

【自動車販売店向け】AI活用!20時間／月削減した経理効率化

| 講座 | セミナー内容 | |
|-------------------------|---|--|
| 第1講座 | 2026年自動車販売業が直面する 経理・財務課題 2026年自動車販売店が直面する経理・財務課題について解説いたします。 |  |
| | 株式会社船井総合研究所 補助金・ファイナンス支援部 大西 我久斗 | |
| 特別 ゲスト 講師 第2講座 | アナログ経理からの脱却! 経理業務の属人化解消の手法 現行のアナログな経理をクラウド会計ソフトの導入によってデジタル化を推進し、属人化を解消することで業務時間を短縮させた事例をお伝えします。 |  |
| | 株式会社木下モータース 代表取締役 木下 皓介 氏 | |
| 第3講座 | “今”から取り組んで欲しいこと 本日の全講座を改めて解説し、経理改善成功のポイントや、今から取り組んでいただきたいことを解説いたします。 |  |
| | 株式会社船井総合研究所 補助金・ファイナンス支援部 マネージング・ディレクター 石田 武裕 | |

| | |
|--------|---|
| 開催日時 | 2026年 2月19日 木 10:00～12:00 / 14:00～16:00 |
| | 2026年 2月20日 金 10:00～12:00 / 14:00～16:00 (ログイン開始:開始時刻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。

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/137030 船井総研ホームページ(https://www.funaisoken.co.jp)の右上検索マークに「137030」をご入力し検索ください。 |

【お問い合わせ先】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。



アナログな経理業務に悩む自動車販売業界向け

クラウド会計ソフト導入にて AI機能を最大限活用! 経理業務 効率化^{セミナー}

年商**10億規模**の成長を続ける
地域一番店が取り組む先進事例大公開!

毎月**20時間**の業務時間短縮を実現

経理担当者**2名**にて翌月**1ヶ月**以内試算表作成

主催

 サステナブル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 〒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

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[\[www.funaisoken.co.jp\]](http://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。 🔍 137030

お問い合わせNo.S137030





特別
ゲスト
講師

株式会社木下モータース 代表取締役 **木下 皓介** 氏

株式会社木下モータースは、和歌山田辺・白浜エリアを中心に年間700台の販売実績と車検のコバック年間実績3,000台を誇り、地域トップクラスの自動車販売専門店です。

木下 皓介氏は、業務フローの見直しとクラウド会計ソフトの導入により、経理業務の大幅な時間短縮と脱アナログ化を実現しました。

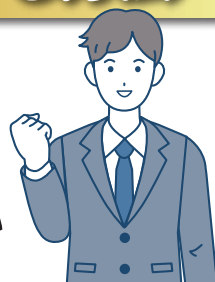
地域トップクラスの企業がどのようにして煩雑なバックオフィス業務をスリム化し、経理DXを成功させたのか、その貴重な実体験と具体的な手法をお話いただきます。

車両販売店の経理業務を圧倒的に楽にした事例解説

見どころ①

車両販売店が自社で試算表を1ヶ月で作成する方法

- ✓ 車両・整備販売管理システムから会計システムの二重入力をゼロにする
- ✓ 未収金管理表・支払管理表を作らなくてもいい



見どころ②

会計システムAI機能活用で経理未経験の方でも実現可能な体制づくり

- ✓ 会計システムのAI機能を最大限活用し業務時間を短縮させた手法
- ✓ 属人化していた経理を標準化できた理由



見どころ③

適切な会計基準で試算表を作成する方法

- ✓ 会計数値を経営に活かすために重要な会計基準について
- ✓ 会計基準を変更し、毎月の試算表でより正確な数値を把握する方法

このような皆様におすすめ

- ✓ 基幹システムと会計ソフトが連動されておらず、重複業務が発生している
- ✓ バックオフィス業務がブラックボックス化しており、デジタル化を進めにくい
- ✓ 会社独自の業務があり、スムーズに他担当者への引継ぎが進まない
- ✓ 月次の試算表を作るのが2カ月以上遅れてきている



成功ポイント・当日の内容紹介

【ポイント①】失敗しない経理DXの進め方

経理業務のデジタル化・抜本的改善を実現させるために、スムーズに進む流れをお伝え致します。経理改善を行う際には現在の業務の整理が第一に必要不可欠です。現在の業務を整理するためのポイントは、業務フロー図の作成により、試算表を早期化するにあたり歩留まりが起きている箇所を可視化することで、短期間で自社に最適な改善手法を提案・選択することが可能となります。

【ポイント②】基幹システム・会計ソフトの最適化活用により業務時間を大幅に短縮させる方法

システムの活用範囲を設計し、導入から運用を行うことで経理業務のデジタル化を推進させる手法をお伝えいたします。また、担当者別に業務棚卸表を作成し、締日を設けることでスムーズな業務の遂行をサポートします。

| 業務項目 | 担当者 | 締日 | 備考 |
|--------|-----|-------|------------|
| 車両販売管理 | 田中 | 毎月10日 | 車両販売管理システム |
| 整備管理 | 田中 | 毎月10日 | 整備管理システム |
| 未収金管理 | 田中 | 毎月10日 | 未収金管理システム |
| 支払管理 | 田中 | 毎月10日 | 支払管理システム |
| 経理業務 | 田中 | 毎月10日 | 経理業務システム |

【ポイント③】業務の属人化を防ぐための方法

特定の従業員しかできない業務を作らないための体制作りについてお伝えいたします。業務内容のマニュアル化を推進することで、経理業務の透明性と再現性を高め、新しい担当者にもスムーズに引継ぎ、業務の停滞と品質の低下を防ぎます。

