

中古車業界向け 2025年の飛躍的な成長を目指す勉強会のご案内

1月は特別ゲスト講師をお招きして貴重な講演を開催いたします!

「売上成長率144.8%を誇る急成長企業に学ぶ、中古車販売攻略手法&事業展開のコツ」

特別
ゲスト
講師



株式会社ネクスト

代表取締役 渡部 雅孝 氏

先着

10名様

参加費無料!

	2023年実績		2024年実績
売上	22.6億円	144.8% 成長	32.7億円
総粗利	8.2億円	129.3% 成長	10.6億円
販売台数	1,829台	165.2% 成長	3,021台

2025年1月20日月

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(八重洲)

開催時間 10:00~17:00 (受付開始9:30より)

よくあるお悩み
①

出店戦略・M&A等事業成長に向けて何から手を付けるべきか決めかねている

ゲスト講座で
聞ける!

福岡県北九州市を中心に販売店5拠点を展開!
中古車販売事業を急成長させる事業戦略大公開

よくあるお悩み
②

厳しい仕入環境の中で、新車販売も強化したいが何をすれば良いかわからない

ゲスト講座で
聞ける!

既存店に併設し新車専門店を立ち上げ!
単月粗利500万円を1年半で達成した手法

よくあるお悩み
③

社長の右腕となる幹部社員の育成がなかなか進んでいない...

ゲスト講座で
聞ける!

現場叩き上げの元店長が車販統括のマネージャーに就任!
右腕づくりのポイントとそのマネジメント手法

急成長を続ける株式会社ネクストの「更にココが凄い!」は中面へ

モビリティビジネス経営研究会 中古車販売店会説明会

お問い合わせNo. S122895 / K201379



サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

【TEL】03-4223-3166 (平日9:30~17:30)

●申込に関するお問い合わせ: 占部朋枝(ウラベトモエ)
●内容に関するお問い合わせ: 田村達朗(タムラタツロウ)

今すぐスマホでチェック⇒

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(八重洲) 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階



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。) → S122895

—— 持続的成長をどのように実現するか？ ——

【ゲスト企業紹介】

企業名	株式会社ネクスト
本社所在地	福岡県北九州市八幡西区皇后崎町10-3
創業	平成13年9月1日
代表取締役	渡部 雅孝 氏
年商	32.7億円 (2024年7月)
年間販売台数	3,021台
年間車検台数	5,160台



NEXT GROUP

株式会社ネクストの **ココ** が凄い！

■ 10年間で6.3倍成長！車販事業の業態付加・出店戦略

- ✓ 2014年の販売台数480台から2024年は**総販売台数3,021台**と**約6.3倍**の成長を実現！
- ✓ HV中古車、中古・新車リースなど**複数業態による客層付加・出店やM&Aによる商圈付加**に挑戦



■ 低投資で新車販売をスタートし月間粗利500万円を実現！！

- ✓ 既存店への併設型で新車低金利専門店を立ち上げ、拠点収支の改善を実現
- ✓ WEB販促費**50万円**で**10台**を安定して販売し**単月売上2,500万円**の上積みを実現



■ 仕入課題を解決する、自社商品化向上の徹底活用

- ✓ 仕入単価の高騰、出品台数の減少を受けて**評価点の基準を広げた仕入**にもチャレンジ
- ✓ 自社工場にて商品化の**钣金塗装**を実施し、**コストを抑えた仕入台数の確保**を実現している



当日ご参加いただき、「モビリティビジネス経営研究会 中古車販売店会」の紹介レポートは次頁から！！

今すぐにお読みください！

いま、こうしている間にも全国の同業他社は次々と新しい手法を取り入れ、集客数を増やし、生産性を高め、経営体質を改善していっています。
そんな全国でも指折りの、いま最も勢いのある中古車販売店が一堂に集まる場があるとしたら…

みなさまこんにちは。2024年度の業績状況はいかがでしょう？
実はここ最近、こんなお声をたくさんのお事業主から聞くようになりました。

- ✓ コロナ禍、インフレを経て **実績が停滞** ようになった・・・
- ✓ 事業を成長させたいと思っているが、**進むべき方向が分からない**・・・
- ✓ **やることばかりがますます増えて現場が疲弊** していつている・・・

本当に経営が難しい時代になったと感じています。
無理もありません。いくつかの要因で自動車業界はいま大きな岐路に差し掛かっているといえるでしょう。

その、いくつかの要因とは・・・

- ①人口減少・高齢化によってマーケットの縮小が加速しはじめている
- ②好調店とそれ以外の店の差が顕著となり、勝ち負けがハッキリしはじめた
- ③インフレやコンプライアンス等、一見向かい風のニュースであふれている

そんな中でも、業績を伸ばし着々と事業を成長させている会社があるとしたら…？

地方の中古車販売店でも最新の事例や経営ノウハウを仕入れ、会社に還元して経営改善を進めているところがあるとしたら？

「いやいや、そんなウマイ話があるわけがない！」

「どうせあったとしても、ほんの数社の話でしょ！？」

…それがあんです！

しかもほんの数社どころではなく、全国でもとびきり勢いのある中古車販売店が **なんと50社以上** も集まる場が本当にあんです！

北は北海道から、南は鹿児島まで。
創業50年以上の老舗企業もあれば、
創業3年以内の新進気鋭の企業もあります。
整備工場出身のところもあれば、全くの異業種から参入のところもあり、
人口100万人近い大商圈に位置する会社かと思えば人口3万人に満たない
商圈で勝負している会社もあります。
まさに各社によってプロフィールは千差万別。

このレポートをお読みになっているあなたもきっと **自社に近い仲間** を
見つけることができるでしょう！

そうした会社の事業主が、文字通り切磋琢磨しながら互いに独自の取り組み
の情報を交換し、質の高い学びを継続されているのです。

近畿地方A社 年間1,000台販売クラス

新車リース販売も併設する軽自動車専門の中古車販売店。軽中古車に特
化し業績を伸ばしてからは新卒採用に意欲的に取り組み、現在の店舗平
均年齢は27歳を下回る。集客媒体では折込チラシを中心とした体制か
ら近年では自社HPの強化にシフト。WEB専任のチームを設置すること
で自社内のマーケティングノウハウを高める。

東北地方B社 年間600台販売クラス

降雪地域において、4WDを中心に扱う軽自動車専門の中古車販売
店。整備・钣金部門に強みを持ち、年間車検台数は2,300台を数える。
直近では钣金部門を活用した商品化工程の内製化に取り組んでおり、中
古車業界の課題であるAA仕入の難化への対策を進めている。また永続
顧客化の一環として、リース販売にも注力している。

近畿地方C社 年間300台販売クラス

総合的に様々なジャンルの中古車を取り扱う状態から、単一メーカーに
絞り込んだ輸入車専門店に業態転換している。従来120台前後だった販
売台数は輸入車専門店に転換したことで300台弱まで伸長し販売部門粗
利は6,000万円を超える実績を達成した。各種ポータルサイトの活用を
徹底することで年間800組弱の集客に成功している。

いかがでしょうか？こうした事例をはじめ業界内での最新の事例が飛び交う、
ここでしか得られない情報をキャッチできる貴重な場といえるでしょう。

**今回、このレポートをお読みの皆様はこの場にご参加いただけることといた
しました。**

心の底から自社の経営を変えていきたい！そんな本気の事業主のご参加を
お待ちしております。もうあまり日は残されておりません。今すぐ次頁以降
の内容をチェックしてご参加お申込みをお願いいたします。当日、会場にて
お会いいたしましょう。

株式会社船井総合研究所の主催する、 「業種特化型 事業主・事業責任者向け勉強会」とは？

株式会社船井総合研究所では全国から同業を営む事業主・事業責任者にご参加いただき、

業界の最新情報を収集し合う定期的な勉強会を「**研究会**」と呼んでいます。講師からの一方的かつ不定期な情報提供に留まってしまう「**セミナー**」とは異なり、「**双方向**」かつ「**継続的**」に業績アップに直結する新鮮な情報を仕入れられる場として大変ご好評をいただいております。

2025年以降の戦略を組み立てていくために必要となる情報は、

「**モデル企業の取り組み**」と「**大手をはじめとする外部環境の動向**」です。本DMを手にとっていただいた皆様には、2025年1月20日(月)に開催いたします「**モビリティビジネス経営研究会 中古車販売店会**」にぜひお試しご参加いただきたく思います。続きをお読みいただき少しでも興味が湧きましたら、申込み用のQRコードより参加登録ください。皆様にお会いできることを楽しみにしております。

モビリティ支援部 モビリティコングロマリットグループ
中古車チーム_3 リーダー

田村 達朗

中古車販売事業特化型勉強会 「モビリティビジネス経営研究会 中古車販売店会」のご紹介

全国の中古車販売店の 最新成功事例を解説！

講座ではコンサルタントより、直近の成功事例とそのポイントを解説いたします。全国トップクラスの事例を知ること、明日から取り組むことが明確になります。



全国のモデル企業との 情報交換会を開催！

会員同士の双方向型情報収集として、午後からは「情報交換会」を開催します。自社の一歩先を行くモデル企業の実績や取り組みを知り、成長のヒントが得られます。



実際に参加しているモデル企業は次頁から！

中古車販売の業績アップ事例が 全国各地で続出中！

株式会社船井総合研究所主催 モビリティビジネス経営研究会 中古車販売店会には、50社を超える事業主・経営幹部の皆様にご参加いただいております。その多くがビジネスノウハウを吸収・実践し、続々と全国各地で業績を伸ばしています。ここではそうした会員企業を一部ご紹介させていただきます。

広島県廿日市市
株式会社 NIIZAWA
年間1,000台販売以上

**単店販売台数トップクラス！
年間1,300台を販売する一大拠点**

国道沿いの一等立地に軽中古車専門店を構え、2015年以降年間1,000台の販売を継続して達成している。業界に先駆けた商品化専門の自社工場を設立したことで、仕入の課題を解決し常時200台以上の展示台数を保持する。



※ご入会研究会：モビリティビジネス経営研究会 軽中古車専門店会 ※同日開催

大阪府茨木市
株式会社 K Produce nice
年間1,000台販売以上

**近畿圏内で6拠点展開！
5年間で年商2.6倍の成長企業**

大阪府および滋賀県にて複数店舗を展開しており、店舗毎に取り扱う業態を変えることでリスク分散を狙っている。旗艦店であるHVカー専門店では年間1,000台以上の販売だけでなく、在庫回転率も常時60%以上を誇る。



和歌山県岩出市
株式会社 くるまだるまや
年間700台販売

**競合の激化するディーラー街でも
持続的な販売台数の成長を実現！**

国道沿いのディーラー街にて、大手中古車販売店も立地する中で低価格の軽中古車に取り扱いを特化させていることで独自の差別化を実現。50組以上の通りがかり客を含め、月間150組近い集客を安定して獲得している。



※ご入会研究会：モビリティビジネス経営研究会 軽中古車専門店会 ※同日開催

中古車販売の業績アップ事例が 全国各地で続出中！

株式会社船井総合研究所主催 モビリティビジネス経営研究会 中古車販売店会には、50社を超える事業主・経営幹部の皆様にご参加いただいております。その多くがビジネスノウハウを吸収・実践し、続々と全国各地で業績を伸ばしています。ここではそうした会員企業を一部ご紹介させていただきます。

栃木県那須町
有限会社 しのぶや
年間400台販売

**拠点集約した初年度で
売上111%、粗利153%を達成！**

県内外に3拠点を展開していたが、実績不振により販売拠点を1つに集客。軽中古車に特化した業態に転換させたことで量販体制を実現した。付帯商品の販売を強化したことで台あたり粗利は20万円を超える実績に伸長。



岡山県浅口郡
株式会社 シシドモータース
年間500台販売

**7万人未満の小商圏で月30組以上の
ポータルサイト集客を達成！**

2022年以降、ポータルサイト集客を強化し始めたことで販売台数173%、粗利186%という実績を記録した。軽中古車だけでなく普通中古車も取り扱うことで、小商圏ながら安定した集客を獲得することができている。



滋賀県湖南市
株式会社 奥村モータース
年間1,000台販売以上

**売上128%成長を続ける
滋賀県内一番クラス企業！**

滋賀県内に販売拠点2店舗、商品化工場1拠点を展開している。出店を経たことで年商は約8.3億円の成長となった。足元人口5万人という商圏でありながらも採用に成功したことで出店による業績アップを実現できている。



先着10社
受付中

モビリティビジネス経営研究会 中古車販売店会説明会 (中古車販売店向け実践型勉強会) お試し参加のご案内

まずは
お試し
参加！

2025年1月20日(月) @ 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 (八重洲)

開始 10:00 ▶ 終了 17:00 (受付開始9:30より)

申込締切日：2025年1月16日(木)23:59

お申し込みは
下記QRコードから
お願い致します。



【当日スケジュール】

時間	項目
10:00～10:30	中古車販売店会説明会
10:30～12:15	時流講座・ゲスト講座
13:00～14:00	販売業績アップ講座
14:15～16:15	情報交換会
16:20～16:30	諸連絡
16:30～17:00	事後ガイダンス



■研究会説明会は受講料無料でご参加頂けます。※1社2名様まで1回限りのご参加が可能です。

■ご参加条件

・本説明会は経営者・事業責任者向けの会となります。

お申込みいただいた企業様には、詳細を確認させていただきご参加の可否につきまして弊社より改めてご連絡申し上げます。

・本研究会を有効活用していただく目的で、受講前に弊社コンサルタントによる事前ガイダンスを実施しております。

事前ガイダンスをお受けいただけない場合、説明会へのご参加をお受けし兼ねる場合がございますのでご了承ください。

●お申込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合は、開催4日前までにご連絡ください。

●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。

それ以降は事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。

※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、会場はメールにてご確認ください。

また最小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。

「モビリティビジネス経営研究会 中古車販売店会説明会」とは？

「自社の中古車販売事業をもっと伸ばしたい！」「全国のモデル企業の取り組みが知りたい！」という事業主の皆様の声にお応えして開催する、研究会への無料お試し参加のイベントです。先行き不透明な時代にあたって、重要なのは同じ業績アップを目指していく「師と友」の存在です。株式会社船井総合研究所が主宰する経営研究会は、全国で同じ業種に取り組む意欲の高い経営者様が一堂に会し、惜しみなく情報を交換し合う他に類を見ない実践型の勉強会です。

今回DMを受け取った皆様には、その経営研究会にご参加いただき研究会の魅力を存分に感じていただきたく考えております。こちらのイベントは単なる説明会ではなく、今後貴社の発展に向けて株式会社船井総合研究所の経営研究会を活用すべきか否か、ご判断いただくための機会となっております。

「明日から使える、即時業績アップのノウハウ」の提供に向けて鋭意コンテンツを準備してまいりますので、奮ってご参加いただけますと幸いです。

お申込は右上記載のQRコードからお願い致します。

TEL:03-4223-3166 (平日9:30～17:30)

申込に関するお問い合わせ : 占部 朋枝(ウラベトモエ)

内容に関するお問い合わせ : 田村 達朗(タムラ タツロウ)

【年末年始休業のお知らせ】2024年12月26日正午～2025年1月7日まで

※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。 ※Webからのお問い合わせには1月8日以降順次ご回答させていただきます。

※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。