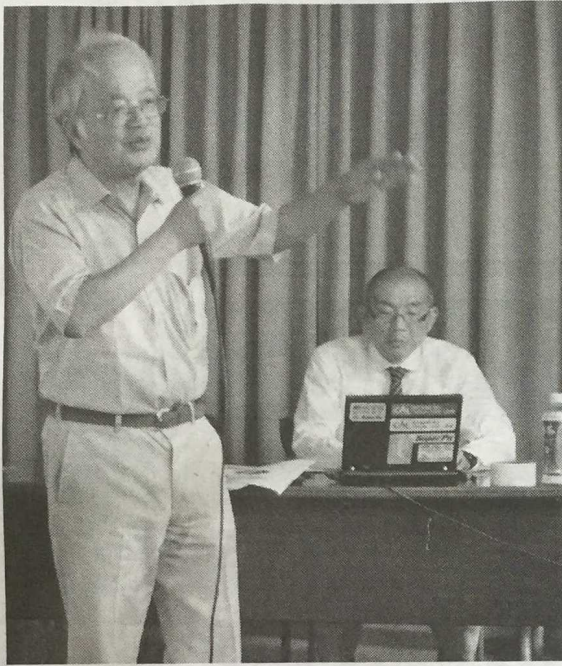


CAL 研究会 研修会 開く

SSの自立と相互支援を目的としたトータル・カーライフ・サービスとして活動しているCAL研究会



熱弁をふるう生川氏

が8〜10日の3日間、大阪市内のホテルでCAL研修会を行った。

今回の研修会では「車が売れるようになれば人が育つ」をテーマに、車販ビジネスを中心に取り組んだ。初日には同研究会の生川正洋氏（らむぶ舎代表）が「車販事業の壁を破るために」と題し、過去・現在における車販の推移から人材育成・組織改革について、車販などに関する心構え、同研究会が推奨している新しい新車販売システム「新車あげます7（セブン）」やトヨタ車体が製造している超小型EV（電気自動車）「COMS（コムス）」を生かした車販のあり方などについて語った。全国から集まった27社60人

車販事業の“壁”を破る 人・組織・システム伝授

の参加者たちは生川氏の熱弁に対し、熱心に耳を傾け、メモをとる関係者も多数見受けられた。

同じく初日には実際に車販にも力を入れているSSから、智頭石油（鳥取県八頭郡智頭町）の米井哲郎社長が「わが社の車販事業の現在」と題し、消防法をクリアしながら展示車を配置する方法やCOMSの法人営業の概要など、具体的な事例を織り交ぜつつ発表。また有田石油（和歌山県）の藪野睦士氏も「わが社の車販事業と私の取り組み」として、フェイスブックの活用や自身でつくり上げたミニコミ紙や車に関する情報紙の配布など、独自の活動で地域に根差している事例を発表した。

（大阪）