

石油販売業について ＜現状と問題点＞

平成26年6月10日

全国石油商業組合連合会

副会長・専務理事 河本博隆

【要旨】

- ◇ガソリンの国内需要は減少傾向にある一方で、慢性的な供給過剰状態。
- ◇石油元売会社は、系列SS向けに「系列玉」を供給し、一方、余剰ガソリンを「業転玉」として、小売市場へ恒常的に供給しており、そのウエイトは増加傾向。(業転玉は、数年前までは数%、最近では2~3割程度にまで増加)
- ◇こうした安価な「業転玉」を仕入れるPBSS(プライベートブランド)や無印SSは、価格競争力で系列SSよりも優位。
- ◇首都圏等の人口集積地や製油所・油槽所の近傍地域をはじめ全国各地において、PBSSや元売販売子会社SS等も加わり、SS間のし烈な販売競争が常態化。
- ◇その結果、価格競争力に劣る地場の中小系列SSは、市場からの撤退を余儀なくされ、全国各地で地域密着型のSSが消滅(一日当たり▼4SS)。SS過疎地の増加、災害時における石油製品の安定供給に支障が生じる懸念。

◆石油販売業が、災害時や平時を問わず、石油製品の安定供給機能を果たしていくために取組むべき課題

- 【1】生き残るための必要最小限の利益の確保
- 【2】公正で透明な仕切価格体系の確立
- 【3】災害対応能力の強化・平時における安定供給の確保

【1】 生き残るための必要最小限の利益の確保

石油の最終供給体制の確保

「エネルギー基本計画」(2014年4月11日閣議決定)より抜粋

- 消費者に対して石油製品の供給を行う下流部門では、石油製品の需要の減少が収益を圧迫する最大の要因の一つとなっている。自動車を始めとした燃料効率の大幅な改善の動きは、ガソリンを始めとする石油製品の需要減少に拍車をかける構造となっており、この結果、石油販売事業者などの経営環境は概して厳しい。
- 一方、石油製品の最終供給を担う事業者には、危機発生時においても一定の供給機能を果たせるようにするための高い安全性・耐久性を持った設備を確保するための持続的な投資を求められることとなる。
- このため、平時・緊急時を問わずに安定供給のための中核機能を将来にわたって担っていく意識と高い意欲のあるサービスステーション(SS)に対する設備投資支援などを行うことが必要である。また、既にSSにおいて、灯油の配送やLPガス販売などに加え、自動車関連の各種サービスの提供や電気自動車の充電スタンドの整備、過疎地における日用品店・郵便局の併設などの取組が行われているが、事業者には、消費者との直接的なつながりを有する強みを活かした事業の多様化を進め、SSの「地域コミュニティのインフラ」としての機能を地域の実情を踏まえてさらに強化していくことが求められる。

【1】 生き残るための必要最小限の利益の確保

- ◆需要が減少しているにもかかわらず、元売各社は、系列SS事業者に対して、相変わらず、量販志向の政策を採り、販売数量やカード発券枚数の増加等を競わせている。
- ◆必要最小限の利益が確保出来るよう、前年度実績主義を止め、販売量ではなく、利益を出したSSを表彰する等の販売政策に改めるべき。

【2】 需給適正化に向けた取組

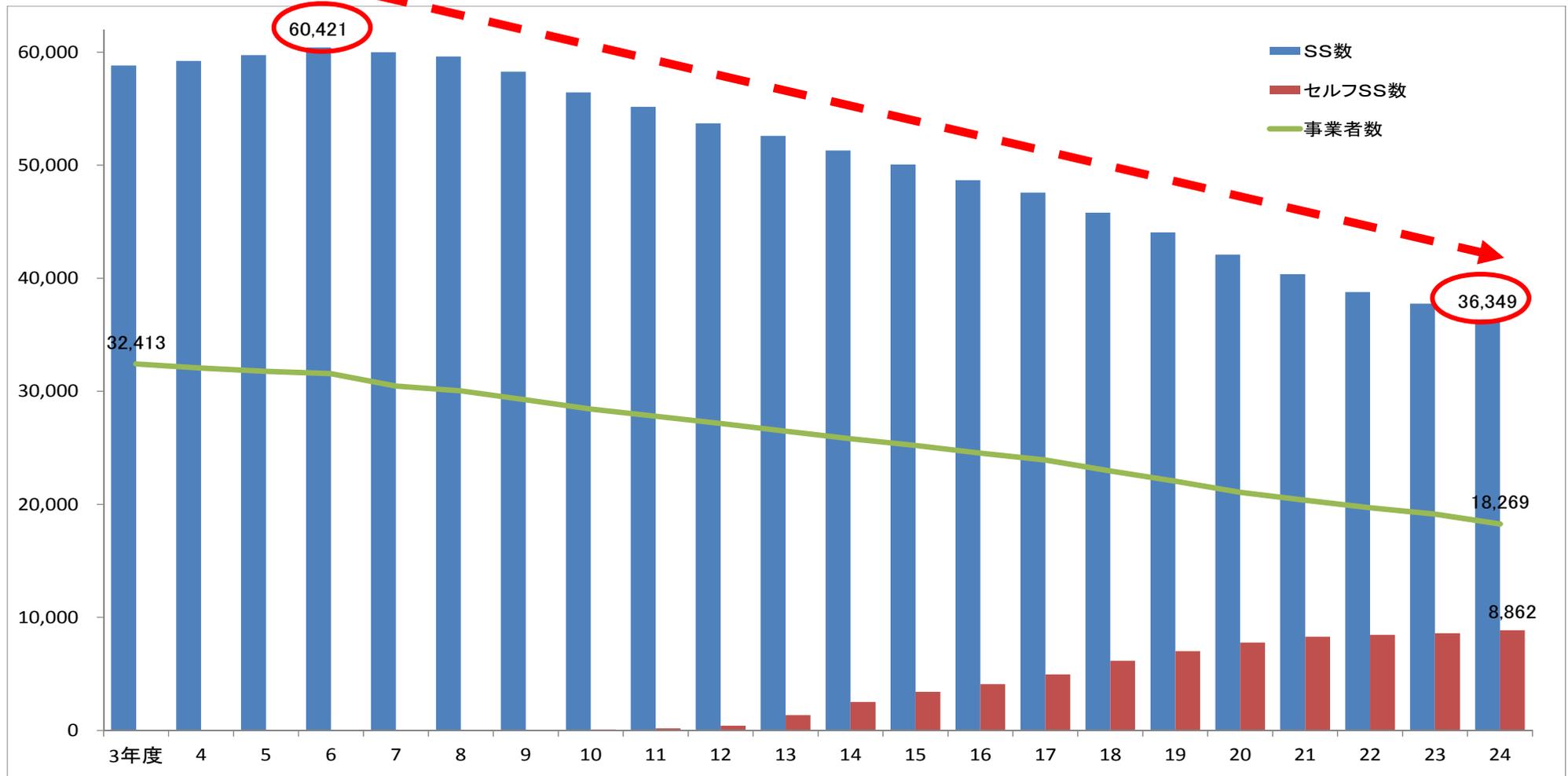
- ◆余剰ガソリンの流通による市場混乱を防ぐためにも、高度化法(告示改正)による製油所の原油処理装置の一層の削減など「設備最適化」を進めるべき。

SSの廃業・撤退の加速化

- ◆SS数はピーク時の平成6年度(60,421ss)から、平成25年3月末現在で36,349ssまで減少。
 ・この18年間で24,070ssが廃止・撤退(▲40%)。年平均:▲1,340ssの減少(▲2.2%/年)
- ◆最近5年間の平均で見ると▲3.8%と減少スピードが加速 *1日あたり:▲4ssが廃止

〈SS数・事業者数の推移〉

(単位)か所、者



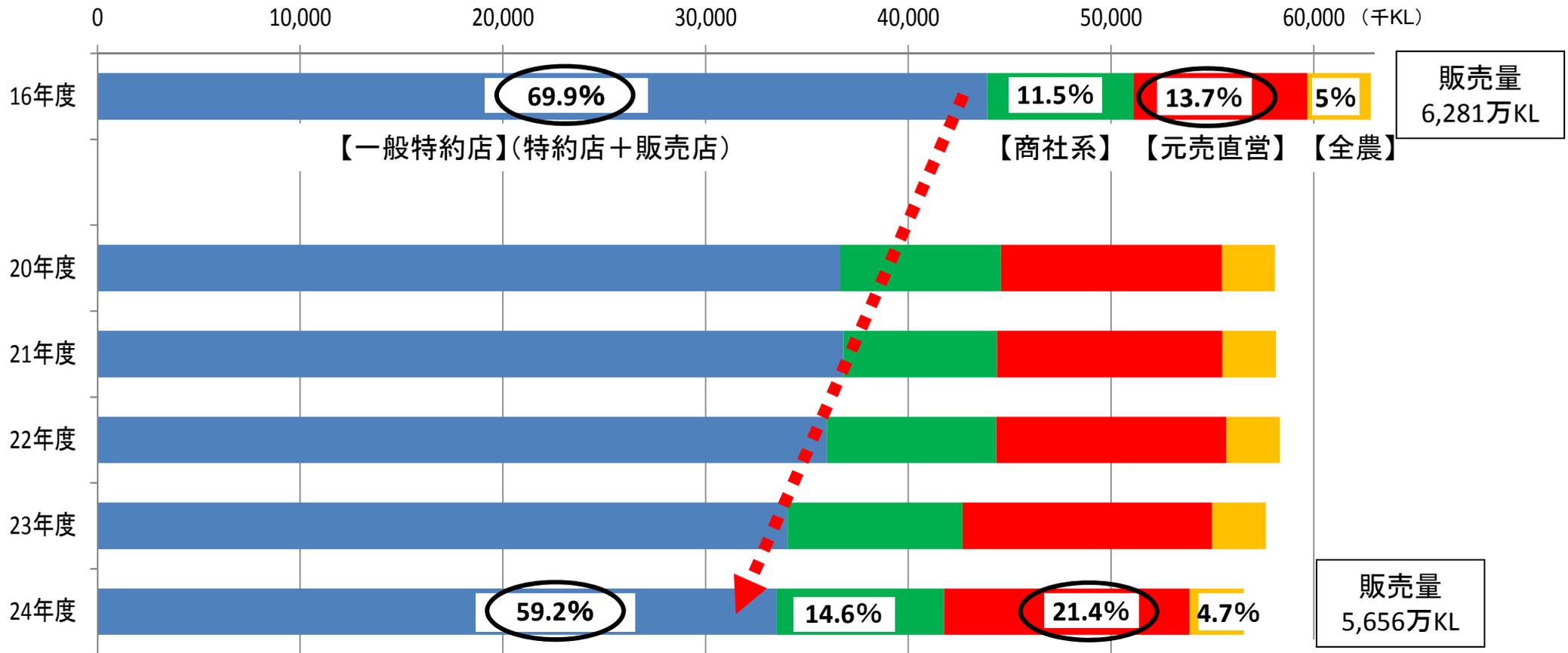
(出所)SS数・事業者数:資源エネルギー庁石油流通課。セルフSS数:石油情報センター

元売子会社の小売進出による中小販売業者のシェア低下

◆元売直営SSや商社系SSが進出し、地場中小業者SSのガソリン販売シェアが低下

- ・特約店・販売店 69.9% (16年度) → 59.2% (24年度) ▼10.7%
- ・元売直営 13.7% (16年度) → 21.4% (24年度) +7.7%

ガソリン販売シェア



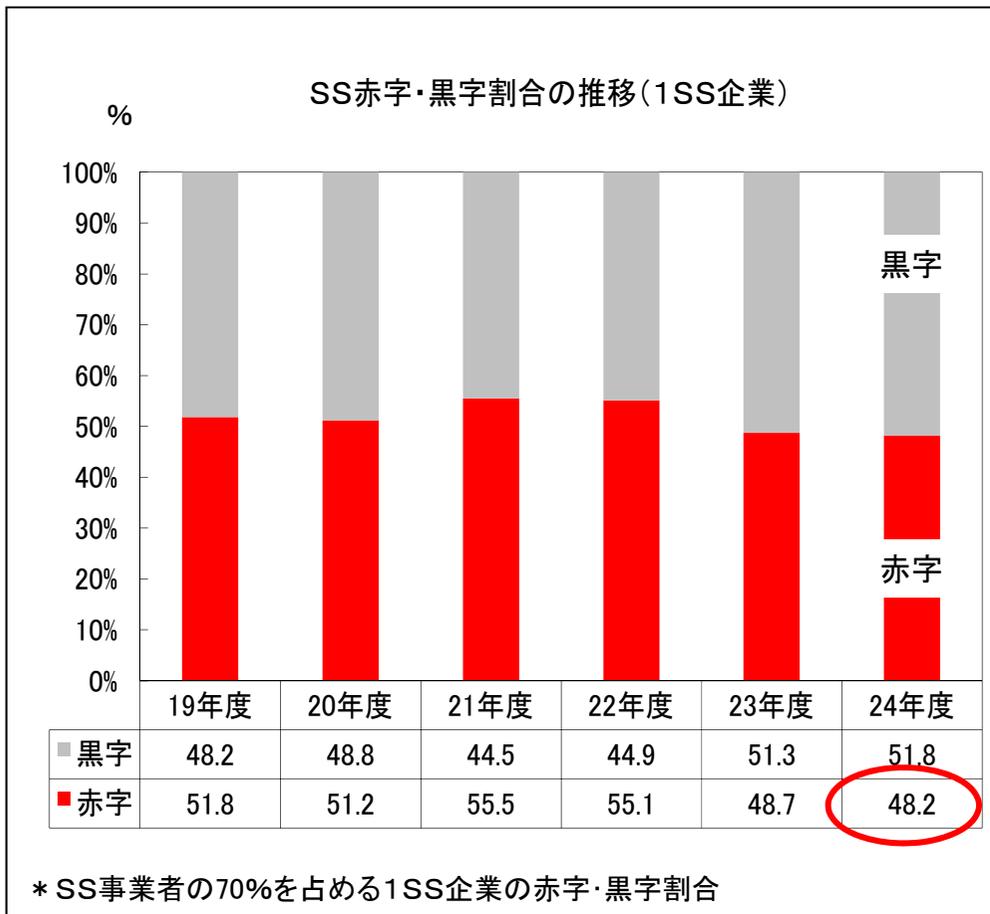
16年度比
▲625万KL

(出所) 資源エネルギー庁石油流通課 / 年度別ガソリン国内販売実績のうち自動車用分のみ

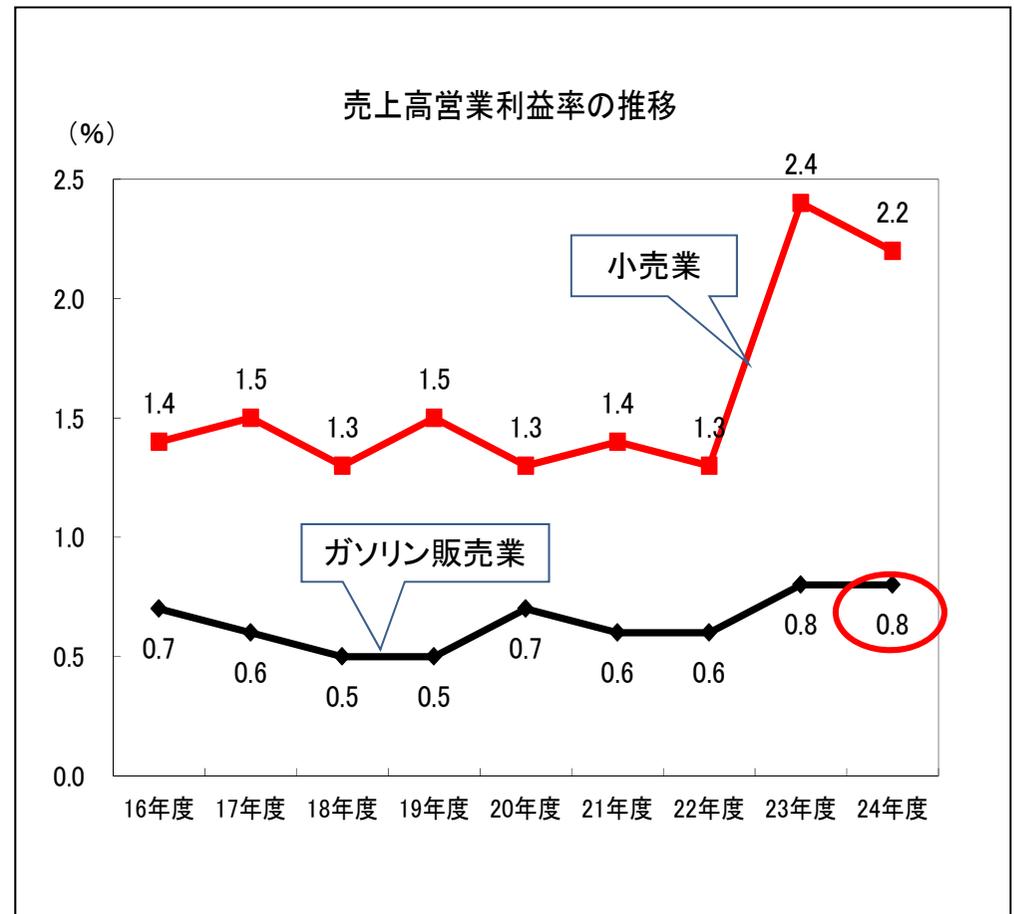
過当競争によるSS収益の減少

- ◆ガソリンスタンドの5割が赤字経営
- ◆ガソリン販売業の営業利益率は、小売業平均の半分以下

SS赤字割合の推移



小売業・ガソリン販売業の営業利益率の推移

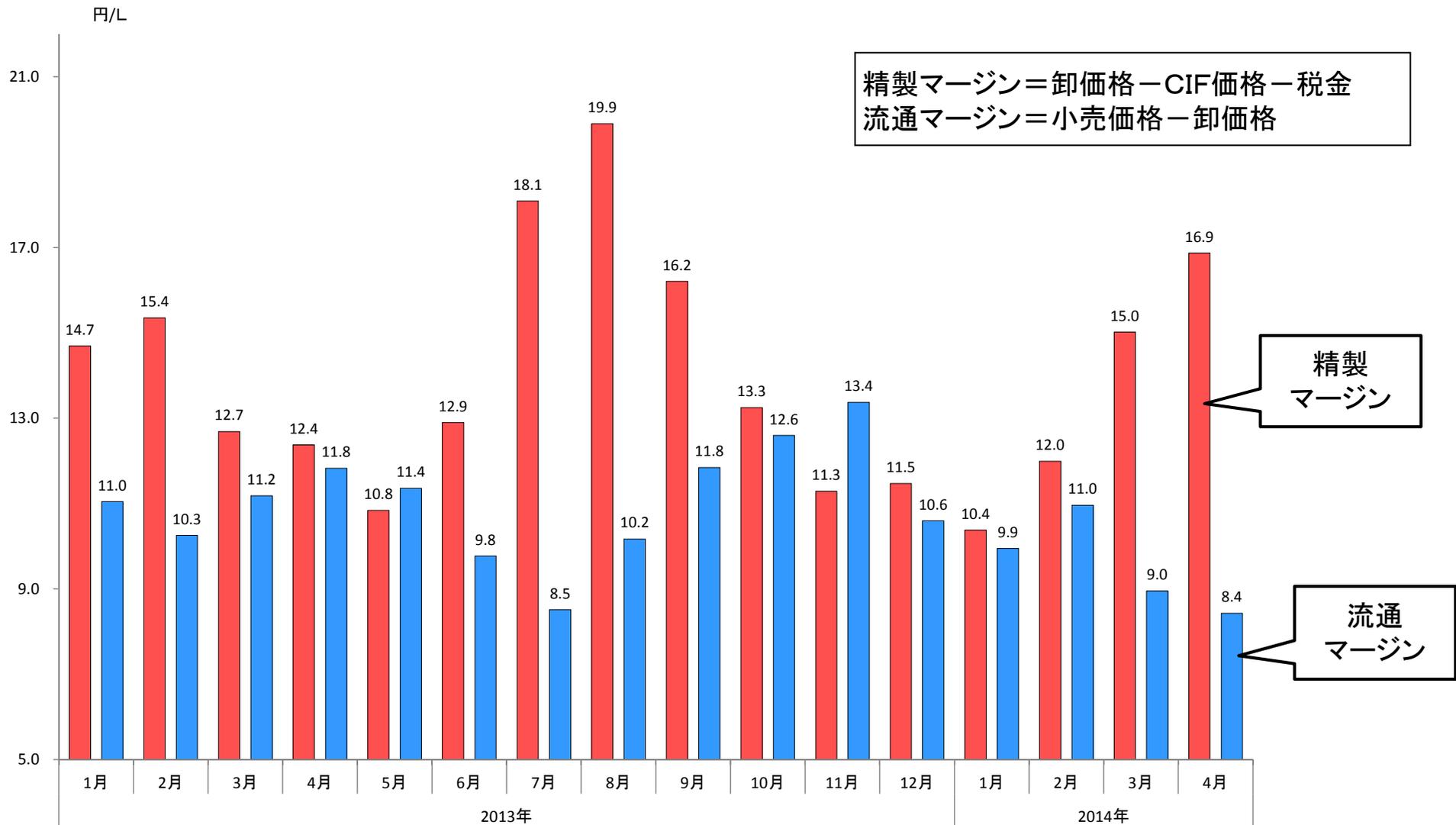


(出所)石油製品販売業経営実態調査(石油協会)

(出所)ガソリン販売業:石油製品販売業経営実態調査(石油協会)
小売業平均:法人企業統計調査(財務省)

精製・流通マーヅンの推移

精製・流通マーヅンの推移



(出所) 小売価格: エネ庁: 石油製品価格調査(週次調査価格の月間平均価格) 卸価格: エネ庁: 石油製品価格調査(全国平均月次価格)
 原油CIF価格: 財務省貿易統計 税金: ガソリン税+石油石炭税+地球温暖化対策税

SSマージン

- ◆石油販売業者の約8割(80.5%)が、ガソリン1Lあたりの利益が1.3円以下(平成24年度)
- ◆特に、月間販売量40KL未満の小規模SSは赤字経営となっており、このままでは経営維持が困難となり、SS過疎化が拡大する懸念。

ガソリン販売量別の収支状況(1企業あたり)

(単位:千円)

年間販売量	500KL 未満	500~ 1000KL	1000~ 3000KL	3000~ 5000KL	5000~ 10000KL	10000~ 20000KL	20000~ 30000KL	30000KL~	平均 2,200KL
月間販売量	40KL未満	40~80KL	80~ 250KL	250~ 420KL	420~ 830KL	830~ 1670KL	1670~ 2500KL	2500KL~	平均 180KL
粗利	23,882	44,368	100,877	177,053	285,612	535,646	886,401	1,182,559	123,445
販管費	24,098	44,267	98,282	168,896	269,294	488,448	821,366	1,123,074	117,801
営業利益	▲ 216	101	2,595	8,157	16,318	47,198	65,035	59,485	5,644
ガソリン1Lあたり(円)	▲ 0.4	0.1	1.3	2.0	2.2	3.1	2.6	2.0	2.6
企業割合	26.5%	25.9%	28.1%	6.0%	7.2%	3.8%	0.9%	1.5%	100.0%

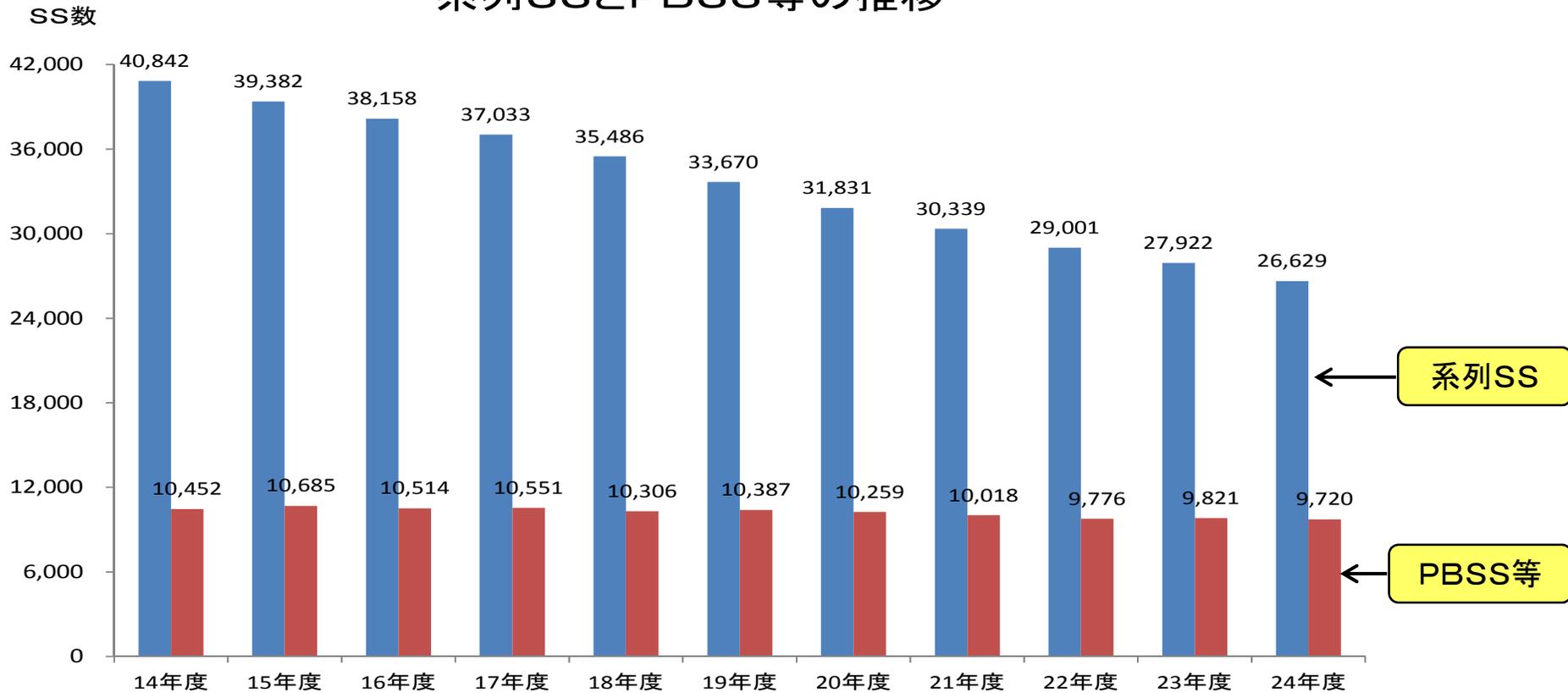
(出所)H25年度版石油製品販売業経営実態調査(石油協会)に基づき作成

石油販売業者の約8割が
ガソリン1Lあたりの利益が1.3円以下

系列SSの減少とPBSSの台頭

◆元売系列SSが減少している中で、PBSS(プライベートブランド)や無印SSの割合が高まっている。

系列SSとPBSS等の推移



(か所)

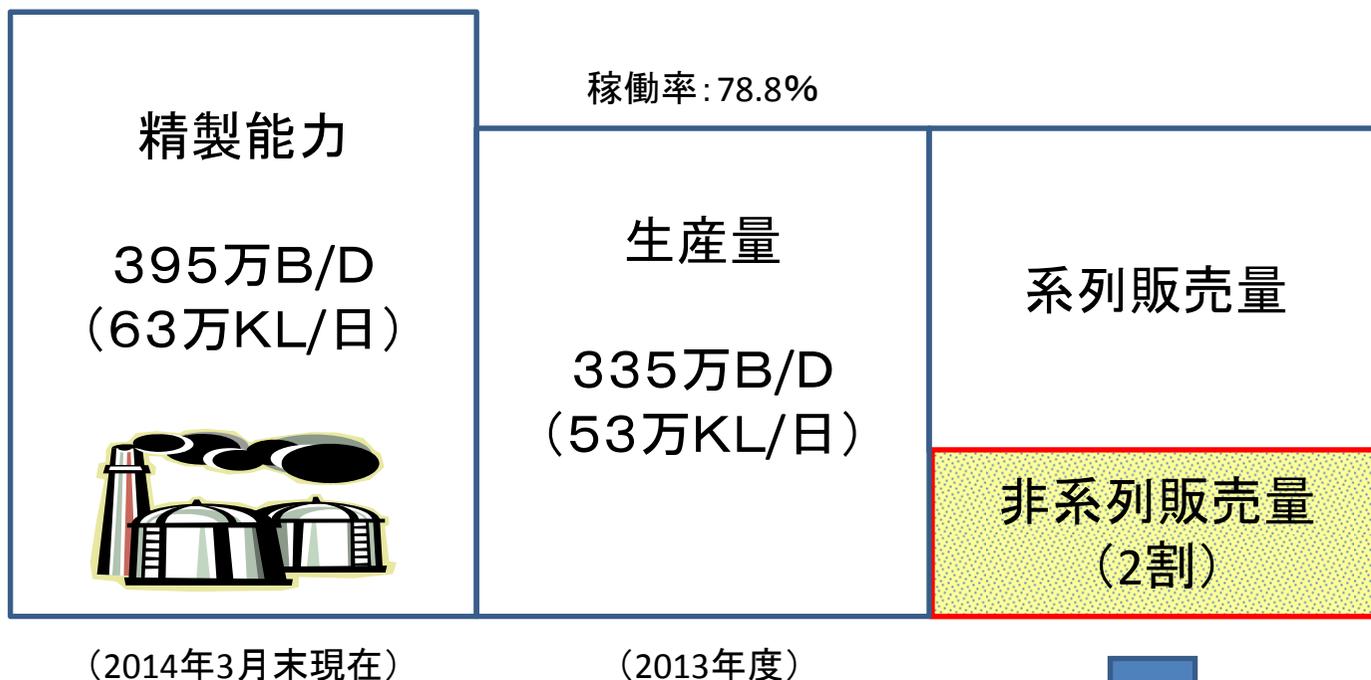
	14年度	15年度	16年度	17年度	18年度	19年度	20年度	21年度	22年度	23年度	24年度
元売系列	40,842	39,382	38,158	37,033	35,486	33,670	31,831	30,339	29,001	27,922	26,629
PB等	10,452	10,685	10,514	10,551	10,306	10,387	10,259	10,018	9,776	9,821	9,720
総SS数	51,294	50,067	48,672	47,584	45,792	44,057	42,090	40,357	38,777	37,743	36,349

元売系	79.6%	78.7%	78.4%	77.8%	77.5%	76.4%	75.6%	75.2%	74.8%	74.0%	73.3%
PB等	20.4%	21.3%	21.6%	22.2%	22.5%	23.6%	24.4%	24.8%	25.2%	26.0%	26.7%

(出所) 元売系列SS数: 元売各社。総SS数: 石油流通課。PB等 = 総SS数 - 元売系列SS数

系列販売と非系列(業転玉)販売

■需給状況(精製能力、生産量、販売量)

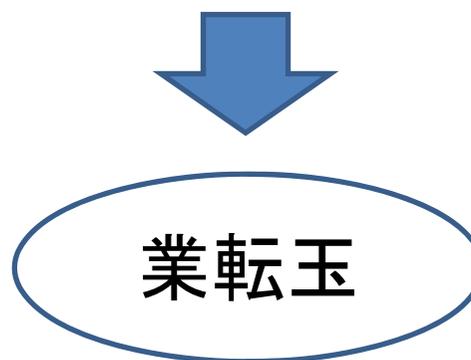


※精製能力が削減されても、ガソリン輸入状況により、業転流通量に影響

(参考)ガソリン輸入量
 ・大半は韓国から輸入: 97%

年度	ガソリン輸入量
2011	290万KL
2012	288万KL
2013	166万KL

出所: 石油統計(エネ庁)



※元売8社のガソリン出荷状況(平成25年度)

系列向け出荷数量	4,000万KL
非系列向け出荷数量	930万KL
輸出数量	150万KL
出荷数量合計	5,080万KL
非系列出荷割合	19%

(出所) 緊急元売ヒアリング結果(エネ庁)

供給過剰のイメージ(関東地区)



熾烈な販売競争の実例① 熊本市周辺における過当競争状態

- ◆熊本県内のガソリン月間販売量約6万KLのうち、3割程度が業転玉の流通と推定される。
- ◆特に市場規模の大きい熊本市には、石油輸送基地(油槽所)が集積する八代地区や、九州地区唯一の製油所(大分市・最大手元売会社)から、系列玉に限らず業転玉も流入していると思われる。
- ◆熊本市内で一般のSSにおけるガソリン販売価格(最多価格帯)は165円/Lであるところに、PBSSが156~159円/Lで販売。(平成26年6月5日現在、全石連調べ)

●熊本県内SSへの燃料供給ルート

<県北・県東部> 大分製油所からローリー輸送

<県央・県南部> 八代の輸送基地から輸送



八代地区油槽所拡大



熾烈な販売競争の実例② 栃木県宇都宮市における地場SSの衰退

◆栃木県宇都宮市におけるSS数の推移(H10年→H26年)

- ◆過当競争の結果、地場SS(特約店SS・販売店SS)の6割以上が廃止・撤退。
 - ・特約店SSは▼94ssも撤退。全国平均のSS減少率▼36%(H10→H24)に比べて2倍以上も減少。
- ◆その一方で、元売子会社SS数は33ssも増加。また、PBSSも1ss増加。

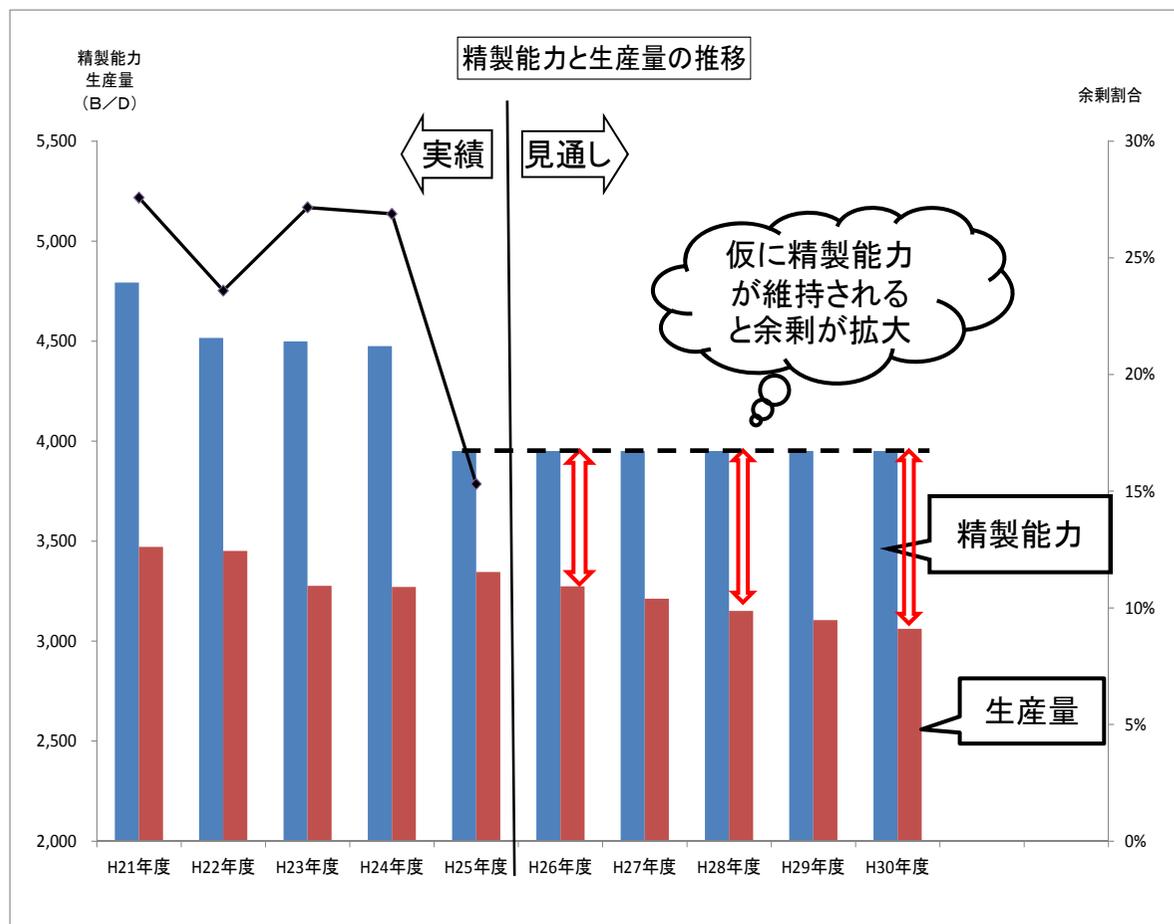
	特約店SS	販売店SS	元売子会社SS	フリートSS	PBSS	合計
H10年4月末	125	63	6	4	2	200
H26年3月末	31	36	36	2	3	108
増減	▼94	▼27	+30	▼2	+1	▼92
減少(増加)率	▼75%	▼43%	500%	▼50%	50%	▼46%

(出所)栃木県石油商業組合

※元売子会社ssの純増分(+30ss)の内訳
 ・特約店からの引受け 23ss、新設7ss

精製能力と生産量の推移

- ◆エネルギー供給構造高度化法に基づく「告示」(2014年3月末期限)により、我が国製油所の原油処理能力は、2014年4月時点で395万B/Dまで削減。
- ◆一方、国内需要を踏まえた石油製品生産量は、H25年度で335万B/Dであるが、5年後のH30年度における生産量見通しは306万B/Dであり、▼29万B/D(▼16.5百万KL)減少すると見込まれている。
- ◆このため、需給適正化を図る観点から、ポスト高度化法(告示改正)による製油所の原油処理装置の一層の削減など「設備最適化」を進めるべき。



精製能力と生産量の推移

	精製能力	生産量	余剰能力	余剰割合
H21年度	4,793	3,471	1,322	28%
H22年度	4,516	3,451	1,066	24%
H23年度	4,499	3,277	1,222	27%
H24年度	4,475	3,272	1,203	27%
H25年度	3,951	3,346	605	15%
H26年度	3,951	3,275	676	17%
H27年度	3,951	3,212	738	19%
H28年度	3,951	3,151	800	20%
H29年度	3,951	3,105	846	21%
H30年度	3,951	3,062	889	22%

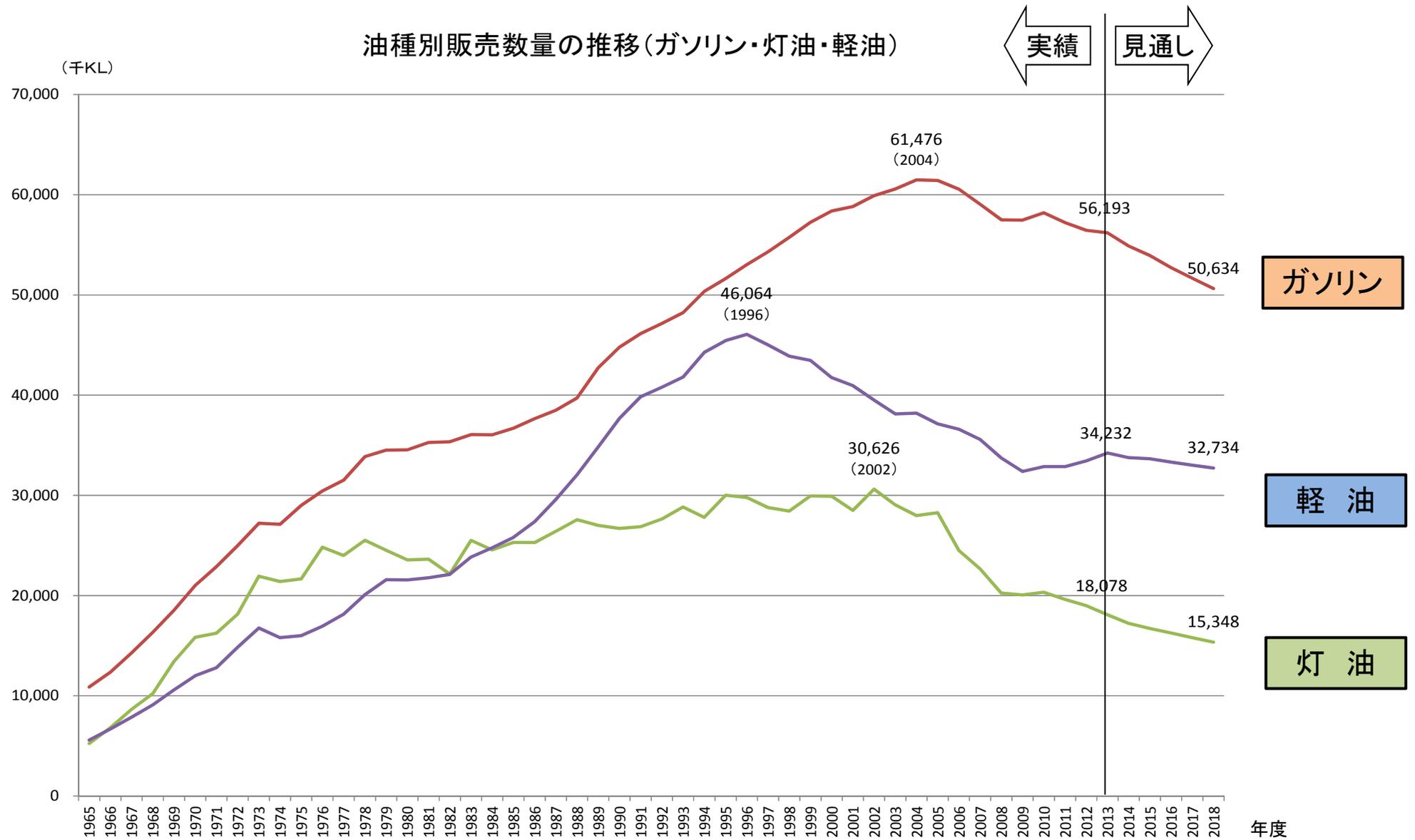
(出所) 精製能力: 石油連盟

・H26年度以降は現時点のままとした。

生産量: H21年度～25年度: 石油統計

・H26年度～30年度: 市場動向調査WG(平成26年3月28日開催)資料に基づき作成

短期需要見通し



出所: 石油統計年報、エネルギー統計年報(資源エネルギー庁)
 2014~2018年度は石油市場動向調査ワーキンググループ資料(平成26年3月28日)

【2】 公正で透明な仕切価格体系の確立

公正かつ透明な石油製品取引構造の確立

「エネルギー基本計画」(2014年4月11日閣議決定)より抜粋

- 石油製品は品質の差別化が難しいため、競争は価格面に集中する傾向にある。このため、卸価格の格差はSSの競争基盤に大きな影響を及ぼすことになるが、卸価格の価格差や決定方法の不透明性、競争上不利な取引条件が課されているおそれのあるSS事業者の存在等が指摘されているところである。
- こうした中、一般的に取引上優越した立場にある元売りが、正常な商慣習に照らして不当な価格差を付し、競争上不利な取引条件をSS事業者に押し付けるなど独占禁止法に違反する疑いのある事案に接した場合には、厳正な対処が必要である。

【1】 公取委の指摘を踏まえ、元売は特約店に対して説明責任を果たすべき

- ◆公取委は、「ガソリン流通調査報告書」(平成25年7月)において、ガソリン流通における公正競争の確保のため、元売各社に対し、①系列内の仕切価格差、②販売関連コスト、③業転玉の取扱制限の3点について適正なものとしなければならないと指摘した。
- ◆しかしながら、最近の仕切価格決定方式の改定に際しても、系列特約店に対して十分な説明が行われていないなど、公取委の指摘が守られていないとの意見がある。
- ◆このため、元売各社は、仕切価格体系を見直す場合は、系列特約店に対して十分な説明を行う等、説明責任を果たすべき。

【2】 公正で透明な仕切価格体系への見直し(全石連・経営部会)

- ◆ ①元売は、仕切価格決定方式を、今回、「市場連動の枠組みに原油コストを反映させる方式」に変更したが、内容が不透明になり信頼性が低下した。②小売価格への円滑転嫁には、通知日から実施日まで一定の周知期間が必要。③原油リンクの比重を高くするのであれば、週改定ではなく月改定に変更し、円未満(リットル)の改定額は円単位とすべき。④小売価格への確実な転嫁には、元売販売子会社が率先垂範することが重要。

公取委「ガソリンの取引に関する調査報告書」(抜粋)

第9 ガソリンの取引における公正な競争の確保

(出所)平成25年7月23日 公正取引委員会

2 公正な競争の確保に向けて

①系列内の仕切価格差

・元売は、仕切価格を一定のフォーミュラで取り決めている場合には、一般特約店に対し、仕切価格だけではなく、各構成要素の額を請求書等に明記する必要がある。また、仕切価格における価格体系やその構成要素の額を見直す場合には、見直した結果を一方的に通知するのではなく、交渉の機会を設けて一般特約店の意見に耳を傾ける必要がある。

②販売関連コスト

・元売においては、販売関連コストを一方的に通知するのではなく、販売関連コストの額の決まり方について疑義が生じないように、また、一般特約店の理解を十分に得られるようにするため、説明及び意見交換を定期的に行うことが必要である。

③業転玉の取扱制限

・元売は、①業転玉の販売行為は商標権の侵害に当たるため、元売ブランドの重要な要素である商標を保護し、商品に対する消費者の信用を担保する必要があること、②他社のガソリンとの混合を認めると、品確法の趣旨に反し品質の変更がないことを確認できないガソリンが販売されることを理由として、系列玉と業転玉を混合して販売することを禁じている。

・しかしながら、業転玉といえども、商社が元売から購入し、適正に販売しているガソリンについては、品質上、系列玉と変わることがない。また、元売が、他の元売が精製したガソリンを購入し、それを自社のガソリンとして系列特約店に販売することや、元売が、当該元売が精製したガソリンと他の元売が精製したガソリンを共同油槽所において混合したものを自社のガソリンとして系列特約店に販売することも常態化している状況にある。

・元売が系列特約店における業転玉の取扱いを一律に制限・禁止することは、元売のブランド価値や商標権の観点からのものであっても、元売により業転玉がPBSS等に対して安定的に供給されるようになっており、かつ系列玉と業転玉の価格差が常態化している昨今の状況においては、ガソリンの流通市場の公正な競争環境の整備を進めるに当たって悪い影響を及ぼしかねないものとする。このため、元売は、系列特約店における業転玉の取扱いを一律に制限・禁止するのではなく、系列特約店の業転玉の取扱いについて、系列特約店等の意見を踏まえ、系列特約店との間で一定のルールを策定する必要があると考える。

3 まとめ

・今回の調査では、元売が、系列特約店、特に一般特約店にとって相対的に高い仕切価格を設定し、その仕切価格の設定に当たり十分な情報の開示や交渉が行われていない場合がみられた。また、元売は、自社が精製したガソリンを商社に販売し、それが安価な業転玉としてPBSSに供給されている一方で、系列特約店に対しては業転玉の購入・販売を制限していることが認められた。

・これらの行為は、一般的にみて、取引上優越した立場にある元売が、一般特約店に対し、一方的に、競争上不利な取引条件を課しているおそれのあるものであり、ガソリンの流通市場における公正な競争環境を整備するという観点からみて不適切であると考えられる。

現場からも悲鳴、ガソリン価格上昇の行方 円安に増税が追い打ち、どこまで高くなるのか

「これ以上高くなると、消費者の車離れに一段と拍車がかかってしまう」。都内のガソリンスタンド(SS)経営者はそう嘆く。

レギュラーガソリンの全国平均店頭価格は5月26日現在、1リットル当たり165.8円と、2008年9月以来の高値水準まで上昇した。12年7月からの2年弱で、26円(19%)も上がった格好だ。

需要減の一方で価格は上昇

現場のSSにとって悩ましいのは、ハイブリッド車や電気自動車といった低燃費車の普及、さらには若者の車離れや人口減少などによって構造的な内需減退が続く中、ガソリン価格の上昇が続いていることだ。このままでは顧客離れが加速しかねず、自らのマージンを削ってでも顧客をつなぎとめて我慢するか、見切りをつけて廃業するか、決断を迫られている。

では、内需減退の中で価格が上昇するというミスマッチはなぜ起こっているのか。それは、原料の原油をほぼすべて輸入に頼っており、海外の原油需給や為替によって価格が大きく変動するからだ。ガソリン価格を構成項目で分解すると、原油代が全体の43%を占め、諸税が41%、卸売りと小売りのマージンが16%を占める(2013年平均)。最大の変動要素は、市況に左右される原油代だ。

今年4月以降は増税が直撃。揮発油税(同53.8円)は据え置きながら、消費税率が5%から8%へ上昇。加えて、石油石炭税が地球温暖化対策税の上乗せ(同0.25円)で同2.54円に上がり、計約5円の増税となった。



2年間で2割近くも価格が上昇。ガソリンスタンドや利用者からは悲鳴が上がっている(撮影：梅谷秀司)

シェール革命で下落も

今後のガソリン価格はどう動くか。上昇要因としては、中東やウクライナの情勢混迷に伴う原油高のほか、日本の追加金融緩和や米国の金融引き締めによる円安進行などが挙げられる。一方、下落要因は、中国経済の波乱などに伴う金融市場のリスク回避志向の高まりや米国経済の失速による円高などが考えられる。

元売りの価格戦略や国内の需給状況を映したマージンの変動も、微妙な影響を与えそうだ。JX鉱日石エネルギーなど元売り各社は、6月から系列特約店に対する石油製品の卸価格算定方法を改定する(一部は4、5月から改定)。現状の卸価格の基準であるスポット市場価格は「原油代や処理費用から見て、ありえない(低い)値付けになっている」(JX関係者)として、今後は主に原油代などのコストを基準とした体系に変更する。

これによりマージンを改善させ、軒並み赤字に陥っている石油事業を立て直す狙いだ。各社とも、一部製油所の停止など需給改善の効果も含めて、2014年度の石油製品平均マージンは前期比3円前後の拡大を見込む。

現場からは反発の声が上がる

卸売リマージンの拡大は店頭価格にも上昇圧力となる。問題は、構造的に需要が減退する中で、SS側がそのまま店頭価格に転嫁できるかだ。現場のSS関係者からは「元売りの卸価格体系変更は一方的。店頭への転嫁はギリギリの選択」「元売りは需給対策やコスト削減の徹底で対応すべきだ」といった反発の声も聞こえる。

無理な価格政策は需要減退を助長し、需給ギャップを拡大させる。余剰品は系列外取引市場に安値で出回り、一部のSSによる乱売合戦に拍車をかける。結局、元売り自身の首を絞めるだけだ。

元売りが収益体質を立て直すためには、需要に見合った継続的な供給能力の再編、精製・物流・販売管理コストの徹底した圧縮、輸出競争力の強化など根本的な対策が必要だろう。

(出所)「週刊東洋経済」2014年5月31日号<5月26日発売>掲載の「価格を読む」をもとに本会作成

石油元売会社の仕切価格改定／価格指標の比較

- ◆仕切価格決定方式の価格指標となり得る取引価格について比較検討を行ったが、いずれも一長一短があり、公正かつ透明な価格指標のあり方について結論を見出すまでには至らなかった。
- ◆こうしたことから、公正かつ透明な仕切価格体系の確立を図る観点から、透明性が確保され、かつ、販売業者の意見が反映された価格指標のあり方について、元売や販売業者等の関係者間において検討すべきではないか。

	石油製品 マーケット	価格指標	指標の 頻度等	原油コスト の反映	アジア需給 の反映	国内需給 の反映	取引の 流動性	透明性 の確保	総合 評価	その他
1	先物取引 (東京商品取引所)	TOCOM／終値	毎日／無償	◎	—	△	△	◎	16	ガソリンに比して 灯油、軽油の指標性が低い
2	海上スポット取引	RIM／取引価格	毎日／有償	◎	—	○	△	△	15	元売会社の影響が大きい
3	陸上スポット取引	RIM／取引価格	毎日／有償	△	—	◎	◎	△	16	原油コストとのリンクが低い
4	原油取引	通関統計	旬間／月間	◎	—	×	◎	◎	15	週次改定には馴染まない
5	MOPS	プラッツ	毎日／有償	◎	◎	×	◎	◎	20	アジア製品取引の拡大に伴い指 標性が高まる可能性大※

※現時点でも韓国、ベトナム、オーストラリア、中国などで使用されている。今後の自由貿易化の拡大に伴い、将来的には指標性が高まると予想される。
総合評価：◎5、○4、△3

(出所)「わが国における仕入れ価格指標のあり方検討会報告書(中間報告)」(平成26年2月／全石連経営部会)

【3】 災害対応能力の強化・平時における安定供給の確保

災害対応能力の強化

「エネルギー基本計画」(2014年4月11日閣議決定)より抜粋

- 石油については、LPガスとともに、東日本大震災時にエネルギー供給の「最後の砦」としての役割を再認識されたことに鑑み、危機時の供給制約となる可能性のあるハード・ソフト両面の課題への対策を進める。
- 最終供給を担うSSの災害対応能力を強化していく。

平時における安定供給の確保

「エネルギー基本計画」(2014年4月11日閣議決定)より抜粋

- 過疎地域におけるSSは減少傾向にあり、域内にSSが一つもない自治体も現れ、石油製品の安定供給を確保していく上で問題となっている。民間事業者による経営が難しい場合でも、地域の实情に応じて石油製品を含めた地域コミュニティに必要な物資・サービスの供給体制を維持していくことが必要である。このため、関係省庁や自治体との連携を強化し、総合的な地域政策の一環として機能維持策を検討していく。
- また、地理的に不利な条件にある離島における石油製品の供給体制についても地域の課題として取り組む。

【1】 災害時に備えた取組の強化(災害時協定の締結促進、防災訓練やSS在庫備蓄の実施等)

- ◆石油組合と自治体との災害時協定の締結促進や、緊急時の燃料供給の対象となっている重要施設に関する情報共有化等を図っていく必要。
- ◆東日本大震災や平成26年豪雪災害等を踏まえ、関係機関と連携した防災訓練の実施や、中核SSにおける燃料備蓄の推進等の災害対応能力の強化を図る。

【2】 平時における安定供給の確保

- ◆過疎地域における灯油配送の共同化等を推進するための灯油ローリー配備支援や、離島ガソリン流通コスト支援事業など、平時における安定供給の確保を図るための支援事業を継続すべき。

「メール一斉配信システム」導入

災害時の状況確認に

広島 平時には組合員連絡にも



メール一斉配信システムの導入を承認した広島・理事会

広島石商・協(大野徹理事長)は緊急時・災害時だけでなく、平時における組合員への各種連絡を目的とした「メール一斉配信システム」を導入することを決めた(既報)。先般開催した理事会で承認を得たことから具体的な取り組みを展開していくことになり、今後、組合員に対して詳細

を案内するとともに、登録を呼び掛けていく。同システムへの登録はQRコードを携帯電話のカメラバーコードリーダーでスキャンするか、登録用アドレスURLを携帯電話のインターネットURL入力欄に入力して登録すればよい。この手続きが終了すると、緊急時にはけがの状況、現在地、給油可否状況、その他連絡事項の質問メールが届く。これに対する回答は、けがの状況は「無傷」「軽傷」「重傷」から、現在地は「給油所」「避難所」「自宅」「その他」から、給油可否状況は「可能」「一部可能」「不可能」「わからない」からそれぞれの項目を選びクリックする仕組み。組合では緊急時、災害

時における配信については、中国経産局や広島県などとも話し合いながら配信基準などを煮詰めていくこととしている。この配信システムが軌道に乗れば、事務局が組合員の状況を迅速に把握できるほか、災害時支援協定を結んでいる広島県や管轄する中国経産局に組合員の被害状況などの情報を提供していくことも後立てる考えだ。

(出所)機関紙「ぜんせき」(平成26年4月7日付)

- ・県と組合間での情報交換
- ・中核SSで緊急車両給油
- ・県重要施設への配送訓練

群馬 県と連携し防災訓練実施

【前橋】群馬石協(小野里克巳理事長)は昨日、県と連携し、SS店頭で防災訓練を実施した。県と締結した災害協定に基づき、中核SSでの実地訓練を通じ、災害発生時には、迅速かつ的確な対応が取れるよう備えることが目的。実地訓練は群馬自動車燃料販売(高崎市・小野里克巳社長・EMG系)の高崎配送センターとサンワ(前橋市、遠藤宗司社長・出光系)のパライ



群馬が県と連携し中核SSで実施した防災訓練で、SS店頭は給油体制を確保し、無事にパトカーに給油した。訓練には一般マスコミが取材に来たなど関心の高さもうかがえた

夕前橋インターSSの協力を得て、午前6時半に東京湾北部を震源とする震度6強の大地震が発生、県内の広範囲で停電したと想定して実施した。訓練内容は①県と組合間での情報収集や交換訓練②中核SSで緊急車両

への給油③配送センターから重要施設への配送訓練④、SS店頭ではまず来店客を避難させ、キヤンपीや防火扉、地下タンクや計量器などを店内施設の安全性を確認した。協定に基づき県から供給要請を受けた組合からの依頼を受け、燃料油供給体制確保を図るべく、非常用自家発電機を稼働し、緊急車両用のラインを設置し、パトカーへ無事に給油した。配送センターでは設備の安全性や、在庫を確認した後、非常用自家発電機を稼働し、非常用電源への切り替えを行った。訓練には一般マスコミや業界関係者、組合員多数が視察に訪れるなど関心も高く、当日夕方には地元テレビ局で、一連の様子が放送された。組合と県は今回の訓練を検証し、今後、より一層、安定した供給体制確保を目指す。

(出所)機関紙「ぜんせき」(平成26年3月31日付)

災害時や緊急時に備えたSS業界での取組 ②

SS流通在庫備蓄盛り込む

リニューアル災害時協定 大分県と石商が調印



協定書に署名、握手する西理事長(左)と広瀬知事

配送拠点は「災害時給油所地下タンク製品備蓄促進事業」に取り組み、製品備蓄促進事業の活用に向けて、県との災害時協定を見直すのは全国で初めて。

協定は「東日本大震災での混乱を教訓に災害時の石油製品の供給を確保するため防災拠点への優先供給と石油製品の備蓄を推進する」という趣旨。内容は、県や市町村庁舎、警察署、消防署、避難所、病院など防災拠点や重要施設に対する燃料の優先供給する。また災害時に必要なガソリン、軽油、灯油の備蓄を推進する、としている。

両者は2006年に、

SSが被災者に水道水、トイレを提供する災害時協定を結んでいるが、今回は新たに国が推進している「災害時給油所地下タンク製品備蓄促進事業」を盛り込んだ。同事業は、災害時に備えてSSに一定量のガソリン、軽油、灯油を備蓄する事業で、中核SS、小口配送拠点SSは国からの支援を受けて燃料を購入、管理する。その後は県の負担によって、備蓄した燃料油を管理し、災害時に備える。

大分県内には31の中核SS、16の小口配送拠点がある。今後、石商が窓口となって県との間で、備蓄・管理について細かく検討する。

調印式は県庁で行われ、西理事長と広瀬知事が協定書に署名、握手した。西理事長は「東日本大震災を教訓にして緊急時に私たちSSが果たす役割について協定した。あつてはならないことだが、大きな災害が起った場合、持っている精一杯の力で被災者のために役立ちたい」と話した。また広瀬知事は「万が一の場合に備える協定で、SSの存在を頼もしく思う」と述べた。

【大分】大分石商(西「災害時被災者支援協定」西理事長)は15日、大分に調印した。協定を受け分県(広瀬勝貞知事)と県内の中核SS、小口

群馬製品備蓄第1号

国一県一石油組合三位一体で

【前掲】群馬石協(小野里克巳理事長)に加盟する中核SSなどは20日、東日本大震災を教訓に、大規模災害を見据えた石油製品備蓄を支援する「災害時給油所地下タンク製品備蓄促進事業」

に、全国のトップを切って全石連(関正夫会長)に事業提案の申請を行い、22日付で採択された。群馬石協加盟の中核SSなどが事業採択第1号となったもので、今後は国・県・石油組合の三位一体の連携によって、中核SSなどを中心とした地域の災害時の安定供給体制の強化・拡充を図っていくという。

同事業は、災害発生時に消防や警察などの緊急車両への優先供給の役割

を担う中核SSなどに対して、一定量の在庫積み増し分に係る燃料購入費用と在庫の管理費を支援していく。都道府県などと連携することを補助対象要件に、国が備蓄燃料の購入費用と初年度分の管理費用を支援。都道府県などは国が措置する予算(15億円)とは別に、2年目以降の製品備蓄に係る管理費用を措置するものが条件となっている。

群馬県では、大規模災害発生時に必要不可欠とな

る緊急車両向けの石油製品供給をより確実なものにするため、新たに予算を確保して、2年目以降の管理費用を措置することとした。

群馬石協はこれまで、県と防災体制の構築に向けて積極的に連携を図ってきており、2011年12月には石油組合として初めて、災害対策基本法による県の指定地方公共機関となったほか、今年3月に行われた総合防災訓練に、同石協、中核SSなどが参画して、SS店頭で緊急車両への供給訓練を実施した。今回の申請に際し、県との間で、緊急時の安定供給体制の確保に向けて、100回以上の協議を繰り返

すなど、緊密な連絡体制を取っている。現在、同石協は11月に県と締結した災害協定について、本事業の条件となっている燃料の備蓄推進を新たに盛り込む方向で県と協議を続けており、6月中旬を目途に再締結する予定だ。

SS過疎化問題が顕在化

◆SS減少により、SS数が3か所以下となった市町村数

265地区 (26年3月) *全市町村数:1,719(26年3月28日現在)の **15%** が該当

◆既に、一部町村においては、高齢者世帯等への冬場の灯油配達に支障がでる等、石油製品の安定供給に支障が生じている地域も存在。



長野県下伊那郡阿智村
廃止された農協SSを地
元住民が会社を設立し
運営継続(2010年12月)

SS過疎地の現状

◆地域振興5法(過疎、山村、半島、離島、特定農山村)に 該当する市町村数:1,138団体

◆このうち、SS過疎地区が「ある」と回答している126地区 (11.1%)における最寄のSSまでの平均距離 **約11km**

【SS撤退のタイプ】

- ①価格競争激化型
 - ・競合店進出(特にセルフ式)により収益が悪化するケース
- ②地域需要減少型
 - ・人口減少、地域産業衰退等により、地域の石油需要が減少して収益が悪化するケース
- ③後継者不在型
 - ・SSの経営者が高齢等により継続できなくなるケース
- ④コスト負担困難型
 - ・老朽地下タンク入れ換え費用等が捻出できず、廃止となるケース

過疎地域におけるSS運営を維持するための取組例

形態	事例	措置
他事業者による 運営引継ぎ	①北海道後志支庁 ②長野県栄村	・引継ぎ業者の持ち出し
住民運動による 運営引継ぎ	③長野県泰阜村 ④広島県安芸高田市 川根地区 ⑤岡山県真庭市 目木地区 ⑥兵庫県神河町 長谷地区	・施設更新費を補助 (泰阜村) ・住民からの出資 (左記③～⑥)
行政による補助	⑦福島県桧枝岐村 ⑧愛知県豊根村 富山地区	・年間約1200万円を 補助(桧枝岐村) ・村営化(富山地区)

離島における安定供給の取組

- 離島は一次産業で成り立っており、使い勝手のいい石油に依存している。石油は液体危険物で規制が多く、離島までの流通コストは割高になっている。
- 地元のガソリンスタンドでは、国の補助事業である「離島ガソリン流通コスト支援事業」を実施して、離島で消費されるガソリンの値引販売を行っている。
- 今年度は、26都道県176島(23万世帯、計57万人)において一定の値引額を設定し、約690SSでガソリン約30億円分の値引販売を行うことにしている。



船に載せたコンテナ



船で離島へ搬送



パレットに載せられたドラム缶