

ガソリンスタンド向け - 経営研究会 無料説明会 -

2025年1月14日(火)

株式会社船井総合研究所 東京本社

開催時間 10:00~17:00 (受付開始9:30~)

中小企業でも
できる！

ガソリンスタンドの 人的資本経営

- 人材強者企業の実現へ -

【ゲスト講演】

エィワ石油有限会社

代表取締役 加藤良和 氏



平均年収（所長）	平均年収（一般）	人時生産性
720万円	450万円	5,000円

1. 所長クラスで**年収1,000万円**実現する方法とは！？
2. **人時生産性5,000円**を実現するノウハウとは！？
3. **年間休日日数28日増加**を実現した成功事例とは！？
4. 2年連続で**新卒採用**する秘訣とは！？
5. 5年間で退職者2名のみ！**定着率アップ**の秘訣は！？

主催

ガソリンスタンド経営研究会 2025年1月度説明会

問い合わせNo. S122603/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。）

122603

エイワ石油有限会社の **人的資本経営**の 成功ノウハウを徹底解説！

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



DMを手にとっていただき、ありがとうございます。株式会社船井総合研究所の新村と申します。エイワ石油有限会社は愛知県の愛西市に本社を構えて、SS店舗を5店舗運営しています。私からエイワ石油有限会社の人的資本経営の成功ノウハウを解説させていただきます。詳細をもっと知りたい方は、代表取締役 加藤良和氏に登壇いただき、直接話していただく講座も開催します。お申し込みをお待ちしております。

そもそも人的資本経営とは？

人的資本経営とは、**人材を「資本」と捉え、その価値を最大限に引き出すことで、中長期的な企業価値向上につなげる経営のあり方**です。人材に投資することで、従業員の能力向上やモチベーション向上、そして企業の成長へと繋がるという考え方に基づいています。

人的資本経営を積極的に進める理由とは！？

大きく2つの理由があり、1つ目は人的資本への投資で、離職率低下により、採用・育成コストが削減できるためです。新しいスタッフに投資するより、現在のスタッフに投資したほうが効果的です。2つ目は従業員満足度向上こそ、お客様満足度向上への近道となるためです。

具体的な人的資本経営の取り組みをとほ！？

エイワ石油有限会社が実施している取り組みの**一部**を紹介いたします。

- ① 2年前までは**年間休日日数**が79日間だったが、
今では**107日**まで増加
- ② **有給休暇**は全員が**20日間すべて消化**
- ③ 猛暑手当や健康診断に応じた手当、
スポーツジム利用の補助など、**各種手当を充実**
- ④ 新しく期が開始するタイミングと
下半期が開始するタイミングで**決起大会**を開催
- ⑤ **社員旅行**や**懇親会**を定期的に行う
- ⑥ **資産形成のセミナー**を社内で開催

人的資本経営の成果とは！？

- ① **人時生産性5,000円**
- ② 所長クラスの**平均年収720万円**
- ③ 所長の**最高年収1,000万円**
- ④ 一般クラスの**平均年収450万円**
- ⑤ 2年連続で**新卒採用**
- ⑥ 5年間で**退職者 2 名のみ**
- ⑦ 3年連続**健康経営優良法人**
(中小企業法人部門) 認定

動画で取り組みの一部をご紹介します！⇒
※YouTubeへ移動いたします





ガソリンスタンド経営研究会

－無料ご参加－

エイワ石油有限公司の人的資本経営の成功事例DMはいかがでしたでしょうか。DM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DMをお読みの方に「**ガソリンスタンド経営研究会 無料ご参加**」のご案内をさせていただきます。
2025年1月14日(火)にエイワ石油有限公司 代表取締役 加藤良和氏をゲストにお招きして、本DMの取り組みの詳細を直接にお話ししていただきます。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。

2025年**1月14日(火)**

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～)

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

カービジネスの業績アップノウハウを公開！

洗車
コーティング

車検整備

中古車

カーリース

レンタカー

企業経営に必要なテーマ講座も豊富！

採用・育成

財務

補助金

DX

M&A

全国からSS経営のエキスパートが集結！

会員限定の情報交換会では、成功事例から課題解決のヒントまで、明日から使える実践的なノウハウを共有いただけます。全国のSS企業の事業主や事業責任者と繋がり、ビジネスを加速させるチャンスを掴みませんか？



ガソリンスタンド経営研究会とは

毎回、全国のモデル企業がゲストで登壇！

洗車コーティング専門店で 店舗の粗利 3 倍事例

- ◆ 計量機を 2 機減らして専門道をオープン
- ◆ 楽天Carコーティングで売上100万円
- ◆ 超純水の活用で近隣店舗との差別化

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



洗車のサブスクで 店舗の粗利 3 倍事例

- ◆ DXによる省人モデルで洗車売上増
- ◆ 完全無人の洗車サブスク専門道オープン
- ◆ Web集客で新規客の獲得

株式会社京南
代表取締役社長
田澤 孝雄 氏



DXによる生産性アップと 従業員の年収アップ事例

- ◆ 無駄な店頭声掛けの廃止で生産性UP
- ◆ 車番認証カメラの活用で生産性UP
- ◆ 生産性手当の導入で年収UP／休日UP

株式会社アイビー石油
代表取締役
馬場 一浩 氏



ガソリン月販50klで油外 収益650万円の成功事例

- ◆ 車検を軸に固定客化や
钣金／車販などの収益アップを実現
- ◆ 生活支援サービスで収益アップ

有限会社金子石油店
取締役副社長
笠井 清一 氏



SSでの油外収益アップと コーティング専門道事例

- ◆ 顧客管理システムの活用で、
車検リピート率／車販の実績アップ
- ◆ コーティング専門道の出店で業績拡大

イタバシ株式会社
部長
木村 良晃 氏



車販の専門道戦略と 電気自動車専門道事例

- ◆ 車販専門道の出店で業績拡大
- ◆ 電気自動車の正規ディーラーで、
将来の動力変化に適応

KBS株式会社
代表取締役社長
外山 詞敏 氏



当日の内容

◆【ゲスト講座】エイワ石油有限会社より◆

- 1) 従業員のモチベーションを高め、
定着率を向上させる具体的な施策
- 2) 新規車検の獲得やリピート率アップ、
台粗利アップのための具体的な施策
- 3) M&Aや新規出店で
業績を拡大するための戦略や具体的な施策

◆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せ

ガソリスタンド経営研究会 2025年1月度説明会

第1講座

ガソリスタンド経営研究会とは

ガソリスタンド企業様向けの業績アップ勉強会についてご紹介いたします

- 【内容①】多様なモビリティビジネスの紹介
- 【内容②】全国好調企業/好調事例の紹介
- 【内容③】会員制勉強会の特徴や参加メリット

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

ガソリスタンドの時流&戦略講座

急速に変化するガソリスタンド業界における最新のトレンドや効果的な戦略をお伝えいたします

- 【内容①】業界トレンドを分析し、今後のガソリスタンドの戦略を解説
- 【内容②】競争力を高めるためのマーケティング戦略やサービス向上の手法を解説
- 【内容③】持続可能なビジネスモデルの構築のための取り組みを解説

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】業績向上実現のための「人的資本経営」とM&Aや店舗展開による成長戦略講座

愛知県愛西市をメインにガソリスタンド5店舗を展開するゲスト企業の具体的な体験談を通じて、実践的な知識を提供します

- 【内容①】人的資本経営の効果的な導入法、優秀な人材を育成し、定着させることで業績がどのように向上するのか、具体例を交えてご紹介いたします
- 【内容②】車検2,000台を実現する整備事業の拡大手法、実際に成功を収めた事例を基に、整備事業の成長戦略とその実践法について解説します
- 【内容③】カービジネス専門店のM&Aによる業績拡大手法
M&Aを活用した成長戦略と、それに至るプロセス、留意点をお話しします
- 【内容④】SSの店舗展開による成長戦略
店舗の拡大がもたらす事業の拡大について、具体的な展開方法を提示します

エィワ石油有限公司 代表取締役 加藤良和氏

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

即時業績アップのためのモビリティビジネス強化講座

モビリティ関連ビジネスの即時業績アップに焦点を当てた実践的な講座です。業績を短期間で向上させるための具体的な戦略とノウハウを学び、競争力を強化します

- 【内容①】成功事例をもとに、即効性のある施策を具体的に解説し、すぐに実践できる方法を紹介
- 【内容②】モビリティ市場の現状を把握し、競合他社との差別化のための分析手法を紹介
- 【内容③】新規集客手法や受注率/収益率アップのための営業戦略を紹介

株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 森祐輝



第5講座

成功ノウハウ/成功事例の情報交換会

業界内のガソリスタンド運営者が集まり、成功事例や実践的なノウハウを共有する交流の場です。他社の成功から学び、自社の業績向上に役立てていただきます

- 【内容①】参加者が実際に経験した成功事例を紹介し、効果的な運営方法や新たなアイデアを学びます
- 【内容②】業界トレンドを分析し、変化に対応できる戦略を見つけ出す機会を学びます
- 【内容③】同じ志を持つ仲間との交流を通じて、「師と友づくり」をサポートします

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

2025年1月14日(火) 10:00~17:00 [受付開始9:30~] 申込み期限：2025年1月10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

[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、中止させていただく場合がございます。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/122603>



【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(ニイムラマサヤ)

【年末年始休業のお知らせ】
2024年12月26日正午~2025年1月7日まで
※休業期間中は電話がつながらなくなっております。
※Webからのお問い合わせには
1月8日以降順次ご回答させていただきます。
※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。