

2024年の**中古車販売事業戦略**を決める一日  
全国クラスのモデル企業の新鮮な事例を余すところなく大公開!

講座内容&スケジュール

東京会場

2024年  
2月13日 火

TKP東京駅カンファレンスセンター

〒103-0028 東京都中央区八重洲1丁目8-16 新橋町ビル  
(JR東京駅 八重洲中央口 徒歩1分)

申込み締切日 2024年2月8日(木)

13:00~16:30 [受付12:30~]

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。

受講料 一般価格 税抜 12,500円(税込 13,750円)/一名様 会員価格 税抜 10,000円(税込 11,000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。

| 講座   | セミナー内容                                                                                                                                                                              |
|------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 第1講座 | <b>時流講座</b><br>中古車販売における時流、今中古車販売実績を伸ばしている会社の共通項をお伝えいたします。<br>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 加藤 智                                                                                      |
| 第2講座 | <b>モデル企業パネルディスカッション</b><br>中古車販売で業績を伸ばし続けている株式会社NIIZAWA様にご登壇いただき、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。<br>株式会社NIIZAWA 代表取締役 新沢 亮二氏 ゲスト講師<br>株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 文野 陽太 |
| 第3講座 | <b>これからの中古車販売で業績を上げ続けるための具体的手法</b><br>中古車販売で業績を伸ばし続けるための商品戦略・集客・営業についての具体的な取り組みをモデル店の事例ベースでお伝えいたします。<br>株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 文野 陽太                                             |
| 第4講座 | <b>まとめ講座</b><br>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いたします。<br>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 加藤 智                                                                |

セミナー参加  
**2大特典!**  
① 集客の悩みを即解決! **無料経営相談(60分)**  
② 成功事例を学ぶ! **テキストプレゼント**

先着**15名様** 限定セミナーです ⚠️お早めにお申し込みください⚠️

お申込みはこちらから(Webでのお申込み)

右記のQRコードを読み取りいただきお申込みくださいませ。  
※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。

セミナー情報を下記セミナーページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/109849>

※当セミナーは経営者向けセミナーとなりますので経営者の方が必ずご参加ください。TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

【年末年始のお知らせ】

※2023年12月28日(木)正午~2024年1月8日(月)までは電話がつかなくなっております。※メール、お問い合わせフォームからのご連絡は1月4日以降順次ご回答させていただきます。  
※尚、受講申込みはWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

中古車販売店向け

# 2024年 中古車販売**徹底攻略** セミナー

地域密着経営の勝ち残り戦略を大公開!!  
単一拠点で **年間販売台数** **販売部門年間粗利**

# 1,300台 2億円の作り方

**不景気にも強い!** 在庫・仕入れ戦略 仕入れの悩みから脱却し、  
中古車販売全国**圧倒的モデル企業**が  
**異次元の実績**をたたき出す **秘密とは**



株式会社NIIZAWA  
代表取締役 新沢 亮二氏

このような  
お悩みのある  
企業は参加  
必須です!!

- ✓ 中古車販売事業の戦略をアップデートしたい
- ✓ 事業の柱となる総本山づくりに挑戦したい
- ✓ 集客数が横ばい or 低下傾向
- ✓ 中古車の仕入れに苦戦している

一つでもチェックがつけば**中をチェック!**

東京会場

2024年2月13日 火

TKP東京駅カンファレンスセンター

13:00~16:30 [受付12:30~]

主催

サステナブルな成長を促す  
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 船井総研大阪本社ビル

軽中古車専門店セミナー

お問い合わせNo.S109849  
船井総研セミナー事務局 E-mail: [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto: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。

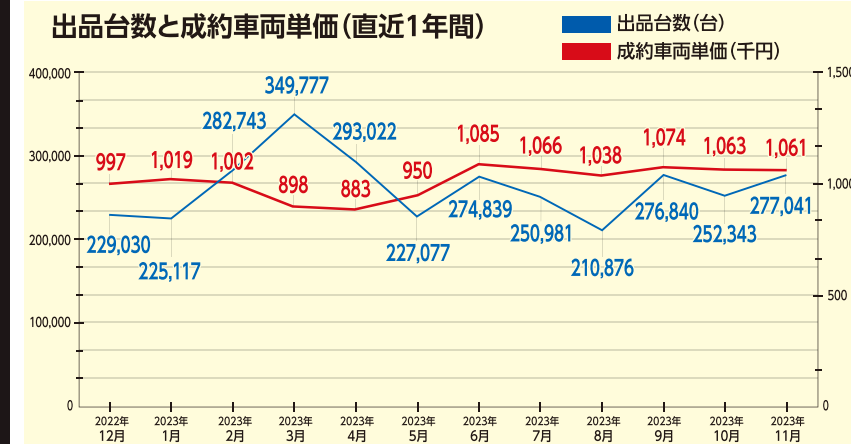
当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[\[www.funaisoken.co.jp\]](http://www.funaisoken.co.jp)右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。→ **109849**)

# 厳しい外部環境に負けず、2024年も勝ち続けるためのヒントが満載!

2023年度もオークション価格は高止まりが継続

仕入れ難化により在庫が確保できず、  
さらにこの傾向は2024年以降も継続する可能性大

新たな  
在庫戦略必須



100万円を上回る  
平均落札単価が  
常態化!!

2023年6月~11月まで  
6カ月連続!

大手中古車販売店の積極的な出店攻勢、ディーラーの中古車販売機能強化など、地場の中古車販売店を取り巻く外部環境は厳しさを増しています。そのような情勢の中でも、仕入れを安定化させ正しい戦略で闘い続けている店舗は業績が好調に推移しています。本セミナーでは、“今”業績が好調な店舗の取り組みを紐解き、2024年の販売戦略のヒントとなる有益な情報を提供させていただきます。

ローカルエリアの広島県廿日市市で  
年間1,000台以上の販売を  
8年連続で達成し続ける!!

株式会社NIIZAWA  
軽マーケット



|      |                                                                                       |
|------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| 店舗名  | 軽マーケット                                                                                |
| 住所   | 広島県廿日市市沖塩屋1-9-8                                                                       |
| 敷地面積 | 1,050坪                                                                                |
| 展示台数 | 200台                                                                                  |
| 人員体制 | 営業:5名(店長含む)<br>カスタマー:7名<br>事務:6名<br>社長室:2名(正社員&パートスタッフ)<br>※社長室はWebを中心とした店舗マーケティングを担当 |

Webを主軸とする  
集客戦略

月間200組超  
を集客!



仕入れ課題を解決する  
PDIセンター

月間150台超  
を生産!



株式会社NIIZAWAの  
ここが見どころ①

移転オープン2年目から1,000台以上を販売し  
続ける、圧倒的一番店の作り方

軽マーケットは2014年に移転オープンし、翌年には年間1,166台販売を達成されています。旧店舗は展示場が150坪と小規模な敷地でしたが、移転したことにより国道沿いの1,050坪の展示場敷地を獲得し展示台数を一気に増やすことに成功されました。店前交通量の多い一等立地への移転、通りがかりからもわかりやすい店舗づくり等、一番店づくりのために外してはならない立地や店づくりのポイントについてもセミナーではお伝えいたします。

株式会社NIIZAWAの  
ここが見どころ③

業界未経験メンバーが入社3年で年間486台販売  
徹底的に仕組み化された営業手法

軽マーケットのトップ営業は、入社3年目の女性営業スタッフです。年間販売台数は486台を数え、平均成約率も60%と業界トップクラスの実績を誇っています。軽中古車に特化した専門店であることから、営業の流れもシンプルにすることができ、業界未経験のスタッフも即戦力化する仕組み化ができています。またアプローチブックやPOPを更新し続けることで、トップ営業の商談を店舗全体に反映する流れができています。

株式会社NIIZAWAの  
ここが見どころ②

商品化機能を内製化し、仕入れ課題を解決する  
全国先進事例の商品戦略

2017年には店舗から車で5分ほどの距離に商品化に特化した「PDIセンター」を設立しています。この拠点で仕入れた車の入庫チェックから钣金・塗装・磨き、写真撮影&ネットアップまでを実施しています。商品化機能が完全に内製化されたことで仕入れられる商品の幅が広がり、結果としてコロナ禍やオークションの単価高騰の最中でも在庫台数を減らさずに全国一番規模の在庫台数を保持し続けることが可能となりました。

本セミナーは  
これだけではない!

全国の中古車販売店の最新事例をご紹介します!

- 月間50組超を来場させる、車販特化型HP運用の最新事例
- 既存客へのアプローチで成約を生む高効率販促事例
- 台あたり粗利20万円を超える付帯商品特化型商談手法
- ポータルサイトの反響を最大化するためのポイント
- SNS運用による最新集客事例
- 成約率60%以上を達成するための営業フロー

中古車販売店  
専門のコンサルタントが  
成功のポイントを  
徹底解説!

ご興味のある方は急ぎお申込みください。会場収容人数に限界がございますので、先着順でのご案内となります。