

整備事業を伸ばしたい経営者様

車検倍増セミナー 2020春

残業時間を減らし、年間休日を増やししながら

メカニック一人当たり生産性

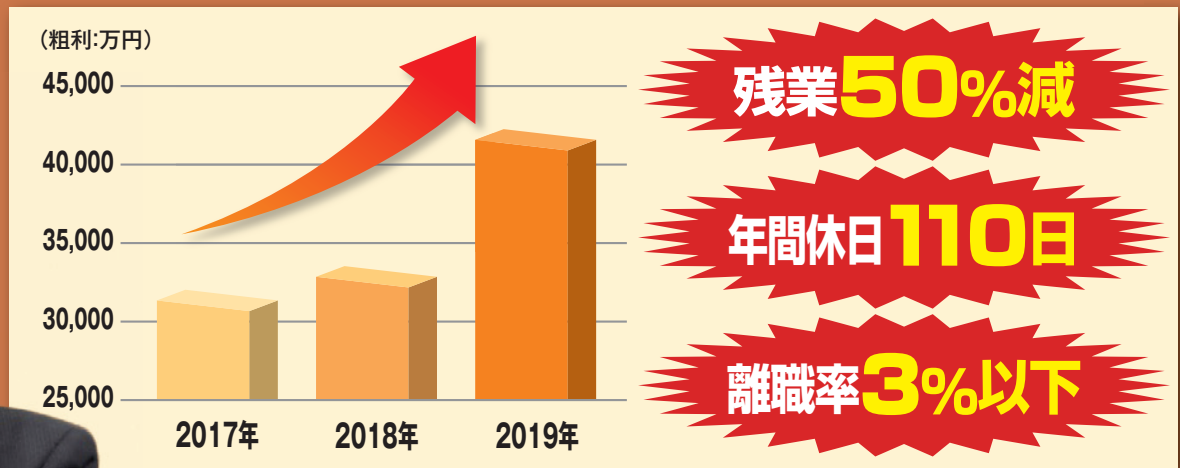
単店平均整備総粗利

月間 **140万円** 年間 **2億1000万円**

圧倒的な生産性を叩き出す、業界トップレベルの整備工場はどのように成果を上げ続けているのか？



株式会社 古城モータース
代表取締役社長 川橋 剛之氏



残業を減らし
休日を増やしても生産性が上がる!
その秘密は中面で!

東京限定開催 2020年4月28日(火) (株)船井総合研究所 東京本社 13:00~16:30 [受付 12:30~]

主催 船井総合研究所 明目のグレートカンパニーを創る Funai Soken TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30 FAX.0120-964-111 24時間対応
株式会社 船井総合研究所 〒541-0041大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル お問い合わせ: 櫻田 内容に関するお問合せ: 井手

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 058148

なぜ“町の修理工場”が 単店車検台数5,000台を超える 整備事業まで飛躍したのかー



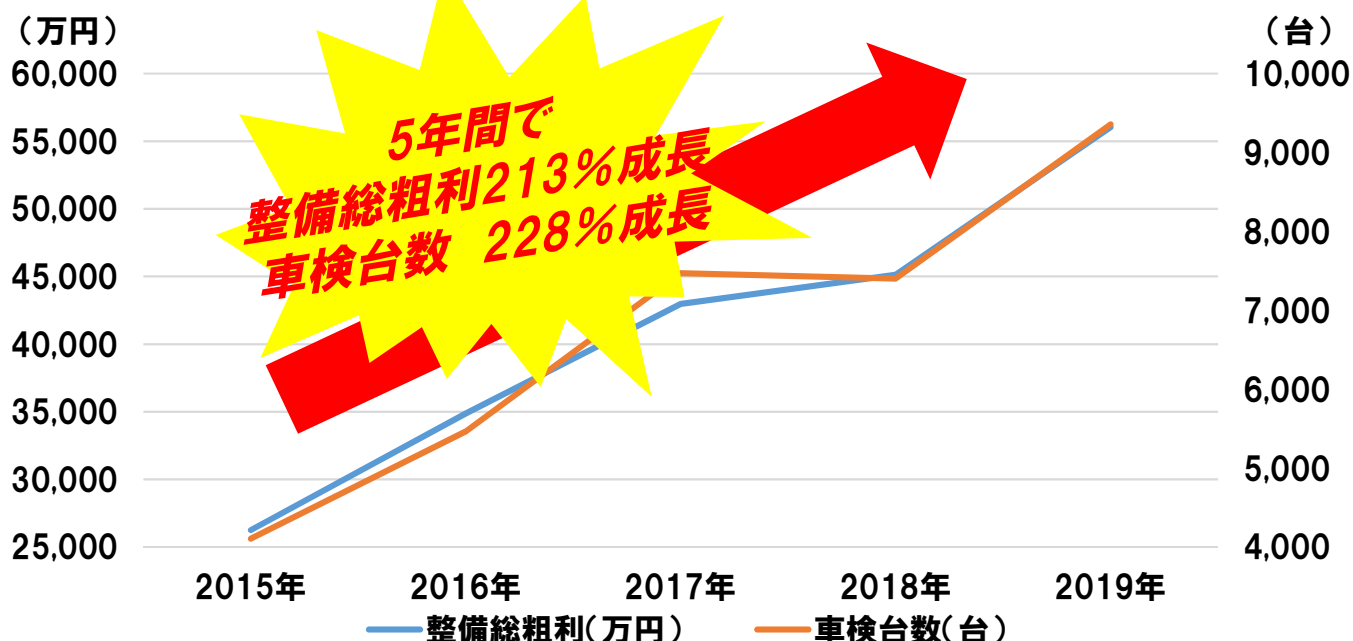
株式会社 古城モータース 代表取締役社長 川橋 剛之 氏

2009年に代表取締役社長に就任し、現在では自動車販売店を2拠点・整備工場2拠点・中古カー用品店・钣金工場を経営している。経営理念である「我々は、人々の幸福と豊かさを実現するために、常に改革、改善の意識を持ち、オンリーワンのカーライフサポーターとして、カーライフの新しい価値を創造し、地域のお客様の共感を得る行動をとり、地域社会の発展に貢献します。」を合言葉に、地域に根差した経営で車検台数は2019年単店で年間5,000台超を達成した。

株式会社古城モータース様の実績推移

	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年
整備総粗利(万円)	26,253	34,882	42,968	45,135	56,049
車検台数(台)	4,106	5,465	7,469	7,401	9,356

※両店舗合計実績



業績を伸ばし続ける整備工場のノウハウ公開レポート

自動車販売を皮切りに 会社として大きく躍進

現社長・川橋剛之氏の父、会長・川橋辰之介氏が1960年に設立した古城モータース。当初はいわゆる町の自動車修理工場として修理業メインで販売も営んでいた。その後川橋社長がディーラーから営業経験を積んで会社へ戻り、これから自社はどのようにすべきか、あらゆる情報を集めていた。その時に出会ったのが船井総研のセミナーであった。内容は軽自動車の届出済未使用車を専門とした販売店で業績を伸ばした経営者の成功ノウハウ。これから会社が成長する上で修理業だけでなく、販売や整備・钣金までも扱うような会社になることが必要だと考えていた川橋社長は早速セミナーに参加し、2005年に軽届出済未使用車専門店「カーパーク古城」をオープンした。

中古カー用品事業はFCIに加盟し、地域における存在感を大きくしていった。川橋社長は当時を振り返り、まだ整備事業を本格的に強化することは考えていなかったという。父である会長との話し合いの末、事業を強化するのは一つずつと決めていた。



販売は軽届出済未使用車専門店の反響が大きく、年間で800台販売する店舗にまで大きくなった。次のステージを考えていた川橋社長は分析をすると整備事業が販売事業ほど順調には成長していないことに気が付いた。この頃の年間車検台数は1,000台強である。分析をしてみると、販売をしたお客様の車検のご案内すらままならない状態にあることが分かった。過去にもご案内ができていないことを知る度に自分が檄を飛ばして、どうにか伸ばしてきたがそれだけでは限界があると感じていた。

業績を伸ばし続ける整備工場のノウハウ公開レポート

モデル店を徹底的に調べ、 整備事業を本格的に強化

整備事業を伸ばしていく上で、川橋社長はまず車検台数を伸ばすことが一番だと考えた。そのためにはまずより車検を受け入れできる生産体制をつくる必要があると考え、以前見送った車検FCへ加盟した。台数を伸ばすために必須である、短時間での効率的な生産体制のノウハウと経験、それらを習得する時間をFC加盟で得た。またお客様への車検案内は専用のコールセンターをつくった。ここでも川橋社長は自ら率先して動き、モデル店の視察へ行き、コールセンタースタッフの求人から設備、具体的なトークまで徹底的に学び、現場にそのノウハウを共有した。

販売店でもまだ接点をつくれていない新規顧客を開拓するためにはまずお店を知ってもらうが必要だと考え、オイル交換0円をうたったチラシや中古タイヤアルミホイール専門店を持つ強みを

生かしてタイヤ54円キャンペーンを打ち出した。車検台数を伸ばす取り組みを一気に取り組んだことで翌年2011年には車検台数2,000台、さらに3年後の2014年には車検台数が3,000台を超えた。車検台数が増えてきたことで代替案件の獲得やタイヤ販売など他部門にも好影響があることを実感した。



従業員に会社の未来を 見せるための出店

年間車検台数が3,000台までは順調であったが、そこから車検台数の伸びが少し鈍くなってきた。そこでここまで増やすこと一辺倒だった顧客リストを見直していくことにした。すると顧客リストの50%も車検入庫に繋がっていないことが分かった。

業績を伸ばし続ける整備工場のノウハウ公開レポート

また顧客リストを増やすためにやってきたタイヤキャンペーンなどもキャンペーン自体の活況はあったが、その後の車検に繋がられていなかった。そこで川橋社長は顧客リストの入庫率、その中でも前回自社で車検を受けていただいたリピート客の入庫を伸ばすことに舵を切る。また全社的にも年商が20億円を超えた頃、店舗としては成熟してきたと感じる一方、従業員にこれからの古城モータースの方針を示す時が来たとも考えていた。そこで今店舗のある高岡市の倍以上の人口がいる、富山市で出店先を探した。ここで川橋社長に運も味方する。地元の付き合いでのお酒の席で、ちょうど良い土地が空きに出ていると話を聞く。すぐに不動産屋に確認し、出店を決めた。リーマンショック後の就職氷河期と言われたタイミングにあえて新卒採用を始めていたため、2店舗に分かれるにあたっての人員数も確保できた。



会社の更なる成長へ
繋がった富山店

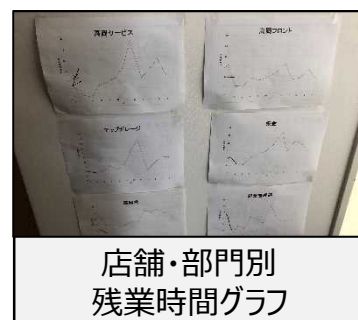
より従業員に愛される会社を 目指した働き方の大改革

富山店がオープンし、両店舗で販売3,000台弱、車検5,500台になった頃、ふとしたきっかけで外部の従業員満足度調査を受けた。すると自社のあらゆる項目が適正値を満たしていなかった。特に残業時間の長さ、将来設計がない、との声が多く、川橋社長にとってはショックを隠せなかった。「このままではまずい…」そう感じた川橋社長は早速残業時間の削減と何をどうすれば評価されるかが分かる評価制度を作ることにする。まずは今のくらいの残業時間は測った。すると1人の月間残業時間が60時間を超えていた。残業すること自体に抵抗のない従業員も多いため、結果的に“残業が当たり前”の雰囲気醸成されていることが分かった。

業績を伸ばし続ける整備工場のノウハウ公開レポート

そこでこれからのデジタル化も見据えて全社員にiPhoneを支給し、iPhone内のシステムで勤怠管理した。タイムカードでの勤怠管理は、出退勤の記録漏れやデータが見つらく、管理者があまり見ていなかったため、システムから替えた。そして月1回の全社会議の中でも必ず各部門の残業時間を確認した。他にも店舗の従業員出入口や控室に月別・職種別の残業時間を貼り出した。数字が見られるようになったことで、これまで残業を当たり前感じていた社員からも意識の変化が見られた。今では繁忙期でもメカニック1人当たりの月間残業時間は22時間と上限規制の半分以下である。残業時間削減を全社で徹底していくために、評価制度をつくるにあたって、現状自社が新卒比率は約80%であるため、新卒1期生の先のビジョンや店長クラスに成長するためにすべきことが明確になっていないことがわかった。そこで1年かけて慎重を期しながら進めていった。

外を見て、目を養うことで 従業員の自発性も育む



また川橋社長は井の中の蛙にならないよう外部視察・研修を重要視している。毎年社員旅行では全員で全国の有力な自動車販売店・整備工場の視察をしている。研修は過去にした視察した有力企業様も集まる合同型研修や講師を店舗に招いてのマナー研修など多岐に渡る。自社がなりたい姿や、長所が光るお店を従業員にも見せることで従業員の自発性が生まれる。さらに整備では必要だと声の挙がった機材への投資は惜しまない。離職率は元々10%程度と業界ではそれほど高くなかったが、2018年では1名、2019年では3名と全社員80名を超える中でも5%を下回っている。

業績を伸ばし続ける整備工場のノウハウ公開レポート

時流も見ながら、 これからも成長を

これまで従業員とともに成長してきた古城モータースだが、次なる狙いは「誰でも働きやすい環境の整備」と「より確固たるお客様との接点づくり」、固定客化である。女性従業員も増えてきたため、産休明け用の時短勤務制度や時短勤務が難しいスタッフ向けのパート・アルバイト制度も準備している。お客様との接点づくりとしては自社独自のアプリを開発した。予約管理や車検の案内もアプリからできるようになったため、お客様はいつでも好きな時間に予約ができ、現場では1台の車検予約に対して複数システムへの入力業務がなくなった。特にオイル交換は月間で約600台入庫するため、予約の電話対応に追われていることもしばしばあった。システムで解決できることには積極的に投資し、従業員がよりお客様との会話を増やすことで、より温かみのある会社・次も来たくなるお店にできるよう接客に集中できる環境をつくっていく。

川橋社長が描く姿は自動車のことならなんでも揃う「オートモール」になること、会社も創業家である川橋家以外に生え抜き社員を取締役に任命し、組織としても家業から企業へと成長させている。

また古城モータースでは全部門の経費を整備部門の粗利でどれだけカバーできたか、という「粗利カバー率」という指標を出している。その中では整備事業がここまで大きくなる以前は経費の30%程度しかカバーできていなかったのに対し、今では50%後半整備部門の粗利だけでカバーできるようになったため、全社的な利益体質の側面は年々強化できている。将来が不透明と言われる自動車業界にあってもその勢いはこれからも成長していくだろう。

スケジュール帳をご用意ください！

『車検倍増セミナー2020春』

株式会社船井総合研究所東京本社にて

2020年4月28日(火)13:00～16:30

料金 会員:税抜20,000円(税込22,000円)/1名様

一般:税抜25,000円(税込27,500円)/1名様

※わずか50席の先着順となりますのでお早めにお申込ください

※新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようよろしくお願い申し上げます。

当日のスケジュール

第1講座

13:00～13:20

業績を上げ続ける 整備工場の5つのポイント



(株)船井総合研究所 モビリティ支援部
シニア経営コンサルタント 淵上 幸憲

第2講座 (特別講座)

13:20～14:30

業績を伸ばし続けるために 経営者がすべきこと【パネルディスカッション】



(株)古城モータース 代表取締役社長 川橋 剛之 氏
(株)船井総合研究所 シニア経営コンサルタント 淵上 幸憲

第3講座

14:50～15:50

古城モータース様で実際に行っている 成功事例30連発



(株)船井総合研究所 モビリティ支援部
井手 祥平

まとめ 講座

16:00～16:30

成長し続ける整備工場になるために



(株)船井総合研究所 モビリティ支援部
シニア経営コンサルタント 淵上 幸憲

開催要項

日時・会場

2020年 **4月28日(火)**
 (株)船井総合研究所 東京本社
 〒100-0005
 東京都千代田区丸の内1丁目6番6号
 日本生命丸の内ビル2階
 JR東京駅丸の内北口より徒歩1分

開催時間 開始 終了
13:00 ▶ **16:30**
 (受付12:30より)

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また、最少催行人員に満たない場合、中止させていただきます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、予めご了承下さい。

受講料

一般価格 税抜 25,000円 (税込 27,500円) / 1名様
会員価格 税抜 20,000円 (税込 22,000円) / 1名様
 ※お振込みの際は税込金額にてご入金をお願いいたします。

- 受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。
- ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。
- 万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。
- ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄に電話にて下記申し込み担当者までご連絡ください。それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
- 会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

WEBからのお申込 下記QRコードよりお申込み下さい。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認いただけます。
FAXからのお申込 入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。お振込みいただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

セミナーご参加料は下記の口座に直接お振込み下さい。お振込口座は当セミナー専用の振込口座です。※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。
お振込先 三井住友銀行(009)近畿第一支店(974)普通No.5785458
 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken 株式会社 船井総合研究所
TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30) **FAX** 0120-964-111 (24時間対応)
 ●申込みに関するお問合せ: 櫻田 ●内容に関するお問合せ: 井手

※新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。
 ※ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

お問い合わせ NOS058148 担当 櫻田宛

車検倍増セミナー2020春 **FAX: 0120-964-111**

フリガナ	業種	フリガナ	役職
会社名		代表者名	
所在地		フリガナ ご連絡担当者	役職
TEL	()	FAX	()
E-mail	@	HP	http://
ご参加者氏名	フリガナ	役職	ご参加の代表者様メールアドレス @
	フリガナ	役職	フリガナ フリガナ
	フリガナ	役職	フリガナ フリガナ
	フリガナ	役職	フリガナ フリガナ

ご入会中の弊社研究会があれば をお付けください。
社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus) その他各種研(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- 2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
- 3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行 **ダイレクトメールの発送を希望しません**
- 4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
- 5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL.06-6204-4666)までご連絡ください。



※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されなときは、を入れて当社宛にご連絡ください。



お申込はこちら

【個人情報に関するお問い合わせ】
 株式会社船井総合研究所 総務部法務課(TEL.03-6212-2924)