

【2026年最新版】整備工場の新規集客セミナー開催要項

2026年 ※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をお選びください。

開催日時 4月24日(金)・27日(月)・30日(木)
13:30~16:00 (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がございます。

受講料 一般価格 税抜 12,000円 (税込 13,200円) / 一名様
会員価格 税抜 9,600円 (税込 10,560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	整備工場の新規集客動向&トレンド 市場データや弊社のクライアント企業の実際の集客状況から、現在整備工場のリアルな集客動向をお伝えするとともに、その他集客に関する最新の潮流やトレンドをお伝えいたします。	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2講座	新規客が集まる整備工場が実施している具体事例20連発 具体的な事例をご紹介します。今、整備工場はチャンスです。ゲスト企業のように年間1,000件近い新規集客を整備工場を実現する事例も全国で出てきています。それらの企業はどのように計画を立てて、実行し、管理をしているのか、実際の計画表やPOPやツール、Web上の各種クリエイティブなど成果の出た「生」の事例を学んでいただき翌日からすぐに実行していただける形式でお伝えします。	株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 奥村 太一
第3講座	【ゲスト講座】FC加盟無し!実績を伸ばし続ける整備工場がその秘密を語る! FCに加盟せず指定工場取得してからたったの8年で車検3,000台を達成。新規集客をうまく実施し年間800件を超える新規集客を実現。急成長を実現する整備工場は一体何をしているのか?デジタルマーケティングは何を、誰がやっているのか?など、新規集客のためにやっていることをすべてお話しいたします。採用難・コスト増時代を乗り越える今後の戦略についてもパネルディスカッション形式で語っていただきます。	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 株式会社 土屋整備工場 代表取締役社長 土屋 進氏
第4講座	本日のまとめ 本セミナーにご参加する皆様においては、何かしらの解決したい課題感があってご参加していただいていると思います。セミナーはあくまで「インプット」の時間であり、インプットしたことは「アウトプット」しなければ意味がありません。本日時間とお金を投じて学んでいただくことをまとめ、すぐに行動できるようにすることが目的の講座です。	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/139608>
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「139608」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。

【2026年最新版】整備工場の新規集客セミナー

FC加盟無し、人口7.5万人の町で
車検3,000台達成! 月間生産性150万円超達成!

Web広告

サイト制作

AI活用

SNS運用

紹介獲得

整備工場の新規集客事例

大公開

デジタルアレルギーの事業主の皆様にも
分かるように解説します!



株式会社 土屋整備工場 代表取締役社長 土屋 進氏

整備総粗利1.3億円超え!

車検台数	3,158台	新規車検台数	1,065台
車検台当たり粗利	36,800円	車検リピート率	66.2%
整備士一人当たり粗利/月	150万円/人	整備士時間当たり粗利	8,000円/h越え

オンライン開催

2026年 4月24日(金)・27日(月)・30日(木) 13:30~16:00 (ログイン開始:開始時間30分前~)

【2026年最新版】整備工場の新規集客セミナー

お問い合わせNo.S139608

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

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。) → 139608

整備工場に特化した新規集客事例を大公開します!

新規集客に関するお悩み・不安をズバリ!解決!



その時だけで、リピートしないんじゃないの..?

継続して来店します!もちろん今まで来ていただいていたお客様ほどではないですが、新規のお客さまもしっかりと対応すれば継続して来店します!弊社のクライアントでは65%程度のリピートが取れています。また、ゲストの土屋整備工場では、およそ25~30%が新規のお客様ですが、年々入庫率は向上しており一概に新規客がリピートしないということはないといえます。



安くしないと来ないんじゃないの..?

いえ、必ずしもそうとは限りません!弊社のクライアントで新規で来店した方になぜ当社を選んだのか?というアンケートを取ったところ、価格が安いからは全体の30%程度です。もちろん安い方がいいとお客様は思っているのですが、新たに行く工場を決める際にそれ以外の要素も強く寄与していることが分かります。

口コミ・評価	35.20%
価格	28.80%
自宅から近い	19.70%
他	16.30%



広告に何十万円もかけないといけないんじゃない..?

10年ほど前からネット広告が主流になり、広く普及しており今でも高い効果が見込める手法です。しかし、ネット広告をかけての集客が主流になったがゆえに競合が増え費用対効果が悪化していることもまた事実です。一方で、スマホの普及と浸透、SNSが市民権を得たことなど、情報を取得する方法が多様化したことでネット広告以外からの集客で成果を上げる企業も多数出てきています。

Web関連	その他
60%	40%



すでに新規は来てるけどもっと伸ばす方法がある?

複数の新規集客の入り口を持つとトータルの新規集客数は伸ばせることが多いです!デジタル媒体(HPやSNSなど)に加えて、アナログでの集客も実はまだまだ多いのが実情です。ゲスト講師の土屋整備工場では年間300件ほどの新規客を紹介から集めています。概ね車検台数の10%前後は紹介をもらえることが分かっており、この数字は皆様の顧客満足度を図る一つの指標になっているとも考えられます。その他にも、デジタル媒体を活用し様々な観点で新規客を獲得する手法が生まれています。

➡当日はこれらのお悩みを解決する具体的な事例をご紹介します!

POINT①

広告なし!の新規集客手法



デジタル媒体で広告をかけずに、集客が可能!整備工場は仕事量の増加や働き方改革ですぐに整備や車検を受けたい方が増加!直近では広告以外からの問い合わせが増加!

POINT②

最新版!AI活用集客術



巷で話題のAI活用方法もお伝え!無料のAIツールでも成果が出ています。AIを活用することで、デジタルが苦手な企業でも無理なく効率的に集客することが可能です。

POINT③

デジタル時代のアナログ集客



世の中DX、AIが取り沙汰される今だからこそ、アナログ媒体の効果も増えています。たったそれだけ?ということを変えると驚くほどに効果が出ます!

実際に取り組み、成果を上げている企業の紹介です!



有限会社土屋整備工場
代表取締役社長 土屋 進 氏



FC加盟無しで車検3,000台に到達!

- 新規顧客を年間800件以上集め、地域でも有数の整備工場へ
- 困り込みも徹底して実施、新規客が多いにもかかわらず入庫率も上がっています。



顧客満足度の証!紹介で年300件の新規

- 同社は、大量の新規集客を集めているにもかかわらず、紹介も増加しています!
- 紹介での集客は広告宣伝費ほぼ0で、年300件の新規を獲得しています。



デジタル集客に本気!年600件の新規集客

- 年間600件を超える新規車検をデジタル媒体を活用して集めています。
- 難しいことは何もなく、勝てる王道フォーマットをインストールしたことで大量集客を実現しています。



入庫率も改善!新規は単発だけじゃない!

- 新規集客に力を入れても継続してお客様が来店しています!
- 入庫率は70%を超える実績を出しています。