軽中古車専門店成功事例大公開セミナー
セミナー当日のスケジュール

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
モビリティ支援部主催

開催日時
※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

オンライン開催
2023年 6月 1日(木) お申込み期限 2023年5月28日(日)
・2日(金) お申込み期限 2023年5月29日(月)
13:00~16:30 [ログイン開始12:30~]

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

受講料 一般価格 12,500円(税込13,750円)／1名様 会員価格 10,000円(税込11,000円)／1名様

日程がどうしても合わない企業の皆様へ
個別経営相談承ります。まずは、お問い合わせください。 **TEL.0120-958-270** 平日/9:45~17:30 担当/文野

講座	講座内容
第1講座	**時流講座** 中古車販売における時流、今中古車販売実績を伸ばしている会社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　マネージャー　**髙岡 透平** 中古車販売に関する販売強化支援など業績アップのサポートをしている。現場主義を基に、中長期戦略の策定から現場への実行フェーズまで最速で成果を出すことにコミットしている。集客戦略の策定はもちろんのこと専任者の育成など、自走できる組織づくりに定評がある。
第2講座 特別ゲスト講師	**モデル企業パネルディスカッション** 中古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。 株式会社くるまだるまや 代表取締役 **濱田 大氏** ／ 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部　リーダー **文野 陽太** 和歌山県岩出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39.8万円専門店会内でトップクラスのローン付帯率を誇る。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。
第3講座	**これからの中古車販売で業績を上げ続けるための具体的手法** 中古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取り組み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　リーダー　**文野 陽太** 大学卒業後、船井総合研究所入社。住宅部門のWebコンサルティング部門を経て、モビリティ支援部に配属。モビリティ支援部では主に中古車販売事業者向けのコンサルティングに従事しており、各社の適性に応じた在庫戦略や、Webマーケティングを主体とする集客戦略提案を得意とする。モビリティビジネス経営研究会 軽中古車専門店会の講師を担当。
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　**髙岡 透平** 中古車販売に関する販売強化支援など業績アップのサポートをしている。現場主義を基に、中長期戦略の策定から現場への実行フェーズまで最速で成果を出すことにコミットしている。集客戦略の策定はもちろんのこと専任者の育成など、自走できる組織づくりに定評がある。

お申し込み方法

Webからお申込みいただけます
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。
※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。
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/097416 TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

2023年の販売戦略を見直したい中古車販売店の事業者必見

オンラインセミナー PC・スマホがあればどこでも受講可能!
2023年 6月 1日(木)・2日(金) 13:00~16:30 (ログイン開始 12:30~)
※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。

不景気に強い! 高齢化社会でも勝ち残る

軽中古車販売の伸ばし方大公開

仕入難&インフレの今こそ、軽中古車で勝つチャンス!!

50万円予算層を狙い撃ちする低価格商品戦略 × 低価格&軽自動車でも高粗利を獲得する営業戦略 × 自社HP、ポータルサイトで集客を伸ばし続けるデジタル集客戦略

特別ゲスト
株式会社くるまだるまや 代表取締役 濱田 大氏

和歌山県岩出市にて年間販売台数700台超、
販売台数成長率 **130%以上を誇るローカルモデル企業が登壇!**

- 1台あたり粗利18万円超を獲得する営業手法
- 常時150台在庫を維持する仕入・在庫管理手法
- AA高騰の中でも在庫台数を増やし続ける仕入手法

なぜ今軽中古車が時流なのか? 詳しくは中面をチェック!

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
軽中古車専門店成功事例大公開セミナー お問い合わせNo.S097416
船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp
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 ※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。)→ 097416

今、多くの中古車販売店を取り巻く外部環境

課題その1
大手中古車店の
積極的な出店攻勢、
ディーラーの
中古車販売強化
による競合性激化

課題その2
郊外地域で
より加速する
人口減少＆高齢化
による市場の縮小

課題その3
オークション相場
高騰により
引き起こされる、
仕入難＆利益率低下

だからこそ、これからの中古車販売店は「軽」で勝つ！

2023年以降の闘い方を決める、成長戦略のヒントを掴むチャンスです。
事例企業に学ぶ、**持続的成長**を可能にするノウハウを一挙大公開いたします。
2日間限りのWebセミナーですので、お早めに**QRコードからお申込みください**。

特別ゲスト

1分でわかる！株式会社くるまだるまやの軽中古車専門店参入～現在までの成長ストーリー

導入期（2013～2016年）

2009年に創業した当初はカスタムカーを中心に取り扱い、業績は右肩上がり。
一方で創業から3年ほど経つと、エンドユーザーのクルマ離れによる嗜好性の変化を感じてきたといいます。クルマへのこだわりが強い層の減少を肌で感じ、マーケットの縮小を懸念していた時に濱田社長が手に取ったのが船井総合研究所の**軽中古車専門店**のDMでした。セミナーに参加し、悩みながらも「**縮小していく市場**で闘っていく方が不安」「これから**もっと会社を大きく**したい」という想いから専門店への参入を決意されました。当時は約400坪弱の店舗で50台の展示場からのスタートでした。今までに体験したことのない繁忙期の忙しさ。ひと月に50台を販売する頃には、次の展開として移転を決意されました。

発展期（2016～2019年）

2016年には国道沿いスーパーマーケット跡地の**現店舗に移転**し、120台の在庫台数を揃える大型店へ。現店舗の決め手は建屋の大きさと、通りがかり視認性を獲得できる立地だったといいます。さらに販売台数が増えるに従って徐々に借入もしやすくなり、もともと800坪であった土地も**1,700坪まで拡張**されました。社員数も15名まで増え、**整備工場・新車リース専門店併設型店舗**が完成しました。

現在

移転・拡張を経て、現店舗での年間販売は**727**台を達成され、コロナ禍においても業績への影響は軽微かつ2022年度も昨年対比で実績を伸ばし続けられています。今後の展望として、**10億企業化**ならびに出店による**複数店舗化体制**に向けた準備を進められています。

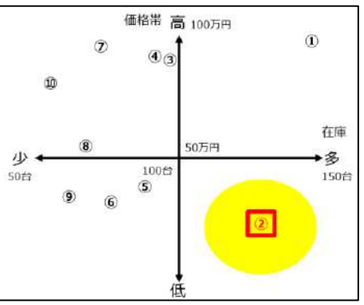
どうやって攻める？軽中古車マーケット攻略方法

セミナー講座で取り上げるゲスト企業の取り組み事例を一部公開！

01 激化する競合環境の中でも勝ち残る商品戦略

株式会社くるまだるまやは、軽中古車専門店として軽中古車の取り扱いに特化するだけでなく、取り扱うプライスでも総在庫台数の**70%以上**を車両本体価格39.8万円以下の在庫に特化させるなど、徹底して「**軽中古車を50万円予算で購入したい**」と考えているお客様に向けた店づくりを実践されています。
低価格中古車は大手中古車販売店やディーラー中古車でも取り扱いが少なく、在庫台数を確保するだけで**地域一番店としての差別化**が容易なマーケットです。
講座では、低価格中古車の取り扱いでも守り続けている品質の基準や、継続した仕入を可能とするための体制についても取り上げさせていただきます。

No.	店舗名	軽自動車在庫台数	中心価格
①	大型中古車販売店A	150	99.0
②	くるまだるまや様	128	29.7
③	大手中古車販売店A	98	84.7
④	大手中古車販売店B	88	85.6
⑤	大手中古車販売店C	85	41.0
⑥	中古車販売店A	66	32.8
⑦	大手中古車販売店D	65	97.7
⑧	中古車販売店B	62	51.6
⑨	中古車販売店C	53	39.0
⑩	ディーラー中古車A	51	79.0



02 低価格車でも1台あたり粗利18万円を獲得する営業手法

50万円予算に特化した専門店と聞くと、お客様の層や付帯商品が売れないのではないかという疑問を抱く経営者も少なくないかと思います。
実際に、株式会社くるまだるまやでも販売在庫の約70%以上を車両本体価格39.8万円以下の車両が占めております。一方で、1台あたりから獲得できている粗利は**18万円を超えており**、非常に利益率の高いビジネスモデルを構築されております。AA相場も高騰を続けており、車両本体からの粗利が獲得しづらい環境の中で、株式会社くるまだるまやが積極的に取り組まれているのが「**ローン獲得**」です。セミナー当日は、実際に**年間38%以上のローン獲得率**を誇るゲスト企業が活用しているツールやトーク内容を取り上げ、明日から活かせる営業ノウハウを皆様にご紹介いたします。

03 新車専門店併設による事業シナジーとこれからの展望

軽中古車専門店として永続顧客化、持続的な仕入体制を目指していくにあたり、達成していきたいのが「**軽専門の中古/新車双方での一番店化**」です。新車専門店を併設型で展開することで、新車独自の集客が生まれ総販売台数の増加に寄与します。また新車販売を強化していくことで、**車検入庫率のアップ**や将来的な下取査定による**中古車在庫確保**を望むことが可能です。株式会社くるまだるまやにおいても、新車リース専門店および指定工場を併設し、軽に関することならすべてカバーできる一大拠点をつくり上げたことで、他店がマネできないレベルまで事業の強みを磨き上げています。

2023年の闘い方を決めるチャンス！
お申込み用紙のQRコードから今すぐお申込みください

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。

軽中古車専門店成功事例大公開セミナー

お問い合わせNo. S097416

開催要項

日時・会場

オンライン にてご参加　　**お申込期限：5月28日（日）**

2023年 **6月1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：5月29日（月）**

2023年 **6月2日（金）**　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。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（旧：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。

お申込み方法

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. 097416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**

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：キタ　●内容に関するお問合せ：ブンノ

※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1日（木）オンライン
申込締切日5月28日（日）

6月2日（金）オンライン
申込締切日5月29日（月）