

誠意ある姿勢で鰻の流通を手掛け、 日本と中国の架け橋になりたい



1995年の設立以来、鰻の卸売を手掛けている「日中商会」。中国と日本の養鰻所から鰻を仕入れ、主に静岡県や愛知県の間屋に卸してきた。近年では、不安定な漁獲量から相場が大きく揺れることも少なくない鰻業界だが、そんな中、同社では安定した仕入れと供給を持続。顧客の信頼に应运えてきた。堅実な経営方針を貫く頼もしきトップ、林社長にお話を伺う。

有限会社 日中商会

東京都大田区蒲田4丁目16番2号 京浜センタービル501
TEL 03-3733-7293(代) FAX 03-3733-7435

鰻 美食屋

検索



代表取締役

林 建仁



TOP INTERVIEW

志垣 まずは林社長の歩みから伺います。
林 中国福建省で生まれ、国際貿易を学ぶために21歳で日本に留学しました。卒業後は業界でも古い歴史を持つ鰻販売会社に入社。約3年の経験を積む中で、独立を志すようになり、1995年に「日中商会」をスタートさせた次第です。
志垣 では、現在も鰻販売を主業務に？
林 はい。中国や日本各地の養鰻所から質の良い鰻を仕入れ、主に静岡県や愛知県などに卸しています。
志垣 近年、鰻は漁獲量が下がっていて、価格の変動も激しいと聞いています。
林 そうですね。中国では4年連続で不漁が続いています。年間80トン穫れていた稚魚が、今年は10分の1程度。それでも日本の鰻市場は世界一ですから、世界中の同業者が日本の市場に入ってきています。各社生き残りをかけて必死なんです。各社志垣 そのような中、御社ではどのように事業を進めてこられたのですか。
林 何より、安定供給に努めてきました。もっとも、当初は苦労しましたが、現在はしっかりとした稚魚の仕入れルートを確保。仕入先とはもう15年の古いお付き合いで、私共の要望にはきちんと応えてくれるため、有り難い限りです。また新規顧客の開拓は一切行わず、既存のお客様へ安定的に商品をお届けすることを徹底しているんです。手を広げようと思えば、可能かもしれませんが。でもそれで皆様にご迷惑をかけてしまえば全ては水の泡。ですから当社では、安定感のある仕事を何より大切にしてきましたのです。
志垣 堅実なお仕事に徹してもらえれば、お客様としても安心ですね。また、従業員

Guest Comment

「日中商会」さんでは、その社名の通り、鰻の流通を通して日本と中国を結んでこられたようです。手堅く事業を進めてこられたので、お取引先のみならず、従業員の皆様も同社で働くのに安心感を持っておられることでしょうね。これからも、皆様と共に益々励んで下さい。応援しています！」



志垣 太郎 (俳優)

の方々も、御社ならば安心して働いていけると思います。
林 当社の従業員は皆、責任感を持って動いてくれる者ばかりですので、安心して各人に仕事を任せています。ただ、経営者として従業員たちの生活をさらに向上させるためには、安定感だけではいけませんから、鰻以外の市場も開拓しているんです。
志垣 ほう、それは一体どのような？
林 老舗中華料理店へ、加工食品を卸しているんです。そちらも今では当社の事業柱の一つとなっています。また一般のお客様への対応として、鰻や点心のインターネット販売も、昨年からは行っておりましてね。「楽天」さんにて「美食屋」というネット店舗を運営し、鰻の蒲焼や白焼、深蒸しなどの他、中華点心も各種ご用意しています。
志垣 安定させるところは安定させ、一方で攻めの姿勢も持ち、バランス感良く事業を進めておられることが窺えます。
林 ただ、当社がそうしてスムーズな物流を行えるのも、全ては取引先とお客様が応援されるからこそ。これからもその関係を大切に守り、育てていきたいと思っています。