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・大阪・広島・四国・福岡
5カ月29,160円(税込)
www.nenryo.co.jp
©燃料油脂新聞社2022

社説　コロナ緩和も　需要回復停滞

（1）

夏場以降のガソリン需要で心配な数字が並んでいる。資源エネルギー庁の石油統計をみると、2019年比の国内ガソリン販売は、3年ぶりに行動制限が発令されないレジャー期だった5月が90・8%。その後は6月92・6%、7月94・1%と順調に回復していた。ただ8月は86・5%、9月も85・4%と天候不順の影響を差し引いても、明らかに基調が変わった。

（2）

政府の激変緩和事業が効果を発揮し、燃料油価格は安定を保っている。石油情報センターの週次調査では、レギュラーガソリン全国平均は8月最終週が1㍑168円50銭、9月は169円50銭で、需要が回復を示していた6月174円90銭、7月170円40銭より安価に推移していた。都内のENEOS系特約店経営者は「ガソリン自体というより、物価高騰全体への消費者の意識が強まっている」と警戒する。

（3）

あらゆる商品の価格が引き上がり、テレビのワイドショーでは生活防衛に関する知恵や工夫を紹介するコーナーが目立つ。燃料油価格が高い安いではなく、余計な外出自体を避けようとする生活者が増えていくのは当然だ。法人客が多いSSでも低調を伝える声があがっている。仮説だが、コスト削減策の一環でクルマを使わないビジネススタイルの広がりが推測される。新型コロナの陰に隠れていた要因が浮かび上がっている可能性があり動向を注目したい。

官公需936件受注

2021年度 燃油高騰下で健闘

災害協定締結も　自治体 安値志向残る

都道府県石油組合（北海道18地方協同組合を含む全64組合）による2021年度の官公需契約件数が936件だったことが、全石連のまとめでわかった。災害対策・官公需部会（宇佐美三郎部会長）が集計したもので前年度比13件減少したが、契約件数のうち随意契約は641件に7件増加した。政府は「国等の契約の基本方針」で中小石油販売業者への配慮を促している。これを踏まえ、各地の石油組合が国の機関や自治体との災害協定に基づき、働きかけを強めた結果だ。ただ原油価格の高騰下、災害協定を締結していても、燃料調達コストを抑えようと一般競争入札を志向する自治体も多い。

全石連部会まとめ

2021年度は51組合（前年度50組合）が官公需を受注。受注数量は17万8137㌔、0・6%減少した。

新型コロナウイルス禍からの回復途上でロシアによるウクライナ侵攻を受けて原油価格が高騰、ガソリンなどの燃料も値上がりしたことで納入量が減少した格好だ。一方で受注金額は販売単価の上昇により、239億8288万8000円と16・2%大幅に増加している。

全石連は都道府県石油組合と国の機関や地方自治体との災害協定の締結を推進。協定締結数は、2022年8月末時点で823件と前年同時期比11件増加した。国、消防や警察関係機関、市町が増えた。国土交通省長野国道事務所、諏訪赤十字病院、日高広域消防事務組合（和歌山県）、静岡県警察本部、志賀町（石川県）、小豆島町（香川県）などが締結先に加わった。

各地組合の新規受注件数は12件。11組合では失注もみられたが、山形県石油組合は庄内児童相談所、長野県石油組合では長野県警察本部、和歌山県石油組合は和歌山市企業局、島根県石油組合では自動車事故対策機構、愛媛県石油組合では松山市公営企業局、大分県石油組合は大分労働局と、それぞれ随意契約の締結に至っている。

神奈川県が全国に先駆けて導入、県警と契約しているICカードとタブレット端末を使用した官公需カードシステムも長野県警察本部が導入するなど、活用が増えつつある。

石油組合の活動が災害協定の締結をテコに随意契約に発展するケースがある一方、石油組合によっては「市バスなどでは入札での落札価格が相当低いため、随意契約にした場合の価格差を市民に納得してもらうための説得材料を求められる」「自治体の予算の都合上、一般競争入札で県外業者が落札している」「災害対応の必要性では一致するが、契約単価が現行の調達価格を超える時点で話が進まなくなる」といった声が絶えない。

随意契約7件増641件に

東京モーターショー正式名称を変更

日本自動車工業会は2023年10月に開く東京モーターショーの正式名称を「ジャパンモビリティショー2023」として実施する。東京ビッグサイトを会場に10月26日～11月5日まで行う。モビリティをはじめさまざまな産業が参画する。

陸上スポット　全油種　落ち着く

ガソリン128円～129円10銭中心

卸業者、販売量達成にメド

陸上スポット市場（首都圏・製油所渡し）は11月最終週に入り、全油種が落ち着きを取り戻してきた。今月の目標販売数量達成にメドを立てた卸業者が増えた影響とみられ、前週中盤までに散見された、中心値を下回る安値提示は減少してきている。

商社系、広域特約店によると、ガソリン中心値は1㍑128円～129円10銭。元売仕切り改定が政府補助込みの実質ベースで10銭上昇と小幅にとどまり、陸上物の中心値も前週からほとんど変わっていない。前週、一部でみられた127円台中盤の安値は徐々に減少してきている。

灯油もほぼ横ばいで76円50銭～77円80銭が主流になった。なかなか寒さが続かないが、最終週まで値崩れは起こらなかった。軽油（未課税）は76円～77円80銭、A重油は74円30銭～75円80銭で両油種とも横ばいから50銭の上昇となった。

今週の実質仕切りも最近の傾向通り、大きな変動には至らない見通し。月初の改定だが、サウジアラビア原油の11月積み調整金は前月比横ばいで、仕切価格には影響しない。

2022年8月　地域別燃料油販売量　（単位：㎘、%）

経産局	ガソリン	前年比	灯油	前年比	軽油	前年比	燃料油計	前年比
北海道	197,615	107.2	56,115	154.5	185,954	113.6	657,151	122.3
東北	361,090	109.5	75,373	135.6	256,080	110.5	834,241	113.1
宮城県	106,934	110.1	15,928	117.1	75,381	107.3	245,000	113.3
関東	1,632,957	107.1	143,579	95.4	984,317	107.8	4,928,169	104.7
東京都	387,138	102.7	29,941	74.0	223,523	100.2	1,026,006	103.7
中部	534,163	112.5	38,137	109.3	320,280	116.4	1,269,245	104.1
愛知県	258,377	111.3	13,718	163.5	150,006	119.9	489,631	102.2
近畿	583,044	108.9	33,100	126.8	367,276	114.8	1,331,149	116.5
大阪府	224,980	110.4	12,916	136.5	160,173	117.4	577,198	110.1
中国	290,116	110.7	32,405	119.2	190,919	112.6	1,397,769	97.7
広島県	97,861	110.2	4,398	84.6	65,037	118.3	216,988	115.3
四国	144,166	110.5	11,767	102.1	86,918	110.0	552,487	111.2
香川県	48,326	105.4	4,379	114.9	33,208	109.4	104,197	106.7
九州	461,007	110.1	25,397	109.2	280,615	113.1	1,148,414	124.1
福岡県	186,294	107.3	10,787	118.2	114,768	111.6	384,019	110.6
沖縄	67,287	112.1	2,093	84.3	25,229	113.3	208,735	114.9
全国	4,271,445	109.0	417,966	113.6	2,697,588	111.3	12,327,360	108.3

※石油連盟「都道府県別石油製品販売総括（速報）」をもとに作成 ※燃料油はガソリン、灯油、軽油のほか、ナフサ、ジェット燃料油、A重油、C重油を含む

8月　ガソリン9.0%増

自動車移動で感染防止の夏鮮明

石連 都道府県販売

石油連盟の「都道府県別石油製品販売総括」によると、8月のガソリン販売量は427万1445㌔で前年比109・0%だった。前年を4カ月続けて上回ったほか、新型コロナウイルス禍前の2019年以来3年ぶりに2カ月連続で400万㌔を超えた。三大都市圏でSSを運営する広域特約店関係者は「（前年とは違い感染拡大防止のための）行動制限がない夏休みで、全国的に自動車の流れが活発だった」と話す＝別表参照。

軽油は269万7588㌔で111・3%。前年を4カ月続けて上回った。前々年比ではガソリンが101・8%、軽油が111・4%で、いずれも6カ月連続で超えた。

元売や燃料商社、広域特約店関係者によると、ガソリン販売量は前年から増加した。燃料商社関係者は「とくに高速道路での伸びが大きかった」と指摘。販売量が130%以上にのぼるSSもあり、フリートSSを運営する事業会社全体では110%程度と大幅な増加を示した。

8月は厚生労働省のまとめで、新型コロナウイルスの1日当たりの新規感染者数がこれまでで最も多い26万人余りに達する日もあったが、元売関係者は感染防止のために自動車での移動が増え、販売数量増加につながったと分析する。

前年8月は感染者数の急増にともない緊急事態宣言の対象地域が拡大。7月までは東京と沖縄の2都県のみだったが、27日までに大阪や神奈川、愛知など19道府県が加わり21都道府県に広がった。

地域ごとの販売動向をみると、ガソリンは2021年4月以来1年4カ月ぶりにすべての都道府県で前年を上回った。三重が120%台、愛知など26府県が110%台だった。

軽油も全都道府県で前年を超え、熊本など4県が120%台、北海道など26道府県が110%台に乗せた。

灯油販売量は41万7966㌔で前年比113・6%、前々年比133・9%。前年を2カ月続けて、前々年を2カ月ぶりに上回っている。

前年を超えたのは36道府県で、山形など2県が160%台、北海道など4県が150%台。前年を下回った11都県のうち、神奈川が60%台、東京など2都県が70%台だった。

2カ月400万㎘台

一次エネ　2021年度前年並み　再エネ7.1%

供給 石油36・3%

資源エネルギー庁が発表した2021年度のエネルギー需給実績（確報値）では、一次エネルギー国内供給に占める石油の割合は、36・3%と前年度比0・1ポイント低下した。小幅ながら9年連続の低下となった。

新型コロナウイルスの感染拡大による移動自粛や電動車の普及、省エネの進展、発電用燃料の消費量減少などが影響した。

脱炭素に向け化石燃料の使用抑制の潮流が加速する状況下でも、石油が一次エネルギー供給全体で最大シェアを占める構図に変化はみられなかった。

石油以外の化石燃料の割合をみると石炭が25・4%で0・8ポイント上昇。天然ガス・都市ガスは21・5%と2・3ポイント低下した。電力需要の拡大などで石炭は増加した一方、天然ガスは燃焼時のCO_2（二酸化炭素）排出が少ない化石燃料だが伸び悩んだ。

非化石燃料全体は16・8%で1・6ポイントの上昇となった。太陽光発電の増加にともない再生可能エネルギー（水力除く）は7・1%で0・5ポイント上昇した。原子力発電が3・2%と1・4ポイント上昇、水力は3・6%で0・1ポイント低下した。廃棄物をはじめとした未活用エネルギーは2・9%だった。

また2021年度のエネルギー起源CO_2排出量は9億8000万㌧で1・2%増と8年ぶりに増加。コロナ禍からの経済需要回復などの影響を受けた。

JAF10月救援出動　5.1%増19万件

移動活発化 故障増

JAF（日本自動車連盟）が調査した「JAFロードサービス主な出動理由（四輪・二輪合計）」によると、10月の救援実施件数は18万9907件で、前年比105・1%と増加した。12カ月連続で前年を上回った。

出動理由別にみると、最も多いトラブルは過放電バッテリーの6万1243件で、105・5%。次いでタイヤのパンク、バースト、エアー圧不足が3万9409件、107・3%。破損／劣化バッテリーは1万6855件、109・9%だった。

破損／劣化バッテリーの増加率が最も大きく、次いで事故が108・5%だった。最も減ったのは発電機／充電回路で95・3%。キー閉じ込みが98・3%、燃料切れは99・7%とほぼ前年並みとなった。

人の移動が活発化するに連れて、クルマのトラブルは増加傾向にある。年末年始を控え、ドライバーに安全な運転を提供するためにも、SSでは各種点検を促していきたいところだ。

データ手帳

向こう3カ月 冬らしい天候

◎…気象庁は先頃、向こう3カ月の見通し（12月～2023年2月）を公表した。北日本の気温は平年並みで推移。東・西日本は平年並みから低いとし、今年は例年並みの冬らしい気候となりそうだ。降雪量は北日本の日本海側は平年並み、東・西日本の日本海側が平年並みから多くなると見込む。

◎…月別にみると、12月は日本海側で天候が崩れやすくなり、曇りや雨、雪の日が増えるという。また太平洋側は平年と同様に晴れる日が増えそうだ。年明け1月は冬型の気圧配置が強まり、東・西日本の日本海側を中心に雪や雨などの悪天候が続く可能性がある。2月は西日本の太平洋側で低気圧や前線の影響を受けにくく、平年よりも晴れ間が多くなりそうだ。

◎…各地の最低気温（1～24日平均、気象庁調査）をみると札幌市は前年より1・2度低い3・7度。東京は0・1度低い10・7度、大阪市は0・3度高い11・5度、福岡市は1・3度高く12・1度だった。全国的に本格的な灯油商戦を迎えるのはもう少し先になりそうだ。

Memo

きょうの紙面
2 総合版　急速充電器設置前向き・京都
3 近畿版　観光需要低迷を危惧・舞鶴市フル
4 北海道版　利用者少なくなった土曜日・留萌
5 中国・四国版　灯油商戦、出足は低調・広島市
6 ENEOS中部支店SSサービスコンテスト特集

京都府内系列フル

ENEOS拡充方針受け

EV急速充電器設置前向き

【京都】京都府内のENEOS系の地場フルサービスSS店主は、将来的なEV（電気自動車）急速充電器の設置に前向きだ。EV経路充電ネットワークの拡充に取り組む元売の方針について「SSのEV化の流れが本格化し始めた。いずれ採算がとれる仕組みも見えてくるはず」と期待する。

同SSの敷地は比較的広く「消防法が定めるEV充電器の設置基準はクリアしている」という。「2050年カーボンニュートラル」を見据え「燃料油販売の時代がいずれ終わることを受け入れつつも、自分たちが生き残るための準備には早く着手したい」と話す。

さらに現時点でEV急速充電器を設置しても商売として成り立ちにくいが「元売がSSをはじめ設置場所を拡大するなかで、そう遠くない時期に元売から助も手厚くなるのではないか」とみる。ビジネスモデルの提示があると思う。そして、いま以上に国の補

看板価格で

セルフと棲み分け

「粗利益率20%超、共通認識に」

静岡、山梨県内フル

【静岡】静岡県内ならびに山梨県内の地場フルサービスSS業者が、看板価格においてセルフSSとの棲み分けに力を入れている。

両県内においてもセルフSSの看板価格は極端な安値が少なくなりつつある一方、フルサービスSSとセルフSSとの価格差はいぜんとして1リットル10円前後という状態が続いており、多くの地場フルサービスSS業者が「セルフSSの看板価格に左右されずに、今後も適正なガソリンマージンを得ていかなければならない」と採算販売の手綱を一層強く引き締めている。

さらに両県内地場フルサービスSS業者とともに、セルフSSがレギュラー（以下同）160円台前半の看板価格で推移しているなか、価格差が十数円にもおよぶことに対してたじろぐ、気後れすることなく170円台後半の看板価格の掲示も散見されている。

170円台後半の看板価格を掲げている山梨県北杜市内地場フルサービスSS業者店主は「個人、法人ともに地元のお客さまに来店していただいており、価格差が十数円にも拡大しているのにもかかわらず来店してくださるお客さまには本当に感謝しているが、SS業界は小売業として必要な利益を熟考しなければならない局面なのではないだろうか。一般的な小売業に必要となる売上総利益率（粗利益率）は20%超と言われているが、当SSの20円台後半のガソリンマージンであっても売上総利益率（粗利益率）は20%に届かない。おそらく多くのセルフSSの現在のガソリンマージンでは売上総利益率（粗利益率）は消費税の10%にすら届いていないと思う。SS業界全体においてガソリンマージンで売上総利益率（粗利益率）20%超を共通認識にしていくべきではないだろうか」と警鐘を鳴らしている。

177円看板を掲げる山梨県北杜市内地場フルサービスSS業者

170円台後半の看板価格を掲げている静岡県伊豆の国市内地場フルサービスSS業者店主は「価格面でセルフSSとの棲み分けを実現しているものの、セルフSS主導の姿には違和感を覚える。フルサービスSSも地域社会を下支えしている。価格設定の基準値をフルサービスSSにすべきだと考えている。元売はフルサービスSSが生き残ることができる強い指導力を発揮してほしい」と提言している。

「収益モデル提示に期待」

九州市場

重要性増す社員面談

問題把握の場として有効

【福岡】九州市場の販売業界では、社員面談の重要性が増している。11月は例年、個人面接のシーズンだ。長年の慣習として行ってきた業者が多かったが、近年は「不可欠な取り組み」として位置づけが変化している。

理由は、社員の本音があがりにくくなっている状況にある。コロナ禍で飲み会や研修会が減り、縦横のつながりが薄れた。外から見えない問題がそのままとなるケースが多く、不満を蓄積したまま退職する社員も出ている。その抑止効果があるとして、再評価されている。

とくに問題把握の場として有効となっている。SSはじめ部署によっては旧態依然とした意識の管理者もおり、組織として問題があるケースも多い。面談をすることで、問題の把握と解決策を講じることができる。

不満の吸い上げとして評価も高い。本当の退職理由を告げずにやめる若年層は増加している。悩みや業務上のやりにくさをヒアリングすることで、本音を早期に拾い、打開策を講じることができる。

将来のビジョン共有の場としても有効だ。若いスタッフほど、燃料油販売の先行きに不安を抱いている。社長は将来に向けた考えや今後の事業戦略を伝え、社員は希望するポストや働き方を伝えている。

社長自ら、契約社員を含める全社員と面談している業者は多い。時間は1人10～30分が多いが、それでも「一対一で対面する価値はある」が実施している業者に共通の声となっている。

「日曜休み」増える

スタッフの負担軽減へ

広島県西部

【広島】広島県西部市場では日曜日を休みにする、または検討する動きが増えている。

広島市内のあるSSは、このたび日曜日を定休日とした。「中高年のスタッフが多く体力面の負担に配慮した。もともと法人客が多く日曜はそれほど来店客がないこともあって決断した」と店主は話す。

別の販売業者も「人手不足が慢性化している。少しでも緩和するためには日曜定休も選択肢の一つになる」と検討中だ。

スタッフ募集をかけても反応が鈍い状況が続いている。即効的な解決策はないが「いまいる従業員が働きやすい、ゆとりある環境づくりがその第一歩」という声も聞かれる。また最近の求人市場では、給与面より休みを重視する求職者が増えているとも言われており、日曜定休への動きは今後広がっていく可能性がある。

純利益35・9%増3億900万円

日新商事第2四半期決算

【東京】日新商事がまとめた2023年3月期第2四半期（2022年4～9月）の連結業績は、純利益が前年同期比35・9%増の3億900万円だった。石油製品の採算性向上やバイオマス発電燃料の販売増加、前年に実施した外食事業譲渡による経費減少などが業績をけん引。前年の事業譲渡益の剥落は純利益の下振れ要因となったが、大幅な増収増益を確保した。

売上高は原油高と円安にともなう石油製品の販売価格上昇で11・9%増の194億4500万円。営業利益は196・0%増の4億7800万円、経常利益は138・1%増の6億3900万円だった。

セグメント別にみると、主力の石油関連事業は売上高が13・5%増の178億5200万円、利益は233・5%増の3億9300万円となった。

再生可能エネルギー関連事業はバイオマス発電燃料のPKS（パーム椰子殻）の販売数量が増加し、売上高が117・4%増の12億7000万円、利益は70・0%増の1億900万円だった。

不動産事業は売上高が1・6%減の3億2100万円にとどまったが、利益は前年の大規模修繕の反動で0・6%増の1億8300万円を確保した。

第2四半期連結業績の概要は次の通り（カッコ内は前年同期実績）。

▽売上高194億4500万円（173億7600万円）▽営業利益4億7800万円（1億6100万円）▽経常利益6億3900万円（2億6800万円）▽親会社株主に帰属する四半期純利益3億900万円（2億2700万円）。

業界の印象転換へ

石油守りつつ、新たな展開模索

九州地区

【福岡】九州地区では、石油業界のイメージを転換しようと努力する姿が散見されている。社名の変更や事業体の拡大と開発、さらに新分野の人材を開拓するなど、さまざまな工夫を凝らしている。

業界の人材不足は深刻な状況にある。応募者がないという企業は多く、SS店頭では「スタッフ募集」のノボリが目立っている。各SSで理由を突き詰めると、待遇面や働きやすさだけでは片づけられない理由が見えてくる。それは石油事業の将来への不安だ。

主力商品である石油事業が将来的に厳しい環境にあることは、誰しも知るところだ。そのため各SSでは石油事業を守りつつも、新たな事業展開を模索している。飲食業やホテル事業、電気事業、そして農業法人の確立など、さまざまな事業を展開している。

しかし、これだけでは訴求効果に薄さを感じているため、イメージ刷新に動いている。石油事業を前面に出すことを敬遠し、社名から「石油」を削除するところが増えている。

DX（デジタルトランスフォーメーション）事業への進出を模索するところもある。技術者の獲得を模索し、新たな分野への開拓を目指すなど、石油事業依存からの脱却を図ろうと懸命に努力している。

人材不足の払拭には打つ手がない状況が続いている。時給を上げ、休暇を取得しやすくし、労働環境は格段に向上している。これに加えて、イメージ戦略と企業の未来図を明るくすることで、人材難を乗り切ろうとするところが増えている。

純利益6億円に引き上げ

日新商事連結業績予想

【東京】日新商事は2023年3月期（2022年4月～2023年3月）の連結業績予想を修正し、純利益を5月に公表した前回予想から100・0%増の6億円に引き上げた。石油製品の利幅増加を見込んだ。

営業利益は77・8%増の8億円、経常利益は42・9%増の10億円とした。売上高は410億円のまま据え置いた。2023年3月期連結業績予想は次の通り（カッコ内は前回予想）。

▽売上高410億円（410億円）▽営業利益8億円（4億5000万円）▽経常利益10億円（7億円）▽親会社株主に帰属する当期純利益6億円（3億円）。

S&P Global Commodity Insights ウィークリー・サマリー

毎週火曜日掲載
週間取引概要（2022.11.21～25）

陸上価格　（単位：円/kℓ）

	神奈川		千葉		中京		阪神	
ガソリン	74,100	400	74,100	600	74,100	200	74,000	500
灯油	76,400	200	76,500	300	76,400	200	76,400	200
軽油	76,200	700	76,200	300	76,300	300	76,300	300
A重油(0.5%)	74,300	600	74,300	1,600	74,300	600	74,300	600
LSA重油	74,800	600	74,800	1,600	74,800	600	74,800	600

（金曜日価格、前週比）

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
11月21日	灯油	50	千葉	76,300	
11月21日	ガソリン	50	阪神	73,700	127,500
11月21日	ガソリン	50	千葉	73,700	127,500
11月21日	ガソリン	50	千葉	73,700	127,500
11月21日	ガソリン	50	千葉	73,700	127,500
11月21日	軽油	50	千葉	76,200	
11月21日	ガソリン	50	千葉	73,700	127,500

成約日時	商品	数量	出荷地	価格	税込価格
11月21日	ガソリン	50	中京	73,700	127,500
11月22日	ガソリン	50	千葉	73,700	127,500
11月22日	ガソリン	50	千葉	73,700	127,500
11月22日	ガソリン	50	千葉	73,700	127,500
11月22日	ガソリン	50	阪神	73,700	127,500
11月22日	ガソリン	50	中京	73,800	127,600

（過去1週間：月～金）

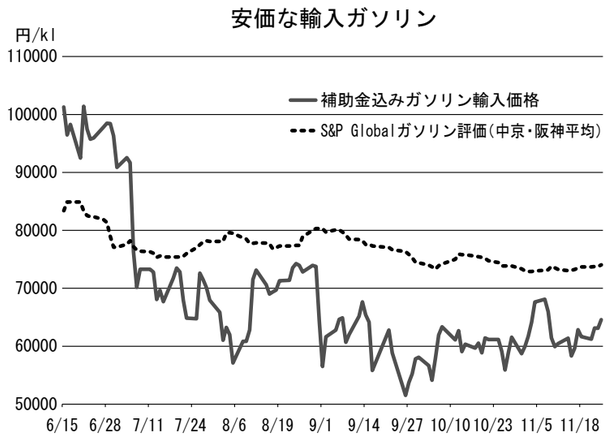
ウィークリー・コメンタリー

陸上市況：ガソリン相場は上昇した。一部地域では安価な輸入物が流通しており（グラフ参照）、製油所出し価格の下げ圧力は強い。しかし11月販売枠消化のメドが立ったことから、提示価格を上方修正する卸業者も現れた。政府の「全国旅行支援」はガソリン消費につながりにくい公共交通機関の利用が前提になるほか、物価高の影響を受けて消費者は車での外出を控えたため、11月の需要は鈍いとの見方がこれまで強かった。ただ需要低迷による価格低下が需要家のニーズを刺激した結果、月後半に月間販売計画が大きく進ちょくした。

灯油も底堅い展開。卸業者は当初、気温低下により需要が拡大した時点で販売することを狙ったが、月後半になっても気温は期待通りには下がらず、11月販売枠の消化は進んでいない。ただ12月も市場への供給はタイトになるとみられるため、一層の価格低下は見込めず、月末まで足元の価格は維持されるとの見方があがった。軽油の販売枠消化は順調に進み、相場は堅調だった。一部地域では非課税軽油の価格提示がいち早く停止されたほか、供給過剰になりやすいとされる課税軽油も品不足に陥った。非課税軽油と課税軽油の価格差が通常の半分に過ぎないキロリットル500円程度に収まる地域もあるという。

（無断転載を禁ずる）

安価な輸入ガソリン



※国内の陸上マーケットは小正路（hiroyuki.koshoji@spglobal.com）が担当しています。質問がある方はメールでお問い合わせ下さい。

北海道内11月上旬製品価格

ガソリンは2円上昇

【札幌】北海道消費者協会発表の価格調査によると、11月上旬の道内石油製品平均小売価格は灯油がリットル120・54円、ガソリンが164・67円、LPガスが2179円（基本料金）となった＝別表参照。

灯油価格は前回調査（10月上旬）から0・06円下落したが、ガソリン価格は2・00円（セルフは2・51円）の上昇となった。前年同月と比較すると灯油は11・96円の高値推移となっているが、価格差は大きく改善された。一方、ガソリンは前年同月比で2・44円の安値となり、両油種とも激変緩和対策事業による補助金が価格高騰の抑制に一定の効果を発揮しているようだ。

各地区のガソリン平均価格（フルサービス・セルフ合算）最高値は道北圏の168・39円、最安値は道央エリアの163・41円。全道での最高値はフルで180円、セルフで170円、最安値はフルで149円、セルフで152円となった。

LPガス基本料金の平均値は2179円で前月と変わらず。前年同月と比較すると23円高の水準で推移している。また5立方㍍当たりでは6751円で1円、10立方㍍当たりでは1万1118円で31円の下落となった。

道内11月灯油・ガソリン・LPガス価格
（生活圏別）　北海道消費者協会調査

区分	生活圏		店舗数（店）	高値（円）	安値（円）	平均（円）
灯油	全道		581	134.00	98.80	120.54
	生活圏	道央	277	133.00	98.80	119.62
		道南	30	133.00	103.00	122.35
		道北	112	132.00	109.00	121.96
		道東	162	134.00	99.90	120.79
ガソリン フルサービス	全道		320	180.40	149.00	166.17
	生活圏	道央	124	178.00	149.00	164.73
		道南	15	177.10	163.00	166.59
		道北	56	180.40	156.00	170.21
		道東	125	179.00	158.00	165.73
ガソリン セルフサービス	全道		127	170.40	152.00	160.88
	生活圏	道央	67	168.00	152.00	160.96
		道南	2	158.00	157.90	157.95
		道北	17	170.00	153.00	162.41
		道東	41	170.40	155.00	160.27
ガソリン 全体	全道		447	180.40	149.00	164.67
	生活圏	道央	191	178.00	149.00	163.41
		道南	17	177.10	157.90	165.57
		道北	73	180.40	153.00	168.39
		道東	166	179.00	155.00	164.38
LPガス 基本料金	全道		333	2,662	1,023	2,179
	生活圏	道央	145	2,484	1,023	2,128
		道南	6	2,322	2,160	2,277
		道北	76	2,640	1,870	2,222
		道東	106	2,662	1,089	2,208
LPガス 5㎥	全道		348	8,811	3,735	6,751
	生活圏	道央	145	8,778	3,735	6,645
		道南	19	8,690	5,616	6,666
		道北	79	8,811	4,941	6,968
		道東	105	8,206	4,758	6,751
LPガス 10㎥	全道		348	14,938	6,820	11,118
	生活圏	道央	145	14,938	6,820	10,982
		道南	19	14,520	8,600	10,767
		道北	79	14,916	7,771	11,482
		道東	105	13,870	7,205	11,094

「安全衛生教育促進運動」リーフレット

12月1日から5ヵ月間

安全衛生教育促進運動

――中災防――

中央労働災害防止協会（竹越徹理事長）は12月1日から来年4月30日の5カ月にわたり「安全衛生教育促進運動」を行う。同運動を通じ、労働者の安全と健康を守るうえで必要不可欠な安全衛生に関する教育などを啓発し、各事業での実施を促す。

令和4年に労働安全衛生法施行令の改正による食品製造業や新聞業などの業種追加を皮切りに、令和5年には雇入れ時教育、職長等教育、技能講習、特別教育などが義務化される。各種動きがあるなかで労働者の事故などを未然に防ぐため、安全衛生に関する教育の重要性をあらためて認識しつつ、その実効性を高めることが目的だ。

今年の運動標語は「正しい知識で 職場を安全・健康に!」。主唱者は中災防で、後援は厚生労働省。また協賛者として陸上貨物運送事業労働災害防止協会、高圧ガス保安協会などが並ぶ。

〝シビア〟なフル志向客

広島市内地場業者

【広島】一般的にセルフを好む客は「損得で動く」とされる。これはリットル1円でも安い価格を求めて移動していることからも分かる。いわゆる「目先の価格」で移動するからだ。ところが「本当に損得を考えている（シビア）のはフルサービス志向客。トータルで損得を考える」と広島市内の地場業者。「（説明した時の）理解力からもうかがえる」としている。

セルフ志向客は店頭価格やチラシ、クチコミなどによる「安値情報」でSSを選別する傾向が強い。安値を求めて動いているのは「そのSSが少々遠くてもほとんど意に介さない」ことからもうかがえる。もちろんフル志向客も価格は見るが「それを含めたトータルで判断する」という。

たとえば2円高くても30リットル給油で60円の違い。窓拭きがあれば「十分元がとれる。手間と時間をかけて離れたSSに行くレベルではない」と判断する。

すべてのセルフ志向客が価格だけでSSを選んでいるわけではないが、価格を重視しているのは確か。先の地場業者は「こうした客はSSが追いかける客ではない」という。価格とサービス（内容）のバランスは考慮すべきだが、セルフが一般的になったいまでもフルSSで給油している客はいる。「そうした客こそSSが追い求めるべき客ではないか」としている。

ガソリン中値127円90銭

20～40銭下落、一部で横ばい

愛知県内業転

【名古屋】愛知県内の石油販売業者によると、県内ガソリン業転価格は24日現在、17日時点とくらべてリットル20銭から40銭値下がりし、一部で横ばいだった。軽油は30銭から50銭値上がりし、一部で横ばい。灯油は10銭から40銭値上がりし、一部で10銭値下がりした。

結果、県内の業転価格（消費税抜き、小口SS届け）は24日現在、ガソリンで安値127円30銭、中値127円90銭、高値128円70銭。軽油は安値76円80銭、中値77円10銭、高値77円40銭。灯油は安値78円90銭、中値79円40銭、高値79円90銭。

今後の業転価格について、SS関係者は「同日以降の通知を見ると、いずれの油種も横ばいないし数十銭程度値上がりしているほか、大手仕切りも実質一律10銭値上がりしていることなどから、現時点では強含みだ。今後も原油動向などに注視しながら適宜対応したい」と話す。

近畿版

大阪支局
〒550-0011
大阪市西区阿波座1-15-15
第一協業ビル
電話06(6534)4181~2
FAX06(6534)4184

舞鶴市フル
観光需要低迷を危惧
「旅行支援」も今月交通量激変

【舞鶴市＝京都】京都府舞鶴市のフルサービスSS店主は、地域の観光需要の低迷を危ぐする。観光客で一定のにぎわいをみせた先月から一転、今月は交通量が大きく減少。「観光地としての魅力がなくなってきているのでは」とみる。

地域活気なく魅力減退？

先月は「全国旅行支援」（来月20日まで）を利用した観光客が多く、大型バスも行き交うなど地域は活性。ガソリン販売量も前年をわずかに上回った。

ところが、今月は旅行支援の期間中にもかかわらず「先月のにぎわいがうそのように交通量がピタッと止まった。販売枚数が上限に達したのかもしれないが、観光場所として総合的にみて、消費者はほかのエリアを選択していると思う」（店主）。

さらに「市内の有名な観光エリアは一定の存在感があるものの、中心部の商店街が閑散とするなど年々、地域の活気が薄れつつあるのが消費者にも伝わっているのだろう」。観光客減少のしわ寄せでSSの苦境も深まりつつあり、行政が主体となった早期の改善が求められる。

近畿
根強いフルサービス需要
廃業SSの顧客受け入れ

【大阪】近畿市場では、フルサービス店の閉鎖、廃業にともない近隣、周辺の既存SSが顧客を受け入れる事例が増えている。地域住民や企業、自治体などのフルサービス需要は根強く、給油や配達の適切な引き継ぎが求められそうだ。

郡部や地方都市に限らず、近年は都市部のフルサービス店の閉鎖、廃業が目立つ。閉店前に給油先として既存SSに受け入れを依頼するケースが多く、顧客に不便がないスムーズな引き継ぎが慣例化している。

郡部でもセルフSS主導の市場環境下、とくに灯油配達需要が根強く残り、配達を請け負うフルサービス店の存在価値は高い。受け入れたSS店主は「予想以上に灯油配達先が多く、冬季の販売量と収益が大幅に伸びた」という。

一方、都市部でも廃業SSの顧客を受け入れる販売業者が、元従業員を雇用する事例もある。「SSの人手不足が深刻化するなかで、経験豊富な人材が確保できるメリットは大きい」とフルサービス店の活性化につなげている。

大阪府内SS
納車遅れ深刻
「1年待ちで商機逃した」

【大阪】新車の納車遅れがいぜん深刻だ。今年から元売のカーリースを始めた大阪府内のSSでは販売台数が伸び悩んでおり、店主は「新車不足により、成約寸前で商機を逃したこともある」と頭を抱える。

10月の新車登録台数は前年比を大きく上回ったものの、コロナ禍前の水準にはいまだ戻っていないこともあり「まだ本調子ではない」という専門家の見方が強い。半導体などの部品不足が大きな要因といわれ、とくに国内の遅延状況は世界各国と比較しても悪いとみられる。

納車遅れは車種によって差がある。なかには在庫があるものもあるが、納車待ちになる車種も多く、期間が長いものになると「1年待ち」という状態。そのため「客への提案が難しい」という。

客とのやり取りでは「それなりの費用を払って長く乗る前提であるため、すぐに納車できるからといって簡単に車種は妥協しない。希望する車種が半年、1年待ちという説明をすると、やむを得ないが成約に向いていた熱が一気に冷める」。

さらに、消費者のカーリースへの関心について「ほかの店は知らないが、この店では思ったほどの引き合いがない。そんななかで興味を示してくれた貴重な客はなんとか確保したいが、モノがないとなるとどうしていいものか」と話す。

SDGsなどブランディング相談会
中小企業対象

【大阪】大阪府は府内の中小企業を対象にした「脱炭素対応新事業展開モデル創出支援事業」の一環として、12月8日と9日に「脱炭素・SDGs対応ブランディング無料相談会」を実施する。

対面開催の無料相談会で現在の課題や脱炭素、SDGsに対応したブランディングへの疑問などに応えるほか、相談会後には支援希望者に対し支援機関がフォローする。また参加者には事前にブランディングについて説明した動画を送る。

参加対象は府内の中小企業者（法人および個人）。会場はビズミックス淀屋橋（大阪市）。定員は各日5者（先着順）で参加費は無料。申し込みは専用ホームページから可能。締め切りは11月30日。問い合せ先はTTDESIGN。

タイヤ大商談会開催中
3大特典で販売増へ
好評の「選べるお得チケット」

大商談会のチラシ

滋賀石油セルフ今津店

【高島市＝滋賀】滋賀石油セルフ今津店（ENEOS系＝滋賀県高島市・高谷亮店長）は今月から「タイヤ大商談会」（12月31日まで）を開催中。購入者には「3大プレゼント」があり、高谷店長は「お得な特典もあるので、販売本数を増やしていきたい」と期待する。

主な特典として交換工賃やバランス調整、廃タイヤ料金のサービスに加え、3種類の油外商材のなかから選べる無料チケットのプレゼントなどがある。なかでも「選べるチケット」はタイヤ交換、パンク修理、洗車機上級コースのなかから、ユーザーの好みのチケットを選択する。

「昨年初めて取り入れたところ、お客さまそれぞれ好みに合うものを選べて好評だった」という。

年末の1週間を販売のピークとみる。「現時点の販売本数は予定通り。今年は値上げの影響などで販売が厳しい時期もあっただけに年末商戦に期待したい。物価高などの影響で消費者も厳しいと思うが、安全に乗ってもらうためにも適正な交換を勧めながら、目標本数をクリアしたい」と話す。

和歌山製油所閉鎖まで1年
SS業界の意見さまざま③
「市況低迷」の改善へ期待
「SS業界受ける影響限定的」か

【和歌山】ENEOSの和歌山製油所（有田市）閉鎖について、県内のSS業界関係者からはさまざまな意見が聞かれる。そのなかには、市況改善を期待する声もある。

和歌山県は多くの地域で市況が低迷。改善に動く関係者も多いが、なかなか低市況から脱せていない。

こうしたなかで同製油所が閉鎖される。ある特約店筋は「同製油所からも安値玉が出ていたとすれば、安値業者にとっては仕入れ先が減ることになる。地域によっては市況軟化が改善されるのではないか」と期待する。

紀中地域の特約店幹部も「近隣府県からの安値玉に頼ることになる。（同製油所閉鎖は）安値業者にとって小さくないダメージではないか」と推測する。

一方、懐疑的な見方もある。紀北地域の特約店幹部は「県内で流通している安値玉の大半は別ルート。商圏によっては配送費の上乗せ分を価格転嫁するため多少は値段が上がるかもしれないが、それでも1~2円あるかなしか。ほとんど影響はない」と分析する。

災害対策や市況改善は県内のSS関係者にとって大きな課題。同製油所の閉鎖により影響が出るのであれば、今のうちに対策を考える必要がある。

ただ紀北地域の地場業者は「SS業界が（同製油所閉鎖で）受ける影響は限定的」と断ずる。「地域経済が衰退し（販売数量が）減販する商圏はあるかもしれないが、閉鎖による直接的な影響はほとんどないのではないか」。

閉鎖まで1年ほど。10月にはENEOSと地元自治体などとの3回目の検討会が行われた。果たして同製油所閉鎖がSSに影響があるのか、今後の動向を注視したい。（おわり）

兵庫県フル
若年取り込む店づくり
顧客高齢化対応が課題

【神戸】兵庫県都市部の生活道路沿いのセルフSSでは、固定客の高齢化が強まるなど、ガソリン減販の一因とみる。若年ドライバーを取り込む店づくりを課題にあげながら、地域での生き残り策を模索している。

固定客の動向をみると20~30歳代のドライバーが少なく、高齢者と主婦層の占める比率が年々高まっている。

「もともと地域密着色が強いとはいえ、価格以外の面で若年層が競合他店に流れている可能性もある」（店主）との見方だ。

こうした傾向に加え「近年は顧客の高齢ドライバーが免許証を返納する事例も目立ってきた。このままでは固定客減少に拍車がかかるのは必至で、ガソリン販売量回復の見通しが立たないのが実情」と厳しい見解を示す。

フルサービスからの改装後も地域密着型を基本にSS運営を継続するなかで、固定客縮小に対する危機感を強める。「需要が増えている洗車などを切り口に、なんとか幅広い年齢層を集客、固定化できる体制が構築できれば」としている。

大阪府石商
収益向上で未来投資
理事会・支部長合同会議

鴻野理事長

【大阪】大阪府石商・協（鴻野友次郎理事長）は22日、大阪市内で正副理事長会ならびに理事会・支部長合同会議を開催した。

理事会・支部長合同会議の冒頭、鴻野理事長は燃料油価格激変緩和事業、令和4年度第2次補正予算、ガソリン不当廉売改定ガイドラインなどについて触れ「元売の中間決算は良かったが、精製設備を縮小するコストや新しいビジネスに向けて投資が必要。われわれ流通側も収益を上げてキャッシュフローを改善し、調達力を上げることで未来に向けて投資しないといけない。しっかりと市況を構築して、健全な業界をつくり上げていきたい」と開会あいさつした。

議題に移り、大阪国税局北税務署の梶野周平統括国税調査官が「インボイス制度について」をテーマに講演した。消費税の基本的な仕組みや、買い手の留意点（仕入れ税額控除の要件）などについて、資料を用いて説明した。

続いて綾田学油政連会長が、16日に行われた石油増税反対総決起大会について報告を行った。

事務局がSSの事業再構築・経営力強化事業の補助対象設備と補助額、総合経済対策（激変緩和事業の今後の方向性）、SS利活用PT「当面のとりまとめ（2）」などについて説明し閉会した。

舞鶴市内フル
厳冬予想で灯油に期待
「HC離れてフルSSへ」

【舞鶴市＝京都】年末からの厳冬予想を受け、舞鶴市のフルサービスSSは灯油商戦に期待する。今月末時点の販売価格はリッ112円で、ホームセンター（HC）と同水準。「価格差が少ない状態が続けば、入店から給油終了までの作業フローを考えるとSSのほうがスムーズ」と話す。

「これまでは価格面で仕方なくHCを選ぶ傾向が強かった。今後はSSに流れてくる客が増える」とみる。HCでは灯油コーナーの常駐スタッフがいないことも多く、呼び出してから給油まで時間がかかることもしばしばある。

一方、セルフSSとの比較でも優位とみており「自分で給油する手間を嫌う客は意外に多く、フルサービスを選ぶ人が増えるはず。できる限り長く寒い日が続き、増販に期待したい」という。

10月中古車登録台数
新規9989 移転7万5356
近畿2府4県

【大阪】近畿運輸局はこのほど、10月の中古車（軽を除く）新規登録、移転登録などの手続きを行った台数をまとめた。

近畿2府4県で新規登録した中古車は9989台（前年同月比86・5%）、移転登録は7万5356台（同104・6%）となっている。

府県別では新規登録（中古車）が大阪3847（大阪1699、なにわ990、和泉1158）、京都1144、兵庫2901（兵庫1921、姫路980）、奈良714、滋賀885、和歌山498。

移転登録は大阪3万2923（大阪8870、なにわ1万5057、和泉8996）、京都8821、兵庫2万638（兵庫1万5995、姫路463）、奈良4728、滋賀5151、和歌山3095。

ビジネスチャンス発掘の展示会
大阪府内企業や行政が出展

【大阪】大阪府内などの企業の技術・製品のPRやビジネスマッチング促進などを目的とした展示会「ビジネスチャンス発掘フェア2022」（主催・北河内産フェア運営委員会、八尾市産業博開催実行委員会など）が16~17日に開催された。

出展者数は企業や大学、行政など182社。油脂メーカーや自動車部品製造企業、ドローン関連企業なども参加した＝写真。

また有識者による講演会や出展者による新製品情報発表なども行われた。

ただ新型コロナウイルスの感染者が増加傾向にあり、大阪府独自の〝大阪モデル〟が黄色信号になるなど警戒が強まっており、出展社からは「来場者は（多い時間帯と少ない時間帯とで）波がある」（団体職員）「コロナ禍前の開催時よりは少し少ない印象」（行政関係者）とする意見があった。

一方で「想定していたより多い」（府内メーカー）「最初は不安だったが（来場者に）関心を示してもらえている」（環境関連企業）「多くの人たちが足を止め、展示物などに興味をもってもらえている」（行政関係者）といった前向きな声が多く聞かれた。

西口興産・西口社長提供の新米
子ども・若者支援団体に寄贈
豊中南ロータリークラブ

長谷川会長（左）が和田さん（右）に目録贈呈

新米と同会・同施設の関係者

【豊中市＝大阪】＝NPO法人ZUTTO・津田優子理事長）へ新米のヒノヒカリ180㌔などを寄贈した。新米は同会役員（職業奉仕委員長）でもある西口庄内を拠点に子ども食堂や若者の就労支援など行っている「ぐーてん」（運営系）の西口定雄代表取締役社長が自身で同市や兵庫県三田市で生産しているものを提供した。

青少年奉仕委員会の西原英樹委員長によると、以前から寄付金や物資の寄贈など支援を行っていたが、コメの寄贈は昨年に引き続き2回目。昨年・今年と西口社長が生産したコメを提供している。

また今年は豊中市社会福祉協議会から協力を依頼され、別の施設にもコメを提供する。こちらも西口社長の提供だ。

贈呈式では同施設スタッフで社会福祉士の和田美穂さんや同じくスタッフの柴垣恭子さんに対し、新米や寄付金などを寄贈。同施設では子ども食堂のほか、シングルマザーや低所得で困窮している子育て世帯に対し食料の配布も行っており、寄贈された新米はそれらの活動に活用される。

長谷川会長は「和田さんに今の子どもや若者たちの現状を（同会で）講演してもらったのがきっかけで困窮している若い人が多いと知った。何か地域のためにできないかと思い（寄付金や物資の）支援を行うようになった」と経緯を説明。「〝豊中南〟と名がつくロータリークラブとして、地域の人を応援したい」と語る。

また同施設の和田さんは「食品全般が値上がりしているなか寄贈いただいた。（配布先など）みんなに喜ばれる」と感謝の言葉を述べた。

危険物積載車両一斉取り締まり実施
堺市・吹田市で

【大阪】大阪府は16日、大阪府警察本部や西日本高速道路ら参加機関と堺市北区金岡町（大阪中央環状線東行大阪府営大泉緑地前）および吹田市（名神高速道路吹田料金所）で令和4年度第4回危険物等積載車両一斉取り締まりを実施した。

取り締まり対象車は危険物運搬タンクローリーや危険物運搬トラック、高圧ガスタンクローリー、高圧ガス積載トラック、毒物および劇物運搬車両、火薬類運搬車両。消防法上の安全措置の適否や高圧ガス保安法上の安全措置の適否、道路交通法違反の有無、毒物および劇物取締法上の安全措置の適否などで計21台検査した。

このうち消防法関係（タンクローリー）で2台（保安講習未受講、消火器の失効）、高圧ガス保安関係（トラック）で2台（警戒標なし（前）、資材なし・工具なし）、毒物および劇物取締法関係で1台（書面の備付不備）の指摘車両があった（すべて堺市）。同指摘内容について現地で改善指導を行った。

また今回の取り締まりに併せて軽油などの見本品の採取調査を実施。14台の車両に対し、14本の見本品採取調査を行った。

「Gマーク」局長表彰実施
近畿運輸局

【大阪】近畿運輸局はこのほど、令和4年度安全性優良事業所「Gマーク」近畿運輸局長表彰を実施した。Gマーク認定事業所のなかでとくに優秀な事業所を表彰する制度で、今回で8回目。大阪・京都・奈良・滋賀・和歌山の運輸支局と兵庫陸運部の各管轄から菱華運輸神戸営業所（兵庫）や西日本エアー・ウォーター物流明石営業所（同）など計26事業所が表彰された。

北海道版
札幌支局
〒064-0809
札幌市中央区南9条西5丁目1番15号
SAKURA-S9 3階
電話011(215)0467
FAX011(215)0468

人口減、高齢化深刻

利用者少なくなった土曜日
ファミリー層行動変化も
留萌管内

【留萌】道内では一部の自治体を除き、多くが前年比で人口減少に陥っている。地域の高齢化も加速しており、道内179自治体でみると高齢化率（人口に対する65歳以上の割合）が50％を超えるのは6自治体で、うち2自治体では後期高齢化率（75歳以上の割合）が30％を超えている。とりわけ郡部・中山間地区の人口減、高齢化は深刻だ。

留萌管内販売業者は「地域内の車の保有台数こそ減少した印象はないが、移動距離と稼働日数が大きく後退しているのは間違いない。地方では〝1人に1台〟という時代になったとはいえ、HV（ハイブリッド車）をはじめとする低燃費車の普及拡大も人口減や高齢化同様、油販の減少を後押ししている」と近況を伝える。

平日こそ、通勤車や長距離移動の社用車で以前と変わらないニーズはあるが「とくに寂しくなったと感じるのは土曜日だ」と前出業者は話す。土日の週休2日制が一般的になったことに加えて、かつては多かった日曜日のレジャー前に「給油」や「洗車」に立ち寄るファミリー層も減少している。高齢化が進んだことで休日の自家用車稼働機会が減少したことはあるが、現在居住するファミリー層もまた「燃費が伸びたことで残量を気にすることなく、休日は近隣の大きな都市に出かけて安いセルフで給油する。こういうパターンが一般化したようだ」という。

とはいえ地域に果たすSSの役割は大きい。厳しい冬季を控えた道内では、これから灯油商戦が本格稼働の時期に突入する。「エネルギーを供給することに責任と意義を感じてこれまでやってきた。今後もその役目に変わりはないが、願わくばもう少し収益力が上がり、将来の人材に希望を与えられる業界であれば」と本音をのぞかせる。

タイヤ交換「平衡化図る」
〝顧客の意識改革も必要〟
札幌市内SS

【札幌】札幌市内のSSではタイヤ交換が一段落を迎えている。業界では交換依頼の平衡化を図る取り組みが進められているが、それでも繁忙期は11月中旬に集中しがちだ。

平衡化はピーク前交換の促進にかかっており、多くのSSが「早期交換特典」「早期タイヤ販売割引」などを導入し交換時期の前倒しを図る。また近年ではインターネットの予約サイトが、繁忙期の分散に一役買っている。とはいえその年の気温や初雪観測の時期により依頼が集中することもある。

札幌市内の特約店経営幹部は「顧客の意識改革も必要」と提起する。例として「早期交換はタイヤの溝が減る」という認識をあげ「こうした意識が早期交換の妨げになっている。1～2週間早く交換しただけでは、溝がなくなるほどすり減ることはない。日常の接客機会を利用した啓発も大切だ」と語る。また早期割引を設定しても、その時期に買い替えの必要性に気づいていないユーザーもいる。タイヤを持ち込み交換する段階で摩耗や劣化が判明し、スタッフの指摘を受けてタイヤの購入を決めるドライバーも少なくない。のんびり構える顧客に早期交換を促すには、春のタイヤ交換時など前もって買い替えの時期を知らせておくことも重要だ。

これらの取り組みは従業員の休憩や休日の確保が目的でもある。同社のSSはフルサービスやスプリットも多く、給油要員も必要なためタイヤ交換時期は「交換」と「給油」を分担する。交換を担当するスタッフはSSの規模にもよるが1店舗2～3人。終日交換に従事しており、依頼が集中すれば食事の時間も削られてしまう。同経営幹部は「ある日を境にキレイに分散するというものではない。ピークをなだらかにするために取り組みを継続していく」と見解を示す。

S灯油配達S 高齢化リスク
〝若手即戦力〟確保の難しさ
「若年層と意思疎通」
世代間格差など 価値観の違いに配慮

【札幌】最近は働く意欲を持つ70代を採用するSSが増えている一方で、若年層の応募は減少傾向にある。道内の特約店経営幹部は「高齢化のリスク」を指摘すると同時に「若手即戦力」確保の難しさを語る。

同経営幹部が指摘する一つめのリスクは「人員の減少」だ。同社の年齢構成は50～60代が多く、定年退職によって一度にまとまった人員が抜ける可能性がある。このようにベテランが何人も同時に退職すれば生産力は大きく低下する。

もう一つのリスクはスタッフの健康不安。同社では本社の社員も危険物乙4を取得しており、新型コロナ感染などで勤務できない場合にも灯油配送に対応できる体制がある。だが年齢的な健康不安では「同時に複数人の休業」「休みの長期化」など、カバーしきれない事態も考えられる。

同社では25～40歳くらいの人員強化を図りたいところだが、求めるのは「即戦力」だ。とくに灯油配送では、多忙を極めるシーズン中にスタッフ育成は困難なことから経験者を望んでいる。「働き盛りで資格を有する即戦力とあれば引く手あまた。募集をかけても見つからない」と提示した条件の難しさを口にする。

現状、同社では業務に見合った人員が確保できている。タイヤ交換や灯油配送が重なるこの時期「毎日業務に取り組んでいるうちに繁忙期が通り過ぎ人手不足の緊迫感が薄れる」と実情を語る。だがリスク回避のため、手が足りる現段階での人材の確保・育成を考えている。

【札幌】SSからの「若年層との意思疎通が難しい」という声は少なくない。これらは「言葉」ではなく「価値観」や「距離感」を指しているといえる。

新人スタッフが奇抜な髪の色で出社したSSでは、管理職が「お客さまの目もある」とそれとなく指導を入れた。するとスタッフは「顧客の反応はいい」と屈託ない笑顔を見せた。指導のつもりが髪の色を褒めた会話にすり替わってしまったそうだ。髪型や髪の色を自由にしているSSもめずらしくないため、同スタッフにはSS勤務に違和感を感じた場合に「常識の範囲内で」といっても常識や価値観は人それぞれに違う。「ロイ」と語る。同SSでは職場見学の高校生を受け入れることもあるが、指導にあたる社員と年齢差が開くほど難しさを感じるようだ。

別のSS経営者は「若年層向けの教え方が分からない」と語る。指導方法ではなく相手への距離感。指導にあたるスタッフは声の大きさや口調、物理的な意味での距離などさまざまなことに気を遣う。事例は「若年層」になかには「若年層の女性部下」「高齢層の男性部下」への対応も多い。部下に対する指導には配慮が必要だが、過分になると壁をつくる原因にもなりかねないため加減が必要だ。

原材料費高騰受け価格改定
ホクエイ灯油・LPガス関連全製品

【札幌】ホクエイ（本社札幌市東区・北川裕二社長）は、灯油・LPガス関連の全製品の価格改定を決めた。

同社は前年から続く鋼材や塗料、副資材などの原材料費高騰にも日頃の生産・業務の効率化で製品の価格維持に努めてきた。だが歯止めが利かない物価上昇に企業努力では対応しきれず製品価格を改定することになった。

新価格はLPガス関連全製品が12月1日、灯油関連全製品は来年1月5日出荷分から適用する。なお灯油関連全製品の旧価格適用は12月28日出荷分までとなる。

停滞感が強まる市況
釧路市場『マージン低迷』

【釧路】釧路市場では市況の停滞感が強まり「実のある売価ではない」との不満も漏れる。22日時点ではPB（プライベートブランド）がリッター151・8円の安値を掲出しているのを先頭に、ほかの量販セルフSSも154・8円を掲出。系列セルフもこの価格に肉薄する155円が目立つなど、競争熱は収まる気配をみせない。

釧路市内特約店幹部は「予想以上にマージンは低迷している。市場規模や需給バランスを考えれば、市況改善へと歩みを進めることが急務だ」との見方を示す。低迷にあえぐ釧路市場と同様、道内マーケットでは主要都市圏域でセルフ価格160円台に到達している地区はごく一部であり、とくに釧路や帯広などの道東太平洋側では市況の陥没が際立っている。

新型コロナ禍に沈んだ過去2年と比較して、燃料油販売量は回復傾向を示している。3年前の水準まで戻っているとは言えないが、それでも車の往来は活発になっており「だからこそ、安値はもったいない」との声もある。エネルギー価格の高値推移は懸案材料の一つだが、マージンを切り詰めてまで消費者に還元する必要があるのか。前出幹部は「マーケットが縮小しているからこそボリュームを維持したい考えはわかるが、それで利益が出せるかはまた別の話だ。安値で消費者に認知されているSSは、そこからさらに安売りする必要はない」と断じる。

全道住宅セミナー開催
「石油を大切に使う」などテーマ
石連石油システム推進室

【帯広】石油連盟石油システム推進室（谷口純室長）は22日、帯広市内のホテルで「全道住宅セミナー」を開催し、住設関係者ら約40人が参加した（写真）。

冒頭、主催者を代表して北海道住宅新聞社の白井康永社長は「石油連盟と共催の全道住宅セミナーは2014年から開始し、今回で8回目を迎えた。今年の7月に札幌で実施し十勝でも開催できないかと時期を見計らい、11月下旬になったが実現できた」とあいさつした。またも同セミナーは「石油を大切に使う」がテーマの一つとなっており「戦争などでエネルギー価格が高騰し、このようなときエネルギーを大切に使うという意味をしみじみ感じる。多様なエネルギーのなかで石油の利点は、比較的安全なかたちで家に保管できるところ。そういう観点からも最新の石油機器をみなさんの目で確かめていただきたい」と呼びかけた。

はじめに谷口室長が「今後10～30年先のエネルギー関連課題」として、複合災害リスクと石油の安定供給に向けた取り組みや石油業界のカーボンニュートラル（CN）に向けたビジョン、国内のエネルギーにおける三つの命題と対策などを解説した。説明のなかで「石油は液体で運びやすく備蓄もしやすい。灯油の一大需要地である北海道では非常時においても欠かせない、今後とも活用していくべきエネルギーの一つである」と訴えた。

続いて日本ガス石油機器工業会の野澤寛氏が、CN実現に向け高効率給湯器の普及拡大の必要性を説明。市場動向、燃料価格比較などを解説したほか石油燃焼機器を紹介した。また石油給湯器の購入動機のアンケート結果を公開し、高効率機器採用には販売業者から顧客への情報提供が重要とし協力を仰いだ。

休憩時間を兼ねた展示会に先がけ、機器メーカー6社（コロナ、長府製作所、ノーリツ、ダイニチ、トヨトミ、ホクエイ）による最新石油機器の紹介動画が放映された。そのなかから今回はコロナ、長府製作所、トヨトミ、ホクエイの4社が会場に実物を展示した。ブースでは各社の担当者が機器の説明にあたった。

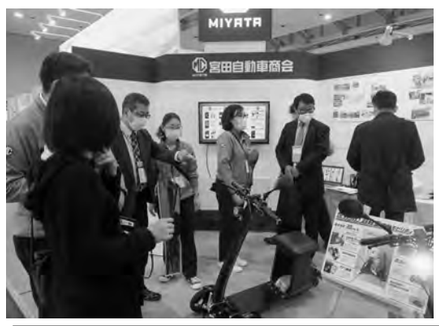
特別講演は「大工育成の取組」をテーマに、丸三ホクシン建設の首藤一弘社長が講演。同社では学校や保護者が不安に思う雇用形態を変えようと、賃金を月給制にして社会保険を適用した。さらに変形労働時間制と有給休暇の可視化で、サラリーマン同様の労働環境を整えた。そのように1年を通じて雇用するために必要な「閑散期のリスク回避」など、資料や写真を交えて取り組みを語った。

『ビジネスEXPO』に初出展
〝脱炭素〟〝生産性向上〟キーワード
宮田自動車商会

【札幌】北海道の経済活性化と産業振興をテーマに、新たなビジネスチャンスの創出を目指す「ビジネスEXPO－第36回北海道技術・ビジネス交流会」。11、12日にアクセスサッポロで開催され、リアル来場者数とウェブ閲覧者数合わせて3万3000人を集客した同イベントに、宮田自動車商会（本社札幌市中央区・宮田祐市社長）は今年初めて出展（写真）。

昨年創業100周年を迎えた同社では今年4月に「新事業推進室」を立ち上げ、新たな分野で商機の開拓を図っている。「従来商材の自動車部品などは既存事業として維持しつつ、北海道の産業を守っていけるような商品を提供したい」と宮田社長。「脱炭素」や「生産性向上」を新事業のキーワードに掲げ、道内産業の発展と活性化に寄与する商品を展示した。

なかでも注目を集めたのは、Future の次世代型電動モビリティ「GO GO！R」。同社が今年9月に開催した「ビジネスフェア」で道内に初上陸した同機種は、脱炭素社会にも貢献する優れもの。北海道を支える産業として今後のさらなる成長が期待される観光分野との親和性も高く「観光で北海道を訪れる方に利用してもらい人を呼び込むための仕組みづくりにも貢献できる」とまさに一石二鳥のアイテムだ。



そのほかの展示では「高効率産業用LED照明」や「乾燥減量装置メルトキング」など脱炭素を後押しする製品が目をひいた。これらの製品は、輸入総代理店であるマクニカと道内での専属契約を結ぶ同社ならではの展示であり、エネルギー効率改善や廃棄物リサイクルなど将来的な発展性の高い分野に照準を絞った。宮田社長は「このような展示会に参加することで来場者にみなさまからヒントを得ながら、今後の可能性を探っていきたい」と抱負を語った。

こどもお絵かきコンテ
帯広で作品展特別展 開く
北海道出光

【帯広】北海道Apollo会（荒井喜和会長）と出光興産北海道支店（紀睦支店長）主催の「第14回北海道出光こどもお絵かきコンテスト2022」の入選作品展・特別展が、22～27日まで帯広市内のイトーヨーカドー帯広店で開催された（写真）。

同展は北海道内在住の小学生を対象にしたもので、低学年は「笑顔のチカラ」高学年は「北海道で活躍する石油」をテーマに作品を募集した。会場では応募があった4022作品のなかから入選した86作品を公開。また特別展を同時開催し、各地域から応募があった作品24～48作品を展示している。

作品展は全道7カ所で行われ、帯広は北見、旭川に続き3カ所目となる。今後は札幌、釧路、苫小牧、函館での開催を予定。

普通乗用車・軽が増加、小型は減少
北海道管内9月自動車保有台数

【札幌】北海道運輸局自動車技術安全部は今年9月末時点の道内7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・軽自動車を含めた総台数は372万2932台となった＝別表参照。

各車種別にみると、貨物用は41万3702台で前年同月比100・5％と大幅に増加し乗合用は1万2750台で97・3％と減少となった。乗用は普通車が95万2961台で101・4％と増加した一方、小型車は92万8892台で97・5％と減少した。また軽乗用車（軽二輪を除く）は92万9056台で100・5％となった。

管内別乗用車数は札幌が94万179台、函館は14万1999台、旭川23万3879台、室蘭18万1046台、釧路12万4971台、帯広14万8274台、北見11万1505台となり、道内全域では99・5％。

軽乗用車数は札幌が40万3185台、函館は9万6506台、旭川12万3316台、室蘭9万3989台、釧路6万9161台、帯広7万9086台、北見6万3813台となり道内全域では増加傾向にある。

2022年9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＼管内別		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	75,206	12,878	26,352	20,281	17,905	25,861	18,554	197,037	196,156	100.4%
	小型	85,314	13,213	27,139	18,347	12,990	16,451	12,718	186,172	185,239	100.5%
	被牽引	7,127	481	1,553	14,223	3,916	2,066	1,127	30,493	30,146	101.2%
	計	167,647	26,572	55,044	52,851	34,811	44,378	32,399	413,702	411,541	100.5%
乗合		6,102	968	1,839	1,371	737	867	866	12,750	13,108	97.3%
乗用	普通	486,763	67,051	118,088	87,159	62,412	74,233	57,255	952,961	939,482	101.4%
	小型	453,416	74,948	115,791	93,887	62,559	74,041	54,250	928,892	952,414	97.5%
	計	940,179	141,999	233,879	181,046	124,971	148,274	111,505	1,881,853	1,891,896	99.5%
特種（殊）		61,420	10,060	21,084	12,791	13,430	17,773	13,178	149,736	147,790	101.3%
登録車計		1,175,348	179,599	311,846	248,059	173,949	211,292	157,948	2,458,041	2,464,335	99.7%
小型二輪		33,035	4,622	9,512	5,646	4,283	4,934	4,575	66,607	64,140	103.8%
軽自動車	貨物	91,215	28,388	41,433	28,127	21,782	26,751	24,798	262,494	258,684	101.5%
	乗用	403,185	96,506	123,316	93,989	69,161	79,086	63,813	929,056	924,599	100.5%
	特殊用途車	3,647	523	874	504	371	399	416	6,734	6,732	100.0%
	計	498,047	125,417	165,623	122,620	91,314	106,236	89,027	1,198,284	1,190,105	100.7%
総計		1,706,430	309,638	486,981	376,325	269,546	322,462	251,550	3,722,932	3,718,490	100.1%
支局の割合		45.8%	8.3%	13.1%	10.1%	7.2%	8.7%	6.8%	100.0%		

中国・四国版

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
FAX 082(297)4233
四国支局
〒550-0011
大阪市西区阿波座1-15-15
第一協業ビル
電話 06(6534)4181
FAX 06(6534)4184

灯油商戦、出足は低調

11月の温暖気候災いに

広島市場

【広島】広島市場では「灯油商戦の出足が鈍い」という声が聞かれる。温暖な気候が続いていることが原因とみられる。11月下旬を迎えても昼間の気温は20度前後で推移しており、体を動かせば汗ばむほど。例年にくらべて寒くなる時期が遅れている。

広島市内のSS関係者は「朝晩は冷え込んできたため在庫も少しずつは動いてきたが、シーズン本番と言うには程遠い出荷状況が続いている」と話す。他でも同様の声が多く、昨年同時期より鈍い。

他方、広島市北部の高齢者が多い地域では「高齢者は寒さに敏感で灯油暖房器具を好む傾向があるので店頭も配達も例年通り堅調」というSSもある。だがこうしたSSは全体の一部だ。

昨今は電気料金が高騰しているうえ、国や電力会社は国民に節電を要請している。灯油販売には追い風と言えるが、こうした商機を活かしていくためにも一日も早い本格的な寒さの到来が待たれる。

SS全景

沖吉石油

EneJet須崎SSを開所

次の100年つくる起点に

沖吉社長

二色副支店長

【須崎市＝高知】沖吉石油（ENEOS系＝高知市・沖吉昭彦社長）は25日、7月下旬からセルフ改装工事を進めていた、EneJet須崎SS（高知県須崎市・松村健太朗マネージャー）をグランドオープンした。

24日に挙行した開所式には、ENEOS大阪第1支店の二色友一郎副支店長、タツノ中四国支店の柴田貴章支店長、エムケー精工四国支店の池内英晃支店長、モノプランの田中正臣社長ら多数の来賓が参列し、厳かに神事が執り行われた。

来賓を代表して二色副支店長が「カーボンニュートラルの声が高まり石油需要が減るなかで、EneJetに変える大英断をされた沖吉社長に敬意を表したい。当SSは、燃料油供給拠点、ライフサポート、モビリティサービスの三つの性格を持つ、SSの生活プラットフォーム化を具現化するSSになると期待している。広い高知県須崎市で、みなさんに愛されるSSになることを切に希望する」とあいさつした。

祝電披露に続いて沖吉社長が参列者と工事関係者への御礼と、高校時代の恩師である久礼八幡宮の若瀬一彦宮司、同社でコンサルタントを務める渡辺愛二経営コンサルタント、松村マネージャーに感謝の言葉を述べたうえで「みなさまのおかげで素晴らしいハードができたので、携わったみなさまに誇らしいと言っていただけるよう、われわれがバトンを引き継いでいきたい。弊社は1925年に須崎の地で創立し、今年で97年を迎える。このSSを起点に次の100年をつくるために、社員一丸となって良いSSにしていきたい」と施主あいさつを行った。

続いて沖吉社長、二色副支店長、渡辺コンサルタントらがテープカットを行い、従来のフルサービスSSから生まれ変わったEneJet須崎SSの新たな出発を祝した。

◎施設概要▽敷地面積＝約1276平方㍍▽地下タンク＝レギュラー48㌔、軽油24㌔、灯油16㌔▽計量機＝マルチ3基、灯油ダブル1基（タツノ）▽洗車機＝ドライブスルー型1台（エムケー精工）▽POS＝コモタ▽営業時間＝午前6～午後11時▽屋根付き拭き上げ場＝4台。

松江市場

合成燃料に期待

「SSの存在意義残る」

【松江】松江市場では、合成燃料の早期実用化に期待する業者（SS）が多い。水素と二酸化炭素からつくる「液体合成燃料」は、内燃機関車のガソリン車などに使用できるとともに、既存の供給施設を活用できる点で有利。脱炭素化が進むなかで、早期実用化に向けた道筋がSS存続を左右する。

ある特約店経営者は「合成燃料が実用化されれば、内燃機関車の製造や販売が続きサプライチェーンとしてSSの存在意義が残る。期待値の高い新エネルギーだ」と評価する。

製造コストの抑制や製品の安定供給など、実用化に向けた課題はあるが、既存のSS施設を活用できる点で期待が上回っている。

別のSS所長は「水素を低コストで製造する新たな技術開発も進んでおり、SSで扱う商材として現実的な選択肢に入っている」と指摘する。低コストでの水素製造技術の開発は世界各地で行われ、日本国内の大手商社や自動車部品製造メーカーも注目。2030年までには、製造コストが10分の1まで下がる展望もある。

水素のコストが下がれば、合成燃料の実用化と普及のハードルは低くなる。SS販売業界にとっても脱炭素社会において切り札的な存在だが、実用化までにSS網を維持できるかが課題。先の所長は「SSの収益力は低下し設備の老朽化も進んでいるので、合成燃料開発には全力で取り組んでほしい」と訴える。

強まるガソリン節約

美馬市内 物価高の影響色濃く

買い物は週1回も

【美馬市＝徳島】美馬市の地場SSは、今月中旬時点のガソリン販売量が前年同期をわずかに下回った。あらゆる消費財の高騰を受け、地元客が車での移動を控える傾向が定着したことが一因とみている。

店主は「週1回にまとめて買い物するなど、車での外出を抑えてガソリンを節約する客が多くなってきた。一人ひとりの給油量が減ることで、じわじわと減販になっている。物価高なので仕方ないが、この状況が長く続くと大きなダメージになる」と話す。

一方、全国旅行支援の利用などで観光客は増加傾向にあり、他府県ナンバーの給油は増えている。「地元客への販売量が減少するなか、観光客が来てくれるのはありがたい。12月中頃までの全国旅行支援の期間は、一定数は増えるのでは」と期待する。

野上石油

地元中学生が職場体験

職場体験の中学生

【勝央町＝岡山】野上石油（出光系＝岡山県勝央町・野上和宏社長）は11月16～18日の3日間、職場体験で地元中学生3人を受け入れた。SSの仕事を知ってもらうとともに〝地域（地元）に貢献する〟という同社の取り組みの一環。勝央町立勝央中学校2年生の山本一心君と深草衣吹君、丸尾玲哉君たちは、ともに勝間田東SSで汗を流した。

運転免許を持たない3人にとってSSは未知の世界。「ガソリンを給油するだけの場所」というイメージがあったようだが「やることがたくさんあって驚いた」と体験後の感想を語る。また期間中には災害時対応実地訓練を見学、その規模の大きさに驚いた様子。

野上浩一専務は「最後に〝ありがとう〟と言ってもらえる接客をすることが大切」とSS業務の基本を語る。その他にも窓拭きや洗車拭き上げの手伝い、計量機の清掃やチラシ配布を行った。同社では今後もこうした取り組みを通じて地域に貢献していく。

DT洗車機を新規導入

TAISEI セルフ長束SS 単価が向上

【広島】TAISEIセルフ長束SS（ENEOS系＝広島市安佐南区・中村慎一マネージャー）は、10月からドライブスルー洗車機を新たに導入、洗車実績が上向いている。

以前の門型よりオプションメニューが豊富になったことが最大の変化。ガラス系コーティングや高圧ホイール洗浄などの新機能が好評で台単価がアップしている。

今回、フィールドを掘り返して下部洗浄設備も埋設した。「凍結防止剤を散布する冬場に向けて下部洗浄機能もアピールするなど、年末商戦に向けて洗車の台数をさらに伸ばしていきたい」と中村マネージャーは意欲的に話す。

稼働中の新型DT洗車機

広島県西部市場

ネット予約漸増

車検やコーティングなど ピット作業

【広島】広島県西部市場では、インターネットからピット作業の予約が入る事例が少しずつ増えている。

予約の入り口はネットショッピングサイトや元売アプリ、自社サイト、LINE、クラウド型順番待ち予約システムなど、いろいろだが〝何をするにもまずネット〟の時代を反映している。

広島市郊外のあるSSマネージャーは「車検やコーティングを中心にネット予約が少しずつ伸びている」と話す。ポイントがたまったりウェブ割引があったりと、ネット予約ならではの特典が盛りだくさんなことも後押ししているようだ。

別のSS所長は「車検の場合は実際に来店してもらい事前に打ち合わせをすることが必要になるが、最初の一歩としてはネットで調べて申し込むという方法がユーザーにとっては手軽で便利なのだろう」とみている。予約が入れば前もって準備を整え対応しやすくなるメリットもSS側にはある。

ネットでユーザーから高い評価を得て新たな予約につながる好循環を生み出しているSSもある。これからは「リアル」だけでなく「ネット」での対応も重要性を増していきそうだ。

ネット予約でピット入庫

久万高原町＝愛媛

SS日曜営業求めるも

採算見合わず否定的

愛媛県 久万高原町

【久万高原町＝愛媛】久万高原町には柳谷地区と面河地区にSSがなく、久万地区7カ所、美川地区2カ所計9カ所のフルサービスSSが営業している。しかし営業中のSSは～5日曜は、すべてのSSが休業している。

地元業者の委員は「松山に行けば週末値引きがあり安いので、多くの自動車は素通りする。ツーリング客が給油に来ても、1台あたりの給油量は5～6㍑。店を開ければバイク数台が来るだろうが、1日数十㍑では採算が合わない」と日曜営業に否定的な声をあげる。

広大な面積の久万高原で日曜に営業するSSがないことは、他府県や他地域の顧客にとって利便性が悪いことは明らかだ。しかし営業すれば赤字が見込まれることを考慮すれば、従来通り定休を継続することが賢明な判断だろう。

日曜日を定休日にしているために、週末に観光やツーリングで訪れる顧客が給油に困るため日曜営業を求める声が出ている。

このほど久万町民館で行われた「SS過疎地対策計画策定委員会」の中で、出席した委員から「久万高原のSSで給油して、地域のSSを守る意識を持つことが肝要。そのためには〝日曜日はどの店もやっていない〟は良くないのではないか」との意見が出た。

他の委員も「以前から県外の観光客から〝開いているSSはないか〟と問い合わせがある」と話す。町内SSの多くが日曜を全休としているが、久万地区の系列SSは第2、3週の日曜に事実上の輪番営業を行っている。しかし第1と第4

賃金増阻む先行き不透明感

山口市場

【山口】山口市場では、賃上げに難色を示す業者（SS）が多い。新型コロナウイルスの影響による反動で前年比では増収増益に向かっているが、脱炭素化を巡る動きや国際情勢の悪化などで先行き不透明感が拡大。経営状況を圧迫しかねない賃上げは控え、雇用の維持を最優先に取り組む判断が目立つ。

ある特約店幹部は「業界の将来性や社会の流れを考慮すると、なかなか賃上げに踏み切れない」と明かす。会社の持続的発展や生産性向上のためには、賃上げが必須。光熱費の値上げや物価上昇など、インフレ傾向が色濃くなっており、従業員の生活を守るための取り組みが求められている。

先の幹部は「従業員の雇用を維持し続けるためにも、賃上げは慎重にせざるを得ない」と言い切る。仮に経営状況が悪化したとしても、従業員の取得カットや雇い止めは容易ではない。脱炭素で燃料油需要が大きく減少する可能性が、賃上げの判断を鈍らせている。

別のSS所長は「人手不足解消のためにも、賃上げは必要だ」と話す。燃料油需要の減少を見据え、SSの多角化は進んだが、スタッフの負担も増加する一途。同所長は「人材の獲得競争を勝ち抜きSSが生き残るためには、賃上げと雇用維持の両立を目指すしかない」と先を見据える。

徳島県内 地場フル

商売人の楽しさ消える

客と付き合い薄く

【徳島】徳島県内の地場フルサービスSS店主は近年、客との付き合いに変化を感じている。これまでの「人同士のつながり」のような感覚が薄れ「損得勘定」だけが重視され「商売の楽しさがなくなってきている。これも時代の流れなのか」と首をかしげる。

以前は給油客との何気ない会話も多く、年末などは固定客にタオルやカレンダーを贈り、感謝の気持ちを伝えていた。しかし最近は、会話をしない客も増え、粗品を贈っても「これ無料なんでしょ」などと言われることもあるという。

店主は「地域のSSとして、地域の役に立ち愛される存在でありたいが、単にガソリンを売買するだけの関係で、客はそのようなつながりを望んでいないのだろうか。商売人としては寂しい気もするが、会社勤めの人でも社内の人間関係が希薄になる時代だから、やむを得ないのだろう」と話している。

2022年9月新車登録・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	前年同月中国計	前年同月比	全国	前年同月全国計	前年同月比
貨物	普通	105	45	150	49	39	157	82	477	674	70.8%	9,184	11,588	79.3%
	小型	272	87	359	45	52	248	166	870	1,069	81.4%	16,335	18,525	88.2%
	被牽引	3	2	5	1	2	17	4	29	31	93.5%	825	893	92.4%
	計	380	134	514	95	93	422	252	1,376	1,774	77.6%	26,344	31,006	85.0%
乗合		8	0	8	3	0	4	4	19	20	95.0%	423	471	89.8%
乗用	普通	2,539	806	3,345	590	698	1,961	1,511	8,105	6,425	126.1%	134,108	108,724	123.3%
	小型	1,476	617	2,093	370	455	1,250	1,042	5,210	3,809	136.8%	77,311	60,542	127.7%
	計	4,015	1,423	5,438	960	1,153	3,211	2,553	13,315	10,234	130.1%	211,419	169,266	124.9%
特種(殊)		79	19	98	29	33	75	71	306	432	70.8%	6,089	6,858	88.8%
登録車計		4,482	1,576	6,058	1,087	1,279	3,712	2,880	15,016	12,460	120.5%	244,275	207,601	117.7%
小型二輪		180	50	230	32	34	145	113	554	392	141.3%	9,970	7,849	127.0%
軽自動車	貨物	678	332	1,010	377	511	845	666	3,409	2,094	162.8%	39,805	25,708	154.8%
	乗用	2,171	1,008	3,179	842	1,203	2,666	1,846	9,736	7,627	127.7%	113,316	87,240	129.9%
	計	2,849	1,340	4,189	1,219	1,714	3,511	2,512	13,145	9,721	135.2%	153,121	112,948	135.6%
	二輪	123	29	152	15	28	81	64	340	457	74.4%			
総計		7,634	2,995	10,629	2,353	3,055	7,449	5,569	29,055	23,030	126.2%			
前年同月総計		6,054	2,299	8,353	1,802	2,343	6,047	4,485	23,030					
対前年同月比		126.1%	130.3%	127.2%	130.6%	130.4%	123.2%	124.2%	126.2%					

9月全県で大きく伸長

中国地方 新車登録・届出台数

運輸局調べ

【広島】中国運輸局自動車技術安全部は令和4年9月の新車登録・届出状況をまとめた＝別表参照。二輪を含めた総台数は2万9055台で、前年同月の2万3030台から126・2％と増加した。足元の生産状況が改善し、新車の供給が安定に向かったことで、1年3カ月ぶりに前年同月を上回った。

車種別では、普通と小型をあわせた乗用合計で1万3315台、前年同月の1万234台にくらべて130・1％と大きく伸長。全国合計の124・9％に対し、中国地方の好調ぶりが際立った。貨物や乗合、軽自動車二輪などは前年同月を下回ったものの、多くの車種で需要が盛り上がり全体を押し上げた。

全県で前年同月を大きく上回り、回復ぶりが顕著となった。広島県は1万629台（127・2％）、岡山県は7449台（123・2％）、山口県は5569台（124・2％）、島根県は3055台（130・4％）、鳥取県は2353台（130・6％）。前年同月比で2割から3割増となり、活況だった。

新車登録数が大きく伸びたが、新型コロナウイルスの影響による反動増との見方が大勢だ。半導体など深刻な部品不足は徐々に解消に向かい、国内の新車生産状況も一時の低空飛行からは脱却。今後は、買い替えを控えていたドライバーの乗り換え需要も盛り上がる見通しで、店頭での車販強化の取り組みが肝要だ。

個人消費上方修正

求人18カ月連続増

四国経済9月 経産局調べ

【高松】四国経済産業局が先頃発表した四国地域の経済動向によると、8月の基調判断は「持ち直しの動きに足踏み感がみられる」で据え置かれた。生産の基調判断は「一進一退で推移している」で据え置かれた。鉱工業指数は前月比で生産と出荷は2カ月ぶりの低下、在庫は4カ月連続の上昇、在庫率は6カ月ぶりに低下した。

個人消費の基調判断は「持ち直しの動き」に上方修正された。乗用車新車新規登録・届出台数は前年同月比31・0％増の9816台。普通乗用車が同29・2％増、小型乗用車が同34・4％増、軽乗用車が同30・8％増となった。

公共工事の基調判断は「減少の動き」で据え置かれた。9月の請負金額が657億円で前年同月比6・8％減と2カ月連続で前年同月を下回った。設備投資の基調判断は「前年度を下回る見込み」で据え置かれた。令和4年度の設備投資計画は前年度比1・5％減で、業種別では製造業が前年度比7・7％減、非製造業が同7・2％増。

雇用の基調判断は「緩やかに持ち直している」で据え置かれた。有効求人倍率が1・40倍で4カ月連続上昇した。一般新規求人数は全体で前年同月比5・8％増と18カ月連続で前年同月を上回った。企業倒産の基調判断は「落ち着いた動き」で据え置き。倒産件数は前年同月比41・7％減の7件で、負債総額は同87・1％減の9億円と4カ月連続で前年同月を下回った。

ENEOS 中部支店

SSサービスコンテスト 3年ぶりに開催

出場選手のみなさんと松本啓介執行役員中部支店長（前列右から5人目）

『新たなつながりの創出』へ

ＥＮＥＯＳ中部支店（松本啓介執行役員支店長）は11月２日、同社金山研修センター（名古屋市熱田区）で「2022年度ＳＳサービスコンテスト本選」を開催した。

コンテストは３年ぶりで、「新たなつながりの創出」を目的に企画した。出場選手や指導者、周りのスタッフにも「お客さまに選ばれる、より良いサービスとは何か」をあらためて考え、実践してもらうのが狙いだ。

松本 啓介 執行役員中部支店長

SSアプリ、カーリースで顧客満足度向上へ
仲間たちの技術向上のリーダーに

平素は弊社グループの製品ならびにサービスの販売・提供にご尽力賜りまして、誠にありがとうございます。

本日、コンテスト決勝大会に勝ち残った18人の選手のみなさま、それをサポートしてきた特約店や応援者のみなさま、誠におめでとうございます。

実に3年ぶりに開催されるコンテストですが、テーマはお客さまとのコミュニケーションを通じて、的確で納得感のあるカーメンテ商品と固定化ツール、カーリースのご提案であります。従来のコンテストと違うのはSSアプリとカーリースです。アプリは非接触決済ができるモバイルＥｎｅＫｅｙを搭載し、お客さまの利便性を高め、販促活用による固定化を促進するものです。今後は、購買履歴を活用したオイル交換や洗車などのカーメンテクーポンについても機能の拡大を図り、ＥＮＥＯＳでんきやＥＮＥＯＳカーリースなどのアプリと連携させ、顧客基盤を形成していきたいと思っています。カーリースについては今後、中古車販売やカーシェアを加え、モビリティ事業として展開し、お客さまのニーズに合ったカーライフサポートにお役に立てるように準備を整えています。

本日は、SSアプリをはじめとする固定化ツールおよびカーメンテ商品、モビリティ事業の柱であるＥＮＥＯＳカーリースの二つの部門でのコンテストとなります。私どもが提供するこれらの施策が店頭活動に根づき、お客さまの満足度向上につながることを期待するものです。

選手のみなさまは各グループの予選約80人のなか、それぞれ特約店のなかで勝ち残った素晴らしい選手のみなさまです。大事なのは、コンテストは目標でもゴールでもありません。今まで培ってきたその実力・技能を店頭でしっかり根づかせ、継続、維持向上させ、その上でみなさまがリーダーとなって、一緒に働く仲間たちの技術を上げていくことが目的です。お客さまの満足度を上げ、みなさまのSSのファンを一人でも多くつくってください。

立原 康弘 中部支店副支店長

ENEOSブランド
みなさまの支えあってこそ

本日、18人の選手のみなさま、お疲れさまでした。随行された特約店さまの幹部のみなさま、朝早くから応援に来ていただき、誠にありがとうございました。コンテストは3年ぶりでしたが、コロナ禍が落ち着いていないなか、やるべきか、やらないべきかの議論がありました。18人の接客を見させていただき、やって良かったと改めて実感しています。予選を勝ち上がってきたみなさんですから、日々訓練されるなかでいろいろな気づきがあって本選に来られたと思っています。SSは、われわれの製品を最前線で販売している場所です。今日、固定化ツールやカーメンテ商品、カーリースをお勧めするトークを披露していただきましたが、ENEOSのブランドはSSで日々接客をしてがんばっていただいているみなさまに支えられていると改めて実感しました。チームENEOSとして、今日披露した接客を自店で横展開していただき、さらなるレベルアップを図ってほしいと思います。

2部門で競う

当日は東海北陸6県の販売グループごとの予選会を勝ち上がった精鋭18人の選手が出場した。選手所属の特約店幹部や松本支店長以下中部支店社員など総勢138人が見守るなか、東佑樹さん（井上商事マインドKAIHOTSUSS）の選手宣誓後、熱戦を繰り広げた。

今回も一般消費者を外部審査員として起用し、お客さま目線を重視した印象点審査に、技能点審査も加えた合計得点で評価した。カーメンテ商品提案やSSアプリ、ENEOSカードなど固定化ツールを提案する「固定化&カーメンテ部門」、新商材ENEOSカーリースを勧める「カーリース部門」の2部門で競った。

結果「固定化&カーメンテ部門」1位に東佑樹さん（井上商事マインドKAIHOTSUSS）、2位に永井美桜さん（ENEOSウイング豊橋西トラックステーション）、3位に臼渕滉太さん（岐阜日石Dr・Driveセルフ茜部大川店）、また「カーリース部門」1位に井上大介さん（飯田石油店Dr・Driveセルフ常滑店）、2位に西村愛子さん（岐阜日石Dr・Driveセルフ粟野東店）、3位に中村謙次さん（あおい商事Dr・Driveセルフプラザわかすぎ店）がそれぞれ入賞した。

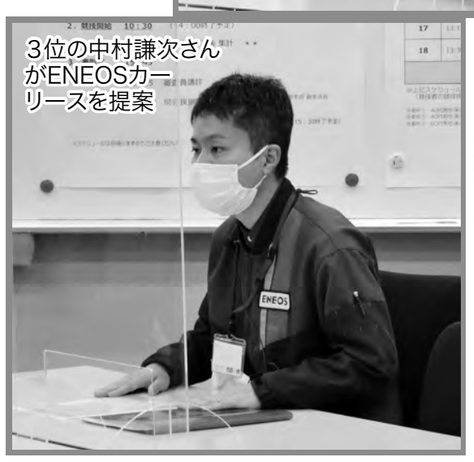
審査員は「固定化&カーメンテ部門」について「とてもレベルの高い発表内容だった。みなさんの真のプロの接客を拝見して、教育が行き届いていると実感した。カーメンテ商品の提案ではストーリー性があって良かった。ツールをうまく見せて売る創意工夫がなされていた。実際におお客さま役から質問を引き出せているのかどうかが評価のポイントだった。明日からの接客でENEOSのファンを増やし、後輩に伝達してほしい」と講評。

「カーリース部門」について「予選を勝ち上がってきたみなさんだけに、非常にレベルが高く、実力が拮抗（きっこう）していた。審査員から、ぜひみなさんのSSで接客を受けてみたいという話が出るぐらいで、感心した。真剣にトレーニングを積んでいただいた結果だと思う。SS独自のツールが見られたが、お客さまに伝わりやすいように工夫することによって成功事例が出てくると思う。これからがスタートと考え、実戦でいかんなく実力を発揮してもらえれば」と講評した。

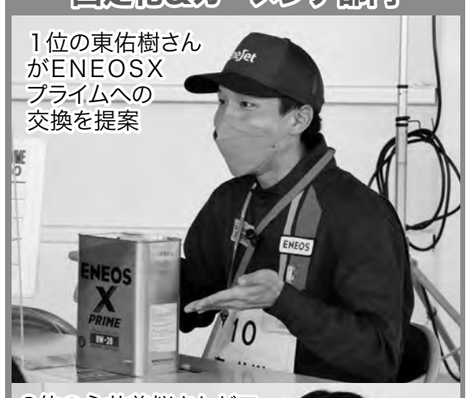
カーリース部門

1位の井上大介さんがENEOSカーリースの魅力を伝える

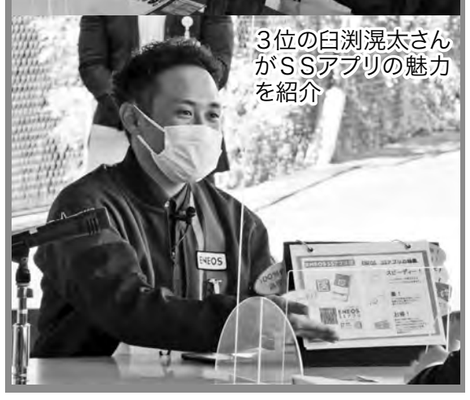
2位の西村愛子さんがカーリース見積書を説明


3位の中村謙次さんがENEOSカーリースを提案

固定化&カーメンテ部門


1位の東佑樹さんがENEOSXプライムへの交換を提案

2位の永井美桜さんがモバイルEneKeyを提案


3位の臼渕滉太さんがSSアプリの魅力を紹介

固定化&カーメンテ部門

第1位

東 佑樹さん

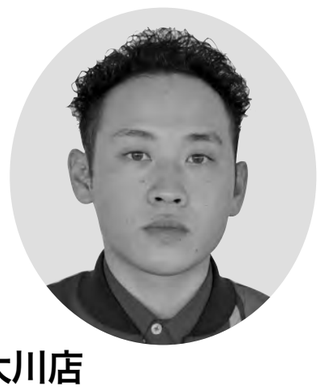
井上商事マインド KAIHOTSUSS

１位を取ることができ、本当にうれしかったです。陣内部長をはじめ、先輩方に指導していただいたおかげなので本当に感謝しています。お客さま目線に立ち、お客さまのライフスタイルに合わせた接客・コミュニケーションをとくに意識しました。専門知識や車の知識がない人にもわかりやすく、表情をつけて、言葉に感情を込めた話し方にとても苦労しました。コンテストで自信につながり、とても良いモチベーションになりました。この経験を生かして、自分のファンができるように日々の接客を頑張っていきます。

第2位

永井 美桜さん　ENEOSウイング豊橋西トラックステーション

第3位



臼渕 滉太さん　岐阜日石Dr.Drive セルフ茜部大川店

カーリース部門

第1位

井上 大介さん

飯田石油店 Dr.Driveセルフ常滑店

今回３年ぶりに開催されたコンテストで、私が出場したのはENEOSカーリース部門でした。初めてのコンテストで不安ばかりでしたが、上司のアドバイスやＳＳの仲間たちが毎日練習に付き合ってくれました。Dr.Driveセルフ常滑店のみなさん、本当にありがとうございます。コンテストを通じて多くを学びました。今後は培った知識を生かし、自信を持ってお客さまに提案し、またほかの仲間たちにもアドバイスをしていけたらなと思います。

第2位

西村 愛子さん　岐阜日石Dr.Drive セルフ粟野東店

第3位

中村 謙次さん　あおい商事Dr.Drive セルフプラザわかすぎ店