

全国の製造現場から「部品の駆け込み寺」と頼られる企業が大阪市中心部オフィス街の一角にある。軸受けや伝動装置など産業機械部品の卸販売を手がけるエバオン（大阪市、前西佳信社長）だ。部品メーカーが生産を中止した製品を含め、保有する在庫は約4万種類にも及ぶ。生産ラインの設備故障で急ぎよ補修部品が必要になった工場などの注文に即応する。

同業からも照会

「今すぐに部品を持ってきてほしい」。関東に工場をもつ大手メーカーから注文の電話が入った。今までに取引したことのない相手だった。メンテナンス担当者の話を聞くと生産設備の故障。仕入れ先にも問い合わせたが、部品がないといわれたという。「ライ

「あそこなら」在庫4万種

軸受けなど部品卸 エバオン



在庫1個の部品もある倉庫（写真上）と、急ぎの受注に備える事務所

「あそこなら」 強さの秘密

希少品も売れ筋も即応

ンを止めれば損失が膨らむ」。緊迫した空気を感じ、すぐに在庫を確認し、出荷した。

同業の販売会社からの問い合わせも受ける。少

しでも早く届けるため、社員が製品を手クルマに乗り込み、相手の販売会社との中間距離にある高速道路のサービスイリアで待ち合わせて手渡ししたこともあった。岡山や広島などに部品を届けるため、新幹線に乗り込むことも珍しくない。

軸受けは産業機械の駆動部分を支える重要部品。製造業を取り巻く環境はますます厳しくなっており、生産の効率が生

命線。簡単にラインを止めることはできない。エバオンの強みはその在庫の種類が多さにある。フォークリフトでしか運べない大型の特殊な軸受けから、直径が1ミリのほどの小さな製品まで。売れ筋製品は2〜3カ月分の在庫を持つが、わずか1個の希少な製品もある。「同業他社は経営の効率を考えて売れ筋製品に絞らざるを得ないが、当社は薄く広く、

『あそこやったらあるやろ』と言われる存在になる」と前西社長は話す。急場の注文でもすぐに出荷できることから、顧客企業からは「感動在庫」との異名もとる。通常は仕入れ値に約15%の利益を乗せて販売するが、希少な在庫品などは約45%上乗せすることもある。割高と見える販売価格でも、生産ラインを止めることを考えれば安上がりだ。

製品在庫はもちろん、コンピューターで管理している。ただ、どの品番をどれだけ発注するかは、前西社長がすべて判断する。休日や出張など会社を離れるとき以外はほぼ毎日、売上伝票に目を通すのが日課だ。

「勘ピューター」売上伝票には製品の品番や注文の数量、そして現在の在庫数が記載されている。在庫が少なくなると、前西社長は過去の販売実績を洗い出す。「1年間どれだけ発注されたか」「関連する業界の景気動向は」。勘を働かせ、最適な在庫水準を判断する。

コンピューターで自動発注すれば効率は上がるが、急に売れなくなったときに不良在庫を抱えてしまう。以前、社内専門の発注部署を置こうとしたこともあったが、現には至らなかった。前西社長は「失敗しても、社長の私なら、誰も文句を言わない」と笑う。

今後の課題はこのノウハウをいかに引き継いでいくか。前西社長は後継者候補と目する長男の衛常務に「これから指導していく」と話す。全国の製造現場を支える黒子として今後も存在感を示せるかに注目が集まる。

「勘ピューター」

（白山雅弘）

- 《会社概要》
- ▽創業 1937年
 - ▽本社 大阪市中央区上汐1の5
 - ▽売上高 29億6500万円（2012年5月期）
 - ▽従業員 117人
 - ▽事業内容 産業機械用軸受け、伝動装置などの卸販売