

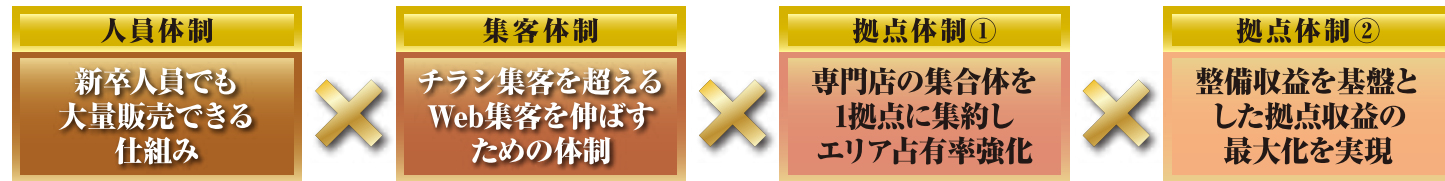
地域密着型経営と多角化戦略によるダントツ一番化戦略

1拠点多角化経営型の取り組み事例

超高収益体質を実現するための拠点多角化経営を実践！
外部環境の影響を受けずに持続的成長を実現



持続的成長を実現するための取り組み



講座	セミナー内容
第1講座	時流講座 2022年における自動車業界の時流と業績好調企業の事例紹介 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 高岡 透平
〈ゲスト講座〉 第2講座	モデル企業パネルディスカッション 自動車業界において、多角化経営で業績を伸ばされているモデル企業にご登壇いただき、船井総合研究所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。 株式会社パッション 代表取締役 伊藤 幸三氏 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 高岡 透平
第3講座	中古車販売店で業績を上げ続けるための具体的手法と成功事例 多角化経営で業績を伸ばし続けるための手法について具体的な手法をモデル店の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 マネージャー 高岡 透平
第4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 マネージャー 高岡 透平

お申込みはこちらからお願いいたします。

右記の二次元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/092876>



100年に1度の大変革期を乗り越える
中古車販売店のニューノーマル経営

セミナー開催日時【オンライン開催】
2022年 11月21日・22日・24日
13:00~16:30 (ログイン開始12:30~)

Used Car Management FORUM

中古車経営フォーラム

多角化経営の実践

地域密着経営を実践し
拠点売上50億円以上を実現した
拠点多角化経営のモデル企業が登壇

特別ゲスト講師 株式会社パッション
代表取締役 伊藤 幸三氏



～業界再編が進む中古車業界～ 地域密着型経営の生き残りをかけた経営戦略とは？

- 1 大手中古車販売店の出店攻勢による地域密着企業のシェア率低下
- 2 ローカルエリアから人口減少が加速し高齢化による車両保有台数の減少
- 3 AA相場の高騰や、新車納期遅れによる仕入難の時代が長期化する
- 4 生産労働人口の減少により、採用コストが年々上昇し、採用難の時代が長期化
- 5 新車ディーラーの中古車販売本格参入による強プレイヤーの出現
- 6 電気自動車の普及など、時流の変化に適応できない企業から淘汰される時代

中小企業から中堅企業に成長した企業の
具体的な取り組みがたった1日でわかる！
今期最高収益を見込む企業の実態を大公開！

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 普通車多角化経営セミナー お問い合わせNo.S092876
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 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。

Webより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。)→ 092876

Used Car Management FORUM

中古車経営フォーラム

多角化経営の実践

地域一番企業が実践する 中古車販売店の持続的成長モデル

1拠点にビジネスモデルの複合化をすることで
地域密着企業として寡占化シェアを実現する

87
億円

売上規模

2021年実績

4,975
台

年間販売台数

2021年実績

14,835
台

年間車検台数

2021年実績

2,666
台

年間钣金台数

2021年実績

各実績国内トップクラスの企業が実践する取り組み大公開！

1963年に钣金塗装工場としてサンアイ自動車株式会社を設立し、創業から59年間地域密着企業として持続的成長を実現している国内におけるモデル企業。2009年に当時の新車販売から販売チャネルを変更し、現在では春日井拠点に各ブランドにおける専門店の集合体を出店し、永年顧客から愛される企業に成長している。1拠点における売上規模も50億円を超える多角化モデル企業。

特別ゲスト講師

株式会社パッション

代表取締役 伊藤 幸三氏



この自動車販売店がすごい！国内トップ企業の取り組み大公開

顧客課題を全て1拠点で解決する 自動車におけるトータルカーライフサポートを実現

株式会社パッションでは、本社拠点となる「春日井市味美町」において各種専門店舗を1拠点に集約することで顧客の課題をトータルでサポートをおこなえる仕組みを構築し、高収益体質の企業へと成長している。

拠点売上高は50億円を超え、拠点収益において国内トップクラスの企業となり、車検台数においては1店舗車検台数は国内No.1となる実績を誇る。

専門店の集合体を展開し、各種の販売や整備店舗を独自のブランド化にすることで、既存顧客だけでなく、新規顧客の開拓にも強い拠点をつくることで持続的成長拠点づくりをおこなう秘訣を解説。

専門店の集合体を1拠点に集約することで
顧客課題を各プロフェッショナルが解決する仕組み



理念経営を実践し、働く社員が働きやすい環境を実現！ 離職率が業界トップクラスに低い企業の取り組み

株式会社パッションの素晴らしい取り組みの1つとして、「理念経営の実践」が挙げられる。新入社員研修はもちろんのこと、既存社員に対する研修制度も充実しており、全社員が株式会社パッションの理念に共感することで「会社好き」社員が多く在籍する。理念経営を実践することで離職率も低い実績を維持することができ、既存社員が成長し続ける環境の取り組みを解説。



◀2020年の社員総会
2022年には社員数は200名に到達

2012年には▶
弊社主催の経営戦略セミナーにおいて
「働く社員が誇りを感じる会社賞」を受賞



既存ビジネスモデルを時流適応型に合わせることで 持続的成長を実現！

株式会社パッションでは、既存ビジネスモデルを常に時流に適応することで持続的成長を実現している。例えば、集客においては5年前まで「チラシ」がメイン集客媒体であったが、新聞購読率の低下によって折込チラシの反響が低下している時流の中でも、自社メディアからの集客体制を構築するために組織的に取り組みをおこない、早い段階で集客のデジタルシフトを実現。

そして、新しいことにも日々挑戦をし続ける社風でもあることから、過去の成功体験に囚われずに貪欲に新たな取り組みにチャレンジをし続けることも株式会社パッションの強みの1つとなる。

○既存集客媒体から新たな集客媒体の確立による持続的成長の実現



○毎年新たな取り組みに
チャレンジする社風を実現

- ①出張展示会の取り組み
- ②SNSの有効活用



地域密着企業が地域から支持され続けるための取り組み 大手では実現できない顧客密着型経営の実践

新型コロナウイルスの感染拡大から2年以上が経過し、顧客とのリアルなコミュニケーションが取れない環境が続くが、株式会社パッションでは大きな外部環境の変化があっても顧客が支えてくれる強い基盤がある。顧客密着企業がどのような取り組みをおこない、地域から支持され続けるのかを具体的に解説。



競合環境が激化する中古車販売業界で生き残りをかけた多角化戦略の実践！

成熟した中古車業界で勝ち残れる企業と撤退を余儀なくされる企業に分かれる時代

業界課題①

▶ 人口減少・少子高齢化の加速による市場規模の縮小

業界課題②

▶ 中古車相場の高騰による仕入れ難の持続化

業界課題③

▶ 人口・生産人口減少に伴い、人財の採用コストが高騰

業界課題④

▶ 整備士人財の不足による、事業の不安定化

業界課題⑤

▶ 大手中古車販売店の出店攻勢による地域シェア低下

業界課題⑥

▶ 新たな強プレイヤーの出現による地域シェア低下

業界が成熟化している今だからこそ、全ての企業に求められる多角化経営の実践
自動車販売店が実践する多角化経営の取り組み

マーケティング戦略			
		絞り込み一番化戦略	拡大戦略
資源配分戦略	資源投入	<ダントツ一番事業の確立> ・既存事業の収益率を一定数まで高めるための投資をおこなう時期 ・既存事業の収益性が低い状況で次の投資を進めるとキャッシュフローが悪化し、撤退を余儀なくされる	<商品付加・店舗拡大> ・既存事業を更に拡大するための次なる投資を進める時期 ・既存事業の収益性を高めることで基幹事業をつくることにより、事業の安定性を向上させる
	資源効率化	<ダントツ一番事業の複数化> ・既存事業で安定収益を確立させたタイミングで、新規ビジネスモデルの立ち上げをおこなうことで地域内シェアの向上を図る	<新規事業の付加> ・既存事業の安定化と共に、次なる事業の柱を構築するための新規事業への投資を進める時期 ・新規事業の立ち上げではリスクが伴うため、周辺事業の付加でも可

本セミナーで学べるポイント

①多角化経営を実践するための組織力の向上手法と業績アップ手法

・拠点売上50億円を実現する事業戦略

・理念経営の実践方法

・社員定着率を向上させるための取り組み

・毎年社員数を安定的に増やし続けるための取り組み

・新たな取り組みを推進していくための組織戦略

・入社3年目でも国内トップクラスの販売台数を実現する育成方法

②時流適応型ビジネスモデルの実践方法

・既存ビジネスモデルの持続的成長を実現する手法

・既存ビジネスモデルの成長を促す、デジタル化の推進

・多角化(多業態)を実現していく上で、どのような困難がありどのように解決してきたのか

・高収益事業を確立するための拠点戦略の考え方と実践方法

③既存顧客から支持され続けるための顧客防衛戦略の実践手法

・既存顧客比率30%以上を実現する固定客化戦略の手法

・大手企業では実践できない、地域密着企業の取り組み

下記のお悩みをお持ちの経営者の皆様必見！ 1つでも当てはまる経営者の皆様は是非ご参加ください！

- ✔ 年々集客数と販売台数が低下または停滞傾向にある経営者の皆様
- ✔ 現状は業績好調だが、今後も安定的に業績を伸ばすことができるか不安な経営者の皆様
- ✔ 社員定着率が低く、毎年業績が安定しない経営者の皆様
- ✔ 幹部社員の育成ができておらず、本来の経営者の仕事に集中ができていない経営者の皆様
- ✔ 既存顧客比率が10%未満で、新規顧客に偏ったビジネスモデルを持続し続けている経営者の皆様

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。

普通車多角化経営セミナー

お問い合わせNo. S092876

開催要項

オンラインにてご参加 ※各回、同じ内容です。ご都合のよい日程をお選びください。

日時

2022年 **11月21日** (月)

お申込期限: **11月17日(木)**

2022年 **11月22日** (火)

お申込期限: **11月18日(金)**

時間帯

開始

終了

13:00 ▶ 16:30

(ログイン開始12:30より)

2022年 **11月24日** (木)

お申込期限: **11月20日(日)**

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Q

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。尚、ご入金が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いたします。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(ID: FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込方法

下記二次元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. 092876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: 高岡

※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

2022年 **11月21日** (月)
お申込期限: **11月17日(木)**

2022年 **11月22日** (火)
お申込期限: **11月18日(金)**

2022年 **11月24日** (木)
お申込期限: **11月20日(日)**

