

岐阜石商（澤田栄理事長）と全石連はこのほど、次世代SSSの経営について学ぶ「ニュービジネス研修会」を開いた。研修会には組合員約60人が出席。あいさつに立った同石商の塙谷博英経営委員長は、「この場に出席している皆さんは激動の時代を打ち勝ってきた方々だが、さらに厳しいが予想される今後に向け、しっかりと研修を活かしてほしい」と呼びかけた。なお「次世代SSSの展望」とSSS経営者はどうしたらよいのかをテーマとする垣見氏の講演要旨は以下の通り。



研修では災害時の店頭対応などを

シミュレーション

S S 店頭混乱防止への対

応法などを

学ぶ「災害

時対応研修

会をこの

内で行つ

る

S S 、小口配

送S S 、住

民拠点S S の

代表ら24

事長は全石連と11月

予定している。

2日に災害時対応研修

で開催（座学）。実地

訓練を同日の午後に同

市内の中核S S ・丸二

岐阜石商（島田彦理

事長）は

石油高岡支店

会を高岡市商工会議所

で開催（座学）。実地

訓練を同日の午後に同

市内の中核S S ・丸二

岐阜石商（澤田栄理事長）と全石連はこのほど、次

世代SSSの経営について学ぶ「ニュービジネス研修会」を開いた。研修会には組合員約60人が出席。あいさつに立った同石商の塙谷博英経営委員長は、「この場に出

席している皆さんは激動の時代を打ち勝ってきた方

々だが、さらに厳しいが予想される今後に向け、し

かりと研修を活かしてほしい」と呼びかけた。なお「次

世代SSSの展望」とSSS経営者はどうしたらよいのか

をテーマとする垣見氏の講演要旨は以下の通り。

岐阜 ニュービジネス研修会

顧客満足はESから

講師・垣見裕司氏（垣見油化社長）



次世代経営について講演する垣見氏

（吉岡英一）

災害発生時におけるS

S S 店頭混乱防止への対

応法などを

学ぶ「災害

時対応研修

会をこの

内で行つ

る

S S 、小口配

送S S 、住

民拠点S S の

代表ら24

事長は全石連と11月

予定している。

2日に災害時対応研修

で開催（座学）。実地

訓練を同日の午後に同

市内の中核S S ・丸二

岐阜石商（澤田栄理事長）と全石連はこのほど、次

世代SSSの経営について学ぶ「ニュービジネス研修会」を開いた。研修会には組合員約60人が出席。あいさつに立った同石商の塙谷博英経営委員長は、「この場に出

席している皆さんは激動の時代を打ち勝ってきた方

々だが、さらに厳しいが予想される今後に向け、し

かりと研修を活かしてほしい」と呼びかけた。なお「次

世代SSSの展望」とSSS経営者はどうしたらよいのか

をテーマとする垣見氏の講演要旨は以下の通り。

これまで元売の顔色ばかり

りをうかがってきたが、こ

れからお客様第一、お客様

目線で東京と経営するこ

とが大事。そのために若

者にとって魅力ある職場環

境作りが欠かせない。収益

向上分を人件費に回し年収

増を図るほか、労働時間の

短縮、月1～2回の完全定

休日設定などで従業員のモ

チベーションをアップさせ

る。真のCS（顧客満足）

は従業員の心からのやる気

と、ES（従業員満足）が

ないと生まれない。

ESを高めるためには、

①仕事の評価制度やその基

準が公開されているか②会

社や上司が従業員とのコミ

ニケーションの場を作つ

ているか③トップが自らE

S向上努力をしているか。

こうした積み重ねが従業員

の資質や能力を高める。E

Sの高い事業所はCSへ

向いてるコーチングのこと。具

体的には、トップや上司が

従業員の意見や本音をまち

聞き、認め・尊重し心を開

いてコミュニケーションを

図る。あるべき理想の姿、

理想と現状との差や改善策

など生まれる感動。それが

やる気とパワーとなる。

人が参加。ジャパンリ

スクソリューションの

佐藤哲治主任（コンサル

タント）が講師となり、

書を受けたことを規定

し、SSとしての混乱

や東濃など県内を方面ごと

に分離して、それぞれ連合

会として組合員にわざなく

業界の動きや活動が浸透す

るよう努めている。その最

大行事が、毎年の時期に

開催している地区連合会。

岐阜石商（澤田栄理事長）

と全石連はこのほど、次

世代SSSの経営について学ぶ「

ニュービジネス研修会」を開いた。研修会には組合員約60人が出席。あいさつに立った同石商の塙谷博英経営委員長は、「この場に出

席している皆さんは激動の時代を打ち勝ってきた方

々だが、さらに厳しいが予想される今後に向け、し

かりと研修を活かしてほしい」と呼びかけた。なお「次

世代SSSの展望」とSSS経営者はどうしたらよいのか

をテーマとする垣見氏の講演要旨は以下の通り。

岐阜石商（澤田栄理事長）と全石連はこのほど、次世代SSSの経営について学ぶ「ニュービジネス研修会」を開いた。研修会には組合員約60人が出席。あいさつに立った同石商の塙谷博英経営委員長は、「この場に出席している皆さんは激動の時代を打ち勝ってきた方々だが、さらに厳しいが予想される今後に向け、し

かりと研修を活かしてほしい」と呼びかけた。なお「次

世代SSSの展望」とSSS経営者はどうしたらよいのか

をテーマとする垣見氏の講演要旨は以下の通り。

これまで元売の顔色ばかり

りをうかがってきたが、こ

れからお客様第一、お客様

目線で東京と経営するこ

とが大事。そのために若

者にとって魅力ある職場環

境作りが欠かせない。収益

向上分を人件費に回し年収

増を図るほか、労働時間の

短縮、月1～2回の完全定

休日設定などで従業員のモ

チベーションをアップさせ

る。真のCS（顧客満足）

は従業員の心からのやる気

と、ES（従業員満足）が

ないと生まれない。

ESを高めるためには、

①仕事の評価制度やその基

準が公開されているか②会

社や上司が従業員とのコミ

ニケーションの場を作つ

ているか③トップが自らE

S向上努力をしているか。

こうした積み重ねが従業員

の資質や能力を高める。E

Sの高い事業所はCSへ

向いてるコーチングのこと。具

体的には、トップや上司が

従業員の意見や本音をまち

聞き、認め・尊重し心を開

いてコミュニケーションを

図る。あるべき理想の姿、

理想と現状との差や改善策

など生まれる感動。それが

やる気とパワーとなる。

人が参加。ジャパンリ

スクソリューションの

佐藤哲治主任（コンサル

タント）が講師となり、

書を受けたことを規定

し、SSとしての混乱

や東濃など県内を方面ごと

に分離して、それぞれ連合

会として組合員にわざなく

業界の動きや活動が浸透す

るよう努めている。その最

大行事が、毎年の時期に

開催している地区連合会。

岐阜石商（澤田栄理事長）

と全石連はこのほど、次

世代SSSの経営について学ぶ「

ニュービジネス研修会」を開いた。研修会には組合員約60人が出席。あいさつに立った同石商の塙谷博英経営委員長は、「この場に出

席している皆さんは激動の時代を打ち勝ってきた方

々だが、さらに厳しいが予想される今後に向け、し

かりと研修を活かしてほしい」と呼びかけた。なお「次

世代SSSの展望」とSSS経営者はどうしたらよいのか

をテーマとする垣見氏の講演要旨は以下の通り。

これまで元売の顔色ばかり