

近畿圏

kansai@njd.jp

関西支社 〒530-0005 大阪府大阪市北区中之島2-2-2 大阪中之島ビル13F TEL.06-6233-2900
兵庫支局 TEL.06-6233-2900 京都支局 TEL.06-6233-2900

ご購入のお申し込みはお近くの朝日新聞販売店または上記支社・支局へ

FUKUDA

オイルの量り売り強化

IBCローリーサービス5年以内に売上げ5億円

【京都】自動車エンジンオイル販売のFUKUDA(福田喜之社長、京都市山科区)は、残量検知機を活用してオイルを量り売りの「IBCローリーサービス」の販売を強化する。地域部品商やメーカー系部品販売会社などにドラム缶不要で様々なメリットを享受できる点を訴求する。5年以内に売上高を2019年度(4月～20年3月)目標の10倍となる5億円に引き上げる考えだ。

IBCローリーサービスは、容量1千リットルの汎用タンクと、オイル量を正確に計測できるオイルポンプ(給油装置)を搭載したIBCローリー車による量り売りと、客先に設置したタンク内のオイルが一定量を下回ると自動検知する残量検知機を組み合わせたもの。

12年から自社のサービスとして新車ディーラーや整備工場向けに展開していたが、4月から外販を本格的に開始した。IBCローリーサービスとともに残量検知機単体の形でも販売する。

IBCローリーサービスは18年6月に「第2回日本サービス大賞(内閣総理大臣表彰)」の優秀賞を受賞した。以降は大手の物流会社などを

含めて問い合わせが増えているという。外販先の1件目となった大手の地域部品商は4

月から事業を展開している。重いドラム缶を使わないため従業員の負荷が低減し、高齢者も従事しやすいため人手不足の解消につながる。ローリー配送による給油時間の短縮や残量検知機による発注作業の軽減も実現できるなど、企業に求められる働き方改革

DS3クロスバックに注目

セブンスター神戸でイベント

【神戸】シトロエンやMINI(ミニ)などの輸入車販売を手がけるセブンスター(正岡重信社長)は8～16日の9日間、DS専売店「DSストア神戸」(西脇康二郎店長、神戸市東灘区)で「NEEDS3 CROSSBACK ROAD SHOW」を開催した。

同展示会はブジョー・シトロエン・ジャポン(クリストフ・プレヴォ社長、東京都目黒区)が年内導入予定のDSオートモビルのコンパクトラグジュアリーSUV「DS3クロスバック」を先行輸入し、4月6日から6月30日まで

を開催した。

同展示会はブジョー・シトロエン・ジャポン(クリストフ・プレヴォ社長、東京都目黒区)が年内導入予定のDSオートモビルのコンパクトラグジュアリーSUV「DS3クロスバック」を先行輸入し、4月6日から6月30日まで

の観点からも貢献が見込まれる。19年度はIBCローリーサービス関連の売上高で5千万円を見込む。エンジンオイル以外にも尿素水や廃油・廃液など幅広い用途で提案活動を強化することで5年以内には5億円を目指す。

の期間中、全国9店舗のDS専売店で実施しているもの。同店での開催は4月13、14日に続いて2回目。8日はモータージャーナリストの河口まなぶ氏によるトークショーを開催し写真、シトロエンオーナーやDSオートモビルに関心が高いファンを中心に約15人が参加した。河口氏はコンパクトセグメントにおけるラグジュアリーSUVの位置付けや同モデルが持つ魅力、走行性能だけ

ある。ただ、「生身

科2年次の定期点検作業やス34人と前年度の6人から大幅 トヨタ神戸自動車大学校

株 7660