

# 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

2012.12  
Vol.114

2012年の自動車リサイクルを顧みて

## 来る2013年は在庫管理思想の抜本的改革の年 自覚深めた東日本大震災での本格的な社会貢献



▲未曾有の大災害で廃棄処理に慣れたはずの解体のプロも苦戦を強いられた(東北の被災地の車輪集積所の風景)



▲最後の車輪処理を終えて業界関係首脳が一堂に会した被災地での鎮魂の会合



▲翌年2012年初頭に実行されたベストリサイクラーズアライアンスの記者発表の様

2012年が暮れようとしている。自動車リサイクルの業界にとって今年はどうな年だったのか、顧みるとひとつのターニングポイントだったのではないかと感じさせるところがいくつかある。2012年を締め括るにあたって業界の流れを改めて概観し、新しい年の方向性を探るとともに今後の自動車リサイクルの在り方を見つめることにした。

### ◇東日本大震災が大きいきっかけ

記憶に新しいのは昨年3月11日の東北を襲った大地震、そして大津波と福島原発事故の大惨事である。これについてはまだまだ復興が手についたばかりで、完全に傷が癒されたとは言えない。

しかし、われわれ自動車リサイクル業界にとってはこの出来事が大きいターニングポイントになったことは間違いない。なぜならその被害の最前線で具体的に廃棄車輪の処理という重圧と戦った実績があるからだ。はっきりと最初の復興のきっかけを作って、社会貢献という作業の真っ只中を全力疾走したからだ。関係する業界人の心になにかが残された時間が過ぎて行ったと思われる。

この長くて苦い経験から、われわれの関係者の間から自然発生的に部品管理システムが異

なるグループ同士で一歩進んだ連携の動きが起き、2012年初頭にSPN、ビッグウェブ、エコラインの三者が再結束してベストリサイクラーズアライアンスを誕生させた。そしてこのアライアンスに今秋、また、別の二グループが参加の意思表示を行い、さらに連携の輪が広がった。当初の考え方に間違いがなかったことがこれで証明されたわけだ。

### ◇今年2012年に入って課題が表面化

と言った極めて特殊な経験を経て今年の動きが始まったが、今までの自動車リサイクルの業界常識を大きく覆す傾向が見えてきた。

それは流通の要を担う輸送事業者からの重量物運搬拒否の動きと、部品需要家からの新しい要求、つまり商品の地産地消の要求の二つである。

初めの重量物運搬拒否はかなり以前からくすぶっていた課題だったが、リサイクル部品のインターネット流通が広がりを見せたことから、専門的な知識の乏しい荷造りの流通が増え、運送中の不測の事故も無視できなくなってきた。運びたくないという一部の運送事業者の言い分もわからないことはない。

さらに大きい問題は次の要求で、一般消費者の手前の段階で自動車ビジネスを展開中の整備事業者からコストを抑えたもっと廉価なリサイクル部品がほしいという要求が出てきたこ

とである。

### ◇従来の在庫管理思想に限界

ここまでの20年間、自動車リサイクル部品生産に携わる事業者は商品の信頼度と在庫量の確保を図るため、厳格な品質管理と全国の同業者をインターネットでつなぐ在庫のデータ管理に全力を挙げてきた。この結果、リサイクル部品が持っていた価格自体が高止まりになり、高品質部品は高額というイメージが定着した。もちろん、高品質に見合う価格という点では社会通念上、極めて妥当な流通の形で、このこと自体が問題だとは言いきれない。

しかし、その一方で、切迫する自動車整備経営の中で修理代の中での部品代が占める比率が従来とはまったく予想を超えたものに跳ね上がってきていることから廉価なリサイクル部品を求める声は実は悲痛な叫びに近いものになってきている。

高額で高品質の部品も必要だが、廉価な部品も売ってほしいと言っているわけで、ここを正確に分析して上手に対応できればこれに越したことはない。このためには現在の在庫管理の基本思想の部分抜本的に改革する必要が出てくると思われる。すでにその新しい戦いが関係者間で進展している模様だ。新しい2013年は流通思想の改革の年になりそうだ。

## 付加価値の高い車体整備を中古部品で安価で買い易い部品が大量に必要



前号113号で紹介した事故修理回数に応じて保険料金が改定されるという新しい自動車損害保険の考え方に呼応して、板金塗装事業を中核とする整備事業者の間では、小破修理は積極的にリサイクル部品を活用してカーユーザーの利益につなごうと気合を入れる向きが増えてきた。今回、改めて車検整備と車体整備の両面に実績を持つ京都府の近藤自動車工業(株)の近藤英男社長に、いま浮上してきた車体整備の内製化で求められているリサイクル部品活用の考え方を語っていただいた。

◆今、車体整備の内製化に成功している大手の自動車整備業者の方々は次の場面をどう見ておられますか。

近藤 今後は車輪保険をむやみに使わないほうが返ってカーユーザーの懐が痛まないという傾向が出てきます。つまり小額の事故修理を保険で何回もしてしまうと次年度からの保険料に直接跳ね返ってきて、最終的には保険に加入することが大きい負担になるケースが予想されますので、わたしどもとしては従来以上にお客様に安価なリサイクル部品を利用した整備をお勧めしようと考えています。そのためにリサイクル部品の調達について真剣に学習しているところです。

◆現状はどのようところが課題でしょうか。

近藤 まず第一点はリサイクル部品の価格ですが、いまは良い部品はそれなりの価格で

販売され、従来のような安からう悪からうは払拭されたと見ています。しかし、需要家から見た場合、もっと手頃な価格の部品がほしいというのが本音です。リサイクル部品が全般的にコア不足も手伝って高値止まりしている感じです。そこで提案ですがB級品以下のジャンク品をもっと市場に提供していただくとうれしいということです。供給側の事情で在庫管理が難しいということもあるでしょうが、安い価格帯のリサイクル部品がほしいというのがほんとうのところですよ。

◆供給側ではジャンク品のビジネスは手持ちの商品全体の信用にかかわるとい判断で非常に消極的になっています。難しいですね。

近藤 品質を確保され、全国ネットで流通を合理化されてきた実績は高く評価しています。そのことでリサイクル部品の信用は高まりました。しかし、ここにきて整備業界の潮流に変化が出てきています。問題は車検整備では飯が食えない、車体整備で付加価値を挙げないと整備業界が沈没寸前に追い込まれているという事実です。そうなるとわれわれとしてはカーユーザー、損保会社、われわれ整備業者の三者の利益を確保するため、高度なリサイクル部品活用の方角に向かわざるを得なくなっています。徹底的に廉価なリサイクル部品を調達して、自らの修理技術を駆使して、廉価な整備を実現して行かなくてはなりません。少しくらいの傷なら自分で直して使いますから、B級品以下でも十分間に合うと

いう考えです。

◆最近、一部の宅急便業者が重たい自動車のリサイクル部品は運びたくない拒否反応を示しているようです。このあたりはどう見ておられますか。

近藤 品質に加えて部品の輸送コストも大きい壁になっていると理解しています。そこで私は機会あるごとに「リサイクル部品の地産地消」を提案しています。地域単位で地元の整備業者とリサイクル部品業者とが密接に連携し合って、輸送の範囲を圧縮していただければそれだけコスト低減に繋がるのではないかと。地元の部品を地元の業者が有効に使うのではないかと。地元の業者が有効に使うのではないかと。

◆いま言われたリサイクル部品の地産地消という発想はリサイクル部品業者にとっては両刃の剣的発想ですね。広域に在庫をデータ化して供給力を高めてきたのですが、その結果、コストアップをきたしたということでは悩ましい限りです。

近藤 われわれ車体整備と車検整備を兼ねて事業展開している事業者にとってはリサイクル部品を供給してくださる業界は絶対に手放すことができない味方です。私が提案している地産地消の骨格をどのように築き上げていけばお互いに利益を確保できるか、これから腹を割ったお話し合いをさせていただければ幸いです。ご協力をお願いします。

◆ご意見参考にさせていただきます。

## 思わぬところでリサイクル部品の再評価が進んでいる EVコンバートビジネスはやはり良質の中古部品で



◀電気モーターにATMとの接続用のホイールを組み付けている



◀リフトアップした車体の下にもぐってモーターの取付具合をチェックしている

すでに報じられている軽自動車のEVコンバート整備がわれわれの業界とかなり密接な関係にあることが分かってきた。

まずこの使用過程にある軽自動車のエンジンを電気モーターに換装して、EVに改造する整備だが、自己名義のクルマの改造で私有地内で

の走行が許されるというものが大半だった。

これに関して本格的なガイドラインが国土交通省から明示された内容を見ると、当然のことながら、素人の遊びごとではカバーできるものではなく、基本的には正式な認証資格を持った整備事業者でなければ、他人に販売できるコン

バートEVは開発できないことが明らかになってきた。

そこで国交省から正式に認可を得た整備事業者の登場ということになるのだが、これがまだまだ数が少なく、EVを奨励している自治体でも適性のある事業者が見当たらないと苦しんでいるようだ。

さらに問題はこのコンバートEVを開発するにはかなりの量の良質なリサイクル部品が必要で、EV開発に取り組もうという整備業者は実力派のリサイクル部品業者と提携を急いでいる。われわれの思わぬところでリサイクル部品の再評価が進んでいる。品質問題で揺れることがどこまでも続きそうな雲行きだ。

## ビッグウェーブグループ

秋山 英司 代表取締役

株式会社秋山商会

**外資系企業の勤務経験生かした  
車検整備も手掛ける幅のある経営**



▲基本は地元顧客重視の同社

▲秋山英司代表取締役

今回は茨城県水戸市の(株)秋山商会の秋山英司社長(45歳)に登場願った。同社は先代輝夫氏が昭和49年に設立し、平成6年にビッグウェーブグループに入会した事業者。現在総社員10人で、月間の解体台数は平120台、部品在庫量は8000点の段階である。立地は北関東自動車道茨城東インター傍で交通の要所でもあり、地盤は固いものを持っている。

## ◇外資系フランチャイズの経験生かす

そんな同社の二代目である英司氏は地元の国立茨城大学工学部機械工学科を卒業後、アイスクリームのフランチャイズ・バスキンロピンスジャパン(株)に入社し、マネージャーを経験。その後茨城トヨタ整備(株)に転職し3年間同社のフロントを務めた経緯がある。

平成6年に父君が経営していた同社に帰り、即ビッグウェーブグループ入会に動いている。それまでのキャリアを生かして組織で生きる方向を打ち出したことになる。

「当社は売り上げを追求するより利益確保を優先しています。リサイクル部品の販売には取り付け整備が伴うので、車検整備も含め、来店顧客にはクイック整備のサービスも行って、客単価の引き上げに努力しています」という。結果として同社では解体、部品生産、スクラップ輸出、自動車整備の全方位型経営を打ち出し、筋肉質の経営体質を維持している。

## ◇幅広いボランティア活動にも着手

「ビッグウェーブが幕張のメンテナンスフェアで出展していた頃、その会場で直接説明を聞いて入会を決意したことを思い出しています。いろいろほかの組織の入会も検討しましたが、ビッグウェーブの持ち味がわたしの感覚にぴったりでした」とも語る。

英司社長はかつて外資系のフランチャイズに勤めていた経験を生かして、現在、地元で働く外国人労働者の就労に関する相談役というボランティア活動にも精を出している。一般社会の実情に明るく、バランス感覚を持ち合わせた業界人として今後の活躍が期待される。

## エコライングループ

田崎 識博 氏

株式会社小野商店

**新品部品供給の経験生かし  
徹底したクレーム対応で顧客拡大**

▲すべてにこれからという新進の  
雰囲気漂う同社

▲田崎識博フロント主任

今回紹介するエコラインメンバーは平成9年設立の(株)小野商店(占部秀一社長)でエコライングループには平成16年に入会した新進企業である。

現在、総社員13人で、月間平均の解体台数は250~300台、部品在庫量は5000点の規模。会社発足時は非鉄関係の貿易業務が主体だったことからリサイクル部品の生産販売はまだこれから段階にある。

## ◇新車販売店とカーメーカーの経験

そういう同社のフロントを預かるのが入社3年目を迎える田崎識博氏(31歳)だ。同氏は自動車整備専門学校を卒業後、スズキ自販福岡の部品部に入社、3年半務めた後、宮若市のトヨタ九州自動車(株)のエンジンラインの派遣社員として3年間勤務した背景を持っている。自動車のディーラーとメーカーの現場を経験して同社に入ってきた。

「ここにきて一度にいろんなメーカーのクルマの部品について携わることになり、最初はほんとうに戸惑いました。分からないことだらけでいちいち他人に聞きながらの執務で苦労がありました」と振り返る。一念発起して自ら学習に精を出し、いまでは一応の業務をこなせるまでになった。

## ◇損をしても代替え品を提供

同社は部品販売の強化を掲げてからまだ間もないことから、顧客に対してのサービスには神経を使っている。クレーム発生時にはとくにその対応に気配りが求められる。

「リサイクル部品業として生命線はエンジン単体を納品する時です。収めたエンジンが不調ということになれば、お客様が納得のいく商品を最終的には収める必要が出てきます。話が仮にこじれたら当社が損をしても代替え品を準備しなくてはなりません。信用を確保するためには物心両面の戦いが待っています」という。

こういう感覚も同氏が新車販売にかかわる部品供給やカーメーカーの実態を知っているからこそ心意気ということになる。安かろう悪かろうのリサイクル部品販売からは完全に脱却している同社だ。

## SPNグループ

岡野 功 代表取締役

有限会社岡野自動車商会

**三重県下最古の社歴誇る名門  
鉄、部品、輸出の全方位型を堅持**

▲同社の社歴にふさわしい  
落ち着いた雰囲気事務管理部門

▲岡野功代表取締役

今回ご紹介する三重県伊勢市の(有)岡野自動車商会の岡野功社長は県下でも最古の事業者・明治40年創業の金属回収業カネカ岡野商店の流れを汲む名門の出身だ。初代兼松氏から数えて社歴は百年を超える。二代目季武氏が昭和10年に自動車解体を開始し、三代目兼祐氏が昭和37年に現在の(有)岡野自動車商会を設立、これを四代目功資氏(功氏の父・三重県自動車リサイクル協議会初代会長)が平成11年に引き継ぎ、平成21年に現社長功氏(41歳)が父君と交代して現在に至る。

## ◇バランス取れた全方位型目指す

同社の現状は総社員22人で月間解体台数250台、在庫点数7000点の規模。これを軸に鉄スクラップ、海外輸出、中古車輸出など多角的な経営で堅調な歩みを見せている。

同社は平成22年に一歩前進し、SPNクラブに入会、部品販売の基本の見直しも図っている。

「当社は一時期、鉄スクラップの不況に対応して企業の規模を大幅に縮小したが、その後改めてスクラップ、国内部品、海外輸出、その他の部門など全方位型に切り替えて体制拡大に打って出た。SPN加入はジリ貧気味だった国内部品を回復させるのに必要不可欠な要素だった」と功社長の弁。永年培ってきた部品を見る目で徹底して良い商品をしつくり腰を落ち着けて生産し、販売実績を上げること成功している。

## ◇CO2削減見越して懸案に対応

今後についても「廃棄車両の量は減る方向なので、一定の入庫台数からどのように売れる商品を引き出すのか的を絞ってバランスの良い自動車解体業を目指したい」という。

また最近の部品配送問題についてはかなり以前から地元同業者と協力して複数運送業者の利用で危険負担を和らげ、当面の見直しも立てている。さらに品質に見合う価格引き下げの需要家からの要求に対しても、基本はあくまでも高品質部品の販売という姿勢を崩さず、慎重に顧客の要望に対応する構えを見せている。県下最古の実績を土台に、リサイクル部品販売の王道を極めようという意気込みが溢れる五代目功氏というところだ。



## 人口の減少視野に入れた自動車リサイクル 高純度金属資源回収に意欲見せる新進の経営

福岡県の 権藤 正信 氏 (58歳)

▲ペイするかしないかを思案する前に現場で実践する勇気が必要という権藤社長

今回登場頂いたのは九州の自動車リサイクルの名門企業・九州メタル産業㈱の権藤正信社長(58歳)である。自ら作業服に身を固めて一日一回は現場の作業員と時間を共にするという。如何に純度の高い金属資源を産業廃棄物から汲み取るかを日夜研究する姿勢を崩さない。今後の日本社会では総人口の減少及び高齢化などから廃棄物自体の発生量が減少すると見て、廃棄物処理の純度を如何に上げるかに努力を傾けると言う。

**まず九州メタル産業の成り立ちを簡単にお願います。**

権藤 当社は西日本鉄道㈱がバスや路面電車を経営していたことから、車輛の廃棄処理に関心を示して、豊田通商さんや福岡県自動車販売店協会さんと協同で昭和47年に鉄資源の再利用を目指して設立した廃棄物処理の会社です。月間約9000台の廃棄自動車の処理を行っています。

**御社の具体的な経営方針はどのようなものですか。**

権藤 基本はシュレッダー事業です。廃棄された自動車から如何に純度の高い金属資源を採集できるかを徹底して追求しています。当社は廃棄物処理の範囲を拡大して効率を追うという方向ではなくて、あくまでも現状抱えている廃棄自動車の再資源化に的を絞って、その純度を上げて行く姿勢です。非鉄金属の採集も含め、金属資源の再資源化に力を集中しています。

**日本の静脈産業の行く末をどのように観測しておられますか。**

権藤 基本的に人口減少は避けられないでしょう。それに生産年齢人口の減少、高齢化が

加わります。つまりコアとなる産業廃棄物そのものが減少傾向に入っていくと思います。そういう見通しのもとに自分たちの十年後を予測しますと、鉄、非鉄、ダストの三部門でいずれも100%の採集率、製品化を目指す努力が必要です。他の分野に触手を伸ばすより、現有の取引分野での生産効率を追求するほうが成果を得ることができると見えています。

**代表は目下海外でのご活躍が大きいと伺っていますが。**

権藤 当社は製品の輸出は行っていませんが、経済産業省や地元自治体などから海外での自動車リサイクル事業に対する補助事業の一環として講演を依頼されることがあって中国やタイの資源再利用のシンポジウムなどに出向いて関係者の方々に当社の経験をお話する機会が増えてきました。当社も今年十月から自動車のシュレッダーダストの再資源化施設としての認定をいただきましたので、少しでもお役に立てばと思い、海外に出向くことが増えています。

**代表はご就任以来、現場の雰囲気を変えたいと伺っていますが。**

権藤 私は鹿児島大学の工学部電気科を出て西鉄に入社し、鉄道車両の営業、駅業務の管理や自動改札化などの作業に従事して、技術と営業活動の両面を経験させていただきました。その後2000年2月には今お話申し上げた切符販売などの駅業務、構内売店管理、周辺駐車場管理などをアウトソーシングする会社・西鉄ステーションサービスが設立されたのでその代表で出向した後に2004年にここ九州メタル産業の経営に参画し、2009年に代表者になりました。そういった経験もあって当社では現場で

の具体的な作業の効率改善が非常に重要だと気がつき、毎日一回は作業服に着換えて現場に足を踏み入れています。大枠の生産プラントは外部から購入しますが、それを当社の工程にマッチするように改良工夫する努力は私が率先してやっています。当社のような企業体では触る内容物がいろんなものがある、地域性や季節性に大きく左右されるわけですから、機械の力とそこで働く人の力とがうまく融合して行かなければいけません。そのためには出来合いのプラントのままでは全く使い物になりません。独自の工夫が必要なのです。社内でも私の話を聞いて「そこまでやって実際にペイするでしょうか」と疑問を投げかける者もいますが、私は「何事も実際に手を染めずに判断するな」と戒めています。ひとつひとつ手でばらしてみても課題を分析して、その後に機械化をして、省力化し、着実な効率改善を図ればほとんどの問題は突破できると社員を励ましているのです。

**ところで御社では廃棄自動車から部品取りされる比率はどの程度でしょうか。**

権藤 その点に関してはほとんどを資源化しますので月間で言うなら200台くらいですね。当社のお取引先は廃棄自動車を出荷される自動車販売店や整備工場とともに自動車解体業の方々からスクラップとして出荷していただく場合がほとんどですから、自動車解体業界各位が重要な顧客と言うことになります。当社では一般産業界からの鉄スクラップ、建築解体物、家電廃棄物なども扱いますが、主流は自動車スクラップですので今後も自動車解体業界とは表裏一体の関係で歩んで参りたいと思っています。

発行



ecoline 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