LPガス・電力・新エネ・海外

ENERGY GAS

自由化への選択

有力LPガス事業者に聞く⑲

垣見油化　垣見裕司代表取締役専務

お客さま中心主義貫く

時代のニーズ、変化を先取り

垣見油化（垣見佐右衛門社長）は油脂販売店として1871（明治4）年、現在の東京・千代田区麹町で創業した。創業時期は東京ガスより14年、東京電力の前身東京電燈より15年も早い。現在も都内でガソリンスタンド・LPガス販売を中心に事業展開をしている。

百四十数年の歴史を持つ老舗と聞けば保守的という言葉を連想してしまうが、業界の中では、常に時代のニーズを先取りし挑戦し続ける会社として知られている。

2014年度、東京都が外添要一知事の肝いりで、官民学を結集した「水素社会の実現に向けた東京戦略会議（東京水素戦略会議＝橋川武郎座長）を立ち上げた。参加するトヨタ、ホンダ、JX、東京ガス、東京電力、岩谷産業などの大企業の中に、ガソリンスタンド・LPガス販売事業者系として唯一同社が名を連ねた。

社長の実弟で代表取締役専務を務める垣見裕司氏は会議で2度のプレゼンを行うなど積極的に発言した。垣見専務は、業界では論客として有名だ。

垣見専務

垣見油化の概要

▽代表　垣見佐右衛門▽本社所在地　東京都千代田区麹町▽創立　1871年4月▽資本金　1億円▽従業員　70人▽売上高　100億円

13年11月に『よくわかるガスエネルギー業界』（日本実業出版社）という本を出版。アマゾンの資源エネルギー分野のベストセラーに何度もなり、就活学生の就職・業界研究分野では東洋経済の『会社四季報』に次いで2位に入ったこともある。同書は今年6月に20冲を改訂し増刷される。

その垣見専務に、同社のスピリットや自由化対応さらに今後の水素社会に向けた考えを聞いた。

創業からのスピリット

垣見家のルーツは浅井長政で有名な浅井家の家老だ。徳川の世の中になってから商人として江戸に移った。江戸時代は呉服屋と質屋を営んでいたが、「これからの明かりはロウソクや行灯（あんどん）に代わり、石油が中心になる」と見越して、垣見油店（屋号＝和泉屋）を創業した。東京ガスも東京電力も最初は照明用のエネルギーとして事業を起こしたのだ。

初代佐右衛門は玄関灯の点灯サービスを始めたが、同業他社の真似するところとなった。そこで、油の消費量が減るのを承知で消灯サービスも行ったことで、顧客の信頼を得て垣見油店の礎を築くこととなった。

関東大震災と東京大空襲で同社は2度全焼の憂き目に遭うが、「のれんと信用」で再起できた。

戦後になってモータリゼーションの到来を見据えてガソリンスタンドを始める。LPガスの起業も55年と早く、鈴木商館と田中製作所の3社で「東京石油瓦斯」を設立した。当初の社名案は「日本石油瓦斯」であったが、元売である日本石油にあいさつに行くと「日本石油もガスの子会社を作る。その名前は当方で使わせてほしい。垣見さんは『東京』にしてくれ」と言われた。その縁もあり、日本石油瓦斯における特約店コードは「0001」であった。

63年に東京石油瓦斯と国産鉱油の2社を吸収合併し、社名を現在の垣見油化とした。

LPガス事業の拠点は58年に現在の西東京市に移し、田無ターミナル充填所を建設。その後、手狭となったため、75年に西多摩郡瑞穂町に移転。96年に再度大改装した。

12連全自動回転充填機2基の他、70tタンク、ローリー受入設備や充填ポンプ。電力は東電の系統電力と自家発電を持ち全てダブルシステムとするなど災害に強い充填所となっている。東日本大震災後の計画停電時には、暗闇の中で同社の充填所だけが稼働する姿は、顧客や委託充填先から高い評価を得たという。

いち早く挑戦

老舗企業は過去の影響や伝統を重んじ、なかなか時代のニーズを先取りすることが難しい。しかし同社は、「変化する環境に挑戦し続ける戦略」をスピリットとして掲げる。

67年には石油化学にも進出し、合成樹脂原料や製品の販売を手掛けた。

86年には麹町給油所を閉鎖しインテリジェントビルにした。業界第1号だった。96年にインターネットのホームページを開設。これも早かった。さらにエネファームの実証実験も東京のLPガス地域では第1号だ。

同社の年商は約100億円で、LPガス部門は決して大所帯ではないが時代の変化に挑戦する精神は脈々と受け継がれている。

電力自由化楽観できず

エネルギー自由化にどう対処するか。「先に自由化を経験している石油系LPガス会社としては自由化を楽しみにしている」と垣見専務は言う。

「電力の小売りには当然参入する。しかし安定した安価な仕入れ先の確保が先。一方LPガスの小売価格は当然下がる」と楽観視はしていない。

実は垣見油化は05年から50kW以上の中規模電力の自由化の際、本社の本館別館2棟のビルの電力をJXから購入した。

これを期に垣見専務は千代田区のオーナービル経営者に中規模電力を売り込もうとしたが、その後の原油価格の高騰により、電力の仕入れ価格も上昇し、あきらめた経緯がある。さらに小口の一般家庭への売り込みは相当厳しいと覚悟している。

それでも「簡易ガス事業者の顧客の電気は、自社で電線工事をしてでも死守すべきだ。極端な話、ガス業者が既存の電力会社から調達したとしても70戸等の基本料金がなくなるので値下げの原資や利益の源泉となるだろう」と語る。

水素社会の到来に向けて

東京都は水素ステーション建設に対し充実した補助事業制度を打ち出した。垣見専務の戦略会議でのプレゼンもあり、特に中小企業に対しては、建設費は全額、地代は50%補助。さらに年間運営費として1000万円の補助となった。

水素ステーションの最大の課題は「スタンドまでいかに安く水素を輸送するか」だ。「20年の東京オリンピックまでの普及という期限があるので都市ガスやLPガスからの改質が一番現実的」とガス体エネルギー業界への期待を示した。

めまぐるしい変革の時代。同社はどんな経営を目指すのか。

「大会社ではないので、分をわきまえた経営に徹したい。垣見家のルーツでもある近江商人の『自分よし、相手よし、世間よし』の精神に『社員よし』を加えて、変化する環境に〝お客さま中心主義〟で挑戦し続けたい。そして『世間よし』では水素社会の構築などの社会貢献もしていきたい」

（矢部　元法）