

大阪で研究会開く

車販が生残りの天王山

【大阪】CAL研究会は一七、一八の両日、大阪市内で研究会を開催した。テーマは「私たちが今やらなければならないこと」。

冒頭同研究会事務局の生川光洋氏が基調講演。イギリス、アメリカ、韓国などの情勢を見ると世界を覆う閉塞状況がますます深まっていると述べ、「今私たちがやらなければならない

ないのは、①人間としての姿勢をまず決める②考え方を根本から改める③中心になる課題を決めて全力を集中する④努力を持続させる力をつける―の四つ。中心課題は車販。収益力、将来への波及力を考えると、これが生き残りへの天王山と力を込めた。

智頭石油（鳥取県智頭町）の米井哲郎社長は、一、二月に同社の営業エリアを襲った大雪の状況や薪ストーブ体験会、超小型EV「COMS」の販売について発表。「COMSは銀行やじず販売店のほか自治体にも提案している。キーワードは超小型、EV、カーシェア。ディーラーは積極的に取り扱おうとしないが、優れた商品なので販路はある」と述べた。

倒れない。地域ナンバー1になれる。ただ他社がやらない差別化が必要」と強調。

山商（京都府南丹市）の山下真司社長は車販事業のポイントについて「メンテナンス戦争はし烈を極めている。入口の取り合い合戦は今後さらに激化する。ことしは伸びる店を作ること、伸びる人を作ること、全力を投入する。私自身研修に参加して奮起し実際の現場の中からチャンスを探す」と決意表明。

三原産業（愛媛県宇和島市、三原英人社長）の米田重富執行役員カーライフサポート部長は「SSを支える若い力に望むこと」と題し、「スーパー営業マンではなく組織の力で売る力をつけなくてはならない」と述べ、部下への指導方法やリーダーとしてのあり方を講義した。

三原産業（愛媛県宇和島市、三原英人社長）の米田重富執行役員カーライフサポート部長は「SSを支える若い力に望むこと」と題し、「スーパー営業マンではなく組織の力で売る力をつけなくてはならない」と述べ、部下への指導方法やリーダーとしてのあり方を講義した。



研究会の様子

研究会の様子