

鳥取の山奥で、林業家が杉の苗畑にガソリンスタンド（GS）を建設したところから智頭石油（鳥取県智頭町）は始まった。車社会の状況が変わる現在、GSを単に石油販売をするだけの場所から、ワンストップでカーライフ全般を支えていく場所へと進化させた。今年、スマートフォンのアプリを使った車の故障時のロードサービスも始めた。

GSの経営多角化に力

智頭石油（鳥取県智頭町）

鳥取県の山間にある智頭石油本社横にあるGS。平日の昼前に取材に訪れると、給油に訪れる客は見かけなかった。しかし、GSの奥にある整備場は中国運輸局認証工場で、整備士が

忙しそうに車を点検し、窓角化を始めたのには理由が



智頭石油本社にはガソリンスタンドが併設されている。鳥取県智頭町智頭

智頭石油 1962年創業。社員140人。資本金1千万円。売上高は2017年が43億6300万円。GSは現在、鳥取県内の鳥取市（5カ所）と智頭町（1カ所）、若桜町（1カ所）に展開している。15年には、中小企業庁の「がんばる中小企業300社」に選ばれた。

ちゅうぶぐくの

底力

給油から車販売まで展開

あった。会社は1985年に営業部門を開設し、建設現場などへの石油配送をはじめインフラ事業に関わることで収益は安定し、昭和から平成にかけてGSを7カ所まで増やした。しかし、都市部の若者の車離れなど、石油販売の需要の伸びに陰りがみえはじめ、このまま収益をあげ続けるのは難しくなっていた。

2代目の米井哲郎社長は「経営を将来につないでいくには、会社の『顔』となるGSで、お客様に評価されるながらニーズをつかむ必要がある」と考え、2000年ごろからGS経営の多角化に力をそそいだ。

大手自動車メーカーなどでは、レンタカーや車販売などをそれぞれの別の店で行う。しかし、智頭石油は「車を買うにしろ修理するにしろ、カーライフに関わる仕事すべてを営業品目にして」と、GSで給油だけでなく、車の販売からレ



ンタルまでできるようにした。客は、GSで好きな自動車メーカーの車を購入し、その場で任意の自動車保険に入る相談をし、給油のついでに車検も頼める。レジャーなどで普段使いと違う車が必要となれば、GSに来てレンタカーを借り、使い終わったらガソリンを満タンにすることなくそのままGSに返却できる——といったイメージだ。

鳥取県東部の小さいエリアだからできる地域に根ざした経営方針。米井社長は「大企業はシンプルな経営を求めるが、中小企業はその小ささという弱みを強みにかえるしかなかったんです」と笑う。

平成になってからは、環

ガソリンスタンド近くにあるカーシェアで、国内外のメーカーの電気自動車（EV）やプラグインハイブリッド車（PHV）を取り扱っている。鳥取市富安1丁目

今年、車の故障時に自分の位置情報を伝えながらロードサービスを頼めるスマートフォンのアプリをつくった。当面は鳥取市を中心としたエリアでのサービスだが、GSを利用する人だけでなく、住民も観光客も含め、地域を走る車すべてを対象にサービスを提供することを目指している。カーライフとは直接関係ない分野にも乗り出している。14年から、地元産業である杉の間伐材など未利用木材でできた薪やチップなど、「木質燃料」をつくり、専用のボイラーやストーブと一緒に販売。価格が高騰している化石燃料に頼らないカーボンニュートラル（炭素中立）なエネルギーの循環サイクルづくりに挑んでいる。（長崎緑子）