

## 社員の皆様へのメッセージ

株式会社 イナテック

代表取締役社長 稲垣良次

2021. 8

No.336

### イナテックグループ設立の歴史

#### 株式会社ツールワン(1986年設立)

ツールワンのルーツは「橋本商工」様との出会いから始まります。切削加工屋のイナテックとなぜ工具商社の橋本商工様かと申しますと、邦松会長は当時「大東通商」の社長を兼任してみえました。

「額田郡幸田町の橋本商工様が経営難に陥っている」という話を工具商社繋がりでありし、義理人情に熱い邦松会長は、『よし俺が経営を再建しよう』と一念発起して受け背負うことになりました。出資し、イナテック社員も出向し、工具商社の経営に乗り出しました。

その時、当時の社長である橋本氏は責任を取って会社を去られました。そこで、社名を幸田町の大東通商という意味を込めて「広田大東」(大東通商様とは資本関係はありませんでした)と命名されました。そして、なぜ「幸田」ではなく「広田」なのか、

ですが、邦松会長が当時橋本商工様に出社していた頃、渡っていた川が、「広田川」だったのです。(現、矢作古川の近くに流れています)これが『広田大東』の誕生ルーツです。

しかし、どの工具商社さんも値下げ競争が厳しく、イナテックを第一のお客様として取り込んでも利益改善が大変難しく、一時期は極秘でM&Aを考えたこともありました。

そこで、イナテックの本多常務を投入し、経営戦略を180度転換することになりました。その経営戦略とは、「値引き合戦からの脱却、「工具の定価販売」という企画でした。

勿論、工具の定価販売だけでは勝てるわけがありません。そこにイナテック

の強みである「切削加工の改善技術」という付加価値をつけることで他社との差別化を図ったわけです。

この戦略を実現するために営業担当者には切削加工技術を教え込み、営業担当者自らが「不良低減」「寿命延長」「他社工具提案」などの改善提案を合わせた販売をするようになりました。

これにより、お客様が工具を定価で購入してもそれ以上のメリット(利益)が出るということを実感していただけるようになりました。このような「最適工具の選定」という提案型営業を続けていく中のお客様から信頼を得るようになり、経営も徐々に好転してきました。

それと同時に世間では社名の文字面から「広田大東って中国系の会社？」とか「何やつてる会社？」という質問を受け苦労していました。

このため、わかりやすい社名を、という事で2009年にシンプルでビジネス

モデルをそのままに現在の株式会社ツールワンに社名を変更したわけです。

株式会社ツールワンは、今年で創立35周年を迎えます。社員数は10名にも満たない会社ですが、イナテックグループ企業の中で唯一無借金会社です。更にどんな不況でも必ず利益を出し、営業利益率も常に10%以上を確保する少数精鋭企業です。

今後も創意工夫を重ね、他社との差別化を図りイナテックグループへの貢献を続けていきます。

### 菜根譚後集

六七

巔冠大帯之士、一旦、睹輕囊小笠飄然逸也、未必不動其咨嗟。長筵廣席之豪、一旦、遇疎簾淨几悠悠焉靜也、未必不增其繾戀。人奈何、驅以火牛、誘以風馬、而不思議自適其性哉。

高い冠に幅広い帯をつけた礼装の士人も、ふと、軽いものに小さなかさをつけた微服の漁夫や農夫たちが、いかにも気楽に過ごしているのを見て、(気苦労の絶えないわが身と比較して)、うらやましいと思わないでもなかるう。また、豪華なじゅうたんの上で暮らしている富豪も、ふと、竹すだれの下で小さい机に向かって読書している人が、いかにも悠然として静かに過ごしているのを見て、(気苦労の絶えないわが身と比較して)、慕わしい気持を起こさなくてもなかるう。それにもかかわらず、世人はどうして、尻尾しっぽに火をつけた牛を駆り立てるように、また、さかりのついた馬を誘い寄せるように、(功名富貴を求めるところに血まなこで)、そうしてばかりいて、自分の本性にかなった悠々自適の生活をすると思わないのであろうか。

