



BEST

Recyclers Alliance

NEWS

ベストリサイクル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

2014.9

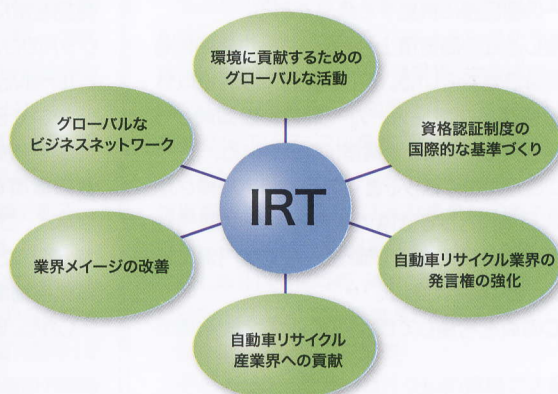
Vol.135

大震災復興を果たして再び日本で開くIRT会議

世界に誇る日本のリサイクルビジネスモデル 第8回国際会議の釧路大会で改めて披露



▲風光明媚な北海道釧路での第8回IRT会議は海外からの参加者により好評



▲IRTは世界の自動車リサイクル事業の繁栄を願っている

自動車リサイクルズ国際会議2014が10月1日から4日まで北海道釧路で開催される。2005年から始まったこの国際会議は世界規模で自動車リサイクル部品流通について考えようという画期的な試み。2007年には日本で初めて東京で開催され成果を挙げた。2011年3月の東日本大震災を乗り越えた日本、北海道釧路で再び会議が開かれる。日本の自動車リサイクルビジネスモデルを世界に紹介し、地球規模で同業者の交流を促進する意義は極めて大きい。

◆開催主催はNPO・JARA

この会議の開催について主催するのはNPO法人全日本自動車リサイクル連合(天明茂理事長・本部東京)である。日本での自動車リサイクル法施行に対応し、自動車リサイクル部品流通の諸懸案を公平な視点から解決したいと願って設立されたNPO法人である。

設立当初から構成メンバーは世界規模の流通について関心が深く、再三海外視察を繰り返し、欧米やアジア各国の自動車リサイクル事業者との情報交流を深めてきていた。

その成果があって世界会議発足とほぼ同時の2007年に日本での開催が果たされ、この業界での日本の位置付けが決定的となっていた。早い時点で国際的な日本の位置付けが決

まったことは大きい意味がある。

◆世界に誇れる日本のビジネスモデル

この点に関してNPO法人全日本自動車リサイクル事業連合・JARAの副理事長高橋敏氏は「短い時間で自動車リサイクル部品流通のシステム化を達成した日本の業界が今持っている様々の成果は世界が注目している。これは日本だけではなく世界の業界の遺産だ。積極的に関心を持つ向きには開放して業界のレベル向上に寄与すべきだと思う。その意味で日本での国際会議の開催には大きい意味がある」としている。

また同じ立場にある同法人の副理事長守屋隆之氏も「日本の業界は世界に誇る新車開発の成果とともに自動車リサイクル事業にあっても世界に冠たる位置にあるということを自覚して、常にオピニオンリーダーとしての立場を堅持するべきだ。国際会議の日本開催には大きい意義がある」と同じ見解を示す。

◆東日本大震災から見事立ち直る

さらに今回の場合は2011年3月の東日本大震災の被害を東北地方の事業者はまともに受け、ほとんどの企業が壊滅的な損害を蒙った。にもかかわらず、自らの損傷も省みず、被災地での廃棄車輛の処理を一手に引き受けて、復興の先陣を切って出たいきさつがある。

この点については早くから世界中の同業者から賞賛の声があがってきていたし、今回の釧

路での会議はその意味で世界の自動車リサイクル事業者が実際に復興の現実を確かめる好機になると思われる。

◆オプションツアーも豊富に

具体的な会議の内容は10月1日、歓迎会が午後6時から会場の釧路プリンスホテルで開かれ、翌2日、(株)高橋商会での企業見学・KOBELCOマルチ解体機の操縦体験、釧路湿原国定公園バスツアー、JARAの夕べなどが企画されている。

続く3日は第8回自動車リサイクルズ国際会議が開催され、歓迎のあいさつ、来賓祝辞、各国代表からの報告に続いてIRT円卓会議の第1部が開かれる。その後、交流晩餐会も持たれる。

最終日4日はIRT円卓会議の第2部が午前中開催され、正午にすべてのプログラムを終了する。

会議終了後各種のオプションツアーが用意されており、海外からの参加者を含め、日本各地から訪れた参加者には格好の北海道観光が待っている。

またIRT運営事務局ではこの国際会議のガイドブックも準備しており、参加企業及び団体名の一覧も可能になる。

今回の国際会議は電気自動車、燃料電池車など新時代の車輛開発で急速に環境変化が起きている世界の自動車産業を今後も下支えする自動車リサイクル業界の先行きを観測する好機と言えるだろう。

悩みの種は新品純正の仕入れ価格の交渉 近い将来の電気自動車時代の需要構造に不安

新品部品の事業者のほとんどがリサイクル部品を扱い始めたことを先月号で紹介したが、それでは現状の新品部品業界はいまどのような問題に直面しているのか、改めてまとめた。

純正と優良の二重構造

新品部品流通の大きい課題は新車メーカーが品質を保証している純正部品とそれ以外の優良部品とに流通が二分されている点だ。純正部品は整備市場では本来、カーメーカー系の部品共販会社が専売の形で、新車販売のディーラーの部品部に供給する商品である。

但し過去の商習慣上、地域の部品小売商にも供給は許されている。また小売商には純正以外の優良部品が部品メーカー系の一般卸商から供給されるという二重構造になっている。

ここで問題になってきているのが小規模な地域部品商にとっては巨大な純正部品共販会社との仕入れ価格交渉が単独一社では円滑に進まないという点である。

この点を考慮して部品小売商の全国組織で

ある全日本自動車部品卸商協同組合がこの個々の会員企業の仕入れ交渉に関して話し合いの代行を務める動きを見せている。

薄利の純正販売を他の商品でカバー

純正部品の流通は共販会社の営業戦略の根幹でもあるし、また新車メーカー自体の大きい利益源でもあることから、これらの価格交渉は常に関係者の苦悩するものを含んでいる。

というわけで、一般の新品部品販売業者の姿勢としては薄利な純正部品の扱いをカバーする商品を常に探し求めており、最近ではそのターゲットのひとつがリサイクル部品であったり、リビルト部品であったりすることになる。

かつて日本の自動車需要が大きく勃興した高度経済成長期にあっては毎年の車輛販売台数の増加で、こういった部品流通の壁は問題ではなく、むしろ繁栄を約束する面をたぎんに持っていた。

電気自動車時代到来で危機感

しかし、現状は当時と趣を変え、若年層の自動

車離れや少子高齢化の影響で、新車販売市場の縮小、アフターサービスのカーメーカー系販売店の囲い込みなどの影響で、新品部品商の商圏が急速に縮小しているのである。

この不安のなかで最も大きいのが将来の電気自動車の成長による構成部品点数の減少で、従来通りの部品需要構造は望めないのは明らかにしている。

一連の見通しからまず新車メーカーの部品流通基盤の見直し、純正部品共販会社の合理化を経て、最終的には昔の新品部品商の経営規模縮小が視野に入ってくる。事態はかなり深刻である。

先にもふれた新品部品商のリサイクル部品販売強化がどの程度のものに発展するかはまだ不明だが、新品部品流通の大きい変革の波がわれわれの業界にも一定の影響を及ぼしてくるのは明白である。



整備経営奥の手シリーズ その6

車検入庫減を自社リースの本格化で防ごう

国産全メーカーの新車が選べる!!

人気のホンダ N BOX 2000 XG 6MT CVT 12960円/月
ダイハツ ミラ 2000 XG 6MT CVT 12960円/月
ダイハツ ミライース 2000 XG 6MT CVT 9072円/月

いまだけお得!! 特選車をチェックする

▲大手リース会社は個人リースの需要拡大で成果を挙げている

自動車整備業の根幹は車検整備であるが、最近、この車検整備が新車ディーラーの巧みな囲い込みのお陰で整備専門工場には入庫して来ない事態が増えてきた。こういった状況から、この車検入庫減の決定的な対策のひとつにカーリースビジネスが急浮上している。顧客固定化の一策としてリース契約が目されているのだ。

従来の一般リース会社の下請け的整備で

はなく、自社で直接、顧客と契約するカーリース(自社リース)の再評価である。リース事業には資金の調達に伴うが、半永久的に顧客を繋ぎ止めることを計算に入れると決して損な商売ではない。長期的展望に立ってカーリース事業(自社リース)への取り組みを改めて検討する時期に来ていると思われる。



第6回 リサイクル現場の悩み相談

見えない小物O2センサーの交換需要に注目

今回は意外と交換頻度が高いO2センサーを取り上げる。

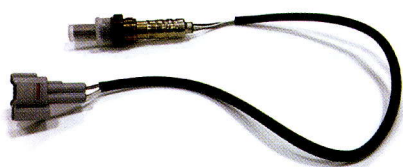
O2センサーの役割はコンピュータに酸素濃度を知らせ、適正な燃料噴射の状態を維持するというもの。

センサーの警告灯が付きっぱなしの状態になれば、排気ガスのススや潤滑オイルの不純物などが原因で電圧異常を起したり、シール不良で水の浸入から内部の断線を引き起こ

している場合が考えられる。

当然、交換が必要になる。但し交換後も警告灯の灯が消えない場合、これは整備チェック後のリセットが求められているため。

O2センサー機能が異常をきたしたら、燃費悪化、アイドリング不調、排気に黒煙が混じるなどの不具合が出る。交換頻度が比較的高い部品なので売れ筋商品のリストに挙げておく必要がある。



▲これがO2センサーだ。小物パーツの売れ筋をチェックしておく

ビッグウェーブグループ
池田 翔吾 氏
株式会社大隅金属
**国内部品販売の強化に動く
生え抜きの若手管理職**


▲商社の雰囲気漂う大隅金属本社



▲池田翔吾営業課長

鹿児島県鹿屋市の(株)大隅金属(久保貴英社長)は創業が昭和52年の自動車解体にも力を入れる本格派の鉄・非鉄金属売買業者。別法人でトラック運送事業も行う大掛かりな事業者。グループの総社員は100人強を数える。

◆若い課長が体制強化に奮闘

そんな同社の国内部品部門を統括するのが池田翔吾課長(29歳)だ。同氏は学卒後、同社に入社し、今年で10年目の生え抜きである。入社当初は貿易部門に従事、その後営業担当となって部品販売から今では生産部門全般を管理する立場になった。目下、直下の部下は10人を抱えて連日奮闘している。

同社は現在、入庫台数月間で1300台、部品の在庫は5000点の規模。スクラップ比率を維持している関係で部品在庫量は入庫台数に比べてやや少なめだ。

この状態を受けて池田課長の主たる任務は部品販売量の拡大で、それには部品生産の強化、部品取り車輛の入庫拡大、整備市場での大隅ブランドのアピールなど仕事は山積している。

◆定期的に社内の勉強会を開催

これらの懸案を解決するには社員の意識のレベルを今一歩引き上げることが必要と、定期的に勉強会を開いて、全般の市場情報、車輛情報、相場情報などをともに学ぶ地味な教育活動も展開中だ。

「どんな目標を掲げてもその目標達成のための意識にばらつきがあれば組織力は発揮できません。全社員が同じ目線で仕事に取り組めるように訓練していきたい」という。

さらに社員の環境意識向上の一環として会社周辺の美化清掃作業を社員総出で定期的に行い、地域社会での大隅金属のアピールも心がける。

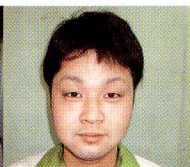
これらの訓練を通して、最終的には顧客対応のスピードを引き上げ、商談自体に隙が生まれないようにと考えている。

同社はこれまで貿易業務、輸出に力を入れてきたが、経営バランスを取るため、国内部品販売の拡大に池田課長の才覚で成果を挙げたいとしている。

職場 鹿児島県鹿屋市串良町上小原字中須1367の7
TEL0994・63・2303

(株)JARA (ATRS)
森橋 弘宣 氏
ヤマコー株式会社
**新品部品生産部門から抜擢
膝もとの顧客対応も視野**


▲新品生産の背景から同社のリサイクル現場も整然としている



▲森橋弘宣生産担当

広島市の自動車解体の名門企業にヤマコー(株)(山本周二社長)がある。同社が属するグループ内の別会社では新品部品生産も行っており、地元マツダ系販社の使用済自動車を中心にリサイクル部品生産を同社が受け持つという特異な存在。現状は月間入庫台数500台、在庫点数5300点という段階。扱う車輛の約70%がマツダ車である。

◆リサイクル部品の美化作業を習得中

今回登場いただいたのはヤマコー(株)のグループ内別会社で新品部品生産(足回り部品生産や溶接の検査担当)に従事していた森橋弘宣氏(27歳)。昨年12月1日付けで、新品生産の現場から180度の方向転換でリサイクル部品生産の同社の現場に入った。

すでにバッテリー、タイヤ外し、フロンガス抜きを経て、足回り部品の外しを経験済みで現在は生産した部品の美化作業に取り組んでいる。水洗い、コンパウンド研磨、傷確認などに追われているようだ。

新品生産の部門との比較を問うと、「こちらのほうが結構難しい。憶えなければならぬ部品の名前が予想したより多い」と笑う。

さてこれらの現場作業を終えれば、次に予定されているのが営業の外回りである。同社の場合は地元では新品部品のメーカーとしての評判が高いことから、膝もとの整備工場でのリサイクル部品屋としての馴染みが薄い。この点を補強する意味で新人森橋氏の活躍が期待されているのだ。

◆JARA基礎研修会で仕事に開眼

始めて参加した今年5月の岡崎での(株)JARA主催の基礎研修会では各地から参加した同年輩の若手社員が真剣に実務の学習をしているのに触れて「それまでのんびりと構えていた自分の甘さが一気に吹飛んで仕事に気合が入りました」と言う。在庫を共有する仲間意識、社会人として仕事に打ち込む厳しさなど得るところが多かったと振り返る。この仕事に携わる全員が本気で実務に取り組んでいることが実感できたとも言う。

ところで森橋氏の背景には「全日本大学野球選手権大会でキャッチャーとしてベスト9に入った」という実績を持っている。何ごとも取り組んで頭角を現すのは並大抵のことではない。早く自動車リサイクルで名キャッチャーに成長してもらいたい人材だ。

職場 広島市安芸区矢野新町1の1の3
TEL082・884・2126

(株)JARA (SPL)
川合 陽一郎 氏
株式会社三洋商店
**緑の環境事業も併営の老舗
生産現場に人材続々投入**


▲垢抜けたたたずまいの三洋商店カーリボン事業部



▲川合陽一郎生産担当

名古屋市南区に本社を構える(株)三洋商店(松井利憲社長)は創業が昭和26年と長い歴史を持つ地元根ざしたリサイクル事業者。鉄資源回収の「マテリアル事業部」、自動車解体の「カーリボン事業部」に加えて、この業界では珍しいガーデニングメンテナンスとグリーンレンタルを軸とした「緑の環境事業部」に力を入れ、活発な多角化の動きを見せている。このため社員総数も90人と大所帯で、拠点も本社以外に岡崎、高浜、名古屋市内などに複数展開している大型の事業者である。

◆钣金塗装の経験者を配置

その老舗の自動車リサイクルの現場で活躍中の川合陽一郎氏(30歳)が同社のキーマンである。平成22年に入社し、現在、生産の指示書作成と形状検査の重責を担っている。これまでに車輛のバリと製品出荷も経験し、いまでは部品生産工程の要を握っている。

同社では川合氏の入社を契機に改めて自動車リサイクル部品の国内販売を強化する姿勢を打ち出し、生産現場に人材を投入している。

川合氏は同社入社までに大手中古車オークションの検査員を1年半、钣金塗装の現場を4年間、それぞれ経験し、2級整備士資格を手に、この道に入った。川合氏の採用後、同社では2級整備士資格保有者を続々現場に配置し、先をみた戦力配備に余念がない。

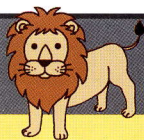
◆冷静に生産の工程を管理

このため、川合氏の業務に対する姿勢も自然に生産工程全体を客観的に見る傾向が強くなっている。「どんな商品でも使う側の目線で見ればどう映るかが問題で、だめな製品はだめと割り切って純粋に良質品を揃える努力をしている」という。過去のキャリアを現場でしっかり生かし、後輩の指導に尽力しているようだ。

一連の対策が効果を得て、同社の現状も高年式乗用車を中心に月間入庫台数500台、在庫点数8000点というレベルで、このままの状態を維持すれば、リサイクル部品事業者としてはトップクラスの有力店の仲間に入るのは時間の問題だ。

同社の生産現場の核造りに尽力する川合氏の目下の息抜きは自宅で2歳の息子といっしょに過ごすときだという。

職場 愛知県高浜市新田町3の1の2
TEL0566・63・6522



【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7

当時のベストグループ三社の連携は正解でした 整備工場との連携強めて潜在需要を掘り起こせ

愛知県の 服部 厚司 氏(53歳)



「自動車リサイクル部品の製販分離が起きてきそうに気がします」と語るビッグウェーブグループの服部厚司代表取締役 ▲

日本の自動車リサイクル事業はコンピュータシステムによる全国ネットの組織戦略で展開されているのが大きい特徴だが、その初穂の役割を果たしたのはビッグウェーブグループである。その歩みの過程で強靱な体質の先輩企業を多数輩出させてきた。今回はそのビッグウェーブグループの現場で指揮を執る服部厚司代表取締役(53歳)に聞くことにした。永い歴史のなかから育まれてきた業界感覚でこれからのわれわれの行く末をどう見るか、率直な見解を述べてもらった。

いま、ビッグウェーブグループが取り組んでいる動きというのはどういうものですか。具体的な戦術というところを聞きたい。

服部 今秋、10月スタートをめどに車輛入庫誘導を強化します。大手損保会社の車輛引き受けをアシストしておられる企業さん方と連携して、ビッグウェーブグループ加盟店に廃棄車輛の入庫を促していきます。それからグループ加盟店対象の教育を強化していきます。全国を北海道から九州まで5ブロックに分けて、同じテーマを順次、学習する動きを強めます。今までは大雑把な集合訓練で済ませてきていましたが、今後は本部から指導員を派遣して個社単位の個別研修に力を注ぎます。さらに研修後もそのままにしないでその後の業績データと照合しながら、教育効果を確かめ、不足があれば補強策を検討します。**最近の業界の悩みは玉不足に尽きますが、今回の入庫誘導にはなにかこれまでと違う点がありますか。**

服部 いま考えているのは廃棄車輛という概念にとらわれないで、大きく使用過程車(中古車)の枠内でどのように玉を獲得していくのかという方向に転じたいということです。市場に出て買い付けることは勿論ですが、インターネット上で流通している中古車情報などにも目を光らせて積極的にクルマ買い取りのアクションを強化していこうと考えています。秋口から年末にかけてはトライアルの意味で多方面に触手を伸ばして実験し、来春以降が本番になるのではと考えています。玉

不足というのは今までの思考の範囲で言われることであって、発想を転換することでかなり事情は変わってくると思いますね。

仮にも当面の玉不足が解消されたら加盟店の業績はかなり回復するのではありませんか。

服部 そう思います。われわれグループの管理会社は構成メンバーである加盟店の業績確保が第一の目的です。加盟店個社単位で入庫が促進され、生産がアップしてこそ売り上げが伸びるわけですから。というわけでわれわれとしてはグループ全体の加盟店舗数の拡大と加盟店個社の業績アップの両面を意識しなければいけません。10月、11月の期間はブロックの代表実務者会議に力を入れて、地域のグループ間の結束強化も図りたいと考えています。またいま稼働中の業界挙げてのロジスティック研究会の成果もあって、われわれプロ集団が提供するリサイクル部品は一般の中古部品とは品質は無論のこと梱包のあり方からも格差があるということも積極的にアピールして行こうと思います。

なるほど、では次に現状のベストリサイクラーズアライアンスの稼働について服部社長の考えを聞かせてください。

服部 ベストグループを結成する以前から、旧SPNさん、旧エコラインさんとは真剣に在庫部品の相互流通について実験し、研究してきました。現時点ではデータの管理も、実際の流通に関してもまったく問題ないところにきています。当初の三社に加えてARNさん、SSGさんなど新しく参画してくださったところも出てきて、成り行きは順調に推移しています。いつも言っていることですが、私たちベストグループは関心を持って接近してきてくださる組織や一般事業者に対しては常にオープンマインドだということです。これまでの業界の流れのなかで、同業者としての考え方というのは基本は皆さんほとんど変わるところはありません。問題意識は共通しています。ですから本部機構が頭デッカチにならないで参画企業がお互いに繁栄し合う、いわゆるウインウインの関係をどのように保つかだけを考えるように

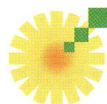
すれば問題はなくなります。生い立ちの文化の差は時間をかけて徐々に解消させればいいことであって、連携を具体的に維持していくことは本当はそんなに難しいことではありません。

服部社長はこれからの自動車リサイクル業界はどのように変化していくと予想しておられますか。

服部 自動車リサイクル法が施行されて10年経ちました。確かに業界は一步も二歩も前に進んでいます。法規制後の経験から言いますと、個人的にはこれからは製販分離が起きるのではないかと見ています。部品を製造することに専念するところ、部品を販売することに特化するところが出てくるのではないかと思います。結果的にそれがいいのか悪いのかそのところは分かりませんが、良質な商品を効果的に販売するというのであればそれもひとつの考え方ではないでしょうか。わたしはリサイクル部品の最前線は実際に整備に携わっておられる整備工場だと思っています。ですから整備工場さんがもっと強くカーユーザーにアピールしていただいたら、リサイクル部品は飛躍的に売れ幅を拡大することができると考えています。

最近の経済産業省の中間報告によりますとリサイクル部品という商品があるということはまだ知らないカーユーザーが相当数おられるという点を指摘しておられました。インターネット上の部品ビジネスの集計を見てもBtoBは減少しておらず、BtoCはかなり増えています。これは新規の需要が存在している証拠です。リサイクル部品は実際に使ってみたら相応の満足感が得られる商品です。つまり誰かがそういう商品だということを一般社会に知らせる必要があるわけです。われわれのベストグループの過去実績も年々増加しています。あのとき三社が在庫共有に踏み切ったことは間違っていないでした。成果を手にした状態ですから今後は最前線の整備工場さんとわれわれがもっと連携を強めてリサイクル部品の商品価値をアピールしていかなければいけません。まだまだわれわれの知らないところにお客さまはいらっしゃいますよ。実際のところリサイクル部品の需要というのはまだまだ潜在していると思いますね。

発行



株式会社 JARA

〒450-0002

東京都中央区日本橋1-2-2 親和ビル7階

TEL 03-3548-3010 責任者/古賀 信宏



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