

SUNCO
ALL
STARS



活気ならどこにも負けない。
情熱ならだれにも負けない。

ようこそファスニングの専門商社、サンコーインダストリーへ。SUNCOが推進するIT化は業界で先導している。しかもそれは社員がより人間的、創造的な仕事に取り組み、一人ひとりがかけがえのない存在として個性や能力を発揮し、何かを生み出す力となり大きな役割を果たすためのものだという。ここでは活気や情熱が生まれるのも、ごく自然の成り行きなのだ。活気ならどこにも負けない。情熱ならだれにも負けない。堂々と胸を張ることのできる会社がある、社員がいる。サンコーインダストリー、思いをひとつに名実ともNo.1へ。

【経営理念】

私達は誠実に一致協力してお客様にお役に立つ企業を目指し、常にありがとうといわれる仕事を続けます。

SUNCO BUSINESS SCENE

Business Department



営業第2課 樹木 彰

業界一のITを活かしながら、 営業である自分の真の役割を追求する。

全社員がパソコンをフル活用するのがSUNCOのIT化の凄腕、素晴らしい所。SUNCOって一見するだけで働きやすい雰囲気が伝わってくる、そんな会社です。入社されるとわかると思いますが、全員が先気よくいらっしゃいますと声を出してお客様をお迎えするのですから、それだけ聞くと大阪、立派な威勢のいいネジ屋という感じですが、IT化はおそらく業界一リードしていて、時流に先駆けた新しい道を兼ね備えています。東大阪物流センターはマスコミに取り上げられるほどデジタル化、ロボット化が進んでいますし、社内の全員の机の上には一人一台ノート型パソコンが並び、営業は外出や出張には小型のモバイルを持っています。単にあるだけでなく、みんながごく日常的な感覚で活用している所に、SUNCOのIT化の凄腕や素晴らしいと感じます。

自分の役目は顧客や市場の情報を掴んで経営や商品を変革、進化させていく事。SUNCOでは業界に先駆けて、商談にPCをフル活用しています。お客様の前で立ち上げて商品説明、プレゼンテーションなどに役立てますし、キーを叩けば準備がいくらか、在庫がいくつなのか全17万アイテムの商品情報がその場でわかる。見積りや納期が即答でき、商談がスムーズにスピーディにまとまります。こうしたお客様との打合せやお客様からの依頼の内容、その日の日報を上司ばかりか全社員に一斉送信。報告、感想、意見、提案などが各セクションや社長にまで伝えられます。ここから様々な立場で発想や企画、改善や解決に結び付け、経営や商品がレベルアップ、グレードアップしていきます。営業が最前線でキャッチする情報源が全てになるわけですから、大きな役割を果たしているんだな、重要な責務を担っているんだなって思います。ITの恩恵でできる時間や余裕を営業にしかできない、自分しかできないお客様との信頼やコミュニケーションに充て、経営や商品を革新、進化させるような貴重な有効な情報を掴んでいくつもりです。それから、これだという営業としての自分としてのポリシーやスタイルを確立させていきたいですね。



東京営業所 係長 小南 雅之

躍進のキーとなる新天地、東京。 期待のメガ・マーケットが広がる。

下意上達ができる会社。感想や提案が上司や社長にまで届く。

SUNCOに入社を決めたのは、訪問した会社の中で一番社員に期待をかけている事を感じたからです。実際、東京営業所へ配属になったのも、誰か大阪から行かないかと聞かれ、自分から手を上げた所、新人であったにもかかわらず、そのやる気にかけていただきました。自分の意見を聞き入れてもらえる、また自分の仕事の流れや進め方を工夫、改善することができる会社だと思っています。さてネジの製造、販売は西京東低型。東京に流通している多くが大阪の商品です。SUNCOのペンギン・ブランドは業界では知名度が高く、関東だから仕事がやりやすいと感じたことはありません。営業としてはむしろ、いかに目標達成意欲を持ち続けるかが大切ではないでしょうか。年々目標がアップする中でどうクリアしていくか、創意や努力で克服できると、何にも代え難い喜びがありますね。新規顧客から初受注をいただけることも営業冥利に尽きますね。

フロンティア・スピリッツをそそる東京、首都圏のビッグで魅力的なマーケット。

ネジの商社で営業がモバイルを活用しているのはおそらくうちだけでしょ。客先でPCを立ち上げて、自分が作ったデータやグラフで説明すると訴求力、説得力が全く違います。さすがSUNCOさんと言われることもありすが、有り難く謙虚に受け止め、その責務を期待以上に応えていくことに自分の役割があると考えています。ですからモノを売る以外のサービス面も充実させていきたいですね。お客様に役立てていただけるものを企画、提供できる存在感のある営業で在りたいと思っています。大阪本社のSUNCOにとって東京、首都圏は企業や工場が多く、まだまだ市場開拓が見込めます。将来的に東京営業所が本社を凌ぐスケールやポジションになる可能性も秘めています。今でも十分胸を張ることのできる会社ですが、名実とも日本が一番のファスニングの専門商社を目指す、その第一線に立ちながら持てる力を余すところなく発揮していきたいですね。

SUNCO 関西 関西

関西IT活用企業百選の最優秀賞と 中小企業研究センター賞全国表彰を受賞。

SUNCOのITを駆使した流通革新が注目を集めている。関西経済連合会など在地経済団体も組織した関西IT経済会議で、関西においてITを活用して業績をあげている企業（関西IT活用企業百選）の中で最優秀賞に選ばれた。また「社」中小企業研究センターから全国表彰企業（全国で2社だけ）として表彰された。このセンター賞は大阪中小企業振興育成（株）が中小企業のノーベル賞と呼ぶほど名譽あるのだ。



男女ベア営業

営業セクションでは、男性と女性が二人三脚でお客様に対応。男性が外出や出張の時、電話やメールでの問い合わせや注文に女性が対応する。情報を共有しているため、PCを立ち上げれば要求や状況がすぐに把握、理解できる。あ、その件ですね、かしこまりました。これにて一件落着、万事ごんな具合。



TQC活動

すでに38回を重ねるTQC活動。全員が年2回ほぼ一年中何らかのテーマを追求する。業務や仕事の効率や水準を高めるための徹底した取り組み、その積み重ねによってSUNCOと社員は力を付けてきたといっても過言ではない。発表会は大阪南東のコスモスクエア国際交流センターで開催。



海外研修

SUNCOでは直前、他業で毎年優秀社員、優秀新人社員を派出。その中から最優秀社員一人を年度始めの3月に開かれる事業発展計画発表会で決定する。その賞品がアメリカ、ヨーロッパへの海外研修。グローバルな視野や感覚を養って、さらに人間としてスケールアップできる。営業と旅行をゲットしたいものだ。



サンキュートリオ

SUNCOのキャラクターは3匹のペンギン。主から品質のQuality君、真ん中が迅速のQuick君、そして右が探究のQuest君。どのQも欠けることなく、3つのQを全部揃えてお慕することでお客さまからありがた（サンキュー）とおっしゃっていた。だから、そんな気持ちも込めている。



SUNCO DIVISION FORMATION

流通管理部

- 本社流通課
- 東大阪物流センター
- 京尾包装センター

梱包作業を行う京尾包装センター、本社流通課、東大阪物流センターからお客様の元へ届けられる。

企画開発

- 経営企画
- 営業企画

経営を拓ける、戦略を立てる経営企画、新ジャンルに向けた企画開発、商品のラインナップや競合を分析しマーケティングする営業企画、SUNCOの中間セクションである。

役員

SUNCOの理念であるお客様にお役に立つ企業であるために、常にありたいといわれる仕事を続けるためのリーダーシップを発揮する。

総務部

- 総務課
- 経理課
- 電算室

総務部はSUNCOを取り決まめる、人事財源を統括、電算室でシステム開発が行われている。

仕入部

- 仕入課
- 特殊ファスナー課

仕入課は必要な品目、数量の納品をコントロールする役割を果たす。特殊ファスナー課はSUNCOオリジナル商品など新商品の企画、開発にあたる。

営業部

- 営業第1課・東大阪営業課
- 営業第2課
- 営業第3課
- 東京営業所
- 北支店

営業1課は市内、営業2、3課は地方課で7課を併用し数々、3課が神奈川県を担当している。北支店はメーカーなどにダイレクト販売。東京営業所は東京市内、神奈川、埼玉、千葉、群馬を担当。

意志がある、勇気がある。
創意がある、向上がある。
冒険がある、挑戦がある。



顕在的であれ、潜在的であれ、SUNCOにはバイタリティある若者がふさわしい。



クリック&モルタル[®]

私は二代目なんです。社長に就いた時、倉庫では商品を扱うのにネジの入った重い箱を肩に担いで作業していました。父親のように創業の苦勞を味わっていない立場でしたから、その光景を見て辛い仕事をいつまでも任せるとはできないと感じました。機械やシステムで自動化すれば社員への負担が軽くなる。決して省人化、人減らしのリストラという発想ではありません。より人がやるべき仕事、その人しかできない仕事をみんなにやってもらわないとと考えました。ですからいち早くロボット(自動立体)倉庫や在庫や受注から出荷まで管理するコンピュータなどを導入し、できるだけ駆け足で近代化、合理化を進めました。20世紀中にITとロジステックスを融合させた新概念の物流センターとして完成させました。一方IT化は、だれもが活用することに意義があり、ビジネスやコミュニケーションに役立てる体制や環境を整えてきました。こうして結果的にIT化を業界に先駆けることとなり、他社を大きくリードしていますが、IT戦略のプロジェクトチームを結成するなど、これから今以上にIT革命を推進していくつもりです。勿論社員がより創造的な仕事に携わるためであり、今後SUNCOがさらに躍進するため欠かせないものと確信しているからです。

理念、社風

SUNCOの社風は「お客様のお役に立ちたい」です。三興鉄線からサンコーインダストリーに社名変更した際、創業の原点にかえりました。安く仕入れて、高く販売すれば、確かに儲かる。しかし目先の利益は得られるが、それでは長い目で見るとお客様との信頼が築かれないのではないかと。高く仕入れて、安く販売する。お客様に喜んでいただけることが販売の真実だと感じました。こうして常にお客様サイドに立つ信念や姿勢を貫き、現在17万種類の商品の取り扱いやクイック・レスポンス・サービスによって、一度で何でも揃うワン・ストップ・ショッピングと市内即日全国翌日のスピーディなデリバリーを行い、ネジのCD-ROMカタログの配付やインターネットでの注文にも対応するなど、顧客満足の実現を目指しています。価格やサービスもさることながら会社の雰囲気



気を大切にしています。SUNCOに来社していただく、すべての訪問者を社員のだれもが元氣よくいらっしゃいませと迎え、ありがとうございますと送ります。同じ物がさほど変わらない値段ならどんな会社なり、どんな人から購入しますか?気持ちよく買っていただくこと、これもSUNCOがお客様に対して大事にしている心がけです。

戦略、展望、人材論

20世紀中に100億円企業の仲間入りを果たしました。社員との約束通り全員で社員旅行でハワイを訪れました。今後の計画では58期(2005年)に売上高150億円、60期(2007年)に200億円の目標を掲げています。ただ数字を追いかけるのではなく、達成はあくまでお客様のお役に立ったかどうか、創意や努力の結果だと考えています。ファスニング商社を取り巻く環境は決して楽観視できるものではありません。いまはITで差を付け、勝ち組だと安心せず、一強百弱の一を制する心構えで何事にも先手で果敢に挑まなければならない。SUNCOには今日の経営戦略上欠かせないIT化というバックボーンがあり、新分野、新市場へのチャレンジが始まっています。今後インターネットビジネスが定着すれば、距離と時間の壁がなくなり、バリアフリーのマーケットでは様々な可能性が無限大に広がります。首都圏を中心とする関東、東北エリアはまだまだ開拓や競争の余地を多く残しており販売力、拡大力を発揮する事ができます。それには当然新しい力、人材が必要です。情熱を露にする人でもいい。闘志を内に秘める人でもいい。顕在的であれ、潜在的であれ、とにかくバイタリティのある人が集まり、みんな力で合わせて、何かを生み出していきたいと思っています。

さいごに

「お客様に楽しんでもらいたい。そのためにはあなた達の力が欲しい。そしてできればあなた達自身もこの仕事を通じて幸せを見つけて欲しい。」
(ウォルト・ディズニー)

これは私の好きな言葉のひとつです。SUNCOはお客様のお役に立つ、存在感のある会社であるために、私も社員も個性や能力を発揮し、自分しかできない仕事を全うしようとしています。私たちが届ける商品が社会や生活を豊かに導く支えになると信じて。SUNCOにはこれからまだまだ果たしていく大きな皆さんの夢があります。その夢と一緒に共有、実現していきたいものです。皆さんとの出会いを一番楽しみにしているのはこの私自身かも知れません。

※クリック&モルタル(登録商標)をもじった言葉。
クリック(IT化)とモルタル(物流)の取手が車の両輪の縁起が良いから。



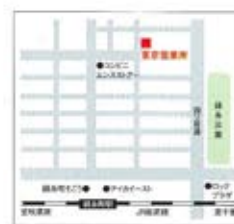
本社
〒550-0012 大阪府西区立花1-9-28



北支店
〒530-0053 大阪府北区東成1-5



東大阪物流センター・営業所
〒578-0065 東大阪府北区西1-114



東京営業所
〒130-0012 東京都葛飾区太平3-3-12
アクセス番号は03

PERSONALITY

個性が輝く

社員全員がほぼ通年に通って取り組むTQC活動

SUNCOでは実務や実践を通じて自ずと自己を高め、自己を磨くことができる環境や制度が整っています。その最たるものが全員が参加するTQC活動です。社員はいずれかのサークル(チーム)に入り、業務や仕事の中から改善点、問題点を探り、その解決や克服に取り組めます。春と秋にキックオフがあり、その発表会が夏と冬に行われています。すでに39回を重ねるTQC活動が会社と社員の意識や行動を大きく確かに革新、進化させているのは明らかです。

■教育関連

【入社前教育】人事担当による社会人の心構え、業界や商品の講義および京都宇治の万福寺での禅修行、外部講師によるセミナー、他【新入社員教育】ビジネス業務やTQC活動に欠かせないパソコン(PC)習得研修、各部配属後の実践で学ぶOJT教育、他その他、階層別研修、リーダーおよび管理職研修、また年齢や役職ではなくジャンルやカテゴリでグループビングしたHPC積極営業力強化研修(営業を対象にしたヒアリング、プロポーザル、クロージングに関する研修)などを実施。

■資格関連

IT関連資格のシステムアドミニストレータ、情報処理1種、2種をはじめ、販売士、社労士などの資格獲得を奨励。試験の費用を会社が全額負担し、サポート、奨励制度も充実しています。

PERSONALITY

元氣な笑顔

■福利厚生

PCファイルデジタルダンボにはリゾート施設などレクリエーション情報がいっぱい。

休日や休暇にホテルやペンションを利用したいならこの社員専用サイトへ。自社施設や契約施設の紹介がずらり。単なる案内だけでなく社員の利用率や利用者のおすすめメッセージも掲載。のんびりリフレッシュしたら仕事ももっと頑張れる。