

甲信商事株式会社

<http://koshinshoji.co.jp>

採用に関するお問い合わせ・エントリーは

TEL : 0263-28-1100

担当者：総務経理部 採用担当 菅原



本社住所：390 - 0833 長野県松本市双葉7番3号

E-mail : sugawara@koshinshoji.co.jp

level エラベル

地域と企業を結ぶ [長野県内唯一の業界研究誌]

株式会社 東京商工リサーチ

A LEVEL

VOL.35



ながの経済エラベル

Nagano2026



日本最大級の企業情報を誇る
東京商工リサーチが厳選

長野県の優良企業

知ってほしい長野県の産業構造
ひと目でわかる **業界地図**

経営者が語る【長野県企業の魅力】

トップインタビュー

長野県優良企業ガイド

優良企業多数掲載

■ 企業インタビュー **44** 社
■ 優良企業ガイド **133** 社

(2023 年度) (2023 年度)
売上高・純利益ランキング
(2023 年度)
業界別売上高ランキング

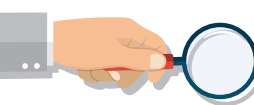
TSR
TOKYO SHOKO RESEARCH



「学生のみなさんへ」 東京商工リサーチが厳選する 優良企業とは

「エラベル」とは

「Aレベルの会社を“選べる”」というコンセプトで、地域と人と企業のトライアングルを結ぶ地域密着の優良企業紹介雑誌です。信用調査会社である東京商工リサーチ(以下TSR)ならではの目線で選んだ地元の優良企業にスポットを当てて、各企業のPRや就職活動のサポートを行う事を目的に、1990年に発刊され、以降、毎年発刊されています。

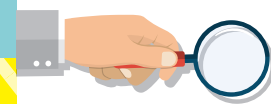
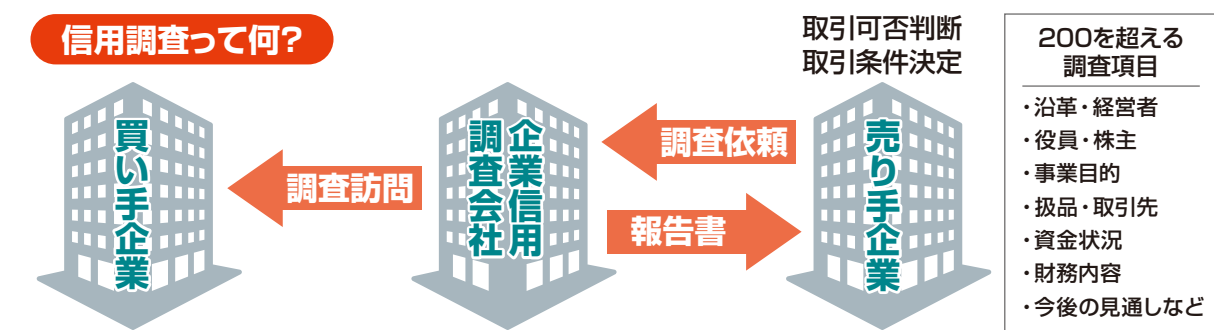


東京商工リサーチと信用調査

私たち消費者は、コンビニやスーパーなどで商品を買うとき、クレジットカード決済を除き商品と引き換えに代金を支払います。しかし、企業と企業の間での取引は異なります。同じ会社と何度も継続的に取引するという特徴があるので、取引のたびに支払いを行えば、売り方も買う方も手間がかかります。そこで、商品を先に納めて、支払いは1ヵ月後などルールを決め、まとめて支払うようにするのが一般的です。バイト代もその日払いではなく、1ヵ月分を銀行口座に振り込んでもらうという方が多いと思いますが、それと同じです。

商品が先で支払いが後という取引では、売り手は無事に売上代金を回収できるかどうか、というリスクが存在し、このため安心して取引ができる相手なのかを「知りたい」というニーズが発生します。これに応えるのが私たちTSRが行っている「企業信用調査」です。

TSRは明治25年(1892年)創業の日本最古の信用調査会社です。現在全国に82カ所の事業所を構え、2,003人(2024年3月末現在)の従業員がいます。信用調査などを通じて収集した全国の企業データは約958万件におよび、日々蓄積を続けています。また、1994年には世界最大の企業情報サービスのリーディングカンパニーであるダンアンドブラッドストリート(D&B)と業務提携し、全世界240カ国超、5億件超の企業情報を提供しています。



TSR評点とは

企業信用調査を通じて、会社の特徴・業績・財務内容・経営理念などを取材します。これらを総合的に判断し、点数化したものが「TSR評点」です。大きく「経営者能力」、「成長性」、「安定性」、「公開性・総合世評」の4項目に分けられ、各々の分野でさらに細かな採点基準が設定されています。TSRでは約158万件の企業に評点を付与しています。TSRの付与する評点は企業と取引をする際に一つの基準として活用されています。金融機関をはじめ、商社、メーカーなど民間企業から公共機関まで幅広く利用されています。

TSR評点(100点満点)の内訳

▶ 経営者能力 / 20点

資産担保余力や経営姿勢、事業経験から経営者の実力を判断

▶ 成長性 / 25点

扱う商品や技術、サービスの善し悪しを売上高伸長性や利益伸長率で判断

▶ 安定性 / 45点

取引先との関係性や、トラブル時の対応力などを業歴・自己資本・経済状況・金融取引・担保余力から判断

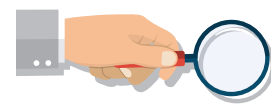
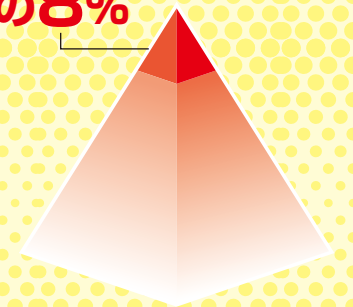
▶ 公開性・総合世評 / 10点

対外的な資料公開性があるか、風評などの有無を判断

エラベル掲載企業

評点上位企業は全体の8%

本誌では評点上位企業で、全体の約8%に属する企業の中から自社PRや採用活動を積極的に行っている企業を掲載しています。また、本誌は「長野県版」として発刊を行っており、この地域に本社を置く企業のみを選んでいきます。今回、エラベル雑誌で取り上げている企業は、この基準をクリアした「全国上位8%にランクインする優良企業」ということになります。



優良企業の見つけ方

ズバリ本誌を見る事です。就職活動を開始した当初はどうしても大企業や知名度の高い企業に目が行きがちです。昨今上場企業であっても生き残りが厳しい中、優良企業を見つける事はより困難となっているのではないのでしょうか。私たちは「TSR評点」という評価点が高い企業という定義を設けて、優良企業として位置づけています。「大企業」に囚われず、地元の中小企業を含めた優良企業を紹介しています。ただ、中小企業の中には、業界内では名の通った企業でも、学生の方々への知名度は低く、その業界に入ってみないと気付けない企業も多くあります。本誌ではそういった企業を中心に、地元の優良企業を紹介することで企業PRや就職活動をサポートしています。



「若いうちから重要な仕事を任せられる」

「自分の働きが会社の成長に直結する」

「経営者との距離が近い」

「幅広い業務の経験を積むことができる」

といったことが挙げられます。大企業も元々は中小企業からスタートしました。中小企業の中には今後大企業へと成長する企業も含まれています。そういった企業を見つける手助けになればと思い、本誌を手にした学生諸君には優良企業を見つけていただき、長い人生を過ごす良き会社と巡り合えることを願っています。



チームワーク良く明るい職場 私たちが待っています



profile

甲信商事株式会社
公共部 **武井 直輝**

2000年3月7日、松本市生まれ。県立松本美須ヶ丘高校、愛知学院大学経済学部卒業後、甲信商事入社。高校時代まではサッカー部に所属、国体強化選手に選ばれるなど活躍する。

profile

甲信商事株式会社
機械部 **横山 詩帆**

1997年12月19日、安曇野市生まれ。松本大学松商短期大学卒業後、他社で営業職として勤め、希望の事務職に就きたいと転職し、2022年入社。趣味は学生時代ずっと習っていたピアノ。

profile

甲信商事株式会社
資材営業部 **内山 哲郎**

1993年6月25日、安曇野市生まれ。松商学園高校卒業後、運送、製造業を経て、一生働ける職場と感じた甲信商事に2019年秋入社。

profile

甲信商事株式会社
建材営業部 **永島 優輝**

1994年4月6日、松本市生まれ。静岡県飛龍高校卒業後、入社。小学校2年生から始めた野球とは長い付き合いで、現在は中学硬式野球クラブチームのコーチも務める。



仕事の内容

横山 私は機械部の営業事務として、営業業務のアシスタントをしています。見積から注文業務、機械などを販売した際の入金や支払い業務などを行っています。

内山 資材営業部では会社設立当初からある肥料や塗料といった商品に加え、工場設備や塗装設備、資材商品などの提案営業・販売を行っています。最近では、ロボットを活用した自動化の提案も行っています。

武井 私の所属する公共部では、主に自治体が管理する上水施設などの公共工事や点検作業等を行い、市民の皆さんが安全に生活用水を利用できるよう、下支えしています。現場監督として施工管理を任されることもあります。

永島 お客様である建具屋さんや家具屋さんを対象に、建材商品全般、主に合板や化粧板、電動工具の受注や配送業務をしています。お客様との会話も大切な仕事で、そこから次の受注につながることもあります。

職場の雰囲気

横山 気さくな人が多く、年代や性別関係なく常に声をかけ合い、和気あいあいとしています。相談もしやすい雰囲気、とても働きやすい職場です。

内山 部署関係なしに相談できる職場です。団結力や皆で解決していこうという雰囲気があり、仕事をするときは仕事、飲み会などオフの時間はノリ良く盛り上がるなど、メリハリがはっきりしています。

武井 話したいことは自由に話すことができる環境だと思います。真面目な話からマニアックな話まで、先輩方も気さくに相談や雑談に乗ってくれるのでありがたいです。

永島 めちゃくちゃいい雰囲気です。誰とでも本音で話し合え、とても明るい職場だと感じています。悩みややりたいことも言いやすく、すぐに協力し合えたりと、チームワークがとてもいいです。

5年後の自分

横山 入社3年目の現在は、周囲の方にフォローいただきながら業務を行っているのですが、今後は自分から動き、周囲にいる人たちの手助けになるような働き方をしていきたいです。

内山 知識や経験を増やし会社に貢献することはもちろんですが、これから入社してくる人たちが今よりも入社後に働きやすいと思える環境づくりができればと思います。個人的には、お客様との信頼関係をさらに構築し、会社名だけでなく個人名でも呼んでいただけるようになるのも目標です。

武井 自分の成長に重点を置いていて、仕事面や人間性共に、自分が考える「こうあったらいいな」を実現したいと考えています。

永島 後輩も増えたので、お互い自発性を持って行動できる環境を今以上に整えて、自分自身もさらにレベルアップしたい。新しい発想にも、柔軟に取り組んでいきたいです。

この会社にした理由

横山 ライフワークバランスの整った会社を探していました。現在は仕事の時は集中して取り組み、休みの日はしっかり心と体を休められるようになりました。

内山 会社の歴史や事業内容、職場の雰囲気や環境などを総合的に判断し、退職まで一生涯働き続けることができる職場だと思い、決めました。

武井 Uターン就職を希望していて、働きがい、勤務エリア、休日などを総合的に考え選びました。上水道という生活に直結する仕事で、社会にも貢献できるかなと思いました。

永島 もともと人とのコミュニケーションに自信がなく、人と

話すことが苦手でしたが、当社は人と話す機会が多い仕事で、自分自身の性格を変えるチャンスだと思い決めました。

会社の強み

横山 ワンフロアに各部が揃っているため、他部門と連携が取りやすく、年代関係なくコミュニケーションが取れる環境などが強みだと思います。社員旅行があるのも魅力です。

内山 社内イベントが多く、年代関係なく交流できること。経験豊富な上司や先輩がたくさんいるため、分からないことがすぐに相談できること。さまざまな資格を取得するために会社がサポートしてくれるので、働きながらスキルアップもできます。

武井 4つの異なる商材を専門とする部門があることで、その分野ごとのノウハウが日々培われています。私の所属する公共部でも日々さまざまな施設や機器に触れて知識を構築し、地域への貢献に役立ててしていると実感しています。

永島 異業種の集まりなので、幅広く業務を行えることだと思います。子どもが熱を出したら「すぐお迎えに行っていよいよ」と社員が送り出してくれるなど、子育て世代に対してとても理解があり、皆さん温かくて働きやすい職場です。

学生の皆さんへのメッセージ

横山 学生生活を楽しんでください。今はやりたい仕事が見つからなくても、経験したことは必ず今後につながります。さまざまな人と話し、いろいろな場所に出掛け、読書や映画で教養や感性を身に付けると自己成長できると思います。

内山 社会に出る不安を感じる方もいると思いますが、学生時代とは違ったやりがいや喜びがたくさんあります。今は選択肢を増やすための努力をし、今まで身に付けた知識やスキルを生かせる仕事は何かを考えてみてください。

武井 自分の理想と現実の社会人生活を比較した時にできるギャップをどこまで許容できるかが大事だと考えます。いろんな人から話を聞いて視野を広げておくいいと思います。

永島 いろいろな人と出会い、話を聞く中で多くを学べる職場です。良いことも悪いことも皆で共有し、良いものを形にできる素敵な職場です。とにかく元気が一番。元気があれば何でもできます！

甲信商事株式会社

〒390-0833

松本市双葉7番3号

TEL 0263-28-1100

<http://www.koshinshoji.co.jp/>

TSR 企業コード：42-000070-4

甲信商事株式会社

Ranking Data

長野県売上高ランキング 180 位

長野県純利益ランキング 97 位



事業内容 工作機械、塗料、金属、肥料、建材、工業薬品等の販売、上水道施設の技術提案・施工・保守

募集対象 新卒・中途

採用職種 営業、営業技術

創立78年 地域と共に伸びる専門商社

甲信商事株式会社は、1947年の創業より長野県、山梨県を中心に専門商社として、お客様のビジネス展開のサポートをしてまいりました。

工作機械及び関連機器・工具の販売をはじめ、上水道施設の機械器具及び電気計測装置の設置工事・保守・管理並びに水道用資材・機器の販売他、建材・工業薬品・肥料・農薬の販売を行っています。豊富な営業品目を強みに、お客様のニーズにお応えします。



ヒトとモノをつなぎ新たな価値を生む
ビジネスパートナー

工作機械や工業資材、機械工具、公共設備、農業資材、建材など幅広く扱うのはモノだけでなく、お客様がよりよい付加価値の創造を見出せる知識やサービス、ネットワークの提供です。地域に根差し、歴史に裏打ちされた信頼を誇る専門商社です。

企業プロフィール

- 所在地 〒390-0833 松本市双葉7番3号
TEL:0263-28-1100 FAX:0263-27-3111
- 設立 1947年7月
- 資本金 6,720万円
- 代表者 代表取締役社長 大磯 龍一
- 従業員数 87人(2024年10月現在)
- 平均年齢 40.2歳
- 平均勤続年数 13.1年
- 事業所 長野県：本社(松本市)、営業所(長野市、上田市、諏訪市、飯田市、伊那市)
山梨県：甲府支店(中央市)
東京都：甲府支店八王子出張所(八王子市)

●採用に関するお問い合わせ・エントリーは

TEL 0263-28-1100

担当者 総務経理部 採用担当 菅原

URL <http://www.koshinshoji.co.jp/>E-mail sugawara@koshinshoji.co.jp

Message

採用担当からのメッセージ

日々進化するグローバル時代の中で、常に「お客様のために何ができるのか」を考え、一人ひとりが甲信商事、一人ひとりが経営のパートナーとして寄り添えるよう、人材育成にも努めております。自分自身が経営パートナーとなるためには主体性をもって前向きに仕事に取り組むこと、自分で成長していくことが求められます。自ら問題に取り組み、何ごととも成長の糧としていける方に入っていただきたいと思っております。

採用情報

- 採用職種 営業、営業技術
- 勤務地 長野県、山梨県
- 勤務時間 8:45～17:15(実働7時間30分)
- 給与 大卒・院卒 220,000円
短大・専門卒 200,000円
その他手当(住宅手当、家族手当、通勤手当等)
- 昇給 年1回(4月)
- 賞与 年3回(7月、12月、3月)
- 休日・休暇 完全週休二日制、年間休日125日、夏季休暇8/13～16、年末年始休暇12/29～1/3
- 福利厚生 社会保険完備(健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険)
退職金制度(企業型確定拠出年金401K、確定給付型企業年金)、財形制度、資格取得支援金、祝い金制度(結婚、出産、子の小学校入学等)、永年勤続表彰、再雇用制度、人間ドック補助、社員旅行補助(2年に1回)、その他
- その他 長野県SDGs推進企業、山梨県SDGs推進企業、長野県「社員の子育て応援宣言」登録企業、山梨県「子育て応援・男女いきいき宣言」登録企業



2023 年度

長野県 売上高ランキング



(単位：百万円)

順位	社名	代表者氏名	所在地	業種	2023年度売上高	対前年度比伸長率
177	ナンシン機工 (株)	藤森 正志	茅野市	金属加工機械卸売業	9,690	99.7%
178	(株) スズキ自販南信	西山 和範	駒ヶ根市	自動車(新車)小売業	9,617	109.5%
179	大和電機工業 (株)	原 雅廣	下諏訪町	電気めっき業	9,616	96.4%
180	甲信商事 (株)	大磯 龍一	松本市	金属加工機械卸売業	9,612	91.0%
181	(株) レゾナック・セラミックス	高橋 直也	塩尻市	その他非鉄金属第1次製錬・精製業	9,472	93.4%
182	(株) アドヴァンスト・インフォメーション・デザイン	戸谷 典孝	松本市	受託開発ソフトウェア業	9,450	115.7%
183	(株) J Aアグリエール長野	金井 久雄	長野市	一般貨物自動車運送業	9,326	87.1%



2023 年度

長野県 純利益ランキング



(単位：千円)

順位	社名	所在地	業種	2023年度利益金	売上高純利益率
94	長野都市ガス (株)	長野市	ガス製造工場	742,000	3.8%
95	ルートイン開発 (株)	上田市	建築工事業	728,691	2.8%
96	VAIO (株)	安曇野市	他の通信機械器具・関連機器製造業	718,000	2.0%
97	甲信商事 (株)	松本市	金属加工機械卸売業	717,164	7.5%
98	諏訪信用金庫	岡谷市	信用金庫・同連合会	708,529	13.4%
99	(株) アークホテル	上田市	旅館、ホテル	706,989	12.1%
100	中野市農業(協)	中野市	農業協同組合	702,523	6.1%



2023 年度

長野県 業界別売上高ランキング【その他卸】



(単位：百万円)

順位	社名	所在地	業種	2023年度売上高	代表者氏名
7	(株) 上條器械店	松本市	医療用機械器具卸売業	14,916	宮路 勝彦
8	(株) エム・イー	長野市	医療用機械器具卸売業	11,600	小畑 貴志
9	ナンシン機工 (株)	茅野市	金属加工機械卸売業	9,690	藤森 正志
10	甲信商事 (株)	松本市	金属加工機械卸売業	9,612	大磯 龍一
11	長野三菱電機機器販売 (株)	松本市	電気機械器具卸売業	9,052	折井 義尚
12	高山理化精機 (株)	松本市	計量・理化学・光学機械器具等卸売	8,719	松澤 一徳
13	(株) チョダ	松本市	機械器具卸売業	8,255	上野 良則

県内全データ数 27,089社

世代の垣根なく明るく働きやすい雰囲気 仕事はコミュニケーションと気配りで進む



Profile
甲信商事株式会社
建材営業部 **安藤 直哉**

1994年11月10日、松本市生まれ。長野県田川高等学校、松本大学人間健康学部スポーツ健康学科卒業。学生時代は陸上部で、入社後の2019年「県実業団陸上競技選手権大会」100mを11秒00で県制覇。無類のラーメン好き。



Profile
甲信商事株式会社
機械営業部 **有賀 卓也**

1989年1月19日、安曇野市生まれ。松商学園高校、松本大学総合経営学部卒業。松商では軟式野球部内野手として全国大会出場。1年間別会社に勤務し入社。今は地域の野球チームで活動中。

仕事の内容

有賀 営業社員は4つの部門に所属し、それぞれの部門で企業からの受注はもとより、納品までを一元化して行います。私の機械営業部は、金属の切削加工機械などで企業が抱える課題解決の提案営業まで行います。
安藤 私の所属する建材営業部は、家具や建具に使用される合板・化粧板・芯材など建材資材の分野で、営業販売、配達業務が中心です。お客様がどんな材料を使い、こういった商材を求めているか希望を知り叶えます。

職場の雰囲気

有賀 スポーツ好きの社員が多いので明るく活気があふれ、と常に感じています。良い意味での“体育会系”であり、仕事ばかりでなく幅広い年代との交流など、色々な面で自分が成長できる環境があると思います。
安藤 社員の男女比は5対1。30代を中心に、世代のギャップを感じることがないアットホームな職場です。先輩や上司も優しい人が多く、20代の意見も積極的に受け入れてくれるのでとても働きやすいです。

5年後の自分

有賀 年齢的にも中堅の立場になるので、求められる会社への貢献度に応じていくのは当然ですが、自分より若い人、新入社員らが今よりもっと働きやすい職場になるように、率先して動いていきたいと思っています。
安藤 今は自分の営業先を回り、営業から納品までを担うのが精一杯ですが、いずれは他部門へと広がっていきたく。そして後輩達の入社に備えて、今よりもっと働きやすい環境作りをしていきたいと思っています。

この会社に決めた理由

有賀 実はスポーツの出来る生活を求めて転職しました。この会社でやりがいのある念願の営業職に就くと、地元のスポーツ仲間が笑顔で待っていました。
安藤 地元で就職することを考えて、大学で求人票を探していました。そこで見つけた甲信商事に会社見学を希望しました。オフィス・倉庫ともにきれいで、きちんと仕事をしている印象を受けたことを覚えています。

会社の強み

有賀 全部門が同じフロアにあるので壁がなく、気軽に相談ができることが強みです。コミュニケーションがしやすいので、社員同士の交流が多いです。社員旅行や社内のゴルフコンペを楽しんだり、まとまりも良いのです。
安藤 社内には営業部門が4つあります。私の建材営業部の他にも、資材営業部は塗装設備や肥料関連、機械営業部は工作機械や関連装置、公共部では上下水道用設備などで、異業種の商材を複合的に合わせて提案できることが強みです。

学生の皆さんへのメッセージ

有賀 学生と社会人では、時間も立場も責任も違います。今のうちにやりたい事をやって色々な経験を積むことは、今後のプラスになります。その中でどんな仕事か、向いているのかを考えてみてください。
安藤 勉強や地域貢献なども大事ですが、私は「人との会話」が一番大切だと思います。自分の思ったことをしっかりと伝える、相手の伝えたいことを理解する、この2つだけおさえれば、仕事ができると思います。

Staff's Voice



甲信商事株式会社

〒390-0833
松本市双葉7番3号
TEL 0263-28-1100

<http://www.koshinshoji.co.jp/>

関連ページ ▶ 109, 122, 173, 216