

攻略CD法人可視化シート

記入/更新日 2026年5月1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富山
担当者名	沖田 健治
役職名	次長

2. CD法人情報

法人名	日産富山株式会社					拠点数	13	
代表者名	岩島 達郎			役職名	代表取締役			
窓口担当者	藤森 寛			役職名	次長			
KM/役職	笠谷 昌人		取締役	RM/役職	飯野 直敏/藤森 寛		次長	
資本	オーナー			補足説明 2026年4月県内日産CD2社が統合				先方社内でのKM・RMの位置づけ
シェア調整	なし			補足説明 石川県 北星グループ傘下				①KM・RM両方を押さえる必要あり
BSシェア	95 % 他社 Yo			% DF	% GY/Mi	5 % 他 %		TOP間施策提案・すり合わせ
	新規特約契約締結時							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	14,183		14,101		99%				13,259		4,372		54.6		8,887	
25年実績	12,955	91%	12,772	91%	99%	▲ 0.8		+0.0	11,957	90%	4,083	93%	57.5	+2.9	7,874	89%
26年計画	14,000	108%	13,500	106%	96%	▲ 2.2		+0.0	12,800	107%	4,500	110%	65	+7.5	8,300	105%

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> 毎週月曜に週末までの実績を集計し、全体での会議を実施
<日常> 本部にてEXCELフォームにて管理し現場へ配信。(当社へも同時期に共有)
・車両直販台数・添付台数・添付率を店舗ごとに集計し半期累計での実績を集計
・更に営業セールスごとの添付率をグラフにて集計し、全体の本数計画対比を社内へ

④関与の (タイミング・頻度・投入時間)

毎週月曜の店長会議にて確認、店舗へ落とし込み
サービス窓口担当者より目標対比の店舗別進捗や添付率をメールにて配信 (ccにて当社へ)
毎週月曜に当社から実績の配信 (夏・冬タイヤ/ホイール本数を店舗別と合計にて) をしており、そのデータを基に社内へ進捗を共有する場合もあり (不定期)

③指標 (記載・管理している指標)

<会議> タイヤ本数・スタッドレス添付台数/添付率・保管タイヤ台数/保管見積り成約数
<日常> 項目別に社内システムと店舗からの報告ベースとの使い分けしている
新車未添付のリストを店舗にて作成、管理を行っており秋シーズンに再度提案を行う

⑤その他 (CD法人の管理体制や体質への補足)

旧日産サテオでは残クレにスタッドレスを100%添付する仕組みを構築いただき、冬本数は増加している反面、サービス販売にまだまだ余地がありながらKM・RMからの落とし込みが弱かった
旧富山日産はサービス販売がRMから現場へ落とし込みの指示が行き届いており、実績は好調。
KMの残クレでの仕組み化決定のタイミングが遅く、2026年1月より開始することに。
両社の強みを活かすことで、新車添付・サービスでの販売は計画値以上に伸長する見込みは大いにあり

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

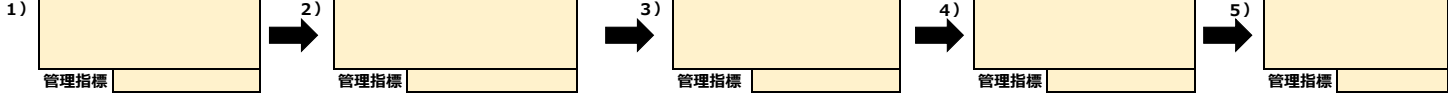
現在BTSJに新規特約契約の申請をおこなっております。
契約書を取り交すタイミングにて年間での最終ゴール (CDGP・大口特約契約の達成) を合意できるよう、2月の時点にて仮の目標を提示しております。
4月ではタイヤの目標本数を店舗割・月割りにして配信するまでには至っており、当社としては店舗ごとに前年対比約104% (当年CDGP目標指数) を目安とした販売進捗の確認と
拡販の提案活動を行っております。
1-4月での車両販売も前年割れの状態の為、昨年まで取り切れていなかった新車・サービス販売でのギャップを明確にし課題解決の提案に合意を得る事ができるよう準備を進めております。

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15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	山陰地区本部
担当者名	金山 大地
役職名	課長

2. CD法人情報

法人名	島根ダイハツ販売株式会社				拠点数	14
代表者名	本田 一志		役職名	代表取締役		
窓口担当者	森山 雄治		役職名	部品用品室 室長		
KM/役職	森山 雄治	部品用品室 室長	RM/役職			
資本	CM直資		補足説明			
シェア調整	なし		補足説明			
BSシェア	58 %	他社	Yo	39 %	DF	3 %
					GY/Mi	0 %
					他	0 %

先方社内でのKM・RMの位置づけ

②KMを押さえるのが最重要

TOP間施策提案・すり合わせ

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	13,486		6,953		52%		38		5,432		1,953		51		3,479	
25年実績	12,124	90%	7,000	101%	58%	+6.2	39	+1.0	5,833	107%	2,333	119%	91	+40.0	3,500	101%
26年計画	12,900	106%	7,714	110%	60%	+2.1	41	+2.0	7,119	122%	2,567	110%	172	+81.0	4,552	130%

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)

【実績/売り上げ管理・見積等】・・・アドバンス (独自のシステム) を用いて報告
【会議】・・・各部署ごと (新車・中古車/サービス/部品用品) にてExcel様式で報告

④関与の (タイミング・頻度・投入時間)

・月初 (7日前後) 中間 (15日前後) 月末 (25日前後) にて店長・工場長会議で確認
・会議は3時間程度 (各部署ごと1h)月の数字のすり合わせと取組事項共有
・3月4月春のタイヤCP10月11月冬のタイヤCP時にはセールス・サービススタッフ各々へ計画が割り当てられる

③指標 (記載・管理している指標)

【実績/売り上げ管理・見積等】
アドバンス (独自のシステム) を用いて日毎の売り上げ管理している。
【会議】
タイヤに関しては、金額と本数。前年からのアップ率にて計画を試算。見積枚数を把握している店舗は一部。見込み客 (HOT) に関しては全拠点工場長把握。

⑤その他 (CD法人の管理体制や体質への補足)

・タイヤに限らず数字の実績管理は各店店長/工場長よりフィードバックがされている模様
・タイヤに関して人材育成は明確なトップダウンなし。現場任せである。
※タイヤメーカーより提案あれば部品用品室より各店へ案内文書展開有

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

春タイヤフェア後計画及び前年タイヤ本数低迷している店舗へプロセス管理実施

①入庫台数 (計画/前年比) 、TCS台数管理

②見積発行枚数管理 (HOT/1～2年後見込み客)

③本当たりの利益管理

2か月間トライアルでデータ収集

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	BST長野
担当者名	倉又
役職名	係長

2. CD法人情報

法人名	(株)ホンダカーズ信州					拠点数	9	
代表者名	横田 悠樹			役職名	代表取締役社長			
窓口担当者	原 貴志			役職名	執行役員・サービス部長			
KM/役職	同上			RM/役職	同上			
資本	オーナー			補足説明		先方社内でのKM・RMの位置づけ		
シェア調整	なし			補足説明		①KM・RM両方を押さえる必要あり		
BSシェア	24.3 %	他社	Yo 66 %	DF 9.2 %	GY/Mi 0.7 %	他 0 %	TOP間施策提案・すり合わせ	
							3月中	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	6,484		1,591		25%				1,546		262		21		1,284	
25年実績	6,964	107%	1,689	106%	24%	▲ 0.3		+0.0	1,631	105%	268	102%	22.7	+1.7	1,363	106%
26年計画	7,000	101%	1,690	100%	24%	▲ 0.1		+0.0	1,640	101%	270	101%	23	+0.3	1,370	101%

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)

・原則マネージャー会議は実施しない

・数字の見込提出はエクセルにて月末に行う

④関与の (タイミング・頻度・投入時間)

・定例化している会議はなく、極力対面での対話を重視

・具体的にはKMが月中に臨店しヒアリング

・ヒアリングはサービスマネージャーだけではなく、メカニック、フロントの女性も対象

・所要は1～2時間/店

③指標 (記載・管理している指標)

・車検台数、サービス関連商品 金額など所謂サービス基盤収益関連

・タイヤについての管理は一切していない

⑤その他 (CD法人の管理体制や体質への補足)

・店長 (新車部門) 会議は週イチ程度実施もサービス部門主体の会議は原則ナシ

・理由としては十分なノルマ (計画) が課されている為、これ以上縛り付けたくない、というもの

・よってタイヤについては冬の最需要期に営業マンのみに計画が与えられる以外に管理はナシ

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

- 1、現状課題の合意に至らず：3/30面談時 下記内容をもとに課題の抽出・合意を目指すも、そこまでに至らず
- ①実施中の3-4キャンペーン進捗をもとに①タイヤ販売の管理体制②理想の状態 及び そのギャップの把握
- ②原常務ストーリー
- 2、合意に向けて
- ・3-4月キャンペーン結果を元に再トライ

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	岐阜地区本部
担当者名	渡邊 賢司
役職名	担当主幹

2. CD法人情報

法人名	トヨタコロネット岐阜株式会社				拠点数	73
代表者名	田口 隆男	役職名	代表取締役社長			
窓口担当者	今井 洋之	役職名	サービス部 業務課 次長			
KM/役職	今井 洋之	次長	RM/役職	上条 博文	執行役員	先方社内でのKM・RMの位置づけ
資本	オーナー	補足説明	セイノーホールディングス傘下、23年1月合併			②KMを押さえるのが最重要
シェア調整	あり	補足説明	メーカー毎に調整あり			TOP間施策提案・すり合わせ
BSシェア	35 %	他社	Yo	%	DF 30 %	GY/Mi % 他 35 % 3月4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	65,453		26,492		40%		26.2		24,684		7,201		22		17,483	
25年実績	68,375	104%	23,539	89%	34%	▲ 6.0	27.4	+1.2	21,828	88%	6,659	92%	21	▲ 1.4	15,169	87%
26年計画	68,000	99%	28,740	122%	42%	+7.8	27.2	▲ 0.2	26,520	121%	8,320	125%	22	+0.8	18,200	120%

4. 2Rシステム(CD側)

①確認状況

2 Rシステムなし

※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> Excelにて管理
<日常> 本部が独自のシステムで管理している

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のみ
<日常> CDシステムで日毎の売上管理している。

④関与の (タイミング・頻度・投入時間)

月初会議 (マネージャー会議) にて先月の実績確認及び目標提示
月初会議は1時間程度、実績共有や実施事項伝達がメイン
キャンペーン時は5日毎に本部から実績がフィードバックされる

⑤その他 (CD法人の管理体制や体質への補足)

実績管理はしているが、プロセスまで関与していない (店舗任せ)
キャンペーン時のみメーカー毎にセルイン実績が週単位で共有されている

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

県下5エリア有り、各エリア1店強化店選出し、プロセス管理 (データ収集) を実施する
実施時期は改めて、打ち合わせを実施し決定 (6～8月実施予定)

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)