

必見！ 会員企業様限定の内容を一般向けにも初公開!!

～船井総合研究所主催 自動車業界時流予測セミナー2022～

講座内容
スケジュール
オンライン開催

2021年12月14日(火)

お申込期限:12月10日(金)

13:00～17:00 (ログイン開始12:30～)

※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30,000円 (税込33,000円)/1名様

会員価格

税抜24,000円 (税込26,400円)/1名様

～具体的な事例を基に時流予測を提言～

時間	講座内容	講師名
第一講座 13:00 ～ 14:20	自動車・モビリティ業界の時流予測 ★最新業界動向 ★ビジネス戦略のトレンド ★デジタル・DX化の最新戦略 ★時流予測2022	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
第二講座 14:30 ～ 15:40	特別ゲスト講師 全国の取材で解った業界最新トレンド 業界再編と地方企業の生き残り戦略	株式会社 日刊自動車新聞社 取締役コンテンツ担当 花井 真紀子氏
第三講座 15:50 ～ 16:50	分科会【1】 自動車業界のデジタル販促成功事例 & 最新トレンド大公開！	株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部 チーフコンサルタント 曾根 翼
	分科会【2】 業界の最新ビジネスモデル & アフターサービス最新トレンド事例大公開！	株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部 マネージャー 淵上 幸憲
第四講座 16:50～17:00	本日のまとめ	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。

WEBからお申込みいただけます！

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/079432>

※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。
TEL:0120-964-000(平日9:30～17:30)



船井総研 モビリティ支援部

初開催

最新の自動車業界動向・時流予測をお伝えいたします！

定員 **150** 名様 限定

日程 2021年12月14日(火)

会場 オンライン開催

船井総研 × 日刊自動車新聞

自動車業界 2022年 時流予測 セミナー

事業戦略

自動車販売

アフターサービス

DX化

特別
ゲスト
講師

株式会社 日刊自動車新聞社
取締役コンテンツ担当 花井 真紀子氏

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

株式会社 船井総合研究所
モビリティ支援部 マネージャー 淵上 幸憲

株式会社 船井総合研究所
モビリティ支援部 チーフコンサルタント 曾根 翼

- ★ 地方の自動車販売・整備業が伸びる為に必要なこと
- ★ 自動車販売の好調企業が、今やっているデジタル化
- ★ 本業以外の戦略における事業多角化の成功法則
- ★ Afterコロナに待ち受ける業界の波・トレンド
- ★ 大手が躍進する業界再編・M&A時代の経営対策
- ★ これから業界でヒットするビジネスモデル

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

WEBから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。) → 079432

Afterコロナ & 業界再編が加速する時代へ 自動車業界の最新動向・時流予測



2022年以降の動き

- | | |
|-------------------|------------------|
| 論点① 自動車仕入れの問題 | 論点② Afterコロナ景気問題 |
| 論点③ 中小企業の人手不足問題 | 論点④ 社員高齢化の問題 |
| 論点⑤ IT化・デジタル化遅れ問題 | 論点⑥ 生産性停滞の問題 |
| 論点⑦ 業績鈍化の問題 | 論点⑧ 組織化・幹部育成の問題 |

問題を解決すれば → まだまだ成績は伸びる

2022年のズバリ業績UPキーワード



- ズバリ①: 専門店化 × 多角化で2ケタ成長
- ズバリ②: デジタル活用・WEB集客で集客UP
- ズバリ③: 自動車販売におけるDX化は必須
- ズバリ④: MaaS関連商品・サービスにチャンスあり
- ズバリ⑤: 販売も整備もカーボンニュートラル対応

新車・中古車販売市場2022★時流ビジネスモデル

- 時流① 普通車はコンパクトカー専門店が急成長!?
- 時流② ハイブリッド専門店が営業利益5千万円超!?
- 時流③ 軽中古車専門店が安定して700台以上販売!?
- 時流④ 中古車のMaaS化最前線はリース販売!?
- 時流⑤ 新車リースで年間500台以上販売!?
- 時流⑥ 分割払いの専門業態で売上10億円!?
- 時流⑦ 総合中古車店でも年間販売1,000台以上!?
- 時流⑧ リース販売の買取・再販の構築で収益UP!?



アフターサービス・DX化★時流ソリューション

- 時流① ディスカウント×短時間車検で高収益化!?
- 時流② オイル交換で顧客を繋ぐ時代は終わった!?
- 時流③ 自動車販売はDX化で売上・利益が大幅増!?
- 時流④ 新車・中古車のデジタル販促で生産性UP!?
- 時流⑤ 钣金修理でまだまだ売上・利益UPできる!?
- 時流⑥ デジタル活用店舗の最前線は何してる!?



さらに、事業の多角化などの事例もご紹介いたします。