

2023年の中古車販売の伸ばし方がわかる1日。外部環境が変化する中でも生き抜くヒントを大公開

～ 船井総合研究所主催 セミナー ～

**日時・会場** **東京会場** **2023年 3月27日(月)** **開始/13:00▶終了/16:30 (受付12:30より)**  
お申込み期限:3月23日(木) **会場:株式会社船井総合研究所 東京本社**

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。新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。また、会場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

講座	セミナー内容
第1講座	<p><b>中古車時流講座</b></p> <p>2023年以降の中古車販売における時流、中古車登録台数が減少する中でも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。</p> <p>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 リーダー <b>田村 達朗</b></p> <p>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。</p>
第2講座	<p><b>モデル企業パネルディスカッション</b></p> <p>取扱車種を特化し、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。</p> <p>株式会社アレス 代表取締役 <b>山口 幹夫氏</b> / 専務取締役 <b>山口 強平氏</b></p> <p>&lt;モデル企業紹介&gt; 京都府京都市において、県内最大級のBMW専門店を運営している。2021年以降、Web集客に特化した形での専門店化を新たに行い、BMW専門店に参入し、業態転換初年度で年間200台販売達成、販売台数昨年対比184%成長の超急成長企業が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行ってきたのか具体的な内容をご講演いただきます。</p>
第3講座	<p><b>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</b></p> <p>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。</p> <p>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 リーダー <b>田村 達朗</b></p> <p>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。</p>
第4講座	<p><b>まとめ講座</b></p> <p>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。</p> <p>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 <b>高岡 透平</b></p> <p>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。</p>

**お申込みはこちらから**

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。

**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/097418>

※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。



今後さらに**中古車事業**で業績を伸ばしたい経営者必見!

**中古車販売店向け 業態転換させ1年で180%成長**

# 車種専門店 成功事例 セミナー

在庫台数30~40台、取扱車種数たった3~4車種で



- Point 01** 年間集客数**400組**を超える繁盛店! 中古車における**Web集客**の秘訣大公開
  - Point 02** 単一車種における在庫回転率**0.5以上**を実現! **仕入れ難**でも販売を伸ばし続ける仕組み大公開
  - Point 03** 大手中古車販売店との差別化戦略! **中古車販売激戦エリア**でも業績を伸ばし続ける手法大公開
- 特別ゲスト** 株式会社 アレス 代表取締役 **山口 幹夫 氏**

**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 **モデル企業へのQ&A集**

セミナーの詳細内容を**チェック**

**日時・会場** **東京会場** **2023年 3月27日(月)** **開始/13:00▶終了/16:30 (受付12:30より)**  
お申込み期限:3月23日(木) **会場:株式会社船井総合研究所 東京本社**



主催 **Funai Soken** 明日のグレートカンパニーを創る **車種専門店セミナー** 船井総研セミナー事務局 E-mail : [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp) お問い合わせNo. S097418  
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

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。) → **097418**

# 中古車販売店にとって最大のチャンスとなる2023年

## 業界再編が進む中古車販売業界で生き残りをかけた地域一番化戦略方法大公開!

### 中古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

#### ▶中古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、価格競争がさらに激化する
- ・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の傾向にある
- ✓ 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
- ✓ これから10年先まで業績を伸ばせるか不安
- ✓ 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はこのセミナーで業績を上げるチャンスを掴めます!

### 中古車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!

<株式会社アレス>

事例  
01

BMWにおける保有車種を**需要の高い3車種に絞り**、地域二番手に対して1.5~2倍在庫台数を保有することで、**年間集客数400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**を高めることで、**車両粗利を減少させた中で総粗利の増加を実現**



<車種特化で成長している中古車販売店事例>

事例  
01

福岡県A社  
九州最大級のSUV専門店を展開される会社。**SUVの中でもハリアーに絞ることで、Web集客のみで販売台数増加。**

事例  
02

大阪府B社  
コンパクトカーハイブリッド専門店を展開し、取扱車種数たった4車種で**年間販売台数1,000台以上の実績を残している。**

事例  
03

神奈川県C社  
輸入車の中でも**需要の高いミニに特化した形で在庫を日本一保有**することで、**2店舗で年間販売台数750台を実現。**

事例  
04

福島県D社  
もともとは既存のお客様、業販を主軸にしていた会社が、**プリウス、アクアに絞った専門店を展開**。在庫規模15~20台2車種のみで、**年間集客数300組、年間販売台数100台を実現。**

もう「中古車が売れない…」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

詳しい内容はセミナー当日に**全て公開**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。

# 車種専門店セミナー

お問い合わせNo. S097418

## 東京会場

2023年 **3月27** 日(月)

開始 \_\_\_\_\_ 終了 \_\_\_\_\_  
**13:00 ▶ 16:30** (受付12:30より)

日時・会場

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

JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。  
また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください  
新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がございますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。

### 申込み期限

#### 開催日の4日前まで

- 銀行振込み：開催日6日前まで
- クレジットカード：開催日4日前まで

※お支払い方法によって異なりますのでご注意ください ※祝日や連休により変動する場合がございます  
※満席などで期限前にお申込みを締め切る場合もございます

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

- 銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。なお、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。万が一、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。
- 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。

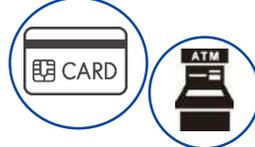
お申込み方法

#### 1. Webお申込み



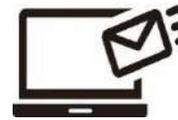
下記QRコードを読み込み  
もしくは  
船井総研HPの右上検索窓に  
**097418** で検索

#### 2. お支払い



お申込み時に  
クレジットカード・銀行振込  
のご選択が可能

#### 3. メールが届く



受講料のお支払い確認後  
お申込み手続き完了のお知らせを  
メールで案内、マイページにも  
受講票が表示されます

#### 4. セミナー受講



受講票をご確認のうえ  
開催場所へご来場ください

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](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp)

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

## ご参加いただくにあたり 下記ご確認ください

- ・入館時、マスクの着用をお願いしております。
- ・入り口付近に消毒液をご準備しておりますのでご利用ください。
- ・お客様の安心・安全を優先し、赤外線サーモグラフィによるご来場者様の体表温スクリーニング  
または、非接触型の体温計にて測定を実施いたします。
- ・発熱(37.5度以上)がある場合、入館をお断りいたします。
- ・当社スタッフもマスク着用で業務にあたらさせていただきますこと  
をご容赦ください。
- ・体調がすぐれない場合はご参加をご遠慮ください。

※その他、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

