

が、2月に気温が下
と根強い地域需要で冬
つたため灯油の販売量
季収益を確保した。

近畿地区SS

するSSに
利用していたが、税
金を足せばこちらと
よると「普
今年10月には消費

(大阪)

【尼崎市】
市内のフル
SSでは、年
カンリン減販
いう。
コストコも
や、ブランド
同系列SS
ことなどが要
基盤固めを
検、車販、販
一タムカラ
での収益確保
の考えとして
また「オー

後、修復市況を堅持し
年度末を締めくくりに
いたことだ。
で推移してきた。マ
シン不足の声が多く聞
かれ、年度末でもあ
り、今回の市況改善は
収益を確保したい危機
感の表れともいえる。
安値につられず価格を
維持できるか、正念場
といえる。

かわかみSSと吉野宮滝SS

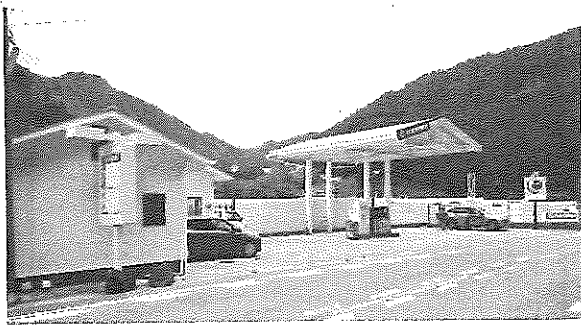
収益・接客向上で連携

過疎地の新たな展開始まる

かわかみらいふ・丸井商會

【川上村・吉野町＝奈良】一般社団法人かわかみらいふ(奈良県川上村・春増公文理事長)が運営する村営のかわかみSS(エネクス系)同村大字人知・菅義浩店長)と丸井商會(大阪市西区・丸井茂嗣代表取締役)が1月4日に開所した吉野宮滝SS(同系)奈良県吉野町・成島昌司エリアマネーシヤ)が新たな連携に取り組んでいる。

同法人の三宅正記氏「エリアマネーシヤ」にできる共通カードを1と吉野宮滝SSの成島 正記氏、両SSで利用 月から発行、村内全戸



かわかみSS



吉野宮滝SS

に配付した。村民が同カードを利用すれば、吉野宮滝SSでもかわかみSSと同じ村民専用価格で給油できる仕組み。販売収益は吉野宮滝SSに販売手数料が入り、差し引いた額がかわかみSSの燃料油販売収益となる。

三宅氏は「丸井商會は燃料油を卸してもらい、SS運営も教示してくれるパートナー。今回も厚意により、旧宮滝SSを買い取りリニューアルした吉野宮

社に配付した。村民が同カードを利用すれば、吉野宮滝SSでもかわかみSSと同じ村民専用価格で給油できる仕組み。販売収益は吉野宮滝SSに販売手数料が入り、差し引いた額がかわかみSSの燃料油販売収益となる。

このほか給油時の窓ふきや車内窓ふきタオル提供など接客ノウハウや油外商材販売の姿勢も吉野宮滝SSが指導。成島エリアマネーシヤは「かわかみSSは村民のためにあ

連携したほうが両SS、そして両者の収益につながる。また吉野宮滝SSの商圏は吉野町宮滝周辺であり、手数料収入のみとはいえず、奈良方面へ向かって村を出ていく場所にある吉野宮滝SSのほうがかわかみSSより便利。連携当初、かわかみSSの顧客が減るのではと心配する意見もあったが、まったく変わらない。逆にかわかみSSを使っていた村民が「吉野宮滝SSならば」とカードを活用しており、かわかみSSの収益になっている」と話す。

一方の成島エリアマネーシヤも「かわかみSSよりも西側の村民は旧宮滝SSを利用して聞いていた。かわかみSSと連携することで、村内でお金を回してもらおうと考えた」と語る。

吉野宮滝SSにとってもメリットがある。同社はかわかみSSに燃料油を卸しているため、顧客を奪っても自社の収益が減るだけ。

【尼崎市】
課題は地
体で利幅
【尼崎市】
市内の1s
ると、仕切
基調だった
販売価格の上
したが、セ
中心に引き
が鈍く、販
げきれない
「本来なら
で1500円
上げたかつ
フSSの実
137円)で
今週時点で
ている。利
円確保して
の、本来な

展開も

SS総数は右肩下が
油協会の石油製品販
態調査報告書(30年
、赤字SS比率は38
年度下の3・7ポイ
している。今年はず
てマージン改善が失
収益改善が劇的に進
、SS減少は避けら
売の販売業者に対す
「アルケア」の必要性
高くなっていくので
(大津)