

Top

トップと語る

64

interview

山本石油株式会社



山本石油株式会社 代表取締役会長

山本 好作氏

◎聞き手

十六総合研究所 取締役社長 高橋 義信

*Kosaku Yamamoto*

YAMAMOTO GROUP

**モノは朽ちれば壊れるし、カネは使えばなくなるが、理念や考え方のような伝えたいコト、コトの世界は努力すれば次の世代につなぐことができる。私は会長となった今、当社が企業として受け継いできたものを、より具体的な言葉にして伝えていくのが仕事だと思っています。**

山本石油株式会社を中核とする四つの企業で構成されるヤマモトグループは、1911年に米穀商として創業し、「会社は人を作るところ」という考えのもと、人材育成に注力しながら、地域の生活を豊かにするために、絶えず変化してきました。現在では、快適なカーライフを支えるサービスステーションや、安心なホームライフを支えるLPガスの供給、太陽光発電、水素ステーション、燃料・潤滑油の供給といったエネルギーインフラから保険全般まで、取り扱う事業は多岐にわたり、幅広いエネルギー需要に対応できるエネルギー総合サービスカンパニーとして、成長してまいります。

本日は恵那商工会議所会頭室をお訪ねし、山本石油株式会社代表取締役会長 山本 好作様からお話を伺います。



祖父が精米した米を、  
大八車を引いて販売

— 1911年6月に創業され、今年111周年を迎えられました。創業からの沿革などについてお話し願います。

●山本会長(以下、敬称略) 私は創業者である祖父が亡くなった2か月後の1949年7月に生まれましたので、創業当初の話は祖母と父から聞きました。祖父は、現・恵那市武並町竹折で当時の義務教育の小学校4年を卒業した後、現・瑞浪市釜戸町の高等小学校に通いました。その後、12歳で東京に丁稚奉公に行き、20歳前に徴兵検査で恵那に戻ったようです。

1911年に米屋を創業、水車小屋を借りて寝泊まりし、水車で精米した米が入った桶を乗せた大八車を引いて、売り歩いていました。21歳の時に、現・恵那市長島町正家の農家で育った17歳の祖母と結婚しました。狭くて冬は寒い水車小屋で、つましく暮らしていたそうです。その後、創業の地に現在の敷地の5分の1ほどの広さの土地と中山道大井宿から移築した小さな家を買いました。

米屋を営みながら、大正期に入って白壁の蔵を作りましたが、その倉は改修して今でも倉庫として使っています。その頃、三井物産様と外米の取引を開始し、岐阜県の中でも有数の米屋に成長していったそうです。父は旧制岐阜県中津商業学校を卒業して、愛知

県半田市の杉治商会様という当時日本一と言われた肥料飼料商社に丁稚奉公に行きました。1年在籍しただけですが、いい経験だったようで、当時の同僚と年に1回集まるのを楽しみにしていました。

大井ダム建設の際に作業員宿舎への米

納入でお世話になった佐藤組様が、その後の木曾川水系の発電所建設にあたり、現場まで米を運べば買ってくださるとのお話をいただき、トラックを購入し、木曾川の発電所建設現場に米を納入しました。また、名古屋でトラックの燃料を買った方が安いと思い、出光商会(現出光興産)様の名古屋支店を、私の大叔父が訪問しました。1933年からお取引が始まり、石油燃料商としての一步を踏み出しました。最初は出光様にトラックの荷台にガソリンのドラム缶を二本と貸していただいた手回しの計量器を積んでいただき、「ご近所の方に販売したらどうですか」という助言をいただいたと聞いています。

1937年に当時は珍しいオートバイを購入、営業に使用していました。父は、戦前はそうした商売を続けていましたが、兵隊として召集されて中国戦線に行くことになり、連隊の経理部門に配属されたようです。戦後、帰還し1949年に出光興産様が燃料元売り会社になったとき、岐阜県で唯一の特約販売店になりました。その後、出光興産様が、山口県に徳山製油所を完成するまでは、出光様も当社も販売する商品が十分に手に入らず、徳山製油所の完成で商品の調達に困らなくなったようです。また、ボンベに入ったガスを仕入れて、当社とガソリンの取引があるガソリンスタンドにお願いすると、ガスも販売してもらえるようになりました。現在、当社から石油製品を仕入れていただきご商売をされている販売店様が15社、当社グループのLPガス会社から仕入れていただき、ガスの販売をされている小売店様が30社あります。私を含めて3代にわたるお付き合いの店も存在しています。



エネルギー総合サービスカンパニー  
を目指す

— 外部環境の変化に合わせて取り扱う事業内容を変化させながら成長されたのですね。

●山本 カーボンニュートラルの時代ですから、石油の需要も減っていきますし、ガソリンスタンドはピーク時に6万軒あったのが今は約2分の1になっています。今後のエネルギー状況は不透明ですが、



十六総合研究所 取締役社長 高橋 義信





1957年 プロパンガス販売開始  
ガス小売店様の店頭



1938年 当社の給油所第一号



創業時に使用した大八車(現存)



山本石油株式会社  
代表取締役会長 山本 好作氏

昨年10月に社長に就任した長男は、最初から水素に着目して水素ステーションを設置しました。当社は「エネルギー総合サービスカンパニー」を目指していますので、単にさまざまなエネルギーの販売を手がけるだけでなく、さまざまなエネルギーの仕入れ、貯蔵、卸売り、小売り、消費機器の販売・修理、運送に関わる広範囲の仕事を行っています。

当社では、各スタンドから小型ローリー車で配達せず、一般消費者向けの小口配送は「ペトロテック」という部署に集約して行っています。お客様のご自宅に主に200ℓのタンクを設置させていただき、各戸の消費・配送データを蓄積して、ご了解の上で配送サイクルを決めて、生産性が高く切らさない定期配送を行っています。

ガソリンスタンド等の石油系燃料地下タンクは3年に1度、運送会社等の軽油地下タンク、大規模施設等の暖房用燃料タンクは毎年、漏えい等の検査が消防法で定められています。「ペトロテック」では、自社物件や当社の石油系燃料のお客様ばかりでなく、東濃のみならず、東海地方、長野県の石油備蓄施設の検査を事業として行っています。県内の石油販売会社で検査業務を事業化している会社は、他には聞いたことがありません。地域の暮らしに根差しながら、常に変化に挑戦しています。

### — 1986年に37歳で事業を継承され、コンビニ併設のガソリンスタンド、洗車場などを手がけられました。

●山本 コンビニ併設スタンドの設置は私の大きな失敗と位置付けています。コンビニは気温の上昇や天候の予測、イベントの開催などに合わせて、仕入れ、鮮度管理を考慮する必要があり、品切れを起こしたり、売れなかつたりして大変でした。結局、3、4年で撤退したのですが、今後の戒めのためにコンビニだった建物をしばらくの間保存していました。マンションなどに住んでいるお客様の夏用タイヤ、冬用タイヤを預かるスペースに活用し、100セット以上預かっていました。洗車場カーピカランドは今も続いています。洗車機などのトラブルが起きた時に、近くのガソリンスタンドからスタッフが行って対応しない

といけないので、拠点数はそれほど増やせません。しかし、適当な土地があれば十分採算の取れる事業だと思っています。

### — エネルギー総合サービスカンパニーを目指すことになったきっかけをお聞かせください。

●山本 エネルギー総合サービスカンパニーという言葉を使い始めたのは私ですが、同じようなことは父の頃からやっていたと思います。私はシステムの、効率的にする方法や、コストを減らす方法を考えました。例えば、お客様から注文が入る度に灯油をスタンドから配達していると、行ったり来たりして効率が悪く、冬場はタンクローリーが不足して困っていましたので、先ほど述べましたペトロテックにより定期配送の体制を整え、お客様にご理解していただきました。



### 恵那商工会議所の会頭として地域貢献

### — 本業だけでなく、恵那商工会議所の会頭職などにも尽力され、積極的に地域社会に貢献されています。

●山本 恵那商工会議所は小規模であり、恵那にはこれといって基幹産業と言えるものはありませんが、地域経済はさまざまな業種の幅広い産業構造によって成り立っています。他の地域では産業が偏っていて、その衰退により会員数が減った会議所もありますが、恵那はピーク時と比べて会員数は約5%しか減少していません。私は2006年から副会頭、2013年から会頭として皆様からご支援をいただき、行政とも協力して10月末で3期9年となり、間もなく任期満了を迎えます。リニア中央新幹線の新駅誘致の活動も行い、新駅、車両基地、整備工場は中津川市に建築されますが、中心市街地から新駅までの距離は恵那市の方が近い位置になります。地元では工事に関する期待も大きく、当社はトンネル工事用のエネルギー供給を行っています。旅行でリニアをされる方は、リニアを単に移動手段として乗る場



恵那市内の当社セルフ給油所



地上タンク・出荷基地



グループ運送会社・タンクローリー車庫

合が多いと思いますので、恵那に滞在していただけるような魅力づくりと仕掛けが大切だと思います。

—— 東美濃の観光についてはどう考えていらっしゃいますか。

●山本 都会と同じ魅力作りはできません。いかに田舎らしさを魅力に昇華させるかです。美しい自然、山河、気候、空、雲、星、月、おいしい野菜、米、肉等々、都会の方が忘れたモノ・コト、新鮮なおいしさをアピールするのが良いと思います。恵那には岩村城などさまざまな城跡があります。間もなく山城サミットが開かれ、モータースポーツのWRC(世界ラリー選手権)も開かれるので期待しています。



### 水素ステーション設置でSDGsに 取り組む

—— 水素ステーション設置など、SDGsにも積極的に取り組まれています。

●山本 私は、十六銀行様がFCV・MIRAIを2台所有していらっしゃるのを知っていました。当時の村瀬頭取様に、その内1台を恵那支店に移動していただきたいとお願いしたところ、快諾いただき、感謝しております。

石油産業は2050年に向けて、需要が漸減していくものと思われ、エネルギー事業者には大きなチャレンジが必要です。新規事業分野への事業拡大が生存への要件です。LPガスの採掘から燃焼行程で発生する温室効果ガスを、世界各国の環境保全プロジェクトで創出されたCO<sub>2</sub>クレジットで相殺し、利用に伴うCO<sub>2</sub>排出を実質ゼロにするCN-LPGの取り扱いを始めました。今後は、合成燃料、バイオ燃料にも取り組みます。水素ステーションについては、すでに2店目の取組みが始まりました。2024年春に



対談風景 / 山本石油株式会社 代表取締役会長 山本 好作氏(右)、  
十六総合研究所 取締役社長 高橋 義信(左)

オープン予定の小牧オアシスに、国内2例目となる高速道路接続型水素ステーションを設置します。本業のガソリンスタンドと新規事業の水素ステーションが併設された店舗です。これにより当社が持つさまざまなノウハウによる相乗効果が期待されると考えています。

—— 水素ステーションを立ち上げるときに苦労されたことはございますか。

●山本 現社長が、社長就任前から取り組んでいます。私が苦労したわけではありませんが、水素ステーションの運営をするには、LPガスの販売及び取扱いに必要な資格より格段にレベルの高い二つの資格が必要です。当社グループから計19名が各自一つの資格試験を受けることになりました。彼らは自習し集まって勉強会を行うなど努力した結果、15名が合格しました。涙が出るほどうれしく、皆さんには会社の方針を理解し挑戦し、合格してくれたことを感謝しています。開所式のあいさつでその話をしたところ、出席されたお客様から驚きの声があがりました。



### 資格取得などの社員教育に注力

—— 資格取得の話が出ましたが、そうした人材育成について心がけていることをお聞かせください。

●山本 以前の企業理念には、「人材の育成」とあったのですが、どう人材を育成するかが一言も書いてありませんでした。そこで新しい経営理念では「任せて育てる」に変えました。また、新経営理念の「お客様のために」も以前は「お客様第一」でした。5文字で記しただけで、具体的に何をどうすることがお客様のためになるかが書いてありません。これを変える時に、私どもが具体的にどう行動するかを伝えました。

当社は昔から資格取得に熱心です。私は社長になる前から、社員の試験勉強の先生をしていました。ほぼすべての資格は国家資格で、20年ほど前にスタートした人事制度でも人事等級の昇級の要件には特定の資格取得が織り込まれています。本社には必要資格ごとに、取得者の名札が貼ってある資





小中学生対象 水素エネルギー課外授業

格ボードが表示されています。また、出光興産様、アストモスエネルギー様の研修センター、訓練所などで、資格取得や管理職向けの研修、経営幹部向けの研修をしていただいています。経験豊富な講師の方が資格、仕事への取り組み方などを教えてくださいます。研修には年間プログラムがあり、それに合わせて社員が研修を受けています。

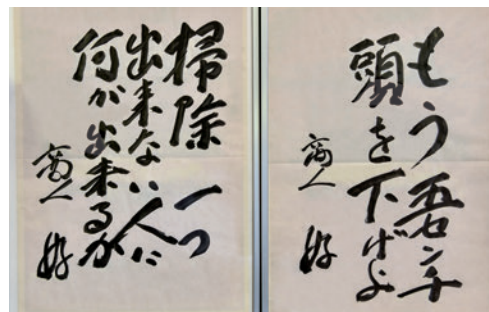
また、応接室には先々代社長であった父が新聞のチラシ裏に書いた「掃除一つ出来ない人に何が出来るか」「もう五センチ頭を下げよ」という教訓が掲げてあります。「どんな小さな約束も守れ」というのもあり、相手が約束と思わないような小さな約束こそ大事にしなければならないということです。父は機会がある度に、これらを口癖のように社員に話していました。



— 襲名されたのはいつですか。

● **山本** 父は祖父が亡くなって2週間ほどで襲名していたのですが、私が名前を山本好作に変えたのは、父の死後5年経った2010年12月です。私は大時代的なものは好きではなく、襲名はしないと父に伝えていましたし、創業時からの古い建物なども取り壊したいと思っていました。考え方が変わったのは妻の一言がきっかけです。私どもの業界はどんどん変わっていかねばならないけれど、会社をどう存続させるか、同族会社としてどう生き残っていくかを妻と話していたとき、妻が「先代の名前を襲名すればいい」とポツリと言い、驚きました。私が襲名を嫌がっていることを父も知っていましたが、「いつか、襲名しようと思う時がくる」と父が妻に言っていたそうです。妻と話そうちに、モノは朽ちれば壊れるし、カネは使えばなくなるが、理念や考え方のような伝えたいコト、コトの世界は努力すれば次の世代につながるができる、と思うようになりました。そして襲名もその一つだという結論にたどり着きました。

改名は容易ではないが、自分で手続きをしようと思いました。家庭裁判所に手順を聞き、名前を変え



先々代社長の教訓

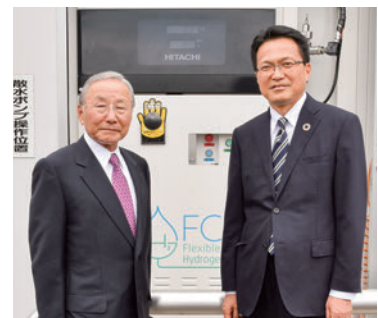
たい理由などを文章にして提出し、裁判官と2回面談して2か月ほど過ぎると改名許可の文書が来ました。半年ほどの時間がかかったものの何とか改名することができました。その後の、会社の代表者の名前を変える方が、さまざまな申請、手続きがあり大変だったようです。

— 今後の経営の中で実現したいことや、展望、会長様の夢などをお聞かせください。

● **山本** 私が夢を見すぎると社長が困ります(笑)。私は会長となった今、当社が企業として受け継いできたものを、より具体的な言葉にして伝えていくのが仕事だと思っています。伝え聞いたことをかみ砕いて社員に伝えることは、社長時代にはなかなかできませんでした。出光興産様では、創業者である出光佐三さんが会議などで話した原稿が保存されていて、同社の「月刊出光」という冊子に載っていました。原稿の現物を見たことがあります。万年筆で書かれた原稿には年月日と出光佐三という名前が書かれ、朱筆で推敲の跡がみられました。更に、この自筆原稿は5cmほどの厚さで製本され多数のキャビネットに納められていました。創業者が原稿を書かれ、製本して整理し、保存されている出光興産様は素晴らしい会社だと思います。私も先人から引き継いだものを次の世代に伝えていきたいです。

— 本日は貴重なお話をありがとうございました。

(対談日:  
2022年9月15日)



水素ステーション設備前にて

**【会社概要】** ■ 本 社 / 岐阜県恵那市大井町271番地の5 ■ 創 業 / 1911年6月1日  
 ■ 設 立 / 1951年1月5日 ■ 資本金 / 1,000万円  
 ■ 事業内容 /  
 ・石油製品、工業用潤滑油、その他各種燃料の販売  
 ・地下タンク検査並びに清掃業務  
 ・自動車のリース・斡旋業務  
 ・自動車の修理及び整備、自動車用品の販売  
 ・コイン洗車場の経営  
 ・石油化学製品並びに包装資材の販売  
 ・レンタカー事業  
 ・燃料電池自動車用水素ガスの販売  
 ・各種業務委託  
 ■ グループ会社 /  
 ヤマトエナジー販売株式会社、有限会社ヤマト企画、  
 ・新東海運輸株式会社