



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

2014.8

Vol.134

業界傾向・リサイクル部品流通変化の兆し

リサイクル部品と新品部品の混合流通の気配 新品部品業者は全員が取扱いを体験済み



▲リビルト部品に対する整備事業者の関心は高まっている。写真は整備事業者に対する商品説明会の模様

▲新品部品の在庫品倉庫の様子。部品は全部完全な箱詰めになっているのが分かる

リサイクル部品の流通に変化が見え初めている。リビルト部品や新品部品の扱いを並行しようとするところが始めてきた。リサイクル部品の扱いのみで顧客のニーズを満たすことがやや困難になってきたことが背景にあるようだ。リビルト部品も新品部品も生産技術や多額の保証金などの分厚い障壁があるので、目下のところは恵まれた環境にある一部の事業者に留まっているが、大きいくくりで自動車部品流通の壁が壊れて、新品からリサイクルまでの広い領域で部品の流通が展開されていく気配が感じられる。

◇リサイクルのない流通は存在しない

まず、新品部品業者の最近の動きのなかで、リサイクル部品、リビルト部品の扱いをしていない業者はほとんどいなくなってきた。ほぼ全ての新品部品業者が取り扱いを並行させている。主力の需要家である整備事業者が新品と同時にリサイクル部品、リビルト部品を発注しているからだ。

さて、その次であるが、一般にリビルト部品業者は部品をコアから再生させるために何らかの関係を新品部品メーカーと持たざるを得ない立場にある。

コアの一定部品を再生させるか、新品で補わなければならないからだ。特に分解後の組み立てには最低限、パッキングやゴム部品は新品

が求められるので、国内業者から入手できなければ、海外から調達しなければならない。つまりリビルト部品業者は再生の段階で新品の部品が必要になるし、最悪、納品が間に合わなければ新品を顧客に納めるのが常態化している。

◇リサイクル流通が新品流通に挑戦

最後に残ったのがリサイクル部品業者だが、近況、思い切ってリビルト部品生産に取り組むところが出てきている。これについては技術と資金の両方が必要になるので、乗り越えるべき壁は小さいものではない。関係業界のなかでも一番目立つ動きと言えるようだ。

こういった傾向に敏感に反応しているのが、コア不足に悩む中堅のリサイクル部品業者である。玉を確保するにはやや力不足という場合、リビルト部品の扱いでロスを防ぐという感覚がまず浮かぶが、実際はリサイクル部品の不足を手っ取り早く補うものとして、新品部品がリビルト部品より効果的という見方もある。

◇商用車部品流通は先鋭的な動き

とくに商用車のリサイクル部品を扱う事業者のなかには積極的に新品の取り扱いに挑戦するところが増えてきている。別法人で新品部品会社を経営して、本店のリサイクル部品を側面から支援しようとするところも出現してきた。リビルト部品の生産に挑戦するリサイクル部品業者と並んで、新品部品の扱いに挑戦するリサイク

ル部品業者の動きがあることに注目したい。

概観するとリビルト部品、リサイクル部品、新品部品の三つの流れがどこかで接触し、新しい自動車部品流通の形が組み立てられていく気配がある。

さて、そういう中古部品流通の流れがあるなかで、肝心の新品部品流通は今後どのようになっていくのだろうか。

◇流通改革が急進する純正部品ルート

新車生産の分野でこの部品流通は非常に大きい比重を持っている。つまり車輛生産益のかなりの部分を実はこの部品生産益が担当しているのである。

近況、巷では新品部品の流通の核を担う新車メーカー系の部品販売会社が大きく体質改善をしており、収益の大半はカーメーカーに上納し、自分自身は倉庫管理と配送業に徹しようという気配まで見せている。純正新品部品共販会社の利益意識が大きく変化しつつあるのだ。この動きは当然、中古部品流通にも影響を与えてきており、解体車輛の絶対的な量不足が先に述べたように次の場面の流通意識をよびおこしているのである。従来通りの新品から中古部品にという流れに対して、リサイクル部品から新品に向かって流れるという新しい流通感覚がいまその芽を吹き始めている。関係者の大局観が求められる時代に入ってきている。

賛同グループの数増えるロジ研 リサイクル業界大半の意見集約



◀写真左は西濃運輸の「カンガルー」便トラック。右は整備工場に届いたリサイクル部品の梱包状態

自動車リサイクル部品流通組織やシステム会社、物流会社などで構成されている「自動車リサイクル部品ロジスティック研究会」略称ロジ研では会の趣旨に賛同する流通組織の積極的な参加を得て活発な論議が展開されている。

このほど発行されたJARANEWS・77号では第五回定例会議でシステムオートパーツ(土居英幸社長)、部友会(鳩村昭二郎会長)の二グループがオブザーバーとして新しく参加したことを報じている。

このロジ研は(株)JARAを筆頭にNGP日本自動車リサイクル事業協同組合、(株)ビッグウェーブ、ARN、SSG、ブロードリーフなど有力な関係企業で構成されて稼働してきたもの。これに今回のオブザーバー参加を加えると、ほぼリサイ

クル部品流通業界の全体を標榜する領域に達したことが伺える。

会議の内容は具体的な部品に焦点を当てて、梱包から配送に至る過程での問題点を細かくチェックして改良を加えるもので、極めて実効性が高い。また関係する事業者が一堂に会して同時進行で討議することから情報の伝達も確実な形になっている。

近年、形状複雑で重量感のあるリサイクル部品の流通については、宅配事業者が取り扱いについて課題を荷主である部品事業者側に提起する傾向が強まっていたもので、その意見交流の促進を図る動きとして一連のロジ研の活動は克目すべき内容を多く含んでおり、今後の動きが注目される。

ビッグウェーブ 全体会議 9月19日名古屋で



▲会議が開かれるナゴヤキャッスルホテルの銀の間

(株)ビッグウェーブでは9月19日(金曜日)午後3時15分から午後7時まで名古屋城西隣のウェスティンナゴヤキャッスルホテル(名古屋市西区樋の口町3-19-TEL:052-521-2121)で加盟店代表者全体会議を開催する。会議では講師に日本自動車大学校(NATS) 教授・郷古実氏を招いて「将来に向けたリサイクル業界と自動車整備学校との関わり」と題する講演を聴く。その後、来賓と提携企業の紹介に続いて懇親会が午後5時15分から持たれる。



整備経営奥の手シリーズ その5

事故発生後の保険代理店サービスを再検討しよう

日本最大級の保険情報メディアサイト「保険市場」が、厳選10社の自動車保険を一括見解り！

自動車保険 えらび

保険料 だけ!

で、選んでいませんか?

もしも事故がおきたら...
ひとつのことだけ見ていたら、
ほんとうに必要なことを見過してしまいます。
事故対応・サポート・サービスなども、
じっくり比較してみませんか?

▲インターネット上で検索される保険サイト・保険市場

一般的に整備事業者は自動車保険の代理店となっているのが業界の常識だ。しかし、この代理店機能が100%現実のものになっているかどうか、改めて見直してみる必要がある。具体的には「顧客が事故を起こしたときにどこまでその保険で面倒が見られるのか」という点だ。

最近の保険は各種の固有の条件が付いているケース多いし、契約時に様々な条件付けが行われている。だが、この細目は素人では完全に掌握仕切れていない場合が多い。

これについて代理店である整備工場は保険を執行するとき、顧客の立場に立って、プロの目で条件の洗い出しをするべきだ。せっかくかけた保険でも忘れていて損保会社側に請求し忘れたらそのまま契約者のミスとなり、そのミスは損保会社の利益に繋がるといふことだけは避けたい。

付帯条件を契約者(代理店含めて)が請求しなかったら誰もその損失をカバーしないといふことを忘れないように...



第5回 リサイクル現場の悩み相談

夏場売れ筋のパワーウィンドウスイッチの故障箇所



▲これがドアの内側に隠れているパワーウィンドウスイッチの本体

今回は暑い夏に起き易いパワーウィンドウスイッチの故障に注目したい。気温が上がるとウィンドウの操作回数が急増しパワーウィンドウスイッチの作動に不具合が出やすくなる。夏の売れ筋商品のひとつである。

不具合の原因は①ドアガラスが開いたまま雨水に晒されるとスイッチ本体に雨水が浸入し基盤がショートする②スイッチの爪の部分が折れたりすると接点不良で常時ガラスが

上がったままの状態になりパワーウィンドモーターが焼きつく③サッシ周りのゴム枠に反応して挟み込み防止機能が働き、ドアガラスが途中で止まってしまう④パワーウィンドスイッチを部品交換した後、セッティング設定をしないとオート機能が正常に動かない...などが挙げられる。不具合の種類を知って取扱に撃て出よう。

ビッグウェーブグループ
上村 裕介 氏
(株)ビッグウェーブカワサキトラックパーツセンター
**トラック部品専門センターで活躍
在庫の有無で勝負が決まるビジネス**


▲トラック部品は現車の状態で保管するのが常識だ

▲上村裕介フロント担当

大分市の(株)ビッグウェーブカワサキ(川崎徳則社長)は創業が昭和54年で古参である。同社は乗用車とともにトラック部門の部品も取り扱うリサイクル業者。平成18年に本格的なトラック部品センターを開設し、好調な販売を展開中だ。

◆緊急対応が命のトラック部品

そのトラック部品センターのフロントを担当しているのが今回登場いただいた上村裕介氏(29歳)だ。同氏は平成19年に入社後、乗用車部門で2年経験し、その後、トラック部門に配転された。

ここでは部品取り解体を月平均で10台前後の処理で、部品在庫量は5300点を維持している。7割が2トン車残り3割が大型トラックという割合になっている。

上村氏によるとトラック部品に関しては需要家が運送業を営むプロ集団なので、一般に緊急な整備場面が多く、「乗用車の部品検索は検査証をベースに傷の有無や部品番号を細かく検索するのが普通ですが、トラックの場合はともかくその部品があるかないかが先決で、多少の傷や品番のズレは問題にはならないという特徴があります」という。形状が近い部品を最悪の場合、研磨したり切断したりして改造し急場を凌ぐという雰囲気強い。この傾向に早く順応することでヒット率は格段に向上する。

◆ATRSシステムを新規導入

また、同社では今年に入って、部品検索と納品書印刷が同時に出来るATRSシステムを導入、事務作業の効率を大幅に改善している。「先発で導入されたビッグウェーブ加盟店に応援に来ていただいて勉強会を開いてもらい扱いを早く習得することができました」という。

トラック用の部品検索は入り口のところでざっくりと大掴みで車種を基準に手を付け、出来るだけすばやく類似品の範疇にたどり着け、そこから細かく絞りこみに入るのが常道で、乗用車の品番検索とは大きく違う。「プロの運送屋さんが修理に困っておられるのがわかっているだけに、簡単にありませんとは言えない環境にあります。なんと少しでも部品を準備しなければ話が進まないのが苦しいところ」と懸命の努力をしている。

職場 大分市松岡字久保ノ前8470
TEL097・520・1120

(株)JARA (ATRS)
新名 龍馬 氏
有限会社ピックアップ
**トヨタ系高年式のリビルトで成果
在庫量は業界でも屈指の量**


▲リビルト部品は厳重に梱包して保管する

▲新名龍馬フロント担当

都内青梅市今井の(有)ピックアップ(清本辰浩社長)は平成元年の創業で、平成4年に法人化してリビルト部品生産と販売を本格化させた。トヨタ系高年式車に的を絞って部品は約2万点を在庫している。この業界では潤沢に商品を用意している部類に入る。軽4から1500CCまでの大衆車でよく動くのはバンパー、ライト、フェンダー類だという。

◆リサイクルの経験積んでリビルトに

そんな同社のフロントを預かっているのが新名龍馬氏(37歳)である。同氏は関東圏の有力リサイクル事業者ですでに8年間キャリアを積み、7年前にこちらに入社した。基本はわきまえて、リビルト部品業界に転進したことになる。

「リビルト部品は初めから品質は安定したものというイメージがあるので、傷物は絶対に市場には出せません。まず品質を確保して納期を守るのが常識になっています」という。

新名氏の持ち味はどのような引き合い部品についてもよどみなく回答が出来るという点だ。リビルト部品の場合、商談の出だしでつまづくことは失敗を意味している。完璧に近い受け答えが顧客から信頼を得る必須の条件になるとしている。

◆効率良いリビルトの販売方法を模索

いま、新名氏が模索しているのは「効率よくリビルト部品を拡販する方法を早く編み出したい。これまで経験してきたものを生かして挑戦したい」というもの。具体的には最近のコア不足を補う手段をどう打ち出すかということで、同社だけの話ではなく業界全体の課題と思われる。

「当社の基本姿勢は新品と同等の商品を扱っているという気概を込めて、品質の確かなものを指定の納期内に納めること」と言い切る新名氏。リサイクル部品流通とはまた一味違ったものを感じさせる。

元来、同氏はリサイクル部品の扱いも十分経験していることから、彼の中には新しいリビルト販売の手法を編み出す知恵は備わっている。いつ、新手法のリビルト部品戦略が実現できるか、今後が楽しみである。

職場 東京都青梅市今井5の2477の6
TEL0428・31・5551

(株)JARA (SPL)
佐々木 健吉 代表取締役社長
ロイヤルオートパーツ株式会社
**代表者の交代で新戦略打ち出す
旧来の暖簾に近代的経営を加味**


▲コンクリート堀に英文の社名打ち込み気合見せる

▲佐々木健吉代表取締役社長

兵庫県三木市のロイヤルオートパーツ(株)は今年7月1日に代表者が交代し、佐々木健吉氏(38歳)が社長に就任した。同氏は地元甲南大の経済学部を卒業後、米国カルフォルニアのサンディエゴに語学留学、2002年に帰国して同社に入った。父君の同社ではじめて自動車リサイクルを学んだ格好だ。

◆今年7月1日に代表取締役就任

今年7月の社長就任直後に全社員を集めて研修会を開き、自らの方針を正式に伝えた。「父が創業した当社はこれまでどちらかと言えばワンマンでやってきたきらいがあった。今後は全員参加型の経営を行って行きたいとみんなに伝えました」という。

2002年の入社以来、いつも胸のどこかで「なぜそうなのか」と不審に思っていた業界事情が、最近ではようやくその背景が理解できるようになったが、今後はこれを自社の戦略のなかでどのように活用していくのか、肩にかかる責任はあくまでも重いものがある。

「3年前に中小企業家同友会に参加して、そこで熱心な整備工場経営者と多数接触することができました。先進的な整備事業者の感覚を学ばせてもらいました」ともいう。

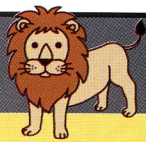
◆国内流通強化にJARA戦略活用

ロイヤルオートパーツはこれまで輸出重視で国内販売が手薄になってきていた。これをJARAグループ入会(2年前)で短期間に取り戻す作戦に出て、やっと軌道に乗ったばかりの段階。「国内販売の弱点をどのように回復させるか、JARAのグループ戦略に期待しています」というわけだ。

佐々木社長の見解では「廃車を高く買って、生産した部品は安く売らなければやっていけないというのであれば、どこかに矛盾があるわけで、根本的に自立したリサイクル部品事業の形を追い求めてみたい」としている。

同社は佐々木新社長の登壇で根本的な変革の時を迎えている。輸出と国内販売のバランスを取りながら、いわゆるところどころの「下請け体質」からどのように脱皮していくことが出来るか、新社長の手腕が問われることになる。JARAグループとしてはまたひとりで有能な若手トップを手に入れたことになる。

職場 兵庫県三木市別所町興治724の141
TEL0794・83・6755



【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6

時間をかけて無理のないグループ統合を目指す ほんとうの顧客ニーズ満たす努力を再分析

宮城県の 今井 雄治 氏 (40 歳)



「われわれといっしょに学習されたら間違いなく業績はまだ大上がりです」と語る㈱イマイ自動車の今井雄治代表取締役 ▲

㈱SPNと㈱エコラインが統合されて㈱JARAが誕生し、活発な組織改変が行われている。日本の自動車リサイクル部品流通に一定の影響を与える企業として今後の歩みが注目される。さてその㈱JARAを市場で支えているのが、傘下の構成会員企業だが、かねてから組織戦対応について会員企業の指導を展開してきたSPNグループが名称をJARAグループと変更し、グループの代表者を大幅に若返りさせた。統合後にグループ代表の立場に立った㈱イマイ自動車の今井雄治代表取締役(40歳)に今後の動きを聞いてみた。

SPNグループがJARAグループという名前に変わりましたが、具体的には中身はどうなったのですか。

今井 ㈱SPNが(株)エコラインと合併し(株)JARAになりました。ですからSPNグループという名前のままでは辻褄が合いません。というわけでグループの名前をJARAグループに変えたのです。

新しいJARAグループのなかに旧エコライン系の企業会員は参加しているのですか。

今井 それはこれからのことになります。あくまでも自由参加の形で時間をかけて加入を呼びかけるつもりです。組織の文化に違いがありますので、その壁は時間をかけて取り除くことが重要だと思っています。

JARAグループに加入したらどんなメリットが出てくるのですか。

今井 われわれはリサイクル部品事業者としての経営実務の学習に時間をかけてきました。それなりの実績もありますので、われわれといっしょに学習されたら、業績の向上は間違いなく起きてきます。無理のない形でわれわれの動きを見習ってもらったら、組織的にも個社的にも絶対に事業の業績は良い方向に変化すると思います。まず旧エコライン系の企業に積極参加していただきたいと思っています。

新しく発足したJARAグループの当面の目標はどのようなものですか。

今井 わたしがいつも疑問に思っていることは、

「われわれリサイクル事業者はほんとうに顧客の要望を満たしてきていたのか」ということです。どうもその辺がまだまだ問題が残っているように思えてなりません。というのも基本の部分でわれわれの思考は自動車解体業の原則から一歩も外に出ていなかったのではなかったかと反省しているからです。今までのような自動車解体業側の思考を外に向かって押し付けるままでは私たちの将来はありません。ほんとうに自動車リサイクル部品を使っておられる需要家の思いを正確に汲み取っていかなければいけないわけです。そういう視点からわたしはブロック単位で地元の自動車整備事業者、とくに最先端の経営に実績を持っておられるところに、どんどん出て行って工場見学をさせてもらうよう指示しています。自動車整備の世界は理論の世界ではなくて現場の世界です。作業の実態をこちらから出掛けて行って見せてもらって、いろいろご意見を賜るということが絶対に必要です。今年はこの需要家見学会を積極的に展開していきます。

なるほど、では次の問題ですが、㈱JARAとJARAグループの関係は今後どのようにしていくのですか。いままでとどこが違う部分が出てくるのでしょうか。

今井 ㈱JARAとJARAグループは完全に役割が違います。同じ同業者が互いに関係し合っていますが、仕事の中身が全く違いますので、われわれグループの関係者は㈱JARAと協力しながら、グループメンバーの相互扶助を原則にしていきます。まず経営実務に関する学習です。そしてお互いの情報交換です。それはこの自動車リサイクル業界全体を視野に入れた感覚で全体がどの方向に進んで行ったらいいのかを考えるということです。

組織の運営で気を付けなければならないのは首脳部・執行部の権限が強くなりすぎて、一般会員の意見が上に届かなくなるという事態です。いわゆる組織の硬直化です。これは時間が経てば経つほどに結果としてそうなりがちですから、常に気を配らなければならないことです。

組織の硬直化というのは実際のところ、どうい

形で発生するのでしょうか。

今井 例えば誰か良い会員を加入させたいと思って該当者を推薦したら、ある幹部会員から反対意見が出たと言った場合です。理由を聞いてみると「昔、商売でぶつかった恨みが残っている」とか「あそこは当社より大きい規模で商売をしている」と言った類の他愛ない理由だったりします。こういうときに優秀な企業をどんどん加入させる度量がわれわれに求められるということでしょうね。

ところで今井会長はいままだお若いということに強みでもあり、弱みでもあるということについてご自身ではどのように感じておられますか。

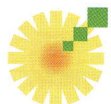
今井 おっしゃるとおりです。私はまだまだ若輩なので足りない部分が多くあると思います。ですから私のほうから頭を下げて教を乞うことが当然のことと感じています。一方で若さの故に思い立ったら、すぐ実行したいということ而走ります。つまり先輩の教を頂きながらともかく走りますというわけで、忙しいけれど実効性を伴った運営が出来るのではないかと思っているのです。もっと簡単にいうなら、「先賢の知恵を頂きながら答えをきっちり出していく」ということではないでしょうか。

では今井会長が日頃から思っておられる企業経営の基本姿勢のようなものを語ってください。

今井 事業とか仕事というのは、必ず誰かの役に立っていないければ意味がありません。つまりその商品を買って使う顧客が実際に繁栄しなければ事業とは言えないと思います。

言い方を変えますと自社の利益追求や、あるいは周囲と同じ仕事の中に心を奪われているならいつかはその企業の命は途絶えると思います。基本は顧客の不満、あるいは困っていることに対して的確な回答を用意して提供し、長期的にその企業と繋がってくれる取引先をできるだけ多く作り上げることが大切です。私はどれだけシステムが発展しても物事の最終的な部分では「人と人のつながり」が重要だと思っていますので、われわれの業務自体が顧客の不満や不足の部分の的確に補うものであれば今後も十分生き残っていけると思っています。

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