

サンコーインダストリー 事業展望を聞く

——ねじ関連の品揃え拡充



奥山淑英社長

物流効率は従来
のロータリーラ
ックを導入し、
物流・配送を含めた
機能が求められている
「それと同時にねじの

と、高耐食性ねじとい
う。2つの切り口がある。高
耐食性のねじは、近年需
要が伸びている太陽光発
電設備や屋外設置の発電
機器、家電向けに採用さ
れ、メンテナンスフリー・
長寿命化に貢献する。ま
た自社開発商品では、緩
み止め効果のワッシャー
「エイトロックワッシャ
ー」の販売が好調だ」
——今後の事業展開、
目標については。
「取扱商品は前期に65
万アイテムを達成した
が、当初ここまで行くに
は数年かかるとみていた
ので、予想以上のペース
で増えた形。一方で東大
阪物流センターや自社倉
庫の拡張、物流設備の導
入により、このポリユ
ームでも対応できるように
なっている。今後はなる
べく早い段階で、取扱商
品を100万アイテムま
で伸ばすことを目標とし
たい」（戸次 達也）

扱い 100万アイテム 目標

サンコーインダストリー（本社＝大阪市西
区、奥山淑英社長）は、主力のねじ・工具の販売
に加えてねじ以外の関連商品の扱いも増やして
おり、取扱商品点数は65万アイテムに達した。物
流機能の強化と合わせて、小ロット・短納期のニ
ーズに対応し売り上げを伸ばしている。これま
での取り組みや今後の目標について、奥山社長
に話を聞いた。

——2014年2月期

の実績、事業動向から。

「売上高は前期比13%
増となり、取り扱いアイ
テム数は前期が50万アイ
テムだったが、15万アイ
テム増えて65万アイテム
に拡大している。売上高

的に取り組んでいること
が1つと、それを支える

は目標としていた200
億円を達成した。オーダ
ー1回当たりの販売数量
は減少したものの、販売
先の企業数の増加とリピ
ートオーダーの増加によ
って売上高が伸びた」
——アイテム数の拡大
について。
「品揃えの拡充に積極

品を在庫する東大阪物流

センター（東大阪市本庄
西）では、昨秋に拡張
工事を行い「4
号館」が稼働を
開始した。1本
ずつのバラ単位
の商品ピッキン
グ用自動倉庫
（岡村製作所製
のロータリーラ
ック）を導入し、
物流効率は従来

比で少なくとも10～20%
アップした。さらに今年
3月、同じ東大阪市内に
「長田センター」を開設
し、パレット自動倉庫を
導入した。トータルでの
物流機能の強化を図り、
アイテム数の増加にも対
応できる形となったこと
が大きい」

関連商品を一緒に販売、
配送してほしいという要
望も多くなっている。例
えば消耗品の工具やスプ
レー、砥石など「ねじ以
外商品」として取扱商品
の幅が広がっている。ね
じとねじ以外の必要な商
品を一度の注文でまとめ
て購入できれば効率が良
い」の販売が好調だ」

「取扱商品は前期に65
万アイテムを達成した
が、当初ここまで行くに
は数年かかるとみていた
ので、予想以上のペース
で増えた形。一方で東大
阪物流センターや自社倉
庫の拡張、物流設備の導
入により、このポリユ
ームでも対応できるように
なっている。今後はなる
べく早い段階で、取扱商
品を100万アイテムま
で伸ばすことを目標とし
たい」（戸次 達也）