

## 月刊ガソリンスタンド 「変化と試練が人と企業をつよくする」

### 2021年11月号

#### ● コロナ禍の功罪

10月よりコロナ禍の規制が段階的に緩和されましたが、今後どのような推移をたどることになるのか気になります。本稿は筆者個人としてのコロナ禍に対する見解であり、石油ビジネスとはあまり関係ない部分もありますのでご容赦いただきたいと思います。

一昨年あたりからインフルエンザの変形の流行り病で得体のしれない変なウィルスが中国の武漢から入り込んできた、どうもコウモリが原因のようだというような状況でした。

しかし、今はどうでしょうか？今現在もなお、コロナが波状的に猛威をふるっているように思えますが、しかし日本においてはなんとかオリンピックも無事に終了しましたので、

今では大方の実感として、これまでよりも危険なただのインフルエンザであったのか？と感じておられる人も多いはず。少なくともエボラ出血熱とかのような致命的ウイルスではないようにも感じられます。人類はこれまでもペストやコレラの蔓延で大量な死人が出ていたという事実もあるわけで、その都度ワクチンを開発しながら危険な流行り病と闘ってきたわけです。今回もコロナに対応するワクチンが開発されて私も2回の接種をしました。私と社員スタッフ全員自身、毎年インフルエンザのワクチンを接種していますので接種時期が早まったというような感じです。職場も住まいも軽井沢の森の中で隔離された環境にありますのでコロナ禍に対する影響は比較的少ないわけですが、それでも毎日発表される感染者の人数が気になります。

冷静に考えれば、都内の盛り場に出かけて集団で酒を飲んだりしていれば、別にコロナでなくても流行り病のインフルエンザなどに感染するのは当たり前なわけでそんなことは、本当はみんなもうわかっているはず。

テレビで報道されていましたが、特に若い人たちは盛り場で酒を提供する店舗が閉鎖したので道路で酒を飲むというようなケースもふえていました。誰でも道路で酒を飲むなんてことをしたいわけでもないでしょうがまるでホームレスか浮浪者のような状況でした。

冷静に考えれば、コロナに対する危機感や認識に格差が大きいということなのでしょう。でなければ、9月の4連休にあれだけ軽井沢が混雑するわけがない。真夏の最盛期と同じような人出で驚きました。たいした事ないと思っているからみんな外出しているはず。

日本という国は建前を重視しますので、公的機関や組織に属している立場だと「ちゃんと対策してます！」というアピールをしなければなりません。めんどくさいけれどやっているふりをしなければならない。そうしなければ社会的に叩かれる空気が醸成されている。

この「空気」が非常に厄介だと感じますね、不毛なやり取りや無駄な作業を誘発し分断と迷走を招きます。この空気を読むという行為は実にくだらない。コロナの初期には安倍総理は国民全員に「マスク」を配っていましたが、今、冷静に考えればどうなのでしょう。

あの時点においては、国民にマスクを配ることも政治であったのです。

そして不毛な論議。初期のころはパチンコが悪者にされました。その後は夜の街が悪者にされました。もうこうなってくると政治も世の中の動きも一貫性がなくなりカオスともいえる状況です。テレビや新聞からしか情報を得ることができない人はいわゆる情報弱者です。これらのメディアは恣意的ですから余計に混乱したと思います。

### ● 「持続化給付金」とは、？

しかし、コロナは意外な功績をもたらしたとも感じます。今となっては、私はむしろコロナの功績の方に注目しています。本音で言うとコロナが来てよかったと思ってしまうこともあります。コロナがもたらした功績で最も大きなものは、想定外の危機感に対する意識が強まったこと、そして「働き方改革」がすすんだこと。

世界各地でロックダウンがなされ、日本でも緊急事態宣言がだされました。多くの人の仕事がなくなっていきましたがそれでも困った人は意外と少なく、持続化給付金などにより、個人でいい規模感で仕事をしていた人は一気に数百万円のお金が入ってきて私の身の回りにもプチバブルみたいな人もいました。

働かなくてもお金がもらえた瞬間です。不労所得のすばらしさを一部の皆さんは実感したはず。「働かざる者食うべからず」とかいう思想はすでに通用しなくなりました。

疫病が流行れば、働かずにいたほうが国からたくさんお金がもらえる時代が到来したこと、さらに治療用ワクチンもタダになるわけです。日本国の財政力は凄いと感じます。国債発行でこれだけの金額を国民に支給できる力があるということ。これまでのような働き方というのはどんどん変化していくでしょうし、そうなるべきです。しかし、マスクを配り、ワクチンを配布し、国民にお金を配布した段階で安倍総理は辞職、次の菅総理もたった一年で政権を放棄してしまったわけですから政治とは一体何なのか・・・、そして、岸田新総理はどのような政策を実行しようとしているのか見極める必要があります。

### ● 「働き方改革」

世の中には多種多様な業種がありますね、そして経営者も多種多様です。今回のコロナ禍で各種会合なども減りましたので多くの経営者の方は時間を有効に使うことができるようになりました。コロナ禍のメリットについては、通勤時間の削減により、通勤のストレスや感染リスクもなくなり、かつ、自由な時間ができたという声も多くありました。

これまで政府が推し進めてきた「働き方改革」が短期間で一気に進んだと感じますし企業の業務においては出勤しなくともできる仕事とオフィスに出勤しなくてはできない仕事の業務仕分けが明確化したことで、適正な人員配置と重複作業などの整理ができたという企業が増えています。特にWEB会議システムとクラウドの活用による経営効率向上は目を見張るものがあります。グループウェアの活用、社内稟議で活用する電子承認システムの活用により企業としての意思決定もスピーディーになりました。

営業活動においては、WEBを活用駆使する通販手法、特に受発注システムが急速に普及したため消費者は全国どこにいても非常に便利にモノが買える時代です。特にコロナ禍に

よる「宅配ビジネス」の普及は目を見張るものがあります。

これだけ急速に身の周りの生活と消費動向が変化してくると消費者もついていくのが大変だと思いますが、睡眠、家族との時間、自分の時間や家事の時間などができたメリットを感じた人も多いはず。家事の苦労や協力の必要性を感じた人もいるでしょう。これまで忙しさを理由に自己啓発に後ろ向きだった方も改めて「働き方」を工夫するようになった方も多いはず。無駄な業務の削減と時間の使い方によって仕事の効率が上がりテレワークで自分の仕事に専念、集中できたという声も多数あります。

#### ● 地方シフトへのチャンスと「ワーケーション」

コロナ禍により人々の働き方が大きく変わっているわけですが、私が住んで仕事をしている長野県の軽井沢町や 12 の自治体では「信州リゾートテレワーク」を推進しています。

身の周りには都内から移住する方が急増しており土地や中古別荘の需要が多くてまるでバブルの再来のような様相を呈しています。通勤電車に要する時間がなく、感染のリスクを大きく減らせる。そして多様な勤務形式を取り入れることで働き方の工夫とリゾートライフを上手く両立させるライフスタイルを確立している方が多いですね。

社内のグループウェアを活用することで個々の店舗やスタッフの動きも管理できます。社内稟議も「電子承認システム」活用することで非常にスピーディーに処理できる時代。

営業面でも E D I (電子商取引システム)を活用すれば受注・売り上げデータなどもリアルタイムに参照しながら管理できてしまう時代。石油流通ビジネスの直売部門などはまさにワーケーションに最適なビジネス分野となっているようです。

都内で家賃の高いオフィスの賃貸料を支払うよりも、スペースも充分でクラウドを活用することで少ない人数で全国各地の支店を管理することも可能な時代ですから今後は主要オフィスを地方に移転する企業も増えてくると思われます。

軽井沢では、ドロップイン(時間単位で利用するプラン)でも利用できるコワーキングスペースや Wi-Fi 環境やワークスペースが設けられた旅館・ホテルなどビジネスに使用できる受け入れ体制が整えられています。また、ワーケーションの実践に必要な費用のうち、県内宿泊費の一部を支援する制度(信州リゾートテレワーク実践支援金)もあります。

#### ● これまでの「枠」にとらわれない思考がポイント

読者の方は現在の「ガソリンスタンド」という業種に従事している方が多いと思いますが、これだけ自動車用エネルギーが進化していることを考えれば、「ガソリンスタンド」という言葉自体、果たして何年先まで通用するのか・・・、この時代の変化は現在の石油販売業界すべての人達に「試練」の津波となって押し寄せてくるはず。時代を先読みする「眼力」と知恵が命運を決する時代となっています。

今後は、石油業界内でのマクロ的な情報よりも、個々の企業が立地する地域性や企業としての独自性を鑑みながら将来を展望する必要があります。この観点に立てば、より広い視野に立って今後の展開が湧いてくるはずですね。すでに元売りを中心とする「系列」的な思考や「仲良し組合」的な発想のよりも、個々の企業の経営者の能力や行動力が問われていると

感じます。

### ● コロナ禍後(アフターコロナ)の時代を勝ち抜く経営の工夫

コロナ禍や災害など不測の事態というものは本当に予期せぬタイミングで発生します。10年前には大地震もありました。しかし、そのピンチ(試練)をチャンスに変えるのが経営者の役割であるとも思います。変化と試練を乗り越えることで人も企業もつよくなる。

そのためには今回のコロナの影響による消費者マインドやライフスタイルの変化を読み取り、いち早く対応することが経営者にとって重要であり、それで企業の足腰が強くなる。

緊急事態宣言も解除され、景気の回復が期待される中、多くの業種で売上が元の水準に戻るには、まだまだ時間がかかるという見方も多いわけですが、しかし、こんな時でもスーパーマーケットやテイクアウト(持ち帰り)専門のファーストフード店舗やマツモトキヨシなどの医療系店舗は売り上げを伸ばしているようです。

また自宅で過ごす時間が増えたため、パスタなどの食料品、ゲーム、家庭用フィットネス機器、仕事用のデスク回り用品なども売れているようです。

ところで、コロナ禍における「ガソリンスタンド」業界の販売動向はどうなっているのでしょうか、石油製品は消費者にとって生活の基軸商品ですからコロナ禍や災害でも底堅い需要があるので航空業界や外食産業、サービス業などのような極端な落ち込みはなかったわけですが、これだけ消費者のマインドとライフスタイルが短期間に変化してしまったわけですから、石油業界といえども販売業者自身の意識が変わらなければ、時代とともに真綿で首を絞められていくような推移をたどることになるのかもしれないと多くの企業が危惧しているはずですが、基本的には私も同様の見解なのですが、実は、今後数年間で自らの業態改革を進めることで石油販売業者には再びビジネスチャンスが到来すると考えている方も多いようです。SS含む石油流通ビジネスでは「カーライフビジネス」と「ホームライフビジネス」、「産業用燃料」などをはじめとして裾野が広いわけですから、ガソリンスタンドの店頭販売オペレーションが斜陽化してもまだまだ可能性の高い分野があるという考え方はあります。そしてSS業界で現在工夫されている油外販売などにおいても自社ECサイトの立ち上げやオンラインショッピングモールへ移行する傾向がこれまでよりも強くなるはずですが、直近のSS業界でもライブコマースといって、店舗スタッフがライブ動画を配信し、チャット機能を通じて視聴者と売り手が直接やりとりする販売スタイルも急拡大しています。灯油の「宅配配送」を起点とする新たな商材開発とサービスの取り組みにより売上の減少を補い、これまでよりも売上が伸びている企業もあります。これらの新業態とサービスは利用者にとっても利便性が高いため、新型コロナウイルスの影響が収束してもSS業界における次の時代に向けた新展開として大きな可能性を秘めています。当社ではWEBを駆使し、直接消費者とのコミュニケーションが可能な「K-biz」を提案しながら、「雪ん子」ユーザー様のご要望にお応えしております。すでに次世代に向けたタブレット開発も完了してリリースも開始されております。ぜひ、「ゆきんこサポートセンター」までお気軽にお問合せください。