



蕎麦 味噌 酒

株式会社日辰  
代表取締役社長 梅原清幹さん

## 商いは「生きもの」。創業精神を忘れず、改革・改善を常に心がける

### 創業から58年 7つの営業所を構える卸業者に

株式会社日辰は父が創業した会社です。実家は鳥取で蔵元をしていました。東京に出て起業するのが父の夢で、日本橋にある老舗の食品卸店で働いた後、新宿区で起業し、その後事業拡大の為、練馬区に移転しました。

その頃の練馬はまだ田舎だったそうです。しかし、環状7号線、目白通り、関越自動車道、東京外環自動車道、環状8号線と、道がどんどん整備され発展していききました。卸業は運送が大事なため、練馬区の道が整備されていくことによって事業規模を拡大することができました。

### 2011年に先代から事業を引き継ぐ

会社に入るまでは日本橋にある食品酒類商社で7年間働いていました。外で働くことによりたくさんの学びがありました。その経験が今でもとても役に立っていると感じます。会社を継ぐには自分の軸をしっかり持っていないといけないと思うんですね。自分の軸は実際に体験したことから作られます。時代もどんどん変わっていくので、今まであったものを大切にしながら、社内の人事や業務のシステム化など、変えるべきところは少しずつ変えています。外で経験してきたことを社内でも提案し、自ら実践するようにしています。

新しいことを始める時は反発もあります。しかし、とことんぶつかって、とことんぶつかり返される。その繰り返しで新しいこ



とが受け入れられていくのかなと思っています。

### 気づきから新製品は生まれる

消費者や飲食店からのニーズに柔軟に対応していくのは、気づきが必要だと思っています。お客様が何に困っているのか、何が大変そうかというのをしっかりと見ていると気がつくことがあるんですね。

昔は冷房が少なかったので夏場にはお蕎麦屋さんで冷麦がすごく売れていました。冷麦にはみかんやサクラソボなどのフルーツを乗せるのですが、缶詰を開けて一個ずつ取るのは大変ということに気がつき、「フルーツを一食分に小分けしたものを提供するのはどうだろう」と思いつきました。そこで、冷麦用のフルーツを製造したところ、その商品はヒットしました。

気づきを得るために、お客様とのコミュニケーションも大事です。新しい商品はいつでもコミュニケーションの中から生まれました。弊社では、『食品販売』から『食品製造』『販売』に転化すべく、現在もお客様のニーズに対応しながら、オリジナル商品を次々と開発しています。

### 物価高騰にも対応していきたい

最近物価高騰が続く、メーカーがどんどん値上げをしています。メーカーから仕入れて売る商品は我々も値上げせざるを得ませんが、商品開発をして自社で作った商品は、中間業者を通さないで販売価格を



▲ 社内には〈社是〉、〈社訓〉、〈企業理念〉が社員が見えるところに飾られていて、週に1回は社員で読み上げ、その意味もしっかりと説明するようにしています。

抑えるように工夫できます。

今は商売をするのが非常に難しい時代です。しかし、それも時代の変化なので対応していかないといけないと思っています。

### 1300人の社員の心を一つに

社員の心を一つにするためには、会社の〈社是〉、〈社訓〉、〈企業理念〉を全員が知っていることが大切だと思います。

弊社の〈社是〉は「商いは生きものである。目指せ日本一輝く会社」です。商売は生きものを育てるよう、子どもを育てるよう、常にしっかりとフォローやサポートをしながから見守っていかないといけないもの。そして生きものである以上、変わっていくのが常。変わっていく時は必ず変化の兆しが出てくるので、その兆しを逃さないで自分たちの商品に生かしていこうと思っています。

### 長く商売を続けるために

長く商売を続けるにはやはり信頼が大切だと思っています。商売はごまかすようなことをしたらダメなんです。例えば、「分からないのに分かったふりをする」「言葉を濁す。」みたいなことです。それは、お客様の信頼を大きく損ねるようになってしまいます。長い付き合いのお客様であったとしても、それは昔の信頼。私たちは常に新しい信頼を作っていくことが大切だと思います。



業務用酒類・食材総合卸  
株式会社日辰  
練馬区高野台1-18-15  
TEL:03-3904-1929 (代表)  
<https://www.nittatsu-g.co.jp/>

