DESIGN GEAR
株式会社デザインギア
2025年 11月1日【土】 ・文化の日 ・勤労感謝の日

デザインギアでは皆様の「今」に答える為に
旬な情報を定期配信して参ります。
集客に関するお困りごとはお気軽にご相談ください。
デザインギア　検索

Dギア通信

Design Gear Co., Ltd. Sales Department

ガソリン25円の衝撃!?

暫定税率廃止で、どう変わる？「安くなる」その先にある、本当の勝負！

価格が下がる＝喜ばしい？ 本当に？「値下げ」は一瞬、「利益減」は長期。

一見、消費者には朗報ですが、SS様にとっては薄利競争の再燃リスク。仕入れ価格や販売マージンが下がる中、「価格以外の理由で選ばれる力」が問われます。2008年、暫定税率が一度だけ失効した際には全国で価格競争が勃発し、「幻の25円引き」と呼ばれる混乱が起きました。

「25円下がった世界」未来から逆算して、今準備すべきこと。

もし来年、暫定税率が本当に廃止されたら給油価格は下がるが、利益も下がります。では何を強みにできるか？
①給油＋αの体験価値
②地域防災拠点としての信頼。
③EV・電動化時代への転換準備。

「値段だけじゃない！安心・速さ・体験で選ばれるSSへ」暫定税率廃止報道が世間をにぎわす中「値下げするなら、どこで入れても同じ」そう思われた瞬間、SSの存在価値は薄まります。逆にいえば、「どこで入れるか」に意味を持たせる最大のチャンスが、今なのです。

ユーザーが求めていること

1. **価格の安心感。** 隠れコストなし、正直で透明な表示。
2. **信頼できる対応。** 忙しい年末だからこそ、人の温度で選ばれる。
3. **体験の充実。** 洗車、点検、タイヤチェックをその場で完結できる手軽さ。
4. **デジタル利便性。** キャッシュレス、クーポン、予約。無駄のない流れ。
5. **地域連携。** 「この街の情報はこのスタンドから」地元の信頼拠点化。

さでしか戻りません。だからこそ問われるのは、「価格以外の理由で来店する仕組み」例えば「給油後のちょい足し提案で購買体験をつなぐ」「接客・印象・声かけで記憶に残る店をつくる」など、値下げの波を信頼の追い風に変えるのは、こうした地道な接点づくりです。

クロスセルで〝価格依存体質〟を断つ！

来店増を、単発で終わらせないための3ステップ戦略！

1 店内POPで集客
「今がお得！」という視覚的メッセージで足を止める。

2 給油時に＋α提案
「せっかく安く入ったので、洗車して帰りませんか？」と声かけ。

3 会員アプリで次回来店誘導
給油レシートに次回特典QRを設置し、関係継続。たった1回の給油を、次の来店理由に変えられるか。ここが、今後のスタンド収益を左右します。

暫定税率廃止!?
価格差が消えるからこそ、オリジナルブランドで差別化のチャンス！差別化されたメンテ・点検・洗車で収益柱を確保！

もし価格競争が激化したら？
時間・体験・便利さで価格以外の価値を！価格は入口、体験が出口（再来店）を作る！信頼される体験こそ「必然の再来店」を生みます。安さだけで動くユーザーは、安

発想の転換で最大のチャンスに！逆向き発想のご提案！給油から走りを支えるSSへ

ステップ・バイ・ステップ戦略

STEP1▶ 即効：見せ方を変える
価格表示「明快さ」と「安心感」をデザインし、値下げしましたではなく、今が入れ時!のストーリーを重視。

STEP2▶ 短期：来店理由を作る
年末限定クーポンや「洗車＋給油＋点検」のお得なセットで来店を促進!「帰省ドライブ前に安心点検」など、タイミング訴求が効果的です!

STEP3▶ 中期：信頼と習慣を育てる
会員アプリ等で個別リマインド。「○日ぶりのご来店、おかえりなさい!」関係を積み重ねる接点へ。

STEP4▶ 長期：価格に依存しない構造へ
カーケア・地域提携を組み込み、「モビリティ・ハブ」へ進化。公共スペースとしての役割や、防災拠点、地域住民の交流の場としての機能や価格変動に左右されない収益構造を。

ユーザー心理を読み解く！3つの視点!!

①	浮いた分を使いたい心理	減税で"少し得した"感覚を持つお客様は、心理的に「プチご褒美」に動きやすいです。	車内清掃、撥水洗車、タイヤ点検などをセット提案で。
②	燃費意識の再燃	ガソリンが安くなると、逆に"燃費を意識し直す"傾向が出ます。	オイル交換やタイヤ空気圧点検の効率化訴求で信頼アップ。
③	帰省・旅行前の準備意識	年末年始前は、「長距離走行前に整えたい」需要が高まります。	年末点検キャンペーンで、整備・洗車を連動！

つまり！価格よりも心理トリガーを押さえた販促が効果を発揮！

「価格」より「印象」で選ばれる時代へ

SNS時代、ユーザーは価格表よりも雰囲気で店を覚えています。「挨拶が気持ちよかった」「スタッフの対応が早かった」そんな小さな印象が、口コミや再来店に直結します。暫定税率廃止という外的要因は、〝来てもらう理由〟。しかし、〝また来たい理由〟は、お店が作るものです。長期的なブランドづくりは、現場の接客一つから始まります。

年末年始商戦への布石

12月は給油・洗車・帰省・防寒整備など、全方位で需要が高まる時期。だからこそ、「安さに埋もれない存在感」が重要となります。

ちょっとだけうんちく

「暫定税率」ってなに？
ガソリンの価格には「ガソリン税」が含まれています。その中には 暫定税率という、一時的に上乗せされた税金があります。もともと1970年代に「道路を整備するお金が足りない！」という理由で始まったもの。本来は期間限定のはずでしたが、50年以上も続いているんです。もしこの暫定税率がなくなると、ガソリン1リットルあたり約25円くらい安くなると言われています。

消費税
ガソリン税（上乗せ分）
ガソリン税（本則税率分）
石油石炭税
本体価格

▶ガソリンにかかる税金

Q Aでサクッと理解!

Q 「暫定税率」って、なぜまだ残ってるの？
A 道路整備だけでなく、環境対策や財源確保にも使われているためです。「もう道路は十分だ」と言われても、国の予算として重要な収入源になっているのです。

Q 廃止になったらどうなるの？
A ガソリン価格が下がるだけでなく、税収（国のお金）が減るため、その穴をどう埋めるかが課題ではあります。環境対策や道路維持にも影響が出る可能性があります。

今月のキャンペーンチラシ!

平素より格別のご愛顧を賜り、誠にありがとうございます。「冬の大感謝祭！」と称しまして、年末に向けてカーケアイベントを企画いたしました。裏面にはビンゴチャレンジもあり、お客様の心に〝ズキュン〟と響く企画となっております ^^♪一部修正など柔軟な対応いたします！

【店舗様手配りチラシ】
サイズ・予算等個別対応承ります。
見積のみでも大歓迎！

お問い合わせ（担当：市原）TEL：080-2966-6653　Mail：all@design-gear.co.jp