



CENTRAL GROUP
セントラルグループ

名家の伝統に縛られない**進取の精神**で 地域に根ざした食・住・遊ビジネスを多角展開



セントラルグループ たなかとくべい
代表取締役社長 **田中徳兵衛(徳尚)氏**

1952年、六代目田中徳兵衛の長男として、埼玉県川口市に生まれる。1976年に成蹊大学経済学部卒業後、2年間大阪の味噌問屋で修業の後、セントラルグループに入社、父の元で経営学を学ぶ。1989年、セントラルグループ取締役副社長、1997年よりグループを引き継ぎ、セントラルグループ全体の代表取締役社長に就任。2013年8月、七代目徳兵衛を襲名。事業のほか、味噌生販協議会会長、テレビ埼玉放送番組審議会委員、国際ロータリー第2770地区ガバナー（2012-2013）などの公職歴も多数。

趣味はゴルフ、葉巻、愛車ででのドライブ。座右の銘は「身を捨ててこそ浮かぶ瀬もあれ」。先進的なビジネスに取り組む一方で、ふたたび伝来の味噌づくり「上田一（じょうたいち）」の復活にチャレンジしたいという夢も抱いている。

味噌の卸、輸入自動車販売を中核に物流サービス、介護、保険、放送事業等、川口市を基盤として、数多くの分野・業態の事業を展開するセントラルグループを率いる当主には、代々「田中徳兵衛」の名が受け継がれる。田中家を興した初代・徳兵衛氏から始まり、明治4年に創業した田中徳兵衛商店から145年の歴史の中で多くのビジネスに挑み、会社を発展させてきたセントラルグループ。

試行錯誤を繰り返しながらも、常に時代が求めるものを、そして自分たちが本当に良いと思えるものだけを扱ってきたという同社の誇りと今後のビジョンを、七代目当主・田中徳兵衛氏に伺った。

味噌づくりから財をなし 今に続く礎を築いた歴代当主の才覚

— セントラルグループの祖となった田中家の歴史を紐解くと、元々は味噌の醸造や肥料の販売によって事業の基礎を築いたと記されていました。

味噌の卸販売は現在もなさっていますが、やはりセントラルグループの主要事業といえは、輸入車販売という印象があります。

これらは随分と趣が違っているように感じますが、145年を超える長い歴史の中でどのようにビジネスを拡大してきたのでしょうか？

確かに、味噌屋と輸入車ディーラーというのはちょっと意外な組み合わせに思われるかもしれませんが。しかし、ここに至るまでには私の前に6人の当主・徳兵衛が、さまざまな事業に挑戦してきたという歴史があるのです。

初代・徳兵衛は元禄（江戸末期）の人で、川口で油屋を営んでいた本家から分家して農家として身を立てました。夫婦そろってそれはもう働き者だったという話が、我が家には伝わっています。

明治時代に家督を継いだ二代目・徳兵衛は、これからは農業だけでは立ちいかななくなると考えて、肥料や農機具、材木、金物などを扱う商売をいち早く始めました。その商いで得た財産で、川口近隣に多くの土地を買って、地主として名を上げていったのです。

また、味噌の醸造・販売を始めたのも二代目です。もともとこのあたりの家々では味噌をつくっていましたが、それはあくまでも自家用。それを二代目は大量生産し、販売しようと考えたのです。

この背景には、埼玉が良質の麦の産地だということ、浦和水系の水質が優れていたこと、そしてなにより大消費地である東京に隣接し、しかも芝川の水運で運搬もしやすいという地の利がありました。

「上田一」と名付けられた田中家謹製の麦味噌は、味のよさもあいまって大当たりし、大阪や北海道、台湾にまで販売網を広げていたといいますから、素晴らしい才覚の持ち主だったのでしょう。

三代目は残念ながら短命でしたが、その跡を若干19歳で継いだ四代目は、二代目を後

見人としてその商才を磨きました。

中でも力を入れたのが材木業で、秋田の杉材や川越の武州材などを仕入れては芝川の入江のドックで製材し、川口で手広く販売していました。

この事業は非常に繁盛したそうなのですが、1923年（大正12年）の関東大震災の時に在庫を売りつくして、材木業からは手を引いてしまいます。この他に、肥料の販売などでも大儲けしていましたが、後追いの業者が出てきたのを見て、これもあっさりやめてしまったそうです。

——繁盛している時にきっぱりやめてしまうというのは、随分と思いきりがいいですね。

そうなのです。これは田中家の血筋なのかもしれませんが、繁盛している時こそ新しい分野に挑戦していくという考え方が受け継がれているのです。

四代目はその後、味噌醸造一本に注力してますます繁盛し、東京や千葉、新潟にも土地を所有する一大地主に成長します。

この四代目が大正時代に建てた家が、現在川口市が管理する国登録有形文化財建造物「旧・田中邸」として公開されていますが、大正モダンを取り入れた素晴らしい和洋折衷の大邸宅で、往時の隆盛を偲ばせてくれます。

その跡を継いだ五代目も、基本は味噌づくり一筋でしたが、家伝の麦味噌に加えて米味噌「上田」の醸造販売を手がけました。

同時に、全国味噌工業共同組合連合会の会長を務めて業界の発展に貢献し、さらには政界に進出して川口市長を務めるなど、華々しい活躍を残しています。

四代目が財と美意識をかけて築いた和洋折衷の名建築「旧・田中邸」



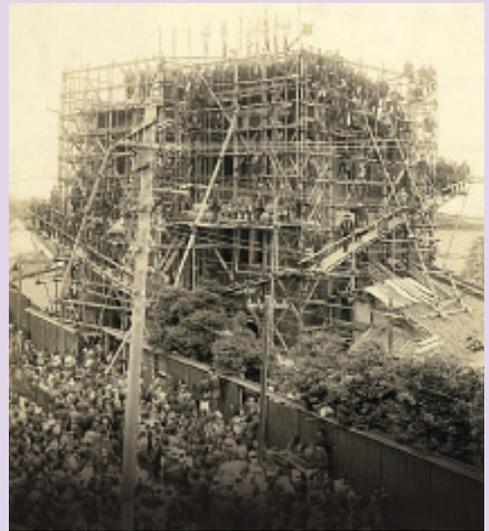
大正時代に建設された県下有数の本格的洋風住宅である「旧・田中邸」(国登録有形文化財)。味噌醸造・材木商として財をなし、大地主へと成長した四代目徳兵衛氏が贅を尽くして築いた、大正ロマンあふれる名建築だ。

1921年(大正10年)に迎賓館として築かれた木造レンガ建築の洋館は田中邸のシンボルともいえる存在で、材木商でもあった四代目が選び抜いたこだわりの高級材と、現場近くで焼かせたというオリジナルの煉瓦を、当時最新鋭のイギリス積みで組み上げた堅牢な建物で、関東大震災にもびくともしなかったと伝えられている。

このほか、その後田中家代々の人々が暮らした和館(1934年増築)、味噌醸造蔵の跡地に整備された本格池泉回遊式日本庭園(1973年完成)などから構成された名建築として、2004年に国指定の有形文化財となっている。

現在は川口市の文化財として管理・維持されており、邸内見学はもちろん茶室や日本間などを利用することもできる。

<http://www.kawaguchi-bunkazai.jp/tanaka/index.html>



盛大に行われた田中邸の棟上式。三階建ての洋風建築の偉容を眺めようと、多くの市民が集まったという



イギリス積みの美しい赤煉瓦造りの洋館。室内調度にも贅が凝らされている



進取の精神と商才に溢れ、材木と味噌づくりで田中家の財産の礎を築いた四代目・徳兵衛氏



銘木を惜しみなく使った和館。建具などの作りにもこだわりぬいた美意識が感じられる



広大な味噌醸造所跡に築かれた庭園は、四季折々の美しさで散策を楽しむ多くの人々を引き付けている



MINI



JAGUAR



BMW Motorrad

製造業から販売業へ 大転換を決断した六代目

——続く六代目が、社長のお父上ですね。この方が自動車関係のお仕事を始めたと言っています。

そうです。ただその前身として、父は大学を卒業するとすぐに「紫屋」という小売店を東京の高円寺に開いて独立しました。戦争中は陸軍中野学校卒業という変わった経歴の持主でもありました。

経済統制が解除された後は、実家の味噌を中心とした食料品販売の店として、商いを広げていきました。その際、「上田一以外の味噌も食べたい」という要望に応え、全国の優良な味噌メーカーと特約契約を結ん

だことが、現在当社が大手百貨店等で展開している「味噌蔵徳兵衛」という屋号での食品販売業態のルーツとなっています。

そして、政界に進出して家業から離れていた先代の意向で、父は田中徳兵衛家の事業全体を引き継ぐことになりました。その2年後、父は五代続いた味噌醸造をやめ、代わりに味噌をはじめとする食品卸売業へと業態変更することを決意します。39歳の時でした。

——醸造業の廃止が、自動車関連の事業を始めるきっかけになったのですか？

川口は鋳物の街としても有名ですが、発展の元になった要件として芝川の存在があります。父は舟運から鉄道、そして自動車へと物流の中心が移っていくのを目の当たりにしていましたから「これからはモータリゼーションの時代が来る！」と考えたわけです。そしてセントラル自動車教習所を始めました。父の狙い通り、この事業は成功し自動車業界とのつながりを深めるきっかけになってくれました。

BMW、ジャガー、マセラッティ 憧れの名車の、全国屈指のディーラーへ

——輸入車販売を始めたのはいつのことですか？

自動車教習所を開いた2年後の、1966年（昭和41年）からです。晴海のモーター

ショーに行った父が伊藤忠オートのブースを訪ね、名刺を置いてきたのがきっかけです。セールスの方が父に「どの車を買いたいですか？」と聞いたら、「買いたいのではなく、売りたいのです」という話ですから、メーカーの人もビックリしたと思うのです。そしてセントラルオート（現・セントラル自動車技研）を立ち上げ、ディーラー業に進出しました。その時、アルファロメオ、ビューイック等を販売しておりました。当時すでに国産車の販売網はできあがっていましたが、輸入車はまだなかなか見かけなかった時代ですから、後発でも参入する事ができたのでしょう。その後、ドイツのBMWやハーレーダビットソンを輸入していたバルコムトレーディングと取引が始まり発展していったのです。現在はMINIやジャガー、ランドローバー、マセラッティといった高級輸入車や、二輪車のハーレーダビットソン、BMWモトロードなど魅力ある車を多数扱っています。

お蔭様で長く信頼をいただき、親子三代にわたってBMWを購入し続けているファンもいるほどです。私は常々、当社が扱っているのは、本当に良いと信じられるものだけだから、自信をもって売って欲しいと社員にしています。

当社は川口を拠点に事業を始め、現在では埼玉県と都内にBMW・MINI、ジャガー・ランドローバー、マセラッティと販売を展開しています。BMWでは累計販売台数で4万台を超える日本一の正規ディーラーですが、扱っている全てのブランドにおいて日本一の販売台数と品質を目指して取り組んでおります。社員は自ら乗って実感しているのも、その車の良さ、他の車との違いを語るとき、説得力が出るし、誇りを持ってお客様におすすめることができます。

当社の社是は「経営は人によって成り立ち、人によって発展する」また、経営方針として「商品第一主義・お客様中心主義・地域密着

高まる高級車ニーズに応じて 都内への店舗出店を強化中

セントラルグループの主要事業ともいえる輸入車販売。

BMW / MINI・JAGUAR / LANDROVER・MASERATIなど、憧れの名車を取り扱って全国屈指の販売台数を誇っている。

「国産メーカーがハイグレード車種の生産を整理してしまった分、本来そのゾーンを志向していた方々の関心が、高級輸入車に向いているような気がします。また、我々が扱う車の安心・安全・快適なドライブ性能は、お子様を持つファミリー層にも認められるようになっており、若いお客様も増加傾向にありますね」と、田中氏は近年のニーズを分析している。

こうした客層の変化に応えるため、近年は高級車需要の高い東京都内への出店も強化しており、次々に新店舗を開設。「とにかく一度乗って、極上の走りを体感していただければ、違いと良さが分かりますから」（田中氏）と、多くの店舗ネットワークを生かして、試乗車を充実させ、商機を広げている。

BMW





主義」の3つを掲げています。この約束を守るために、我々が扱っている商品やサービスは、すべて一流であるという自負があります。ですから社員にも、良いものを扱うにふさわしい豊かな人間性を養ってほしいと思っています。

ホームタウンへの感謝をこめて 新たな事業にチャレンジ

——いま伺った食品、自動車に加えて、近年では介護、放送事業の分野にも進出されています。どのような想いで新たな事業に取り組まれているのでしょうか。

歴代の徳兵衛がそうであったように、私もまた、現状に満足することなく、常に新しい柱となる事業をつくろうと考えています。こうしたチャレンジは、ほかの事業が安定しているときだからこそ思い切ってできることだと思いますから。

その活動拠点として、2012年に開設した

2015年9月開局「FM kawaguchi 856 studio」のロゴデザイン。女性キャラクターの髪飾りには、川口市のシンボルである「サザンカ」の花を採用

のが「元気広場」という施設です。この施設は、いわゆる老人介護施設やデイケアセンターではありません。副名称は“介護予防通所介護施設”とあって「寝たきり老人のいない町づくり」をコンセプトに、高齢者の方がここに通うことで、自立して楽しく生活できる心身の健康を維持し、寝たきりにならない予防ケアを行う施設となっています。

寝たきりや認知症になってしまった方をお世話する施設は、全国に数多くあります。しかし予防することによって、誇りをもって健やかな暮らしを維持しながら暮らしていただくことを目的とした施設は、まだ少ないのではないのでしょうか。

もともと介護の分野に力を入れると決めたのは、自動車を扱う際に保険の取扱いもして

セントラルグループが扱う高級輸入車の数々

JAGUAR



Harley-Davidson



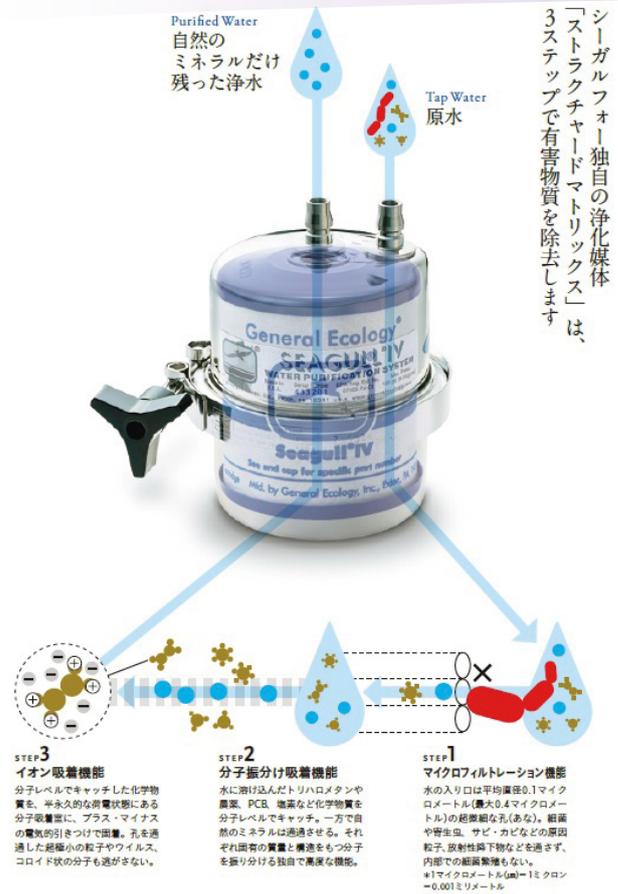
MASERATI



おり、その延長線上にはさらに広い意味でのライフサポートという使命があると感じたからです。

お客様は将来のことを考えて保険に入る。いずれ必ず訪れるその“将来”を、より健やかで安心できるものにするお手伝いができたら…と思うのです。その思いからソニー生命の代理店である「セントラルグッドライフ」を立ち上げました。

また、豊かな暮らしに関連して最近力を入れているのがアメリカで作られた世界一の浄水システム、「シーガルフォー」の販売です。当社は埼玉県総代理店として安心・安全だけでなく、美味しい水を通して生活の質の向



シーガルフォー独自の浄化媒体「ストラクチャーードマトリックス」は、3ステップで有害物質を除去します

地域に根差し、食・遊・住を豊かにするセントラルグループの事業



自動車事業



金融事業



(販促支援)

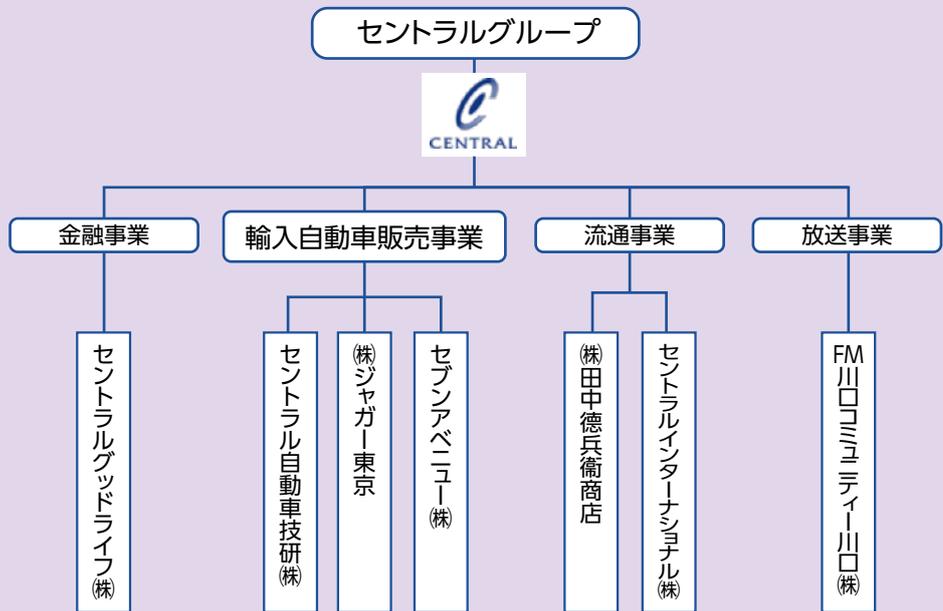


(介護)

流通事業



放送事業



上に役立ちたいと思っています。

我々は先祖代々、川口という街を拠点に活動して参りました。五代目が市長を務め、父である六代目は国際ロータリー 257地区 (1985-1986) のガバナー、更には川口商工会議所の会頭を生前まで全うし、私自身も国際ロータリー 2770地区のガバナーを務めるなど、埼玉県という地域と「地域共生」して参りました。そして、この地の恵みで味噌をつくり、この地の利を生かしてカーライフの楽しさや豊かさをご提供し、発展してきたのです。そして今後も地域の皆さんに役に立つ商品やサービスを提供したいと考えています。

—もう一つ、最新の事業としてFMラジオ局も開設されました。こちらやはり、地域貢献の意図があるのでしょうか？

この会社については、まさにそれが目的ですね。「FM Kawaguchi 856 studio」は昨年9月に放送を開始したコミュニティラジオ局で、現在は朝6時から午前1時まで、バラエティ豊かなトークや音楽とともに、地域の情報をふんだんに盛り込んだ番組を、本社ビル1Fのスタジオから放送しています。

できたての会社で認知度はまだまだですが、市民参加型の地域密着放送としてコンテンツの充実をはかりながら、災害発生時には市民の安心安全情報を担っていきたいと考えています。

川口はその名の通り川沿いにあり、かつては大雨や台風のたびに町中が水につかっていた。こうした地理的な条件や、3.11後の混乱した状況などを考えて、地域の情報がリアルタイムで得られるラジオ局があれば、いざというときに被害を軽減できるのでは…と、ずっと考えていたのです。

また、昨年新たに始めたもう1つの事業として太陽光発電所の設立があります。2015

年12月7日より成田市にて「セントラル成田太陽光発電所」としてメガソーラー



事業を開始致しました。生まれ育った場所とは異なりますが、地域の皆さんに貢献したいという想いは同じです。

この街に生まれ、育てていただいた企業として、地域の人々がもっと元気に、幸せに暮らせる街づくりのお手伝いをしながら、企業としてもさらに発展していきたい。この想いは、次代の田中徳兵衛にもしっかりと引き継いでいきたいと思っています。

セントラルグループ概要



創	業	1871年 (明治4年)
授	権	3億円
資	本	
売	上	高 310億円 (2014年12月期)
従	業	員 561名 (2015年1月現在)
本	社	〒332-0006
		埼玉県川口市末広1-11-2
		セントラルグループ本社ビル
電	話	048-225-8811
ホ	ム	ページ http://www.central-group.co.jp
取	引	店 川口支店