

本当にこれでいいのだろうか？

プロローグ

石油掲示板を始めたのは '96年3月～。まだ創世期時代であつという間に丸13年が過ぎました。これからの世の中を変えと言われたインターネットの可能性を探る好奇心がスタートでした。パソコン好きな親友が、自分の遊び相手欲しさに勝手に私の会社のHPを作ってくれました。それがこの2月まで愛用していたHTML言語だけの原始的HPです。(いまでも)パソコン音痴の私が自分で更新メンテできるようにと簡単に徹していました。所詮遊び、趣味の世界でしたから。

それでもHPを見てもらうにはどうしたらよいかと試行錯誤。結局は日々更新されることの大切さに気づいて掲示板を日記がてら毎日書くようになりました。話題に事欠くので、油外ネタや営業宣伝も兼ねて検定部のことや、日曜日は好きな読書を一人読書倶楽部と称して書いたり、、、元祖ブロガーですが、掲示板は皆さんとの共通の壁新聞なのでブログ形式にはしませんでした。

転機はオフ会

一年経た頃、石油をキーワードにネットおたく同士が「一度顔を見てみたいネ」と東京に20数名集まったのがきっかけで楽しくて病みつきになりました。年3回、最近では2回くらい大阪、名古屋などで集まって飲んで・・呑んで。そして6-7年は勉強会までするようになった。するとなおさら人数も増えて内容も濃くなり、何よりも縦系列では聞けないような、わからないような話題続出で毎回目から鱗(うるこ)状態。時代がそうであったことも事実でしょう。

そこではSS業界の現状を憂い、先行きに不安を危惧する業界有識者とも数多く知り合いになった。よせばいいのに出しゃばりな性格で、この有識者の声を何とかSS事業者に知らせることはできないものかとばかりに掲示板はヒートアップ。

現在 アクセス数はこうした特定業界の硬派掲示板では異例の日々の2600～3100。

決定打！ “実録”ガソリン仕入れ価格表

エジソンではないが、「何で、どうして・・・」と私の疑問は最終的なものに行き着いた。<業界紙や情報社に出ている価格は真実としても、果たして本当は皆さん月平均単価にして何円で仕上がって商売しているのだろうか？ただ「安い、高い、0X円ダ」では実態はワカラナイ。> '07年4月SSNETで呼びかけて有志58社でガソリンの本当の仕入れ値価格を報告しあつて=表(社名は伏せて)を毎月作った。それが見本用に22社に短縮した“実録ガソリン仕入れ価格表”です。愕然 格差は公表されるもの以上であり、一向に縮まることはありませんでした。おそらく元売/商社関係者でもここまでとは思っていないはずです。かろうじて支店販売課が推察しているくらいで、まして他社の様子は見聞するだけですから、この実録表にまさるものはないはずです。価格表の信憑性？10年以上のオフ会活動で信頼は得ていると確信しています。だって皆さん手弁当でお世話、講師役、事例発表してくれる仲間ですよ、同志ですから。

時間的に趣味ではすまなくなった

それにのめり込みすぎたこともあります。店頭作業(私も現場に入っています)の合間を縫ってという趣味の時間では追いつかなくなりました。

ちょうど新仕切り体系というセルフ解禁よりもっと重要な業界の変革が起こっています。

「なんとかせにヤイカン」といったのは宮崎県知事でしたが、私の中にモヤモヤしていたのは、業界紙も情報社も、石油/SS関係の記事、数値、情報は流れてくるが、SS経営者の目線ではないし、情報が多すぎて返って何を取捨選択してよいかわからないのが現状だと思いました。

*もちろん業界紙や情報関係は石油業界全体が対象ですから、目的が違って当然なことであります。

逆転の発想からすると、日々5行10行「どうだ」「こうだ」「ああしろ」と単純な方がわかり良いのではないか。それに実録価格表あればそれがすべてではないかと思っただけです。

三油種価格表 価格表の読み方をクリック、参照してください

st31情報メルマガ 価格は数字だけですから分かりにくい。そこで唯一社名を知っている私が、変化・転換点を会員にメルマガで知らせていきます。また一般からも自由に見ることができる掲示板では書きにくいことや早目情報を会員制だから知らせることも可能。最大の利点は、メルマガは私からの一方的発信ですが、「返信」でinfo@st31私への個人メールになっていますから、**簡単な個人相談に応じることができます。**
そして情報収集のツールにも使うことができますから、会員皆さんからの貴重な情報もいただけて共有できるわけです。**皆さんの情報網で築っていく情報サービス。**

決意

地方都市の販売店の親父に何ができるか。まして有料だなんて僭越・・・私もそう悩みました。しかし **価格表の個々の仕入れ価格は何よりも雄弁**なのではないでしょうか。平均値では流れしか掴めません。平均値では交渉に出しても「そうみたいですね」と聞き流されたらお仕舞いです。「**こんな価格もあるではないか!**」と詰め寄ることがすべてでしょう。

5千円×12ヶ月 ： 年間6万円って=100扣×50銭が一回あればそれだけで出費は“元”です。**価格表やメルマガを仕入れ交渉に使う、契約更新時に関数のベース交渉にと、年一回でも利用があればそれで購読料は十分に出ます。**

“交渉”って、知っていることだけでも相手には凄いプレッシャーになります。所謂理論武装ってやつです。その価値を認めるかどうかは皆さんの判断の問題ですからこれ以上は申しません。私の驕りかもしれません。お金払う価値ないと思われたら、半年で購読中止しても良いではありませんか。始めたからには、私もそうならないように頑張ります。

リンク先のSSワールドさんが、業界レポート第28回第3章で述べられている。引用すると
>小手運営者への提言ですが、グループを結成して燃料その他の共同購入とグループ内の人材育成を
>図ることをお勧めします。もはや単独での努力を超えたパワーが必要だと考えるからです。
>グループとして組織的な活動を行うのです。

仕入れにギルド活動(中世の財界の商業組合)を！というものですが、SS業界の共同購入は非常に難しいです。価格、資金、担保、系列などクリアしなきゃいけない問題山積。私はそのような事をするつもりはサラサラありません、力もなし。これまでもそうでした。しかし **情報ギルド**ならできるのではないかと考えたのです。あとは各社が自己責任で行動するだけ。今後の元売と特約店/販売店の関係・交渉は

有利な条件を勝ち取る時代ではなくて、不利な条件を克服していく時代

と聞いています。たちまち4月から全元売りが導入となった市場連動制があります。

本当の狙いは何なのでしょう？ 他系列はどうなっているのか？

商社の役割は？ 交渉は完全廃止なのか？ サブはどうしたらよいのか？

大局は業界紙／情報社で、小局はst31情報サービスで

出典：「着眼大局、着手小局」

そういう視点で語る情報、会員からの情報で共に作る情報サービスを目指しています

平成21年3月4日

株式会社 神垣石油 代表取締役 神垣和典

