



BEST

Recyclers Alliance

NEWS

ベストリサイクラ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

2014.7

Vol.133

緊急報告・BSサミット全国大会リサイクル部品戦略

BSサミット販売促進委員会が方針表明 独自の地産地消型手法の構築に着手



▲都内のホテルで開かれた2014年度BSサミット事業協同組合の全国大会

▲懇親会には公明党斉藤鉄夫衆議院議員、
自民党中川俊直衆議院議員らとともに
国土交通大臣太田昭宏氏もあいさつに駆けつけた▲BSサミットメンバーの作業現場では
緊張感が出てきた

車体整備の経営研究組織・BSサミット事業協同組合(磯部君男理事長)が7月14日、東京都内で2014年度全国大会を開催し、前年度事業報告と今年度事業計画を明らかにした。その中で、近未来のエクセレント工場の必須条件として次世代車輛の修理能力向上を挙げ、技術力強化とともに自動車リサイクル部品活用について、改めて部品供給体制の構築を検討していることを明らかにし、注目された。

◇日本の車体整備経営緊急対策の年

今回の全国大会では、今年がリーマンショックと東日本大震災の関係で車検入庫減が予想される年であり、軽自動車登録が保有の半分を占め始めた年でもあることから、車体整備経営の緊急対策の年と位置付けている。

冒頭、あいさつに立った磯部君男理事長は「根本的な経営見直しで顧客対応力、整備技術力の強化を図る年だ。自動車保険もリサイクル部品の利用を前提としたPPO保険の開発など具体策を検討すべき段階にきた」と警告を發し、緊張感を漂わせた。

大会は磯部理事長のあいさつ後、新組合員紹介、来賓あいさつへと進み、公明党衆議院議員斉藤鉄夫氏、自民党衆議院議員中川俊直氏の祝辞に続いて、国土交通大臣太田昭宏氏も公務の合間を縫って駆けつけ、エールを送るな

ど政界との親密ぶりを見せた。

その後、大手損保会社首脳の祝辞が披露され、一旦、休憩を取り、大会後半に移った。

◇委員会の事業計画を発表

休憩後の後半では本題の各委員会報告に移り、技術教育委員会(委員長・駒場豊(株)郷田飯板社長)、業界問題委員会(同・熊本匡史(株)初石飯金社長)、フロント教育委員会(同・清水隆信(株)北日本整備会長)、販売促進委員会(同・近藤自動車工業(株)社長)、広報委員会(同・栄治保則(株)栄モーター社長)、ロードサービス部会(部会長・森松和博原田自動車工業(有)社長)の報告と計画発表が行われた。大会は委員会報告に続いて協賛会社紹介に移り、藤野副理事長の閉会宣言で第一部を終了した。

休憩後、懇親会に移り、来賓あいさつを含め、全参加者が自由な雰囲気の中で情報交換の時を持った。

◇今、BSサミットが考える問題点

自動車リサイクル業界に関係のある部分では販売促進委員会のリサイクル部品問題があり、発表を要約すると、BSサミットグループ全体の2013年度のリサイクル部品利用は月間9000点、年間100000点の規模に成長、今後の利用拡大をさらに意識した動きを検討中としている。

かねてからBSサミット側では①低価格のリ

サイクル部品がほしい②部品の流通コストを低減するため部品の地産地消(同一地域内での生産と消費)を希望する③そのための組織内での部品消費実態を分析する、と言った姿勢を打ち出してきていた。

今回の全国大会ではこういった過去の流れに上乗せして、リサイクル部品調達の手法を独自に構築するとしており、一定の地域内でのリサイクル部品事業者の在庫をサムアップし、その在庫を当該の地域内のBSサミットメンバー企業に供給する方法を想定している。

◇部品利用者側の考えを前面に打ち出す

具体的には①リサイクル部品が整備業者でも簡単に検索・発注ができる②地域限定の検索ができる③付帯部品の発注もできる④現車登録ができる⑤钣金可能なアウトレット部品の検索ができる⑥リビルト部品の検索ができる、と言った項目を満たす方法を検討している。結論としてBSサミット側が検討するリサイクル部品調達の手法は関係者相互の連携と部品在庫情報の共有がどこまで可能になるかにかかっており、今後の担当者間の協議が強く求められる。

また、リサイクル部品供給側も実際に事故車を修理する現場のメカニックの正確な要望を受け入れ、供給体制を整えていく責任があり、今年以降のリサイクル部品流通にはかなりの変化が起きそうな雲行きである。

はじめてのATMの中味に感動



▲テーブルを囲んで和やかに情報交換しました



▲はじめてATMの中身に触れて感動しました

ベストリサイクラーズアライアンスでは6月17日、ARN(株)レポート(岡田誉伯社長)の第二工場会議室で、グループ女子社員12人の参加を得てリビルトパーツ生産の見学を兼ねた懇親会を開き、好評だった。

(株)JARA発足後間もない時点で参加女子社員の関心度も高く、生産現場の見学後のミーティングでは「はじめてATMの中身を見て感動した」、「作業現場が想像していた以上にきれい

なことに驚いた」、「小さい部品の積み重ねから企業の利益が上がっていることが理解できた」、「また工場見学のチャンスがあったら是非参加したい」などと積極的な意見が活発に出て、研修会の効果が見られた。

一般に女性社員は室内で机上の事務に携わる場合が多い。部品生産の現場で落ち着いて、詳しく作業の中身を見るチャンスはあまりない。その意味で意義ある女子会となった。

オイルキープの ザーレン倶楽部 リビルト見学会開く



▲オイルキープの神髄はリビルトにありの精神で見学

兵庫県の大手自動車部品商の神姫産業(株)では取引先のオイルキープ戦略整備工場組織・ザーレン倶楽部近畿ブロック会の要請を受けて、リビルト部品工場の見学会を開催して、好評を得ている。見学会では前半の座学でリビルト部品の生産過程で発生し易い問題点などを具体的な事例を挙げて説明を聞くなど、活発な意見交換が行われた。主催したザーレン倶楽部本部では本格的なリビルト工場見学は初めての試みとしている。リビルト部品の認知が高まりつつある。



整備経営奥の手シリーズ その4

整備工場の重役は午前4時出社に挑戦せよ



▲どこの企業でも重役の座る椅子は重いものがある

今回の整備経営奥の手は早朝重役会議である。一般に会議は企業では重要な作業で、各部署単位で各種の打ち合わせが頻繁に行われている。しかし、その一方で時間を浪費するだらだら会議も後を絶たない。

そこで今回は会社のトップ層、代表者と役員クラスの会議の手法を考えたい。ズバリ、時間の無駄と緊張不足を補う一手として、早朝の重役会議をお勧めしたい。単に時間の無駄を省くだけではなく、まだ暗い内からの早

朝会議には言い難い緊張感が漂い、切れ味のある質疑応答が可能になる。

ちなみに実行している会社の例で言うと、朝の午前4時に出社し、会議は4時30分から約1時間程度で、テーマは前日から絞り込んだ内容で、まさに決済を仰ぐことに集中しているという。無駄な論戦はまったくないという。経営のリーダーは一般社員より一歩前を歩むべきである。



第4回 リサイクル現場の悩み相談

セルモーターのリングギアの欠けをまず確認しよう



▲リングギアに欠けがあると不具合が再発する

セルモーターの故障もうひとつの原因として、セルモーター側のピニオンギアとフライホイール側のリングギアの噛み合いが悪いことが挙げられる。セルモーター側のピニオンギアの消耗が激しい場合、リングギアとの噛み合いが合わず、セルがかかりにくいことがある。(写真参照)

またフライホイール側のリングギアのギアが欠けてセルが正しく作動しない場合もある。この場合はリングギアの交換が必要になる。

そしてその場合はミッションも一緒に降ろさないといけないことが多く、大型トラックなどの場合では作業は非常に困難なものになる。

リングギアの欠けを確認せずにセルモーターのみを交換したら、交換後、数か月で異常が発生し、再度、セルモーターの交換が必要になる場合がある。このリングギア交換は大変な作業でメカニック泣かせの作業である。

ビッグウェーブグループ

井尻 大輔 氏

有限会社KSS

豊富な商用車の在庫で勝負 コア入手のためにビッグ入会



▲端正な商社の雰囲気のある同社

▲井尻大輔フロント主任

有限会社KSS(加藤雅己社長)は会社設立が平成15年8月10日と若い企業である。しかし、設立の翌年にビッグウェーブグループに入会している。総社員は58人、常時450点を在庫し、リビルト工場としては豊富な在庫を抱えているほうだ。コアの入手を容易にするためリサイクル部品の老舗であるビッグウェーブグループに即座に入会したことは正解だったようだ。

◆対人交渉のベテランを配置

そんな同社のフロントを任されているのが同社入社5年目を迎える井尻大輔氏(32歳)だ。同社に入社する以前は人材派遣会社の営業を経験している。対人交渉は慣れている。

その実績を買われて入社以来、フロントを担当することになった。現在では外回りや業界の会合にも顔を出すようになってきている。「いろいろ経験させていただいています。早くもっと仕事を覚えなければといま頑張っています」という。

同社は軽自動車から2tクラスまで幅広く生産している。特に商用は完成品を多く在庫し、受注即納品の即決型のビジネスを展開している。また、ディーゼルエンジンの4M系(キャンター)、4H系(エルフ)の生産に力を入れている。井尻氏に言わせると「エンジン内部の加工には自信があります。安定した品質の商品を一定量確保していることで他社と比べるとやや高額ですが、評価をいただいています」という。

◆周囲の関係者に慎重な気配り

また主力のエンジン以外の部品についても顧客からの注文には積極的に受け止め、商品の手に努力は惜しまない。井尻氏の腕の見せ所でもある。

「わたしの仕事はお客様である実際に部品販売をしておられる部品事業者さんがその先におられる整備工場さんとスムーズに商談が展開できるように気配りをする事です。常に関係者全員の立場が守られるように神経を使っています」と説明してくれた。簡単に彼は言うが、これはやはりなかなか難しい営業活動である。「わたしの上司はこの業界についてはベテランなので壁にぶつかったらアドバイスをしてもらい助けてもらえるのですが、本音は自分自身がはやくそこまで成長したいです」とキーマンらしいやる気を見せてくれた。

職場 愛知県江南市五明町青木45
TEL0587・55・9525

(株)JARA (ATRS)

堤 多恵 さん

有限会社リビルト竹内

高知市では老舗の解体業者 顧客の心情に寄り添う商売



▲社名にリビルトとあるがメインはリサイクル部品の同社



▲堤 多恵フロント主任

創業今年で26年の実績を持つ有限会社リビルト竹内(竹内正卓社長)は高知市仁井田に本社を置き、平成17年にエコラインシステムを導入、現在、(株)JARAのメンバーの一員としてリサイクル部品の生産と販売に力を入れている。

◆誠意ある顧客対応の女性フロント

そんな同社のフロントを預かるのが女性フロントの堤多恵さん(43歳)である。入社して20年目、フロントの担当になって6年目になる。車輛引取り以外の実務は全部経験して、いまフロントに立っている。

同社は現在、総社員22人、入庫台数230台、部品在庫4000点の規模で、主に軽四の部品を主力に生産している。

ところで堤さんが自動車に関して仕事として携わったのは同社に入社してからで、竹内社長に「いろいろ教えてもらい、いまでは自動車リサイクルの業務の流れを一通り理解するまでになった。」

「リサイクル部品の販売はその部品がクルマのどの部分から取り出されて、実際にどういう役割を担っているのか、そして整備の現場でどのように修理されていくのかを知っていなければうまく運ばないものです」という。

さらに「わたしのお世話した部品がほんとうにお客様の要望に適ったのかどうかが一番気になる」ともいう。

◆仕事上の疑問は徹底解明

堤さん自身は自分が女性なので「わたしを信頼して電話を掛けて来てくれるお客さん」に絶対に迷惑を掛けたくないと常に心に言い聞かせている。

だから少しでも疑問に思うことはすぐに上司や周囲の社員の意見を聞き、なにより整備の専門家であるお客さんに直接聞いて確かめることを厭わない。この気遣いが永年付き合ってきた顧客には十分伝わっているようだ。

仕事一筋の彼女には自分が自由にできる時間はあまりないが、最近はいPadにはまって家でひとりの時はブログやゲームを楽しむとも言う。高知市の整備業界ですでに名前を売っているキーウーマンである。

職場 高知市仁井田新港4706の13
TEL 088・837・3717

(株)JARA (SPL)

伊藤 尚志 氏

株式会社リンクスジャパン

自社開発のシステムソフトで 厳密なデータ管理と需要予測



▲きれいな同社の生産現場

▲伊藤尚志カスタマーサポート

愛知県江南市の(株)リンクスジャパン(千葉菊雄社長)はリビルトエンジンをメインに生産し広く名を売っているリビルト専門業者だ。筋肉質の経営体質で品質に対する市場の評価も高い。

◆会社を裏で支えるナンバー2

そんな同社の現場の切り回しを受け持つのが今回登場いただいた伊藤尚志氏(51歳)である。肩書は同社カスタマーサポート担当となっている。ずばり会社全体の業務に深く関わっているということになる。

同社は軽四から四トン車までのコア1200台分を確保し、完成したエンジンは約150台を維持している。売れ筋品を軸に品揃えしているので在庫の回転率も悪くはない。筋肉質とはこういう点を指している。

ではなぜ筋肉質な体質が可能になったかという点だが、同社独自にコンピュータシステムを開発、従来からの製品開発情報、市場の売れ筋情報などを丁寧に整理しシステム化して、実際の生産販売に役立てているからだ。

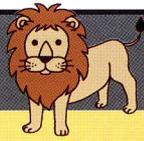
◆正確な過去のデータで高品質確保

「とくにリビルトエンジンの場合は過去の開発情報が正確に整理されていなければ、場当たり的な組み立てでは必ず何らかの問題の原因を作ってしまう。当社では自前でプロ級のプログラマーを抱えて対応しています」(伊藤氏)という。

生産現場での確かな生産技術に加えて、見えない部分の高度なソフトウェアが背景にあって最先端のリビルトエンジンが市場に送り出されているわけだ。「最近是一般のカーユーザーさんが当社をわざわざ訪問してくださって商品をお買い上げただけではなくて興味深く工場内部を見学して行ってくださいます。やりがいを感じています」という。時代はリビルト品に対する評価が高まりつつあり、ビジネスは追い風に乘っている。

家庭では夫人と大学生の娘さん、中学二年生の息子さんの四人暮らしだが、目下、地元の少年野球団の世話役を任せられていて、結構多忙な毎日を過ごしている。代表者千葉菊雄社長の片腕として今後の活躍が期待されている。

職場 愛知県江南市宮田町河沼107
TEL058・752・3551

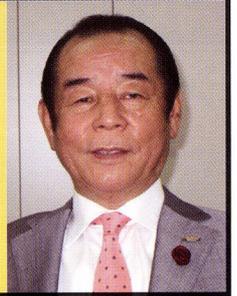


【新トップインタビューシリーズ】

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5

整備事業者、損保会社、解体事業者の三者連携で 中古部品のコア車輻流通を国内市場に限定しよう

千葉県の 磯部 君男 氏 (67歳)



「米国の様な訴訟社会においてもリサイクルエアバッグが問題になった事は無い」と語る磯部君男BSサミット事業協同組合理事長▲

自動車整備の業態の中で大きい位置を占めるのが車体整備、いわゆる钣金塗装の分野だ。この分野で科学的な経営手法を組織的に研究し、成果を挙げてきた集団がある。BSサミット事業協同組合(本部・東京)である。その集団を目下、率いているのが理事長の磯部君男氏(67歳)だ。同氏の統率力はこの業界では珍しく鮮烈で一糸乱れぬ動きが注目されている。水面下の業種であったリサイクル部品流通を大きく政治の舞台にまで引っ張り上げようと奮闘する磯部思想の骨子を直接伺ってみた。

なぜBSサミット軍団がリサイクル部品に関して熱心なのか、いつごろからそういう雰囲気になったのか伺いたい。

磯部 2005年に私は本格的に欧米を中心に海外事情の視察を行ったのですが、そのとき米国などの保険会社や車体整備事業者のリサイクル部品に対する姿勢が本当に真剣で、相当レベルの高いものであることが分かって大いに啓発されたのです。その視察以降、全員でこの問題を考えて行こうということになっていったのです。

日本の整備事業者の感覚では中古部品に対する意識はもともとそんなに高いものではなかったはず。なぜ、BSサミットが真剣に考え始めたのですか。

磯部 かなり以前から我々はリサイクル部品について関心はありました。最近のリサイクル部品業界の品質や在庫に関する認識のレベルが上がったことや、昨年来の自動車保険料率の改定で、平均して20万円未満の損傷についてはユーザーの自己負担が増えたという風潮などが、我々をリサイクル部品の調達に更に関心を向けさせていると思います。これからの車体整備事業者はリサイクル部品の活用に関心ではいられませんね。

ところで日本の現状を見ると自動車リサイクル法の関係で解体車輻が中古車の名目で大量に海外に流失しています。絶対的にコアの量が減っています。どう思われますか。

磯部 簡単に言えば、中古車、解体車をいちいち部品にする手間を考えるとそのまま輸出してしまったほうが早くお金になるので、歯止めがなくなったらどんどん輸出に拍車がかかってしまっているようです。私たちにすれば、国外に向けなくて、国内で部品にしてほしいわけですよ。例えばエアバッグの再利用ですが、私は過去、米国リサイクル部品の市場調査を数回実施してきました。その際、米国では事故で展開してないエアバッグについては、再使用しても問題ないと、厳しい検査をした後、リサイクル部品として市場に供給され、米国の様な訴訟社会においてもリサイクルエアバッグが問題になった事は無いとも関係者から聞いています。このように我が国においても高額部品であるエアバッグの再利用ができれば修理費低減・全損車低減に寄与できるものと考えます。

なにかいい考えはありませんか。

磯部 わたしは今、損保会社さんに強く提案しているのですが、事故が発生した時点でこれが中古車か、事故車(解体車)かの判定は損保会社さんが真っ先にされるわけだから、この時点で解体に向ける車輻は直接輸出業者ではなく、国内の解体事業者に流していただきたい...ということなのです。我々整備業者と損保会社と解体事業者の三者が事故車・解体車の流通に歯止めをかけて一定量を常にキープするという考え方です。これはリサイクル部品の産出量を維持して、最終的にはカーユーザーの利益に繋がっていくと思います。私は積極的にこの考え方を行政にも研究機関にも訴えて、この発想の話し合いの場を作りたいと考えています。言い方を変えるなら「事故車を中古車という大枠から法的に分離すべきだ」と思います。

この話はリサイクル事業者ならだれでも疑問に思っているのですが、どうも発言力が弱い。是非、磯部さんの政治力に期待したいです。

磯部 今、日本は人口減少が顕著になってきています。つまり全ての市場も縮小するわけです。また電気自動車、ハイブリッド車、燃料電池車のみならず、自動運転制御車などが増えると結局は

事故の発生率も変化してきて整備の総需要も減少していく気配が濃い。自動車自体が電化製品化して、いままでの機械的な修理という感覚から、点検が主体の商品になっていくのではないかと思います。ということは将来の市場の変化を見越して経営感覚や設備や企業のCSなどを変えていく準備力のようなものをこの業界も求められてくるでしょう。そういう考え方のなかにこのリサイクル部品の活用も含まれているのです。車体整備に関わる事業者としてリサイクル部品の問題に関心でいることは許されたいですね。

こういった問題はもっと大きい視野で考えなければいけません。車体整備の業界をまとめる団体に日車協連さんがおられますが、そこの共闘などはいかがですか。

磯部 日車協連さんは日本の車体整備事業者の団体として最大規模を持っておられます。当然、我々BSサミット事業協同組合もその範疇の一部なので、事業者の意識の改革についてはともに連携して歩んでいくべきだと思っています。良い機会を捉えて話し合いのときを持ちたいと思っています。

磯部理事長ご自身のリサイクル事業者や業界に対する要望のようなものはありますか。

磯部 最近のインターネット市場をみると、リサイクル部品流通についてヤフーやアマゾンが大活躍しているようです。このことは一般ユーザーからみて都合だろうが、われわれ車体整備業者の立場に立てば、なんとなく面白くない現象で、私はやはり、車体整備業者の心情を深く理解して下さっているプロのリサイクル部品業者の方々への事業発展を望みたいですね。そしてエアバッグの再利用や、あるいはカットパーツの生産などに関して、もっと部品の専門家からのアドバイスを頂きたい。私達は整備する側からの意見を言わせて貰いたいし、実際にリサイクル部品を生産される側からのご意見ももっと伺いたいわけですよ。行政や損保会社や消費者団体に訴えていくためには自動車整備に関係する全員が一致団結しなければいけない時代に入ったのだと思います。

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