

部品本部を新設し部品政策を一元管理 一部地域で「販売店直送化」を開始!!

スズキ

スズキは2019年1月、生産本部や国内営業本部、海外四輪事業本部などに分散していた、調達や物流、販売などの部品政策を一元管理するために、部品本部を新設した。

部品・用品の供給性は、スズキ車の国内販売の8割を担っている、「業販店」と呼ばれる販売店にとって、数ある選択肢の中からスズキ車を率先して取り扱う「動機」のひとつである。つまり、部品・用品の供給性向上は、国内の事業基盤である業販営業の強化の「必須条件」と言うことができる。

しかし、トラックドライバーや倉庫作業従事者などの人手不足により、物流業界はかつてない危機に直面している。

新たに部品本部を発足したのは、調達から販売までを一気通貫で改革することにより、引き続き部品・用品の供給性向上を図り、部品事業の拡大、さらには新車販売を含めた事



スズキは、国内最大の生産台数と建物面積を誇る湖西工場（静岡県湖西市）に併設された部品工場で、四輪車、二輪車、船外機をはじめとする特機製品の補修部品・用品をすべて在庫し、国内外の代理店に供給している。

業全体への波及効果を創出する狙いがある。

広域部品センターの開設で 地域ごとの供給格差は解消

同社は、2014年3月から2016年5月にかけて、全国5カ所に「広域部品センター」を開設（図①）。以来、国内向けの四輪車の部品・用品については、主に広域部品センターが地域デポとして代理店（販

売会社）に供給し、マザーデポである部品工場（静岡県湖西市）は広域部品センターの在庫補充を担う体制を敷いている。

代理店がそれぞれパーツセンターを構えていた、それ以前の供給体制と比較すると、代理店ごとに異なっていた在庫基準が統一され、即納率が向上したことで、全国どこでも大半の部品・用品が当日または翌日に販売店へ供給できるように