

ゼプロキャンペーンに向け販売手法を学ぶ



千葉出光会 SS部会

マネ会議開く

限界突破でロープレ研修

首都圏総合版

東京支局

(担当地域 東京・千葉・埼玉・神奈川)

〒103-0026

東京都中央区日本橋兜町8-8
中島ビル4階

電話03(6667)1039

FAX03(6667)1041

ハイオクレシオ
伸び悩み深刻に
都内SS

【東京】都内では、ハイオク販売の伸び悩みが大きな課題になってい

る。大手特約店幹部によ
ると「大型連休期間中は
ハイオクレシオアップを
期待したものの、回復ど
ころか低下の兆しを強め
ている」と今秋商戦での
ハイオク販売を懸念する

関係者が多い。
「八月のハイオクレシ
オは都心部などの一部を
除いて一〇%を大きく割
り込むSSもあり、この
傾向は九月も続いている
。大型連休期間中での

需要回復に望みをかけて
いたものの、結果的にハ
イオクレシオは低迷のま
ま、回復の糸口が見出せ
ない」の声もあり、ハイ
オクの販売伸び悩みは深
刻な問題となっている。

【茂原市＝千葉】千葉出
光会（高橋幸民会長）S
S部会（安藤順夫部会長）
は、十一月に予定の
出光ありがとうフェアで
の「ZEPORO（ゼプロ）
キャンペーン」における
SSの販促支援を行うマ
ネジャーミーティングを
茂原市内で開いた。同会
議では外部講師を招いて
のオープンボンネットの
声かけからオイル倍増の
手法をロープレインク
（ロープレ）役割実演法）
で学んだほか、限界突破
に向けた実戦的ロープレ
にも挑むなどゼプロ販促
で決起した。

オイル販売倍増に向け決起



安藤部会長

開会あいさつで安藤部
会長は「四月六月のゼプ
ロキャンペーンで企画さ
れたSS対抗戦は苦戦を
強いられた。そのため十
二月のキャンペーン
に向け、ロープレを中心
とした座学と、SSでの
実戦的な研修を通じ、販
促に挑んでもらうこと
にした。南関東六出光会
（東京・山梨・千葉・茨
城・神奈川・静岡）によ
る対抗戦は今回も行われ
るため、千葉出光会では

十二月に販促企画を予定
しているが、その間も今
日のロープレ研修を実践
で生かし、対抗戦で上位
を目指そうと激励した。
同会事務局の出光興産
関東第二販売支店（吉野
聡支店長）から出光のカ
ード戦略による集客と固
定化の取り組み説明と、
十一月ゼプロキャン
ペーン六出光会対抗戦の
内容紹介のほか、販売ホ
リウムなどの表彰や、
販促に貢献するCVTF
&ATFオートチェンジ
ヤーの新商品発売報告な
どが行われた。

外部講師の砂田淳アテ
イナス社長と石山健一郎
チーフコンサルタント

が、ヒテオを交え座学に
よるオイル倍増に向けた
取り組みの成功事例を説
明。砂田講師は「SSは
限界意識がある。それは
的を定める心、ノウハウ
や手法の行動、継続や習
慣の成果—それぞれ限界
を自分で勝手に決めてし
まうこと。しかし十先
の百万円がもらえらとな
れば誰もがそこまで取り
に行く。それが続けばど
こまでも頑張れる。限界
は突破できる」と訴えた。
オイル販促の手法は、

オープンボンネットによ
る安全点検の実施。声か
けをしても容易にオイル
販売に結びつかなかった
SSが成功率八〇%以上
を達成する事例が紹介さ
れるなど、目からウロコ
が落ちるような声かけで
オイル倍増を実現した手
法が説明された。
座学の後、会場をセル
フ茂原SSに移し、実戦
ロープレ研修と、ゼプロ
販促でデイスカッション
を行い、キャンペーン販
促に向け決起した。

店頭価格再び値 SW商戦後は採販

埼玉市場

【さいたま】埼玉市場
では、九月に入りいった
んは店頭価格も値上げが
進んだ。しかし大型連休
となったSW（シルバ）
ウィーク商戦に前後

し、再び店頭価格に値下
げの動きが広がってお
り、値上げ、採販態勢の
再構築が急務となってい
る。

埼玉市場は、夏商戦中
に店頭価格が急落、ポト
ム価格水準はレギュラー
二百二十円前後にまで低
迷した。しかし九月に入

りコスト上昇局面を迎え