

惠達參訪 日本最頂級

扣件進出口貿易商 Sunco Industries



專訪社長 奧山淑英先生



Sunco 是在日本享有高知名度的扣件進出口通路貿易商。他們足跡不斷擴大，在日本發展出五個據點，包括大阪總部、兩個分支（東京 / 大阪）、東大阪物流中心（圖 1）與包裝倉庫（圖 2）。他們已實現年營收 370 億日幣，員工達 800 人（包括正式員工 450 人以及打工者），在日本全國各地扣件通路市場中佔有一席之地。為服務海外顧客，他們在 2022 年推出了英文版採購網 (3Q-Net)，開始跨足海外要轉型成全球性扣件出口貿易商。Sunco 社長奧山淑英先生發下豪語，希望結合全球各大扣件通路商，彼此合作內外銷市場，互相引進各種產品，共創互利，他要把 JIS 螺絲從日本送到世界各地！

同時他們注意到惠達雜誌在全球扣件市場中具有影響力，在 2023 年 5 月奧山社長拜訪惠達，與廖英武總經理洽談合作（圖 3）。在洽談中了解到 Sunco 導入了領先業界的物流軟硬體技術，成為日本具規模與特色的模範企業，當時奧山社長表達很希望惠達參訪他的物流技術。同年 11 月，廖總經理受邀拜訪 Sunco 總部與物流、包裝中心，希望透過專訪報導將日本的頂尖物流技術前線帶到讀者眼前。

サンコーインダストリー株式会社
www.sunco.co.jp

2023 年 11 月惠達造訪 Sunco





圖 1. 物流中心



圖 2. 包裝倉庫



圖 3. 2023 年 5 月 Sunco 造訪惠達

惠達與 Sunco 深度專訪

廖總經理在 Sunco 總部 (圖 4) 與奧山社長進行了深度對談，整場對談的精華濃縮成以下 6 大重點：

1 企業轉型動機

什麼動機促使社長從專做國內市場轉型跨足海外市場？奧山社長解釋：「我們想要幫助那些尋找 JIS 螺絲時遇到困難的買主，為他們提升便利性和擴大通路。我們拓展海外通路，終究也是因應顧客的要求，而且這是分散風險的一環。我們並不是只為了進行國內商業模式的延長戰才要擴大到海外市場。事實上，近年由於匯率、通膨、供應鏈之亂等等地理政治因素，以及日商擴大海外投資設廠、機械設備、車用、零件、工具、工業產品的出口明顯大量成長，我們收到的詢單增加了，我們覺得時機到了。」

2 將國內經驗完全移植海外

廖總經理詢問奧山社長如何將國內的物流經驗複製到海外？他說：「我們在國內的經驗是『在客戶需要的時間點，把需要的各種產品數量送到需要的地點』，這套用到出口也一樣。為了讓顧客能容易搜尋 200 萬種扣件，我們提供英日雙語「3Q-Net」(商品檢索販賣管理線上工具)，這對海外企業很有幫助。在日本國內，我們一直是「即時因應需求」的商業模式，這模式就算移植到海外也不會改變。」



Sunco Industries 社長奧山淑英





圖 4. 總部正面

3 設定產品定位與推廣渠道

那麼 Sunco 供應何種扣件給海外買主，如何提供安全保障，是否也可提供日本以外來自別國的產品？社長說：「我們主要供應 JIS 公制產品，是從獲得日本信賴的 1200 家採購來源購入。我們的採購部門和品保部門會前往採購源進行品管。當然只要顧客有需要，我們也會對海外提供從國外採購的產品。」在 Sunco 的庫存中也有包括來自台灣供應商的產品。社長補充說，Sunco 最擅長的是對日本和海外顧客只出貨單一支螺絲也沒問題。所有產品都是以「Sunco」品牌為名販售。

社長特別點出，與惠達合作推廣後，除了原本就有日本客戶詢單之外，透過惠達網站來詢單的歐美客戶明顯增加了。Sunco 在三年前開始做出口，第一年出口營收 200 萬日幣，第二年 1 千萬日幣，第三年預計可達 8 千萬日幣，他說其中有多達 2 成營收來自惠達的推廣渠道。

4 開發海外新顧客的策略

Sunco 對海外顧客有提供什麼特別服務？社長說會寄送入門禮包給不認識的潛在顧客，內含產品樣本，這是他開發新客戶的一種策略。他在 2023 年拉斯展中遇到許多訪客表示收到了禮包。另外，他還推出吉祥物「螺絲男孩」(圖 6)，在各大展會活躍出沒並和人合照，讓新顧客更快認識 Sunco 品牌。

5 Sunco 日式管理：三大特色 + 兩大王牌

社長強調他的事業戰略有三大特色。首先是不斷增加產品陣容，現在已突破 200 萬品項，



圖 5. 大門陳列 60 年代的木螺絲攻牙機



圖 6. Sunco Industries 吉祥物螺絲男孩



圖 7. 象徵 Sunco 世代交替的企鵝父子吉祥物



圖 8. 採購部



圖 9. 東北陸業務部門



圖 10. 日本中部業務部門





圖 11. 型錄陳列室



圖 12. 型錄數位化可搜尋



圖 13. 東大阪物流中心



圖 14-1. 迴轉式貨架



圖 14-2. 迴轉式貨架近拍

實際庫存達 25 萬品項。第二是積極擴增新顧客，他的營業部隊超過 250 人 (圖 8 到圖 10)，至今已和日本 5,500 家企業交易，每個月有 4,500 家前來下單。第三是持續投資物流科技，自從東大阪物流中心 (圖 13) 導入領先業界的自動化迴轉式貨架 (圖 14) 之後，可不需靠手推車和用小箱子來人工撿貨，能將作業速度提升 2.5 倍！

說起迴轉式貨架，Sunco 有獨到遠見。東日本大地震後，他們決定導入這個技術來防止貨品被震落，更重要的是能減少撿貨人員花時間從架上來回搬運和計算小量散裝的螺絲，減少行走距離 (圖 16)。導入後成效很明顯，能把工時從朝九晚八縮短成晚上 6 點半結束，但他們仍能夠將顧客最終下單截止時間維持在到下午 5 點半。換句話說，大幅降低人力成本並提升下單量。

他們還有兩大王牌——「自動貨物匹配」與「包裝空間最佳化」(圖 17)。Sunco 除了一般外銷數量的接單之外，可以接受只購買 1 支螺絲的訂單，這是散裝貨最小的訂單單位。而且顧客的訂購清單都有建立條碼，就算是對扣件一竅不通的新員工或打工者，只要掃碼就能在螢幕上看到客戶訂的產品圖片與資訊，立刻能上手進行包裝。若數量有錯，掃碼就會出現 NG 提示，將人工錯誤率降到零 (圖 18)。此外，每項產品依據其在物流中心存放的位置，都給予權重積分，客戶同時下訂多種產品時，Sunco 可透過積分運算自動進行貨物匹配，盡量將包裝盒的空間利用最大化以減少浪費，提高包裝效率，實現快速出貨。

6 持續深化和台灣與全球的連結

他們目前已取得 ISO9001、14001 認證，並榮獲「IT 活用企業 / 經營實踐」獎。社長說，公司的特色都是以「想為顧客提供協助」、「與顧客和交易對象共存共榮」、「實現員工的幸福」的企業理念為本，未來確定要持續透過擴大採購、出口、投資升級物流科技，深化與台灣和全球各國的連結。

圖 16. 迴轉式貨架減少從產品貨架上來回搬運的時間



圖 15-1. 自動化包裝機



圖 15-2. 自動包裝出連續式包裝





圖 17. 自動貨物匹配與包裝空間最佳化



圖 18. 掃碼時螢幕會以紅點標示有問題的包裝盒



圖 19. 員工表彰牆



圖 20. 東大阪物流中心裝置藝術——螺旋的氣場



圖 21. 全球最高齡主管玉置泰子女士 (左)

Sunco 的獨門創意

惠達在參訪過程中看到的亮點不只是他們的服務和設施而已，我們還看到他們的創意力。社長曾經製作一系列連續劇短片，以特務潛入 Sunco 公司內部為主題來介紹公司特色，並放在官網。總部內還有員工表彰牆激勵新舊員工 (圖 19)，還有健身室照顧員工身心健康。社長還多次上電台專訪分享他的產業見解，也接受過許多日本新聞的報導。

社長不只重金投資本業，還在 2020 年跨業支援日本宇宙產業開發火箭。他說火箭也有使用到日本製螺絲，希望透過自己的力量供應 Sunco 螺絲，幫助日本航太產業壯大。2023 年他還與日本 Hakobot 公司協力開發自動配送機器人，他說：「不只是硬體製造企業，軟體製造企業也將聚集在「東大阪製造城」，未來我們要實現「科技製造城」的理念。」

另人意外的是，Sunco 還取得很特別的金氏世界紀錄——全球最高齡主管。玉置泰子女士現任 Sunco 的總務主管，她已經高齡 93 歲還在奉獻自己的心力為公司服務 (圖 21)。參訪當天，她向廖總經理介紹自己的書籍〈向下生根，向上開花〉，她對扣件產業的奉獻和敬業讓現場所有人對他感到尊敬。事實上，台灣媒體曾以〈日嬪不想退休 認證全球最高齡主管〉為題報導過她，她甚至還出現在香港與印度的新聞中，為公司做足了奇特的國際行銷。



從日本企業「活化再造」的經驗中學習

從以上參訪內容就能看出，Sunco 擁有許多創意資產與能量，將人、產品與設施的特色發揮到極限。與其他日本同業相比，Sunco 之所以能成功凸顯自己並走出海外，第一是因為清楚定位出自己的三大特色，第二是加大投資高科技轉型，將出貨速度與效率提升到國際水準，第三是發掘自己的創意資產，透過跨界以及各種媒介斬露自己。

在高端科技掛帥的時代，許多國家的扣件產業常被年輕世代掛上「傳產」、「老化」的標籤，台灣也面臨同樣問題，有些業主擔憂十年後的台灣扣件產業還能不能保有現在的勞動力與技術優勢。在高齡化的日本，企業的「再活化」和「技術創新」已經是迫在眉睫的議題，但我們在 Sunco 看到全新升級的設施環境，以及許多年輕職員的投入，形成一家充滿新血和爆發力的企業。Sunco 保持創新和活力的經營之道，值得讀者透過惠達的參訪一起學習。

俗話說成功絕非偶然，在專訪奧山社長的過程中，可感受到他很平易近人，經營的眼光銳利。他是第三代傳承人，可讓公司業績在短短幾年內成長一倍，非常令人欽佩。Sunco 正在擴大與全球廠商進行進出口、採購與供應合作，歡迎有意者聯繫國貿部採購組的助理經理高田知良先生。■

聯絡人：高田知良先生 (Tomokazu Takada) Email: export@sunco.co.jp

著作權所有：惠達雜誌 / 撰文：曾柏勳

