



金澤氏

# 「CALマイピット」で 情報革命 CAL研究会 大阪で研究会を開催

品相互の関連性、将来への発展性から考え、CS（トータル・カーライフ・サービス）しかない。その中心となるのが「車販」と指摘。その上で「車を売るのに必要なのは人間力。人間力とは人と人との関係性を円滑に処理できる能力を指す。顧客との関係を緊密化しSSの利用頻度を高めていかなければならない。そのツールとして開発したのが『CALマイピット』と強調。

SSのオペレーション改善に有効。米井氏は「自動車業界はディーラーを含めて弱体化しつつある。車販からメンテナンス、保険、レンタカー、カーシェアまで、全てを網羅するサービスをワンストップで提供できるのはSSだけ。改めてSSの強みを感じる」とその優位性を強調。

続いてこのほど同社が受注した鳥取県鳥取市の公用車インナーカーシェアシステムを説明した。金沢石油の金澤専務は「金沢石油とユニークな挑戦」と題し、販売技術向上を目的とした月一回のロールプレイングテスト、全社員を巻き込んだ「未来創造アイデア会議」など同社の取り組みを発表。

「気を付けているのは報告・連絡・相談。報告は義務、連絡は気づかい、相談は問題解決。これらがきちんとできれば会社は良くなる。会社が持つ力を100%発揮できる」と述べた。

山商の山下真司社長は「車販事業を成功に導くために」、三浦石油の三浦忠良社長は「新しい時代への三浦石油のチャレンジ」の演題でそれぞれ講演した。

【大阪】CAL研究会は10月25、26の両日、大阪市内で研究会を開催した。テーマは「勝ち残るSSを築いていくために」。同研究会が開発したSSのショップアプリ「CALマイピット」の案内などを行った。同研究会の生川正洋氏が基調講演。「これまでずっとSSの主役として君臨してきたガソリンが、その座を降りる時代がやってきた。ガソリンに代わって次の時代の主役の座に就くのは利益性、商