

●有限会社藤田石油商事

オンラインと“地域密着”を見事に融合させたHP戦略

取材・監修 アイ・モバイル株式会社



従業員一丸となって地域密着を実践

丁寧に行き届いたサービスが売り

愛媛県新居浜市で3代続く石油商事として、ガソリンスタンドや灯油の配送、プロパンガス、リフォームそして、ドライアイズ販売などにも取り組む藤田石油商事。ガソリンスタンドは、給油に加えて洗車や車検・整備などをスタッフがつが丁寧に対応するフルサービス型。オンラインからの集客を目的に立ち上げたHPは、SNSやYouTubeの運用も開始し、徐々に集客につながっているという。代表の藤田温則氏にHPの活用戦略や事業への思いを聞いた。

フルサービスで差別化

事業内容は？

藤田 柱は、ガソリンスタンド経営とLPガス販売です。創業者は祖父で、私が3代目となります。長年地域で事業を続けてきた中で、住宅の水まわり工事なども依頼いただくことが多く、リフォームなども請け負うようになりました。その後ご縁をいただき、ドライアイスの販売も始めています。

従業員数は？

藤田 現在、社員4名、アルバイト3名。私と妻を加えると、総勢9名の少数精鋭。SNSの運用は、若いアルバイトスタッフにお願いしています。

—— 大切にしていることは？

藤田 地域に必要とされる企業であり続けたいと思っています。ガソリンスタンドは人々のライフライン。LPガスも同様です。しかし、この二つに固執するのではなく、必要に応じて事業の幅を広げていきたいと思っています。

—— フルサービス型のガソリンスタンドにしている理由は？

藤田 セルフ型のガソリンスタンドが増えている中、差別化したいというのが理由です。というのも、当社のガソリンスタンドは、幹線道路から少し外れており、何もしなくても集客できるというわけではありません。給油する以外の付加価値を提供することが集客には必要なのです。例えば、丁寧な洗車や、車検・中古車販売、カーメンテナンスなどですね。

「HPがなければ何も始まらない」

HP開設のきっかけは？

藤田 当社はガソリンスタンド以外にもさまざまな事業に取り組んでいます。そのため、当社のサービスや事業を分かりやすく伝える手段が必要だと思ったのが、HP開設のきっかけでした。

税務顧問をお願いしている税理士法人アクティーフ四国中央事務所

TKC会員関与先様限定ホームページサービス
オンライン決済にも対応！BESTホームページのご紹介サイトはこちら
<https://www.tkc.imobile.co.jp/>



所さんには、普段からざっくばらんに何でも相談しているのですが、HP制作についてお聞きしたところ、アイ・モバイルさんを紹介してもらい、制作をお願いすることにしました。

—— コンセプトは？

藤田 とにかく見やすく、分かりやすいサイトにしました。当社は事業も多いので、どんなことに取り組んでいるのかが一目で分かるようにしたいと考えていました。こちらの要望をアイ・モバイルさんに伝えると、デザイン案や構成なども提案してもらえたので、制作がとてもスムーズでした。

ポイントとはこまめな発信

—— HPの活用方法は？

藤田 HPに加えて、最近はYouTubeやインスタグラムなどからも発信しており、日々の情報発信はSNSから、会社全体のお知らせはHPから、と使い分けています。例えば、インスタグラムでは、ガソリンスタンドとリフォームのアカウントをつくり、それぞれで発信しています。ガソリンスタンドの方はアルバイトスタッフが、リフォームは妻が運用するように担当もきちんと分けています。—— 更新はこまめに？



有限会社藤田石油商事
業種 ガソリンスタンド・LPガス・リフォーム業等
設立 平成9年3月13日
所在地 愛媛県新居浜市松原町1-78
従業員数 9名(アルバイト含む)

藤田 思いついたらすぐにHPが更新できるので、ストレスなく運用できています。アイ・モバイルさんにメールで更新内容を相談すると、すぐに対応や提案をしてくれます。営業カレンダーの更新や、キャンペーン告知などを頻繁にすることで賑わい感も演出できるのではないのでしょうか。SNSも同様です。ガソリンスタンドの方は、毎週2回更新を目標にして頑張ってもらっています。丁寧に洗車している様子を動画で撮影しアップしたこともあります。私自身、お客さまと接する機会も多いです。で、お客さまとの対話の中で「こんなことを伝えたらお役に立てる

のでは？」と常にアンテナを立てながら考えています。

また、動画はYouTubeでも公開しています。こちらは私と妻で撮影し、妻が編集をしています。まずはやってみることが大事。意外とできるものだなというのが感想です。

—— 反響は？

藤田 ガソリンスタンドに関しては、洗車に関するお問い合わせを数多くいただいています。また、ドライアイズ販売もHP上でペット葬儀用にもお使いいただけることを記載したところ、何件か問い合わせが来ました。問い合わせいただく方の年齢層は40代以上の方

が大多数。ウェブは若い方向けというイメージがあるかも知れませんが、最近は世代を問わないという印象です。

—— 採用活動は？

藤田 今後採用活動が必要になった場合は、HPを活用していきたいですね。まずは、今の社員を優先しながら、業務効率化できるように補助金等うまく活用して事業を展開していきたいと考えています。

—— 今後のHP活用ビジョンは？

藤田 LINEを活用したいですね。中古車販売や買い取りに関してLINEから最新情報を配信すれば見込み客にダイレクトに情報を届けることができます。SNSやLINEなど、どの手段を選ぶにせよ、HPは最終的な受け皿としてなくてはならない存在です。アイ・モバイルさんのサービスによって、制作にかかる時間やコストも効率化でき、本業に注力できているのでとても助かっています。メールでの相談もすぐにできるので、今後もいろいろとアドバイスをもらいながら、当社の情報をしっかりとお客さまに届けられるようにしていきたいと思っています。

取材協力 税理士法人アクティーフ四国中央事務所

この記事への感想やご意見、サービスに関するご質問がありましたら、
アイ・モバイル株式会社までお問い合わせください。
◇ BESTホームページ導入サポートダイヤル ☎ 0120-957-705