

当協議会会員様の取り組み好事例

光系）とつながりをもつことができました。

（株）ムラタ（東京都八王子市）
東京都の多摩地域南部で「エネルギー・車関連事業」（直営3カ所のSS、整備工場ほか）、「飲食事業」（スパイスカレー専門店）、「福祉事業」（介護タクシー、福祉車両の販売・修理など）これら事業部を置く、株式会社ムラタ（出光系）の由木公司氏に聞きしました。

千葉石油の活動内容について
おうかがいする中で、その存在を知り、安西様から代表理事の稲垣（利一）様をご紹介いただきました。当協議会への加盟を決めたのは、その直後のことです。

――当協議会へ加盟する以前は、どのような取り組み方をしていたのですか

――当協議会に加盟したきっかけを教えてください

案内チラシをたずさえて、もっぱら飛び込み営業を繰り返していました。

当社ムラタはかねてより、専門部署を構え、福祉事業を手掛けてきました。

こうした中で、系列の仲間かつ、この福祉車両の領域でも好実績を積み上げている千葉石油の安西則昭様（同社取締役部長／あんしん車いす事業部長、出

福祉車両の代替え車両（車いす対応車両、乗降補助装置付き車両一等々）をご用意していないにもかかわらず、「福祉車両のメンテナンスを請け負います。ぜひご利用してください」などと、働きかけをしていました。



――前述の安西様とのやり取りを交わし、その取り組み方を変えたのですね

そうですね。千葉石油様の取り組みを教えていただき、そつくりそのまま真似をさせてもらうほか、当社福祉事業部における営業活動の見直しもしました。

地域の病院・福祉施設での「安全運転講習会」を定期的開催するようになり、この安全運転

講習会を通じて、新規のお客様（取引先）を増やしつつ、当社福祉事業部の営業活動を活性化させました。

――御社の福祉事業の成長へ直接的に結び付いたのですね

そのとおりです。定期的にメンテナンスを請け負う福祉車両の台数は2018年度の時点で50台程度。2025年6月現在、450～500台にまで増えています。

福祉車両の管理台数が増えてきたことに伴い、八王子市内で車検センター（整備工場）を新たに立ち上げ、福祉車両のメンテナンスを手掛けています。福祉車両の修理と、その販売が主なものの。また、福祉車両を用いて要介護認定を受けた方々の移動を手助けするサービス（介護タクシー）もご案内し、利用者数を増やしています。

売り上げ全体をみると、SS
が占める割合はやはり大きいも
の、生産性および利益率のよ
さが際立つのは、福祉事業です。

――御社の福祉事業は今や収
益の柱となり、今なお伸び続け
ている様子がうかがえます。当
協議会が担うべき役割について、
どのようにご理解ご認識してい
ただいていますか

安全運転講習会を実施する
意味とその価値をはっきりと見
いだせました。福祉車両の場合、
修理に関する内容とかで自動車
メーカーに問い合わせてもよく
分からないといった事が、往々
にしてあるのが実態です。

困った時に頼れる場所、相談
に乗ってくれる先を探し求める
とたどり着くのが、当協議会で
す。福祉車両にかかわる情報の
集積地として有効に機能してい

るのが分かりますから、不明な
点や分からない事があれば、真
つ先にご相談させていただいて
います。

福祉車両の修理の折、部品番
号をすみやかに教えてもらえた
ことにより、その場で見積もり
を提示して、お客さまとのその
後のやり取りが大変はかどった
ことがありました。

代表理事の稲垣様から助言を
与えられ、自治会活動で使用する
福祉車両（送迎用）の保険や、
移動支援保険などの挙績も大き
くのびています。

地域包括支援センター様との
間でも、良好な関係を保ちなが
ら当社の福祉事業を成長する方
向へ向けられています。

――地域包括支援センター様、
ですか

そうです。地域包括支援セ

ンターとは、各市町村に置かれた「高齢者の保健医療の向上や福祉の増進を包括的に支援することを目的とした施設」のことを指します。

先ほど申し述べた自治会活動での保険加入で、自治会担当者ともつないでいただきました。移動支援の立ち上げなど話は今くらんでおり、商機が広がっています。

――地域包括支援センター様から信用・信頼をいただけたのは大変喜ばしいことです。ご苦労もあつたではありませんか

無料で安全運転講習会を定期的に開催しているのは、大きな要素かもしれません。

地域包括支援センターでの安全運転講習会は現在、年1〜2回の頻度で実施しています。

昨年2024年は秋に開催し、

総勢30名の皆様にご参加いただきました。コロナ禍の時期は、当社がマスクを大量に購入し、ご提供する、なんてこともありましたね。



当社のそのような地道な活動の積み重ねが、こんなにちの信用・信頼に繋がったのだと思っています。

――福祉事業を手掛けたことによる、プラス効果はもたらさ

れていますか

競争力強化に寄与するブランディングというか、まずもつて、当社ムラタの認知度が大きく上がりましたね。福祉車両であるなしにかかわらず、車両全般のメンテナンスで頼りにされ、受注へつながる場面は増えていきます。

業種・業界の垣根を越え、車関連の様々な方々と出会え、互いに学び合える。そのこと自体が有益ですし、出会いが支えとなり、困難な局面を乗り越える力ともなっています。

他地域の方々との交流は、勉強になりますし刺激を受けます。私自身としても「仕事が楽しい」と感じられます。

福祉事業・福祉車両を介して、病院や介護施設の方々や、また、当社ムラタの介護タクシーなど

の利用者様が抱える課題や相談事を解決すると、たいそう喜んでくださいます。やり甲斐を覚えますし、それが趣味なんじゃないかってほど、楽しんでやっています。

福祉分野にかかわる事業者様の多くも他と同じく、深刻な人員不足に悩んでいます。福祉車両の車両管理は残念ながら、後回しにされがちなのが実態です。ですから、当社の取り組みをプラットフォーム化（共通の土台とする）する方向へ押し進められたら、今のこの厳しい状況が多少でも改善されるのではないかと思っています。

――素晴らしい発想ですね

定年退職した後、何もすることがなくなり自宅から外へ出なくなってしまううち、介護保険のお世話になるケースが結構

あるのだそうです。

実は今、地域包括支援センター様と当社との間で、介護施設を対象に送迎ドライバーを紹介するプラットフォームを作りたいと考え、動き始めています。これまでの信頼の構築があつてこそ話であると受け止めています。

――では最後に、福祉事業・福祉車両の事業化を検討している事業者、より真剣に取り掛かるという事業者へメッセージを発信していただけますか

SSと福祉車両、この組み合わせは相性が良いのです。事業化すると、成功する可能性は大きいと考えられます。

SSは、地域に根差した商売。何より信用・信頼がある。その上に、福祉車両に特化した事業・サービスメニューを形づけると、

ご利用を促しやすい。地域社会へ貢献することでもあるので、相応の評価を得られます。

当然ながら、事業立ち上げの苦労は伴います。人員体制も最少でのスタートを余儀なくされることが見込まれますから、担当スタッフ、ことに責任者は気持ちの上でも余裕を持てません。

私は「一通り経験しています」から、ご相談いただければ、何でもお聞きし、お答えいたします。請われれば、病院や介護施設などへの営業活動へも一緒にさせていただきます。

そうして仲間となり、情報交換を密にし、勉強会を開くなどしてともに成長していけたら理想的ですね。

――ありがとうございます。