

原点に返り再スタート

WEBで研究会 感動与えるSSSに

CAL研究会

【大阪】CAL研究会は二月一八、一九の両日、オンラインで研究会を開催した。テーマは「これからの時代に向けて」。

冒頭LCL役員の生川正洋氏が「CALの再出発に向けて」と題して基調講演。

国内は高齢化により活力を失い経済力が低下。「SSSに待ち受けているのは飛んでもなく厳しい社会」と予想され「こうした時代になつてくると常識ではなく道理にしたがつて

判断することが大切。SSSは単純にガソリンを供給するための場から地域と来店客に対してSSSの意思を伝達する媒体としての役割を負う」と指摘。

さらに「待つて売るといふ受け身の売り方から積極的に提案する売り方への転換」が求められ、「感心され、感謝され、感動を与えられるSSSを目指さなければならぬ」と呼びかけた。

智頭石油社長の米井哲郎氏はEVシフトの流れを概説後、SSSと顧客をつなぐカーライフアプリ「マイピット」の説明。「SSS側からは来店・利用を働きかけ、お客さまは嬉しい・便利・安心」を享受できる。「TCS(トータル・カーサービス)の総合力では当店がナンバーワン」ということを伝え広める。しかもコストはゼロ」と強調。

同社TCS部長の中本智昭氏は同部の方針を発表。「やりたいことを自立して自発的に実行していくことが目標」と述べた。

同社保険課の富本翔平氏は保険事業について発表。「自動運転技術の進歩により交通事故が減る。それへの対応策として法人保険や生命保険など多種目扱う必要が出てくる」と話した。

同社鳥取雲山店(年中無休二四時間ロードサービス店舗)の西村隆司店長は「クオリティを上げて良い仕事をすればお客さまは離れない。お客さまとつ

ながつていくために現場ができることは何かしっかりと考えていきたい」と述べた。

米田重富氏はEV化や自動運転などによりビジネスモデルが変わると指摘し「中小企業は人材確保がさらに難しくなる。追いかけるべきものは生産性。キーワードとしてスマートホンを通じてお客さまとつながっている企業が生き残る」と強調。

LCL社長の永友正興氏は「CALウェブ予約システム」を紹介。

山下石油社長の山下真司氏は、TCSの入口としての新車の争奪戦が激化しており「車を販売することが最大の防衛。車を販売できることが最大の武器。国内マーケットが縮小するなか、薄利多売の

商売をしていると粗利が激減する。質の向上が必要。質を上げるためには量が必要。量が足りなければ訓練で補う」と強調。

定額プラン「新車あげます7」が取り扱い開始七年を迎えることから「乗り換えのお客さまに加え新規を取って、一気に台数を増やすチャンス」と呼びかけた。

筑豊太平石油社長の高山幸嗣氏は保険レンタカー事業「ほけレン」を説明。「保険会社、保険代理店は大手レンタカー会社に依存している。利便性の高い提案をすれば需要を獲得できる」と話した。

同社TCS部長の中本智昭氏は同部の方針を発表。「やりたいことを自立して自発的に実行していくことが目標」と述べた。



オンライン開催の様子

ながつていくために現場ができることは何かしっかりと考えていきたい」と述べた。

生産性向上し
利益率高める
三原産業執行役員の

米田重富氏はEV化や自動運転などによりビジネスモデルが変わると指摘し「中小企業は人材確保がさらに難しくなる。追いかけるべきものは生産性。キーワードとしてスマートホンを通じてお客さまとつながっている企業が生き残る」と強調。

LCL社長の永友正興氏は「CALウェブ予約システム」を紹介。山下石油社長の山下真司氏は、TCSの入口としての新車の争奪戦が激化しており「車を販売することが最大の防衛。車を販売できることが最大の武器。国内マーケットが縮小するなか、薄利多売の商売をしていると粗利が激減する。質の向上が必要。質を上げるためには量が必要。量が足りなければ訓練で補う」と強調。