

TOPに聞く 仕事論

経営者
INTERVIEW



ナカジマトークン 株式会社

ナカジマトークン

高い機動力と対応力で 建設業界の頼れる存在に

PROFILE

1958年4月生まれ。学生のころから家業である同社の事業を手伝って仕事を覚え、大学卒業後の1980年に同社に入社。営業と機材センターでの業務を経験したのち、副社長を経て2020年12月から現職。趣味はゴルフ、スポーツ観戦。

▼ 企業公式サイト



代表取締役社長

中島 幸雄 なかじま ゆきお

資材リースから工事まで 建設を幅広くサポート

弊社は、建設工事に必要な資材のリースおよび貨物輸送、とび、土木工事まで一貫して請け負う会社です。扱う資材・機材は、敷き鉄板、山留材、足場材、ネット、レッカー車、各種クレーン、工事用エレベーターなど多岐にわたります。大手ゼネコン様をはじめ、500社以上の取り引きがあり、ビルやマンション、大型施設や競技場など、様々な建設工事に携わっています。

建設業界は分業化・専門化が当たり前で、たとえば運送業なら運送だけを行い、足場のリース業なら足場だけを所有している、というのが一般的です。弊社のようにリース、運搬、工事まで請け負い、幅広い機材を取り扱うリース業者は珍しく、さらに機材のほとんどを自社で保有し、オペレーターも自社の人間でまかっています。言うなれば、建設業界の10業種ほどが集まってひとつになったような会社が「ナカジマトークン」です。

困っている人を最優先 緊急時も敏速に対応

弊社の強みのひとつが機動力。「注文を受け付け、資材センターにトラックを手配し、荷物を積み込んで出発」、ここまですべて自社のリソースで実現できるため、非常にスピーディーな対応ができます。前日の午前中までにお客様からご依頼があれば、翌日には現場に資材を手配できますし、トラックの空きさえあれば、当日受付・当日運搬にも対応しています。できる限りお客様のご要望にスピード感を持って応えられるのが弊社の強みであり、他社との大きな差別化になっています。

対応エリアは基本的に関東近郊ですが、災害や事故などの緊急時はその限りではありません。東日本大震災の発生時は、東北地方にも車を走らせています。当時、お客様から緊急の要請があり、発電機、仮設トイレ、スコップやホースなどをトラックに積んで、震災発生から3日後には被災地に機材を運び込むことができました。「緊急で依頼してくる人は、本当に困っている人。困っている人を助けるのは当たり前だ」。これは先代社長からの教えであり、急を要する依頼には、最優先で対応する体制になっています。敏速かつ柔軟な対応の積

COMPANY PROFILE

所在地 〒136-0074 東京都江東区東砂6-11-7

TEL 03-3646-0151

設立 1962(昭和37)年12月

従業員数 180名

売上高 60億円[2023(令和5)年9月期]

事業内容 建設資材リース、貨物輸送、とび・土木工事

URL <http://nakajima-token.co.jp/>

み重ねが「いざとなったらナカジマに頼めばいい」と頼られる会社に成長させていただいたと考えています。

自ら考え提案できる 若手との出会いに期待

組織全体としては、半数以上をドライバーやクレーンのオペレーターが占めており、次いで営業、注文受付や配車管理等の内勤という体制です。ドライバーは勤続年数の長いベテラン社員も多く、70代後半で現役として活躍している者もいます。社長である私自身も、営業部のトップとして営業グループの管理を担当。社長室を設けず、従業員と同じフロアにいるため、普段の様子も目が行き届きやすくなっています。直接私から指導することも、社員から相談されることも多く、風通しのいい環境です。

一方で、若手の人手不足が課題になっていますので、会社の未来を支える、ネクストリーダーになりうる若い人材も積極的に採用したいと考えています。弊社は扱う資材が多岐にわたるため、「どんな足場を組めばいいか?」「こんな工事をしたいが、いい機械はないか?」とお客様から尋ねられることは日常茶飯事です。そうしたときに「こんな足場はどうですか?」「こんな機材がありますよ」と、自ら考えて提案できる人が望ましいですね。もちろん、独り立ちするまでは上司や先輩がしっかりサポートしますので、まずはいろんなことに興味を持って、チャレンジ精神旺盛な方との出会いを期待しています。



▲ 下は20代から上は70代まで、幅広い世代の従業員が活躍中。



本社所在地

東京

建設

建設