2023 トップインタビュー
サステナビリティ経営の針路

トルク

檜垣 俊行社長

『ねじネット』『ねじロッカー』がスタート

サービスのデジタル化に注力

――22年11月～23年7月期（23年10月期第3四半期）連結決算の経常利益は前年同期比2・76倍の9億円だった。

「仕入れ価格の上昇に対して、販価改善に取り組んだ。薄利多売かつ商品の差別化が難しいねじ業界で、プライスリーダーとして価格転嫁を進めるのは勇気がいる。ユーザーに丁寧に説明し、理解していただくことで採算を確保できた」

「また、社内システムや業務プロセスをデジタル化・省人化した効果が出始めている。ハンディターミナルを用いた在庫管理や、業務システムの改善などを通して、全社的な作業効率は明らかに向上している」

――ユーザー向けのサービスもデジタル化している。

「今年1月からスタートさせたねじ卸売業向けEC サイト『ねじネット』の登録IDは800を超えた。約5万の取り扱いアイテムの在庫状況や、発注の進ちょく・履歴を24時間確認できる。FAXや電話で発注した商品についても、ID一括管理可能なことなどから好評を得ている」

「また、今年4月に新たなサービス『ねじロッカー』を開始した。宅配ボックスと同じ要領で、アプリからQRコードを読み込むことで、いつでも無人で商品の引き取りが可能。現在、当社の全国8拠点に順次設置を進めているところで、今後は希望があればユーザーの敷地などへの設置にも対応したい」

「当社の卸先は約2千社。在庫出荷に関わる受注処理は月10万件に上る。即日納品といった地域密着型の営業活動において、互いの工数削減につながる機能改善・新機能の追加を進めていきたい」

――AIの活用にも着手している。

「AIを業務に役立てるため、今年4月から全従業員にAI研修を実施している。現在会議は全て録音し、議事録はAIが作成。同月に子会社『AI Innovations』を立ち上げ、さらなるAI活用に向けて協力・提携相手を模索している。いずれは同子会社を通して、AI活用・IoT化などに悩む中小企業のお手伝いができればと考えている」

――昨年、総投資約70億円をかけて新物流センター「大正DC」（大阪市大正区）を稼働させた。

「立体自動倉庫や自動搬送路の導入など徹底した省人化により、従来比3割のコストダウンに成功した。しかし、在庫能力・出荷能力の面ではまだまだ余力がある。当社の主力商品となる建築向けのねじ・ボルトの荷動き量は少しずつコロナ禍前レベルに戻りつつある。今年の終わりぐらいには万博関連やIR向けの引き合いも膨こえてくるとして、需要回復に伴い稼働率を上げ、最大限に活用していきたい」

――長期的な需要環境は。

「国内におけるねじ・ボルトの消費量は、多少の増減はあっても、長い目で見ると横ばいが続くだろう。伸びない市場の中で、価格競争やシェア争いをすることなく企業として成長するためには、ユーザーに選ばれる別の魅力が必要と考えている」

「そのためにDXに関連する業務改革にいち早く着手し、顧客へ提供できる情報を増やしている。また関連会社を通して工具や空調服といった隣接する業界の商品を取り扱い、トレンドに合わせたラインアップを展開。他社との業務提携や事業提携・資本提携を含めたアプローチを継続し、事業を拡大していくことで、26年10月期の経常利益は今期の倍以上の17億円を目指している」

全従業員にAI研修 DX・AI活用、いち早く着手

――そうした改革は社内でも。

「ここ10年で社内の環境は大きく変わった。育休・産休制度の拡大から始まり、役員のダイバーシティ推進、リモートワークの整備、服装の自由化など、従業員一人ひとりが『働きやすい会社』を目指して意見を出し合っている」

「ねじ商社が生き残るためには世の中の変化に敏感であることが大切。社内・社外問わずアンテナを高く張り、新しい技術やサービス・考え方に沿った経営を推進していく」

（山浦 なつき）

Copyright 2023 Japan Metal Daily