



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

2013.8

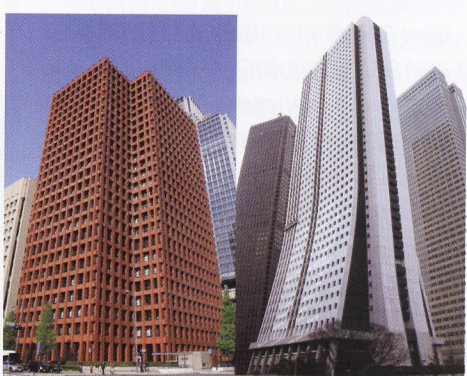
Vol.122

新しい自動車保険のあり方がリサイクル業界に与える影響を考える

保険料率改定の余波が中古部品流通に影響 損害保険会社の思惑が新しい部品取引誘発

▲整備業者や損保関係者多数がリサイクル業者主催の
セミナーに出席している

▲セミナーは実際のカット部品をベースに具体的にこなされている

▲大手損保会社では保険料率改定を機に真剣にリサイクル部品の
利用を模索しはじめた

昨年に実施された自動車保険料率改定を受けて、保険未使用の自己負担による事故車修理が増えつつある。車体整備に携わる事業者の間では入庫客との折衝に新たな努力が求められてきた。保険未使用のため修理に伴う部品費用の削減を狙って、もっぱらリサイクル部品の活用を業界挙げて呼びかける風潮を呼び起こしている。この新しい自動車保険のあり方が持つほんとうの意味とはどのようなものなのか、考察してみた。

◆急転換、中古部品利用の修理思想

ほんの数年前、とくに自動車リサイクル法施行以前では自動車整備に関わる誰もが真剣にリサイクル部品の効用を意識する傾向は一部の先覚者を除き、極めて少ないというのが常識になっていた。勿論、事故で発生した修理は一般に違反者の保険で賄うもので、被害者から見れば自らリサイクル部品で修理するという感覚はなかなか生まれてこなかった背景がある。

しかし、自動車リサイクル法施行がひとつのきっかけで資源再利用の環境保全意識はこのところ大きく成長してきて、なかでも当の損害保険会社自身の意識改革は著しいものがある。それは整備事業者との大掛かりな会合の席では必ずと言っていいほど、損害保険会社の代表者自らが資源再利用を目指したリサイクル

部品活用を積極的に呼びかけるところみてもよく分かる変化だ。以前はむしろタブー視されていた「中古部品」の利用が、今では一種の社会現象にまで成長してきている。大きい変化である。

◆リサイクル部品需要の急成長成るか

ではこのことがそのまま自動車リサイクル部品供給側にとって福音となるかどうかである。目線を現場に注いで見よう。現状の部品供給率はようやく平均で30%前後といった段階。100%供給の新品部品にはまだはるかに及ばない。ほんとうに消費者の評価を得るにはやはり「供給率50%」の舞台は一刻も早く実現しなければならないところだろう。

こういう視点に立って損害保険会社の考え方を代弁すると「やはり品質は上級品がほしい。そして少なくとも供給率を新品の半分以上に近づけてほしい」と欲張ったところにあると予想される。

その一方で、先行する整備事業者の間では「本来の中古部品はもっと廉価でもっと量的に豊かなはずだ」と予想し、部品の調達方法を整備事業者自ら考案しようと動き出しているところもある。とくに大手の損害保険会社から板金塗装入庫の工場に指定を受けた整備事業者にはその傾向が強い。本音では「廉価で良質の部品を大量にほしい」と言っているのである。

◆リパーツの需要構造自体が今後変化

これまでの「自然発生的、成り行き的な需要と供給の関係」から、「損害保険会社と整備事業者の二つが一丸となってリサイクル部品の調達に本気で動こうとしている需要と供給の関係」に変化しつつある。

つまり昨年秋の自動車保険の料率改定は「リサイクル部品利用の事故車修理」というテーマにとっては損害保険会社が核となって動き出したという点で、歴史的なエポックになったと言えるのだ。

というわけでリサイクル部品供給業者の中にはこの雰囲気の変化に敏感に対応して積極的に需要家である整備事業者や損保関係者と交流を持とうとするところが出てきた。リサイクル部品供給側の事情を需要家である周辺関係者にアピールしていこうとしているのである。だがこういうケースはまだまだ一部に過ぎない。極めてまれな動きだ。

改めて言えることは、いままでリサイクル部品の利用に消極的だったはずの損害保険会社が自動車関係者の中では最も積極的なリサイクル部品信奉者に変貌して、部品流通の根幹に介入したいと対策を模索し始めているという点である。一段高い視点からリサイクル部品流通の全体像を眺める巨大な勢力が台頭していることを知ることは重要だ。



▲毎年恒例のBSサミット事業協同組合の全国大会だが今年は海外代表の参加を得て熱気が籠っていた

BSサミット事業協同組合(磯部君男理事長)は7月18日、19日の両日、東京都内のANAインターコンチネンタルホテル東京で2013年度全国大会を盛大に開催した。

第一日目は組合員ともども、来賓及び取引先企業多数を招き、同事業協同組合の活動を報告した。

開会宣言、基本宣言唱和などを経て、挨拶に立った磯部理事長は「今回はイタリア、韓国など海外の国土交通省関係者の参加も得て、いよいよグローバルな全国大会となった。海外の整備業界事情を見るといずれも業者数は減少傾向

エアバッグの再利用改めて強調 事故車検査制度の提唱も行なう



▲大会後半は盛大な懇親会で情報が飛び交った

にあり、DRPの選別が強化されつつある。同時に自動車の安全対策も急速にレベルがアップされ、衝突時の安全基準・スモールオフセット衝突対応が相当に高度なものに変化してきた。事故見積もりの損傷範囲が変化する傾向が顕著になってきた。こういうことから不正な事故車修理を防ぐための事故車検査制度を創設する必要があると強く言っている」と大筋を語り、続けて「現状のエアバッグ展開処理は資源の無駄使いになり、これを展開せずに品質が確保されたものは再利用すべきだと経済産業省に陳述している。いずれにせよ、自動車整備に関わる情報

開示を拡大してデジタル診断機なども活用した新しい車体整備時代に向かっていきたい」とかねてからの持論を強調していた。

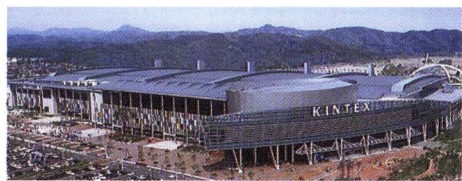
大会では公明党自動車問題議員懇話会会長齊藤鉄夫氏、自民党参議院議員経済産業省政務官佐藤ゆかり氏、同山東昭子氏、さらには今回からBSサミットの顧問に就任した自民党自動車議員連盟最高顧問で前衆議院議員中川秀直氏らが来賓挨拶に立ち、政界との太いパイプを見せていた。

また損害保険会社関連では東京海上日動、三井住友海上、あいおいニッセイ同和、富士火災、共栄火災、損保ジャパンなど大手各社が挨拶に立ち、BSサミットメンバー事業者との連携を強調していた。

大会はその後、各委員会の事業報告に移り、協賛企業の紹介の後、休憩を経て盛大な懇親会に移った。

また翌日19日はBSサミットメンバーに絞って各種の研修・報告会が開かれ、大会の予定を終えた。

第6回アジア自動車環境フォーラム9月4日韓国ソウルで開催



▲フォーラムの会場はソウル市内のKINTEXコンベンションセンターだった

第6回アジア自動車環境フォーラム(AAEF)が9月4日から9月6日の三日間、韓国ソウル市のKINTEXコンベンションセンターで開催されることになり、コベルコ建機が企画する視察ツアーが実施される。これについて全日本自動車リサイクル事業連合は協賛して参加する。今回

のフォーラムのテーマは「ELVリサイクルの伸展による社会貢献と雇用機会創造」で、市内観光も合わせ、現代自動車などの産業視察と同時に、同コンベンションセンターで開かれている「Re-Tech 2013」も見学する。

訃報

日刊青山氏 56歳で逝去



青山 信一氏

日刊自動車新聞編集局・編集委員青山信一氏(享年56歳)が8月6日午前7時19分に心不全のため逝去されました。謹んで哀悼の意を表します。

なお、葬儀は喪主青山きよ子さんのもと、通夜は8月8日午後6時から神奈川県鎌倉市大船2の17の15・鎌倉ファミリーホールで、葬儀・告別式は8月9日午前11時から12時まで同会場で行われました。

TPP交渉で注目の日本製軽自動車 賛否両論が予想され予断許さず

日本政府は先ごろ、TPP(環太平洋経済連携協定)交渉に正式参加した。日本にとってTPPは、農業や医療などは守りに分類される一方で、自動車や外資規制の撤廃などは攻めの分野とされる。

ただ、その自動車で、日本独自の規格である軽自動車が厳しい立場に置かれるとの指摘がある。米国ではかねて軽自動車について、非関税障壁だと指摘する声が聞かれるため。軽の規格があるために米国車が売れないという論理で、場合によっては廃止の圧力が高まることも予想

される。

しかし、一方でこのコンパクトさが存在感を高めつつある。環境に配慮する機運が高まっている先進国では、ハイブリッドや電気自動車といった付加価値の高い環境対応車が注目を集めている。また所得水準の低い新興国では、自動車が普及し始めたばかりの国や地域も少なくない。こうした場所では値段が安く、少ない燃料でたくさん走ることができる小型車が重宝される。自動車分野のTPP交渉の行方は予断を許さない。

我社のキーマン紹介します。

第46回

ビッグウェーブグループ

石丸 貴章 氏

株式会社ヤマト

**中販・整備・板金塗装兼業の新進
リサイクル部品軸に多角化を実現**


▲中古車販売・整備を兼業の㈱ヤマト ▲石丸貴章部品販売担当

千葉県山武市松尾町の㈱ヤマト(鈴木義信社長)は月間500台を解体する解体業者で創業が平成3年、総社員36人を抱える新進の事業者。ビッグウェーブグループには平成9年に参加した。解体業立ち上げ後に中古車販売に進出し、現在は整備部門、板金塗装部門も併設する特異な生い立ちを持っている。

◇部品の現場責任者を務める有力新人

その同社での部品販売の現場責任者が石丸貴章氏(22歳)である。高校卒業後、成田空港の警備を2年間勤めた後、同社に入社、現在に至っている。「自動車に関連する仕事に憧れて、転身しました。昨年夏にこちらに入社してようやく1年経ちました」と勢いが良い。すでに解体から部品はすし、データ入力を経験して、目下フロントの責任者を務める。

持ち前の頑張りで、自動車リサイクルの基本は一通りマスターして、目下のところは「お客の引き合いに対して、待たせない対応を心掛けています」とスマートな解答。

同社は先にも書いたように、中古車センターでの車輛販売も手掛けており、その整備入庫客に工場を設けて対応していることから、リサイクル部品の対面販売もかなりある。「直接来店のお客さま対応には笑顔を決やさない努力もしています。まだまだ新米なので、部品の名前をもっとたくさん憶えて、生産現場の体験も積み上げたい」と言う。素早い、そして柔和な客対応が彼の信条らしい。

◇近況の状況変化を早くも読み込み済み

ともかく、同社の強みは解体業を軸にして中古車販売と整備(板金塗装含む)の二つの柱を持っており、リサイクル部品の実質的な活用戦略を日常的に実践している点にある。

近況の整備業界の保険料率改定後のリサイクル部品需要の変動をすでに実験済みで、いわゆる部品顧客筋の心理状態をしっかり読みこんだ販売が可能になっている。

入社間もない若い石丸氏でも柔軟な現場の動きを通して、従来にない新しいリサイクル部品の販売が行われつつある。注目すべき同社の動きである。

エコライングループ

山本 亮 氏

東日本資源リサイクル株式会社

**バックに新日鐵住金抱え部品に進出
慎重な部品取りで品質に自信**


▲巨大企業新日鉄向けの自動車スクラップを生産、その傍ら部品も供給 ▲山本亮主任代理

千葉県富津市の東日本資源リサイクル(㈱)(鈴木英生社長)は新日鉄系運輸会社製鐵運輸(㈱)が平成10年に100%出資して創業し、その後古川工業と新日鐵住金の出資を加えた自動車リサイクル会社で、総敷地面積24300㎡のスケールを誇る異色の解体業者だ。

総社員41人で月間950台の解体を行い部品在庫は18000点を維持している。

◇部品の現場を重視し人材配置

そういう同社のリサイクルパーツ課の現場を管理しているのが山本亮主任代理(34歳)だ。自動車整備専門学校を卒業後、整備工場で整備士を6年間経験した後、同社に入社、今年で6年目を迎える。

現場での仕事は部品のバラシで全行程が手バラシだという。部品取りの車両は月間約300台で、慎重な解体作業が行われている。

「わたし自身が整備士だったものですからどうしても傷のない良質の部品をという意識が強く、在庫品の品質には自負するところがあります」という。

と同時に、最近の整備事業者の廉価な商品に対する要望の高まりにも配慮し、「価格に応じた品質の部品の品揃えも対応しています。どこまでが限界なのか、整備で培った感覚を生かして商品化に挑戦しています」とも話す。

◇鉄スクラップと部品の二面作戦

同社は本来は自動車スクラップを出資会社の新日鐵住金へ送り込むための会社だが、時代の要請に応じて、良質のリサイクルパーツを豊富に生産し、市場に送り込むことも軌道に乗せてきた。

休日には自分の愛車を持ち前の腕でドレスアップするのが唯一の楽しみという山本主任代理の将来の夢は「リサイクルパーツ課の実績を生かして、東日本資源リサイクル(㈱)の名前で廉価で良質の自動車整備や中古車商品化に取り組んでみたい」と胸を膨らませている。

その気になればなんでもできる企業的なバックグラウンドを持っているだけに、最近のリサイクルパーツブームに乗って、一気にまったく新しい自動車整備サービスの時代が来そうな気配は濃厚である。山本主任代理の夢はあながち夢物語では終わらそうにない気がする。

SPNグループ

渡邊 寛樹 工場長

株式会社キャレック

**トヨタ大学仕込みの1級整備士
未来のリサイクル部品経営を模索**


▲ディーラー工場での利用を想定して出荷する同社 ▲渡邊寛樹工場長

(㈱)キャレック(渡邊和寛社長)は昭和48年5月の創業で現在総社員30人、月間の解体台数500台で部品在庫量は13000点の規模にある。創業時の社名は(有)渡邊自動車商会だったがその後CA R・RECYCLE・ECOLOGYを短縮してCAREC(キャレック)と近代的な名称に変えた。

◇ディーラーの整備部門を経験して着任

そういう同社の工場長を務めるのが渡邊社長の息子である渡邊寛樹氏(30歳)である。彼はトヨタ大学で整備士1級資格を取得し、地元の福島トヨタに入社、3年間整備士として勤務後、キャレックに帰ってきた。

このため、地元のディーラー筋とは親密な関係で、とくに玉の仕入れについては良質な高年式車を豊富に入手している。

父君渡邊社長自身が創業時より新車ディーラーからの仕入れを意識してきたことから、寛樹工場長の時代になってさらに関係が深まったようである。

「SPNグループの先行組では部品生産の現場の動きが機敏になって、受注した部品を当日即取り外しの体制が模索されている。当社も自分を含めた会社全体でお客様への迅速な対応を強化していきたい。」(同)と意欲的だ。

◇整備の実態に沿った部品供給目指す

また、昨秋来の保険料率改定に起因するリサイクル部品需要の変化も感じており、「需要家が求める価格帯の部品をどのように取り揃えるか目下検討中」(同)ともいう。

さらに将来はリサイクル部品事業者も整備工場と同等の整備感覚が必要になるという見方で「高度に電子制御された車輛では部品を交換するたびにコンピュータの初期化が求められる。われわれ部品事業者も整備工場と同等の整備知識が必要になる」と見ている。

将来のリサイクル部品販売には部品事業者側からテスターを貸し出すくらいのサービスは求められてくると見据える。国家自動車整備士1級の資格をこれからどう自社のビジネスに使いこなすか若い二代目の今後が注目される。



尋常ではなかった品質基準の統一とその実践 奢り高ぶりが自らに潜んでいないか吟味の時

岩手県の 紺野 正博 氏 (68歳)

▲「自動車リサイクル業は大企業の真似をしては危険です」と警鐘を鳴らす紺野社長

SPNグループの前身にあたるNGPグループは業界草創の時期にどのようにして品質基準の統一を果たして、大きく成長するきっかけをすることができたのか、その謎を客観的なまなざしで見つめてきたのが、株式会社サンケイ商会の代表者紺野正博氏である。グループの教育委員長や監査役という重責を勤めあげていまに至る同氏の話はこの業界が本質的に持っている課題を鋭く突いている。目立たないがいまなお自動車リサイクル部品事業の将来を見つめるその眼差しには関係者を説得する何かがある。

紺野さんがNGPグループの創生期にどのように立ち会われたのか、まずその辺からお話を伺いたい。

紺野 昭和43年、学卒と同時に岩手三菱コルト自動車販売に入社してカーセールスを二年間やりました。自動車の販売が業界経験のスタートでした。東京都墨田区の自動車部品商(株)小川商事の小川清市氏が大学時代の先輩だったこともあって、東京で部品を売らないかという誘いを受けて、転進しました。そこではタクシー用のバンパーの再生品を大量に扱ってまして、素材の中古部品を集め、倉庫で保管し、板金してメッキ再生してタクシー会社に搬入という繰り返しでした。要するに再生部品の製造販売でした。それを経験した後に、郷里岩手に昭和51年9月に帰って、同じビジネスを開始したのです。ところが東京都とは違って再生品のための需要はそんなに多くはなく、お客様からもっとほかの解体部品も売ってほしいという要望が出てきて、リサイクル部品の販売を本格化させていったのです。しかしいずれにしても在庫量を確保するのは至難の技で、なにか良い方法はないものかと思案していた時に、大石一彦、齊藤貢、守屋隆之の三氏に巡り会い、NGPグループの結成に即刻賛同して組織化に動き出したという次第です。

組織化が進み始めた当時、一番の問題点はどういうところにありましたか。

紺野 大石氏が病に倒れ、その後を齊藤氏が引

き継ぎ、本部を大分から鈴鹿に移転させたりといろいろ経験しながら、組織化はたゆみなく進めました。当時の最大の問題点は品質管理がなかなか軌道に乗らないことでした。この部品のこういった傷はこういう具合に修正して、こういう等級に当てはめて行こうと皆がものすごい勢いで頑張ったのですが、どうしても一定の水準にたどり着けない、というジレンマが続きました。この品質基準の問題が解決しない限りはわれわれの未来はあり得ないという切迫した感じが漂っていましたから、その原因追求に走りまわりました。結局気が付いたことは基準作りが問題ではなくて、担当している現場の従業員の品質に関する意識がバラバラだったのが原因だとやっと分かって、業界でも当時は珍しい生産管理者研修というセミナーを実施することになったのです。しかし、それでもなお問題は解決しませんでした。基準を造って、生産管理者の教育をし直してもまだ実際の流通では問題が残っていました。そこで登場していただいたのが宮城県の前井鐵也氏(イマイ自動車会長)でした。メンバー各社の倉庫を抜き打ち調査して、基準通り生産していなかった場合は全量アウト、ラインから外すと言った、いまでは想像もできない荒療治に踏み切ったのです。指摘されたメンバーはびくびくして今井さんを「鬼だ。鬼だ」と大騒ぎになったのですが、彼がじっとその路線を変えないで頑張ってくれたおかげで、NGPグループの品質管理は成功して行ったのです。見方を変えると「いい値段で売れる部品は自分の店で直販して、売れそうにない部品はコンピュータのデータにほりこんでおこう」という感覚は根強いものがあつたのですが、当時のわれわれはその感覚を打破することで、システム上のデータ在庫の品質を格段に引き上げることができました。また宅急便業者と協議して梱包のスタイルの統一などもどんどん改良して行きました。苦しい作業でしたが今では懐かしい思い出です。

紺野さんは大石一彦、齊藤貢、河村興三、守屋

隆之の四氏の傍で事の成り行きをじっくり眺めていた一人ですが、どのような感じで見ておられましたか。

紺野 私は人に説明する時、いつもこう言います。「大石さんが石を投げ、その音を正確に聞き分けた齊藤さんが居て、河村さんがそれをソフト化し、守屋さんが組織化に持ち込んだ」と説明してあげるのです。聞いた人はひとしく感心して納得してくれます。(笑)

在庫データが一点に集中することで納品率は組織化前とは比較にならないくらい向上したわけですが、業界発足当時の事情に詳しい紺野さんの場合、それはどの程度の進展ぶりでしたか。

紺野 私自身の体験からお話しますと、グループに入る以前は月間の売り上げが400万円くらいでした。それが入会して1年経つか経たないうちに600万円に跳ね上がって、その後は、鰻上りで現在はそれが6000万円と約10倍に膨らんでいます。メンバーの中にはもっと業績を拡大されたところが多くおられるわけで、在庫をネットワーク化した功績はどこまでも大きいものがありましたね。

紺野さんがなにか次代の若い人たちに言いたいことがあれば一言お願いします。

紺野 分かっていたかどうか分かりませんが、実は昔の自動車解体業と言うのは、やり方一つで非常にお金が儲かった時代がありました。実際、同業者の中には湯水のように散財したという話を耳にしたこともあります。どのような商売でもお金の無駄使いは好い事ではありません。そしてわれわれの業態は本格的な自動車リサイクル時代になった今でも繊細なことが一つの宿命です。大企業と同じような目線でことを運ぶことは危険です。繊細な事業者が団結し知恵を出し合って問題を乗り越えて行くという基本的な姿勢を忘れてはいけません。横柄な態度、奢り高ぶった雰囲気は自らの中に育ってきていないか、とくに先代が汗水流して築き上げていたリサイクル業界を受け継ぐ二代目方はいつも自戒する精神を持ち続けて行ってほしいですね。

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 ボニータビル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