SS MAGAZINE

ガソリン・スタンド

10月号

人と人がつながるエネルギー。

idemitsu

異業種トップ対談から学ぶこれからのSS経営戦略

社外参謀の明日へのヒント！

明治末期に米屋からスタートし、プロパンガスを始めとする多くの事業を展開してきた中島商事。長い歴史の中で培った経験と知識を提供し、地域に密着してお客様の笑顔を支えることを喜びとする。そんな同社の地域と共に歩む企業づくりとは？

社外参謀 石原 尚幸 氏 × 中島商事 代表取締役社長 中島 智宏 氏

60年分の「ありがとう」を前に進むチカラに変える！

―中島商事は今年で60周年を迎えました。還暦までの歴史を教えてください

中島家としては中島甚弥が明治末期に米屋を開業、2代目大吉がその事業を関西で拡大。太平洋戦争を経て、祖父の久次郎は農家さんに肥料や飼料を販売してきました。農家の衰退もあって叔父（現会長）と父（現副会長）が1963年にプロパンガスの販売を開始したのが中島商事のスタートです。初任給1万円の時代に2500万円の借入をしてガス事業の許可をもらっています。以降一貫して、「地域の笑顔をささえたい」との信念のもと、プロパンガス以外にも都市ガス、燃料油、ガソリンスタンド、リフォーム、ミネラルウォーターの製造販売、便利屋ベンリー、高級食パン専門店（さすがにオテアゲ）と生活に必要な事業を展開してきました。

―地域への想いはただならぬものを感じます

中島商事には60年にわたり積み重ねてきた経験と知恵があります。その経験と知識を必要なタイミングで惜しみなくお客様に提供できるのが中島商事の強みです。困っているお客様にも迅速に対応することでみなさんほっとした笑顔で「ありがとう」を言ってくれます。この「ありがとう」をもらうことが私たちの喜びでありやりがいですので、とことん地域密着にこだわりたいと思っています。中島商事には仕事が大好きで熱い想いを持ったメンバーが集まってくれています。今年度からは石原さんに参画してもらい、より精緻な経営計画も立てました。熱い思いと精緻な計画、この両輪を回していくことでさらなる飛躍を果たしていきたいと考えています。

―61年目からの中島商事の経営方針を教えてください

わたしたちの原点は『「ありがとうの中島」』昔も今もこれからも地域にみなさまとともに」です。事業とは別にBCP、SDGs、地域イベントを継続していきます。感謝祭は30年以上継続していますが、今ではそのイベントに参加していた子が採用面接に来てくれています。自分の子が成長したようで嬉しい限りです。企業活動と地域貢献を両立させながら、この先も「中島があってよかった」と笑顔で言ってもらえる、そんな企業を作り上げていきます。

㈱プレジデンツビジョン
石原 尚幸
代表取締役

いしはら・なおゆき。1973年生まれ、愛知県名古屋市出身。96年、上智大学経済学部経営学科卒業後、出光興産に入社。京都支店、関東第二支店を経て05年本社・販売部企画課に配属。08年に独立起業し、2012年法人化した。

社外参謀・石原氏の考察

今回は中島商事さんが地域密着に取り組み続けた事例を取り上げました。車離れが進み、電気自動車化が進めば、お客さんにとってSSへ来店する理由はほぼなくなってしまいます。その中でどうすればSSの客数を維持していくべきかがSS業界に最大の課題です。その一つの答えが「地域密着」にあると私は考えます。これまでの給油・油外の提供を通じたお客さんの車をサポートする「カーライフサポート」から、お客さんの一人ひとりの人生に寄り添い、お客さんの生活までも支える「ライフサポート」へ転換できるか、これが脱炭素社会において必要とされるSSとなるか否かの分かれ道ではないでしょうか。「地域密着」を掲げる特約店さんはこの業界でも数多くありますが、その言葉を真に実践しきれる会社、SSは果たしてどれだけあるでしょうか。創業の地に根を下ろし、地域を一番に考え、地域のお客さんが必要な商品を提供し、地域の人を採用し、利益も地域に還元する中島商事さんの在り方を参考に、自SSにおける地域密着とは何かをぜひ考えてみてください。