

SSとの連携強化

カーセブン 札幌白石店開店 付帯需要も逃さず取り込み

【札幌】出光系特約販売店のアイックス（本社札幌市白石区・伊藤一也社長）は11月1日、カーセブン札幌白石店（白石区本通）の新規出店を果たした。同社は中古車の買い取り・販売で業界をリードするカーセブンとのフランチャイズ契約を結んでおり、今後も車販部門の強化・拡大を図っていく方針で、運営するカーセブンは札幌白石店で5店舗目。道内ではすでに恵庭店・千歳店を軌道に乗せ、東北地区では仙台名坂店に続き秋田臨海店を今年4月にオープンした。車販事業を「経営を支える強力な柱」と位置づける同社の販売戦略に迫る。

アイックス

「本社を構える白石でカーセブンを展開したい」との思いは以前からあった。用地やタイミングなどの条件がそろった上で、今年4月、札幌市内初出店がかなった格好だ。同社石油

「た」とネットの活用による宣伝告知を採用。またカーセブン後はインスタグラムなどSNSでの情報発信を強化し、幅広い客層にアピールすべく受け入れ態勢を整える。



高橋俊貴カーセブン部長

「カーセブン」のネットワークを誇るSSとの連携だ。高橋部長は「共有在庫管理システムにより、グループ内店舗

わりの垣間見える。白を基調とした床・壁面にウッドカーテンやインテリア、オープンスペースには目玉車両のほかテントやチェア、バーベキューリルなどを配置。昨今爆発的な人気を集めるアウトドアテイストをふんだんに

取り入れながらも、清潔感あふれるショールームに仕上げた。同社の強みはなんと、道内30カ所のネットワ



ショールーム内

の在庫をオンラインで確認することが可能。これによりSSでは見られなかった成長が見込める部門。まずは1店舗で毎月平均1000万円以上の粗利を目標に攻めの姿勢を貫きたい」と話す。

「カーセブンは戦略次第でまだまだ成長が見込める部門。まずは1店舗で毎月平均1000万円以上の粗利を目標に攻めの姿勢を貫きたい」と話す。

「カーセブンは戦略次第でまだまだ成長が見込める部門。まずは1店舗で毎月平均1000万円以上の粗利を目標に攻めの姿勢を貫きたい」と話す。

TBA機械工具版

電話03(6667)1037
FAX03(6667)1041

保険金支払い判断AIの導入を目指す
損保ジャパン
損害保険ジャパンとSOMPOリスクマネジメント、Autom

agiiの3社は、迅速な保険金支払いを実現するため、事故状況などの入力内容からAIが保険金支払い可否を判断するシステムを共同で開発し、2022

年度の導入を目指す。同社はLINEアプリ上で自動応答機能（チャットボット）が顧客の請求手続き案内を行う「SOMPOらくらくスマート請求」

を提供しており、従来は事故受付後、支払い担当者による支払い可否の判断が必要だった。今導入により、24時間・365日、事故受付から請求までシ

ムレスに手続きでき、問題のない請求は最短30分で完了する。同システムの特徴は顧客が事故受付の際に入力した事故状況やケガなどの内容をAIが

先行する部品商で

ガラス研磨新ズニ

リバイブアンドデザイン

内施設での技術研修を落し、SS

野に