

自動車販売店の生産性アップ事例大公開

オンライン開催

講座	セミナー内容
第1講座	<p>【2026年最新時流】持続可能な自動車販売店経営の条件</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「生産性向上」が不可欠なのかを解説します。 ・先進的な取り組みや、最新技術で実施できる内容を通して2026年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デジタルツールを導入すべきか、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 岡田 三菜美</p>
第2講座	<p>人を増やさず、成約数とリピート率を最大化する 次世代の営業手法15連発</p> <p>【講座内容ピックアップ】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「勤と経験」の営業を卒業!PCに眠るリストから「今、買う人」を炙り出し成約率を最大化する手法 ・営業マンを「単純作業」から解放。24時間365日の自動追客と即レス対応で、商談の熱を逃さず受注に繋げる仕組み ・「代替え・車検」の取りこぼしをゼロへ!顧客管理を売上に直結させ、1台あたりの収益(LTV)を劇的に高めた改善事例 <p>株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 チーフコンサルタント 真船 颯太</p>
第3講座	<p>店舗の運営を劇的に効率化する最新AI活用事例15連発</p> <p>【講座内容ピックアップ】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・AIが商談を分析・評価!「売れるトーク」を型化し、指導の手間をかけずに新人を即戦力化する手法 ・顧客離脱を防ぎ、24時間365日自動で来店予約を積み上げる仕組み ・問い合わせ対応や事務作業をAIで自動化!作業負担を激減させ、「収益を生む時間」を最大化する手法 <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4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"> ・業務効率化を行うにあたって押さえておくべき手順 ・持続可能な自動車販売店となるために、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>

人が増えない。
なのに仕事は増える。

だから、生産性が高い店だけが残る

自動車販売店の生産性アップ事例 30連発

DX・AI活用

“稼ぐ時間を増やす”現場で使える実用化事例

開催日時	2026年 4月24日(金) 13:00~15:00 (ログイン開始:開始時間30分前~)	開催方法	オンライン開催 (ログイン開始:開始時刻30分前~)	
	2026年 4月27日(月) 10:00~12:00		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。
	2026年 4月28日(火) 10:00~12:00			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。

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/139763>
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「139763」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。

- 【こんな悩みありませんか?】**
- ・過去客の履歴がなく、状況確認に時間がかかる
 - ・同じような質問対応が社内で繰り返され、接客時間が減る
 - ・ベテランの頭の中にしか”勝ちパターン”がなく、仕組化されていない
 - ・電話、来店対応に追われ、後追いの時間がとれない

主催 自動車販売店の生産性アップ事例大公開 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. S139763

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。) → **139763**

本セミナー限定公開! 驚きの生産性アップ事例30選

集客×DX



事例1 **サイト上での行動から、ニーズを予知し効率的にアポを獲得**
サイト上の行動を追跡し、欲しいタイミングを予知。ピンポイント提案でアポ率が急上昇

事例2 **チャットボットが自動で問い合わせ対応を実施!品質も向上し、問い合わせ数が3倍**
有人対応前に自動の受け皿を作り、問い合わせ数が約3倍に急増。成約単価は約10万円改善

事例3 **未決のお客様に自動で後追い!案件を取りこぼさない仕組みづくり**
営業スタッフが動かずとも、システムが自動でお客様を呼び戻し、再来店に繋げる仕組みづくり

事例4 **SMSを活用した後追いの自動化!メールの3倍の反響率**
SMSは反応率がメールの3倍。電話に出ない層を高確率で捕まえ、通話時間を削減

事例5 **"売れない理由"を自動で可視化!誰でも売れる仕組みを構築**
「なぜ売れないか」をシステムで可視化。個人の感覚頼みを脱却し、誰でも売れる仕組みを構築

事例6 **管理顧客の属性や履歴から乗り換え予兆を検知しアプローチを最適化**
入庫時のコミュニケーション履歴を蓄積。乗り換え予兆を検知し、アプローチを最適化

事例7 **個人ではなく、会社全体での顧客管理!確認の時間を省きながら、対応品質を向上**
顧客情報は「個人のメモ」から「会社の資産」へ。担当不在でも完璧な対応ができる組織へ

事例8 **リアルタイム目標管理で進捗を常時自動表示し、チームの目標達成に貢献。**
進捗グラフを自動で常時表示し、チーム全体の競争心に火をつけ、手間をかけずに管理力アップ

事例9 **在庫確認のための移動時間をゼロに!モバイルアプリで在庫を確認し生産性アップ**
場所を選ばず在庫確認・商談が可能に。事務所に戻る時間をなくし、商談時の生産性を最大化

事例10 **来場後アンケートの自動転記で工数ゼロ!次にいかせる情報を確実に収集**
来場後の「リアルな声」を逃さず収集。手間なく情報を蓄積し、次回以降の商談に繋げる

事例11 **長期在庫を自動でアラート通知!確認の手間をかけずに健全な在庫回転を実現**
属人的な管理ではなく、ルールに基づいた自動判定により在庫管理の手間を排除

事例12 **電子プライスボードを活用し、一瞬で価格変更!作業負担を大幅に削減**
展示場の価格変更が一瞬で完了。雨天の作業負担や書き損じをなくし、不要な作業を削減

事例13 **納車管理の工数を50%削減!二重入力を廃止し効率化**
紙やExcelへ2度3度同じことの入力⇒システム管理への移行で管理工数が1/2へ

事例14 **整備部門のIT化で連携ミスを削減!伝票を無くし、スムーズな情報共有。**
フロントと工場の連携ミスを削減。伝票レスで業務がスムーズに回り、情報共有がスムーズに

事例15 **RPAで転記作業を20分⇒0秒に!システム間のデータ連携を自動化**
スタッフが手動で行っていた、システム間の連携作業を完全自動化。単純作業を減らし、接客時間創出

DX



集客×AI



事例16 **AIチャットボットにより、ヒアリングから来店予約を自動化**
24時間365日、AIが希望条件をヒアリング。深夜や休日でも予約を逃さず、機会損失をゼロに

事例17 **約3,000文字のブログ記事を1分で作成!手間をかけずにサイト流入数アップ**
車種情報やトレンドを元に構成から執筆まで完結。SEOやAIO対策も万全

事例18 **AIで生成した画像を広告配信し、クリック率、問い合わせ数アップ**
ターゲットに刺さる高品質なビジュアルを量産。手間をかけずにSNSや広告の反応率を向上

事例19 **台本入力のみで、手間をかけずにSNS投稿用の動画を作成**
テキストを動画・音声に即変換。編集スキル不要で、InstagramやTikTokへの投稿頻度アップを実現

事例20 **商談音声を中心に、商談内容を自社の基準に合わせてAIがフィードバック**
録音から「強み・改善点」を客観的に分析。上司の同席工数を減らし、営業スキルを最短で底上げ

事例21 **モデルスタッフの音声からトークスクリプトを簡単に作成**
トップ営業の「売れる話し方」を抽出しマニュアル化。属人化を防ぎ、店舗全体の成約率を標準化

事例22 **AIを活用した商談品質管理。コンプラリスク等を事前に検知**
不適切な発言や情報の誤りをAIで管理。管理工数を削減しながら不要なトラブルを未然に防ぐ

事例23 **切り返しトークをAIが作成。育成効率や成約率アップ**
断り文句に最適な回答案を提示。相談の時間を減らしつつ店舗全体のスキル向上

営業×AI



事例24 **商談記録からお客様に合わせた、お礼メールを自動作成**
会話内容を反映した「自分専用」の特別感を演出。作成時間を削りつつ、信頼関係の醸成

事例25 **社内の情報をAIにまとめておき、他スタッフへの質問対応時間を削減**
作業マニュアルや社内規定をAIが学習。上司の確認頻度を減らし、現場の作業効率を最大化

事例26 **顧客への送付資料や、説明時に使用する資料を短時間で生成**
家族構成や用途に合わせた提案書を素早く作成。手間をかけずに対応品質向上

事例27 **AIチャットを使用し、不要な電話問い合わせにかかる時間を削減**
よくある質問はAIが即答。スタッフが作業を中断して電話に出る回数を減らし、必要な業務に集中

事例28 **データの分析から会議で使用できる資料化までAIで作成**
数字の分析や課題抽出はAIを活用して整理。会議の準備時間を大幅に削減し、PDCAを迅速にまわす

事例29 **カレンダーと連携し、日程調整の文面作成まで自動で生成**
空き時間をAIが確認し、案内文を生成。日程確認、やり取りの時間を削減

事例30 **口コミへの返信文作成から送信までAIで自動化**
全ての口コミに誠実かつ迅速な返信を継続。返信に悩む時間や対応漏れを削減

バックオフィス×AI

