

BEST

Recyclers Alliance

NEWS

ベストリサイクル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

2012.8
Vol.110

緊急提言・これからの日本の自動車整備経営 その4

大都市部に急成長の格安レンタカー需要 整備業のリサイクル部品技術で取り込もう



▲自動車整備工場に用意されている代車のレンタカー。新車を揃えるところがまだまだ多い



▲全国規模で格安レンタカーのフランチャイズが急増している

前回の記事で、整備業が行う自社リースの効用をご紹介しましたが、今回はこれに繋がる格安レンタカーについてももう一度お話ししたいと思います。リースとレンタカーは似ていて非なるものがあります。整備業とレンタカーは簡単には結び付かない部分があってちょっと距離感があります。しかし、両方ともリサイクル部品を高度に活用すれば効率が安定するという特性があります。

■大都市部で格安レンタカーの需要成長

格安レンタカーの誕生は以前この欄でわれわれリサイクル部品事業者が生産に一役買っていることをご紹介したことがあります。リサイクル部品事業者と中古車販売業者、そしてガソリンスタンドの三者の連携で生産されてきているというお話でした。

首都圏を中心に大都市部ではかなりのスピードで車離れが進んでいまして、自動車保険、ガソリン代、駐車場代など維持費の高騰で所有するより借りたほうが安い状況が生まれてきているからです。

例えば、1300CCクラスの大眾車で6時間2100円、終日借りても3000円程度という値段で貸し出されています。これが先に述べた維持費込みということを考えて注目すべき安さです。間くところでは経営危機に陥ったガソリンスタンドの油外収益の三割をこの格安レンタカーで賄う業者も現れてきたというほどです。

■車検代車の危険負担減らす自社リース

さて本題はここからです。実は前回の記事でお話した整備業の自社リースのほんとうの目的が、車検入庫で発生した代車の効用を支える部分が大きいということでした。この入庫車の整備期間中に貸し出す代車は名義が整備業者のままですと、事故が発生したら所有者責任は免れません。事故の被害者から見ますと自動車のプロが加害者だということで、これ幸いと法外な賠償を請求してくる場合が少なくありません。つまりこの手の危険負担を軽減する意味で自社リースの代車の効用は整備業にとって魅力が大いにあるわけです。

■レンタカーも整備業の守備範囲に

そこで、目を今回の格安レンタカーに目を向

けますと、レンタカーについては中古車販売業、ガソリンスタンド業の分野で人気が高まっているようで、整備業者の出る幕があんまりないような感じがします。

しかし大量に自動車を流通させる場面で整備業が整備技術を提供しなければ、ことは進まないことも事実です。自社リースの研究が整備業を軸に為されている段階で、格安レンタカーの開発が同時進行で整備業が関わる形で為されないはずがありません。要するに整備技術で完全に保証されたレンタカーというイメージを打ち出すため、自動車整備工場こそこの格安レンタカーのビジネスにもっと深く関わるべきです。

口はばつたい言い方ですが、リサイクル部品の使い道を最も熟知しておられるのは整備の現場を受け持っておられる整備工場各位であります。整備のプロがいま、カーアフターマーケットに登場してきた自動車所有の新しい形・格安レンタカービジネスにもっと敏感になってもらいたいものです。

経営環境の変化で進展するリサイクル部品需要 現状の相場よりさらに求められる割安感



▲解体工場には廃棄車両が山積みでリサイクル部品へと取り外されるのを待っている



▲取り外されたリサイクル部品は厳格な基準で仕分けされ、情報がデータ化されている

自動車リサイクル部品のほんとうの効用は誰が一番よく知っているのでしょうか。生産者である自動車リサイクル部品事業者がその筆頭に挙げられるはずですが、最近の傾向を見ますと整備の現場を預かるリサイクル部品のユーザーである整備事業者の認識の度合いが急速に成熟に向かっているようです。

◆実際の割安感がどこまであるのか

まず自動車リサイクル部品の最大の効用は価格が新品に比べて格段に安いということがあります。新品価格より高いリサイクル部品というものは市場に存在しません。問題は市場において実際的な割安感がどの程度あるのかということです。

最近、弊紙に整備工場から寄せられた深刻な悩みの一つに「もっと安いリサイクル部品はないのか」という問いかけでした。これは自動車整備専門工場の経営がさらに思わしくない方向に向かっているため、車両保険が利かない修理に真剣に対応しなければならなくなって、もっと

安いリサイクル部品を求める声となったと思われます。

◆格段に進歩した品質保証付き中古部品

この点についてリサイクル部品事業者側の見解を聞いて見ますと「十数年前と比べるとコンピュータによる在庫管理が進化した結果、在庫量の確保が実現してヒット率は格段に高くなったし、何より品質保証のレベルが昔と比べ物にならないくらい上がっている」ということでした。この点に関しては業界挙げてのルール化の努力が現在も行われていることから事実であると思われます。

要するに現時点では数量と品質が確実に保証されたリサイクル部品の流通環境が完成されつつあり、この傾向はさらに進展して行きそうです。

しかし、前述の整備工場の悲鳴は実はもっと別の所からのもので、そんなに厳密な品質保証は求めないからとにかく低価格の部品はないのかという雰囲気なのです。

先般、弊紙編集部では「中古部品輸入解禁を想定して日本の中古部品を輸入したいという中国の輸入業者の引き合い」に立ちあわされたことがありました。さっそく事情を調べて見ますと「日本の自動車リサイクル部品市場には中国側が求めるような保証枠外の中古部品は流通していない」ということがわかってきました。

◆日本では中古部品の番外品はない

つまり日本は自動車リサイクル部品の流通も「十年十万キロで市場から駆逐される中古車」の市場と同じ高級品質の部品流通になりつつあるということで、番外品、ジャンク品の流れる隙間がかなり狭まっているということが明らかになってきています。

このことは日本で流通する自動車のリサイクル部品の優秀性を裏付けるもので、カーユーザーから見れば安心できる環境であるということができるでしょう。

しかし、そういう事情を斟酌しつつ前述の整備事業者の声なき声に耳を傾けて見ますと、「そんな番外品は初めからありません」と冷たく突っぱねていいものかどうか少し疑問が残ります。件の整備事業者は「少しくらい傷があっても自分で修復して使いたい、いわゆる破格品でもっと安いものがないかどうか…」と口ごもり勝ちに問い合わせてきたわけです。

この点をさらにリサイクル部品の生産者に聞きましたら「経営の効率を上げるため、いつ売れるかわからない番外品を大量に保管できる事業者は多くない」というものでした。この辺の意見の対立を解消させるリサイクル部品の在庫管理システムの開発が改めて必要になってきているようです。

全日本自動車リサイクル事業連合が会計セミナー開講



▲ユーモア溢れる講義に熱心に聞き入る参加者たち

全日本自動車リサイクル事業連合・JARAIは8月4日の土曜日、午前10時30分から午後4時30分まで、都内の同本部で第一回目の「ビジ

ネス会計実践講座基礎コース」を同団体理事長の天明茂氏が自ら講師を務めて行った。

当日は参加者が12名で、天明講師の時折ユーモアを交えた軽妙洒落な講義で講義を楽しみ、講座終了後に修了証が天明理事長から全員に手渡された。

次回は9月7日(金曜日)～8日(土曜日)に中級コースが開講の予定で、主催者側では「初級より中級のほうがさらに面白い講座になるのではないかと説明している。

ビッグウェーブが全体会議

(株)ビッグウェーブ(服部厚司社長)は9月8日の土曜日、午後5時15分(受付開始午後4時30分)から午後7時15分まで、名古屋城西隣のホテル「ウェスティンナゴヤキャッスル」で加盟店代表者全体会議懇親会を開催する。

同社では、ビッグウェーブグループとしての会員間の親睦強化を図るため、このたびの代表者会議開催となった。

ビッグウェーブグループ

池田 祐子 氏

オートパーツさいとう有限会社

**整備工場のフロント経験生かして
柔らかい対応で心和ませる効果**



▲背の高い作業用の上屋が目立っている

▲池田祐子フロント担当

福島県いわき市のオートパーツさいとう有限会社(齊藤守社長)は創業が昭和42年6月とこの業界では古参の部に入る。総社員は7人で月間の解体台数は70台、部品の在庫点数は4500点の規模。扱いは軽自動車と乗用車に絞られる。上質の部品を丁寧に地元の顧客に売る姿勢を打ち出している。

◇平成18年入社の女性フロントを配置

そんな同社のフロントに配属されているのが池田祐子さん(33歳)である。彼女は平成18年に同社に入社、昨年の一時期このたびの大災害での休職を経て、昨年7月から現職に復帰した。既婚で2歳の娘を抱えるが今の自動車部品の販売が好きで頑張っている。

商業高校を出てすぐ地元の自動車整備工場に就職し、そこでフロント業務と経理事務を8年間経験してきた。その後、リサイクル部品のオートパーツさいとうに転職して、自動車の中身を具体的に知るようになると「あらためて自動車というものがよくわかり、整備工場にいた頃より自動車が好きになりました」と笑う。

「お客様には喜んでいただけるものを提供することをモットーに頑張っています。自社で生産した部品を含め、広くネットワークを使ってお客様のご要望に応じた部品を仕入れて販売するわけですが、ようやく仕事の流れがわかってきて、今のところは無難に日常の業務をこなしています。ですが、自動車部品の種類は非常に多いので現場で分からないことがあれば今でも商品知識の吸収は心がけています」と話す。

◇やさしい声が雰囲気をもたせる

同社のように地元顧客の要望を丁寧に受け答えしようとするリサイクル部品事業者の中には積極的に女性フロントを配置するところが増えていますが、池田さんもその例に入る。

やさしい声と気配りで問い合わせする側の心をまず和ませる効果は大きいものがある。

そんな彼女も時間があれば2歳の娘と遊ぶのが唯一の楽しみ。最近新しい家に移ったので自宅の庭でガーデニングをしてみたいとも言う。

エコライングループ

村田 文 氏

株式会社Mogee【モギー】

**昨年7月に創業の新進気鋭
異業種感覚で顧客拡大に挑戦**



▲幹線道路に面した絶好の立地条件だ

▲村田文商品部主任

今回のエコラインメンバーは昨年23年の7月に設立されたばかりの新進のリサイクル部品事業者。宮城県柴田郡柴田町に本社を構える株式会社Mogee【モギー】(茂木宏社長)である。総社員4人で月間の解体台数は40台、在庫点数は2000点の規模。

◇代表者の同級生が営業の責任者

社名が代表者の名字を英語書きにしてあるあたりが新鮮だ。そういう同社の現場のキーマンが村田文商品部主任(35歳)である。

会社の設立が昨年の7月ということから、今の村田主任は今年に入って1月10日に入社したばかりの新人でもある。だがこの新人の強みは代表者茂木宏氏の同級生という側面も持って入社してきた。

要するに茂木社長も35歳の同年で、ふたり一体でこれからこの会社の営業の基礎を組み立てて行こうとしているわけだ。

「代表者も元大手タイヤメーカーに勤務していた脱サラだし、わたしも元大手運送会社でトラックドライバーだった。この業界のことはすべてこれから学んでお客様を開拓しなければ」という。

◇客の納得のいく価格で勝負の構え

そして村田主任が最も気を配る作業は車種に応じて取り外す部品を選定し傷の有無を確認する商品管理の部分だ。立ち上げ直後なのでできるだけ良質のものを思い切った価格でお客様に提供し、自社の存在をアピールしていきたいともいう。

「受注したら、できるだけ早く納品したい。それもお客様の納得のいく価格で」としているが、この気配はすべてのところで大胆な営業展開を密かに計画しているとも受け取れる。

「当社の場合、もし来店していただいて商品を直接見てもらうことができれば絶対お買い得と納得してもらえる商売をしていきたい。大震災後の立ち上げですべてに白紙の状態ですから、暖かい目で見守っていただければ」という。時代の流れで全くの異業種経験者の中からこういう新進企業が参画する時をこの業界は迎えたようだ。

SPNグループ

泉 智也 氏

金城産業(株)愛媛オートリサイクル

**本格鉄スクラップの経験生かして
部品販売に新しい風吹き込む**



▲工場の前に吸引型の店頭を設けている

▲泉智也フロント担当

松山市の愛媛オートリサイクル(金城正信社長)は地元愛媛の鉄スクラップ会社で総社員数70人を抱える金城産業株式会社の自動車解体部門として発足。現在月間解体台数は800台で部品在庫量は7000点の段階。扱う車種は軽自動車から大型トラックまで総合自動車解体業のスタイル。

◇本社営業部から帰任のベテラン

そういった同社のフロントに今年1月から新戦力として配属されたのが泉智也氏(39歳)である。彼は2003年に愛媛オートリサイクルに入社して5年間営業を担当、その後本社金城産業の鉄スクラップの営業に出向、今年1月に愛媛オートリサイクルのフロントに帰ってきた。

「愛媛オートリサイクル入社当時からこれまで外周りの営業ばかりだったので本格的なフロント業務はいまが初めての経験になり目下勉強中です」という。

今までは対面で相手の顔を見ながらの純粋な営業活動だったが、今は電話を通しての完璧なフロント業務なので商品知識とともに顧客の要望を正確に聞き取る姿勢が必要になってくる。「金城産業本社で得た自動車解体以外の鉄ビジネスのさまざまな知識と体験を生かしてさらに一歩前進したリサイクル部品販売に挑戦したい」としている。

◇近い時点で部品販売の戦術を変更か

同社は鉄スクラップが本業の金城産業の自動車解体部門という背景から部品販売はやや慎重に行ってきた。今後はこれを根本的に活性化するため、泉フロントの一線配備となったようだ。今後、フロント業務の見直しを、同氏が本格的に取り組み始めた時点でどう変化するかが楽しみだ。

来月中旬には奥様が出産の予定で、家庭的にも安定の時期を迎える。寸暇を惜しんでソフトボールを楽しむ、国内旅行が好きでいつか時間が許されれば一家水入らずで、と心に決めている。早くもフロントとして半年が経ったが、いつ次の段階に入るのかが待たれる。「久しぶりの自動車部品なのですが愛媛オートリサイクルの周囲の皆は暖かく迎えてくれて非常に助かっています」と謙遜な姿勢だ。



デイトム処理が限界だった当時に オールリアルタイム処理を実施 米国型の低コストカーライフめざし組織化に挑戦

三重県の齊藤 貢氏(64歳)

▲大石一彦氏に会って初めて歯車がかった感じがしたと述懐する齊藤氏

新シリーズの第二回はNGPグループとSPNグループの立ち上げと部品管理システム「スーパーライン」の編集作業に大きく貢献した三重県の齊藤貢氏(64歳)に登場願った。齊藤氏はリサイクル部品生産の現場の作業感覚をパソコン理論に組み上げる難作業を、正確にシステム会社に提案し部品管理システム「スーパーライン」を完成させた。手作業と感覚の世界をパソコンの世界に変化させた戦いぶりを聞いた。

齊藤さんが取り組んだ精巧な部品管理システム「スーパーライン」がどのような経緯をたどって完成していったのか聞かせてください。

齊藤 1985年に京都で貿易向けのエンジン専門に扱う大東商事の鈴木さんという方が私に、大分に大石(NGPグループ創始者)という珍しい人物がいると教えてくれたのがそもそもの出発点でした。

最初に大石氏に出会った時の印象はどんなものでしたか。

齊藤 さっそく大分から来てくださった大石氏は私の会社の車両置き場に足を踏み入れて、「そうだ。こうすればいいんだ」と褒めてくださった。パワフルな先達を得た喜びを初めて感じた一瞬でした。当時、解体屋で納品、請求の伝票をパソコンで印刷して発行しているところはなかったし、まして複雑な部品在庫管理の流れをシステム化しようとしているところは皆無だった。だから大石氏に工場を見てもらったことは大きい転換点になりました。

当初、NGPグループという組織を立ち上げるには相当の御苦労があったのでは…

齊藤 1987年に三森コーポレーションの守屋氏と東北地域に会員募集に入ったのが本格化の初めでした。大石氏は九州、四国中国、私は中部と近畿、北陸にそれぞれすでに踏み込んでいましたが、東北地域の勧誘は大石、齊藤と守屋氏の三人で、北海道地域の勧誘は大石、齊藤とライラック車輛の水城氏の三人で本格化させました。東北へ向かう時、福島に入っただけでビッグウェーブの菅野さんに私たちの計画をご説明するためご挨拶に立ち寄りしました。大先輩の菅野さんは後発のわれわれを心良く励ましてくださり、その後も大きい心で私たちを支援してくださいました。ほんとうに感謝しています。

組織化と並行してシステム開発も大分のBBFとの協力で進められたわけですね…

齊藤 そうです。大分に帰った大石氏が知人である

BBFの河村興三氏に私を紹介してくださって、河村氏をこちらに送ってくださった。河村氏が実際に私の会社に来て現場を見たことで「この業界にこういう人たちがいるなら将来を自動車リサイクルのシステム化に賭けてもいいかな」という気持ちになってくれたようでした。

どのようにソフトに組み立てるのかという点で齊藤さんのそれまでのさまざまな経験が役に立ったと聞いていますか…

齊藤 大石氏に出会った当時、私はすでに独自にソフト化に二回挑戦し、最寄りのソフト会社と協同で販売管理システムを開発していたので、河村氏と出会った瞬間はまさに歯車がかみ合ったような感じでした。単独で無駄な経費をかけるより大石氏といふにやろうと決心したのです。88年にシステム委員会を設置して、89年にプログラム開発に着手して、翌年の90年の暮れにはオンライン導入と一気に事態は進展して行きました。しかし、92年には大黒柱の大石氏が病で倒れました。普通ならこれでその後の組織化やソフト化は頓挫したでしょう。

齊藤さんの最初の働きはお金儲けとは無関係の活動だったそうですね。三重パーツの経営も少しおかしくなるくらい(笑)…

齊藤 コンピュータ化、システム化の問題点は最初に莫大な資金がいるという点です。資金がないがこの問題を突破するにはどうすればいいのかということです。それにソフト化するための実証実験の場所が必要です。私の会社をその実験場所に提供しなければお話になりません。フローチャートの作成だけではなく、ソフトの編集を支えるマスターの原型を作り上げるための資料の収集など、いろいろな面で心血を注ぎました。当時のパソコンの許容量や通信事情の黎明期であったことから、懸命にデータを打ち込んで一つの画面をやっとの思いで作成して、キーをポンと押すとスーツと部品登録の画面が消えて、「はい、もう一度やり直し…」というのが連日連夜、何度も何度も続きました。またその後のシステム改良では考え方の定義や傷の表示の定義などのデータや、それに伴って新しいマスターも頻りに改良されて行くので古いデータのシステムではデータの変更が必要になり、その作業は先行する本来のシステム開発と重なり二重三重の非常につらい作業でした。

実際の開発費用はどのように調達したのですか…

齊藤 開発は会員が必要とする資金はゼロでスタートしました。システム開発の場合、普通は巨額な開発

費をはじめに要求されます。私たちの場合は、河村氏が【当時のコンピュータ業界ではまだ誰も手を付けていなかった斬新な契約の形である】使用料方式を提案するので、使う側が運用の思想の教育や操作上の指導や教材の準備、組織上でのシステム運営について責任を持ってくださるならシステム開発費は無料にしましょう」と言ってもらったことが大きい助けになりました。販売管理システム、在庫商品化システム、受注システムなど一つ一つのシステムが追加されるごとに使用料を積み上げることで費用削減が叶いました。会員同志の信頼関係の下で各社の在庫を互いに見ることができるようデータ解放して、段階的にオンライン化に進んで行ったのです。

その後、スーパーラインのおかげでNGPグループは破竹の勢いに乗って組織化が進みましたね。

齊藤 私たちのシステム化は単に互いの部品在庫を見ることができるだけのものではなく、データ処理が限界だった時代に受注、検索、販売確定、在庫消し込み、納品書の発行などがオンラインでのリアルタイム処理となり、同時に通信の手段もコストが格安のINS/バケット方式を採用して、フロントでの商談は即決が可能となったのです。また同時にこのことで業務に携わっている担当者全員がリアルタイムで仕事の流れを認識できる現在の体制が確立していきました。そしてそのことはイマイ自動車は今井氏が委員長を務める委員会のもとで、「在庫したリサイクル部品の品質管理」を徹底することに繋がり、最終的に「スーパーライン商品」というブランドを定着させることに成功しました。さらに大きい特徴のひとつである一括相殺のシステムなどは、人手であれば何日もかかる取引上の伝票作業が極端な低コストでその日のうちに自動的に処理されるなど、見えない部分で企業の負担を大幅に軽減するなど、会員企業の総合的な企業体質を改善に導くということにも繋がりました。1989年に大石氏、守屋氏の両氏とともに米国の自動車団体AAAを視察したのですが、その時の体験から、このシステムの開発で高度な中古部品の活用を実現してリサイクル部品の供給側が一体となって、整備事業者、保険会社、レッカー事業者のアフターマーケット関係者各位とともに「最終のカーユーザーに安いコストでカーライフを楽しんでもらえる自動車社会を創造する」ことに貢献したい、と願うようになり、組織結成の基本思想にしていたのです。その思いはスーパーラインシステムの中に生きています。

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