

# エンジンオイル販売のプロセスイノベーション、 “必要な時に、必要な量を”、“先読みして” お届けする新しいスタイルの「量り売り」挑戦！

## 株式会社 FUKUDA

- 代表者名 代表取締役社長 福田 喜之
- 所在地 〒607-8170 京都市山科区大宅向山6番地
- 会社HP <https://www.fukuda-lub.co.jp/>

### 1. FUKUDAと “PLUS ONE MORE”

株式会社FUKUDAは1969年に京都府山科区で創業、“PLUS ONE MORE”をビジョンとした自動車用潤滑油（エンジンオイル）の卸売を営む企業である。2府4県の地域に根差した卸売事業者であり、メーカーが製造したオイルを仕入れ、取引先の整備工場等に再販売することが業務である。しかしながら、自動車のハイブリッド化、電気自動車化が進みオイルの需要が減少すること、メーカー直販の増加により卸売事業の存在が問われるなど同社を取り巻く環境は厳しくなっている。

そのような状況下、3代目のバトンを受け取った福田喜之社長は「エンジンオイル販売の“プロフェッショナル”になることの挑戦を始める。最初に着手したのが、「保管は危険物倉庫事業者、配送は運送業、空きドラム缶の回収は産業廃棄物収集運搬



代表取締役社長  
福田喜之氏

業者」のように個別に資格をもつ業者に依頼することが常識であった業界のビジネスを改め、エンジンオイルの卸販売・配送・管理をワンストップで提供することである。換言すれば、〇〇社のエンジンオイルを扱っている会社ではなく、「エンジンオイル販売の“プロフェッショナル”であり一気通貫サービスを提供する“FUKUDA”」の事業の再構築とブランド作りである。他社と同じオイルの卸売だけでなく、自社に2カ月分の在庫を置き品切れ防止を図る、取引先の抱える廃油、空き缶の処理を支援するという活動を加え、そのために必要な各種の資格を取得し、ワンストップソリューションを提供することで「エンジンオイルのことならFUKUDAはん」というポジションを確立していくことになる。

しかし、同社のビジョンである“PLUS ONE MORE”はこの成功に立ち止まることなく次のステップへと進んでいく。

### 2. プロセスイノベーションとしての時代を先取りしたオイルの量り売りサービス

FUKUDAのブランドが地域に浸透するにつれて企業は成長したが、同社の挑戦はまだ続く。

「もっともっと、お客様のためになることをしたい」「地球にもやさしい会社になるには、どうしたらいいのだろうか？」

この2つの問いに対する答えが、エンジンオイル業界ではあたり前の重たいドラム缶に代わる「新たなオイル配送サービスの実現」である。意外に知られていないがドラム缶の再利用率は約25%と低く、大半は廃棄され、そのコストは販売金額の10%程度といわれている。製造、空のドラム缶の回収、廃棄に多くのコストや環境負荷がかかっていることへの



ソリューションである。最初のワンストップが取引先を対象にしていたのに対し、次の挑戦は社会全体への寄与であり、答えとして導き出したものが2012年から開始されたエンジンオイルの量り売りビジネス“IBC ローリーサービス®”である。

下の図は現在の“IBC ローリーサービス”の概念図である。



本サービスの構成は、①ドラム缶の代わりにリターナブル容器（IBC）を積載した専用トラック、



②取引先に設置された残量検知と通信が可能なセンサーと専用タンク、③FUKUDA 本社に設置された取引先ごとの残量確認システムと配送指示システムである。

取引先に設置された残量確認と通信が可能なタンク

残量確認システムにより取引先のオイル残量を随時画面で確認できる。

本システムでは取引先に設置されたタンクの残量はセンサーで計測、一定時間ごとにFUKUDA 本社のシステムで管理され、一定量に達するとリターナブル容器（IBC）にオイルを入れた専用トラックで顧客を訪問し、必要な量を専用車両から1L単位で補充を行うというプロセスが実行される。その際の配送ルートも最適化され、生産性の向上に役立っている。

導入から10年を経過、本サービスは、福田社長のリーダーシップとともに参謀役の宮川マネージャーをはじめ社員一丸となって、導入当初から何度もバージョンアップを重ねて、10年の年月を経て現在のような完成度の高いものになっており、そこに本サービスのノウハウが蓄積されている。



マネージャーの宮川嘉浩氏

### 3. “IBC ローリーサービス”が“もたらしたもの”と“もたらすもの”

「量り売り」は手段であって、本サービスがもたらした効果について整理すると以下のとおりと考えられる。

- <環境面での効果>
  - ・ドラム缶の廃棄削減：CO2排出量換算139,408kgの削減（2020年実績）であり、一般家庭50世帯分の年間電気使用量に相当
- <労働や生産性での効果>
  - ・ドラム缶（約210kg）の配送、同社での積み込み、取引先への納入という重労働からの解放により、身体的な作業負担が大きく軽減し自社、取引先の従業員の安全性向上、労働環境の改善
  - ・取引先での納品時間が約50%削減され、取引先や同社の生産性の大幅な改善に寄与
  - ・センサーを使った残量監視により在庫切れ防止と受発注コストの削減
- <コロナ禍における効果>
  - ・コロナ禍における人的接触機会の削減とニューノーマルの出現

インターネットの普及により、さまざまな業界で取引の自動化が進むなか、昨今の労働人口の減少、働き方改革や、持続可能な社会の実現という課題に対して本事業のポテンシャルは大きく、日本生産性本部の「第2回サービス大賞優秀賞」をはじめ、数々の賞を受賞、また知財権においても特許を取得している。

さらに注目したいのは、特許が“エンジンオイルの配送システム”ではなく“液体配送システム”であることだ。今後この技術が他のビジネスに活用され、他の潤滑油卸売業者やメーカー、さらには、アドブルー、薬品、温泉、水、他の廃液などさまざまな事業に採用され、持続可能な社会への貢献と“リキッドデリバリーのリーディングカンパニー”としての同社のさらなる成長につながることを期待、応援していきたい。

中小機構  
支援事例  
検索はコチラ ▶▶▶

[https://www.smrj.go.jp/research\\_case/case/index.html](https://www.smrj.go.jp/research_case/case/index.html)

独立行政法人 中小企業基盤整備機構  
経営支援部 中小企業支援アドバイザー 石坂 尚