

ガソリンスタンド向け - 無料説明会 -

2024年9月3日(火)

株式会社船井総合研究所 東京会場

開催時間 10:00～17:00 (受付開始9:30～)

ガソリン月販50klの 1SSディーラーが 油外 収益 650 万円 /月

次ページより成功要因解説

敷地約150坪



特別
ゲスト



有限会社金子石油店
取締役副社長 笠井清一 氏

主催

ガソリンスタンド経営研究会 2024年9月度説明会

問い合わせNo. S118097/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



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。)

118097

ガソリンの販売量が
月50kℓでありながら、
油外収益で月650万円稼ぐ秘訣を
有限会社金子石油店
取締役副社長の
笠井 清一 氏 にお伺いしました！



私は現在の会社で17歳からアルバイトを開始して、高校卒業後にそのまま就職しました。21歳でマネージャーになって、23歳に様々な業種の経営者が参加する経営塾で経営を学びました。そこでの学びが今のガソリンスタンド経営につながっています。そこで、経営とは「存続すること」であり、「存在価値を継続させること」と学びました。そのため、**ガソリンスタンドを経営していくなかで、「存在価値の追求」が根底**にあります。

ガソリンの販売量が少ないなかで、油外収益を伸ばすことができる要因の一つに、**スタッフの給与体系がインセンティブ制**であることが挙げられます。インセンティブ制のため、基本給は上がりません（※残業代はアリ）。ボーナスもなく、毎月の成果に応じて、その月の給与のインセンティブとして支払っており、私は**「スタッフそれぞれがどのようにすれば油外収益を増やすことができるか」**を日々指導しています。

油外収益を伸ばすために、まず実施したのは**不必要な割引キャンペーンの廃止**でした。キャンペーンはスタッフが提案するための動機づけとして用意されますが、インセンティブ制で動機づけは十分にあったため、収益が減ることや月によって売上が変えることを避けるために止めました。その代わり、**お客様の利用状況や属性に応じて、料金体系を変更**することで、利用を促進しました。※次ページ掲載

油外収益を伸ばすために、最も重要視しているのが、「車検」の獲得です。楽しんで稼ぐには「車検」の獲得だけすれば良い」と伝えています（※車検は持ち込み車検）。**車検が最も重要である理由は「2年に1回必ず実施しなければいけない」**ためです。加えて、車検を獲得できれば**走行距離**がどのくらいかわかります。**走行距離がわかれば、オイル交換や点検、消耗品の交換時期がわかるため、お客様に最適な提案ができます**。また、定期的に接触することで、車両の状態に応じて、**钣金や車販の提案につながります**。

車検や点検、車販となるとディーラーや中古車販売店、整備工場と比較されますが、**ガソリンスタンドの強みは1ヶ月に約1回の来店があること**です。その接触頻度を活かし、お客様の状況にあわせて最適な提案をすることが油外収益を伸ばすことにつながります。それが積み重なることで**今では月650～700万円の収益**になっています。

ただ、電気自動車やハイブリッド車が普及で、ガソリンの販売量や車検整備の金額などは減っていきます。安全性能も良くなっているため、钣金の需要も減っていきます。そのような状況を考慮すると、**モビリティ関連のビジネスは市場が縮小していく傾向**にあります。それだけに頼っていると存続できなくなるため、開始したサービスが**地域お助け隊「タスカル」**です。

【独自の会員カード】



金子石油店のお得な会員カード

車のことなら金子石油店にお任せください！ よりお得に、より細やかに、あらゆるご相談承ります！

プラチナ会員	ゴールド会員	キーパー会員	シルバー会員	地域会員
現金払い 7円引き ENEOSカード 5円+2円引き クレジットカード 5円引き	現金払い 5円引き ENEOSカード 3円+2円引き クレジットカード 3円引き	現金払い 4円引き ENEOSカード 2円+2円引き クレジットカード 2円引き	現金払い 2円引き ENEOSカード 2円引き クレジットカード 2円引き	現金払い 5円引き ENEOSカード 3円+2円引き クレジットカード 3円引き
洗車 30%OFF	洗車 20%OFF	洗車 20%OFF	洗車 10%OFF	洗車 20%OFF
钣金塗装 20%OFF	钣金塗装 15%OFF	钣金塗装 10%OFF	钣金塗装 10%OFF	钣金塗装 15%OFF
車検 基本料金5,000円引き	車検 基本料金5,000円引き	車検 基本料金3,000円引き	車検 基本料金5,000円引き	車検 基本料金5,000円引き
エンジンオイル エンジンオイル50%OFF 交換工賃サービス	エンジンオイル エンジンオイル30%OFF 交換工賃サービス	エンジンオイル エンジンオイル20%OFF 交換工賃サービス	エンジンオイル エンジンオイル10%OFF 交換工賃サービス	エンジンオイル エンジンオイル30%OFF 交換工賃サービス
ラジアルタイヤ タイヤ価格30%OFF 交換工賃サービス	ラジアルタイヤ タイヤ価格20%OFF 交換工賃サービス	ラジアルタイヤ タイヤ価格20%OFF 交換工賃50%OFF	ラジアルタイヤ タイヤ価格20%OFF 交換工賃20%OFF	ラジアルタイヤ タイヤ価格20%OFF 交換工賃サービス
バッテリー 商品価格20%OFF 交換工賃サービス	バッテリー 商品価格15%OFF 交換工賃サービス	バッテリー 商品価格15%OFF 交換工賃サービス	バッテリー 商品価格10%OFF 交換工賃サービス	バッテリー 商品価格15%OFF 交換工賃サービス
有効期限 発行日から2年間	有効期限 発行日から2年間	有効期限 モーバーコーティング 3ヶ月 クリスタル キーパーコーティング 1年間	有効期限 なし	有効期限 発行日から1年間

さらに！

金子石油店で任意保険加入手続きをしてくださったお客様に
ガソリン価格 それぞれのメンバー価格から **さらに-5円引き**！

出前車検

出張車検サービス
ご自宅まで出張車検にお任せください！
☎045-962-4121

有限会社金子石油店

横浜市青葉区鶴志田町564-1
☎045(962)4121代表

災害時等には、メンバー会員様を優先的に給油させていただきます。また上記に記載されている内容を予告なく変更する場合があります。ご了承ください。

地域お助け隊「タスカル」は、**地域のハブ機能**となることを目指して開始しました。10分1,000円からサービスを提供しています。自分たちでできないことは知り合いや地元の会社を紹介するようにしています。また、一般のお客様だけでなく、顧客のうち、法人が7割であることを活かして、何か商品やサービスを探している法人がいれば、知り合いでサポート可能な法人をマッチングできるようにしています。

【「タスカル」パンフレット】

金子石油店の
地域おたすけ隊「タスカル」

金子石油店はスタッフ達もみんなこの地域で生まれ育ち、この地域の皆様に支えられて成長してきました。そんな金子石油店が、いつもお世話になっている皆様への恩返しのひとつとして、おたすけ隊「タスカル」を立ち上げました！

困ったお掃除

- ◆換気扇の掃除
- ◆窓や外壁の掃除
- ◆メジ・タイルの掃除 など

庭の整備・防犯

- ◆庭の掃除・植木の伐採
- ◆フェンスの交換・設置
- ◆防犯対策 など

家の中のお困りごと

- ◆害虫・害獣駆除
- ◆電球や電池の交換
- ◆重い物の移動・運搬 など

NEW !!

家事代行や身の回りのお手伝いは女性スタッフが伺います！

お家のお掃除 家事代行

- ◆お部屋の掃除
- ◆水回りの掃除
- ◆洗濯・洗濯物のおたみ
- ◆お料理、作り置き

お買い物代行 その他

- ◆お買い物、おつかい
- ◆送迎 など

対応エリア 10分 1,000円～
青葉区周辺 1時間 5,000円～

※特殊な作業の場合や実費（電球等お手伝い使用するもの）がかかる場合には別途料金が発生いたします。
※作業内容によってはお断りする場合もございます。

ENEOS ご相談・お見積もりは…
お気軽にお電話ください！

有限会社金子石油店
☎045(962)4121

お家のお手入れ

網戸張り替え1枚あたり
3,000円～

壁紙張り替え1作業につき
50,000円～

外観クリーニング

玄関周りと外壁の高圧洗浄
5,000円～

網戸 **1,000円～/㎡**
ガラス・サッシ **2,000円～/㎡**

お庭の手入れ

草刈り、木の剪定など
6,000円～

木の伐採、抜根
8,000円～

蜂・蜂の巣駆除

アシナガバチ **15,000円～**
スズメバチ **30,000円～**
ミツバチ **40,000円～**

シロアリ対策

シロアリ駆除
2,600円～/㎡

シロアリ予防
2,400円～/㎡

荷物や大型家具の移動

お部屋の模様替えや大きな荷物の運搬も。
1,000円～

家事代行 女性スタッフが伺います！！

お部屋の掃除
洗濯・おたみ
お買い物代行
電球の取り替え

水回りの掃除
お料理、作り置き
送迎 など

地震・防犯対策

地震対策
ガラスフィルム施工
10,000円/㎡～

・防犯カメラ設置
・敷石 ほか

リフォーム

・手すりの設置
・簡単な補修 など
屋内外の本格的な工事・リフォームも、まずはご相談ください！！

タスカルわ！

本当に多種多様なご相談を頂きます。他社様で断られお困りの場合も諦めずにご相談ください！！

お車のこともちろん、車検、修理、自動車保険、新車・中古車の販売、レンタカー、カーリースなどなど、ぜひお任せください！！

ご相談・お見積もりは…
お気軽にお電話ください！

☎045(962)4121

今は地域のお客様にガソリン以外の商品やサービスを提供できるように様々な企業との提携を進めています。インターネットで買えるものが増えていますが、**来店しなければ買えないのがガソリン**です。**必ず来店する必要があるガソリンスタンドのメリット**を活かして、地域に必要とされる企業になることを目指しています。

ガソリンスタンド経営研究会

－ 無料お試し参加 －



有限会社金子石油店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。ガソリン販売量が少ないなかでも、油外収益を伸ばすための取り組みをご紹介させていただきました。ただし、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 無料お試し参加**」のご案内をさせていただきます。**2024年9月3日(火)**に**有限会社金子石油店 取締役副社長 笠井清一氏**をゲストにお招きして、**油外収益アップの取り組み**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。

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)
開催時間 10:00～17:00
(受付開始9:30～)

2024年9月3日(火)

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とは

1. モビリティビジネスの業績アップノウハウを提供

【中核事業】 ガソリンスタンド

【強み】

- ◆ 売上高が伸びやすい
- ◆ エネルギーという必需品でお客様をグリップできる
- ◆ 顧客数が多い
- ◆ 接触頻度が多い

【弱み】

- ◆ 価格変動で収益が変動しやすい
- ◆ 動力の変化により、市場が縮小していく
- ◆ 採用しにくい

分配

【時流適応】

コーティング
レンタカー
カーリース

分配

【収益向上】

車検整備
钣金塗装

分配

【売上向上】

中古車販売

2. ガソリンスタンド経営に必要な情報を網羅

採用
育成
定着

財務
補助金

DX

M&A

3. 毎回、旬なゲスト講座を用意

過去のゲスト企業も継続して参加しているため情報交換が可能！

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

株式会社京南
代表取締役社長
田澤 孝雄 氏

株式会社アイビー石油
代表取締役
馬場 一浩 氏

洗車&コーティングメインに
業態転換で 粗利3倍

人口約12万人の
地方ガソリンスタンドが

わずか1年で

	1年前	1年後
計画数	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	70万円
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	420万円
人員	3人(150万円/月)	5人(150万円/月)

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

ガソリンスタンド業界向け
洗車サブスクで
粗利2.7倍

人手不要 既存敷地で

	サブスク 導入前	サブスク 導入後
計画数	4基	2基
ガソリン販売量	99kℓ	84kℓ
ガソリン粗利	6.1万円/月	13.7万円/月
ガソリン総利	60万円	115万円
洗車機	1基	1基
食料費	0名	320名
洗車粗利	28万円	120万円
店舗粗利	88万円	235万円

特別ゲスト

株式会社京南
代表取締役社長 田澤 孝雄 氏

2024年5月14日(火)
株式会社京南 代表取締役社長 田澤 孝雄 氏
開催時間 12:00~17:00 (受付開始9:30~)

生産性アップで
社員年収 最大1.5倍

わずか3年で

①人時生産性5,000円 ②年間休日120日

SS業務で最も生産性が低い
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

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
けによる海外
商品の販売を
辞めました

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
代表取締役 馬場 一浩 氏

当日の内容

◆【ゲスト講座】有限会社金子石油店より◆

- 1) **ガソリン販売量が少ないなかでも、油外収益を増やす**取り組み
- 2) 油外収益を伸ばすための**スタッフ育成手法**
- 3) **車検を中心に**車販や鈑金などの油外収益獲得につなげる方法
- 4) **法人顧客から油外収益を獲得**する手法
- 5) 生活支援サービスの**地域お助け隊「タスカル」**の取り組み

◆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、事業主・事業責任者の2名でぜひご参加くださいます

ガソリンスタンド経営研究会 2024年9月度説明会

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

ガソリンの販売量が減少するなか、モビリティビジネスで収益を伸ばすために実行すべき戦略／取り組みをお伝えいたします

【内容①】ガソリンスタンド業界の時流／動向

【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】モビリティビジネスで業績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

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

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】ガソリン月販50kℓの1SSディーラーが油外収益650万円を実現する成功ノウハウ講座

神奈川県横浜市にてガソリンスタンドを1店舗運営しており、1SSディーラーでガソリンの月間販売量が50kℓの小規模店舗でありながら、油外粗利で650万円以上を稼ぐ成功ノウハウをお伝えいたします

【内容①】車検を中心に固定客化を実現し、車販や钣金などのカービジネスの獲得につなげるポイント

【内容②】カービジネス以外に「地域お助け隊」のサービス名で

足元地域のお客様向けに生活支援サービスで収益を伸ばす方法

【内容③】油外収益増加のために、スタッフ自らが能動的に動くための人事制度や育成／研修制度を整え方

有限会社金子石油店 取締役副社長 笠井清一 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4講座

ガソリンスタンドが中堅企業化を実現するために必要な戦略

ガソリンスタンドが持続的成長を実現して、50億企業や100億企業を実現するための戦略についてお伝えいたします

【内容①】商圏に特化した周辺業種多事業戦略と実現事例

【内容②】商圏に特化した異業種多事業戦略と実現事例

【内容③】多店舗経営を実現するための幹部育成を実現するロードマップ策定

株式会社船井総合研究所 アカウントパートナー室 シニアコンサルタント 伊藤匠



第5講座

情報交流会

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



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か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9月3日(火) 10:00～17:00【受付開始9:30～】申込み期限：2024年8月30日(金) 23:59まで

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)

〒104-0028

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 ※【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。

[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ことがございます。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/118097>



【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(ニイムラサヤ)