



■石油販売会社の役割

■サービスステーションの仕事など
リクルートに役立つ業務
をわかりやすく案内



■営業系の業務



■技術系の業務



1 SSが担う社会的役割



皆さんがご存知のガソリンスタンドは、ガソリンの販売だけでなくエネルギー供給や車に関する様々なサービスを提供しています。そのことから「Service Station(サービスステーション)」と呼ばれ、その頭文字を取って「SS(エスエス)と略されます。SSは日常生活を支えるだけでなく災害にも強く、社会的に大きな役割を担っています。このお話では、SSの役割と業務内容について学びます。



燃料供給インフラとしての役割【総合エネルギー拠点】

皆さんがSSの仕事でイメージするのは自動車への給油や洗車、あるいは石油ストーブに使う灯油の販売だと思います。燃料は日々の生活や地域の経済活動に欠かせないものです。燃料を消費者に届ける燃料インフラとして、SSは生活や産業活動を支えています。



給油

洗車



災害時における役割【エネルギー供給の「最後の砦」】

近年、大型台風の襲来や地震といった自然災害が毎年の様に発生しています。災害時は、日頃使っている電力などライフラインが途絶える可能性があるため、SSはエネルギー供給拠点として非常に重要な役割を果たします。

2016年の熊本地震では、エネルギー供給拠点としてSSの役割が再認識されました。このため、国は自家発電機を備え、停電時に地域のエネルギー供給拠点となるSSを「住民拠点SS」として全国に整備しています。日常生活はもちろん、災害時にもエネルギーを供給する拠点としてSSの重要性はますます高まっています。

危険物を取り扱うための資格【危険物取扱者が常駐】

ガソリンや軽油は、引火しやすい危険物です。これらを取り扱うためには、「甲種危険物取扱者」もしくは「乙種4類危険物取扱者」の資格が必要です。

SSでは、危険物であるガソリンを何千リッターも貯蔵しています。危険物取扱者の資格を持ったスタッフが、油脂類の保管から、給油方法の指導、監視までを責任をもって行っています。

危険物
取扱者が
常駐!!



2 SSの仕事

SSの基本業務「給油の仕事」

給油業務の手順

Step1

お客様の受け入れ・誘導

あいさつ「いらっしゃいませ！」

Step2

受注

給油開始

Step3

窓拭き・取手清掃

給油完了

代金清算

あいさつ「ありがとうございました！」

Step4

誘導・お見送り

SSでは、車の安全のための様々なサービスを提供しています。SSの基本となる仕事は、ガソリンや軽油の給油です。お客様と基本的な接点はここから生まれます。



くるまのことは全て任せて！「車に関する様々なサービスの提供拠点」

車に乗っている方は、必ずSSを利用していることになりませんが、呼び方がガソリンスタンドからSSへと変化した理由は、給油中心のサービスから車に関する多くのサービスを提供する拠点に変化してきたからです。今では、SSの業務はカーライフを中心に大きく広がり、多様化しています。スタッフが国家整備士資格を取得し、国の認証を受けて車検や整備を行うSSも増えています。また車体のキズやヘコミを直したり、車の販売・買取から自動車保険の取扱いに加え、車を持っていない方へのレンタカーの貸出など、SSは車に関する様々なサービスを提供する拠点として発展しています。

最寄性

近くにあるって入りやすい

困った時に相談しやすい

利便性

多様性

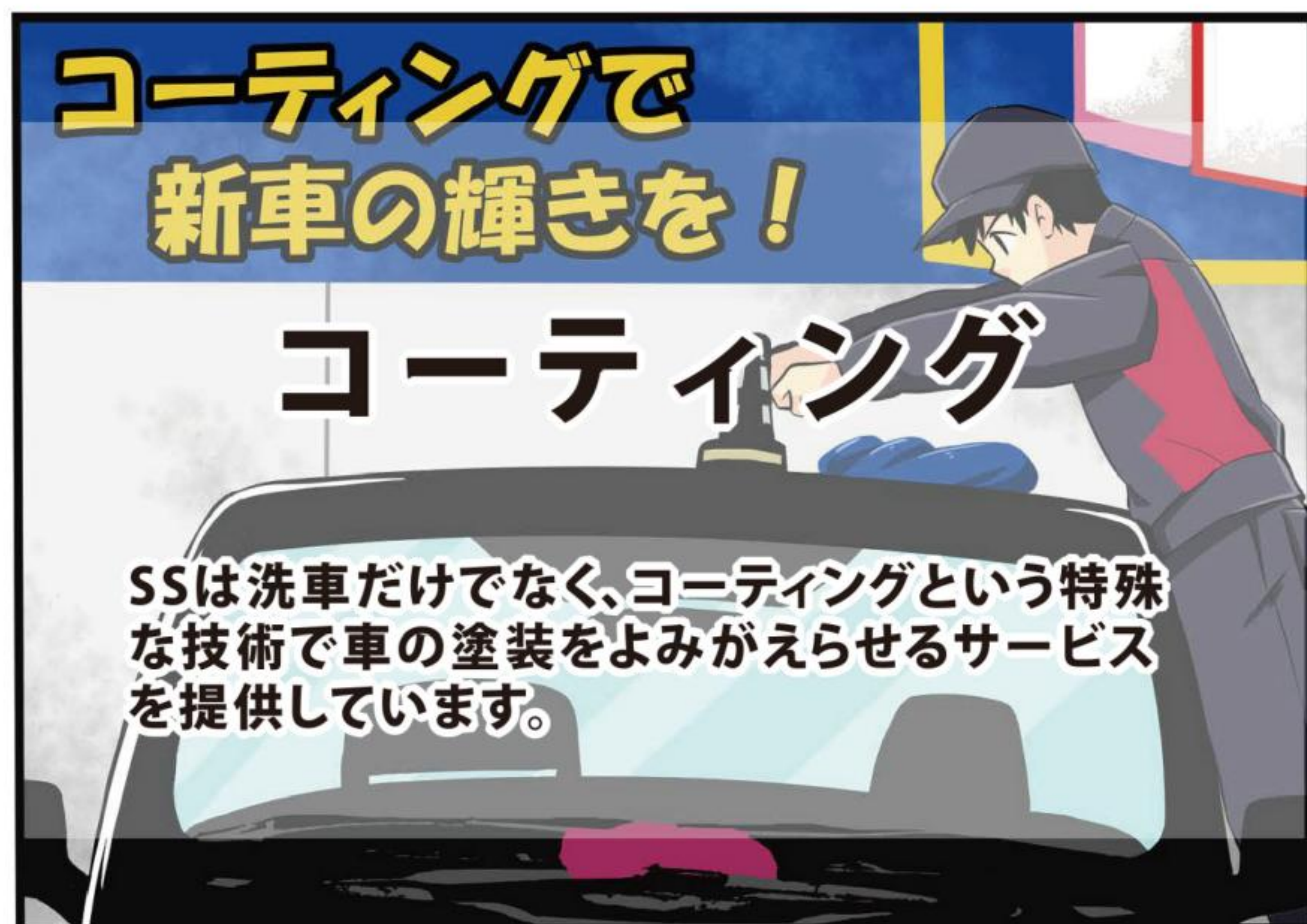
給油・洗車以外にも様々な事業を展開している

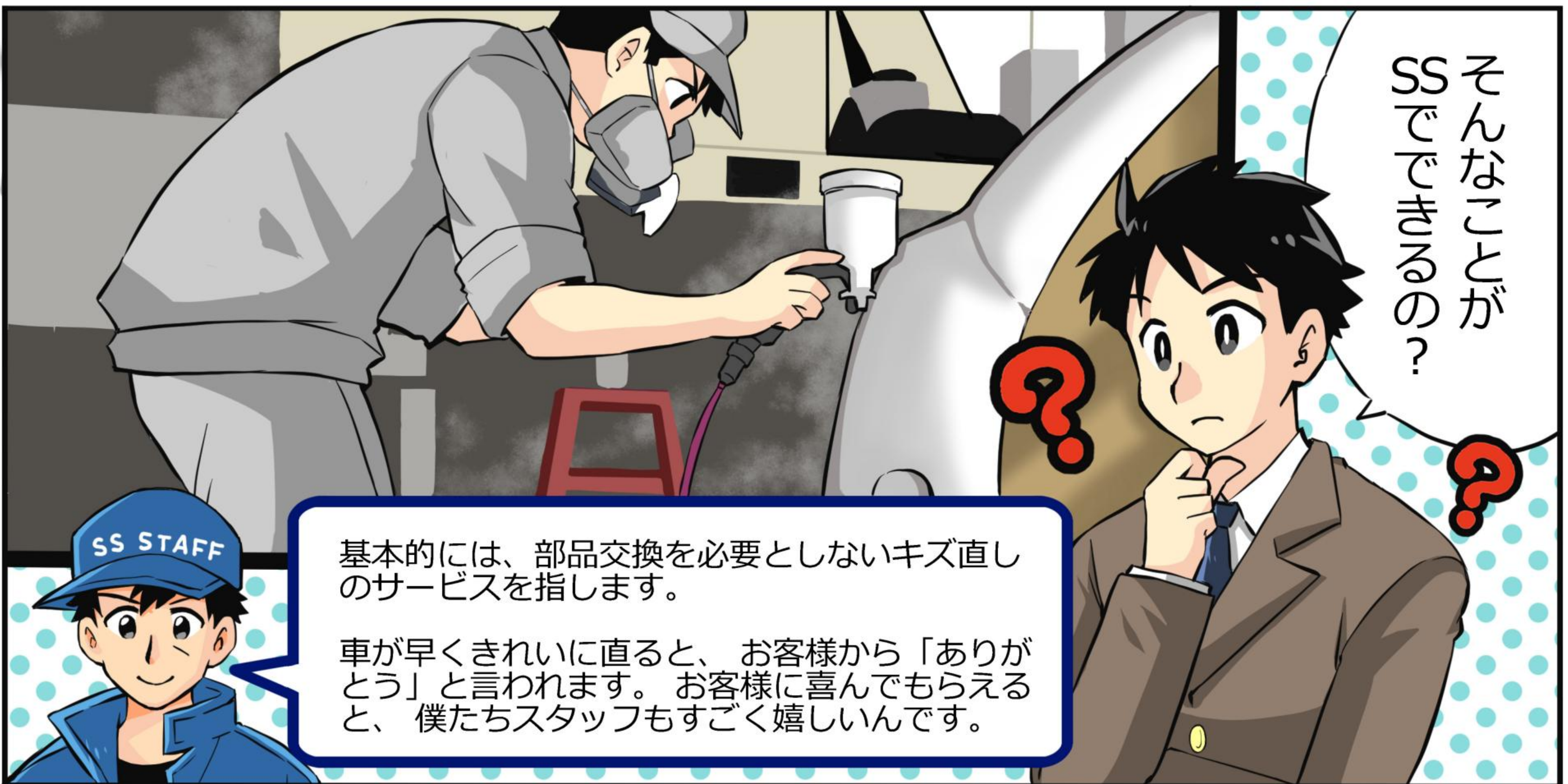
SSは、これからの社会の中で給油や洗車以外にも、車に関する様々なサービスを求められ、事業を広げていきます。そして、それがSSの将来の強みと言えます。エネルギーの供給拠点としての役割と、車に関する様々なサービスを提供しているSSは、事業の将来性があるうえに、社会貢献度の高い、地域に根差した仕事なのです。

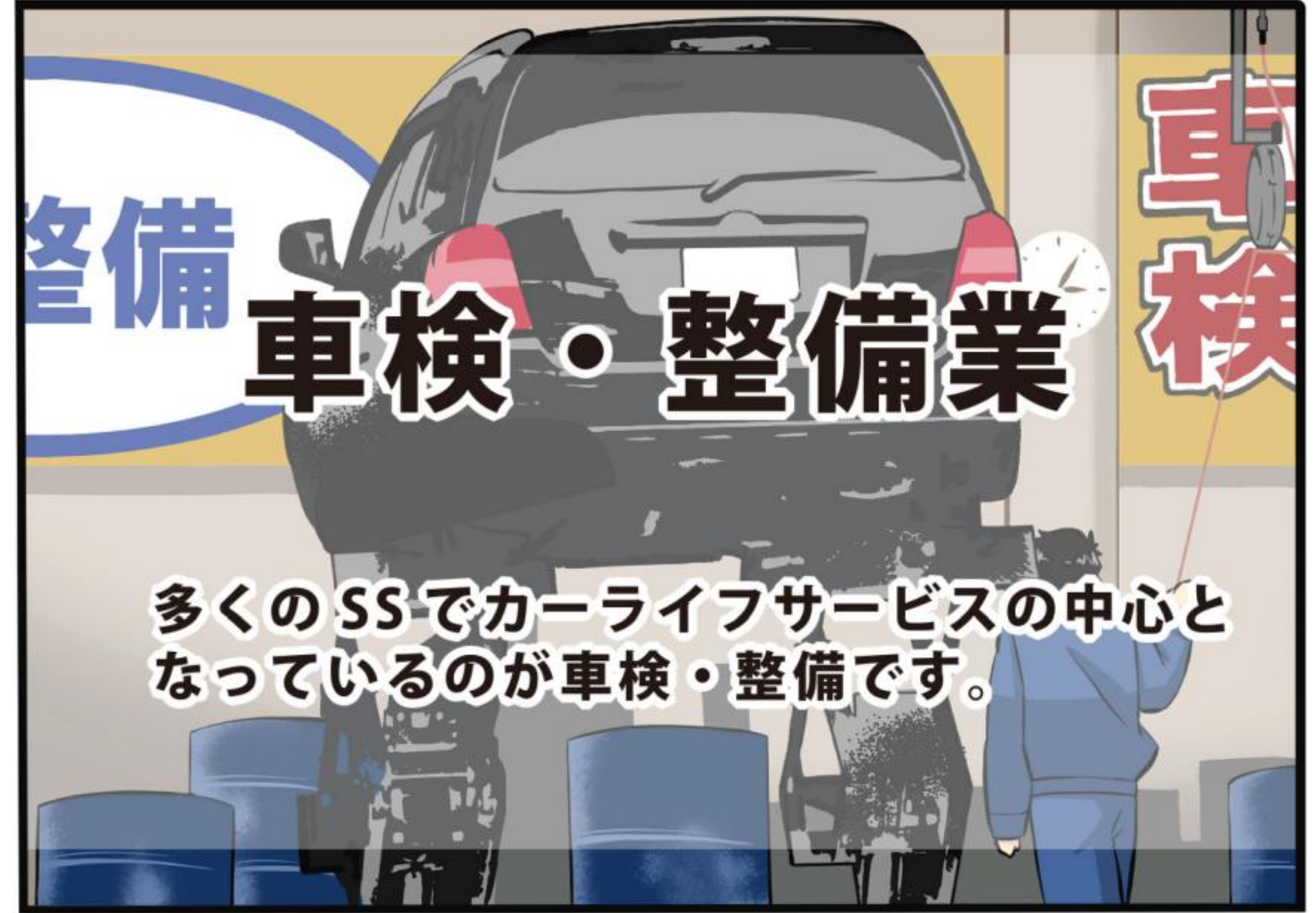
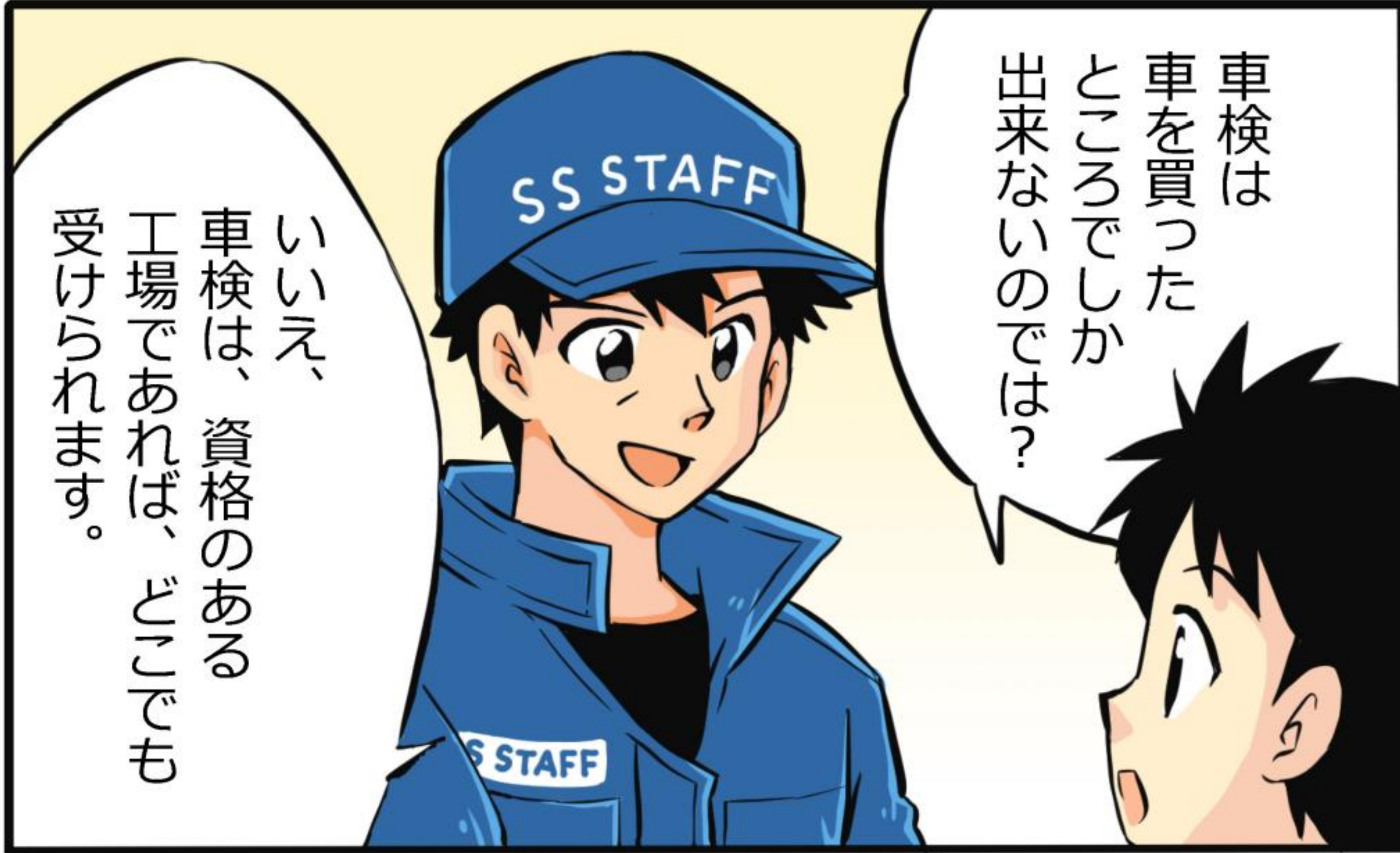
SS サービス
ステーション

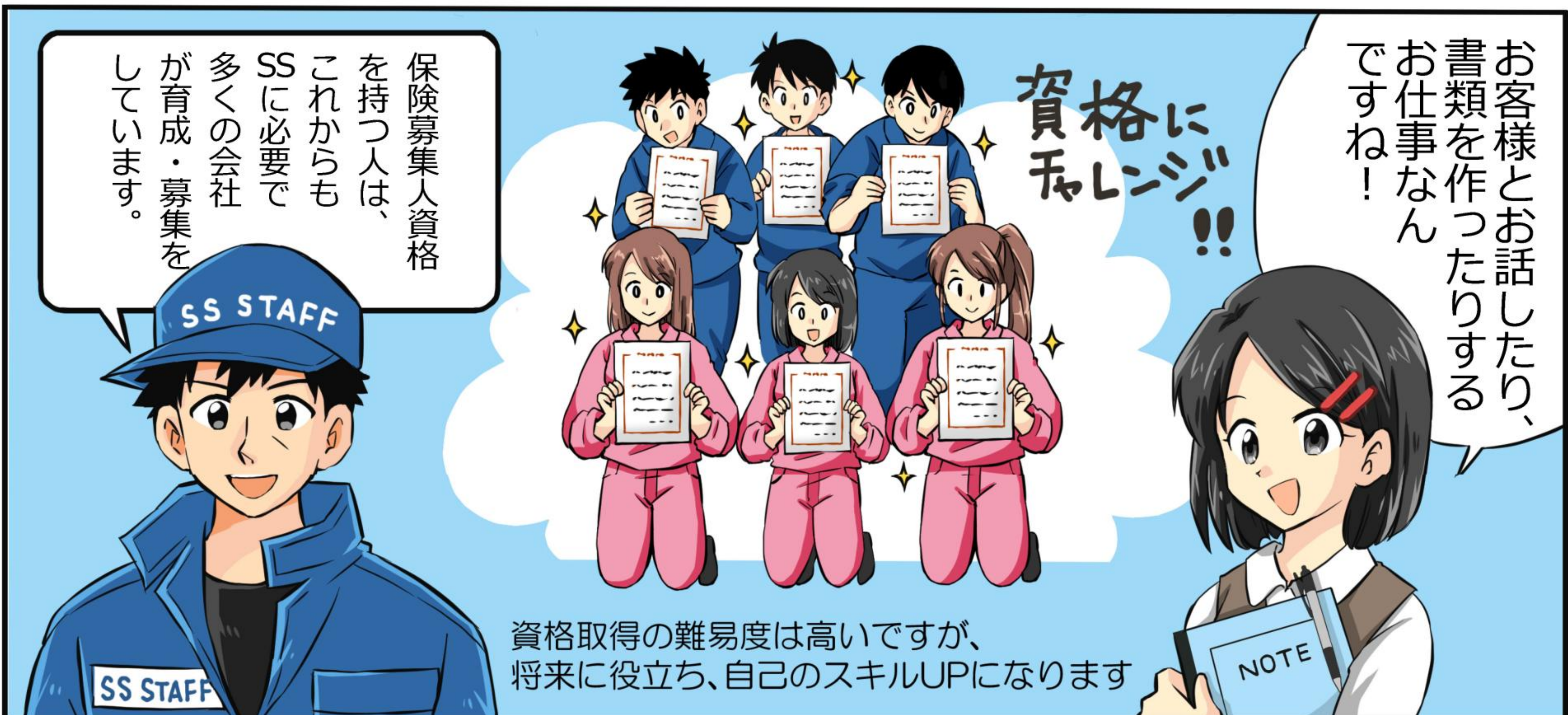
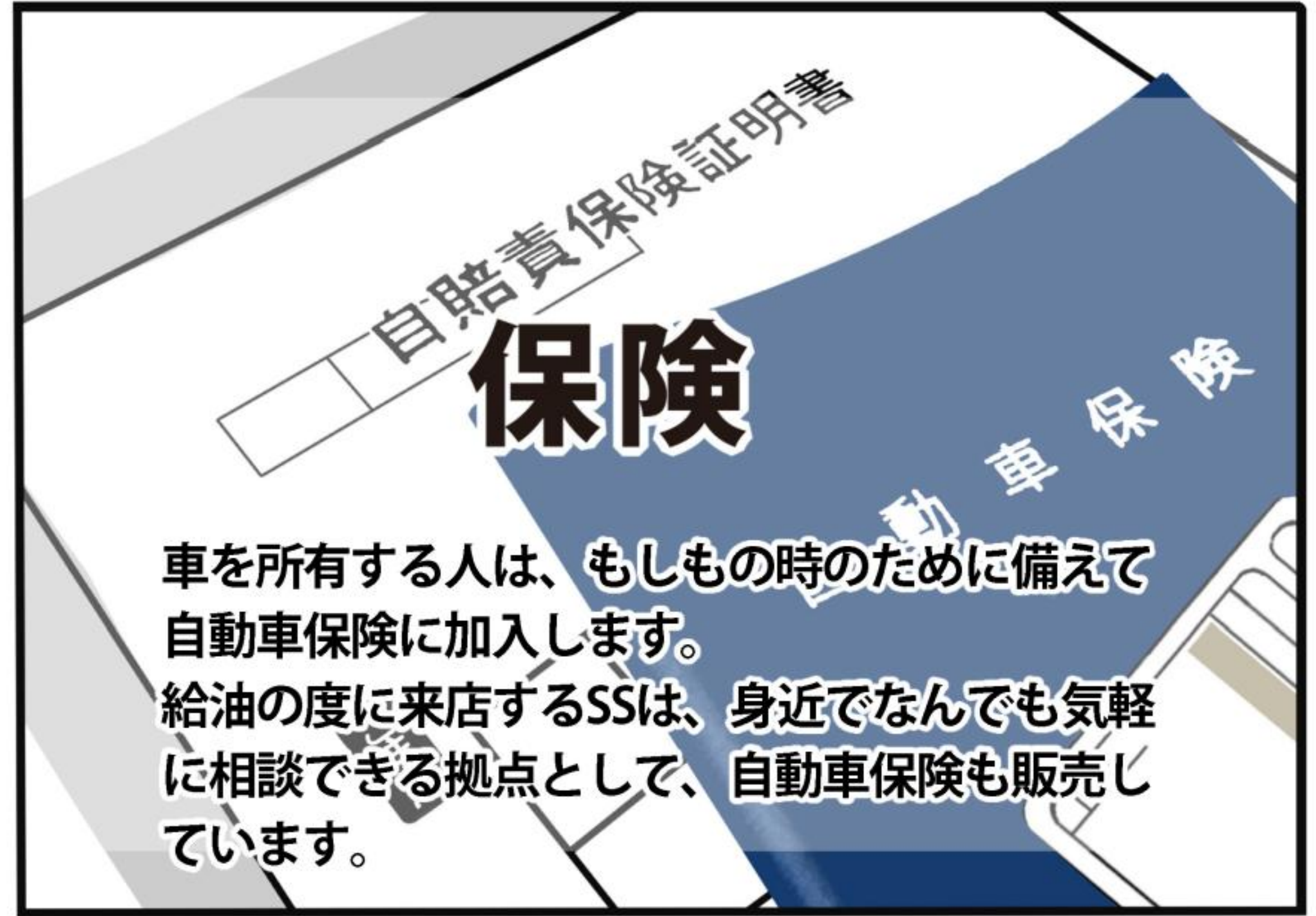
- 洗車
- コーティング
- 車検整備
- 軽钣金リペア
- 自動車保険
- 車販売
- レンタカー

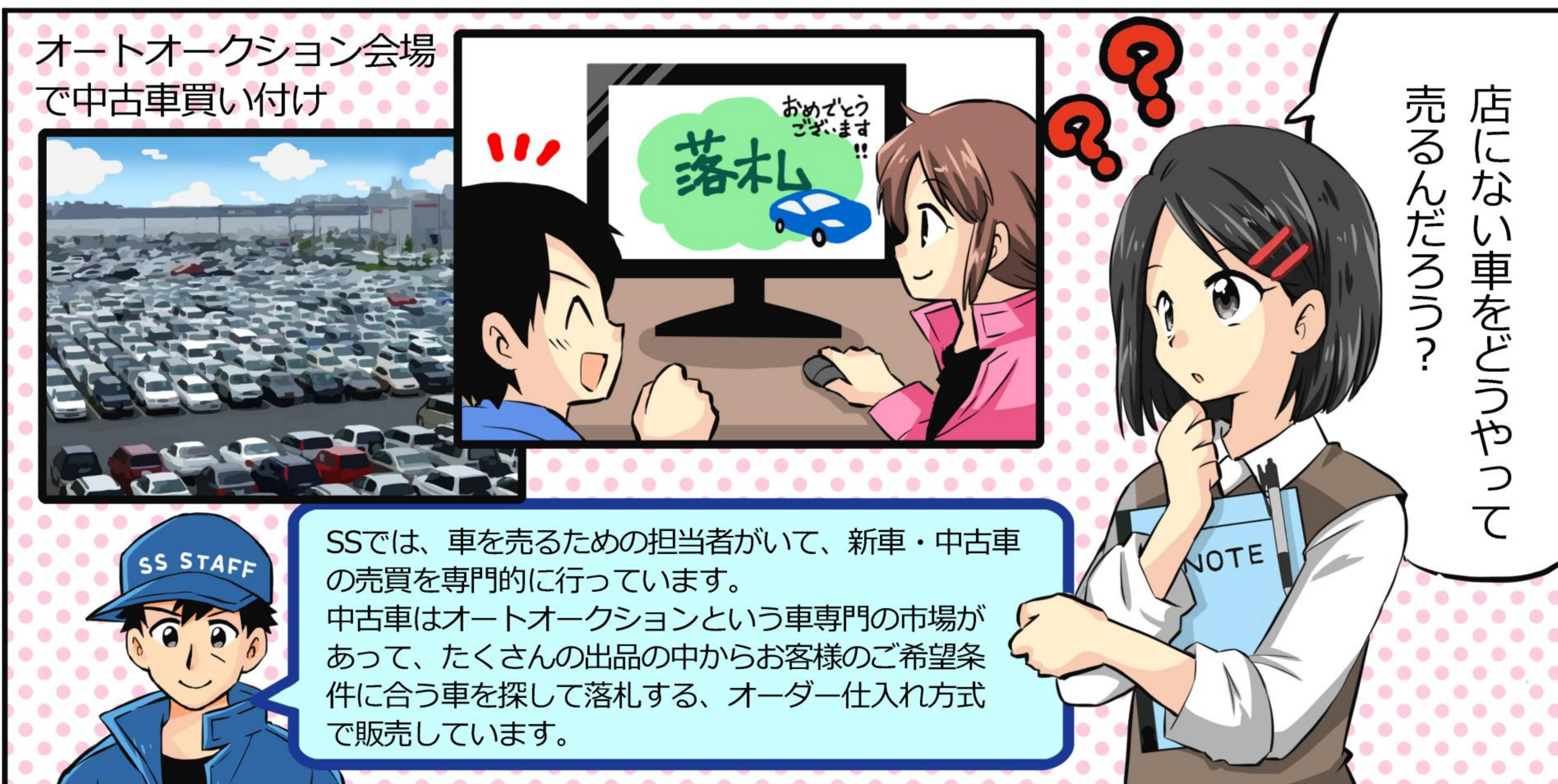


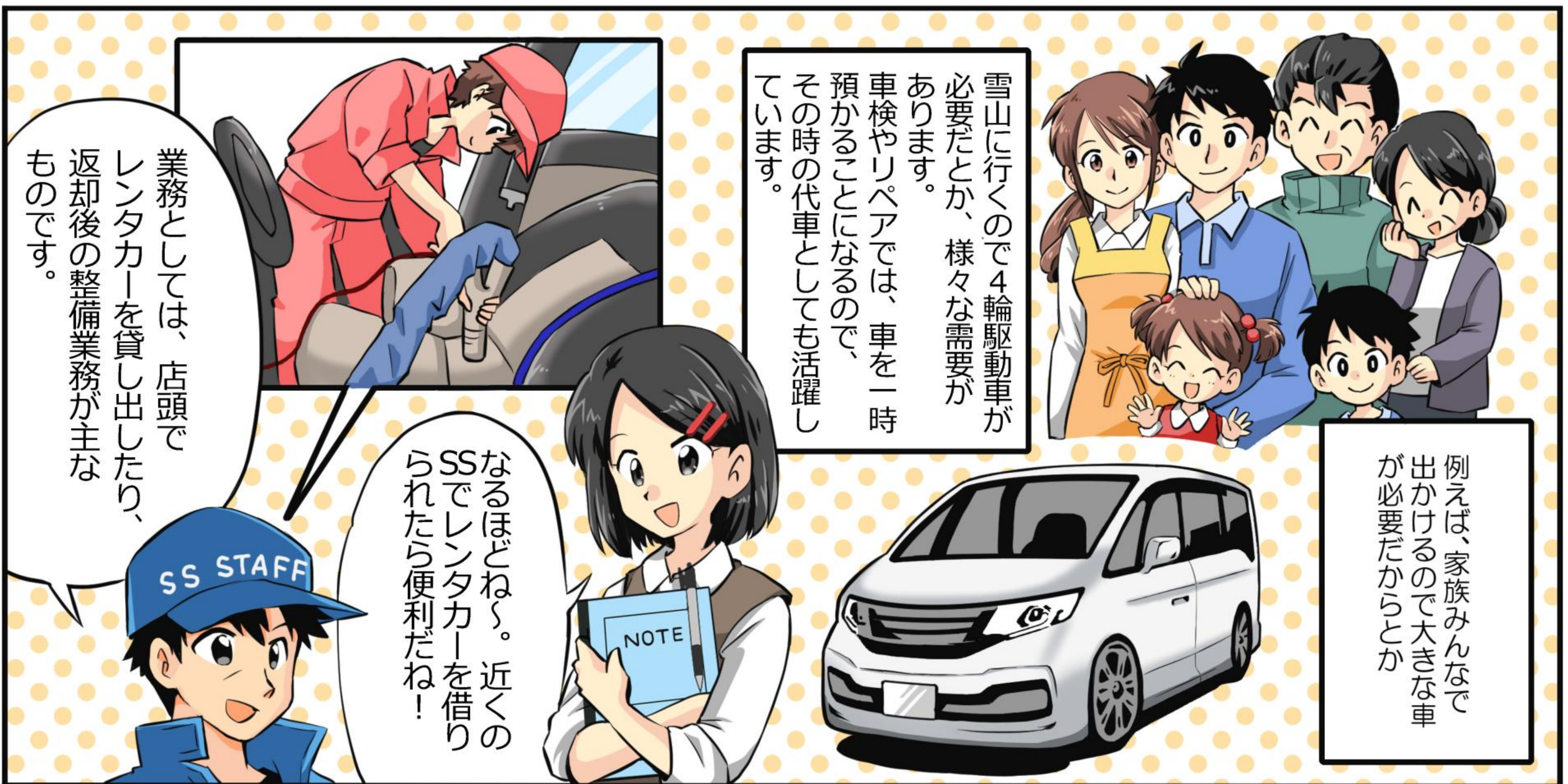
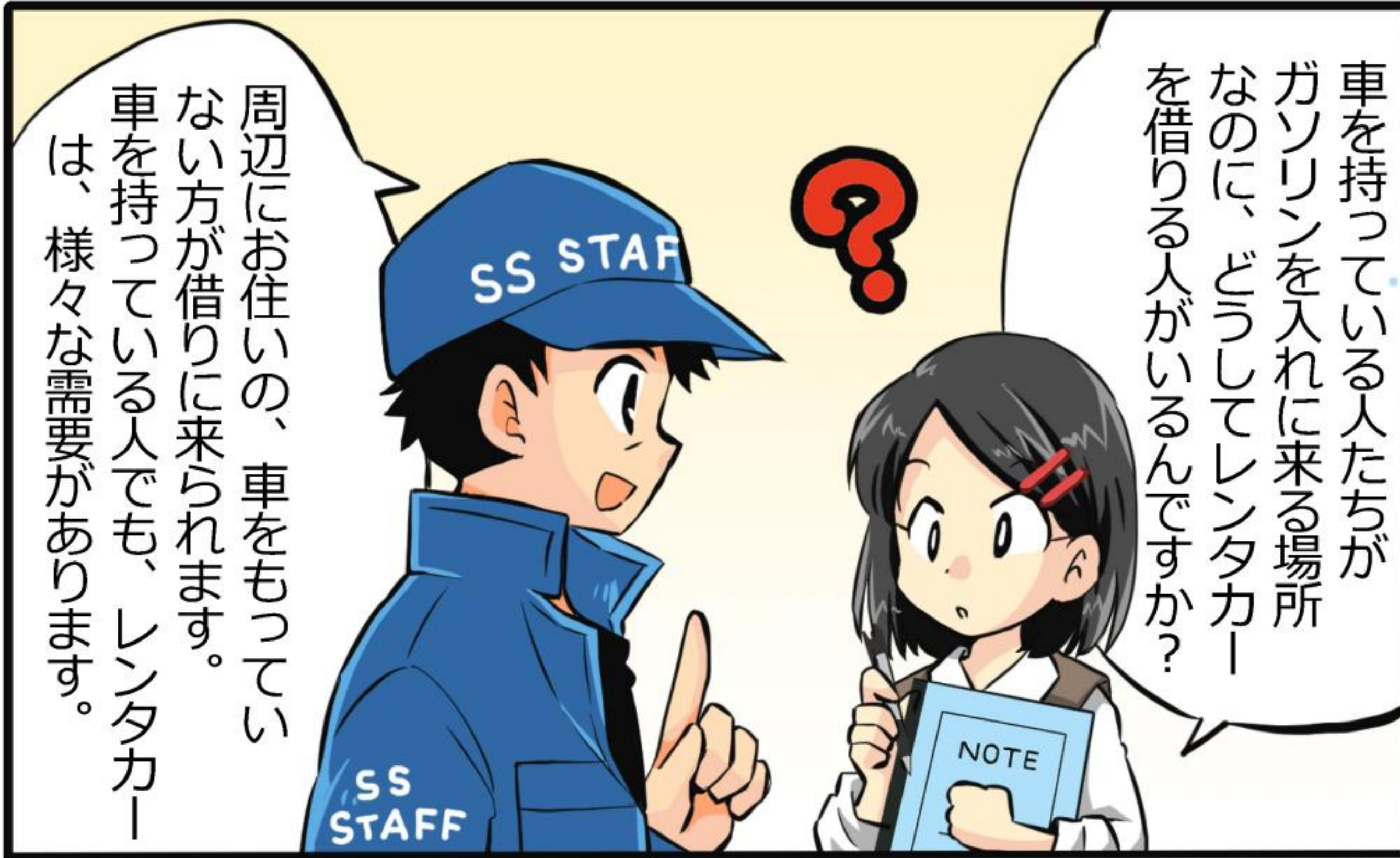












キャリアアップ

接客業務が基本のSSの仕事なんです

SSでの仕事は、まずフィールドでの給油、接客業務です。これは主に給油や洗車のお手伝いや実際の作業を行います。接客に慣れてくると、各種サービスの提案や実務をするスタッフとして育成されます。

営業系事務の将来

いろいろな商品を案内するんですね

営業系の職種では、車検・コーティング・車の売買・自動車保険などをお客様に的確に案内し提供します。

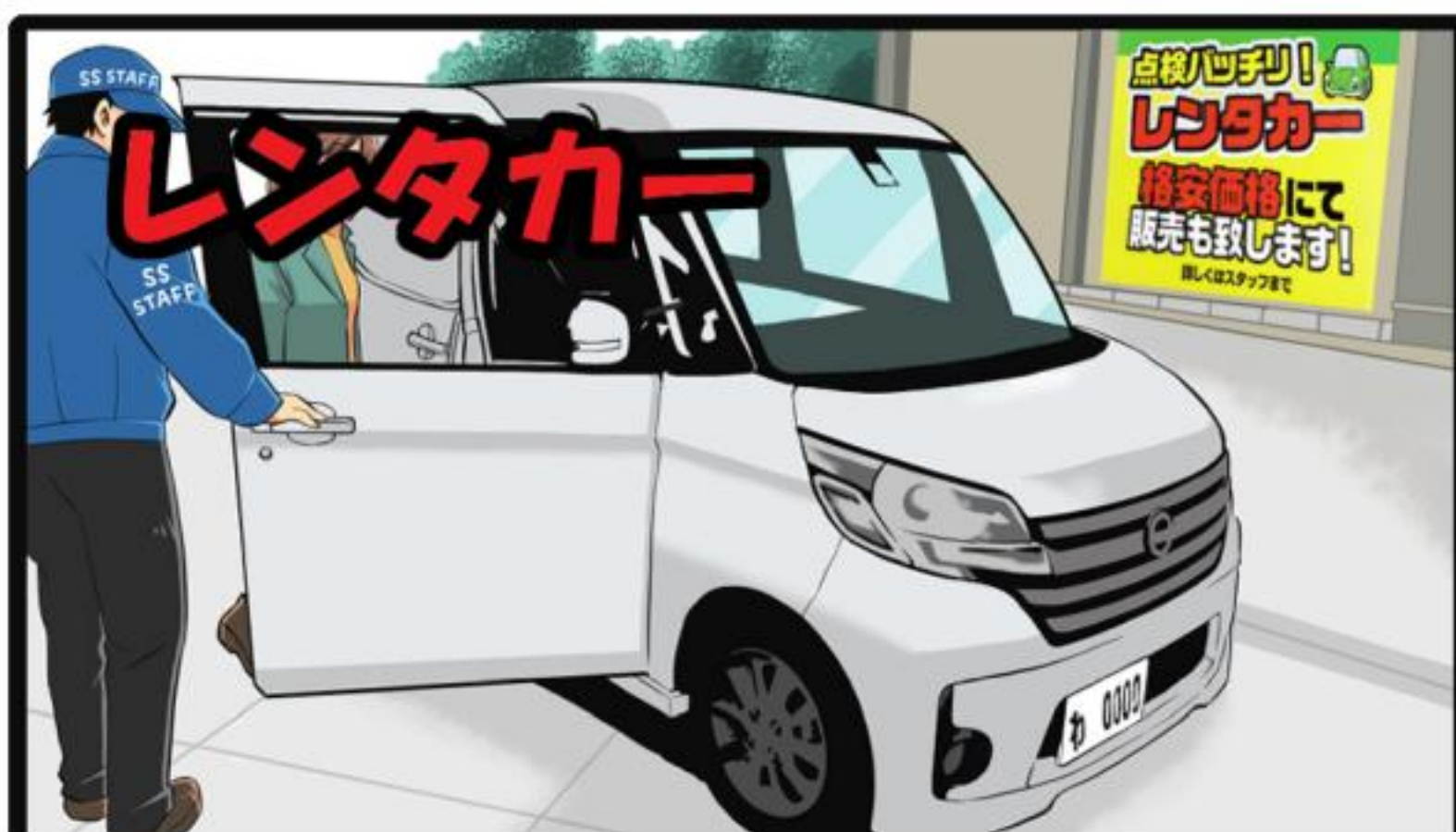
保険



車の売買



レンタカー

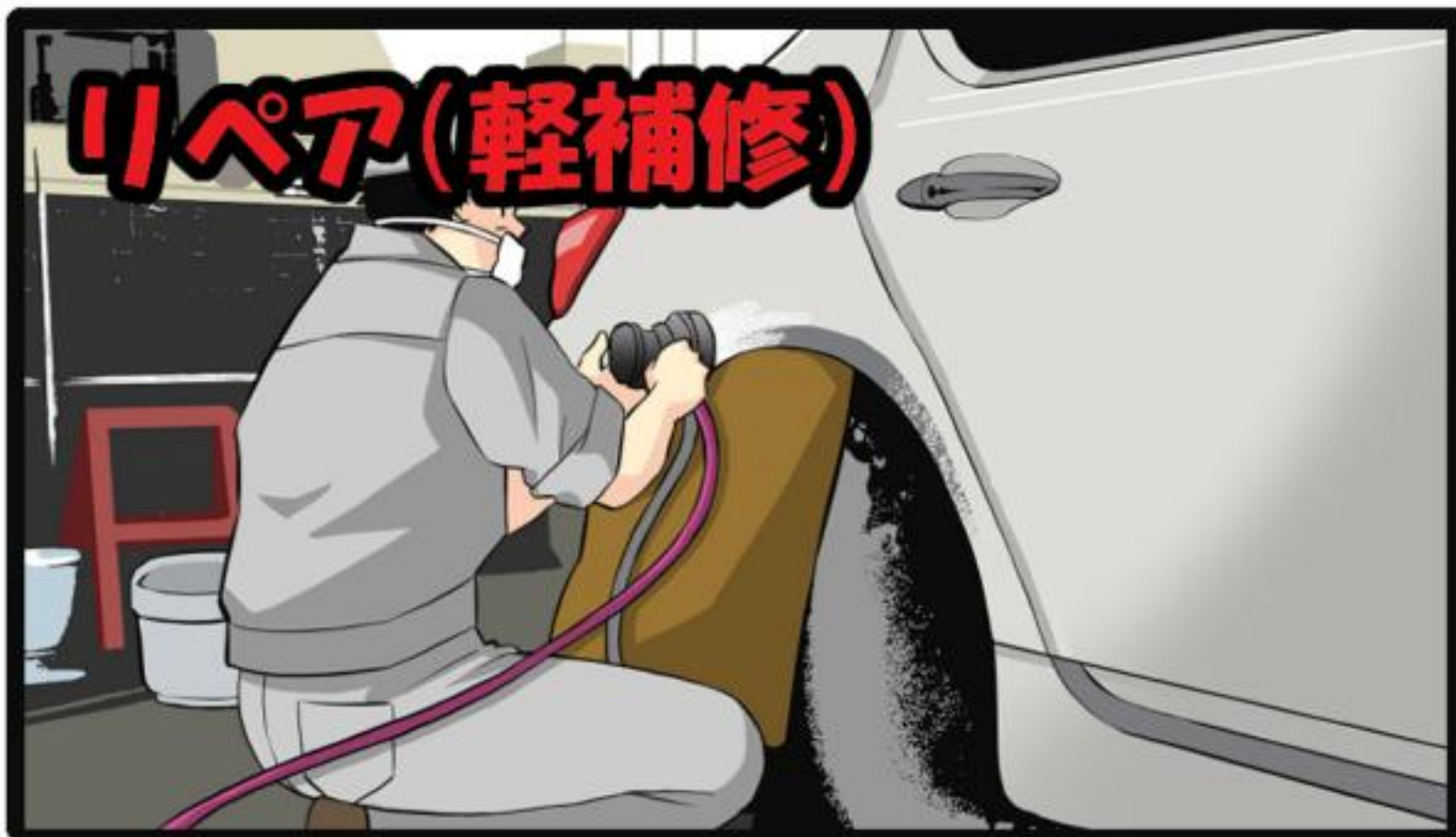


お客様にサービスを案内、提供するためにはそれぞれの専門知識を習得して実践します。車に関する様々なサービス商品の知識経験を積むことで、部門マネージャーや、店舗全体のマネジメントを行う管理職への道が開かれています。人と話をするのが得意な人は、この業務に向いていますよ。

技術系業務の将来



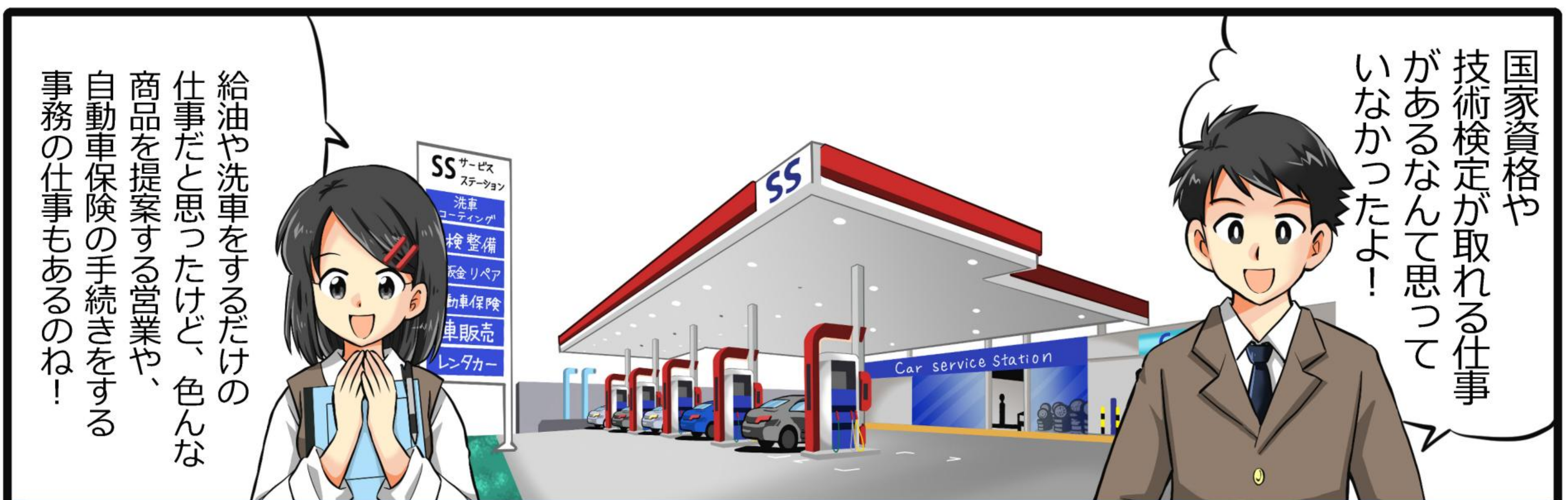
技術系を希望する人は、必要な資格を取得
します。整備士1級2級などの国家資格のほかに、
リペア検定資格・コーティング検定資格などの
民間事業者が実施している認定資格があります。



はい、技術系の資格を
獲得しながら経験を積んで、
マネージャーに昇格するという
管理職への道も開かれています。

大変そうだけど、
技術を身に
付ければ
一生ものですね

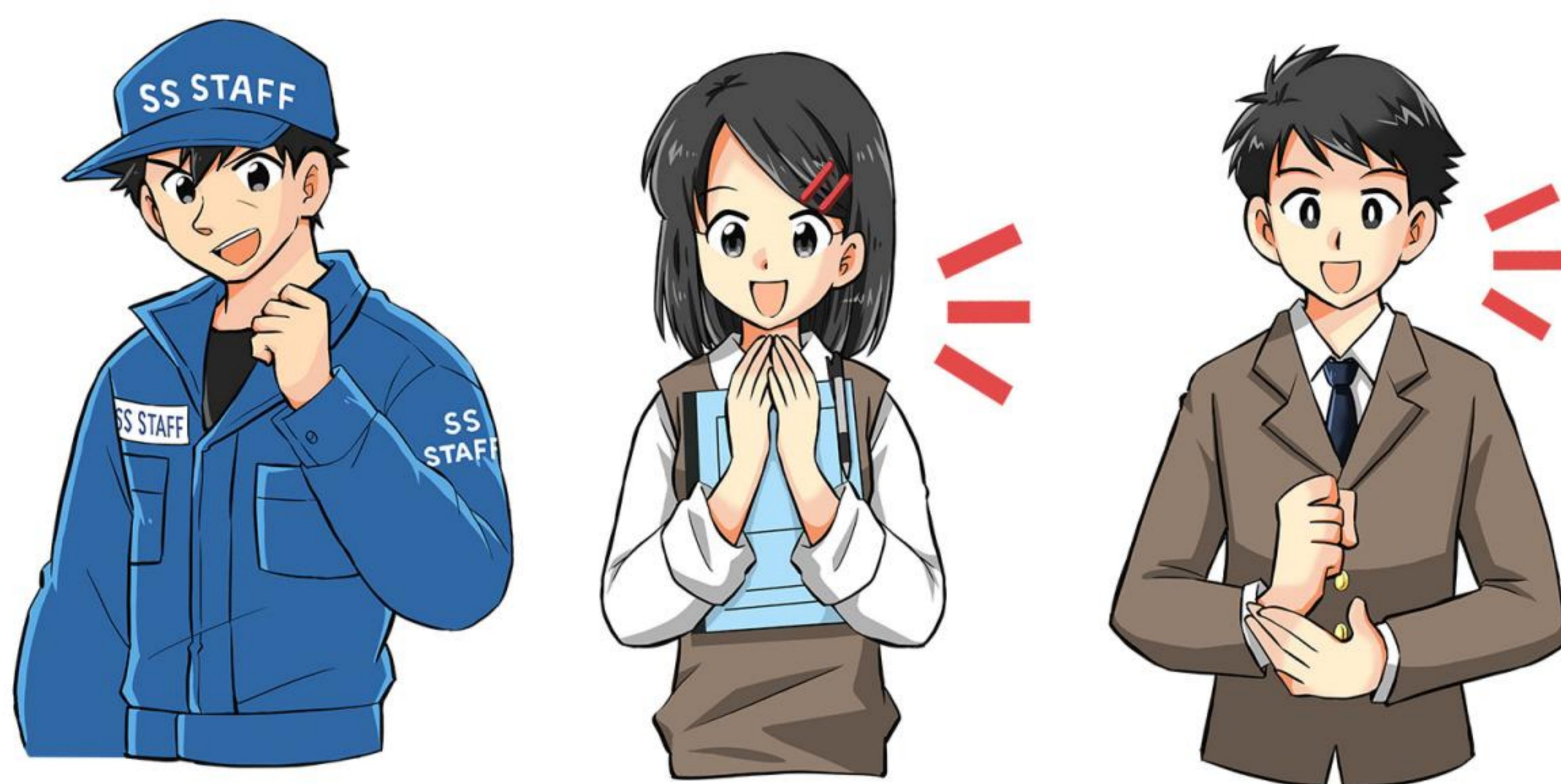
まとめ



給油や洗車をするだけの
仕事だと思っただけど、色んな
商品を提案する営業や、
自動車保険の手続きをする
事務の仕事もあるのね！

国家資格や
技術検定が取れる仕事
があるなんて思って
いなかったよ！

お客様のカーライフを総合的に支えるSSには、皆さんの希望や適性に
応じた職種が数多くあります。社会的な意義があり、地域のお客様に必要
とされるSSで、ぜひ働いてみませんか。



全国石油商業組合連合会