燃料油脂新聞

発行所
株式会社 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

社説　取り残される小規模事業者

（1）

これ以上、SSを減らしては全国津々浦々への製品供給に支障が出る。安定供給に系列SS網の堅持は欠かせない。石油連盟も全石連も生活資材としての石油製品の重要性を踏まえ「ストップ・ザ・SS減」を強調する。にもかかわらずSSは減り続ける。減少数が鈍ったとはいえ昨年12月末時点の元売系列SS数は2万3152カ所、同3月末比で378カ所も減った。安定供給の確保は危機にさらされている。

（2）

指摘するまでもなく過疎地を含めて中山間地域の供給を担うのは地場の小規模業者である。人手不足と後継者不足に悩まされながら地域貢献を唯一の支えとする高齢事業主は少なくない。石油協会の経営実態調査報告（平成30年度調査版）によれば連営SS1カ所の小規模企業では赤字の割合が41・2％と前年度とくらべて2・5ポイント上昇した。6割超のSS企業が黒字を計上しているにもかかわらずである。

（3）

安定供給の主役を担う小規模業者が赤字幅拡大では石油インフラが崩壊しかねず、災害時のエネルギー供給の「最後の砦」の責任も果たせない。経営統合で元売は3グループに集約されるが、これ以上系列SSを失わないよう全面的に支援してもらいたい。もはや量産量販のシェア争いは終わった。需要減対応とともにどう、安定供給に取り組み国民の負託に応えることができるか。真剣に検討すべきである。

週間コスト8週ぶり下落
WTI・中東産　小幅値下がり

原油コスト上昇基調が一服した。本紙が算定した2月27日～3月5日の週間原油コスト（ドバイ、オマーン平均）は、前週からドル50銭規模で値を下げた＝別表参照。年末年始をはさんだ12月26日～1月8日の算定期間以来、8週ぶりに下落した。

為替レートは円安ドル高が進み、円建てコストを押し上げたものの、原油価格下落の影響が大きかった。なお算定期間を2月26日～3月4日でみても、下げ幅は前週（2月19～25日）から50銭程度となった。

当週の原油相場はもみ合う展開となったが、下値は堅かった。OPEC（石油輸出国機構）など主要産油国による協調減産への期待が、引き続き相場を支えた。米国の経済成長率の伸びや原油在庫の減少も好感された。

一方、米国や中国の製造業関連指標の悪化は、下押し要因となった。景気悪化から原油需要が伸び悩むとの見方を誘った。

2月27日～3月4日の指標原油（期近、終値）は、米国産WTIがバレル55ドル80セントから57ドル22セントの範囲で値を動かした。中東産ドバイ、オマーン平均は、前週から1ドル程度の下げ幅を示し、8週ぶりに下落した。

為替レートは4週続けて円安ドル高が進んだ。大手銀行のTTSレート週間平均は、前週から59銭円安ドル高の1ドル112円39銭。算定期間後半には2018年12月中旬以来、2カ月半ぶりに113円台の円安水準をつけた。

米国のGDP（国内総生産）の伸びや、中国との貿易交渉への期待感から、ドルが買われ円が売られた。米長期金利の上昇も円相場の重荷となった。

週間原油コストの推移

期間	原油相場		為替（▲は円高）		円建て原油コスト	
	ドル／バーレル	前週比	円／ドル	前週比	円／キロリットル	前週比
12/5～12/11	59.64	0.34	113.85	▲0.78	42.70	▲0.05
12/12～12/18	59.06	▲0.58	114.37	0.52	42.48	▲0.22
12/19～12/25	53.75	▲5.31	112.63	▲1.74	38.07	▲4.41
12/26～1/8	53.53	▲0.22	110.63	▲2.00	37.25	▲0.82
1/9～1/15	59.23	5.70	109.44	▲1.19	40.77	3.52
1/16～1/22	60.95	1.72	110.23	0.79	42.25	1.48
1/23～1/29	60.99	0.04	110.47	0.24	42.37	0.12
1/30～2/5	61.98	0.99	110.38	▲0.09	43.03	0.66
2/6～2/12	62.45	0.47	111.04	0.66	43.61	0.58
2/13～2/19	65.06	2.61	111.61	0.57	45.67	2.06
2/20～2/26	66.88	1.82	111.80	0.19	47.03	1.36
2/27～3/5	65.90	▲0.98	112.39	0.59	46.58	▲0.45

（注）原油はドバイ、オマーンの平均。為替レートはTTS。

1月の燃料小売り2％増1兆1610億円

経済産業省の商業動態統計速報によると、SSなど燃料小売業の1月の販売総額は、前年同月比2・0％増の1兆1610億円で2年2カ月連続増加した。原油価格の上昇を受けて、ガソリンなど製品の店頭値が上昇し販売総額が増加した。

きょうの紙面
2　総合版
3　東北版
4　九州・沖縄版
5　国際商況版
6　TBA版

11月新電力販売実績
JXTGニチガス販売地域拡大
藤田商店、滋賀電力買収

資源エネルギー庁が公表した2018年11月の電力販売量は643億3000万キロワット時（前年比96・6％）だった。部門別の内訳は特別高圧191億キロワット時（101・2％）高圧236億キロワット時（97・8％）低圧214億キロワット時（91・7％）。特別高圧が前年を上回り、高圧と低圧が下回った。

うち新電力409社の電力販売量は91億4060万キロワット時（113％）で、販売電力量全体の14・2％を占めた＝別表参照。部門別内訳は①特別高圧12億1446万キロワット時（88・1％）は5カ月連続の前年割れ。部門シェア6・3％は前年より1ポイント低下②高圧54億4423万キロワット時（108・5％）は増加率が10％を下回り、伸びが鈍化してきた。部門シェア23・1％は前年より2・3ポイント上昇③低圧24億8190万キロワット時（146・2％）。部門シェア11・6％で前月より0・1ポイントシェアダウン。前月に初めて対前月でシェアダウンしたが、9月の11・9％から2カ月連続でシェアを落とした。

石油・ガス系新電力の動向をみると、JXTGエネルギーが4月から関西電力管内で電力販売を開始すると発表した。4人家族・月400キロワット時の家庭では関西電力より620円安い料金を打ち出す。東京電力管内（1都8県）の電力販売先は43万世帯。東電エリアでは3月から新CMのTV放映を開始している。

東京電力と提携する日本瓦斯（ニチガス）は12月から、それまでの東電エナジーパートナーの販売代理から自社アカウントでの電力販売を進めている。3月からは静岡市など富士川以西の中部電力エリアでもLPGと電力のセット「でガ割り」の販売を開始した。

香川県の藤田商店は、4月1日に滋賀電力（米原市）を買収する。1月30日から業務提携で滋賀電力のバックオフィス業務を受託している。滋賀電力の11月販売実績は高圧14万6000キロワット時、低圧96万4000キロワット時、合計111万キロワット時。藤田商店は関西エリアの電力販売を拡大する基盤を獲得した。

昨年7～8月の記録的猛暑下で卸電力取引所での電力価格が急上昇したことで、大きな赤字を抱えた新電力は少なくない。そのため大手電力会社の系列に入る新電力が増加している。一方、電力大手は有力な新電力に対し販売枠を設けて割安な電力を販売する動きが見られる。そうして調達した電力の一部を業者間転売（業転）として販売する動きも出てきた。

主な石油・ガス系の電力販売実績　（単位:Mwh.%）

			11月	対前年比
石油元売系	JXTGエネルギー	特別高圧	86,139	68.8
		高圧	193,455	85.2
		低圧	134,554	115.1
		合計	414,148	88.3
	昭和シェル石油	特別高圧	9,487	119.2
		高圧	104,292	129.4
		低圧	16,629	231.8
		合計	130,408	136.2
	出光グリーンパワー	特別高圧	4,508	76.7
		高圧	32,091	90.6
		低圧	597	145.6
		合計	37,196	89.2
	アストモスエネルギー	特別高圧	235	104.0
		高圧	4,406	97.9
		低圧	1,352	182.9
		合計	5,992	109.6
商社・石油商社系	ミツウロコグリーンエネルギー	特別高圧	1,937	59.6
		高圧	110,731	93.0
		低圧	9,668	126.1
		合計	122,236	94.1
	ミツウロコヴェッセル	低圧	29,333	160.1
		合計	29,333	160.1
	伊藤忠エネクス	特別高圧	2,501	82.9
		高圧	84,101	82.7
		低圧	6,453	291.7
		合計	93,055	87.1
	王子・伊藤忠エネクス電力販売	特別高圧	137	4566.7
		高圧	91,238	113.3
		低圧	3,258	132.0
		合計	94,633	114.0
	エネアーク関東（エネクスホームライフ関東）	低圧	10,703	136.8
		合計	10,703	136.8
	エネクスライフサービス	低圧	9,804	283.7
		合計	9,804	183.7
	全農エネルギー	高圧	14,769	127.5
		低圧	1,135	556.4
		合計	15,904	134.9
石油・LPガス系	シナネン	高圧	19,659	69.6
		低圧	272	357.9
		合計	19,931	70.4
	ミライフ	高圧	1,306	242.3
		低圧	3,990	143.3
		合計	5,296	159.3
	鈴与商事	特別高圧	3	42.9
		高圧	34,965	95.7
		低圧	3,569	120.9
		合計	38,537	97.5
	サイサン	高圧	11,363	83.8
		低圧	52,204	125.7
		合計	63,567	115.4
	いちたかガスワン	高圧	2,436	80.1
		低圧	8,575	130.9
		合計	11,010	114.8
	サーラeエナジー	高圧	7,769	131.1
		低圧	9,389	142.5
		合計	17,158	137.1
	新出光	特別高圧	27	7.2
		高圧	56,382	108.0
		低圧	6,980	165.8
		合計	63,389	111.6
	大一ガス	高圧	19,157	127.8
		低圧	2,128	236.2
		合計	21,285	133.9
	須賀川瓦斯	高圧	6,792	143.5
		低圧	3,061	149.5
		合計	9,853	145.3
	藤田商店	高圧	4,521	95.9
		低圧	1,089	119.0
		合計	5,610	99.6
合計（※）		特別高圧	1,214,460	88.1
		高圧	5,444,230	108.5
		低圧	2,481,900	146.2
		合計	9,140,595	113.0

注）※合計は表に記載した石油系事業者以外の特定規模電気事業者(PPS)すべてを含んだ実績。特別高圧76社、高圧318社、低圧340社の実績

全国昭シ会　新会長に江崎氏
「元売との相互発展」しっかり進める」

昭和シェル石油の特約店で組織する全国昭和シェル会は4日、都内のホテルで総会を開いた。72人の会員が出席して平成30年度会計報告、役員改選などの議案を審議。板橋邦夫会長（イタバシ会長）に代わり、江崎武人新会長（エザキ会長）を選任した。

冒頭、板橋会長は在任2年間を振り返り「みなさまのサポートに感謝する。私たちは100年に1度といえるほどの大変革を迎えているが、ポジティブにとらえ、チャレンジしていきたい。昭和シェル石油の特約店主義は非常に共感できる考え方。今後も大事にしてもらいたい」とあいさつした。

江崎新会長は「いよいよ出光興産との経営統合を迎えるが、昭和シェル会の精神に則り、元売との相互発展・理解・親睦をしっかり進めていきたい」と抱負を述べた。

板橋会長（右）に感謝状を贈る亀岡社長。円内は江崎新会長

あいさつに立った亀岡剛社長執行役員CEOは「昭和シェルの役割は商品・サービス・人材育成プログラムの提供。特約店のみなさまの役割は、施策を現場で徹底活用すること。この強固な絆で結ばれた最強のチームワークこそが、昭和シェル石油が続けてきた特約店主義だ。私たちは協力会社のみなさまとも一体となり、社会的使命であるエネルギーの安定供給に取り組んできた。統合新社では製油所・油槽所群が一体となり、強固な体制で安定供給を続けていく」と、特約店、協力会社との絆の重要性を再確認した。

さらに「統合新社でも環境・社会との調和は重要なファクター。お客さまに新たな価値創造を届けることで出光昭和シェルがさらに発展していく」と、HSSE（健康・安全・危機管理・環境保全）の大切さを強調した。

森下健一常務執行役員が「統合新社における販売本部基本方針とサポート体制」、阿部真常務執行役員が「統合新社における潤滑油・アスファルト事業の位置づけと推進体制」、岡崎純子電力販売部長が「電力事業における2018年の振り返りと2019年の取り組み。統合新社における事業統合」を説明した。

髙山洋二副会長（高山石油会長）が「出光昭和シェルは4月からロケットスタートを切るが、特約店もそのスピードに負けないようについていきたい」と2019年度に向けた心構えを語った。

JXTG史上初11連覇
女子バスケWリーグ

JXTGグループの女子バスケットボールチーム、JX－ENEOSサンフラワーズ（佐藤清美ヘッドコーチ）が、史上初のWリーグ11連覇を達成した。

3日に行われた第20回Wリーグ・プレーオフファイナル第2戦で、三菱電機コアラーズに82対76で勝利し、11連覇と史上最多記録を更新する22回目（日本リーグ時代を含む）の優勝を果たした。

この優勝でチームの目標だった全日本バスケットボール選手権大会（皇后杯）とWリーグの2冠を6年連続で達成。プレーオフで最も活躍した選手に贈られる「プレーオフMVP」には、宮澤夕貴選手が選ばれた。

優勝杯を授与され笑顔あふれる選手たち

J本田、ガソリン2円上げ132～133円

関東を中心に展開する大手HC（ホームセンター）ジョイフル本田のセルフSS（7カ所）は4日までに、レギュラーガソリンを前週から1リットル2円引き上げた。2週連続、合計3円の値上げとなる。価格帯は132～133円。軽油は前週から1～2円引き上げて111～113円、灯油は2円値上げで79円となった。

これを機に近隣SSでもコスト転嫁が進みそうだ。

ベンゼン3月価格は625ドルで決着
JXTG

JXTGエネルギーは、大手需要家との交渉の結果、ベンゼンの3月契約価格（ACP＝アジア契約市場の運賃込み指標価格）が前月比トン55ドル高い625ドルで決着したと明らかにした。値上げは2カ月連続となる。

2月のアジア域内のベンゼン市況は原油価格に連動して上昇。これを映して3月価格は値上げで決まった。国内価格換算想定値は前月比7・3円高の74・5円としている。

今日の市況

在庫増で灯油手仕舞い

◎…ガソリンは再び90万㌔台に乗せて80万㌔台を抜け出した。灯油は50万㌔台を回復し軽油は前週とくらべて10万㌔増加し70万㌔に迫った。石連週報によれば17～23日の石油製品の合計出荷量は275万1000㌔で前週比21万4000㌔の増加。油種別にみるとガソリン97万3000㌔で14万6000㌔増加し100万㌔に近づいた。出荷増で在庫は10万6000㌔減少し163万1000㌔。前年にくらべて1万6000㌔少ない水準となった。

◎…灯油出荷はちょうど50万㌔で7000㌔増加した。東・北日本が強い寒気に襲われたことで増加につながったとみられるが、西日本は気温が高く、需要全体を押し上げる勢いにはない。在庫は153万9000㌔と減ったが前年比で34万㌔多い。JXTGエネルギーの2月内需見通しによれば灯油は216万㌔で前年同月比54万㌔の激減。

◎…軽油出荷は69万9000㌔で前週比10万4000㌔の増加。宅配便が好調なことや引っ越しシーズンの到来などが背景とみられる。

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です。

TOKYO 2020　ENEOS　TOKYO 2020 PARALYMPIC GAMES
東京2020ゴールドパートナー（石油・ガス・電気供給）
ENERGY for ALL
ENEOS×ドリカム　ENEOSエネルギーソング［その日は必ず来る - SINGLE VERSION -］

消費者の SSに対する 意識変化指摘

「価格に拘泥しない顧客増加」

北海道業者

【札幌】ガソリン販売の戦略で地域間の格差が目立ち、札幌圏では採算重視の取り組みが進む一方、道南や道東では廉売店に影響されて収益悪化が目立っている。ガソリン需要が減退し消費者のSSに対する意識が変化するなかで、SS業界のガソリン販売に対する取り組みにも工夫が必要―という見方が出ている。

特約店幹部は「ガソリンの販売より客数の維持に関心を高めている。SSの客数が減ることは、SSビジネスの根本にかかわる」と話し、ガソリンの販売より顧客数の確保を最優先課題として進めている。すでに廉売店に長蛇の列ができることは少なく、一定の価格差を認めるドライバーも増えている。ガソリンよりもSSが持つ機能や魅力を認め、ガソリン価格についても一定の格差は認めるようになっている。

道東のSSでは、季節ごとの商材を入れ替えてドライバーが日常的な買い物で負担となる商品を揃え、買い物の負担削減を提案し効果をあげている。また別のSSでは女性スタッフが営業としてSSで販売する商材を選択。地域の消費者に合ったセールス活動で成果をあげている。

特約店幹部やSS所長は客数の減少に高い関心を示し、客数を維持することで販売実績の確保を進めている。ガソリンだけでなく洗車やコーティングなど、得意とする商材を魅力として集客を進めている。

ガソリン消費量の減少にともない集客についても新たな視点が必要になっている。

冬灯油暫定価格91円に

宮城県生協連

【仙台】宮城県生協連（宮本弘代表理事理事長・会員数16団体）は4日、2018年度冬灯油暫定価格（期間は9月24日～4月26日、税込み）を引き下げ改定した。原油価格の動きや県内市況の動向を踏まえ1㍑6円値下げし、個缶で91円（1㍑当たり1638円）、お任せ給油価格で90円（1620円）にそれぞれ改定した。

灯油暫定価格は価格監視調査を受け、需給動向や原油の値動きなどを総合的に勘案しシーズン終了までの暫定価格として昨年9月24日に2018年度冬灯油暫定価格として個缶で97円、お任せ給油で96円を打ち出した。その後11月10日に原油価格の引き上げを受けて10円値上げしたが原油価格の下落にともない12月17日に10円値下げした。今回の値下げでシーズン生まれ値を下回る暫定価格になった。同連では「暖冬の影響や価格推移を勘案して値下げ改定に踏み切った」としている。

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4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	45,810	45,790	45,430	45,040	44,780	44,430
高値	46,010	45,800	45,590	45,250	44,940	44,660
安値	45,770	45,570	45,310	45,010	44,690	44,390
終値	45,900	45,720	45,470	45,150	44,790	44,500
前日比	-800	-780	-750	-780	-840	-790
出来高	79	98	140	365	1,709	1,832
2019年3月4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	55,490	55,970	56,490	56,330	56,120	55,970
高値	55,950	56,270	56,750	56,640	56,440	56,290
安値	55,450	55,970	56,440	56,320	56,010	55,920
終値	55,950	56,200	56,580	56,590	56,300	56,150
前日比	-50	-360	-600	-520	-600	-610
出来高	24	25	53	55	192	463
2019年3月4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	62,040	61,870	61,700	61,350	60,680	60,700
高値	62,150	62,000	61,980	61,480	61,110	61,110
安値	61,860	61,870	61,700	61,310	60,680	60,700
終値	62,090	61,970	61,980	61,450	60,950	60,880
前日比	-510	-690	-690	-700	-790	-850
出来高	29	28	15	25	134	262
2019年3月4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	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。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4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	58,300	-	-	-	-	-
高値	59,000	-	-	-	-	-
安値	58,300	-	-	-	-	-
終値	59,000	-	-	-	-	-
前日比	-500	0	0	0	0	0
出来高	16	-	-	-	-	-
2019年3月4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。

JXTGグループ改廃 リテールサポート部に「リテール企画グループ」設置

JXTGエネルギーは4月1日付でグループなどの改廃を行う（廃止は3月31日付）。

◎総合企画部＝千葉JVプロジェクトグループおよび再生可能エネルギー事業戦略室を廃止する。

◎ESG推進部（合同部）＝「ESG推進1グループ」および「ESG推進2グループ」を設置する。

◎人事部（合同部）＝「健康推進グループ」および「ダイバーシティ推進グループ」を設置する。

◎IT戦略部（合同部）＝IT総括グループを廃止。「サイバーセキュリティグループ」を設置する。IT戦略企画グループの名称を「IT企画総括グループ」に変更。IT先進技術グループの名称を「デジタル推進グループ」に変更する。IT推進1グループの名称を「ITシステム1グループ」に、IT推進2グループの名称を「ITシステム2グループ」に、IT推進3グループの名称を「ITシステム3グループ」にそれぞれ変更する。

◎総務部（合同部）＝CSR推進グループを廃止する。

◎再生可能エネルギー部＝「再生可能エネルギー事業戦略グループ」と「再生可能エネルギー事業開発グループ」を設置する。

技術計画部＝海外技術グループを廃止する。「次世代技術グループ」を設置する。プロジェクト管理グループの名称を「プロジェクト技術グループ」に変更する。

◎供給計画部＝供給改革グループを廃止。

◎リテールサポート部＝「リテール企画グループ」を設置する。

◎FCサポート室＝FC技術グループを廃止する。

◎千葉製油所＝企画管理グループを廃止。

◎川崎製油所＝次の33グループを設置する。「総務1」「総務2」「環境安全1」「環境安全2」「品質保証」「品質管理」「需給管理」「業務」「製油技術」「技術計画」「工務」「設備技術」「定修計画」「川崎シナジープロジェクト建設」「設備保全1」「設備保全2」「樹脂保全」「機械保全」「計装保全」「電気保全」「設備検査」「制御システム」「製油1」「製油2」「製油3」「操油」「製造1」「製造2」「製造3」「製造4」「製造5」「製造6」「製造7」。

◎堺製油所＝企画管理、消防保安、設備技術、保全計画の4グループを廃止。「工務グループ」および「定修計画グループ」を設置する。

◎水島製油所＝環境安全1、環境安全2、建設プロジェクトの3グループを廃止。「人事グループ」「環境安全グループ」および「保安管理グループ」を設置する。

◎知多製造所＝「設備保全グループ」を設置する。

◎リソーシズ&パワーカンパニー＝電気事業部＝電源開発プロジェクトグループを廃止。「電気事業開発グループ」を設置。電源開発技術グループの名称を「発電技術グループ」に、再生可能エネルギーグループの名称を「バイオマス発電グループ」に変更する。

▽電気ガス販売部＝コンシューマービジネス1グループを廃止する。「電気ガスシステムグループ」、「カスタマーサポートグループ」および「マーケティンググループ」を設置する。コンシューマービジネス2グループの名称を「コンシューマー販売グループ」に、コーポレートビジネスグループの名称を「電気ガス直売グループ」に変更。

◎潤滑油カンパニー＝潤滑油販売部の冷凍機油・グリースグループの名称を「グリースグループ」に、原料油・特品グループの名称を「冷凍機油・原料油・特品グループ」に変更する。

◎機能材カンパニー▽機能材事業企画部＝スーパーエンプラ事業ユニットを廃止。同ユニットの廃止にともない、スーパーエンプラ事業、スーパーエンプラ販売・企画、スーパーエンプラ技術の3グループを廃止する。CF複合材事業ユニットを廃止する。同ユニットの廃止にともない、CF複合材事業、CF複合材技術の両グループを廃止。「ニュートリション事業推進グループ」を設置する。▽機能材研究開発部＝「ポリマー技術グループ」および「エンプラ技術グループ」を設置。原料合成グループの名称を「機能化学品グループ」に、機能材料グループの名称を「フィルム技術グループ」に変更する。

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

◎コスモ石油

▽研究部知的財産G長兼CEH法務総務部知的財産G長（安全技術統括U研究部知的財産G兼CEH法務部知的財産G）栖川能裕。

▽原油外航部原油G長（CEH経営企画部計画G）白井久満▽原油外航部取引リスク管理G長兼原油外航部業務管理G長（アブダビ石油出向）松居聡▽製品部製品G長（供給U製品部製品G）甲田英子▽製造技術部技術センター長（経営管理U企画管理部海外技術協力センター）川島幸典▽工務部保全戦略G長（製造U製造技術部保全G長）宮武裕光▽工務部保全管理G長（製造U千葉製油所設備課長）山本洋▽中央研究所副所長（安全技術統括U研究部研究企画G長）千代田修▽中央研究所石油精製プロセスG長（安全技術統括U中央研究所石油精製プロセスG）中嶋伸昌▽中央研究所石油化学G長（コスモ松山石油出向）大塩敦保▽中央研究所環境技術G長（製造U堺製油所安全環境課長）小森一幸▽中央研究所研究業務G長（コスモペトロサービス出向）小椋伸一。

▽千葉製油所総務担当副所長（コスモエンジニアリング出向兼CEH監査室内部監査G）新井正浩▽千葉製油所製造担当副所長兼教育訓練センター長（合同石油開発出向）石井久登▽千葉製油所製造2課長（製造U千葉製油所技術課兼千葉製油所技術課長）水谷徳秀▽四日市製油所長兼教育訓練センター長（製造U千葉製油所製造担当副所長兼教育訓練センター長）粂内俊之▽四日市製油所製造2課長（製造U四日市製油所製造2課製造2係長）飛松貴之▽四日市製油所製造3課長（製造技術部運転管理G）寺田章▽四日市製油所発電課長（製造U四日市製油所発電課発電係長）萩原浩史▽四日市製油所安全環境担当副所長兼安全環境品質保証部（製造U堺製油所総務担当副所長）浦畑岳司▽堺製油所総務担当副所長（COM関西支店副支店長）鈴木裕人▽堺製油所所工務担当副所長（製造U四日市製油所工務担当副所長）高木吉廣▽堺製油所安全環境担当副所長（コスモ松山石油出向）鈴木洋▽堺製油所安全環境課長（製造U四日市製造3課長）藤川顕寛▽堺製油所品質管理課長（製造U千葉製油所生産管理課）岡元貴恵。

◎コスモ石油マーケティング

▽営業企画部企画G長（総合エネルギー出向）佐藤祐介▽販売部特約店G長（関東支店販売3G長）小林裕一▽流通業務部流通企画G長兼COC供給部（販売部物流G長兼COC供給U供給部）森隆之▽流通業務部受注・配車センター長（販売部受注・配車センター長）塚原長之▽流通業務部東京サポートセンター長（中部支店計画G長）高橋一成▽流通業務部大阪サポートセンター長（販売部大阪サポートセンター長）向井昌治▽サービスステーション部拠点開発G長兼コスモ石油プロパティサービス出向（コスモ石油販売出向）塩川要▽次世代事業推進部電力小売G長（次世代事業推進部マーケティングG長）吉村卓一▽次世代事業推進部地域エネルギーG長（CEH関連事業統括部電力事業G長兼COC供給U製品部電力事業G長）八田典和▽広域販売部販売1G長（関西支店販売2G長）前田和保▽産業燃料部1G長（産業燃料部産業燃料G長）田中聡▽産業燃料部2G長兼COC製品部国際販売G（産業燃料部東日本産業燃料G長兼COC供給U製品部国際販売G）北井智之▽産業燃料部国際販売G長（COC供給U製品部製品G長）里園拓。

▽東日本支店副支店長（東日本支店計画G長）渡辺大輔▽東日本支店計画G長（コスモ石油販売出向）風祭達弥▽東日本支店販売1G長（西日本支店販売3G長）鈴木裕一郎▽東日本支店販売3G長（産業燃料G兼COC供給U製品部国際販売G）須藤美香▽中部支店副支店長（広域販売部販売1G長）福嶋弘之▽中部支店計画G長（販売部総括G）竹田亮太▽中部支店販売1G長（東日本支店カーケアG長）大川輝之▽中部支店販売2G長（中部支店カーケアG長）八木庸行▽中部支店販売3G長（中部支店販売1G長）加藤寿康。

▽関西支店副支店長（関東支店販売2G長）堀周作▽関西支店販売1G長（関西支店販売1G）坂本直幹▽関西支店販売2G長（関西支店副支店長付兼販売部特約店G兼コスモ石油販売出向）武田光弘▽関西支店3G長（関西支店販売1G長）森川誠▽西日本支店副支店長（コスモ石油販売出向兼販売部販社G長）佐藤裕▽西日本支店計画G長（関東支店計画G兼関東支店副支店長付兼コスモ石油販売出向）入倉和佳▽西日本支店販売1G長（関西支店カーケアG）福里高仁▽西日本支店販売3G長（西日本支店販売1G）徳永啓▽西日本支店販売4G長（西日本支店計画G長）橋本直樹。

◎コスモエネルギー開発

▽企画部企画渉外G長（企画管理部企画渉外G）北村篤史▽アブダビ石油出向兼CEP企画部総務G長（アブダビ石油出向）沢寿一▽管理統括部計画G長兼カタール石油開発出向（企画管理部計画G兼カタール石油開発出向）山岸陽▽管理統括部長兼管理統括部業務G兼カタール石油開発出向（企画管理部計画G長兼カタール石油開発出向）岩井智樹▽管理統括部業務G長（コスモビジネスアソシエイツ出向）世古岳史▽技術部技術G長（技術部技術G兼カタール石油開発出向）田中学▽技術部HSEG長（カタール石油開発出向）水田幸夫。

◎このほかの異動

▽丸善石油化学出向（COC経営管理U企画管理部計画G長）松本潤三郎▽日本CCS調査出向（COC安全技術統括U中央研究所副所長兼研究業務G長）田中淳▽米国コスモ石油出向（COC供給U原油外航部原油G長）鈴木成明▽コスモトレードアンドサービス出向（COM販売部東京サポートセンター長）松永繁就▽コスモエンジニアリング（COC製造U千葉製油所工務担当副所長）米原誠▽ジクシス出向（COM中部支店販売2G長）福留勉▽コスモビジネスアソシエイツ出向（CEHCSR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）前島潤也▽コスモエネルギーシステムズ出向（COC安全技術統括U研究部知的財産G長兼CEH法務部知的財産G長）溝口隆▽コスモエネルギーシステムズ出向（CEH情報システム部IT統制管理G長）仲澤栄明。▽コスモ石油ルブリカンツ出向（CEH人事総務部ダイバーシティ推進G長兼コスモエネルギーグループ企業倫理推進室）新悟。

▽コスモ松山石油出向兼COC供給部（COC製造U千葉製油所生産管理担当副所長）

▽コスモ松山石油出向（COC製造U堺製油所製造技術部部長）菅原幸雄▽アブダビ石油出向（COC製造U四日市製油所工務担当副所長）高木吉廣▽堺製油所安全環境担当副所長（コスモ松山石油出向）鈴木洋▽堺製油所安全環境課長（製造U四日市製造3課長）藤川顕寛▽堺製油所品質管理課長（製造U千葉製油所生産管理課）岡元貴恵。

◎コスモ石油マーケ

◎このほかの異動

▽丸善石油化学出向（COC経営管理U企画管理部計画G長）松本潤三郎▽日本CCS調査出向（COC安全技術統括U中央研究所副所長兼研究業務G長）田中淳▽米国コスモ石油出向（COC供給U原油外航部原油G長）鈴木成明▽コスモトレードアンドサービス出向（COM販売部東京サポートセンター長）松永繁就▽コスモエンジニアリング（COC製造U千葉製油所工務担当副所長）米原誠▽ジクシス出向（COM中部支店販売2G長）福留勉▽コスモビジネスアソシエイツ出向（CEHCSR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）前島潤也▽コスモエネルギーシステムズ出向（COC安全技術統括U研究部知的財産G長兼CEH法務部知的財産G長）溝口隆▽コスモエネルギーシステムズ出向（CEH情報システム部IT統制管理G長）仲澤栄明。▽コスモ石油ルブリカンツ出向（CEH人事総務部ダイバーシティ推進G長兼コスモエネルギーグループ企業倫理推進室）新悟。

▽コスモ松山石油出向兼COC供給部（COC製造U千葉製油所生産管理担当副所長）

日本を愛し 歴史に誇りを 産経新聞

激動の時代、産経新聞は一貫して日本の国益と主権、健全な国家意識を大切にする立場から報道しています。

お申込はこちら

でんわ 0120-34-4646（東日本地域の方）
《受付時間》24時間受付
0120-34-3733（西日本地域の方）
《受付時間》平日 9:00～19:00、土日祝 9:00～17:00

パソコン http://reader.sankei.co.jp/reader/
または 産経新聞 購読 で 検索

東北版

仙台支局
〒980-0014
仙台市青葉区本町
1-12-12 GMビル
電話022(223)1294
FAX 022(223)1188

東北地区　働き方改革対応の動き活発

営業時短や完全週休2日制
外国人労働者採用する業者も

【仙台】店舗（SS）営業の時間短縮や営業部隊の業務見直し、4週8休制の完全実施など4月から順次、施行される「働き方改革関連法」を前に東北地区の石油販売事業者が実務的な対応を急いでいる。一部では外国人労働者を採用する動きも出ている。ただ中小・零細事業者になかには「少人数による家族的経営」（K販売店）が多く、権利を行使できない不公平感が漂う。このため「輪番制による休日を同業者間で考える必要がある」との声も出始めてきた。

4月から営業部隊の勤務時間を見直し、4週8休制に完全移行するY特約店は「働き方改革を機に業務全体を見直し、生産性向上をいかに図っていくかが事業継続のカギを握る」と指摘し、各事業部門の営業体制を再構築する。「深刻な人手不足、加えて働き方改革で長時間労働の是正や年次有給休暇の取得義務など対応できなければ企業イメージを損なう可能性もある。企業間格差が一段と大きくなる」と危機感を強める。

2店舗を運営するJ店は毎週水曜日を定休日にした。十数店舗を運営するF特約店も店舗の営業時間を短縮し、時間外労働時間の上限を1カ月40時間に抑えた。外国人労働者を初めて採用する石油販売業者も出てきた。

少子高齢化、労働人口の減少を踏まえ柔軟で多様な働き方への対応が働き方改革で①非正規雇用の処遇改善②賃金引上げ③長時間労働の是正④人材育成・教育⑤柔軟な働き方⑥女性・若者の活躍⑦高齢者の活躍⑧家庭と仕事の両立⑨外国人労働者の受け入れの9項目が実施項目になる。とくに年次有給休暇の年5日取得の義務化や時間外労働の上限規制の義務、同一労働同一賃金（処遇格差改善）は急務となる。

Y特約店は「全員が有給休暇を取得し、時間外労働もできないとなれば人手不足はますます深刻化する。生産性の向上を図ればいいと言うが〝言うは易く、行うは難し〟だ。しかし実行するしかない」と打ち明け「業務全体を見直し、無駄をいかに排除していくかが課題でもある」と付け加える。

販売店を傘下に持つK特約店は「石油やガス、住設関連事業などSS以外の事業部門を持つ業者は業務を見直し、従業員の再教育と戦力化、パート・アルバイトの多様化などで対応可能だが、中小・零細事業者はなかなか対応が難しいのではないか。一事業者では対応できない気がする」と疑問を投げかけ「輪番制の導入など組織を活用した業界全体で見直していくことも必要になるのではないか」としている。

150円挟む値動き
仕切り転嫁の構え崩さず

【米沢市＝山形】米沢市を中心とする置賜地方のSS店頭価格は

米沢市など置賜地区

レギュラーガソリンで1リットル150円（現金会員）を挟む価格レベルにある。原油価格や為替動向など累計で4円の仕切り値上げ通告を受けた2月最終日に「最低でも150円に底上げしたい」（三者店主）が本音だが、県都の山形市場や隣県の福島市の動向などを踏まえ「適時判断していきたい」（同）と、3月入り後の仕切り動向を参考に転嫁の構えを崩していない。

2月28日時点の店頭価格は147円（セルフ、会員）を底に153円（フルサービス、同）と給油形態や決済手段で価格にバラつきが生まれているが、中心値は152円。軽油も135～136円を中心に比較的落ち着いた値動き。フル運営の三者店の一人は「2月最終の仕切り改定で累計4円の仕切りアップになった。4円分を全額小売価格に転嫁したいが、周辺市況や山形市場との格差拡大を考えれば全額転嫁とまではいかない」と転嫁の判断を先送りにした。ただ3月入り後の仕切り動向次第で即日転嫁の意向を示している。

米沢市場に隣接する飯豊地域では「米沢と山形の価格動向が店頭価格の見直し機運につながる。今回の仕切り値上げで卸価格は121円を超える。販売数量が伸びないなかで、1円でもマージンを確保したいのが本音。状況を見守るしかない」と複雑な気持ちを抱いている。

別の販売店主は「今年は暖冬で灯油販売が前年の9割弱、シーズンも終わりに近づいている。通年販売ができるガソリンと軽油が収益の柱。仕切り変動分を今後は価格に反映させていきたい」としている。

三つの運営子会社誕生へ
今秋めどに会津地区でも統合

JA全農福島管内

【福島】JA全農福島管内にはSSネットワークとしてセルフ32カ所、フルサービス58カ所があるが、今秋までに運営サービス会社方式でほぼ子会社化する見通しとなってきている。

昨年秋には新ふくしま、ふくしま未来、そうま、みちのく安達管内のSS運営子会社として「JAふくしま未来サービス」が31カ所のSS統括運営会社として旗揚げしたが、今春の3月からは、福島さくら、いわき市、郡山市の運営子会社である「JA福島さくら燃料サービス」が18カ所で、さらに夢みなみ、しらかわ、すかがわ岩瀬でも同様に「JAサービス夢みなみ」が12カ所規模で誕生した。

また今秋をめどにして会津地区では、会津いいでをベースにしたJA会津いいで総合サービスと、あいづをベースとしたJAあいづ燃料、さらに会津よつばの3組織のSS運営を統合した運営サービス子会社（合計23カ所）が立ち上がる見込みだ。

桧枝岐、東西しらかわ、ふたば（SSなし）の3地区は運営規模などの相違から合流しないものの、これで県内のJA-SSは運営子会社移管がほぼ完成された形となる。

今後は、全国でもセルフ化における先進地である福島のSSの設備改善や、地域開発と共に変化するSS立地条件を踏まえ、適切なSS移設や統廃合などの企画が年に数カ所ずつ進む見込みだ。

総会と研修会開く
カード発券効果を共有

東北フロンティア次世代SS研究会

【仙台】ENEOSフロンティア東北支社（野坂太郎支社長）傘下の若手SS関係者らで結成する東北フロンティア次世代SS研究会（高橋恵理弥会長）は21日、仙台市内で総会と研修会を開催した。

総会議事の終了後の研修会では、JXTG東北支店の新井直人氏が新年度の施策などを説明。「元売は最盛期の13社から3社に統合が進み、当社も具体的なブランド統一に進んでいる。エクスプレスはすでにエネジェットに移行し始めており、ほかのEMG系もリブランドとなり、JXTGは巨大キャンペーンを打ち出す。新ガイドブックの施策の主軸は〝お客の維持とさらなる拡大〟だ。ベースには各種のカード決済戦略上でも相互乗り入れやエネキーの全セルフSS対応などが進行する。そこで夏季と冬季に大規模な集客を目指す施策を展開する。来年は〝五輪年〟だが、同時に当社の新ユニフォームが登場する。ほかにもセブン複合店などの展開なども積極化する。これらの施策を適時、提供していくので、次世代会の活動を通じて強いSSを確立してほしい」と、新プログラムを説明。

さらにENEOSトレーディング仙台支店の佐藤晃氏がYes！あんしんカーメンテ2019の概要を説明した。EMG系SSの参入やV-FORCE25周年記念キャンペーンなどの開催予定。さらにSSオイルの復権を目指すトータルオイルプログラムのスタート、モービル1とサスティナの相互乗り入れ、ENEOSオイルマスター、モービル1マスター制度の継続。オイル優秀SS認定なども説明した。

続いて東北支社の細野清己副支店長が「オリンピックに向けて」と題して、Tカード戦略を通じ顧客の維持と拡大を実践して五輪年に突入―という趣旨で支社方針を説明した。

直営経験の長かった同副支店長は、将来的な規制緩和と深刻な減販事情によりSS事情が厳しさを増す流れのなかで、さらに今年からEMG系の法人カード乗り入れ、エネキーの導入など、系列内での顧客囲い込み競争が激化する見込みと分析。カード戦略のなかでもとくにTカードを使った固定化と増販策について説明。カード発券が減っているSSでのカーメンテナンス収益ダウンの実例をあげつつ、他店との競合時のカード発券効果として、とくに東北域内では2人に1人がTカードを保持していることから、Tカードの効用に着目すべきとした。支社内の特約店のなかで6社がTカード利用率で100％を上回っており、これらのポイント回収や再来店回数の上昇による販売効果を強調した。

最後に秋田のほぼ過疎地型立地といえる糯田商店（横手市）のTカード戦略の実例を紹介。一昨年からENEOSフロンティアグループ入りしてTカードに本格的に取り組んだ結果、発券枚数は全国でもナンバーワンとなり、現在も内需伸び率を上回る実績を残している。こうした身近な例を説明してTカードによるSSファンづくりを呼びかけた。

実地研修では、Tカード戦略を交えた新年度の活動目標、計画作成と発表を実施。次いで、社長賞受賞SSである又一荒関商店の事例紹介を行った。

次世代SS研修会のようす

8日に31年度定時総会と研修会
タプロス会

【秋田】タプロス（本社秋田市・木村繁社長）の取引先などで組織するタプロス会（小野隆三会長）は、8日午後2時から秋田市の秋田キャッスルホテルで「平成31年度定時総会・研修会」を開催する。

総会ではジャパンガスエナジーの吉田正俊社長が「原油・LPガス市場動向と今後の方向性」をテーマに講話する。研修会では秋田県LPガス協会の船木和昭専務理事が「LPガス容器盗難が多発中で警戒」、シービジョンズの東海林諭宣社長が「ぼくらのまちのコンテンツづくり」をテーマに講演する。

初のコメダ珈琲店
フード事業部立ち上げ

手南岩手県

【奥州市＝岩手】イワセキ（JXTG系＝本社岩手県奥州市・佐藤大輔社長）は2月28日、県南部で初の出店となる「コメダ珈琲水沢台町店」（大村毅統括マネージャー）を開店した。事業多角化の新たなビジネスとなるフード事業部の主力事業に据え、一関と北上両市内に今後各1店舗出店する予定。

コメダ珈琲水沢台町店は、同社が新たな事業部として立ち上げたフード事業部の主力事業としてコメダ（本社愛知県名古屋市・臼井興胤社長）とFC（フランチャイズ）契約を締結し、奥州市内の国道343号線沿いに新規出店したもの。店内には94席（禁煙席76席、喫煙席18席）を設け、コーヒーからモーニングサービス、デザートやバーガーなどのスナック類、お持ち帰り商品（コーヒー豆、粉）などをメニューとして取りそろえている。3カ月間の研修を終えた大村統括マネージャーは「くつろぎの空間を提供し、おもてなしの気持ちを込めて接客する。完全フルサービス、レストラン感覚で接客していく覚悟です」と決意を新たにしている。フード事業の立ち上げで同社事業部はSS、直売部・配送センター、ライフアシスト、不動産賃貸業、自動車整備、車販、レンタカー事業部の8事業部門になる。

同店の営業時間は午前7時から午後11時、年中無休で営業する。オープニングスタッフを含め30人が対応する。

コメダ珈琲水沢台町店

優秀SS表彰を開催
JA全農福島県本部

【福島】JA全農福島県本部はこのほど、JA福島ビルで「平成30年度品目別取り扱い優秀SS表彰」を開催した。

表彰式では川島英樹JA全農燃料部から各賞の受賞SSが表彰状を授与された。

揮発油の部▽最優秀＝JA夢みなみ玉川セルフ▽優秀＝JA夢みなみ浅川セルフ▽優良＝JAサービス夢みなみ仲の町。

軽油の部▽最優秀＝JAふくしま未来サービス小高▽優秀＝同石神▽優良＝JAサービス夢みなみ天栄。

灯油の部▽最優秀＝JA会津よつばみどり中央セルフ▽優秀＝同永井野セルフ▽優良＝JA福島さくら船引▽敢闘＝JAしらかわサービス泉崎。

燃料油の部▽最優秀＝JA会津よつばみどり中央セルフ▽優秀＝JA夢みなみ玉川セルフ、同浅川セルフ、JA福島さくら常葉、JA会津よつば永井野セルフ▽優良＝JA夢みなみ浅川セルフ、JAあいづ燃料日橋、JA会津よつば田島、同みどりセルフ252、JA会津いいで総合サービス西会津インター、JA福島さくら船引。

JA-オイルの部▽最優秀＝JAサービス夢みなみ西袋▽優秀＝同天栄▽優良＝同長沼。

タイヤの部▽最優秀＝JA会津よつばみどり中央セルフ▽優秀＝同永井野セルフ▽優良＝JA郡山市燃料サービス喜久田。

洗車フルサービスの部▽最優秀＝JAサービス夢みなみ西袋▽優秀＝JAふくしま未来サービス大森▽優良＝同野田南。

洗車セルフサービスの部▽最優秀＝JA夢みなみ玉川セルフ▽優良＝同浅川セルフ▽優良＝JAサービス夢みなみ仲の町。

油外商品総合の部▽最優秀＝JAふくしま未来サービス野田南▽優秀＝同第二、JA会津よつばみどり中央セルフ、JAサービス夢みなみ西袋▽優良＝JA夢みなみ玉川セルフ、同浅川セルフ、JAふくしま未来サービス野田南、2位・同大森▽同セルフ洗車の部＝1位・JAサービス夢みなみ仲の町、2位・JA夢みなみ玉川セルフ▽洗車台数フルサービスの部＝1位・JAいわき市燃料サービス谷川瀬、2位・JAサービス夢みなみ西袋▽同セルフ洗車の部＝1位・JAサービス夢みなみ仲の町、2位・JAふくしま未来サービス第一▽FW比の部＝1位・JAふくしま未来サービス第二、2位・同野田南▽オイルフィルターの部＝1位・JA夢みなみ平田セルフ、2位・同玉川セルフ▽バッテリーの部＝1位・JAふくしま未来サービス保原、2位・JA会津よつばみどり中央セルフ。

各部門最優秀賞受賞SSの代表者

JXTGエネルギー東北
永年契約表彰式を挙行
中野商店と宮城商店を表彰

【仙台】JXTGエネルギー東北支店（大浜健執行役員支店長）は1日、仙台市内のホテルで永年契約表彰式を行った。エクソンモービルからの表彰制度を継承し実施したもので、契約から50年経過した中野商店（岩手県）と宮城商店（宮城県）の2社を表彰した。

大浜支店長は「50年間の激動に次ぐ激動、先の見通しの見えないなかで、会社を存続し、成長して続けてきた特約店さまに感謝と敬意を表します。これからも劇的な変化が予想されるが、JXTGエネルギーとしても試行錯誤でSSの生き残り方を模索している。生活プラットフォーム化で燃料油やカーメンテナンスに加え、他業種とのアライアンスを交えた生活の場を提供する生き残り策で将来の荒波を乗り越えて行きたい。微力ながらもみなさまのサポート役としてこれからの10年、20年、100年を共に歩んでいこう」とあいさつした。

表彰式には中野商店の中野清志会長と中野社長、宮城商店からは宮城洋平社長と徳子夫人が出席して、大浜支店長から記念品のタテなどが手渡された。

表彰状を授与する川島南東北石油事業所長（左）

表彰を受けた中野商店（上）と宮城商店

3SSで特別企画
北日本石油 仙台支店

【仙台】北日本石油仙台支店は仙台市内のセルフステーション中山（青葉区）、セルフステーションパークタウン（泉区）、セルフステーション中山台（青葉区）の3SSで、平成最後の特別企画を実施し、コスモ・ザカードの入会者にボックスティッシュ20箱をプレゼントした。

またコスモスマートビークル特別企画として1～3月末までマイカーリースオプション総額19万円分プレゼントを実施している。

九州・沖縄版

福岡支局
〒810-0001
福岡市中央区天神2-8-34
住友生命福岡ビル2階
電話 092(771)9026
FAX 092(751)3376

「増収増益の見通し」多数

年度末決算は〝快晴〟

九州地区業者 採算販売が成功要因

【福岡】3月商戦に突入した九州市場。年度末決算の仕上げ月だけに、業界の話題は、その行方に集中している。史上最大の利益を計上できるのではーという声も多く、決算は「増収増益」で終える見通しだ。好決算の主因は、一にも二にも「市況環境が良かったこと」で、この勢いを来年度にもバトンタッチしたい意向を示す業者が大勢だ。

九州市場では、3月に年度末決算を迎える業者が圧倒的に多い。九州各地の有力業者によれば、2018年度の決算は、まだ1カ月余りを残しているものの、ほぼ全員が「増収増益」の見通しであることを明言する。

要因は、ずばり「採算販売」が続いたことだ。主力のガソリンマージンは、最大で㌔30円まで上昇させ「平均15円を確保できた」と評価する。

今年度は、燃料油の「減販」や、人件費を中心にした「コストの上昇」、下げ局面での「在庫損」、ユーザーの節約志向の高まりによる「油外収益の低迷」などマイナス材料が多かった。

それでも過去最高ともいえる利益があがったのは、好マージンによる燃料油収益が、マイナス分を吸収したためだ。あらためて採算販売が業界の「生命線」であることを証明したといえる。

ただ市場には「経営が良くなっても〝一寸先は闇〟の状況もある。油断は大敵だ」として、3月商戦は危機感をもった意識で対処すべきだとしている。

経営体力が向上

燃料油収益 大幅に改善

長崎県内

【長崎】間もなく迎える年度末。一年を通して需要に力強さはなかったものの、有力業者筋の多くが「経営体力は向上した」ととらえている。その証として、不採算を理由とする閉鎖や廃業が今年度はほとんどないこと、そして燃料油収益の改善をあげている。

最大要因としては、各社の体力向上を指摘する声が多い。とくに燃料油収益は大幅に改善している。特約店筋によると、特約店SSも販売店も収益は、前年比で120～130％達成しているという。需要は落ちたが、マージンが㌔5～7円改善した効果が大きく働いた。

好調な軽油需要も貢献した。再開発や住宅造成など、県内各地でさまざまな工事が行われており、軽油需要は伸びている。1㌔当たりのマージンも20円以上確保しており、軽油収益は平均して前年比で110％達成している。一部では120％近くまでアップした。

「SS単位の収支がとても良くなった」というのが、大勢の業者のコメントだ。今月は総仕上げとなる3月商戦。市況を立て直し、体力向上を不動のものにしたいーという声が増えている。

油外向上方法が変化

各SSで特色ある取り組み

沖縄県市場

【沖縄】沖縄県市場では、油外収益向上へ前進を続けているが、その取り組み方に変化が生じ始めている。各SSでは、立地条件や顧客層、そしてスタッフのレベルに合わせた収益向上施策が展開されている。

オイルやタイヤ販売、さらに洗車や車検など、基本商品から総合販売に至るまでの高い技術で収益向上に取り組むSSが増えている。しかしすべてのSSで、総合販売へ取り組むことはできない。そのため各SSで特色ある取り組みを実施している。

沖縄県内販売業者は、洗車収益に特化した取り組みを実施している。10台分の拭き上げスペースを確保した洗車場を隣接させ、顧客が自由に洗車することができている。洗車収益では右肩上がりを続けている。

別のSSでは、車検など整備事業への特化を進めている。鈑金塗装まではできなくとも、車検や車のトラブルをほとんど解決するというスタンスを示している。整備士も確保したため、態勢づくりも万全となりつつあり、車検台数も前年を上回っている。

また車の販売、リースに取り組むSSも増加している。元来、リース販売は、業界外において活発だった。そこに割って入るSSも出始めており、まさに車販売では、群雄割拠の様相を呈している。リース販売は、顧客の固定化につながることから、今後も積極的に取り組むSSが増えそうだ。

油外収益も新たな局面に向かいつつある。提案する商品の開発と開拓、そして幅広い顧客への提案など、収益向上方法は様変わりをみせつつある。

女性スタッフによる盛大な飾りつけ

佐賀県内SS

提案や作業で幅広く活躍

女性スタッフ不可欠

【佐賀】佐賀県市場では「これからの時代、SSでも女性スタッフの存在は必要不可欠だ」と話す業者が増加している。

まず女性の目線を取り入れることの効果が大きい。近年増加している女性ドライバーを固定化し、消費意欲を喚起するためには、同性の意見が貴重だ。サービスルームやドライブウェイ、トイレの清掃や演出に関して、女性スタッフの厳格なジャッジを重要視する声は多い。

とくに装飾に関しては、毎月数千円程度の経費を渡し、店内の飾りを一任しているSSもあるほどだ。女性スタッフの有無が、店の雰囲気を大きく左右している。

また業務に関する頼もしさも大きい。細やかな接客や、柔らかい笑顔は、SSのリピーターをつくりやすい。知識や技術の習得に対しても勤勉だ。なかでも洗車や磨きの技術では、男性スタッフを上回る評価を獲得する女性スタッフも多い。提案や作業で幅広く活躍している。

市内業者は「働きやすい環境づくりを推し進め、今後も積極的に女性スタッフ採用を目指したい」と話す。

健康経営優良法人認定

働き方への取り組みに評価

イデックスリテール西九州

【諫早市＝長崎】新出光（福岡市博多区・出光泰典社長兼グループCEO）のグループ会社であるイデックスリテール西九州（昭シ系＝諫早市多良見町・長井一則社長）はこのほど、心身の健康を保ちながら、適切な働き方を実現するための継続的な取り組みが評価され、経済産業省からグループで初めて「健康経営優良法人2019」に認定された。

SSでの営業時間や業務内容の見直し、そして仕事量の見える化を図り、有給休暇を計画的に取得しやすくしてきた。さらに外部機関と連携してヘルスケアにも心を割いてきた。社員が最大限に自分の能力を発揮できる環境を整えてきた結果が認められたもの。

2月には、年齢や性別に関係なく、誰もが働きやすい職場づくりに積極的に取り組む企業を長崎県が認証する「長崎県誰もが働きやすい職場づくり実践企業」認証制度で5つ星中3つ星を獲得した。

今後も社員のワーク・ライフ・バランスを向上させ、健康経営に取り組み、顧客へのより良いサービスにつなげていく方針だ。

灯油「少量採販」構築

今後、需要減へのヒントに

佐賀県内SS

【佐賀】佐賀県市場の灯油商戦が終盤戦に入った。販売店主の多くは今季を総括し「少量採販モデルが見えた」とコメントしており、今後の需要減へのヒントにする考えをみせている。

県内の販売店SSの1カ月当たりの灯油出荷量は30～40㌔が多い。それが今シーズンは、暖冬で前年比70％台となり、需要に火がつかないまま商戦を終えようとしている。

ただ収益自体は、販売店の多くが例年並みで推移している。理由は例年㌔10円強だった平均マージンが、今季は15円前後へと改善したからだ。約5円のマージン改善が、出荷量は落ちても収益維持を実現した源となっている。1SS当たりの収益は、1カ月で20～30万円が中心だ（関係者筋）。

価格は、シーズンを通して85円前後が販売店には多かった。なかには90円を守ったSSもあった。昨年11月上旬～12月末にかけてコスト動向は、11・5円下落の後の3円上昇で、合計8・5円のコスト下落となった。しかし出荷が鈍く、シーズンを通してほぼ当初の価格のまま推移したことが奏功した。

2月に入っての動向は、一部に売り急ぎもあるが、大勢は採販を死守している。「需要減が時流のなか、今季の商戦に学ぶことは多い」と業者はとらえている。

2019年1月九州・沖縄　県別石油製品販売実績

		ガソリン	ナフサ	ジェット	灯油	軽油	A重油	C重油	燃料油計
福岡	販売量	149,346		25,197	59,816	99,924	56,885	8,656	399,824
	前年比	95.4		102.2	89.8	100.7	98.6	38.0	93.5
佐賀	販売量	27,796		1,054	8,724	18,709	16,218	2,784	75,285
	前年比	98.8		101.9	84.5	100.2	112.5	123.3	100.6
長崎	販売量	38,427		4,753	13,737	22,584	26,374	8,754	114,629
	前年比	93.2		87.9	71.5	103.6	98.6	73.0	90.7
熊本	販売量	43,558		4,745	17,438	31,883	22,354	1,346	121,324
	前年比	93.1		111.6	82.6	101.8	84.7	268.1	93.1
大分	販売量	41,516	190,533	2,565	15,743	24,627	17,353	9,279	301,616
	前年比	96.2	115.1	98.9	81.1	103.5	97.1	32.9	100.3
宮崎	販売量	39,968		8,499	13,836	21,613	22,572	2,798	109,286
	前年比	97.9		76.5	81.2	97.5	75.3	170.1	89.0
鹿児島	販売量	57,674		12,796	17,734	35,334	33,262	13,783	170,583
	前年比	94.1		105.7	71.2	99.9	94.8	32.9	81.0
九州	販売量	398,285	190,533	59,609	147,028	254,674	195,018	47,400	1,292,547
	前年比	95.3	115.1	97.5	82.3	100.9	93.7	43.4	92.8
沖縄	販売量	52,121		39,192	6,824	22,552	19,053	21,099	160,841
	前年比	102.3		89.7	64.8	103.0	108.0	112.3	98.4
全国	販売量	3,881,209	3,989,144	395,634	2,532,344	2,542,378	1,224,025	711,008	15,275,742
	前年比	97.0	101.7	98.9	90.6	102.8	97.9	70.5	96.4

※上段：石油販売実績（㌔）下段：対前年増減比（％）※出所：石油連盟　「都道府県別石油製品販売実績」（注）速報値のため、修正される可能性があります。

1月県別製品販売実績

灯油の減販 目立つ

九州・沖縄地区

【福岡】石油連盟は1月分の県別石油製品販売実績を発表した。燃料油の合計は、九州市場が129万2547㌔で前年比92・8％。沖縄県市場が16万841㌔で98・4％だった＝別表参照。

九州市場は、主力燃料油のガソリンが95・3％、灯油82・3％と減少が目立った。しかし軽油は100・9％と前年を上回る健闘をみせた。ほかはナフサが115・1％で大きく増加。ジェット燃料とA重油はやや減で、C重油は43・4％と大きく減少した。

沖縄県市場は、ガソリンが102・3％、軽油103・0％、A重油108・0％、C重油112・3％と多くが前年を上回った。一方で、前年を大きく下回ったのが灯油とジェット燃料だ。とくに灯油は64・8％と大幅に減少した。

県別動向で前年を上回ったのは、佐賀県と大分県。次いで98・4％の沖縄県、福岡、熊本、長崎、宮崎と徐々に悪化、鹿児島県が81・0％と最も実績を落としている。

店舗外で柔軟な対応行う

「攻めの営業」活発化

北九州市場SS

【北九州市＝福岡】北九州市場のSSでは、攻めの営業が活発化している。来店を待つだけでなく、店舗外での柔軟な対応を生かした取り組みが需要を切り拓いている。

郊外SSでは、周辺企業の駐車場にある自家用車に焦点を定めている。朝の出社時に顧客の車を預かり、コーティングやタイヤ交換を実施。そして夕方の帰宅時に車を返すサービスを実施している。駐車場にある顧客の車をまとめてチェックすれば、効率も良く、提案時期も把握しやすい。この取り組みにより、コーティング施工台数は毎月20件程度を獲得している。

市内SSでは、店舗周辺の地域住民への営業に力を入れている。テレアポを行い、来店を促したり、車を取りに行くなどし、空いた作業スケジュールを効率的に埋めている。

いずれもSS外へ出ていき、需要とニーズの掘り起こしに成功している。業者は「燃料油減退のあおりにより、店頭で待つだけでは効率が悪くなってきた」と話し、仕事を取りに行くことの重要性を話す。

鹿児島県内SS

思いきった決断できる環境下

平日店休日に前向き

【鹿児島】鹿児島県市場では、店休日を平日に実施しようとする動きに前向きだ。週末の店休日設置にも不安があったものの、ゆっくりではあるが、市場全体で取り組みが進んでいる。消費者の反応は大きなものではなくなりつつある。業界のみにとどまらず、県全体が店休日を受け入れつつあるようだ。

やはり人手不足という課題がのしかかっている。都市部の鹿児島市場でも、この課題をクリアすることは至難の業と言って良い。そのためSSの営業データを分析した後に、休業日を設定し、周知徹底するところが増えている。

鹿児島市内販売業者は「消費者に迷惑をかけることは理解している。しかしスタッフのことを考えれば、仕方ない」と苦渋の選択だったことを語る。

しかし店休日を設けて、スタッフがリフレッシュを図っていることをじわじわと消費者が理解し始めている。折しも働き方改革が、業界のみならず、一般常識として認知されていることから、休日にもクレームなどは一切ないようだ。

ある販売業者は、隔週での平日店休日を検討している。人手不足で、もはやローテーションさえ組めない状況にある。しかしこうした思い切った決断ができるような環境が整いつつあるため、県内の状況も変化を遂げつつある。

クローズアップ

車検前年比110％

國際油化 オブリステーション神埼SS

【神埼市＝佐賀】國際油化オブリステーション神埼SS（JXTG系＝佐賀県神埼市・山田晃樹マネージャー）は、今年度の車検獲得台数において、三愛グループ3社の全国首位に君臨している。

1月末までの受注実績は1158台。前年比110％という快挙だ。

成功要因は、新規とリピートの二兎を追うという小売りの王道を貫いたことにある。新規獲得は、入庫の少ないエリアに重点的にチラシを配布し、指定工場としての周知徹底を実践した。店頭との連携も実り、1年経過したいまでは弱点エリアの克服を見事に果たしている。

アフターフォローに力を注いだことも奏功した。不具合の有無やキャンペーン情報の提供など顧客とのコミュニケーションに努め、売りっぱなしにしない姿勢も顧客から大いに評価されている。

スタッフの増員も勝因だ。店頭には1～2人、検査員も法定基準より1人多く配置。相談しやすい体制と、整備士による立ち会い見積もりの徹底を図った。ていねいな対応が評判となり、紹介客が続くなど好循環を生んでいる。

山田マネージャーは「3月単月も全国一になる」と意気込む。地道な活動と戦略で、さらなる躍進が期待されている。

車検を案内する山田マネージャー

新規とリピートを追求

国際商況版

外信部
〒103-0026
東京都中央区日本橋兜町8-8
電話 03(6667)1047
FAX 03(6667)1048

LNG供給過剰へ

需要拡大も利益は減少

【ニューヨーク＝PIW誌特約】長い間予測されていたLNG（液化天然ガス）の供給過剰が、ようやく現実となった。アジアと欧州で価格が低迷し、さらなる大規模なLNG生産能力によって、価格は圧力がかかった状態が続くだろう。そのため価格に敏感なアジアの各バイヤーにとって、LNGはより魅力的なものになるが、サプライヤーは売り上げから利益を最後の一滴まで搾りとることに想像力を高めざるを得ない。

北東アジアのLNGのスポット価格は現在、前年比約35％下落し過去18カ月の最低水準の100万BTU（英国熱単位）あたり6ドル20セントになっている。欧州の主要ハブにおける価格は、冬季前の水準で約40％下落した。

価格下落の原因の一つは暖冬で、アジアの供給の大部分が原油価格低迷と連動しているためだ。しかし供給量の増加にも原因がある。英蘭ロイヤル・ダッチ・シェルは、昨年の世界の取引量が前年比2700万トン増加し3億1900万トンに達したが、供給能力の拡大幅は3700万トンで供給量増加を上回ったと述べている。また米国を中心に、世界の供給能力が今年、さらに3500万トン拡大すると予測している。

石炭からガスへの切り替えで昨年、輸入量が40％増加した中国に重点が置かれ、新たな期近物の供給の大部分はアジア各国が吸収すると考えられている。

中国の3大国営企業は、政府管理下の国内価格が低いため輸入で損をする傾向にあるが、6～7ドルのスポット価格が現実的だろう。中国最大の輸入企業CNOOC（中国海洋石油集団）の関係者は、6ドルのスポット価格は受け入れられると思うが、北部の冬季暖房シーズンが15日に終了した場合、需要は減少し国内価格は下落すると述べている。一方、CNPC（中国石油天然気集団）は、中国の輸入量が今年、前年比15・7％増加するが、長期契約の増加でスポット購入量が減少すると予測している。

国内のパイプライン不足と不十分な送電網によって需要成長は抑制されるが、各サプライヤーは価格に非常に敏感な世界第4位の輸入国インドの需要の反応にも期待している。「6ドルでインドの需要に新たにスイッチが入った」とロイヤル・ダッチ・シェルのヒル副社長は話している。

インドの輸入量は、昨年度（2019年3月まで）の過去10カ月で、前年比5・6％増加し1720万トンに達している。

弱い電力需要が原因で輸入量は1月約12％減少したが、7ドル以下のスポット価格で反発する可能性があるとシティバンクのアナリストは考えている。また2030年までにエネルギーミックスでLNGが占める割合を6％から15％に増やすというインド政府の目標による輸入インフラの拡大が助力となるはずだ。

ロイヤル・ダッチ・シェルは、インドと中国が2022年までに、輸入インフラを2倍に拡張すると予測している。

売り手にとって問題なのは、このような最適な価格水準がわずかな利益を生み出すにすぎないことだ。LNG大手のロイヤル・ダッチ・シェルは、このような価格で新たな各プロジェクトの認可を止めることはないが、利益は圧迫される。

各ディベロッパーは供給コストを削減したが、空前の競争の真っただなか長期契約を勝ち取るため低い価格を提示する必要がある。場合によっては大部分で高いリスクをともなうが、新しい市場開拓のため発電所などへのLNG輸入インフラに投資する必要もあり、このような投資はさらに利益を縮小する可能性が高い。

ほぼすべてのアジア向けLNG契約は、原油を下回るパーセンテージで価格が設定されている。

最近の契約はパーセンテージが約12％以下になっており、こうしたパーセンテージの低下は豪州のLNG生産能力の拡大の真っただなかで得られていた13～15％のパーセンテージにくらべて利益が妨げられる。そのようなプロジェクトでさえ原油価格が80ドル以上で生まれる利益は13～15％で、原油価格がその水準に戻っても、過度なコストなどによって実現利益は低くなる可能性が高いことを示している。

ロイヤル・ダッチ・シェルは、輸出プラントの共同開発計画「LNGカナダ」の総合利益を13％と概算している。日本への供給コストを8ドル50セントと仮定し、ブレントが約85ドルだった10月に同プロジェクトを承認している。

LNG価格下落が長期間続く可能性が、今後数十年で主要なプレーヤーになることに最も尽力している企業にとって複数の契約を組み合わせた供給に関するポートフォリオを採用する後押しとなっている。なぜなら複数の供給先を含む大規模なポートフォリオは、利益をあげるうえで最も有利な立場になる可能性があり、サプライヤーは輸送ルートを最適化し裁定取引の機会を探し出すことで利益を得ることができる。

（訳＝燃料油脂新聞）

2030年までに原油処理能力拡大へ
インドが方針

【ニューデリー】インドのモディ首相は先頃、需要増加にともない、同国の原油処理能力を2030年までに、さらに400万㌧増やす方針を明らかにした。

インドは現在、大規模な原油処理能力によって、純製品輸出国としての立場を維持している。だが石油企業各社は、今後数年間の平均5％の製品需要増が原油処理能力の余剰分を相殺し、国内の製品供給不足を引き起こすと懸念を高めている。

そのため企業各社は、未開発油田グリーンフィールド内の各製油所の建設計画などに関する数十億ドルの投資を検討している。

今回政府が発表した能力増加の方針によって、国内の石油企業23社の能力は、現在の合計498万㌧から、約2倍の900万㌧に弱に達する見込み。一方でEV（電気自動車）がコスト面で競合的になる見通しから、インドの石油業界の進展は、より複雑になる可能性がある。

米国が1位に
1月対英国原油供給国

【ロンドン】米国が、対英国原油供給国第1位に浮上したことが明らかになった。各エネルギー・アナリストによると、輸出量は26万㌧増加し1720万㌧に達している。

弱い電力需要が原因で輸入量は1月約12％減少したが、7ドル以下のスポット価格で反発する可能性があるとシティバンクのアナリストは考えている。また2030年までにエネルギーミックスでLNGが占める割合を6％から15％に増やすというインド政府の目標による輸入インフラの拡大が助力となるはずだ。

ロイヤル・ダッチ・シェルは、インドと中国が2022年までに、輸入インフラを2倍に拡張すると予測している。

売り手にとって問題なのは、このような最適な価格水準がわずかな利益を生み出すにすぎないことだ。LNG大手のロイヤル・ダッチ・シェルは、このような価格で新たな各プロジェクトの認可を止めることはないが、利益は圧迫される。

各ディベロッパーは供給コストを削減したが、空前の競争の真っただなか長期契約を勝ち取るため低い価格を提示する必要がある。場合によっては大部分で高いリスクをともなうが、新しい市場開拓のため発電所などへのLNG輸入インフラに投資する必要もあり、このような投資はさらに利益を縮小する可能性が高い。

ほぼすべてのアジア向けLNG契約は、原油を下回るパーセンテージで価格が設定されている。

最近の契約はパーセンテージが約12％以下になっており、こうしたパーセンテージの低下は豪州のLNG生産能力の拡大の真っただなかで得られていた13～15％のパーセンテージにくらべて利益が妨げられる。そのようなプロジェクトでさえ原油価格が80ドル以上で生まれる利益は13～15％で、原油価格がその水準に戻っても、過度なコストなどによって実現利益は低くなる可能性が高いことを示している。

ロイヤル・ダッチ・シェルは、輸出プラントの共同開発計画「LNGカナダ」の総合利益を13％と概算している。日本への供給コストを8ドル50セントと仮定し、ブレントが約85ドルだった10月に同プロジェクトを承認している。

LNG価格下落が長期間続く可能性が、今後数十年で主要なプレーヤーになることに最も尽力している企業にとって複数の契約を組み合わせた供給に関するポートフォリオを採用する後押しとなっている。なぜなら複数の供給先を含む大規模なポートフォリオは、利益をあげるうえで最も有利な立場になる可能性があり、サプライヤーは輸送ルートを最適化し裁定取引の機会を探し出すことで利益を得ることができる。

（訳＝燃料油脂新聞）

英国が中国向け輸出拡大
合意なきEU離脱の影響和らげる？

【ロンドン】英国の中国向け輸出の拡大が、英国の合意なきEU離脱によるアジア全体の英国産原油輸入への影響を和らげる可能性があることが明らかになった。

英国とEUは現在、WTO（世界貿易機関）の規則に基づく英国の取引に関して、話し合いを続けている。しかし議会で承認を得ることが困難なため延期も検討されているが、英国が合意のないままEUを離脱する可能性が高まっている。

英国のDIT（国際通商省）は、世界の取引の混乱を避けるため、企業各社に対し英国のEU離脱に関するすべての結果に対処できるよう勧告している。

アジア向け英国産原油輸出は、価格への影響力もあり、また人気があることから、世界市場において非常に重要だ。

しかし石油企業各社は、英国の合意なきEU離脱によって、英国のアジア各国との裁定取引が制限され、欧州で供給過剰が生じると懸念を高めている。

一方、中国は最近数カ月間、英国産原油購入量を主要顧客の韓国以上に増やしている。英国政府や各関係筋は、英国の中国向け原油輸出が、英国の合意なきEU離脱による課税の対象にならないとみている。そのため英国のフォーティーズ原油に関するアジア全体の裁定取引は、今後も維持される見通しだという。

IOC米国産原油供給初の年間契約

【ニューデリー】IOC（インディアン・オイル）は、6万㌧の米国産原油供給に関する初の年間契約に署名したことを明らかにした。IOCは昨年8月、スポット取引によって、合計600万㌧の米国産原油を購入したが、年間の長期契約で購入するのは今回が初めて。

IOCの会長は、今回の契約先を明らかにしていないが、トレーダーは、IOCがノルウェー最大の石油企業エクイノールとの米国産原油取引に署名したとしている。

IOCは4月からの契約開始に際し、約15億ドルを支払う見通し。

IOCは現在、主にOPEC（石油輸出国機構）産原油の長期契約によって、需要の約75％をまかなっている。情報筋は、今回の米国産原油供給の年間契約が、IOCのOPEC産原油への依存を和らげるとみている。

ヴィトルとのスワップ取引延長へ
ソナトラック

【ロンドン】ソナトラック（アルジェリア国営炭化水素公社）が、オランダの商社ヴィトルとの石油に関するスワップ取引を、昨年末から今年4月まで延長する見通しが明らかになった。同取引は、ソナトラックの原油売却量増加や利益増加の取り組みの一環。

ソナトラックは、OPEC（石油輸出国機構）加盟国アルジェリア唯一の石油企業で原油生産量は100万㌧を超えている。また今年半ばに締結する見通しの共同事業の相手に、ヴィトルを最終候補としているようだ。

各関係筋によると、ソナトラックは4月まで、毎月200万㌧の原油をヴィトルへ出荷し、代わりにガソリンや軽油などの製品を受け取る見通しだという。また国内の製品需要をまかなうため、ソナトラックが今後、ヴィトルへの原油供給量を引き上げる可能性があるとした。

2月3週2017年10月以来最高
全米原油在庫370万バレル増

【ニューヨーク】全米の原油在庫が2月第3週、5週連続で増加して2017年10月以来の最高水準に達したことが明らかになった。

EIA（米エネルギー情報局）によると、同在庫は前週比310万㌧増の予想に対して370万㌧増加し、4億5450万㌧に達したという。

先物原油の受け渡し中心地オクラホマ州クッシングは、各製油所の定修作業などの影響で、340万㌧増加した。

一方、全米の生産量は、記録的高水準約1200万㌧に到達した。処理量は、稼働率が前回と同じ85・9％だったが、2017年10月以来の最低水準まで5万7000㌧減少した。EIAは、高水準の生産量と処理量の減少を全米の在庫増加の主な原因とみている。

また輸入量は2月第3週、6万9000㌧増加。輸出量は120万㌧大幅増の記録的高水準360万㌧に達した。

ガソリンと中間留分の各在庫は、それぞれ150万㌧減だった。

2018年埋蔵量が23％増
エクソン 原油・天然ガス

【アービング】米石油大手エクソンモービルは2月26日、保有する原油・天然ガスの埋蔵量が2018年、前年比約23％増加したことを明らかにした。

エクソンモービルによると、同社が保有している原油・天然ガスの確認埋蔵量は石油換算で前年比45億㌧増の合計243億㌧に達したという。米国シェール、ガイアナ、ブラジルの各埋蔵量が、石油換算で合計12億㌧大幅に増加したことを要因とした。

またそれぞれの埋蔵量の増加によって、全体の埋蔵年数は、現在の生産水準で換算して、17年まで伸びたという。

ウッズCEO（最高経営責任者）は、原油と天然ガス生産量を引き上げるため、各大規模計画や各新規油田に関する支出額を今年、前年の260億ドルから300億ドルまで増やす方針を示している。

サウジ政府見方示す
石油市場4月にリバランス達成か

【リヤド】サウジアラビアのファリハ・エネルギー産業鉱物資源相は先頃、石油市場が4月、リバランスを達成するとの見方を明らかにした。

OPEC（石油輸出国機構）とロシアなどの非OPECは現在、市場の供給過剰を解消するため、合計120万㌧の協調減産を実施している。

サウジアラビアは、協調減産においてロシアとともに、各産油国の供給量を調整する重要な立場を担っている。だがイランとベネズエラに対する米国の制裁措置、米中貿易戦争、米国の高水準のシェールオイル生産量など市場を不安定にする各課題が同国の取り組みを困難にしている。

しかしファリハ・エネルギー産業鉱物資源相は先頃、供給量を調整する新しい協定の合意の可能性を示す一方、石油市場が4月までに、需給のバランスを取り戻す見通しを示唆した。

OPECと非OPECの各閣僚は4月、会合を開催し、6月末に終了予定の協調減産の進退に関して協議する見通しだ。

親会社PDVSAと提携中止
シトゴ・ペトロリアム

【ヒューストン】米国石油企業シトゴ・ペトロリアムが、正式に親会社PDVSA（ベネズエラ国営石油）との提携を中止したことが明らかになった。

ヒューストンに本社を置くシトゴ・ペトロリアムは、75万㌧の原油処理能力を有し、5000カ所のガソリンスタンドを運営する全米8位の石油企業。またPDVSAの子会社で、ベネズエラ政府の重要な海外資産だ。

だが米国政府は1月末、マドゥロ大統領の退陣を求めPDVSAに制裁措置を発動、シトゴ・ペトロリアムは2月26日以降、PDVSAとの提携を中止した。同社は現在、PDVSAへの代金の支払い、法人向けサービスの承認、Eメールなどによる連絡を停止しているという。

一方、ベネズエラ議会は、PDVSAとシトゴ・ペトロリアムなどの各子会社の新しい役員を任命し、米国の追加制裁からの回避を試みている。また海外の各施設や資金を利用できるようにするため、ベネズエラ政府が所有する世界中の各資産や銀行口座などを調査しているようだ。

しかし情報筋は、シトゴ・ペトロリアムの新しい役員会が同社の合法的な運営権獲得に難航するとみている。

主要原油スポット市況の推移

（単位：ドル／　）

	3月第1週	2月第4週	2月第3週
OPECバスケット	64.80	66.17	63.07
ブレント	64.68	66.58	63.36
WTI	55.84	56.74	53.87
ドバイ	65.56	66.77	63.59
オマーン	66.18	66.61	63.55
ESPO	68.62	68.87	65.82
アラブライト（CIF米国）	67.12	68.46	65.71
（CIF欧州）	64.32	65.40	62.16
（FOB極東）	66.57	67.39	64.27

海外スポット市況　（2月26日～3月4日）

別表Ⅰ　シンガポール原油市況

3月2日、3日は土曜・日曜日につき休み。（単位：ドル／　）

油種、API度数、（　）は公式価格		2月26日	2月27日	2月28日	3月1日	3月4日
（サウジアラビア）						
アラビアンライト	34(67.19)	67.65~67.80	66.89~67.04	67.85~68.00	67.63~67.78	66.38~66.53
アラビアンミディアム	31(66.94)	63.70~63.85	62.94~63.09	63.90~64.05	63.68~63.83	65.73~65.88
アラビアンヘビー	28(65.84)	62.95~63.10	62.19~62.34	63.15~63.30	62.93~63.08	65.13~65.28
（イラン）						
イラニアンライト	34(66.80)	66.45~66.60	65.69~65.84	66.65~66.80	66.43~66.58	66.08~66.23
イラニアンヘビー	31(65.65)	64.85~65.00	64.09~64.24	65.05~65.20	64.83~64.98	64.48~64.63
（UAE）						
マーバン	39(60.95)	68.46~68.56	66.30~66.40	67.35~67.45	67.17~67.27	67.47~67.57
ドバイ	32	64.88~64.88	65.58~65.58	66.48~66.48	66.15~66.15	65.12~65.12
（インドネシア）						
ミナス	34(57.46)	65.65~65.75	63.49~63.59	64.50~64.60	64.32~64.42	64.32~64.42
（オマーン）						
オマーン	34(64.48)	67.41~67.51	65.19~65.29	66.22~66.32	66.10~66.20	66.44~66.54
（マレーシア）						
タピス	44(68.03)	70.06~70.08	67.42~67.44	68.44~68.46	68.03~68.05	68.36~68.38

別表Ⅱ　シンガポール製品市況

3月2日、3日は土曜・日曜日につき休み。（単位：ドル／　）

油　種	2月26日	2月27日	2月28日	3月1日	3月4日
ガソリン	69.45-69.55	67.30-67.40	68.95-69.05	69.35-69.45	70.40-70.50
ナフサ	58.16-58.26	56.41-56.51	57.85-57.95	58.85-58.95	58.91-59.01
灯油	80.43-80.63	78.12-78.32	79.28-79.48	79.70-79.90	80.75-80.95
軽油	79.80-80.00	77.72-77.92	78.97-79.17	79.57-79.77	80.48-80.68
重油（S＝0.3%）	64.06-64.09	63.08-63.11	64.12-64.15	64.90-64.93	66.71-66.74
（S＝3.5%）	63.33-63.36	62.23-62.26	63.17-63.20	64.04-64.07	65.65-65.68

別表Ⅲ　欧米原油市況

（2月25日～3月1日）（単位：ドル／　）

油種　API度数	2月25日	2月26日	2月27日	2月28日	3月1日
（英国）					
ブレント　38	64.74~64.76	65.61~65.67	66.22~66.33	66.28~66.42	65.39~65.41
（米国）					
WTI　40	55.29~55.34	55.35~55.45	56.87~56.97	57.16~57.26	55.71~55.81
ANS　29	66.65~66.75	67.18~67.28	68.24~68.34	68.40~68.50	67.02~67.12

＜原油・粗油 CIF＞

（1㎘＝6.29　）

年／月	数量 千㎘	価格 円/㎘	価格 ドル/	レート 円/ドル
2019年2月上旬	4,004	42,876	(62.31)	(109.40)
1月（速）	14,811	43,099	(62.66)	(109.35)
2018年12月	16,253	51,004	(71.67)	(113.14)
11月	15,744	58,080	(81.71)	(113.00)
10月	13,643	56,234	(79.19)	(112.90)
9月	13,602	53,151	(76.04)	(111.13)
8月	16,658	53,890	(76.96)	(111.33)
7月	14,292	53,418	(76.68)	(110.75)
6月	10,878	52,783	(76.42)	(109.81)
5月	14,021	48,561	(70.76)	(109.10)
3月	16,135	44,764	(66.79)	(106.56)
2月	14,058	46,945	(68.27)	(109.33)
1月	15,583	45,681	(64.58)	(112.46)
2017年12月	17,518	44,204	(62.51)	(112.42)

（速）は速報値　　日本貿易統計（財務省）

通関情報

2月上旬原油CIF
キロ 42,876円
前旬比715円上昇

財務省がまとめた貿易統計速報によると、2019年2月上旬分の原油輸入価格（CIF＝運賃・保険料込み到着値）は、円建て価格が前旬比715円上昇し㌔4万2876円になった。通関量は400万4000㌔。

TBA・機械工具版

電話03(6667)1037
FAX03(6667)1041

健康優良法人で2社が3年連続認定

MS&AD

MS&ADインシュアランスグループホールディングスは、健康経営を実践する優れた企業として、経済産業省と東京証券取引所による「健康経営銘柄2019」に選定された。あわせてグループ7社と共に「健康経営優良法人・大規模法人部門（ホワイト500）」に認定された。

健康経営銘柄は、長期的な視点からの企業価値の向上を重視する投資家に対し、魅力ある企業として紹介する目的がある。また健康経営優良法人は、健康保険組合など保険者連携した優良な経営を実践する法人を経産省などが認定するもので、三井住友海上火災保険とあいおいニッセイ同和損害保険がいずれも3年連続、三井ダイレクト損害保険やMS&ADインターリスク総研が初認定。

社員の健康増進につながる生活習慣の改善サポートなどのほか、社外に向けた取り組みで、顧客の健康増進を目的としたアプリ提供などが評価された。

FC第2ステージ提唱

レンタス

10周年経営者会議

スマホアプリなど施策発表

レンタスは、都内で「ニコニコレンタカー10周年記念　経営者コンベンション」を開催した。全国の加盟店企業経営者を招き、FC（フランチャイズ）方針や新施策案内、CS（顧客満足度）を競う「ニコレンお客様大賞」表彰式などを行った。2008年10月創業の同社が、ニコレンFCを本格稼働したのは2009年春。10周年を機に今後を「第2ステージ」と位置づけ、スローガン「ニコレン・ニコレン・ニュー・バリュー」を提唱、一層の競争力強化・収益力強化に向け、戦略的施策を投入する。

木村孝広社長

木村孝広レンタス社長は「全国1500店、累計会員300万人まで成長してきたが、消費者志向など10年で市場環境も変化している。新しい期待・ニーズに応え続けることが必要だ」と第2ステージ活動へ決意表明した。

増田信夫会長（MIC社長）は、ニコレン店の利益最大化を図る「Nメソッド」を提示。仲町台SSなどMIC直営店での検証で得たコストパフォーマンス最大化の店づくりを4月からのモデル店づくり「トップランナープロジェクト」を手始めに導入拡大する。

全国加盟店経営者が参集

2019年の加盟店支援策も多数発表。①ニコパス②パーフェクト補償③ニコレンサポート24④ニコ即とニコレンリース⑤車両修理費用補償ーなどがあり、①は予約手続きや出発前の事前確認事項をスマートフォンで行える新アプリ。既存のスピードチェックインとくらべても出発対応時間が大幅短縮される。新アプリで店舗は省力化、利用者は利便性のメリットを得る。直営店での実験を経て、5月に本格スタートする。

ニコパスなど新施策発表

②は2月中旬開始して現在200店が導入する補償制度で、今後さらに導入促進。③はニコパス利用客対象などを条件に、24時間業務体制をサポートする（ニコニコレンタカーもしくは加入する。

運用車両支援の④は、既存のQリースに加え、定番車両をラインアップしたリースを追加。⑤は既存保険もので派遣会社と提携して6月に開始する。

1位はHNC札幌美園

CS大賞上位を表彰

ニコニコレンタカー利用客に対するCS（顧客満足）アンケートなどを審査基準にする「第6回ニコニコレンタカーお客様大賞」は、合計103店が受賞。経営者コンベンションでは上位3店の表彰式を執り行った。1位の札幌美園店（ホームネットカーズ）2位の石和松本店（コマツカンパニー）3位の国立店（佐藤商事）に、木村社長が表彰状と記念盾を授与した。

優秀店に表彰状

札幌美園店と石和松本店はともに受賞回数4回目、評価ポイントでわずか0・1差をつけた札幌美園店が、前回まで連覇の石和松本店をかわした。3位の国立店も制度創設以来6回連続受賞で、上位10店はすべて受賞3回以上。接客品質・車両品質面でハイレベルな店舗同士が、さらに上を目指して競い合う構図だ。上位3店は会員カード発行率100%など「ほぼ完ぺきな数字」と評価された。

第7回大賞は7月から審査期間がスタートFCの業務品質を底上げしてきた同制度に今後も注目だ。

倉崎氏が拠点統括担当

エムケー人事異動発令

エムケー精工は、3月21日付で次の人事異動を実施する（カッコ内は旧職）。

▽ライフ&サポート事業本部長（情報機器事業本部長）常務取締役執行役員早川和弘▽モビリティ&サービス事業本部長兼モビリティ&サービス販売一部長（オート機器事業本部長）取締役執行役員沓掛吉彦

▽取締役執行役員社長室グループ統括拠点統括担当（取締役副社長）倉崎一由▽取締役兼エムケー興産社長兼長野リンデンプラザホテル社長（常務取締役執行役員管理本部長）小林文彦▽社長室グループ統括生産統括担当（生活機器事業本部長）取締役執行役員可児敏雄

▽管理本部長（同本部副本部長）執行役員酒向邦明▽モビリティ&サービス事業本部副本部長兼モビリティ&サービス特販部長（情報機器事業本部副本部長）執行役員青柳一春▽モビリティ&サービス事業本部副本部長（オート機器事業本部副本部長）執行役員坂口陽

▽ライフ&サポート事業本部副本部長（生活機器事業本部副本部長兼生活生産管理部長）執行役員下崎英明▽東京支店長首都圏エリア担当兼モビリティ&サービス事業本部モビリティ&サービス販売二部長（東京支店長首都圏エリア担当兼オート機器事業本部オート販売二部長兼オート特販部長）執行役員内山哲也。

損保協会

自賠責広報活動開始

ウェブのクイズでプレゼント

一般社団法人日本損害保険協会は、2018年度自賠責保険広報活動を1日開始した。自賠責保険特設ウェブサイトにおいて3月31日までの間、クイズに正解するとロボット掃除機などの豪華賞品が当たるプレゼントキャンペーンを展開中だ。

自賠責保険（自動車損害賠償責任保険）制度の理解促進や、付保漏れ防止など目的に、1966年から実施している活動。2018年度は子供番組などで人気を集めるキャラクター「ガチャピン・ムック」を起用した。「運転する人も運転しない人も知ってなきゃ。自賠責保険」のメッセージで、自賠責保険の目的と有効期限切れ確認を広く呼びかける。

特設ウェブサイトをリニューアルし、クイズ形式で手軽に自賠責保険に関する問題にチャレンジできるコンテンツ「自賠責保険検定」を掲載した。クイズの正解者に抽選で豪華賞品を贈る。A賞（10人）＝ロボット掃除機「ILIFE（アイライフ）V3s pro」、B賞（50人）＝モバイルバッテリー「BLUEDOT（ブルードット）BMB-102K」を用意。

特設サイト以外の広報活動では、新聞全国紙やインターネット、自動車教習所ビジョン広告ほか、SSでポスター掲出やチラシなどのサンプリング（ポスター＝3月中、サンプリング＝3月中旬～下旬）を実施。

モノタロウ

「間接資材総合カタログ」発刊

記念品0円で販売

【尼崎市＝兵庫】モノタロウ（兵庫県尼崎市）は「間接資材総合カタログ REDBOOK vol・15春号」を発刊した。今回創刊した「オフィス家具／照明／清掃用品編」のほか「自動車・トラック用品編」「バイク・自転車用品編」など計11分冊で掲載アイテムは約19万500点。

オリジナルマグネットポケット

使用例

カタログ発刊を記念して、同社オリジナルマグネットポケットを先着1万4000人に0円で販売する。

GSユアサが人事異動

GSユアサは、次の人事異動を行った（カッコ内は旧職）。

▽知的財産部長兼自動車電池事業部企画本部業務部担当部長（知的財産部担当部長兼自動車電池事業部企画本部業務部担当部長）宇野元博▽研究開発センター戦略企画室担当部長（知的財産部担当部長）岡田幹雄。

新執行役に3氏

日立化成

日立化成は、4月1日付で次の3氏の執行役就任を決めた。

新たに執行役に就任するのは、石井義人日立パワーソリューションズ社長、今井のりエネルギー事業本部事業統括、高松明彦経営戦略本部事業開発部長となっている。

これにより執行役は16人体制となる。

BSに環境優良賞

ブリヂストンが発行した「サステナビリティレポート2018」が、環境省などが主催する「第22回環境コミュニケーション大賞」の環境報告書部門で「優良賞」を受賞した。

同大賞は環境省と地球・人間環境フォーラムが主催するもので、事業者などの環境コミュニケーションへの取り組み促進や質の向上を図ることを目的に、優れた環境報告書などを表彰する制度。

同社が受賞した環境報告書部門の「優良賞」は、一定水準以上の優れた報告書で、同業他社や同等の事業規模の事業者間で模範となる優良な報告書を表彰するもの。

住友ゴムが人事異動を発令

住友ゴム工業は、次の人事異動を実施した（カッコ内は旧職）。

▽欧州・アフリカ本部長兼ファルケンタイヤヨーロッパCEO非常勤（欧州・アフリカ本部長）取締役常務執行役員黒田豊▽取締役常務執行役員（取締役常務執行役員アジア・大洋州本部長）山本悟▽アジア・大洋州本部長（ファルケンタイヤヨーロッパCEO）常務執行役員谷川光照▽経理担当役員付主幹（住友電気工業）大川直記。

海外代理店市場部新設

TOYO TIRE

TOYO TIREは、3月1日付で次の組織変更を実施する。

▽海外営業本部の管下に海外代理店市場部を新設。販売機能の強化を図るのが狙いだ。

TOYO TIREが人事異動

TOYO TIREは、次の執行役員の職務変更を実施する（カッコ内は旧職）。

▽販売統括部門管掌（販売統括部門管掌兼営業企画部長）執行役員光畑達雄▽TOYOオートモーティブパーツUSA社長兼TMM・USA社長（事業統括部門SCM本部長）

タイヤで14SSを表彰

兼松ペトロ秋季キャンペ

兼松ペトロは昨年10～12月の3カ月間、第23回兼松ペトログループタイヤキャンペーンを実施したが、その結果概要を公表した。

同キャンペーン参加SSは47カ所（直営7、販売店40カ所）で、運営形態別ではフルサービス39、セルフ8カ所。

期間中の販売実績は5994本、前年同期比87%。直営・販売店別では、前者が943本、60%で、後者は5051本、94%（直営はセルアウト、販売店はセルイン集計）。

協賛メーカー別では住友ゴム工業2847本、106%、ブリヂストン2544本、74%、横浜ゴム521本、69%、TOYO TIRE82本、241%。シェアを47%にアップさせた住友ゴム工業が首位に躍り出た。

同キャンペーンでは期間中、タイヤまたはアルミホイール4本購入ごとに抽選券1枚をSS店頭で配布。抽選で10人に1人の高確率でギフトカタログから景品をプレゼント。抽選に漏れた人にも、ディベラスパゲティ1袋をプレゼントした。

参加SS向け企画では―。

①販売数量でクラス分けし、クラスごとに目標達成率を競う。直営はセルアウト本数を競い、販売店はセルイン本数が対象。各クラスの目標達成上位3SSに表彰状と賞金を贈呈。目標達成SSには報奨金も贈られる。

②各協賛メーカーごとの販売本数上位SSには、メーカーグッズが贈呈される。

入賞SSは次の通り（カッコ内は所属支店で、目標達成SSのみ表彰）。

◎直営部門

▽GIクラス＝1位青葉通り（東京）

◎販売店部門

▽ダイヤモンドクラス＝1位道南石油海岸町（北海道）、2位高木石油グラフティネクスト（九州）、3位安武石油西合志

▽エメラルドクラス＝1位日乃出木更津清見台（東京）、2位鎌倉商店尾ヶ石（九州）、3位藤満石油店万田（同）

▽ルビークラス＝1位古閑石油清和（同）、2位那須石油西富山（東京）、3位山口石油西波佐見（九州）

▽サファイアクラス＝1位スカイロード壱岐郷ノ浦（九州）、2位ジョイント石油鳥栖（同）、3位田中石油店多聞橋（関西）、山下石油広川インター（九州）。

リプ営業本部長に宮本氏

南雲会長、相談役に退く

横浜ゴムが役員人事

横浜ゴムは、次の役員人事を内定。3月28日に開催される株主総会後に正式承認される（カッコ内は旧職）。

▽取締役常務執行役員経営管理本部長兼経理部担当兼CSR本部長兼ヨコハマゴム・ファイナンス社長（取締役執行役員経理部担当兼経理部長兼ヨコハマゴム・ファイナンス社長）松尾剛太▽取締役執行役員タイヤ生産本部長兼平塚製造所長（執行役員タイヤ海外生産本部長兼ATCタイヤ取締役副会長）中村亨

▽常任監査役（常勤監査役）菊地也寸志▽常勤監査役（理事総務部長兼法務部長）内田寿夫▽社外監査役＝木村博紀

▽執行役員MB事業本部長兼MB企画部長（理事経営企画本部長代理兼MB企画部長）中山靖夫▽執行役員タイヤ製品開発本部長兼タイヤ第一設計部長（理事タイヤ消費財開発本部長代理兼タイヤ第二設計部長）清宮眞二

▽執行役員タイヤ国内リプレイス営業本部長兼タイヤ国内リプレイス営業企画部長兼ヨコハマタイヤジャパン取締役（理事タイヤ国内リプレイス営業本部長代理兼タイヤ国内リプレイス営業企画部長兼ヨコハマタイヤジャパン取締役）宮本知昭▽執行役員タイヤ企画本部長兼タイヤ企画部長（理事タイヤ企画本部長代理兼タイヤ企画部長）結城正博

▽執行役員経営企画本部長兼経営企画部長兼アクティ社長（理事経営企画本部長代理兼経営企画部長兼秘書室長兼アクティ社長）塩入博之

▽相談役（代表取締役会長）南雲忠信▽顧問浜ゴム不動産社長（取締役常務執行役員）小松滋夫▽退任（常任監査役）高岡洋彦▽同（社外監査役）佐藤美樹

▽技師長ヨコハマタイヤマニュファクチュアリングミシシッピ取締役会長（副会長執行役員）野地彦旬▽非常勤顧問（常務執行役員）中野茂

▽取締役専務執行役員経営企画本部担当兼MB事業本部担当兼工業資材事業部長兼ハマタイト事業部長（取締役専務執行役員経営企画本部長兼工業資材事業部長兼ハマタイト・電材事業部長）三上修

▽取締役常務執行役員技術統括兼研究先行開発本部長兼MB生産・技術担当兼技術担当（取締役常務執行役員タイヤ技術統括兼タイヤ消費財開発本部長兼研究本部担当兼MB生産・技術担当）野呂政樹

▽常務執行役員グローバル調達本部長兼ヨコハマラバーシンガポール社長（常務執行役員タイヤ海外営業本部長）伏見隆晴▽常務執行役員タイヤ生産財事業本部長兼生産財事業企画部長兼ATCタイヤ取締役会長（常務執行役員タイヤ生産財事業本部長兼生産財事業企画部長）岸温雄

▽常務執行役員社長補佐兼タイヤ物流本部長兼タイヤ品質保証担当（常務執行役員タイヤ企画本部長兼タイヤ物流本部長）山本忠治▽執行役員CSR本部長兼IT企画本部長兼ハマゴムエイコム社長（執行役員CSR本部長兼IT企画本部長兼ハマゴムエイコム会長）近藤成俊▽執行役員研究先行開発本部長代理兼研究部長（執行役員タイヤ材料開発本部長兼研究本部長兼研究部長兼タイヤ第一材料部長）城川隆。