

船井総合研究所主催 輸入車セミナー

セミナー内容&スケジュール

全日程とも同じ内容になっております。ご都合の良い日程をお選びください。

WEB
開催

2022年
6月

21日 火

23日 木

27日 月

申込締切日 6月17日(金)

申込締切日 6月19日(日)

申込締切日 6月23日(木)

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

オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomのご参加方法の詳細は「船井総研web参加」で検索

講座	セミナー内容
第1講座	輸入車販売の時流講座 2022年以降の輸入車販売における時流、コロナ禍においても輸入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。  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 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。
第2講座	モデル企業パネルディスカッション 輸入車販売で業績を伸ばし続けているモデル企業にご登壇いただき、船井総研のコンサルタントがパネルディスカッション形式で業績アップの秘訣を紐解きます。  株式会社フォレストインターナショナル 代表取締役 矢口 裕治 氏 <モデル企業 紹介>神奈川県横浜市内において、日本最大級のメルセデスベンツ専門店を運営している。2020年以降、WEB集客に特化した形での専門店化を新たに実施し、2021年期においては、過去最高の販売台数と過去最高収益を実現。輸入車専門店における超モデル企業。輸入車専門店/中古車販売店としてどのように急成長を実現しているのか、どのような取り組みをおこなってきたのか具体的な内容をご講演いただきます。
第3講座	輸入車専門店で業績を上げ続けるための具体的手法と成功事例 輸入車販売で業績を伸ばし続けるための商品戦略、集客・営業についての具体的なマーケティング手法、離職率を下げながら業績を上げ続けるモデル店の取り組みを事例ベースでお伝えいたします。  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 田村 達朗 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。
まとめ講座	まとめ講座 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。  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 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。

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ページのお申し込みフォームよりお申込みくださいませ。

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

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/085988>

TEL: 0120-964-000(平日 9:30~17:00)

※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。



過去最高収益を達成!

輸入車 販売倍増 セミナー

小規模店&元不振店でも

年間販売 **192%** 成長

年間粗利 **171%** 成長

2019年 **388台** → 2021年 **748台**

2019年 **1.4億円** → 2021年 **2.4億円**

POINT 1 年間集客数**1,500組**を超える繁盛店!
輸入車における**WEB集客**の秘訣大公開

POINT 2 平均在庫回転率**0.8以上**の高回転!
仕入れ難でも販売を伸ばし続ける仕組み大公開

POINT 3 大手中古車販売店との差別化戦略!
輸入車販売激戦エリアでも業績を伸ばし続ける手法大公開



**豪華2大
セミナー参加特典**

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
モデル企業へのQ&A集



スマホで簡単
セミナー参加! 2022年 6月 **21日 火**・**23日 木**・**27日 月** オンライン開催
各日13:00~16:30 [ログイン開始12:30~]

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

輸入車セミナー お問い合わせNo.S085988

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

輸入車販売店にとって最大のチャンスとなる2022年

業界再編が進む輸入車販売業界で生き残りをかけた地域1番化戦略方法大公開!

輸入車業界は再編を迎え “勝ち組しか残れない時代”に突入

今後の中古車販売業界が迎える時流と課題点とは?

時流
01

▶人口減少・高齢化社会が加速し市場が縮小する

- ・2030年には1億2,000万人を割りこみ、少子高齢化が加速
- ・16年間で企業数は30%減少し、企業の統廃合が進む
- ・2025年には多くの地域で3%以上減少

時流
02

▶輸入車在庫の確保が困難となる

- ・コロナ禍において新車登録台数が減少し、仕入れ対象が減少
- ・AA出品数の減少で仕入れ相場が高騰
- ・大手中古車販売店の買取強化に市場流通量が減少

時流
03

▶WEB販売が常態化し、価格競争の激化

- ・WEB販売が主力となり、一般消費者は比較をすることが当たり前な時代になることで、価格競争が更に激化する
- ・台あたり粗利が減少し続け、収益を維持できなくなる

このようなお悩みはありませんか?

～多くの会社が抱える課題一覧～

- ✓ 事業が好調なうちに、次の柱となる事業を展開したい
- ✓ 年々集客数・販売台数が減少または現状維持を保つ会社
- ✓ 市場環境が激化し、競合店と顧客の奪い合いとなっている
- ✓ 在庫台数の割に回転率が低く、資金効率が低い会社
- ✓ これから10年先まで業績を伸ばせるか不安な会社
- ✓ 本業が伸び悩み、早期に儲かる仕組みが必要

上記の項目の中で2つ以上当てはまる企業様は
このセミナーで業績を上げるチャンスを掴めます!



輸入販売店の成功事例一部公開!

全国トップ企業の生事例をセミナーでは余すことなく公開!

<株式会社フォレストインターナショナル様>

事例
01

単一メーカーにおける保有車種を需要の
高い3車種に絞り、地域2番手に対して1.5~2倍
在庫を保有する事で、年間集客数1,500組達成

事例
02

メインの集客媒体となるポータルサイトにおいて、
自社の車両が上位表示される施策を徹底、
かつ売れ筋の価格帯においては在庫シェアを
県内50%以上確保することでWEB販売台数増加

事例
03

周辺粗利を確保できる体制を整え、付帯品粗利、
ローンKB、下取り粗利を高める事で、
車両粗利を減少させた中で総粗利2.5億円達成

<コロナ禍でも成長する輸入車販売店事例>

事例
01

福岡県A社様
九州最大級の輸入車専門店を展開される会社様。
在庫規模を九州最大級にすることで、WEB集客のみで販売台数増加。

事例
02

神奈川県B社様
複数メーカーを取りあつかっていた、総合輸入車店から単一メーカー特化型の
専門店に転換させることで、昨年対比150%以上の成長を実現

事例
03

岡山県C社様
対象商圏人口が少ない中でも、取扱車種における在庫を、日本一規模まで保有することで、
販売台数を増加している。ローカルエリアにおける輸入車専門店のモデル店。

事例
04

福岡県A社様
元々は既存のお客様、業販を主軸にしていた会社様が、新たに輸入車販売店を展開。
展開わずか5か月目にして、昨年対比130%以上の粗利実績を実現。



もう「輸入車が売れない…」なんて言わせません!
本セミナーではどの会社でもすぐに取り組み、実際に
実現している成功ノウハウだけをお伝え致します!



詳しい内容はセミナー当日に全て公開致します!

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。

輸入車セミナー

お問い合わせNo. S085988

開催要項

日時・会場	オンラインにてご参加	お申込期限: 6月17日(金)	
	2022年 6月21日(火)	開始 13:00 ▶ 終了 16:30	(ログイン開始12:30より)
	オンラインにてご参加	お申込期限: 6月19日(日)	
	2022年 6月23日(木)	開始 13:00 ▶ 終了 16:30	(ログイン開始12:30より)
	オンラインにてご参加	お申込期限: 6月23日(木)	
	2022年 6月27日(月)	開始 13:00 ▶ 終了 16:30	(ログイン開始12:30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。 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 ※全日程とも内容は同じです。ご都合の良い日程をお選びください。			

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.085988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 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) ●申込みに関するお問合せ: 佐野 ●内容に関するお問合せ: 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

6月21日(火)オンライン
申込締切日6月17日(金)

6月23日(木)オンライン
申込締切日6月19日(日)

6月27日(月)オンライン
申込締切日6月23日(木)

