

最新自動車関連

船井総合研究所が厳選した

成長&時流ビジネス

投資効率×高生産性

選

一

齊

公

開

年間販売台数1,000台以上

投資回収3年
軽中古車

年間販売台数230台

投資回収1年
新車リース

年間販売台数1,200台

投資回収3年
普通車

営業マン一人当たり粗利生産性

年間**2,800万円**
生産性向上DX

メカニック一人当たり粗利生産性

年間**1,800万円**
整備事業

年間販売台数500台超

投資回収1年
新車低金利

自動車関連ビジネスモデル 特別2大ゲスト講師

自動車×異業種で**年商125億円**を実現
している圧倒的地域一番店

軽中古車 新車リース 普通車
DX 整備事業 低金利

株式会社ダブルツリー
代表取締役社長
林 和樹氏



複数業態で足元商圈シェアを
高めて**年商28億円**企業へ

軽中古車 新車リース 整備事業

有限会社光田モータース
代表取締役社長
光田 耕平氏



主催



明日のグレートカンパニーを創る

Fundai Soken

成長している自動車業界ビジネスモデル完全攻略セミナー

船井総研セミナー事務局

お問い合わせNo. S101245

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。

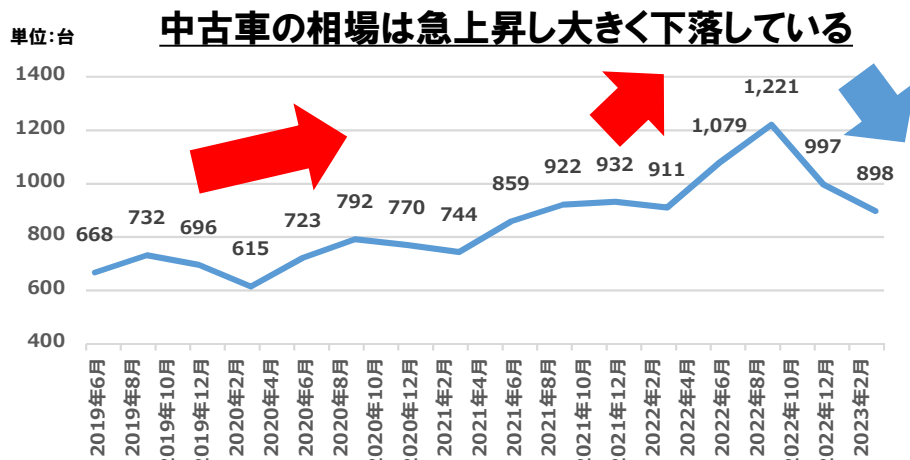
当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ 101245

“変化への対応力”が成長のキーワード



株式会社船井総合研究所
モビリティ支援部

マネージング・ディレクター 服部憲



参照:株式会社ユーエスエス 統計データAA成約単価より一部抜粋

2020年4月にの緊急事態宣言が発令され、業界でも新型コロナウイルス感染拡大による工場稼働停止・半導体不足・物流環境の混乱なども重なり、国内の自動車オークション相場が大きく変化しました。2022年9月には平均相場が122.1万円になり2020年2月と比べ、2倍以上値上りしました。一方で2023年に入り下落が続き、2023年3月では89.8万円と平均相場が下落しています。そのような中で中古車販売店では高値で仕入れをした商品の処分や、販売対応の難易度が高くなり、経営のかじ取りが難しい時期かと思います。そのような中で、企業発展のために皆様へご提案させていただきたいのは下記の通りです。

【2023年 自動車関連ビジネスを成長させるためのポイント】

- ①従来のビジネスにおける固定観念にとらわれずにビジネスモデルをアップデートすること
- ②既存市場×新顧客の観点で成長しているビジネスモデルに投資すること
- ③DXを軸に生産性を向上させて賃上げを実施すること
- ④バリューチェーン化(販売入口にして整備・保険・钣金・その他に繋げる)の固定観念を捨てて新しい形を模索すること(販売以外の入口を構築する)

もはや新車仕入れ環境の変動や中古車価値変動による仕入れ難、メーカーの電動車シフトなど、変革的な出来事が多数起こっているこの時代には、まず自社のビジネスモデルを時流適応させることが必須となります。コロナ禍だから市況を見守るという時期は終わり、会社のため、社員のため、顧客のために、経営を将来へ前進させる時期が来ています。ぜひ多くの方々に本セミナーに参加していただき、この時代の自動車関連ビジネスのポイントをお伝えできたらと思います。本セミナーでは成長ビジネスを一挙にご紹介いたします。

次のページから本セミナーゲスト講師の凄いところ大公開

自動車関連×他業種業態を展開し、 地域コングロマリット経営より**年商125億円**へ

項目	内容
会社名	株式会社ダブルツリー
年商	125億円
本社	岡山県倉敷市加須山334番地の4
事業内容	①モビリティ事業 ・軽中古車販売 ・普通車販売 ・自動車整備 ・レンタカー ②コンフォータブルライフ事業 ・エニタイム ・タリーズコーヒー ・ランドリー ・グランピング



特別ゲスト講師

株式会社ダブルツリー
代表取締役社長

林和樹 氏

経営数値及び事業実績一覧

従業員数

293名

総販売台数

7,271台

普通車販売台数

496台

新車低金利販売

204台

車検台数

22,653台

レンタカー売上

8,161万円

新車リース販売

174台

钣金台数

4,000台

ゲスト講師のここが凄い！

ココが
凄い

全業態をDXでリニューアルし、次世代型ビジネスモデルへ進化

- DXに**5,500万円**の投資を行い、全事業をアップデートしている
- 顧客満足度を最大限に高めるために“**ナンバー読み込みシステムを導入×アップルウォッチ**”を支給している
- マーケティングオートメーションツールを活用してHPからの問い合わせ来店率が以前の**2.02倍**へ進化している

ココが
凄い

複数事業の“相乗効果を最大化”するための連携体制

- 整備来店客へ査定提案を実施し、“**月間50台以上の成約**”に繋げる独自オペレーション体制を敷いている
- 販売及び钣金客へ家族車検を提案し、“**月間120台の予約**”に繋げる独自オペレーション体制を敷いている
- 自社利用特典として自動車だけでなく、他業種事業の商品及びサービスも展開する“**包括的サポート体制**”へ

ココが
凄い

地域ブランドを活用した“次世代型人財戦略”を構築

- 自社の採用コンセプトを明確にして独特のインターンシップや採用活動を行い、**岡山県での採用ランキング4位**へ
- 事業ごとに育成動画を用意しロープレなどでスキルアップを図り、**入社1年でプロ人財を育てる仕組み**を用意している
- 教育や研修への投資を年間1,000万円**で設定し、事業別だけでなく役職別研修も充実させている

次のページでは有限会社光田モータースの凄いところ大公開

顧客視点から同一商圈複数業態展開し、 足元商圈シェアを高めて年商28億円企業へ

項目	内容
会社名	有限会社光田モータース
年商	28億円
本社	愛知県一宮市萩原町西御堂字柴野2-2
事業内容	・軽中古車事業 ・新車リース販売事業 ・自動車整備事業

光田モータース



特別ゲスト講師

有限会社光田モータース
代表取締役社長

光田耕平 氏

経営数値及び事業実績一覧

従業員数

72名

軽中古車販売

1,795台

軽新車リース販売

204台

メカニック人数

17名

車検台数

6,845台

オイル交換台数

11,679台

钣金台数

739台

一人当たり生産性

3,972万円【売上/総人員】

ゲスト講師のここが凄い！

ココが
凄い

同一商圈複数業態で年商28億円を攻略

- 軽届出済未使用車業態、軽中古車業態、軽新車リース業態を専門店舗展開(3拠点)している
- お客様の予算感に応じてそれぞれの店舗に誘導するオペレーションを構築している
- 一等立地で大型看板を設置して一目で何屋かがわかる店舗に設計している

ココが
凄い

顧客軸にて専門店の優位性を最大限に高める仕組み

- 軽届出済未使用車業態では、“新車と同品質な車両をよりお手頃価格で”をコンセプトに価格設定している
- 軽中古車業態では、“予算50万円のお客様に対してよりお得かつ高品質の車両”をご提供している
- 軽新車リース業態では、“自動車にかかる負担を軽減”をコンセプトに成約特典なども工夫している

ココが
凄い

年間車検台数6,845台をこなす整備工場の次世代運営体制

- メカニック17名で車検台数6,845台をこなすための独自オペレーションを形成している
- 車検台数だけでなく、オイル館を立ち上げて年間オイル交換台数11,679台を達成している
- フロントスタッフとメカニック、そして他部門と連携を強化するためのデジタルコミュニケーション体制を敷いている

次のページから業態別講座の見どころを大公開！！

軽中古車販売事業 量販×ストック型のビジネスモデル

在庫台数	100台	初期投資 ※設備や在庫金額を含めた総額	23,000万円
販売台数	600台(月50台)	在庫投資	13,000万円
年間売上	90,000万円	営業利益	3,400万円/年
必要人員	店長1名、営業4人	1人当たり粗利生産性	3,000万円/年

○事業特性及び2023年の進化

- ・自動車の量販×ストック型のビジネスモデル
- ・量販だからこそその周辺粗利獲得が可能
- ・Web販促+DX導入の加速で販促効率化

○参入のポイント

- ・展示100台を確保できる立地×規模の選定
- ・固定客に繋げるパック販売の徹底



新車リース販売事業

投資回収1年を実現 & 固定客化力最大化モデル

在庫台数	15台	初期投資 ※設備や在庫金額を含めた総額	500万円
販売台数	200台	在庫投資	0円
年間売上	40,000万円	営業利益	1,000万円
必要人員	1~2名	1人当たり粗利生産性	2,500万円

○事業特性及び2023年の進化

- ・参入障壁の低さがもたらしたプレイヤー飽和
- ・Web広告を軸にした新規ユーザー向け販促網
- ・顧客体験価値の向上による独自化戦略

○参入のポイント

- ・参入時の設備投資(出店立地 × 店舗規模)
- ・仕組み化された“売れる”フランチャイズ選び



次のページから業態別講座の見どころを大公開！！

普通車販売事業 コンパクト・ハイブリッドカー専門店

在庫台数	80台	初期投資 ※設備や在庫金額を含めた総額	8,000万円
販売台数	500台(月42台)	在庫投資	5,000万円
年間売上	40,000万円	営業利益	3,000万円
必要人員	営業:3名事務:2名	1人当たり粗利生産性	3,000万円

○事業特性及び2023年の進化

- ・ハイブリッド車両の国内保有台数が10年間で16倍増加
- ・WEB集客比率100%のローコストビジネスモデル
- ・初期投資1年回収/総投資3年回収

○参入のポイント

- ・在庫台数80台を展示できる敷地規模
- ・取扱商品を絞り込み、県内一番シェアの確保



生産性向上DX

売上アップ×効率化をデジタルで実現

○生産性向上DX化による効用

- ・Zohoを用いて問い合わせ来店数2倍かつ管理工数の削減
- ・RPAツールを用いてスタッフ1名分の事務業務を自動化
- ・BIツールを用いて実績をリアルタイムに可視化

○取り組み事項

- ・業務プロセスごとの業務を整理し、デジタルツールを導入
- ・Zohoで売上アップを図り、Zoho/RPA/BIで業務効率化を図る



次のページから業態別講座の見どころを大公開！！

自動車整備事業 ストック収益型モデルで超安定ビジネス

部門粗利	20,000万円	初期投資 ※設備や在庫金額を含めた総額	8,000万円
車検台数	4,000台	整備機器投資	2,000万円
年間売上	28,571万円	営業利益	3,400万円
必要人員	メカ:11名事務:5名	1人当たり粗利生産性	1,200万円

○事業特性及び2023年の進化

- ・RPA導入より業務効率化を実現(生産性UP)
- ・1時間車検で台粗利37,000円を実現する仕組み
- ・脱チラシ×商品専用LPで集客力倍増へ

○参入のポイント

- ・整備工場が建設できる地域であればどこでも可能
- ・Web周りの担当者を設けられる企業



新車低金利販売事業

金融面で差別化を図り集客力を高めるモデル

在庫台数	30台	初期投資 ※設備や在庫金額を含めた総額	5,500万円
販売台数	300台	在庫投資	4,500万円
年間売上	48,000万円	営業利益	1,000万円
必要人員	3名	1人当たり粗利生産性	2,880万円

○事業特性及び2023年の進化

- ・SNS広告を強化してWeb集客力を向上
- ・動画アプローチブックを活用し接客面で効率化
- ・超低金利訴求を強化して集客力向上へ

○参入のポイント

- ・敷地面積400坪以上でビジネスが可能



次のページから業態別講座の見どころを大公開！！

<成長している自動車関連ビジネスモデル徹底解説>

成長している自動車業界ビジネスモデル完全攻略セミナー

東京会場 2023年7月3日(月) 12:30~17:30(受付12:00より)

【本セミナーのスケジュール】

会場:株式会社船井総合研究所 東京本社

開始時間	終了時間	所要時間	講座内容 ※第3講座～第5講座は選択講座となります。1か2のどちらかをそれぞれお選びください	
12:30	13:10	0:40	第1講座:これからの自動車業界の成長戦略とは 講師: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 淵上幸憲	
13:10	14:40	1:30	第2講座:ゲスト講師とのパネルディスカッション講座 特別ゲスト講師 株式会社ダブルツリー 代表取締役社長 林和樹 氏 特別ゲスト講師 有限会社光田モータース 代表取締役社長 光田耕平 氏 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 マネージング・ディレクター 服部憲	
14:40	14:55	0:15	休憩	
14:55	15:35	0:40	第3講座:成長しているビジネス解説① 分科会1<軽中古車業態> 講師:株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 齊藤浩太	第3講座:成長しているビジネス解説② 分科会2<新車リース業態> 講師:株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 加藤智
15:35	16:15	0:40	第4講座:成長しているビジネス解説① 分科会1<普通車業態> 講師: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 高岡修平	第4講座:成長しているビジネス解説② 分科会2<生産性向上DX> 講師:株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 シニアコンサルタント 曾根翼
16:15	16:30	0:15	休憩	
16:30	17:10	0:40	第5講座:成長しているビジネス解説① 分科会1<整備事業業態> 講師:株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 浜中健太郎	第5講座:成長しているビジネス解説② 分科会2<新車低金利業態> 講師:株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 大森昭宏
17:10	17:30	0:20	第6講座:自動車販売事業を成長させるために経営者に決断していただきたいこと 講師:株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 マネージング・ディレクター 服部憲	

最後に～本セミナーDMをご覧いただいた方へ～

本セミナーDMを最後までお読みいただきましてありがとうございます。

セミナーは弊社東京本社(丸の内)にて現地開催させていただきます。オンラインではなく、あえて現地で開催することでゲスト講師との交流やご参加いただく前向きな経営者の皆様との交流ができる内容となっております。業績を上げるためには、より鮮度の高い情報を手に入れることが大切です。だからこそ、セミナーやそこでつながりができた仲間同士で連携し、その情報に対して投資の判断をしていくことが重要です。そういった場としても活用していただけたらと思います。当日は前向きな皆様にお会いできることを心より楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所
モビリティ支援部 マネージング・ディレクター 服部憲

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。

成長している自動車業界ビジネスモデル完全攻略セミナー

お問い合わせNo. S101245

東京会場

2023年 **7月3日** (月) 開始 12:30 ▶ 終了 17:30 (受付12:00より)

日時・会場

株式会社船井総合研究所 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、会場はマイページ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。

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

受講料

一般価格 税抜 15,000円 (税込 **16,500円**) / 一名様

会員価格 税抜 12,000円 (税込 **13,200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。尚、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。

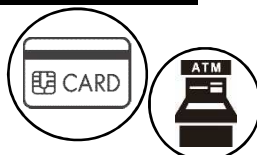
お申込み方法

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
101245 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
※有料セミナーの場合のみ

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
ご案内が表示されます

4.セミナー受講



マイページを確認の上、
セミナーにご参加ください

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)

▼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

▼お申込みはこちら

