

攻略CD法人可視化シート

記入/更新日 2026年3月2日

宿題 第1回 (赤枠の中)、納期：3月2日

1. BS担当者情報

代理店/地区本部名	北海道エリア
担当者名	橋根
役職名	課長代理

2. CD法人情報

法人名	AGHTヨタ札幌 (リテール販売部)				拠点数	65											
代表者名	西川 友晴		役職名	代表取締役社長													
窓口担当者	岡崎、白崎		役職名	プランナー													
KM/役職	西川	副本部長	RM/役職	阿部/角井	部長/グループ長	先方社内でのKM・RMの位置づけ											
資本	オーナー		補足説明	旧トヨタカローラ札幌、旧札幌トヨペット、旧ネット函館の3社合併		①KM・RM両方を押さえる必要あり											
シェア調整	その他		補足説明	年間キャンペーン進捗により年末シェア調整あり		TOP間施策提案・すり合わせ											
BSシェア	33	%	他社	Yo	10	%	DF	35	%	GY/Mi	20	%	他	2	%	3月	実施予定

3. 24,25年実績／26年計画

	総需要 (本)	前比(%)	BS実績 (A本セルイン)	前比(%)	シェア (%)	前差(pt)	GET率 (%)	前差(pt)	PCR(本)	前比(%)	PMR(本)	前比(%)	P+1Wt(%)	前差(P)	PYR(本)	前比(%)
24年実績	96,500		28,585		30%		38		26,364		1,992		1223		24,372	
25年実績	93,500	97%	28,575	100%	31%	+0.9	38	+0.0	25,760	98%	2,390	120%	1299	+76.0	23,370	96%
26年計画	96,500	103%	31,000	108%	32%	+1.6	40	+2.0	27,900	108%	2,900	121%	1800	+501.0	25,000	107%

4. 2Rシステム(CD側)

①確認状況

2 Rシステムあり

※タイヤだけのシステムである必要はありません。但し、タイヤに関して存在しているかどうかの記載をお願いします。

②報告書形式 (システムorExcel等)

<会議> 日常使用しているデータを活用
<日常> 本部が集計したエクセル表で店舗毎実績を報告

③指標 (記載・管理している指標)

<日常、会議共通>
タイヤに関しては、本数以外にもタイヤ交換台数、タイヤ保管台数も管理。
新車・中古車販売時のタイヤ添付台数の記載もあり

④関与の (タイミング・頻度・投入時間)

月初、月中で各ブロック長へ共有。ブロック長より各店舗へ共有という流れ。
窓口担当者が各タイヤメーカーより週 1 で配信される実績にてメーカー別進捗確認。
ただ、メーカー別進捗の拠点への落とし込みはなし。あくまでもタイヤ本数のみ (セルイン)

⑤その他 (CD法人の管理体制や体質への補足)

拠点数も多く、また25年4月に合併したため統制が難しい状況。
旧カローラ札幌と旧札幌トヨペット間のタイヤ販売に対する意識もまだまだ差がある状況。
逆を言うとまだ伸びしろあり。
旧ネットヨタ函館の6店舗は先方函館カンパニー管理

宿題 第2回 (青枠の中)、納期：5月1日

⑥先方と合意した課題

「人材育成」が課題。
若手のスキルが伸び悩んでいるが、現場で販売スキルを教える時間がないのが現状。
研修後フォロー含めサポートする。

宿題 第3回 (緑枠の中)、納期：7月2日

5. セールスプロセス

⑦確認状況

⑧どのようなセールスプロセスでしたか？ (統一されてなくても確認出来ているプロセスを記載してください)

1)

管理指標

 → 2)

管理指標

 → 3)

管理指標

 → 4)

管理指標

 → 5)

管理指標

⑨商談に関する課題認識 (明確にプロセスがない場合でも先方が問題に感じている事柄や現状を記載ください)

攻略CD法人可視化シート

記入/更新日 2026年4月30日

宿題 第1回 (赤枠の中)、納期：3月2日

1. BS担当者情報

代理店/地区本部名	BTSJ北海道エリア帯広営業所
担当者名	菅原 央敏
役職名	営業所長

2. CD法人情報

法人名	トヨタモビリティ帯広株式会社					拠点数	7										
代表者名	若林 剛		役職名	代表取締役社長													
窓口担当者	佐藤 優		役職名	執行役員 サービス部長													
KM/役職	佐藤 優		サービス部長	RM/役職	若林 剛		代表取締役社長		先方社内でのKM・RMの位置づけ ①KM・RM両方を押さえる必要あり								
資本	オーナー			補足説明 24年4月PC合併													
シェア調整	あり			補足説明 TMP年間目標マスト(GY)					TOP間施策提案・すり合わせ								
BSシェア	17	%	他社	Yo	10	%	DF	5	%	GY/Mi	66	%	他	2	%	3月12日	実施予定

3. 24,25年実績/26年計画

	総需要 (本)	前比(%)	BS実績 (A本セルイン)	前比(%)	シェア (%)	前差(pt)	GET率 (%)	前差(pt)	PCR(本)	前比(%)	PMR(本)	前比(%)	P+1Wt(%)	前差(P)	PYR(本)	前比(%)
24年実績	4,054		749		18%		17		653		118		29		535	
25年実績	4,128	102%	701	94%	17%	▲ 1.5	18	+1.0	618	95%	101	86%	40	+11.0	517	97%
26年計画	4,300	104%	1,200	171%	28%	+10.9	21	+3.0	1,100	178%	200	198%	45	+5.0	900	174%

4. 2Rシステム(CD側)

① 確認状況

2Rシステムあり

※タイヤだけのシステムである必要はありません。但し、タイヤに関して存在しているかどうかの記載をお願いします。

② 報告書形式 (システムorExcel等)

- ・実績は該社システムでデータ抽出
- ・重点商品(4-5月タイヤ等)は別途集計フォームで工場長から本社へ報告

④ 関与の (タイミング・頻度・投入時間)

- ・会議2回で確認・・・月初・中間(20日前後) ・上
- 記会議後、拠点にてミーティング形式で報告(セールス・サービス全体で)
- ・会議内容は各項目の進捗、中間での見込・着地報告

③ 指標 (記載・管理している指標)

- ・タイヤに関しては販売本数・金額・販売台数・社内キャンペーン期間は交換台数
- ・該社の売上管理システムで日次・週次の進捗管理している

⑤ その他 (CD法人の管理体制や体質への補足)

- ・本部で実績管理しているが、販売の手法・プロセスについては拠点へ一任
- ・④関与の部分で会議後の拠点ミーティングについては月初・中間後の2回が基本であるが、1回のみの拠点も一部ある事が判った(拠点訪問での情報)

宿題 第2回 (青枠の中)、納期：5月1日

⑥ 先方と合意した課題

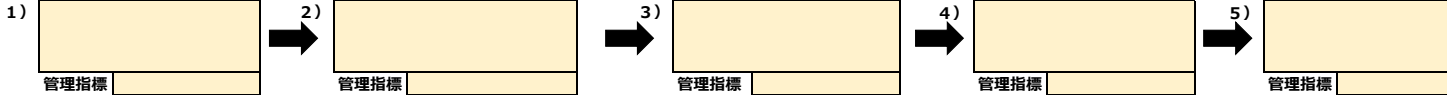
4-5月の2か月間、各店舗でのタイヤ商談件数をデータ取りする。
(商談の定義があいまいであったので、見積件数に訂正)
集計後、交換台数と比較してデータ集計する

宿題 第3回 (緑枠の中)、納期：7月2日

5. セールスプロセス

⑦ 確認状況

⑧ どのようなセールスプロセスでしたか？ (統一されてなくても確認出来ているプロセスを記載してください)



⑨ 商談に関する課題認識 (明確にプロセスがない場合でも先方が問題に感じている事柄や現状を記載ください)

攻略CD法人可視化シート

記入/更新日 2026年4月30日

宿題 第1回 (赤枠の中)、納期：3月2日

1. BS担当者情報

代理店/地区本部名	BTSJ兵庫地区本部
担当者名	小林 朋弘
役職名	担当主幹

2. CD法人情報

法人名	神戸トヨペット(株)					拠点数	38					
代表者名	西村 公秀		役職名	代表取締役社長								
窓口担当者	高萩 洋一郎		役職名	サービス本部 課長								
KM/役職	森脇 孝	取締役	RM/役職	古川 一郎		部長		先方社内でのKM・RMの位置づけ				
資本	オーナー		補足説明	県下最大手CDの一つ								
シェア調整	なし		補足説明	調整ないが過度な偏りもない(八方美人的)					TOP間施策提案・すり合わせ			
BSシェア	33 %	他社	Yo	29 %	DF	23 %	GY/Mi	15 %	他	0 %	CDカンファレンスでの提案	実施予定

3. 24,25年実績/26年計画

	総需要 (本)	前比(%)	BS実績 (A本セルイン)	前比(%)	シェア (%)	前差(pt)	GET率 (%)	前差(pt)	PCR(本)	前比(%)	PMR(本)	前比(%)	P+1Wt(%)	前差(P)	PYR(本)	前比(%)
24年実績	43,200		14,673		34%		19		12,600		9,706		6836		2,894	
25年実績	42,600	99%	14,036	96%	33%	▲ 1.0	18	▲ 1.0	11,961	95%	9,086	94%	6634	▲ 202	2,875	99%
26年計画	43,500	102%	16,000	114%	37%	+3.8	19	+1.0	13,500	113%	10,500	116%	7700	1066	3,000	104%

4. 2Rシステム(CD側)

①確認状況

2Rシステムなし

※タイヤだけのシステムである必要はないです。但し、タイヤに関して存在しているかどうかの記載をお願いします。

②報告書形式(システムorExcel等)

・該社会議体でのフォームは不明

・タイヤは、該本部作成EXCELフォームでの実績FB

・サービス売上高/進捗は該社システムで随時確認

・未確認だが、不振時以外でレポート求められることは少ないと想定

③指標(記載・管理している指標)

・タイヤは、メーカー別前年本数/当年目標/当年実績で記載

・サービス売上などその他は未確認

④関与の(タイミング・頻度・投入時間)

・各社タイヤ実績は、タイヤ販社→該本部へ週2回(毎日曜→翌月曜と毎木曜→翌金曜)実績連絡、該本部で各集計後左記フォームで店舗展開

⑤その他(CD法人の管理体制や体質への補足)

・弊地区トヨタ系CDのなかでも現場への権限移譲度が高く、実績以外途中プロセスやその管理に報告求めることは少なく、実績・結果至上主義感が強い

・但し本部方針に対しての取組にバラつき少なく、各社タイヤ目標も着地は想定通りのシェア割りにすることが多く、タイヤ販社の前年実績も月ごとメリハリある

宿題 第2回 (青枠の中)、納期：5月1日

⑥先方と合意した課題

- 販売実績は各種資料にて該社内共有。タイヤ販売も同様に結果のみで、見積り件数などプロセスの管理は未実施である。
- 現状タイヤ販売におけるプロセス管理については、必要性への疑問から取組合意は得ていない。また業務負担の面からも一歩引いている感強い。
- タイヤ売上高低下を課題と考えており、付加価値商品販売には興味示す。6月にちゃんと買い推進へ向けた体感試乗会開催には合意得る。
- 販売人財の育成も急務で関心高い。商品セミナーなどスタッフ育成に関しても、集合の場での開催を調整中。

宿題 第3回 (緑枠の中)、納期：7月2日

5. セールスプロセス

⑦確認状況

⑧どのようなセールスプロセスでしたか？(統一されてなくても確認出来ているプロセスを記載してください)

1) 管理指標 2) 管理指標 3) 管理指標 4) 管理指標 5) 管理指標

⑨商談に関する課題認識(明確にプロセスがない場合でも先方が問題に感じている事柄や現状を記載ください)

攻略CD法人可視化シート

記入/更新日 2026年4月30日

宿題 第1回 (赤枠の中)、納期：3月2日

1. BS担当者情報

代理店/地区本部名	静岡地区本部
担当者名	松井 一浩
役職名	担当課長

2. CD法人情報

法人名	株式会社ホンダカーズ中央静岡					拠点数	15					
代表者名	堀川 裕臣			役職名	代表取締役社長							
窓口担当者	八木 寿幸			役職名	サービス課 次長							
KM/役職	八木 寿幸	サービス課 課長	RM/役職	飯塚 晋司		取締役 サービス部長	先方社内でのKM・RMの位置づけ					
資本	オーナー			補足説明		①KM・RM両方を押さえる必要あり						
シェア調整	あり			補足説明		TOP間施策提案・すり合わせ						
BSシェア	41 %	他社	Yo	40 %	DF	18 %	GY/Mi	1 %	他	%	4月15日	実施予定

3. 24,25年実績／26年計画

	総需要 (本)	前比(%)	BS実績 (A本セルイン)	前比(%)	シェア (%)	前差(pt)	GET率 (%)	前差(pt)	PCR(本)	前比(%)	PMR(本)	前比(%)	P+1Wt(%)	前差(P)	PYR(本)	前比(%)
24年実績	5,923		2,678		45%		16		2,458		2,416		798		42	
25年実績	8,239	139%	3,495	131%	42%	▲ 2.8	16	+0.0	3,142	128%	3,077	127%	859	+61.0	65	155%
26年計画	8,500	103%	3,620	104%	43%	+0.2	20	+4.0	3,340	106%	3,260	106%	1100	+241.0	80	123%

4. 2Rシステム(CD側)

①確認状況

2Rシステムなし

※タイヤだけのシステムである必要はないです。但し、タイヤに関して存在しているかどうかの記載をお願いします。

②報告書形式 (システムorExcel等)

・店舗から報告書で報告する仕組みになっていない。

・本部より定期的にエクセルにて実績進捗を店舗に送付。

③指標 (記載・管理している指標)

・タイヤ、バッテリー、オイル、オイルエレメント、タイヤリペアキットの数量管理。

計画設定(は法人本部とホンダメーカー (部販) が相談し設定

店舗計画は本部にて作成、タイヤ計画は総本数計画のみメーカー別は無し

・ホンダの売上システムで日毎の実績管理をしている。

④関与の (タイミング・頻度・投入時間)

・会議の現状は15日前後に行う部課長会議開催 (参加対象：部長、課長、店長、工場長)

・会議内容はサービスだけの会議では無い為、数字の共有や施策の伝達中心

・タイヤ実績送付のタイミングはセルアウト状況は月2回、タイヤメーカー別セルイン状況は週1回

⑤その他 (CD法人の管理体制や体質への補足)

・3回の合併、統合 (7法人) で現在15店になっている状況、いろいろな仕組みが整っていない現状 (4月にも1法人1店が加わる)

・サービス部長、次長もかなり多忙で大変な状況

・BSタイヤの販売シェアも旧法人の流れが残っていて0%～90%とかなりのバラツキがある現状

本部方針はあくまでもお客様がタイヤを選ぶから一部メーカーに偏った見積もりを出さないとの方針

宿題 第2回 (青枠の中)、納期：5月1日

⑥先方と合意した課題

2年で8法人が合併している為、タイヤ交換基準やアプローチ方法がバラバラの状況
4・3・2mmアプローチの手法を活用し各店舗のバラツキを是正する

宿題 第3回 (緑枠の中)、納期：7月2日

5. セールスプロセス

⑦確認状況

⑧どのようなセールスプロセスでしたか？ (統一されてなくても確認出来ているプロセスを記載してください)

1)

管理指標

➡

2)

管理指標

➡

3)

管理指標

➡

4)

管理指標

➡

5)

管理指標

⑨商談に関する課題認識 (明確にプロセスがない場合でも先方が問題に感じている事柄や現状を記載ください)

攻略CD法人可視化シート

記入/更新日 2026年4月30日

宿題 第1回 (赤枠の中)、納期：3月2日

1. BS担当者情報

代理店/地区本部名	福島地区本部
担当者名	萬年 祐
役職名	担当課長

2. CD法人情報

法人名	ネットヨタ郡山株式会社					拠点数	8						
代表者名	小室 和人		役職名	代表取締役社長									
窓口担当者	濱津 真直		役職名	サービス部 部長									
KM/役職	濱津 真直	サービス部長	RM/役職	小室 和人	社長		先方社内でのKM・RMの位置づけ						
資本	オーナー		補足説明		①KM・RM両方を押さえる必要あり								
シェア調整	なし		補足説明		TOP間施策提案・すり合わせ								
BSシェア	58	%	他社	Yo	%	DF	32 %	GY/Mi	10 %	他	%	2月25日	実施済み

3. 24,25年実績/26年計画

	総需要 (本)	前比(%)	BS実績 (A本セルイン)	前比(%)	シェア (%)	前差(pt)	GET率 (%)	前差(pt)	PCR(本)	前比(%)	PMR(本)	前比(%)	P+1Wt(%)	前差(P)	PYR(本)	前比(%)
24年実績	6,200		3,484		56%		17.8		2,639		1,522		8.1		1,117	
25年実績	5,799	94%	3,641	105%	63%	+6.6	15.4	▲ 2.4	3,371	128%	1,558	102%	12.4	+4.3	1,813	162%
26年計画	5,800	100%	3,700	102%	64%	+1.0	15.5	+0.1	3,400	101%	1,600	103%	15	+2.6	1,800	99%

4. 2Rシステム(CD側)

①確認状況	2Rシステムあり	※タイヤだけのシステムである必要はありません。但し、タイヤに関して存在しているかどうかの記載をお願いします。
②報告書形式 (システムorExcel等)	<p><会議> MGが作成した集計用紙で報告を上げる。</p> <p><日常> 本部では、該社独自のシステムで売上管理を行っており、粗利も該当。</p>	
③指標 (記載・管理している指標)	<p><会議> タイヤに関しては、金額・粗利と本数。メーカー別に報告。</p> <p><日常> CDの会計システムで、日々の売上は管理している。</p>	
④関与の (タイミング・頻度・投入時間)	<p>月初 (3日前後) 会議と月中会議 (20日前後) にて確認</p> <p>会議は、全体での数字共有と伝達事項が中心</p> <p>各メーカーCP達成有無は本部で判断。</p>	
⑤その他 (CD法人の管理体制や体質への補足)	<p>数値に関しては、実績管理はしているようであるが、取組についてはほぼ現場任せ。</p> <p>キャンペーンの目標数値も前年比での数値でキャンペーン時と平時ではバラツキあり。</p>	

宿題 第2回 (青枠の中)、納期：5月1日

⑥先方と合意した課題

・商談セミナー(営業マン・女性スタッフ対象) 実施し販売力の底上げを図り商談の納得度を上げ、満足度・信頼向上に繋げる。 時短セミナー併せて実施
・発信文章や施策の取り組みに関与することが相互にとってプラスであることを合意する。
・販売価格変更提案。他社との価格差を圧縮し土俵に乗る。

宿題 第3回 (緑枠の中)、納期：7月2日

5. セールスプロセス

⑦確認状況	
⑧どのようなセールスプロセスでしたか？ (統一されてなくても確認出来ているプロセスを記載してください)	1) <div>管理指標</div> → 2) <div>管理指標</div> → 3) <div>管理指標</div> → 4) <div>管理指標</div> → 5) <div>管理指標</div>
⑨商談に関する課題認識 (明確にプロセスがない場合でも先方が問題に感じている事柄や現状を記載ください)	

攻略CD法人可視化シート

記入/更新日 2026年4月30日

宿題 第1回 (赤枠の中)、納期：3月2日

1. BS担当者情報

代理店/地区本部名	山口地区本部
担当者名	柳井正明
役職名	主任部員

2. CD法人情報

法人名	山口トヨベツ(株)					拠点数	21									
代表者名	中野 文夫		役職名	代表取締役社長												
窓口担当者	米田 忠幸		役職名	サービス部 部長												
KM/役職	米田 忠幸	サービス部部長	RM/役職	米田 忠幸	サービス部部長	先方社内でのKM・RMの位置づけ										
資本	オーナー		補足説明	オーナーはトヨタカローラ山口(株) 部会長				①KM・RM両方を押さえる必要あり								
シェア調整	あり		補足説明	TMP取引に一定のシェアコントロール有り				TOP間施策提案・すり合わせ								
BSシェア	26	%	他社	Yo	20	%	DF	20	%	GY/Mi	%	他	34	%	2月18日	実施予定

3. 24,25年実績/26年計画

	総需要 (本)	前比(%)	BS実績 (A本セルイン)	前比(%)	シェア (%)	前差(pt)	GET率 (%)	前差(pt)	PCR(本)	前比(%)	PMR(本)	前比(%)	P+1Wt(%)	前差(P)	PYR(本)	前比(%)
24年実績	21,890		4,761		22%		35.7		4,255		3,574		44		681	
25年実績	22,700	104%	5,890	124%	26%	+4.2	35.9	+0.2	5,253	123%	4,327	121%	46	+2.0	926	136%
26年計画	23,800	105%	8,000	136%	34%	+7.7	38.9	+3.0	7,400	141%	6,000	139%	55	+9.0	1,400	151%

4. 2Rシステム(CD側)

①確認状況 未確認 ※タイヤだけのシステムである必要はないです。但し、タイヤに関して存在しているかどうかの記載をお願いします。

②報告書形式 (システムorExcel等)

<会議> 施策、実績は全てサービス部で作成
<日常> 重点管理項目の日報を日々配信 (日割り実績管理重点)

④関与の (タイミング・頻度・投入時間)

月末 (25日前後) 会議にて確認
会議は、3時間程度とのことで、数字の詰め、翌月の計画、施策伝達が中心
途中実績はサービス部より拠点訪問等で確認している

③指標 (記載・管理している指標)

<会議> タイヤに関しては、本数を売上ベースで管理 (お客様売上分のみ)
社内売上含む総セルイン実績は本社で管理
<日常> 日々実績は本社より店舗へ配信されている

⑤その他 (CD法人の管理体制や体質への補足)

県内を7エリアに分け、各地区のエリア長がエリア内の店舗を束ねて、実績管理、指示をだされている
タイヤCPは複数社で共催になり、エリア長の意向で、どのメーカー中心に販売するかの指示を出す
エリア長もおられる。

宿題 第2回 (青枠の中)、納期：5月1日

⑥先方と合意した課題

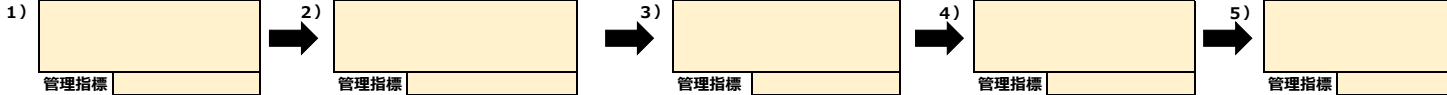
・タイヤ交換作業対応で他社優勢拠点あり、ショップ経由店含め、BS作業対応拠点のトライアル実施

宿題 第3回 (緑枠の中)、納期：7月2日

5. セールスプロセス

⑦確認状況

⑧どのようなセールスプロセスでしたか? (統一されてなくても確認出来ているプロセスを記載してください)



⑨商談に関する課題認識 (明確にプロセスがない場合でも先方が問題に感じている事柄や現状を記載ください)