

RI第2620地区 静岡第3分区

沼津柿田川ロータリークラブ



こころの中を見つめよう 博愛を広げるために

RIテーマ「Reach within to Embrace Humanity」

RI会長	カルヤン・パネルジー
RI第2620地区ガバナー	積 惟貞
会長	太田 昭二
幹事	大石 昭裕
例会日時	毎週月曜日 12:30点鐘
例会場	清水町地域交流センター 〒411-8650 駿東郡清水町堂庭6-1 TEL 055-972-6678
事務局	〒410-0312 沼津市原1771-2 増田方 TEL 055-969-2321 FAX 055-969-2322 E-MAIL officework@rcj-nk.org

会長挨拶



第1435回例会 会長挨拶

会長 太田昭二

ゴールデンウィークはいかがでしたか。今年は暦の配列が良く、1日2日を休むと9連休も可能でした。その楽しいはずの連休も、連休初日に関越自動車道で7人死亡するバス事故があり、他にも交通事故、海、山の事故がありました。連休最後の昨日は、つくば市で竜巻が起こり大被害でした。

私も昨日はゴルフをしていましたら、午後の6番ホール2打地点で突然、雷鳴・稲光と激しい雨、ひょうまで降ってきました。もうゴルフどころではなく、中止してクラブハウスに戻りました。ゴルフ場で雷の為に亡くなる方はかなり居る事は知っていたので、本当に怖くて生きた心地がしませんでした。天気予報で雷注意が出ていましたが、こういうことは想定外としないで、いつも想定内のことと受け止めて対処していれば事故は防げるのではないのでしょうか？

しかし、風薫る5月は気持ちも清々しくなり、暦の上でも夏となり、太陽も強くなり紫外線も多く浴びます。一段と夏の気配が漂ってまいりました。これからはなるべく外へ出て汗をかいて心身をリフレッシュしていきたいと思えます。

さて、次週の例会は19日の土曜日に例会変更して、沼津4ロータリークラブの合同例会です。沼津柿田川と沼津西がホストですので、会員の皆様宜しく願います。

本日、石井優さんが入会されました。若くて元気なので、クラブが活性化されると期待しております。

幹事報告

■ 事務連絡 ■

- * 米山記念奨学会より
ハイライトよねやま146 到着
- * 富士山世界文化遺産両県県民会議事務局より
世界遺産ニュースレター 到着
各種資料 到着

■ 例会変更 ■

- * 沼津西RC
6月28日(木)→30日(土) さよなら例会
- * 吉原RC
6月21日(木)→夜間例会
6月28日(木)→夜間例会
- * 富士RC
6月6日(水)→夜間例会

■ 週報到着 ■

沼津西RC・吉原RC・富士RC

本日のゲスト・ビジター

ビジター・ゲストはありませんでした。

スマイル報告

- | | |
|------|--------------------|
| 野口郁夫 | ロータリー財団へ |
| 野口郁夫 | 石井様入会おめでとうございます。 |
| 野口郁夫 | 結婚記念祝いありがとうございます。 |
| 古泉榮一 | ロータリー財団へ。 |
| 原 修一 | ロータリー財団へ。 |
| 原 修一 | 石井さん入会おめでとうございます。 |
| 原 修一 | 妻の誕生日です。 |
| 高田 聡 | 石井君入会おめでとうございます。 |
| 濱田清明 | 石井君入会おめでとうございます。 |
| 岩本義正 | 石井君入会おめでとうございます。 |
| 岩本義正 | 誕生日祝いありがとうございます。 |
| 伊藤 毅 | 石井様入会おめでとうございます。 |
| 前田 守 | 石井様入会おめでとうございます。 |
| 大石昭裕 | 妻の誕生日祝いありがとうございます。 |
| 太田昭二 | 妻の誕生日祝いありがとうございます。 |

卓話



新入会員卓話

伊藤毅 会員

皆様こんにちは。

本年3月19日に入会させていただきました、伊藤毅でございます。本日は新人卓話ということで、皆様の貴重なお時間を割いていただきありがとうございます。これから自己紹介・会社紹介・日本の石油業界の事をお話させていただこうと思います。

私は昭和46年12月14日、駿東郡清水町に生まれました。沼津市大岡の耕雲寺幼稚園、清水町立西小学校、同清水中学校、日本大学三島高校を経て神奈川県藤沢市の日本大学農獣医学部農学科に進学しました。平成8年4月、東日本ハウスに入社、横須賀営業所に配属され社会人としての一步を踏み出しました。平成10年4月株式会社フジプロに入社。まずはガソリンスタンドの現場に入りながら、プロパンガス部門の仕事も覚えるという二束のわらじの状態からスタートしました。平成16年2月社長就任。現在に至ります。

次に会社紹介をさせていただきます。

昭和28年3月 先々代伊藤洋により創業。昭石ガス株式会社の液化石油ガスの販売開始に伴い特約店となり、熱海市に本社営業所を設け静岡県東部地区に於いて販売取り扱いを開始。

昭和28年10月 個人経営を会社組織に変更、株式会社富士プロパンガス商会創立

昭和29年6月 川崎市に営業所を開設し液化石油ガスの販売を開始

昭和30年6月 大仁町に大仁営業所を開設し液化石油ガスの販売を開始

昭和35年12月 清水町に沼津営業所を開設し液化石油ガスの販売を開始

昭和41年4月 沼津営業所にモービル石油黄瀬川サービスステーションを開設し石油製品の販売を開始

昭和42年9月 大仁町守木にモービル石油大仁サービスステーションを開設し石油製品の販売を開始

昭和59年4月 本社を熱海市より清水町に移転

平成2年6月 株式会社フジプロに社名変更

ここまでは当社が規模的に発展してきた歴史でもあります。現在の当社は清水町八幡のガソリンスタンド一軒が営業の拠点であります。プロパンガス部門は商圏を売却、大仁のガソリンスタンドも閉鎖。清水町にあったもの以外の不動産はすべて売却し清水町のプロパンガス施設はお貸ししている状態です。

シンプルに会社紹介をさせていただければセルフのガソリンスタンドを一軒運営しながらお車の車検・整備・板金やコーティング等のボディケア・車の買取と新車、中古車の販売・各種保険の取り扱い等お車全般のサービスを提供する会社となります。

最後に私が属する石油業界のお話をさせていただきます。

日本のモータリゼーションの発展とともに石油業界も発展してきました。ですから現在のガソリンスタンドも昭和30年から40年代に建てられたものが多いです。スタンド数は右肩上がりに数を増やしピーク

ク時は平成6年の60421件です。現在のコンビニエンスストアの数が45000件程といわれておりますのでその数の多さがご理解いただけると思います。そのスタンド数が16年後の平成22年の数字で38777件にまで減少いたしました。平成6年当時のスタンドの正社員数が5名内外と推測できますのでおよそ10万人分の雇用が失われたこととなります。現在は経費削減のためアルバイト・パート比率をさらに高める傾向にありますので失われた雇用はさらに多いかもしれません。また今後数年以内に30000件を割るとも言われております。

昭和30年代以降ガソリンスタンドが増えたお話をさせていただきましたが当然石油精製会社があつての事です。我々は元売と彼らのことを言いますが、昭和50年代にあつた元売を皆さん何社言えるでしょうか

出光興産、日本石油、三菱石油、大協石油、丸善石油、九州石油、日本鉱業、共同石油、昭和石油、シェル石油、エッソ石油、モービル石油、東燃、ゼネラル石油、太陽石油、三井石油
これだけの元売が今現在、大まかに言って次のグループに集約されております。

出光興産 JX 日鉱日石エネルギー コスモ石油 昭和シェル石油 エクソンモービルグループ 太陽石油 三井石油

石油業界も他の業界の例に漏れず規制緩和と国際競争により経営の効率化、企業規模の拡大を求められこのような形になってまいりました。

話を私どもガソリンスタンドに戻させていただきます。

6万件合ったGSが4万を切ったとお話しさせていただきましたが、この理由についてこれまたやはり規制緩和のせいだ、原油高のせいだ、元売が何もしてくれないからだと言った理由をあげるGS経営者は少なくありません。

私が考えるGS減少の理由は上記のような理由ではなくただ単に競争の激化だと思います。GSの数が6万を超えるころ日本国内の燃料油の需要は頭打ちとなり、GSの販売数量は伸びません。基本的に燃料油に品質格差はございませんので、販売数量を伸ばすシンプルな手段はただ一つ。販売価格を下げるのです。品質の変わらない商品を多くの店で販売しているのですから価格競争は当然の結果です。ここで体力の無いところが店を畳みだします。そこにとどめのセルフSS解禁です。GS経営で一番かかる経費は当然人件費です。販売数量が増えるほど人員配置を厚くする必要があり経費が膨れます。ただセルフSSはいくら多く燃料油を販売しても人件費は変動しません。価格競争は泥沼化していきます。この流れは全国的にみますと今でも散見されます。販売価格が通常のガソリンスタンドの仕入れ値だったりそれ以下だったり大変気の毒な状況です。ここ10数年のGS業界の惨状をご説明させていただきましたが同期間の当社の取り組み最後にお話させていただきます。

平成10年4月入社後すぐに燃料油に頼らずに収益強化するために車検事業を始める。この収益を油以外の収益という事「油外収益」といいます。同年に国は業界からの要望でセルフのガソリンスタンドを解禁。私の入社6年前が全国のGS数ピーク。入社時はすでに価格競争激化中。

平成15年2月オート事業部を設立。車の買取販売に参入。同年4月にまだ当時収益力のあつたガス部門売却。同年9月にモービル石油に看板をお返ししてプライベート化。通常燃料油は元売と特約店契約を結ぶか特約店と販売店契約を結ぶ事で仕入れることが出来ましたが、もう1つの仕入れ手段として商社から仕入れる方法もあります。商社から購入してさらに安い仕入で価格競争力を付けようとモービル石油との特約店契約を解除しました。よく品質を聞かれるのですが当然元売りが精製した燃料油を販売しておりますので問題はまったくございません。

平成16年に社長就任、同年12月にセルフSSに改造開所。入社以来油外収益獲得にむけて努力してきたのですが、油外収益を上げるには人手がかかります。ただ通常のスタンドで一番人手がかかるのは給油作業です。いままでは給油作業の合間に商品を販売しておりましたがセルフ化により人員を油外収益獲得に振り向ける事が出来ました。また仕入を安くする為に前年にプライベート化しておりましたので、セルフ化に伴い燃料油の販売価格においてライバルのガソリンスタンドに対して優位に立てるようになりました。その結果燃料油販売量が増加、油外商品を購入いただくお客様も増える

燃料油販売量が増加、油外商品を購入いただくお客様も増えるという良い形を作ることができました。

よきお客様に恵まれた事が大きな要因のひとつでもあります、ここまでついてきてくれた社員にも感謝です。

私は生まれも育ちも仕事も清水町でこれからも清水町で生活をしていくこととなりますが、沼津柿田川ロータリークラブに入会できた事は大きな地域のご縁を感じます。若輩者ではございますが会員の皆様には今後ともよろしくお願ひいたします。

入会式

本日、石井優会員が入会されました。
高田会員のご紹介です。



4月・個人別出席率

名前	出席	欠席	MU	出席率	通算出席率
古泉榮一	4	0	0	100.00%	100.00%
太田昭二	4	0	0	100.00%	100.00%
原修一	4	0	0	100.00%	100.00%
野口郁夫	3	1	1	100.00%	100.00%
菊地勝男	3	1	0	75.00%	88.57%
前田守	2	2	2	100.00%	100.00%
岩本義正	4	0	0	100.00%	97.14%
梅田欣一	4	0	0	100.00%	77.14%
濱田清明	3	1	1	100.00%	45.71%
大石昭裕	4	0	0	100.00%	100.00%
高田聡	3	1	1	100.00%	100.00%
伊藤毅	4	0	0	200.00%	100.00%

第12回 理事会報告

●6月の例会プログラムについて

- 4日 1438回 新旧役員引継ぎ ※1F会議室
- 11日 1439回 各委員長事業報告 ※1F会議室
- 18日 1440回 会長幹事退任挨拶 ※2F研修室
- 25日 1440回 →例会変更 24日(日)ラセール 17:30～

●最終家族例会について(6月25日・日曜)

- ・場所 ラセール(沼津市大岡日吉1706-2)
- ・会費 会員スマイル 3000円/ご家族無料

●会員増強について

- ・数名の候補者について進捗状況を確認しました。

●次年度への申し送りについて

- ・7/23は例会変更し、7/13(金)のG公式訪問とする。
- ・ベンチ寄贈
- ・清水中学校へ植樹寄贈した付近の草刈り
- ・OB会の開催
- ・会員増強委員長は次年度より理事会出席義務者とし、増強プロジェクトを維持継続する。

会員慶事

【本人誕生日】

岩本義正会員

【ご夫人誕生日】

大石彰子様 原五月様

太田るり子様

【結婚記念日】

野口郁夫・容子様



◆次回例会プログラム◆ 4RC合同例会

出席報告

会員数	出席計算に用いた会員数	出席計算に用いた出席者	出席率	4月15日修正出席率
13名	13名	13名	100%	91.66%

出席：古泉・太田・原・野口・菊池 他 計13名

欠席： 計0名

MU： 計0名