

2005年度 全国優秀特約店・SS感謝式開催について

記者各位

当社(社長:西尾 進路)は6月8日(木)、都内のホテルにおいて、2005年度全国優秀特約店・SS感謝式を開催いたしましたので、お知らせいたします。

当日は、優秀特約店の代表者、全国11支店地区から選抜された優秀SSマネージャー、およびENEOSエクセレントマイスター(当社系列教育「海外マネージャーコース」修了者)、合計340名にご出席いただきました。優秀特約店表彰、2005年度に新設いたしました優秀直営口座表彰では、当社社長 西尾進路より受賞者に対し表彰状をお渡しし、優秀SS表彰では、当社副社長 津田中和よりSSのマネージャーに表彰盾をお渡ししました。

感謝式の冒頭挨拶で、社長の西尾は、受賞のお祝いと1年間の感謝の言葉を申し上げるとともに、「今年度は『量から質への転換の総仕上げ』を目指し、ENEOS NEW ヴィーゴなど高付加価値商品の販売強化、Dr.Driveの“質の向上”、そして小売店として基本サービスの強化を共に実現していきましょう。」と出席いただいた特約店代表者・SSマネージャーにお伝えいたしました。

また、優秀特約店を代表して全国ENEOS会会長の関彰商事株式会社社長 関(せき) 正夫様が「商売の基本である接客、SS店頭サービスのレベルアップを目指し、“質の向上”をこれまで以上に目指していきたい。」とご挨拶されました。

感謝式終了後には、アイ・タック技研株式会社社長の谷 好通(よしみち)氏が「新しい洗車顧客層の開拓」というテーマで、今SSが取り組むべき新規顧客層の開拓手法について研修会を実施いたしました。引き続き行われた懇親会では会場に『イチロー選手コーナー』を設け、イチロー選手が実際に使用していたバットやスパイクシューズ、直筆サイン入りユニフォームなどを展示し、記念撮影のサービスを実施いたしました。

当社は今後とも、本活動を通して、日頃から販売活動にご尽力頂いている特約店・SSの皆様にご挨拶を申し上げます。お客様に選ばれ勝ち残れるSSづくりに向け、全力でバックアップしてまいります。

以上

<感謝式の模様>



表彰状を手渡す当社社長・西尾進路(右)



表彰盾を手渡す当社副社長・津田直和(左)

 [『別紙:2005年度全国優秀特約店・SS感謝式概要』\(PDF:13KB\)](#)