

## 2020年 9月号 月刊ガソリンスタンド誌

### ◆ コロナ禍とビジネス環境の変化

新型コロナウイルス感染防止のために、多くの人々が在宅テレワークを経験したはずですが。同一企業の中にあってもパソコンとインターネットを利用して行うディスクワーク業務ではかろうじてテレワークによるリモート作業が可能でしたが、対面接客を前提とする多くのビジネスの現場では感染拡大懸念の影響を受け、閉店や業務を停止しなくてはならない業種もありました。これは、はからずも実行された壮大な社会的実験であったと感じます。

しかし、よく分析してみれば同一業種であっても売り方の工夫で企業間格差が明白になったという事実もあるわけですから石油ビジネスでも同様のことが発生するはずですが。

私のところにも全国各地のSS業者の方から情報や問合せが寄せられておりますが、ガソリンに関しては、4月頃から30~40%程度の落ち込みが目立ちましたが、ガソリン需要減少の一方、在宅勤務の拡大で自宅の暖房用に灯油の販売が伸びている企業が多く、4月の販売量は前年同月比20~30%程度の増加で推移しているところも多かったようです。

これは取り扱う商材が同一であったとしても販売手法や販売構成比の工夫などにより大きな経営格差が発生しているということにもなるわけですから今後のSSビジネスにも大きな影響が出てくるはずですが。

### ◆ 一気に普及したWEB通販と宅配ビジネス

突発的なコロナ禍の発生による非常事態宣言の影響で消費者は外出を控えインターネットによるWEB通販や宅配ビジネスを利用が急速に伸びています。そして飲食店などでもテイクアウト（お持ち帰り）やデリバリー（出前）という業態が急速に普及しているのはご承知のとおりです。これは、消費者がこれまでと同じ商品を購入するにしても購入方法が変わったといえるわけですが、販売する側の企業としては必然的にその購入手法に対応するためにWEBや宅配といった消費者ニーズにこたえる販売手法の工夫と努力が必要となってきたということです。今回のコロナ禍は突発的に発生したことから多くの業種で企業は2月ころからの数か月間で一気に対応を迫られるということになりました。このことはビジネスマーケットにおける業態革命が一気に進んだということにもなります。現在でもその革命は継続中で新たな時代に向けてしばらくは混乱と工夫が継続するはずですが。

ところで、私の住む軽井沢などではレストランやホテルは閉鎖したのですが、スーパーマーケットはテレビで報道されるほどの混雑でこの時期としては空前の売り上げであったということです。業種や地域ごとに明暗がはっきりと分かれたという現実が現在でも継続しているわけです。マスクなどは一時的にとんでもない価格で売られていたわけですが、現在では平静に流通しています。ところで、これまで石油業界では大災害や中東紛争などの影響で一時的に需給が問題となるが多かったわけですが、今回のコロナ禍では大きな影響もなく推移しています。これは私の私見ですがこのような突発的な歴史的アクシデントが発生した場合、数年間は消費者の消費志向が変化して物が売れずに乱売傾向に陥るといっ

たことが多かったように思います。しかし、現在の石油業界はコロナ禍の影響も比較的軽微に推移しており、過去において繰り返されてきた極端な乱売競争も今回は再発しないであろうと予想しています。しかしながら、現代はインターネットが普及しておりWEBビジネス環境は身近なツールとして広く普及しており今回のコロナ化でさらに中高年層までストレスなく活用する時代となったわけですから、このことが石油業界、さらにSSリテールビジネスにどのような影響を与えることになるのか、今後、非常に興味があるところです。

#### ◆ アフターコロナ、ウィズコロナ

これから人類はコロナに対応するワクチンが開発されたとしても更なる疫病と戦うことになるのかもしれませんが。いずれにしても大災害やこのようなアクシデントの発生もありうると覚悟しながら生きていくことになるのでしょう。ですからどんなビジネスでも予測のできない変化と対峙することになるはずですが、多くのSS経営者の方がコロナ後のビジネスについて考えていらっしゃるはずですが、すでに第二波の感染も始まっており終息の時期と先行きはまだまだ見えていないのが現状だと思います。コロナ発生以前の時代とアフターコロナの時代、そしてコロナウイルスとの共生を強いられるかもしれないウィズコロナの時代では、社会のあり方が全く変わってしまうと予想されます。社会のあり方や消費者のライフスタイルが変わると言う事は、ビジネスのあり方も変わってしまうと云う事です。したがって、今回のコロナ禍によりSSビジネスも消費者の購入指向の変化に対応することに迫られそうです。まずは、WEBを活用した受発注などが普及し、燃料油の外販配送におけるWEB受注体制などはこれまでよりもさらに急速に普及が進むことになるはずですが。これまでのように自動車に対する給油を目的とした店頭来店客待受け中心のビジネスモデルを継続するにしてもそれなりの工夫が必要となるはずですが。セルフSSなどにおける油外販売などもWEB活用の新たな可能性が見えてくるはずですが。さらに、今後のSS店頭ビジネスツールもこれまでのような販売業者側で拡販のために活用する顧客管理的なものにとどまらず消費者にとっても簡便に情報取得が可能で、さらに販売スタッフ側においても利便性を発揮できるツールでなければ、支持されないはずですが。5Gの時代を控え、新たな機能を保有するSS店頭でも運用可能な機能を搭載する仕様のハンディPOSが出現するはずですが。当社でも対応する新たなハンディPOSの開発を完了し発売を開始いたします。

#### ◆ コロナ後の世界はどうなる・？

仮にこのコロナ禍が長期化する場合、多くの消費者は必要な物以外は買わなくなるはずですが。次第に、変化し始めた購入行動様式が定着し、自粛要請が一定周期で繰り返す「恒例行事」のようになっていくとしたら、「消費大不況」が到来するはずですが。すでに、政府も消費を喚起するためGO toトラベルなどの対策を展開していますが、今後の推移に注目です。今後は、「不要不急」と「必要至急」、「オンライン」と「オフライン」の両方の商品・サービスを兼ね備えた業種や企業が生き残っていくことになるでしょう。今後は「売れるSS・売れないSS」の急速な差別化。より極端に言えば、「儲かるSS・利益の出ないSS」

の格差が明確化することになります。これまでも S S 業界は変化と試練を繰り返しながら今日があるわけですが、私たちはいま、より厳しい時代の節目にいるのかもしれない。

しかし、このことを最大のビジネスチャンスとしてとらえている経営者の方が多いのも事実です。コロナ禍をピンチと考えるか、チャンスととらえるか経営者自身の考え方にかかっていると思います。

#### ◆ 事業家としての立場で、乱世を生きる

コロナウィルスだけでなく、米国と中国の覇権争い、朝鮮半島の問題、など多くの課題が山積しています。過去には世界第二位の経済大国であった日本ですが、最近では中国の台頭による領土問題や国際的秩序の乱れにより経済的課題などが絶えない世の中となっており、まさに「乱世」ともいえる世の中となってきました。このような厳しい時代を一人の事業家として生き抜き、社員スタッフの生活を安定的に維持していくためには相当なリスクを覚悟する必要があります。生き残りをかけたビジネス環境にあるのは S S 業界だけではありません。経営者にとってはあらゆる手段と柔軟な思考で、一人の事業家としてこの不透明な難局の時代を乗り越える必要があると思います。現在展開しているビジネスを今後どのような形に変化させながら時代に対応させていくか、考えながら工夫したり行動を起こす必要があるわけですから、まさに、ベンチャー的な思考が求められますが、このことを真っ向からポジティブに考えられる経営者が勝ち残り、変化に対応できず行動できない経営者が脱落していくことになりそうです。経営者にとっては非常に厳しい時代が到来しています。

もはや、S S ビジネスは仕切り価格や販売市況のみに固執しては経営が成立しない時代が到来しており、同業者間の軋轢や意地で行うビジネスは衰退するはずです。

経営者自身が一人の事業家としてあらゆる手立てと知識と行動力を持って今後の展開を実行する必要があります。極端なことを言えば業種転換、業態改革などを早急に模索する時期が到来しています。乱世をたくましく生き抜き、次の時代を見据えた展開によりさらに企業の成長を図る時代。この時代を血沸き肉躍るビジネス三国志としてとらえるくらいの心意気が大切だと感じています。

#### ◆ ビジネスの課題解決が企業成長のきっかけとなる

コロナ禍による突発的な経営環境の悪化は多くの業種で深刻な影響が出ているわけですが、人類の知恵は早晚解決に向けて動き出すはずで、そして再び新たな成長に向けて動き出します。今回の事態でそれぞれの業種と企業がリスクテイクを前提とした知恵を絞り出すことで新たなビジネスモデルが派生してきます。

私が生業としている「ソリューション・ビジネス」、ソリューションの本来の意味とは、「企業やビジネスの課題を解決すること、あるいは、その解決の手段」ということです。

実は、私自身がもとは石油を扱うビジネスを行いながら、灯油の小口配送、軽油のパトロール給油、特別徴収義務者としての軽油税納税管理業務、そして物流、商流、勘定系、情報系の複合的なデータ処理業務などに苦勞していた経験から制作された、現在の「雪ん子」、「D-TAX」、「ペトロマスター」をはじめとする石油ビジネスに特化した「ビジネスソリ

ューション」の開発を進めてきたわけです。すべて自らが体験した石油ビジネスにおける課題解決の手法が原点となっています。地方の田舎の小さなSS経営を通じて派生していた「課題解決」の手法が30年以上も経てから「石油ビジネスソリューション」としてようやく業界の皆様にも認識されるまでになったわけですが、その間、大変な労苦を伴ったことも事実ですが、現在ではこのビジネスが私のライフワークとなっています。

私自身、かつての石油流通ビジネスの現場から石油システムの開発販売企業を営んでいる現在に至るまで、「石油業界人」として生きてきたと自負しております。現在では石油製品を販売しているわけではありませんが今でもSSをはじめとする流通最前線で生きていると自覚しながら日々精進を重ねているわけです。一人の事業家として、経営者として常に「課題」と向き合うことが次のビジネスチャンスのきっかけとなるという事は自らの体験に基づくものであり、経営者であればだれでもそのチャンスはあるということです。

世界中にコロナ禍が蔓延している現在、ほとんどの経営者がいろいろな課題と向き合い頭を抱えているわけですが、現在の「課題」と向き合いながらその解決に向けた努力こそがまさに新たなビジネスモデル開発のきっかけとなるはずで

#### ◆ 新たなSSビジネスモデルの開発と販売をスタート

当社では、現下のコロナ禍によって表面化している「課題解決」に向けて、かねてより進めてきた新たな5Gの時代を見据えたアンドロイドによるハンディPOSの開発を完了し販売をスタートさせます。開発のコンセプトとして、まずは消費者にとっての利便性を追求した携帯スマホ活用によるWEB注文機能の充実、従来の「灯油」のみならず、「軽油」、「重油」などの「パトロール給油」、さらに油外商品や各種サービスにも対応。高齢者などでも簡単に使用できる簡便性が特徴です。

従来、当社の仕様ユーザー様における業務コストダウンが重視されておりましたが、今回のコロナ禍で消費者サイドはWEBによる注文の利便性を活用するようになったため、特に、SS業界におけるWEB機能の活用による拡販戦略を重視した開発であり、この機能は全国各地の有力広域ディーラー様各位のご要望とアイデアにより開発されたものです。

これまで、石油業界システムは系列的に提供されるシステムが多かったわけですが、今回の開発では携帯スマホなども連携した消費者の利便性による具体的な拡販戦略の展開を視野に入れました。新たな5G対応ハンディPOSは富士通製の最新仕様、搭載される当社のソフトウェアは新機種で最初に対応するものとなっております。

最新5GPOSはすでに開発を完了しすでにフィールドテストも完了。一部先行テストの運用段階となっており、8月中には納入がスタートする予定となっています。石油業界で灯油配送システムの「草分け」である当社が新たな時代に向けた提案をスタートさせます。機能の詳細や販売価格などにつきましてご興味ございましたら、「ゆきんこサポートセンター」まで是非ご連絡ください。テレビ会議、リモートなどにより対応させていただきます。往訪のプレゼンテーションにも対応させていただきます。アフターコロナを見据えた石油業界専用ソリューションは日々進化しております。