



# 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

2013.1

# Vol.115

今年は仕入れ戦略の年特集シリーズその1

## 2013年は企業間仕入れ戦略競争の最初の年 玉を深読みして機敏に仕入れて手早い生産へ



▲中古車センターに並ぶ低価格車輻はリサイクル事業者も狙いを付けるコアである



▲機敏に仕入れたら素早くばらして即座に部品欄に収納し販売に備える

新しい2013年が幕開けした。今年は日本の自動車リサイクル業界にとっては企業間競争の激化の第一年目になるだろう。システムを軸に組織化を図ってきた一連の流れが一区切りして、さらに次のコア争奪の戦いが待っているからだ。値ごろで上質のコアを求めてこれまで繰り広げられてきた玉仕入れの競争が本格化し、互いに知恵を絞った動きが展開される公算が強い。新年を期して業界のコア仕入れの努力の横顔を追ってみることにした。

### ◇朗報は保有台数の復興基調

一昨年来、新車販売はエコカー補助金制度のおかげで需要が喚起され、ここ五年ぶりに自動車の保有台数が回復の傾向を示すとともに登録十年以上の長期使用車の比率も約3割の大台に上るなど、われわれの業界にとっては朗報が続いている。ちなみに先の号で述べた自動車保険のノンフリート等級別料率制度の改定による小額事故修理の自己負担増なども重なって自動車リサイクル部品需要の拡大が予想されているこの頃だ。

しかし、これはあくまでも統計上の推測であって、実際にリサイクル部品流通の環境が手放して好調とは言いきれない。現実にはまだまだ玉不足の傾向は続いているし、リサイクル部

品の末端での評価は顕在化しているとは言い難い。

### ◇一般整備專業工場の危機感が顕在化

最近の新車ディーラーのユーザー囲い込み強化にあおられた整備專業工場の危機感がようやく表に出てきた段階で、この兆しをどのように鮮明なリサイクル部品需要の形に引き上げて行かか大きい課題になっている。

現状を概観すると一般的なリサイクル業者の玉の仕入れについては自社店頭でのユーザーからの買い取りはまだ微増でこれだけに頼るところは少ない。大半は中古車オークションでの買い付けと自ら整備事業者の車輛置き場を訪問しての買い付けが主流だ。この動きのなかで、今までのような廉価な廃棄車輛と言う品種は影を潜め、ほとんどが通常走行が十分可能な中古車を高いコストで仕入れる場合が増えつつある。高く仕入れるので上質部品はこのところ高止まりの相場が続いているとみる業界通が増えている。

品質意識の高まりから、どうしても高年式車の仕入れで、安心した品質を確保したいという気持ちが先行している気配が濃い。このことは末端のカーユーザーに取れば決して悪い話ではないが、整備工賃にプラスして部品代金でも利益を得たいと考える整備事業者の意向から

すれば、リサイクル部品価格の高止まりは不満の原因になっている。(一部既報)

### ◇機敏な仕入れと手早い生産が決め手

こういった事情から、リサイクル部品流通界の一部からは「できるだけ現場の相場に沿った機敏な仕入れを行う」、そしてその仕入れた車両を「できるだけ早く解体して受注に備える」という速戦即決型の販売思想が生まれつつある。つまり仕入れ担当者が目視した段階から始まって実際の納品までの時間をいかに短縮するかが勝負の分かれ目だというわけだ。

また、仕入れの段階で玉を選ぶ時、系列毎の車輛の傾向を深く読み込んで、部品によっては生産が停止されるパーツがあり、これを狙って一定の量を仕入れておくとかかなりの利益が上がるビジネスが約束されることになる。

年式、型式だけで売れ筋をみるのではなく、個々の部品の生産状況を先読みした玉の仕入れと言うもので、こういった場合、狙いがヒットすれば当該の部品一個の利益で全部のコストが賄える場合も出てくる。

いま、自動車リサイクル部品の流通は一步前進して「速く、深く仕入れて、手早く生産」の競争の段階に足を踏み入れつつある。

(この項続く)

# 来賓の全損保が異口同音にリパ―ツ利用を強調 安心安全安価の整備サービスの提供を推進



▲都内のホテルで開かれた恒例のBSサミット賀詞交歓会



▲引退宣言後もBSサミットの顧問活動が約束された中川秀直氏



▲後半の懇親会は安倍政権への期待で盛り上がった

1月16日、恒例の車体整備事業者の団体・BSサミット事業協同組合（磯部君男理事長）の2013年の新春賀詞交歓会が、都内のホテルで盛大に開催された。

交歓会には取引関係にある損保会社、自動車関連企業など多数を軸に、国会議員、経済産業省、国土交通省の各位も招かれ、折からの安倍政権復活の余波を受け活気溢れる賀詞交歓会となった。

はじめに挨拶に立った磯部理事長は「軽自動車の販売好調、新しい基準による燃費改善競

争、衝突防止システム装着競争など周囲の環境は激変の時を迎えている。今年はBSサミット創設20周年を迎え、新たな気持ちで損保各社とのトリプルプロフィットと事故車検査制度の創設に取り組みたい。安心・安全・安価の整備サービス提供に今年も前進する」と述べた。

続いて来賓挨拶に立った損保各社も異口同音に「BS会員工場を核とするDRP戦略の中でリサイクルパーツを積極活用した、無駄のない整備技術のユーザーへの提供で損保商品の信

用を高めたい。結局、適正なカーリペアがそのまま日本の経済のリペアになる。徹底して連携を強化したい」と述べ、損保側としても自動車リサイクルパーツ活用の重要性を強調していた。

さらに後半の懇親会に駆けつけた中川秀直元自民党幹事長も「政界での活動を次の世代に譲ったが、磯部理事長からBSサミットの顧問に推薦され、懸案事項の政治的解決に今後もできる限りの協力はしていきたい」と変わらぬ元気なところをメンバーに見せていた。



▲東京ビッグサイトで開かれたEV技術展

## 東京ビッグサイト 第4回EVシステム技術展

# 世界から関連企業多数が出展し大盛況 自治体の企業振興策の一環で急成長

このほど都内の国際見本市会場である東京ビッグサイトで「第4回EV・HEV駆動システム技術展」が開かれ、世界中の関係企業多数が出展、国内外の関係者の来場で大いに盛り上がりを見せた。

この展示会はEVの駆動システムを中心にクルマの軽量化技術、カーエレクトロニクス技術なども合わせて合同で開催された世界的に大がかり

なプロ向けの技術展で、いまだきのEV関連技術の展示会としては最大規模のものとなった。

とくに自動車として電気駆動する技術については微細なピ一本から、最先端のリチウムイオン電池、燃料電池は無論のこと、公道を走行中に電磁波で充電を試みる未来の技術まで勢ぞろいの展示で会場は関係者でごった返した。

ちなみに会場には電気自動車開発に先行する地方自治体、大阪府や島根県などのコーナーでは実走行が可能な完成車や実験車が来場者

の目を奪っていた。

各自治体ではこの電気自動車開発が地方分権の形でその地域の実情に沿った内容で利用を考案する方向が出ているだけに、地方の工業再生の鍵に位置付ける姿勢を打ち出し、中小企業振興の決め手にしようとしている。しかし行政側のガイドライン造りが進展中で、実際の車輛開発の段階に生き残る企業は未知数だけに今後の成り行きが注目される。

## 自工会豊田会長 来年の4月までに自動車関連税制改革を主張

自工会の豊田章男会長は政府が平成26年4月の消費税増税の時点までなにもせずに手を打たなければ大幅な雇用の喪失が日本の自動車産業を襲い異常な事態になると自動車関連税制の早期の廃止を求めた。

自動車関連税制については一昨年6月の消費税率引き上げを決めた時点での民主・自民・

公明の三党合意時、自動車取得税、自動車重量税について「平成26年4月の消費税引き上げ時までには抜本的見直しを行う」ことが盛り込まれていた。

両税は道路整備に使い道を限定した道路特定財源だったが、平成21年度に一般財源に変更された。自工会ではこれまで「道路整備に使

用しないなら課税の理由がなくなった」と主張、消費税などとの二重課税になっていると訴えてきていた。

また同時に豊田章男会長は「政府は日本の自動車産業を物造りの中心課題と捉え、経済政策の真ん中に据えた本格的な強化策を打ち出してもらいたい」と重ねて強調している。

## ビッグウェーブグループ

## 森脇 早稲夫 氏

### 有限会社クモデ商店

#### 組織創設時のチャーターメンバー 経験豊かな相場観が持ち味



▲歴史が古く都内の真ん中に位置する本社

▲森脇早稲夫代表代行

東京都墨田区立川の有限会社クモデ商店(雲出利男社長)はビッグウェーブグループ創成期のチャーターメンバー。守備するところは都内の立川でここは日本の自動車解体業発祥の地で、同社はその一廓を担う歴史を持っている。

## ◇創業時からの実務を代行

そういう同社の営業一線を長期間支えてきたのが今回登場した森脇早稲夫氏(71歳)だ。同氏は20歳の時から同社に勤務し、代表の雲出社長の義弟にあたる。この業界の奥深い部分をじっくり眺めてきた古者の一人だ。

同社はビッグウェーブの立ち上げからリサイクル部品の販売を手掛けてきただけに取引先との付き合いはいずれも永いところが大半というなれば信用取引による部品販売で終始している。

そういった実績を持つ森脇氏の言葉を借りると「最近の業者間ネットワーク流通のネックは相場がどうしても高止まりで成約に持ち込むには時間がかかる」ことだという。ものによってはリビルト部品より高額なリサイクル部品が出回って、昔の事情を熟知する森脇氏に取れば「びっくりする値段でどうも納得がいかない」とこぼすこの頃のような。

「部品の需要家は最終的にはカーユーザーだが、中に立つ整備工場の心理的な納得が前提になれば結局このビジネスは前進しませんよ」と警告している。

## ◇大きさと中身のバランスが大事

また新しく稼働しはじめた五社連携のベストグループについても外側の組織の大きさだけに目を奪われる運営に陥らず、組織力と内容の濃さがバランスの取れた方向に進んで行くべきではないかと指摘している。

余暇を見つけてはテニスに興じるという森脇氏だが「若い時はスキーがもっばらだったが最近ではテニスに切り替えた」とこぼる元気なところを見せる。戦後の日本の自動車市場の復興から現在の安定成長期までをつぶさに見てきた業界目線はますます健全だ。とくに流通の相場観は傾聴に値する。

## エコライングループ

## 平野 雅幸 氏

### 有限会社倉迫パーツ

#### 密度の濃い解体で在庫量確保 新人ながら経験生かし効率アップ



▲豊富な在庫の強みを生かす同社の事務所

▲平野雅幸フロント主任

大分県中津市に本社を置く有限会社倉迫パーツ(倉迫啓司社長)は昭和45年の設立で業界では古参のグループに入るが、社員17人、月間解体台数は300台平均で部品在庫量は常時12000点を保有する。いわゆる筋肉質の体制を持っている。

## ◇入社間もなくフロントの重責担う

そういう同社のフロントを務めるのが平野雅幸氏(28歳)だ。同氏は同社に入社してまだ1年と3カ月という新人だが、営業から社内事務を経て、いまはフロントの重責を担っている。

その理由としては年齢の割には自動車関連の異業種を経験済みで、ガンソリスタンド、大型自動車用品店、新品タイヤメーカー直営のタイヤショップなどを経てここに来ている。

自動車好きが高じてこの業界に飛び込んできたが、いま仕事がとても面白いという。

「このビジネスは答えを一刻も早く出すのがポイントです。在庫のあるなし、納期はいつか、お客様の待ち時間はどれくらいあるか、など早く取引条件を掴んで対応すれば決まる確率が高い」と動の良さを発揮している。

## ◇商いの面白さは他業種にないもの

彼の言葉を借りると「いままで経験した自動車ビジネスは外見はきれいが結局自動車の中身までは喰い込んでいなかった。この業界に来てはじめて自動車の中身が具体的に分かってきた」という。過去のキャリアが完全に生かされているのがわかる。

「受注して自社品が見つければ値決めも早く出来て、商談が決まった時のうれしさは過去のビジネスにはなかった」と名解答である。

同社の場合、玉集めの量は一定量に安定させ、生産する部品量は10000点を超える形に持ち込んでおり、顧客の要望を上手に汲みとれば、今後の成長はまだ見込める状態だ。

九州市場はリサイクル部品の需要が従来から安定している市場。若い平野氏がいましばらくの修行の後、本気でこのビジネスに取り組む時が楽しみである。

## SPNグループ

## 桑田 憲志 氏

### クワダパーツ

#### リサイクル部品の基本を習得 法人別建てで販売効率を改善



▲クワダパーツ本社の事務所

▲桑田憲志代表取締役

今回、登場頂いたSPNメンバーは広島県福山市のクワダパーツの桑田憲志社長(42歳)である。グループの中でも若手の中堅を担う有望株だ。脱サラしてゼロからこの業界に足を踏み入れ短期間にリサイクル部品業の極意を身に付けたところは注目している。

## ◇大手運送会社に勤務し見聞広める

桑田氏は地元の福山通運のトラックドライバーとして務めた後、荷主だった近江グリーンパーツ(株)の徳原栄二社長の紹介で四国愛媛の(株)ヤツツカ(八東正社長)に入社し、腕を磨いて平成15年に独立した経緯がある。早くリサイクル部品とはなにかということを知ることができた背景がここにある。

さて、その後の動きだが、クワダパーツを立ち上げた後、時間を置くことなく平成19年に別会社(株)カーリユースを設立して分社体制に入っている。双方とも地元需要家のニーズに応えるための戦略で、きめ細かい部品の販売体制を目下整えつつある。

「多拠点で市場を管理する構想は早くから持っていたが、景気の動向に照らして無理なく拠点造りを進めたいと思ってきた。同時に分社化した後、後継の人材も早く育成したいので責任をしっかりとってもらう業績は社員が挙げると言う気風を作って行こうと頑張って社員を育てています」という。

## ◇需要家の整備工場に似た発想

こういった発想はこの業界では珍しく、本社機構が拠点を管理するやり方ももっばらだが、同社のような小規模別会社の展開という考え方は部品の需要家である整備工場の経営発想に非常に近いものがあり、今後の成り行きが注目される。

桑田社長の場合は長期間トラックドライバーとして多種の企業の動きを見てきたことと、リサイクル部品販売では完成した企業で訓練を受けたことが重なって、42歳の若さで一定の回答を掴んでいることがある。乱戦気味の自動車リサイクル部品業界で、生き残りをかけた戦いが始まっているが、この桑田方式がどこまで成果が挙げられるか注目される。



## 他人を裏切らず受けた恩を忘れず 自動車リサイクル業には夢と哲学が必要

福島県の 島 一氏 (68歳)

▲男が事にあたる時は金の儲け方より夢と哲学が必要という島 一社長

ビッグウェーブグループは日本の自動車リサイクル業界の草分け的存在で、スケールの大きいビジネスを展開してきた事業者が多かった。組織立ち上げの核となった九社のうちの一家に福島県の(株)シマ商会があり、その創設者が島 一氏(68歳)である。現在、同社は南相馬市の本社以外に8拠点を有し、年商は80億円、総社員数200人のマンモス企業に成長し、今後もまだまだ前進の余力を残している。業界古老の島氏にこれまでの歩みと今後の見通しを聞いた。

**島代表のこの業界に足を踏み入れられた最初のきっかけをお話ください。**

島 私は農家の長男に生まれて本来なら農業に生きる道を見出すべきだったが、ひょんなことから自動車リサイクル工場にアルバイトに行くことになって、そこで自動車解体を見習うチャンスを得て、この仕事に魅せられて気が付いたらここまで来ていた。きっかけと言えばそれこそなんでもない偶然だったね。

**なぜビッグウェーブの立ち上げに立ち会うことになったのですか。**

島 同県人の先輩だった菅野勇三氏に声をかけられたのがきっかけだった。菅野さんは私より一回り年上で、私は立ち上げメンバーの中では若輩だった。昭和47年に会社を立ち上げたがその時、社員全員を引き連れて菅野自動車商会に見学に行ったのがお付き合いしてもらった初めだった。当時はユーパーツの清水信夫さんも菅野自動車商会のきれいな部品倉庫を熱心に見学しておられたのを憶えている。

**現状、シマ商会は全国規模で見ても他の追随**

**を許さない巨大な規模に成長されている。ここまで大きくなった秘訣は何だったのですか。**

島 それはやはり夢と哲学だったと思う。人間の一生は一回きりのものだから、自分がどこまでやれるのかとことん試してみたいという気持ちが強かった。今、思えばこれはお金の儲け方と言うよりは人間の夢と人生観の問題ではなかったかと思う。それに私は人を裏切ったり、受けた恩を仇で返すような人間にはなりたくなかった。だから他人から裏切られたり、恩を仇で返されるようなことも我慢できなかった。そんなわけで人間関係については誠意を以って尽くすことを金儲け以上に気配ってきた。こういうことが周囲の信頼を得るきっかけになって今の私を支えているのではないかと思う。

**ところで御社の特徴は「ゆめ工場」に見られるように車検整備から始まって車輛販売や用品販売などリサイクル部品販売を軸に本格的な多角化に踏み込んでおられることだが、この姿勢について説明していただきたい。**

島 かなり以前から、自動車解体のみで長期的な展望は望めないと分かっていたので、自動車整備や、車輛販売や、用品販売を付加して、経営の柱を複数化して行く計画は持っていた。しかしこの多角化の作業を、例えば他業界から出来合いの人材を大量に引き抜いたり、企業を買収したりすることはわたしの主義に合わなかった。初めから自前の人材を自分流に教育して関連部門の拡大を図ってきた。自動車解体とはまったく異質のビジネスを複数部門育てることは簡単ではなかったが、その苦勞は今、報われてきたと思う。相乗効果がだんだん出てきて解体用の廃棄車輛の仕入れにもよい効果を発

揮するようになってきている。

**ビッグウェーブグループは現在、SPNグループやエコライングループとの連携を強めて、さらに組織の輪を広げる努力をしておられますが、こういう動きについて島代表はどのように感じておられますか。**

島 これからは規模の大きい事業所しか生き残りは難しくなってくると思われるので、こういう形で、グループの連携を強化したり、企業同士の合併などに挑戦して、連携の密度を濃くすることはとてもいいことだし、理にかなったことだと思っている。単一の組織に固執していると団結力が希薄になって組織の寿命が短くなる傾向がある。組織力を持続させるにはこういう不断の努力が必要だと思っている。

**今後の自動車リサイクル業界の方向について何か助言をお願いします。**

島 初めにわれわれが肝に銘じておかなければならないのは自動車リサイクル法の施行と言うのは基本は日本の自動車メーカーや新車販売事業者の発想を軸に組み立てられていて、必ずしもわれわれ自動車解体事業者の発想で組み立てられているものではないということだ。だから遠い将来の自動車資源の再利用というテーマを考えると、われわれはわれわれなりの事業を継続させるための考え方をしっかり見据えて、着実に手を打って行かなければならない。このことを実現していくために、私はわれわれ自動車解体事業者なりの夢と哲学を持たなければならぬと提唱してきた。夢と哲学に裏打ちされた若い次代の経営者の奮起を大いに期待しています。

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