



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

2013.11

Vol.125

二代目経営者一斉登壇の時を迎えて・その2

東日本大震災がリサイクル業界の覚醒促す 動脈流通業界の基本思想感知の能力養え



▲いまだに記憶に生々しい東日本大震災の悲惨な当時の模様

▲リサイクル部品の供給の
最前線では緊張が続く▲大手損保会社は自動車保険の販売戦略を変えつつある
(東京海上日動のHPから)

前号に引き続いて二代目時代の到来を予測して見たい。日本の自動車産業の大枠のなかで自動車リサイクル業界はその底辺を支えて、時代の変化に対応してきた。にもかかわらず事業の特殊性から他の自動車事業との経営上の情報交流をそんなに求められずにこれまでできた背景がある。車輛生産販売、整備事業、新品部品流通などとは一線を画した領域で生きてきた傾向が強かった。しかし、今後はそれでは前進が難しい。今、業界の若き次代の経営者には敏感な情報収集力がまず求められている。

◆大きい衝撃・東日本大震災

今が世代交代の好機だと見る理由はいくつかある。二世の年齢が平均して壮年に達したという理由だけではない。日本の経済構造自体が旧発想の枠のままでは動けなくなっているからだ。

それを強く感じさせたのが2011年3月11日の東日本大震災だった。瞬時にして激烈な破壊を体験した東北の太平洋側にはリサイクル業界の重鎮企業が集中していたことも手伝って、業界の横の連携が強く働き、自動車業界としては自動車リサイクル業界が真っ先に現場に

集団で救援に駆け付け、迅速な初期活動を繰り広げた。

この突発事態に対応する中で、現場作業に駆り出されたのが業界の若手指導者達だった。このことから意識の変革が静かに始まったと言えるだろう。「壊れたクルマを見ても驚かない神経は自動車業界のなかでもリサイクル業界にしかなかった」と改めて述懐するトップ層は多い。

◇保険料率改定はやはり大きいきっかけ

その次に来たきっかけはやはり自動車保険の料率改定問題だった。損保会社にとってはかつての弗箱だった自動車保険は、規制緩和による自由化で外資系のインターネット販売に晒され、軒並み財務内容が苦しいものになり、保険料率の改定は時間の問題となっていた。昨秋の改定は予想されたものだったが、実際にそうなって見て、反応したのが予想通り自動車整備の業界で、ここがリサイクル部品供給強化に自発的に動き出したことが大きい理由の一つになっている。自動車保険を使わずに自腹で修理を求められるのは整備専業界のみならず新車ディーラーの整備工場を訪れる顧客も例外ではない。

ということで、いまだ傍観者の位置にあった新車ディーラーを含む整備業界がリサイクル部品の需要と供給に関心を強く持ち始めたということは、これまで単独で自由に流通をコントロールできたリサイクル業界の戦略転換を要求して来る。しかもその戦略転換は海外向けの輸出業務も含めて抜本的な規模になっている。現場での経営実務は感覚的にも体力的にも若返りが必要だ。つまり経営実務者の代替わりは焦眉の急である。

◇未知の動脈流通界の感覚学へ

最終的に浮かび上がる課題はなにか。これまで自己流の経営思想で自由闊達に行動してきたリサイクル業界が、本格的に動脈流通業界の戦略発想を事前に感知する能力を身に付けなければならない。いまだであった独断と偏見で一方的に事を進めることは許されない。

新車生産と純正部品流通の巨大な圧力と拮抗して本来持つリサイクル部品の効用を自動車ユーザーに、また自動車整備事業者に正確にアピールする企業力、政治力をどのように体得していくか、この作業は新進気鋭の若き獅子たちでなければ不可能ではないだろうか。

自動車メーカー6社が円安効果で大幅増益 日産、ダイハツは販売不振で営業減益

◆自動車大手8社の2013年9月中間連結決算

	売上高	営業利益	税引き後利益
トヨタ	125,374 (14.9)	12,554 (81.0)	10,006 (82.5)
ダイハツ	9,001 (4.3)	702 (▼4.7)	367 (▼17.3)
ホンダ	57,243 (21.6)	3,564 (28.7)	2,428 (13.5)
日産	47,562 (17.0)	2,219 (▼2.6)	1,898 (6.8)
スズキ	13,701 (11.7)	902 (36.5)	516 (23.3)
マツダ	12,543 (22.6)	739 (6.4倍)	249 (4.4倍)
富士重工業	11,256 (25.3)	1,507 (3.5倍)	998 (2.5倍)
三菱自動車	9,290 (8.0)	508 (64.9)	467 (55.5)

単位・億円、億円未満は切り捨て。カッコ内は前年同期比伸び率％が倍率。▼はマイナス。
トヨタ、ホンダは米国会計基準

自動車メーカー8社の今年9月期の中間決算は円安効果で輸出の採算が改善され、北米市場で自動車需要が伸びたことなどから、内6社が大幅な増収増益が果たされた。

国内生産比率が高く、円安効果が受けやすく国内販売が好調だったマツダや富士重工業などは本業の儲けを示す営業利益はそれぞれ6.4倍、3.5倍などと大きく伸ばした。

またトヨタ自動車、ホンダ、スズキ、三菱重工の営業利益もそれぞれ二桁増となった。

一方、日産自動車はロシア、インドなど新興国での販売が不調で伸びず、ダイハツも国内販売が振るわず営業減益で不振をかかった。

秋田の大晃商事が近代農法に廃タイヤを利用し進出 自動車リサイクルの新しい歩み方を示して成果



▲廃棄タイヤを燃料にする大型のボイラー設備



▲ビニールハウス内に設けられた肥料の自動供給機



▲本格的な規模のビニールハウス。中ではトマトの栽培が行われている

秋田県の自動車リサイクル部品事業者の(株)大晃商事では同社で排出した廃棄タイヤを燃料にした温室農法でトマト、椎茸の栽培を開始し、地元の関係者の注目を集めている。

約2千坪の敷地内に本格的なビニールハウ

スを建て、果菜であるトマトと椎茸に的を絞って植え付け、肥料や水分補給が自動的に行われる近代農法を採用している。

温室用の熱源を同社がリサイクル部品生産中に発生した廃棄タイヤを用いることで、資源

再利用を行い、同時に市場性の高い農産物で経済効果を大きく上げている。

実際に出荷したトマトと椎茸は地元のスーパーマーケットで販売され、売れ行きは良く、個人消費者の評価も確認されている。

秋田県は東北地域でも日本海側にあり、冬の極寒期は農産物はあまり望めない環境で、地元でも農業の近代化が課題となっている。

自動車リサイクル事業者が排出する廃棄タイヤを効果的に熱源にすることで、課題の解決に突破口が開かれたことになる。自動車リサイクル事業の今後を占う好例だ。

東京モーターショー2013が開幕 続けて大阪モーターショーも開催

東京ビッグサイト(東京都江東区)で11月22日から12月1日まで「東京モーターショー2013」が盛大に開催され、大きい反響を得た。環境性能が高いエコカーを競い合った前回までとは趣を変え、今回は世界的に人気のスポーツ用多目的車(SUV)の出展が目立った。新興国にも売り込みやすい実利性に加え、「若者の車離れ」を背景に走る楽しさを強調したい思惑も示された。

43回目となる今回はスウェーデンのボルボが6年ぶりに復帰し、米テスラ・モーターズが初参加。世界初展示は76台と東日本大震災が起きた11年開催の前回より約四割増えた。ただ、

ビッグスリーと呼ばれる米自動車大手3社は3回連続で参加せず、全体の参加社も177社と前回(204社)を下回ったが来場者は約84万人が訪れた前回を超えたと見られる。

一方、関西では12月20日から23日まで大阪南港の国際見本市会場・インテックス大阪で「第八回大阪モーターショー」が自販連大阪支部、日本自動車輸入組合、読売新聞、日刊自動車新聞、テレビ大阪などの主催で開催される。入場料は大人(中学生以上)千五百円(前売り千三百円)、子供七百元(同六百元)となっている。



田中真澄氏の
八十八話刊行

高齢者社会で働く人生の在り方を独特の口調で語り注目を集める経営コンサルタント田中真澄氏の最新刊「田中真澄の88話」が刊行された。これまで氏が刊行した88冊のなかの珠玉の部分を改めて収録、一冊にまとめたもので、同氏の思想が分かりやすくまとめられている。ばるす出版・定価1300円

ビッグウェーブグループ

大屋 雅人 氏

株式会社新和商会

**広域代表のもったいない精神を
作業現場で実践のフロント活動**



▲在庫量は二万点を数える同社

▲大屋雅人国内部品
グループリーダー

山口県下松市の(株)新和商会(広城吉雄社長)は昭和59年創業の県下最大の自動車リサイクル事業者。総社員44人を抱え、月間入庫台数1200台、在庫点数は2万点を数える。代表者広城社長の「リサイクルこそ社会貢献の基礎というもったいない精神」が全社を貫いている。

◆経験者として入社後役目果たす

そんな同社のフロント業務を担当しているのが大屋雅人国内部品グループリーダー(35歳)である。今年で入社6年目を迎えるが、島根県の同業者に3年勤務の後、経験者として新和商会に移籍した。夫人が山口県出身で、改めて職を探したのがきっかけだった。

同社の場合は創業が昭和59年で、リサイクル部品の販売競争が激しい山口市場ということから現在の規模に成長するには毎年事業の拡大で全てにスピードアップが求められて来ていた。大屋リーダーはそういう同社の動きの真っ只中を突っ走ってきた感があるという。

社業の基本は「部品生産」と「販売管理」のバランスを正確にとるというもので、あらゆる部分で「無理、無駄、ムラをなくせ」が合言葉になっている。例えば、生産後の部品をそのままにせず即座にコンピュータに登録、ロスタイムをなくす努力などを怠らない。また売れる量を予測して全社の作業量を平準化するなどキメの細かい努力もしている。

◆トップの意向を社内で行

「1日平均の生産量は120点くらいでこの数字に他の部門の動きを揃えると利益率が良い。他社にない、手を加えなくてもすぐ使えるリサイクル部品をこまめに準備する」(大屋リーダー)のが同社の特徴と言えそうだ。

現代表の広城社長は先見性があり、時機を逃がさず、積極策に出るタイプだが、その気迫を作業の現場で正確に受け止めるのが大屋リーダーの任務と言えそうだ。

同氏は13歳の長女と10歳の長男を持つが、多忙の合間を見て、彼らのバレーボール練習の応援に駆け付ける。子供たちの動きを見ながら「無理・無駄・ムラ」の三無主義を模索するこの頃だ。

職場 山口県下松市大字末武中1225
TEL0833・43・8370

エコライングループ

悴田 禎典 課長代理

イトーパーツ株式会社

**業界屈指のリビルト部品メーカー
全国の部品事業者へ良質品供給**



▲リビルト部品の老舗で名を馳せている

▲悴田禎典課長代理

千葉県佐倉市のイトーパーツ(株)(伊東徹社長)は昭和32年創業の業界きってのリビルト部品メーカー。エコライングループには平成16年に入会した。総社員は58人でバンパー、フロントフェンダー、ボンネットなどの外装品を主に製造している。

取引先は新品部品の地域部品商から始まって各方面の自動車部品取扱い事業者が主軸になっている。

これに加えてリサイクル部品の供給組織が重要な取り引き先で、コアの仕入れ先でもあるコアコレクターとはこれもまた密接な関係にある。

◆コア仕入れと商品供給に奔走

そんな同社の営業を担当するのが悴田禎典営業部営業推進グループ課長代理(40歳)だ。営業の対象が自動車業界全般の広い範囲に及ぶことから全国を飛び回っている。「リビルト部品はコアの品質状態で全てが決まる。年々仕入れは厳しさを増している」という。

その一方で、新車ディーラーや整備工場へのリビルト部品の発送は増えつつあり、この間のギャップをどう埋めるか、努力に追われるともいう。

歴史の積み重ねから機能部品の需要は安定した状態にあるが、外装部品に関しては顧客のニーズが厳しく、これに対応するには日頃から仕入れの活動を強化する以外に方法はない。

◆今後の新素材時代に今から対応

「今後の自動車業界の動きを見ると特に外装については新素材が増えてきており、この分野での回収機能はかなりレベルの高いものが要求されてきそうなので対応を検討中」ともいう。

さらに全国規模で大量にコアを集め、生産された商品を俊敏に供給するためには業界筋との綿密な情報交換が必要で、今後一層の連携プレーが求められるところから、悴田課長代理の営業活動が重要になってくる。廉価に自動車整備を求める向きは増えており、リビルト部品の新時代が目前に迫っている。注目を集めるキーマンの一人だと言える。

職場 千葉県佐倉市大作2の13の1
TEL043・498・2810

SPNグループ

土門 志吉 専務取締役

株式会社大晃商事

**未知のリビルト部品戦略に進出
社内の雇用満足度向上に着手**



▲リビルト事業に進出した同社

▲土門志吉専務取締役

秋田県湯上郡の(株)大晃商事(土門五郎社長)は、総社員83人、月間解体台数1000台、部品在庫量2万点と県下で最大規模。リビルト部品生産や近代農業進出など新事業拡大で大きく動き始め注目されている。

◆土門代表の実務を現場で代行

その同社の現場を仕切るのが土門志吉専務取締役(39歳)だ。昨年来、リビルト部品、近代農業進出と矢継ぎ早に動いた背景に、リサイクル部品販売の現場管理を志吉専務が代行し、代表者五郎社長の傍でその動きを支えているからと言えそうだ。

同社はここ数年の間に仕入先や顧客の状況を全面的に見直し、中でも玉の仕入れについては新車ディーラーのルートを再構築し、良質の廃棄車両がふんだんに入手できる体制を築き、同時に良質商品を大量に供給する形に切り替えた。

「当社ではかなり早い時点から外回りの営業活動を強化して来ました。県下でリサイクル部品を積極拡販する動きを率先してきたと思います」(土門志吉専務)と自負する。

そして、目下のリビルト部品生産の動きの上乗せで販売強化の波動をさらに強めている。「リビルト部品に関しては東北にはメーカーもなくほとんどが首都圏からの購入で運賃など諸がけが高くつくなどして、地産地消の要望が整備業界から強いものがあつた」(同)としている。同社はリビルト生産ラインの増強を今後も続ける。

◆次は職場環境の改善を重視

こういった新事業進出と並行して検討されているのが従業員満足度向上策で、「職場環境の改善から始めて、資格取得や一般的な技能訓練など社員の働き安さをどこまで追求できるか」(同)経営の力点をここに置くと言う。

仕入先、顧客への対応に一応のめどを立てたこともあって、次の目標は社員の満足度向上に置きたいところにと同社の余裕が伺える。志吉専務の言を借りると「代表の先見性が当社の基礎作りに大いに発揮された。この成果を現場で確実なものにするのが私の役割」としている。

職場 秋田県湯上郡昭和久保字北野連沼前山1の48
TEL018・853・8225



新しい事業進出に挑戦の時を迎え、人材開発の見直し必要。リサイクル部品をベースにした新規事業の開発が要

秋田県の 土門 五郎 氏(68歳)

▲「秋田の寒い冬に栽培できる新しい農業に挑戦しています」と語る土門五郎氏

秋田県の自動車リサイクル部品業者として注目される存在が(株)大晃商事の土門五郎代表取締役だ。NGPグループに入会后、SPNグループの創設に参加し、宮城県守屋隆之氏の後を継いでSPNグループの基礎固めに尽力した。特に2011年3月11日の東北大地震災害後の対応には守屋氏と並んで大いにその手腕を発揮、業界の注目度を高めた。現在、リサイクル部品をベースにしたリビルト部品生産と地元の農業振興を図る近代農業の実験とに挑戦中の土門氏に今後の業界のあり方を聞いてみた。

最近、畑作りにもつばら力を注いでおられると聞きました。どんなことをされているのですか。

土門 トマトと椎茸を作っています。地元のスーパーマーケットに出したら結構評価していただいて、早くもっと持って来いと催促されています。(笑)

自動車リサイクル部品とトマト・椎茸作りとどのあたりで結びついているのですか。

土門 どちらも寒い秋田の冬の時期に栽培の効果を上げることが目的で、廃タイヤを温室の熱源に使うというのがポイントです。廃棄物を効果的に再利用して地元の特産物生産に繋げるというのが私の夢でした。

リサイクル部品をベースにしたリビルト部品生産のほうは如何でしょうか。

土門 リビルト部品のコアは元来リサイクル部品なので、われわれリサイクル部品業者が静観していたこと自体がおかしいということになります。潤沢に手元にあるコアを活用して新しい商品を開発し、営業を活性化したいと考えています。

新しいリビルト部品に関する技術や設備投資についてはどうなっていますか。

土門 当然、技術については先輩企業から習得させてもらうことになります。当社では技術については社歴のある大手リビルト事業者と協力していただき勉強させてもらいました。設備はか

なりの投資額になりました。これについては今後増産の体制を組みます。

しかし、中古部品業者が一足飛びにリビルト部品だ、野菜作りだと踏み出すのはちょっと聞いたことがありませんね。

土門 私は若い頃、東京で外車整備や大型建機の部品販売などを経験していたので早い時期からリビルト部品には接していましたし、その効用にも気が付いていました。時期的に今が進出のときではないかと思っています。また野菜作りはもともと趣味で好きでしたが、手がけるなら地元秋田の農業に寄与するスケールで取り組んでみたいと思っています。

なるほど。では御社の玉の仕入れについてどのような対策を取っておられますか。

土門 部品のコアは新車ディーラーが握っておられるのでこの取引は欠かせません。大手の有力な新車ディーラーとの取引を数年前から根本的に見直ししました。まず良質の部品取り車両を入手することに全力を挙げています。また海外に目を向け、マレーシアに会社を建てて4年目を迎えます。現地への輸出については自前の拠点を設置しました。この拠点を使って自動車部品だけではなくトマトや椎茸の輸出にも挑戦するつもりです。

ところで御社にはスズキの新車販売の看板も上がっていますね。

土門 スズキさんとの付き合いは開業以来の長い歴史がありまして、初めは私どもから部品を買っていただいていたのですが、いつの間にか看板を上げて新車のご紹介をするところまで来ました。これはある意味で成り行きでこうなりました。**さて自動車リサイクル部品販売の今後の見通しですが、どのようにみておられますか。**

土門 自動車リサイクル法が施行された後、状況は変化しました。まず玉の確保が従来のペースで今後も続くという保証はありません。従来の商法が通じる時間帯は後10年か15年くらいでしょう。その後は新車のEV化、HV化で大きく

状況が変わります。売れる商品の中身が変わるという意味です。時間が限られていますから今からいろいろな準備が必要でしょう。このことは個社の事情だけではなくて業界の販売組織全体にわたっても言えることで、抜本的な戦略の変更や思想の変革が求められることになるでしょう。もうその時期は目前だと思います。

最近の世相を見ますと急速に時代の変化が感じられ、日本人の古い固定観念がどんどん崩れていく想いがしてきます。そういう風潮についてどのような想いを持たれていますか。

土門 いま教育制度の見直しが叫ばれるようになりました。日本人のあり方に疑問が差し挟まれてきました。これは若者が行儀が悪いというだけではなく、年配者の責任も大いにあります。若い人材を育てる先達が力不足だったということです。われわれ自身がまず反省すべき問題です。例えば業界でも組織的に人材の発掘を目指して従業員教育に力を入れてきたのですが、これからは集団訓練だけではだめで、個社の事情に沿った個別の指導が必要な時期になっています。企業では上下の差もあり、戦略上の上意下達は無論必要なのですが、人間はみんな同じ人格を持って生きているという事実も見直さなければいけません。企業でいうならトップと社員の意識が同じレベルで共存共栄を図らなければいけないということでしょう。私の観測では後15年が旧来発想の限界ですからそれまでに次の考え方を整理しておく必要があります。

社長が畑作りに動き始められたことでご長男の実務者としての責任が重くなりましたね。

土門 最近はどうやら息子のほうが私の見解に理解を示してくれるようになった。物事には裏と表があり、一気に黒白を付けてしまうことが出来ないこともある。勝つもの負けるものが共存するのが世の中で、経営に携わるならば年齢が若くても深い知恵を以て堂々とことに臨むことを次の世代が今の内にしっかり学んでもらいたいと思っています。

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