

## 刊行に寄せて

---

本書の目的は、森洋全石連会長の付託に応え、組合員の大勢を占める小規模事業者（1SSディーラー）に目線を置き、地域社会において、SSが燃料油販売に加え将来に渡り存続していくための「新たなSSビジネスモデル」を創出する革新行動を促すことにあります。

SSは燃料油販売を核とし、最近ではカーケア等の関連領域を営業基盤に取り込んで経営を継続してきました。今後は、人口減少や燃料油需要の減少、低燃費車の増加に加えて、EV普及が加速する兆候があります。さらに、地域社会の変化、IT化の加速等を見据えると、意欲的に経営革新に向けて大きく舵を切ることが必要となります。

個々のSSは、その立地条件・お客様の層・地域競争環境等が、それぞれ異なるため、すべてのSSに汎用的な革新的なビジネスモデルは存在しません。よって、個々のSS経営者が、自らに適したモデルを構想し、実現していかなければならず、その意味で、「経営者」革新が経営革新の前提といえます。

当部会としては、個々のSS経営者が、自力で経営革新モデルを構想・実現するため、i)活用できる経営リソースの整理、ii)親和性の高い「新たな事業領域」とその実例の整理、などに加え、iii)具体的手法として、構想における要素や収支見込みを含む「ビジネスモデルキャンパス」の作成を何度も実施し、一定の効用を確認したので、それらの成果も取りまとめました。併せて、既存事業の生産性向上や協業・提携についても、実例を整理しました。

個々のSSが、燃料油販売だけでなく、経営革新によって新たなビジネスモデルを加え、地域のサービス拠点として存続し、全国ネットワークを維持していくことが、平時におけるエネルギーの安定供給、そして災害時におけるエネルギーの「最後の砦」という役割を果たすことにつながっていくと考えます。

政府においても、SS経営革新を支える様々な支援措置を用意してくれており、経営革新に弾みを与えるため、総合資源エネルギー調査会に「次世代燃料供給インフラ研究会」を設置し、地域社会のニーズやIT技術進展等を踏まえた消防法等の規制の緩和の方向性を取りまとめることになっています。

このガイドブックが、組合員各位の経営革新に役立ち、多くの「新たなSSビジネスモデル」が創出されることを、心から期待します。

2018年5月

全国石油商業組合連合会（全石連）

SS経営革新部会 部会長 出光 泰典