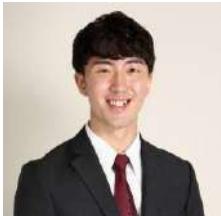


講座	説明会内容
第1講座	ガソリンスタンド経営研究会の概要とガソリンスタンド企業が今実施すべきこと ガソリンスタンド経営研究会の概要と油外収益を伸ばすためのポイントをお伝え致します 【内容①】ガソリンスタンド経営研究会の概要 【内容②】業績を伸ばしているガソリンスタンドの特徴 【内容③】油外事業を伸ばすためのポイント 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 マネージャー 新村雅也
第2講座	時流&戦略講座 ガソリンスタンド業界の時流と取り組むべき戦略についてお伝え致します 【内容①】最新のガソリンスタンド業界の動向 【内容②】油外収益好調企業の特徴 【内容③】今、実施すべき戦略や取り組み 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
第3講座	【ゲスト講座】洗車のサブスクで油外収益アップの成功ノウハウ講座 洗車のサブスクで油外収益を伸ばすための成功ノウハウをゲスト企業様とのパネルディスカッション形式でお伝え致します 【内容①】洗車のサブスクを強化した背景と開始するためのポイント 【内容②】SS店舗の既存の洗車機を活用して洗車のサブスクを成功させるポイント 【内容③】洗車のサブスク専用スペースを用意して成功させるポイント 株式会社京南 代表取締役社長 田澤孝雄氏
第4講座	明日から業績アップにつながる油外収益強化講座 油外収益を伸ばすための具体的な集客手法・営業手法をお伝え致します。 【内容①】洗車やコーティングなどのカーケア商品を伸ばす方法 【内容②】車検や钣金などのアフターサービスを伸ばす方法 【内容③】カーリースや中古車を伸ばす方法 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 宮原拓司
第5講座	情報交換会 参加者様同士で最新事例や成功ノウハウの情報交換を実施致します 【内容①】油外収益アップで良かった取り組み／成功事例 【内容②】油外収益で現在注力していること 【内容③】会員様に聞きたい課題や悩み 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



ガソリンスタンド業界向け

洗車サブスクで

人手不要 既存敷地で

粗利 2.7倍

月間実績	サブスク導入前	サブスク導入後
計量器	4基	2基
ガソリン販売量	99kℓ	84kℓ
ガソリンマージン	6.1円/ℓ	13.7円/ℓ
ガソリン粗利	60万円	115万円
洗車機	1基	1基
会員数	0名	320名
洗車粗利	28万円	120万円
店舗粗利	88万円	235万円

洗車サブスク導入前は赤字でしたが、導入後は計量器を2基減らしても大きな減販はなく、安売りを辞めたことで、洗車/ガソリンともに粗利が大きく伸びています！

特別ゲスト



株式会社京南 代表取締役社長 田澤孝雄氏



ふるーる拜島SS

東京会場
2024年5月14日(火)
 株式会社船井総合研究所五反田オフィス
 開催時間 10:00~17:00 (受付開始9:30~)

■ご参加条件
 ・本セミナーは経営者・事業責任者向けの会となります。お申込みいただいた企業様には詳細を確認させていただきご参加の可否につきまして弊社より改めてご連絡いたします
 ・本研究会を有効活用していただく目的で、受講前に弊社コンサルタントによる事前ガイダンスを実施しております。事前ガイダンスをお受けいただけない場合、説明会へのご参加をお受けし兼ねる場合がございますのでご了承ください

東京会場 2024年5月14日(火) 10:00~17:00 [受付開始9:30~] 申込み期限: 5月10日(金)23:59まで
株式会社船井総合研究所五反田オフィス [JR五反田駅西口より徒歩15分]
 東京都品川区西五反田6-12-1
 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、会場はメールにてご確認ください。また最小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、交通費の払い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

説明会のお申込みはこちら！

●研究会説明会は受講料無料でご参加いただけます。 ※1社2名様まで1回限りのご参加が可能です。

【PCからのお申込み】
 下記説明会ページからお申込みください。
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/113254>

【QRコードからのお申込み】
 右記QRコードからお申し込みください。

●お申し込みをいただいたにも関わらずメールが手元に届かない場合は開催4日前までにご連絡ください。
 ●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。
 ●それ以降は事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください
 船井総合研究所事務局 (autobiz@funaisoken.co.jp) TEL:03-6212-2931 (平日9:30~17:30)
 ●申込みに関するお問い合わせ: 占部朋枝(ウラベトモエ) TEL:070-2277-3912
 ●内容に関するお問い合わせ: 新村雅也(ニムラマサヤ) TEL:070-2321-5714



洗車のサブスクプランで収益を伸ばす成功ノウハウ大公開！

洗車サブスク成功ノウハウ

ガソリンスタンド経営研究会とは

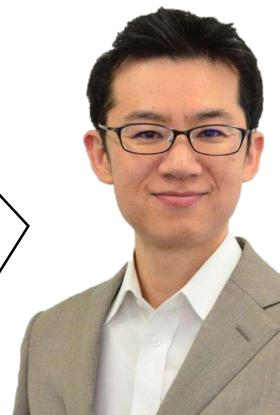
油外収益を強化しようと思ったときに、
洗車のサブスクを選択したのは
人手不足の時代になることがわかっていて、
人手が必要なく、再現性の高いビジネスだからです！

洗車サブスクのメリットは

1. 洗車の収益があるから
ガソリンを安売りして集客する必要がない
2. 解約率3~5%でストック収益が増えること。
ストックで売上が読めるから経営がしやすい
3. 人手が不要であること。
スタッフの能力に左右されないこと
4. ドライブスルー洗車機があれば、
初期投資が不要であること
5. 敷地の拡張が不要であること

洗車サブスクのポイントは
ガソリン販売あつての洗車事業ではなく、
洗車事業で集客することです！
ドライブウェイでは提案しません。

当日は包み隠さず
成功ノウハウを
全てお話しただけです！



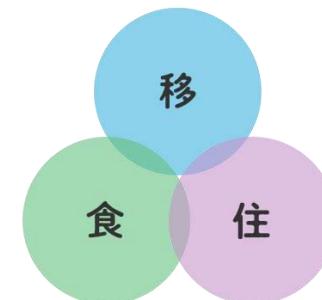
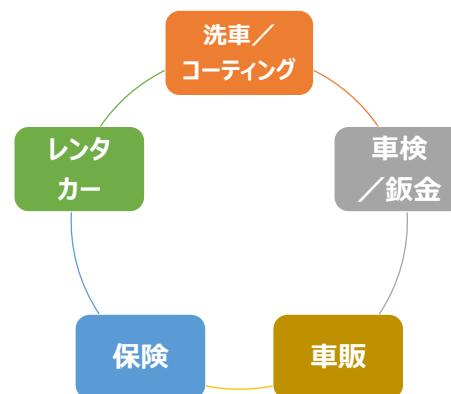
株式会社京南
代表取締役社長
田澤孝雄 氏

ガソリンスタンドの経営に必要な情報をお届け

業績アップ
講座

モビリティ関連

異業種／新規事業



テーマ
講座

採用
育成
定着

財務
補助金

DX

M&A

研究会の
特徴

即時業績アップにつな
がる具体的な提案や
事例の多さ

領域ごとに専門コンサル
タントがいるからこそ
の情報量と高い質

伸びる会社の経営者
と繋がることのできる
コミュニティ

当日の内容を一部公開！

1. 油外収益を強化するうえでなぜ洗車事業だったのか
2. 洗車を伸ばすためにサブスクプランの導入に至った背景
3. 洗車サブスク導入後でガソリン販売はどう変わったのか
4. 会員数や売上の実績がどのように伸びたのか
5. 利用客はどのようなお客様が多いのか
6. 会員数を増やすために何を取り組んでいるのか
7. チェーン率（解約率）を低くするポイントは何か
8. デジタル化やDXについて何を取り組んでいるのか

過去にも
豪華企業が
成功ノウハウ解説！



ベストバリューエネルギー株式会社
代表取締役 森川 宏 氏

2024年3月度例会

洗車&コーティングメインに
業態転換で粗利3倍！



	1年前	1年後
計量器	4基	2基
洗車機	0基	2基
コーティングブース	0台分	2台分
ガソリン粗利	78万円 (120KL×6.5円)	70万円 (200KL×3.5円)
洗車・コーティング粗利	3万円	350万円
店舗粗利合計	130万円 <small>※設備別売別</small>	420万円 <small>※設備別売別</small>
人員	3人(うちアルバイト2名)	5人(うちアルバイト3名)