

# ねじの在庫世界一へ

## 取扱100万点目指す



サンコーインダストリー  
奥山淑英 社長

― 定元の状況は

2012年の売上高は189億円だったが、15年は248億円となり、4年で約60億円売上を増やすことができた。今年

は外部環境など踏まえる  
と踊り場だと考えてい  
る。  
― ねじの在庫世界一を  
目指すと掲げている。具  
体的な目標は。  
現在取扱点数では77万  
点だが、早い段階で10  
0万点まで引き上げる。  
在庫も早々に17万点から

20万点に増やす予定だ。

― そのために物流とITへの投資は積極的だ。

この数年は積極的に投資し、10億円程度在庫金額は増えたと思う。今も点数も増やしているが金額は増えていない。数理モデルを採用し、過去20年の顧客発注データなども分析するなど、需要予測と適正在庫を把握できるようにになったからだ。効果の一つとして、集荷作業を効率化でき残業も

減らせた。

― ねじ以外の商品扱いを増やしている。

これまでは梱包箱サイズに入る安全靴や砥石などが中心だったが、今後はそれ以外の商品も増やしていく。ただ勘違いしてはいけないのは、主はねじ販売だということ。例えばコネクタ業界でもねじは使われる。そこにねじを売るとすれば、コネクタの周辺機器を扱うことも必要になるだろう。機械工具業界でもねじを売ってもらいたい。だから工具屋さんからの要望があれば商材を増やしていく。ねじ流通業界

以外にねじを売っていくために他の商材も増やしている感じた。

― 工具販売店がねじを売るにも知識が必要だ。

確かに呼び名や径などユーザーによって異なるなど難しい面はある。だから、どんな呼び名や径で注文されても簡単に注文できるCDも無料で配布している。そこでは、ねじ図面をダウンロードできたり、販売管理の機能も付けたりするなど利便性を高めた。これからも、在庫やサービスを充実させ、あらゆるチャネルでねじを売って頂ける仕組みを作っていく。