

株式会社ノダキ

「現場の声を形に」商社の枠組みを超えた新たな価値創造へ

代表取締役社長 ▼ NODA NORITSUGU
野田 典嗣さん

120年で培われた豊富なネットワークと高い課題解決力

当社は1907年の創業以来、機械工具を取り扱う専門商社として事業を展開しています。伝導機器の販売から始まり、時代の変遷や顧客ニーズの変化に応じて、切削工具や精密機器へと取り扱い商品を拡大してきました。2002年にはタイに現地法人を設立し、現在はアジア各国へと事業エリアを広げています。

当社の強みは約120年で得た幅広いつながりと現場目線での課題解決力です。事業エリアを広げる中で多くのノウハウや仕入先とのコネクションを蓄積してきました。また、取引先へ日々足を運ぶ中で、現場の課題を発見し解決策まで提案する力も培われました。例えば、顧客ニーズは高いものの、調達が困難な商品の自社開発や、現場の課題を反映した自社商品の企画など、現場を知る商社ならではの価値創造に取り組んでいます。

現場の声から生まれた自社商品で、社会課題の解決に挑む

商社として現場を訪れる中で、単に「モノを売る」だけではない役割が求められていると感じ、既存のネットワークを活かした新たな取り組みを行なっています。

そのひとつが、猛暑で働く方々の声から誕生した熱中症対策商品「現場の相棒」の開発です。熱中症対策として一般的な塩飴は「長時間口に含む必要があり、作業中に摂取しにくい」という現場の声をヒアリングし、より手軽に水分や塩分を補給できる方法を考えました。そこで、つながりのある市内の駄菓子メーカーに声かけし、2020年にスティックゼリーを共同開発。現在は工場をはじめ様々な現場を支える商品として活用されています。

同様に、長時間の立ち仕事による身体的負担を軽減したいという声を受け、姿勢改善をサポートするインソール「バランスメイト」を開発しました。従来の対策方法として疲労軽減マットがありますが、移動を伴う作業では効果を十分に発揮しづらい点にアプローチできました。このように、現場の声を聞き、それを反映して社会課題を解決することが、商社としての当社の使命だと考えています。

健康経営とSDGsを軸に次の100年へ

私は大学を卒業後、2004年に当社に入社しました。関連企業への出向や営業、新規事業の立ち上げを経て、2019年に代表取締役社長に就任しました。現在は健康経営とSDGsを経営の柱として据えています。健康経営においては、各種検診やストレスチェックをはじめ、若手主体の委員会活動や自社開発インソールの社内配布などを行ない、2024年と2026年に健康経営優良法人（ブライト500）に認定されました。SDGsについても2015年から取り組みを開始しており、「現場の相棒」の開発や、取り扱っている超硬工具のリサイクル、フェンシングをはじめとしたスポーツ支援を通じ、達成に向けて取り組んでいます。

今後は機械工具の専門商社という原点を大切にしながら、「現場の声を形にする会社」へと一層進化させていきたいと考えています。これまでに培ったネットワークを活かし、自社商品開発や異業種連携、海外展開に引き続き挑戦します。来年度に創業120年を迎えるにあたり、次の100年に向けて社会課題を解決し、新しい価値を生み出す企業を目指します。







「現場の相棒」シリーズ（写真上）は皆さまからの好評を受け、現在第2弾まで発売中です。日頃からブランディングに携わっていることから、展示会などで着用するオリジナルの法被、前掛け（写真左下、右下）など、販促製品にも力を入れています。

Column

＼ 注目のトピックス ／

バランスメイト



バランスメイトの開発に際しては元パラリンピックアスリートの方と共同で行ない、独自の特許構造を採用しています。元々は法人向けにのみ販売していましたが、2025年に一般販売も開始しました。

Company Data ｜ 会社概要

株式会社ノダキ

［ 創 業 ］1907年
［所 在 地］名古屋市西区名駅3-10-26
［ T E L ］052-561-4371
［ U R L ］https://nodaki.jp/
［事業内容］機械工具卸売