

株式会社FUKUDA

自動車用潤滑油での経験を活かし、工業油の新たな販売方式としてIBCローリーサービスを展開

自動車用潤滑油の販売における業界初のIBCローリーサービスのノウハウを活かし、新たに工業用潤滑油（油圧作動油）でも給油だけでなく廃油吸引も可能な新型IBCローリーサービス車両を開発・導入して販売から廃油回収、運搬までのワンストップサービスを構築します。

- 代表者

代表取締役 福田 喜之
- 設立

昭和51年9月21日(創業 昭和44年9月)
- 資本金

10,000千円
- 従業員数

20人
- 業種

各種商品卸売業
- 所在地

〒607-8170
京都府京都市山科区大宅向山6番地
- TEL・FAX

075(573)3030・075(575)1144
- 対象類型

新的サービス
- 事業類型

一般型(設備投資のみ)
- URL

http://fukuda-lub.co.jp/
- E-mail

info@fukuda-lub.co.jp



事業取組みの経緯

■既存事業と環境の変化

株式会社FUKUDAは自動車・バイク用潤滑油を中心に近畿2府4県のエリアで販売を行っています。特徴的な取り組みとして以下の点が挙げられます。

- ①地域密着型の営業：地域を絞ることで顧客へのきめ細かい対応が可能となり顧客満足度を高めることに成功しています。
- ②保管から廃棄までのワンストップサービス：産業廃棄物処理収集運搬許可や危険物貯蔵所許可など関連する許認可を全て保有することでエンジンオイルの「販売」から「保管」「配送」「回収」「処理」までも一社で一貫して行うことが可能です。
- ③情報収集・発信拠点・物流拠点としての役割：メーカーの地区別キャンペーンや商品開発への情報提供あるいは物流拠点として商品管理や配送等を受託するなどその関係を有効に保っています。
- 一方でリーマンショック時の原油高騰による価格圧力、あるいはハイブリッド車やエコカーなどの台頭により、エンジンオイルそのものの需要が減少傾向にあるなど経営環境も悪化してきていました。

■IBCローリーサービスを活かして

2012年よりIBCローリーサービスを行っています。このサービスは顧客にコンパクトなオイルリザーブタンク(保管用タンク)を提供し、従来のドラム缶に代わり、IBCタンクという液体用コンテナを使って1リットル単位でエンジンオイルを量り売りするサービスです。これによりドラム缶の容器代削減を図るとともに、顧客の利便性向上とコスト削減、重い作業の削減などを実現し、他社との差別化を図りました。2012年に京都市の「オスカー認定」をはじめ、京都商工会議所「知恵ビジネスプランコンテスト」認定、中小企業庁「頑張る中小企業小規模事業者300社」、経済産業省「近畿経済産業局「新連携事業計画」認定、中小企業新事業活動促進法に基づく経営革新計画などに認定されました。こうした認定の中で、ものづくり企業と接する機会が増えました。このうちの何社かから「工業用の機械オイルは扱っていないのか？」との問い合わせをいただくようになり、このことが今回の事業取組みへの契機となりました。

■新事業分野の課題への取組み

ものづくり事業者が機械オイルの交換に伴う主な課題として以下のようなことがあります。

①機械の停止時間の短縮：工業油の交換の際には必ず機械装置を止める必要があるため、通常の工場の稼働日には作業ができません。そのため、社員の方に休日出勤により対応してもらう必要が発生し

- 丸一日拘束する場合も珍しくありません。
- ②煩雑な発注管理の解消：工業油の仕入れ、配送、入れ替え作業、廃油の回収、最終処理を別々の業者へ発注するため業者の手配や作業日程の調整など煩雑な手間の負担が大きくその解消を求めています。
- ③適量の工業油の購入：ドラム缶での販売のため、必ずしも最適量の購入を行っているわけではなく、余った場合、使用期限切れなど無駄が発生する場合があります。
- これらの課題解決に向けIBCローリーサービスを新たに開発することになりました。

実施内容

■サービス内容

新たに蓄電機能付き車両を開発し、そこにIBCコンテナ(液体用コンテナ)を2基搭載するとともに、廃油回収用ポンプを搭載しました。これにより、工業油において従来の量り売りサービスに加えて工場内に備え付けのオイルタンクから古い油を抜き取り、給油を行い、更に廃油回収まで行うワンストップサービスの実現を図りました。その結果、適量の販売や煩雑な発注業務の解消が可能となり、さらに下記のようなサービスの実現が可能となりました。



新型IBC車両

- ①作業時間の大幅な削減：オイルを給油する高性能ポンプと廃油を吸引するポンプを導入した結果、廃油吸引や給油に係る時間を半分程度に短縮しました。
- ②交換作業時の安全性向上と環境負荷の低減：蓄電池機能付車両の導入によりアイドリングストップで作業を行うことができるように

企業概要

潤滑油の総合販売及びそれに付帯する一切の業務

主要製品

BPカストロール、MOTUL、スノコ、Mobil



主な保有設備

第4類第1石油類危険物貯蔵所
第4類第2石油類危険物貯蔵所
第4類第3石油類危険物貯蔵所
第4類第4石油類危険物貯蔵所



なりました。結果、工場内での引火事故の危険性や排気ガス、騒音を排除することができました。

③油圧作動油の取り扱い：バルブや配管などからパッキンの硬化劣化などの原因により油漏れを起こしている現場が多くあります。漏れによるオイルの継ぎ足し作業など本来不要な作業が発生することからも経営者は改善したいものの、パッキン交換には機械の停止などのコストがかかり、十分な対応がなされていないのが現状です。

今回のサービス導入に当たり、油漏洩・飛散防止機能を有した特殊な油圧作動油を扱うことでこの問題の改善に寄与することができました。(関西地方での専売権所有)。



SUNTACカタログ

事業取組みの成果

■新たな事業分野への進出

従来は自動車・バイクのオイルを中心に扱っていましたが工業油の扱いという新分野への進出が可能となりました。ハイブリッドカーを代表とするエコカーの台頭により、潜在的な需要の大幅な拡大は見込めない昨今を鑑みると、新たな事業分野への進出は今後の成長に不可欠な要素です。一方で後発企業が参入するには、新たなサービスや仕組みが必要になります。今回のIBCローリーサービスは既存の参入企業とは十分差別化できるため、積極的な事業展開で進出することは可能と思われます。

■異業種との交流

従来の取扱商品の関係からものづくり企業との交流はなかったのですが、前述のオスカー認定や知恵ビジネスプランコンテスト認定、経営革新計画認定を機に、多様な優良企業との交流ができました。今回の事業ではいくつかの企業に協力を求め、成功させることができました。今回は株式会社モビリティープラスには電源装置を、株式会社富永製作所には給油・吸引電動ポンプの開発を依頼しました。通常オイルを扱う事業の中には、移し替えや汲む、量り売などの要素はないため、既存のポンプでは利用できません。特に工業油はガソリンや灯油などと異なり粘度があり、それを正確に量ることは今まで経験したことがない分野であったため、難しい開発になりました。また、プレス機やNC旋盤、マシニングセンターなどで工業油の需要は高く、それらを扱う金属加工業の企業から課題や要望を事前に伺うことができました。従前の自動車業界とは異なる知識を得られたことは新たな参入への成功要素として大きかったです。



蓄電システム装置



新型電動ポンプ

■営業力の向上

決定権を持つ経営者の方はその多忙さもあって、なかなか直接営業することは難しいのが現状です。今回のサービスを始めたことで、その斬新さから顧客の関心をひき、決裁権を持つ経営者の方に直接営業できる機会が増えました。従来の事業分野では「お客様と一緒に売っていく」という姿勢のもと、商品勉強会の開催に力を入れ、営業マン自らが講師を行っています。そのため、商品知識の豊富さやコミュニケーション力の高さなどから提案営業の能力はありました。経営者の方へ直接営業することで契約に結び付きやすくなり、新たな営業マンの自信に結び付いています。

今後の事業活動

■目標とその課題

工業油の販売先を今年中に5件以上獲得することを目標としています。それにはどう獲得していくかが課題になります。現在様々な展示会への出展を検討しています。「京都ビジネス交流フェア」や滋賀県で行われる「びわ湖環境ビジネスメッセ」などとともに、今回はものづくり企業が成果を発表・公開する「中小企業 新ものづくり・新サービス展」にも参加を予定しています。そこでより多くのものづくり企業と出会い、当社のサービスを紹介し共感してもらえればと考えています。

ただ、新規参入ということで実務経験が浅く、またものづくり企業は工場や扱う機械も様々であることから、今後のサービス提供時には様々な問題が発生すると予想されます。知恵を積み重ねてサービスを改良し、多様な顧客に対応できるサービスにしていきたいと考えています。