

松藤グループ 2021年に「ヒルトン長崎」を開業

石油輸送を基盤に、新領域の事業を開拓

2021年11月、九州では2番目のヒルトンブランドホテルとなる「ヒルトン長崎」が、長崎駅西口にオープンした。同ホテルの運営を手掛けるのは、長崎市内に本社を構え、13社を率いる松藤グループ。石油輸送事業から始まった同社の多角化の経緯や今後の展望について、3代目の松藤章喜氏に話を聞いた。



松藤章喜
(まつふじ あきよし)
松藤グループ 代表

長崎県長崎市生まれ。米ミシガン州立大院卒業。2003年株式会社エムエスケイ入社。2011年に松藤グループ代表に就任。

2022年秋、西九州新幹線の開業を迎える長崎。その停車駅の1つである長崎駅の西口正面に、2021年11月、九州では2番目のヒルトンブランドホテルとして、ヒルトン長崎がオープンした。

大型コンベンションホール「出島メッセ長崎」と隣接した、長崎の新しいランドマークと言えるこのホテルの運営を担うのが、長崎市に拠点を置く松藤グループだ。同グループは石油輸送事業を核にして、輸入車販売業、不動産、保険代理店、リースなど、全13社で多角経営をしていることで知られている。

石油時代の到来を予見し、戦後に始めた石油輸送事業

松藤グループは、現代表の松藤章喜氏の祖父、松藤渉氏が1943年に創業。第二次世界大戦中に石油の販売会社で仕事をしてきたことから、戦後、「自分が持っている知識や経験を、長崎の再興に活かしたい」と石油輸送を始めた。

「当時、エネルギー源といえば石炭でしたが、『これからの時代は石油だ』と、油まみれになりながらドラム缶に油を詰め、小さな船で運ぶところから事業を始めたそうです」

松藤渉氏の見込み通り、その後、石

油のニーズがどんどん増えていくにつれ、小さな船は小型タンカーへ、小型タンカーは大型タンカーへと変化していった。その頃、顧客から「陸上でも石油を運ばないか」という話があり、タンクローリーでの陸上輸送に参入。高度成長期に石油の需要が伸びるのに比例して、会社の売上と規模は大きくなっていった。

現在は5隻の大型タンカーを所有し、全国に石油を海上輸送。山口県から九州一円にかけて点在する多数の製油所および油槽所から、タンクローリーでガソリンスタンドなどに石油を運んでいる。この10年で九州を中心にタンクローリー事業ではシェアを伸ばし、タンカー事業でも売上を2.7倍に増やすことができている。石油輸送事業は、現在もグループ全体の売上高の半分を占める主力事業だ。

多角化への転換点となったホテル事業への参入

同社が畑違いと言えるホテル事業に参入したのは、1969年のこと。同年に青雲閣の営業を開始し、1974年に株式会社青雲閣より建物・土地を買収して、長崎パークサイドホテルの営業

を開始した。そこには、石油輸送事業を右肩上がりでも伸ばしてきた創業者の危機感があったという。

「石油の仕事をしているだけでは会社としての広がりが少ないという考えから、地元で貢献できる仕事がないかと、観光業に目を付けました。パークサイドホテルは土地の形状の問題で建て替えが難しく、手放すことになりましたが、2000年にグラバー園の近くにあった長崎東急ホテルを買収し、長崎全日空ホテルグラバービル（現、ANAクラウンプラザ長崎グラバービル）としてリニューアルオープンしました」

ホテル事業の次の一手となったのが、ヒルトン長崎だ。世界各地で約6800軒のホテルやリゾートを有するヒルトングループのフランチャイズとして、同ホテルの運営を担うことになった経緯について、松藤氏はこう明かす。

「長崎市が出島メッセ長崎を作るという時に、今までにないようなプレミアムブランドのホテルを併設したいという話がありました。長崎は、他の地方都市と比べても非常にユニークです。その魅力を日本中、世界中の人たちに知ってもらいたい、そして松藤グループとしても観光業で長崎にさらに貢献をしたいという想いで、我々が手を挙げました」

輸入車の販売事業は、1985年にスタート。これは、当時のBMWジャパンの社長がBMWの販売ネットワークを日本中に広げていく際、輸入車の販売経験の有無に関わらず、地方で新事業に意欲がある企業を探していたところ、松藤グループに出会ったという。

「それまでやったことがない新しいチャレンジでしたが、2代目の松藤悟が輸入車販売事業への参入を決めました。その後、不動産、保険代理店、



左上/石油製品の海上輸送。製油所から各油槽所へ内航タンカーで運ぶ 右上/石油製品の陸上輸送を行うタンクローリー 左下/輸入車のショールーム 右下/2021年11月開業の「ヒルトン長崎」

リース事業などに手を広げていきました。多角化によるシナジー効果は様々ですが、石油輸送で実績を積み重ねてきたからこそ、グループのブランド力が培われ、ホテル事業や輸入車ディーラー事業も任せただけだと考えています。また、石油関係のお客様にホテルを利用していただいた際には、『こういうホテルを運営しているグループだから、より一層信用できる』という言葉もいただいています」

「長崎の価値を高める」ため次なる新事業へチャレンジ

主力事業の石油輸送事業について、松藤氏は再生可能エネルギーの普及などの環境の変化を見据えながら、新たな手を打っている。自社で建造し、現在運航中の5隻の大型タンカーは石油製品輸送専用の構造であるが、ただ今建造中の6隻目となる大型タンカーは、将来の次世代型代替エネルギーの輸送も可能とする構造にしている。

また、観光事業に関しても、「長崎の価値を高める」ことに貢献できるとであれば、「いろいろな人と協力し

てアイデアを集めながら、チャンスがあれば新事業に挑戦する」と語る。

「松藤グループの核となる理念は、『長崎への貢献』です。創業者の時代から、長崎県の日中交流事業に対して寄付を続けており、私も長崎県日中親善協議会の副会長です。また、日英両国の親睦と理解をはかる長崎日英協会でも、副会長も務めています」

松藤グループは公益財団法人松藤奨学育成基金も運営しており、これまでに日本人学生532名、外国人留学生154名に奨学金を給付。

さらに、プロサッカークラブのV・ファーレン長崎、プロバスケットボールクラブの長崎ヴェルカのスポンサーも務めている。

「こういった地域との結びつきの中で足元を固めつつ、グループのさらなる成長を目指します。当社が100周年の時、私は80歳。その時には恐らく、親族だけで会社を経営していることはないでしょう。親族がいなくても会社が永続していくような組織体制に変えながら、並行して、新たな事業に挑戦していきたいです」