



【北海道エネルギー(株) 会社概要】

- ・設立: 2008年1月1日
(太平洋石油販売と勝木石油が共同出資により会社設立)
- ・資本金: 4億8,000万円
- ・社員数: 約1,900名(内臨時社員約800名)2016.4末現在
- ・売上高: 1,021億円(2015年度)
- ・代表者 代表取締役社長 勝木 紀昭
- ・本社所在地: 札幌市中央区北1条東3丁目3番地
- ・事業内容: 石油製品の販売(小売業)
- ・出資比率: JXエネルギー(株) 50%、(株)カツキ 50%
- ・事業所数: 本社・札幌、道南・道東・道北に支店、拠点数(SS)全道280カ所
- ・グループ会社: (株)カツキ(出資会社)、北海道エネライン(株)(物流)、勝木スクエア(株)(不動産)

今回の会員企業トップインタビューは、北海道最大のネットワークを持つ石油販売会社・北海道エネルギー株式会社 勝木社長に伺いました。広大な大地・北海道の車社会や物流システム、厳しい冬の暖房を支える石油系エネルギーはまさにライフラインそのものであり、同社による安定供給や安価提供は道民生活にとって生命線といえるものです。

Q. 御社の沿革をお聞かせください。

A. 勝木石油(現 (株)カツキ)の創業は、昭和5年に祖父が奈井江町で馬具商を始めたのが源流で、6年後に札幌に進出し、昭和20年から石油販売を本格化しました。その後、道央地域を主にSSを展開するとともに、同業他社と合併し、規模の拡大を図ってきました。平成20年に道内の石油販売シェアで競合していた太平洋石油販売(株)と共同出資して、道内の一次エネルギーの安定供給確保と総合エネルギー企業へと進化することを目指して、「北海道エネルギー株式会社」を設立しました。

Q. 勝木社長のご入社のご経緯をお聞かせください。

A. 私は、札幌市で生まれ、家業を身近に感じながら高校まで札幌で過ごし、昭和51年に国際商科大学(現東京国際大学)を卒業後、石油商社山文商事(大阪市)に入社。その当時、家業を継ぐことを念頭に大阪で商売を学ぼうと考えており、同社に5年間勤務した後、昭和56年に勝木石油に入社しました。

Q. 総合エネルギー企業としての企業理念をお聞かせください。

A. 「北海道の全ての人々のために」を掲げ、安定かつ安価でのエネルギー提供は勿論のこと、北海道ならではの車社会に適したハイクオリティなサービス提供、さらには来るべき新エネルギー時代への取り組みも企業責任として積極的に取り組んでいきます。

Q. 御社の企業テーマについてお聞かせください。

A. これまで、私たちは石油と呼ばれる化石燃料を販売してきました。しかし、昨今のエネルギーを取り巻く環境は、大きな変革期を迎えています。自動車の燃料には、石油のほかに、バイオ燃料や天然ガス・ハイブリッド、最近では電気自動車もよく見かけます。加えて、新エネルギーと言われる太陽光発電や将来の燃料電池などの次世代エネルギーの時代を迎えても、その時に最適なエネルギーをベストミックスで供給していくことが、我々の役割と責任です。「エネルギーのトータルサービス～エネルギーのことなら全て当社へ」をテーマに掲げ、取り組んでいます。

Q. 御社の企業活動への想いをお聞かせください。

A. お客様を第一に考え、化石燃料(石油)を供給する企業の責任として、石油・電気・ガスそして次世代エネルギーなどお客様のライフスタイルに合わせたエネルギーを選択する「エネルギーのベストミックス」を推奨していきます。エネルギーを上手にミックスさせることにより、CO2の削減、よりよい環境づくりに繋げていきます。北海道経済の発展に欠かせないエネルギー供給と安全性の確保、そして、皆様が安心して暮らせるようエネルギー安定供給に真摯に取り組んでまいります。これからの北海道の環境と子供たちの未来、人々の暮らし、そして地域の明日のための思いやりを忘れずに、私たち北海道エネルギーは、常に「人」と「明日」をテーマにした企業活動を続けてまいります。

Q. 御社はまさに道民生活に直結した存在となっておりますが、社会貢献の取組についてもお聞かせください。

A. 主に環境活動と次代を担う子供たちの育成を支援しています。化石燃料を扱う当社として、森林の吸収により二酸化炭素(CO2)の削減を図ると共に、地域コミュニティを創出することを目的に、札幌定山溪地区において「憩いの場・森づくり」という植樹活動を実施しています。また、廃ペットボトル削減につながるマイボトル・プロジェクトに取り組んでいます。一方、子供たちの笑顔と地域交流のお手伝いとして「札幌・ジュニア・ジャズスクール」の応援や就学支援、職業体験のイベントも実施しています。



社会貢献の取組 環境活動「道エネの森」(定山溪)

Q. 御社の社風、社員気質などもお聞かせください。

A. 当社の企業スローガンは「熱くなれ、お客様・地域そしてみんな(社員)のために」で、お客様から必要とされる企業、地域(北海道)に貢献できる企業であるために、社員一人ひとりが熱い気持ちを持って行動し、社員が楽しく働ける企業であることを目指します。全員が同じ目標に取り組み、努力し、達成した成果を実感し、その成果を会社がしっかりと評価する。その評価によって家族との生活が豊かになる。これこそが楽しい職場の形であると考えています。

Q. 社員の人材育成についてお聞かせください。

A. 当社には、社員一人ひとりのスキル・能力を高めるために、職能ランク(5ランク)に応じた全27科目から、年間10単位以上を選択して受講する「社内研修制度」があります。また、職場の風通しをよくするため、年齢・部門・役職を越えてフラットなコミュニケーションの場を設けています。

Q. これまで社長が取り組まれた中で、特に印象に残る仕事をお聞かせ下さい。

A. 北海道のエネルギー供給の構成は、概ね石油 60%、電気 25%、ガス 10%程度となっていますが、石油業だけが中小企業のウエイトが高く、将来の安定供給を考えた場合、企業規模を拡大しなければ安定供給が難しいため、勝木石油とメーカーが共同出資して当社を設立しました。さらに再生可能エネルギーの時代においても、電気・ガスと連携していかなければなりません。車の燃料は、石油系に加え、EV(電気)、CNG(ガス)の事業者と連携して当社が供給するとの発想も設立目的の一つです。

入社以降、札幌の勝木石油から道央圏の基盤づくりに取り組みました。

道内人口の減少とも相俟って、札幌への人口の一極集中が進み、札幌が良くなるためには全道を良くしなければならぬ、また、その逆説も真なりで、北海道における総合エネルギー企業として、全道各地での安定供給実現のためには、規模拡大が必要でした。

Q. その中で、ご苦労は数多いと思いますが、いくつかお聞かせ願えますか。

A. 苦労とは思っていませんが、会社の将来を考え規模拡大をしなければ残れないと思い、入社時27カ所だった



電気自動車 (EV) 充電スタンド
チャレンジ川沿 (札幌)

SSを、14年間で60カ所程増やしました。当時先代が私に課した絶対条件は、銀行の長期借入を許されないというものだったので、事業展開用の資金調達に苦労しました。また、当社は、これまで10社程の会社をお引き受けしてきましたので、いろいろな会社の方々と「みんなで作っていこう」と励まし合ってきました。今では、苦労というより楽しい思い出です。

Q. 規模拡大ということでは、道外地域は念頭になかったのですか。

A. 実は、本州進出の話もありましたが、自分のエリアは北海道なので、北海道に限定した総合エネルギー企業だから「北海道エネルギー」という社名にしました。

私は、ライフラインの一つを支える民間企業として、渋沢栄一氏の考え方に共鳴し、公益認可事業とは違う自由競争の中でその役割を果たすと考え、その意味でも企業規模拡大は必須との思いから、現在SSは280カ所になっています。

Q. 北海道地域に限定して事業運営をとのお話でしたが、将来は本州への進出など考えていくのですか。また、ご自身の夢などお聞かせください。

A. 道外進出の考えは全くありません。現在の道内シェアが20%ですからそこを安定させていくためシェアを拡大すべく、まだまだやることはあります。

Q. 札商副会頭も担われていますが、道内経済に対するお考えをお聞かせください。

A. 北海道の将来計画として、2030年の新幹線札幌延伸が決まっています。それに向けて札幌から全道各地への2次交通網をしっかり作ることが重要課題の一つです。また、2026年に冬季オリンピックを誘致しているので、札幌市は環境と人(子供・高齢者・障がい者)にやさしい街づくりをしなければなりません。その意味でも、高速道路の札幌中心部乗り入れ、丘珠空港も含めた13空港の整備、札幌駅前の整備などの諸課題について、官だけでなく経済界も一緒になってしっかり取り組まなければならないと考えております。

本日は、大変お忙しい中ありがとうございました。



チャレンジ永山南(旭川)