

商いのルーツ・中島大吉は数々の
エピソードを残した豪快で型破りな人物

創業者

真面目で勤勉、商いを順調な発展に
導いたが戦争がすべてを無に帰す

「中島久次郎」とは



リヤカーのハンドルピカピカ

5キロの道のりを兄弟交代でリヤカーを引き配達にまわった幼き日々



借金25000円で創業

商売が軌道に乗るまでは夜な夜な運送のアルバイト

ガス ショックに オイル ショック

相次ぐ苦難を
救った友情と
家族の絆

1975年に
社屋が
全焼!



「少量多品種」に託す願い
地域に貢献するためにできること

会長がアクセルなら 副会長はブレーキ

攻めと守り、阿吽の呼吸でスピーディに事業を拡大



NAKAJIMASHOJI

中島商事・事件簿

HISTORY

人々の暮らしに並走した60年



いつも地域とともにありたい

～私たちの考える共存共栄～

中島商事のルーツ、中島家の歴史

社長 本日は、会長と副会長に、中島商事創業までと創業後のエピソードを中心に伺いたいと思います。よろしくお願いします。

会長 中島家は、もとは代々農業を営んできた家です。商いを始めたのは明治末期、初代となった曾祖父・甚弥の時代。現在の愛荘町東門堂を商圏に、餅米を専門とする米屋を開業したと聞いています。祖父・太吉の代には事業を京都から大阪へと拡大し、大きく成長していったそうです。

副会長 この太吉がとても豪快な人物だったとよく聞かされましたよね。

会長 酒を樽で買って派手な宴を繰り広げたエピソードが語り継がれていました(笑)。

須戸営業本部長(以下須戸) 会長に通じる血を感じますね(笑)。

会長 この中島家に婿養子に入り三代目を継いだのが私たちの父・久次郎です。対照的に真面目で勤勉な人でした。

社長 商売も順調に発展していったのですね。

会長 ところが太平洋戦争による国家の統制で商売が廃業に追い込まれ、妻子を養うために戦時中は特殊法人の食料営団に勤めていました。それでも給料だけではならず、薪木を集めて売る



など、寸暇を惜しんで働いていました。

副会長 商売が再開できたのは統制がはずれた終戦の2年後くらいからでしたね。農家さん相手に、肥料や飼料を扱う商いでした。

兄弟で家業に邁進

社長 会長と副会長も、幼い頃から貴重な家業の担い手となっていたとか。

副会長 登校前の商品配達の日課でしたね。今でも忘れられないのは、来る日も来る日も5キロほどの道のりを、重い肥料や飼料の袋が積まれたリヤカーを兄弟交代で引いて往復したことです。続けるうちにリヤカーのハンドルが摩擦で磨かれステンレスのようにピカピカになっていったのを覚えています。

会長 下校後は集金も任せられました。

須戸 学校にいる時間以外はすべて家業の手伝いをしていらしたんですね。そして6歳年上の会長はひと足早く高校生になられて。それくらいからですか、遊びを覚えたのは(笑)。



会長 合間にちょっと(笑)。でも家業の手伝いが第一でしたよ。16歳になるとすぐに運転免許証を取りオート三輪に乗るようになって、ずいぶん配達はラクになりました。仕事も学校も、ついでに遊びにも欠かせない足でした(笑)。

副会長 私も高校入学後すぐ免許を取って。商品として農業を扱うのに必要な毒物劇物取扱者の資格も取りました。学校の勉強よりこうした仕事関係の勉強に追われていました。会長のように遊ばなかったのは性分でしょうか(笑)。

会長 しかし高校時代に無理をしてでも遊んだことが、のちに仕事で生きてきましたから、無駄な経験はひとつもなかったといえます。

須戸 私が入社してしばらくは、行く先々で「お前、中島の舎弟か」と見ず知らずの人から話しかけられました(笑)。で、会長の学生時代のさまざまな武勇伝?を吹き込んでくるんです。よほど悪かったんやと思います(笑)。

社長 そのやんちゃさは、少し私の方に受け継がれたのかもしれませんが(笑)。昔からよく会長の息子に間違えられました(笑)。

父に背中を押され中島商事創業へ

会長 話を戻すと、そうして必死に働いたにもかかわらず、農業の衰退とともに家業が苦しくなってきました。私たちが自分たちの力で食べていくために、次の一手を打たなければと父は思っていたのでしょう。ある日、知り合いがLPガスの取引先を探しているの、やる気があるならやってみると私に伝えました。昭和37年(1962)の末のことです。

副会長 父は会長の意志に任せましたが、私たちの気持ちは最初から決まっていたよね。

会長 厳しいがやるしかない。まずはガス事業開始の条件として法制度をクリアした土地を確

保しなければならず、そのためには莫大な資金が必要でした。そこで家や土地、所有しているものすべてを担保に2500万円を借金し、現在地・東近江市宮荘町に土地を購入しました。

副会長 初任給が1万円だった頃ですよ。

社長 それは大きな覚悟が必要でしたね。

会長 幸い、入手した土地は無事にガス事業の許可がおりました。こうして昭和38年(1963)、副会長とふたりで中島商店としてLPガス10トンのストレージタンクと充填機4機を擁するLPガスの充填所を開業しました。

副会長 肥料の商売も継続し、創業の翌年からは業務用燃料として加工炭や石油の扱いも始めました。

次々に襲い来る試練

会長 もっとも、このとき26歳と20歳で社会的信用もない私たちは、父がいたからこそ取引先が相手にしてくれたようなものでした。ところがその年



三代目 中島 久次郎

NAKAJIMA SYMPOSIUM

トップ座談会



の秋、父が事故で大怪我を負い、寝たきりに近い状態になってしまったのです。

副会長 とたんに「中島は潰れる」という噂が立ってね。肥料の仕入れ先が手のひらを返すように品物を卸してくれなくなって、まいりました。ガス事業もこれからというときだったのに。

須戸 聞くだけで心が痛くなる話です。

会長 借金返済に加え、4、5名の社員を抱え始めていたので、彼らの給料も確保しなければなりません。この頃の生活を支えたのは、夜間の運送業でした。

副会長 昼間の仕事を終えてから荷を積み込み、朝方や夜中にトラックを走らせる毎日。睡眠時間は平均3時間、走行距離は1年で9万キロ。そんな生活が昭和42年(1967)まで続きました。

社長 若いからこそできたのかもしれませんが、相当な無茶をしていましたね。

須戸 会社を守る強い意志と行動力ですね。

会長 そんななか昭和40年(1965)にはガス・ショックが起きました。

社長 出回り始めた輸入ガスの影響で、それまで扱っていた国産ガスの供給がストップしてしまったんですよね。

副会長 それからはどの同業者も、ガスの確保に必死になりました。

「財は友なり」を実感するエピソード

会長 仕入れも当時の取引先から一方的に上限が決められました。ところが堺にある商社の基地にガスを引き取りにいったときに、その会社の配給課長が、高校時代の仲間だったことがわかったのです。驚きの再会に、「お前ならもっと売ってやる」と言われ、3トンの枠だったところその5倍、15トンを用意してもらえることになりました。

副会長 当時は500キロ容器にガスを詰めたものを仕入れ、会社に戻って手廻りのポンプで10キロ容器に充填して販売店に配送していました。他の卸会社ではガス不足のためなかなかこの10キロ容器が満杯にできず、5～8キロ程度詰めて売ることが普通でした。ところが潤沢な仕入れができ、また得意先も少なかった私たちは、惜しげもなく容器いっぱい充填して納品することができたのです。これが幸いし、たちまち「中島は他社よりたくさん詰めてくる」と評判がたち、注文がどんどん入るようになりました。

社長 友達との縁でピンチを切り抜けたのをきっかけに、ガス事業が軌道に乗ったのですね。

会長 それからも、友達に救われたことは数え切れません。

須戸 まさに会長の名言「財は友なり」。昭和47年(1973)のオイルショックのときのエピソードもよく話してくださいましたね。

会長 日本中がエネルギー不足に陥ったときに、大阪の飲み屋でたまたま仲良くなった人が豆炭を扱う卸商社の社長で、夜中に歩留分をこっそり都合してくれることになって。

副会長 あのとときも夜中にトラックを走らせ引き取りに行きました。家族総出で、幼かった社長も家に残しておけなかったので同乗させて(笑)。

会長 ありがたいご縁のもと家族・社員一丸で安



定供給をかなえることで、中島商事の信用が支えられてきました。

一歩先を読む経営感覚で業界をリード

社長 会長と副会長、それぞれの立場からいち早く情報を仕入れ、スピーディに決断して次の一手を打ってきたのも素晴らしいと思います。たとえばコンピュータ導入もそうですね。

副会長 昭和50年(1975)だから、かなり早い方です。自宅に泊まり込みでシステムエンジニアに来てもらい、配送計画や売上、支払管理を一元化する効率的なシステムをつくり、会社としての体裁も整っていきました。

会長 昭和51年(1976)には新しい社屋を竣工。それから事業は順調に拡大していきました。



昭和52年(1977)創立15周年記念御招待会 北陸旅行

須戸 私が入社したのが、その5年後の昭和56年(1981)です。確かに次々に新しいことに挑戦されるので、ついていくのに必死でした(笑)。

会長 昭和60年(1985)には、近代化促進事業法の優遇措置を利用して、販売店27店と共同出資し近畿では初めてのガス配送の専門会社「ダイヤ通商株式会社」を設立しました。

副会長 また、それまで基本としてきたBtoBの商いとどまらず、「おつきあいのある販売店さま



大阪ガスサービスショップナカジマ彦根店

と重ならないお客さまを開拓する」と宣言して、BtoCも開始しましたね。エンドユーザーを対象とした給油所、LPガス、住宅設備機器営業にリフォーム業も始め、本社の一面にいち早くショールームをオープンしました。メーカー各社の商品を置き、見比べてご検討いただける場所をつくったのも早かったと思います。

社長 大阪ガスさんのおつきあいを始めたことも、当時のガス卸業としては画期的なことだったとか。

須戸 「都市ガスの会社と組むのか」と、業界からの激しい突き上げに遭いましたが、会長が毅然と突っぱねたのを覚えています。でもその判断に間違いはなかったですね。大阪ガスサービスショップナカジマを彦根と長浜に相次いでオープンして、さらにサービスの幅が広がりました。

願いはひとつ、地域の人々のために

会長 私の目指したのは、人々の暮らしに幅広く関わる総合的な事業でした。そのために少量多品種を手がけていくべきだという思いを早い段階から持っていました。業容を広げ、人々の生活に関わるポイントを増やしていくことが、会社としての目標に近づくことです。重要なのはスピードと決断。拠点は増やし続けなくてはいけないし、常に動い

NAKAJIMA
SYMPOSIUM

ト ッ プ 座 談 会



ていないといけません。スピード感を持ち走り続けることが、この会社を残していくために必要だと思っています。

社長 まったく同感です。生活に必要なものをベースに事業の柱をいくつもつくってもらえたので、今、社会的な変動があっても大きく落ち込むことはありません。何か落ち込んでも別の何かで助けられ、お客さまからも「これがあったから助かった」と気づいてもらえるきっかけにもなります。このポリシーを基本に、さらなる飛躍を図りたいと思っています。

会長 また、会社の成長のためには、ミクロとマクロ、両方の視点が欠かせません。当社の場合はミクロは副会長に任せ、私は外でさまざまな交流を持って、世界を広げてきました。120%で仕事して、超一流の場所で交流を持ったことが、すべて会社発展への原動力になったと自負しています。それができたのも、親からもらった健康な身体のおかげです。また、副会長がミクロな部分を隙なく固め、事業に必要な資格や事務環境をすべて整えてくれたからこそ、思い切って外に出られたというもあります。

副会長 しっかり家を守る「女房役」に徹するのが私の役目と思ってきました。

須戸 まさにバッテリー。このバランスこそが、中島商事を成長に導いてきたのでしょう。



社長 会長がアクセルなら副会長がブレーキ、という見方もあります(笑)。

須戸 私自身、会長からはその生きざまからの見方、人生の生き方そのものを、副会長には事務仕事とともに、社会人としてのあり方を教えていただきました。おふたりとも、まっすぐに生き誠意をもって取引先とつきあってきたから、積み重ねた歴史がそのまま信頼になっています。

副会長 父から受け継いだ「正直」というモットーのもと、ずっと力を合わせてやってきたこと、またついてきてくれた家族や社員のおかげで、ここまで来ることができました。



社長 私も小さい頃から家業の手伝いをしてきたことが、今に生きています。典型的には攻めなので会長に近いところがあるのですが、その一方で副会長のように緻密な数字を見るのも好きなので、どちらの気持ちもわかります。おふたりを手本に、私一人で二役を兼ねて次につないでいかねばと思っています。

人々の暮らしに並走した60年

須戸 また、会長・副会長・社長のみなさんに共通するのは、地域のため、人のためになることへのフットワークがとても軽いこと。純粋に人に喜んでもらいたい、笑顔にしたい、その思いが自然と地域

貢献につながっているんだなと思います。社業として人々の暮らしを根底から支えるものを幾つも持っていることは素晴らしいし、寄付やボランティアを積極的におこなわれているのも社員として誇らしく思います。

会長 寄付やボランティアは儲かっているからするのではなく、会社がどんな状態にあったとしても、少しずつでも継続していくことにこそ、意味があると思っています。

社長 今も地元のスポーツサークルへの寄付やイベントの協賛など、社をあげてさまざまな取り組みをしていますが、地道なサポートを継続していくことが本当に大切です。私自身スポーツをやってきて、そのなかでかけがえのないことを学んできたので、地域でも子どもたちを対象にそういう環境づくりをフォローすることに力を入れていくつもりです。

会長 子どもは社会の宝。大切に守り育てるのが私たちの未来への責任です。

副会長 トータルフェアなどのイベントも含み、子どもたちが楽しい思い出をつくれるものを続けていってほしいと思います。そうすれば次の代にも同じように伝えてくれると思います。

社長 そういう活動をするようになって30年以上たち、近年では面接で当社のイベントに参加した思い出を語ってくれる学生も増えてきました。楽しい体験の先で当社の価値を理解し、この会社に勤



2011年4月東日本大震災宮城県南三陸町へ炊き出し

めたいと思ってもらえれば嬉しいし、雇用が生まれたらそれでまた地域が潤います。そうして企業活動と地域貢献をシームレスにつなげていくことを心がけてまいります。

須戸 社員も取引先もお客さまも地域も、みんなで潤う「八方よし」の精神が真に根づいたこの会社で働くことができたことを、何よりも幸せに思います。

会長 いろいろなことがありましたが、最終的にはすべてがよい方向に向いた。人は強運を持っているからだと言いますが、運は努力が80%だと思っています。額に汗し、全身全霊で取り組んできたからこそ、手にできる運がある。これから会社を担っていく人々にも、そう信じてがんばっていただきたいものです。

副会長 みなさんへの感謝の気持ちを忘れずに。

社長 おふたりの精神を、しっかりと引き継いでいきます。本日はありがとうございました。





HISTORY OF NAKAJIMA SHOJI 1963-2023

社会の変遷と中島商事ヒストリー

人でいえば本卦還り、還暦となる中島商事60年の歴史。

高度成長期からバブル景気とその崩壊、情報化、国際化…と

激しく変動する社会のなかで、地域に根を下ろし

ひたむきに歩んできた日々を世相とともに振り返ります。



日本は高度経済成長の最盛期。東京オリンピックの開催前に東海道新幹線が開通し、道路や橋、上下水道など社会インフラも整備されました。企業の活発な経済活動で公害問題が顕在化しますが、OECD（経済協力開発機構）にも加盟し、先進国の仲間入りを果たします。



1964年 東海道新幹線が開通・新幹線0系電車



1964年に開催された東京オリンピックをカラーテレビで見られるように



1960年ごろの日常の風景



1960年ごろの大津市追分駅付近

HISTORY OF NAKAJIMA SHOJI

1963 (昭和38年)

中島商店でLPガス充填所開業
LPガス10tストレージタンク
充填機4基



1964 (昭和39年)

家庭・業務用燃料総合商社として
加工炭、石油販売開始

1965 (昭和40年)

ガス・石油器具、住宅設備機器
販売開始

1968 (昭和43年)

宮荘町に倉庫新設 (150㎡)
LPガス15tストレージタンク増設
自動充填機6基

1969 (昭和44年)

彦根市でLPガス小売業開業
灯油10kℓ地下タンク新設

HISTORY OF NAKAJIMA SHOJI

1971 (昭和46年)

中島商店より
中島商事株式会社に法人化
(資本金500万円)

1972 (昭和47年)

宮荘町に倉庫新設 (560㎡)

1973 (昭和48年)

地下タンク新設 灯油50kℓ

1975 (昭和50年)

コンピュータ導入

1976 (昭和51年)

宮荘町に事務所兼倉庫新設
(400㎡)

1978 (昭和53年)

LPガス20tストレージタンク増設
自動充填機8基

中島商事有限会社設立
大協石油豊国給油所オープン
LPガス、住宅設備機器営業開始

1979 (昭和54年)

自家給油所新設 ガソリン10kℓ
地下タンク新設 軽油10kℓ



戦後の高度経済成長期を経て、アメリカに次ぐ世界第2位の経済大国へ。その象徴的な意義を持つイベントとして日本万国博覧会が大阪で開催されました。マクドナルドやケンタッキーフライドチキンの上陸、一般家庭への自動車普及など、21世紀の商品や製品、サービスが登場しました。



1970年大阪万博、エキスポタワー(中央奥)とオーストラリア館(左)



赤レンガ倉庫に行く蒸気機関車



晴れの日にて自宅の前にて自動車との記念撮影が流行

安定成長する日本経済。国民の生活水準は向上し、消費者物価と給与水準が上昇し、より豊かな生活を求めて消費が進みます。任天堂が開発したファミリーコンピュータが世界的に大ヒット、80年代後半には経済成長率は年率で5%上昇、株価や資産価格が急騰しました。



1980年代 国鉄・東海道新幹線



1980年代 ウォークマンがブームに



1983年任天堂よりファミリーコンピュータが発売



1988年本州の岡山県倉敷市と四国の香川県坂出市を結ぶ瀬戸大橋が開通

HISTORY OF NAKAJIMA SHOJI

1982 (昭和57年)

自動車用オートガス販売開始
灯油30kl、重油20kl中割50kl
地下タンク新設



1983 (昭和58年)

創業20周年



1985 (昭和60年)

近代化促進事業法により
27店と共同出資による
ダイヤ通商株式会社設立

1987 (昭和62年)

DIA24通信システム導入
24時間365日保安体制確立

1988 (昭和63年)

一般高圧ガス、溶材、
産業機械の販売開始

HISTORY OF NAKAJIMA SHOJI

1990 (平成2年)

住宅設備機器展示場
快適生活館AONE(エワン)新設



1991 (平成3年)

バーコードリーダーによる
LPガス自動充填機5基導入

1993 (平成5年)

資本金1,000万円に増資

1995 (平成7年)

阪神淡路大震災奉仕活動



協和燃商株式会社設立

長浜出張所開設



80年代後半の好景気は1991年以降、「バブル崩壊」「失われた10年」と呼ばれる経済の長期的停滞へ。一方で若貴フィーバーや皇太子殿下ご成婚、Jリーグの開幕に沸き、阪神・淡路大震災や地下鉄サリン事件に震撼。パソコン通信や携帯電話、インターネットの普及で人々の暮らしを大きく変える激動の年代でもありました。

1996 (平成8年)

協和燃商株式会社
コスモ石油大風通り
サービスステーション開設



1997 (平成9年)

油20klローリー導入

1998 (平成10年)

ダイヤガス株式会社設立

1999 (平成11年)

大阪ガスサービスショップ
ナカジマ彦根店開設



1990年ごろに起きたイタリア料理のブームにより
ティラミスが流行る



1990年代 ポケベルから携帯電話に



1993年Jリーグ開幕



1995年阪神・淡路大震災

2000年代

HISTORY OF NAKAJIMA SHOJI

2000 (平成12年)

大阪ガスサービスショップ
ナカジマ長浜店開設

LPガス10tローリー導入



国際標準化機構「ISO9001」
認証取得 (1994年版)

2001 (平成13年)

LPガス2.5t民生用
バルクローリー導入

2002 (平成14年)

ISO9001-2000取得
(2000年版)

2003 (平成15年)

大阪ガス認定工事会社取得

2005 (平成17年)

資本金4,000万円に増資
中島商運有限会社設立

2006 (平成18年)

長浜市南呉服町に
大阪ガスサービスショップ
ナカジマ長浜展示場移転

LPガス5.8t民工両用
バルクローリー導入

ウォーターネット滋賀
ミネラルウォーター事業開始

2007 (平成19年)

中島智久 社長就任
中島太久雄 会長就任
宮荘町に駐車場設置 (2,370㎡)
協和燃商株式会社
コスモ石油大風通り
サービスステーションを
セルフサービスステーションに変更



2008 (平成20年)

株式会社ウォーターネット三栄
ミネラルウォーター製造工場新設

LPガス2.7t民工両用
バルクローリー導入



2009 (平成21年)

愛荘町に宅配水の備蓄水倉庫
新設 (580㎡)

東近江市・愛荘町と
飲料水(ウォーターネット)の
災害時における応援協定調印



2010年代 現在まで

HISTORY OF NAKAJIMA SHOJI

2010 (平成22年)

近畿管区警察局長より
交通安全優良事業所表彰を受賞



協和燃商株式会社大風通り
サービスステーション、
県下初、災害対応給油所の登録

2011 (平成23年)

東日本大震災
宮城県南三陸町へ炊き出し



国際標準化機構「ISO14001」
認証取得 (2004年版)

株式会社ウォーターネット三栄
製品倉庫増設

ISO9001-2008取得 (2008年版)

2012 (平成24年)

油4.5kℓローリー増車

油20kℓローリー増車

災害対応発電機の設置



2013 (平成25年)

豊田サービスステーション開設



2014 (平成26年)

知事表彰
優良保安事業所 受賞



2016 (平成28年)

エバーグリーン・リテイリングと
電気販売の契約

リビングサポート滋賀有限会社
ベンリー近江八幡店開店



2017 (平成29年)

ISO9001、14001取得
(2015年度版)



2018 (平成30年)

古物商許可を受ける

2019 (平成31年・令和元年)

中島智宏 社長就任
中島智久 副会長就任



2020 (令和2年)

中島商事グループSDGs宣言



滋賀県と火災時における
飲料水(ウォーターネット)の
供給協力に関する協定締結



中島商事公式キャラクター
なかっち誕生



高級食パン専門店
「さすがにオアゲ」開店



第一回中島カップ
ジュニアクリテリウム開催



株式会社ウォーターネット三栄
滋賀工場竣工

ミネラルウォーター製造工場
新設
三重工場との2工場体制となる



2021 (令和3年)

自社BCP対策のため
非常用発電機導入



グリーン経済宣言

湖南店 石部高校前
サービスステーション開設



湖南省と
飲料水(ウォーターネット)の
災害協定締結



奈良県大和郡山市に
太陽光発電所購入 (231.2kW)

2022 (令和4年)

東近江市宮荘町と
災害時における
飲料水(ウォーターネット)の
供給協力に関する協定締結

「しがぎん」
サステナブル評価融資契約



蒲生郡日野町に
太陽光発電所購入 (500kW)

2023 (令和5年)

5月に創業60周年を迎える