

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

2026年中古車販売・買取時流予測セミナー

お問合せNo. S137033

講座	講座内容
第1講座	中古車販売・買取業界の現状と2025年の振り返り 競争激化と市場の変革期にある中古車販売・買取業界の最新動向と、事業者が直面する具体的な課題を解説します 【内容①】大手中古車販売店、メーカー系ディーラー、異業種からの参入が加速する中で、業界の寡占化が進む兆候と、小規模事業者の倒産件数が過去最多に迫るなど、事業継続を脅かすリスクの現状について把握します 【内容②】2025年の中古車販売・買取業界の振り返りを行い、成功事例を細かくお伝えします 【内容③】新車販売の回復傾向や中古車輸出の増加傾向など、需給バランスに影響を与える最新の市場環境と、AA（オークション）相場の変動予測を分析します 【内容④】競争激化と寡占化が進む現状において、地域で優位性を確立している好調企業が実施している取り組みや事例を具体的に分析します 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 濱口 圭太
第2講座	2026年取るべき戦略・実施すべきこと 好調企業の具体的な成功事例から、2026年に競争優位性を確立し、持続的な成長を実現するために即座に実施すべき経営戦略と戦術をお伝えします 【内容①】競合に打ち勝つための在庫戦略、AA仕入れ依存からの脱却を目指す買取事業の効率的な付加戦略を解説します 【内容②】2026年の中古車販売・買取業界の未来予測をおこなうことで実施することを明確にします 【内容③】生産性を向上させるための、受注率を高めて販売台数を増やす営業手法や高収益化を実現する周辺粗利の最大化手法を紹介します 【内容④】新規顧客獲得の難易度が高まっているなかで、ポータルサイトの反響アップ手法や自社サイトを活用した集客手法、SNSを活用した販促方法を解説します 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 長瀬 隆成
第3講座	まとめ講座 本セミナーで得られた知見を具体的な成果へとつなげるために、明日から着手すべき最優先事項について総括します 【内容①】売上アップのために「何に投資するのか」を明確化し、特に大手事業者との競争が激化する中で、本業の中古車販売事業を磨き込むための継続的な投資の必要性を 【内容②】寡占化が進む市場で勝ち残るための戦略を明確にし、その実行に向けた継続的な情報収集と変革の重要性をお伝えします 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 新村 雅也

開催日時

2026年 1月28日(水)

2026年 1月29日(木)

2026年 2月3日(火)

2026年 2月4日(水)

13:00~14:30

開催方法

オンライン開催

PCであればどこでも視聴可能
(ログイン開始: 開始時間30分前~)

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

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 10,000円 (税込11,000円) / 一名様 **会員価格** 税抜 8,000円 (税込8,800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メンバース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/137033>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索マークから「137033」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。

【年末年始休業のお知らせ】2025年12月26日(正午)~2026年1月6日まで

※休業期間中は電話がつな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7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。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。



自動車業界の明暗を分ける2026年
激動の自動車業界を勝ち抜くカギを解明!

2026年
1月28日(水)・29日(木)・2月3日(火)・4日(水)
13:00~14:30
オンライン開催

2026年

中古車販売・買取 時流予測セミナー

変わる常識、変わらない本質。
中古車業界の次の一手がここに。

自動車販売店の2026年の動向と対策
激動の時代で自動車販売店は
2026年、なにをするべきか。

滋賀県A社様事例



たった1年で販売台数130%成長
無料販促で買取台数20台達成
足元人口5万人の地域でも
年間販売台数1,000台達成
県内1番企業の事業戦略

栃木県B社様事例



たった1年で142%成長
1人当たりの生産性346.8万円
を月間で達成するために行う、
スピード感を高めるための
組織改革の秘訣

2026年中古車販売・買取時流予測セミナー

お問い合わせNo. S137033

主催



サステナブルな成長戦略をもっと。
Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒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] 右上検索マークから『お問い合わせNo.』を入力ください。) →

137033



最新の業態動向を読み解き、2026年のトレンドを踏まえた戦略が分かる1日！我々は今なにをすべきか。

中古車業界時流戦略2026

中古車業界の動向2026

- ① 最新の業態動向を読み解き、2026年のトレンドを踏まえた戦略が分かる
- ② 既存商品だけではなく、新商品の開発や業態展開が必須
テーマは「深化」と「探索」時流商品大公開
- ③ 中古車は商品が命
時流にあった仕入れの方法を大公開

自動車業界を取り巻く環境

- ① AA相場は高騰し続ける可能性
新車価格の高騰、貿易、ディーラーの販売強化によるAA相場の高騰
- ② 使用年数向上に伴う代替え頻度の低下
車両の性能向上、車検件数の向上による代替え控え
- ③ 大手中古車販売店の出店や異業種の中古車事業参入
在庫規模やブランド力で包み込まれる事象が発生

DX/デジタル化/AIによる生産性向上

- ① 人財採用難の時代で生産性を高めるための取り組み
人を減らしても、総粗利を最大化させるために
- ② 約3,000文字のブログを1分で育成、
自社バナーをAIで作成、最新AI事例大公開
- ③ 商品仕入れを仕組み化で解決
直近のデジタル活用事例大公開

中古車業界の動向2026

中古車業界の最新トレンド2026

- 時流 ① 市場縮小時代にも伸び続ける自動車販売店の特徴とは!?
自動車販売店の動向分析からわかる2026年伸びる会社と伸びない会社
- 時流 ② 今お客様が本当に求めているものは!?
価格高騰の中で、顧客ニーズで変化すること・変化しないこと
- 時流 ③ これまでの手法は通用しない!?2026年はマーケティング手法の転元年!
集客方法はポータルサイトだけではない、新たな集客方法
- 時流 ④ 仕入困難化時代の突入・仕入れルート of 拡充
買取仕入れをするためにすること
- 時流 ⑤ 現状の環境下の中でも投資なしで、販売台数2倍越え
時流に乗るために今すべきこと
- 時流 ⑥ 自動車販売店におけるPDCAを上手く回す方法
現状維持は衰退の始まり、推進する企業の特徴
- 時流 ⑦ 新規を追い続けるだけでは、販売台数低下
中古車販売店が顧客満足度を高めながら防衛していくために
- 時流 ⑧ 自動車販売店にあったAI活用方法
人員の生産性最大化に向けて取り組むべきこと
- 時流 ⑨ 女性活躍、Z世代活躍こそ時代の要請
彼らの強みを活かすべく先行企業が実行していることとは!?
- 時流 ⑩ 契約率の高い会社に共通していた育成方法
入社3か月でも成約率60%越えの1人前営業マンになるには
- 時流 ⑪ 人財獲得競争の激化!
優秀な人財確保はどのようにすれば採用できるのか