

車検集客を強化したい経営者様参加必須《スペシャルインタビューレポート付き》

大好評のため
第2弾
開催!!

脱チラシ×デジタル集客

車検WEB集客強化より **6** たった
月間 **6** か月で

車検
予約 **60** 件

チラシなし また フリーペーパーなし でも
新規車検が格段に増える **秘密大公開!**

次のページからゲスト講師への
スペシャルインタビュー

群馬県太田市にて
年間車検 **6,856** 台の実績!

整備部門の年間売上総利益

3.7 億円

メカニック1人当たり生産性

180 万円/月

車検台当たり粗利

34,500 円



特別ゲスト講師

太陽自動車 株式会社

代表取締役 松岡 視己洋氏

オンライン開催

全日 13:00~16:00
(ログイン開始12:30~)

2021年 **9**月 **16**日(木) **21**日(火) **10**月 **4**日(月) **15**日(金)

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

【大好評】脱チラシ×デジタル集客で車検予約60件獲得セミナー お問い合わせNo. S075538

主催 明日のグレートカンパニーを創る
Fundai Soken

TEL.0120-964-000

平日
9:30~17:30

お申し込みに関するお問い合わせ: 星野
内容に関するお問い合わせ: 宮原

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

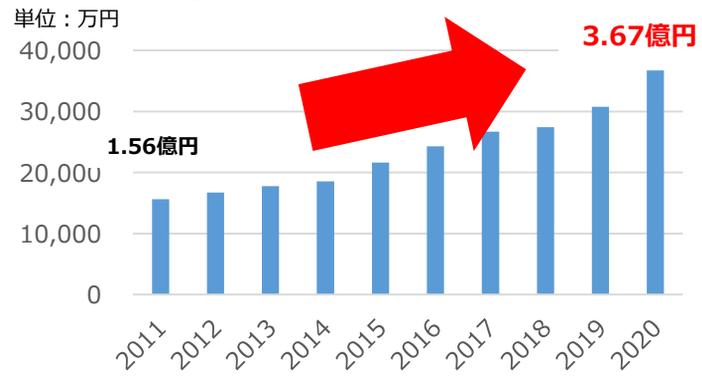
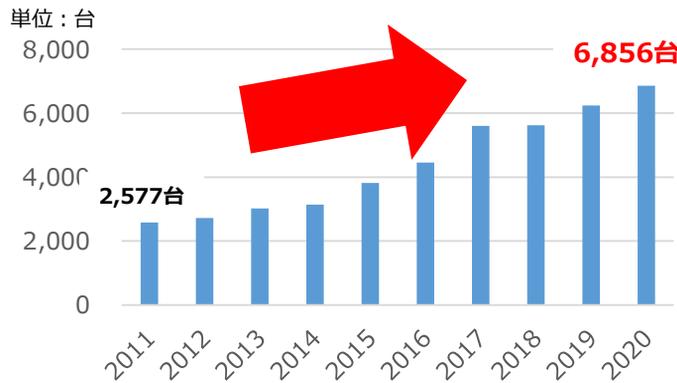
WEBからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → **075538**

車検6,856台を達成させるための 秘密を大公開いたします

10年で2.5倍の実績成長を誇る太陽自動車様の成長軌跡

車検台数：2.66倍

部門粗利：2.34倍



太陽自動車様の“コレが凄い”特集 特別に3つほど紹介いたします

コレが凄い WEB全般を強化して車検台数を増やすテクニック

- 車検専用HPを立ち上げて、毎月イベントを開催
- 楽天Car車検では価格・評価で1位になるように口コミ数を増加
- Googleマイビジネスにて自社車検の良さを動画で訴求
- WEB問い合わせから1時間以内に対応する仕組みを構築
- オイル交換のWEB予約システムにより業務効率化



コレが凄い 紹介車検で年間500台入庫を獲得する秘策

- 車検台数の1.5倍の配布枚数を維持し続ける管理体制
- 地域1番店企業の取り組みをルール化した上での特典設定
- 予約獲得から入庫までの徹底したフォロー体制
- 紹介車検を会社全体で取り組む上での組織運営ポイント
- 若手スタッフも大量獲得できる紹介車検メソッド



コレが凄い 一人当たり粗利180万円/月の高生産体制

- 毎月強化品目を設定して獲得率を高める仕組み
- 個人別の台当たり粗利を可視化し、都度研修を実施
- いつでも相談できる1on1体制を導入
- 定期的に価格の見直しを行い、部門粗利率78%



さらにスペシャルコンテンツ!

読めば車検が増える! 太陽自動車様の秘密を一部をご紹介します

スペシャルコンテンツ 松岡社長へのインタビューレポート

本セミナー限定 スペシャル対談 一部ご紹介



太陽自動車 株式会社
代表取締役
松岡 視己洋氏



株式会社 船井総合研究所
モビリティ支援部 MaaSグループ マネージャー
淵上幸憲

今回のスペシャルレポートでは

- ① 車検WEB強化へ至った経緯
- ② 車検WEB強化を図る上で苦労した点
- ③ 車検WEB集客を成功させるためのポイント
- ④ 紹介車検を強化する上での工夫点
- ⑤ 整備部門の業績アップで悩まれている会社様へ

上記5つの内容をご紹介させていただきます。

改めて太陽自動車株式会社様では8年間で

車検台数：2.66倍 部門粗利：2.34倍

の素晴らしい実績を出されております。

その手段として車検WEB集客強化は

業績に対して大きなインパクトを与えた内容でございます。

早速ではございますが、

本レポートにて成功の秘訣を一部ご紹介いたしますので

すべてお読みいただけたら幸甚です。

車検WEB集客のポイントが分かる 本セミナー限定 スペシャルインタビュー

太陽自動車 株式会社
代表取締役
松岡 視己洋氏

株式会社 船井総合研究所
モビリティ支援部 MaaSグループ マネージャー
淵上幸憲

淵上：本日はお時間いただきありがとうございます。早速ですが太陽自動車様がこの輝かしい実績を出された成功ポイントをご紹介いただけたら幸いです。

松岡：いつも教えていただいていることを即時実践しているだけなのでポイントがあるかどうかわかりませんが、大丈夫でしょうか。

淵上：もちろん大丈夫です。他社の成功事例を、さらなる自社の成功事例に仕上げる力が太陽自動車様の長所だと思いますので、ぜひお願いします。

松岡：そうですか。そうしましたらぜひよろしくお願いします。

淵上：ありがとうございます。では早速ですが質問させていただきます。

質問 車検WEBを強化するという決断に至った背景を教えてください。

松岡：これはですね、船井さんに教えてもらったのが一番のきっかけではありますが、実は今から5年くらい前に車検が伸び悩んだ時期がありました。台数でいうと車検5,000台の時期です。

淵上：順調に推移していると思ったら苦戦する時期もあったのですね。

松岡：そうなんです。車検5,000台までは自動車販売を伸ばしたお陰で達成できましたが、実はそこから苦戦しました。

自社では年間販売台数2,500台を販売しておりますが、それでも5,500台の壁は大きかったです。

淵上：そうなのですね。ちなみに課題はどこにあったのでしょうか。

松岡：課題はシンプルで、車検での新規客件数が少なかったことです。当社では単店車検10,000台を目指しているのですが、これではまずいと心から思いました。

淵上：なるほど。ちなみに、ここから新規集客を強化していくと決意されたかと思うのですが、まず取り組まれたことは何でしょうか。

まだまだ続く！スペシャルレポート 新規車検を増やすために最初に実施したことは・・・

車検WEB集客のポイントが分かる 本セミナー限定 スペシャルインタビュー

太陽自動車 株式会社
代表取締役
松岡 視己洋氏

株式会社 船井総合研究所
モビリティ支援部 MaaSグループ マネージャー
淵上幸憲

松岡：まずはチラシを配布することから始めました。内容は車検ディスカウント型特典にして、店舗から半径10kmくらいのエリアへ配布しました。しかし結果は散々でしたね。

紙媒体はもはや厳しいのかなと諦めてました。

淵上：初回のチラシがなかなか厳しく、
そこで次の手段に進めたということですね。

松岡：その通りです。そこで船井さんからちょうどアドバイスをいただき、「**まずは車検HPを立ち上げましょう**」と提案をもらいました。実はこれだけチラシの反響が悪かったからこそ、車検HPを立ち上げるのも半信半疑ではありましたが、実施してよかったと思います。

淵上：即決していただいたのでその雰囲気は感じませんでした。半信半疑だったのですね。決断していただきありがとうございます。

松岡：やはりWEBの実態ということもあまり把握していなかったですし、さらには**チラシを実施し、車検の1件あたり獲得コストも5万円を超えていた**ので、実はすごく不安でした。

淵上：でもさすが決断をしていただいたからこそ、
今があるということでしょうね。
ちなみに車検HPを立ち上げてからの集客状況はいかがでしょう。

松岡：**新規車検がぐんぐん伸びました。今では月間でも車検予約60件獲得できていますし、さらに楽天Car車検なども含めると、80件以上は予約できている**と思います。

今では車検6,900台弱まで到達できていますし、
やはり**時流はWEB**だと今では実感しています。

淵上：いいですね。これだけ成果につながったのも、**ブログなども週3回更新を実施**しきった太陽自動車様の実力だと感じています。

まだまだ続く！スペシャルレポート 車検WEB集客で苦悩した点とは果たして…

車検WEB集客のポイントが分かる 本セミナー限定 スペシャルインタビュー

太陽自動車 株式会社
代表取締役
松岡 視己洋氏

株式会社 船井総合研究所
モビリティ支援部 MaaSグループ マネージャー
淵上幸憲

淵上：1つ目のご回答ありがとうございます。では続いてのご質問です

質問 車検WEBを強化する上で苦戦された点を教えてください

松岡：苦戦した点は色々あります。そんな中でも一番苦戦したのは、**やはり当社に専門知識を持っているメンバーがいなかったこと**ですね。だからこそWEBの用語自体聞きなれないことが多く、一から勉強し直したのが素直な感想です。

淵上：知識を習得するのが苦労したということですね。

松岡：でもそれがきっかけで解決策も見出しました。

淵上：どんな解決策なんですか。

松岡：**それはとことん外部を頼ること**です。



専門知識を持っているところに頼り、まずはそこで成果を上げるスピードを早めようと思いました。

だからこそ船井さんのアドバイスをとにかく受け入れ、実行しようと考えていました。今でも変わらずにそうしています。

淵上：全部は自社で行わずに、まず頼る姿勢を追及しているところが本当に素晴らしいと思います。またアドバイスをいただいた内容は、どのようなことだったのでしょか。

松岡：まずは社内で実践できることをアドバイスいただきました。

運用自体は船井さんにお任せして、とにかくブログの更新や写真のアップのスピードにこだわりました。できることを愚直に行っていくことがWEBの成果を高める糸口なのかもしれないですね。

淵上：ここをしっかりとやり切るところが、やはり太陽自動車様の長所ですね。

松岡：ありがとうございます。さらに最近では**楽天Car車検も強化して、価格設定や口コミの集め方、または魅せ方もアドバイスいただいたので、ここからも月20件くらいの成果につながっています。**

まだまだ続く！スペシャルレポート まずは社内で出来ることをとことん追求しその次へ……

車検WEB集客のポイントが分かる 本セミナー限定 スペシャルインタビュー

太陽自動車 株式会社
代表取締役
松岡 視己洋氏

株式会社 船井総合研究所
モビリティ支援部 MaaSグループ マネージャー
淵上幸憲

淵上：ポータルサイトの強化も迅速に行っていただきましたので、
成果が出るのも早かったですね。

松岡：まずはやり切ろうという姿勢が、現場にも幹部にも出ていたのが
とても良かったのかなと思います。

淵上：ありがとうございます。では3つ目の質問をさせていただきます。

質問

車検WEB強化の成功ポイントを教えてください

松岡：成功ポイントですが、とにかくアドバイスをもらいまず
やり切ることかと思いますね。
具体的には試してみる覚悟も必要だと思います。

淵上：やり切ることですね。

また試してみる覚悟というのはどういったことでしょうか。

松岡：WEB集客についても車検HPを立ち上げてブログを書いたり、
Googleマイビジネスの写真を充実、投稿も多くなど、
やるべきことが多いと思います。

手数が多反面、どれが必ず成功するのかなどは
正直わかりにくい印象があります。

だからこそまずチャレンジしてみて、数値で成果を見てみるのが
大事なんだと思っています。

カード払いOK

【2020年12月楽天総合・費用・口コミランキング太田市1位！】
圧倒的口コミ数&高評価ありがとうございます！これからも頑張り続
けます！(^_^)/ ニコニコ車検の太陽自動車

太陽自動車株式会社

★★★★☆ 4.8 口コミ (151件)

店舗トップ

コースと費用

割引メニュー

評判・口コミ

待合スペースの除菌や換気に気を配りながら営業しておりますので、安心してご利用下さい！



参考車検価格

37,260円

📺 ネット特典

車検時洗車無料&記念品プレゼント。次回の車検をご予約頂くと、車検半
年後点検と次回車検までの間5回オイル交換が無料！(特殊車両除く)次の車
検までお得が続きます！

まだまだ続く！スペシャルレポート とにかく手数を広げてチャレンジする姿勢が大事その効果とは・・・

車検WEB集客のポイントが分かる 本セミナー限定 スペシャルインタビュー

太陽自動車 株式会社
代表取締役
松岡 視己 氏

株式会社 船井総合研究所
モビリティ支援部 MaaSグループ マネージャー
淵上 幸憲

淵上：まずはチャレンジすることですね。

またこういった取り組みを進めていく際には、現場への負担も増えていくと思うのですが、どのように解決していたのでしょうか。

松岡：確かにその通りで、店舗で実施すべき仕事量も増えた印象です。

しかし、疲弊するかなと思っていたのですが、

それぞれ担当者を設けて実施してみると、成功事例に基づき自発的に「こんなものを実施したらどうだろう」という意見が活発に出てきたので、とても良かったと思います。

淵上：それは素晴らしいですね。実際に集客強化の取り組みから自主性が芽生えて、組織力も向上しているということですね。

松岡：その通りです。今後もっと企業成長させていく上で、人材育成に課題を抱いていたので、こういう取り組みが課題解決につながり本当に良かったと思います。

淵上：確かにGoogleマイビジネスなどの投稿は、販促費もかからないものが多いので、様々な工夫が出来ますし、それで成果が出たときに達成感も味わえますね。

松岡：今後もっと従業員に運用は任せつつ、新しい配信なども進めていきたいと思います。

淵上：ありがとうございます。では4つ目の質問になります。

質問 紹介車検を強化する上でのポイントを教えてください

松岡：この取り組みはほんと現場の努力ですが、もう6年間継続している内容になっています。今では年間500台の入庫に繋がっていますが、ポイントはやり抜くことです。

そのための仕組みづくりが大事かなと思います。

まだまだ続く！スペシャルレポート 紹介から新規車検を500台/年入庫のポイントとは・・・

車検WEB集客のポイントが分かる 本セミナー限定 スペシャルインタビュー

太陽自動車 株式会社
代表取締役
松岡 視己洋氏

株式会社 船井総合研究所
モビリティ支援部 MaaSグループ マネージャー
淵上幸憲

松岡：そう考えると、紹介では販促費自体はかからないので、
その分お客様へ還元する気持ちの方が大事だと考えてます。

淵上：なるほどですね。ありがとうございます。

特典の次は配布量が大事だということですが、
毎月どれくらいのお客様へ提案されているのでしょうか。

松岡：当社では、毎月600件～650件のお客様へ
とにかく提案をしております。

対象は車両を購入したお客様や、車検を
受けていただいたお客様のみでなく、
12か月点検やオイル交換のお客様へも提案を実施しています。

淵上：これだけの量を実施し続けるとなると管理面も大変ですよ。

松岡：そうなんです。そこが一番苦労しました。ただ責任者を設けて、
終礼時の進捗確認や週1回の成功事例共有会議を実施すると、
メンバーの意識も高まり、自然と配布量をクリアできるようになりました。

淵上：素晴らしいですね。やはりやり切る力が重要ですね。

松岡：やり切る力もそうですし、あとは任せることも大事かもしれません。
最初は工夫するメンバーも少なかったですし、
改善策を考えてもらっても、大した案が出てこないこともありました。
それでも成果が出るまで気長に待ち続けて、
成功体験を積み重ねてあげることも大事なのかもしれません。

淵上：管理側としては、忍耐力も必要になるということですね。
とても勉強になりました。ありがとうございます。

松岡：いえいえ。管理者としても勉強になりましたし、良かったと思います。

淵上：それでは最後のご質問です。

質問 整備部門の業績アップで悩まれている会社様へ一言お願いします

まだまだ続く！スペシャルレポート 整備部門の業績が上がると会社全体にどんな効果があるのか・・・

車検WEB集客のポイントが分かる 本セミナー限定 スペシャルインタビュー

太陽自動車 株式会社
代表取締役
松岡 視己洋氏

株式会社 船井総合研究所
モビリティ支援部 MaaSグループ マネージャー
淵上幸憲

松岡：そうですね。色々ありますが、やはり収益性が高まるところと、安定するところが一番でしょうか。販売部門のみを強化していた時は、毎月の実績に差が生じていたので、正直ハラハラしていました。しかし、整備部門が軌道に乗ってからは収益が安定するので、経営活動においてお金のストレスが大分軽減されたと思います。

淵上：やはり、ストック収益部門の強化は大事ですね。

松岡：ほんとその通りだと思います。

ただ、整備部門の業績アップは販売部門の業績アップと体質は異なる、と改めて実感しました。

整備部門の業績アップは、取り組む内容が細かく即時に業績が上がるものが少ないです。だからこそとても根気が必要だと感じました。

淵上：そうですね。ブログ書いたり、口コミ集めたり、紹介チケットを配布したり、継続して取り組むことが多いですね。

松岡：ただきちんとやり切る仕組みを作ることで、一度実績が上がり始めると

安定的に結果が出てくることも実感しました。

これは経営活動において本当にうれしいことで、整備部門を強化して本当に良かったと思います。

淵上：ありがとうございます。他には何かございますか。

松岡：まずは成功事例を収集できる環境をつくることです。

私の場合は船井さんからとにかく聞いて実践しましたが、それが一番良かったです。

まずは独自ではなく成功しているところに学ぶほうが

スピーディーに業績も上がりますし、成果が出る確率も高いです。

まだまだ続く！スペシャルレポート 成功事例から学びさらに業績を上げる上でなにが重要なのか・・・

車検WEB集客のポイントが分かる 本セミナー限定 スペシャルインタビュー

太陽自動車 株式会社
代表取締役
松岡 視己洋氏

株式会社 船井総合研究所
モビリティ支援部 MaaSグループ マネージャー
淵上幸憲

淵上：ありがとうございます。やはりまずは真似ることですね。

松岡：間違いないと思います。

そのうえで**成果が出てきたら独自性を出して、
新しいことにチャレンジするのが重要なのではないかと**思います。
メンバーに考えてもらうことで本当に部門メンバーが成長しました。

淵上：独自性を出す段階では、
主体性をもって考えてもらうことも重要だということですね。

松岡：そうです。やはり**ヒトが育つと、会社も成長します。**

企業は“ヒト”なりというのは、本当にその通りだと思います。

淵上：ありがとうございます。これでインタビューは以上になります。
本当に最後までお付き合いいただきありがとうございました。

松岡：船井さんに言われた通りに実践しただけですが、
本当に大丈夫でしょうか。

淵上：大丈夫です。とても良いコメントを頂けて本当に助かりました。

本セミナー限定 スペシャル対談 一部ご紹介

太陽自動車 株式会社
代表取締役
松岡 視己洋氏

株式会社 船井総合研究所
モビリティ支援部 MaaSグループ マネージャー
淵上幸憲

スペシャルインタビューレポートをお読みいただきありがとうございました。
こちらは本セミナーの一部の内容になりますので、
本セミナーではすべてのポイントを詳細までお伝えさせていただきます。
そしてこの後は太陽自動車様の凄いポイントを徹底解説いたします。

スペシャルインタビューの後は、コンサルタントによる徹底解説 次のページよりご覧ください



(株) 船井総合研究所
モビリティ支援部
MaaSグループ マネージャー
淵上幸憲

本セミナーゲスト 太陽自動車 株式会社

ここがみどころ 徹底解説レポート

スペシャルインタビューレポートをお読みいただきありがとうございます。
最後に太陽自動車 株式会社様の成長の軌跡を
私（淵上）より解説いたしますのでお付き合いいただけたらと思います。

太陽自動車 株式会社様のみどころとして

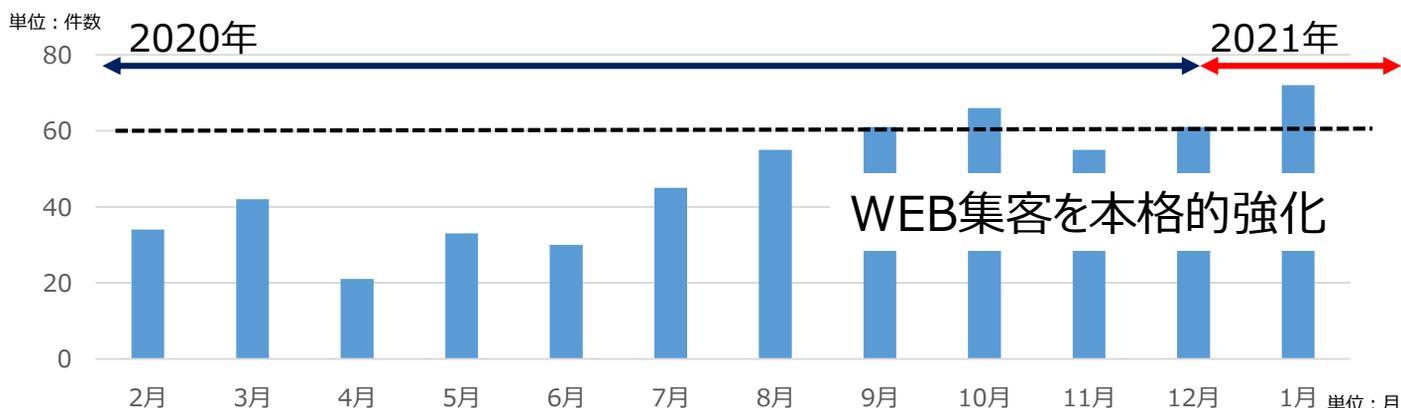
- ① WEBからの車検予約が月間60件獲得できていること
- ② 紹介から車検入庫が年間500件獲得できていること
- ③ とにかく“やり切る”組織を構築できていること

の3つが挙げられます。

なぜこの実績を出すことができているのか
その秘密を本レポートにて徹底解説いたします。

- ① WEBからの車検予約が月間60件獲得できていること

こちらが太陽自動車様のWEBからの車検予約推移になります。





(株) 船井総合研究所
モビリティ支援部
MaaSグループ マネージャー
淵上幸憲

本セミナーゲスト
太陽自動車 株式会社

ここがみどころ 徹底解説レポート

WEB集客でこの実績を出すためのポイントは、

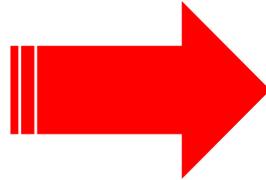
リスティング
(広告)

MEO
(Googleマイビジネス)

SEO
(自然検索)

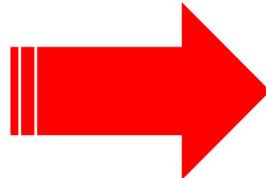
この3つで1位になることです。
それぞれで1位になるポイントは、

リスティング
(広告)



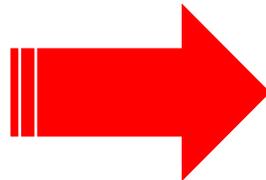
どんなキーワードに対して
どのような広告費をかけて
運用するか

MEO
(Googleマイビジネス)



写真・口コミ・投稿数
をどのように攻略していくか

SEO
(自然検索)



サイトの品質スコア
をどのように高めていくか
(ブログを更新など)

様々な手法もありますが、
これらをきちんと強化し、地域内で1位を獲得できたからこそ、
太陽自動車様ではWEB集客力が格段に上がりました。
1位を獲得するまでの工夫点やポイントは、
船井総研の成功ノウハウを導入することです。
本セミナーにて詳細の内容を大公開させていただきます。



(株) 船井総合研究所
モビリティ支援部
MaaSグループ マネージャー
淵上幸憲

本セミナーゲスト
太陽自動車 株式会社

ここがみどころ 徹底解説レポート

② 紹介から車検入庫が年間500件獲得出来ていること

紹介車検を増やすためのポイントは

8,000円以上
の特典

配布量
車検の1.5倍

予約獲得から
入庫へ繋げる

この3つです。

～8,000円以上の特典～

特典としては、紹介した方・された方に双方の特典を合わせて8,000円以上というのが成功ルールです。

多くの成功企業様がございますが、共通ルールとして8,000円以上の特典を設けていることが挙げられます。

～配布量車検の1.5倍～

配布枚数としては、車検の1.5倍の量を毎月配布し続けるのが重要です。配布対象は納車客だけでなく、車検客・12か月点検客・またはオイル交換客にまで配布しています。

まずは配布量が告知力に繋がりますので、ここを継続していただけたらと思います。

太陽自動車様でも6年間この配布量を継続した結果、年間500件の車検予約獲得につながっています。



(株) 船井総合研究所
モビリティ支援部
MaaSグループ マネージャー
淵上幸憲

本セミナーゲスト 太陽自動車 株式会社

ここがみどころ 徹底解説レポート

～予約獲得から入庫へ繋げる～

紹介車検では、予約を獲得してからの対応も重要になります。
やはり予約を獲得しても、入庫に繋がらなければ収益にも繋がりませんので、
この強化も並行して行っております。

多くの会社様では予約獲得からの入庫率は30%～40%ですが、
太陽自動車様では65%と高い入庫率を誇っております。

ポイントとしては、予約獲得から入庫までに来店してもらう仕組みを
作っているところです。

太陽自動車様ではエンジンオイル交換特典を設けており、
予約から入庫までの間に一度来店していただく仕組みも施しております。
そうするとお店とのつながりも強固になり、結果、入庫率も高まります。

③ とにかく“やり切る”組織を構築できていること

太陽自動車様では、それぞれ管理者を割り振り、実績や進捗管理が
出来る体制を敷いています。こうすることにより担当者にも自主性が
芽生え、細かい工夫も行うようになりますし、また成果に対しても責任を
もつようになります。

施策を決定する会議は月に1回行い、進捗確認を週に1回行っております。
月1回の会議は2時間程度で行い、週1回の会議は15分から20分程度
にして短時間かつ高頻度で実施しています。



(株) 船井総合研究所
モビリティ支援部
MaaSグループ マネージャー
淵上幸憲

本セミナーゲスト 太陽自動車 株式会社

ここがみどころ 徹底解説レポート

さらに太陽自動車様では緻密な実績管理シートを活用しております、参考例としてはこちらです。

ファミ友配布		8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	合計	平均
車検	H28	337	400	471	431	289	536	514	655	392	457	492	475	5,449	454
		98.5%	99.0%	100.0%	99.5%	99.1%		98.0%	98.6%	97.3%	99.8%	94.8%	98.8%		98.5%
配布枚数	H29	349	381	不明	492	372	566	602	611	356	369	421	443	4,962	451
		99.7%	95%		99%	100.0%	99.1%	99.8%	97.9%	97%	99.1%	99.3%	97%		98.5%
配布率	H30	363	457	570	534		647	605	648	372	542	532	454	5,724	520
		98.3%	100.0%	99.8%	98.8%		96.5%	97.5%	98.8%	96.6%	98.9%	94.3%	97%		97.9%
R1	R1	436	450	513	623	392	735	734	733	422	575	493	513	6,619	552
		96.0%	96.7%	97.1%	97.6%	96.0%	98.7%	99.0%	98.9%	100.0%	97.7%	96.8%	99.4%		97.8%
R2	R2	517	532	646	638	413	792							3,538	590
		96.9%	99.6%	98.6%	98.1%	98.5%	99.2%								98.5%

こちらは紹介チケットの配布枚数を把握する資料ですが、毎月の配布枚数を把握できるようにしています。

このような資料が紹介車検だけでなく、WEB集客・台当たり粗利など、責任者ごとに作成する形となっています。正しい現状把握を行える体制があるからこそ、目標に向かってやり切る習慣が組織に根付いているのだと感じます。

以上が太陽自動車 株式会社様のみどころになります。

本レポートだけでも多くの学びはあったかと思いますが、

本セミナーではもっと踏み込んだ深い内容をお伝えいたします。

これから整備部門の業績を上げて経営基盤を安定させたい会社様はぜひご参加いただけたらと思います。

最後までお読みいただきありがとうございました。

次ページよりセミナーのご案内をさせていただきますので引き続きご覧ください

最後に、特別なご案内がございます。 最後までお読みください。



(株) 船井総合研究所 モビリティ支援部 MaaSグループ マネージャー 淵上幸憲

モビリティ支援部において、中古車販売店併設型の車検工場向け業績アップ支援や単価アップ支援を行うだけでなく、中古車販売店の業績アップ支援も行っている。講演活動にも力を注いでおり、全国各地で開催しているセミナーの講師も行っている。特に整備業の業績アップを得意としており、戦略策定から現場に施策を落とし込むところまでサポートをしている。

ここまで、本レポートをお読みいただきありがとうございます。今回レポートを作成した株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部の淵上幸憲と申します。

太陽自動車株式会社様は**WEB集客強化**により、

WEBからの車検予約が月間60件獲得といった驚異的な実績を残されています。さらに単店車検台数6,856台を達成。

圧倒的地域一番店へと変貌を遂げられました。

WEB集客を強化したいが何を行えばよいのか

車検台数が年々減少している

競合他社にどんどん自社のお客様が流出している

このように思われる経営者様の不安をすべて解決したのが、太陽自動車株式会社様なのです。**車検台数を増やし続け、**

かつ利益も増やし続けている。これが**今伸びている整備工場**の形なのです。松岡社長のお話をもっと詳しく知りたいと思われる経営者様は、多くいらっしゃると思います。ですので、今回はここまでお読みの経営者様に特別なご案内があります。

デジタル集客を強化して車検台数を 圧倒的に増加させる手法大公開

『脱チラシ×デジタル集客で 車検予約60件獲得セミナー』

ZOOMにてオンライン開催

2021年9月16日(木) 21日(火)
10月4日(月) 15日(金)

【全日】

13:00～16:00
※ログイン開始12:30～

当日のスケジュール

講座	セミナー内容
第1講座 13:00 ～ 13:20	WEB集客を強化するための5つのポイント Point① 車検集客を強化する上でWEBの攻略法とは Point② コロナ禍でも業績を伸ばし続けた整備部門の特徴とは  株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部 MaaSグループ チーフコンサルタント 浜中 健太郎 モビリティ支援部において、中古車販売店や整備工場の業績アップ支援を行っている。経営層と現場をつなぎ無理なく業績を上げるコンサルティングを展開し実績を挙げているクライアントを多数輩出している。
第2講座 ゲスト講座 13:25 ～ 14:10	整備部門を強化するにあたっての成功ポイントとは Point① 車検台数を増やすためにWEBを強化した背景 Point② WEB集客で成果を出す上で全社として重要なポイントとは  太陽自動車 株式会社 代表取締役 松岡 視己洋 氏 1973年に群馬県太田市に創業し、現在では年商51億円、自動車販売台数2,200台、車検台数6,900台と急成長をしている。業績面だけでなく、組織力・企業力を磨き上げるために、人材育成や評価制度構築なども積極的に取り組んでいる。
第3講座 14:20 ～ 15:20	WEB集客の成功事例30連発 Point① 2021年1月～3月のWEB最新事例大公開 Point② コストゼロでもすぐにできる最新事例も盛りたくさん！  株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部 MaaSグループ 井手 祥平 モビリティ支援部において、中古車販売店併設型の整備工場向けの業績アップ支援や生産性向上支援を行っている。中でも車検における集客の最大化及び既存顧客の固定化に注力している。全国各地の工場長、店長クラスが集う車検アカデミーの講師も務める。
第4講座 15:30 ～ 16:00	本日のまとめ講座 Point① モデル企業から学ぶ車検集客の成功ルールとは Point② これから整備部門強化を本格化させる経営者様へのメッセージ  株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部 MaaSグループ マネージャー 淵上 幸憲 モビリティ支援部において、整備工場向け業績アップ支援や単価アップ支援を行い、さらには、中古車販売店の業績アップ支援もしている。講演活動にも力を注いでおり、全国各地で開催しているセミナーの講師もしている。特に整備業の業績アップを得意としており、戦略策定から現場に施策を落とし込むところまでサポートをしている。

当日お伝えする内容はコチラ

当日のセミナーでは 太陽自動車様の具体的な成功事例をお伝えします！

- 01)車検HPで成果を出すための工夫点
- 02)客層別アプローチの仕組みづくり
- 03)最短で即戦力化するコールスタッフを育成するノウハウ
- 04)オイル交換のWEB予約システム導入により利便性アップ
- 05)毎日予約進捗状況を確認できる体制づくり
- 06)自社オリジナルのトークマニュアルを作成&有効活用
- 07)定期的なトークチェックによる品質向上の取り組み
- 08)アプリやSMSを活用した管理顧客への連絡体制
- 09)楽天Car車検で月間20件の問い合わせを獲得するポイント
- 10)車検時の次回車検予約獲得率80%以上を出す秘訣
- 11)見積もりからの受注率80%以上を出すためのポイント
- 12)紹介から年間車検入庫500件を獲得する秘訣
- 13)通りがかりからの集客を増やすための外観づくり
- 14)常に目標達成意識を高め続ける組織の工夫点について
- 15)車検だけでなく12か月点検の入庫台数を増やすポイント
- 16)来店されたお客様を満足させるための工夫点
- 17)総人員生産性170万円/月のポイント
- 18)メカニック一人当たり生産性230万円/月のポイント
- 19)メカニックの技術レベルを高め続ける社内コンテスト
- 20)フロントの提案レベルをアップさせるロープレ体制
- 21)日々のモチベーションをアップさせる“褒め合う”体制づくり
- 22)現状を正しく把握するための会議資料の秘密
- 23)台当たり粗利34,500円を達成させる管理体制
- 24)強化品目を設定して収益性を高め続けるポイント
- 25)会社の良さを配信し続け、自社ファンを増やす取り組み
- 26)顧客満足度を高めるための接客マナーチェックシート
- 27)整備入庫2,000件/月でもクレーム件数ほぼ0件のポイント
- 28)エンジンオイル交換を大量にこなす仕組み
- 29)現場の生産性を高めるデジタルの工夫点
- 30)社内コミュニケーションのデジタル化促進

上記はもちろんのこと、整備部門を強化する上で経営者様が注力すべきことなどを知り、自社発展のきっかけをつかむ有意義なお時間をご提供させていただきます。

お客様満足度100%の大盛況！ そのお客様の声を一部紹介

太陽自動車様が様々な会議を活用して役割と数値目標での行動を明確にしている事に感銘を受けた。1拠点で圧倒的な規模に成長されたのは素晴らしい！自社においても各広告の効果を分析し成果を最大化させる事と人材育成を進めていきたい。



東京都江戸川区
執行役員



愛知県一宮市
代表取締役

まずは自社の現状把握をして、太陽自動車様の成功事例を参考にWEB集客に取り組んでいきます。メカニックの生産性の高さにも驚きました。

デジタル集客のお話が非常に興味深かったです。弊社でもweb予約を取り入れ、web集客のサイクルを作っていかなければならないと感じました。



青森県八戸市
常務取締役



福岡県佐世保市
整備部門長

あらゆる実績を細かく管理され、収益アップに繋がっている点が素晴らしいと思いました。これから取り組んでいくデジタル集客を元に新規のお客様の切り込み口として役立てていきたいです。

スケジュール帳をご用意ください！

さて、本セミナーですがご参加いただきやすい料金を設定いたしました。多くの会社様に複数名で参加していただきたいという思いから、**1名様わずか22,000円(税込)のみでご案内させていただきます。既存会員様は17,600円(税込)となります。**

ぜひこの機会に経営者様だけでなく、部門長様も一緒にご参加いただき、即時業績アップのヒントを学んでいただけたらと思います。

さて、本セミナーは

オンラインで4日程開催！

2021年 9月16日 (木) 13:00～16:00

2021年 9月21日 (火) 13:00～16:00

2021年10月4日 (月) 13:00～16:00

2021年10月15日(金) 13:00～16:00

となっております。

こちらZoomを活用してのセミナーになりますので、お申し込みをいただきましたら弊社よりログイン方法などご案内させていただきますので宜しく願いいたします。

それでは、当日オンライン上で多くの皆様にお会いできることを楽しみにしております。

■株式会社船井総合研究所について

■プロフィール

中小・中堅企業を対象に、日本最大級の専門コンサルタントを擁する経営コンサルティング会社。業種・テーマ別に「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとり、「成長実行支援」「人材開発支援」「企業価値向上支援」「DX(デジタルトランスフォーメーション)支援」を通じて、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとする。その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界経営者から高い評価を得ている。

船井総研オフィシャルサイト <http://www.funaisoken.co.jp>

会社名:株式会社船井総合研究所
代表取締役:代表取締役社長 真貝大介
創業:1970年(前身の日本マーケティングセンターとして創業)
事業内容:経営コンサルティング業
資本金:3,000百万円



■モビリティ支援部について

■プロフィール

船井総研において自動車関連企業を専門にコンサルティング活動し、車業界の川上から川下、周辺サービスに到るまで垂直的に支援を行う、自動車業界専門のコンサルティンググループです。自動車専門店です約40名体制になり、国内でもトップクラスだと自負しております。特に自動車販売店や自動車整備業の即時業績アップでは、現在日本で最も実績を上げています。各コンサルタントは全国を飛び回って、月の8割以上を現場における業績アップ支援に充てており、その現場に密着した即効性の高い提案が年商1億円の独立専門店から大手自動車メーカーに至るまで、高い評価をいただいております。

モビリティビジネス経営研究会では、400社超(2020年12月時点)の自動車事業者が会員になっており、全国各地の様々な業態の成功事例を有しております。



ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

【大好評】脱チラシ×デジタル集客で車検予約60台獲得セミナー お問い合わせNo. S075538

開催要項

オンラインにてご参加

日時・会場

日程①: 2021年9月16日(木)13:00~16:00(12:30よりログイン開始) お申込期限: 9月12日(日)
日程②: 2021年9月21日(火) 13:00~16:00(12:30よりログイン開始) お申込期限: 9月16日(木)
日程③: 2021年10月4日(月) 13:00~16:00(12:30よりログイン開始) お申込期限: 9月30日(木)
日程④: 2021年10月15日(金) 13:00~16:00(12:30よりログイン開始)お申込期限: 10月11日(月)

本講座はオンライン受講となっております。
諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「zoom」を使用いたします。Zoomへの参加方法の詳細は「船井総研 WEB参加」で検索

一般価格

税抜 20,000円(税込**22,000**円) / 一名様

会員価格

税抜 16,000円(税込**17,600**円) / 一名様

受講料

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金を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3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認ください。
または、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.075538を入力、検索ください。

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)

●申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研FAQ」と検索しご確認ください

お申込みはこちらからお願いいたします

<オンライン受講>

9月16日(木)申込締切日9月12日(日)

9月21日(火)申込締切日9月16日(木)

10月4日(月)申込締切日9月30日(木)

10月15日(金)申込締切日10月11日(月)



-これからの時代を勝ち抜く整備部門の業績アップを学ぶ-

モビリティビジネス車検アカデミー-継続型-

研究会No:K113839

主な会員様実績

岡山県A社:月間**直接生産性180万円超!** **部門粗利率80%!**

岐阜県B社:**単店車検台数7,500台でもリピート率80%超!**

北海道C社:**車販120台でも単店車検台数3,400台!**

このような方にオススメ

その他有力企業多数在籍

- ✓ 自社の整備部門の業績向上、収益化を実現したい
- ✓ モデル企業の整備部門の戦略や戦術を学びたい
- ✓ 整備部門の部門長、次のリーダーを育成したい

詳細はこちらのQRコードから
ご覧いただけます



1

車販店の強みを活かした、非競争戦略を描く

自社の販売台数や車検台数実績から、整備部門の数値計画と数値計画に合わせた適性な人員体制、育成計画を描きます

2

最新事例から即時業績アップを実現する

各参加企業様の最新の取り組み事例を分析、共有することで即時業績アップにつなげる施策を提供します

3

整備部門の部門長・リーダーの育成につながる

自社が目指すモデル企業とともに切磋琢磨する場をつくることで参加する部門長・リーダーの育成につなげます

年間スケジュール

※年6回の開催です 現在**無料おためし参加**が可能な日程のみ掲載しております

開催日	場所	内容
2021年2月19日(金)	オンライン開催(Zoom)	10:30~16:30 (受付開始10:00)
2021年4月9日(金)		
2021年6月17日(木)		
2021年7月26日(月)		
2021年9月17日(金)	船井総研五反田オフィス ※変更になる場合がございます	
2021年11月12日(金)		

年会費(会員価格)

144,000円(税別)
/税込158,400円

※会員価格とは弊社研究会にご入会の企業様の価格となります。

ご入会でない企業様の料金は異なりますので、詳細はWEBページをご参照ください。

追加参加費(会員価格)

30,000円(税別)
/税込33,000円

お申込

上記QRコードからWEB申し込みができます
※詳細は宮原拓司(みやはら たくじ)まで
TEL: 07024481440

無料メールマガジン 購読者募集！



20年以上のコンサルティング実績！
国内最大級のコンサルティングファームの
自動車業界向け業績アップノウハウ公開中！

毎週月曜日
配信中

コンサルティング現場における成功事例や、
業界最新情報を配信いたします。
最短・最速で業績アップを目指す経営者様は
必読のメールマガジンです。

▼ご登録はこちら（無料）



【1分で登録完了！今すぐご登録ください】

- ①お手持ちのスマートフォンでQRコードを読み取る
- ②HPIにアクセスし、メールアドレスを入力する

※メールアドレス以外の個人情報はありません※

サイトURL：https://kuruma-biz.funaisoken.co.jp/mail_magazine/

▼このような方におすすめです！

- 自動車業界の最新トレンドを知りたい
- 業績を伸ばしている会社が何をしているのか知りたい
- すぐに実践できる成功事例を知りたい
- 全国の繁盛店を見てきたコンサルタントの見解を知りたい

明日のグレートオンラインを創る
Funai Soken