

整備工場業界向け
不要な電話問い合わせを減らし、有効問い合わせを増やす

AIチャットボット

活用セミナー

こんなお悩みはありませんか？

- ☑ 電話対応に追われ、作業の手が止まってしまう
- ☑ 同じような問い合わせの対応を繰り返している
- ☑ 接客品質が属人化している
- ☑ AIに興味があるが、何から導入してよいかわからない



株式会社ステラモーターズ
代表取締役 **山本 裕保氏**

現場でAIチャットボット導入を進め、
問い合わせ対応改善に取り組む
ゲスト企業が登壇

本セミナーで学べること

- 整備工場におけるAI活用の最新事例
- AIチャットボット導入企業のリアルな実践内容
- 経営者が押えるべき導入手順と判断軸
- 集客・接客・育成にAIをどう活かすか

第一
講座

整備工場向け最新AI活用事例

集客、接客、育成まで、整備工場が進むAI活用の最新事例を整理して解説。

第二
講座

特別ゲスト講座

AIチャットボット導入の取り組み

初期設定から改善活動、今後の強化ポイントまで、現場のリアルを公開。

第三
講座

経営者が今決断すべきこと

AI導入を進めるための戦略と、経営者に求められる意思決定を解説。

東京
会場

2026年

6月1日(月)

船井総研グループ 東京本社
サステナグローススクエア TOKYO

14:00~16:00
(受付開始:開始時間30分前~)

参加申込みは
こちらから!



主催



サステナ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

整備工場向け AIチャットボット活用セミナー

お問い合わせNo. S140925

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。) → 140925

“忙しい整備工場”には共通の理由がある

ゲスト企業が語る現場の非効率の正体

鳴りやまない問い合わせの電話

- **整備工場の現場では、毎日さまざまな問い合わせが入ってきます。**

「〇〇の車検はいくらかかるのか」

「異音がするのだが原因は何か」

「今日持ち込みは可能か」



こうした問い合わせに全件電話で対応をしていると、フロントも現場も手を止められ、気付けば一日が終わってしまう。そんな工場も少なくありません。

- 問題は、電話が多いこと自体ではありません。
本当に深刻なのは、**”売上に繋がる問い合わせ”と”その場で終わる問い合わせ”**が同じように現場の時間を奪っていることです。
- 山本社長も以前は、**現場が忙しくなるほど電話対応が増え、作業効率が落ちるという悩みを抱えていました。**
同じ説明を何度も繰り返す、、
せっかくの見込み客への対応が後手に回る、、

“電話で受けるのが当たり前”ではない

問い合わせ対応のありかたを見直す

電話対応だけでは、十分な対応ができない

- 今、整備工場を取り巻く環境は大きく変化しています。

人手不足が続く中で、現場はこれまで以上に少人数で回さなければなりません。

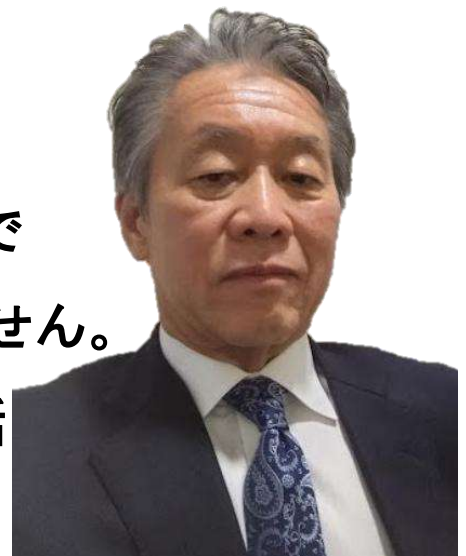
一方で、お客様は営業時間内に電話するとは限りません。

夜間や休日に調べ、比較し、その場で問い合わせたいと考えています。

つまり、従来のように「営業時間内に電話で受けるだけ」では、お客様の行動様式に対応しきれなくなっているのです。

山本社長はここに着目しました。

AIは特別な会社だけのものではなく、むしろ人手が限られる会社ほど、先に使うべき仕組みではないかと捉えたのです。



株式会社ステラモータース
代表取締役 山本裕保氏

電話対応を減らしながら、 有効問い合わせを増やす

AIチャットボットの導入で改善

問い合わせの流れ自体を見直す

- 取り組みの出発点は難しいものではありませんでした。
まず行ったことは、過去の問い合わせ内容の整理です。

✓ 料金に関する質問

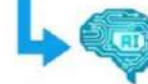
✓ サービス内容や対応範囲に対する質問

こうした過去の問い合わせに対して、どのような返答を行ってきたかを過去のメールのやり取りを元に整理し、必要な情報を整備していきました。

これらの情報をAIに学習させることで、人が対応する必要のない問い合わせについては、AIが回答を行える流れを構築しました。

回答精度の鍵となる「学習データ整備」

A	B	C	D
カテゴリ	問い合わせ内容	キーワード	回答
車検	車検の費用は？	費用、料金	BMW 1シリーズ等は目安88,800円（税別）です。メーソ間に変更の決ま...
オイル交換	アルピナB4のオイル代	アルピナ, B4	Mobil 1 8100 X-cleanが5約21,250円です。BMW 1シリーズ等車種により価格...
見積	見積書は発行可能？	見積書	基本費用のみ可能です。修理は別途...



自社ノウハウをAIに学習させる

結果として、不要な電話問い合わせは徐々に減少し、一方で相談や入庫につながる温度感の高いやり取りがチャット上で増えてきています。

問い合わせの省力化だけでは終わらない

顧客理解の資産に

整備工場経営に必要な基盤に

- 山本社長は、今回の取り組みを1次的な改善ではなく、**今後の経営基盤づくりの一步だと捉えています。**

今後、人手不足の中でも対応品質が求められる中で、重要になるのは「誰が対応するか」ではなく、**誰でも一定品質で対応できる状態をどうつくるか**です。

AIチャットボットはあくまでも、その入り口になります。問い合わせ対応の履歴が蓄積されれば、お客様が何に困り、何に不安を感じ、どのタイミングで相談してくるのが見えてきます。

今後は、問い合わせ対応だけでなく、予約導線の改善や、来店前の不安解消、見込客の育成等活用の幅が広がっていくでしょう。

また、HP上だけでなくLINEとの連携や、予約システムとの連携等の展開を検討しています。

なぜ、この取り組みは 他社でも再現可能なのか

AI活用は一部の企業だけの話ではない

- 今回の事例が示しているのは、AI活用が一部の先進企業だけの話ではないということです。
ポイントは最初から大きくはじめないこと。
そして現場の困りごとに直結したテーマから着手することです。

整備工場におけるAIチャットボット活用は次の3つの順番で進めると再現しやすくなります。

①

まずは、“電話が多い理由”を分解する

- 料金確認、サービス内容確認等、頻出問い合わせを見える化します

②

最初は、“良くある質問”への対応に絞る

- いきなり万能な仕組みを目指すのではなく、定型的な頻出の問い合わせ対応からAI化

③

運用しながらのブラッシュアップ

- 質問やAIの回答状況を見ながら、データをブラッシュアップし、精度を向上

今回のセミナーで学べること

AIを実務に導入していく

- AIに興味はある。だが、何から始めればよいかわからない。
その答えを、現場事例から持ち帰ってください。
- 今回のセミナーでは、整備工場におけるAI活用を、机上の空論ではなく、実際の事例を元に学んでいただけます。
- ゲスト講師である、株式会社ステラモータース山本社長からは、なぜ導入に踏み切り、どのように落とし込んだのか、実際にどのような変化が生まれたのか。そのリアルを率直に語っていただきます。
- さらに船井総研からは、その事例を自社にどう置き換えるか、どこから着手すべきか、導入判断のポイントはどこかを整理してお伝えします。
- 今回のセミナーは単なる情報収集の場ではありません。自社の次の一手が明確になる場です。



株式会社船井総合研究所
マネージャー 加藤智

整備工場向けAIチャットボット活用セミナー

第一講座

整備工場向け最新AI活用事例

【講座内容ピックアップ】

- ・ゲスト企業の取り組みでもある、AIチャットボットについての活用事例
- ・SEO対策やSNS戦略といった集客施策での活用事例
- ・接客力アップや育成での活用事例
- ・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



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

第二講座

特別ゲスト講座

AIチャットボット導入の取り組み

【講座内容ピックアップ】

- ・電話問い合わせ対応にかかる時間等、現場で感じていた課題から導入の背景
- ・導入から品質を向上するための具体的な改善活動
- ・外部ツールとの連携等、今後強化を進めたいこと



株式会社ステラモーターズ
代表取締役
山本裕保



株式会社船井総合研究所
ZOHQコンサルティング部
シニアコンサルタント
武田宗丈

第三講座

経営者が今決断すべきこと

【講座内容ピックアップ】

- ・AI導入を進めるための戦略
- ・業務効率化を行うにあ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



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

開催概要

2026年 (受付開始：開始時刻30分前～)

開催日時

6月1日(月)
14:00～16:00

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただきます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

開催方法

船井総研グループ東京本社
サステナグローススクエアTOKYO

お申込期日

銀行振込み：開催日の6日前まで
クレジットカード：開催日の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30,000円(税込**33,000円**)/一名

会員価格 税抜24,000円(税込**26,400円**)/一名

●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)へご入会中のお客のお申込みに適用になります。

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/140925>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に右上検索マークに「140925」をご入力し検索ください。



【お問い合わせ】

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp

TEL 0120-964-000(平日9:30～17:30)

船井総研セミナー事務局 ※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。