

新アプリ開発を発表

CAL研究会 大阪で研究会

【大阪】CAL研究会は二〇月二六、二七の両日、大阪市内で研究会を開催、会員企業の経営者・幹部職員など約八〇人が参加した。テーマは「標と胸を張り、自分だけの道を行け」。

冒頭、智頭石油の米井哲郎社長がCAL研究会の概要と、来年二月稼働予定のスマホ向けアプリ「キヤルアプリ」と「キヤルレスキュー」の内容を説明。「キヤルアプリ」はSSSと顧客をつなぐことが目的。販促や車検などの予約が可能。米井氏は「当アプリはSSSの情報革命と考えている。さらに希望する機能があれば申し出てほしい」と呼びかけた。

「キヤルレスキュー」もスマホ向けのアプリ。事前登録した顧客が、事故等の発生時にアプリを起動させ要請することができる。画面には自車の位置とレスキュー隊の位置がリアルタイムで表示される。現在、智頭石油で実証実験中。

「智頭石油の画期的な挑戦」と題して同社のゆうステーションSSS（鳥取県鳥取市）のゆうステーションSSSの取り組みを紹介。ゆうステーションSSSは中島将主任がことし八月に開催したイベントの内容などを発表した。

「メダカすくいやかき氷などを開催。家族連れで参加できるようにした。その結果、新車一台、中古車三台の契約を得た」と話した。

オーレ叶SSSは長谷川凌大氏と西浦達也氏が「月に一回の社内研修でスタッフの接客力が向上。ことし九月のイベントでは新車五台の契約と、五件の見込み客を獲得できた」と発表。

LCL役員生の生川光洋氏は「標と胸を張り、自分だけの道を行け」と題して講演。生川氏は「SS業界はかつてない苦境に立たされている。このような時に下を向いてはいけぬ。変化する時代の流れに向き合え、恐れず悩まずためらわず、自分だけの道を行かなければならぬ。それが唯一の生き延びる方法。ガソリンがSSSにとっての主役の座を降りた時、何が主役になるのかを見極め全力で集中しよう」と話した。

目見田石油の目見田純也社長は「目見田石油のTCS取り組みの現状」と題して同社の宝塚ひまわりSSS（兵庫県宝塚市）の取り組みを紹介。目見田氏は「お客さ



研究会の様子

数が増えれば案件が増える。SSSの壁の外へ積極的に出ていく仕掛けが必要」と強調。

今後取り組むこととしては「未来確定型油外。決まったものをこなしていく油外だ。車販と車検を売れば他のカーケアは必然的についでくる。車検が取れる人、車を売れる人を育てるのが最大のテーマだ」と話した。

三原産業の米田重富執行役員は「三原産業の21世紀戦略」と題して講演。

一〇年後のSSS業界のマーケットを予測し「今は車中心だが、五〜一〇年以内にはコンシェルジュ的職場となっていく。マーケットが縮小する中、利益率を落としてならぬ。粗利と絶対客数を落とさずキャッシュを落とすというところだ。それを支えるのは社員。人員の確保に今から準備しておかねばならない」と、具体的な評価システムの構築に取り組んでいると述べた。

まの趣味や特長をキャラクターピットなどで徹底管理し来店時の話題作りを来ない仕事をするに活用。コミュニケーション強化を図った結果、ことし九月の車検台数は八四台、車販は七〇台を販売。AIの時代はどう生き残るか。それは人にしか出来ない仕事をすることだ。お客さまに集約される。お客さまが「困った」時に相談できる店作りを今後「も続けていく」と話した。

山商の山下真司社長は「車販から新しい時代が始まる」と題して講演。販売実績を伸ばす要因として、人、技術、環境があるが「大切なのは環境。お客さまの