

4 月号原稿

コロナ禍で世界中が大混乱のなか、ついに米欧の警告を無視し、ロシアがウクライナへの侵攻を開始しました。本稿のテーマは「変化と試練が人と企業をつよくする。」ですが、今回の変化と試練は世界中を席卷するウィルスと人類の戦い、そして同時に人類同士が殺しあう「戦争」というとんでもない変化と試練の事態が発生しているわけです。

世界第三位の産油国としてのロシアはLNG輸出大国としての面もありますから今後世界中のエネルギーマーケットに与える影響も心配されています。

先月号でお知らせしたSS業界とWEBに関する情報に関しては後日書くことといたしまして、本稿では石油ビジネスという観点から現在起きている大きな変化と試練について考えてみます。

● 石油ビジネスと戦争

これまで、中東地区紛争などにより何度も需給が不安定になる世界的な「石油ショック」が発生し混乱を招いてきた歴史があるわけですが、今回のロシアとウクライナの戦争はどのような推移をたどることになるのか・・・、すでにコロナ禍の中、石油製品価格の値上げラッシュが始まっていたわけですから、さらに大きな課題が見えているといえます。

コロナウィルスとの闘いは人類としての課題と云えますが、戦争は人類みずからが殺しあう災いともいえるわけですから本当にバカバカしいことです。

そして戦時の石油需給の不安定を人類みずからが作り出してきたという現実もあります。今後の世界情勢とエネルギービジネスについて冷静に対処する必要があります。

● トリガー条項・・・??

最近、よく耳にする「トリガー条項」という言葉ですが、これは本来証券業界などで使用されていた用語ですね。トリガー(trigger)はピストルなどの引き金という意味です。

それが石油価格とどのように関連するのか、私もよくわからなかったので調べてみたら、あらかじめ決められた一定条件を満たした際に発動される条項のこと。日本では2010年度税制改正でガソリン価格の高騰時に揮発油税などを引き下げるトリガー条項が導入されたわけです。ただ、東日本大震災の復興財源の確保を優先するため、このトリガー条項は一時凍結されているとのこと。すなわち、値下げの引き金が引けないようにロックされているということのようです。どさくさに紛れて値下げの引き金を止めてあるとは知りませんでした。「トリガー条項」などという用語は政府や官僚が勝手に創ったからわかってはいても、一般人は日本でもピストルの引き金を引いて使用することが可能となる条項のことなのかなんて思ってしまう人がいるかもしれません。まあ、とにかくわかりにくい表現ですね。なぜ私がこんなことにこだわるかと云えば、消費者はガソリン価格が高騰したら単純に「トリガー条項」で政府が安くしてくれると思うわけです。ですから「いつから安くしてくれる

の・?)なんてお客様に質問されて困っているリテール販売業者も多いはずですが。本来は原油高などでガソリン価格が高騰したような場合に、「ガソリン税を引き下げのため」のルールが「トリガー条項」です。いつでも面倒なことはリテールに任せるのが政治なのです。

● 石油製品価格に関する疑問

いまさらの意見ともいわれそうですが、揮発油税にはさらに消費税が加算されています。しかし、その現実について一般的に消費者の認知度は薄いと感じている方も多いはずですが。

そして、現在、日本政府は「元売りの事業者」に補助金を出すことでガソリン価格高騰を抑える政策を発表しており、トリガー条項ではなく、別の形でガソリン価格高騰を抑える対策をとる方針のようです。しかし、わが国の石油流通の現実は非常に複雑ですから元売り事業者が実際にどのような形でリテール部門が値下げするかどうか不透明なため、トリガー条項の発動・ガソリン減税凍結解除を求める声が出ているのは当然のことだと思います。

いつでも消費者の矢面に立たされて厳しい対応を迫られているのは末端の販売業者だと思えます。安売りをすれば「不当廉売」、価格高騰で国家が販売価格に干渉するときには元売り事業者を経由する補助金というわけですから、末端業者の利幅は薄く常に冷や飯を食わされている現実。一方では「SS過疎地帯」や灯油難民の課題を抱えている現実。

いっそのこと、末端企業が安定的な経営を維持できる販売価格を国が設定したらいいという声さえ聞こえてきますが、規制緩和を進めながら生きたSS業界ですからそんなことをしたら時計の針を逆に回すことにもなりかねない、本当にジレンマに陥っている石油業界だと思うわけです。

● 情報取得の手法と速度に留意

毎日まるで洪水のように多様な分野の情報が飛び交っている現代のネット社会。世界中の政治や経済の情報が誰でもリアルタイムに取得できてしまう時代ですから、新聞やテレビでも変化の速度に遅れてしまう凄い時代。栄華を誇った大手民放テレビ局でさえも赤字になりそうだという時代です。現代はどこにいてもいつでもいろいろな手法でリアルタイムに世の中の動きがわかります。私も過去の東日本大震災ではネットを利用した東北地方の石油業界の皆様とのリアルタイムな情報交換により少しばかりお役に立てたという体験がありました。あの時は東京電力の計画停電多発により苦労しました。そこで電力被害が安定していた中部電力県内の長野県軽井沢に緊急に拠点を移してサポート業務を実行したことでスピーディーかつ円滑な対応が可能となったという体験がありました。

今回のコロナ禍においても感染リスクの低い軽井沢の森の中でリモート作業をしているわけですから、全国各地のユーザー様へのサポート業務も非常に円滑に進めることができております。リモートワークを先取りしたことでビジネスのカタチが大きく変化しました。

今回のロシアとウクライナの紛争なども世界中の人々がリアルタイムな情報を取得しながら注視しているはずですが。世の中の動きが激しくなればなるほどそれぞれのビジネスの変化のスピードが増して経営者にもその都度試練が押し寄せてきます。

石油ビジネスは政治や紛争に敏感に反応するわけですから「その先・」の動きを読み取り

ながらスピーディーな対応が求められますね。現在私が書いている原稿も本誌が発行される時点では状況が大きく変化している可能性が高いわけですから、読者諸兄が目にする段階では遅れた情報になってしまうという可能性が高いわけです。

● **時代を先取りするビジネスモデルの模索**

最新のビジネスにおいてはペーパーベースの情報取得では遅すぎると感じています。これだけネット社会が進化し普及してくると世代によって情報取得の手法と使用するツールも変わりますからIT業界で生きてきた私などでもスタッフの速度についていくのは大変な時代です。世の中の進化についていくことが高齢者にとっては大きな課題となっています。若手スタッフはネットによる情報取得が中心ですから一日遅れの業界紙や新聞などは二次的な情報として位置づけており特に石油流通ビジネスに関してもユーザー様からの直接のご要望などから業界としてのトレンドや課題を見つけながら対応しており、ペーパーベースの情報である月刊紙などの弱点と課題を先取りしていると感じます。

我々の仕事に関しては、リモートワークとテレビ会議システムの普及により全国どこにいてもいつでもシステムサポートやプレゼンテーションなども可能となったことから業務内容と業務速度が大幅に変わってきました。

● **激しい変化にさらされる**

コロナ禍により身の周りでは在宅勤務やリモートビジネスなどによりライフスタイルが急速に変化し、ロシアによるウクライナ侵攻で原油の供給が不安視されており日本も備蓄の一部を放出するとのこと。世の中の構造的な変化に急速に対応を迫られているのはSS業界だけではありませんがこの激しいビジネス環境変化に対応しながらの経営展開ですから経営者としてはスピーディーな意思決定と行動に関する決断力を求められることになるはずで、時代の変化をフォローの風にできる経営者が勝ち組となるはずですから、私自身、ビジネスチャンスの到来と前向きにとらえるように考えております。

業種によって今後の展開と手法は多様であるとは思いますが、今回のウクライナ紛争により石油業界のビジネス寿命は2030年以降までタイムリミットが延びたという見解もあるようですが読者諸兄の見解はどうでしょう。

● **インターネットのさらなる工夫活用**

企業としてビジネス情報を取得するにも情報を発信するにしてもインターネットは不可欠な時代となっています。特にリモートの在宅勤務などでは活用頻度が急速に高まっています。最近ホームページも変化していますね、かつては会社案内や製品カタログの電子化のようなものでしたが、最近ではよりアクティブに直接的な販売促進活動を目指してリニューアルされる傾向が見えています。SS業界においても異業種に引けを取らない先進的な受発注システムの活用により拡販効果を上げている企業が増えました。

今後のSSビジネスにおいても、油外ビジネスと云われる分野での具体的活用を目指しながら工夫を重ねつつ新たな収益部門としてWEBによる拡販強化を実現するSS企業が増えてくるはずで、今後のビジネスはSS店頭来店客に対する待ち受け型のセールスアプロ

一からネットを駆使する販売戦略を展開する傾向が増えてくるはずです。

当社はソフトウェア開発と販売を生業としていますが今後の方向性を考えながらホームページを時代の変化に対応できるよう段階的にリニューアルしようと企画しております。

今後のSSビジネスの新たな展開に向けての情報発信手法を模索しつつテストも兼ねた企画ですからユーザー様企業にフィードバックできるよう進めて参ります。

● 変化を見越した経営展開

自分自身、石油業界という仕事で生きてきて50年以上が経過しました。最初は限界集落の田舎の村の小さなガソリンスタンドを親から引き継いで黎明期であったSSビジネスに従事したことからスタートして今日に至りますが、その間、昭和48年に発生した第一次オイルショックを25歳で体験しました。当時は地域農産物である「こんにゃく」の火力乾燥用燃料の調達に苦労したことなどを思い出します。若さというものは素晴らしく凄い力を発揮できるもので、地域の農家に感謝されたこともありました。

その後、元売り企業からSSを買収して業容拡大し内陸デポとして高速インターの隣接に油層所を建設してローリーを購入し、公共事業の土木燃料のパトロール給油。さらに外食産業を展開しレストランも開業。不動産ビジネスからリゾート不動産まで今考えればよくも田舎で頑張ったと思います。その後、バブル崩壊により自らのビジネスも崩壊しゼロからの再スタートとなったわけです。高度成長期のバブル期の良き時代のツケが回ってきたということでした。当時、自らのビジネスの必要に迫られて制作していたソフトウェアが現在のビジネスとなっているわけです。

人生やビジネスの先行きは誰にも見通すことは不可能です。コロナウィルスなんてものは突然人類に挑戦してきたバイキンですし再び異なるウィルスが襲ってくるはずです。

ロシアのプーチンなどという人物にはもちろん会ったことはありませんが、たった一人の人間が命令すれば殺しあうという人類の狂った行動が「戦争」です。

もし、為政者が核のボタンを押せば世界かせ終わるかもしれない世界であることを認識しています。怖い世の中ですね。

● ゼロからの再スタート

なぜ今、私がこのようなことを執筆するかというと、バブルが崩壊して30年が経過した現在。今度はコロナ禍とロシアによるウクライナ侵攻の発生により世の中が大きく変化していると感じているからです。この「変化と試練」をピンチとするかチャンスとするかは読者諸兄の心構えや考え方により大きく変わるはずです。

● コロナ禍と補助金

最近、思うことですが、コロナ補助金や助成金と銘打って政府は大判振る舞いをしていますが、腹立たしいことも見受けられます。選挙対策のような補助金をもらって優雅な生活をしている人間が身の周りにたくさんいると思いませんか？ 国の莫大な財政支出のツケは必ず回ってくるはずですが、一体だれがそのツケを払うことになるのか・・・、

これからどんな世の中になるのやら・・・、