

# 中古車販売倍増!1年で利益改善、業績V字回復セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	<p><b>最新業界動向と好調企業の特徴</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■中古車業界の現状を徹底分析し、勝ち組企業が実践する戦略を明らかにします。</li> <li>■中古車販売で業績を伸ばすために重要となる指標を紹介します。</li> <li>■具体的なデータと事例を基に、明日から自社で実践できる成長戦略を解説します。</li> </ul> <p>株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 濱口 佳大</p>
第2講座	<p><b>[ゲスト講座]中古車販売店が絶対にやるべき、販売部門を強くする方法</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■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。</li> <li>■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。</li> <li>■新規顧客獲得の難易度が高まっている中で、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。</li> </ul> <p>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</p>
第3講座	<p><b>ゲスト企業徹底解説! たった1年で営業利益5,000万円回復、営業利益-2,000万円から回復し実現した成功事例</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■経費削減以外にも総粗利、営業利益を大幅に伸ばすことができた事例をお伝えします。</li> <li>■足元人口5万人の地域でも採用を上手くできている取り組み事例を公開いたします。</li> <li>■車両粗利が削減される中で、付帯品、ローンなどでの収益獲得方法に変更。営業力強化、育成強化の手法についてお伝えいたします。</li> <li>■商品分析を徹底、売れる車の仕入れを行うことで販売台数を伸ばした手法を紹介いたします。</li> </ul> <p>株式会社奥村モータース 代表取締役 北勝利氏 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</p>
第4講座	<p><b>明日から実践していただきたいこと</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■本日のセミナーの内容を明日から実践していただくために実施べきことをお伝えいたします。</li> </ul> <p>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</p>

開催日時	2026年 <b>5月11日(月)</b>	開催方法 <b>オンライン開催</b>
	2026年 <b>5月14日(木)</b> 12:30~14:30 (ログイン開始:開始時間30分前~)	
	2026年 <b>5月15日(金)</b>	
受講料	一般価格 税抜 20,000円 (税込 <b>22,000円</b> ) / 一名様	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。
	●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/140587>  
船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) の  
右上検索マークから「140587」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。

中古車販売で悩まされている皆様必見!薄利多売はもう終わり。利益改善し、販売台数を伸ばす秘訣教えます。

# 中古車販売業績アップ 1年で利益改善、業績V字回復セミナー

中古車販売の伸ばし方がこのセミナーで分かる。  
たった1年で…



脱価格競争×商品戦略で、  
販売台数、収益を上げる秘訣を教えます。

**特別ゲスト講演**

- 在庫差損により、販売台数低下、利益低下した会社が  
たった1年で販売台数+204台、総粗利+6,410万円  
作った業績アップ手法
- 販促費用を下げ、値下げせずに集客数+333組
- 値下げ競争からの脱却を図り、台当たり粗利を  
12万円から18万円まで改善

なぜV字回復し、急成長させることができたのか  
その秘密は中面にて解説

- 当日学べること**
- ①商品仕入れ方法を変えたことで、在庫差損が大幅低下、AA仕入れの秘訣を教えます
  - ②販促費用を下げても、年間集客数をプラス333組を達成することができた取り組み
  - ③台当たり粗利を+7万円高めることができた取り組み
  - ④他社成功事例を圧倒的スピード感で自社に合った形で再構築する手法

中古車販売倍増!1年で利益改善、業績V字回復セミナー

お問い合わせNo. S140587

主催 **Funai Soken**  
サステナブルクロスカンパニーをもっと。  
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。) → 140587

ゲスト  
企業

# 滋賀県一番企業の取り組みを大公開 株式会社奥村モータースのご紹介



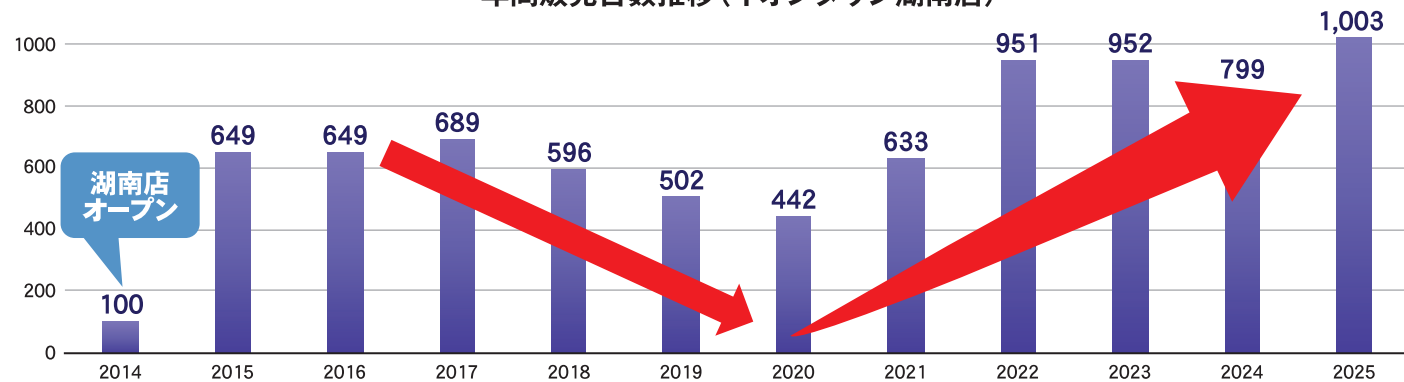
代表取締役

**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年の事業継承後で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。

商圈	滋賀県 湖南市
売上高	40億円(2024年5月)
創業	昭和41年7月
社員数	80名(パート含む)
店舗数	5拠点
総在庫台数	400台

年間販売台数推移(イオンタウン湖南店)



年	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
年間販売	100	649	649	689	596	502	442	633	951	952	799	1,003
昨年対比	-	649%	100%	106%	87%	84%	88%	143%	150%	100%	84%	125%

## 常に成長し続けることができる企業の取り組み大公開

車販集客数	経常利益	販売台数	車検台数
<b>+337組</b>	<b>+5,474万</b>	<b>+204台</b>	<b>+237台</b>

**商品施策** 湖南店では中古車~未使用車まで幅広い品質を保有し、地域一番の在庫台数確保を行っている。草津店ではキャンピングカーの販売などを行い、各店舗によって役割を明確化することで企業の事業ポートフォリオを組んでいる

**集客施策** マルチメディア戦略として「TVCM」「HP販促」「カーセンサー」「Goo-net」「YouTube」「Instagram」などWeb集客の取り組みを強化、Web集客数最大化に努めることで総来場数を大幅に伸ばしている

**営業施策** 車両粗利が削減される中で、付帯品、ローンなどによる収益獲得方法に変更。営業力を身に付けることで総粗利の最大化を図ることができている

**整備施策** 車検台数の伸長率106%(前年対比)。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

## 値下げ競争からの脱却。V字回復の舞台裏

奥村モータース本店



スズキアリーナ湖南店



朝国PDIセンター



Color' Sイオンタウン湖南店



Color' S草津店



カーコンビニ倶楽部湖南店



## イオンタウン敷地内に出店するも集客は伸びず。業界の変化スピードもはやく焦りを感じました。

イオンタウン敷地内という好立地に出店したものの、思うように集客が伸びませんでした。取り巻く環境が激変する自動車業界ではスピード感のある情報、準備が必須と考え、事業を根底から見直す決断をしました。

集客方法のみならず、販売車種や販売方法まで全て見直すことで業績は劇的に回復しました。**年商は5年で33.5億円から40億円**となり、**販売台数も毎年10%増**を継続しています。さらに整備部門の改革にも取り組み、**整備士1人あたりの生産性は月間80万円から125万円**まで飛躍的に向上しました。その他にも社員教育・採用・離職防衛でも成果が出ています。

目に見える成果こそが、私を含め社員のやる気に繋がっています。今後も成果を上げ続け、社員への対価も含めて幸福な人生が送れる企業を目指します。