

ガソリンスタンド
業績改善
チャンネル

**SS専門
コンサルティング会社
スキルパス株式会社
代表：谷口竜司**

今回のテーマは・・・

中小SS社長のための

「車検ビジネスを

立ち上げる方法」

テーマの補足

ここでは「車検」といっているが、コーティングでも車販でも保険でも「新規ビジネス」を立ち上げる方法は共通する。

車検ビジネスを立ち上げる方法

新規ビジネスを立ち上げる
上で最も大事なこと・・・

① 「願望・熱意」

→情熱

② 「戦略・戦術」

→経営知識

車検ビジネスを立ち上げる方法

なぜそれが大事なのか？

- 軍隊の将校が研究するテーマ

「実行の手順」

- 被害を最小限にし、任務達成に必要な

「計画から実行までの体系的な流れ」

車検ビジネスを立ち上げる方法

「実行の手順」をオペレーションズリサーチとランチェスター戦略で計算すると・・・

「願望・熱意」 53%

「目的・目標」 27%

「戦略・戦術」 20% (13%・7%)

ランチェスター経営 竹田陽一先生の著書より
オペレーションズリサーチ「最もよい意思決定をするための科学」

車検ビジネスを立ち上げる方法

何が言いたいか・・・

ビジネスが立ち上がるかどうかの

1番の要因は社長がそのビジネスを

「何が何でも立ち上げる！」と

思っているかどうか。

車検ビジネスを立ち上げる方法

- クラウゼヴィッツ『戦争論』では「戦争は精神的要素に強く依存する」と述べ、勇気や信念を戦力の重要要素としている
- 現代軍隊では「士気」として明文化され、リーダーシップ研究や部隊訓練に組み込まれている

車検ビジネスを立ち上げる方法

「儲かりそうだからやってみるか？
元売もやれって言っているし。
おい、課長・マネージャー、お前ら
しっかりやっつけよ」

車検ビジネスを立ち上げる方法

- 新規ビジネスを立ち上げるのは簡単ではない。既に競合が存在することがほとんど。
- 売上が立たない、失敗が続くといった局面でも諦めず挑戦を続けられるのは「情熱」があるから。

車検ビジネスを立ち上げる方法

- 売上が立たない・思うようにいかない・失敗が続くと、元々情熱を持っているわけではない雇われ従業員は乗り切ることが出来ない。
- お客さんはSSで買ってくれません
- カーディーラーにはかないません
- もっと安くしないと売れませんが
(実際は安くしたところで売れない)

車検ビジネスを立ち上げる方法

- **スタンフォード大学の起業研究でも「情熱と使命感がある起業家は、チーム維持や資金調達で有利」というデータがある。**

車検ビジネスを立ち上げる方法

残念なお知らせ・・・

- **大脳生理学の研究が進んで、
人の意欲や熱意が
「強いか弱いか」は
「生まれつき」で
決まっていることが解った。**

車検ビジネスを立ち上げる方法

では元々熱意が低い社長、
情熱がない経営者はどう
しようも無いのか？

実はそんなこともない。

車検ビジネスを立ち上げる方法

- **まずは熱意のある経営者の「マネ」をする**
- **実際にガソリンスタンドで新規ビジネスを立ち上げた経験のある社長のマネをする。**

車検ビジネスを立ち上げる方法

- 仲間を作る
- 同じ経営者仲間に進捗を報告するだけでも熱意は保ちやすい。孤独は熱意を削り、つながりは熱意を支える。

車検ビジネスを立ち上げる方法

・まとめ

- ①新規ビジネスが立ち上がるかどうかは社長の「情熱」が1番大事
- ②凡人は強い情熱を持っていない
- ③熱意のある社長のマネをする、進捗を報告し合える仲間を作る

ご相談・お問い合わせ

090-8039-5945

ryu@hs.catv.ne.jp