2013.10 UO1.124

二代目経営者一斉登壇の時を迎えて・その1

# 自動車リサイクル業界に二代目経営者の時代 若さと練達した経営の両立をめざして前進



▲業界関係者を招いての懇親会の中心に二代目が立っている



▲対外アピールを念頭に各種のイベントが企画されている



▲企業スキルのアップをめざすセミナーやコンテストも盛況だ

自動車リサイクル部品供給を任務とする業界で最近に目立つ傾向に、積極的な経営陣の若返り現象がある。30代、40代の青年層が実質的な経営に従事し、具体的な成果を上げている。日本の企業社会では「経営の老練さ」を尊ぶ雰囲気が全産業を通じていまだに顕著だが、自動車リサイクル部品業界に関する限り「若さと練達した経営の両立」が予想以上の速度で果たされつつある。

### ◇すでに完成した在庫システムと人材教育

一部の戦前派を除き、日本の自動車解体業、リサイクル部品業の創生期は昭和40年代後半を起点にしており、他の産業界との比較では後発は否めない。だが初代の経営者がなべて新進の気迫を込めて、自動車需要勃興の時期を乗り切り、懸命の経営改革に取り組んできたことは、目下の充実した在庫共有システムが完成の域に達していることからも証明されている。と同時に、初代経営者の多くが世襲の二代目経営者の養育に時間をかけ、努力を惜しむことなく入念に行ってきたことも注目に値する。

ほとんどの事業所では二代目経営者の教育に関して①海外事情習得のための語学教育②現場の実情に即した計数管理教育③インターネットビジネスに関する情報収集教育、など無

駄のない人材開発を継続させ、現状はほぼ次代のリーダー養成が完了している。東北の大震災を肌身で感じて危機を突破してきた向きにはその傾向がさらに鮮明だ。では、その結果、自動車リサイクル部品業界のどのような部分にその成果が現れるのだろうか。

#### ◇海外戦略と組織的社員教育に切れ味

その第一には海外戦略の切れ味に現れている。元来、日本製の自動車リサイクル部品は戦後のモータリゼーション初期から輸出による海外市場が本来の市場で、海外の事情が大きく業界の先行きに関わりを持っていた。このため初代自身が海外情勢に詳しく、二代目教育に海外留学を促す気配に濃いものがあった。その成果は確実に上がっており、現状はほとんどの若手経営者は輸出業務に長け、海外事情に堪能な状態に育っている。

次にあげられるのが企業内、組織内での教育活動。そこで実施される教育活動に二代目経営者が自らの発想を注ぎ、新しい時代の企業スキルの強化に成功している点があげられる。さらに個別、及び集団の社員訓練に関して、グループの壁を越えた相互乗り入れが実現しており、業界の底上げに大きい成果をあげている。これも若手経営陣の育成に成功している結果と見られている。

### ◇最大の特徴は対外アピールの姿勢

最後に注目すべきは、一般消費者に対する 企業イメージアップの努力についてである。

全国規模で在庫情報が集約されたことから、 最近ではインターネットによる自動車リサイク ル部品の流通が成長、その認知度アップに大い に貢献しているが、この準備作業にパソコン操 作に練達した若手経営陣が尽力したことがあ げられる。

また、その実績をもとに各種の地域イベントに自動車リサイクル部品の利用価値をアピールする姿勢で参加する活動も活発になってきている。着実に一般消費者の注目を集める段階にまで成長してきている。このような作業は末端のカーユーザーの心理状態を敏感に感じ取る若さが大前提で、その活動の中心に次の時代を担う二代目経営者が深く関わっているわけだ。

いま日本の自動車産業は大きい岐路に立っており、次の場面がまだはっきりとは読み切れない状態だ。ここにきて先代譲りの老練さをわきまえた若き獅子たちが本気で立ちあがるなら、日本の自動車のアフターマーケットの流通改革は自動車リサイクル部品業界からロ火が切られる可能性は否定できないのではないだろうか。(この項続く)

## SPNグループが八重洲出版と共同でアピール お台場旧車天国にリサイクル部品のプレゼンテーション









▲ずらり、お目当ての旧車が勢ぞろい

▲気軽く誰にも邪魔されずにショッピング

10月6日、東京・お台場でカー雑誌出版社の 八重洲出版が主催する自動車フェア「お台場旧 車天国 | が開催され、自動車リサイクル関連企業 として、(株)SPN、(株)RECOジャパンを軸にSPNグ ループメンバーがリサイクル部品などを出展、一 般のカーマニアにプレゼンテーションを行った。

このフェアは一時代前の旧車を中心に、カーマ 二アを対象にしたマニアックな自動車展示会で、

車輌も含め、部品用品など多数が出展された。

とくに旧車がメインと言うことから、自動車の リサイクル部品やリビルト部品がSPNグループ のメンバー企業から出展され、来場した一般 ユーザーが参加して、部品の取り換えやPCによ るタイヤや部品の検索の実演などが行われた。

会場ではトークショーやさまざまの関連グッ ズの展示などで、自動車マニアには打ってつけ の雰囲気で終日大いににぎわいを見せ、リサイ クル部品のPRに成果を上げた。

なお出展に参加したSPNグループは以下の 通り。

<>(株)SPN

◇(株)RECOジャパン

◇(株)イワマワークス ◇(株)スリーアール長野

◇(有)昭和メタル

◇(株)鴨下商店

◇(株)ケンテックス

## 平成25年代表者会議 ビッグウェーブが 名鉄Gホテルで開催 業界要人が集結

名古屋の名鉄グランドホテルでビッグウェーブ グループの平成25年度加盟店代表者全体会議 が関係者多数の参加を得て盛大に開催された。

会議は同日午後1時から、服部厚司㈱ビッグ ウェーブ社長の開会の挨拶で幕を開き、第49 期実績報告と第50期目標が表明された。

続けて運営報告、今後の取り組み、新規取り 扱い商品の解説、キャンペーン表彰、イベント企 画紹介、加盟店紹介などが行われた。

休憩の後、ネットオフ㈱黒田武志社長が講師 で「宅配便を活用したリユース・リサイクルビジ ネスの事例紹介」という題で講演がなされた。



▲成績優秀者を服部社長が表彰



▲会議後の懇親パーティは大いに盛り上がった

講演後は懇親会に移り、来賓として㈱エコラ イン代表取締役今原克典氏、㈱SPN代表取締 役社長北島宗尚氏の両氏が挨拶に立ち、一般 社団法人ARN代表の岡田誉伯氏が乾杯の音頭 を取って宴が始まった。会場にはビッグウェーブ グループメンバーを中心に業界の要人多数が 顔を見せ懇親の場を盛り上げていた。

懇親会は㈱エス・エス・ジー会長の浜田泰臣氏 の中締めで無事閉会となった。

また今会議で表彰されたフロントマンチャレ ンジ表彰者は次の通り。1位・(有)田所商店・尾崎 哲生氏 2位·同·田所智志氏 3位(有)金山自

動車·柏井一氏

【その他の懇親会出席者】

◇豊田通商㈱環境・リサイクル事業推進部

◇BSサミット事業協同組合

◇(株)プロトコーポレーション

◇オートグラス(株)久喜営業所

◇㈱松井製作所ウラワ産業事業部

◇日本ウェアハウス(株)

◇(株)フジリンケージ ◇信越電装(株)

◇(株)リンクスジャパン ◇(株)オートウェイ

◇(株)プレステック ◇(有)共伸商事

◇西濃運輸㈱ ◇(株)ブロードリーフ

### 車体整備のBSサミットが リサイクル部品状況を初公開

自動車の車体整備経営研究組織であるBS サミット事業協同組合がこのほど同グループ内 でのリサイクル部品利用の普及状況をまとめて 公表した。

同組合がこの5~6月に実施した販促キャン ペーンの実績をみると、上位は一位がドアの18 68点、二位がヘッドライトの1818点、三位が

フェンダーの1454点、四位がフロントバンパー の1351点という内容だった。ちなみに、二ヶ月 間の総合計は1万4158点という結果になった。

同組合では目下、全国の各支部にリサイクル 部品販売促進委員会を組織しており、同委員会 を通じてリサイクル部品のメンバー会員工場へ の推奨を強化する方向である。

日別リサノカルパーツ部位別利用宝建

月別リワイクルハーツ部位別利用美績 2013年5月~2013年6月(全国)		
利用部位	2013年5月	2013年6月
	数量	数量
フロントバンパー	662	689
リアバンパー	367	457
ヘッドライト	882	936
ボンネット	308	370
フェンダー	705	749
ドア	957	911
トランクリッド・リアゲート	244	273
テールランプ	428	443
その他※	2,377	2,400
合計	6,930	7,228

※その他=エンジン・ミッション・ラジェーター・コンデンサー・コンプレッサー・フロントガラス等の中古パーツ・リビルトパーツ(優良パーツは除く)

### 我社のキーマン紹介します。

## ビッグウェーブグループ

株式会社タイヨー自動車

## 中古部品需要の本場で健闘まず価格で次が品質の激戦地



▲新品部品屋の雰囲気を出す 同社の玄関

▲本間貴志フロント主任

北海道函館市の(納タイヨー自動車(水口太社長)は設立が昭和61年で業界歴は古い。平成15年にビッグウェーブグループに加入してリサイクル部品の販売を本格化させた。総従業員は31人で月間の解体台数は500台、部品在庫量は15000点を確保する実力業者である。

#### ◇ディーラー整備の経験者配置

そういう同社のフロントを担当するのが、本間貴志氏(42歳)だ。本間氏は入社して6年目だが、地元の函館トヨペットの工場長を経験して同社に移ってきた。クルマの知識は十分携えての移籍だった。

北海道はリサイクル部品の激戦地で、顧客は裏の事情をよくわきまえた常連さんが連なっている。クルマに詳しい本間氏でも油断は大敵で、部品については「まず価格、そして次に品質、最後に素早い回答」の三点を挙げる。手頃な価格で話を引きとめ、しかもその品質が保証されて来るならOKという段階に入る。機敏な商談ぶりがうかがえる。

「ディーラー時代は主に新品部品ばかりの世界だったが、ここにきて車種間の部品の互換性やリビルト部品の種類などいろいろ学習させていただいた。知らないことがまだあったのかと謙虚にさせられた」という。

#### ◇名指しで注文の電話が今後の目標

今後の仕事の在り方について「ベテランの先輩 社員のように、もっとお客様から『本間君、本間君』 と名指しでお電話がいただけるようになりたい」と もいう。それだけ同社の社内の雰囲気はプロ集団 の感覚で充満しているようだ。

寒冷地仕様の車輌が当たり前で、しかも一般に 走行距離が本土に比べて長いのが常識の北海道 市場だ。道南地区の中心地である函館でリサイク ル部品の販売は気合が抜けない厳しいものがあ る。クルマの知識の上にリサイクル部品の知識を 今、懸命に充填中の本間氏。多忙な中で暇を見つ けては高校三年生の愛嬢と奥様を連れて大好き な釣りに出かけると言うが、思いはやはり仕事のこ とから離れることはない。 エコライングループ

佐藤 浩史 販売課長 有限会社BRE関東

### リサイクル業界歴15年のベテラン 代表者の閃きを現場で実践



▲リビルト部品の整然とした 雰囲気醸す同社

▲佐藤浩史販売課長

埼玉県越谷市の衛BRE関東(長良辰雄社長)は 平成17年創業の新進のリビルト部品メーカー。総 社員は35人で、沖縄に配送センターを設け、時代 の要求に応えて軽自動車エンジン月間500台を 生産し販売を行っている特異な事業者である。

#### ◇立ち上げに業界経験者を採用

そんな同社で営業の一線を取り仕切っているのが佐藤浩史販売課長(46歳)だ。同氏はリサイクル部品の全国オンライン販売が始まった頃から15年以上の業界経験を経て、同社立ち上げに参画。創業当時より、工場の流れや品質基準作りに携わり、現在も販売、生産の両側面から社内を見ている。

代表者長良辰雄社長(49歳)とは20年来の親交がある。立ち上げ当初は営業拠点として仙台営業所を置き東北巡業に力を注いだ。その後、佐藤氏は本社工場移転に伴い、仙台営業所を閉鎖、本社に集約したことで、仙台の地を離れ埼玉県越谷市に転居した。「かつてのリサイクル部品販売からリビルト部品のそれに移行した入社当時は仕事の質の変化に驚いたが、同時にとても新鮮に感じ懸命に基本の勉強を積み上げた」と当時を顧みる。

### ◇代表者の意向を正確に現場で具体化

営業仕入れの経験はあったがリビルトエンジンの現場に関しては全てがゼロスタートだったので、当時リビルトメーカーと言うには少ない生産販売台数の中で、日々現場で入庫されるエンジンと格闘しながら、最善を模索。一朝一夕で変化する『閃き派社長の方向性』に敏速に対応。次の展開へ見事な動きを見せ、頭も体もフル回転の日々を送った。結果、入社から現在に至るまでほとんど無休の勤務状態だったというほどの健闘ぶり。

リビルト業界のセオリーに進化をもたらすべく 社長の意向を、具現化することに力を注ぎ、立ち上 げから今日に至るまで裏方として奮闘、目下、現場 の管理については社長代行の立場で、「品質の向 上には人の質の向上が不可欠」という信念のもと、 若手社員の教育にも力を注いでいる。期待される キーマンの一人である。

場 埼玉県越谷市大杉 77-4 TEL048・978・2833 SPNグループ

画 専務取締役

新潟オートリサイクルセンター

## 切れ味鋭い海外戦略で利幅確保 躍動感溢れる生産ラインで機敏な対応



▲勢揃いして出荷を急ぐ同社の様子

新潟県上越市の新潟オートリサイクルセンターは同県屈指の解体企業・HIDATEC㈱の自動車リサイクル部門。総従業員140人の内、リサイクル部品部門は80人を数え、年間の解体台数は2万8千台、在庫点数は2万点と規模は県下最大を誇っている。

#### ◇需要家のニーズ満たす在庫充実へ

その現場を支えるのが飛田剛一専務(39歳)。「従来は限られた在庫品目のリサイクル部品だったが、今日ではウォッシャータンクのような細かい部品まで揃うようになった。業界全体の在庫が充実し『何でも揃う』と需要家の意識が変わってきた反面、『中古はいつ聞いても無い』と言われる状況もまだまだある。本来の需要家のニーズに応えるべく在庫充実を図っていきたい」という。

また、注文された商品が翌日届くのが当たり前の時代になり、さらに車検・点検が集中する時期は即日納品の要望が多い。繁忙期を見据え需要の高い商品は在庫量を確保して要望に対応する必要が出てきている。

### ◇「待たせない」をモットーの工場ライン

このため同社では、設立当初から「お客様を待たせない」をモットーに工場ラインを止めてでも引取最優先を実践、その場で緊急の部品取りを行う手法を採用してきた。

また価格面では、2年前にマレーシアに海外法人を設立したので、輸出向け車輌として同社系列下の企業が自由な価格帯で買取る形になり、HIDATECグループとして大きく利益還元が可能になった。

加えて、同社は100%全部再資源化を行っておりTH・ARTチーム双方で全国トップクラスの実績がある。また、県内ディーラー各社からの入庫が全入庫台数の半数以上を占めており、全部再資源化を推奨するカーメーカーなどからの信頼は厚いものがある。こういった実績を踏まえ今後の展開として、「自動車メーカーから優先的に部品や自動車構造に対する技術情報の提供が受けられ、HV車・EV車を専門に処理する工場などの開設の検討に繋がれば」(飛田専務)と夢を膨らませている。

### 自動車リサイクルに夢を託した経営者に聞くシリーズ その16



## 自動車リサイクル法以後の解体業界の新秩序渇望 業界を網羅する情報収集機能確立が急務と警告

### 埼玉県の 榎本 擴 氏(68歳)

▲自動車解体に於ける極端な回転率重視は過剰な競争を生みだし、非常に危険です」と指摘する榎本擴氏

埼玉県さいたま市桜区の浦和自動車解体株式会社は昭和45年に創業。自動車解体業の王道を歩んできた関東の実力企業だ。同社の榎本擴氏は一からのたたき上げで、この業界の裏も表も熟知して、今日に至っている。自動車リサイクル法施行後の現状については複雑な思いを持ってこれからの業界の行く末を見据えている。ずばり、これからの自動車解体業界は如何にあるべきかをベテランから直接聞いてみた。

### まず、浦和自動車解体はどういう立ち上げだったのですか。簡単にお伺いしたい。

**榎本** わたしは学生の頃から自動車が好きで、なにか自分で商売するなら自動車関係の仕事がしたいと考えていました。当時はまだいまのように自動車が溢れていたわけではなかった。そこで自動車の板金塗装業をまず考えたのですが、これには腕を磨くのに相当時間がかかる。もっと手早く身に付く自動車商売はないかと考えて、自動車解体業にたどり着いたのです。というわけで東京の亀戸にあった大型車専門の解体業・福田商店に就職して二年半、修行して、ここ浦和に帰ってきて独立しました。当時は大きなバスやトラックも全部、鏨(たがね)でばらしていました。今のような機械は全くなかった時代で、全てが手作業という時代だった。

#### 当時のご苦労をもう少し詳しく…。

**榎本** まず、自動車そのものが走ってなかった頃だったので、簡単には玉が集まらない。しかも仕事は3Kだから人手もなかなか集まらない。給料が同じならきれいな仕事に就きたいというのは誰しもが思うことだった。大変な時代だった。初めはどこの解体業者も同じような苦労があったと思いますね。

# さて時代は自動車リサイクル法の時代になりました。 榎本社長のお気持ちは今どのようなところにありますか。

**榎本** 私は法制化されると、とにかく型にはめられて窮屈な状態になって行くだろうから、初めから自動車リサイクル法には賛成できなかったので

す。どうせ法制化が進むなら私たち業界の想いと か要求を積極的に訴えて、バランスの取れた法律 にしてもらうべきだと主張していましたが、結局は 行政サイドの主張が大幅に盛り込まれた内容でど んどん話が進んで行って、現状を迎えた。自動車 リサイクル法の施行で、確かにわれわれの業界の 認知度は以前に比べてはるかに上がったことは事 実だが、廃棄車輌を適正に処理をするにはそれな りの設備投資が必要になって、コストが上がり、フ ロンガス処理も含めて、どんどん適正化すればす るほど利益率は下がるという矛盾を抱えることに なった。納得はしていません。解体処理しなければ ならない廃棄車輌が大量に発生した法制化直前 直後のような状況は今後はもう生まれてこないと 思うし、完全に次の時代を想定した経営を考えな ければいけない時にきていると思いますね。

### なるほど。それではこれからはどう考えればいいのでしょうか。

**榎本** 鐵スクラップやリサイクル部品の流通も最終的には廃棄車輌を処理する関係者、つまり 鐵鋼メーカー、われわれのような中間事業者、そして車を廃棄される最終のカーユーザーの三者 が話の落とし所を正確に把握して、いずれも納得 が行く状態に持っていくべきだと思います。 鐵素 材の相場は世界相場で決まってくるものですから、適正処理すればするほどコストがかかるという現実は簡単には回避できない。そうであれば付 加価値を生むリサイクル部品の生産販売に力を 入れるということになるが、これもコアの仕入れ 値が高騰したままでは競争激化を招くだけとい うことになって、関係者全員が共倒れという愚か なことになりかねない。 鐵鋼メーカーから最終 ユーザーまでをくくった話し合いが必要ですね。

### 最近、自動車保険の料率改定で、整備業界からは 積極的にリサイクル部品を使いたいという声が起 きてきて、その結果、「もっと廉価なリサイクル部 品がないのか」という見方が出てきていますが。

**榎本** われわれの業界から見るときは、品質を確保した標準的なリサイクル部品をあくまでも 追求し生産して世に出して行くべきで、品質が保 証された部品はそれなりの価格帯で流通されて 当然だと思う。かつては中古、中古と軽く見られ て信用がまったくなかった時代を経てきたもの から見ると、今の高品質化を目指したリサイクル 部品やインターネットによる在庫管理手法は業 界の歴史上は必然だったと言える。だから、商売 人としては簡単にレベルの低い商品を安売りす るということには抵抗がある。整備業界と解体業 界の意見は五分五分でぶつかっていると思う。

### そうなると、次の場面はどうすればいいのでしょうか。

**榎本** リサイクル部品の流通に関しては、システムを共有する組織間で競争を繰り返してここまでやってきた。一方で、もう同業者間の競争の時代は終わったのではないかとも感じている。つまり、同業者同士で互いに競い合って利益を上げるという時代は終わって、鐵鋼メーカー、カーユーザーの双方と無理のない話し合いが行われるように、まずわれわれの業界の中で徹底した情報の共有が確立されなければいけないということだろう。

### 残されたリサイクル事業者側の問題点はどのようなものでしょうか。

榎本 自動車リサイクル事業者が持つ弱点の一 つに損失を防ぐための回転率を重視するという 考え方がある。スクラップを処理して行く上で、 この考え方は相場が崩れた時には損失を最小限 に食い止める正しい考え方だが、一歩間違うと、 回転を速めることで逆に業界自らがあるべき相 場を崩しかねない危険もはらんでいる。こういう 危険な現象が起きた時に、それに歯止めがかか るような正確な情報収集機能を業界が持つべき ではないかと思う。そしてこの機能が安定的に 働く時、業界全体の意識の底上げが図られて、極 端な「マイナスのイタチごっこ」から素早く抜け 出せるようになるのではないかと思っている。そ のうえで、さらには部品の需要家である整備業 界、カーユーザー各位に向かって、「自動車リサ イクル部品がなくなってしまったら大きい損失に なりますよしと積極的に啓蒙する気迫をわれわ れの業界が持つべきだとも思いますね。

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 ポニーランドビル4階