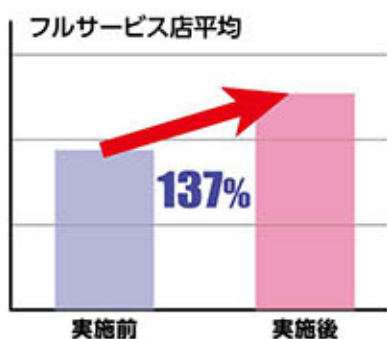


## DSP取り組み状況

DSP商圈調査から集客、収益向上の取り組みを行ったSS様の状況をまとめました。DSP商圈調査を行ったSS様は500件以上になり、その中で洗車機を設置、入れ替えをされ取り組みを行ったSS様の集計です。

### フルサービス店集計(2015年実績)



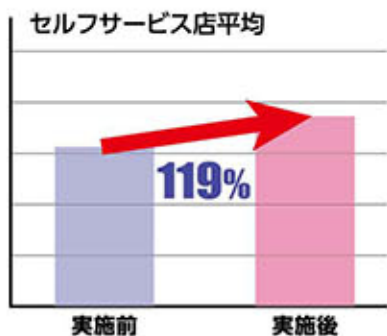
フルサービス店 平均 137% (MAX 188% MIN 101%)

フルサービス店技術講習店 平均 139% (MAX 152% MIN 129%)

#### 取り組み内容

- ・はっ水洗車を1000円以下で販売し顧客増加戦略を展開。
- ・RV・1BOXを普通車料金にするキャンペーンを展開し新規客の開拓を行った。
- ・前売り券の販売に注力。洗車機洗車顧客を奨励する取り組みを展開。
- ・ピーナスガードの割引販売で顧客数の確保と洗車単価の向上。
- ・スタッフの技術向上による顧客満足度の向上。

### セルフサービス店集計(2015年実績)



セルフサービス店 平均 119% (MAX 143% MIN 104%)

#### 取り組み内容

- ・消費支出特性から洗車メニューと価格を検討し地域特性に合わせて設定。
- ・住居特性から、年齢層に合わせたサービス、キャンペーンを展開。
- ・近隣のSS状況から、近隣にないメニュー、オプションを設定して販売。
- ・世帯特性を検討し、キャンペーン時の景品を検討。ファミリー層にはお子様向けの景品を設定し、固定化を図る。

## セルフ洗車追加オプション選択率(2015年度実績)

### オプション選択率

下部洗浄、泡+高圧の選択率が高いが、ホイールウォッシュのオプションが昨年度大幅に伸びている。収益の向上のためホイール関係のオプションは今後必要と思われる。

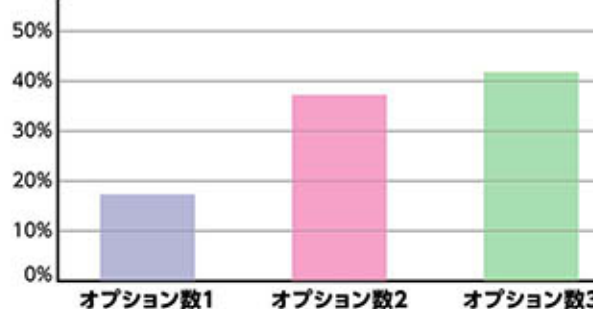


### オプション数による選択比率

オプション数	平均選択率
オプション数 1	16.1%
オプション数 2	36.3%
オプション数 3	40.9%

下部洗浄のみのオプションは16.1%であったが、2種類、3種類と増やすほど選択率が増えている。顧客ニーズとして多彩なオプションが実績になっている。

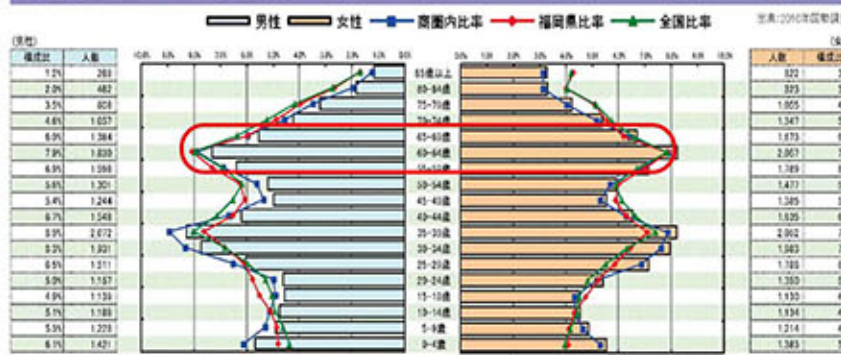
### オプショントータル選択率



## DSP商圈調査を活用した成功事例

### 活用事例 【顧客満足をターゲットに平均単価アップ】

#### 5分圏内の人口データ (人口ピラミッド) [年代別人口構成]



#### 消費支出特性

項目名	調査地	全国	全国比率
消費支出	2,016,629	2,748,648	100.0%
食料	652,081	691,749	84.3%
住居	311,001	253,751	122.5%
交通・通信	188,620	199,273	94.6%
娯楽・学習	99,083	99,576	99.5%
娯楽・娯楽	177,507	172,723	102.8%
健康	2,718	2,101	129.2%
教育	53,847	43,302	124.3%
娯楽	35,904	33,802	115.2%
娯楽	138,951	139,831	100.0%
娯楽	329,483	343,101	96.0%
交通	62,153	61,884	100.4%
自動車等関係費	182,078	173,321	104.4%
娯楽	105,817	108,007	97.9%
娯楽	48,531	30,508	158.8%
娯楽	373,003	377,007	98.9%
その他支出	624,693	570,932	109.4%
その他	121,464	88,444	137.3%

#### STEP1 商圈調査から特性を読み取る

- ① 55歳～69歳の人口が多い。消費意欲の強いシニア層。
- ② 消費特性で被服及び履物が全国比に対して多くなっている。外見(見栄え)を意識、履物の多さは足元への意識が強いと思われる。
- ③ 自動車関連費用は、全国比を下回っているが小遣い比率が137.3%と大幅に全国平均を上回っている。余裕のある世帯が多く見受けられる。
- ④ 公営・公団・公社、民間の借家に居住している人口が多く、自宅で洗車できないドライバーが多いと見込まれる。

#### STEP2 商圈の特性から洗車取り組み内容を検討し洗車機のオプション機能を決定。

- ① 現状から、洗車台数は多いので追加オプションの設定で平均単価の向上を図る。
- ② 追加オプションの設定率を上げるため液晶画面のリモートパネルを採用。
- ③ リピート客になってもらうために、「洗う」「乾燥」のオプションを設定した。

#### 収益向上の追加オプション



#### 洗車メニュー



- ① 全コースに高圧付きを設定。洗浄能力が高いことを強調し、MIN500円の料金設定。
- ② コーティング車専用の洗車メニューを設定。ディーラーでコーティングした車両の増加によりメンテナンス洗車需要の獲得を行う。
- ③ アンケート統計より、高い需要があることを見込み、「下部洗浄」や「ホイール洗浄」を強調し高めの料金設定した。

#### 導入前実績

- ・洗車機…ドライブスルー洗車機:2台
- ・洗車売上…… AVE 1,045,333円/月
- ・洗車台数…… AVE 2,391台/月
- ・平均単価…… AVE 435円

#### 導入結果

- ・洗車機…ドライブスルー洗車機:1台
- ・洗車売上…… 1,211,800円/月 (166,467円アップ)
- ・洗車台数…… 1,653台/月 (738台ダウン)
- ・平均単価…… 733円 (298円アップ)

#### 追加オプション選択率

- ・下部洗浄…… 12.5%
- ・高圧ジェットホイールウォッシュ… 15.8%