

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・・・

● SSの実績は  
社長が作る

SSの実績は社長が作る

- 社長の仕事は  
「戦略」である。

# SSの実績は社長が作る

戦略とは・・・

- どの商品に力を入れるのか？
- どの地域に重点を置くのか？
- どの客層を狙うのか？
- どんな売り方で新規客を獲得するのか？
- どんなやり方で買い続けてもらうのか？

SSの実績は社長が作る

- **戦略と戦術という言葉があるが、成果に対するウエイト付けでいうと戦略が8割になる**

SSの実績は社長が作る

- 戦略が誤っていれば、いくら戦術を工夫しても限界がある

→ 例えば「需要のない市場」  
を選んでしまえば、どんなに  
広告を工夫しても、現場を  
叱咤激励しても成果は出ない

# SSの実績は社長が作る

燃料油脂新聞記事より

**「赤字から営業利益5800万円達成！」**

この大きな営業利益を出した社長は  
いったい何をやったのか？

※3年かけて油外収益拡大が軌道に乗った

# SSの実績は社長が作る

- 洗車・オイルのお店から車検・車販の専門店化へ方向転換。（SS1店舗に整備工場を併設）
- SSに帰ってきた跡取り自ら車販担当になり中古車販売を開始。高い車販実績を作って従業員に納得させた。その後SSとは別に車販専門店開店。
- 軌道に乗った今でも社長自ら油外収益の進捗確認をし、提案ロールプレイングを繰り返して従業員育成を行っている。

# SSの実績は社長が作る

- 年間3000台を超える車検を獲得している
- SS店頭で車検チラシ配布
- 定期点検のお客様を中心に電話フォロー
- 店頭演出・野立て看板
- 車検HP+Web対策
- 車販客に車検フォロー

SSの実績は社長が作る

ここで1つ大事なこと

- 従業員15人以下の零細  
SSは社長も「戦術」を  
担当する。

# SSの実績は社長が作る

## まとめ1

- 社長の仕事は「戦略」で、どの商品に力を入れ、どの地域に重点を置き、どの客層を狙い、どんな売り方で新規客を獲得し、どんなやり方で買い続けてもらうのか？これを決めること。

SSの実績は社長が作る

まとめ2

- それを決めたら、社長が「まずは俺がる！」と  
思って行動しているかどうか。

**ご相談・お問い合わせ**

**090-8039-5945**

**ryu@hs.catv.ne.jp**