

# 2023年9月 輸入車繁盛店視察ツアーの講演内容

視察  
&  
講座2

## 講座2 モデル企業パネルディスカッション

輸入車専門店で業績を伸ばし続けているモデル企業にご登録いただき、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。

株式会社フォレストインターナショナル

代表取締役 **矢口 裕治氏**

部長 **長渡 光輝氏**



株式会社船井総合研究所  
モビリティ支援部  
チーフコンサルタント **田村 達朗**

船井  
総合研究所  
講座1&3

## 講座1 時流講座

2023年における輸入車販売の時流と業績好調企業の事例紹介

## 講座3 輸入車専門店で業績を上げ続けるための具体的手法と成功事例

輸入車専門店で業績を伸ばし続けるための商品戦略、集客・営業手法について具体的な手法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 チーフコンサルタント **田村 達朗**

## 講座4 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 **高岡 透平**



## 開催要項

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。

お問い合わせNo. S102699

開催  
日程

**2023年9月22日(金)**

申込み締切: 2023年9月18日(月)

**JR東京駅**

**13:00集合**

受付開始 12:30

解散: JR東京駅  
17:00  
終了  
(予定)

※移動中の交通事情により、解散時刻がずれ込む場合がございます。※視察スケジュール、工程について、交通事情により当日時間変更の可能性もございます。あらかじめご了承ください。  
※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ませんので、ご了承ください。

受講料

**一般価格 30,000円(税込33,000円) / 1名様** **会員価格 24,000円(税込26,400円) / 1名様**  
※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

| 申込み取消時期                   | 取消料       |
|---------------------------|-----------|
| セミナーの開始日の前日から起算して11日前まで   | いただきません。  |
| セミナーの開始日の前日から起算して8~10日前まで | 旅行代金の20%  |
| セミナーの開始日の前日から起算して2~7日前まで  | 旅行代金の30%  |
| セミナーの開始日の前日               | 旅行代金の40%  |
| セミナーの開始日の当日               | 旅行代金の50%  |
| セミナーの開始後の解散または無連絡不参加      | 旅行代金の100% |

受講料に含まれないもの: **集合場所までの交通費・宿泊費**  
●受講料のお振込は、開催4日前までにお願いいたします。●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。●お客様のご都合で、ご参加を中止される場合は、左記の取消料をお支払いいただきます。●ご参加を取り消される場合は、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。●ご参加を中止する場合は、同行いたします。●添乗員は同行いたしません。担当コンサルタントが同行いたします。●最少催行人数15名(出発日から5日前までに最低催行人数のご予約がない場合は中止とさせていただきます。●詳しい旅行条件を説明した書面をお渡しいたしますので、事前にご確認の上、ご契約ください。●当視察セミナーでは、当社が手配した交通手段以外のご参加はご遠慮いただいております。

お申込み後の流れ

お申込みいただきました後、受付が完了しましたら入金に関するご案内・ご参加までの詳細にしましてはメールにてご連絡いたします。内容をご確認の上、期日までにご入金ください。※お支払いは銀行振込のみとなります。※万一お申込みいただいたにも関わらず連絡がない場合は、船井総研セミナー事務局宛にメールにてお問い合わせください。

お問い合わせ

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

旅行企画・実施: 東京都知事登録旅行業第2-6793号 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

## 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。

**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/102699**

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。 TEL: 0120-964-000(平日9:30~17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせ No. とセミナータイトル」をお伝えください。



業界を代表する販売店の“現場”から学ぶ! 輸入車繁盛店視察ツアーin横浜

# 輸入車販売

限定  
**20**  
名様

# 繁盛店視察ツアー

in横浜



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**



# 販売台数 1,181台

# 販売粗利 4.2億円

Web集客90%以上  
年間2,348組来場

台あたり粗利35万円越  
の超高収益業態

## メルセデス・ベンツ専門店

売上 **11.5億円** 集客数 **1,331組**  
粗利 **2.4億円** 販売 **659台**

## BMW専門店

売上 **8.3億円** 集客数 **1,017組**  
粗利 **1.8億円** 販売 **522台**

開催  
日程

**2023年9月22日(金)**

**JR東京駅**

**13:00集合**

受付開始 12:30~

解散: JR東京駅  
17:00  
終了  
(予定)

参加者限定!  
成功ノウハウをまとめた  
テキストプレゼント!

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

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10

2023年9月輸入車繁盛店視察ツアー

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※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。

船井総研大阪本社ビル

お問い合わせNo. S102699

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。) → **102699**



## 代表取締役 矢口 裕治氏

神奈川県横浜市において、日本最大級のメルセデスベンツ専門店/BMW専門点を運営している。2020年以降、Web集客に特化した形での専門店化を新たに実施し、2021年期においては、過去最高の販売台数と過去最高収益を実現。2022年期においては自社整備工場の運営もスタートしており、輸入車専門店においてトータルカーライフサポートを実現している。

|        |                               |
|--------|-------------------------------|
| 商圏     | 神奈川県横浜市                       |
| 売上高    | グループ 20 億円<br>(フォレスト店+アバンティ店) |
| 創業     | 2008年9月                       |
| 社員数    | 43名(パート含む)                    |
| 店舗数    | メルセデスベンツ店<br>/BMW店/整備工場       |
| バックヤード | 5か所                           |
| 在庫台数   | 150~200台                      |

### アバンティ店 (BMW専門店)



### フォレスト店 (メルセデスベンツ専門店)



### 自社整備工場



## 3年間で販売163%、総粗利200%以上成長

### 商品施策

ベンツ/BMWの総在庫台数を地域一番化、地域2番手に対して1.3倍、主力車種は需要の高い3~5車種に絞り、車種別においても地域2番手に対して1.5~2倍在庫を保有

### 集客施策

- ①メイン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
- ②自社HPの改善/販促強化により年間400組以上集客できる自社集客媒体を構築

### 営業施策

- ①付帯品粗利、ローンKB、下取り粗利を高める事で車両粗利以外で収益確保できる体制を構築
- ②ツールはもちろん、育成体制/教育体制/評価制度の変化で新卒でも活躍できる体制を構築
- ③車検台数や点検誘致を強化し、お客様一人から得られる収益を増加させることができている

### 採用施策

集客期間4ヵ月のみで150名以上の学生を説明会に誘導し、最終的に5名の内定承諾を獲得  
全員内定者アルバイトに参加してもらい、入社後の即戦力人材化も実現している

### 2019年度実績

|      |        |
|------|--------|
| 在庫台数 | 100台   |
| 集客数  | 1,650組 |
| 販売台数 | 724台   |
| 総粗利  | 1.9億円  |
| 人員数  | 30名    |
| 新卒採用 | 0名     |

### 2022年度実績

|      |        |
|------|--------|
| 在庫台数 | 200台以上 |
| 集客数  | 2,348組 |
| 販売台数 | 1,181台 |
| 総粗利  | 4.2億円  |
| 人員数  | 43名    |
| 新卒採用 | 毎年3~5名 |

当日は成長の秘訣/事例をより詳細にご紹介!

# 視察企業のみどころガイド

全て視察OK!  
写真撮影OK!  
質問し放題!

## ① 輸入車販売店の店作り



輸入車販売は店舗づくりが最重要!  
商品認知度が低い分、店舗づくりで差別化して新規集客アップに繋がります! 専門店づくりを実際に見てチェックしてください!

## ② 繁盛感を演出する展示場



車をただ展示するだけではなく、営業が売りやすくするための展示場作りから、一台一台へのPOP展示やフェア案内も徹底しております。繁盛店の展示場づくりを実際に来て体感してください!

## ③ 単店100台在庫の管理手法



毎月100台以上の販売を実現されている、在庫の管理手法/納車管理の手法/仕入れの手法を大公開! 量販体制を実現できる社内体制を是非ご覧ください!

## ④ 輸入車の整備手法/管理方法



輸入車は故障が多いことから販売懸念されている方も多いと思われそうですが、当日はそういった故障課題にどのように対応/防止しているかをお聞きいただけます!

## ⑤ 独自の商談手法・商談ツール



業界未経験のスタッフでも即時で戦力化につなげるために、商談スキルを高めるためのツールを用意しています! 商談テーブルの活用手法をご覧ください。

## ⑥ 台当たり粗利35万円越のノウハウ



スタッフ全員がオプションや付帯サービスを取得できるように粗利アップにつなげる商談POPを充実させています! 商談ノウハウをお持ち帰りください。

## ⑦ 中古車販売店の新卒採用事例



新卒採用初年度で新卒5名採用を実現された採用の手法を大公開! 業界的に不人気職になっている場合でも採用できた手法をお伝えいたします!

## ⑧ 年間400組以上集客できるホームページ



ポータルサイトだけでなく、自社HPで年間300組以上の集客を実現するための手法や、HPのコンテンツを大公開。自社のHPの強化にお役立てください!

このように  
オススメ

- ✓ 全国トップクラスのモデル店の成功ノウハウ、輸入車販売の最新成功事例を実際に視察して吸収したい方
- ✓ 展示づくりや店内装飾などを生で見、実際に実績を残されている営業マンや、経営者、幹部陣の話を聞きたい方
- ✓ 高収益業態である輸入車の販売に挑戦してみたい経営者の方
- ✓ 成約率アップや台粗利アップのための商談方法や商談ツールを学びたい方
- ✓ 新規集客アップのためのWeb集客や自社HPでの集客の取り組みについて知りたい方