

DSPフォローアップSS 【フルサービス店成功事例】

「こんな立地で洗車収益が上がるの?」

遊佐石油販売株式会社 遊来夢西浜SS様

所在地 山形県飽海郡遊佐町菅里字菅野2
立地 主要国道沿い過疎地域
来店台数 約4,000台/月
洗車売上 約65万円(月間平均)
マーク 出光
販売量 約100KL



国道7号線に面する、遊佐石油販売株式会社・遊来夢西浜SS。遊佐町のはずれに位置し、車で北に5分も走れば秋田県。周辺で一番大きな酒田市(人口約10万)までは南に約30分ほどかかります。

地域的なこともあり、以前の洗車売上は月間約10万円、需要期でも約15万円でした。しかし、燃料は右肩下がり時代、「洗車客

を増やし収益の増大を図りたい」と、富樫常務様の思いもあり当社インストラクターに洗車指導を依頼され、徐々に改善を図っていました。昨年、満を持して新型洗車機「フレア」を導入。

現在では平均洗車売上約65万円、需要期には100万円に手の届くところまで来られています。

洗車スキルアップ⇒DSP商圈分析⇒最新洗車機導入

スキルアップ

インストラクターの講習は、車の汚れの種類や除去方法、ボディやパーツの保護方法など基本的な知識を身につけることから始め、海岸沿い・降雪地域と言う土地柄、塩害や融雪剤からボディや足元を守るメニュー等、アラカルトメニューを充実させた。

講習後は徐々に洗車売上が改善されてきましたが、新規のお客を獲得するまでには至らず、刺激策として新型洗車機の導入を検討することになりました。



単独でも稼働可能な高圧下部洗浄装置。アラカルトメニューの主力商品です。



かゆいところに手が届く多彩なアラカルトのメニューブック。



最新洗車リーダー様と弊社インストラクター 平井。

DSP商圈分析⇒洗車機導入

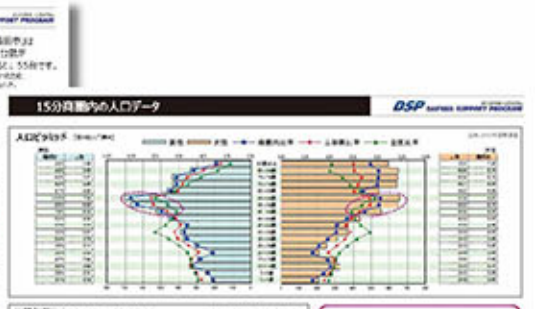
- ①改めて小さな商圈であることを認識し、地元のお客様を大切にすること、その為にスタッフ全員の洗車仕上げのスキルアップと、洗車商品をそれまで以上に充実させる。
- ②広く新規の洗車客を呼び込むためには、近隣にはない機能を持ち、インパクトのある洗車機にすること。

左記2点の取り組みが必要と判断し、キズ埋め効果で手掛けポリマー以上の仕上がり、高耐久性コート「エステコート」、リヤ洗浄性能の高い「I.B.S.」を搭載する最上位機「フレア」を導入することに決定。

見た目のインパクトも大事と考え、思い切って特注で西浜SSオリジナルカラーリング(ブラック&グリーン)を採用されました。



遊来夢西浜SS近辺の航空写真。鳥海山のみもとに位置し、周りは緑で囲まれています。人家は少なく小さな市場であることがわかります。斜め向かいには道の駅。



	人口	世帯数
5分圏	2,672人	606世帯
10分圏	7,431人	2,188世帯
15分圏	14,991人	4,457世帯



キズ埋め効果の最高級コーティング「エステコート」搭載。リヤ洗浄能力の高い「I.B.S.」搭載。フルサービス洗車機の最上位機「フレア」オリジナルカラー(特別仕様)

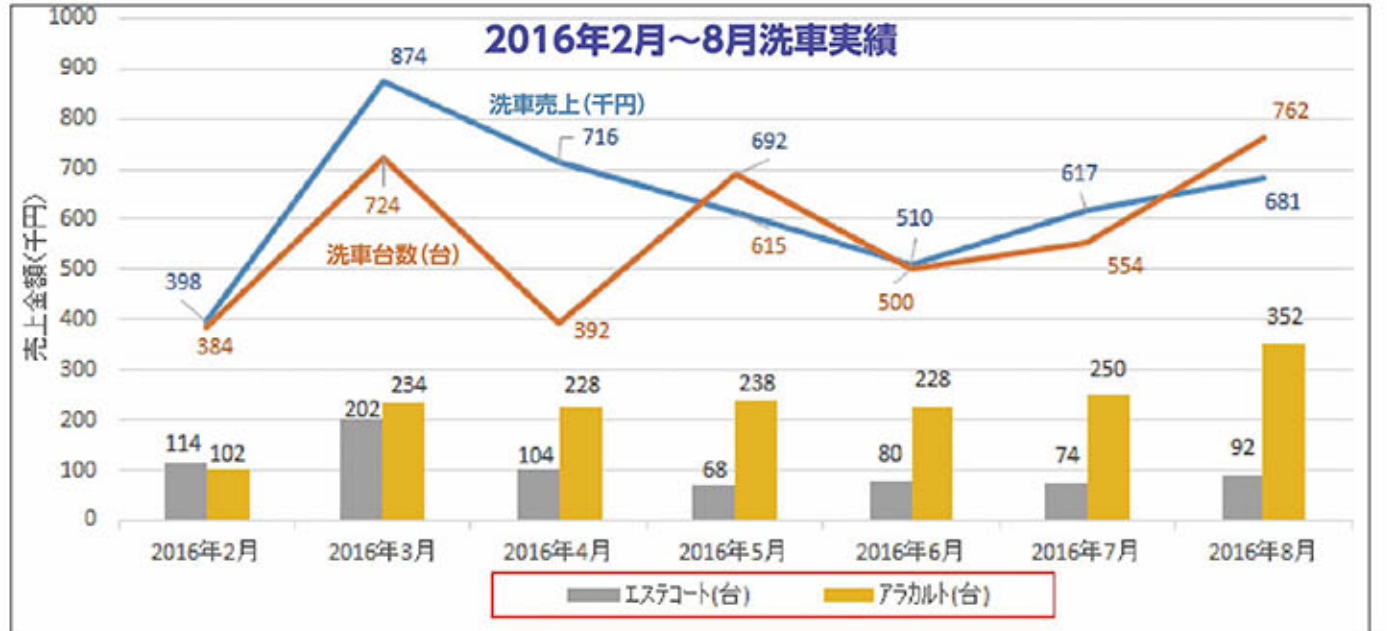
DSPフォローアップSS 【フルサービス店成功事例】

キーワードはお客様目線

定期的な弊社インストラクターの訪問指導で、基本の拭上げ作業の見直しを図りました。結果、今では社員はもちろん、アルバイトを含めたスタッフ全員が、拭き上げ時のエアガン処理が必要な理由、仕上げに3人以上かかることがムダであること、見た目にも格好が良くないことを理解し、「お客様を待たせない」ことをモットーに作業が出来るようになっていきます。

又、地元のお客様の細かなご要望に応えるために、今まで以上にアラカルトメニューを充実。最近では洗車台数の50%以上がアラカルトメニューを選択され、アラカルトメニューだけをご注文という結

果が出ています。中には、「洗車は自分でしたいがホイール洗浄だけやって欲しい」「下回り洗浄だけお願いしたい」というお客様もおられます。将来、洗車のご注文を下さる可能性や、口コミを広げていただける可能性もあり、プロの接客や作業を提供することはもちろん、ゲストルームの各テーブルに細かな洗車関連メニューを設置されています。最近ではそういった取り組みがお客様に浸透・支持され、燃料油販売が前年比率110%となっています。



これからの課題

洗車売上100万円を目指してこれからの課題を、お聞きしました。

「以前に比べ、洗車売上は大きく伸びてきました。ただ、当店で洗車を入り口にしたトータル的なメンテナンス収益獲得を目標にしており、そういった意味では洗車台数(客数)がまだまだ足りておりません。

現在、当店では前売りチケットや新たな会員募集は採用していませんが、これからはそういった販促策も含め、一層スタッフのスキルアップとオリジナル工法による、1ランク上のスペシャルエステコートの開発、各種コーティングのメンテナンスメニューの充実化、お客様のニーズに沿った細かなアラカルト商品の展開をメインとして、洗車客の増大とメンテナンス収益の増大を目指して行きたいと思えます。」

取材者後記

10~20%のエステコート比率はもちろん、アラカルトメニューの比率が高いのが特徴です。数多くある、商圈人口の小さな地方市場のSSの成功の、ひとつの指標になるようです。これからも、頑張る地方SSのヒーローから目が離せません。



ゲストルームにはテーブルだけでなく、女性の客も落ち着いて座れるようなカウンター席。



一点集中の洗車告知看板類と、タイムリーで温かみのある手書きの告知板。