

# 中澤省一郎のSS経営メールマガジン

中澤メルマガ（スピノフ）新シリーズ

## SS新時代のクレンリネス

C-1/12

（全12回）担当：正木将人

C-1/12

### 1 価格競争終焉？ 競争要素は激減する！

規制緩和、元売3社体制、Cashless、働き手不足が競争環境を大きく変える

現在の競争要素

※立地・設備を除く

近未来にはどうなっているでしょうか



決済アプリ普及

価格非掲示SS急増

※既に沖縄はほぼNO看板



コンビニ併設増

油外メニュー削減



イベント減少？

販促支援削減？



工夫が試される

運営力が際立つ



クレンリネス ≠ 掃除

クレンリネス = 営業時間を通じて店舗をキレイに保つ（ノウハウと工夫）

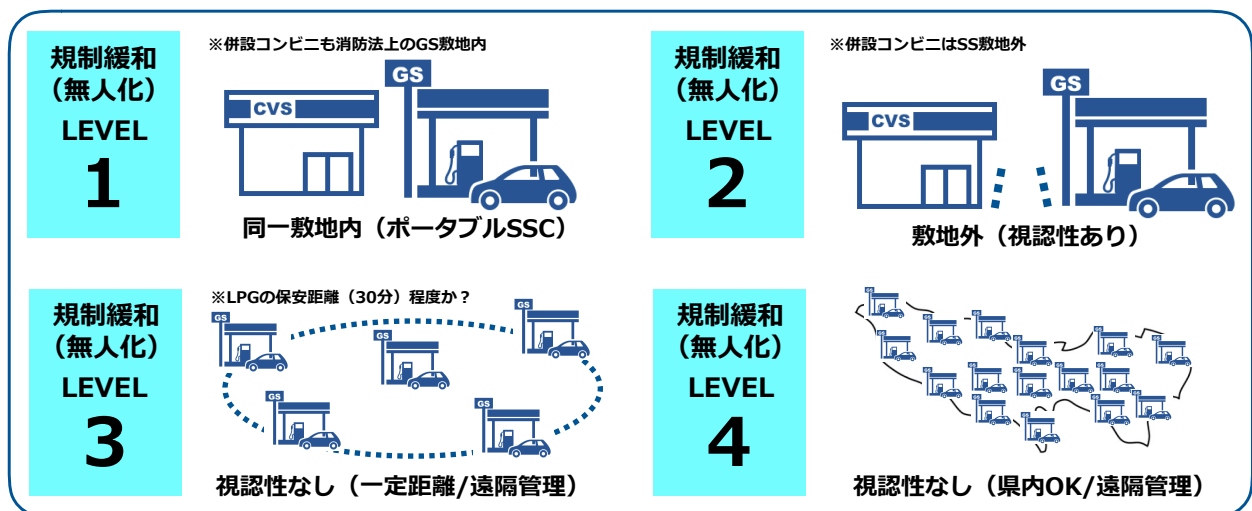
## 2 クレンリネスレベルの比較

クレンリネスとは究極の定位置管理かもしれない  
ホコリも、ゴミも、油汚れも、水滴も、あるべきでない場所から取り除く



## 3 規制緩和レベルとクレンリネスノウハウ (工夫のしどころ)

第二回 (C-2/12) 以降で、運営スタイル毎のクレンリネスを検討します



予告

### C-2/12

(1) 神々は細部に宿る

(2) スタッフの清潔感

(3) LEVELゼロでのクレンリネス

# 中澤省一郎のSS経営メールマガジン

NO.200

## 1 SS新時代での生き残り

- 今年みなさん空前の好決算ですよ？  
暖冬、小雪で販売数量が大幅に減少した東北・北海道でも、灯油の収益は増えていると思います。「何もしなくてもいい」「したくない」と考えていませんか？
- メルマガNo. 199で解説しましたが、規制緩和、働き手不足、Cashless等によりSSの装置産業化が進むと、新しく大きなセルフ（多くが元売社有SS）の一人勝ちになります。
- SS新時代、地場特約店/販売店の生き残りには以下の3つが必須となります。

**1**  
財務健全化

SSへの投資を  
継続できる  
財務内容へ

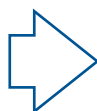


今回より解説開始

**2**  
クレンリネス

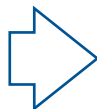
12回配信予定

5つ星レベル  
クレンリネス  
追求



**3**  
顧客固定化

大手や子会社  
にはできない  
顧客固定化策



### MEMBERS ONLY

中澤WEB会員は専用サイトへログインして  
続きをご覧ください

<https://nakazawa-webmembers.com>

- 中澤WEB会員に新規加入で、この続きがお読みいただけると共に、会員限定の懇談会・懇親会にもご参加いただけます。
- お申込は中澤公認会計士事務所HPから  
<http://nakazawa-cpa.net/members.html>
- 1ユーザー年額5万円です。  
いま、申し込むと2020年3月まで有効です。

NO.200 これから会員になられても参加できます

## 2 4月10日（水）中澤WEB懇談会・懇親会開催

**4/10**  
(水)



- LIVE中継 plus 生放送終了後に（いつでも）視聴可能に
  - 1. 懇談会参加者は、その場（中継会場）で質問OK（音声のみ収録）
  - 2. WEB視聴会員は、ライブ中の（携帯での）質問も受け付けます。
  - 3. twitterでは、一般（非会員）からの質問も受け付けます。
- これらの質問へはLIVE中に、その場で回答しますが、  
当然、一般の方（非会員）には公開されません。（対応は後日検討します）

### 4月10日（水）中澤WEB懇談会・懇親会

14:30~15:00 受付

15:00~16:00 LIVE配信 ※録画再生は17:00頃から可能になります

16:20~17:30 懇談会を継続 ※収録はありません

18:00~20:00 懇親会 ※さらに深い質問タイム（収録内容、懇談会、その他全般）

- 会場： 東京都中央区佃 （参加確定者へは詳しいアクセス情報をお送りします）
- 定員： 10名 （議論を深めるため、定員をワンテーブル人数まで減らしました）
- 参加資格： 中澤WEB会員 ●会費： 5,000円（税込み）