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34,560円（税込）
www.nenryo.co.jp
©燃料油脂新聞社2026

社説　事故調査委の検証注目する

（1）

令和8年熊本地震で起きたイオンモール熊本の爆発事故について、イオンは前週、外部専門家で構成する事故調査委員会の発足を明らかにした。爆発事故発生原因および人的被害発生原因の解明、再発防止策の提言を委嘱し、報告書を受け取り次第内容を開示して、新たな防災基準策定と施設の安全性向上に向けた取り組みに反映するという。

（2）

事故はLPガスが原因だった可能性が高いとされているが、LPガスだから事故に至ったとの検証がなされたわけではない。それでも〝LPガス原因説〟が広まって以降、国内各地のLPガス業者には「安全性は大丈夫か」「LPガスは使いたくない」といった、問い合わせとも風評とも判別がつかない声が多数寄せられ、対応に苦心する状況が本紙にも伝えられている。事故調査委員会を通じてしっかりとした検証が行われ、一刻も早く正しい認識が広まることを期待する。

（3）

LPガスは分散型エネルギーとして、都市ガスのインフラを整えられない地域の暮らしや産業を支えている。災害時に復旧が早いのも特徴で、事故調査委員会の検証後も、多くの人々の生活を支えていくエネルギーである点に変わりはない。だからこそ、検証結果を受けて講じられるイオンの対応策を大いに注目したい。新たなスタンダードとして、LPガスの安全性の一層の向上につながることを期待する。

登録SS 2.2%減 2万6412カ所

緩やかなマイナス傾向続く

経済産業省資源エネルギー庁のまとめによると、2025年度末（2026年3月末）現在の品質確保法に基づく登録SS総数は2万6412カ所で前年度末比2・2%減、597カ所減少した。2万7000カ所を割り込むとともに、減少数は前年度末から192カ所増えて500カ所台の水準だ。エネ庁では「近年と同水準の緩やかな減少傾向が続いている」との見方を示す。地域経済の縮小や燃料油の内需減少、高齢化や後継者不足など厳しい事業環境下、SSの減少に歯止めがかからない状況が続いている＝グラフ、表参照。

エネ庁まとめ 2025年度末

新設71カ所

セルフ中心32カ所増

エネ庁はSS過疎地のなかでもとくに地域にとって廃業の影響が大きく、重点的に維持する必要があるSSを「地域インフラSS」の候補として、50カ所程度を選定し支援する政策を進める。

登録SS数の減少幅は2・2%で、最近数年間は1・5～2・0%で推移しておりわずかに拡大した。またSS数のピークだった1994年度末の6万421カ所とくらべると3万4009カ所減、56・3%減と半数以下に減った。

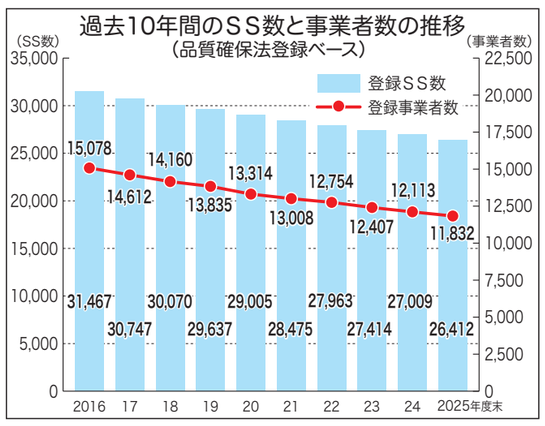
運営者交代や事業承継を除く2025年度の新設は71カ所で、前年度の39カ所から32カ所増加した。傾向としては高速道路インターチェンジ付近や国道バイパス沿いの大型セルフSS、PB（プライベートブランド）系のセルフSSなどの新設が進んだとみられる。

都道府県別では関東や中部、近畿中心に価格競争の激しい地域で減少数が目立った。最も減少数が多いのは新潟県の30カ所、次いで愛知県28カ所だった。

2025年度末の登録事業者数は1万1832事業者で、前年度から281事業者減少した。減少数が最も多いのは静岡県で16カ所となった。北海道は2事業者増加した。

エネ庁や地方経済産業局は、2013年度分から揮発油販売業の廃止届出を行わずに廃業した事業者に代わって、職権で登録を抹消する「職権消除」を行っている。2025年度の職権消徐件数は2件にとどまっており、これを除く減少数は279事業者となる。

新規登録事業者数は71事業者で67事業者増えた。SS事業の撤退に加え、合併などで登録を抹消した事業者数は352事業者で54事業者増加した。



2025年度末現在の都道府県別
登録SS数と登録事業者数

都道府県	SS総数 2025年度末	SS総数 2024年度末	SS総数 増減	事業者数 2025年度末	事業者数 2024年度末	事業者数 増減
北海道	1,619	1,641	▲22	693	691	2
北海道局計	1,619	1,641	▲22	693	691	2
青森県	492	496	▲4	235	240	▲5
岩手県	458	466	▲8	244	243	1
宮城県	577	588	▲11	219	220	▲1
秋田県	411	421	▲10	188	195	▲7
山形県	403	406	▲3	198	201	▲3
福島県	732	744	▲12	353	361	▲8
東北局計	3,073	3,121	▲48	1,437	1,460	▲23
茨城県	910	924	▲14	529	542	▲13
栃木県	587	592	▲5	317	322	▲5
群馬県	533	554	▲21	240	249	▲9
埼玉県	920	942	▲22	364	374	▲10
千葉県	952	967	▲15	438	445	▲7
東京都	869	896	▲27	391	403	▲12
神奈川県	744	765	▲21	225	238	▲13
新潟県	741	771	▲30	379	391	▲12
山梨県	315	329	▲14	183	192	▲9
長野県	733	744	▲11	294	297	▲3
静岡県	836	859	▲23	388	404	▲16
関東局計	8,140	8,343	▲203	3,748	3,857	▲109
富山県	329	339	▲10	138	140	▲2
石川県	316	321	▲5	133	138	▲5
岐阜県	633	647	▲14	310	319	▲9
愛知県	1,238	1,266	▲28	452	465	▲13
三重県	508	522	▲14	235	239	▲4
中部局計	3,024	3,095	▲71	1,268	1,301	▲33
福井県	236	248	▲12	118	123	▲5
滋賀県	284	287	▲3	124	126	▲2
京都府	383	392	▲9	149	152	▲3
大阪府	828	848	▲20	295	304	▲9
兵庫県	891	913	▲22	320	333	▲13
奈良県	233	240	▲7	117	119	▲2
和歌山県	329	340	▲11	188	198	▲10
近畿局計	3,184	3,268	▲84	1,311	1,355	▲44
鳥取県	187	191	▲4	66	70	▲4
島根県	284	286	▲2	151	153	▲2
岡山県	523	530	▲7	215	218	▲3
広島県	640	653	▲13	290	296	▲6
山口県	373	384	▲11	161	164	▲3
中国局計	2,007	2,044	▲37	883	901	▲18
徳島県	305	310	▲5	179	180	▲1
香川県	314	322	▲8	130	137	▲7
愛媛県	484	492	▲8	237	240	▲3
高知県	305	317	▲12	174	177	▲3
四国局計	1,408	1,441	▲33	720	734	▲14
福岡県	843	856	▲13	288	295	▲7
佐賀県	250	262	▲12	103	106	▲3
長崎県	408	424	▲16	211	216	▲5
熊本県	600	616	▲16	276	283	▲7
大分県	410	416	▲6	198	200	▲2
宮崎県	423	431	▲8	185	191	▲6
鹿児島県	716	739	▲23	395	405	▲10
九州局計	3,650	3,744	▲94	1,656	1,696	▲40
沖縄県	307	312	▲5	116	118	▲2
沖縄事務局計	307	312	▲5	116	118	▲2
全国合計	26,412	27,009	▲597	11,832	12,113	▲281

（注）増減は前年度末比、▲は減少。

合成系基材商品値上げ

最大PAO560円 エステル260円

10月から月次改定に上乗せ

ENEOS潤滑油

特約店筋によると、ENEOSは、潤滑油・グリースの製造に使用する合成系基材のPAO（ポリアルファオレフィン）やエステルの調達コストが増大しているとして、10月1日出荷分から価格改定する。コスト上昇分を従来の月次改定幅に上乗せする方針だ。

対象製品は潤滑油ベースオイル（基油）に用いる化学合成油のうちPAO、エステルを使用する商品。SSオイルには対象製品はないという。基材別の上乗せ額はPAOでトン（㌧）50～560円、エステルは10～260円で商品別に異なる。

PAOやエステルは主に100%化学合成油の基油として、レーシング用高性能エンジン油や過酷な環境で使われるコンプレッサー油、冷凍機油、工業用ギヤー油、特殊なグリースなどに使われる。

PAOは耐熱性や酸化安定性が非常に高く、粘度変化が少ない。エステルは金属表面に吸着する性質があり、油膜が切れにくく潤滑性に優れるといった特徴がある。

ENEOSは、中東情勢の緊迫化で原材料の需給環境が大きく変化し、合成系基材の仕入れ先各社から価格改定の申し入れを受けており、自助努力ではコスト上昇を吸収するのは困難な状況と説明。必要数量を継続的に調達するには、仕入れ先各社からの価格改定を受け入れざるを得ないと取引先に理解を求めている。

週間コスト8円規模上昇

中東産 4週ぶり90円台

原油続騰 米、イランに経済制裁で

本紙算定の円建て週間原油コスト（ドバイ・オマーン平均）は、18～24日が前回算定時からトン8円9銭上昇の94円89銭、19～25日が8円47銭上昇の96円20銭だった。上昇は2週連続。4週ぶりに90円を上回るとともに、火～月曜日の算定期間では5月末から6月初め以来、およそ3カ月ぶりの高値に引き上がった。米国がイランに対する大規模な経済制裁を開始すると発表し、原油相場が続騰した＝別表参照。

米国のトランプ大統領は19日、自身のSNSでイランに対して「前例のない規模の経済戦争」を行うと表明した。イランとの間で金融や商業などの取引を認める国は甚大な経済的打撃を受けるとし、石油密輸や送金などを直ちに停止するよう求めた。

「これは〝経済的なDデー（大規模作戦開始日）〟だ。すべての同盟国はイランの脅威を孤立させ打ち負かすために、米国とともに立ち上がる必要がある」と呼びかけた。

ベッセント米財務長官は23日、Xに「夜明けとともに経済的なDデーが始まる」「われわれの目標はテヘランが孤立するまで、専制的な体制を支えるあらゆる経済的な生命線を断ち切ることだ」と投稿した。

一方、イランのアラグチ外相は20日、Xへの投稿で「米国の経済テロは世界経済と各国の主権を脅かしている」と反発した。

両陣営間で散発的な攻撃も発生した。アラブ首長国連邦（UAE）の国防省は18日、イランから弾道ミサイル2発が発射されたと発表した。

指標原油はWTIの期近物が20日にバレル87ドル83セント、北海ブレントが21日に94ドル39セントで終えた。7月下旬以来、およそ1カ月ぶりの高値を更新。18～24日の期間平均では、WTIが限月替わりを挟んで3ドル21セント（3・9%）高、北海ブレントが3ドル73セント（4・2%）高だった。

中東産ドバイ・オマーン平均は、18～24日が8ドル18セント高の94ドル26セント、19～25日が8ドル60セント高の95ドル59セント。6月上旬以来ほぼ2カ月半ぶりに90ドルを超えた。

為替相場は大手銀行TTSレート平均で、18～24日が1ドル160円7銭で26銭の円高ドル安、19～25日が160円2銭で34銭の円高ドル安。2週ぶりに円高ドル安に傾いた。

米財務省は19日、長期国債の買い戻し（バイバック）の規模を拡大すると発表。米長期金利は同日の終値で4・7%台から4・6%台に低下し、円買いドル売りを誘った。

週間中東産原油コストの推移

	期間	原油相場 ドル／バーレル	原油相場 前週比	為替レート（▲は円高） ドル／円	為替レート 前週比	円建て原油コスト 円／ℓ	円建て原油コスト 前週比
火曜日～月曜日	7/14～7/20	78.79	8.95	163.31	0.05	80.93	9.22
	7/21～7/27	87.96	9.17	164.32	1.01	90.90	9.97
	7/28～8/3	79.83	▲8.13	162.51	▲1.81	81.59	▲9.31
	8/4～8/10	78.69	▲1.14	158.84	▲3.67	78.61	▲2.98
	8/11～8/17	86.08	7.39	160.33	1.49	86.80	8.19
	8/18～8/24	94.26	8.18	160.07	▲0.26	94.89	8.09
水曜日～火曜日	7/15～7/21	78.79	7.30	163.36	0.06	80.95	7.53
	7/22～7/28	88.47	9.68	164.57	1.21	91.57	10.62
	7/29～8/4	79.87	▲8.60	161.23	▲3.34	80.99	▲10.58
	8/5～8/11	78.42	▲1.45	158.94	▲2.29	78.39	▲2.60
	8/12～8/18	86.99	8.57	160.36	1.42	87.73	9.34
	8/19～8/25	95.59	8.60	160.02	▲0.34	96.20	8.47

※原油はドバイ、オマーン平均、為替レートは三菱UFJ銀行のTTSレート

コスモ・関電 先進的CCS事業

堺泉北エリア設計作業受託

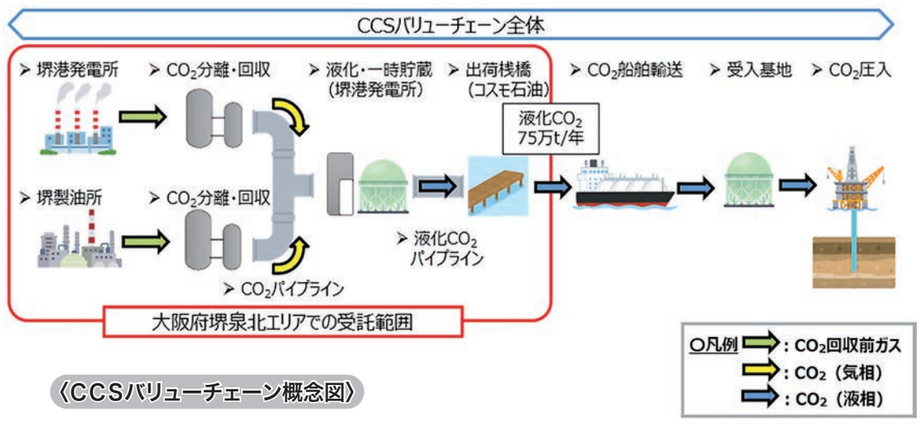
JOGMECから

コスモ石油と関西電力は、エネルギー・金属鉱物資源機構（JOGMEC）の令和8年度「先進的CCS事業船舶輸送案件に係る分離回収・液化・一時貯蔵・出荷設備の設計作業等」に関する公募で大阪府堺泉北エリアでの業務を受託した。

関西電力堺港発電所とコスモ石油堺製油所が排出するCO_2（二酸化炭素）を分離・回収し、堺港発電所で共同で液化・貯蔵してコスモ石油の桟橋から貯留地に出荷するまでの設備設計を行う。両社合計で年間約75万トンのCO_2出荷を想定している。

先進的CCS事業は、横展開可能なビジネスモデルを確立するため、模範となる先進性のあるCCSプロジェクトをJOGMECが支援する制度。2023年度に7案件を選定して事業を開始し、2024年度以降はさらに進めて、CCSバリューチェーン全体の設計、貯留ポテンシャル評価を行う「先進的CCS事業に係る設計作業等」の公募を実施。パイプライン輸送3案件・船舶輸送6案件を選定している。

両社が受託した堺泉北エリアは、船舶輸送案件の一つ。すでに2024年10月に「設計作業等」の業務を受託し、共同でCCSバリューチェーン構築に向けた検討を行ってきた。今後は検討結果を踏まえて、液化・貯蔵・出荷設備の共用化による効率的な設備構成についてさらに検討を進めていく。



〈CCSバリューチェーン概念図〉

トータルカーライフサービス特集

きょうの紙面
2 新ビジネス版　新コスモス電機、COアラーム新モデル
3 TBA版　JASS-PORT麻生、最新洗車機導入
4 5 トータルカーライフサービス特集
6 LPG版　6月家業用販売量5%減43万トン

新ビジネス版
電話03(6667)1031
FAX 03(6667)1033

アウトドア用COアラーム

リニューアルモデル発売

堅ろう性・使いやすさ高める

新コスモス電機

【大阪】新コスモス電機は、アウトドア用CO（一酸化炭素）アラーム「COALAN（コアラン）」のリニューアルモデルを開発し、応援購入サービスmakuakeで先行販売を開始した。キャンプや車中泊などにおけるCO中毒リスクに備えるアラームで、アウトドアでの使用を想定し堅ろう性を兼ね備える。

ストーブやコンロなどの燃焼機器は、テントやキャンピングカーなどの密閉性が高い空間で、不完全燃焼によるCOを発生させる。無色・無臭のCOは五感では気づきにくく、少量でもCO中毒に陥り、頭痛、吐き気、めまいなどの症状を引き起こし、最悪の場合は死に至る危険性も高い。このため同社では2023年12月にCOアラーム「COALAN CL-715」を開発した。

好評のうちに完売した従来機をベースにアウトドアでの使いやすさを高めてリニューアルしたCL-725は、心臓部のCOセンサには家庭用ガス警報器にも多く採用されている日本製を搭載。組み立てはガス警報器、火災警報器で実績のある国内生産委託先で、品質管理は同社が行っている。

温度マイナス10～50度、湿度15～90%RHの環境で使用可能で、寒暖差や湿気にも強く、冬季のキャンプや車中泊でも安心して使用できる。

保護等級はIP54相当で防塵防滴構造、砂ぼこりや水しぶきのある環境に対応。メーカー基準の耐衝撃・耐振動試験もクリアし、落

新商材

コアランCL-725

下時の衝撃にも配慮した設計が特徴という。

サイズは72・8×72・8×38ミリメートル、質量約130グラム、電源はリチウム電池、標準使用期間は使用開始から6年間としている。

農機具リユースショップ

商品約500点取り扱い

オカモト

【北斗市＝北海道】オカモト（本社音更町木野・岡本謙一代表）はこのほど、同社初となる農機具リユースショップ「農家さんの味方 北斗七重浜店」（北斗市七重浜）をオープンした。

今年2月に中古品の買い取り・販売を手がけるハーフプライス（本社宮城県仙台市・倉橋純一社長）と「農家さんの味方」のFC（フランチャイズ）加盟契約を締結。4月に移転オープンした同社運営のリユースショップ「なんでもリサイクルビッグバン工具館」との併設店舗として展開する。

多様な農業が盛んで農機具の需要が高い北斗市に着目し、日本の食糧基地である北海道の農業従事者を支援するため出店した。農機具と工具の両面から道南地域の利便性向上と地域産業の活性化を図るほか、リユース農機具の流通を通じて初期投資や維持コストの削減といった課題解決にも貢献する。

買い取りでは、他社では取り扱いが難しい大型農機具や、経年劣化により稼働しなくなった農機具についても積極的に対応する方針。地域に根差し、地域の農業形態やニーズに合わせた商品展開を進める。

営業時間は午前10時から午後7時。店舗面積は本館264平方メートルで、331平方メートルの別館（倉庫）も活用する。トラクターやコンバイン、田植機など約500点の商品を取りそろえ、持続可能な農業の発展を支えていく考えだ。

同社初FC運営開始

農家さんの味方 北斗七重浜店

サーラグループと愛大

産学連携をスタート

【豊橋市＝愛知】サーラグループ（豊橋市・神野吾郎社長兼グループ代表・CEO）は先頃、愛知大学（名古屋市・広瀬裕樹学長）と連携に関する包括協定を締結した。

これによりそれぞれが有する資源や知見を活用し、地域の活性化や持続可能なまちづくりを推進するとともに次世代を担う人材をともに育成していく。

主な連携内容は、地域の活性化やまちづくり推進、教育および人材育成、愛知県東三河エリアの食・農の魅力発信、地域活性化、地域文化の振興など。

具体的な取り組みとしては、9月に開催予定のグルメイベントで、大学生が飲食事業者を取材して情報発信する事業や、地域政策学部教授と連携してまちおこしのアイデアを出し合うイベントを予定している。

水素輸送管理システム開発

鉄道と通信の既存インフラ活用

関西電力ら9社

【大阪】関西電力とJR西日本（西日本旅客鉄道）、川崎重工業ら9社は、関西を中心に鉄道などの既存インフラを活用し、水素の製造・貯蔵を起点とした国内水素サプライチェーンモデル構築を目指し検討を開始する。

新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）の「水素社会モデル構築高度化技術開発・実証事業（技術開発・実証フェーズ）」で、共同提案した「鉄道による水素輸送の供給管理・環境価値管理システム開発」について採択を受けた。

本事業では鉄道や通信など既存インフラを活用し、水素の製造・貯蔵拠点を起点とした大規模で低コストかつ低炭素な水素輸送の実現に向け、水素供給の安定性と低炭素価値の透明性を高めるシステム開発と実証を行う。

9社は「実証を通じて、既存インフラを活用した水素輸送の社会実装に向けた取り組みを推進し、水素サプライチェーンの確立と、ゼロカーボン社会実現に貢献していく」としている。

当房副社長の講演を熱心に聞く参加者

子ども向け水素WS開催

中部圏社会実装推進会議

【東海市＝愛知】東海地方の自治体やエネルギー事業者でつくる中部圏水素・アンモニア社会実装推進会議（会長＝大村秀章愛知県知事）は先頃、東海市内で児童らを対象とした水素に関するワークショップ（WS）「水素であそぼう」を開催した。

同市教育委員会主催のモノづくり体験イベント「ものづくり道場」に合わせて開かれ今年で4回目となる。

WSには市内外の小学生ら合計約60人が参加し、水を電気分解して発生させた水素で、小型ロケットを飛ばす実験などを行った。

また同会議が作成した「エネルギーすごろく」で遊びながら、水素やアンモニアの特性について学んだ。

児童たちは「すごろくが面白かった」「ロケットがうまく飛んでうれしかった」などと笑顔で感想を話した。

エネルギーすごろくを楽しむ子どもたち

iLabo

水素ビジネスセミナーに登壇

取り組みや事例を紹介

【名古屋】出光興産が出資して水素エンジンの研究開発を行うiLabo（本社東京都・宮崎洋一社長）は先頃、名古屋市内で開催された水素ビジネス参入支援セミナーで、取り組みや事例などを紹介した。

同セミナーは、名古屋市が推進する水素ビジネス参入支援事業「NAGOYA H2 Biz」の一環で、当日は、市内外から約150人が参加した。

セミナーでは、当房正彦副社長が同社の水素エンジンコンバージョン技術や今春開所した愛知碧南R&Dセンター（愛知県碧南市）などについて解説した。

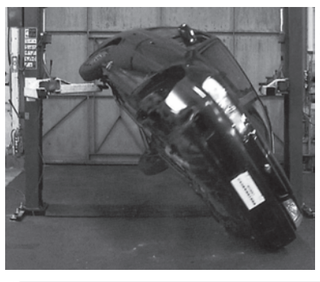
また水素エンジン研究開発の実例を紹介し「水素社会実現に向けた一つの選択肢になれば」とアピールした。

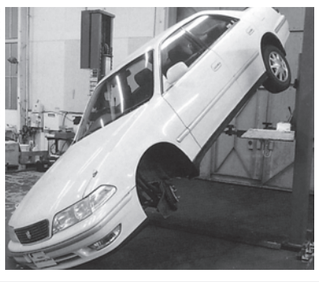
インドの医療物流で基本合意書

SkyDrive（愛知県豊田市・福澤知浩代表取締役CEO）は、エア・インディアおよびスズキの3社で「インドにおける空飛ぶクルマを活用した医療物流に関する共同の実現可能性調査を実施するための基本合意書」を締結した。

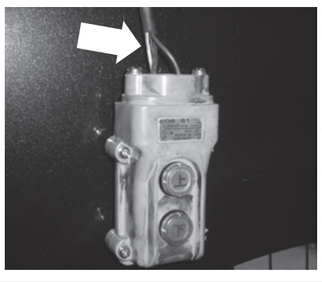
同社によると、インドでは主要都市において深刻な交通渋滞が発生、医療物流の大きな課題となっている。今回の締結を通じ医療インフラ発展に貢献したいとしている。

リフト「事故撲滅」を目指して
正しい使用と定期的な点検で
リフトの事故を無くしましょう





荷重バランスが悪い状況でリフトアップすると車両が落下するなど、重大事故につながる恐れがあります



コード類が損傷した状態で使用するとリフトの誤作動の原因となり、重大事故につながる恐れがあります

ご存知ですか？
リフト事故はこんなに…
取扱不良と点検不履行（12件）
その他（14件）
点検不履行（47件）
取扱不良（71件）
リフト事故 取扱不良、点検不履行で 約90%
2016年から10年の間にリフト事故は 144件 発生しています
リフト事故の推定原因は、「取扱不良」が49%（71件）、「点検不履行」が33%（47件）、「取扱不良と点検不履行」によるものが8%（12件）となっており、事故全体の90%を占めています。

リフトの定期点検は1年に1回必要です。
ーリフト点検資格者（専門家）による点検をー
JASEAホームページへリンク
JASEA 一般社団法人日本自動車機械工具協会

湖南石油カートピア大津

花火大会に合わせ駐車サービス

キッチンカーも出店

【大津】毎年、多くの観覧者で賑わう「びわ湖大花火大会」。今年も6日に開催されたが、湖南石油カートピア大津SS（ENEOS系＝大津市）では施設内の一部を駐車場として解放、同社の事業でカーコーティングやメンテナンス、オリジナル雑貨販売、カフェなどを営む「CARVO」のキッチンカーも出店した。

山本平士郎統括マネージャーによると、駐車場として受け入れを開始したのは10年ほど前。一方、キッチンカーの出店はCARVOを始めた3年前からスタートした。

キッチンカーでは台湾かき氷やたません（粉もん）、アイスコーヒーなどを販売。例年400食ほど売れるという。「昨年は雨が降ってしまったが、それでも400食は販売したのではないか」。ただ販売数よりも「（出店は）駐車場として利用して下さった方々と交流するきっかけづくり。CARVOをもっと知ってもらえれば」という思いが強い。

今年は晴天に恵まれ、取材した午後3時時点で同SS周辺や膳所駅近辺などは浴衣を着た若年層など大勢の人でごった返していた。キッチンカーに興味を示す若い人の姿もあり、多くの人たちにCARVOを認知してもらえたようだ。

CARVOのキッチンカー

TBA・機械工具版

電話03(6667)1037
FAX03(6667)1041

自動車アフター業界セミナー
フォーバルが9月8日
M&A・事業承継支援を手がけるフォーバルは、9月8日に自動車アフター業界向けセミナー「経営者が知るべき企業価値の考え方」を開催する。

会社を将来に残していくうえで、第三者へのM&Aを選択する際に問われる「会社の価値（株価）」に焦点を当てる。①自動車アフター業界を取り巻く環境と「引退からの逆算経営」②M&Aにおける株価の考え方③企業価値を高めるための具体的なポイントを解説し、企業価値の基本的な考え方に加え、将来に向け「企業価値をどのように高めていくか」を考察。Zoomによるオンライン形式のセミナー（時間は1時間）で、同社グループ経営戦略統括部事業承継支援部の山田健一部長が講師を務める。

エムケー精工
最新型洗車機導入
客単価向上狙う

【行方市＝茨城】洗車需要の取り込みを強化しようと、JA茨城エネルギーJASSIPORT麻生（行方市麻生・鈴木佑弥所長）は今年7月、最新型洗車機を導入した。将来的な燃料油の減少を見据え、洗車をはじめとする油外収益力を高める狙いとなる。導入したのはエムケー精工の「リヴェールEX（XS-905）」で、鈴木所長は「フルスペックとして全国初導入と聞いている。従来機の更新時期を迎えたことに加え、これまで力を入れてきた洗車サービスをさらに充実させるため、入れ替えを決めた」と強調する。

JA茨城エネルギー
JASSIPORT麻生

鈴木所長は商圏について「周辺は農地が多く、砂ぼこりなどでクルマが汚れやすいエリアだ」と語る。近隣に洗車を手がける店舗が少ないという利点もあり「洗車を目的に来店してもらえる店にしたい」と洗車機の刷新に合わせてメニューも全面的に一新した。

新型機は洗車機の外寸を変えずに間口を2600ミリメートルに拡大。運転が苦手なドライバーでも安心して利用できることが特徴の一つ。鈴木所長は「最長コースはオプションなしで約7分程度」とし、各種追加すると10分程度と語る。

洗車メニューは従来の6品目から7品目に、トッピングも2種類から4種類に増やした。拭き上げ場にはカーポートを設置するなど、利用環境改善にも着手。機械性能向上やメニュー拡充と合わせて拭き上げ場も構築することでリピート率を高めることが狙いだ。

新型機導入を周知するため、1カ月間のお試し価格キャンペを実施。LINEでは約6400件への配信や店頭告知を行った。結果として洗車台数は前年7月比で20・8％増、売り上げは57・6％増となり、客単価も大幅に向上した。

リヴェールEX

鈴木所長は洗車による客単価について、3年後に1200円を目標に掲げる。「新型機導入をきっかけに、これまで利用したことのないお客さまにも来店してもらい、洗車を楽しんでもらいたい」と意気込んでいる。

拭き上げ場にカーポート設置

モーター・SSセミナー
バックオフィス効率化など
モビラボ
一般社団法人モビリティラボは9月9日、モーター（整備専業や自動車販売）・SSの経営者、マネージャー向けにオンラインセミナーを実施する。バックオフィス業務の効率化や車載Wi-Fiビジネスがテーマ。

カーフロンティアグループのFLEET PITLOCK（東京都）は、AI（人工知能）やシステムを活用してバックオフィス業務を低コストで自動化・効率化する「FLEET PITLOCK」を紹介する。主な機能は①情報一元化②ウェブ予約③工程管理④請求―の四つ。①は各リース会社のメンテナンス依頼データ（車両・顧客・契約内容など）を集約し一元で閲覧・管理できる。③はスマホなどがあればどこでも確認・更新ができる。

またLiefferant（千葉県）が、ユーザーによる車内での動画・音楽視聴ニーズの高まりを受け、新たな商材として車載Wi-Fi「ecoco（エココ）」を活用したビジネス説明を行う。エココは月額料金・契約が不要の買い切り型通信ブランドで、バッテリーレス仕様となっている。店頭での具体的な提案方法をはじめ、導入事例、モビラボ加盟企業向けの販売代理店制度なども案内する。

代理店評価システム機能拡張
顧客本位の業務運営支援
損害保険ジャパンは「生成AIを活用した代理店業務品質評価システム」を機能拡張し、生成AI（人工知能）による「対話・フィードバック補助機能」を提供開始。一般社団法人日本損害保険協会による「代理店業務品質評価制度」展開にあわせて、顧客本位の業務運営実践を支援する。

同制度は代理店が自己点検チェックを通じて業務品質を客観的に評価し、それに基づいて課題を特定・改善する主体的・自律的な取り組みを支援。保険会社は点検結果に応じて、代理店の業務品質向上をサポートする役割を担う。

新機能では、代理店から提出された自己点検チェック結果に対し単なる集約にとどまることなく、点検項目ごとの背景や法令内容に加えて、同社独自の客観的な判定基準や定量実態データを統合して分析。結果に基づき生成AIが「対話シナリオの素案」をシステム上で自動生成する。

期待される導入効果は①フィードバックの目線統一と対話スキル高位平準化②データに基づいた客観的かつ深度ある対話実現③対話準備・評価プロセス効率化―など。①では経験やスキルに左右されることなく、全社員が均質かつ高い水準でフィードバックや改善提案を行えるようになることで、代理店の適切な体制整備に向けた対話の質向上につなげる。

住友ゴム
新CMとメイキング公開
大谷選手が2商品訴求

オールシーズン新CMの一コマ

住友ゴム工業は、次世代オールシーズンタイヤ「シンクロウェザー」について、大谷翔平選手を起用した新CMを9月1日から順次テレビ放映開始。また8月から順次発売を開始した新スタッドレスタイヤ（STL）「ウインターMAXX ICE Pro（アイスプロ）」では、新CM「誕生」篇の23日放映開始に合わせてメイキング&コメント映像も公開開始。大谷選手を前面に出した商品訴求活動が続いている。

シンクロウェザーの新CMは、大谷選手がニット帽とダウン姿で運転する姿を披露する「凍結に弱い？」篇。降雪エリアから順次放映を開始し、全国に拡大する。テレビ放映を前に同社公式ホームページとYouTubeチャンネルでも公開。

大谷選手を起用したCMとして今回が第6弾となる。「オールシーズンタイヤは凍結に弱い？」という声に対し誤解を解き、シンクロウェザーの性能の高さを伝えていくことが目的で、同社は「冬篇ならではのダウンジャケット姿や、運転席から窓の外を見渡してはにかむ大谷選手の表情が印象的」と強調する。

ウインターMAXXアイスプロのメイキング&コメント映像は、新CM撮影時の大谷選手のさまざまな表情が見られる内容となっている。撮影にあたってヘアセットをする様子や、リップクリームを塗りなおす姿、撮影用の送風機で目が乾いてしまった様子やスタジオ間を駆け回ってハードな撮影スケジュールをこなす姿など、普段はなかなか見ることができない大谷選手の素の表情を見ることができる。

冬篇の映像（上）とメイキング

公式ホームページとYouTubeチャンネルで公開。同社は「大谷選手の魅力が詰まった映像を楽しんでほしい」と視聴を推奨している。

日本製紙クレシア
防災備蓄用タオルケット
省スペース化と長期保管実現

日本製紙クレシアは、企業のBCP（事業継続計画）対策に資するタオルケット「ストックウェル防災備蓄用 ハーフケットコンパクト」を10月に発売する。真空包装により省スペース化と長期保管を実現し、消臭・抗菌効果も備わっている。

タオル地はユーザーから評価を集める今治製で、夏・冬の体温調節をはじめ、衛生面・快適性の確保、応急処置など多彩な使い道がある。サービスルームの防災備蓄コーナーはもちろん、キャビネットやデスクの引き出しにも収納できる。日本製紙の高機能和紙糸（CuTOPアオ）を織り込むことで、不快なニオイや雑菌の繁殖を抑制し、清潔かつ長期的な保管を可能とした。

季節を問わず活用できるオールシーズン仕様。夏は汗を吸い取るタオルケットとして機能し、冬は既存の寝具や段ボールベッドなどと組み合わせることで保温性を高めることができる。

限られたスペースでも扱いやすいサイズ

サイズは140×90センチメートルと、一般的なタオルケットの半分程度のため、限られた避難スペースでも扱いやすく、容易に洗濯できる。

防災備蓄品はほかにも、ペーパー技術から生まれた衛生的な体拭きタオルや、簡易トイレ、防災食料など展開し、企業の多角的な防災ニーズに応えている。

千葉豪雨の被災車両保管ヤード開設
NGP
自動車リサイクル部品を提案するNGP日本自動車リサイクル事業協同組合は、13日に発生した「令和8年8月千葉豪雨」を受け、14日に災害対策支援本部を設置した。17日から千葉県船橋市および市原市に臨時の保管ヤード（被災車両の一時収容エリア）を開設し、提携する損害保険会社からの要請を受け、車両引取り・保管支援を実施している。

NGPは「災害発生時に被災車両を速やかに引き取り、適切に保管・処理できるよう、全国の組合員ネットワークを生かした支援体制をかねてより構築してきた。今回も同体制のもと組合員各社と連携しながら、被災地域の一日も早い復旧に向けた支援を進めていく」としている。

ベネズエラ地震の復興支援で義援金
東京海上HD
東京海上ホールディングスは、6月発生したベネズエラでの地震の被災者・復興支援を目的に義援金として500万円を寄付した。

BSの人事異動
ブリヂストンは、11月中旬付で次の通り人事異動を実施する。

▽国内工場統括部門長兼BSJP生産企画部門長（国内工場統括部門長）三浦吉弘。

ダンロップタイヤ東北カンパニー宮城
新STLとオールシーズン プロ野球観戦客にPR
【仙台】ダンロップタイヤ東北カンパニー宮城支店（松浦隆支店長）は20日、東北楽天とロッテの試合が行われた楽天モバイル最強パーク宮城（仙台市）で観戦客などに、今冬シーズンの新商品スタッドレスタイヤ「アイスプロ」と次世代オールシーズンタイヤ「シンクロウェザー」をPRした。

会場ではスマートフォンでアンケートに答えた先着1500人にダンロップオリジナルのフェイスタオルとうちわをプレゼントした。アンケートは次世代オールシーズンタイヤの保管や交換が不要であり、天候にも左右されずに走れるメリットなどに対する意見とともに今冬シーズンの新商品である雪氷路面に特化したスタッドレスタイヤ「アイスプロ」を大々的にPRした。

野球の試合結果は、東北楽天がロッテに4対3で負け、3連勝を逃した。

親子連れにパンフレットなど配布

CHAdeMO認証で補助金対象へ
新電元工業
新電元工業は、EV（電気自動車）用V2X（車両をさまざまなものと通信・連携させる技術）充放電器「EVS010T200B」が、通信・充放電技術規格の「CHAdeMO V2H Ver・2・1・1」認証を取得したと発表。一般社団法人次世代自動車振興センターの「令和7年度補正V2H補助金（CEV補助金）」対象機器として認定を受けた。

同充放電器は平常時のエネルギーマネジメントだけでなく、停電時のBCP（事業継続計画）対策としても活用可能。主な特徴は①三相3線式電源対応で集合住宅・事業場の電力需要に対応②並列自立運転「EXSA」搭載③高速・スマート充電④高い安定性と設計―など。②は業界初（同社調べ）の並列自立運転で、大容量給電や無停電での車両入れ替えに対応している。

同補助金では最大合計130万円の補助を受けられ、申請期間は9月末まで。予算上限に達し次第終了。

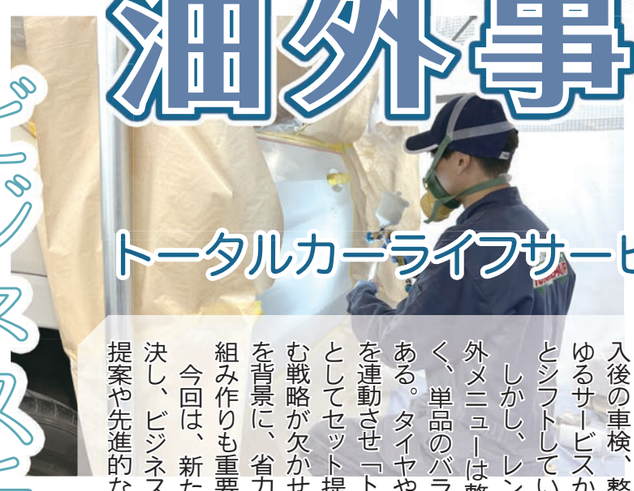
気づいてない
売上があります。
毎月 店頭営業ゼロで 油外収益
100万円
スマホから店舗へ直行!!
営業しない。DMも出さない。
人手が少なくても実現できる!!
店頭での声掛け営業は一切不要!!
買い替え顧客も自然と集まる!!
そのヒミツとは…!?
詳しくはこちら
お申し込みお問い合わせはWEBまたはフリーダイヤルで!!
フリーダイヤル 0120-0120-55
カーコンビニ倶楽部
カーコンビニ倶楽部 検索

人手不足・効率化に対応！均一な品質で収益化を実現！ ALTIA
●純水洗車ソリューション●
高品質洗車が新たなビジネス収益に！
拭き上げ工数削減
洗車品質向上
ニーズに合わせた純水アイテムをご提案いたします
お気軽にご相談ください
門型洗車機での活用イメージ
純水生成装置 貯水タンク 送水ポンプ 門型洗車機
●オゾン脱臭機●
車内のニオイ・雑菌を
オゾンのチカラで快適、クリーンに
車内に最適な車専用タイプ
剛腕 除菌 脱臭
業務用高濃度オゾン除菌脱臭機
CS6924-0000 剛腕650
おすすめします!
中古車販売
カーディーラー
レンタカー
脱臭作業の負担軽減へ
車内を約20分で脱臭
軽量で頑丈なビード加工
創造する信頼のパートナー ALTIA
株式会社アルティア 〒104-6206 東京都中央区晴海1-8-12 晴海トリトンスクエアZ 6階 03-6777-0038
【支店】札幌・仙台・首都圏・関東信越・名古屋・大阪・広島・福岡
HP 情報発信中 X Instagram

油外事業強化は最重要課題

ビジネスチャンス広げる各社最新提案

トータルカーライフサービス特集



不透明感を増す原油価格や中長期的な燃料油需要の減少に直面するSS経営において、本業の動向に左右されない「油外事業の強化」は生き残りをかけた最重要課題といえる。

現在、自動車ビジネスの主戦場は車両販売から、購入後の車検、整備、アプリ連携など、車に関わるあらゆるサービスから継続して収益を上げる仕組み作りへとシフトしている。

しかし、レンタカーや車販、保険といった従来の油外メニューは整備工場やカーディーラーの競合も多く、単品のバラ売りでは今後通用しなくなる可能性もある。タイヤや洗車ほか基本油外と先進サービスなどを連動させ「トータルカーライフサービス（TCS）」としてセット提案し、顧客の生涯価値を高めて囲い込む戦略が欠かせない。あわせて、深刻化する人手不足を背景に、省力化や自動化による「脱・属人化」の仕組み作りも重要だ。

今回は、新たな成長戦略を模索するSSの課題を解決し、ビジネスチャンスを広げるSS支援各社の最新提案や先進的なシステムを広く紹介する。

ネットから月間100件超の油外新規客

SS特化DXで集客・固定化や採用支援

メンテモ

SNSショート動画販促が好評

当社がSS業界特化のDX企業として展開する集客支援が、全国の特約店・販売店で導入数を伸ばしている。車検・コーティング・鈑金リペアなど油外の新規顧客を、ネット経由で月間100件以上獲得した実績もある。強みは集客にとどまらず、獲得した顧客の固定化、店頭の省人化、さらに採用まで一気通貫で支援できることだ。

集客支援では、油外商材ごとに最適化した広告配信により、ネット検索・SNSから新規顧客を獲得する。店頭での声かけに頼らない集客体制を構築できる。SNSのショート動画販促もチラシに代わる新時代の手法として好評で、ドライブスルー洗車販促のケースでは数値分析に基づく施策の実行で、台数を前年比180％超に伸ばした。

獲得した顧客の固定化を担うのが、独自開発のSS特化型基幹システム「オートリ」だ。顧客・車両・作業履歴を一元管理し、AI（人工知能）が一人ひとりに最適なメッセージを最適な媒体とタイミングで自動配信する。来店スタンプやクーポン機能を備えたオリジナルアプリの開発にも対応し、自社顧客としての囲い込みを実現する。さらにクチコミの収集・返信自動化、売上集計の完全自動化など省人化メニューも充実している。

人手不足対策では、求人原稿の作成から求人広告運用、応募者への初期対応、面接日程の確定までを丸ごと担う採用業務一括代行の人気が高まっており、現場は面接に集中するだけで応募の質と量を高められる。導入企業は北海道から九州まで日本全国に広がる。SSが抱える課題は一社一社異なるため、当社は対面訪問と現場への支援を徹底し、それぞれの課題に合わせたオリジナルの提案を実施する。

「何から手をつければいいのか分からない」「こんな相談でもいいのか」―といった漠然とした悩みこそ歓迎している。導入ありきの売り込みはせず、全国各地からの要請であっても、フットワーク軽く現地へ直接赴く。〝まずはじっくりと対話を重ねる〟姿勢を最優先事項としており、気軽に問い合わせてほしい。

純水洗車とオゾン脱臭装置

誰でも高い油外収益実現

アルティア

人手不足が深刻化するSS業界では、油外事業の収益強化に向けた「脱・属人化」が重要なテーマとなっている。限られた人員で安定した利益を確保するには、専門技術や経験に依存せず、誰でも一定品質のサービスを提供できる仕組みづくりが求められている。その有力商材として注目を集めているのが、純水を活用した洗車サービスと、オゾン脱臭装置「剛腕650」だ。

純水洗車は、水道水に含まれるミネラル成分を除去することで水ジミやイオンデポジットの発生を抑制し、誰が施工してもムラの少ない美しい仕上がりを実現する。品質の標準化に加え、拭き上げ負担の軽減や再施工削減による省力化にも貢献。顧客が品質の違いを実感しやすいため、高付加価値メニューとして価格設定しやすく、リピート客の獲得や収益向上にもつながる。当社では手洗い洗車から門型洗車機向けまで幅広いラインアップを展開している。

一方、車内消臭分野では「剛腕650」が効果を発揮する。従来の消臭サービスは「施工に手間がかかる」「薬剤コストが発生する」といった課題があった。同製品は車内に設置してスイッチを入れるだけで自動運転を開始し、10～20分程度で車内全体を効率よく脱臭。作業者の経験に左右されず均一な品質を提供できる。

薬剤など消耗品が不要なためランニングコストはほぼゼロで、有料メニュー化による高い収益性も期待できる。ホテルや食品加工場、車両販売会社ほか導入実績も豊富で、ある整備工場では集客や販促への活用を目的に導入し、店舗オープン記念でオゾン消臭を無料実施したところ、人気を博したため、その後は有料メニューとして運用している。

両商材とも短時間施工可能なのが特徴で、洗車や車検、コーティング、車販など既存メニューとのセット提案にも適している。作業標準化によって新人スタッフでも早期戦力化を図ることができ、教育コスト削減にもつながる。省力化、高品質化、脱・属人化、油外収益拡大を実現する有力な選択肢として、SS向けに提案強化していく。

いずれも短時間施工可能

新会員制サービス展開

車販促進支援パッケージを再構築

ニッポンメンテナンスシステム

「モビ市場」ではAIが顧客の車両選択を支援

自動車販売関連VC（ボランタリーチェーン）「クルマの相談館」が現在110店舗にまで拡大するなか、新たな会員制サービス「B o o－B o o倶楽部（以下、ブーブークラブ）」の展開を開始した。中古車販売やリース営業の支援、中古車保証、中古車検索サイトといった機能をパッケージ化して提供し、加盟店の営業力の底上げを通じて収益拡大に貢献していく。

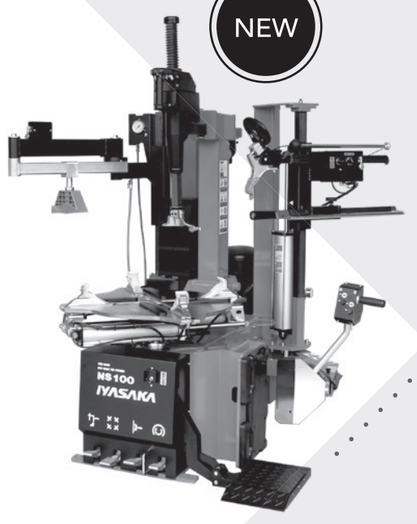
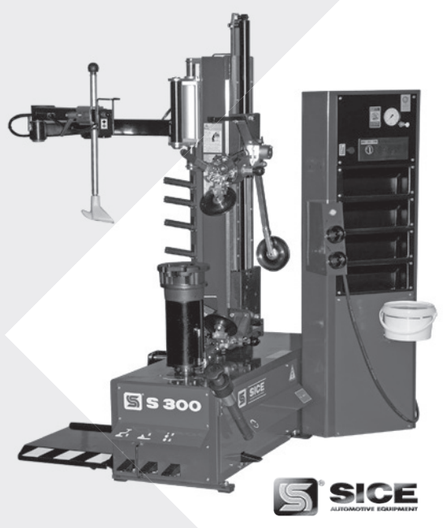
クルマの相談館は、新車販売を軸として、残価保証型クレジット、個人・法人リース、中古車販売、買い取りなど、カーサービス全般に関する支援機能をフルパッケージで加盟店に提供していた。主に中古車販売店を対象としたブーブークラブは、車両販売促進支援のパッケージとして再構築し、より手軽に導入できる会員制サービスとして位置づけている。

最大の特徴は、販売店が抱える課題を多角的に解決する豊富な会員メリットがパッケージ化されている点にある。主な支援内容は①集客・流通②販売・営業③実務・管理④AI（人工知能）技術活用の接客支援機能「AIエマちゃん」―など。①は共有在庫や新車仕入れ支援に加え、中古車検索サイト「カータウン・jp」への掲載、車両買い取り支援サービス「中古車の広場」による仕入れ・買取面をバックアップ。

②ではリース営業支援や中古車保証の提供により、顧客への提案の幅と信頼性を向上。個人リース販売レンタルサイト「モビ市場」もラインアップしている。③は中古車販売見積もり・顧客管理機能による業務効率化に加え、ETCセットアップ登録店となるための手続きを支援する。

今後、とくに注力していくのが会員店舗の販促強化だ。7月にグループ内で合併しノウハウを集約させたサイバーブレーンのウェブサービスおよびシステム開発事業を連携して実施していく。たとえばオリジナルの中古車販促ページをはじめとするウェブサイトの制作から、店頭販促ツールの受注を含めた販促環境の構築まで、これまで以上に踏み込んだ支援体制を目指す。「実際に売れる環境」の構築を支援し、店舗の露出と集客力を最大化させていく考えだ。

外部給電器補助金（一般社団法人次世代自動車振興センター）や
一部の地方自治体の補助制度の対象
BANZAI
可動式EV充放電器
POCHA+
日常は15kWのEV急速充電器として（1次側50Aの場合）
有事はEVに繋いでバックアップ電源に
CHAdeMO規格認証品　型式：MV2M-15K-QC
1台二役の進化型「可動式急速充放電器」
EV
PHEV
FCV
EV TRUCK
EV BUS
三相 AC200V
単相 AC100V
同時給電もOK
停電など緊急時の動力供給
リフト下降　コンプレッサー始動　など
事務所・避難所など
照明　スマホの充電　ノートPC　など
⚠ 安全に関するご注意・ご使用の前に「取扱説明書」をよくお読みの上、正しくご使用ください。（型式・仕様は予告なく変更することがあります。）
BANZAI 株式会社 バンザイ
■本社 〒105-8580 東京都港区芝2-31-19
TEL 03(3769)6880(代)　FAX 03(3456)4691
https://www.banzai.co.jp　E-mail:eigyo@banzai.co.jp
公益社団法人 日本ユネスコ協会連盟
ISO9001認証取得
ISO14001認証取得
バンザイは SDGs を推進する日本ユネスコ協会連盟の維持会員として支援しています。

TIRE CHANGER
テクニック不要で楽々タイヤ交換
NEW


2WAY仕様　レバーレスも！レバー式も！
防爆仕様 NS100-GH
適用リム径：12～24インチ
ホイールリフター、収納ボックス、ホイール受けプロテクターはオプションです。
レバーレス　ホイールに触れずに作業可能！
防爆仕様 S300-G
適用リム径：12～32インチ
・ビード落とし
・タイヤ取り外し
・タイヤ組み付け 等
ランフラットタイヤ　扁平タイヤ　交換にも対応可能！
株式会社イヤサカ
本社 〒113-0034 東京都文京区湯島3-26-9
TEL.03-3833-6110　FAX.03-5688-7074
https://www.iyasaka.co.jp/

冷却ミスト噴霧で職場環境改善

バンザイ

気化熱によって周囲の温度を低下

特許取得のオリジナルノズル

猛暑対策冷却ミスト「クールメカニック（CLM−04）」は、水を微細なミスト状に噴霧・気化させ、その気化熱によって周囲の温度を低下させるシステムだ。昨年6月の改正労働安全衛生規則施行により企業の熱中症対策が義務化されるなか、クールメカニックは職場環境改善や従業員の健康管理、ES（従業員満足度）向上に貢献する。

近年、日本の夏季における記録的な猛暑は深刻化の一途をたどっている。とくにSSのピットエリアは、開放型で外気の影響をダイレクトに受けるためエアコンが効きにくく、メカニックの労働環境悪化や熱中症のリスクが大きな課題となっている。また炎天下での給油・接客といったフィールド作業と、こもった熱が逃げにくいピット作業を往復するスタッフの体力消耗は極めて激しいのが現状だ。

クールメカニックは、こうした過酷な現場環境を改善し、スタッフの安全と店舗稼働率を守るために開発した暑熱対策システムで、エアーと水があれば屋内外、場所を選ばず設置可能。最大の特徴は、特許取得済みのオリジナルノズルから噴霧される微細ミストにある。粒径が極めて小さいミスト（最小0・005ミリメートル）を空間に放出するため、触れても濡れにくく、効率よく周囲の温度を下げることが可能だ。また排熱がないため室内に熱がこもる心配もない。

コンパクトな設計で設置および設置後の移動も容易に行える。部分的に高温になりやすい作業スペースや、スタッフが集中するエリアをピンポイントで冷却することも可能。ノズル後端にはマグネットを搭載しているため、門型リフトなどの金属部にも簡単に取り付けられる。ノズルとマグネット間にはフレキシブルジョイントを採用しているため、噴霧方向の調整も容易に行える。

基本ユニットには4個のノズルをセットしており、オプションでさらに増結することも可能（増結ユニットは2セットまでの追加を推奨）。

熟練技術不要の最新チェンジャー

超扁平タイヤまで強力サポート

イヤサカ

SICE　S300

近年、大口径化やフラット化が進むタイヤ交換は、作業負担と難易度の高さが課題となっている。その解決策として、難度の高い超扁平タイヤの交換まで強力にサポートするのが、レバーレスオートマチックタイヤチェンジャー「SICE S300」だ。最大の特徴は熟練のコツや腕力を必要としない点にある。経験や性別を問わず、誰もが確実かつスピーディーなタイヤマイスターの技術を再現できる。

アッパーアームのロータリーヘッドに3種類のレバーを搭載し、ビード落としからタイヤ取り外し、組み付けまでの一連の工程を作業者に代わって行うことで、経験の浅いメカニックでも安全かつ効率的なタイヤ交換が可能となる。

操作はコンソールのジョイスティックで行うため、ホイールを傷つける心配はなく、従来のような負荷のかかるレバー作業や力仕事も一切不要。さらに、タイヤの大型・重量化に対応する「ホイールリフター」も標準装備し、エア圧式で最大100㌔までの昇降をサポートする。

ホイールの固定には、確実なロックが可能な「センターロック方式」を採用。さらに、タワー部の駆動に油圧式を導入したことで、スムーズな前後・上下移動を実現した。インバータモータによる滑らかな回転により、タイヤとホイールのマッチング作業時の位置合わせも簡単かつ確実に行える。

アーム位置を正確に出すレーザービームポイントは、位置出しによってホイールとの接触を防ぎ、作業性を高めるのに一役買う。また、誤操作を防ぐフットペダル配列などで作業安全性にも十分配慮している。

本体寸法は横幅2370ミリメートル×奥行き1800ミリメートル×高さ1900ミリメートルで、オプションとしてエアージェットをラインアップ。サイドウォールの柔らかなライトトラック等の充填に威力を発揮する。また、さまざまな環境に対応可能な防爆仕様「S300−G」も取り揃えており、多様な現場ニーズに応える。

車検連動型車販を継続推進

収益最大化と囲い込み実現へ

ホームネットカーズ

厳しい市場環境下でSSが勝ち残るためには、高い収益性を誇る車販ビジネスからトータルカーサービスを展開することが大きなテーマとなる。地域密着のSSにおいて車販は取り組みやすい事業といえるが、さらに当社は車検ビジネスを起点とし、ユーザーとの接点を最大化することで「買い替え需要」を確実に取り込む「車検連動型車販モデル」にも着手している。

同ビジネスモデルの成功を支えるのが独自のシステムだ。車検拡販の要となるのは、来店履歴と車検証データを自動取得し、最適な時期を特定する車番認証システム「NXEYES」。これを補足するデジタルサイネージ「ABM」や、来店しないユーザーへアプローチするLINEセグメント配信「LINEUP」を併用することで、人手不足の現場でも顧客との接触頻度をカバーし、効率的な販促活動が可能となる。またNXEYESは車検後のアフターフォローにも威力を発揮し、給油や洗車で日常的に使ってもらえるSSの強みを最大限に活かし、顧客との関係性をより深く築くことができる。

乗り換え商談の際には車販・買い取りの販促から、中古車相場情報、帳票作成、在庫管理、収支計算までを網羅した「SAMWEBシステム」がサポート。車販事業の実務に必要な機能をすべて備えている。

くわえて、直近ではSSの買い取りについて販促施策を強化している。あわせて人材育成にも注力し、接客・販売・買取ノウハウを段階的に学べる研修メニューを完備。経営者セミナーや会報誌を通じ、成功事例を組織全体で共有・蓄積できる体制を構築している。

そのほかのトータルカーサービスについては、高いニーズがあるリペア・軽鈑金を「ピッカーズ」で、地域の生活を支えるレンタカーを「ニコニコレンタカー」で連携。これらトータルなサポートを通じて貴社のSS経営を強力にバックアップし、ロイヤルカスタマーづくりと収益最大化を同時に実現していく。

若年層獲得から生涯顧客化へ

ウェブ・AI施策多数展開

カーコンビニ倶楽部

複雑なウェブ対策やAI活用は本部が担う

カーコンビニ倶楽部は「20年後も地域に選ばれる店舗づくり」を掲げ、全国の加盟店とともに構造改革を進めている。人口減少や整備士不足、若者の車離れといった逆風のなか、カギを握るのは〝若年層をいかに獲得し、一生客に育てるか〟である。スマホ検索とAI（人工知能）、そしてLINEを組み合わせた集客・囲い込みの仕組みで、SSをはじめとする加盟店の収益向上やリピート客拡大を支援する。

若年層のスマホ普及率はほぼ100％で、来店の可否は「来店前のスマホ検索」で決まるといっていい。当社は検索エンジンで上位表示を狙うSEO、地図検索で上位3枠を押さえるMEO、AIが店舗を推薦するAEO（AI検索最適化）の三段構えで対応する。年間約1200万人が訪れる公式サイトのドメインパワーと、8万件を超える施工事例が加盟店の取り組みを後押しする。MEOでは星4・5以上、クチコミ100件超を目標に「まず選ばれる店」を目指す。20〜30代の利用率が9割を超えるPayPayとの提携も接点を広げる取り組みだ。

検索で得た見込み客を来店へつなぐのがウェブ予約システム。顧客は24時間オンラインから予約でき、店舗は内容を承認するだけでよい。営業時間外の需要も取り逃さないため、送客が前年比130％に伸びた店舗も存在する。

一方、一度来店した客の再来店を促すのがLINE連携ツール「Choku！（チョク）」だ。来店客の車両ナンバーから車検証情報を取得し、車検やオイル交換など次回時期に合わせ個別・自動で配信。手作業では難しい提案を自動化することで、登録客の車検リピート率7割、再入庫が8割を超える店舗も生まれている。

店舗側の主な作業は「事例掲載」「クチコミ依頼」「予約対応」の3つで、複雑なウェブ対策やAI領域の取り組みは本部が担う。加盟形態は通常の看板掲示に加え、ネット集客戦略に絞ったライトな加盟パッケージ「アソシエイツ・プラン」を用意。新規参入のハードルが大きく下がり、SSにとってより始めやすい環境を整えた。20年先も選ばれる店舗づくりへ、無料相談も受け付けている。

クルマの販売支援システム　新サービス追加！
カーデポ
カーサービスの領域を広げ、車両販売促進を実現します。
リース販売支援機能
新車仕入・販売支援機能
中古車仕入・販売支援機能
クルマの買取・中古車販売支援システム
中古車の広場 CHUKOSYA NO HIROBA
入札方式で高価買取を支援！新たな車両売買マーケットです。
【新車はネットで販売する時代】
自宅でポチッと モビ市場
モビ市場カーリース
新車販売ができる AI 搭載のカーリースサイトをご提供いたします。
これからの人手不足に対応 1店舗馬力 の販売力をWEBで実現
スマホでも見やすい、ダサくない、ホームページ制作しませんか？
Carコミュ広場
お店専用の、LINEの運用はじめませんか？
Nippon Maintenance System ニッポン メンテナンス システム
https://www.nms-ibr.co.jp/
〒104-0032
東京都中央区八丁堀3丁目25番7号 Daiwa八丁堀駅前ビル8F
お問い合わせはこちら TEL:03-3553-0061 FAX:03-3553-4919

SSのDXなら メンテモ
全国の特約店 / 販売店様とのお取組急増中！
商品のご紹介や実績説明に、当社営業スタッフが直接お伺いしてご説明いたします！
お問い合わせはこちら
1 収益 油外の集客（車検/KeePer/鈑金）
ネット・SNS広告で月間100件以上の新規顧客獲得実績も！
2 顧客管理 AI追客システム
AIが自動で追客！店長業務を減らして顧客あたり売上を最大化！
3 採用 採用一括代行
求人原稿から応募者対応まで丸ごと代行！1ヶ月で20応募・3採用の実績も！
株式会社メンテモ　電話番号 055-255-1030　お問い合わせ https://mentemo.com/contact

LPG版

電話03(6667)1037
FAX 03(6667)1041

6月 家業用販売量 5%減43万トン

豪産輸入が3割増

日本LPガス協会の6月のLPガス需給概況、都道府県別販売数量がまとまった。主力の家庭業務用は前年同月比95・2%（2万1795㌧減）の43万4563㌧、5部門で増加したのは工業用だけで合計の総販売量も96・1%の89万1472㌧だった。

日協

家業用の過去5年間の6月の前年同月比は、2025年104・5%（45万6358㌧）2024年93・9%（43万6521㌧）2023年93・3%（46万4992㌧）2022年100・9%（49万8650㌧）2021年108・9%（49万4183㌧）となった。2026年6月は5年前の同月比5万9620㌧減少した。

家業用以外の4部門は工業用107・2%の19万4369㌧、自動車用91・9%の2万5546㌧、都市ガス用99・9%の16万901㌧、化学原料用75%の7万6093㌧。

総輸入は85・4%の62万1986㌧だった。伸長を続けていた米国産が82・4%の56万3584㌧とほぼ同程度減った影響が大きく、他方でオーストラリアは134%の5万8402㌧と3割強増加。中東からは昨年11月以来、カナダからは昨年5月以来輸入がない。総輸入に占める米国産割合は90・6%といぜんとして高止まりを続けている。

LPガス民備9万㌧減の59日相当

資源エネルギー庁は、6月のLPガス備蓄状況を発表した。民間備蓄は前月比9万2000㌧減の142万8000㌧、日数換算では約3日分減り59日分相当となった。国備は前月比横ばいの139万2000㌧。

岩谷産業・エネアーク関西

和歌山田辺エリアで事業協力

安定供給とBCP強化

矢倉隆志支店長（左）と沼田誠支社長

【田辺市＝和歌山】岩谷産業とエネアーク関西は6月25日、和歌山県田辺エリアにおけるLPガスの安定供給体制の強化を目的に、エネアーク関西田辺充填所に関する資産譲渡ならびに事業協力に関する諸契約を締結した。

8月19日にエネアーク関西本社（大阪市中央区）で「田辺エリアにおけるLPガス安定供給およびBCP強化への取組み」について合同説明会が行われ、岩谷産業近畿支社和歌山支店の矢倉隆志支店長と、エネアーク関西リビング事業部和歌山南支社の沼田誠支社長らが出席した。

8月31日付でエネアーク関西田辺支店の土地・建物および充填施設などを岩谷産業へ譲渡し、岩谷産業は自社の事業用資産として活用する。固定式充填機を入れ替えて従来の4基から6基に増強するなど、充填設備などのリニューアル工事を行い田辺エリアにおける中核充填所としての機能強化を進める。

工事期間中に地域顧客へのLPガス供給に支障が生じないよう、岩谷産業の既存の田辺センターおよびエネアーク関西御坊支店の設備を活用して安定供給の維持に努める。譲渡後もエネアーク関西が2階を田辺支店として、ホームエネルギー近畿が1階を事務所としてそれぞれ使用し従来通り事業運営を行う。

今回の取り組みにより南海トラフ地震など災害時を含むサプライチェーンの確保や地域のエネルギー安定供給および、両社のBCP（事業継続性）強化を図るとともに、将来の事業環境の変化を見据えた事業協力についても検討を進める。

工事期間は9月1日～11月30日、運用開始時期は12月中旬。工事内容は充填所のリニューアル工事と建屋の改修工事。

◎施設概要▽名称＝岩谷産業田辺LPGセンター▽住所＝和歌山県田辺市下三栖147－137▽設備＝LPガス20㌧貯槽2基、同15㌧貯槽1基、充填場面積450平方㍍、固定式充填機6基、車用ディスペンサー▽年間充填能力＝8000㌧。

熊本地震

事故調査委が発足

イオンモール爆発原因解明へ

イオンは20日、イオンモール熊本の爆発事故により重大な被害が生じたことに鑑み、原因究明と再発防止策の立案を目的として外部専門家のみで構成する、客観性の担保された事故調査委員会を発足させた。

事故調査委員会の構成メンバー、委託事項は次の通り。

▽委員長＝藤津康彦（弁護士。森・濱田松本法律事務所外国法共同事業パートナー）▽委員＝丸山喜久（千葉大学大学院工学研究院教授）関谷直也（東京大学大学院情報学環教授、総合防災情報研究センター長）

▽事故調査委員会への委嘱事項＝爆発事故発生の原因解明、人的被害発生の原因解明（避難誘導のマニュアル・運用の検証を含む）、再発防止策の提言。

イオンは「事故調査委員会のメンバーとして、ガス爆発の専門家（大学教授）1人を所属先の承認手続が完了次第、追加選任する予定。そのほか委員会の活動を補佐するため、弁護士などからなる調査補助者を設置するとともに、必要に応じアドバイザーを起用することも想定している」「事故調査委員会による報告書を受領次第、その内容を開示するとともに、今後の災害時におけるイオンとしての新たな防災基準の策定と施設の安全性向上に向けた取り組みに反映させていく」などとしている。

財務省CIF――7月速報 LPガス 12万2677円

財務省は20日、7月分の貿易統計速報を発表した。LPガスのCIF価格（運賃・保険料込み着値）は、前月より㌧当たり4299円高の12万2677円だった。前年同月比では4万1433円上昇した。

数量は5万8000㌧増の70万5000㌧、金額は43億3400万円高の864億8700万円となった。為替平均レートは1㌦161円80銭。

情報センター 全国平均

6月シリンダー卸価格 20円弱上昇

税別kg200円超えに

石油情報センターは、6月末現在のLPガスシリンダー卸価格を発表した。

6月末の平均単価は前回調査時（4月末）から㌔当たり20円弱高騰し、18円60銭高の203円30銭（消費税別）となった。1立方㍍換算では421円80銭。

同価格は小売店所有の容器で小売店店頭へ持ち届ける場合の正味価格となる。容器代は含んでいない。

◎全国の価格分布状況（構成比）

▽100～104円0・7%▽105～109円0・7%▽110～114円0%▽115～119円0%▽120～124円0%▽125～129円1・3%▽130～134円0・7%▽135～139円0・7%▽140～144円2%▽145円以上94%。

最安は群馬県東部5599円

関東の三部基本料平均1930円

情報センター6月

石油情報センターによると、6月末の関東経済産業管内の10立方㍍平均は9079円となった。三部制基本料の平均は1930円、設備料平均は340円となった。

20立方㍍の平均は1万5937円、50立方㍍は3万5363円でった。

各県別の10立方㍍地域安値は以下の通り（カッコ内は平均価格）。

▽茨城県南6600円（8944円）▽栃木県宇都宮6200円（8816円）▽群馬県東部5599円（8832円）▽埼玉県西部6600円（8928円）▽千葉県東葛飾5895円（8797円）▽東京都北多摩北5700円（8861円）▽神奈川県足柄上5050円（9150円）▽新潟県長岡8360円（1万76円）▽長野県大北・松本7220円（9476円）▽山梨県富士北麓6908円（9086円）▽静岡県浜松6798円（9180円）。

事業団の保険契約

2024年度LPガス消費者総数2113万件

事業社7割が客数499件以下

全国LPガス保安共済事業団のLPガス販売事業者賠償責任保険の2024年度契約最終集計による消費者戸数がまとまった。

それによると全国のLPガス事業者数は1万4734件、消費者戸数は2113万2402件となった。前年度の契約と比較すると事業者は548件、消費者戸数は17万573件それぞれ減少となった。

同数値は家庭業務用ガス（コミュニティーガス含む）を販売する事業者で、全国LPガス協会と全農契約の2024年度契約（2024年10月から2025年10月まで）の集計結果となる。

ブロック別では関東の事業者が最多で479件、次いで九州が2139件となった。

消費者戸数に関しては1～499件以下が7割を占める9640件にのぼった。逆に1万件以上持つ事業者は267件あった。

通報情報分類・分析など

取引適正化対策2026年度調査

振興セン受託

エルピーガス振興センターは2026年度の年度末まで、資源エネルギー庁燃料流通政策室からの委託事業「石油ガス取引適正化対策調査など事業」（LPガス商慣行是正に実効性確保に関する事業）を実施している。

事業目的はLPガス商慣行通報フォームに寄せられた情報の分析などを通じて、LPガス業界における商慣行是正の実効性確保を図り、取引の適正化を推進すること。

主な内容は次の通り。

▽通報情報の分類・分析▽経済産業局・地方自治体における法執行状況のフォローアップ▽LPガス販売事業者への調査▽燃料油など支援策の実績分析▽調査報告書のとりまとめ。

高圧液化微減42万㌧、プロパン増加

内航連6月輸送実績

日本内航海運総連合会集計による、内航需要の80%を占める内航海運オペレーターにおける6月の輸送実績がまとまった。高圧液化（LPガス、塩ビモノマー、LNGなど）は前年同月比99%（5000㌧減）の42万6000㌧だった。前々年同月比は103%、前月（49万7000㌧）比は86%。

LPガス全体では増加が継続している。5月は一部でブタンの減少があったが6月はプロパン、ブタンともに増加がみられた。液体アンモニアも増加が続く一方、エチレンと塩ビモノマーの減少も続き高圧液化トータルとしては前年同月並みに着地した。

また内航船全体をみると、貨物船は雑貨、油送船はケミカル、耐腐食以外が減少し、ともに全体で落ち込み、とくに油送船は1割減少した。台風6号、7号、8号の接近、通貨、梅雨前線にともなう荒天で船舶の運行に影響した。

エネルギー関係では、石炭・コークスともに減少し燃料全体で92%となった。一部の商社で石炭専用船が修理中。また雑貨は109%と増えているが、一部の商社で樹脂製ユニットバス減産の影響もみられたという。

6月ジャパンタクシー5万4989台

国交省など集計 累計販売台数

国土交通省自動車局などの集計によると、トヨタのLPGハイブリッドシステム搭載タクシー専焼車JPN－TAXI（ジャパンタクシー）の6月末日時点の累計販売台数は5万4989台となった。月間販売台数は521台（前年同月比141台増、2026年5月比167台増）累計の前年同月比では114%（6714台増）。

またクラウンコンフォートなどの従来型LPG専焼タクシーは5月末までの統計が公表されており、同月のJPN累計販売台数と合わせた総LPGタクシー（バイフューエルなどをのぞく）は前年同月比97%（3968台減）の12万7405台となった。5月の総LPGタクシーに占めるJPNタクシーの割合は42・7%。

5月末の専焼タクシー7万2937台の地域別内訳は、北海道3442台、東北4934台、関東1万7527台、北陸信越2602台、中部7103台、近畿1万5365台、中国6277台、四国3155台、九州1万6802台、沖縄1852台。車種別の内訳は貨物4060台、乗合（バス）61台、タクシーのぞく乗用4239台、特種（特殊。フォークリフトなど）3564台となった。

きょうのトピック

新コスモス電機「COSMOS社内広報ラボ」発足

57人参画、部署越えて活性化

【大阪】新コスモス電機は21日、社内コミュニケーション活性化と広報強化を狙いに、57人が参画する大規模プロジェクト「COSMOS社内広報ラボ」を発足した。各部署の中堅、若手従業員が現場の話題や取り組み、部署の魅力を収集して発信するもの。

従業員自らが情報発信者となり、部署や立場を越えて相互理解を深め、メンバー同士のつながりを強化し、コミュニケーションを目指す。7月にキックオフミーティングを開催し、プロジェクトの構想を共有するなど準備を進めてきた。

社内報やグループ報など既存の広報基盤を生かしながら、現場発の情報を継続的に掘り起こし、組織全体に広げていく仕組みづくりを強化。メンバーによる月1回の「ネタ出し・情報収集」のほか、年4回の「ラボ会」では、各部署の課題や取り組みを共有し、広報企画につなげるという。

継続的に現場の声を発信することで、情報の量、質を向上させるとともに、さまざまな立場の従業員間の相互理解を深め、仕事に対するモチベーション維持などを含め、従業員の成長機会や風通しの良い組織づくりへの効果を期待している。

第一エネルギー設備

40回目の南越谷阿波踊りに参加

帆波衣連のホールでの舞台踊り。鐘を演奏する塚山部長（最後列中央）

第一エネルギー設備（本社埼玉県越谷市・中内啓夫代表取締役）は、21～23日の3日間「南越谷阿波踊り」に参加した。同イベントは徳島県出身でポラスグループ創業者の中内俊三氏が提唱。毎年数十万人の来場者が訪れる大規模イベントに成長し今年で40回目を迎え、今年も第一エネルギー設備は他社グループ社員とともにイベント支援に参加した。

「南越谷阿波踊り」には毎年、数十の連（踊りのグループ）が参加。第一エネルギー設備も帆波衣連（ポパイレン）としてJR南越谷・東武線新越谷駅前を踊り歩く流し踊り、屋外特設会場やホールで踊る舞台踊りを披露。今年は一から踊りや構成を見直すことなどをテーマに、年間を通じて練習に励んだ成果をいかんなく発揮し喝采を浴びた。

また今年も第一エネルギー設備は中日の22日に多くの取引先を招待し、懇親会や合同鑑賞も実施。懇親会では中内代表が出席者に感謝を伝えるとともに、恒例の帆波衣連による舞台踊りの披露では連長と鐘の演奏を務める塚山貴之ガス販売部長があいさつした。今年は天候の影響でプログラムが一部変更（流し踊りの中断時間が発生）。懇親会出席者や社員が帆波衣連とともにその場で踊る時間が設けられるなど、例年とは異なる趣向も好評を博した。