

LINEとスマホ給油を連携



LINEとスマホ給油を連携

購買意欲喚起の仕組みづくり

既存のLINE会員登録でオーダーした時点、交換を請求すること、LINEで拡散し、来店を促す。顧客の再来店を促す。NECの「スマート給油アプリ」で割引価格が自動適応、顧客の再来店を促す。NECの「スマート給油アプリ」で割引価格が自動適応、顧客の再来店を促す。NECの「スマート給油アプリ」で割引価格が自動適応、顧客の再来店を促す。

（京都市北区、中名町）
代表取締役）は新力
タログ「Product
Catalogue
2021」を発行
した。リニール商
材や新商材などを多数
追加掲載。なかでもフ

将来も減らない軽鉄金

潜在需要大きい小キズ

CAブランドング小島代表に聞く

SSリペアの課題・対策①



小島康代表取締役

SSを取り巻く市場環境が変化するなか、カーメンテナンス強化を考える企業は多く、課題の一つ

が軽鉄金・リペア事業の強化だ。いままですら「儲かる商材」として事業継続させるのが大切で、CAブランドングの小島康代表取締役は「SSのリペア事業における課題と改善方法は多くの店舗で同じ」と論じる。小島氏はカーコンビニ倶

楽部で20年にわたり整備術普及で作業が減るといふ認識は逆」と強調する。過去20年で専業企業が53%も減るなど市場縮小のイメージが強い鉄金事業だが、同氏の「リペアは減らない」にはどのようなカラクリがあるのだろうか。データ上で鉄金業界を

と全体では確かに縮小傾向だ。世帯1カ月当たり車に関する家計消費（政府統計データ）に占める自動車整備費は減少、また交通事故減少により事故整備売り上げも2014年↓2018年

者は保険入庫やディーラー下請け。一方で前者は、部品脱着を極力しない簡易な作業で、小キズ直しや中古車・レンタカーの補修などに向く。「車の安全技術が進化してもドライバーの運転技術が高まるわけではない。保険事故は減っても小キズのたぐいは絶対に減らないと断言できる。潜在的な需要は大きい」（小島氏）ことが将来的に鉄金・リペアが減らない根拠というわけだ。では直近のコロナ禍では、現場は

（つづく）