

クの時間を設けたり、ゲームを通し創造力の重要性を理解したり、固定観念に左右されない考え方を体験した。会社・業界の強み、顧客満足再考、他社事例、マーケティングの基本なども学んだ。開講挨拶した鈴木達之・販売総括部長は「今年度のENEOSグローブカレッジはコロナの影響で全ての集合研修が中止になった。世界全体が新しい生活様式に変化し、業界でも顧客接点のあり方などが問われている。研修会では新しい時代に適用できる営業活動のヒントを見出して欲しい」とエールを送った。

岩井清祐社長も研修を見守った。

●コロナ時代に対応した新しい学び方

オンライン研修はコロナ感染拡大を受け、従来の集合型に変わる「ENEOSグローブカレッジ」の新たな試み。研修に必要なツール類（テキスト、蛍光ペン、サインペンなど）は受講者に事前配布し、特約店を担当する社員がマイクオフで参加・支援するなど細かく配慮した。

今回の営業戦略推進の他、マネジメント力向

床暖房、「コロナ時代の新提案」 FHS が加盟店向けに敷設率拡大を提案

販売・施工・アフターサービスまで床暖房普及技術の取得を支援する業界団体「FHS」は「コロナ時代の新提案」として「ユカカラ暖房（遠赤外線温水床暖房）は、密にならないように敷設面積をできる限り広くしましょう」とのメッセージを加盟店に発信している。新型コロナウイルス感染拡大で施設や居住空間での換気が必要となる中、冬場に向かって導入が増える保育園や介護施設等に呼び掛ける内容。床暖房の新規採用や張替え等のニーズに対し、床面積におけるパネル敷設率が十分で無い場合、幼稚園であれば先生、子供達が密集することが避けられず感染リスクが大きくなる。そこでFHSでは、「物を置かない床面一杯に敷設することで換気をしながらでも人と人との距離が保てる」と提案している。

上、顧客接点強化、給湯需要開発上級・初級コースを開設。「with コロナ時代の新しい学び方」として特約店をサポートする。

サイサン、PayGo社と協力 亜・太平洋地域で「CSM」PJ 立ち上げ

（株）サイサンは米PayGo Energy Inc. (PayGo社) と協力し、アジア・太平洋地域でCylinder Smart Meter プロジェクトを立ち上げると発表した。同PJは、スマートメータが付いた12~15kgのLPガス容器をお客様宅に設置し、オンラインで前払いした分のガスが利用できる仕組み。従来の質量販売は容器単位でのガス購入だったため経済的負担となる家庭もあったが、メータ販売としたことでガス切れが防止できるだけでなく、少額ずつのガス購入を可能とする。既存のお客様はもとより、LPガス未使用者にガスを利用するきっかけが提供できる。サイサンでは年内を目処に準備が出来次第、同社がLPガス販売事業を展開している9カ国*のうちベトナム、バンラデシュ、インドの3カ国から開始。ガスコンロを所有しない家庭に対して割賦販売なども検討しているという。



Nick Quintong CEO と川本知彦副社長

*モンゴル、ベトナム、インドネシア、カンボジア、バンラデシュ、ネパール、タイ、ラオス、インド

岩谷産業、異業種との交流スペース 「未来創造室」 「Iwatani Base Camp」オープン

岩谷産業(株)は7月29日、大阪市のイワタニ第二ビルに“未来を共創する”交流スペース「未来創造室」とアウトドア用品のアンテナショップ「Iwatani Base Camp」をオープンした。

前者は異業種・異分野の企業との協業で新事業や新サービスの創出する拠点。今後、様々なイベントを実施し、オープンイノベーションを創出するスペースとして活用。後者は、グルー