

オンライン開催 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。

2023年 4月10日(月)

開始 10:00 ▶ 16:30 (ログイン開始 9:30～)
16:30 ▶ 17:00 事後ガイダンス

■ご参加条件

- ・本説明会は経営者・事業責任者向けの甲斐となります。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。
- ・本研究会有効活用させていただく目的で、受講前に弊社コンサルタントによる事前ダイダ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。

お申込み期限

2023年4月6日(木)
23:59まで

※祝日や連休により
変動する場合もございます

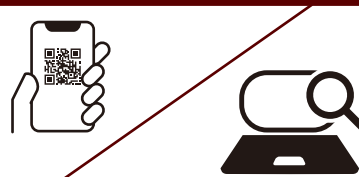
※満席などで期限前にお申込みを
締め切る場合もございます

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日前までにご連絡ください。

1.Webお申込み



DMの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
097686 で検索

2.メールが届く



開催2日前に受講方法をメールで案内
マイページに
説明会視聴サイトが表示

3.説明会受講



開催時間になれば
お持ちのスマホ・PCより
説明会視聴サイトに入室



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

船井総研研究会事務局 E-mail: autobiz@funaisoken.co.jp

TEL:03-6212-2931 (平日9:30～17:30) ●申込みに関するお問い合わせ:下黒沢亜美(しもくろさわあみ)
●内容に関するお問い合わせ:田村達朗(たむらたつろう)

▼ よくあるご質問

※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。

※Zoomご参加方法に関してのよくあるご質問は
「船井総研 Web参加」で検索しご確認ください。

▼ お申込みはこちら



全国47社の
●最新成功事例
●最新デジタル集客
●最新業績 UP 戦略

先着10社
参加無料

2023年

4/10

MON
月

10:00～16:30 (ログイン開始9:30～)

16:30～17:00 事後ガイダンス

オンライン開催

中古車販売店向け 普通車専門店会 無料説明会

～全国で専門家を展開している企業が大集結～

株式会社パッション
代表取締役 伊藤 幸三氏

株式会社K Produce nice
代表取締役 角田 啓介氏

株式会社カーネーション
代表取締役社長 森 輝治氏



コンパクトカー専門家を展開し、
前年比120%以上の成長率を実現!
全店舗年間5,000台以上の販売
実績を誇る国内モデル企業



ハイブリッド専門家を展開し、
単店で年間1,000台以上の販売を実現!
普通車専門店会過去2回のMVP企業の
中古車販売店における超急成長企業



買取×販売の拠点を複数店
運営する事で営業利益1億円突破!
粗利額が前年比130%を超える
超高収益企業

株式会社奥村モータース
代表取締役 北 勝利氏

株式会社アレス
専務取締役 山口 強平氏

株式会社フォレストインターナショナル
代表取締役 矢口 裕治氏



専門店の集合体にて在庫換し
前年比163%以上の成長率を実現!
全店舗年間900台販売以上の
回一カルエリアにおけるモデル企業



BMW専門店に参入し、
業態転換初年度で年間200台販売達成!
販売台数昨対比184%成長の
超急成長企業



輸入車専門店を展開し、
販売台数前年比190%以上の成長率!
2店舗年間1,200台販売以上の販売
実績を誇る輸入車専門店モデル企業

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 〒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 メールアドレス: autobiz@funaisoken.co.jp

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. S097686/K201379

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(たむらたつろう)
●申込みに関するお問い合わせ:下黒沢亜美(しもくろさわあみ)

スマホからも申込み
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。)→

097686

このDMが届いた事業主様限定! **勉強会 無料招待**

モビリティビジネス経営研究会 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」の経営者多数
- ② 地域一番店クラスを実現している・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 **⇒参加企業を一部ご紹介!**

【大阪府】株式会社K Produce nice

**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

【愛知県】株式会社パッション

コンパクトカー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

- コンパクトカー 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

株式会社パッションは、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

【埼玉県】株式会社トーサイ

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拠点到総合店と3つの専門点を併設し、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

株式会社トーサイは、埼玉県と岩手県の2拠点を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

【神奈川県】株式会社フォレストインターナショナル

前年比**190%以上の成長率!**
2店舗年間1,200台販売以上の輸入車専門店

企業名	株式会社フォレストインターナショナル
店舗名	メルセデスベンツ専門店
所在地	神奈川県横浜市都筑区大丸9-16
年間販売台数	1,200台(2店舗)

株式会社フォレストインターナショナル
代表取締役 矢口 裕治氏



■ モデル企業一部実績

- メーカー特化型の輸入車専門店を2つ展開、総在庫台数200台以上を確保し
商圏内で輸入車在庫を最も保有する事で新規集客数増加を実現
- 自社整備工場を確保し、メンテナンス誘致を実施する事で収益性が大幅に向上

■ モデル企業モデル企業の一部取り組み内容

■ モデル企業の販売事例

- ①単一メーカーにおける保有車種を需要の高い3車種に絞り、地域2番手に対して
1.5～2倍在庫を保有する事で、年間集客数1,500組達成
- ②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
- ③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事で、
車両粗利を減少させた中で総粗利2.5億円達成

■ モデル企業の採用戦略

- ①新卒採用をスタートし、初年度で新卒採用数5名を実現。採用の幅を広げる事で、
総人員数を確保

**先着10社
無料参加
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47社(2023年1月末時点)「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」「会員様どうしによる情報交換会」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!

参加者6,000名、一般の方は参加料金10万円相当の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!

**Zoom開催例会は
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。ご了承ください。

【当日スケジュール】

10:00～12:00 『普通車専門店会とは』

- ・“日本で唯一”乗用車に特化した経営者向け勉強会とは? ・普通車専門店会のコンセプト
- ・普通車専門店会で得られる貴重な情報 ・当日無料で参加できる情報交換会とは?
- ・最新の「自動車業界の時流」が無料で視聴できる

講師:株式会社船井総合研究所 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/繁忙期の販売・経営戦略』

講師:株式会社船井総合研究所 田村 達朗

14:00～16:30 『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ください。

※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。