

社外
参謀®

の

学哲
vol.02

需要減×価格競争×人材難、
3重苦の中でも
成長を続ける秘訣とは？

ヤブサキ産業株式会社 代表取締役

藪崎 康一 (やぶさき こういち) 氏

株式会社プレゼンツビジョン 代表取締役

石原 尚幸 (いしはら なおゆき)

今回はヤブサキ産業株式会社 代表取締役 藪崎 康一氏をゲストにお迎えし、
逆境をも継続的な成長の糧とする企業経営の秘訣に迫ります。

▼不況業種と言われて久しいが
ソリンスタンド(以下、GS)業
界。その中で、拠点数も増やし
しっかりと利益を残せていま
すが、スバリその秘訣は何で
しょう？

GS業界は、需要のピークアウ
ト、価格競争、人材難が重なる3
重苦の業界です。弊社も当時はど
んなにがんばって取次トントンが
やつとのかましい状況でした。この
ままでは先行きがないとの判断か
ら、石原さんのサポートも受けな
がら、「業界で千葉県No.1になる」
とのビジョンと「車の町医者にな
る」とのミッションを再定義。こ
のビジョンとミッションを実現す
べく、商品戦略も再構築。具体的
には、車検、飯金、自動車保険、
レンタカー。さらには車販事業ま
で、車に関するお困りごとをワン
ストップでサポートできる体制
「ヤブサキサークル」を作ってき
ました。これらのカーメンテナン
ス事業が収益を牽引してくれてい
ます。

▼ビジョンを掲げても、社員が
ついてこないことには収益は
上がってこないのでは？

その通りです。当時はいわゆる
トップダウン組織で、風通しも悪
く、離職率も高かったんです。とう
すればみんなのベクトルを揃える
ことができるのが大きな課題で
した。そのためには「ビジョン」を「浸
透」させるしかないの思いから、
社員同士が感謝を伝える「ありが
たうカード」、「理念手帳」の策定
と研修、年2回・全ての社員との

「個別面談」と、理念を浸透する
ためにやれることをとことん実施
しました。その結果、社内にお心
力が生まれ、戦略が現場に浸透し
ていったと思います。今では、古
株の社員から「社長、ビジョン実
現したら肩上げしてあげますから
ね」と言っつけてもらえるぐらい、風
通しが良い組織です(笑)。

▼脱炭素社会の中でさらなる燃
料油の減少が予想されますが
今後の展望は？

石原さんと一緒に実践してきた
五つ星経営フロー®(ビジョン浸
透、戦略構築、組織作り、人材の
育成と定着、キヤッシュフロー経
営)が経営の土台となっています
ので、ちよつとやそつとではびく
ともしない自信があります。脱炭
素の動きは確かに脅威ですが、こ
の脅威をチャンスと捉えています。
今年度から「まごころサポート」
と称し、地域のシニアの皆様を
「ちよつとしたお困りごと(電球
交換やリフトアップ等)」を解決し
ていける体制を作っていきます。
これまで以上に地域に根差し、
カーライフをサポートするヤブサ
キから「ライフまでをもサポート
するヤブサキ」へ変容進化してい
きたいと考えています。

▼社外参謀・石原の考察

理念浸透と戦略構築の両輪を回
せたことが逆境の中でも成長でき
た要因。地域密着の強みを生かし
シニアサポートにまで取り組む新
たなチャレンジにぜひご注目下さ
い！

藪崎/石原 敬(右)/石原 尚幸(左)、石原 尚幸(右)、石原 尚幸(左)

藪崎社長から話のあった経営の土台を作る「五つ星経営フロー®」を詳しく知りたい方は「五つ星経営アカデミー【入門編】セミナー」へお越しください

五つ星経営アカデミー【入門編】 脱ドンブリ経営実践セミナー

こんなお悩みをかかえる中小企業社長にぜひ知ってほしい！

- ✓ お金の不安から解消され、本業に専念したい
- ✓ 利益を増やしたいが何から手を付ければよいかわからない

「お金の
プロックパス」が
まもつと解決！

開催日時

8月2日◎ 17時-19時
8月16日◎ 17時-19時
8月20日◎ 15時-17時

開催方法: Zoom(オンライン)

受講料: 3,300円(税込)
お申し込みはこま



株式会社プレゼンツビジョン

本社 東京都港区南船場3-10-22-204
新大阪 大阪府大阪市南川区西中島4丁目5-1
NLC新大阪パワービル4F
奈良 奈良県奈良市台高町寺家1丁目177-1 A202
TEL: 070-246-5016

経営のヒントを無料配信中！



【社外参謀×今朝の一言】

メルマガご登録はこちら

PRESIDENT'S VISION

https://presidents-vision.com/