



SS Report 日本全国SS百景 有限会社平永石油 八尾井田SS

あなたの町の新しい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

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©2019 Marubeni Energy and its Licensers all right reserved.

Marubeni
Energy

中国の新車販売事情 ～足元低迷もなお大きい潜在性。EV化も進行～

丸紅経済研究所 李雪連 シニア・アナリスト

世界最大の自動車市場である中国では、昨年から新車販売の低迷が続いている。販売促進策の効果が薄いうえに、排ガス規制の強化や新エネルギー車(NEV)に対する補助金の減額なども影響している。中国の新車市場の行方とガソリン需要への影響を展望してみよう。

中国の新車販売は、2009年に米国を抜いて世界最大の市場になった。所得水準の向上とともに、自動車の普及が進んでいる構図だが、ここ10年の間、2回の急拡大期があった。いずれも景気対策が背景にある。リーマンショック後の「自動車下郷(自動車を農村へ)」とは、農村部への補助金交付政策であり、新車販売は2年間で900万台弱急増した。2015年から実施された小型車減税の下では、国産や日系などの小型車を中心に2年間で400万台強拡大した。

その後、対策の効果が減少し、2018年は前年比▲2.8%の2,808万台と28年ぶりの販売減となった。政府は、今年1月には自動車や家電などの消費安定化施策、6月には自動車購入制限(大気汚染対策等のためにナンバープレート発行を制限する措置)の新規導入禁止、7月には新たな車両購入税法の発効に伴う実質減税措置を、相次ぎ打ち出した。しかし、いずれも効果が小さく、新車販売は低迷したままである。

さらに、直近では逆風となる2つの政策変更が実施された。第一に、6月26日からNEV購入に際して中央政府からの補助金を半減する2019年版ルールが施行された。同時に、地方政府による補助金は廃止となる。中国のNEV販売台数は2018年に126万台と、4年連続で世界一となり、補助金を廃止する段階に入っている。代わって、2019年より自動車メーカーに対し10%相当のクレジットに見合うNEV生産・販売(台数ベースでは2～5%程度)を義務付ける規制が導入された。規制比率は2020年に12%、21～23年分は策定中。第二に、7月から16の地域において世界で最も厳しい排ガス基準の一つとされる「国6」が適用され、現行基準に基づく車両の販売が困難になる。「国6」は、全国レベルでは4年後導入の予定であるが、大気汚染が深刻な地域において先行して導入された。いずれの措置も、米中貿易摩擦の激化が消費者と企業の購買意欲を弱めつつある中、12カ月連続前年比割れで低迷する新車市場に追い打ちをかけることに

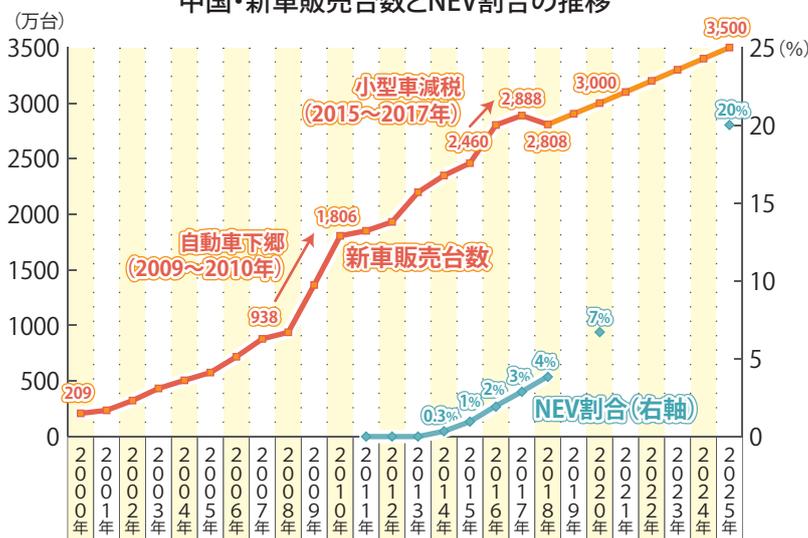
なることが懸念されている。

市場が最も望んでいる政策は、主要都市における購入規制の撤廃と、買い替え補助金の交付の2つである。北京や上海、広州、深圳などの9つの大都市で、渋滞緩和や環境保護のために厳しい購入制限を導入しており、正常な購買意欲を抑えている。購入規制が撤廃されれば、国産車大手の試算によると、新車販売は200万台程度押し上げられる。

中国政府は、新車販売が2020年に3,000万台、2025年に3,500万台と見込んでおり、上記のような販売促進策を完全に実施すれば、十分達成可能である。ただし、大気汚染などの環境対策を国民が切望している中、内燃機関車から電気自動車(EV)などNEVへのシフトが進み、NEV販売台数は各々200万台、700万台の目標が設けられている。

さらにいえば、中国政府はNEVに力を入れているのは、そもそも脱石油依存の狙いがある。中国は輸入に最も依存している製品は半導体であるが、その金額が年々増加し2018年3,121億ドル分を海外から購入。米中摩擦が起きているいま、中国経済の大きな足かせになっている。次に多く輸入しているのは、原油である。2,403億ドル(約4.6億トン分)を輸入し、対外依存度が7割まで上がっている。地政学リスクの顕在化などで原油の輸入が止まってしまう、そのような事態に備えたりリスク管理の一環に位置付けられたものこそが、EV化の推進なのである。

中国・新車販売台数とNEV割合の推移



消費増税とキャッシュレス決済におけるポイント還元について

2019年の10月に消費税率が現行の8%から10%に引き上げられる予定です。増税に伴い、政府は軽減税率と合わせてクレジットカードなどのキャッシュレス決済を利用した消費者に対し、2019年10月から2020年6月までの期間に限りポイント還元等を支援する事業を打ち出しました。ポイント還元となる対象は、クレジットカード、電子マネー、コード決済(QRコード決済、バーコード決済等)となる見込みです。

支援の内容としては以下のように細かく分けられていますが、コンビニ、ガソリンスタンド等のフランチャイズチェーンについては、一律で2%のポイント還元となっています。ポイント還元制度は中小店舗だけが対象ですが、直営店や大企業の加盟店が除外されてしまうと、消費者に混乱が生じることから、全店で一律2%でポイント還元することになりました。ただし各社元売りによって提携クレジットカードでの決済のみが対象となることなど条件が限定されていますので、利用前に確認してください。

ポイント還元対象登録済み事業者については経済産業省の特設サイトがありますのでご覧になってみてください。
(<https://cashless.go.jp/>)

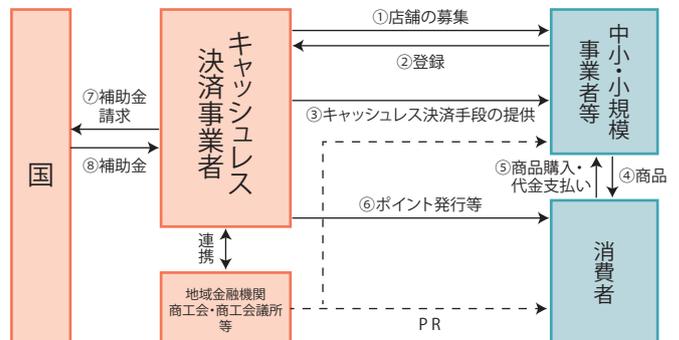
支援内容

一般の中小規模事業者	①消費者還元5% ②加盟店手数料率3.25%以下への引下げを条件とし、更に国がその1/3を補助 ③中小企業の負担ゼロで端末導入(1/3を決済事業者、残り2/3を国が補助)
フランチャイズ	消費者還元2%(端末費用及び加盟店手数料の補助はなし)

ここまで具体的な施策が打ち出されるということは、いよいよ日本のキャッシュレス化が進んでいきそうです。SSとしてはクレジットカードの対応は、ほぼ皆さん出来ていると思われそうですが、電子マネーでの対応はまだ済んでいない店舗も多いのではないのでしょうか。キャッシュレス決済に対応していない場合、顧客離れも懸念されるため出来る限りの備えをしておきたいものです。

新たなPOS端末を導入するとしても、コスト面や決済方法の多様化で作業が複雑になる等、心配な面も予想されます。反面、既存の顧客以外に外国人観光客等の需要にも応えられるためターゲットも広がります。導入費用がほとんどかからないAirPAYやPayPay等タブレットタイプもあり、最近ではキャッシュオンリーだった個人店に導入されている例が目立つようになってきました。是非SSでも検討してみたいかがでしょうか。

消費者還元の仕組み



国内市販用タイヤ値上げ実施

市販用タイヤの値上げが相次いでいます。ブリヂストン、横浜ゴムに続き、住友ゴム工業とトーヨータイヤも国内市販用タイヤのメーカー出荷価格を8月から平均3%値上げすると発表し、これで国内タイヤ4社の値上げが決まりました。

また、日本ミシュランタイヤや日本グッドイヤーなど海外大手タイヤメーカーも、日本の国内情勢に注目しながら値上げの時期を図っていましたが、9月から平均3%の値上げを発表しました。

タイヤ各社が足並みをそろえて値上げを発表するのは、2017年以來の2年ぶり。前回の値上げの際は、タイヤの主要

原料である天然ゴム価格の高騰に加え、合成ゴムやカーボンブラックなど石油化学関連の原材料も高止まりしていたことを受けて、原料価格の高騰が大きな要因でした。

このように1社ならずも大手4社が一気に値上げに踏み切った理由は物流コストの増加です。タイヤを運ぶ物流の現場では、トラックの運転手など人手不足が続き、人件費が上昇しています。慢性的なコスト増の状況は続いてきましたが、ここ数年は特に値上げ要請が強まっています。

このように物流費高騰による影響はタイヤ業界も例外ではなく、今後の動向もしっかりと注視していきたい。

日本全国 SS百景



有限会社平永石油
代表取締役社長 平永 明氏



平永社長

SS業界が様々な形に変化していく中で 色々な対応ができるよう努力することが大切

八尾町は富山県の中央南部に位置し、豊富な水と広大な緑に囲まれた自然豊かな町です。江戸時代初期に開町、養蚕業などで発展してきたこの地域には様々な町民文化が育まれてきました。5月には絢爛豪華な屋台が曳き回される越中八尾曳山祭、9月には叙情豊かな唄と踊りが催される「おわら風の盆」があり、各地からたくさんの観光客が訪れて大変な賑わいを見せる郷土芸能が盛んな地域です。

(有)平永石油は1953年に現社長のお父様である故平永二郎氏が創業されました。当初は炭や食用油、プロパンガスなどを販売していましたが、これからは自動車の時代が来ると考え、八尾町初のSSを始めました。その頃使用していたタンクは容量が500ℓ程の円筒形で移動式で、横についたハンドルを手で回し計量機上部の容器に必要量を貯めて、高低差を利用し落下させて給油するというものだったそうです。お話を聞かせてくださった平永社長も子供の頃に手伝いでハンドルを回していた思い出があるとおっしゃっていました。

1960年代に旧町と呼ばれる所に2号店(町内初の鉄筋コンクリートのSS)をOPEN。当時はタンクローリーが無く工事現場や個人宅へはドラム缶に油を入れて配達していました。地元で大変親しまれたSSでしたが後に区画整理で道路土地収用となり残念ながら閉鎖となりました。

現在運営されている八尾井田SSは1987年にOPENし、2018

年7月に当社系列化されました。富山県の主要地方道である県道富山八尾線に面していて交通量の多い場所です。約300坪のスペースにダブル4基、灯油シングル1基があり、MG90～100KL、軽油は配達を含めて70～80KL売り上げています。周辺住民の乗用車はもちろん近隣の工業団地からトラックも給油に来る、地域になくてはならないSSです。SS内は綺麗に整頓が行き届いていて、サービスルーム内はお客様がゆったりと休憩できるようにテレビやソファも設置されていました。これでは給油が終わってもしばらく居たくなってしまいそうです。取材にお伺いした日はあいにくの天気で雨が降っていたのですが、ピット内ではツバメの家族も居心地がいいのか雨宿りをしていました。

油外はタイヤにオイル、洗車と一通り取り扱っていますが、富山という土地柄、降雪量が多いためタイヤ交換が多いそうです。タイヤ預かりも実施しており、シーズン中は予約制で対応していますが、出来るだけお客様に合わせて柔軟な対応をしています。また、ローリーを3台所有されていて重油や灯油、軽油を酒造所や老人ホームへ、冬は除雪用に配達もされています。

(有)平永石油ではSS業務の他に幅広く事業を展開されています。プロパンガス販売の関係もあり、お客様のお宅に訪問できるという特性を活かし、ガス器具の販売はもちろん、灯油ボイラー



円筒型の昔のタンク



建設業の許可票



八尾井田SSのサービスルーム



八尾井田SS 富山県富山市八尾町井田5606-1



八尾井田SSスタッフの皆さん

やストーブ・衣類乾燥機等販売をしています。また、水道の修理等を受けるうちに水道工事そのものを請け負うことに発展し、現在では建設業の許可をとり、水道工事の入札にも参加するなど土木関連業にも注力されるようになったそうです。社長のお考えで、SS業界が様々な形に変化していく中で、色々な対応ができるよう努力することを大切に思われていらっしゃいます。

このように多岐にわたる事業内容をアルバイトも含め12名のスタッフが担っています。そのうち社員5名、アルバイト2名が八尾井田SSで働いています。多くのスタッフを正社員で確保することの難しさについて伺うと、辞めてしまうスタッフも居るので大変なこともあります。声を掛けると戻ってきてくれることもあるとのことでした。他の業種を経験した上であえて戻っていらっしゃるということは、こちらの職場環境が良い証明ではないでしょうか。スタッフには社長自ら声をかけて話を聞くようにし

ているようで、そういった事の積み重ねがしっかりとした信頼関係に繋がっているのかもしれない。

ここまで色々なお話を聞かせてくださった平永社長は周りへの気配りが素晴らしく、物腰が大変柔らかい方です。商店会長も務められていて業務だけでなく、地域行事の手配などにも追われていらっしゃいます。取材日も数日後に催し物が控えているにもかかわらず、色々な資料を用意してくださり快くご対応くださいました。また、常に新しい事にチャレンジされている社長に今後の展開について伺うとプロパンガスの顧客向けにスマホアプリを考えているとのこと。プロパンガスの利用料等の確認の他、SS連動したサービス券などを発行できるシステムで、若い人にも関心をもって貰うことが狙いです。アグレッシブに様々な事を形にしていける平永社長の今後から目を離せません。

300年の歴史を誇る伝統行事

越中八尾 おわら風の盆

おわら風の盆は、富山県富山市八尾地区で、毎年9月1日から3日にかけて行われている全国的に有名なお祭りです。越中おわら節の哀切感に満ちた旋律ののって、坂が多い町の道筋で無言の踊り手たちが洗練された踊りを披露します。涼しげな揃いの浴衣に、編笠の間から少し顔を覗かせたその姿は、実に幻想的であり優美です。この大変美しいお祭りの人気は年々高まっており3日間で20万人を超える観光客が押し寄せます。最近ではゆっくり楽しむために8月20日から30日までの11日間毎日開催される前夜祭も人気です。八尾にある11の町がそれぞれ1日ずつを担当し、毎晩、いずれか1つの町内が輪踊りや町流しなどを行う、というものです。一度訪れてみてはいかがでしょうか。

**丸紅エネルギー(株)北陸支店
担当課長 別所 正章**

有限会社平永石油様は2018年7月に当社特約店になって頂きました。

同社が所在する八尾町は知名度高いおわら風の盆が開催され、盛大な賑わいを見せます。運営されている八尾井田SSのスタッフは皆様優しく、給油に来られたお客様とも気さくに会話され、皆様気持ちよく帰って行かれます。これも平永社長のSSスタッフへの的確な指導があつてこそなんだと関心致します。そんな八尾井田SSへ皆様も是非、お立ち寄り下さい。

推薦者の声

キャンペーン情報



2019年 年間ポイントランキング中間速報 2019年6月末日

2019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。

特約店部門		事業会社部門	
① (株)コスモ 和光新倉SS	29 ポイント	① マルネン(株)東日本 角館SS	20 ポイント
② (株)富士商 名張北SS	20 ポイント	① 西日本フリート(株) 函館大野バイパスSS	20 ポイント
③ 中里石油(株) 尻内SS	17 ポイント	③ 西日本フリート(株) ルート2 防府SS	18 ポイント
④ (株)大兵商店 笠松中央SS	16 ポイント	③ 西日本フリート(株) 岩見沢岡山SS	18 ポイント
⑤ 中里石油(株) 五戸SS	15 ポイント	⑤ マルネン(株)東日本 野辺地SS	16 ポイント
⑤ 磯川商事(株) アイル藤ヶ沢SS	15 ポイント		



バーニングアップキャンペーン結果発表 2019年1月12日(土)~2月28日(木)

販売本数部門		販売本数部門	
特約店		事業会社	
① (株)浜安 浜安SS	362 本	① 西日本フリート(株) 函館大野バイパスSS	295 本
② 中里石油(株) 尻内SS(株)	317 本	② マルネン(株)東日本 角館SS	267 本
③ コスモ 和光新倉SS	280 本	③ マルネン(株)東日本 野辺地SS	256 本
達成率部門		個人別部門	
① (株)富士商 名張北SS	195.0 %	① (株)コスモ 和光新倉SS 星野 浩一さん	194 本
① 西日本フリート(株) ルート3 鳥栖インター SS	195.0 %	② 中里石油(株) 尻内SS 酒井 忠次さん	183 本
③ 西日本フリート(株) ルート2 防府SS	146.0 %	③ (株)大兵商店 笠松中央SS 葛谷 公治さん	113 本
④ 中里石油(株) 尻内SS	144.1 %	個人別新人部門 (入社3年未満)	
⑤ マルネン(株)東日本 野辺地SS	142.2 %	① (有)富士吉商事 中央市場東SS 岡 由美子さん	55 本
		② (有)富士吉商事 中央市場東SS 渡辺 健司さん	41 本
		③ 中里石油(株) 五戸SS 鎌田 弥生さん	29 本



バーニングアップキャンペーン結果発表 2019年6月1日(土)~6月30日(日)

販売本数部門		販売本数部門	
特約店		事業会社	
① (株)コスモ 和光新倉SS	207 本	① マルネン(株)西日本 大川SS	418 本
② 中里石油(株) 五戸SS	203 本	② マルネン(株)東日本 角館SS	316 本
③ (株)富士商 名張北SS	127 本	③ 西日本フリート(株) 岩見沢岡山SS	279 本
達成率部門		個人別部門	
① マルネン(株)西日本 日向SS	218.0 %	① マルネン(株)東日本 角館SS 西宮 啓史さん	115 本
② マルネン(株)西日本 宇佐SS	170.0 %	② マルネン(株)西日本 大川SS 大淵 菜苗さん	114 本
③ マルネン(株)西日本 北宇和島SS	162.0 %	③ (株)コスモ 和光新倉SS 星野 浩一さん	113 本
④ 西日本フリート(株) ルート2防府SS	143.3 %	個人別新人部門 (入社3年未満)	
⑤ (株)富士商 名張北SS	141.1 %	① マルネン(株)東日本 角館SS 西宮 啓史さん	115 本
		② (株)富士商 名張北SS 河田 真斗さん	73 本
		③ マルネン(株)西日本 宇佐SS 時枝 明彦さん	66 本

読めよう 読めない
難読漢字

鶉

兀兀

海驢

樵

屢々

泥濘

春の洗車キャンペーン結果発表 2019年 3/16(土)~4/30(火)

伸び率部門

- ① (株)トカン セルフ長岡B P SS 250.17 %
- ② 西日本フリート(株) 旭川永山SS 212.30 %
- ③ マルネン(株)東日本 福島野田SS 194.36 %

洗車金額部門

- ① 西日本フリート(株) 苫小牧沼ノ端SS
- ② マルネン(株)東日本 男鹿SS
- ③ 西日本フリート(株) ルート2 福山東SS

円 / L 部門

- ① 大昌石油(株) J R 尼崎駅SS
- ② 西日本フリート(株) 苫小牧沼ノ端SS
- ③ (株)コスモ 和光新倉SS

春のタイヤキャンペーン結果発表 2019年 4/1(月)~5/31(金)

特約店部門

- ① (株)丸山自動車 コバックステーションSS 488 本
- ② ベストバリューエネルギー(株) 久世SS 358 本
- ③ (株)旭東 釣山SS 280 本
- ④ 太陽鉱油(株) 山形空港SS 232 本
- ⑤ (株)出野石油 スマイルいでの大みかSS 214 本

事業会社部門

- ① マルネン(株)東日本 セルフ熊野堂SS 436 本
- ② マルネン(株)東日本 盛岡ルート4 SS 322 本
- ③ マルネン(株)中日本 セルフ鎌倉SS 313 本
- ④ マルネン(株)東日本 セツ森SS 274 本
- ⑤ マルネン(株)北陸 新神田SS 263 本



今後の各種キャンペーンのお知らせ

皆様、積極的な推進を賜りますよう、何卒お願い申し上げます。

METIC2019秋 タイヤキャンペーンのお知らせ 2019年10月1日(火)~11月30日(土)

70本以上販売でもれなく

全国共通
図書カード
プレゼント!!

図書カードは、子供の読書を応援します。
出版界では、「読者の読書」「おはなしマラソン」「全国訪問おはなし隊」など、次世代を担う子供たちが広く本に親しめるよう多くの活動を行っています。

METIC2019秋タイヤキャンペーンは期間中(2019年10月~11月の2ヵ月間)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贈呈します。皆様、積極的な推進を賜りますよう、何卒お願い申し上げます。

cospponsored by

BRIDGESTONE
株式会社ブリヂストン

YOKOHAMA
横浜ゴム株式会社

DUNLOP
住友ゴム工業株式会社

TOYO TIRES
TOYO TIRE株式会社

GOOD YEAR
日本グッドイヤー株式会社



夏の洗車キャンペーン
2019年7月13日(土)~8月31日(土)



Burning-Upキャンペーン
2019年10月1日(火)~10月31日(木)



ワックスアンダーコートキャンペーン
2019年11月1日(金)~11月30日(土)



冬の洗車キャンペーン
2019年12月1日(日)~12月31日(火)

オール
ケミカル
対象

商品券をゲットしよう! ・ サマーキャンペーンは 8/9(金)まで

ご参加
お待ち
します

あなたの
街の

丸紅エネルギー

を紹介します

ジュネス小松SS

ニシエイジュ石油(株)

〒999-0121

山形県東置賜郡川西町上小松3144

TEL 0238-46-2340

フルサービス



大東SS

(株)富士商

〒574-0033

大阪府大東市扇町9-6

TEL 072-889-5555

セルフサービス



佐野SS

大城エネルギー(株)

〒923-1112

石川県能美市佐野町甲10

TEL 0761-57-3377

フルサービス



エネルギーイン出雲SS

(株)小田商店

〒693-0058

島根県出雲市矢野町864-1

TEL 0853-24-8120

セルフサービス



高砂SS

シューワ(株)

〒676-0822

兵庫県高砂市阿弥陀町魚橋1064-1

TEL 079-451-7738

セルフサービス



オートライフ塩沢長土呂SS

(株)塩沢産業

〒385-0021

長野県佐久市長土呂字南近津1160-29

TEL 0267-77-7710

フルサービス



白川SS

ベストバリューエネルギー(株)

〒606-0095

京都府京都市左京区上高野西氷室町9-1

TEL 075-721-1163

フルサービス



小名浜東SS

新常磐交通(株)

〒971-8101

福島県いわき市小名浜播磨作11-1

TEL 0246-54-9711

フルサービス



藤岡新町SS

(株)万寿屋

〒375-0002

群馬県藤岡市立石734

TEL 0274-42-9211

ノンサービス



高齢運転者の事故防止対策

毎日のように各地で高齢者による事故がニュースに取り上げられ、その度になぜ防ぐことができないのか議論されますが、皆さんはどのようにお考えでしょうか？

ある大学の調査によると60歳代の移動手段をみると、徒歩と答えた人が41.9%、自転車又はバイクの人が20.9%、乗用車が21.2%、バス・タクシーを利用している人が14%。これらの人が10年経過して70歳代になると、徒歩の人が52.9%と増加、自転車又はバイクの人が16.1%ダウン、乗用車の人が8.8%と半数以下に大幅ダウン、そしてバス・タクシーを利用する人が21.6%と大幅増加と、かなり車離れが進んでいることがわかります。

それでは何事故が減らないのでしょうか。加齢による衰えのため認知・反応時間が遅くなり、停止距離が長くなることや、アクセルとブレーキの踏み間違いなどが挙げられます。それに対して高齢者向け新免許制や安全運転施策(自動ブレーキや衝突安全性・歩行者頭部保護性能)の充実など、を含めた安全対策が緊急課題とされ、各社研究開発に拍車がかかっています。

さらに、これ以上事故を減らすには物理的に高齢者の免許人口を減らす以外にはないのではないのでしょうか。現在高齢者運

転免許保有者約500万人、そこで第一に考えられることは、高齢者の自主返納率を高めることだと言えます。幸いにも70歳以上のドライバーが「勧められたら返納しても良い」と答えたのは26%もあるので、これは政策的に当然活用すべきでしょう。

現在自主返納への特典を各都道府県によっていろいろ考えられています。最も多いのが、運転経歴証明書を発行です。これは提示することでいろいろな団体が提供している特典を受けられるというものです。地域によって様々なものがあり、スーパーからの配達料サービスや観光施設の利用料が割引になるものから、銀行での定期預金の利率が有利になるものまであるそう。

しかし、普段の自分の足となるものが無くなる訳ですから、日常使えるバスや電車の利用パス、タクシー業者と提携した500円割引パスなどがあれば日常の足としての利便性が高く喜ばれそうです。各地県警のウェブサイトには運転免許自主返納に対する優遇措置について記載されているところも多いので、一度ご覧になってみてはいかがでしょうか。

MEC ドライブウェイ サービスコンテストを 開催します。

「グループ全てをお客様から指示され、勝ち残るSSに!」をコンセプトにMECドライブウェイサービスコンテストを開催します。優秀店の接客・販売ノウハウを丸エネグループ全体で共有化しましょう。



目的

- ①お客様目線での接客サービス及び点検・報告技術の向上。
▶顧客満足度の向上(リピーターの獲得)
- ②豊富な商品知識と適切な提案力、販売力の向上。
▶油外販売力の強化(収益性の向上)

日程

2019年9月18日(水) … 事前講習・レセプション等
19日(木) … 競技日

場所

高度ポリテクセンター
(独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構 千葉支部
千葉職業能力開発促進センター 高度訓練センター)
〒261-0014 千葉県千葉市美浜区若葉3-1-2

【お問合せ先】

丸紅エネルギー株式会社リテール事業部 TEL:03-3293-4155

読めようで読めない
難読漢字

鶏
うずら

兀兀
こつこつ

海驢
あしか

糶
きこり

屢々
しばしば

泥濘
ぬかるみ

正しく理解して取組んでいますか？
コンプライアンス対策



ソーシャルメディアは危険がいっぱい！ 個人利用は楽しみつつも注意が必要です。

Facebook・Twitter・LINE・Instagramなどのソーシャルメディア(SNS)は楽しく便利なツールで、私たちの生活とは切り離せないものとなりつつあり、多くのSSスタッフの皆様も利用されていると思います。一方、従業員による私的なSNSの投稿から会社保管の顧客情報、取引先情報、従業員情報など個人情報が漏洩する事件や、悪ふざけ投稿による炎上が多発しており、損害を受けた会社から従業員に対し損害賠償を請求するケースも出てきました。ガイドラインを設けている会社もありますので、SNSの個人利用はルールに則って行い、安全に楽しみましょう。



**ユニフォーム姿の
写真を投稿**

絶対にしてはいけません！

**有名人の来店を
投稿**





ユニフォーム姿でピットで悪ふざけしている写真をFacebookにアップした



「〇月×日、有名人の〇〇が彼／彼女と来店！」とTwitterに書き込んだ

ソーシャルメディア個人利用上の留意点

留意点	望ましい行動
1 メディアの特性を理解しましょう	インターネットへの情報発信は、不特定多数の利用者がアクセス可能です。たとえ公開範囲を限定可能なソーシャルメディアであっても、転載などによる設定範囲外への情報拡散が起きる可能性があることを理解しましょう。
2 個人の意見であることを明記しましょう	SSスタッフの立場で言っている内容なのか考えましたか？必ずしも個人の見解として受け止められるとは限りません。外部の人がどう思うか客観的観点を持つようにしましょう。
3 規程・ルールを守りましょう	個人のアカウントに会社の機密情報や著作物を投稿していませんか？また、他人のプライベートな言動を書き込んでいませんか？
4 発信内容を十分吟味しましょう	その投稿を見た読者が不快に思いませんか？その言葉使いは適切ですか？一度発信した投稿は削除が困難です。投稿ボタンを押す前にもう一度内容をチェックしましょう。
5 お客様やビジネスパートナーの名誉、情報を守りましょう	仕事に知った情報は基本的には機密情報です。お客様やビジネスパートナーの発言や行動を公開しないようにしましょう。
6 節度ある冷静な議論をしましょう	あなたの主張が正しいからといって、感情的に批判したりしていませんか？会社やお店について間違ったことを書いているSNSを見つけたら、自分て対応せずに上司に相談しましょう。
7 トラブル時はすぐに上司に相談・連絡しましょう	隠そうとしたり、自分ひとりて解決しようとしていませんか？問題が大きくなる前に、上司に連絡して指示を仰ぎましょう。

丸紅エネルギー特約店の皆様へ

丸紅エネルギー サービスステーション保険



おすすめですよ!



SSは、「車両移動中の衝突」、「洗車中の車両接触」、「油種間違いによる損傷」など業務遂行に伴う損害賠償リスクに加え、商品・現金の盗難や自然災害による損害などさまざまなリスクに囲まれています。

そこで、今回ご紹介させていただくのが丸紅エネルギー サービスステーション保険です。丸紅エネルギー特約店の皆様の業務に関わる様々なリスクに対する補償の一つとしてご検討ください。

業務に関わる様々なリスクへの備えを2つのプランでご提案!

①SS総合基本プラン【賠償責任保険】

業務に関わる賠償事故に対する補償やガソリン施設自体の損害を補償します。

②現金補償プラン【コーポレートマネーガード保険】

売上金等の現金盗難等を手厚く補償します。

※このご案内は概要を説明したものです。



くわしくはお問い合わせください。

保険期間:2019年10月1日(火)午後4時~2020年10月1日(木)午後4時まで(1年間)

申込締切日:2019年9月13日(金)

保険料払込締切日:2019年9月20日(金)

※中途加入も随時受け付けいたします。

お問合せ先:(取扱代理店)丸紅セーフネット株式会社 ☎03-5210-1791 担当者 奥野 (受付時間)平日9:15~17:30

引受保険会社:損害保険ジャパン日本興亜株式会社 企業営業第二部 第三課
〒103-8255 東京都中央区日本橋2-2-10 損害保険ジャパン日本興亜日本橋ビル8F
TEL:03-3231-4214 担当者 泉 (受付時間)平日9:00~17:00

SJNK19-04494 2019/7/23

今までにない 車内清掃が登場!

- 手間のかかる室内清掃を効率良く
- 更に単価アップ!
- 他店との差別化にも!

デモも随時行います。お気軽にご連絡ください。

「すっきりクリン」システム

短時間で、簡単に楽々! 驚きの仕上がりを実現します! 独自開発のクリーンシステムで、清潔で爽やかな仕上がりを体感してください。

「すっきりクリン」

システムについて

お客様のニーズと業界の要望を反映して開発したケミカル剤を使った、独自のクリーンシステムのことで、当社の長年の経験と研究によって、優れた品質とスタッフの作業軽減、そして環境に配慮したシステムをトータルにご提案いたします。当社の洗車マニュアルを提供することにより、短時間で作業を行うことが可能になりました。

3つのポイント

- 1 専門的な技術がなくても、独自のノウハウを提供することで、どなたでも短時間で作業が可能。
- 2 初期投資や運営費、人件費など納得のローコストを提案。
- 3 消臭・除菌に優れた、環境に配慮した植物性の速乾ケミカルなどを採用。

Room Cleaning

深部まできれいにすることで、快適な空間を実現!

今までできなかった、ノミヤダニ、ペットの抜け毛、車ホコリの除去をはじめ、シートの中に染み込んだ汚れまで、短時間で作業できるのが最大の特徴です。バキュームクリーナーやブラシガン、トルネードなどの専用の道具と専用液剤を使い、「車内のすみずみをエアーで叩きながらバキュームするという新手法」のルームクリーニングをご提案します。



作業手順

作業時間

30分

- | | | |
|-------------------------|---------------------------|-------------------------|
| 作業時間1分
1 フロアマット取り外し | 作業時間5分
2 ブラシガン処理 | 作業時間5分
3 バキューム処理 |
| 作業時間4分
4 フロアマット洗浄・除菌 | 作業時間4分
5 ステップ・ドア周りの仕上げ | 作業時間3分
6 車内全体の除菌・消臭 |
| 作業時間4分
7 内装の拭き上げ | 作業時間3分
8 インパネ周りの仕上げ | 作業時間1分
9 フロアマットを元に戻す |

新発想

Beautiful Car Life 車内清爽システム

- シートのホコリが気になる!
- マットが汚い!
- ペットの毛が気になる!

- 室内のホコリが体積している!
- 車内の臭いが気になる!



お問合せ先:各代行店またはリテール事業部リテール事業課 ☎03-3293-4155