

ガソリンスタンド企業必見

モデル
在庫
少投資
少在庫

中古車販売 新規参入

セミナー

なぜ在庫30台で月間20台の販売、
売上1,500万円を実現できたのか?

ポイント

- ▶ 遊休地を活用してSS店舗を閉めずに中古車販売で新たな売上創出
- ▶ 油外の強化で燃料の安売りから脱却
- ▶ 採用せずに既存スタッフが活躍!
新たなポジションでモチベーションUP

塩沢米穀株式会社

代表取締役 高野 俊郎 氏

SS店舗を
継続しながら



中古車展示場を
オープン



ガソリンスタンド向け中古車販売セミナー

お問い合わせNo.S131196

主催



サステナブルな成長を追求する。

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。) → 131196

150坪の空き地活用と 在庫30台で20台販売した 成功ノウハウ大公開レポート

塩沢米穀株式会社

代表取締役

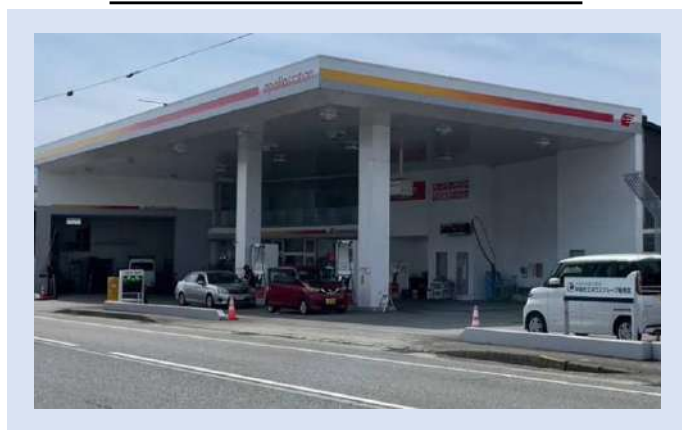
高野 俊郎 氏 インタビュー



■ 元々は200坪ほどの広さでガソリンスタンドの運営と レンタカーや洗車、タイヤ販売をしてました

中古車販売に参入する前は一般的なガソリンスタンドで近隣には価格に強い競合店があったため、燃料販売で収益を獲得することに苦戦していました。レンタカーや、タイヤ販売、洗車などの油外収益も下降傾向にあり、何か新しい事業を始める必要があると考えていました。

ガソリンスタンド店舗



■ ガソリンスタンドだけでは業績を上げる未来が見えず、 中古車販売店を始めようと決意しました

ガソリンスタンド事業の業績低下から、自分が代表者になったタイミングでガソリンスタンドを中古車販売店に業態転換して成功した会社様のセミナーに参加し、車販事業の必要性を感じたことがきっかけの一つです。実際に展示された中古車が売れることを実感し、船井総合研究所に協力してもらいながら、中古車販売事業の付加をしました。コーティングなどの油外収益で業績を伸ばすことも考えましたが、稼働10分当たりの粗利を計算すると、コーティング事業をやっても時間かかるけど大きな利益にならないと思いました。どうせ新規事業をやるのであれば、**売上や粗利を大きく伸ばすことができる中古車事業を選びました。**

【以前参加したセミナー】

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などに加盟せずにはまだこんなに早く、売上や粗利が上がると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！

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

株式会社オクセラ 代表取締役 鶴田 豊氏

Funai Soken E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp
〒541-0801 大阪府中央区北浜4-8-10 船井総合研究所内
※本セミナーは、船井総合研究所主催です。参加費は、4,900円（税込）です。お申し込みは、お電話またはメールにてお願いします。

150坪の空き地活用で20台販売したノウハウ大公開レポート

塩沢米穀株式会社 代表取締役 高野俊郎 氏 インタビュー

■ 中古車販売店はガソリンスタンドとのシナジーも高く、 企業としての売上を拡大させることができる事業でした

中古車販売の事業を選んだもう一つの理由は、ガソリンスタンドとのシナジーが大きいと考えたからです。**新規の来店客数が増えれば、油外の収益を伸ばすことができますと考えています。**実際に中古車を購入していただく多くのお客様が、足元商圈で今まで取引がなかったお客様です。

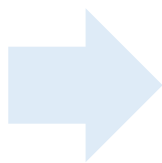
■ 在庫台数30台を150坪の空き地に置いて 中古車販売店を始めました

ガソリンスタンド近くの**150坪の空き地でまずは在庫30台を集めてオープンしました。**この土地はもともと精米所と地域の娯楽施設にする予定だったのですが、車販売として丁度良いと考え、販売店に転換させました。転換とはいっても月々7万円ぐらいの空地に在庫と200万円ほどのコンテナを設置したくらいです。逆に言うとそれで20台売れています。



【リニューアル前の土地】

【リニューアル後の土地】



■ オープンイベントで初月に20台売れました

何事も新しいことを始める際は、お客様に認知してもらうことが重要だと考え、オープンイベントを実施しました。抽選会などを実施して、多くのお客様に来店していただきましたし、店舗の前を通る車も、一度止まってみる方が多くいたり、認知度を高める上では非常に効果的だったと思います。

軽自動車 フルオープン記念イベント 目玉車18選発表

車種	価格	車種	価格	車種	価格	車種	価格
軽自動車	38万円	軽自動車	45万円	軽自動車	62万円	軽自動車	63万円
軽自動車	63万円	軽自動車	67万円	軽自動車	70万円	軽自動車	82万円
軽自動車	86万円	軽自動車	89万円	軽自動車	77万円	軽自動車	99万円
軽自動車	114万円	軽自動車	119万円	軽自動車	119万円	軽自動車	143万円
軽自動車	147万円	軽自動車	157万円				

軽自動車 軽イテくん TEL:075-5863-51579

シオバイ塩沢CS TEL:075-782-6781

150坪の空き地活用で20台販売したノウハウ大公開レポート

塩沢米穀株式会社 代表取締役 高野俊郎 氏 インタビュー

■ 仕入れる在庫は地域の需要が大きい軽自動車に絞ってオークションから在庫を揃えています

販売店で展開する際は**地域の中でも需要が高い4WDの軽自動車を中心に軽自動車専門店を展開**しました。

事前に市場調査をしたうえで軽自動車の保有台数が多い点を把握していたことや、ガソリンスタンドに来るお客様が乗っている車を見ると、新車などではなく、型落ちの軽自動車に乗られている層が多いと感じたため、軽自動車に特化しました。また、これも市場調査をしたうえで改めて分かった事なのですが、近隣に100万円以下の軽自動車を沢山持っている競合店舗が無かった為、自社ですぐに一番化できるとも思いました。



■ オークションからの仕入れ経験はほぼ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ヶ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、仕入れをするのにも多少神経を使っていましたが、軽自動車の中でも4WD、また100万円以下で出せる軽自動車と、ある程度絞り込みをかけていたので、仕入れをAAからそこまでしたことがな



なかったメンバーでも比較的仕入れがしやすかったです。最初は間違えた仕入れで長期在庫になってしまう在庫などもありましたが、今ではスムーズに仕入れを行うことが出来ています。実際、仕入れ担当一名が毎月の仕入れをしてくれていて、在庫確保にはそこまで困っていないです。また、100万円以下の軽自動車に絞っている所以、在庫資金も比較的抑えることができています。

150坪の空き地活用で20台販売したノウハウ大公開レポート

塩沢米穀株式会社 代表取締役 高野俊郎 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

中古車の販売も、それほど専門知識を必要とせず、未経験のスタッフでも売れる体制を構築できました。集客はポータルサイトからの反響が主であり、事前にお客様が欲しい車を決めた状態で来店されるため、電話での呼び込みや既存顧客への連絡、チラシ配布といった手間のかかる業務は不要です。軽自動車という商品としても比較的知識が必要な商品でもないため、販売経験が無くても短期間で成約率も上げられています。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。

【商談ツール例】



メンテナンスパック
MAINTENANCE SERVICE

お客様に安心安全のカーライフを
楽しんでいただくために

内容

オイル交換2年分	+15,000円相当
タイヤ交換2年分	+12,000円相当
1ヵ月・6ヵ月点検	+8,000円相当
室内オゾン除菌・消臭	+7,000円相当
洗車チケット6枚	+3,300円相当

計45,300円

16,500円もお得に!!

SET PRICE **29,800円** 税込み

おすすめポイント

- ・綺麗な状態を維持できる
- ・メンテナンスをおまかせ
- ・車検中もお車をご利用可
- ・全てお得にご利用いただけます!!

■ 中古車販売を始めた事で会社全体に良い変化が起きています

中古車販売事業を開始したことで、会社全体で数字の管理意識が高まったり、既存の社員に新しいポジションができたことで、やる気に繋がっていたりします。また、ガソリンスタンド事業だけでは正社員の採用が非常に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多くの応募があり、今までよりも採用もしやすくなっている状況です。

■ 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

中古車販売事業は、今後も明確な成長材料として伸ばしていく方針です。売れることが分かったので、とにかく在庫を仕入れることに注力し、採用しやすいことも分かったため、事業をどんどん加速させていきます。今後は在庫を100台くらいまで増やし、より広い場所への移転や、多店舗展開も検討しています。ガソリンスタンド事業で苦戦している他の会社様にとっても、中古車販売事業は必須の新しい事業であり、ぜひ取り組むべきだと伝えていきたいです。

**「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、本レポートをご覧ください、中古車販売の強化に興味を感じていただいたのではないかと思います。

塩沢米穀株式会社の取り組みのポイントは下記の通りです

【塩沢米穀株式会社の成功ポイント】

- ① **中古車販売店を立ち上げる際のスピード感**
- ② **近隣の空き土地を活用した上手な業態付加**
- ③ **地域で需要の高い軽自動車に特化した形での
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】**ガソリンスタンド向け中古車販売セミナー**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、取り組みはほんの一部**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、“ガソリンスタンド企業が付加する中古車販売店のビジネスモデル”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や事業責任者を対象に、**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**塩沢米穀株式会社**の**代表取締役高野氏**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. **軽自動車専門店**を出店した背景とその成果
2. **中古車販売店の業態付加**を決断できた理由
3. **軽自動車専門の商品群**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**土地とスペース**について
6. 店舗外観や商談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**させるための具体的手法
9. イベントを活用して**新規集客**を獲得する手法

【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. ガソリンスタンド企業が**中古車販売業態を立ち上げるための手法**
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！

ガソリンスタンド向け中古車販売セミナー

講座

セミナー内容

第1講座

ガソリンスタンド・中古車販売の業界動向

業界再編が加速するガソリンスタンド業界において、今後も持続的に成長するためのポイントについてお伝えいたします。

【内容①】ガソリンスタンド業界と中古車業界で起きていること

【内容②】ガソリンスタンド業界で好調な企業の特徴

【内容③】ガソリンスタンド企業が中古車販売で業績を伸ばすために重要となる指標

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

【ゲスト講座】在庫30台で20台の販売を実現する成功ノウハウ大公開

ガソリンスタンドの近隣にある150坪の空き地に在庫を30台確保することで販売台数20台を実現させたゲスト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。

【内容①】中古車販売強化の成長ストーリー

【内容②】なぜ中古車販売を強化したのか、強化して良かったこと

【内容③】中古車販売を伸ばすことができた要因

【内容④】具体的に実践している仕入・集客・営業手法

塩沢米穀株式会社 代表取締役 高野俊郎氏
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

ガソリンスタンドが実践すべき中古車販売成功事例講座

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。中古車販売で業績を伸ばし続けるための仕入戦略、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。

【内容①】反響を高めることができる在庫の揃え方

【内容②】新規顧客を獲得するための集客手法

【内容③】集客したお客様を成約に繋げるための営業戦略

株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 駒形友亮



第4講座

まとめ講座

本日の内容を実践に活かすためにご決断いただきたいことについてお伝えいたします。

【内容①】成長し続ける企業の経営者になるための秘訣

【内容②】経営における師と友を見つけるために

【内容③】明日から実践するための行動計画作成方法

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

2025年**9月11日(木)**

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

14:00～16:30 (受付開始：開始時間30分前～)

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ませんので、ご了承ください。

受講料

【一般料金】：税抜20,000円(税込22,000円) / 1名様

【会員料金】：税抜16,000円(税込17,600円) / 1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ご利用となります。

申込方法

右記QRコードまたは、<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/131196> からどうぞ

申込期日

・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

お問合せ

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」にて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。

