

中島商事株式会社 代表取締役会長 中島 太久雄氏

▶ interviewer 頭取 高橋 祥二郎 愛知川支店長 片岡 一明

暮らしと産業にエネルギーを添える
照る日も曇る日も、正直とともに。

滋賀の町々に、生活や産業に欠かせないエネルギーの供給を続けて半世紀。苦勞と喜びの歳月が刻んだ年輪は今、中島商事株式会社の多様な事業を支える財産になっている。モットーは「健康・正直・初心忘れず」だ。



中島商事株式会社 代表取締役会長 中島 太久雄 (なかじま・たくお) 氏

1936年生まれ。56年、滋賀県立八日市高等学校卒業。同年から家業に従事。63年から中島商店としてLPガス販売を開始。71年、中島商事株式会社代表取締役就任。2007年中島商事株式会社代表取締役会長就任。1998年から2008年まで一般社団法人滋賀県LPガス協会副会長を務める。現在、日本エルピーガス厚生年金基金代議員、協同組合滋賀県エルピーガス保安センター理事長等の公職を務める。

「かまどの火」を絶やさぬように
滋賀のLPガス普及に努める

高橋 「健康・正直・初心忘れず」。こんなにシンプルに、時代を超える企業モットーのもとで、半世紀余りの軌跡を刻んでこられた中島商事さん。家庭向け・産業向けのガスや石油製品を販売するエネルギー事業を軸に、住宅設備機器事業、おいしく安全な水を宅配するウォーターネット事業など、地域社会を豊かにする多面的な事業を手掛けられています。

す。まず、エネルギー事業の概要をご紹介します。

中島 エネルギー事業は当社の売り上げの80%を占める基幹事業です。家庭向けにはLPガスを各戸にお届けするほか、ガソリンや灯油等の石油製品も販売しています。産業向けにはLPガスだけでなくアセチレンガスや酸素、炭酸ガスといった各種の工業用ガスも事業所や工場に供給しています。家庭向けガスの主な供給エリアは長浜市から草津市に及び、LPガス・石油類の供給先は1万4千戸余りにのぼっています。

高橋 滋賀県内の都市ガス普及率は59・1%で、全国順位では17位ながら、全国平均の59・5%には達していないようです。中島商事さんのLPガス供給エリアはちょうど、滋賀の都市ガスの普及していないエリアをすっぽりカバーしています。

中島 私どもは、多くの家庭が炊事や暖房に薪や炭を使っていた時代から燃料を取り扱っています。滋賀の湖東・湖北地域の「かまどの火」を絶やさぬようにと、雨や風に打たれようと、ひたすら「暮らしの熱源」を家庭にお届けしてきました。現在、多くのお客さまにLPガスや灯油をお届けできるのも、コッコン

と真面目に励んだ50余年の日々があつたからこそ。お届けする際のお客さまとのコミュニケーション、笑顔の積み上げが、大きな信頼感に育ったおかげです。

「正直な商い」を貫くことが
ピンチをチャンスに変える

高橋 かつては、木炭や薪を商っていたのです。

中島 1963年の中島商事の創業以前は、父である先代の中島久次郎社長が肥料店を営んでいました。農家で広く行われていた二毛作のおかげで肥料はよく売れました。しかし、高度成長期に入ると肥料の売れ行きが鈍化。活路を求めて、永源寺・政所より買い付けた木炭や薪を売り歩いたところ、思いのほか好評で、燃料商に業態転換しました。これがその後のエネルギー事業につながっていきます。

片岡 LPガスを扱うようになったきっかけは何だったのですか。

中島 木炭や練炭の商いは大阪や名古屋にまで販路が広がりましたが、60年代に「エネルギー革命」の波が押し寄せると、先行きが不透明になってきました。そんな中、知人の紹介でLPガスの充填所を設置したのが始まりです。私は当時まだ26歳でしたが、父親から経



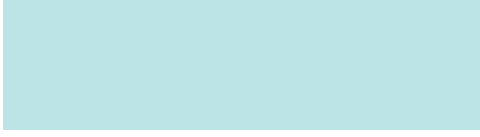
LPガスのボンベ充填作業所で

営を任され、兄弟が力を合わせて、昼夜なく働き、無我夢中で販売先を一つひとつ増やしていきました。

高橋 さまざまな苦勞を経験されたことですが、特に心に残る出来事はどんなことですか。

中島 73年のオイルショック時、当時取り扱っていた豆炭や練炭が手に入らず苦しみました。その時、ある練炭メーカーが「中島の正直な商いぶりが気に入った」といつて手を差し伸べてくれました。長崎の佐世保までトラックで引き取りに走り、おかげでお客さまに迷惑を掛けずに済みました。私どもは商品を流すだけが仕事ではなく、こんな危急での対応力こそが重要だと思い知らされました。この時は、まさに天の助けに恵まれましたね。

20klタンクローリーの前で、高橋頭取、中島太久雄会長、中島智久社長、片岡支店長(右から)



社訓

健康・正直
初心忘れず

地域のお客様と共存共栄をなし
地域の発展と社員の幸を願う



中島商事株式会社

- 本社/東近江市宮荘町61-5
- 資本金/4,000万円
- 従業員数/90名
- 事業内容/LPガス・一般高圧ガス・石油製品を販売するエネルギー事業、住宅設備機器事業、産業機器・各種工事設計施工その他
- URL/http://www.nakajima-group.co.jp/

沿革

- | | |
|---------|-------------------------------------|
| 1963年 | 中島商店としてLPガス充填所開業 |
| 1964年 | 家庭・業務用燃料総合商社として加工炭・石油販売開始 |
| 1971年 | 中島商事株式会社に組織変更 |
| 1987年 | 365日保安体制確立 |
| 1990年 | 「快適生活館Aone」開設 |
| 1999年 | 大阪ガスサービスショップ「ナカジマ彦根店」開設 |
| 2000年 | 大阪ガスサービスショップ「ナカジマ長浜店」開設・ISO9001認証取得 |
| 2006年 | 「ウォーターネット滋賀」ミネラルウォーター事業開始 |
| 2011年 | ISO14001認証取得 |
| 2016年8月 | 「ベンリー近江八幡店」開店 |



実験」等で地域フェスタさながらににぎわい、延べ6900人が来場されました。住設機器の販売や地域の絆を強めるなどの波及効果も出ています。私どもの事業を支えているのは、地域の皆さんのニーズをつぶさに感じ取れる対応力だ



地域密着イベントとして好評の「ダイヤトータルフェア」

とと思っています。その対応力をさらに磨くために新事業を昨年からはじめました。**高橋** 障子の張り替えから配水管の修理、家具の移動まで、暮らしに関わるさまざまなお手伝いをする「ベンリー事業」ですね。全国にフランチャイズ展開されているサービスのうち、御社が県内の事業を担われるとお聞きしています。**事業の地域密着を通して「健康・正直・初心忘れず」を貫く****中島** 1号店は近江八幡にオープンしました。一般の「便利屋」と異なるのは、高齢者への介護保険外サービスを提供することです。成長が期待される在宅生活支援サービスの一種です。実際に手掛けてみて気付いたのは、庭の枝切りやタンスの移動など「元氣なら自分でできる仕事」の依頼が多いことです。高齢化が

さらに進めば今後の社会で何が求められるのか、少し見えてきたように思います。「当社がこれから進むべき道」を探るためには、あと数店舗の展開が必要だと考えています。**高橋** 日本の人口の20%が後期高齢者になると言われている2025年を見据えると、そういったサービスを希望される方は今後ますます増えるでしょうね。**中島** そうですね。他にも当社はウォーターネット事業を行っていますが、それは阪神淡路大震災の際、ボランティアとして炊き出しに行ったのがきっかけでした。水がいかに生命をつなぐものか。その大切さと備蓄の重要性を知ったことで「安心でおいしい水」を宅配する事業を始めました。08年には3社合同で会社を設立し、三重県亀山市にミネラルウォーターの製造工場を新設しました。

現在は東近江市、愛荘町と災害時に飲料水を供給する協定を結んでいます。**高橋** まさに、「地域の皆さまとともに」ですね。最後にこれからの展望についてお聞かせください。**中島** 電力に次いで、今年4月から家庭向け都市ガスの自由化が始まるなど、当社を取り巻く環境は大きく変化しています。都市ガス自由化の影響は未知数ですが、どんな時代になっても「健康・正直・初心忘れず」の道を貫き、事業の相乗効果を最大限に生かし、地域の人々に喜んでいただける事業の提供に努めていきます。お客さまの笑顔、それが私ども一番の宝です。**高橋** 苦勞の道を歩んで繁栄を築かれた中島会長のお言葉だけに、本当に頭の下がる思いです。本日は誠にありがとうございました。



メーカーの住設機器が比較検討できる、本社ショールーム「快適生活館Aone」

ロリットルを出荷しています。**高橋** データを拝見すると、LPガスや油の貯蔵能力の大きさに驚かされます。東近江市の本社では45トンのLPガスと120キロリットルの石油類を貯蔵できるほか、長浜市や愛荘町、彦根市などの施設で計410キロリットルの石油類の貯蔵が可能です。それらを運ぶ大型ローリーも13台保有されています。これほどの貯蔵、配送能力を兼ね備えているのは、県内のガス・石油製品販売事業者では御社だけでしょうね。**中島** そうだと思っています。業界紙によれば、年間1万トン以上のLPガスを出荷する県内事業者は当社を含め2社だけです。**高橋** 当行は地域社会を元気にする「金融インフラ」を担っています。中島商事

さんはエネルギーのインフラで滋賀の暮らしと産業を支えておられますね。住宅設備機器事業はどのような経緯で始められたのですか。**中島** LPガスや灯油の配達の際に、お客さまからコンロやキッチンについてのお悩みをお聞きしたのがきっかけでした。キッチンのタイル補修やステンレスの流し台へのリフォームなど、お客さまの要望にお応えするために78年に住宅設備機器の販売を始めました。90年に本社にショールーム「快適生活館Aone」をオープン。99年に大阪ガスサービスショップ「ナカジマ彦根店」、2000年に「ナカジマ長浜店」を開設しました。地域の皆さまがどのような住環境を求められているかを知っているからこそできる住宅設備機器の提案に努めています。**高橋** 特に「Aone」には、複数メーカーの製品を比較検討できるという、メーカーの単独展示場にはない魅力があります。長く地域密着で地域の皆さまとの信頼関係を築いてこられた御社だからこそその強みですね。**「ベンリー事業」ではニーズに対する対応力を磨く****中島** 「信頼」は一番の財産ですね。充実したアフターサービスも自慢です。当

社にはガス充填施設を設けているため365日・24時間、必ずスタッフが常駐しています。ガスのトラブルが発生した場合、正月でもお盆でも地域の担当者がすぐに駆けつけます。この信頼が住宅設備の購入や住宅リフォームの受注につながるケースも少なくありません。**片岡** 本社で開催される「ダイヤトータルフェア」の盛況ぶりは、中島商事さんがいかに地域の皆さまとのつながりが強いかを物語っています。**中島** 「ダイヤトータルフェア」は地域に感謝の気持ちを伝えるイベントで、89年から毎年開催しています。お客さまはもちろんのこと、広く地域の皆さまにもご来場いただいています。昨年は10月下旬に2日間開催しました。地元中学校ブラスバンドのステージや、長浜バイオ大学の学生による「おもしろ理科



企業向けガス・油の供給に活躍する大型ローリー車両



暮らしのさまざまなお手伝いを展開する「ベンリー近江八幡店」