

日研工業株式会社

製造業 / 東京都

TSR: 企業コード 29-063127-0 所在地: 〒171-0014 東京都豊島区池袋2-23-6

TEL: 03-5391-3031 URL: <https://www.nikkensp.co.jp/>

事業内容: 事務所用・店舗用装備品製造業、看板・標識機製造業

優良企業
ガイドは
P346 へ!



代表取締役社長 中山 要秀 (なかやま ともひで)

Profile 1974年4月生まれ。47歳。アメリカの高校を卒業。帰国後、大学で経営学を学ぶ。1997年、弊社に入社し、総務部で管理部門に従事。創業者である祖父から経営を引き継ぎ、2004年に取締役社長、2005年5月に代表取締役に就任。「会社はファミリー」という祖父の考えのもと、社員の幸福度向上に努めている。

一問一答

御社のNo.1は?

アイデアです。アイデアがなければ何もできません。創業者はいつも「アイデア、アイデア」と言い続けていました。

座右の銘、社訓は?

「無理はしても無茶はしない」。人にも会社にも当てはまる言葉ですが、弊社は決して無茶なことはしない堅実な経営です。

趣味、休日の過ごし方は?

学生時代からゴルフをやっていて、見るのもプレーするのも好きです。子どもが競技ゴルフをやっており、大会に付き添うこともあります。

独自の製品づくりで ソリューションを提供

アイデアでお困りごとを解決する

弊社はスーパーマーケットを中心とした全国の小売店を対象に、陳列備品や価格表示器具などの「販促店舗備品」を企画・開発・製造して提供し、お客様の問題解決を支援する、メーカーです。

創業は戦後間もない1951年。東京都豊島区椎名町にて、「中山商会」という屋号でスタートしました。創業者である私の祖父が、何か商売を始めようと町の商店を回ってアイデアを探し、商品の値段を書いた紙を設置するための小さな道具をつくって売り始めました。その後、あちこちの店舗に足を運び、コツコツとお困りごとを伺いながら少しずつ取引先を増やしていきました。製造の現場も規模を拡大し、1973年には埼玉工場を設立。仙台、名古屋と営業拠点を増やしていき、現在では全国に営業所を展開しています。

祖父が事業を始めた頃と比べて、会社規模も大きくなりましたが、「お客様のお困りごとを伺い、一緒に解決していく」というスタンスは同じです。祖父はいつも「アイデアで勝負する」と言っていました。私たちが扱う商品は、大型商品でもなければ高額商品でもありません。それでも、アイデアがあれば良い商品をつくることができ、お客様に喜んでいただけるのです。

企画から販売まで自社一貫体制

弊社は企画、開発、製造から販売まですべて自社で行っており、クオリティーの高さとスピード感が強みです。例えば、新型コロナウイルスの感染拡大により、全国の小売店では、消毒液を置く台や飛沫防止のためのパネルなどが必要となりました。こうした状況に、いち早く商品を開発して販売。さらに、一度つくって終わりではなく、何度も改良を繰り返して、より使いやすい商品を目指しました。お客様が現場で何に困っているのか、どんな商品があればもっと業務が楽になるのかを考え抜いて企画開発をしているため、「かゆいところに手が届く」商品をつくれることが強みです。

弊社の本社ビルには、「ソリューションスペース」と呼ばれる展示室があります。ショールームのようなものですが、お客様のお困りごとを解決するための打ち合わせを行い、実際にいろいろな商品を手にとって試していただく場所であることから「ソリューションスペース」と名付けました。私たちは品物をつくりますが、提供しているのはソリューションです。お客様からは私たちのことを業務改善のパートナーとして信頼していただいています。

ものづくりの楽しさとやりがい

弊社の仕事の醍醐味は、お客様のパートナーとして一緒に考え、アイデアをかたちにして、その結果「おかげで助かった」と感謝していただけることです。自分の頭で考えてアイデアを出し、それをかたちにしていく楽しさや、「売って終わり」ではないやりがいがあります。

弊社で活躍しているのは、日頃からさまざまなことに興味を持っている人、好奇心を持ってチャレンジができる人です。営業職であっても、企画から携わるので仕事内容はものづくりそのものです。コロナ収束後には海外への販路拡大にも力を入れていきます。会社が大きくなることで若い人が活躍するポストも増えていく好循環が生まれます。これからの世代の頑張りと活躍に期待しています。



本社ビル内にある「ソリューションスペース」にて、お客様のお困りごとを伺い、最適な提案を提供します。