

論 説  
今年度が石油業界の将来を決める分岐点となつたのは間違いない。直近で系列仕切りと業務の差はぐりで2円、過去半年間でも3円差を超えた時期はほとんどなかった。元売が主張した「ブランド3円」という仕切り構成が現実となり、系列仕入れと業務の価格差は確実に縮小し、業転を抜う卸、商社も系列取引で仕入れることとなつた。

不思議なのは、そもそも業転ではないかという点。高度化法で実質的に精製能力は削減され、石油製品が余るという状況なった。

玉は「余剰玉」を指していたのではない。元売は、いかに安く仕入れるかに意味があった。

しかし現実は明らかに需給均衡の永続性へ舵を切り、元売は企業なのだと思はざれる。

元売各社が先づる発表した決算

は7日開いた理事会で、2018年度事業計画案および収支予算案を了承した。

理事会では、SS過疎や災害対策事業計画案を承認した。

SSの生産性向上などに寄与する規制緩和事業の場を提供する中小企

業・規模事業者支援助金・助成金などを補助情報提供や、情報交換の場であるインターネットやSSTを盛り込んだ。

## 次はSSの収益向上

が改善されてきたのは事実だろ

う。それでも一年前ある商社の責任者は「業転はなくならない」と断言していた。「彼らは元

の元売が最も儲かっていると言つて生まれた本能と言つていた。

予算案では、SSTを盛り込んだ

30年以上にわたり元売と交渉を

続け、いかに安く仕入れるかに意味があつた。

しかし現実は明らかに需給均

衡の根柢を支えていると言つても過言ではない。元売計算書か

らは「減販しても儲かっている」

といふ構造が明確に見てとれ

る。これまで余剰玉を売つてき

た卸、商社に系列玉として売る

が「買付玉」であると同時に營利

企業なのだと思はざれる。

年度は、SSの収益性が劇的に

変わるものだろう。

なった。

玉は「余剰玉」を指していたの

ではないかといふ。高密度化法

で実質的に精製能力は削減さ

れ、石油製品が余るという状況

なった。

ぜんせき THE ZENSEKI 第7796号 月水・金発行 (祝日除く) 組合員 月1,728円 (消費税込) 組合員外 月1,944円 (消費税込)

昭和38年7月1日第3種郵便物認可 振替口座00130-4-52707

<http://www.zensekiweb.com>

富士製作所

〒604-8493 京都市中京区西/京南町88

富士製作所 本部 (075) 801-8139 代表 FAX (075) 801-1373

東京支店 (03) 3484-5051 FAX (03) 3484-3944

名古屋支店 (052) 414-1181 FAX (052) 414-1180

関西支店 (0774) 41-3443 FAX (0774) 41-3444

広島支店 (082) 283-2428 FAX (082) 283-2606

高松支店 (087) 843-7130 FAX (087) 843-9139

福岡支店 (092) 651-3168 FAX (092) 651-3118

事業所・代理店 全国主要39都市

で示される方向性に注目していきたい。

地域の燃料供給を支え、

地域の燃料販売を

持続しつつ、從事する業

の変革に向けて研究会

で示される方向性に注

めで示される方向性に注





