



# 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

2012.11

Vol.113

### BESTリサイクラーズアライアンスの近況

## ARNとSSGの二グループを三社に追加 情報交流・社員教育・広報宣伝の効率改善



▲10月20日のベスト北海道・東北会議で5グループ連携が決議された



▲決議後に記念撮影する5代表。  
左からエコライン今枝克典社長、SPN北島宗尚社長、  
SSG古田欽一社長、ARN岡田誉伯代表、ビッグウェブ服部厚司社長

今回のお知らせは私たちのベストリサイクラーズアライアンスの近況報告です。これまでの三グループ、SPN、ビッグウェブ、エコラインの三つに、新しく、ARNとSSGの二つのグループが加えられることになりました。今後はこの五グループがアライアンスを構成します。ネットワークの拡大でリサイクル部品の供給効率が一段と高まることとなります。ご期待ください。

#### ◇ベストアライアンスが更に発展

ベストリサイクラーズアライアンスは今年1月からこれまでのビッグウェブ、エコライン、SPNの三グループの活動をより効率を高める意味で名称をベストリサイクラーズアライアンスと統一し、活動内容の連携を強化するため発足させたものです。

これにより、三グループ間の在庫共有に関する情報交流、会員企業の社員教育、広報宣伝活動は一気に効率が上がり、成果を挙げてきました。

この成果をベースにして今回、大阪市淀川区に本部を置くARNグループ(岡田誉伯代表)と北海道札幌市に本部を置くSSGグループ(古田欽一代表)の二グループが正式にアライアンスに加入することが決定したのです。このためベストリサイクラーズアライアンスは5団体311社、365拠点の体制に入りました。

#### ◇ARNは整備経営やリビルトに精通

ちなみに今回、新規加入した二グループを見ますと、大阪市に本部を置くARNグループは総勢15社、15拠点の部品事業者で構成され、自動車部品関連企業や大手新品部品商などを包含するグループで、2004年当時からSPNグループとのゲートウェイによる在庫情報の共有化を図ってきていました。今回の加入決定でビッグウェブ、エコラインとの在庫情報共有化が実現します。

ARNグループの代表を務める岡田誉伯氏は一般整備経営のシステム開発にも実績があり、部品販売に留まらず、広く車検整備、板金塗装整備の経営情報にも長けていると同時に、高級外車のリビルト部品生産にも進出しています。今後の自動車業界の変化に対応できる情報源を握っていると観測されます。

#### ◇SSGは北海道の中核グループ

一方、北海道札幌市のSSGグループは総勢45社、48拠点を有する地元北海道では屈指のリサイクル部品供給組織です。在庫情報の共有化は今後の成り行き次第と見て、着手未定の課題としていますが、指導部層はもとビッグウェブの出身企業で固められ、今ではリサイクル部品業界の一大勢力となったブロードリーフの「パーツステーション」の立ち上げにも

尽力した独特の経緯を持っています。

北海道は南の九州と並んでリサイクル部品需要が旺盛な市場で業界のベテランが揃っていますが、SSGグループはその中核に位置しています。今後は情報交流、社員教育、広報宣伝活動で先の四グループと協調姿勢を鮮明にします。

#### ◇部品在庫システムの壁破る新しい動き

日本の自動車リサイクル部品業界の特徴は在庫情報を共通のネットワークシステムで競い合う形で発展してきましたが、問題はそのシステム自体が壁となって、異なるグループ間の協調体制は築きにくいという矛盾を抱えてきていました。その分厚い壁を突き破ったのがビッグウェブ、エコライン、SPNの三社連携でありましたし、さらにそれがベストリサイクラーズアライアンスに発展し、今回の五グループ結束に結び付きました。決定的な玉不足の業界情勢に立ち向かう基本の戦略としてこのアライアンスの今後の歩みは意義深く、自動車業界全体に与える影響は極めて大きいと観測されます。

#### お詫びと訂正

前号112号の第二面の記事で「ARNグループ」を見出し部分で「ARM」と間違っ表記しました。お詫びして訂正いたします。

# 重くて大きい自動車部品はお断りします 宅急便業界の物流効率改善の余波で苦悩



▲ビッグウェーブグループと提携関係にある西濃運輸



▲定格品の物流に力を入れる佐川急便

自動車リサイクル部品流通に必須の条件が全国ペースで展開される宅急便による即日受注の即日配送ですが、この流れに異を唱える宅急便事業者が出現して、リサイクル部品事業者間ではその対策に苦慮しています。

自動車の部品は最近の大型化の設計思想の影響で、軽自動車でもフルサイズのもが増えており、ドアやボンネット、その他の外回り部品などは大型化、重量化が進み、輸送中のトラブルの原因になっているということで、このことが一部の宅急便事業者の不評を買っているようです。要するに重くて大型のリサイクル部品は運びたくないというわけです。

しかし、この点に関してはリサイクル部品業界側にも言い分があり、実際に問題を起しているのはこの流通に後から参画してきた異業種が「自動車部品の特性を知らずに自分勝手な発想で荷造りしている」ため、輸送中のトラブルが多発して、今回の問題を起しているというものです。

一時期は自動車リサイクル部品は全国規模で大量に流通する特異な商品ということで宅急便事業者からも一定の評価を受けて、双方が利益を生む輸送物品だったのですが、これが大きく事情が変わってきたようです。

その背景には一般商品の通信販売が急増し、

中でも高級化粧品やサプリメント、あるいは医療器具、スポーツ用品、電化製品など軽量小型で定格の流通品が増えていることです。

宅急便事業者側ではこれら軽量で定格の物品を、女性要員を投入して電動の超小型モビリティを利用し混雑する大都市配送を合理化したいと考えています。

この発想から見たとき、割を食うのがわれわれの自動車リサイクル部品の大型サイズの商品ということになります。これについては早急に業界全体としての統一した見解を宅急便業界に提示して新しい協調関係を築いていかなければいけません。焦眉の急の課題です。

## 少額の保険利用は契約改悪の遠因で自前修理が得 今年の10月から自動車保険の契約条件が大幅変更になる



▲自前で修理の注文に応える整備工場が増える。そこではリサイクル部品が人気

自動車保険の保険金支払いのシステムが今年10月から大きく変更されています。事故発生の頻度が高い契約者との契約内容が従来のものより厳しくなり、等級の据え置きや事故後の保険金支払いの内容が変わるというものです。

例えば少額の事故修理を安易に保険でまか



▲最近の自動車保険はその他の保険を包含する新種が増えた

なえば、その後の契約内容が契約者にとって不利になるというものです。保険会社から見たときこれは至極当然の結論ですが、いままでのんびり構えていたカーユーザーから見たとき、ちょっとやっかいな問題ではないでしょうか。

その答えはどうなるのでしょうか。5万円、10

万円の少額の事故修理は自前で整備工場に依頼するほうがカーユーザーにとっては返って有利になるということです。

この点で、ピカピカの新車の場合を除き、経年劣化した使用過程車なら、当然、リサイクル部品の利用がお得ということになり、整備事業者やわれわれリサイクル部品供給業者の商機が高まることになります。

自動車保険の販売は自動車整備事業者の代理店としての管轄に入りますが、新しい保険の内容の変化を初めにはっきり説明して、その補完はリサイクル部品の利用でまかなえるということを顧客に提案しておくことが必要です。そしてその場面に応じたリサイクル部品供給の在り方をわれわれリサイクル部品業者もせっかくの商機を逃がさぬように今から準備しておくことが求められています。

## ビッグウェーブグループ

宇江田 武志 氏

南オートパーツ下井

**品質基準重視で対応強化  
豊富な在庫で地元密着**



▲明るいクリーム色の同社工場

▲宇江田武志生産担当

平成元年4月の設立である南オートパーツ下井(下井健幹社長)は平成8年にビッグウェーブグループに入会したグループ内ではまだ新進会社。総社員19人で月平均の解体入庫は300台だが所有する部品在庫量は20000点と大きい。丹念に部品取りしている様子が見える。

## ◆傷が残らぬ部品取りを目指す

そういう同社の生産現場を任されているのが今回登場願った宇江田武志氏(30歳)である。宇江田氏は入社10年目で今では現場の中核的存在。「部品に少しでも傷が残らない丁寧な部品取りで売れる商品を残す」のが彼の信条だ。

「リサイクル部品の場合、最終的には顧客の目で見ていいか悪いかすぐに判断される。だから品質を確保して価格競争に勝てたら結局は売れるし、そのお客は逃げることはない」というのが彼の意見だ。

そういう視点に立って次の段階はやはり即座の配送、間髪を入れない出荷体制が取れるか否かだ。そこで宇江田氏は「夕方5時ごろの注文をその日のうちに出荷してあげるとお客様からほんとうに喜んでくれます」という。これはやはり同社の豊富な在庫量が背景にあつてのこと、日頃から丁寧な部品取りで良質部品を蓄えていなければならない技だろう。

## ◆職場の環境維持に気配り

さらに宇江田さんの気持ちは汚れた自動車解体のイメージの払しょくがある。彼の持ち場は生産現場なので「汚水や廃油を工場外へ放出させず、工場の内側からきれいにして環境保全に協力している」ともいう。

時折折れる個人顧客の気持ちを考えると、きれいな工場できれいにリサイクル部品が生産されているというイメージを売り込みたい。「環境対策は難しいものではなくて目の前の、自分がしている部分で、汚れやごみを出さないことで十分効果が出てくる」という彼である。オートパーツ下井では豊富な在庫、良質部品という強みをビッグウェーブグループが設定する品質基準に合わせてブランド化を果たし、これから対外的にアピールして経営の効率を上げたいとしている。

## エコライングループ

池田 清 氏

株式会社久保田オートパーツ

**ユーザーからの直接仕入れで  
コスト削減効果挙げる**



▲中古車買取センターの看板が目立つ同社

▲池田清商品化担当

今回のエコライングループ会社は宮崎県のトップメンバー、(株)久保田オートパーツ(久保田茂社長)である。現在、同社は総社員50人で月間平均解体台数600台、在庫点数2万点の大型リサイクル部品業者で地元では万全のネームバリューを誇っている。ちなみに入庫の600台の内、3割の200台が一般カーユーザーからの持ち込みと言っただけに社名の浸透度は高いものがある。

## ◆学卒入社で10年目のベテラン

そんな同社の部品商品化部門の責任を受け持っているのが、今回登場願った池田清氏(33歳)だ。宮崎大農業機械科を卒業と同時に入社、今年で10年目を迎える。入社当時は車輪引き取りや社内のタイヤ販売などを経験、その後国内部品の商品化係に配属され現在に至っている。

部品を取り外した後、登録して、国内同業者向け、ヤフーなどインターネット向けの販売を管理するが、同社の他部門と同じく部門別利益管理が為されていることから、同業者とインターネットの両方向で厳密な収益確保が求められる。

「部品取りはまず在庫にないもの、統計上受注の確率が高いものを優先して、できるだけ多く生産するように心がけています。このビジネスでははっきり利益が上がるようにプロとしての意識を常に強く持つように頑張っています」という。

## ◆仕入れは一般客からの方針貫く

同社の特徴の一つが圧倒的な一般カーユーザーからの仕入れの多さで、高く買入れたものを安く売る戦略で順調に成果を挙げている点だ。これに関しては「年間2000人位の小学生の工場見学会を実施し、また宮崎市内の約百ヶ所に看板を掲げて、企業イメージの告知に力をいれています」と説明している。

久保田オートパーツではリサイクル部品部門の周囲に車検整備部門、タイヤ販売部門、製鋼原料部門、輸出部門を配置し、全方位型の事業展開を行っており、池田さんはその中核に立っている。文字通りのキーマンの役割を果たしている。

## SPNグループ

畑 和仁 氏

レックオートリサイクル

**県下最大の自動車販売会社で  
併営オークションから大量入庫**



▲車輪販売会社にふさわしい大ぶりの解体工場

▲畑和仁生産担当

今回登場いただいたレックオートリサイクル(丸山明社長)は、香川県坂出市府中町に拠点を置くが、実態は瀬戸内海対岸の岡山市南区箕島3981に本部を構える総社員245人を擁する岡山県下最大の新車・中古車販売業(株)シティライト(丸山明社長)の自動車リサイクル部門で、車輪販売に留まらず中古車オークション会場や海外向け輸出事業まで併営する大企業のなかに含まれている。

## ◆企業の背景生かして大量入庫

そんな巨大な企業集団の自動車リサイクル部門として2005年に設立されたレックオートリサイクルだが、そこで部品生産の担当をしているのが今回のキーマン畑和仁氏(29歳)である。

背後に大型の中古車オークション会場を持つことから、解体車輪の入庫は月平均900台、部品の在庫は11000点を有している。設立が2005年だから、短期間に大型のリサイクル部品業者の仲間入りを果たしたことになる。

そこで畑氏の出番になるが彼の前歴は整備工場勤務1年、大手ホームセンター勤務3年というもので、こちらに来て6年目を迎え、いまようやくリサイクル部品の生産と美化に自信が付いた状態。「どのようにバラせば売れる部品になるのか毎日考えています。生産した以上は絶対に売りたい」というのが彼の信条だ。

## ◆現場での独学で実力鍛える

入社当初は会社自体も発足間なしで周囲にいろいろ相談する相手がいなかった。そのことが幸いしてほとんど自分で学習してリサイクル部品の原理を身に付けた。わからないことは積極的に同業他社にたずねたり、インターネット情報も大いに活用した。

「ようやく今ではほとんどの現場の仕事をこなすことができるようになりました。売れるリサイクル部品をどうしたら効率良く生産できるか、いまさらに自らの手に磨きをかけています」と気合が入る。大型の新車車輪販売会社、中古車オークション会場を直接背景に持つというこの業界では考えられないほどの恵まれた環境をこれから生かせる段階に入った畑氏である。



## 誰もが感じていた不安に三人が答えてくれた 当時は半年で売り上げが二倍三倍に

北海道釧路の高橋 敏氏(65歳)

▲解体業界に来るはずの車輛が中古車オークションに流れたのが玉不足の遠因という高橋社長

今回、登場いただいたのはもとNGPグループの会長も経験し、現在はSPNグループの重鎮のひとりである北海道釧路市に本社を構える(株)高橋商会の高橋敏氏(65歳)である。このシリーズでスーパーラインシステムの構築時を語ってもらった三重県の齊藤貢氏の勧誘を即座に受けて、北海道でのグループ化のきっかけを作った功績は小さくなかった。スーパーラインシステムが本格稼働後の業界の躍進ぶりを高橋氏に振り返っていただいた。

### この業界のグループ化の初めのころをお話してください。

高橋 漠然とした不安を当時の業界人の誰もが感じていたがそれをどのように具体的に解決していけばいいのか誰もわかっていなかった。そんな時に三重県から齊藤さん、別府から大石一彦本部長や地元北海道の水城氏が私を訪ねてきてくれている話を聞かせていただいた。はじめてそういう話を聞いたわけだが、私自身の思いの中にもまったく同じものがあったのでその場で参画を決意して、訪問を受けて、すぐに三重県の三重パーツに当社の全社員を引き連れて見学に出向いた。仕事に支障が起きないように正月休暇を利用して押しかけ、齊藤さんにはご迷惑をかけたと思っている。きれいに整理整頓された三重パーツの倉庫を目の当たりに見て、当社でもこうありたいと思って即刻学習を開始しました。グループ化への思いは強くなっていきました。

**システムを低コストの開発費で立ち上げ小規模の事業者が利用しやすい方法で成果を挙げたと伺っていますが、スーパーラインシステムが稼働した後のメンバーの動きはどうだったのですか。**

高橋 全国ネットの構築ははじめのたちあげに携わったほとんどのメンバーが手弁当て会社を長期間留守にするわけだから、ある意味で社内の実務を任せられる人材の開発も同時進行で進めなければならなくなって、これも企業体質強化のきっかけになりました。グループ化のおかげで商品化のための美化作業や品質管理の徹底が実現し、折からの新車開発ブームに押されてリサイクル部品の需要も高まり、グループに加入したら半年くらいで売り上げが二倍三倍と急速に伸びずメンバーが続々と出てきて組織化の成果は目に見えて上がっていきました。また、われわれはどちらかと言えば規模の小さいところが多かったので組織での実務教育や情報交流などに期待する気持は強くなってシステムを軸にした結束力が自然に生まれてきたことも事実でした。齊藤さんが指摘しているように、システムの出来高払いの使用料方式や組織内部での自前の社員教育や品質管理手法の開発などに大いに助けられたと感謝しています。システム構築に尽力した齊藤さんをはじめ、品質管理の手法開発に力を貸していただいたイマイ自動車の今井さんなどには本当にお世話になりましたね。

### 組織化立ち上げ当時のお話をもう少し詳しく…

高橋 組織化という点では大石本部長の頑張りというか、あの情熱のおかげだったと思いますが、なにせ未来のことを語るわけだから聞くこちらも想像力をたくましくさせて聞く以外に方法はありません。口から泡を飛ばして、しかも早口で「全国200拠点展開」を力説されるのですが、聞くわれわれのほうは全く知識がないのでついていけないもどかしさがありました。もしあの時、そばで齊藤さんが私たちに分かるように補足の説明を付け加えてくださらなかった

ら、ほんとうのところどうなっていたらどうかとひやりとしますね。(笑い)

### そんな重要な会議はどういう環境で行われたのですか。

高橋 私の記憶に残っているのはユーパーツの清水信夫社長が軽井沢の別荘を会場に提供してくださって、大石本部長を中心に皆でわいわい押しかけて長時間話合った当時は懐かしいですね。

### 最近では急速にコアの入手が困難になって業界としては苦境が続いていますが、今後はどういう対応が必要でしょうか。

高橋 自動車リサイクル法の施行で本来は解体業界に流れるはずのコアが中古車オークション市場に中古車として大量に流れ始めて、それが常態化したことで、われわれの業界の仕入れの感覚が変革を迫られています。結果としてリサイクル事業者間の新しい連携が必要になってきていると思います。言い方を変えれば地域内での同業者の連携を見直して、本来この業界が持っていた仲間意識をもう一度取り戻して企業活動の効率化を図る必要があるようです。

### その点はベストリサイクラーズアライアンスとして新しい動きを見せておられますが…

高橋 自動車を囲む全ての環境が大きく変化しています。最近の若い世代は生まれた時からインターネット化された情報社会に育っておられる。だからわれわれがこれまで培ってきた業界の常識もこの情報化社会の一要素としてどのように組み込むのかをよく話し合っただけの世代にマッチさせて行かなければなりません。関係者間の討議を広い範囲で展開して合意点を探り出す努力が要ります。アライアンスについては大いに期待しています。

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