

## 新年のご挨拶

丸紅エネルギー株式会社  
代表取締役社長 鳥居 敬三

SS Report 日本全国SS百景  
大中石油株式会社  
白鳥SS

## あなたの街の丸紅エネルギーをご紹介します

編集・発行

丸紅エネルギー株式会社

リテール事業部リテール事業課 電話03-3293-4155（年2回発行）  
本誌掲載の記事および写真等の全部あるいは一部の無断複写/複製/転載を禁じます。  
Copyright©2020 Marubeni Energy and its Licensors all right reserved.

**Marubeni**  
Energy

# 2020年 新年のご挨拶

あけましておめでとうございます。

2019年も台風などの自然災害が多発した年でした。被災された方々にはお見舞いを申し上げますとともに、被災地の一日でも早い復旧、復興を心よりお祈り申し上げます。

災害時は各地で混乱が生じましたが、SSが“最後の砦”として重要な役割を担っていることが改めて広く再認識されたものと思います。災害時の“砦機能”とは、可能な限りエネルギーの供給を絶やさないことです。その為には自然災害時における配送体制の問題にも対応しなくてはなりません。弊社は砦としての機能を強化するため、昨年は災害時を含む安定的な物流機能の見直しに取り組みましたが、今年も継続して物流機能の強化を図っていきます。

昨年4月には出光興産と昭和シェル石油が予定通りに経営統合を果たしました。元売の再編が最終章に入り流通環境が大きく変化するなかで、新会社の誕生により、さらに市場の健全化はより進展するものと思います。弊社の株主のひとりが出光興産へと変わりましたが、昭和シェル石油の時代と同様に今後は出光興産とともに販売方針をすり合わせ、お互いの距離感を縮めながら同じベクトルへ向かって共に走り、石油事業を深化させつつ、統合効果に寄与できるよう努めていきたいと考えています。

元売再編が進展したことで、需給適正化が実現されつつあるなか、昨年の小売マージンは堅調に推移しました。一方で省燃費車やEVの普及はもちろん、人口減や災害の頻発などでガソリン需要は予想以上に減退すること考えられますので、良好な小売マージンを維持するためにはコスト競争力の強化を継続する必要があります。

コアビジネスで安定した収益の確保を進め、新規投資を行うことも重要です。また、人手不足による機会損失も大きな課題となっています。優秀な人材をいかに確保できるかが、今後の鍵となるでしょう。更に系列SSの拠点機能を強化する施策も欠かせません。例えば現在、国をあげてキャッシュレス促進策が展開されており、キャッシュレス決済比率の高まることが予測されます。スマートフォンやタブレットなどデジタル技術を駆使した誘客など、大きな枠組みでIoTを活用した施策を推し進めていく必要性を感じています。丸紅グループが持つ資産やノウハウを活かして、新たなビジネスモデルの創出に向けて取り組んでいきます。

2020年は東京オリンピックやアメリカ大統領選挙など大きな動きもあるなか、SS業界は様々な課題を抱えていますが、石油製品は国民生活にとって最も重要なエネルギーです。質の高い、安定的な販売ネットワークの維持・拡大は弊社の重要な経営方針ですので、今後も元売・小売業者などとの信頼関係を更に深めながら、安定的かつ競争力の高い石油製品の供給体制を築いていきます。また、特約店、販売店のみなさまに時代に即応した施策を積極的に提供して地域社会に根付いたSSづくりに協力させて頂きたいと思います。本年もどうぞよろしくお願い申し上げます。



丸紅エネルギー株式会社  
代表取締役社長 鳥居 敬三

# SDGsとパリ協定の達成に向けて世界はどう変わるか

丸紅経済研究所 アナリスト 浦野 愛理

国際社会におけるサステナビリティへの関心が高まっています。その原動力となっているのが、SDGsとパリ協定で掲げる世界共通の長期目標です。今後、世界はどう変わろうとしているのでしょうか。

## SDGsとパリ協定の長期目標

2015年に国連で採択されたSDGs (Sustainable Development Goals) は、2030年までに国際社会が取り組むべき共通の社会課題に対する「持続可能な開発目標」として掲げられたものです。SDGsは、持続可能な開発の3つの側面（経済、社会、環境）に関する17の目標があり、さらに細分化された169のターゲットがあります。多岐にわたる目標の中に、エネルギーや気候変動に関する目標も含まれています。

また同年に採択されたパリ協定は、先進国だけでなく途上国も含むほぼ全ての国が気候変動対策に取り組むことに合意した初の枠組みで、「今世紀後半までに温室効果ガス排出を実質ゼロ」にし、「地球の平均気温上昇を産業革命前と比べて2℃未満に抑える」ことを共通目標として掲げています。

## 気候変動対策の現状と今後の注目点

国際エネルギー機関(IEA)によると、世界のCO2排出量(2018年)は331億4,300万トン(前年比+1.7%)と過去最高を更新し、パリ協定の目標達成に向けた排出量削減は一向に進んでいないことが示されました。国別では、世界の3大排出国である中国、米国、インドでの増加が世界全体の増加分の8割を占めており、セクター別でみると、発電部門の増加が全体の3分の2を占め、特にアジアにおける石炭などの化石燃料の需要増が寄与しました。

こうした状況下、2019年は気候変動対策に関する国際的なイベントが数多く開催されました。9月には、国連総会において首脳級会合である気候行動サミットやSDGsサミットが開催され、長期目標の達成に向けた進捗状況のレビューと更なる努力の必要性が訴えられました。12月には、国連気候変動枠組条約第25回締約国会議(COP25)が開催され、パリ協定の詳細ルールの方針について協議されました。

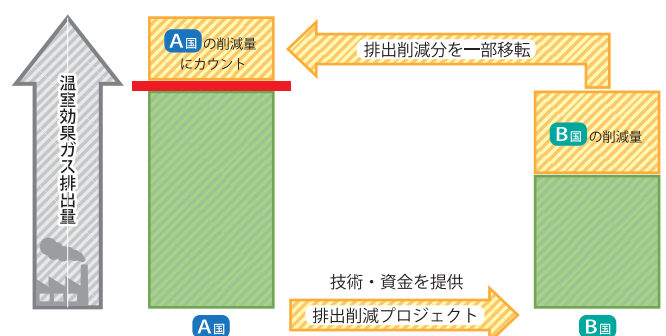
COP25の主な争点は2つありました。一つは、各国の温室効果ガス排出削減目標(NDC)の引き上げです。現時点で各国が

掲げている目標の積み上げでは、全て達成されたとしても気温上昇は3℃近くなり、2℃目標の達成には不十分であることから、欧州を中心に目標引き上げの機運が高まってきています。9月の気候行動サミットでは約70の国・地域が「2050年までに排出量を実質ゼロにする」目標を表明するなか、中国や米国、インド、ロシア、日本などの主要排出国は表明せず、各国の対応姿勢の温度差が浮き彫りになりました。もう一つは、昨年からの議論が延長されている「市場メカニズム」のルール作りです。パリ協定における市場メカニズムとは、他国への技術支援に伴って削減した排出量をクレジット(排出権)化して、一部を自国の削減量に計上する仕組みです。(図表【市場メカニズムの例】) ブラジルやインドなどが自国に有利な条件でのルール策定を希望したものの大多数の国が反対し、各国の意見対立に妥協点を見いだせず、合意は再び先送りされました。

## エネルギーを取り巻く情勢の変化

SDGsやパリ協定で掲げる長期目標の達成に向けた世界的な取り組みは、今後のエネルギー情勢の変化に直結します。一方で、先進国だけでなく途上国も含むほぼ全ての国で取り組む目標ゆえ、先進国と途上国の意見の不一致や各国の対応姿勢の温度差が浮き彫りになってきました。今後、世界のエネルギー構成はどう変化するのか、またその変化がどのくらいのペースで進むのかは、各国の協調姿勢に大きく委ねられるでしょう。今年からパリ協定の実施期間が始まる中で、引き続き欧州を中心とした温室効果ガス排出削減の野心的な動きは企業活動を行う上での機会にもリスクにもなり、途上国などの抵抗する動きと合わせて注視していく必要があるでしょう。

【市場メカニズムの例】





# 日本全国 SS百景



大中石油株式会社  
代表取締役社長 佐藤 備子氏



佐藤社長

様々な視点から充実したサービスを提供し  
地域の皆さんに頼りにされるSSを目指して

岐阜県郡上市は岐阜県のほぼ中央に位置し、飛騨高地の南にある山岳丘陵地帯です。古くから「越のしらやま」として、詩歌に詠われた霊峰白山が有名で、富士、立山とならび「日本三名山」のひとつに数えられる美しい山です。霊峰白山は8世紀に泰澄(たいちょう)大師が開山し、以降白山信仰が広まるとともに、特に白鳥町長滝白山神社を拠点とする美濃禪定道は、多くの参拝客で賑わいました。白鳥エリアには阿弥陀ヶ滝、白山中居神社、いとしろ大杉など多くの見どころがあり、白山信仰にふれることができます。

今回伺った大中石油(株)は岐阜県岐阜市と富山県高岡市をつなぐ地域の生活道路である国道156号線沿いにあります。お話を聞かせてくださった佐藤社長はこのコーナーでは4年ぶりの女性社長です。笑顔が可愛らしく、次々といらっしゃるお客様にフットワーク軽く対応されている姿が印象的な方です。とても行動力のある方でもあり様々なお話を聞かせてくださいました。

1963年に大中石油店としてオープンし、1974年に大中石油(株)を設立。2010年に国道拡張工事に伴い全面改装リニューアルし、2014年に当社系列化されました。2019年にはドライブウェイコンテストにご参加いただき、尾藤公昭マネージャーがフルサービス部門にて丁寧な接客・演技を披露し、特別賞を受賞されました。

広い敷地にはマルチ3基、軽油1基、灯油1基、門型洗車機が1基とスプレー式セルフ洗車スペースが3台分。さらに大型車の

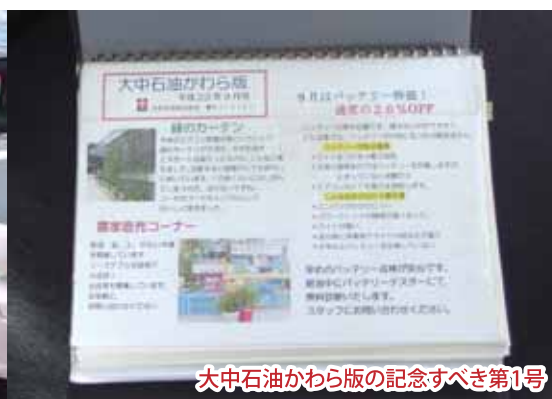
整備もOKのピットもあり、近隣の皆さんにとって頼りがいのあるSSです。取材当日も気温が下がり始めたこともあり、レンタカー会社のトラックがひっきりなしにタイヤ交換に入っていました。シーズン中は主に整備関連の対応をしている専務に直接連絡が入り、1日20~30件の予約で埋まっていくそうです。タイヤの預かりサービスもあり高齢のお客様から大変好評だそうです。

洗車はセルフ洗車が基本ですが+500円でスタッフ洗車に変更可能です。コーティングはキーパーを採用しています。スクールにも通い、専務はコーティング技術1級を取得することで、クオリティの高いサービスを提供しています。地域柄、融雪剤で車のボディが傷みやすく、車の美化意識が高いお客様が多いことから、口コミでゆっくり着実に売り上げを伸ばしてきていて、多い月で60万円/月程度の売上があるそうです。直近の目標は100万円/月まで引き上げることです。と社長からはとても意欲的なコメントがありました。今後も洗車をタイヤと並んで油外の2本柱としていくために、ヘッドライトクリーニングや車内清爽などオプションを増やしたり、施工1年後をお知らせするハガキでメンテナンスを呼びかける事で更にリピーターを増やしています。

SSスタッフは社長を含め6人で、SSでの業務以外に灯油の定期配送や電話注文への配送が200件以上と工場や工事現場への軽油配送などもあるため、冬季は特に忙しいそうですが、来年から若いスタッフが社員として入社予定とのことで、春からはまた洗車の伸びが期待できそうですね。



タイヤ交換に忙しいピット



大中石油かわら版の記念すべき第1号



大中石油株式会社 岐阜県郡上市白鳥町中津屋389-8



大中石油(株)スタッフの皆さん

客層は主に近隣の運送会社や法人が多く、9割が掛け売りだそうです。残り1割が一般のお客様となるわけですが、社長はこの増販を狙い現金、各種クレジットカードの他に選択肢としてPayPay、LINE Pay、ORIGAMI Payなどキャッシュレス決済を4月から導入しました。結果、1度離れてしまった現金客が少しずつ戻り、ポイント還元制度が始まったあたりから新規の個人客が増えたそうで、手応えを感じていらっしゃるようです。

キャッシュレス  
各種取り揃えています!



さらに油外の番外編となりますが、先代であるお父様がSSで野菜の販売を考えていたことを「マルシェ大中」と名付けて形

美味しい  
お米も販売中



にし、お米と4~11月中旬まで野菜の苗を販売しています。なんとお米は社長が、苗は社長のお母様が作っているそうです。農作業などは委託していますが、毎朝、田んぼの状態を確認し水の調整などをしてからSSに出勤されるとのことです。お米も苗も

どちらもお客様から好評で、その売れ行きを見た種を取り扱う会社から種を置かせて欲しいと依頼がある程です。SSに来店するお客様だけでなく広く地元の皆さんの需要とマッチした油外と言えますね。

これら様々なことを組み合わせたキャンペーンや近隣の店舗と共催のお客様感謝デーなどを実施しているそうですが、その周知に力を発揮していることが2つあります。1つはSNSです。コーティングやヘッドライトクリーニングを施工した車の写真や苗の販売から、巣をかけたセキレイが孵化したという素敵なニュースまで興味をひく内容をマメにアップされていて上手に活用されています。もう1つは2011年9月から毎月発行しているかわら版です。掛け売りのお客様への請求書に同封したり、来店客に配りコミュニケーションツールとして活用されています。B5サイズに灯油の配達予約や新しい洗車メニューなどSS

からの告知と併せて、地元のお祭りなど地域のニュースを写真も入れて盛り込み、とても読みやすい内容です。8年以上、毎月欠かさず社長が書かれているそうで、なかなか簡単に続けられることではないのでは?と伺ったところ、社長はそんなに難しいことではないと謙遜されていました。

2005年に入社し、2013年に社長就任後からSS業務に米作にと毎日多忙な社長ですが、プライベートでもお茶や三味線を習われ趣味多彩です。さらに最近では地元のロータリークラブにも参加し、様々な職業の方とのおつきあいの中で刺激を受けるそうです。本真に行動的な方で先日は「ごはんソムリエ」の資格を取得しました。これはお米に関する知識やごはんを炊く技術などを問われるもので、米作にも力を入れている社長にぴったりの資格と言えそうです。かわら版にもその知識を活かした内容が掲載されるかもしれませんね。

SS業界は時代の流れに伴い変化して来ていますが、社長は様々なことに取り組みながら地域の皆さんに頼りにされるSSを目指していらっしゃいます。今後も佐藤社長の動向から目が離せません。大中石油(株)の皆さんお忙しいところ快くご対応くださり、ありがとうございました。

丸紅エネルギー(株)中部支店  
石油製品課 主任  
(兼)経営企画部 事業企画課 主任  
石田 究

推薦者の声



大中石油株式会社様は、2014年に当社特約店入り頂きました。佐藤社長は、中部特約店の中でもいち早くQR決済ツールを導入するなど、意欲的な方であり、毎月発行している瓦ばんは、地域の皆様との大事な連絡網となっております。従業員様も、Keeperから車内清掃まで丁寧な作業を心がけており、いつも元気で明るい雰囲気印象的です。自然豊かな郡上ですが、毎年夏には、常務自らが釣った鮎を振舞っていただいております。天然の鮎は絶品です!

# キャンペーン情報



## 2019年 年間SSポイントランキング最終結果 2019年1月～12月

皆様おめでとうございます。各種ケミカルキャンペーンポイント(上位SSと参加SSに付与)の年間集計結果です。特約店、事業会社それぞれ上位6位までのSSには商品券を贈呈いたします。

| 特約店部門              |         | 事業会社部門                  |         |
|--------------------|---------|-------------------------|---------|
| ① (株)コスモ 和光新倉SS    | 53 ポイント | ① 西日本フリース(株) 函館大野BP SS  | 40 ポイント |
| ② 大昌石油(株) J R 尼崎SS | 30 ポイント | ② 西日本フリース(株) 39号線旭川永山SS | 35 ポイント |
| ③ 磯川商事(株) アイル藤ヶ沢SS | 30 ポイント | ③ 西日本フリース(株) ルート2福山東SS  | 34 ポイント |



## 2020年キャンペーンスケジュール

本年も様々なキャンペーンを実施いたします。皆様ふるってご参加ください。

|     |         |                                               |
|-----|---------|-----------------------------------------------|
| 1月  | METIC 春 | Burning-Upキャンペーン<br>1/11(土)～2/29(土)           |
| 2月  |         |                                               |
| 3月  |         |                                               |
| 4月  | METIC 夏 | 洗車+ハイブリッドコーティング<br>キャンペーン<br>3/14(土)～4/30(木)  |
| 5月  |         | 夏対策キャンペーン<br>5/1(金)～5/31(日)                   |
| 6月  |         | Burning-Upキャンペーン<br>6/1(月)～6/30(火)            |
| 7月  | METIC 秋 | バッテリー<br>キャンペーン<br>7/1(水)～8/31(月)             |
| 8月  |         | 洗車<br>キャンペーン<br>7/11(土)～8/31(月)               |
| 9月  |         |                                               |
| 10月 | METIC 冬 | Burning-Upキャンペーン<br>10/1(木)～10/31(土)          |
| 11月 |         | ワックス<br>アンダーコート<br>キャンペーン<br>11/1(日)～12/31(木) |
| 12月 |         | 洗車キャンペーン<br>12/1(火)～12/31(木)                  |

### 商品券をGETしよう

#### カーケア商品サマーキャンペーン

期間 2020年  
5/21(木)～8/10(月)

オール  
ケミカル  
対象

期間中、丸紅エネルギーブランドケミカル及び推奨品のお引き取り金額に対し、商品券をプレゼント! 詳しくはキャンペーン前のお知らせをご覧ください。

### METIC2020 タイヤキャンペーン

2020年

春 4/1(水)～5/31(日) 秋 10/1(木)～11/30(月)

期間中に70本以上販売されたSSにもれなく全国共通図書カードをプレゼント! 詳しくはキャンペーン前のお知らせをご覧ください。



### 年間ポイントランキング

2020年の年間企画としてポイントランキングを開催します! 毎月行うケミカルキャンペーンの上位SSと参加SSにポイントを付与し、年間ポイントが多いSSを表彰します。油外収益の増加を一緒に目指しましょう!!

### 各種キャンペーン

参加SS間に対抗戦を行い優秀SSを表彰します。



### 油外勉強会・デモンストレーション随時受付中!

ケミカル代行店会(S P 同友会)は油外販売で系列SSの皆様を応援しています。その一環として、勉強会を実施いたします。時期、場所等、皆様のご要望に沿った形で開催いたしますので、ご希望等ありましたら、ご連絡ください。



読めそうで読めない  
難読漢字

忽ち

齷齪

懼れる

肖る

捗捗しい

族ける





## バーニングアップキャンペーン結果発表 2019年10月1日(火)～10月31日(木)

| 販売本部部門                      |         |                                  |       |
|-----------------------------|---------|----------------------------------|-------|
| 特約店部門                       |         | 事業会社部門                           |       |
| ① (有)富士吉商事 中央市場SS           | 253 本   | ① マルネン(株)東日本 GS角館SS              | 368 本 |
| ② (有)富士吉商事 中央市場東SS          | 248 本   | ② 西日本フリート(株) 12号線岩見沢岡山SS         | 336 本 |
| ③ (株)コスモ 和光新倉SS             | 215 本   | ③ 西日本フリート(株) 函館大野BP SS           | 314 本 |
| 達成率部門                       |         | 個人別部門                            |       |
| ① 西日本フリート(株) ルート1安城SS       | 156.3 % | ① マルネン(株)東日本 GS角館SS 千葉 昌幸さん      | 115 本 |
| ② (有)富士吉商事 中央市場SS           | 148.8 % | ② 西日本フリート(株) 12号線岩見沢岡山SS 伊賀 一哉さん | 110 本 |
| ③ 西日本フリート(株) ルート25白樺インター SS | 130.0 % | ③ (株)大兵商店 笠松中央SS 葛谷 公治さん         | 104 本 |
| ③ 西日本フリート(株) ルート2相生SS       | 130.0 % | 個人別新人部門 (入社3年未満)                 |       |
| ⑤ 西日本フリート(株) ルート2小月BPSS     | 123.0 % | ① (有)富士吉商事 中央市場東SS 新海さん          | 58 本  |
|                             |         | ② (株)富士商 名張北SS 相場 広祐さん           | 53 本  |
|                             |         | ③ (株)コスモ 和光新倉SS 大野 功さん           | 50 本  |



## 夏の洗車キャンペーン結果発表 2019年 7/13(土)～8/31(土)

| 伸び率部門                   |          |
|-------------------------|----------|
| ① 西日本フリート(株) ルート1安城SS   | 334.82 % |
| ② 西日本フリート(株) ルート8金沢SS   | 250.92 % |
| ③ 紀北川上農業協同組合 JOYかつらぎSS  | 202.04 % |
| 洗車金額部門                  |          |
| ① 西日本フリート(株) ルート2福山東SS  |          |
| ② 西日本フリート(株) ルート1安城SS   |          |
| ③ 磯川商事(株) アイル藤ヶ沢SS      |          |
| 円・L部門                   |          |
| ① 西日本フリート(株) 39号線旭川永山SS |          |
| ② 西日本フリート(株) ルート2福山東SS  |          |
| ③ 大昌石油(株) J R尼崎SS       |          |



## 冬の洗車キャンペーン結果発表 2019年 12/1(日)～12/31(火)

| 伸び率部門                   |          |
|-------------------------|----------|
| ① マルネン(株)東日本 セツ森SS      | 181.51 % |
| ② 西日本フリート(株) 39号線旭川永山SS | 155.25 % |
| ③ マルネン(株)東日本 水沢SS       | 140.49 % |
| 洗車金額部門                  |          |
| ① 西日本フリート(株) ルート2福山東SS  |          |
| ② 西日本フリート(株) ルート2相生SS   |          |
| ③ 西日本フリート(株) ルート11豊浜SS  |          |
| 円・L部門                   |          |
| ① 西日本フリート(株) ルート2福山東SS  |          |
| ② 大昌石油(株) J R尼崎SS       |          |
| ③ 西日本フリート(株) ルート11豊浜SS  |          |



## サマーキャンペーン結果発表 2019年 5/21(火)～8/9(金)

| 店課別部門                   |  |
|-------------------------|--|
| ① (株)コスモ 和光新倉SS         |  |
| ② (株)コニサーオイル ビックセルフ東橋SS |  |
| ③ 栃木エネルギー(株) 佐野田沼SS     |  |
| ④ 鹿島商事石油販売(株) スマイル杉並SS  |  |
| ⑤ 八尾自販(株) 外環恩智SS        |  |
| 事業会社部門                  |  |
| ① マルネン(株)中日本 GS富士宮SS    |  |
| ② 共立商事(株) 田鶴浜SS         |  |
| ③ マルネン(株)西日本 GS大川SS     |  |
| ④ 西日本フリート(株) ルート27高浜SS  |  |
| ⑤ マルネン(株)西日本 GS今治SS     |  |



## ワックスアンダーコートキャンペーン結果発表 2019年 11/1(金)～12/31(火)

|                        |  |
|------------------------|--|
| ① マルネン(株)中日本 セルフ都留SS   |  |
| ② マルネン(株)中日本 セルフ大里SS   |  |
| ③ 西日本フリート(株) ルート9米子東SS |  |



## 秋のタイヤキャンペーン結果発表 2019年 10/1(火)～11/30(土)

| 特約店部門                      |       |
|----------------------------|-------|
| ① 太陽鉱油(株) 13号線山形空港SS       | 662 本 |
| ② (株)旭東 釣山SS               | 519 本 |
| ③ (株)丸山自動車 コバックステーション寺尾店SS | 479 本 |
| 事業会社部門                     |       |
| ① マルネン(株)中日本 セルフ鎌倉SS       | 434 本 |
| ② マルネン(株)中日本 セルフ大里SS       | 424 本 |
| ③ マルネン(株)東日本 キタヤマSS        | 415 本 |

あなたの「街」の  
丸紅エネルギーを  
紹介します。



**樺法華SS**  
(有)唐戸商店

〒041-0611 北海道函館市新浜町145-2  
TEL 0138-86-2745

フルサービス



**豊栄ピット**  
(有)トムミルクファーム

〒739-2311 広島県東広島市豊栄町乃美435  
TEL 082-432-2290

フルサービス



**関原バイパスSS**  
(株)関原自動車学校

〒940-2039 新潟県長岡市関原南4-4055  
TEL 0258-46-2129

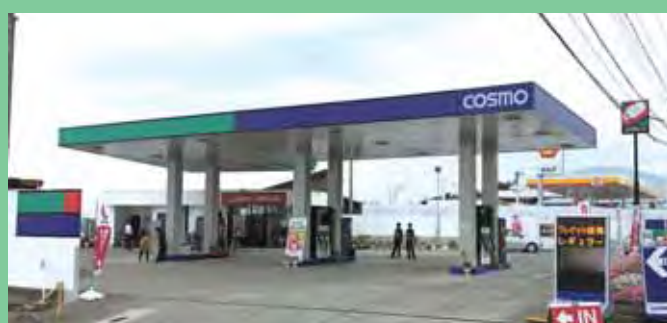
フルサービス



**小舞木ステーション令和SS**  
【運営店】(株)オートセールス龍

〒373-0818 群馬県太田市小舞木町292  
TEL 0276-48-5760

セルフサービス



**オートライフ塩沢かのうSS**  
(株)塩沢産業

〒389-0505 長野県東御市和字下平3628-1  
TEL 0268-75-5013

フルサービス



**オートライフ塩沢小牧SS**  
(株)塩沢産業

〒386-0031 長野県上田市小牧1199-1  
TEL 0268-75-0737

フルサービス



## 第12回MECドライブウェイサービスコンテストを開催しました。

2019年9月19日に千葉市内の高度ポリテクセンターにて『丸紅エネルギーグループ・ドライブウェイサービスコンテスト』を実施致しました。今年度は、事業会社のみならず特約店様からも数多くのエリトリを頂き合計7社、19名の選手が参加する白熱したコンテストとなりました。

競技は、計4部門(ポンパー部門、基本サービスフル部門、基本サービスセルフ部門、エキスパート部門)で実施致しました。ポンパー部門(7名)は、誘導から給油・商品のお勧め・送り出しを実施。基本サービスフル部門(5名)は、ポンパー部門に加え安全点検を実施。基本サービスセルフ部門(2名)は、セルフ給油のお客様に対し給油操作の説明を実施。エキスパート部門(5名)は、安全点検結果の説明後にタイヤのセールスを行いました。

競技者それぞれが実務で培ってきた接客技術を発揮され、目の離せない高レベルな戦いとなりました。選手の皆様も他社・他SSの接客サービスを間近で感じ、互いに刺激を受ける機会になったようです。

| 基本サービス(フル)部門 |            |               |         |
|--------------|------------|---------------|---------|
| 優勝           | 西日本フリード(株) | ルート3鳥栖SS      | 中島 章吾さん |
| 準優勝          | 西日本フリード(株) | ルート25白樺インターSS | 奥西 哲也さん |

| 基本サービス(セルフ)部門 |            |             |         |
|---------------|------------|-------------|---------|
| 優勝            | 西日本フリード(株) | 土山サービスエリアSS | 辻 咲弥香さん |

| ポンパー部門 |            |          |         |
|--------|------------|----------|---------|
| 優勝     | マルネン(株)東日本 | GS野辺地SS  | 小岩 祐太さん |
| 準優勝    | ナヴィ(株)     | エコノ茂庭SS  | 伊藤 徹さん  |
| 第3位    | 西日本フリード(株) | ルート2防府SS | 山本 高穂さん |

| エキスパート部門(商品:タイヤ) |            |          |         |
|------------------|------------|----------|---------|
| 優勝               | 西日本フリード(株) | ルート8金沢SS | 斎藤 広祐さん |
| 準優勝              | (株)内藤倉吉商店  | ブラーバ千歳SS | 山本 武司さん |



①基本サービス(フル)部門優勝 中島 章吾さん ②基本サービス(セルフ)部門優勝 辻 咲弥香さん ③ポンパー部門優勝 小岩 祐太さん ④エキスパート部門優勝 斎藤 広祐さん

### 特別賞

|            |            |              |         |
|------------|------------|--------------|---------|
| 出光興産賞      | (株)出野石油    | スマイルいでの大みかSS | 田口 政勝さん |
| JXTGエネルギー賞 | (株)塩沢産業    | オートライフ塩沢 滋野店 | 町田 浩二さん |
| SP同友会賞     | 大中石油(株)    | 白鳥SS         | 尾藤 公昭さん |
| 選手間MIP賞    | 西日本フリード(株) | ルート8金沢SS     | 斎藤 広祐さん |
| 鳥居社長賞      | (株)内藤倉吉商店  | ブラーバ千歳SS     | 山本 武司さん |

### 会社対抗戦

|      |             |
|------|-------------|
| 総合優勝 | 西日本フリード株式会社 |
|------|-------------|

## ケミカルポイント終了のお知らせ

平素は丸紅エネルギーケミカルをご愛顧賜り厚くお礼申し上げます。  
誠に勝手ではございますが当ケミカルポイントシステムは  
2020年3月末にて終了させていただきます。

### ポイント付与

2019年12月31日(火)にて  
終了させていただきました。

### ポイント期限

2019年のポイントの景品への交換期限は  
**2020年3月31日(火)**までとさせていただきます。  
お早めの交換手続きをお願いいたします。

長年のご利用誠にありがとうございました。

引き続き、丸紅エネルギーケミカルをよろしくお願いいたします。

現在当システムに代わるキャンペーン等を検討中ですので、決まり次第ご案内致します。



## 給油許可はタブレットでOK?

現在セルフSSでは、従業員が店舗内で来店客の車を監視し、安全が確認された場合に、サービスルーム内の制御卓から給油許可を出しています。このような「給油監視」と「給油許可」は、消防法により定められたセルフSSのルールで、たとえ深夜でも、ひとりはず必ずサービスルームに常駐する必要があります。しかし今後、この給油許可のあり方が変わる見込みです。

総務省消防庁は、セルフSSで、従業員がタブレット端末を使って給油許可を出せるよう規制を緩和する案について一般から意見公募をした結果を踏まえ、2019年12月20日に「危険物

の規制に関する規則の一部を改正する省令」を公布しました。

SSの業務は給油許可だけでなく、車検や洗車など、多くの油外販売を手掛けておりスタッフの負担は増加しています。法令が改正（2020年4月1日施行予定）されれば従業員は店舗内に常駐せず、他の業務と並行して給油許可を行うことができ、業務の効率化が望めそうです。

なお現在コスモ石油などがAIを活用した画像認識技術を用い、給油監視と給油許可を自動化する実証実験を行っています。今後は「給油許可の完全自動化」も実現するかもしれません。

## 分解整備から特定整備へこれからの整備需要に備えて

2019年5月に道路運送車両法の改正が閣議決定されました。政府は自動運転において2020年までにレベル3（特定の場所でシステムが全てを操作、緊急時はドライバーが操作）以上の実用化を目標としています。本改正には自動運転を実現する「自動運行装置」を保安基準対象装置に追加するとともに、整備分野での対応を進める為、分解整備の範囲を拡大し名称を「特定整備」に変更することなどが盛り込まれました。

新たに特定整備の対象となる作業は、自動車の安全な運行に直結するものや、整備作業の難易度が高い（整備要領書やスキャンツールの活用が必要）もので、電子制御装置整備と呼ばれ、具体的には下記作業を指します。

- ① 自動運行装置の取り外しや作動に影響を及ぼす恐れがある整備・改造
- ② 自動ブレーキ・レーンキープ等に用いられるセンシングデバイス（カメラ・レーダー等）の取り外しや機能調整（エーミング）
- ③ ①②にかかるカメラ、レーダーなどが取り付けられているバンパー・グリル・窓ガラスの脱着

自動車特定整備事業者認証制度は

- ア 分解整備のみ
- イ 電子制御装置整備のみ
- ウ 分解整備及び電子制御装置整備の両方

の3パターンが想定されており、作業場の基準は添付のとおりで普通(小)以下の自動車であれば、分解整備作業場の現行基準に納まる寸法となっています。

電子制御装置点検整備作業場の基準

| 対象とする自動車 | エーミングに必要な寸法<br>(車両前部)<br>(奥行×間口) | 電子制御装置<br>点検整備作業場の基準<br>(奥行×間口) | 分解整備の場合の<br>作業場の基準<br>(奥行×間口) |
|----------|----------------------------------|---------------------------------|-------------------------------|
| 普通(大)    | 5m×5m                            | 16m×5m<br>(うち屋内 7m×5m)          | 屋内 13m×5m                     |
| 普通(中)    | 5m×指定無し                          | 13m×3m<br>(うち屋内 7m×3m)          | 屋内 10m×5m                     |
| 普通(小)    | 1m×2m                            | 7m×2.5m<br>(うち屋内 3m×2.5m)       | 屋内 8m×4.5m                    |
| 普通(乗)    | 1m×2m                            | 6m×2.5m<br>(うち屋内 3m×2.5m)       | 屋内 8m×4m                      |
| 小型四輪     | 1m×2m                            | 6m×2.5m<br>(うち屋内 3m×2.5m)       | 屋内 8m×4m                      |
| 小型三輪     | 1m×2m                            | 6m×2.5m<br>(うち屋内 3m×2.5m)       | 屋内 8m×4m                      |
| 小型二輪     | ---                              | ---                             | 屋内 3.5m×3m                    |
| 軽自動車     | 2m×指定無し                          | 5.5m×2m<br>(うち屋内 4m×2m)         | 屋内 5m×3.5m                    |



## 台風・大雨など 災害時におけるSSでの備えについて

日本は毎年のように災害が起こっていますが、2019年は特に台風や大雨などによる水害が多い年でした。しかし、災害の被害にあったことがない、災害地から離れている人、災害から時間がたって忘れてしまった人など、危機意識が薄れている人もいでしょう。改めてSSでの備えや実際に被害にあった場合の対応策などを確認してください。また、災害発生時の影響を最小限に抑える為、黒本に基づく＜日常点検・清掃＞を日頃から心掛けてください。



### 看板・掲示物

- 屋外に設置している看板・掲示物（のぼり・捨て看板・横断幕等）をしっかり固定してください。固定が難しいものは早目に収納しましょう。
- 閉店時、サービスルームのガラスの前やピット室のシャッター前に看板等を置かないようにしましょう。

### 雨水侵入 漏油防止 など

- ローリー遠方注油口パッキン、注油口フタが確実に締まっていることを確認してください。故障等て締まらないものは、「ビニール袋」等てかぶせて、きつく紐て縛ってください。
- 地下タンクマンホールの蓋をしっかり閉めてください。
- 検尺棒を使用しているSSは、検尺口へのグリス塗布及びビニールカバーを行ってください。
- ピット室の溜枳、油水分離層の油分を汲み出し、廃油タンクに入れてください。
- 浸水が予想される場合、土のう等の防水対策を行ってください。  
またパソコン・POS等の精密機器は高い位置か2階があれば上階へに移動してください。

### 漏電対策 （感電防止）

- 屋外設置の分・配電盤、POS外設端末のシャッターに防水シールで目張りしてください。
- 本電源ブレーカースイッチを切ってください。動力、電灯のスイッチもすべて切ってください。
- SSが冠水した場合、運営再開時に電源を入れる前に漏電有無を事前に確認してください。

### 停電時対策

- 緊急用発電機を所有するSSは点検を行い、正常に移働することを確認してください。
- 停電時用の計量機手動ハンドルの存在を確認してください。
- 停電後はブレーカーを落とし、回復後は通電火災に気を付けてください。

### 当日運営面

- SS従業員の退勤手段の確認を行い、台風・大雨の状況から、退勤を早める事の事前検討を行ってください。
- 現金・有価証券等の管理方法を事前に確認してください。
- 社内緊急連絡先及び警察・消防/自治体/電力会社/補修業者の連絡先の確認を行ってください。  
また、万が一に備え避難先の確認も行ってください。
- 非常用飲料水・非常食・救急薬品の買い置き有無を確認してください。  
無い場合は、手配してください。また、非常用の水の汲み置きを行ってください。
- 懐中電灯（ロウソク等火気は不可）、ラジオ、携帯電話等の事前準備を行ってください。
- 道路寸断等によるローリー遅配の可能性のある事をご認識ください。

### 営業再開時

- 災害収束後、SS設備の異常・破損箇所の確認をしてください。
- 点検ボックス・マンホール内の点検（帯水、油面計の水没有無の確認）をしてください。
- 地下タンクの検水を行ってください。水位が3cmを超えて増加傾向であれば異常と判断し緊急連絡先に連絡してください。
- 計量機の通油確認（金属容器に20L程度吐出し異常有無の確認）をしてください。
- 近隣河川の増水は天候回復後も自治体の警報に留意してください。
- SSから排水を水路に放流している場合は、水路に油膜がないか確認してください。





(株)エクスセル



共立商事(株)



(株)KIRARI



日本ロイヤル商事(株)



(株)ロイヤル化学研究所

皆様のお役にたてます様、誠心誠意努めてまいります。

ケミカル、スタッフ教育、SS運営全般、なんでもご相談にのります。いつでもお問い合わせ下さい。

本年も変わらぬお引き立ての程、よろしくお願い申し上げます。

代行店一同



2020



# 丸紅エネルギー特約店の皆様へ カーセブン

スマホを使った車買取査定ツール

## インスマートシステム

のご案内

本ツールはカーセブンディベロップメントより提供を受けております。

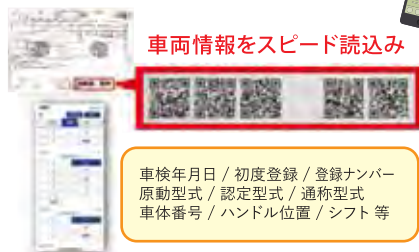
導入時には同社とご契約を頂きます。



基本機能 1

### 車両情報を一括読み込み

車検証のQRコードを読み込みます



車両情報をスピード読み込み

車検年月日 / 初度登録 / 登録ナンバー  
原動機型式 / 認定型式 / 通称型式  
車体番号 / ハンドル位置 / シフト等

基本機能 2

### 車両情報のデジタル化

タッチパネルで直感入力

紙に記入していた  
展開図も!

紙と言葉で  
説明していた状態も!



デジタル化

ビジュアル化

デジタル化

基本機能 3

### 簡単査定依頼

車両情報と写真を送付

#### ■クイックプライシング

オークションのデータを元に自動算出。  
リアルタイムで金額算出(無償)

#### ■プロフェッショナルプライシング

カーセブンのプライシングセンターが現時点でのオークション相場、市場動向をもとに金額を算出。  
10~15分で金額の返答有(有償)

#### ■プレコミットメントプライシング

カーセブンが提供する「買取保証」を提示するサービス。出品期限は3日間。(有償)

かんたん



スマートフォンで車検証のQRコードを読み込んで、画面の指示に従って情報を入力、送信するだけ。

あんしん



- カーセブン店舗全店で利用されているシステムで安心。
- 「買取保証」を提示するサービスあり。
- 導入前の「査定研修」・「書類関連研修」あり。

低コスト



- 年会費は丸エネ特約店特別価格
- 初年度年会費・初回販促物・査定研修・書類関連研修費用は丸エネ負担。

新たなSS拠点機能強化ツールとして是非導入をご検討下さい!詳しくは丸紅エネルギー(株)の各営業担当までお問合せ下さい。