



▲ 奧山淑英社長



## 三興會聯歡晚宴

# Sunco Industries 數位改革宣言

日本最大的扣件貿易商 Sunco Industries 公司，在 2024 年 11 月 15 日於大阪日航國際酒店舉辦了 2024 年度三興會聯歡晚宴（三興會是 Sunco 組成的供應商暨合作夥伴聯盟組織，旨在實現供應商穩定順利的商業運作）。此前，惠達在今年 3 月獲該公司社長奧山淑英先生親自邀請參與了三興會的總會。接近今年的尾聲，奧山社長再度親邀惠達參加三興會的年終聯歡會。

截至目前，三興會的會員家數已達到 176 家公司。晚宴席開的桌次坐滿了 312 位賓客，包括 Sunco 的供應商與合作夥伴、新聞媒體，也包括東大阪市長。惠達在現場採訪了奧山社長致詞時發表的最新事業發展報告。



## 日本金融新政，176 家供應商啟動改革

社長在致詞中表示，在日本，有一種稱為「應收票據」的約定支付證明文件，作為支付工具並主要用於金融交易，然而，使用此文件的支付期限會長達 120 天，導致資金滯留及資金籌握不良的問題。已經注意到這些問題的日本政府決定在 2026 年廢止應收票據。這項政策強迫企業加速數位化進程，將對日本企業產生重大影響，因為應收票據作為一種傳統的支付方式，長期以來在企業間交易中扮演著重要角色。社長說：「我們也已預料到應收票據的廢止，因此我們將要求三興會的會員企業全面改用現金支付，不再使用應收票據。」

「此外，我們讓包括三興會會員企業在內的供應商使用我們開發的 EDI（電子數據交換）系統，將從下單到入貨的過程全面數位化。我們計劃不僅進行這些處理，還將實施 Sunco 庫存狀況以及簡易需求的預測，以便供應商能夠進行更有彈性的生產。」目前，Sunco 處理的產品項目數量約為 201 萬件，社長說：「以往我們把擴大產品項目數量作為最重要的指標，但未來我們也將專注於充實化產品的資訊。」



## 日本景氣展望與自我期許

惠達在會後專訪了社長對今年的回顧以及未來規劃。社長認為 2024 年是景氣循環中的低迷期：「我認為這是一個需要忍耐的年份，最終發展的結果也如我所預期。根據我的估計，這種會周期性出現的經濟低迷期大約會持續兩年。」社長為了讓業績在這段低迷期間不至於大幅下滑，已經進行了各種努力，這些努力最終都結出了成果，讓 Sunco 的營收實現 101.9% 的正成長。「我觀察到其中出口業務的表現良好，讓我再次感受到全球市場對 JIS 以及公制規格螺絲的需求。」

面對 2025 年，社長強調 Sunco「將 JIS 與公制螺絲從大阪送往全世界」的使命仍在推進中。「為了讓全球從事螺絲業務的企業在『尋找螺絲』時能夠感受到便利，我們將不斷追求提升便利性。」此外，Sunco 發行的旗下刊物《Socket Boy》訂閱人數也有增加，該公司希望透過此刊物與惠達雜誌合作，來推廣那些發展螺絲業務的企業，也讓日本螺絲製造的優秀之處在世界上廣為人知。

對內，社長鼓勵員工積極進行變革，意識到應該改變的地方要改變，而不應該改變的地方則要堅持不變。「我期許員工與不斷變化的公司一起，每天都成為一個新的自己，並追求提升客戶、供應商和相關人士的便利性，這是我們在工作中應該重視的目標。」



## Sunco 數位改革的啟發

從這家扣件貿易商的數位轉型宣言中，讀者可觀察到日本不但面臨充滿挑戰的產業景氣問題，還有政府政策主導的商務交易數位轉型所帶來的大挑戰，這還不包括日本既有的缺工、成本上升等等問題，因此日本企業背負的重擔也不亞於其他國家。但這家扣件貿易商決意帶領 176 家供應商一同進行數位轉型，「三興會」這個以日本扣件業戰隊為概念的改革，是值得台灣與各國扣件業者關注的範本。■

著作權所有：惠達雜誌 / 撰文：曾柏勳

