

[第35回]



関彰商事株式会社

代表取締役社長 **関 正樹 氏**

地域に育てられ地域に奉仕する ～「代理店の集合体」から変身する地域NO.1企業～

関彰商事株式会社という名前を聞いても、北関東や南東北エリアにお住まいでない方はご存じないかもしれませんし、ご存じの方も、「ガソリンスタンド経営の大手」といったイメージしかないかもしれません。

しかし、関彰商事株式会社は創業1908年、116年の歴史を誇り、セキショウグループ(23社)の従業員数は2,350名、拠点数は本社のある茨城県を中心に185か所、年間売上高は約1,500億円という地域NO.1企業なのです。

同社は、ガソリンやプロパンガスをはじめとする石油製品の販売事業からスタートしたため、エネルギー事業のイメージが強いのですが、現在の事業内容は、ホンダやメルセデス・ベンツなどの販売代理店(ディーラー)事業、法人向けビジネストランスフォーメーション事業、コンビニ経営やシニア向け生活サポートサービスなどのライフ事業などにも拡大しており、さらに、独自の就業支援システムの開発・販売や、スポーツアナリティクス、ベトナムやインドにおけるジョブフェアなど、新規ビジネスにも果敢にチャレンジされています。加えて、近年は現役アスリートや外国籍の方を社員として積極的に雇用するなど、多様性を目指した経営もなされています。

今回のインタビューでは、代表取締役社長の関正樹様から、『「代理店の集合体」として成長してきた会社を、総合力とネットワークのシナジーを活かし、お客様と共に考え、共に成長する会社』に変身させる、という同社の事業戦略について、詳しく語っていただきました。

様々なサービスを提供し、 拡大を続けてきた会社の歴史

— 私は茨城県に居住しているため、御社のことはよく知っているつもりなのですが、会員企業の関係者の中には、ご存じない方もおられると思うので、はじめに御社の歴史について、簡単にお話いただけますか。

関 当社は、1908年(明治41年)に、私の曾祖父である関彰が、日本石油株式会社様の特約店として燃料販売店「せき あきら関彰商店」を創業したのが始まりです。1964年には私の父である関正夫(現代表取締役会長)が代表取締役社長に就任し、1966年に社名を現在の「関彰商事株式会社」に変更しました。その後、1976年に、IT事業の端緒となる情報事務機器の販売事業を開始したのを皮切りに、1978年にはホンダ、1989年には



メルセデス・ベンツの正規ディーラーとなり、1994年には携帯電話の販売開始、2005年にはコンビニエンスストア事業と人材サービス事業を開始するなど、事業のポートフォリオを拡大してきました。私は、2006年に代表取締役社長に就任しましたが、2012年に介護福祉事業を開始するとともに、2016年にはベトナムでジョブフェア事業を実施し、2020年には児童福祉事業を開始しました。

「るるぶ特別編集 セキショウグループ」

— 御社は、ガソリンスタンドなどのエネルギー事業だけを行っている会社ではないことがよく分かりました。ここで、御社の現在の事業内容をお教えいただきたいのですが、本題に入る前に「るるぶ特別編集 セキショウグループ」という冊子について、ご説明いただけますか。

関 当社は、どうしても「ガソリンスタンド」のイメージが強すぎるので、他にもいろいろな部門があるということを、インパクトのある形で表現できないかと前々から考えていました。また、「自分の部門のことは分かるが、他の部門のことはあまり分からない」という当社の社員にも、会社全体のことを分かってほしい、という気持ちもありました。そこで、株式会社JTB様をお願いして、当社の事業を説明した「るるぶ」をつくっていただいたのです。当社の営業の者がお客様にこれをお見せすると、会話がつな

がるというメリットもあります。また、「るるぶ」をベースとして、当社の社員がリクルートのための冊子をつくりました。多様な社員の活躍が書かれています。

ビジネスの4つの柱

— こうした冊子は今まで見たことがなかったので、大変インパクトがありました。ここで、現在の御社のビジネスについて教えてください。

関 第1の柱はエネルギー事業です。この事業は当社の「原点」とも言える事業であり、かつて当社は、ガソリンスタンドの運営など石油製品の販売に大きく依存していましたが、「脱炭素」の流れの中で事業内容について見直しが必要となってきています。

第2の柱はモビリティ事業であり、当社は、ホンダ、メルセデス・ベンツ、プジョー、ボルシェの正規ディーラーとなっているほか、レンタカー事業も行っています。第3の柱はライフ事業であり、コンビニエンスストアやモバイルショップの運営、損害保険・医療保険の販売のほか、シニア向け介護事業や認可保育園の運営も行っています。

— 御社は、社会福祉事業に熱心な企業ですね。

関 父の関正夫は、茨城県の社会福祉協議会の会長を務めておりました。2012年に介護福祉事業を行うセキショウライ

フサポートを設立。その後、社会福祉法人も設立し、現在は株式会社と社会福祉法人が手分けをして、デイサービス、グループホーム、特別養護老人ホームなどの事業を実施しています。

第4の柱はビジネス事業です。オフィスの空調設備・電気設備の工事、IT機器及びネットワークシステムなどの販売、オフィスレイアウトの提案など、お客様の快適なビジネスライフをサポートする事業を展開しています。お陰様で、各事業部門とも黒字を出しています。

「代理店の集合体」から 「独自の商品を提供し、 シナジーを活かせる企業体」へ

— 実に幅広いビジネスポートフォリオをお持ちなのですね。ところで、関社長からご覧になって、現在のビジネスを改善する余地はあるのでしょうか。

関 もちろんです。当社は、石油製品の販売にしても、自動車や携帯電話の販売にしても、代理店として茨城県を中心としたエリアに限定されたビジネスを行ってきました。私は、現在の当社は「代理店の集合体」だと思っています。全体の経済が大きくなる高度経済成長時代は、このビジネスモデルで良かったと思いますが、人口減少社会で今後経済規模が伸び悩むことを考えれば、このビジネスモデルでは行き詰まってしまいます。また、例えば自動車を1台売れば利益はいくらか、ということも決められているので、商売の広がりも限定的になり、セキショウ独自の色を出すことが難しいと感じました。したがって、「セキショウブランド」の商品・サービスを開発販売していく必要がある、と思っています。

また、代理店事業に関しても、それぞれの代理店事業がバラバラに運営されてはならない、と思っています。当社を代理店にご指名いただいた企業様は、セキショウグループの総合力に期待しているはずであり、部門を超えて社員一丸となって営業に当たる必要があると考えています。



関彰商事株式会社の多岐にわたる事業を紹介する「るるぶ特別編集 セキショウグループ」

——具体的な事例をご説明いただけますか。

関 当社の独自のサービスとしては、2022年にリニューアルして販売を開始した「タイムログDX」があります。これは、当社が独自開発した勤怠管理システムです。勤怠管理は、業界・業種・企業によって、やり方がかなり違います。「WEBで手に入る安い勤怠管理システムは、融通がきかず、自社にマッチしない。他方、大手メーカーが提供するシステムは値段が高い」と悩んでおられるお客様は、かなりいます。当社の勤怠管理システムは、値段が手ごろで運営費もあまりかからないだけでなく、お客様のニーズにマッチさせるカスタマイズも容易となっています。当社の勤怠管理システムは、20年以上の歴史を持っており、自信をもって提供できる製品です。

また、当社では、大学と連携して研究開発を行い、その成果をビジネスにつなげていこうという試みも行っています。まず、経営においても「脱炭素」が求められる中で、当社では、地球温暖化問題の権威である三村信男前茨城大学学長をアドバイザーとして招聘し、「脱炭素経営」に向けた取り組みを実施いたしました。具体的には、セキショウグループ全体のCO₂排出量に加え、事業活動に関係するサプライチェーンのCO₂排出量の現状把握を実施するとともに、当社独自の環境ビジョンを作成しました。こうした経験により得られた当社の知識・ノウハウを、お客様にも提供するビジネスを進めたいと思っています。さらに、筑波大学体育スポーツ局とともに、野球選手の動作を数値化し、力学的観点から分析を行い、技術やトレーニング指導を行うビジネスも考えています。当社には、野球部とサッカー部がありますが、当社のチームがこのシステムにより強くなれば、最高のPRだと思っています。

——部門間のシナジーに関してはいかがでしょうか。

関 まず、部門間のシナジーの前提として、私は今社内では3つのことを言っ



国籍に関係なく多様な人材が活躍

ています。第1に、お客様企業の決定権者である社長に会うように努めること、第2に、社長の悩みを聞き出してそれを理解すること、第3に、その悩みと一緒に解決しながら、社長が抱く会社の将来像を共有すること、の3つです。当社の強みは法人営業であり、対面のお客様とお話することが基本です。その上で、「自分の部門だけでなく、セキショウグループ全体を考えて、営業を行うこと」を強調しています。当社では、縦割りになっている組織に横串を刺す、という観点から、当社の営業エリアを5地域に分け、バーチャルの地域支店をつくり、地域支店長がセキショウグループのビジネス全体を見る、という体制を構築しました。例えば、当社ではメルセデス・ベンツのような高級車の販売を行っていますが、法人営業で面談した社長の方が自動車の買い替え時期に当たっていれば、お勧めすることも可能となるわけです。

多様な人材こそ成長の礎

——御社のパンフレットを見ると、外国の方やアスリートの方が社員としておられる、ということを知りました。

関 はい。私は、新しい価値は多様な人材がお互いに学び合うところから生まれる、と信じています。当社では、元々国内でジョブフェアを実施していたのですが、茨城県庁のお誘いにより、ベトナムへのミッションに参加したことがきっかけとなり、現在、ハノイ工科大学と協力して、ベトナムでジョブフェアを実施しています。この事業で利益が出る、とまではいきませんが、茨城県の企業様の中には、ベトナムの優秀な学生を雇用したいというご希望があり、これに対応できればいい、と思っております。加えて、インドのアミティ大学にも、当社のデスクを置くことといたしました。現在当社では、ベトナムのほか、インド、ウクライナ、

関 正樹 (せき まさき)

1963年茨城県に生まれる。

1988年成蹊大学経済学部経済学科卒業、同年セコム株式会社入社。1992年関彰商事株式会社入社、取締役就任。1995年常務取締役、2001年専務取締役、2003年取締役副社長、2005年代表取締役副社長、2006年代表取締役社長就任、現在に至る。一般社団法人茨城県経営者協会副会長、茨城県石油商業組合常任理事ほか。



アメリカといった外国籍の社員が活躍しています。

また、セキショウグループには、パラリンピックにも出場した選手を含むアスリート社員が11名所属しています。

——大変立派な取り組みだと思えます。御社の人材育成は、どのようにされておられるのでしょうか。

関 私は、当社を「学び続ける個人の組織」にしたいと考え、リカレント教育に力を入れています。具体的には、茨城大学、筑波大学など6つの大学にお願いして、セキショウグループの社員が学ぶことのできる環境を整えています。2019年から始めて、現在までに約260名の社員が、自分のキャリアパスを考えて最も適切と思われる講義を受けています。

様々な地域貢献

——これまでお話を伺っても、様々な地域貢献を行っておられますが、今までお話しされた以外にもございますか。

関 父は、社会福祉活動への基金や奨学金制度の創設など、地域のための様々な活動を行ってきました。これらは大変重要な活動だと思えますし、現在も引き継いで行っております。ただし、私は、これだけではなく、目に見える形の地域貢献も重要だと思っております。アスリートへの支援もその一つですが、さらに挙げるとすれば、「クラフトアート」プロジェクトがあります。これは、クラフト＋インテリア＋アートをつなげた造語なのですが、存続の危機にある伝統工芸に新たな光を当てる試みとして、当社の東京オフィスなどで、茨城県を中心とする伝統工芸を展示しております。幸いなことに、海外を含む各方面から、数多くの問い合わせを頂戴しております。

常に頭に浮かぶのは会社のこと

——最後に、関様ご自身のお話をお伺いしたいと思えます。お忙しいと思えますが、余暇は何をなさっておられますか。

関 ゴルフはたまにしますが、これとってありません。しいて言えば、何事

も勉強だと思って日々過ごしています。どうしても会社のことが気になってしまいます。

——大変なお仕事ですね。本日は、お忙しいところ大変ありがとうございました。



インタビュー後記

関様には最近お会いしておりませんが、10年以上前から知己を得ており、私の個人のPCも関彰商事様から購入させていただいております。

社員の皆様にもお伺いしましたが、関社長は、上から一方的に命令するのではなく、社員一人一人の意見をできるだけ聞こうとされる方です。インタビューの中でも、社員や地域に対する思いが、ひしひしと伝わってきました。また、写真を見ていただければ分かると思いますが、大変ダンディーな方です。(私より数倍カッコいい、と私の家内が申しておりました)

茨城県を含む北関東及び南東北エリアでビジネスをお考えの際は、関彰商事株式会社をパートナーとして選ばれることをお勧めします。

聞き手：当協会専務理事
前野 陽一



企業データ

社 名 関彰商事株式会社
事 業 内 容 法人・個人向けエネルギー供給、ENEOSサービスステーション運営/国産車・輸入車正規ディーラー運営/レンタカー/IT機器、システム開発、設備工事、人材サービス、モバイルショップ運営、コンビニエンスストア運営、介護・保険
設 立 1938年1月(創業:1908年2月)
所 在 地 茨城県つくば市二の宮1-23-6
従 業 員 数 2,350名
ホームページ <https://www.sekisho.co.jp/>

