U01.17

今年は仕入れ戦略の年特集シリーズその3

ない部品はない」の原則早期打破をめざして 構築は完了で具体化は時間の問題



▲リサイクル部品供給側のフロントは通常、男性の主任が複数の女性フロントをバックで管理している。 将来はここで仕入れ情報も管理する





▲最先端は女性フロントのきれいな声が勝負を決める ▲最近の在庫量は日を追って潤沢になりつつある。 品目によっては過剰な場合も出てきた

一月号から先月号を経て、リサイクル部品の 仕入れについてまとめてきたが、今月号ではこ れからのこまめで機敏な仕入れはどうすれば 実現できるのか、業界関係者の考え方を探って みた。新品部品に比較して圧倒的に不利な立 場に立たされているリサイクル部品の納品率 を少しでも上げようという努力はいまどのよう に展開されつつあるのか、その様子を取材して Att-

◇気長に探す時代から情報共有の時代へ

過去のリサイクル部品業界の考え方のなか に「中古部品は急いで探すものではなく、じっく り時間をかけて気にいる部品を気長に探すも のしという感覚が永く支配していた時代があっ た。

その時代遅れの感覚に挑戦してきた結果、 生まれてきたのが現在、リサイクル部品業界の 常識になっている多数の事業者からの部品 データをコンピュータシステムで一か所に集結 した共有在庫システムである。現在ではほとん どの事業者がいずれかのシステムに所属し、全 国規模で膨大な在庫データを共有する大勢に 入っている。

◇入庫してから商品化まで時間がかかる

しかしこのシステムの弱点は「完全に解体さ れて検査を合格した商品のみがデータ化され る」というわけで、解体車輛が入庫してから完 全に商品化されるまでの時間差は事業者に よってはまちまち。つまり実際に売れる段階に なるまで相当の時間、車輛のままで保管されて いることになっている。

この点に着目して、仮に受注した部品が在庫 リストにない場合でも、仕入れ現場で適合車種 を発見した段階で、即刻受注完了のサインが発 信できれば、顧客を逃さないで済むということ になる。

最近の発達した高性能のモバイル型端末と 自社を経由して在庫情報を統括している本部 システムとが連動し、最先端の仕入れ情報が正 確に各社のフロントで掌握できれば、あとはそ の車輛を優先的に解体すれば「ない部品が売 れる」状態が造り出されることになる。

◇理論は構築済みだが具体化はまだ

以上のような理論構築は机上では簡単に整 うが、これには慎重な現場検証が求められてく る。車輛の仕入れの現場、仕入れ担当者の所属 する事業者工場、そしてその事業者を統括する グループ本部、最終的には発注した整備事業者 の最低でも四か所が緊密に連携して作動を確 かめる必要がある。

現状では、すでに理論の構築は済ませている が、入念な実証実験をどのような形で進める か、関係者間で話し合いが進められている段階 だ。

◇整備側の認識に大きい変化が

自動車保険料率改定から端を発した、小額修 理のカーユーザー自己負担増傾向など、リサイ クル部品需要の変化は今後ますます顕著に なってくる。

要するにこれまで懐疑的であった整備現場 のメカニック自身が真剣にリサイクル部品の調 達を心がける新しい整備商品化時代が目前に 迫ってきた。

これまでのような「ない部品は初めから在庫 リストにない」と言うような悲しい状況を座視し ている時代ではなくなった。『ない部品はない』 という原則を一刻も速く打破するために、受注 した部品を逆探知して即刻納品に持ち込む新 しい感覚のリサイクル部品ビジネスの時代が 待たれている。

日本の自動車リサイクルの業界存続を意識して 東京田町でSPNグループが第8回総会開く



▲和やかな雰囲気のなかに適度の緊張感もあった第八回目のSPNグループの総会



▲一転して後半の懇親会は200人以上の業界関係首脳陣が



▲リサイクル業界の存続を他団体と 協調して維持しなければと語る 要原裕之SPNグループ会長

SPNグループ(栗原裕之会長)と㈱SPN(北島宗尚社長)の両者は3月15日、東京田町のホテルJALシティ田町東京で第八回SPNグループ総会を、来賓を含め200人近い関係者を招いて盛大に開催した。

今回の総会は午後1時30分からグループ会員企業による総会と午後5時30分からの懇親会の二つに分かれて開催された。

また当日は午前中に㈱SPNの定時株主総会も開かれ、昨年実績を上回る業績確認も為され、その流れを受け継ぎ、気合の入った総会となり、各委員会の新年度方針発表を軸に議事が進行した。

総会は茂田貴範氏の司会で、八束正副会長の開会挨拶、近松利浩教育部長の三大信唱和から開始された。まず挨拶に立った栗原裕之会長は「近況、安倍新政権下の円安株高効果がも

てはやされているが、われわれの業界にはまだ景気回復の影響は出ていない。日本の自動車リサイクル業界の存続自体を念頭に置いた対策、他団体などとの実質的な協調関係造りが緊急に必要だ」と前置きし、①JAPRA、ELV協議会などと協力したグリーンポイント制度による資源再利用の活動に政府から1000万円強の補助金が出たこと②行政側から現状のエアバッグ処理について3割近い不適正処理が指摘され、業界団体として問題視していること③商品の配送について業界あげてコストダウンについての話し合いが始まっていることなどを会員に呼びかけた。

その後、岩間祐介氏が議長に就任し、第一号から第四号議案まで審議が開始され、全議案が無事了承された。議案は第一号議案として栗原会長による前年度の活動報告、各部長及び

ブロック長による各部報告、ブロック報告、さらに第二号議案として鴨下治郎事務局長による決算報告、渡邊和寛氏による災害対策預かり金報告、土門五郎氏による監査報告と続いた。その後、新年度の活動計画に移り栗原会長が「基本姿勢は昨年と変わらないが、ブロック例会を強化し、教育活動を維持し、最終的には業界全体の協調強化を狙う」と締めくくった。

一旦休憩の後、議事が再開され各部報告、各ブロック報告、平成24年度新入会員紹介を経て表彰式に移り、クレーム発生率年間0.58%で領エッセンシャル企画(高橋勉社長)が表彰された。続いて㈱SPN報告、関係団体JARAの報告にそれぞれ㈱SPN北島宗尚社長とJARA副理事長高橋敏氏の両氏が立ち、改めて近況を報告した。最後に飛田剛一副会長が閉会の挨拶を行って総会を終了した。

ベストRAグループが売り上げと仕入れ部門で6社を表彰



◀表彰受ける BWの㈱大隅



表彰受ける ECOの(株)ヨシムラみやぎ自動車リサイクルセンター



表彰受ける SPNの(有)オー トパーツ光伸



◆表彰受ける ECOの(株)山形 県自動車販売店リサイクルセ



表 彰 受 ける SPNの岡山オートリサイクル センター(術)宇 野白工

部品供給団体五社で結成しているベストリサイクラーズアライアンスでは以下の六企業を業績優秀として表彰した。表彰された企業と表彰内容は以下の通り。

◇2012年度相互流通売り上げ伸び率部門第一位 『ビッグウェーブ』㈱大隅金属

『エコライン』(株)ヨシムラみやぎ自動車リサイクルセンター

〖SPN〗何オートパーツ光伸

◇2012年度相互流通仕入れ伸び率部門第一位 〖ビッグウェーブ〗(㈱荒谷商会

『エコライン』㈱山形県自動車販売店リサイクルセンター

《SPN》岡山オートリサイクルセンター衛宇野自工

ベストリサイクラーズアライアンスがHPを開設

ベストリサイクラーズアライアンス(Best Recyclers Alliance)がこのほどホームペーシ (HP)を新しく立ち上げました。ご覧ください。

URL · http://www.best-recyclers.com/

我社のキーマン紹介します。

ビッグウェーブグループ 岩間 伸文氏 株式会社シマ商会

国内最大級のリパーツ生産工場 乗用車部品国内強化方針打ち出し



▲大がかりで整然としたシマ商会の全景

▲岩間伸文国内部品 販売東業報長

福島県南相馬市の㈱シマ商会(島 一社長)はこの業界では知らない人はいない。ビッグウェーブグループ創設時の一社で、設立は1975年、大型トラック部品の老舗である。

今回はそのシマ商会国内部品販売の責任者岩間伸文部長(36歳)に登場願った。

◇社員200人で月間2600台を解体

現在、同社の総社員数は200名強で月間解体 台数は2500~2600台、部品在庫点数は約80 00点。大型トラックの部品が約半分以上を占める ので内容は当然濃いものがある。

これまで大型トラック部品が中心で、乗用車関連の部品生産は手控え状態だったものを自動車 リサイクル法施行以後、急速に強化、現在はトラック、乗用車半々の形に持ち込んでいる。

「当社は部品と車輛の輸出とスクラップに力を入れてきましたが、時代の趨勢から乗用車分野の部品生産販売も改めて手掛けるようになりました。当面はこの部品の国内販売を強化するのが私の仕事です」(岩間部長)という。

◇他社にない部品をネットに載せて

また最近のリサイクル部品のネット販売にも着目し、「できるだけ他社が持たない部品を意識してネットに載せる」作戦で需要家の関心を呼ぶことに留意している。

岩間部長は入社して17年目を迎える。同社の「ゆめ工場」を建設して軌道に乗せる全てのプロジェクトに参加して、代表の島 一社長の構想を現場で実現することに努力してきた。

そして一昨年の東北大震災に直面し、本社のある南相馬市は大被害をまともに受けた。

その復旧作業から実感したことは企業体の分散管理の必要性だったという。今後の見通しのなかに大型の震災を想定したリサイクル部品経営を組みこまなければならない。

仕事の合間を縫って、今なお新潟に避難させて いる家族に面会することが唯一の息抜きになって いる岩間部長の大震災との戦いはまだまだ終わっ てはいない。

エコライングループ

菅谷 正樹 氏

株式会社翔和オートサービス

全数テスト済みが売りのエンジン仕入れは直接他社の生産現場から



▲機能部品重視の雰囲気が強い

▲菅谷正樹氏

平成元年の創業である神奈川県厚木市の翔和オートサービス(石本弘幸社長)は総社員10人、月間解体台数30台、在庫点数5000点の中堅業者。こじんまりした体制だが中身は濃いものがあり、地域の部品需要家筋には評価を得ている。

◇仕入れとエンジンテストの二役

その同社の仕入れとエンジンテストの両方を担当しているのが今回登場願った菅谷正樹氏(37歳)である。同氏は19歳で入社し、現場の解体作業を数年経験した後、仕入れとエンジンテストの部門に移り、その道一筋に今に至っている。

「このビジネスは玉の仕入れと主力商品の品質 管理が決め手なので、それなりの力を入れて管理 しています」と言う。

まず、仕入れについては菅谷氏が直接、同業他社の生産現場を訪問し、目で見てOKの出た部品を買い取る動きで、確認済の仕入れと言うわけだ。永年の取引関係ができている事業者ばかりなので、互いの信頼関係は出来上がっており、仕入れた商品に対する自信は強いものがある。

そして次にリサイクルエンジンのベンチテストは全量、菅谷氏が担当し、これも徹底した品質管理を施している。

◇エンジンにこだわり見せ硬派の商い

「当社はかねてからエンジンについては相当こだわってきました。中途半端な商品は私が検査の段階でくいとめて、絶対に外に出しません。信用第一を貫いています」とも言う。

つまりエンジンを中心に機能部品に重きを置いた硬派のビジネスで、業界では後発だが、現状、需要家の評価は高いものを得ているようだ。

菅谷氏も「競争は激化の兆しが強いが、まだまだ売れる時代が続く。丁寧な仕入れと商品管理を徹底すれば、これからの伸びはまだ十分あります」と元気なところを見せている。

奥様と二人の娘さんとの四人家族だが、冬は雪山、夏は海とシーズン毎に余暇を家族ぐるみで楽しむ余裕も持っている。

SPNグループ

千葉 菊男 氏

株式会社リンクスジャパン

先手を打ってネックを改良し 新品より高性能の再生エンジン





▲広々と整頓された生産現場を持つ

▲千葉菊男代表取締役

創業1999年の愛知県のリビルト部品業者・リンクスジャパン(千葉菊男社長)はSPNグループ 創設時からの有力メンバー。品質を徹底して追求する体質が今では確固たる地盤となって需要家から高い評価を受けている。

◇幹部ふたりの強い勧誘受ける

リビルト部品扱いの同社がリサイクル部品流通のSPNグループに参画した背景には、当時のSPN側からの強いラブコールがあったという。「三重パーツの齊藤さんと近江グリーンパーツの徳原さんのふたりに熱心に勧誘され、断り切れずにグループに入る決心をした。今から思えば正解だった」と千葉社長。

千葉社長は東京トヨペットのサービス部に勤務、タクシーのリビルトエンジンの整備や納品を数多く手がけていた。その後、腕を買われて地元の大手リビルト業者に転職し、さらにリビルトビジネスの極意を学んだ。

その後にリンクスジャパンを自ら立ち上げ、千 葉流のリビルトエンジンメーカーとして辣腕をふるい現在に至っている。

◇経験に裏打ちされた品質管理

同社の最大の特徴は永年の経験からくる徹底した品質吟味の姿勢。リビルトエンジンの場合は新車装着時からの時間経過があるため、相当量のクレーム情報が蓄えられるが、それをベースにあらかじめ問題ありの個所に同社の改良を加えていることから、クレーム発生の危険度ゼロのリビルトエンジンが出来上がる。同社ではこれを「新品以上のリビルトエンジン」として出荷し、市場では高い評価を受けている。

「最近は新車販売の動きが弱含みでリサイクル部品の発生度も低調なところが出てきた。その反動でリビルト部品の需要も伸びが出てきている。チャンスを逃がすことなく当社の高品質を売り込んでいる最中」(千葉社長)としている。リンクスジャパンでは当然のことながら海外への輸出にも力を入れており、目下のところ、経済発展著しいインド、ミャンマーなどに照準を合わせた市場調査に動いている。

職場

神奈川県厚木市関口1020の23 TEL046・246・1919



ワイテックの鋼材事業部を独立させたのがヤマコーで、マツダの試作車の廃棄を 受け持ったのが会社の礎です

広島県の山本 哲次氏(39歳)

▲必ず商品の影に人の気配があって、その関わりのなかで付加価値が生まれてくるという面白さ、楽しさがあるという山本哲次専務

広島の鐵鋼原料メーカー・㈱ワイテック(山本周二社長)の傍系会社ヤマコー㈱(同)の現場の指揮官が今回登場願った山本哲次代表取締役専務(39歳)である。㈱ワイテックは創業者義祐氏が立ち上げた山本商店「後の山本鋼材を経てヤマコー㈱」を2001年に社名変更して誕生、同年同時に鋼材事業部を別会社新ヤマコー㈱として改めて復活させた。新車メーカー・マツダの研究車輛の廃棄処理やその他の鉄スクラップ処理を受け持つ特異な企業としてスタートした精神を鮮明に今日まで歩んできた。創業者山本義祐氏の次男坊として兄の周二氏を助ける哲次専務に最近の業界情勢を聞いた。

貴社の成り立ちについて簡単に説明してくだ さい。

山本 当社は1952年に金属加工業兼鋼材卸 商·山本商店として父義祐が創業しました。後の 山本鋼材㈱です。今年で60周年を迎えます。 ㈱ワイテックにおいてはマツダの一次サプライ ヤーとして自動車の重要部品の生産を担って おり、また生産拠点のグローバル展開を加速さ せております。ヤマコー㈱においてはマツダ及 び関連会社さんとの取引から「同社の研究車 輛、いわゆる試作車の廃棄処理を受け持つ」と いう形が現在の自動車解体業の礎の始まりで した。今では地域密着の総合リサイクル企業と して現在に至っています。自動車リサイクル法 施行前からメーカーと共に今後の方向性と メーカーに近い自動車解体事業者という立位 置で様々な取り組みを開始いたしました。3R の視点から親会社マツダさんの了解を得た上 で、2003年にエコライングループに入会し て、リサイクル部品の生産と販売に参入いたし ました。

なぜ、エコライングループに参画されたので すか。

山本 創業当時から鋼材を扱って来ていたことから、いずれは自動車解体、リサイクル部品の生産と販売には着手しなければという視点は持っていましたが、マツダ㈱さんとの取引が最優先でしたのでなかなか準備が整わなかったのです。自動車リサイクル法の施行が本格化してきましたので、リサイクル部品流通に携わるならどこかのネットワークには入らなければいけないとは思っていました。

ネットワークならば他にもたくさんありました。エコラインの良さとはどのように感じておられますか。

山本 当社としては他の事業も抱えていますので、そのグループのやり方を強制的に押し付けられるという雰囲気は受け入れが難しいものがありました。その点、エコラインさんの場合はわれわれの考えも十分聞いてもらえるという部分があったので肌が合ったということでしょう。

あなたは東京で商社にお勤めだったと聞いています。自動車解体事業への転身には勇気が行ったのではありませんか。

山本 神奈川大の工学部を出て三菱商事に入 社したのですが、父が病を得たのを機会に広島 に帰ってこいと呼び戻されたのがきっかけで す。帰ってきて初めのうちはかなりカルチャー ショックを憶えましたが、携わってみて、幸い私 はこの事業が肌に合っているようで今では本気 でこの仕事に取り組んでいます。商社時代は取 引先がほとんど大企業でしたから、人間の匂い がほとんどしない大がかりな商社活動ばかりで したが、この自動車リサイクル部品の仕事にか かわってみましたら、必ず商品の影に人の気配 があって、その関わりのなかで付加価値が生ま れてくるという面白さ、楽しさがあるのです。自動車産業の静脈の部分でじっくりと人間が根を張って生きている。しかも環境ビジネスとしてこれから益々注目される業界であることからやりがいと誇りを感じ日々精進しております。

自動車リサイクル部品の生産と販売について 専務の視点はどういうところにありますか。

山本 当社は廃棄車輛の仕入れの殆どが地元のマツダ系ディーラーに限定されますので、なんでもかんでも仕入れて解体して売るというわけにはいきません。マツダのリサイクル部品が主力で生きて行くということですから、台当たりの限界利益をどのように引き上げて行くかということがポイントになります。台数をむやみに追い求めずに、解体作業の工数をきっちり管理し、作業タクトをできるだけ短い時間内に収め、売れ筋の部品を生産し、販売に持ち込むというのが命題になります。ワイテックの部品生産のノウハウやスクラップの処理などで経験した手法を活かして自動車リサイクル部品生産の合理化を目指しているのです。

エコライングループはベストリサイクラーズ アライアンスの構成員として在庫共有の強化 に動いていますが、御社ではこういう動きをど う見ておられますか。

山本 在庫量を確保するために共有を拡大して行くことは世間の流れに沿った動きでこのことは間違ってはいません。しかし、在庫を相互に乗り合わせるには基本の部分での品質基準の統一が欠かせません。なにがA級でなにがB級なのかがはっきりしていなくてはユーザーの信頼が揺らぎます。品質管理の徹底した在庫共有が果たされるなら大いに賛成します。当社もその一員として良質のリサイクル部品供給に協力したいと考えています。アライアンスの今後には期待しています。

発行



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治屋前58 TEL 052-441-7502 責任者/森川 信也

