

先着**10社**限定!
ご招待状

2023年

10月23日

月

10:00

17:00

(受付開始9:30より)

株式会社船井総合研究所
東京本社

脱・アナログ

脱・低生産性

脱・集客減少

中古車販売店・整備工場向け

軽中古 特化で業績向上

集客

仕入対策

収益性アップ

支払総額表記対応

2023年最新の中古車店経営はこれだ!



鋳金ノウハウを活用した自社商品化
工場の設立により相場高騰にも
悩まされない仕入体制を構築し

年間**1,200台**販売

広島県
廿日市市

株式会社NIIZAWA
代表取締役

新沢 亮二氏



付帯商品営業に徹底注力し
営業ロープレを毎日実施。
強化品目の獲得率を高め、

台あたり
粗利**20万超**

和歌山県
岩出市

株式会社くるまだるまや
代表取締役

濱田 大氏

人口6.7万人の天理市で
県内最大級の専門店を築き、
Web集客に注力したことで

年間**1,000台**販売

奈良県
天理市

株式会社ベネフル
代表取締役

杉本 佳嗣氏



4WDエリアでも仕入に困らない!
商品化力を高めたことで
競合との圧倒的差別化に成功し

トップ
営業マン
年間販売**300台超**

青森県
弘前市

株式会社光建自動車整備
代表取締役

下山 悟氏



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.S102027/K188488

TEL.03-6212-2931

平日 申込みに関するお問い合わせ: 占部 朋枝(ウラベトモエ)
9:30~17:30 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丁目6番6号 日本生命丸の内ビル21階

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。) → 102027

中古車販売店向け 業績アップレポート



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

皆様、はじめまして。

当レポートをお読みいただきありがとうございます。

株式会社船井総合研究所の文野（ブンノ）と申します。

こちらのレポートを手にとった皆様は、少なからず中古車販売に向けた課題を抱えていることと存じます。

ほとんどの都道府県で課題となる人口減少、大手中古車販売店による積極的な出店攻勢、ディーラーの中古車販売機能強化など外部環境が一層厳しさを増していく中、私たちの販売戦略にもアップデートが強制的に求められています。

- ①他店と差別化し、地域一番店となるための在庫戦略
- ②「潜在客～顕在客」を囲い込むデジタル販促戦略
- ③営業スタッフの生産性アップによる店舗収益力強化
- ④AA仕入依存から脱却し、安定仕入を実現する商品化力強化
- ⑤財務力、組織力強化による筋肉質な企業づくり

このような項目で漠然と課題意識をお持ちの事業主様にはぴったりのご案内となっております。ぜひ本レポートを最後までお読みください。

全国の成功事例企業は次のページへ！

中古車販売店向け 業績アップレポート

年間1,200台販売！ 単店モデル企業



株式会社 NIIZAWA
代表取締役
新沢 亮二 氏



2016年5月に研究会に入会。

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。

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。



N.O. ナオイオート

2020年4月に研究会に入会。

茨城県内に複数拠点の展開を進め、全拠点で中
古軽自動車を年間3,000台以上販売する。

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。

年間3,000台を販売する ドミナント型モデル企業



株式会社 ナオイオート
スーパーバイザー
本田 尊信 氏



中古車販売店向け 業績アップレポート

ポータルサイトだけで 年間600組集客を実現



株式会社 mountook
代表取締役会長
山本 憲 氏

軽モーター

2016年3月に研究会に入会。

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、年間のポータルサイト経由の来場数は600組を誇る。低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。



2016年12月に研究会に入会。

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集客活動を推進。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。各種業務の仕組化に注力することで、新卒中心ながら実行力の高い組織づくりを実現できている。

自社HPだけで 年間450組集客を実現



株式会社 ベネフル
代表取締役
杉本 佳嗣 氏

中古車販売店向け 業績アップレポート

付帯品獲得強化で 台あたり粗利20万円超



株式会社 くるまだるまや
代表取締役
濱田 大 氏



39.8専門店 くるまだるまや

2016年2月に研究会に入会。

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達成している。

低価格車の販売を中心とする中で、収益性確保に向けた付帯商品の獲得強化を最大の営業テーマに掲げている。強化品目の獲得に向けた全展示車へのPOP掲載、客層ごとの提案トークの準備、毎日のロープレ実施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台あたり粗利を誇る。

軽 軽専門店ダンク

2016年2月に研究会に入会。

青森県弘前市にて軽中古車専門点を展開。

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。



商品化機能強化で 安定した仕入を実現



株式会社 光建自動車整備
代表取締役
下山 悟 氏

中古車販売 業績アップのコツ



皆様、ここまでお読みいただき誠にありがとうございます。先ほどまでの全国の成功事例企業の成果はいかがだったでしょうか？業績アップに成功している企業の特徴として、まずは**うまく**
いっている会社の取り組み=成功事例

をベンチマークしている、という共通点があります。そして良いと思った取り組みは、スピード感をもってすぐに実践しています。下記は、中古車販売店における売り上げの構成要素を因数分解したものです。業績を持続的に高めていくには、これらの構成要素をそれぞれ対策していかなければなりません。

集客

×

営業（成約）

×

収益

【主な対策項目】

- ・「売れるMD」の構築/仕入
- ・デジタル集客への注力
- ・分かりやすく入りやすい店づくり
- ・既存顧客に向けた販促施策

- ・店舗営業フローの統一
- ・ツールによる営業手法再現性アップ
- ・実績表によるリアルタイム集計
- ・「今買う理由」などトーク策定

- ・台あたり粗利目標の設定
- ・粗利の構成要素分解&KPI設定
- ・強化品目の策定と獲得トーク策定
- ・成約車両の台あたり粗利見える化

今回は、前述の企業がどのような取り組みをおこなって成果を出しているか？をお伝えさせていただくべく、ここまでお読みいただいた皆様限定で**モビリティビジネス経営研究会 軽中古車専門店会にご招待**いたします。

詳細は次のページ以降をご覧くださいと思います。皆様にお会いできることを楽しみにしております！

研究会の詳細は次のページへ！

図で簡単解説！研究会とは

師と友づくりの場

～全国の最新事例を学び、共有し、実践する～

研究会とは業績アップを目的とし、

- ・直近の店舗実績（集客/成約/利益）
- ・会員同士の成功事例/失敗事例
- ・即実践ツール

を中古車販売店事業主、コンサルタントで共有する場です。

即時業績アップのための事例紹介はもちろん、持続的な成長企業となっていくための戦略をお伝えいたします。



通常のセミナーと研究会の違いとは？

通常のセミナーではコンサルタントが一方向的に話しますが、研究会の主役は会員様です。中古車業界の参加者同士で成功事例を共有したり現状抱えている悩みを相談したりと、双方向の情報交換を行うことができます。

また、2か月に一度の定例会に参加することで、定例会での情報交換会を区切りとして、業績アップのPDCAサイクルを回しやすくなります。

セミナー

①講師からの一方向的な情報提供



研究会

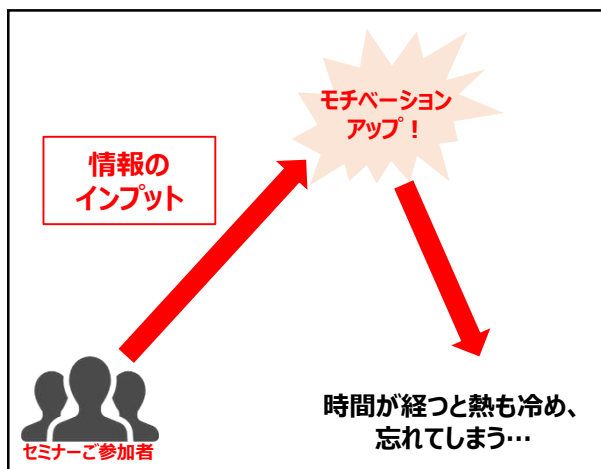
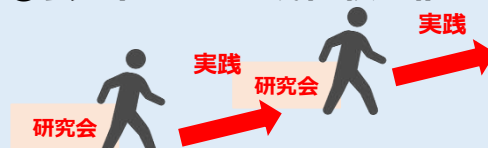
①双方向の情報提供



②会員同士の共有による落とし込み



③会員同士の実践経験の情報交換



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**10月23日**(月) @東京本社

開始 10:00 ▶ 終了 17:00 (受付開始9:30より)

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
10:00～11:30	モビリティビジネス経営研究会 軽中古車専門店会無料説明会
11:30～12:15	コンサルタント講座～テーマ講座～
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、または先にお試し参加をお申し込みの企業と商圏が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！」

という事業主の皆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事業主様が一堂に会し、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経営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)

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)

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/S102027

開催要項

お申込み期限: 2023年10月19日(木) 23:59 まで

日時

2023年 **10月23日**(月)

開始 終了

10:00 ▶ 17:00

(受付開始9:30より)

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、会場はメールにてご確認ください。
また最小催行人数に満たない場合、中止に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兼ねますので、ご了承ください。

受講料

ご参加料金

無料

研究会説明会は受講料無料でご参加頂けます。
※1社2名様まで1回限りのご参加が可能です。

お申込み方法

下記QRコードよりお申込ください。

- お申込みいただいたにもかか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。
- 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。
それ以降は事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。

■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。

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)

E-mail:autobiz@funaisoken.co.jp

●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)

お申込みはこちらからお願いいたします

お申込み締切日
2023年10月19日(木)
23:59まで

