



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

2014.3

Vol.129

新会社・(株)JARA ((株)日本自動車リサイクルズ・アライアンス) 発進

4月1日付けで(株)SPNと(株)エコラインが合併 新会社代表取締役役に北島宗尚氏が就任



▲都内のホテルで挙行された(株)SPNと(株)エコラインの合併調印式

▲調印書にサインする(株)SPNの土門五郎氏(左)と
豊田通商株の白井琢三氏(右)

▲記念撮影のため勢ぞろいした新会社・(株)JARAの全役員

自動車リサイクル部品流通に関わる(株)SPN(北島宗尚社長・本部東京都中央区)と(株)エコライン(今原克典社長・本社名古屋市中村区)の両社は1月29日に行われた記者会見に引き続き、3月14日、都内のホテルで二回目の記者会見を開き、先般発表した合併について、4月1日付けで発足し、新社名を「株式会社JARA(日本自動車リサイクルズ・アライアンス)」とすることを明らかにした。その後、合意の調印式を行い、調印終了後、新会社の首脳陣として改めて今後の見通しを明らかにした。以下は当日の様相である。

1月29日の記者会見では合併の大枠についてのみの発表で、その席で3月14日の合意の調印式については予告されていた。

調印式には(株)SPN側から北島宗尚氏((株)SPN代表取締役)、土門五郎氏((株)大晃商事代表取締役)、栗原裕之氏((株)SPNグループ会長)の3氏、(株)エコライン側から今原克典氏((株)エコライン代表取締役)、白井琢三氏(豊田通商株式会社常務取締役)、北詰一隆氏(豊田通商株式会社環境リサイクル推進部長)の3氏の合計6人が立ち会った。

SPN側土門五郎氏と豊田通商側白井琢三氏がそれぞれ調印文書に署名して式を終え、(株)SPN北島宗尚代表取締役が新会社の概要を以下のように発表した。

◇(株)SPNの本社が新会社所在地

これによると新会社の社名は「株式会社JARA(日本自動車リサイクルズ・アライアンス)」とし、本社所在地は東京都中央区日本橋1の2の2(旧(株)SPN本社所在地)、資本金1億85万円、設立2003年、総社員数43人、拠点は名古屋、長浜(滋賀県)、豊橋(愛知県)、沖縄(出張所)の5箇所、売り上げ高53億円とし、新会社の代表取締役社長は北島宗尚氏が勤めることになった。

新会社の社名については(株)SPNが主催して立ち上げてきたNPO法人全日本自動車リサイクル事業連合・略称JARAの歩みもあり、将来の日本国内外の自動車リサイクル事業への貢献を意識して命名したとしている。

社章はコーポレートカラーをグリーンとイエローに置いたタンポポをモチーフし、綿毛が新しい華を咲かせる生命力に自動車リサイクル事業をイメージしたとしている。

◇大きい社会的メリットに期待

後半の記者団との質疑応答では、今回の合併のメリットについて、(株)SPN側からは「トヨタ自動車グループの豊田通商(株)との連携には大きい社会的メリットがあり、かねてからの希望が通ったと思う」とし、同時に豊田通商(株)側からは「自動車リサイクル事業を今後とも発展的に進めていくには(株)エコライン、豊田通商(株)の二社のみの力では限界があった。自動車リサイク

ルに関して永年蓄積された高度な技術を持つ(株)SPNを軸とするSPNグループとの連携には期待しており喜ばしい言葉に尽きる」と語った。

また、(株)SPNが主導してきたNPO法人・全日本自動車リサイクル事業連合のこれまでの活動についても「豊田通商(株)として高く評価しており、この分野での世界的な規模での具体的な事業化の裏付けについては一刻も早く着手して自動車リサイクル事業拡大に取り組みたい」と語った。

【今回の合併に伴う新会社の役員人事】

◇取締役会長(非常勤)・土門五郎((株)大晃商事代表取締役)◇専務取締役(同)・守屋隆之((株)三森コーポレーション代表取締役)◇同(同)・今井鐵也((株)マイ自動車代表取締役会長)◇常務取締役・田淵洋一((株)エコライン)◇取締役(非常勤)・栗原裕之((株)昭和メタル代表取締役)◇同(同)・近藤秀樹(豊田通商(株)執行役員)◇同(同)・北詰一隆(豊田通商(株)環境リサイクル推進部部長)◇同(同)・八束 正((株)ヤツツカ代表取締役)◇同(同)・渡邊和寛氏((株)キャレック代表取締役)◇監査役・鴨下治郎((株)鴨下ホールディングス代表取締役)◇同・飛田剛一((株)飛田テック専務取締役)◇同・鈴木 敏(豊田通商(株)執行役員)

SPNグループが第9回総会開き新執行部発足 (株)SPNと(株)エコラインの合併と軌道合せ動き急



▲都内のホテルで盛大に開かれた第9回SPNグループ総会



▲懇親会で紹介された新執行部(中央で挨拶する今井雄治新会長)



▲懇親会には230人の業界招待客が招かれた

自動車リサイクル部品流通組織のSPNグループは3月14日、都内のホテルで第9回SPNグループ総会を多数の来賓を招き盛大に催した。当日は(株)SPNと(株)エコラインの合併調印式も同じホテル内で挙行し、後半の懇親会では大いに氣勢をあげた。

前半の総会は総会司会を大晃商事の土門志吉氏が勤め、開会宣言を飛田剛一氏が、三大信条を近松利浩氏が行い、議事に入った。まず会長挨拶を栗原裕之氏が行い、総会の議長に(株)イワマワークスの岩間祐介氏が選任された。

議事は第一号議案として活動報告を栗原裕之氏が簡単に述べ、各部報告を各部長が行った。続いて各ブロック報告も各ブロック長が行い、一号議案の承認を得た。

第二号議案は決算報告を鴨下治郎氏が、災害対策預かり金報告を渡邊和寛氏がそれぞれ行い、最後に監査報告を土門五郎氏が行い、二号議案の上程を終え、これも承認された。

第三号議案は役員改選で会長栗原裕之氏が今井雄治氏を新会長にする人事を公表し承認を得た。

これを受け第四号議案である活動計画について新会長の今井雄治氏がレジメに沿って報告、第五号議案である予算案についても鴨下治郎氏から引き継いだ新事務局長斉藤徹氏が行い、両議案の承認を得て総会の議事は終了した。

その後(株)SPNの報告と研修関係功労者への表彰が北島宗尚社長より行われ、引き続き今期計画、各部計画の発表と実務者リーダーの紹介、各ブロック計画の発表とブロック内役員

の紹介が行われた。

また新入会員紹介、2013年度品質優良工場の表彰なども行われ、最後にSPNソングを全員で斉唱し、飛田剛一副会長の閉会挨拶で総会の予定全部を終了した。

総会の後半は来賓を含め総勢230名の多数を迎えての懇親会が催され、夜遅くまで宴が持たれた。

今回選任された新執行部は次の通り。

◇会長・今井雄治(株)イマイ自動車)◇副会長・栗原裕之((有)昭和メタル)◇同・近松利浩((有)近松商会)◇事務局長・斉藤徹(株)三重パーツ販売)◇ブロック部長・川島準一郎(株)川島商会)◇教育部長・岩間祐介(株)イワマワークス)◇品質管理部長・渡邊寛樹(株)キャレック)

2014車検問題

今年は車検入庫急減の年で新車販売店のサービス戦略に変化 急がれるリサイクル部品業界の既納先防衛策のレベルアップ

今年、2014年はリーマンショックから5年目、東日本大震災から3年目で、車検の初回と2回目の入庫が重なることから、おおよそ160万台の入庫減が予想され、一部の業界筋からは警戒感が生まれている。

この事態について車検整備の情報管理を進める日本自動車整備振興会連合会では「二つの経済危機の打撃は主に新車販売に伴う車検入庫の減少という見方が強く、実際の被害は新車販売店のサービス売上げに直結するのではないか」としている。

この見方からすると、一般の整備専門工場の入庫状況に関しては比較的穏やかな打撃ですむという観測とともに、最近の電気自動車ブームや軽自動車人気の関係で新車販売市場は活

況にあり、当面は4月からの消費税増税にあおられ、自動車需要が駆け込み現象に入っていることから先はあまり見えないらしいがある。

しかし、入庫減の直撃を受ける新車販売店筋では数年前からこの状況は予想されたもので当事者の間では予防策が講じられてきているとみるのが妥当だ。

とくに新車販売に伴うサービス売上げは新車販売界では不変部門収益として重視しており、入庫促進策は強行に展開されると見る向きが強い。

例えば3年初回、5年二回目が守備範囲とされてきた新車販売系でも、それに続く低年式車検に手を伸ばす動きはすでにあり、今年後半にかけて整備専門市場での入庫争奪戦は想定内

のことと思われる。

この予想と今年4月からの消費税増税による冷え込みを計算に入ると新車販売店側の車検入庫減対応による車検市場での打撃は深刻なものになりそうだ。

こういった観測のもとに自動車部品販売界では早くも部品需要家である整備工場での非車検整備関連の商品開発に力を入れている業者も出てきている。

「車検入庫の減少が予想の範囲内であればいいが、極端な落ち込みに繋がるようであれば、部品供給側としては車検以外のビジネスを支える商品のラインナップを急ぐ必要がある」としている。これを受けてリサイクル部品業界も一定の予防対策が必要と観測される。

我社のキーマン紹介します。

第53回

ビッグウェーブグループ

山川 正樹 氏
株式会社サービスネット

地元大手新車販売店背景に 整備業が喜ぶ中古部品生産



▲母店はホンダ系新車販売店の同社

▲山川正樹課長

三重県四日市市の(株)サービスネット(松村真也社長)は地元根を張るホンダ系新車販売店(株)リョウシン(松村武彦会長)の傍系リサイクル部品販売店である。リサイクル部品業として1993年に創業、総社員25人、月間の解体台数180台、部品在庫量3500点の規模で、じっくりと腰を落ち着けた事業を展開中だ。

◆経験豊富な課長職を配置

同社では改めてリサイクル部品事業の見直しを図るため、今年に入ってフロントにベテラン経験者の山川正樹氏(34歳)を課長待遇で採用、部品営業を強化している。

山川氏は20歳でこのリサイクル部品業界に身を置き、今年で14年目を迎えるベテラン。リサイクル流通の中身は熟知している。一刻もはやサービスネットの社風に慣れることが求められている。入社のかっけは同社代表松村真也氏に声をかけられたことから掴んだ。期待は大きいものがある。「リサイクル部品の秘訣は一台の入庫車から如何に売れる部品を数多く生産するかにかかっている。できるだけそのまま解体しないこと」という。

さて、では現状の玉不足時代にどうするのかということだが、世間では高年式部品で売り上げを急ぐ傾向が強いが、目を中年式、低年式に向け、需要家が求める部品を丁寧に生産することも利益に結びつくとも言う。

◆あわてず慎重な解体で危機突破

「低年式だからと言ってあわてて解体してしまうのはよくない。低年式車でも売れる部品は絶対にあるわけで、それを見極めるのが腕」としている。また最近の傾向として軽自動車の保有の拡大があり、軽自動車の部品を揃えることも今後の対策として不可欠になってきている。「軽四の売れ筋を正確に掴むことも重要な戦術」と四方に目を配る。

現在の目標は「在庫量の拡大をまずめざし、リサイクル部品販売で三重県の整備業界で一番という評価を早く手にしたい」と気合を入れる。一刻もはやサービスネットの山川になりきるため業務に精進している。

職場 三重県四日市市日永東3の13の5
TEL059・346・9944

エコライングループ

澤木 星仁 氏
株式会社カーズターミナル

老舗高忠商会の実績背景に 品質確保のリサイクル部品供給



▲まずリサイクル部品を考えてもらえる時代目指す同社

▲澤木星仁生産担当

静岡県浜松市南区の(株)カーズターミナル(清水琢磨社長)は平成18年の設立と若い会社だが、同社は昭和23年創業の老舗鉄スクラップ業(株)高忠商会(高橋秀幸社長)の100%出資会社で鉄解体のキャリアは十分持っている。

平成18年の設立と同時にエコラインシステムを導入、リサイクル部品生産のピッチを上げていく。目下、同社では月間の解体台数1500台に対して、部品の在庫量は4300点とやや小ぶりだが、本業のスクラップ比率が高いことが背景にある。

◆クルマに目が利くベテラン配置

そんな同社の部品生産業務を担当しているのが澤木星仁氏(27歳)だ。大型バスの整備を二年、乗用車の整備を二年それぞれ経験して三年前に同社に入社してきた。同社で車に目が利く彼の存在は大きい。

「解体して部品取りに入る段階で狙いをつけた部品を確実に生産できるように現場への指示は神経を使っています。過去の整備知識を生かして部品の選定には力を入れています」という。

入社当初は解体特有の新しい経験が続いて戸惑いもあったが、持ち前の研究心で初期の壁はすぐさま突破、現段階では「売れるリサイクル部品とは如何なるものか」という命題に正面から取り組み、品質の確保には徹底した分析を試みている。

◆なぜクレーム発生したかを追及

「なぜクレームが発生したか、なぜ顧客の満足が得られなかったかについて、はっきりするまで追求しています。(はじめに手間暇かけて疑問を解決しておかないと同じ問題に繰り返しづつかるので)」と気迫を見せる。

リサイクル部品の信頼性を一步一步固めることで「将来的には整備の現場でまずリサイクル部品を考えてもらえる状況をつくり上げたい」という。こういった発想はこれまでの新品絶対の時代に変化を加えるものとして注目すべきだ。永年培った鉄スクラップ業高忠商会のキャリアが厳然とあって、その裏付けからほとばしるリサイクルスピリットが感じられる澤木氏の言葉だ。

職場 静岡県浜松市南区福塚町325の6
TEL053・443・7340

SPNグループ

村瀬 貴大 氏
有限会社近松商会

出荷直前のノーミス実現 組織の教育担当の面目躍如



▲生産工程管理に自信の同社

▲村瀬貴大生産リーダー

今回登場いただいたのはSPNグループの立ち上げ時から古参メンバー、岐阜の(有)近松商会(近松利浩社長)である。同社はグループの教育事業を担当してきた名門である。

現在、月間の解体台数は800台、在庫量は8000点の規模。扱いは軽自動車から中型トラックまでほぼオールラウンドで、地元深く根を張っている。

◆入社9年目の生え抜き配置

その同社の生産リーダーを務めているのが村瀬貴大氏(26歳)だ。同氏は学校を出るとすぐに同社に入社し、今年で9年目を迎える生え抜きである。担当は生産工程最終の形状検品、梱包発送の現場の管理である。SPNグループではこの部分を重視して、各社とも精鋭を配置している。理由は最後の商品発送の段階で決定的なミスが発生し易く、このミスで全てがアウトというケースが後を絶たないからだ。

「まず部品の左右の間違い、本体に付帯する消耗品の間違いなどに気を配ります。また不用意にガムテープなどが本体に付着してそのままになっていないかも注意を払います」という。

ベテランの村瀬リーダーは今、梱包の段取りも見直している。つまり送り手の都合のいい梱包ではなく、商品が到着した需要家側から見た都合のいい梱包とはどういふものかを工夫している。

◆全品を袋詰めで欠品回避

同社では伝統的に全商品全てを袋詰めにして小さな付帯部品が離れないようにしている。

「現場では整備作業を急いでおられるわけだから、作業順に注文した部品が速やかに取り出せたら、私たちが納品した商品の価値が上がるわけです。梱包は最終段階の重要なポイントです」と教えてくれた。

村瀬リーダーの目下の夢はグループの他メンバーが目こぼしている希少価値の高い売れ筋品を見つけ出して、「近松商会にしかないぞ」と自慢できる商談をフロントができる生産に到達することだ。筋金入りの生産マンである。

職場 岐阜県岐阜市北野東68の1
TEL058・229・3148

新しい感覚のリビルト部品生産を目指し 資源の消失を防ぐ自リ法見直し提唱

大阪市東淀川区の 岡田 誉伯 氏 (64歳)



「B級品を選びたいという需要家の想いを尊重すべきでしょう」と語る岡田誉伯社長 ▲

中古部品流通の時代が大きく変遷している。品質管理ゼロの中古部品時代を経て、徹底した品質を保証するいわゆるリサイクル部品の時代になった。しかし、そのリサイクル部品時代もさらに上に向かって上昇中である。というのもリサイクル部品はリビルト部品のコアそのものではなかったかと大掛かりなリビルト部品攻勢の勢いが見え始めている。今回は整備経営とリサイクル部品管理ソフトの販売から一気にリビルト部品生産に挑戦し、動きを強める大阪の(株)リピートの岡田誉伯社長(64歳)に現状打開の想いを聞いてみた。

岡田社長のリサイクル戦略について改めてお聞かせください。

岡田 私は自動車整備経営のシステムソフトの販売で自動車業界、とくに整備工場さんとの繋がりを永年持ってきていました。それが基本にあってリサイクル部品流通についてはひとつの考え方に辿りついていました。いまリビルト部品の生産と販売を手がけていますが、こういうリビルト部品とかリサイクル部品とかいった商品はまずそれを使う整備工場さんの想いというニーズが先決です。そこに照準を合わせて動かなければいけません。最近、緊迫した整備入庫事情を反映して「多少傷があってもかまわないからもっと手ごろな中古部品を持ってきて」と催促されるようになりました。こういう要望に対してこちら側からはどのように対応すればいいのか真剣に考えなければいけません。徹底した品質管理を施した商品もあれば、ややレベルを落とした商品もあるといった具合で、どちらを選ぶかはお客様の判断に任せるのが本来の姿勢です。昔はリサイクル部品に品質を要求する機運はなかったが、そこを乗り越えて今の高級感のあるリサイクル部品の時代になったのですが、さらに時代が進んで、今度はもっと廉価なリサイクル部

品はないかとお客の想いが変化してきている。これは注意しなければいけません。

おっしゃることはよく分かりますが、日本のリサイクル部品の品質管理は世界的なレベルでトップクラスに入っていると思いますか…。

岡田 確かにその通りです。リサイクル先進国の欧米と比べても、まして最近自動車生産で急成長中の中国などと比べてもリサイクルの生産手法、販売手法のいずれもダントツの状態ではないかと思います。今後の世界標準を考えると現場での細かい手順や工場のレイアウトなど「日本型自動車リサイクル技術」はそのまま無償で海外に提供するといったお人よしの感覚は絶対に避けるべきでしょう。立派な知的財産ですから、相当なロイヤリティを頂いてしかるべきだと思います。実は日本製自動車の市場での台数は国内のそれより国外のほうが多くなっています。ですから自動車リサイクルの主たる戦場は国内ではなくて国外に変容しています。日本製の自動車をリサイクルするには日本のリサイクル技術が必要です。関係者はこれからの世界の動向を見据えて動かなければいけません。

最近、自動車に関わる大手の企業が自動車リサイクルに強い関心を示してこられるケースが増えました。この点はいかがですか。

岡田 私がリサイクル部品流通システムの販売から実際にリビルト部品の生産に移行してまだ間がありませんが、いろいろな企業から問い合わせが入っています。私のような小規模な企業とは不釣り合いな大企業からも工場見学の依頼があり、少々驚いています。時代が大きく変化しているのを感じますね。そういった機会に新品部品メーカーさんが手がけられるリビルト部品生産の課題を伺うと、まずコストが合わないとおっしゃられます。行き着くところは新品部品の安売りということになりかねない。非常に問題だとおっしゃっています。びっくりしています。

ところで岡田社長ご自身もシステムソフト販売から一気に難しいリビルト部品生産に飛び込まれて素早い成長を見せておられますが、秘訣はなんですか…。

岡田 私は走りながら考える性質です。考えてばかりの時間がもったいないのでやってみて失敗だとわかったらすぐ改めて次の行動に移るといったタイプです。ちなみに当社では商品の生産に関しては細分化して素人でも対応できる部分を増やして、従業員のストレスを軽減する手法を取っています。人材育成と安定した生産を両立させることに努力しています。おかげさまで最近では学卒の新人を現場に送り込んでも問題がなくなりました。

さて、そこで現状のリサイクル法に関してですが、岡田さんはこの法律をどう見ておられますか。

岡田 正直なところ自動車リサイクル法が制定されて環境対策が強化されたことは結構なのですが、ちょうど農業の減反政策のような感じで、日本の自動車リサイクル市場が萎縮してしまいました。エアバックの処理などは資源の完全な放棄でもったいない限りです。行政側からごらんになると自リ法は順調に機能していると判断されているようですが、事業者側から見ますと120日の在庫期間では実際にもできません。せっかくの資源をみすみす捨てているようなものです。これは消費者保護にもなっていませんし、休耕田が増えて廃棄する農家が續々増えると言った具合で事業者泣かせの悪法です。わたしは国家的な損失が大きいスケールで発生していると思っています。ちなみにエアバックの処理は結局は新車メーカーさんの利益をも喪失していると思っていますが…どうでしょうか。(大笑い)年間で700万台近くの廃棄車両がじゃんじゃん入庫していた時代ではなくなっているのですから、根本的に考え方を切り替える必要がありますね…。

発行

 **株式会社 エコライン**

〒450-0002 愛知県名古屋市中村区名駅4-23-13名古屋大同生命ビル10階
TEL 052-446-5400 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