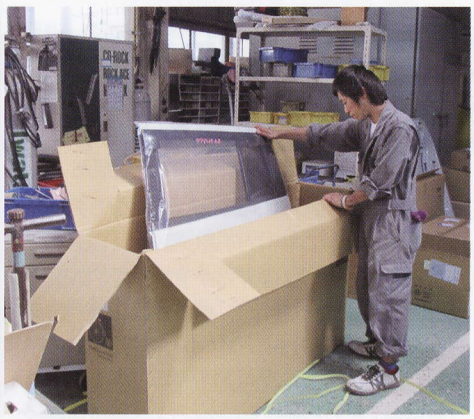
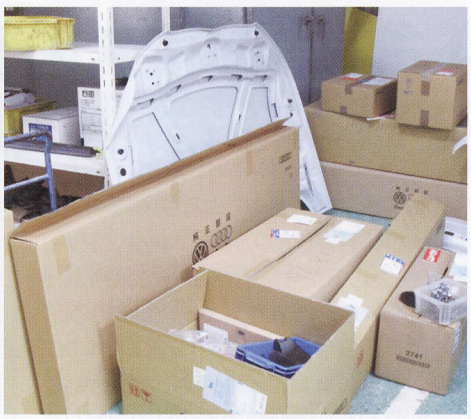
BEST Recyclers Alliance NEWS
ベストリサイクラーズアライアンスニュース
中古・リビルトパーツのご提供で
お客様との夢をつなぐ情報誌
2013.7
Vol.121

深刻化する玉不足に対して追加の仕入れ戦略その2

解体業と整備業の本格的な対話が始まる 同じ自動車言語で同じ発想を真剣に討議

▲板金塗装工場には修理する車が続々入庫して来る


▲そこで到着したリサイクル部品を梱包から取り出して確認する


▲ほかにも届けられたリサイクル部品が梱包されたままで積み上げられている

前月号に引き続いて、最近の廃棄車輛の仕入れについて部品の需要者側と部品の生産者側の立場の違いに視点を置いて考察を進めて行きたい。自動車流通業界の特徴に全く同じ「自動車」という商品を仲介させながら、基本の発想が極めて異質ということから、近くて遠い思いの流れが大きい規模の業界を支配してきたということがある。互いに同じ言語で違う思想を語っているもどかしさである。そういう視点で解体業と整備業の連携の在り方を探ってみた。

◇水準に達した中古部品の品質管理

自動車リサイクル部品生産の課題は何と言っても品質管理の在り方を業界全体の常識の線に引き上げて、どこから仕入れても同じ等級であれば同じ品質の部品が流通できる場面を造り上げることだった。

これに関しては業界の先人の努力が実って一定の成果が現れてきた。いま、問題は一定の水準のリサイクル部品、つまり高品質感に溢れたリサイクル部品が市場に溢れ、価格帯が高止まりになっているのではないかという不安が需要者側に漂うまでの時代に入っている。

リサイクル部品の品質を強い調子で引き上げ、信頼性の確保に成果を上げた途端に、今度はもっと安くて良質な部品はないのかという要求がリサイクル部品生産側に突きつけられているわけだ。

◇整備業界側の情報不足も一因か

では、この大きい課題の発生してくる原因は何だろうか。その最大の原因の一つは部品需要者側に「廃棄車輛は只で手に入っているはずだ」という誤解が強いことが挙げられる。

しかし、いま、解体に臨ませる廃棄車輛の入手コストは自動車リサイクル法施行前に比べて二倍三倍のペースで上昇している。この点に関して関係者に対する説明が不足しているのは事実だろう。

では、需要者側の課題は何だろうか。リサイクル部品を買い付ける側から見た時、「高くてもいいから値段相応の商品を」と割り切った場合は問題はない。が、大胆に「もっと安くてもっといい商品を」と欲張ると、今度はなかなか入手が難しくなる。引き合いをとる相手が多すぎて一本に絞り切れず、漠然とした不満が残るということになる。自動車リサイクル法施行によって整備事業者が法的資格を整えればリサイクル事業を兼ねることができるようになったにも関わらず、需要と供給の心の溝が深まっているのである。

◇需要者と供給者の意見の交流強化

そこで最近注目される現象が起きてきている。それは双方の業界の先覚者同志の意見の交流強化の気配である。自動車を修理する側と自動車を解体する側の思想の交流を促進させようという試みである。

まず解体する側では廃棄車輛の仕入れについて綿密微細にその商流を見直して、如何に低コストで仕入れを行うかについて今までの既成概念を疑ってみようという動きが出てきた。この動きには大きい可能性が秘められている。

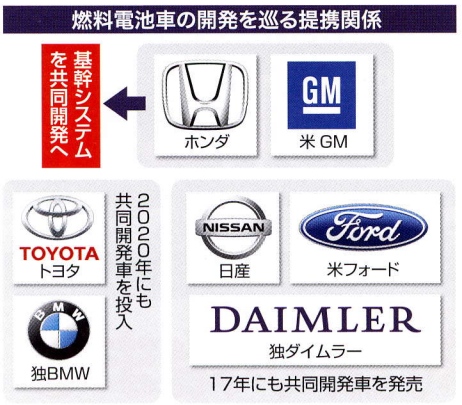
そして整備側ではいままで中途半端に考えてきた「緊急避難的なリサイクル部品の利用」ではない「絶対必要なリサイクル部品の活用」とはどういうことかを鋭く問い詰める動きが起きてきているのである。

とくに昨秋来の自動車保険ルールの改定からこの点について、大手保険会社の発想の転換が強い原動力となって整備業界の中枢神経を揺り動かしているからだ。

一方では仕入れる方法の見直しが、そして他方では活用の方法の見直しが関係者の予想を超える速度で進展し始めている。同じ言語を違う発想で使う時代が終わり、同じ言語を同じ発想で使う成熟の時代が解体と整備の両業界に訪れてきている。

自動車産業情報

ホンダが燃料電池車でGMと提携 トヨタ、日産と並んで世界へ進出



▲ホンダ、トヨタ、日産の三社を中核とする燃料電池車開発の世界の三大グループ

ホンダと米GMの両社が燃料電池車開発について正式に提携すると発表した。燃料電池車の開発はすでにトヨタ自動車、日産自動車などが量産化に向けての動きをはじめてきていたが、ここに来てホンダも米GMとの提携で開発を本格化させる。

ホンダでは量産化で燃料電池車の生産コスト削減を図り、2020年をめどに現状の高級車並みの一台500万円程度の販売価格を設定して、生産に臨むとしている。

現在、トヨタ自動車は独BMWと、日産自動車は米フォード、独ダイムラーと燃料電池車開発で提携関係にあるが、今回のホンダ・米GM提携発表で世界規模で3大グループが開発競争を繰り広げることになる。

トヨタプリウスの世界累計販売台数が300万台突破 搭載する電池の生産力を現行の6.5倍に拡大

トヨタ自動車はHV車・プリウスの世界累計販売台数が先月6月末で300万台を突破したと発表した。初代プリウスの発売が1997年で、販売開始後約15年半で300万台を達成したことになる。

初代プリウスは約12万台売れ、2003年の二代目プリウスが大幅な燃費改善で人気が爆発、以後世界60カ国で好調な販売ぶりを見せた。現行の三代目プリウスは2009年5月から発売されており、すでに4年が経過している。2015年には四代目プリウスの発売が予定されている。

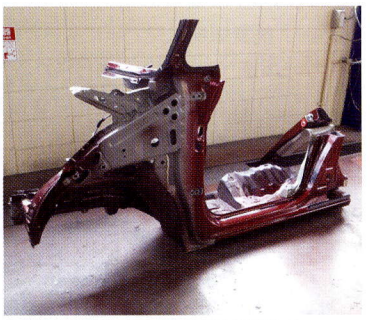
これらの動きを受けて、搭載される電池開発も拍車がかかっており、電池生産を担当する子会社「プライムアースEVエナジー」の大森工場（静岡県）では生産能力を現行の6.5倍の年間23万5千台規模まで拡大する計画である。

トヨタ自動車のHV車はプリウス以後、アクアがさらに低価格で追加発売されたことから安定的な販売をたどっている。同時に将来の燃料電池車開発もさらに具体化の見通しで、HV、EVが輻輳して次世代自動車開発競争の傾向が強くなっている。

続編・㈱ワールドパーツの意見交流会

近隣整備事業者多数招き具体的な部品活用の道探る

▲情報交流会の当日にワールドパーツに集まった参加者たち


▲会場で展示されたカット部品のうちのひとつ

前号で紹介した兵庫県の㈱ワールドパーツが先月末に開いたリサイクル部品情報交流会では近隣府県の板金塗装事業者を中心に大学関係者、損保会社関係者、板金塗装管理システム開発関係者など合わせて83名が参加して、具体的な技術交流が実施された。

具体的には塗料会社からクリア塗料、カラー材料の紹介と塗装の実演、システム会社からは板金塗装システムの紹介、㈱ワールドパーツからは保険不使用の実費修理のためのリサイクル部品の使い方説明などが交互に実施された。

会場ではハーフカットした軽自動車二台が用意され、カット部品の展示、本体エンジンのテスト、主要リサイクル部品のテストなどが行われた。

とくにカット部品は主要な車体の骨格部分を切断して商品化するもので、今後の実費修理には欠かせないリサイクル部品の商品化になるもの。

これは車体整備事業者が作業現場で自主的に制作するものだが、実際はリサイクル部品事業者の段階で制作に携わる場合もあり、協同作業の産物とみなされることが多い。今回はその事例発表となり、実車を利用して、参加者に分かりやすくプレゼンテーションが行われ好評だった。

一般にリサイクル部品やリビルト部品の使い方については車体整備事業者がもっぱら考案するものという考え方が支配的だったが、今回のようにリサイクル事業者を核に整備事業者、保険会社、システム関係者、さらには地元大学関係者などが一堂に会して意見交流するケースは珍しく、当日は活発な交流が果たされた。

【訂正とお詫び】

前号120号第二面の記事中、イトーパーツ㈱の伊東正展副社長の姓と、肩書きを誤記しました。ご本人及び関係各位にご迷惑おかけしましたこと深くお詫びし、訂正致します。

●シリーズ企画●

我社のキーマン紹介します。第45回

ビッグウェーブグループ
柏井　一 氏
有限会社金山自動車

地元に根差した生粋の解体業者 整備士資格の人材で部品販売強化

▲クジラマークでそびえる㈲金山自動車の玄関

▲柏井 一 フロント担当

昭和49年創業で、昭和63年にビッグウェーブグループに入会した㈲金山自動車（金山判泰社長）は自動車解体としての実績を踏まえ、ビッグウェーブ入会後に部品の生産販売を強化した経緯がある。現在、総社員11人で月間の解体台数100台、部品在庫点数6500点を数える。

◇整備士資格のフロントを配置

そんな同社に平成20年9月に入社、フロント担当として約4年半のキャリアを持つのが柏井　一氏（36歳）だ。同氏は同社入社前に整備士として整備工場に8年勤務、また同業の自動車リサイクル業に4年勤務の経験を持って同社に来ている。こういったキャリアを買われて、ビッグウェーブグループでの組織活動では実務委員として同社から派遣されることが多く、業界の事情に明るい立場に立っている。「新しいシステムの導入時などではビッグウェーブグループの構成員として他のメンバーに説明するお手伝いをさせていただいた」と言う。

また日頃の業務では損保会社から紹介される事故車の引き取りから適切な高年式車の入庫を確実に果たすなど、基本に忠実な姿勢が同社の信頼性向上に役立っている。

◇業界全体の協同作業で資質改善

「商売ですから同業他社とはライバル関係にあるわけですが、そのことと業界全体の資質を向上させるための協同作業は全く別物。大きい視野で連携しながら、日常の商売は競争するという大人の意識がもっと必要ではないでしょうか」と鋭い見方をしている。

本社が住宅地にあって一般自動車ユーザーとも接触するチャンスがあり、一般社会に向けてのリサイクル部品の効用アピールも日常的に行っている。着実な解体、着実な部品生産で一つ一つの商売を手堅く積み上げる金山商法を実践中である。

家族は奥様と8歳の一人息子がいるが、暇を見てはレゴブロックで長男と肌と肌の触れ合う時を持つ。創造性を高める玩具を二人でいじりながら現実のビジネスの突破口を常に探っている。

職場　鳥取県米子市車尾2の5の12
TEL0859・32・2701

エコラインングループ
三田村　欣昭 専務取締役
有限会社三田村興業

古い社歴で地域に貢献 着実な仕入れで堅実経営

▲広大な敷地に立つ三田村興業本社

▲三田村欣昭 専務取締役

㈲三田村興業（三田村育重社長）はエコラインングループではグループ創成期からのメンバー。自動車解体業として創業が昭和43年と業界での歴史も古いものがある。現在、総社員は役員4人を含めて19人と言うもので、月間の解体台数は300台、部品の在庫量は6000点のラインにある。

◇オーディオ関連も経験してこの道に

その同社の経営の舵取りの一役を担っているのが三田村欣昭専務取締役（48歳）である。同氏は大阪電気通信大学工学部を卒業後、オーディオ関連の電機メーカーに就職したが、鉄スクラップ不況でアルミ溶解事業立ち上げを模索していた父君の依頼を受けて、自社の経営に帰ってきたといういきさつがある。

最近の自動車リサイクル事情について三田村専務は「昔は廃棄物としての相場があって、それを基準に解体や部品生産をしていたが、現在では中古車オークションで玉を仕入れると言った異次元のビジネスを強要されつつある」として、競争激化の状況を認めながら「しかし、法外な仕入れ値の高騰は中古部品の価格の上昇を招き、顧客の信頼を裏切ることになる。基本の廃棄車輛としての着実な仕入れの努力を怠ってはならない」という。

◇一台ずつ高年式車を吟味して仕入れ

また、高年式車であれば部品も高く売れるという安易な風潮にも疑問を呈して、「外側からだけの見た目の情報だけでは本当の部品の価値は分からない。常にしっかりと自分の目で見て車輛全体の価値判断をして、念の入れた仕入れが必要だ。杜撰な仕入れが重なると経営を圧迫しかねない結果になる」と警告も忘れない。

要するに、厳然としていまだに存在している本物の廃棄車輛の適切な回収と、一台一台をしっかり見極めた丁寧な仕入れの両面作戦で経営の密度を上げることが大事という。

また、最近の中古部品におけるB級品需要の動きにも慎重で、「傷があってもOKだという商談もあるが、お客の本音はやはりきれいな中古部品を求めておられるということをわれわれは忘れてはいけない」ともいう。基本的に忠実な経営を目指している。

職場　福井県鯖江市鳥羽町4字上千田5の1
TEL0778・54・0108

SPNグループ
今井　雄治 代表取締役
株式会社イマイ自動車

大震災の危機を脱出してさらに前進 有効な対外サービスの提供を模索

▲完全に復旧しかつての陣容を取り戻した同社

▲今井雄治 代表取締役

東北の大震災の影響をまともに受けて、その苦境から立ち直った自動車リサイクル事業者は数多いが、そのなかでも屈指の大店に宮城県の㈱イマイ自動車（今井雄治社長）がある。

同社は震災被害を受ける直前の2009年9月に代表者の交代を行い、危機に瀕した時点では会長鐵也氏、社長雄治氏、専務あき子氏のトロイカ状態になっていた。このことが幸いして同社では早期の危機脱出に成功、現在の立場を確保している。

◇鐵也会長の手腕で急回復果たす

このあたりの事情について現社長雄治氏（38歳）は「完全に崩壊した会社の基盤をもとに戻してくれたのは会長と専務の手腕だった。当社が危機脱出に成功したのは間髪をいれずに復旧の作業を幹部全員が全力で開始できたことだった」という。

また最近の入庫車不足に関しては「玉がないということ自体が当たり前なんだという意識がはじめに必要で、その状況で如何に動いていくかが重要」（同）と簡潔な姿勢だ。

今回の大震災では同業者仲間から過分の物的・精神的援助を得たことで回復が果たされたとし、最終的には「次回に大きい災害が他地域で発生した場面を想定して、大胆に援助ができる企業体力を早く身に付けたい」（同）と真面目に答える。東北人らしい実直さが溢れる。

◇今後の課題は具体的サービス提供

経営の基本はすでに回復したことで、今後の方向だが、「これまでのリサイクル業界はややもすれば同業の業界内の事情に大半が振り回されてきたのではないか」と反省し、どのように事業を展開すれば顧客に喜ばれるサービスの提供ができるかにもっと気を使うべきではないかとしている。入庫車確保のコストは高止まりだが、これを乗り越えて徹底して顧客の手元に商品を送り届ける策を業界挙げて検討すべきと警鐘を鳴らしている。

地元の東北学院大学を出るとすぐに父君のイマイ自動車に入社、両親の厳しい特訓に耐えてきた背景と若さを生かして、業界の次代を切り開く責任ある立場に立っている。

職場　宮城県岩沼市早股字前川1の8
TEL0223・25・6077

▲「石川県の奥野松方氏に認められて品質管理の必要性をたたき込まれた」と回想する白土会長

ビッグウェーブ関東派の重鎮で組織強化に尽力
組織の垣根超えた人脈造りに定評ある白土商会築く

千葉県の 白土　秀明 氏（72歳）

ビッグウェーブグループの黎明期に東京江戸川区出身の㈲白土商会の果たした役割は大きかった。京都府や石川県に創立時の首脳部が集中していたことから、東京出身派がメンバー構成上はどうしても必要だったことがその理由だ。当初から解体部品の輸出を専門に立ち上げた㈲白土商会がビッグウェーブグループの組織強化に大きい成果を上げた裏には同社白土秀明会長のその当時の頑張りがある。今回は同氏の当時の動きから、今に至る解体部品屋魂の一端を聞いてみることにした。

まず、白土会長がこの自動車解体部品の業界に足を踏み入れた当時の背景を聞かせてください。

白土　学校を卒業して父が経営していたビニール袋製造の仕事をしばらく手伝っていたのですが、ちょうど解体屋の集まる江東区立川が都市化の影響で江戸川区に移転させられたころだったのです。自分で商売がしたくて、東南アジア向けの解体部品輸出を始めたのがきっかけでした。その後、どんどん解体部品の輸出に本腰を入れることになっていったのです。ところが当時の部品輸出は為替相場の変動にあおられてなかなかビジネスが安定しない。なんとかこれを打開できないかと悩んでいたところ、大型トラックの解体部品を手広く商っていた成田商店さんに「ビッグウェーブグループで国内部品販売の研究をしている」と紹介され、昭和61年に入会させてもらったのです。いまでは80社くらいに成長しましたけれど、当時は私が38番目の入会でしたね。

ビッグウェーブに入会された当時の思い出はどんなものでしたか。

白土　それがなかなか複雑でした。立ち上げ当初のビッグウェーブでは国内でのリサイクル部品の品質を何としても引き上げて商品価値を上げ信頼性を高めたいと頑張っていたので、そこに輸出専門の私が入会してきたということで、「白土は十分に品質管理ができるのか」と不安がられて、私の入会に反対する人も出てきて、ちょっとした問題になったのです。その壁にぶつかっていたとき、石川県の奥野松方さんが「東京のメンバーは組織化上どうしても必要。白土のことは俺が責任を持つ」と一部の反対を押し切ってくださってゴーサインを出してくださったのです。あの時の恩は忘れることができません。それ以後、面倒をみてくださった先輩方に迷惑がかかってはいかんと、品質管理については私も猛然と学習しました。

入会後は目覚ましい活躍ぶりだったと聞いていますが。

白土　その頃、ビッグウェーブでは京都の旭商会さんが業績トップでした。二番目がいまのユーパーツ、当時の清水商会さんでした。そして第三位に私が付けてかなり頑張って成績あげていましたね。努力しましたよ。懐かしい思い出です。

白土商会さんがビッグウェーブの組織の内部で健闘された理由は何だったのですか。

白土　今思い起こすと私の場合は解体部品の輸出が専門であったので国内市場ではしっかりとした顧客を持っていなかったということがありました。グループに入れてもらって、これから国内の部品の商売をしようと言うことになったのですが、結局はグループの各メンバー自体が私の最初のお客さんだったということに気が付きました。仲間の同業者に如何にかわいがってもらえるかがポイントだったのです。ですから高年式車の売れ筋の商品化に力を入れ、グループ内での同業他社とのお付き合いは真剣に取り組みました。

貴社は業界内でもグループの垣根を越えた付き合いを心がけておられるが、それはどういう考え方からきているのですか。

白土　この業界が黎明の頃は、事故車や解体車輛と言うのは正直なところ整備業界ではそのまま放置しておくとどこでも処理に困っておられたもので、私たちの業界には値段より早く引き取ってほしいという風潮のほうが強かったのです。しかし2005年の自動車リサイクル法が施行されて以後、状況は大きく変わってきています。不法投棄車輛の処理が進展すると同時に、解体車輛も中古車オークション市場に流れ込んで、実質の解体車輛の量は半減したと思います。そうなってきますと良質の事故車を的確に入手するには損保会社さんの指定を受けて、事故発生と同時に情報を入手できる状態に立っていなければ入手できない状況になってきています。つまりこのビジネスでは一人で自分勝手に利益をあげるということはできないことになってきているのです。組織内でのメンバー同志の結束と並行して業界の同業他社との密接な連携がどうしても必要になってきています。グループの垣根を越えた連携は今後ますます必要になってくると見ています。

と言うことはベストリサイクラーズアライアンスの結成理由に繋がるということですか。

白土　その通りです。私は流通組織は今ある状態や個数を維持して、使っている在庫管理システムの在庫情報はもっと一元化を図って使い易いものに発展させていくべきではないかと思っています。そういう視点からみてベストリサイクラーズアライアンスの試みは一定の成果を上げていると思いますね。

なるほど、ではこれからの自動車リサイクル部品流通の問題点はどういうところにあるのでしょうか。

白土　どんな商売でも同じことですが、肝心なことは最終の消費者がほんとうに満足しているかどうかで需要は決まってきます。わたしの考えでは、このリサイクル部品の生産について今後一層の企業努力を行って、自動車ユーザーに利用していただける状態に持ち込まないとだめではないかと思っているのです。整備の現場を見ますと、供給率は平均でようやく30%前後というのが実態です。このままでは消費者の評価を受けているというレベルには達していません。現実の供給率をせめて平均で50%ラインに引き上げる必要があると思います。このためには国内の同業者の意識を向上させ、現状の組織間の垣根を乗り越える啓蒙が必要ではないかと思っています。

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 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治屋前58
TEL 052-441-7502　責任者／森川 信也

SPN Super-Line Partners Network 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