

好評につきオンラインセミナー開催決定!

ガソリンスタンド業界向け

競合が増えるなかで

コーティングの

売上を伸ばす秘訣とは!?



特別
ゲスト
講師

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

なぜ1年半で洗車コーティングの**売上**が
月間3万円 → 月間**622万円**
を実現できたのか?

FC加盟せずに
独自のブランド

計量器削減でも
店舗粗利増加

Web集客で
新規獲得

楽天Carコーティングで
月平均売上75万円

サブスク洗車・
超純水で差別化

社員2名+
アルバイト4名

豪華
Wゲスト

楽天グループ株式会社
オート事業部
カーライフ事業課
楽天Car大学室 室長
岡本 浩司 氏

Web開催

2025年5月9日(金)・5月13日(火)・5月16日(金) 13:00~16:00
(ログイン開始: 開始時刻30分前~)

主
催

ガソリンスタンド向けコーティング売上アップセミナー



サステナブルな成長を一緒に。

Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

お問い合わせNo. S127287



当社ホームページからお申込みいただけます。(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。) → 127287



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 成功ストーリーインタビュー

■ 以前まではガソリンの販売量のみを追求。その結果・・・

以前のベストバリューエネルギー伊勢店は、ガソリン価格の安さを武器に、多くのお客様を呼び込むことに躍起になっていました。伊勢市周辺は全国屈指のガソリン価格の安さで激しい価格競争に翻弄され、利益を生み出すことに苦悩していました。

リニューアル前の店舗



販売量を確保するために、できる限り安くして、販売した結果、**販売量は増えるものの、赤字で販売しているときもあり、収益はわずかで運営は厳しい状況**でした。しかし、3年前、私が舵取りを任されたタイミングで長年の経験から、**洗車コーティングで収益を改善することを決意**しました。

■ 店舗の大幅なリニューアルを決断・・・

私がこの店舗の管理を担当するようになったのは今から約3年前です。私はガソリンスタンド業界で現場一筋30年になりますが、これまでの店舗では給油のお客様に対して、いかに深い間柄になり、さまざまなサービスを任せていただけるようになれるかを考えていました。そのため、ガソリンの販売量だけを追求するやり方から、**「ガソリン以外のサービスでどうやったらお客様から選んでいただけるか」**を考えたときに、**洗車やコーティングなどのカーケアメインの店舗**にしようと思い、約2年の構想を経て、店舗のリニューアルを実施しました。**もともと4基あった計量器を2基に減らして、ピットもなくしました。空いたスペースでコーティングブースやドライブスルー洗車機、コイン洗車場、待合室**を新たに作りました。専門店を用意するために、初期投資はかかりましたが、**補助金を活用**しつつ、リニューアルするならとにかく目立つ店舗にすることを最優先しました。

■ 独自のコーティングブランドでの差別化に挑戦

コーティングを強化するにあたって、既存ブランドへの加盟ではなく、**独自ブランド「MAXPRO」**を立ち上げました。**その理由は、競合との差別化と、将来的な価格競争の回避**です。既にあるブランドの提携店として展開することも検討しましたが、取扱店はどんどん増えているため、将来的に競合が増えることが予想されました。同じブランドの競合店が増えるとなると、商品で差別化することはできず、売上が伸びにくくなると思ったため、独自ブランドを立ち上げました。「MAXPRO」は、コーティング層の上に定期的に犠牲被膜を作るという独自の技術を採用。従来のコーティングのように、コーティング層自体を削る必要がないため、半永久的な美しさを保つことができます。



■ “専門店にしたこと”と“楽天Carコーティング”の強化で実績は右肩上がり

専門店にしたことで、多くの来店があります。給油客からの利用は一部であり、**多くは新規客**で店舗の前を通った方が興味を持って来店していただいています。そのほかには、SNSの投稿の閲覧や紹介などで増えています。加えて、**大きく実績が伸びたのが、楽天Carコーティングの攻略**です。開始した直後は月に1～2件の受注でしたが、地道に口コミの獲得を続けた結果、**口コミ数の増加にあわせて毎月の受注件数は増加**し、受注が多い月は**楽天Carコーティング経由の受注が月に140万円**を超えています。

洗車コーティング専門店



楽天Carコーティング



■ “サブスク洗車”や“超純水”でさらに収益アップ

コーティング以外に注力しているのが、**サブスク洗車**です。プランは月額4,000円からで、**100名以上**の方に登録していただき、**ストック収益**の確保につながっています。さらに**超純水**を活用していることで、通常の洗車と異なって、それを目当てに遠方から来店するお客様もいます。



■ 洗車コーティングの売上は月間3万円から800万越え

リニューアルから**わずか1年半**で、**店舗の粗利は6倍以上**に増加しました。広告費はほとんどかけていないですが、口コミやSNSで評判が広がり、**コーティングが増えた結果**、ガソリン販売量は減少しましたが、**高収益な洗車&コーティングサービスがその穴を埋め、ガソリンの安売りをする必要もなくなりました。**

項目	1年前	1年半後
計量機	4機	2機
洗車機	0機	2機
コーティングブース	0台分	2台分
ガソリン粗利	78万円	209.4万円
洗車コーティング粗利	3万円	622.8万円
店舗粗利合計	130万円	832.2万円
人員	3人 (うちPA2名)	6人 (うちPA4名)

■ 「誰でもできる」「どこでもできる」ビジネスモデルの構築

「MAXPRO」のコーティングは、**磨きが不要**なため、**アルバイトでも施工可能**です。今の時代、新しいことをやろうとしたときに障壁となるのが“人”の問題です。採用や定着に苦労していない店舗はないと思います。**人件費を抑えながら、高品質なサービスを提供**できます。また、商圈人口の少ない伊勢市での成功は、他の地域への展開の可能性も作れました。今後は他のSSでの成功事例づくりや専門店の出店を考えています。



待合スペースにもこだわっている

楽天グループ株式会社
オート事業部 カーライフ事業課
楽天Car大学室 室長 岡本 浩司 氏
**楽天Carコーティングの
攻略手法インタビュー**



■ 楽天CarコーティングはSSの収益アップをサポート

ベストバリューエネルギー株式会社は楽天Carコーティングを活用して、洗車コーティングの収益アップを加速させています。ベストバリューエネルギー株式会社含めて、楽天Carコーティングで収益を伸ばしている企業が実施していることを一部ご紹介いたします。

項目	実施事項
料金	正規料金の10～20%の割引価格で掲載する
特典	楽天ポイントのキャンペーンを実施する
広告	ページ上部のPR枠を確保する
口コミ	店舗から返信を実施する
店舗写真	店舗の魅力が伝わる写真を10枚掲載する
コース	10コースを掲載する
作業実績	施工の度にアップする
クーポン	クーポンを設置する

楽天Carコーティング活用のメリットは下記のとおりです。

1. 圧倒的な集客力

楽天会員は国内最大規模の1億人を超えています。楽天Carコーティングのサイトでは、ユーザーが洗車やコーティングの予約を簡単に行えるため、新規顧客の流入を効果的に増加させることができます。

2. 費用対効果の高い広告

楽天Carコーティングは初期費用が0円、月額費用がわずか1,000円（税別）と、低コストで始められる点が魅力です。オフライン広告や対面営業にかかる多額の費用を削減しながら、ネット経由で効率的に顧客を獲得できます。

「ガソリン販売だけでは厳しい、、、」 そんな想いの社長にこそ、 洗車コーティングの強化に取り組んでほしい！

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



本レポートをお読みいただき、誠にありがとうございます。申し遅れましたが、私は株式会社船井総合研究所の新村雅也と申します。現在、ガソリンスタンド企業や自動車販売店、自動車整備工場向けに業績アップのサポートをさせていただいております。

全国でも多くのガソリンスタンド企業が、今まさに洗車コーティングに取り組まれていると思いますが、必ずしも順当に伸びているとは言えず、うまく伸ばせていない店舗や競合環境の激化によって売上が減少している店舗も増えているようです。

よくあるケースとして

- 取り扱いはしているものの、どのように伸ばせばいいかわからない
- 給油客への声掛けは実施しているが、新規客が獲得できていない
- 競合が増えたことで差別化できずに実績が低下している
- 強化しなければいけないとわかりつつも決断できていない

ということが言えるのではないのでしょうか。ただ、本レポートをご覧いただいて、「洗車＆コーティングの可能性」や「ベストバリューエネルギーの取り組み」に興味を感じていただいたのではないかと思います。

ベストバリューエネルギーの取り組みのポイントは下記の通りです

- ① 計量器を減らしてまで洗車＆コーティングの強化を決断
- ② 来店頻度アップをゴールとした
コーティングの商品設計＆洗車サブスクの導入
- ③ メンテナンス来店による安定したストック収益の獲得
- ④ 店舗づくりによる新規集客の増加
- ⑤ 属人的にならないようにアルバイトでも可能な商品設計

【特別案内】洗車＆コーティング強化セミナー開催決定！ 新しい収益の柱となる洗車＆コーティングの成功モデルをお伝えします

ここまでお読みいただきありがとうございました。ただ、**残念ながら紙面上の都合で、取り組みはほんの一部しかお伝えすることができませんでした。**そこで、読み進めるに伴い、“洗車＆コーティング専門店モデル”について、もっと詳しく聞いてみたいと思われた意欲ある代表者や事業責任者を対象に、**特別セミナーをご用意**いたしました。

特別セミナーでは、今回お読みいただいた特別インタビュー実施先の**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**と**楽天グループ株式会社 オート事業部 カーライフ事業課 楽天Car大学室 室長の岡本浩司 氏**をゲストとしてお招きし、**セミナー翌日からすぐに一歩踏み出せる実践レベルの厳選したノウハウ**をお伝えいたします。

ベストバリューエネルギー株式会社 森川 氏の一部講座内容

1. **洗車＆コーティング専門店**を出店した背景とその成果
2. **計量器を半分**にしてまで、洗車＆コーティング強化の決断理由
3. **独自のコーティング商品**で展開を決めた理由とその効果
4. **洗車サブスク導入**の理由とその効果
5. **“超純水”**活用の狙いとその効果
6. 店舗外観や待合スペースのこだわりとその効果
7. 洗車＆コーティングから**新規集客**を獲得する手法
8. コーティングの**メンテナンス獲得**の方法と収益効果
9. **アルバイトでも施工可能**な商品特徴
10. 今後の拡大戦略について

楽天グループ株式会社 岡本 氏の一部講座内容

1. 楽天Carコーティングを実施すべき理由
2. 楽天Carコーティングで**収益を伸ばしている企業の特徴**
3. 楽天Carコーティングの**成功事例と実施すべきこと**

そのほか、船井総合研究所からの成功事例講座など、明日から実践できる成功ノウハウをご紹介します！
セミナーの詳細は裏面をご確認ください！

ガソリンスタンド向けコーティング売上アップセミナー

第1講座

洗車コーティング業界動向や好調企業の特徴から学ぶ戦略講座

- 【内容①】業界動向を先読み！ ガソリンスタンド業界と洗車コーティング業界の最新動向を深く理解し、今後の経営戦略に役立てていただきます
- 【内容②】成功企業の秘訣を公開！コーティングで収益を飛躍的に伸ばしている企業の戦略・戦術を徹底分析！
- 【内容③】収益最大化のための戦略を伝授！コーティングビジネスを成功に導くための具体的な戦略を解説します



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】脱燃料販売戦略 洗車コーティングで粗利6倍を実現する成功ノウハウ大公開

- 【内容①】ガソリンスタンドの常識を覆す！ 計量機を減らしてコーティングに特化し、粗利6倍を達成した企業の代表取締役が登場！ その成功の秘訣を徹底解説します
- 【内容②】フランチャイズに負けない！ 独自のコーティングブランドを確立し、差別化戦略で成功を収めた事例を紹介。価格競争から脱却し、高収益体質を築く方法を学びます
- 【内容③】最新設備で顧客満足度向上！ ドライブスルー洗車機2機導入による効率化と、サブスク洗車による収益安定化を実現した戦略を、現場責任者が具体的に解説します
- 【内容④】「純水」で差別化！ 洗車品質を向上させ、顧客リピート率を高める「純水」活用のメリットを解説。他店との差別化を図り、顧客単価アップを実現する方法を学びます
- 【内容⑤】明日から実践できる！ 経営戦略から現場オペレーションまで、具体的なノウハウを網羅。コーティングビジネスで成功するためのロードマップを手に入れましょう



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】先行者利益利益を掴め！ 楽天Carコーティングでコーティングの収益を最大化する戦略

- 【内容①】楽天Carコーティング責任者が登場！ サービスの詳細から今後の展望まで、責任者自ら解説。成功事例や最新情報も入手できる貴重な機会です
- 【内容②】登録企業増加中の楽天Carコーティングで、いち早くシェアを獲得するための戦略を解説。今後のガソリンスタンド経営に欠かせない最新サービスを徹底解剖します
- 【内容③】予約件数を増やす具体策を伝授！ 楽天Carコーティングの活用方法はもちろん、具体的な施策を成功事例と共に紹介します
- 【内容④】差別化戦略で収益アップ！ 他店との差別化を実現し、予約獲得・顧客単価・リピート率向上に繋げる方法を学びます



楽天グループ株式会社 オート事業部 カーライフ事業課 楽天Car大学室 室長 岡本浩司 氏

第4講座

コーティング収益最大化のための具体的な施策と成功事例を大公開

- 【内容①】Web集客で新規顧客を獲得！ ホームページ、SNSなどを活用した効果的なWeb集客戦略を伝授。見込み顧客を増やし、売上アップに繋がります
- 【内容②】成約率を高める営業術！ コーティングのメリットを効果的に伝え、顧客の購買意欲を高めるための営業トークやプレゼン資料作成のノウハウを学びます
- 【内容③】高単価受注で利益を最大化！ プレミアムコーティングやオプションメニューなど、顧客ニーズに合わせた提案で、受注単価アップを実現するテクニックを習得します
- 【内容④】顧客をファン化！ リピート施工を促進するための顧客フォローやCRM戦略を解説。長期的な関係構築で安定収益を確保します



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

本日のまとめ講座

- 明日から実行できる。
- セミナーで学んだ内容を、すぐに実践に移せるよう、具体的な行動計画の作成をサポートします

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

開催日時

2025年5月 9日（金）

2025年5月13日（火）

2025年5月16日（金）

13:00～16:00 （ログイン開始：開始時刻30分前～）

開催方法

オンライン開催

お申込み期日

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

受講料

一般価格 税抜20,000円（税込22,000円） / 一名様

会員価格 税抜16,000円（税込17,600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）へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込み方法



【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。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/127287>

船井総研ホームページ（<https://www.funaisoken.co.jp>）に
右上検索窓に「127287」をご入力し検索ください。



E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000（平日9:30～17:30）

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。
※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。