あなたのニーズに応えるOKAKINのトータルサポート

OKAKIN 岡金グループ

岡金株式会社

本社外観

企業概要

代表取締役
岡 篤氏

所在地	三重県津市久居中町268番地の1 TEL:059-255-2240　FAX:059-255-3196
創業	1930年(昭和5年)4月
設立	1952年(昭和27年)1月
資本金	2,700万円
従業員数	140名(正社員60名)名(2025年5月現在)
事業内容	ガソリンスタンド事業、車検・販売・鈑金・レンタカー事業、飲食サービス事業、コインランドリー運営、保険代理店業
URL	https://eokakin.co.jp/

地域社会と共に歩み続け、暮らしに豊かさを届ける。

自動車燃料販売の先駆的存在

岡金株式会社は、１９３０年に岡金商店の屋号で創業し、今年で94年目を迎える老舗企業である。創業者は現社長、岡篤氏の祖父・岡金之輔氏であり、当初は自社で菜種油を搾って量り売りを行うなど食用油の製造販売を生業としていた。その後、自動車の普及に伴い、自動車燃料の販売を開始。当時は店頭にガソリンのタンクを設置し、手回しポンプで給油を行っていたといい、県内では自動車燃料販売の先駆的存在であった。

１９５２年に岡金製油株式会社を設立。スタンダード・ヴァキューム石油（後のエッソ石油とモービル石油の前身）と代理店契約を締結し、１９５７年には県下第1番目となる自動式計量器サービスステーションを津市岩田町に開設した。篤氏が小学生の頃、社長を務めていた父が急逝。その後は叔父の忠氏がその任を引き継ぎ、１９６５年に岡金株式会社に社名変更した。

篤氏は大学卒業後、建設会社に3年勤務したのち同社に入社。8年ほど各現場で経験を積み、ガソリンスタンドの店長も務めた。２００４年には兄・進氏が社長となり、２００９年から篤氏がそのバトンを受け継いでいる。

大手ブランドの看板を外す決断

岡金株式会社にとっての最大の転機は、大手石油元売りブランドからプライベートブランドへ転換したことであった。モービル石油の販売代理店として長年営業してきた中で、元売り企業との取引における価格の硬直性や特殊な利益構造に違和感を抱いていたという。同じ品質の燃料であってもブランドマークがついてい

るか否かで仕入れ価格に大きな差があったのだ。

その頃、他の燃料商社から同品質の燃料をより安価で仕入れることができるルートを知った岡社長は、大手石油元売り会社からの脱却を図る。当初、ブランド変更に対しモービル側は難色を示していたが、粘り強い交渉を重ねた結果、プライベートブランドでの販売に関しての合意を得た。そして、他店との競争が激しく売上が減少していた1店舗でプライベートブランドの看板を掲げて営業を開始した。

すると、わずか数ヶ月でその店舗の売上が5倍に増加するという驚異的な結果となった。「ブランドマークが変わったことにすら気づかない人も多く、顧客にとってはその店が有名メーカーのブランドを掲げているかどうかは重要でないことがわかった」と岡社長は語る。

松阪城北SS

その後、同社は全店舗においてプライベートブランドへの切替えを進めていった。品質を確保しながら価格を抑えたことで、顧客からの厚い信頼を得て持続的な顧客関係の構築に成功した。また、この経営判断が仕入れコストの削減と経営の自由度を飛躍的に高め、その後の多角的な事業展開において独自戦略を貫くことにもつながっている。

事業領域の拡大と新たな挑戦

プライベートブランドの成功を機に、岡金株式会社は約20年前から中古車販売会社「ガリバー」の加盟店となり、自動車関連事業多角化の一歩を踏み出した。これは、主業のガソリンスタンド事業以外の収益源を確保し、事業の安定性を高めるための重要な戦略であった。その後、整備・車検の「ホリデー車検」、自動車保険等販売、レンタカー事業、リース事業などを通じ、トータルカーサービスの体制を構築していった。中でもホリデー車検は、60分での車検完了を可能にする顧客立ち合い型のオペレーションにより、作業効率を最大化して回転率を高め、価格競争力と収益性を両立させている。

ガリバー松阪店

また、「お客さまの喜ぶ顔を目の前で見られる飲食店に昔から憧れがあった」という岡社長の想いが出発点となり、飲食店運営にも乗り出した。現在は県内でとんかつ店「かつや」を4店舗運営している。今後は8店舗まで増やす予定で店舗展開を進めている。ガソリンスタンドとは異なる顧客層を獲得しつつ、地域密着型のサービスを提供している。

さらに、ガソリンスタンドと飲食店とのクーポン連携などを通じ、業態間のシナジー効果も生んでいる。加えて、飲食店の敷地内にコインランドリーを併設するなど、既存資産の有効活用による新規事業にも積極的だ。このような多角的戦略によって、岡金株式会社は石油販売業に依存しない安定した経営体制を構築している。

コインランドリー EL BLANCO

かつや 三重松阪店

人材育成と新たな人事評価制度に注力

同社では、「人材育成を経営の重要な柱の一つ」と捉え、さまざまな取り組みを実施している。現在、従業員は正社員が約60名、アルバイトを含めると140名。社内勉強会と店長会議を月1回、定期的に開催し、全11店舗を3エリアに分けて細やかな運営管理を行っている。ガソリンの店頭価格は社長権限で決定するが、各店のアルバイト採用や販促活動に関しては店長に裁量権を与え、主体的な店舗運営を促進している。現場の意見を尊重することが、従業員のエンゲージメント向上にもつながっている。

岡金カーケアセンター ホリデー車検 津中央

近年は、特にSS（サービス・ステーション）における自動車保険等の販売強化に注力しており、専門家を招いた勉強会を通じて車検から保険販売へのスムーズな導線づくりに取り組んでいる。両者の連携を強化することで単発的なサービス提供に留まらず、給油から車検、保険、さらには車の買い替えまで、顧客のカーライフを支える一貫したサービス体制を築いている。

さらに、社員一人ひとりが会社としての理念や目標を共有しながら、それぞれのキャリアビジョンを尊重する育成方針が定着しつつある。定期的にスキル向上のためのロールプレイングコンテストを実施したり、表彰制度を設けたりするなど、意欲と成果に応じてチャンスを提供し、組織全体の活性化を図っている。新たな人事評価制度も徐々に整備を進めている。こうした取り組みの中心には「従業員の成長が企業の成長につながる」という思いがある。

地域社会と共に歩み続け、次の100年へ

地域に根ざした企業として、地元雇用の創出や次世代を担う子どもたちへの職場体験の提供など、社会的責任を果たす活動にも力を入れる。岡社長は「職場体験に来てくれた子どもたちには、〝うちは明るくて楽しい会社だよ〟と話している」という。また、剣道7段の腕前を活かし、剣道指導を週2回行うなど仕事以外でもアクティブに活動している。

岡金株式会社はこれまでガソリンスタンド事業、自動車関連事業を基盤に多角的なサービス展開を加速させてきた。EV（電気自動車）シフトといった、業界を取り巻く変化著しい流れの中においても柔軟に新たな価値創造に取り組む。「ガソリンスタンド業にとどまらず、〝暮らしの総合サービス企業〟でありたい」と語る岡社長。これまで培った信頼と変化を恐れない精神で、次の100年に向け、確かな一歩を踏み出している。

編＝会員事業部　中嶋　理可

支店より一言

事業の多角化と新たな挑戦を続けている同社。現在では、石油販売を中心にトータルカーサービスの体制を構築し、飲食店事業等に事業領域を拡大中。特筆すべきは、人材育成こそ成長の源泉として、従業員の意欲と成果に応じて活躍の場を提供し、組織の活性化に注力されていることです。今後も、同社が地域に根差した企業として発展し、私たちの暮らしを支え続けていくものと期待しています。

百五銀行 久居支店長
海野 真義