



# 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

2013.2

Vol.116

### 今年仕入れ戦略の年特集シリーズその2



## 「ない部品はない」の 原則を打破 納品率急上昇の 供給体制確立に前進

◀左前回りのヘッドランプ、フェンダー部分が真っ先に損傷する典型的な見本が写真の車だ。リフトアップされてこれから丁寧に分解される

前号に引き続いて玉の仕入れと部品生産についてももう一歩その中身を分析してみよう。長期間にわたる玉不足に刺戟されて、各社の対応はこのところ急速にレベルアップが見られ、少ない玉から売れる部品を入念に生産し、実績に結び付けるところが増えてきた。その結果受注する部品に対しての納品率も徐々に高まりを見せ、地域と事業者によってはヒット率50%近くをマークする特異なケースも出てきている。仕入れと生産の企業間競争は確かに始まっている。

#### ◇「ない部品はない」の過去の原則

過去、自動車リサイクル部品流通の世界では「中古部品の需要は約15%の左前回りに集中して、残りの85%の部品が売れ残っている」という見方があった。故障で不足の部品の代替えにリサイクル部品を求めたわけだから、ある部品が損傷した事故車を仕入れて、それを生産に回すとなれば、初めから「ない部品はない」という絶対的な現実が待ち受けていることになる。ない部品に需要が集中するという根本的な矛盾がリサイクル部品ビジネスには付きまとってきた。

しかし、この根本的な矛盾に対して、自動車リ

サイクル法の施行で廃棄車輛の流通が一般の中古車流通の枠組みの中に組み込まれたことから、リサイクル部品事業者の仕入れの感覚が変化し、ほしい部品を生産するために非事故車、つまり完全に自走する中古車の仕入れ比率が段階を踏んで高まりつつあり、以前のような「ない部品はない」という常識がゆっくりだが過去のものになりつつある。

#### ◇「少なく仕入れて大量に生産の形へ

弊紙の取材した範囲でも最近では月間200~300台の入庫で備蓄する部品在庫がざっと10000点を超えるという筋肉質の事業者が出てきている。従来の業界の常識では在庫量10000点を確保するには月間で500台以上の入庫は維持しなければ叶わないと言われてきたものが、6掛けの300台平均で同量の部品在庫をキープするところが目につき始めている。それだけきめ細かい生産体制が築き上げられつつある。少量の仕入れで大量の部品在庫を目指すというわけだ。

さらにこういった動きの中で、実際のビジネス上の納品率をみると、業界中位以上の堅実なところで約20~25%、また地域一番店を張って圧倒的な自社在庫を誇る事業者などでは約40~50%を確保するところも出てきて

いる。

#### ◇過去の原則を打ち破る新しい動き

この傾向はコアとなる玉が極めて潤沢にあった時代の大雑把な生産をしていた頃の常識を覆すもので、当時の「ない部品はない」の矛盾を乗り越えるものとも言える。

さらに最近の傾向として、流通を共有する単一組織の範囲を超えて複数の組織間の在庫を相互に共有する形が進展する中では、納品率の改善はかなりのスピードで進展していると思えていいだろう。

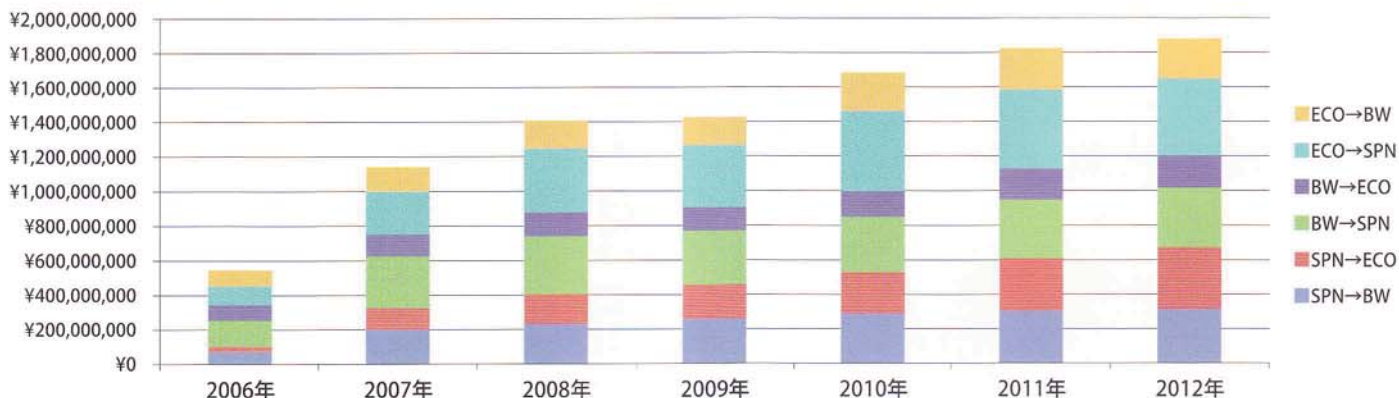
また、リサイクル部品を必須の条件と見る車体整備業界でも「修理することで利益を挙げたい」とする意識が高まりつつあり、例えば二つの同種のリサイクル部品から損傷箇所のみを切り取り一つのリサイクル部品を完成させるカットパーツ方式や、同様に、損傷部分を手際よく抜き取って周囲と重ね合わせる段付き修理などが具体的な商品として一般に浮上してくれば、さらにリサイクル部品の需要と供給は安定していくと思われる。

機敏に仕入れて手早く生産する業界の傾向が顕在化すればするほど、自動車のリサイクル部品流通は活況を呈して行くと思われる。

(この項続く)

# 大阪ARNと北海道SSGを加えて5社体制 昨年2012年の流通実績は18億8354万円達成

## ◆年別相互流通実績(2006～2012)



◀ 祝賀会前半の合同会議の様。来賓挨拶と優秀企業の表彰が行われた(写真左)  
続いて開かれた懇親会では業界首脳が情報交換に熱が入った(写真右)

(株)ビッグウェーブ、(株)エコライン、(株)SPNの三社に、一般社団法人ARNと(株)エス・エス・ジーの二社を加えた計五社は1月23日、東京都品川区の品川プリンスホテルで平成25年新年合同祝賀会を来賓多数を招いて盛大に開催した。昨秋のARN、エス・エス・ジー両社のアライアンス参加を得て、初の五社体制の新年合同祝賀会となり、大いに氣勢を挙げた。昨年は三社相互流通実績で18億8354万円・前年比102.9%の達成率を記録し、この数字は五社連携に移行した今年度はさらに拡大することが見込まれている。

### ◆五社連携では初の新年合同祝賀会

祝賀会は(株)ビッグウェーブ股部厚司社長、一般社団法人ARN岡田誉伯代表理事、(株)エス・エス・ジー古田欽一社長の三代表の挨拶で始まり、続いて来賓の挨拶に移った。

登壇した来賓は一般社団法人自動車再資源化協力機構の加藤忠利代表理事、一般社団法人日本自動車リサイクル部品協議会清水信夫会長、一般社団法人ELVリサイクル機構河村

二四夫代表理事、(株)プロトコーポレーション第四事業部岡本清志部長の四氏で、いずれも今回の五社体制発足を称賛していた。

続いて参加した関係企業の相互流通業績発表と優秀会社の表彰が行われた。これによると売り上げ部門では一位・(有)昭和メタル、二位・(株)エコアール、三位・(有)白土商會が、仕入れ部門では一位・(有)昭和メタル、二位・(株)三森コーポレーション、三位・(有)田所商店などがそれぞれ表彰された。

### ◆業界関係首脳陣が来賓で顔を揃える

表彰式の後、ベストリサイクラーズアライアンスのホームページ紹介を(株)エコラインの今原克典社長が行い、祝賀会の前半を終えた。一旦休憩の後、後半の懇親会に移り、その中で提携企業の紹介が行われ、グループの垣根を越えた関係企業トップ層の熱気溢れる交流の時間が持たれ、祝賀会の成果を挙げた。

また、主要な来賓としては経済産業省製造産業局自動車課自動車リサイクル室長小野正氏、トヨタ自動車環境部資源循環推進グループ嶋村高士氏、BSサミット事業協同組合磯部君

男氏、豊田メタル(株)自動車リサイクル研究所加藤誠所長、NGP日本自動車リサイクル事業協同組合大橋岳彦会長、(株)プロードリーフ小島明取締役、西濃運輸(株)ロジスティクス部若原優課長などの首脳陣が顔を揃えた。

### ◆三社連携の流通実績は記録更新中

当日、公表された相互流通実績によると、三社連携が開始された2006年以降、毎年実績更新を果たし、極めて順調な業績を挙げてきている。ちなみに2006年度の5億5300万円を皮切りに、11億4450万円、14億1194万円、14億3421万円、16億8960万円、18億3000万円と続き、昨年2012年は18億8354万円と記録更新を続けた。

この実績は今回の五社連携で、数字的にはさらに伸びが予想され、アライアンス結成の効果が証明されたことになる。

売り上げだけでなく構成メンバーの拡大で相互の仕入れの伸びも見込め、関係者の地域情報の集約などを考慮すると、内包するリサイクル部品需要家に対する企業組織力は相当なものになると観測される。

## ビッグウェーブグループ

森 博和 氏

ビッグウェーブコールセンター

**重要法人顧客の対応が専門  
豊富な資料駆使して受注ミス撲滅**



▲ビッグウェーブ本部の中に同社の ▲森 博和コールセンター長  
コールセンターがある

ビッグウェーブ本部のコールセンターで活躍中の森博和氏(37歳)は同本部に入社して十年目を迎えるフロントのベテランである。日産系の新車ディーラーのサービスフロントの経験もある自動車通だ。今回は森氏のコールセンターでの活躍ぶりを取材した。

## ◇国内の主要整備事業者に供給

(株)ビッグウェーブの本社機構のなかにコールセンターが設置されてかなりの時間が経つ。主な顧客は新品部品のメーカー系共販会社、新品部品小売商団体の全部協、車検整備業者の全日本ロータス同友会、車体整備業者のBSサミット事業協同組合などで、同社にとっては重要な法人需要を担当している。

このため、同社としては顧客の利便性を確保するため、受注時の部品に関する情報サービスを徹底している。「お客様の側では当社を信頼して発注されるので、受注後のトラブルは私どものほうでも最大限防止しなければいけません。当社が過去に集積した商品情報を駆使して正確な受注と納品が展開されるよう心を配っています」(森氏)という。

## ◇入社当初から10年の実務実績

大手法人顧客とビッグウェーブメンバーとの間に立って、常に円滑な取引が持続されるように対応するには並大抵のことではない。幸い森氏の場合はこの部門に入社当初から任されてきただけに、入社十年後の今では仕事の流れに敏感に反応できる体質が出来上がっている。「新車ディーラーのサービス部の経験はありましたが、入社当初はさすがにいろいろ初めて体験することばかりで苦労しました。今では顧客毎の取引傾向も理解できていますし、対応も身に付いてきましたのでよほどのことがない限り無難に仕事はこなせています」と言えるまでになった。

また、森氏は音楽が好きで、同好の仲間と軽音楽を楽しむ。自らサクソをこなし吹奏を披露するという。ビッグウェーブ製のリサイクル部品を日本の自動車整備のトップ層に注入する重要な役目を担うキーマンである。

職場 愛知県あま市七宝町伊福鍛冶屋前58  
TEL052・441・7503

## エコライングループ

株エコラインコールセンター

**RDSを使い幅広く受注活動  
専任者3人で大量の作業こなす**



▲コールセンターの内部には三人の担当者が詰めている

エコラインコールセンターは株式会社エコライン運営本部内にあり、コールセンターと受注センターの2つに分かれている。双方共に利用者からの発注を在庫店に取り次ぐRDS(リパーツダイレクトシステム)を活用している。そのRDSとは(株)エコラインが2002年より運用を開始したインターネットを介して会員が中古パーツを購入できるサイト。現在、(株)ヨタユーズック、(株)オートサーバーとの提携でより多くの会員に利用されることのできるようになった。

## ◇3人の専任者が業務を分担

現在、コールセンター1名、受注センター1名、両方をサポートする担当者1名の計3名が業務を受け持っている。

仕事の内容は各在庫店のフロントに近いものだが、エコライン本社内事務所での業務となるので実際の商品と接するのではなく、PC、TEL、FAXでの商品情報のやり取りが主となっている。

この業務で難しいのは車両情報のない問い合わせ、または品番は違うが装着できるのかと言った問い合わせ、OEM車両の互換性についての問い合わせ、合うか合わないかは問わずにその商品が欲しいなどというさまざまな顧客の要望に応えなければならないこと。

## ◇一日100件のテレコールに奮闘中

顧客と在庫店との間に立って、一日100件近い受発注を処理するのは時間との戦いでもあり、いかに効率良く且つ正確な品番確認ができるかにかかっている。ちなみに休み明けともなれば電話もつながりにくくなるくらいの混雑ぶりだ。

最近では提携先としての会員登録数も多くなったことから、仮にもクレームともなれば多種多様なテーマが発生し、解決には苦労が伴う。そんな時は部品を供給してくれる各グループの在庫店のフロントとの協同作業で解決策を見つけ出し乗り切っている。特に昨年6月にBEST実務者合同勉強会で交流を深めた在庫店各位には並々ならぬ情報協力を受け、コールセンターとしてアライアンスの成果を大いに発揮することができている。

職場 名古屋市中村区豊国通1-23-3  
TEL050・3541・0307

## SPNグループ

鴨下 治郎 氏

鴨下ホールディングス株式会社

**リサイクル業界初の持ち株会社方式  
経営実務と資金調達完全分離**



▲持ち株会社鴨下HDは埼玉の 株鴨下商店の中にある ▲鴨下治郎代表取締役

埼玉県狭山市上広瀬の(株)鴨下商店(鴨下治郎社長)は平成21年5月に傘下の(株)スリーアール長野、(株)スリーアールメタルの二社を合わせ、計三社を束ねる持ち株会社・鴨下ホールディングス(株)を設立し、自動車リサイクル業界では珍しい経営資源と資金運用の効率化に成果を挙げている。

## ◇長野県進出が拡大のきっかけ

その後の経緯について同社鴨下治郎社長は「長野県進出を機にリサイクル部品生産販売の(株)スリーアール長野を建て、その後に鉄スクラップ専門会社(株)スリーアールメタルを設立して、三社体制に入ったが、三社の運営をどうすればさらに効率化が図れるか苦闘した結果、持ち株会社の設立を思い立った」と説明する。

持ち株会社の特徴は経営実務と資金調達の分離が明確に図られ、双方の効率改善が一気に進むことが挙げられる。とくに部品生産販売、鉄スクラップ事業、その他の事業など複数の事業体を抱える自動車リサイクル業界では近年注目されている経営方式だ。

同社では埼玉の鴨下商店を軸に長野進出、鉄スクラップ事業強化の動きの中で、複数社体制に入ると同時に持ち株会社方式の採用を検討するなど素早い対応で、長期化する不況を乗り切ったと言える。

## ◇企業の将来を見据えた経営戦略

「この持ち株会社方式の持ち味は短期的に評価するものではなく、20年、30年後の長期的展望に立った時、資産運用面で成果が出てくるもの。目下のところはそれぞれの分社の業績追求に全力投球しているが、大きい視点で経営面のゆとりが今後期待できる」(鴨下治郎社長)としている。同社の成果について周辺の関係者の間では注目しており、持ち株会社方式の採用を検討する同業者も出てきている。

「この業界では後発だったが先輩企業の良いところを積極的に研究した結果」(同)としているが、古典的な経営感覚が支配的だった自動車リサイクル業界に新しい風穴を開けた動きとして今後が注目される。

職場 埼玉県狭山市上広瀬1236-1  
TEL04・2953・8853



## リサイクル業界と損保会社の絆造りに貢献 組織間連携の必要性を当時から力説

滋賀県の 徳原 栄二氏 (64歳)

▲損保会社、整備業界対応をもっと早く完成させておくべきだったという徳原栄二社長

今回はSPNグループの発起人の一人である(株)近江グリーンパーツの徳原栄二代表取締役(64歳)に登場願った。徳原氏は旧NGPグループの立ち上げに立ち会い、在庫管理システム・スーパーラインの管理会社(株)スーパーラインの二代目代表も務めた実力者。当時のリビルト部品メーカーや損保会社との交流の突破口を開いた功績は極めて大きいものがあつた。初代の代表を務めた齊藤貢氏の後を引き継いで、日本の自動車リサイクル部品流通業の基礎固めを果たした当時の話を改めて伺った。

**徳原社長が当時の自動車リサイクル部品流通組織・NGPグループに参画されたいきざつを伺いたいですが…。**

徳原 私は26歳からこの道に入って、なんとかもっと大きいビジネスにこの自動車解体業をしていきたいと考えていたのですが、その頃はビッグウェーブさんが隆盛を極めておられて、私も何とかしてその仲間に入れてもらえたらと一生懸命部品倉庫を立て替えて準備をしていた矢先に、三重の齊藤さんからお声がかかって、一度ゆっくりお話しませんかとお誘われたのがきっかけでした。いろいろお話を聞くうちに齊藤さんのお人柄とその熱意に強く惹かれて、じゃあ、NGPグループに入ろうという決心をしたのです。もうちょっと齊藤さんに会うのが遅かったら今頃どうなっていたでしょうかね(笑)

**あなたが株スーパーラインの代表を齊藤さんから引き継がれた後、多方面に活躍されて、いまの業界の基礎が出来上がって行ったと伺っていますが…。**

徳原 就任早々に取り組んだことの中で思い出深いのはリビルト部品のメーカーさんにご挨拶まわりのことでした。リサイクル部品屋

の私が「よろしく頼みます」と営業に回るわけですが、その頃のリサイクル部品業と言うのはなかなか信用していただけなくて、「ああそうですか…」とそっけなくあしらわれたことも少なくありませんでした。組織の形もこれからという時だったので、「リサイクル部品屋さんがほんとうにリビルト部品が売れますか」と心配されていたところがほとんどでした。そんななかでジャパンリビルトさんはATMの販売に着手されたばかりで代表の田中さんから私に電話入ると言った具合で他社とは少し違っていました。それに今では私たちの仲間であるリンクスの千葉さんがエンジンのATKで頑張っておられている助けてもらったことを思い出します。

**徳原社長の功績の一つに損保会社との交流を本格化されたことが挙げられますが、当時の思い出はなにかありますか…。**

徳原 損保会社さんとの取引と言うのは実務者レベルではかなり以前から始まっていた。なかでもユーパーツの清水社長は他に先駆けて損保会社さんとの話し合いを進めておられたのを思い出します。私も将来のコアの入手を考えたら絶対に損保会社さんとのルート作りは進めておかなければいけないと感じて、損保会社さんが企画されたリサイクル部品の研究会などに積極的に参加させていただいて、こっちの業界の事情などを説明させていただいていました。しかし、話し合いは進んでもなかなか具体的な内容にまで進展するケースは少なかったというのが当時の実情でした。

**そんななかであいおい損保さんは動き方が違いましたね…。**

徳原 確かにそうでした。あいおい損保さんは実務者のレベルにとどまらず、経営のトップ層にリサイクル部品の価値を認識される方々が

揃っていたように思います。損保会社さん以外に住商オートリースさんやオリックスさんなどの大手リース会社との話し合いの窓口も務めさせてもらったことは思い出に残っています。

**ところでSPNグループはいまベストリサイクラーズアライアンスの結成などで重要な役割を務めておられますが、こういった組織間の連携についてはどのように感じておられますか。**

徳原 わたしはこの点については旧NGPグループの時代から、他の組織の方々との連携は時間の経過とともに必要になってくると感じていましたので、水面下ではかなり精力的に努力した思い出があります。とくにビッグウェーブさんとは連携してトヨタ部品共販さんへのリサイクル部品納入について話し合いを持ったことは私の記憶には強烈に残っています。その頃、エコラインの岡代表にいろいろお世話になったことも忘れることはできません。かなり早い時点から三社連携の道筋は出来上がっていたように思います。

**リビルト部品、損保会社、三社連携などいろいろ先行して努力されていたことが分かってきました。がなにかほかに徳原社長の思い出はありますか。**

徳原 もうひとつ思い出するのは住友スリーエムさんなどと協力して、リサイクル部品の活用方法を考案しようと考えて、カットパーツ、段付き修理、部位検索などを車体整備業界の方々にアピールしたことがありましたが、残念ながら少し時機尚早で話は表面化しませんでした。最近、BSサミットさんや全日本ロータス同友会さんあたりが真剣にリサイクル部品活用を考えておられると聞いてあの頃の努力が無駄ではなかったとうれしく思っています。

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 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