



軽トラックでスタートしたニッカネ 創業39年で年商100億円を達成

業務用食材の卸・販売を手がける株式会社ニッカネは、今年年商100億円を達成しました。広域に10拠点を持ち、お客様のニーズに素早く対応できる体制を整備したことが、快挙の大きな理由でしょう。昨年10月に社長に就任した同社の若きリーダー、金田陽介社長に話をうかがいました。

昭

和50(1975)年に、
創業者・金田秀壽氏(現・
代表取締役会長)が軽トラック
1台でスタートした、株式会社
ニッカネ(当時は「有限会社ニッ
カネ食品」)。それから39年で、
本社の他に関東・東北に10拠点
を持つ、食品食材の総合商社と
して、栃木県を代表する企業
の一つにまで成長しました。

「私どものお客様は、給食関
係が多く、それだけに商品の
品質や確実な配送などが重要
です。介護施設や病院、学校
などへの納入は、強い責任を感
じます」



同社キャラクター
「ニッカネ マヨちゃん」は大人にも子どもにも人気



同社キャッチフレーズ「最速で、
心暖まる流通」を支えるトラック



(株)ニッカネ本社社屋

クレド(CREDO)とは、ラ
テン語で「志」「信条」「約束」
などを意味し、企業では「経営
理念」の意味で使われます。ニッ
カネの「約束」は、「社員全員がニッ
カネを作る」「感動をお客様に、
社員に、家族に与える仕事をする」
「誇りの持てる商品を扱い、誇り
を持って仕事をする」という意味
です。

250人もの社員を抱える同
社だけに、クレドをいかに浸透さ
せるかは、大きな課題でした。
「まず、取引先のメーカー様ま
でご招待して、大々的な発表会
を行いました。またクレドや社員

の心得などを小さなリー
フレットに印刷し、常に
携帯させて、会議や会合
の前などで必ず唱和す
るようにはしました。こうして、
繰り返し繰り返し触れること
で、徐々に浸透させていったの
です」

同社では、配送トラックも自
社で所有。もちろんドライバー
も社員です。これが、お客様
への対応力を高めるとともに、
社員の責任感もアップさせてい
ます。

「神奈川県から宮城県まで10
営業所で、きめ細かい広域配送
網を整備しています。これによ
り、同一商品・同一価格で対応
が可能です。また営業所間を毎
日2台の社内横持便が移動し、
出荷頻度の少ない商品の在庫リ

スクの軽減などを行っています」

あの東日本大震災の際に、1
日も休むことなく対応できたの
は、こうした配送体制があれば
こそでしょう。もちろん、IT
を駆使した情報システムも、同
社を支える重要な存在です。

また「アタコ」「ジェフダ」な
どのプライベートブランドも持
ち、お客様に提供しています。

「アタコのマヨネーズは人気が高
いんですよ」と笑顔を見せる金
田社長。「私どものキャラクター
も、マヨネーズの「ニッカネマヨちゃん」
です。おかげさまで好評です」

今後は、年商200億円達成
に向けて努力し、「栃木発・日
本ナンバーワン企業」をめざすと
いう金田社長。より多くの人に、
おいしさ・元気・安心を届けて
くださることを期待しています。

クレド

- 一、我 ニッカネをつくる
- 一、我 感動を与える
- 一、我 誇りをもって商う

Information

株式会社 ニッカネ
代表取締役社長 金田 陽介
設立 / 昭和50年11月
所在地 / 宇都宮市平出町3675-1
☎ 028-662-1936
http://www.nikkane.com



株式会社ニッカネ
代表取締役社長 金田 陽介氏