

加工機用フィルターの交換作業を一新 独自のリサイクル技術で業界に旋風

ワイヤーカット加工機の使用済みフィルターを産業廃棄物にしてはならない。その思いが、革新技術の原動力となった。業容拡大を下支えするヤマダ電機のITシステム。

「ヤマダ電機に法人営業部があると知らなかった。地元の信用金庫に紹介され『じゃあ、一度やってみるか』ということになった。」

こう語るのは神戸市灘区に本社を構える日本MCSの粟田勝二社長だ。同社は昨年秋、ITシステムを一新。クライアント・サーバー・システムやIP電話システムなどをヤマダ電機から導入した。最新鋭IT機器を装備し、さらなる業容拡大を狙う。

日本MCSは、工作機械の1つであるワイヤーカット加工機（放電を利用して金属材料を加工する装置）の各種消耗品類を扱う販売会社だ。もともとは、ワイヤーカット加工機保守用品の大手「日本メカケミカル社」の神戸営業所的な存在だった。

しかし、ワイヤーカット加工機には、他にも多くの関連用品があり、それらを一手に扱う専門販社となる

べく、04年10月に現在の社名へ変更したのである。

リサイクル技術を確立

日本MCSの取扱い商品で、関係者の間で特に話題となっているのは「内圧式フィルターエレメント」である。ワイヤーカット加工機は使用する過程で、大量の金属スラッジ（金属粉）が発生するため、これを貯蔵する交換式のカートリッジフィルターを装備している。そして使用済みとなったフィルターは従来、廃棄物として処理されていた。

だが、使用済みフィルターの内部には約20kgもの金属スラッジがたまってしまふ。産業廃棄物処理業者も簡単には処理できず、ワイヤーカット加工機ユーザーにとっては、その処理が難題となっていた。

日本MCSはここに着目。使用済みフィルターのリサイクル技術を開発したのである。その仕組みは非常にシンプルである。

ユーザーは日本MCSで新品フィルターを購入し、使用済みになったら元箱に入れて日本MCSへ送り返す。日本MCSは届けられたフィルターを、再利用できるものとできないものとに分離。再利用できるものは新製品のパー

粟田勝二社長



ツに組み込んで販売し、使えないもののみを廃棄物処理する。

前述した20kgの金属スラッジについては、現状は廃棄物処理しているが、「これも再利用できないかを研究中」（粟田社長）という。

国内では約2万台のワイヤーカット加工機が稼働中で、1台につき2本のフィルターを使用する。交換頻度は使用状況により一概にはいえないが、早いものは10日で交換というケースもある。

20日で交換すると考えても年間18回以上の交換が必要だ。18回×2本×2万台で計算すれば、年間72万本の使用済みフィルターが廃棄物となり、そこには14万t（72万本×20kg）もの金属スラッジが蓄積されているわけだ。

「これを放置したままでは、地球環境に与える影響が大きすぎる。ワイヤーカット工作機に携わる人間として、何とかしなければとの思いが強かった」（粟田社長）

日本MCSの「内圧式フィルターエレメント」





神戸ウイングスタジアム前営業所の黒田所長



ワイヤーカット加工機の各種消耗品類を販売

営業所の黒田浩文所長は持ち前の機動力を発揮。Sys:Port社をインターネットで検索し、電話で事情を説明。無事に日本MCSへの納入にこぎ着けたのである。

黒田所長は「ご要望がはっきりしていたので、後は私がどうお応えするか、だけだった。苦労はしたが、便利にお使いいただけていると聞いて安心した」と話している。

一方、栗田社長は「ヤマダ電機さんはきちんと対応してくれ、まったく問題はなかった。システムを一新したことで、営業効率がさらに高まった」という。栗田社長はかつて、ソフトを購入した販売代理店が廃業し、サポートを受けられなくなったという苦い経験を持つ。だが、「ヤマダさんなら、その心配はまずないはず」と今後のフォローにも期待を寄せている。

栗田社長は開発したシステムを自社で独占する考えはなく、現在、大手メーカーにも導入を即すべく働きかけているとのこと。ビジネスチャンスと環境保護を両立したからこそ、その取り組みが業界関係者に注目されているわけだ。

ヤマダなら 廃業の心配は不要

日本MCSが今回導入したITシステムは、フィルターサイクルという新たなビジネスチャンスを機に、システムを一新し、飛躍のバネとするためである。ITの導入目的は「CTI（コンピューター・テレフォニー・インテグレーション）」「販売管理」「IP電話」の3つであった（導入機器は表を参照）。

CTIとは一般には聞き慣れない言葉かもしれないが、簡単にいえば、電話をコンピュータシステムに統合する技術のことで、サポートセンターやお客様相談室などで利用されている。顧客データベースと連携したものも多く、日本MCSのシステムもこれだ。顧客のプロフィールや購入履歴などをディスプレイで参照しながら、的確な電話対応が実践できるシステムである。

10年ほど前に導入したCTIシステムからの入れ替えとして、今回はNECインフロンティアのAspireを導入。栗田社長は「抜群にいい」と高く評価している。「電話に連動して立ち上が

った顧客情報の画面から、そのままメールなど次のアクションを実行できる点が非常に便利。顧客の顔が見える営業の必需品」。

また、販売管理システムについては、従来から同社が使用してきたSys:Port社製の最新ソフトを導入することが、ヤマダ電機への発注条件であった。

基本的にヤマダ電機では同社製ソフトを扱っていない。だが、導入を担当した神戸ウイングスタジアム前

表)日本MCSの導入機器

パソコン関連

	メーカー	機種
サーバー	NEC	Express5800 / 100シリーズ NP8100-997YP1
クライアントマシン	KOUZIRO	17インチ液晶タイプ FRS1C26A0W+FTD731AS / BK
プリンター	NEC	ドットインパクトプリンター PR-D700LX(共有使用)
	NEC	ドットインパクトプリンター PR-PR101 / 63(単体使用)
	CANON	インクジェットプリンター IP3100(単体使用)
ネットワークオプション	NEC	プリントサーバー PR-NP-06

ソフト関連

	メーカー	機種
販売管理ソフト	Sys:Port	はんばいIQ win for ORACLE

電話機関連

	メーカー	機種
本体装置	NECインフロンティア	AspireS本体装置一式
ISDN収容装置	-	IP1D-2BRTU-S1 2回線INS64ユニット
	-	IP1D-1DSUDB-A1 DSU
16ボタン電話機	-	DTR-160-1D(WH)
PC連動電話帳ユニット	-	IP1D-CTUセット
	-	IP1D-CTU電話機セット
VoIPユニット	-	パケット変換ユニット IP1W-4VOIPU-S1(音声をパケット方式へ変換)
ルーター	-	RT-57(IP回線接続用)

納入担当:ヤマダ電機法人営業部 神戸ウイングスタジアム前営業所
電話 078-652-9094 Eメール jb-kobews@it.tecc.ne.jp