

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・・・

“成功事例”を

鵜呑みにするな！

# 成功事例を鵜呑みにするな

- 業界では研修会・勉強会などが数多く開催され、成功店の事例発表がある。
- また、関連メーカー（洗車機・タイヤ）主催の成功SS事例発表会も多い。
- 参考にはなるが鵜呑みにするのは禁物

キレイ事の裏に隠されたもの

人前での発表＝キレイに編集された物語

【隠されているもの】

- 事業立ち上げ時の「泥まみれの行動」
- 従業員と泣きながら向き合った日々
- 今なら「ブラック」と言われかねない圧倒的な量稽古

キレイ事の裏に隠されたもの

人前での発表 = キレイに編集された物語

隠されているものを知らずに、キレイに編集された物語だけ聞くと、「自分のお店でも簡単に出来そうだ」と思ってしまいがちだが、実はそう簡単ではない。

その事実を知って欲しい

# 事例①：ユニクロ

ユニクロ・柳井氏は「天才」だから成功した？

## 【公式の綺麗事】

米国の大学購買組合でセルフサービスを発見  
「本屋のような洋服屋」という着想

## 【真似したモデルがある】

香港の衣料チェーン「ジョルダノー」（シンプル・ベーシック・高品質・低価格）のいわゆる“パクリ”から始まった

## 事例②：ユニ・チャーム

後発の弱小メーカーが、大きな市場を持っていたアンネ・花王・ライオンに勝てた理由

- 徹底的な「泥臭い営業」
- 大手が手薄な「山陰地方」へ全力を集中
- 夜は地元の問屋社長と酒を酌み交わし、場合によっては自宅に泊まり込む
- 深夜、スーツを脱いで問屋の「箱詰め・トラック積み込み」を営業や社長自らも手伝う

# 事例③：ある車検成功事例

## 発表内容

「社内に車検部会を作り皆で決めたから実行できた」

### 【カットされた舞台裏】

- ここに至るまでに、言うことを聞かないメンバーには首根っこをつかんで何度も言い聞かせた
- 目的を何度も何度も、耳にタコができるまで確認した
- やらないメンバーに対して、リーダーが目の前でやり方を見せた。時に「できるまで帰さない」ほどの執念で向き合った
- それでもやらないメンバーは降格などもあった

# 事例④：車販成功店

## 発表内容

「お客様から“乗り換え”の情報をいただき、安心してもらうことが大事」

### 【カットされた舞台裏】

- 雇われ従業員には絶対にできない、この事業を立ち上げないと次がない！という「命がけの声かけ」を社長と家族が自ら店頭で立ち行動。その執念で雑談を仕掛ける
- その本気度が、お客様の「次の車検で乗り換えたい」という本音を引き出すことができた

事例⑤：洗車で高い収益を上げ続けているSS

## 発表内容

「高い洗車収益を上げ続ける仕組み」常に最新の洗車機を入れている。また、地域密着でお客様に信頼してもらえるよう接客する

### 【カットされた舞台裏】

立ち上げ時、目標に届かなければ経営幹部も従業員も関係ない。近所の住宅を1軒ずつ「個別訪問」して洗車券を売り歩いた

## 泥臭い営業

泥臭い営業とは、頭を使わ  
ないことではない。顧客のため  
に手足と時間を使い倒すと言  
う、最も贅沢な知的戦略。

泥臭い営業

だからこそどこかの耳障りの良い成功事例で実績を作ろうするのは、自分の頭で考えていない証拠。

# 本田圭佑氏の言葉

- 量をやっていないヤツに質を語る権利はない
- 量稽古もしない人間が、上手くなるはずがない
- 量稽古した人間だけが、生産性を上げ、技術を上げ、かつ結果を出せるのだ

まとめ：裏にある「ドロドロ」を学ぶ

- **キレイ事の発表を鵜呑みにしない**
- **成功事例はヒントにはなるが、本当に大切なのは「裏にあるドロドロとした泥臭い立ち上げ期」を知ること**

## まとめ

- スキルパスは、顧問先と一緒に「ドロドロの現場」から実績を立ち上げている。
- だからこそ、売上が上がり続ける「仕組み」と「体質」が確立される。

**ご相談・お問い合わせ**

**090-8039-5945**

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