うちへおいでよ 成長企業

仲間巻き込み つなぐ和

サンコーインダストリー（大阪市西区） ねじ卸売

採用数 23人予定 13年春卒



ずらっとねじが並ぶ物流センター。スムーズな流通を社員の「和」が支える＝大阪府東大阪市

扱うねじは50万種類。形状、材質、長さ、太さが異なる多種多様なねじの品ぞろえは業界一だ。

ねじメーカーから仕入れ、ねじを必要とするあまたのメーカーに卸す。注文と違うねじを誤って出荷しないよう、同業他社に先駆けて2000年にバーコード検品システムを導入した。しかし、それだけでサービスを全うできるわけではない。

顧客から注文の商品が明示されず、「こんな部品ってある？」と照会されることもある。そんなときは最新のデジタルも形なし。力を発揮するのは、アナログな社員の「和」だ。

膨大なねじの中から営業部や仕入（しいれ）部が連携して探し出す。「ねじは正式名称でなく、通称でやりとりされることが多い。自分で分からなくても周りにすぐに聞けるような雰囲気がないと、お客様を待たせてしまうことになる」と奥山淑英社長(38)は言う。

会社のスローガンは「情熱あふれる運命共同体を目指す」。家族的な絆を求めて、野球部などクラブ活動への支援は手厚い。本社内には社員だんらんの暖炉やバーカウンターを設けている。

新入社員研修のねらいも「和」の醸成にある。毎年恒例の京都府宇治市、万福寺の1泊座禅修行はグループに分かれて食事をとるが、黙って食べなければならない。言葉を交わさず、いかにご飯を一粒も残さずに食べ切るか。以心伝心、同期の意思疎通を育てるのに役立つという。

「『社員みんなで給料を分け合い、生活するために』との考えで経営しています」と奥山社長。社員もそれに応え、ねじ専門商社の中で売上高は常にトップクラスを誇る。

「ねじなら当社で何でもそろうと言われるよう、5年後をめどに取扱商品100万種類を目指したい」と意欲的だ。

文・小林正典、写真・伊藤菜々子

若手のキモチ



第2営業部　柚山青葉さん（24）

「欲しいねじがどこにもない」と電話をくれたお客様の困り事を解決できた時はうれしかった。図面で注文が来ることもあり、専門知識を日々勉強中です。



ねじ穴の形や色、長さなど用途によって様々な種類がある

data 1946年に木ねじ専門問屋として創業。売上高は約185億円（2012年2月期）。社員336人（男205人、女131人）、平均年齢34.3歳。13年春採用はすでに終了。