

緊急時の燃料供給サービスを実施 シューワ株式会社（大阪府堺市）



灯油巡回販売サービス用トラック



矢野 秀和 社長



中井 正隆 事業部長

今回は自家発電設備向けに「緊急時の燃料供給サービス」をはじめ、独自の技術による「燃料タンクの洗浄サービス」および「液体燃料の再生サービス」を展開している「シューワ株式会社（矢野秀和社長）」を取材した。

本社は大阪府堺市中区陶器北244-5。1988年、家業のスーパーマーケットの商いから独立して、軽トラックで灯油を巡回販売する企業として、矢野社長が創業した。販売数量の増加に伴い、軽トラックからタンクローリー車へと替わり、さらに効率よく大量に販売するようになり、現在では、販売数量日本一の座を確固たるものとする事ができたという。

矢野秀和社長、中井正隆事業部長より、創業の経緯、事業の変遷、今後の注力事業についてお話を伺った。シューワ株式会社を紹介する。

操業の経緯

シューワ株式会社は1988年4月に、矢野社長と友人の二人で創業した。

家業として、実父が堺市内で営んでいたスーパーマーケットで、若き日の矢野社長は灯油や米の販売を手掛け、売り上げを伸ばしていた。そんな矢先、家業のスーパーマーケットが大手スーパーの資本注入を受けることとなった。

矢野社長は、新しい経営体制の下、灯油販売の継続を希望したが、叶わず。独立して、高校時代の同級生一人と本人の二人三脚で、灯油販売事業を開始することを決意した。

事業の変遷

矢野社長は、お客様に、より良い商品を、より安く、より便利に、という言葉で創業の精神として掲げた。

軽自動車に友人と二人で乗り込み、雪やこんこのテーマソングをスピーカーから流しながら、ひたすら住宅街を巡回して、灯油販



岩手県復興釜石市支援活動



達増岩手県知事から矢野社長へ感謝状の贈呈



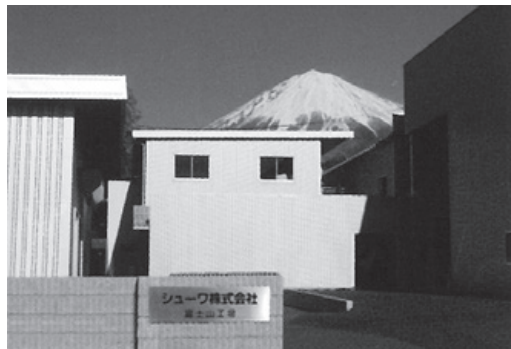
④経年劣化した自家発の燃料
⑤独自のクリーニング技術で再生した燃料



太陽光発電システムの稼働状況を見える化した



山梨県北杜市「シューワ山梨太陽光発電所」メガソーラー1.2メガ



静岡県富士宮市シューワ富士山工場



富士山の天然水

売に汗を流し続けた。

玄関先まで灯油を届けるという、画期的な巡回販売方式に加え、毎日毎日、同じエリアを同じ時間に1日3回まわり、お客様に覚えていただくよう努力した。重い灯油を宅配するサービスは特に高齢者や主婦層から支持された。次第にお得意様がつきはじめ、販売エリアを拡大していった。

灯油取扱量の急増に伴い、石油供給各社からの協力も得て、自社の大型タンクローリー車を購入して、一層効率良く、幅広い地域を対象に、寄り大量に配達できるような組織体制へと改めた。

それにより、灯油の巡回販売事業者、シューワの存在は関西をはじめ、広く知られるようになった。現在では、関西、東海、九州、東北で、取り引きのあるお客様の数は合わせて約100万世帯にまで達している。

これは、灯油小売業としては販売数量で日本一の取扱規模である。今では、全国各地で巡回販売方式は根付いている。

シューワでは、今後の少子化による人口の減少傾向を踏まえ、新たな商圈の開拓と併せて、新たな販売サービスメニューの拡充にも務めている。元来、灯油は売り上げの9割を冬季が占める、季節商品である。季節の変化に伴う売り上げの変動の幅を小さくするため、オンリーワン事業を展開している。

その代表が、シューワがあらかじめ備蓄した石油製品を、自家発電設備向けに緊急時にお客様まで届

ける、緊急時の石油供給契約だ。災害対策として、多く自治体や企業で活用が図られている新サービスだ。

また、自家発電設備向けの燃料タンクおよび燃料のクリーニングサービスも需要の拡大が見込まれる新たな事業分野だ。

今後の注力分野

シューワでは、お客様のありがたい言葉を、世界一集める企業を目指している。

お客様のありがたい言葉を、従業員の満足感に変える。そして、仕事を通じてお客様の幸せのために尽くしたいと願っている。

2003年から清涼飲料水製造事業に進出した。2011年には静岡県富士宮市に、ボトルウォーター充填工場を新設した。

また、2013年には山梨県北杜市内に、シューワ山梨太陽光発電所を新設した。発電能力は1,200キロワット。

災害対策として、企業の事業計画継続に貢献する緊急時の石油備蓄事業については、北海道、愛知、岐阜、福岡、熊本など、全国で43か所、計7万5千キロリットルの石油備蓄タンク基地を建設、保有して取り組んでいる。

さらに、業務拡大に伴い、2013年には東京事務所を開設した。10年後、30事業部1千億円企業を目指していく。