ぜんせき
THE ZENSEKI
第7915号　月・水・金発行（祝日除く）　組合員 月1,728円　組合員外 月1,944円（消費税込）
2月4日（月曜日）2019年（平成31年）
発行所
全国石油商業組合連合会
東京都千代田区永田町2-17-14
電話 03-3593-5751
http://www.zensekiren.or.jp
昭和38年7月1日第3種郵便物認可 振替口座00130-4-52707

ぜんせきweb版　登録受付け中！
新規のご登録の手続きは
下記ウェブサイトでできます
http://zensekiweb.com

石油ピーク比3割縮小

18年内需

ガソリン1.6%減5107万キロリットル

灯油も7.8%減販、軽油0.5%増

2018年の石油製品内需は、軽油を除きガソリンや重油類が軒並み減販し、6年連続で前年を下回った。資源エネルギー庁が1月31日発表した石油製品需給概要（速報値）によると、内需は前年に比べ3・2%減の1億7千万キロリットルに減少した。2億キロリットルの大台割れは10年連続で、ピーク時の1996年（2億4681万キロリットル）から約20年で7割弱に縮小したことになる。

SS主要3油種の販売実績をみると、通年でガソリンは1・6%減の5107万キロリットルと6年連続で前年を下回った。05年（6162万キロリットル）のピーク時から17%強（1055万キロリットル）の需要が消失。上期は春先をはじめ5月の連休商戦の販売不振などが響き0・7%減、下期も夏場の需要不振や年末商戦時の需要落ち込みなどが響き2・4%減と減販が進むなど、省燃費車の普及に加え油価高騰による小売価格の値上がりなどが消費者の買い控えや節約指向を刺激したとみられる。

灯油は通年で7・8%減の1536万キロリットルとなった。2千万キロリットルの大台割れは8年連続で、1970年以来48年ぶりの低水準。昨シーズン後半戦となる1～2月は寒波襲来で需要が大きく上振れしたものの、今シーズンは前半戦の10～12月が燃料転換の影響に加え暖冬によって前年同期比16・8%減など、単月で2桁を超える前年実績割れが続き、年間需要を押し下げた。

軽油は、近年の景気回復基調による荷動きの活発化や宅配便需要の増加などが需要を下支えし、上期が0・7%増と上振れしたほか、下期も0・4%増と堅調に推移。通年では0・5%増の3385万キロリットルと、2年連続で前年を上回った。

燃料油計は、軽油が唯一前年を上回ったものの、ガソリンや灯油の需要不振に加え、ナフサ、ジェット燃料、重油も軒並み前年実績を割り込んだ。

◇　◇

昨年12月分の石油統計速報によると、内需はジェット燃料のみ前年を上回ったものの、ガソリンや軽油の販売不振に加え、灯油、A重油、C重油の大幅減が響き、前年同期比で5・4%減の1643万キロリットルに減少した。ガソリンは年末商戦がやや振るわず2・3%減の455万キロリットルと、10ヵ月連続で前年を下回るとともに、6年連続で500万キロリットルの大台を割った。灯油は暖冬影響で13・0%減の251万キロリットルと大きく落ち込んだ。軽油も年末の荷動きなどがやや鈍く1・8%減の300万キロリットルに減少した。

石油製品販売実績の推移　（単位：千キロリットル、%）

暦年	ガソリン	前年比	灯油	前年比	軽油	前年比	燃料油計	前年比
2008	57,247	▲4.3	20,972	▲8.8	34,246	▲4.7	207,670	▲5.3
2009	57,447	0.3	20,104	▲4.1	32,247	▲5.8	193,396	▲6.9
2010	58,379	1.6	20,248	0.7	33,064	2.5	197,249	2.0
2011	56,864	▲2.6	19,376	▲4.3	32,658	▲1.2	193,056	▲2.1
2012	57,094	0.4	19,939	2.9	33,402	2.3	199,822	3.5
2013	55,234	▲3.3	18,010	▲9.7	33,753	1.1	193,196	▲3.3
2014	53,608	▲2.9	17,214	▲4.4	33,789	0.1	185,450	▲4.0
2015	53,108	▲0.9	15,883	▲7.7	33,665	▲0.4	181,933	▲1.9
2016	52,844	▲0.5	16,343	2.9	33,372	▲0.9	178,266	▲2.0
2017	51,904	▲1.8	16,666	2.0	33,664	0.9	175,567	▲1.5
2018	**51,068**	**▲1.6**	**15,359**	**▲7.8**	**33,846**	**0.5**	**169,999**	**▲3.2**

原油コスト0.6円下落

今週の卸価格に影響する中東産原油の円建て週間コストは前週比リットル0・6円安、5週ぶりに下落した。米中両国間の通商協議について先行きが不透明であることなどが影響したとみられる。直近1日の東商取プラッツ・ドバイ原油はドル建てで前日比1・32ドル安のバレル60・23ドル、円建ては0・9円安の40・3円。

これに対して、ガソリン陸上スポットは方向感が見えない状況。様子見感が漂うものの、2月に月替わりしたこともあり「1日から中京タンク筋はガソリン0・8円高」（PBSS）など、先週末に値上げが行われた一方で、今週に入ってからは売り圧力も出てきている。

◇　◇

1日のTOCOMウインドウ・ガソリン陸上は前日比0・9円安の109・5円。

特約店筋によると、コスモは1日からの週決め仕切りを前週比で全油種いずれも据え置きとした。

週仕切り指標のコスト変動と推計値（＊原油＝価格適用期間のＦＯＢ平均値）　（円／L）

適用期間	原油	ガソリン			灯油			軽油			A重油
土～金曜		スポット	系列卸	TOCOM	スポット	系列卸	TOCOM	スポット	系列卸	TOCOM	スポット
1／3週	2.84	▲0.6	▲1.0	1.9	▲0.2	▲1.0	0.7	▲0.5	▲1.0	1.5	▲0.3
4週	1.33	1.0	2.5	1.4	1.8	2.5	2.1	1.3	2.5	0.2	1.7
2019年1月（前月比）	▲1.79	▲3.8	▲2.8	0.2	▲2.7	▲2.8	1.1	▲3.5	▲2.8	▲1.0	▲3.4
2／1週	1.19	1.1	1.5	▲1.6	1.2	1.5	▲0.3	0.8	1.5	▲0.3	1.4
前週実勢値	42.79	108.5	110.8	105.2	58.7	59.5	58.8	57.5	59.5	61.2	57.2
前週標準仕切り推計	---	---	113.8	---	---	62.5	---	---	62.5	---	---
2週	▲0.61	0.7	0.0	▲0.2	0.6	0.0	▲0.4	0.5	0.0	0.0	0.7
当週実勢値予測	42.18	109.2	110.8	105.0	59.3	59.5	58.4	58.0	59.5	61.2	57.9
最近値	42.14	110.0	110.8	105.0	59.6	59.5	58.4	58.7	59.5	61.2	58.1

ダブル連結トラック

新東名中心に本格導入開始

国交省

国土交通省は1月30日、第2回「新しい物流システムに対応した高速道路インフラの活用に関する検討会」を開き、運転手不足などの課題解決に向けたダブル連結トラック（写真）や、トラック隊列走行の実証実験などの状況確認を行った。

ダブル連結トラックは、1台で大型トラック2台分の輸送を可能にするもので、2016年からの実証実験の結果、約50%の運転手省人化効果と約40%の燃費削減が確認でき、1月29日から新東名高速を中心に本格導入が始まった。

トラック隊列走行は、手動で運転する先頭車に自動運転車が追従する仕組みで、1月22日から新東名浜松SA～遠州森町PA間で実証実験を開始。この実験では最大3台で隊列する。政府は20年度の実現を目指す。

東日本高速SS

18年G5.2%減販

NEXCO東日本高速管内SSの2018年ガソリン年間販売量は、前年比5・2%減の16・1万キロリットルとなった。うちハイオクは9・2%減の2・5万キロリットル、レギュラーは4・4%減の13・7万キロリットルで、ハイオク比率は15・2%（前年は15・9%）だった。

高速管内のガソリン販売量は、16年比7・9%減、15年比8・7%減、14年比11・7%減、13年比21・6%減など、5年で2割超も減販している。

◇　◇

昨年12月の販売量は、前年同月比でハイオクが10・8%減の0・2万キロリットル、レギュラーが6・5%減の1・0万キロリットル、ガソリン計で7・1%減の1・1万キロリットル、軽油は15・0%増の2・5万キロリットルだった。

ハイオク比率は0・6ポイント下落の13・4%。ハイオクは23ヵ月連続、レギュラーとガソリン計は8ヵ月連続でそれぞれ減販し、軽油は52ヵ月連続増。

レギュラー卸値

8.9円安116・2円

エネ庁・12月

資源エネルギー庁が1月31日公表した12月の卸価格調査（消費税別）によると、前月比でレギュラー全国平均は8・9円値下がりし116・2円となった。軽油は8・1円安の65・2円、灯油も8・1円安の64・7円。

一方、12月の全国平均インタンク価格は、軽油が7・2円安の103・8円、A重油は大口が6・3円安の71・2円、小口が5・7円安の80・1円だった。

石油事業本部をJPタワー移転

昭シェル

昭和シェル石油は4月1日の出光興産との経営統合に先立ち、石油事業本部（販売部、リテール販売部、リテールEPOCHプロジェクトチーム、産業エネルギー部、営業企画部）を出光の販売部が入る千代田区のJPタワー28階に移転する。

現在の港区・台場フロンティアビルでの業務は今月8日で終了し、12日から移転先で業務を開始する。

乗用車タイヤ0.9%減

19年予測

日本自動車タイヤ協会による2019年の4輪車市販用タイヤ内需（販社販売）見通しは、18年実績比で1・0%減の7038万本となった。うち「乗用車」用は0・9%減の5124万本。

「乗用車」を季節別にみると、夏用が1・5%増の3379万本、冬用が5・2%減の1745万本となる。一方、18年実績は前年比で夏用が4・0%減の3330万本、冬用が4・2%増の1841万本と急伸したことがわかった。

市販用タイヤ内需動向（販社販売）（万本）

		17年	18年	19年見通し
乗用車用	夏	3,467	3,330	3,379
	冬	1,767	1,841	1,745
	計	5,234	5,170	5,124
小型トラック用	夏	934	915	923
	冬	445	473	445
	計	1,378	1,388	1,367
トラック・バス用	夏	301	291	298
	冬	252	256	248
	計	553	547	546
4輪車合計	夏	4,701	4,536	4,600
	冬	2,464	2,570	2,438
	計	7,165	7,106	7,038

論説

元売2強の人事異動に注目

4月の統合に向けて、出光興産と昭和シェル石油がまた一歩、前進した。代表取締役社長など最高幹部の人事はすでに発表されていたが、SS業界に直結する販売部門の4月1日付幹部人事が公表された。これに伴い、業界内でも出光・昭シ統合への現実感が急速に高まっている。両社統合後のSSシェアは全体の約30%。JXTGエネルギーに次ぐ2つ目の核となる大元売の誕生が目前になってきた。

統合の陣容をみると、販売トップは常務執行役員として需給と販売を所管する荒井裕治氏（出光・上席執行役員）、その下に販売本部が設置され、上席執行役員販売本部長に森下健一氏（昭シ・常務執行役員）、販売本部副本部長兼販売部長として内川尚和氏（出光・販売部長）、さらに新設のリテールマーケティング部長は大石朗氏（昭シ・リテール販売部長）、同じく産業エネルギー部長には杉村浩氏（同・産業エネルギー部長兼国際ビジネス課長）がそれぞれ就任する予定だ。また、支店長には北海道が佐々木昭彦氏（同・理事中部支店長）、東北が野口慎治氏（出光・出向宇佐美鉱油常務取締役）、茨城・千葉・東京・神奈川・静岡がエリアの関東第一が執行役員にもなる渡邊信彦氏（昭シ・執行役員首都圏支店長）、新潟・長野・栃木・群馬・埼玉・山梨を所管する関東第二が森垣裕一氏（出光・関東第二支店統括支店長）、中部が三浦秀樹氏（同・中部支店統括支店長）、四国を含む関西が阿部正憲氏（昭シ・理事近畿支店長）、中国が新熊隆嘉氏（同・中国支店長）、九州が東敏郎氏（出光・関西支店統括支店長）の8人が就く見通し。

唯一の製油所を出光が持つ北海道が昭シの支店長になるなど個別には業界内を驚かせるところもあったが、全体的にはちょうど半数ずつ支店長の椅子を分け合い、支店長と副支店長もたすき掛けでバランスを重視した格好。そのため「今回はとりあえず主なメンバーがどこかに入った感じ。個人的な良し悪しはあったろうが、肝心なのはこの次の人事」（元売筋）との声も聞かれる。

そうした中、出光・昭シに次いで、足元の関心事は2月に発表される見込みのJXTGエネルギー幹部人事に移ってきている。統合時こちらもバランス重視でスタートしたが、統合3年目へと向かう中、シェア50%の巨大元売がどのような布陣に変わるのか注目される。

太陽組織改正

太陽石油は1月28日開いた取締役会で、4月1日から①支店販売方針の策定②系列SSへの販売促進③需給調整④需要家および商社向け販売―に関する各機能の明確化、グループ全体の生産・出荷設備の競争力強化に向けた技術的検討体制の構築、人財育成の強化に向けた推進体制の整備、連携強化による組織力向上に向けた四国事業所製造部門の統合を目的とする組織改正を行うことを決定した。具体的には、本社に「直需事業開発部」を新設し、直需グループ（産業燃料グループを改称）および沖縄総合事務所（沖縄営業所を改称）を置くほか、「製造技術部」を新設する。

また、本社に「人財育成部」を新設し、人財育成グループ（新設）と教育推進グループ（技術教育センターを改称）を置き、四国事業所製造一部と製造二部を「製造部」に統合して製造二グループを新設するとともに、四国事業所生産技術部の業務グループを四国事業所操油部に移管する。

さらに、本社所在の部門・部署を改称（現名称）してそれぞれ販売統括部（営業推進部）および販売戦略グループ（営業サポートグループ）、ソラトSS推進部（ソラトSS戦略部）およびソラト販売グループ（リテールサポートグループ）、リテール企画グループ（SS開発推進グループ）、需給部（供給販売部）、環境安全部環境安全グループ（環境安全・品質グループ）とするほか、中日本支店中部営業所を廃止し、同営業所の業務を中日本支店へ移管する。

太陽役員人事

▽退任（常務執行役員）諸原浩▽同（常務執行役員）太田武之▽同（執行役員）石井隆志▽同（執行役員）磯村尚史（3月31日付）

▽執行役員・南西石油代表取締役社長（執行役員・供給販売部、新規事業室担当）佐々木輝明▽同・山口事業所長、総務、生産技術部長（理事・山口事業所製造部長）公文英雄▽同・需給部、直需事業開発部担当直需事業開発部長（理事・営業推進部長）日野晋吾▽同・人財育成部担当人事部長（理事・人事部長）村上幹夫（4月1日付）

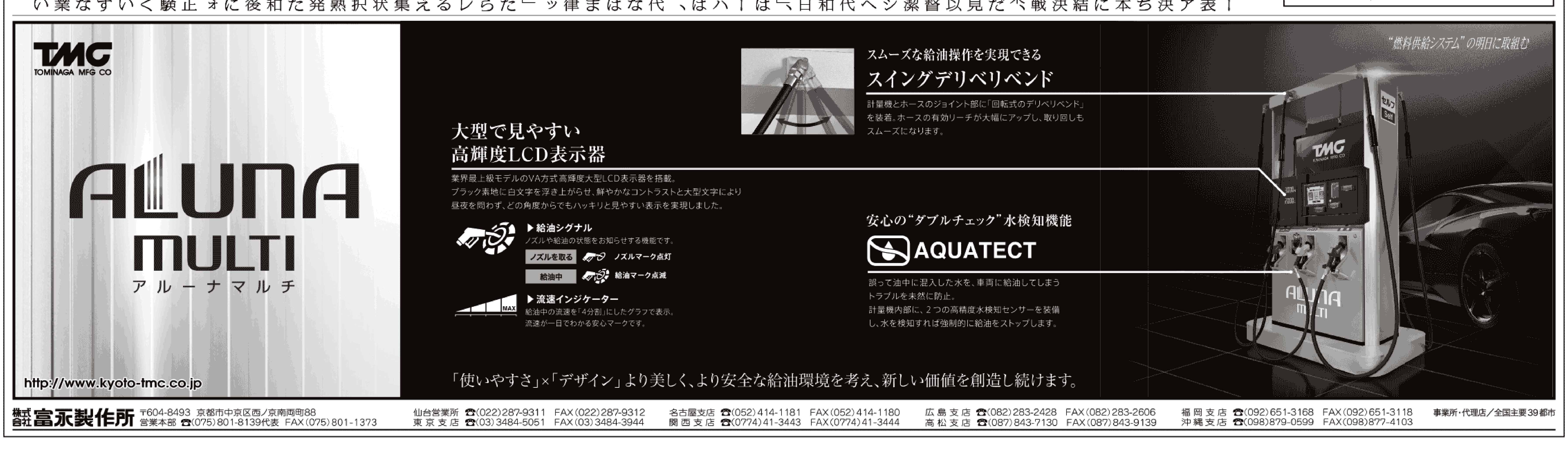
▽取締役・専務執行役員（専務執行役員）吉井伸吾▽退任（取締役）諸原浩（6月開催の定時取締役会）

ポンプあ・い・ら・ん・ど

▼サッカー日本代表が、アジアカップで決勝まで勝ち進んだ。本稿掲載時にはすでに結果が出ているが、準決勝のイランとの一戦は、新チーム発足以来、最高の試合と言えるだろう▼あくまでも私見だが、フランスW杯以降に就任した代表監督時代の特徴などを簡潔に表現すると、トルシエ時代は「システムへの忠誠」、ジーコ時代は「自由ゆえの不協和音」、オシム時代は「日本化のプロトタイプ」、ザッケローニ時代は「自分たちのサッカーへの自信と過信」、ハリルホジッチ時代は「変革途上での迷走」、岡田・西野両監督時代は「現実路線」ではなかったか▼森保時代はどうなるか。まだ始まったばかりだが「規律×臨機応変＝日本サッカー成熟への第一歩」となることを期待したい。初のW杯出場から20年強。海外の高いレベルの中でプレーする経験豊富な選手が増えた。それらの選手が集まり、チームとして状況に応じた戦術を選択・実行した姿に、成熟への第一歩と今後の発展を垣間見た気がした▼我が業界も規制緩和による自由化やその後長く続いた価格競争による疲弊、卸価格フォーミュラの改定・修正など多くの変化や経験を経て、昨年ようやく採算経営の端緒についた。この流れを手放すことなく、収益を得ながら変化に対応し、業界の発展につなげていきたい。

きょうの紙面

- 2面　関東・系列量販店が週末値引き
  ■DATAコーナー＝原油価格、石油製品先物情報、卸価格調査、石油統計速報
- 3面　関東版・神奈川・脱臭で差別化／中部版・岐阜・共同事業協力要請
- 4面　石油連盟・石油の作文コンクール特集



TMC TOMINAGA MFG CO
ALUNA MULTI アルーナマルチ
http://www.kyoto-tmc.co.jp
大型で見やすい高輝度LCD表示器
業界最上級モデルのVA方式高輝度大型LCD表示器を搭載。ブラック素地に白文字を浮き上がらせ、鮮やかなコントラストと大型文字により昼夜を問わず、どの角度からでもハッキリと見やすい表示を実現しました。
▶給油シグナル
ノズルや給油の状態をお知らせする機能です。
ノズルを取る　ノズルマーク点灯
給油中　給油マーク点滅
▶流速インジケーター
給油中の流速を「4分割」にしたグラフで表示。流速が一目でわかる安心マークです。
スムーズな給油操作を実現できる
スイングデリベリベンド
計量機とホースのジョイント部に「回転式のデリベリベンド」を装着。ホースの有効リーチが大幅にアップし、取り回しもスムーズになります。
安心の“ダブルチェック”水検知機能
AQUATECT
誤って油中に混入した水を、車両に給油してしまうトラブルを未然に防止。計量機内部に、2つの高精度水検知センサーを装備し、水を検知すれば強制的に給油をストップします。
“燃料供給システム”の明日に取組む
「使いやすさ」×「デザイン」より美しく、より安全な給油環境を考え、新しい価値を創造し続けます。
株式会社富永製作所　〒604-8493 京都市中京区西ノ京南両町88　営業本部 ☎(075)801-8139代表 FAX(075)801-1373
仙台営業所 ☎(022)287-9311 FAX(022)287-9312
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
沖縄支店 ☎(098)879-0599 FAX(098)877-4103
事業所・代理店／全国主要39都市

系列量販店が週末値引き

「悪循環招く」批判の声

関東

関東地方の地場業者から、広域業者や系列量販業者SSによる週末値引きへの批判が高まっている。週末ごとに値引きが続くことで、仕切りの実勢を大幅に下回る実売価格が散見され、ほかの広域業者SSや量販SSが追従し、市場を混乱させる〝スパイラル値下げ〟につながっていると警戒する。

激戦地の地場業者は、週末値引きの横行に神経をとがらせる。業者が指摘するのは、週末値引きが週明けには競合する量販SSの実売価格となり、それに追従するSSが一気に増えることだ。「週末の売り上げを増やしたいという気持ちからの値引きだろうが、そこから翌週にはさらに実売価格を引き下げる。いまの激戦地は週末値引きをするSSがある地域と言ってもよい」と地場業者は断言。

市場では週末値引きの有無によって、ガソリン価格が大幅に異なる地域があり、大手業者も「地域的にSSの収益性が大きく異なる。週末値引きが横行する地域では石油製品の粗利益が一般のSSに比べ5分の1にまで減っている」と明かす。

先頭を切って週末値引きを続けるのが、系列量販業者であることも地場業者の不安を助長、「同系列の元売子会社SSが仕切りに即応しているのに、なぜ同系列の量販SSが値下げを繰り返せるのか。いまや市場混乱要因は系列量販SSの週末値引きに限定される」と憤りを隠さない。こうした事態に大手業者は「拡販で乗り切れる時代ではないが、量販SSはそれ以外の販売姿勢に転換できないのだろう。ある意味末期的でもある」と話す。

道の駅にミニSS併設

SS過疎対策協が方針

長野・売木村

【売木村＝長野】長野県売木村は1月29日、村内でSS過疎地対策協議会の最終会合を開き（写真）、村唯一の既存SSを2023年を目途に、道の駅「南信州うるぎ」隣接地に移転・新設する方針を固めた。長野県や長野石商（渡邉一正理事長）の主催で昨年8月に開いたSS過疎地対策NAGANOフォーラムを受け、同村は県内で初めて国（執行団体＝全石連）の「SS過疎地計画策定支援事業」に採択されている。

唯一の既存SS「うるぎ600給油所」（JXTG系）は現在、有志が村の支援を受けて運営しているが、22年末に地下タンクの更新時期を迎える。設備更新して継続することも可能だが、資金面でハードルが高い。そこで、集客も見込める道の駅にミニSSを併設する案を軸に検討してきた。

コスト圧縮策として、地上式タンクの設置や道の駅スタッフによる「かけつけ給油」、灯油のルート配達による効率化などを計画に盛り込む考え。地上式タンクを巡っては、現制度では認められていないため、規制緩和の実現が前提となる。

都市部の若者らが地方に移住して活性化に取り組む「地域おこし協力隊」を活用し、SS業務の責任者と道の駅スタッフを兼務する新たな人材も確保する計画だ。

アンケート調査によると、村民の6割がSSを必要としているという。清水秀樹村長はあいさつで、「住民が安心して暮らせるよう、村内にSSを維持する方向でまとめたい」と語った。計画は期限の2月末までに策定し、全石連に提出する。

会合には清水村長や同村の職員、村民有志のSSを残す会メンバーに加え、資源エネルギー庁石油流通課の成瀬輝男課長補佐らも出席した。

「灯油まつり」参加促進へ

小規模SSプラン導入も

新潟

【新潟】新潟石商広報委員会（土田裕委員長）・広報分科会（山田隆一委員長）は1月28日、新潟市内で会合を開き（写真）、次回の「灯油まつり」に向けた対策などを話し合った。

灯油まつりの参加事業者を増やすため、小規模SS向けプランの導入を検討。費用を抑え、参加しやすくするのが狙いだ。現在、組合員にアンケート調査を行っており、その結果も踏まえ、結論を出すことで合意した。このほか『満タン&灯油プラス1缶運動』をPRするラジオCMが2月にBSN新潟放送で流れることを確認。また災害時に備え、組合員所有の配送ローリーを「緊急車両」として県公安委員会に事前届出する制度を巡り情報収集を行い、次回以降の会合で継続協議することで一致した。

土田委員長はあいさつで「灯油まつりも組合員に浸透してきた。まつりを通じ顧客を増やす意味合いもある。組合活動の主要な事業として今後も継続していきたい」と述べた。

SSのキュー太郎
浜坂高一朗
猛犬にご用心
コワ〜イ
表のはり紙見なかったの！
臆病犬にご注意
死んじゃったじゃないの！

明日への技術と信頼のサービス
TATSUNO

集合セミナー⑲

東京・人材力支援事業

正しい指示命令の出し方、報告の受け方

成長に合わせスタイル変えて

カービジネス研究所 蛭田裕之氏

業績を上げるリーダーになるためには、部下の主体性を引き出し、能力を発揮させることが必要だ。一般的に、組織内に主体性のある人材は20%程度と言われる。残り60%は主体性がない人材、20%は目的・目標が不鮮明な指示待ちタイプ。主体性のある人材には新たな課題を与え続け、自分で考え、行動できる力を付けさせる。主体性のない人材には「ストレッチ目標」（背伸びをしないと届かない場所に目標を定める）を与えたり質問による指導を行うなど、主体性を引き出す指導をする。部下は、相当頑張らないと達成できない状況を理解し、必死に努力するため、最大限の能力を引き出す効果がある。

部下に示すリーダーシップは、4つのスタイル（別表）を成長段階に合わせて変化させると良い。どのスタイルにするか部下と合意して進めることが重要だ。

指示命令・報告の受け方は「目的」「フロー」「ポイント」を理解し、部下と合意して実行する。命令によって部下に結果を出させることが上司の手腕。そのために上司の意図、やるべきこと、その手順などをしっかり伝える必要がある。命令のフローは①目的（背景）を明確にする②ゴールを明確にする③タスクブレイクダウンさせる④スケジューリングさせる⑤同意させる。部下が命令に対し必要性を感じず、納得できていない場合は遂行意欲が喚起されない。目的と指示を出すに至った背景をしっかり説明することが大切だ。部下のメリットと関連付けると、仕事に対する価値が高まり、意欲も喚起される。

伝える際は「結論」を話してから詳細を説明すると良い。最初に「なにを伝えたいのか」「どんな場面で」「どのように」報告するのか、報告の指標を理解することで、その後の説明も頭に入りやすい。

命令する際は、途中経過や結果の報告を必ず受けることで、仕事の進み具合、問題点を把握できるとともに、部下の心情を理解でき、自分の考え方や方針を浸透させることができる。「なにを」「いつ」「どんな場面で」「どのように」報告するのか、報告の指標を

どうするのかというマネジメントサイクルを部下と相談しながら決定し、しっかり回すことで、部下の仕事の品質も大きく変わる。部下の成長につながる指示命令・報告を行い、業務改善を推進することが望ましい。

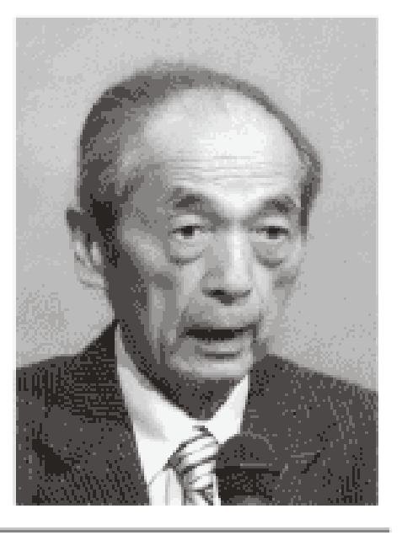
リーダーシップ・スタイル

スタイル	部下の意欲	部下の能力	進め方
指示型	○	×	具体的な指示を与え、自らやってみせ、説明する。支援型行動が少ない。
コーチ型	△	△	指示したうえで、なぜそうすべきかを説明し、部下の意見を聞き出し、意思決定に加わるように促す。
援助型	不明	○	聞き役に回り、アイデアを引き出し、激励し、支援する。指示は少ない。
委任型	○	○	意思決定のほとんどを部下が行う。リーダーは部下の貢献を評価することで、成長を応援する。

結束こそ〝力〟

各地区新年賀詞交歓会

栃木 SSの維持が大前提



【宇都宮】栃木石商・協（村上芳弘理事長）と栃木県石油政治連盟（田村惠昭会長）は1月29日、宇都宮市内で3団体合同の新年会を開催した。

村上理事長（写真）は「SSはいま低マージン、人手不足、従業員の高齢化、後継者不足という4つの問題に直面している。廃売をしている場合ではない」と強調。そのうえで「小規模SSにとって再投資とは〝なにかを始めること〟ではない。SSの既存設備を維持し、事業を続けるための投資のことだ。そもそも地域のSSが残らなければ、言葉だけの安定供給になってしまう」と指摘した。また「お客様に喜んでいただき、世間に役立つことが、結果として自分の幸せにつながる。地域密着経営を続け、お客様に愛されるSSを目指そう」と結束を呼びかけた。

奈良 『満タン』認知度向上へ

【奈良】奈良石商・協（増尾朗理事長）は1月30日に奈良市内で開催した新年理事会で、事務所移転などを報告した。事務所が入居している建物は奈良駅にも近く交通の利便性は高いが、耐震基準を満たしておらず老朽化が著しいため、解体が決定している。同石商・協は1月に連絡を受け、入居先の選定を開始。詳細は逐次報告していく予定だ。

増尾理事長（写真）は冒頭あいさつで「市場環境は良くなったように思えるが、他府県と比較するとまだ道半ば。一方、業界が推し進めている『満タン運動』は、地元役員の協力による広報誌掲載やラジオ放送を通じて、着実に住民への認知度が上がっている。組織の役割は組合員が経営を維持し、未来に残していくことができる状況をつくることだ」と強調した。

会議終了後には懇親会を行い、盛大に新年を祝った。

埼玉 再投資可能な経営を

【さいたま】埼玉石商・協（内藤英一理事長）、埼玉県石油政治連盟（有泉勝之会長）は1月30日、さいたま市内で賀詞交歓会を開き、自民党石油流通問題議員連盟の国会議員をはじめ、元売、組合員ら約90人が参集し、組織の団結を誓った。

3団体を代表してあいさつに立った内藤理事長（写真）は、元売再編に言及し「需給の適正化が図られ、業界は良い方向に向かいつつあるが、まだ道半ばだ。再投資可能な経営ができる環境を心から望んでいる」と強調。

さらに「災害時のSSの重要性は高まっている。そのためにも、SSの維持・強化に全力を尽くす」と続けた。

山口 力合わせSS網守る

【山口】山口石商・協（岡部憲治理事長）は1月30日、山口市内で新年互礼会を開き、関係者約40人が出席した。

岡部理事長（写真）は「昨年は元売の再編もあり、徐々に市場環境も改善されてきた。引き続き皆さんの力を借りて、地場の業者が生き残れるような活動をしていきたい」と強調。また、SSは地域インフラとして生命と安全を確保する〝最後の砦〟という重要な役割を持っていると前置きし、「県内SS数もピーク時に比べ約半分になっている。これ以上減ると安全安心の確保は困難。業界全体で力を合わせて大切なSSネットワークを維持していきたい」とあいさつした。

人材難解消は適正利益から

東京・大田支部

東京石商大田支部（高橋正光支部長）は1月29日に新年会を開き、〝楽しい場づくり〟を主眼とする恒例企画として、今回はプロ歌手による歌謡ショーやカラオケなども取り入れながら懇親を深めた。

年頭あいさつで高橋支部長（写真）は「昨年は原油価格の乱高下に目まぐるしく対応しなければならない場面が多く、特に現場の皆さんはご苦労されたと思う。再投資可能な経営の実現はまだ道半ば。人材難に対応していくためにも、適正な利益を確保する必要がある」などと強調した。一方、河原木成男副支部長は災害対応力強化の重要性を指摘しつつ、「備えあれば患いなし。『満タン運動』をもっとアピールしよう」、中村俊夫監査は「魅力ある業界づくりに一丸となろう」とそれぞれ呼びかけた。

純利益は78億円

忠エネ・3Q

伊藤忠エネクスが1月31日発表した今第3四半期連結決算は、前年比で売上高が15%増の9318億円となる一方、営業活動に係る利益は7・2%減の133億円、純利益も15・8%減の78億円と増収減益した。

営業利益15%減

シナネンHD・3Q

シナネンホールディングスが1月31日発表した今第3四半期（4～12月）連結決算によると、非石油・ガス事業の拡大に取り組み、前年同期比で売上高は5%増の1680億円、営業利益は15%減の10・2億円、経常利益は17%減の12・8億円、純利益は13%増の8・2億円となった。

DATAコーナー

■石油先物市場・2／1

△値上げ、▲値下げ◇ストップ高、◆ストップ安、単位：￥／KL

東京商品取引所（京浜海上：1枚＝50KL）　中京石油市場（伊勢湾油槽所：1枚＝20KL）

東京 16：30現在	前日比	限月	中京 16：30現在	前日比
（前日出来高1,587枚）		ガソリン	（前日出来高2枚）	
51,200	▲570	③限月	53,100	0
51,310	▲730	④限月	53,000	0
51,330	▲650	⑤限月	53,000	0
51,290	▲650	⑥限月	53,400	0
51,150	▲830	⑦限月	54,000	△600
51,090	▲850	⑧限月	54,000	△600
（前日出来高337枚）		灯油	（前日出来高-枚）	
58,370	▲650	③限月	60,000	0
57,590	▲650	④限月	55,900	0
57,350	▲650	⑤限月	56,300	0
57,120	▲750	⑥限月	55,400	0
56,750	▲650	⑦限月	55,800	0
56,270	▲890	⑧限月	55,800	0
（前日出来高-枚）		軽油		
61,200	0	③限月		
60,900	0	④限月		
60,600	0	⑤限月		
60,300	0	⑥限月		
60,000	0	⑦限月		
59,700	0	⑧限月		

原油指標

			前日比
国内指標	$／B	61.84	（△0.66）
	￥／KL	42,760	（△452）
WTI	$／B	53.79	（▲0.44）
	￥／KL	37,197	（▲311）

■県別SS卸価格調査・12月

（単位：￥／L、↑値上げ、→同値、↓値下げ）

	レギュラー	軽油	灯油		レギュラー	軽油	灯油
北海道	116.4 ↓	65.1 ↓	64.1 ↓	滋賀	116.3 ↓	65.4 ↓	65.0 ↓
青森	116.1 ↓	64.9 ↓	64.7 ↓	京都	116.4 ↓	65.4 ↓	65.1 ↓
岩手	116.8 ↓	65.6 ↓	65.2 ↓	奈良	115.7 ↓	64.7 ↓	64.3 ↓
宮城	115.3 ↓	64.1 ↓	63.5 ↓	大阪	115.3 ↓	63.9 ↓	63.7 ↓
秋田	116.8 ↓	65.8 ↓	64.8 ↓	兵庫	115.9 ↓	64.8 ↓	64.4 ↓
山形	116.1 ↓	64.4 ↓	63.8 ↓	和歌山	116.4 ↓	65.2 ↓	65.2 ↓
福島	116.4 ↓	65.1 ↓	64.7 ↓	鳥取	116.9 ↓	65.9 ↓	65.6 ↓
茨城	117.2 ↓	66.3 ↓	66.0 ↓	島根	116.7 ↓	65.8 ↓	65.1 ↓
栃木	116.8 ↓	65.8 ↓	65.6 ↓	岡山	114.9 ↓	64.1 ↓	63.7 ↓
群馬	117.1 ↓	66.8 ↓	65.7 ↓	広島	115.8 ↓	64.8 ↓	64.4 ↓
埼玉	115.5 ↓	64.6 ↓	64.2 ↓	山口	115.2 ↓	64.3 ↓	63.9 ↓
千葉	115.5 ↓	64.5 ↓	63.7 ↓	徳島	116.3 ↓	65.7 ↓	65.6 ↓
東京	115.5 ↓	64.4 ↓	63.6 ↓	香川	116.6 ↓	65.2 ↓	64.9 ↓
神奈川	115.3 ↓	64.3 ↓	63.9 ↓	愛媛	116.1 ↓	65.0 ↓	64.7 ↓
新潟	116.7 ↓	65.7 ↓	65.0 ↓	高知	116.2 ↓	65.2 ↓	64.8 ↓
長野	117.6 ↓	66.5 ↓	65.9 ↓	福岡	116.2 ↓	64.8 ↓	64.5 ↓
山梨	116.8 ↓	65.9 ↓	65.2 ↓	佐賀	117.6 ↓	64.3 ↓	64.2 ↓
静岡	116.3 ↓	65.2 ↓	65.0 ↓	長崎	121.5 ↓	69.8 ↓	68.2 ↓
愛知	115.1 ↓	64.1 ↓	63.9 ↓	熊本	116.8 ↓	65.8 ↓	65.2 ↓
岐阜	115.8 ↓	65.2 ↓	64.6 ↓	大分	115.5 ↓	64.3 ↓	63.9 ↓
三重	115.7 ↓	64.7 ↓	64.2 ↓	宮崎	116.0 ↓	66.6 ↓	64.8 ↓
富山	116.5 ↓	65.0 ↓	65.3 ↓	鹿児島	117.4 ↓	66.2 ↓	66.0 ↓
石川	117.7 ↓	66.6 ↓	66.0 ↓	沖縄	117.0 ↓	72.6 ↓	66.0 ↓
福井	116.6 ↓	65.9 ↓	65.6 ↓	全国	116.2 ↓	65.2 ↓	64.7 ↓

■石油統計速報・12月

（単位：千KL、%）

	ガソリン	灯油	軽油	A重油	7油種計
月初在庫	1,758	2,783	1,706	844	11,083
生産	4,620	1,638	3,787	1,183	15,275
前年比	96.4	81.2	98.7	82.7	94.2
輸入	114	430	33	-	3,242
前年比	95.8	87.7	86.5	-	99.8
販売	4,547	2,513	2,999	1,149	16,429
前年比	97.7	87.0	98.2	89.7	94.6
月末在庫	1,475	2,224	1,560	830	10,070
前年比	98.3	112.4	115.7	122.5	111.3

最新ドライブスルー洗車機雅（みやび）
洗浄力UP! ランクUP!!
最新コーティングの仕上がりに満足し、
洗車ポイントカードでリピートを促す。
目指したのは洗車による生涯顧客の創造です。
洗浄力UP 汚れに強くボディに優しい洗浄
これまでの洗浄動作を刷新!
最適な制御で洗浄力がさらに向上!!
ランクUP ポイントが貯まる! 新洗車会員!!
使えば使うほどポイントが貯まり
自動的にランクアップ!!
バディカードシステム搭載!
仕上がり満足度UP 洗車単価UP
Tire Wax Dispenser
TWD1 NEW 業界初 新登場
コイン式 タイヤワックスディスペンサー
After Before
「洗車のついでにタイヤも綺麗にしたいなぁ」というドライバーの声から生まれた『タイヤワックスディスペンサー』。仕上げ場のわずかなスペースでも設置可能なスリム設計でワックス掛けが容易にできます。タイヤワックスのセルフ有料化を促進し洗車収益をサポートします。
Beauty ビユーテー株式会社 SINCE 1965
機械遺産認定の信頼と洗車機累計販売台数世界NO.1の実績
本社 名古屋市港区木場町2番地 TEL 052-692-2101（大代表）
ビユーテー 検索 http://www.beauty.gr.jp
ビユーテー本社事業所は環境管理に関する国際標準規格ISO14001の認証を取得しています。 ISO14001
■Network of the Beauty
北海道支店 仙台支店 上信越支店 埼玉支店 東京支店 千葉支店
東海支店 北陸支店 大阪支店 広島支店 福岡支店 南九州支店

関東

関東支局（千代田区永田町2-17-14 石油会館）
03（3593）5757

神奈川・日栄石油

オゾン脱臭・除菌装置を開発

SS差別化にも効果

日栄石油（神奈川県中井町、中谷正規社長・出光系）は、グループ企業と連携して開発したオゾン脱臭・除菌装置「ニチエイオゾナイザーNZ－1000」の販路拡大に力を入れている。近隣のSSや宿泊施設、飲食店などに売り込んだり、インターネット通販「ヤフーショッピング」でも販売するなど、新事業の柱に育てる考え。同社中井SSでは、この装置を使って自動車のオゾン脱臭サービスも行っている。

クルマなら５～10分で脱臭

オゾンは空気中の酸素に電気を加え生成する。塩素の約6倍の酸化力で悪臭を分解し、脱臭・除菌した後、数時間で酸素に戻る。薬剤は使用せず人体に無害で、引火する恐れもない。同社は以前からオゾン脱臭装置の開発を手がけており、「NZ－1000」は4代目。脱臭能力を増強した最新型だ。

オゾンはたばこやカビ、ペットなどのニオイも強力に分解脱臭するのが特徴。同社の脱臭装置はすでにSSやカーディーラー、旅館などで採用されている。「本革シートに付いたヤニ臭がスッキリ取れた」と中古車販売店からも好評だという。

中谷社長は「近隣ならオゾン装置のデモンストレーションや施工、その後のサポートもしっかり対応する。他店と差別化を図りたいSSはぜひ検討してほしい。自動車は5～10分で脱臭できる。特に都市部のSSは脱臭需要があるはず」と提案する。

燃料需要は先細りが予想される。「油外収益アップが欠かせない。SSでの待ち受け型営業ではダメ。新事業に取り組み、外に出て新しい顧客を開拓する攻めの営業を仕かけていく」と、中谷社長は給油と新事業の両輪でのSSの舵取りに意欲を見せている。

問い合わせは同社（電話＝0465－81－1166）へ。なお、ヤフーショッピングでの購入は「ニチエイストア」で検索。また、同社が開発した水のいらない洗車ワックスも販売している。

栃木・日東石油

『満タン』徹底へ一丸

全社員がバッジで運動PR

2年目を迎え、消費者の認知も一段と高まった『満タン&灯油プラス1缶運動』。栃木県の日東石油（本社・宇都宮市、村上芳弘社長・コスモ系）では、事務職員を含めた全社員が『満タン運動』のバッジを付けている。

全社員で運動を推進することに関して、村上社長は「職員がバッジを付けることで、事務所を訪れた人が『これはなんですか』と質問してくる。そこで『満タン運動』の意義を説明し、趣旨を理解してもらうことが目的だ。この運動を広く一般に周知するには、まず知ってもらうことが大前提」と語る。

村上社長が応接する際も、初めて会う人には必ず『満タン運動』の説明を行う。同社は今後もバッジを積極的に配布するなど、より一層の周知拡大に取り組む方針だ。

『満タン』バッジを着用し事務作業を行う職員ら

千葉石商銚子支部

先見の明養い努力を

千葉石商銚子支部（吉原尚英支部長）はこのほど銚子市内で新年会を開き、新年のスタートを祝った。

年頭あいさつで吉原支部長（写真）は「商売のビジョンを持ち続け、先見の明を養いながら地道に努力を続けることが大切。経済の見通しは定まっていないが、健康第一で現場に立ち続けよう」と強調。そのうえで「6月に幕張メッセで、過去最大規模の全石連総会・ビジネス見本市が開催される。ぜひ時間を作って参加し、最先端の技術や知識を持ち帰ってほしい」と呼びかけた。

また、同石商の土井直樹課長が「銚子支部には50を超えるSSがあったが、いまでは29SSに減少している。千葉県全体では1036SSで、そのうち4割強がセルフSSだ」と述べ、千葉県内のSS動向を説明した。

神奈川・千葉　賀詞交歓会来賓祝辞

生活支えるSSに期待

新年のスタートを祝うため、神奈川と千葉の各石商・協で開かれた賀詞交歓会（新年会）には多くの来賓が出席し、SS業界にエールを送った。主な来賓あいさつは以下の通り。

■田中和徳自民党石油流通問題議員連盟会長代理（神奈川）　国民生活を支えるためにSSは不可欠。不当廉売をなくし、業界の健全化を目指そう。

■黒岩祐治神奈川県知事（神奈川）　県と政令指定都市が一体となり、大規模災害に対応できる体制を整えている。SS業界も協力してほしい。

■今中剛出光興産関東第一支店・統括支店長（神奈川・千葉）　世界のエネルギー地政学が一変し、変化の激しい1年になる。需給環境を整備し、健全な業界へSSと元売が一体となって取り組む必要がある。

■加藤文彦全石連副会長・専務理事（神奈川・千葉）　販売数量ではなく、適正マージンを経営指標にすることがSS業界に求められている。経営革新やサービス多様化を進めていこう。

■熊谷俊人千葉市長（千葉）　地域生活に不可欠なSSをどう維持すべきか。行政も石油組合と連携し、SSが果たしている役割を市民に発信していく。

■佐野彰千葉県議会議員（千葉）　元売再編が進み、市場も安定するのではないか。今後も災害協定などを通じ、県民が安心して生活できる環境整備を目指す。

黒岩氏

田中氏

加藤氏

今中氏

佐野氏

熊谷氏

中部

中部支局（名古屋市中区正木3-2-70 愛知県石油会館）
052（321）6001

共同事業ラストスパート！

目標クリアへ協力要請

岐阜

岐阜石協（澤田栄理事長）は先ごろ岐阜市内で理事会を開き、昨秋の共同事業キャンペーン実績や年度目標の中間経過などについて報告。年度目標達成へ向けた最後の追い込みをかけるため、改めて組合員への協力を求めた。

共同事業キャンペーンについては各支部の組合員の協力で、対象3種目のうち給油伝票が目標（7377巻）の約3倍の2万1824巻、洗車用タオルも目標(1万5410枚)を上回る1万7690枚といずれも前年実績を大きく上回る数字を達成したが、中型生命は目標には及ばなかった。

年間目標の5種目については、給油伝票はすでに目標を突破（12月末現在、達成率123%）、賠償責任共済とSS総合共済もともにあと2件（96%）にまで迫っていることを報告した。

未達成の部分や残る洗車用タオルと中型生命の実績向上へ向け、全石連のスケールメリットを改めて説明し、年度終盤のあと約2ヵ月間にかけての協力を呼びかけた。

なお、会議では、国の2019年度石油関連予算案や税制大綱の概要説明、昨年11月に川辺町の丸栄石油川辺SS（出光系）で行われた県内初となる本格的な災害対応実地訓練の結果についても、その訓練成果が報告された。

〝最後の砦〟に期待

岐阜・新年賀詞交歓会来賓あいさつ

岐阜石商・協（澤田栄理事長）が先ごろ岐阜市内で開いた新年賀詞交歓会では、駆けつけた各界来賓から同石商・協の発展を願う祝辞が次々と寄せられた。（一部既報）

■中部経済産業局資源エネルギー環境部・嶋田明彦燃料課長　災害時にクローズアップされるのは常に燃料供給問題。石油の重要性は理解しており関係費用の予算化だけでなく、南海トラフ地震を想定して供給が滞ることのないよう、油槽所から中核SSまでの道路啓開等の備えを進めている。管内で発生しているコンタミ事故を今後、絶対に起こさないよう取り組んでいただくことをお願いする。〝最後の砦〟を守る組合の発展を心から願っている。

■岐阜県総務部・坂口和家男部長　組合と県は災害時協定を結んでおり心強い限り。万一の時はしっかりと対応してほしい。また県税収入で大きな割合を占める軽油引取税や不正軽油取り締まりについても協力をいただき、感謝に堪えない。石油組合のますますの発展を願う。

■県会議員・猫田孝議員(組合顧問団代表)　昨年は県内でも豪雨被害を受け、組合に活躍いただいた。お役に立てるよう頑張っていく。組合にとって実りある1年になるよう支援していきたい。

■出光興産中部支店・三浦秀樹統括支店長（元売代表）　元売再編は4月で最終章を迎え、新たなスタートを切る。大きく見て三極体制となるこの再編を、皆さんにとって再投資可能な利益確保につながるものにしたい。石油の安定供給があってこそ安心な暮らしが保てることを胸に刻み、夢のある業界にしていこう。

嶋田氏

坂口氏

猫田氏

三浦氏

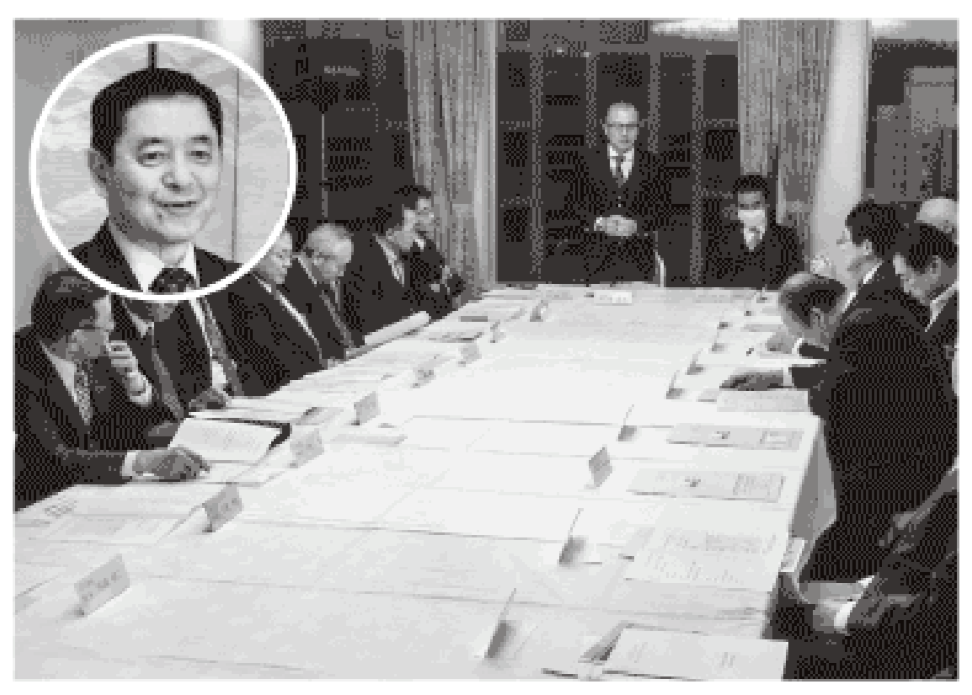
石川

公取委の対応巡り声

石川石商・協（吉岡英一郎理事長）はこのほど金沢市内で理事会を開き、当面する諸問題について意見交換した。

当日は、自民党石油議連メンバーで同石商・協が推薦する地元選出の山田修路参院議員も姿を見せ、推薦に対する謝辞とともに、組合活動への支援を続けていくと述べた。

吉岡理事長はあいさつの中で、昨年12月に開かれた全石連中部支部役員会での議論について触れ、近年、不当廉売が疑われる異業種に対する公正取引委員会への調査依頼申告とその対応状況について言及。「販売価格に違法性は認められない」との回答を繰り返す公取委の判断について、これを疑問視する意見が各県から上がったことなどを報告した。これに対し出席者からは、「地域最安値を売り物にする異業種が乗り込んできたとしたら、我々はどうしたらいいのか」「公取委は我々の主張をなぜ理解してくれないのか」「不当廉売で公取委に訴えるしか方法はないのか」などの声が相次いだ。


公正取引問題などを協議した石川・理事会（円内はあいさつする山田議員）

各委員会活動状況を報告

コンタミ事故の防止徹底

福井

福井石商・協（井田浩志理事長）の役員会がこのほど福井市内で開かれ、各委員会の活動状況などについて報告した。

井田理事長が、福井豪雪以来の1年間の取り組みを報告。福井県石油政治連盟の田中敏夫会長が東京での油政連活動や、石油関連の予算案などについて説明した。栄月一浩総務委員長は、三重県や岐阜県で発生しているコンタミ事故の概要とその防止策について、岡山昭彦経営委員長は全国で展開している『満タン&灯油プラス1缶運動』の同県での取り組み状況などについて報告した。

防災担当の藤井信太郎構造改善委員長は、豪雪被害以降に実施した災害対応研修や県の総合防災訓練への参加と、SS所有ローリーの緊急車両登録実施状況について報告。村田耕一共同事業委員長は購買共済事業の中間実績と年度目標達成に向けての協力を要請した。また、高村和代信用保証委員長は組合員対象の利子補給事業について、平野嘉男監事は組合の上半期収支状況について説明。老朽化が進む石油会館の維持存続などについても役員間で意見を交わした。

富山

2月の役員会は28日

富山石商・協（島竜彦理事長）は新年初のき、石油流通予算案の説明やコンタミ事故防止の徹底などについて協議、次回会議を28日に行うことを決めた。

“電気料金”払い過ぎていませんか？

電子ブレーカー
40,000件以上の
導入実績

低圧動力を15kW以上にてご契約の方は、
『電子ブレーカー』を活用することで電気基本料金を見直せます！

電力会社の承認を受ける公的に認められたコスト削減方法

高性能電子ブレーカー（CPU制御）を設置し、
電力契約を変更することで電気料金を大幅に削減。

従来のブレーカー　必要以上の電気基本料金を支払う

電気基本料金の平均50%削減

高性能電子ブレーカー　電気基本料金を安く設定できる

■導入事例
あるガソリンスタンド様での導入実績

従来プラン	新料金プラン
負荷設備契約 29kW	主開閉器契約 12kW
30,349円/月	12,558円/月

削減料金　月額 17,791円　年間 213,492円

お問い合せは　全石連 共同事業G TEL：03（3593）5841

◆速報性　元売の仕切価格情報や気になる市場動向など、速報性が重視されるニュースをリアルタイムでご提供しています。
◆情報量　紙面スペースに制限されず、写真、動画や資料・報告書・チラシなど大容量の情報を適宜掲載しています。
◆eラーニング　石油業界向けのwebサイトでは初めてeラーニングを導入。会員ならどなたでも「乙4模擬試験を受験することができ、乙4資格の取得率アップにお役立ていただけます。

★魅力満載の『ぜんせきweb』です。ぜひとも会員のご登録を！

会員登録はweb上（http://zensekiweb.com）からも可能です。
機関紙「ぜんせき」をご購読いただいている組合員の皆様には、月額千円でご覧いただけます。
（お支払いは半年単位の前払いです）

インターネットを開き「ぜんせきweb」で検索 → 「会員登録について」 → オンラインで登録 → 必要事項入力 → 送信 → 全石連よりメール送信
FAXで登録 → 必要事項記載 → FAX → 全石連よりメール送信

TATSUNO

TATSUNO
QUALITY
SINCE 1911
TOWER-NX
SUNNY-NX
TATSUNO

燃料供給をささえる
確かな品質の製品群

確かな計量を礎に
燃料供給シーンで使われる製品群
ひとつひとつに最高の品質を…。

エコステージDシリーズは
【e→AS】の認定計量機です。

e-AS
環境省・資源エネルギー庁認定
大気環境配慮型SS

TOWER-NX EcoStage D100R　SUNNY-NX EcoStage D100R
ベーパー液化回収機能付計量機　エコステージDシリーズ

株式会社タツノ　本社／〒108-8520 東京都港区三田三丁目2番6号　℡ 050-9000-0567　http://www.tatsuno.co.jp/

地球・夢・未来 石油の作文コンクール

石油連盟

〝調べてみよう石油の活躍〟をテーマに4495作品

石油連盟は１月12日、都内で2018年度「地球・夢・未来　石油の作文コンクール」の表彰式を開催した（１月18日付１面既報）。コンクールには、海外12の国と地域の日本人学校も含め、合計231校から4495作品の応募があった。石連では、次代を担う子どもたちに石油の大切さを知ってもらうとともに、教育現場の先生方にも石油および石油産業についての理解を深めてもらうことを目的に、「石油の作文コンクール」を毎年開催。作文のテーマは「調べてみよう石油の活躍」。生活に身近なようで意外と知らない石油の活躍などについて、感性豊かな子どもたちの視点で生き生きと描かれた作品が数多く寄せられた。最優秀作品賞には山本伸代さんの「命のリレー」（東京創価小学校６年）が見事輝いたほか、今回から同コンクールの協賛に加わった全石連（森洋会長）から、矢島幹也副会長・広報部会長が服部美香さん（国立学園小学校４年）の「資源を大切にして地球の未来を守れ!!」、谷川純白さん（佐賀市立高木瀬小学校５年）の「夢を与えてくれるガソリン」の２作品に全石連賞（優秀作品賞）を贈呈した。この最優秀作品賞と全石連賞の３作品を紹介する。

2018年度
「地球・夢・未来 ―石油の作文コンクール」表彰式

受賞者と石連関係者ら

最優秀作品賞

（文部科学大臣賞　石油連盟会長賞）

東京都　東京創価小学校６年

山本　伸代さん

命のリレー

「石油の正体って何だろう」私が小さい頃から思っていた疑問だ。石油は「何らかの液体」というのは分かっていたが、何から出来ているのかは知らなかった。

しかし、石油について書かれているパンフレットを読んで、石油は「二つの命」だということを知った。

というのも石油は、恐竜が生きていたおよそ二億五千万年前から六千五百万年前ごろの海や湖にいた生物の死がいが、長い時間をかけて変化したと考えられているからだ。だから、石油は物ではなくて命なんだということに気づかされた。

この石油は、私たちの生活には欠かせない三つの働きを持っているそうだ。「動かす力」「あたためる力」そして「原料」である。私は石油のこれらの働きはすごいなと思った。なぜなら、身近なものに全て関係しているからだ。

私の身のまわりだけをみても、石油製品がたくさんあるように思う。例えば、私が気に入っていて、ねる時にいつもぎゅーっとだきしめているぬいぐるみ。「ぬいぐるみも石油から作られたせんいで出来ているんだよ。」とお父さんが教えてくれた。文房具にも石油製品がいっぱいだ。下じきや定規、プリントを入れるクリアファイルだって、プラスチックで出来ているものはみんな石油製品だそうだ。

それを考えると、前にお母さんから「物も生きているから、大切に使ってね。」と言われた言葉も、その時は分からなかったけれど、分かるようになった気がする。だって、石油は命から出来ているのだから。

だが、私たち人間が石油を大切にしていかないと石油がなくなってしまう。それは、私たちの生活がこわれてしまうということだ。今すぐに石油がなくなる訳ではないようだけれど、地球からもらったこの大切な「命＝石油」を守るために、使いすぎないようにすることが大事だと思う。

今回、石油を「命」という点から理解することができたが、私は石油を通して「命のリレー」が行われているように思う。大昔の生物が今の私たちの生活を助けてくれているのは、命がリレーされているように感じるからだ。これから先もリレーを続けていけたらいいなと私は思うけれど、その手助けをするのが私たち人間だと思う。

最優秀作品賞を受賞した山本さん（左）と月岡会長

優秀作品賞

（全国石油商業組合連合会賞）

東京都　国立学園小学校４年

服部　美香さん

資源を大切にして地球の未来を守れ!!

家族で出かけた帰りの立川駅で、石油の貨物列車が停車しているのが目に入りました。夏休み前に先生が石油について調べてみましょうと話されていたことを思い出しました。いつもなら見かけても気にとめなかったのですが、この列車の石油はどこに運ばれていくのかな？と思いました。駅員さんにたずねてみたら立川から根岸へ行くのだと親切に教えてくれました。石油輸送列車にはエコレールマークがついていました。家に帰って調べてみるとエコレールマークとは環境にやさしい取り組みをしているという環境ラベルでした。調べていくうちにどんどんきょう味がわいてきて図書館に調べに行くことにしました。

私が石油について一番おどろいたことは、石油をとる技術のところです。石油が見つかると鉄の管を回してたまっている地そうまで掘り、地下の圧力によってふき出します。圧力がなくなると水やガスを地上から入れて石油をふき出させたりポンプを使って地上にすい上げます。私は水やガスを地上から入れたりポンプを使って地上にすい上げる工夫を知り技術開発はすばらしいと感心しました。しかし、それでも油田全体の約三十～四十%しかとれないようで、技術を高めようと研究と工夫を重ねているそうです。以前は三十年で石油がなくなると言われていましたが、今では約六十年にのびました。新しい技術によりとれる石油の量がふえたり新しい油田を発見したりすることができたからです。私は研究や工夫によって技術開発されていくことに明るい未来を感じます。

前におじいちゃんが話していたことを思い出しました。石油が使われるようになって近代の文化が発展して、生活が明るく豊かになったそうです。石油がなければ今みたいに遠くはなれたおじいちゃんとおばあちゃんに気軽に会うことができなかったでしょう。

また、石油はエネルギーとして使うことのほかにプラスチックなど今ではなくてはこまる製品がたくさんあります。おじいちゃんは生活が便利になったので、年をとってからもくらしやすく楽しくすごせるのだと話してくれました。

私は石油エネルギーや石油製品は人類の発展だと思います。人類は進化していっています。しかし、これから先もたくさんの石油を使う現代の生活をつづけていけるとはかぎりません。石油はいずれつきてしまうでしょう。今の私には知識が足らないので大きく変える解決方法はうかんできませんが、エネルギーの使い方をよくしていくことならできます。「省エネ」です。私は身近な省エネ活動をしていきたいと思います。

私たちの未来は、世界中の人たちが豊かさを手に入れて平和にくらしていくことを目指しています。私はこれからも学び考えながら自分でできる活動をしていきたいと思います。

優秀作品賞

（全国石油商業組合連合会賞）

佐賀県　佐賀市立高木瀬小学校5年

谷川　純白さん

夢を与えてくれるガソリン

「あっ、ガス欠」父の言葉と同時に、車のエンジンが止まりました。「車をおして、路かたに移動しないと。」その言葉を合図に、母といっしょに車を降り、車をおしました。

「せぇえの。」一生けん命おすけど、なかなか車は動きません。どうにか路かたに移動したときには、汗びっしょりで、うでは、ぼうのようになりました。しばらくして、父がガソリンを買ってもどってきました。5Lのガソリンを入れると、車は生き返り元気に走り出しました。少しのガソリンで、ぼくたちの何倍ものエネルギーを生み出したのです。

ガソリンのいりょくを、身をもって感じたしゅん間でした。

私たちの生活に石油は不可欠です。ありとあらゆる物が石油から作られ、私たちの生活をささえてくれます。また、エネルギーを供給してくれます。その中で、もっともありがたいと思うのは、ガソリンです。ぼくに見聞を広めさせ、いろいろな体験を通して、夢を与えてくれることです。

ぼくの家は、キャンピングカーで日本各地を旅します。今年の夏休みは、陸路で北海道へ行きました。と中、秋田のかんとう、青森のねぶたを見学し北海道へわたりました。釧路しつ原のカヌー下りで、大自然を体いっぱいに感じ取り、旭岳では高山植物を楽しみました。三トンをこえるキャンピングカーを、北海道まで運んでくれたのはガソリンです。

二千キロもはなれた、東北三大夏祭りのはく力を肌で感じ、また、北海道の広大な大自然を味わえるのも、その場に連れて行ってくれるガソリンのおかげです。体験や見聞は、映像や書物より大きなしょうげきを与えてくれます。百五十年前では考えられなかったことだろう。こんな時代に生まれ育った、ぼくは幸せ者だと思います。

石油まいぞう量には限りがあります。父の子供のころの話では、そろそろ無くなるころだそうです。だけど、今は、五十年以上先まで可さい年数がのびている。このことは、技術革新による油田の発見、さいくつ技術の進歩などが大きく関係しています。また、原油の有効利用も功を奏しているのだろう。

先人達の努力で、現在豊かな生活と多くの夢を与えられています。かぎられた資源を大切に使い、未来のこども達にも様々な体験をさせ、多くの夢をいだかせることは、私たちの義務であり責任だと思います。そのために、エネルギーの節約、リユースやリサイクルを積極的に行い、地球の宝、石油を大切に、ありがたく使う必要があると思います。

また、石油をはじめ全てのエネルギーは、人だけの物ではありません。適正に上手に使うことで、野生動植物の保ごやかん境保全につながります。そして、住みよい地球かん境で、全ての生き物が安全に安心してくらせる地球になることを願っています。

全石連賞受賞の２人を表彰する矢島副会長（右）

HITACHI
Inspire the Next

給油の新しいスタンダード、誕生。

気化したガソリンベーパーを回収して、環境にやさしく安全なSSづくりへ。
日立オートモティブシステムズメジャメントでは、ガソリン荷卸時のベーパー回収に早期から取り組み、
ベーパーリカバリーユニット「e-Recovery」を完成。
そしていま、その技術をさらに進化・コンパクト化して計量機に搭載。
これからも液化式ベーパー回収装置付計量機のラインアップを拡充させ、
クリーンで安全なSSづくりをサポートしていきます。

ベーパー回収装置
吸収したガソリンベーパーを計量機内で
圧縮・冷却して液化します。

NEW　液化式ベーパー回収装置付計量機　ECOWAVE eR

ベーパーリカバリーユニット　e-Recovery

日立オートモティブシステムズメジャメント株式会社　〒210-0005 神奈川県川崎市川崎区東田町8番地 パレール三井ビル　TEL.050-3852-5280　http://www.hitachi-automotive-mm.com