

インドでビジネスパークを訪れた  
平岡社長（右端）、米井社長（右  
から2人目）、米井部長（左端）



## CAL研究会 インド4都市を視察 最新カービズに触れる

【鳥取】CAL研究会「10日間の日程でインド  
の4都市を訪れ、成長

を続ける最先端のカー  
ビジネスなどを視察し  
た。昨年もアメリカと  
中国を視察しており、  
それらすべてに参加し  
た智頭石油（出光系）  
鳥取県八頭郡智頭町）  
の米井哲郎社長は「や  
はりSSは、地域をベ  
ースにカービズを創出  
し提供していくことが  
大切」とこれまでの思  
いを強くしたという。

もりがパソコンの画面  
上で完結するシステム  
や、付属品の販売では  
一転して豪華な展示と  
演出で販売促進するな  
ど、独自の販売手法に  
触れた。

今春の視察には、平  
岡石油店（出光系）佐  
賀県唐津市）の平岡務  
社長も同行。智頭石油  
の米井林太郎石油部長  
を加えた3人で赴い  
た。インド市場でシェ  
ア50%を誇るマルチ・  
ススキや、アメリカを  
はじめ世界のIT企業  
が現地拠点を置くビジ  
ネスパークを視察。マ  
ルチ・ススキのデー  
ラーでは、新車の見積

米井林太郎部長は3  
度目の視察で「情報は  
インターネットなどで  
入ってくるが、現地に  
行かないと何事も分か  
らないと感じた」とい  
う。アメリカ・中国・  
インドの成功事例はい  
ずれも国民性や地域性  
の影響が大きいとし  
「日本の地域をベース  
にした場合、どう活用  
するかという材料にな  
る」と感想を語る。

視察の報告は、4月  
19日・20日の両日に新  
大阪丸ビル新館（大阪  
市東淀川区）で開催す  
るCAL研究会で発表  
する。