

大平潤販(中島裕晶社長、東京都港区)は、ディーゼル排気微粒子除去装置(DPF)専用クリーナー「スーパーディーゼルクリーナー(SDC)」の販売個数を、口コミと営業体制の強化により着実に伸ばしている。現在、トラックディー

## 大平潤販

ラー、整備工場・部品商、運送会社会員の業界団体を3本柱に販路を拡大。開始から10カ月で販売個数は1万個に上り、将来的には年間10万個を目指す。

同社はSDC開発主の青木科学研究所(青木久治社長、同)から販売権を取得

# DPF専用クリーナー 口コミで売り上げ拡大



「社会貢献に寄与する商品であることをより広くアピールしたい」と内野担当マネージャー

し、17年6月から販売を開始した。

SDCは、DPFにたまったエンジンから出る有害な微粒子を燃焼しやすくするもの。燃料5〜100ccに対して1個使用し、3カ月ごとを目安にタンクへ注入する。エンジントラブルや故障の原因となる微粒子

を燃焼するには、通常、セ氏700度程度の温度が必要になるが、SDCは380度ほどと低温でも効果が発揮できる。効率的に微粒子を燃焼することで、DPFの目詰まりを解消。ドライバーの負担軽減に加え、燃費改善やメンテナンスコストの削減が図れる。中島

社長(52)は「特に、DPFが汚い状態から始める」と、効果が目に見えて体感しやすい」という。

現在、同社は販路拡大に注力。トラックディーラーから営業を始め、整備工場へ部品を卸す部品商、17年11月からは協同組合といった運送業界団体への売り込みをスタートした。3月からは、自社ホームページ(HP)にSDC特設ページを開設。営業部の内野和幸・担当マネージャー(38)は「更なる認知度アップが必要。ドライバーの負担軽減と社会貢献に寄与する商品であることをより広くアピールしたい」と抱負を語る。

(井内亨)