

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・・・

**生き残る**

**会社は3種類**

これから生き残る会社は3種類

**実は今、世界の  
小売業は、3つの  
型しか生き残れな  
いと言われている。**

これから生き残る会社は3種類

**「圧倒的低価格」**

**「圧倒的専門性」**

**「圧倒的関係性」**

逆に言うと、このどれでもない会社は消えていく。

これから生き残る会社は3種類

**今、世界中の小売業が大きく変わっている。**

**なぜか・・・**

**理由はシンプルで、**

**インターネットの出現**

これから生き残る会社は3種類

昔は、家の近くの店・知り合いの店で買うしかなかった。

でも今は違う。スマホで、価格比較・商品比較が一瞬でできる。

つまり、中途半端な店は必要なくなった。  
その結果・・・

世界の小売は3つに分かれていっている

これから生き残る会社は3種類

圧倒的低価格

代表例は . . .

Amazon

※このモデルは「資本力」の戦いで  
中小企業はほぼ勝てない

# これから生き残る会社は3種類

## 圧倒的低価格

日本でいうと・・・

- ダイソー 100円ショップ
- ドンキホーテ 激安の殿堂

SSでいうとまさに「コストコ」がそれにあたる。  
または各地域の力のあるSS企業が価格訴求店を運営している。

これから生き残る会社は3種類

## 圧倒的専門店

代表例は・・・

ヨドバシカメラ

※ヨドバシカメラはカメラ売場に行くと、レンズ何百種類・全メーカー比較専門スタッフがいる。つまり家電量販店ではなく専門店。

# これから生き残る会社は3種類

## 圧倒的専門店

手前味噌ながら . . .

## スキルパス

- ガソリンスタンド専門のコンサルティング会社
- その中でも特に、中小SSに特化。社長・幹部と経営や業界環境、ガソリンスタンドマーケティングの話が出来る
- かつ現場で働いた経験も豊富にあるので、SS従業員にどう伝えれば理解してくれるかという現場言語が話せる
- さらに給油に来たお客様、短い時間にどう話しかければこちらに興味を持ってくれるのか、ということを実践

これから生き残る会社は3種類

## 圧倒的専門店 SS業界でいうと

- スキルパスの顧問先で「コーティング」に力を入れている会社がある。
- 会社を挙げてここに注力している。設備、コーティングブースやそのブースの冷暖房までお金をかけて設置している。
- 全社を挙げてのコーティング教育も充実している。さらにコーティング獲得・技術が評価制度にまでつながっている。

## これから生き残る会社は3種類

- コーティング技術日本トップクラスとか県内1位の実績とかこういったメンバーが輩出される。
- それくらい専門性が尖ってくると圧倒的な集客力を産む。どうせやってもらえるなら日本一のお店・ナンバーワンのスタッフにやってもらいたい。
- 別の店と間違ったお客様の話。

# これから生き残る会社は3種類

## 圧倒的関係性

これは今世界で一番強いモデル。

例えば・・・

# Stew Leonard's

- 動く人形ショー・試食スタッフが常に会話・子供が喜ぶ導線・スタッフが名前を覚える・店そのものを地元のイベント会場にする等。ここは「世界一楽しいスーパー」と言われていて、特徴は、店員が非常にフレンドリー。

# これから生き残る会社は3種類

日本でも例えば・・・

## でんかのヤマグチ町の電気屋

- すさまじい「お節介」で量販店より10万円高いテレビが売れる
- 電球1個交換・リモコンの使い方までわかるまで付き合う・スマホやLINE使うことが出来るまで相談にのる
- 庭の草むしり・ゼブラ柄の車で「駅まで乗せて！」もウエルカム
- 修理にも力を入れる → 家の中の困ったこと解決
- 週末にイベント／お料理教室・家電活用セミナー・マグロ解体ショー・夏休み工作教室・バスツアーなど

これから生き残る会社は3種類

**スキルパスと顧問先SSは・・・**

**関係性で選ばれるSSで  
いこう、地域のお客様  
に寄り添ったお店で  
いこう**

# これから生き残る会社は3種類

## 関係性で選ばれるSS・・・

- お客様の名前・車・使い方を覚えている
- 売るためでなく安全のための点検や提案
- 今のお車の状態を丁寧に説明する
- 売らない判断をする
- 困った時に“相談先”になる

※一番はじめに思い出してもらおうお店

これから生き残る会社は3種類

「売る店じゃなく、  
相談できる店を目指  
しています」

理念ではなく 現場の口癖化。

これから生き残る会社は3種類

**「相談導線」を店に作る**

「すぐじゃなくていいので、

困ったら聞いてくださいね」

→ 相談予約を脳内に作る言葉

これから生き残る会社は3種類

## 「担当者記憶」を作る

「次いらっしゃったら、私か〇〇を  
呼んでください」これだけ。

→ 人間は名前付き記憶を忘れない

これから生き残る会社は3種類

## LINEを“売り込み媒体”にしない

売りLINEから相談LINEへ

内容例...

- 季節の挨拶（個人的なこと）
- 車の豆知識（低燃費運転の仕方）
- プロの判断基準
- 「これ危険です」情報

※月刊ガソリンスタンド記事 コストコ側のフルサービスSSの奮闘

これから生き残る会社は3種類

特に「関係性」を重視する客層でいうと、

- 高齢者
- 車に詳しくない人
- ネットが得意ではない・面倒くさい
- 地元の法人（行政・建設業・農家など）
- トラブル時に頼れる先を求める人

※この層は「安さ」より「安心」を買います。

これから生き残る会社は3種類

# 車検+人の温度

※YouTube動画「自動販売機になるSSと人で選ばれるSS」を参照。

これから生き残る会社は3種類  
まとめ・・・

**生き残る会社は3種類**

**「圧倒的低価格」**

**「圧倒的専門性」**

**「圧倒的関係性」**

**われわれ中小SSは“関係性で選ばれるお店”になっていこう！**

**ご相談・お問い合わせ**

**090-8039-5945**

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