

車検台数をすぐにでも増やしたい経営者様参加必須(スペシャルレポート付)

まだ間に合う! 繁忙期対策

最新成功事例

車検

今日から
使える

100連発

デジタル集客 X 生産性UP

埼玉県飯能市にて

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

年間車検4,300台の実績

特別ゲスト講師

株式会社 新生オート飯能
代表取締役社長

浅原 直氏

デジタル
集客

月間で新規客

50件

整備士
生産性

一人あたり月間

180万円

WEB開催

開催
日時

2022年

1月25日

火

・1月27日

木

13:00~16:30

(ログイン開始12:30~)

さらにスペシャルコンテンツ 読めば車検が増える! 次ページより成功事例100連発の一部をご紹介します

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。

主催



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

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

整備工場向け 成功事例100連発セミナー

お問い合わせNo.S080977

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

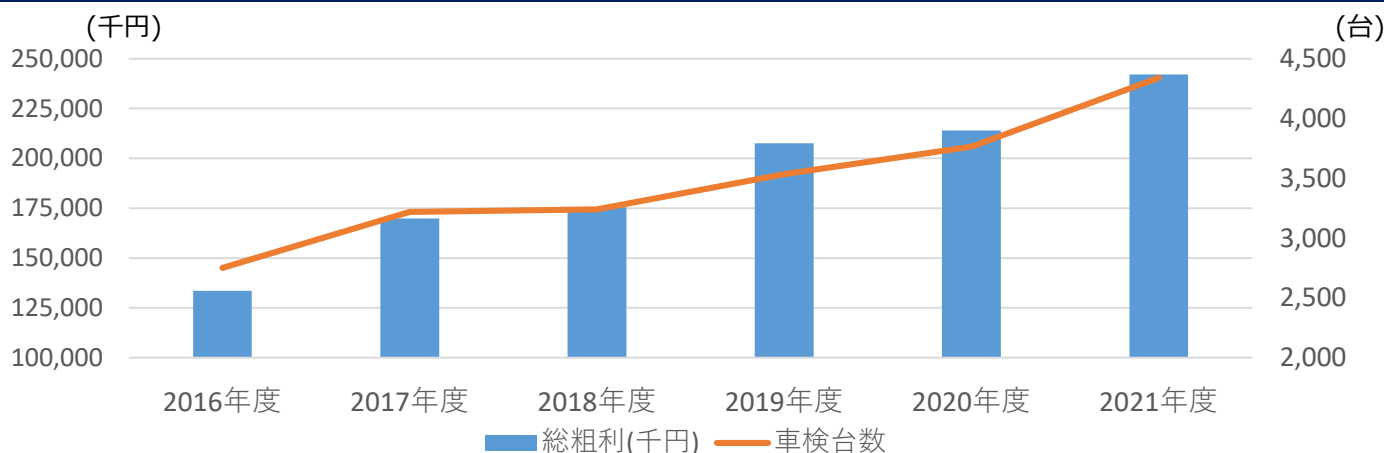
※お問い合わせの際は[セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名]を明記の上、ご連絡ください。

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。) →

080977

ゲスト講師 新生オート飯能様の 実績・取り組み特集！

年平均成長率10%を継続する新生オート飯能様の実績



新生オート飯能様の “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

8万人の町で新規車検800台の集客戦略

- ☐ 車検専用HPで、お客様のニーズにピンポイントで答える
- ☐ WEB集客のキモは口コミ数!! 地域No1の口コミ数を実現
- ☐ 待っていても紹介は取れない!! 攻めの紹介獲得
- ☐ 効果検証を行い、圧倒的なトライ＆エラーのできる組織創り



コレが
凄い

顧客満足がカギ!! 紹介車検300件&リピート率75%

- ☐ 来店頻度を高める接客 & 仕組み
- ☐ お客様を離さない!! アフターフォローの仕組み作り
- ☐ お客様への整備アドバイスで来店数アップ
- ☐ 手厚いフォローが紹介車検を増やすカギ!!



コレが
凄い

一人当たり粗利180万円/月の高生産体制

- ☐ 季節ごとに強化品目を設定して獲得率を高める仕組み
- ☐ お客様への提案を極めて、高車検台粗利を実現
- ☐ 外部調査を行い、価格の見直しを定期的の実施



さらにスペシャルコンテンツ！

次のページから新生オート飯能様の “すごい” ポイントをご紹介します！



(株)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

コンサルタントによる 凄い！ポイント徹底解析

初めまして、船井総合研究所モビリティ支援部の浜中健太郎と申します。本日は、本DMをご覧いただき誠にありがとうございます。ここからは、私から新生オート飯能様の凄い！ポイントを解説させていただきます。引き続きお付き合いください。

コレが
凄い

8万人の町で新規車検800台の集客戦略

今回ご紹介させていただく新生オート飯能様の凄い！ポイントは大きく2つです。まずは、1つ目が埼玉県飯能市という人口が8万人しかいない町で、年間新規車検台数800台という実績を出されています。我々の感覚では、人口10万人に満たない町では概ね年間の新規車検台数は400台程度というのが一般的と感じますが、新生オート飯能様はなんと約800台という驚異的な数字を叩き出しています。なぜこのような成果が出るのか、その秘訣の1つ目は、**デジタルを活用した集客に力を入れている**ことです。新生オート飯能様では、自社で車検専用HPを運用されていると同時に、ポータルサイト、FCサイト、GMB、Instagram、フェイスブックとデジタル集客を**点ではなく面**で実施し、成果を上げています。点ではなく面で行っているということでしょうか？現在、ユーザーは様々な媒体を活用して、情報収集を行います。例えば、近くのお店を探す際にキーワード検索(一般的なGoogle検索など)1つとっても、YouTubeで店選びのポイントを学んでから検索をしたり、Googleマイビジネスで口コミを見てから問い合わせする店を決めたりといった具合にただ検索するだけでないのです。

それらの多様化した情報収集の方法に合わせるように媒体を増やし、それぞれで成功するためのポイントを探っているのです。

また、デジタル集客の反響を高める上で、重要なのが**各媒体の改善活動を徹底的に行っている**ことです。例えば、ポータルサイトで集客を最大化させるために、**競合店調査を行い特典の調整や、価格の調整、また紹介文の磨き込みや写真の変更を1ヵ月単位で行っていく、問い合わせを獲得するために、店舗で口コミをお客様に依頼するといった形で、とにかく成果が出るまで改善活動を続けている**のです。

改善活動もただ何でもかんでも実施するのではなく、きちんとお客様の声を聴いて行っていることも重要なポイントです。最近の取り組みとして、新規のお客様が来店した際にアンケートを実施し、自社を選んだ理由を聞くことを行っています。その中でも、口コミが他社と比べて多く入っていること、また評価点が高かったため自社を選んだというお客様が多いことが分かりました。その事実を知ってから、店舗で口コミを獲得する目標と計画を立て実行しているのです。

これにより、**注力すべき点が明確になり、現場の負担を増やさず改善活動を継続して実行**しているのです。



(株)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

コンサルタントによる 凄い！ポイント徹底解析

コレが凄いい **顧客満足**がカギ!! 紹介車検**350件**&リピート率**75%**

新規車検を獲得する2つ目の秘訣は**紹介車検が年間約350台**あることが挙げられます。これはお読みいただいている皆様も凄いというのがお分かりになるのではないのでしょうか？ 我々の経験上、紹介車検は総車検台数の約5%未満というのが一般的であるように思います。新生オート飯能様では年間約350件、年間総車検台数の約9%とこちらも素晴らしい実績を上げています。なぜこのような高い成果が上げられるのか。紹介を獲得するために、行っていることはお読みいただいている皆様と同様の取り組みを行っています。

基本的には車検を受けたお客様へ紹介チケットをお渡しして、紹介をいただく形です。もちろん成果を最大化するために、改善を重ねておりますのでオペレーションや紹介いただいた際の特典などもかなり作り込まれています。しかしながら**最大のポイントは、実はリピート率※1**にあります。話が逸れますが、新生オート飯能様は車検のリピーターづくりに新規集客以上に力を入れて取り組んでいます。その結果、現在車検4,000台という実績を出しながら、

リピート率が75%と、こちらも高い実績を出しています。弊社で開催する車検工場様向けの勉強会でもリピート率が75%を超える企業様は数えるほどしかおらず、恐らく全国でもトップレベルの実績であると言えます。この**リピート率は＝顧客満足**と言い換えることも出来ると私は考えています。何度も利用していただけるということは、それだけお客様が新生オート飯能様を魅力に感じていると言えます。さて、ここで話を元に戻しますが、紹介車検もお客様が満足してのことだと思います。自分が利用して良くないと思っている店をご家族やご友人に紹介する人はいないでしょう。この顧客満足度というのが、新生オート飯能様の最大の強みであると感じます。お客様が満足して何度も通う、その中でご家族や、ご友人の方と車検や車の話になった時に『そういえば、あのお店すごくいいから一度行ってみたら？』となっているのではないかと思います。**“顧客満足”という基盤があり、しっかりと紹介を獲得するための“仕組み”**があることで、**最大の成果**につながっているのです。

顧客満足度を上げるために行っていること、紹介車検を獲得するためのポイントなどは、リピート率を上げるために行っていることなど具体的な取り組みは是非、本セミナーにご参加いただき、詳細をお聞きいただければと思います。

本セミナーでは、ツール、トークスクリプト、オペレーションなど、明日からすぐに活用できる形で、取り組みをご紹介します。

※1 リピート率とは、2年前に車検入庫したお客様が、本年も入庫した比率を指します
リピート率 =
$$\frac{\text{2年前に車検入庫したお客様のうち今年も車検を利用したお客様}}{\text{2年前に車検入庫したお客様}}$$

コンサルタントによる 凄い！ポイント徹底解析

(株)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

コレが
凄い

一人当たり粗利180万円/月の高生産体制

続いてご紹介する新生オート飯能様の凄い！ポイント2つ目は、メカニック一人当たりの月間の稼ぎ高です。弊社では粗利÷メカニック数を生産性として、整備工場の重要な指標の一つとして試しています。一般社団法人 日本自動車整備振興会連合会様などが出している資料を拝見すると、こちらは売上ベースですが月間の稼ぎ高は専業※2整備工場で月間81.8万円、兼業※3整備工場で92.4万円、ディーラー※4整備工場で197.0万円となっています。これに対し、新生オート飯能様は粗利ベースで、**月間メカニック一人当たり生産性が180万円**と非常に高い実績を出されています。経営者の方からすると非常に羨ましく感じる数字ではないでしょうか？高い生産性を出すためのポイントはいくつかありますが、かいつまんでご紹介いたします。

① 車検に特化すること

新生オート飯能様は**車検に特化して業績を伸ばされました**。店舗には大きな車検看板を掲げ、車検専門店として打ち出しています。そのため新生オート飯能様の整備粗利の70%は車検で構成されています。**車検は工賃比率が高く粗利率が高いため、生産性の向上につながっています**。

また、少人数で多くの車検をこなすために短時間型の待ち型車検を採用しています。また、車検に特化することで、近隣のお客様から競合と比較して選ばれやすくなり、大量の車検を確保しているのです。



新生オート飯能様
店舗外観

② 台あたり粗利の最大化

新生オート飯能様は車検時に立ち合いを行い、追加整備の提案を行っています。現在、基本料金を除く追加整備のみの台あたり粗利は25,000円を超える実績を出されています。もちろん無理やり交換を勧めるのではなく、お客様のお車のチェック、お乗りの状況などヒアリングを徹底して行い、お客様に合わせた提案をしています。また、お客様への御提案の際にもお客様の理解度などに常に気を配りながら提案を行っています。このような提案が出来るようになるために、**追加整備1品目ずつトークスクリプトを作成したり、ロープレを実施**しています。これらを常に繰り返すことで、お客様満足度が高くかつ高い台あたり粗利を獲得することができるのです。

※2 ※3 ※4 全て 一般社団法人 日本自動車整備振興会連合会

『令和2年度 自動車特定整備業実態調査結果の概要について』より

専業：自動車整備業の売上高が総売上高の50%をこえる事業場

兼業：兼業部門(自動車販売、部品用品販売、保険、石油販売等)の売上高が総売上高の50%以上を占める事業場 (ディーラーを除く)

ディーラー：自動車製造会社又は国内一手卸売販売会社と特約販売店契約を結んでいる企業の事業場



(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

まだ間に合う！繁忙期対策

“事前に知って得する” 成功事例100連発セミナーで 学びを最大化させるポイント

新生オート飯能様の凄いポイント！2点をお読みいただきありがとうございます。
いかがでしたでしょうか？ここからは、本セミナーでお伝えする100の事例をご紹介します。
ここで紹介する事例は新生オート飯能様含め、**全国の整備工場様で実際に取り組んで成果が上がった事例だけをご紹介します。**

1	リピーターを作るために来店時に伝えるべきこと	26	客層別入庫率表を作成
2	オイル交換で定期来店の仕組み作り	27	客層別アプローチの実施で入庫率を上げる
3	次回車検予約提案で入庫率を上げる	28	車検専用HPを作成し、新規集客
4	オイル交換来店最大化の取り組み	29	車検専用HP作成の際に必要なコンテンツ
5	半年ごとの来店誘致はオイル交換	30	トップページは限定感の訴求が〇
6	オイル交換時の1品提案で収益改善	31	HPはテキストだけでなく動画で伝える
7	添加剤販売本数最大化のための売り場	32	リメイク広告の運用で問い合わせ獲得
8	オイル交換に簡易点検付加で顧客満足度アップ	33	良い問い合わせフォームづくり
9	12ヵ月点検最大化のキモはTELコール	34	全ての案件を決着させるための管理手法
10	車検誘致活動は車検6ヵ月前からスタートすべし	35	来店成約率を上げる店舗オペレーション
11	車検6ヵ月前のお客様へ行くべき誘致活動	36	画像広告でイベントの訴求、集客最大化
12	車検6ヵ月前の誘致活動の際のポイント	37	YouTube広告配信でセッション数・問い合わせ数最大化
13	お客様への誘致活動は複数媒体を活用	38	SEO対策は事例ブログで行う
14	販促物作成のポイント	39	お役立ちコンテンツでセッション数アップ
15	顧客比率を戦略的に変え入庫台数アップ	40	HPのタグ設定の見直し、上位表示させる
16	来店履歴で案内を変える	41	ポータルサイト必勝法！成果の上がる設定
17	車検誘致TELコールのポイント	42	口コミ獲得オペレーション
18	TELコール活動強化のための目標設定	43	無料！Googleマイビジネス対策は必須
19	コールセンターの設置で入庫率を上げる	44	GMBでまず取り組むべきこと
20	TELコール活動の優先順位	45	GMBは写真の投稿で閲覧数アップ
21	TELコール予約率を上げるトークポイント	46	GMBの投稿機能の活用法 ～情報発信編～
22	リマインドSMSで入庫率改善＆遅刻率改善	47	GMBの投稿機能の活用法 ～イベント編～
23	LINEで簡単車検予約	48	商品欄の活用で他社との差別化を図る
24	LINEアンケートで改善活動	49	お客様は必ず見ている！口コミ対策
25	LINE会員限定クーポンの配信で顧客接点づくり	50	クーポン設定で販促費0で問い合わせ獲得



(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

まだ間に合う！繁忙期対策

“事前に知って得する” 成功事例100連発セミナーで 学びを最大化させるポイント

51	店舗看板づくりで通りがかり客の来店獲得	76	店舗でデジタル化を成功させるためのポイント
52	立地の悪い企業は野立て看板で認知獲得	77	エクセルではなくスプレッドシートを活用するメリット
53	集客も、単価も伸びる車検コース作成のポイント	78	預かり車両の見える化はスプレッドシートで実施
54	車検レバレーの見直し	79	工場には工場用PC、モニターを設置して効率化
55	半年に一度の工賃の見直し	80	重要指標はいつでも見れるバックヤードづくり
56	半年に一度の仕入れの見直し	81	取り組み成功のポイントは仕組み作り
57	定番作業の金額を車両重量で設定し効率化	82	短時間・高頻度の定期MTGの実施
58	車検時の主要整備品目の見える化で単価アップ	83	定期MTGを有意義な時間にするために行うべきこと
59	メカニック個人別の獲得率見える化で単価アップ	84	定期MTGを継続して実施するためのポイント
60	追加整備パック商品作成、生産効率と単価を上げる	85	新たな取り組みは小チーム制を導入して成果を上げる
61	儲かるパック商品づくりのポイント	86	小チーム制を成功させるポイント
62	車検時に必須の品目はフロントで受注	87	紹介車検獲得のためのポイント
63	立ち合いの実施で追加提案に付加価値を付ける	88	紹介車検獲得のためのオペレーションづくり
64	トークスクリプト作成も深堀でさらに受注率アップ	89	洗車無しで生産効率アップ
65	季節商品販売数最大化のための売り場づくり	90	次回車検予約提案で在庫率を上げる
66	タイヤ販売本数最大化のための売り場づくり	91	ネット予約システムの導入でお客様の利便性アップ
67	既存顧客へのタイヤ案内で5日で80本販売	92	ネット予約×LINEでフロント生産性向上
68	メカニックの提案力を上げる15分ロープレ	93	お客様満足度を高める改善会議の実施
69	季節商材は在庫増やし原価を下げる	94	来店時の査定提案で代替えにつなげる
70	季節商品はセットにして販売	95	車検証は全件郵送で効率化
71	セット商品づくりのポイント	96	ToDoリストの作成で取り組みの抜け漏れ防止
72	フロント・メカニックも営業トークを磨き込む	97	整備時の保険提案
73	ビフォーアフターを見せて受注率を上げる	98	整備客へののび金提案の仕組み作り
74	ロープレ動画は全体へ共有し、ノウハウを貯める	99	効率の良い整備客からのび金受注の法則
75	台あたり粗利最大化のための繁忙期対策	100	のび金提案の受注率を上げるツール

まだ間に合う！繁忙期対策

“事前に知って得する” 成功事例100連発セミナーで 学びを最大化させるポイント

(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

今回ご紹介する事例の中から、いくつか聞いてみたい内容がございましたでしょうか？
本DMでは、先ほどの100の事例からいくつかご紹介させていただきます。当日参加した
際のイメージをお伝えできればと思っております。こちらも是非、ご覧ください。

ピックアップ 事例①

既存顧客の集客 客層別アプローチで入庫率アップ

まずは、既存顧客の車検入庫率を上げるための取り組みから
ご紹介いたします。既存顧客と一口に言っても、钣金や
オイル交換で自社を利用したことがあるものの、車検は使ったこと
の無い方や、自社で車両を購入している方、継続して
利用いただいている方など様々なお客様がいらっしゃいます。
そのような**お客様の状況に合わせてアプローチ**を行うことで、
入庫率が上がった事例です。一例ですが、右に掲載している
DMをご覧ください。コチラは通常のリピーターさんとは別に、
自社で車検を利用したことの無いお客様へ向けたDMです。
お客様は、同敷地にあったとしても意外と自社で提供している
サービスのすべてについて理解しているわけではありません。まずは価格を下げてでも自社の
車検を利用してもらおうと特別なお値引きをしたDMです。
実際にこのDMを送付してから約10%ほど入庫率が改善しています。



	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	平均
今期	45%	44%	34%	46%	50%	43%	50%	44%	49%	48%	45%
前期	39%	36%	21%	23%	42%	53%	32%	32%	37%	28%	33%



(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

まだ間に合う！繁忙期対策

“事前に知って得する”
成功事例100連発セミナーで
学びを最大化させるポイント

ピックアップ
事例②

台あたり粗利アップ
個人別台あたり粗利の見える化で
台あたり粗利アップ

2つ目は台あたり粗利アップの事例です。以下の実績表を見ていただくのが早いと思いますが、**整備部門でも個人別の受注実績**が見えるようにすることは非常に重要です。個人別の実績が見える化することにはいくつか狙いと効果があります。

① 自分の現状を知ること

店舗台あたり粗利と比較、また同僚と比較して自分の数字が良いか悪いか定量的に知ることができます。それによりまだ努力が必要なのかなど、自分で考え行動するメカニクさんも出てきます。

② 従業員間でのコミュニケーションが増える

個人別で数字を出し、自分の現状と同僚の現状を知った時に、高い実績を出している同僚はどのような提案をしているのか、トークをしているのかなど、**自然とコミュニケーションが生まれる**ことが多くあります。それによって全体のスキルの押し上げにつながっていることも多くあります。

立会車検台数		オイル交換	O/E (ガソリン)	O/E (ディーゼル)	ブレーキ+	LLC補充	光軸調整 右LOW	光軸調整 左LOW	発煙器	ヘッドライト 磨き(右)	ヘッドライト 磨き(左)	右ワイパー-B	左ワイパー-B	バッテリー
138		89	56	0	88	49	85	95	67	13	13	25	24	0
実績		64.5%	40.6%	0.0%	63.8%	35.5%	61.6%	68.8%	48.6%	9.4%	9.4%	18.1%	17.4%	0.0%
目標値		80%	70%		70%	60%	70%	70%	40%	30%	30%	30%	30%	30%
	54	33	21	0	30	19	31	35	23	5	5	10	9	0
		61.1%	38.9%	0.0%	55.6%	35.2%	57.4%	64.8%	42.6%	9.3%	9.3%	18.5%	16.7%	0.0%
	9	7	5	0	7	2	2	3	4	0	0	2	2	0
		77.8%	55.6%	0.0%	77.8%	22.2%	22.2%	33.3%	44.4%	0.0%	0.0%	22.2%	22.2%	0.0%
	11	9	7	0	10	9	6	8	8	0	0	5	5	0
		81.8%	63.6%	0.0%	90.9%	81.8%	54.5%	72.7%	72.7%	0.0%	0.0%	45.5%	45.5%	0.0%
	64	40	23	0	41	19	46	49	32	8	8	8	8	0
		62.5%	35.9%	0.0%	64.1%	29.7%	71.9%	76.6%	50.0%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	0.0%

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。

株式会社新生オート飯能様は様々な取り組み、改善活動を継続して行うことで、ご紹介したような高い成果を上げている会社様です。

また、ご紹介した事例は新生オート飯能様をはじめとした**全国の整備工場の現場で、実際に取り組んで成果の上がっているもの**のみピックアップしています。

- ✓ **もっと整備部門の業績を伸ばしたい**
- ✓ **整備収益を伸ばして経営を安定させたい**
- ✓ **概念的な話ではなく、すぐに使える事例が知りたい**

このように思われる経営者様は本セミナーに是非ご参加ください。

また、経営者様と一緒に整備部門長の方も一緒にご参加いただくことをオススメいたします。今回のセミナーは事例の量にこだわってご紹介しています。一緒に何から取り組むか、自社でどのように進めていくか話しながらご参加いただくと、より成果につながるセミナーになると思います。皆様のご参加心よりお待ちしております。

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2会場開催！

2022年1月25日（木） 13:00～16:30

2022年1月27日（金） 13:00～16:30

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お願いいたします。

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。

■株式会社新生オート飯能様について

■プロフィール

埼玉県飯能市で軽届け出済み未使用車専門店、車検専門点を展開する企業様です。年間1,000台以上の販売実績を誇り、車検台数も人口8万人の町としては驚異の4,000台超えを達成しています。地域に密着し常に顧客志向で進化・成長を続ける企業様です。

会社名	株式会社新生オート飯能
代表取締役社長	浅原 直 氏
資本金	1,950万円
所在地	埼玉県飯能市中居62-2
従業員数	22名
事業内容	自動車の販売、買取、 自動車整備、板金、塗装、



■株式会社船井総合研究所について

■プロフィール

中小・中堅企業を対象に専門コンサルタントを擁する日本最大級の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」「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」を多く想像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。

会社名	株式会社船井総合研究所
代表取締役社長	真貝 大介
資本金	3,000百万円(2020年12月末時点)
所在地	大阪本社：大阪府大阪市中央区北浜4-4-10 東京本社：東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階
従業員数	800名(2020年12月末時点)



■モビリティ支援部について

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(2021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。



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
- ②HP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见解を知りたい

 明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

-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
2022年2月14日(月)	オンライン開催(Zoom)	10:30～16:30 (受付開始10:00)
2022年4月8日(金)	船井総研丸の内オフィス ※変更になる場合がございます	
2022年6月10日(金)		
2022年7月25日(月)		
2022年9月16日(金)		
2021年11月11日(金)		

年会費(会員価格)

144,000円(税別)
/税込158,400円

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

※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。

繁忙期に即使える！ 成果の出ている事例のみ紹介します

整備工場向け 成功事例100連発セミナー

ZOOMにてオンライン開催

2022年1月25日（火）【両日】
2022年1月27日（木） 13：00～16：30
※12：30より入室できます

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	時流を勝ち抜く整備工場の成長戦略とは Point① マクロ的な視点で整備業界はどの様になっているのか Point② 現況を踏まえて今何をすべきか  株式会社 船井総合研究所 MaaSグループ モビリティ支援部 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 13:20 ） 14:00	【ゲスト講座】成長している整備工場の成功事例30連発 Point① なぜ整備部門を伸ばそうと思ったのか Point② 実際の現場で成果を上げ続けるポイントとは   株式会社 新生オート飯能 代表取締役社長 浅原 直 氏 株式会社 新生オート飯能 副店長 田村 宣裕 氏
第3講座 14:10 ） 16:00	車検の裏年でも成長し続ける整備工場の成功事例70連発 Point① 明日から使える！成功事例ご紹介 Point② オペレーションから現場への落とし込みまで成功するポイント解説  株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部 宮原 拓司
第4講座 16:00 ） 16:20	経営者が決断すべきこと Point① モデル企業から学ぶ成功ルールとは 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 MaaSグループ モビリティ支援部 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。

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。

整備工場向け 成功事例100連発セミナー

お問い合わせNo. S080977

開催要項

オンラインにてご参加

日時・会場

日程①: 2022年1月25日(火)13:00～16:30(12:30よりログイン開始) お申込期限: 1月21日(金)

日程②: 2022年1月27日(木)13:00～16:30(12:30よりログイン開始) お申込期限: 1月23日(日)

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、事前にご連絡ください。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。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメール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(10: 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. 080977を入力、検索ください。



明日のグレートカンパニーを創る

株式会社 船井総合研究所

船井総研セミナー事務局 E-mail: semiar271@funaisoken.co.jp

TEL: 0120-964-000 (平日9:30～17:30)

●申込に関するお問い合わせ: 星野 ●内容に関するお問い合わせ: 浜中

※お申込みに対する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。

お問合せ

【年末年始休業のお知らせ】2021年12月28日(火)正午～2022年1月5日(水)まで

※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。

※Webからのお問い合わせには1月6日以降に順次ご回答させていただきます。

※なお、受講申し込みはWEBより24時間受け付けております。

ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

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>

1月25日(火)申込締切日1月21日(金)

1月27日(木)申込締切日1月23日(日)

