

講座内容

第1講座	自動車業界の近況 自動車業界全体を取り巻く環境は変化を迎えています。金利の上昇や、中古車相場変化、物価の高騰等も消費者の行動に変化を与えている中で、今後の自動車販売店が取り組む方向性についてお伝えいたします。 講座抜粋①:なぜ今新車販売に取り組むべきなのか 講座抜粋②:新車を販売するための差別化ポイントの作り方 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 平野 伽奈
第2講座	新車販売における成功事例講座 野口自動車株式会社の専務取締役である芦田健氏をゲストに迎え、新車販売を強化して売上を1年で128%まで伸ばした手法についてお伝えいたします。 講座抜粋①:Web販促だけで新車の販売台数を増やすポイント 講座抜粋②:新卒でも成約率50%以上を維持する営業マンの育て方 野口自動車株式会社 専務取締役 芦田 健氏 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 平野 伽奈
第3講座	自動車販売店の採用成功事例講座 野口自動車株式会社の人事部係長を務める小泉萌愛氏をゲストに迎え、新卒2年目で大学・高校訪問、会社見学の受け入れなど、新卒採用を成功させるための取り組みについてお伝えいたします 講座抜粋①:中小企業が新卒採用開始初年度で5名採用できたコツ 講座抜粋②:会社の根幹を支える「人」に焦点を当てた人的資本経営 株式会社船井総合研究所 ヒューマンキャピタル支援部 リーダー 藤井 蓮
第4講座	経営者に今決断してもらいたいこと 本日の講座を踏まえて、明日から業績アップに向かうために皆さまに意識していただきたいこと、決断をすべきことをお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 マネージャー 瀬尾 耕平

開催要項

日時・会場 **東京開催** **2025年10月28日** 【開催時間】 14:00~17:00(受付開始:開始時間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
 【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)】

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がございます。

受講料 一般価格 税抜 25,000円(税込27,500円)/一名様 会員価格 税抜 20,000円(税込22,000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も適用となります。
 ※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かねますので、ご了承ください。

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/132681>
 船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に「132681」をご入力し検索ください。



【お問い合わせ】 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」と検索してご確認ください。※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。

新車販売の集客・組織体制・生産性向上が分かる!

地域密着型の自動車販売店が

未経験者採用 と デジタル・AI活用 で

たった1年で
売上128%に成長
取り組み大公開セミナー

POINT① 新車だから販促はWebのみで 年間600台販売	POINT② デジタルツールを導入して 後追い効率化
POINT③ 採用コストを抑えて 自社貢献度が高い新卒採用に特化	POINT④ 採用担当設置、募集媒体選定で 中小企業でも新卒採用できる

ゲスト講座

野口自動車株式会社 専務取締役 **芦田 健氏**

ゲスト講師プロフィール

大阪府東大阪市にて、創業70年以上を誇る自動車販売店/整備工場。コロナ禍に粗利130%を遂げたのち、新卒採用に挑戦。人的資本経営を軸として「100年続く企業」を目指して販促やDXにせも積極的な投資を実施。2024年には売上昨年対比128%を実現した。



【徹底解説】新車×低金利ローン販売店モデル解説!ゲスト講師インタビューは中面へ

低金利ローンで売上128%を実現した手法大公開セミナー お問い合わせNo. S132681

主催 **Funai Soken** サステナグロースカンパニーをもっと。
 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

セミナー情報をスマホで!

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。) → **132681**

ごく一般的な自動車販売店でも業績を伸ばせる秘訣は未経験採用＋デジタル・AI集客

自動車業界は成熟期のど真ん中...

国内人口減少や、少子高齢化等によって自動車業界は成熟期のど真ん中の業種と言えます。

ここで行動を起こすかどうかで今後の明暗が分かれると言っても過言ではありません。

じゃあ何をすればいいの？と思った方はぜひ本レポートを最後までお読みください。

実は簡単!?

デジタルAI化＋未経験採用が拡大のカギ

結論、自動車業界は**デジタル・AI活用＋未経験採用**を推進していくことが今後の業績拡大のカギだと言えます。

デジタル・AIによる集客や日常業務の効率化を実現し、生産性を向上、営業担当者は**売ること**にのみ注力できます。

また、未経験者採用は、特定の文化に染まっていないため自社の販売手法や文化への**ロイヤルティを高める**ことができます。難しそうに見えますが実は「ポイントを押さえれば」中小企業でも簡単に実現できるんです。



ポイントを押さえて
売上128%を達成した事例があります！

- ☑採用担当者設置で採用初年度**5名採用**
- ☑低金利ローンで年間販売台数**600台**
- ☑デジタル販促への投資強化で**売上128%達成**
- ☑新卒が問い合わせ対応して**来店率15%→40%へ**
- ☑DXツールを導入したことで後追いを効率化し
新人育成に注力＆**半年以内に即戦力化**

ごく一般的な自動車販売店が
売上を伸ばしています！

実は上記の実績を出された大阪府東大阪市の野口自動車株式会社は地域密着型の整備工場を長年運営されて販売事業を付加された、いたってごく一般的な自動車販売店でした。



そんな自動車販売店がこのような実績を達成した**秘密を特別公開**します。

野口自動車株式会社の成功ストーリー



野口自動車株式会社

大阪府東大阪市に3拠点を展開する自動車販売店・整備工場。うち2拠点では2019年から新車販売事業を展開しており、2024年には2拠点で販売台数600台を実現している。

高年式中古車から新車への業態転換

芦田氏) 2019年以前当社では高年式中古車を販売していました。

ただ、大阪府は中古車販売店激戦区。人口も多く、簡単に土地の拡張もできないことから、**限られたリソースで「在庫台数を増やしていく＝販売台数を増やしていく」ことに限界を感じていました。**

そんなときに船井総合研究所から勧められたのが**「新車×低金利ローン専門店」**でした。

在庫資金不要、土地も必要ない、用意するものはサイト、数台の展示車とのぼりだけ。弊社の悩みにピッタリで参入を決意しました。

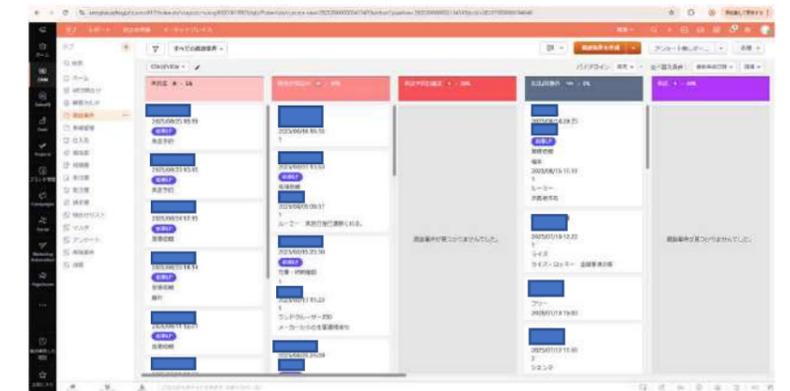


Webマーケティング×DXで集客強化

新車は在庫確認が不要なのでWeb販促だけで集客できる...最初は私も半信半疑でしたが、CPO（1台成約にかかった販促費）6~8万円で売れるようになり、効果を実感できました。

また、顧客管理やマーケティングに強いデジタルツールを導入したことで、

後追いの自動化や実績がリアルタイムに可視化できるようになり、集客効率化に繋がっています。



新卒採用で「100年続く企業」へ

今回売上128%を達成できたのは**「新卒採用のおかげ」**とも言えます。

当社のような中小企業に来てくれた**社員が、この先ずっと幸せに働ける企業にするために販促費を引き上げ、企業規模を拡大する方向性に舵を切ったのですから。**

今後もデジタル化や新卒採用を続け今在籍してくれている社員たちが活躍できる**「100年企業」**を目指していきます。

野口自動車も参入した 「低金利ローン」の実態とは？

コンサルタントが参入を進める**3**つのポイント

ご挨拶が遅くなりました。私は株式会社船井総合研究所の平野と申します。ここまで本レポートをお読みいただきありがとうございます。ここで今レポートをお読みの皆様が「今」新車低金利ローン販売に参入すべき理由を4つお伝えします。

①消費者は今こそ低金利ローンを求めている

日用品物価上昇に加え中古車や新車も価格が高騰している中で、消費者の目は「分割」「サブスク」等に向いています。特に低金利ローンは消費者のニーズにマッチした買い方と言えます。

②Webのみで集客可能

新車低金利ローン専門店ではWeb経由の問い合わせが7割程度を占めています。新規顧客獲得を強化したい企業様にはオススメです。

③高効率・高費用対効果

新車低金利ローン専門店の営業指標は下記の通りです。
CPA：25,000円 CPR：60,000円 CPO：80,000円
台当たり粗利は平均30万円と高収益であるため、例えば80万円の販促費で10台売れた場合、粗利は240万円獲得できます。また、粗利-販促費＝160万円の営業利益が残ることになります。

CPA：1問い合わせ獲得にかかる販促費
CPR：1来場獲得にかかる販促費
CPO：1成約獲得にかかる販促費

ごく一般的な自動車販売店が たった1年で売上128%に成長した手法 大公開セミナー

本セミナーでは3時間かけて新車低金利ローンの「ビジネスモデル」「集客」「採用」についてたっぷりお伝えいたします。ぜひリアルで、成長したい企業様にお会いできることを楽しみにしています。

2025年

10月28日（火）14：00～17：00

@船井総研 東京本社

サステナグローススクエアTOKYO

追伸：過去新車低金利ローンセミナーにご参加いただいた皆様のご紹介をさせていただきます！

各Webサイトのキーワードが参考になった
WEB問い合わせ対応も参考にしたい

各Webサイトのキーワードが参考になった
Web問い合わせの対応も参考にしたい

価格の値引きを急ぎたい => 専門店だから出来る

価格の値引きなしで売れる→専門店だから出来る

低金利の取り組み方の方向性がわかった
Web広告の重要性を強く感じた

低金利の取り組み方の方向性がわかった
Web広告の重要性を強く感じた

いい勉強になりました

いい勉強になりました

セミナーの詳細・お申込みはこちら