

「勝ち残るSSを築くために」

主役はTCS事業

車販・カーリースがけん引

【大阪】CAL研究会は先頃、2日間にわたり、大阪市内で今年最後（4回目）の「CAL研究会」（勉強会）を開催。同会はSSの集客力の高さを生かしたTCS（トータルカーライフサービス）事業による収益向上を目的としており、同会オリジナルのTCS事業システムを構築して、会員が共有。直近では会員登録した顧客に車検時期などのお知らせを送信する機能や、来店時にプレゼントが当たる機能などを搭載したSSシヨップアプリケーション「CALマイピット」を独自開発。今後、広く普及していく方針だ。



「CAL研究会」の様相

CAL研究会

上に参加。元売や商社関係者も出席した。

初日には、同会の生川正洋氏が「勝ち残る道」を自分の力で開いていこうと講演。「少

子高齢化や人口減少、経済の停滞など、SSを待ち受けているのは厳しい現実。SSの主

役は商品の将来性や相互の関連性、事業の発展性からTCSにな

る。そのけん引役が車販であり、オートリ

勉強会は「勝ち残るSSを築いていくために」を開催では約30社50人以

方市)の金澤稯専務は「金沢石油のユニークな挑戦」を

テーマに登壇した。

「オイル・タイヤ交換

や洗車、車検などは、

すべて車販

につながつ

ている。車

販を執行し

なければ車

金沢石油(福岡県直



講演する生川正洋氏

り上げにつながるという指摘。さらに人材育成や社内コミュニケーションの重要性にも言及した。

同会で車販事業の講演を続け、会員らに車販事業のノウハウを伝授してきた山下石油(京都府南丹市)山下真司社長の講演録「浪漫飛行」の販売開始も発表した。