



販路開拓へ新たな挑戦！ 実績ある老舗タイル会社

中村タイル株式会社

代表取締役社長 中村祐幸

濱中 タイルの販売や、戸建て、マンションの新築・リフォームのタイル工事などを手がける中村タイル株式会社さん。今年2022年で、創業72年目を迎える歴史のある会社です。中村祐幸（なかむら まさゆき）社長は3代目とお聞きしました。

中村 はい。祖父が1950年に創業し、私の父の兄、つまり、伯父が跡を継ぎ、その後、私が3代目となり、8年が過ぎたところです。私は以前、都内の大手メーカーで営業をしていて、伯父から大阪に戻ってきて経営を手伝ってほしいと誘われたのが、弊社に入ったきっかけでした。



インタビューー 濱中治（野球解説者）

濱中 そのお誘いを快く引き受けることができたんですか？

中村 いえ、3ヶ月は悩みました。もちろん、前々から弊社を身近に感じてはいました。小さい頃から当時の社長であった祖父の姿を見てきたし、高校や大学の頃に倉庫でアルバイトもしていましたからね。ですから最終的に「何かの縁なのかもしれない、やってみよう」と決意できました。それで大阪に戻ってきたんです。

濱中 伯父上のご子息が後を継ぐことはしなかったのですか？

中村 伯父の子どもは、娘さんばかりなんです。私が男だから白羽の矢が立ったのかもしれませんが（笑）。入社後は、営業職からスタートし、まずは仕事の実績をつくっていきました。その一方で、伯父の背中を見ながら、経営の勉強も進めていったんです。

濱中 最初は大変でしたでしょうか？ 経営者を目指すとなると、社員やその家族の生活も肩にかかってきますからね。

中村 確かにそうです。当時は経験が浅く、焦りもありました。それで、中小企業の経営者が



加入する大阪府中小企業家同友会に入り、多くの方から刺激を受けながら勉強を続け、自信をつけることができました。そちらに所属して11年目の今は、理事をさせていただいています。

濱中 今や後進をサポートできるくらいの立場になったんですね。それでは事業の詳細もうかがっていきましょう。御社では独自でタイルを製造しているのでしょうか？

中村 いえ、私どものメインの事業はタイル工事とタイルの販売です。例えば各メーカーさんから仕入れて、私どもの職人さんが現場で貼るんです。

濱中 なるほど。その時間や工程の管理は大変そうな気がします。

中村 最近は、昔と比べてずいぶんと仕事のスタイルが変わったんですよ。現場管理や営業の社員たちには1人につき1台iPadを貸与しているので、各自が勤務時間や行動内容、職人さんの工程の進捗などを入力します。で



すから、会社の事務所に戻る必要がなく、現場からそのまま帰る日も増えてきて、残業がとても少なくなりました。

濱中 まさに働き方改革ですね。いいことだと思います。

中村 私が20～30代の頃はアナログで仕事をしていましたからね。ITツールはないので夕方に事務所へ戻り、そこから仕事をすると終電間際になることもありました。また、今はタイルを貼る工法も発達しています。施工のボンドの質もどんどんよくなり、誰もが簡単にタイルを貼れるようになっていきます。壁や床などいろんなところで使われているから気をつけて見ないと、タイルだとわからないかもしれません。

濱中 この施工実績の写真をみると、この壁は大理石に見えますが、タイルなんですか？



中村 ええ、そうです。本物の大理石は月日が経つと変色してしまう場合があります。その一方で、タイルはずっと変色しないんです。本物のように重厚感があるので、人気があります。

濱中 私が子どもの頃はタイルというと安っぽいイメージでした。でも、この施工例を拝見すると、どれも高級に見えますよ。いろいろなものが進化しているんですね。

中村 今は、インターネットで何でも買える時代になっていますから、BtoCでも事業を展開していくためにECサイトを立ち上げました。「[NO TILE NO LIFE ～タイルでしあわせを～](#)」

といいます。工事で余ったプロ仕様のタイルを安い値段で販売し、ご自宅でDIYにご利用いただけないかという社員のアイデアによるものです。3月には、タイルを貼る体験ができるイベントルームを弊社のビルにオープンする予定なんですよ。

濱中 おもしろそうです。うちでもちょっとやってみようかな（笑）。今日お話をうかがって、タイルに親しみを感じました。これからも応援していますので、頑張ってくださいね！

「仕事を楽しむ」とは…

経営者の仕事にはたくさんの人との新しい出会いがあります。それがとても大事な仕事の一つで、人脈が増えていくことで世界が広がっていくのが楽しみです。

(中村祐幸)