

Top

トップと語る

57

interview

セントラル建設株式会社



セントラル建設株式会社 代表取締役社長

阿部 伸一郎氏

◎聞き手

十六総合研究所 取締役社長 秋葉 和人

Shinichiro Abe

Central Construction Co.,Ltd

山や川や道路など地域そのものを現場とする弊社は、生産拠点を海外に移すことも、輸入も輸出もできない運命にあります。故に、地域の方々に信頼され共生していく以外に生きる術がありません。

セントラルグループは、岐阜県内で最大規模のアスファルト合材プラント、砂採取プラントを所有し、舗装・一般土木・建築、建材などを手掛けています。また、時代のニーズと共に、介護事業、ダンプトラック輸送業、交通誘導警備業、自然薯の栽培加工販売など、建設を軸に様々な分野にも積極的に取り組み、進化し続ける地域密着型企業です。

阿部 伸一郎 氏

◎聞き手
十六総合研究所 取締役社長 秋葉和人

道路舗装からダンプ輸送、介護、警備、農業まで

本日はセントラル建設株式会社の本社をお訪ねし、代表取締役社長 阿部 伸一郎様からお話を伺います。

—— 明治元年に創業され、153周年を迎えられます。創業から今日に至るまでの沿革についてお話し願います。

●阿部社長（以下、敬称略） 明治元年に、次男だった高祖父の阿部九市が、今の本社近くの旧中山道沿いで雑貨商を開いたのが始まりです。時代の変革と共に、2代目以降は様々な商売を手掛けまし



前列中央 創業者 阿部九市
後列右から二人目 二代目銀之助、同三人目
三代目 季子郎（大正4年撮影）

た。御嵩町で垂炭を採掘したり、プロパンガスや石油を扱ったり、飼料・肥料を商ったこともあります。昭和26

年に肥料屋を継いだ父でしたが、集金に出向いてもNHKドラマの「おしん」のように食事のままならないお客さまから集金することなどかわいそうでできないと、セメントなどを扱う建材業に転換しました。そこで、地元の建設業者に出入りしているうちに、いろいろな方から支援を頂戴し、昭和36年に中央舗道株式会社という岐阜県下初の舗装専門会社を開業しました。

その後は、高度経済成長の真ん中に建設業が位置するような時代が続き、業績はおおむね順調に推移しました。しかし、私が5代目に就任したときには建設需要は激減し、このまま建設の「一本足打法」を続けていてはダメだと思い、介護事業やダンプ輸送業、交通警備業に進出しました。

昔は、運転が好きでたまらない若者が大型免許を取得すると、銀行から融資を受け1000万円もす

るダンプを購入し、個人事業主として運送を担うのが常でした。ローン返済し、ガソリンやタイヤ交換、保険料を支払ってもやっていけたそうです。しかし、建設不況で仕事が激減したため、ダンプを降りる者が続出し、ダンプ輸送業はボトルネックとなってしまいました。ダンプ無くして、建設業は成り立ちません。どの業者も困りますが、最も打撃を受けたのは、アスファルト合材プラントと砂のプラントを持ち大量のダンプを必要とする弊社でした。しかし、ものは考えようです。一番困っている弊社がダンプ輸送業を内製化すれば7割近くは自社で回せます。残りの3割を他社から請け負えば何とかかなると思い、立ち上げました。建設業界のもう一つのボトルネックが交通警備業です。いわゆるガードマンが圧倒的に不足しています。この事業は、6名で始め現在は18名になりましたが、全く需要に追いついていません。50名60名と増やしていきたいと考えています。他にも、建設廃材のリサイクル業、自然薯栽培などを手掛けております。ざっと、こうして今のセントラルグループに至っています。

建設と介護のシナジー効果

—— 介護事業にも力をいれていらっしゃいます。

●阿部 介護事業にも種類があります。我々が進出したのは、在宅介護者に電動ベッドや車イスをレンタルするという福祉用具貸与業です。きっかけは、建設不況で余剰となった職員の配置転換が可能だったことでした。しかし、始めてみると思わぬシナジー効果が生まれました。車イスなどをご自宅で使い始めると、かなりの確率で段差修正やトイレ改修などのリフォーム需要が生じました。当時、弊社は建築部門を持っておりませんでした。建設会社という名前で、リフォーム受注が急増しました。当初は外注頼みでしたが、それではもったいないと住宅事業部を新設し内製化しました。一見全く関係性のない二つの事業から生まれた「建設と介護の複業化」というビジネスモデルは、経済産業省から



アスファルト合材プラント



パシフィック技研(ダンプトラック輸送業)



恵那峡サンド事業部

大臣表彰「先進的なリフォーム事業者表彰」と「がんばる中小企業300社」に、国土交通省からも「フロンティア事業」に選定されました。

新規事業でいつも問題になるのは、いかに認知してもらうかです。そこで建築と介護への知名度を上げる手段として、広報誌「せんとらるライナー」を発刊することとしました。ただ、仕事のことだけ載せても面白くないので、私が古典の紹介を書いたり、地元で活躍する人物やレストランの紹介など地域の情報を載せたりもしています。

—— 恵那峡での砂利の採取もずっと続けていっ しゃいます。

●阿部 現会長が始め、50年近くになります。当時の恵那峡は、対岸まで歩いて行けるほど砂で埋まりダムとしての機能が低下し、観光地恵那峡の一番の売りである遊覧船の運航もままならない状況でした。そんな情報をもとに、他社に先駆けて会長が申請して、昭和53年に採取権を取得し、その後ずっとダムがダムであり続けるため、そして、美しい恵那峡であり続けるための役割を担っています。また、砂はコンクリートやアスファルト合材をつくる上で欠かすことができません。直接目には見えませんが、

我々の生活を下支えする貴重な資源として大いに役立っています。

自然薯栽培で人材と建設技術を有効活用

—— 自然薯(じねんじょ)の栽培など農業にも取り組 んでいっしゃいます。

●阿部 実は、最初から農業をやろうと思った訳ではありません。話は20年ほどさかのぼりますが、ゼネコンがバタバタつぶれた頃、同業者の大半はリストラで生き残りを図りましたが、弊社は真逆の道を取りました。災害が発生すれば真夜中でも現場に駆け付けるのも、雪の日に徹夜で融雪剤散布をするのも、道路上の動物の死骸処理も、みんな建設業者がしております。こうした、いわば「縁の下の力持ち」になることが建設業者の使命であり、生きる基本と考え、弊社は増員を続けました。その結果、建設業者としての力は増大しましたが、閑散期の春から初夏にかけて人が遊んでしまうという副作用が生じました。この時期を穴埋めできる仕事はないかと考えていた折、自然薯栽培に出会いました。植え付けが4月から6月という自然薯栽培は、弊社の事情にピッタリと思い始めましたが、そんなに甘くはなく最初の2年間は失敗の連続でした。ただ、一般の

方が1か月かかる畑の植え付け準備を、弊社のプロの重機オペレーターは2日で完成させるなど、次第に建設の技術を農業に生かしつつあります。4年目の昨年は17,000本、3.5トン収穫しました。年々、収穫量を増やし自然薯を当地の名産品にしたいと頑張っています。

今、グループ企業の社員は、65歳以上が22人、70歳以上が13人います。彼らは、交通量の多い公道での工事



セントラル建設株式会社 代表取締役社長 阿部 伸一郎氏(右)、
十六総合研究所 取締役社長 秋葉 和人(左)



自然薯事業で農水省六次産業化、岐阜県GAP認定



ジバスクラム恵那設立記念レセプションの様子



ジバスクラム恵那の
ロゴマーク

に携わることは難しくても、重機操作の腕は落ちていません。警備業や自然薯づくりなら十分に活躍できます。現在の最高齢者は79歳ですが、辞めてもらっては困ります。この取組みが認められて、昨年度は厚生労働省関連機構より、理事長表彰特別賞を受賞しました。

ニューヨークで就職、経営感覚を身につける

—— 阿部社長のご経歴をお聞かせください。

●阿部 日本の大学を卒業した昭和55年、ニューヨーク郊外のホフストラ大学に留学しました。初めての夏休みに、東京の商社が新装オープンした日本レストランでアルバイトを始めると、2週間後に現地の社長から「学校を辞めて副支配人をやってくれ」と誘われ、学校より社会勉強が大事と退学し、後日、両親には「長い間お世話になりました」と手紙で知らせました。その2か月後には、あろうことか支配人に昇格しました。給料は東京の新卒サラリーマンの3倍、アパートは大半が会社負担。レストランゆえ食事も無料。お金はたまるばかりでトヨタの新車を買ひ、夜はマンハッタンで食べ歩きという、ちょっとしたアメリカンドリームを見させてもらいました(笑)。一度はマンハッタンで働きたいと思い2年で転職しました。エンパイアステートビルのすぐ近くにある、私を含め5人という職場でした。オーナーはWASP(アングロ・サクソン系プロテスタントの白人)、経理はユダヤ人、他の2人はプエルトリカンとスパニッシュと、宗教も髪も皮膚の色もバラバラでした。毎日が刺激的で



ニューヨークの
レストラン支配人時代(24歳)

でき得れば永住したいと思いましたが、4年2か月住んだニューヨークに別れを告げ、昭和59年本社ビルの完成に合わせ帰国しました。そして平成11年11月11日、43歳の時に社長に就任しました。

—— 阿部社長がモデルの「マンガで入門!新規事業のはじめ方」がダイヤモンド社から出版されています。

●阿部 7年前から恵那高校の同窓会長を拝命しています。その手前、私が発起人となって開催した同窓会に、東大を出てコンサルティング会社を営んでいる同級生が出席してくれました。お酒を注ぎに行くと、何冊も本を執筆していて、次は新規事業に関するものを依頼されていると言うので、弊社の「建設と介護の複業化」のことを話すと、早速視察に来て「これは面白い」と、書いてもらいました。

—— 滋賀大学の講師や原稿執筆、講演もされています。

●阿部 滋賀大学では、岐阜県からはバローの田代社長と2人指名を受け、2年間「経営者から学ぶ実践経営」という講義をしました。岐阜新聞のコラム「素描」は3回書きました。書き手がいなくて困ると私のところに来るというパターンです。執筆と講演は「3度の飯」より好きです。

目指すは、独創的オンリーワン企業

—— 企業理念についてお聞かせください。

●阿部 「企業は人なり、人は姿勢なり、姿勢は心なり」を企業理念の社是としております。地域の山、川、道路、学校、病院、住宅など地域そのものを現場とする弊社は、生産拠点を海外に移すことも、輸入も輸出もできない運命にあります。故に、地域の方々に信頼され共生していく以外に生きる術がありません。そのため、しっかりと挨拶をする。礼儀正しい言動を心掛けると言った、心の姿勢が重要になります。肥よくな土壌に健康な植物が育つように、しっかりとしたモラルの上に健全な企業が育ちます。この考えが企業理念になっています。目指すべき理想像は、「地域になくてはならない独創的オンリーワン企業」となることです。

観光で地域産業を育成し、経済を中であわす

—— さまざまな公職にも精力的に取り組んでいらっしゃいます。

●阿部 昨年、恵那市と恵那市観光協会が出資して「ジバスクラム恵那」という一般社団法人を立ち上げ、観光協会長である私が、理事長を拝命しました。この法人は、DMO法人であり地域商社でもあります。この両方を併せ持つのは、全国でも数社のみです。一言で表現するとDMOとは、恵那に観光客を呼ぶ仕組みづくりで、地域商社は、恵那の名産品を全国各地に広める販路開拓です。

稼ぐ観光のキーワードは、「脱・物見遊山」と「地消地産」、そして「らしさ」です。物見遊山的観光はリピーターを生みません。世界遺産は世界に1,100もあります。同じところに何度も行く人はまれです。しかし、旅先で食べたラーメンがうまかったら、また行きたいとなります。また、海のない岐阜県に刺し身を食べに来る人はいませんが、県内のホテルや旅館では夜は刺し身、朝は鮭が出てくるケースが大半です。しかし、たとえ100年続けても、県内に水産加工業ができるはずがありません。

恵那に来たら恵那の食材でつくった料理を地酒と共に楽しんでもらう。もちろん、弊社の自然薯も食べてもらう(笑)。こうして地消地産を切り口に経済を中で回すことが、地域産業の育成と恵那らしさの創出に繋がります。

—— 恵那の特色を全国に発信するということですね。

●阿部 そうですね。豊かな自然は、恵那らしさの一つです。この恵那らしさを生かそうと、ジバスクラム恵那ではアウトドアレジャーも推進しています。この秋も来年もラリーの世界選手権WRC(ワールドラリーチャンピオンシップ)が開催され、豊田市や恵那を走ります。世界14か国で開催されており、1レース当たり約30万人以上のファンが世界中から訪れ、経済効果も4日間で100億円と試算されています。とてもホテルには泊まりきれません。ジバスクラム恵那では、車中泊が可能なRVパークや、グランピング誘致に力を入れて、100億円のうちの多くを恵那に落としてもらおうと頑張っています。

もちろん、RVパークやグランピングが活躍するのは、このWRCの時だけではありません。観光客が落とすお金は滞在時間と比例します。市内各地にこの2つの施設をつくることで、滞在型の観光地に変身します。また、車中泊やグランピングを楽しまれる方は富裕層が多く、まちの活性化に繋がります。昨年、恵那峡のRVパークでイベントを行ったのですが、全国から50台程キャンピングカーが集まりました。中には数千万円もする車両もあったほどです。皆さんタツプリと恵那で消費をされたようです。

多種多様な業務をワンストップで完結する

—— 今後の経営の中で実現したい事や、阿部社長の「夢」などをお聞かせください。

●阿部 地域密着をキーワードに建設から商社、製造、介護、農業など、幅広い切り口を持つのが弊社の強みです。施工部門はもちろんのこと、複数のプラントに建設業界の二大ボトルネックであるダンプ輸送業と交通警備業をも有するビジネスモデルは、全国的にもまれだと思います。そして何より、それぞれの分野に多士済々のプロが育ち、多種多様な業務をワンストップで完結しうる企業となりつつあります。今後も「より地域に貢献する」という意識で仕事に取り組む中で、おのずと我々が担って然るべき分野が視野に入ってくるはずです。そのうえで、モラルを徹底し、地域の方々に信頼され共生していくという姿勢に磨きを掛けてゆけば、売り上げも利益も自然と付いてくるでしょう。

—— 本日はありがとうございました。



本社玄関
企業理念の前で
(対談日：2021年5月12日)



- 【会社概要】 ■ 本社／恵那市 ■ 創業／明治元年1868年(カネ九)
■ 設立／1961年4月(セントラル建設)
■ 資本金／4,000万円(セントラル建設)
■ 従業員数／119名(グループ全体で150名強)
■ 事業内容／舗装、土木、建築、アスファルト合材製造販売、建設廃材リサイクル、砂採取、警備業務、ダンプ輸送、介護、農業、自動車整備
■ グループ会社／Kanekuコーポレーション(カネ九商事株式会社)
パシフィック技研合同会社、株式会社MTレーディング、株式会社アベニュー