

ガソリンスタンド企業必見！

不調のガソリンスタンド店舗を 中古車販売店に リニューアルし

わずか1年で

売上 **1.8倍**

粗利 **1.5倍**

仕入販売
経験ゼロ

330坪の
土地活用

車販FC
非加盟

補助金
活用

未経験だったため、FCなどに加盟もせずにまさかこんなに早く、売上や粗利が上がるとは思っていませんでした。最初は仕入れなどの不安もありましたが、今では仕入れをすることが楽しみです。先行きが不安な小規模ガソリンスタンド店舗は、思い切って業態転換をするべきです！

特別
ゲスト



株式会社オクヒラ
常務取締役 鶴田 豊氏

年間実績	ガソリンスタンド時	中古車販売店時
売上	2.4億円 1.8倍!	4.5億円
粗利	4,900万円 1.5倍!	7,200万円

ガソリンスタンド向け中古車販売成功事例セミナー

お問い合わせNo. S 113359

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

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。)

113359

■ 中古車販売店へ業態転換する前は330坪ほどの 場所でガソリンスタンドを運営していました

元々7店舗のガソリンスタンドを運営していて、そのうちの1店舗がリニューアル前の拠点でした。ガソリン価格をできるだけ安価にして集客していましたが、**330坪程度の小さい敷地面積で営業していたため、洗車機やコーティングブースを多数配置する余裕がありませんでした。そのため油外収益としては主にタイヤ販売やオイル交換の誘致**を実施して収益を向上させていました。

リニューアル前の店舗



■ ガソリンスタンド営業のみでは業績を上げる未来が見え なかったため中古車販売店へ業態転換しようと決意しました

ハイブリッドカーや電気自動車が登場したことで、今後ガソリンの需要が減少していくなど、我々にとって暗い話題が増えていました。ガソリンスタンドの**集客も右肩下がりになっており、数年で採算が合わなくなることが見えていました。**ガソリンスタンドは外部環境にも左右されやすい業界なので、今の状況を打破するために、何か新しい事業を始めなければならないと思っていました。そこで、自動車業界における上流から攻めて新規のお客様の集客を増やそうと思ったことが中古車販売を始めようという思いに至ったきっかけでした。また、事業を始める際に、**総費用の約3分の1をカバーすることが出来た、事業再構築補助金**の存在も私にとって決断する大きな後押しとなり、業態転換を決めることができました。

リニューアル後の店舗



ガソリンスタンド企業向け中古車販売強化レポート

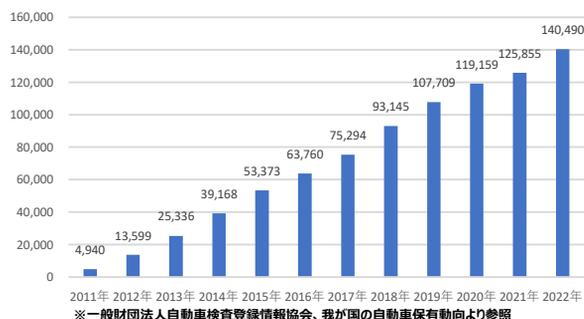
株式会社オクヒラ 常務取締役 鶴田 豊 氏 インタビュー

■ 中古車販売店へ業態転換する際は今伸びているハイブリッド車両の専門店としてOPENしました

販売店で展開する際は**今後需要が伸びていく商品であるハイブリッド車両を中心にエコカー専門店を展開**しました。ハイブリッド車両は市場規模が拡大しており、今後将来性があるという点が魅力的でした。中古販売業を始める上での一つのハードルはやはり資金の確保でした。

ガソリンスタンド企業に対しては銀行さんも貸付に厳しくなるかと思いましたが、3カ年の計画を詳細に立てて、どんな車両をどれくらい仕入れるかを提示して、**銀行さんからの借入もすることができました**。在庫資金5,000万円、在庫台数60台程でのスタートでした。

ハイブリッド車保有台数推移



■ 中古車の仕入れをオークションからしたことは無かったため、仕入れ経験0からのスタートでした

最初は正直に言うと仕入れの仕方が分からず、不安もありました。仕入れ開始から3カ月程はまだ売れるかもわからないものを沢山仕入れることもあり、1台仕入れをするのにもかなり神経を使っていましたが、ハイブリッドカーの中でも、**プリウス、アクア、ノートの3車種に絞って、その他の車種は仕入れない**ということを徹底していたため、**仕入れ未経験の私でも比較的仕入れがしやすかった**です。OPENから3カ月程経過したころには仕入れに対する不安は解消されていて、最近ではミスもほとんどありません。また、中古車の販売を **車種別年間販売構成**

する上ではクレームの不安もありましたが、メインで取り扱っている**プリウスやアクアは故障も比較的少ない車種だったことに加えて、保証などの商品も用意**できたので、あまり心配はなかったです。

	販売台数	販売構成比
プリウス	248	63%
アクア	68	17%
ノート	40	10%
その他	36	9%
合計	392	100%

ガソリンスタンド企業向け中古車販売強化レポート

株式会社オクヒラ 常務取締役 鶴田 豊 氏 インタビュー

■ 販売未経験の営業でも売れる店舗を作ることが出来ました

私が仕入れ未経験でもきちんとできるような体制を作ると同時に、営業メンバーに関して、未経験でも販売できる体制を作ることが出来ました。まず、**集客の65%以上はポータルサイトからの集客**になっております。ですので、Web上で車両を見たお客様が欲しい車が決まった状態で来店して下さるので、電話での呼び込みや既存のお客様への電話掛け、チラシの配布などの手間がかかる店舗業務を全くやらなくても十分な集客数を確保できています。

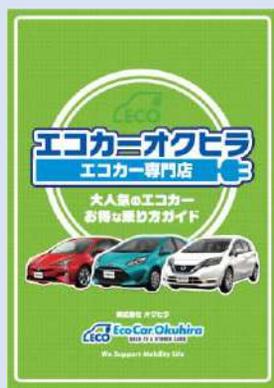
実際始めて**1年で年間集客数は700組を超えており、そのうちの50%以上の360台が成約に至っています。**

ガソリンスタンドの既存のお客様に頼らずとも集客ができています。また取扱の車種をプリウス、アクア、ノートに絞っていることもあり、比較的短時間で車両の知識を身に付けて営業することが出来ています。商談の際は営業未経験でもお客様に対してご説明/ご提案ができるように紙芝居のようなアプローチブックを用意しております。実際**車両販売未経験のスタッフでも3カ月後に成約率60%、1カ月で200万円以上の粗利**を残すことが出来ております。

媒体別来場数

媒体	合計	構成比
自社HP	16	2%
Goo	110	15%
CS	347	48%
通りがかり	92	13%
チラシ	2	0%
看板	42	6%
その他	12	2%
紹介	29	4%
既存	14	2%
不明	58	8%
合計	722	100%

アプローチブック例



ガソリンスタンド企業向け中古車販売強化レポート

株式会社オクヒラ 常務取締役 鶴田 豊 氏 インタビュー

■ 中古車販売は想像よりもシンプルで自由なビジネスでした

ガソリンビジネスは地域で何十店舗もの競合店舗があり、ビジネスの特性上毎日価格競争する事でしか差別化できない上に、同業内でのしごみや暗黙のルールも多かったですが、**中古車ビジネスは取扱商品で差別化できる上に、競合店舗も少なく収益の出し方も様々な方法がある為、自由なビジネス**であり企業のブランド力向上にも貢献してくれています。率直に言うと、ガソリンスタンドでタイヤ販売をするよりも車両販売をする方がとても容易に感じました。車両販売はWebやポータルサイトでの車両掲載するだけで集客できますし、何と云ってもお客様は購入を検討している状態で来店して下さるので、販売には繋がりやすいです。タイヤ販売は提案に対して成約する確率が10%くらいだったのに対して、**ハイブリッド車両専門店では全体成約率が50%以上になっています**。また、ガソリンスタンド業のみの頃は求人募集をかけても正社員が集まらず難しい状況でしたが、**中古車販売業の営業職は、求人開始後すぐに応募が来て、採用しやすくなりました**。今では社内でも異動希望も多く、人気の部署になっています。中古車販売に初めて取り組んだ1年間でしたが、今のところ離職もなく、非常に良かったと思っています。それと、**車両販売とガソリンスタンドで繁忙期と閑散期が重複しないため、儲かるタイミングが増え、経営上での心理的余裕が生まれた点**もよかったですね。

■ 中古車販売事業は明確な成長材料として今後も伸ばします

ガソリンスタンド事業だけに集中していると、外部環境的にも厳しい面が多く、どうしても取り組む施策が今の状況からどう実績を落とさないかという防衛策ばかりになってしまいがちですが、中古車販売拠点を始めると売上や粗利の成長イメージが持てるようになりました。**会社として、年間700組程の集客で5億円程の売上を作ることができる、かつ今後成長の見込みがある事業を持てているというのは非常に心強いです**。ハイブリッド車両の販売で得た知識を活かし、**地域一番のガソリンスタンド企業としてはもちろん、中古車販売店としても地域一番化を図ります**。

**「ガソリンスタンド以外のビジネスに挑戦したい」
そんな想いの社長様にこそ、
売上・利益の両方を描ける中古車販売業への
業態転換を目指してほしい！**

株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 田村達朗



本レポートをお読みいただき、誠にありがとうございます。申し遅れましたが、私は株式会社船井総合研究所の田村達朗と申します。現在、ガソリンスタンド企業や自動車販売店、自動車整備工場向けに業績アップのサポートをさせていただいております。

全国でも多くのガソリンスタンド企業が、今まさに油外収益強化に取り組まれていると思いますが、店舗の老朽化等もありうまく伸ばせていない店舗や近隣に大規模店が出現することによって売上が減少している店舗も増えているようです。そして業態転換を検討するも、難易度が低くて売上成長に繋がるビジネスが見つからず、なかなか投資に踏み切れない企業も多いのが現状です。

中古車販売業を始める前に、よくある懸念として

- **在庫仕入をしたことがなく、どのように実施すればいいかわからない**
- **中古車で新規客を獲得する集客方法がわからない**
- **業界的にFCへ加盟をしたとしても本当に収益化するのかかわからない**
- **初期費用や在庫資金を用意できない**

ということが言えるのではないのでしょうか。ただ、本レポートをご覧いただき、「中古車販売への業態転換の可能性」や「株式会社オクヒラの取り組み」に興味を感じていただいたのではないかと思います。

株式会社オクヒラの取り組みのポイントは下記の通りです

【株式会社オクヒラの成功ポイント】

- ① **ガソリンスタンド1店舗を販売業態へ転換する事の決断**
- ② **事業再構築補助金を活用した上手な業態転換**
- ③ **今伸びているハイブリッド車両に特化した形での
中古車販売店の展開**
- ④ **仕入れ未経験でも仕入れがしやすい商品設計**
- ⑤ **販売未経験の営業でも販売しやすい組織づくり**

ガソリンスタンド企業向け中古車販売強化レポート

【特別案内】ガソリンスタンド企業向け中古車販売成功事例セミナー開催決定！
新しい収益の柱となる中古車販売店の成功モデルをお伝えします

ここまでお読みいただきありがとうございました。ただ、残念ながら紙面上の都合で、**組みはほんの一部**しかお伝えすることができませんでした。

そこで、読み進めるに伴い、“ガソリンスタンドから中古車販売店への業態転換モデル”について、もっと詳しく聞いてみたいと思われた意欲ある代表者の方々や事業責任者の方々を対象に、**特別セミナーをご用意**いたしました。

特別セミナーでは、今回お読みいただいた特別インタビュー実施先の**株式会社オクヒラ 常務取締役の鶴田様をゲスト**としてお招きし、**セミナー翌日からすぐに一歩踏み出せる実践レベルの厳選したノウハウ**をお伝えいたします。

当日のセミナー内容の一部を大公開！

【ゲスト講座】

1. **ハイブリッド車両専門店**を出店した背景とその成果
2. **中古車販売店への業態転換**を決断できた理由
3. **ハイブリッド専門の商品群**で展開を決めた理由とその効果
4. **未経験の営業マン**の育成 定着のための手法
5. 業態転換する際に活用した **事業再構築補助金**について
6. 店舗外観や待合スペースの **こだわり**とその効果
7. ポータルサイトを活用して **新規集客**を獲得する手法
8. 車両販売で **収益向上**させる 為の具体的手法
9. 今後の拡大戦略について

【船井総研講座】

1. ガソリンスタンド業界の **時流と今後取るべき戦略**
2. 中古車販売業界の **時流と成長している企業の戦略**
3. **中古車販売を伸ばしている企業の共通事項**
4. 業態転換する際に抑えるべきポイント
5. ガソリンスタンドから業態転換し、**業績を最大化**させるための手法
6. 新規客増加のための **店舗づくり**
7. **Web集客**を活用した 新規集客手法
8. **受注率アップ**のための 商談ツール&商談トーク
9. **台あたり粗利アップ**のための 商談ツール&商談トーク
10. **ゲスト企業の成功ノウハウ**

セミナーの詳細は裏面をご確認ください！

ガソリンスタンド企業向け中古車販売強化レポート

講座

セミナー内容

第1講座

2024年ガソリンスタンド、中古車販売時流講座

2024年におけるガソリンスタンド業界と中古車販売業界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 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

ガソリンスタンドからハイブリッド専門店に業態転換し、事業成長を実現しているモデル企業をご紹介します。業態転換初年度で年間360台以上販売した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。

株式会社オクヒラ 常務取締役 鶴田豊 氏
株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 田村達朗



第3講座

中古車販売店で業績を上げ続けるための具体的手法と成功事例

ガソリンスタンド企業が中古車販売を強化する際の重要ポイントを解説。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 濱口佳大



第4講座

最短・最速で業績を伸ばすために実施いただきたいこと

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 新村雅也



東京会場

2024年6月4日(火) 14:30~17:30 [受付開始14:00~] 申込み期限：5月31日(金)

船井総合研究所 東京本社 (八重洲)

※【2024年4月1日】より八重洲に移転し、開催いたします。
ご来場の際はご注意ください。

〒104-0028 東京都中央区八重洲2-2-1 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

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。

セミナーのお申込みはこちら！



【PCからのお申し込み】

下記セミナーページからお申し込みください
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/113359>



【QRコードからのお申し込み】
右記QRコードからお申し込みください

お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」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、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。