

今後10年生き残る整備工場だけが知る 経営戦略

開催要項

2026年
開催日時
1月22日・27日・28日
13:00～14:30 (ログイン開始:開始時間30分前～)

開催方法
オンライン開催

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 10,000円 (税込11,000円) / 一名様
会員価格 税抜 8,000円 (税込8,800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。

講座	内容	講師
第1講座	自動車整備業界の現状と好調企業の特徴 競争激化と技術革新が進む自動車整備業界の最新動向をデータに基づき解説し、高成長・高収益を実現している成功企業の経営実態を明らかにします 【内容①】過去最高水準を記録している整備業界の動向や自動車関連大手企業(カー用品店、ガソリンスタンドなど)によるM&Aなどのプレイヤー動向を整理し、市場再編の加速と地場企業が取るべき戦略的選択肢をお伝えします 【内容②】整備士の求人倍率が極めて高水準にある現状と、ディーラーや大手企業が進める年間休日数の増加や高賃金化など、採用競争力強化に向けた具体的な取り組み事例を解説します 【内容③】好調企業が実現している高生産性・高単価維持の仕組みを具体的な事例を交えて公開します	株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部 奥村 太一
第2講座	2026年を取るべき戦略・実施すべきこと 2026年の競争環境を勝ち抜くために、生産性向上、人材戦略、そしてLTV最大化を実現する具体的なかつ即効性のある戦略と実施事項を学びます 【内容①】買上げ時代に対応するための「生産性向上」の必須テーマとして、AI・デジタルツールを活用した業務効率化の手法や高単価維持の営業手法を習得します 【内容②】短期的な売上拡大だけでなく、顧客生涯価値(LTV)を最大化させるための既存顧客の管理見直しと新規顧客獲得手法を解説します 【内容③】採用難時代を打破するための人的資本経営の推進、特に給与・休日日数増加を前提とした定着率アップの施策を具体化します	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3講座	まとめ講座 本セミナーで得られた知見を具体的な成果へとつなげるために、明日から着手すべき最優先事項について総括します。 【内容①】収益アップ・生産性アップのために「何を実施するのか」を明確化し、持続的成長のために必要なことを明確にします 【内容②】今後勝ち残るための戦略を明確にし、その実行に向けた継続的な情報収集と変革の重要性をお伝えします	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 新村 雅也

セミナー参加者限定特典/ 無料経営相談のご案内

セミナー終了後、質問や疑問点などに対して個別にお時間を設定させていただきます。今後の採用戦略や事業展開に向けた具体的な内容もその場でお答えさせていただきます!是非お申込みください。



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/136551>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索マークから「136551」をご入力し検索ください。

【お問合せ】
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)
※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。※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】2025年12月26日正午～2026年1月6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7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。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

自動車 整備業界2026 時流予測

オンライン開催

2026年
1月22日・27日・28日
13:00～14:30
(ログイン開始:開始時間30分前～)

※講座内容はすべて同じです。
ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

整備業界における2026年のキーワード

整備士を採用し、
辞めさせない!
生産性向上と
待遇改善を両立



車販やレンタカーなどの
新規事業の立ち上げ・
拡大方法

単価アップで高収益化!
フロントスタッフの
育成・即戦力化手法とは



デジタル・AIを
活用した残業削減の
作業効率化

若手・即戦力が集まる
「採用力強化」の鉄則・
未経験整備士の採用・育成方法

全国300社以上の
会員様の成功事例を
ご紹介!

主催

2026年自動車整備工場の時流予測セミナー



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 〒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

お問い合わせNo. S136551

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] 右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 136551

2026年自動車整備業界はどのような？

自動車整備業界の時流予測と今後の経営戦略を徹底解説

2025年自動車整備業界動向とトレンド数値振り返り

- 01 整備市場は6.2兆円と公開されているデータの中では過去最高を記録その実態とは？
- 02 整備士採用が年々難しくなる昨今、求人媒体・人材紹介に頼らない新たな採用手法の出現
- 03 集客戦略も変化の兆し？最新のWebマーケティングのトレンドとは
- 04 大手企業が相次ぎ自動車事業、ひいては整備事業の強化今後の動向とは
- 05 生産性向上には値上げが絶対に必要業態各社の単価アップ戦略とは？
- 06 効率化の最有力候補、AI・デジタルツール・システムなど、最新の事例とトレンド

時代の波に乗る2026年のメガキーワード

- 1 100年に一度の大変革時代、生き残りのための戦略とは

これまでの延長線上で採用、集客、顧客のつなぎ止めができなくなっている現代、今後、どのように成長戦略を描き生き残っていくのかその戦略をお伝えします。
- 2 整備業界は人的資本経営が必須、育成・定着・採用で考える人材戦略

自動車整備業界に限らず、日本の様々な業界で人材不足が起きています。特に整備士は様々な業種を見ても採用が難しい状況の中、今後の人材を確保するために”今”行うことについて解説します。
- 3 生産性向上のために値上げは必須！単価の上げ方、上げた後の状況解説

生産性の向上させるには値上げは必須です。労働集約型の自動車整備業で手の速さや効率化だけでは大きな生産性の向上が見込めないことも。どのように値上げをしてその影響はどうか？徹底解説します。
- 4 AI・DX最前線！整備工場で行われているAI・DX戦略とは

世の中のトレンドであるAIやDX、自動車整備業では具体的にどう使っているのか？事例や弊社への相談事項を含めてどんなことを、どんなツールを使ってデジタル化しているかお伝えします。

上記の観点を踏まえ、2026年にすぐに実行すべきことは？

すぐやるべきこと①

ビジネスモデルや事業付加による生産性向上

生産性向上のためには、単価アップのほかに上手くいっているビジネスモデルへの転換も検討すべきです。差別化されたビジネスモデルで、競争に打ち勝ち、生産性の向上を目指しましょう。業態転換、事業付加など様々な観点で事例をご紹介します。



当日は具体的な成功ビジネスモデルや事業付加事例をご紹介します。

すぐやるべきこと②

値上げ・レバレート上げの具体的な方法とは？

ビジネスモデルや、事業付加のほかに整備工場の生産性向上には単価アップは避けて通れない事実です。弊社で開催する整備工場経営研究会会員では平均レバレートは10,000円を超えている実績からどのように値上げをして、その影響はどうなっているのか、解説します。



値上げの具体的な方法と、上げ方のポイントをお伝えします。

すぐやるべきこと③

DX・AI活用の最新事例！なにをデジタルに置き換えるか

生産性向上を上げるためにデジタルツールやAIツールの活用は必須です。しかしながらデジタルに対する苦手意識から活用優先順位が下がっていませんか？具体的な事例をご紹介します、何をどのように変えていくのか、整備工場での事例をご紹介します。



整備工場における、AI活用・DXツールの事例をご紹介します！

すぐやるべきこと④

人的資本経営への本格着手具体的に今やるべきこと

人材難が続くこれからの時代に、多様な人材が活躍し、事業成長を促進できるように、今すべきことをお伝えします。その根幹は、整備工場経営者の皆様が人的資本経営に対する考えを深めることがスタートです。重要指標や改善すべき点を具体的に解説します。



人的資本経営の参考数値や、具体的な取り組み事例をご紹介します