

## 別 紙

### 第20回「生涯取引」研究例会内容

#### 1. 買取代替モデル実証報告 エスエスオート株式会社 加地店長様

エスエスオート株式会社様は、愛媛県四国中央市で車検のコバック、ラビット、軽自動車館の3店舗を展開しております。2015年6月から「生涯取引」研究会に加入され、活動を開始いただきました。加入当初から「生涯取引」支援システム(SSS)を導入し、年間車検約3,000台、年間点検オイル約2,400台と継続取引による取引深耕の機会を増やしております。今年度は既存顧客からの買取代替モデルに取り組み、これまで販売実績のないコバック店で月15台ペースの販売を実現することができました。成果を上げるためにポイントとなったことをご報告いただきます。

#### 2. 多店舗展開における人材育成及び能力開発 ヤマヒロ株式会社 代表取締役 山口寛士様

ヤマヒロ株式会社様は、首都圏にて32店舗のガソリンスタンド(SS)を展開されております。また、SS以外の事業にも力を入れており、整備、販売、保険、钣金などお車に関してトータルな価値提供が行える体制となっております。2015年より「生涯取引」活動を開始され、現在、車検台数は8,000台、車両販売台数は200台を超える実績を挙げております。今回は、SV(スーパーバイザー)及び商品別技能支援体制の強化による「多店舗展開企業の有機的組織作り」、「買取代替モデルの成功事例」を中心テーマにご報告を頂きます。

#### 3. 「東京海上日動のモーターチャネルにおける自動車保険戦略」

東京海上日動火災保険株式会社 営業開発部 部長 兼 兼業グループリーダー 伊藤 健太郎様  
自動車保険および損害保険代理店の10年総括と今後の東京海上日動の自動車保険の価値提供並びにモーターチャネル支援策についてお話し頂きます。近年は自然災害を始め様々なリスクが増加しており、損害保険に取り組むことの重要性についてお話し頂きます。また、東京海上日動としてモーターチャネルを更に支援するために、今年度新たにAOS総合研究所の企業診断を活用したモーターチャネルの支援スキームを導入、グループ会社のTASCや営業担当者様による支援策についてもご紹介頂きます。

#### 4. 「買取販売事業10年総括及びカーセブンの事業戦略」

株式会社カーセブンディベロップメント 代表取締役 井上貴之様  
JADRI(日本自動車流通研究所)、JPUC(一般社団法人日本自動車購入協会)設立に携わった、株式会社カーセブンディベロップメントの井上社長様より、買取販売事業10年総括とこれからのカーセブンの事業戦略をお話し頂きます。

#### 5. 企業診断50社レポート 株式会社AOS総合研究所コンサルタント 澤田浩之

50社にわたる企業診断(財務分析・生産性分析・機会損失分析)から得られました生産性の数値データをもとに、社員1名あたりの生産性が高い企業様の傾向や特徴など、弊社にて分析した結果につきまして皆様にご報告させていただきます。

6. 既存顧客との取引の深耕～2社の事例を通じて～ 株式会社AOS総合研究所コンサルタント 町田知仁  
BP事業者様にて、BPオペレーション及び車検オペレーションに取り組み車検台数を6年間で1.6倍に増加させ収益構造を変えた事例、過疎地域において少子高齢化が急速に進む環境下で、10年間で整備粗利を1.7倍に増加させ、生産性の向上を実現した事例を紹介させていただきます。厳しい環境下で「生涯取引」活動で成果を出すためのポイントについて、2社様の事例より報告させていただきます。

以上