

集中取材：入荷薄対策

費用対効果で中古機やMOカッターの販売好調

ミヤモト商店／中古機・MOカッター



移動式スクラップ切削処理機



フォークリフト



プレス機



油圧ショベル

近年、金属スクラップの発生難に伴い、リサイクル事業者の扱い数量は減少傾向にある。そのため設備投資を控える風潮が高まりつつある。

一方、建機用アタッチメントをはじめ、油圧シャー、プレス機、破碎機など金属スクラップ処理に関連する全ての機械も新品や中古機を問わず

扱っているミヤモト商店では、全国各地から機械の購入を希望する問い合わせが後を絶たない。なかでも中古機の引き合いが多い。宮本社長は、ユーズーが中古機を選ぶ理由に「一番は費用対効果」と断言する。中古機は安く購入できるところが最大の魅力だ。

また注文してから納品までの期間が早い点も特長に挙げられる。例えば機械の故障で買い替える場合、新品は製造から稼働まで、長期の日数を要する。一方、中古機は即納でき活用することが可能なので、「即戦力」としても十分に魅力が高いと言えるだろう。また宮本

社長は「新品が入るまでも早く対応し、納品できるのも中古機の特長だ」と納品の早さについて特長を語る。

中古機は同じものが2台販売していたとしても、稼働時間などで評価は違ってくる。そのため状態が良いものは早く売れるので、まさに中古機は「タイミング」が命と言える。

これまで同社が多くの中古機の納入実績を持っているのはこの「タイミング」を逃さないように心掛けているからだ。

そのため同社では機械が不要になった顧客から、機械を必要とする顧客へ情報を提供する「提案型営業」に取り組んでいる。

これまで多くの機械を再販してきた同社だが、今後について宮本社長は「中古機との出会いはタイミングだ。そのため、これまで多くの機械を再販してきた同社だが、今後について宮本社長は「中古機との出会いはタイミングだ。そのため、

宮本社長は「中古機の不要な機械の架け橋となつて、多様化するニーズに応えていきたい」と力を込める。

不要になつた機械の中には故障機や不動機なども多く、同社では適正にメンテナンスし再販している。また協力業者からも早く対応し、納品できるのも中古機の特長だ」と納品の早さについて特長を語る。

宮本社長は「中古機の不要な機械の架け橋となつて、多様化するニーズに応えていきたい」と力を込める。

不要になつた機械の中には故障機や不動機など多く、同社では適正に

メンテナンスし再販して

いる。また協力業者からも早く対応し、納品できるのも中古機の特長だ」と納品の早さについて特長を語る。

中古機は同じものが2台販売していたとしても、稼働時間などで評価は

違つてくる。そのため状

態が良いものは早く売

れるので、まさに中古機は

「タイミング」が命と言

える。

これまで同社が多くの中

古機の納入実績を持っ

ておらず、それでも想定外

の不具合が発生すること

もあり宮本社長は「お客

様に迷惑をお掛けしな

いように、その都度、真

摯に向き合つて対応する

ように心掛けている」と

話す。

これまで多くの機械を

再販してきた同社だが、

今後について宮本社長は

「中古機との出会いはタ

イミングだ。そのため、

これまで多くの機械を

再販してきた同社だが、

今後について宮本社長は