

大阪整振

南大阪地区が合同勉強会

パネルディスカッションで 10年後の整備業テーマ

【大阪】大阪府自動車整備振興会（山本昇会長）羽曳野藤井寺・松原・平野・浪速・八尾柏原の各地区会は6日、柏原市のサンヒル柏原で各地区の経営者や若手ら約80人が出席して「平成27年度南大阪地区合同勉強会」を開催した。



勉強会は「10年後に自動車整備業は成り立つのか」と題し、パネルディスカッション形式で行った。写真。エンドユーザーと日ごろから接する若手経営者らがパネリストとして出席、整備業界が抱える課題や問題点を明らかにしながら解決に向けた方策を探った。

パネリストには、オカダ自動車工業の池田卓史取締役（平野）、寺西商会の中原智専務（松原）、高鷲モーターズの田中伸和社長（羽曳野藤井寺）、ロードカーの柏原隆宏社長（大阪自動車青年会議所会長）の4人が、また、コーナーディネーターは日輪工業の馬場孝至社長が担当した。

討論のテーマは、①事業承

継の修理で困った時にどうしているのか②車両販売の女性の活用③など。こうしたテーマに対し、パネリストは「ディーラーと専業は住み分けができています。専業の良さやメ

リットをもっとアピールすべき」（池田氏）、「もっと魅力をアピールしたら、いい人材が来る。やり方を工夫すべき」（中原氏）、「女性パートの活用で売り上げが伸びた。もっと活用を真剣に考えるべき」（田中氏）、「固定したお客様を持つている自整備の強みをもっと生かすべき」（柏原氏）などと提言した。さらに、会場にいる出席者全員に質問をぶつけたり、反対に出

席者がパネリストに質問を投げかける場面もあり、活発な論議が繰り広げられた。主催した同振興会八尾柏原地区会の馬場敏美会長は「初めて合同で開催したが、パネリストの意見やノウハウを参考に、自社の経営や取り組みに生かしてほしい。また地区会同士のつながりが弱かったが、連携を強めることで業界を取り巻く危機を乗り越えていきたい」と話した。