

整備事業

を本気で成長させたい
経営者の皆様へ
特別なご案内

東京開催につき

50名^{限定}

メカニック21名で

総在庫台数3,610台を^{月間}実現

メカニック一人当たり粗利生産性

年間2,300万円^{月間190万円}

完全攻略セミナー

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8,147台の実績!

特別
ゲスト
講師

整備部門の
年間売上総利益

4.2億円

メカニック
1人当たり生産性

191万円/月

車検
台当たり粗利

34,500円

太陽自動車株式会社
代表取締役
松岡 視己洋氏

東京
会場

2023年

2月6日

開催
場所

株式会社船井総合研究所
東京本社

時間

13:00~16:30
【受付12:30より】

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。新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるWeb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。また、会場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

メカニック一人当たり生産性月間190万円セミナー

お問い合わせNo.S094645

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

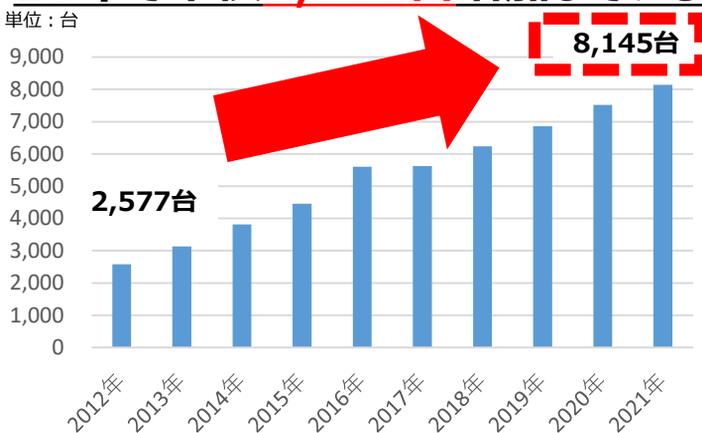
※お問い合わせの際は[セミナータイトル]・お問い合わせNo.・お客様氏名を明記の上、ご連絡ください。

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。) → 094645

メカニック21名で月間3610台を生産する メカー一人当たり190万円を生み出す秘密大公開

業界トップクラスの車検台数・一人粗利生産性の実績

10年で車検5,568台増加している 2022年のメカ生産性191.4万円



太陽自動車の“ココが凄い”特集 特別に3つほど紹介いたします

ココが凄い 車検台数を年間700台増やし続ける体制づくり

- 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ビジネスプロフィール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



ココが凄い 生産効率をぐんと高める太陽自動車DX戦略

- オイル交換のWeb予約システム導入により業務効率アップ
- RPAを活用して実績入力や資料作成を効率化
- RPAを活用して予約客のリコール情報も事前把握
- スプレッドシートを用いて成功事例の共有スピードを加速
- コミュニケーションツールを活用して部門連携を強化



ココが凄い 技術向上×独自オペレーションで生産効率アップ

- 成功事例を常に共有しあう体制を実現
- 週1回の頻度で実施している整備タイムアタック体制
- モデル作業を動画化して技術力向上で活用
- オイル交換では必ずダブルチェック体制を実施



さらにスペシャルコンテンツ！

読めば確実に生産効率がぐんと高まる！太陽自動車の成功ポイント大公開

これを読めば生産性がぐんと高まる 太陽自動車の成功ポイント大公開



太陽自動車株式会社
代表取締役
松岡 視己洋氏

本セミナー限定 スペシャル対談 一部ご紹介



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

今回のスペシャルレポートでは

- ① 業績を上げる中で生産性が1.4倍に繋がったポイント
- ② 太陽自動車の生産性UPの極意について
- ③ 実際に取り組んでいる具体事例
- ④ 次世代整備工場へ向けてチャレンジしていること
- ⑤ 整備部門の生産性アップで悩まれている会社の皆様へ

上記5つの内容をご紹介します。

改めて太陽自動車株式会社様では、10年間で

車検台数5,568台増加、メカニック一人当たり粗利191.4万円

の素晴らしい実績を出されております。

その手段として、**顧客満足度を最重視したDX化への取り組み**や
車検HP、ポータルサイト、家族車検での新規車検を増やす取り組み、
さらには**技術力を高める研修体制**と**高生産性を実現するオペレーション**
も取り組んでおりますので、本レポートで一部ご紹介させていただきます。

メカ一人当たり月間生産性190万円 のポイントがわかる 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 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、太陽自動車がこの輝かしい実績を出された成功ポイントを本日は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上げる力が太陽自動車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

業績を上げる中で生産性が1.4倍に繋がった
ポイントを教えてください

松岡：生産性ですね。実は生産性を高めることを目的としたわけではなく、**結果論として高生産性を実現できた**というのが結論になります。

淵上：ありがとうございます。ちなみに直近10年での推移はどのような形でしたでしょうか。

松岡：まずは**一番生産性が高かったのは2015年**でした。メカニック一人当たり生産性が**230万円水準**であった時期です。ただ意図的に生産性を高めたわけではなく、**離職率も高くさらに在庫台数が増えていたので強制的にこの水準になってしまったというのが実情**でした。

淵上：230万円ですか！これは相当忙しい時期でしたでしょうね。

松岡：そうなんです。ただこれは1つ反省していて、何か取り組みをするわけではなかったのが**働く環境としてはあまりよくなかった**かもしれません。そこでまずは**働く環境や人が育つ環境をつくらなければいけないと覚悟が決まった**ことは良かったと思います。

淵上：また環境づくりのお話がありましたが、一番最初に取り組んだことは

生産性230万円の異常値に！一方で働く環境や離職率が課題に……そこで松岡社長が取り組んだ次の一手とは

メーカー人当たり月間生産性190万円 のポイントがわかる 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 マネージャー
淵上幸憲

何でしょうか。

松岡：一番最初は、**環境づくりへ時間もお金をかけるという経営者としての覚悟を決めること**だと思います。

育成のスキームを作るのも労力はかなりかかりますし、すぐに効果が出るものではないので気長につくり上げることが重要です。

淵上：ありがとうございます。次に見直した点はどこでしょうか。

松岡：**現場スタッフととにかく対話すること**に集中しました。

やはり効率を高めるためには、お客様と関わりがあるメンバーからどんどん意見を出してもらうことが重要です。

最近だと**RPAを導入して重複業務を削減**していますが、これも**RPAが良いのではなく、このボトムアップ体制**があってこそ機能しているのかなと感じています。

淵上：とても良いですね。ちなみにこの意見を出す場はどれくらいの頻度で開催しているのでしょうか。

松岡：**毎月1回実施**しています。

【チーム会議の風景】

とにかく常に**業務非効率につながっている**

ものをメモしておいていただき、

月1回の会議前にまとめてもらい、

当日議論する場を設けています。

実際に、**より効率的につながったもの**

に関してはベスト事例賞の形での表彰も検討しています。



淵上：ありがとうございます。自分達が自ら出した意見が成功事例になり、それが評価されるようになったらより活発になりそうですね！

松岡：そうなんです。ちょっとそこも期待しています。

淵上：ありがとうございます！

それでは次の質問をさせていただきます。

ゲスト企業様での一人当たり生産性の考え方や会社での位置づけについて次のページでお伝えします

メーカー人当たり月間生産性190万円 のポイントがわかる 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 マネージャー
淵上 幸憲

質問

太陽自動車の生産性UPの極意について教えてください

松岡：こちらですが生産性を一番軸というよりは、**お客様満足度を下げずにかつ不必要な業務を削減して早く帰れる体制**をつくることを意識しています。**その結果として生産性が上がってきた**と感じています。

淵上：**顧客視点を軸にした強化**は大事ですね。

松岡：やはりそこが商売の本質だと感じています。ただ**顧客満足も働きやすい環境がないと実現できない**と感じますので、そういった観点でも**DX化は大事**だと感じます。

淵上：ありがとうございます。また従業員の中で生産性の話題はどれくらい出てくるのかについて教えてください。

松岡：おそらくですが、**月1回程度**ですね。会議時には実績の報告をしているのでその際に話題に挙がるかと思えます。またその要因整理までスタッフごとに話し合っているのです、その文化が浸透したことはとても良かったと感じています。

【効率化会議の会議資料】

業務効率に繋がる案を一覧化（11月度）

○フロント

- ・車検台数の実績入力に会議資料とスプレッドシートへの打ち込みが発生
- ・家族車検を獲得した際に必ずシステムにも入力するが漏れが発生しやすい
- ・顧客アンケートの実績をまとめる時間に毎日15分くらいかかる
- ・来店ボードの作成に関して時間を取られるケースが多い

○メカニック

- ・立ち合い時にタブレットを用いているが電池切れになるケースが多発
⇒また作業場ではタブレットの使用がしにくい
- ・整備タイムアタックの動画をまとめているがまとめに時間がかかる
- ・整備コラムを作成しているが案出しに時間がかかる
- ・オイル交換のダブルチェック体制の際にチェック担当者が工場にいないケースも度々発生している

淵上：ありがとうございます。それでは次の質問になります。

質問

生産性を高めるための具体的事例をいくつか教えてください

松岡：細かいところも含めると取り組んでいる内容は多数ありますが、特に良かったことは**会議資料作成や、車検予約客のリコール情報を抽出する仕組みが効率に繋がった**と感じています。

淵上：ありがとうございます。こちらはRPAを用いて実施したということでしょうか。

松岡：その通りです。フロントスタッフから非効率の業務一覧の中に

ゲスト企業が取り組んでいる生産性向上の具体的事例の詳細をお伝えいたします

メーカー人当たり月間生産性190万円 のポイントがわかる 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 マネージャー
淵上幸憲

同じ実績を入力するシートが多いことや、事前にメーカーのHPを確認しながら、お客様のお車のリコール情報を確認するのが終業時間内では実施するのが難しく、残業になってしまうという声が上がっていましたので早急に改善した背景があります。

またこの手の内容は、実際に**作業をして**

**いるメンバーでないとなかなか思い
つかない観点なので、経営者として
新しい発見に繋がっています。**

【RPAは動画で蓄積している】



淵上：なるほどですね。確かに経営陣からすると、こういった声を上げてくれることが助かりますし、一つ一つが貴重な情報ですよ。

松岡：そうなんです。こういったところを早期発見できると働きやすい環境づくりを行う上で、理想に近づく最短距離の取り組みだと感じていますので、実はいつも感謝してるんです。

淵上：松岡社長には、いつもインタビューで包み隠さず素直な感想をいただけますので本当に助かっています！

松岡：いえいえ、いつも船井総合研究所の成功事例に基づいて成長させていただけていますので、こちらこそありがとうございます。

淵上：そうっていただけると嬉しいですが、太陽自動車の力だと私は思います。また貴重な情報をありがとうございました。それでは次の質問になります。

質問 次世代整備工場へ向けて取り組んでいることを教えてください

松岡：こちらは私自身の想いもありまして、**当社を“メカニックが誇りをもち、日本で一番働いていて幸せだ！と思える環境づくり”を意識しています。** 私にとっては、この想いに関連する取り組みを最大限実行

松岡社長が考える“日本一働いていて幸せだ”と感じる次世代型整備工場の在り方とは次のページでご紹介

メカー人当たり月間生産性190万円 のポイントがわかる 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 マネージャー
淵上幸憲

に移せている整備工場が次世代型整備工場だと認識しています。

淵上：素晴らしいですね。整備士不足という業界課題もありつつも、太陽自動車の整備士はいつも常に高みを目指しておりますよね。

松岡：そうっていただけで嬉しいです。**高みを目指せる環境を築けたのも、部門を統括している金井と工場長の中野がメンバーと積極的なコミュニケーションをとり、育成にも時間を費やしているから**だと感じています。

淵上：また高い技術力だからこそ、クレーム案件も非常に少ないですね。

松岡：そうなんです。この品質の高さは当社の自慢でして、**エンジンオイル交換1つとっても必ずダブルチェックする体制**を敷き、その中で**月間総在庫台数3,500台以上をこなせる体制**を実現しています。

淵上：私もいつも伺わせていただく中で、**21名で実現できているこの事実**が本当に素晴らしいと感じています。

【モデル動画集】

松岡：そう言っていただけで嬉しいです。

またそれを実現するために

整備研修を自ら立ち上げて、モデル社員の動画を全員で見ても良い点をまとめたりする活動を行なっています。



ですので、既に**40本以上のモデル整備動画が自社にはあります。**

淵上：この在庫量の中で、育成の仕組みまで用意できている点が本当に凄いなと思います。ちなみに松岡社長の掲げるビジョンに基づいた取り組みはこの他にもありますか。

松岡：もちろんございます。先ほど紹介した**DX化についても残業ゼロを実現させる上ではとても大事なこと**ですし、また集客の観点で強化しているファミ友車検も、お客様に最高のサービスで喜んでいただいた上で新しいお客様を紹介していただけるのでやりがいに繋がっている

ボトムアップの声を反映させるDX化および育成の観点での業務効率化、さらに成長していく整備工場のポイントとは

メカー人当たり月間生産性190万円 のポイントがわかる 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 マネージャー
淵上幸憲

と感じています。さらに“**ありがとうカード**”など感謝を伝える仕組みも用意していて、やはり承認欲求が満たされる場を提供することもこのビジョンに基づいた取り組みかと感じています。

認められる、または褒められると素直に嬉しいですね。

淵上：いや、とても勉強になります。確かに承認欲求が満たされる職場はとても良いですね。朝起きて、早く会社に行きたい！という思いがとても強くなりそうです。参考になりました。

松岡：いえこちらこそありがとうございます。

淵上：それではこちら最後の質問になります。

質問

整備部門の生産性アップで悩まれている会社の皆様
へのアドバイスをお願いします

松岡：これはまた難しいですね。まだ当社も道半ばなので。

淵上：いえ、まだ伸びしろはあると思いますが、すでにモデル企業でございますので、ぜひ松岡社長からのアドバイスを多くの企業では知りたいと思います！なんとかよろしく願いいたします。

松岡：そこまでおっしゃるならですが、**冒頭の内容でお伝えしたようにただ生産性を高めたいという側面での取り組みを増やすと離職率が上がる環境を築いてしまうため、状況はより悪化してしまいます。**【朝礼では1on1で1分会話】

これは本当に反省した点です。

だからこそ、

生産性を上げる上では整備士またはフロントスタッフを対話する時間を確保し、自社または整備部門をどう

したいのかを本気で考える場を確保することが大事だと感じます。

淵上：なるほど、トップダウンで取り組みを決めるのではなく、しっかりボ

まずは対話し経営者としての想いを伝えることそして環境が整った次の一手で実施すべき内容とは次のページでお伝えします



メカー人当たり月間生産性190万円 のポイントがわかる 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 マネージャー
淵上幸憲

トムアップの意見を尊重して取り組みを決めることが重要だと仰っていましたよね。

松岡：その通りです。特に**業務効率を上げる上で、現場に入っていないメンバーが良かれと思って取り組みを定めても、結果上手く機能しない**ことのほうが多いのが実情です。この辺りはほんと難しいですよ。

淵上：確かにその通りですね。ちなみに意見を出してもらうまでどれくらいの時間がかかったでしょうか。

松岡：**大体、2か月くらいはかかりました。**ただ経営者として、生産性をただ上げたい。**会社が儲けたいという話ではなく、あくまでも頑張っている皆様の人生を豊かにしたい。この環境を働いていて幸せだと心の底から思ってくれる環境をつくりたい。**ということを伝え続けて、なんとか意見を出してくれるようになりました。



淵上：今のお話とても感動しました。経営者自ら歩み寄り想いを伝えることが大事なのですね。

松岡：やはり**企業は“ヒト”がすべて**なので、定量的な話より根本はこういった定性的なことを強化することが重要だと感じてます。

淵上：ありがとうございます。とても勉強になりました。

松岡：いえいえ、**そしてマインドセットができ、組織が一枚岩で走れるようになったら次は取り組みを定めていくことです。その際には自発的メンバーの意見を尊重するように新規チーム、既存チーム、生産性チームを組織内で形成し、月1回自らどうしたいかを考え意見を出してもらう体制を築きました。**このチーム制は淵上さんの提案からスタートしましたが、自ら組織を大きくしたいと考えられるメンバーが増え

企業はヒトなりという想いの中で、運用力を高めるためにチーム制導入、また成功事例を輩出しつづける同社の今後の展開とは

メカー人当たり月間生産性190万円 のポイントがわかる 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 マネージャー
淵上幸憲

たのでとても良かったと感じています。

淵上：そうしてもらえると嬉しいです。太陽自動車のスタッフは社長の想いが伝わったこともあり、自発的に運用できるまで時間はかからなかったため素晴らしいなと感じました。

松岡：そうしてもらえるとメンバーも喜ぶと思います。

また**その自発的な意見を参考に取り組みを進めることで、成果へ繋げる意識も芽生えて結果として、先ほどお伝えしたようなファミ友での集客好事例であったり、Web集客の好事例、RPAでの業務効率化、育成体制なども強化できたのだ**と感じます。

淵上：やはり松岡社長がおっしゃっていた通り、**企業は“ヒト”**ですね。

松岡：はい。改めてその重要性を感じました。

淵上：ありがとうございます。これでインタビューは以上となります。

改めて、松岡社長のコメントを振り返りましたが、想いをしっかりメンバーにも伝えることであったり、**経営者として覚悟を決めることなど、何を行うかよりもなぜ行うのかのマインドセット**が勉強になりました。

松岡：熱くお話しさせてもらいましたので、上手くまとめてくださいね（笑）

淵上：いえいえ、このレポートをお読みいただいた方は必ず心を熱くさせてすぐに行動に移すと感じます。

松岡：そうしてもらえると嬉しいです。

淵上：本当にありがとうございました。ぜひセミナーでも熱いお話をお願いします。

松岡：こちらこそ、話せることはすべてお話させていただきます！

松岡社長とのスペシャルインタビューは以上となります。ここからは解説レポートです

スペシャルインタビューレポートをお読みいただきましてありがとうございます！
セミナーではさらに熱いお話を松岡社長からお話いただきますのでお楽しみにしていただけたいと思います。

まだまだ続くゲスト企業の高生産性ポイントを船井総合研究所のコンサルタントが徹底解説



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

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高生産性のポイントを
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のみどころとして

- ① Webと紹介で車検を増やすことに“集中”できていること
- ② “ボトムアップの課題抽出”からRPAを構築していること
- ③ “部門長主導”で育成の時間を確保していること

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と紹介で車検を増やすことに“集中”できていること

太陽自動車では、とにかく新規車検台数を増やす目的で
車検HP、ポータルサイト、Googleビジネスプロフィール、家族車検を強化されております。車検HPでは月間の問い合わせ件数が65件を安定して獲得できており、**1件当たりの車検獲得コストを7,000円程度**で実現できております。具体的には作業事例を投稿したり、定期的な車検イベントを開催し、そこから問い合わせ増につなげております。またポータルサイトでは**楽天Car車検をメインで強化しており、口コミ数では289件獲得**できております。



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

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

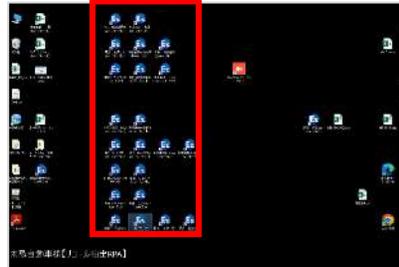
② “ボトムアップの課題抽出”からRPAを構築していること

太陽自動車ではさまざまなDX化の取り組みを実施しています。特にRPAではさまざまなシステムと連動させて業務効率化を実現しています。また太陽自動車の強みは、ボトムアップの課題抽出ができています。RPAでは現場レベルで抱えている業務での効率を高める必要があるため、非効率になっている業務内容をまずは一覧化することが重要です。

【都度RPAのロボットを構築】

太陽自動車では、

- ① 集計表で2重入力がある箇所
- ② 予約受付表にてシステムから事前に把握しておく内容
- ③ お客様のリコール情報を事前に調べておくこと
- ④ 3か月に1回の頻度でSMSを送信する業務
- ⑤ 予約管理表のデータに基づき、車検事前案内を実施する業務



※本セミナーでは、RPAを活用して業務効率化を実現した項目をすべてご紹介させていただきます

など、さまざまな内容をRPAで業務削減に繋げることに成功しています。

DX化ではRPA・BI・CRM・SFAなど新しく飛び交うワードも多いですが、こういった時流適応の取り組みを導入して次世代型整備工場へ進化させていくことが、結果として生産性アップに繋がっています。**顧客満足度を下げずに一人あたり生産性を高めるためにもぜひチャレンジしてみてください。**



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

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

③ “部門長主導”で育成の時間を確保していること

太陽自動車では、部門長や工場長主導で育成の時間を多く確保しています。

具体的には**朝礼前の清掃の時間に個人面談の時間をつくり、1on1体制での面談**を実施していたり、**モデルスタッフの整備作業動画**を集めて、研修時に**全員でその動画を確認して良い点をまとめる時間を確保**したり、さらには整備作業のタイムアタックを行い、技術力の向上につなげています。

ベテランスタッフ以上に若手スタッフにとって、このようなコンテンツが組織にあると自然と成長できるため、ここも高生産性の1要因になっていると感じます。

育成の時間を確保する際に良く挙がる課題点としては、

- ①忙しすぎて時間の確保ができない
- ②どのように教えて良いのかわからない

という理由が出てきますが、

①については在庫枠をあえて減らして、その時間を育成の時間に確保するまでの意思決定も重要です。

メンバーのレベルが高まることこそ中長期での業績アップに繋がるため、その辺りの選択と集中が重要だと感じます。



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

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

また②については、

**店舗のモデルスタッフの動画やトークを録音し、
教材を作成することが大事です。**

自社としての型を作ることで、どのレベルまで成長できるかのイメージができるため、そういった意味でも作成することをお勧めします。

動画は、若手とベテランで差が生じやすい作業かつ高い頻度で実施する作業から進めることが大事です。**良く拳がるのはエンジンオイル交換、
タイヤ交換、ブレーキキャリパー交換が出てきます。**

【整備士研修 風景】



さらに太陽自動車では、

整備士のスキルマップも活用しています。

スキルマップは必要スキルが一覧化しており、**自己評価と上長評価が**

できるようになっているシートです。

四半期に1回の頻度で評価を行い、

自己及び上長チェックが着いた項目を1カウントとし、

点数を出していきます。スキルマップがあることにより、

どの項目をいつまでに覚える必要があるのかが明確になり、

さらには、1on1面談の際にはどのように習得すればよいかの

アドバイスを事業責任者と工場長から指導してもらうこともできます。

とにかく**可視化することで現状が正しく把握し、**

目標とのギャップが明確になるためより効率的な成長を実現できますので
こちらもチャレンジしていただけたらと幸いです。

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

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おこなっている。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おこなっている。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は、メカニック21名で
月間整備入庫3,610台を生産**するという
驚異的な実績を残されています。

さらに、**単店車検台数8,147台/年**を達成。

圧倒的地域一番店へと変貌を遂げられました。

一人当たり生産性を高めたいが何をすべきかわからない

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の不安をすべて解決したのが、太陽自動車株式会社なのです。**車検台数を増やし続け、かつ高生産性も実現できている。**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の皆様に特別なご案内があります。

メカニック21名で月間整備入庫3,610台 を実現する秘密を大公開します

『メカニック一人当たり生産性 月間190万円完全攻略セミナー』

1日限定 東京会場

2023年

2月6日 (月)

【開催時間】

13:00~16:30

※受付12:30より

申込期限:2月2日(木)

会場:株式会社船井総合研究所 東京本社

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 | 次世代型×高生産性を実現する整備工場のポイントとは 2020年4月以降にコロナウイルスの感染拡大が広がり、整備工場の在り方も大きく変化しました。RPA・BI・MAなどのDX化も導入しながら高生産性を実現している企業はどんな取り組みをしているのか。本講座でお伝えさせていただきます。  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 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おこなっている。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 ? 14:25 | 高生産性整備事業を実現するためのポイントとは 本日の特別ゲスト企業の太陽自動車株式会社では群馬県太田市で単店車検台数年間8,200台の実績を誇り、さらにメカニック一人当たり生産性月間190万円を実現しております。その背景にはDX化の導入やお客様視点での利便性の追求などさまざまなポイントがございます。本講座では松岡社長から整備事業を成長させ続けるためのポイントについてお話しさせていただきます。  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8,147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 14:40 ? 16:00 | 本日のゲスト企業の成功ポイント30連発 本講座では本日のゲスト企業が実際におこなっている最新事例を30連発方式でお伝えいたします。コロナ禍でも成長を続けた企業独自の成功事例を具体的にお伝えいたします。  株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 宮原 拓司 整備部門向けのマーケティング支援を行い、特に現場に密着した収益性アップ支援には定評がある。弊社で開催している車検アカデミーで講師・ファシリテーターを務めている。近年では日本全国各地に20社以上のクライアント先を持ち地域密着での業績アップを軸に多くのモデル企業を輩出している。 |
| 第4講座 16:00 ? 16:30 | 整備事業を永続的に成長させるうえで経営者様が決断すべきこと 本日のゲスト企業も含め日本全国で整備事業を成長させているモデル企業の特徴をルール化し経営者が今決断すべきこと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 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おこなっている。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おこなっている。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 太陽自動車の具体的な成功事例をお伝えします！

- 01)RPAを活用した業務効率化の取り組み
- 02)オイル交換のWeb予約システム導入により利便性アップ
- 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)早期育成を実現する部門長と工場長の役割
- 05)現場の生産性を高めるデジタルの工夫点
- 06)自社オリジナルの動画マニュアル活用について
- 07)メカニックの技術レベルを高め続ける社内コンテスト
- 08)アプリやSMSを活用した管理顧客への連絡体制
- 09)Googleビジネスプロフィールを活用した集客事例
- 10)楽天Car車検またはE-Park車検での集客事例
- 11)紹介から年間車検入庫500件を獲得する秘訣
- 12)目標対月中生産性率55%を実現するためのポイント
- 13)SNSを活用した集客事例
- 14)コンシェルジュスタッフを活かした業務効率化事例
- 15)店内で顧客満足度を高めるデジタル化事例
- 16)来店されたお客様を満足させるための工夫点
- 17)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
- 18)CSを目的とした顧客向け感謝祭について
- 19)フロントの提案レベルをアップさせるロープレ体制
- 20)コールセンターの業務効率を高める体制について
- 21)成功事例を多数輩出するためのチーム組織運営について
- 22)整備入庫3,610件/月でもクレーム件数ほぼ0件のポイント
- 23)台当たり粗利34,500円を達成させる管理体制
- 24)一般整備客へのプラスワン提案で収益を高める体制
- 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)既存客代替え提案強化で月間10台の販売を実現するポイント
- 28)販売から12か月点検を目いっぱい増やすためのポイント
- 29)お客様の声を大事にする経営体制について
- 30)自立した社員を増やす組織運営体制について

上記はもちろんのこと、整備部門を強化する上で経営者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。

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。多くの企業の皆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16,500円（税込）のみでご案内させていただきます。既存会員は会員価格で13,200円（税込）となります。**ぜひこの機会に経営者だけでなく、部門長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

東京で1会場開催！

こちらから
申し込み
可能です

【セミナー申し込みページへのQRコード】



上記QRコードを読み取ってください

申込期限：2月2日(木)

2023年2月6日（木） 13:00～16:30

となっております。まだウィズコロナ時代ではありますが、現地で、より集中できる環境にてゲスト企業の経営者から成功事例をたくさんお聞きし、さらには直接つながり、学ぶことでより成長に繋がると感じ現地セミナーをご用意させていただきました。ぜひこの3時間30分で生の情報を収集し、さらなる成長に繋げていただけたらと思います。当日、成長意欲の高い多くの経営者とお会いできますことを心より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

中堅・中小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」「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。

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

創業:1970年3月6日(現、船井総研ホールディングス)

設立:2013年11月28日(2014年に持株会社体制に移行)

従業員数:802名(2021年12月末時点)

資本金:3,000百万円(2021年12月末時点)



■モビリティ支援部について

■プロフィール

船井総合研究所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部門です。自動車専門店では約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(2022年12月時点)の自動車事業者が会員になっており、全国各地のさまざま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。

メカニック一人当たり生産性月間190万円 完全攻略セミナー

お問い合わせNo. S094645

東京会場

開催要項

2023年 **2月6日** (月)

開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (受付12:30より)

船井総合研究所 東京本社

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階

JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

日時・会場

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。
また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承ください。
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Web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。

申込期限

各開催日の4日前まで

●銀行振込み: 開催日6日前まで ●クレジットカード: 開催日4日前まで

※お支払い方法によって異なりますのでご注意ください ※祝日や連休により変動する場合がございます
※満席などで期限前にお申込みを締め切る場合がございます

受講料

一般価格 税抜 15,000円 (税込 **16,500円**) / 一名様

会員価格 税抜 12,000円 (税込 **13,200円**) / 一名様

●銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。なお、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。
万が一、セミナー開催4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。

●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みに適用となります。

お申込方法

1. Webお申込み



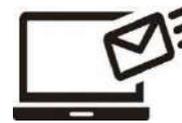
下記QRコードを読み込み
もしくは
船井総研HPの右上検索窓に
094645 で検索

2. お支払い



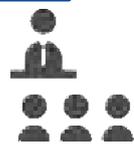
お申込み時に
クレジットカード・銀行振込
のご選択が可能

3. メールが届く



受講料のお支払い確認後
お申込み手続き完了のお知らせを
メールで案内、マイページにも
受講票が表示されます

4. セミナー受講



受講票をご確認のうえ
開催場所へご来場ください

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

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

【年末年始休業のお知らせ】2022年12月28日(水)正午~2023年1月5日(木)まで
※休業期間中は電話が繋がらなくなってまいります。
※Webからのお問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。
※なお、受講申込は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。

ご参加いただくにあたり 下記ご確認ください

- ・入館時、マスクの着用をお願いしております。
- ・入り口付近に消毒液をご準備しておりますのでご利用ください。
- ・お客様の安心・安全を優先し、赤外線サーモグラフィによるご来場者様の体表温スクリーニング
または、非接触型の体温計にて測定を実施いたします。
- ・発熱(37.5度以上)がある場合、入館をお断りいたします。
- ・当社スタッフもマスク着用で業務にあたらさせていただきますことをご容赦ください。
- ・体調がすぐれない場合はご参加をご遠慮ください。

※その他、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

▼お申込みはこちら

