

自動車販売店、整備工場向け生成AI活用セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	<p>自動車販売業界、整備業界におけるAI時流</p> <p>【講座内容ピックアップ】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・人手不足、高齢化といった業界の深刻な課題解決に向け、なぜ今「生成AI」の活用が不可欠なのかを解説します。 ・先進的な取り組みや、AIで実施できる内容を通して最新の時流をお伝えします。 ・最新の時流を押さえつつ、現場変革に向けて具体的にどうAIを導入すべきか、その手順を体系的に伝えます。 <p>株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 平井 鴻希</p>
第2講座	<p>自動車販売業界、整備業界における生成AI活用事例</p> <p>【講座内容ピックアップ】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・SEO対策やSNS戦略といった集客施策での活用事例を具体的にお伝えします。 ・商談力アップや育成での活用事例を具体的にお伝えします。 ・マニュアルや学習教材の作成といった育成面での活用事例を具体的にお伝えします。 <p>株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 平井 鴻希</p>
第3講座	<p>経営者に今決断してもらいたいこと</p> <p>【講座内容ピックアップ】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・AI導入を進めるための戦略 ・業務効率化を行うに当たって押さえておくべき手順 ・AI活用を推進するために、経営者として決断すべきこと <p>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 加藤 智</p>

開催日時	2026年 3月17日(火) 13:00~14:30 <small>(ログイン開始:開始時間30分前~)</small>	開催方法 オンライン開催 <small>(ログイン開始:開始時刻30分前~)</small>
	2026年 3月18日(水) <small>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。</small>	
	2026年 3月25日(水)	

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。

お申し込み方法

【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/138500>
船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) の
 右上検索マークから「138500」をご入力し検索ください。



【お問い合わせ】 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。

人財採用を行わずに取り組みを付加 **オンライン開催**

初心者でもわかる

自動車販売店 / 整備工場 特化

AI活用

日常業務、人財育成にかかると「時間削減」「品質向上」

<h3>集客業務</h3> <ol style="list-style-type: none"> ① SEO対策ブログ執筆にかかる時間を9割削減しながら流入アップ ② SNSの企画案からバナー作成までAIで完結し投稿頻度アップ ③ バナーや動画を量産し、細かいマーケティング施策を実現 	<h3>営業業務</h3> <ol style="list-style-type: none"> ① 営業音声元にして、勝ちパターンとなるスクリプトを作成 ② 実際の商談をフィードバックすることで成約率アップ ③ ブラックボックス化した商談を見える化することで課題を明確化 	<h3>人財育成</h3> <ol style="list-style-type: none"> ① マニュアル×AIで育成効率アップ ② AIを活用した学習を行い、新入社員の早期育成を実現 ③ レビューを受ける機会が増えることで、早期戦力化
---	---	--

忙しくてできなかったを解決する方法がこのセミナーでわかります!

自動車販売店、整備工場向け生成AI活用セミナー お問い合わせNo.S138500

主催 **Funai Soken** サステナブルな成長を促す。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

お申込みはこちら

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。) → **138500**

残業が多く社員が**疲弊**している

生産性が低く、**業務が回らない**

高齢化、**人手不足**が深刻

▶そんな悩みを一気に解決する

実務での活用法に**完全特化**した**事例大公開!**

▼実務での活用ポイントを**一部公開**

販促活動

AI活用で告知量アップ

ブログやバナー作成、企画作成でAIを活用することで、SNS等の投稿頻度向上。



日程調整

AIが日程調整

問い合わせのあったお客様へ、AIエージェントが自動で日程調整。



システム入力

入力工数を削減

AIを活用することで、商談内容等も簡単に整理でき、入力作業を短縮。



フィードバック

商談分析

上司が同席しなくても、AIが改善点をフィードバック。営業の早期育成が可能。



スクリプト作成

スクリプト作成

商談音声をもとに、模範スクリプトをシーン別に作成。営業の育成効率向上。



Before

時間が確保できず、SNSやブログ更新頻度を上げられない



After

工数を削減しながら、週2回以上の投稿を実現!



Before

履歴を残すのに時間がかかり、営業時間後の残業になっている



After

情報を抜き出す手間がなくなり、残業時間を減らしつつ、精度が高い記録が可能



Before

フィードバックの時間が作れず、商談内容や手法が属人化



After

全商談のフィードバックができ、実態にあった課題把握や改善活動が可能



集客活動から**営業活動**の**ポイント**で**圧倒的な成果**を**発揮**

AI活用であらゆる業務を効率化

Gemini等の生成AIツールは、自動車販売店/整備工場にとって生産性向上のよいパートナーであってほしいです。社内ルールを上手く覚えさせて、相談しやすい”AI上司”としての活用や、お客様への提案レベルのブラッシュアップ、教育ツールと実務レベルでの活用が進んでいます。是非皆様もAIとの向き合い方を考えていただきたいです。

自動車販売店専門のコンサルタント
株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー

平井 鴻希



忙しい店舗こそ、AI活用が急務!

今回、本DMをご覧いただいている皆様にお伝えしたいことがあります。それは、「日常業務で忙しい店舗こそ、AIを活用しないとイケない」ということです。本セミナーを通して、実務での活用事例をご紹介しますので、ぜひ明日から活用できるよう社内で進めていただきたいです。

自動車販売店専門のコンサルタント
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

加藤 智

