



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

2014.11

Vol.137

第8回自動車リサイクルズ2014国際会議を終えて

今必要な日本の解体技術の優秀さの自覚 自動車リサイクル法施行で各社一段のレベルアップ



▲巨大なニプラで小さな空き缶を操作して見せる。
こういう離れ技は海外では見られない

過日、自動車リサイクル事業者の国際会議が北海道釧路で開かれたが、参加した海外事業者から改めて日本の自動車解体技術の優秀さが評価を受け、今後も国際社会での自動車リサイクル事業運営に日本のこれまでの技術がさらに生かされていくことが鮮明になってきた。それでは一体日本のリサイクル技術のどのあたりが海外から評価を受けたのか、そしてその評価された部分とはどのような背景から生まれてきているのか、その部分を探ってみた。

◆戦後モータリゼーションの影の存在

日本の自動車リサイクル事業は第二次世界大戦後、欧米に続いて勃興した日本の自動車産業の繁栄の足跡を辿りながら、成長してきた、いわば影の存在だった。世界大戦中の乗用車生産休止の間隙を縫って急成長した米国の自動車リサイクル産業とは完全に隔絶した道を歩んできた日本の自動車リサイクル業が、ここにきてなぜ世界の評価を受けるまで豹変したのだろうか。

ちなみにリサイクル部品の利用率が部品市場の30~40%に迫る米国などとの比較では日本のそれはいまだ5~6%未滿と狭いマー



▲見学する関係者はドライバーの腕前に拍手

ケットしか維持できていない。こういった背景にありながらなせリサイクルに関する技術が急速に成長したのだろうか。

◆流通拡大のきっかけは昭和54年以降

日本の自動車リサイクル事業が発展のきっかけを掴んだのは昭和54年の自動車解体部品同友会(ビッグウェーブグループの前身)、昭和60年の西日本グッドパーツ(JARAグループ及びNGP日本自動車リサイクル事業協同組合の前身)などの専門事業者の組織結成であり、通算しても約36年程度の歴史しかない。ではなぜ今世界一のリサイクル技術なのか考察してみよう。

日を追って自動車の開発競争は世界規模で激化の一途だが、まず日本製自動車の新車開発技術の高さが前提にある。排気ガス規制から低燃費性能開発に至る一連の環境対策技術の高さ自体が自動車業界の底の分野を支える解体技術の高度化を呼んでいる。

◆日本的なリサイクル法の効果の一面

そういった感覚の上に、2005年の自動車リサイクル法施行による自動車リサイクル作業の法制化を積み上げて見ると、このことが国内の自動車リサイクル業者の意識を大きく引き上げたことが考えられる。

本来あった日本人の几帳面さが自動車解体や廃棄処分の細目にわたる法整備の影響で、一段とこまめな解体作業を全国規模で生み出させたと言えるのである。自らの長所は自らでは気付かないが、周囲から見たとき、とくに海

外から見た場合は目立つ結果となっただけではないだろうか。

解体現場の設備機器を担当するコベルコ建機では世界規模で商品を販売しており、日本の自動車解体の傾向について「素材の付加価値を上げて自動車解体の作業効率を改善しようという意識が海外の関係者より強く働いている。コアを丁寧に選別して処理する考えが他国に比べ進んでいるようだ。とくに車体内の配線やエンジンの取り外しなどは最高水準にある」(営業本部環境マーケティンググループ三嶋康平氏)と評価している。

さらに「今やリサイクル部品在庫システムだけではなく作業現場の技術情報も海外の要望に応じて大胆に提供していく時ではないか」(JARAグループの高橋商会・高橋敏社長)という見方もある。

◆世界に冠たる日本の情報処理

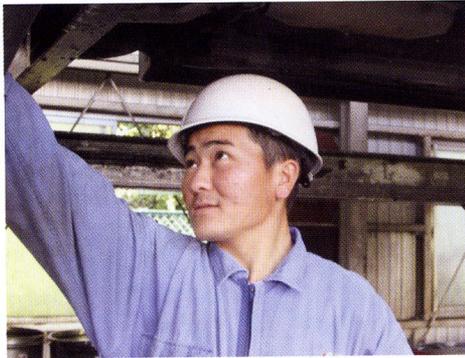
また自動車リサイクル技術の情報処理では「日本で編集されたリサイクル技術の書籍が英訳されたことで一気にその評価が高まっている。インド自工会や華僑の事業者向けに引き合いが急速に出てきている。そういう現象は日本だけのようだ」(日栄学園・日本自動車大学校・郷古実教授)という意見もある。

加えて日本の自動車リサイクル業界ではCO2削減のキャンペーンを独自に展開し、リサイクル部品の再利用でどの程度のCO2削減が果たされるかを指数化する動きも見せるなど、海外の同業者の間では予想もできないレベルにある。

使用過程車の流通が自動車リサイクル法施行で一部開放されて、今まで解体業者のみの世界で許されていた流通が一般化したことで入庫台数は激減の傾向にあるが、その半面で作業手順が法制化されたことで急速に廃棄車両の解体技術が高度化され、気が付けば世界の水準を大きく抜く段階にきてしまっていることは素直に誇ってもよいのではないかと。

今年2月に日本に海外研修生として来たモンゴル人オドバヤル・インキタイワン君(27歳)に聞く

日本は経済的に技術的に全てに発展した国 解体車両の前処理は面白い仕事だと思いました



▲解体車両の下に潜ってガソリン抜きをするオドバヤル君



▲仲介業者スレンさんに率いられて話を聞く研修生たち



▲自動車板金の現場も見学する研修生たち

なぜ日本の自動車リサイクルを選んだのですか。

オドバヤル 日本は経済的に技術的に全てに発展した国です。とくに自動車に関しては世界一だからです。日本のリサイクル技術を学んで国に帰って開業します。

日本に来る前にはモンゴルで何をしていたか。

オドバヤル わたしは文房具店に勤めていました。そこで文房具の販売をしていました。私の姉が日本の名古屋大学に留学していたので私も日本に行って好きな自動車のことを直接学びたいと思いました。ウランバートルで3カ月間日本語を勉強して、日本に入学して滋賀県彦根の日本語学校で1カ月間日本語と交通ルールや簡単な日本の習慣などを学習しました。

貴方は今年26年2月に入学して3月に三重パーツに入社されたことになりましたね。今、どんな仕事をしていますか。

オドバヤル エンジン、足回り、銅線の抜き取り、エアバッグの破壊とフロンガスの処理で

す。要するに解体の前処理です。

聞くところでは入社早々ものすごい働きぶりだそうですね。

オドバヤル 3月3日から現場に入って、モンゴルから来た同僚2人と協力して、毎日50台平均のガソリン抜きとタイヤ外しをしました。仕事は面白いと思いました。4月中に1330台を処理しました。

今はどこに住んでいますか。

オドバヤル 私の仲間2人と3人一緒に会社の近くのアパートに住んでいます。自転車で通勤しています。

【受け入れた三重パーツが行ったこと】

その1

入国の手配を日本をよく知っている仲介業者(前号の記事に登場してくれたスレンさん)に依頼した。スレンさんは入国以前に候補者の適性を勘案して人選してくれた。

その2

まず住まいは通常のアパートを提供した。仲介のスレンさんがOKを出してくれた。

その3

週3回、一回について90分の日本語学習の時間を3人の研修生に提供した。教材は日本の小学生用の漢字の練習帳をベースにし、最初から日本語で日記を書くように訓練した。その結果、彼らはいまだ日本語で流暢には喋れないが聞き取ることがほぼ完全にできるようになった。

その4

彼らが書いた日記は毎日、添削し、同時に彼らの気持ちの変化や不満なところを丁寧に探る努力をした。この結果、言葉が不自由な彼らの心のフラストレーションがほとんど早期に解消された。

その5

通勤の便宜を図るため彼ら専用の自転車を提供した。また希望する他の業種の見学会のチャンスも提供した。

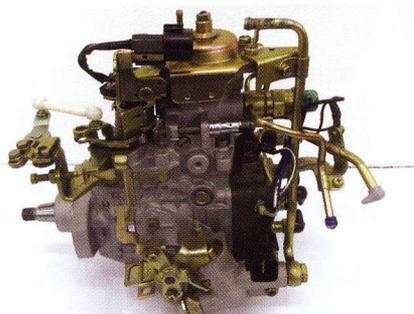
結論

昨年3月の総入庫1100台の前処理が夏場7月までずれ込んだのが、今年は彼ら3人のおかげで4月中に完了という驚異的な成果に繋がった。



第7回 リサイクル現場の悩み相談

噴射ポンプは噴射タイミングと燃料及び水混入に注意



▲リサイクルする場合、内部に水混入による錆びの有無を確かめよう

冬場が近づくと問い合わせが増える部品に噴射ポンプが挙げられる。リサイクル部品としては重要な商品なので要点をまとめておきたい。

まず、再装着に当たっては噴射タイミングの調整が先決で不可欠だ。噴射のタイミングが速かったり、遅かったりすれば燃焼不良が発生し黒煙の原因となる。

また使用する燃料について気を付けなければならないことは、軽油の価格高騰で最近

はバイオ燃料が流通していること。バイオ燃料は軽油より粘度が強く、噴射ノズルの詰まりの原因になる。

さらに噴射ポンプの大敵は水で、その混入が問題だ。車の使用状況によってはポンプに水が混入する可能性がある。ポンプの内部が水で錆びると致命的な傷になる。

リサイクル部品を販売する側としてこういう事情をあらかじめ熟知しておく必要がある。

ビッグウェーブグループ

田中 伸治 氏

有限会社ツボイ

**手堅い部品生産で効率経営
商品の説明を始めに徹底**



▲在庫は豊富な南ツボイ

▲田中伸治フロント担当

新潟県の(有)ツボイ(坪井敏雄社長)は創業が昭和43年とこの業界では古参である。当初は解体を主体にしていたが、平成10年にビッグウェーブグループに入会し、国内の部品販売を強化し始めた。現在、総社員は8人で、月間の解体台数は80台。部品の在庫量は5500点を維持する。手堅く丁寧な部品取りを行っている。

◆部品の国内販売要員として採用

その同社がビッグウェーブグループ入会の翌年平成11年に採用したのが田中伸治氏(35歳)だ。同氏は入社後、現場で部品のハズシ5年、部品の商品化8年の経験を踏んだ後、フロントに配属されている。

「入社間もない頃でしたが、さっそくグループの大手である栃木県のエコアールさんを見学させていただきました。その巨大さだけでなく内容の緻密さにも驚きました。とてもよい勉強になりました」という。

こういった経験を踏まえて、現在の田中氏は①商談の最初からクレームゼロの交渉②顧客の要望を正確にみ取る③の二点に最大の注意を払い、効果的なビジネスを展開中だ。

「クレームが発生する原因は商談の中で何らかのお客様とのコミュニケーションの行き違いが起きることが大半だと思います。とくに品質の説明では始めから徹底して正直にお客様に伝えておくことが大切」と信条を語る。

◆在庫台数の絞り込みで効率解体

さらに同社では在庫の台数を極力絞り込んで入念な解体を行い、5000点以上の在庫を確保するなどレベルの高い経営を行っている。この体質のなかでクレームゼロのフロント対応を加えることで利益率は十分確保されているようだ。

また最近の玉の仕入れの相場の高騰についても選別して妥当な仕入れを地道に展開することで危機を切り抜けている。

社歴が長い分、業界の本質の部分に目が向けられており、無駄のないリサイクル部品の生産と販売を田中氏が無意識のうちに受け継いでいるようだ。

(株)JARA (ATRS)

岡田 淳 氏

(株)ツルオカ・オートリサイクル事業部

**昭和6年創業の業界最古参事業者
輸出で得た技術を国内販売に活用**



▲大企業の雰囲気溢れる同社事務所

▲岡田淳フロント担当

栃木県小山市の(株)ツルオカ(鶴岡正顕社長)は創業が昭和6年、資本金9980万円、総社員数140人という総合型の鉄資源再生事業者で自動車リサイクルはその流れの中での一部と見る大店である。関連の下請け企業も多数抱える巨大企業だ。

というわけで同社の自動車リサイクルは基本的には輸出用が主体で、部品の国内販売については今後段階を踏んで強化の姿勢を打ち出す。

◆国内部品販売と輸出業務を兼任

そんな同社の自動車部門のフロントを担当しているのが岡田淳氏(23歳)で同社には2009年の入社。今年で6年目を迎える。

岡田氏は入社後、車内ハーネスその他部品のハズシ、輸出用パネルの商品化、それらの出荷などの現場を経験。最近ではこれらの作業に加えて国内部品のフロント業務を並行させ、輸出と国内の両販売に着手している。

「当社では解体車両を月間で約500台は触っていますが、いままでの主たる目的はエンジンと中古パーツの輸出です。今後は解体の過程で発生させたリサイクル部品の国内販売をどのように強化するかを考えなければなりません」という。

◆フロント研修受講し基礎を再確認

このような背景を受けて、岡田氏は最近、(株)JARAが主催するフロント研修会に参加し、国内販売に関する基礎技術を学んでいる。「研修会の雰囲気は非常に厳格で作業手順をひとつひとつ学ぶことも然りながら、一般社会人としての常識を厳しく教えて頂いたことは大変参考になりました」という。

また、同社では今後の販売強化を視野に、在庫用の倉庫スペースの拡大を計画中で、工場内の整理整頓を実行している。空いたスペースを活用して在庫量の増量を考えているわけだ。

岡田さんの場合、輸出向けの商品を永く扱ってきただけに、「お互いに顔が見えない輸出先の顧客の思いを想像しながら」仕事を進めてきた。この「輸出の感覚」を今後さらに国内販売の顧客管理に活用させ、営業効率の強化に貢献したいと頑張っている。

(株)JARA (SPL)

吉原 建旭 代表取締役

有限会社広島リパーツ

**販売専門のリパーツ商社を開業
新品部品商ルートを開拓**



▲同社のフロントはモニターが一箇所に集中

▲吉原建旭代表取締役

今回、登場していただいた(有)広島リパーツの吉原建旭社長(49歳)はいわゆる脱サラ独立組の一人。父君はこの道のベテランで、親子二人で自動車解体業を営んでいたが、父君の廃業で、彼はとりあえず勤め人となり、その後、時機を得て、大手自動車部品事業者の工場長という声がかかって経験を踏むことになった。

◆単独で独自のビジネスを開始

自動車解体と部品生産の現場を体験した後、当時のSPNグループにメンバーとして参加、2005年に広島リパーツを開業した。

現在は(株)JARAのスーパーラインシステムを経由した販売に専念する商活動で部品生産はしていない。

「目下のところ私がひとりで販売のみの営業をしています。リサイクル部品を中心に自動車部品ならなんでもお伺いしてお届けするスタイルです」という。

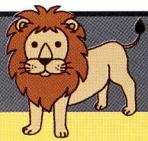
さらに同社の場合は、システム在庫を活用するところからグループメンバーの取引先と競合しないように、新規顧客の開拓をもっぱらにしてきた。「商圏としては新品部品商さんを中心に注文を頂いています。この商圏はまだまだリサイクル事業者と直接交渉されている向きは少ないので、お伺いしますと結構可愛がっていただいています」という。

◆品番受発注の専門家と互角の取引

新品部品商顧客の特徴は部品の専門家らしく全てが品番で受発注が行われるし、納品のスピードはかなり厳しく問われる。「品番管理と即納のふたつの条件を守れば新しい需要はまだまだあります」と説明している。

これまでの経験ではJARAグループで生産しているリサイクル部品の品質が高いことも手伝って新品部品商筋の評価は安定している。同社のような販売専門の形で、まだまだ新しい市場を拡大していけると見込まれている。

これからの日本の自動車産業の構造変化で新品部品流通ルートでのリサイクル部品販売は徐々に広がりを見せるのではないかと観測され、今後の同社の動きは注目される。



【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9

抜本的な仕入れ作業の見直しが必要なとき JARAグループ加入のメリットを再確認したい

新潟県の 飛田 剛一 氏 (39歳)



「父の姿を傍でしっかり見てきましたので急に変わったことはなにもありません」と言う飛田テック㈱の飛田剛一社長▲

新潟県の鉄リサイクル事業の名門、飛田テック㈱の代表者が代替わりし、新しい歩みに入った。同社は今注目の新生㈱JARAの株主でもあり、今後の動向はこの業界の行く末にかなりの影響を与えることにもなる。39歳の若さで大店のトップに躍り出た飛田剛一新社長にその思いを聞いた。かねてから現場の実務を取り仕切ってきたことから、事情に明るい新しい時代の自動車リサイクル経営が期待できそうだ。

極最近、飛田テック㈱本社の代表取締役役に就任されました。就任直後の感想を伺いたい。

飛田 社長就任の感想と急に言われましても、日常の動きとしてはなにも変わったところがありませんので、なんと申し上げていいのかわらぬと言葉が出て来ないのですが…。

わたしはこれまで富山物産時代から自動車リサイクル部門の開発を先代から任されていたので、リサイクル部品生産や販売に関しては一から始めたという気持ちがあります。今後は飛田テック㈱本社の経営と自動車リサイクル部門の経営とを総合して見ていくという立場が変わるということでしょう。とは言え、父の時代からその姿を傍でしっかり見て今日まで来たので、取り立てて急に変わったという気持ちはあんまりありません。

新潟の飛田テック㈱はこの業界では名門企業です。その鉄資源再生の名門の自動車リサイクル部門について、若いあなたが独力で立ち上げたというのは驚きですね…。

飛田 そういえば、当時、先代社長は「自動車のリサイクルはあなたに任せるから全部自分でやってほしい」と丸投げされて少々びっくりしたことを思い出しました。工場を建てるとなるとまず用地の買収や基本的な工場設備の設計図の制作から始まるものです。毎晩寝る間も惜しんで何度も図面の書き直しをしたことを今では懐かしく思い出しますね。いまでもこそ思い出話ですが、何もかも全部自分でやるというのはそれこそ大変でした。

ところで父上の会社に入るまではなにをされていたのですか。

飛田 自動車整備の大学を卒業してすぐに新潟トヨタ自動車のレンタリース部門に入社しました。そこで3年間、いろいろ自動車に関して勉強させて頂きました。新潟は雪国ですから扱う車も冬装備がとても重要な作業でして、たとえば冬タイヤの交換時期になるといっぺんに何百台も短期間に作業しなければなりません。あの頃ふっと気が付いたら作業用の軍手越しに手の平が血で真っ赤に染まっていたのに痛みを感じる暇もなかったのを覚えていますよ。整備現場もカウンターでの接客も経験させてもらいました。これは大変参考になりました。

なるほど。その次はどのように歩まれたのですか。自動車リサイクルについてですが…。

飛田 三井物産さんの鉄再生工場や昭和メタルさんの本社に実習経験を積むためにお世話になりました。これは自動車リサイクルの本番ですから非常に参考になりました。

改めて飛田テック㈱という会社の性格について簡単に説明してください。

飛田 当社の業務は鉄スクラップ生産が軸です。産業廃棄物、建設廃材、建物解体、不燃物、一般廃棄物などの処理、そして自動車解体が続きます。それらの再生品の輸出業務とマレーシアなどでの海外進出がこれらに加わります。

中国への進出はどうなりましたか。

飛田 先般の中国進出は自動車リサイクルについての技術指導のみに絞って行っていたので指導期間が満了したので、その後はまったく関係がありません。

では次に最近の玉不足についてはどのように見ておられますか。伺いたい。

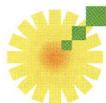
飛田 自動車リサイクル事業に的を絞りますと、ともかく、コアになる玉を上手に集めることに尽きるでしょう。何台集めることができるのが企業としての分かれ道です。そういうことから私は今一度、この玉集めについては根本的に見

直す時に来ていると思っています。現状は当社の仕入れ営業マンが走り回っているのですが、それはよく考えてみますと、単に点と点の成果を集めたものに過ぎません。要するに各営業マンがそれぞれ単独に行動しているだけに終わっています。相互の連携はまだまだ取れていないとも言えません。仕入れ担当者間の相互の連携とはどういうものかをはっきり見定めて大局的に見直しを図ろうと考えています。各営業マンの行動範囲の見直しとともに飛田テック本社全体の動きの見直しも重要です。わたしはリサイクル事業というのは実は一定の答えの出ない事業ではないかと思っていて、いろいろな分野のいろいろな答えを数多く引き出してきて、それらを改めて組み立てなおすことから始めなければいけないのではないかと考えています。飛田テックでは福祉関連の事業も持っていますので、これらも含めて総合的に現状を見直す作業が必要だと感じています。

最後に㈱JARAグループの飛田テックとして今後の動きについてなにかお考えがあればお聞かせください。

飛田 JARAグループはつい最近に代表者が変わりましたので、いま、内部ではいろいろ作業に取り組んでいると思います。もう少し時間を頂ければいろんな施策が出てくるでしょう。ということで私個人の感想ですが、せっかく組織のメンバーとして加入された各メンバーは、今一歩、この組織を利用して事業の拡大を意識してもらいたいと思います。グループの性格上、構成メンバーの企業規模がまちまちなのはこのグループも同じです。大きい規模だからうまくいくとか、小さい規模だからうまくいかないという話ではなくて、現状維持の感覚のままで永い時間が経ちますと、これは組織としてゆっくりと崩壊に繋がる危険が出てくるということを言いたいです。「常に前進」をメンバーの基本のマインドにして頂ければ素晴らしい未来が待ち受けていることは確かです。

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