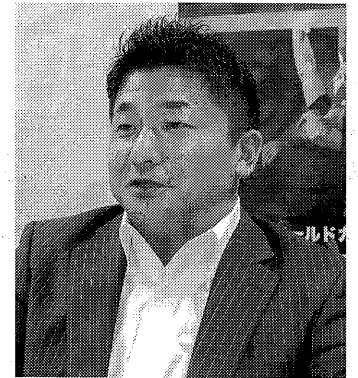


# 事業創造 ライフラインの総合エンジニアリング商社に



**ナカシマ**  
(兵庫県姫路市)  
**中島誠一郎 社長**

管材販売のナカシマ(兵庫県姫路市)が、多角的経営で成果を上げている。舵を取るのは三代目の中島誠一郎社長。事業比率をガラリと変化させ、8つの事業部で3年後に売上高倍増を狙う。同社の取り組みについて聞いた。

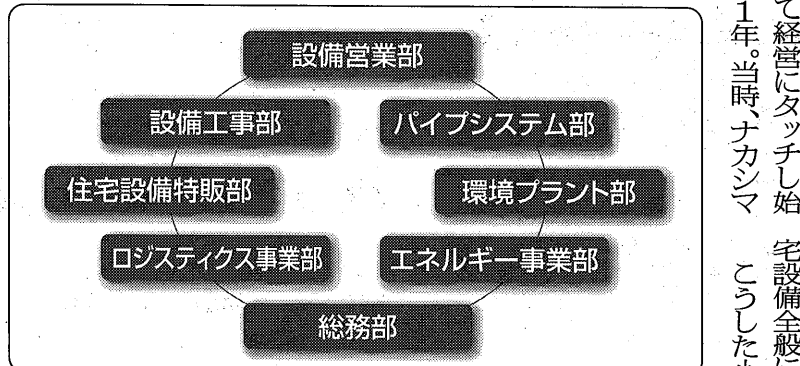
## 3年後に100億円達成を

### 「管材屋」から脱皮 多角経営へ

「祖父、父の代と六十数年にわたって管材屋としてやってきましたが、ここ最近では事業内容が大きく変化しています」と中島社長。社長に就任したのは7年前。それまでは管材がほとんどだったが、2014年(58期)の売上比率を見ると、管材を取り扱う設備営業部門は2割にとどまっている。代わりに空調や給排水システムを手がける設備工事部門、上下水道資材を取り扱うパイプシステム部門などが成長。年商は49億円と社長就任前の2倍近くに達している。

ライフラインの総合エンジニアリング商社がいまの姿と中島社長。水、空気、環境をメインテーマに事業

り、管理職として経営にタッチし始めたのは2001年。当時、ナカシマは守りを重視する会社だった。新規顧客は取らず、信用力のある取引先にしか商品を卸さない。それでも26億円を売り上げ、変革など必要ないほど高い収益性を確保していた。



「でも、そんな状態がずっと続くはずはないと思っ

展開してきた。「水」の分野では、ダム取水施設から下水道にいたる「上流から下流」までをカバー。「空気」の分野では、空調設備を手がけることで施設の快適性向上に寄与している。それだけにとどまらな

環境プラント、太陽光発電システム、防災用品などライフラインを支える多方面に事業を広げること、管材專業のころよりもあるかに多くの取引先を獲得している。

### 取捨選択し 小さな事業を大きく

中島社長が跡継ぎとして会社に戻

「例えば産業向けの事業であっても、環境関連とポンプや配管ではやっている仕事の違い。それらを別々の部門に振り分け。また、営業社員が行っていた商品の配達を廃止し、物流部門に移行したり、発注業務の役割分担を明確化するなど、営業が営業に集中できる体制を強化しました」。合わせて人事評価制度を導入し、人材育成のベースを整備。またわずかな取扱高しかかった衛生陶器についても

「住設特販部」として事業部化し、キッチン、バス、スループなど住

育てる取り組みなどによって、8つの事業部を構築。それぞれが補完し合いながら成長する「ポートフォリオ経営」を実現することで、業績アップに結びつけた。

今年は中期3カ年計画の2年目。成長事業である住設部門、設備工事部門をさらに伸ばしながら、3年後には100億円を達成したいと中島社長は意気込む。