



# Push forward!

次代を創る、動かす。

Shinatomo Co.,Ltd.  
Est. 1862

## 代表あいさつ

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、繊維をとと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。



代表取締役社長 伊藤 康彦

## 信友の歴史



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。



## 採用情報



## 信友が求める人物像

## 1 Communication

コミュニケーション

相手が何を考えているのかを正確に把握し、自分自身の意見を相手に正しく伝える能力。

## 2 Management

マネージメント

自分で企画し、調達、生産、流通まで仕事全体を組み立て、管理・運営する能力。

## 3 Creativity

クリエイティビティ

常に新しい情報をキャッチし、提案に反映できる創造力。

## 4 Footwork

フットワーク

チャンスでもトラブルでも、すぐに行動できる能力。

## STEP UP

自分自身で創造し、行動できる人材を育てる。

2 級 職



3 級 職



4 級 職



5 級 職



6 級 職

主な仕事はデリバリーと呼ばれる、商品の受渡業務と生産管理。

この期間は販売先や仕入先、商品や営業知識を覚えて営業にでる大切な準備期間。取引先と良好な関係を築き、将来への布石にしよう。

毎日の仕事を夢中でこなしながら、積み重ねてきた成果も実感できるようになってくると同時に面白さも出てきます。時に失敗もあるけどこれも勉強!先輩に相談しながら乗り越えよう。奥はまだまだ深い。

取引先から頼られる存在になり、商品や物づくりの相談もされるようになってきます。上司からも信頼され海外の仕入先に出張して打合せも任せられるように。会社や業界での存在感も増していきます。

課の筆頭課員として第一線で活躍すると同時に、後輩たちからも頼られる存在に。課長補佐として部下の指導と営業成績の取りまとめをしながらマネジメントの勉強も必要。責任が徐々に重くなっていくけど、やりがいも出てきます。

課長職。課ごとの独立採算制の信友では、営業に関する権限が中小企業の社長と同じ。営業計画を立案し、部下をまとめて目標を達成していく。冷静な分析力と判断力、そして強い意志と実行力が求められます。

事業案内



原糸・原料部門

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



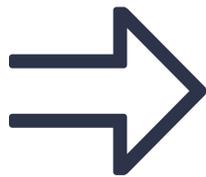
天然繊維



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



テキスタイル部門

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。

生産拠点多国内はもとより、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

## 生産・流通ネットワーク



# Product

## 製品部門



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



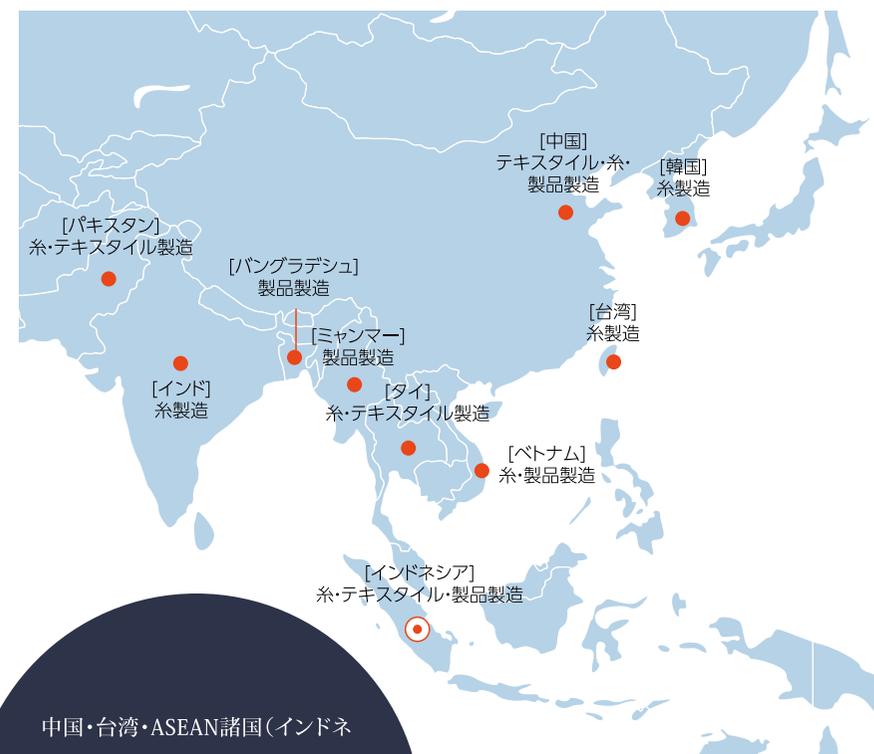
衣料製品



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



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。



Indonesia -インドネシア-

## 先輩の声

とにかく奥深い繊維業界を  
一つずつ確実に丁寧に  
自分のペースで開拓していきたい。

さいかわ かずま

才川 和馬

名古屋 原糸課 2018年入社

若手ホープの一人。入社時は大阪 原糸課に配属。今は現在の部署に在籍している。社内外問わず業界の先輩から常に学びつつ、仕事の効率化を意識し、働き方改革も実践中。

学生時代から海外に興味があり商社を志望していました。現在は名古屋原糸課に所属しており国内や海外から輸入した原糸を国内のお客様に販売するのが主な業務です。入社前には見たこともない大きな金額を扱う事も多いので、プレッシャーもありますが、商社の仕事の魅力的な部分でもあると思います。この仕事は覚えなければならない事も多く、まだまだ先輩から学ぶ毎日ですが、上司や先輩の方々も積極的にコミュニケーションを取り、トラブルが発生した場合でも大きな問題にならないよう心掛けています。当社は従業員数が70人ほどの会社ですので支店を含めみんな顔見知りです。部門を越えて相談したり、終業後の食事を含めた交流も活発で風通しのよい会社だと思います。

川の流に例えられる繊維業界。  
その中で多岐にわたる知見を広げていきたい。  
繊維業界では原料から製品までの流れを『川上・川中・川下』というように川の流に例えることがあります。今、私が担当している原糸販売は『川上』、原料からテキスタイル作るまでが『川中』、製品の生産から～消費者への販売が『川下』です。これから経験を積んでこれらすべての知識を得たいというのが最終的な目標です。

## Schedule

🕒 9:00



出社。まずはメールチェック。午前中はデスクワークを中心に、業務の段取りを考えます。

🕒 11:00



取引先へ向かう。移動は地下鉄やタクシーで。

🕒 16:00



帰社し社内ミーティングやメーカーとの打ち合わせ。

🕒 17:00



社内コミュニケーションも重要。他部署から思いがけない情報をもらうことも。

🕒 18:00



業務を終え退社。プライベートでは、ゴルフや草野球などスポーツでリフレッシュ。明日につなげる。

取引先には誠心誠意で対応。  
“私”を売りに行くつもりで  
向かっています。

あおき こういちろう

青木 康一郎

テキスタイル部 テキスタイル課 2016年入社

就職活動では、商社に絞りたい第一希望の業界に入社を決める。取引先にも誠意で入り込み信頼を獲得する、大阪営業部の次代を担う若きエース。最近、子供が生まれプライベートも充実。

繊維商社に就職を決めたのは、衣食住の中で、衣すなわち服を一番身近に感じたからです。裁量権も大きく、ワールドワイドな仕事に就きたかったのです。でも、商社って海外出張が多く、海外を渡り歩いて…、みたいな華やかなイメージを持っていたのですが、意外と地味な作業が多かったりします(笑)。正直、時間や手間が掛かることも多いのですが、その分お客様との距離が近いのも事実です。ですから、お客様との信頼関係はとても重要です。会社を売りに行くというより、個人を売りに行くつもりで関係性を築いています。日々、緊張感のなかでの仕事なので大変ですが、無事納品できた時の充実感は計り知れないものがあります。

ちょっとずつ“川下”の方へ  
近づいていけたらなど。

まだまだ下っ端で上司や先輩に助けられることも多々あるのですが、早く中堅として課に貢献したいと考えています。今は、生機(きばた)という、色を付ける前の生地を国内外から仕入れたり、作ったりして、取引先に納品することが担当ですが、納品した生地をどのようにエンドユーザーが使っているかを見たいと思っています。私たちが納品した生地その後の工程を一貫してプロデュースできるようになることが今の目標であり夢です。

## Schedule

🕒 9:00



朝のメールチェックは重要。取引先は国内、海外と多岐に渡るので、見落とさずに対応する。

🕒 10:30



取引先からの要望に見合ったプランを構築中。予算、納期などを考慮し発注する国やメーカーを考えていく。

🕒 13:00



午後からは取引先を訪問。小まめに顔を出すことでお客様とのコミュニケーションを円滑に。

🕒 16:00



帰社後は今日もらった“宿題”を片づけたり社内ミーティング。大阪支店内は話やすい雰囲気もあり意見交換も活発です。

🕒 18:00



残業の日もあるけれど、なるべく早い時間に退社。溺愛中の愛娘の笑顔でオン・オフが切り替わります。

# 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](http://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。