



# 燃料供給やカーライフ サポートで、常に必要と される企業であり続ける

株式会社 花岡

代表取締役社長

花岡 賢太郎 氏

株式会社花岡は、終戦直後、かつて暖房や炊事に使われ、家庭の生活必需品だった練炭の製造・販売から事業を開始した。その後、時代の変遷や顧客ニーズの変化に伴い、灯油やガソリンなどの燃料販売や、車検・自動車整備といったカーライフサポートを事業の柱として成長し、地域住民や法人顧客になくてはならない存在となっている。

企業の理念や目指すべき方向性を全社員で共有しながら常に挑戦を続ける中、2021年からは浴室のカビ取りサービスという全く新しい事業分野への取り組みも始めた。長野市の本社で、花岡賢太郎社長に事業の歩みや経営戦略、今後の事業展望などについて伺った。

## 戦後、練炭メーカーとして出発

三井 創業の経緯から伺います。

花岡 戦後間もない1947年に、父と2人の叔父が練炭製造の合名会社を設立して創業しました。

当社の玄関横に丸い石のオブジェがありますが、その石の臼で石炭をすり潰して粉にしたものを真ん中に埋め込んだ金型に入れて固め、商標である花の印を押して出荷していました。

三井 練炭からスタートしたのですね。

花岡 当時、長野県内には練炭工場が7つあり、当社は後発だったそうです。主に国鉄(現在のJR)の事務所や職員宿舎の暖房用に納めていたと聞いています。また当時は、国鉄の指定工場にもなっていました。その後、農協が主な取引先になって、ホップの乾燥や蚕の暖房用に練炭を作っていたようです。私が子どもの頃は、北長野駅の貨車から降ろした石炭が工場の前に山のように積んであって、その「ぼた山」に登ったりして、よく遊んでいました。

三井 今も製造しているのですか。

花岡 85年まで作っていましたが、今は卸と小売りだけです。メーカーから仕入れた練炭を、土木工事の養生や、市田柿がきれいに粉吹きするように使ってもらっています。

## 主力事業は全農や生協への石油製品の販売

三井 石油を扱い始めたのは。

花岡 石油の分野に入ったのは70年代で、これも後発でした。72年に社名を(株)花岡に変更し、翌年、灯油タンクを設置して、その後、ガソリンスタンドやカーサービスステーションに展開していきました。その前から、プロパンガスの取り扱いも始めていましたが、平成に入って火災に遭い撤退しました。



- 所在地：長野市吉田4丁目14-15
- 代表者：代表取締役社長 花岡 賢太郎 氏
- 従業員数：25名
- 事業内容：石油製品及びその他燃料販売、車検整備 他
- 売上高：20億円（2021年8月期）
- URL：<https://www.hanaoka-co.jp/>
- 沿革  
1947年 花岡合名会社(練炭製造)を創業、72年 社名を株式会社花岡へ変更、ガソリンスタンド事業を開始、85年 練炭製造を中止、93年 本社新社屋完成、96年 ライトパーク浅川サービスステーションを開設、2021年 浴室カビ取りサービスを開始

三井 売り上げの比重が大きい分野は。

花岡 圧倒的に灯油です。売り上げの約8割が灯油の卸で、配送を数多く手掛けています。大口先は、全農長野と県内の生協がお得意様です。生協は、コープながの灯油会と呼ばれる灯油取扱業者の団体に灯油販売を委託していて、私が会長を務めています。灯油価格は地域ごとに異なるため、価格の統一は難しいですが、生協は弱者救済の精神に基づく組織なので、できるだけ便宜を図っていかうと努力しています。また、タンクの販売・清掃など組合員の皆様へのサービス向上にも取り組んでいます。

## 営業マンとしてステップアップを重ねて

三井 高度経済成長期は石油の消費も右肩上がりだったのでしょね。

花岡 父や叔父が社長だった時代は、本社の役員と数人の社員が営業から事務まで何役もこな



して、後は灯油の配達員とスタンドマンがいれば商売が回っていました。でも、その頃私は当社とは無関係な別の会社で営業マンとして働いていました。

三井 前職は。

花岡 最初はセミナー会社に入って、営業マン向けの自己啓発プログラムの販売だとか講演会の企画をしていました。1セット20万円ぐらいのリスニング教材を経営者や営業マンに売り歩いて、全国で年間トップセールスになったこともあります。見ず知らずの人に電話をかけて、アポイントを取って、名刺を持って会いに行くなど、飛び込み営業も随分しました。「こんにちは！」って名刺を出すと、相手は怪訝な顔をしてこちらを見るんですけど、その雰囲気なぜだかとても好きでした。

三井 むしろ嫌う人がほとんどかと。

花岡 怪訝な顔をされて当たり前ですからね。でも、何もないところから人間関係を築いてものを売る仕事が面白いと感じていました。あの頃そういう力を身に付けたことで、石ころでも何でも売れるという自信もつきました。

三井 その後は。

花岡 80年代後半、転職してステップアップしていく生き方がもてはやされていて、私もセミナー会社を辞めた後、内装関係の会社の社長に

乞われて5年間営業をやりました。夜討ち朝駆けを旨とする社長の下で、いろいろ勉強させてもらって、年間で1億5000万円売り上げたこともありました。その後、当社のガソリンスタンドで給油していたら、当時の所長に「そろそろ家業を手伝ったら」と言われ、間もなく当社入社を決めました。

三井 お父様はさぞかし喜ばれたのでは。

花岡 父は一度も家業を手伝えとは言いませんでした。「お前も可愛いが、会社は子ども同様可愛い」というのが口癖でした。でも、後世に会社を残したい気持ちはあったようです。私は33歳で入社しましたが、それまでにいろいろな会社で学んだことが今の会社経営にも役に立ったと感じています。

## 世界で進む油離れの時代に

三井 オイルショック以降、日本は省エネ志向にシフトしてきましたが、現在はさらに世界中が脱炭素、再エネへの転換に舵を切り、化石燃料には厳しい時代が来ています。

花岡 昔のストーブと今のものでは燃費が全然違います。今冬は雪が多く寒かったけれど、灯油の消費量は去年とほぼ同じでした。おまけに価格が高騰して下がる気配はありません。油離れが加速するのではないかという危惧を抱いています。

でも、エネルギー源が電気だけになってしまうのも危険だと思います。大地震や2019年の台風19号のような災害が起きた時にどう備えるか。昔からある反射式ストーブやガソリン車なら、停電中でも暖が取れます。私は、化石燃料も含めたバランスの取れたエネルギー供給体制が将来的にも必要とされると考えています。

三井 化石燃料にとって逆風の時代に社長に就

任されたわけですね。

花岡 5年前に4代目社長に就任しました。就任早々、社員には今のままだと確実にじり貧になると話しました。現状を変えるには、とにかく新しいことにチャレンジしていこうと呼びかけました。

### 社長就任で掲げた企業理念とスローガン

三井 最初に取り組んだことは。

花岡 「常に必要とされる企業であり続ける」という企業理念を初めて掲げました。地域はもちろん世界に必要とされるぐらいの大きな期待を込めました。

三井 指標ができたことは大きい変化になったのでは。

花岡 「変化」というのが、この時の大きなキーワードでした。企業理念のサブタイトルを社員から募集したところ、「自分が変わり、周りを変える」というスローガンができました。考案した社員には金一封を贈りました。その後毎年更新してきて、今年は「柔軟に熱心に謙虚に積極的に常に挑戦し続ける」を採用しました。

三井 社員から募集する理由は。

花岡 社員1人1人に経営者意識を持ってもらうためです。それに、自分で創作したスローガンであれば、積極的に実現しようという意識も生まれてくると思うからです。上から押し付けられたら反発もあるでしょう。会社の方針に対して、どうしたらいいか一緒に考えてくれという姿勢を経営側が打ち出せば、社員を1つにまとめていけると私は思います。スローガンは朝礼で唱和していますが、自分たちで作ったものであれば、取り組む姿勢もより積極的になるのではないかと思います。

三井 効果は。

花岡 最終的に結果の数字に表れると思いますが、電話の応対や日常の言動に変化が見られ、良い効果が出ているなど感じています。

### 脱炭素時代を見据え、 カーメンテナンスに注力

三井 事業内容も変化しているのですか。

花岡 今年の年頭挨拶で油に頼らない会社を目指そうと社員に話しました。将来電気自動車(EV)が主流になろうとも、自動車自体がなくなることはないし、車検制度も存続していくと思います。当社は自動車整備事業にも力を入れていて、ひと月当たり40~50台もの車検を承るとともに、中古車販売も行っています。燃料販売を含め車の総合メンテナンス会社として、EVを含む点検整備や保険業務等でも業績を伸ばしていきたいと思っています。

三井 ガソリンスタンドはいかがですか。

花岡 1998年の消防法の改正以降、セルフ式のスタンドが増えてきて、当社も導入しています。でも、限りなくフルサービスに近いセルフスタンドを目指しています。

三井 給油はお客様自身でやるのですか。

花岡 千円だけや2千円だけ給油したい人にとって、セルフ方式は気兼ねがなくていいみたいですね。そういうメリットも生かしつつ、何でも気軽に相談できるのが当社の売りです。スタンドのスタッフには、できるだけお客様に積極的に挨拶やお声掛けをするように指導しています。



練炭製造に用いた石の臼の真ん中に商標の金型を埋め込んだオブジェ(左)と、当社敷地内にある灯油の貯蔵タンク(右)



◀経営するガソリンスタンド「ライトパーク浅川サービスステーション」

カーライフサポート  
作業の様子▶

そうすると、お客様の方から困っていることや悩みが出てきて、それが結果的にカーメンテナンスや他の業務へつながり、当社の商売になるわけです。

## 浴室のカビ取りサービスにチャレンジ

三井 新しいチャレンジは他にも。

花岡 新型コロナウイルス感染拡大などを受けて、菌など健康に悪影響を与えそうな目に見えないものに敏感な方が増えてきました。そこで、浴室のカビ取りサービスを2021年から実施しています。

三井 まったくの新分野への挑戦ですね。

花岡 灯油の配達スタッフの夏場の仕事確保のために始めました。昔は、夏は固形燃料の配達の仕事があったのですが、今は、固形燃料の取り扱いがほとんどなくなり困っていました。そこで目を付けたのが浴室のカビ取りサービスでした。カビ取り専門業者の指導を受けて、最初は、知人や親せき関係の家で試してから、本格的に業務へと移行しました。サービスを受けていただくと、浴室の隅々まできれいになって、施主様からは大変に喜ばれています。

三井 個人のお客様が多いのですか。

花岡 ホテルや店舗、工場などからの注文が多いですが、灯油の配達先や車検のお客様など、昔からご縁のある個人のお客様には積極的にお声掛けて、注文を受けています。口コミも徐々に

増えていて、ネットなどでも拡散していくといいなと期待しています。

## 価値観が多様化する社会での人材確保

三井 最近、人手不足の悩みをたくさん伺うのですが。

花岡 同業者には、ガソリンスタンドの従業員が不足して、灯油の配達をやめるところも出てきているようです。当社では、スタッフの正社員化を進めることで、定着率の向上を図っています。

三井 灯油の配達滞ると困る方は多いですね。

花岡 灯油の配達は運転免許があれば誰でもできるというものではありません。大型の免許や危険物取扱者の資格が必要です。当社では、女性も含めて全社員に危険物取扱者の資格取得を推奨し、費用も支援しています。それでも、灯油配達のみ手が少なく、かなりご高齢の方にもお願いしている状態です。

三井 整備士はいかがですか。

花岡 最近の若者は車に興味がないようで、整備士も人気がありません。昔は、多少苦勞してもたくさん稼げる仕事に就きたいという人が多かったけれど、今は働く価値観がだいぶ変わったと感じます。

三井 若年者の働く価値観の多様化が言われていますね。

花岡 入社希望者の多くは、いくら貰えるかより休日や福利厚生の内容を重視しています。仕事はあくまでも生活のためであり、趣味などを犠牲にしてまでやりたくないと思っているようです。

三井 そういう社員に対し、会社を1つにまとめるためにどんなことをしていますか。

花岡 自分が必要とされている人間なのだ、社員1人1人が思えるような接し方だとか、コ

コミュニケーションをとるようにしています。人と人との絆は、いつの世でも普遍的で大切なものです。幸い社員は皆私のことが好きみたいで、だから付いてきてくれるのかなと感じています。

### バスケットボールのコーチをして 学んだこと

三井 中学校や高校のバスケットボールのコーチとしても活躍されたそうですね。

花岡 中学生は男子を3年間、女子を7年間指導して、北信越大会や全国中学校体育大会にも出場しました。長野吉田高校でも10年間コーチを務め、北信大会やインターハイ予選、市長杯などで幾度か優勝を経験しました。

三井 華々しい成績を修められましたね。

花岡 部活指導は、経営と通じるところがあって面白かったですね。部活では、選手が良い指導者によって報われ、指導者は良い選手によって報われるところがあります。選手に慕われるには指導者も魅力的でなければいけません。これは経営者にも求められる重要な資質です。会社の成果を上げるのは社員ですが、社長が社員から信頼されない業績も上がりません。社員が頑張るから社長も頑張れるし、社長が頑張るから社員も頑張れる。部活も会社も、強いチームをつくるには、リーダーとメンバーがお互いに信頼し合い、いかに相手を大事にしているかが大切です。それを子どもたちの指導を通じて学んだ気がします。

### どんな時代にも「必要とされる会社」 でありたい

三井 今後どのような会社経営をしていきたいですか。

花岡 自動車が、ガソリン車からEVや燃料電池

自動車(FCV)に移り変わるまさに100年に1度の大変革期を迎えて、今どう攻めればいいのか考えめぐねているところです。ただどんな時でも、「必要とされる会社でありたい」という思いは変わりません。灯油の配達でも、注文が来たらどんなことがあっても断らないのが当社の流儀です。今日配達できなければ、明日は朝一番に配達して差し上げる。そういう努力を怠らないことが商売には1番重要なことだと思っています。

三井 商売は人と人とのつながりが基本と。

花岡 本社のある長野市吉田地区周辺はマンションが立ち並び、人口が増加しています。それにつれてガソリンスタンドの利用者や灯油を購入されるお客様も増えています。当社はそうした地域のお客様に少しでも恩返しをしたいと思い、地元の小中学校に私募債発行に伴う寄付を行いました。世の中が変わっても、社員とともに柔軟に対応しながら、地域で常に必要とされ続ける会社でありたいと思います。

三井 電気や水素など新エネルギー時代の到来を前に、新しい事業を立ち上げ柔軟に対応していこうとするチャレンジングで、かつ地域やお客様、社員との絆を大切に考える経営方針に感銘を受けました。本日は貴重なお話をありがとうございました。



インタビュー・記事／三井 哲  
(長野経済研究所 専務理事)