

次はどんなモノでワクワクしよう

THANKO

「面白くて」「役に立つ」

「役に立つ」だけでは不十分。

「面白い」だけでも不十分。

両方をちょうど良く配合。

企業理念

THANKO PHILOSOPHY

新たな価値を提供し 市場を作る

生活していく中で当たり前すぎて気が付かない悩み。
そもそも悩みとして考えたことがないコトを、掘り下げて
悩みとして明確化。
そしてその悩みを「解決する」ことでサンコーは新たな
価値を生み出してきました。
だれも気付かなかった、だれも作ろうとしなかったから、
これまで誕生しなかった価値。
普段の生活のちょっとした悩みから暑さや寒さを快適に
するものまで「THANKO」はこれからも新しい価値を生
み出し豊かにします。



「あったら良いな」を形に そこに「ワクワク」が生まれる

既存の方法で解決するのならば、
そこに「驚き」や「ワクワク」は生まれない。
解決する方法をとことん考えて新たな解決の「仕組み」を
生み出す。

「こんなもの見たことない」
「こんな方法で解決」
だから「面白い」し「役に立つ」



「新しい仕組み」 「新たな価値」

を生み出したアイテム

アイロンがけはもう不要

シワを伸ばす乾燥機 アイロンいら〜ず (2017)

「シャツを膨らましなが乾燥」することで
「高温除菌」「超高速乾燥」「自動アイロンがけ」を実現



1 食分を超高速で炊飯

おひとりさま用超高速弁当箱炊飯器 (2019)

「ヒーターの熱を効率的に伝える特殊構造」でお米をたった 14 分
で炊飯完了。丸洗い可能で、洗いモノも削減し、時短化を実現。



身に着けるクーラー

ネッククーラー Neo (2020)

小型冷蔵庫の冷却技術を超小型化、
ウェアラブルクーラーとして開発。



着るこたつ

こたんぽ (2021)

置くこたつから着るこたつへ
ひとり用暖房として暖かさと電気代節約を実現



乗るタイプの扇風機

のれる扇風機 (2023)

風呂上りの不快さに着目。
乗るだけで下から吹き上げる風が全身を駆け抜ける爽快感。



MISSION

- 存在意義 -

面白くて役に立つ商品を社会に提供する

VISION

- 志し -

今までにない新しい価値を生み出す

全従業員で新商品を提案

企画は営業も経理も社員もアルバイトも全員参画。

普段の生活から社員全員が問題意識を持つことで、当たり前のように見過ごされていた生活の中の悩みを見いだします。

メーカーでありがちな技術ありきの商品ではなく、「〇〇を解決するためのモノ」という解決型のあらたな商品を生み出します。



年間テレビ放映数 **140** 回

年間商品発売数 **186** 品

開発から商品発売まで 最短 **3** カ月

直販サイト月間 PV 最高 **98 万** PV

2024 年間データ

数字で見る THANKO
THANKO DATA



沿革

- | | |
|------|--|
| 2003 | サンコー株式会社設立
EC サイト「サンコーレアモノショップ」を創設 |
| 2005 | 秋葉原に直営店舗をオープン |
| 2006 | オリジナル商品の開発をスタート |
| 2009 | 秋葉原の大通りに直営店舗を移転 |
| 2015 | 秋葉原に 2 号店をオープン |
| 2016 | 家電分野に進出 |
| 2018 | アンバサダーに「オスマン・サンコン」さんが就任
香港代理店「Human Behavior Trading Ltd.」と契約 |
| 2020 | 日経トレンディ ヒット商品ベスト 30 受賞
(ネッククーラー Neo)
家電批評 家電オブ・ザ・イヤー 2020 グランプリ受賞
(食器洗い乾燥機 ラクア) |
| 2022 | 東証プライム上場「日本毛織株式会社」グループに参入 |
| 2023 | 設立 20 周年 |

BtoC



Business to Consumer

直営 EC サイト

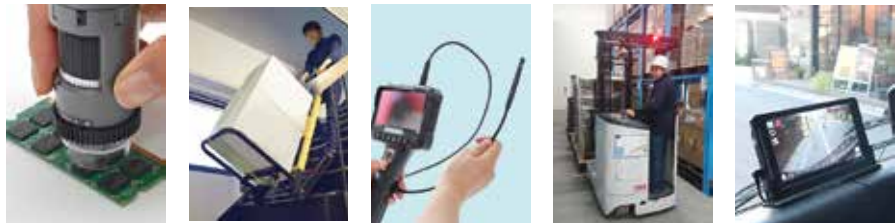
サンコーのすべての商品が買える直営ECサイト。
毎週新商品が発売され、月間訪問者人数（月間UU）
は約 40 万。アマゾンや楽天にも出店。
Web ページの制作、撮影などすべて自社で行って
います。



直営店舗

秋葉原のメインストリートに直営店があります。
商品の実物を見て試して納得して購入ができる。
お客様の生の意見も収集。
今後の商品開発にも役立っています。

BtoB



Business to Business

家電商品を全国の量販店に卸売
デジタルマイクロスコープ「Dino lite」の日本総代理店
工業用内視鏡、電動台車、建機重機用製品、ドライブレコーダーなどを展開。

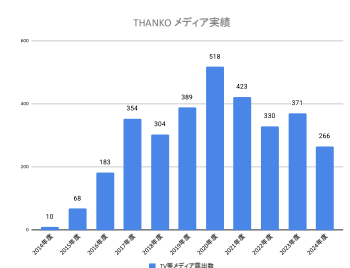


Public Relations

徹底的な広報戦略で年間 200 回以上のテレビ放映を獲得
ガイアの夜明け（2021）、がっちりマンデー（2021）などで
会社や商品の認知を増加。



名物広報 ekky
(2021 ベスト PR パーソン受賞)



会社概要

Company Overview

会社名	サンコー株式会社 (東証プライム上場 日本毛織株式会社グループ)
代表取締役 CEO	荒井 太智 (あらい たいち)
資本金	3800 万円
設立	2003 年 6 月 26 日
所在地	〒101-0021 東京都千代田区外神田 1-8-13 NREG 秋葉原ビル 4 階
事業内容	1. 生活家電の製造・販売 2. PC 周辺機器の製造販売 3. 通信機器周辺商品の製造・販売 4. マイクロスコープ、精密機器、工業用カメラ、建築現場、介護現場でのアシスト製品の製造・販売
取引銀行	りそな銀行秋葉原支店、みずほ銀行本郷支店、三井住友銀行上野支店
社員数	68 名 (2025 年 2 月現在)
売上高	27 億 1767 万 (2024 年 9 月期)

トップメッセージ



サンコー株式会社
代表取締役社長

荒井 太智

平素より格別のご支援を賜り、心より御礼申し上げます。
このたび、創業者山光の後任として、代表取締役社長 /CEO に就任いたしました。

私たちを取り巻く社会は、今や役立つ便利なモノであふれています。
そんな時代だからこそ、サンコーは単なる“便利”にとどまらず、「こんな体験、待ってた!」と心が動くような、ワクワクする商品をお届けする存在でありたいと考えています。

創業以来、サンコーは「あったらいいな」をカタチにし続けてきました。
その独自の発想力と情熱、“サンコーイズム”をしっかりと受け継ぎながら、これからの時代にふさわしい「新たなサンコーイズム」を創造してまいります。

そして私たち自身も、お客様も、「やってくれたぜ! サンコー」と思える瞬間をもっと増やしていきたい。

そのために「サンコーらしさとは何か?」を問い続けながら、驚きと楽しさに満ちた体験をこれからも世の中に届けます。

今後とも変わらぬご支援を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

BtoC



BtoB

