

「プラス・ワン・モア」を合言葉に エンジンオイルの中間流通市場で個性を発揮する。

**環境にやさしく容器代もコストダウン
大好評の「IBCローリーサービス」**

「エンジンオイルの配送容器を再利用可能なものに」。この発想で株式会社FUKUDAが取り組む「IBCローリーサービス」が好評だ。

石油元売り会社やオイルメーカーから仕入れたエンジンオイルを、近畿各地の約3千軒のカーディーラーや自動車修理工場へ販売する中間流通が同社の役割。以前はドラム缶やペール缶で届けていたが、3年前、一部商品の配送を薬剤輸送などに使われる「IBCタンク」に変更した。

京都市山科区の本社に製造元のタンクローリーが到着すると、オイルをIBCタンクへ移し替え、専用のローリー車に載せて販売先へ配送する。先方には同社が提供した専用のオイルタンクがあり、そこに注入すれば納品は完了。再利用が難しいドラム缶と違い、IBCタンクは何度でも使える。

「鉄の高騰でドラム缶価格が高くなったのを機に、再利用可能な容器を導入した。廃棄物を減らして循環型社会にも対応でき、重いドラム

缶を運ぶ負担も減る。これまでオイル代に含まれていた容器代をコストダウンできるメリットも大きい」と福田喜之社長は話す。

このサービスは2012年、自動車向けエンジンオイルで初のエコマーク認定を取得。エコカー利用者が増える中で、環境意識の高いドライバーへもアピールしている。

**「売り切るまでお手伝いする」
地域密着型の営業スタイル**

ローリー車に描かれた「Plus One More (プラスワン・モア)」のロゴ。「お客さまにプラスになることを、毎日一つプラスになることを」という同社の精神が込められた合言葉だ。これは、競争が激しく差異化も図りにくいエンジンオイルの中間流通市場で一歩抜きん出たための戦略でもある。

エンジンオイルの流通経路は複雑だが、大きく分けると「エンドユーザーへ直販する石油小売系」と「カーショップやホームセンター等の卸売系」の二つになり、同社は卸売系に属する。「エンジンオイルをあまり使わないハイブリッド車や全く使わない電気自動車の普及、国内自動車販売



合言葉「Plus One More」が描かれたIBCローリーサービスの専用車

福田社長が15年前に経営を引き継いだとき、会社としての強みがないことに危機感を抱いた。そこで販売先をカーショップ等の量販店から、自動車修理工場やバイク店を対象にした「地域密着型」の営業へシフトする大胆な改革を行った。

特に注力したのはカーディーラー。販売実績はほぼゼロだったが、「ディーラーにとってエンジンオイルはサブの商品だが、販売意欲を後押しできれば伸びしろは大きい」と考えた。販売店の特徴に合わせて、価格表や商品POP(ポップ)、店頭販促物)類の無料提供、商品勉強会の開催など、現場目線の販売支援サービスを実施した。

「卸した商品を最終的に売り切るまでお手伝いする」独自の営業スタイルを確立したことで取引先は増え、今では売り上げの9割を占めるま

でになった。「もちろん量販店の方が量は多く売れる。一方、自動車修理工場やディーラーでの販売はきめ細かな対応が必要になるが、その分やり甲斐を感じられる」。

**強みは保管・配送・廃油回収を
ワンストップでできること**

08年には運送業と産業廃棄物収集運搬の認可を取得。さらに2カ月分の販売量を保管できる危険物倉庫も本社に設置したことで、従来は複数業者がそれぞれ分担していた「保管、配送、使用後の缶や廃油の回収・廃棄」を1社でやれるようになった。「これも『プラスワン・モア』への挑戦の一環だ。ワンストップ化で得た強みをさらに突き詰め、当社ならではの特徴ある配送を考え



第4類第3及び第4石油類危険物貯蔵所許可を取得した本社倉庫



IBCローリーサービス車両でオイルタンクへエンジンオイルを給油の様子

た結果、IBCローリーサービスが誕生した」。

現在、売れ筋オイルの上位4商品を対象に展開するIBCローリーサービスの供給先は約300社、売り上げの2割を占める。3年後には45%にまで高めたいと考えている。

ローリー車も進化を続けている。ポンプの駆動力確保のため、給油時にはアイドリング状態を維持しなければならなかったが、最近になって急速充電器を搭載した車両を導入。エンジンを停めて給油できるようになった。「これは同じ京都府内でタイヤ販売を営む企業と共同開発した新機能。13年に京都商工会議所「知恵ビジネスフランコンテスト」の認定プランに共に選ばれたことが縁で実現できた」。

**工業用オイルの交換サービスという
新たな市場を開拓する**

実は、IBCローリーサービスが予想もしなかった次の市場へ同社を導き始めている。工業用オイルの販路開拓をしているとき、「プレス機等の作動オイルの交換がローリー車1台で可能になる」という新たなビジネスチャンスに気づいたのだ。「ものづくりの現場では、オイルの配送・交換・廃油回収を別々の業者に依頼しているが、当社ならワンストップでできる。機械を止める時間が短くなりお客さまにとって大きなメリットだ。車ごと工場内に入っても、アイドリングストップすれば排気ガスを出すこともない」。

これも常に「プラスワン・モア」に挑み続けなければ、生まれなかったチャンスだ。



Voice 代表取締役社長 福田 喜之氏

工作機械等のオイル漏れを防ぐ特殊配合の油圧作動オイルも取り扱っています。
ものづくり現場でのオイル供給と廃油回収を効率化する
ローリー車1台でのワンストップサービスにチャレンジしています。

Profile 株式会社FUKUDA



- 本社/京都市山科区大宅向山6
- 設立/1976年
- 資本金/1,000万円
- 従業員数/20名
- 事業内容/自動車エンジンオイルの販売およびそれに付帯する一切の業務

<http://www.fukuda-lub.co.jp/>