

株式会社 ウミライ

エネルギーから可能性を広げ
地域と人の未来を創造する

15
LEADING COMPANY



1 SSは地域の生活基盤として、車関連だけでなく、地域ニーズに寄り添ったさまざまな事業を展開している 2 3 境港市にあるウミライ堀田本社。環境を意識し、オフィスには県産材を多く活用 4 漁船や海上保安庁や水産庁の船など、境港に入港したさまざまな船への給油作業も行っている 5 《松江八幡町SS》は、コンビニエンスストアを併設 6 プロパンガスの保安・点検や、ガス器具の提案・設置などを通じた、ライフサポート事業にも力を入れる 7 安心安全なカーライフには、車の整備・点検が欠かせない 8 ガソリンだけでなく、各種オイルや重油、グリースなども取り扱っており、企業向けに営業している 9 遊休地を活用した賃貸住宅事業にも注力。2024年3月には10階建てマンションが完成した 10 現場を後方支援するバックオフィス 11 堀田収社長

強い意思を露わにした。

新規事業にも積極的に力を入れる。賃貸住宅事業としては3棟目となる、10階建て40戸のマンションが24年3月、JR松江駅前完成。同年10月には、島根県立中央病院内に「コーヒージャー」を併設し、

飲食事業にも乗り出した。「エネルギー」の方向性は今後未知の部分も大きいですが、必要性がなくなることはない。事業の多様化を図りつつ、将来を見極めていくしかありません。地域経済の活性化のため、やれることは何でもしますよ。山陰のトップリーダーの一人として、堀田社長は

ドとしてだけでなく、地域密着拠点としての存在感が高まっているのだ。《松江八幡町SS》は、《セブン・イレブン》を併設。24年3月からは《出雲市駅前SS》でレンタカー事業をスタートするほか、隠岐の島町に拠点を持つグループ会社ではコインランドリーを併設したSSが来春1月にリニューアルオープンする。

一方、インフラ業者としての使命から、他社が撤退した中山間地のSSを自社運営のSSと統合する形で、サービス継続を維持。堀田社長は、「SSは地域の生活基盤。車関連の機能だけでなく、地域ニーズに寄り添ったさまざまな事業を進めていきたい」と語る。

人口減少による石油需要縮小が現実味を帯びる中、SSに求められる役割は変化しつつある。給油スタン

掘田石油と松江石油が合併して2年目の今年は、合併記念キャンペーンの展開や各種システム統合による業務効率化などの影響で売り上げも伸び、社員には前年度の1.5〜2倍の期末賞与という形で還元。今秋以降は階層別の研修を重ね、人事交流を一層図っていく予定だ。

「エネルギーを取り巻く環境が大きく変化し、事業の多角化、異業種化が求められる一方、我々にはガソリンスタンドのネットワークを始めとして地域のライフラインを守るという使命もある。地域の未来を創造する会社であり続けたい」と熱く語る。

堀田石油と松江石油が合併して2年目の今年は、合併記念キャンペーンの展開や各種システム統合による業務効率化などの影響で売り上げも伸び、社員には前年度の1.5〜2倍の期末賞与という形で還元。今秋以降は階層別の研修を重ね、人事交流を一層図っていく予定だ。

スケールメリット生かし
新事業を多角的に展開



株式会社 ウミライ

事業内容

石油製品販売、自動車関連事業、
賃貸・住宅設備関連事業 など

創業 明治38 (1905) 年

代表者 代表取締役 堀田 収

社員数 227名(男166名 女61名)

本社 鳥取県境港市弥生町206

電話 0859-42-2155

採用エリア(勤務地)

米子市、境港市、松江市、出雲市、
大田市、飯石郡、邑智郡

採用区分

新卒採用

キャリア採用

採用担当者からあなたへ

100年先の未来へ人と地域を導くエネルギーの総合商社です!地域を笑顔にしたい方、私たちと一緒に働きませんか。入社後はSSでスタッフとして経験を積んでいた後、希望・適正を考慮の上、ガソリンスタンド店長・ガス営業・法人顧客営業など、さまざまな部門や職種へ進んでいただけます。



経営管理部総務部 課長補佐
藤原 佳加さん

資料請求・お問い合わせ先

採用直通 TEL

0859-42-2155

採用直通 E-mail

recruit@umirai.co.jp

公式サイトは
こちら



Xは
こちら



動画サイトは
こちら



顧客や車との会話を大切に。
頼りにされる“車のお医者さん”

大学時代にSSでアルバイトした経験も含めると業界歴は20年に及び。町工場勤務時代に2級自動車整備士の資格を取得。培った技術を生かして日々車に向き合っていたが、客と直接関わることが多い職場に魅力を感じ、転職した。

入社後に自動車検査員の資格も取得し、現在は車検整備をメインに担当。事前にユーザーの声をヒアリングし、検査時に気になる箇所などもチェックするよう心がけている。「せっかく当社に預けていただいた車。より良い状態でお返ししたいですから」。扱うのはメーカーも車種もさまざまで、コンピュータ主導の車も増えた。修理の際は、診断ツールなどを活用しつつ、最終的には車と“会話”して状態を把握。小学1年になる長男には、自身の仕事を“車のお医者さん”と伝えている。



松江自動車センター
小山 陽介さん(43)
2019年入社



SS販売スタッフから法人営業へ。
希望して別部署に挑戦

高校在籍中に取得した危険物取扱者の資格を生かせる仕事として、就職先を選んだ。SSで9年間、給油やオイル・タイヤ交換などを担当。元々車に詳しくないことを逆手に取り、専門用語を避けたやさしい説明を心がけた。「隠岐出身なので当初は土地勘もなく、お客様との話題にも苦労しましたが、徐々に慣れていただけようになりました」

「新しいことに挑戦したい」と会社に希望し、今春から直売部に異動。さまざまな企業に対し、会社が取り扱う各種燃料を営業するのが仕事で、出で立ちも“つなぎ”からスーツに様変わりした。「企業や機械によって利用されるオイルは異なり、今は覚えるのに必死です。知識を得るとともに、お客様との距離感を縮め、困り事に対応できるような存在になりたいです」



直売部
山根 留美奈さん(28)
2015年入社



現場社員の後方支援を通して
地域に不可欠なインフラを担う

大学進学を機に地元岡山から山陰に移り住み、当地での就職を決めた。「住んでいる人に愛されている素敵な土地。私もそんな場所で暮らしたくて」。合同企業説明会で、地域を支えるエネルギー事業を展開する同社を知り、興味を抱くように。「これまで車や油が“インフラ”だという意識はなかったのですが、山陰での就職活動を通じ必要性の高さを実感しました」

入社後半年間はSSで研修を実施。少しずつ車の知識も増えていった。「最初はすべて同じ車に見えていたのが、ようやく車種の違いは分かるようになりました」と苦笑する。

24年9月から本社に正式配属。各種手続きの書類作成や勤怠管理、採用業務などを通して、社員が働きやすい環境整備に力を入れる。



経営管理部 総務部
杉原 亜美さん(23)
2024年入社



豊かな暮らしを支えるウミライスタッフ

地域を支える、なくてはならないインフラ業

関西の大学に進学したが、「地域の暮らしを支えるインフラの仕事をしたい」と卒業後に帰郷。車に興味があった上、学生時代のアルバイトを経て、人と直接関わる仕事に就きたいと考えていた。「ウミライはスケール感があり、さまざまな事業展開をしている点に惹かれました」。オイル・タイヤ交換、パンク修理などを担当し、その際にはバッテリーやタイヤの減りなどもチェックする。「お客様の車の故障や事故の防止につながると思うと気が引き締まります。山陰は特にクルマ社会。なくてはならない、やりがいのある仕事だと感じています」。今はSSの仕事覚えるのに必死だが、将来的には他部署の業務にも関わりたいと考えている。



SS販売部竹内団地SS
朝妻 駿一さん(27)
2023年入社



潮の流れを見ながら船を操り、安全な給油作業を

境港総合技術高校海洋科卒業後は、青森—北海道間でLPガスを運ぶ内航船の乗員に。[3か月間の船上生活と、1か月間の休みというサイクルに慣れてなくて(苦笑)。知識や経験を生かせ、毎日家に帰れる生活に惹かれました」

漁船をはじめ、官公庁の船や商船、貨物船など、境港に入港した各種船舶への給油作業を行う。海技士6級を持ち、船長が休みの時は操船やトラブル対応なども担当。1日で20〜30隻に給油するため、段取りにも気を遣う。「船にはブレーキがなく、潮の流れを見ながら舵を取るの難しいですが面白いです。帰宅時間が他の家族より早いので、夕食は大抵遠藤さんが担当。「得意料理はサバの煮付けかな」



直売部船舶課
遠藤 健さん(26)
2017年入社



コンビニエンスストアとSS。違った業務で能力を発揮

高校卒業後、職業能力開発施設の自動車工学科で整備や点検に関する技術・知識を学習。在学時に当社SSでアルバイトを経験し、卒業後に正社員になった。約5年半、フルサービスSSで給油・洗車をメインに行っていた後、現在のSSに異動。「コンビニエンスストアの業務は、レジ対応や品出し、宅急便受付、予約販売など多岐にわたります。また、幅広い年代のお客様が来店されるので、個々のニーズに合った対応するのは難しくもありますが、やりがいを感じています」と話す。コンビニエンスストアで接客中でも、操作を間違えたり、分からなかったりするSSの客から急にSOSが来ることも。「いずれのお客様にも適切に対応できるスタッフに成長したいです」



SS販売部松江八幡町SS
四方田 清輝さん(27)
2018年入社



確実かつ安全にガスを供給し、適切なサービスも提供

地下に張り巡らされた導管を通して契約者世帯まで自動的に供給される都市ガスと違い、プロパンガスはガスボンベを一軒一軒配達することによって届けられる。山本さんが担当するのは松江市内の約500軒。「20年来お付き合いがあるお客様も。ご高齢の方が使いやすいガス器具を紹介したり、老朽化した部品の交換をお勧めしたり、各ご家庭にあったサービス提案をしています」

高圧ガス第二種販売主任者と、液化石油ガス設備士の資格を持ち、ガス器具の取り付けや古いコックの交換なども担当。関連する法律の勉強も不可欠だ。「ガスは災害に強いし、ガスで炊いたご飯のおいしさは格別。もっと魅力を伝えていきたい」



松江商事部
山本 和之さん(39)
2004年入社

