

中古車販売で業績アップにコミットする経営者のための研究会

中古車販売店会

ご案内

私たちは「お客様の業績を向上させること」を最重要テーマとし、
現場の即時業績アップ支援に強みを持ち、独自の経営理念に基づくコンサルティングを行っています。
また、社会的価値の高い「サステナブルグロースカンパニー」を多く創造することをミッションとし、
企業の本質的な「あり方」にも深く関与した支援を実施しています。
現場に密着した実践的コンサルティング活動は、様々な業種・業界から高い評価を得ています。



1970.3.6

株式会社日本マーケティングセンター
(現・株式会社船井総研ホールディングス) を設立
企業経営の総合診断を主業務とする

1988

コンサルティング業界で初めて、
大阪証券取引所第2部市場特別指定銘柄 (新2部) 上場

2005

東京・大阪両証券取引所第1部市場に指定替え

2020

創業50周年を迎える

2024

東京本社を東京ミッドタウン八重洲に移転



創業者
船井幸雄



代表取締役社長
真貝 大介

中堅・中小企業を対象に専門コンサルタントを擁する日本最大級の経営コンサルティング会社です。業種・テーマ別に「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとり、「成長実行支援」「人材開発支援」「企業価値向上支援」「DX（デジタルトランスフォーメーション）支援」を通じて、社会的価値の高いサステナブルグロースカンパニーを多く創造することを目指しています。

株式会社船井総合研究所 会社概要

代表者	代表取締役社長 社長執行役員 真貝 大介
創業	1970年3月6日（現、船井総研ホールディングス）
資本金	3,000百万円
従業員数	1,276名(2024年4月1日時点)

グループ会社

- 船井総研ロジ 株式会社
- 株式会社 プロシード
- 船井（上海）商務信息咨询 有限公司
- 株式会社 HR Force
- 成長戦略 株式会社

事務所

- 大阪本社：大阪市中央区北浜4-4-10
- 東京本社：東京都中央区八重洲2-2-1 東京ミッドタウン八重洲
八重洲セントラルタワー35F
- 五反田オフィス：東京都品川区西五反田6-12-1

コンサルティングサービスの特徴

国内最大級の豊富なコンサルティング実績

- 中小,大手問わず、業種,業態別に年間経営支援5,600社以上、研究会（勉強会）会員6,905名と国内最大級のコンサルティング実績を誇る

国内最大級のコンサルタント数

- 業種,業態,テーマに特化し、高い専門性を有するコンサルタントを約870名抱えており、国内のコンサルティング会社では最大級の規模を誇る

結果にこだわる現場実践型のコンサルティングスタイル

- 即効性が高く、現場レベルで活用できる業績向上のノウハウを多数有している
- クライアントの課題に対し、戦略策定の提案を行うだけでなく、現場に浸透,推進することを重視している

船井総合研究所が主催する経営研究会とは

全国から同じ業種・ビジネスモデルの経営者が集う場です。
 現在195の経営研究会が主宰され、計6,775社の企業様が入会されています（2024年3月末時点）。2020年より、経営研究会のサービスレベル向上と会員企業の成功に更に寄与するためカスタマーサクセス室を新設いたしました。

1. 同じ業種・ビジネスモデルの経営者が相互に**成功事例**を出し合い、
 現場でしか得ることのできない
 “一次情報”を得ることができます。
2. 全国の経営者と**コミュニケーション**を取れる場です。
 参加者同士の
 「師と友づくり」の場としてご利用いただけます。
3. 生の情報をお届けするため多様なコンテンツをはじめ、常に業績アップに必要な**最新情報**が入手できる環境を提供しています。



主な経営研究会分野

住宅・不動産・リフォーム	モビリティ	ものづくり・エネルギー
デジタルイノベーション	医療・ヘルスケア	専門サービス
アミューズメント	高収益化	介護・福祉
人材ビジネス	教育・保育・スクール	金融・財務
士業	外食・フード	人材開発

業績を上げている経営者様の研究会活用術

業績を上げている経営者様は、上手く**研究会を活用**していらっしゃいます。研究会を上手く活用し業績を伸ばしていただくため下記3点にご協力いただきます。

1. 研究会への積極的な参加
 各月で開催される研究会へは、**毎回のご参加**をお勧めしております。情報交換会はその日に**参加された方限定**で得られる生の声です！また、時期に合わせた成功事例や施策もお伝えしています。
2. 事前に実績の共有/情報交換会での事例共有
 研究会では**事前**に実績をお伺いしております。事前にお伺いした実績や課題を元に、研究会の内容や情報交換会のテーマ、チームを決めさせていただいております。
3. フェーズに関係なくビジネスモデルを自社に落とし込む
 研究会内で得た事例や新しい内容をインプットし、**その日のうちに**現場へ、落とし込みをしてください。また、弊社のご支援でも**アウトプット**のお手伝いをしております。

研究会のタイムスケジュール

通常例会は**10時30分～16時30分**を開催時間として
3講座+情報交換会が主な流れとなります。

10:30～11:40	第1講座「近況より」
11:40～12:20	第2講座「ゲスト講座」
12:20～13:05	昼休憩
13:05～13:45	第3講座「戦術講座」
13:45～13:55	休憩
13:45～15:30	情報交換会
15:30～15:40	休憩
15:40～16:15	本部連絡
16:15～16:20	ご案内
16:20～16:30	情報交換会のまとめ

船井講座



自動車業界における中古車市場の動向や、最新情報をご提供。時流を正確に捉え、先々何を取り組むべきかお伝えいたします。

情報交換会



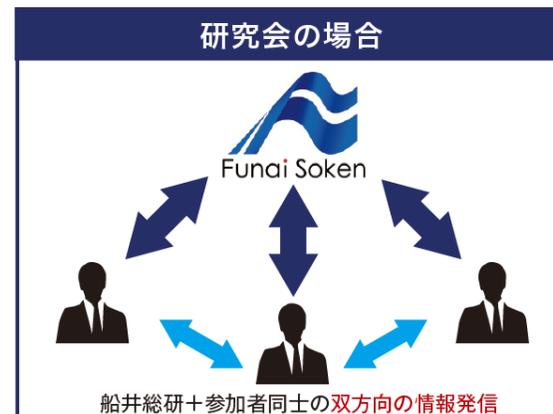
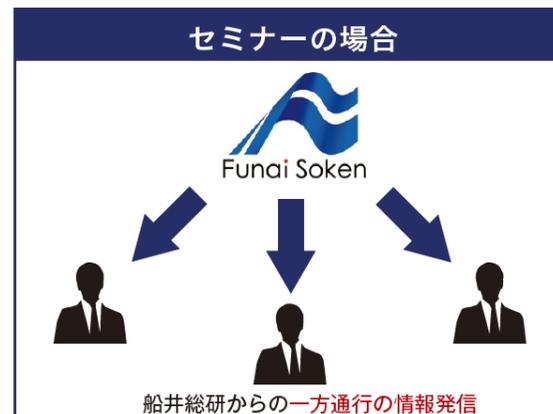
日本全国から、中古車販売を営んでいる企業が集まり、各企業で取り組んだ成功事例や失敗談まで相互に情報交換していただけます。

※ 上記は参考例になります

単発型のセミナーでは、
参加直後はやる気が出るものの、その後、日常業務に忙殺されて取り組めなかったり、忘れてしまうことはありませんか？

継続型の研究会では、
定期的なインプット・アウトプットにより、高いモチベーションの維持が可能です。同業の経営者やコンサルタントとのディスカッションやアドバイスがあるため、自社だけで取り組みを進める場合と比べ、短期間で確実に業績アップすることが可能です。

また研究会は**師と友づくりの場**としてご活用いただけます。



モビリティ支援部とは

船井総合研究所のモビリティ経営コンサルティングに特化した
モビリティ事業専門のコンサルタント集団です。

私たちモビリティ支援部は、「**地域一番の事業者をつくる**」という思いでお客様を支援してきました。
それは、ただ満足度の高いサービスを提供していれば、実現できるものではありません。競合がこれだけ激しくなったモビリティ業界においては、洗練されたマーケティングの技術を用いることではじめて「地域一番」のポジションを獲得することができるのです。
私たちコンサルタントの使命は、**経営者様や現場スタッフの“思い”**をしっかりと理解し“カタチ”にしておくことです。
企業、事業所の「番頭」として、しっかりとサポートしてまいりたいと思います。
MaaS時代に突入り100年に一度の大改革を迎える自動車業界、そして少子高齢化、働き方改革が進む日本において、時流に適応し、各ビジネスモデルで**地域一番店**となり、**高収益企業として地域を牽引**する会社を輩出いたします。

全国最大級

中古車販売店年商ランキング TOP100のうち、40%以上が在籍!!

船井総研モビリティ支援部は、これまで多くの企業様の「地域1番店」になるお手伝いをさせていただいてきました。そのノウハウを洗練しながら、今後はさらに、各地域1番店から出てきた成功事例を拡充し、会員様の業績アップつなげていきます。



車両販売事業だけでなく、 アフターサービス業績アップを実現!!

車両販売だけでなく、アフターサービスも強化して、継続的に収益の上がる仕組みづくりを提案しております。経営者様から現場スタッフへの落とし込みまでトータルでサポートさせていただきます。



研究会

ガソリンスタンド研究会

軽月々払い専門店会

新車低金利専門店会

中古車販売店会

レンタカー研究会

整備工場経営研究会

軽量販店専門店会

テーマ別強化事項

M&A

事業戦略

財務戦略

WEB集客

店長育成

事業継承

中途・新卒採用

DX化

月次支援では超現場主義×常時接続で とことん業績アップへ

月次支援では、店づくり、営業研修、WEB集客、業績管理など、幅広い視点から業績アップをサポート致します。また、いつでも経営者様に伴走し、業績アップのスピードを高められるよう、コミュニケーションツールを用いて常時接続体制を実現します。





中古車販売店会のビジョン

「中古車販売における地域一番企業および日本一企業作り」

中古車販売に特化した最新情報を提供し、**販売ノウハウの構築と
経営者同士の双方向の情報共有**を行う研究会を通じてサポートします。
そして、会員企業が、研究会を通じ全国の販売店・整備工場との
ネットワークを構築し、共に発展することを目指しています。



中古車販売店会の紹介

中古車販売店会は**地域一番の中古車販売店**を目指す会社様が集う会です

中古車販売店会は**中古車販売を実施されている経営者のための**会員制勉強会です。

専門店のビジネスモデルを中心に販売店を展開する会社様で構成された勉強会となっています。

大手中古車販売店が取り扱わない商品を主軸として、規模・商品力で差別化を図ることで多くの会社様が業績アップを実現しています。



中古車販売店会の特徴

- 中古車販売店のための**専門勉強会**
- 中古車販売店として**地域一番店**を目指す
- 同業種の**会員同士の師と友づくり**の場
- 即座に取り組めて、**業績アップにつながる**販促手法、営業手法、収益力アップ施策を学ぶ場



入会のメリット

1.

最新の業界動向がわかる

2.

全国の中古車販売店の最新事例と成功事例がわかる

3.

同業者同士の情報交換によって自社の課題が解決できる

4.

全国各社の販促・営業ツールを共有できる

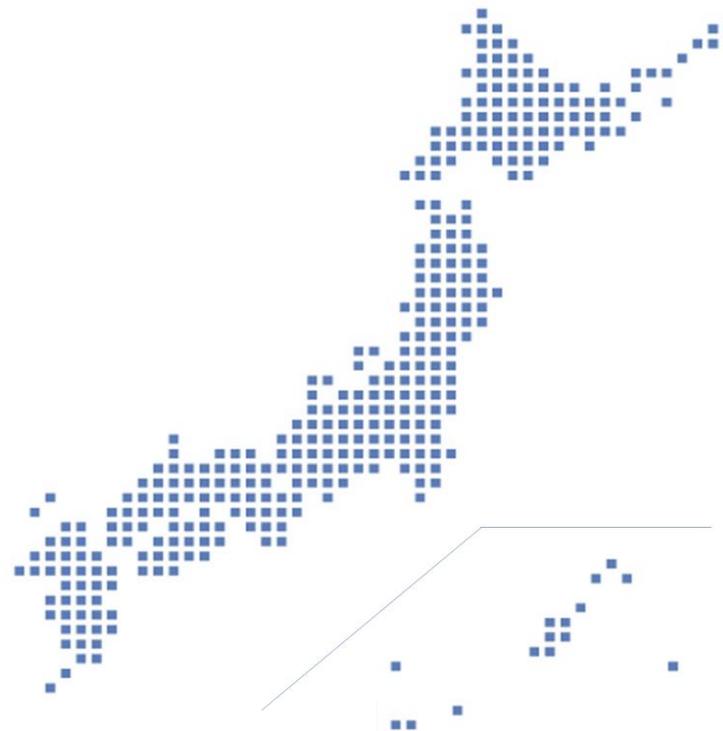
5.

業態に特化した専門コンサルタントによる業績アップのための講座が受けられる

中古車販売店会は船井総研が主催する経営者向けの
継続的な**会員制勉強会**です。下記のような企業様をご参加されています。

中古車販売店会 会員様一覧（一部）

エリア	取り扱い業態	年間販売台数（10の位以下切り捨て）
埼玉	総合中古車店	2,600台
大阪	コンパクト、軽中古店	2,000台
静岡	ディーラー中古車店	300台
福島	プリウス専門店	200台
滋賀	総合中古車店	1,000台
京都	輸入車専門店	350台
岡山	総合中古車店	550台
茨城	軽中古、軽未使用車店	7,500台
宮崎	軽中古車店	700台
富山	ミニバン/SUV、HVコンパクト店	1,000台
和歌山	軽中古車店	700台
岡山	軽中古車店	800台
奈良	軽中古車店	1,000台
広島	軽中古車店	1,300台



通常例会（偶数月開催）

この1日で直近1・2ヶ月の取り組むべき具体的な業績アップ手法がわかります！

タイムスケジュール例

通常例会は10時30分～16時30分を開催時間として3講座+情報交換会が主な流れとなります。

時間	内容
10:30～10:40	「はじめに」
10:40～11:20	「業界動向と今後の時流」
11:20～12:10	「テーマ講座」 (WEB・営業・整備・採用・財務)
12:10～13:00	休憩
13:00～14:00	「中古車販売業績アップ講座」
14:00～14:10	休憩
14:10～16:00	情報交換会
16:00～16:10	休憩
16:10～16:30	情報交換会まとめ

「業界動向と今後の時流」

自動車業界全体の動向と半年～1年かけて取り組むべき施策についてお伝えいたします。貴社の3～5年後を考えるうえで業界全体の時流を知ることは必須です。第一講座では、現在のトレンドから貴社がどのように成長していくべきかのヒントをお伝えします。



「中古車販売業績アップ講座」

専門コンサルタントによる1ヶ月から3ヶ月先までの中古車販売店が実施すべき施策についてお伝えいたします。集客や販売台数が伸びている企業様の生の事例なので、参加している企業様にはすぐに使える事例と好評をいただいています。



「情報交換会」

午後は情報交換会を実施します。直近の実績や取組事項、今後実施予定の取り組み内容などを発表して頂き、皆様積極的に情報交換されています。リアルな実績数値も共有されるため、より自社に落とし込みやすい内容となっており、最も盛り上がる時間です。



テーマ例会（奇数月開催・オンライン）

※奇数月開催のテーマ例会は、お試し参加を受け付けておりません

営業力強化、WEBマーケティング、採用など テーマ特化型のオンライン講座が受講できます！

タイムスケジュール例

通常例会は10時30分～13時00分を
開催時間として2講座+情報交換会が
主な流れとなります。

時間	内容
10:30 ~ 10:50	ゲスト企業解説講座
10:50 ~ 11:15	ゲスト企業講座・Q&A
11:15 ~ 12:45	情報交換会
12:45 ~ 13:00	情報交換会まとめ

「ゲスト企業解説講座」

毎回のテーマ内容に沿った、モデル事例となるゲスト企業の具体的な取り組みを専門コンサルタントが紹介します。トップ営業マンを生み出す育成手法や、整備部門の業績アップ、採用事例など皆様の業績アップに繋がる幅広いテーマを毎回ご用意しています。



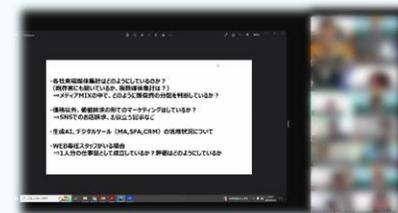
「ゲスト企業講座・Q&A」

実際にゲスト企業の経営者、営業スタッフ、工場長をお招きし、成功のポイントや取り組み内容について通常例会ではご紹介しきれない詳細までお話いただけます。講座後半にはQ&Aの時間も用意しておりますので、直接ゲスト企業にご質問を投げかけることが可能です。



「情報交換会」

テーマ例会での情報交換会は、通常例会とは異なり毎回のテーマ内容に沿った情報をお互い発表し合う時間となります。通常例会では掘り下げきれない内容となるため、各部門の責任メンバーが参加することでより具体的な取り組みを自社に落とし込むことが可能です。



※上記は参考例になります

情報交換会について

「相談しづらかった」お悩みを気軽に相談できる環境

研究会は全国の中古車販売店の経営者が参加されるため、当日は会員同士での情報交換の時間を設けております。

来場型での開催の場合は、研究会後に懇親会を開催することもあり、普段接点を持つことのできない同じ中古車販売店の経営者とより深くお話することができるため、相互交流を深めることができます。

社員にはもちろん、近隣の同業者には相談しづらく

不安に感じていたことなど、お気軽に相談できる環境を整えております。

また、「客観的な第三者のプロの視点」から「業界の現状把握」が可能になるため、これからの方向性が明確になります。

※毎例会事前提出物がございます

1. 自分の取り組みを客観的に振り返る
2. 自分の未来の行動力を高める
3. より深い情報共有に繋がる

2020年1・2月 実践事例シート											
研究会事務局から提供された「実践例シート」の提出 ※1個人1店舗（近隣業者含む）まで提出ください											
店舗名称	所在地	役員名									
店舗名称	所在地	役員名	役員数								
2020年1月の売上高	営業										
2020年2月の売上高	営業										
2020年3月の売上高	営業										
2020年4月の売上高	営業										
2020年5月の売上高	営業										
2020年6月の売上高	営業										
2020年7月の売上高	営業										
2020年8月の売上高	営業										
2020年9月の売上高	営業										
2020年10月の売上高	営業										
2020年11月の売上高	営業										
2020年12月の売上高	営業										

しっかり記入できる人が
成果を出していらっしゃいます！

経営戦略セミナー 研究会全国大会（8月）

経営者として知るべき「次」の未来がわかる、日本最大級の経営者向けセミナー

経営戦略セミナーは、創業者である船井幸雄がスタートし、

2025年で98回目を迎える、船井総合研究所を代表する伝統的なイベントです。

100を超える経営研究会、5,000人を超える会員企業の経営者が、

一堂に会する「研究会全国大会」として開催しています。

中堅・中小企業、特に地域で活躍する経営者に主眼を置いて、

「時流」と「未来予測」から、向こう3～5年を見越して、中長期の課題解決やテーマをお伝えし、高いモチベーションを抱いていただきます。



繁盛店視察クリニック（春・秋開催）

研究会会員企業向けモデル企業視察ツアー

1年に2回モデル企業視察ツアーを開催しております。

「モデル企業視察ツアー」を船井総研では「クリニック」と呼んでいます。

クリニックは船井流の勉強法の1つで、モデル企業を訪問しそのビジネスモデルや業態運営体制などを
直接「見て」「触れて」「感じて」経営のヒントを発見する視察ツアーです。

実際に成功している企業を見て、成功のポイントを経営者から直接聞きモデル企業の雰囲気を感じ、
コンサルタントから実践のポイントを聞くことができます。



中古車販売店会の入会特典として、各種コンテンツやサービスをご用意しております。

① 30分Zoomコンサルティング

専門コンサルタントが提供する**無料相談会**

各会員企業の担当コンサルタントが、**オンライン**にて貴社のお悩みごとについて他社事例も交えながらご相談に乗らせていただきます。例会で聞いた内容の**現場への落とし込み**や今後進めたいことについての相談など、ざっくばらんに相談できる機会をオンラインにて設けさせていただきます。(完全予約制)



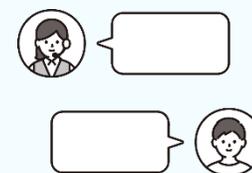
② セミナー特別価格

セミナーを通常価格の**20%オフ**で受講いただけます。船井総合研究所では**1年間に1,537回のセミナー**を開催しております。これらのセミナーを**一般料金の20%オフ**でご参加できます。業界の最新情報や今後の展望を収集し、貴社の業績アップのお役に立ててください！
入会期間中、ご入会者ご本人のお申し込みにも適用となります。研究会会員限定で開催するセミナーにもご参加いただけます。



③ Zoho Cliq

常時接続体制を実現するチャットツール「**会員限定Zoho Cliqグループ**」を開設しており、聞きたいときに聞きたい情報が手に入る体制を実現しています。「こんなときどうしていますか？」など、グループチャットを通じて、聞きたいときに聞きたい情報をさくことができます。研究会でのご利用だけでなく、ぜひ**社内のコミュニケーションツール**としてもご活用いただければ幸いです。



④ 社長online・社長ゼミ

経営者のための**会員制WEB情報サービス**

経営者向けに**業績アップのきっかけになる気づき**が得られる情報をお届けします。経営研究会にご入会中のお入会申込者ご本人は社長onlineのサービスをご活用いただけます。

詳細は特設ページをご覧ください
(特設ページは上記QRコードより)
ご入会者様以外の方も社長onlineを新規お申し込み後、サービスをご利用いただけます。



ライブラリ化された例会講座をいつでも振り返り！

会員サイト内の**社長ゼミ**では、過去例会の講座動画を編集したものがアップされています。パソコン・スマホ・タブレット、どの端末でもご覧いただけます。フルバージョンの講座動画およびテキストは**研究会データベース**にて閲覧可能です。

⑤ CEO SANBŌ

「**組織・財務の課題を解決する診断サービス**」

① **財務診断 (CASHFLOW SANBŌ)**

企業の財務の悩みを解決し、財務改善をサポートします。40,000社を超える企業データベースに基づき自社財務を分析し
・いくら資金が貯められるようになるか
・いくらまで投資してよいか
具体的な金額がその場でわかります。

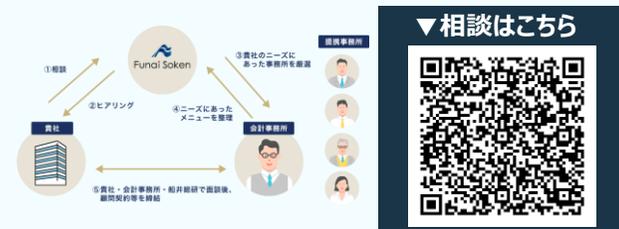
② **組織 SANBŌ**

40,000社以上のデータベースから厳選した質問をもとに様々な指標で組織の課題を見ることができます。組織を診断することで強化ポイントを明らかにし組織のアクションも明確になります。
『組織SANBŌ』は従業員の満足度調査ではありません。経営者が目指したい組織に対して従業員がどう思っているかが明確になります。

⑥ 税理士セレクション

「**成長支援型税理士紹介サービス**」

「成長している企業が税理士から受けているサポート」「自社の成長の為に税理士から受けるべきサポート」等について、コンサルタントが情報提供させていただきます。税理士を変更した方がよい場合は、皆さまの企業にあった税理士事務所をご紹介させていただきます。※ご紹介までは不要な場合、コンサルタン卜へのご相談のみの利用も可能です。(無料相談：オンライン60分)



▼相談はこちら





実際に会員様からいただいた「お声」をご紹介します

- ・今年より入会しましたが、高い視点での**情報入手**、
又、**同業社長との情報交換**は大変事業に役立ちました。
- ・モデルケースとなる企業のお話を聞き、自社に取り入れることが出来た。
定期的な開催で、メリハリがついて取り組めた。
- ・沢山の気づきを頂き、先進の企業、オフィスを見直し、
人脈やビジネスマッチングが拡がりました！
- ・価格に対する先入観を排除でき、**仕事（経営）が楽しくなった**。
将来に対する希望がでてきた。
- ・**師と友づくり**が非常に良いです。周りにいる方すべてが勉強になる方ばかりです。
時流適応で会社の変化をどうさせればいいのか方向性がわかります。
業界トップの方々の集まりなので**時代の先端がわかりますし、業界けん引にも一役買えます**。
- ・同業者と**課題、悩み、情報を共有できる貴重なプラットフォーム**です。

単店で年間販売台数1,300台超を実現する、全国No.1規模の軽中古車専門店



モデル企業 ピックアップPOINT

- 国道沿いの一等立地にて、規模感を訴求できる立体的な工場跡地で店舗を展開することで**圧倒的な集客力**を実現
- 2015年以降**毎年1,000台を販売**し続ける圧倒的な実績を支える、**自社商品化工場**による商品供給体制
- WEB媒体（HP、ポータルサイト）と電波媒体（ラジオ）を組み合わせ、時流に適応しながら販促の分配比率をコントロールしている

企業情報

企業名	株式会社 NIIZAWA
店舗名	軽中古車専門店 軽マーケット 他
所在地	【本社】 広島県廿日市市沖塩屋1丁目9-8

◎全国No.1の実績を創り続ける軽中古車専門店

2014年に「軽39.8万円専門店 軽マーケット」として現拠点をオープンしている。2017年には中古の設備を利用して別拠点にてPDIセンター（商品化工場）を設立。PDIセンターは約1,000坪の敷地にて钣金・塗装・磨きを実施しており、同社の商品戦略における強みとなっている。オークションから仕入れる車両の評価点3～3.5点の比率は全体の80%を占めており、コロナ禍のAA相場高騰の外部環境の中でも、仕入れ幅が他店より広いことにより圧倒的な在庫規模を維持することができていた。

◎月間生産台数150台！PDIセンターの圧倒的な生産規模

PDIセンターでは仕入車両の入庫チェックから钣金をはじめとする作業、および写真撮影とネットアップまで管轄しているため、完成した車両を店舗に移送すればすぐに販売に繋げることが可能となっている。生産状況についてのWEBミーティングを毎週実施しており、店舗の集客状況に応じて商品化する車両の順序を柔軟に入れ替えている。

300坪の土地で年間1,000台販売。過去5年間で年商2.6倍の急成長企業



モデル企業 ピックアップPOINT

- 車種特化による1点突破戦略を展開し、主力車種の在庫台数を地域一番化させることで、販売台数が大きく伸び始めた
- 平均在庫台数80台に対し平均月間販売台数が88台と、在庫回転率は**年間平均1回転以上**を達成できている高効率店舗を実現
- 年間販売台数の50%を「プリウス」が占めており、**圧倒的一番商品づくり**による即時業績アップを実現したモデル企業である

企業情報

企業名	株式会社 K Produce nice
店舗名	ハイブリッド&コンパクトカー専門店 K Produce nice 他
所在地	【本社】 大阪府茨木市上群1-2-6

◎急成長企業のポートフォリオ戦略

大阪府内4店舗、滋賀県内2店舗の計6店舗を展開しており、専門店として3業態を取り扱う。店舗毎に販売戦略を変更しており、販売台数は相対的に少ないが収益性の高い店舗と、1台あたりの粗利は少ないものの量販体制を敷く店舗の2パターンに戦略を大きく分けている。戦略の異なる店舗を複数持つことで、リスク分散に繋がり2015年以來毎年順調に年間総販売台数を伸ばし続けている。(2023年総販売台数:2,647台)

◎高回転率を維持し続けるための商品管理体制

仕入れた在庫の回転率を高めるために、車両入庫～納車までにおける各工程の日数にKPIを設けて管理している(入庫～掲載:即日中、掲載～受注:60日以内、受注～納車:21日以内)。特に納車日数を最重要視しており、短縮に向けた動きを強化している。展示場では在庫日数に応じて展示場所を変更しており、商品化待ちの到着在庫車両であっても販売に繋がれるように手書きのプライスボードを掲示している。

ポータルサイト集客に注力し、在庫台数を増やさずにたった1年で172.5%成長を達成



モデル企業 ピックアップPOINT

- 在庫100~120台という規模は変えずに、**車種の絞り込みとポータルサイトの強化**によって年間販売台数が258台（2022年）から445台（2023年）に伸長している
- 車検台数4,000台を超える老舗企業であり、元々の既存販売比率80%という状態から集客力が高まったことで、人口1.12万人の里庄町にて**新規販売比率が50%**にまで向上している

企業情報

企業名	株式会社 シシドモータース
店舗名	軽自動車専門店 シシドモータース
所在地	【本社】 岡山県浅口郡里庄町新庄1503

◎ポータルサイトを中心とした集客の取り組み

在庫の内訳変更およびポータルサイトの細かな取り組みの徹底により、2024年1月のポータルサイト経由の問い合わせ数が2023年対比で8倍を記録。月間30組以上の来場がポータルサイトから持続的に発生し、同社の集客の主軸媒体となっている。ポータルサイトにおいては上位掲載の維持および、商圏内最安値ポジションの獲得をメイン戦略としており、より効果的なオプションの設置や毎月の競合調査を精緻に実践している。

◎新卒体制でも成約率50%を達成し続ける仕組み化

あらゆる車種を取り扱う総合型ではなく、伸びている商品に特化して取り扱いを絞り込むことで商談が簡略化され商談ツールを店舗で統一することが可能となっている。基礎となる成約率が高い水準で推移しているため、2023年10月の総額表記義務化以降はオプションの提案営業を強化する方針にスムーズに移行することができた。現在では車両粗利以外でも十分に収益力を確保する体制が構築でき、安定して約17.2万円の台あたり粗利を獲得できている。

2025年 例会年間スケジュール

開催約1ヶ月前にautobiz@funaisoken.co.jpより詳細をご案内いたします。会員サイトより出欠の有無をご連絡下さい

開催日	開催時間	場所	内容
3月24日 (月)	10:30~16:30	船井総研八重洲本社	通常例会
4月10日~11日 (金)	未定	九州地方	視察クリニック春
5月19日 (月)	10:30~13:00	WEB開催	テーマ例会
6月23日 (月)	10:30~16:30	船井総研八重洲本社	通常例会
7月25日 (金)	10:30~13:00	WEB開催	テーマ例会
8月	未定	未定	経営戦略セミナー
9月10日 (水)	10:30~16:30	船井総研八重洲本社	通常例会
11月12日 (水)	10:30~16:30	船井総研八重洲本社	通常例会
12月3日 (水)	未定	未定	会員総会

例会

2/4/6/9/11月：通常例会
1/3/5/7月：オンライン例会

船井流即時業績向上法を基に、最新の業績アップ事例を報告します。机上の空論ではなく、明日から実践できる具体的なノウハウ、手法が満載です。

モデル企業バスツアー

4/10月

今話題の成長企業を1日かけて視察するバスツアーです。

▶ 普段見ることのできない企業の裏側を目の当たりにすることが出来ます。幹部の育成にも最適です。

※4月は別途参加費用が必要

経営戦略セミナー

8月

▶ 船井総研全社挙げての一大イベント、経営戦略セミナーに参加できます。豪華ゲスト陣を迎えて3日間開催。

年末総会

12月

▶ 2024年の振り返りを行うとともに、今後の中古車業界をどう行きぬか、どのようなビジネスモデルが時流になるのか、大胆予測するとともに、来年に取組むべき施策を提言します。

入会金

55,000円 (税込)

年会費

330,000円 (税込)

追加
参加料について

・2名様目以降・・・ 1名様あたり16,500円 (税込)

※春・秋に開催するモデル企業視察ツアーのご参加には別途費用が必要になります。

Q. 参加できない例会日程があるのですが…

例会開催後に、テキスト・議事録・講演動画を配信するため、当日の内容をご確認いただけます。
また、コンサルタントによる無料経営相談を実施しておりますので、ご参加いただけなかった例会の詳細内容をお伝えすることが可能です。代理参加を立てることも可能です。

Q. 例会に2名以上で出席することは可能？

1名あたり16,500円（税込）の追加料金で参加人数を増やすことができます。

Q. 途中退会は可能ですか？

ご入会后 1 年間は原則として退会は不可となります。その後は規程に基づきご連絡いただければ退会可能です。お申し出がない限り、継続は自動更新となります。

Q. 研究会と個別コンサルティングの違いは？

研究会ではビジネスモデルを現場で実践するためのノウハウや成功事例をお伝えしています。
個別コンサルティングでは、研究会でお伝えした内容の実行サポートを行っています。
スピード感を持って精度高くビジネスモデルを実践したい会員様は個別コンサルティングもご依頼いただいております。

Q. 情報交換会で事例を発表する事例が無いので聴くだけでもいいですか？

情報交換会とは話を聴くだけでなく、実践に繋げるのが目的の場です。次の3点を意識してご参加ください。

- ① 発言することで自社の状況を客観的に整理する
- ② 他社事例を自社に活かす方法を考える
- ③ 他社に向けてアウトプットすることで自分の未来の行動力を高める

その為、どんなに小さな事例（できたこと・できなかったこと）でもご提出をお願いいたします。

Q. 研究会参加のメリットを120%享受するには幾つかの条件があります。
その条件とは…？

A. 船井流「成功の3条件」を意識した参加姿勢

素直

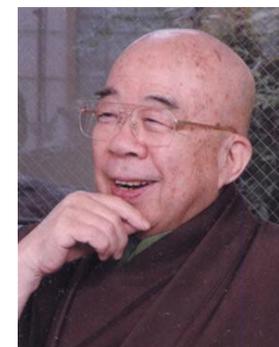
- すべてをあるがままに受け容れること
- 自分の常識だけで否定せず、「そういうこともあるかもしれない」と受け止める態度
- 良いと思ったことはすぐに始めること（行動に移す素直さ）

プラス
発想

- 物事のプラスの面に目を向けること
- できない理由ではなく、できるやり方（実行するためにはどうしたらいいか）を思考すること

勉強
好き

- 知らないことを探求し、吸収する姿勢（知らないことを知ることが好きになること）
- 周りに起こる事象（出来事）を自分事として考えること
- 他人の経験から学べる人は成長できる



船井総研の創業者
船井 幸雄

事業の成長ステージに合わせたサポート形式をご用意しております。

	プロジェクト スポット商品	月次支援	研究会	セミナー
期間・頻度	1～3か月	1か月に1回 チャット・電話にて 担当と常時接続体制	1か月に1回	不定期
内容	戦略・計画策定 マニュアル作成 営業研修等	計画の実現に 向けた実行提案 集客/商品/営業	全国の 同業経営者との 双方向勉強会	事例企業の 単発的な 情報提供

「プロジェクト」での戦略・計画策定、「月次支援」による計画実現に向けた現場への落とし込み、

定期的な「研究会」での全国同業者からの情報収集で持続的な業績アップを実現。

成約率アップや任意保険の獲得率アップ、社内コンプライアンスのチェックなどは「スポット商品」としてのコンサルティングメニューをご用意しています。

貴社の中長期的に実現したいビジョンに向けて、専門コンサルタントが現場での実行までサポートすることで

成功確度とビジョン実現までの時間効率を大幅に高めることが可能です。

船井総合研究所が提供するプロジェクトとは

- ・中期経営計画の策定や、市場調査/強化車種の選定/適正在庫台数の選定など
貴社の現状から成長するための具体的手法、事業面、組織面、財務面に基づいた包括的に事業計画を作成

成長戦略策定 プロジェクト（1~2カ月）

Phase1 Internal Survey モデル店紹介

- ▶ **モデル店について**
 - ・今後貴社が取り扱う商品のモデルとなる店舗をご紹介
 - ・専門店の売れ筋をご紹介
- ▶ **貴社とモデル店の比較**
 - ・モデル店と貴社の比較をする

⇒**専門店の業態をご紹介**

Phase3 Product Design 商品設計

- ▶ **適正MD設計**
 - ・外部環境、競合の情報を基に、シェア確保に必要な適正在庫量をご提案
 - ・モデル店の売れ筋データを基に、車種別に詳細なMDをご提案

⇒**商圏内で1番化させる為のMDを構築**

Phase2 Market&Competitor survey 外部環境調査

- ▶ **市場分析**
 - ・人口、世帯、年収、保有/登録台数を分析
 - ・市場のデータより販売ポテンシャルを診断
- ▶ **競合分析**
 - ・貴社の競合となる企業を調査
 - ・競合との差別化ポイントを明確化させる
 - ・ダントツ一番化させる事ができる市場の模索

⇒**貴社の対象商圏を明確化させる**

Phase4 Strategy formulation 戦略策定

- ▶ **集客・収益・営業施策の紹介**
 - ・他社の事例を基に、成功事例をご紹介
- ▶ **3カ年計画の策定**
 - ・貴社のビジョンを実現させる計画を策定
 - ・プロジェクトデータを基に妥当性のある3年後までの目標計画を詳細にご提案

⇒**貴社の思いを実現させる計画を策定**

月次支援（月1回）

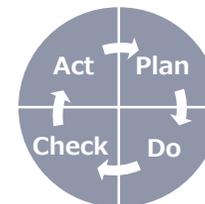
Phase5 Strategy execution 戦略実行

▶ 進捗確認・実行支援



- ・月一回のご訪問にて、目標計画に対する進捗の確認と今後の施策、対策をご提案

▶ PDCAのサイクルを速める



- ・営業管理ツールを活用する事で、日々の進捗確認がリアルタイムでどこでも確認できる体制を整える
- ・Zoho Cliqにて常に情報提供、ご相談ができる場をご提供

⇒**策定した目標計画を基にPDCAのサイクルを速め目標を達成させる**

船井総合研究所が提供するプロジェクトとは

- ・中期経営計画の策定や、市場調査/強化車種の選定/適正在庫台数の選定など
貴社の現状から成長するための具体的手法、事業面、組織面、財務面に基づいた包括的に事業計画を作成

年度	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
売上高(億円)	20	26	34	43	56	72	95	125	158	200
期末社員数(人) ※連結	30	40	55	70	90	110	160	200	250	300
支援内容 1 経営 経営者への提示テーマ	中期経営計画(事業・組織・財務)									
2 事業計画 ① 既存事業活性化 ② 新規事業	事業支援①(商品・集客・営業)		事業支援②(商品・集客・営業)		事業支援③(商品・集客・営業)		事業支援④(商品・集客・営業)		事業支援⑤(商品・集客・営業)	
3 人/組織	人財ファースト・CFD									
4 財務/会計/M&A	M&A①		M&A②		M&A③		M&A④		M&A⑤	
5 DX	DX①		DX②		DX③		DX④		DX⑤	

II. 市場環境

1) 商圏ポテンシャル

(1) 貴社の商圏ポテンシャル

- 香川県の2013年から2017年における統計データを算出した
- 香川県の人口は減少しているが、世帯数は伸びており、1人世帯が増加していると予測できる
- ローカルエリアは、1人世帯数が増加しているエリアが多く、生活必需品である自動車の保有台数もともに伸びている

① 香川県の人口と世帯数

	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年
人口(人)	992,336	989,159	985,387	971,966	967,313
世帯数(世帯)	398,748	401,536	398,316	401,390	404,361
自動車保有台数(台)	564,396	572,526	578,736	581,408	591,429
1世帯当たり の保有台数	1.42	1.43	1.45	1.45	1.46

2037年(37期) 売上高219.5億円・粗利109.9億円・営業利益12.6億円・社員数495名

STEP 1: 2023(23期) 売上高100億円・粗利34億円・営業利益3.5億円・社員数230名

STEP 2: 2028(28期) 売上高141億円・粗利49億円・営業利益5.1億円・社員数294名

STEP 3: 2032(32期) 売上高220億円・粗利76億円・営業利益12.6億円・社員数495名

のバランスの取れた事業展開の完成



年度	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032
売上高(億円)	100	116	132	148	164	180	196	212	228	244
粗利(億円)	36	42	48	54	60	66	72	78	84	90
営業利益(億円)	3.5	4.2	4.9	5.6	6.3	7.0	7.7	8.4	9.1	9.8
社員数(名)	230	245	260	275	290	305	320	335	350	365

人が育ちやすい、収益性が担保される事業展開の完成

Copyright © 2022 Funai Consulting Incorporated All rights reserved

船井総合研究所が提供するスポット商品例

成約率アップや台あたり粗利アップ、WEB集客力についてのフィードバックなど、「集客」「商品」「営業」それぞれ特定のテーマの強化として、スポット商品を用意しニーズに応じた研修体制を整えています。

営業研修

成約率、台あたり粗利にお悩みの経営者様必見！自動車販売店特化型の営業研修となります。現地&オンラインにて集中型の研修を実施します。（3か月～）

コンプライアンス研修

営業、販促関連のコンプライアンスチェックをします。事前ミーティング～現地チェックおよびフィードバックを実施します。（1か月～）

保険研修

任意保険の獲得率向上に向けた集合型研修を実施します。専門コンサルタントが提案の流れから応酬法まで、ロープレを交えて研修します。（3か月～）

WEB集客力診断

サイト構成やWEB上での施策をモデル店と比較し分析します。より集客できるWEB販促を実施するために必要なことをまとめフィードバックします。（1か月）

生成AIによる業務効率化

生成AIを活用することで、ブログ作成等の業務を効率化させます。SEO強化だけでなくHPのブランディングとしても有効です。（3か月～）

商圈ポテンシャル診断

店舗周辺の商圈状況を調査し、販売事業のポテンシャルを算出します。中長期の戦略を立てるにあたり必要な年間販売台数の目安が分かります。（1か月）

中古車商品競合調査

店舗周辺の競合店舗の在庫状況を調査し、ポジショニングマップを作製します。競合状況が可視化されることで販売戦略がより立てやすくなります。（1か月）

ポータルサイト集客力強化

ポータルサイトの県内掲載状況と自社掲載状況を調査し、反響アップに向けた施策を提案します。（1か月）

船井総合研究所が提供する月次支援とは

クライアントと船井総研のコンサルティングチームが定期的に接点を持ち、**企業全体の経営環境を改善するためのコンサルティングサービス**です。

1. 経営者が目指すビジョンや達成したいミッションを確実に実現していただくための、**顧問契約型コンサルティングサービス**です。
2. 経営研究会等でインプットいただいた情報を確実に実践いただけるように**戦略策定から運用までを一貫して対応**致します。
3. 現在の企業毎の課題や、企業規模に応じて最適な選択をするため、**各分野のコンサルタントがチーム制で経営者をサポート**致します。
4. また、デジタルツールを使用したリモートコンサルティングの推進、人材開発・金融財務・デジタル等の重点テーマ変革など、中小・中堅企業の経営環境向上を積極的に推進。**短期的な業績アップにとどまらず、確実に成果につなげるためのコンサルティングサービスを提供**してまいります。



経営研究会と月次支援がもたらす相乗効果

月次支援で学びを実践し、PDCAを推進しつつ、経営研究会に向けた**棚卸とアウトプット**を行います。
経営研究会と月次支援が**両輪**となった補完関係をもち、**業績アップ**実現に貢献します。

経営研究会 情報インプットと課題の明確化

中小・中堅企業の経営者にとって欠かせない、**最高峰の経営情報**をお届けいたします。さらに、同業や同テーマに取り組む経営層との交流も推進いたします。
経営者が自社で取り組むべき課題を明確にしていただくことが可能となります。

月次支援 顧客企業への実行支援

経営研究会のインプットを通じて明確になった企業ごとの課題を**個別にサポート**致します。各分野・テーマに精通したエキスパートが**最新のノウハウ**を通じて定期サポートを行うことで、**高精度なPDCA推進**が可能となります。

月次支援で業績UPスピードを高める**6**つの特長について

① 経営計画ができる

業績を上げるためには、**ビジョンを達成するための戦略策定**が重要となります。地域1番店の経営計画策定に基づき、サポートさせていただきます。



② 幹部が育つ

人財戦略では“**育成**”が重要です。幹部が育つと自然にメンバーが育ちます。また、月次支援時に報告をしていただくことで、**幹部の経営感覚**が養われます。



③ 欲しいときに成功事例が手に入る

各都道府県の**地域1番店**より出てきた**鮮度の高い成功事例**をお伝え致します。だからこそ成功確率が高い取り組みで、**確実な業績アップ**を実現いたします。



④ 関連企業とマッチングできる

業績アップに必要な不可欠な商品やサービスを提供していただける**パートナー企業様**とのマッチングもさせていただきます。船井総研には**200社以上のパートナー企業様**が存在しておりますので、**企業マッチング**も充実しております。



⑤ いつでも相談できる

コンサルタントと**コミュニケーションツール**を用いて常時接続体制を実現しております。月次支援時に分からなかったことや課題に思っていることも**即時解決**できるようになっています。



⑥ 時流テーマを即時に強化できる

船井総研として時流テーマを強化できるようにフルサポート致します。現在では**DX**であったり、**M&A**などのサポートも致します



月次支援で学びを実践し、PDCAを推進しつつ、経営研究会に向けた棚卸とアウトプットを行います。
経営研究会と月次支援が両輪となった補完関係をもち、業績アップ実現に貢献します。





貴社の実現したい姿に向けた最適なご提案をいたします

① 貴社に合ったスタイル

既に持っている長所（顧客数・整備事業、立地、人材）を活かした、貴社に合ったスタイルの業績アップ手法をご提案します。



② 完全無料で実施

個別ご相談会は現地またはビデオ会議にて実施いたします。もちろん無料ですので、この機会をぜひご活用ください。（所要時間：1.5時間～2時間程度）



③ モデル事例をご紹介します

類似商圏でのモデル事例を基に、実現性の高い施策をご提案します。貴社のやりたいことと、ポテンシャルを掛け合わせた成長戦略についてご相談が可能です。

無料個別相談会のメリット

1. 実現したいビジョンに向けた、**段階的な成長イメージ**を持つことができます
2. 明日から具体的に取り組むべき**業績アップ施策**が分かります
3. 中古車だけでなく、**整備事業**や**レンタカー事業**など別事業の情報収集も可能です
4. ヒアリングした状況に応じ、採用や財務などの**専門コンサルタント**にもお繋ぎします

▼お申込みはこちらから▼



【お問い合わせ】

株式会社 船井総合研究所
モビリティビジネス経営研究会
中古車販売店会

autobiz@funaisoken.co.jp