

経営合理化・効率化 について

全国石油商業組合連合会

2024年6月

合理化

業務やプロセスを合理的な方法で再構築し、無駄や冗長性を排除すること。

【目的】

道理にかなう形で整合性を高め、物事を効率的に適正化すること。

効率化

業務やプロセスを改善し、より効果的、効率的な方法で取り組むこと。

【目的】

ムダを省いて生産性を高めること。

業務の改善や最適化において密接に関連し、相互に影響しあう重要な要素

石油販売業界を取り巻く環境①（需給面）

2024～2028年度石油製品(SS取り扱い主要油種)需要見通し

	実績	実績見込	見通し					年率	全体	構成比	
	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度			2023 /2028	2023年度
ガソリン	44,774	44,493 ▲ 0.6	43,116 ▲ 3.1	42,127 ▲ 2.3	41,068 ▲ 2.5	40,156 ▲ 2.2	39,065 ▲ 2.7	▲ 2.6	▲ 12.2	31.2	29.7
灯油	12,249	11,643 ▲ 4.9	12,206 +4.8	11,741 ▲ 3.8	11,346 ▲ 3.4	10,899 ▲ 3.9	10,506 ▲ 3.6	▲ 2.0	▲ 9.8	8.2	8.0
軽油	31,665	31,278 ▲ 1.2	30,991 ▲ 0.9	30,810 ▲ 0.6	30,589 ▲ 0.7	30,420 ▲ 0.6	30,107 ▲ 1.0	▲ 0.8	▲ 3.7	21.9	22.9

(注1) 上段の数字は燃料油内需量(千kL)、下段の数字は対前年比(%) (注2) 四捨五入等の関係により数値の合計が合わない場合がある。

出典:資源エネルギー庁「2024年4月26日 2024～2028年度石油製品需要見通し」より抜粋

- ◆ ガソリン:年率2.6%減。2028年度には4000万KL割れを見込む。(ピークは6100万KL)
- ◆ 灯油:年率2.0%減少が見込まれているが、2025年度～28年度の4年間では年率3.7%弱の減少が見込まれている。
24年度のプラスは鉱工業生産の回復による増加見通し。
- ◆ 軽油:年率0.8%減少見込み。減少が見込まれるものの、3油種では最も堅調。

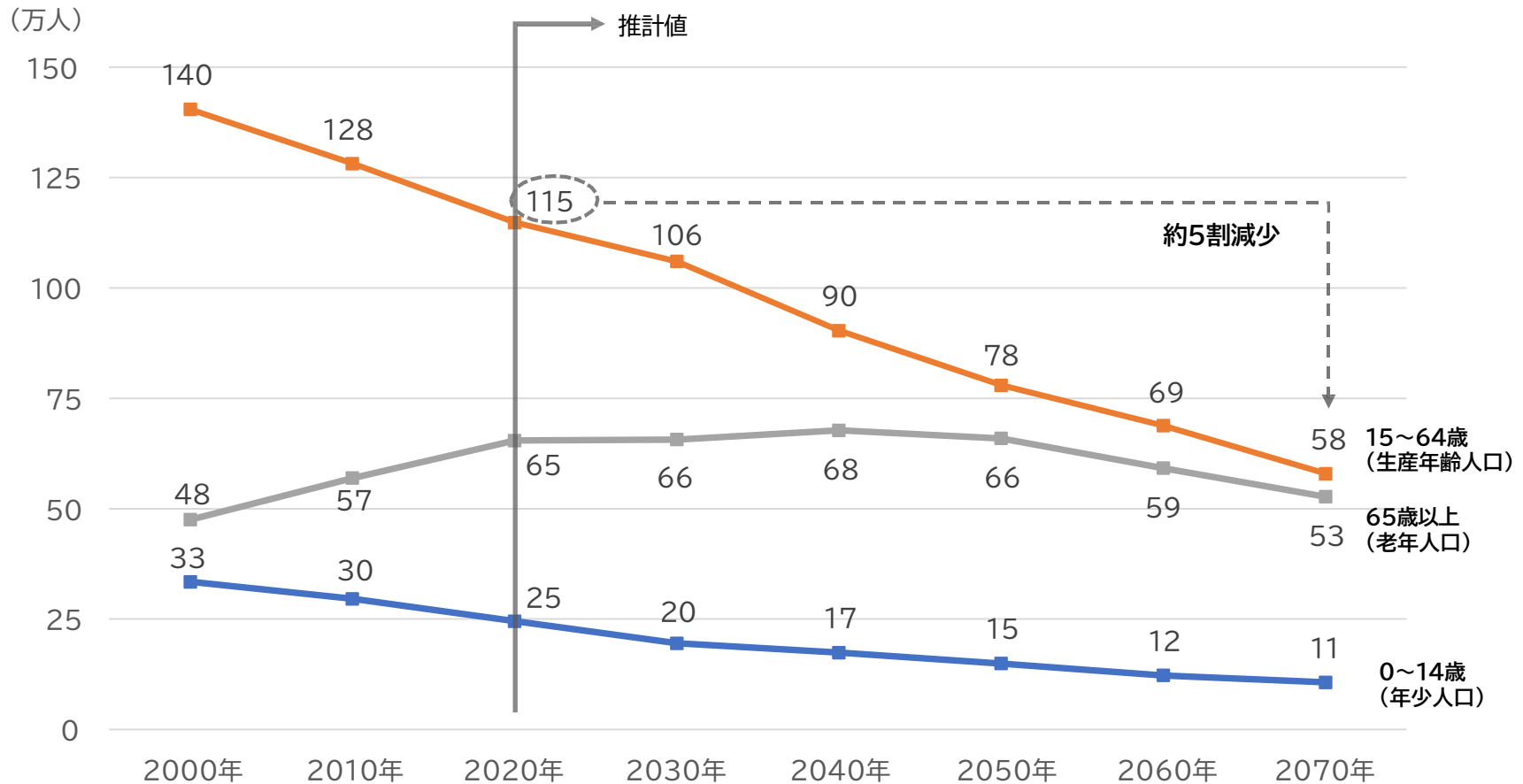


- ①燃料油需要の減少(背景にCN等)を見据え、他の収入の柱が必要。
(今後SSが目指す5つの方向性を提唱)
- ②経営合理化の推進が必要。

石油販売業界を取り巻く環境②（雇用面）

将来人口推計(長野県:現状推移ケース)

- ・現状傾向が続くと仮定した場合、15～64歳(生産年齢人口)、0～14歳(年少人口)は一貫して減少
- ・特に生産年齢人口の減少が大きく、2070年までに約5割減少する見込み



出典:長野県の少子化・人口減少の現状(2023年8月 第1回少子化・人口減少対策戦略検討会議 資料より抜粋)
2020年までは国勢調査(総務省)、2025年以降は企画振興部推計(しあわせ信州創造プラン3.0)

- ◆ 現状の労働力不足が将来的に改善されない懸念がある中、業務プロセスの改善や自動化による作業効率化は必須となる。

SSが目指す5つの方向性

DXの積極的な活用・推進

【1】総合エネルギー拠点化

石油製品に加え、電気（EV急速充電、電動二輪車等カートリッジバッテリー交換）・水素・バイオ燃料をマルチに取り扱うエネルギー供給インフラを目指す。「e-fuel」をはじめとする合成液体燃料の早期導入を。

（注）バイオガソリン、ミドリムシ由来の次世代バイオジェット・ディーゼル燃料等。「e-fuel」はCO2フリー水素とCO2を合成してつくる液体燃料。

【2】地域のコミュニティ・インフラ化

ターゲットを周辺住民（シニア層等）に絞り込み、地域に密着した店づくりを追求していく。

※灯油の配送、独居高齢者宅の見守り、除雪サービス、道の駅とのコラボ、郵便局、地域住民が集う場（ミニマーケット、集会所）の併設、福祉事業など。

【3】多機能化（マルチファンクションSS）

多種多様化する消費者ニーズを追求し、自動車関連に留まらない生活関連サービス・事業を消費者に提供していく。

※車検・整備、钣金工場の一体運営、新・中古車販売、レンタカー・カーシェアリング拠点の併設、宅配ボックスの設置、コンビニ、コインランドリー、クリーニング、コーヒーショップなど異業種とのコラボレーション。

【4】協業化、経営統合、集約化、事業承継、公設民営SS

周辺業者との協業化。SSの統廃合による経営資源の集中・最適化。周辺業者が経営統合しSSインフラの維持・強化を図る。SS過疎地では市町村がSSを買い取り、運営は民間事業者等が担うことも。

※灯油の共同配送、複数SS運営事業者によるSSの集約化、SS過疎地における公設民営SS

【5】事業・業種転換、廃業・撤退

ガソリンの需要減やEVの普及動向、人口減少などの社会構造の変化を見極め、事業・業種転換、廃業・撤退も選択肢の一つ。

【1】から【4】の4つの方向性を加速させるDX（デジタルトランスフォーメーション）の活用・推進

地域社会のニーズに基づき、顧客データとデジタル技術を活用して、これまでのSSのサービスやビジネスモデルを変革する。タブレット給油許可やスマホ給油システム、官公需業務のデジタル化など、既存事業のデジタル化を図っていく。

※タブレットを用いた給油許可やスマートフォンを利用した給油システム、官公需カードシステムなど、デジタル化の推進で事業・業務等の効率化を促進。

事例①

(2) 企業体としての
競争力強化

Case #57 :
株式会社大油屋商店

オートヴィオSS

需要減の中、伝統のあるSSの存続を目指して、老舗2社が企業合併を選択。
統合シナジーによりコストを削減し、1SSあたり売上高50%向上を実現。

背景・課題

- 老舗の(株)大油屋商店(廣瀬社長)と酒井商事(株)(酒井社長)は市内に3店舗ずつ同ブランドSSを所有。
- 県内中心地や安売り店への顧客流出に加え、マージン低下も相まって厳しい経営環境が続いている中、酒井社長は後継者問題も抱えていた。

取組内容及び効果

【状況が変わるきっかけ】

- 酒井社長は、同族への承継を断念。自分が元気なうちに(株)大油屋商店への経営委譲をした方が良いとの考えに至る。
- 廣瀬社長は、コアビジネス拡充となるこの案件を前向きに捉え、合併を通じた企業体質強化の上、円滑な事業承継を果たすべく、協議が走り始めた。

【企業体としての競争力強化の秘訣①】<異なる互いの強みを最大限活用>

- 燃料油の配送やタイヤ販売に強い(株)大油屋商店と、指定整備工場を持ち、車検に強い酒井商事(株)との事業融合によって両社の強みを活かした合併が実現。
- 事業拡大により仕入やコスト競争力も高まる。燃料油以外のタイヤ本数や車検台数は、合併前の両社の合計数より増加中。

【企業体としての競争力強化の秘訣②】<SS統廃合による効率化>

- 比較的近傍に立地する2SSを閉鎖し、立地・設備の強いSSへ統合。維持管理コストの削減を実現し効率性・生産性が向上。

【企業体としての競争力強化の秘訣の定量的・波及的效果】

- 統廃合で6SSから4SSへと減少したが、イベント等による顧客移行施策が成功し、売上は約2倍と全体的に伸びており、特にフルの販売量は150%以上に。
- 配達出荷基地の一本化で8台あったミニローリーを6台に集約。

お知らせ

当社は酒井商事株と合併致しました。

大野市のEssoは、7月2日より下記の営業体制となります。
掛売カードは大野市内全てのEssoで利用可能となります。
古い掛売カードの場合は、新しいカードを発行させていただきます。

7月1日は機械入替作業の為、休業させていただきます。
※Express犬山SSは、午後より営業致します



2社の合併および6SSから4SSへの
統廃合のお知らせ

事例②

大分石油・佐土原中央SSを全面改装

宮崎にデジタル化「モデル店」

大分石油（本社・大分市、永岡壯三社長・出光昭シ系）の佐土原中央SS（宮崎市、炭倉伸一店長）が先ごろ、全面改装オープンした。最新鋭の設備を導入した同社初のアポロステーションとして、将来を展望した同社の“モデル店舗”を目指す。



オープンした佐土原中央SS



同社は大分県内で18カ所、宮崎県内で2カ所のSSを運営しているが、48年の歴史を持つ佐土原中央SSをフルからセルフへ今回全面改装した。マルチは3基。デジタル化に力を入れ、九州ではまだ導入事例の少ない可搬式SSCを設置。ピット内には手洗い・コーティング専用ブース、燃料配達用計量機も備えるなど従前よりサービス力をアップ。10月には顧客がスマホの専用アプリで、洗車、タイヤやオイル交換、車検予約ができるシステムを導入予定で、待ち時間を解消し“3密”も回避する。

出光興産の野口慎二九州支店長は施主あいさつで「佐土原中央SSは時代の流れを捉えた設備を備えており、アポロステーションという新ブランドの力も活用、お客様に末永く愛され選ばれるSSとして成長してほしい」と述べた。永岡社長は「当社初のアポロステーションとして、お客様へのサービスをさらに向上させ、会社全体のイメージアップ、牽引力となるようなSSにしたい。設備をデジタル化しセルフとなったが、フルサービスの心での接客を続ける」と話した。

事例③

2021年4月20日

岩手 第一石油が実証実験 センサーで灯油配達効率化

HT残量リアル監視、補充の適正機会把握、高齢者安否確認にも

灯油ホームタンクに残量を検知するセンサーを取り付け、補充配送を効率化する実証事業が今冬、岩手県久慈市の第一石油（兼田尚広社長・ENEOS系）で実施された。各家庭の灯油使用の動きを把握し、独り暮らしのお年寄りの安否確認にも役立つ試みだ。



顧客のタンクに装着されたセンサー付きキャップについて説明する第一石油幹部

同社が久慈市と手を組み、経済産業省の「次世代燃料供給体制確立に向けた技術開発・実証」事業に応募して採択され、実施した。市中心部の民家100戸に灯油ホームタンク（198リットル）を無償で貸与。給油口のキャップに、残量を自動計測してデータを無線で飛ばせるセンサー（ゼロスペック社製）を取り付けた。データは同社のパソコンでリアルタイムで確認可能にした。

配送担当者の勘に頼っていたお任せ給油の配送タイミングを適正化し、コスト削減につながるのが狙い。同社によると、従来は残量が半分ほどで出動していたが、実証事業では残量が35～40%に減った時点で出動していたことがわかり、配達効率化につながったことが実証された。

今回は市内各地にある既存のアンテナを活用したためカバー範囲は市内の57%にとどまったが、アンテナを増やせば87%までカバーできる。技術的にはセンサーの計測誤差も課題として残るが、地震で灯油が揺さぶられたときを除くと誤差

は10%以内にとどまった。

同社が自前で設備を無償提供するにはコスト面の課題も残るが、兼田社長は「配送者個々の傾向を把握できただけでなく、各家庭の灯油使用傾向もつかめたので商売上のビッグデータとしても活用できそう」と話している。