

SPK、ネクサス加盟足がかりに

補修部品事業のグローバル化を加速。SPKは11月、スイスに拠点を置く補修部品のグローバル流通ネットワーク「ネクサス・オートモーティブ・インターナショナル」に加盟した。112カ国の部品商と1社の子会社「ネクサス」が参画する組織で、グループ内では積極的な部品の売買が行われている。SPKは加盟により、部品メーカーとの新規取引を開拓。さらに、海外の加盟する部品商に対し、ネクサスと提携していない日系メーカーの補修部品を販売することで事業を拡大する。国内市場の成長が見込みにくい中、SPKはネクサスのネットワークを足がかりにグローバルでの成長戦略を描く。

用品

メーカー交渉の土台になる組織
・エスクリープ代表は「部品商が大手メーカーのトップと直接話せたり、交渉したりする土台となる組織だ」と説明する。
・実際、部品商が新たなメーカーとの取引を開始するのは容易ではなく、担当者さえ分



SPKは11月にネクサスに加盟した(左からSPKの轟社長、ネクサスのエスクリープ代表)

補修部品 グローバル化に商機



SPK社内でもエスクリープ代表の来日に合わせて、勉強会を実施。馴染みの薄い補修部品流通ネットワークに対し質問が相次いだ

年15億円の売上拡大

からずにも前払いとなるケースは少なくないという。その点、ネクサスは加盟する部品商やメーカーの担当者といった情報が共有されており、連絡や交渉の場が持ちやすい仕組みになっている。一方、部品メーカー側は、幅広い国の部品商に自社製品を売ってもらうことをメリットに、独ポッシュやコンチネンタル、デンソーなど大手が多数参加する。こういった補修部品のネットワークは日本ではなじみが薄いが、欧州では複数存在する。ただ、他のグループとネクサスの違いは、運営のための費用を負担するの



国内では輸入車の部品のラインアップ拡大につなげる

ネクサス加盟の効果に期待

SPKはネクサスへの加盟による効果として、大きく分けて2点に期待する。一つは、これまで直接の取引が少なかった欧州系メーカーとの

部品輸出など海外事業が売上高の約3割を占めるSPK。今年にはネクサスへの加盟のほか、4月には25年ぶりに米で補修部品の卸売りに再進出することを発表するなど、世界戦略を相次いで打ち出している。轟富和社長に背景を聞いた。

SPK 轟富和社長



海外メーカーや部品商と情報共有

「国内需要が頭打ちである上、交換部品数が少ない電気自動車(EV)やハイブリッド車(HV)の保有台数が増えていくことにある。HVであれば、ガソリン車に比べ部品点数は半分、もしくは3分の1になる程度だが、EVになると4分の1になるといわれている。世界的に見るとガソリン車は減ることはないが、国内でEV、HVの保有が増えているのは明らかだ。成長のためには、海外にもっと出なくてはならない」

「輸入できる部品のバリエーションや、輸出販路が広がること、ポレシオン(NTP)を買収品メーカーの商品を加えて、販路を広げていく。国内需要が縮小する中、日本のメーカーから、当社のNTP買収に興味を持ってくださる企業は多い。これまで海外に輸出していなかったメーカーにも、NTPを活用して『米国と一緒にやりましょう』と声をかけている」

「今年4月には米ニッポン・トランス・パシフィック・コーが販売する部品の種類も少なかったが、今後は当社が扱う日本の優良部