

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

2013.12

Vol.126

緊急情報 新仕入れ支援システム完成

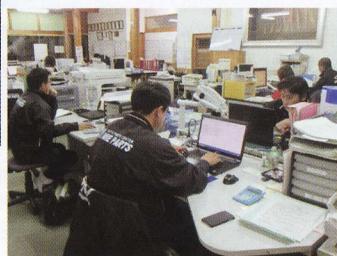
画期的仕入れ情報のビジュアル化が実現 (株)BBFと(株)三重パーツが協同開発へ



▲関係者に直接、新システムを説明中の三重パーツ齊藤貢社長



▲需要家である整備工場のモニターで操作方法を説明する三重パーツ齊藤徹専務取締役(中央の立ち姿)



▲実証実験中の三重パーツ本社では仕入れ担当者が新システムをすでに活用中である

新しいリサイクル部品流通の仕入れ支援システムが完成し、このほど日刊自動車新聞の紙面で公開され、波紋を呼んでいる。従来の生産と販売及び在庫管理の枠を越え、玉の仕入れの作業を高度にシステム化した営業支援の行程を組み込んだものでこれからの玉不足時代を乗り切る効果的な手法として今後の成り行きが注目されている。

◇BBFと三重パーツの連携プレー

今回の新システムはベストリサイクルズアライアンスグループの中心的在庫管理システムであるスーパーラインシステムに付加される形で開発が進められてきたもので、仮称「仕入れ営業支援システム」と呼ばれているもの。スーパーラインシステムの開発会社(株)BBFとそのシステム実証実験会社(株)三重パーツが協同で開発が進められている。今回はその開発内容の説明会が、三重パーツが所属するSPNグループのメンバーを対象に行われ、日刊自動車新聞11月14日付け紙面で公開された。システム完成後はスーパーラインシステム接続企業から優先的に順次、採用が検討される見通しだ。

◇不明だった仕入れ現場の状況が一目瞭然

ではそのシステムの中身はどのようなものか。一般に現在活用されているリサイクル部品管理システムは入庫した廃棄車両から解体されて一個の部品として商品化された段階ではじめて専業者間のネット上で在庫として確認できるものが主流で、そこから受注後、発送される内容

がモニター上で確認することができる。

この考え方では実際に仕入れの段階でその対象となった車がどのようなルートでどのように取引されているのかは全く分からない状態で、仕入れ作業が完成して、入庫され、実際に商品としてデータ上で確認できるようになるまで相当の時間が掛かる。この空白時間を徹底的に短縮することで入庫効率、販売効率は倍加し、同時に単純にスクラップが目的でそのまま解体されるはずの車のなかから部品として売れるものが機敏に発掘され、供給効率全体の大幅な引き上げも可能になってくる。見えなかった仕入れ作業前後の経緯がシステム上確認できることになる。

◇玉情報の中央管制が大幅に進展

さらに具体的にそのシステムの流れを見ると、仕入れ担当者が携帯端末を抱えて仕入れの現場に立っていると仮定して、その動きは本社のフロントのモニターに反映されており、玉を見つけた瞬間に本社のフロントがその仕入れ情報をキャッチ、その時点でフロントとしてキープしている全社の受注情報と照合することができる。

つまり出先で見つけた車が今すぐ売れるのか否かが仕入れ担当にも瞬時に理解できることになり、今までのように売れるか否か分からない状況で値付けをするという危険から開放される。言い方を換えれば「売れると分かった場合は大胆に買値を多少高く設定してもOK」というわけ。営業本部長の身分が仕入れの最先端に立つのと同様という、これまでは想像も出来なかったことが実現したことになる。

◇個社の仕入れ情報を地域で共有も可能

さらにこの仕入れた車の情報がグループ単位、地域単位で集約され、連携する事業者間で確認しあうこともでき、販売効率、在庫効率は更に好転することも期待できる。リサイクル部品事業者間の同業者取引の中身が極端に精度アップするということにも繋がる。

またこの仕入れ情報の交流は単に同業者間に留まらず、部品需要家である整備工場の現場とも繋がって、需要と供給の相互の立ち位置もより鮮明になってくる。一定のパソコン設備を備える整備工場であれば、リサイクル部品事業者がキャッチする生の部品情報をリアルタイムで確認できるようにもなり、これまでのように需要家がWebでネット上を目当ての部品を求めて探し歩く手間も省ける。

また、廃車引き取りに絡む電子マニフェストや廃車登録事務の正確な運用もこのシステムの中に含まれる。

但し、このシステムが完全に稼動するには当該の仕入れ情報が一定量集積されてはじめて効果が発揮されるので、現在、その最終的な実証実験が継続されている。

構想を練り、実証実験を展開中の三重パーツでは「このシステムはまず地域を限定して瑕疵がないかどうかを正確に分析しなければならない。完成までいまだしばらく時間がかかるが、完成後は広く同業者や需要家筋に公開して利用範囲を広げ、自動車整備事業の大幅な低コスト化に貢献したい」としている。

SPNグループが第32回全国合同例会開催 4人の講師が業界見通しと対策を講演



▲オーナー勉強会でトップに講演に立った三重パーツの齊藤社長

リサイクル部品供給組織のSPNグループ（栗原裕之代表）は11月15日、名古屋市東区のメルパルクNAGOYAで第32回全国合同例会を、オーナー勉強会及び、トヨタ博物館とキリンピアパーク名古屋の見学会を同時並行の形で開催、大いに盛り上がりを見せた。

まず中核のオーナー勉強会は14時から17時まで、4人の講師を立て、多角的に業界を取り



▲後半の懇親会ではSPNグループのメンバー全員が参加した

巻く環境から今後のリサイクル事業の展望を参加者に講演した。

最初に講演に立った(株)三重パーツ・齊藤貢社長は、「業界の歴史・使命」、「仕事と生きがい・存在価値」、「組織造りと外部に向けてSPNグループの役割」などについて講演した。

次に立った(株)ヤヅソカ・八東正社長は「SPNグループとの絆」と思い、「運命共同体の考え」、

「オーナーにできること」などについて講演した。

三番目に立った有限会社昭和メタル・栗原裕之社長は「中古部品業界の経営観と戦略」と題して講演した。

最後に(株)イマイ自動車の今井雄治社長が立ち、「業界の現状」、「今後の補修部品業界への考え」と思い、「東日本大災害後の教訓、危機管理」などについて講演した。

一方、企業見学会はトヨタ博物館については13時30分から15時まで、キリンピアパーク名古屋については14時から15時10分まで二グループに分かれて行われた。

オーナー勉強会と企業見学会の終了後、懇親パーティが同じメルパルクNAGOYAで第一部としてスマイルコンテスト2013と全国梱包大会の表彰式を兼ねた祝宴が開かれ、後半も第二部として会場を欧風居酒屋・バーデンバーデンに変えて宴が催された。

株式会社ビッグウェーブが扱い品目を大幅補強へ リビルト部品と新品タイヤの流通に進出しメリット追求

リサイクル部品供給の(株)ビッグウェーブ（服部厚司社長）では加盟店メンバーへの支援策としてリサイクル部品以外の扱い品目の強化、受注品発送マニュアルの整備、ホームページリニューアルなどの対外情報発信力の強化に取り組んでいる。

扱い品目の強化についてはリビルト部品や新品タイヤの販売を円滑にするため、主要なリビルト部品メーカーや海外製新品タイヤの扱いが

システム上で検索できるようにした。

とくにリビルト部品については最近の需要の成長に歩調を合わせ、ジャパンリビルト社製などを軸に複数のメーカー品がシステム上で品揃えができる形に発展させている。

また新品タイヤについてはこれもカー用品販売の大手オートウェイとの販売提携で品質が評価され始めたアジアタイヤなどが選ばれている。

こういった扱い品目の増強に対応して梱包に

ついて西濃運輸、プレステックなどそれぞれの外部担当者もアドバイザーとして招き、全国4か所で開催店向けの研修会を開催、輸送の効率アップにも対応している。

さらに一連の事業活動の内容刷新について加盟店やその他の関係者への情報発信を充実させるためホームページのリニューアルにも着手し、イメージアップに成果を挙げている。



▲マスターズ柔道大会で金メダル獲得の菊池晃さん

頑張るリサイクル社員

(株)サンケイ商会の菊池晃さん柔道金メダル

菊池晃さん本人は「高校時代は全国大会出場のチャンスを何度も逃がして悔しい思いをしてきた。30代になってマスターズ大会という新しい目標ができたのでもうこれからは負けたくない」と一念発起し、週3回2時間の稽古の傍ら、ランニングや水泳などの自主トレーニングに打ち込み、強豪揃いの海外勢との対戦に備えた。

菊池さんが勤務するのはリサイクル部品事業者の(株)サンケイ商会でSPNグループのチャーターメンバー。代表者の紺野正博社長自

身も学生時代からの柔道家で、社内で柔道同好会を設け、社員の体育訓練に自らも積極参加するスポーツ振興者だ。

「菊池君は当社に入社して20年の生産管理のベテラン。柔道ができる職場を探していたと言うので当社もよろこんで採用した。社会人として研鑽を積んだが、本格的な優勝経験はいままでなかった。今回は絶対に怪我をさせない訓練を心がけ、側面から支援できた。愛弟子の金メダルは自分のことのようにうれしい」という。

ビッグウェーブグループ

佐藤 タ子 さん

ビッグウェーブNAM

**ニッポンレンタカーが手配の
良質リサイクル部品が売り**



▲レンタカー会社の雰囲気か漂う同社 ▲女性フロント佐藤タ子さん

東京都足立区のビッグウェーブNAM(飯島俊雄社長)はニッポンレンタカーの子会社ニッポン自動車整備(株)内でレンタカー修理のための部品調達とリサイクル部品販売を行っている部門という特殊な事業者。レンタカー用がメインなので対象は乗用車の部品が主力となっている。

◇涼しい声で人気の女性フロント

その同社でフロントを勤めるのが佐藤タ子さん(38歳)だ。彼女はインターネット会社の営業や防塵服メーカーの事務などを経験してビッグウェーブNAMに転職してきた。対外的に顧客と向き合う経験は一応済ませてこの業界に足を踏み入れたが、さすがに入社当初は戸惑うことが少なくなかった。「自動車の細かい部品の名前をしっかりと覚えるまで時間がかかりました。外側から見て分かる外装部品はすぐ憶えたのですが、内部に隠れる機能部品の名称を勉強するのは大変でした」と笑う。

まず自動車そのものについて、次に同社が扱っているレンタカーについて、そして最後に外装部品から始めて自動車の部品全部についてをマスターするという三つの行程を経ていまの佐藤さんがいる。

◇間違った発送は絶対にしない

現在、彼女が心がけているのは①絶対に間違った発送をしない②品質の確認を徹底するの二点で、商品の確認作業は見積もり時点でまずは一回目の確認、そして正式に受注した段階でさらに二度目の確認を施すという徹底ぶりだ。「この会社に来て間違いのない商品の発送が如何に大事かを上司から学んだ」とも言う。

レンタカー部門の部品調達は事前に車種や年式が手元で確認できるので作業には余裕があるが、一般客に向けて受注した部品を日常のペースで発送する作業では失敗は許されない。つまりニッポンレンタカーが手配するリサイクル部品という信用を守る厳しい作業が常に付きまといっている。そんな緊張した毎日のストレスを発散させるのが最近始めた自転車旅行だという。一気に80キロは走破するというからすごい。元氣一杯の女性フロント佐藤さんの今後に期待したい。

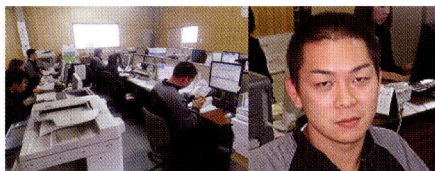
職場 東京都足立区島根2の31の4
TEL03・5831・3376

エコライングループ

岡部 正由 氏

株式会社ながおテクノ

**軽四から大型トラックまで
幅広くリビルト部品を販売**



▲同社のフロント部門は豊富な戦力で対応 ▲岡部正由がフロント担当

兵庫県尼崎市に本社を置く(株)ながおテクノ(宮協康年社長)は平成19年の創業で、現在総社員50人、札幌に営業所を設け、軽自動車から大型トラックまで全方位のリビルト部品を扱う新進気鋭の企業。リビルト部品の生産と販売に新しい風を業界に吹き込んでいる。

◇同社本陣にフロントの新戦力

そんな同社の尼崎工場に今月12月からフロントとして配属されたのが岡部正由氏(30歳)である。岡部氏は平成20年に入社後、マニュアルミッションの生産を皮切りに物流部門や営業所担当を経て、このほど兵庫県尼崎の本社に帰ってきた。一応、同社の最前線を一通り体験して本社に着任したことになる。

「入社後、短時間にほぼ全社の営業を体験させてもらったのは大いに参考になっている。今後は尼崎工場でフロント業務を本格的に取り組む」と気合を入れる。

尼崎工場での主な任務はトラック部門のリビルト部品販売の強化で、需要の大半が乗用車に偏っているのを大きくバランスを取る方向に動く。「トラックのミッションに的を絞って販売体制を整えて行きたい。顧客層の要望のレベルが高いので品揃えから慎重に取り組みたい。当社では完成在庫を増やして即納を心がけて新しい市場を開拓したい」という。

◇リビルト販売は顧客との絆が決め手

入社後、営業所担当を経たことから、地域ごとの顧客の対応に経験を積んだ。「リビルト部品の販売はお客様との繋がりに深いものがあり、私のほうがいろいろご迷惑をかけてしまった後でも、また注文をいただくなどお客様にほんとうに可愛がってもらった。いまでは常に恩返しという気持ちを忘れないよう営業展開している」ともいう。

同社の顧客の主流は全国のリサイクル部品事業者や大手の新品部品卸商などで高度な営業活動が求められる。近況、アフターマーケット市場でのリビルト部品の人気は急上昇中で、市場の変化に対応する本社のフロントの責任者として連日気を緩めることができない緊迫した日常を送っている。

職場 兵庫県尼崎市金楽寺町1の6の51
TEL06・6415・7120

SPNグループ

齊藤 徹 専務取締役

株式会社三重パーツ

**三重パーツ販売の代表も兼任し
新仕入れシステムの説明に奔走**



▲三重県では最古参格の同社 ▲齊藤徹専務取締役

SPNグループのチャーターメンバーである(株)三重パーツ(齊藤貢社長)は現在、総社員50人、月間解体台数750台、在庫量2万点の規模。内部体制の見直しにめどを付け、目下、経営効率の改善に取り組み大きい効果を挙げている。

◇今秋専務昇格の二代目経営者

その取り組み作業の先頭に立っているのが今年10月1日に同社の専務取締役に就任した齊藤徹氏(30歳)である。同氏は貢社長の長男で愛知の日産学園を卒業後、三重日産自動車に入社し、平成19年に父君の三重パーツに帰って来た。そして翌々年の21年に同社の販売部門を(株)三重パーツ販売として分離独立させ、同社の代表に就任し、今回母店三重パーツの専務取締役も兼任することになった。

「母店の専務を兼任したからと言って仕事の中身はまったく変わりません。対外的な営業活動に力を入れています」という。

ところで同社は目下、玉の仕入れ作業を更に円滑化させる入庫システムの実証実験(詳報・第一面)を展開中で、この新システムについてSPNグループメンバーへの説明を徹専務が一手に引き受けている。

◇かつての理想に一歩前進のシステム

これは最近の需要家筋のニーズに応える新しい入庫システムで完成すれば現状のスーパーラインシステムはさらに高度に稼働する。自動車保険料率改定後の整備需要に呼応すると期待されているシステムだ。

かつてNGPグループの創世期に目標としていた「低価格の自動車整備を実現する究極のリサイクル部品供給」を今回の新システム追加でその完成に一歩前進する。

「最近グループ在庫に頼らない個社単位のリサイクル部品ビジネスが取り沙汰される気配が強くなっているが、地元の整備事業者やカーユーザーをほんとうに味方に付ける低コストのカーライフを実現するには、改めて組織的在庫共有のあり方を再検討して相互連携の方法を見直すべきではないでしょうか」と連日、新システムの説明会開催に動いている。リサイクル部品事業は今後も個社では生き残れないという信念に燃えている。

職場 三重県鈴鹿市御園町3600の21
TEL059・372・8610



都内に本社置き全国を19拠点で俯瞰する巨大企業 新しい時代のリサイクル仲間意識の必要性を強調

東京都の 神垣 守氏(68歳)

▲「地域単位でもう一度、自社在庫と地域からの仕入れを見直すべき」という神垣専務

東京都内に本社を置き、昭和9年に創業、総資本金19億5百万円で、金属スクラップ・解体事業を軸に自動車部品事業、アルミ再生事業、車輛リサイクル事業、加えて車輛リース・保険事業などを全国19拠点、海外3拠点の規模で展開する総合資源再生企業が啓愛社(飯島守浩社長)だ。今回は全国7拠点で事業を展開している車輛リサイクル事業部門の統轄担当の神垣専務取締役(68歳)に登場していただき、日本の自動車リサイクル事業の問題点を喝破してもらった。舌鋒は極めて鋭く傾聴に値した。

現在の貴社の月間の入庫台数は約4500台と聞きました。玉の仕入れについてはどのような努力をしておられるのですか。

神垣 玉の仕入れは地道にするしか方法はありません。新車ディーラー、整備工場、中古車センター、買取センター、リース会社、ガソリンスタンドなど全方位で玉の収集を行っています。最近では廃棄自動車の処理に関して新規の企業が動き出したり、新車需要の波動が止まったりで玉不足が常態化していました。ようやく一定の新車効果が表面化して先々月10月あたりから一割くらい仕入れ率が上がりはじめました。しかし厳しさには変わりありません。当社では最盛期は月間で8000台くらいをマークしていた時期もありました。当時と比べると半減しています。(笑)

市場の調査には専務ご自身が自ら出向いて様子を見ておられると聞きましたが…。

神垣 仕入れはこまめに市場を足で回って行くものです。時間を見て私も外周りに参加します。大型の仕入先は無論のこと、自動車関連の事業をしておられるところはあらゆる方面に勉強のため直接伺うこともしています。

では、次のテーマですが、最近の自動車保険の料率改定ですが、これが整備市場で小額修理の自己負担傾向を呼んで、「廉価な中古部品をもっと」というリサイクル部品の需要に繋がってきたと言われ始めたのですが、専務はどのように感じておられますか。

神垣 これは大変なことですよ。見方を変えれば

危機的な状況とも言えるでしょうね。実は保険料率の改定以前からリサイクル部品の販売は競争が激化してきていました。今後はさらにそれに拍車がかかると思います。リサイクル部品については昔から相場については「もっと安くならないのか」という需要家の要望はあったわけで、それが改めて市場のニーズとして浮上してきたと思います。いま整備工場が直面しておられるニーズを満足させるには多様で多品種の部品を量多く準備しなければいけません。リサイクル部品については在庫を確保するには限界があるので、どうしても販売効率の良い在庫を考えて、売れ筋のみをキープしようと考えます。絶対売れると確信できる部品の在庫から手を付けて無駄な在庫を消すという手法をとらざるを得ません。しかしその一方で10年落ち以降の車両の部品供給は自動車メーカーではなくてむしろわれわれリサイクル事業者が責任を持たなければいけないということも事実です。適切であると同時に豊富な在庫という矛盾した状態をどう乗り切るのかということでしょう。

ではその矛盾の解決策はどうなりますか。

神垣 ですからまずわれわれが各自の思惑で考えている売れ筋という感覚を見直してみても、もっと科学的に過去の出荷データに基づいて正確に算定し直すことが大切です。そして次の段階として流通の全体を見て、自社在庫から出荷できるものとそうでないものを見極めることが必要です。手元にある在庫は顧客の要望に応じて相応の価格で提供できますが、手元にない場合はインターネットなどを利用して準備しなければいけません。そうなると急遽仕入れた部品はどうしてもコストがかかって割高になる。その仕入れ先が地元から遠く離れていけばいほど運賃などの諸掛けが高く付いてしまう。このあたりはどうしようもない現実です。

ご指摘通りです。その辺から新しい企業努力が必要になってきますね。

神垣 同感です。この仕入れ作業の諸掛が余りかからないようにするには、出荷基地の近隣とか同じ地域内で流通を活発化すれば商品の移動距離が短縮され、かなり問題は解決されるでしょう。「自社

在庫の確保」と「地域内での仕入れ」の連携プレーがうまく相乗すれば安くて良質のリサイクル部品が豊富に供給できるということになるでしょう。

なるほど。みんなが別々に自分の感覚で値付けして、ばらばらにビジネスを行っていることがネックだということになりますね。

神垣 その通りです。リサイクル部品業者の特徴のひとつに同業者間取引の量が多いということがあります。つまり表向きの取引ではお互いに競争していますが、内側では仲間としてお互いに商品の融通は大いに利かせているというのが実態です。ですから今、需要家の整備工場さんが「もっと安く大量に」と期待されているなら、われわれも考え方を切り替えて、玉の融通を地域単位で見直すという作業に取り組むべきでしょう。私は「同業者はもう一度みんな仲良く」という気持ちで周囲を見直すべきではないかと思っています。自社の在庫を確保しつつ、不足部分は相互にグループネット在庫を効果的に活用することで、需要家のニーズに応えることができるのではないのでしょうか。

今後の見通しですが、これからの自動車リサイクル業はどうあるべきでしょうか。

神垣 わたしはここに来てわれわれ事業者が自動車だけではなくてすべての資源再利用についてもう一度考え方を整理してみるべきではないかと思っています。つまりもっと正確で、もっと緻密な資源リサイクルにもう一度挑戦するべきだと思います。簡単に言いますと使える資源を利益追求を急ぐあまり、無意味に廃棄処理しているのではないかとことです。確かに自動車の場合の部品取りの作業は手間が掛かってあまり儲けには繋がらない。だからと言ってなんでもかんでもスクラップにして安直にお金にしてしまうという感覚が問題です。ほんとうにいまのリサイクルでいいのかわかる、もう一度基本に戻って考えてみてはどうでしょうか。日本国内で発生する廃棄物から資源を再生させる努力を関係する企業が一致協力して展開する時代に入っています。いまこそわれわれの社会的責任を果たすべきときに差し掛かってきたように思っています。

発行


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