インタビュー記事は下のpdfをご覧ください。

経営者インタビュー　082

# 株式会社ネクストインターナショナル

卸売業／埼玉県
TSR：企業コード31-371305-7　所在地：〒369-1872　埼玉県秩父市上影森824-2
TEL：0494-23-2211　URL：http://nx-inter.com
事業内容：ノベルティグッズ、その他の卸売

代表取締役社長　髙旗 泰寿（たかはた やすひさ）

Profile　1965年2月生まれ。56歳。大学在学中に起業。様々な事業経営を経て、輸出入卸売業を始める。起業前からパーティーのプランナーやバックパッカーなどでアクティブに人脈を広げてきたことが現在のビジネスにも繋がっている。

## 一問一答

### 御社のNo.1は?

すべてのお客様にサプライズを届けるために、幅広い商品ラインアップを用意しています。

### 座右の銘、社訓は?

価格で社会に貢献する。創業以来、約35年にわたるノウハウの蓄積とネットワークの構築が徹底したコストダウンを実現しています。

### 趣味、休日の過ごし方は?

常に仕事のことを考えているので、休日はありません。出張先での市場調査が趣味になっています。

# 企画力と機動力が強みのグローバルグループ

## 海外進出の先見の明による優位性

弊社は販促グッズ事業をはじめ、さまざまな事業展開をグローバルに行なっているネクストグループの中核会社です。

ネクストグループの始まりは、1933年。私の祖父が東京都市ヶ谷に米穀商として創業しましたが、戦後疎開により現在の埼玉県秩父市に移転。その後、1952年より地場産業である繊維卸売業として父が事業を再開しました。そして、私が大学在学中に弊社の前身となるノベルティグッズ（企業などが宣伝目的で無料配布する記念品）やギフト商品の卸を始め、グループを形成するに至りました。

弊社ではグループの強みを活かし、商品企画から製造、検品、輸入までを行う一貫体制を構築することで他社に負けない最安値で商品を提供しています。これは、1990年代から他社に先駆けて中国に進出し、商品輸入を行ってきた経験と実績によって実現できているものと自負しています。現在、弊社は日本有数の販促関連輸入商社としてノベルティグッズやギフト商品、雑貨など定番600アイテム以上を取り揃え、中国、台湾、香港、タイ、ベトナム、バングラデシュなどのアジア諸国と強いネットワークを構築しています。

## 圧倒的な値ごろ感と企画力が強み

弊社は、インパクトとオリジナリティがあり、かつ低価格の商品を提供できることが強みです。なかでも革命を起こしたのは、20年ほど前に出した名入れボールペンです。当時は10円以下のノベルティグッズといえばポケットティッシュしかなく、そこに目を付けた弊社は、名入れまでしたボールペンを9円で販売したところ、大きな反響を呼びました。

以降もさまざまなヒット商品を企画し、売り上げも順調に推移しています。年に2回開催されるギフトショーへも連続で50回以上出展しています。この出展記録は同業他社4,000社の中でわずか14社しか持っていません。弊社は今後も積極的に出展を続けていく所存です。

## グループ年商100億円を視野に

2021年はコロナ禍による影響で企業のPRイベントは軒並み中止・延期になりました。ノベルティグッズを扱う弊社もその例外ではありません。一方で、近年は災害対策への意識の高まりから防災グッズをノベルティにする企業が増えてきています。不織布マスクや消毒用ウェットティッシュなどの在庫をフル活用すると同時に、培ってきたネットワークを活かしていち早くウイルス感染防止対策グッズ（飛沫防止アクリルパネル、非接触アルコール自動ディスペンサー、非接触サーモメーター、フェイスシールドなど）を調達することができたため、難局を乗り切ることができました。

今後の目標は、ネクストグループ11社全体の売り上げを現在の20億円から100億円に拡大させることです。グループには、アジア進出企業のサポートを目的とした「明星」、輸入代行を行う「ネクストニュージャパン」、建築工事・施工の「ネクストクリエイティブ」、飲食店経営の「エポック」、ベンチャービジネス全般を手掛ける「ネクストフェイズ」などがあります。2011年にバングラデシュに設立した現地法人「セルリミテッド」では繊維製品の製造委託やコンサルなどを始めています。こうしたグローバルなビジネス展開を強みに、目標達成に向けて日々邁進してまいります。

全国の製品コンテストで全14回日本一獲得

観光地として人気の高い埼玉県秩父市にある本社には、小さな子どもがいる社員のために社内の一部に託児スペースの用意もあり、アットホームで和やかな雰囲気の社風です。