

仕入難&インフレの今こそ、**軽中古車**で**勝つチャンス!!**

軽中古車専門店会

2023年の
闘い方が
決まる!

無料説明会

本DMにて全国のモデル会員の**取り組み**をご紹介します!



中古車販売店・整備工場の事業者のよくあるお悩み

- ☑ 中古車販売事業を、自社の**中核的な事業に成長させたい!**
- ☑ 新規集客の減少、既存顧客の高齢化に**不安を感じている...**
- ☑ 近隣に大手中古車販売店が出店してきたが、**どう対抗して良いか分からない...**
- ☑ 販促のデジタル化を進めていくために、**先進的な店舗の取り組みを知りたい!**
- ☑ 同じ中古車販売を営み、**情報交換ができる仲間が欲しい!**

ひとつでも当てはまる事業者の方は、ぜひご参加ください

2023年 2月 27日 [月]

10:30~16:30
16:30~17:00 事後ガイダンス
(ログイン開始10:00より)

オンライン開催

無料説明会

**10社様限定
特別ご招待状**

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

モビリティビジネス経営研究会 軽中古車専門店会説明会

お問い合わせNo.K188488/S095192

TEL.03-6212-2931

平日
9:30~17:30

●お申込みに関するお問い合わせ：占部 朋枝(ウラベトモエ)
●内容に関するお問い合わせ：文野 陽太(ブンノ ヨウタ)

株式会社船井総合研究所 〒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 (「JR東京駅」丸の内北口より徒歩1分)

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。) → 095192

株式会社船井総合研究所の主催する、 「業種特化型 経営者向け勉強会」とは？

株式会社船井総合研究所では全国から同業を営む経営者にご参加いただき、業界の最新情報を収集し合う定期的な勉強会を「**研究会**」と呼んでいます。講師からの一方的かつ不定期な情報提供に留まってしまう「**セミナー**」とは異なり、「**双方向**」かつ「**継続的**」に業績アップに直結する新鮮な情報を仕入れられる場として大変ご好評をいただいております。

2023年以降の戦略を組み立てていくために必要となる情報は、「**モデル企業の取り組み**」と「**大手をはじめとする外部環境の動向**」です。本DMを手にとっていただいた皆様には、2023年2月27日(月)に開催いたします「**軽中古車専門店会**」にぜひお試しご参加いただきたく思います。続きをお読みいただき少しでも興味が湧きましたら、申込み用紙のQRコードより参加登録ください。皆様にお会いできることを楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所
モビリティビジネス支援部
軽中古車チーム リーダー

文野 陽太

軽中古車販売事業特化型勉強会 「軽中古車専門店会」のご紹介

軽中古車専門店の 最新成功事例を解説！

講座ではコンサルタントより、直近の成功事例とそのポイントを解説いたします。全国トップクラスの事例を知ること、明日から取り組むことが明確になります。



全国のモデル企業との 情報交換会を開催！

会員様同士の双方向型情報収集として、午後からは「情報交換会」を開催します。自社の一歩先を行くモデル企業の実績や取り組みを知り、成長のヒントが得られます。



具体的なスケジュールは次のページへ！

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 軽中古車専門店会説明会 (軽中古車販売を営む経営者のための研究会) お試し参加のご案内

まずは
お試し
参加！

2023年2月27日(月) オンライン開催

開始 10:30 ▶ 終了 17:00 (ログイン開始10:00~)

お申し込みは
下記QRコードから
お願い致します。



【当日スケジュール】

時間	項目
10:30~12:00	研究会説明会 ~軽中古車専門店会とは~
13:00~14:00	コンサルタント講座~軽中古車専門店の成功事例~
14:15~16:15	情報交換会
16:20~16:30	諸連絡
16:30~17:00	事後ガイダンス



※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。

「モビリティビジネス経営研究会 軽中古車専門店会説明会」とは？

「自社の中古車販売事業をもっと伸ばしたい！」

「全国のモデル企業の取り組みが知りたい！」

という経営者様の声にお応えして開催する、研究会への**無料お試し参加**のイベントです。先行き不透明な時代にあたって、重要なのは同じ業績アップを目指していく**「師と友」**の存在です。株式会社船井総合研究所が主宰する経営研究会は、全国で同じ業種に取り組む意欲の高い経営者様が一堂に会し、惜しみなく情報を交換し合う他に類を見ない**超実践型の勉強会**です。

今回DMを受け取った皆様には、その経営研究会にご参加いただき研究会の魅力を存分に感じていただきたく考えております。こちらのイベントは単なるセミナーではなく、今後貴社の発展に向けて**株式会社船井総合研究所の経営研究会を活用すべきか否か**、ご判断いただくための機会となっております。

「明日から使える、**即時業績アップ**のノウハウ」の提供に向けて鋭意コンテンツを準備してまいりますので、奮ってご参加いただけますと幸甚です。

株式会社船井総合研究所 文野陽太

参加特典として無料相談会も開催致しますのでご活用下さい

お申込は右上記載のQRコードからお願い致します。

TEL:03-6212-2931 (平日9:30~17:30)
お申込に関するお問い合わせ : 占部 朋枝(ウラベトモエ)
内容に関するお問い合わせ : 文野 陽太(ブンノ ヨウタ)

本DMをここまでお読みいただいた皆様へ

2023年を飛躍の一年へ

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

軽中古車チーム リーダーの文野陽太と申します。



株式会社 船井総合研究所
軽中古車チーム リーダー
文野 陽太

株式会社船井総合研究所の主催する「研究会」へのイメージが何となく湧きましたでしょうか？

今回無料説明会をご案内した「軽中古車専門店」は全国から40社以上の会員様にご加盟いただいている

軽中古車販売店向けの勉強会です。現在軽自動車に特化されている会社様にも、今業績の好調な中古車販売店の現状を知りたいという会社様にもご参加いただきたい内容を準備しております。2023年を飛躍の一年にするためにも、この機会に最新の情報を仕入れていただければと存じます。今回はオンライン開催かつ無料でのご招待となっております。勉強好きな皆様のご参加を心よりお待ちしております。画面上とはなりますが、皆様とお会いできることを楽しみにしています！

次ページからは、軽中古車専門店会にご参加されている 全国のモデル企業をダイジェストで紹介！

事例① 販売台数**1,300台超**！単一拠点強化トップ事例

事例② 県内**12拠点**！ドミナント展開の先進事例企業

事例③ 年間ポータルサイト集客**600組超**の徹底活用事例

事例④ 年間自社HP集客**450組超**の先進集客事例

事例⑤ 成約率**60%超**！新車と中古車の併売体制事例

事例⑥ ローン比率**40%**を達成！高収益営業事例

事例⑦ 年間**750台**以上を販売する商品化機能強化事例

単店販売台数モデル企業 株式会社 NIIZAWA



代表取締役 新沢亮二 氏

店舗名：軽39.8万円専門店 軽market

所在地：広島県廿日市市

■モデル企業実績

2015年以降軽中古車専門店で
1,000台以上を販売し続けている。
2022年は1,302台の販売を達成した。



国道沿いに立地する専門店の店構え



自社商品化工場の設立

■取り組みのポイント

国道沿いの一番立地に間口の広い
店舗を構え、ラジオCMなど電波
媒体の活用により軽中古車専門店
としてのブランディング活動を推
進している。

また商品化作業を内製化すること
で仕入の幅を広げ、自社の売れ筋
プライス/売れ筋車種が常に取り
揃えられている状況を創りあげて
いる。

販売台数モデル企業 株式会社 ナオイオート

No.1 ナオイオート



部長 本田尊信 氏

店舗名：サンキュッパ水戸吉田店/ひたちなか店/ 下館店/しもつま店/取手店/
戸頭店/守谷店/牛久店/龍ヶ岡店/市役所通り店/つくば店/土浦中貫店
所在地：茨城県

■モデル企業実績

茨城県内に複数拠点の展開を進め、
全拠点合計で中古軽自動車を
年間3,000台以上販売している。



全国有数の大規模拠点展開
茨城県内で軽中古車店を12拠点運営



■取り組みのポイント

1983年の牛久店をオープン以降、
茨城県内で拠点展開を開始。
自社内で商品化工場も構えて中古
車販売の量販体制を敷いている。
自社HP・ポータルサイト両軸で
の新規集客力、車検来店客向けの
代替促進をはじめとする現場力
など、全国有数の販売力を誇る。

下取り中古車の再販や中古車での
残クレ販売などのチャレンジ施策
にも積極的に取り組んでいる。

ポータルサイト集客モデル企業 株式会社 mountook

軽 モール



代表取締役会長 山本憲 氏

店舗名：軽39.8万円専門店 軽モール
所在地：岡山県倉敷市

■モデル企業実績

ポータルサイト主軸の集客に取り組み、年間600組以上のポータルサイト経由での来店を獲得している



県内トップクラスのクチコミ件数

■取り組みのポイント

岡山県倉敷市にて軽中古車専門店を展開。年間販売台数は800台を超える。

移転前の店舗が通りがかり集客が期待しにくい立地であったことを背景に、ポータルサイトを中心としたWEB集客に注力している。39.8～49.8万円の価格帯における掲載シェアを高めると同時に、掲載画像の工夫や、県内トップクラスのクチコミ件数の獲得により、WEBからの集客力を高めている。

自社HP集客モデル企業 株式会社 ベネフル



代表取締役 杉本佳嗣 氏

店舗名：軽自動車専門店 エコット
所在地：奈良県天理市

■モデル企業実績

2020年1月～12月の自社HP経由の
集客組数451件、成約台数254台を
達成した。



中古車販売に特化した車販専用HP



■取り組みのポイント

奈良県天理市にて軽中古車専門店
と軽新車リース専門店の併設型一
大拠点を展開し、年間販売台数は
1,000台を超える。
業界でも自社HP集客にいち早く
注力し、WEB専任チームを中心
としたマーケティングを推進。
地域最大規模の在庫掲載量および
地域最安値の目玉車設定を徹底
した上で、足元商圈における
WEB広告の配信シェア一番化を
実現している。

成約率モデル企業
株式会社 Y's GARAGE

 ケイスマイル
K-Smile 宇治店



代表取締役 桐畑勇志 氏

店舗名：軽39.8万円専門店 ケイスマイル宇治店

所在地：京都府宇治市

■モデル企業実績

新卒体制の営業組織ながら、店舗成約率は平均的に60%を超える実績を継続している。



好立地かつ、作りこんだこだわりの



■取り組みのポイント

京都府宇治市にて軽中古車専門店と軽新車リース専門店の併設型一大拠点を展開し、年間900台以上の販売台数を誇る。

同一拠点で複数業態を扱う上で、展示場の展開方法ならびに商談手法を独自にブラッシュアップ。店舗平均成約率は60%を超えており、入社3か月目の新卒スタッフが月間販売台数20台を記録するなど人財の早期育成体制を構築している。

台当たり粗利モデル企業
株式会社 くるまだるまや

 **39.8万円専門店 くるまだるまや**



代表取締役 濱田大 氏

店舗名：軽39.8万円専門店 くるまだるまや
所在地：和歌山県岩出市

■モデル企業実績

販売車両の60%以上が39.8万円以下の低価格車両である中で、約40%のローン獲得率を達成している。



■取り組みのポイント

和歌山県岩出市にて軽中古車円専門店と軽新車リース専門店の併設型一大拠点を展開し、年間800台以上の販売台数を誇る。

販売においてはローン獲得に最注力しており、全展示車へのPOP掲載、客層ごとの提案トークの準備など基本的な取り組みの徹底により軽中古車専門店会内でトップクラスのローン付帯率を誇る。

商品化工場活用モデル企業 株式会社 光建自動車整備



代表取締役 下山悟 氏

店舗名：軽専門店 ダンク

所在地：青森県弘前市

■モデル企業実績

弘前市内に店舗を構え、年間700台以上の販売を実現。商品化部門と仕入部門の連携により、県内一番規模の販売店を創り上げている。



低価格仕入れを可能とする
自社商品化工場

■取り組みのポイント

青森県弘前市にて軽中古車専門店を展開。4WDが販売の中心となる降雪地域において、自社商品化工場の活用により仕入幅を大きく広げたことで、年間700台という販売台数を記録した。

直近では新車リース販売にも意欲的にチャレンジし、中古車販売のボリュームを維持しつつ店舗総粗利を高め続けている。

モビリティビジネス経営研究会 軽中古車専門店会説明会

お問い合わせNo. K188488/S095192

開催要項

お申込期限: 2月23日(木) 23:59 まで

日時

2023年 **2月27日**(月) 開始 **10:30** ▶ 終了 **17:00** (ログイン開始10:00~)

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。

■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る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かねる場合がございますのでご了承ください。

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日前までに下記申し込み担当者へご連絡ください。

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.095192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) mail: autobiz@funaisoken.co.jp

- お申込に関するお問い合わせ: 占部 朋枝(ウラベトモエ)
- 内容に関するお問い合わせ: 文野 陽太(ブンノヨウタ)

お申込はこちらからお願いいたします

2月27日(月)
オンライン

2023年2月27日(月)

オンライン

お申込締切日2月23日(木)

23:59まで

