

株式会社塚本
代表取締役社長

塚本 恭夫 氏



時代のニーズを切り開き 石油製品販売業から新事業の開拓へ ～「エネルギーと防災」テーマにシフトチェンジ～

1922（大正11）年、セメントおよび建築材料、石油製品販売店として市川市で創業し、激動の戦前、戦後を経て1958（昭和33）年より石油製品販売に特化して成長を続けてきた「株式会社塚本」。時代の変遷をにらみ、新事業の展開をはかる3代目、塚本恭夫代表取締役社長にお話を伺いました。

塚本 恭夫 氏 Profile

つかもと・やすお／1962（昭和37）年6月28日、市川市生まれ。立教大学経済学部経営学科卒業後、29歳でガソリンスタンドのアルバイトとして祖父が創業した株式会社塚本に入社。2000（平成12）年、同社の代表取締役社長に就任。



▲株式会社塚本 オフィスの皆様



〈DATA〉

株式会社 塚本
 代表取締役社長 塚本 恭夫
 千葉市中央区新田町16-7
 ☎043-242-8221

石油製品販売業を継承し、廃業の危機を乗り越える

100年前に祖父が創業
 ニーズ汲み上げ石油販売へ

「もう跡は継がないのか」
 諦められていた3代目

3代目社長就任とともに
 大改革に着手し黒字転換

私の祖父・塚本清三郎が当社を創業したのは1922（大正11）年。当時は市川市を拠点にセメントなど建築材料、石油製品の販売店を営んでいました。関東大震災の後、多くの家々が倒壊し、祖父は瓦と便器の販売を開始。やがて鉄筋コンクリートのビルの増加にともないセメントを取り扱い始め、京成電鉄が開業する際には線路に敷く砂利を販売するなど時代ごとのニーズを汲み上げ、商売につなげていきました。

1958（昭和33）年、私の父が2代目社長を務めていた頃、セメント事業を独立させ、戦前から続けていた石油販売事業を本体としました。戦時中、当社は石油統制会社として県内全域で石油を独占販売していたので、石油販売としては当社が県内最古参になります。

現在も市川市に本社を置く塚本建材は、生コンなど建築資材販売業を続ける兄弟会社として、私の従兄弟が社長を務めています。

私は大学卒業後、三菱石油（現エネオス）に2年勤めてからアメリカ留学を経て、東南アジアで2年半バックパッカーを続けました。帰国すると大阪の工作機械会社で社長秘書になり、借金取りの対応に明け暮れました。そんな私を「もう跡は継がないのか」と家族も会社も諦めていましたが、29歳でお金が尽き、父が経営するガソリンスタンドにアルバイトで採用されました。ちょうどバブル崩壊直後で人手不足、若いアルバイトをいかに働かせるかが課題。年齢の近い若者たちと交流を密にして信頼関係を築くことで売り上げを伸ばし、3年で直営8店舗を統括する立場になりました。

家業を継ぐのは抵抗がありました。石油を通して経済を見る視点を持つのがとても新鮮で、勉強しがいがありました。また外で多くの会社を見て様々な経験を重ねたゆえに、この会社は財務内容がすごく優秀だとわかって、10年計画で着々と社長を目指し始めました。

私が常務になった頃、当社は億単位の累損を抱え、4期続けて赤字でした。私の改革案は全て役員に却下され、廃業の危機を感じてメインバンクに駆け込み助けを求めました。翌朝、当時の支店長が当社に来てくれて、父や役員に「息子さんを社長にするなら全面的にバックアップする」と言ってくれたんです。ようやく私の思いが父に伝わり、2000（平成12）年、父は会長となり、私は37歳で3代目社長に就任しました。

まず40人いた社員を10人に。ガソリンスタンドは8カ所から1カ所に。不動産賃貸業に切り替えて大改革をしながら、ガソリンスタンド向けの業務用石油卸販売を拡大。買い付け先を大手から安いメーカーに切り替え、売上と利益は上がりました。業界からは酷評されましたが、あらゆる無駄を省き、法に触れない限り業界のルールを無視。前例に囚われず信念を貫いた私を、父は黙って見ていてくれました。おかげで社長就任翌年から黒字を達成、結果を出すことができました。



▲燃料配達用のタンクローリー



▲船橋油槽所の漁協向け備蓄タンク

大改革を成し遂げ、さらなる新事業へと注力

石油卸販売と油槽所に注力 港の漁師と信頼を築く

事業の大改革に伴い、ガソリンスタンド向けの石油卸販売の拡大に加えて、石油油槽所の経営にも着手しました。タンカーで輸入して製油所で精製された石油製品を、小さなタンクローリーに積み替えて工場や工事現場、農場、漁船などに運ぶ際、中継基地となる油槽所を船橋、松戸、葛飾に設置しました。

船橋の油槽所は、港で漁師さんたちの漁船に燃料を供給しますが、漁師さんたちは気が荒く、なかなか燃料の値上げに応じてくれません。そこで漁師

さんの自宅を半年かけて1軒1軒訪ね、こちらの人となりさらけ出し、しっかりと信頼関係を築けてからは黒字転換できました。以来「この会社は実業がある、これからは塚本から油を買ってやろう」と、船橋漁港の船は全て当社から給油して下さり、現在に至ります。

エネルギー推移を見越して ニッチな新事業へ転換

現在、当社では「エネルギーと防災」をテーマに新規事業の構築を進めています。昨年、大きな影響をもたらした台風被害や東日本大震災がきっかけで、非常時の発電に欠かせない石油燃料を

長期間保管できる備蓄タンクの開発を始めました。免震装置も搭載し、ブランド名「TENES」として特許やISOも取得。商標登録も申請中です。今後、多くの方に役立ててもらえるよう販売に力を入れていく予定です。

石油の仕事は今後もゼロにはならないでしょうが、やがて需要は落ち、あと4〜5年で電気自動車も本格的に普及した時、ガソリンスタンドは必要か。「その時」は意外と早く訪れ、車そのものが変わっていくでしょう。石油に代わる新事業を生み出すことに、今は集中しています。今後も他社が携わらないニッチな部分を見つけ、攻めていきたいと思っています。

塚本社長 Q&A

Q オフはどう過ごしていますか？

A 仕事の後、毎日2km泳ぎます。仕事のつきあいも昼間にランチミーティング。お酒は飲まず、甘いものが好きで食後のデザートはあんみつ。

Q 愛読書は？

A チェスター・バーナードの「経営者の役割」。学生時代からの愛読書で、すごく難しい理論書ですが、仕事をする上で大きな影響を受けました。

Q 座右の銘は？

A ダーウィンの「強いものが生き残るのではない、賢いものが生き残るのでもない、変化できるものが生き残れる」。自分自身にも、企業経営に対しても、言葉通りだと実感します。



▲免震装置付き石油燃料備蓄タンク「TENES」