

全国**42**社の
●最新コロナ対策
●最新デジタル集客
●最新業績UP戦略

先着**10**社
参加無料

2022年

8/22 MON 月

10:00-16:30
(ログイン開始 9:30 より)

オンライン開催

2022年最新

乗用車販売特化型

乗用車市場で業績を伸ばしたい!

経営者向け勉強会

2022年勝ち組と負け組の2極化に分かれる中古車業界

普通車専門店会

中古車販売店の**新経営手法**大公開!

国内伸びている中古車販売
8つのビジネスモデル超好事例が集結
～伸びるには伸びるだけの理由がある～

大規模総合中古車販売店

登録済未使用車専門店

ハイブリッド専門店

コンパクトカー専門店

輸入車メーカー専門店

SUV・ミニバン専門店

買取直販専門店

メーカー特化専門店

普通車専門店会 参加企業一部ご紹介



前年比**120%以上**の成長率!
全店舗年間**5,000台**販売以上の
販売実績を誇る国内モデル企業

株式会社バッション
代表取締役 伊藤 幸三氏



敷地規模**7,000坪**の**超大型販売店**
1拠点販売台数2,000台を超える
国内屈指の総合店モデル企業

株式会社トーサイ
常務取締役 馬場 由浩氏



普通車専門店会**過去2回のMVP企業**
中古車販売店の**超急成長企業**
300坪で年間1,000台以上の販売

株式会社K Produce nice
代表取締役 角田 啓介氏



買取×販売で**過去最高の増収増益**
粗利額が**前年比130%**を超える
事業転換モデル企業

株式会社カーネーション
代表取締役 森 輝治氏

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様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

株式会社船井総合研究所 東京本社

〒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

モビリティビジネス経営研究会 普通車専門店会説明会 お問い合わせNo.S088484/K201379

E-mail : autobiz@funaisoken.co.jp

TEL : 03-6212-2931 平日 9:30~17:30

スマホからも
お申込みいただけます



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。)

088484

中古車業界再編に備える最後のチャンス

知っている経営者だけが
“悲劇”を避けられる

業績UP大全

これからの中古車業界はどうなる？

業界
リスク
6選

中古車業界の**成熟化**が進み、**大手企業**の**寡占化**が進む

ディーラーの中古車販売本格参入による**競合企業**の**変化**

人口減少・高齢化の加速により**市場規模縮小**

オートオークションの**価格高騰慢性化**による仕入れ難

大手中古車販売店を筆頭に**価格競争**が**激化**し生産性低下

優秀人材の**採用難**・幹部社員の成長停滞による**企業成長鈍化**

会社経営の99.9%は経営者で決まる

“今”経営者に必要なのは

スピーディーな意思決定をおこなうための

“1次情報”の収集

このDMが届いた経営者様限定！ 勉強会無料ご招待

普通車専門店会とはどんな勉強会？

乗用車販売に特化した 経営者向け勉強会

中古車販売店にとって必要な全ての情報を網羅した勉強会

①自動車業界における最新業界動向

②中古車業界のビジネストレンド

③整備事業の業績アップ成功事例

④今国内で売れている商品特徴

⑤保険獲得率アップ成功事例

⑥中古車販売店に必要な財務戦略

⑦国内トップ企業のWEB集客手法

⑧人財採用・育成の成功事例

経営者向け勉強会 〈コンセプト〉

国内同業種の経営者が集い 明日のグレートカンパニーを輩出する 師と友作りの場



①成功の3条件である「素直」「勉強好き」「プラス発想」の経営者様多数

②地域1番店を実現している・目指している企業の経営者が一同に集う

③同業者同士の横の繋がりができ、自社が目指すべき企業像が明確になる

中古車販売店の経営者にとってなくてはならない
経営者のためのコミュニティ

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！

業績を伸ばし続けている会社様の特徴とは？

「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、業績が好調な企業が何をしているのか詳しく知りたい」

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。

2021年は新型コロナウイルスの影響を強く受け、全ての業種・業界で業績が低迷してしまった会社様が多くいらっしゃったかと思います。

そんな中でも、我々とお付き合い頂いているクライアント様の中には昨年対比で大幅に実績を伸ばされている企業様が多数いらっしゃいました。特にコロナ禍でも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. 他社が追従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

中古車業界においても、新型コロナウイルスの影響や中古車相場の高騰、大手中古車販売店のシェア寡占化、ディーラーの中古車販売への本格参入が進み、**業界再編が加速**しています。

そして、これからの日本は人口減少や高齢化といった未曾有の経済状況となり、**経営判断が困難な時代**へと突入します。

これからの中古車業界は2極化が進み、**明確な勝ち組と負け組に分かれる**時代であり、勝ち組が今後どのように事業展開をしていくのかを今の内に把握し理解・行動ができる会社しか生き残れない時代です。

そこで、今この時代で業績を安定的に伸ばしている企業と、業績が苦戦している企業はどんなところに差があるのかご存知でしょうか？

この勉強会は中古車販売をおこなっていただく上で、**業績を上げるために必要な情報が網羅されている経営者向け勉強会**です。

気になった方は、次のページにお進みください。

全国の中古車販売店の成功事例続出！

～ウソのようなホントの成功事例を公開～

中古車販売事業で安定的に業績を伸ばし続けるためにはどうすればいいのか？
それは、**他社が追従できない差別化マーケティング**を実践することです。

中古車販売事業で苦戦される企業や新規参入される企業には
「**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、こういった発想がほとんどございません。
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
ことこそが業績を向上していくための第一歩となります。

経営者向け研究会では、コロナ禍においても持続的に業績を伸ばし続けている
全国の普通車を取り扱う会員様の成功事例を基に、モビリティ事業における時
流、私から持続的に中古車販売事業を伸ばし続けるための秘訣など
具体的な成功事例と2022年以降に取り組むべき施策を普通車専門店会にて
お伝えいたします。

コロナ禍で業績が上がった企業様は、

「スピーディーな経営判断」

ができていた経営者の方ばかりでした。

まだまだ予断を許さない景況感の中ですが、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
8月22日に開催する普通車専門店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普通車専門店会にご参加されている
会社様の成功事例をご覧ください！**



普通車専門店会
主幹 マネージャー

高岡 透平

普通車専門店会の成功事例企業をチェック！

たった3年で販売台数**4.2倍**を実現 コロナ禍でも**過去最高販売台数**を達成！

企業名	株式会社 K Produce nice
店舗名	コンパクト&ハイブリッド専門店
所在地	大阪府高槻市上土室5-10-3
年間販売台数	1,269台（1店舗）

株式会社 K Produce nice
代表取締役 角田啓介 氏



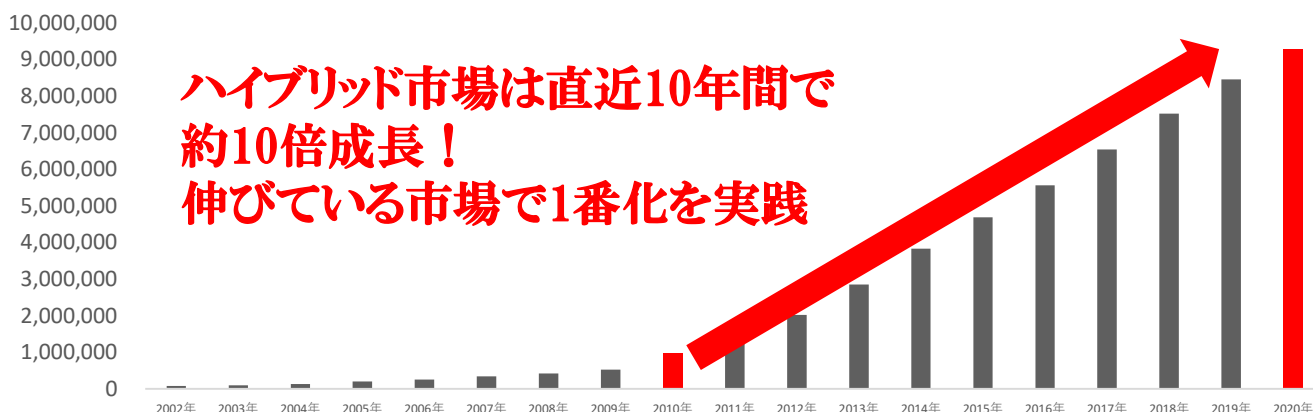
■ モデル企業一部実績

- 300坪の展示場（在庫台数80台）でも、年間販売台数1,000台越え
- ポータルサイトのみで年間集客数2,500組以上
- 徹底的な在庫管理で脅威の在庫回転率100%以上を実現

■ モデル企業の一部取り組み内容

■ モデル企業の商品戦略

- ① 伸びている市場のカテゴリーでダントツ1番化
・ たった4車種で年間販売台数1,000台以上を達成



■ モデル企業のご紹介

株式会社K Produce nice様は2008年に創業し、2017年に3店舗目となる「ハイブリッド&コンパクトカー専門店」を出店。2017年から売上規模も拡大し、3.3倍以上の増収増益を実現している。コロナ禍でも2.1倍以上の販売台数を達成した、中古車販売店の超モデル企業

登録済み使用車専門店の先駆者企業 競合激戦エリアでも**過去最高販売台数**を実現！

企業名	株式会社 パッション
店舗名	パッションプラス春日井店
所在地	愛知県春日井市美濃町 1 - 5
年間販売台数	1,026台（2店舗）

株式会社 パッション
代表取締役 伊藤幸三 氏



■ モデル企業一部実績

- 登録済み未使用車専門店の2店舗で、約3億円の粗利実績
- チラシ媒体から早期に脱却し、WEB集客に特化した集客戦略の実践
- 既存顧客比率30%以上を実現する、地域から愛され続ける企業戦略の実践

■ モデル企業の一部取り組み内容

■ モデル企業の商品戦略

- ① トヨタ車種に特化し、メイン車種の量販体制を構築
 - ・ 2021年1月の初売では1店舗50台の最高記録を達成！
 - ・ メイン車種の在庫台数を10台以上保有し、シェア寡占化

■ モデル企業の集客戦略

- ① メイン集客媒体を自社サイトに変更し、自社メディアでの集客安定化
 - ・ 以前のメイン集客媒体であるチラシ媒体から脱却し、自社サイトでの集客強化を全社で組織的に強化を実践
 - ・ 自社メディア集客体制に変更後、2019年比で186%の集客数増加

■ 一人あたり生産性300万円越えの超高収益体制を実現

- ・ 店休2日制でも圧倒的な高生産性を実践

■ モデル企業のご紹介

サンアイ自動車株式会社様は、愛知県で2拠点を展開し、「軽届済み未使用車専門店」と「登録済み未使用車専門店」、「軽39.8万円専門店」の3業態を1拠点で展開し、専門店の集合体を創出することで、大手中古車販売店にも引けを取らない実績を実現している

総敷地規模7,000坪を誇る国内トップ企業 1拠点2,000台以上を実現する専門店の集合体

企業名	株式会社 トーサイ
店舗名	カーセブンMEGA三郷店
所在地	埼玉県三郷市上彦名507-1
年間販売台数	2,000台（3店舗）

株式会社 トーサイ
常務取締役 馬場 由浩 氏



■ モデル企業一部実績

- 1拠点に総合店と3つの専門店を併設し、7,000坪の土地に専門店の集合体を創出することで、既存顧客を防衛しつつ、新規顧客開拓を実現
- 在庫台数400台規模でも平均在庫回転率0.5以上を達成

■ モデル企業の一部取り組み内容

■ モデル企業の商品戦略

- ①新規向け業態を総合店に付加することで、前年比130%以上の集客実績
・総合店と専門店の複合化により、業態での差別化を実践
- ②月間200台以上の商品化をおこなない高効率の商品化体制
・商品化人員2名で、月間200台以上の商品化を実施

■ モデル企業の営業・人事戦略

- ①中途採用でも即時に成約率50%以上を実現する人財育成
・効率的な人財育成に加え、離職率3%未満の組織体制
- ②仕入れの権限移譲をおこない、店長でも仕入れがおこなえる体制を構築
・店長でも精度の高い仕入れをおこなえる仕組みを構築

■ モデル企業のご紹介

株式会社トーサイ様は、埼玉県と岩手県の2拠点で販売拠点と整備拠点を展開されている企業であり、売上規模は100億円を超える国内トップ企業。販売事業においても、先進的な取り組みをおこない持続的な成長を実現

withコロナの時代にも、持続的成長を実現する会社様が揃う

普通車専門店会

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
リテールグループ マネージャー
高岡 透平
Shuhei Takaoka

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リテールグループ
マネージャーの高岡透平と申します。

現在、弊社では全国で自動車販売を行っている会社のみなさまに、業績アップのお手伝いをさせていただいております。

中でも普通乗用車販売における業績アップのお手伝いの件数は、「コンパクトカー専門店」「ハイブリッド専門店」「SUV専門店」「輸入車専門店」など幅広く、急増しております。

今回ご紹介させて頂いた企業様は実際に多くの成功事例を取り組まれて成功された会社様の一例です。普通車専門店会にご参加頂いている会員様の多くが、他社の成功事例、過去に失敗した事例を情報として仕入れ、業績を上げ続けていらっしゃいます。

1日で普通車の販売において実際に業績を上げ続けている企業様の生の事例を聞くことができる場は全国でもこの普通車専門店会のみとなっております。
是非一度ご参加いただき、業績アップへの扉を開いていただければと思います。
業績を伸ばしたいとお考えの経営者様にお会いできることを心より楽しみにしております。

8月22日開催の普通車専門店会についてチェック！

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 普通車専門店会 説明会&お試し参加のご案内

会員数42社(2022年6月時点)「普通車専門店会」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、最新の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視察先の見学ツアーにご参加いただけます。

③その他会員特典多数!

船井総研一大イベントである経営戦略セミナーに無料でご参加など、会員様だけに特別にご紹介できるセミナーや各種ツールのご用意がございます。

普通車専門店会
の詳しい情報を
スマホで確認!



まずは
お試し参加!

2022年8月22日(月)
株式会社船井総合研究所
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】

- 10:00~11:30 『普通車専門店会研究会説明会/株式会社船井総合研究所の研究会とは』
講師: 株式会社船井総合研究所 高岡透平/ 田村達朗
- 13:00~14:00 『全国で成功している会社様の事例共有/販売・経営戦略』
講師: 株式会社船井総合研究所 田村達朗
- 14:30~16:30 『全国の経営者様がリアルタイムで参加する情報交換会』
ファシリテーター: 株式会社船井総合研究所 高岡透平/ 田村達朗

後日、無料経営相談も開催しており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)

申込に関するお問い合わせ : 下黒沢 亜美(シモクロサワ アミ)

内容に関するお問い合わせ : 田村 達朗(タムラ タツロウ)

普通車専門店会会員様の

成功事例大公開！

集客戦略における成功事例！

事例
1

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

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

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**

営業戦略における成功事例！

事例
4

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
5

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
6

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！

商品戦略における成功事例！

事例
7

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
8

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
9

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

モビリティビジネス経営研究会 普通車専門店会説明会

お問い合わせNo.S088484/K201379

開催要項

オンライン開催

お申込期限: 2022年8月18日(木)

日時・会場

2022年8月22日(月)

開始

10:00

終了

16:30

(ログイン開始9:30~)

会場: オンライン開催(Zoom)

※PCまたはスマホ・タブレットからご参加いただけます。

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、開催4営業日前までにご連絡ください。
- 本講座はオンラインでの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。
- ご参加条件
- ・本説明会は経営者・事業責任者向けの会となります。お申込みいただいた企業様には、詳細を確認させていただきご参加の可否につきまして弊社より改めてご連絡申し上げます。
- ・本研究会を有効活用していただく目的で、受講前に弊社コンサルタントにより事前ガイダンスを実施しております。
- ・事前ガイダンスをお受けいただけない場合、説明会へのご参加をお受けし兼ねる場合がございますのでご了承ください。

お申込方法

下記QRコードよりお申込ください。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.088484を入力、検索ください。

お問い合わせ



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)

- 内容に関するお問い合わせ: 田村 達朗(タムラ タツロウ)
- 申込みに関するお問い合わせ: 下黒沢 亜美(シモクロサワ アミ)

お申込はこちらからお願いいたします

2022年8月22日(月)

株式会社船井総合研究所

オンライン開催(Zoom)

【お申込締切日】

2022年8月18日(木)23:59まで

2022年8月22日(月)
株式会社船井総合研究所
オンライン開催(Zoom)

