

関西地方繁盛店視察セミナーの講演内容

視察
&
講演

専門店特化による 業績UP手法大公開

株式会社アレス

代表取締役 **山口 幹夫 氏**



街の中古車販売店から京都府を中心に年間650組以上の集客、300台以上の販売を実現する専門店特化型の成長戦略の手法を大公開。ポータルサイト、SNS、自社HPを活用した現代の時流にあったWeb集客の手法をお伝えいたします。

視察
&
講演

県内一番企業の 取り組み大公開

株式会社奥村モータース

代表取締役 **北 勝利 氏**



売上成長率128%（2年前対比）で業績を伸ばし続けているモデル企業にご登壇いただき、事業ポートフォリオや販売戦略などパネルディスカッション形式でお伝えいたします。

船井
総合研究所
講座 1&2

専門店への業態転換で 業績を上げ続けるための具体的手法



株式会社船井総合研究所
モビリティ支援部 中古車チーム リーダー **田村 達朗**

専門店特化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マーケティング手法、Web中心の集客で業績を上げ続けるモデル店の取り組みを事例ベースでお伝えいたします。

船井
総合研究所
講座 3

滋賀県地域一番店の成長戦略 業績を上げ続けるための具体的手法



株式会社船井総合研究所
モビリティ支援部 中古車チーム チーフコンサルタント **長瀬 隆成**

総合店中古車販売店における業績を伸ばし続けるための事業戦略や販売・整備の戦略を事例ベースでお伝えいたします。

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. S118352

開催
日程

2024年9月13日(金)
申込み締切: 2024年9月9日(月)

JR京都駅

開催時間: 13:00~18:00 (受付開始: 12:30~)

※道路状況等により、スケジュールが変更となる可能性がございます。

※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。ご了承ください。※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する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かねますので、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

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除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・懇親会費
●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 (ID: 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。●添乗員は同行いたします。●最少催行人数10名 (出発日から5日前までに最低催行人数) に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で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で参加までの詳細に關しましてはメールにてご連絡いたします。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かか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 〒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35F

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、セミナーページよりお申込みくださいませ。
セミナー情報を当社ホームページからもご覧いただけます！
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/118352>

※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.と視察ツアータイトル」をお伝えください。



業界を代表する販売店の「現場」から学ぶ中古車繁盛店視察ツアー

中古車販売 繁盛店視察ツアー

限定
30
名様

京都&滋賀

総在庫台数**200台以上** &
ショッピングモール併設の

超大型総合店

奥村モータースのここがスゴイ！

たった2年間で

売上高8.3億円UP
販売台数403台UP
車検台数722台UP
の秘訣を大公開！

専門店への業態転換2年目で
年間販売台数**300台以上**の

BMW専門店

BMW専門店アレス



アレスのここがスゴイ！

輸入車販売未経験の販売店が
業態転換2年目で

販売台数280台
総粗利6,000万円
の秘訣を大公開！

開催
日程

2024年9月13日(金)

JR京都駅

開催時間: 13:00~18:00

(受付開始: 開始時間30分前~)

主催

中古車販売繁盛店視察ツアーin京都 滋賀

お問い合わせNo. S118352



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

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。) → **118352**



モデル店の見どころガイド

全て視察OK、写真撮影OK、質問し放題！
当日は多数の成功事例を踏まえ詳細に解説！

繁盛店の店づくり

中古車販売は**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！

独自の商談ツール

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！

成約率を高める店舗装飾

成約率アップには店舗づくりも重要であり、車の展示手法、車と一緒に展示しているツールやPOPがお客様に情報を提供し、即決に繋がります！細かな店舗装飾を確認ください！

台粗利UPの商談POP

スタッフ全員がオプションや付帯商品を獲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！

200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！

視察
企業

滋賀県県内一番企業の取り組み大公開 株式会社 奥村モータースのご紹介

代表取締役
北 勝利 氏

滋賀県湖南市において年間販売台数1,000台を達成。コロナ禍でも過去最高販売台数を達成し、2021年の事業継承後も売上規模を伸ばし続けることに成功。2022年には草津店を新規出店、短時間車検（車検の速太郎）に加盟。2023年にはPDIセンターを設立。県内一番企業としての取り組み。

商圏	滋賀県 湖南市
売上高	38億円（2024年5月）
創業	昭和41年7月
社員数	70名（パート含む）
店舗数	5拠点
総在庫台数	400台

Color'sイオンタウン湖南店



Color's草津店



朝国PDIセンター



売上高

販売台数

車検台数

8.3億円UP 403台UP 722台UP

※2年前対比

人財
施策

足元人口5万人商圏でも採用強化し、人員増加を見事に達成。ローカル商圏でも採用強化し、人員数を増やすことができています。

整備
施策

車検台数の伸長率122%（2年前対比）。短時間車検のフランチャイズ加盟により、リフトの稼働効率が改善、顧客リストの増加に対応できるようになった。

視察
企業

専門店転換2年目で販売280台以上の取り組み大公開 株式会社アレスのご紹介

代表取締役
山口 幹夫 氏

京都府京都市において、2022年度よりBMW専門店を運営。専門店への業態転換初年度で販売台数伸び率184%、売上伸び率158%という目覚ましい成果を実現している。2023年度においては年間販売台数300台以上を実現している。今後もさらなるスピード感での成長を目指す専門店特化型の中古車販売店におけるモデル企業である。

商圏	京都府京都市
売上高	5億円（2023年12月）
創業	2003年11月
社員数	12名（パート含む）
店舗数	BMW専門店/整備工場
バックヤード	5カ所
在庫台数	50~60台

街の中古車店から**Web集客特化型のBMW専門店**へ転換



2年間で販売**265%**、総粗利**200%以上**成長

2021年度実績	
在庫台数	20台
集客数	未集計
販売台数	113台
総粗利	2,600万円
人員数	6名

2023年度実績	
在庫台数	50~60台
集客数	650組
販売台数	280台
総粗利	6,000万円
人員数	12名