

サンコーはネジの商社。

高度情報化と機械化をすすめ「クイックレスポンス体制」づくりに力を注いできたのは、ユーザーニーズとともに社員が歩み、共に成長して、高い提案力で応えていくためです。今後も高度情報化を企業推進の核とし、風通しの良い社内環境づくりに取り組んでいきます。

自分たちの手で
使い勝手の良いソフトを開発。



アルキメデスの揚水機

ROOTS

ネジのルーツは揚水ポンプ。

ネジの形態をした最初のもが登場するのはBC250年頃。イタリアのアルキメデスがつくった、ネジの構造を利用して水を汲み上げる揚水機です。この頃には、すでにネジの締結機能が認識されており、アレキサンドリアの学者フェロンも機械を構成する要素に「てこ、車輪、滑車、くさび、ネジ」を挙げています。

火縄銃から日本のネジの歴史は始まった。

一方、日本にネジが登場するのは種子島の鉄砲伝来から。信長が火縄銃の生産に力を注いだことから銃底をふさぐネジの生産技術が開発され、これが日本ネジ産業のルーツとなりました。

困ったぞー カタチにならない

世界からネジを取り上げると、そんな悲鳴が聞



歩く「ネジ百科事典」

商社だってメーカーレベルの知識を持ち、ユーザーに提案できることが大切なんだ。

お客様の要望はいつもアバウト。たとえば「リサイクルしやすいネジってある?」「10本分のネジを4本に減らしたいけど、同じ締結力が得られるかな?」など、こうした要望に根本的に応えているのがサンコーの仕入課です。仕入課の仕事は品切れなしの在庫管理だけでなく、こうした市場ニーズに応え

る新商品を在庫に取り入れていくのが大事な仕事。ネジに関する疑問や要望をストックし、動向を分析して新商品の導入に活かしています。また素材や構造、加工などのさまざまな角度からネジを研究して、締結機能が最大に発揮できる使用方法など、一歩踏み込んだ提案をしています。

こんなところにも使われている。



ネジは産業の塩?

メガネのレンズと枠を止めていたネジが外れて、使い物にならなくなった。ネジの重要性は、欠けてみてはじめて実感されるものです。マイクロエレクトロニクスに使用される1mm以下の小ネジから、発電所のタービン水車に使用される300mm以上の大きさのものまで、ネジの種類は300万種類以上もあるといわれています。自分を中

心にして1メートル半径を見回してみただけでも、たくさんのネジが発見できるはずです。よく観察してみると、ネジが「産業の塩」といわれる理由がおぼろげに見えてきませんか。食材の美味さを塩が引きだすように、ネジは構造物の機能を引き出す大切な役割を果たしています。

人を育てる

コンピュータや機械は、私たちの頭脳や手の延長となる道具である。こうした考え方で倉庫の機械化とコンピュータネットによる高度情報化を進めてきました。この情報化を運んでいるのが電算室。「ワンタッチで、商品の売上推移グラフが出てこないかな」とか「求めるネジを色々な属性から検索できないかな」とか、営業や仕入、物流の現場からの無理難題ともいえる声をきちんと把握して、自分たちが使い勝手のよいソフトをはじめ、「カタログCD-ROM」などの数々を創りだしています。

モバイル コンピューティング作戦。

パソコンをはじめ、自社で開発したソフトは、使われるためにあるもの。そこでそれぞれの仕事場ではモバイル作戦が繰り広げられています。たとえば数地の広い物流センターでは、各自がPHSを持って連絡を取り合いながらきびきびと作業を進めています。また営業と仕入部では、一人1台のパソコン、時には2台、3台で受発注と在庫の動きを

モバイルコンピューティング概念図



デジタル管理。得意先訪問の際は小さなノート型パソコンを使って様々なデータを引きだし、今後の動向などをプレゼンテーション。こんなにも楽しそうに、モバイルを使いこなしている会社、そう簡単に見つけられるものではありません。



二人三脚de仕事。

営業スタッフは「お客様に喜んでいただける」最適なサービスを追求しているサンコーの顔です。営業部は全国のお客様を3課で分担し、男女がペアになって個々の得意先のニーズをがっちりガード。どちらかが社内不在の時も、電話で受けるお客様からの要望や質問、注文に、きめ細かくお答えし、ニーズをくまなく吸い上げています。

ハッ
こえてくる。



商品・情報・提案を クイックレスポンス。

ネジは安い商品だけれども、一本に求められる締結の機能は大きな価値を持っています。サンコーが「クイックレスポンス体制」づくりに多大な努力を重ねてきたのは、ネジの機能的な役割に注目してきたから。ネジの価格を下げることも、提案するネジ一本の機能を高め、付加価値の高いネジをユーザーに提案することを重視します。こうした意味から、市場の動きをリアルタイムにとらえ、社員の提案力を活かす「クイックレスポンス体制」は当社戦略の核となっています。



汗する新人 in 新概念の物流センター

コンピュータと連動し、機械化されている物流センターでは、7万種類をも超える在庫から注文商品の自動仕分けを実現。とはいえ人間の手もいまだに大活躍しています。物流センターは誰もが経験する新人の登竜門。汗する喜びを知ることが、当社サービスの基本にあります。

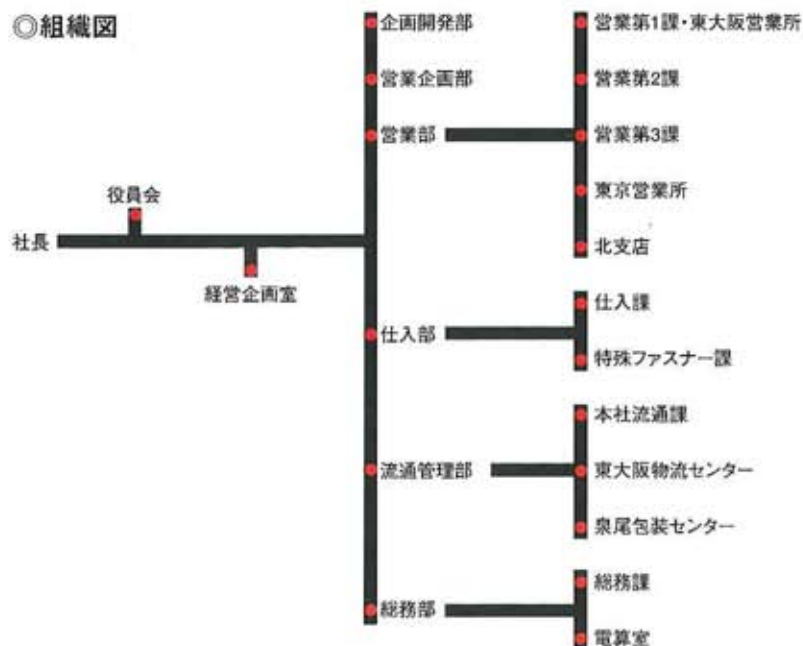
情報革新をすすめています。

PROFILE

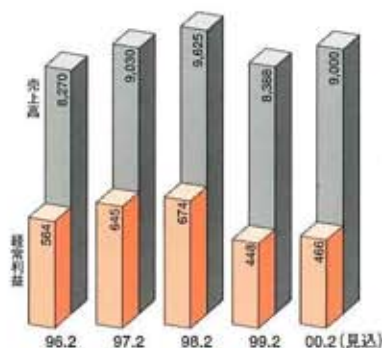
◎会社概要

設立 1948年3月6日
 資本金 1億3,500万円
 代表者 奥山 泰弘
 従業員数 188名
 売上高 83億8,800万円(99.2)
 事業内容 ネジを中心としたファスニング関連商品全般の総合商社
 事業所 本社/大阪市西区
 北支店/大阪市北区
 泉尾流通センター/大阪市大正区
 営業所/東大阪、東京
 主な販売先 JR・東陶機器(株)・阪急電鉄(株)・(株)田窪
 工業所・トステム(株)・松下電器産業(株)・
 (株)ニットーアルファ・くろがね工作所

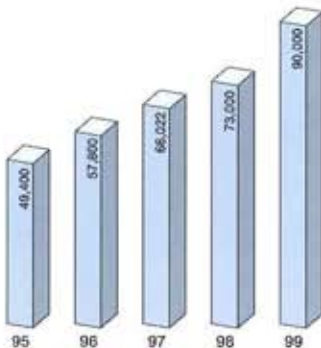
◎組織図



◎売上高・経常利益推移(単位:100万円)



◎商品アイテム数の変化



SUNCO サンコーインダストリー株式会社

本社/〒550-0012 大阪市西区立売堀1-9-28 TEL06-6539-3537(直) FAX0120-413512

一人ひとりの夢を大切に 人材教育と福利厚生 の充実に努めています。

会社という舞台で、自分の夢を実現して豊かな人生を築きあげてほしい。サンコーの人材観の基本にあるのがこのような考えです。社員が仕事面でもプライベートでも、充実した時間を過ごせるように、キャリアアップのためのさまざまな研修、そして福利厚生の充実に努めています。

E D U C A T I O N

役職別研修

新入社員からベテランまで、各階層ごとに必要な能力を身につけるため「役職別研修」を実施しています。これは社員全員が、自分の会社として経営に参画できるような能力をつけるのが最終的な目的です。新入社員研修/TQCリーダー研修/初級管理者研修/中級管理者研修/経営後継者研修/経営管理者研修

資格取得奨励

社員の意欲を大切にし、興味ある分野への可能性を積極的に切り開いてもらえるように、資格取得を奨励。教科書の提供など資格取得に必要な環境を整備し、一人ひとりのやる気を応援しています。生産管理士/簿記/英検/販売士/社労士/情報処理/中小企業診断士/衛生管理士

職場別研修

営業、流通管理、仕入、電算、総務の5つの職場で、実地教育を軸にしながら社内研修を実施し、社員がお互いに助け合い、刺激を与えながら能力向上を図っています。

- 営業部……営業マン研修
- 仕入部……生産管理研修
品質管理研修
- 電算室……コンピュータ入門研修
プログラミング研修
- 流通管理部……在庫管理研修
フォークリフト技能研修
- 総務部……労務・税務・財務・人事研修

W E L L B E I N G



レクリエーション委員会

和気あいあいとした社風に育まれ、自然発生的に形成された「レクリエーション委員会」では、慰安旅行や忘年会、ソフトボール大会など、社員が参加して楽しめる社内イベントを企画しています。



リゾート施設

自社所有の保養所が、白浜、淡路島、野尻湖、大山の4カ所にあります。また「東急タングラム」などのリゾートクラブにも法人会員として加入しています。なかでも長野県斑尾のスキー場のすぐそばにある「タングラム」は、洒落た雰囲気若い社員に大人気。日本全国にある保養施設の案内は、社内の誰もがいつでも利用できるように、社員用のホームページ「空飛ぶダンボ」で公開されています。