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
2014.1 Vol.127

激動の2014年を迎えて緊迫するベストリサイクラーズアライアンス

ビッグウェーブ・SPN・エコラインの持ち味を生かし自動車リサイクルの難関を今年こそ突破

▲自動車のリサイクル部品は今後ますます需要が高まる公算が強い

新しい2014年がスタートする。ベストリサイクラーズアライアンスの新しい年の幕開けである。今回はこのベストリサイクラーと自負する由来を改めて振り返ってみたい。われわれの一体なにがベストなのか、そしてわれわれベストメンバーの今後の役割とはどういうものなのかを探って、新年の志を再確認してみようと思う。中核の三グループにその後加わった二グループを含め、次世代の自動車リサイクル事業の在り方を見つめてみた。

◇ビッグウェーブは組織戦の初穂

改めて自らの足元をみる時、先発したビッグウェーブ、SPN、エコラインの三グループには大きい特徴が秘められていることが分かる。まずはじめのビッグウェーブグループの特徴だが、ここにはこの業界を最初に理論的組織経営に踏み込んだという「歴史」がある。

今では最古参業者の集団と思われがちだが、ビッグウェーブの初穂は昭和56年当時の業界二世集団の改革派が原点だったと言うことは深い思いに囚われる。

コンピュータによる在庫共有の形に挑戦した歴史は画期的な動きとして記憶に留められている。同グループの中核メンバーは今でも業界トップの企業規模を有する大型トラック部品やタクシー向け部品を手堅く商う豪商が顔を揃えている。ビッグウェーブグループは業界先達の過去を握っているのだ。

◇SPNグループはソフト開発の中心勢力

さて、次のSPNグループはどういう特徴を持つ組織なのか。前月号でお知らせしたように時代の業界ニーズに応える在庫管理システムを今も開発中のグループで、システムソフトの開発力はプロのシステム会社の上をゆく力を持っている。現有のスーパーラインシステムは三グループを取り持つ貴重な役割を果たしたもので、大量に微細な情報管理を全国規模で展開しても不具合発生率がほとんどないという強靭さを誇っている。

このスーパーラインシステムの利用で参加当初は小規模だった事業者が数ヵ月後には中堅規模に躍り出るほどの瞬発力を見せたと評価されている。

もちろん、この背景には徹底した各個社単位の品質管理教育の裏付けがあったわけだが、このすぐれたシステムの開発過程で惹起されてきた生産販売手法が今ではこの業界の定番コースに昇華されている。SPNグループの母体となったNGPグループ（現NGP事業協同組合）もこの流れの中で生きてきたことになり、スーパーライン思想は業界の底流に深く食い込んでいるのは間違いない。

◇エコラインは動脈流通との架け橋

最後に登場するエコライングループの特性はどのようなものだろうか。エコラインシステムは自動車解体の最も深い部分、廃棄車輌のスクラップ化の現場に直結したシステムで、大手の自動車解体事業者、製鐵関連企業やカーメーカーの位置に近い事業者が多く利用しているシステムである。構成メンバーは大資本型の新進の自動車リサイクル事業者が多い。

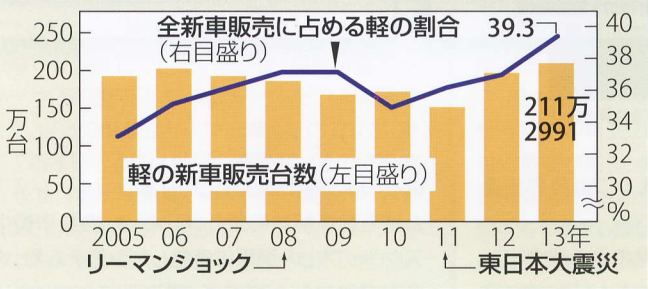
同グループの背景には巨大な鉄リサイクルを担当する総合商社や巨大な自動車メーカーが繋がりを持っており、いうなれば動脈産業との関わりが深い。つまりエコライングループは静脈産業であるわれわれと水面上にある動脈産業とのパイプ役を果たしている。

「歴史」、「システム開発力」、「動脈産業との繋がり」の三点が絶妙にコンバインされているのがわれわれベストリサイクラーズアライアンスなのである。

では結成後に参加した残りのニグループはどうだろうか。大阪府で高級外車のリビルト部品を生産販売する㈱リピートを軸とするARNグループ、北海道に限定して強固な域内販売の実績を持つSSGグループのふたつだが、いずれも個性豊かで実力派である。この二派の動きは次号以降、詳しく紹介したい。いずれにせよ、今年のベストリサイクラーズアライアンスは大きく動く。

低燃費のエコカー・軽自動車の人気が爆発
10年後リサイクル部品市場への影響懸念

2013年の軽の自動車販売台数



高効率の低燃費競争や大幅な車格の拡大で軽自動車の人気が鰻上りだ。かつては普通乗用車の小型車分野の強い商品力で影が薄かった軽自動車がいまや乗用車市場の半分を占める勢い。この事実は今後の自動車リサイクル部品生産にも大きく関わってくると思われる。部品単価の下落や長期化する玉不足にさらに拍車がかかるという見方もある。関係者として楽観視は許されない。

全国軽自動車協会連合会が明らかにしたところでは2013年の軽自動車の年間新車販売台数は前年比6.7%増の211万2991台で七年ぶりの過去最多記録となった。過去最高記録は06年の202万3619台でこれを大きく上回った。

◇年間の軽四比率は39.3%

これで昨年一年間の新車販売に占める軽自動車の比率は前年比2.4ポイント上回る39.3%となった。販売は昨年七月から年末十二月までの半年間、連続して各単月の記録を更新し続けた。

また、軽自動車と普通車及び小型車の国内新車販売の合計台数も前年比0.1%増の537万5513台となり、二年連続で前年を上回った。

こういった軽自動車の販売好調の背景には景気回復やカーメーカー側の新車投入効果が根底にあるが、リッター走行距離が30キロが平均値となるような低燃費や依然として廉価な維持費というのが市場でのニーズに応えているのがある。

◇消費税駆け込み需要が表面化

さらに昨年来の好需要は今年四月からの消費税増税を受けての駆け込みが大きい要因だ。

このため今年三月末までの駆け込み需要は想定されるが、四月以降は需要の落ち込みは不可避だろう。

行政側では四月以降、消費税増税対策として、自動車取得税を普通・小型車で5%を3%に、軽自動車で3%を2%にそれぞれ引き下げるが、税額はそのまま買い手側の実質負担となり、減税による効果は期待薄で見込めない。

過去1997年の消費税3%から5%への引き上げで国内新車需要は前年比で101万台減を記録し、自動車メーカー各社の工場閉鎖や縮小の動きに繋がった経緯がある。メーカー側では各種の新車発表で危機突破が検討されている。

低燃費・低維持費の軽自動車効果がどこまで今年の自動車市場に受け入れられるか成り行きが注目されている。

◇10年後のリパーツ需要構造予見

ということで、この軽自動車需要好調の影響はわれわれ自動車リサイクル事業にとってどのようなものに反映してくるのだろうか。

乗用車市場の約半分が軽自動車になったということは、10年後、15年後のリサイクル部品市場がそのまま売れ筋領域がそのように変化し、どの事業者も軽自動車のリサイクル部品を扱わなければならなくなる。

付加価値の低下で、売上額の低迷が予想されるわけだが、この波動は必ず訪れる。部品単価が低くなっても企業運営を支える次の一手がどうしても必要になってくるようだ。

●シリーズ企画●

我社のキーマン紹介します。 第51回

ビッグウェーブグループ
遠藤　節子 さん
株式会社原幸商店

笑顔の接客とミスのない業務 ディーラー仕込みの能力発揮

▲丁寧な部品生産で地元密着の原幸商店

▲遠藤節子フロント担当

山形県米沢市の㈱原幸商店（原宏之社長）は大正6年に初代原幸吉氏が創業した鉄リサイクル業の老舗。現在米沢市春日に本社を置き、大字花沢に解体工場を設け、平成11年にビッグウェーブ・ハラコウの店舗名で部品販売を稼働している。総社員31名で、内、ビッグウェーブ・ハラコウの自動車リサイクル課としては専任者4人で業務を担当している。月間解体台数は50台、部品在庫点数2700点で、主に軽自動車部品を取り扱っている。

◇ショールーム嬢のキャリア生かして

そういう自動車リサイクル課のフロントを一手に引き受けているのが遠藤節子さん（37歳）だ。彼女は地元山形日産自動車でサービス部の経理事務やショールーム受付などを経験してBWハラコウに入社してきた。

「自動車のことは知っていたつもりでしたが、ここにきていざ部品のビジネスとなると知らないことばかりで最初は大いに戸惑った」と正直に言う。平成18年の入社だが、入社当初は寸暇を惜しんで自動車部品の勉強を重ね、3ヶ月後には一人で電話応対ができるまでに成長、現在は彼女が同社の看板フロントになっている。「最初のお電話で徹底的に部品の情報を話していただくように心がけています。また時代の流れに遅れないようにビッグウェーブ本部の講習会には積極的に参加しています」ともいう。

◇「ミスを繰り返さない」もモットーに

自動車部品のビジネスは部品についての知識量が勝負の分かれ目だが、実際はこの知識量に「接客時の笑顔」と「ミスを繰り返さない正確さ」のふたつが加えられて初めて効果を発揮するのではと遠藤さんはいう。

「お電話も含め、店頭に来店された折にどのような印象を持たれたか、いつも気にしています。応対の大切さを実感しています」と真剣な面持ちだ。

実は同社のすぐ近くにも米沢藩の名君上杉鷹山が愛した「鷹山の湯」がある。暇を見つけては家族と一緒に温泉旅行をするのが彼女の趣味という。

職場　山形県米沢市大字花沢3448の1
TEL0238・26・5420

エコラインングループ
澤畠　伸寿 部品課長
カーレポ株式会社

ベンツ新車納車整備の大手事業者 自リ法施行機にリサイクルに進出

▲外車の新車納車整備技術を背景に進出のカーレポ㈱

▲澤畠伸寿部品課長

今回、登場頂いたカーレポ㈱（赤須洋一郎社長）は1991年にメルセデス・ベンツ日本㈱の納車整備を受け持つ整備事業者として発足、日立市にあるメルセデス・ベンツ日本㈱新車整備センター内に作業場を持ち、総社員は150人を数える特異な事業者だ。

同社は2006年、自動車リサイクル法施行を機に自動車リサイクル事業に進出。現在、解体台数1000台、部品在庫量7000点を維持するまでとなった。高級外車の整備からリサイクル部品事業にまたがる極めて特殊な事業形態を持っている。

◇リサイクル部門立ち上げの先頭に

そこで部品課長を務める澤畠伸壽氏（37歳）は同社のリサイクル事業を扱うひたちなか工場（ひたちなか市）へ2006年に入社配属、リサイクル部品の生産販売の立ち上げに尽力してきた。

「自動車リサイクル事業部門総員50人のうち7人がリサイクル部品部門の担当です。リサイクル部品については時代の要請がある分野だから失敗を恐れないでとにかく勉強しながらやってみなさいと代表に励まされてようやくここまできました」と澤畠課長はいう。

同社はリサイクル部品の輸出に力を入れてきたが、その後、安定した販売を確保する意味で国内販売の強化にも動き、目下、自社在庫量の一層の拡大を目指して取り組んでいる。

◇蓄積した整備情報を駆使して前進

「2006年よりこの事業に取り組み始め途中リーマンショックなど苦労もありましたが、現在は人材育成に力を注げるようになりました。」ともいう。

同社の場合、自動車整備やリサイクル含め年間数万台に及ぶ台数をこなし、蓄積している情報は半端ではない。そのような整備リサイクルの感覚を複合的に部品生産に持ち込める同社の可能性は極めて大きいものがある。

基本的には自動車リサイクル法施行後に業界に参画した新しい時代のリサイクル事業者の典型として、今後の成り行きが大いに注目されている。

職場　茨城県ひたちなか市新光町552-55
（常陸那珂工業団地内）
TEL029・264・2929

SPNグループ
小林　則夫 専務取締役
小林商店

三重パーツと協力し実証実験中 SPN参加で社内体質強化実現

▲新システム実証実験中の小林商店

▲小林則夫専務取締役

三重県津市に本社を置く小林商店（小林伸夫社長）は昭和35年の創業。総社員10人で月間100台、部品在庫量4500点の体制。軽自動車・普通乗用車の部品を専門に扱っている。

この小林商店の日常業務を取り仕切っている小林則夫専務（41歳）は、いまSPNグループの㈱三重パーツが開発中の最新の仕入れ管理システムの実証実験を手伝うという重要な役割を担っている。

◇NGP時代からの深い付き合い

「当社はかねてから三重パーツさんの下でNGPグループ時代のメイト会員として訓練をしていただいたいきさつがあり、そのご縁でSPNグループにも当初から参加させていただいた。いまその御恩返しの積りで実証実験に協力させていただいている」という。

そして「いま実験中の仕入れシステムは現場の仕入れ作業が全てのスーパーラインシステムの細部に繋がる大がかりなもので、口で他人に説明するより実際に見聞してもらう以外にない。ある程度時間をかけ実際に使ってみて、操作を習熟する必要があるし、その現場を他社にも見てもらう必要もある。慣れるといままで見えなかった仕入れの工程が見え、こんなに素晴らしい機能は他にみあたりませんね」と笑う。

◇地域密着の仕入れ新システム

この新仕入れシステムは商圏を一定の地域に限定して、精密に仕入れ作業の工程を本社で管理し、現状の玉不足を大きく補う営業戦略を展開できるもので、まさに整備事業者の要望に応えられるシステムとして今後が期待されている。

発案者の㈱三重パーツのすぐそばで小林商店が実証実験に協力している構図はスーパーラインシステム利用者にとっては分かりやすく、信頼感のあるもので、同社の今後の動きが注目されている。

小林則夫専務も「SPNグループに加入後すぐに中部関西ブロックの責任者を体験させてもらったことは当社の業績云々以上にわたしの人間的成長に大いに効果があったと心から感謝している」ともしている。

職場　三重県津市安濃町安濃1958の1
TEL059・268・4588

4月以降のクルマ需要冷え込みは警戒が必要
新車好調の兆しあるも依然売れ筋の玉不足がネック

大分県の 川崎　徳則 氏(64歳)

▲「保険のランキングが下がってしまうと回復させるには時間がかかります」という川崎社長

大分県は自動車リサイクル部品供給組織にとっては一種独特の土地柄。業界を代表する事業者がこぞって輩出した風土がある。そんな大分県でビッグウェーブグループの持ち味を色濃く残す事業者が、軽自動車から大型トラックまでを扱うビッグウェーブカワサキだ。代表の川崎徳則社長(64歳)は「設立は昭和54年で、わたしはビッグウェーブグループの会員公募最終組」というのが口癖。自動車リサイクル法施行以後、新しい時代の到来を強く感じる昨今、ベストリサイクラーズアライアンスの効用について語っていただいた。

ご代表はどのような経緯でこの業界に入って来られたのですか。

川崎　わたしは高校を卒業してすぐにホンダサービスセンターに整備士として入社したのが業界との関わりの最初でした。その後、福岡日産モーター、大分日産モーターなどのサービス部勤務を経て、自分の事業立ち上げを考えたのですが、整備工場を建てるには相当の資金がいるので思案し、まず自動車解体業に目を付け、資金の不足を補ってこの業界に入ったわけです。その後、大分県の解体業者の組合のお世話をさせていただいていたときに、ビッグウェーブグループの首脳陣と親しく接触するチャンスを得たのです。入会を勧められその場で入会を決意し、いろいろ先輩諸氏の薫陶を受け、現在に至っています。軽自動車から大型トラック、加えて輸入車にも力をいれて取り扱っているのが当社の強みです。

最近の玉の仕入れはどのように行っておられますか。

川崎　自動車税制論議や新車攻勢もあって3月くらいまでは駆け込み需要はあるでしょうが、4月以降はまた冷え込みが予想され、油断はできません。リサイクル法施行直後のスクラップインセンティブ需要を思い起こすと、いまの市場規模は半減していて解体車輌の仕入れにコストがかかって苦しいものがあります。中古車としてどんどん海外に玉が流失していますので、仕入れは慎重に、そして仕入れた玉は丁寧に手ばらしして、付加価値を高める生産が求められています。足りない玉は中古車オークションで買い付けるのが現状です。時代は変わりました。(笑い)

部品需要家である整備工場さんも安いコストの整備が求められ、悪戦苦闘しておられると聞いていますが、そのような傾向に付いてはどう感じておられますか。

川崎　保険料率の改定が整備市場に一定の影響を与え始めたとわたしも感じています。小幅な価格の修理については保険を使わずリサイクル部品を活用される向きは増えているようです。事故修理について保険での利用が重なるとランクが大きく下がり、そのランクを元の状態に戻すには約二、三年はかかるそうです。つまりリサイクル部品の需要は増えていると思います。しかし、高年式の人気車種はいずれにせよ玉が少なくて、簡単には入手できません。入庫して来るのは低年式や中年式のクルマです。ですから整備現場で需要が高まったと言っても実際には需要と供給は噛み合わない状態が続いています。

市況をもう少し詳しく分析してください。

川崎　まず、乗用車市場で軽自動車の比率が35%から40%近くと急激に上昇しました。これはわれわれにとっては大きい壁です。ちょうどいいサイズの乗用車の部品取り車がなかなか入庫してきません。とくに人気のあるクルマは15万～20万キロと過走行状態で入ってきます。今までのように値ごろで売れる部品の絶対量が減っています。最近は小さいパーツが良く売れるようになりました。それから、先行していたHVのトヨタ·プリウスなどの部品需要がぼちぼち表面化しています。われわれ自動車解体業界も今後のEV·HV時代にどのように対応すべきか、多角的に研究し、将来に備えることが必要です。しかもその準備は個々に行うのではなくて業界全体を視野に入れた形で組織的に展開すべきです。従来型の車輌の部品需要と新しいEV·HVの部品需要が重なるこれからの時代のほんとうの売れ筋がどのへんにあるのか検討に知恵が要ります。

御社は大型トラックの部品も扱っておられますが、そっちはどのような感じなのですか。

川崎　中型、大型トラックのリサイクル部品は昔から需要が多いのですが、トラックに特化した生産、販売が必要となります。とくにエンジン·ミッション·デフの三点は売れ筋の部品です。その背景には現状、中型、大型トラックの修理費用はちょっとしたものでも部品代はかなり高額になります。ということでリサイクル部品のニーズは堅く、それだけに品質の管理が強く求められて来ています。しかし、大型トラックの場合、技術革新が日進月歩ですから、リサイクル部品と言えども良質の部品を量産するとなると大型車専用エンジンテスターやスキャンツールなど最新の先端設備が必要になってきます。部品の需要は堅いものがありますが、それを追いかけるにはそれなりの投資が要求されます。勿論、仕入の面も資金や玉探しなど乗用車同様苦労は続きますね。

今という時点は自動車業界全体の変わり目のときと見る向きが増えてきています。ご代表はこの時期をどのように見ておられますか。

川崎　私はビッグウェーブグループがベストリサイクラーズアライアンスに加入したことを大変意味のあることだったと高く評価しています。全国規模でSPNグループやエコライングループと連携を取って在庫情報を共有したことで大きく前進しました。商品化、品揃え、配送手法など一人で考えるより三人で考えるほうが実りは大きいのが当たり前です。

わたしはそういうことから今後は三グループ内で互いに強みを発揮して弱点をカバーする研究をもっと進めるべきだと思っています。生産に強いところは生産を強化し、販売が強いところは販売を強化して、互いに補完し合うことが必要ではないでしょうか。これからは組織の壁を乗り越えて同業者間の交流をさらに深める時だと思っています。構成メンバーの数が増えることは力です。組織が大きくなれば内容の密度も高くなります。文字通りいまこそベストリサイクラーへの挑戦の時ではないかと思います。

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 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