

SS業界で
今話題の!!

ガソリンスタンド業界向け
3分で読める
洗車&コーティング
成功事例レポート

東京会場

2024年4月23日火

TKP東京駅 カンファレンスセンター

開催時間 | 14:30~17:30 (受付開始 14:00~)

洗車& コーティングメインに 業態転換で

人口約12万人の
地方ガソリンスタンドが

わずか
1年

粗利3倍

特別
ゲスト



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

	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 ※整備粗利含む	420万円
人員	3人(うちアルバイト2名)	5人(うちアルバイト3名)



ガソリンスタンド向け洗車&コーティング強化セミナー

お問い合わせNo.S113070

サステナブルな会社をもっと。

船井総研セミナー事務局



Funai Soken

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。)

113070

ガソリンスタンド企業向け洗車&コーティング強化レポート

代表取締役 森川 宏 氏 インタビュー

■ 2年前まではガソリンをいかに安くして、 大量に販売できるかを考えているような店舗でした

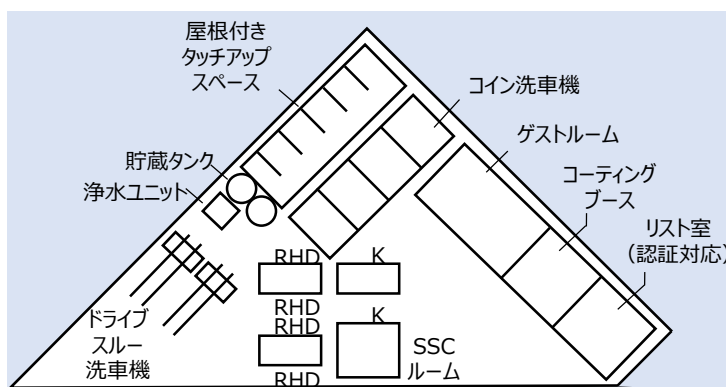
以前まではとにかく店頭のカソリン販売量だけを追求している店舗でした。伊勢市周辺は全国屈指のカソリン価格の安さで競合店舗に負けないようにできる限り安くして集客していました。その結果、**販売量は増えるものの、赤字で販売しているときもあり、収益**

はわずかで運営は厳しい状況でした。運営形態はガソリンの給油業務のみスタッフがサポートするようなセミセルフ型で、いかに1台あたりの給油時間を短くして台数を増やせるかを追求しているような店舗でした。

■ 油外収益を伸ばすために計量器を半分に減らして、 洗車&コーティングメインの店舗にしました

私がこの店舗の管理を担当するようになったのは今から約3年前です。私はガソリンスタンド業界で現場一筋30年になりますが、これまでの店舗では給油のお客様に対して、いかに深い間柄になり、様々なサービスを任せていただけるようになるかを考えていました。そのため、ガソリンの販売量だけを追求するやり方から、**「ガソリン以外のサービスでどういったらお客様から選んでいただけるか」**を考えたときに、**洗車やコーティングなどのカーケアメインの店舗**にしようと思い、約2年の構想を経て、店舗のリニューアルを実施しました。**元々4基あった計量器を2基に減らして、ピットもなくしました。空いたスペースでコーティングブースやドライブスルー洗車機、コイン洗車場、待合室**を新たに作りました。専門店を用意するために、初期投資はかかりましたが、**補助金を活用**しつつ、リニューアルするならとにかく目立つ店舗にすることを最優先しました。

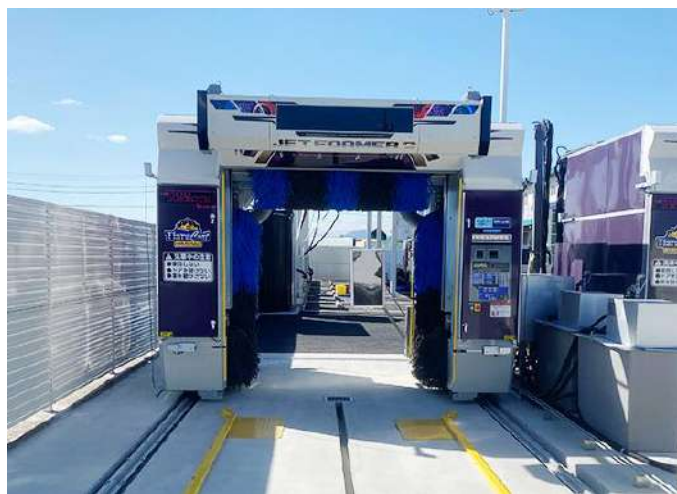
リニューアル前の店舗



代表取締役 森川 宏 氏 インタビュー

■ 洗車&コーティングを強化するにあたっては “来店頻度アップ”を最重要として 商品設計&店舗設計しました

まず、コーティングを強化していこうと思ったときに、既にあるブランドの提携店として展開することも検討しましたが、取扱店はどんどん増えているため、将来的に競合が増えることが予想されました。同じブランドの競合店が増えるとなると、商品で差別化することはできず、売上が伸びにくくなると思ったため、**独自でブランドを設計して展開できないか**と考えました。従来のカーコーティングでは、コーティング層の上に付いた汚れをクリーナー処理したり、1年間コーティング層に汚れを付着させて一層はがすなどの対処法によるメンテナンスが一般的でした。そこで**新たなメンテナンス方法**の提案として、コーティング層の上に定期的に犠牲被膜を作り、その犠牲被膜が汚れと一緒に流れ落ちることでコーティング層を半永久的に守る“予防法によるメンテナンス”を提供しております。その結果、**80%以上の方がおおよそ2ヶ月に1回の頻度でメンテナンスによる来店**があります。



また、洗車についてはドライブスルー洗車機を2基用意して、**洗車のサブスクサービス**を提供しております。**会員数はオープンから1年経たずに100会員を突破**し、今も順調に増えています。その結果、洗車のサブスクによっても来店頻度増につながっております。

加えて、洗車などで使用している水は**“超純水”**を使用しており、お客様にとっては拭き上げが不要などのメリットがあり、この“超純水”を目当てに車で20～30分離れた場所からの来店もあります。

ガソリンスタンド企業向け洗車&コーティング強化レポート

代表取締役 森川 宏 氏 インタビュー

■ 洗車&コーティング専門店にしたことで、 自然と集客は増えました

オープンからまだ1年経過していないため、集客が増えている途中ではありますが、**広告費は一切かけずに、コーティングは多いときで月50台**となっており、それに加えてメンテナンス来店が積み上がっている状況です。給油客からの利用は一部であり、多くは店舗の前を通った方が興味を持って来店していただいています。そのほかには、SNSの投稿の閲覧や紹介などで増えています。



■ 洗車&コーティングの専門店化により収益は改善しました

	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 ※整備粗利含む	420万円
人員	3人(うちアルバイト2名)	5人(うちアルバイト3名)

1年前はガソリンを値引きしなければ販売量が確保できなかったため、収益性は非常に厳しい状況で、ガソリン以外の収益も整備が少しあるだけでした。

そこから洗車&コーティング専門店にリニューアルしたことで、計量器を半分にしたため、ガソリンの販売量は減りましたが、**洗車&コーティングの粗利が伸びている分、ガソリンの安売りをする必要がなくなった**ため、ガソリンの収益はリニューアル前後で変わらない結果となりました。ピットも無くした分、整備粗利は減りましたが、**トータルの粗利は1年経たずに3倍以上**となっております。**コーティングの粗利にはメンテナンス来店による粗利も含まれており、今は30万円前後あり、毎月増え続けているため、ストック収益となっております。人員は増えておりますが、アルバイトなどを活用しているため、収益性は高い店舗**になりました。

代表取締役 森川 宏 氏 インタビュー

■ “誰でもできる”&“どこでもできる”にこだわりました

洗車&コーティング専門店を作ろうと思ったときに**こだわったポイントが「誰でもできる」という点**です。今の時代、新しいことをやろうとしたときに障壁となるのが“人”の問題です。採用や定着に苦勞していない店舗はないと思います。そこで、**自社の「MAX PRO」は磨きが必要ないコーティングであれば、アルバイトでも施工が可能**となっており、**コーティングのメンテナンスも同様にアルバイトが実施**できます。そのため、**比較的採用に困らないのと人件費を安く抑える**ことができます。加えて、“**どこでもできる**”ということにもこだわっており、弊社はガソリンスタンド店舗を複数展開していますが、この三重県伊勢市の店舗を最初に選択したのは、**人口が約12万人と比較的多くない**ことが理由の一つです。この商圈で成功することができれば、他の店舗にも展開することができます。



来店頻度を高めるために
待合スペースにもこだわっている

■ 今後は店舗を増やして、拡大していく予定です

先述の通り、“**誰でもできること**”と“**人口が少ないエリアでもできること**”などの**再現性の高さ**がわかったため、今後は店舗を拡大していく予定です。既に他の店舗でも取り扱いを開始して、順調に粗利を伸ばすことができます。また、「MAX PRO」は提携店という形で他の企業様でも取り扱いが可能で、実際に全国で約30店舗まで取り扱いが増えております。この洗車&コーティング専門店の展開方法ですが、必ずしも店舗をリニューアルして、専門店を作る必要はなく、**既存の店舗や人員での強化が可能**です。実際に提携店のなかには、**初期投資ゼロで、給油客やサービス入庫客へご案内して、粗利アップにつなげているところが多くあります**。ガソリン販売が減っていくなかで、新たな収益源の確保ができるという点で、これから店舗を増やしていきたいと思っています。

「ガソリン販売だけでは厳しい、、、」 そんな想いの社長様にこそ、 カーケア商品強化に取り組んでほしい！

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



本レポートをお読みいただき、誠にありがとうございます。申し遅れましたが、私は株式会社船井総合研究所の新村雅也と申します。現在、ガソリンスタンド企業や自動車販売店、自動車整備工場向けに業績アップのサポートをさせていただいております。

全国でも多くのガソリンスタンド企業が、今まさにカーケア商品強化に取り組まれていると思いますが、必ずしも順当に伸びているとは言えず、うまく伸ばせていない店舗や競合環境の激化によって売上が減少している店舗も増えているようです。

よくあるケースとして

- 取り扱いはしているものの、どのように伸ばせばいいかわからない
- 給油客への声掛けは実施しているが、新規客が獲得できていない
- 競合が増えたことで差別化できずに実績が低下している
- 強化しなければいけないとわかりつつも決断できていない

ということが言えるのではないのでしょうか。ただ、本レポートをご覧いただいて、「洗車＆コーティングの可能性」や「ベストバリューエネルギーの取り組み」に興味を感じていただいたのではないかと思います。

ベストバリューエネルギーの取り組みのポイントは下記の通りです

【ベストバリューエネルギーの成功ポイント】

- ① 計量器を減らしてまで洗車＆コーティングの強化を決断
- ② 来店頻度アップをゴールとした
コーティングの商品設計＆洗車サブスクの導入
- ③ メンテナンス来店による安定したストック収益の獲得
- ④ 店舗づくりによる新規集客の増加
- ⑤ 属人的にならないようにアルバイトでも可能な商品設計

ガソリンスタンド企業向け洗車&コーティング強化レポート

【特別案内】洗車&コーティング強化セミナー開催決定！
新しい収益の柱となる洗車&コーティングの成功モデルをお伝えします

ここまでお読みいただきありがとうございました。ただ、**残念ながら紙面上の都合で、取り組みはほんの一部**しかお伝えすることができませんでした。

そこで、読み進めるに伴い、“洗車&コーティング専門店モデル”について、もっと詳しく聞いてみたいと思われた意欲ある代表者や事業責任者を対象に、**特別セミナーをご用意**いたしました。

特別セミナーでは、今回お読みいただいた特別インタビュー実施先の**ベストバリューエネルギー株式会社 代表取締役の森川氏をゲスト**としてお招きし、**セミナー翌日からすぐに一歩踏み出せる実践レベルの厳選したノウハウ**をお伝えいたします。

当日のセミナー内容の一部を大公開！

【ゲスト講座】

1. **洗車&コーティング専門店**を出店した背景とその成果
2. **計量器を半分**にしてまで、洗車&コーティング強化の決断理由
3. **独自のコーティング商品**で展開を決めた理由とその効果
4. **洗車サブスク導入**の理由とその効果
5. **“超純水”**活用の狙いとその効果
6. 店舗外観や待合スペースのこだわりとその効果
7. 洗車&コーティングから**新規集客**を獲得する手法
8. コーティングの**メンテナンス獲得**の方法と収益効果
9. **アルバイトでも施工可能な商品**特徴
10. 今後の拡大戦略について

【船井総合研究所講座】

1. ガソリンスタンド業界の**時流と今後取るべき戦略**
2. **カーケア商品を伸ばしている企業の共通事項**
3. **給油客から油外収益を最大化**させるための具体的手法
4. カーケア商品で**新規集客**するための成功事例と具体的取組
5. 新規客増加のための**店舗づくり**
6. **Web集客**を活用した新規集客手法
7. **受注率アップ**のための商談ツール&商談トーク
8. **台あたり粗利アップ**のための商談ツール&商談トーク
9. **ゲスト企業の成功ノウハウ**
10. 明日から実施していただき具体的な業績アップ手法

セミナーの詳細は裏面をご確認ください！

ガソリンスタンド企業向け洗車&コーティング強化レポート

講座

セミナー内容

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
油外収益を伸ばすために取るべき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

【ゲスト講座】SS店舗を洗車&コーティングメインの店舗に業態転換して、 わずか1年で粗利を3倍にした成功ノウハウ大公開

SS店舗を洗車&コーティングメインの店舗に業態転換して、わずか1年で粗利を3倍
にした成功ノウハウをゲストとのパネルディスカッションでお伝え致します。

- 【内容①】計量器を半分にまで洗車&コーティング強化を決断できた背景
- 【内容②】広告費ゼロで月間の粗利を350万円以上にできた理由
- 【内容③】コーティングのメンテナンス粗利で月30万円以上作れている理由

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



第3講座

コーティングの施工台数・粗利を伸ばすための具体的な集客・営業手法

コーティングを増や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】新規集客最大化&顧客満足度最大化を実現する店舗づくり
- 【内容②】新規集客を加速させるWeb集客&店頭告知
- 【内容③】受注率&台粗利を高めるための営業手法

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

最短・最速で業績を伸ばすために実施いただきたいこと

セミナーを聞くだけでなく、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 新村雅也



東京会場

2024年4月23日(火) 14:30~17:30 [受付開始14:00~] 申込み期限: 4月19日(金)

TKP東京駅カンファレンスセンター [JR東京駅八重洲中央口より徒歩1分]

〒103-0028 東京都中央区八重洲1-8-16

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。

受講料

一般価格

税抜20,000円(税込**22,000円**)/一名様

会員価格

税抜16,000円(税込**17,600円**)/一名様

●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/113070>



【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。