

整備事業

好評につき第二弾開催決定!
を本気で成長させたい事業者の皆様へ
特別なご案内

東京開催につき
50名 限定

5年間で

車検台数 **4,234台** 増加!

メカニック 一人当たり 売上生産性

年間 **1,800万円** 月間 **150万円**

完全攻略セミナー

特別
ゲスト
講師



株式会社
古城モータース
代表取締役社長
川橋 剛之氏

株式会社古城モータース
サービス統括店長 島 洋平氏

富山県
富山市
高岡市にて

年間
車検

11,000台の実績!

整備部門の
年間粗利額

4.4億円

メカニック

1人当たり生産性

150万円/月

車検

台当たり単価

62,211円

東京
会場

2023年

7月

18日 火

開催
場所
時間

株式会社船井総合研究所
東京本社

13:00~16:30
(受付12:30より)

整備工場の生産性向上事例大公開セミナー

お問い合わせNo.S101129

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。

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

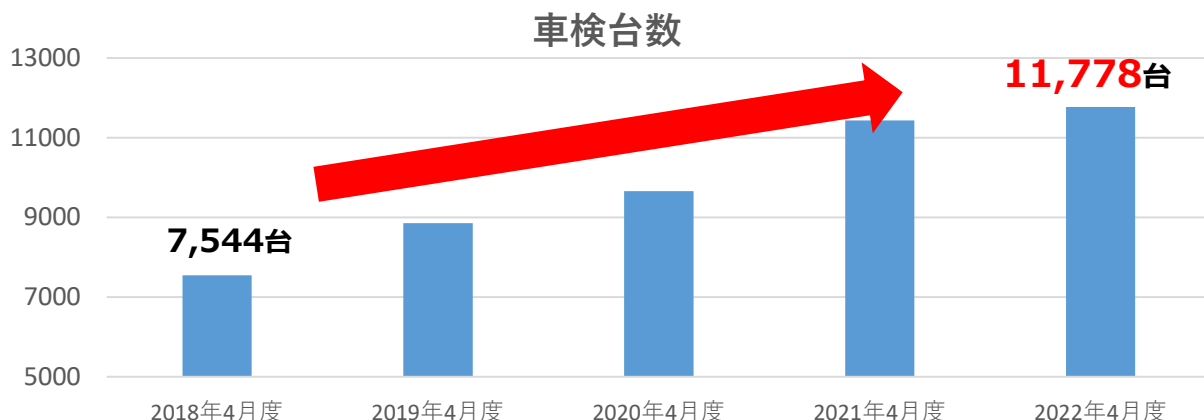
船井総研大阪本社ビル

当社ホームページ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。) → **101129**

お客様が一度言ったら離れない仕組みを作り 車検台数11,778台を生産する秘密を大公開

業界トップクラスの車検台数

5年で車検**4,234台**増加している



株式会社古城モータースの“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800台増やし続ける体制づくり

- ユーザーニーズを捉えた車検専用HPを立ち上げ集客強化
- 楽天Car車検の勝ち方を押さえて問い合わせ最大化
- 地域圧倒的No.1の口コミ数でお客様の信頼獲得
- Web問い合わせからの受注率を高める現場OPの構築
- 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 生産性をぐんと高める古城モータース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
- アプリ活用で顧客接点をデジタル化
- 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の構築
- 整備タイムアタックを行い、常に作業スキルの向上
- 成功トークの共有で他社流出、車検中止を防ぐ
- 保険提案のオペレーションを組み証券獲得率向上



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！株式会社古城モータース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

株式会社古城モータースの成功ポイント大公開



株式会社古城モータース
代表取締役社長
川橋 剛之氏

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

皆様、はじめまして。株式会社船井総合研究所の淵上幸憲でございます。
本レポートをお手に取っていただき誠にありがとうございます！
今回のスペシャルレポートでは

- ① 高い生産性を生み出すためのポイント
- ② 車検台数を増やし続ける具体的な取り組み
- ③ 新たなお客様を創出するための取り組み
- ④ 生産性向上・効率化の取り組みについて

上記4つの内容をご紹介します。
改めて株式会社古城モータースでは、**5年間で**

車検台数4234台増加、総粗利は4.4億円

の素晴らしい実績を出されております。
このような素晴らしい実績を出しておられる株式会社古城モータースは、
どのように考え、どのような取り組みを準備し、それらを現場に落とし込み、
実行しているのか。本レポートで一部ご紹介させていただきます。



株式会社古城モータース
代表取締役社長
川橋 剛之氏

これを読めば生産性がぐんと高まる 株式会社古城モータースの 成功ポイント大公開！



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
淵上幸恵

- 淵上：本日はお時間いただきありがとうございます。
古城モータースが、この素晴らしい実績を出された成功ポイントをご紹介しますいただけますと幸いです。
- 川橋：ありがとうございます。参考になるかわかりませんが、お話しできることは全てお話しさせていただきます！
- 淵上：古城モータースは実績を上げ続けていることが一番の根拠です。
どんなこともお読みの皆様に必ず意義のあるものになると思います！
- 川橋：わかりました。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

高い生産性を生み出すためのポイントを教えてください。

- 淵上：まず生産性を上げるためのポイントについて教えていただけますでしょうか？
- 川橋：生産性を上げるためのポイントは、まず**入庫台数を最大化することがポイントであると考えています**。まずはしっかりと台数を追い収益を改善させる。そこで出た**収益を効率化のための投資に回す**ことで、生産性が上がっていると考えています。また、**現場レベルで効率化を進めるためには、まず現場が効率を上げる必要がある！という認識になることが重要**です。現場のスタッフは常に一生懸命働いていますので、物理的な量が増えなければもっと効率化して行こうという思考にならないと考えています。これらの生産性が上がるというサイクルを作ったことが大きいと考えています。
- 淵上：なるほど、まずは実績を上げることが優先ということですね。そういったしましたら、実績を上げるために行なっていることを教えていただけますでしょうか？

生産性を上げるためには台数を増やす！そのために株式会社古城モータースが行なっていることは？



株式会社古城モータース
代表取締役社長
川橋 剛之氏

これを読めば生産性がぐんと高まる 株式会社古城モータースの 成功ポイント大公開！



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

車検台数を増やし続ける具体的な取り組み

川橋：自動車整備の商売はシンプルで、顧客数×防衛率で決まります。ですので、まずはお客様に満足いただき継続して利用してもらい、防衛率を上げることで継続して実績が伸びていると考えています。

淵上：ありがとうございます。防衛率を上げることが一番業績にインパクトがあるということですね！

川橋：そうですね、そのように考えています。**防衛率という数字を、お客様満足度の一つの指標**として考えており、それを上げるために、さまざまな取り組みを行なっています。

淵上：具体的にどのような取り組みを行なっていますでしょうか？

川橋：例えば、お客様満足度は自社との関わりの中で生まれると思います。反対に言えば、関わらなければ満足度という概念すら生まれません。ですので、お客様には定期的な来店、**最低でも半年に1度のオイル交換には来店してもらい、当社との関わりを持ってもらう**ようにしています。

とはいえ、オイル交換の重要性をしっかりと理解しているお客様は少なく、待っていても来店していただけないので当社では、まず来店のきっかけとして、オイル交換でお金をいただかない仕組みを作っています。車をご購入いただいたお客様にはメンテナンスパックを必ずご提案しますし、



2年後の予約を行うと、オイル交換が4回
無料になるチケットをプレゼント

一度利用したお客様が離れない！株式会社古城モータースが大事にしていることは？



株式会社古城モータース
代表取締役社長
川橋 剛之氏

これを読めば生産性がぐんと高まる 株式会社古城モータースの 成功ポイント大公開！



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

川橋：車検のお客様には2年後の予約をしていただくと、次回まで
オイル交換が無料になる特典をプレゼントしています。

淵上：きっかけ作りが重要ということですね、そのためにオイル交換を上手く活用していると。

川橋：そうですね、そのため毎月無料のオイル交換がどの程度入庫しているか、数字も常に確認しています。直近の実績では、エンジンオイルの交換だけで年間約1.7万件の入庫があります。

淵上：すさまじい数字ですね！昨今、エンジンオイルも原価が上がっていると思いますが、今も無料のオイル交換は継続しているのでしょうか？

川橋：はい、行なっています。確かに始めた当初と比較し原価が上がっていますが、先ほどお話しした通り**来店回数がなによりも重要**と思っていますので、今後も継続していく予定です。

淵上：とにかく来店回数に力点を置いているということですね！
先ほどのお話の中で顧客数×防衛率という方程式で考えているということでしたが、顧客数を伸ばすために行なっていることはありますか？

質問

新たなお客様を創出するための取り組み

川橋：確かにどうしても顧客防衛率は100%にならないので、新しいお客様の獲得にも力を入れなければなりません。そのために、
現在はWeb集客と紹介獲得に力を入れています。

Web集客は、今更お話ししなくても皆さん重要だということは承知のことと思います。ですが、私も含めて整備工場の経営者の方はよくわからないというのが本音ではないでしょうか？

何からやったらいいのか、誰に頼めばいいのかわからない。

皆さん同様に、私も勉強はしましたがわからないことだらけですので

Web集客の成功ポイントを徹底解説！集客できている企業はなにをしているのか



株式会社古城モータース
代表取締役社長
川橋 剛之氏

これを読めば生産性がぐんと高まる 株式会社古城モータースの 成功ポイント大公開！



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

川橋：Web集客については外部の専門家に頼むのが一番です。
専門家の方と毎月会議を重ねながら、改善活動を常に行うことで、
より高い成果が出ていると感じています。また、Web集客は、
数字がしっかりと見えるので、何が課題なのかもわかりやすいです。

淵上：確かにそうですね、変化も非常に速いので片手間で行うのは
難しいと思います。Web集客の取り組みとしてはどのようなことを
行なっていますか？

川橋：まずは、**車検専用のHPを立ち上げることからスタート**しました。
お客様がネット上で検索をするのは、具体的にいつまでに車検を
受けなければいけないと思った時です。
そうして検索した時に、一般的な
車売ってます！保険もやってます！といった、
当社の事業をただ紹介するようなHPは
お客様にウケない、**お客様が探している
情報がすぐにわかる、全てHPにある状況**に
した方が良くと思ったことがきっかけです。

淵上：おっしゃる通り、検索するユーザーはニーズが
顕在化している方がほとんどなので、
その方々が欲している情報を掲載するということが重要ですね。

川橋：そのHPに広告をかけたのがWeb集客のスタートでした。
そこから、現在では楽天Car車検やGoogleビジネスプロフィールなど
幅を広げ、Webからの集客の最大化を狙っています。
Web集客を行なっていき、わかったこととしては**幅を広げるとそれぞ
れからお客様が増える**ということです。やはりネット上で車検工場を
探す際に、それぞれのお客様がベストの形で申込みを行います。
当社HPから来る方もいれば、常日頃から楽天を使っている方も



Web集客と二本軸の紹介車検！お客様を喜ばせる紹介プログラムとは？

これを読めば生産性がぐんと高まる 株式会社古城モータースの 成功ポイント大公開！



株式会社古城モータース
代表取締役社長
川橋 剛之氏



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

川橋：いる、また検索はグーグルマップで行う方々もいる、**だから自社の情報を出す幅を広げることでそれぞれから選ばれ集客につながっている**と感じています。

淵上：ありがとうございます！ Web集客はまずは、自社のHP制作し広告をかけること、その後掲載するページ数を増やすことがポイントなんですね！ 続いて先ほど触れていらっやった、顧客紹介についても教えていただけますでしょうか？

川橋：はい、冒頭の防衛率の話とも少し関係しますが、**顧客紹介も、お客様が満足してくれている一つの指標**だと思っています。ですので当社では、紹介がもらえるかということも重要視しています。ただ、紹介と言っても待っていてももらえませんので、こちらから紹介してもらえるように活動しています。

淵上：確かに、満足していないと紹介はもらえませんね。紹介をもらうための活動について具体的に教えていただけますか？

川橋：紹介をもらうために、まずは**紹介を依頼するためのツールを作成**しました。お客様に口でお願いするだけでは忘れられますので、**持って帰っていただけるものを作る必要がある**と思いました。そして、お客様も紹介するからには責任が伴いますので、紹介いただける方、紹介する方両者に特典を付けるようにしています。特典にもこだわっていて、紹介いただけることを当社では大事にしていますので、**特典の車検値引き金額をネット上など他で活用している集客媒体よりも大きく**しています。紹介以外では、広告宣伝費が新規顧客を獲得するために、1件当たり1万円前後かかり、さらに値引きが入っていることを考えれば値引きを大きくして、紹介いただいた既存顧客の方にプレゼントをお渡ししてもプラスですし、なによりお客様にも喜んで

集客を伸ばし、収益を最大化！ その次は生産性の向上！



株式会社古城モータース
代表取締役社長
川橋 剛之氏

これを読めば生産性がぐんと高まる 株式会社古城モータースの 成功ポイント大公開！



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
淵上幸恵

川橋：いただけるのでこれは継続して行なっていきたい取り組みです。

淵上：なるほど、収支もプラスになりお客様も喜ぶ！素晴らしい取り組みですね！実績を上げて在庫量を増やすための取り組みをお伺いしましたが、ここからは、効率を上げるために行なっていることを教えていただけますでしょうか？

質問

生産性向上・効率化の取り組み・DX化について

川橋：わかりました。効率化は大きく2つの視点で行なっています。

1つ目は、デジタルツールなどを取り入れた効率化、2つ目は現場の細かな改善の積み重ねによる効率化です。

淵上：デジタルツールなどを使っていく、DX化のお話を少しお伺いできますか？

川橋：はい。ここ数年で力を入れているのですが、DX化の取り組みとしてまずはアプリの導入が挙げられます。アプリを導入しお客様との接点をデジタル化することで、**予約が24時間アプリ上で行える**ようになったことは非常に大きな効率化につながっていると思います。それまではほとんどが電話で予約を行っていたことを考えれば**現場の電話の件数は30%以上削減**できていると思います。

淵上：在庫が増加すると行なっている業務が分断される電話件数の削減は、フロント業務を行う従業員さんにとっては大きなことですね！

川橋：そうですね！また、RPAを導入したこともよかったと感じています。まだまだ改良中ですが、定型業務を全て自動で行うことができ、1日当たり2、3時間は業務が短縮できています。また、レジも基幹システムと連動したPOSレジに変更したことで、お会計業務のスピード改善や、おつりの自動計算による釣銭の渡し間違い、

現場の効率化の取り組み！株式会社古城モータースでは何を行っているのか？



株式会社古城モータース
代表取締役社長
川橋 剛之氏

これを読めば生産性がぐんと高まる 株式会社古城モータースの 成功ポイント大公開！



株式会社船井総合研究所
メモリティ支援部 マネージャー
淵上幸憲

川橋：また業務終了後の出納業務の時間短縮など、非常に効率よく行えるようになりました。

淵上：なるほど、新たなデジタルツールを積極的に行なっているんですね！
先ほど上がっていたもう一点ですが、現場の細かな改善の積み重ねによる効率化についても教えていただけますか？

川橋：長く続けていることとして、整備士の作業時間の見える化が挙げられます。毎月テーマを決め各整備士の作業時間を計測しています。作業を正確で素早く行うことのできる整備士をモデルとして、その後はモデル整備士のやり方を全整備士で行えるようにしております。

淵上：忙しい中でもしっかりと学びの時間、ノウハウを共有する時間を作っている点も素晴らしいですね。その他にも何か工夫していることはありますか？

川橋：また、当たり前に行なっていたお客様への説明も、果たして本当に必要なかを現場スタッフで議論し、従業員から口頭で説明したほうが良いことは口頭で、不要なものは書面でサインをもらうようにすることで受付業務の時間短縮など、現場からの意見を吸い上げる形で行う業務改善の取り組みなどが多数あります。

淵上：まだまだ、取り組みがたくさんありそうですね！非常に残念ですが、ここから先は是非セミナーでお話しお聞かせください！引き続きよろしくお願いいたします！

■ 毎月行っているタイムアタック

作業内容			
ブレーキパッド交換			
	前回	今回	
氏名	1:12	氏名	1:14
	1:17		1:17
	1:22		1:23
	1:38		1:30
	1:50		1:50
	1:56		1:53
	1:59		1:59
	2:13		2:01
	2:24		2:24
	2:38		2:38
	3:11		2:42
	3:49		2:50
作業からのコメント			
作業工程の順番を意識して作業を進めました。			
注油やピストンを締めるタイミングを変えてみると交換作業がスムーズに進みました。			
交換前にブレーキオイルを抜いておくこと			
工具、部品、スプレーをまとめて移動する			

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 株式会社古城モータース

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、株式会社古城モータースが高い生産性を生み出している
ポイントを私（淵上）より解説いたしますので、最後までお付き合いいた
だけたらと思います。

株式会社古城モータースのみどころとして

- ① 新規集客はWebと紹介を徹底的に深堀
- ② デジタルツールを積極的に活用する
- ③ 従業員のスキルアップ体制づくり

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なのか

その秘密を本レポートにて徹底解説いたします。

- ① 新規集客はWebと紹介を徹底的に深堀

株式会社古城モータースでは、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、紹介車検を
強化されております。Web周りから月間の問い合わせ件数が100件を
安定して獲得できており、**問い合わせからの受注率も80%超**を実現
できております。毎月改善活動を重ねており、他社よりも圧倒的に速い
スピードで取り組みを変化させていることも問い合わせを増やすポイントです。



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
淵上幸恵

本セミナーゲスト 株式会社古城モータース

ここがみどころ 徹底解説レポート

特に高い受注率を生み出すために、**素早い返信対応**が求められます。そのために株式会社古城モータースでは案件の管理を徹底して行なっています。問い合わせが入るたびにスプレッドシートに入力し、案件を管理することで連絡の抜け漏れ防止や、返信スピードの向上につながっています。

また、ポータルサイトでは楽天Car車検に力を入れており、2店舗で700件を超える口コミを獲得しています。ポータルサイトでは他社と価格勝負になることも多いため、価格だけでない差別化要素として、徹底的に口コミの獲得に力を入れていることがうかがえます。

次に**紹介車検**ですが、

こちら月間50件から70件の入庫に繋がっております。

	問い合わせ	獲得	獲得率
電話	3	3	100.00%
メール	11	11	100.00%
合計	14	14	100.00%
	問い合わせ	獲得	獲得率
電話	0	0	#DIV/0!
メール	8	7	87.50%
合計	8	7	87.50%
	問い合わせ	獲得	獲得率
電話	0	0	#DIV/0!
メール	4	4	100.00%
合計	4	4	100.00%
	問い合わせ	獲得	獲得率
電話	0	0	#DIV/0!
メール	0	0	#DIV/0!
合計	0	0	#DIV/0!
	問い合わせ	獲得	獲得率
電話	0	0	#DIV/0!
メール	0	0	#DIV/0!
合計	0	0	#DIV/0!

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合計
紹介・2台目	66	67	70	40	49	48	58	49	53	61	46	60	667

紹介を獲得するために店舗では、**紹介を依頼するツールを各所に設置し、来店したお客様にご家族の車検もお任せいただけるようにしっかりと訴求**していることがポイントの一つです。

車販時の家族から車検獲得



家族車検専用ブース





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 株式会社古城モータース

ここがみどころ 徹底解説レポート

②

デジタルツールを積極的に活用する

株式会社古城モータースでは、さまざまなDX化の取り組みを実施しています。中でも実績を上げるために導入した、営業管理ツールは非常に良い取り組みだと感じています。営業や整備フロントなど、それぞれ目標を設定し、リアルタイムで実績を確認することができます。実績集計の手間の削減、不調社員・モデル社員の発見などに役立っており、全体のスキルアップの向上に重要な区割りを果たしています。

■ 車検アップセル件数の見える化



営業管理ツール導入の効果

- ①実績集計の手間削減
- ②不調、モデル社員の発見
- ③PDCAサイクルの
スピード向上
- ④常時モニターへ表示し、
数字意識の向上
など

※本セミナーではその他デジタルツールを活用して実績向上・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

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つながっています。
顧客満足度を下げずに一人当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 株式会社古城モータース

ここがみどころ 徹底解説レポート

③

従業員のスキルアップ体制づくり

株式会社古城モータースでは、従業員育成の時間を多く確保しています。レポート内でも記載させていただきましたタイムアタックもそうですが、常に従業員のスキルや業務スピードを改善させるための仕組みを多数有しています。

株式会社古城モータースの育成は、

- ① **モデル社員を見つける**
 - ② **モデル社員のやり方のポイントを見つける**
 - ③ **体系化して全従業員へ共有**
 - ④ **できるようになるまでフォローする**の大きく4つの流れで行われます。
- 育成が上手くいかないというお話をよく聞きますが、その理由として、忙しすぎて時間の確保ができない、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。**前者については入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。後者については、やはり実績を出している方もやり方を真似することが成果を上げるために重要なポイントです。

■ モデル社員の方のトーク内容まとめ(一部)

新・2年後獲得トークスクリプト

【車検見積り後】

〇〇様、本日の車検はご満足いただけましたか？ニコッ

今回当社で車検を受けていただいたお客様で次回の車検のご予約を頂いた方に6ヶ月後と18か月後の無料点検をしております。

これからもう車を安全に乗って頂くために受けて頂きたい点検です。点検時間は20分ほどです。

6ヶ月点検と18ヶ月点検のご予約して頂いた際に次回の車検時に割引が最大割引の3000円になります。さらに平日に予約をしていただくと4000円の割引になります。

ご予約をしていただくと明日から次回のお日にちまでご利用頂ける無料のチケットをご用意しております。

オイル交換の時期が来たときやワイパーのゴムが切れてしまった場合にご利用いただけます。

ぜひ無料でお作りできますのでご用意させていただいてもよろしいでしょうか？ニコッ

★平日来店の方★

それではお日にちですがご希望の日時や曜日はございますか？

では本日と同じような〇〇曜日の午後にご予約をお取ります。

お日にちが近づきましたら確認のご連絡を入れさせていただきますので、その際に変更等ございましたらお申し付けください。ニコッ

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行なっている。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行なっている。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。

株式会社古城モータースは富山県高岡市、富山市の2拠点で
5年間で7,544台/年から車検台数11,775台/年を達成。

一般的に見ても高い実績を出していましたが、そこからさらに成長を
続け**圧倒的地域一番店**へと変貌を遂げられました。

整備工場を運営する方なら気にするであろう

- ✓ 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

これらをあくなき探求心と努力によって解決したのが、

株式会社古城モータースなのです。**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。川橋社長のお話をもっと詳しく知りたいと思われる経営者の方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。

高い生産性を生み出す秘密はどこにあるのか
実績を上げ続ける企業事例を大公開！

『整備工場の生産性向上
事例大公開セミナー』

1日限定 東京会場 2023年7月18日(火) 【開催時間】 13:00～16:30
※受付: 12:30より

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	高い生産性を生み出す企業の特徴	
	 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 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。	浜中 健太郎
第2講座	高い生産性を生み出す株式会社古城モータース成功事例大公開	
	 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 チーフコンサルタント 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。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。	宮原 拓司
第3講座	【パネルディスカッション】高い生産性を生み出す秘訣	
	 株式会社古城モータース 代表取締役社長 2009年に代表取締役社長に就任し、現在では自動車販売2拠点・整備工場2拠点・中古カー用品店・钣金工場を運営している。地域に根差した経営で地域のお客様から愛されており、車検台数は2022年4月の決算期において、年間 11,000台超を達成した。	川橋 剛之 氏
	 株式会社古城モータース サービス統括店長 学生アルバイトを経て、株式会社古城モータースへ新卒で入社。入社1年目から整備工場の店長を任せられ、若手のうちからリーダーシップを発揮。管轄している高岡店では高い施策実行力を武器に車検台数6000台を突破し、フランチャイズでトップクラスの実績を誇る。	島 洋平 氏
	本日のまとめ	
	 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 モビリティ支援部において、販売店、整備工場向け業績アップ支援を行なっている。戦略策定から実行計画策定、現場への実行サポートと幅広くサポートしておりクライアントからの評価を得ている。	淵上 幸憲
第4講座		

当日お伝えする内容はコチラ

当日のセミナーでは株式会社古城モータースの 具体的な成功事例をお伝えします！

- 01)次回車検予約率90%を達成させるポイント
- 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)車検リピート率70%超を達成する顧客接点づくり
- 04)次回来店予約60%を達成させるためのポイント
- 05)店頭での予約率を高めるオペレーションづくり
- 06)作業タイムアタックの実施による作業スピード向上
- 07)営業管理DXによる個人別実績の見える化
- 08)アプリやSMSを活用した管理顧客への連絡体制
- 09)アプリ会員を最速で増やすオペレーション
- 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)車検HPから月間80件を獲得するWeb戦略
- 13)SNSを活用した集客事例
- 14)口コミ地域No.1を実現するオペレーションづくり
- 15)車検アップセル率70%超で台当たり粗利アップ
- 16)追加提案獲得率を高める店舗の仕組みづくり
- 17)整備士のモチベーションを上げる社内体制
- 18)従業員のスキルを常に高め続けるマネジメント
- 19)トークのブラッシュアップで受注率を上げる
- 20)お客様の声にこたえ続ける体制づくり

上記はもちろんのこと、整備部門を強化する上で経営者の皆様が注力すべきことなどを知り、貴社の整備事業をさらに伸ばしていくためのきっかけをつかむ有意義な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！

ここまで、本DMをお読みいただきありがとうございました。

セミナー当日はDM内ではお伝えできなかった取り組みや、より具体的な取り組みの詳細、実際に現場で使用しているツールなど、参加したのちすぐに活用いただける内容をご準備しております。

また、当日はたくさんの方にご参加していただきたい思いから、

1名様わずか16,500円(税込)、会員は13,200円(税込)に設定しております。**経営者の方、部門長・工場長の方の2名以上**で是非お申込みください。

**お申込みは
こちらから！**



お手持ちのスマートフォン
でカメラを起動し、
QRコードを読み込んで
ください！

申込み期限：7月13日(木)

本セミナーは、

株式会社船井総合研究所 東京本社にて、

2023年7月18日(火) 13時～16時30分に開催いたします。

当日は実際に弊社東京本社にご来社いただき、

ゲストの株式会社古城モータース、弊社コンサルタント、

また同じ志を持つ参加者の皆様に情報交換を行い、

貴社のさらなる発展にお役立てください。

それでは、皆様とお会いできることを心より楽しみにしています。

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

■ 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：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）

従業員数：817名（2022年12月末時点）

事業内容：経営コンサルティング業

資本金：3,000百万円（2022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グループです。

所属するコンサルタント数も40名を超え、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。



株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部の
Webサイトはこちらから！
自動車販売店・整備工場運営の参考になる
コンサルタントコラム更新中！

-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)	終了	10時30分~16時30分 (受付開始10時~)
2023年4月17日(月)	終了	
2023年6月13日(火)	終了	
2023年7月14日(金)	株式会社船井総合研究所 東京本社	
2023年9月8日(金)	Web開催	
2023年11月13日(月)	株式会社船井総合研究所 東京本社	

年会費(会員価格)

144,000円/
158,400円(税込)

追加参加費(会員価格)

30,000円/
33,000円(税込)

お申込み

上記QRコードからWeb申込みができます。
研究会に関するお問い合わせはお客様相談窓口へ
TEL:0120-958-270
平日9:45-17:30(年末年始を除く)

※ 会員価格とは弊社研究会にご入会の企業の価格となります。ご入会でない企業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。

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会社の
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必要ありません

サイトURL <https://lp.funaisoken.co.jp/mt/kuruma-biz2/mailmagazine.html>

▼ 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

<お問い合わせ> モビリティ支援部 TEL：070-2277-3914（平日9:45~17:30） 担当：瀬尾

ご入金確認後、マイページのご案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

整備工場の生産性向上事例大公開セミナー

お問い合わせNo. **S101129**

東京会場

2023年 **7** 月 **18** 日(火)

開始

終了

13:00 ▶ 16:30(受付12:30より)

株式会社船井総合研究所 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。
最少催行人員に満たない場合、中止と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、ご了承ください。

申込み期限

開催日の4日前まで

- 銀行振込み:開催日の6日前まで
- クレジットカード:開催日4日前まで

※ お支払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もございます
※ 満席などで期日前にお申込みを締め切る場合もございます

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

受講料

- 銀行振り込みの方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。尚、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になります。

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)

お問い合わせ

よくあるご質問

お申込みはこちら

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。

