



今月号では、関西砒油株式会社
代表取締役社長の岡部憲治氏に
お話を伺いました。



関西砒油株式会社

所在地

宇部市小松原町2-7-26
(コスモ石油 セルフ山口湯田・セルフ大内、
エニタイムフィットネス山口松美町店)

連絡先

TEL 0836-21-6841

H P

<https://kansaikouyu.com/>

代表

岡部 憲治



代表取締役社長の
岡部憲治氏

沿革

- 昭和23年 大阪で関西砒油株式会社を創業
- 昭和32年 山口市でのサービスステーション1号店
「山口湯田店」をオープン
- 平成11年 岡部憲治氏が社長に就任
- 令和2年 エニタイムフィットネス1号店をオープン
- 令和7年 エニタイムフィットネス山口松美町店をオープン



ホームページ

●大阪から始まった関西砒油

関西砒油は、石油製品卸・小売、中古車販売、車検、自動車保険等の販売などを手掛けており、山口市と宇部市でサービスステーション(以下SS)*を4店舗に統一して運営しているほか、山口市・宇部市・周南市でエニタイムフィットネス4店舗の運営などもしています。

当社は元々、祖父が大阪で立ち上げた会社だったため社名に「関西」と入っており、それに石油などの総称「砒油」を合わせています。

祖父は堅小路の出身で、進学のため上京しました。卒業後は損害保険会社で支店長まで務めていたのですが、飛行機の製造会社に転職。しかし、戦争の影響で飛行機の製造が厳しく制限されたことから地元に戻り、米や薪、代行燃料として松脂の油などを売る実家の商売を手伝うことになったようです。

ある時、出世街道を離れて働いている現状を知った祖父の大学時代の同級生から「岡部、何してんねん」と、心配の連絡があったそうです。その方は大阪の要人で、これをきっかけに祖父のところを通して燃料が買われることとなり、大阪で代行燃料の会社を興しました。

そのうちモータリゼーションの時代になり、丸善石油(現:コスモ石油)と特約店契約を結んで大阪にガソリンスタンドを4か所開き、大阪の都心部である御堂筋界隈に燃料を卸すようにもなりました。しかし、やはり大阪は競争も厳しく、暖房設備はほとんど電気に変わるなど需要に変化も出てきたことから、山口にもガソリンスタンドを開設。山口の1号店は、現在の「セルフ山口湯田」でした。

*サービスステーション(SS) = 給油所(ガソリンスタンド)のこと。給油所に留まらず、洗車や車検などのサービスも行う。



セルフ山口湯田店

●跡継ぎを意識して修行、大阪を離れて山口へ

2代目は父が継いでいたのですが、私が学生だった頃に父の病気が発覚し、「会社を継がなければならない」という使命感が湧いてきました。関西でガソリンスタンドを展開している会社に入り、修行を積み始めました。そこは丸善石油のトップディーラーで、求められるレベルやスキルが高く、経営や仕事に対する考え方をとことん叩き込まれました。SSの運営や経営を現場で学ぶほど、人は良いが商売人ではなかった父の経営は上手くいっていないことが分かってきて、より「自分がやらなければ」と跡を継ぐ意思が強くなりました。

しかし、業績不振を改善するため、大阪が赤字では山口が黒字でも補えなくなるからと、大阪の店舗はすべて閉め、拠点を山口に移すこととなりました。父は赤字の責任を取る形で退任。私は大阪が好きで離れたい気持ちがあったのですが、「祖父が立ち上げた会社は自分が跡を継ぐ」という強い気持ちで山口に行くことを決め、湯田店の主任からスタートすることとなりました。

父の後に社長となったのは、初代の頃から務めていた社員の方だったのですが、私はとにかく実績をあげ、所長、部長と昇進していき、40歳のときに社長に就任しました。

●社長就任後の事業見直し、業績を改善

社長に就いた頃は、従業員数60人で、フルサービスのガソリンスタンド7カ所と、配送拠点2カ所を運営していたのですが、社長1年目で約7,000万円の赤字が出ました。「このままでは3年と持たない」。社員やその家族への責任がある以上、なんとかして立て直さなければと、人員や給与体系の見直し、収支管理の徹底、スタンド別の収支表での見える化などを進めていきました。

その延長線上で、時代の変化に沿った、自分がお客様の立場だったら行きたいと感じるSSを考え、具体的な事業のイメージを模索し、セルフスタンドを作ると決めました。当時、県内でもセルフサービスのガソリンスタンドは数が少なく、導入したのが当社で2~3例目でした。当時まだ珍しかったセルフ化は社内外で反発もありましたが、それとは裏腹に、1店目のセルフ化は見事に成功。2店目以降も全てセルフで展開していきました。

次の給油で来店されるまでの間、安全に運転してもらうため、ガソリンを売るだけではなく、お客様への「安全」を売れるようにしようと、セルフ化しながらも人を介したサービスの充実を図りました。車検、オイル交換、洗車、カーリース、中古車販売、自動車保険などと、給油以外にも提供できるサービスを広げていきました。

またその頃、山口は自分のルーツとはいえ、なかなか好きになれず…それでもこのままではいけない、と思っていたところ、法人のお客様から勧められたのもあって、山口商工会議所青年部に入りました。在籍している間には会長も務め、多くの助けをいただきながら、青年部20周年を機に「日本のクリスマスは山口から」を始めるなど精力的に活動していました。優秀な人にたくさん出会え、様々な活動を通じた経験が、経営にも生きていていると思います。



お客様の安全を守る自動車整備のサービス

●業界の行き先を見据えた新規事業の展開

環境への配慮などから、政府では2035年にガソリン車の生産を停止することが協議されています。SS自体の存在価値が問われるようになることです。

SSはこれまで、給油に限らず車に関するサービスを提供し、いろんな人が定期的に寄る場所として、地域のコミュニティをつくる場になっていた側面があります。私自身、現場に出ていたときは色んなお客様と話すのが楽しみでした。しかし、時代が進むにつれ技術は発展し、車の燃費が良くなったことで来店頻度は減り、SSではお客様と顔が繋がらなくなっています。

そこで、対象を車から人に変え、新たにフィットネス事業を始めました。健康になれて人と交流することもできる場をつくり、新たなコミュニティが生まれる場にしようと2020年に1店舗目を宇部市でオープンしました。そして、2025年5月には4店舗目となる山口松美町店を開きました。

様々なジムがある中でエニタイムフィットネスを選んだのは、本格的な施設・機械・環境で、価値ある空間を提供したいと思ったからです。24時間営業で、全国に1,200カ所以上あるどのジムにも、いつでも行くことができるので、通勤の多い方などにもよくご利用いただいており、朝5時から走り込んでいるビジネスマンもいます。

そのほか、家族や仲間との利用を見込んで、キャンピングカーのレンタル事業も始めました。そして、テレビやラジオ、動画配信サービスのTVer、YouTube、Google、インスタグラムと幅広く対応した広告事業も始めました。



エニタイムフィットネス山口松美町店の外観



本格的な設備をそろえたジム（エニタイムフィットネス山口松美町店）



キャンピングカー



車内の様子

●コミュニティづくりと関係する人が幸せになるサービスを

山口で関西砵油と言っても「なんで関西なのか」「砵油って何屋さんなのか」と思われる方も多いと考えます。今後は持ち株会社で関西砵油の名前は残しつつ、人の目に映る社名は、夢や希望を表すことのできる名前に変える予定です。

当社のSSでは、セルフ化しながらもスタッフを置いて、お客様に燃料だけではなくプラスアルファのサービスや情報をお届けできるようにしてきました。最低限の人員で、自動販売機的な商売をするのは面白さに欠けると思います。人を雇う分、難しいことも増えますが、人と交わってコミュニティが生まれる場所をつくることで、地域から「あってよかった」と思われるサービスを作っていきたいです。

経営理念は「お客様と関西砵油のスタッフとその家族の笑顔と満足の実現」です。お客様と、従業員そしてその家族が幸せになる魅力のある会社でありたいです。

地域の皆様から信頼され、家族に誇れる仕事が出来よう邁進して参りたいと思います。これからも堅小路がルーツの関西砵油をよろしく願います。

