

## ● コロナ禍で世の中のビジネス環境はどう変わるか

コロナ禍により多くの業種、企業において「働き方改革」が急速に進んでいるわけですが、業種、業態、部署、業務によってはリモートワークができない人も多くいるのが現状です。

しかし、多くの企業では今回のコロナ禍によるテレワーク推進により社内業務の再見直しを実行しており、無駄な作業や重複している業務の見直しにより効率化を実現しているところも多いわけです。経営者が書類に捺印するだけに出勤せざるを得ないケースなどの時間の無駄なども指摘されています。

私が本稿において、SS業界におけるシステムの「クラウド化」を提唱したのはつい数年前のことだと記憶しておりますが、IT環境の進化は本当に早いものだと痛感します。

当社の配送システム「雪ん子」や「ペトロマスター」をはじめとする石油流通ビジネスに特化したSaaS型ビジネスソリューションはクラウド運用にも対応しておりますので、今回、使用ユーザー様からも「テレワーク」への対応と運用で大きな評価をいただいております。しかし、これまでの日本の石油業界、特にSS店頭POSデータ処理などの勘定系処理については、いまだに系列計算センターや旧泰然とした情報処理に依存しているケースも多いことから「テレワーク」も不可能なSS企業が多く、まるで「鎖国」状態だと嘆く経営者の方も多く見受けられます。それが今回のコロナ禍によって一気に「開国」を迫られているのが実情であると思います。自社コンで処理していたとしても在宅勤務や社外からアクセスするにしても接続可能なのか、そして、セキュリティーをどのように担保できるのか、当社にも多くの経営者の方から問い合わせと対応要望が寄せられており、現在でも鋭意対応させていただいております。

## ● 石油流通ビジネスに求められる、リモートアクセス環境整備

我々IT企業は、ユーザー様とのサポートにおいてもリモートでサポートしやすい業種ですから、現在でも全国各地の使用ユーザー様に対してシステムの納入からカスタマイズ、アップデートなどまでリモートサポートを実行していることは当社ユーザー様ならご承知のとおりです。以前のようにわざわざ時間と経費をかけて出張しなくとも、即座にスピーディーなサポートが可能となっています。打ち合わせもテレビ会議システムを使用して互いに遠隔地であっても実際の画面を見ながら確認や操作指導なども可能です。冬場の忙しい灯油配送の最盛期であっても安心して安定的に運用していただけるよう設備と環境を構築して日々万全なサポート体制で業務に臨んでいるわけです。

ITビジネスにあっては、リモートアクセスによる「テレワーク」と「働き方改革」はまさに表裏一体ともいえますが、SS店頭オペレーションと直売部門や配送体制を伴う複合的な石油流通ビジネスではテレワークは非常に有効ですが、SS店頭の販売業務などで

は「テレワーク」を伴うようなケースが少ないわけですが、しかし、本格的な外販配送業務においては、具体的な配送業のほかに受注業務体制、配送計画の立案、配送センター管理、売り上げデータ処理作業から在庫受払確認作業などを伴います。販売規模にもよりますが、最近では配送センターの規模や配送エリアも広域に拡大しており管理体制のコストをかけずにネットワークを稼働させることで収益のさらなる向上が可能となりますから、最新のシステム導入を行う企業が増えており、最新のアンドロイドによるハンディPOSなどによる「クラウド化」の模索が進んでいます。最新の5Gを想定したハンディPOSは灯油配送だけでなく、「軽油」や「重油」のパトロール給油、さらには、油外商品から潤滑油などへの対応まで想定した仕様となっています。

## ● 5Gの時代へ、通信環境の進化とSSビジネス

今回、当社において開発を完了し、販売をスタートするアンドロイドによる「雪ん子・ハンディPOS」はハードに富士通製を使用し、中身のソフトウェアは当社による開発となっています。これまでの3G、4Gから、いよいよ到来する5Gの世代に向け、長期の企画、制作期間と経費をかけ、全面的な作り直しによる新たな開発により制作完成されました。

アンドロイドですから、近い将来には各種タブレットやスマホなどでも活用できる可能性があり、特にSS店頭における油外販売や多岐にわたる外販配送に活用することを想定しており、潤滑油、その他の宅配ビジネスなどにも広く活用できます。

例えば、広い敷地のセルフSS、軽油のフリー系SSなどの油外販売業務では、都度セールスルームに行ってPOSに入力する必要がなくなります。スタッフがその場で入力したデータはそのまま後方の「雪ん子」にリアルタイムにデータ送信されるわけですから飛躍的な作業の効率化を実現します。これまでの「灯油配送」のみならず、「SS店頭油外販売処理」、軽油の「パトロール給油」、そして、出先での「潤滑油営業販売」などにも使用できますし、昨今の「駆けつけ給油」SSなどでの運用まで想定した仕様となっており、第5世代通信（5G）に対応する最新ツールとなっております。ぜひご覧ください。

## ● SSビジネスにも新たなツール

石油製品を販売するという「業種」は共通であったとしても、販売手法「業態」を工夫すれば石油ビジネスは大きく変わります。例えば、同じ「家具」を販売するにしても「ニトリ」と「大塚家具」では最終的な収益は大きな格差が出ています。同じモノを販売するにしても「売り方の工夫」より結果は大きく格差がつくはずですが、我々はシステム会社ではありますが、私自身長年にわたりSSビジネスを体験、そして全国各地の有力店舗とのお取引を通じて、実際に販売最前線を体感してきた経験をビジネスツールとして具現化いたしました。

特に最近感じているのは、消費者の立場に立った利便性、実務運用を通じての業務効率化、そして、とにかく、SS業者にとって「利益の出せるビジネスツール」であることです。

机上の論理、机上のビジネスアイデアだけでなく、これまで多くのユーザー様から頂いて

蓄積してきたご要望やアイデア、さらに、現在の私自身、一人の消費者としての立場でSS業界に求めるものを改めて取り入れ、石油ビジネスに特化したシステム屋としての集大成ともいえる自信作となっています。改めて、今後のSS業界に提案させていただきます。

## ● コロナ後のSSビジネスを想定しておこう

ところで、新型コロナウイルス感染症の大流行は、私たちの生活とビジネス環境を一変させました。SS業界に携わる多くの皆様から、私にも電話やメールで今後のSS業界やビジネス環境の変化と対応に関するご質問や見解も多数寄せられています。

本稿の読者の方も多く、今後の見解についてはそれぞれであり非常に多岐にわたりますので、異論や反論も覚悟のうえで、自分としての見解も取りまとめながら書いてみたいと思います。経営者であれば、だれでも時代の潮流を先取りしながら経営の成果を上げてみたいと考えるのは当然のことですが、今回のコロナ禍は物理的な戦争や地域的な大災害とは異なり、全世界的な規模での突発的な疫病蔓延ですから人類にとっても初めての経験ですね。

疫病ですから、ここでは医学的な課題としてではなくて経済、特にわが国の経済、特にSS業界ビジネスにとってどのような影響が派生してくるのか、という課題を考える必要があります。私は、経済評論家や占い師ではありませんから、単なる石油業界のシステム屋の経営者として感じていることをそのまま書いてみることにします。

### ☆ ガソリンスタンド（SS）業界への影響

ほとんどのSS経営者の方は、「飲食店やホテル、旅行業などの惨憺たる状況を考えて閉店せずに商売ができるだけSS業界はありがたい。」と考えている方が多いようですが、現実の課題としてはステイホームの影響で燃料油の売り上げ減少に不安感をお持ちです。当面の状況としてこれまでよりも市況の安定がみられる地域や地方でSS数が減少している地域などでは1店舗当たりの売り上げが維持できているようですが、これは地域的な特性があると思われます。

### ☆ SS経営における収益性の動向

これまでのような、いわゆる、「ゴン太店」による極端な乱売の動きは若干薄らいできたようですが、異業種である「コストコ」などによる低価格販売は予想よりも広域に影響している。意外に多いのはJA系SSと地域企業の軋轢のようです。今後は互いの収益性を考慮しながら協調的な動きが出てくることを期待しています。

### ☆ 油外商品の販売動向

この部門は、地域ごと、企業ごと、SSごとに非常に大きな格差がついているようです。最近では、カーディーラーや大手オートショップ系店舗と「車検販売」で競合するケースが増えており、好調に推移している企業は新車よりも中古車に乗るユーザーに対する車検販売で優位に立っているSSもあるように見受けられます。相対的に見ますと、「油外販売」は厳しい状況にあるようです。これまでのようなガソリンを低価格で販売して集客し「油外」で稼ぐという従来のビジネスモデルは基軸商品である燃料油の

収益が低下するという結果となりジレンマに直面するSSが顕在化しています。

## ● 今後のSSビジネスの方向性

コロナ禍後のビジネス環境では、SSに限らず、消費者や市場の根本的な変化を理解せず、これまでのような時代遅れの常識と既存概念に基づいたビジネスモデルを見直さなければ、倒産の憂き目にあうか、負け組企業として終わるはずで。仮に、当面の課題を乗り越えられたとしても、単に一過性の利益を得るだけで終わることになるはずで。ですから、私は読者諸兄にはSS経営者というよりも一人の「事業家」として考え、思索し行動することをお勧めしたいと考えます。さらに、このコロナウィルス騒ぎは来年以降のビジネス環境にも大きな影響を及ぼすことになるのかもしれませんが。もしかするとオリンピックは中止となり、企業の倒産が多発して失業者が急増するような時代が到来するとしたら、どのような事態となるのか、考えただけで恐ろしいことですが、私は別に読者諸兄に危機感を煽るつもりは全くありません。

## ◇ SS経営成功への道筋

ビジネスで成功した経営者の多くはピンチをチャンスに変えた人たちです。かく云う私自身も大きな挫折を経て72歳の今日もこうしてIT経営者としてベンチャーの世界に生きております。ですから、いまのコロナ禍の時代を読者諸兄がピンチだと思っているとしたら、現状を打破してビジネスを成功へ導くための頭の切り替えが必要だと思うわけです。

そしてそれは、ピンチの中にチャンスを見出す意思を持てるかどうかで決まります。まさに『ピンチはチャンス』ということなのです。ピンチをチャンスに変える思考の癖がつけば、どんな難しい課題にも挫折することはありません。そこにいるのは未来志向で希望を抱き続ける一人の人間です。

私の生業であるシステム開発という仕事は他人のやらない開発作業に挑戦することの繰り返しでしたから、成功した時の喜びも大きいわけですが失敗の繰り返しでもありました。そんな時には、『失敗？これはうまくいかないことを確認した成功だよ。』という発明家であるトーマスエジソンの言葉をかみしめたものでした。

ガソリンスタンド(SS)経営というものは星の数ほどあるいろいろなビジネスのなかの一つの業種なのですが、経営者の考え方や行動力、さらに工夫により大きな格差が出てきます。これはどんな職種でも同じことですね。高齢の老舗SS経営者の方が私に言いました。「あの頃はよかったね・・・」と、その時自分は考えました。「あの頃はよかった」って？、「それはあんたの頭が止まっているからだよ」と、もちろん口には出しませんでした。最近思うのですが、ビジネスには年齢なんて関係ありませんね。歳を重ねたらそれだけ修羅場を踏んでいるわけですから自然に「成功への道筋」が見えてくると思います。もし、自分が20代の頃に今のキャリアや知恵があったら・・・、なんて思うこともあるわけですが、それが不可能なのが人間の人生というものなのでしょう。だから、本日も一生懸命です。