

らなる飛躍に向けた基盤構築を狙い、同社の目指す姿として「その手があつた!の一手先」を新たなコーポレートスローガンとして制定した。従来は「縁の下」的な立ち位置にいた同社だが、節目を契機に「もう一步ユーザーに近づき、もう一步まで提案する企業」を目指す方針だ。新しい企業像を示す新CFのオンエアも始まった。

コーポレートスローガン 創業70周年に向けて制定



「丸山工業」が創業50年、「その手があつた!」の一手先では、同社の物製品の開発・製造を開始した。現在は研究開発を言っている。全従業員が「その手があつた!」の一手先を新たなコーポレートスローガンに込められている。同社の従来の立ち位置は「精米機はつくるが、炊飯器はつくるが、洗濯機はつくるが、車はつくるが、あえて表舞台には立たず、縁の下に寄り添ってきた。複数の事業を展開し、ユニークな商品を生み出しているのは、多くのユーザーの声に応えてきた結果だ。同社は「その手があつた!」と膝を打つようなアイデアや開発力はそのままだ。今後は縁の下に力持ちからもう一步ユーザーに近づき、もう一步先まで提案していきたい」と、意気込む。

「その手があつた!」の一手先を新たなコーポレートスローガンに込められている。同社の従来の立ち位置は「精米機はつくるが、炊飯器はつくるが、洗濯機はつくるが、車はつくるが、あえて表舞台には立たず、縁の下に寄り添ってきた。複数の事業を展開し、ユニークな商品を生み出しているのは、多くのユーザーの声に応えてきた結果だ。同社は「その手があつた!」と膝を打つようなアイデアや開発力はそのままだ。今後は縁の下に力持ちからもう一步ユーザーに近づき、もう一步先まで提案していきたい」と、意気込む。

全国オーナー会議を開催

2020年までに200店舗目指す

速太郎本部

【広島】速太郎本部(本社広島市西区・高木芳郎社長)は、このほど、広島市内で第22回全国オーナーコンベンションを開催。本部長報告並びに平成29年度新規加盟店紹介と年間表彰式を行った。最初に速太郎・速太郎HD会長



高木社長 関口HD会長

速太郎HD会長は基本方針として「カスタマーファースト」を掲げるとともに「真・お客様主義」を貫いていくと力強く述べた。また時流に合った教育・訓練を行うことで「永く繁栄する会社」にしていきたいと決意を新たにされた。

これを受けて高木社長は先月行われたコンテストを「演技ではなく実践に即したものだ」と参加者の技術力の高さを評価。そのうえで同社の特徴である各種研修をパワーアップさせ、多様化する消費者ニーズに対応するための「システムをさらに強化していく」とF

速太郎本部報告ではH&YAシステムおよび本部支援取得済み、単価アップ訪問指導実施報告、年間研修スケジュールなどが説明された。年間表彰店は次の通り(数字は順位)。

◎年間車検実績台数部門▽Sクラス①春日井店(サンアイ自動車)②福山店(福山自動車検査場)③久御山店(リパティ)▽Vクラス①倉敷店(ハヤシ)②木更津店(石山)③東東店(リパティ)▽Aクラス①飯能店(新生オート飯能)②藤枝店(大光自動車)③各務原店(横山オート)▽Bクラス①豊橋店(エアスト)②茂原店(サンアイ)③丸亀



【大阪】LINEを利用したSS業界向けの新しい顧客サービスを提供するクラウドネッツ(本社東京都渋谷区・富安社長)は、LINE@と顧客情報の連携機能を備えた「+Direct」(プラス・ダイレクト)の

【大阪】LINEを利用したSS業界向けの新しい顧客サービスを提供するクラウドネッツ(本社東京都渋谷区・富安社長)は、LINE@と顧客情報の連携機能を備えた「+Direct」(プラス・ダイレクト)の

タイヤ安全啓発活動

伊丹イオンモールで実施

東洋ゴム工業は12月2日、本社とタイヤ技術センターに隣接する伊丹イオンモール(兵庫県伊丹市藤ノ木)でタイヤ安全啓発活動を実施する。同社はタイヤメーカーとして、ユーザーに対してタイヤの安全点検の重要性を訴えることが大きな使命と考えており、

新車半額ローン

拡販に貢献

ジョイカル

ジョイカルは、個人オートローンの話題では個人オートローン「7MAX(セブンマックス)」の研修が賑わいを見せているが、同チェーンの新車販売策の主力となってきた新車半額ローン「ハーフマックス」の取り組みも健在だ。現在は新車と中古車の稼働率は28.4%(62.3%)。申し込案件数は10月現在で40件以上は達している。状況では新車と中古車ほぼ8対2の割合で車の支払い年数別で

商談。プロ研修など健在

ジョイカル

ジョイカルは、個人オートローンの話題では個人オートローン「7MAX(セブンマックス)」の研修が賑わいを見せているが、同チェーンの新車販売策の主力となってきた新車半額ローン「ハーフマックス」の取り組みも健在だ。現在は新車と中古車の稼働率は28.4%(62.3%)。申し込案件数は10月現在で40件以上は達している。状況では新車と中古車ほぼ8対2の割合で車の支払い年数別で

顧客ごとに情報配信

SS特化のLINE活用システム

【大阪】LINEを利用したSS業界向けの新しい顧客サービスを提供するクラウドネッツ(本社東京都渋谷区・富安社長)は、LINE@と顧客情報の連携機能を備えた「+Direct」(プラス・ダイレクト)の

クラブネッツが提供開始

LINE@は通常、店舗ごとに「お友達」を集め、顧客にトークを一言配信する仕組みだが、利用するSSではメール配信システムという多数の要望に対応する形で、SS業界に特化したサービス構築と提供に踏み切った(同社大阪支社・富増謙佑次長)。

「SSの販促担当者などから車検やタイヤ交換期日、地域性、車種など、顧客一人ひとりを、愛車一台一台に合わせた情報を配信したいという多数の要望に対応する形で、SS業界に特化したサービス構築と提供に踏み切った(同社大阪支社・富増謙佑次長)。

「SSの販促担当者などから車検やタイヤ交換期日、地域性、車種など、顧客一人ひとりを、愛車一台一台に合わせた情報を配信したいという多数の要望に対応する形で、SS業界に特化したサービス構築と提供に踏み切った(同社大阪支社・富増謙佑次長)。

データバンク

顧客販促システム2335SSが導入

各地出張セミナーなど強化

【横浜】SS専門の情報解析による顧客販促技術を幅広く提供しているデータバンク(本社横浜)が、SS業界向けに「2335SS」を導入した。このシステムは、顧客の購入履歴や来店日時を分析し、最適な販促手段を提案する。また、各地に出張セミナーを開催し、SSの魅力を伝える。さらに、SSの導入を促進するための研修やサポートも強化している。

先進技術

東京モ!

横浜ゴム

横浜ゴムは、最先端技術による環境に優しいタイヤを開発している。最新の「エコエナジー」シリーズは、燃費を向上させ、CO2排出量を削減する。また、耐久性も向上し、長く使える。これは、SS業界にとって大きなメリットである。横浜ゴムは、SS業界の発展に貢献し、持続可能な社会の実現を目指す。