

【必読】

ガソリン販売量減少にお悩みの皆様は必ずご確認ください

止まらないガソリン販売量の減少。
ガソリン事業単体では生き残れない。

油外収益強化で

年間油外粗利

年間営業利益

2.5億円 4,000万円

①コーティング

②タイヤ販売

③車検整備

④钣金塗装

⑤カーリース



ゲスト
講師

株式会社井形

代表取締役社長

井形 善徳 氏

東京会場

2024年 1月 16日 火

株式会社船井総合研究所
五反田オフィス

開催時間 | 13:00~16:00(受付開始 12:30~)

▼油外収益強化による成果▼

①赤字の状態から

営業利益で4,000万円、

営業利益率で3.4%達成

②Web集客 中心に新規客獲得

③採用・定着などの人材課題の解決

3分で読める油外収益強化のポイントは中面へ

ガソリンスタンド向け油外収益強化セミナー

お問い合わせNo. S108251



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は[セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名]を明記の上、ご連絡ください。

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル



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] 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)

108251

株式会社井形 油外収益強化レポート

会社概要



株式会社井形
代表取締役社長 井形 善徳 氏

企業名	株式会社井形
本社	福岡県大牟田市上白川町1丁目125番地
代表	代表取締役社長 井形 善徳 氏
創業	1954年12月
売上高	12億円
拠点	<ul style="list-style-type: none">◆ガソリンスタンド<ul style="list-style-type: none">・大牟田白川店 ※指定工場併設・大牟田健老町店・大牟田吉野店◆販売店／鍛金工場 ※白川店向かい側<ul style="list-style-type: none">・大牟田市草木49-1

代表取締役社長 井形 善徳 氏 インタビュー

■ 油外収益を強化する前は赤字の状態だった

私が入社した頃はガソリンスタンドの店舗が5店舗あったのですが、一生懸命働いても収益につながらず、決算は赤字で、従業員への賞与は借り入れをして払っているような状態でした。加えて、スタッフの定着も長くは続かず、2年続かずに辞めることが多い状況でした。

■ 油外収益強化を開始したきっかけは、従業員からの一言

会社の収益が良くない状況やスタッフの離職が続くなかで、あるスタッフから「このままでは会社の将来が見えません」と言われたことで、会社を「本気で変えていかなくてはいけない」と思い、油外収益を強化していくことを決意しました。そこから店舗を5店舗から3店舗に集約し、そのうち2店舗はセルフにすることで、油外収益を強化するための体制づくりを進めました。セルフ化に伴っては、土地の拡張や指定工場の建設、店内のリニューアルなど、さまざまな投資を合わせて、2店舗ともに1億円から2億円をかける大きな決断となりました。

代表取締役社長 井形 善徳 氏 インタビュー

■ 中古車販売から車検、钣金を強化

油外収益を強化していくのにはまず始めたのは、私がガソリンスタンドのサービスルームで、パソコン一つでオークションから中古車を仕入れて販売することでした。徐々に販売台数が増えていくなかで整備の需要が大きくなってきたため、整備を強化して工場を指定化しました。そこからさらに販売を強化していくこうと思ったときに、ガソリンスタンドの向かいに販売店舗をオープンして、同時に钣金とロードサービスを開始しました。整備について、今ではフランチャイズに加盟して年間の車検台数は3,000台を超えるまで増加しております。



大牟田白川店

■ 最初はうまくいかず、軌道に乗るまでに3年かかった



大牟田健老町店

これまで1人のスタッフが給油業務に加えて洗車やコーティングまで実施していたのですが、本格的に油外収益を伸ばしていくために分業化を進めていきました。最初はやり方を大きく変えることになったため、うまく進みませんでした。それが軌道に乗ったポイントは、「環境づくり」と

「実績を作ること」の2つでした。「環境づくり」については、フルサービスからセルフにすることでスタッフから給油業務を取り除き、油外関連の業務をできるようにしました。「実績を作ること」については、実際に油外収益を強化することで店舗の実績が伸びることを体験していただき、納得いただくことで全員からの理解を得られ、軌道に乗っていきました。今では完全に分業体制になっており、ガソリンスタンドのスタッフは給油と給油客への商品案内だけで、車検やコーティング、販売などはそれぞれ専門の人員が対応する体制となっています。



大牟田吉野店

株式会社井形 油外収益強化レポート

代表取締役社長 井形 善徳 氏 インタビュー

■ 油外収益を伸ばすために重要なのは“専門性”の訴求



販売店舗
※白川店向かい側

車検や販売、钣金などの実績を伸ばしていくためにこだわったのは、「お客様に信頼していただく」ことです。油外収益強化に取り組み始めた頃は、給油客へ一生懸命案内しても他の店舗で車検や車の購入をされてしまうことが多く、「どうすれば自店で実施していただけるだろうか」と考えました。そのために、“専門性”を訴求できるようにして、お客様が安心してサービスを受けられるようにしました。車検であれば全国展開のフランチャイズに加盟したり、販売であれば専用店舗を設けたりすることで、既存顧客だけでなく、新規客を獲得することができています。

■ 油外収益の実績が大きく伸びたのはWeb集客による新規獲得

専門性の訴求で徐々に伸びていきましたが、そこから大きく飛躍したのはWeb集客に取り組んで新規のお客様を獲得できましたことでした。車検や钣金は会社ホームページとは別に、それぞれ専門のWebサイトを用意しており、広告を実施することで毎日問い合わせがある状態が続いています。専用サイト以外にも全国の店舗が掲載されている予約サイトやSNSを活用することで、これまでお付き合いのなかつたお客様が店舗を利用してくれています。



車検専用サイト

■ 油外収益強化が採用力アップや定着力アップにつながった

油外収益強化により、会社の収益性が改善したことに加えて、販売や整備などのキャリアプランが多様化したこと、本人の希望に応じて最適な業務に取り組んでいただけるようになりました。給油や洗車がメインだったときは体力的に厳しいことを理由に辞めてしまうことが多かったですが、仕事の選択肢が増えたことで女性スタッフの採用が増えたり、そのスタッフが育休を取得して、その後戻ってきて活躍したりするなど、採用や定着の面でも大きく貢献しました。

油外収益で集客を伸ばす3つの成功ポイント

1. 店舗づくりでとにかく目立たせる



2. 給油客へのチラシ配り



3. 商品ごとの専用サイト×Web集客で新規獲得

コーティング専用サイト



車検専用サイト



鈑金専用サイト



株式会社井形 油外収益強化レポート

株式会社井形の成功ノウハウを徹底解説

本レポートをお読みいただきありがとうございます。

株式会社船井総合研究所の新村雅也と申します。ここからは、株式会社井形の成功ノウハウを解説させていただきます。ガソリンスタンド業界は周知の通り、ガソリンの販売量が減少しており、事業者数や店舗数は減少が続いております。この先も、電気自動車の普及などでますます減少が加速することが予想されております。

状況で業績を伸ばし続けるためには、油外収益の強化が必須となります。レポートをお読みいただいている皆様も株式会社井形の取り組みを取り入れていただくことで、油外収益を伸ばしていくことができます。



成功ノウハウ①：油外収益強化の環境づくりに投資決断

油外収益を伸ばしていくためには、ガソリン販売の業務と兼務で実施していくのは難しいと考えたため、もともと5店舗あったフルサービスを3店舗に集約して、そのうち2店舗はセルフにしたことで、油外収益強化に専用スタッフを用意することができました。その結果、仕事の分業化につながり、実績が伸びております。

成功ノウハウ②：事業の立ち上げはキーパーソンを投入

整備や車販など、これまで注力できていなかった事業を伸ばしていくにあたって、できるだけ早く軌道に乗せることができるためにポイントであると考えていたため、株式会社井形の場合は、社長自らが先頭に立って実績を作り、その後はスタッフに任せて拡大していくような仕組みづくりに注力していました。

成功ノウハウ③：店舗づくり×Web集客で新規客獲得

コーティングや車検、钣金、カーリースなど、商品ごとに専用の店舗づくりや専用のWebサイトを用意することで、徐々に新規集客の増加につなげることができます。

成功ノウハウ④：給油客へのアプローチは優先順位づけ

整備や車販、コーティング、钣金など、油外商品はいくつもありますが、給油客へのアプローチは時間が限られており、あれもこれも提案することはできないため、株式会社井形の場合は、車検の獲得を最優先に位置付けて案内を強化しています。車検を獲得できれば、限定のコーティング割引を用意したり、その後の代替や钣金につながったりすることで、結果的に全ての油外商品が伸びる結果となっております。

成功ノウハウ⑤：専門の勉強会やコンサルタントの活用

油外収益を伸ばすために、自社だけでは伸び幅やスピードに限界があったため、外部の勉強会やコンサルティングサービスを活用することで常に最新の成功事例を収集して、会社に応じた最適な方法で落とし込みをすることで実績を飛躍的に伸ばしております。

株式会社井形 油外収益強化レポート

【ご案内】油外収益強化セミナー開催決定！

ここまで、株式会社井形の取り組みをご紹介させていただきましたが、紙面の都合上、ほんの一部しかお伝えすることができませんでした。

そこで、油外収益強化の取り組みについて、もっと詳しく聞いてみたい方向けにセミナーをご用意いたしました。

今回、ご紹介させていただいた株式会社井形 代表取締役社長 井形善徳 氏をゲストとしてお招きし、すぐに業績アップにつながる成功ノウハウをお伝えさせていただきます。ぜひこのセミナーをきっかけに、経営環境の厳しいガソリンスタンド業界において、業績を伸ばしていくターニングポイントにしていただけますと幸甚です。

当日のセミナー内容の一部を大公開！

【ゲスト講座】

1. 油外収益を成長軌道に乗せるポイント
 2. 油外収益強化のために、
何から取り組むべきかの優先順位づけ
 3. 車検、販売、钣金、コーティングなどの
商品ごとに実績を伸ばすための方法
 4. 油外収益を強化することで、
収益改善以外に得られたメリット
 5. 油外収益強化のための
スタッフマネジメント術、育成手法
 6. ガソリンスタンドで採用強化するポイント
 7. 女性スタッフでも活躍させるポイント
 8. 定着率アップにつなげるための取り組み
 9. 成功事例などの情報収集の方法や、
自社への落とし込みのやり方
 10. 今後の展望

【船井総研講座】

1. ガソリンスタンド業界の時流と展望
 2. 油外収益強化の成功モデル
 3. 全国で油外収益が伸びている企業の特徴とその取り組み
 4. 店舗づくりでの集客アップの具体的手法
 5. 専用Webサイト×Web広告で新規集客を獲得するための方法
 6. 給油客へのアプローチで、油外商品獲得につながる手法
 7. 車検を入り口にしたコーティングや車販、钣金などの商品を獲得する方法
 8. 営業スキルを高めるための商談方法
 9. 集客力や営業力を高めるための販促物やPOPの活用術
 10. 明日から実践につなげるための方法

集客ツールや営業ツールも大公開！



支店名: 〒 電話番号:			
ガソリン交換バスポート			
マイクロバスの運転免許証と車検証(車検証は2000年以降)、オイル交換レシート、1年までの保険証明書で、日本全国どこでも利用可能。			
実用日	走行距離	エラメント	料 金
1st	/ 日 km	有 - 無	
2nd	/ 日 km	有 - 無	
3rd	/ 日 km	有 - 無	

支店名: 〒 電話番号:				
定期メンテナンス				
料 金	料 金	実用日	走行距離	料 金
基本料金	料金上乗車料金	EMERSON-L	/ 日	km
3,000円	4,000円			
追加料金	料金上乗車料金	L	/ 日	km
7,000円	7,000円			
合計料金	料金上乗車料金	M	/ 日	km
3,000円	4,000円			

※もくじへ、定期メンテナンス料金表、車検料金表、料金表、取扱説明書を併せてお読みください。

[料金表119頁](#)

[販促119頁](#)

セミナーの詳細は裏面をご確認ください

ガソリンスタンド向け油外収益強化セミナー

講座

第1講座

ガソリンスタンド業界の時流と今後取るべき戦略

ガソリンの販売量が減少するなかで業績を伸ばすための戦略をお伝えいたします。

【内容①】ガソリンスタンド業界で起きていること

【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成功ノウハウ

株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 新村雅也



第2講座

【ゲスト講座】赤字の状態から油外事業強化で営業利益4,000万円を達成した方法

油外事業強化で営業利益4,000万円を達成した成功ノウハウについて、
ゲストとのパネルディスカッションでお伝えいたします。

【内容①】ガソリン販売メインで赤字の状態から油外収益を強化してきた変遷

【内容②】営業利益4,000万円を達成した油外事業の強化手法

【内容③】油外事業強化がもたらした採用や定着などの人材戦略への好影響

株式会社井形 代表取締役社長 井形 善徳 氏

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 渕上幸憲



第3講座

ゲスト企業が実践する油外事業強化のための取り組み事例徹底解説

ゲスト企業が実践する取り組みを事例形式で具体的にお伝えいたします。

【内容①】給油客向けに店舗づくりやチラシの配布で車検の獲得手法

【内容②】店頭販促とWeb集客によるコーティング獲得手法

【内容③】店舗づくりと店頭提案によるタイヤ販売手法

【内容④】顧客からの代替獲得やWeb集客に新車リース販売手法

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4講座

明日から業績を伸ばすために必要なこと

セミナーを聞くだけではなく、聞いた内容を実践することが重要です。実践するために必要な考え方や業績を伸ばしていくための取り組み方法をお伝えいたします。

【内容①】成長し続ける企業の経営者になるための秘訣

【内容②】経営における師と友を見つけるために

【内容③】明日から実践するための行動計画作成方法

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 渕上幸憲



東京会場

2024年1月16日(火) 13:00~16:00 [受付開始12:00~] 申込み期限 : 1月12日(金)

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]

〒141-8527 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、中止させていただくことがあります。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。

受講料

一般価格

税抜20,000円(税込22,000円)/1名様

会員価格

税抜16,000円(税込17,600円)/1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。

セミナーのお申込みはこちら！



[PCからのお申込み]

下記セミナーページから
お申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/108251>

[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。



お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。

船井総研セミナー事務局 <seminar271@funaisoken.co.jp> TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

※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。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

【年末年始のお知らせ】※2023年12月28日(木) 正午~2024年1月8日(月)までは電話がつながらなくなっています。

※メール、お問い合わせフォームからのご連絡は1月4日以降順次ご回答させていただきます。※尚、受講申込みはWebより24時間受け付けております。
ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいますようお願い申し上げます。