

次の成長戦略をお探しの
ガソリンスタンド業界向け

2025年3月10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(八重洲)
開催時間 10:00~17:00 (受付開始9:30~)

新規事業で 多角化経営

~新規事業でV字回復！過去最高収益実現~



株式会社IWAMOTO
代表取締役 岩本 勉 氏

和歌山県でSSを10店舗展開



生産性・収益性の高い
新規事業に参入



リノベーション

ドローン

フィットネス

コインランドリー

本紙限定 岩本社長インタビュー

次ページでは、株式会社IWAMOTOの「再成長の秘密」を特別公開!

主催

ガソリンスタンド経営研究会 2025年3月度説明会

問い合わせNo. S123654/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。)

123654

新規事業でV字回復！ 成熟業界でも多角化経営で、 業績を伸ばし続ける 成功の秘訣を大公開！



株式会社IWAMOTO
代表取締役 岩本 勉 氏

株式会社船井総合研究所
(以下、船井総研)

岩本社長、本日はよろしくお願いいたします。まず、御社の事業について簡単にご紹介いただけますでしょうか？

岩本社長

よろしくお願いいたします。弊社、株式会社IWAMOTO（岩本石油グループ）は、和歌山県を中心に石油・LPガス事業、自動車関連事業、保険事業、そして近年はコインランドリー、フィットネス、リノベーションなど、多角的な事業を展開しています。

船井総研

ありがとうございます。御社は、成熟したエネルギー業界で、どのようにして成長を続けてこられたのでしょうか？

岩本社長

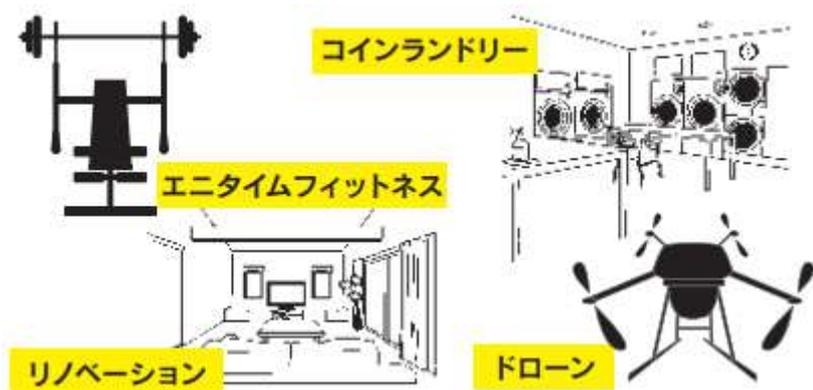
はい、私が4代目になるのですが、岩本石油グループは最高で約235億円近くまで業績を伸ばしていましたが、私が社長就任直前の2017年は145億円近くまで減収していました。当時、石油・ガス卸やガソリンスタンドなどのエネルギー事業は、成熟化し、既存事業の成長に陰りが見えていました。そこで、「このままではいけない」という強い危機感を持ち、新規事業に積極的に取り組むことを決意したんです。

船井総研

なるほど。具体的にどのような新規事業に取り組まれたのですか？

岩本社長

コインランドリー、
フィットネスジム、
リノベーション、
ドローン事業などです。



船井総研

それは興味深いですね。新規事業を立ち上げる上で、最も重要だったことは何でしょうか？

岩本社長

そうですね、一番はやはり経営者である私が深く関わることだと思います。事業計画の策定から実行まで、私が先頭に立って推進しました。また、迅速な意思決定も重要でした。コインランドリー事業は、競合が少ない時期にいち早く参入できたことが成功の鍵でしたね。

船井総研

経営者の関与とスピード感、非常に重要なポイントですね。

その他に、新規事業を成功させる上で、意識されたことはありますか？

岩本社長

はい、いくつかあります。まず、既存の経営資源や成功体験を活かすことを意識しました。例えば、ガソリンスタンドのセルフ化で培ったノウハウを、省人化が可能な事業に応用しました。また、事業間のシナジーも重視しました。ガソリンスタンドを起点に、車検や保険へと展開しています。また、高収益な事業を選ぶことも重要です。労働集約型ではなく、一人当たりの生産性が高く、営業利益率20%以上を目指せるビジネスを選ぶべきです。

船井総研

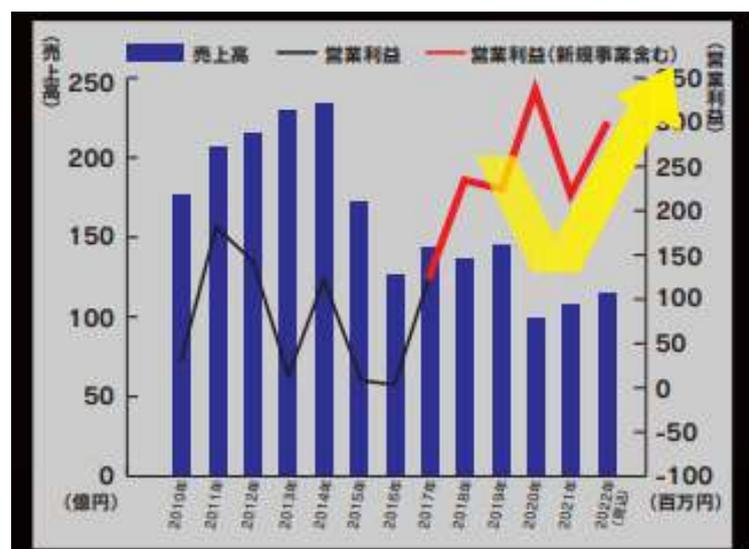
なるほど。御社の多角化戦略は、まさに地域密着型ですね。

新規事業を立ち上げる中で、どのようなことが見えてきましたか？

岩本社長

コロナの影響はありましたが、業績は回復基調にあります。そして、収益性の高い新規事業の収益がグループ収益を牽引し、収益は過去最高

(新規事業立ち上げ前と比較して30倍) になりました。中核のエネルギーの先行き不透明な中、新規事業がグループ全体を牽引していきそうです。



船井総研

新規事業に取り組むなかでわかったことは何でしょうか。

岩本社長

わかったこととしては、地方の成熟企業こそ、新規事業にチャレンジしていくべきだと確信しました。新規事業を生み出し、グループとして成長する絵が見えると「人が残る&育つ、売上も増える、既存事業にも好影響」がでてきました。既存社員のことを考えると、ポストはまだまだ足りません。これからも新規事業立ち上げにチャレンジしていきます。

船井総研

成熟業種×地方商圏だからこそ、人財育成のためにも新規事業立ち上げは積極的にやることで、グループがいい方向性に向かうのですね。最後に、今後の株式会社IWAMOTOのビジョンを教えてください。

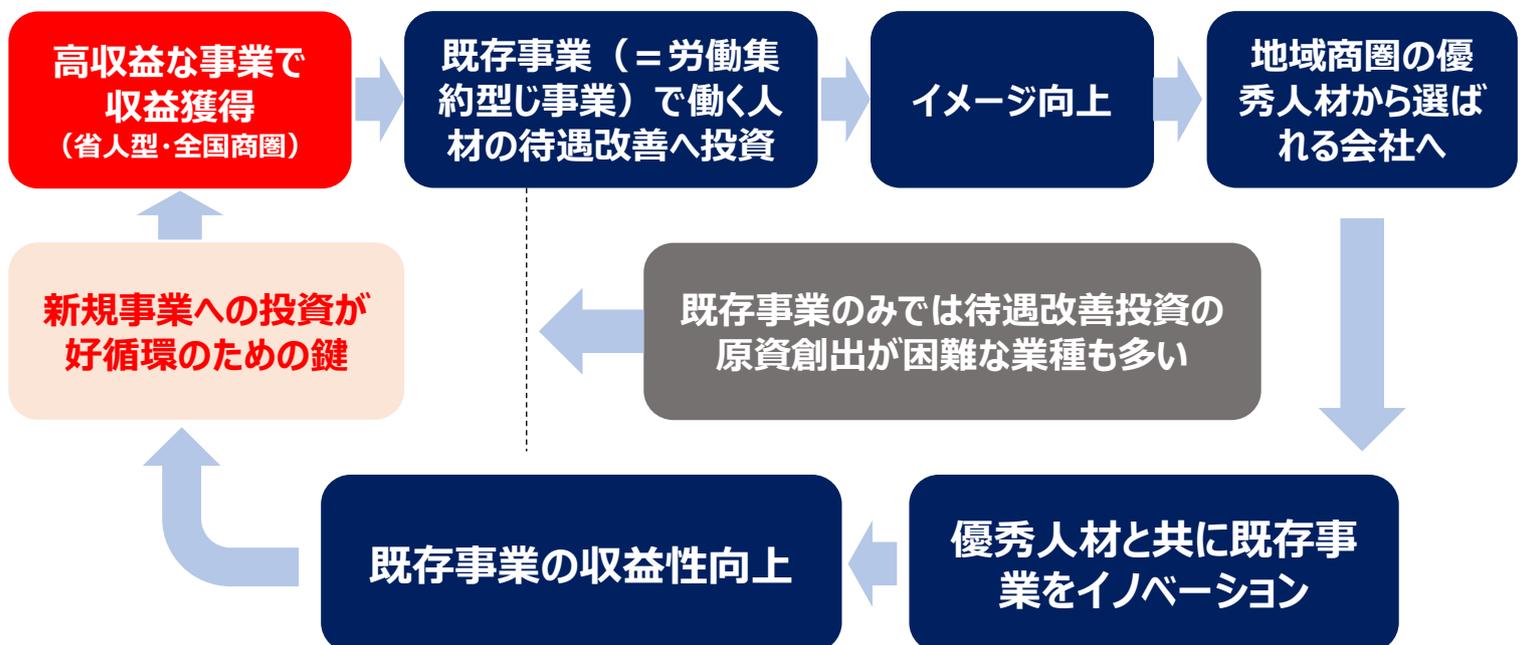
岩本社長

これからの中長期ビジョンは、全国商圏で展開できるビジネスで収益を稼ぎながらも、既存のガス供給の事業を通じて各世帯の「さまざまな情報」をもとに、ライフサポート領域の拡充させる「地域商圏内多角化」×「全国商圏展開」モデルの展開を進め、地域へ還元します。

船井総研

ありがとうございました。ぜひ、詳細を研究会の例会で伺わせてください。

【事業の好循環サイクル】



株式会社IWAMOTOから学ぶ グループ最高益を実現した 新規事業の選定視点

株式会社船井総合研究所
事業イノベーション支援部 マネージング・ディレクター 吉田創



既存事業が成熟化し、今後の成長に陰りが見えていた「株式会社IWAMOTO」。これからの時代を考えると、いままでの売上高を追うのではなく、収益性の高い新規事業に挑戦したことで、立ち上げ4年にして過去最高益を実現。改めて、株式会社IWAMOTOの新規事業の選定視点を5点振り返ります。

①売上高追求型ではなく、省人・高収益か

これからの時代は、売上だけでなく、収益性も意識。労働集約ビジネスではなく、一人あたり生産性が高く・営業利益率20%以上ビジネスを選ぶべきです。

②これからも有望な成長市場に位置しているか

今後も成長する市場は限られており、他社と参入競争に勝たねばなりません。経営者が情熱を持ってそして、スピード感を持ち、深く関与が必要です。

③人財吸引力のある魅力があるか

若手や優秀人材を集められる、採用に魅力的なブランドイメージの高い事業であることは必要です。特に成長性や社会性、デジタル要素など、が入ってるのがポイントです。

④既存の経営資源・成功体験が生かせるか

市場が成長するからといって、自社が成功するイメージが持てるかが必要です。経営資源や成功体験をもとに「ウチらしさ」が発揮し、成功できる事業か、見極めが必要です。

⑤中核事業を基点とした「サイクルに組み込まれる」内製化発想ができるか

④のうち、特に自社の中核の事業とシナジーがあるのかどうか、を意識する必要があります。例えば、内製化発想が持てれば、コスト優位性を発揮でき、さらに収益性が高くなります。

ガソリンスタンド経営研究会 —ご案内—



株式会社IWAMOTOの新規事業の立ち上げによる多角化経営の成長戦略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つたため、本DMをお読みの方に「**ガソリンスタンド経営研究会 2025年3月度説明会**」のご案内をさせていただきます。**2025年3月10日(月)**に株式会社**IWAMOTO 代表取締役 岩本勉**氏をゲストにお招きして、本DMの取り組みの詳細を直接お話しさせていただきます。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3月10日(月)

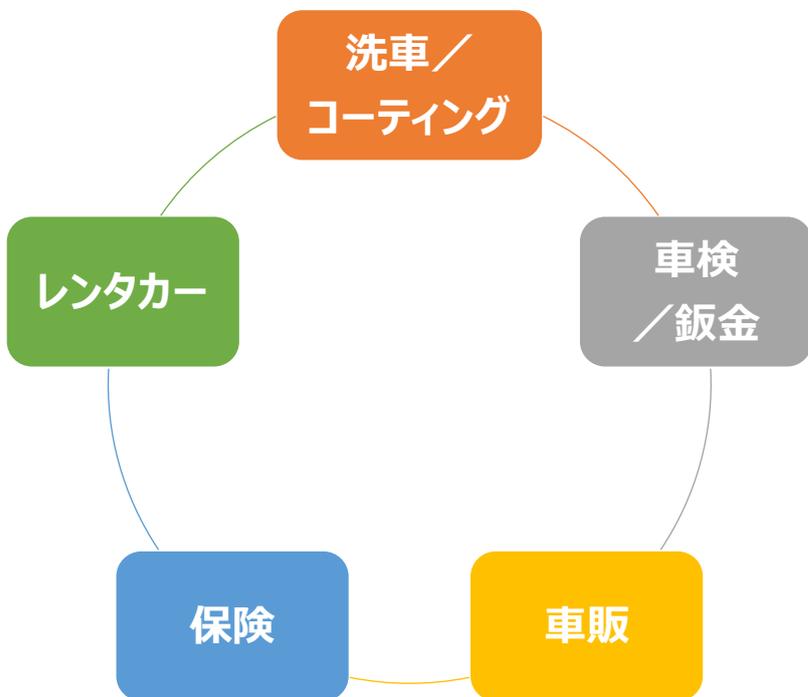
船井総研グループ 東京本社
サステナグローススクエアTOKYO(八重洲)
開催時間 10:00~17:00
(受付開始9:30~)

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

1. 業績アップコンテンツと経営に必要なテーマを網羅

モビリティ関連



異業種/新規事業



洗車コーティングや車検整備、カーリースや中古車販売などのモビリティビジネスについて、成功事例をもとに即時業績アップにつながる！

加えて、採用や定着、財務や補助金、M&Aなどの経営に必要なテーマについて、専門のコンサルタントが最新情報を提供し、サポートするから課題解決につながる！

2. 全国のモデル企業のノウハウを知れる

毎回、全国の旬なモデル企業をゲストにお招きして、業績を拡大のための成功ノウハウを解説していただきます！

3. 師と友づくりを実現

モデル企業や全国から参加する勉強好きの会員同士で互いに刺激しあい、伸びていけるコミュニティとなっており、ベンチマークや切磋琢磨できる仲間が作れます！

これら全てが揃っているのは船井総研の研究会だけ！

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 店舗の粗利3倍事例

- ◆ 計量機を2機減らして専門店をオープン
- ◆ 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店オープン
- ◆ 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 コーティング専門店事例

- ◆ 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
- ◆ コーティング専門店の出店で業績拡大

イタバシ株式会社
部長
木村 良晃 氏



車販の専門店戦略と 電気自動車専門店事例

- ◆ 車販専門店の出店で業績拡大
- ◆ 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】株式会社IWAMOTOより◆

- 1) 新規事業に**取り組むべき理由**
- 2) 新規事業**選定のポイント**
- 3) 新規事業を**軌道に乗せるポイント**
- 4) 新規事業を成功させるための**人材活用術**
- 5) 既存事業との**相乗効果の生み出し方**

◆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

研究会説明会は受講料無料でご参加頂けます。

※1社2名様まで1回限りのご参加が可能です。

ガソリスタンド経営研究会 2025年3月度説明会

第1講座

ガソリスタンド経営研究会の紹介

- 【内容①】ガソリスタンド経営研究会は、全国のガソリスタンド経営者が集まり、経営ノウハウを共有し、共に成長を目指すための組織です。本講座では、研究会について詳しくご説明いたします。
- 【内容②】成功事例から学ぶ！研究会に所属する会員企業の成功事例を具体的にご紹介いたします。成功の秘訣や、具体的な取り組み内容を学ぶことで、明日から使えるヒントが得られます。
- 【内容③】未来を見据えた経営戦略ガソリスタンド業界の動向や好調企業の特徴を分析し、今後の展望を解説いたします。さらに、カービジネスの最新動向も踏まえ、ガソリスタンド経営を強化するための具体的な戦略をわかりやすくお伝えします。

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2講座

【ゲスト講座】成熟市場における持続的成長を実現する事業戦略

- 【内容①】地方のガソリスタンドが取り組むべき新規事業とは？既存事業の成長に陰りが見え始めた時、企業はどのように持続的な成長を遂げていけば良いのか。和歌山県でガソリスタンド事業を展開する株式会社IWAMOTOは、新規事業を次々と立ち上げ、成長を続けています。本講座では、株式会社IWAMOTOの事例を交えながら、地方企業が取り組むべき新規事業戦略について解説いたします。
- 【内容②】なぜ新規事業が必要なのか？株式会社IWAMOTOは、なぜ新規事業に力を入れているのか。その背景には、地方企業ならではの課題や、未来を見据えた戦略がありました。本講座では、新規事業を立ち上げるに至った経緯や、その中で得られた教訓をご紹介します。
- 【内容③】成功事例から学ぶ！実際に立ち上げた新規事業の成功事例を具体的にご紹介いたします。「フランチャイズビジネス」「代理店ビジネス」など、多角的な視点から新規事業を検討することで、自社に最適なビジネスモデルを見つけるヒントが得られます。

株式会社IWAMOTO 代表取締役 岩本勉 氏
株式会社船井総合研究所 事業イノベーション支援部 マネージング・ディレクター 吉田創



第3講座

ガソリスタンドの時流&戦略講座

- 【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術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

- 【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

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

2025年3月10日(月) 10:00~17:00 [受付開始9:30~] 申込み期限：2025年3月6日(木) 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/123654>



【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かか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：亀里麻璃亜(カメサトマリア) ● 内容に関するお問い合わせ：新村雅也(ニイムラサヤ)