新年特集

2、3面＝全国企画「１ＳＳで安定経営に挑む」
4面＝北海道特集「灯油商戦の変遷を振り返る」
5面＝北海道特集「函館地区販売業界の現状と今後」
6面＝東北特集「東日本大震災から６年・被災地の現状と課題」
7面＝東北特集「ＳＳ防災対応力強化へ」
9面＝東京特集「変わる都内クルマ保有環境」
10面＝関東特集「新たな船出へ―関東支部―」
11面＝関東特集「創意工夫で灯油拡販を」

ぜんせき
THE ZENSEKI
第7633号　月・水・金発行（祝日除く）　組合員 月1,728円 組合員外 月1,944円（消費税込）
1月1日（日曜日）　2017年（平成29年）
発行所 全国石油商業組合連合会
東京都千代田区永田町2-17-14
電話 03-3593-5751
http://www.zensekiren.or.jp
昭和38年7月1日第3種郵便物認可 振替口座00130-4-52707

2017年 新年特集号

新春メッセージ

小規模事業者に立脚した活動を

謹んで平成29年の新春をお慶び申し上げます。

昨年６月の神戸総会において第９代の全石連会長に任命されてから半年、組織活動を牽引して参りましたが、改めて責任の重大さを感じているところであります。就任の挨拶で販売業界は７割を占める小規模事業者によって支えられており、この方々の視点に立った組織活動を推進していく基本方針を表明いたしました。その後、全国８支部と沖縄県の会議に出席させていただき、この方針をお伝えしたところ、皆様からご賛同いただき、ますます決意を固くいたしました。

昨年は原油価格がバレル20ドル半ばから暮れにはＯＰＥＣ減産合意を受けて50ドル台と２倍に跳ね上がる状況となりました。販売業界としましては、コスト高による製品価格の動向を十分注視していく必要があります。また、４月にはＪＸと東燃ゼネラルが合併し、巨大元売が誕生します。この先も元売再編が進展することも考えられますが、国際競争力を持つ強い元売が誕生することは、販売業界としても歓迎するところであり、その結果、需給適正化に向かうことに大きな期待を寄せています。

SS供給網強化へ3部会新設

一方、販売業界は、ＳＳ数がピーク時の約半数にまで減少し、市区町村内のＳＳ数が３以下となったＳＳ過疎地は全国288地域となっております。

昨秋、東北の豪雪地帯にあるＳＳの女性経営者から、タンク老朽化に伴う改修コストが嵩み事業継続が困難であると窮状を訴える投書をいただきました。このＳＳが廃業すると高齢者世帯への灯油配達の担い手を失い、生活物資の供給に支障が生じることから、市の理解を得ながら国の補助事業を活用した灯油備蓄支援・配送合理化等実証事業の推進をサポートいたしました。これによって事業に供する設備への補助が決まり、地域の拠点ＳＳとなることで、事業継続の意を固めていただきました。

この事例が示すように燃料の安定供給体制を維持するうえで、地場のＳＳ、中でも小規模事業者に依存する部分は大きく、ＳＳネットワーク維持・強化に主眼を置いた組織運営を行っていくことが重要であると認識しております。この具体的アクションとして、昨年、新たに３部会を創設いたしました。

ＳＳ経営革新部会は「経営革新＝経営者革新」との認識のもと、元売から小規模事業者へなかなか行き渡らない情報を直接発信していきます。共同化、協業化など生産性向上につながる事業提案や資源エネルギー庁「ＳＳ経営に関する優秀事例100選」を活用するなど、ビジネスモデルを見つめ直す機会の創出を部会に期待しています。また、次世代部会は、ＦＣＶ、ＥＶなどの普及による車社会の変革を燃料販売面のみ捉えて否定的に受け止めるのではなく、情報を前向きに吸収しながら、ＳＳビジネスへつなげていくことを念頭においた検討を行います。昨年閣議決定された「中小企業者に関する国等の契約の基本方針」には、前年に引き続き中小石油販売業者への配慮として、災害協定を締結した石油組合等への受注機会増大など官公需実績向上に資する条項が盛り込まれました。官公需部会では、この方針が確実に地方公共団体等に浸透しているか、実績のフォローアップをしながら、先進事例を紹介するなどして、全国的な実績底上げに向けての検討を行います。

再投資可能な業界へ環境整備

昨年の熊本地震においては、中核ＳＳを中心に地域ＳＳが大規模停電の中、「最後の砦」として懸命に給油対応されました。各地で災害が発生する中、国は４年間で自家発電機を配備した全国８千ヵ所の住民拠点ＳＳを整備する予定です。ＳＳネットワークが維持されてこそ、災害時も含めた地域住民への燃料安定供給が実現できるわけですが、そのためには、適正マージンを確保し、再投資可能な業界にすることがなによりも重要です。そこで、精販ウィンウィンの関係を築きながら、公平な取引条件のもとでビジネスできる環境整備に努めていく所存であります。

私自身、現場主義をモットーとし、実践する中から答えが出るとの信念でおります。全石連活動を理解してもらえるよう組合員の皆様にわかりやすく、明快なメッセージを届けていきたいと考えております。販売業界の発展のため諸問題にスピーディに取り組んでまいりますので、組合員の皆様の一層のご協力を切にお願い申し上げまして、年頭のご挨拶といたします。

平成29年　元旦

全国石油商業組合連合会
全国石油業共済協同組合連合会
会長　森　洋

この人、この技　奮闘する地場ＳＳ

2・3面に紹介記事を掲載

山梨県富士川町　小原屋原田商店

岐阜県関市　山西石油

奈良県生駒市　峯山石油

広島県広島市　タカヤマ石油

大分県大分市　たから屋

北海道札幌市　片岡石油

岩手県花巻市　三田商会

埼玉県春日部市　河井石油商事

神奈川県海老名市　相光石油

TATSUNO
RESPONSIBILITY
TATSUNO
In Innovation, In Reliable Services

数々の経験と共に受け継がれる責任感。
私たちは危険物施設の点検やメンテナンスを通じて安全と安心を提供しています。
タツノはこれからも皆様に信頼される企業であり続けられるよう努力を重ねてまいります。
株式会社タツノ　本社／〒108-8520 東京都港区三田三丁目2番6号　http://www.tatsuno.co.jp/　Tel 050-9000-0567（営業本部営業部）

1SSで安定経営に挑む

新年全国企画

1995年3月末にピーク時の6万ヵ所を数えた我が国のSSは、エコカーの増加に伴うガソリン需要の減少などで半減した。しかし、残ったSSの中には、こうした厳しい経営環境に晒されながらも、「地の利」や訓練されたスタッフなどの経営資源を最大限に活用して、新たなニーズを開拓し、地域における生活や産業に欠かせない企業として、しっかりと事業を継続しているSSも多い。今回は1SSのみの運営ながらしっかりと安定経営の基盤を築いている元気な事業者を紹介する。

地場に密着し、ニーズに応える

普通じゃないレンタカー

北海道

名車揃えて相乗効果
8割以上は本州からの客

札幌市豊平区でフルSSを営む片岡石油（EMG系）の片岡秀康社長は、創業者の父から経営を任されてほぼ10年が過ぎた。この業界に入る前は、発電所の建設会社に勤務。国内にとどまらずシリアに2年、チュニジアに1年など世界で活躍したエンジニアだった。自動車に関する知識も豊富で、クルマ好き。若いころから名車を乗り継いできた。現在の愛車は日産の「R35－GTR」。

同社の油外収益の柱は、2011年の夏にワンズレンタカーとフランチャイズ契約を締結して始めたレンタカー事業。片岡社長が自らオークションで競り落とした厳選車種20台を揃え、クルマにうるさい客からも好評を得ている。

中でも珍しいのは三菱の「ランサーエボリューションX（10）」の最終モデル。「ランエボ」の通称でファンに愛され、ラリーカーとしても人気だが、レンタカーとして貸し出されることはまずない車種だ。

このランエボも社長がオークションで購入したもの。珍しい車ということを理由に、ワンズレンタカーのホームページにバナー広告が掲載されており、これを見て「借りてみよう」と同SSに電話をかけてくる客が多いという。

「8割は本州方面からの電話。東京はじめいろいろだが、愛知の人が多い。年齢層も様々だが、年配の方が多いかも。『1回乗ってみたかった』という人がほとんどで、この車のリピーターになる人は少ない」（片岡社長）。レンタル料金が格安レンタカーとしては高いので、多くは日帰りドライブでの利用という。しかし300キロ以上走行する客がほとんどで、広い大地であこがれのランエボの走りを楽しんでいるようだ。

このほか同SSには、トヨタの「86」を置いていたこともあるし、現在はスバルの「インプレッサWRX」もある。「変わった車があるということで注目され、普通のレンタカーにも相乗効果がある」（同）と、春に向けて次の車の選定を始める。

「ランサーエボリューションX」と片岡社長

「ランエボ」に積もった雪を落とす片岡社長

コーティング県内ナンバー1

岩手

よろこばれる洗車を
スタッフ7人が技術競う

三田商会（岩手県花巻市、三田望社長・JX系）は1958年6月の創業以来、花巻東SSの1SS運営を貫いてきたが、SS敷地内にはファミリーブティックを設置するなど独自の経営戦略を展開してきた。三田社長によると新しい業種に参入する際には「まず自分が好きになれるかどうか。次にそれをお客さんがよろこんでくれるかどうか」ということに尽きると話す。

現在、SSの主力商品となっているのが油外商品の洗車・コーティング。三田啓専務が中心となって13年前に立ち上げたもので、現在では売上げの約8割を占めている。主力商品に育った要因について三田専務は「特別なことはやっていない。マニュアルに沿って仕上がりをきっちりとして、品質を保つこと」と言い切る。

それだけにスタッフのスキルアップには積極的だ。キーパー技研が年2回ほど行う技術コンテストでは16年8月まで25回連続で岩手県1位を続けてきた。

「技術コンテストは技術力をアップする機会にはなっているが、1位を取るのが目的ではない。スキルアップはOJTしかない。お客さんの車をコーティングしながら技術を磨く。磨かれるからお客さんも来るようになる」という。7人のSSスタッフは全員がコーティングを行う。当初は個人の売上げ目標を設定していたが、売上げを増やすために休日出勤などもでてきたことから個人目標を廃止した。その結果「売上げはどんどん前年対比を上回るようになりスタッフも定時で帰れるようになった」（三田専務）としている。

洗車は当初、門型洗車機を設置していたが現在は撤去して手洗いにこだわった洗車を行っており、手洗いだけのSSは市内で同社だけとなっている。

「お客さんから感謝される商品は洗車だけ。きれいにすればよろこんでもらえるし、お礼を言われる。それが社員のモチベーションの好循環となっている」（三田専務）として、今後もスキルアップに取り組んでいく。

SSスタッフ全員が洗車・コーティング施工に対応

洗車・コーティングを支えるSSスタッフと三田専務（右）

簡易型オートスタンド

埼玉

自社開発し、他店へ販売
利便性高く、維持費も安価

「ガソリン販売だけではSS経営は厳しい」。埼玉県春日部市でSSを事業展開する河井石油商事（河井章社長・PB系）は、18年前からSS敷地内でオートガス販売に乗り出し、現在では、販売数量の約7割近くを占めている。

この販売実績とノウハウを基に、2年前から簡易型オートスタンド「マイオート」を自社開発し製造・販売に取り組んでいる。「ガソリン販売の低迷で収益減に悩むSS経営の一助になればと考えている」とオートガス販売への進出を、埼玉県のSSなどを中心に提案している。

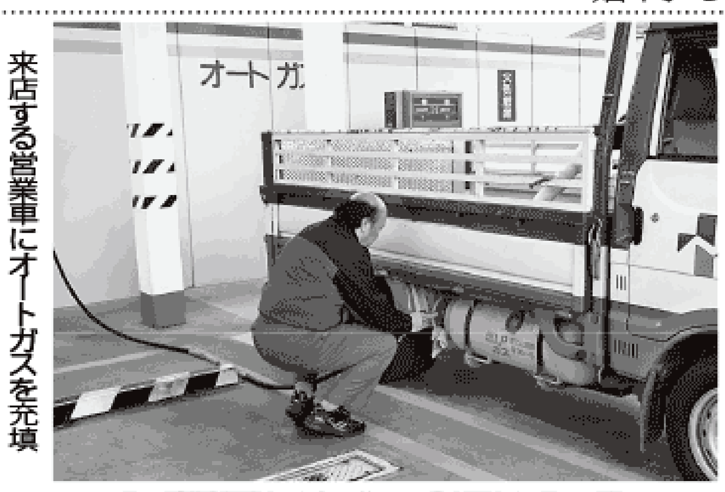
マイオートは社長自ら開発し、1年で完成させた。これまでに県内で自動車教習所2ヵ所と、2SSの計4機の納入実績を持ち、今年度内にさらに3機の販売を目指している。

オートガスは、プロパンとブタンを混合して充填する。従来のオートガス設備はポンプを使い混合するため、資格や毎年の法定点検が必要となる。一方、マイオートは圧力差を利用して充填。このため資格などが義務付けられていない。

また、維持費も安価なことが特徴だ。ただ、「年1回の自主点検を推奨するとともに、4～5年に1回の計量機検定などは必要」と基本的な点検は求められる。価格本体は1機500万円、設置費用が50万円程度で、設置面積は2㍍×4㍍。工期は1～2日で終了し、計量機検定を受けることで営業開始できる。

同社がオートガス販売に乗り出したきっかけは、赤字が続いたことに加え、セルフSSの解禁や消防法改正などが要因だった。近隣SSではコンビニやコーヒーショップを併設したが、ノウハウがなく不安があった。オートガスは自動車燃料販売であり、従来の事業と類似していることが選択の決め手となった。

SSの経営環境は、ガソリン需要が減少する中で厳しい状況が続いている。「様々な燃料を取り扱うことが生き残りのポイントになるのではないか。オートガス販売が収益確保の一助になることを願っている」と語る。



来店する営業車にオートガスを充填

石油製品に加え、オートガスで収益を上げる河井石油商事スタッフ

配達、鈑金、レンタカー

神奈川

収益は驚異的実績
新たな特許取得で高みへ

神奈川県海老名市に本社を置く相光石油（関敏幸社長・出光系）は多彩なビジネスを展開。SS、配達、鈑金、レンタカー、その他商材という5つの事業分野で各150万円ずつの収益確保に取り組む。年間だと収益8千万円級に達し1SS事業者としては驚異的といえる。

5事業とも石油・車周りであることが注目点だが、15年前から始めた鈑金は事業拡大の一つの転機になった。関社長は「1989年に社長を継ぎ配達に力を入れSSと配達で月間450万円位の利益が上がったが、競争相手が増え、さらに技術を身につけようと思い、鈑金の世界に飛び込み、修行後、2000年から本格的に開始した」と話す。鈑金の腕前は全国各地の講習会で講師するまでに上げた。

「鈑金は集客方法が大事。顧客ターゲットの年配層が購読するタウンニュースで年金受給日のある偶数月に多くPRする。顧客は生活道路としてSSの前を通る人が多い。そのためPR地域も重点化している。保険代理店関連の仕事が入ると月間200万円を超える。技術的に鈑金はポイントを間違うとぼこぼこになるが、いまは収縮ゼロ型のパテが主流になるなど道具が非常によくなった」と説明。ただ一方でドライバーの高齢化、飲酒運転の禁止、年金受給の減少、カーディーラーの内製化で鈑金需要は右肩下がりと予測。さらなる事業拡大にも挑んでいる。「15年からレンタカーに力を入れ軌道に乗ってきた。中古車を直しレンタカーとして並べるので塗装・鈑金の技術が役立つ。乗りやすさや価格面から日産マーチに絞っているが、どこが壊れやすく、どう直せば良いのかわかる、我々にとっても扱いが効率的」とする。

さらに各種商材の開発も進める。新商品として特許取得した『水素でGO』は約1年で計40台を販売し、カーショップ・ジェームスでの取り扱いも決まった。水素発生装置でつくった水素エネルギーでエンジン燃焼室のカーボンを除去し、燃費改善など車の調子を上げる商品だ。「うちの場合、集客力のあるSSを中心に10年単位で事業ポートフォリオを見直すことが大事」（関社長）と話す。

鈑金の技術を磨き、業容拡大

自動車洗浄装置の特許取得した関社長

この人、この技

小口灯油販売に特化

山梨

認知度アップに行脚

緊急の要請にも迅速対応

小原屋原田商店は配送を軸に生き残りを図る

江戸時代後期の弘化元年（1844年）に創業した小原屋原田商店（富士川町、昭シェル系）の6代目・原田社長は多店舗展開せず、SSの灯油配送を軸に事業展開している。

モータリゼーションの発達とともにSSの多店舗展開が当たり前だった昭和のころ、同社はその流れに背いて、配送を事業の中心にすることを選択する。原田社長によると「先代はSSの展開に限界を感じていたようだった。当時は風呂を沸かすのは薪が中心。灯油の認知度がまだ低かったので、使用してもらおうと、ボイラーの機器メーカーと一緒になって各地の旅館に売り歩いていったようだ」と述べる。

現在、各地の石油組合と石油連盟は、石油暖房機器メーカーと連携して、自治体訪問や石油セミナーなど灯油復権運動を展開しているが、それよりもはるか以前、時代を先取りして行動していた。

現在、SSの生き残り策として取り上げられるのはカーケア販売が中心で、レンタカーなど様々な商材の名前が浮かぶが、原田社長は、先代の考えを引き継いで行く方針で「自社は配送が強みなので、スタッフは配送先で灯油の添加剤を売るなど工夫している。他に自社の強みでは、小回りが利くこと。大手企業になればなるほど、緊急の小口配送依頼は嫌がる傾向にあるが、当社はいつでも対応できる体制をとっている。しかも当社と同じように配送を中心にしているSS業者とネットワークを構築している。スタッフが不在などの理由で配送できないときにはお願いしている」という。

また「あるSSがタイヤ販売に特化するというので、配送をすべて請け負った。これからSSが生き残るには強みを生かしていくことが大切ではないか」と指摘する。

SS店頭でも質の高いサービス提供を目指しており、「特に気をつけていることは、来店客には気持ち良く来てもらって、気持ち良く帰ってもらうことだ。当たり前のことだが、これを続けていくことこそが、企業が長く生きる秘訣だと思う」と強調する。

小原屋原田商店の歴史を受け継ぐ原田社長（中央）とスタッフたち

「安全」優先の観光バス事業

岐阜

県の委託運行も受注

きめ細かさと無事故徹底

バス事業快走の山田会長（左）とSS運営の次男怜生奈さん（中央）、右はバス従業員の三品定義運転手

刃物のまちとして知られる岐阜県関市の中心部から北へ約5㌔。美濃市との境に近い国道156号沿いに並ぶ大型バスがひときわ目を引く。向かいの小さなSS・山西石油（山田菊雄代表・EMG系）が創業した「長良観光バス」（山田康裕社長）のバスセンターだ。年商約3億円のバス事業は、SSとともに地域に愛される山西グループとして着々と発展を続けている。

山田代表は1967年にSSを開業。地元生まれ、10女1男の末っ子として大事に育てられていた高校生の時、父親が病気で急逝。卒業後、当時関市に本社のあったトーヨーキッチン（現・名古屋市）に就職し、23歳の若さで課長にまで昇進したが、モータリゼーション到来を目の当たりにしてSS経営を決意。惜しまれながら脱サラし、所有していた田んぼ約1600平方㍍を整地して「山西石油関北SS」をオープンさせた。

地元密着で誠心誠意のサービスが大事と話す山田会長

周囲にSSがなかったこともあり、販売量はみるみる増加。余裕の出てきた山田代表はレンタカー部門を創設、当初の5台から12台まで増やすなど力を入れていた矢先、貸出中の車が横転事故を起こし2人が負傷した。

この事故を契機にレンタカー部門を縮小。「プロドライバーを直接雇って、地元の皆さんに安全な旅を楽しんでもらおう」と観光バス事業への進出を決意。5年がかりで事業免許の交付を受けた。「素人がSSを始めたいと申請した時も元売相手に大変だったけど、バスの時はもっと苦労した」。県石商・協理事長や市会議員に推され、仕事と公職を両立させながらの努力で叙勲の栄誉も受けた。

長男の康裕さんにバス事業を託し、県の障害者送迎バスや県道パトロール車の運営管理も入札で請け負っている。次男怜生奈さんにはSSを任せ、両社の会長に。

「大手にはできない地元密着のきめ細かなサービスとお客様の要望を可能な限り実現させていく。なにより大事なのは無事故・無違反の徹底。バス事業を続ける限り燃料販売のSSも維持できる」と山田さんの夢は広がる。

米づくり、販売で地元再生

奈良

年間収穫量は8㌧超

人気の「地場で育ったお米」

左から従業員の宮川誠司さん、峯山社長、恵さん

奈良県生駒市。大阪のベッドタウンとして知られるこの地域で、休耕田を耕し、米を販売しながら地域に唯一ともいえるSSを運営する峯山繁信社長（峯山石油・JX系）。高齢化や世代交代で離農する地域住民に代わり、田園を再生することで、荒廃しかけた里山の原風景を守りながら、収穫した米穀はいまや各地の幅広いファンから支持されている。

1977年、サラリーマンから起業し、SS経営を始めた峯山社長。当時を「良い時代だった」と振り返る。宅地化、開発が進む地域で、SSだけでなく産業向け燃料は順調に売れ、まさに石油業界の高度成長期を経験した。

だが、経済成長の終えんとともに地域を襲った不況感は、同業者だけでなく地域の地場産業をのみ込んだ。さらにベッドタウン化で後継者不足となった農業で、休耕田が目立つようになり、SSを経営しながら代々続いた農地を耕していた峯山社長に、「うちの田んぼも耕してもらえないか」という依頼が相次ぐ。

収穫をする峯山社長

そうして始まった米作りは年々広がり、いまでは京都府の木津市に出向くまでに。1年間で収穫した米は今年、8㌧を超える。米は「地場で育ったお米」と命名し、自らのSSでも販売。

地元住民だけでなく、たまたまSSに立ち寄った和歌山県のドライバーが購入し、その後、毎年収穫期に購入しに来ることも。いまでは田植えから収穫までをお孫さんなどの手伝いを得ながら行っている。

SSは里山を縫うような沿道に。それを娘の恵さん、長年働く従業員とともに運営。「ガソリンだけではとてもやっていけない。うちが経営できているのは娘や従業員が配達で顧客をつないでくれているから」という。SSには生産者として自らの写真と「自家製」と書かれたポスターを掲げ、「地場」としてのこだわりをアピール。

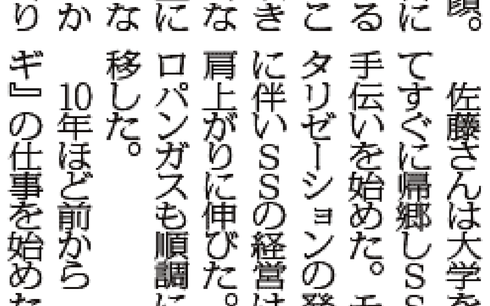
「いまはお米、おいしかったといわれるのが本当に嬉しい」と笑う峯山社長。1SSディーラーとして地域の再生を願い、米づくりに精を出す。

自動車修理、合鍵製作

大分

あらゆる資格が武器

確かな腕で地元の信頼獲得



動かなくなった「VESPA」を修理する佐藤さん

大分市南部のベッドタウンの一角に佐藤元信さんが経営する「たから屋」（出光系）がある。ピットに真っ赤な可愛らしいスクーター。エンブレムに「VESPA」。同行した大分石商の職員が「あっ、ベスパだ。映画『ローマの休日』でオードリー・ヘプバーンが乗っていた…」。優しい曲線を描く懐かしいデザインはまさに年代もの。「近所の人から、なんとか動くようにしてほしい、と頼まれました。部品は自分で作ったりインターネットで取り寄せたりして、どうにかなりそうです」と笑顔。

多くの顧客に信頼されているのは、様々なことを気軽に引き受ける気さくな人柄と、要望に応える確かな『腕』があるからだ。びっくりするほどの資格を持つ。危険物取扱者甲種はもちろん自動車整備士、車体整備士、タイヤ整備士。公害防止主任管理者や電話回線やプロパンガスの取り扱い、さらには森林セラピー関係の免状・資格などなど。

佐藤さんは大学を出てすぐに帰郷しSSの手伝いを始めた。モータリゼーションの発展に伴いSSの経営は右肩上がりに伸びた。プロパンガスも順調に推移した。

10年ほど前から「カギ」の仕事を始めた。合鍵を製作する機械を勧められて「これなら自分にもできる」。もともと手先は器用なうえに知識欲が旺盛で勉強熱心、そのうえに呑み込みも早い。短期間で技術を習得した。セールスルームの一角に機械を設置して営業開始。鍵メーカー3社と契約して注文を受けている。得意の技術で軽トラを改造して、出張して合鍵を製作する体制も整えた。

家の中にカギを置いたままドアを閉めた、カギをつけたまま車のドアをロックした、金庫のカギを紛失した—など様々な依頼がある。「鍵がないタイプの車がありますが、それ以外なら開けられないものはありません」と自信をのぞかせる。

鍵の収益は燃料油とプロパンガスには及ばない。しかし、収益の柱としては有望だ。なによりも困っている人たちの役に立っている実感を得られる。最近は後継者でもある長男の友信さんが腕を上げ、「私より技術は上かも」と目を細める。〝2人の技（わざ）〟がSS経営を支える〝カギ〟に—。

真剣な表情で合鍵を作る佐藤さん

SS基点に便利屋事業

広島

やれることはなんでも

丁寧な仕事にリピーター増

「安心して頼める・がんばる便利屋さんです！」をキャッチフレーズに庭の草取り、墓掃除、エアコン掃除などとSS運営には全く関係ない事業を展開しているのがタカヤマ石油（広島市、高山妃都美社長・コスモ系）である。高山社長は「スタートして8年になるが、リピーターも増えてきているうえ、利用者が知人を紹介してくれることも多くなってきた」と順調に伸びていることを話す。

同社は1977年に現在地でSS経営に乗り出し、8年前から全く新しい分野である「がんばる便利屋」事業を始めた。「ポスティングからスタートしたが、追加料金の請求はしない、仕上がりに満足されない場合はやり直す、感謝の気持ちを忘れずに誠実かつ機敏に作業するといった3つの約束をモットーにしてきた。利用者からの評判も良く、口コミによる利用者も増えてきている」という。

「できないということはしない。当社で無理なものは専門業者を紹介する。私も犬の散歩もやりました」と話しながら「ただ1つだけ断った事例がある。それは人探しの依頼で、これだけは引き受けられなかった」と笑いながら話す。

（左から）高山社長、内田修司さん、村田武志さん

同社の便利屋の責任者は岡村亘さんで「見積もりから実施、集金まですべてを任せている」という。

その岡村さんは灯油の時期のため、近くの生協で灯油販売を行っているが「なにかあればSS現場のスタッフがちゃんとやってくれるので、安心して灯油の販売に専念できる」と話しながら「この地域でも高齢者家庭が増えており、庭の草取りなどの依頼も多くなっているが、高齢者家庭で作業する時に何回も休憩するように言われるが、次の仕事もあり、なかなか応えられない」ことも結構あることを打ち明ける。

「何度も休憩するように言われる」と話す岡村氏

高山社長は「仕事が丁寧といったことからリピーターも増えてきている」とし「今後も便利屋事業にもさらに力を注いでいきながら当社の柱の1つにしていきたい」と意欲をみせる。

出光

届け続ける。絶やすことなく。

出光のタンクローリーは、この国のすみずみを走ろう。
エネルギーの安定供給を実現していくために、
私たちは日々、努力を尽くそう。

そこにあり続ける、という使命。

出光のサービスステーションは、
これからもその場所で、お客さまをお迎えしよう。
全国に広がるネットワークで、地域の生活を守り続けよう。

ニッポンに、
エネルギーを。

北海道特集　灯油商戦の変遷を振り返る

この冬は灯油が安い。昨冬も㍑70円台でのシーズン入りで5年半ぶりの低水準となり、消費者からは「安くなった」と喜ばれたが、今シーズンはさらに下がり、62円（コープさっぽろ札幌地区定期配送価格）という12年ぶりの安値水準でのスタートとなった。今冬は寒波の到来も異常に早く、安くなった価格との相乗効果で、販売量も順調に伸びており、価格では消費者にとって、量では販売業者にとって良いシーズンになっている。ここ数年高止まりした価格で苦戦が続いた北海道の灯油商戦だが、近年4シーズンでの商戦の変化を振り返ってみる。

12～13年　記録的豪雪に見舞われる

高値に「買い控え」が顕著

岩見沢など道央を中心に、記録的な豪雪に見舞われた2012～3年の冬。札幌では4月に入っても1㍍近くもの積雪が残り、灯油需要期は例年より長かった。ただし、大雪にじゃまをされて配送作業は過酷さを増したのに加え、需要期での史上最高値となった価格に消費者の買い控えが顕著になり、販売業者にとっては「徒労感」のみが残るシーズンだった。

仕切価格はジェットコースターのように前半は急上昇し、後半は急降下。これほど仕切価格が変動したシーズンは珍しい。前半、各元売は週ごとに仕切値上げを畳みかけた。販売業者は小売価格の改定作業に忙殺されたものの、結局は転嫁が後手後手に回り、かぶりから逃れることはできなかった。

後半の3月からは反対に、仕切りは値下げ局面に突入。これに連動した小売価格の値下げの動きも早く、回収すべきマージンを取り戻す機会を見す見す失ってしまった業者も多かった。

コープさっぽろの定期配達価格は1月26日に札幌で101円、最高値の稚内などで104円に上昇。最需要期に札幌で100円台に乗るのは初めてとなり、全道的に需要期での史上最高値を付けた。やはり、需要期最高値となった100円台の灯油は消費者に買い控えを生じさせた。空のホームタンクを満タンにすると、約5万円にもなる。消費者の懐も痛かったが、販売業者の代金回収リスクも大きくなった。

13～14年　100円台でシーズン入り

仕切りの上げ下げに翻弄

前シーズンは需要期中の灯油価格が初めて100円を超えたが、この冬は原油価格の高騰を背景に、史上初めてとなる100円台の高値でのシーズン入りとなった。前シーズンと同様に仕切価格は前半は値上げ、後半は値下げ局面となり、販売業者は振り回されたものの、前冬のような急激な値下げはなく、ある程度の利幅は確保できた。販売量は総じて振るわなかったが、大雪の中での過酷な配送作業に「徒労感」を味わった前のシーズンと比べると、「少しはまし」だった。

前例のない原油高騰で、消費者はシーズン初めから灯油価格への不安をあらわにした。12月に釧路で開かれた消費者協会主催の「灯油〝価格〟懇談会」では、「昨冬と比べると㍑10円以上の高値になっている。10年くらい続いている高値安定に、消費者の我慢は限界」と怒りが爆発。全道のプライスリーダーを自認していたはずのコープさっぽろは、値上げの指導者と見られるのを嫌ってか、この冬は価格改定を表だってアナウンスすることを中止した。

本紙の調べでは、コープさっぽろの定期配達価格は10月30日の改定で札幌101円、稚内104円と、前冬の1月下旬に付けた需要期最高値と同じ水準で、先行きの見えないシーズンの幕が開いた。この後、12月23日に一律3円の値上げを行い、札幌104円、稚内107円と需要期最高値を更新。しかし、ここからは下り局面に反転し、3月5日には札幌は99円と100円台を割ってシーズン終盤を迎えた。

14～15年　短い冬、2月から暖冬へ

消費者は価格に対し警戒感

この年の冬は例年になく短かった。2月からは記録的な暖冬となり、寒い年ならば5月末まで続く灯油商戦は早くも4月初めで終幕を迎えた。

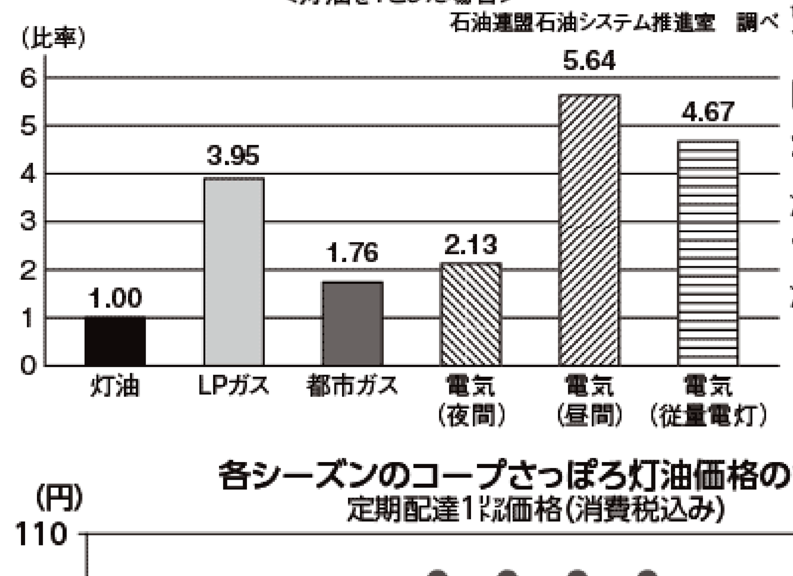
2シーズン連続で100円超えの高値で需要期入りしたこの冬は、高値に対する消費者の警戒感が強かった。北見地方石協（原谷眞人理事長）の関連組織「北見市灯油販売業者協議会」（田尾航太会長）が毎年参加している消費者主催の「灯油懇談会」は、例年より1ヵ月早いタイミングとなる10月下旬に開催された。石協側は夏以降続いた原油価格の下落傾向が「シーズンに入っても続くだろう」と見通し、消費者の不安を和らげた。

コープさっぽろも前の冬より1ヵ月早く、10月1日にシーズン価格を打ち出した。夏価格より1円安く、札幌地区では103円に設定。以降は原油の暴落に伴う仕切価格の下落に対応する形で、値下げ改定が続いた。同月21日と11月1日には各2円の値下げ。12月に入ると1日、15日、22日に各3円と、この月だけで計9円値下げした。

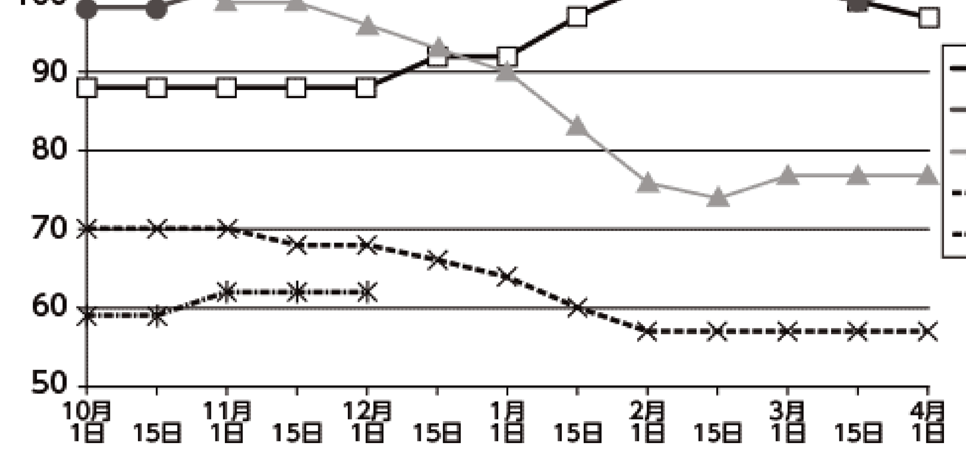
11月初旬に20㌢以上の積雪があり、早い冬を迎えた札幌（昨年11月7日朝）

年が明けてからも値下げは続き、1月5日には5円の大幅値下げ。同12日には2円、19日には4円、26日には3円と、1週間ごとに値下げが相次ぎ、同月の値下げ幅は14円になった。2月2日にも2円値下げし、10月からの値下げは累計29円に上った。ただ、元売仕切りの値下げとのタイムラグもあり、収支にマイナスは発生しなかったようだ。

エネルギー別単価比較〈1kWh当たりのエネルギー単価（税込み）〉
＜灯油を1とした場合＞
石油連盟石油システム推進室　調べ



各シーズンのコープさっぽろ灯油価格の推移
定期配達1㍑価格（消費税込み）



15～16年　前冬より30円安で開幕

少雪で販売量は伸び悩み

前冬より30円も安い70円台でのシーズン入りで、販売業者、消費者ともに期待と好感をもってスタートした15年冬の灯油商戦。しかし、2年連続で暖冬・少雪に見舞われたため、販売量は昨シーズン同様に低迷した。喜んだのは消費者ばかりの冬だった。

価格が5年半ぶりの低水準に落ち着いていることなどから、需要期前に開かれる北見の「灯油懇談会」でも、消費者からは灯油価格について心配をする声はほとんど上がらなかった。

コープさっぽろは、10月1日に札幌地区70円、最高値の稚内地区でも73円と、前冬と比べ30円安のシーズン入り価格を打ち出して消費者にアピール。以降も原油価格のさらなる下落に対応する形で値下げ改定が続き、11月2日、12月14日、同21日に各2円の値下げ。年が明けてからも1月4日に4円、同18日に3円の値下げを行った。2月以降は卸価格が反転して上昇傾向になったものの、6月まで値上げには動かなかった。

一方、販売量の面では2年連続での暖冬・少雪が大きく影響し、販売業者は「春が異常に早かった昨冬よりはまだましだったが、例年比で1割減といったところ」（札幌）と期待はずれに終わったシーズンを嘆いた。「（価格も安くなり、消費量も減って）今冬の灯油代は昨年の半分程度」（エネコープのPR誌）と手放しに喜ぶ消費者と比べると、この冬の灯油商戦で本道業者が手にした実りは大きくなかった。

16～17年　平年より19日早い積雪

安価も奏功、良行な滑り出し

札幌では10月20日夜から21日未明にかけて初雪が降り、積雪も観測した。平年に比べ初雪は8日、積雪は19日も早かった。今冬は全国的に寒波の到来が早く、灯油商戦が本格化するのも早かった。

OPEC原油減産合意の影響が今後懸念されるものの、灯油は「安くなった」といわれた昨冬のスタート時よりもさらに6円程度安くなっている。消費者も「経済性では断然、灯油が優れているといえるでしょう。北海道の暖房は、やっぱり灯油がおすすめ」（エネコープのPR誌）と認めており、販売業者にとっても、消費者にとっても良好な環境で灯油商戦は滑り出している。

ただし、長く続いた高値シーズンの経験から、消費者は灯油の節約術を身につけており、昔のように半袖でも過ごせるような室温まで暖房温度を上げる習慣はなくなった。暖房機器自体も省エネ性能が大きく向上しており、灯油の販売量は順調に増えているといっても、業者が期待する以上には売れないようだ。

「小売価格が下がると、マージンが取りづらい」と嘆く業者もおり、「寒い冬」と「お得感のある価格」の好環境を生かし切れていない傾向もある。

あけましておめでとうございます

北海道石油業協同組合連合会
北海道石油商業組合
会長 理事長　伊藤　豊
副会長 副理事長　河辺善一　　副会長 副理事長　四十物祐吉
副会長 副理事長　菅原　耕　　副会長 副理事長　渡邉宏海
副会長 副理事長　原谷真人
札幌市豊平区平岸1条6-3-47（北海道石油会館）
電話　822－8111番

北海道石油政治連盟
会長　河辺善一
副会長　髙橋勝坦
〃　吉国知識
〃　対馬健一
札幌市豊平区平岸1条6-3-47（北海道石油会館）
電話　822－8111番

官公需適格組合
札幌地方石油業協同組合
北海道石油商業組合札幌支部
理事長・支部長　河辺善一
副理事長 副支部長　伊藤　豊　　副理事長 副支部長　川山和重
〃　大越克巳　　〃　荒井喜和
事務局　札幌市豊平区平岸1条6-3-47（北海道石油会館）
電話　822－8114番

小樽地方石油業協同組合
北石商小樽支部
理事長 支部長　杉江俊太郎
副理事長 副支部長　種谷健一
〃　上参郷光祐
〃　川山和重
ほか組合員一同
小樽市稲穂二丁目二十二番四号（樽石ビル六階）
電話　㉓七一五一番

函館地方石油業協同組合
北石商函館支部
理事長 支部長　渡邉宏海
副理事長 副支部長　本間和幸
〃　高橋信二
〃　白尾欣也
〃　久米田孝行
〃　小泉　章
ほか組合員一同
函館市大手町五番十号（ニチロビル）
電話　〇一三八―二三―四二二六番
FAX　〇一三八―二三―四四二九番

旭川地方石油販売業協同組合
北石商旭川支部
理事長 支部長　吉国知識
副理事長 副支部長　後藤諭一
〃　谷口清貴
ほか組合員一同
旭川市常盤通一丁目（道北経済センター内）
電話　二二―〇四四四番
FAX　二四―〇七五〇番

官公需適格組合
胆振地方石油販売業協同組合
北石商胆振支部
理事長 支部長　濱中　實
ほか組合員一同
室蘭市東町三丁目二番二号
電話　〇一四三（46）二三五二番

帯広地方石油業協同組合
北石商帯広支部
理事長 支部長　髙橋勝坦
副理事長 副支部長　梶　竹征
〃　青柳照夫
〃　依田卓男
ほか組合員一同
帯広市西三条北一丁目二十の二
電話　〇一五五―二二―一二五五番

官公需適格組合
釧根地方石油業協同組合
北石商釧根支部
理事長 支部長　四十物祐吉
ほか組合員一同
釧路市大町一丁目一番一〇号大町ビル三階
電話　〇一五四―四一―六八一八
FAX　〇一五四―四一―三二六五
E-mail：senkon21@arion.ocn.ne.jp

官公需適格組合
宗谷地方石油業協同組合
北石商宗谷支部
理事長　菅原　耕
副理事長　石原幸一
〃　安田龍平
ほか組合員一同
稚内市中央五丁目七番十三号
電話　二三―二七六七番

北見地方石油業協同組合
北石商北見支部
理事長 支部長　原谷真人
副理事長 副支部長　本間秀司
〃　檜山幸夫
〃　宮崎　茂
〃　石崎　進
〃　田尾航太
〃　新谷光一
ほか組合員一同
北見市北一条東三丁目二番二号
電話　二三―四五八二番

空知地方石油業協同組合
北石商空知支部
理事長 支部長　山口清悦
ほか組合員一同
〒073-0025
滝川市流通団地三丁目四番二号
電話　〇一二五―二四―六七六八番
FAX　〇一二五―二四―六七六八番

南空知地方石油業協同組合
北石商南空知支部
理事長　酒井　茂
ほか組合員一同
事務局　岩見沢市大和三条七丁目一〇番地
電話　〇一二六―二二―五二九三番

官公需適格組合
留萌地方石油業協同組合
北石商留萌支部
理事長 支部長　対馬健一
副支部長　澤井篤司
〃　石井重義
副理事長　石山公介
専務理事　簾内　武
ほか組合員一同
留萌市本町三丁目三番地（山下ビル三階）
電話　〇一六四―四二―七三一五番

日高地方石油業協同組合
北石商日高支部
理事長 支部長　大熊文人
副理事長 副支部長　富永　信
専務理事　中山智仁
ほか組合員一同
浦河町大通一丁目（浦河商工会議所会館）
電話　〇一四六―二二―二三六六番

官公需適格組合
上川北部石油業協同組合
北石商上川北部支部
理事長 支部長　園部一正
副理事長 副支部長　常本照也
〃　斉藤みゆき
〃　木原俊行
ほか組合員一同
名寄市西一条南八丁目
電話　〇一六五四―二―三九六六番

官公需適格組合
苫小牧地方石油業協同組合
北石商苫小牧支部
理事長 支部長　阿部明弘
ほか組合員一同
苫小牧市元中野町四丁目一番五号
電話　三三―八五一五番
FAX　三二―一九七九番

富良野地方石油業協同組合
北石商富良野支部
理事長 支部長　岸　英夫
副理事長 副支部長　津山純一
〃　横川　昭
ほか組合員一同
富良野市本町四番三十号
電話　二三―二四一二番

官公需適格組合
紋別地方石油業協同組合
北石商紋別支部
理事長 支部長　薩田和明
ほか組合員一同
紋別市幸町五―一―二四
電話　二四―二〇六一番

千歳地方石油業協同組合
北石商千歳支部
理事長 支部長　入口博美
副理事長 副支部長　中川一寿
〃　松田和郎
ほか組合員一同
〒066-0077
千歳市上長都二番地九
電話　二二―二八八七番
FAX　二九―七一五一番

北海道石油業厚生年金基金
理事長　杉山　央
常務理事　河村　博
代議員一同
札幌市豊平区平岸一条六―三―四七（北海道石油会館）
電話　〇一一―八二二―八一一八

北海道特集　函館地区販売業界の現状と今後

夏には観測史上初となる相次ぐ台風の直撃を受け、大きな被害を受けるなど悲しい出来事もあったものの、野球では北海道日本ハムファイターズの日本シリーズ制覇、サッカーでは北海道コンサドーレ札幌のJ2優勝と5年ぶりのJ1昇格決定など明るいニュースも多かった昨年の北海道。春には新青森駅～新函館北斗駅間の北海道新幹線が開通し、来道する観光客も増えている。その入り口として注目を浴び続けているのが観光名所も豊富な函館だ。北海道安値量販4大グループが最初にそろった都市でもある函館のいまを紹介する。

渡邉宏海理事長に聞く

観光客増、SSに直結せず

災害時協定を現実的内容に

函館地方石協の渡邉宏海理事長（前側石油社長・JX系）に北海道新幹線効果で観光客を集める函館と、函館地区の石油販売業界の現状を話してもらった。

◇

昨年3月26日に新青森駅～新函館北斗駅間が開業した北海道新幹線で大きくスポットが当たり、昨年の函館は恵まれた1年だった。観光客は道内外にとどまらず、外国からも大勢訪れており、市内のホテルはどこも潤っているようだ。ただ、良いのか悪いのか宿泊料は上昇しており、これまで函館を贔屓にしてくれていた観光客や、仕事での出張客には迷惑をかけていると思う。

我が石油販売業界に、この新幹線の開業効果が及んでいるとは言い難いが、レンタカーを利用してくれる観光客は多少増えている。とはいえ、レンタカーも省エネ仕様のエコカーが主流で、遠目の大沼公園にドライブしたとしても往復10㍑ぐらいしかガソリンを消費しない。いまのところ我々の業界には、あまりプラスが見えないものの、悲観していてもしようがない。レンタカーの利用客に満足をしてもらえる対応を続けていれば、いずれ花が咲くのでは。人の出入りが多いということは、我が業界にもやがて恩恵が回ってくるだろう。

函館石協としては、観光客の増加への対応のほか、4月の熊本地震など自然災害が頻繁に発生していることもあり、昨年から危機管理の見直しに力を入れている。8月には奥尻町と石油製品の在庫情報を共有化するなどの内容を含む、離島ならではの災害時協定を締結した。さらには函館市との協定についても、災害時にはこちらから被害状況を報告し、対応できるSSを知らせるなどの現実的な内容に改めるよう検討している。

最後に函館市場の現状だが、安値量販4大グループの影響はいまだに大きい。函館市内は端から端まで車で30分もかからない狭い町で、彼らの影響から逃れられない。「大変だ」と言いながらでも、我々は各自の採算を考えてやっていくしかない。

安売り4社がしのぎ

周辺業者も巻き込み競争へ

「MOA+C」とは、本紙が独自につけた、北海道内の代表的な安値量販業者の総称だ。「モダ石油グループ」（旭川・昭シェル系）、「オカモトグループ」（帯広・EMG系）、「アサヒ商会グループ」（函館・PB）、「コニサーオイル」（札幌・丸紅エネルギー系）の頭文字を並べたものだが、「北海道安値量販4大グループ」「北海道安売り四天王」ともいう。

かつて函館は、道内でも有数の堅調市場として名高かったが、これが完全に崩れたのは2006年の年の瀬から。モダが12月22日にセルフ函館北SS（写真①、昨年11月17日撮影。以下同）をオープンしてからだ。オカモト（写真②）はその前年の10月にセルフを進出しており、地元のアサヒ（写真③）と合わせて、函館は初めて「MOA」がそろう市場になった。以来、「MOA」が三つ巴でしのぎを削る価格競争が恒常化。さらに10年8月には、コニサー（写真④）が丸紅エネルギーから昭和タウンプラザ内のSSの運営を引き継ぎ、「MOA+C」が結集する初めての市場が完成した。

その後、函館市場は「MOA+C」に加え、農協SSなどによる販売競争が続いている。現在もAはMOCに対して2円安のガソリン価格を常に打ち出そうとしており、その価格にさらにMOCが対抗するという終わりのない戦いが続いている。

③

①

④

②

道内一の観光スポット

新幹線乗車率も予想上回る

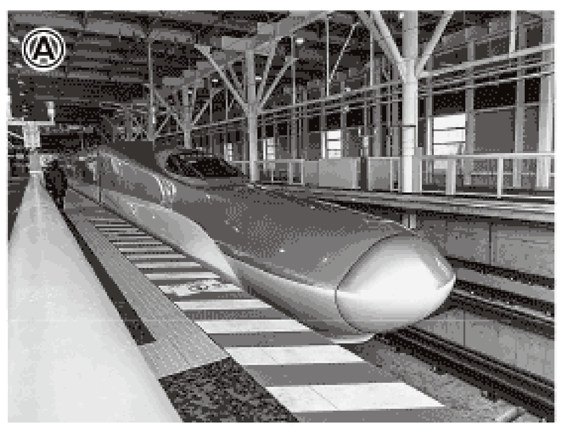
いま北海道で観光客に一番注目されているのは道南の函館エリア。本州方面からここに訪れる旅行客は、昨年3月に開通した北海道新幹線（写真A）を利用するのがトレンドだ。乗車率は当初の予想を大きく上回っており、経営悪化が続くJR北海道を安心させている。

函館は坂の町でもある。石畳の坂として全国的に知られるのは八幡坂（写真B）。函館湾に向かって真っすぐに伸びた坂の頂上からの眺めは、一見の価値がある。坂の上には聖ヨハネ教会やカトリック元町教会などの教会群が立ち並ぶ。国の重要文化財でもあるハリストス正教会（写真C）は、地元では「ガンガン寺」と呼ばれ、親しまれている。

JR函館駅から歩いて行ける金森赤レンガ倉庫街（写真D）も人気スポットの1つ。たくさんのショップやレストラン、ビアガーデンが集まっている。

ここに来なければ味わえない、地元メニューが多いのも函館だ。ご当地ハンバーガーでナンバー1に選ばれたのはラッキーピエロ（写真E）。地元コンビニ・ハセガワストア（写真F）の焼き鳥弁当も有名だ。

Ⓓ

Ⓐ


Ⓔ

Ⓑ

Ⓕ

Ⓒ

謹　賀　新　年

ABE SHOJI CO.,LTD.
一般鋼材・鉄鋼二次製品・建設資材・セメント・生コン・石油製品・住宅機器・LPG
阿部商事株式会社
代表取締役社長　阿部明弘
苫小牧市柳町2－1－1　TEL（0144）55-2511（代表）

北見石油販売株式会社
代表取締役社長　原谷真人
〒090-0056　北見市御町1丁目7番地1
TEL 0157-36-3151
http://www.kitaseki.com

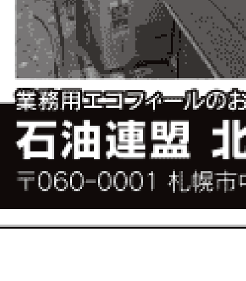
JXエネルギー株式会社特約店
瀬戸漁業株式会社
代表取締役社長　菅原　耕
本　社　稚内市中央4丁目4番10号　TEL 0162-23-4088
燃料配送センター　稚内市中央5丁目7番2号　TEL 0162-23-4087
中央給油所　稚内市中央4丁目4番10号　TEL 0162-22-5166
潮見給油所　稚内市潮見2丁目2番25号　TEL 0162-32-6582
――― グループ会社 ―――
宗谷共石油送株式会社（JXエネルギー稚内油槽所）

JXエネルギー株式会社特約店
札幌河辺石油株式会社
代表取締役社長　河辺善一
本　社　〒003-8520　札幌市白石区中央2条5丁目10番5号
電　話　011（860）6181

全国石油業共済協同組合連合会
農林漁業部会
部会長　菅原　耕
東京都千代田区永田町2-17-14石油会館
TEL 03（3593）5843

健康で明るく楽しい毎日を♪
石油製品販売健康保険組合
理事長　酒井　英彦
常務理事　浜名　一
議員一同
健康診断を定期的に受診しましょう！
せきゆけんぽ北海道
札幌市豊平区平岸1条6-3-47
石油会館　011-832-9908

AIX アイックス
株式会社 アイックス
代表取締役　伊藤　豊
〒003-0026　札幌市白石区本通12丁目南3番10号　☎011－861－0196㈹

SSのコスト削減&除雪対策ツールとして、導入例続々!!
洗車機用高効率灯油ボイラーエコフィール登場!

熱効率（給湯）を
85%→95%にアップ。
洗車機はもちろん、タッチアップスペース、駐車スペースのロードヒーティングにも対応する大出力の業務用エコフィールです!
年間約370ℓの灯油を節約できます。
※年間給湯負荷約112GJで試算（札幌市）
※従来品：長府製作所PG_5202W
約3550ℓ　従来品
約3180ℓ　約370ℓ　節約量　エコフィール

業務用エコフィールのお問合せは
石油連盟 北海道石油システムセンター　☎011-200-5055　FAX 011-200-5056
〒060-0001 札幌市中央区北1条西3丁目3番地　時計台スクエアビル6階　ホームページ　http://www.paj-hokkaido.jp

JXエネルギー
東京2020へ、
この国をもっと元気に。
暮らしに欠かせないエネルギーを、輸入・精製・輸送してお客様のもとへ。
日本の活力を支えてきたENEOSは、
東京2020オリンピック・パラリンピックのゴールドパートナーとして、
石油・ガス・電気の安定供給に貢献してまいります。
北海道支店
支店長　福田　昭浩
エネルギーを、ステキに。ENEOS
www.noe.jx-group.co.jp

東北特集

三陸沖を震源とするマグニチュード9.0の巨大地震「東日本大震災」が2011年３月11日に発生してから６年を迎える。大津波で壊滅的な被害を受けた東北地方の沿岸部では防潮堤の建設、道路のかさ上げや商業用地の造成などが進み、ようやく新しい街づくりが少しずつ見えるようになってきた。燃料供給で復旧・復興を支えてきたＳＳは震災直後から燃料供給を続けており、被災地の本格的な復興に向けて新設するＳＳも見られる。６年目を迎える被災地の現状を紹介する。

東日本大震災から６年…
被災地の現状と課題

かさ上げした国道45線沿いに16年４月末に新装オープンした釜甚興産・吉里吉里ＳＳ

岩手
移転、再開断念…立地で差
ピーク越す復興需要

全国の避難者数（復興庁調べ）は2016年11月10日現在で約13万4千人、このうち東北６県への避難者数は福島県の約4万3千人をはじめ宮城県の約2万8千人、岩手県の1万6千人など約9万5千人となっており、年々減少はしているが多くの被災者が各地で避難生活を送っている。

沿岸部のＳＳは大津波による壊滅的な被害で再開を断念したところもあったが、３・11以降、自らも被災しながら緊急車両や瓦礫撤去など復旧関連工事車両への燃料供給を行ってきた。被災地では復興に向けた新しい街づくりのための都市計画が進められる一方で、震災発生の直後から給油を続けてきたＳＳの中には道路計画などにより撤退を余儀なくされたところもある。

沿岸部の被災地では道路や大量の盛り土が必要となる復興関連工事はピークを過ぎている。岩手県釜石市は港周辺の市街地を中心に津波被害を受けＳＳも全壊した。岩手石商・釜石支部の磯田志信支部長（釜石石油社長・出光系）によると「盛り土を採取したり造成などの復興関係の事業は2年前がピークだった。復興住宅が建ってくると工事関連の油の需要が減ってくる。復興関連需要はあと1～2年ぐらいで終わるのではないか」とみている。釜石石油の港近くにあった本社と大町ＳＳは「地盤沈下のため掘ると海水が出てくる状態」のため再開を断念、津波被害を受けなかった中妻ＳＳを16年11月末に拡張し、洗車、整備ゾーンを新設した。被災した自家発電機により復旧車両などへの給油を開始、復旧・復興を支えてきた。その後、既存地でのＳＳ存続を見込んでいたが、震災復興に伴う区画整理と国道のかさ上げに伴い道路が敷地にかかることになったことから移転を余儀なくされた。新たな設備投資を考えてＳＳの存続について悩んだが震災後、宮城県の製造業を退職し、ＳＳの仕事をしていた息子の甚太郎氏が「スタンドをやりたいと言ってくれたので移転を決断した」と釜石稔店主は話す。新しい吉里吉里ＳＳは旧ＳＳ近くの敷地1056平方㍍に計量機（ダブル）２基、一般取扱所に灯油と軽油の計量機を各1基設置した。敷地が以前より広くなったこともあって移転後は来店者も増えてきているという。

大町ＳＳのサインポールは現在、中妻ＳＳに設置している。

釜石市に隣接する大槌町の釜甚興産（釜石甚太郎社長・出光系）は16年４月末に吉里吉里ＳＳを新築、移転した。同ＳＳは海水浴場も近い国道45号線沿いにあるため津波被害を受けたが、11年５月には内陸部の志津川ＩＣに近くに移転し、「志津川インターＳＳ」として新設した。

陸前高田市の海岸沿いにはサインポールよりも高い盛り土がある（星石油店・陸前高田南ＳＳ）

壊滅的な被害を受けた陸前高田市はかさ上げした造成地が広がっているが、新しい中心市街地となるかさ上げ地域には地元商店などが入居する大型ショッピングセンター（敷地約1万7千平方㍍）が17年４月の開業を目指して建設中で、ようやく本格的な街づくりが始動。地元ＳＳでは復興関連工事の重機やダンプへの給油が続けられている。岩手石商・高田支部の細川哲郎支部長（細川商会社長・ＪＸ系）によると復興がらみの軽油を中心とした需要は「現在のところはあまり変わりなく、当分続くと思うが3月ぐらいで一段落するのでは。住宅が建ってくると重機はいらなくなる」とみている。

復興関連の軽油需要について沿岸部で営業を続ける星石油店（出光系）の星真一郎店主は「1年前に比べてダンプの台数も少なくなってきたようだ。大型工事はあと2年ぐらいと言われている」としている。海岸沿いにある同社の陸前高田南ＳＳの近くにはサインポールよりも高い盛り土が見られる。同ＳＳは近くの道路が完成する18年４月ごろには現在地での営業ができなくなるため移転する予定だ。被災地は人口の減少傾向が続いているだけに「お客さんの減少はスタンドだけでなく商店にとってもこれからが本当に厳しくなる。これまではお客さんが向こうからきてくれる感じだったが、これからは気持ちを切り替えて時代に合った接客をしていかなければならない。そうしないとお客さんとのつながりが切れてしまう」と先行きに危機感を募らせる。

大型車専用の軽油計量機を設置した気仙沼商会のカーランド鹿折ＳＳ

南三陸町まで延伸した三陸沿岸道路の志津川ＩＣ周辺では車の交通が増えてきた（丸伊伊藤屋志津川インターＳＳ周辺）

宮城
観光、物流面に期待感も
進む道路網整備、街づくり

宮城県気仙沼市では昨年はＳＳの新設、移転が見られた。気仙沼商会（高橋正樹社長・昭シェル系）は津波で地域一帯が壊滅的な被害を受けた鹿折地区の土地区画整理地業地内では初めての民間施設となる「カーランド鹿折ＳＳ」を16年４月末に新設オープン。復興事業や周辺に立地する企業の燃料供給を支えるため、トラックなど大型車専用の軽油計量機を設置した。同ＳＳ周辺には水産加工業の工場などが復旧しているほか、災害公営住宅も整備されて新しい街づくりが着々と進められている。16年９月からは気仙沼バイパスＳＳの全面改装に着工しており、カーランド鹿折と同様のＳＳを今年2月末の完成を目指している。また、丸和（尾形和優社長・コスモ系）はビッグウェーブ田中前ＳＳを移転し、セルフＳＳ「スマイルステーション丸和」を16年５月に開所している。

被災地を通る道路網の整備も各地で進められている。太平洋沿岸の仙台市と八戸市を結ぶ「復興道路」の三陸沿岸道路（全長359㌔㍍）は16年10月30日までに167㌔㍍が開通している。宮城県内では16年10月30日に仙台市から南三陸町の志津川インターチェンジ（ＩＣ）まで延伸され、南三陸町へのアクセス性が向上した。宮城石商・本吉支部の伊藤和長支部長（丸伊伊藤屋社長・ＪＸ系）は「一般道は走っているものの、ＪＲは津波で不通となり陸の孤島状態だったが、自動車道の開通は観光面、物流面での効果が期待できる」としている。丸伊伊藤屋は4年前に自動車道の延伸を見込んで沿岸部で全壊したＳＳを

福島
双葉地区18ＳＳ
再開目途立たず

福島県の沿岸部は岩手、宮城の被災地とは状況が異なる。原発周辺地域では除染作業が行われ住民帰還の準備が進められているが、福島石商によると、沿岸部の双葉地区では営業再開したＳＳもあるがいまだに18ヵ所のＳＳが営業再開できない厳しい状況にある。福島石商・南相馬支部長の高橋順支部長（高橋治郎商店社長・出光系）は「除染作業用の軽油需要は減ってきているが、除染関連の需要はまだ数年は見込める」とみており、住民帰還を燃料供給で支えている。

明けましておめでとうございます

くらしの中に未来をひらく

www.kamei.co.jp
カメイ株式会社
代表取締役社長　亀井文行
〒980-8583　仙台市青葉区国分町3丁目1-18
TEL(022)264-6111　FAX(022)264-6020
■事業所所在地
札幌・釧路・青森・弘前・むつ・五所川原・八戸・久慈・盛岡・沼宮内・北上・一関・岩泉・奥州・宮古・山田・釜石・仙台・石巻・大河原・塩釜・富谷・大崎・気仙沼・秋田・大館・横手・五城目・鹿角・山形・米沢・酒田・鶴岡・郡山・福島・白河・須賀川・石川・喜多方・いわき・南相馬・新潟・東京・つくば・磯原・日立・水戸・宇都宮・高崎・太田・さいたま・国立・川口・千葉・柏・横浜・厚木・静岡・焼津・浜松・甲府・名古屋・金沢・大阪・高松・広島・福岡・鹿児島・沖縄
■海外事業所所在地（関係会社含む）
ニューヨーク・ニュージャージー・シカゴ・ロサンゼルス・サンノゼ・サンディエゴ・バンクーバー・トロント・シンガポール・北京・上海・香港・青島・ミラノ・モスクワ・ウラジオストク・カムチャツカ・バンコク・マニラ・ハノイ

コスモ石油特約店
人にやさしく、自然を大切に。
遠藤商事株式会社
本　社／山形市穂積85　TEL.(023)631-1331
＝役　員＝
代表取締役会長　遠藤栄次郎
代表取締役社長　遠藤靖彦
専務取締役　佐藤禎次

洗車タオル　大量使いにうれしいお買得価格!!
手のひらサイズR型
●丈夫で長持ち
●吸水性UP
600枚以上 1枚あたり（税別、送料込）¥87
サイズ:約34cm×48cm
重さ:180匁（約56g）
カラー:白・青・ピンク・黄色　素材:綿100%
マイクロファイバー
●抜群の吸水性　●すぐれた耐久性
●クルマにキズがつきにくい
600枚以上 1枚あたり（税別、送料込）¥91
※但し、沖縄・離島は送料別途
サイズ:約30cm×48cm　重さ:約38g
カラー:白・青・ピンク・黄色
素材:ポリエステル80%・ナイロン20%
高級マイクロファイバータオル
●ワックスやコーティング仕上げに最適
600枚以上 1枚あたり（税別、送料込）¥120
サイズ:約40cm×40cm　カラー:白・青・赤・黄
重さ:約61g　素材:ポリエステル80%・ナイロン20%
※ご注文は 60 枚以上、10 枚単位
※60 枚以上は送料込（但し、沖縄・離島は送料別途）
マイクロファイバースクエア
●汚れが目立ちにくい鮮やかな色合い
600枚以上 1枚あたり（税別、送料込）¥88
サイズ:約40cm×40cm　カラー:青・赤・緑・黄色
重さ:約50g　素材:ポリエステル80%・ナイロン20%
※ご注文は 200 枚以上、100 枚単位
※200 枚以上は送料込（但し、沖縄・離島は送料別途）
110匁タオル（グリーン）
●車内拭きに適したサイズ
●毛羽が出にくい
300 枚以上 1枚あたり（税別、送料込）¥58
サイズ:約33cm×40cm　重さ:110匁（約34g）
カラー:グリーンのみ　素材:綿100%
※ご注文は 100 枚以上、100 枚単位
※500 枚以上は送料込（但し、沖縄・離島は送料別途）
手のひらサイズ200匁
●手触りバツグンのボリューム感
600枚以上 1枚あたり（税別、送料込）¥88
サイズ:約34cm×48cm　重さ:200匁（約62g）
カラー:白・青・ピンク・緑・黄色　素材:綿100%
手のひらサイズ140匁
●女性でも絞りやすい
●洗車、窓拭きに最適
600枚以上 1枚あたり（税別、送料込）¥70
※但し、離島は送料別途
サイズ:約34cm×43cm　重さ:140匁（約44g）
カラー:白・青・ピンク色　素材:綿100%
※ご注文単位は1色 60 枚。180 枚以上ご注文の場合、送料無料（高級マイクロ・スクエア・110 匁は除く）。
タオル用液体洗剤　タオルクリーンSS　18ℓポリ容器　¥6,850
サンプルご希望の方や商品の詳細についてのお問い合わせは、最寄りの組合または全国石油業共済協同組合連合会へ　03-3593-5841

ＪＸエネルギー株式会社特約店
yamaryo
代表取締役社長　金山知裕
ヤマリョー株式会社　山形市流通センター三丁目6番地の5　TEL. 023-633-2323

近年は地震はじめ豪雨など自然災害による被害が頻発している。2016年４月の熊本地震、同年８月末の台風10号による豪雨被害など、これまで経験したことのないような大きな災害が各地で起きている。近い将来には「首都直下地震」や「南海トラフ地震」などの大規模災害の発生も想定されている。このような中で、ＳＳ業界は東日本大震災の経験を踏まえて、中核ＳＳ・小口燃料配送拠点の整備や防災訓練などによる災害対応力の強化に取り組んでいる。

頻発する自然災害で高まる期待

SS防災対応力強化へ

福島県の総合防災訓練で給油訓練を視察する内堀雅雄知事（正面、16年8月28日＝会津若松市）

防災訓練で緊急車両への給油訓練を行った細吉商店・雫石バイパスSS（16年9月4日）

岩泉町では電源車への軽油配送が行われた（16年９月２日）

全国各地で災害が発生していることから、消費者の防災に対する意識は高まっている。昨年11月18日に仙台市で開催された東北地方灯油懇談会の意見交換で消費者代表からは灯油の価格や安定供給体制、ＳＳ過疎地問題などに加えて、「大規模災害時における業者、行政の石油供給体制の対応について聞きたい」、「災害などの緊急時に備えて拠点給油所の整備を進めていると新聞で見たが、東北の整備は進んでいるのか」など分散型エネルギーである石油製品供給の災害対応への質問が相次いだ。

災害などの停電時でも給油できるよう非常用発電機、可搬式計量機の設置や地下タンクの大型化などを行っている中核ＳＳ数（16年10月１日現在）は全国で1634ヵ所。東北各県には青森36ヵ所、岩手57ヵ所、宮城44ヵ所、秋田と山形が各23ヵ所、福島56ヵ所、合計239ヵ所が整備されている。

全国に整備されている中核ＳＳは熊本地震でその威力を発揮した。熊本県阿蘇市の中核ＳＳは地震発生直後に緊急用発電機でPOSと計量機2台を稼働させて緊急車両への優先給油、重要施設や電力会社の電源車への燃料配送を行い被災地の復旧を支援した。

東北では8月30日夜の台風10号の豪雨で川が氾濫して大きな被害を受けた岩手県岩泉町で、中核ＳＳを中心に地域の燃料供給に対応。中核ＳＳの泉金商事・岩泉バイパスＳＳ（八重樫儀一郎社長・昭シェル系）は31日から2台の緊急用発電機により計量機を稼働して救急車、消防車、警察車両など緊急車両や一般車両への給油を行った。ＳＳでの給油に加えて、土石や流木で不通となった道路などの復旧現場の重機へ燃料を配送した。

31日は同町へ通じる主要道路が寸断されてタンクローリーが入れなかったため一般車両には限定給油で対応、タンクローリーが到着し通常の給油が可能となった9月1日まで行われた。緊急用発電機による給油は東北電力が電源車で電気が復旧する1日夜まで続けられた。

電源車への燃料供給は山間部の岩泉町に通じる道路が川の氾濫による道路の崩落、土砂崩れなどで寸断されたため電力会社と供給契約していた石油製品販売業者による町外からの配送が困難となり、同ＳＳへ配送の依頼があった。電源車は24時間稼働で町内各地に配置され、電気を供給するため同ＳＳのローリーが巡回して2日まで軽油の供給を続けた。

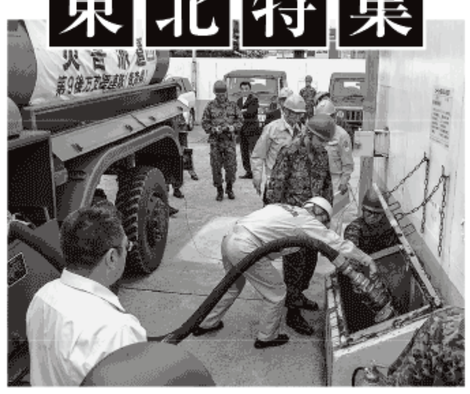
熊本地震 台風10号 存在感示す中核ＳＳ

消費者も災害時供給に関心

東北特集

各石商、訓練に積極参加

自治体、自衛隊と連携へ



秋田市の協和石油・臨海ＳＳにおける給油口の確認作業（16年９月27日）

遠藤商事・県庁前ＳＳで行われた給油訓練（16年９月29日）

石油組合は災害に対応するため3・11以降、自治体などが実施する防災訓練に積極的に参加して方が一の事態に備えた訓練を継続している。福島石商（根本一彌理事長）は昨年8月に会津若松市で行われた県総合防災訓練に参加し、小口燃料配送拠点の会津灯油配送センターから避難所の体育館まで空調用燃料（A重油）の配送と地下タンクへの給油訓練を実施した。展示会場では石油連盟東北石油システムセンターと共同で「元気ガソリン満タン運動」をアピールしたほか、自立防災型高効率給湯器「エコフィール」、煮炊き兼暖房用バーナーなどを展示し、災害時に強い分散型エネルギーの石油製品と石油機器をアピールした。

岩手石商（宮澤啓祐理事長）は盛岡支部（菊地信寛支部長）が昨年9月に雫石町の総合防災訓練に参加し、中核ＳＳの細吉商店・雫石バイパスＳＳ（コスモ系）で、非常用自家発電機を稼働して緊急車両への給油と、千葉吉石油店（コスモ系）による避難所への灯油配送訓練を実施した。同支部は東日本大震災前の08年から雫石町の防災訓練に参加している。

石油組合は14年から大規模災害を想定して自衛隊と連携した災害対応訓練を行っている。3・11では自衛隊による被災地への燃料輸送で民生用石油製品供給を支援したが、給油口の接続などで課題が発生した。この教訓を踏まえて、陸上自衛隊東北方面隊の震災対処訓練「みちのくアラート2014」に宮城石商（佐藤義信理事長）が参加し、製油所から自衛隊の燃料タンクローリーで中核ＳＳまでの輸送訓練を実施。15年は宮城県、福島県で中核ＳＳ、小口燃料配送拠点、油槽所への配送訓練を行った。

16年は9月に秋田石商（西村紀一郎理事長）が参加し、出光興産秋田油槽所から協和石油・臨海給油所（コスモ系）への輸送訓練を実施。山形石商（遠藤靖彦理事長）も9月に、酒田市の東西オイルターミナル酒田油槽所から山形市の中核ＳＳ、遠藤商事・県庁前ＳＳ（コスモ系）への輸送と、小口燃料配送拠点の遠藤商事・山形配送センターに自衛隊の輸送車でドラム缶の荷下ろし訓練を行った。

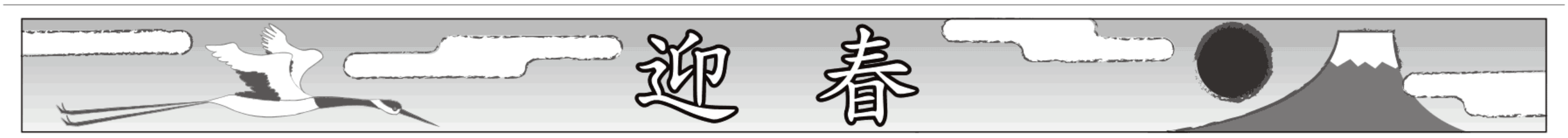
東北経済産業局は18年に実施予定の「みちのくアラート2018」には東北6県の石油組合の参加を目指しており、今年は秋田と山形で実施した同様の訓練を青森県と岩手県で開催する予定にしている。

店頭混乱回避の模擬演習も

災害時における中核ＳＳ、小口燃料配送拠点はじめＳＳの災害対応力を高めるための「災害時対応研修会」が全石連主催、石油組合の開催で各県で開かれている。各県の研修会にはＳＳ経営者はじめ幹部社員、店長、スタッフらが受講し、座学では熊本地震や15年9月の関東・東北豪雨におけるＳＳへの影響や災害対応力の実態、安定供給に向けた自衛策、「南海トラフ地震」と「首都直下地震」がもたらすＳＳ業界への影響などを学んだ。また消防庁の「危険物施設の震災等対策ガイドライン」のケーススタディーでは防火塀が被害を受けた場合の対応など具体的な対応についての説明を受けた。

災害時の店頭混乱回避シミュレーション訓練では受講者が5～6人のグループに分かれてＳＳや車の研修ツールを使い、緊急車両の対応や妊婦や負傷者搬送の乗用車への対応などを話し合い、結果の発表が行われた。

各県の災害対応研修会では店頭混乱回避シミュレーション訓練などが行われた（宮城の研修会で）



マルイチグループ
本社 マルイチグループNCビル
福島県郡山市安積2丁目37　TEL（024）945-0101（代）・FAX（024）945-3004
根本石油株式会社
代表取締役社長　根本一男
根本SSチェーン会　会長　舟橋壮介
㈲石井輪業　伊東石油㈱　㈲降矢商店　樫村石油店　県南計器㈱
㈱白河石油　㈲中尾商店　㈱舟橋商店　㈱福一工務所　㈱エーアンドユーヒラタ
㈲蓬田自動車整備工場　㈲佐藤芳夫商店　㈲佐久間石油

株式会社アベキ
代表取締役会長　阿部宣浩
代表取締役社長　阿部雅浩
本　社：宮城県仙台市青葉区二日町11番11号　ANDOビル３F
TEL：022-262-4511　FAX：022-261-8279

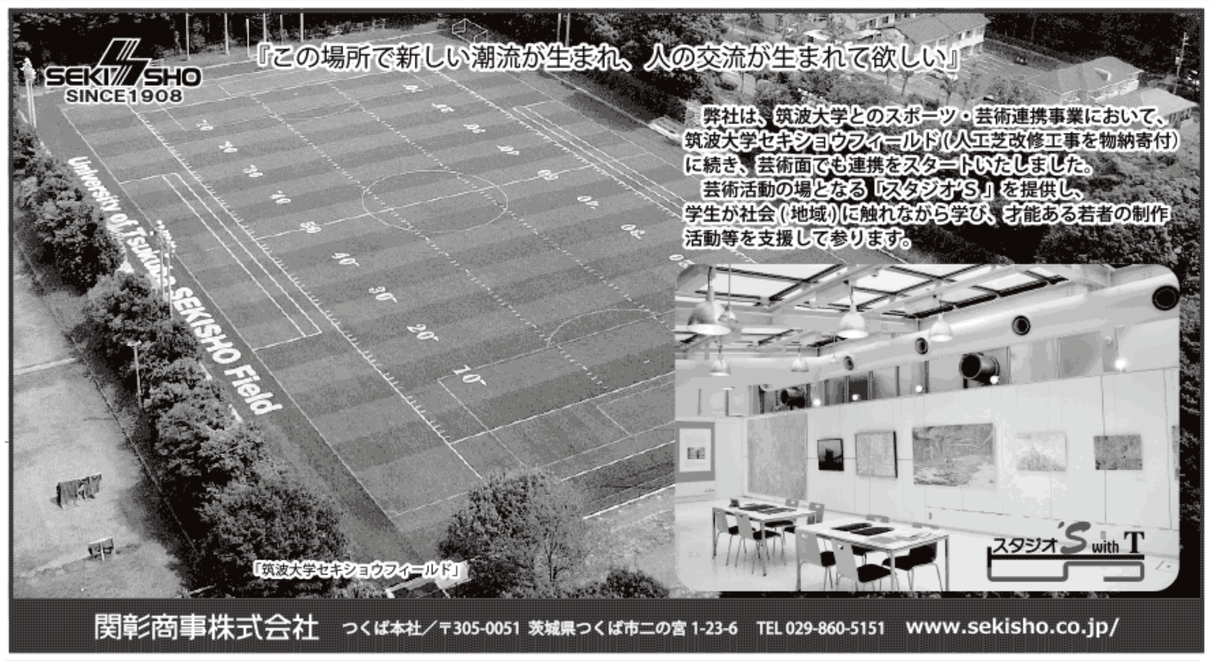
株式会社タツノ
東北支店　〒983-0036　宮城県仙台市宮城野区苦竹二丁目7番32号
050-9000-0690　022-236-7782
青森営業所　050-9000-5592　山形営業所　050-9000-5598
八戸営業所　050-9000-5594　酒田営業所　050-9000-5601
秋田営業所　050-9000-5596　郡山営業所　050-9000-5600
盛岡営業所　050-9000-0675　いわき営業所　050-9000-5603

昭和シェル石油㈱特約店
株式会社気仙沼商会
代表取締役会長　高橋脩
代表取締役社長　高橋正樹
本　社／宮城県気仙沼市魚市場前４－21
TEL 0226(23)1600㈹　FAX 0226(25)3481
仙台支店／宮城県仙台市泉区市名坂字原田160
TEL 022(375)3751㈹　FAX 022(375)3757

☆ eラーニング ➡ 乙４試験の合格率アップを目指して「乙４模擬試験」をご提供！
☆ 動　画 ➡ 中核ＳＳ、住民拠点ＳＳ必見！緊急用発電機の操作方法を動画でご提供！
☆ 速報性 ➡ ＪＸ先行などの元売仕切価格情報をいち早くご提供！
☆ 情報量 ➡ 市場動向からＳＳ100選まで。どこにも負けない情報量をご提供！

★魅力満載の「ぜんせきweb」です。ぜひとも会員のご登録を!!
会員登録はweb上（http://zensekiweb.com）からも可能です。
機関紙「ぜんせき」をご購読いただいている組合員の皆様には、月額千円でご覧いただけます。
（お支払いは半年単位の前払いです）
http://zensekiweb.com ➡「会員登録について」➡「オンラインで登録する」➡必要事項入力➡送信➡パスワード入手

東北昭和シェル会
会長　鈴木實



関彰商事株式会社　つくば本社／〒305-0051 茨城県つくば市二の宮 1-23-6　TEL 029-860-5151　www.sekisho.co.jp/

ココロも満タンに コスモ石油

暮しのサービスステーションへ

高品質な石油製品の販売と安全で快適なカーライフの
提供を通じて豊かな暮しを支えるパートナーをめざします。

コスモ石油販売株式会社
代表取締役社長　井浦　裕郎
〒104-0032 東京都中央区八丁堀4丁目7番1号（第3桜橋ビル7階）

私たちは、物流と、生活を支えるエネルギー販売の ネットワークを拡充し、選ばれる企業を目指します。

太陽鉱油株式会社
東京都中央区日本橋人形町3-8-1

my car lease

ココロも満タンに コスモ石油

- ☑ 新車に乗りたい。
- ☑ 新車って高いと思う。
- ☑ 頭金や初期費用がネックだ。
- ☑ 車検とか税金とか面倒くさそう。
- ☑ ガソリン代や維持費もかかる。
- ☑ それでもやっぱり新車に乗りたい。

新車に乗るなら、コスモのMyカーリース。

頭金も初期費用もゼロで、月々定額払い。
車検も税金もメンテナンスも、コミコミ。さらに、ガソリン代もお得。

☑ チェックマークの多かったあなた。くるまの相談窓口へ、どうぞ。

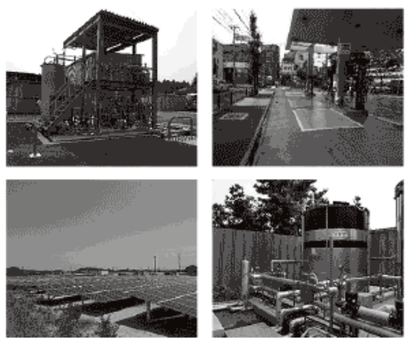
お好きな新車選びから、アフターサービスまで。くるまのことなら
すべて私たちカーライフコンシェルジュにご相談ください。
買えないとあきらめていた新車に、Myカーリースなら
お得に乗ることができます。ガソリンを入れるだけでなく、
これからのあなたのカーライフに、なくてはならない存在をめざして。
新しいコスモでお待ちしています。

Auto B-cle コスモスマートピークル

コスモ石油マーケティング株式会社 東京支店　支店長　安田善彦
東京都中央区八重洲2-4-1 ユニゾ八重洲ビル　〒104-0028　☎03-3275-8054

TCEC®

トータルＳＳエンジニアリング
大臣登録許可
[土木・建築・機械装置]
危険物施設の設計・制作・改造・
地下タンクＦＲＰライニング施行
地下・移動タンク漏洩検査
（東京都・茨城県・千葉県石油組合指定）
ＮＴＴ・三井化学施設点検
ＳＳの新設工事、改造・補修工事・清掃・
定期点検
ソーラー発電トータル支援事業
（10キロＷ～メガＷまで売電事業化）



東洋ケミカルエンジニアリング株式会社
〒106-0032 東京都港区六本木3丁目18-12号
TEL 03-3583-6305　FAX 03-3583-0808
E-mail : honsya@toyochemical.com

IDEMITSU　HONDA　SHIKI.S.P

志村グループ

本　社　〒353-0002　志木市中宗岡 1-6-11
TEL. 048-472-1541
FAX. 048-475-0105
MAIL simras@poppy.ocn.ne.jp

セルフサービス宗岡給油所　TEL. 048−472−1541
セルフサービス柏町給油所　TEL. 048−472−3033
セルフサービス志木給油所　TEL. 048−477−1272
セルフサービス柳瀬川給油所　TEL. 049−253−6270
セルフサービス富士見給油所　TEL. 049−253−7300
志村カーセンター　TEL. 048−475−7525
セルフサービス小手指給油所　TEL. 04−2926−1467
セルフサービス西所沢給油所　TEL. 04−2924−2811
セルフサービス川越上寺山給油所　TEL. 049−277−4141
志村車検センター　0120-737790
志村レンタリース埼玉　0120-460311

Honda Cars 志木
志木市中宗岡 1-6-13　0120-053205

志木スポーツプラザ
志木市上宗岡 5-16-7　TEL. 048−471−1186

エムケー精工株式会社　〒389-1313 長野県上水内郡信濃町古間1618　TEL.026 (255) 6011(代)　http://www.mkseiko.co.jp

川崎南支部		**川崎中央支部**		**磯子金沢支部**	
支部長	近藤雅修	理事支部長	木内貞登	支部長	宇佐美圭吾
副支部長	石原憲広	理事顧問	穴澤順之	副支部長	笠川哲理
〃（共同事業）	岩瀬友伸	**川崎北支部**		相談役	森洋
〃	国吉直幸	支部長	木所章	**新湘南支部**	
〃（会計）	小宮邦夫	副支部長	井上暁	支部長	清田龍司
監事	伊藤祥一	**湘南支部**		副支部長	小谷龍太郎
神奈川支部		支部長	宇山晃弘	〃	城田孝夫
支部長	宮崎忠利	副支部長	岩崎覚司	会計	森和男
副支部長	長山洋二	〃	荒井澄生	**横浜中央支部**	
相模原支部		会計監査	今井敬一	支部長	戸原秀之
支部長	佐々木数也	**厚木支部**		副支部長	鶴岡修
副支部長	小川美智男	支部長	原寿美	〃	小林洋一
〃	加藤二三生	副支部長	森久保純生	**南港南支部**	
〃	真田勉	〃	荻田悟	支部長	澁谷彰樹
経営委員	大谷浩一	〃	毛利裕和	副支部長	福島基之
高座支部		会計	毛利裕和	経営共同委員	榎本和司
支部長	遠藤正道				
〃	高山明				
副支部長	吉野久一				
〃	関敏幸				

変わる都内クルマ保有環境　東京特集

市部の軽４シフトくっきり

登録Ｇ車減少補う軽４増

1SS平均 3千台超も格差は拡大

クルマの低燃費化やコンパクト化、パワートレーンの多様化など、ガソリンの需要環境が一層厳しさを増している。また、都内の乗用車系（登録車＋軽４輪）保有台数も10年前に比べて６割超の地域で減った。こうした中、軽４輪比率はここ20年で約１割増え23％に達したほか、登録乗用車に占める〝外車〟比率も10年前比で３ポイント増の19％へと高まるとともに、地域差も広がるなど、保有情勢が大きく変わった。一方、都内ＳＳ数が激減し、１ＳＳあたりの単純平均対象保有台数は10年前比で６割超も増えたが、事業者間の格差はさらに拡大したとみられる。都内のＳＳ業が直面している需要構造の概況データをピックアップした。

乗用車系は345万台

保有台数

乗用車系の保有台数（2016年3月末現在）は、5年前比0・7％増の345万台。うち区部は0・1％増にとどまったが、千代田（8・2％増）、中央（6・1％増）、港（9・1％増）の都心3区は大きく伸び、稲城市（5・4％増）も目立った。

車種別では「登録車」が2・8％減少し、区部（2・3％減）より市部（3・5％減）、郡部（6・1％減）、島部（9・8％減）の2・7％減少が進む一方、「軽4輪」は14・5％も増え、区部（12・9％増）、市部（16・3％増）、郡部（11・5％増）、島部（6・8％増）と、加分を打ち消した。増えたのは区部が中央、港、江東、市部が八王子、町田、稲城などで、全62区市町村のうち40地域で減少している。

車種別では、「登録車」が9・2％減り、区部（9・4％減）、市部（8・8％減）、郡部（14・7％減）、島部（26・6％減）、その一方で「軽4」は11・9％）、軽4輪を含めても1・2P増の14・3％（区部18・28・5％も増え、区部8％、市部8・5％）（22・6％増）、市部（18・7％増）と、特に市部の増勢が顕著（34・7％増）、郡部（23・8％増）、島部だ。

軽４は23％、外車率も上昇

車種別

こうした結果、乗用車系に占める軽4シェアは、5年前比で2・8ポイント（P）増、10年前比では5・6P増の23・0％まで上昇。うち区部は18・0％、市部は28・5％、郡部は47・7％、島部は76・2％となる中、最少だった港の8・7％を除く全地域で10％を突破した。

他方、外国メーカー車シェアは10年前に比べて登録乗用車ベースで2・7P増の18・5％（区部22・9％、市部11・9％）、軽4輪を含めても1・2P増の14・3％（区部18・市部（1・73台）、島部（1・73台）と地域差が大きく、最多の檜原村（2・28台）をはじめ郡部と島部はほぼ2台弱。最少は豊島区（0・25台）で、新宿、中野（各0・26台）、文京（0・27台）が続いた。

また、市部でも青梅、福生、武蔵村山、羽村、あきる野は1世帯1台以上だ。

1世帯当たり0・52台

保有率

15年国勢調査をベースとする1世帯あたり平均保有台数は、「登録乗用」が0・40台、「軽4」が0・12台の計0・52台（表は小数点以下の端数で一致しない場合あり）となった。

区部（0・41台）、市部（0・76台）、郡部（1・73台）、島部（1・73台）と地域差が大きく、最多の檜原村（2・28台）をはじめ郡部と島部はほぼ2台弱。最少は豊島区（0・25台）で、新宿、中野（各0・26台）、文京（0・27台）が続いた。

また、市部でも青梅、福生、武蔵村山、羽村、あきる野は1世帯1台以上だ。

伸びるHV、約1割に

燃料別

他方、燃料別・車種別保有動向をみると、5年前比で「登録ガソリン車」が14％減の243万台、「軽4輪」が14％増の78万台、軽を含めたガソリン車系の合計が8・5％減の321万台。このほか「HV」が3・4倍の36・6万台、「軽油車」が16％増の29・4万台、「LPG車」が14％減の3・5万台、「EV」が6・4倍、「CNG車」が33％減の各0・37万台などとなった。

うち、HV・PHVまで含めたガソリン車系全体に占めるHV比率は5年前比7・2P増の10・2％に達している。

これに対し、登録ＳＳ数は2割超減り1125ヵ所まで減少したため、1SS平均対象保有台数は3203台に達し、5年前比で676台（27％）増え、10年前比では1221台（62％）も増加したが、セルフ・フル格差や事業者間における格差が一層拡大している模様だ。

東京・区市町村別の自動車関連データ

（2016年3月末）

	保有台数（百台）			軽比率	乗用外車（百台）	登録乗用のうち外車比率	乗用系のうち外車比率	1世帯当たり保有台数（台）		
	登録乗用	軽4輪計	乗用系合計					登録乗用	軽4輪計	乗用系合計
総数	26,556	7,924	34,479	23.0%	4,923	18.5%	14.3%	0.40	0.12	0.51
区部	16,136	3,534	19,670	18.0%	3,694	22.9%	18.8%	0.34	0.07	0.41
千代田区	255	34	289	11.8%	65	25.6%	22.6%	0.77	0.10	0.87
中央区	328	46	375	12.4%	101	30.6%	26.9%	0.41	0.06	0.47
港区	646	62	708	8.7%	305	47.2%	43.1%	0.50	0.05	0.54
新宿区	441	94	535	17.5%	124	28.1%	23.2%	0.22	0.05	0.26
文京区	279	46	325	14.2%	86	30.7%	26.3%	0.23	0.04	0.27
台東区	266	71	336	21.0%	49	18.5%	14.6%	0.24	0.06	0.30
墨田区	374	98	472	20.7%	51	13.5%	10.7%	0.29	0.07	0.36
江東区	764	149	913	16.3%	142	18.6%	15.5%	0.31	0.06	0.37
品川区	563	102	665	15.3%	154	27.3%	23.1%	0.27	0.05	0.31
目黒区	487	63	550	11.4%	202	41.4%	36.6%	0.33	0.04	0.38
大田区	1,223	252	1,475	17.1%	270	22.1%	18.3%	0.33	0.07	0.40
世田谷区	1,767	264	2,031	13.0%	641	36.2%	31.5%	0.38	0.06	0.44
渋谷区	458	62	520	11.9%	204	44.6%	39.3%	0.34	0.05	0.38
中野区	409	94	503	18.7%	98	23.8%	19.4%	0.21	0.05	0.26
杉並区	873	163	1,036	15.8%	235	26.9%	22.7%	0.28	0.05	0.33
豊島区	358	81	439	18.5%	88	24.6%	20.1%	0.20	0.05	0.25
北区	454	105	559	18.8%	67	14.8%	12.0%	0.25	0.06	0.31
荒川区	276	73	349	20.9%	39	14.2%	11.2%	0.27	0.07	0.34
板橋区	900	226	1,126	20.1%	130	14.4%	11.5%	0.31	0.08	0.39
練馬区	1,404	335	1,739	19.3%	242	17.3%	13.9%	0.42	0.10	0.51
足立区	1,423	494	1,917	25.7%	145	10.2%	7.6%	0.46	0.16	0.62
葛飾区	855	253	1,108	22.8%	97	11.4%	8.8%	0.42	0.13	0.55
江戸川区	1,332	367	1,699	21.6%	157	11.8%	9.3%	0.43	0.12	0.55
市部	10,105	4,019	14,124	28.5%	1,207	11.9%	8.5%	0.54	0.22	0.76
八王子市	1,542	737	2,278	32.3%	163	10.6%	7.2%	0.61	0.29	0.90
立川市	465	205	670	30.6%	46	9.9%	6.9%	0.56	0.25	0.80
武蔵野市	250	49	299	16.3%	56	22.3%	18.7%	0.34	0.07	0.40
三鷹市	374	91	465	19.6%	65	17.4%	14.0%	0.41	0.10	0.52
青梅市	422	287	709	40.5%	33	7.7%	4.6%	0.78	0.53	1.30
府中市	572	181	753	24.0%	69	12.0%	9.1%	0.48	0.15	0.63
昭島市	293	134	427	31.4%	26	8.8%	6.0%	0.61	0.28	0.88
調布市	465	116	581	19.9%	83	17.9%	14.4%	0.42	0.10	0.53
町田市	1,170	430	1,601	26.9%	149	12.7%	9.3%	0.63	0.23	0.86
小金井市	233	57	290	19.7%	36	15.6%	12.5%	0.39	0.10	0.49
小平市	436	138	574	24.0%	51	11.7%	8.9%	0.53	0.17	0.69
日野市	452	155	607	25.5%	47	10.5%	7.8%	0.53	0.18	0.71
東村山市	356	142	498	28.6%	33	9.2%	6.6%	0.55	0.22	0.77
国分寺市	258	67	325	20.6%	41	15.7%	12.5%	0.44	0.11	0.55
国立市	166	48	214	22.4%	32	19.5%	15.1%	0.49	0.14	0.63
福生市	175	98	273	35.9%	17	9.7%	6.2%	0.64	0.36	1.00
狛江市	152	40	192	20.6%	27	17.8%	14.1%	0.39	0.10	0.49
東大和市	233	112	345	32.5%	19	8.4%	5.6%	0.65	0.32	0.97
清瀬市	167	70	237	29.6%	15	8.8%	6.2%	0.52	0.22	0.73
東久留米市	277	106	382	27.6%	30	11.0%	7.9%	0.55	0.21	0.77
武蔵村山市	217	158	375	42.1%	17	7.9%	4.5%	0.77	0.56	1.33
多摩市	367	108	475	22.7%	42	11.4%	8.8%	0.56	0.17	0.73
稲城市	224	67	290	23.0%	26	11.7%	9.0%	0.61	0.18	0.79
羽村市	172	99	271	36.6%	14	8.0%	5.1%	0.73	0.42	1.16
あきる野市	251	212	464	45.8%	19	7.7%	4.2%	0.82	0.69	1.50
西東京市	417	112	530	21.2%	51	12.3%	9.7%	0.46	0.13	0.59
郡部	198	181	378	47.7%	15	7.8%	4.1%	0.90	0.83	1.73
瑞穂町	118	106	224	47.1%				0.90	0.80	1.70
日の出町	53	46	99	46.5%				0.92	0.80	1.71
檜原村	9	10	19	52.5%				1.08	1.20	2.28
奥多摩町	17	19	36	52.4%				0.83	0.91	1.74
島部	54	179	233	76.9%	2	3.5%	0.8%	0.40	1.33	1.73
大島町	15	59	74	80.3%				0.37	1.50	1.86
利島村	0.3	3	3	88.4%				0.17	1.30	1.47
新島村	5	20	26	80.3%				0.40	1.62	2.02
神津島村	2	12	14	86.1%				0.24	1.48	1.72
三宅村	8	18	27	69.6%				0.54	1.25	1.79
御蔵島村	0.4	2	2	81.4%				0.21	0.92	1.13
八丈町	18	51	69	74.1%				0.46	1.32	1.78
青ヶ島村	0.2	2	2	89.7%				0.16	1.39	1.55
小笠原村	5	12	17	69.3%				0.34	0.78	1.12

謹賀新年

東京JX ENEOS会
会長　荒木敬一
副会長　井口一与
会員一同

JXエネルギー㈱特約店
川端石油株式会社
代表取締役社長　川端定則
〒174-0063 東京都板橋区前野町３－21－６
TEL 03-5994-5081 FAX 03-3967-6841

ARAKI
JXエネルギー㈱特約店
株式会社 荒木
代表取締役社長　荒木敬一
〒106-0047 東京都港区南麻布２－２－９
電話 03-3454-0011 FAX 03-3454-0021

コスモ石油特約店
ヤジマ石油株式会社
代表取締役社長　矢島幹也
本社　東京都足立区保木間5-34-8
〒121-0064 電話（03）3884-5111
FAX（03）3859-3227

東燃ゼネラル石油株式会社代理店
関東燃料株式会社
代表取締役社長　高橋慎吾
本社：東京都中央区築地1丁目13番11号
TEL 03-3541-2691（代表）

信頼され、笑顔あふれる会社を目指して！
株式会社ENEOSフロンティア
代表取締役社長　吉川志郎
本社／東京都中央区銀座１丁目１０番６号（〒104-8218）
電話 03(3563)9211(代表) FAX 03(3563)9216
直営販売本部・東日本販売本部・首都圏販売本部・西日本販売本部・特約店事業本部
支店／青森・秋田・仙台・栃木・群馬・埼玉第１・埼玉第２・千葉・東京第１・東京第２・神奈川第１・神奈川第２・中部・関西第１・関西第２・岡山・広島・九州・南九州
支社／東北・首都圏・関東・中部・関西・中国・九州

小宮山印刷工業株式会社
代表取締役　小宮山恒敏
東京都新宿区天神町７８
電話（3260）５２１１（代表）

キグナス石油株式会社
東日本支店
支店長　齋藤康彦
〒104-8455 東京都中央区八重洲2-8-1(日東紡ビル)
電話（０３）３２７６－５３６０

首都圏昭和シェル会
会長　板橋邦夫
会長代行　井橋吉一
会計理事　湯浅紀男
副会長　髙安健臣
副会長　鈴木節男
事務局：東京都港区台場2-3-2(台場フロンティアビル3F)
電話　03(5531)5721

東京コスモ会
会長　森洋
副会長　土屋富久夫
副会長　白井豊
副会長　矢島幹也
副会長　石井宏幸
会計　中島和洋
会計　矢崎一郎

新たな船出へ ―関東支部―

関東特集

10年ぶりに関東支部と油政連関東支部が新体制になった。SSの経営環境は年々厳しくなり、VOC問題やコストコ上陸など課題は山積みで、逆風が吹き荒れる中での船出となるが、関東支部は浜田忠博支部長を、油政連関東支部は宇田川雅明支部長を船頭に迎えて新航路を切り開いていく。それぞれの新役員には、就任しての抱負だけでなく、課題や組織の参画意識向上の方法など、組織活動強化に対する熱い想いを語っていただいた。

地場SSを強力サポート

業界一丸で満タン運動展開

関東支部
浜田忠博支部長

10年ぶりに新体制となった関東支部を束ねるのが浜田忠博新支部長だ。全石連の経営部会長など要職を務めており、支部内でも期待感は着実に高まっている。一方で需要減や元売の経営統合など経営環境は変化の真っただ中であり、足元の関東市場では、コストコが茨城県つくば市に進出し、アサヒ商会が新潟県柏崎市に拠点を構え、過当競争が止まらずにいる。

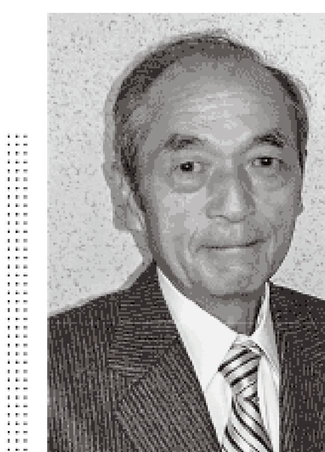
今後も厳しい経営環境が続くことが予測されるが、「組合員の多くは1SSディーラーであり、廃業が続くと、地域への安定供給に支障をきたすだけでなく、組織力の低下にもつながる。全石連の経営部会でも地場SSの経営力強化のサポートを掲げており、経営相談室を設置した。一方で、新潟石商では灯油まつりといったイベントを毎年実施している。各地で組合員が独自に考え出したアイデアを組み合わせて、個々の経営力強化に役立ててほしいと願っている」と強調する。

また「灯油まつりのように、組合員がひとつになれる機会を設けることで、組織活動への参画意識が高まるのではないか」と指摘する。

SSの社会的な防災力強化への貢献策として「満タン」&「プラス1缶」運動が提案され、石油連盟も賛同している。「灯油復権運動のように業界一丸となって需要拡大に取り組んでいるが、個々の組合員の協力あってこそ成り立つので、これからも協力をお願いしたい」と呼びかけている。

人材育成は喫緊の課題

研修会参加で技術力向上



関東支部
村上芳弘副支部長

新体制となった浜田忠博支部長を副支部長として支える栃木石商・協の村上理事長。関東支部の重責に就き、現在のSSの課題を人材不足だと指摘する。

この背景には、収益悪化や合理化で人員を削減し、社員をパートやアルバイトに切り替えた後遺症があり、現在につながっている。「お客さんがSSに来店する目的は第一に給油だが、技術力も求めている」。これを提供するのが、地場SSであり、その存在価値が高まる。組合では、技術力の向上を目的に様々な研修会を実施している。「組合員は、積極的に活用し人材育成に生かしてほしい」と多くの参加を呼びかける。

また、東日本大震災で医療関係などへの燃料供給に奔走した経験を踏まえ、『満タン&プラス1缶』運動の推進に意欲をみせる。石油連盟とも一致協力してスピード感をもって展開する構えだ。「支部内の各石商も運動の趣旨を理解し協力してほしい」と強調した。

さらに「組合活動は、幅広い年齢層が参画することが大切」と、若い世代の意見も取り入れ、より良い運営環境を目指す。「組合の役割はSSをサポートする存在であるべき。組合の意義を組合員の方々に理解いただきSSに役立つ組織を構築する」と力強く語った。

意義ある会合に工夫を

他石商とも意見交換実施

関東支部経営委員会
川端定則委員長

全国のガソリン市場で、関東の占める割合は4割と巨大なマーケットだ。その分変化も激しく、千葉でジョイフル本田が閉鎖したかと思えば、茨城でコストコがオープンした。

一方で、過当競争が年々激しさを増す中で、地場業者の採算は悪化し、廃業するSSが後を絶たない。地場業者の生き残る術について、川端経営委員長の手腕に注目が集まっている。

組合員数減少の影響などで、各地の会合では、年々参加率が減少している面があるが、「運営している側にも責任があると思う。参加者からは良かったと思えるように運営すれば向上につながると思う」と指摘する。東京石商では副理事長だが「事務局が協力してくれるので助かっている」と強調する。

昨年の10月には栃木石商(村上芳弘理事長)の会合に参加し、役員とも意見交換したが「良かったと思う。他の組合も訪問したいと感じた。運営方法などで参考になる点が多く、関東支部だけでなく、東京石商でも積極的に取り入れていきたい」と述べる。

一方でSS業界も人手不足問題が顕著となり、関東支部でも俎上に上がるが「逆に思い切って高い時給を出すのもひとつの手段だ。自社で試したら、信じられないぐらい優秀な人材が集まった」と提案する。

難問解決へ政治力活用

各県でも要請活動が重要

油政連関東支部
宇田川雅明支部長

宇田川油政連支部長は2005年5月に茨城石商・協の理事長に就任以降、全石連でも理事や関東支部の副支部長など、組織活動の要職を務めてきた。特に理事長のときには東日本大震災が発生し、被害を受けた茨城県内各地を慰問するなど積極的に行動している。厳しい状況が続く中、宇田川新体制にかかる期待は大きい。

現在もSS業界は、公正取引確立の必要性やタックスオンタックス、VOCの規制など様々な難問を抱えているが「大ベテランだった渡辺治夫前支部長の後を継ぎ、身の引き締まる思いだ。全国各地の油政連と連携し、難問の解決に向けて一つひとつ尽力したい」と抱負を述べる。

国だけでなく、地元である茨城県内に対しても、地場SS業者の育成や存続施策として、官公需適格組合の有効活用など支援策を強く求めている。茨城だと県議会議員も務める田山東湖副理事長という心強い味方がおり、「各県の油政連は地元に対しても、地道に訴えていくことが大切だ」と強調する。

組合員の参画意識を高めるには「成果がなかなか上がらないが、会合を通じて組合員一人ひとりに積極的に理解を呼びかけていくことが必要だ」と指摘する。

今後もHVなど低燃費車の普及や、元売販売子会社との価格競争など難問が続くことが予想されるが「石油組合と同じように、組合員あっての油政連だ。これからも業界の発展のために協力をお願いしたい」と述べる。

VOCの負担なきよう

官公需活性化へ積極支援

油政連関東支部
岡田昌之副支部長

岡田副支部長は2010年から現職に就任して7年を迎え、油政連活動に豊富な経験を持っている。

この経験を踏まえ、懸案とするのがVOC問題だ。「SS業界に負担のない形で最終決着する必要がある」と指摘する。設置義務が課せられれば、SSの減少に拍車がかかるとする意見が多く聞かれる中で、「2~3年前は、地下タンク問題が廃業の一番に挙げられたが、VOC対策が課せられると、これにとって変わる」と訴える。

また、「官公需の活性化に取り組むことも求められている」と話す。群馬県は、各自治体と良好な関係を保っており大きな問題はない。しかし、支部内には課題を抱える県もあり、「油政連関東支部として強力に応援していく」と支援に積極的な構えをみせる。

さらに、税制に関しては、電気や水素を燃料とする車両が増加する中、これらの車両が非課税である現状に対し、「税の公正化の観点からみて問題だ。石油製品への増税反対とともに、車両にかかる税金の平等化を働きかけていく」と述べた。

今後も「経営環境を整備し、採算の取れる業態となるよう、政治的な面からアプローチし成果を上げたい」とし、組合員の参画意識を高めたい考えだ。

燃料課税の公平性不可欠

経営環境の向上目指して

油政連関東支部
佐野裕永副支部長

佐野副支部長は宇田川雅明支部長体制になり、新たに副支部長に就任した。

静岡県油政連会長を務める同氏は現在、油政連として取り組む課題としてVOC問題を第一に挙げる。「国はSS減少対策や発電機を備えた住民拠点SSの設置と、様々な施策を打ち出している。一方で、VOC回収装置の設置をSSに義務付けるのは、費用や敷地条件などの問題から難しい面が多く、国策としても疑問だ」とし、油政連としてSSに負担のかからないよう取り組んでいく考えだ。

また、温暖化対策強化によるガソリン需要減も懸念材料であるとし、燃料に対しての税の公平性が不可欠と訴える。

さらに、各地で不当廉売が問題となり、静岡県内にもコストコの進出も計画される中、公正取引委員会の判断基準の明確性を求めている。「原価を割らなければ良いというのは根本的に問題がある。必要最小限の経費を織り込んだうえで、不当廉売を判断するべき」と業界の正常化に向けた適切な判断を要望する。

「油政連は、政治分野への働きかけを行うことで、組合の活動を支援することを目的に組織されている」と述べ、油政連活動を通して、石油販売業界の健全化と経営環境の向上に取り組む考えだ。

賀正

株式会社ウエタケ
代表取締役社長　瀧澤資介
栃木県那須塩原市本町7－5
電話　0287－62－0019

はじめます 新しい日東石油
日東石油株式会社
代表取締役　村上芳弘
宇都宮市石井町3149－44
TEL 028－657－5600
FAX 028－657－5400

Mobil Esso
群自燃
群馬自動車燃料販売株式会社
代表取締役　小野里克巳
群馬県高崎市末広町54
電話：027-322-4313

昭和シェル石油株式会社特約店
株式会社新潟シェル
代表取締役社長　浜田忠博
〒950-0041　新潟市東区臨港町3丁目4914番地593
TEL (025) 271－2121㈹
FAX (025) 271－2555

出光興産㈱販売店
千葉石油株式会社
代表取締役会長　安藤轟勇
代表取締役社長　安藤順夫
本　社：千葉県茂原市茂原185番地
TEL：0475(24)3181
FAX：0475(25)1130
URL：http://www.chibasekiyu.co.jp

ENEOS　more active life TERUNUMA
㈱照沼商事
代表取締役社長　照沼大輔
取締役会長　照沼政直
〒319-1101　茨城県那珂郡東海村石神外宿2531-3
TEL 029-284-0707 / FAX 029-282-2944

JXエネルギー㈱特約店
"貢献"の二文字を
私たちは創業以来、さまざまな形にしています。
宇田川株式会社
代表取締役社長　宇田川雅明
本社　茨城県取手市新町2丁目1番31号
(宇田川ビル3F)
☎ 0297(72)1234(代)

JXエネルギー株式会社　特約店
株式会社宇田川コーポレーション
お客様の期待のその先へ。
代表取締役社長　宇田川仁一郎
本社　〒300-0051 土浦市真鍋二丁目1番39号
TEL　土浦　029(821)1234㈹
FAX　土浦　029(821)3901

JXエネルギー㈱特約店
大岩石油株式会社
本社　千葉県銚子市唐子町73
電話　0479-23-1111

千葉日石株式会社
CHIBA-NISSEKI
代表取締役社長　長野楊市
千葉県船橋市南本町11番14号
TEL 047(434)4111(代表)
http://www.chiba-nisseki.jp

JXエネルギー
東京2020へ、
この国をもっと元気に。
暮らしに欠かせないエネルギーを、輸入・精製・輸送してお客様のもとへ。
日本の活力を支えてきたENEOSは、
東京2020オリンピック・パラリンピックのゴールドパートナーとして、
石油・ガス・電気の安定供給に貢献してまいります。
関東第1支店
執行役員支店長　石川　正之
エネルギーを、ステキに。ENEOS
www.noe.jx-group.co.jp

関東特集

各社の取り組み、展望

ガソリンマージンの悪化などから、灯油商戦への期待が高まっている。昨年度は不振の声が多く聞かれたが、今年度は気温が11月には冷え込んでいたことなどから、比較的堅調に推移しているという。一方で元売各社の在庫減などで急激に価格が上昇し不安を抱えている業者もいる。今回の特集では寒冷地を中心に灯油拡販に向けた取り組みや今後の展望などについて話を聞いた。

気温低下で急増する灯油のオーダーに対応する吉澤石油店のスタッフ

創意工夫で灯油拡販を

新潟

組合イベントに注力

消費者に根気強くアピール

山田隆一氏
宝商事社長、昭シェル・コスモ系

山田隆一社長のSSでは、毎年、秋になると、灯油ストーブの芯の交換作業に取り組んでいる。「山間部では、まだまだ石油ストーブを使っている家庭が多い。芯の交換だけでなく、作業を通じて他の商品を勧めている」と強調する。

昨年度の灯油商戦は不振だった声が各地で聞かれたが、「特に屋根の融雪用向けが良くなかったようだ。今年度は冷え込みが早かったので、販売量は比較的堅調に推移しており、期待しているが、価格の上昇ペースが早いので、消費者離れにならないか不安だ」と懸念する。

一方で、新潟石商（浜田忠博理事長）・広報委員会（土田裕委員長）の広報分科会で委員長を務め、独自イベント・灯油まつりの企画運営に携わっており、「灯油の時期に合わせて、駅前でチラシを配布していた。石油連盟で灯油復権運動の企画がスタートするのは事前に察知していたが、組合独自の活動を模索した結果、イベントの開催になった」という。

土田委員長とともに、会合などで県内大手に直接、参加を要請している。熱心な勧誘が功を奏し、年々参加者が増えており、その波は長野や群馬で同様のイベント開催につながっており、「お互いに良いところは真似して、切磋琢磨していきたい」と期待を寄せる。

現在、エネルギー間の競争が激しく、都市ガスやオール電化の攻勢はすさまじく顧客離れが懸念されるが、対応策として「灯油の持つ経済性や利便性は絶えず訴えていかなければならない。ただ、大々的なテレビのコマーシャルを打ち出したいが、組合の財政状況だと無理なので、SS店頭を通じて、ゲリラ戦術で消費者に訴えていくのが最善だと思う」と指摘する。

長野

年間変形労働時間を採用

計画配送で効率化を実現

友野　壮氏
友野商店、出光系

長野県の代表的なスキー場の一つとして、有名な志賀高原の入口でSSを経営する友野壮会長（長野県山ノ内町、友野商店・出光系）は、灯油販売の減少に、効率的な配送と顧客への安心感の提供に取り組んでいる。

「生き延びていくには、無駄を省くことが大事だ。従業員にも理解してもらっている。勤務体制を労働基準監督署の許可を得て、年間変形労働時間制を導入した。閑散期の夏場に休暇を多く取得してもらい、冬期の繁忙期に出勤を増やす体制を整えている」。これにより、顧客サービスの向上につなげている。

人口減少に歯止めが効かない状況で、灯油販売には「顧客への安心感の提供だ」とサービス強化を強調する。

同社では、注文を待つのではなく、業務用や個人でも大量に消費する家庭には計画配送給油を行っている。お客様は灯油残量を気にせず安心して暖房が使用でき、SS側は事前に配達ルートの設定が可能となり、配車や人員の効率化が図られる。顧客には、前日注文をお願いし、配達ルートに組み込み効率配送を実現した。

また、組合が独自に展開する「灯油まつり」に参加。「応募チラシを配布し需要喚起に努めている」と積極的な構えをみせる。「通常販売に付加価値を付けるという面で意味がある」と期待している。また、ホームタンク洗浄も好評だ。「メンテナンスを行うことで、安全に長く使用してもらうことは販売確保やお客様の固定化にもつながる」という。同社にとっても洗浄を行う時期が、SSの閑散期となり収益確保の一つとして位置付けている。

灯油販売では「特効薬はない。重要なのは固定客を逃さないことだ」と顧客フォローの重要性を強調した。

群馬

様々な相談に応じて

地域住民の信頼獲得が鍵

高橋　眞氏
高橋石油店、ＪＸ系

群馬県中央部の渋川市でSSを営業する高橋眞社長（高橋石油店・JX系）は、3年前に社長に就任した43歳の若手経営者だ。同社では、自動車整備をはじめ、農耕機器やボイラーなど様々な不具合の相談に乗ることで、地域の信頼を勝ち取り、ガソリンや灯油販売につなげている。

高橋社長は自動車整備学校を卒業し、ディーラーで整備や車販も経験。整備士2級資格を取得している。「ディーラーで接客を学んだことがSS経営に役立っている」という。

灯油需要はここ10年間、減少傾向にあると指摘する。こうした中、販売促進に「給油に来る顧客で、灯油の注文がない家庭には声をかける」と話す。注文がない背景には、他地域のガス会社が一括して納品する家庭が多い。「こうした方は、納入会社へのこだわりがなく快く受け入れるケースも少なくない」という。お客様にとっては、急な対応にも応えてくれる地元SSのほうが安心感がある。

同社の地域は、降雪量は多くないが寒さは厳しい。「明日は寒いと天気予報が伝えると、電話の本数が増える」。注文には、当日配達が基本だ。さらに、「エンジンがかからない」「ボイラー、農機具が不調」など様々な相談が舞い込む。SS業務を超えた相談に親身に応える姿勢がお客の満足度を上げている。

灯油販売は、「地道な取り組みが、量の確保につながる」と地域からの信頼を得ることが重要だと強調した。

また、新たにハウスでイチゴ栽培に乗り出す生産農家に対し灯油暖房を提案し、採用された。「A重油との価格差が少なく、メンテナンスが容易な点を説明した」という。熱量で若干劣るものの、急な要望にも対応できるため好評を得ている。

神奈川

ポリ缶1つでも配達を

先物市場の活性化が必要

吉澤　昇氏
吉澤石油店、昭シェル系

灯油需要の回復に取り組む動きは南関東にもある。神奈川県の三浦半島南端にある吉澤石油店（三浦市・吉澤昇社長、昭シェル系）は配達を中心に灯油事業を積極展開させたいとする。同社は中崎油槽所に配送センター機能を持たせ最大6キロリットルを筆頭に最小430リットルのミニローリーまで計7台の配達用車両を保有、さらに仲崎油槽所、重油基地、SSを合わせて60キロリットルの灯油タンクを持っている。

三浦市は東京と比べて温暖な一方で、高齢化は進み、都市ガス化も遅れている。そのうえ、起伏の激しい地形が続く。「古い漁師町で車で入れない狭い道も多い。また普段、温暖なためちょっとした寒さに耐久性がない」（吉澤社長）と話す。

人手難やコスト高から灯油配達を敬遠する傾向はあるが、吉澤社長は「需要はある。年配のお客さんから〝今年も頼むね〟と言われると頑張りたくなる」とし、「灯油は季節商品だが力を入れたい。電話注文があればポリ1缶でも持って行く。そうした積み重ねが我々の商売だ。利益率もガソリンより良い。今冬も量より質重視で取り組む」と抱負を語る。

今冬の動向について「灯油在庫が250万キロリットル割れでシーズンが始まった。寒波が続くとどうなるのか、利益重視すぎないかと思う。灯油の商売をぼくち的にしてはならないが、供給できないと凍える人も出てくる」と警鐘を鳴らす。そのうえで「灯油の季節特性を考えれば、先物市場を活性化させ、当業者がリスク回避に使えるようにしてほしい。陸上取引が中京だけでは難しい。当社は400キロリットル級の重油タンクが複数あるが、需要の変化を踏まえ、油種変更がスムーズにできればと切に思う」との考え方を示す。

あけましておめでとうございます

JXエネルギー㈱特約店
巻田油業株式会社
代表取締役社長　巻田達央
本社／静岡県焼津市中港２－５－１６
TEL 054-629-5101　FAX 054-629-5104

株式会社　遠州日石
代表取締役社長　鈴木裕司
〒430-0917
浜松市中区常盤町２－２
TEL　053（454）7431
FAX　053（454）0526

コスモ石油特約店
株式会社富士オイル
代表取締役　森　洋
本社　横須賀市夏島町六番地
〒237-0061 電話（046）865-6121番（代表）
FAX（046）865-0539

秩父に石油をお届けして81年
星野です。
コスモ石油特約店
（有）星野商会
（株）星野
埼玉県秩父市中宮地町21番7号
電話　0494-22-3820
FAX　0494-24-9074

149
創業 明治初年
株式会社　内藤
取締役社長　内藤英一
〒363-0015　埼玉県桶川市南1丁目8番7号
TEL. 048（773）2341（代表）
FAX. 048（774）1988

“電気料金”払い過ぎていませんか？
電子ブレーカー 26,000件以上の導入実績
低圧動力を15kW以上にてご契約の方は、
『電子ブレーカー』を活用することで電気基本料金を見直せます！
電力会社の承認を受ける公的に認められたコスト削減方法
高性能電子ブレーカー（CPU制御）を設置し、
電力契約を変更することで電気料金を大幅に削減。
従来のブレーカー　必要以上の電気基本料金を支払う
電気基本料金の平均50%削減
高性能電子ブレーカー　電気基本料金を安く設定できる

■導入事例
あるガソリンスタンド様での導入実績
従来プラン　負荷設備契約 29kW　31,059円/月
新料金プラン　主開閉器契約 12kW　12,852円/月
削減料金　月額 18,207円　年間 218,484円
お問い合せは　全石連 共同事業G TEL:03（3593）5841

全国昭和シェル会
会長　早山康之
役員・会員一同

日立オートモティブシステムズメジャメント株式会社　〒230-0051 神奈川県横浜市鶴見区鶴見中央 3-9-27　TEL.045-504-7580　http://www.hitachi-automotive-mm.com

ココロも満タンに　コスモ石油

- ☑ 新車に乗りたい。
- ☑ 新車って高いと思う。
- ☑ 頭金や初期費用がネックだ。
- ☑ 車検とか税金とか面倒くさそう。
- ☑ ガソリン代や維持費もかかる。
- ☑ それでもやっぱり新車に乗りたい。

新車に乗るなら、
コスモのMyカーリース。

頭金も初期費用もゼロで、月々定額払い。
車検も税金もメンテナンスも、コミコミ。
さらに、ガソリン代もお得。

☑ チェックマークの多かったあなた。
くるまの相談窓口へ、どうぞ。

お好きな新車選びから、
アフターサービスまで。
くるまのことならすべて私たち
カーライフコンシェルジュにご相談ください。
買えないとあきらめていた新車に、
Myカーリースならお得に乗ることができます。
ガソリンを入れるだけでなく、
これからのあなたのカーライフに、
なくてはならない存在をめざして。
新しいコスモでお待ちしています。

Auto B-cle コスモスマートビークル CAR CARE Convenience

ぜんせきwebはあなたのニーズに応えます

「ぜんせきｗｅｂ」のメリット

▶機関紙「ぜんせき」の記事を、紙面でご提供

これまではそれぞれの記事をコンテンツとしてご提供するだけでしたが、これからは機関紙「ぜんせき」の記事を紙面としてご覧になれます。

▶速報性

元売の仕切価格や気になる市場動向など速報性が重視されるニュースを、リアルタイムでご提供しています。

▶情報量

紙面スペースに制限されず、ビジュアルデータ（写真・グラフ等）や資料・報告書・チラシなど大容量の情報を随時掲載しています。

▶速報メール

元売の仕切価格情報など速報性の高いニュースの掲載を、一斉送信メールで速やかにお知らせします。

▶ｅラーニング「乙四模擬試験」をご提供

石油業界向けのｗｅｂサイトでは初めてｅラーニングを導入。会員ならどなたでも「乙四模擬試験」を受験することができ、乙四資格の取得率アップにお役立ていただけます。

「乙四、合格への近道・デモ版」へ

「ぜんせきｗｅｂ」の登録方法

インターネットを開き「ぜんせきweb」で検索。トップページへ

トップページの『会員登録について』をクリック

『オンラインで登録』か『FAXで登録』のどちらかを選択してクリック

オンライン登録のフォーマットが表示されたら、指示に従って入力。
『ご利用規約に同意』のチェックボックスにチェックを入れる。

『ご利用規約に同意』のチェックボックスにチェックを入れ、FAX用紙をダウンロード。
申込用紙の指示に従って必要事項を記入。

『新規アカウントを作成する』をクリック

所属石油組合か全石連にFAX

全石連よりパスワードをメールにて送付。終了

http://zensekiweb.com　ぜんせきweb

お問い合わせ等
全国石油商業組合連合会　広報事業・営業グループ
〒100-0014　東京都千代田区永田町2-17-14　石油会館2階
電話：03-3593-5751　FAX：03-5511-8829