燃料油脂新聞

発行所
㈱燃料油脂新聞社
〒103-0026
東京都中央区日本橋兜町8-8
電話　編集局東京03(6667)1031
販売局東京03(6667)1042
支局　札幌・仙台・関東・信越・東京・静岡・名古屋・金沢・大阪・広島・四国・福岡
www.nenryo.co.jp
©燃料油脂新聞社2019

きょうの紙面

2 総合版
3 LPG版
4 東海・北陸版
5 北海道版
6 山梨・静岡版
7 総合市場版
8 首都圏版
9 信越版
10 中国・四国版

社説　後を絶たない不正軽油流通

（1）

不正軽油の流通が後を絶たない。本紙近畿版によれば2月中旬、軽油と灯油を混和した炭化水素油約117㌔を密造した疑いで石油販売業者が兵庫県警に逮捕された。路上抜取調査で発覚したもので相当量の不正軽油が密造され販売先も広域にわたる可能性が高いという。これまで不正軽油は、原油価格高騰時に少しでも安い軽油を求める一部需要家を対象に法令違反承知の確信犯的な業者の所業とみられていた。

（2）

軽油引取税は地方税で自治体の税収入のなかでは大きな割合を占める。首都圏一極集中型の様相を呈する経済・雇用環境下で地方経済は後退し税収入も伸び悩む。脱税混和軽油が出回るようでは歳入に響く。不正軽油の流通は看過できない大問題である。首都圏では埼玉県が「作らない」「売らない」「使わない」と刷り込んだポスターを関係先に配布、不正軽油撲滅強化月間時には消費者にも情報提供を呼びかける。

（3）

官民あげた「不正軽油撲滅キャンペーン」が毎年10月に実施され社会的にも共感を呼ぶ運動となりつつある。にもかかわらず相次ぎ出回るようでは取り締まり強化や厳罰を求める声が寄せられるのも無理はない。しかし最近数年、手口が巧妙化し製造と販売を分離する事例もあり、取り締まる側といたちごっこの様相にある。不正軽油流通で真面目な販売業者がシロい目でみられ業界の信用低下を招くことが懸念される。

インタンク・カード格差拡大

軽油価格

2年半ぶり8円台

軽油インタンクとカードの価格差が拡大している。そのため大手運送会社ではカード利用の給油を手控えて、事業所ごとに近隣のSSと個別に契約して給油する動きが出ている。

1月の全国平均軽油価格（全日本トラック協会調べ＝消費税抜き）は、インタンク（ローリー）㌔92円32銭、カード100円37銭、SS掛け売り102円76銭。インタンクとカードの価格差は8円5銭だった。8円を超える格差は、2017年4月にJXTGエネルギーが発足し、7月からJXTG基準価格を導入する以前の2016年7月（8円52銭）以来、2年半ぶりとなる。

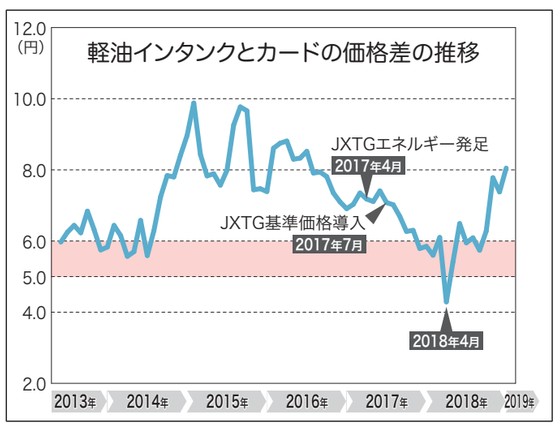
インタンクとカードの価格差は5～6円程度が適正とされる。これ以上広がればインタンクメリットが拡大し、5円以内ならカード利用のほうが合理的という。ただJXTGエネルギーが誕生する以前は割安なスポット市況を織り込んだインタンク価格に対し、割高なカードとの格差が8円以上となることが多かった。インタンク価格が陥没し、それにカード価格が引きずられた。

足元では、相対的にカードが割高になってきたことで価格差が広がっている。JXTGエネルギー基準価格の値上げに陸上スポットがついていけない状況がある。そのため大手運送業者には事業所ごとに近隣SSとカードよりも安い価格で個別契約する動きも出てきたという。

昨年1年間の格差は4円29銭（4月）～7円78銭（11月）のレンジで推移し、平均6円56銭の格差だった。本社一括の事務処理などを考慮すればカードを利用したほうが合理的だった。しかしかつては8円以上の格差となることが多かった。2015年は7円44銭～9円88銭のレンジで推移し、平均格差は8円51銭だった。

JXTGエネルギー発足後の販売業界は、産業用油種の軽油市況を是正し、採算油種とする課題に取り組み、格差は縮小する傾向がみられた。

原油価格によるコスト上昇局面で、8円以上の格差が生じた状況が今後も続けば、運送事業者のカード離れにつながり、再び産業用軽油の採算悪化の要因になりかねない。今後のインタンクとカードの価格差が気になるところだ。



陸上スポット上昇続く

ガソリン、軽油最大2円

ガソリン、中間留分ともに、陸上スポット価格は前週前半水準から引き上がった。2月商戦中に下げ過ぎ感が強かった下値が、月替わりとともにいったん底上げしたもの。中高値圏は元売仕切り改定通り㌔1円の上げが大勢だった。

商社系、広域特約店によると、今週前半時点の京浜地区・製油所渡し中心値は、ガソリンが前週前半比1～2円高の114円10銭～116円、灯油1円高の63円80銭～64円50銭、軽油（未課税）1～2円高の63円30銭～64円50銭、A重油1円高の61円80銭～62円50銭になった。

ガソリンと軽油は、前週前半からの1週間で2円上げた卸業者もみられた。足元のJXTG基準価格（販売関連コスト含まず）はガソリン114円80銭、灯油63円50銭、軽油63円50銭、A重油61円50銭で、陸上物下値との差はガソリン以外の油種では目立たない。

ただ中下旬にかけて、陸上市場がコスト変動以上に弱含まずに維持されるかについては、早くも懐疑的な見方が聞かれる。2月の陸上スポット価格が、ガソリンを中心に軟化した最大の要因は需要の弱さだ。2017年3月末のエネルギー供給構造高度化法第2次告示対応後、元売は需要減退に合わせて、製品供給の適正化を進めてきた。ただ系列回帰の定着や需要自体の減退で、現在のガソリン陸上スポット市場はタイト感とはほど遠い。

西日本で流通する輸入玉や、TOCOM（東京商品取引所）先物市場の割安感なども、市場を弱気にする一因とみられ、現時点では一連の要因に大きな変化はみられない。

今日の市況

1月もガソリン輸入12万㎘

◎…原油続落で海外ガソリン市況が失速し「海外安・国内高」に転換したことでガソリンが安定的に輸入されている。石油統計速報によれば1月の輸入量は12万㌔、昨年8月の27万㌔にくらべて半減以下となった。海外市況が改善した影響と見込まれるが、西日本では安価な輸入ガソリンが市況軟化要因との指摘もある。7、8月にくらべて輸入量は減少したが主にPB業者が仕入れており安値増販の原資となっている。1月以降需要が低調に推移しているため圧倒的な価格優位性が担保されなければガソリン輸入は限定的で広範囲に広がる恐れはないとの見立てもある。

◎…シーズン序盤戦の暖冬でつまずいた灯油は販売量で軽油を下回った。1月販売量は灯油262万㌔、軽油265万㌔、わずかな差だが、灯油絶不調を示す。灯油は在庫も膨らんでいるがジェット燃料として海外に輸出し国内需給の調整を進めるもよう。

◎…ガソリンも391万㌔と400万㌔を割り込んだ。原油続落で高値感は解消されたが低燃費車の普及が最大要因。

全漁連、3月前半A重3円50銭上げ

JF全漁連は、3月前半（1～15日）出荷分の系統向けA重油卸価格を、2月後半比㌔3円50銭引き上げた。A重油の値上げ改定は、2月前半以来2期ぶりになる。

ガソリン、灯油、軽油は地域市況を考慮して決める。

住民拠点SS2663カ所

今年度末3000カ所突破へ

エネ庁

経済産業省資源エネルギー庁のまとめによると、自家発電機を設置して災害発生時に被災地域の住民向けに燃料供給する「住民拠点SS」が、1月31日現在2663カ所と2018年10月31日時点にくらべて715カ所増加した＝別表参照。政府は全国8000カ所への整備を加速しており、2018年度末（2019年3月末）には3000カ所を超える見通しだ。

エネ庁は各地で相次ぐ災害を受け昨年11月、燃料供給の強靭化に向けた対策をまとめた。このなかで3年以内に実現する対策として住民拠点SSを全国8000カ所に整備する取り組みを加速し、将来的に1万カ所に増やす方針を示した。

住民拠点SSは2016年4月の熊本地震を契機に整備を開始。過疎地などSSが少ない地域から配備を進めてきたが、都市部についても追加配備が行われ、拠点数の拡充が図られている。

1月末までの3カ月間に福井県を除いて増加。住民拠点SS数が最も多い北海道では67カ所増加し370カ所になった。次いで福岡県では20カ所増加し110カ所。埼玉県が23カ所増の93カ所、鹿児島県が32カ所増の90カ所、長野県が18カ所増加して88カ所などとなっている。

都道府県別にみた「住民拠点SS」整備状況
（2019年1月31日時点）
（単位：カ所）

都道府県	1月末	増減
北海道	370	67
青森県	66	3
岩手県	42	9
宮城県	53	6
秋田県	79	30
山形県	55	17
福島県	49	11
茨城県	74	36
栃木県	23	4
群馬県	28	13
埼玉県	93	23
千葉県	67	9
東京都	16	3
神奈川県	61	15
新潟県	72	21
富山県	15	9
石川県	15	7
福井県	12	0
山梨県	49	12
長野県	88	18
岐阜県	41	12
静岡県	40	26
愛知県	81	25
三重県	41	10
滋賀県	44	20
京都府	57	12
大阪府	85	27
兵庫県	87	20
奈良県	34	6
和歌山県	28	6
鳥取県	25	5
島根県	41	12
岡山県	30	7
広島県	46	12
山口県	38	14
徳島県	62	10
香川県	60	32
愛媛県	54	26
高知県	21	3
福岡県	110	20
佐賀県	22	8
長崎県	35	20
熊本県	57	7
大分県	30	14
宮崎県	25	10
鹿児島県	90	32
沖縄県	52	6
合計	2,663	715

（注）増減は2018年10月末比。

JXTG2月内需見通し

灯油激減で1000万㎘割れる

JXTGエネルギーの見通しによると、2月の燃料油の国内需要はガソリン、灯油、軽油、A重油の4油種合計で977万㌔、前年同月比7％減少する。軽油が堅調な一方、暖冬による灯油需要の減少が響いて1000万㌔を割り込む予想だ。

2月1日から24日までの気温は、全国八大都市平均で5・2度。前年比で2・4度高く、平年比では1・2度高い。高気温の影響を受け灯油は216万㌔、前年同月比80％と前年実績にくらべて54万㌔の減少を見込んでいる。

ガソリンは376万㌔、97％を想定。乗用車の燃費改善などで低調を見込む。ガソリン小売価格は昨年2月より若干低い程度で需要喚起には至らなかったもよう。A重油は110万㌔で93％と落ち込む見通しだ。

中国経済の減速による景気への影響が懸念されているが、軽油は276万㌔、100％の見通し。通信販売の利用拡大などによる輸送需要が堅調に推移するとみている。

暖房油の安定供給を中心とする冬場の生産体制を敷いていた精製元売会社は春季を迎え、製油所の定期修理に着手する。

JXTGエネルギーでは、3月上旬から4月上旬までの予定で大阪国際石油精製・大阪製油所（大阪府高石市、常圧蒸留装置能力11万5000㌔/㌢）の定期修理を実施する。千葉製油所（千葉県千葉市、同能力12万900㌔/㌢）では3月中旬から4月中旬まで定期修理を行う計画だ。

「ENEOSでんき」エリア拡大

4月から関西地域で販売JXTG

JXTGエネルギーは、4月から関西地域で家庭用電力「ENEOSでんき」の販売を開始する。家庭向けに関西Aプランを、商店や事務所向けなどに関西Bプランを用意。あわせて業務用低圧プランとして関西動力プランを設け、4月1日から同時に申し込みの受け付けを開始する。

ENEOSでんきは2016年から東京電力管内で販売しており、申込件数は2019年1月末現在43万件にのぼる。電力事業は次世代の柱のひとつで、取り扱い地域を滋賀県、京都府、大阪府、奈良県などの関西電力管内に拡大し、育成を加速する。

関西地域の家庭向けでは、4人家族の場合、関西電力の料金にくらべて年間約745円安くなる。さらに2年間の継続利用による料金割引「にねんとく㌢割」（2年契約で1㌔㍗時当たり0・2円割引）を利用すれば年間約8410円安くなるという。

電気料金をENEOSカード（C・P・S・NICOS）で支払うと、ガソリン・軽油・灯油代が㌔㍑1円引き（最大月間150㌔㍑まで）になるほか、ENEOSカード（CB）・シナジーカードで支払うと電気料金を月間100円（税込み）割引する特典もある。

関西電力管内で4月1日から25日までの間に「ENEOSでんき」を申し込むと、供給開始月の電気料金から2000円（税込み）を割引する「新発売キャンペーン」を展開する。

関西地域の電力は、水島製油所、大分製油所、麻里布製油所の小売事業用電源などで発電して供給する。旧東燃ゼネラル石油時代から首都圏や中部、関西地方で展開している「myでんき」の13万件を合わせると、申込件数は56万件になる。

サーティワンと連携キャンペ

エネクスが沖縄限定で

伊藤忠エネクスは10日まで、沖縄県内のグループ対象店舗でカーエネクス×A&W×サーティワンアイスクリーム「Wでお得キャンペーン!!」を展開している。同キャンペーンは「地域密着」をコンセプトにしており、顧客ニーズに合わせたCSづくりを推進し集客することが目的。

対象のCSで2000円（税込み）以上の商品を購入すると、カーエネクスガソリン割引クーポン券、A&Wクーポン券、サーティワンアイスクリーム割引クーポン券が当たる。

クーポン利用期間はカーエネクスガソリン割引クーポン券が4月30日まで。そのほかは3月24日まで。一部CSを除いた28店舗で利用可能。

S&P Global Platts　プラッツ ウィークリー・サマリー

毎週火曜日掲載
週間取引概要
（2019.2.25~3.1）

プラッツ陸上価格

（単位：円/kℓ）

	神奈川		千葉		中京		阪神	
ガソリン	60,900	1,900	60,900	1,900	58,900	900	58,600	1,400
灯油	62,000	900	62,000	900	62,000	900	62,000	1,400
軽油	64,000	2,500	64,000	2,500	63,300	1,900	63,300	2,100
A重油	61,500	1,600	61,500	1,600	61,300	900	61,000	1,800
LSA重油	62,000	1,600	62,000	1,600	62,100	900	61,500	1,800

（金曜日価格、前週比）

プラッツ海上価格LC1（3月前半渡し）

（単位：円/kℓ）

	東京湾		中京		阪神		大西	
ガソリン	57,000	800	57,000	800	57,000	800	57,000	800
灯油	62,600	1,000	62,600	1,000	62,100	1,000	60,600	800
軽油	63,500	1,600	63,500	1,600	63,500	1,600	63,500	1,600
A重油	60,800	1,500	60,800	1,500	60,800	1,500	60,800	1,500
LSA重油	61,300	1,500	61,500	1,500	61,300	1,300	61,300	1,500

（金曜日価格、前週比）

プラッツeWindow成約概況（陸上）

（単位：数量はkℓ，価格は円/kℓ）

成約日時	商品	数量	出荷地	価格	税込価格
2月27日	ガソリン	50	神奈川	60,800	114,600
2月27日	ガソリン	50	神奈川	60,800	114,600
2月27日	ガソリン	50	神奈川	60,800	114,600
2月27日	ガソリン	50	神奈川	60,800	114,600
2月27日	ガソリン	50	神奈川	60,800	114,600
2月28日	ガソリン	50	神奈川	61,000	114,800
2月28日	ガソリン	50	神奈川	61,000	114,800
2月28日	ガソリン	50	神奈川	61,000	114,800
2月28日	ガソリン	50	神奈川	61,000	114,800
2月28日	ガソリン	50	神奈川	61,000	114,800

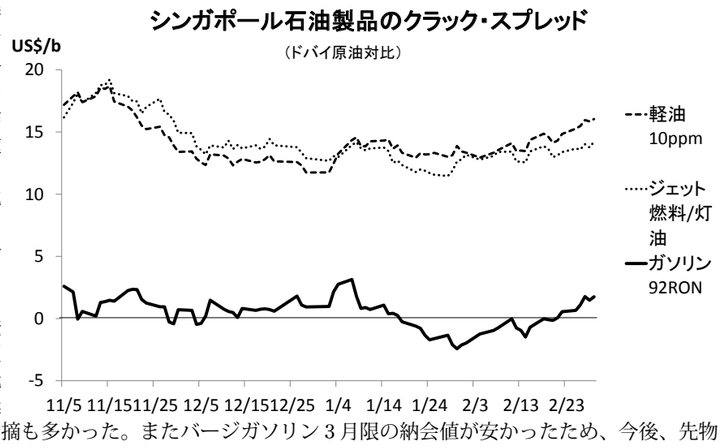
成約日時	商品	数量	出荷地	価格	税込価格
3月1日	ガソリン	50	神奈川	60,900	114,700
3月1日	ガソリン	50	神奈川	60,900	114,700
3月1日	軽油	50	神奈川	64,000	
3月1日	軽油	50	神奈川	64,000	
3月1日	軽油	50	神奈川	64,000	
3月1日	軽油	50	神奈川	64,000	

プラッツeWindow成約概況（海上）

成約日時	商品	数量	出荷地	出荷期間	価格
－	－	－	－	－	－

（過去1週間：月～金）

プラッツ・ウィークリー・コメンタリー



陸上市況：月替わりのタイミングで、価格競争による下落圧力が緩和された結果、相場は油種を問わず上昇した。市況の悪化が目立っていた阪神でも、価格は大きく上がっている。ただし価格上昇前に発生した仮需の反動があり、足元では販売が低迷しているとの指摘も多かった。またバージガソリン3月限の納会値が安かったため、今後、先物の現受け玉が競争力を持つ可能性もある。MOPS92RONの市況は改善しており（上記グラフ参照）、1日時点のクラック・スプレッドは㌦1.75㌦をつけた。2月21日にMOPSがドバイ原油を上回ってから、スプレッドはプラス圏を維持している。

海上市況：ガソリンは大手元売が2月28日、イーウィンドウ上にビッドを置いたものの、スポット販売枠が限られていることから売り手は不在だった。1日時点のクラック・スプレッドは㌦1万300円をつけた一方、MOPS92RONのそれは㌦1.75㌦にとどまった（上記グラフ参照）。このため、国内市況は十分維持されているとの見方が出ている。灯油はエリアによって、需給バランスにバラつきがあるという。東京湾では、一部の製油所で出荷が滞っているため浮遊玉がなく、バージ灯油4月限を下回る売りは出ていない。一方、西日本では温暖な気候が続いたことから需要がとくに弱く、価格は「東高・西安」で推移している。

（無断転載を禁ずる）

プラッツ日本石油製品価格アセスメント説明会のご案内（東京）

プラッツは日本石油製品価格アセスメントについて説明会を毎月1回開催しております。具体的にはプラッツ日本国内石油製品メソドロジーの特徴、MOCとeWindowの概念と役割、アセスメントの決め方などについて説明します。次の開催日は3月12日、4月11日、5月21日の午後4時～5時、場所はプラッツ東京オフィスの会議室、参加費は無料です。詳細と登録に関してはnaoko.suzuki@spglobal.comまで。

茨城県地場業者

根強い安値量販に憤り

「値上げ完達の阻害要因」

コストアップ転嫁は増加

【水戸】元売仕切りが3週連続して引き上がり、上げ幅はガソリンで㌔4円になった。コストアップ転嫁に取り組む茨城県内SSは増えたが、一部に低マージンで販売を続けるSSが目立ち、採販に取り組む地場業者の上げ場面の値上げ完達を阻害する要因になっている。

セルフSSでかすみがうら市に126円の安値が際立つが、ほかの地区では130円割れはなくなった。ただ「セルフSSの適正マージンは15円以上だが、そこまで達していない店が少なくない。セルフSSも140円台に乗せなければ採算割れになるはずで、水戸市、笠間市、北茨城市、日立市、ひたちなか市、龍ヶ崎市、阿見町にはセルフSS14

0円以上の掲出がみられるが、全県域の一部に転嫁不足が目立っている。フルサービスSSも130円割れはなくなったものの、安値掲出店は少なくない。ただフルSSの適正マージンが20円以上との指摘があるが、かすみがうら市、つくば市、土浦市、阿見町には147～149円表示もみられ、採算重視の販売に徹しているSSも目にとまる」と話すSS店主の声も聞かれる。

「安値で量販を求めても大幅に増伸することはない。適正マージン確保の質販に徹することが、SSの閉鎖に歯止めをかけ、業界発展につながるはずだ」と、いぜんとして数量を求めての低マージン販売を続けるSSの販売姿勢に警鐘を鳴らす地場業者は多い。

ガソリン安値112円80銭

三重県業転価格

【津】本紙名古屋支局調べによると、三重県SS向けガソリン業転価格（SS届け・消費税別）は2月28日現在、前週（21日）とくらべて㌔40銭値下がりか、10～20銭値上がりした。軽油は20銭～1円30銭値上がりした。灯油は50銭～2円値上がりした。

結果、28日時点の同県SS向け業転価格は、ガソリンで安値112円80銭、中値113円30銭、高値115円60銭だった。軽油は安値62円50銭、中値63円、高値65円50銭だった。灯油は安値64円20銭、中値64円70銭、高値65円30銭だった。

県内のあるSSは「ガソリン安値は、2月27、28日のみ値下がりし、3月初めにリセットされ、値上がりすると思われる。それ以外は3月6日まで適用される価格だった」と語る。

仙台地区油槽所渡し 2月末値上がり 初旬から4円程度上昇

【仙台】2月末の仙台地区の石油製品の油槽所渡しは、初旬にくらべて平均で㌔4円程度値上げしている。

油種別にみると、中心値はレギュラーガソリンで4円45銭上がって116円45銭、軽油は3円95銭上がって64円5銭、灯油は3円85銭上がって63円80銭となっている。

A重油は3円90銭上がって62円、ローサルは62円50銭となっている。

灯油配送2円上げ

青森県民生協

【青森】青森県民生協は1日から定期配送など灯油価格を㌔2円引き上げた。定期配送はHT（ホームタンク）で㌔当たり（消費税込み）は83円、ポリ缶は85円となるほか、店頭受け付けはHTで84円、ポリ缶は86円となる。

今年に入って定期配送のHTは1月1日2円下げて83円、2月1日にさらに2円値下げし81円としたが、仕切りコスト上昇で今回は2円値上げした。

全油種小幅上げ

阪神業転市況

【大阪】阪神地区2月28日以降の業転価格（SS届け）は、全油種で小幅の上昇に。平均値ではガソリンが前週比㌔30銭高の115円40銭。軽油（引取税別）は63円で80銭、灯油は63円70銭で60銭上がった。A重油は62円50銭。

コスモエネルギーグループ人事異動

コスモエネルギーグループは4月1日付で、次の人事異動を行う（CEH＝コスモエネルギーホールディングス、COC＝コスモ石油、COM＝コスモ石油マーケティング、CEP＝コスモエネルギー開発。U＝ユニット、G＝グループ）。

◎コスモエネルギーホールディングス

▽監査室長兼内部監査G長（内部監査G長）畠義昌▽秘書室秘書G長（コスモ石油ルブリカンツ出向）佐々木一▽経営企画部計画G長（アブダビ石油出向）境剛太▽経営企画部業革推進G長（COM営業企画部企画G長）夏目久義▽事業開発部再生可能エネルギーG長兼COC製品部電力事業G長（COC経営管理U企画管理部海外技術協力センター長）平塚隆介▽事業開発部新規事業G長（米国コスモ石油出向）稲葉繁▽関連事業統括部関連事業G長（関連事業統括部関連事業G）菊池健介▽コーポレートコミュニケーション部IRG長（財務部財務G長）長野慎太郎▽コーポレートコミュニケーション部広報・ブランド戦略G長（COC供給U原油外航部管理G長）伊達英理子▽CSR統括部総括G長兼コスモエネルギーグループ企業倫理推進室長（法務部法務G）菊池敦史▽法務総務部法務G長兼コスモエネルギーグループ企業倫理推進室兼人事部人事G（経営企画部企画G）松尾亮平▽法務総務部総括G長（法務部法務G長兼人事総務部人事G兼コスモエネルギーグループ企業倫理推進室）小川泰史。

▽人事部人事企画G長（人事総務部人事G）岩瀬雄亮▽人事部人事G長兼コスモエネルギーグループ企業倫理推進室（人事総務部人事G長兼コスモエネルギーグループ企業倫理推進室）近藤誠▽人事部労政・ダイバーシティG長兼コスモエネルギーグループ企業倫理推進室（人事総務部労政・総務G長）舛本匡秀▽人事部採用・教育G長（経理部予算G）福留詩乃▽情報システム部IT統制管理G長（経営企画部業革推進G長）渡邊和也▽財務部財務G長兼コスモ松山石油出向兼COC企画管理部財務G長兼COM総務部財務G長（財務部財務G兼COC経営管理U企画管理部財務G兼COM総務部財務G）八島幸子。

◎コスモ石油

▽企画管理部計画G長（CEH関連事業統括部関連事業G長）牧野隆一郎▽企画管理部海外技術協力センター長（安全技術統括U中央研究所環境技術G長）土屋祐治▽安全環境品質保証部安全環境統括G長（製造U千葉製油所製造2課長）木下圭二▽安全環境品質保証部安全サポートG長（安全技術統括U安全環境統括部安全総括G）渡辺敦▽安全環境品質保証部品質統括G長（安全技術統括U研究部品質統括G長）田中晴也▽研究部研究企画G長（安全技術統括U中央研究所石油化学G長）渡辺克哉。

以下後報

「未来事業推進部」を新設

JXTGHD

JXTGホールディングスは4月1日付で組織を一部改正する（廃止は3月31日付）。

主要グループ会社社長人事異動

JXTGHD

JXTGホールディングスは、4月1日付で主要グループ会社の社長人事異動を行う。

◎JXリサーチ▽退任（代表取締役社長社長執行役員）櫻井初則▽代表取締役社長社長執行役員（JXTGエネルギー取締役常務執行役員環境安全部・品質保証部・中央技術研究所管掌）五十嵐仁一

◎JXエンジニアリング▽退任（代表取締役社長社長執行役員）倉田一郎▽代表取締役社長社長執行役員（JXTGエネルギー取締役副社長執行役員社長補佐、環境安全部・品質保証部・中央技術研究所・製造本部）野呂隆

◎JXアイティソリューション▽退任＝顧問（代表取締役社長社長執行役員）内田悟▽代表取締役社長社長執行役員（JXTGエネルギー取締役常務執行役員監査部・内部統制部・事業改革推進部・IT戦略部管掌）忍田泰彦。

保証に関わるJXTGグループ戦略の企画・立案機能を担う。

JXTGエネルギーと一体で取り組む体制にすることで企画・立案機能と実行機能を直結しグループ戦略を推進するため、人事部を合同部化する。

改革推進部を廃止する。統合後2年が経過し統合施策推進業務に一定のめどがついたことから廃止する。

を設置する。長期ビジョン策定の一環として検討してきた革新的な事業アイデアを事業化につなげるとともに、長期ビジョンを確実に実行するための組織として新設する。

事業企画部を廃止し、JXTGエネルギーとの合同部として購買部、環境安全部、品質保証部を設置する。事業企画部が所掌する購買、環境安全、品質

出光興産 固有部門 人事

4月1日付

◎出光ライオンコンポジット

▽出光ライオンコンポジット複合材料研究所副所長兼PPS開発・市場創出グループリーダー（出光ライオンコンポジット販売部担当部長エンプラ販売・新規開発総括）伊賀徹▽出光ライオンコンポジット複合材料研究所副所長（出光ライオンコンポジット複合材料研究所副所長兼CALP開発グループリーダー）土屋行宏▽出光ライオンコンポジット複合材料研究所CALP開発グループリーダー（出光ライオンコンポジット複合材料研究所PPS開発・市場創出グループリーダー）大西聡▽出光ライオンコンポジット香港総経理（出光ライオンコンポジット上海総経理）石村裕一郎▽出光ライオンコンポジット上海総経理（出光ライオンコンポジット販売部大阪営業所所長付）深井剛史▽出光ライオンコンポジットタイ社長（出光ライオンコンポジット香港総経理）塩谷康弘

◎PSジャパン

▽PSジャパン研究開発部副部長兼開発グループリーダー（PSジャパン研究開発部副部長兼共通基盤グループリーダー）立松裕章

◎出光スーパーバイジング

▽出光スーパーバイジング北海道販売課長（出光スーパーバイジング東海北陸販売課長）山口和宏▽出光スーパーバイジング関東第一販売課長（出光スーパーバイジング南関東第二販売課長）坂口隆洋▽出光スーパーバイジング中国販売課長（出光スーパーバイジング中国四国販売課長）大岡勇明▽出光スーパーバイジング関東第三販売課（出光スーパーバイジング南関東販売課）梶田実▽出光スーパーバイジング中部販売課（出光スーパーバイジング関西販売課）桜井克彦▽出光スーパーバイジング関西販売課（出光スーパーバイジング中国四国販売課）西川昌孝

◎沖縄出光

▽沖縄出光取締役統括部長兼販売部長（沖縄出光取締役統括部長）松本光裕

◎出光グリーンパワー

▽出光グリーンパワー常務取締役兼供給部長（出光グリーンパワー常務取締役）藤本英行▽出光グリーンパワー営業部長（出光グリーンパワー供給部長）板坂太一

◎出光ルブテクノ

▽出光ルブテクノ社長兼京浜事業所長兼安全環境室長兼業務部長（出光ルブテクノ社長兼総務部長）鈴木忠

◎恵州出光潤滑油有限公司

▽恵州出光潤滑油有限公司副総経理（恵州出光潤滑油有限公司）上田文昭

◎アポロ（タイ）

▽アポロタイ社長（アポロタイ副社長）須藤英輝

◎出光ルブベトナム

▽出光ルブベトナム副社長（出光ルブベトナム）河崎厚

◎出光電子材料韓国

▽出光電子材料韓国取締役カスタマーサポート担当（出光電子材料韓国取締役カスタマーサポート担当兼技術サポート担当）佐山博一▽出光電子材料韓国技術サポート担当部長（出光電子材料韓国技術サポート部長）齊藤博之

◎台塑出光特用化学品股份有限公司

▽台塑出光特用化学品股份有限公司販売業務部長（台塑出光特用化学品股份有限公司）大和田貴紀。

プラッツドバイ原油・バージガソリン・灯油・軽油先物取引価格

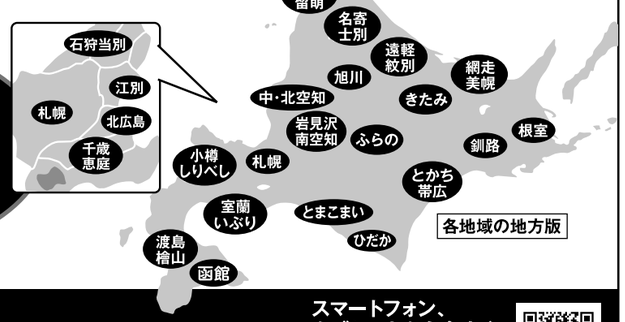
2019年3月1日	プラッツドバイ原油					
	3月限	4月限	5月限	6月限	7月限	8月限
始値	46,190	46,030	45,680	45,460	45,100	44,790
高値	46,760	46,500	46,220	45,970	45,630	45,310
安値	46,180	46,010	45,680	45,440	45,100	44,790
終値	46,700	46,500	46,220	45,930	45,630	45,290
前日比	740	780	800	760	810	-
出来高	164	188	93	266	2,145	783
2019年3月1日	バージガソリン					
	4月限	5月限	6月限	7月限	8月限	9月限
始値	55,230	55,790	56,400	56,350	56,080	56,000
高値	56,000	56,560	57,180	57,110	56,900	56,760
安値	55,220	55,750	56,400	56,300	56,070	55,980
終値	56,000	56,560	57,180	57,110	56,900	56,760
前日比	1,010	1,120	1,110	1,040	1,090	1,090
出来高	16	38	47	80	318	460
2019年3月1日	バージ灯油					
	4月限	5月限	6月限	7月限	8月限	9月限
始値	62,210	62,340	62,150	61,920	61,350	61,290
高値	62,600	62,660	62,670	62,280	61,830	61,800
安値	62,210	62,340	62,150	61,870	61,340	61,290
終値	62,600	62,660	62,670	62,150	61,740	61,730
前日比	660	800	900	800	670	770
出来高	7	3	4	17	120	203
2019年3月1日	バージ軽油					
	4月限	5月限	6月限	7月限	8月限	9月限
始値	-	-	-	-	-	-
高値	-	-	-	-	-	-
安値	-	-	-	-	-	-
終値	-	-	-	-	-	-
前日比	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500
出来高	-	-	-	-	-	-

（注）価格の単位はガソリン・灯油ともにkℓ当たり円。ガソリンはガソリン税kℓ53,800円を除く。ガソリン・灯油は製油所（油槽所）渡しバージ価格。出来高の単位は枚。1枚は100kℓ。価格は「日中取引」分。

中京ローリーガソリン・灯油先物取引価格

2019年3月1日	中京石油市場ガソリン					
	4月限	5月限	6月限	7月限	8月限	9月限
始値	59,500	59,600	-	57,700	57,600	-
高値	59,500	59,600	-	58,290	58,090	-
安値	59,500	59,600	-	57,700	57,600	-
終値	59,500	59,600	-	58,290	58,090	-
前日比	550	700	0	590	490	0
出来高	1	1	-	2	2	-
2019年3月1日	中京石油市場灯油					
	4月限	5月限	6月限	7月限	8月限	9月限
始値	-	-	-	-	-	-
高値	-	-	-	-	-	-
安値	-	-	-	-	-	-
終値	-	-	-	-	-	-
前日比	0	0	0	0	0	0
出来高	-	-	-	-	-	-

（注）価格の単位はガソリン・灯油ともにkℓ当たり円。ガソリンはガソリン税kℓ53,800円を除く。いずれも名古屋市潮見ふ頭および飛鳥村での油槽所渡し価格。出来高の単位は枚。1枚は10kℓ。

北海道の
札幌本社、道内8支社、39総・支局で徹底取材！
身近な地域情報が充実!!
読むなら、やっぱり道新！
道外で
郵送での新聞購読をご希望の方
カード決済できます！


ぶんちゃん
© 北海道新聞社
北海道新聞
http://dd.hokkaido-np.co.jp/
北海道新聞　検索
スマートフォン、タブレットから今すぐお申し込みできます。
こちらからアクセス！▶

LPG版

電話03(6667)1037
FAX03(6667)1041

3月仕切価格を改定
アストモス プロパン3300円値上げ

アストモスエネルギーは1日、3月の仕切価格を発表した。

為替前月末締めのアストモスプロパンは前月比1㌧当たり3300円の値上げ、アストモスブタン・オートガスは6400円の値上げとした。

バンカーサーチャージ分はプラス200円だった。

自立型LPGスタンド認定へ
全L協 2019年度
災害時停電も操業継続

全国LPガス協会スタンド委員会は先頃、2019年度事業として、一定の防災力を持つ自動車用LPガススタンド（オートガススタンド）を認定する〝自立型LPガススタンド認定制度〟の立ち上げを目指す方針を決定した。自立型スタンドとは「災害時に予想される停電状態でも操業を継続することが期待できる操業能力を有するスタンド」で、発電機の保有と年に1度の操業訓練＝別表参照＝報告、発電機用の燃料確保―などを申請要件とする予定。認定は年に1度更新する。

同事業は、現状すでに存在する認定要件に合致したスタンドを広くPRするとともに、今後同様の施設を全国に増やすことを目的としている。

背景には、自治体や事業体の一部がスタンドの堅牢さやLPガスの災害時の供給安定性を評価し、国土強じん化政策強化のためにLPガス車を導入する動きがある。自立型スタンド普及事業に取り組むことで災害時の地域交通機関の維持に努め、LPガススタンドの社会的信用を一層高めていく。

予定されている同制度の申請資格要件は次の通り（ほかに認定証発行、周知用ロゴマーク使用などにかかわる費用も納入）。

①停電時にも発電機による給電で操業が可能なA～Cのいずれかに該当する能力の発電機を保有し、住民拠点SSなどを活用することで発電機燃料の確保が可能なスタンド

▽A＝完全自立型（全負荷が通常と同じく稼動できる）

▽B＝標準自立型（受け入れ時には払出不可）

▽C＝準自立型（払出は可能）。

②停電時において自家発電設備が正常に作動するよう、平時から定期点検を行う。

③年に1度は停電時を想定した操業訓練を行い、状況写真を添付した訓練報告書を提出。

操業訓練では、発電機を単に稼働させるだけでなく、発電機に系統を切り替えて電灯やポンプ、コンプレッサーなどを始動させて充填などが可能な状態かどうかなどを確認するよう求めている。

停電時想定の訓練手順

手順内容	A 完全自立型	B 標準自立型	C 準自立型
1.発電機始動	○	○	○
2.全負荷停止	○	○	○
3.売電から発電機への切り替え	○	○	○
4.電灯の点灯／POS、ディスペンサー、ガス漏れ警報器など最低限必要な負荷の電源オン	○	○	○
5.払出ポンプ／コンプレッサーの始動（充填可能の確認）	○	○	○
6.（払出ポンプ／コンプレッサーの停止）		○	
7.受け入れ用ガスコンプレッサーの循環、受け入れ（受け入れ可能の確認）	○	○	
8.払出ポンプ／コンプレッサーの始動（充填可能の確認）	○		
9.強制換気方式にあっては、換気ファンの始動	○	○	○
10.空調など　その他電源オン	可能な範囲で		

期待と信頼に応えたい

シャイニングサービス（千葉県船橋市）が先頃開催した取締役会で、佐久間武氏が代表取締役社長に就任、LPガス業界で注目された。佐久間氏をはじめ新任9人の役員はすべて40代だ。前社長の大和久正人取締役会長は「私と血縁はないが、信頼の厚い人間を選抜した」と期待を寄せる。2月1日の就任から約1カ月経過、新社長に今の思いを聞いた。

新社長に聞く

シャイニングサービス 佐久間武社長

佐久間武（さくま・たける）氏＝1976年生まれ。千葉県出身。趣味はゴルフ。3児（7歳、5歳、7カ月）の父。「前部署は太陽光を扱っていたが、自分と同じように子供を持つ世代の新規顧客が多く、共通の話題で共感でき会話のきっかけづくりにとても助かった」。前職は第3営業部課長。

――1月の次期社長披露の場で「会社の精神を引き継ぐ」と表明した

地域密着の会社なので、お客さま第一の姿勢はこれからも絶対条件。私は以前、既存客を担当するカスタマーサービスにいたこともあり、長年「シャイニングの○○さん」と呼んでもらっている人を大切にし、親しい関係を続けていくことは必要不可欠と強く考える。一方で変えていく部分もある。わが社の社訓に「リスクを恐れず挑戦する心」がある。今回の人事はまさに社訓通りの大きなチャレンジ。当然プレッシャーもあるが、期待と信頼に応えたい気持ちが強い。大和久会長には今も身近で常時アドバイスをもらっている。それを活かして社訓通り果敢に挑戦していく。

――挑戦の第一歩は

社内組織を刷新した。LPガスを担当する営業第1部、中心となるリフォームをはじめ太陽光・介護事業の部署を集約した営業第2部の2営業部制に移行した。従来の部署単独だと人数の点から手が回り切らなかった部分を補う効果が得られるはずだ。

――〝人繰り〟という側面では配送合理化なども課題になるか

空前の人手不足、働き方改革も見据え、配送に限らず効率化・合理化を一層進めていくことは一番の課題。自動検針、安全性確保はもとより新サービスを付加できるスマートメーターの推進などは業界の大きな潮流だが、投資効果を得られるか見極めて検討する必要がある。新しい試みはいずれも同じだ。経営の部分は私と常務取締役（高井大助氏、山岸恵子氏）が中心になるが、留任取締役の小杉吉昭保安部部長はもちろん新取締役も社歴、年齢は近いが私の先輩ばかり。それぞれの道のプロフェッショナルで頼りになる。綿密にコミュニケーションをとり、舵を取っていく。

顧客第一―買い効率化へ挑戦

ザ・トーカイ 小栗社長
郡山支店の新事務所竣工
「2020年LPG客3万件達成へ」

11日から営業開始（円内は小栗社長）

ザ・トーカイ郡山支店は2月27日、福島県郡山市内で新事務所（郡山市安積町長久保3－8－1）の竣工式を開催した。3月11日から営業を開始する。2階建て事務所（延べ面積373平方㍍）の屋上には太陽光発電設備を設置したほか、空調はパナソニック製GHP13馬力と10馬力を1台ずつ設けた。

竣工式で小栗勝男ザ・トーカイ社長は「当支店は1992年に福島高圧ガスと合併して設立され、当初は福島支店鏡石営業所の名称でスタートした。当社の拠点は関東一帯から九州圏に至るまで、約60万件のLPガス消費者件数を持つ。全国支店のなかでも郡山支店はとくに顧客数を伸ばしており現在1万4000件まで拡大している。今年5月には新元号を迎えるが、新時代に即した提案をしていくことでさまざまなライフスタイルに応じることができるよう展開する。TOKAIホールディングスグループ総顧客件数は約290万件。重要なポジショニングにある当支店も2020年をメドに、現在の2倍相当となる顧客総数3万件を早期達成するよう努力する」と決意表明した。

来賓として阿部達朗アートエネルギー社長、松下将実矢崎エナジーシステム東北営業部部長が祝辞を述べ、鹿目寿会津ガス専務の乾杯発声で歓談に移った。阿部社長は「ザ・トーカイさんとは約20年の取引があり、お互い苦楽をともにしながら伸びてきた。同業者間の競争が年々激しくなるが、最強のビジネスパートナーとしてこの郡山支店を核に発展していこう」と語った。

菅原和成福島セントラルガス社長の中締めで閉会した。

ミライフ
カタログ27万部配布
HOTな贈り物抽選会

ミライフ（本社東京都墨田区・椎名忠聡社長）はこのほど、都内のホテルで2018HOTな贈り物抽選会を開いた（写真）。

同キャンペーンは今回で26回目を迎えた。今年度は近年のガス・住宅機器がどれだけ便利になったかを「毎日ハッピーになる住まいのスグレモノ」「毎日を快適にするスグレモノ」として、Q&A方式で紹介、おしゃれに楽しく快適に生活していくことをイメージしやすい構成とした。

カタログは27万部を配布。241店が参加した。抽選券応募数は2060件、アンケート応募件数は2577件となった。

抽選会を前にあいさつした椎名社長は「当キャンペーンも今回で26回目を迎えた。今後もお客さまとの絆づくりのキッカケとして、HOTな贈り物カタログキャンペーンを積極的に活用してほしい。抽選に当選したお客さまには直接、当選したと声をかけてコミュニケーションを密にすることで、販売店さんがお客さまから日常の相談ごとをされるような関係づくりの一助になることを期待している」と述べた。

協賛メーカーを代表して白木英行リンナイ執行役員営業本部関東支社支社長は「毎回、紙面が充実しているカタログでガス機器を上手に提案しており、26年という歴史をもつほかに類を見ないキャンペーンと感じている。国内の住宅、リフォーム市場が前年割れとなるなかで、各メーカーの研修施設なども活用してもらいながら、みなさまと一緒に一つひとつていねい商品を売っていきたい」と述べた。

懇親会では、肥田野信幸（肥田野商店）社長があいさつし、木内正義（弥六商店）代表取締役の中締めで閉会した。

「はじめましてガスワンです」コンテ
サイサン 最優秀賞に飯村さん

川本社長（左から2人目）と受賞者（上）、最優秀賞の飯村さん

サイサンは先頃、本社で入居開栓時のサービス向上を目的に第7回「はじめましてガスワンです」コンテストを開催した。最優秀賞には北関東支店宇都宮営業所の飯村綾香氏、優秀賞には東北支店潟上営業所の金野輝喜氏と中部支店瀬戸営業所の田村洋介氏、敢闘賞5人が入賞した。

テーマは〝都市ガスを利用した事しかないお客さまが中古住宅にご入居になることを前提とした入居開栓〟。お客さまが抱いているLPガスに対する不安を保安業務、周知、料金体系や支払方法などを確実に伝えることで解消し「ガスワンで良かった」と思える入居開栓を目指して社員のスキル平準化を目的とした。

前回から4年ぶりのコンテストは、インフルエンザで欠席者も出るなかでの開催となった。今回は①保安業務や料金などの基本事項②ガス会社の自己紹介やLPガスの説明③サービスの相違点についてお客さまの不安を取り除き、ていねいな案内ができたか―などを審査対象とした。また時間は20分、基準範囲外は各減点。

今回も予選会を勝ち抜いた支店およびグループ会社の代表8人が集まり、主婦役を相手に日々の研さんの成果を競った。審査は審査委員長の川本武彦社長、川本知彦副社長のほか2人と社内から女性審査員2人を加え、よりお客さまの視線に立った審査を行った。

審査員の講評で川本副社長は「全体的にレベルが高かったが優秀賞の金野さんは、ほかの具体的例をあげてイメージしやすかった。ほかにもテンポが良かった人、地域の情報も提供してお客さまとのコミュニケーションがとれていた人など、大変素晴らしかった。一人ひとりがガスワンブランドを体現、安全・安心をお客さまに届け、お客さまに一番近いみなさんが、お客さまとの好縁関係を結ぶことがエネルギー自由化の具現化につながるので頑張ってほしい」とねぎらいの言葉をかけた。

審査委員長の川本武彦社長は「当コンテストは第一印象が重要なことは分かっていると思うが、お客さまにとっては初めてガスワンに接する機会なので、その大切さを再認識してもらいたい。またお客さまに取引してもらえることへの感謝や、末永くつきあってもらうという気持ちが自然と出るようになってほしい。今回は全選手が審査員の1位を獲得しており、今までのコンテストではなかったという点で今回の大会を高く評価している。今日学んだことを活かしてより良い入居開栓をつくりあげてほしい」と述べた。

財務省速報
一般輸入は米国9割突破
1月プロパンCIF5万2977円

財務省の1月CIF（運賃・保険料込み着値）速報によると、一般用プロパンは前月比8145円安の5万2977円、一般用ブタン4969円安の5万7463円だった。為替は1㌦3円79銭安の109円35銭。

一般用プロパン総輸入量は116％の96万4247㌧で、米国が9割を超える87万4153㌧となった。ほかはUAE（アラブ首長国連邦）4万4891㌧、オーストラリア1万4413㌧など。2018年下半期は、米国産は10月が57万5315㌧、11月が45万6818㌧、12月が67万6016㌧。サウジアラビアは10月が2万2134㌧、11月が6万8876㌧、12月が2万797㌧となった。

LPG陸燈会が定例会
「聞きやすいトーク習得を」

道吉会長

【金沢】アストモスエネルギー北陸支店（星康嗣支店長）の販促活動推進会・LPG陸燈会（道吉哲也会長）は先頃、金沢市内で定例会を行った。

冒頭、道吉会長は「重点商品、住宅設備、リフォームの販売が重要になっている。社員教育を徹底するうえで、会として正しい知識や聞きやすいトークを身につけてもらえるように役立ちたい」と述べた。

この後、平國龍太アストモスアカデミー東北所長が社員教育のポイントを説明した。平國所長は「研修効果を上げるには、習ったことを人に教えること。受講者が会議で発表する、後輩に教えるなどの機会をつくろう」と助言。アストモスアカデミーの研修ラインアップを案内し、直売営業所長などのスキルアップをサポートする「初級マネージャー研修」や出前・個別研修などの活用を勧めた。

続いて同支店の橋爪健社員が今年の販促活動のテーマ「つなぐ架け橋活動～新たな関係づくり～」を発表。新施策のデジタルツール（アプリ）の活用、見守りサービスやかけつけサービスの開始などを説明した。最後に星支店長が「SSの繁盛店では教育する、教えてもらう、やってみる、できるようになる、教えることができるという〝教育連鎖〟に取り組んでいた」と人材教育の大切さを語った。また4月1日付でアストモスリテイリング本社へ異動になったと伝えた。

宇都宮営業所長に定永氏
パロマ人事異動

【名古屋】パロマは人事異動を発表した。

▽北関東支店宇都宮営業所長（南関東支店川崎営業所長）定永英希▽南関東支店横須賀営業所長（北関東支店宇都宮営業所長）須山賢太郎＝以上3月1日付

▽恵那工場長（直方工場工長）角田智之＝以上3月11日付。

リンナイ 11日まで
全国10人募集
乾太くんモニターキャンペ

【名古屋】リンナイは2月26日から、ガス衣類乾燥機「乾太くんモニター募集キャンペーン」を実施している。

昨年、乾太くんモニターキャンペーンを実施したが、265件も応募があり、反響が大きかった。第2弾の今回は人数を増やし、全国で10人募集する。モニターには乾太くんの新商品の乾燥容量8㌔、5㌔、3㌔タイプのいずれか一つを選んでもらう。同社が乾太くん機器代金、設置・ガス工事費用を負担する。

今回も住まいとインテリアの写真共有サービス「ルームクリップ」を運営するルームクリップ（東京都）とのコラボ企画。応募はルームクリップの特設サイトから行う。条件がありルームクリップのアカウント登録も必要となる。応募期間は3月11日まで。

東海・北陸版

名古屋支局
〒450-0002
名古屋市中村区名駅5-4-14
花車ビル北館3階
電話052(582)5826
FAX052(561)3230

金沢支局
〒920-0276
石川県河北郡内灘町
緑台2-27-1
電話076(201)8700
FAX076(201)8705

業転見積書提示中止増

全量系列取引求める動きも

北陸地区

【金沢】北陸地区では、商社などが元売系列SS向けに、業転見積書をあえて提示（FAX送付）しなくなったケースが増え始めた。また元売の経営統合を控え、元売が他社買いの可能性があるSSに、系列製品を全量取り扱うように指導する動きも強まっている。結果、商社は「系列回帰の動きが強く、業転販売は低調だ」と話す。

北陸地区のある系列SS業者は2月下旬以降、商社から業転見積もりのFAXが届かなくなった。ある商社も「あえて業転見積もりを提示しなくなったケースは最近、増えている」と話す。

商社によれば、数カ月から数年間、取引がない先などを対象に、FAX送付をしなくなったという。理由は、まずFAX送付先SSの系列元売への配慮だ。さらに元売の経営統合によって業転玉の数量削減や価格メリットの低下（系列仕切りと業転価格との格差縮小）となっているのも理由だ。

また元売も今年に入って、他社買いの可能性のある系列SSに対して特約店を通じて警告するなど他社買いの〝取り締まり〟を強めている。ある系列SSは、仕入先の特約店から「弊社商品以外の他社商品が取り扱われている可能性があるとの結果が判明」と指摘し「他社商品の取り扱いを即刻中止し、全量、弊社製品を取り扱う」ことを求めている。

指摘を受けた系列SSは「全量を系列仕入れにすると、赤字になってしまう。当SSの系列仕切りと業転との価格差は㍑5～7円もあるため、仕切価格を業転価格に近づけてほしい」と求めている。

元売の統合控え 影響か

愛知県仕切り

3油種とも値上がり

軽油 大勢で100円台に乗る

【名古屋】愛知県内の石油販売業者筋によると、2月28日時点のシェア上位4元売系列のガソリン、軽油、灯油仕切りは、3油種とも前週（21日）とくらべて、木曜日改定系列で㍑1円、金曜日改定系列で2円それぞれ値上がりした。この結果、特約店向けガソリン仕切りは、安値の一部系列を除きほぼ120円以上となった。また軽油はほぼ100円前後となった（価格はすべて消費税別、軽油引取税込み、SS届け建値）。

28日時点の特約店向けガソリン仕切り安値は、金曜日改定系列の118円40銭。中値は119円60銭、高値は120円20銭。いずれも木曜日改定系列。前週の安値系列で2円値上がりした一方、高値系列では1円の値上がりとなったため、最大仕切り格差は1円80銭に縮小した。

軽油仕切りは、金曜日改定の安値系列で99円20銭と100円を下回ったが、木曜日改定系列では中値100円40銭、高値102円10銭といずれも100円台に乗った。仕切り格差は、ガソリン同様、前週の安値系列で2円値上がりした一方、高値系列では1円の値上がりにとどまったため、最大で2円90銭に縮小した。

灯油仕切りは、安値67円10銭、中値68円30銭、高値69円40銭。前週の安値系列（金曜日改定）で2円値上がりした一方、高値系列では1円の値上がりにとどまったため、最大仕切り格差は2円30銭に縮小した。

3者販売店向けはこれらの2円前後高。

特約店向けは前述から一定のボリュームインセンティブが支給される。

岐阜県定点調査2月末

ガソリンフル145～153円

【岐阜】本紙名古屋支局調べによると、岐阜県5市における2月末のフルサービスSSのガソリン価格は㍑145～153円、軽油は123～129円、灯油は87～90円だった。セルフのガソリンフリ価格は136～149円、軽油116～127円、灯油78～88円だった。

市別価格は別表の通り。3油種とも高値はフルの現金フリまたは会員価格、安値はセルフの現金会員および元売カード、プリペイドカード価格、中値はセルフのフリ価格（フル会員を含む）。

岐阜県5市における2月末のガソリン中値は、前月（1月）末とくらべて美濃加茂市で3円、岐阜市と多治見市で1円それぞれ値上がりした。大垣市と高山市は横ばいだった。

軽油中値は、美濃加茂市で3円、多治見市で1円値上がりし、岐阜、大垣、高山の3市は横ばいだった。

灯油中値は、美濃加茂市で1円値上がりし、大垣市で2円値下がりした。岐阜、多治見、高山の3市は横ばいだった。

本紙名古屋支局調べによると、2月末時点における大手元売4社の仕切り建値は、前月末とくらべてガソリン、軽油、灯油のいずれも4円値上がりした。

岐阜県定点調査（2019年2月末現在・現金）　（名古屋支局調べ、単位円）

地域	油種	高値	安値	中値	中値前月末比
岐阜市	ガソリン	146	136	140	+1
	軽油	123	114	118	±0
	灯油	87	80	84	±0
大垣市	ガソリン	146	133	136	±0
	軽油	126	113	116	±0
	灯油	88	75	78	-2
美濃加茂市	ガソリン	145	138	141	+3
	軽油	125	117	121	+3
	灯油	88	84	86	+1
多治見市	ガソリン	146	142	144	+1
	軽油	129	125	127	+1
	灯油	90	84	88	±0
高山市	ガソリン	153	146	149	±0
	軽油	127	123	125	±0
	灯油	88	83	85	±0

一部系列セルフで転嫁進む

ガソリン会員135円増加

金沢市内

【金沢】金沢市内の系列セルフは、2週連続で仕入れコストが上昇したことを受けて、1日以降、一部の系列セルフが㍑2円の転嫁に動き、レギュラーガソリン会員135円のセルフが増えている。

同市内の系列セルフの会員価格は、2月下旬時点で、132～134円が大勢で、転嫁不足が深刻化していた。会員131円のセルフSSが一部に残っていたため、価格差拡大を懸念して、多くのセルフは転嫁に踏み切れないでいた。

しかし一部の地場業者が1日からセルフでガソリンを2円上げ、会員135円にしたことを皮切りに、1日以降、近隣の他社セルフも会員135円まで上げるなど、転嫁の動きが広がっている。値上げに踏み切った地場業者は「利益のあがっていない会社ほど惨めなものはない。社員のために転嫁した」と語る。

ただし市内では、セルフ会員で昭シ系の133円や商社系PB（プライベートブランド）、コスモ系の135円などの弱材料が散見されており、懸念されている。

会員138円前後に上昇

一宮市 フリ価格140円台も

【一宮市＝愛知】一宮市および周辺地域のガソリン現金看板は2月28日現在、会員で㍑138円前後、フリで140円前後となっている。2月第2、第3週の仕切り値上がり分の約3円の末端転嫁が第4週前半に実施されたもようだ。

とりわけ名古屋市から岐阜市に通じる通称名岐バイパス沿いの一宮市周辺は、系列セルフ会員で137～138円、フリで139～140円中心となっている。

2月第4週初めの末端転嫁後、28日までに2円程度の軟化にとどめているうえ、28日からの仕切り値上がりを考えると、これ以上の軟化は考えにくい。

また本紙名古屋支局調べによると、県内特約店向けのガソリン仕切り（SS届け建値）は約120円。消費税込みでは約130円となるため、会員138円だとマージンは8円ほどしかないことになり、この点からも今後の末端市況軟化は考えにくい。

ただし市内では、セルフ会員で昭シ系の133円や商社系PB（プライベートブランド）、コスモ系の135円などの弱材料が散見されており、懸念されている。

豊橋市内セルフガソリン市況

フリ140～141円中心

【豊橋市＝愛知】豊橋市内の多くのセルフガソリン販売価格は2月27日現在、フリ㍑140～141円、会員138～139円（写真）が中心となっており、前週（20日）とくらべて2円ほど値上がりした。

21日以降の仕切り上げを契機に、25日から多くのSSで販売価格を是正したとみられる。しかしメール会員3円値引きや、最大5円の週末スロット値引きなどの各種割引サービスを多くのSSで実施しており、実勢価格は130円台前半のようだ。

市内のSS関係者は「以前の豊橋市場は、比較的に堅実で安定していた市況だったが、最近は名古屋や尾張エリアよりも安い状態が続いている。いまこそ採販のチャンス。ただちに消耗戦をやめて、市場全体が足並みをそろえるべきなのだが」と話す。

満タン住人

出光オートフラット導入

藤村セルフ御薗SS 車販、車検強化に活用

「車販は現状の3倍、車検は1・5倍にしたい」と語るのは、藤村（本社三重県伊勢市・藤村敏明社長）セルフ御薗SS（出光系＝伊勢市御薗町）の酒徳里史車販部長（58歳）。同社車販事業の責任者で、昨秋の出光カーリース〝オートフラット〟導入を契機に車販台数アップに力を入れている。出光興産中部支店のオートフラット研修では、販売事例紹介も行った。

酒徳部長は、18歳の時に同社特約店の藤村石油（現藤村コーポレーション）に入社し、今年でSS歴40年になる。藤村コーポレーションに在籍中には、車販事業の責任者だったこともあり、7年前に藤村の車販部長として入社。これまでの経験を生かし、車販実績向上のため、まい進している。

酒徳里史部長

とくに昨年10月のオートフラット導入を契機に車販を強化。同時期にイベントを開催し、既存客に出光オートフラットの周知とともに車販、車検の獲得に力を入れた結果、車検予約20台、車販案件23台を獲得。車販案件管理表を活用し、見込み客への販売につなげている。

酒徳部長は「アンケートで車の購入に関するお客さまの状況や要望を把握したのち、給油で来店するたびに商談を深めている。車種の決定、見積もり、支払い審査とステップを踏みながら販売につなげている。今後は同様のイベントを春と秋の年2回行い、見込み客を増やしたい」と抱負を語る。

伊勢市在住。趣味は釣りで、80㌢級のキハダマグロに挑戦している。（伊勢市＝三重）

JXTGエネ中部 カード獲得勉強会

ブランド変更済み店が参加

【金沢】JXTGエネルギー中部支店（大石和宏執行役員支店長）は2月27日、金沢市内で「ENEOSカード獲得勉強会」を開いた（写真）。

昨年10月以降、旧TG店のブランド変更が進んでいる。旧TG店は、変更後にENEOSカードを発行できる。今回は、ブランド変更した旧TG店を中心に、カード発券知識を学ぶ研修として開催。北陸3県の旧TG店の店主やマネージャーら30人が参加した。

ENEOSカード審査・発行会社のトヨタファイナンスの川村泰輝氏が講師を務めた。第1部では、川村講師がENEOSカードと旧TGで発券していたシナジーカードとの比較表を使って、キャッシュバック適用給油量の違い、灯油値引きやロードサービスの有無などを分かりやすく説明した。また入会申込書でよくある記入ミス・漏れなどを詳しく説明。カード特典が3タイプあるENEOSカードで最適なタイプのカードを診断するウェブサイトも紹介し、活用を促した。第2部では、専用のタブレット端末を使って練習用モードでカード診断、情報入力、お客さま控えの交付など入会受け付けの流れを体験した。川村講師は「急増しているカード磁気不良の対策として、QUICPayの付帯を勧めよう」と伝えた。

受講した旧TG店主は「2月にブランド変更したばかりだが、シナジーカードと違って、年会費無料条件のあるスタンダードタイプがあり、発券しやすいと思う。明日から発券に取り組む」と意欲を高めていた。別の旧TG店のマネージャーは「カード発券が得意なスタッフと一緒に受講した。3月に短期集中の発券イベントを開催する。社内初の試みなので、イベント成果を社内の他SSと共有していきたい」と話していた。

パウメトウ山手が移設新設オープン

シンワ菱油

【美濃加茂市＝岐阜】シンワ菱油（三菱商事エネ系JXTGマーク＝本社関市・足立和孔社長）は、セルフSSのパウメトウ山手（美濃加茂市蜂屋町）を移設先頃、新設オープンした（写真）。車検を柱に、タイヤ販売と手洗いコーティング洗車に力を入れる方針で、同社直営9SSのなかで初めて手洗いブースを設置した。

敷地面積は約260平方㍍。地下タンクは48㌔㍑2本で、レギュラーガソリン40㌔㍑、ハイオク8㌔㍑、灯油33㌔㍑、軽油15㌔㍑。計量機はマルチ4基と灯油用シングル2基。洗車機はダイフク製ドライブスルー1台。整備室があり、ブリヂストンのオイル&タイヤショップとキーパープロショップを併設している。

タイヤ販売目標は年間1000本で、移設前の2倍に増やす。洗車はドライブスルーと手洗いコーティング洗車を合わせた収益で月間100万円を目指したい考え。

同社の木村栄吾統括マネージャーは「当社は、直営7SSで油外販売に力を入れており、タイヤを年間3000本販売している。また直営の整備指定工場があり、車検台数は年間2000台前後。さらに油外収益の柱を増やすため、昨秋から手洗いコーティング洗車に力を入れている。当社直営SSのなかで、パウメトウ山手SSを、手洗いコーティング洗車のモデル店に成長させたい」と抱負を語る。

社内報「つながり」春号を刊行

ENEOSウイング

【名古屋】ENEOSウイング（本社名古屋市・遠野哲朗社長）はこのほど、同社社内報「つながり」春号を刊行した（写真）。

同号では、巻頭で遠野社長が、今年の課題として財務体質のさらなる改善と変化に対応することの重要性を強調。社員に対して「自分を変えて、組織を変えてほしい」とし、同社の合言葉である「圧倒的に豊かで強い会社をつくるぞ！」と締めくくった。

これに続いて経営企画、営業、SS販売、管理各本部が、今年度これまでの経過報告や今年の目標などについて連絡。昨年12月単月の経常利益が、同社発足以来最高となったことなどが報告された。

同号では、昨年12月に支店ごとに行われたファルコンスーパーチャレンジ冬の陣表彰式の様子を特集したほか、各支店のトピックスや直営優秀SSの紹介を掲載している。

事務所荒らしで警戒呼びかける

愛知県石商西尾張稲沢地区

【一宮市＝愛知】愛知県石商（宇佐美三郎理事長）西尾張稲沢地区（後藤伸二地区長）は先頃、同組合員SSで事務所荒らしがあったため、警戒するよう組合員に通知した。

事務所荒らしがあったのは、稲沢市内の組合員SS。2月25日未明に被害に遭った。営業終了後だったことから人的や金銭的な被害はなく、建物ドアガラスが割られた程度の被害で済んだ。

通知は、事件発生直後に稲沢地区の組合員33SSに文書で通知された。

年間チャンピオンに東亜石油販売セルフ下赤江CS輝く

北陸ジュニアLIエネクス会

【金沢】伊藤忠エネクス北陸販売支店（甲斐崇史支店長）管内のCS（SS）店長らで組織する北陸ジュニアLIエネクス会（本堂友輔会長）はこのほど、今年度の各種キャンペーン活動の年間ランキングを発表した。1位である年間チャンピオンは、東亜石油販売セルフ下赤江CS（JXTG系＝富山市下赤江町）が輝いた。

年間ランキングは、同会が昨年5～12月に実施した各キャンペーンの達成率に応じてポイントを付与して、累計ポイント1位のCSを「年間チャンピオン」として表彰する企画だ。

年間ランキングで惜しくも2位は摩郷石油穴水（JXTG系＝石川県穴水町大町）と、東亜石油販売フェスタ41（JXTG系＝富山市五本榎）の2CS、4位はエネクスフリート丸岡バイパス（コスモ系＝福井県坂井市丸岡町）、5位が松倉石油セルフ高松メカニックステーション（昭シ系＝石川県かほく市高松）だった。

北海道版

札幌支局
〒060-0061
札幌市中央区南1条西11
第三1条ビル
電話011(261)1932
FAX 011(261)9291

道内SS
顧客との新しい関係模索
ガソリン需要減退　営業基盤強化へ

【札幌】道内のSS筋では人材不足などによるコストアップへ危機感を訴えている。ガソリン市況の是正やセールス力の強化による収益体質の充実など、ガソリン需要が減退するなかで、顧客との新しい関係づくりを進め、基本的な営業基盤の強化が最大のポイントとなっている。

昨年からガソリン市況は地域格差が拡大し、札幌圏では収益確保を徹底したものの、道東や道南地域では市況の混乱状態が続いた。その結果収益でも地域間格差が拡大。特約店幹部は「道東では市況の混乱で約4円前後の収益を失った。札幌圏ではガソリン収益の維持が経営に大きく貢献した」と話し、札幌圏と道東地域の格差を強調する。

SSの経営環境が大きく変化し、特約店では顧客との新しい関係づくりを模索しており、価格に左右されないSSが持つ技術や生活をサポートするセールス活動など、それぞれのSSが強味を発揮することで新たな魅力づくりを進めている。

「来店回数が激減したことで、顧客のSSへのニーズにも変化が生じている。車だけでなくライフスタイルの相談も増えている」と郡部市場のSSでは話しており、カーライフよりもライフスタイル全般に対応する接客がSSに求められるケースも多い。

地元密着でさまざまなビジネスを展開するSSは、地域の住民には「便利な施設」となっており、エネルギー情報だけでなく災害問題、地域の社会問題、自治体との関係など多角的な機能が求められている。道北の民族系SSでは、地元のスーパーとの提携を進めており、スーパーを利用する消費者にアプローチすることを計画している。地元のスーパーもSSとタイアップすることで、新しい商材が増えることになり、SSとスーパーの長所を生かす取り組みを実践中だ。

北海道では暖房に欠かせない灯油を通じて生活に密着した関係を持っているが、今後はカーライフへの対応とともにライフスタイルの提案など、地域を支える活動が求められており、高齢世帯や独居世帯の増加などで、市場は大きく変化している。今後とも消費者の

「働き方改革」不安視
収益に影響　義務づけに疑問
郡部市場SS

【富良野】人材対策が深刻化するなかで、4月からの「働き方改革」の対応を模索している特約店筋では「収益態勢が崩れてくると話し、残業削減や休暇取得の義務づけに疑問を投げかけている。

顧客との関係性が強い郡部市場のSSでは、需要家のニーズを断ることは難しく、人間関係を崩す可能性もある。特約店幹部は「地域の需要家からはさまざまなニーズが発生する。それをこちらの事情で断ることはSSビジネス全体にも影響する」と話し、4月からの労務対策に頭を痛めている。

とくに主要産業が農業のため、SSには車離れは進み、リース車やレンタカー、カーシェアリングなど車を持つ時代から利用する時代に変化する。SSビジネスも車から生活提案に変化させる必要がありそうだ。

だけでなく農機具の修理や軽トラックなどのタイヤ交換・軽整備などが持ち込まれる。それが農作業が終わった時間帯や作業が始まる早朝のケースもある。またSSが便利屋として機能している市場もあり、定休日の制定や残業の削減は難しい状況だ。「地元のカーディーラーなどでは本社の指示として休んでいるが、地元で生きるSSでは顧客の生活に合わせた営業態勢が必要だ」と特約店では話し、法律では解決しない状況を説明する。

郡部市場のSSでは、地域の経済活動と密接な関係を維持しているケースも多く、SSが一方的に定休日を設定したり、正社員の休暇を取得することは地域の経済活動にも影響することになる。「働き方改革を進めれば、確実に顧客との関係には変化が出る。SSビジネスにはプラスにならない」と特約店で話し、法律を優先する労務対策の問題点を指摘する。

帯広市内セルフ143円
「1円の利益も無駄にしない」

【帯広】帯広市内では、2月最終週から順次小売価格の底上げが進んでおり、同市内および近郊のセルフSSでは約143円（レギュラーガソリン現金フリ）の価格表示が中心となっている。

昨年末のPB（プライベートブランド）新規出店以降は市況の悪化も懸念されていたが、現時点では札幌市内など道内主要市場の価格と足並みをそろえている。帯広地区で営業を続ける地場業者の利益に対する強固な意識の表れであり「1円の利益も決して無駄にはできない」という採販への姿勢を感じ取ることができる。

ただし前出PBやこれに価格追随する量販セルフでは、135円の価格を表示しており、各種値引きによる店内ボトムは130円を割り込んでいる状態だ。他店との価格差は最大10円以上となっており、集客や販売量にも当然影響をおよぼしてくる。帯広市内関係者は「顧客からは安値店の価格を引き合いに出されることもあるが、真っ当な利益という点を考えれば、自店が法外な高値で販売しているわけではない」との見方を示す。

これまで業界は、安値による消費者サービスに徹するあまり、適正な利益の追求という本来企業が果たすべき使命を二の次にしてきた。その結果SS数の減少という地域にとっては負の問題を引き起こしたことは否めない。

前出関係者は「SSは今後も地域のエネルギー供給に徹しなければならない。そのためにはSSを存続していくことが大前提。この使命を軽んじることはできない」と訴える。

北方潮流
「ハラスメント」的確な対応課題
思いやりのある職場環境必要
助けあう指導徹底、研修参加に生かす

◎…SS店頭でのハラスメント問題はスタッフを指導する所長や中間管理職に大きな影響を与え、店頭の指導や会議での会話など、慎重な対応が求められている。郡部SSでは「個人目標の話をしたらパワハラと言われた」と所長は話し、困惑している。SSの人材不足で若いスタッフへの指導や対応には、慎重な姿勢を示すケースが多く、特約店幹部は「強く指導すると辞められてしまう」と話し、店頭の問題点を強調。最近ではこのような「パワハラ」問題も関係し、所長や管理職にとっては難しい職場となっている。「パワハラ」問題では普段のスタッフとのコミュニケーションの大切さや、個人的な問題の対応などポイントとなる課題も多い。

◎…問題となるのは「パワハラ」問題に神経質になり、的確な指導や教育ができないこと。言葉使いや態度などの指導や教育する状況には的確なポイントがあり、恐怖感を感じるような対応は問題。個人に対する指導・教育より全体会議として取りあげる方法もある。昔のSS店頭では怖い所長を避けるために若いスタッフが走り回っていたという状況や「所長の背中を見て覚える」というのが主体だが、そうした指導・教育が通用する時代ではない。理にかなった指導・教育が求められ、仕事に対するやりがいや満足感を得られる対応が求められている。スタッフ間での思いやりや、お互いに助けあう職場環境も必要だ。ギスギスした職場環境はすぐに顧客に伝わり、実績にも影響することは確実だ。

◎…SS店頭では少ないスタッフのなかで、研修などに出さなければならない。外資系特約店ではスタッフ間で助けあう指導を徹底し、研修に出たスタッフはSSに残るスタッフを思いやり、SSのスタッフは研修に出たスタッフのフォローとして頑張るという関係づくりを構築し、研修効果を生かすことに成功している。また来店した顧客にもスタッフが研修中で不足していることを伝え、理解を得ている。研修に出たスタッフは、残ったスタッフに負担をかけたことを意識し、残ったスタッフは研修の効果を期待する。こうした関係がスタッフ間の信頼関係に構築につながり、研修効果をSSに生かすことにもつながる。「人手不足で研修に出せない」「研修は居眠りの時間」という研修を軽視する言い訳は通らない。

（札幌）

各地石協で総会開催
留萌石協　対馬理事長続投

【留萌】留萌石協（対馬健一理事長）は2月27日、留萌市内で「平成31年度通常総会」を開催し、任期満了にともなう役員改選で対馬理事長の続投を決定し、新たに小平支部の石黒氏を副理事長に選出した（写真）。

総会の冒頭、対馬理事長は「少子高齢化や省エネ車の普及で、厳しい経営環境となっている。昨年9月に発生した胆振東部地震では、SSが防災拠点として認知された。SSの大切さを再認識した一年だった。今年4月からは、働き方改革など厳しい条件が求められる。収益を確保し、人が集まる業界にしなければならない。組合活動も組合員の減少で厳しいが、組合も大改革が求められている」と組合の大改革の必要性を訴えた。

あいさつに続き審議に入り、平成30年事業報告、同収支決算報告、31年度事業計画案、同予算案を事務局提案通り承認。役員改選を行い3人の選考委員で12人の理事と2人の監事を選出し、石黒朋幸小平支部長を新たに副理事長に選任した。

続投が決定した対馬理事長は「若手にバトンタッチのできる2年間にしたい」と若手経営者への期待を寄せた。総会のあと懇親会を開催して全日程を終了した。

宗谷石協「コスト増へ対応」

【稚内】宗谷石協（菅原耕理事長）は2月25日、稚内市で「第64回通常総会」を開催し、菅原理事長が将来のコスト増問題を指摘し「利益を確保でき経営環境の整備が必要」として、健全経営の維持を訴えた（写真）。

冒頭菅原理事長は「来年にはセールスルーム内に喫煙ルームの整備が求められる。そうした投資へ備える経営が必要」と話し将来のコスト増を備えた利益確保の必要性を強調した。

あいさつに続き審議に入り、平成30年事業報告、同収支決算報告、31年度事業計画案、同収支予算案が提案され、提案通り承認された。事業報告のなかで官公需需要販売量が昨年比0・5%の減少だったことや昨年5月に営業委員会と所長会で苫小牧東部国家備蓄基地、サッポロビール工場、エア・ウォーター移動式水素ステーションの研修会を実施したことなどを報告。

総会終了後の懇親会では稚内市の工藤広市長が出席し、あいさつで灯油祭りの開催などの組合活動を高く評価した。

南空知石協「協力体制を整備」

武蔵輝彦理事長

【岩見沢】南空知石協（武蔵輝彦理事長）は2月25日、岩見沢市内の北海道グリーンランドホテルサンプラザで「平成31年度通常総会」を開催。30年度事業報告、同収支決算、31年度事業計画案、同収支予算案をはじめとする全議案を原案通り可決・承認した。

総会に先立ち武蔵理事長は「昨年の胆振東部地震ではエネルギー供給の重要性が再認識されたと同時に、さまざまな課題も露呈した。とくに官公需関係の災害協定など、普段からのおつき合いの仕方、情報・連携を密にしていたところとそうでなかったところ、対応の難しさにみなさまそれぞれで苦労された」と述べた。「胆振東部地震では、エネルギー安定供給に尽力した。業界、組合として非常用発電機の備え、安定供給にどれほどの重責を担っているか勉強させられた」。さらに「今後災害発生時にどう対応するか。燃料油備蓄や発電機設置状況などデータをあげ、設備管理の詳細を共有し安定供給に資する仕組みを整えることが必要」と、組合に専門委員会などの機関を設けることを明らかにした。

31年度事業計画案では前年度を同様「組織活動の強化対策」「流通適正化対策」「農受対策」「品質管理および環境保全」「構造改革・経営支援事業（国庫補助事業）」「情報活動および教育対策」「共同購買・共済・保険斡旋事業」「資金確保事業」「行政協力事業」「労務対策事業」の10項目が中心。社会的使命を果たし、組合員各社の経営安定を図るために各情報の提供をはじめ、計画にある事業を順次実行していく構えだ。

空知石協　米倉理事長を再選

米倉慎一理事長

【滝川】空知石協（米倉慎一理事長）は2月21日、滝川市内のホテルスエヒロで「第63回通常総会」を開催。平成30年度事業報告、同収支決算、31年度事業計画案、同収支予算案をはじめ全議案を原案通り可決・承認した。

総会に先立ち米倉理事長は「昨年の胆振東部地震では、この地域こそ大きな被害はなかったが、経験したことのないブラックアウトの事態に陥った。こうした状況のなか、業界は住民の安心安全を守るという使命をしっかりと果たすことができたのではないか」と振り返った。「その結果、新たに防災協定を結びたいという関係機関の話もあり、石協としても協定の準備を進めているところ。SS過疎や人手不足など業界の抱える問題も山積するが、組合員が一致団結して難局を乗り越え、市民の安全安心を守れるような活動に徹したい」とあいさつした。

31年度の事業計画案としては前年度と同様「共同購買事業・共済事業」「行政協力事業」「組織強化に関する事業」「情報活動」などに加え、「流通および給油所安定化対策」として流通秩序の適正化対策や官公需対策の推進などに取り組む。また労働環境の改善や員外・異業種との協調も新たな事業内容として掲げた。

任期満了にともなう役員改選では、米倉慎一理事長（米倉商事）ほか副理事長の三品優次氏（第一興産）、関光宏氏（キセキカナモノ）を再任。今季限りで退任する千徳晃己副理事長（千徳商事）に代わり矢野克之氏（矢野商会）を新副理事長に選任した。

帯広石協「安定供給に重責」

高橋勝坦理事長

【帯広】帯広石協（高橋勝坦理事長）は2月26日、帯広市内のホテルで「平成31年度通常総会」を開催。30年度事業報告、同収支決算、31年度事業計画案、同収支予算案をはじめ全議案を可決・承認した。

総会に先立ち、高橋理事長は元売統合による業界再編などを例に「世の中の潮目が変わり始めている」と示し、昨年を振り返った。「胆振東部地震では、エネルギー安定供給に尽力した。業界、組合として非常用発電機の備え、安定供給にどれほどの重責を担っているか勉強させられた」。さらに「今後災害発生時にどう対応するか。燃料油備蓄や発電機設置状況などデータをあげ、設備管理の詳細を共有し安定供給に資する仕組みを整えることが必要」と、組合に専門委員会などの機関を設けることを明らかにした。

31年度事業計画案では①市場正常化・経営安定化に関する活動②石油製品安定供給確保支援事業として、国庫補助金・融資等に関する申請の円滑推進③組合員の知識・技術の向上を目的とした研修と福利厚生④官公需適格組合資格獲得による営業推進―の4項目を掲げた。賦課金の額と徴収時期は従来通り。

道東自治体
災害協定ベースに　安定供給見直し
地元業者・組合と関係強化

【北見】昨年9月の「ブラックアウト」の発生以来、郡部の自治体でも燃料油の供給などに関心を高めているが、道東の自治体では災害協定に基づき、地元の燃料企業との関係を見直す発言が増えている。

道東の自治体担当者は「災害協定の内容を具体的な取り組みにすることを検討している。そのためには地元の石油組合との関係を強化したい」と話し、災害時対応について具体的な取り組みを進めるとしている。道内では各地で自治体との災害協定を締結し、災害時の燃料油供給への態勢づくりを進めているが、協定にもとづき地元のSSと自治体が関係強化を進めるケースは少なく、具体的な災害時対応の組織づくりが課題となっている。

石協では地域SSの地下タンクの在庫やローリー台数などの調査を進め、地域ごとの燃料油供給の能力などについて、データの蓄積を進めている。自治体では石協が持つデータをベースに災害時の組織づくりを進めたいとしている。各地石協でも自治体や行政機関からの問い合わせ増加を指摘しており、災害協定の具体化の進展に期待は大きい。今後各地の自治体が実施する災害訓練への参加や、SS業界の地域社会への積極的な対応が求められている。

前年同月比100・2%
道管内1月自動車保有台数

【札幌】北海道運輸局自動車技術安全部管理課は、今年1月末時点の管内における自動車保有台数をまとめた。これによると二輪を含めた総台数は378万7076台で前年同月比100・2%と前年より増加した＝別表参照。

各車種別にみると貨物用は、40万1076台で100・5%と増加し、乗合用は1万4045台で99・0%とこちらは減少となった。

乗用は191万4427台で99・7%と減少、軽自動車は125万7510台で100・8%となり、こちらは順調な伸びを示した。

管内別では札幌が172万9971台で100・4%、函館が31万9793台で99・8%、旭川が50万1769台で100・0%、室蘭が38万4525台で100・1%、釧路が27万5959台で99・9%、帯広が32万5414台で100・4%、北見が25万8645台で100・0%となった。

2019年1月自動車保有車両数調べ　北海道運輸局自動車技術安全部管理課

車種別＼地域別		札幌	函館	旭川	室蘭	釧路	帯広	北見	局計	前年同月計	前年同月比
貨物用	普通	72,167	12,682	25,513	19,343	17,670	25,021	18,151	190,547	188,992	100.8%
	小型	82,380	13,383	27,181	17,650	12,924	16,172	12,759	182,449	182,444	100.0%
	被牽引	6,143	409	1,382	13,663	3,605	1,885	993	28,080	27,595	101.8%
	計	160,690	26,474	54,076	50,656	34,199	43,078	31,903	401,076	399,031	100.5%
乗合		6,746	1,134	2,004	1,536	819	932	874	14,045	14,181	99.0%
乗用	普通	448,988	63,797	111,598	81,501	59,384	68,579	54,800	888,647	866,525	102.6%
	小型	496,214	84,338	129,868	103,114	69,888	81,740	60,618	1,025,780	1,054,569	97.3%
	計	945,202	148,135	241,466	184,615	129,272	150,319	115,418	1,914,427	1,921,094	99.7%
特種（殊）		58,132	9,658	19,999	12,136	12,600	16,532	12,346	141,403	139,464	101.4%
登録車計		1,170,770	185,401	317,545	248,943	176,890	210,861	160,541	2,470,951	2,473,770	99.9%
小型二輪		28,709	4,100	8,467	5,075	3,709	4,324	4,231	58,615	57,525	101.9%
軽自動車	貨物	86,547	28,613	41,278	28,086	22,147	26,752	24,783	258,206	258,812	99.8%
	乗用	385,430	95,936	121,950	93,214	68,210	77,389	63,275	905,404	896,553	101.0%
	特殊用途車	3,677	522	855	515	387	373	414	6,743	6,777	99.5%
	二輪	45,644	5,182	11,489	8,681	4,592	5,707	5,371	86,666	85,304	101.6%
	その他	194	39	185	11	24	8	30	491	489	100.4%
	計	521,492	130,292	175,757	130,507	95,360	110,229	93,873	1,257,510	1,247,935	100.8%
総計		1,720,971	319,793	501,796	384,525	275,959	325,414	258,645	3,787,103	3,779,230	100.2%
前年同月計		1,713,878	320,512	501,655	384,071	276,298	324,222	258,603	3,779,230		
前年同月比		100.4%	99.8%	100.0%	100.1%	99.9%	100.4%	100.0%	100.2%		

山梨・静岡版

静岡支局
〒424-0886
静岡市清水区草薙399-230
電話054(349)5556
FAX054(349)5557

静岡県SS特集

潤滑油・切削油販売
付加価値創造へ
ズペシャリティー”で商機
静岡県内地場フルSS業者

【静岡】静岡県内地場フルサービスSS業者は潤滑油、切削油の販売において技術、知識、ノウハウなどが必要になるスペシャリティー、付加価値の分野が生き残りの〝カギ〟となってきそうだ。ガソリン需要減時代を迎えるなか元売筋や大手商社筋では「潤滑油、切削油だけは伸ばすことができる要素が大きい」ということもあって、一般的な元売カタログに記載されているスペックの潤滑油、切削油についてはどうしても価格競争に陥りやすい。ガソリン販売同様に儲からない商品群になりかねない。低価格を武器にした大量販売的な潤滑油、切削油では従来のような適正利益を期待できない商環境を招いている。

――大量販売はし烈な価格競争に――
需要家 高品質、技術力求める

スペシャリティー、付加価値の分野で潤滑油、切削油の販売を伸ばしている静岡県内地場フルSS業者店主は直近の大手販売業者の動きについて次のように説明する。

「ある大手商社が全元売の潤滑油、切削油のカタログに載っているスペックに対応できるという営業トークで大手工場などの需要家に対し、低価格を武器に猛烈な売り込みをかけてきている。各元売が〝売りたい商品〟なのでガソリン販売と同じように、し烈な価格競争に陥ってしまう潤滑油、切削油も少なくない。一方で需要家は価格とは違う部分を重視している場合が多いのではないだろうか」。

潤滑油や切削油を工場で使用する需要家（企業）は納入業者（石油販売業者）にいったい何を一番に求めているのだろうか―。

需要家とともに潤滑油や切削油を開発している水面下の動きに詳しい技術者は「例えば自動車向けの特殊なネジを製造している需要家の場合、潤滑油や切削油を切り替えるのは大きなリスクをともなう。新しい潤滑油や切削油で以前と同じ高品質な製品を担保しなければならないからだ。仮に新しい潤滑油や切削油で製造した製品の納入先のメーカーで事故など大きなトラブルが発生した場合、莫大な損賠償を負わなければならない」と明かす。

2月中旬に静岡県内地場フルSS業者は、特殊な製品を製造している有力企業（需要家）に切削油を納入した。一般的なスペックの切削油よりも数倍の価格設定だ。同地場フルSS業者店主は「特殊な製品を製造している有力企業（需要家）に、ある大手商社が同じスペックだと言ってかなり安価な切削油を提案したというが、需要家が一番求めているのは確実に高品質な製品を製造することで、最終的には安いだけの同大手商社の提案は否決となった。技術、ノウハウを高めることができれば地場フルSS業者にも必ずチャンスがあるはずだ」とアドバイスしている。

マージンで総経費捻出を
山梨県内大手特約店幹部役員
粗利益率20％超の確保必要

【甲府】山梨県内SS業者が、安定市況を維持継続している。同県内では昨秋以降、大半のセルフSSが系列仕切り値上げを看板価格に着実に転嫁しており、2月下旬時点でセルフSSの看板価格はレギュラーﾘｯﾄﾙ150円の背中が見える水準まで底上げが進み、採算販売への意識の高まりを皮膚感覚で感じることができる。

かつて同県内市況は首都圏地区と同様に利益の出ない、し烈な価格競争に陥っていた。ガソリンマージンは軽く5円以下、逆ザヤでの販売もめずらしくなかった。山梨県内SS業者は今後どのような考え方で価格設定をしていけばいいのだろうか。ガソリン需要減時代をどのように乗り越えていけばいいのだろうか。山梨県内大手特約店幹部役員にSS業者の今の本音を聞いてみた。

――山梨県内の今年2月時点の常住人口は約81万6000人。限られた市場規模にもかかわらず、なぜこれまでし烈な価格競争が続いてきたのか

これは山梨県内だけに該当していたわけではないが、国内各地で続いていたし烈な価格競争は元売の代理戦争的な雰囲気があったのも事実ではないだろうか。かつては相応のガソリンボリュームを出せば元売からそれなりの事後調整があったのだろう。しかしそういう道理にかなっていないことは長くは続かない。山梨県内でも数年前のひどいときにはガソリンマージンは5円以下、局地的にマイナスマージンに陥った地区もあった。値下げしてもそう簡単にガソリンボリュームが伸びる時代ではない。一人勝ちもできない。多くの山梨県内SS業者が利益を出せない非常に厳しい経営状態が長期化していた。

――元売の経営統合、合併によって需給バランスの適正化が進んだ。結果として昨秋頃から山梨県内市況が安定している。セルフSSも仕入れコスト上昇を販売価格に着実に転嫁している。山梨県内SS業者にどのような意識の変化があったのか

多くの山梨県内SS業者はガソリンで利益を出すことができなかった「あの頃にはもう戻りたくない」という気持ちがかなり強いのではないだろうか。ガソリンマージンで足りない分をカーケア収益で補うという考え方もあるかもしれないが、やはり経営の屋台骨のガソリンマージンで総経費を捻出する、ガソリンマージンで再投資できる経営をしていくべきだ。山梨県内を含めて地方は超少子高齢化、人口減、省燃費自動車の急増にともなってガソリン需要減が予測を超える勢いで加速している。需要減に見合った売り方が必要だ。一般的な小売業の売り上げ総利益率（粗利益率）は20％前後だと言われている。本来ならばSS業界も主力の燃油販売で20％超の粗利益率があってもおかしくない。

――全国的に地場フルサービスSS業者の廃業がとまらない。山梨県内はどのような状況なのか。SS業界を活性化していくためにはどのような考え方をしていけばいいのか

山梨県内を含めて国内各地では「もうこれ以上地場フルSS業者を減らすことはできない」という深刻な状況ではないだろうか。事業承継をしたくてもできない状態だ。地場フルSS業者は、地方ではエネルギー供給拠点としてなくてはならないインフラという役割を担っている。大規模災害時にはエネルギー供給拠点として〝最後の砦（とりで）〟という存在だ。SS店頭のガソリン販売だけではなく寒冷地の山梨県内では、冬季は灯油の配達需要も大きい。確かに今後は山梨県内SS業者も収益源の多角化を図っていかなければならない。しかしSS業界で、儲からないからという理由で落下傘部隊のように他業界に進出してもなかなかうまくいかないだろう。そんな甘いものではない。他業界のほうが、し烈な生存競争となっている。国、政府、県は、地場フルSS業者が持続的な経営ができる施策をもっと強力に打ち出していくべきではないだろうか。

「これ以上地場フルSS業者減らせない」
国・政府・県は持続経営できる施策出すべき

静岡県温 LSA重油
2月2円高の71円40銭
3月もコストアップ濃厚か

静岡県温会館

【袋井市＝静岡】複数の水面下の動きに詳しい事情通の話によると、静岡県内ならびに周辺他県・地域の指標値になっている静岡県温室農業協同組合（静岡県温）LSA重油2月価格は、前月比ﾄﾞﾘｯﾌﾟ2円値上げの71円40銭（税抜き）で決着していたことが明らかとなった。1月中旬から2月中旬の系列仕切り、業転玉の需給動向が静岡県温価格に反映されたもようだ。

水面下の動きに詳しい事情通は「系列仕切りについて言えば2月第3週目が1円値上げ、第4週目が2円、3月最初の週が1円値上げとなり3週連続で合計4円のコストアップとなっている。さらに原油価格は上昇基調に放たれそうな雰囲気が、ドル円為替相場は円安基調がそれぞれ続き、米国株価も下げから一プラストレンドに転換し始めている。相場は水ものなので実際にどのような動きになるのか不透明な部分が極めて大きいが。この調子だと3月も数円単位の値上げになる可能性がかなり高いのではないだろうか。一方、小型ローリー乗務員の人手不足感がますます強くなってきている。今後は人件費の上昇も避けることができないだろう」とコメントする。

実力店に元売、商社が転籍オファー
山梨県内地場SS業者

【甲府】元売の経営統合、合併によって系列ブランド（サインポール）が少なくなっていることから、山梨県内地場SS業者も大勢では転籍志向は小さくなってきているものの、昨年あたりから元売系列から商社系列に、商社系列から元売系列に転籍、またPB（プライベートブランド）SS業者の商社系列化というケースが複数散見されている。

水面下の動きに詳しい事情通は「実力のある地場SS業者については元売や商社系から今後も積極的、強力な転籍のオファー（申し出）、囲い込みがまだあるとみている。とくに中堅元売系列、商社系列は活発に動いているようだ。意欲的な地場SS業者にとってはチャンスだと感じている」と明かす。

組合員 前月と同数 491、静岡が最多
静岡県石商・協 1月末SS829、浜松133

【静岡】静岡県石商・協（鈴木裕司理事長）は、1月末時点の支部別の組合員数と組合員SS数を明らかにした＝別表参照。

支部別の組合員数で最多は静岡82だった。ほかは賀茂26、熱海・伊東18、田方25、御殿場14、三島4、沼津43、富士32、富士宮29、焼津・藤枝37、榛原32、島田19、中遠20、菊川11、掛川9、袋井4、磐田10、湖西8、天竜13、浜松50、北遠5、合計491。

組合員SS数で最多は浜松だった。支部別では賀茂31、熱海・伊東26、田方36、御殿場32、三島14、沼津59、富士62、富士宮40、静岡130、焼津・藤枝63、榛原38、島田26、中遠29、菊川16、掛川18、袋井16、磐田27、湖西13、天竜15、浜松133、北遠5。合計は829だった。

平成31年1月末現在
組合員支部別状況

支部	組合員数
賀茂	26
熱・伊	18
田方	25
御殿場	14
三島	4
沼津	43
富士	32
富士宮	29
静岡	82
焼・藤	37
榛原	32
島田	19
中遠	20
菊川	11
掛川	9
袋井	4
磐田	10
湖西	8
天竜	13
浜松	50
北遠	5
合計	491

SS支部	組合員SS数
賀茂	31
熱・伊	26
田方	36
御殿場	32
三島	14
沼津	59
富士	62
富士宮	40
静岡	130
焼・藤	63
榛原	38
島田	26
中遠	29
菊川	16
掛川	18
袋井	16
磐田	27
湖西	13
天竜	15
浜松	133
北遠	5
合計	829

TOKAIホールディングス
健康経営優良法人に

【静岡】ＴＯＫＡＩホールディングス（本社静岡県静岡市葵区常磐町・鴇田勝彦代表取締役社長兼ＣＥＯ）と鈴与商事（本社静岡県静岡市清水区入船町、本部静岡市葵区栄町・加藤正博代表取締役社長）はこのほど、経済産業省と日本健康会議が共同で実施している「健康経営優良法人2019（大規模法人部門）」に認定された。

ＴＯＫＡＩホールディングスは昨年に続き３年連続の認定。また同社グループ企業の４社も新規に中小規模法人部門で認定されたという。

鈴与商事は健康づくり推進のため2017年９月に健康宣言を制定し、健康経営推進委員会の発足や静岡県が支援している制度「ふじのくに健康づくり推進ホワイト事業所」に認定されるなど、健康経営の推進体制の整備を進めてきた。

鈴与商事

国内最強ブランドの組み合わせ「EneJet」+「セブンーイレブン」
昭和油業広見パークSS+セブンーイレブン富士市広見公園前店

給油所の業態化、複合化で高い相乗効果を発揮

杉山和功マネージャー

静岡県内でも給油所の業態化、複合化が消費者から大きな支持を得ている。業態化、複合化によって給油所が持つ集客機能、付加価値サービス力をいかに引き出していけばいいのか。両者の間で相乗効果をどこまで高めることができるのか。そこで注目してほしいのが国内最強ブランド同士の組み合わせだ。もはや説明は不要だろう。JXTGエネルギーのEneJet＋コンビニエンスストア最大手のセブンーイレブンである。

昭和油業広見パークＳＳ

静岡県東部地区では初
約1500坪の敷地面積に
大型セルフSS コンビニエンスストア 洗車機2基が稼働

「セブンーイレブン富士市広見公園前店」を併設

静岡県内東部地区では初のセブンーイレブンを併設した大型セルフSSが昨年11月下旬に誕生した。JXTGエネルギー系大手特約店・昭和油業（本社静岡県富士市吉原・佐野裕永代表取締役社長）が同社の旗艦店でもある大型セルフSSの広見パークSS（富士市伝法・杉山和功マネージャー）に併設する格好で「セブンーイレブン富士市広見公園前店」を新規オープン。誰もが異論なしのロケットスタートだったとだけ言っておこう。

昭和油業の旗艦店でもある広見パークSSは大型セルフSSとして2005年2月に敷地面積約450坪（1500平方㍍）で始動。ゆったりとした使いやすいレイアウト、徹底したクレンリネス、フレンドリーなサービスによって静岡県東部地区を代表する大型セルフSSに成長。すでに給油所としては完成の域に達していた広見パークSSにトップランナーであるセブンーイレブンを併設した複合店として、一体運営による相乗効果で売上増と、運営コスト削減が可能とみている。

セブンーイレブンと洗車用スペースのために広見パークSSの南側と西側に1012坪（3342平方㍍）の拡張を決断。既存の広見パークSSと合わせて1462坪（4825平方㍍）内に「大型セルフSS」「コンビニエンスストア」「洗車機2基」が稼働中だ。給油所の業態化、複合化によってそれぞれが大きな相乗効果を発揮している。

2基の門型ドライブスルー洗車機（エムケー精工）を設置

ENEOSカード、nanacoを中心にキャッシュレス化に万全の体制
今夏7月から始動する非接触決済ツール「EneKey」への期待大きく
高品質で新たな価値観の提供によって新規顧客を生み出す

杉山マネージャーは「既存のお客さまとともに新規のお客さまも間違いなく増えている」と強調。さらに渡辺雄一部長も「まだまだ発展途上。両店の品質に磨きをかけていかなければならない」と目標はあくまで高い。ENEOSカード、nanacoを中心に国策であるキャッシュレス化にも万全の体制。今夏7月からは非接触決済ツール「EneKey」がいよいよ始動する。まさに次世代型給油所と言えるだろう。目が離せない。

セブンーイレブンアプリのスマートフォンへのダウンロードが増えている

ＳＳ業者の間でも給油所の業態化、複合化が進む

総合市場版
電話03(6667)1031
FAX03(6667)1033

在庫高水準も定修間近

卸業者に厳しい環境続く

3月入りとともに陸上スポット市場では、2月商戦中に価格が下がり過ぎた分をいったん〝リセット〟する動きがみられ、前週末の中心値は元売仕切り上げ（全油種キロリットル1円）以上に引き上がった。ただ値上げ後の水準が市場に定着するかどうかは不透明で、卸業者には厳しい環境が続いている。

足元の市場環境をみると、コスト面はOPECプラスの協調減産が順調に推移し、原油価格が堅調な動向をみせている。一方、需給面は2月23日時点の総在庫量（半製品含む）がガソリン前年同期比102・6%、灯油131・2%、軽油127・3%、A重油116・6%だった（石連週報）。

暖冬による灯油販売の低調を受けて、中間留分が前年水準を大きく上回っているが、元売段階の在庫量の多さは、必ずしもスポット市場の供給過剰感には結びついていない。3月を乗り切れば、製油所定期修理が本格化するため、元売は現在の在庫水準を数字ほどには過剰ととらえていない可能性がある。卸業者にとっては、利益を確保しにくい環境だ。

2月27日までの元売仕切りはガソリン、中間留分とも累計3円上昇した。対して陸上スポット価格（本紙調べ、京浜地区・製油所渡し）の上げ幅は、月変わりのリセット前まではガソリン、軽油が2円、灯油、A重油は2円50銭程度にとどまっていた。

シンガポール原油市況（2月19日～2月25日）

2月23日、24日は土曜・日曜日につき休み。（単位：ドル／バーレル）

	油種、API度数、（ ）は公式価格		2月19日	2月20日	2月21日	2月22日	2月25日
サウジアラビア	アラビアンライト	34(68.12)	67.01～67.16	67.04～67.19	67.47～67.62	67.92～68.07	68.22～68.37
	アラビアンミディアム	31(67.47)	66.36～66.51	66.39～66.54	66.82～66.97	67.27～67.42	67.57～67.72
	アラビアンヘビー	28(66.47)	65.76～65.91	65.79～65.94	66.22～66.37	66.67～66.82	66.97～67.12
イラン	イラニアンライト	34(68.23)	66.71～66.86	66.74～66.89	67.17～67.32	67.62～67.77	67.92～68.07
	イラニアンヘビー	31(66.63)	65.11～65.26	65.14～65.29	65.57～65.72	66.02～66.17	66.32～66.47
UAE	マーバン	39(60.95)	67.00～67.10	67.42～67.52	67.31～67.41	68.49～68.59	68.97～69.07
	ドバイ	32	66.30～66.30	66.22～66.22	67.26～67.26	67.15～67.15	67.25～67.25
インドネシア	ミナス	34(57.46)	60.59～60.69	64.98～65.08	64.60～64.70	65.64～65.74	66.05～66.15
オマーン	オマーン	34(59.36)	66.51～66.61	66.65～66.75	66.47～66.57	67.48～67.58	67.98～68.08
マレーシア	タピス	44(63.56)	69.21～69.23	69.50～69.52	69.09～69.11	70.16～70.18	70.61～70.63

為替（TTS）レートの推移

（単位：円／ドル）

	TTS
10月平均	113.82
11月平均	114.36
12月平均	113.51
1月平均	109.98
2月1日	109.94
2日	
3日	
4日	110.53
5日	111.03
6日	110.84
7日	110.94
8日	110.84
9日	
10日	
11日	
12日	111.55
13日	111.55
14日	111.98
15日	111.44
16日	
17日	
18日	111.54
19日	111.53
20日	111.75
21日	111.70
22日	111.78
23日	
24日	
25日	111.78
26日	112.01
27日	111.59
28日	111.87
今月の平均	111.38
1月11日～2月10日の平均	110.34
（12月11日～1月10日の平均）	112.17
1月21日～2月20日の平均	110.89
（12月21日～1月20日の平均）	110.32
1月26日～2月25日の平均	111.08
（12月26日～1月25日の平均）	110.25

原油・石油製品供給統計週報（石連週報）

1. 週間製油所稼働状況

項目	当週（2月17日～2月23日）	前週（2月10日～2月16日）	前週比	前週比 %	前年比 %
週間原油処理量（kℓ）	3,531,022	3,581,835	-50,813	98.6	96.9
常圧蒸留装置設計能力（B/D）	3,518,800	3,518,800	0	100.0	100.0
週間常圧蒸留装置稼働率（%）	90.2	91.5	-	-	-

2. 石油製品週末在庫量

品目	当週（2月17日～2月23日）	前週（2月10日～2月16日）	前週比	前週比 %	前年比 %
ガソリン	1,630,781	1,737,451	-106,670	93.9	99.0
ナフサ	1,557,378	1,408,130	149,248	110.6	109.2
ジェット燃料油	836,542	719,766	116,776	116.2	106.6
灯油	1,538,837	1,733,009	-194,172	88.8	128.3
軽油	1,480,259	1,620,034	-139,775	91.4	124.2
LSA重油（硫黄分0.1%以下）	290,402	296,678	-6,276	97.9	116.4
HSA重油（硫黄分0.1%超）	496,950	520,911	-23,961	95.4	115.9
A重油計	787,352	817,589	-30,237	96.3	116.1
LSC重油（硫黄分0.5%以下）	642,872	649,318	-6,446	99.0	132.1
HSC重油（硫黄分0.5%超）	1,306,803	1,329,533	-22,730	98.3	93.5
C重油計	1,949,675	1,978,851	-29,176	98.5	103.5
合計	9,780,824	10,014,830	-234,006	97.7	111.0

3. 原油・半製品・装置原料週末在庫量

品目	当週（2月17日～2月23日）	前週（2月10日～2月16日）	前週比	前週比 %	前年比 %
原油	12,050,318	12,324,613	-274,295	97.8	102.7
粗ガソリン	2,569,578	2,559,459	10,119	100.4	105.0
粗灯油	561,507	604,942	-43,435	92.8	139.8
粗軽油	862,470	841,528	20,942	102.5	132.7
粗A重油	579,189	585,752	-6,563	98.9	117.4
装置原料	2,626,590	2,717,340	-90,750	96.7	100.5
合計	7,199,334	7,309,021	-109,687	98.5	109.0

（注）前年比は、石油連盟が昨年公表したデータをもとに算出。

業転市況の推移

（単位：円／ℓ）

ガソリン・海上	京浜	前週比	中京	前週比	阪神	前週比	瀬戸内	前週比
2月第2週(2月4日～2月10日)	107.5～108.8	2.0～1.8	107.5～108.8	2.0～1.8	107.5～108.8	2.0～1.8	107.5～108.8	2.0～1.8
2月第3週(2月11日～2月17日)	108.5～110.0	1.0～1.2	108.5～110.0	1.0～1.2	108.5～110.0	1.0～1.2	108.5～110.0	1.0～1.2
2月第4週(2月18日～2月24日)	110.5～111.0	2.0～1.0	110.5～111.0	2.0～1.0	110.5～111.0	2.0～1.0	110.5～111.0	2.0～1.0
2月第5週(2月25日～3月3日)	109.0～110.5	▲1.5～▲0.5	109.0～110.5	▲1.5～▲0.5	109.0～110.5	▲1.5～▲0.5	109.0～110.5	▲1.5～▲0.5

ガソリン・陸上	京浜	前週比	中京	前週比	阪神	前週比	瀬戸内	前週比
2月第2週(2月4日～2月10日)	110.0～112.3	0.7～0.0	109.5～112.3	0.7～0.0	109.0～112.3	1.0～0.0	109.5～112.3	0.7～0.0
2月第3週(2月11日～2月17日)	109.8～113.3	▲0.2～1.0	109.5～113.3	0.0～1.0	109.0～113.3	0.0～1.0	109.5～113.3	0.0～1.0
2月第4週(2月18日～2月24日)	110.3～115.0	0.5～1.7	110.3～115.0	0.8～1.7	110.3～115.0	1.3～1.7	110.3～115.0	0.8～1.7
2月第5週(2月25日～3月3日)	112.1～116.0	1.8～1.0	111.3～116.0	1.0～10	110.8～116.0	0.5～1.0	111.3～116.0	1.0～1.0

灯油・海上	京浜	前週比	中京	前週比	阪神	前週比	瀬戸内	前週比
2月第2週(2月4日～2月10日)	58.5～60.0	0.0～0.5	58.5～60.0	0.0～0.5	58.5～60.0	0.0～0.5	57.5～59.5	▲0.5～0.5
2月第3週(2月11日～2月17日)	59.2～60.0	0.7～0.0	59.2～60.0	0.7～0.0	59.0～60.0	0.5～0.0	57.8～58.5	0.3～▲1.0
2月第4週(2月18日～2月24日)	60.2～62.0	1.0～2.0	60.2～62.0	1.0～2.0	60.0～61.5	1.0～1.5	58.8～60.5	1.0～2.0
2月第5週(2月25日～3月3日)	60.3～62.0	0.1～0.0	60.3～62.0	0.1～0.0	59.8～61.5	▲0.2～0.0	58.8～60.5	0.0～0.0

灯油・陸上	京浜	前週比	中京	前週比	阪神	前週比	瀬戸内	前週比
2月第2週(2月4日～2月10日)	60.0～61.5	0.2～0.2	60.3～61.5	0.5～0.2	60.0～61.5	0.5～0.2	60.0～61.5	0.5～0.2
2月第3週(2月11日～2月17日)	60.0～62.0	0.0～0.5	60.0～62.0	▲0.3～0.5	60.0～62.0	0.0～0.5	60.0～62.0	0.0～0.5
2月第4週(2月18日～2月24日)	60.5～64.0	0.5～2.0	60.5～64.0	0.5～2.0	60.5～64.0	0.5～2.0	60.5～64.0	0.5～2.0
2月第5週(2月25日～3月3日)	62.0～65.0	1.5～1.0	61.5～65.0	1.0～1.0	61.0～65.0	0.5～1.0	61.0～65.0	0.5～1.0

軽油・海上	京浜	前週比	中京	前週比	阪神	前週比	瀬戸内	前週比
2月第2週(2月4日～2月10日)	60.0～60.5	0.5～0.0	60.0～60.5	0.5～0.0	60.0～60.5	0.5～0.0	60.0～60.5	0.5～0.0
2月第3週(2月11日～2月17日)	60.5～61.5	0.5～1.0	60.5～61.5	0.5～1.0	60.5～61.5	0.5～1.0	60.5～61.5	0.5～1.0
2月第4週(2月18日～2月24日)	61.5～62.0	1.0～0.5	61.5～62.0	1.0～0.5	61.5～62.0	1.0～0.5	61.5～62.0	1.0～0.5
2月第5週(2月25日～3月3日)	62.0～63.0	0.5～1.0	62.0～63.0	0.5～1.0	62.0～63.0	0.5～1.0	62.0～63.0	0.5～1.0

軽油・陸上	京浜	前週比	中京	前週比	阪神	前週比	瀬戸内	前週比
2月第2週(2月4日～2月10日)	59.3～61.0	0.3～0.0	59.3～61.0	0.3～0.0	59.3～61.0	0.3～0.0	59.3～61.0	0.3～0.0
2月第3週(2月11日～2月17日)	59.6～62.0	0.3～1.0	59.6～62.0	0.3～1.0	59.6～61.5	0.3～0.5	59.6～62.0	0.3～1.0
2月第4週(2月18日～2月24日)	60.4～64.0	0.8～2.0	60.4～63.5	0.8～1.5	60.0～63.5	0.4～2.0	60.4～64.0	0.8～2.0
2月第5週(2月25日～3月3日)	61.3～65.0	0.9～1.0	61.3～65.0	0.9～1.5	61.3～65.0	1.3～1.5	61.3～65.0	0.9～1.0

A重油・海上	京浜	前週比	中京	前週比	阪神	前週比	瀬戸内	前週比
2月第2週(2月4日～2月10日)	57.8～58.2	0.8～0.5	57.8～58.2	0.8～0.5	57.8～58.2	0.8～0.5	57.8～58.2	0.8～0.5
2月第3週(2月11日～2月17日)	58.5～59.0	0.7～0.8	58.5～59.0	0.7～0.8	58.5～59.0	0.7～0.8	58.5～59.0	0.7～0.8
2月第4週(2月18日～2月24日)	59.0～59.5	0.5～0.5	59.0～59.5	0.5～0.5	59.0～59.5	0.5～0.5	59.0～59.5	0.5～0.5
2月第5週(2月25日～3月3日)	59.2～60.2	0.2～0.7	59.2～60.2	0.2～0.7	59.2～60.2	0.2～0.7	59.2～60.2	0.2～0.7

A重油・陸上	京浜	前週比	中京	前週比	阪神	前週比	瀬戸内	前週比
2月第2週(2月4日～2月10日)	58.3～59.2	0.5～0.0	59.0～59.5	1.2～0.3	58.3～59.2	0.5～0.0	58.3～59.2	0.5～0.0
2月第3週(2月11日～2月17日)	58.3～60.0	0.0～0.8	58.5～60.0	▲0.5～0.5	58.0～60.0	▲0.3～0.8	58.3～60.0	0.0～0.8
2月第4週(2月18日～2月24日)	59.3～62.0	1.0～2.0	59.3～62.0	0.8～2.0	59.0～62.0	1.0～2.0	59.3～62.0	1.0～2.0
2月第5週(2月25日～3月3日)	60.5～63.0	1.2～1.0	60.5～63.0	1.2～1.0	60.0～63.0	1.0～1.0	60.5～63.0	1.2～1.0

HSC重油・海上	京浜	前週比	中京	前週比	阪神	前週比	瀬戸内	前週比
2月第2週(2月4日～2月10日)	－	－	－	－	－	－	－	－
2月第3週(2月11日～2月17日)	－	－	－	－	－	－	－	－
2月第4週(2月18日～2月24日)	－	－	－	－	－	－	－	－
2月第5週(2月25日～3月3日)	－	－	－	－	－	－	－	－

LSC重油・海上	京浜	前週比	中京	前週比	阪神	前週比	瀬戸内	前週比
2月第2週(2月4日～2月10日)	－	－	－	－	－	－	－	－
2月第3週(2月11日～2月17日)	－	－	－	－	－	－	－	－
2月第4週(2月18日～2月24日)	－	－	－	－	－	－	－	－
2月第5週(2月25日～3月3日)	－	－	－	－	－	－	－	－

（注）製油所バージ渡しは取引単位1,000kℓ、支払い条件30日サイト。油槽所ローリー取引は取引単位50kℓ以上、支払い条件は30日サイトもしくは現金取引。前週比は安値、高値の加重平均。

原油・製品の輸入価格（CIF）の推移

	原油CIF 円/kℓ	原油CIF ドル/バーレル	為替レート（円/ドル）		製品CIF（円/kℓ） ガソリン	ナフサ	灯油	軽油	A重油	C重油	為替レート（円/ドル）
2018年7月	53,418	76.68	110.75	2017年12月	51,385	45,891	55,620	54,788	47,490	44,433	112.42
2018年8月	53,890	76.96	111.33	2018年1月	53,313	46,930	59,039	60,222	55,832	46,680	112.46
2018年9月	53,151	76.04	111.13	2月	52,175	46,865	58,350	55,475	49,870	48,722	109.33
2018年10月	56,234	79.19	112.90	3月	50,413	43,958	56,730	54,100	53,196	46,200	106.56
2018年11月	58,080	81.71	113.00	4月	51,734	43,675	59,243	54,224	54,031	47,577	106.24
（速）2018年12月	51,004	71.67	113.14	5月	55,980	46,697	69,053	62,768	60,008	54,141	109.10
上旬	46,090	65.70	111.54	6月	57,947	49,750	70,833	63,688	56,166	55,362	109.81
中旬	42,276	62.05	108.32	7月	58,214	51,151	74,267	62,984	62,358	57,721	110.75
下旬	42,161	61.71	108.63	8月	59,080	51,777	69,729	64,396	61,545	56,993	111.33
（速）2019年1月	43,099	62.66	109.35	9月	60,365	51,707	66,767	67,087	64,894	55,753	111.13
上旬	42,876	62.31	109.40	10月	63,150	53,580	72,282	72,470	69,097	59,594	112.90
中旬				11月	58,072	54,812	67,819	69,650	64,103	63,140	113.00
下旬				（速）2018年12月	51,281	48,426	63,864	62,153	68,302	57,455	113.14
（速）2019年2月				（速）2019年1月	46,856	40,108	53,721	53,487	54,883	50,570	109.35

（速）は速報。それ以外は確報。製品CIFのナフサは石化用

東京商品取引所の先物取引価格と出来高の推移

（単位：円/kℓ）

プラッツドバイ原油

	2月限（3月1日より3月限） 始値	高値	安値	終値	前日比	出来高	3月限（3月1日より4月限） 始値	高値	安値	終値	前日比	出来高	4月限（3月1日より5月限） 始値	高値	安値	終値	前日比	出来高
2月25日	45,200	45,230	45,050	45,080	80	85	46,780	46,920	46,350	46,390	-260	34	46,420	46,570	46,040	46,140	-190	124
2月26日	45,000	45,000	44,560	44,660	-420	64	45,210	45,320	44,690	44,830	-1,560	151	44,820	44,970	44,420	44,610	-1,530	131
2月27日	44,670	44,790	44,660	44,790	130	12	45,370	45,540	45,340	45,420	590	111	45,110	45,300	45,110	45,190	580	48
2月28日	44,650	44,890	44,650	44,810	20	12	46,240	46,240	45,950	45,960	540	90	45,870	45,870	45,690	45,720	530	112
3月1日	46,190	46,760	46,180	46,700	740	164	46,030	46,500	46,010	46,500	780	188	45,680	46,220	45,680	46,220	800	93

	5月限（3月1日より6月限） 始値	高値	安値	終値	前日比	出来高	6月限（3月1日より7月限） 始値	高値	安値	終値	前日比	出来高	7月限（3月1日より8月限） 始値	高値	安値	終値	前日比	出来高
2月25日	46,120	46,250	45,720	45,830	-140	154	45,820	45,940	45,400	45,480	-180	787	45,400	45,580	45,040	45,130	-130	2,920
2月26日	44,540	44,700	44,130	44,250	-1,580	217	44,210	44,410	43,790	43,960	-1,520	1,112	43,880	44,080	43,460	43,600	-1,530	5,451
2月27日	44,950	45,030	44,820	44,840	590	196	44,550	44,730	44,500	44,590	630	742	44,250	44,400	44,150	44,240	640	3,025
2月28日	45,550	45,570	45,410	45,420	580	150	45,250	45,260	45,110	45,170	580	621	44,970	44,970	44,780	44,820	580	2,873
3月1日	45,460	45,970	45,440	45,930	760	266	45,100	45,630	45,100	45,630	810	2,145	44,790	45,310	44,790	45,290	-	783

バージガソリン

	3月限（2月26日より4月限） 始値	高値	安値	終値	前日比	出来高	4月限（2月26日より5月限） 始値	高値	安値	終値	前日比	出来高	5月限（2月26日より6月限） 始値	高値	安値	終値	前日比	出来高
2月25日	54,800	55,000	54,300	55,000	0	64	56,410	56,700	55,870	56,050	-340	9	56,600	56,750	56,030	56,150	-260	30
2月26日	54,900	55,100	53,800	53,800	-2,250	21	54,870	55,120	53,790	54,170	-1,980	57	55,300	55,400	54,240	54,600	-1,840	110
2月27日	54,310	54,310	54,190	54,300	500	12	54,560	54,800	54,390	54,610	440	22	55,090	55,340	55,040	55,250	650	44
2月28日	54,970	55,020	54,760	54,990	690	19	55,160	55,440	55,140	55,440	830	14	55,850	56,110	55,760	56,070	820	32
3月1日	55,230	56,000	55,220	56,000	1,010	16	55,790	56,560	55,750	56,560	1,120	38	56,400	57,180	56,400	57,180	1,110	47

	6月限（2月26日より7月限） 始値	高値	安値	終値	前日比	出来高	7月限（2月26日より8月限） 始値	高値	安値	終値	前日比	出来高	8月限（2月26日より9月限） 始値	高値	安値	終値	前日比	出来高
2月25日	56,830	57,000	56,240	56,440	-280	42	56,750	57,040	56,250	56,400	-230	50	56,710	57,000	56,170	56,270	-310	401
2月26日	55,350	55,420	54,410	54,740	-1,660	194	55,140	55,340	54,250	54,390	-1,880	755	55,120	55,120	54,050	54,200	-	337
2月27日	54,990	55,380	54,990	55,260	520	109	54,810	55,170	54,770	54,990	600	752	54,640	55,070	54,570	54,900	700	675
2月28日	55,880	56,080	55,780	56,070	810	92	55,830	55,870	55,560	55,810	820	302	55,500	55,700	55,410	55,670	770	366
3月1日	56,350	57,110	56,300	57,110	1,040	80	56,080	56,900	56,070	56,900	1,090	318	56,000	56,760	55,980	56,760	1,090	460

バージ灯油

	3月限（2月26日より4月限） 始値	高値	安値	終値	前日比	出来高	4月限（2月26日より5月限） 始値	高値	安値	終値	前日比	出来高	5月限（2月26日より6月限） 始値	高値	安値	終値	前日比	出来高
2月25日	61,500	61,500	60,500	60,900	-130	22	61,990	61,990	61,400	61,520	-160	6	61,420	61,670	61,420	61,670	-180	4
2月26日	60,390	60,500	59,900	60,250	-1,270	30	60,400	60,630	60,000	60,290	-1,380	23	60,400	60,400	59,970	60,240	-1,350	22
2月27日	60,660	61,130	60,660	61,100	850	15	61,000	61,070	60,810	61,070	780	16	60,460	61,090	60,460	61,080	840	9
2月28日	61,880	62,000	61,880	61,940	840	6	61,740	61,860	61,610	61,860	790	15	61,600	61,770	61,600	61,770	690	15
3月1日	62,210	62,600	62,210	62,600	660	7	62,340	62,660	62,340	62,660	800	3	62,150	62,670	62,150	62,670	900	4

	6月限（2月26日より7月限） 始値	高値	安値	終値	前日比	出来高	7月限（2月26日より8月限） 始値	高値	安値	終値	前日比	出来高	8月限（2月26日より9月限） 始値	高値	安値	終値	前日比	出来高
2月25日	61,650	61,650	61,410	61,590	-120	14	61,450	61,670	61,110	61,290	-120	31	61,140	61,460	60,790	60,870	-120	70
2月26日	60,270	60,270	59,610	59,880	-1,410	50	59,930	59,970	59,170	59,420	-1,450	160	59,930	60,080	59,300	59,640	-	30
2月27日	60,610	60,620	60,540	60,610	730	10	60,050	60,340	60,010	60,120	700	74	60,140	60,460	60,140	60,240	600	75
2月28日	61,280	61,350	61,210	61,350	740	17	60,850	61,070	60,820	61,070	950	109	60,950	61,000	60,780	60,960	720	116
3月1日	61,920	62,280	61,870	62,150	800	17	61,350	61,830	61,340	61,740	670	120	61,290	61,800	61,290	61,730	770	203

バージ軽油

	3月限（2月26日より4月限） 始値	高値	安値	終値	前日比	出来高	4月限（2月26日より5月限） 始値	高値	安値	終値	前日比	出来高	5月限（2月26日より6月限） 始値	高値	安値	終値	前日比	出来高
2月25日	-	-	-	-	0	-	-	-	-	-	0	-	-	-	-	-	0	-
2月26日	-	-	-	-	0	-	-	-	-	-	0	-	-	-	-	-	0	-
2月27日	-	-	-	-	-500	-	-	-	-	-	-500	-	-	-	-	-	-500	-
2月28日	-	-	-	-	0	-	-	-	-	-	0	-	-	-	-	-	0	-
3月1日	-	-	-	-	2,500	-	-	-	-	-	2,500	-	-	-	-	-	2,500	-

	6月限（2月26日より7月限） 始値	高値	安値	終値	前日比	出来高	7月限（2月26日より8月限） 始値	高値	安値	終値	前日比	出来高	8月限（2月26日より9月限） 始値	高値	安値	終値	前日比	出来高
2月25日	-	-	-	-	0	-	-	-	-	-	0	-	-	-	-	-	0	-
2月26日	-	-	-	-	0	-	-	-	-	-	0	-	-	-	-	-	-	-
2月27日	-	-	-	-	-500	-	-	-	-	-	-500	-	-	-	-	-	0	-
2月28日	-	-	-	-	0	-	-	-	-	-	0	-	-	-	-	-	0	-
3月1日	-	-	-	-	2,500	-	-	-	-	-	2,500	-	-	-	-	-	0	-

中京石油市場の先物取引価格と出来高の推移

（単位：円/kℓ）

中京ローリーガソリン

	3月限（2月26日より4月限） 始値	高値	安値	終値	前日比	出来高	4月限（2月26日より5月限） 始値	高値	安値	終値	前日比	出来高	5月限（2月26日より6月限） 始値	高値	安値	終値	前日比	出来高
2月25日	58,300	58,400	57,900	57,900	-190	86	-	-	-	-	0	-	-	-	-	-	0	-
2月26日	-	-	-	-	0	-	-	-	-	-	0	-	-	-	-	-	0	-
2月27日	-	-	-	-	0	-	-	-	-	-	0	-	-	-	-	-	0	-
2月28日	58,950	58,950	58,950	58,950	450	1	58,900	58,900	58,900	58,900	700	1	-	-	-	-	-500	-
3月1日	59,500	59,500	59,500	59,500	550	1	59,600	59,600	59,600	59,600	700	1	-	-	-	-	0	-

	6月限（2月26日より7月限） 始値	高値	安値	終値	前日比	出来高	7月限（2月26日より8月限） 始値	高値	安値	終値	前日比	出来高	8月限（2月26日より9月限） 始値	高値	安値	終値	前日比	出来高
2月25日	-	-	-	-	0	-	-	-	-	-	0	-	-	-	-	-	0	-
2月26日	-	-	-	-	0	-	-	-	-	-	0	-	-	-	-	-	-	-
2月27日	-	-	-	-	0	-	-	-	-	-	0	-	-	-	-	-	0	-
2月28日	-	-	-	-	500	-	-	-	-	-	1,000	-	-	-	-	-	0	-
3月1日	57,700	58,290	57,700	58,290	590	2	57,600	58,090	57,600	58,090	490	2	-	-	-	-	0	-

中京ローリー灯油

	3月限（2月26日より4月限） 始値	高値	安値	終値	前日比	出来高	4月限（2月26日より5月限） 始値	高値	安値	終値	前日比	出来高	5月限（2月26日より6月限） 始値	高値	安値	終値	前日比	出来高
2月25日	61,510	61,700	60,000	60,000	-840	111	-	-	-	-	0	-	-	-	-	-	0	-
2月26日	-	-	-	-	0	-	-	-	-	-	0	-	-	-	-	-	0	-
2月27日	-	-	-	-	0	-	-	-	-	-	0	-	-	-	-	-	0	-
2月28日	-	-	-	-	0	-	-	-	-	-	0	-	-	-	-	-	0	-
3月1日	-	-	-	-	0	-	-	-	-	-	0	-	-	-	-	-	0	-

	6月限（2月26日より7月限） 始値	高値	安値	終値	前日比	出来高	7月限（2月26日より8月限） 始値	高値	安値	終値	前日比	出来高	8月限（2月26日より9月限） 始値	高値	安値	終値	前日比	出来高
2月25日	-	-	-	-	0	-	-	-	-	-	0	-	-	-	-

首都圏版

東京支局
（東京・神奈川・埼玉担当）
〒103-0026
東京都中央区日本橋兜町8-8
中島ビル4階
電話03(6667)1039
FAX03(6667)1041

岩槻市場

地場業者20円マージン確保

安値店と一線画し生き残る

【さいたま】ガソリンをはじめとする燃料油マージンの確保は、石油販売業者にとって最大の課題だ。元売の統合などで一昨年からガソリン小売市場は回復してきたが、地域によっては再び価格競争が再燃。トリッ1 20円台の安値看板が掲げられるなど、混迷するエリアもある。そんななか地場業者の多くが現金で20円近く、掛け売りも含めた仕上がりマージンでは二十数円にもなるマージンを確保しているのが岩槻市場だ。

地元販売業者によれば「広域大手業者が133円程度の価格看板を掲げるなかで、地場業者の大半が148円程度の現金価格を設定している」という。現金価格で比較しても安値との格差は15円以上。掛け売りでは現金価格に10円程度上乗せしているケースも多いため、安値との格差は25円におよぶことになる。

前出の地元販売業者によれば、10年以上前から、地場業者の多くが安値店と15円前後の格差でガソリンを販売しているという。

「安値店の掲げる価格では5円マージンすら得ることができない。価格差が気にならないわけではないが、安易に価格追随すればこちらが潰れてしまう。数量に関していえば、漸減しているのは確か。ただこれについては安値店との価格差というより、ガソリン需要そのものの後退が理由ではないかとみている」。

過去には広域業者でなくても岩槻エリアでガソリンを安値販売していた販売業者はあった。しかし市場からの撤退を余儀なくされたのは高値組ではなく、そうした量販志向の安値店だったという。

販売業者は「うちの直近にも安値店はあったが、結局は会社そのものがなくなってしまった。SS経営に必要な利益が得られないのであれば、それは当然の結末だろう。地場業者の多くはそうした状況を目の当たりにしながらSSを経営してきたので、わざわざ経営を危うくすることはしない」と話す。

販売業者が前述しているように、ガソリン販売数量は漸減傾向にあるものの、安値との価格差が主要因ではない。ただ「客の移動そのものは、実は頻繁におきている」と販売業者はつけ加える。

「顧客が突然来店しなくなったり、いままで見たことのない給油客が増えたりと、それなりに客の移動はある。また〝最近見なくなったな〟という客が、しばらくすると戻ってくることもある。ガソリンを高く感じた顧客が、市内のほかのSSに行くケースはまちがいなくある。ただ地場業者はどこも似たような価格でガソリンを売っているのが岩槻のマーケット。価格が変わらないとわかれば、最終的に価格以外の要素でSSを選ぶことになり、再び来店してくれることも少なくないようだ。安値店と大きな価格差はあるが、地場のフルサービスSSでしか給油はしないという層も多く、それが地場SSの経営を支えてくれている」。

一般的にいえば安値店との価格差が減販を招くのではと石油販売業者が懸念するのは当然で、業態やターゲットによってはその懸念は現実のものになる。ただ岩槻市場で地場業者が「安値との価格差」よりも「自社の経営」を優先させた結果、今日まで生き残ってきたというのは間違いない事実。

やや緩みの見えてきたガソリン小売市場で、地場業者がどのような価格施策をとるべきかを考える材料にもなるだろう。

受動喫煙防止対策で説明会

25日に東京都

【東京】東京都福祉保健局は25日、東京都社会福祉保険医療研修センターで第2回の受動喫煙防止策に関する施設管理者向けの説明会を開く。受動喫煙防止策に関する新たな制度について説明が行われるほか「受動喫煙による健康被害と受動喫煙防止対策の推進について」をテーマにした講義、受動喫煙防止策の具体的な取り組みの事例紹介などが予定されている。

対象は飲食店や宿泊施設、娯楽施設、企業の施設管理者などで、参加費は無料。午前の部が午前10時30分から午後12時30分まで、午後の部が午後2時から4時まで。参加申し込みは、FAX、Eメールまたは東京都福祉保健局ホームページのいずれかで行う。申し込み締め切りは3月18日。

今季HC灯油に異変

高値設定やインターフォン対応　人手不足影響か

神奈川県内

【相模原市＝神奈川】HC（ホームセンター）の灯油販売に今季異変が起こっている。

SSにとって灯油販売の競合店となるHC。HCを販売のウリにするフルサービスSS同様のアテンド給油とともに、セルフSSより安値設定が例年展開されるが「HC価格は冬季通じてセルフSSより高めの設定で推移している。加えて計量機付近に常駐スタッフはおらず、インターフォンでスタッフを呼び出す仕組みに変わった」（SSマネージャー）と察知する。

セルフ給油に対しフル給油が高値設定になるのは人件費の観点からごく自然なこと。しかしこれまで業転玉を背景にするHCでは、元売系セルフSSより安く仕入れて安く販売してきただけに、この異変に対し「蛇口の根元がタイトになったことを裏づけているのではないか」と分析する。

また常駐スタッフからインターフォンへの仕組みに変更したことに対して「HCも人手不足に陥っているのだろう」との認識を示し「顧客意識を踏まえると、寒空のなかでスタッフにすぐ駆けつけてもらえないことは購入するうえでマイナス。さらにセルフ給油とはいえ、安価設定のセルフSSの看板を目の当たりにしてきた来店客ならば、なおさら足が向きにくくなってもおかしくない」との考えを示している。

さらにHC灯油は、一部HCで2～3年前に配達告知を始めたことも記憶に新しいところ。この点について「配達に関して積極的な動きは見られない。配達参入した頃とくらべて活況さもうかがえない。元より灯油購入客の流れで多く見られるのは、5缶以上まとめ買いして家庭でボイラーに移し替える消費行動。店頭価格にくらべてトリッ10円程度割高となる配達価格の高値感を嫌っているのは言うまでもない。人手不足と購買動向の変化とが相まった動きではないか」との見方も示す。

SS同様、HCも人手不足を余儀なくされている実情がうかがい知れるてん末が指摘されている。

店主・部課長ミーティング開催

「〝Oil&New〟で勝ち残り」

コスモ関東

関島実支店長

【東京】コスモ石油マーケティング関東支店（関島実支店長）は2月27日、TKP東京駅日本橋カンファレンスセンターで店主・部課長ミーティングを開催した。当日は支店管内の特約店経営者や幹部ら約100人が集まり「Oil&New for COSMO STATION2019」「カーケアサポートプログラム2109」「コスモでんき」などの施策について、説明を受けた。

冒頭あいさつに立った関島支店長は「2018年から〝Oil&New〟をスローガンに第6次中期経営計画に取り組んでいる。そのなかでコスモ石油マーケティングは2019年度の販促方針として、〝Oil&New〟に基づいた具体的な取り組みについて提案させていただいている。簡単にいうと〝Oil〟の部分では従来の石油製品やマイカーリースにしっかり取り組んでいただき、〝New〟の部分では顧客のビッグデータを活用した新しいビジネスや、カーライフだけでなくホームライフ全般を取り込む提案をさせていただく。取り組み方針を理解していただき、激しいマーケットのなかで勝ち残っていただきたい」と訴えた。

「Oil&New for COSMO STATION2019」では①店舗当たりの来店客数拡大②カーケア商材増販③マイカーリースの市場価値向上④コスモPOSネットワークでの支払い方法多様化への対応⑤働き手に対するコスモステーションの魅力度訴求―などを通じて環境変化に対応、勝ち残ることを目指す。

「Oil&New」のうち、既存のポテンシャルを生かす「Oil」の部分については「ポイントシステム利用による異業種他社との相互送客拡大」「カードの魅力度向上」「車検予約サイトの展開」「メンテナンスパック商品の開発」「マイカーリースの準加盟店制度の開始」「電子マネー取り扱い拡大とQRコード決済の開発開始」「専用コールセンター設置によるスタッフ募集のサポート」などを展開。

また将来の価値を創出する「New」部分については「カーライフ専用プラットフォームフォームアプリ活用によるデジタルマーケティングの実践」「くるまの相談窓口におけるAI活用」「カーシェアリング商品の開発」「買取ブランドの立ち上げ」「電気事業への取り組み開始」などが予定されている。

2019年度の特約店に対するサポートについては、全国企画の表彰に加え、支店独自に「マイカーリース加盟店情報共有会」「マイカーリース接客ロープレコンテスト」「トップマネージャーミーティング」「研修・評価プログラム」などを予定。「カーケアサポートプログラム2019」では、①全国セルアウトキャンペーン②優秀販売スタッフ座談会③カーケアデータサイト「カーケア宝箱」―も展開する。

今年1月から中部電力管内の直営SSを対象に開始した「コスモでんき」については、ヨーロッパを中心にガソリン専用車などが廃止される流れなどを背景に「いまのうちに電気（の顧客）を会員化することが必要」と説明した。①脱石油に備えたユーザーの囲い込み②「地域エネルギー」「ライフソリューション」エコシステム構築に向けた基盤づくりーを目指し、4月からは一般家庭向けの電力販売も開始する。

ミーティングのようす

タイムセールに批判

多店舗展開　大手県外業者を注視

川崎市内販売業者

【川崎市＝神奈川】腐らないガソリンに設定されたタイムサービス販売への批判が噴出している。

大手県外業者による運営で、市内に複数店舗展開するセルフSSの販売戦術。道路境界個所に設置する看板には、午前10時～午後6時に設定された〝タイムサービス〟のもと、ガソリン特価販売中の告知が躍る。また市内で競合するセルフSSとの価格を比較すると、表示価格が割安販売となっている当該SSの勢力。フルサービスSS営業時間の大半を巻き込んだ連日の特価販売告知実態に対し、競合SSは同調せず無視した様相を見せながらも、一方で「経営感覚を疑う」などといった地元販売業者の批判が渦巻いている。

タイムサービスが実施される代表的な商品でいえば、消費期限がともない閉店後は廃棄処分されるスーパーマーケットなどの弁当類だろう。これは食品衛生管理とともに、廃棄処分にともなう環境問題が背景にあるため、やむを得ない措置で割引販売されているもの。一方、ガソリンは食品と異なり腐らない商品特性のため、食品同様当てはめたところで具体的な因果関係は見つからない。つまり販売業者が特価販売の告知に対し、ガソリン市況下落の誘発要件として安易な安売り告知とみなして批判したところで不思議ではないだろう。まして販売油種のなかで最も販売量が多く、さらに価格競争が激しい商品であることは過去から周知されている事実でもある。

地元販売業者からはほかにも「嫌がらせ販売」といった声や「量販目当ての意図以外にない」といった批判も相次ぐ。さらに「販売量が増えれば元売からバックマージンがもらえるからと言われたほうがかえってスッキリする」「スーパーの残り物販売に見る数量制限が当該SSにはまったくなく、果たして販売告知方法としてはいかがなものか」などの声もある。

こうした批判とともに「特価表示で得られた販売量とともに、一体どれだけ利益アップにつながったのか教えてもらいたい。車に欠かせないガソリンは黙っていても来店購入してもらえる商品。いつまで競合他社をあおり、利益放出させる商慣習とつき合わなければならないのか。時代遅れもはなはだしい」と厳しく注文する批判もあがっている。

手を変え品を変えた薄利多売戦術のあり方が問われている。

顧客の信頼醸成に寄与

―ドライブレコーダー販売

都内販売業者

【東京】「あおり運転」がメディアで頻繁に取りあげられるなか、ドライブレコーダーに対するドライバーの関心が高まっている。江戸川区内の販売業者が昨年販売したドライブレコーダーの数は8台。利益面で大きく貢献しているわけではないが、経営者は「顧客との信頼関係を高めることに役立っている」と説明する。

販売業者によれば、売れているのはカメラ1台の「シングルタイプ」で1万5000円未満のもの。給油客すべてに声をかけているわけではなく、常連客が中心。いちげん客でもドライブレコーダーを搭載していない新車に対しては「早めにつけたほうがいい」とアドバイスしている。

「あおり運転対策だけでなく、事故が起きたときのことも考えるとドライブレコーダーは必須のもの。あおり運転でも事故でも相手のあることなので、水かけ論になりがちだが、ドライブレコーダーの画像があればスムーズに解決する。〝いま（速度取り締まり）レーダー探知機よりドラレコをつける時代ですよ〟と勧めている。もっともドライブレコーダー本体を卸価格で仕入れられるわけではないので、収益は5000円程度の作業料のみ。それ自体の利益を目的とするのではなく、常連客を守る意味のほうが大きい」。

一時期は品薄になっていたドライブレコーダーだが、現在はとくに入手が難しいということもない。あおり運転や事故、さらにノロノロ運転で交通の流れを乱す「あおらせ運転」のようなドライバーから顧客を守るため、SSがドライブレコーダー搭載を勧めるのは妥当といえるだろう。

都石協コンソーシアム

働き方改革〝影響と対応〟セミナー開く

【東京】東京都石油業協同組合コンソーシアムは2月26日、石油会館（東京都千代田区）で、セミナー「働き方改革法施行で何が変わり、どう対応するか」を実施した。東京都と東京しごと財団が推進する団体課題別人材力支援事業の一環で、中小企業診断士・社会保険労務士でコンサルタントの久保裕滋氏を講師に招き、石油販売業者への働き方改革法の影響と対応をレクチャーした。

久保氏は4月1日から順次施行される、働き方改革関連法の要点として①時間外労働の上限規制②年次有給休暇の5日間強制取得③正規と非正規雇用労働者間の不合理な待遇差禁止―について概要を説明し、対策を提示した。

①と②は4月1日施行、③は2020年4月1日施行で、①と③は中小企業（石油小売業の場合、資本金5000万円以下または常時雇用50人以下）には、1年間の猶予期間が設けられる。

中小企業を含む全業者が、4月1日から対応しなければならないのは②で、年次有給休暇を10日以上付与される全労働者（管理職含む。パート契約でも勤務状況によって該当する場合がある）に、年5日以上の有休を取得させることを義務化するもの。久保氏は「これまで有給休暇の申請は、働く人の権利という認識だったが、4月以降は、本人が〝休みは要らない〟といった場合でも、最低5日は取得させなければ、使用者が刑事罰の対象になる」と、制度の概要をかみ砕いて説明した。

さらに「その人が1日に稼ぐ売り上げ×5日分は減収になる。法律に対応しながら、収益上のダメージをいかにカバーするのか。生産性をどうやって上げるのか、違う人を雇うのか、定休日を設けるのかといった対応策と合わせて、経営上の問題としてとらえなければならない」と、今回の法律の二面性を強調した。

労働者自身が自らの事情で有休を消化する場合もあり、経営者側の対応としては「半年程度はようすをみて、残り半年で5日に足りていない分を、本人と相談しながら〝この日に休んで〟と指定するのが現実的かもしれない」と対策の一例を紹介した。

※時間外労働、正規非正規待遇差を含む、働き方改革関連法対策の詳細は後報。

セミナーの模様

埼玉県内販売業者

不具合に即応できる

「車検販売でもアピールを」

【さいたま】需要期を迎えて受注台数が伸びているSSの車検。県内の販売業者は「新車購入の場合、2回目以降の車検をSSで受注できることが多い。全体的に車齢が伸びているため、受注機会そのものは増えている」と話すとともに「ライバルであるカーディーラーとより積極的に戦うには、SSの車検がリーズナブルな理由や、不具合に対して即応できる整備体制についてもっと消費者にアピールしていくべきでは」と指摘する。

販売業者はカーディーラーが行う車検について「壊れそうな部品は事前に交換する〝予防整備〟が基本。まだ使えるパーツでも、半年後に寿命がくると判断すれば交換するので、故障の可能性が低くなる一方、整備費用は高くなる。カーディーラーの場合、来店頻度が低いので、極端な話、2年間もたせる整備が必要」と説明。

これに対してSSでは「来店頻度が高いので、不具合が発生すればすぐに対応できるし、普段からようすを見ているため、最も効率的なタイミングでパーツ交換の提案ができる。半年使えるパーツであれば急いで交換する必要はないから、その分だけ消費者は支出を先送りでき、車検時の費用も抑えることができる」と話し、言葉を続ける。「こうした背景を知らずに〝カーディーラーは信頼性が高い〟と考える消費者は少なくないはず。顧客との接点が多いSSだからこそ、リーズナブルに安心な車検ができることをきちんと消費者に伝えていく必要がある」。

ガソリン前月比1円値上がり

東松山市2月分　燃料油購入価格

【東松山市＝埼玉】東松山市は、2月分の燃料油購入価格を確定するとともに、市内の納入指定業者に対し価格通知を行った。

2月購入価格は、前月価格にくらべてガソリントリッ1円、軽油とA重油それぞれ2円の値上がり改定となった。改定では期中の元売各社による仕切り上昇分がおおむね反映された格好。ガソリンと軽油・A重油で価格対応に1円差が生じているが、これは直近の市購入価格とSSの現金市況との格差が一部反映されたものとみられる。これにより2月分のレギュラー購入価格は158円76銭（消費税込み）で確定した。

2月分の油種別・数量別購入価格は次の通り（消費税抜き）。

▽レギュラー147円▽ハイオク157円▽軽油126円▽A重油・6㌔以上95円、6㌔未満98円、1㌔未満101円。

信越版

信越支局
（新潟・長野担当）
〒951-8067
新潟市中央区本町通7番町1153
新潟本町通ビル3階
電話025(224)6059
FAX025(223)0553

IOT通信技術 注目

灯油配送効率アップへ

長野県内販売業者

【長野】県内の販売業者からＩｏＴ（モノのインターネット）向け通信技術として注目されるＬＰＷＡの展開に関心を寄せる声があがり始めた。灯油定期配送での困りごとに、使用量の予測が困難な客や遠隔地の客がいる。ＩｏＴで残量管理できれば配送計画が組みやすくなり効率化が図れて人手不足対策にもつながるためだ。

配送員の人手不足や高齢化などから灯油配送の効率化がこれまで以上に配送業務を維持するうえで課題となる。配送効率化を図るため足踏みを続けてきた定期配送に再び力を入れる業者も出てきた。しかし効率化を図るうえで最も効果があがるとみられる定期配送だが弱点がある。配送のタイミングを勘と経験に頼っているからだ。ベテラン配送員でも使用量の変動が大きな客先の残量を読み切ることは困難で、在庫切れと背中合わせだ。

他方、配送システムを導入している大手業者もいるが、配送予測はこれまでの使用状況を基にしたものでイニシャルコストも高い。またHT（ホームタンク）にセンサーをつけて在庫管理する業者もいるが、電源の確保とセンサーや通信機器などのコストは重く普及には至っていない。

一方、配送センターから遠方の客先への配達は残量がぎりぎりまで減ったタイミングで届けるのが最も効率がいいが、そう都合よくはいかない。出向いてもあまり給油できなかったというケースが少なくないという。

リアルタイムでHTの残量が把握できればこうした課題を一気にクリアできる。そこで注目されてきたのがＬＰＷＡという新しい通信技術。長距離のデータ通信ができて消費電力も少ない通信ネットワークだ。扱うデータ量が少なく伝送速度も遅いため乾電池で1、2年持つとされる。電気のコンセントがなくてもHTにセンサーと通信機を設置し、通信網にＬＰＷＡと呼ばれるＩｏＴ向けの通信技術を使って在庫を管理する仕組みで通信料金も安価だ。

関心を示す業者は「定期配送のすべての客につける必要はない」と言い切る。経験と勘で配送のタイミングを見極められる客は多い。設置が必要となるのは使用量の変動が激しく配送予測が難しい客や、配達時間を要する遠方の客だけでよいとみている。ＩｏＴ向けのＬＰＷＡと呼ばれる通信技術はまだスタートしたばかり。地方への普及はこれからだが、ベテランの勘と経験を必要としないＩｏＴによるリアルタイムの在庫管理が、年々厳しさを増す配送業務を維持するうえで救世主になる日はそう遠くなさそうだ。

3月3油種伸び率

上段2017年，下段2018年

	ガソリン	灯油	軽油
新潟県	96.0%	100.6%	102.0%
	99.2%	72.5%	102.4%
長野県	97.5%	105.2%	101.2%
	99.2%	83.0%	101.3%

【信越】新潟と長野両県の2018年３月実績はともに灯油が前年を下回った。１～２月販売量が増えた分、ホームタンクの在庫消化が進まなかったとみられる。

HT残量管理容易に

リフォームフェアに出展

暖房機器展示しＰＲ

「満タン」や点検呼びかけ

石連とシステム中央推進協

【長岡市＝新潟】石油連盟と石油システム中央推進協議会は2月23日、24日に長岡市内で開催された「日報住まいのリフォームフェア」に展示ブースを構えた。今回で5回目の参加だが長岡会場は初めて。石油機器を展示したほか満タン&灯油プラス1缶運動や機器の点検、不良灯油への注意を呼びかけた。

ブースには5社9製品を展示（写真）。停電時でも約17時間運転できる停電自立防災型FF式温風暖房機（サンポット）、暖房効率を高める可動式フラップや人の動きをみて灯油の消費量を抑えるセンサーを搭載したファンヒーター（ダイニチ）、安全性の高さやにおいの少なさが長所の温水ルームヒーター（コロナ）といった新製品をはじめ、定番の自立型給湯用エコフィール（長府製作所）、キャンピング客を中心に人気の対流式ストーブ（トヨトミ）などが来場者を出迎えた。

製品の紹介に加え国が行っている避難所などへの石油製品設置の補助事業や満タン運動、不良灯油について説明し、消費者の理解を促した。それとともにブース前では日本ガス石油機器工業会が「給湯機10年暖房機8年経ったら点検・取り替えを」と書かれたポケットティッシュを配り、石油機器の寿命について注意喚起した。

石油連盟調査・流通業務部の難波隆石油システム推進室マネージャーは「停電に対する備えとして石油機器を持ちたい」という消費者の防災意識の高まりを指摘し、「寒冷地の長岡では灯油は暖房として多く使われている」と、来場者の石油機器への関心の高さに期待を寄せた。

「現状維持」「値上げ」

シーズン終盤 対応二分

長野県内灯油

【長野】県内では元売の仕切価格が年明け以降ﾘｯﾄﾙ7円から7・5円値上げされたことを受け、ガソリンと軽油の転嫁が待ったなしだ。一方灯油は今シーズン、大きな値崩れを回避して終盤を迎えたことから、現行価格のままで臨む業者と元売の仕切りアップを受けて転嫁に踏み切る業者とに分かれそうだ。

灯油はシーズン入り以降、1月を除いて暖冬で販売量が大幅に落ち込み、2月も前年を10％以上下回るとみられる。販売量の減少にともなう危機感から連続した仕切り値下げの局面では下げ幅を圧縮するなど利益確保の姿勢が販売業者に共通してみられ、ＨＣ（ホームセンター）店頭価格にも影響を与えて大幅な値崩れを回避しシーズン終盤を迎えている。

足元では仕切価格の大幅な値上がりを受けたものの、ＨＣ店の安値などを材料に「このままで臨みたい」とする声が聞かれる一方、「仕切り上げ幅が大きく値上げに踏み切らざるを得ない」と転嫁に動く業者とに二分するとみられる。

東北信地域

仕切り転嫁始動

ガソリン2～3円

【長野】1月第3週から2月第4週にかけて元売仕切りがﾘｯﾄﾙ7～7・5円値上げされたことを受け、長野市から佐久市にかけての東北信地域の業者は末端転嫁に踏み切った。上げ幅はガソリンと軽油2～3円、灯油は据え置きから3円と対応が分かれた。比較的マージンが取れていることから安値との格差を嫌い対応がバラついた。

長野市を中心とする北信市場は2月25日からガソリンと軽油の店頭表示を上方修正した。PB（プライベートブランド）セルフSSとの看板価格差が10円開いていることから上げ幅は2円にとどまった。一般的な価格はフルサービスSSがハイオク160～162円、レギュラー149～151円、軽油133～135円。セルフSSが158～160円、147～149円、131～133円。灯油はHC（ホームセンター）店の安値に78円があることから転嫁に踏み切れなかった。店頭価格はフルSS84円、セルフ86円が主流となっている。

上田市を中心とする上小地域は2月21日から転嫁を実施した。上げ幅は3油種とも3円が大勢。フルSSはハイオク160～164円、レギュラー149～153円、軽油132～136円。セルフは160～162円、149～151円、132～134円。灯油の店頭価格はフルSS89円、セルフ91円となっている。

佐久地域も2月21日から転嫁を実施した。ガソリンと軽油、灯油で2～3円と上げ幅が分かれた。フルSSがハイオク160～162円、レギュラー149～151円、軽油124～134円。セルフが160～162円、149～151円、125～133円。店頭灯油はフルSS86～88円、セルフ85～87円。

2月最終週の各地の市況は、長野市を中心とする北信地域がSS店頭84～86円、配達95～97円中心。HC店頭78～80円。上田市を中心とする上小地域はSS店頭86～88円、配達96円。HC店頭84円。佐久地域はSS店頭83～86円、配達95～96円中心。HC店頭83～86円。

松本市を中心とする中信地域はSS店頭79～85円、配達93～95円。HC店頭78～82円。木曽地域はSS店頭90～99円、配達100～102円。HC店頭89～90円。諏訪地域はSS店頭84～89円、配達92～97円。HC店頭83～87円。伊那市を中心とする上伊那地域はSS店頭83～95円、配達95～105円。HC店頭82～89円。飯田地域はSS店頭80円台後半から90円、配達93～95円中心。HC店頭84円となっている。

コープながの灯油価格

全域で据え置き

4～10日

【長野】コープながのの灯油価格（4日から10日）が決まった。全地域で据え置きとなった。

各地の価格（税込み）は次の通り。

▽北信＝100ﾘｯﾄﾙ未満97円、100ﾘｯﾄﾙ以上95円、HT（ホームタンク）おまかせ給油94円▽長野＝100ﾘｯﾄﾙ未満97円、100ﾘｯﾄﾙ以上95円、HTおまかせ給油94円▽上小＝100ﾘｯﾄﾙ未満97円、100ﾘｯﾄﾙ以上95円、HTおまかせ給油94円▽佐久＝100ﾘｯﾄﾙ未満97円、100ﾘｯﾄﾙ以上95円、HTおまかせ給油94円▽大北＝100ﾘｯﾄﾙ未満94円、100ﾘｯﾄﾙ以上92円、HTおまかせ給油91円

▽松本（木曽北部を含む）＝100ﾘｯﾄﾙ未満94円、100ﾘｯﾄﾙ以上92円、HTおまかせ給油91円▽木曽南部＝100ﾘｯﾄﾙ未満98円、100ﾘｯﾄﾙ以上96円、HTおまかせ給油95円▽諏訪＝100ﾘｯﾄﾙ未満89円、100ﾘｯﾄﾙ以上86円▽上伊那＝100ﾘｯﾄﾙ未満95円、100ﾘｯﾄﾙ以上93円、HTおまかせ給油92円▽飯伊＝100ﾘｯﾄﾙ未満95円、100ﾘｯﾄﾙ以上93円、HTおまかせ給油92円。

灯油配達料 別建て 利益明確化

生産性の向上で業務維持

新潟県内業者

【新潟】販売業者にとって重荷となり始めた灯油の配達業務。新潟県内の販売業者は「商品の本体価格と配達料を別建てにすることで利益を明確化し、生産性を高めていくことが配達業務の維持につながる」と指摘する。配達料別建ての動きは以前にもあったが結局、周辺の販売価格を参考に値決めするという慣習から抜け切れず定着しなかった。配達を効率化することが配達業務を安定的に維持するための課題となっており、一策とみられる配達料の別建てに県内業者がどう対応するか注目される。

配送員の新規採用ができず社員の高齢化も着実に進み、季節配送員の確保もままならないと、県内の販売業者の経営を支えてきた灯油配達業務の維持が近い将来の課題とされている。これまで業者は配達業務を維持するために「ポリ缶配達は3缶以上」などの制約を設けてきた。1回の配達量を増やすことで配達件数を減らして効率をあげようとする取り組みだ。

しかし別の業者は、生産性の観点から配達料の別建ての必要性を指摘する。年間で半年は休眠状態にあるローリーや油槽所なども維持費はかかる。もちろん人件費もある。それらを加味してﾘｯﾄﾙ20円以上のマージンが必要というのが業界に共通してみられる配達価格の概念だ。しかし生き物である市況は自社単体では解決できない問題だ。そこで配達料を別建てにすれば市況に左右されず経費は回収できる。条件を設定すれば配達効率の改善につながり客にメリットを提供することも可能になる。

10年以上前、配達料の導入に踏み切った業者がいる。「人時生産性で3500円稼いでもらわないと給与が払えない」と考えた。灯油は100ﾘｯﾄﾙ未満は1回1000円、軽油は30分まで2000円、それを超えたら4000円という設定にした。当時はSSスタッフが配達業務を担当していたため、配達に出かけるとSSの油外収益が落ちるというジレンマもあり、それを解消する手段が配達料の徴収だった。業者はポリ缶をすぐ持ってきてという注文を「本当はお断りしたいが断れない。採算にあわない仕事を減らしたかった」と振り返る。客数は多少減少したが配達料がかからない「6缶以上で注文してくれるようになった」と効率化につながった。

前出の業者は、大手宅配業者が人手不足から料金を値上げした社会環境の変化を受け「ホームページなどで周知し配達料を別建てにしても、総額で市場価格と遜色なければ受け入れられるのではないか」とみている。これまで通り同業他社に価格を合わせるのか、それとも料金を別建てにして生産性の向上に努めていくのか判断を迫られそうだ。

ガソリン30銭～2円50銭高

新潟市内小口業転

【新潟】新潟市内の販売業者によると、2月27日の同市内小口業転価格（税抜き・SS持ち届け）はレギュラーガソリンが前週比ﾘｯﾄﾙ30銭から2円50銭高の116円40銭～119円50銭、軽油が2円から3円20銭高の98円50銭～100円、灯油は2円40銭から2円50銭高の65円60銭～66円50銭だった。

会話できる関係づくりに注力

メール送り親近感 会員制で対象絞り込む

新潟県内セルフ

【新潟】全国的にみても競争が激しい新潟県市場。各SSが価格やサービスで集客に力を入れる一方、消費者に対し下手に出すぎないよう注意する声が聞かれる。県内のセルフSS所長は「SSはどんな要求も聞いてくれると思われるのはよくない」としたうえで、スタッフと来店客が互いに会話しやすくなるよう関係づくりに力を入れている。働きやすさと収益を確保する狙いがある。

安値販売に頼らない店舗運営を目指し顧客との信頼関係の構築を重要課題とする経営者は多い。地域によっては価格にしか興味を示さない客が多く、アプローチに苦労しているようだ。関係構築にはまずスタッフを知ってもらうことからと同SSでは5年ほど前から会員向けのメールに、近況などちょっとした世間話をスタッフの署名つきでつけている。お客さまと仲良くなれればと思ってのことだが始めた当初は「そんなのいらない」とクレームさえついた。同SS所長は「メール会員は油と洗車の割引情報しか見てくれない」と落胆した。だがクレームを意に介さずメールで会話を望む姿勢を示し続けた結果、「わがままな客が多かった以前にくらべてつき合いやすいお客さまの割合が増えた」と変化が生じた。

働きやすさと収益を確保

また同SSでは関係構築が難しい客には見切りをつけ油外客に的をしぼり、有料の会員制で手厚いサービスを提案し関係構築の入り口にしている。顧客には会計時になるべく店内に立ち寄ってもらえるよう工夫し、言葉をかわす機会をつくる。そうして積み重ねた信頼で車検などの付加価値の高い商品の受注につなげている。

客質が改善すれば提案や交渉がやりやすくなり職場環境の改善につながる。人手不足が叫ばれる昨今、客だけでなくスタッフにとっても魅力的な店づくりを進める必要がある。良好な関係の構築が収益と人材獲得につながりそうだ。

中国・西国版

広島支局
〒730-0802
広島市中区本川町2-6-11
第7ウエノヤビル6階
電話082(297)4230
FAX082(297)4233

四国支局
〒760-0080
高松市木太町1299-3
ル・シエールA棟202
電話087(802)8522
FAX087(802)8522

岡山市内地場 人材採用「妥協なし」

自社の考え確認が必須

〝変革〟成否を左右

【岡山】業界を取り巻く環境の変化とそのスピードから「SSも変わらなければいけない」という声がある。これは旧態依然としたSS商売から「時代と消費者ニーズ」に合った商売への変革を訴えるもの。そのためにはSSサイドの意識改革が欠かせない。なかでもSS改革の成否を左右するスタッフの意識を変える必要がある。

岡山市内の地場業者は「採用する時から始めるべき」とみる。「単なる数合わせではなく、自社の考えを理解、賛同してくれる人材を見つけることが大切」と強調する。SSのなかには、欠員を補充する場合、とりあえず穴埋め的（安易）な採用をするケースがある。これに対して「そんな考えで採用して（スタッフが）育たないとか、言うことを聞かない、というのは通用しない」ときっぱり。

別の地場業者は「納得できる人材がいなければ売り上げが減ろうと採用しない」という。採用までは自分がやるしかない構え。「最悪の場合、自分1人でもやるくらい覚悟がある。妥協して採用はしない」と揺るぎない。

優秀とされるSSでは、採用時「会社をはじめ経営者（所長）の考え」を説明するところが多い。これには「同意しない者は採用しない」という意志がある。先の地場業者は「SSを変えるためには、スタッフ（の意識）を変える必要がある。それにはまずSSサイドの意識を変えることが大切だ」と指摘。人員不足は避けたいが「妥協してはいけない」としている。

商売は「損得」超越も

岡山市内地場

【岡山】商売は利益を確保しなければ続けることはできない。かといって「儲け主義」に走っては成り立たない。地域からの信頼と支持を得るためにも「損得抜き」の行動（商売）が必要になることもある。数字（量）を追求するだけの商売は通用しない。

岡山市内の地場店主は「たとえ赤字でも、納入（販売）しなければならないこともある」と地場企業として安定供給を優先する姿勢の大切さを語る。同店主は過去、東日本大震災発生直後の品薄状態の時「高値の系列外玉を手当てしたこともある」という。「燃料供給拠点として〝ありません〟で済ませることができなかった」と振り返る。

そこには「地域（顧客）あっての商売」という意識がある。「納入量が少ない」とか「効率が悪い」といって簡単に切ること（取引停止）はできない。地場業者の多くは、地域がなければ商売そのものが成り立たない。

「これこそが元売との決定的な違い。元売と同じ思考では商売は成り立たないことを証明している」と地域との損得を超越した関係の重要性を訴えている。

経営者、世代交代進む

採販や提案で自主性尊重

広島県内

【広島】広島県内の特約店、販売店の世代交代が進んでいる。店舗の運営を息子に任せた郊外の地場SS社長は「いまの若者はしっかりしている」と感心する。仕切価格から必要なマージンを得るための価格設定を徹底しているとし「これまで私たちがやってきたような、周りを見て価格を決めていない。〝あそこが下げるからこちらも下げる〟はこれからの時代はやっていけない」と評価する。SSの周囲では人口減少が進んでいる。隣接地域の価格競争に安易につき合わず、これからも自分の考えをしっかり持ってもらいたいと期待する。

別の地場SS経営者は、帰郷した息子に店長を任せている。新たにカーコーティング施工事例写真を飾るなどこれまでしていなかった取り組みに「いろいろ考えを持っているので好きにやらせている」と自主性を尊重。また「売り込みより提案をしっかりする」という社風は変えずに推し進めていると喜ぶ。

どちらの経営者も「取り巻く環境は厳しいが、客や地域に必要とされることが大切」としている。

ガソリン市況上昇

周辺地域並みに修復

松山市内

【松山】松山市内では、2月第5週にガソリン・軽油価格を1㌔㍑3円引き上げ、伊予市や西条市など周辺地域並みの市況に修復している。元売仕切りは1月中旬以降、5段階で8円～8円50銭引き上げられたが、市内では1月後半から合計9円底上げされ、わずかにマージンが拡大しているようだ。

国道196号線や11号線、県道18号空港線など主要幹線道路や、市内中心部のガソリン店頭価格はフルサービス144～149円、セルフ139～143円、軽油フル121～127円、セルフ119～123円中心（現金フリ）。

地元業者は「人手が足らず、現場に大きな負担をかけている状況で、価格競争で利益を減らしている場合ではない。新たな人材獲得や新規事業への設備投資のために、利益を積み重ねようと意識を高めるべき」と警鐘を鳴らす。

松山市では、他地域と同様に、年明け以降の減販が顕著で、少しでも値上げを遅らせて数量を伸ばしたいと考える業者が少なくない。しかし安売りによるガソリン増販効果には期待できず、薄利少売を回避するためには速やかな転嫁値上げが肝要だろう。

スタッフ自主性欠かせず

「現場の声を優先」

周南市内地場

【周南市＝山口】SS業界を問わず会社の命令系統はいわゆる「トップダウン」が多い。マニュアル化が進んでいる作業や工程が主な業種では有効だが、個人の能力が売り上げを左右、また個人の能力が大きく影響する職種に限っては「一方的な命令では難しい」面もある。現場の声を聞くことが重要となる。

とりわけ小売業（接客業）は「個人の感情が入る」ことが多くなる。

「やり方も何通りもあり、すべてがマニュアル通りにはいかない」と周南市内の地場店主。「スタッフ個々が業務をこなしながら〝正解〟を見つけていく必要がある」と強調。「これは従業員のやる気によるところが大きい」とみる。

そのうえで「やる気は個人の感情に左右される。命令されるだけではやる気は高揚しないのも確か」と同店主。こうしたなか同店では、現場からの要望を優先することでやる気を高めている。「まずは要望を聞いて実現可能かどうかを詰める。そうすることで個人を認めている姿勢を示すことが大切」という。また「責任を持たせることになる。個人の自主性が欠かせないSSではこのやり方が良い」と別の地場店主も同調する。なかでも「優秀なスタッフには自覚と責任を持たせる意味で効果がある」としている。

同じ声かけでもスタッフのやる気の違いで実績は大きく違う。先の店主は、スタッフにキャンペーンの目標数値や取り組み方を決めさせている。これにより「各スタッフが責任を持つようになり、目標に対する達成意識も高まった」と指摘。「言われないことまで自主的に動くようになった」と話している。

四国地区特約店

定期昇給、実施予定

意欲向上と離職低減に

【高松】四国地区の特約店幹部によると、例年通り次年度も4月支給分の給与から定期昇給の実施を予定しているという。昇給額は、役職や等級、勤続年数などによってバラつきがあるが、率にして1・5～3％程度の見込みという。

経営幹部は「SS自体はほとんど儲けがないが、社員の給与を据え置くわけにいかない。待遇の悪さが人材不足の一因とされており、年5日の有休取得と給与引き上げを同時に実現したい」と語る。

同社は、総務部長の人事考課による人物評価や、事前目標に対する販売実績の達成率など複数の査定項目に、社内の役職と等級などを加味して昇給額を決めている。とくに20～30代の若年層は入社後の昇給額が抑えられてきたため、モチベーションアップおよび離職率低減を目的に一定額の引き上げを予定している。

幹部は「働き方改革に対して改悪やコストアップと不満を口にする人が多いが、SSは明らかに業務内容の割に給与水準が低い。経営者が意識をあらためないと、優秀社員が業界を離れ、運営が難しくなるSSが増えるだろう」と指摘する。

全社員の定期昇給によって固定給だけでも月に数十万円の人件費負担が増し、有給休暇取得によるパートスタッフの確保で年間で相当額のコストアップが見込まれる。優秀なスタッフの異業種への流出防止や働きやすい職場実現のためには、いままで以上に利益に対する意識向上が必要となりそうだ。

JXTG大阪第1

店頭クレーム対応研修

不当要求の対処法学ぶ

【四国中央市＝愛媛】JXTGエネルギー大阪第1支店（池田満執行役員支店長）は2月27日、四国中央市内で「2018年度ENEOS SS店頭クレーム対応研修」を開催した。四国地区の特約店から、SS管理者やマネージャーらスタッフ約30人が参加した。同研修は、SSで起こるトラブルの対応方法を学び、時間と精神的負担のコスト削減を図ることが目的。

エス・ピー・ネットワーク派遣・受託・警備部の児玉康志課長補佐が講師を務め「的確なクレーム対応で更なるSSの信頼向上へ」をテーマに、社会環境の変化とクレーム対応の重要性や顧客対応の初期動作などについて講義した。

児玉氏は「接客やサービスに不満があっても、95％以上はその場で苦情を言わず、帰ってから言うサイレントクレーマー。残りの4％が苦情を言ってくるが、不満や意見、要望を言うクレームと、法外で過剰な要求をする不当要求に分かれる。初動対応を誤らず、不当な要求に応じないことが大事」と述べた。

初動対応は「話を聴く、事実確認し明確化する、内容を記録する」の三つの基本がポイントで「事実、不満、意見、要求」の四つの要素から、CS（顧客満足）対応かRM（リスクマネジメント）対応かの区別が重要とした。

同社の平澤理氏がクレーマー役を務めてロールプレイングを行い、実際にSSで起きた手洗い洗車によるシート濡れやガソリン噴きこぼれによるボディー変色の設定で実践クレーム処理法を学んだ。原状回復が可能であれば損害賠償請求権が失われるために、不当要求に応じず速やかに修繕作業を行うことや、余計なことを言わずに冷静に対応することが必要とした。

ロールプレイングの様子

セミナーを開催

意識向上の考え方学ぶ

―太陽石油中国―

【広島】太陽石油中国支店（北川博光支店長）は2月26日、広島市南区の会議場で「明るいミライ！モチベーションUPセミナー」を開催した（写真）。支店内の特約店や販売店などから管理職を中心に約40人が参加し、自身や社員のやる気を向上させるモチベーションを持続するための考え方などを学んだ。

北川博光支店長

冒頭、北川支店長は、新年度で新元号を控えるなど、スタートダッシュにふさわしいタイミングだとあいさつ。SS現場でスタッフたちは悩んだり迷ったりすることもあるとし「楽しみながら考えるこのセミナーで頭を切り替える方法を学んで現場に生かしてもらい、日頃のモヤモヤを解消して最高のスタートを切ってほしい」と期待した。

講師の西川順子さん（マイメディア）は、生き方と働き方が合致していないと社員は業務や会社に不満を持つと指摘。「多くの自己啓発法があるが、自分は何のためにその手法を実践しているのかはっきりさせないと意味がない」と明確な目的を意識することの重要性を話した。また腕相撲など交流も取り入れ、目的意識の高め方などを指導した。

北川支店長は「毎年この時期は、マネージャー研修などを実施しているが、今年は柔らかい内容でリフレッシュしてもらった。盛り上がって良い雰囲気になった」とセミナーの狙いを述べるとともに、効果に満足した。

乗用普通車2割強増加

中国管内1月中古車登録・届出状況

【広島】中国運輸局自動車技術安全部は、1月の中古車登録・届出台数をまとめた。二輪を含めた総台数は6773台で、前年同月の6491台から前年同月比104・3％と増加した＝別表参照。

車種別では、貨物の普通が133台、109・9％、小型188台、90・8％、被牽引1台、33・3％。乗合9台、81・8％だった。

乗用は、普通が1542台、123・7％、小型1355台、101・2％。特種（殊）が45台、90・0％、小型二輪251台、107・3％。普通が2割強の伸びで全体を押しあげた。台数でも小型を上回った。

軽自動車は、貨物が496台、103・5％、乗用2240台、97・8％。二輪は513台、100・6％だった。

県別でみると、広島県2396台、103・1％、鳥取県537台、96・1％、島根県617台、103・7％、岡山県1990台、102・8％、山口県1233台、114・5％。岡山県と山口県は4カ月連続で前年同月を上回った。

2019年1月中古車登録・届出状況　（中国運輸局自動車技術安全部）

車種別＼県別		広島	福山	広島県	鳥取県	島根県	岡山県	山口県	中国	前年中国計	前年比	全国	前年全国計	前年比
貨物	普通	32	24	56	6	9	44	18	133	121	109.9%	2,381	2,214	107.5%
	小型	40	26	66	15	10	53	44	188	207	90.8%	4,367	4,228	103.3%
	被牽引	0	1	1	0	0	0	0	1	3	33.3%	92	72	127.8%
	計	72	51	123	21	19	97	62	322	331	97.3%	6,840	6,514	105.0%
乗合		4	1	5	0	0	3	1	9	11	81.8%	207	199	104.0%
乗用	普通	387	160	547	110	127	449	309	1,542	1,247	123.7%	30,537	26,529	115.1%
	小型	307	110	417	113	143	413	269	1,355	1,339	101.2%	25,779	25,337	101.7%
	計	694	270	964	223	270	862	578	2,897	2,586	112.0%	56,316	51,866	108.6%
特種（殊）		13	5	18	3	2	17	5	45	50	90.0%	820	736	111.4%
登録車計		783	327	1,110	247	291	979	646	3,273	2,978	109.9%	64,183	59,315	108.2%
小型二輪		91	28	119	7	7	65	53	251	234	107.3%	4,434	3,903	113.6%
軽自動車	貨物	90	62	152	54	51	164	75	496	479	103.5%			
	乗用	510	209	719	212	256	653	400	2,240	2,290	97.8%			
	計	600	271	871	266	307	817	475	2,736	2,769	98.8%			
	二輪	225	71	296	17	12	129	59	513	510	100.6%			
総計		1,699	697	2,396	537	617	1,990	1,233	6,773	6,491	104.3%			
前年総計		1,631	694	2,325	559	595	1,935	1,077	6,491					
前年比		104.2%	100.4%	103.1%	96.1%	103.7%	102.8%	114.5%	104.3%					

例年より早く、作業前倒しか

夏タイヤ履き替え開始

広島市内SS

SSスタッフが夏タイヤへ交換作業

【広島】広島市内SSで、冬用タイヤから夏用タイヤへの履き替え需要が動き始めた。郊外のSSは「例年の2月とくらべても、今年は出足は早い。今年は作業が前倒しになるかもしれない」と予想する。一方で、毎年一定数はいるという極端に交換の遅い人に対しては「早めの履き替え作業を促したい」としている。

昨年の2月は、大雪に見舞われた広島市内だが、今年は沿岸部での積雪は極端に少なかった。「昨年までなら〝3月にもう一度、雪が降るかもしれない〟と考える人は多かっただろうが、今年はそう考える人は少ないようだ」と同SS店長。今年は、3月前半に作業が集中しそうだとしている。

一方で、夏まで冬タイヤのままという人もいるという。春先は子供の卒業式や入学式など何かと忙しい時期で、予定を立てにくいことが原因。ただ「冬タイヤだと燃費が悪くなる」のも確か。早めの交換を勧めている。また別の店長も「ウエット時の走行性能は夏タイヤに劣るので大変危険」と指摘。遅くとも梅雨前までの交換を促している。