

中古車販売店の集客を伸ばしたい皆様必見!

在庫を
増やさず!

人を
増やさず!

ポータルサイト
集客だけで!

販売台数&粗利急増

販売台数

173%成長

総粗利

186%成長

2023年 445台

2023年 7,653万円

2022年 258台

2022年 4,124万円



特別ゲスト

株式会社シンドモータース
代表取締役

矢野 健二 氏



日時
会場

2024年

3月4日(月)

お申込み期限: 2月29日(木)

開始/ 13:00 ▶ 終了/ 16:30
(受付 12:30より)

会場: 株式会社船井総合研究所 五反田オフィス

セミナーの
詳細内容を
チェック



主催



サステナブルな成長を促す。
Funai Soken

中古車販売好調企業成功事例大公開セミナー

お問い合わせNo. S108832

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。

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

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。) → 108832

モデル
企業

株式会社シシドモータースのご紹介



代表取締役
宍戸 健二 氏

岡山県笠岡市において、中古車販売店と車検のコバックを運営している。2022年以降、ポータルサイト/Web集客や新規の集客媒体を強化させ、足元人口が7万人以下の小商圈の中でも昨年対比で販売台数急増を実現。商圈人口が少ない中でも販売台数を伸ばし続ける、ローカルエリアにおける超モデル中古車販売店。

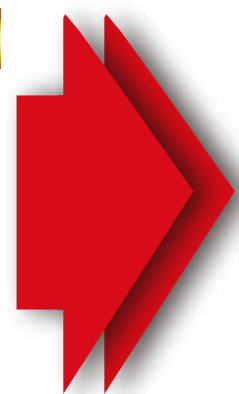
商圈	岡山県笠岡市
売上高	11.2億円
創業	1950年
社員数	42名
店舗数	販売1拠点
在庫台数	100~130台



販売台数173%、総粗利186%成長

- 商品施策** 需要の高い車種に絞り込みを行い、岡山県内最大級の在庫台数を確保。台数が変わらない中でも、新規集客数を伸ばした**在庫構成/仕入れ戦略/商品戦略**の手法を大公開！
- 集客施策** メイン集客のポータルサイトにおいて在庫が**上位表示**されるための施策を徹底。ポータルサイト攻略で**年間集客1,000組**を超える繁盛店！**新規集客数を伸ばす**ための手法を公開！
- 営業施策** ①**付帯品粗利、ローンKB、下取り粗利**を高め、車両粗利以外の収益確保できる体制を構築
②ツールはもちろん、育成/教育/評価制度の変化で**新卒でも活躍**できる体制を構築
総額表示後も車両粗利以外の**付属台当たり粗利10万円以上**確保する戦略を大公開！
- 採用施策** 採用が困難なタイミングにおいても、毎年安定的に2~3名以上の新卒を採用！採用から即戦力に繋げるための体制面についても大公開！

2022年度実績	
在庫台数	100~120台
集客数	未集計
販売台数	258台
総粗利	4,124万円
営業数	5名
台当たり粗利	15.9万円



2023年度実績	
在庫台数	100~120台
集客数	1,012組
販売台数	445台
総粗利	7,653万円
営業数	5名
台当たり粗利	17.2万円

当日は**成長の秘訣/事例**をより詳細にご紹介！

モデル店の成功ポイント

当日は多数の成功事例を踏まえ詳細に解説！

ポータルサイトにおける上位表示施策



ポータルサイトにおいて、お客様が検索された際に**自社の在庫がより閲覧される在庫構成**を意図的に構築。**ポータルサイト×中古車販売の攻略方法**について解説いたします！

繁盛感を演出する展示場



車を展示するだけではなく、**営業が売りやすくなるための展示場づくり**から、一台一台への**POP展示やフェア案内**も徹底。繁盛店の展示場づくりについて解説いたします！

単店100台の在庫管理手法



毎月50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！

Web上における在庫の見せ方



在庫の掲載に加えて自社の在庫がより魅力的に見える為の**情報量を最大化**。在庫車両における**掲載手法、掲載する際のポイント**を大公開！

営業力を向上させる商談手法・商談ツール



未経験業界のスタッフでも**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商談ツール、営業ツール**を用意。商談テーブルの活用方法についてご紹介いたします！

車両粗利以外で台当たり粗利を上げる手法



スタッフ全員がオプションや付帯品サービスを獲得できるように粗利UPに繋げるための**付帯品パックなどの商品**を用意。パック販売で利益を上げるための手法を大公開！

新卒採用で業績を伸ばすための仕組みづくり



毎年新卒社員を安定的に**採用/育成/教育**するための仕組みを構築。営業力向上の手法、中古車業界において**新卒を活用**する手法を大公開！

繁盛店における店づくり



中古車販売は店舗づくりが最重要！店舗づくりで差別化して新規集客アップ成約率向上に繋がります！中古車販売店における店舗づくりにおけるポイントをお伝えします！

このように
オススメ

- ✓ 中古車販売で、販売台数や粗利をすぐに伸ばしたい会社
- ✓ Web集客/ポータルサイト集客強化で新規集客強化を図りたい会社
- ✓ 人口が少ない商圈においても業績を伸ばすための手法を知りたい会社
- ✓ 成約率/台当たり粗利アップのための、商談方法や商談ツールを会社
- ✓ 仕入れ在庫の選定、在庫の管理手法を知りたい会社

中古車販売好調企業成功事例大公開セミナー

講座

セミナー内容

第1講座

2024年中古車販売時流講座

2024年における中古車販売の時流と今後の対策についてお伝えします。

株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部
モビリティングロマリットグループ リーダー 田村 達朗



第2講座

モデル企業パネルディスカッション

中古車登録台数が減少している中でも、昨年対比で販売台数を倍増させているモデル企業をご紹介します。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。

株式会社シンドモータース 代表取締役 穴戸 健二 氏
株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部
モビリティングロマリットグループ リーダー 田村 達朗



第3講座

中古車販売で業績を上げ続けるための具体的手法と成功事例

中古車販売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
モビリティングロマリットグループ 濱口 佳大



第4講座

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
モビリティングロマリットグループ マネージャー 新村 雅也



東京会場

2024年3月4日(月) 13:00～16:30 [受付開始12:30～] お申込み期限：2月29日(木)

株式会社船井総合研究所 五反田オフィス [JR五反田駅西口より徒歩15分]

〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1

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、交通費の払い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。

受講料

一般価格

税抜20,000円(税込22,000円)/一名様

会員価格

税抜16,000円(税込17,600円)/一名様

●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および車両onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお様のお申し込みに適用となります。

セミナーのお申込みはこちら！



【PCからのお申込み】

下記セミナーページから
お申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/108832>



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードから
お申込みください。



お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAO」と検索しご確認ください。

船井総研セミナー事務局 <seminar271@funaisoken.co.jp> 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、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

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。

中古車販売好調企業成功事例大公開セミナー

お問い合わせNo. S108832

五反田会場

2024年 **3月4日** (月)

開始 終了
13:00 ▶ 16:30 (受付開始12:30より)

株式会社船井総合研究所 五反田オフィス
〒141-0031 東京都品川区西五反田6-12-1

JR「五反田駅」西口より徒歩15分

日時・会場

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。

お申込み期限

各開催日の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 20,000円 (税込 **22,000円**) / 一名様

会員価格

税抜 16,000円 (税込 **17,600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。

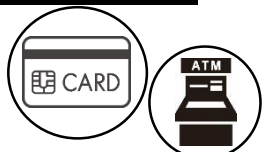
お申込み方法

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
108832 Q

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
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



サステナブル成長カンパニーをもっと。

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

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。

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。

▼お申込みはこちら

