

経営TOPインタビュー

TOP INTERVIEW

企業のキーパーソンである経営TOPに、応援団が突撃取材!!
事業の強みやこれからのビジョン、求めている人物像など、
経営TOP自らが語るその企業のキーワードをチェックしよう!

株式会社サンカ



代表取締役 / 神子島 岩男氏

高い技術力と自社一貫生産をベースに、
産業用機器部品、OEM製品、
オリジナル製品（金属製品、プラスチック製品、
木工製品）を発信。
ブランディング戦略に力を入れ、
100億円企業を目指します。

基本データ

設立 / 1969年8月10日 資本金 / 5000万円 本社所在地 / 新潟県三条市三貫地新田965-1 連絡先 / 0256-38-1818
社員数 / 280名(2017年12月現在) 売上高 / 72億円(2017年6月期実績)

※文中敬称略

トータルな加工技術と社内一貫生産を生かし、3つの事業を展開。



応援団：貴社の事業について教えてください。



神子島：当社の事業は「産業用機器部品」、「OEM製品」、「オリジナル製品（金属製品、プラスチック製品、木工製品）」の3つに分かれます。最初は産業用機器部品の機械加工からスタートしました。機械加工、プレス加工、溶接加工、ワイヤー加工など、トータルな加工技術を確立すると共に、24時間生産体制により合理化に努め、高いコストパフォーマンスとスピーディーな納品を可能にしています。現在は自動車用パーツや暖房器具をはじめ、約40社と取引があります。

また、OEM製造も手がけています。これは当社が持つトータルな加工技術と社内一貫生産に信頼をいただいている証。コスト削減のために製造や加工方法の提案を求められたり、開発から参加させていただくこともあります。

これら産業用機器部品やOEM製造で培った経験や技術を生かし、オリジナル製品の企画開発・製造にも取り組んでいます。機能性とデザイン性を兼ね備えるだけでなく、エンドユーザーに「あれっ、これはいい!」と小さな感動を与え、「あれっ、これは他と何か違う」と手に取ってもらえるような製品づくりを目指しています。

さらに木工製品については学校用木工教材、注文家具の製造も手掛けています。





応援団：ところで「サンカ」という社名の由来はどういったものですか？



神子島：創業は1969年。ねじや挽物などの製造が最初でした。徐々に規模を拡大し、1976年に株式会社として「サンカ」を設立しました。当社の仕事は、取引先、仕入れ先、社員3者が「参加」して初めて成り立つもの。さらに、それぞれが協力し合い、高め合っていける関係性を築くことが最も重要だと考え、社名を決めました。縁を感じたのも理由です。

当社には、企業使命感として「明日を考え未来を先取りする」と、社は「社会協栄の喜び」「顧客信頼の喜び」「社員想像の喜び」を掲げていますが、この社名も社名の由来の一つとなっています。

「価値を高める」にこだわった、オリジナル製品「squ+」がヒット！



応援団：11年連続増収増益という快進撃ですが、ずばり貴社の強みを教えてください。



神子島：繰り返しになりますが、生産体制にあると思います。あらゆる加工の窓口を一本化し、社内一貫生産を徹底することで、スピーディーで確実な対応を可能にしています。またどんなご依頼にも対応できるように、常に先を見越して新しい設備を導入すると共に、機械を使いこなす高精度な加工技術を磨いています。もちろん人材育成も重要です。「モノづくりの前に人づくり」。各種研修など、教育投資を積極的に行っています。



応援団：オリジナル製品の躍進も光っていますね。



神子島：当社のオリジナル製品「squ+（スキュープラス）」（SANKA quality up design）が誕生したのは7年前です。それまでは安さのみを追求していたプラスチック製品（衣装ケースやクロゼット）を、「どこよりもかっこよく・かわいく」「どこよりも機能的に」「どこよりも（価格を上げずに）価値が高いものに」をコンセプトに、新たに開発しました。実は当初は安さもコンセプトのひとつでしたが、売上げが伸びるにつれ、取引先から「安さにこだわるよりも、価値を高めることが大事」と言っていたとき、エンドユーザーの心をつかむ付加価値に重点を置くようになったのです。

squ+は現在1700アイテムを展開していますが、最初に開発したのは「ROOM'S」という収納ケースです。引き出しの機能にこだわった製品で、「スルッと引き出せて、スキッと閉まる」オリジナル構造になっています。実際に動かしてみるとわかりますが、途中で引っかかることがないので気持ちがいい。ストレスフリー設計です。これが大きく売上げを伸ばしたことがきっかけで、取引先の期待が高まり、次々と新しいアイテムを開発している状況です。

開発や設備に積極投資。さらなる発展の鍵はブランディング。



応援団：今後の展望を教えてください。



神子島：私は、開発のできない会社はどんどん淘汰されると考えています。そこで、これまでどおり積極的に新規事業を手がけ、人材や設備に投資をしていきます。目標は平成31年度に売上げ100億円。牽引するのはオリジナル製品です。順調に推移しているsqu+をさらに拡大させるには、企画・開発だけでなくブランディングが必要です。新たに企業スローガン『人とともに 地とともに』を掲げ、さらなるブランディング強化をはかり、進化をしていきます。



たとえばインターネットを活用した広告戦略として、インテリア写真のSNS「Room Ciip」に参加したり、著名人のBlogと提携し、squ+を紹介してもらったりしています。また4年前から、毎年東京ビックサイトで開催される「インテリアライフスタイル」へ出展していますが、一昨年よりブースの数を3倍に増やして展示しています。さらに今後は海外展開を視野に、ミラノサローネをはじめとする世界3大家具見本市への出展も想定しています。この価格でもこんなに価値があり、安心安全な品質の高い製品であることを知っていただくためにも、ブランディングへの投資は重要だと思います。



応援団：求める人材を教えてください。



神子島：モノを生み出す「企画力」、モノをつくる「生産力」、モノを売る「販売力」が、当社が必要とする3つの力ですが、第一にやる気を持ってチャレンジする人を求めます。積極的に自分の能力や持ち味を発揮できる人。「ちょっとやり過ぎじゃないか」というくらい、どんどん挑戦していただきたいと思います。当社は完全な実力主義。年齢やキャリアに関わらず、やる気や能力のある方は適正に評価し、責任のある仕事を任せます。

今後の発展を担うオリジナル製品事業では、特にやる気のある人材を必要としています。企画・開発や営業の場面で、いかに力を発揮していただきたいと思います。また近年、海外からの引き合いも増えているので、英語をはじめ語学を得意とする方も歓迎します。



応援団：最後に、就職活動中の皆さんにメッセージをお願いします。



神子島：あなたたちの魅力は、何に対しても先入観がなく、真っ白なところ。これからどんな自分にもなれます。柔軟な頭で物事をとらえ、変わることを恐れずに努力を続けてください。自ら選んだ道を、明るく積極的に進んでいける社会人になっていただきたいと思います。

取材を終えて…

23歳で起業。「会社は幹さえしっかりしていれば大丈夫。枝葉はどんどん変わっていくべき」という信念のもと、常に時代の先を読みながら前進を続ける神子島社長。積極的な投資や新規事業の立ち上げにより、10年連続増収増益という偉業を成し遂げています。

変化に柔軟な社長の次なる戦略はブランディング。オリジナル製品「squ+」を国内外へ広く発信していくために、様々な手法を取り入れています。新たな局面を迎えた同社。柔軟に発想し、積極的に行動できる人なら、大きな手応えを実感できるでしょう。