



BEST Recyclers Alliance NEWS

ベストリサイクリ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

2014.4

Vol.130

(株)JARA運用説明会を開催

新発足の(株)JARAグループの運用方法を説明 スーパーラインとATRSの両システム併用を明言



▲中央区日本橋の鉄鋼会館で開かれた運用説明会



▲説明会には新会社(株)JARAの全役員が顔を揃えた



▲懇親会は例によって大いに盛り上がりを見せた

▲後半の懇親会であいさつした
栗原裕之取締役

先月3月14日の合併調印式に引き続いてリサイクル部品供給組織としては総数186社と本邦最大規模となった新会社(株)JARA(日本自動車リサイクリーズ・アライアンス・北島宗尚社長・本社東京日本橋)は4月19日に東京都中央区鉄鋼会館で新会社運用説明会を傘下の会員企業を集めて行った。業務に関する説明の後、新会社の役員陣を中心に関係者相互の交流を深める懇親の宴が開かれ大いに成果を上げた。

◆具体的に今後の動きを説明

説明会は午後3時から同5時まで、都内中央区日本橋の鉄鋼会館で開かれ、北島宗尚社長の開会の挨拶の後、田淵洋一常務取締役が会社の概要(既報)及び新体制のあらましを参加企業に紹介した。

新体制の初年度の経営の方針としては①会員メンバー、提携企業、スタッフの三者の融合②仕入れ車両の入庫誘導の強化③会員メンバーへのサポート強化による部品販売のレベルアップの三点を強く打ち出すとしている。

方針表明に続いてスタッフの紹介に移り、総務・経理・法務グループを宮川啓子部長が、運用管理グループを服部大輔グループ長が、システム開発グループを堀場桂子グループ長が、システム販売グループを曾我博之グループ長が、第

一営業グループを紺野真グループ長が、第二営業グループを藤塚哲グループ長が、事業運営・企画グループを古賀信宏グループ長が、それぞれ所轄のスタッフの紹介も含めて説明を行った。

◆当面の具体策を運用管理Gが解説

またスタッフ紹介に続いて、当面の運営に関して運用管理グループ長・服部大輔氏がメンバー呼称の形、利用システムのあり方(スーパーラインとATRSの併用)、問い合わせ窓口、全国ブロックの体制、取引銀行口座、JARAロゴの使用など目下の運営に必要な具体的な項目について解説を追加した。

その後、質疑応答の時間が持たれ、新会社の運営に密接な関係にあるSPN会員企業グループの会長・今井雄治氏が立て、「今回の合併を機会に、SPNグループは執行部の全面若返りを受けて同業のエコライングループ企業ともどもわれわれも大きく変わらなければならない。そのためには利用しているシステムについては従来のものをそのまま自由に使って組織の垣根を取り払うことが重要。全会員企業が成長できるよう前進しよう」と参加企業に呼びかけた。

また続いて立った土門五郎取締役会長も「SPNグループが過去に蓄積した経験と想いを関係者には開放して全参加企業が儲かる方向を

打ち出したい。激変する業界環境に対応できる体制を全員で目指しましょう」と今井雄治会長の言葉を補足した。

最後に田淵洋一常務取締役が「皆様からありがとうございますという言葉がたくさんもらえる企業を目指し頑張っていきます。新会社(株)JARAを今後ともよろしくお願いします」と挨拶し説明会を締めくくった。

◆懇親会は別室で大いに盛り上がった

説明会后、懇親の宴に移り、館内で会場を変えて、取引先、SPNグループ、エコライン、本部など150人が一堂に会して懇談のときを持った。

懇親会では栗原裕之取締役が「新会社は陣容が倍になり、これまでできなかったこともできるようになった。これを機会にさらに大きく前進していきたい」と、続いて北島宗尚社長が「私がこの業界に身を始めておいたのが滋賀県の長浜でした。そこで当時の上司の徳原栄二社長から近江商人の取引先・三方良しを教えていただいた。これからは会員企業・部品需要家・社会への三方良しに挑戦したい」とあいさつ、さらに来賓を代表して岡田豊伯ARNグループ代表が「自見直しの好機に新会社が発足されまことにめでたい。われわれ事業者の意見が行政側に正確に伝わるように新会社の尽力をお願いしたい」とあいさつし、雰囲気は大いに盛り上がり、新会社説明会の成果を挙げていた。



車検入庫不足は钣金塗装のクイックで補え レッカー業務の体制整え積極的吸引策が急務



▲いまやレッカー車は整備工場の特攻兵器だ



▲クイック钣金塗装を軽視しないで積極的に取り入れよう

今年2014年は車検入庫激減の年だと先月号で紹介した。そこでわれわれの顧客である整備工場の奥の手をこの紙面でも追求し

て読者の資料に供したい。

今回はその第一回目だが、緊急な事態に鑑みて、ずばり非車検分野の拡大を考えたい。

その筆頭は何と言っても钣金塗装の商談拡大に尽きる。飲酒運転規制の強化で昔のように大事故の発生は減ったが、軽板金や中程度の外装修理はまだまだある。但し、どのように吸引するかが問題で、最低限、レッカー車を常備して24時間事故車救援をはっきり看板に謳う必要がある。最近の整備市場は一方的に低価格に引き寄せられる傾向が強い。フランチャイズのクイック整備ショップがいま最もはやりだと言われているが、そのフランチャイズショップの下を潜る勢いでまず軽钣金塗装の入庫促進に挑戦されては如何。

第1回 リサイクル現場の悩み相談



ターボチャージャー受注時は先に宣告 エンジン本体のオイル環境をチェック



▲ターボチャージャーはよく濡れ衣を着せられるので注意が必要

整備工場が軽钣金塗装に力が入れば、当然、リサイクル部品の需要も高まる。われわれの業界も万全の体制で時代の要求に応えていくときがきた。

今回は「中古のターボチャージャー」の注文

について考えてみよう。需要は硬いが、実際にこの注文を受けたら、絶対に気をつけなければいけないのが周辺、とくにエンジン本体のオイル環境の事前の確認である。ターボチャージャーを不調に追い込む最大の原因が実はエンジンオイルの管理不良なのだ。大量のオイルスラッジがエンジン本体に溜まったままだと何度ターボチャージャーを取り替えても結果は同じ。事前にエンジン本体のオイル管理の適正化とオイルスラッジのクリーニングを発注側に済ませておいてもらいたい。

さてここからが本題だが、この話はターボ

チャージャーの受注時に先に需要家である整備工場顧客に、取り付け前にエンジン内部の確認をしていただかなければならないことをお知らせする必要がある。うっかりその話が取り付けてから後の言い訳になったとしたら、それこそクレームの典型例と早変わりしてしまう。さらに商談が始まってからでは実際にターボチャージャーの内部の確認は非常に難しいので、製品化する段階でしっかり品質の調査を済ませておかなければ、売ってはいけない商品のひとつとすることができる。

今月の業界トピックス

戦前の日本製四輪駆動車 BSサミットメンバー(株)カマドの小林氏がレストア挑戦



▲日本製が世界初と驚きのくろがね四起

紹介されている。旧日本内燃機(株)製で、その車輛が京都のBSメンバー工場に残されていたという。そこでその車輛をNPO法人防衛技術博物館(小林雅彦代表【BSメンバー(株)カマド代表

3月25日付けのBSサミットニュースに世界初の量産四輪駆動車が1936年製造開始の日本製「くろがね四起」

だったことが

取締役】)に提供されることになったが、なにせ戦前の軍用車ということから、そのレストア費用が1000万円はくだらないらしい。小林雅彦代表はその分野では知る人ぞ知る軍事車輛マニアで再生整備の腕は超一級。というわけで費用負担についてはクラウドファンディングという手法で支援金を募ることになった。

いまどき、古武士の風格漂うほんもののレストアに挑戦する小林氏に、リサイクル部品で飯を食うわれわれもなんとか応援しようではないかと思うのは筆者のみにあらず。<https://readyfor.jp/Projects/kurogane4ki>まで関心のある向きはアクセスされては如何。

最新技術情報

4通りの衝突回避方式

衝突事故が減ると整備収益も減るということで複雑な心境に襲われるが、最近の衝突回避システムの開発競争は激しさを増すばかり。

そこでその技術的背景を見ると、大きくわけて三つの手法があるようだ。

まず最初に前方確認をカメラで行う「カメラ方式」。次に電波ミリ波を照射して反射してくる波長で確認する「ミリ波レーダー方式」。

最後が家電のリモコンなどでお馴染みの赤外線レーザーを利用する「赤外線レーザー方式」である。しかし最も安定感のあるのはこれら三つの方式うち二つを組み合わせ複合して確認する「複合型方式」と言われている。

ビッグウェーブグループ
小野 晃義 氏
山形オートリサイクルセンター(株)
**自分の凡ミス絶対禁止
老舗のベテランの意地見せる**


▲堂々たる門構えの同社

▲小野晃義フロント担当

山形県の山形オートリサイクルセンター(株)(伊藤雄一郎社長)は創業が昭和30年という本物の老舗。軽四から大型トラックまでオールラウンドで扱う本格派である。総社員は21名で月間の解体は300台、在庫量は7000点で、丁寧な部品取りを行っている。

店舗の立地については国道7号線に沿っており、付近は準工業地になっている。

◇自分の責任範囲でミスは犯さない

その同社で入社以来フロント一筋、10年目のベテランが小野晃義氏(34歳)だ。学生時代からガソリンスタンドでアルバイトし、自動車には深く触れた。その後、貿易関連の事務に2年ばかり携わり、同社に転職した。

小野さんの基本姿勢は「自分の責任範囲内で最初のミスを発生させない」というもの。

ほとんどのフロントのミスは不注意による聞き違い、現場への指示ミス、梱包ミス、などが原因になっているケースが多い。「それだけフロントの責任は重い」という。この考え方が最近では功を奏して彼自身のいわゆる凡ミスはほとんどない。

◇グループ研修の会場提供

そういった環境で、つい最近、ビッグウェーブグループの東北ブロックの地域研修会が同社を会場に開かれ、地元のメンバー8社25人が集まった。ホスト役として小野さんは研修生の世話役となった。「同業他社との交流は意義深いものがある。グループのためにお世話ができてうれしい」という。

つまり小野さんは老舗のベテラン社員ということになり、彼が思うことがこの業界の常識になって行く。しっかりと蓄えられた知識と経験が地域の需要家を支える。「いまや、どこのリサイクル事業者もほぼ顧客対応の手法は変わりません。レベルは均一化されています。その中で、一歩他に抜きん出るには顧客の心理を正確に読み取る力、臨機応変の対応力の差がありませんね」と言ってくれた。

3歳の息子と遊ぶのが唯一の気休めというくらい仕事に打ち込んでいる。典型的な日本のリサイクルパーズマンである。

(株)JARA(エコライングループ)
梁川 昌幸 氏
丸利伊丹車輛(株)
**入社以来フロント一筋20年
客の気持ち見抜く直感力磨く**


▲垢抜けた雰囲気同社

▲梁川昌幸フロント主任

北海道は中古部品流通のメッカの一市場である。特に中心地札幌に本拠を置く丸利伊丹車輛(株)(伊丹和雄社長)は昭和38年の創業で地元では老舗で名を馳せている。総社員50人、月間の解体台数1200台、部品在庫量は5000点で、ややスクラップ比率は高い。軽四含みの乗用車中心の体制だ。

◇フロントにベテランを配して健闘

その伊丹車輛(株)でフロントとして20年のキャリアを持つのが梁川昌幸氏(40歳)だ。学卒とほぼ同時に同社に入社し、フロント業務一筋で今日までやってきた。同社の社風を白い紙がインクを吸うように育ててきている生え抜きだ。

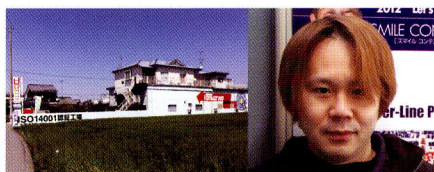
ここに来てから自動車のことを学んだというが、「仕事の合間を縫って何度も繰り返しながら部品の名前や状況を学習」した。地道な努力と優秀な先輩社員の指導が実って、今ではリサイクル部品の知識は相当な量になり「部品のことを身体で覚えた。だがまだまだ勉強中です」というまでになった。

その梁川氏が数年前からはっきりと自覚していることがある。「電話だけで商売するリサイクル部品の勝負の決め手はやはり顧客の満足度にある。満足してもらうには「結局どんな部品を最終的に求めておられるのか」を瞬時に聞き分ける直感力を磨くことだ」という。

◇顧客に豊富な選択肢を提供

聞き分けた後は、ずばりそのものがすぐに見つければ一件落着だが、そうでない場合は丁寧に選択肢を提供していく。幅の広い部品知識の有無がここで光ってくる。

「当然のように簡単に電話で商談を機械的にこなすことで、顧客の気持ちの部分に配慮が欠けることがないように気を配っています」と謙遜な表現である。目の前の売り上げ数字だけに目を奪われずに、その顧客との本物の永い付き合いをどうしたら築けるか、が勝負どころだ。最終的には「リサイクル部品のフロントとして社内及び社外から信頼を得るパーズマンになること」を目指している。いわば当然のことをしっかり具体化したいという梁川氏である。

(株)JARA(SPNグループ)
堀川 一哉 氏
株式会社ヤツツカ
**経験重ねてフロントの実力養成
スピード感と気配りの対応**


▲地元一番店の雰囲気漂う同社

▲堀川一哉フロント担当

愛媛のSPNメンバーである(株)ヤツツカ(八東正社長)は創業が昭和54年、総社員38人、NGPグループ時代からの古参で、リサイクル部品と並行して新車・中古車の販売も手がける積極派である。月間で集める玉は1000台あまりだが、部品取りは200台前後と的を絞る。部品の在庫量も7500点平均と品質にこだわっている。

◇10年選手のベテランを配置

そのヤツツカのフロントを預かるのが、堀川一哉氏(36歳)で、入社は平成13年、生産・解体・美化を経て、フロントに配属されて今年で10年目を迎える。

「最近の傾向はどこのリサイクル事業者も部品の品質にはこだわりの見せ、自信のある商品を提供しておられるので、これに加えて当社ですべての対応にスピード感を加味することを重視しています」という。

さらに「お客さまは百人百通りで、それぞれお話の内容に応じた対応が求められる。どんな場合でも気持ちよく商談が進むように個々の商談に細心の注意を払って対応している」と付け加える。

◇対応力は八東社長の懐深さから

堀川氏が肌理の細かい対応を身に付けるまでにはかなりの経験が積み上げられてきたと思われるが、過去を聞くと「キャブレターのリビルト品を納めたとき、これがクレームとなって前後4回も品物を納め替えた上、結局最後に新品で納得してもらった」という武勇伝を持っている。「大目玉を食らうかとびくびくしていましたら、『いい勉強になったな』と八東社長に慰められ、一念発起してそれ以来クレームゼロで走っています」という。

堀川氏の今後の夢はリサイクル部品の販売のみで別法人を稼働させること。解体部門と販売部門を完全に分離して、それぞれが利益を十分に挙げる体制を目指している。「会社の個々の部門がそれぞれ利益志向を鮮明に打ち出し、全体として大きい収益にたどり着く体制がわたしの夢」と頼もしい見解だ。第一線の担当者が経営感覚を持つ新しい時代が来ている。

中古エアバッグは再検査し合格品は再利用許可すべき。玉不足に対応し組織の合従連衡は今後も進展します



北海道札幌市の 工藤 洋行 氏(74歳)

「解体業者がリサイクル料金を払って中古車を買うのは異常事態です」と語る工藤洋行社長▲

北海道は自動車の利用度合いが本州とは桁違いに過酷で、整備する段階でのリサイクル部品の需要が大きい市場として有名だ。その北海道で地域限定の部品供給組織SSGグループを創設したのが札幌パーツの工藤洋行氏(74歳)である。独特の業界観で早くから全国ネットワークの重要性を説いてきた。玉の流れが従来に比べて偏向気味の現状について忌憚なき意見を伺った。

現在の日本の自動車リサイクル業界における一番の課題は一般に玉不足、コア不足などが真っ先にお話にあがります。それ以外の緊急の課題も含めてご意見をお聞かせください。

工藤 廃棄車両の発生は当然ながら国内の保有台数(暦年の国内新車生産台数の累計)に比例して発生するので、数年前より減少傾向にある保有台数に連動して、現在では廃棄車両は年間300万台前後で推移しているようです。が、つい最近までは毎年500万台規模で発生するものと業界全体が過信していましたから、それに合わせた設備投資等、経営環境を整えてきていました。然しながら今後は発生減に対応しなければならなくなった訳です。現状を少しでも長く維持していこうと思えば仕入台数も以前のように維持しなければならず、そこで同業者間の熾烈な仕入競争が展開されはじめたという訳です。このパワーゲームに乗り遅れたところは大変な玉不足に陥っています。しかし、このゲームを制した者にとっては玉不足とかコア不足といった事には無縁であり、この差が徐々に広がることによりドロップアウトするところも出てきて、嫌な言葉ですが、業界が落ち着くまでは少し長引く淘汰の世界に入りつつあるのではないかと考えています。

有り姿で大量に中古車が海外に放出されており、日本の資源が無制限に流失している点などについてどのようにお考えでしょうか。

工藤 簡単に言えば、以前のように国内での新車販売が増加すれば問題は無いのですが、現在

の国内事情(人口減等)を鑑みるに短期的に新車販売が急回復することは無理であろうと思われます。ではどうしたら良いのかと言うことになるのですが、即効薬はないかもしれません。しかし、一定の条件を満たした車両(事故、経年劣化等)については強制的に廃車とすると考えた方法を考えなければいけません。色々な理由を付けてそのまま海外に輸出されたり、本来廃車になるべきものが中古車として流通したりしますと、そこに関わる業者は当然のことながら流通マージンを上乗せして販売します。結果的にそれを解体業者が買い取るといった事になります。ということは解体業者が最終的に廃棄車両ではなく中古車を買っただけで、そのため本来のリサイクル料金を改めて負担するという異常な事態が続いているのです。大いに考えさせられる状態です。

工藤会長はビッグウェーブ時代からこの業界では常に先進的な考えを述べられて先頭に立てられました。われわれは今後どうあるべきだとお考えでしょうか。

工藤 確かに年数だけは長期間にわたりこの業界に携わってきましたが、10年前に施行された自動車リサイクル法を転機にいろいろな意味で大きく変わってきたという感じを受けます。概ね順調に施行されているという行政側のご判断のようですが、やはり功罪という事を考えると、我々の業界にとっては、幾つか問題もあると感じています。一つとしては、今までなかった引取り業者という役割が新設され、ある意味で誰でも廃車に関わる事ができるようになりました。実態は引取り業者の業務はほぼ解体業者に丸投げの状態なのですが、結果として使用済み車両＝解体車両という従来のフローには無い、新たな流通形態が出来上がり、深刻な玉不足といった状況を引き起こす要因の一つになったのではないかと見ています。このような事が10年間ほど続き、少しずつポデーブローのパンチを受け続けてき

た解体業者の体力は以前ほどの余力はなくなってきました。損保会社やオークション会場、あるいは新車ディーラーなどとの交渉は解体事業者単独、あるいは同業の1グループで事にあたるのは容易ではないということになります。有利な条件で玉の仕入れを継続して行こうとなりますと、組織自体ももっと大きいものに、全国規模のものに成長させて行かなければ話し合いができません。といわけて数の力でこの状況を乗り切っていくという考え方は、極、当然の流れではないかと思えます。今後ともこのような合従連衡的な事態は続くのではないかと考えられます。

エアバックの再利用についてはどのようにお考えですか。

工藤 エアバックの販売規制ですが、抜け道も多くて真面目にやっている業者は販売のチャンスを選ばず、不真面目な業者はネット上で堂々と販売しています。これなどは法の拡大解釈でどちらにでも受け取れるようなあいまいな状況です。例えば整備業者がエアバックを整備として新品で取り替える場合は最終的に新車ディーラーなどで完成検査を受けて販売しています。ですから中古のエアバックであっても正式に然るべき場所で本格的なテスターを用いて検査し、合格したら販売を許可すべきではないでしょうか。現状、新品のエアバックでも事故時に展開しないものもままあると聞いています。ですからリサイクルパーツだから安全性は全く無いと決め付けるのはおかしいと思いますよ。因みに中古のタイヤにはエアバック以上の未知の危険性があるにも関わらず問題なく市場に回っているではありませんか。又、軽自動車の事故等でエアバックが破損した場合はそれだけでほぼ全損になってしまうのが現状です。これは解体業者のみならず損保会社も整備業者も大きい機会損失です。修理できるものは修理して使うという本来の[もったいない精神]にも違背するのではないかと考えています。

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