

緊迫の玉不足対策

自動車リサイクル法見直しで玉不足打開成るか 廃棄車両は全数が有価処理に体質転換







▲特殊な商用車などはやや安定した玉の動きが見られる。 (トラック専門事業者)



解体の現場ではスクラップ作業 に忙しい(ニブラで解体中)

自動車リサイクル事業の差し迫った課題のひとつに部品取りのための入庫台数不足があるが、この問題についての見方に業界内部でかなりの落差がある。ときあたかも自動車リサイクル法の見直し時期を迎えて見解の対立が目立ち始めた。一体、われわれの立ち位置はいまどの辺りにあるのだろうか。2005年の自動車リサイクル法施行の時期から数えて10年目の節目を迎え、改めてこの業界の先行きを観測してみた。

世界的レベルでみても自動車の廃棄費用を 先払いして環境保全に対応しようという日本の 自動車リサイクル法は画期的な内容を持つ法 律として注目されてきた。その自り法の見直し がいま始まっているわけだが、法施行後の10 年を経て業界関係者の思惑には複雑なものが ある。意見はそれぞれの立場から深刻な内容 が示されているが、最終的にどのあたりが着地 点なのか、まだまだ見解は分かれている。

◇なぜ廃棄車輌が急減したのか

まず、最も深刻な業界の思惑のひとつに自り 法施行の結果、廃棄されるべき車輌の台数が 急減したというものである。従来ならばそのま ま解体現場に直行できる車輌が素直に入手で きなくなったという不満である。

その不満の原因は法制化された「引取り業者の位置付け」にある。この立場に立つのは従来の解体業者ではない。新車、中古車、整備、部品用品販売など一般消費者と自動車の取引を行う全ての事業者が当てはまり、そこから解体業者に車輌が手渡される。

ということで、はじめの段階で当該の車輌を 廃棄物と看做すか、有価物と看做すかは当事者 間の裁量に任されることになった。ここに大き い課題が生まれる遠因がある。

要するに廃棄寸前の古物に最低限の商品価値が生まれることになり、廃棄車輌は最後まで有価の中古車であり続けるという現象が発生している。「廃棄する段階で一円でも高く売れ」というのが排出する側の見方として定着したことは間違いない。

◇依然として強い中古車輸出の力

さて視点を海外に移してみると、日本製の自動車が世界中で高品質を買われて人気は高い。どんどん海外で使用される。新車も含め日本国内で発生する中古車に対しても海外から熱い視線が注がれている。

その結果、さらにそれを補修するため、大量の廉価なリサイクル部品の需要は高まりを見せている。経済開放に沸く開発途上国の車輌は軒並み低年式の日本車で、リサイクル部品の需要はそこでも爆発寸前と言われている。

ということから彼らは日本国内の解体車輌 (廃棄車輌)の相場に注目しており、「いくらで もお金を出しますから」と遠い現地に座してイ ンターネット上で虎視眈々と日本国内での中古 車の買取りに精を出している。圧倒的な需要の 圧力で日本の解体寸前の中古車は輸出されて いくのである。

事情通に言わせると「海外の富裕なリサイク ル事業者は日本の国内相場の倍を出しても十 分儲かる環境にあり、実際の廃棄車輌の買い 上げに高値で取引するきっかけを作っている。 彼らが国内相場を極端に引き上げた」という。

◇やはり自り法は順調に効果を発揮か

この結果、自り法施行以前は約500万台流通していたいわゆる廃棄車輌がいまや約300万台に減少し、国内事業者の手元に届かない現象が起きている。大量に海外に日本の廃棄車輌が中古車の名目で流失しているのである。海外市場での市場原理が日本国内での廃棄車輌ビジネスを大きく侵食していると見てもよいわけだ。

この結果、国内の廃棄車輌流通の相場は高値で推移し、実際の廃棄すべき車輌は資本力に余裕のある大型解体事業者の手に流れ込み、中小規模の解体事業者の下には車輌が入ってこない状態が顕在化してきた。

世界的規模での日本製中古車の流通拡大が 起きており、この事情は簡単には解消の気配は ない。むしろますます激化の兆しで、廃棄車輌 ビジネスの根本的な構造が変化してきたとみ るのが正しい。

こういった背景から、自り法以前の廃棄車輌流通(廃棄車輌価格で取引される)というものは、法制後は姿を変え、全数が有価の中古車に変貌、そういった純然たる中古車市場でのリサイクル部品生産用の車輌の仕入れが現在、進展していることになっている。

自由経済の原則を軸とする現行の自動車リサイクル法という視点から見る限りは、その法制効果は極めて順調に効力を発揮していると言える。かつての廃棄車輌流通で培われてきた発想は用を為さなくなっており、市況は根本的に変革してしまっている。

整備経営奥の手シリーズ その2



高齢化社会の整備商品は福祉車両 納車後は絶対に離反しない顧客に



▲一般整備市場で注目され出した福祉車輌

整備業の発展を目指すためには長期的展望に立った技術の改革がいる。その試みのひ

とつに福祉車輌の整備がある。老齢化が急速 に進む日本では自動車整備市場として大い に成長が期待されている分野だ。

ここでは一般の車輌(主にバンタイプ)に 身障者向けの内装を施し、肉体的にハンデの あるユーザーが乗り降りしやすくする整備あ るいは改造を行うことを指す。

すでに全国規模で改造メーカーを軸とした、整備工場メンバーを多数抱えた技術集団が結成されており、入会はほぼ自由に受け付けてもらえる。そこで開催される技術セミナーを受講し、一定の審査に合格すれば、正

規の会員資格が与えられ、福祉車輌の販売整備が可能になる。

はじめの段階での技術習得にはかなりの 投資と学習の苦労が伴うが、その後の利益は 極めて大きい。というのも福祉車輌はユー ザー個人の思惑に応じた改造や整備が求め られ、一旦、納車した後は絶対と言っていいほ ど顧客の離反は考えられない。固定顧客とし て次の整備需要が約束される。技術と人材に 余裕のある工場は是非検討されてはどうだろ うか。

第2回 リサイクル現場の悩み相談



エアコンコンプレッサーの需要時期迎え注意本体サイクル内部の汚れや金属粉のクリーニング



▲需要期迎えたエアコンコンプレッサー

今回はエアコンコンプレッサーについて述

べてみる。毎年5月~6月になるとエアコンコンプレッサーのリサイクル品の需要が増える。エアコンの不調を訴えるユーザーが増え、廉価なコンプレッサーの引き合いが増えるからだ。が、ここでも前回と同じ問題が待ち受ける。コンプレッサーが焼き付いてロックしたのでコンプレッサーを取り替えたいというわけだが、エアコンのサイクル部分に焼き付いたときに発生した金属粉が細いパイプ内に滞留していて、取替え後もこれが流れ出して

すぐに不調をきたす。われわれの側からはは じめの段階でこのサイクル内部の汚れや金 属粉のクリーニングを提案後に商品を納める 商談を行わなければならない。これも逆転し たら、品質の悪いコンプレッサーしか売らな い部品屋というレッテルを貼られてしまう。ち なみにこのコンプレッサー焼き付きの修理を 電装店に依頼すると10万円は下らない。だ からリサイクル品の需要は固いものがある。

今月の業界トピックス

埼玉の昭和メタルが周辺利益追求へ 銅ナゲットの採取を機械化



▲昭和メタルの銅ナゲット製造機

最近の自動車リサイクル業の特徴は部品生産に限定することなく、これまでは産廃事業者の範疇にあった事業にも進出する気配が濃厚なことだ。埼玉県の(有)昭和メタル(栗原裕之

社長)では細いハーネス類から微細な銅ナゲット(細粒)を機械で取り出す作業に着手している。まだまだ実験段階だというが、ハーネス20トンからナゲットを10トン取り出すことに成功し、この勢いをかってバンパー類の裁断、廃棄バッテリー、廃棄タイヤの収集にも力を入れ、リサイクル部品以外の周辺素材の商品化に取り組んでいる。

昭和メタルは埼玉県でも一気に車輌をプレスにかけてスクラップを積み上げていく典型的な解体業者のイメージがある一方で、微細な作業で周辺素材の商品化にも取り組む今回の姿勢は今後の自動車リサイクル業の形を予見させている。

ビッグウェーブグループ研修会



▲川形オートリサイクルセンターでの研修会

登録業務 処理技術 アップめざす

ビッグウェーブグループは6月7日~8日、高松市内で中四国・九州ブロックの、6月12日~13日、札幌・協栄車輌で北海道ブロックの、それぞれ地区別実務者研修会を開催の予定。これまで今年に入り、東北・山形オートリサイクルセンター、関東・浦和自動車解体、中部近畿・BW本部の三箇所で同研修会を実施した。研修会では登録・生産(カルテ記録)、画像撮影など具体的な登録実務のテクニック学習や関連機材の紹介などが行われた。とくに登録実務については情報収集からシステム入力までの手順を相互流通システム上で操作する対応方法を学んだ。

我社のキーマン紹介します。

ビッグウェーブグループ 斎藤 利弘 氏 株式会社リーテックス

金属リサイクル・産廃の大手 BW入会きっかけに部品販売本格化



▲会社創業は若いが地元に根ざす同社

▲斎藤利弘フロント主任

今回、登場してもらった(㈱リーテックス(呉宮廣哉社長)は金属リサイクル、産業廃棄物処理とともに自動車・重機リサイクルを手広く商う大型の解体事業者である。創業が平成12年、ビッグウェーブには平成24年に入会し部品の国内販売を本格化させている。総社員45人で月間の解体台数1100台、部品の在庫量は12000点を保有している。

◇鹿角工場の現場監督で活躍

その同社の工場である鹿角(カズノ)工場のフロントを勤めるのが斎藤利弘氏(39歳)である。平成18年に入社以来、同工場で活躍している。担当はフロントだが、それ以外の事務処理、生産管理、出荷その他など工場全般の管理を受け持ち、仕事は極めて多忙だ。

斎藤氏は同社に入社する以前にガソリンスタンド勤務で自動車の軽整備を経験、その後に温泉掘削の仕事も3年ほど携わってきた。

クルマには関心があったので、自動車解体にもす ぐなじむことができた。

「良質な部品を的確に早い納期で納めることは 商売の基本です。私はこれに加えてお客の気持ち に沿う受け答えを重ねることでほんものの信用を 得たいといつも願っています」という。

◇グループ相互の在庫共有に自信

このため、グループが主催するセミナーには積極的に参加して同業の動きを真剣に学ぶ気持ちも忘れない。「先般も東北ブロックのセミナーに参加できて周囲の事情がよく分かって非常に良かった」と喜ぶ。

また、ビッグウェーブグループが他のネットワークと連携することで、扱う部品の幅も広がり業績は上がったと証言する。「以前にATMを受注して嬉しかったのも束の間、クレームが発生してその代品がすぐに見つからずかなり対応に苦労した経験もあり、ネット上での在庫の広がりは大変ありがたい」と背景を説明する。ともかく秋田県はリサイクル部品流通に関しては強豪がひしめいて連日が激戦。「なにごとも納得がいくまで取り組む」のが斎藤氏の信条のようだ。

秋田県鹿角市花輪字大屋敷3 TEL0186・31・1255

株JARA (ATRS)

長島 鷹彦氏

(有)富士見ラジエーター工業

新進のラジエーター専門業者国内製の全ブランドを取り扱い





▲新品、リビルトも扱う垢抜けた たたずまいの同社

▲長島鷹彦フロント主任

埼玉県富士見市の(有)富士見ラジエーター工業(豊嶋努社長)はラジエーターを軸にクーラーコンデンサー、エバポレーター、インタークーラーなどを専門に扱う平成15年設立の卸売商社で、新品・リビルト品・リサイクル品の三分野に跨って流通を行っている。

扱い車種は軽自動車から乗用車、トラック、外車を含め、重機、建機などで冷却機を持つ車輌全般 に及ぶ商いで特異な存在である。

◇アイテム数が多く対応に工夫

そんな同社のフロントを預かっているのが長島 鷹彦氏(28歳)だ。入社4年目だがいまや会社を 代表するフロントマンに成長し、仕事ぶりは軌道に 乗っている。

「ラジエーターはそれぞれエンジンに応じてアイテム数が多く、延べで2万から3万機種あり、すべてを憶えるにはかなりの努力が必要。ようやく商品の流れが読めるようになってきました。これからが本番という気持ちで取り組んでいます」という。

同社は、一部、自社ブランドのラジエーターも生産する本格的なラジエーター専門卸商社で、ほぼラジエーターなら国内の全ブランドを扱う。そのため取引先も部品・用品流通業者など、取引の間口は広い。

◇年中無休の顧客サービス発揮

「アイテム数が多いだけではなくて、取引先も 自動車関連企業全般にわたっているので、実務上 は気配りしなければならないことが非常に多い。 入社以来、先輩社員の適切な指導がなかったらこ こまで私が仕事を早く覚えられたかどうかは分か らなかった」ともいう。

さらに同社は需要家の要望に応えるため、営業は年末年始の休暇以外は年中無休の体制で、フル回転の動きをしている。長島フロントの仕事も生半可なものではなく、一時の油断も許されない。 寸暇を見つけてはバスケットボールやスノーボードで身体を鍛える。自分の働き場を見つけた喜びがその多忙さを忘れさせるとしている。

部品流通の新しい形を模索する事例として今後の成り行きが注目される。

職場 TE

埼玉県富士見市下南畑87の2 TEL049・252・2287

(株)JARA (SPL)

金森 弘元 代表取締役

K-parts·金森商会

SPNで独自の組織論を展開 同時にELVでの発言強める





▲地に足を据えた堅実経営の同社

▲金森弘元代表取締

岐阜県羽島郡笠松町のK-parts・金森商会(金森弘元社長)は設立が平成2年で自動車解体事業者としては若いが、岐阜県ELV協議会の会長を務め、日本ELVリサイクル機構中部北陸ブロック長を兼任している。

◇SPNの人材育成に尽力

月間の解体台数50台、在庫点数7000点で軽 自動車と乗用車の部品取りが中心の部品流通業 者。総社員9人の体制で取り組んでいる。

代表者の金森社長はトヨタ名古屋自動車大学で自動車整備を習得し、岐阜トヨペットのフロントマンを5年間経験し、その後にこの業界に足を踏み入れた。

平成15年に㈱JARAの北島宗尚社長の誘いで SPNグループに入会、同グループの重鎮連との つながりができた。グループの執行部からは「リサ イクル事業者を外側から見た客観的な意見を若 いものに聞かせてやってほしい」と頼まれた。

入会後は主に人材育成の担当となり、金森理論を グループメンバーに紹介、「自動車リサイクル業界 の主人公はあくまでもわれわれ事業者だという感 覚を次の世代の若いメンバーに理解してもらいた かった」という。

◇ナンバー2に目的意識を注入

彼に言わせると事業者組織自体は目的ではなく さらに大きい目標に向かう手段であるという考え 方である。「販売テクニックの手法にこだわらず常 に問題の本質に目を向けるように」とメンバー企 業のナンバー2に呼びかけてきた。SPNグループ にとっては貴重な教育の時間だった。

その金森氏はいま、改めてELV機構の仕事に目を向けている。いまは行政との自り法見直しの交渉が重要なときを迎えた。「しばらくは解体事業の残された課題について真剣に考えてみたい。グループ理論と対行政上の対策の両立を考えたい」という。

実は金森氏は今年50歳と若い。このリサイクル業界に新車ディーラーの世界から飛び込んできたときも突然のデビューだった。リサイクル事業のグループ理論を携えて、ELV業界全体の近代化に改めて取り組もうという今も急転換の気迫に業界の期待がかかる。

職場 岐阜県羽島郡笠松町門間1853の5 TEL058・387・7252

全体を見極め、問題解決に取り組む決断力 人材得て、新施策の実験に着手



埼玉県の 栗原 裕之氏(48歳)

「業界トップのトヨタ陣営の顔を潰さない正攻法で進みます」と決意語る栗原裕之㈱JARA取締役▲

(株)SPNと豊田通商㈱の両社が手を組むことで、SPNグループとエコライングループが統合され、本邦最大規模の自動車リサイクル部品供給組織・(株)JARAグループ(186社)が誕生、業界の構造にひとつの風穴が開いた。コア不足の壁をこの企業統合で突破し、いままでになかったリサイクル部品供給の形を組み立てて行こうという動きが始まった。この動きのなかで重要な役割を果たしつつある新会社・(株)JARAの取締役である(有)昭和メタルの栗原裕之社長(48歳)に近況を聞いた。

新会社・(株) JARAの誕生は業界にかなりの衝撃を与えています。動脈流通と直結する豊田通商(株)とのリサイクル事業者との合併ということで、全く新しい世界が生まれたのではないでしょうか。

栗原 鉄鋼取引の大手総合商社と自動車リサ イクル事業者との合併という意味で、どちらもそ の道の専門家です。今後、いろんな角度から新し い考え方が生まれてくると思います。私はリサイ クル事業者側の人間として、業界トップのトヨタ 陣営の顔を潰さない、正攻法がわれわれの側に 強く求められていると自覚しています。幸い、若 くて仕事熱心なスタッフにも恵まれてきました ので、早く、序盤の体制固めを終えて、初期の目 標に前進したいです。いま業界ではコアの収集 に苦労しています。まずこの点について新しい 会社でなにができるのか、考えを詰めていきま す。さらにシステムの管理についても従来の持 ち味を担当者間でお互いに生かして無理せず業 務を遂行できればいいのではないかと思ってい ます。向こう三年くらいの間に懸案事項は解決し たいですね。

具体的に今後の業界の課題はどういうものが ありますか。

栗原 いま、玉不足が表面化していますが、これは従来の流通の考え方で、自動車リサイクル法

施行後の流通に対応しているため発生してきたズレではないかと思います。大きい視点で新しい国内の廃棄車輌流通を見つめ直して、業界側の対策を時代の変化に応じて変更していくことが求められています。いままで頭の中だけで考えてきたことを、今後は実際に市場で実験していくことが可能になったのではないかと思います。新しく㈱JARAの傘下に入られたメンバーからもどんどん新しい施策を打ってほしいという要望が来ています。期待に応えられるように頑張ります。

確かに自動車リサイクル流通の歴史にひとつの 節目ができたように見えます。この節目のとき になぜ栗原さんが立っておられるのか、ご自身 ではどう思われますか。

栗原 私は父の影響も受けて育ち、自分でも自 動車リサイクル事業の真髄を叩き込まれた人間 という自負心があります。この業界の動きの原 点の部分を若いときに両親から叩き込まれたの が良かったと思っています。大人になってトヨタ 系新車ディーラーのサービス部に入社してメカ ニックの経験を積み、その後に京都府の八幡の 解体工場に修行に出て、さらにオーストラリアの 取引先の自動車解体工場に留学したりしまし た。全く無駄のないキャリアを積み上げることが できました。その結果、それまで解体中心でやっ てきていた社業に部品の生産と販売を組み込 むことを私が担うことになりました。ともかく部 品センターを立ち上げ、本格的にリサイクル部 品の生産と販売について、真剣に学び、昭和メタ ルの部品販売部門の基礎を固めることができた のです。いま思えば当事はつらかったけれど自 分の力を信じて課題を乗り越えることができて よかったと思っています。

先代の父君からはなにを一番強く学ばれましたか。

栗原 父はわたしに「この仕事の要点は玉集め

の優劣。それがすべてを決する」と教えました。 そうこうするうちに私自身も徹底して玉を集める根性のようなものが備わって、いまに至ったと思います。一定の段階にまで攻め登った玉集めの後、集めた玉をどのように料理するかはその後の問題だと思います。まず玉集めの手法を確立することが先決でした。

なるほど。では集めた玉をあなたは今後はどの ように料理されるのですか。

栗原 これからは解体車輌の周辺部分をこまかくチェックして、手堅く収益源としていくことが大切です。いま私の会社では各種のハーネスから銅ナゲット(細粒)を取り出す、廃棄バンパーを裁断してチップにする、再販のために廃棄バッテリーや廃棄タイヤの一括収集をする、などの周辺業務を拡大しています。リサイクル部品生産の外側の部分の商品化です。いまのところは先行投資で儲かっていませんが、時間が経てばこの分野のほうが利益貢献度は高くなるのではないかと思って頑張っています。

最後に改めて(株)JARAの今後の役割について 伺いたいが、急務とするのはどのようなことで すか。

栗原 目先の取引の量を拡大するということにのみ目を奪われないで、この自動車リサイクル事業、とくに国内のリサイクル事業の全体の流れを正確に掌握して、その上で何が足りないのか、何が問題なのかを丁寧に見つめていくべきです。そしてはっきりと問題点が分かったら、大胆に解決に取り組むべきです。要するに決断力の問題です。ですからいまの私は常に判断即実行をモットーにしています。これからの時代は変化の速度が益々速くなりそうなので、現場の実務は会社もグループもどんどん若い後輩に譲って行こうと思っています。新しい時代を次の世代とともに切り開いて行こうと思っています。

発行





株式会社 ビッグウェーブ