

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

SS業務で最も生産性が低い

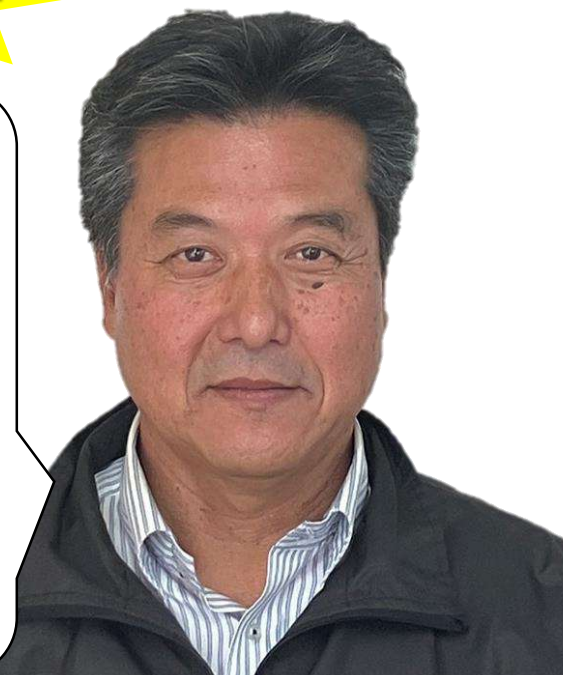
無駄な店頭声がけの廃止で

生産性アップを実現！

- 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

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
の無駄な声が
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

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

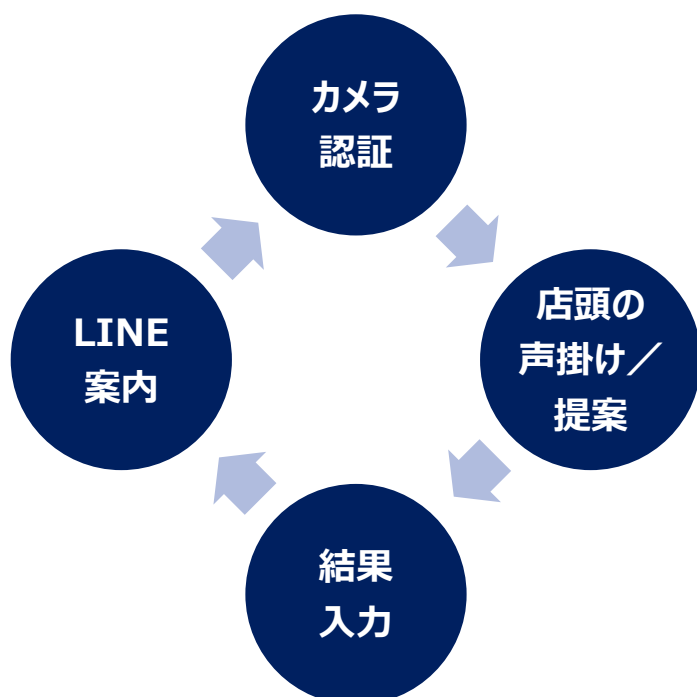
社員の考え方を変えるのに先程お伝えした**生産性手当の導入がまず一つ**です。加えて、実際に労働時間を減らすために、現状の業務を全て棚卸しして整理しました。そこで、多くのガソリンスタンドが収益アップのために実施している**ドライブウェイでの油外商品の声掛けが最も効率が悪く、生産性を下げている要因**だとわかりました。そのため、**ドライブウェイでの声掛けを辞めました**。

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。



ガソリンスタンドのDXによる 生産性アップセミナー開催決定

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「**ガソリンスタンドのDXによる生産性アップセミナー**」のご案内をさせていただきます。**2024年10月28日、30日にオンラインセミナーにて、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10月28日(月)、30日(水)

オンライン開催：14:30～17:30

当日の内容

◆【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きます。

経営者の方々／事業責任者の方々のご参加をお待ちしております！

ガソリンスタンドのDXによる生産性アップセミナー

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、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】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

【ゲスト講座】DXによる生産性アップの成功ノウハウ大公開

DXで収益拡大と労働時間の削減により生産性を向上させる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】無駄な業務を削減して労働時間の削減による効率化実現のポイント
- 【内容②】生産性手当の導入で生産性アップ実現のポイント
- 【内容③】生産性アップによる社員年収最大1.5倍実現のポイント
- 【内容④】生産性アップによる年間休日20日増加で120日実現のポイント
- 【内容⑤】車番認証カメラ活用による車検などの油外商品獲得のポイント
- 【内容⑥】LINEを活用した自動マーケティングによる油外商品獲得のポイント
- 【内容⑦】キーパーラボの来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
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

明日から業績アップにつながる油外収益強化講座

ガソリンスタンドがモビリティビジネスを伸ばすための具体的な取り組み手法をお伝えいたします

- 【内容①】ゲストが実践する油外収益強化の取り組み手法
- 【内容②】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③】車検や钣金などのアフターサービスを伸ばす方法
- 【内容④】カーリースや中古車などの車販を伸ばす方法

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ために必要な考え方や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の方法
- 【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



オンライン開催

2024年10月28日(月) 14:30～17:30

10月30日(水) ※受付開始 開始時刻30分前～

【申込み期限】
・銀行振込み：開催日6日前まで
・クレジットカード：開催日4日前まで
※祝日や連休により変動する場合もございます

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索

受講料

一般価格

税抜30,000円(税込**33,000円**)／一名様

会員価格

税抜24,000円(税込**26,400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）への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/120452>



【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。



船井総研ホームページ（<https://www.funaisoken.co.jp>）に、右上検索窓に「120452」をご入力し検索ください。

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。