

What?

Why?



所長 山本の

ワイズリレーインタビュー

第40回 ムラタ株式会社 代表取締役社長 村田和士さんに聞きました!

盛岡を、もっともっと住み良い街にするために、いち企業として、できること。

Q まずは業務内容を教えていただけますか?

村田 盛岡市内の本宮、黒川、三ツ割の3カ所でガソリンスタンドの運営をはじめ、灯油やプロパンガスの配送など主に揮発油の販売をしています。その他 3 つの会社を保有しており、1つは85年前に初代が始めた「(株)村田善三商店」の名前を復活させ、就労継続支援 B 型事業を1年ほど前から菜園で展開しています。現在 25 名の利用者に活用していただいております。仕事内容は自社ビルの清掃や管理、他に菜園という土地柄を生かして近隣の飲食店さんの清掃やおしぼりのリースなどを行っています。もう1つは「Sakura Management, LLC」という会社で、北上市でビールを製造しているイギリス人と共同で立ち上げました。菜園でバーを開いています。最後の1つは「Globament(株)」という会社で不動産管理をしています。

Q イギリスの方とはどうやって知り合ったのですか?

村田 スティーブとは昨年7月に盛岡駅前前の滝の広場で行われたクラフトビールフェスタで知り合いました。僕は英語が話せるのですぐに親しくなり、翌週には北上にある彼のお店を伺いあまりにも美味しいビールと料理に感動したのを今でも覚えています。彼は以前にヴァージン諸島の五つ星ホテルで6年間シェフを務めていて、亡きダイアナ妃にも料理を出した経験のある凄腕。そこで「盛岡でもやってみないか?」という話になり、知り合ってから2ヶ月後と急展開でしたが2人で起業し今に至ります。馬も合いますし、兎に角魅力がある男がスティーブです。バーの名前は「さくらブルワリー盛岡」。菜園にあるので是非御来店頂き、彼がトータルプロデュースするビールと料理を味わってみてください。

Q ビールから戻りまして、ムラタ株式会社の歴史と役員就任になった経緯を教えてください。

村田 昭和 10 年に祖父が今の川徳のある場所で木材の商売を始め、その8年後に炭などを扱う燃料部門を設置し、昭和 34 年には出光プロパンと契約。その後「ガソリンスタンドがこれから面白くなる」という事で GS に参入し、絶頂期には6カ所ありました。僕は平成 15 年に盛岡に戻りましたが、利益が出ていない3カ所の GS を閉め、残りの3カ所で利益を確保する形に変え今に至ります。その他の事業は、僕の代になってから始めました。



毎朝4時半に起きて、体力作りのためにマラソン5キロかウォーキング3キロが日課。さらに朝5時台に毎日フェイスブックを更新するなど、リズムのある生活を大切にしている。



Q めちゃめちゃ忙しいそうですが、社長の主なお仕事は?

村田 忙しいように見えて、実はそうでもないですよ。現場は社員に全て任せています。僕の役割は現場から報告・連絡・相談を受け、徹底して人とお金の流れを管理をする事。そしていちばん大切なのが社員が出来ない事をする事が僕の仕事。とにかく多種多様な勉強会に出たりしながら異業種の人と会うことですね。今の世の中は凄まじい速さで動いているので一つのやり方や商売に固執するのが怖くて。故に分野に囚われない全ての新しい情報に触れるようにしています。

Q 他社と違うセールスポイントを教えてください。

村田 昨年「経営理念」「社内ルール」「経営ビジョン」を新しく作成しましたが、全部がこれで動いています。経営理念 (= 企業の存在意義) は「わたしたちは人とのつながりを重んじ 地域が求める未来の価値を提供します」なので、これにそぐわないものは一切やらない。逆にそぐうものは全部やる!という姿勢で、地域のためそしてお客様のためにを考えて全て行うようにしています。うちの GS のショップの中に入れてみてください。世の中でうちみたいな形態の GS はないはず。例えば、本宮店はスターバックスのようなカフェがあります。これは 10 年前にタカヤ建設の女性デザイナーさんをお願いして作って頂きました。さらに店頭でのガソリンの価格表示をやめてサービスを売りにしています。おそらく盛岡で一番高い価格だと思いますが、それも特色であり戦略の1つです。

Monthly
Person



ムラタ株式会社 代表取締役社長

村田 和士 (むらた・かずお)

1972年、盛岡市出身。岩手高校2年生の時に1年間、アメリカ・オハイオ州の高校に交換留学をした後、ペンシルバニアの大学でアジア史を学ぶ。出光の東京の子会社を経て帰郷し、盛岡では貴重な英語通訳ができるコーディネーターとしても活躍。



本宮のGS店内は、10年前にカフェ風リニューアル。盛岡在住のアーティスト・DJ R.I.Pさんによる展示会や手作りマスクの販売を行うなど、様々な出会いを演出しています。



有限会社アイドカ 代表取締役社長 野坂 哲司 さんからのご紹介



Q この仕事の魅力はどこに感じていますか？

村田 仕事はなんでも魅力じゃないですかね。魅力あるものにするかどうかは自分次第。「たかがGS」と思っている燃料経営者は世の中に結構います。それはGSという枠にとらわれているからつまらないだけであって、もっと俯瞰的に捉えてどうやったらもっと面白くなるか？を追求して考えるべき。やると決めたら達成する手法なんてゴマンとありますからね。その手法の中でうちはカフェを取り入れてたり、待合室をコインランドリー（黒川店）にしただけ。3カ所それぞれが全て存在価値が違うGSです。

Q 自分なりの勉強や情報収集の方法はありますか？

村田 1か月に1回、ブランディングのセミナーで新しい情報を得ています。コロナ前は2~3ヶ月に1回東京の展示会に顔を出していました。ジャンル問わず、そこで新しい価値感を得て、自分たちの仕事に取り入れられるかな？などと考えたり、時には学んだことをロータリーの仲間を紹介しています。後はとにかくネットでニュースを観まくりです。民放は偏っているので観ないようにしている。主にAbemaTVなどで収集しますね。

Q 今後の会社としての目標をお聞かせください。

村田 借金が残り4億あります。あと10年後に長男に会社を渡す予定ですが、それまでに借金1億にし「僕がまだやっていないことを息子がやり始めることが出来る環境作り」が第一の小さな目標ですね。実は借金はずっと6億ありました。高度成長期時に先代がつくってくれたものです。他人から言わせると負の遺産ですが、その借金があるお陰で今の僕は頑張っているのも事実です。

Q マイナス6億の状態を引き継がれたのですね。

村田 なかなかヘビーでしたよ。しかし今のGSの2代目3代目はそんな感じですよ。借金があって新しく設備投資できない。「じゃあ何しよ？」とみんなGSだけで考えるから抜け出せないんです。洗車やオイルに力を入れるといったことはみんなやっていることでそれでは全然間に合わない。僕はプレッシャーを楽しむことができる相当変わった経営者だと自負しているのでここまで出来た。これから近い未来4つある会社を1つに集約し、さらなる飛躍が出来る商社にいたします。

Q 個人としての目標もお聞かせください。

村田 この地元岩手盛岡をもっともっと楽しくすることが僕の宿命。いち企業の経営者として盛岡を今この瞬間よりよくすることができると信じている。学校を含めてもっと住みよい街にすること。15年前から僕の全ての行動はこの盛岡の未来の為にあります。故に会社のビジョンはそれに沿っているもの。地域の皆と共にこの街をワクワクする場所にこれからも良い汗を流し続けます。

Q 仕事をする上でどんなことを大切にされていますか？

村田 報告・連絡・相談です。これがないと組織が腐ってしまうので最低でも週に1回は各社の責任者と会議をしています。日常的なやり取りは全部SNSを使うので電話は9割使わずLINEですべて解決。電話、特に携帯は今大切にしている時間を向こうの都合で一方的に奪うものなので大嫌いなんです。人にもよりますが、電話が必要な時はLINEかショートメールで「今からお電話してもよろしいですか？」と確認してからするようにしています。電話の時間を調整していくと仕事の効率化にもつながると思います。

Q 最後に好きなタイプの芸能人を教えてください！

村田 自分の意志がちゃんとあって、芯を持ってやり続けている人ですね。芸能人で言うと、NHKの「旅するドイツ語」に出ている俳優の佐藤めぐみさんです。朝にエニタイムフィットネスでTVを見ていたときにこの番組が流れそこからのファンです。調べるとなかなか面白いことをされているのです。演劇などでも芯の通った活動をされている。人としても尊敬できる人が大好きですね。

◎ 本日はお忙しいところありがとうございました。

Everyday Fair Price

ムラタ株式会社

本社：盛岡市本宮 1-2-12
☎019-635-8825

