

お客様・整備士から圧倒的な支持を受ける
繁盛整備工場視察セミナー 2025



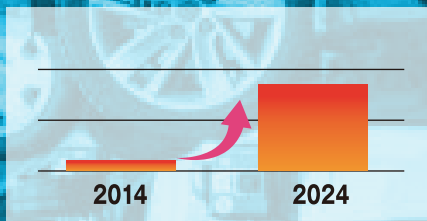
“圧倒的”地域一番整備工場は 時流をどのように捉え “今”何をしているのか？

人口8万人、人口減少・高齢化が進む郊外の町で、車検台数7,000台！

高い生産性で**圧倒的**地域一番整備工場を徹底分析！！

2024年
整備工場経営
研究会

MVP



10年で車検台数実績10倍以上！
お客様が集まる整備工場



整備士平均年齢28歳！！
平均年収500万円超！！
若い従業員で高い生産性を出す秘密



平均月間残業時間10時間未満！！
どこよりも安心して働ける職場づくり



新規顧客が月間100件以上！！
人口が少ないエリアでもお客様が
集まる集客術



株式会社サンアイク
代表取締役
愛敬 薫氏

先着**40**名様限定！！ 新千歳空港・大阪空港・中部空港から日帰り参加可能！！お早めにお申込みください

開催
日程

2025
5月28日 水

JR千葉駅

集合 12時
終了 16時半 (予定)

参加
費用

一般価格

税込 33,000円/1名様
(税抜 30,000円)

会員価格

税込 26,400円/1名様
(税抜 24,000円)

主
催

【整備工場向け】生産性向上・働き方改革モデル企業視察セミナー

お問い合わせNo.S128353



サステナブルな成長を促す。

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

お申込みはこちらから→



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。)→ **128353**

車検台数は驚異の**7,000台!**

整備士の平均年齢**28歳**で

平均年収は**500万円**超え!

人材もお客様も集まるその秘密は..

ES(従業員満足)経営の推進にあり

株式会社サンアイクのご紹介



株式会社サンアイクは、創業23年、年商18億円、従業員数53名、うち整備士数25名を誇るトータルカーライフサポート企業です。地域に根差し、お客様に愛される企業を目指して事業活動を行っています。また、お客様だけでなく、働く従業員の職場環境づくりや働きがいの醸成にも力を入れており、不人気業種である自動車業界でも若手社員が入社し、長く働いています。その成果により、人口が8万人しかいない町で、毎月100件を超える新規のお客様が入庫、来店したお客様へは高いモチベーションで働く若手スタッフが対応し、非常に高い満足度であることが伺えます。(Googleの口コミでは平均★4.3、2025年2月末時点)

同社のお客様と従業員両方の満足度の追求した結果、指定工場を取得してからたったの10年で車検台数は10倍以上、車検台数は400台から7,000台と10倍以上に成長しています。

総合 年表

平成13年 合資会社サンアイクカンパニー創業
平成18年 株式会社サンアイクへ組織変更
整備工場完成、認証取得
平成23年 128号線沿いに整備工場を移転
平成27年 車検の速太郎に加盟

平成29年 車検台数3,000台に到達
令和 2年 整備工場を移転オープン
車検台数5,000台到達
令和 6年 株式会社船井総合研究所主催
整備工場経営研究会 MVP

株式会社サンアイクのここがスゴイ!

整備売上高		整備士平均年齢	
一般的な整備工場	サンアイク	一般的な整備工場	サンアイク
6,700万円	4億円	51歳	28歳
整備士平均年収		離職率	
一般的な整備工場	サンアイク	一般的な整備工場	サンアイク
388万円	500万円	20%	7%
月間平均残業時間		指定工場の平均車検台数	
一般的な整備工場	サンアイク	一般的な整備工場	サンアイク
20時間	10時間	833台	7,000台

※整備売上高・整備士平均年収・整備士平均年齢：一般社団法人日本自動車整備振興会連合会『自動車特定整備業実態調査結果概要』より

※離職率：厚生労働省『雇用動向調査結果の概況』より

※月間平均残業時間：厚生労働省『賃金構造基本統計調査』より

※指定工場の平均車検台数：一般社団法人日本自動車整備振興会連合会『自動車特定整備業実態調査結果概要』と国土交通省『自動車検査業務量』・軽自動車検査協会『検査関係業務量』より、船井総合研究所が独自に算出

地域一番整備工場をインタビュー 株式会社サンアイク 代表取締役役に聞く

Q 素晴らしい業績の伸びですがこの業績の伸びは何が最大の要因でしょうか？

A ありがたいことに、たくさんのお客様にご利用いただいています。この要因は、マーケティングと人材育成の両輪が上手く回っていることだと思います。中でも自社の強みは、従業員が自発的に考えて、お客様のためにより良い接客をしようという努力を継続したことだと感じます。マーケティング施策は真似されますが、人材育成は簡単に真似できません。もちろん初めから上手くいったことはありませんでした。過去に自分たちでは何も考えず、とりあえず「やれ」と言われたことを何も考えずにやっていた。ばよいという従業員ばかりの時もありました。その状況に危機感を感じ、人材教育のためにまずは自分で勉強を始めました。そこから、外部企業の力も借りながら3～5年をかけて今の状況になったと感じています。

Q 従業員教育は具体的にどのようなことを行なったのでしょうか？

A 取り組みを挙げ出したらきりがないので実施してきました。その中でもよ

かったもの残しながら、継続しています。今は月に一度の全体会議を大事にしています。会議は終日店舗を閉めて実施しています。そこでは、全体への価値観共有や、お客様からいただいたアンケートを基にした改善活動を行っています。これらを継続して行うことで、従業員には私の考えが伝わっていき、同じ方向を向いて仕事ができるのではないかと思います。

Q それらの取り組みを行い、どのような効果を感じていらっしゃいますか？

A まず、定量的なところで行くと、直近では定着率93%ほどと高い水準で推移しております。また、一人当たり粗利を一つの重要指標としており、現在では整備士一人当たり粗利は月間150万円ほどと非常に高い実績が出ています。そのため、それを給与にも反映させており、平均年収500万円を超えるまでになりました。当たり前ですが、給与も従業員のモチベーションに非常に大きな要素であると思っていますし、整備士の仕事はもつと評価されるべきだと個人的に思っているので、給与を上げることが私にとっても経営のモチベーションになっ

ています。給与を上げるのも簡単ではないことはわかっています。それを実現するための評価制度の構築などにも取り組んでいます。

あと、一番嬉しいのはお取引先の企業の担当者や、同業他社が見学に来られる際に、うちの従業員の対応の良さや挨拶を褒めてもらえることですね。社員が褒められることは経営者として一番嬉しいことかもしれません！



Q 整備士の平均年齢が28歳、外国人整備士・10代の女性スタッフが活躍するなど、多様な人材が活躍していますが、苦戦している整備工場が多い中、なぜそれが可能なのでしょうか？

A やはり教育体制が整っているからだと感じます。当社では、『同様のミスやクレームが3回発生したら、仕組みにする』ということを決めています。同じミスが何度も起きるということは、会社の仕組みが悪いと考えているからです。決まった仕組みはしっかりと運用されているか、各上長が管理しています。また、会社の方針や大事にしている価値観は、全て明文化し手帳にして渡しています。従業員は判断に悩んだときや、次のキャリアステップを描くときに参考として、いつでも見ることができます。何をしたら評価されるのか、反対に何がサンアイクにとってダメな行動なのかがわかるようになっていきます。本設問の答えとしては、業務をちゃんとルール化・仕組み化して誰でもできるように整えましょうということが、多様な人材が活躍できる要因ではないかと思っています。

Q 100年に一度の変革期と言われる自動車業界ですが、今後生き残る整備工場はどのような工場だと考えていらっしゃいますか？

A これは、わたしのなかでは明確で、整備士の働く環境を整えることができる整備工場が生き残ると考えています。

ここで言う『働く環境を整えること』とは、ハード・ソフト両面を指しています。ハード面言えば空調設備を導入する、最新の整備工具を取り揃えるといったこと、ソフト面は先述の通り、誰でも活躍できる仕組みや、評価・賃金制度など、幅広い意味を含んでいます。

これらをやり切り、整備士が集まる会社が生き残ると考えています。全国的にも経営者が高齢化していることもあり、整備工場の数は減少していくことは想像に難くありません。そうになると、仕事があふれてくれるから集客は存続していただければ、そのチャンスをものにできません。だから、働く環境を整えることが、今、整備工場が今すぐに取り組むべきことだと考えています。

Q 働く環境を整えるために何から取り組むのが良いでしょうか？

A 正直これは、各社の状況によって違うので、一概に「これ」というのは難しいです。しかしながら一つ言えるのは、まずは社長自らが情報収集をすることがスタートであると思います。たくさん情報を聞く中で、同様の悩みを持つ整備工場も出てくると思いますし、なんならその課題を既に乗り越えた会社も出てくるかもしれません。とにかく情報収集を徹底的に行うことが重要だと思います。

情報収集をしたのち、自社にとって今何をすべきなのか、どのように進めていくべきなのかを決めていくことが、最も効果が出て進みも早いやり方ではないかと思っています。そういった意味では、悩んだときに船井総合研究所に相談してみるのには良いと思います。情報収集をしたいなら、研究会に参加すれば良いし、それを踏まえて具体的な実行フェーズのフォローが欲しいければ、個別で依頼をすれば良い。船井総合研究所に限らずですが、外部の力を借りることもこれからの時代重要であると考えます。

Q 最後に、インタビューをお読みの皆様へメッセージをお願いいたします。

A ここまで偉そうに語ってきましたが、我々もまだまだ道半ばであると考えています。全国には、我々も足元にも及ばないレベルですごい実績を出している企業があることもわかっています。しかし、そのような我々でもお役に少しでも立てるのであれば、是非ご来社ください。当日は万全の状態でお迎えいたします。



整備工場経営の**最先端時流**がここにある!!

車検**7,000**台!

株式会社サンアイクの本質に迫る**1**日

contents 01

年間整備士一人当たり粗利**1,800**万円

整備士一人当たり売上高の業界平均は、約1,560万円と言われています。株式会社サンアイクは、業界平均売上高の約1.2倍の1,800万円の粗利を達成しています。そのような高い実績を出せる秘密は、特別なことをしているからではありません。細かな取り組みの積み上げでこの高い実績を出されています。設備・導線設計・整理整頓など、現場でその秘密を体感してください。



contents 02

人手不足時代に対応!多様な人材の育成術

株式会社サンアイクで働く整備士の平均年齢は28歳と、業界平均の20歳以上若い人材が活躍しています。外国人整備士、無資格整備士、業界未経験の10代のスタッフなど、多様な人材が活躍していることも大きな特徴です。社内で教育体制の構築や、業務の徹底した仕組み化などで誰でも働きやすい環境が実現しています。



contents 03

お客様に愛される地域密着経営の神髄

人口8万人と決して多くない地域で、年間1,000件を超える新規顧客の獲得を実現している同社。新規客の多くは顧客からの紹介で獲得しています。お客様から圧倒的に高い満足度を獲得できているからこそ実現できた実績です。なぜそれほど高い満足度を生み出せているのか、その秘密を探ります。



contents 04

成熟業界の未来をどのように乗り換えるか

これまでお読みいただいたことで、業界において多方面で特筆すべき実績を上げていることを理解できたのではないかと思います。圧倒的に高い成果を出す整備工場が今後の未来をどのように描いているのか、ぜひ当日お聞きください。



視察セミナー参加をご検討の皆様へ。



私たちがこの視察セミナーを企画しているのは、普段セミナーで解説している成功事例を、実際に皆様の目で見ていただきたいと思いますからです。

現在、弊社では300社を超える企業とお付き合いさせていただいていますが、今回はその中でも”100年に一度の大変革期を”本気で乗り越えようとしている企業を選定させていただきました。

ぜひ、事業主の方だけでなく、従業員の方も一緒にご参加ください。

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

実際に何を見られるの？ 聞くことができるの？

1 高生産性を生み出す工場・設備

- 凡事徹底、常時整えられた工場
- 効率化を実現するための設備・工具
- 業績向上につながる整理整頓

2 若手女性スタッフが活躍する受付業務

- 見積もり作成たった1分！そのカラクリ
- 顧客満足度を創り上げる接客術
- 効率化を突き詰めた受付オペレーション

3 若手も活躍する整備士育成

- 若手整備士を育成する仕組み
- 外国人人材が活躍する取り組み
- 見て覚えるから徹底指導！教育手法の転換
- 高効率と育成を実現する工場運営オペレーション

過去の
視察ツアーの様子 →



4 高い満足度を生み出す具体的な取り組み

- 顧客の利便性を向上させる取り組み
- お客様がファンになる！顧客接点づくり
- 毎月開催するアンケートフィードバック会議

5 働きやすい環境をつくり上げる仕組み化

- 仕組みにすることと属人性を残すこと、その判断基準
- 改善活動を高頻度で！どのように課題を抽出し、誰がいつ改善策を決めるのか、その社内体制
- 整備士平均年収500万円超えを実現する評価制度

6 高い実績を生み出す管理と取り組み

- 管理すべきは、“実績”ではなく“プロセス”
- 成果を上げるために絶対必要な数値化術！
- 紹介を獲得する仕組みづくり
- お客様に選ばれる！積極的な情報発信

7 CSもESも高い実績を生み出す！経営者の仕事

- 毎回の会議時に社長から伝えていること
- 社長が決断することと、現場に任せることとは
- 会社のルールは明文化！その共有方法
- 毎日の朝礼で日々社長の考えを浸透させる

タイムスケジュール

- 12:00 ↓ 千葉駅集合
- 12:30 ↓ ⇒ サンアイクへ向け出発（バス）
- 13:30 ↓ ⇒ サンアイク見学
- 14:30 ↓ ⇒ 講演・質疑応答
- 15:30 ↓ ⇒ 駅に向け出発
- 16:30 ↓ ⇒ 千葉駅 解散



ご注意ください

限定40名様

本視察セミナーは、バス移動のため定員に限りがございます。お申込みを御検討の方はお早めにお申込みください。定員に達し次第、お申込み後にお断りさせていただくこともございます。あらかじめご了承ください。

今より業績向上を目指したい企業へ

整備工場向け定例勉強会

「整備工場経営研究会」無料お試し参加のご案内

100年に一度の変革期を生き残る

整備工場になるために 一緒に学びませんか？

2025年

月

6.9

10:30-16:30

(受付開始:10:00~)

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(八重洲)

こんなお悩みありませんか？

- ☒ 整備工場の成長戦略を知りたい
- ☒ 整備士の給料や人材採用、育成手法を知りたい
- ☒ 業績が好調な企業の成功事例を詳しく知りたい

持続的な企業成長を続けるために整備事業の強化

■ 午前 - 整備工場経営に必要な様々なテーマを網羅します！

- ① 整備業界時流 ② 人的資本経営 ③ M&A・事業承継 ④ 人材採用・組織制度事例
- ⑤ 生成AI ⑥ 集客・単価アップ ⑦ モデル企業ゲスト講座 ⑧ webマーケティング・SNS

■ 午後 - “生”の事例が知れる！会員同士の情報交換会

- ・あなたが目指すべき1歩先に行く先輩企業が見つかります。
- ・同じ悩みを抱える経営者が参加しており、個人で繋がり励まし合い高め合える仲間が見つかります。

■ 当日のスケジュール

- 10:30~12:40 : 第1/2/3講座
- 12:40~13:30 : お昼休憩
- 13:30~16:00 : 情報交換会
- 16:00~16:30 : まとめ講座

■ 入会特典

- ① ゲスト講師からの特別講座
- ② 会員同士の情報交換会
- ③ 現場スタッフ向けオンライン例会
- ④ 30分Zoomコンサルティング



【お申し込みはこちら】



■ 内容に関するお問い合わせ : 浜中健太郎 (ハマナケンタロウ) ■ お申し込みに関するお問い合わせ : 鈴木利依奈 (スズキリイナ)
【E-Mail】autobiz@funaisoken.co.jp 【TEL】03-4223-3166 (平日9:30~17:30) ■ お問い合わせNo.K112500

- お申込みいただいたにもかかわらずメールがお手元に届かない場合は、開催4日前までにご連絡ください。
- ご参加を取り消される場合は、事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。
- 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、会場はメール等ご案内方法記載にてご確認ください。また最小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たしかねますので、ご了承ください。
- 代表者を含め1社2名様まで1回限り無料でご招待いたします。経営者・事業責任者向けの研究会ですので、代表者のご参加が必須です。

ご入金確認後、お送りする案内（メール）をもってセミナー受付とさせていただきます。

【整備工場向け】生産性向上・働き方改革モデル企業視察セミナー

お問い合わせNo. S128353

開催要項

日時・会場

2025年5月28日（水）
お申込み期限 5月24日（土）
集合場所：JR千葉駅 解散場所：JR千葉駅
開催時間 開始 12:00 解散 16:30（受付開始：開催時刻30分前）

※移動中の交通事情により、解散時刻がずれ込む場合がございます。ご了承ください。
※視察スケジュール、工程について、交通事情により当日時間変更する可能性もございます。あらかじめご了承ください。
※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たしかねますので、ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 30,000円(税込33,000円)／名様
会員価格 税抜 24,000円(税込26,400円)／名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。
お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。
●受講料のお振込は、開催日の4日前までをお願いいたします。
●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。
●受講料に含まれないもの：集合場所までの交通費・宿泊費
●添乗員は同行いたしません。担当コンサルタントが同行いたします。
●最少催行人数5名（出発日から5日前までに最低出発人数のご予約がない場合は中止とさせていただきます。）
●詳しい旅行条件を説明した書面をお渡しいたしますので、事前にご確認の上、ご契約ください。
●当視察セミナーでは、当社が手配した交通手段以外でのご参加はご遠慮いただいております。
●お客様のご都合で参加を中止される場合は、下記のキャンセル料をお支払いいただきます。
ご参加を取り消される場合は、船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡くださいますようお願いいたします。

申込み取消時期	取消料
旅行の開始日の前日から起算して11日前まで	いたしません
旅行の開始日の前日から起算して8～10日前まで	旅行代金の20%
旅行の開始日の前日から起算して2～7日前まで	旅行代金の30%
旅行の開始日の前日	旅行代金の40%
旅行の開始日の当日	旅行代金の50%
旅行の開始後の解除または無連絡不参加	旅行代金の100%

お申込み後の流れ

お申込みいただきました後、入金に関するご案内・ご参加までの詳細に関しましてはメールにてご連絡いたします。
内容をご確認の上、開催日の4日前までにご入金ください。
※お支払いは銀行振込のみとなります。
※万一お申込みいただいたにも関わらず連絡がない場合は、下記までお問い合わせください。

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/128353>
船井総研ホームページ（<https://www.funaisoken.co.jp>）に
右上検索窓に「128353」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。