

価値創造 ①

お客様にとっての オンリーワンをめざせ。

社是の「お客様のお役に立ちたい」を合い言葉に、「迅速」「品質」「探求心」がそろった価値創造で、お客様にとってかけがえのない存在（オンリーワン）になることをめざしてきました。

「迅速」のQuickについては、サンコーのビジネスの核となる優位性「多品種在庫&即納体制」を実現し、これをもとに着々と全国シェアを拡大しています。



他社に真似のできない Quickを追求。

一次問屋であるサンコーに求められることは、お客様が必要な時、必要なアイテムと量だけ、その都度小口でご注文いただいてもクイック対応できる機動性を持つこと。これを実現するため1976年よりコンピュータの活用をスタートさせ、現在では本社と北支店、東京営業所、東大阪物流センターをオンラインでつなぎ、商品の動きリアルタイムに管理するIT活用で、多品種在庫の即納体制を確立しています。

業界における存在意義

サンコーインダストリーは
ネジの専門会社

ネジをはじめとするファスニング（締結）製品は、ものを組み立てるために必要不可欠な道具。各業界で多様なニーズがあります。サンコーインダストリーはネジ業界において、メーカーや加工業者から製品を買い受ける一次問屋の役割を担い、直接のお客様は、エンドユーザーに商品を卸す二次問屋となります。こうしたポジションのなかでの当社の存在意義は、在庫アイテムが豊富なことと即納できる体制を持っていること。これによりお客様は当社を倉庫代わりに利用でき、お客様側の調達在庫コストや在庫リスクを抑え、業務合理化をサポートしています。



25万アイテムを コンピュータ管理

どんな急なご要望にも即対応できる
よう、売れ筋商品はもちろんのこと、



めったに注文を受けない商品をはじめ、新しく市場に導入された最先端商品まで幅広い商品を取り揃え、コンピュータによって効率的に管理しています。これによりお客様からの急なお電話やファックスによる問い合わせ、発注にも、社員は一人一台のパソコンを自在に操作して慌てることなく的確に対応、お客様からも「サンコーならどんなネジでも揃う」と喜んでいただいています。

受注から出荷まで 最短30分の即納体制

25万アイテムにも及ぶ膨大な在庫の中から1アイテムをピックアップすることは至難の業。そこで東大阪物流センターでは1アイテム1クレーンを原則に、出荷頻度の高いもの順に商品を陳列、効率的な品出しが行えるリストをコンピュータが自動作成し、受注から出荷まで最短30分の即納体制を実現しています。お客様からは「サンコーを自社の倉庫代わりに使え、在庫リスクを抱えずに商機を活かすことができる」と高い評価をいただいています。



環境に優しい商品を 積極的に取り扱い

膨大な量が使われるネジだけに、地球環境に優しい商品を流通させることが急務とされています。サンコーでも国際的な動向に対応し、六価クロムクロムメートから地球環境に優しい三価クロムクロムメートへのシフトに力を注いでいます。有害性が特定され、欧米で撤廃が決められた表面処理剤・六価クロムクロムメートの



日本における撤廃をめざし「三価ホワイト&三価ブラック」を主力に、今後も研究を重ね、より品質の高い商品とそのバリエーション開発で六価クロムフリー商品を育てていきます。

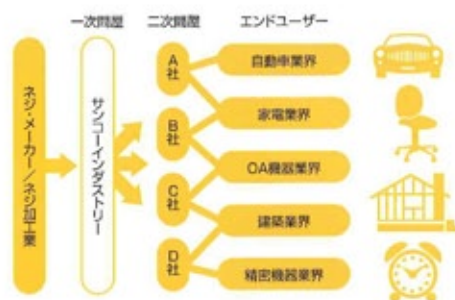
躍進のキーとなる メガ・マーケット東京

首都圏東京にはエンドユーザーの本社機能をはじめ企業や工場が集中し、今後もさらなる市場開拓が見込めます。競争の激しい市場ですが、ITと流通機能の融合による、サンコーならではの精度の高いクイックレスポンス（提案性の高い商品の多品種在庫と即納体制、そして在庫問い合わせなどにも電話一本で即答できる即応力）が評価され、東京営業所は売上伸び率も大阪をしのぐ勢い、期待のメガマーケットとなっています。東京営業所主任の白井は東京の市場性についてこう語ります。「本社機能を持った会社が多いので大きな取引ができます。またプロジェクトも多く、見積の案件がたくさん発生し、可能性の高い市場ですね。お客様にはサンコーは新鮮な印象を持って

いただいています。何でも揃う（ワンストップ・ショッピング）という利便性や商品情報の豊富さ、即納はもとより、特殊な製品の発注にも納期厳守で応えられたり、運捗状況も手に



取るように分かる、と高く評価していただけます。一度取引が始まると、定着率が高いのも特徴的なことかもしれません」。このように東京営業所では、付加価値の高い、サンコーならではのサービスの優位性を手に、市場の最前線で新規顧客を積極的に開拓。大阪本社を超えるスケールやポジションになるもの、そんな近い未来ではないかもしれません。



TQC活動は



新人の登竜門と
聞きました。なぜ?

TQC活動とは、各部署で数人のサークルを作り、仕事の品質を高めるための課題を分析して解決方法を探り、年2回の発表会で結果を発表するまでの活動のことを言います。具体的には、各部署で社員が日々業務を遂行する中で「お客様に満足していただくために何とか改善・解消できないか」と感じた問題を題材にして業務の品質を向上してきました。リーダーを新人に任することが多く、約半年間で結論をまとめ上げていくことによりリーダーシップを養います。ここで認められると優秀リーダー賞が授与され、今後の励みになっています。

なぜ? なぜ? sunco ワールド

新入社員研修は、仕事の現場にすぐ立たされても、右往左往せずにテキパキと社会人としての責任感を持って仕事をするための準備だと考えてください。社会人の基本的なマナーをはじめ社内でのマナー、敬語の使い方、ネジの基本知識、電話対応や店接対応マナー、パソコン操作の研修、視察研修など、独自のカリキュラムをつくって実施。研修最後は各自の「スピーチ」で結びます。このカリキュラムは新入社員の研修レポートを参考に毎年改訂しているもの。社会人の常識や意欲、必要な技量などのビジョンが持て、「社会人になる前の不安を取り除くこと



ことができ、高い志を持って仕事に臨めるようになった」と好評です。配属後は、階層別、職務別に外部研修、社内勉強会などを実施して、社員のキャリアアップを支援しています。

新入社員研修の
ねらい
を教えてください。



<仕事への自信>
「ストレス・フリーな

環境でこそ顧客満足が追求できる」というのがサンコーの考え。TQC活動などを通じて、より品質の高い仕事を快適にする状況を作るため、今までは違う方法を考え、改善してきました。現在当たり前にやっている仕事はすべてTQCの産物といっても過言ではありません。すなわち現在の成果は社員自身が改善した方法で生み出しているという自信が、笑顔につながっているのです。

みんなが笑顔で
仕事を
しているのはなぜ?

自己啓発 研修に参加 させてくれるってホント?

興味湧いたとき、
費用は会社持ちで

「チャンスは自分でつかむ」。これがサンコー社員の鉄則。「上から押しつけるのではなく自分の興味が高まったときに勉強した方が身に付く」との考えで、パソコン研修や話し方教室などの技能開発の研修は自己申告できる様になっています。また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、資格取得奨励制度も、一人ひとりの研鑽意欲を応援しています。

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 他...



春夏秋冬の
遊びが満喫
できるわけは?

自社所有の保養施設が白浜、野尻湖、大山、淡路島、有馬温泉の5ヶ所にあります。またハーヴェストクラブやエクシブやMIVI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。その中でも長野県のスキー場のすぐそばにある「タングラム」は洒落た雰囲気や若い社員に、また「有馬温泉ソサエティ」も老若男女問わずリラックスできると大人気。またすべての保養施設をまとめ、社員の誰もが気軽に利用できるように社内用のホームページ「デジタルダンゴ」で紹介し、実際に行った人のコメント付きで公開されています。

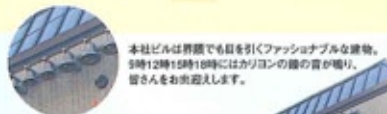
楽しいと評判の 社内イベント



誰が立役者
になる?

立役者はレクリエーション委員会、イベント好きの社員が集まって運営しています。主に社員旅行や忘年会、クリスマス

パーティ、スポーツ大会など社員全員が参加し、和気あいあいと楽しめる社内イベントを企画し、実行しています。また、年に一度、当社を支援してくださるお客様を招待し、今後の事業目標などをご報告する「事業発展計画発表会」の懇親会も、同委員会が企画・運営しています。その趣向を凝らした個性的な演出はお客様にも好評です。



本社ビルは世界でも目を引くファッションビルな建物。9時12時15時18時にはカリヨン屋の音が鳴り、皆さんをお出迎えします。

ザクザク泳ぐレストランin SUNCO



各々の現場で協力しあって Qualityを追求。

サンコーでは、本社・北支店・東京営業所・東大阪物流センターをオンラインでつなぎ、商品・価格・人の動き、すべての情報をデータベース化し、全社で共有できるオープンシステムを構築しています。これを社員みんなが日常的な感覚で活用することにより、品質精度の高いサービスをお客様に提供しています。

価値創造 ②

IT活用で、一人ひとりが 仕事の品質をアップ。

機械にできることは機械に任せ、社員は顧客満足を目指すために創造的な仕事をすべき。

こうした考えで、ITを使いこなして働きやすい環境づくりと仕事の品質アップをめざし、

全社を挙げて改善を重ねてきました。気持ちのいい環境でいきいきと元気に働いている社員の姿は、外から見ても気持ちのいいものです。



なんと今回で2度目!

2004年度関西IT活用企業百撰最優秀賞に輝く!

関西におけるITの活用促進とIT産業集積の強化を目的として活動を行っている関西IT戦略会議が、「中小企業を中心とした既存企業のIT化による競争力の向上」をはかるため、関西の従業員数1000名以下の企業を対象に、IT活用による業績アップに成功している百の優秀企業を選定しています。サンコーは2001年度と2004年度の2回、百の企業の中でもトップの最優秀賞に輝きました。今回は、前回評価されたデータベースのオープン化を基盤に、全社員がITを使いこなした業務遂行・改善に役立っていることが高く評価されたもの。社員全員が当たり前のように使っているサンコーのITは各業種にITの最先端を歩んでいることを改めて認識し、誇りを持って仕事できるのがうれしい。



営業の仕事 販売の最前線でお客様の心をつかむ

提案営業を通してお客様の業務をサポートすることが仕事。日本全国に点在する得意先をエリア別に分担し、二人一組体制で、力を合わせてきめ細やかに対応し、顧客満足度を追求しています。基本業務は、電話やファックスでの在庫照会や受注のオペレーション、見積、クレーム対応など。すべての業務を一人



一台のパソコンによって行っています。キーを叩くだけで、データベースに蓄積されたリアルタイムの在庫情報や受注履歴、受注から発送までの進捗状況、納期、ネジの商



ねじのカタログ (CD-ROM)

25万アイテムという数は、ネジを始めとするファスニング製品の基本形状に、長さや大きさ、材質、表面処理のバリエーションなどを掛け合わせたもの。この全商品を網羅したのが「ねじのカタログ」で、お客様に配布しています。また各々のネジの特徴や知識を分かり易く整理したカタログや資料などを豊富に取り揃え営業ツールとして利用。データベース化されているのでウェブサイト上からも注文ができる仕組みを作っています。

品情報などを閲覧でき、操作の仕方さえ憶えれば新入社員でも即座にお客様のお問い合わせに応えられるので安心。営業担当者も出張時にはモバイルPCを携帯し、客先での商品説明やプレゼンテーションに当社データベースを活用しています。また社員各自の日報を全社で共有することにより、トップがお客様の要望などの情報をいち早く察知でき、商機を逃すことなく営業に活かせるようになりました。

仕入の仕事 攻めの在庫管理で半歩先のニーズに応える

売ることが営業部の仕事なら、仕入部は買い付けが仕事。在庫商品の適正量を保つための商品発注や、成長の可能性のある商品の在庫を決めたりして、鮮度の高い商品の適正在庫を管理しています。そのためスタッフは新しい動向に敏感になれるようつねにアンテナを張り巡らしています。仕入先情報や顧客情報、販売履歴などの情報を収集し分析。多様な角度から市場動向を読み、正確に需要予測します。また半歩先の



ニーズを読みながら販売の柱となる商品を育てるのも大切な仕事です。これらの重点商品が決まったら、商品の基礎資料や価格表、カタログ・チラシなどを制作し、営業部の販売促進をサポート。攻めの在庫管理で市場動向の半歩先を読み、顧客ニーズに応える商品を拡充しています。

流通の仕事 働きやすい環境の中で 誤出荷ゼロへ挑戦

お客様の役に立ちたいというサンコーの思いを、最終的な形にしてお客様にお届けするのが流通管理部の仕事。新入社員にとっては、商品の入庫から出庫までの一連の流れや、サービスの種類、商品知識、顧客名、注文商品の傾向など、将来役立つ基礎知識を学ぶ場となります。

データベースに貯められた受注商

品はコンピュータの計算によりロスのない動線で見出しできる順番に並べられ、得意先別品揃えリストとして打ち出されます。これに従って倉庫から出庫し、検品の後、梱包し、ケースごとに内容明細シールを貼って、発送あるいは配達されます。こうした一連の作業は、各プロセスを任せられたスタッフ全員のチームプレイによるもの。作業フローをロス・ミスなく、より迅速に行うためITと物流機器の融合を進めてきました。たとえば、ミスを防ぐため、各工程でバーコードを利用した重層チェック機能を設けたり、荷物の渋滞を防ぐため、進捗状況を各段階でチェックできる機能を追加するなど、各々の動きを、よりストレス・フリーな状況でサポートできる体制をつくっています。これによりリードタイム最短30分のスピードが実現でき、サンコーの精度の高い即納体制を守っています。

