

# ベトナム研修団を迎えて 「石油販売と物流コース」の開催

## 1. 実施に至る経緯

第二の製油所を建設中のベトナムにおいて、今後内需の拡大が予想され、それに伴って人材育成が急務となってきています。それと同時に石油の物流分野においても、人員の増員や人材育成は重要な課題です。販売会社である Petrolimex が、国内の需要拡大に伴い販売体制の強化とそれに関わる販売店の人材育成を重要視しています。そのような背景から日本の石油販売と物流についてのカスタマイズド研修の要望があり、今回の実施に至りました。平成 24 年度に続き 2 回目の研修になりました。



JX 日鉱日石石油基地・喜入基地にて

## 2. 研修概要

研修は平成 25 年 12 月 9 日（月）から平成 25 年 12 月 20 日（金）までの、レギュラー研修より約 1 週間短い 12 日間とし、JCCP での講義が 3 日（①日本の石油産業 ②アジアのオイルマーケットなど）、実地研修が 6 日（① JX 日鉱日石石油基地(株)・喜入基地 ② JX 日鉱日石エネルギー(株)・福岡油槽所 ③(株)富士谷商店・本社と SS ④出光興産(株)・愛知製油所 ⑤(株)タツノ・横浜工場と近隣 SS ⑥コスモ石油(株)・本社と、盛り沢山なものとなりました。



JX 日鉱日石エネルギー・福岡油槽所にて

また参加人数は14名（内女性1名）と前年に引き続き販売関連の役員、部長クラスがほとんどで、平均年齢は48歳となりました。

### 3. 研修内容

「日本の石油産業」の講義では、日本のエネルギー事情、特に東日本震災後のエネルギー需給について、非常時の石油の有効性の確認、石油の安定供給のための備蓄の必要性と実施状況、規制緩和後の石油業界を取り巻く環境の変化、販売の分野における過当競争および石油産業の脆弱性、石油品質と石油税制の現状等、日本の石油産業全般につき説明を行いました。

「アジアのオイルマーケット」講義では、中国やインドの経済成長等で急速に需要が増加しているアジア地区の最新のオイルマーケット事情全般の説明がありました。また原油の価格、需給動向、また北米、欧州との連関においてのアジアオイルマーケットの位置付け、また原油価格動向の要因分析から、これからのアジア地区のエネルギー戦略の方向性についても説明を受けました。

最初の実地研修先であるJX日鉱日石石油基地(株)・喜入基地では、同基地の役割、機能、運営管理、環境安全管理について説明を受け、研修生は過去のゼロ災害や徹底した安全環境対策に感心していました。原油栈橋では着栈していたVLCCおよび国内転送タンカーの2隻を洋上から視察することができて、その大きさに驚いていました。

JX日鉱日石エネルギー(株)・福岡油槽所では、油槽所の概要、石油製品の受入・貯蔵・出荷システムの説明を受けた後、出荷システム、ローリー積み込み場の視察を行い、ガスパーシ施設の日本とベトナムの違いなどを興味深く視察し、また質問も行っていました。栈橋ではちょうど大型内航船の着船・荷揚げがあり、入港後の綱取りからローディングアームの接続までを視察することができました。

広島にあるJX系石油販売会社(株)富士谷商店では、日本のSS運営、小売市場、販売業界の実情を経営者自身から直接説明を受けるといった機会であった為、研修施設での講義、自社SS見学での詳細に亘る説明に、研修生全員が熱心に



出光興産・愛知製油所にて

耳を傾け、ことにSS施設の詳細については質問も活発に出て、時間が足りない程でした。

出光興産(株)・愛知製油所においては、原油輸入から石油製品の製造、貯蔵、出荷に至る製油所機能について研修を受けた後、製油所内を見学し、ベトナムでの第二製油所建設が進む中、製油所の各機能を興味深く見学し、質問を行っていました。

(株)タツノ・横浜工場では、SS計量機、POSシステム計器のトップメーカーでの、器機全般、構造、製造工程の研修を行いました。経営層レベルの研修生が身近に携わる投資の内容につき、詳細に亘る質問を行っていました。

中でも工場内にてベトナム語表示がされているベトナム向け計量機の説明を受け、親近感も更に湧いた様子でした。

コスモ石油(株)・本社では、日本の石油会社の実情、特に石油製品の物流システムおよび輸送における安全管理について研修を受け、また風力発電、太陽光発電等環境関連の新規事業への取り組みの説明に耳を傾けていました。

### 4. 研修総括

今回のほとんどの参加者は、ベトナム全土に分散するPetrolimex販売組織のトップ層ですが、巨大なVLCCを間近に見たり、大規模製油所や油槽所、最新鋭SS、これから導入しようとしている計量機の製造現場見学など、自組織運営に直結する内容が多く、意欲的に研修に取り組み、大変有意義な研修であったとの感想を持って帰国したと思われる。

また、東京、鹿児島、福岡、広島、名古屋、横浜、東京とほぼ日替わりで移動するかなりハードなスケジュールでしたが、集合や研修の時間なども予定通りで、トラブルも無く、研修全体が大変スムーズに実施できました。

この背景には、本国での研修出発前準備・教育の実施、英語とベトナム語の通訳もできる本社研修生の同行など、Petrolimexの周到な研修フォロー体制整備や、準備があったものと思われ、同社の積極的な取り組み姿勢に感謝したいと思います。

またJCCPサイドでも座学よりも実施研修にウェイトを置いたコース内容を設定し、実際に見て感じて貰う研修としたことで、研修生の持つニーズにも合致し、研修生の評価も高かった理由になったのではないかと思います。

今回の研修を通じて、ベトナム販売経営層クラスの研修生が、日本石油産業や日本全般への理解を更に深め、日本とベトナムの更なる関係強化に繋がる一助になることを願って止みません。

(研修部 柄本 英二)