



国道沿いに立地する専門店の店構え



自社商品化工場の設立

■取り組みのポイント

国道沿いの一番立地に間口の広い
店舗を構え、ラジオCMなど電波
媒体の活用により軽39.8万円専
門店としてのブランディング活動
を推進している。

また商品化作業を内製化すること
で仕入の幅を広げ、自社の売れ筋
プライス/売れ筋車種が常に取り
揃えられている状況を創りあげて
いる。

販売台数モデル企業 株式会社 ナオイオート

No.1 ナオイオート



スーパーバイザー 本田尊信 氏

店舗名：サンキュッパ水戸吉田店/ひたちなか店/ 下館店/しもつま店/取手店/
戸頭店/守谷店/牛久店/龍ヶ岡店/市役所通り店/つくば店/土浦中貫店
所在地：茨城県

■モデル企業実績

茨城県内に複数拠点の展開を進め、
全拠点合計で中古軽自動車を
年間3,000台以上販売している。



全国有数の大規模拠点展開
茨城県内で軽中古車店を12拠点運営



■取り組みのポイント

1983年の牛久店をオープン以降、
茨城県内で拠点展開を開始。
自社内で商品化工場も構えて中古
車販売の量販体制を敷いている。
自社HP・ポータルサイト両軸で
の新規集客力、車検来店客向けの
代替促進をはじめとする現場力
など、全国有数の販売力を誇る。

下取り中古車の再販や中古車での
残クレ販売などのチャレンジ施策
にも積極的に取り組んでいる。

販売伸び率モデル企業
株式会社 松尾自動車



代表取締役 中村竜博 氏

店舗名：軽39.8万円専門店 カーズ

所在地：福岡県小郡市

■モデル企業実績

2020年期に前期対比195%となる
年間販売台数649台を達成した。
(前期販売台数：333台)

■取り組みのポイント

車両本体価格39.8万円以下の低
価格車両を中心に在庫規模200
台以上の大規模店舗を運営。
車両本体価格39.8万円以下の
低価格車両を中心とした在庫構成
を維持しつつ、在庫台数を150台
規模にまで拡張したことで大きく
販売台数が伸長した。
足元商圈における大規模×低価格
の両軸における1番ポジションを
確立し、ポータルサイトを中心に
新規集客数を伸ばしている。



在庫規模拡大



ポータル
サイト攻略

ポータルサイト集客モデル企業 株式会社 mountook

軽 モール



代表取締役 山本憲 氏

店舗名：軽39.8万円専門店 軽モール
所在地：岡山県倉敷市

■モデル企業実績

ポータルサイト主軸の集客に取り組み、年間600組以上のポータルサイト経由での来店を獲得している



■取り組みのポイント

岡山県倉敷市にて軽39.8万円専門店を展開。年間販売台数は800台を超える。移転前の店舗が通りがかり集客が期待しにくい立地であったことを背景に、ポータルサイトを中心としたWEB集客に注力している。39.8～49.8万円の価格帯における掲載シェアを高めると同時に、掲載画像の工夫や、県内1位のクチコミ件数の獲得により、WEBからの集客力を高めている。

自社HP集客モデル企業 株式会社 ベネフル



代表取締役 杉本佳嗣 氏

店舗名：軽自動車専門店 エコット

所在地：奈良県天理市

■モデル企業実績

2020年1月～12月の自社HP経由の
集客組数451件、成約台数254台を
達成した。



中古車販売に特化した車販専用HP

■取り組みのポイント

奈良県天理市にて軽39.8万円専
門店と軽新車リース専門店の併設
型一大拠点を展開し、年間販売台
数は1,000台を超える。

業界でも自社HP集客にいち早く
注力し、WEB専任チームを中心
としたマーケティングを推進。
地域最大規模の在庫掲載量および
地域最安値の目玉車設定を徹底
した上で、足元商圈における
WEB広告の配信シェア一番化を
実現している。

成約率モデル企業
株式会社 Y's GARAGE

ケースマイル
K-Smile宇治店



代表取締役 桐畑勇志 氏

店舗名：軽39.8万円専門店 ケースマイル宇治店
所在地：京都府宇治市

■モデル企業実績

新卒体制の営業組織ながら、店舗成約率は平均的に60%を超える実績を継続している。



好立地かつ、作りこんだこだわりの



■取り組みのポイント

京都府宇治市にて軽39.8万円専門店と軽新車リース専門店の併設型一大拠点を展開し、年間900台以上の販売台数を誇る。同一拠点で複数業態を扱う上で、展示場の展開方法ならびに商談手法を独自にブラッシュアップ。店舗平均成約率は60%を超えており、入社3か月目の新卒スタッフが月間販売台数20台を記録するなど人財の早期育成体制を構築している。

台当たり粗利モデル企業
株式会社 くるまだるまや

 **39.8万円専門店 くるまだるまや**



代表取締役 濱田大 氏

店舗名：軽39.8万円専門店 くるまだるまや
所在地：和歌山県岩出市

■モデル企業実績

販売車両の60%以上が39.8万円以下の低価格車両である中で、約40%のローン獲得率を達成している。



■取り組みのポイント

和歌山県岩出市にて軽39.8万円専門店と軽新車リース専門店の併設型一大拠点を展開し、年間800台以上の販売台数を誇る。

販売においてはローン獲得に最注力しており、全展示車へのPOP掲載、客層ごとの提案トークの準備など基本的な取り組みの徹底により軽39.8万円専門店会内でトップクラスのローン付帯率を誇る。

商品化工場活用モデル企業
株式会社 光建自動車整備



代表取締役 下山悟 氏

店舗名：軽専門店 ダンク

所在地：青森県弘前市

■モデル企業実績

弘前市内に店舗を構え、年間700台以上の販売を実現。商品化部門と仕入部門の連携により、県内一番規模の販売店を創り上げている。



低価格仕入れを可能とする
自社商品化工場

■取り組みのポイント

青森県弘前市にて軽39.8万円専門店を展開。4WDが販売の中心となる降雪地域において、自社商品化工場の活用により仕入幅を大きく広げたことで、年間700台という販売台数を記録した。

直近では新車リース販売にも意欲的にチャレンジし、中古車販売のボリュームを維持しつつ店舗総粗利を高め続けている。

withコロナの時代にも、持続的成長を実現するビジネスモデル

軽39.8万円専門店

全国各地で成功事例続出、

思わず真似したくなる

成果を生む

経営ノウハウをお伝えします



株式会社 船井総合研究所
モビリティ支援部
軽中古車チーム リーダー
文野 陽太
Yota Bunno

ここまでお読みいただき、誠にありがとうございます。

株式会社 船井総合研究所モビリティ支援部

軽中古車チーム リーダーの文野陽太と申します。

現在、弊社では全国で中古車販売を行っている会社のみなさまへ

「50万円予算向けの軽中古車販売」を通じた業績アップの

お手伝いをさせていただいております。

この軽39.8万円専門店は今回ご紹介いたしました企業様をはじめ、全国の企業様の成功事例をもとに成功できるパッケージとなっており、過去に失敗した事例もふまえて地域の特性に合わせた内容となっています。

研究会でご紹介するノウハウを利用することで、整備がメインの会社様が

「中古車販売経由による顧客数」

を飛躍的に増やされています。

次にご紹介しているものは、

今後の軽中古車販売業界の展望です。

ご参考にしていただき、貴社の今後の経営判断材料にいただければ幸いです。



データで見る 軽39.8万円専門店のMD戦略

まず、軽中古車市場において
繁盛店の獲得シェアは
どれくらいあるのでしょうか

右の図は、軽39.8万円専門店
においてトップクラスの実績を
達成しているモデル店舗の
各価格帯におけるシェア率
となっています。

軽39.8万円専門店 モデル店足元県内シェア

モデル店 在庫	掲載台数	軽自動車 市内台数	市内 シェア率	軽自動車 県内台数	県内 シェア率
10万円以下	1	4	25.0%	76	1.3%
10～20万円	18	29	62.1%	124	14.5%
20～30万円	41	53	77.4%	146	28.1%
30～40万円	33	49	67.3%	145	22.8%
40～50万円	11	28	39.3%	126	8.7%
50～60万円	13	24	54.2%	119	10.9%
60～70万円	13	30	43.3%	100	13.0%
70～80万円	18	25	72.0%	143	12.6%
80万円以上	12	89	13.5%	1,347	0.9%
合計	160	331	48.3%	2,326	6.9%

このデータから軽39.8万円専門店における、**低価格帯特化型の在庫構成**
の重要性が見て取れます。

では、**単品車種あたりのシェア率**はどの程度になっているのでしょうか？

右記はモデル店が強化車種として
設定しているワゴンRの
足元都道府県における
掲載シェア率を示した表です。

このデータからも強化車種に
おける売れ筋プライスでの
足元都道府県内の在庫シェア率で
11%以上を上記在庫シェアと

ワゴンR	掲載台数				
	自社 掲載台数	足元県 掲載台数	足元市 掲載台数	県内 シェア率	県内40万円以下の 掲載台数 (台)
10万円以下	0	37	0	0.0%	274
10万～20万円	0	76	0	0.0%	
20万～30万円	4	88	4	4.5%	
30万～40万円	10	73	11	13.7%	市内40万円 以下の 掲載台数 (台)
40万～50万円	8	53	8	15.1%	
50万～60万円	1	32	1	3.1%	
60万～70万円	0	20	1	0.0%	
70万～80万円	0	60	6	0.0%	15
80万円以上	0	223	2	0.0%	
合計	23	662	33	3.5%	

併せて獲得することが軽39.8万円専門店としての展開における
ポイントであることがお分かりになるかと思います。

軽39.8万円専門店にご興味のある方に

会員様が実践する

最新ノウハウとポイント

年間**2,000**件以上の来店を獲得する集客術

事例
1

月間集客数**50件以上**
ポータルサイト集客必勝戦略大公開！

事例
2

1件あたり**5万円以下**で**集客**！
超効率的にお客様を集める自社HP集客手法を**大公開**

事例
3

集客組数**前年対比160%以上**！
視認性にこだわった店舗移転戦略！

平均成約率**50%**を実現する営業手法

事例
1

A型看板で**成約率60%**今買う理由を徹底訴求！

事例
2

価格×車種で**おすすめ車種**を設定！

事例
3

営業ロープレを**動画マニュアル化**！

高粗利を実現する付帯商品獲得手法

事例
1

3プランパックで車検付き諸費用パック付帯率アップ！

事例
2

客層別トークを用意し**ローン獲得率40%以上**！

事例
3

台当たり粗利**130%**向上を実現した
モデル企業の**強化品目**大公開！

**先着10社
無料招待
受付中**

モビリティビジネス経営研究会 軽39.8万円専門店会説明会 (軽中古車販売を営む経営者のための研究会) **お試し参加のご案内**

「モビリティビジネス経営研究会 軽39.8万円専門店会 無料説明会」とは？

「自社の中古車販売事業をもっと伸ばしたい！」

「全国のモデル企業の取り組みが知りたい！」

という経営者様の声にお応えして開催する、研究会への**無料お試し参加**のイベントです。先行き不透明な時代にあたって、重要なのは同じ業績アップを目指していく**「師と友」**の存在です。船井総合研究所が主宰する経営研究会は、全国で同じ業種に取り組む意欲の高い経営者様が一堂に会し、惜しみなく情報を交換し合う他に類を見ない**超実践型の勉強会**です。

今回DMを受け取った皆様には、その経営研究会にご参加いただき研究会の魅力を存分に感じていただきたく考えております。こちらのイベントは単なるセミナーではなく、今後貴社の発展に向けて**船井総合研究所の経営研究会を活用すべきか否か**、ご判断いただくための機会となっております。

「明日から使える、**即時業績アップ**のノウハウ」の提供に向けて鋭意コンテンツを準備してまいりますので、奮ってご参加いただけますと幸甚です。

株式会社船井総合研究所 文野陽太

モビリティビジネス経営研究会 軽39.8万円専門店会 無料説明会4つのポイント！

軽39.8万円専門店の **販売戦略**が分かる！

午前講座では軽39.8万円専門店のビジネスモデルと差別化戦略について解説します。

軽39.8万円専門店の **成功事例**を聞ける！

午後からは、8～10月の会員企業様の成功事例講座をお送りします。

全国のモデル企業と **情報交換**ができる！

情報交換会では全国の会員様と直接密な実績＆事例交換することが可能です。

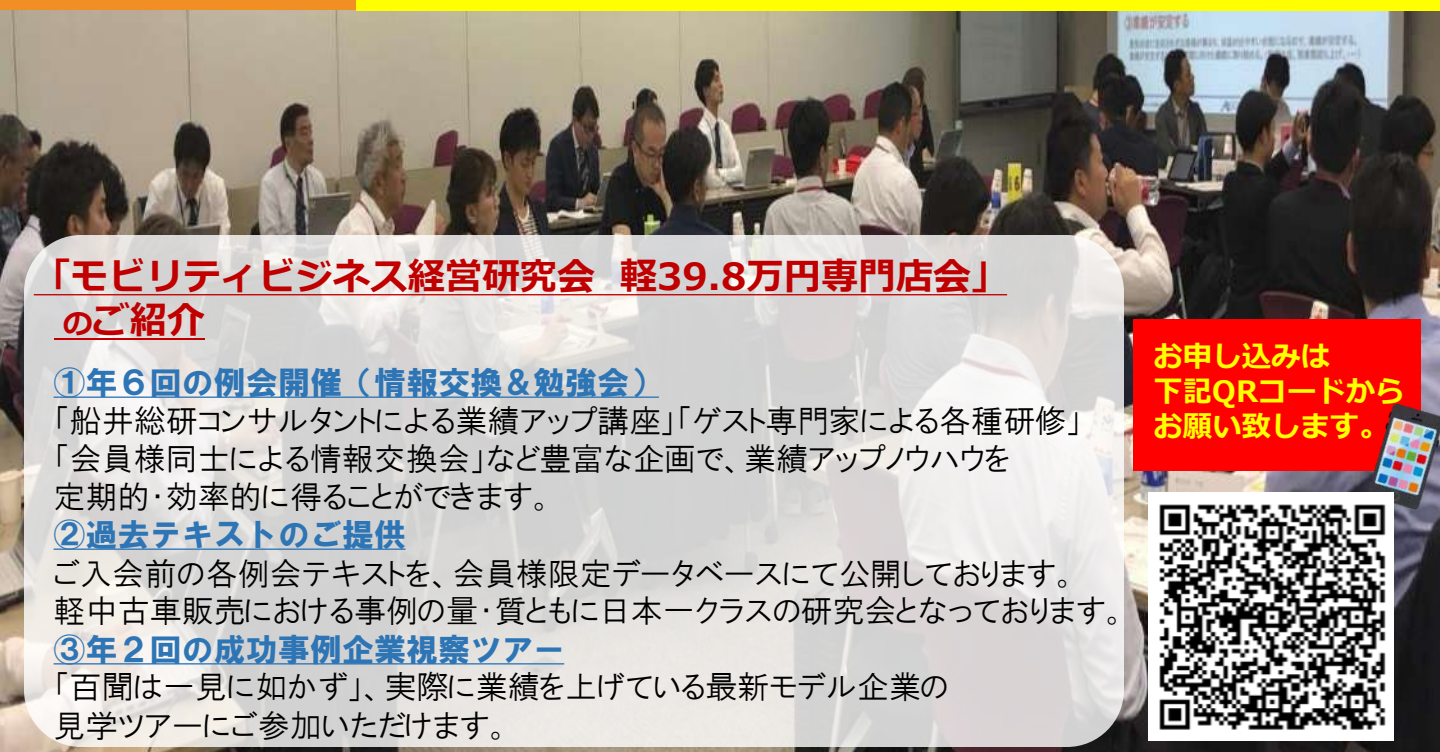
経営研究会入会の **メリット**が丸分かり！

事後ガイダンスでは、船井総合研究所の経営研究会の上手な使い方をお伝えします。

**当日のスケジュール＆お申込み方法は
次のページをご覧ください！**

先着10社
無料招待
受付中

モビリティビジネス経営研究会 軽39.8万円専門店会説明会 (軽中古車販売を営む経営者のための研究会) お試し参加のご案内



「モビリティビジネス経営研究会 軽39.8万円専門店会」 のご紹介

①年6回の例会開催（情報交換&勉強会）

「船井総研コンサルタントによる業績アップ講座」「ゲスト専門家による各種研修」「会員様同士による情報交換会」など豊富な企画で、業績アップノウハウを定期的・効率的に得ることができます。

②過去テキストのご提供

ご入会前の各例会テキストを、会員様限定データベースにて公開しております。軽中古車販売における事例の量・質ともに日本一クラスの研究会となっております。

③年2回の成功事例企業視察ツアー

「百聞は一見に如かず」、実際に業績を上げている最新モデル企業の見学ツアーにご参加いただけます。

お申し込みは
下記QRコードから
お願い致します。



まずは
お試し
参加！

2021年10月28日(木)Zoom開催例会は 無料でお試し参加ができます！

※例会のテーマは事情により変更になる場合があります、ご了承下さい

【当日スケジュール】

- 10:30~12:00 研究会説明会 研究会概要説明・成功事例紹介
- 13:00~14:00 船井総研講座 軽39.8万円専門店の販売施策
- 14:15~16:15 情報交換会 全国の軽中古車専門店様の事例を知ることができます！
- 16:20~16:30 諸連絡
- 16:30~17:00 事後ガイダンス

特典として無料経営相談も開催致しますのでご活用下さい

※既存会員様、または先にお試し参加をお申し込みの企業様と商圏バッティングしている場合、ご参加をお断りすることがございますので、あらかじめご了承くださいませ。

お申し込みは右上記載のQRコードからお願い致します。

TEL:03-6212-2931 (平日9:30~17:30)

お申込に関するお問い合わせ : 中山 夏希(なかやま なつき)

内容に関するお問い合わせ : 文野 陽太(ぶんの ようた)

モビリティビジネス経営研究会 軽39.8万円専門店会説明会

お問い合わせNo. K188488/S077678

開催要項

オンラインにてご参加

お申込期限:10月24日(日) 23:59まで

日時・会場

2021年 **10月28日(木)** **10:30** ▶ **16:30** (ログイン開始10:00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。

受講料

ご参加料金

無料

●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。

※経営者・事業責任者向けの研究会ですので、経営者・事業責任者様のみのご参加とさせていただきます。(1社2名様まで1回のみご参加が可能です)

●お申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は、下記申し込み担当者へご連絡ください。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。申込内容は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.077678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:03-6212-2931 (平日9:30~17:30)

●申込みに関するお問合せ:中山 夏希(ナカヤマ ナツキ) ●内容に関するお問合せ:文野 陽太(ブンノ ヨウタ)

お申込みはこちらからお願いいたします

2021年10月28日(木)オンライン
申込締切日10月24日(日)
23:59まで

10月28日(木)オンライン

