

100年に一度の大変革期を乗り切るために整備工場が”今”すべきことがこの一日に！

当日の講座内容

第1講座

高い生産性を生み出す企業の特徴

自動車整備業界の動向をまとめ、今後整備工場が生産性を上げるための具体的な方針をお伝えします。本講座では以下の内容でお伝えいたします。

- 自動車整備業界の動向
- 一般的に公開されているマクロデータだけでなく、現場に強い船井総合研究所だからわかるリアルな課題や取り組みの方針など、最新の整備工場の動向をお伝えします。
- 高い生産性を生み出している整備工場の特徴
- 弊社のクライアントの中でも、高い生産性を出している企業に共通することをお伝えします。

株式会社 船井総合研究所 リーダー **浜中 健太郎**



第2講座

ゲスト企業が実践する生産性アップの取り組み事例20連発

本日のゲストである株式会社サンアイクで実際に取り組んでいる施策を20個ご紹介いたします。

- 取り組み例①** お客様がお客様を呼ぶ!仕掛けと取り組み
- ・月間紹介50件!広告費をかけずにお客様から紹介を受けるための仕掛け
 - ・紹介をもらうための基本!接客応対力向上の取り組み 他

- 取り組み例②** 高いお客様満足度を生み出す秘訣
- ・説明品質がキモ!整備説明のポイント
 - ・女性や子連れでも行きやすい店舗づくり
 - ・毎月全社員で行う顧客満足度会議

株式会社 船井総合研究所 **奥村 太一**



第3講座

【ゲスト講座】生産性アップを実現する成功ノウハウ講座

人口8万人の千葉県茂原市にて、車検台数7,000台、年2万件の入庫がある地域最大級の整備工場を運営。実績も働きがいや働きやすさも両立する株式会社サンアイク 代表取締役 愛敬薫氏に直接お話を伺う講座です。皆様からの質疑の時間も設け、より具体的な現場施策や取り組みを紹介いたします。

内容① 整備士1人当たり粗利120万円を実現する方法

内容② 平均年収500万円以上を実現する生産性アップ手法

内容③ 低い離職率を実現する人的資本経営の取り組み

株式会社サンアイク 代表取締役 **愛敬 薫 氏**



第4講座

明日から実施していただきたいこと

参加者の皆様には、本日の1~3講座を踏まえ、明日から何をするのかを決めていただく講座です。良い話も実際の業務に活かしてこそ意味があります。翌日から何を準備し、何に取り組むのかを本講座の最後に決断していただきます。

株式会社 船井総合研究所 マネージャー **新村 雅也**



開催日時

2025年 **1月27日(月)** 10:00~12:30
(受付開始:開始時間30分前~)

開催場所

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

〒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 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
●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/122893>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「122893」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。

【年末年始休業のお知らせ】 2024年12月26日正午~2025年1月7日まで

※休業期間中は電話がつかなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月8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。



整備工場向け 生産性向上セミナー

2025年 **1月27日(月)**
株式会社船井総合研究所 東京会場
10:00~12:30 [受付開始:開始時間30分前~]



採用

新規
集客

レバ
レート

教育
育成

顧客
満足度

整備工場の課題は

生産性向上

を考えればすべて上手くいく!

高い生産性を叩き出す! 整備工場がやっている取り組み事例大公開

整備士一人当たり

粗利150 万円/月

整備士平均年収

500 万円超

給与前年対比

+8% 増

働き方を整え**ES**向上

従業員が働きやすい環境づくり、
制度を作りES(従業員満足)を高める!

高い**ES**が**CS**向上を
実現

ESを整えることで、お客様への接客・
サービスが改善!高いCSを生み出す!

顧客が顧客を呼ぶ
業績向上施策

高い満足度がお客様を呼び、なんと毎月
紹介だけで30件以上の新規客が!

若手社員を
短期間で戦力化

若手従業員がイキイキ働き、戦力化する
同社独自の取り組み!

ゲスト
講師

株式会社サンアイク
代表取締役 **愛敬 薫 氏**

整備工場の生産性向上セミナー2025

お問い合わせNo. S122893

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。→

122893

お客様も、人材も集まる！令和型整備工場の作り方

ゲスト企業 | 株式会社サンアイク様のご紹介

社名 株式会社サンアイク
代表者 愛敬 薫
所在地 千葉県茂原市
足元人口 約8万人(茂原市)
車検台数 7,000台
入庫台数 20,000台



株式会社サンアイク 代表取締役 愛敬 薫氏

多様な人材がイキイキと働くダイバーシティ経営

20代・女性整備士・外国人整備士が活躍中！

株式会社サンアイクでは、多様な人材が活躍する仕組みが整っています。中でも、若手社員が統括者となり開催されるお客様イベントは、お客様満足度を高めるだけでなく、若手が社内で輝く機会になっています。

ここが
凄い！

01

ここが
凄い！

02

ここが
凄い！

03

整備士1人当たり生産性150万円/月

細かな積み上げで創り上げられた高い効率性

効率よく仕事ができるから、高い生産性を生み出すことが可能になります。高い生産性を誇る株式会社サンアイクでは、何か特別なことをやるのではなく、当たり前のことを徹底して行うことで効率を高めています。やったことが継続され、改善されるその社内体制が実は重要です。

整備士平均年収500万円越え！

高生産性だからこそできる従業員への還元

株式会社サンアイクでは整備士の平均年収が500万円を超えています。これは全国平均よりも約100万円も高い年取です。また、今後の展望として毎年15%程度年収を上げることを考えて実行しております。なぜ、毎年給与を上げ続けることができるのか、本セミナーでは是非学んでください。

こんなお悩みはありませんか？

生産性を上げるって具体的に何をすればよいのかわからない...

何かしないといけないと思いながら、何もできていない...

平均年収を上げたいけど、業績への影響が不安...

年間休日を増やしたいけど、売上が落ちないか心配...

後継者にこのまま経営を引き継いでよいのか...

今でも厳しいのに、今後も採用ができるのか不安...

Point
本セミナーで解決できます！

年間休日を増やししながら、年収を上げた実際の事例をもとにポイントを解説いただきます！
給与を上げるための原資である売上を伸ばす具体的な事例と方法がわかります！
会社の課題をマルッと解決する具体的な戦略・手順が理解できます！

本セミナーでお伝えする取り組みを正しい順番で、実行すれば
採用、育成・定着、業績の課題を一挙に解決できます！

整備工場の生産性を上げ、お客様も人材も集める具体的な流れ！

具体的な取り組みの流れ！

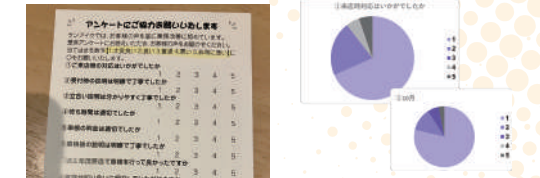
STEP
01

ES=従業員満足度の向上

労働集約型の商売である自動車整備工場において最も重要なことは、従業員がやりがいを持って働いているか？ということ。やりがいを醸成するためにはお客様の声を活用することが重要です。お客様の声を集め、活用する仕組みづくりが重要です！

当日ご紹介する株式会社サンアイクの事例の一部！

- お客様の声の集め方
- お客様の声を現場で活かす方法 他



STEP
02

CS=顧客満足度の追求

自分たちの仕事に自信を持ち、やりがいを持つ従業員がいるからこそ、お客様へ高い価値を提供することができます！お客様へ常に高い価値を出すために会社として、社員として何ができるのか？常に考えるための仕組みを作り上げる、お客様への提供価値を常にブラッシュアップしましょう。

- 定期開催するお客様イベント
- ネット予約を導入し利便性の向上 他



STEP
03

業績向上へ最大限取り組む

モチベーションの高い社員、満足度の高いサービスを創り上げたら新たなお客様を集めましょう！一度来ていただければこれまでの整備工場との違いを感じ、継続して来店するお客様になってくれるでしょう！

- 満足度を保ちながら単価を上げる方法
- 紹介でお客様を増やし続ける方法 他



STEP
04

新たな投資で価値を最大化

STEP3で出た収益を新たな価値創造のための投資に回しましょう！CS向上のために、新しい従業員の採用や、ES向上のために工場への空調設備の導入など、次の価値を創造するための投資を行い、他社とは違う自社独自の価値を創造しましょう。

- 評価制度を導入し給与制度の見直し、
- 整備士平均年収500万円超
- 最新検査レーンの導入 他



STEP
05

お客様も人材も集まる地域No1の整備工場へ

働く環境を整え、お客様への価値を最大化させ、収益を上げるこの仕組みができあがれば、あとはお客様も従業員も自然と集まります。これがない整備工場は、ザルで水をすくうようなもの。人材もお客様も流出してしまいます。

- 人口8万人の町で年間2万件の入庫
- 月100件を超す新規のお客様獲得
- 新規のお客様がこれだけ来ても高い、入庫率70%超