

エバオン

「ベアリング商社、大阪市」

他社とあえて逆の道を歩み、 部品の「感動在庫」を実現

「あそこなら、必ず欲しいものがある」と評判のベアリング商社。他社が扱わない珍しい部品をそろえ、お客の急な要望に応える。トップが発注権限を持つことで、広くて薄い在庫を可能にする。

文／服部貴美子

大阪市中心部の住宅が建ち並ぶ一角に、全国のユーザーから「感動在庫」と称される中小企業がある。ベアリング（軸受け）商社のエバオンだ。メーカーが生産を中止した部品や重さが数十キロもある大型部品まで、「広く薄く」をモットーに在庫の幅を広げ、その品ぞろえは6万種類を超える。

小さなベアリングが1つ壊れただけでも生産ラインがストップするため、緊急性が高い。標準的な部品なら入手は容易だが、年季の入った機械に使われている古い型のベアリングや、特殊なものとなるとそうはいかない。

そんなとき「エバオンならきつと持っているはず」と、全国からあらゆる業界の生産担当者が駆けつける。国内だけではない。中国

など海外からも注文が頻繁に舞い込む。中国の石油プラントから急な引き合いがあったときは、社員が飛行機で部品を即納した。「感動在庫」の本領発揮である。

エバオンは戦前の1937年に創業。以来、ベアリングの販売を一貫して手掛けてきた。同業他社の多くが「在庫は悪」と考え、売れ筋に絞り込んで在庫回転率を高めてきたが、エバオンは当初から逆

の道を選んだ。2代目の前西佳信社長はこう説明する。

「アイテムを売れ筋に絞り込んだほうが経営はラクかもしれないが、その利幅は10〜20%程度。一方で製造に1、2年かかるような希少品は、その倍くらいは利益を載せられる。在庫管理は大変だが、人と同じことをやっていたら儲からないという考えのもと、『定価表に乘らないものを売る』ことにこだわり続けてきた」

需要をアナログで読む

ベアリングは食品のように経時劣化の心配はないものの、余分な在庫を抱えすぎると資金繰りが悪化しかねない。そこで重要になるのが、1アイテム当たりの在庫量を必要最小限に抑えることだ。

例えばある機械がヒットすれば、いずれその機械の補修部品の需要が高まる時期が必ず来る。それがいつなのかを正確に見通すことは難しいが、その兆しをいち早くつかめば対応はできる。つまりエバオンのビジネスモデルが成功するかどうかは、情報の収集・分析力にかかっている。



本社倉庫で社員らに囲まれる前西社長（後列右）。同業他社の数倍ともいわれる6万1000アイテムを保有する

極めるポイント！

「感動在庫」はこうして生み出される

希少品こそ豊富に扱う

他社が扱いたがらない希少品を豊富にそろえ、顧客を感動させる

需要の変化を察知する

最新情報が集まる仕組みを作り、最適な在庫量を予測する

在庫管理は社長の仕事

発注は社員に任せず、最終責任者である社長が担当する

そのためエバオンでは基本的に、電話やメールで部品の注文を受け付けている。コンピュータ上に部品カタログを整備し、人手をかけず注文を取る同業他社もあるが、エバオンはしない。

「部品カタログに載っていないければ、顧客は諦めて他の販売店を探すだろう。それでは新しい需要を知るチャンスを見逃すかもしれない。顧客に在庫があるかどうかを問い合わせてもらおう」と、こんな部品が求められているのか」という最新の動きが分かる」と前西社長は強調する。

売れるかどうか分からない珍しいベアリングを見せ在庫として持っているのも、顧客からの問い合わせを呼び込むためだ。「受注できるに越したことはないが、注文が取れなかったとしても『エバオンにはこんな部品であった』という噂が広まれば、『まずエバオンに聞いてみよう』となる」。

また、受発注データはコンピュータで管理しているが、前西社長はそれを印刷した紙の伝票に毎日目を通す。「伝票を手で繰りながら、その日に売れた種類や数、在

庫量などをボツボツとリズムを取るような感覚で確かめていると、需要の変化が見える」という。

長年の販売履歴が頭に入っている前西社長の「勘ピュータ」による情報分析。「需要の読み違いは損失に直結するので、アイテムごとにどれくらい在庫を持つか、その管理は社長である私の仕事。社員に任せたら損失を出すのを恐れ、売れ筋の仕入れに偏ってしまう」。自社の生命線は在庫管理にあるからこそ、その役割を経営者が担うべきと考えている。

同業他社の流れに背を向け、独自の経営を推し進めることで「ベアリングの駆け込み寺」となったエバオン。直近の売上高は26億8000万円（14年5月期）で、最近海外からの注文増に応えるため、社員110人のうち、中国人が4人、インドネシア人1人と外国人社員を増やしている。

今後の課題は、「広く薄く」を可能にする前西社長の情報分析ノウハウをどのように移管するかだろう。後継者候補である長男に、これから時間をかけて伝授していくことにしている。