

テーマ 建設用中古仮設資材の在庫管理の徹底と再生力向上等による販売力の強化

## 千葉県異業種交流融合化協議会 会員企業

### 株式会社リンクス

本会では、「中小企業新事業活動促進法」に基づく中小企業者の「経営革新」への挑戦、取り組みを支援しています。

このコーナーでは、本会の会員組合の中から、自社の創意と熱意が認められた「経営革新計画」の策定にチャレンジし、千葉県知事から承認された企業事例をご紹介します。

#### 経営革新計画とは？

「経営革新計画」とは、「中小企業新事業活動促進法」に基づき、中小企業者が作成する、新商品の開発や新たなサービス展開などの取り組みと具体的な数値目標を含んだ3年から5年の「ビジネスプラン」のことです。この計画を千葉県に申請して承認を受けると、政府系金融機関の低利融資、信用保証の特例、特許関係料金減免等の他、ちば中小企業元気づくり助成事業（市場開拓助成／新商品新技術・特産品等開発助成）の対象となります。

#### 申請のくやわしは？

当社は、昭和63年に設立し、中古品の買い

取り及び販売等の事業を展開している企業です。取り扱っている中古品は、建設用仮設資材（足場、クランプ等の連結具、仮囲い、養生シートなど。以下「中古仮設資材」と言います。）に特化していることから、仕入先という意味でも販売先という意味でも、建材リース会社や建設会社が必要な取引先となっております。

同業他社は、中古仮設資材を仕入れる際に、建材リース会社等に自社の店舗へ品物の持ち込みをさせていますが、当社は、仕入先に出向き、中古仮設資材を回収していきます。買い取り価格はその場で査定し、品物の回収時に現金で決済する方法を採っていることから、仕入先としての建材リース会社からの信頼が厚く、まとまった量の中古仮設資材が出そうなどとき（リース用仮設資材の入れ替え、建材リース会社等の廃業など）などは、その旨の情報をいち早く提供してもらえるとという強みがあります。

当社は、四街道市内に工場を保有しており、仕入れた中古仮設資材の再生（中古仮設資材に付着した塗料やコンクリートの除去、単管パイプ等の曲がりの矯正など、新品同様に使用できるようにする作業）を自社で行っています。

高い仕入力と再生力を背景に、充実した品揃えの実現に努めた結果、販売先としての建材リース会社等からの信頼獲得に繋がりと、業績は概ね好調に推移しています。しかしながら、更なるステップアップに向けて、売上高の早期倍増を目指すには、これまで以上に販売力を強化することが当社の課題となりました。

#### テーマ及び内容は？

1. テーマ  
『建設用中古仮設資材の在庫管理の徹底と再生力向上等による販売力の強化』
2. 計画期間  
▽平成25年4月～平成29年12月（4年計画）
3. 内容  
売上高の拡大に向けた販売力の向上のために、在庫管理の見直し、中古仮設資材の再生効率、販売体制の整備に取り組むことを計画しました。

#### 新たな取り組みの特徴は？

これまでの在庫管理、再生作業、販売の各

段階においては、次の点が課題でした。

### ●在庫管理上の問題点

▼中古仮設資材をアイテム別に仕入れた数量を確認して在庫管理システムに入力。しかし、中古仮設資材の殆どは、仕入れたままの状態では売り物にならないため、「仕入品在庫数量」「商品在庫数量」ではない。

▼商品在庫数量を正確に把握するようにしなければ、仕入品の在庫はあっても商品の在庫はないという事態が起こりかねない。

### ●再生作業の問題点

▼再生作業の多くを手作業で行っているのが現状。手作業である以上、処理能力には一定の限界があるため、販売数量を高めていくには、仕入～販売までの回転を高めることが不可欠。

### ●販売体制の問題点

▼資材置き場のような販売所に商品を雑然と積んでいるような状況だったが、当社HPによる通信販売を始めたところ、建材リース会社や建設会社といった企業のほか、DIYを趣味とする個人が徐々にではあるが当社販売所に来店。新たな客層となるこうした個人客を多く取り込んでいける店づくりへの取り組みも、販売量を拡大するうえでの重要な課題として認識。

▼販売所の担当従業員も配置されていないため、売り場で欠品が生じていてもすぐには在庫補充が出来ない。こうした機会損失の解消も課題。

そこで当社は、次の取り組みでこれらの課題を解消することを計画しました。

### ○在庫管理の徹底

▽現在使用している在庫管理システムに「未再

生品」と「再生品」の区分を設けることで、仕入数量、未再生品数量（「近々商品として販売できると見込まれる数量」、再生数量（「商品在庫数量」、販売数量を随時確認できるように対応。

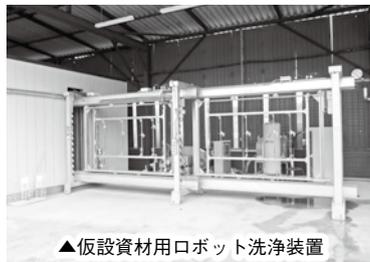
▽欠品しそうなアイテムがあれば、その仕入を急ぐ、或いは再生作業を優先的に進めるといった臨機応変の対応が可能に（「機会損失の解消」。

### ○中古品の再生力強化

▽仕入れた中古仮設資材の再生作業を一部機械化することで再生作業の効率を高める。仕入れた品物が未再生品として社内滞留している時間を短縮し、商品として素早く売り場に供給。

### ○ショップの整備

▽個人客が来店しやすくなるようショップを整備するとともに、店舗担当員を配置し、売り場管理を徹底。



▲仮設資材用ロボット洗浄装置

## 今後の事業展開は？

当社は、新品と変わらない品質の商品をホームセンターの半値以下で販売できることから、価格競争力も高いと考えられます。これは、今後、個人客の獲得を進めるうえで大きな効果を発揮すると考えています。

本計画の実行をとおして、仮設資材のリサ

イクル推進に積極的に取り組み、資源の有効利用に寄与する環境配慮型企業として成長したい考えです。

## 社長さんの一言

「経営革新計画」の承認を受け、平成25年夏に再生力強化と商品の品質均一化を図るため、ロボットによる洗浄装置を導入。併せて今まで人力による曲がり矯正、切断、穴あけ作業を機械化した。

平成26年度事業計画を、前年比35%アップとした。在庫管理を徹底、商品の識別を明確にし、納期優先で目標達成に努力する所存です。

## 中央会から

◎経営革新に係るご相談は本会経営支援部までお願い致します。

☎04333063282



## 企業プロフィール

団体名：千葉県異業種交流融合化協議会  
企業名：株式会社リンクス  
代表者：坂元 健一  
所在地：四街道市大日2043-2  
電話番号：043-421-6010  
資本金：10,000千円  
従業員数：12名  
業種：他に分類されない小売業  
E-mail：chiba@links-co.info  
URL：http://www.links-co.info/  
承認年月日：平成25年3月26日  
支援機関：千葉県中小企業団体中央会