

～オーライ！ オーライ！ ハイオクですか？ レギュラーですか？～

第10期OB 全先 伸一

◆プロフィール

- 2014年4月 入社（新卒採用）石油部管理課配属（受発注業務担当）
 - 2015年4月 石油部産業エネルギー課配属（船舶燃料・ケミカル製品営業担当）
 - 2016年10月 石油部営業課配属（仕入部隊と販売部隊の統合）
 - 2017年10月 林兼石油福岡支店営業課出向（2～3年間）
- 現在に至る

◆九州への転勤（場所は福岡…）

私は、社会人4年目にして関連会社に出向ということで、福岡転勤になりました。人生で大阪より西エリアには行ったことがなかったので、その衝撃は半端ではなかったです。そして最初の3か月間は、ガソリンスタンドでの勤務になりました。人生でまさかガソリンスタンドで働く日が来るとは夢にも思っておりませんでした。「オーライ！ オーライ！ は～い OK です！ いらっしやいませ！ ハイオクですか？ レギュラーですか？」このセリフを大きな声と笑顔でお客様の車まで走って駆けつけて、接客をしていたことを昨日のことに覚えています。ガソリンスタンドのマネージャーやスタッフの方々は、自分と同年代の方々でしたが、優秀な人たちが多く、商品セールスの基本を学びました。商品セールスで必要なことは、お客様とキャッチボールをするという感覚を常に持って、接するということだそうです。相手の話をしっかりと受け止めて投げ返すと、回数増やせば増やす程、ものを売りやすい関係になるとのことです。そのマネージャーがたった1日で1枚1000円の洗車券を50万円分売っているのを見ました。東京にいた頃は、石油商社マンとしてパソコンと電話を介して仕事をしていましたが、ガソリンスタンドマンとしてお客様と直接触れ合うという経験は、今後の自分の社会人生活にプラスになったと思います。現在は、福岡の天神駅にある本社オフィスで石油営業マンとしてガソリンスタンドで学んだことを意識しながら、受発注業務を行っています。

◆今後の石油業界

「5:3:2」は何を指す数字だと思いますか？ 実はこれ、今生き残っている石油元売会社のシェア比率を表したものと言われています。約50%をJXTGエネルギー（株）が、約30%を昭和シェル石油（株）と出光興産（株）が、約20%をコスモ石油株式会社が、販売シェアとして保有していると言われています。2008年は9社程いた石油会社も、2018年現在は企業統合により3社程に減少しました。車離れ、少子化、代替エネルギーの普及、および環境問題によって石油業界は変革期に来ております。2020年1月1日から、IMO（国際海事機関）の規定により全海域において硫黄分（Sox）0.5%を超える船舶燃料油、すなわち7種類あ

る油種のうちの1つ、C重油という燃料が使用できなくなります。今後、C重油の代替油の使用によって、海上の物流コストは上がると思います。中間マージンを取るだけの石油商社はいらないと言われていて、時代を生き抜くことは簡単ではありませんが、相手が何を求めているのかを常に考え、今後の石油業界に向けて準備を怠らないように日々精進していきたいと思っています。



@海（著者は左側）



@福岡（著者は手前）



@お台場（著者は中央）



@台湾（著者は左側）