

# 新規事業「社員の意識づけが重要」

## 群馬 赤尾商事で 多角経営先行例字ぶ

### CALL研究会



赤尾佳子社長

を学んだ。

赤尾商事は群馬県南部と埼玉県北部で業務委託含め18SSSを運営する一方で2017年から新規事業を毎年次々と立ち上げ、成功に導き注目されている。

同研究会の関東地域での開催はめずらしく、米井代表は遠方から集まった多くの会員に謝辞を述べ「濃密な2日間にしたい」とあいさつした。

【高崎市＝群馬】CALL研究会（米井哲郎代表＝智頭石油）が先頃群馬県で開かれ、赤尾商事（出光系＝本社高崎市・赤尾佳子社長）の多角化経営事例

初日には同社本社で赤尾社長が自社の取り組みを紹介した。新規事業の展開に先立って「余計なことはしなくていい」という社内意識の変化が必要だったとして「転機は2018年のシリコンバレー研修。社員はテスラのEV（電気自動車）やGoogleの自動運転を間近に見て「このままではだめだ」と考えてくれるようになった」と話した。2022年には新規事業に特化した「みらい開発室」を設置した。方針理解のための社員教育のほか社内ベンチャー制度を新設し、全社員に浸透を促しているとした。

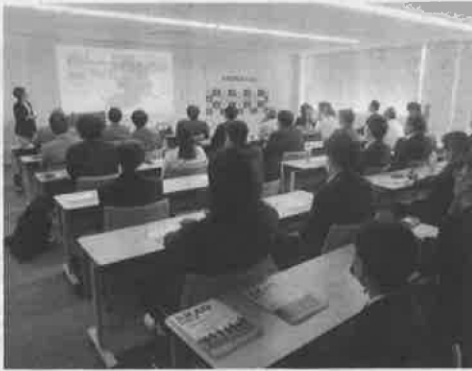
立ち上げのうえで「人・物・技術・顧客など自社のリソースを活かすことが原則」と前置きして新規事業のパトロール給油、福祉車両・車いす販売、出張オイル交換、スタン

ド併設コインランドリー、保険代車専用レンタカー、個人向けカーリース、省エネ診断、太陽光発電PPA、EV販売、カードゲーム「2050カーボンニュートラル」についてそれぞれ解説した。

続いて同社新規事業の拠点バスで巡回した。太田市のセルフ三枚橋SSSではセルスルームに併設のオートギャラリーとYouTube番組の撮影の様子を見学。レンタカーと福祉車両・車いすの

販売修理を行う同市内の整備工場「車検センターアカオ」も訪れた。高崎市のエナジーターマinal高崎ではパトロール給油と出張オイル交換の現場担当者に会員から多くの質問が集まった。翌日は高

崎市内で山下石油の山下真司、筑豊太平洋石油の高山幸嗣両氏が講演した。



赤尾商事本社での講演（上）と会員の関心を集めた出張オイル交換の見学（エナジーターマinal高崎）

