

洗車のサブスク事業導入で収益増加セミナー

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、カービジネスで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】独自の洗車サブスク事業で収益増加実現の成功ノウハウ大公開

赤字だったSS店舗に独自の洗車サブスク事業を導入して洗車の粗利が増加し、ガソリンの安売りも必要なくなったことで店舗の粗利2.7倍を実現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形式でお伝えいたします。

- 【内容①】油外収益強化のなかでなぜ洗車の強化を選択したのか
- 【内容②】洗車サブスク事業の導入でガソリン販売はどう変わったのか
- 【内容③】会員数を増やすために何を実施しているのか
- 【内容④】チャーン率（解約率）を低くするために何を実施しているのか

株式会社京南 代表取締役社長 田澤孝雄 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 新村雅也



第3講座

SS企業のカービジネス強化事例講座

ゲスト企業の洗車強化の取り組みのほか、コーティングや車検、カーリースなどのカービジネスの具体的な取り組みや事例をお伝えいたします。

- 【内容①】コーティングの集客アップや単価アップの成功事例
- 【内容②】車検の集客アップや単価アップの成功事例
- 【内容③】カーリースの集客アップや単価アップの成功事例

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6月17日(月) 14:30～17:30 [受付開始14:00～] 申込み期限：6月13日(木)

船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO（八重洲）

〒103-0028 ※【2024年4月1日】より八重洲に移転いたしました、ご来場の際はご注意ください。
東京都中央区八重洲2-1-1 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階 [JR「東京」駅 地下直結（八重洲地下街経由）、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結（八重洲地下街経由）]
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場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜25,000円(税込**27,500円**)/一名様 会員価格 税抜20,000円(税込**22,000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/114186>



【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。



ガソリンスタンド業界向け

洗車サブスクで

人手不要

粗利2.7倍

既存敷地で

特別ゲスト

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！

株式会社京南
代表取締役社長
田澤孝雄 氏



東京会場

2024年6月17日(月)

船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO

開催時間 14:30～17:30（受付開始14:00～）

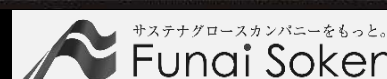


ふるーる拝島SS

洗車のサブスク事業導入で収益増加セミナー

お問い合わせNo.S114186

主催



株式会社船井総合研究所

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

〒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。)



114186

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

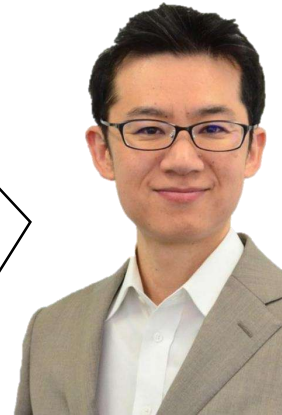
油外収益を強化しようと思ったときに、
洗車のサブスクを選択したのは
人手不足の時代になることがわかっていて、
人手が必要なく、再現性の高いビジネスだからです！

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

講座内容を一部公開！

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に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について何に取り組んでいるのか

当日は洗車以外のガソリンスタンドの カービジネス成功ノウハウも大公開！

コーティング

【コーティングイベント】

- ① 給油客向け／通りがかり客向けに
告知を最大化するための店舗づくり
- ② ドライブウェイからの受注を増やすための
アプローチ方法やイベント企画・告知方法
- ③ コーティングで新規集客を増やすための
専用サイトの用意と広告活用術
- ④ 誰でも高い受注率や台粗利を実現する営業手法



車検整備

【タイヤイベント】

- ① ドライブウェイで車検を獲得するため方法
- ② 新規車検を増やすための予約サイト攻略方法
- ③ 新規車検を増やすための自社サイト攻略方法
- ④ リピート率を高めるための、
DMやSMS、TEL掛けを活用した固定客化戦略
- ⑤ 台粗利を高めるための、追加整備品目獲得術
- ⑥ タイヤ販売を増やすための店頭展示手法や提案術



カーリース

【専用サイト】

- ① ドライブウェイや通りがかりからの
販売を増やす展示場&店舗づくり
- ② 新規客の販売台数を増やすための、
Webサイト作成&Web広告攻略法
- ③ 新規客の販売を増やすためのチラシ実施法
- ④ 誰でも受注率や台粗利、
保険獲得率を高めるための営業手法

