


お申込み・お問い合わせ（シェ尔ブランド特約販売店様）	
<div>■お申し込み方法</div> <p>メールまたはFAXでお申し込み下さい。</p> <div><div> メールでのお申し込み</div><p>貴社担当ACMまでお問い合わせください。</p></div> <div><div> FAXでのお申し込み</div><p>添付「全国優秀店表彰制度参加申込書」にてお申し込みください。</p></div>	<div>■申し込み先</div> <p>リテールサポート事務局</p> <p>FAX：03-6212-6474</p>

出光興産株式会社

当ガイドブックは出光興産株式会社の特約販売店様、及び弊社社員に限って配布されるものです。
弊社の許可無く系列以外への譲渡、開示、無断コピー、出版物への転載などを行うことは禁止させていただきます。

全国優秀店表彰制度 ガイドブック 2021

2021年度の全国優秀店表彰制度ガイドブックをお届けします。
特約販売店様、SS様のサービスレベル向上による競争力強化のため、
本プログラムをご用意いたしました。

本年のリテールビジョン「移動の体験に、うれしいを。」を旗印に、
より多くのお客様にご来店いただき、ご満足いただくことを目指して、
本パッケージをご活用いただければ幸いです。

■ 2021年度全国優秀店表彰	3
-----------------	---

出光ブランド	5
--------	---

■ 特約販売店表彰 SS総合表彰 実績評価基準	6-8
■ SS商品別表彰（オートフラット部門）	8
■ SS商品別表彰（カード部門）	9
■ SS商品別表彰（DrivePay・EasyPay部門）	9
■ SS商品別表彰（オイルフル部門、オイルセルフ部門）	10
■ SS商品別表彰（アポロハット部門）	11
■ SS商品別表彰（apollostationキャッシュブリカ特別表彰）	11
■ アポロリンク表彰	12

シェルブランド	13
---------	----

■ 特約販売店表彰	14-16
■ SS総合表彰（概要）	17
■ SS総合表彰（フル・セルフ（カーケアあり））	17-18
■ SS総合表彰（セルフ（カーケアなし）・トラックステーション）	19
■ SS商品別表彰	20-21
■ アポロリンク表彰	22

2021年度全国優秀店表彰

目的

特約販売店様、SS様のサービスレベルおよび収益力向上

概要

一部共通項目を除き、2021年3月時点のブランドにてブランド別に表彰致します。

期間

2021年4月～2022年3月

参加単位

- 運営店表彰：【出 光】特約販売店様
【シェル】特約販売店様・副販売店様
- SS表彰 ：SS様

参加費用

無償

参加条件

共通	<ul style="list-style-type: none">● 2021年4月～2022年3月まで運営しているSS様 ※2021年度中の開発投資案件・閉鎖SS様は対象外となります。● 2021年3月末までに完成または運営者交替をしたSS様
出光	<ul style="list-style-type: none">● 出光オンラインPOSデータ公開SS様● 経営情報（販売店揮発油必要口銭、SS様営業利益など）が提供可能なSS様 ※条件の詳細は各説明ページを確認ください。
シェル	<ul style="list-style-type: none">● 期日までに目標値及び実績の報告をいただけるSS様 ※実績報告は、翌月5日までにご報告ください

実績報告

出光	POSデータを採用します（POSデータを公開しているSS様が対象）
シェル	<ul style="list-style-type: none">● 揮発油・ハイオク・軽油についてはPOSデータを採用します。 ※標準POS未導入SS様に関しましては、実績報告をお願いいたします。● カード・DrivePay / EasyPay・オートフラット・電力は実績を自動取得します（詳細は各項目をご確認ください）● その他商品については翌月5日までに実績報告をお願いいたします

実績評価方法

出光	加点方式で「集客力」「収益力」「経営力」の3項目を中心にSS様の総合評価を実施します ※評価方法の詳細は各説明ページをご確認ください。
シェル	13ページ以降をご確認下さい

集計・実績フィードバック

上半期：6月、9月（四半期）
下半期：10月、11月、12月、1月、2月（各月）
最終結果は、表彰式への招待をもって発表いたします。

表彰内容

社長表彰と部長表彰の2つの部門を設置します。

- 社長表彰
 - ① 奨励金
 - 部長表彰
 - ① 表彰状
 - ② 奨励金
- ※表彰式・海外表彰ツアーについては別途ご案内いたします。

表彰部門・表彰数一覧

社長表彰・部長表彰数は下記の通りです。

例）SS総合 出光・シェル（出光）フルの場合

【社長表彰】上位26店

【部長表彰】社長表彰対象店を除く上位15店

表彰基準はブランドによって異なります

表 彰		部 門	対 象	社長表彰		部長表彰	
				出光ブランド	シェルブランド	出光ブランド	シェルブランド
特約販売店	出光・シェル	総合	特約販売店	15	12	-	-
SS総合	出光・シェル	フル	SS	26	28 ^{※1}	15	17 [※]
		セルフ（カーケアあり）	SS	4		3	
		セルフ（カーケアなし）	SS	4		3	
		トラックステーション	SS	3	2	-	-
		特別表彰	SS	10	10	-	-
	出光	営業委託	SS	2	-	3	-
SS商品別	共通	オートフラット	SS	4		8	
	出光・シェル	カード	SS	3	3	4	4
		DrivePay / EasyPay	SS	3	3	4	4
	出光	アポロハット	SS	2	-	4	-
		オイル（フル）	SS	5	-	6	-
		オイル（セルフ）	SS	2	-	2	-
		キャッシュプリカ特別表彰	SS	-	-	3	-
	シェル	ハイオク	SS	-	3	-	4
		オイル	SS	-	3	-	4
		省燃費オイル	SS	-	3	-	4
		電気	SS	-	3	-	4
アポロリンク	出光・シェル	セルアウト	特約販売店	21	20	31	32
外販店 ^{※2}	共通	燃料油	特約販売店	10		5	
	出光	潤滑油	特約販売店	10	-	5	-
社長表彰・部長表彰計				186		169	
計				338			

※1 シェルの部門別受賞店数は、エントリー確定後決定します。

※2 外販店表彰 燃料油部門・潤滑油部門の詳細については別途の案内をご確認ください。

出光ブランド

■ 特約販売店表彰 SS総合表彰 実績評価基準

出光ブランド

フルSS部門 実績評価計算方法

項 目		評価計算方法		年間得点
集客力	揮発油	加点方式	前年対比増分 1.5点 / 100L	5,400
		最高得点	450点 (+30KL / 月)	
	軽油	加点方式	前年対比増分 1.5点 / 100L	3,600
		最高得点	300点 (+20KL / 月)	
	カード	加点方式①	3点 / 件 新規口座件数 apollostation card 12点 / 件 新規口座件数 apollostation Business	4,500 500
		最高得点	4,500点 / 年 最大獲得 1,500件まで加点	
		加点方式②	揮発油数量構成比 年間30%以上 500点	
	プリカ入金	加点方式	1.5点 / 100千円 (月間3,000千円を超える金額に対して)	3,600
		最高得点	300点	
収益力	カーケア粗利 (毎月)	加点方式	1点 / 5千円 (揮発油数量ランク別基準対比増加分)	9,600
		最高得点	800点 (基準対比4,000千円 / 月)	
	F指数 (年間)	加点方式	F100以上→500点、F120以上→1,000点 F150以上→1,500点	1,500
経営力	S指数 (年間)	2020年度に引き続き、S指数の加点は撤廃		
その他	モニター得点 (年間)	加点方式	2回のモニター得点を加点する (1点→7.5点)	3,000
		最高得点	3,000点	
合 計				31,700

【発券実績としてカウントしないもの】・同一カード会員への2枚目以降の発券 / 発券スタッフによる発券 / 法人カードの自社内発券
※ apollostation card, apollostation THE GOLD, apollostation THE PLATINU」を総称して、「apollostation card」と定義します。

フルSS部門 揮発油・軽油ランク別カーケア粗利金額

揮軽数量ランク	カーケア粗利基準
500KL以上	3,000千円 / 月
400～500KL以上	前年揮軽数量 / 各月×6千円
300～400KL以上	① 前年揮軽数量 / 各月×6千円 ② 2,200千円 / 月 ①・②のいずれか低い方とする。
200～300KL以上	① 前年揮軽数量 / 各月×7千円 ② 1,800千円 / 月 ①・②のいずれか低い方とする。
200KL未満	前年揮軽数量 / 各月×7千円 下限値：1,000千円 / 月

特約販売店表彰 SS総合表彰 実績評価基準

出光ブランド

セルフ（カーケアあり）実績評価計算方法

項 目		評価計算方法		年間得点
集客力	揮発油	加点方式	前年対比増分 1.5点 / 100L	5,400
		最高得点	450点（+30KL / 月）	
	軽油	加点方式	前年対比増分 1.5点 / 100L	3,600
		最高得点	300点（+20KL / 月）	
	カード	加点方式①	3点 / 件 新規口座件数 apollostation card 12点 / 件 新規口座件数 apollostation Business	4,500 500
		最高得点	4,500点 / 年 最大獲得 1,500件まで加点	
		加点方式②	揮発油数量構成比 年間50%以上 500点	
	ブリカ入金	加点方式	1.5点 / 100千円（月間15,000千円を超える金額に対して）	3,600
		最高得点	300点	
収益力	カーケア粗利（毎月）	加点方式	1点 / 5千円（揮発油数量ランク別基準対比増加分）	9,600
		最高得点	800点（基準対比4,000千円 / 月）	
	F指数（年間）	加点方式	F120以上→500点、F140以上→1,000点 F170以上→1,500点	1,500
経営力	S指数（年間）	2020年度に引き続き、S指数の加点は撤廃		
その他	モニター得点（年間）	加点方式	2回のモニター得点を加点する（1点→7.5点）	3,000
		最高得点	3,000点	
合 計				31,700

【発券実績としてカウントしないもの】・同一カード会員への2枚目以降の発券 / 発券スタッフによる発券 / 法人カードの自社内発券
※ apollostation card, apollostation THE GOLD, apollostation THE PLATINU」を総称して、「apollostation card」と定義します。

セルフ（カーケアあり）部門 揮発油・軽油ランク別カーケア粗利金額

揮発数量ランク	カーケア粗利基準
600KL以上	3,000千円 / 月
500～600KL以上	前年揮発数量 / 各月×5千円
400～500KL以上	① 前年揮発数量 / 各月×5.5千円 ② 2,500千円 / 月、①・②のいずれか低い方とする。
300～400KL以上	① 前年揮発数量 / 各月×6千円 ② 2,200千円 / 月、①・②のいずれか低い方とする。
300KL未満	前年揮発数量 / 各月×6千円、下限値：1,500千円 / 月

セルフ（カーケアなし）部門 実績評価計算方法

項 目		評価計算方法		年間得点	→補正
集客力	揮発油	加点方式	前年対比増分 1.5点 / 100L	5,400	8,100
		最高得点	450点（+30KL / 月）		
	軽油	加点方式	前年対比増分 1.5点 / 100L	3,600	5,400
		最高得点	300点（+20KL / 月）		
	カード	加点方式①	3点 / 件 新規口座件数 apollostation card 12点 / 件 新規口座件数 apollostation Business	4,500 500	6,750 800
		最高得点	4,500点 / 年 最大獲得 1,500件まで加点		
		加点方式②	揮発油数量構成比 年間50%以上 500点		
	プリカ入金	加点方式	1.5点 / 100千円（月間15,000千円を超える金額に対して）	3,600	5,400
		最高得点	300点		
収益力	カーケア粗利（毎月）				
	F指数（年間）				
経営力	S指数（年間）	2020年度に引き続き、S指数の加点は撤廃			
その他	モニター得点（年間）	加点方式	2回のモニター得点を加点する（1点→7.5点）	3,000	4,500
		最高得点	3,000点		
合 計				20,600	30,950

収益力、F指数は評価しない。代わりにその他の得点を1.5倍し、他部門との得点バランスを補正する。出光カードの数量構成比50%以上に50点を加え、800点とする。（500点×1.5＝750点＋50点）

【発券実績としてカウントしないもの】・同一カード会員への2枚目以降の発券 / 発券スタッフによる発券 / 法人カードの自社内発券
※ apollostation card, apollostation THE GOLD, apollostation THE PLATINU」を総称して、「apollostation card」と定義します。

トラックステーション部門 実績評価計算方法

項 目		評価計算方法		備 考
表彰前提基準（年間）		なし		
集客力	軽油（毎月）	加点方式	前年対比増分 2点 / 1KL	※構造改善SSは目標対比増減分
		最高得点	400点（+200KL / 月）	
	揮発油（毎月）	加点方式	前年対比増分 2点 / 1KL	※構造改善SSは目標対比増減分
		最高得点	200点（+100KL / 月）	
収益力	カーケア粗利（毎月）	加点方式	1点 / 5千円（揮軽数量ランク別基準対比増加分）	※含む灯油
		最高得点	800点（基準対比4,000千円 / 月）	
その他	モニター得点（毎月）	加点方式	2回のモニター得点を加点する（1点→1.5点）	ESモニターは200点満点
		最高得点	3,000点	1・2回目を各5倍する
設定口銭	自動車関連商品	apollostation oil ① 600円 / L、apollostation oil ② 250円 / L、その他オイル 100円 / L タイヤ利益率 15%、バッテリー 30%、A商品 40%、ミニショップ商品 20%、洗車・作業料 100%、外注作業料 15%		
	灯油設定口銭	7円 / L		

トラックステーション部門 揮発油・軽油ランク別カーケア粗利金額

揮発油数量ランク（2020年度データ）	カーケア粗利基準金額
2,000KL以上	4,000千円 / 月
1,500～2,000KL	前年揮発数量 / 各月×2千円
1,000～1,500KL	① 前年揮発数量 / 各月×2.5千円 ② 3,000千円 / 月 ①・②のいずれか低い方とする。
500～1,000KL	① 前年揮発数量 / 各月×3千円 ② 2,500千円 / 月 ①・②のいずれか低い方とする。
500KL未満	1,500千円 / 月

特別表彰

特別表彰は2021年度下期より実施いたします。詳細については別途ご案内いたします。

SS商品別表彰（オートフラット部門）

出光ブランド

前提条件

- ・オートフラット導入店であること
- ・年間の契約台数10台以上であること

評価基準

- ・審査申込数を1点
- ・契約形態別の契約受領数に応じて加算
（フルメンテ契約50点、マイメンテ契約30点、メンテなし10点）

例）審査申込数30件、フルメンテ10件、マイメンテ7件、メンテなし3件の場合

30件×1点 + 10件×50点 + 7件×30点 + 3件×10点 = **770点**

対象外

車販部門、単独工場（SSのみを表彰対象）

SS商品別表彰(カード部門)

出光ブランド

考え方	apollostation cardを最も多く発券したSSを表彰する。	
評価方法	法人カード（apollostation Business、Bizワン・プラス）は個人カードの約4倍の原単位であることから1件獲得につき、個人カードの4倍分の評価を行なう。	
	発券実績としてカウントしないもの	<ul style="list-style-type: none">・同一カード会員への2枚目以降の発券・発券スタッフによる発券・法人カードの自社内発券

項目	評価計算方法		年間得点
カード	加点方式①	3点 / 件 新規口座件数 apollostation card 12点 / 件 新規口座件数 apollostation Business	4,500 500
	最高得点	4,500点 / 年 最大獲得 1,500件まで加点	
	加点方式②	揮発油数量構成比 年間30%以上 500点	

SS商品別表彰(DrivePay・EasyPay部門)

出光ブランド

考え方	一般提携の固定化を強化目的とし、一般提携は、元売発行クレジット（個人）の約4倍の増販効果があることから、1件獲得につき、個人カードの4倍分の評価を行う。	
対象SS	<ul style="list-style-type: none"> ・出光オンラインPOSデータ公開SS ・2021年3月末までに完成、または、運営者交替を実施したSS 	
評価方法	揮発油数量ランク毎に発券枚数上位を表彰対象する。	

表彰SS数

揮発油数量ランク(2020年月間販売数量)	社長表彰	部長表彰
350KL以上	最上位1店	上位2・3位店
200KL～250KL未満	最上位1店	上位2
200KL未満	最上位1店	上位2
合計	3店	4店

SS商品別表彰(オイルフル部門、オイルセルフ部門)

出光ブランド

考え方	SS店頭販売を基本とし、省燃費オイル需要の高まりに対応した積極的な出光オイル販売により、収益向上に顕著な実績を収めたSSを表彰する。
対象商品	出光オイル全商品（中分類：apollostation oil、ゼプロ、POSコード範囲：21100～21599） 出光オイル＝apollostation oil＋出光ゼプロ＋出光モーターオイル
表彰店選考方法	<ul style="list-style-type: none"> ・エントリーSSを揮発油販売量（2020年度）にてランク分けする。 ・ランク別に出光オイルのセルアウト実績をポイントにて評価し、上位SSを表彰する。

ポイント算出方法

ZEPRO計	ランク毎にセルアウト数量「1L」につき「1点」とする。
省燃費オイル	<ul style="list-style-type: none"> ・省燃費オイルについて、前年対比増販数量「1L」につき「1点」を加点する。 ・省燃費オイル数量の加点は2,500点を最高得点とする。 <p>※省燃費オイル：apollostation oil premium 0W-8 / 0W-16 / 0W-20 apollostation oil 0W-16 / 0W-20 / ZEPROエコメダリスト0W-16 / 0W-20 / モーターオイル0W-20</p>

セルフ部門

- ① 揮発油数量ランクに関わらず、カーケアセルフSSのうち出光オイルの販売数量が多い順に上位SSを表彰する。
- ② 販売数量は月平均600L以上の販売とする。
- ③ セルイン・アウト比率および伸長率は出光オイル部門の基準に準ずる。
- ④ 月省燃費オイルの加点は出光オイル全体基準に準ずる。

前提基準

- ① 出光オイルセルアウト伸長率 ————— 100%以上
- ② 出光オイルセルイン伸長率 ————— 100%以上
- ③ 出光オイルセルイン / セルアウト比率 ————— 90%以上
- ④ 省燃費オイルセルイン / セルアウト比率 ——— 90%以上

オイルフル部門とオイルセルフ部門の重複エントリーはできません。

SS商品別表彰(アポロハット部門)

出光ブランド

対象外

新設・構造改善、運営者交替

前提条件

アポロハット店であること ※2021年度上期中の導入SSも対象

評価基準

【店頭評価】

・ ESモニター 2回 / 年

(1) モニター総得点×10点 / 回

(2) ① エンジンルーム点検若しくはタイヤ点検を提案する・・・500点

② 点検結果をチェックシートやツール等を用いて説明する・・・500点

項目	最高得点	構成比
モニター得点	4,000	80%
点検重点項目	1,000	20%
小計	5,000	100%

【実績評価】

・ オイル・タイヤ・バッテリー・A商品の販売数量に対して次ページの得点表の点数を加算 ※in/out 比率80%未満は点数が半分

商品名		インアウト比率		単 位	※例：インアウト比率80%以上の場合	点 数
		80%以上	80%未満			
オイル	出光オイル	1	0.5	L	6,000L×1点	6,000
	PBタイヤ	10	5	本	160本×10点	1,600
タイヤ	NBタイヤ	2	1		1,400本×2点	2,800
	ブラクティバ	6	3		100本×6点	600
バッテリー	PBバッテリー	20	10	個	100個×20点	2,000
	CAOS	10	5		20個×10点	200
	GIGA	10	5		20個×10点	200
	XB	10	5		20個×10点	200
	その他NB	4	2		20個×4点	80
A商品	オイルフィルタ	4	2	個	500個×4点	2,000
	ワイパーブレード	4	2	本	400本×4点	1,600
	オイル添加剤	4	2		200本×4点	800
	エンジン清浄剤	4	2		400本×4点	1,600
	エアコンフィルタ	4	2		枚	300枚×4点

※ 出光オイル：apollostation oil, ZEPRO, 出光モーターオイル

SS商品別表彰(apollostationキャッシュプリカ特別表彰)

出光ブランド

考え方	apollostationキャッシュプリカを最も多く発券したSSを表彰する。
評価方法	apollostationキャッシュプリカに初めて入金された時点で1件とカウントする。

揮発油数量ランク(2020年度月間販売数量)	部長表彰
300KL以上	上位1店
150～300KL未満	上位1店
150KL未満	上位1店
合 計	3店

アポロリンク表彰

出光ブランド

目的	カーケア商品の増販をサポート
対象商品	バッテリー・エンジン清浄剤・エアコンフィルター・ワイパー・オイルフィルター・オイル添加剤・タイヤ
対象店	① 全国優秀店エントリーSS様 ② 出光オンラインPOSデータ公開SS様
表彰店選考方法	① エントリーSS様を、前年度揮発油販売量（セルイン）に基づいてランク分けを行い、2021年3月時点でのブランドにて特約販売店様単位で表彰します。 ② 前年度冬タイヤ販売比率（イン）により、降雪地区と非降雪地区に分類します。ランク別並びに降雪・非降雪地区別に、上記対象商品のセルアウト実績をポイント換算し、合計獲得点数の上位特約販売店を表彰します。

表彰数			
揮発油数量ランク (2020年度月間販売数量)	出光社長表彰	アポロリンク社長表彰	合 計
4,000KL以上	降雪地 1位～2位 非降雪地 1位～3位 計 5店	降雪地 3位～4位 非降雪地 4位～5位 計 4店	9店
2,000KL以上	降雪地 1位～2位 非降雪地 1位～3位 計 5店	降雪地 3位～4位 非降雪地 4位～7位 計 4店	11店
700KL以上	降雪地 1位～2位 非降雪地 1位～3位 計 5店	降雪地 3位～5位 非降雪地 4位～9位 計 9店	14店
700KL未満	降雪地 1位～2位 非降雪地 1位～4位 計 6店	降雪地 3位～6位 非降雪地 5位～12位 計 12店	18店
合 計	21店	31店	52店

- 降雪・非降雪の区分は、冬タイヤ販売比率で、32%超を降雪地域、32%未満を非降雪地域とする。
- 販売会社は、各ランクごとに出光社長表彰・アポロ社長表彰それぞれ1店を上限とする。
- 実績のカウントは卸販売（需要家やグループ会社へのバルク販売等）ではなく、SS店頭での販売（セルアウト実績）とする。

ポイント		
商品名		ポイント(pt)
バッテリー	ZAXIA	15
	ZAXIA IS	15
	準PB (caos)	10
	NB品	1
エンジン清浄剤	新PBバッテリー ※別途ご案内	15
	アクセラエンジン清浄剤	1
	アクセラディーゼル清浄剤	1
	準PB (デボジットクリーナー)	1
エアコンフィルター	新PBエンジン清浄剤 ※別途ご案内	1
	アクセラエアコンフィルター	2
	NB品	1
	新PBエアコンフィルター ※別途ご案内	2
ワイパー	NB品	1
	新PBワイパー ※別途ご案内	1
オイルフィルター	NB品	1
	新PBオイルフィルター ※別途ご案内	1
オイル添加剤	メタルプロテクター	1
タイヤ	NB品	1
	PBタイヤ	10

評価方法

① タイヤ計算方法

- 前年比セルアウト伸長率 90%以上
- インアウト比率90%未満の場合は獲得点数×50%

② バッテリー計算方法

- 前年比セルアウト伸長率 90%以上
- インアウト比率90%未満の場合は獲得点数×50%

③ A 商品計算方法

- インアウト比率が1商品でも90%未満の場合総セルアウト個数×0.2点
- 70%未満の場合総セルアウト個数×0.1点
上記にて点数確定後、直送化率による+αを加える。

尚、TBA各商品共、インーアウト比率の計算は半期ごとに締める。
※著しく数値に異常があった場合は、表彰の対象外とする場合があります。

シェルブランド

特約販売店表彰

シェルブランド

1 対象SS

フルSS・セルフ（カーケアあり） ※高速SS・セルフ（カーケアなし）・トラックステーションは対象外となります。

2 対象項目

評価項目	スコア	ボーナスポイント	内 容
揮発油	20	6	目標達成率を20点満点（ボーナスポイント+0.5点/月）で採点
軽油	10	6	目標達成率を10点満点（ボーナスポイント+0.5点/月）で採点
カード	15	6	目標達成率を15点満点（ボーナスポイント+0.5点/月）で採点
オイル	10	6	目標達成率を10点満点（ボーナスポイント+0.5点/月）で採点
省燃費オイル	10	6	目標達成率を10点満点（ボーナスポイント+0.5点/月）で採点
モニター	15		モニター全調査項目の達成率を15点満点で採点
合 計	80	30	

3 スコア計算方法

揮発油、軽油、カード、オイル、省燃費オイルに関しては、運営する全SS様の年間ターゲットと実績の合計を算出し、その達成率で、スコアを算出します。BSCに関しては運営する全SS様の達成率の平均にて、スコアを算出します。

項目	揮発油										軽油					カード					オイル					低燃費オイル					モニター		
満点	20					10					15					10					10					15							
	ターゲット	実績	達成率	スコア	ボーナス ポイント	総スコア	ターゲット	実績	達成率	スコア	ボーナス ポイント	総スコア	ターゲット	実績	達成率	スコア	ボーナス ポイント	総スコア	ターゲット	実績	達成率	スコア	ボーナス ポイント	総スコア	ターゲット	実績	達成率	スコア	ボーナス ポイント	総スコア	達成率	スコア	総スコア
A-SS	130	90	69%	13.85		13.85	30	20	67%	6.67		6.67	4	3	75%	11.25		11.25	670	630	97%	9.40		9.40	80	60	75%	7.50		7.50	90%	13.50	
B-SS	200	250	125%	20.00		25.00	40	50	125%	10.00		12.50	10	10	100%	15.00		15.00	770	830	108%	10.00		10.78	110	110	100%	10.00		10.00	85%	12.75	
C-SS	170	150	88%	17.65		17.65	30	30	100%	10.00		10.00	10	8	80%	12.00		12.00	600	730	122%	10.00		12.17	90	90	100%	10.00		10.00	100%	15.00	
X石油	500	490	98%	19.60	0.0	19.60	100	100	100%	10.00	0.5	10.50	24	21	88%	13.13	0.0	13.13	2040	2190	107%	10.74	0.5	11.24	280	260	93%	9.29	0.0	9.29	92%	13.75	77.50

4 選出枠

グループ	月間MG販売数量	選出枠比	選出枠
1	2,500KL以上	50%	6
2	1,000KL以上	30%	3
3	500KL以上	15%	2
4	500KL未満	5%	1

6 評価項目詳細

1	揮発油	配点＝20点
揮発油販売数量のターゲット達成率を20点満点で採点します。		
対象油種	ハイオク・レギュラー	
ターゲット	前年×104%の数量とします。 ※ターゲット数量は、原則2020年のPOSデータをもとに設定します。 標準POSを導入されていないSS様は、報告データを採用します。	
実績報告	標準POSデータを採用します。 非標準POS店様は実績報告を採用します。	
スコア計算方法	前ページを参照ください。	
ボーナスポイント	各月の目標達成率が100%以上となった場合、+0.5点/月の6点を上限としてボーナスポイントを加点します。	

3	カード	配点＝15点
カード発券枚数のターゲット達成率を15点満点で採点します。		
対象カード	apollostation card、Shell Starlex Card、 シェル-Pontaクレジットカード	
ターゲット 設定方法	フルSS 4枚 / 月、セルフSS 10枚 / 月 ※apollostation card、Shell Starlex Card、シェル-Pontaクレジットカード (本人カード) は両方とも1枚発券＝1枚として計算します。	
実績報告	新規発券実績を採用します。(実績報告は不要です)	
スコア計算方法	実績枚数÷ターゲット枚数×15点＝スコア	
ボーナスポイント	各月の目標達成率が100%以上となった場合、+0.5点/月の6点を上限としてボーナスポイントを加点します。	

5	省燃費オイル	配点＝10点
省燃費オイル販売数量のターゲット達成率を10点満点で採点します。		
対象油種	■apollostation oil apollostation oil premium 0W-8、0W-16、0W-20 apollostation oil 0W-16、0W-20 ■HELIX HX-8 0W-16、HX-7 0W-20、HX-5 0W-20	
ターゲット 設定方法	前年×110%の数量とします。 ※ターゲット数量は2020年度実績をもとに設定します。	
実績報告	実績報告を採用します。	
スコア計算方法	省燃費オイル実績数量÷省燃費オイルターゲット数量×10点＝スコア	
ボーナスポイント	各月の目標値達成率が100%以上となった場合、+0.5点/月の6点を上限としてボーナスポイントを加点します。	

2	軽油	配点＝10点
軽油販売数量のターゲット達成率を10点満点で採点します。		
対象油種	軽油	
ターゲット	前年×104%の数量とします。 ※原則2020年のPOSデータをもとに設定します。 標準POSを導入されていないSS様は、報告データを採用します。	
実績報告	標準POSデータを採用します。 非標準POS店様は実績報告を採用します。	
スコア計算方法	前ページを参照ください。	
ボーナスポイント	各月の目標達成率が100%以上となった場合、+0.5点/月の6点を上限としてボーナスポイントを加点します。	

4	オイル	配点＝10点
オイル販売数量のターゲット達成率を10点満点で採点します。		
対象油種	■apollostation oil apollostation oil全油種 ■HELIX HELIX全油種、シェルATFプラス、シェルCVTフルードプラス、 2サイクルエンジンオイル	
ターゲット 設定方法	前年×103%の数量とします。 ※ターゲット数量は2020年度実績をもとに設定します。	
実績報告	実績報告を採用します。	
スコア計算方法	オイル実績数量÷オイルターゲット数量×10点＝スコア	
ボーナスポイント	各月の目標値達成率が100%以上となった場合、+0.5点/月の6点を上限としてボーナスポイントを加点します。	

6	モニター調査	配点＝15点
モニター調査の全調査項目達成率を15点満点で採点します。		
対象項目	右ページ記載の項目	
ターゲット	100%達成	
調査回数	2回	
スコア計算方法	運営する全SS様の モニター調査項目達成率の平均×15点＝スコア	

	質問項目	フル	セルフ (カーケアあり)	セルフ (カーケアなし)
1	ガソリン価格は、入店前に道路からも見やすく表示されていたか。	●	●	●
2	入退店の際、安全でスムーズに出入りすることができたか。	●	●	●
3	入店時(入店から給油機械に停車するまで)に元気で気持ちの良い挨拶があったか。	●	●	●
4	SS 構内(ドライブウェイ)は清掃がされ、きれいであったか。	●	●	●
5	スタッフは清潔なユニフォームを着用し、身だしなみは好感が持てるものだったか。	●	●	●
6	スタッフは名札を着用していたか。	●	●	●
7	接客したスタッフの対応は元気で、気持ちのよいものであったか。 (セルフ：対応があった場合のみ)	●	●	●
8	注文後、油種・金額・支払い方法の復唱確認があったか。	●	-	-
9	精算時、油種、リッター(＝指定金額)、受け取り金額、お釣りの金額確認があったか。	●	-	-
10	給油ノズル・静電気除去シートのタッチ部分とその周りの表示は汚れや劣化がなかったか。	-	●	●
11	セールスルームは清潔で明るく清掃が行き届いていたか。	●	●	●
12	トイレや洗面台は清潔で、照明の故障・石鹸やペーパータオルの備品切れがなかったか。	●	●	●
13	空気圧点検器は、きれいで故障がなかったか。	-	●	●
14	会員カードやアプリに関する告知物展示や、スタッフからの提案はあったか。	●	●	●
15	オイルやオイル交換の告知や、スタッフからの提案はあったか。	●	●	●
16	提案・告知についての質問を行なった際、スタッフの対応は良かったか。	●	●	●
17	接客したスタッフは礼儀正しく、サービスは、誠実で真心のこもったものだと感じられたか。	●	●	●
18	手の空いたスタッフは適切な対応をしていたか。	●	●	●
19	退店時(給油を終え、公道に出るまで)に元気で気持ちの良い挨拶があったか。	●	●	●

SS総合表彰（概要）

シェルブランド

1 対象SS

サービスタイプ別に、下記の通り部門を設定します。

フル	セルフ（カーケアあり）	セルフ（カーケアなし）	トラックステーション
フルサービス店	PIT併設のセルフサービス店	PITを併設していないセルフサービス店（BY店、LCC / LCO店等）	トラック軽油給油レーンがあり、店頭軽油販売400KL / 月以上の店舗

2 対象項目

評価項目	スコア	ボーナスポイント	内 容
揮発油	20	6	目標達成率を20点満点（ボーナスポイント+0.5点/月）で採点
軽油	10	6	目標達成率を10点満点（ボーナスポイント+0.5点/月）で採点
カード	15	6	目標達成率を15点満点（ボーナスポイント+0.5点/月）で採点
オイル	10	6	目標達成率を10点満点（ボーナスポイント+0.5点/月）で採点
省燃費オイル	10	6	目標達成率を10点満点（ボーナスポイント+0.5点/月）で採点
モニター	15		モニター全調査項目の達成率を15点満点で採点
合 計	80	30	

評価項目	スコア	ボーナスポイント	内 容
揮発油	20	6	目標達成率を20点満点（ボーナスポイント+0.5点/月）で採点
軽 油	10	6	目標達成率を10点満点（ボーナスポイント+0.5点/月）で採点
モニター	15		モニター全調査項目の達成率を15点満点で採点
合 計	45	12	

SS総合表彰（フル・セルフ（カーケアあり））

シェルブランド

1 対象項目

評価項目	スコア	ボーナスポイント	内 容
揮発油	20	6	目標達成率を20点満点（ボーナスポイント+0.5点/月）で採点
軽油	10	6	目標達成率を10点満点（ボーナスポイント+0.5点/月）で採点
カード	15	6	目標達成率を15点満点（ボーナスポイント+0.5点/月）で採点
オイル	10	6	目標達成率を10点満点（ボーナスポイント+0.5点/月）で採点
省燃費オイル	10	6	目標達成率を10点満点（ボーナスポイント+0.5点/月）で採点
モニター	15		モニター全調査項目の達成率を15点満点で採点
合 計	80	30	

2 スコア計算方法

揮発油、軽油、カード、オイル、省燃費オイルに関しては、運営する全SS様の年間ターゲットと実績の合計を算出し、その達成率で、スコアを算出します。BSCに関しては達成率の平均にて、スコアを算出します。

項目	揮発油					軽油					カード					オイル					低燃費オイル					モニター							
満点	20					10					15					10					10					15							
	ターゲット	実績	達成率	スコア	ボーナス ポイント	総スコア	ターゲット	実績	達成率	スコア	ボーナス ポイント	総スコア	ターゲット	実績	達成率	スコア	ボーナス ポイント	総スコア	ターゲット	実績	達成率	スコア	ボーナス ポイント	総スコア	ターゲット	実績	達成率	スコア	ボーナス ポイント	総スコア	達成率	スコア	総スコア
A-SS	130	90	69%	13.85	0.0	13.85	30	20	67%	6.67	0.0	6.67	12	9	75%	11.25	0.0	11.25	670	630	94%	9.40	0.0	9.40	80	60	75%	7.50	0.0	7.50	90%	13.50	62.17
B-SS	200	250	125%	20.00	0.5	25.00	40	50	125%	12.50	0.5	13.00	30	30	100%	15.00	0.5	15.00	770	830	108%	10.78	0.5	11.28	110	110	100%	10.00	0.5	10.50	85%	12.75	88.53
C-SS	170	150	88%	17.65	0.0	17.65	30	30	100%	10.00	0.5	10.50	30	24	80%	12.00	0.0	12.00	830	730	88%	8.8	0.0	8.80	90	90	100%	10.00	0.5	10.50	100%	15.00	74.44

→各項目を合計して、スコアを算出します。

3 評価項目詳細

1 揮発油	配点＝20点
揮発油販売数量のターゲット達成率を20点満点で採点します。	
対象油種	ハイオク・レギュラー
ターゲット	前年×104%の数量とします。 ※ターゲット数量は、原則2020年のPOSデータをもとに設定します。 標準POSを導入されていないSS様は、報告データを採用します。
実績報告	標準POSデータを採用します。 非標準POS店様は実績報告を採用します。
スコア計算方法	揮発油実績数量÷揮発油ターゲット数量×20点＝スコア
ボーナスポイント	各月の目標値達成率が100%以上となった場合、+0.5点/月の6点を上限としてボーナスポイントを加点します。

3 カード	配点＝15点
カード発券枚数のターゲット達成率を15点満点で採点します。	
対象カード	apollostation card、Shell Starlex Card、 シェル-Pontaクレジットカード
ターゲット 設定方法	フルSS 4枚 / 月、セルフSS 10枚 / 月 ※apollostation card、Shell Starlex Card、シェル-Pontaクレジットカード （本人カード）は両方とも1枚発券＝1枚として計算します。
実績報告	新規発券実績を採用します。（実績報告は不要です）
スコア計算方法	実績枚数÷ターゲット枚数×15点＝スコア
ボーナスポイント	各月の目標値達成率が100%以上となった場合、+0.5点/月の6点を上限としてボーナスポイントを加点します。

5 省燃費オイル	配点＝10点
省燃費オイル販売数量のターゲット達成率を10点満点で採点します。	
対象油種	■apollostation oil apollostation oil premium 0W-8、0W-16、0W-20 apollostation oil 0W-16、0W-20 ■HELIX HX-8 0W-16、HX-7 0W-20、HX-5 0W-20
ターゲット 設定方法	前年×110%の数量とします。 ※ターゲット数量は 2020年度実績をもとに設定します。
実績報告	実績報告を採用します。
スコア計算方法	省燃費オイル実績数量÷省燃費オイルターゲット数量×10点＝スコア
ボーナスポイント	各月の目標値達成率が100%以上となった場合、+0.5点/月の6点を上限としてボーナスポイントを加点します。

2 軽油	配点＝10点
軽油販売数量のターゲット達成率を10点満点で採点します。	
対象油種	軽油
ターゲット	前年×104%の数量とします。 ※原則2020年のPOSデータをもとに設定します。 標準POSを導入されていないSS様は、報告データを採用します。
実績報告	標準POSデータを採用します。 非標準POS店様は実績報告を採用します。
スコア計算方法	軽油実績数量÷軽油ターゲット数量×10点＝スコア
ボーナスポイント	各月の目標値達成率が100%以上となった場合、+0.5点/月の6点を上限としてボーナスポイントを加点します。

4 オイル	配点＝10点
オイル販売数量のターゲット達成率を10点満点で採点します。	
対象油種	■apollostation oil apollostation oil全油種 ■HELIX HELIX全油種、シェルATFプラス、シェルCVTフルードプラス
ターゲット 設定方法	前年×103%の数量とします。 ※ターゲット数量は 2020年度実績をもとに設定します。
実績報告	実績報告を採用します。
スコア計算方法	オイル実績数量÷オイルターゲット数量×10点＝スコア
ボーナスポイント	各月の目標値達成率が100%以上となった場合、+0.5点/月の6点を上限としてボーナスポイントを加点します。

6 モニター調査	配点＝15点
モニター調査の全調査項目達成率を15点満点で採点します。	
対象項目	運営店部門の項目と同様
ターゲット	100%達成
調査回数	2回
スコア計算方法	モニター調査項目達成率×15点＝スコア

SS総合表彰(セルフ(カーケアなし)・トラックステーション)

シェルブランド

1 対象項目(カーケアなし・トラックステーション)

評価項目	スコア	ボーナスポイント	内 容
揮発油	20	1	ターゲット達成率を20点満点(ボーナスポイント+1点)で採点
軽 油	10	1	ターゲット達成率を10点満点(ボーナスポイント+1点)で採点
モニター	15		BSC全調査項目の達成率を15点満点で採点
合 計	45	2	

2 スコア計算方法

フル・セルフ(カーケアあり)SSと同様となります。

3 評価項目詳細

1 揮発油	配点=20点
揮発油販売数量のターゲット達成率を20点満点で採点します。	
対象油種	ハイオク・レギュラー
ターゲット	前年×104%の数量とします。 ※ターゲット数量は、原則2020年のPOSデータをもとに設定します。 標準POSを導入されていないSS様は、報告データを採用します。
実績報告	標準POSデータを採用します。 非標準POS店様は実績報告を採用します。
スコア計算方法	揮発油実績数量÷揮発油ターゲット数量×20点＝スコア
ボーナスポイント	各月の目標値達成率が100%以上となった場合、+0.5点/月の6点を上限としてボーナスポイントを加点します。

2 軽 油	配点=10点
軽油販売数量のターゲット達成率を10点満点で採点します。	
対象油種	軽油
ターゲット	前年×104%の数量とします。 ※原則2020年のPOSデータをもとに設定します。 標準POSを導入されていないSS様は、報告データを採用します。
実績報告	標準POSデータを採用します。 非標準POS店様は実績報告を採用します。
スコア計算方法	軽油実績数量÷軽油ターゲット数量×10点＝スコア
ボーナスポイント	各月の目標値達成率が100%以上となった場合、+0.5点/月の6点を上限としてボーナスポイントを加点します。

3 モニター調査	配点=15点
モニター調査の全調査項目達成率を15点満点で採点します。	
対象項目	運営店部門の項目と同様
ターゲット	100%達成
調査回数	2回
スコア計算方法	BSC調査項目達成率×15点＝スコア

SS商品別表彰

シェルブランド

1 対象項目

■ 共通

	評価項目	内 容
1	オートフラット	合計スコア 審査申し込み数1点、フルメンテ契約50点、マイメンテ契約30点、メンテナし10点

■ 出光・シェル

	評価項目	内 容
1	カード	累計発券枚数
2	DrivePay / EasyPay	累計発行本数

■ シェル

	評価項目	内 容
1	ハイオク	累計平均数量の前年比
2	オイル	累計平均実績の前年比
3	省燃費オイル	累計平均数量の前年比
4	電気	累計契約件数

共通

1 オートフラット	
オートフラットの審査申込・契約件数にポイントを付与し、ポイントの合計値でランキングします。	
対象商品	オートフラット
スコア	<ul style="list-style-type: none">審査申込数1点 / 件契約形態別の契約書受領件数に応じて加点します。フルメンテ契約50点 / 件、マイメンテ契約30点 / 件・メンテナし契約10点
実績報告	出光クレジット本社で実績を採用します（報告の必要はありません）。
	<div>審査</div> <ul style="list-style-type: none">審査申込をした案件を「1件」としてカウントします。オートフラットは審査が①予定と②確定の2種類ありますが、実績カウントは申込回数ではなく、案件単位でのカウントとなります。<div>例1：Aさんが予定審査を申し込み、その後確定審査を申し込んだ場合 ⇒ 1件</div><div>例2：Bさんが確定審査から申し込みをした場合 ⇒ 1件</div>2021年4月1日～2022年3月31日までにSSで審査申込を完了した案件が対象です。審査申込内容に不備がある場合は実績となりませんので、ご注意ください。
	<div>契約書受領</div> <ul style="list-style-type: none">出光クレジット（株）本社がお客様からリース契約書を受領した時点で、「契約書受領」としてカウントされます。2021年4月1日～2022年3月31日までに出光クレジット本社が「契約書受領」した案件が対象です。<div>※尚、2022年3月31日の消印の契約書についてもカウントします。</div>契約書に不備がある場合は実績となりませんので、ご注意ください。
ランキング方法	スコアの合計点数

出光・シェル

2 カード	
シェルカードの発券枚数でランキングします。	
対象カード	apollostation card、Shell Starlex Card、 シェル-Pontaクレジットカード
ランキング方法	累計発券枚数
実績報告	新規発券実績を採用します。(実績報告は不要です)

3 DrivePay / EasyPay	
DrivePay / Shell EasyPayの発行本数でランキングします。	
対 象	DrivePay / Shell EasyPay（一般提携クレジット＋EPのみ）
ランキング方法	累計発券枚数
実績報告	新規発券実績を採用します。（実績報告は不要です）

シェル

1	ハイオク
ハイオクの前年比を累計平均でランキングします。	
対 象	Shell V-Power、ハイオク
ランキング方法	累計平均実績の前年比
実績報告	標準POSデータを採用します。標準POSを導入されていないSS様は実績報告を採用します。
スコア計算方法	例：6月時点 【2021年実績（4+5+6月）÷3】 ÷ 【2020年実績（4+5+6月）÷3】＝スコア ※前年実績がない場合には、目標値を採用。

3	省燃費オイル増販量※
省燃費オイルの前年比を累計平均でランキングします。	
対象油種	■apollostation oil apollostation oil premium 0W-8、0W-16、0W-20 apollostation oil 0W-16、0W-20 ■HELIX HX-8 0W-16、HX-7 0W-20、HX-5 0W-20
ランキング方法	累計平均実績の前年比
実績報告	実績報告を採用します。
スコア計算方法	ハイオクと同様

※セルフ（カーケアなし）部門にご参加のSS様は対象外となります。

2	オイル増販量※
前年比を累計平均でランキングします。	
対象油種	■apollostation oil apollostation oil全油種 ■HELIX HELIX全油種、シェルATFプラス、シェルCVTフルードプラス
ランキング方法	累計平均実績の前年比
実績報告	実績報告を採用します。
スコア計算方法	ハイオクと同様

4	電 気
電気の契約件数でランキングします。	
対 象	低圧プラン（Sプラン、オール電化プラン、低圧電力プラン）
ランキング方法	累計契約件数
実績報告	電気お客様センターでの 新規契約実績を採用します（報告の必要はありません）。 尚、当月の実績は、翌月第5労働日時点での契約実績とします。 ※WEB、紙申込みでチャネルコードの記載がない場合、 実績となりませんのでご注意ください

目的	カーケア商品の増販をサポート
対象商品	バッテリー・エンジン清浄剤・エアコンフィルター・ワイパー・ オイルフィルター・タイヤ（NB品）・Keeper
対象店	① 全国優秀店エントリーSS様 ② 期日までにFAXまたは、メールにて実績をご報告いただけるSS様
表彰店選考方法	① エントリーSS様を、前年度揮発油販売量（セルイン）に基づいてランク分け を行い、2021年3月時点でのブランドにて特約販売店様単位で表彰します。 ② 特約販売店表彰と同様のランク別に、上記対象商品のセルアウト実績をポイント 換算し、合計獲得点数の上位特約販売店様を表彰します。

表彰数			
揮発油数量ランク （2020年度月間販売数量）	出光社長表彰	アポロリンク社長表彰	合 計
2,500KL以上	1位～8位：計8店	9位～16位：計8店	16店
1,000KL以上	1位～5位：計5店	6位～13位：計8店	13店
500KL以上	1位～4位：計4店	5位～12位：計8店	12店
500KL未満	1位～3位：計3店	4位～1位：計8店	11店
合 計	20店	32店	52店

実績のカウントは卸販売（需要家やグループ会社へのバルク販売等）ではなく、
SS店頭での販売（セルアウト実績）とし、対象商品でセルアウト実績の80% 以上の
セルイン実績があることを条件と致します。

ポイント		
商品名		ポイント(pt)
バッテリー	シェル X バッテリー ハイパー （弊社商流の推奨NB品含む）	10
	シェル X バッテリー スタンダード （弊社商流の推奨NB品含む）	5
	R&S NECOST	10
	ECO.R（ER・EHJ）	10
エンジン清浄剤	新PBバッテリー ※別途ご案内	10
	R&S FOROZA Eco G	1
	R&S FOROZA Eco D	1
	R&S FOROZA Evoluzione	1
	R&S FOROZA Evoluzione K	1
エアコン フィルター	新PBエンジン清浄剤 ※別途ご案内	1
	R&S キャビンフィルター	2
ワイパー	新PBエアコンフィルター ※別途ご案内	2
	シェル X ワイパー シリーズ （弊社商流の推奨NB品含む）	1
オイル フィルター	新PBワイパー ※別途ご案内	1
	シェル ルプフィルター （弊社商流の暫定PB品含む）	1
タイヤ	新PBオイルフィルター ※別途ご案内	1
	NB品	1
	ピュアキーパー	1
Keeper	クリスタルキーパー	2
	ダイヤモンドキーパー （Wダイヤモンドキーパー・Wダイヤモンド キーパープレミアム・EXキーパーを含む）	5