

感動を与えるSSへ CAL研究会、大阪で研究会

CAL研究会は4月22、23の両日、大阪市内で、新型コロナウイルスの感染対策を講じ研究会を開催した。テーマは「難局をどう乗り越えていくか！」。

冒頭LCL役員が生川正洋氏が基調講演。「CAL研究会では今後SSがどのようにすれば発展するか考えてきた。これからは『待つて売る』というスタンスから『提案して売る』への転換が必要。SSから外に出てマーケットを地域に拡大するためには、スタッフのコミュニケーション力を向上し、マーケットに対する強いインパクトを身に付けなくてはならない。経営者はそういった場を用意し、将来を託すに足る人材を育てる責務がある。難しい時代だが、生き残りを賭けて強い気力を持っていこう」と述べた。

米井哲郎智頭石油社長は、同研究会が進めるSSと顧客をつなぐカーライフアプリ「マイピット」、保険レンタカー事業「ほけレン」、営業車位置情報システム「CALロケ」を説明。「将来SSがどのような姿になるか、現時点では完全な形はまだ見えない。しかし地域の中に店がある利点を生かし、必要とされる店となるようハンドルを切ってアクセルを吹かしていこう」と呼びかけた。

中本智昭智頭石油TCS部長は「当面するSSのさまざまな課題」と題し同社の

現状を発表。「どの業種であっても5年後10年後はどうなるかわからないのはSSと同じ。ただ現在できることしかしていないと、状況が変わった時に代わる物がない。できないことに挑戦していく必要があるのではないか」と話した。

目見田純也目見田商事社長は同社の新卒採用について紹介。「社長が夢を語る事が最も大切。未来はこうなる、それに共感してくれる仲間を探しているのだと熱意を持って語る。働く目的は人間力の向上。良い人間を作り良い影響を与え社会に貢献したい」と訴えた。

新車販売が全ての入口

山下真司山下石油社長は「早くて3年後、遅くても5年後には車の60%がリース車となる。リースでは7年間の油外が確定する。車を売らなければ車検もオイルも獲得できない時代になる」と新車販売の重要性を改めて指摘。

「単価を下げて売るのではなく、収益を伸ばして獲得することが大切。そのためには質を上げる。質を上げるためには量が必要。1SS当たり年間50台の新車販売は必ず乗り越えなくてはならない壁」と強調した。

寺田好孝寺田商事社長は、コンパクトカー未使用車専門店「NOAS（ノアー

ズ)」、板金企業の子会社化、農業への参入について紹介。「社員の幸せのためにも会社の規模のことを考えなくてはならない。売上だけではなく、利益が出る仕組み作りを考えていきたい」と話した。



研究会の様子