

「『想定外』のことが起こる時代」

大阪で研究会

CAL研究会

CAL研究会は17、18の両日、大阪市内で研究会を、リモート併用で開催した。テーマは「『想定外』のことが起こる時代」。

冒頭生川正洋LCL役員が基調講演。「先行きが不透明なこの時代、勝ち残っていくために大切なのは『先手必勝の精神』。わかりやすく言えば時代の流れに積極的に挑戦し、仕事の幅を広げ技術を高度化していくこと。SSは受け身の売り方から提案する売り方に転換しなければならない。一人一人が考え抜く姿勢が発展への道筋をつけていく」と話した。

米井哲郎智頭石油社長は、同社の取り組みを例にSSと顧客を結ぶカーライフアプリ「マイビット」や保険レンタカー



「われわれには大きな可能性が残っている」事業「ほけレン」、鳥取市に導入した「車両管理システム」などを紹介。「EVシフトを止めることはできないが、車そのものは残る。できることに目を向け他社にはないサービスを自ら作り出せばチャンスはある」と呼びかけた。

中本智昭智頭石油TCS部長は同部の取り組みを発表。「マンパワーが減り限界に近づいているため、仕組みを見直し分業化してTCS（トータル・カー・サービス）の深掘りをしている」と述べた。

藪野睦士有田石油専務は「ちょうどい

いカーライフを目指して」と題し同社の活動報告。「イベントを多く開催している。当初は新車など商品PRが目的だったが、徐々にお客さま——特に子供に喜んでもらうためにとスタンスが変化してきた。SSという大きな窓口から発信し、地域に豊かさを提供し、自らも豊かに生きたいと考えている」と話した。

車販が最大の防御

山下真司山下石油社長は「新車を売らないとカーケアを獲得できない時代が間もなく来る。車販が最大の防御。ISS当たり年間50台の新車を売る体制構築が必要。全員がきちんと車を売れるような人材育成が大切」と強調。

米田重富三原産業執行役員は「EV普及や自動運転に関しさまざまな報道がなされているが、実態として急速にEVが増えているわけではない。ただそのスピードが徐々に速くなるのは間違いない。それらの状況を踏まえ近い将来に向けて取り組んでいること」として、生命保険販売やSNSの活用、生産性向上策について説明した。