

「混迷の時代をどう勝ち残っていくか」

## CAL研究会、唐津で15回目の開催

【佐賀唐津】CAL研究会は7月22日～23日、この時期恒例のCAL研究会を佐賀県唐津市の唐津シーサイドホテルにて開催。北海道からの参加者を含め各地からおよそ80人が青空の唐津に集結した。

### 各地から80名参加

である。同研究会は、2005年に発足し、全国の特約店SSが地域・マークを超えて互に研鑽し合う組織である。大きく「自立と相互支援」「人間中心主義」という二つの理念を掲げている。SSを次の世代につなぐためにもTCS（トータルカーライフサービス）オールインワンサービスを推進してことが不可欠であると説く。今回はテーマを「混迷の時代をどう勝ち残っていくか」を掲げ、ロシアのウクライナ侵攻、急激な世界的規模での地球温暖化防止への動きに対し、問われるSSの対策を講演者が、幅広く報告した。

◇生川氏「志を高く掲げ、SS道を守る」

LCLの生川正洋氏は、コロナ禍、ガソリン車販売終了、少子高齢化、ロシアのウクライナ侵攻によるエネルギー価格高騰、円安等、今後は極めて厳しい時代になると予測し、覚悟しやるべきことをやらなければならないと力説。この状況から目をそらさず、積極論を選び、何もしないのは最大のリスクを伴うとした。加え、志を高く掲げ、孤立を選びSS道を守り将来の発展を築かなくてはと参加者を鼓舞。SSはガソリン販売からTCSに移行しその中心の車販に全力で取り組むことが将来の可能性につながると重ねて強調。自分たちでTCSシステムの構築に励

むようCALの皆さんは固くスクラムを組んで困難を乗り越えようと奮起を促す。続いて智頭石油の「われわれが当面する現状」、金沢石油からは「金沢石油の今後の取り組む」のテーマにおいてさまざまな角度から講演があった。

◇山下石油山下社長「車販」は最大の防御であり最大の武器」

2日目では山下石油の山下真司社長が「これからの車販事業時代を勝ち抜くために」と題して、自動車業界のなかで車

を販売することが最大の防御であり、車を販売できることは最大の武器と熱く語る。入口を抑えようと幾度も繰り返し車販の大切さを説いた。きついが「下りのエスカレーターを駆け上がれ」と例年通り熱く参加者によびかけた。最後に平岡石油が「新しい時代に向けた平岡石油店の挑戦」を講演した。

2年ぶりのリアル開催を終えた各参加者は唐津の暖かなで穏やかな海に見守られながら、それぞれの闘いの地に戻る。



CALスタッフと講演者



熱気伝わる研究会の模様

◇CAL「自立と相互支援」「人間中心主義」を理念

今回は2008年の第1回から数え、第15回目の研究会となり、毎年この時期の風物詩となっている。昨年は初のオンラインで開催となり、リアル開催は2年ぶり