



**ENEOS**

2024年1月15日

各位

ENEOS株式会社

## データを活用したサービスステーションの収益向上に向けた実証について

当社(代表取締役：宮田 知秀)は、1月10日(水)より、サービスステーション(以下、SS)における収益向上のため、データを活用した実証を開始しましたので、お知らせいたします。

当社は、第3次中期経営計画で掲げている、エネルギートランジションの実現に向けた取り組みを加速するために、SSネットワークなどの「強固な顧客接点」と「デジタル活用による新たな価値の提供」により、既存のサービスに加え、新たなサービスを創出・提供し、お客様の暮らしをサポートすることを進めております。その一環として、SSネットワークにおいて、これまで蓄積してきたデータ及びSSアプリ等のデジタルツールを活用して燃料油販売・カーメンテナンス業務(以下、燃料油・カーメンテ)の両面からSSの収益向上に資する効率的な施策展開を目指しています。

従来SSでは様々なクーポンやキャンペーンなどの販売促進策を実施していますが、データに裏付けられた効果検証や改善が必ずしも行われておりませんでした。また、お客様に対するカーメンテの声掛け等の店頭活動が十分に行えないなど、労働力不足も課題となってきております。

ENEOSでは、2022年7月にリリースしたSSアプリや、EneKey等の顧客属性データやSSでの購買データを集約し分析する基盤の構築を進めています。今回の実証では、このデータ基盤及びSS独自のデータを最大限活用するために、他業界においてクーポン配布・配信の効率化や収益向上に実績のある企業をパートナーとして、検証を行います。

具体的には、複数の特約店・SSにおいて、燃料油およびカーメンテの既存クーポンの利用状況を分析し、効率的な配信方法の追求や、燃料油とカーメンテを組み合わせたクロスセルによる増収、またこれらを訴求するためにお客様へのより良いコミュニケーション方法の創出に取り組みます。

**ENEOS株式会社**

〒100-8162 東京都千代田区大手町一丁目1番2号



**ENEOS**

また、有効と検証された施策については、SSアプリ・データ分析基盤等を活用したデジタルマーケティングの機能向上につなげ、データを活用した販売促進の効果検証・改善、デジタルツールによる店頭活動の補完・代替していくことを目指します。

実証は2024年3月までとし、2024年度以降もさらに進化した施策の創造に向けて、新たな実証を進めていくことを予定しています。

当社は、今後もお客様の利便性を高めるサービスを積極的に導入し、全国12,000カ所超のSSネットワークの付加価値を高め、将来にわたってお客様にとっての便利を追求してまいります。

以上

**ENEOS株式会社**

〒100-8162 東京都千代田区大手町一丁目1番2号