

攻略CD法人可視化シート

記入/更新日 2026年4月23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	BST信州
担当者名	西澤 雄司
役職名	次長

2. CD法人情報

法人名	株式会社スキ自販長野				拠点数	21
代表者名	鈴木 彰人	役職名	代表取締役社長			
窓口担当者	宮崎 登美一	役職名	部品部部長			
KM/役職	宮崎 登美一	部品部部長	RM/役職	宮崎 登美一	部品部部長	先方社内でのKM・RMの位置づけ
資本	CM直資	補足説明				
シェア調整	あり	補足説明	D社代理店で有り、年間の引取り目標有り			
BSシェア	30 %	他社	Yo	5 %	DF	65 %
		GY/Mi	0 %	他	0 %	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
						TOP間施策提案・すり合わせ
						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	22,460		8,517		38%				7,466		1,130		8		6,336	
25年実績	19,100	85%	6,708	79%	35%	▲ 2.8		+0.0	5,896	79%	1,053	93%	7.7	▲ 0.3	4,843	76%
26年計画	23,500	123%	11,100	165%	47%	+12.1		+0.0	8,372	142%	1,632	155%	9.5	+1.8	6,740	139%

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)

月毎に工場長から定型の実績報告書で実績と状況の報告を受けている。

③指標 (記載・管理している指標)

タイヤに関しては全て本数で実績管理している。

④関与の (タイミング・頻度・投入時間)

月初会議の場で各店の進捗、実績報告実施。月中は毎週実績表を各セールス、サービスマンごとに本社が集計し各店の店長、工場長に展開。その実績表に対し各店より進捗の内容等のコメントを付け返信が来る。又その返信に対し都度、電話やメールで助言等実施している。

⑤その他 (CD法人の管理体制や体質への補足)

年に2回 (春、秋) タイヤの拡売キャンペーンを全社で実施しており、キャンペーン実施時は本数の目標の他に拠点毎の参画率も評価基準に入れている。

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

タイヤ本数拡売、ちゃんと買い定着の為、昨年より提案していたNAVIMOの一部店舗でのトライアル導入に付いて合意頂いた。(4月より3店舗に導入済) 運用実績をみて他店舗への導入拡大を検討して頂く。

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28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	大分地区本部
担当者名	川野将太
役職名	課長代理

2. CD法人情報

法人名	大分三菱自動車株式会社					拠点数	9										
代表者名	吉富 昭生			役職名	代表取締役社長												
窓口担当者	笠原 正勝			役職名	部長												
KM/役職	笠原 正勝		部長		RM/役職	石川 浩二		統括		先方社内でのKM・RMの位置づけ							
資本	CM直資			補足説明	6500万					②KMを押さえるのが最重要							
シェア調整	あり			補足説明	国内4社取り扱い					TOP間施策提案・すり合わせ							
BSシェア	10	%	他社	Yo	40	%	DF	10	%	GY/Mi	10	%	他	40	%	3月23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	10,000		858		9%		21		632		632		2.2		0	
25年実績	10,000	100%	874	102%	9%	+0.2	22	+1.0	680	108%	680	108%	2.9	+0.7	0	#DIV/0!
26年計画	10,000	100%	1,000	114%	10%	+1.3	25	+3.0	820	121%	800	118%	5	+2.1	20	#DIV/0!

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)

会議時も日常も本部側で実績を拾い、部品課で部長の独自のシステムを使用して売上管理を行っている。

③指標 (記載・管理している指標)

タイヤに関しては本数のみの実績を各店、意識して管理  
拠点によってはNAVIMOを使用して実績管理をしているところもあるがまだまだ、細かく使用していない

④関与の (タイミング・頻度・投入時間)

月初会議と見込み会議の月2回実施  
会議(約2時間程度)は先月の振り返りと当月の実施事項の共有  
タイヤに関しては、店舗毎に販売メーカーの指示をしている  
各メーカーから週次でタイヤセルイン実績をKMに対して、報告している

⑤その他 (CD法人の管理体制や体質への補足)

実績に関しては、各店毎月の数字の把握はしているが、日単位や週次単位で細かく管理は出来ていない  
各月の目標本数も前年比ベースで構成されており、数字の根拠付けがない為、数字のバラつきあり

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

タイヤの総セルアウトが前年比ベースでみて落ちている拠点に対して、時間軸を設けてBSツール (NAVIMO) と店舗分析 (入庫データ、商談データ) を行いデータ収集を図る。  
上がっている店舗のデータを参考にして水平展開を行う。

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	四国地区本部
担当者名	上野 亘
役職名	課長

2. CD法人情報

法人名	株式会社スズキ自販松山					拠点数	7							
代表者名	川路 英治		役職名	代表取締役社長										
窓口担当者	品川 一起		役職名	サービス課 次長										
KM/役職	品川 一起	次長	RM/役職	川路 英治	社長	先方社内でのKM・RMの位置づけ								
資本	CM直資		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	80	%	他社	Yo	%	DF	20	%	GY/Mi	%	他	%	1月9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	3,632		2,881		79%		15		2,638		2,474		27		164	
25年実績	4,580	126%	3,624	126%	79%	▲ 0.2	26	+11.0	3,365	128%	3,091	125%	29.8	+2.8	274	167%
26年計画	4,870	106%	4,180	115%	86%	+6.7	28	+2.0	3,874	115%	3,570	115%	35	+5.2	304	111%

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)

<会議> 定型の資料があり、工場長が作成し報告を受ける  
<日常> 週次BS側から提供した実績表をもとに管理を実施

③ 指標 (記載・管理している指標)

金額と本数を集計実施

④ 関与の (タイミング・頻度・投入時間)

月初/中間会議にて確認  
2 時間ほどの会議で実績の共有と取り組み事項の確認実施

⑤ その他 (CD法人の管理体制や体質への補足)

サービス責任者より細かなヒアリングは都度実施されている  
原因と対策を明確化し取り組ませよう心掛けている  
最近是中古車整備でのタイヤ交換を促進している

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

【個人別スキルの棚卸し】  
拠点別にスキルチェックシートを使ってスタッフごとのスキルを把握し、不足があれば各担当者より臨店にてセミナー実施し補完する

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)