

いい会社とは、お客様と社員さん同士が
信頼し合っている会社のこと

平岡 務

代表取締役

(株)平岡石油店

出光系=佐賀県唐津市/直営2カ所

略歴

1967年2月14日、佐賀県唐津市生まれ。大学卒業後、出光興産の横浜支店で子息研修を行い、8年から家業である老舗・名門の出光系販売店へ。以来、3代目としての苦悩と葛藤を経ながら、数々の変革を成し遂げてきた。今では全国から見学が訪れる優良モデル店に。常に心に刻んでいる言葉は「すぐやる」「いつも機嫌よくする」「手間をかける」

(*)昭和24年創業の平岡石油店は、全国27店でスタートした出光興産発足時の第1号販売店グループの一つ。

自ら「反らねばならない

次の時代を担う経営幹部たち

クロスアップ

人物



本社スタンドのモーパ町田SS。当初の予想を大幅に上回る集客力と収益性を発揮している

すべては会社を 継続するために

出光興産の子息研修から戻ってくるなり、父親から会社の舵取りを任された。弱冠25歳の3代目にとって、1949年から続く老舗経営のバトンはことのほか重たかったが、それでも燃料油口銭が30円近くあった時代。多少ハンドリングを間違えても、会社という船の推進器は安定し、緩やかな波跡を残していった。

だが、2001年頃から押し寄せた大型量販セルフの荒波に、屋台骨が大きく傾斜。客数と

合わせ利益率も急激に低下した。すぐさま油外拡販の大号令をかけ、社員のやる気をたきつけたものの、完全に空回りしている自分がいるだけだった。

「30代は打開策を見出せないことに苦しみ、40代前半は社員スタッフの使い方だと思い悩んだ。ひたすら毎日が孤独で、それが余計に目先の実績づくりを急ぎ立てた。結局、自分自身、心のどこかで周りのメンバーを信用しておらず、指示も行動もブレてい

たことが最大の敗因だった」

そんな、どん底の時に偶然CAL研究会（*2）の仲間と出会った。地元のお客様に深く寄り添う運営スタイルに共感し、自らも地域に愛されるTCS事業を確立したいと本気で思った。

以来、本社スタンドのモーパ町田SSをセルフに改装（07年）。その後、クルマ販売やレンタカー事業に乗り出し、合わせて認証工場資格も取得した（ともに09年）。さらに、市役所とのEVシェアリングや超小型モビリティの実証試験など、さまざまな社会的施策に取り組み一方、自動車販売に力を注ぎ14年にはスキの副代理店に昇格。現在は年間140台ベース（中古車含む）に迫るなど、地域社会に根付いたTCS拠点として唯一無二の存在を放っている。

そんな平岡石油店の躍進を支えているもの、それはズバリ「人」である。むしろ社員スタッフが生き生きと活躍できる環境があると云った方が適切かもしれない。実は経営者として目先の数字に翻弄されてきたことを

猛省した平岡社長は、最終的に目指すべき会社の方向性を、たんなる規模の拡大ではなく、地域に末永く求められる企業として、継続すること」に定めた。

そしてそれをあらゆる判断基準の根底に置き、社員のみんなが安心して長く働けるような組織づくりに邁進。さらに、それぞれの場面での意思決定も、社員一人ひとりの裁量に任せた。

「ずっと経営者というのは孤独だと思っていました。でもそれは、経営者の持つ権力で周りを支配しようとしていたからだと思いません。所詮は社長も一つの役割に過ぎません。同じ人間対人間の「人ありき」の経営に転換すれば、戦う相手がいなくなり、お互いを思いやる気持ち芽生えてきます。よく、会社は経営者の器以上に成長しないと云われますが、それは経営者「孤独」という考えが前提にあるからかもしれません。社員みんなで力を出し合い、総合力で会社を運営できるようになれば、それはもう社長の器どころの話ではないはずですよ」

(*2)勝ち残るTCS運営を強力にサポートしているSS販売業界の有志団体。相互支援の精神に溢れている。