

# 関西IT活用企業百撰 最優秀賞

関西IT戦略会議は、関西において情報通信技術、ITの活用を促進するため、戦略的に方策を検討し、IT推進プロジェクトを企画立案し、その実行を支援することを目的に設立されました。関西経済連合会など、阪経経五団体が中核となつている団体です。

その関西IT戦略会議は、関西の中堅・中小企業のIT活用成功事例として、関西IT活用企業百撰を選び、その中でもITを活用し、優れた業績を上げていた企業としてSUNCOを最優秀賞に選出させていただきました。

2001年(平成13年)12月20日、大阪北区の国際会議場で、表彰式が行われ、代表取締役社長、奥山泰弘が、受賞者事例発表を行いました。

その中で、「ITは儲かる」に関して、「いつも社員に言う言葉に、決して儲けようと思ふな、それよりはどうかしたらお客様に喜んでもらえるか、どんなサービス、どんな商品だと喜んでくれるかを考えよ、それらがお客様に受け入れられ、た結果的に儲かる」と語っています。



また、なぜITの活用がうまくいっているのかに関して、「何がやりたいのか、何をやるべきかをはっきりし、それを解決するために踏み切ることが、ITの活用がうまくいった要因があるのではないかと思います」と分析、述懐しています。



経済人 2002.2  
「経済人」特号/関西IT活用企業百撰

サンコーインダストリー(株)の経営者インタビュー記事の抜粋。奥山社長が「鉄螺」を掲げ、経営改善の重要性を説く。

日刊工業新聞 2002.3.7  
IT百撰 624〜625(2)

「決断と責任そして信念」をテーマにした記事。奥山社長の経営哲学について詳しく解説。

関西IT活用企業100撰で最優秀賞  
サンコーインダストリー

奥山社長が事例発表  
年商100億円以上の企業に

奥山社長が「鉄螺」を掲げ、経営改善の重要性を説く。記事は奥山社長のインタビューと、同社の業績向上の経緯を詳しく紹介している。

●講演 講演  
卸商連盟OAセミナー 2002.2.26  
関西IT活用企業内閣経営企業と戦略的IT活用  
※このセミナーの詳細は6ページをご覧ください。

奥山社長が「鉄螺」を掲げ、経営改善の重要性を説く。講演内容の要約が掲載されている。

関西IT戦略会議が本格始動  
卸商連盟主催の事業展開に拍車

会議室で開かれた戦略会議の様子が写っている。参加者たちは真剣な表情で議論している。

日刊工業新聞 2001.12.21  
関西IT活用企業100撰で最優秀賞

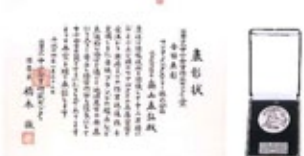
奥山社長が「鉄螺」を掲げ、経営改善の重要性を説く。記事の要約が掲載されている。

# 中小企業研究センター賞 全国表彰

社団法人中小企業研究センターは、中小企業に関する調査と研究と、優良中小企業の表彰を主な目的としている団体です。中小企業研究センター賞の中で、最も栄誉ある賞が全国表彰で、第1回の受賞企業が株式会社サンコー、その第35回の受賞企業として当社サンコーインダストリー(以下SUNCO)が選出されました。

その授賞式が、2002年(平成14年)1月23日、東京商工会議所で開催され、代表取締役社長、奥山泰弘が受賞者の代表として挨拶を務めさせていただきました。挨拶では、経営を趣味であるマラソンになぞらえて、「センター賞を励みに経営におきましても、もっと速く、もっと大きな旗を立てても、もっとたくましく頑張りたい」と新たな決意を述べています。また、「暗いニュースが多い中、大変うれしく思い、一重に社員の皆様の努力の賜物です」と受賞の感想を残しています。

第35回 中小企業研究センター賞表彰式



中小企業研究センター賞全国表彰  
情報技術を駆使して14万種におよぶ品ぞろいのリアルタイム在庫管理と、受注から出荷までの作業迅速化を実現し、また自社ブランドの確立など先進的な経営を通じて市場競争の激化にも大きく寄り、経営内容も優良にして中小企業の範とするにたるものであります。と受賞理由が書かれています。

サンコーインダストリーが全国表彰受賞  
最多品種・最少欠・最短納期実現を評価  
平成14年度中小企業研究センター賞表彰式行われ

奥山社長が「鉄螺」を掲げ、経営改善の重要性を説く。記事の要約が掲載されている。

日刊工業新聞 2001.11.29  
中小企業研究センター賞

奥山社長が「鉄螺」を掲げ、経営改善の重要性を説く。記事の要約が掲載されている。

サンコーインダストリー  
経営改善の「高評価」  
全国表彰に輝く

奥山社長が「鉄螺」を掲げ、経営改善の重要性を説く。記事の要約が掲載されている。

日本経済新聞 2001.11.29  
中小企業にセンター賞

奥山社長が「鉄螺」を掲げ、経営改善の重要性を説く。記事の要約が掲載されている。

産経新聞 2001.12.10  
サンコーインダストリー全国表彰に輝く

奥山社長が「鉄螺」を掲げ、経営改善の重要性を説く。記事の要約が掲載されている。



IT化をどれほど進めても  
人間味溢れる企業であり続けることが目標です。

IT化成功の要因を  
どうお考えですか。  
先駆けした点、目的を明確にした  
点でしょうか。

導入当時、コンピュータは巨大で電算  
室やその要員も必要でした。今日パソ  
ンの時代が到来し、しかもオープン化  
によって、誰もが身近に簡単に開かれ、携  
われるようになりました。それに平行  
してSUNCOでは研修や業務、また  
TQC活動において、社員全員がパソ  
ンを使いこなせる体制や環境を作り、お客  
様のためや自分たちが働きやすいよう  
なしくみやシステムづくりに活かしてき  
ました。誰もが使えるパソコンの時代と  
SUNCO独自のTQC活動がうまく  
噛み合ったからではないかと考えてい  
ます。

TQC活動は  
どのようなものですか。  
※3ペーJとも書くらしい。

1983年から年2回行い、すでに  
37回にも及びます。社員全員が、すべ  
かのサークル(サークル)に入り、業務や仕  
事の改善点、問題点を追求するもので  
すが、今日ではどのテーマもコンピュータ  
が絡みます。もちろん構築や発表に

もパソコンを活用します。例えば、品切  
れ商品の納期を即時、無人化で回答す  
る自動FAX送信などを実現しました  
が、TQCを基に、経営陣が判断し、商  
品化、システム化する場合も少なくあり  
ません。またTQC活動はみんなを考  
え、話し合い、時には意見を戦わせ、共に実  
行し、達成する体感が生まれ、それぞ  
の人間性の形成にも繋がります。社会で  
こんな場面や機会が少ないです。力を  
入れて継続していきたい活動だと捉えて  
います。

SUNCOはIT化も  
さらさらながら、明るく元気な  
会社と評されていますね。

SUNCOの社内の活気や社員の情  
熱がそのように伝わるのでしょうか。  
SUNCOでは社員の誰もが来社され  
たお客様をいらっしゃいませとお迎えし、  
ありがとうございますとお送りしてい  
るからでしょうか。今、自分の思ってい  
たような理想的な会社が出来たかと思っ  
ています。オープンな所やフリーな所をパ  
ラメータよく兼ね備え、仕事を進め、喜び  
や夢が得られ、夢を一緒に共有、実現で  
きる、そんな会社です。IT化を進められ  
ばやもすれば人間のメンタリな部分が

欠落してしまうのです。そうではなく、  
SUNCOはIT化でも、社員の創造  
性や人間性でも胸を張れる会社であり  
続けたいと考えています。

54期は売上、経常利益がダウン。  
今後の業績は思わしくない。  
ようですが。

ネットは景気にさほど左右されない商品  
とされてきましたが、さすがに長引く不  
況により、環境は厳しく、54期は売上高  
経常利益とも減少し、大苦戦を強い  
られています。この難局を創意と努力によ  
って切り拓いていくつもりです。年商150  
億円達成の目標も3年後から5年後に  
軌道修正しましたが、足を止めない歩  
みで次のゴールに向かっていきます。

今後の具体的な戦略を  
お聞かせください。

IT関連のネジなど、毎年、新しいア  
イテムは1万点ほど増えています。今後  
取り扱い数を充実させ、SUNCO  
一社で度々でも揃うワンストップシ  
ッピングを実現し、顧客満足度を高めたい  
きます。社内のIT化に関しては、社員  
一人一人のパソコンの高度活用を図ると  
や、先述のTQC活動によって、現場の



おかげさまで、さまざまな新聞、雑誌などの記事として  
SUNCOのITを紹介していただきました。  
また社長、奥山泰弘が各方面で講義、  
講演のスピーチを務めさせていただいています。  
ご拝読、ご拝聴ありがとうございます。

newspaper



■読売新聞/コラム

「元気出世関西・元気印」  
一般紙で最大の発行部数誇る読売新聞のコラム、「元気出世関西」  
の元気印に、SUNCOが早くからIT化への対応に取り組んできた企業と  
して、紹介されました。この中で「変化するのには良いこと、というのが当社  
の社風だ。今後も新しいものをどんどん取り入れていく」と述べています。  
2002年3月9日付



■大阪新聞/コラム

「話の泉・大阪中小企業投資  
育成社長」有岡恭助氏連載  
「大阪中小企業投資育成社長」に  
有岡恭助氏が寄稿する大阪新聞  
のコラム、話の泉に、SUNCOが、IT  
を活用した経営効率化が進んだ、  
流通部門における成功例として、紹  
介されました。全国の間屋、ユー  
ザーに即納できる卸のカンパニ方式と  
もいふべき体制を、「まったくコンピ  
ュータのおかげ」と語っています。  
2001年7月27日付

magazine



■PRESIDENT社 PRESIDENT/特集記事

「人を活かすコストカット作戦」製造・物流コスト合理化  
最前線。小ネジ専門問屋「年商100億」の秘密  
経営者やビジネスリーダーを読者層に持つ雑誌PRESIDENTの、人を活  
かす「コストカット作戦」の特集の中で、「製造・物流コスト合理化」最前  
線の特集として、SUNCOが紹介されました。  
「IT活用なくして経営改革なし」とする奥山泰弘の経営がクローズア  
ップされ、「ITの徹底活用こそ業界を制する」と語り、そうした改革パワ  
ーの源泉を「社員200人の『フワソウカ』です」と語っています。  
2002年3月18日付



■株式会社中小企業経営研究会 近代中小企業/巻頭記事

「この会社のここに学ぼう!ITは単なる道具にすぎない!」  
14万種のねじ在庫を効率管理  
中小企業経営研究会が会員企業を対象に毎月発行する雑誌、近代中  
小企業の巻頭カラー記事にSUNCOが紹介され、中小企業がIT化を進  
めるモデルケースとして取り上げられました。この中で、奥山泰弘は、「(IT  
に)投資をすれば、従業員は辛い仕事から解放され、創造的な仕事があ  
るといふ発想に基づいています」と語り、「ITは所詮道具。(中略)ITに  
使われるのではなく、ITは使いこなさなければなりません。これは経営全  
般にいえることです」と結んでいます。  
2002年3月18日付

lecture

■大阪市立大学商学部  
特別講義「卸売商業論」

理論と実務の統合を目指して研究、教育に努められている  
大阪市立大学商学部からの出講を快諾させていただき、奥  
山泰弘がゲスト・スピーカーとして「卸売商業論」の特別講義  
を行いました。学生を前に、ネジの用語や歴史、そして本題  
であるSUNCOのIT経営について熱弁を奮いました。講義で  
は情報化時代の卸売業にとって、ITと物流の推進および活  
用は、お客様や社員のためであることを強調。いづれ社会で  
活躍する学生たちは、興味深い実務の世界と接点を持ち、  
流通の最先端を垣間見る機会となったようです。「どう語  
せば若い人たちに引き付けられるのかを積みまいた」と講義  
を振り返ります。  
2002年1月15日付



■卸売商業OAセミナー

関西IT活用企業百傑「最優秀賞受賞2社」にお  
ける経営革新と戦略的IT活用  
一徹的な合理化・高い顧客指向・熱いリーダーシップ  
社団法人大阪卸売商業連盟が主催する卸売商業OAセミナー  
の講師に奥山泰弘が招かれました。長年に亘る業務プロセ  
スの徹底的な合理化と高い顧客指向に向けた挑戦をト  
ップの熱いリーダーシップのもとで取り組み、IT活用を率先して推  
進した事例としてレクチャーを行いました。「同業種、同業態  
の皆様への講義は、差し出がまし、テーマである卸売業者  
が生き残り、勝ち組となるヒントを提示して提示できたかどうか」と  
大役を仰せつかったこのセミナーを省みます。  
2002年2月24日付





# 1981

こうして振り返ると、この20数年の間、2、3年に一度は、大きなことに取り組んできたんだなあ、と思います。

時代とともに進化するSUNCOのIT戦略の二大拠点、  
東大阪の物流センターに注目していただき、  
常に新聞などパブリシティに取り上げられてきました。

東大阪物流センターは、  
高売(営業)と物流を分離する  
構想に基づいて作りました。  
手続、分帳した倉庫を拡充、集中させ、  
業務(作業)効率を高めるために、  
1985年頃から物流センターを

ント会社とプランを練り、計画を進め、  
ITとロジスティクスを融合させた新機  
念の物流センターを開設しました。現  
在14万種におよぶ商品をすべてをコンピ  
ュータ登録し、仕入、受注、出荷、配送ま  
でをリアルタイム管理(受注大ロト)は  
自動倉庫からタンクレベル単  
位で出荷、中小ロットは容  
積計算シラキリスト  
など最新システムを活  
用し、出荷、24時間受注  
在庫商品は大阪市内は即  
日(以外の地域は午後4  
時)でインターネットは8時  
までの受注は翌日納品の  
体制を確立しています。  
1989年、完成・稼働させ  
た東大阪の物流センター  
は時代とともにIT化  
を進めています。1992  
年には自動立体倉庫、  
1999年には完全自動  
入出庫システムを稼働  
させています。



23日朝刊の産経  
全国産業新聞 1981.10.4

1981(昭和56年)  
コンピュータ導入  
(全商品の在庫管理開始)

「三興鉄鋼には何でもあっても、でも納期在庫をどうにかしたかったんです」  
「導入費用は出たがたんぱい」  
「絶対」に失敗はできませんでした。  
当時、よく売れる商品は台帳で管理、約2万種類の商品をいっしょに手作業で管理してました。の課題を解決するために、業界はおろか他業界にも先駆けてコンピュータを導入し、効率的な在庫管理を実現しました。5年前の1976年頃から電算導入委員会を設け、電算室委員の理事系学生を幹事採用し、検討や準備に当たりました。

1983(昭和58年)  
TOC活動開始

「ITと、このTOC活動がうまく絡み合うから、力を添うのでしよう」社員はそれぞれのTOCサークル(チーム)に入り、業務や仕事の改善点、問題点をテーマに目標や計画を立て、その解決や克服に当たります。年2回、夏と冬に成果発表会を実施しています。

1989(平成元年)  
東大阪に新物流センター完成・稼働

1992(平成4年)  
東大阪の物流センターに自動立体倉庫増設・稼働

1996(平成8年)  
三興鉄鋼からサンコーインダストリーに社名変更

「末広がりには変わりありません。カタカナ社名は時代の流れです」  
「三興鉄鋼のびびりも、読んでみたらえらいなす。僕も入ったよ」  
創業の原点に帰り、社名である「お客様のお役に立ちたい」に基づき、クオリティ(商品サービス)、クイック(納期サービス)、コスト(情報サービス)の3Oを基本理念に掲げました。SUNCOのキャタクターである3匹のペンギン3Oトロオも生まれました。

1996(平成8年)  
ねじカタログ第1号発行

1997(平成9年)  
ねじカタログCD-ROM発行

「CD-ROM化は簡単でした。商品の情報データベースを構築してましたから」(10月30日ネットオーダー)は、取引先のおよそ1割のお客様がご利用されています」  
価格表や発注書、見積書の自動作成機能を持たせ、ねじのCD-ROMカタログを配信。またインターネットによる受注システムを構築。



ねじのカタログNo.1発行  
全国産業新聞 1993.8.12



ねじのカタログCD-ROM発行  
全国産業新聞 1997.9.23



サンコーインダストリーに社名変更  
全国産業新聞 1996.11.29

1999(平成11年)  
東大阪に近代的物流センター増設、完全自動入出庫システム稼働

2000(平成12年)  
本社システムをオープン化  
「社員全員がパソコンやインターネットをフル活用しています」  
社員の誰もがパソコンを即時高度活用できる体制、環境をさらに整備、充実させました。例えば営業マンはモバイルパソコンを外出や出張に利用、商談では商品紹介、在庫、納期などの即答、また営業日報管理ツールをアナログに用いています。

2001(平成13年)  
中小企業研究センター賞  
「全国表彰」決定

2001(平成13年)  
関西IT活用企業百撰  
「最優秀賞」選定・受賞

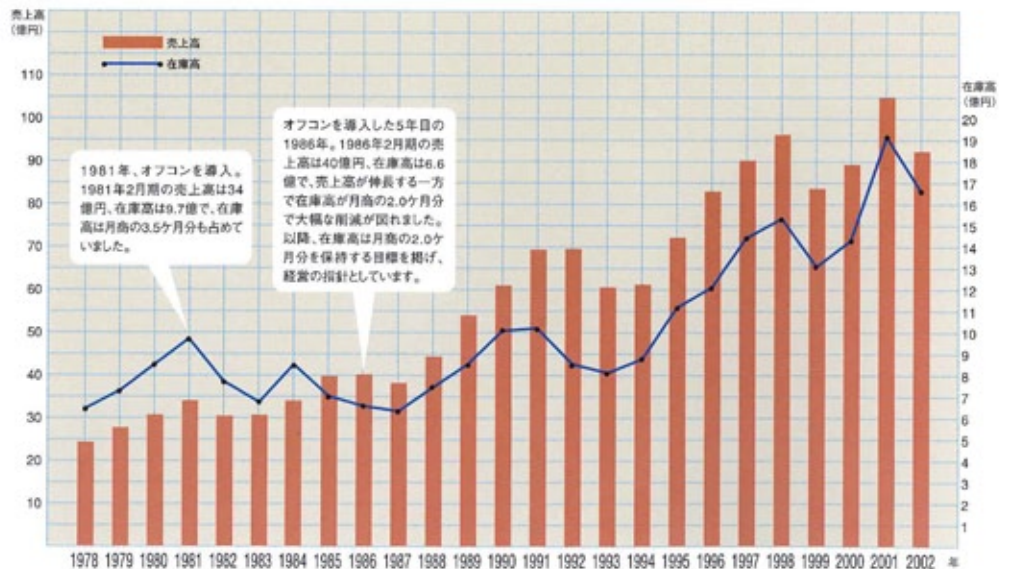
2002(平成14年)  
大阪市立大学商学部において、  
社長 奥山泰弘が特別講義  
2002(平成14年)  
中小企業研究センター賞  
「全国表彰」授賞式



東大阪物流センターは、  
高売(営業)と物流を分離する  
構想に基づいて作りました。  
手続、分帳した倉庫を拡充、集中させ、  
業務(作業)効率を高めるために、  
1985年頃から物流センターを



# 2002



オプコンを導入した5年目の1986年、1986年2月期の売上高は40億円、在庫高は6.6億で、売上高が伸長する一方で在庫高が月高の2.0ヶ月分まで大幅な削減が図れました。以降、在庫高は月高の2.0ヶ月分を保持する目標を掲げ、経営の指針としています。

1981年、オプコンを導入。1981年2月期の売上高は34億円、在庫高は9.7億で、在庫高は月高の3.5ヶ月分も占めていました。