

NIKKEI

兵庫企業応援プロジェクト

人材育成への注力と事業ポートフォリオの
組み替えで売り上げ倍増

株式会社 ナカシマ

- ◎所在地 / 姫路市阿保甲878
- ◎創業 / 1947(昭和22)年3月
- ◎資本金 / 1億円
- ◎従業員数 / 107名

※同プロジェクトでは兵庫県内に本社を構える企業を紹介しております



代表取締役 社長
中島 誠一郎さん

1971年12月姫路市生まれ。証券会社勤務などを経て、2000年入社。2007年3代目社長に就任。早稲田大学ではラグビー部に所属、国体出場経験も。

変化する社会で、企業の存在価値を高めたい

社長就任後、売り上げ倍増

創業以来70年間、「ライフラインを支え人々を幸せに」を理念に、水、空気、環境などのライフラインに関わる資材販売、エンジニアリング事業を多角的に展開するナカシマ。高校、大学時代にラグビー選手として活躍した中島社長は、就任以来、お客様のニーズに応えながら事業を拡大してきました。

『個』の力を伸ばし組織を強化するため、人材育成にも力を入れている中島社長に日経の活用方法などについてインタビューしました。

日経で学んだ証券マン時代

大学卒業後、就職した証券会社の新入社員研修で毎朝、日経の読み合わせがあり、必死で日経と向き合うようになりました。記事を読んだ上で、どの株が上がるかというプレゼンをする取り組みで、配属後も続きました。これが蓄積すると、世の中の関連性が分かってくるのです。例えば、遠い国の出来事のしわ寄せが数カ月後に日本に来るとか、値上げの理由は何かなど。そのうちに速読のテクニクも身に付き、全体をぱつと見るだけで、必要な情報が目に留まるようになりました。

自らの若手時代の経験から、当社の新入社員研修でも日経の読み合わせを採用しています。紙面には新しい用語も次々と出てくるので、継続して読むことが大事ですね。私自身、今も力を入れず読んでいます。

私が社長に就任後、10年で売り上げは30億円から60億円に倍増しました。その間、私が実行したのは、仕事を切り分け特化したり、専門的な人員を入れたり、主に仕事のやり方を変えたりするなど、事業ポートフォリオの組み替えです。売り上げが2倍になったのは、特別すごいことだとは思っていません。今後まだまだいける、というのが正直な気持ちです。ただはつきり言えるのは、日経を読んでいるからいいことがあるのではない、読まないといけない、ということ。日経の購読は、上に立つ人間なら当たり前のことで、今、どういう産業が儲かっている、世の中にどんなニーズがあるのかを知り、事業計画を立てる上で必要不可欠です。読まない、世の中の動きも、当社の立ち位置も分かりませんから。成功企業の真似をし、他社にはないものを見出すことで、ビジネスチャンスが生まれます。

日経で雑談力を付ける

移動先では電子版を利用しますが、見たい記事以外も目に入ってくる紙の新聞の方が効果が増すような気がします。昔から『マーケット



日経を用いた新入社員研修の様子。社長自ら出席することも

▲多くの若手社員が活躍。明るい雰囲気、コミュニケーションも活発。

総合』面のコラム「大機小機」が気に入っています。『文化』面の「交遊抄」では、知人の名前を見付けると、電話やメールをすることも。また、学生時代から深く関わっているラグビーの記事にも注目しています。プレイヤー目線で書かれた記事は、スポーツ紙に負けないほど充実していると感じます。

30代半ばで社長になりましたが、日経の話題はビジネスシーンで年配の経営者や取引先のみならずと雑談をするときの共通言語です。商談の場も、雑談ともいえる情報のやりとりが大半で、その会話がきっかけで、相談を受けることもあります。会社は常に未完成。変化を続ける社会で、世の中の役に立つビジネスモデルを模索していきたいです。

※インタビュー内容は取材当時(2018年7月)のもので

◆日経は地域で頑張る企業を応援します!

【発行】兵庫県日経会 日本経済新聞社 大阪本社 販売局
掲載に関するお問い合わせは osahan2@nex.nikkei.co.jp まで