

# 最前線 京滋ビジネス

FUKUDA

自動車販売会社や整備工場など、エンジンオイルを販売する店にオイルタンクを設置し、詰め替え用オイルを積んだ配送車で回り量り売りする。ドラム缶を使わない環境配慮型の販売方法を始めてから5年が過ぎ、取引先は関西を中心に215店に広がった。オイル卸売業は電気自動車普及で将来の販売縮小が見込まれるなど、逆風下にあるが、独創的なアイデアで活路を開きつつある。

発案のきっかけは、福田喜之社長が「エンジンオイルの入ったドラム缶の多くが廃棄され、もったいない」と考えたことにある。通常、エンジンオイルはメーカーからドラム缶で仕入れ、顧客の店まで配送する。ドラム缶は料金の1割程度を占めながらリサイクルできないものも多い。さらに、ドラム缶1本の重さは約210キログラムで、積み下ろしや運搬の負担は大きい。ドラム缶の代わりに、再利用可能で薬剤や果汁などの輸送に使われる国際規格のコンテナ

## ドラム缶使わず経費削減

テナの使用を検討し、安全性を確認。メーカーからオイルをコンテナに詰めてもらい、顧客の店に「量り売り」する仕組みをつくった。仕入れや廃棄費用の削減で利益率は改善し、経営革新に取り組み中小企業として京都高度技術研究所(京都市下京区)からオスカー認定も受けた。

福田社長は「京都の企業や経済団体の協力がなければここまでできなかった」と振り返る。配送車に積んでいる小型ポンプは京都高度技術に紹介された富永製作所(久御山町)が製造。同じオスカー認定企業の三輪タイヤ(山科区)の蓄電システムも導入し、エンジンを止めたままポンプを使えるようにした。こうした経験から、企業連携の輪を広げようと、オスカー認定を受けた企業の若手経営者らで会

をつくり、相互交流にも力を入れている。現在は、オイルタンクの残量が減るとセンサーが感知して本社に情報を送信、配送ルートを自動設定するシステムを検証中だ。福田社長は「エンジンオイル以外の工業油などの配送やフランチャイズ化などで事業を拡大したい」と意気込んでいる。

(小川卓宏)



コンテナを積み込んだ配送車から小型ポンプでタンクに給油する。タンクは顧客の店舗に無料で設置し、巡回しながら量り売りする。京都市山科区・FUKUDA



再利用可能な国際規格のコンテナ。現在はまだドラム缶による取引も多いが、コンテナでの量り売りの割合を今後拡大していく

### メモ!

**FUKUDA** 1969年9月、エンジンオイルの卸売販売会社として京都市左京区で創業。販売だけでなく、貯蔵、配送、廃棄まで一環して扱うスタイルで事業を拡大。2017年7月期の売上高は10億5千万円で、12年に量り売り巡回販売を開始してから15%伸びた。京都商工会議所の知恵ビジネスプラン認定なども受ける。社員19人。