

NG

Nagoya
Gentleman

ナゴヤジェントルマン

2012春夏号

ゲインムック 定価580円(税込)

重責を担い、「現リーダー」は
如何に進化を遂げるのか
一族一貫経営の今

人生は、こだわりがあるから楽しい

Cover Talks

石田純一

女が求める♥

男の細マッチョボディ

100%「自慢」!

愛しのマイ・ベストカー

ワインを片手に

女を口説ける
レストラン

靴・スーツ・時計etc

男の“一生もの”を
選ぶならコレ!



中駒産業株式会社
中島 実氏

Minoru Nakashima

なかしまみのる。1942年、愛知県一宮市出身。高校卒業後から家業に関わり、織物業の50種類弱の発明・特許を取得し、創意工夫の才能を開花させる。織物業から不動産業への転身を果たし、中駒産業は地域トップクラスの不動産企業へと成長。名古屋北ロータリークラブに在籍し、地区委員長など地域や経済界の要職も兼任している。

継続は力なり。
無闇な拡大は誰でもできる
堅実に続け、堪え忍ぶことで
見えてくるものがある

進化する一族貫経営

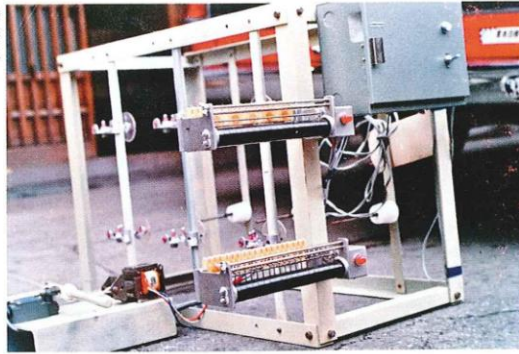
今を生きるリーダーたち

名古屋市中村区、中駒産業本社ビルにある社長室にて。窓からは名駅のJRセントラルタワーズや、中駒産業所有の建築中ビルなどを望める

実氏が取引先からの要望に応じて生み出した発明品の一つ。紺糸(かすりいと染めを施した糸)の品質を一定に保つことができる装置



笑みを絶やさず穏やかなトーンで話す実氏。先人からの指導、積み重ねた経験・工夫から訪ぎ出した経営論は、ユニークでわかりやすい



中駒産業株式会社

1910年に創業された織物卸商「中駒商店」「中駒毛織工業」が前身。三代目である中島実氏により不動産業へ転身。2010年の創業100周年を機に所有ビル数100棟を目標とし、これを達成。東海地区を代表する不動産企業グループとして今なお成長を続けている。

本社所在地 / 名古屋市中村区太閤4-2-7
東京本社 東京都港区虎ノ門16-6 虎ノ門ラポート中駒ビル
設立年 / 1910年
資本金 / 1000万円
事業内容 / 不動産管理、注文住宅販売、分譲住宅販売など
www.nakakoma.co.jp

織物卸業として始まった 中駒産業の前身

「トータルハウジングアドバイザー」を掲げる不動産企業グループの母体・中駒産業の存在は、地元の人ならばアレビCMなどで耳にしたことがあるだろう。不動産業グループとして地域トップクラスの中駒産業だが、始まりは織物卸商というまったく異なる姿だった。創業は1910年、織物卸商「中駒商店」からその歴史が始まる。創業者は中島駒太郎氏。現在中駒産業の社長を担う中島実氏の祖父にあたる。その後、二代目である実氏の父、義夫氏が社名を「中駒毛織工業」として織物の製造業を始めた。実氏が誕生したのは1942年。実氏は遠い記憶を振り返りこう話す。「私が物心付いたころには祖父は引退し、父が家業を継いでいました。祖父はゴツゴツと財を成した真面目な人柄で、地域の人から「駒さん」と呼ばれ慕われていました。私は3歳ごろから祖父から帝王学を教わって過ごしたのを覚えています。また祖父は、神社の総代など地域貢献に献身的に取り組む姿を、幼い私に見せてくれました」。

そして、実氏は高校卒業後に3年間、機(はた)屋修業に行き、織物業に関わり始める。そして実氏20歳の折、「発明」という才能が開花する。「機を織りながらキズを発見する装置を考案し、特許を取りました。学校の成績は悪かったんですが、何事にも真剣に取り組み、最後まで諦めない性格でした。途中で諦めなければ失敗にはなりませんから」。

時代の波に翻弄され 実業家として苦悩する

実氏は家業に入り、織物機部門を担当する。前述の発明した装置は、初任給65000円の時代に1台3万5000円で売れた。そして全国へ取り付けに行くと、その先々で「こういうものを作ってくれ」と宿題を出されるようになる。「そういう要望に応じているうちに、特許の数は40〜50になりました」。また、このころにはこんなエピソードがある。「私が20歳のころ、発明工夫展で発明学会賞を受賞し、金封として5000円

をいただきました。現在の価値にすれば10万円位でしょうか。これを中日新聞社会事業団へ寄付したら当時の新聞で大きく取り上げられ、そこから私の人生が大きく変わったような気がしますね」。「駒さん」と慕われた祖父の生き様が、実氏には確かに息づいていた。

こうして社は順調に成長を続け、事業の幅広い展開を示すように、1969年「中駒産業株式会社」と名を改めた。しかし、時は激動の時代。急激すぎる高度経済成長は、後のオイルショックを伴い「狂乱物価」と呼ばれるハイパーインフレとなつて経済界を襲う。中駒産業も例外ではない。「祖父が裸貫で始めた家業は、「ガチャ」と織機を動かせば「万」というお金が入る「ガチャン時代」を経て、尾州(尾張)で3本の指に入るぐらいの財を成しました。しかし政府の預金封鎖と凍結・ハイパーインフレにより祖父の財産は1年も経たずに紙切れになりました。当時、祖父が「事業の資金になるように」と私に高額の生命保険を掛けてくれたのですが、満期を迎え一緒に受取りに行つたのですが、帰りにラーメンを食へたらさつき

を受け取った保険金が終わり。祖父は悔しさのあまり「泣くに泣けない」と言っていたことを覚えています」。

人生の師との出会い 中駒産業の一大転機

そんな実氏に大きな転機が訪れた。ハラルドグループの創業者、故・古川為三郎氏との出会いだ。実氏は古川氏に今までの経緯や悩みを打ち明ける。すると「事業家もいろいろ、資産家になりなさい。これからは地所(不動産)だよ」とアドバイスを受けたという。

実氏は古川氏の言葉に感銘を受け、家業の方向転換を計画する。先代である父も背中を押してくれた。1980年、実氏は宅地建物取引業免許を取得し、中駒産業で本格的に不動産部門を事業化する。

「当初は特殊な何か変わったことをやろうと、法人事業用不動産専門という形でスタートしました。そして第一号の不動産物件で、為三郎さんが最初のお客様になってくださった。為三郎さんとの出会いが、私の人生の転機でした。妻をはじめ、付いてきてくれた社員と生懸命働きました」。



かつて一宮市で開催された発明展での中駒産業ブース。実氏が発明・考案した機器とともに「アイデアで躍進する」のコピーが見える



不動産事業を始めたころの本社ビル。旧東海銀行尾西支店を改装し、旧金庫室を応接間として使用していた



創業の地、一宮のモデルハウスでは、中駒産業の掲げる注文住宅「未来ホームズ・夢」を体験できる



2011年に取得した伏見中駒ビル
(名古屋市中区栄・旧東京海上日動栄ビル)



2010年に取得した名興ビル(名古屋市中区錦・旧日本興業銀行ビル)

**実需が伴った
堅実な経営で躍進**

中駒産業は「実需が伴った仕事のみの扱」いう堅実な方針でスタートする。法人から事業用不動産が欲しいという依頼が中駒産業に入り、その要望に応えられる物件を提案する。無闇に事業を広げること望まない堅実な経営。基本的には客側にニーズが生まれてから勝負となる。

「どうしたら取引先に喜んでもらえるか」をモットーにし、お客様の要望にかなう物件を、少しでも早く供給できるように努めていました。

このモットーは、祖父や父の姿を見て自然と身に付いたものだという。やがて不動産業に関わる関連会社を創設・買収するなどして中駒グループを構築・拡大。不動産業をゼロから始めて13年で年商200億円を記録した。また景気の良かった時代に浮かれることなく堅実な仕事と勉強を重ね、やがて訪れたバブル崩壊、証券・銀行の不祥事など、時代の荒波が押し寄せても、中駒産業は着実に成長していく。

1993年、中駒産業創業80年を越え、それまで尾西市(現一宮市)にあった本社を、名古屋駅近くに建てた自社ビルへ移すことになる。リニア中央エクスプレスや第二東名、愛知万博など、東海地区で大きなプロジェクトが動き始めたころ。今後訪れるであろう「中部の時代」を見越し、名古屋へ進出したのだ。

進化する一族一貫経営

今を生きるリーダーたち

**1000棟体制を目指し
さらなる成長を目指す**

2006年11月、実氏の構想が経済新聞の見出しを飾った。

「所有ビル1000棟体制」。

中駒産業が同年に旧時計ビル(名古屋市中区大須)など9棟を取得した際、それを報じる一方で、この中駒産業の目標が広く知られるようになる。

「創業から間もなく100周年。それを目途として、東京・大阪・名古屋の三大都市圏を中心に所有ビル1000棟体制を構築したい」。

実氏は誌上において、こう語っている。当時の所有ビル数は約70棟。安定収入が見込める賃貸事業部を本格的に育成するため、その一貫として積極的に所有ビルを増やしていく道筋を描いた。

かくして名だたる物件の情報が中駒産業へ集まる。中駒産業では精査を重ね、「サンシャイン大須」(名古屋市中区)、旧レナウンビル(名古屋市瑞穂区)などの大型物件を取得する。「様々な物件の中でも『モール9番街』

(名古屋市中港区)は、松下幸之助さんの所有分を購入した感慨深い1件でした。松下さんとは20代のころに会い、経営とはなんたるものかを教えていただいた、私にとって、もう一人の師匠でしたから」。

「こうした工夫の発想は、若かりしころの『発明』と似ているのかもしれないね」。

千種区今池にある注文住宅の一例。「トータルハウジングアドバイザー」を掲げ、税務や相続など、住まいに関わるあらゆる相談に応じられる点も特徴の一つだ



昭和区八事にある注文住宅の一例。NHKドラマの撮影にも使われた

**1000万円値引き！
注文住宅における「発明」**

また中駒グループは、注文住宅建設・分譲住宅も事業の柱として育てていく。中駒産業の注文住宅広告では「1000万円値引き！」の文言が刺激的に踊る。

「当社はモデルハウスを住宅展示場に置かず、経費を節約してリーズナブルな価格で提供しています。着工から完成まで当社でモデルルームとして使わせていただけるならば、1000万円を値引きする提案をしています」。

値引きされた物件は、モデルルームとして新しい顧客獲得の機会を作る。一方で、実商品が公開されるということは「中駒産業が自信を持って作っている」ことの証明にもなり、顧客満足度に繋がる。大きな値引きということもあり、両者にうれしいシステムと言えるだろう。

History

初代

1910年 中駒商店創立・織物卸商
(社名は創業者・中島駒太郎の名前に由来)

二代目

1937年 中駒毛織工業へ社名変更・
織物製造販売業開始
1965年 実氏の発明品を生産するグループ会社
として中島製作所を創立
1969年 中駒毛織工業と中島製作所を合併、
中駒産業株式会社に改名

三代目

1980年 宅地建物取引業免許を取得、
本格的に不動産部門を事業化
1987年 グループ会社として清和管理有限会社、
有限会社中駒地所を設立・以降グループを
拡大していく
1993年 本社を愛知県尾西市(現一宮市)から
名古屋市中村区の新築本社ビルへ移転
1996年 TVコマーシャル開始
1998年 注文住宅の1000万円プレゼント
キャンペーン開始
2008年 旧社屋跡地にモデルハウス
「24時間全館空調の家」を建設
2009年 大昌電装株式会社をM&Aにて子会社化
2010年 創業100周年を機に所有ビル100棟を達成
2011年 東京海上日動栄ビル(名古屋市中区栄・
電気科学館西隣)を三菱地所より取得
2012年 高齢者向け優良賃貸マンション(名古屋市中
村区2棟・愛知県一宮市2棟・計172戸)
を手掛ける

Q&A

Minoru Nakashima

Q1.一族一貫経営の強みは?

仕事や企業は、永続的に続けられることが理想です。道が狭くなった山や谷があるのは当たり前。その中で経営していくには本来40～50年の経験が必要なのですが、親の後ろ姿を見ることで、先代の経験を引き継ぐことができるため、それが土台になると思います。

Q2.先代から学んだことは?

祖父からは3歳より約20年、真面目にコツコツ働くことと帝王学を、父からはお金に対する考え方、長いスパンで物事を考える、もったいないと感じる精神など多くのことを教えてもらいました。若いころは考え方の部分で父と衝突することも多かったのですが、今になって振り返ると、父の言うことはすべて正しかったと感じています。

Q3.今後も一族一貫経営で行く?

そのつもりで妻や子どもたちに教えています。お金は大切だけれど、稼ぐことが最終目的ではなく、まず健康や幸せ、希望や夢といったものが最初にあり、それを実現するための方法としてお金を稼ぐという考え方。会社が潰れないよう、無理な背伸びをせず失敗を減らし、会社を数百年単位で続けていけるよう願っています。



オフィスにはボランティア活動を通して親交のあった、故レーガン元大統領から贈られた星条旗が飾られる

名古屋 Marriott アソシアホテルで行われた100周年記念パーティーには、政財界から多くの著名人が祝福に駆けつけた



100周年記念パーティーからの1コマ。中央は中駒産業のイメージキャラクターを務める俳優・大村崑氏

祖父が尽くしたように 積極的な社会貢献

不動産業としてはゼロから始め、一代で東海地区を代表する不動産業グループを築いた実氏。経済活動だけではなく社会貢献活動にも積極的なのも特徴である。

2008年の年末、メディアで「派遣切り」「雇い止め」が問題視される。社員寮などを急に退寮しなければならなくなった世間の人を支援すべく、実氏は行政より先駆けて動き出した。東海三県の所有物件のうち合計70戸への入居を、家賃半額で受け入れたのである。

「社員から反対の声もありましたが、報道を見て胸が痛んだんです。不動産を始めたころの、お金がない苦労を思い出しました。弊社がこうすることで、他の企業からも名乗りが上がれば良いと思って手を挙げました」。

実氏はまた、全国のロータリークラブ会員で構成される「ロータリー米山記念奨学事業」という、海外からの留学生に対する奨学金制度において要職を務めている。

「米山記念奨学事業は、およそ10万人の会員個人からの寄付金で運営され、民間最大規模の支援額を誇る、素晴らしい事業です。しかもお金だけではなく、留学生二人ひとりに世話クラブとカウンセラーが付き、毎月ロータリークラブに招待して食事をしながら、ロータリー自ら留学生の心のケアを行っています。支援しています。これまで50年間、120カ国1万7000人の留学生を支援していますが、卒業生たちは世界で活躍し、日本への恩を抱いてくれる。東日本大震災では、世界中の卒業生から多額の寄付が寄せられました。国際親善や世界平和の架け橋として、私たちロータリーアンにとって誇れる事業の一つです。毎年8000人の世話をするのは大変ですが、生き甲斐としてやっていますね」。

次の目標は2000年 永続的に続く企業へ

「100周年を迎え、区切りではあるが新たなスタート地点に過ぎない。原点に立ち返って、再び1年生として頑張ります」。

中駒産業100周年のパーティーで実氏がスピーチした内容だ。未来の中駒産業について、こう描く。

「100年のスパンで物事を考えています。事業を広げることは簡単ですが、一度広げた風呂敷を畳むのは、極めて難しいことです。中駒産業100周年で100棟体制という数の目標を掲げはしましたが、大切なのは棟数だけじゃなく、質だと心得ています。今後『取引先にどうしたら喜んでもらえるか』をモットーに、広げすぎず、堅実に続けていきます」。

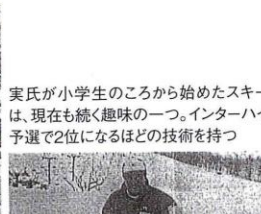
また実氏は、これからの10年が激動の時代になると見据えている。

「私は中駒産業を『三井や三菱に追い付け・追い越せ』といった、数百年レベルで続く企業でありたいと考えています。どんな状態になっても即対応できる準備を怠らず、リスクを見極め、チャンスを生かす。物事を上辺だけでなく、深く深くシミュレーションをして考え続けること。常にそう、肝に銘じています」。

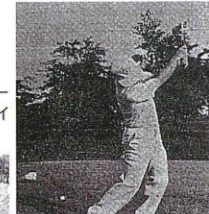
70歳を迎える今年、実氏は年齢を感じさせない立ち振る舞いで、生き生きと未来を見ている。



スキー好きが高じて、全日本スキー連盟公認指導員の資格を取得。指導員検定会にて検定員を務める。一宮市が主催するスキー学校には、現在まで50年間毎年欠かさず参加し、後進を育成している



20歳から始めたゴルフはハンディ12の腕前。「最近が多忙だったが、今年は積極的にラウンドして健康維持に努めたい」と実氏



名古屋北ロータリークラブに在籍し、米山記念奨学事業では地区ロータリー米山奨学委員長として活躍している