



BEST

Recyclers Alliance

NEWS

ベストリサイクラーズアライアンスニュース
中古・リビルトパーツのご提供で
お客様との夢をつなぐ情報誌

2012.7
Vol.109

緊急提言・これからの日本の自動車整備経営 その3

レッカー車両を準備し故障車救援に挑戦 同時に中古部品で再生した中古車をリースに



▲レッカー車両は整備工場の必須の武器になってきている



▲中古部品を使った自社リース用の再生中古車を準備しよう

前回の記事では自動車整備業のポイントは車検整備と車体整備を併合しているか否かを書きましたが、今回はこれに続いて、事故による故障車引き取りのためのレッカービジネスと再生中古車を活用した自社リースビジネスの機能についてお話ししたいと思います。ふたつとも車検整備の入庫不足を補う、かなり効果的な整備ビジネスで不況脱出の決め手の戦術です。また同時にリサイクル部品活用の秘訣の一つです。

■故障車引き取りのレッカー業務に注目

まず、事故による故障車引き取りのためのレッカー車ビジネスですが、自社でレッカー業務ができるようにレッカー車を準備して、顧客からの事故発生に伴う救援依頼をこまめに受け入れることが重要です。

このためにはレッカー車両を準備し、ほぼ24時間体制で救援要員を最低1名配置しなければなりません。規模の小さい工場であればこの救援要員は代表者が務める必要も出てきます。

従来ならこの救援活動はJAFの専売特許でしたが、最近の車検入庫台数の減少傾向に対処するには、整備工場自体がJAFの救援機能を

持つ必要が出てきました。この対応をすでに取っている整備工場に聞きますと「整備ビジネスの基本は事故処理のため救援活動に尽きる」とまで言われています。

今までは車検整備の入庫が溢れるばかりありましたから、わざわざ救援に行かなくても利益は上がっていたのですが、最近は新車ディーラーの車検整備付き新車販売が常態化してきましたので、一般整備工場ではこの救援活動が営業の中心になりつつあります。

■次に再生中古車の自社リースが決め手

さて、その次が再生中古車を活用した自社リースビジネスです。これは一般的に大手リース会社のカーリースが新車をもっぱらにして、大資本で流通させており、その下請けとして一般整備工場が利用されている現状に抵抗して取り組まれているものです。

軸となるのは整備工場が整備技術を発揮して完全に再生した中古車を商品にしていることです。この再生中古車の発想の中には新古車も当然含まれます。リース契約を行うときベースとなる契約金額が新車より安く設定できる強みが生まれてきます。仮にこの再生中古車の整備にリサイクル部品を多用すれば、一気に格安

車両が生産できる計算になります。

問題はリース契約を小規模の整備工場で展開するための運転資金の調達をどのように行うのかという点ですが、これに関しては、地域の同業者間の協力体制で金融機関との話し合いを進める方法が浮上しています。また車種に応じたリース契約条項の設定については先行する整備事業者を中心に研修会がもたれています。

■レッカー業務と自社リースの組み合わせ

先の事故車救援も初めから事故を起こしていますから、当然修理のための入庫ということになり、こちらでもリサイクル部品の活用のチャンスが付加されています。またこの事故車が原因で代車を提供する場合、自社リース形式の車両を豊富に準備していると、その代車そのまま代替え車に変身という結果もあり得ます。

リサイクル部品活用の基本が確立して、レッカー業務と再生中古車による自社リースの組み合わせが完了しているなら、顧客を一方的に取り逃がすマイナスは相当防ぐことができます。車検整備の窓口で車体整備と事故車救援と自社リースを連携させ整備ビジネスの戦闘力を回復させましょう。

発足したBESTリサイクラーズアライアンスに対応して 三社の実務者が一堂に会して熱心に学習



▲全員での集合学習には熱気がこもっていた



▲BESTリサイクラーズアライアンスのロゴマークで提案が採用され表彰された後藤秀臣氏



◀テーマ別ディスカッションはさらにヒートアップした



◀勉強が終わってからの乾杯で喉を潤した

「ベストリサイクラーズアライアンス」を立ち上げた(株)ビッグウェーブ(服部厚司社長)、(株)エコライン(今原克典社長)、(株)SPN(北島宗尚社長)の三社は6月9日～10日の両日、東京都千代田区六番町の主婦会館プラザエフで「BEST実務者合同勉強会」を開催し、参加者相互の学習と親睦の効果を挙げ、幸先の良いスタートを切った。今回の合同勉強会は同アライアンス発足の意義を関係者、とくに部品供給側の実務者に認識させるもので、従来から培ってきた三社連携の絆をさらに強化する意味を込めた会議として注目される。

◆まずロゴマーク提案者を表彰

会議の冒頭、今回の組織名称である「ベストリサイクラーズアライアンス」のロゴマークを提案したビッグウェーブグループ加盟店・日本パーツ機器(株)の後藤秀臣専務取締役の表彰が行われ、議事がスタートした。

まずはじめに(株)エコアールの川和克彰部長による「5S実践事例」、(有)昭和メタルの市川浩司所長による「働きやすい職場作り事例」の発

表が行われ、続いて(株)三重パーツ販売のコンタミチェッカー、(株)テクニカルクリーンのクラッシュリサーチ、(株)バンザイのバッテリーチェッカーなどのリサイクル部品の販促ツールが紹介された。

その後、参加者全員によるテーマ別ディスカッションが行われ①外装部品の梱包方法について②取り外し部品の選択方法について③部品の検査方法について④部品の写真撮影方法について⑤クレーム対応についての五テーマが討議された。ディスカッション後は懇親パーティに移り初日の予定を終えた。

翌日、二日目は前日展開されたテーマ別ディスカッションの討議内容の発表が行われ、お互いの発表内容についても活発な質疑が展開された。

続いて業務に関連する新技術の学習に移り、①整備工場で使われるスキャンツールについて②自動変速機CVTについて③スロットルボディについて④モビライザーについてなど四つの項目を学習した。

◆三社代表者がそれぞれ挨拶

今回の勉強会に先立って挨拶に立ったビッグウェーブの服部社長は「新車販売のエコカー補助金制度の効果もあって使用済み自動車の在庫状況は良い傾向にあるが、長期的に見れば在庫不足は否めない。新組織は使用済み自動車の在庫支援を検討している」と今後の事業展開を説明した。

また(株)エコラインの今原社長は「参加者同士でコミュニケーションを取りながら今回の勉強会の成果を各自自らの会社に持ち帰って今後のビジネスにつなげてもらいたい」と述べた。

最後に(株)SPNの北島社長は「昨年東北大地震ではここにご参加の皆さんに多大のご協力をいただいた。おかげさまで東北地区の会員が今回の勉強会に参加できるまでに回復することができた」と謝意を述べた。

今回のBEST実務者合同勉強会は新組織発足とほぼ同時に企画され、内容も充実したものでタイミングを得た企画となったようだ。



▲恒例のBSサミット全国大会は市況の緊張感からいつもより多くの関係者が集結した

BSサミット事業協同組合が恒例の全国大会 改めてリサイクル部品戦略を打ち出す

車体整備の経営研究組織であるBSサミット事業協同組合(磯部君男理事長)は7月11日、恒例の全国大会を都内のANAインターコンチネンタルホテル東京で開催した。前年の全国大会は昨年3月11日の東北大地震を受けて開催時期を秋にずらせたが、今回は従来通りの7月開催に戻った。

冒頭あいさつに立った磯部君男代表理事は

「カーユーザー、損保会社、BS会員の三者が互いに利益を確保する整備ビジネスにはリサイクル部品の高度な活用が欠かせない。今年はそのための施策に力を入れる」とリサイクル部品活用戦略を強調していた。

総会に引き続いて行われた実務者会議でもリサイクル部品調達のための取引先との具体的な打ち合わせに力を入れた討議が行われた。

我社のキーマン紹介します。 第33回

ビッグウェーブグループ

高野 正美 氏

株式会社サービスネット

内製用調達から外販力強化に転換
リサイクル部品の小売戦略を模索



▲BSサミットの株式会社リョウシンが親会社の同社

▲高野正美部品販売係長

全日本ロータス同友会、BSサミットなど経営研究組織の有力メンバーである三重県四日市市の(株)リョウシンの子会社として自動車リサイクル部門を受け持つのが(株)サービスネット(松村真也社長)である。新車販売も行う本格的な大型整備工場が母体で1990年に設立された自動車リサイクル会社ということから成り立ちは特異なものを持っている。

◆部品外販強化目指し高野氏投入

現在、同社は総員20人で月間の解体台数170台、在庫量3500点の段階。軽四・乗用車をメインに生産しているが、そのような同社のフロントにキーマンとして投入されたのが高野正美部品販売係長(37歳)だ。

これまではどちらかと言えば親会社の経営支援のリサイクル部品調達という意味合いが強かった同社だが、今後は同社自体の外販力を強化して、リサイクル部品拡販を目指している。

「ビッグウェーブとは97年からシステム利用を開始してきたが、ネットワークをさらに効率良く活用するには部品販売の姿勢をもっと攻めの形に移行させる必要がある」という。地元の整備業界への小売の効率を引き上げて、リサイクル部品活用の利点をもっとPRするにはどうすればいいか、例えば、リサイクル部品専門の店舗の構想や広告の打ち方などを個人的には模索している。

◆これからの小売戦略を追求

「私自身は過去に整備工場で働き、新品部品の販売、さらには一般の小売商品の販売も経験してきた。とくに小売りについては経験もあるので、リサイクル部品の小売に挑戦してみたい」とユニークな発想を持っている。

元来、同社は親会社が新車販売を軸とした板金塗装も含めた総合型整備工場であることからリサイクル部品の特性を客観的に見つめたこれからの販売をやるうと思えばできるポジションにいる。この環境を小売販売の経験を活用して高野係長が新しいリサイクル部品販売の形をどこまで作り上げるかが楽しみ。本人は大の阪神ファンで、応援団の一員として得意のトランペットを甲子園で吹きまくっている。

エコライングループ

小野寺 織絵 氏

ヨシムラみやぎ自動車リサイクルセンター

昨年末に投入された新人女性フロント
電話対応の経験生かし早くも戦力



▲県下最大級のスクラップ会社(株)ヨシムラの自動車解体専門工場

▲小野寺織絵フロント

宮城県栗原市のヨシムラみやぎ自動車リサイクルセンター(吉村黄吉社長)は若手県一関市に本社を置くスクラップ事業者(株)ヨシムラ傘下の自動車解体専門工場である。

設立は2004年12月で総員70人の大きい所帯だ。月間の解体台数は2500台を数え、東北大地震以前は15000点の在庫を誇っていたが、現状は被災の影響で7000点規模に落ち込み、その回復作業に余念がない。

◆電話対応の腕見込まれフロントに

そういう同社のフロントに小野寺織絵さん(25歳)が昨年12月に着任した。彼女は既婚で1歳と3歳のふたりの男の子の母親。いま、懸命に大所帯の同社のフロント業務に取り組んでいる。

やっと入社して半年が経ったばかりだが早くも日常の業務は無難にこなす背景を聞くと、すでに大手の酒類量販店や携帯電話のドコモショップでかなりの期間、電話による受発注や顧客対応に取り組んできていたという。入社後、業務と部品取りの作業を体験してフロントに着任した。

「運転免許は持って自動車に乗ってはいませんが、車の中身についてはここに来てはじめて知ったことがほとんどです」と微笑む。

◆女性フロントの育成で部品外販強化

同社はスクラップ生産が本業なので部品販売の補強が求められていたが、この大震災を機会に部品販売強化に打って出る。小野寺さんのフロント登場がその思惑を証明している。

「電話ビジネスでは短い対応の時間内にお客の思いの中心を見抜かなければ成約に結びつきません。いまのわたしはいつもお客様の心の奥をキャッチして納得の行く商売を心がけたいと思っています」と言ってくれた。

エコラインが企画するフロントマン研修にも顔を出し、グループ内の人材との交流で自分の弱点をカバーする動きも見せる。

「もっと部品の勉強をして早く業界の先輩たちに追いつきたい」と意欲満々。暇を見ては書道に励んでいる。「もう少し修行したら師範の免許がいただけそうです」とプライベートな一面も覗かせる。

SPNグループ

古川 修 氏

有限会社オフパーツ

売れ筋の単品仕入れで効率アップ
独特のビジネスセンスで利益確保



▲リサイクル部品の販売戦略を提案する同社

▲古川修代表取締役

今回、登場の、平成17年設立の(有)オフパーツ(古川修社長)はやや趣きが他社とは違ったものを持っている。独特の経営感覚を同社古川修社長(53歳)から聞くことにした。

同社は現在、社長の古川氏を入れて総員3人の規模。部品の生産はもっぱら単品部品を仕入れて販売する体制。在庫量は約2000点を持っている。いわゆるリサイクル部品の販売専門商社である。

◆経験積んで長野で販売会社立ち上げ

まず古川氏の経歴だが学卒後、東京都内の日産系ディーラーに13年整備士として勤めた後、長野に移り、JAF、保険会社のアジャスターなどを経て、リサイクル部品流通の世界に踏み込んだ。リサイクル部品会社数社に勤務し、業務、営業、その他を学んで、その後同社・オフパーツを独自に立ち上げた。

「整備工場さんでリサイクル部品をよく御存じの向きはまず自分の工場で分解した良質の部品を在庫しておられ、これを仕入れさせてもらえば、絶対売れ筋の部品ということになります」と手の内を明かす。つまり初めから単体で需要が確実なものを丁寧仕入れていけば、回転率は従来より格段に高い。また、「整備工場で長期在庫傾向のものを仕入れて感謝され、それを外販してまた売り先からも感謝してもらえるリサイクル部品販売ということになります。いままで相当もったいないことをしていたのかも」ともいう。

◆整備工場の心を掴んだこれからの商法

これまで大量解体、大量生産、大量販売の構図が常識のリサイクル業界では、むしろ少数意見の部類に入るが、実際の需要家・整備工場の心理状態を的確に掴んだ部品の小売ということには間違いない。

一方的に売れないと判断された部品がかなりの量でスクラップ化されてきていた事実に対して、極端な玉不足に見舞われているいま、大いに聞き耳を立てるべき意見のようだ。

暇な時間はあまりないというが、釣りやグルメの温泉巡りが好き。酒は飲まない。整備工場のリサイクル部品心理をわかまえる古川さんにもっと頑張ってもらいたい。



ビジネスマンは夢とロマンチズムが不可欠 われわれの事業はもっと大きくなる要素がある

福島県の 菅野 勇三氏 (81歳)

▲菅野自動車商会の会長室で今なおリサイクル部品の将来を構想する菅野勇三氏

今回から新シリーズで自動車リサイクル部品流通の業界で功労のあった業界人の生の声を聞く。その第一回目に登場願ったのがビッグウェーブグループの立ち上げに尽力した福島県の菅野自動車商会菅野勇三会長(81歳)。今なお元気な同氏にリサイクル部品流通の黎明期の貴重なお話を伺った。

本格的な業界初のリサイクル部品流通組織であるビッグウェーブの立ち上げ時のお話を伺いたいのだが…

菅野 いやー、思い出すとほんとうに懐かしい。要するに出会いだよ。人と人の心の触れ合いなんだ。

昭和54年6月23日に京都で「自動車解体部品同友会」を立ち上げたのが正式なスタートだった。岡村(㈱オカムラ・京都)、奥野(㈱奥野自動車商会・石川)、西木(西木産業㈱・兵庫)の三人が初めの声掛けをしてくれたので、わたしが四人目で仲間に入った。その後、大谷(大谷自動車部品㈱・埼玉)、雲出(㈱クモデ商会・東京)、樋口(㈱旭商会・京都)、成田(成田商店・千葉)、そして島(㈱シマ商会・福島)の合計9人でとにかく発足させた。

そして講習会を定例化していこうということになって、三か月に一回で互いに回り持ちで会議を開催した。そしてその会議の第6回目は私の地元福島で開くことになって、経営コンサルタントの田中忍先生を招いて勉強会を開いた。これからの解体屋はしっかり勉強しなくてはと、言われてみんな論文を書かされたりしたよ。

そのころ集まられていたお願ふれはどのような…

菅野 発起人の9人に加えて、私たちの後に続く若手としては、その後にNGPグループを結成した大分の大石一彦君や埼玉の清水信夫君らが顔を揃えていた。

わたしが張り切って「これからの中古部品は5年、10年の品質保証がいる。そこに向かって同業者が全員一丸とならなければいかん。ハードルを乗り越えるために共に前進しよう」と口から泡が飛び出るくらいの勢いで熱弁をふるったら、そこにいたみんなはシーンと静まり返っていたのを思い出すね。「そんなのは夢ですよ」と言いたげなみんなの表情が今でも目に浮かんでくる。

当時の中古部品ビジネスはどのように行われていたのですか。

菅野 いまのようにパソコンがあるわけじゃない。電話だけでFAXがその後によく出てきたといった時代だった。お互いに在庫品の一覧表を大きく社内に掲げて、それに目を凝らしながら電話で発注しあっていたんだ。ほんとうによくやったと思うね。だからこういった流れを電算化できればいいなあという思いはみんな持っていた。

ビッグウェーブグループが業界で最初のコンピュータによる在庫管理システム、つまり日本初の全国ネットワークを作ったわけですね。

菅野 その通りだ。自動車解体部品同友会をビッグウェーブと名称を変更して、昭和57年に京都に本部事務所を設けて、昭和60年12月にオフコンタイプのコンピュータを導入した。同時に仲間を集めるために全国を回ったが、みんな「入れてくれ」、「入れてくれ」というわけであつという間に組織化は進んでいった。良き時代だったね。

その後、今日までいろいろなことがありましたね。

菅野 流通事業の拡大を目指してフロントマン研修には力を入れた。大掛かりな商品展示会を開いたり、さまざまな研修会を積極的に開いて行った。集会に参加して会議が終わって自分の会社に帰ろうという段になったら、みんなと別

れるのがつらくて後ろ髪を引かれる思いだった。今度いつみんなと会えるかなんて思ったものだ。あの頃がほんとうに懐かしい。

今回、ビッグウェーブ、エコライン、SPNの三社が新しくベストリサイクラーズアライアンスを立ち上げたのですがどのようにお感じですか。

菅野 イヤー、非常に結構なことだ。わたしの経験から結局は人間関係を築くことが一番難しい。仮にも日本全国の同業者が一致団結したら、状況はもっと好転して玉不足の壁は破れると思う。同業でありながら意思を統一することが出来ないという現実がある。われわれのビジネスは情報の管理で決まってしまう。海外との交流も大事だし、何より日本国内の同業者間の意思の交流が大事だ。そのためには大いに頑張ってもらいたい。

実務としては今後どのように進めていけばいいのでしょうか。

菅野 私は、ビジネスマンは夢とロマンチズムを失ったらだめだと思っている。勿論お金儲けは肝心だが、それにもまして未来に対する夢を描くことをあきらめてはいけない。ビッグウェーブの初めにはその夢があったわけだ。

人生には限りがある。限られた時間内に一定の成果を挙げるには一箇所に命を懸ける、あの「一所懸命」の精神だ。どんどん集まってどんどん話し合っ、失敗を恐れないでどんどん実行すればよい。いまやわたしより若い人材が亡くなってきている。夢のある自動車リサイクル事業という思いを今の若い人たちにどうしてもわかってもらいたい。

時間だけは待ってくれないし、今という時間を大切に踏ん張ることだ。意見の相違を恐れないで喧々諤々多めにやってほしい。われわれの事業はもっともっと大きくなる要素を秘めているということを忘れないでほしい。

発行

 **株式会社 エコライン**

〒453-0834 愛知県名古屋市中村区豊国通1-23-3 ポニーランドビル4階
TEL 052-419-1901 責任者/服部 大輔



株式会社 ビッグウェーブ

〒497-0005 愛知県あま市七宝町伊福鍛冶屋前58
TEL 052-441-7502 責任者/森川 信也



株式会社 SPN

〒103-0027 東京都中央区日本橋1-2-2 親和ビル7F
TEL 03-3548-3010 責任者/守屋 隆之