

顧客第一主義 ねじの専門商社 サンコーインダストリー株式会社

「産業の塩」と呼ばれるように「ねじ」はあらゆるものづくりに必要不可欠なアイテムです。

この度お邪魔した、サンコーインダストリー株式会社様は、顧客第一主義でねじの流通に取り組んでおられる専門商社で、常時在庫は実に70万アイテムにもなります。

利昌工業ではここ40年来、変圧器や変流器の組み立てに必要なねじの調達でお世話になっており、このご縁をたよりに、ねじについていろいろお話を伺ってまいりました。

●取材・記事：リショーニュース編集委員会



▲サンコーインダストリー 東大阪物流センター

■正式名称は「ねじ」

「ねじ」にはしばしば螺子、螺旋、振子あるいは捻子といった漢字が当てられますが、JIS規格に基づく正式名称は「ねじ」ですので、本稿でも「ねじ」と表記いたします。

また、ボルト、ナット、小ねじ（ビス）、木ねじ、あるいはスクリューといった「ねじを切った製品」を総称して「ねじ」とご紹介いたします。



▲本稿では写真のような「ねじを切った製品」を「ねじ」と表記してご紹介いたします。

■ねじの歴史

ここ1000年で最高の発明品とも言われるねじですが、我が国に最初に上陸したものは火縄銃の部品で、銃底をふさぐための「おねじ」と、それをねじ込むための「めねじ」であったと言われています。刀鍛冶による国産化の過程で最大の難関となったのは、やはりねじの製作で、特にめねじの製作には大変な苦勞があったようです。

ヨーロッパにおいても、ねじは職人による手作りで非常に高価な部品でした。一對のボルトとナットを、他の組み合わせで使用するのはほとんど不可能で、このような状況は19世紀の初頭、イギリスで近代的なねじ切り旋盤が発明されるまで続

【会社概要】

名称：サンコーインダストリー株式会社

創業：昭和21年4月30日

資本金：1億円

代表者：代表取締役会長 奥山泰弘

代表取締役社長 奥山淑英

所在地：大阪市西区立売堀1丁目9番28号(本社)

事業内容：

「お客様のお役に立ちたい」をモットーに、ねじを中心としたファスニング関連商品の専門商社

きます。

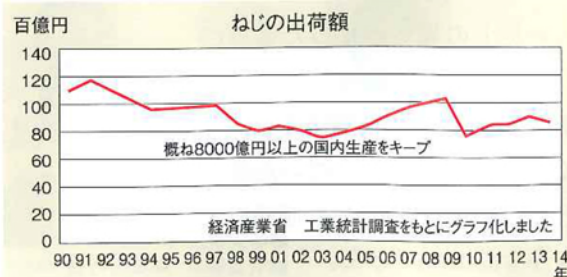
それでも当初は各社各様、あるいは各国各様のねじ山があったので、長い時間をかけて国際的な標準化が進められ、現在では、一部の特殊用途品を除き「ISOメートルねじ」と「ISOインチねじ（ユニファイねじ）」に収斂しております。

■大健闘

日本製のねじは世界でも最高水準の品質を誇りますが、価格の安い海外製品に押され「えらい事」になっているのでは？と心配になります。

経済産業省の工業統計調査によると、2013（平成25）年の国内出荷額等は約8700億円です。

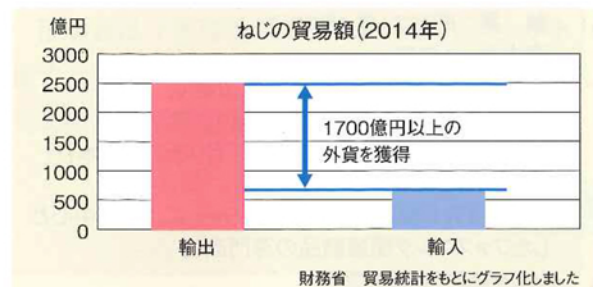
ここ20年の推移をみても、国内生産を断念する製品が多い中、ねじは1兆円超えを含め、概ね8000億円以上もの国内生産を堅持しています。



この大健闘の理由のひとつに、安い海外製品に太刀打ちできる競争力があります。さらに、ねじをたくさん使う会社は国内生産を続けるケースが多い。あるいは組み立ては海外へ移しても、基幹部品は国内で生産している。といったこともあげられるようです。

■1700億円以上の外貨を稼ぐ

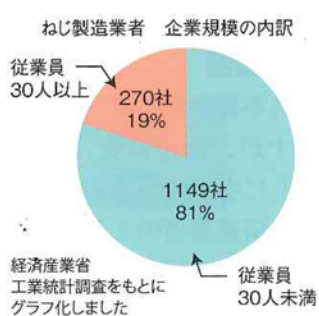
財務省の貿易統計によると、2014年のねじの輸入額は約770億円。これに対し輸出額は約2500億円です。貿易収支の赤字基調が続く中、ねじは1700億円以上の外貨を獲得しています。さらにこの背景には、国内での雇用機会の創出や、納税などがある訳ですから、小さなねじは総合力でのづくりだけでなく、日本の経済も支えています。



■ねじ商社の役割

ねじメーカーの8割は従業員数30人未満の会社ですから、自ずとそれぞれが得意とするねじの生産に専念することになります。

そこで、あらゆる品揃えを調達・在庫して、必要なものを、必要な数量だけ、必要な場所に届けるのが、ねじ商社の役割です。



このたびお邪魔したサンコーインダストリー株式会社様(以下、サンコーさん)はドラマ「どてらい男」の舞台となった大阪の立売堀(いたちぼり)に本社を構えるねじの専門商社です。快く取材にご対応いただいた奥山社長は「モーヤン」を地で行くような熱血漢でした。



▲奥山社長

東大阪市本庄西1丁目にある同社の物流センター(延床面積約4,000㎡)では、常時約70万アイテムものねじを在庫し、その総数は実に30億本。1日の売上本数は約3200万本にもなります。



▲70万アイテムの一部。特殊な工具がないと外せないねじ。いたずら防止です。

■お客様が喜ばれるから…

サンコーさんは約950社のメーカーから目利きして仕入れたねじを、二次商社や販売店あるいはメーカーなど約4500社に納めておられる「一次商社」です。



この役割をあえて鮮魚の流通にあてはめると卸商になるわけですが、サンコーさんでは仕入れた魚を、切り

▲「バラ売り」への対応。小さいものでも個数を単位に販売されています。



▲バック詰めに対応した例

んで取り組んでおられます。

一次商社の段階でここまで細かい要求に応えるのは、大変しんどいことと拝察しますが、この質問に対する奥山社長の答えは「お客様が喜ばれるから…」でした。



▲顧客の好みにあわせてめっきした例。色調にうるさい日本ならではの要望です。

■大胆なIT化

このような顧客第一主義を実現しているのが、流通システムの大胆なIT化です。

サンコーさんの東大阪流通センター(6階建て)では、仕入商品といえども、ここから出荷したものは自社商品であるとの認識で、入庫時の徹底した品質試験から、在庫、出庫(ピッキング)、検品、梱包、出荷などの工程が高度にIT化されています。その一端を写真でご紹介いたします。

自動パレット倉庫▶
7000パレットを収納。
さらに毎時400ケース
の出し入れが可能な
高速倉庫です。



◀画像マイコン選別機
ねじ頭部の状態をCCD
カメラでチェックし、不良
品を自動で弾き出します。



#33すべての合金			
Time	10.9 sec		
SUS304J3	'2.2		
SUS303	#2.2		
Ele	%	#2.2	
Batch	01 of 01		
N	0.146 0.073		
Cr	17.78 0.26		
Mn	1.85 0.21		
Fe	70.95 0.51		
Ni	8.26 0.30		
Cu*	0.792 0.111		
Mo	0.210 0.034		
[Main]			

▲蛍光エックス線分析装置
環境規制物質などが含まれていないかチェックします。



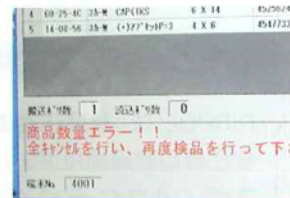
▲商品在庫棚(小箱単位での注文に対応)
3階から6階におよぶ広大さです。常時100万箱をストックするも高度なIT化により最短の導線で同時に4社分の注文に応じたピッキングができ、一日2万5千箱を出荷します。



▲バラ商品専用在庫棚(ロータリーラック)
バラ売りの注文に迅速かつ正確に対応するため、こんなに大がかりなシステムが導入されています。
ここで処理されるのは、ほとんどが小箱ひとつに満たない注文ですから、顧客第一主義を貫くための大胆なIT化です。



◀自動袋詰め機
最大で4種類のねじやワッシャを、検査をしながら、必要な本数だけビニル袋に詰めます。袋への印刷もします。



▲作業の進捗や検品も高度にIT管理されています。



◀段ボール箱に隙間なく詰められた商品。コンピュータが容量計算して、ムダのない荷姿で出荷されます。箱には内容を示すラベルが貼付されます。

毎分30ケースが出荷されます。



■ねじの調達でお世話になっております。

リソーキャスト製品のねじもサンコーインダストリー株式会社様より調達しております。徹底した品質管理を経たものを使用しておりますので、安心してご利用いただけます。40年来のお付き合いとなりますが、今度ともよろしくお願いします。



▲リソーキャスト製品

【取材協力・資料提供】
サンコーインダストリー株式会社 様



取材に対応いただいた(左から)
代表取締役社長 奥山淑英様
北支店 係長 深見弘伸様
総務部 川藤良介様

ありがとうございました。