

(株)鮮龍

代表取締役

PICK UP

THE PERSON

森川 正基

KEY WORD

信念

— shinnen —

「確固たる信念がなければ、商売は上手くいかない」。そう語るのは、個人事業で食品卸売業を始めて1年で2億の売上を叩き出し、海外貿易事業へと事業展開を進めてきた森川社長だ。起業以来、事業の根底には「美味しいものを届けたい」という想いがある。その揺るぎないビジョンがあるからこそ、自分が今やるべきことを冷静に見極めることができるのだろう。生活様式や社会のニーズが大きく変化している今の時代にこそ、社長のようなぶれない核が必要なかもしれない。



「明確なビジョンを持っていれば、ぶれることなく仕事に邁進できる」



代表取締役

森川 正基

東京都江東区出身。美容師として約1年働いた後、知人の社長が経営する食品会社へ転職。仕入れから配達まで幅広い業務を担い、約15～16年経験を積む。その後、勤務先の廃業をきっかけに起業。海外貿易事業にも着手し、2019年に法人化して『鮮龍』を設立した。

海外貿易事業を通じ 日本と海外の「食」の橋渡しを担う

東京都江東区に本社を構える『鮮龍』は、海外貿易事業や生鮮食品の卸販売などを手掛ける総合食品会社だ。水産品や果物をメインに取り扱い、香港やインドネシア、タイをはじめとする国々へネットワークを拡げている。新型コロナウイルスによる社会変化にも柔軟に対応し、新たに個人客をターゲットにした事業拡大にも意欲的だ。そんな同社の森川社長のもとをタレントのつまみ枝豆氏が訪れ、その経営哲学に迫った。

2019年に法人化した次第です。主に、どのような品物を取り扱っているのか、海産物や果物、野菜などを中心に取扱いしています。貿易事業では、海産物を週に1回、果物を週に4回、飛行機と船で輸送しています。品物に関しては、当社のバイヤーが質と美味しさにこだわって厳選しています。新商品があれば実際に試食させてもらい、国内外の消費者の心を掴むような品物を見極めて仕入れています。

海外とやり取りするお仕事ですし、今回の新型コロナウイルスによる影響は大きかったです。実は昨年、仕事で渡航を予定していたものの、新型コロナウイルスの影響で行けなくなりました。ただ、外食利用率が減った代わりに家庭で調理する人が増えるなど、食の需要自体はあまり変わりません。常に多方面へアンテナを張り、市場ニーズに沿ったものを提供していきたいと考えています。こういう時だからこそ、国内販売を強化していきたいですね。当社のお客様は主に飲食店や小売店ですが、現在新たに一般家庭向けのネットスーパーの開設を計画しており、それに向けて準備を進めているところです。ネットショップで食材を買う場合、一般的な市場価格より割高になってしまうことも少なくありません。当社では、食品卸業者ならではの高い品質と手ごろな価格で訴求し、他にはない商品を多くの食卓に届けられればと考えています。

コロナの影響によって、飲食店への供給が激減して苦しんでいる生産者さんがたくさんいると聞きますし、まさに時宜にか

事業のお話に入る前に、森川社長の足跡から伺いたいと思います。ご出身は？

ここ東京都江東区の生まれで、三人兄弟の長男として育ちました。実家が美容室を営んでいたこともあり、高校卒業後は美容専門学校に進んで美容師免許を取得しました。ゆくゆくは家業を継ぐつもりでしたが、同じく美容師として人気店を磨いていた末弟が「実家の美容室を継ぎたい」と。私は兄として弟の夢を応援すべく、実家の美容室は弟に託して自分は別の道を歩むことにしました。それが今の食品業界です。

—— 全くの異業種への転身ですが、何かきっかけがあったのでしょうか。

一時期、引越越し会社で働いていたことがあり、その時のお客様が食品会社の社長だったんです。その社長から「うちで働かないか」と声を掛けていただき、入社することになりました。その会社は全国に店舗を展開する海鮮居酒屋に食材を卸していました。当時、その飲食チェーンは破竹の勢いで店舗数を伸ばしている時期。各店舗の運営管理や配送、PR戦略など、学ぶことは多かったです。私が勤めていた会社は少人数制で、私は仕入れと配達の全てを任されていました。しかし、納品先の飲食チェーンが事業縮小に踏み切ったことから、勤め先の社長が引退を決めましたね。それで、私がそれまで培ってきた経験を活かし、37歳で食品会社を立ち上げることにしました。個人事業として資本金100万円です。1年間で2億円の売上を達成することができました。

—— わずか1年で2億ですか！ 急成長の要因は何でしょうか。

「美味しいものを多くの人に届けたい」というおれない軸が、事業の原動力になっていると思います。やはり明確なビジョンや信念を持っていないと、ビジネスは上手いきません。当社はまだ設立2年目という若い会社ですから、信用という部分で難しさを感じる場面もあります。特に大手企業との取引においては、業歴の浅さは障壁となります。それでも、しっかりとしたビジョンを持ってこちらの熱意と誠意を伝えれば、相手側の担当者が上長に掛け合ってくれて下さることもあるんですよ。もちろん口だけではなく、しっかりと有言実行していくことも大切です。そのように明確なビジョンを持って誠心誠意仕事に取り組んでいけば、自然と人が集まってくるのではないかと思います。共に働くスタッフやこれから当社に入る人たちにも、ぶれない目標を持って働いてもらいたいですね。

—— 目標があるのとないのでは、仕事に対する姿勢やモチベーションが大きく違ってくると思います。では最後に、今後の展望をお聞かせいただけますか。

新しいことや面白いことに積極的に挑戦し、スタッフがやり甲斐を持って働けるような会社にしていきたいです。私には息子がいるのですが、将来息子が「入りたい」と言ってくれるような魅力的な会社でありたいですね。そして世界各地に事業拠点を拡げ、日本の美味しい食材を海外に伝えると同時に、世界の食文化の発展に貢献していきたいです。

やはり、約15年の勤務経験や業界内の方がはるかに大きかったですね。それらを活かして仕入ルートなどを確立していき、スムーズに事業を軌道に乗せることができたと思います。やがて、同じ業界で働く中国語と日本語が話せる女性と出会い、彼女の入社を機に貿易事業に参入しました。それまで私は貿易関連の仕事経験がなかったのですが、彼女から貿易ビジネスの魅力について話を聞くうちに興味を持ち、一緒に挑戦することにしました。彼女の語学力や海外貿易のネットワークは、当社の大きな武器となっています。また、私の小学校からの同級生も、協力会社として当社のシステム系をバックアップしてくれているんです。そうして貿易事業の拡大に伴い、



ゲストインタビュー
つまみ枝豆

「新しいことへの挑戦意欲に溢れ、豪放な性格という印象から森川社長。しかし周囲の方々から見た社長の素顔は、意外にもそうです。大胆なように見えて、全て入念な分析や下調べに基づいての行動なのだとか。その一方で、チャレンジ精神と慎重さを兼ね備えていることが、社長の大きな強みなのではないでしょうか。これからも世界を舞台に、幅広く活躍されることを期待しています！」

Company Profile



株式会社 鮮龍

東京都江東区有明 1-2-11 ガレリアグランデ 1410

《株式会社 鮮龍ホームページ》
URL : <http://senryu-group.co.jp/>
《ネットショップ フレッシュドラゴンマーケット》
URL : <https://fresh-dragon.tokyo/>



VIEW POINT 「美味しい」が世界をつなぐ

▼ 15年以上の業界経験を糧に、起業に踏み切った森川社長。経営者になってから、仕事に対する意識に変化が訪れたという。周囲との信頼関係の大切さを実感し、スタッフにもテレビ電話でもいいので現地の人としっかりコミュニケーションを取るようにと伝えているという。「勤務時代は、力の限りむしゅらに働いて結果を出すのがサラリーマンの本懐だと考えていました。しかし今は、お互いwin-winになれるような仕事をすることに重きを置いています」と社長。たとえば、日本産のフルーツがほしい国があったり、国内であれば海外で捕れた魚介類がほしい会社があったりする。そうしたニーズを汲み取り、貿易で両国をつなげる。そのように、売る側と買う側双方にメリットがあり、取引先から喜ばれ感謝されるような仕事を目標としているのだ。

▼ 美味しいものを食べて笑顔になるのは世界共通。食は国境を越えて人と人をつなぐのだと、社長は教えてくれる。