

C1NET システムを利用した自動車中古部品販売サービスの構築

概要

使用済自動車の仕入から中古自動車部品の出荷までを支援管理する独自システムと、I C タグによる在庫管理装置及び手法を融合することによって、これまで非効率であった出荷工程のコンテナ積荷作業等の省力化を図り、中古部品販売促進を目指す。

本事業への取組みの経緯

近年、自動車中古部品（リユース部品）の市場拡大が注目を浴びる中、ユーザへの「中古」に対するイメージや認知度を高めようとする動きが活発になりつつあり、品質への安全性の提示や迅速かつ質の高いサービスの提供を求める声が一層高まってきている。

こうした中、煩雑な在庫管理や手作業による積荷確認、紙ベースでの情報伝達等から、出荷時の積荷作業や商品探しに手間・時間を要し、あるいは、書き間違い等の人為的ミスが発生していた同社では、作業の正確性や能率・効率の向上が課題となっていた。

このようなことから、商品情報の質的向上はもとより、物流の合理化を一層推し進めるべく、本事業に取り組むに至った。

本事業の内容

同社では、使用済自動車の仕入から自動車中古部品（解体して取り出したリユース部品・パーツ等）の出荷・販売まで、顧客情報等も含めて一括で管理できる統括システムを導入している。

本事業は、この統括システムの中に、全ての部品やパーツをインターネットで繋いだ独自の物流ラックシステムを新たに組み込み、物流の合理化を一層推し進めるとともに、これまで人手を要し非効率であった作業や管理手法（出荷作業・在庫管理、等）を電子化・自動化し、あるいは、画

像・映像等の明確な開示によって商品情報の質を高め、更なる中古部品の販売促進を図ろうとしたものである。

I C タグで在庫管理・出荷作業を電子化

1 次元バーコードを貼付けた各部品を、種類ごとに、I C タグを取り付けたネスティングラック（部品の大きさに応じて 4 種類製作）に収納・保管する。収納した各部品とラックはシステム上で紐付け、ラック単位での在庫管理・電子管理を可能にした。

また、I C タグ読み取り機器を設置した出荷ゲートを設け、このゲートをフォークリフトでラックごと通過させるだけで、出荷・積荷部品の識別・管理を可能にした。

更に、ハンディターミナルの導入によって、ラックの I C タグやバーコードを読み取り、商談・交渉で決まった値段を入力し、その場でデータ送信だけで請求書の作成を可能にするなど、作業や商談を行う現場で、情報の収集やデータ処理等を行えるようにした。



I C タグとネスティングラック

株式会社シーパーツ

代表取締役 吉川 日生

設立 昭和 63 年 3 月

〒742-0417

山口県岩国市周東町下久原 1811 番地の 1
（実施場所）岩国市周東町西長野 55 番地の 3

TEL : 0827-84-0188 / FAX : 0827-84-1889

URL http://www.seaparts.jp/

資本金額 1,000 万円 従業員数 84 人

業種 機械器具卸売業

企業概要

昭和 30 年創業。主な事業として自動車リサイクルパーツの国内販売及び海外輸出、使用済み自動車の解体、製鋼原料のプレス加工を行う。自社内に開発部を設け、自動車リサイクル工場管理ソフトウェア（タプラス）の開発を初め、様々な補助システムの開発も手掛け、自前の開発・製作にこだわる。「攻めの I T 経営中小企業百選」に選ばれるなど、業界に先駆けて I T の効果的な活用に積極的に取り組んでいる。

タイヤラベルの貼り付けを自動化

同社では、世界でも類を見ない全自動かつ品質管理機能付きのタイヤ脱着ロボット・システムを導入しているが、タイヤラベルの貼付けについては人手を介して行っており、1 日数百本もの貼付け作業には手間を要していた。

このタイヤ脱着システムと、本事業で新たに導入したラベルの自動貼付け装置を連動させることで、タイヤの脱着からラベルの貼付けまでも自動で行えるようにした。

自動撮影スタジオの設置

4 台のネットワークカメラと L E D 照明、及び自動撮影操作盤からなる部品撮影用の簡易スタジオを設置し、一度のボタン操作で四方からの同時撮影からシステムへのデータ転送・W e b 上での画像公開まで一連の流れを自動で行えるようにした。

これにより、これまで部品 1 つ 1 つに対して作業員が撮影画像をアップロードしていた作業時間が大幅に短縮された。



自動撮影スタジオ

事業の成果と波及効果

人手を要する現場での煩雑な作業や手順を電子化・自動化し、ラック単位での在庫管理や出荷作業が可能になったことで、作業の能率・効率は飛躍的に高まり、実務時間の大幅な短縮に繋がった。

また、作業や商談を行う現場・その場での情報収集やデータ処理を可能にしたことで、オーダーミスや出荷間違い等の人的ミスはなくなり、商談サービスの質とスピードの向上にも繋がった。

更に、ネットワークカメラで撮影した画像は、ほぼ撮影と同時に販売サイト上に公開され、顧客が閲覧可能になることから、商談取引のサイクル短縮が期待される。

今後の展望

今後は、社内利用だけでなく、他の自動車リサイクル業者等への販売も予定している。

まずは、市場調査を兼ねてソフト部分のみの販売から始め、その中で、追加開発の必要性や現場作業の合理化にどう対応していくかなどを検討しながら、より顧客ニーズに合致するよう改良を進める予定としている。

なお、パッケージ・セット販売や単品・部分販売（物流システムのみ、撮影システムのみ、等）など、具体的な販売方法については顧客ニーズに応じた方法で検討している。