

実は・・・まだまだ伸ばせる中古車販売ビジネスの“本質”が分かる1日
時代の変化が激しい時代にも
業績を伸ばしたモデル企業のポイント“すべて”公開!!

講座	セミナー内容
第1講座	自動車業界の動向について 【講座内容ピックアップ】 ①中古車業界の業界動向 ②実績好調店の特徴/共通項 ③販売台数アップのために押さえること 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 齊藤 浩太
第2講座 ゲスト講座	モデル企業パネルディスカッション 【講座内容ピックアップ】 ①静岡県御殿場市、株式会社ステックのご紹介 ②販売台数、集客組数が過去最高を記録している取り組みを徹底解説 株式会社ステック 代表取締役 菅野 太氏 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 齊藤 浩太
第3講座	自動車販売で販売台数を上げ続ける手法 【講座内容ピックアップ】 ・中古車販売事業で業績を伸ばす商品戦略・集客戦略・営業戦略の解説 ⇒具体的な取り組み事例をもとに解説 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 齊藤 浩太
第4講座	まとめ講座 【講座内容ピックアップ】 ①当日のまとめとポイントの解説 ②自動車販売店が今後業績を伸ばすために経営者/経営陣が決断すべきこと 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

開催日時

2024年8月27日(火)
14:30~17:30 (受付開始:開始時刻30分前~)
船井総研グループ 東京本社
サステナグローススクエア TOKYO
〒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
JR[東京]駅 地下直結(八重洲地下街経由)・東京メトロ丸の内線[東京]駅 地下直結(八重洲地下街経由)
※[2024年4月1日]より八重洲に移転いたしました。ご来場の際はご注意ください。

開催方法

東京開催

お申込み期日

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
※祝日や連休により変動する場合もございます。

受講料

一般価格 税抜 30,000円 (税込33,000円)/一名様 会員価格 税抜 24,000円 (税込26,400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。

お申込み方法

【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。

【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/117113>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に「117113」をご入力し検索ください。

船井総研セミナー事務局 E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※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。

軽自動車に絞って中古車事業を強化し業績を伸ばした企業の事例紹介!

物価高騰・新車価格が上昇する中でも
売上・利益を増加させられる自動車販売ビジネス!

軽自動車×中古車販売で
わずか1年で
集客数
400組
増加
130%
伸長
1,324組 (2022年7月~2023年6月) → 1,727組 (2023年7月~2024年6月)

を実現した販売戦略+実行施策の“すべて”をお伝えします! 詳細は中面をチェック!

ここがポイント/
店舗在庫を軽自動車に特化することで
在庫資金は変えずに在庫台数を100台増台!
地域内で有力な在庫保有店舗へ
が業績アップのキーポイント!

株式会社ステック 代表取締役 菅野 太氏

実は実施施策はシンプルにこの3つ!!
「絞る+やり切る+1番になる」

リアル開催 2024年8月27日(火) 船井総研グループ 東京本社
サステナグローススクエア TOKYO
14:30~17:30 [受付開始:開始時刻30分前~]

主催 軽自動車中古に特化し販売100台増加した手法大公開 船井総研グループ 東京本社
サステナグロースカンパニーをもっと。 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

お問い合わせNo. S117113

セミナー情報をスマホでチェック!

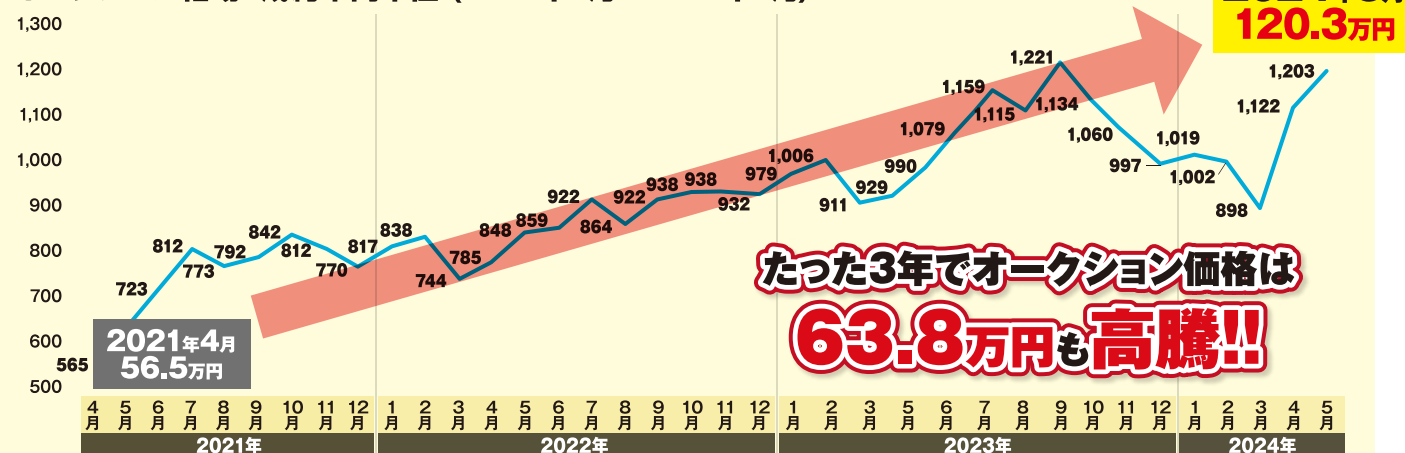
当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp] 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 117113

外部環境が変わっていく中で自社の**販売戦略&実行施策**は変えられていますか？

2024年度もオークション価格が高騰

在庫台数は減少傾向なのに在庫価格は
今まで以上の金額になる中古車販売店が続出…。

オークション相場：成約車両単価（2021年4月～2024年5月）



※参考：ユー・エス・エス 月次データより独自作成

世の中のもの価上昇の流れに加えて、円安の進行により中古車相場は未曾有の高騰を記録しています。
そして今後もこの状況は継続する見込みです。そんな外部環境の中で中古車販売事業を主に事業成長を図るためには
商品在庫の見直し&実施施策の絞り込みが必須です。“今”業績を上げられている企業の取り組みを1つの参考にして
いただきこのDMをご覧になっている皆様に、今より実績向上するための有益な情報をご提供させていただきます。

外部環境が厳しくても直近1年間で

集客数**400組**増加、
販売数**100台**増加！

株式会社ステック

(静岡県・御殿場市/函南町)



御殿場店



函南店



ラビット御殿場店

売上高	16.49 億円 (2023 年 9 月決算時)
社員数	33 名
本店	御殿場店
住所	静岡県御殿場市山尾田6-2
拠点数	3 拠点
在庫台数	300台 ⇒御殿場店：220 台、 函南店 50 台、ラビット店 30 台



株式会社ステックの ここがポイント①

厳しい外部環境の中でも商品在庫を100台増台！

店舗別の商品コンセプトも変えることでお客様に選ばれる店舗作りを実現



- ・オークション相場は高騰している中だが**軽自動車に絞って在庫戦略を組む**ことで在庫台数を増台。
- ・御殿場店+函南店=高年式軽自動車専門店、ラビット店=総額50万円軽自動車専門店で**商品コンセプトを分け、特徴をしっかりと出す**ことで来店しやすい環境（集客できる環境）を実現している。

株式会社ステックの ここがポイント③

若手営業スタッフの平均販売台数13台/月

軽自動車に商品特化させて商談フローが一本化したことで早期に大量販売できる体制へ



- ・大衆商品である軽自動車に特化することで商談フローを一本化出来ている
⇒誰でも簡単かつ早期に販売できる仕組みに変更
- ・先にアンケートの取得、車型決定コーナーの作成、アプローチブックの作成により商談フローを統一
⇒商談も営業スタッフ個人の感覚や経験で売るという体制から“仕組み”で“売れる”体制に変更している

株式会社ステックの ここがポイント②

新聞折込チラシ再開で来場数増加！

“予算感”を強く打ち出した内容に特化させることで集客アップ



- ・集客数アップにこだわるために予算感で販促する方向性に切り替えた
- ・そのため、新聞折込チラシを再開させた
⇒在庫数を増やせたことで特選車設定がしやすく、かつ掲載台数も増やすことが出来ている
- ・軽自動車由来来場数を増やすためのポイントは、お客様予算×規模感

本セミナーは
これだけ
じゃない！

全国の自動車販売店の**最新事例**をご紹介します！

集客事例

営業事例

DX事例

その他事例

このような方に
オススメ！

売上
を増やしたい方

粗利
を増やしたい方

集客
を増やしたい方

販売
を増やしたい方

是非お申込み下さい
皆様のご参加をお待ちしております！

セミナー開催日

2024年
8月27日

申込期限

2024年
8月23日