

CAL研、大阪で研修会

TCSで壁を打破

米井、生川、薮野氏が講演

【大阪】CAL研 区の新大阪丸ビル新館 研修会のテーマは「車が売れるようにならば人が育つ」。三日間、大阪市東淀川 開催した。



米井氏



生川氏



薮野氏

在まで新車販売や板金、レンタカー、保険などSS支援システム一〇種を開発してきた。加盟企業は一〇〇社。今後もSSに必要なシステムを開発すると共に、情報交換の場としても活動していきたい」と話した。

生川正洋LCC役員は「車販事業の壁を破るために」と題して講演。

米井氏は「CAL研冒頭、智頭石油（鳥取県智頭町、出光系）の米井哲郎社長がCAL研の概要を説明。米井氏は「CAL研は、自立・相互支援をモットーにSSのTCS（トータルカーサービス）を推進することを目的に発足。現在の壁などいろいろな壁が立ちふさがっているが、どう打ち破るかを考えることが発展につながる。SSの車販はTCSを中心としたもの」と説明。

「車を売るためには人材教育が大切。知識や技術を高める努力が必要。大手販売店は商品と価格で販売している。これに対しSSは、お客さまとの信頼関係で売る。それに全力で取り組むことが重要だ」と強調した。

米井氏は「わが社の車販事業の現在」と題して智頭石油の取り組みを紹介。

「車販は車関連事業の最上流。SSの収益確保やお客さまとの関係強化の最短コースで、やりがいのある仕事を。お客さまはSSを給油する場所だと認識している。この常識を覆すことが必要。SSで車が買えるとお客さまに伝えることを日営業務の中心にしている」と話した。

このほか、小型電気自動車の「COMS」を山陰合同銀行など地元企業や自治体に提案している事例を紹介。

有田石油（和歌山県湯浅町、三菱商事エネルギー系）の薮野睦士専務は「わが社の車販事業と私の取り組み」と題して講演。

薮野氏は「お客さまの八〇%以上が常連客。車販に取り組み始めたのは五年前。日々の業務で精一杯のサービスを行った。その結果、お客さまから車の相談を持ちかけられることが増え、徐々に車も売れ始めた」と説明。

「二年前から、年三〜四回開催している展示会などのイベントは『SSに遊びに来てもらう』感覚で企画。ヨ一ヨ一釣りなど子ども向けの遊びも盛り込んでいる。地域に根ざしたSSとして長く愛されることを目的にしている」と話した。

最後に「父（薮野潔社長）は二五歳で社長になった。私は現在二八歳。三〇歳までに社長に就任できるように頑張りたい」と抱負を語

り締めくくった。

九、一〇日に行われた講演のテーマ・講師は次の通り。

▽九日「新車あげます7、COMSを成功させるために」（山下真司山商社長、「マーケットを壁の外へ拡大するために」（同）、「車販事業から発展する多様な事業」（米井氏）、「わが社の車販事業と私の取り組み」（平岡石店店辻村大樹氏）

▽一〇日「自治