

中古車販売における当社の最大の強みは、来客数にある。SSには1店舗あたり月に約1~2万台が来客するため、スペースに余裕のあるSSに中古車展示スペースを併設することで、多くの来客者に中古車販売事業をPRできる。展示スペースの確保が難しいSSにおいては、来客者に中古車販売のPRをタブレット端末やチラシ等を活用して行い、実車を展示しているSSに顧客の要望する車を照会できる体制を整えている。中古車販売のライバル社の来客者数は、おおむね月300人程度と言われ

る中、SSの来客者への営業を行うことで効果的に売上に伸ばしている。

さらに、中古車販売においては、車両の効率的・継続的な仕入が最大のポイントであり、仕入業者との交渉等のスキルを学び、ブラッシュアップしながら、仕入の安定化を図り、事業の基盤を強化した。

P D C Aサイクルを回し、最適な事業計画を検討しながら展開することで、中古車販売事業が当社の売上回復に貢献している。

今後の展望

顧客の要望に耳を傾けながら、中古車販売事業をさらに強化し、計画に沿って実行し、利益を出せる経営体質・体制の構築に努めたい。

中古車販売だけでなく、全社的に現場力を重視した社員教育を行うことで、顧客に「ありがとう」と言われる社員の育成にさらに力を入れていく。

受講生のコメント

専務取締役 小林 政廣氏

荒川区と中小機構の多様な専門家の方々が持つ的確な着眼点により、なりたい姿が明確になりました。

「中古車販売といえば、日新石油」と言われるよう、今後も社員一丸となって取組んでまいります。

担当講師のコメント

あらかわ経営塾講師
中小機構経営支援チーフアドバイザー
稲田 裕司氏

当社では中古自動車販売事業を次世代の柱とするため、社長以下全社的にこれに取り組み、徐々にではあるが、順調に売上に伸ばし始めている。

担当専門家のコメント

中小機構経営支援アドバイザー
三輪 昭彦氏

中古車販売事業を当社の経営の2番目の柱にするべく社員の皆さんと一緒に活動してきましたが、順調に進んでおり、大いに手応えを感じています。

第二創業へ!!
みんなのやる気が会社をつくる!!



杉本経営戦略室長、関口社長、小林専務