# BEST Recyclers Alliance NEWS \*\*ALLIANCE\*\* 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

2014.6 UO1.132

NPO法人JARA第10回通常総会

# 関連会社に豊田通商株を迎え新しい門出新会員募集と海外戦略見直しに再強化の動き



▲設立後10年目を迎え、新たなスタートを切ったNPO・JARAの通常総会

▲ 写真大け関ぐのもいなつもする王明英理ま E

▲写真左は開会のあいさつをする天明茂理事長 写真右は釧路でのIRT会議について説明する高橋敏副理事長

特定非営利活動法人·NPO法人·全日本自動車リサイクル事業連合·JARA(天明茂理事長)が第10回通常総会を東京都内で開催した。同法人が発足して10年目の節目を迎え、今秋には北海道釧路で世界規模の「自動車リサイクル事業者IRT(国際円卓)会議2014in釧路」を予定し、日本国内外での自動車リサイクル事業の啓蒙と振興に動く。世界の自動車リサイクル情報の収集、環境対策貢献、リサイクル部品の品質基準造り、資格諸制度造りなど多角的な非営利活動を今年も強化していく。

5月28日、都内日本橋の株式会社JARAの本部会議室でNPO法人・全日本自動車リサイクル事業連合・JARAの第10回通常総会が開かれ、平成25年度事業報告、同収支決算報告、平成26年度事業計画案、収支予算案がそれぞれ上程され、承認を得て、決議された。

#### ◇リビルト分野の情報も傘下に

主な25年度の事業報告では①リビルト部品事業者の理事招聘②守屋隆之副理事長のフィジー共和国在仙台同国名誉総領事就任③㈱SPNと㈱エコラインの合併による㈱JARAの発足で、英語名称を同じくする新会社の誕生④米国フェニックスでのIRT2013への理事参加⑤韓国、ベトナムの提携団体との交流⑥一昨年発刊の英語版「リサイクルテキスト」の国内外への配布、などが報告された。

これらを受けて、今回明らかにされた今年度

の事業計画は①今秋の北海道釧路での「自動車リサイクル事業者IRT(国際円卓)会議2014in釧路」の開催②新発足の㈱JARA誕生を契機とする会員募集活動の強化③各種自動車リサイクル事業者向けの経営研修セミナー開催④海外関係企業と国内関係企業との連携による新規ビジネス構築の検討⑤国内自動車リサイクル関連団体に対する情報提供の強化⑥自動車リサイクル事業の牽引者となる人材開発を狙った海外からの留学生及び日本人学生を含めた一般市民への自動車リサイクルセミナーの開催などを挙げている。

#### ◇2004年から啓蒙活動を開始

このNPO法人全日本自動車リサイクル事業連合・JARAは2004年に日本の自動車リサイクル事業に関連して当時、社会問題化していた廃棄車輌の不法投棄防止、環境保全対策、自動車リサイクル手法の高度化及び適正化、リサイクル部品の品質基準造りなどの促進を目指して設立され、今年で10年目を迎える。

当初はリサイクル部品事業者が大半であったが、最近ではリビルト部品事業者や自動車リサイクル関連の一般企業、あるいは大手鉄鋼商社など参加会員の内容に大きい変化が出てきている。

また発足当初から欧米を軸とする世界のリサイクル先進国の事業者団体との交流には熱心で、NPO・JARAを通して、短い時間の間に世界の事業者主要団体との太いパイプが築き

上げられた。最近では欧米に加えて隣国韓国や 東南アジア諸国の事業者団体との情報交換も 盛んで、日本での世界自動車リサイクル情報の 収集団体としての役割を果たしている。

#### ◇大手鉄鋼商社豊田通商も注目

またNPO・JARAの実際的な中核企業であった㈱SPNと㈱エコラインの今年3月の合併で、㈱エコラインの出資会社であった大手鉄鋼商社である豊田通商㈱もNPO・JARAの関係企業となり、合併後の新会社の名称も「㈱JARA」と同じ英語名称を付ける等、内容的に著しい変化も起きている。

今後は卓越した海外ネットワークの強みと実務的な幅の広さとが一体化すると見られ、これまで手が付けられなかった分野での事業成果が予想されている。

世界的な規模で近未来の自動車開発の発展が見込まれ、ほとんどの車輌が高度に電気制御化や環境対策化されることから、従来の自動車リサイクル思想は用を為さなくなってきている。新しい時代の自動車リサイクルのあり方は新車開発段階から車輌流通過程を経て、末端の解体処理段階までを含めた全自動車関連企業の参画を得なければ解答は出てこない状態になってきている。そういう見通しの下に改めて自由な討議が多角的に許されるNPO法人全日本自動車リサイクル事業連合・JARAの役割は極めて大きいものがあるようだ。

# (株)リピートのリビルトキャンペーンに協力 工場見学で担当者の交流を強化



▲四つのグループが集まって今後の協同作業について熱心に討議した

6月5日、㈱JARAグループ、ビッグウェーブグループ、北海道SSGグループ、大阪ARNグループのBESTリサイクラーズアライアンスの実務者会議が、ARNグループの㈱リピート(岡田誉伯社長)の第二工場で、工場見学会を兼ねて行われた。

会議では遠くは北海道からもSSG関係者が参加、当面の具体策の検討に熱のこもった話し合いが展開された。



▲㈱リピートのリビルト生産を会議後に見学した

まず会議では主催会場を提供した(㈱リピートが「第二工場オープン記念リビルト部品キャンペーン」を今夏展開することに他のグループも 積極参加することが決まった。

また次回・9月3日までに各グループの協同作業要望事項をBEST本部に通知し、事前の項目調整を円滑化することも決まった。

会議の後半は㈱リピートの新設された第二工場の見学会が催され、参加者は同社が生産中のオートマチックトランスミッションの生産工程を興味深く見学した。

#### IRT国際円卓会議

# 10月1日に釧路で情報収集の好機



▲釧路ではいろんなイベントが用意されている

全日本自動車リサイクル事業連合・NPO・ JARA(天明茂理事長)は10月1日から4日までの四日間、北海道釧路の釧路プリンスホテルで「自動車リサイクル事業者IRT国際円卓会議2014」を開催する。

第一日目はIRT会議歓迎会が、二日目は KOBELCOマルチ解体機の操作体験を含めた 高橋商会工場見学が、三日目は各国からのカン トリーレポート報告とIRT会議オープンディス カッションが、四日目はIRT会議の総括がそれぞ れ準備されている。日本での世界大会開催で情 報収集の好機と思われる。事務局では参加者募 集の活動を展開中である。

#### 整備経営奥の手シリーズ その3

## 車検時の代車提供は全て自社リースで勝負しよう



▲代車はリースで準備したい(写真はスズキのHPから)

整備業のビジネス多角化を考えるとき、自整備

社リースは有効な経営方法のひとつだ。最近 は全国展開のレンタカーのフランチャイズな どが隆盛で一段と脚光を浴びている。

また、どこの整備工場も 車検入庫に際しては代車を 提供するのが当たり前で、 この代車の提供がかなりの 負担になっている。

整備工場名義の代車提供は事故発生の場合、責任は提供した整備工場にかかってくるので、実務的には代車全てをレンタカー、あ

るいはリース車の形で使用契約を結ぶスタイルが最近では一般的になってきている。その場合、その契約を通常のリース会社のリース契約になっていれば都合が良い。なぜなら自社リースの車輌のコアについては整備工場側で自由に準備でき、コストを低く設定できる。例えば修理個所全てをリサイクル部品で修理してもお客さまからクレームは付かない。顧客・整備工場・部品事業者の三方良しである。



#### 第3回 リサイクル現場の悩み相談

## セルモーターの焼き付きは周辺の条件を確かめよう



▲セルモーターの内部で焼き付きが起きている

今回はセルモーターを取り上げる。駐停車を繰り返す配送トラックなどに多くセルモーターの焼き付きが発生する。この場合、その車輌の癖やドライバーの運転感覚を確かめる必要がある。単に取り換えただけでは、後日再度同じ焼き付きが発生する場合もあるからだ。一般にセルモーターが焼き付くのはセルモーターのオーバーランが原因で、①キーシリンダー内のキースイッチが接点不良を起こしている場合②アイドリング不調のク

ルマでアクセルを踏み込んだままセルモーターを必要以上に回す回数が多い場合などが考えられる。予想されるケースとしては②のドライバーの操作の癖が原因である場合が少なくない。とくに集配作業に従事するクルマの場合は忙しさもあってセルモーターの扱いが乱雑になりやすい。実際問題としてこの取り扱いの壁を解消しなければ、部品を取り変えても結果は同じということが考えられる。

#### ●シリーズ企画●

# 我社のキーマン紹介します。

ビッグウェーブグループ

#### 寺内 雅哉 <sub>氏</sub>

株式会社エコアール

# 本社一拠点で玉集めに成果顧客との関係造りに社員が前進



▲(株)エコアールの規模の大きさは有名

▲寺内雅哉フロント担当

(㈱エコアール(石井浩道社長)は昭和39年の設立。総社員110人を抱える国内でもトップクラスのリサイクル部品生産業者。付帯する自動車ビジネスも多角的に展開し、新しい時代の自動車リサイクルの形を追及して注目されている。月間の解体台数は平均して3000台、部品の在庫量は18000点を維持している。

#### ◇フロント11年目の猛者で関係造り

そのエコアールのフロントを入社以来11年間 続投しているのが寺内雅哉氏(40歳)である。同 社入社以前は三菱系の新車ディーラーで4年間、 セールスマンを勤めた。自動車ビジネスの経験を 持ってこちらの業界に足を踏み入れた。

寺内氏の考え方を要約すると、ビジネスは全て 「顧客との関係造り」に尽きるという。勿論、商売 の中身については品質、納期、価格と言った要素 も無視できない。しかし、結局は顧客との継続した 関係をどう作り挙げるのかが最終の目標になる。 「まず私という人間を知ってもらうこと、共通の話 題を探し出して、相手との精神的な距離感をでき るだけ短く保つこと」が重要だともいう。その距離 感が短くなればなるほど、具体的なビジネスはそ の後から付いてくるというわけだ。

#### ◇整備業界との連携を意識する時代

そういう感覚で仕事に取り組む寺内氏だが、最近の傾向として、従来のBtoBに加えてインターネットを利用したBtoCビジネスの増加に注目。直接、リサイクル部品に関心を持つ個人ユーザーへの対応も強く意識する。

「いままで水面下にあったリサイクル部品ビジネスが表の市場に出てきている。これについては業界全体の問題として、整備工場さんとリサイクル事業者が協同で啓蒙に取り組めばもっとほんものの需要が育つのでは」と分析する。この働きのためには整備業界、解体業界ともにグループの垣根を取っ払って、フリーハンドの総力戦で取り組めたらと期待を寄せる。個人的には「寺内が進める部品なら大丈夫」とお客に言って貰える自分を目指しているという。

#### 株JARA (ATRS)

#### 本村 高志氏

九州メタル産業株式会社 鳥栖リサイクルセンター

# 生産現場で精度アップ目指すクレーム返品ほぼゼロ状態



▲整然とした生産現場

▲本村高志生産担当

北九州市小倉北区の九州メタル産業㈱(権藤正信社長)は総社員145人を抱える大型のスクラップ鉄処理企業。自動車解体については同社の鳥栖リサイクルセンターで月間150台の解体を展開、そのうち部品取りは約35台を確保し、部品在庫量は4500点の段階だ。現在、部品庫の見直しでさらに在庫量の拡大を予定している。

#### ◇入社以来生産一筋のベテラン配置

そんな同社の部品生産担当として頑張っている のが本村高志氏(31歳)だ。学卒後、平成18年に同 社に入社し、以来、生産現場一筋に歩んできている。

入社以来、生産一筋というだけあって、確実な部品取り、間違いなく売れる部品の生産を心がけてきた。その結果、これまでの5年間、クレーム返品率は0.5%以下を維持、成果を挙げている。

実務的には「手間暇を惜しまないで解体作業中になんどもチェックする」のがコツだという。とくにオルタネーターなどの電装品は最低でも5回はテスターにかけて作動状況を確認する。検査機器を使って数値で性能を確認する姿勢を買いている。

#### ◇生産現場でクレーム撲滅を狙う

「ちょっとした傷でもユーザー側から見たら大きい損失と映る。 完璧なリサイクル部品とはどこまでのことをいうのか、常に自問自答しながら生産している | ともいう。

日常のクレーム処理はフロントが受け持っているので本村氏自身は顧客と直接関わりはないが、不完全な生産が最終的には顧客の不満に繋がってしまう。つまりは生産現場で不良品を撲滅しなければならない。

本村氏の目下の懸念は輸入車の解体経験が不足 していることで、「やはり外車の部品取りは国産車よ り時間がかかります。そこがちょっと悔しい」と笑う。

家庭では4歳の愛娘と夫人との三人暮らしで趣味は魚つりと熱帯魚飼育だという。リサイクルマンとして思うことは「フロント担当を商談過程で苦労させない部品生産を完成させたい」ということ。5年間-0.5%以下のクレーム返品率の猛者の戦いは今日も続いている。

#### (株)JARA(SPL)

#### 小西 祐一氏

太信リサイクルパーツ

#### 在庫23000点の豊富さ誇る 需要変化の先読みして成果挙げる





▲地元に根ざす雰囲気強く醸し出す同社

▲小西祐一販売課係長

1974年創業の鉄リサイクルの大手・太信鉄源(株) (河東光浩社長) の部品生産部門である太信リサイクルパーツは創業が2003年8月で、翌年2004年 に都城工場も稼動させ、自動車リサイクル法施行に 備えて発足した部品専門会社。

解体台数は月間平均1000台強で、部品在庫量は23000点と大きい規模を誇っている。社員数も太信リサイクルパーツのみで54人で太信鉄源グループも加算すると96人の大所帯である。

#### ◇スクラップ鉄の親会社を背後に

扱い車種は軽自動車から大型トラックまでフルラインで、鉄スクラップ・産廃処理専門の親会社・太信鉄源㈱が背後に控えていることから、発足時から部品生産については余裕のある形を整えている。そんな同社の国内部品生産の現場管理に取り組んでいるのが小西祐一販売課係長(30歳)。自動車整備専門学校を卒業後、平成17年に同社入社で、解体現場の仕事は全てマスターしている。彼の業務は部品取り解体する段階での生産指示で、同社の中枢神経に当たる。どのような部品をどのように生産するかを計画するため日夜戦っているのだ。

#### ◇部品の個人需要増に対応の必要も

「最近は個人ユーザーが店頭に直接部品を買いにこられて、その足で整備工場に部品を持ち込まれ、整備を指示されるような時代になりました。 リサイクル部品を生産する側ももっと一般消費者の心理を読み込んだ付加価値型の部品生産が求められます」という。部品単品でも、部位単位のセット部品でも、同社では整備業者向け、一般個人ユーザー向けの双方に対応できる在庫調整を豊富な在庫量を背景に心がけている。

「従来型の在庫方法のままではその部品の売れ行きが止まることも考えられ、常に新しい需要の形を先読みして商品を揃える生産が要ると思っています」と踏み込んだ姿勢だ。

宮崎県は自動車がなければ社会生活が難しい 地域で、リサイクルパーツの需要は根が深い。生 産方法や部品取り範囲を模索する同氏の姿勢は 時代の要望に応える動きだ。



#### 【新トップインタビューシリーズ】

自動車リサイクルの現状打破に挑戦する経営者に聞くシリーズその4

# 顧客とのWIN-WINの関係造りが決め手 従来の発想が通じない時代の到来に備えよう

栃木県の 石井 浩道 氏(43歳)



「完全自動化運転のクルマが出現した時を想定してみる必要があります」と語る石井浩道社長▲

本社拠点一箇所のみで単月4000台近い玉を収集し、付帯する整備収益も確保する自動車リサイクル事業の教科書のような経営を展開しているのが㈱エコアールだ。いま同社は若い二代目・石井浩道氏(43歳)によって率いられている。一社一丸となって前進する家族主義的経営の典型例として注目されるエコアール方式と新時代を見据えた現社長浩道氏の考えを聞いた。

#### (株) エコアールの代表に就任されて以降の浩道 社長の経営方針について「浩道方式」とはどう いうものでしたか。

石井 当社の弱い部分を一つひとつ丁寧に社 員のみんなと一緒に改善して来た結果が現在の 姿です。また、この改善活動は道半ばであり終わ りはないと思ってます。従って代表になったから と言って、急に舵を変えたりしたという記憶はあ りません。あえて申し上げるなら、経営の根幹で ある理念を見直し、新たな経営理念と社是を掲 げました。また、CIも同時に行いエコアールの存 在価値や意義を体系化・明確化し、社員のみなさ んとの認識と、ステークホルダーの認識を一致 できるよう努めました。しかし、これらすべての ベースとなっているのはエコアールの礎を構築 してくれた現会長ふくめ、諸先輩方々の教えで あり、それが我々のDNAとして注がれているこ とは言うまでもありません。社員一人ひとりを大 切にする家族的な経営、お互いの顔が見え足で 稼ぐ営業手法、安価で高品質な中古パーツを供 給し、使用済み自動車を収集させていただく顧 客とのWIN-WIN関係の構築などは、創業以来 守ってきている弊社の特徴のだと思います。

#### 御社は海外戦略を強化されつつあります。現状 の御社の海外戦略はどういうものですか。

石井 海外戦略を進めて行く上で我々が考えなければならないことは、日本における現事業の安定もしくは発展のための戦略(日本発→海外販売)構築があると思います。2つ目は海外における

現業とは切り離したビジネスモデルの展開(海外でA to Zが完結するビジネスモデル)のための戦略があると思います。日本国内における我々の業界が置かれている状況を鑑みれば、海外戦略を推し進めるのは自然の流れだと思います。

### 御社は業界のなかでも大きく経営を行っておられます。現状の玉不足についてはどういう対応 策を取っておられますか。

石井 一拠点の事業所という点だけで見れば、 ある程度大きく経営していると言っても過言で はないかも知れませんが、同業者の方たちの中 ではいくつもの拠点を構えられ、事業を展開され ている業者がたくさんあります。従って、弊社が 大きく経営を行っているとは思っておりません。 現状の玉不足において、一拠点で活動している とデメリットもあります。なぜなら、移動距離を物 理的に改善する事は困難であり、移動距離が長 くなればなるほど諸経費はかさんで行くものだ からです。単純にELVのみを取扱うのであれば、 移動等の運搬経費を勘案した場合、地図上の直 線距離で半径50キロ位からのエリアから収集運 搬するのが精一杯ではないでしょうか。そんな 中、いかに自社を拠点とし近いエリアからコンス タントに車両を集められるか。これはやはりお客 様にとって面倒なことを我々が率先してお手伝 いさせていただく事に尽きると思います。

#### 御社は自動車リサイクル部品生産以外に自動車 ビジネスを手広く展開されていますが、現状の御 社の周辺自動車ビジネスはどういうものですか。

石井 実は成り行きでこうなったというのが事実です(笑い)。と、言いますのも各営業マンの買取り車両の成約率をどうやったら向上出来るのかをみんなで考え実施してきたら、今の業態になっていったという具合です。同業他社にどうやったら買取り価格で勝負できるのか→タイヤホイール、オーディオを自社で直接ユーザーさんに販売出来たら買取り価格に反映できるだろう→用品店の設立。外国人バイヤーたちにどう

やったら価格で勝負出来るようになるのか→貿易課の設立。事故車買取り専門業者にどうやったら価格で勝てるようになるのか→鈑金課の設立。中古車も買ってくれたらうれしいんだけど・との声に対応し中古車買取り&販売サービスの開始。・・などです。当然中古車を売れば、その後のメンテナンスや車検のニーズも出てきます。勝ち続ける営業体制を構築するにはどうしたらよいのかを真剣に考え実践してきたら、新車販売から解体までワンストップでサービスできる体制が構築されてきていた、といった感じでしょうか。

#### 最後に今後の日本の自動車リサイクル事業はど のようにあるべきとお考えでしょうか。

石井 今後の日本の自動車リサイクル事業は成 長産業から成熟産業に移行して行くものと思わ れます。しかし、くるまは進化をし続けます。HV、 EV、PHV、FCVなどこれらはすでにご承知の通 り、自動車を構成する部品が大きく変わっていく 事を意味します。自動車業界は現在、環境的な 持続可能性と技術革新を最優先事項とする大き な変わり目の時期にあり、今後自動車メーカー は、性能や快適性そして信頼性や安全性を犠牲 にせず、より効率的な自動車を求める消費者の 需要に応えていくことになるでしょう。残念なが らくるまの進化は我々にとって、事業の退化を意 味することになるかもしれません。今までのビジ ネスモデルが今後通用しない時代がやってくる ・・パーツとしても素材としても一番価値のある エンジンが、この世から姿を消す日が来るかもし れません。炭素繊維によってつくられる車の出 現によって、鉄屑販売をメインとしてきた素材ビ ジネスが変わっていくかもしれません。事故をし ない車の出現によって、パーツを主体として成り 立ってきた国内パーツの収益が揺らいでいくか もしれません。登録車の衰退、軽自動車の普及 拡大は大きな懸念材料です。完全自動化運転の 車が出現したら何がどう変化して行くのか。我々 は、よくよく考えなければならないと思います。

発行



#### 株式会社 JARA

〒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/藤塚 哲



#### 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