

2022年の中古車事業の伸ばし方がわかる1日。
Withコロナを生き抜くヒントを大公開!

船井総合研究所主催 普通車セミナー

オンライン開催 2022年 3月 10日(木)・16日(水)・22日(火)・28日(月)

開催時間 13:00~15:00 (ログイン開始12:30~) または 16:00~18:00 (ログイン開始15:30~)

講座	セミナー内容
第1講座	<p>中古車販売の2022年時流公開</p> <p>2022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 リテールグループ マネージャー 高岡 透平</p> <p>青山学院大学を卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。入社後は中古車販売店の中でも、普通乗用車を取り扱う企業を中心にコンサルティングに従事している。船井総合研究所の中でも中古車業界のクライアントを最も多く持つ車販専門のコンサルタントである。</p> 
第2講座	<p>日本全国のモデル企業における成功事例大公開</p> <p>2021年過去最高収益、過去最高販売台数を記録した中古車販売で業績を伸ばし続けている日本全国のモデル企業の取り組みを細かくお伝えいたします。</p> <p>株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部 リテールグループ チーフコンサルタント 田村 達郎</p> <p>法政大学グローバル教養学部を卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。モビリティ支援部に配属後は、中古車販売店の中でも、普通車の販売・営業部門に特化した業績アップのサポートをしている。</p> 
まとめ講座	<p>2022年以降も業績を伸ばし続けるために“今”経営者が決断すべきこと</p> <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 服部 憲</p> <p>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している。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・M&A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 (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/081891>

※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。



普通乗用車を取り扱う全ての**中古車販売店の経営者様**向け

2022年も中古車は売れる! 普通乗用車市場特化型 普通車販売倍増セミナー

2022年
少人数勉強会
限定 **20**社

コンパクトカー ミニバン SUV 輸入車 ハイブリッド

普通車販売の極意

普通車販売業績アップ大全

商品戦略
集客戦略
営業戦略

当日から
すぐに取り組める
ノウハウのみ公開!

成功事例 **50** 連発

このようなお悩みがある経営者様

- ✓ 年々集客数・販売台数が現象・現状維持を保つ経営者様
- ✓ 大手中古車販売店など、競合環境が激化しているエリア
- ✓ 在庫台数の割に回転率が低く(0.3以下)、資金効率が悪い
- ✓ 中堅社員が成長しておらず、経営者が本来の仕事に集中できない
- ✓ WEB集客の必要性は理解しているが、なにをすれば良いのかわからない
- ✓ これから10年先まで安定的に事業を伸ばせるか不安な経営者様

受講料 一般価格 税抜6,000円(税込6,600円)/一名様 会員価格 税抜4,800円(税込5,280円)/一名様

主催  明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

普通車セミナー お問い合わせNo.S081891
船井総研セミナー事務局 E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp
※お問合せの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」を明記のうえ、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。) → **081891**

2022年乗用車販売を
伸ばしたい方必見

圧倒的高成長企業が実践する成功事例50連発！

全国トップ企業の成功事例を余すことなく公開！明日から実践できるノウハウ満載

モデル事例①

たった3年で年商**4.3倍**！
ポータルサイトに特化した販売で**年間1,000台**越え！

〈HYBRID & コンパクトカー専門店 成功事例〉大阪府 株式会社 K Produce nice 様

- ①ポータルサイトで**年間2,000組以上**の集客を実現する集客手法
- ②圧倒的な**在庫回転率1.0以上**を実現する在庫管理方法
- ③少人数で**高効率、大量販売**を実現する営業手法

モデル事例②

たった1年間で業績V字回復！**前年比170%成長**
1年間で輸入車販売の**全国モデル企業**に成長！

〈メルセデス・ベンツ専門店 & BMW専門店 成功事例〉神奈川県 株式会社 フォレストインターナショナル様

- ①商品の**絞り込み戦略**の実践で、**年間1,275台販売**の大幅成長を実現
- ②人事評価制度の見直しで、**社員エンゲージメント**が大幅に向上
- ③**年間粗利4.2億円**を実現する高収益体制の構築手法

全国モデル企業の成功事例を一部公開！

〈埼玉県 株式会社 トーサイ様〉

- 1)コロナ禍でも**過去最高販売台数・最高収益達成**！
- 2)WEB集客に特化し、**前年比130%以上**を実現
- 3)大型総合店でも、**在庫回転率を0.5以上に安定**させる在庫管理方法

〈福井県 株式会社 カーネーション様〉

- 1)買取事業に専門店付加で**超高収益企業**に成長！
- 2)過去最高収益となる**年間営業利益1億円達成**！

これだけやれば確実に業績が伸びる！
中古車販売店の正しい努力の仕方
たった1日で理解できます！



たった1年間で業績は飛躍的に上がる！伸びるためには伸びる方法がある！

2022年は更なる“変化”が求められる新時代
業界再編を迎え、“経営者”の変化が求められる2022年

このようなお悩みを抱えている場合は危険信号！

- ✓商品仕入が苦戦し、1~2年前よりも**業績が停滞**している企業
- ✓年々集客数と販売台数が低下、または**現状維持を保つ**企業
- ✓競合環境が激化し、競合企業と顧客の奪い合いが多発
- ✓在庫台数の割に回転率が低く、**資金効率が低い**企業
- ✓今の業態で、**今後10年先まで業績を伸ばせるか不安**な企業
- ✓**デジタル化やDX**を、どのように取り組めばいいかわからない企業

上記に2つ以上当てはまる企業は
このセミナーで業績を上げるチャンスをお逃しなく

2022年以降中古車販売店が抱える業界課題と時流

時流
①

〈AA流通台数が減少し、安定的な仕入れが困難な時代〉

- ・新車ディーラーの本格的な中古車販売への参入と、大手中古車販売店の買取再販の自前化が強化され、AAに頼り切った中古車仕入れ体制の終焉

時流
②

〈業態の成熟化が加速し、大手中古車販売店の寡占化〉

- ・中古車販売市場である約3兆円市場に対して、大手中古車販売店は増収増益となり、**業界シェアを約30%以上**まで高め始めている

時流
③

〈自動車販売店のDX化が進み、組織的な差が拡大〉

- ・中堅大手企業はデジタル化やDXを推進することで、生産性を高めつつある中で、**既に取り組みをおこなっている企業との差が拡大**する

時流
④

〈WEB集客が常態化し、価格競争が更に激化する時代〉

- ・一般消費者が比較検討することが当たり前となり、品質が高くより安いクルマを求める消費者が増加することで、**価格競争が更に激化**する

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。

普通車セミナー

お問合せNo. S081891

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**3月10日(木)** 開始 **10:00** ▶ 終了 **12:00** (ログイン開始 9:30より) **お申込期限:3月6日(日)**

2021年**3月10日(木)** 開始 **16:00** ▶ 終了 **18:00** (ログイン開始15:30より) **お申込期限:3月6日(日)**

2021年**3月16日(水)** 開始 **10:00** ▶ 終了 **12:00** (ログイン開始 9:30より) **お申込期限:3月12日(土)**

2021年**3月16日(水)** 開始 **16:00** ▶ 終了 **18:00** (ログイン開始15:30より) **お申込期限:3月12日(土)**

2021年**3月22日(火)** 開始 **10:00** ▶ 終了 **12:00** (ログイン開始 9:30より) **お申込期限:3月17日(木)**

2021年**3月22日(火)** 開始 **16:00** ▶ 終了 **18:00** (ログイン開始15:30より) **お申込期限:3月17日(木)**

2021年**3月28日(月)** 開始 **10:00** ▶ 終了 **12:00** (ログイン開始 9:30より) **お申込期限:3月24日(木)**

2021年**3月28日(月)** 開始 **16:00** ▶ 終了 **18:00** (ログイン開始15:30より) **お申込期限:3月24日(木)**

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

日時・会場

受講料

一般価格 税抜 **6,000円** (税込**6,600円**) / 一名様

会員価格 税抜 **4,800円** (税込**5,280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日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。

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.081891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

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:星野 ●内容に関するお問い合わせ:田村

※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>

3月10日(木)

申込締切日 3月6日(日)

3月16日(水)

申込締切日 3月12日(土)

3月22日(火)

申込締切日 3月17日(木)

3月28日(月)

申込締切日 3月24日(木)

