

新車のローン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

新車低金利専門店会 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「グレートカンパニー」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сал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

所在地

【大阪本社】

〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜4-4-10

【東京本社】

サステナブルグローススクエア TOKYO

〒104-0028 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



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
- ・ 株式会社船井総研あがたFAS
- ・ アルマ・クリエイション株式会社
- ・ 株式会社アパレルウェブ

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

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6,070社以上、研究会（勉強会）会員6,775名と国内最大級のコンサルティング実績を誇る（2024年4月1日時点）

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950名以上抱えており、国内のコンサルティング会社では最大級の規模を誇る（2024年4月1日時点）

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

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”にしていくことです。

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時代に突入し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、 アフター車検業績アップを実現!!

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。



月次支援では**超現場主義×常時提供**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(チャットワーク)を用いて常時接続体制を実現します。



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

新車低金利専門店会

レンタカー研究会

整備工場経営研究会

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

中途採用

新卒採用

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。

- 船井総合研究所が提供するサービスは大きく①プロジェクト②月次支援③研究会④セミナーの4つとなる
- お付き合い方法としてはプロジェクトを経て数値計画と取り組む業態を策定し、該当する研究会に入会、計画の実行に向けた月次支援にて毎月販売事業におけるPDCAを回す体制を整える形が一般的となる

	プロジェクト	月次支援	研究会	セミナー
期間 ・ 頻度	1～2か月	月1回実施 チャット・電話にて 常時接続体制	1か月に1回	不定期
内容	業態選定 戦略/計画策定 マニュアル作成	計画の実現に 向けた実行提案 販促/MD/営業	全国の 同業経営者との 双方向勉強会	成功事例企業の 単発的な 情報収集

「プロジェクト」での計画策定、「月次支援」での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

船井総合研究所のご紹介：経営研究会

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6,070社の企業様が入会されています（※2023年実績）。

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
新車市場の動向や、
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、新車販売の
運営を行っている企業が集まり、
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
いただきます。

※上記は参考例になります

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

- ▶ **「買い方」の商品設計**
 - ・品質が均一な新車という商品においてモデル店をもとに競合他社と差別化を図るための「買い方」についての商品づくりをお手伝い

⇒商圏内で1番化させる為のプランを構築

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

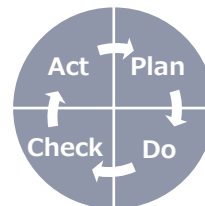
⇒貴社の思いを実現させる計画を策定

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
- ・Chatwork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例

- ・中期経営計画の策定や、市場調査/強化車種の選定など
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) 中期経営計画(事業・組織・財務) 中期経営計画(事業・組織・財務) 経営計画 経営計画 経営計画 経営計画 経営計画 経営計画 経営計画 経営計画 経営計画 経営計画 トップダウン・成長志向 人財ファースト・CF 経営チーム・コンプライアンス・レジリエンス・SDGs									
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) PPC広告、デジタル集客 新商品開発 第二本業立ち上げ(立ち上げ→活) 新規事業の成長(成長→成熟)									
3 人/組織	インクルージョン パーパス									
4 財務/会計/ M&A	資金調達・CF可視化・投資回収率向上 M&A① M&A② M&A③ 社決定・規定・約款・IR&PR 上場									
5 DX	ソフト②(管理の改善・効率化) 営業DX② ビジネスモデルのDX									

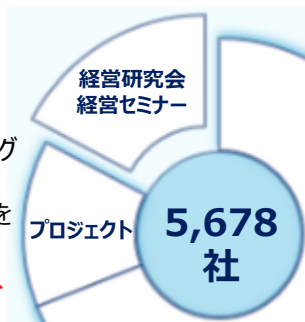


Copyright© 2022 Funai Consulting Incorporated All rights reserved

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。



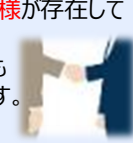
③欲しいときに成功事例が手に入る

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。





新車低金利専門店会のビジョン

「月々払いで誰でも新車を買える時代をつくる」

新車低金利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。



新車低金利専門店会の紹介

新車低金利専門店会は**地域一番の新車販売店**を目指す会社様が集う会です

新車低金利専門店会は**新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。
ディーラーと差別化するために規模・「買い方」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。



新車低金利専門店会の特徴

- 新車販売店のための**専門勉強会**
- 新車販売店として**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.

全国の新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

新車低金利専門店会とは

新車低金利専門店会の入会特典として、下記6つのコンテンツやサービスがご利用いただけます。

①過去テキストプレゼント

会員様限定で過去研究会テキストを全部プレゼント！
過去研究会テキストが無料でダウンロード可能です。
過去成功事例や、業界情報などを遡ってご確認いただけます。



過去テキストは全部
研究会データベースから
無料でダウンロードできます！

近況や集客、営業など
戦略から実践的なことまで
お伝えいたします。

④経営研究会全国大会

業界の熱心な経営者が集う
「経営研究会全国大会」への参加
経営研究会全国大会（経営戦略セミナー）は、全経営研究会の会員企業が年一度、一堂に会する大型イベントとなります。
船井総研モビリティ支援部のコンサルタントやゲスト講師による会員限定のセミナー、会員企業の先進取り組み事例の発表、優秀企業の表彰式等。自動車関連企業の全会員様約400社が集い、経営者同士の交流の場となる大変貴重な機会です。



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736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。



⑤CEO 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。

③繁盛店視察クリニック

成長企業の仕組みを体験できる
「繁盛店視察ツアー」に参加していただけます。
各地域の注目企業を見て回るバスツアーになります。
実際の店舗見学や、アポイントが困難な社長のインタビュー等を通じ、他では決して知ることのできない成功のノウハウを学んでいただけます。



⑥社長onlineサービス

経営者のための会員制Web情報サービスをご利用いただけます。

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・パートナー会員にご入会中の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。

ご利用いただけるサービス

- (1)メディア閲覧
- (2)会員価格適用（セミナー）
- (3)無料経営相談（年1回）

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。



サービス内容：通常例会

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4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 : 10	「業界動向と今後の時流」
11 : 10 ～ 11 : 50	「テーマ講座①」 (WEB・営業・整備・採用・財務)
11 : 50 ～ 12 : 25	「テーマ講座②」 (WEB・営業・整備・採用・財務)
12 : 25 ～ 13 : 15	休憩
13 : 15 ～ 14 : 05	「新車販売業績アップ講座」
14 : 05 ～ 14 : 15	休憩
14 : 15 ～ 16 : 15	情報交換会
16 : 15 ～ 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。



「新車低金利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ヶ月先までの新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。



サービス内容：情報交換会

「相談しづらかった」お悩みを気軽に相談できる環境

研究会は全国の新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新車販売店の経営者より深く
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

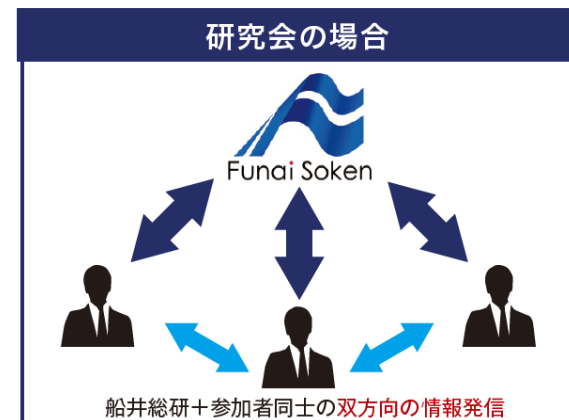
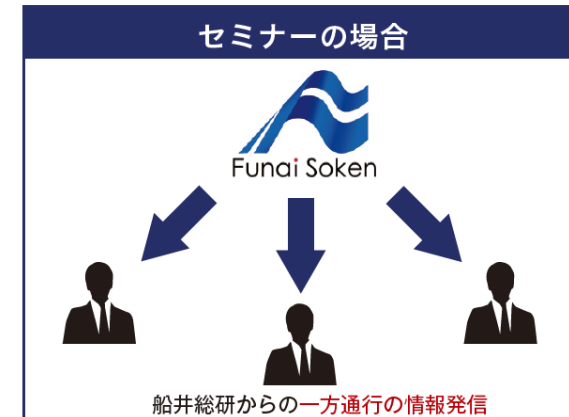
[illegible]

**しっかり記入できる人が
成果を出していっしょにいます！**

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。



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。



総合中古車専門店が新車低金利業態で専門店を出店し、 攻めの出店で年間500台販売



モデル企業 ピックアップPOINT

●概要

年商116億円の総合中古車店である株式会社トーサイ。2018年11月に三郷店の敷地内に500万円を投資し新車低金利専門店を付加した。オープンから2か月目で月間Web販促費100万円以上出稿するなど新規向けの販促を強化することで立ち上げ1年で年間販売台数は300台を超えた。2020年、2023年にそれぞれ出店を行い、2023年期には3店舗で513台販売と、モデル店の中でも一番の規模に成長している。現在旗艦店の三郷店で月間粗利は1,000～1,500万円程度である。

●商品付加への投資

株式会社トーサイのピックアップポイントは投資である。まず商品の観点では2020年から軽自動車の新車販売に加えて普通車の新車販売を付加。商圏内のニーズを囲い込むことで年間販売台数を300台規模から400台規模へと伸ばした。

●出店への投資

続いて出店による商圏エリアの拡大が挙げられる。2020年は東京都の足立区に、2023年は埼玉県熊谷市に新車低金利専門店の店舗をオープンさせ、特に熊谷店はオープンから1年で138台を販売する店舗に成長を遂げた。

企業情報

企業名	株式会社トーサイ
店舗名	新車のお店
所在地	埼玉県三郷市/熊谷市、東京都足立区

高年式軽中古車専門店から業態転換し、業績V字回復



企業情報

企業名	野口自動車株式会社
店舗名	アップル新車館
所在地	大阪府東大阪市

モデル企業 ピックアップPOINT

●概要

大阪府東大阪市に店舗を構える野口自動車株式会社は、高年式中古車専門店を運営していたが、2019年に新車低金利専門店に参入。

初期投資は500万円以下でも販促費60万円で10台販売と高効率の販促を実現。コロナ禍だった2021年は昨年対比で販売粗利130%成長とV字成長を遂げた。

●整備顧客の代替え強化

車検フランチャイズに加盟しているブランドを活かし、整備入庫されたお客様に対して声掛けを行うことで代替えによって販売台数を伸ばしてきたが、新卒採用を強化した2023からは新規顧客への販促を強化しはじめ、平均月間50台を販売している。

●Web販促を強化し、新規顧客数伸長

競合がひしめく大阪エリアに位置するため、2025年の繁忙期には月間300万円のWeb広告費を投じている。
新卒採用によって営業力も強化したこともシナジーを発揮し、2店舗で営業マン9名が在籍する強固な営業体制を敷いたことで2024年期の売上は前期比131%に成長した。

新車リース店から業態転換し新車低金利専門店立ち上げ1年で投資回収、 2年で売上約4倍に



モデル企業 ピックアップPOINT

●概要

大分県大分市に店舗を構える新車低金利専門店。2022年に新車リース業態から転換し、新車低金利専門店をオープン。立ち上げ後1年半経過した2024年には月間販売40台を達成。初期投資は専用のLPやのぼりなどに投資、参入から1年で回収し、黒字化、初年度は760万円の営業利益であった。その後さらに販促を強化して立ち上げ当初1.8億だった売上は7.5億に増加

●強い営業力

有限会社ライフサポート大分の営業人員は2名のみだが、問合せされたお客様の来店率は約50%、成約率は約80%と非常に高い営業力で案件を成約につなげている。その背景には2点の秘訣がある

①後追いの徹底

－ 問合せが発生してから、最大で4回後追いの電話を実施し、通電率と来店率を高めている

②来店前の電話商談

－ ①で通電したお客様には電話でのヒアリングを実施し、事前にニーズを把握することで来店時の成約率を高めている。

企業情報

企業名	有限会社ライフサポート大分
店舗名	新車ひろば
所在地	大分県大分市

整備工場に新車販売拠点を付加して年間500台販売



企業情報

企業名	西南自動車工業株式会社
店舗名	新車MALL
所在地	福岡県福岡市

モデル企業 ピックアップPOINT

●概要

西南自動車工業株式会社は福岡県福岡市で整備工場を展開。年間10,000台以上の車検台数を維持し続け、その強い既存顧客の基盤を活かして新車販売を展開しているが、新規顧客に向けてWeb広告の出稿も併せて実施することで2023年の年間販売台数507台を達成した。

●販売と整備を兼任する組織体制で代替アプローチ

西南自動車工業株式会社の特筆すべきポイントは、営業スタッフが販売と整備をどちらも兼任していること。車を売ったお客様に対して、整備の入庫促進までおこない、1人のお客様に1人の担当が付き続けることで綿密な代替えアプローチを実現している。

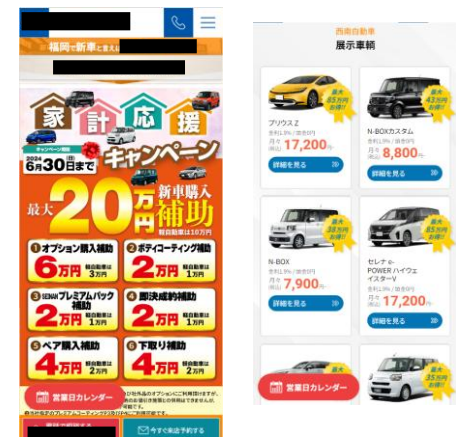
●進化するWeb販促

①LPのリニューアル

ー2023年には新車低金利専門店としてのLPのリニューアルを実施。

②ターゲットに適したアプリ内広告の出稿

ー足元商圈の地銀のアプリ内に広告を出稿することで、ローンを検討するユーザーにいち早くアプローチできるようなターゲティングを実施している。



既存事業に新しい買い方として新車低金利業態を付加して月間販売台数15台純増



企業情報

企業名	阿部勝自動車工業株式会社
店舗名	アベカツ
所在地	宮城県石巻市

モデル企業 ピックアップPOINT

●概要

宮城県石巻市に店舗を構える阿部勝自動車工業様は、既存事業である高年式中古車店に「買い方」として新車低金利業態を付加した。屋号も高年式中古車店と同様のものを活用し「アベカツのスマートクレジットプラン」として専用LPを作成し、設備投資は0円で参入した。既存事業と新車低金利専用LPを相互に遷移できる形にすることで、高年式中古車に興味を示すお客様の一部を低金利サイトに送客することができている。

【中古車サイトからの導線】



【新車サイトからの導線】



●既存事業の認知度を活かした「マス販促」

阿部勝自動車工業様では、高年式中古車店としての地域内認知度が高いため、商圏内のテレビCMに約120万円の販促費を投じている。テレビCMを出稿してからは足元商圏からの来場が増加し月間平均販売台数15台、2025年3月には22台の新車販売を達成した。

設備投資0円でも月20台販売、月間粗利1,000万円



企業情報

企業名	株式会社ネクスト
店舗名	新車一番館
所在地	福岡県北九州市

モデル企業 ピックアップPOINT

●概要

福岡県北九州市の新車リース店に新車低金利店を付加した株式会社ネクスト様は高効率なWEB販促で収益性の高いビジネスモデルを実現。グループ全体で多角化経営を進める中で、収益源の一つの柱となっている。

●設備投資0円、WEB販促のみで集客して20台販売

株式会社ネクスト様の店舗は「新車リース」「整備」の訴求が中心となっており、新車低金利に関する看板を立てているわけではない。しかしWEB集客を強化することによって、多い月で20台の販売を実現している。専用LPは高い頻度でキャンペーンバナーが更新されておりPDCAサイクルを速く回すことができている



●営業2名で月1,000万円の粗利を獲得する営業力

台当たり約40万円を実現している株式会社ネクスト様ですが押し売りしない営業を心がけており、コーティングをはじめとする付帯品のメリットをお客様のライフスタイルに合わせて説明することでメンテナンスパックもコーティングも付帯率約9割を実現しています。



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。

入会金

55,000円(税込)

年会費

330,000円(税込) / 年

追加
参加料について

・2名様目以降・・・ 1名様あたり22,000円（税込）

※4月の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22,000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

【お問い合わせ】

株式会社船井総合研究所
新車低金利専門店会
autobiz@funaisoken.co.jp
TEL : 03-4356-0271 (代表)