

# やりがい&幸せになれる会社に

## 山形・山形市 千代田商事の佐藤友紀社長の理念

「私たちは、仕事を通して成長とやりがいを実感し、私たちと、周りの人たちが幸せになれる会社をつくりたい」と、理念に謳うのは、山形県山形市の千代田商事（出光興産特約販売店）、先月26日、佐藤友紀社長（55歳）に話を伺った。

—— 昨年の販売状況はいかがだったでしょうか

灯油に関しては、客数は減っておらず粗利環境も悪くなかったものの、シーズン全般で考えると暖冬で販売数量は厳しい結果でした。

今年の桜の開花宣言は3月末で、例年は4月20日頃なので史上初、本来ならば灯油の需要が続いている時期でした。寒く降雪量が多かったのは12月のみでした。

軽油については顧客件数は減っていないものの販売数量は減少しました。シーズン通しての積雪が少なかったことで除雪車の稼働が減ったことが影響しています。

LPガス販売は安定していますが、水温が高いと使用量が減る。加えて給湯器の修理や販売がICチップ不足で製品・部品が入荷しない事態となり苦労しまし

た。カーライフ関連でも新車が入って来なかったり中古車価格が上昇するといったことが起きました。



佐藤友紀社長

—— 千代田商事の利益構成は、SS、灯油、産業用エネルギー、LPG、リフォームや住設機器といったホームライフ事業ですが、今後についてはどのように考えていますか

燃料というのは大事なエネルギーで、ウクライナ問題や脱炭素という課題が顕著になってきています。燃料需要が減るにしても社会的責務は変わりません。油外や燃料油以外で10年後も社会的責任を果たして行きたいと考えています。具体的にどのように作って行くのかということが大事だと思っています。

現在正社員・アルバイトといった非正規社員合わせて143人が働いていますが、SSは人員不足、特に若年層の減少や、時給の上昇といった環境ですので、基本

的に『人を大事』にする理念を貫くために、労働集約型から資本集約型へ移行しながら、現在、コインランドリー（3店舗）や、太陽光発電システムの販売に加えて、自社発電所も複数導入しています。

## 社員と1対1で面談

—— 社長に就任した時期はいつでしたか

平成13年に社長に就任しました。創業者の祖父の跡を継ぐはずだった父を早くに亡くしまして、義理の叔父が社長に任じていました。

東京でシステムエンジニアとして働いていて、その後に山形に戻ることになり方向転換したので会社のことは全く知らないという状況でした。旧昭和シェル石油特約店子弟研修を受け、東京の昭シェル系特約店で勉強をして平成8年に戻りました。

あるセールスの方から『特約店の息子に見えない。サラリーマンのようだ』と言われたこともありました。そして自分は、何もできないということに気づき、いろいろな人たちの力を借りるしかないと感じました。しかし逃げるわけにはいかない、そこでどう社員を幸せにするのかを考えた末に、社員の力を集め、働きがいのある会社にしようと思いました。

現場の声を大切に、できるだけ社員

を生かすように現在、社長面談などを行っています。まったく数量的な面談ではなく、30分ほどお茶を飲むような雰囲気です。1対1で雑談をしています。中には今使っている椅子等がだいぶ使い込んでいるので新しくしたいですといった小さな要望も話しやすい雰囲気を心がけているので、私にとっても気付きの面談となっています。また新入社員は、各部署を経験する半年間の研修を実施しています。半年で自分は何がやりたいのかを見つけたり、こういう風になりたいという本人の気づきと、適正も分かるようです。ここ5年くらいの新卒入社の新入社員は1人もいません。