

開催要項

日時・場所
2026年6月24日(水) 10:00~12:00
(受付開始:開始時間30分前~)

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。

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
※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。

受講料

一般価格 税抜 30,000円 (税込33,000円) / 一名様 会員価格 税抜 24,000円 (税込26,400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適用となります。

お申込み方法

お申込みは
右記QRコードを読み取っていただきますと、
お申込みフォームに繋がります

【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。



講座

講座内容

ゲスト
講師

第1講座

【スペシャルゲスト講座】

1拠点2,500台買取で売上38億円を実現したノウハウ講座

1拠点5人で2,500台買い取る事業運営の成功ノウハウをゲスト企業とのパネルディスカッション形式でお伝えいたします。

- 【内容①】高成約率を実現する査定アプローチのポイント
- 【内容②】高い顧客満足度だから発生する紹介を増やす営業の仕組化について
- 【内容③】一括査定の効率的な対応手法について
- 【内容④】来店での買取90%以上を実現する秘訣

The Vehicles株式会社 代表取締役 瀧脇 常欽氏 / 株式会社船井総合研究所 リーダー 森田 光輝

第2講座

明日から業績アップにつながる中古車買取事業強化講座

中古車買取台数が増加する成長市場において、買取台数を伸ばし、収益を上げるために実行すべき戦略をお伝えいたします。

- 【内容①】中古車買取業界で起きていること
- 【内容②】業績を伸ばしている中古車買取専門店の特徴
- 【内容③】モビリティビジネスで業績を伸ばすためのポイント
- 【内容④】企業規模別の買取台数増やすための取り組み
- 【内容⑤】買取での新規集客を増やす方法
- 【内容⑥】業務効率化や顧客満足度向上に向けたデジタル化の取り組み

株式会社船井総合研究所 リーダー 森田 光輝

第3講座

業績を伸ばすために実施いただきたいこと

セミナーを聞くだけでなく、聞いた内容を実践するために必要な考え方や取り組み方法をお伝えします。

- 【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の方法
- 【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 マネージャー 新村 雅也

中古車業界向け 3分で読める成功事例レポート!

プレハブ
拠点

250坪



買取でFC加盟ナシ、 一括査定に依存せずに

営業スタッフ5人で

単店買取台数

2,500台/年

単店
売上

38億円

一括査定
買取率

10%以下

一括査定に頼った集客を徹底的に減らして、
圧倒的な生産性を実現しています。
競合が多い状況でも、お客様に選ばれ続けているのは、弊社にしかできない「買取の
決め手」があるからです。

ゲスト
講師



The Vehicles株式会社
代表取締役 瀧脇 常欽氏

主催

中古車買取事業拡大セミナー

サステナグロースカンパニーをもっと。
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

お問い合わせNo. S141362



1拠点38億円

年間買取台数2,500台

人員5名

The Vehicles株式会社

が実現しているのは、
奇跡でも特別な才能でもありません。
“徹底して来店を呼び込むため
設計された営業モデル”なのです。



来店重視の買取を進めたことで
1人当たりの買取台数の
最大化を実現し
1拠点で38億円まで到達した
The Vehicles株式会社の
成功ストーリーをお伺いしました！



The Vehicles株式会社
代表取締役 瀧脇 常欽 氏

Q.1拠点で年間買取台数を 2,500台まで伸ばせた要因を教えてください

前職で買取事業を行っていた際に、もっと豊橋の自動車ユーザーを幸せにしたいと思ったのがきっかけでした。そしてThe Vehiclesという会社を立ち上げ「豊橋で知らない人はいない会社」となるという目標を掲げる中で、目標を実現するために「**必ず損はさせない**」という信条のもと社員全員が日々買取と向き合っていることが、何よりも、この台数を実現している背景です。弊社では、お客様に損はさせないために、まずは**1台粗利の利益ではなく、お互いが納得いく金額を提示する**という事を1番大事にしています。これは、一括査定などでレッドオーシャンの買取業界だからこそ大事な要素だと考えているからです。

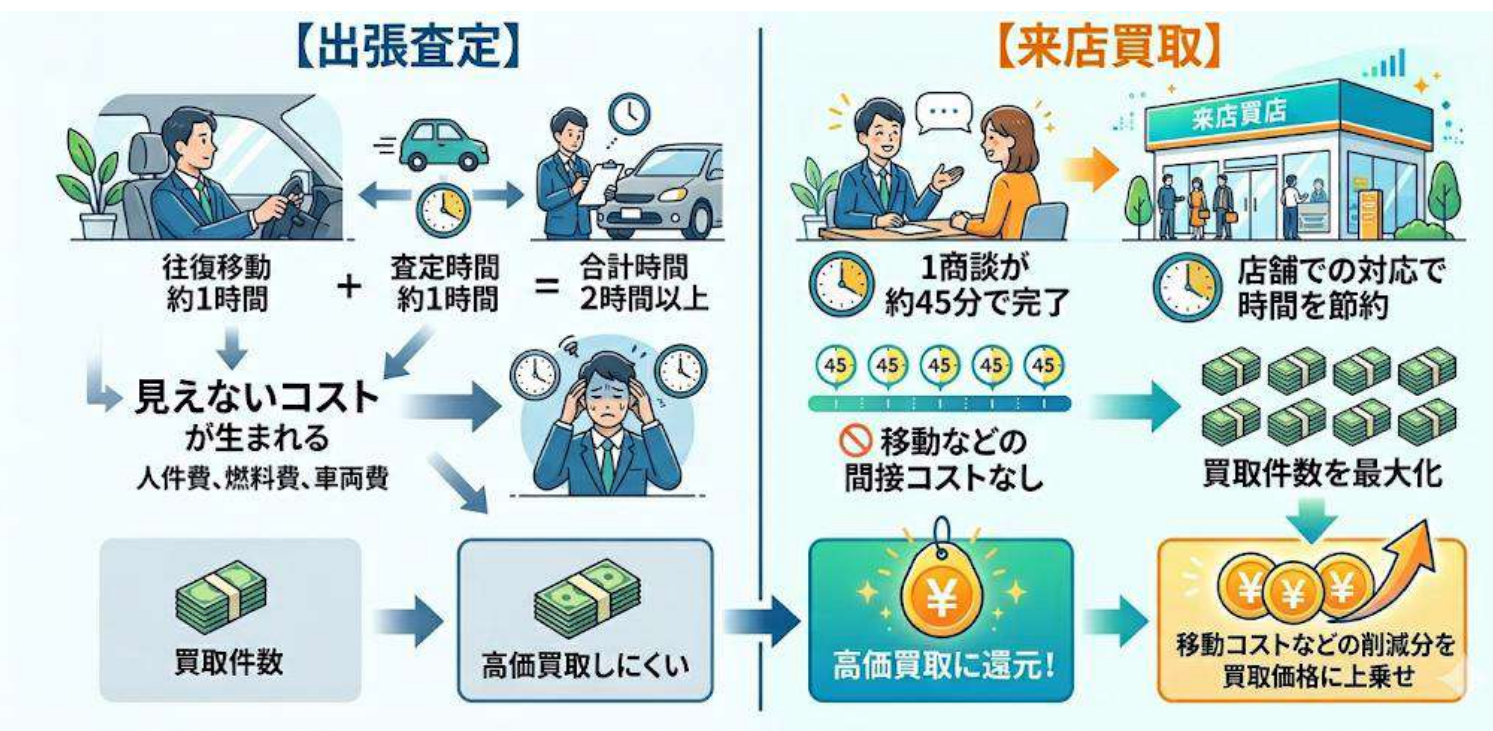
Q.5人で2,500台買い取るポイントを教えてください

出張査定の数減らしたことです。

出張査定を行うと、移動に往復1時間、査定に1時間と1件当たりの対応に非常に時間が取られます。

そのため、1日当たりの査定対応できたとしても最大でも3件がいい所なので、月20日働く日数があったとしても買取に行く以外の業務もあるのでも頭うちが来てしまう。

「来店」していただく業務フローにコミット仕切っていることがポイントです。一括査定経由の問い合わせも来店いただくよう促しています。



Q.一括査定頼らずに 買取台数を増やす方法を教えてください

中古車買取は業者とお客様間でのトラブルが目立つことが多く、査定や買取をお願いすることに不安を抱えて敬遠する方も多いです。その中で、専門店を構え、専門人員で実施していることが安心感や信頼に繋がっており、結果として買取台数は年々増えています。

集客は、**専門店があることによる通りがかり、野立て看板やラジオなどの広告宣伝**を実施して増やしています。

その結果、出張査定割合が減り、来店での買取比率が高くなることで、「一括査定と比較したときの、相見積もりの減少」や「出張がなくなる分、生産性が向上」することで、高い買取価格が提示できるようになり、受注率も高まっています。そして、高い価格で買い取ることで**紹介やリピートが増えて**、好サイクルが回っています。

今でこそ、当社の紹介からの買取件数は**月200台のうちの50%を占めます**。紹介件数を増やす方法は1つ前の質問でもお答えした「お互いが納得いく」という点と「お客様に損させない値付け」の2点です。その瞬間の利益だけでなく、お客様から今後も紹介いただくことや、リピートしていただくことでの**生涯取引（LTV）を前提に我々は買取を行っている**ことが出張査定に頼らず買取事業を推進できている一番の要因と考えています。

【The Vehicles株式会社の好サイクル】



Q.査定や値付けはどのように行っていますか。

弊社の場合値付けや査定は各営業スタッフに一任しています。大手の買取店の場合は本部が値付けを行い現場に裁量が無いことが大半なので、現場で柔軟に対応できるようにすることで査定金額でも差別化を図れるようにしています。商談フローの中で一番大事なことは、金額提示です。現車を確認した後に、車両状態情報を元にお客様の希望金額をヒアリングすることで、値段提示時の期待値を調整しています。



査定したお客様の値付けは、オークション相場との比較なので値付けのタイミングで画期的な取り組みはしていませんが**新規で取引するお客様へは**、希望金額と相場金額が合わなかった場合、極めて低い買取粗利で取引することが多々あります。広告宣伝での集客に費用を使用していない中で、**お客様から紹介を呼ぶための戦略的な値付けは、一種の広告宣伝**だととらえているからです。その結果、1台目の取引は利益が低かったとしても、紹介や2台目以降の取引は信頼していただいている所から商談が開始するため、粗利が残る形で取引することを可能にしています。



Q.出張査定は少ないとお聞きしましたが出張査定でも 成約率を高めるための取り組みを教えてください

出張査定は主に一括査定から発生した案件が主にはなりますが、出張査定への対応でこだわっているポイントは、**予約順**です。必ず**1番手の日時で予約を取る**、そうでない案件は出張査定をしないということです。1番手に対応することで、1番話を聞いてくれますし、何よりも**マインドセットの主導権を握る**ことができます。逆に2番手以降や複数社同時の査定だとただただ値段ありきの勝負となってしまう、仮に相場よりあまりにも高い金額を他社に提示されてしまった際にひっくり返すことができません。ですので、最も重要なことは1番手で出張査定の予約を取って対応することが、成約率を高めるうえでルールにしています。

詳細な実績台数では、一括査定からの買取台数が1割ほどで、月20台ほどの買取となっています。成約率は7割なので30件ほど査定に赴き買い取っております。

Q.社員の生産性はどの程度になってますでしょうか

1人当たりの生産性は3,500万円です。来店型の買取で1人当たりの買取台数を伸ばせられる体制が軌道に乗ったことが生産性向上の大きな要因です。1人当たり20台で2,000万円だった時と比較すると、**台数当たりの粗利益以上に量を買取る**ことで、今ではエリア内のシェアも高めることができ、他社との差別要素となっています。

Q.今後の展望を教えてください

直近で新たに店舗を出店しているため、そこでも実績を作りながら、売上／収益を拡大していきたいと考えています。

当日の講座内容

◆【ゲスト講座】The Vehicles株式会社より◆

1. 買取専門店の**出店戦略／店舗づくり**
2. 問い合わせ件数を増やすための広告宣伝手法
3. 査定時の**ヒアリング手法**
4. **紹介**を生むための査定時の**クロージング**
5. **一括査定への効果的な対応方法**
6. 受注率を高めるための営業手法
7. 他社と**差別化を図るプライシング手法**
8. 買取台数を最大化させるための案件管理と手法手法
9. 回転率や**粗利を最大化する車両売却手法**
10. 今後の事業拡大に向けた戦略や戦術

◆株式会社船井総合研究所の講座より◆

1. 中古車買取の業界動向やプレイヤー動向
2. 中古車買取店が取るべき**戦略や具体的施策**
3. **業績好調な中古車買取企業の取り組み**
4. ゲスト企業の**好調ポイントの開設**
5. 新規集客を増やすためのWebマーケティング手法
6. **受注力アップや単価アップのための具体的な手法**
7. 業務効率化や顧客満足度向上に向けたDX戦略

詳細な取り組みに関する情報は「**中古車買取事業拡大セミナー**」で
包み隠さずお話をさせていただきます
ぜひ裏面のQRコードよりお申し込みください