



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

2012.9
Vol.111

緊急提言・これからの日本の自動車整備経営 その5(事例紹介—ガラージュモリ)

钣金塗装を軸に整備商品の多角化に挑戦 入庫顧客の困り込みに全方位戦術で成功



▲レッカー車を用いたのロードサービスは同社の根幹の戦術



▲上は同社の本部がある東九条町の第一工場。
下は仏車ブジョーの新車販売店・正規ディーラーPEUGEOT奈良

前回まで理想の整備経営の項目を順番に挙げてきましたが、今回はその実例をご紹介しますと思います。奈良市東九条町の株式会社ガラージュモリ(奥谷丈輝社長)がそのケースです。同社は钣金塗装業として創業し、その後に認証資格、指定資格を得て、外車の新車販売、クイック钣金塗装と拡大させ、総合自動車業に発展した屈指の整備事業者です。同社の歩みの中にこれからの日本の自動車整備経営のヒントが隠されています。

同社は創業者の森正隆氏(二面に関連記事)が昭和45年9月に奈良市東九条町に森自動車工業として钣金塗装業を開業したのがスタートです。

そして翌年昭和46年10月に大阪陸運局から認証資格を取得しました。森会長のイメージの中に钣金塗装と車検整備が一体化して存在していた証拠です。

◆専門誌の意見を素直に聞いて資格取得

森会長は「当時創刊仕立ての専門誌の記者がこれからの钣金塗装業は整備認証を持たなければだめだ、と教えてくれたので素直にそれに従った。しかし立ち上げ当時は钣金塗装に専念するのが精いっぱいだった」と語っています。

しかしこの単純な事実が後年大きい飛躍を同社に与えることになります。

その後、昭和56年に車検整備は素人の同社が次のステップとして指定工場資格を取得するために「全日本ロータス同友会」に入会し、本格的に経営学習を開始します。钣金塗装業出身でロータスクラブに入会した例はまだ少なかった頃の話です。そして昭和58年8月、指定資格を得て、民間車検工場を開設することができました。

◆車検入庫の意外な反応に驚き

その頃の同社は車検入庫勧誘のチラシを駐車中の車に専門の社員を動員して配布する単純で明快な方法で、一日20件平均の車検問い合わせを受け、びっくりしたと述懐しています。钣金塗装業が専門の同社が車検整備の世界に飛び込んで意外な反応を得た瞬間でした。

それから後の同社は一気に快進撃に移ります。森会長の勉強好きが表面化して、車体整備用の専門工場を増設しながら、同時に社名を森自動車工業から「ガラージュモリ」に変更し、車検全国ネットのアップル車検に入会、仏外車ブジョーの代理店権を取得、さらにカーコンビニ倶楽部に入会へと、突き進んでいきます。平成

18年には「PEUGEOT奈良」の指定資格を取得、平成20年には福祉車両整備の事業に着手、平成22年には新しくカーコンビニ倶楽部店舗「スペック」を開店するなど勢いはとどまるどころを知りません。現在同社は総社員50人、拠点数5拠点、钣金塗装入庫月間200台、車検入庫同200台、一般整備入庫同300台で、代車管理台数はレンタカー含みで100台以上を記録しています。

◆钣金塗装を中核に据えたことが勝因

同社の動きの骨格を見ますと、钣金塗装業を中核に置き、その入庫を直接に管理するため、車検入庫を促すよう、整備工場を拡大しています。そして欧州車ブジョーの新車販売整備と、軽整備の直販店舗であるカーコンビニ倶楽部店舗開設に進出して成功させました。軸足が車体整備であったことが企業として戦略拡大したことをしっかり支えた結果になっています。

同社は当然のことですが、車体整備研究会のBSサミット事業協同組合の重鎮の一人で、目下、リサイクル部品活用の秘策を練っており、次のステップに踏み込もうとしている段階です。次ページで森正隆会長のリサイクル部品戦略を伺いました。お読みください。

急騰する補修部品価格に苦悩 突破口は低価格のリサイクル部品

鈹金塗装の技術を生かして活路を開けと提言する 森 正隆氏



前回までの記事でご紹介した自動車整備業、とくに鈹金塗装業界では整備収益の拡大を意識して、リサイクル部品の活用に力を入れ始めました。理由は整備売り上げの約7~8割が部品代で占められるほどの部品価格の急騰があります。十年前、二十年前であれば整備売り上げの2~3割が部品代(新品部品の)だったと言われています。要するに整備経営の内容を変革するには補修用の部品代をコントロールせざるを得ない状況にきているのです。このあたりの苦悩ぶりを今回の事例紹介会社・ガラージュモリの森正隆会長に聞いてみました。

整備不況を吹き飛ばす勢いの御社ですが、今日は御社の部品戦略を伺いたい。

森 私はいま車体整備経営研究組織のBSサミット事業協同組合に加入して、鈹金塗装業のあるべき形を学んでいる最中だが、自動車修理が部品取り換えに終始して、実際の作業では修理をしていないという点にいらだちを感じている。われわれは本来は修理業者であるから、お客様から修理の依頼を受けただけで低コストで修理をしてあげることが本筋だ。にも拘わらず現状は部品の取り換えに専念していて、本来のわれわれの使命がまったく無視され

ている。これは改善しなければいけない。

本当に修理するのであればリサイクル部品がもっと利用されてしかるべきだと思いますが。

森 わたしもそう思う。現状、同業者間ではリサイクル部品の活用について真剣に検討を加えている。最近では整備売り上げの中で部品コストが急上昇して経営を圧迫しているので部品管理が大きい課題になってきている。

そしてこれに加えて自動車保険の利用も頻度が増えれば保険料が上がる仕組みになって行くことが明らかになってきた。言い方を変えると自動車保険が安直に使用できない、簡単な修理なら自前で修理したほうが得だという状態に近い時点で予想される。そうなるとますますリサイクル部品に期待することになってきている。

ところで最近のリサイクル部品は割安感が薄れてきたという声がありますが

森 実はその点が問題だ。最近のリサイクル部品は上質で、無傷で、信頼性は昔に比べて非常に高くなっている。このことは決して悪いことではなくて良いことだ。私が言いたいのはわれわれは鈹金塗装のプロだから、リサイクル部品ひとつ取ってもじっくり腰を落ち着けて手を加えれば少々の傷なら直して使えるはずだ、という

ことだ。入庫客の要望を受け入れてコストを合わせてビジネスを展開して行こうと思えば、鈹金塗装業者としては今の品質志向のリサイクル部品は新品価格との差が少なく、ちょっとコスト的には使いづらい。もっと手頃な部品はないのかということだ。

リサイクル部品の供給側としては今の品質基準の体制を構築するのにかなりの企業努力をしてくれています。品質確保はリサイクル部品業界の大きい命題だったのですが…

森 品質を懸念される自動車関連の事業者は確かにおられる。いやむしろそういう関係者のほうが多いのではないかと。しかし、われわれ鈹金塗装のプロは本来持っている修理技術を生かして、リサイクル部品はもちろん、純正部品以外の新品部品までも作業現場の必要に応じて、傷や接合点を修正して使いきることができるはずだ。そういう視点に立って、リサイクル部品のコスト的長所をもっと生かした利用方法を考える時が来たと思う。要するに多少の傷やへこみならB~C級商品でもOKなのでどんどん市場に放出してもらえると大変助かるとわたしは考えている。

貴重なご意見として拝聴します。

ビッグウェーブが加盟店拡大めざして平成24年度代表者全体会議開く



▲ホテルキャッスル銀の間で開かれた懇親会



▲挨拶に立つ来賓各位



▲乾杯の首領を取った石井浩道氏

自動車リサイクル部品供給組織のビッグウェーブグループは9月8日、名古屋城横のホテル、ウェスティンナゴヤキャッスルで平成24年度加盟店代表者全体会議を開催し、多数の関係者を招いて懇親会も催した。

前半の加盟店代表者全体会議では(株)ビッグウェーブ(服部厚司社長)の第48期実績、第49

期目標を説明、さらに今後のビッグウェーブ方針、BESTリサイクラーズアライアンスの内容説明、品質保証の新基準と品目追加の説明、加盟店紹介などを行った。

会議の後、株式会社AOS総合研究所代表取締役西脇実氏を講師に「生涯取引・収益構造の変革」と題して講演を聞いた。

講演の後、別室に移動して関係企業多数を招いての懇親会に移った。

懇親会では、アライアンスを組む(株)エコラインの今原克典社長、(株)SPNの北島宗尚社長、社団法人ARNの岡田誉伯代表らが挨拶、(株)エコアールの石井浩道社長の乾杯挨拶で懇親の宴に入った。

宴の半ばに、来賓として参加した全部協名古屋支部の山下藤雄氏やBSサミット事業協同組合の近藤英男氏が挨拶に、また同時に取引実績の多いリビルト部品メーカー各社が挨拶にそれぞれ立ち、ビッグウェーブグループとの連携強化をアピールした。

最後に(株)菅野自動車商会の本郷哲美社長が閉会の挨拶をして懇親会の幕を閉じた。

ビッグウェーブグループ

菅野 康博 氏

有限会社菅野商事

**旭川の老舗が二代目代表に衣代え
心機一転在庫点数増量に挑戦**



▲永年の取引で地元には密着している同社

▲菅野康博代表取締役

北海道旭川市に本社を構える有限会社菅野商事(菅野康博社長)は昭和60年7月の創業で、現在総社員13人、月間解体台数150台、部品在庫8000点の規模。リサイクル部品需要が堅調な北海道で着実なビジネスを展開してきた。

◇今年7月に康博氏が社長に就任

その同社が今年7月に代表者が先代菅野勉氏(70歳)から長男の康博氏(42歳)に交代した。康博社長はそれまで勤めていた日本ABS(現ポッシュジャパン)を平成8年に退社して同社に帰ってきて、全社の部門を経験して今年の代表者就任を迎えた。

「6年間の日本ABS時代を経て、父の会社に帰るかなりの時間が経ち常務として5年を経て父と交代しましたので、社長になったからどうという感じはあまりなく、いつも通り仕事をしています」という。

最近のリサイクル部品需要は一般に走行距離が伸びつつあり、売れ筋の部品が外板部分に加え足回りなどに拡大しており、かじ取りは難しくなっている。在庫量の増大も含めて、このあたりで拡大路線に転じなければならない時期にきており、その意味では時機を得た代表者の交代と言えるようだ。

◇先代の功績を今のうちに学ぶ

「この業界ではマテリアル関連の事業者さんとの交渉などはまだまだ親父の経験がものを言います。早く見習ってほんものの代表者になり、私流のリサイクルビジネスを展開していきたいと思っています。ベストリサイクラーズアライアンスができたので経営の勉強をこの機会にやり直します」と気合の入った姿勢を見せる。

先代の厳しい訓練のおかげで、この道の現場の作業は全て体験して、今に至っているため実務上の不安はもはやなにもない。問題は走行距離が長距離傾向に入ったこれからの日本の自動車リサイクルビジネスにどのように対応して行くのか康博流の経営戦略を一刻も早く打ち立てる必要がある。「最近では来店して部品を購入してくれるお客が増えました」とほほ笑む表情に自信のほどが伺える。

職場 北海道旭川市永山北2条9の11の2
TEL0166・47・7126

エコライングループ

田口 修司 氏

株式会社アイ・ティー・オー

**鍍金塗装業の傍ら外車中古部品を生産
整備業向けの良質部品を販売**



▲外側から見れば完全な外車の車体整備工場

▲田口修司部品担当

埼玉県所沢市の(株)アイ・ティー・オー(伊藤精邦社長)は年間1200~1300台を整備する大型の車体整備工場。その同社が1991年の創業以来、外車のリサイクル部品販売も同時に力を入れてきた。現在約1800点の在庫を持って営業を行っている。

◇視野広いベテランを部品部門に

そういう同社の部品部門の責任者が今回登場した田口修司氏(64歳)である。田口氏は長らく広告印刷業に携わり、その傍らで整備士資格を携え、趣味で自動車の改造や整備に手を染めて、同好の士と交わりを深めてきたという変わり種だ。5年前に同社に入社し、その経験を生かして現在に至っている。

「当社は外車のリサイクル部品商として発足し、同時に鍍金塗装事業の強化を図ってきたので、今では車体整備業者がリサイクル部品の生産と販売をやっているという形になっている」という。じっくり時間をかけて良質の外車のリサイクル部品を生産し、自社の内製整備用と一般外販用の双方にその部品を供給していることになる。

◇保険会社の指定工場で品質には厳格さ

「当社のお客様は大半が保険会社さんからの在庫で厳しい条件下でリサイクル部品の使用を奨励されているので、品質と価格については自信があるものを使い、同時にそれを一般のお客さまにも売っています。インターネットに載せる以前の在庫が結構あるので直接来店されたら手頃な部品が相当見つかるはずですよ」とアピールしている。

田口氏は部品を取り外して汚れを取り、傷を確認してデータ化して在庫登録し、同時にそれを梱包して出荷するまでを直接管理しているため、「その部品の価格が品質に見合って本当に市場に受け入れられるかどうか」を厳格に見つめているという。

田口氏のチェックが厳しすぎて合格点に達する部品の量はまだまだ足りてはいないのが現状だが、それだけ同社が外に向けて出す商品は間違いなくお買い得商品と言えそうだ。

職場 埼玉県所沢市南永井1044の1
TEL04・2946・4182

SPNグループ

河合 正弘 氏

株式会社松山商店

**名古屋の鉄スクラップ業の老舗
リサイクル部品の戦術を強化中**



▲鉄スクラップ工場の雰囲気強い同社

▲河合正弘フロント担当

名古屋市港区に本社を置く(株)松山商店(松山光洋社長)は創業が昭和27年3月、総社員28名を抱える古参の鉄スクラップ事業者。平成14年から自動車解体工場を別途に構えて4人の専属担当者を配置、月間の解体台数は100台、部品在庫は2000点の規模で部品販売を強化中である。

◇同社の在庫データの立ち上げに参加

そういう同社のフロントを預かるのが河合正弘氏(36歳)で、同氏は同社が自動車解体工場をオープンした二年後の平成16年に入社し、翌年17年からSPNクラブに入会して在庫登録を開始している。このため同社の部品データの管理と立ち上げは河合氏が当初から受け持っていて今日に至っている。

河合氏は学卒後、アパレル関連に二年ほど勤めて、好きな自動車鍍金塗装業界に移り、7年間は自動車整備の世界に身を置いた。その後、リサイクル法施行後の体制強化の要員として同社に移籍、自動車リサイクル部品の生産と販売にかかわることになった。「整備工場ですでにリサイクル部品をかなり利用していたので、ここに来てからの仕事には全く違和感はない」とほほ笑む。

◇部品販売は後発でこれからが本番

「当社は鉄スクラップ事業者としての実績が長いこともあって部品販売はやや後発で、今後も引き続き体制の強化、在庫の回転率向上が求められている。まだまだ部品については新参の気持ちで頑張っている」という。

立ち上げ当初は部品取りの玉運びに時間を要する面もあったが今では基本的な業務の流れは完成している。現状の施設をフルに活用してほぼ限界まで効率を挙げてきているので、同社では今後の人員増強、設備補強のレベル如何で次の場面に挑戦して行きたいと機会をうかがっている。

河合氏は家庭では奥様と二歳の長女が待っている。多忙な毎日だが、余暇を見つけては好きなハーレーダビッドソン883に乗って付近をツーリングしているという。「とにかく売れ筋の部品を上手に生産して効率良い販売の体制造りが目下の急務」と気合を入れている。

職場 名古屋市港区十一屋1の7
TEL052・389・6178



時代はバランス感覚に裏付けられた資源リサイクル 今後は地球益、社会益を意識した企業経営が基本

富山県の張田 真氏(43歳)

▲企業が求める収益は目的達成のための手段と喝破する張田社長

今回登場いただいた業界人は総合リサイクル業を営む富山県高岡市のハリタ金属株式会社の張田真氏。43歳と若い業界屈指の論客でこの業界を今後けん引するにふさわしい人材である。われわれが属しているリサイクル事業の大きい骨格は一体どうなっていて、今後どのような方向に向かっていくのか率直な見解を聞いてみた。

御社は自動車リサイクルを原点にスタートされたが今では総合リサイクル事業を営む大企業です。まず現状の総合リサイクル業の実態はどうなっているのか伺いたい。

張田 資源リサイクルを概観しますと、視点として廃棄自動車、廃棄家電、廃棄プラスチックなどの処理という見かたがあります。その一方で資源再生という視点に立つと鉄、非鉄、レアメタル、タイヤ、プラスチック、紙、木くずなどの再生という視点があります。現状は廃棄物の処理という感覚から、資源の再生という観点に業界の流れが変わってきています。当社では先代の代表者がタイヤの焼却熱で自動車エンジンを溶かす炉を開発して特許を取るなど、時代により変化することで今では総合的に資源リサイクルを行う企業になりました。

鉄、非鉄、その他の資源リサイクルの事業枠のなかで月間1000台規模の廃棄自動車を解体しておられるわけですが、張田社長が今の業界の状態をどのように見ておられるのか伺いたい。

張田 第二次大戦後の世界、とくに日本では戦後の復興が中心で拡大再生産の経済体制一本やりで前進してきました。しかし、それがご存じのように今後は明らかに人口の減少、産業規模の縮小が大きく目の前に立ちふさがる時代に入ってきました。この事実を否定的に考えるのではなく、ならば適正に縮小して行く新しい価

値観を見出しに行くべきではないかというのが私の考えです。鉄、非鉄、その他の資源の再生という立場でこれらの資源の再生をどのように純度を高めて、社会に貢献し、企業としての存在価値を發揮させるかということでしょう。

張田社長はこの会社に帰って来られる以前は薬学を納めて製薬のお仕事に携わっておられたと聞きましたが、過去のご経験が現在のお仕事になにか影響を与えていませんか。

張田 製薬会社は薬を売ってお金を儲けることが仕事なのですが、よく考えて見ますと、良い薬を作って人命を助けるのか、薬を売ってお金を儲けるのか、どちらが大切なのかと言えば、答えはもちろん人命を助けることです。利益がなければ企業は維持できませんが、根本的には利益は企業の目的を支える手段に過ぎません。わたしがいま受け持つ資源再生の仕事もこれで金を儲けるという視点にこだわるならこれからの展望は決して開かれないでしょう。企業というものは新しい環境に立ちたいれば自らが率先して新しい社会的な価値を創造して、新しい目的を掲げて前進して行かなければならないものです。われわれの業界こそいまその先頭に立たされているのではないかと思いますね。

おっしゃるように日本国内のリサイクル事情はやや縮小の方向に向かっていますが、目を世界に向けると、日本の資源再生技術は評価され、活躍の場がまだまだあるように思いますか。

張田 その通りです。企業は常に視野を広く持たなければいけません。資源の再生という仕事は今後、日本国内の資源再生というだけではなく、地球益、国際的な社会益という視点で日本のリサイクル事業者は何をしなければいけないかを考える必要があります。これまでの企業はそこに生きる個人の欲求を満たす製品を適正価格で生産販売すればよかったのですが、今後

は個人の欲求が第一ではなくて、そのもの、あるいはそのことが持つ真の必要性が厳しく問われて、地球益、社会益に叶うかが問題になるでしょう。こういう観点で企業の方向性を見定めることが企業戦略というわけで、実務上の生産管理、販売管理自体は戦術の段階に過ぎません。どの山に登るのかを決めるのが経営者の役割で、社員は定められた山の安全な登り方を研究し、経営者と一体となって大きい目標に向かうということが求められていると思います。

資源とは何かという視点も大きく変化しつつありますね。

張田 資源というものは循環するもので形状は一定ではありません。エネルギーの形も今後は太陽光や洋上風力などの自然エネルギーの活用が求められます。単純な専門リサイクルに留まらずレアメタルの資源を携帯電話など都市の廃棄物に求めるように総合的に見て無駄のない効率的な資源再生を目指すべきです。自動車の解体も将来の電気自動車、ハイブリッドカーなどの解体に備えなければいけません。日本の資源は本来純度の高いものですからこれを世界に供給していくという役割はまだ残っているし、良質な再生された資源を効果的に社会に循環させるという考え方を浸透させる役割がわれわれに課されています。**最後にわれわれが参画しているリサイクル組織が連携を強化してベストリサイクラーズアライアンスとして動き出しましたがどのようにみておられますか。**

張田 わたしはそのような動きが基本の部分で社会的な価値の創造に結び付いているなら大いに結構なことだと思います。単なる規模の拡大ではなくて、その連携強化が質の向上、価値の創造に繋がるように発展して行ってもらいたいと思っています。

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 ボニーランドビル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