

※本セミナーは全国の集客好調事例を元に、明日から実践できる内容のみをお伝えする“超即時業績アップ型セミナー”です

講座内容&スケジュール

オンライン開催 2022年12月13日(火) 申込締切日 12月9日(金) ・15日(木) 申込締切日 12月11日(日) 各日13:30~16:30 [ログイン開始 13:00~]

※オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索 全日程とも同じ内容になっております。ご都合の良い日程をお選びください。

受講料 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

講座	セミナー内容
----	--------

第1講座 2023年の整備工場時流予測

整備工場を取り巻く市場データや、弊社クライアント企業の現況などから、2023年以降、整備工場運営企業はなにをすべきかをお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 マネージャー 淵上 幸憲



第2講座 【ゲスト講座】毎年120%成長を続ける整備工場の成功事例

本講座では、ゲスト講師である大谷自動車実際に現場で取り組み成果を上げた事例をご紹介します。また後半では、パネルディスカッション形式で神藤啓生氏に事例の解説をしていただきます。

大谷自動車株式会社 整備部長 神藤 啓生氏 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 浜中 健太郎



第3講座 全国の整備工場で生まれた成功事例20連発

弊社クライアント企業で、実際に行い成果を上げた事例を20個ご紹介いたします。既存のお客様から選ばれるための取り組みや、デジタルを活用した新規集客の話、生産性向上の話など、幅広い事例をご紹介します。

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 本日のセミナーのまとめ

本セミナーの最後に、講座のまとめを行います。たくさんの情報を得ていただき頭を整理し、明日から何をするか改めて考えていただく最も重要な時間です。

株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 マネージャー 淵上 幸憲



セミナー参加 2大特典!

1 集客の悩みを即解決! 無料経営相談(60分)

2 成功事例を学ぶ! テキストプレゼント

先着50名様 限定セミナーです

⚠️お早めにお申し込みください⚠️

お申し込みはこちらから(Webでのお申込み)

右記のQRコードを読み取りいただきWebページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。

セミナー情報をWebページからもご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/092728>



※お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。TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30)
 ※当セミナーは経営者向けセミナーとなりますので経営者の方が必ずご参加ください。

整備事業を本気で伸ばしたい 企業の皆様必見

Web開催 スマホからもOK

2023年時流提言 × 2022年成功事例 連発セミナー

車検台数が減少する 2023年問題への 緊急提言

車検台数を増やしている企業から学ぶ成功法則

新型コロナウイルスの猛威により新車販売台数が大きく減少した2020年、その反動で車検台数減少が見込まれる2023年、社長の会社は何をしますか?



整備総粗利 約2.8億円

車検台数 約8,000台



- 本セミナーで学べる内容を一部紹介します!
- 年間新規車検台数 1,600台! 新規車検を集める方法大公開!
 - 車検 8,000台でもリピート率 70% お客様を離さないその理由とは?
 - 苦しい状況でも業績を上げ続ける、整備工場のリーダーがおこなっていることは?

Web開催 2022年12月13日(火)・15日(木) 13:30~16:30 ログイン開始 13:00~

たった2年で車検台数を1.5倍にした大谷自動車の成功法則を徹底解説!

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様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 船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

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

2023年時流提言×2022年成功事例連発セミナー お問い合わせNo.S092728

※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。

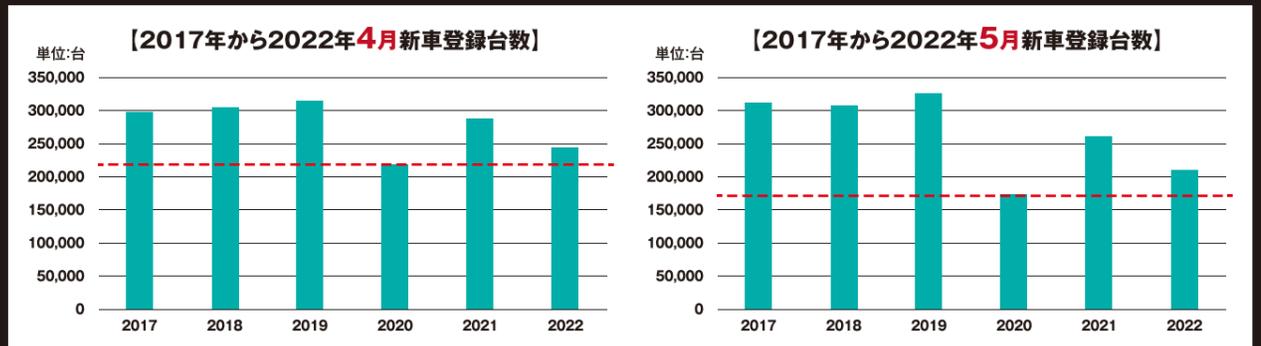
Webからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 092728

2023年車検減少問題へ**緊急提言** 車検を増やし続ける企業から**たった半日で**学べるセミナー

2023年の車検台数減少問題 提言!!

2023年4月から6月は新車登録からの車検台数が**大幅減少の可能性大**

2020年4月にコロナウイルス感染拡大に伴って1回目の緊急事態宣言が発令され、それによって2020年4月以降の新車登録台数が2019年と比較して大幅に減少しました。その3年後の2023年、2020年4月以降に減少した新車登録台数の影響に伴い、車検市場も苦戦する可能性が高いと予測されます。



今対策をしておくことで、競合企業との差別化にも繋がり、安定的に車検台数を増やすことができます。だからこそ本セミナーを通じて、車検台数を増やしている企業の生の成功事例を取り入れて2023年も整備事業を成長させましょう。

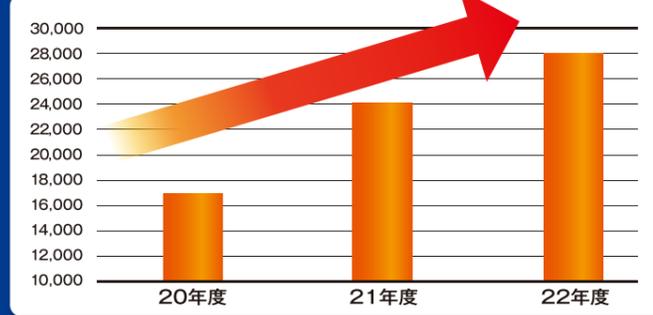
株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 マネージャー 淵上 幸憲

たった2年で車検台数1.5倍を実現している 大谷自動車株式会社

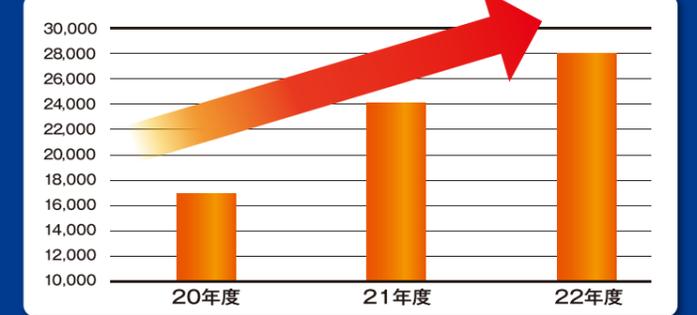
大阪府泉佐野市、和歌山県岩出市の2拠点で車販・整備を中心に事業を展開、コロナ禍においても二桁成長を続ける同社の成功のポイントを徹底解説していただきます!



整備総粗利
1.69億円 ▶ 2.8億円 **1.7倍**



車検台数
5,242台 ▶ 7,941台 **1.5倍**



大谷自動車のここが見どころ① **新規車検台数脅威の1,600台/年! メディアミックスによる販促戦略とは**

大谷自動車は、年間新規車検台数が2拠点で1,600台という実績を残していらっしゃいます。このような高い成果を出す一番のポイントは、**メディアミックスの販促**です。チラシやWebサイト、SNSをうまく活用して成果を出していらっしゃいます。また、紹介車検の獲得にも力を入れており、紹介車検の台数も年々右肩上がりです。当日はどのように販促をおこなっているのか、具体的に何をされているのか解説していただきます。

大谷自動車のここが見どころ③ **お客様から“また来たい!”が飛び交う 利便性を追求した顧客視点来店システムとは**

設備を増やしてもお客様の来店が増えなければ意味がありません。そのため、お客様が来店しやすい仕掛けをいくつもおこなっています。オイル交換が無料で受けられる特典や、24時間予約を受け付けできるWeb予約システムの導入、自社コールセンターの設置など、徹底した顧客志向でサービスをブラッシュアップさせています。また、お客様が行きやすいという意味では店舗の内装にもこだわり、商材だけでなく付加価値にもこだわっています。

大谷自動車のここが見どころ② **年間総在庫台数18,000台を実現! お客様との接点最大化させたオイル館活用とは**

お客様に継続して利用してもらうためには、車検と車検の間にどれだけ定期的に来店していただくかという視点が非常に重要なのは言わずもがな。大谷自動車では、増加したお客様の定期来店をスムーズに受けるために**オイル館(一般整備専用工場)を増設**、お客様をいつでもお待たせせず受け入れられる体制を構築しています。

本セミナーはこれだけではない! まだまだ紹介する成功事例一部ご紹介!

- Webから年間800件の新規車検を獲得する具体事例
- 生産性向上! 年間メカニック一人当たり粗利1,800万円を超える整備工場のDX事例
- 成果を上げ続ける会社の工場長がおこなっているマネジメント施策
- 旬なテーマ: LINEを活用した集客事例
- 楽天Car車検を活用して集客力2倍を実現するための工夫
- 紹介車検で年間新規車検を300件獲得するためのポイント

当日は**30事例**ご紹介させていただきます

ご興味のある方は急ぎお申し込みください。参加者数に制限があります

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の
皆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見解を知りたい

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!** **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

その他有力企業様多数在籍

詳細はこちらのQRコードから
ご覧いただけます

- ✓ 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



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正な人員体制、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が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作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回開催です 現在無料お試し参加が可能な日程のみ掲載しております

開催日	場所	時間
2023年2月10日(金)	WEB開催	10時30分~16時30分 (受付開始10時)
2023年4月17日(月)	船井総合研究所 東京本社	
2022年6月13日(火)	WEB開催	
2022年7月14日(金)	船井総合研究所 東京本社	
2022年9月8日(金)	WEB開催	
2022年11月13日(月)	船井総合研究所 東京本社	

年会費(会員価格)

144,000円(税別)
/158,400円(税込)

追加参加費(会員価格)

30,000円(税別)
/33,000円(税込)

お申込み

上記QRコードからWeb申し込みが出来ます
※詳細は宮原拓司(みやはらたくじ)まで
TEL:070-2448-1440

※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。