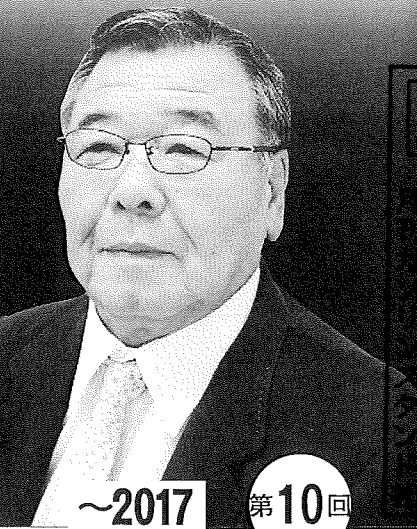


「導入現場から見える」石油流通～その先の未来へ

変化と試練が 人と企業を強くする

コンフィデンスソリューションシステムズ 代表取締役
ゆきんごサポートセンター 須賀 幸正



～2017

第10回

燃料油の配送サービスにも 質的向上が求められる

SS店頭「ガソリン販売」をよそに、燃料油の配送需要が大きく伸びています。インターネット検索で「パトロール給油」と入力してみてください。パトロール給油を手掛けている石油企業が数多く存在することに驚かれる方がいらっしゃるのではないのでしょうか。

石油配送事業の可能性はふくらんでいる

土木工事や農業用燃料で取り扱われる軽油や、家庭用エネルギーの中核をなす灯油の配送需要は比較的安定しています。こうしたなか燃料油の配送サービスについても質的向上が求められる時代になりました。

配送コストに対する消費者の意識は一段と高まっており、そういうのも後押ししています。商品注文すれば、指定した場所、時間帯に迅速に届けてくれるのが当たり前のことと思われていた宅配サービスが岐路に

立たされています。配送員らの犠牲(過重労働)のうえに成り立つ利便性は社会的にも否定され、受け入れられなくなっています。石油製品のそれについても、また然り。

一連の業務コストとサービス内容について、今一度見直してみることが至極大事。今後のSS業界の「宅配サービス」はどうあるべきか。そのイメージを明確にし、適切な体制を整えていく経営努力を重ねていかねばなりません。

石油業界における「宅配」(配送)サービス

SSも例外なく、創成期から成長期は利幅が大きいビジネスでした。

灯油や軽油の配送業務を言えば、今日のように「配達灯油」「パトロール軽油」などと商品コードを区分けし、取り扱われることもほとんどありませんでした。

昨今はそうではありません。SS業者もその大半が「店頭灯

油」「配達灯油」を区分し、販売しています。

この背景は、ひとつには、SS業者がホームセンター(HC)などの異業種の委託配送を請け負ったり、また、SS側でも「灯油」本体価格と配達料を明確に分けて案内するようになったことがあります。

ホームセンターの場合、「HC灯油」を取り扱い集客の目玉にしていますが、しかし、ホームセンター自身が配送機能をもつわけはありません。

HCの近くで燃料油を販売している業者、地場SSなどに配送業務を丸投げ(委託)しているのです。

ホームセンターがSS業者に灯油の配送代行業務を頼んでいる。そう考えるとSS業者の立場は圧倒的に強い。SS側が受注方法を工夫するなどして利便性向上を促していけば、元来「HC灯油」の後手を踏むことはないはず。SSはもつと自信をもつてしか

るべきです。

他方、軽油に関して。軽油の需要は底堅く推移しており、この先々、急激な需要の落ち込みもないと予測されています。その意味では、安定収益を見込めます。

よく考えれば分かりますが、ブルドーザーやユンボなどの大型土木重機が公道を走り、給油目的でSSに来店するなんてことはありません。

これら重機にも燃料油を供給(補給)しているのは石油販売業者です。土木工事の現場を日々巡回しながら、大量の燃料油を重機などに給油する業務を「パトロール給油」といいます。

この領域は、豊富な経験とノウハウ、幅広いネットワークを築く既存業者が圧倒的に優位な立場にあります。

ここで言う既存業者とは、SS業者に限りません。というよりむしろ、パトロール給油で名を馳せるのは、SS運営をしていない石油販売業者の方が多いのです。系列に属することもなければ、そもそも表立って行動しているわけではありませぬから、その

存在が一般的なものではないのです。

しかし、その存在感はますます増すばかりです。とりわけ有事の際、彼らにかかる期待は大きい。避難所での被災者の安心した日常生活を支えるため、被災地の復旧復興のため、燃料油の安定供給は不可欠であるからです。

大規模災害の発生を想定し、近年、元売や燃料商社が燃料油の安定供給体制を一層強化する動きをみせています。具体的には各地域における、燃料油の「配送基地」の整備です。

パトロール給油に関する最新情報

土木業者が関係官庁に提出する見積もり書のもとになる「公共工事設計資材単価表」においても「パトロール給油」による軽油代金は、SS店頭価格と明確に分けられています。

パトロール給油の代金は、工事費用の見積もりにも含まれており、配送サービス料として計上されます。この事は、各都道府県(自治体)でも一切の例外を認めていません。

軽油を購入する工事業者は、納入単価が他と同じなら、この分野・領域で確固たる実績を積み(信用・信頼できる)石油販売業者から供給を受けることを選択するのが一般的です。事実、大規模な工事現場となれば、過去の納入実績をもとにパトロール給油(現場での供給業務)に熟知した石油販売業者を指名するケースが多いのです。

工期の遅れは、まっすぐに費用負担増へ結び付きます。いかなる理由があっても安易に許されることではないのです。工事現場を巡回するパトロール給油は、常にきちんと果たされてしかるべきものなのです。

ですから、工事業者から指名される理由は、納入単価がすべてとはならないのです。前述したように、配送サービスの質(中身、信頼性)も厳然と問われることになります。

パトロール給油に関する課題とポイント

「パトロール給油」その業務は、単に、工事現場で安全かつ迅速に燃料油を供給することに止まりません。

工事現場で重機に給油する時間を指定される(早朝とか昼休み中とか)ことがあります。例えば、都内の工事現場の場合、夜間給油を求められることがよくあります。それへの対応についても万全の体制を固めなくてはなりません。

「現場別」「重機別」「日別」「油種別」等々、請求書関連帳票ほかを求められるケースも多い。

請求書に添付する帳票類の整備作成などの作業が発生することになりますから、それらを含めた対応が「配送サービス」であるとして心掛けておきましょう。

大規模なプロジェクトでは、ジョイント・ベンチャー(JV)複数の工事業者が、一つの建設工事を受注・施工することを目的として形成する事業組織体による、「下請け企業別」といった売り上げ区分まで管理を求められる場合も

あります。
燃料油納入に関する管理は、とても複雑です。

それだけではありません。大規模プロジェクトの場合、納入数量がぼう大であるので、多くの場合、元売や燃料商社の直売部門が営業活動を行います。「パト給」業者は納入に伴う業務を代行する立場をとりながら、課せられた使命をまっとうすることになります。

「パト給」業者は文字通り、配送手数料が収益になります。おのずと配送サービスの質が問われます。

大規模プロジェクトで使用する燃料油は、J・Vにより、元売や燃料商社別に「シェア割り」と呼ばれる納入比率が決められます。「パト給」業者は、このシェア割りに応じた荷受け納入業務の管理も担います。

このようにパトロール給油には、専門的な知識とノウハウが不可欠であることから、一般SS（販売業者）は手をのばせなかつたという経緯があります。

また別の切り口から迫ると、パトロール給油にかかわる関連デ

ータの後方処理が首尾よく運ばれないのです。SS（POS）だと、それへの対応が大変困難であるといった理由があります。

反面、パトロール給油を通じて潤滑油販売などで多大な収益を見込めます。パトロール給油の魅力といえるものです。具体的に述べると、重機用のエンジンオイルのみならず、工事用機器に不可欠な作動油、グリリス、剥離剤などの関連商品の需要を取り込むことができます。

この観点からは、J・Vへの営業活動を展開するうえで、潤滑油に関する専門知識と販売ノウハウを持つ専任スタッフを配置することが重要なポイントとなります。

パトロール給油の今後と課題

パトロール給油の納入単価は、SS店頭のと異なり、「配送サービス」の質や、諸々の条件により変わってきます。

大別すると、自社（プロパー）納入と、元売や燃料商社の直売部門の代行業務を請け負う場合があるわけですが、パトロール給油

についても今後ますます安全管理の在り方や、法令順守の管理体制（コンプライアンス）が厳しく問われることとなります。

ここ数年の動きをとらえても「2020東京五輪」関連の工事件数が急増するに伴い、燃料油（パト給）需要が大きくふくらみ、「パト給」業者はうれしい悲鳴をあげています。

東日本大震災における復興需要、直近だと九州地区での洪水被害や熊本地震によるそれが大きくふくらみ、石油（販売）業界によるパトロール給油への関心は一段と高まっています。

近年、各地で新規開設されている「石油配送基地」の多くは、冬場の「灯油配送」のほかに、BCP（災害発生時などの事業継続計画）対策を想定し、通年型の宅配ビジネスとして形づけられています。

ガソリン需要の減退を踏まえ、これらの事業展開は、配送サービスの可能性をふくらませるとともに、多大な収益をSS業界にもたらしてくれるものです。

当社の灯油配送管理システム「雪ん子」においても、さらに適用

販売にもその他の関連サービスの提供にも対応できるようにしてほしい、という雪ん子ユーザー様からのご要望が多々寄せられています。

また最近では、顧客管理データベースの活用を視野に入れ、雪ん子にもさらなる機能強化が求められています。

「雪ん子」本体の大幅改定だけでなく、3GハンディーPOSターミナルの採用などにより、配送現場における作業効率の劇的な向上が促されるものとしていくことも重要課題でした。

近年は、灯油配送やパトロール給油においても広域展開する石油企業が増えています。

かつてのように、手書き伝票を発行して伝票を遠方の場所からお客様に送付したり、また、配送員が現場から帰社した後、毎回伝票処理をしていたのでは非効率です。伝票紛失などのリスクを背負うことにもなりません。

むろん売り上げ金の入力作業などを伴うわけですから、業務コスト負担が掛かりすぎて、このようなやり方をしていただけないかなか配送サービスとして採算

に合うものにはなりません。

仮に、ハンディーPOSを活用したとしても、従来のハンディーPOSの場合、通信速度が遅いため、データ送信ひとつをとっても時間と手間が掛かります。

そこで今回、新たに開発した雪ん子「パト給」版は、3G通信に対応したハンディーPOSの採用により、パトロール給油の実務にかなうものとなりました。また、それにより販売戦略性を強化したものにしています。

これらの機能強化はまた、自身の石油ビジネスにおける実務経験をもとに諸々のノウハウを落とし込んだものです。

パトロール給油は、言うならば、石油ビジネスにおいて特化した業務領域です。一般SSを運営している販売業者の方々にはなかなかイメージが湧いてこない部分もあろうかと思えます。

パトロール給油は、言うならば、SS業者が古くから手がけてきた土木工事の現場などへの燃料油の配達業務です。

パトロール給油は、先手必勝の優位性が認められる



についてもより魅力的なものとしたのがパトロール給油です。

専門的な知識を身につけ、新たな仕組みを構築し、さらには創意工夫を凝らすことにより競争力強化を実現します。

「パトロール給油」は、先手必勝の優位性が認められます。

SS店頭活動と異なり、現場実務のほかにデータ処理の在り方などに重要なポイントがあります。その中身は、他社には見え

範囲を拡大し「パト給対応版」としています。大災害発生時における燃料油の緊急供給体制までを補えるように機能強化を図っています。

灯油配送管理システム「雪ん子」は、当初、冬場の灯油配送を円滑に運ぶために開発したのですが、使い勝手がよく、また、応用が効くことが分かるにつれ、ご利用者様の間から様々な要望が寄せられるようになりました。「パト給」対応もそれらご利用者様の生の声を形にしたものです。通年運用を前提にした「パトロール給油」への対応も無事完了しました。

パトロール給油システムの概要

石油（販売）業界で便利に、かつ有効に、コスト負担にも十分に見合った運用効果を生み出すため、既存の雪ん子ユーザー様、また、大手ゼネコンやJ・Vほかのご要望を取り入れた「雪ん子」パトロール給油対応版の概要について明らかにしたいと思います。

冬場の利用が目立つものだったこれまでの「雪ん子」について、パトロール給油にもSSの油外

にくいもの、すなわち、真似のできないビジネスモデルであるので、それを商売の仕組みとして一度構築できたら、圧倒的な優位性を発揮することができます。

外販配送部門を立ち上げ、軌道にのせたと云えるようになるのが理想の姿。やはり、ある程度の実績を挙げないとなりません。そのハードルは高いのか。否。そこで取り扱われているのは、SS業者に馴染みの深い、石油製品です。

貯蔵施設や配送ローリーなどの運搬機器も従来の設備を活用することができず、異業種参入が難しい領域ですから、その点でもSS業者が圧倒的に優位であるといえます。

パトロール給油で外せないポイントはいくつもあります。それが、そのひとつです。燃料油の配送サービスにおいても「付加価値を高めていく」のです。

それにより新たな収益を生み出すことができます。

「外販」宅配業務とサービス提供に関するご質問、システムプレゼンテーションなどのご要望がございましたら、当社までお気軽にお問い合わせください。