

## 「生涯取引」SS企業様向けセミナー&実証報告会のご案内

### － 「油外取引の強化」から「お客様中心の価値提供」への転換 －

拝啓 貴社ますますご盛栄のこととお喜び申し上げます。平素は格別のご愛顧を賜り、厚くお礼申し上げます。

さて、この度、『「油外」から「お客様中心」の展開へ』をテーマに、「生涯取引」SS企業様向けセミナー&実証報告会を開催させて頂くことになりましたのでご案内申し上げます。

スタンド業界の競争は極めて激しく、ピーク時には約6万件あったガソリンスタンドは減少の一途をたどり、近年では約3万1千件となっております。厳しい環境変化の中で生き残っていくために、多くのガソリンスタンドは「油外取引」の強化を図り、ガソリン以外の売れる商品を少人数で販売する・・・ということに取り組んでいます。しかしながら、「油外」という考え方は、「お客様中心」ではなく「商品中心」であるため展開に乏しく、市場縮小期に有効なマーケティングであるとは言い難い状況です。

今回の実証報告会では、「生涯取引」理論に基づき、お車に関するトータルな価値提供を実現するための仕組みづくり（新しいオペレーションとマネジメントの構築）と人材育成（顧客の期待を中心に考え、主体的・自律的に行動することができるスタッフ）にチャレンジされている2社様（井口鉱油様、ヤマヒロ様）に実証事例を報告頂きます。また、「生涯取引」理論を発案・実証したAOS総合研究所所長・西脇実による「生涯取引」セミナーも行われます。自社の収益構造を転換させることや人材の育成に問題意識をお持ちのスタンド業界の皆様にとって、大変有意義なお話をお聞きいただける機会と確信しております。お忙しい時期とは存じますが、是非ともご参加頂けますようお願い致します。 敬具

－記－

**【開催日時】** 2018年 10月2日（火曜日） 13：30～17：00

**【会場】** 名古屋東京海上日動ビル 3F会議室  
(所在地：名古屋市中区丸の内2-20-19)

\*お車でご来場される場合は、近隣のパーキングをご利用お願いいたします。

**【費用】** ①AOS会員様および「生涯取引」研究会会員様：20,000円（税別）

②上記①以外の企業様：25,000円（税別）

\*AOS提携企業様ご紹介の場合は、20,000円（税別）でご参加可能となります。

\*1社あたり2名までご参加頂けます。

\*ご請求書を後日郵送させて頂きます（当日の現金での費用徴収は行いません）。

**【参加申込方法】** (裏面の) 実施概要をご確認のうえ、参加申込書をFAXにてお申込み下さい。

## 「生涯取引」SS企業様向けセミナー&実証報告会 実施概要

### 第1部 「生涯取引」セミナー AOS総合研究所 西脇実

・環境変化・業界動向(なぜやるのか?)を説明させて頂いたうえで、「生涯取引」基本理論(何をやるのか?)及び付加価値を上げるための具体的手法、SSモデルオペレーション(どのようにやるのか?)・・・を実証データとともに説明をさせていただきます。

### 第2部 「生涯取引」実証報告

#### ① ヤマヒロ株式会社様

・平成27年4月より「生涯取引」活動を開始。SS店頭やピット入庫時の価値提供を推進され、昨年度は、車検仮予約獲得件数が約4,700件となりました。また、SS店頭だけではなくお客様の個別性に配慮したTELフォローにも積極的に取り組まれ、活動開始前は180件だった点検件数が7,400件となりました。現在は、買取代替モデルにお取り組みをされております。当日は短期間で組織変革が出来つつある要因とポイントをご紹介します。

#### ② 株式会社井口鋤油様

・平成22年4月より「生涯取引」活動を開始。マーケティングコストを約3千万円削減したうえで、車検台数：約5,000件→約7,000件(約130%)、点検台数：約700台→約5,000台(約700%)を実現されました。また、最小の在庫(各店舗、展示車両2台)で買取代替台数：約60台→約550台(約900%)を実現されました。当日はそこに至るプロセスや具体的な取り組みをご紹介します。

\*. 実証報告終了後、ホームネットカーズ株式会社様より、自社サービス内容についてのご案内を頂きます。

ご参加希望会社様は、下記参加申込書を9月26日(火曜日)までにFAXにて申込下さい。

(注) 定員(50名)に達した場合、お申込み前でも募集を締め切ります。

### ご参加申込み FAX:052-228-7772

会社名	
所在地	〒
TEL	
メール	@
参加者名①	
参加者名②	