

本セミナーはモデル企業の好調事例を基にスグに実践できる
内容をお伝えする“**即時業績アップ型セミナー**”です

講座	セミナー内容	
第1講座	整備工場を取り巻く環境 整備工場を取り巻く環境をマクロデータから解説いたします。世の中の大きな視点から、今後整備工場がどのように動いて生き残っていくべきかを解説いたします。 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	
第2講座	生産性向上を実現した企業の成功事例大公開 ゲスト企業・船井総合研究所会員企業が、実際の整備工場で生み出した生産性向上の事例をご紹介します。机上の空論ではなく、実際に成果の上がったもののみをご紹介しますため参加企業の皆様が翌日から使える事例を多数ご紹介いたします。 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 下村 魁人	
特別ゲスト 第3講座	【パネルディスカッション】ゲスト企業は生産性向上をどのように実現したのか？ 実際に整備工場で現場の従業員とともに生産性向上を実現した株式会社オートコミュニケーションズにご登壇いただき、実際に行った具体的な流れや、取り組み、現場従業員を巻き込む手法などあらゆる観点からご紹介いたします。 株式会社オートコミュニケーションズ 取締役営業本部長 須田 毅 氏	
第4講座	本日のまとめ 本日のセミナーのまとめとなる講座です。具体的な事例や取り組みを行う順番など、ここまでの講座で明日からどのように行動すべきか理解していただけたと思います。それらを理解したうえで今後も継続して業績向上・生産性向上を実現するために経営者の方に決断いただく講座です。 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	

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! **セミナーテキストプレゼント**

先着 **50名様** 限定セミナーです ⚠️ お早めにお申込みください ⚠️

開催要項

開催日時 **2024年7月8日** 14:30~17:30 船井総研グループ 東京本社サステナグローススクエア TOKYO
※【2024年4月1日】より八重洲に移転いたしました、ご来場の際はご注意ください。
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
[JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)]

お申込み期日 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 ※祝日や連休により変動する場合もございます。

受講料 **一般価格** 税抜 25,000円(税込27,500円)/一名様 **会員価格** 税抜 20,000円(税込22,000円)/一名様
●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。
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、会場はマイページ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いし兼ねますので、ご了承ください。

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】
右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/115255>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索窓に「115255」をご入力し検索ください。

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000(平日9:30~17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。



整備工場の生産性向上

整備工場で収益を改善させた
たった3つのこと

お金をかけずに
たった1年で

年間粗利 **2,000万円アップ!**

車検
総粗利

1億1,400万円
→1億3,500万円

車検
台当たり
粗利

26,173円
→31,062円

従業員がちょっとしたコツを押さえるだけで、
大きな成果につながる!

特別
ゲスト
講座

株式会社
オートコミュニケーションズ
取締役営業本部長

須田 毅 氏

課題① お客様への接客は従業員任せ…

施策① 口下手でも大丈夫!
お客様へのトークのポイントを共有

課題② 数字を上げることに興味がない…

施策② 自発的に数字を見て成果を求めるようになる!

課題③ ロープレはやっているけど成果につながっているように感じない

施策③ 具体的にやるべきことがわかる
成果のなるロープレの実施

中面にてより詳細なポイントを解説!

東京会場 **2024年7月8日** 14:30~17:30 [受付開始:開始時間30分前~]
船井総研グループ 東京本社サステナグローススクエア TOKYO

整備工場の生産性向上セミナー

お問い合わせNo.S115255

主催



サステナグロースカンパニーをもっと。
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。) → **115255**

整備事業の生産性を高めるためには**車検の台粗利アップが必須!** お客様満足度と単価アップを両立させた**“生”**の事例をご紹介します

単価アップで生産性を1年で大きく改善!

粗利2,000万円アップ

株式会社
オートコミュニケーションズ
取締役営業本部長
須田 毅 氏

特別
ゲスト
講座



車検
総粗利

1億1,400万円
→1億3,500万円

車検
台当たり
粗利

26,173円
→31,062円

たった1年で大幅に単価を改善した取り組みのポイント

ポイント1 お客様が理解しやすいトークを全員で共有

上手い言い回しや、お客様視点に立った分かりやすい説明の仕方をスクリプト化し、全員で共有!お客様から評価の高い整備士のトークを共有することで自分では気が付いていなかった説明のクセ、上手な例え方などを学び、全体のトークレベルを向上しています。

ポイント2 “受注”ではなく“提案”に力点を置いたマネジメント

単価アップのポイントは、“受注”ではなく、“提案”に力点を置くことです。あくまで整備士はプロとしてお客様の意向をくみ取り、必要な提案を全てすることが重要です。単価が伸び悩む整備工場でよくある事例は「お客様が安く済ませたいと言っているから提案をしない」という事。押し売りにもならず、まずは必要なものを提案できる体制を講じることが非常に重要です。

ポイント3 個人別に数字を集計し実績の見える化!

トークの共有、ロープレによる努力を重ね、その成果を見えるようにしたことも重要なポイントです。ベテランも、新人も実際に努力した成果が出ることで仕事をする喜びにつながります。また、他のスタッフと実績を見比べることで自身の得手不得手が分かり、自発的に勧め方を勉強するようになることで、さらなる業績向上につながります。

【まだまだある!ゲスト企業の成功事例を一部ご紹介!】

- ① 売価・レバレーツの見直しでさらに単価向上
- ② ロープレを成果につなげる、マネジメント手法
- ③ 接客フィードバック会議で**お客様満足度と収益性を両立**
- ④ **Web集客**に本格的に取り組み**新規顧客開拓**
- ⑤ 顧客来店価値を最大化!**内装リニューアル**による店づくり
- ⑥ 実績が向上する**デジタルを活用した数字管理**
- ⑦ お客様が納得して購入する**追加整備をパック**
- ⑧ お客様が気軽に相談にでき満足度が向上する**LINE活用術**
- ⑨ 利便性の追求!**ネット予約の導入**
- ⑩ 短期間で**在庫率を9%改善**したTEL



実際のツールや、写真なども
当日はお見せします!

当日は**20事例**ご紹介いたします!!

今、台粗利の改善を進める理由

理由①

設備投資のため

今後の整備工場は、OBD車検に対応するためのスキャンツールの導入や、新動力に対応するための新たな設備や従業員研修といった投資が不可欠です。そのための原資として収益を高め投資余力を蓄える必要があります。

理由②

物価上昇への対応

物価上昇の日本において、単価を上げる施策は行いやすい状況です。単価を上げ生まれた収益を従業員に還元することで生活コストが上がっていることへの対応と企業・従業員双方にとって必要なことです。

理由③

単価アップは大きな投資が必要ない

単価アップは今いるお客様への提案の質と量を増やすことで実現できます。そのため投資の必要が無く、未来の読めない自動車業界において、今できる最善の策であると言えます。

**収益性を高め、利益率を改善することが
生産性向上の第一歩!**

【本セミナー参加をご検討中の事業主の皆様へ】

昨今の自動車業界では100年に一度の大変革期と言われています。その影響を日々皆様も感じではないでしょうか。OBD車検や、OSSなどデジタルを活用した業務の変化、それに対応するための投資や従業員教育、電気自動車の普及動向、またそれらに合わせた技術力の向上や設備投資など、自動車業界の未来は見通しにくい状況です。

しかしながら、そのような状況においても様々なチャレンジをして成果を上げている整備工場は多数いらっしゃいます。本セミナーのゲストである株式会社オートコミュニケーションズは短期間で大きな成果を上げた企業です。整備工場経営において特別なことをして業績を上げている企業はほとんどありません。同社も同様にできることを徹底的に磨き込み成果を上げています。お読みの皆様においても必ず参考になる事例が必ずあると考えております。是非、このタイミングで貴社の業績向上を今一度実現しましょう。御参加をお待ちしております。

株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー **浜中 健太郎**

⚠ 参加社数に限りがあります。御興味のある方は急ぎお申し込みください。⚠