

第5回 ビジネスフェア2018

セミナーのご案内

9/22
土

14:00~15:30



内容

月間来店客1,300名を超える整備工場経営者が語る、
『生き残り』をかけた整備ビジネスへの取り組みとは！

下記5つの質問に当てはまる、またご興味のある方は是非ご参加下さい！

- ☐ 個人リースで新車を販売しているが、利益が出ていないと感じる。
- ☐ 車検・整備などのサービス入庫が増えない。
- ☐ 息子への世代交代をしたいが会社の存続に不安が残る。
- ☐ FCに加盟せず軽銀金入庫が月間50台を超えるノウハウを知りたい。
- ☐ 中古車販売にて個人間売買に興味を持たれている。

講師

有限会社 オートファイル 代表取締役 **大賀 伸二 氏**

1984年 自動車整備士として自動車業界へ、 1986年 中古車販売の営業業務へ転進、
1989年 同社、営業本部長へ昇進、 1992年取締役常務として同業者にヘッドハンティングされる、
1995年 自動車販売業 有限会社 オートファイルを設立、 2004年 指定整備工場 テンテン工房をオープン、
2013年 ネット・ジーエス 株式会社を設立、 2015年中古車個人売買サイトを開設

No1

9/22
土

17:00~18:30



内容

整備業界の動向とこれからの車両整備
～故障診断機の活用とASVへの対応～

混沌とする整備業界の動向とこれからの車両整備に欠かせない故障診断機の活用事例を中心にご紹介するとともに、これから急速に普及するASVへの対応をご紹介します。

講師

株式会社 バンザイ 営業情報企画部 次長 **長谷川 忍 氏**

1996年 株式会社バンザイ 入社
商品開発部を経て、現在、営業推進課 課長。主に車検機、自動車整備業システムなどを
中心としたコンピューターシステムの販売サポートを担当。
短時間車検や立ち会い車検の導入トレーニングを幅広い業態で実施。
また、収益アップの考え方など、数多くのセミナーを全国で講演。
現場での事例を交えたセミナーが好評。

No2

9/23
日

10:30~12:00



内容

月間来店客1,300名を超える整備工場経営者が語る、
『生き残り』をかけた整備ビジネスへの取り組みとは！

下記5つの質問に当てはまる、またご興味のある方は是非ご参加下さい！

- ☐ 個人リースで新車を販売しているが、利益が出ていないと感じる。
- ☐ 車検・整備などのサービス入庫が増えない。
- ☐ 息子への世代交代をしたいが会社の存続に不安が残る。
- ☐ FCに加盟せず軽銀金入庫が月間50台を超えるノウハウを知りたい。
- ☐ 中古車販売にて個人間売買に興味を持たれている。

講師

有限会社 オートファイル 代表取締役 **大賀 伸二 氏**

1984年 自動車整備士として自動車業界へ、 1986年 中古車販売の営業業務へ転進、
1989年 同社、営業本部長へ昇進、 1992年取締役常務として同業者にヘッドハンティングされる、
1995年 自動車販売業 有限会社 オートファイルを設立、 2004年 指定整備工場 テンテン工房をオープン、
2013年 ネット・ジーエス 株式会社を設立、 2015年中古車個人売買サイトを開設

No3

9/23
日

13:30~14:30



内容

洗車で愛され、コーティングで稼ぐには？

軽自動車に乗る3人に2人は女性。競争激化のカーアフターマーケットで勝ち残るためには、
女性をターゲットにした商品メニューやお店づくりが必要不可欠です。本セミナーでは、
女性の集客から収益を上げていくための美装事業戦略や、人手不足や現場の負担を
解消する画期的なツールなどをご紹介いたします。「洗車で愛され、コーティングで稼ぐ」という、
“これからの美装ビジネスの勝ちパターン”を伝授いたします。

講師

株式会社 本荘興産 代表取締役社長 **平井 新一 氏**

1974年生まれ。株式会社本荘興産二代目経営者。
カーケミカルや洗車ツールの企画・制作を手掛けながら、
セミナーや商談で全国各地を飛び回る日々。洗車・コーティングの技術指導はもちろん、
広告制作やブランディングまで手がけるマルチプレーヤー。

No4

参加費無料

- ◆お申込み方法：弊社担当者にお申し込みください。
- ◆お申込締切り：2018年9月14日（金）まで
- ◆定員：各セミナー定員60名（定員になり次第受け付け終了となります。）

※セミナー開始10分前までに2階レセプションホールにお越しください。
事前のお申し込みがない場合は、入場をご遠慮いただく場合があります。

