CAL研究会が描く未来

SS経営の新たな可能性を探る

全国のSS経営者・幹部が集うCAL研究会。顧客管理やレンタカー、車販システムなど、TCS関連の有益なシステムを安価に提供する一方、会員同士が系列の枠を超えて情報交換や相互訪問を重ね志の高い集団だ。

そんなCAL研究会は設立から20年、年4回の会合（1泊2日形式）を欠かさず開催してきた。経営環境が厳しさを増すなかでも、単なる座学にとどまらず、リアルな経営課題を共有し、具体的な戦略を練り上げる場として定評がある。今回は、鳥取で行われた研究会の2日目に登壇した2人の会員代表、山下石油の山下真司社長と、目見田商事の目見田純也社長による講演を紹介する。

山下石油
山下 真司
社長

「変化を恐れず、未来の物流を創る」

「人口減少とともに車の台数が減り続けるなか、燃費向上やEV化、事故減少の影響で、私たちの業界はますます厳しくなっています。しかし、変化を嘆くだけでは何も生まれません。だからこそ、新たな収益の柱を築くことが不可欠なのです―」

山下石油・山下真司社長が提唱するのは、新車販売と2次物流を組み合わせたビジネスモデルだ。

「1SSあたり年間50台、月4・1台の新車販売を目標にしています。新車が売れれば、70％の確率で下取り車が発生します。この下取り車をオークションに流すのではなく、エンドユーザーに直接販売することで、より高い利益を確保できるのです」

例えば、オークションでは20万円の利益しか出ない車も、直接販売なら50万円の利益を生む。この「2次物流」の仕組みを確立すれば、ガソリンスタンドが〝燃料販売だけに依存しない経営〟へとシフトできる。

また、CAL研究会内で展開する「CALマート」という中古車流通プラットフォームにも言及。

「加盟店同士で在庫を共有し、スピーディーに売買する仕組みを作れば、オークションを通さずに済む分、業界内で利益を循環させることができる」と説明する。

さらに、カーセンサーやグーとの連携を強化し、ネット販売の拡充にも注力する考えだ。

「ガソリンスタンドの生き残りの鍵はスピード感。中古車販売の在庫を増やし、素早く販売することで、回転率を高めることが重要です」と強調する。

「乗るだけセブン」―7年後を見据えたリース戦略

しかし、2次物流を確立するためには、安定的に新車が売れる仕組みを作る必要がある。そこで山下社長が次に仕掛けたのが、新車販売を加速させるための「乗るだけセブン」というリース商品だ。

「新車を購入すると、頭金や車検、メンテナンス、税金などの負担が発生します。しかし『乗るだけセブン』なら、7年間、定額で新車に乗り続けられる。さらに、7年後にはその車が確実に中古車として戻ってくるのです」

この仕組みには、いくつかのメリットがある。

1 顧客にとっての魅力

- 車両購入時の負担を大幅に軽減できる
- 車検やメンテナンス費用を気にせずに済む
- 一定期間ごとに新しい車に乗り換えられる

2 ガソリンスタンドにとっての メリット

- 新車販売のハードルを下げ、安定した販売台数を確保できる
- リース期間満了後に戻ってきた車を、中古車として再販できる
- 中古車流通の基盤を確立し、2次物流の強化につながる

とくに、7年後に確実に戻ってくる中古車をCALマートなどの仕組みを通じて販売できるため、長期的な収益モデルが確立できる点が強みだ。

「新車販売の拡大と2次物流の安定化を両立させることで、持続可能なビジネスモデルが生まれる」と山下社長。

新車販売から始まり、2次物流、中古車販売へとつながる循環型の仕組み。これをガソリンスタンドの事業基盤に組み込むことで、「燃料販売依存からの脱却」を実現しようとしている。「未来は待っているだけではやってこない。自ら動き、チャンスを掴むことが必要です」。そう力強く締めくくった。

目見田商事
目見田 純也
社長

「組織が変われば、業績は伸びる」

続いて登壇したのは、目見田商事・目見田純也社長だ。

「業績が伸び悩む原因は、商品力や販売力だけではありません。社員がやりがいを持ち、主体的に働く環境を整えることが、会社の成長につながるのです」

目見田社長が大切にするのは、単なる業績アップではなく、「人を育てる経営」。その根幹を支えるのが、「キャルワークス」という取り組みである。

「社員が個々に目標を設定し、それを日々振り返る仕組みを作ることで、意識改革を促します。単なる営業ノルマではなく、個々の成長につながる行動を明確にすることが大切です」

営業の成果を数値で追うだけでなく、社員一人ひとりが何を目指し、どう行動すべきかを明確にする。さらに、これをシステム上に記録し、月に一度の学習会で振り返ることで、組織全体で成長の方向性を共有できるのだ。

「個人任せではなく、会社全体で成長を後押しする。〝人が育てば、会社も自然と成長する〟というのが、私たちの考えです」と目見田社長は力を込める。

人間関係の質を高め利益を生み出す

目見田商事では、「人が育つ環境づくり」が、直接的に業績向上につながることを証明してきた。その一例が、車検の粗利単価を3万円から5万5000円へと引き上げた取り組みだ。

「たとえば、整備士が〝車検は通るが、今後交換が必要な部品〟を遠慮せずに提案できる環境を作ることで、お客様の満足度も上がり、収益にもつながります」

社員が自信を持ち、顧客にとって本当に必要な提案ができること。それが、業績アップのカギとなる。しかし、この取り組みを支えているのは、数字ではなく「人間関係の質」だ。

「会社の業績を上げるには、社員同士の関係性を良くすることが不可欠です。人間関係が良くなれば、職場の雰囲気が変わり、結果として売上も伸びる」

そのために目見田商事では、年2回の社員旅行や定期的なミーティングを実施。ただのレクリエーションではなく、「社員が働く目的を再確認し、企業理念を共有する場」としている。

「企業理念が浸透し、社員一人ひとりが〝なぜ働くのか〟を理解できれば、主体的に行動するようになります。そうすれば、組織は自然と強くなるのです」

目見田商事ではこの考え方が、業績向上にも直結している。

「会社の成長は、結局のところ、人の成長なしには成し得ません。社員が成長すれば、組織が変わり、結果として業績も伸びていく。そのために私たちは、〝人を育てる環境づくり〟に全力を注いでいるのです」

そう語り、目見田社長は講演を締めくくった。

山下社長の「未来の物流を創る戦略」と、目見田社長の「人を大切にする経営」。それぞれ異なるアプローチでありながら、どちらもガソリンスタンド業界の未来を見据えた挑戦だ。

CAL研究会の理念である「自立と相互支援」を体現する二人の講演は、多くの参加者にとって大きな刺激となったに違いない。

当日参集したCAL研究会のメンバー。
経営幹部のみならず
現場スタッフの姿も多かった