



社

40万を扱うことができる“強さ”を解明

社会に欠かせない存在、それこそが成長の理由

ねじやボルトといったファスニング（締めるもの）関連の専門商社、サンコーインダストリー。精密機器に使われる小さなものから、飛行機やロケットなどに使われる大きなものまで、40万を超えるアイテムを取扱い、ご依頼いただいたお客さまのもとへ確実に届けることで信頼を築いてきました。「社会に欠かせない存在」であるねじと同様、すでに私たち自身が「社会に欠かせない存在」となっています。そう胸を張ってお話できるその理由をここにご紹介します。

1日に売り上げるねじの数、
約**3,200**万本。



あらゆる製造業の根幹を支えています。

ねじは自動車業界や精密機器業界、OA業界や建築業界まで、あらゆる製造の現場で活躍しています。ねじが無ければ、ものづくりは行えないと言っても過言ではありません。そのため、専門商社である私たちのものには毎日たくさんの注文が舞きます。1日に売り上げるねじの数は、なんと約3,200万本にも及びます。その圧倒的な販売本数で、あらゆる製造業の根幹を支えているのです。

取り扱っているアイテム数40万種類。さまざまなニーズに応えられます。

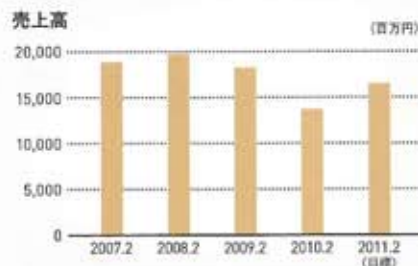
ものづくりの技術が高度になっていくに伴い、お客さまのニーズも多様化、細分化してきました。そうしたニーズの変化にも確実に対応できる「頼れる存在」でありたい。取扱いアイテム数40万種類という豊富な品揃えは、私たちのそんな想いの表れです。業界ナンバーワンの品揃えでお客さまの「サンコーならきっと見つかる」という期待に応え続けます。

60年以上にわたって積み重ねて来た信頼。

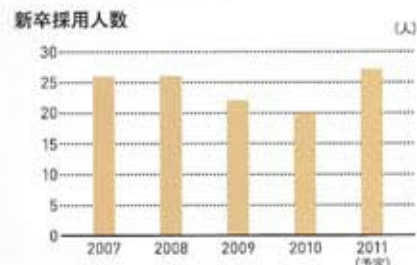
これまでの信頼を糧に、未来を目指します。

創業1948年、「ねじのサンコー」として産声を上げて以来60年以上にわたり、私たちはお客さまに「ありがとう」と言われる仕事を手掛け続けることで信頼を得てきました。1981年にはいち早くコンピューターを導入、IT化を推進し、業界に革命を起こしました。今では、このIT化が私たちの大きな強みとなっています。これからも現状に満足することなく、新たなことに挑戦し続けます。

厳しい市況の中でも、一定数の需要を確保。



長期的視野で経営を考え、安定雇用を継続。



サンコー躍進の功績をさまざまな機関が評価。

日々の努力が認められ、私たちは、これまでに「第一回大阪府経営合理化大臣賞」のグランプリをはじめ、様々な栄誉ある賞をいただいております。また、その独自性の高い取り組みや成長の理由が注目され、多くのメディアにも取り上げられています。



近代化と合理化を進めた独自の経営思想が高く評価され、さまざまな賞を受賞しています。

クリック&モルタル

情報のIT化と商品のカタログ化。「お客さまのため」は「社員のため」。

私たちは40万種類のアイテムをすべてコンピューターに登録し、18桁のバーコードで厳密に管理しています。どの商品が倉庫内のどの場所にある、どれだけの数があるのかすぐに把握できるため、急なオーダーにも即時に対応できます。また、すべての商品をねじのカタログに収録、WEB上でも公開し、どなたでも活用できる環境を整えています。お客さまにとってストレスのないサービスは、ストレスのない職場環境から。こうした取り組みは、これからサンコーで働く皆さんにとって大きなプラスとなります。



本「業界最良の価格を実現する自動レポート倉庫」上全ての商品もカタログに収録

SUNCOエコ元年宣言

環境負荷の少ない「三価クロムクロメート」など、環境に配慮したエコねじ。



企業のCSR(社会的責任)が大きく問われる今、地球に優しい取り組みに力を入れることはもはや当然のこと。私たちも配送、営業など全車両のNGV(天然ガス車)化など身近なことから取り組んでいます。2007年にはISO14001も認証取得しました。そして現在、環境に配慮した「三価クロムクロメート」、「ノンクロム」など社会貢献性の高い製品の取扱いを推進。今後、ますますそうしたエコねじの多品種化に取り組んでいきます。



全車両を環境にやさしいNGVに

④ **サンコーインダストリーという
最高のチームの中で、
自分の力を発揮し続けます。**



営業部 営業中日本課
玉置 知
Tamaaki Tomo

入社8年目

他部署に依頼をする場合、メールやファックスで済ませず、
面と向かってお願いしています。「人付き合いはアナログ
で、こわって結構重要です！」

⑤ **経験を強さに変えて、ご要望にお応えする。**

営業として、現在、名古屋の地区を担当。営業部に
配属されて6年目になるのですが、これまでに様々な
地域を担当してきました。それぞれの地域ごとに特長
も違いますし、環境に慣れるまでに時間はかかります
が、今、振り返るとその経験がネットワークという
自分の強みになっていると思います。普通なら難しい
お客さまのご要望に対しても、それまで培ってきた
経験を活かして対応できることもあります。
そうした積み重ねで信頼を得て、お客さまから「君を
サンコーインダストリーの中で目立たせてやりたい」
と言っていた際には、この仕事を選んで本当に
良かったと思いました。

**みんなで一つのことに取り組む、
だから強い。**

サンコーインダストリーの営業、その独自の取り組み
にベア営業があげられます。これはお客さまを常に
2人体制で対応することで、どちらか1人が不在で
も、もう1人がフォローできるように考えられたシステム。
そうすることで急ぎのご要望でもスピーディに対応
でき、タイムラグをなくすことができます。
これを実現するためには、常にお客さまの情報を
共有しておく必要があります。だからこそ私たちは
普段から密にコミュニケーションを取るようし、
同じ意識で働けるように心掛けています。そして
同じ意識で働けているからこそ、お客さまに喜んで
いただけると、うれしさも共有できます。
私は学生時代、団体競技のアメリカンフットボール部
に所属していたこともあり、チームワークを重視して
います。自分がうまくいったことは誰かに教えてあげ
たいし、誰かがうまくいっているなら教えてもらいた
いと思っています。
その点、サンコーインダストリーはみんなで一つの
ことをやり遂げようという雰囲気を大切にしている
会社です。だからこそ強いのです。この最高の“チー
ム”に、あなたという新戦力が加わり、さらに強くな
れることを期待しています。



緊急のご依頼・お問い合わせにも、2人の力で迅速に対応できる

⑥ **MESSAGE**

**経験を積み、本当の意味で
頼れる存在への成長を目指します。**

私はつい最近、営業部に配属されたばかりです。最初の頃
は何も分からずに大変でした。しかし、玉置さんがお客さま
ごとの特長と、対応策をメモにまとめてくださり、そのメモ
のおかげで今ではしっかり対応できるようになりました。
玉置さんは営業としての経験が豊富なので、お客さまから
ご依頼のあった商品が在庫切れをしていた時も、玉置さん
の機転で解決できたことがあります。
初めにきちんと話し合い、楽しく働こう、言いたいこと、聞か
ないことはお互いに何でも口にしようと思ったのですが、
その言葉のとおり素晴らしい関係が築けています。私も早
くいろいろな経験を積んで、お客さまから聞かれる前、お願
いされる前に気付いて対応できる本当の意味での頼れる存在
に成長したいと思っています。



営業部 営業中日本課：宮崎 安津子

④ つながりこそが、
サンコーインダストリーの仕入れの強み。
どんな要望にも応えます。



仕入部 仕入第1課
新井 涼子
Arai Ryoko

入社4年目

最近うれしかったことは、納期の確認ミスでどうしようもなく
なっていた時に、周りのみんなが助けてくれたこと。
私も頼れる先輩を目標として、頑張ります！

⑤ 橋渡し役は、難しくもやりがい十分。

私が所属している仕入部は、それぞれの人が担当商品を持っているのが特長で、私は主にタッピンねじと樹脂製品の受発注を担当しています。私が窓口になり、仕入先に納期を問い合わせたり、営業部にその納期を伝えたり、橋渡しをする役割を担っています。万一トラブルなどで納期が間に合わないとなった時には、交渉し、間に合うように調整するのも私の役目です。難しい仕事ですが、周りの人たちの善意に支えられながら、何とかやり遂げることができています。サンコーインダストリーの仕入部の強みは、長年培ってきた独自のネットワークにあります。状況に応じてネットワークを活かして、お客様の要望に即座に対応できます。

また、仕入れの仕事は営業部との連携が重要なのですが、その連携がスムーズに行えている点も大きいと言えます。営業部からの相談には私たちが的確に対応し、逆に営業部に仕入れ側として要望を伝え、調整をとってもらうこともあります。お互いに応え合う、抜群の信頼関係が築けています。

恵まれた環境の中で、
もっと成長したい。

今の業務のやりがいは、他部署から依頼されることが多く、その対応がうまくいった時に、とても感謝されること、その対応方法は是非を自分自身で判断できること。そして、これは会社全体にも言えることですが、周りの先輩、上司が私たちが若手社員の意見をとても尊重してくれます。

今後は、この恵まれた職場環境の中で、さまざまな経験を積み、自分の引き出しを増やし、イレギュラーなことが起こった場合にもあわてずに対処できる対応力を身につけたいと思います。そうすることで、今以上に様々な人から信頼され、感謝される人間へと成長できるはずです。そのためにも日常業務で頑張ることは当然のこととして、プラスアルファのことを見つけ、チャレンジしたいと思っています。



充実のパソコン環境とそれを使いこなすマンパワー。
2つの力を駆使して、クイックレスポンスが可能

MESSAGE

自ら考え、創造して、仕事を楽しむことから、
大きく成長して欲しいと願います。

私は日頃から「仕事は創り出すもの」と考えています。目の前にある仕事の目的を、しっかりと理解して、どのようにすれば最善かを考えて、方法や流れを創造して実行できる人は、とても幸せだと思います。

自ら考えて成し遂げた仕事なら、達成感や満足感も格別です。結果を求められるプレッシャーも楽しめるはず。そして、新井さんも楽しんで仕事に取り組むことができる1人です。最近、仕入部門の業務をしながら、業務とは直接関係ない問題の解決を自ら他部門と連携して取り組んでくれています。難しい問題でも諦めることなく解決するための流れを提案し、成果をあげ、そして今後の更なる改善活動も行ってくれています。まさに創造的な活動が実を結んできているのです。このような感性と真面目さがあれば、これから先、大きく成長できるはず。直高の上司として、ぜひキャリアアップし、サンコーインダストリーを牽引する存在になって欲しいと思います。



仕入部 仕入第1課 課長 粕山 高明

SUNCO, Women's Style



女性社員の本音座談会

サンコーインダストリーの大きな特長の一つに、数多くの女性社員の活躍があげられます。結婚、出産、育児休業を経て、復職する人も増えています。何がそこまで惹き付けるのか、その魅力はいったいどこから生まれてくるのか。いろんな部署で頑張っている、頼もしい女性社員に集まってもらい、本音でトークしてもらいました。「SUNCO, Women's Style」。

まだまだ知られていないサンコーインダストリーがここに 있습니다。

頑張るあなたを応援する良いところを伸ばす職場環境

平岡: 何だかちょっと張り詰めますね。でも、テーマが本音トークなのでざっばらんに話しましょう。まずは、自己紹介も兼ねて、どんな仕事に携わっているか、から。私は今仕入部署でサンコーインダストリー独自の商品規格を作ろうとしています。品質のばらつきを防ぐのが目的で、その実現に向けていろんな仕入先と協議を重ねているところです。
白井: 私は経理部に所属していて、売掛金や買掛金の処理や検収処理、請求書発行などに携わっています。
椎葉: 私は元木さんは営業スタッフとして、同じ中日本課に所属しています。
平岡: こうして話してみても、いろんな部署で

女性社員が活躍していることが分かりますよね。私は普段からサンコーインダストリーには、女性社員の存在が欠かせないと考えているんですが、皆さんどう思われます？
元木: それは間違いのない、私たち女性社員が多いはず。
椎葉: そうですよ。もちろん男性社員にも優秀な方は多いし、体力面では敵わなければ、それでも女性ならではのきめ細かな心配りや明るさに助けられている人多いですよね。
平岡: それってサンコーインダストリー自体、女性が活躍できる環境づくりに力を入れてくれているから、というのがありますよね。
白井: そうそう、女性社員も誇りを持って目の前の仕事に取り組めるというか、毎日、会社のために何ができるか、ということを考えて仕

事をしています。
椎葉: そうですね。サンコーインダストリーの女性社員は、みんな高い志を持って働いているように感じます。
平岡: キャリアアップする女性も増えていますしね。皆さんは、普段の仕事上で「女性で得したな」って思ったことありますか？
椎葉: うーん、サンコーインダストリーは男女平等に扱ってくれる会社だからなあ。でも、あえて言うなら、お客さま受けがいい。キャンペーンのお誘いなども、女性の方が聞いてもらいやすいですね。二年記のお客さまには、孫がお願いしている風を装ったり(笑)。
元木: 孫がお願いしている風って(笑)。
白井: でも、椎葉さんが言われたように、基本的に男性だから、女性だからという扱いはしないですよね。それよりもお互いの良い所を



女性が元気に働ける会社は、すべてが明るい。サンコーインダストリーを支えるウーマンパワー。



しっかり見て、その良い所を伸ばそうとしてくれる。
元木: それはある。友達の話を聞いても、他の会社は何かと大変みたい。サンコーインダストリーはその点、本当にストレスが少ない。
椎葉: 社内のシステム改善の要求等は、女性でないと気が付かないことも多いし。そうした意見を聞き入れてくれる環境も整っていますね。
元木: TQCの活動で、女性だけのサークルが組まれていることを考えると、会社としてもその辺りはよく分かってきているんだと思う。
※ P16参照

性が活き活き動いている様子を見て、ここで働きたい！って。
白井: そういえば、元木さんは育児休暇も利用されたんですね。
元木: うん。そうした制度の利用しやすさもサンコーインダストリーの大きな魅力だと思う。復職後も同じ部署だったよ。
平岡: 今実際に同僚が育児休暇を利用して、その時が来たら絶対に利用します。
椎葉: 私も！元木さんのような先輩方が、今の職場環境を整えてくれた。それに応えてくれた会社もすごいと思う。
白井: 本当、そうですね。

サンコーインダストリーラブの思いのもと これからの自分を語る

椎葉: その他に、サンコーインダストリーのここが好きというところありますか？ 私は何と言っても体育会系のノリの良さ。特にキャンペーンの時にはそれぞれが目標達成を目指して燃える、燃える！
元木: 確かに、あのノリは他の会社ではなかなかないかも。それにみんな本当に仲が良いよね。しかも同僚、先輩、後輩問わず。イベントごとも多いし。
白井: 会社が強くなることじゃないのか、これ、本音ですよ。
平岡: 今回のトークでその気持ちは十分に伝わったはず(笑)。最後にこれからの自身の目



社員の成長と職場環境を支える、

研修・福利厚生

社内にトレーニングルームがある。社員旅行に行ける。クラブ活動も盛ん。

そんな派手な部分ばかりが目目されがちだけれど、

サンコーインダストリーの研修・福利厚生が充実していると言われる理由は、もっと深いところにあります。

あなたの未来へとつながる、大切なことだからこそ、丁寧にお話しします。

研修資格

入社前から入社後、そして配属後も。
充実の教育システムのもと、安心して成長できます。



社会人の基本マナーやねじの基本知識、電話応対・応接マナーをはじめ、グループワーク研修など、サンコーインダストリー独自のカリキュラムで行われる社員研修。社会人としての自覚とチームワークが自然と身に付きます。

入社前教育

内定後、おおよそ1ヶ月程度で、研修や行事を実施。
不安や戸惑いなく社会人として歩み出せます。

2010年度の場合

- 7月 内定者初顔合わせ、ホテルでのテーブルマナー研修
- 9月 内定者懇話会
- 10月 有馬温泉でのグループワーク研修、TQC成果発表会の見学
- 11月 東大阪物流センター見学会
- 12月 忘年会
- 1月 スピーチ研修
- 2月 マナー研修

新入社員研修

4月1日から約2週間かけて実施。

- 入社式／配属先決定…入社式を実施、その後昼食会
- 外部講師研修…マナーと電話応対の研修<専門家による講座>
- 基本マナー講座…社会人としてのマナー<人事部による講座>
- ねじの基礎知識・コード研修…<商品本部による研修>
- 禅寺研修…京都府宇治市の万福寺で座禅修行体験。
- コンピュータ研修<電算室による講座>
- TQC研修<TQC推進委員による講座>
- 社員講演会
- 新入社員憲法作成・発表…集合研修の総括として最終日に決意や抱負をまとめて発表
- 事業発展計画発表会…末期の経営計画が発表される。

TQC

仕事の課題や目標をテーマに掲げ、常に改善や進化を目指す活動に取り組んでいます。

TQC(総合品質管理)は、Total Quality Controlの略。仕事の課題や目標をテーマに業務の品質や効率を向上させる活動で、経営体質の充実と強化を図る手法です。サンコーインダストリーでは1983年(昭和58年)から25年以上も取り組み、全社員がそれぞれのサークルで活動を実施。現在、夏と冬に成果発表を行っています。



- TQCキックオフ
- 活動・取り組み(半年間) 各部署で10名程度のサークル
- TQC予選発表
- 本選出場のサークル決定
- TQC発表会
- 全・選・別賞や特別賞 最優秀リーダー賞の決定

過去の発表内容 [テーマ例]

「新入社員の受け入れ環境を整える」というテーマのもと、指導する側、される側ともに安心して業務に取り組める環境づくりを考案。業務習得達成基準を設け、達成率を把握したり、新入社員の「困ったこと」のデータを収集したり、ばらばらについていた指導方法をマニュアル化した。また、チェックシートの導入や、先輩社員との交流の機会を増やし、質問しやすい環境を整えることを提案。結果、業務習得達成率が向上し、同時にマニュアル化されたことにより新入社員が自分で考えて解決する機会が増えた。

福利厚生

多彩なイベントやクラブ活動を実施。
働きやすい職場環境を提供します。



年間行事

・社員旅行 ・事業発展計画発表会 ・忘年会 ・球技大会

クラブ活動

・野球部 ・ゴルフ部 ・スキー部 ・バドミントン部 など

保養施設

<自社所有> 白浜 / 大山 / 深津島 / 有馬温泉
<法人会員> 東急ハーフレスト / エグジブ / テール / ダイアモンドリゾート
エメラルドグリーン / サグランソリット
※社内専用ホームページ「デジタルダンゴ」で施設をガイド。
利用者の印象、感想のコラムも載せられています。

社宅

社員マンション料設
大阪 / 大塚市内・東大阪市
東京 / 墨田区



YOUR FUTURE

OJT研修

配属後、新入社員1人ひとりに、OJT教育にあたります。日常業務をはじめ、他の部署との連携などをきめ細やかにサポートします。

外部研修

会社が費用を全額負担。研修や講座に参加できる機会も少なくありません。若手社員から管理職、役員までを対象に、専門の機関や団体が主催するコースやセミナーや講習会などを通じて、知識や技術を磨いています。

- 【テーマ】
- ・営業
 - ・経理
 - ・IT
 - ・物流
 - ・調達
 - ・CAD
 - ・マネジメント
 - ・簿記
 - ・税務
 - ・ISOなど

海外研修

海外の世界、企業を視察。グローバルな視野を養います。

資格取得(自己啓発)

通信教育での資格取得を全面的にバックアップ。受講料を全額負担。会社のIT化に即した2級CADシステムアドミニストレーターをはじめ、簿記検定、社会保険労務士、中小企業診断士など、社員の全方位な能力開発に力を惜しみません。



ねじ って行こうぜ!

HOPE
DE
TALK

まだ入社して間もない、これからのサンコーインダストリーを支えていくホープに集まってもらい、自分たちの就職活動を振り返ってもらいます。何が内定につながったのか、なぜサンコーインダストリーに入社を決めたのか、役立つアドバイスとエールを届けます。しまって行こうぜ! ならぬ、"ねじ"って行こうぜ! その一言一句に熱い思いが込められています。



藤原: みんな元気だった? みんなそれぞれの職場で忙しかっていると思うけれど、今日は来月の後輩のために就職活動のアドバイスとエールを送ってあげて欲しいと思う。最初は、どうしてサンコーインダストリーに選かれたか、ということなんだね。

友原: 僕は学生時代野球部に所属していたんだけど、先輩がサンコーインダストリーに入社して話を聞いたのがきっかけ。それで実際に自分の目で確かめて、のびのびした社風が気に入った。

藤山: 私は、会社見学でいきなり職場を見学させてもらったことかな。その時に社会人として働いている自分の姿を想像できたから。

相良: 私も会社見学がきっかけ。その時に、社員の皆さんが仕事にも関わらず、学生の私たちにあいさつしてくれたのに感動した。本当に良い会社だと思って。他の会社ではあまりなかったから。

藤原: 社長の人も大きいと思う。僕は仕事で遊ぶというよりも、その現場で自分と関係れるかということを中心にしていたんだけど、サンコーインダストリーなら大丈夫だと確信が持てた。運命的なものを感じたというおかげさまで。

藤原: 面接もほぼよい緊張感というか、話しやすいかったよね。面接の時は、みんなどんなところに注意したの?

友原: 僕は企業研究よりも自己分析に時間を割いて、自分のことを素直に話すようにしたかな。

藤原: 私は、自分がやってきたことを飾らず、元気に明るく伝えるように注意をしたかな。最初は複数面接だったけど、その中で一番大きな声が出していたと思う(笑)

相良: 私が入社した時に大きな声で挨拶しようと思っていたんだけど、その時に「元気が良いね」って言ってもらえて、正直「よし!」って(笑)後は、当たり前のことだけど言葉遣いと姿勢に注意したかな。

相良: 僕は大丈夫。大事なところで噛んで、最後の挨拶くらいは元気よくやろうと思って、そこでも見事に噛んでしまっ(笑)。よく内定をもらえたと思うくらい、インパクトを残したことが良かったとプラスに考えるようにしている(笑)。

第一印象で感じた運命、そのひらめきに間違いはなかった。

藤原: きっと頃どか職まないとかより、どれだけ自分を出せているかを見てくれるんだよ。よく面接で自分を良く見せるために、自分がやってきたことをオーバーに話す人がいるけれど、そんなメッキは簡単にのがれてしまう。それなら最初からありのままの自分を出した方が絶対良いと思う。

一同: そうそう。

友原: 内定をもらったからのこと覚えてる?

藤原: もちろん! 内定をもらってから毎月1回くらい内定者同士で集まる機会があって、グループワーク研修や、マナー研修もあって、本業、みんなと話を合わせる機会が多かったよね。

藤原: 社会人としての不安や戸惑いを無くするという目的があるんだろうけど、僕たちの中では同期の絆を確かめ合う場、みたいなところがあったよね。

相良: おかげで入社式でもまわりは知った顔ばかり。まったく緊張しなかった(笑)。毎回課題をクリアするのは大変だったけれど、振り返ると、大切な時間だったと思う。

相良: その内容もしっかりしていたよね。仕事上のルールはもちろん、会社以外での上司や先輩との接し方を教わったり、勉強になったし。今、実際にすごく役立っている。

藤原: 改めて話してみても、サンコーインダストリーは良い会社だなと思う。僕自身、いろんな選択肢があったけれど入社して本当に良かった。最後に、そんなサンコーインダストリーに選かれ、これから入社を目指す後輩たちにメッセージを一言ずつ。

友原: 就職活動の間に、とことん自分と向き合ってください。そして、自分のことを知ってください。その経験は就職活動だけでなく、これから的人生においてきつと役立つと思います。

相良: やりたい仕事が見つからないという人もいるかもしれないけど、仕事はしてみないと分からないものです。それよりも自分が受かった会社が自分に合った会社なんだと信じて、頑張ってみることが大切ですよ。サンコーインダストリーは、頑張っている自分の姿を想像しやすい会社だと思います。ぜひ、自身の目で確かめてください。

相良: 就職活動は失敗が付きもので落ち込むこともあると思います。でも、そこから学んで反省して、自分で改めることが大切です。そうして成長していけば必ず結果はついてくるはずですよ。プラス思考で臨めば、面接だって楽しめます。ぜひ、頑張ってください。

相良: マナーは随分身につく、自分は強らず、本当の自分を出して欲しいと思います。その本当の自分に魅力があるのなら、サンコーインダストリーは受け止めてくれるはず。噛んで良いから(笑)、熱い思いを、自分の言葉で伝えてください。一同: ぜひ、私たちと一緒に頑張りましょう。

T サンコーインダストリーとともに未来へ。
TOP MESSAGE

現状に満足することなく、常に前を目指す。
サンコーインダストリーと一緒に大きく成長しましょう。

私は、社員が成長し続けることを通じて、会社も成長させたいと思っています。社員自らが集めてきた情報の中から、それぞれが必要な要素を見つけ出し、新商品や販売方法につなげていく。そのようにして、一人ひとりが会社のキーマンとなり、お客さまに喜んでもらう仕事を続けることで世の中にサンコーインダストリーファンを増やしていきたいと考えています。

社員が成長し続けるにはバックアップが欠かせませんが、その要の部分でサンコーインダストリーの代名詞ともいえる先進のITが担っています。私がITに力を入れ始めたのは1981年のこと。当時、商品アイテム数を増やすあまりに陥っていた在庫過多を解消し、適在庫を実現しようと考えたことがきっかけでした。月商分をコンピュータ導入のために費やすことになりましたが、稼働後はすぐに効果を発揮。その効果を前に全社員が重要性を理解し、積極的に学んでくれたことも大きかったと思います。そして、先輩者として奢ることなく、そのITを社員の意見や要望を積極的に取り入れながら、より人にやさしい、使いやすいものにして自社で改善し続けて来たことが、今のサンコーインダストリー独自の強みになっています。

このようにサンコーインダストリーは、現状に満足することなく、常に前を目指す続ける会社です。そして、社員の誰もが一生懸命仕事に取り組み、しかも楽しむことができる会社であり続けたいと考えています。

これから社会の一員となる皆さんには、自分で考え、自分でやり遂げる力を備えて欲しいと考えています。最終的に自分が関わったことが、どんな成果を生み出すのか、そこまで興味をもって取り組むことができれば、仕事はとても楽しいものになるはずですよ。

サンコーインダストリーには、あなたが個性を活かし、活躍できるたくさんの場所があります。向上心ももち、私たちと一緒に大きく成長しましょう。多くの若い力に出会える日のことを、私は今から心待ちにしています。



サンコーインダストリー株式会社
代表取締役社長 奥山泰弘

仕事というのは一生懸命取り組まなければならぬ。同時に楽しんで欲しいとも思う。だからサンコーインダストリーの社員はいつも元気いっぱい。気持ちのよい挨拶には定評があります。

