

続・東京の 長寿企業

The Companies with a Long History in Tokyo

50 社

日刊工業新聞社：編

情報と技術で専門力を発揮する 機械工具の専門商社

株式会社 NaITO



取締役社長
坂井 俊司 氏

本社正面玄関に入ると、壁一面に張り出された資格認定者の一覧が目に入る。切削工具や計測機器をはじめとする機械工具メーカーが、自社製品に関して豊富な知識を有する者としてお墨付きを与えた証しだ。「当社の強みは専門力。社員が持つ幅広い商品知識を通じて顧客に最適な提案を行える」（坂井俊司社長）。合計1000件近くに及ぶ認定取得の数々は、株式会社 NaITO の営業社員が、単なる営業マンではないことを指し示す。

◆取り扱いアイテムは数十万点以上

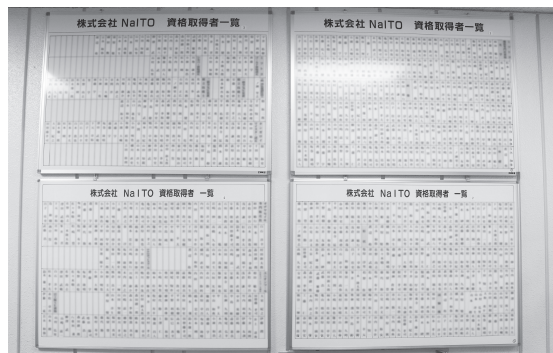
1945（昭和20）年、故内藤泰春氏が東京・新宿で機械工具卸商を創業、53年に株式会社内藤商店を設立した。さまざまな機械工具メーカーの品を仕入れて販売店に卸す問屋商売で業容を広げ、高度経済成長時代には札幌、大阪、名古屋といち早く全国販売網を築いたことで、国内有数の機

械工具専門商社に成長した。現在も切削工具の取扱高は国内トップを誇るほか、機械周辺の測定工具・計測機器や産業機器、工作機械と扱いの幅を広げ、仕入先数600社、取り扱いアイテムは数十万点以上に及ぶ。

しかしながら、順風満帆の歴史ではない。2005年に岡谷鋼機の子会社となり、ほどなく訪れたリーマン・ショックでは、他社と同様に選択と集中を迫られた。伊藤潤取締役は、「それまでであった生活関連商品などの取り扱いをやめ、得意の切削工具を軸に本業に専念することにした。それでも当社の持ち味を生かして、大事な得意先様や仕入先様を失うことなく、やってこられたことが大きい」と振り返る。

◆計測分野と自社ブランドで収益強化へ

事業強化の手を緩めることもなかった。2006年に岡谷鋼機とタイ合弁会社を設立したの続き、2012年にベトナム現地法人を設立し、アジアを中心とする海外販売を本格化させる一方、国内では切削工具に次ぐ第二の柱を育成することを目的に、計測開発部を立ち上げて計測機器分野を開拓



本社内に掲示しているメーカー資格取得者一覧

経営理念

私たちは、国内外の事業パートナーに「最適な商品、最高のサービス」を提供し、製造業の技術革新を通して産業全体の発展に寄与します。

●長寿の秘訣

メーカー直販やネット販売の拡大で、商社の役割が問われ始めているなか、「当社の強みは専門力」と言い放つ坂井社長の姿が気持ち良い。そこには顧客と向き合い、顧客の価値を追求してきた機械工具商としての自信とプライドがある。価格とスペック情報だけでモノが行き交う時代なればこそ、対面を軸に専門力を駆使した Naito スタイルが際立つ。今後専門力を高めつつ、デジタルを活用した Naito スタイルの進化が見られることだろう。



東京・北区の本社屋

●会社概要

創 業：1945（昭和 20）年 12 月

設 立：1953（昭和 28）年 1 月

所 在 地：東京都北区昭和町 2-1-11

事業内容：切削工具、計測、産業機器、工作機械等の販売

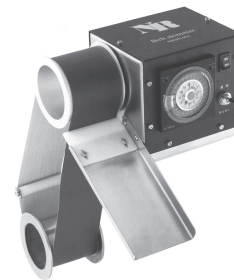
資 本 金：22 億 9,100 万円（東証 JASDAQ 上場）

社 員 数：連結 345 名、単体 335 名（2021 年 1 月末現在）

URL：https://www.naito.net/



NR スラッジ回収装置



NR ベルトスキマー



NR 浮上油回収装置

機械・油周りの問題を解決する自社オリジナルブランドのNR商品

してきた。その一環として、機械工具販社およびエンドユーザーを対象にした計測・測定に関するセミナーを開催し、加工形状や加工品質の測定・評価を切り口に加工現場の力になれるよう啓蒙を続けている。「メーカー様との共催だけでなく、当社独自で当社の社員を講師役に開くこともある」（伊藤取締役）という。金属加工にとどまらず、新たな市場開拓も進めている。もう一つは、商品開発部による自社オリジナルブランド商品（NR商品）の拡充。ベルトスキマーやスラッジ回収装置などの機械・油周りに対策商品を独自に開発し、エンドユーザーのメリットに直結する製品をランナップすることで、収益力を高める戦略だ。

「商社として当然のゼネラリストでありながら、一定の専門知識も持ち合わせたスペシャリスト集団でもある」という坂井社長。専門力を前面にしたNaitoスタイルで、令和の時代も最適なソリューションを提供していく。