Push forward!

次 代 を 創 る 、 動 か す 。

Shinatomo Co.,Ltd.
Est. 1862

Corporate philosophy

企業理念

繊維を通し、生活に豊かさと夢を実現する。

自主性を重んじ、常に起業家精神を持って行動する。

Representative greeting

代表あいさつ

代表取締役社長 伊藤 康彦

IT技術の飛躍的な進化と経済のグローバル化は、世界との距離感と人々の価値観や意識を大きく変化させています。一方でそれに伴う急激な経済成長は、異常気象などの環境変化や海洋汚染など新たな問題も引き起こしています。このような時代にあって私たちは、どのようにしてお客様や社会に貢献できるかを常に考えています。

信友は1862年の創業以来、長い歴史の中で培ってきた『信用』と『実績』をもとに、繊維のプロとしての自負と自覚をもち、自由な発想と柔軟な思考を大切にして時代の変化に対応してきました。

綿・麻・ウールなどの天然繊維やナイロン・ポリエステルなどの化学繊維を原料とした原糸、その原糸から生み出されるさまざまなテキスタイルや衣料・資材製品などの各分野で、お客様からの多様なご要望に、情報力・提案力とアジアを中心としたグローバルな生産ネットワークでお応えすることが大切と考えています。また、フェアトレードやオーガニックコットン・抗菌素材等の取り扱いを通じたSDGs(持続可能な開発目標)への取り組みも更に進めていかなければならない課題です。

世界のグローバル化の中で、私たちの活躍の舞台はさらに広がっていきます。これからも、繊維をとおして社会への貢献と新たな価値の創造を目的としたビジネスの構築に努め、お客様の期待に的確に応えられる企業を目指してまいります。

信友の歴史

信友株式会社

Shinatomo Co.,Ltd.
Est. 1862

初代・近藤友右衛門が『信濃屋』の屋号で尾張藩御用達の綿糸商として文久2年(1862)に創業。『信濃屋友右衛門』と呼ばれた創業当時の通称が現社名『信友』の由来となりました。大正6年(1917)に『株式会社信友商店』として会社設立、昭和18年(1943)現在の社名に改称し、今日に至っています。

明治維新から戦後の高度経済成長期に至るわが国の近代産業発展の歩みの中で、信友が一貫して積み重ねて来たのは、専門商社としての信用と実績です。

創業者の先進的な気概を受継ぎ、我が国繊維業界の黎明期から現代に至るまで、先駆者として時代の先端を歩み続けるとともに、繊維のプロ集団としてその地位を確立しています。

事業案内

原糸・原材料は信友の中核をなす部門であり、仕入ソースは国内をはじめ、パキスタン・インドネシアからベトナム・韓国など世界各国に広がっています。
天然繊維から化学繊維まで取り扱うなかで、綿糸は国内トップクラスの取扱量を誇り、国内外の大手メーカーから地方の産地まできめ細かくカバーしています。

items

天然繊維

化学繊維

customer

紡績メーカー、国内および中国・東南アジアの織布・編立メーカー・産元・糸問屋など

繊維の総合商社として原料から製品までの幅広い情報と国内外の産地の特徴を知り尽くしたスタッフによるニーズに合った提案力が最大の武器。
生産拠点も国内はもとより、中国からアセアン、パキスタンまでグローバルに広がるなかで、確かな生産管理のもと高い品質と確実な納期をお約束し、お客様のビジネスをサポートします。

items

衣料用テキスタイル

寝装用テキスタイル

資材用テキスタイル

customer

国内外の大手紡績メーカーを中心に、生地問屋・商社・アパレル・ユニフォームメーカー・各種資材メーカー・縫製メーカー・染色工場など

原糸部門・テキスタイル部門に続く、信友の成長エンジンとしての役割を担うのが製品部門。取扱い商品は、カジュアルからワーキングまでの衣料製品、寝装製品及び農業用・建築用・工業用などの資材製品。これらの製品をお客様のニーズに合わせて企画・提案し、グローバルに広がる生産拠点から最適な工場を選んで生産し、確かな物流でお客様に貢献します。

items

衣料製品

寝装製品

customer

国内のアパレルメーカー・寝具&寝装品メーカー・量販店など

生産・流通ネットワーク

インドネシア現地法人

中国・台湾・ASEAN諸国（インドネシア・タイ・ベトナムからインド・パキスタン）に至る自社独自のネットワークから最適な調達・生産・流通を提供します。

先輩の声

一つのものを極められる専門商社。中でも生活に一番身近な繊維を選びました。

にしぐち　　まお
西口　真央
原糸部　名古屋原糸課　2022年入社

女性総合職4期目の入社。名古屋原糸課に配属され、現在は同部署の営業として東海と関東エリアの顧客を担当している。家事と仕事の両立をうまくこなし毎日奮闘中!

入社して2年はデリバリー業務といって、営業が受注した商品を海外から仕入れ、納期通りに納品するという補佐的な仕事で勉強させてもらっていました。英語を使う仕事に就きたくて商社に就職をしたので、大変なこともありましたが、海外のお客様とのやり取りは楽しかったです。

昨年から営業担当となり、現在は関東と浜松を中心に糸商さんや機屋さんなどを回らせていただいています。もちろん、まだ駆け出しの私よりお客様の方が糸に関する知識をお持ちなので、いろいろと教わりながら、なんでも吸収するつもりで営業しています。お客様も社内の先輩も優しい方が多いのでありがたいですね。

仕入れ先と販売先の間にいるのが商社。コミュ力と調整力が重要だと実感しています

仕入れ先のお客様と卸先のお客様、それぞれの要望をきちんと把握しつつ、提案・販売をするのはなかなか難しいと思うことも多いのですが、そこが商社の腕の見せどころです。

また、私たちが扱う「糸」は原料そのものなので、競合他社さんと持っているものが被ることもよくあります。他社と同じ商品でしかも同じ金額だった時に「西口さん頑張ってるから信友から買うよ」と言っていただけることは営業冥利に尽きます。そういった信頼関係を育むこと、コミュニケーション力、調整力を伸ばしつつ、今後も頑張っていきたいと思っています。

Schedule

9:00

時差のある海外からのメールも多いので、出社してメールチェックをすると大量に届いていることも。
クイックレスポンスが基本です。

11:00

取引先に営業へ。一番遠い顧客は片道4時間!
移動時間も楽しみつつ向かいます。

13:00

同じ部署のメンバーと情報共有。
社内・社外にかかわらず、コミュニケーションは大切です。

14:00

この日はベトナムの取引先が来社。「すごく熱心に製品をアピールしてくださるのでありがたいですね」。

17:00

同じ部署はもちろん他部署との情報共有も大切です。
雑談しながらも有益な情報は聞き逃しません。

18:00

明日の準備をして退社。家事との両立は大変だけど、その分やりがいも感じます。

商社マンにとって“人間力”は不可欠。海外では、言語を飛び越えた“熱さ”で商談。

なかたに　　るい

中谷　瑠偉

テキスタイル部　テキスタイル課 2020年入社

アパレル一家に育ち、昔から服が好きで繊維関係を中心に就活。大阪支店テキスタイル課に配属され、現在は営業を担当。国内外の出張をこなしながら、プライベートではフットサルを楽しむ。

今年から本格的にテキスタイルの営業を担当しています。大阪近辺の紡績会社さんをメインに営業させてもらっていますが、海外の会社との付き合いも多いですね。現在の主な仕入れ先はパキスタンやインドネシアで、今年からインドも増えてきました。海外出張は、自分が生産依頼をかけている商品の品質チェックや納期確認、お客様のアテンドなどで行くことが多いです。

海外の取引先とのコミュニケーションは手間ひま惜しまず、直接話す!

現地では基本、英語を使いますが、正直あんまりで(笑)。でも、そこは文法とか滅茶苦茶でも、自分が伝えたいことをしっかりとアピールするように努力しています。先方も熱い人が多いので、こちらの意思を汲み取ってくれるんです。また、日本から連絡を取る場合でも、あえてメールで済ませず電話で話すように心がけているおかげで、コミュニケーションがきちんと取れているなと、ここにきて実感しています。商社というのは人間力が大切なんだということを最近感じるようになりました。うちの課の先輩は、皆さんそこがすごく長けていると思うので、私も見習いたいと思っています。

Schedule

9:00

朝のメールチェックをしながら、
一日の段取りとTO DOリストを考えます。

11:00

取引先へ出発。電話だけでなく直接話すことで、
新たな発見にもつながります。

13:00

先ほど送った海外の取引先へのメールのフォローを
電話でします。しっかりと話すことでミスも防げ、
コミュニケーションも円滑に。

15:00

浜松出張のついでに名古屋本社に立ち寄り。
普段会わない人と話すことで刺激をもらうことも。

17:00

お客様が来社されることも多い。進行中案件の
進捗報告や新商品情報などを教えてもらいます。

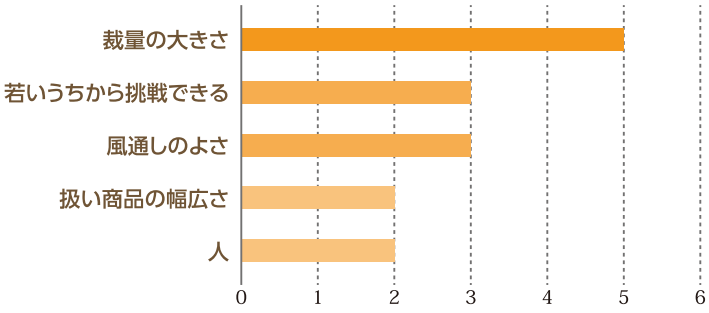
18:30

少しだけ残業をして退社。
ON・OFFをしっかり付けることで明日も頑張れる!

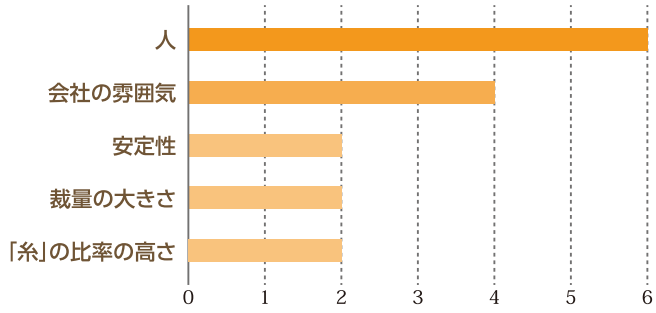
社内アンケート調査

入社5年目までの若手社員に聞きました

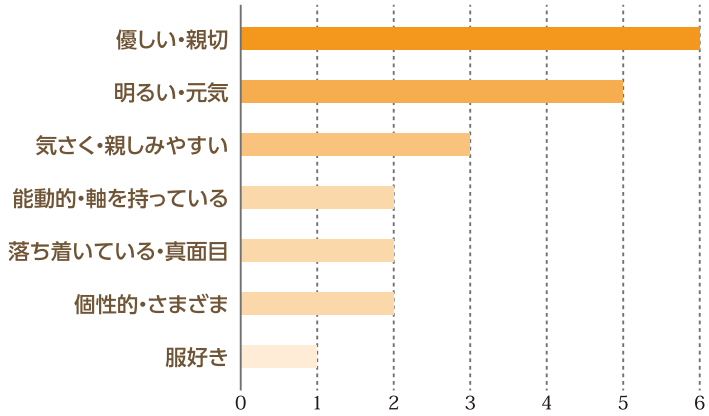
Q1 信友の魅力は何ですか？



Q2 信友を選んだ決め手は？



Q3 同僚のイメージは？



Q4 入社後に感じたこと

- 1年目から取引先の方とのコミュニケーションをとることが多い
- 営業に出るまでに、きちんと教えてもらえる、お客さんも優しい人が多い
- 商売が現場に近く、営業の裁量が大きい
- 社員誰とでも（社長も!）気兼ねなく話せる
- 地味で煩雑な作業が多い
- スピード感と責任の重さ、主体性が求められる
- アパレルっぽさはない
- 残業がしづらく、就業時間内に仕事を終わらせることが大変

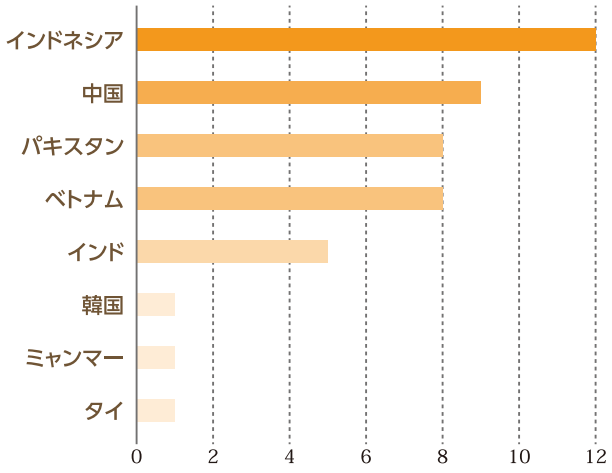
Q5 仕事での楽しみは何ですか？

- 幅広い世代のお客さんと電話できること
- デザイナーさんや取引先とのコミュニケーション
- 色んな生地に触れる事
- 新規商材探し
- 上司や先輩、同期と話すこと
- 加工場を見に行くとき
- 専門的な知識が増えていくこと
- 出張先でおいしいものを食べたり呑んだりする時
- 行ったことが無いところへ出張すること

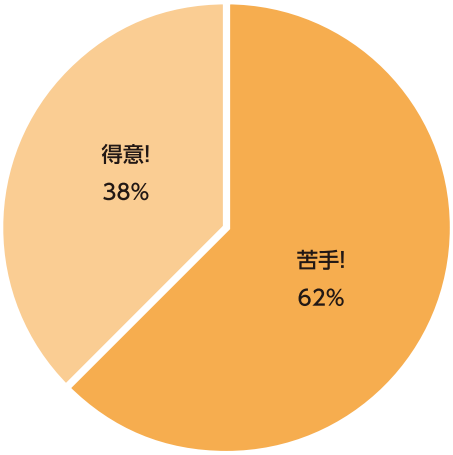
Q6 どんな時にやりがいを感じますか？

- 生地に関する知識が身について、わかることが増えたと実感するとき
- お客さんや同じ課の先輩に助かったよと言われること 1年目でも皆さんに貢献できたんだと感じる
- 新しい仕事を任され、自分の役割が徐々に増えていると感じたとき
- 商品の配送指示や輸入業務で自分の思い通りに物事が進んだとき
- 自分の提案したものが商品化された時
- 自分に任された仕事を円滑に進められたとき
- 納期通りに商品を手配できたとき
- 新規の販売先や商材で成約をつけたとき

Q7 主な取引先の国は？



Q8 語学は得意ですか？



Message from recruiter

採用スタッフメッセージ

繊維製品といえば、まずアパレルを思い浮かべる方が多いかと思いますが、ファッション雑貨や寝具、インテリア類、マスクなどの不織布類など繊維は我々の生活に深くかかわっています。

それ以外にも農業、産業、工業など様々なものに使用されており、繊維は非常に奥が深い世界なのです。

私たち信友は、そんな繊維の原料となる糸からテキスタイル、そして製品までを扱う繊維専門商社です。

社員数は80名前後と会社の規模は大きくない分、社内の他部門との親睦や交流も多く、原料から製品まで幅広い知識を身につけることができます。

また営業スタッフには大きな裁量権が与えられ、若いうちから新しいことに挑戦し、成長できる環境があります。

まだまだお伝えしたいことはたくさんありますが、詳しくはオープンカンパニーや会社説明会などの機会にお話できればと思います。

皆さんとお会いできることを採用スタッフ一同楽しみにしております。

当社採用情報はこちら ▷▷

信友株式会社

〒460-0008
名古屋市中区栄2-11-30 セントラルビル7F
TEL(052)202-2811
ホームページ www.shinatomo.co.jp

私たちは、廃棄されたコットンから作った
サーキュラーコットンペーパー(ＣＣＰ)を
使用してＳＤＧｓに貢献しています。