

給油取扱所における屋外での物品販売等に係る実証実験(中間報告)

1 実証実験の概要

(1) 実証実験を実施する給油取扱所等

営業している給油取扱所において、火災予防や危険物の取扱い、人・車両の導線、火災時の避難等を考慮した場所を選定し、屋外販売等を実施する。本実証実験では、物品販売（タイヤ）及び中古車販売事業の実証を実施した。また実証実験は、全国危険物安全協会に一部業務委託し実施した

※カーシェアリング事業は、2月中旬に実施予定。

ア 物品販売（タイヤ）

場所：大塚産業（株） ENEOS フレンドリーセルフ 88SS（神奈川県相模原市緑区）

日時：令和2年1月28日～令和2年1月30日（3日間）

※大塚産業においては、可搬式の制御装置を用いた給油許可に係る実証実験も併せて実施した。

イ 中古車販売

場所：山内石油（株） ENEOS Dr.Drive 西条中央店（愛媛県西条市）

日時：令和2年1月30日～令和2年2月1日（3日間）

(2) 検証事項

各事業に対して、以下の4つの点について確認する

ア 出火・延焼防止上の観点

物品販売等の業務において、火災の発生や延焼拡大の危険性を増大させないことが重要。火気の使用、非防爆の設備・機器の使用及び延焼媒体となり得る可燃物をみだりに存置することは、火災予防上支障があると考えられるため、出火防止及び延焼拡大防止の観点から、営業方法や形態、実施場所等の具体的な要件を確認した。

イ 危険物の取扱い作業上の観点

屋外での物品販売業務等により、危険物の取扱い作業（給油、地下タンクへの荷卸し、廃油の抜き取り等）に支障が生じ、危険物に係る事故（火災・流出事故）を引き起こす危険性を増大させないことが重要。安全な取扱い作業を確保するための方策を確認した。

ウ 火災時の避難に関する観点

火災時の顧客の避難等に支障が生じ、被害を拡大させるおそれのないものとすることが重要。火災時の避難導線の確保方策や実施場所等の具体的な要件を確認した。

エ 人・車両の導線に関する観点

屋外での人や車両の通行に支障が生じることにより、交通事故等を引き起こす危険性を増大させないことが重要。円滑な通行を確保するための管理方法や実施場所等の具体的な要件を確認した。

(3) 実験方法

ア 屋外販売（タイヤ）

図1のイメージ図のとおり、営業中の給油取扱所において、事務所の前や防火壁の周辺等にタイヤ販売を実施した。



図1 物品販売場所イメージ



図2 屋外販売（タイヤ）①



図3 屋外販売（タイヤ）②



図4 屋外販売（タイヤ）③



図5 屋外販売（タイヤ）④



図6 屋外販売（タイヤ）⑤



図7 屋外販売（タイヤ）⑥

（イ）屋外販売（中古車）

図8・9のイメージ図のとおり、営業中の給油取扱所において、事務所横のスペース（注入口、固定注油設備の前）に中古車の展示を実施した。

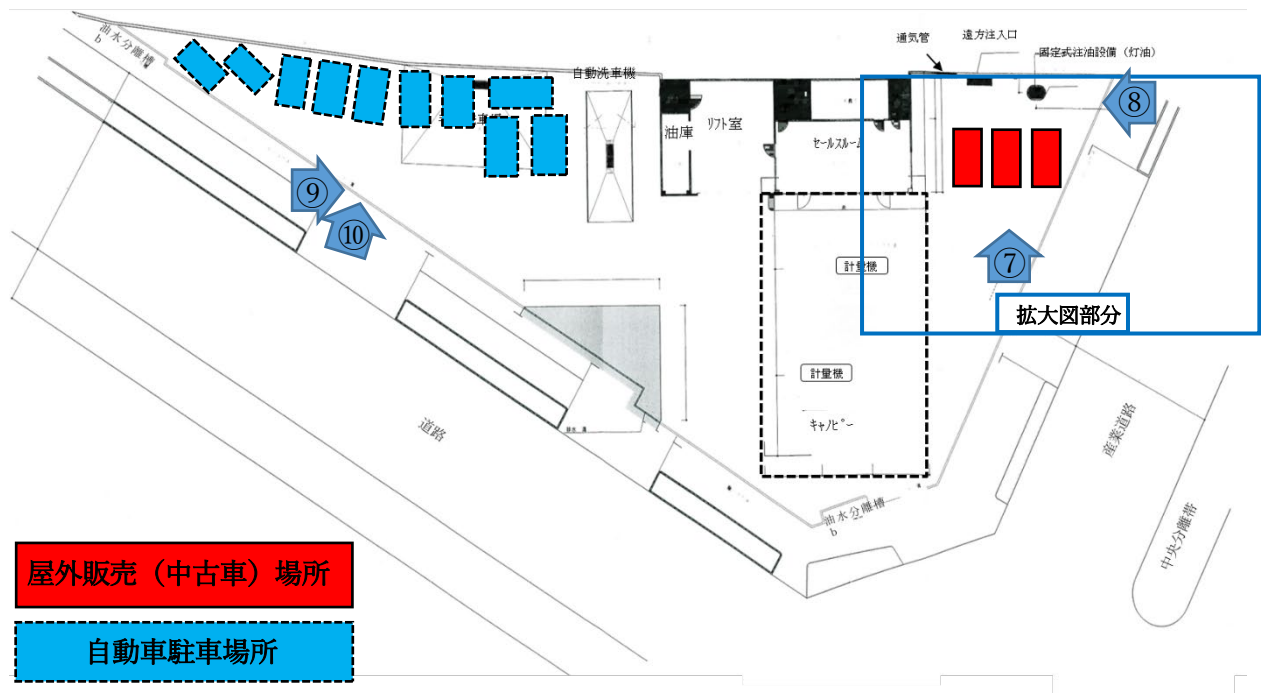


図8 中古車販売場所イメージ

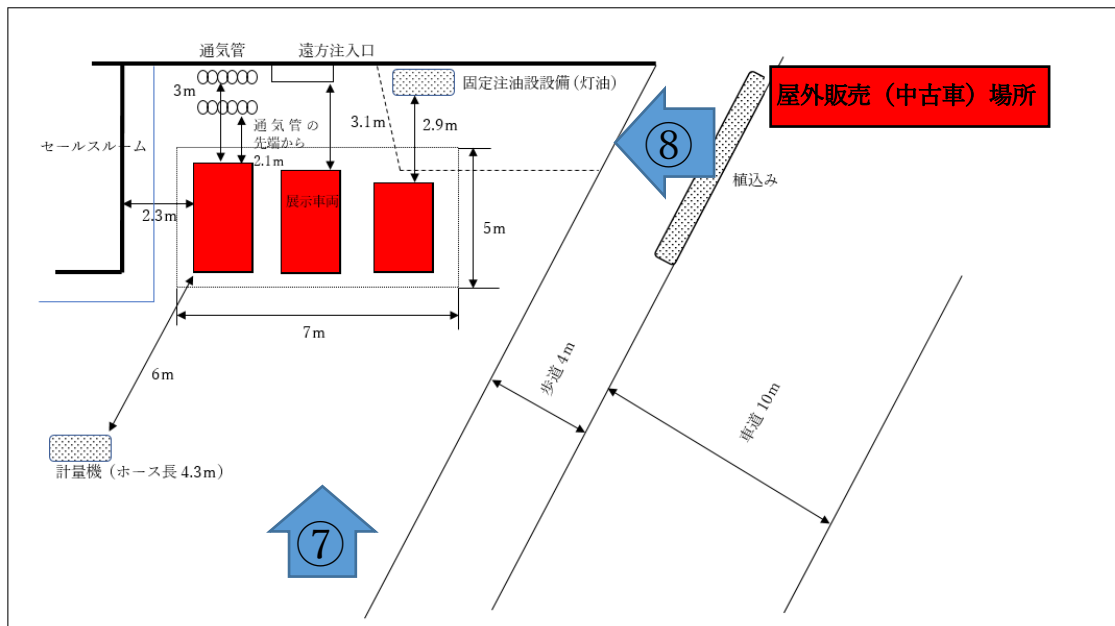


図9 中古車販売場所イメージ（拡大図）



図10 中古車販売場所（正面）⑦



図11 中古車販売場所（後方）⑧



図12 自動車駐車場所⑨



図13 自動車駐車場所⑩

2 結果

(1) 物品販売（タイヤ）

<実証結果>

- ・本実証実験におけるタイヤ販売位置においては、従業員の危険物取扱い及び給油等を行う車両の導線に対しての支障はなかった。

<事業者へのヒヤリング>

- ・タイヤの購入や相談に来客をされる顧客は、1日3～4人。歩いて見に来られる方もいるが、多くは車両で来店する。タイヤの購入に関する商談は、事業所の中で主に行われるが、商品を紹介する上で、フィールドに展示してあるタイヤを見せることもある。

(2) 中古車販売

<実証結果>

- ・本実証実験における中古車販売位置において、給油等を行う車両の導線に対しての支障はなかった。（図 14）
- ・中古車販売場所が固定注油設備の前であったが、一定のスペースを確保したことにより、ミニローリー（少量危険物貯蔵取扱所）への荷積み等には支障はなかった。（図 15）
- ・移動タンク貯蔵所の荷卸し場所（遠方注入口の前）において中古車を展示していたが、荷下ろし作業時には中古車は別の場所へ移動することで、安全に作業ができていた。（荷下ろし作業終了後、中古車は元の位置で販売が実施された。）（図 16）
- ・給油にきた顧客が中古車を見学した際、従業員が顧客を誘導しており、車両等の導線に影響はなかった。（図 17）

<事業者へのヒヤリング>

- ・移動タンク貯蔵所による荷卸しは事前に FAX 連絡があるため、展示している中古車を荷卸し前に移動させることが可能である。
- ・中古車を展示することによって、顧客や通りすがりの方に給油取扱所において中古車販売を実施していることがアピールできることに利点がある。
- ・中古車の販売や商談は、事務所内で実施している。
- ・今後は洗車機側のスペース（現在の車両の駐車場所。）等を活用して、レンタカー事業等も検討したい。



図 14 中古車販売周辺の自動車導線



図 15 固定注油設備における取扱い作業
（ミニローリーへの荷積み）



図 16 移動タンク貯蔵所による荷卸し作業
(中古車は一時的に移動)



図 17 中古車見学を行っている顧客

3 考察

(1) 出火・延焼防止上の留意点

- ・物品販売の業務において、火災の発生や延焼拡大の危険性を増大させないよう、裸火等の火気を使用しないことや、可燃性蒸気の滞留するおそれのある場所においては防爆構造の機器等を使用すること等が必要ではないか。
- ・防火塀の周辺において物品を展示等する場合は、防火塀の高さ以上に物品等を積み重ねないようにする等、延焼危険性を低減させるための措置を講ずることが必要ではないか。
- ・消火器や消火設備の使用の妨げとなる場所に物品の展示等をしないようにすることが必要ではないか。

(2) 危険物の取扱い作業上の留意点

- ・車両への給油、容器への詰替えや地下タンクへの荷卸し等、危険物の取扱い作業を行う際に必要なスペースを確保するよう、物品の配置や移動等の管理等を適切に実施するための運用方法等を各事業者において計画し、必要な体制を構築することが必要ではないか。

(3) 火災時の避難に関する留意点

- ・火災時における顧客の避難等について、あらかじめ避難経路や避難誘導体制等に係る計画を策定し、予防規程等に明記しておくことが必要ではないか。

(4) 人・車両の導線に関する留意点

- ・物品販売等を行う場所は、従来の車両導線を確保することを前提とし、人や車両の通行に支障が生じない場所とすることが必要ではないか。この場合において、必要に応じて、人・車両の導線をわかりやすく地盤面上に表示することや、ロープ等で明確にすることも各事業者において検討することが望ましいのではないか。

給油取扱所における屋外での物品販売に伴う実証実験（中間報告）

一般財団法人 全国危険物安全協会

1 中古車販売

給油取扱所の概要

項 目	内 容
所 在 地	愛媛県西条市新田 125-1
名 称	山内石油㈱ 西条中央 S S
取 扱 油 種	レギュラーガソリン・ハイオクガソリン・軽油・灯油
給 油 設 備	タワー N X 型計量機 2 基 固定式計量機 1 基（灯油）
営 業 時 間	7：30～20：00（平日） 8：00～19：00（日祝祭日）
形 態	フルサービス
従 業 員 数	5 名（常時 4 人）
来 客 数	1 日平均 160 台

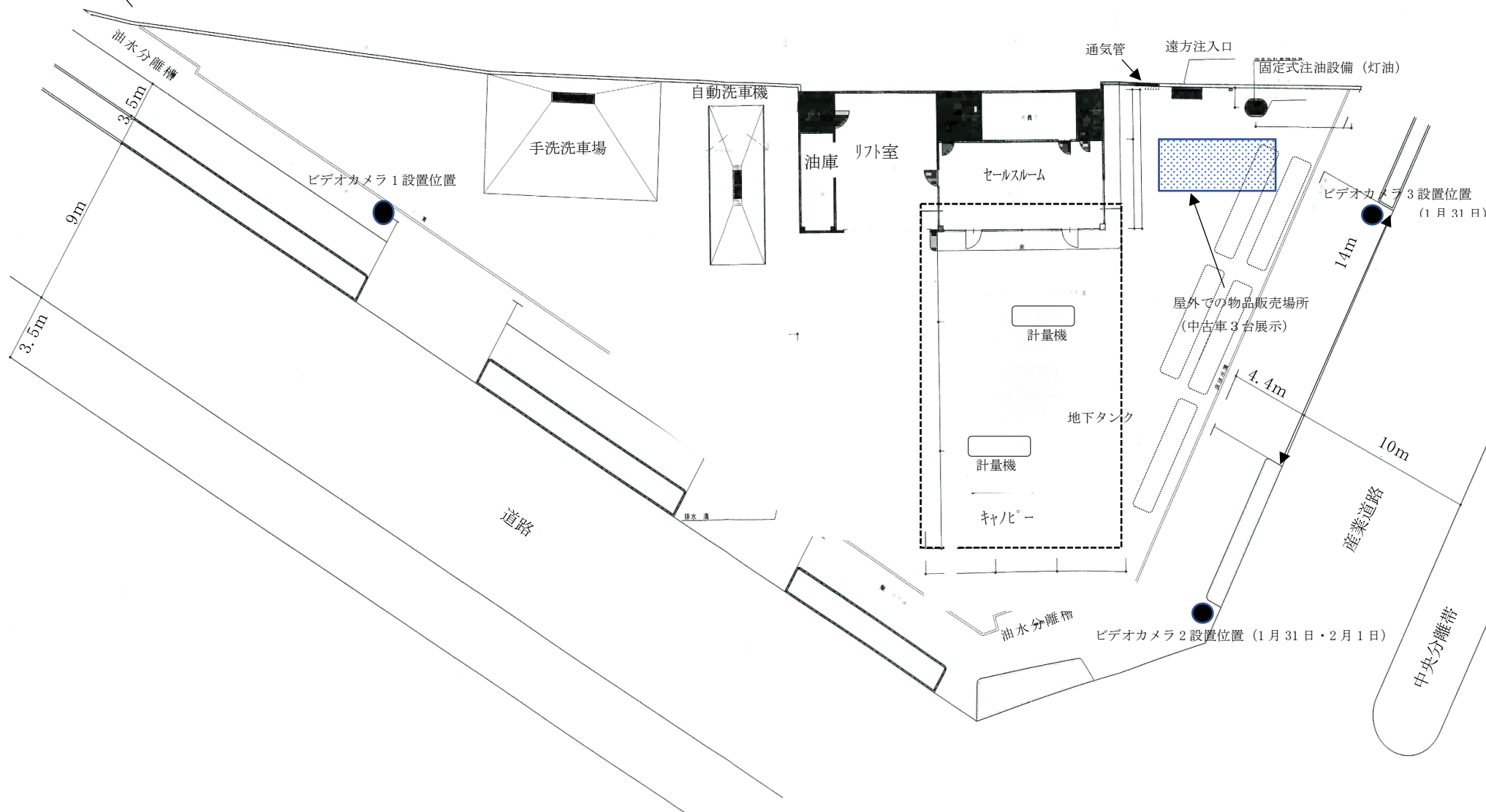


※ 山内石油㈱西条中央 S S は、西条市内で最も交通量の多い産業道路バイパスとひうち道路の交差点の角にある給油取扱所である。

別図 1

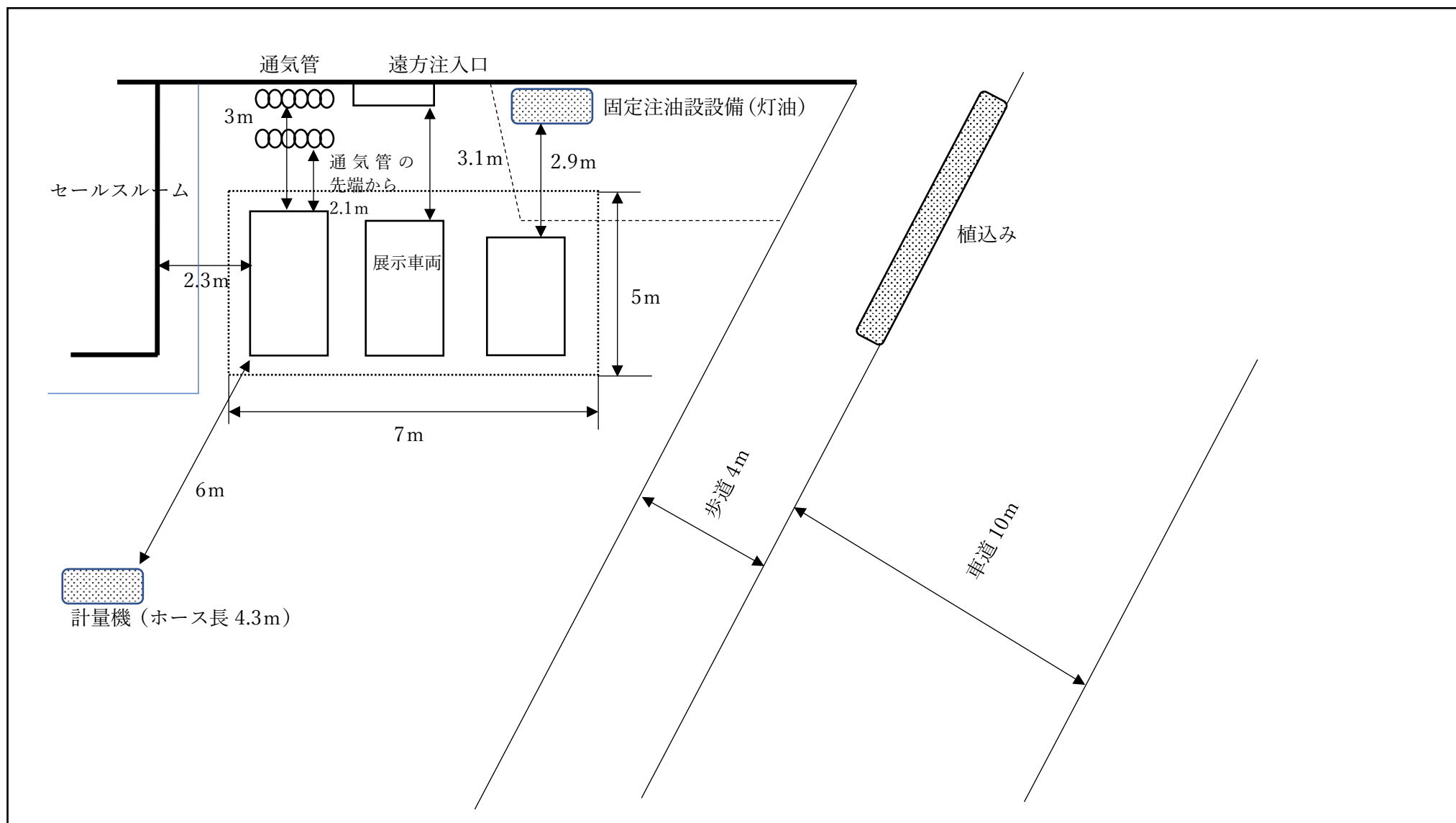
給油取扱所における屋外での物品販売等に係る実証実験実施場所平面図

(愛媛県西条市新田 125-1 山内石油(株) 西条中央 S S)



別図2

実証実験場所拡大図



実証実験写真



写真1 給油取扱所全景



写真2 展示車両の状況



写真3 展示車両の状況（後部）



写真4 遠方注入口及び通気管の状況



写真5 固定式注油設備（灯油）



写真6 北側からの状況



写真7 ミニローリーへの注油状況No.1



写真8 ミニローリーへの注油状況No.2



写真9 荷卸し時の車両移動の状況



写真10 タンクローリーの停車状況



写真11 荷卸しの状況



写真12 展示車両の前部の状況



写真 1 3 給油車両の出入状況（小型車）



写真 1 4 給油車両の出入状況（大型車）



写真 1 5 北側の車両出入の状況（大型車）



写真 1 6 北側の車両出入の状況（小型車）



写真 1 7 来客時の対応No.1



写真 1 8 来客時の対応No.2

2 山内石油㈱実証実験における事業者ヒヤリング

- 車の点検整備や新車販売も行っており、車検時期などに常連のお客様から車を購入したいという話があれば、お客様の要望に合った車を探して販売している。
- 従業員は5人で常時4人が勤務している。車の査定等に詳しい従業員もあり、車の販売には慣れている。
- 車を売ることによりオイル交換や点検等、販売した車を通してお客様との長い付き合いになり、メリットも大きい。
- オイル交換を100台行うより、中古車を販売したほうが粗利が大きい。
- 中古車を展示することは、常連客だけでなく通りがかりの人にもガソリンスタンドで中古車が買えるという広報的な要素が大きい。
- タンクローリーの荷卸しは事前にFAX連絡があるため、展示車両の移動をする。
- 今後は、レンタカー事業も行いたい。