

ガソリンスタンド向け - 無料説明会 -

2024年7月9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～)

生産性アップで

わずか3年で

最大

社員年収 1.5倍

①人時生産性5,000円

※人時生産性：従業員ひとりが1時間でどれだけの利益を生みだしているかを表す指標

②年間休日120日

無駄な店頭声かけの廃止で 生産性アップを実現！

特別
ゲスト

- ①車番認証カメラによる
店頭での車両認識
- ②タブレットでの顧客管理
で取引状況管理
- ③LINEによる
マーケティングの自動化
- ④timyなどの
Web予約サイトの活用
- ⑤生産性手当の導入

社員の年収を上
げるために生産性
アップに取り組み、
最も生産性が低
かった店頭での無
駄な声かけによる
油外商品の販売
を辞めました

株式会社アイビー石油
代表取締役 馬場一浩氏

ガソリンスタンド経営研究会 2024年7月度説明会

問い合わせNo. S115860/K109305



船井総研研究会事務局

E-mail : autobiz@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は「説明会タイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください

〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階



主催

当社ホームページからお申し込みいただけます。(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。)

115860

生産性アップを進めたことで
社員の年収アップや
年間休日増加を実現した
株式会社アイビー石油の
馬場社長に成功ストーリーを
お伺いしました！



株式会社アイビー石油
代表取締役 馬場一浩 氏

◆店舗一覧◆

サービスステーション	6 店舗
キーパーラボ	3 店舗
車検工場	1 店舗
钣金工場	1 店舗

◆セルフ白藤SS◆



◆セルフステーション那珂川SS◆



◆キーパーラボ熊本長嶺店◆



【生産性アップの取り組み】

- ① **車番認証カメラ**による**店頭での車両認識**
- ② **タブレット**での**顧客管理**で**取引状況管理**
- ③ **LINE**による**マーケティングの自動化**
- ④ **timy**などの**Web予約サイトの活用**
- ⑤ **生産性手当**の導入

株式会社アイビー石油の生産性アップの成功ストーリー

**Q. 2021年に社員の年収1.5倍計画を掲げた
きっかけや背景を教えてください**

世の中で働き方改革を進めるようになったのがきっかけでした。ただ、これまでの当社は残業時間がとても長く、その分、残業代で社員は給料が増えているような状況でした。そのため、単に働く時間を減らすと残業代が減る分、社員の生活が苦しくなってしまいます。そこで、**労働時間を減らして、生産性が上がったら給料が上がる仕組みに変更**しました。これまで**残業代として支払っていた給料を生産性手当に変更**したことで、**今では残業時間がほとんどなくなっています**。さらに、昨今は人手不足で採用が厳しい環境のため、**採用力を高めるために、年間休日日数を20日以上増やして、今では年間120日としています**。

弊社では生産性を高めるために、まずは**目標として人時生産性で5,000円を目指しています**。これは**年収1.5倍を実現しようと思ったときに、年間で稼がなければいけない粗利を労働時間で割ることで算出しています**。人時生産性まで細かく目標を設定することで、スタッフの意識や行動の変化につながっています。**人時生産性を高めるためには、労働時間を削減しながら、粗利を稼がなければいけないため、効率化しながら、粗利アップを達成するための施策を考えていくことにつながります**。**今ではほとんどの拠点でこの目標を実現しているため、年収の増加につながっています**。

株式会社アイビー石油の生産性アップの成功ストーリー

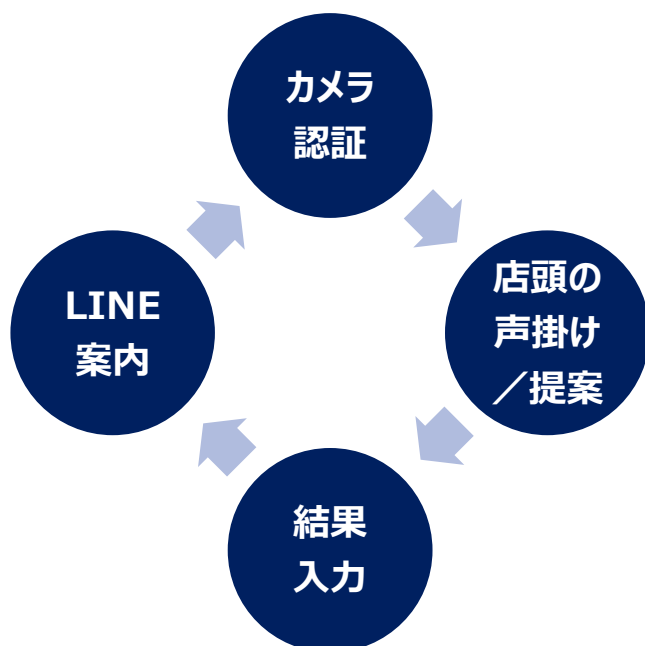
Q. 労働時間削減のために実施したことを教えてください

社員の考え方を変えるのに先程お伝えした**生産性手当の導入がまず一つ**です。加えて、実際に労働時間を減らすために、現状の業務を全て棚卸しして整理しました。そこで、多くのガソリンスタンドが収益アップのために実施している**ドライブウェイでの油外商品の声掛けが最も効率が悪く、生産性を下げている要因**だとわかりました。そのため、**ドライブウェイでの声掛けを辞めました**。

Q. ドライブウェイでの声掛けを辞めると収益の減少が予想されますが、粗利を増やすための方法を教えてください

ドライブウェイでの声掛け廃止はあくまで**「無駄な声掛けを辞める」**ということです。お客様からみて、ある商品を店舗に買いに来て、まったく別の商品をプラスで提案されるのはガソリンスタンドくらいではないでしょうか。それではお客様が来店するのを嫌がります。そのため、**お客様が必要としている商品を適切なタイミングで提案**できるようにするために、**「①車番認証カメラ」や「②タブレットでの顧客管理システム」、「③LINEアカウントを活用したマーケティングの自動化」**を導入しました。

【SS店舗での取り組み】



株式会社アイビー石油の生産性アップの成功ストーリー

Q. 生産性アップのための

DX（デジタルトランスフォーメーション）の取り組みを教えてください

DXについて、私は詳しいことは分かりませんが、お客様の利便性を高めるための取り組みは進めています。例えば、オイル交換やコーティングの予約をするときに、これまでは電話での予約がメインでしたが、お客様にとっては不便でした。そのため、今では**timyなどのWeb予約サービスをお客様にご案内して、オンラインで予約できる環境を整えています**。加えて、先述の店頭での声掛けについて、元々は車番認証カメラとタブレットでの顧客管理システムを活用して実施していましたが、**今ではLINE会員になっていただき、お客様の利用サイクルに合わせて、ご案内を自動で送付しています**。その結果、お客様は店頭で提案されたときに事前にLINEで案内を確認しているため、スムーズなサービスの**予約獲得**につながっています。

【LINE参考】



Q. 今後の事業展開について教えてください

今後は**デジタル関連に投資**をしていかないと生き残れないため、そこに積極的な投資を実施していきたいと考えています。また、事業の成長については**キーパーラボなどのコーティング専門店の拡大**や1年ほど前に**新規出店した整備工場にて車検やカーリースの販売に注力**していきます。



ガソリンスタンド経営研究会 — 無料お試し参加 —

株式会社アイビー石油の成功ストーリーのレポートはいかがでしたでしょうか。社員の年収アップを目的に生産性向上のための取り組みをご紹介させていただきました。ただ、レポートでは一部の情報しかお伝えすることができなかったため、本レポートをお読みの方に「**ガソリンスタンド経営研究会 無料ご招待**」のご案内をさせていただきます。**2024年7月9日(火)に株式会社アイビー石油 代表取締役 馬場一浩氏をゲストにお招きして、社員の年収アップや生産性向上を実現した取り組み**について、より詳細にお話いただきます。詳細は次ページ以降に記載しております。ぜひ皆様のお申込みをお待ちしております。

2024年7月9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～

1社につき2名様まで無料 ※初回参加企業の方限定

ガソリンスタンド経営研究会参加のメリット

◆【ゲスト講座】株式会社アイビー石油より◆

- 1) **社員の年収アップ実現**のための取り組み
- 2) **労働時間削減／生産性アップ**の取り組み
- 3) **年間休日日数を20日以上増やして、120日を実現**した方法
- 4) **timy**などの**Web予約サービス**の活用方法
- 5) **車番認証カメラ**や**タブレットの顧客管理システム**を活用したSS店舗での粗利アップの取り組み
- 6) **LINE**による**マーケティングの自動化**を実現した方法
- 7) **コーティングの専門店出店**で収益を拡大する方法
- 8) **車検**や**钣金**などの**アフターサービスの収益拡大**手法
- 9) 生産性アップやDXを推進していくための**マネジメント術**
- 10) 今後の**事業拡大に向けた戦略や戦術**

◆株式会社船井総合研究所の講座より◆

- 1) ガソリンスタンドの**業界動向やプレイヤー動向**
- 2) ガソリンスタンドが取るべき**戦略や具体的施策**
- 3) **業績好調なガソリンスタンド企業**の取り組み
- 4) **ゲスト企業の好調ポイント**の解説
- 5) 洗車コーティングや車検、カーリースなどの**モビリティビジネスで業績を拡大**する方法
- 6) モビリティビジネスで**新規集客を増やすためのWebマーケティング手法**
- 7) **受注力アップ**や**単価アップ**のための具体的な手法

**戦略から具体的施策までお伝えさせていただくため、
経営者・事業責任者の2名でぜひご参加くださいませ**

ガソリンスタンド経営研究会 2024年7月度説明会

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 モビリティ支援部 モビリティングロマリットグループ マネージャー 新村雅也	
第2講座	ガソリンスタンドの時流&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 モビリティ支援部 モビリティングロマリットグループ マネージャー 新村雅也	
第3講座	【ゲスト講座】DXでSS店舗のカービジネス拡大と専門店出店による事業拡大の成功ノウハウ講座 DXでSS店舗のカービジネス拡大と専門店出店による事業拡大の成功ノウハウをゲスト企業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】車番認証システムと顧客管理システムを活用したSS店舗での店頭アプローチのポイント 【内容②】LINEを活用した給油顧客への販促活動のポイント 【内容③】キーパーラボの出店（2店舗）による業績拡大のポイント 【内容④】車検／钣金工場の出店による業績拡大のポイント 株式会社アイビー石油 代表取締役 馬場一浩 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 モビリティ支援部 モビリティングロマリットグループ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 モビリティ支援部 モビリティングロマリットグループ マネージャー 新村雅也	

第5講座終了後、事後ガイダンスを予定しております。

- 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7月9日(火) 10:00～17:00【受付開始9:30～】申込み期限：7月5日(金)23:59まで

〒141-8527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場合がございます。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/115860>



【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。



- お申し込みをいただいたにも関わらずメールがお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
船井総研研究会事務局 <autobiz@funaisoken.co.jp> [TEL] 03-4223-3166 (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）
- 内容に関するお問い合わせ：新村雅也（ニイムラマサヤ）