



整備工場経営研究会 ご案内

整備工場の業績アップにコミットする経営者のための研究会

会社紹介／モビリティ支援部の紹介

船井総合研究所について



船井総研は「サステナグロースカンパニーをもっと」をミッションに、即時業績アップのコンサルティングサービスを提供しています。

※数値は2024年12月時点

全国各地のクライアント企業に
コンサルティングを実施しています。
ご支援先者数**6,286**社

グループ全体で
205の業種・テーマ別
経営研究会が主宰され、
合計**6,944**名が入会

業種・業界に特化した
コンサルタントが
907名在籍

サステナグロース
カンパニーとは？

社会的価値の高い「理念」のもと、その「企業らしさ」を感じさせる独特のビジネスモデルを磨き上げ、その結果、持続的成長を続ける会社のことです。
そして、社員と顧客が「素晴らしい会社」と誇りを持つくらいの独特的なカルチャーが形成されている企業を、グレートカンパニーと定義します。

船井総研の4つの特徴

- 業種業界、テーマごとに専門性の高いコンサルタントが在籍
- 年間6,286社の経営をサポート、最新の成功事例を保有
- 銀行や会計事務所などの出資母体をもたない独立系コンサルティング会社
- 経営コンサルティング業の向上をめざす

会社名：株式会社船井総合研究所

代表取締役社長：真貝大介

資本金：3,000百万円（2024年12月末時点）

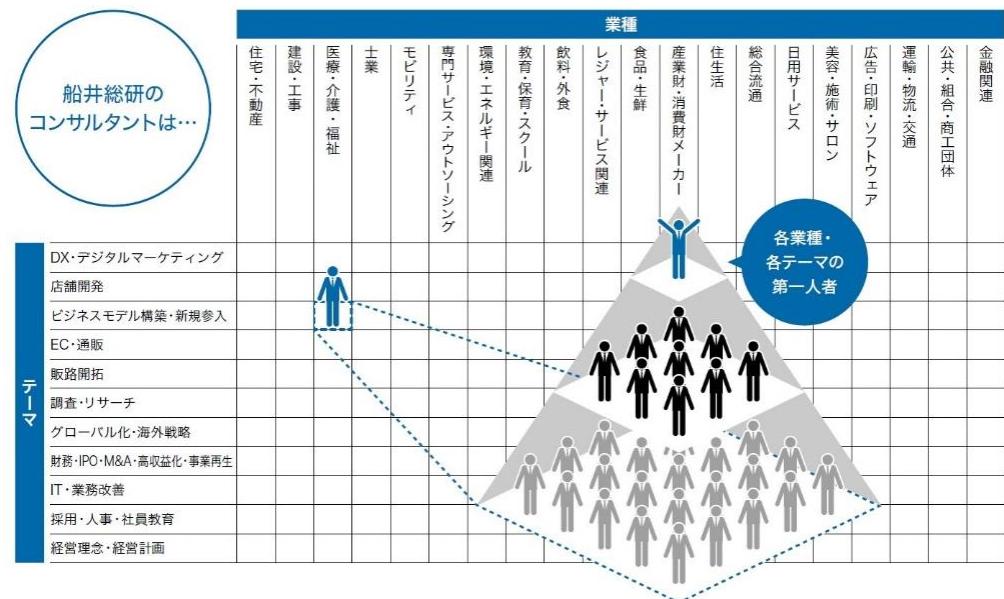
所在地：（大阪本社）大阪市中央区北浜4-4-10

（東京本社）東京都中央区八重洲2-2-1東京ミッドタウン八重洲セントラルタワー35F

コンサルタント数：907名（2024年12月時点）

主要株主：株式会社船井総研ホールディングス（100.0%）株式公開種別 東京証券取引所 プライム市場

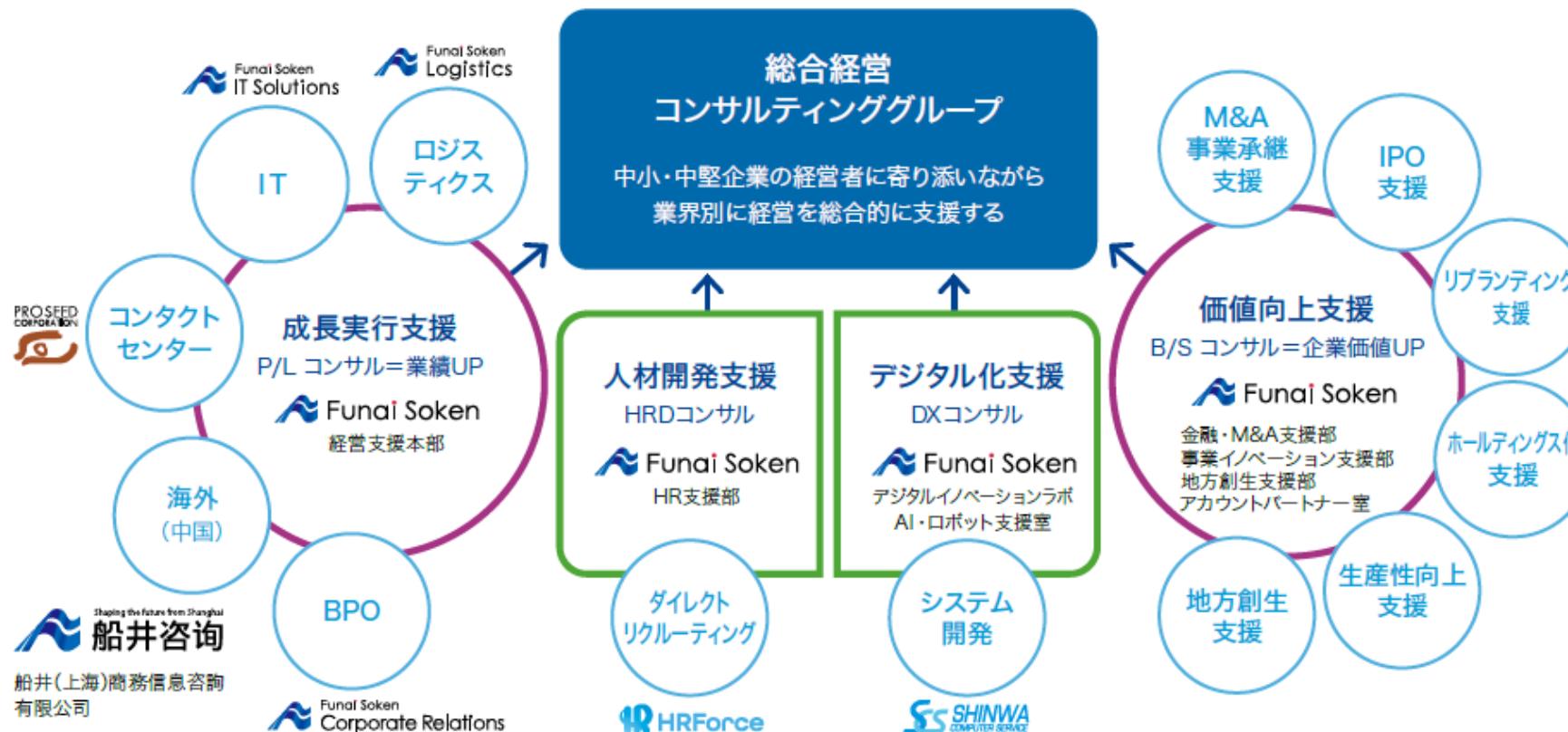
グループ従業員数連結：1,535名（2024年12月末時点）



船井総合研究所について

信頼の総合経営コンサルティンググループの実現に向けて

各業種、業界、テーマに精通したコンサルタントが
中小・中堅企業の経営者に寄り添いながら、経営を総合的に支援します。



サービス紹介

セミナー



事例を知り、 次の一手を見つける経営セミナー

経営者及びマネジメント層を中心に、時流に適した旬のビジネス情報を発信するセミナーを数多く実施しております。各業種やテーマを専門とするコンサルタントが、具体的な経営ノウハウについて最新の事例を交えながら、セミナータイトルに即した情報を伝えすることが特長です。

経営研究会



業種・業界の 同志が集う定期勉強会

同じ業種の経営者が相互に成功事例を出し合い、それによる業績アップの情報のプラットフォーム化が進み、同時に「仲間」（好敵手）をつくっていただける場にもつながっています。

コンサルティング



実効的なソリューションを提供し、 業績向上や 経営課題の解決を実現します

船井総研の経営コンサルティングの種類は大きく2通りに分かれます。【月次支援コンサルティング】経営者が考えるミッションの達成や確実な成果に結びつけるための、現場主義を主軸とした顧問契約型の実行支援コンサルティングサービスです。【プロジェクト型支援】各業界とテーマに精通するコンサルタントが、経営の戦略から戦術までクライアントに対し最適なソリューションを提供します

モビリティ支援部について

モビリティ経営コンサルティングに特化したモビリティ事業専門のコンサルタント集団です。

私たちコンサルタントの使命は、経営者様や現場スタッフの“思い”を理解し“カタチ”にしていくことです。

100年に一度の大改革を迎える自動車業界、そして少子高齢化、働き方改革が進む日本において、時流に適応し、各ビジネスモデルで地域一番店となり、高収益企業として地域を牽引する会社を輩出いたします

中古車販売店年商ランキング TOP100のうち、40%以上が在籍!!

船井総研モビリティ支援部は、これまで多くの企業様の「地域1番店」になるお手伝いをしていただきました。そのノウハウを洗練しながら、今後はさらに、各地域1番店から出てきた成功事例を拡充し、会員様の業績アップつなげていきます。

車販事業だけでなく、 アフター車検業績アップを実現!!

車両販売だけでなく、アフターサービスも強化して、継続的に収益の上がる仕組みづくりを提案しております。経営者様から現場スタッフへの落とし込みまでトータルでサポートさせていただきます。

月次支援では超現場主義× 常時提供でとことん業績アップへ

月次支援では、店づくり、営業研修、WEB集客、業績管理など、幅広い視点から業績アップをサポート致します。また、いつでも経営者様に伴走し、業績アップのスピードを高められるよう、コミュニケーションツールを用いて常時接続体制を実現します。

■サポート領域

既存事業
活性化

戦略策定

人材・組織

財務

新規事業

M&A

デジタル戦略
DX戦略

営業研修

モビリティ支援部について

経営研究会

経営研究会は経営者にとって業績アップに必要な生の情報を提供するため、多様なコンテンツを充実させ、常に業種・テーマ別の最新情報が手できる環境をご用意しています。**全国350社以上**の企業様にご参加いただいています。

中古車販売店会

中古車の販売台数アップのための成功事例や成功ノウハウをお伝えいたします

整備工場経営研究会

整備工場向けの売上アップや車検台数アップのための成功事例や成功ノウハウをお伝えいたします

軽月々払い専門店会

新車リースの販売台数アップのための成功事例や成功ノウハウをお伝えいたします ※参加条件あり

ガソリンスタンド経営研究会

ガソリンスタンド向けのモビリティ関連の油外収益アップのための成功事例や成功ノウハウをお伝えいたします

新車低金利専門店会

新車ローンの販売台数アップのための成功事例や成功ノウハウをお伝えいたします

レンタカー研究会

レンタカーの貸出件数アップのための成功事例や成功ノウハウをお伝えいたします

整備工場研究会のご紹介

整備工場研究会とは

整備工場経営研究会は
地域一番店の整備工場になることを目指しています

整備工場を経営する企業の
経営者・経営幹部向けの会員制の勉強会です。
全国各地の同業者との交流、
船井総研コンサルタントからの全国の時流・事例講座、
参加企業同士で
惜しみなく自社の事例を教え合う情報交換会などと
充実の内容となっております。
ネットでは得られないリアルな一時情報を交換でき、
業績アップにつながる場所です。

整備工場研究会のビジョン



整備工場研究会のビジョン

「100年に一度の変革期を生き残る整備工場になるために」

整備業界に特化した最新情報を提供し、ノウハウの構築と
経営者同士の双方向の情報共有を研究会を通じてサポートします。

そして会員企業が、研究会を通じ全国の整備工場との
ネットワークを構築し、共に発展することを目指しています。

整備工場研究会の内容

整備工場経営研究会では、2つの例会で、
整備工場が抱える様々な課題やテーマに対応しています。

通常例会

参加担当者：経営者・経営幹部

開催方法：リアル例会

内容：戦略・戦術・ゲスト講座

オンライン例会

参加担当者：工場長・リーダー

開催方法：オンライン例会

内容：戦術・戦闘

戦略から具体的な戦術まで一気通貫でフォロー

研究会で得られること

- ✓ 全国の繁盛店の取り組み事例
- ✓ 生産性・収益性を高めるための手法
- ✓ 若い整備士や無資格者の採用・定着・育成手法
- ✓ 外国人整備士の活躍事例
- ✓ 部長やマネージャー、リーダーの育成手法
- ✓ 新規の顧客を獲得する方法 など

整備工場研究会の1日の流れ

全国の整備工場経営者・経営幹部の方が集まり、 大変革時代の時流に乗った経営のヒントを得る考える1日

タイムスケジュール例

通常例会は10時30分～16時30分を開催時間として、3講座+情報交換会が主な流れとなります。

時間	内容
10：30～11：10	「業界動向と今後の時流」
11：10～12：00	ゲスト講師による 「整備工場ピックアップ講座」
12：00～12：50	昼休憩
12：50～13：30	テーマ型講座
13：30～13：45	休憩
13：45～16：00	情報交換会
16：00～16：15	休憩
16：15～16：25	情報交換会まとめ
16：25～16：30	ご案内

※上記スケジュールは参考例になります。

「業界動向と今後の時流」

自動車業界全体の動向と半年～1年かけて取り組むべき施策についてお伝えいたします。貴社の3～5年後を考えるうえで業界全体の時流を知ることは必須です。第一講座では、現在のトレンドから貴社がどのように成長していくべきかのヒントをお伝えします。

「整備工場ピックアップ講座」

整備工場経営において高い実績を上げている整備工場経営者・経営幹部の方をゲストとしてお招きし、大切にしている価値観の共有、経営哲学から実績を上げるための具体的な取り組みまで広くお話しいただく講座です。

「テーマ型講座」

会員企業様が実際に取り組み成果の出た成功事例のご紹介や、整備工場経営に必要な、採用・人事評価・財務・M&Aなど様々なテーマの講座をお伝えいたします。テーマに応じて参加する方を変えていただくこともオススメです。

「情報交換会」

午後は情報交換会を実施します。直近の実績や取組事項、今後実施予定の取り組み内容などを発表して頂き、皆様積極的に情報交換されています。リアルな実績数値も共有されるため、より自社に落とし込みやすい内容となっており、最も盛り上がる時間です。

整備工場研究会の講座コンテンツ

整備工場の業績アップ講座

ご参加いただく皆様のど真ん中である、**整備工場における業績アップ**の講座です。業績の向上から、新規集客、顧客の囲い込み、生産性向上と幅広くお伝えいたします。

取り扱う内容

- ・整備工場向けWEB集客事例
- ・既存顧客の囲い込み事例
- ・台当たり粗利アップ事例
- ・生産性向上事例



他

事例ピックアップ講座

全国でもモデルとなる企業にご登壇いただき、**取り組みの紹介や、具体的な事例をご紹介**いただく講座です。どのような戦略で計画をして、具体的にどのように伸ばしてきたの、余すことなくお伝えします。

取り扱う内容

- ・ゲスト企業が採用した戦略
- ・戦略を成功に導いた軌跡
- ・取り組み成功のポイント
- ・質疑応答



他

車販講座

整備工場でも**車両販売を行い成功した事例**をご紹介する講座です。その時々で新車・中古車両方の車販事例をご紹介します。



人事・採用

整備工場における採用の最新動向に加え、**新卒採用・中途採用の成功事例、育成事例**をお伝えいたします。



その他モビリティ事業講座

整備工場が取り組みやすく、業績向上につながる事業に関する講座です。**レンタカーや、钣金、保険など自動車に関する事業の整備工場における事例**をご紹介します。



M&A・事業承継

現在、自動車整備工場においても活発に行われている**M&Aや事業承継の最新事例、最新動向**をお伝えいたします。



財務・会計

経営者の悩みである、**お金にまつわる課題と、それを解決した具体的な事例**をご紹介します。お金の悩みを解決することで事業成長のための投資スピードを上げることを目的にしています。



WEBマーケティング

整備工場に特化したWEBマーケティング講座です。**自社サイト運営、広告、SEO、ポータルサイト、など幅広く事例と最新動向**をお伝えいたします。



研究会で得られること

整備業界の
最新事例や情報

持続的な経営に
チャレンジした最新
事例を知り、さらに
解説講座で得る情
報を貴社の取組み
に活かしていただけ
ます。

全国の経営者と
互いに情報を
交換できる環境

普段、なかなか接
点を持ちにくい企業
様や、話しづらい経
営の悩みやアイデア
を互いに気軽に情
報交換できる環境
をご提供いたします。

船井総研作成
ツールデータや
過去研究会資料

船井総研がこれまで
提供してきたツール
データや過去開催さ
れた研究会資料を研
究会データベースにて
ご提供いたします。

このような方におすすめ



整備工場の業績向上、収益向上を実現したい

整備士や部門長の成長を促したい

整備士から選ばれるための定着率アップ[®]や採用力向上を実施したい



大変革時代の整備工場の生き残り戦略が分かる

多種多様な最新事例、業界動向から整備工場に合わせた、最適な戦略を見つけ、マーケティング・採用活動に活かすことができます。



最新事例から即時業績アップ[®]を実現する

各参加企業の最新の取り組み事例を分析、共有する事で即時業績アップ[®]につなげる施策を提供します。



全国の企業経営者と繋がり高め合える師と友に出会える

全国各地から経営者が集まるため、近隣のお付き合いやその他の集まりでは出会えない経営者と出会える場となっております

会員特典

1. 30分zoomコンサル

勉強会にご参加いただいた学んだことを試す際、ちょっとしたアドバイスが欲しいといったケースは多いものです。そこで、毎月1回 30分Zoom等でどんな内容でも自由に相談できる日を設定させていただきます

(予約制)



5. 社長オンライン

社長onlineは経営者向けの船井総研プロデュースWEBメディアで、独自の経営者向けコンテンツを提供し、有識者やコンサルタントのコメントを取り入れることで多角的に理解できます。また、NewsPicksと提携しており、研究会会員は有料版を付帯サービスとして利用できます。



2. セミナー特別価格

船井総研では年間900件超のセミナーを開催しており、会員価格で平均20%オフでご参加いただけます。業界の最新情報や今後の展望を収集し、貴社の業績アップに役立てください！



6. CASHFLOW SANBŌ

組織の財務を強化させ、アクションプランを導き出す「財務戦略立案」をサポートします。数字に表れない自社財務の強み・弱みを明確化する評価システムで、金融機関や投資家からの評価を上げるために伸ばすべき財務力を見える化します。



3. 研究会データベース

会員サイト内研究会データベースでは、過去の研究会の講座テキストや動画の閲覧が可能です。研究会データベースを活用し、全国の成功事例をオンラインで公開をしています。パソコン・スマホ・タブレット、どの端末でも閲覧が可能です。

7. 組織 SANBŌ

経営者と従業員の観点で組織の現状を見る化し、業績アップをサポートします。組織SANBŌは従業員の満足度調査ではなく、経営者が目指したい組織に対して従業員がどう思っているかが明確になります。



4. 社長ゼミ

ご入会されている経営研究会の例会動画をライブ配信した動画プラットフォームです。例会講座の再確認や例会欠席時の別日受講、緊急課題解決ツールとしてご活用いただけます。

8. 税理士セレクション

「自社の成長の為に税理士から受けるべきサポート」等について、コンサルタントが情報提供させていただきます。税理士を変更した方が良い場合は、皆さまの企業にあった税理士事務所を紹介させていただきます。※紹介までは不要な場合、コンサルタントへのご相談のみでも大丈夫です。



例会終了後の懇親会で情報共有の場を用意 ※不定期



1. 情報収集

船井総研講座やゲスト企業講座、情報交換会より、
業績アップに必要な成功ノウハウや最新事例を自社に落とし込む

2. 師と友づくり

ベンチマーク先となるモデルとなる企業との交流や
互いに切磋琢磨できる企業との交流で業績を伸ばす

3. 幹部やリーダーの育成／研修

社長に加えて、幹部やリーダーと一緒に参加いただき、
他の企業様の幹部やリーダーと交流することで
人材のレベルアップにつなげる

よくある質問

Q. 参加できない例会日程があるのですが…

例会開催後に、テキスト・議事録・講演動画を配信するため、当日の内容をご確認いただけます。また、コンサルタントによる無料経営相談を実施しておりますので、ご参加いただけなかった例会の詳細内容をお伝えすることが可能です。代理参加を立てることも可能でございます。

Q. 例会に2名以上で出席することは可能？

1名あたり22,000円（税込）の追加料金で参加人数を増やすことができます。

Q. 途中退会は可能ですか？

ご入会後1年間は原則として退会は不可となります。その後は規程に基づきご連絡いただければ退会可能です。お申し出がない限り、継続は自動更新となります

Q. 入会の条件に商圈バッティングの考慮はありますか？

商圈バッティングの条件はありません。商圈が同じ被る企業様同士でも互いに切磋琢磨して成長できるようなコミュニティを目指しています

Q. 情報交換会で事例を発表する事例が無いので聴くだけでもいいですか？

情報交換会とは話を聴くだけでなく、実践に繋げるのが目的の場です。次の3点を意識してご参加ください。

- ①発言することで自社の状況を客観的に整理する
- ②他社事例を自社に活かす方法を考える
- ③他社に向けてアウトプットすることで自分の未来の行動力を高める

年間スケジュール

開催日時	内容	場所
1月20日(火)	来場例会	船井総研東京本社（八重洲）
2月17日(火)	オンライン例会	オンライン
3月17日(火)	来場例会	船井総研東京本社（八重洲）
4月未定	視察ツアー	未定
5月20日(水)	来場例会	船井総研東京本社（八重洲）
6月16日(火)	オンライン例会	オンライン
7月22日(水)	来場例会	船井総研東京本社（八重洲）
8月未定	全国大会	東京（会場未定）
9月18日(金)	来場例会	船井総研東京本社（八重洲）
10月20日(火)	オンライン例会	オンライン
11月19日(木)	来場例会	船井総研東京本社（八重洲）
12月 4日(金)	総会	東京（会場未定）

※ 開催場所や日時は変更になる可能性がございます。

あらかじめご了承ください。

初回の参加に限り、
無料でお試し参加をすることができます
ぜひお申し込みお待ちしております！

【専用サイトからお申し込みが可能です！】



- 代表者を含め1社2名様まで1回限り無料でご招待いたします。
経営者・事業責任者向けの研究会ですので、代表者のご参加が必須となっております。
- 前ページの来場例会の限り、無料お試しでの参加が可能です。

研究会の料金

入会金

55,000円(税込)

月会費

33,000円(税込)／月

【お支払い方法】
毎月（6日）口座引落

※バスツアーにつきましては別途参加料金が必要となります

※弊社との取引先状況に応じて、前入金となる場合がございます。ご了承いただけますと幸いです

追加
参加料について

・2名様目以降… 1名様あたり22,000円（税込）

社長に加えて、幹部やリーダーと一緒に参加いただき、
他の企業様の幹部やリーダーと交流することで育成の場としても活用していただいているます！

【お問い合わせ】

株式会社船井総合研究所
整備工場経営研究会
autobiz@funaisoken.co.jp
TEL : 03-4356-0271