2014.2 UO1.128

緊急報告 (株)SPNと(株)エコラインが合併

合計186社の加盟店を持つ業界最大組織誕生コア不足に対応した流通量拡大を目指し発進







▲1月29日、(株SPN本部会議室で開かれた記者会見で経緯を説明する(株SPN北島宗尚社長(立ち姿左側)と(株)エコライン今原克典社長(立ち姿右側)

自動車リサイクル部品流通に関わる㈱SPN (北島宗尚社長・本部東京都中央区)と㈱エコライン(今原克典社長・本社名古屋市中村区)の両社はこのほど社業サービス体制強化を目指して合併し、新会社を設立することを明らかにした。3月14日に調印式を行い、5月1日から新業務を開始する。この合併で傘下の事業者はSPNグループ83社、エコライングループ103社の合計186社となり、業界最大規模となる。最近のコア不足を補い、整備業界のニーズに対応する動きで今後が注目されている。

1月29日、東京都中央区の㈱SPN本社で開かれた記者会見で両社が明らかにしたところでは、今回の合併に伴って㈱SPNは①㈱エコラインの100%出資会社である豊田通商㈱に株式を発行、新会社の出資比率42%を豊田通商㈱が保持することを認める②豊田通商側から取締役数人を受け入れる、の二点について合意したとしている。

また今回の合併(統合)で得るべき成果として①両社の本部機能の強化·効率化が図れる ②会員企業間の部品流通量の拡大·円滑化が 促進できる、の二点を挙げている。

記者会見のなかでの質疑応答ではこのほか将来の営業目標として①五年後、売り上げ

100億円(現状53億円の二倍)を設定する②時間をかけて両グループの会員企業文化の擦り合わせを行う③人材育成の効率化を促進する④現状のベストリサイクラーズアライアンスメンバーとの連携は維持する⑤業界の他団体との連携は維持する、などとしている。

【解説

(株)SPNと(株)エコラインの企業合併の動きはベストリサイクラーズアライアンスを結成する以前から複数回、両社間では取り沙汰されてきた経緯があり、関係者の間では周知のこととされてきた。今回、(株)エコラインの100%出資会社である豊田通商(株)が基本部分で(株)SPNと(株)エコラインとの合併に同意したことで話は急展開した。

業界筋では慢性化するコア不足のため、その打開策として鉄鋼関連企業との連携が必要との見方が一般的になっているが、㈱SPNを軸とするSPNグループメンバー企業にも大手鉄鋼商社の豊田通商(㈱との連携強化が図れる点は大きい魅力と映っている。

また、SPNグループ内では基軸のスーパーラインシステムの機能強化の動きが顕著で、ベースとなる在庫管理システムに「コア仕入れの業務合理化システム」が追加される直前にあり、今回の企業合併(統合)は、そのシステム強

化の真価を発揮する好機と言える。

NGPグループ時代から継承されてきた品質 重視の徹底した在庫管理イズムが、今回の企 業統合で業界標準への階段を一歩上ることに も繋がり、メンバー数増大という量的効果のみ ならず在庫管理システムの内容改善という質 的効果の拡大が見込まれることも大きい。

両社の記者会見の雰囲気からは合併直後からの極端な企業展開はむしろ考えられず、慎重な「両企業の文化の擦り合わせ」に時間をかける気配が濃厚だ。

【参考】

【株式会社SPN】

◇本社·東京都中央区日本橋1の2の2◇資本 金5845万円◇設立2003年◇社員数12名 ◇主な事業内容·自動車リサイクル部品流通管 理システムの運用と開発、全損車両及び使用 済み車両の情報処理と適正処理の指導、自動 車リサイクルビジネスのコンサルティング

【株式会社エコライン】

◇本社・名古屋市中村区名駅4の23の13◇資本金10000万円◇設立2001年◇社員数21名◇主な事業内容・自動車リサイクル部品のネットワーク運営に関わる各種事業、廃棄物管理に関わるコンピュータソフトウェア開発関連事業

BSサミット事業協同組合がリパーツ危機叫ぶ 有力な自動車議員連盟に窮状を直訴



▲都内のホテルで開かれた恒例のBSサミット新年賀詞交歓会。会場は関係者で埋まった



▲後半の懇親会も多数の参加者で熱気溢れる情報交換の場となった

1月15日、BSサミット事業協同組合(磯部君男代表理事)の新年賀詞交歓会が都内のホテルで来賓多数を招いて盛大に開催された。

第一部の交歓会では磯部代表理事が「保険料率改定後、リサイクル部品の需要が高まりを見せている半面、コアとなる中古車が大量に海外に流失している。この異常な状態を損保会社はじめ行政側にもっと深く理解してもらう情宣活動が必要」と開会挨拶で力説した。

これを受け、BSサミット顧問で自由民主党自動車議員連盟最高顧問の中川秀直氏も来賓を代表して挨拶に立ち、BSサミットグループの活

動に理解を示した。

続いて参列した損保各社の代表者からも顧客満足度向上、損害率改善、次世代自動車補修などの試みに対してBSサミットの活躍を評価する声が上がっていた。

参加した全提携企業の紹介の後、第一部を終了し、黒木専務の開会挨拶で第二部の懇親会に移り、和やかな雰囲気のうちに情報交換の時が持たれた。

懇親会では公明党参議院幹事長党自動車問題議員懇話会幹事長西田実仁氏、国土交通省自動車局整備課今田滋彦氏、経済産業省製造

産業局自動車課平松淳氏らの挨拶があった。

今年はリーマンショックから5年目、東日本大震災から3年目の2014年で、車検入庫が160万台減少することが見込まれている。いわゆる「整備業界の2014問題」と深刻に受け止められている緊急事態だ。このためリサイクル部品流通や車検入庫促進を強くアピールするBSサミットグループの対外外交としての今年の新年賀詞交歓会の意味合いは大きいものがあったと思われる。

ベストリサイクラーズアライアンスが26年度合同祝賀会 SPNとエコラインの合併を機に新四グループ体制へ



▲都内のホテルで開かれたベストグループの26年度五社合同祝賀会

BEST AND DETAINED AND THOUGHT AND

▲懇親会の冒頭挨拶に立ったグループ五社の代表者たち

1月29日、㈱SPN、㈱エコライン、㈱ビッグウェーブ、一般社団法人ARN、㈱エス・エス・ジーのベストリサイクラーズアライアンスの五社は都内のホテルで平成26年度新年合同祝賀会を関係企業多数を招いて盛大に開催した。

祝賀会は㈱ビッグウェーブの服部厚司代表取締役の開会挨拶で始まり、来賓として経済産業省製造産業局自動車課自動車リサイクル室長小野正氏、環境省廃棄物リサイクル対策部企画課リサイクル推進室室長補佐山口裕司氏、BSサミット事業協同組合代表理事磯部君男氏の

三氏があいさつに立った。

会の半ばで、㈱SPNと㈱エコラインが合併の 意思を明らかにしたことも緊急報告された。これを受け、経産省の小野氏は「五グループが四 グループに発展されて今後一層自動車リサイク ル事業の発展に邁進されることは非常に喜ばしい」と賛意を述べ、また環境省の山口氏も「ベストグループとしてリサイクル部品供給の高付加価値化に尽力されていることに注目している」とし、組織の動きに関心を示していた。

その後、事業報告として広報関係を㈱ビッグ



▲懇親の宴では他グループの代表者も参加し、 業界挙げての情報交換が果たされていた

ウェーブ服部厚司代表取締役が、教育研修関係を㈱SPN北島宗尚代表取締役が、車両入庫関係を㈱エコライン今原克典代表取締役が、物流関係を㈱エス・エス・ジー古田欣一代表取締役が、リビルト部品関係を一般社団法人ARN岡田誉伯代表理事が、最後に事務局関係をBEST事務局長藤塚哲氏がそれぞれ近況を報告した。

事業報告に続いて今回参列した全提携企業の紹介が丁重に行われ、相互に新年の祝意を交わした。

その後、場所を変えて懇親の宴が持たれ、時 節柄、お互いに熱心な情報交換の時間を持った。

●シリーズ企画●

ーマン紹介します。 「 」

ビッグウェーブグループ 成田 理津子 さん 株式会社青森資源

ベテラン女性フロントで人気 地元老舗の鉄資源回収業者



▲同社のフロントは対面商談も

▲成田理津子フロント担当

青森市の㈱青森資源(加賀谷栄徳社長)は鉄リ サイクル事業者としては老舗に入る。総社員37人 で鉄資源の総合回収業として1971年以来実績 を積んできた。自動車リサイクルに関しては 1997年のビッグウェーブグループ参加以降、本 格化させ、いまに至っている。

月間の解体台数は450台で、部品在庫量は 5000点平均を維持している。資源回収がメイン のため解体比率がやや高い。

◇青森資源の成田で名を馳せる

そんな同社でフロント業務を一手に引き受けて いるのが成田理津子さんである。彼女は同社勤続 14年目のベテランで、地元の整備業者の間では 「青森資源の成田」と名が通り人気者だ。

同社に転職する以前は税理事務所で事務員とし て働いた経験がある。数字でがんじがらめの雰囲気 が肌に合わず、自動車リサイクル業界に飛び込んで きた。最初からこの業界の自由な雰囲気に魅せられ たという。「毎日学ぶことが多くて楽しい」という。

成田さんの仕事の姿勢は「あくまでも顧客の要 望を真っ先に満たすこと」だ。玉が不足してヒットが 出ないという心配をするより先にお客のニーズが どこにあるかに目を逸らさない。最終目標は「お客 様のニーズ」なのだ。

◇顧客をリピーターに育む気迫

そういう姿勢から次に生まれるのが「絶対にリ ピーターになってもらう営業」である。「仮に品質や 受注ミスからクレームが発生したとして、そのお客 からもう一度注文が来るようにするにはどうする か」を瞬時に考えるという。この発想はすごい。

型にはまった事務仕事では発揮できなかった彼 女の持ち味が、自動車リサイクル部品販売という 世界に来て、大きく華開いたといえるだろう。「はじ めてフロントに立ったときはさっぱり分からないこ とばかりで戸惑いはありましたが、はやく自分ひと りで仕事を完成させたいという思いで勉強はしま した」と入社当時を振り返る。暇があればいま手に 持っているアイフォンを指でなぞるのが一番のスト レス解消法だと笑う。頑張るキーウーマンである。

エコライングループ

雅繁 代表取締役

軽自動車からトラック、外車まで ・ルラウンドでリビルト部品扱い



▲新進気鋭のリビルト部品メーカーで

▲箭原雅繁代表取締役

東京都江東区の㈱エンジェルプランニングはリ ビルト部品の生産と卸を業とする自動車部品流通 業者。創立は平成14年と歴史は若い。創業とほぼ 同時の平成16年にエコライングループに参加し、 リビルト部品の販売を拡大させている。

◇二代目の就任でさらに前進

その同社の経営を受け持つのが現代表箭原雅 繁社長(40歳)である。箭原氏は慶応大経済学部 を卒業後、損保会社の営業などを経験して、父君 が経営していたエンジェルプランニングの経営を 引き継いだ。「当初は不案内だったことが多くあっ たが、周囲の人の支えや、自らの学習でリビルト部 品の生産と販売についての経営感覚を強化した人 という。

同社は目下、リビルト部品について軽自動車か ら普通乗用車、トラック、そして輸入車とほぼオー ルラウンドで商いの窓口は広く持っている。これら に加えて、近況は社外新品部品、輸入車の新品部 品などの扱いも視野に入れたビジネスに着手して いる。

「当社のモットーは品質を維持しながら、すべて のアクションをスピードアップすることに力を入れ ている。商品は部品販売事業者さんに提供するわ けだが、部品商さんの向こう側に仕事を急いでお られる整備工場さんがおられるということをいつ も念頭においている」というわけだ。

◇商談の底流に品質に対する信頼

さらにリビルト部品の販売ではとくに品質に関し てお客さまとの信頼関係が根底になければ永続性 のあるビジネスは望めない。なんでも揃えるとい うリビルト部品ビジネスを補完する意味で、社外新 品部品取り扱い強化は必然性があったと言える。

「リビルト部品のコアを安定的に確保し、幅広い 顧客のニーズを満たすために社外新品部品や輸 入車の新品部品取り扱いの取り組みは新しい視点 に立ったお客様第一主義と思う」としている。リビ ルト部品からスタートして新品部品の販売にも目 を向ける新しいタイプの部品流通業者として今後 が注目されている。

東京都江東区牡丹1の15の5pointSTビル4階 TEL03 · 5646 · 2170

SPNグループ

專務取締役

豊富な在庫量生かし商社的対応 新システム導入に積極参加





▲計員の情報交換ができる同社の食堂

▲井上幸彦恵務取締役

今回登場願った㈱豊和自動車(岩田輝久社長) もSPNグループ内では特徴ある動きを見せる事 業者。解体台数は月平均で100台と小規模だが、 部品の在庫量は平均15000点と大型事業者並み の規模を持っている。この在庫量を生かして流通 については積極的に整備事業者にアピールする先 進的な経営で注目を集めている。

◇入社後15年目のベテラン管理職

そんな同社の営業一線を仕切るのが井上幸彦 専務取締役(38歳)だ。同氏は同社に入社して15 年目で、部品生産の現場からスタートし、工場長の 経験を経て現在、専務取締役の重責を担っている。

同社がリサイクル部品の生産で意識している点 は、歩留まり率の向上。時代が変り扱う部品が変 わっても、常に歩留まりを意識した生産を徹底して きた。その結果、在庫、回転率は半年で85%、一年 で95%の好効率を維持している。

「同じ金額で仕入れた車でも歩留まり率は大き く変わってくる、当社では、排気量では無く、歩留ま り率によって買取り金額を提示している。部品販売 単価が高くても、材料(車輛)費が高く、手間とコス トがかかれば、利益は少ない、良質な車なら年式が 古くても、作業にかかる手間も少なく、ロス部品も 少なくなる。歩留まり率が良くなれば、部品の販売 金額も抑えられる」と井上専務は見ている。

◇玉不足時代の緊急対応で格闘中

その他にも品質基準、生産者の意識、換金手段 によっても歩留まり率は変わってくる為、日々の経 営努力が続いているのだ。「わたしの感覚では既 存のスーパーラインの持ち味も完全に発揮させ ていない部分もある。共有情報と共有在庫の意味 を理解し、目下展開中の仕入れシステムの実証実 験を機会にSPNグループの原点に帰って顧客管 理の見直しをし、お客様第一を実践できれば」とし ている。これからのリサイクル事業の行く末を正 確に見据えて、事業の根幹部分から改めて再構築 しようという気迫に満ちている。



指導通りの生産が行われなかったら即廃棄処分 鬼の今井と調査訪問の度に忌み嫌われました

鐵也 氏(68歳) 宮城県の 今井

今回でこのシリーズは終了します。ご愛読ありがとうございました。 編集部では新しい業界要人のインタビューシリーズを準備中です。 ご期待ください。

▲ 「均一レベルの生産技術の教育が絶対不可欠でした」と語る今井会長

自動車リサイクル部品の生命は品質にある。需 要家から信頼される品質をどのように確保する のか、業界関係者が一番苦悩してきた部分であ る。この品質管理の具体的手法を確立したのが 宮城県のイマイ自動車・今井鐵也代表取締役会 長(68歳)である。新入会員の部品倉庫を立ち入 り検査して片っ端から不合格の札を張り付け、鬼 の今井と異名を取った武勇伝は業界では誰ひと り知らないものはいない。このシリーズを閉じる にあたってご本人から当時の奮闘ぶりを伺った。

今井鐡也会長の業界歴はどういうものですか。 簡単に教えてください。

今井 私はまず運送事業者が経営する自家整備 工場に整備士として勤めました。その自家整備工 場で整備士としての腕を磨くことができたので す。そこは最終的には三菱ふそうの代理店になっ て大型トラックのみならず重機の整備も始めたの で私にとってはよい訓練の場となりました。その 後、私は独立して自動車リサイクル事業を開始し たのです。

ではどういう経緯で当時のNGPグループに入 会なさったのですか。

今井 昭和63年当時、リサイクル部品生産につ いて輸出に力を入れるべきか、国内販売に力を入 れるべきか悩んでいたとき、仙台の守屋さんと大 分の大石さんとが私の会社を訪問されて、一緒に リサイクル部品の組織販売をしようではないかと 誘ってくださったのがきっかけです。その後、サン ケイ商会の紺野社長が主催された東北ブロック のオーナー会議にオブザーバーで参加して初め てこういう業界の交流会が活発に行われているこ とに目が開かれて、それでは俺もやろうと決意し たのです。

あなたがNGPグループの品質管理体制造りの 大役を果たされたと聞いていますが。

今井 当時、グループ本部長大石さんから今井 君、君が担当してくれとお声がかかったので着手 しました。まずオンライン化のためのシステム委 員会の仕事に従事させてもらううちに、品質管理 のための調査委員会が結成されて、そこで調査 委員という立場をもらって、活動を開始したのが 最初でした。

そもそも調査委員会とはどういうことをされる委 員会でしたか。

今井 全国の会員の生産現場に赴いて、規則通 りに生産を行っているか否かを調査する仕事で す。在庫が記録された帳票と在庫された現物が符 合しているかどうかを調べるわけです。約束通り の手順で作業を行っていない場合はその在庫を 全部廃棄してもらうという作業ですから、これはと てつもなく難作業で、現場の担当者や会社の代 表者からは鬼か蛇かとものすごく反発されまし た。(大笑い)

せっかく生産した部品を簡単に廃棄すると言って もそれは無理な注文だったのでは。

今井 われわれのスーパーラインシステムにリン クする限りは本部の方針に従ってもらうことが大 前提でしたから、例えば「タペットのカム傷なし」と 表記されていても実際はタペットカバーをはずし ていなかったとか、「圧縮計測済み」と表記されて いてもプラグを抜いて検査した形跡がなかったと か、いろんな違反が見つかれば、当然、システムに リンクできず、出荷停止ということです。そういう 場合はむしろ全部廃棄して、一から生産し直して もらうことになっていました。実際そのほうが返っ てコストは安く上がったのです。いまでも当時の ことを思い出して恨みがましく皮肉られることは ありますね。でもそういう苦労をへてグループの 意向に従ってこられ実績を挙げられた向きは逆に 当時の経験に感謝してくださっているところも少 なくありません。

今井会長の不合格宣言のおかげで二千万円近い 損を出した新入会員もいたとか聞いています。大 変な時代を通ってこられたのですね。ところで不 良品の削除だけではその後の発展はなかったの ではありませんか。

今井 その通りです。まず品質の基準を示した 後、その生産工程を根付かせることが必要です。 全国規模で生産実務の教育を徹底させました。こ れは当時のNGPグループの幹部会員は総力を挙 げて必死で一般会員を指導しました。同じ均一レ ベルの生産技術の教育が為されていなかったら、 今のこの業界の品質意識は醸成されることはな かったでしょう。

さて、次ですが、先般の東日本大震災では津波の

直撃を受けられ、企業としては瀕死の重傷を負わ れました。危機を突破されたいきさつを簡単 12....

今井 震災当日は東京にいた私の息子(現在社 長)が、地元に帰る途中、昭和メタルさんからト ラックを借りて食糧や灯油や工具など救援物資を 供出してもらい、被災地に駆け込むことができた ことは一生忘れられない御恩をメンバーから受け たと今でも心から感謝しています。私は津波の当 日から数えて一週間後にやっと自分の会社に足 を踏み入れ、その惨状に接して茫然としたのです が、次の瞬間、この大津波で大量の水没車が発生 しているはずで、その処理に向かうのはわれわれ しかいない。だから自分の会社を即刻建てなおす 必要があると確信したのです。ともかく急げ、急げ と社員を叱咤激励して復興を急がせました。幸い 当社の仙台営業所が無傷で残ってくれていたの で、そこで社員の救援物資を管理して急場をしの ぎました。しばらくすると案の定、あっちこっちか ら被災したクルマを引き取りに来てくれとジャン ジャン電話がかかってきました。大急ぎで自社の 機能を回復させたことが返って地元の復興のきっ かけになったと今思い返しています。

いまは自動車リサイクル事業の曲がり角にきて いるという向きが増えていますが、今井会長の今 後の業界見通しについて一言お願いします。

今井 自動車リサイクル事業は自動車リサイク ル法施行後、大きくその性格を変えたと思いま す。かつては日陰の業として「安かろう・悪かろう」 の世界であったかも知れませんが、これからのリ サイクル部品は品質が確保されていなかったら それは商品とは言えないというところに来ていま す。部品需要家が注文をしてこられる段階で、わ れわれに対して全く信頼が置けないと思われるな ら、ビジネスは初めから成立しません。私は現代 のリサイクル部品の品質は均一化された生産技 術の裏付けの上に築き上げられたものであると いう確信を持っています。これからわれわれの後 を継いでくれる世代も私と同じ思いでこの事業を 取り組んで行ってくれると信じていますし、日常、 そのように後輩を指導しています。関係者の皆様 には安心してリサイクル部品を活用していただき たいですね。

発行



ecoline 株式会社 エコライン

〒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