



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

2014.12

Vol.138

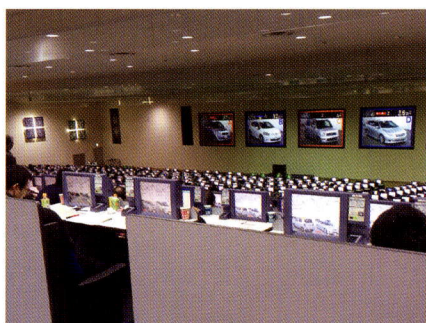
年末緊急提言・産業構造審議会での自動車リサイクル論議

14年超の過走行車比率が26万台の19.3%に 霧散したリサイクル料金161億円を取り戻せ

※平成26年度は9月返還分まで。

年度	返還台数	5年以下		6～13年以下		14年以下	
		台数	割合	台数	割合	台数	割合
平成21年度	781,246	222,691	28.5%	465,337	59.6%	93,218	11.9%
平成22年度	910,875	259,878	28.5%	539,886	59.3%	111,093	12.2%
平成23年度	931,469	239,133	25.7%	534,931	57.4%	157,405	16.9%
平成24年度	1,119,619	273,817	24.5%	630,277	56.3%	215,525	19.2%
平成25年度	1,331,625	291,877	21.9%	782,408	58.8%	257,340	19.3%
平成26年度	742,782	152,179	20.5%	442,227	59.5%	148,376	20.0%

▲昨年25年度の輸出実績が注目される数字だ



▲中古車オークション会場では解体車輛の取引も行われている



▲解体・部品取り車輛の確保はリサイクル業者の生命線だ

産業構造審議会において自動車リサイクルに関するあり方の検討が鋭意展開されている。とくに従来ならば使用済車輛として国内で処理されるべき中古車が大量に海外に流出している現状について異議を唱える動きがようやく自動車リサイクル業界内部で表面化しつつあり、議論は熱を帯びてきた。自動車リサイクル法施行後10年を経て、新しい視点から同法が目指した本来の循環型社会形成の趣旨を見直す動きである。自動車リサイクル事業に身を置く者が真摯な思いで力強く行政側に提案しつつある。成り行きが大いに注目される。

◇車齢別台数で14年超が急伸の気配

平成26年11月25日付けの一般社団法人・日本ELVリサイクル機構(河村二四夫代表理事)が発行した産業構造審議会産業技術環境分科会宛に提出した説明資料によると、車齢13年以上の中古車輸出について、昨年25年度実績で総数133万1625台となり、内、車齢14年以上の車輛が25万7340台という数字で、全体の19.3%を占めるまでになっている。

車齢別で細目を見ると、5年以下が29万1877台(21.9%)、6年以上13年まで78万2408台(58.8%)となり、14年以上の車輛の割合は一昨年24年以降、急速に増えつつあることがわかってきた。平成21年度のそれが11.9%なので、現時点で倍増の勢いを見せている。

◇リサイクル料金が輸出奨励金に変貌

ところでこの中古車の輸出についてはいまひとつ問題点がある。それは昨年度約133万台の輸出車輛の預託金(リサイクル料金)約161億円がそのまま輸出事業者へ還付されていることだ。

このことは自動車リサイクル法上は合法でなんの問題もないが、「本来は使用済車輛の処理費用として活用されるべき預託金が輸出奨励金の形で輸出事業者へ支払われている」という結果を招いている。

こういった傾向は、自動車リサイクル法制定の過程で全ての自動車関係事業者が使用済車輛の引き取り業者の立場になり、実質的には解体業者と同じ位置付けになったことから、使用済車輛自体が中古車流通の枠に組み込まれる結果を招いたことと関連がある。

従来ならば、はじめから過走行車両は直接解体業界に流れ込んでいたものが、自動車リサイクル法の制定で際限なく中古車流通の中に組み込まれ、最終的には輸出車輛の形で海外に相当量が流出することに繋がったわけだ。

◇予想されていた輸出車輛の増大

これについては自動車リサイクル法が施行される以前から、使用済車輛の流通が新法施行下で大きく変質することが予想され、一部では異論があったが、環境保全の建前から、予定通り自動車リサイクル法は施行され、現状に至っている。

133万台分のリサイクル料金が、当該車輛が輸出されたことで本来の役割を果たさず霧

散しただけではなくて、環境保全のための適正処理が出来ない状況(海外に使用済車輛を放出する状況)を作り出していることになる。つまり国内での使用済車輛の発生台数は減少の傾向をたどり、当初予定した自動車リサイクル法による「資源の有効利用の確保」は望めなくなっているのだ。

◇輸出車輛の預託金を海外で生かせ

輸出車輛に付加されていたリサイクル料金はそのままの形で、海外での使用済車輛の適正処理費用や自動車制度近代化の支援金として活用してはどうかという提言も今回の日本ELVリサイクル機構の説明資料には出ている。

話を引き取り業者の位置付けの問題に戻すと、とくに大量の中古車と使用済車輛を発生させる新車販売事業者や損保会社などは国内の使用済車輛流通を擁護すること(事前の選定で過走行車輛を解体事業者に優先的に放出する姿勢)が、真の意味での資源再利用の精神・自動車リサイクル法の精神を発揮させることになり、ひいては国際感覚を持った自動車ユーザーを育てることに発展していくということに気付くべきではなかろうか。

産業構造審議会の討議のなかで「自動車解体事業者が最終の段階で改めてリサイクル料金を自ら支払って解体車輛を調達している」極めて異常でこっけいな状態を冷静に且つ賢明に分析して改善する精神的余裕が関係者全員にほしいものである。



▲大型トラックのリサイクル部品需要は非常に安定した流通を見ている
(リパーツ生産の専門工場)

日本ELVリサイクル機構が 大型トラックの解体も提言

ネット」がまとめた数字では、年間の取引点数は平成25年度で37500点、取引額30億円と平成20年度以降は順調に拡大している。

好調なリサイクル部品需要に支えられて業績拡大中の同協会が力を入れている部分は、まず第一に、完全に電子制御化された大型トラックエンジンの取り外し後の始動制御試験用のテスター(Σe-Star)の開発に成功していること。このテスターの開発で現状は約80%のエンジンの始動に成功しており、現在もさらに高性能なテスターの開発に挑戦中である。

次に、一般に処理が困難なCNG燃料タンクの解体について内部の残留ガスを排出後、水置換処理の後、酸素溶断するなど手の込んだ

処理を行っている。

さらに大型トラックはシャーシーに特装架装物を付加しており、この架装品の解体も自らの責任分野と受け止めて解体処理にあたっているが、問題は架装品メーカーが最終的にその架装品がどのように解体されているのかについて認識が不足しているという恐れもあり、この壁を壊す意味で日本トラックリファインパーツ協会では積極的に解体作業の作業見学会を開き、架装品メーカー関係者を招待するなどの動きを見せている。この結果、架装品メーカーの設計作業にかなりの好影響を与えていると観測される。大型トラックの世界は全員がプロ集団で細目の動きが目立たないが、こういった形で日本の産業界を背後で支えているのは間違いない。

日本ELVリサイクル機構が準備した自動車解体業者の取り組みについての提言のなかで日本トラックリファインパーツ協会(宮本真希代表理事)が提出している部分について簡単にまとめてみたい。

日本トラックリファインパーツ協会はもともとビッグウェーブグループのトラック部品扱い事業者が中核となって分離独立した団体でトラックのリサイクルパーツの流通については中心的役割を果たしている。

そこで活用している在庫システム「らくだ



整備経営奥の手シリーズ その7

インターネット用のHPを改めて見直し吸引力アップ



▲車検整備工場のインターネット市場対策は進んでいるが、見直しも必要

最近の自動車整備工場ではインターネット社会の拡大に呼応しています。自社のHPをネット上に掲載するところが増えてきています。但し、このHPの使い方はまだまだ一定の物差しは出来上がっていない。

これまで対面の顧客管理で基本が貫かれてきているだけに、おぼろげのHPでお茶を濁している向きも少なくない。

しかし、車検整備に関しては値段と品質の

二つのバランスが微妙なだけに浮動票の自動車ユーザーは結構周辺に存在している。自社のHPの内容をもう一度見直して吸引力の高いものに編集し直してみることも重要だ。インターネット顧客の特徴は意外と安定しており、一旦満足感のある整備や車検を経験したら動かないという先行者の意見もある。



第8回 リサイクル現場の悩み相談

イグニッションコイルの交換需要に対応しよう



▲イグニッションコイルの交換需要はかなり安定したものがある

今回はイグニッションコイルの事例を考える。設置箇所がエンジン本体に近く、常に高温、高振動に晒されているため、交換頻度が高い部品のひとつ。

加速時に回転が上がらない、あるいは息継ぎをする、アイドリングが不安定、バッテリーセルモーターが正常なのにエンジンが掛からない…などの場合はこのコイルに問題がある。

熱によりコネクタの劣化、カプラーロック部

の破損などで導通不良を起しやすい。

また車輛側コネクタ部の端子腐食も接点不良を引き起す。

最終的にイグニッションコイル本体にリーク跡(白い変色跡)があれば内部でショートしている可能性が高い。

いずれにせよ、イグニッションコイル交換時はコンピュータの初期化が必要になるの言うまでもない。交換頻度が高い部品なので基礎知識を深めておく必要がある。

ビッグウェーブグループ
西部 勝彦 氏
株式会社アビツ
**中古車のUSSが出資の大型業者
開業10年目で在庫17000点**


▲在庫が豊富な同社の部品倉庫

▲西部勝彦国内パーツ課長

今回、登場願った(株)アビツ(瀬田大社長)は国内最大の中古車オークション事業者・USSがメインの出資者という特殊な背景にある。設立10年目で、月間解体台数2500台、平均部品在庫量17000点と急成長している。異業種からの進出成功例で業績も高い。

◇USS物流のプロを生産に配置

そんな同社が今年10月に正式にビッグウェーブグループに入会した。そこで自動車リサイクル事業部国内パーツ課の西部勝彦課長に同社の現状を紹介していただいた。

西部氏は6年前にUSSの物流部門から(株)アビツに移籍し、人事総務を担当した後に、国内パーツ課に配属された。

現場に入った西部氏がまず感じたのは持たなければならない部品の在庫量の多さだ。「中古車流通の感覚で見たら、寝ている在庫の量が半端ではない。最近ではリサイクル部品流通の特性として豊富な在庫が安定した流通のベースになることが分かってきた」という。

さらに注目すべきはさすがに環境が中古車オークション事業だけあって、リサイクル部品に関する問い合わせ件数は予想をはるかに超えている。「USSの会員は全国に多数いらっしゃいますので関係者からの部品の引き合いは多くあります」というわけだ。

◇オークション会場でパーツのPR

この背景を今後生かす為に全国のUSSオークション会場で現在、新品用品を中心に定期的に展示販売会を行い、そこでリサイクル部品の取り扱いも紹介する姿勢を取っている。

(株)アビツは平成15年の創業以来、リサイクル部品販売については独自に手法を開発してきたが、今後はリサイクル部品のプロ集団・ビッグウェーブグループの戦術を学ぶことになる。体内に潜在している能力をこれからどんどん表に現れてくることは間違いない。

「中古車販売業者さんも自前の整備工場整備入庫を考えられるところが増えていきます。そのあたりのリサイクル部品需要がフォローできれば」とキーマン西部課長の思いは膨らむ一方だ。

職場 名古屋市港区昭和町14-24
TEL052・619・5050

(株)JARA (ATRS)
藤原 千彰 代表取締役
株式会社藤原
**ラジエーター特化で
オールラウンドな車種へ対応**


▲新品扱いの雰囲気溢れる同社の事務所



▲藤原千彰代表取締役

兵庫県の(株)藤原(藤原千彰社長)は社外新品専門の部品輸入業者で昭和55年の創業。中国、台湾、欧州の新品部品、特にラジエーターに的を絞って国内販売に力を入れている。在庫量は15000台を確保し、軽自動車から乗用車、トラック、輸入車とほぼオールラウンドの商いで成果を挙げている。

◇ヤマハボートの経験生かして部品販売に

藤原社長(53歳)は二代目で、初代は父君里志氏(享年64歳)で父君の病没を機に後を引き継いだ。藤原社長自身は学卒後、ヤマハ発動機に入社し、ボート販売を担当。経験を積んで父の会社に戻った。

藤原氏は代表に就任して12年目を迎えるが、その間、海外で生産される日本メーカーのラジエーターの販売競争を目の当たりに見てきている。過激な販売競争の結果、値崩れもあり厳しい市場環境には苦しい戦いも余儀なくされてきた。

こういった背景のもとに藤原氏は同社が関係する海外メーカーに足しげく通い、品質管理や輸送及び梱包方法などの基礎的な部分についても、徹底した意見具申を行い、取引先の経営指導に力を注いだ。

◇藤原氏の思想を現地生産者に傾注

「仲介してくれた現地のパートナーにいい人が見つかった、私の意見が現地の生産者に正確に伝わったことが良かった。海外では日本人が考える繊細な部分についての認識がはじめから欠けているので、その点に関してはその都度写真提供も含めて丁寧に辛抱強く商品開発をアドバイスした。現在ではラジエーターに限ってだが日本製の8割以上くらいの品質にこぎつけている」とも言う。

「輸入品の課題は、第一に品質なので当社では出荷先の品質検査だけに囚われないで、当社独自の受け入れ後の品質検査を全数徹底して行い、国内製品に負けない対応を心がけている」と説明している。自動車整備マーケットの動向が今後大きく変化することが予想されることから、今後の市場動向に対応した同社の社外新品販売には大きい魅力が感じられる。

職場 兵庫県加西市北条町横尾313-1
A NOVA SANWA BLDG 4F
TEL0790・35・9299

(株)JARA (SPL)
村田 寿幸 代表
WEEDS(ウィーズ)
**良質のSPL在庫を活用し
脱サラでリパーツ販売を開業**


▲垢ぬけた雰囲気同社の商談室

▲村田寿幸代表

2009年4月に設立した三重県のWEEDS!(ウィーズ)(村田寿幸社長)は旧SPNメンバー会社勤務からの脱サラ組。自動車リサイクルについてはすでに30年のキャリアを持っている。現在は村田社長(48歳)一人でリサイクル部品の販売を行う形である。

同社は設立と同時にJARAグループに改めて加入、SPLシステムを利用したリサイクル部品の販売活動を展開中だ。

◇本社周辺の顧客で足元固める

現在の顧客数は約100社余りで、そのうち常時取引があるのは約40社程度。顧客の7割は板金塗装工場で本社所在地の亀山市内に集中している。

村田社長は自動車リサイクル業の経験のみだが、学生時代からいつかは独立して中古車販売店を経営するのが夢だった。しかし、時間が経って、いまはともかく慣れ親しんだ自動車リサイクル部品販売に自ら取り組むことになったわけ。

「わたし一人で全部、手を付けるわけで、量的には自ずと限界があります。地域を限定してこまめにお客様を訪問し、どんな小さな部品一個からでも車種を問わず、すぐ配送の姿勢を取らなければいけません。ほんものの顧客第一主義を実行しています」と言う。

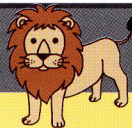
◇次のステップを意識して経営学習強化

開業して6年目に入ったが、現状は業績横ばいの傾向が続くことから、目下、次のステップを意識し始めている。

「開業当初は私個人の考えに同調してくださるお客様のみのご支援で立ち上げた。これからは新しいお客様の開拓のときを迎えるので、まずこれまでの歩みを整理してしっかりと組み上げ、いわゆる会社の基礎部分を固めることが大事だと思っています。そのためにはJARAグループの研修会などに積極参加して経営学習を強化しなければ」という見方だ。

リサイクル部品流通が組織的な在庫システムの高度な活用で動いていることが、村田社長の歩みで立証されているわけだが、今後はこの組織戦略の基本の上に立って、さらに事業を個社単位で拡大していくノウハウ開発がキーマン村田社長の腕にかかっている。

職場 三重県亀山市辺法寺町1694-8
TEL0595・97・3011



【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10

自動車リサイクル業界の発言力を強化し 14年超過走行車輛の海外流失を防ごう

埼玉県の 清水 信夫 氏 (68歳)

「協調と競争が並行して業界の進展が可能になります」と言う
日本自動車リサイクル部品協議会の清水信夫会長 ▶



自動車リサイクル業界で清水信夫氏(68歳)の名前を知らないものはいない。その理由は同氏の動き方が業界人の予想を超えた並はずれた部分を持っているせいだ。まず先見の明ははずば抜けている。さらに現状の問題点についても鋭く見抜いている。早くから強固な体質の自動車リサイクル部品生産会社を作り上げ、常に業界の先頭を走ってきた。今回は日本自動車リサイクル部品協議会の会長で日本を代表するカーリサイクル・清水信夫氏に目下の胸中を聞いてみた。

まずお伺いします。なぜあなたは業界の黎明期に素早く強固な体質のリサイクル会社を築き上げることができたのですか。

清水 私は今古屋の中部日本自動車整備学校を出て、整備士になるのが夢でした。そこで実は整備学校在学中に分解整備の実習があったのですがキャブレターのアジャストスクリューを誤って紛失したことがあり、授業の妨げになる経験をしたのです。スクリュー一本がなくても車は動きません。さあどうするか、と追い詰められた時、近くの自動車解体屋さんへ駆け込んで、無事に当該のアジャストスクリューを見つけ、事なきを得たわけです。この時の体験からこまったときに人を助けられる事業だと気付かされて、私もそうなりたいと自動車リサイクル業に打ち込む気持ちになったのです。それから企業経営の勉強をしました。基本的な社員教育の在り方や財務管理を学んで、同じ志を持つ近隣の事業者と連携して経営研究を行いました。当時はビッグウェーブさんやNGPグループさんの黎明期でしたから、業界を立ち上げて行こうと研究されていた方々と勉強しました。

なるほど。ビッグウェーブの重鎮・菅野勇三さんや、NGPグループの創始者・大石一彦さんらがあなたのことを先覚者だと評価しておられたのを聞いています。あなたのように官界、整備業界、中古車業界、損保業界など多岐に渡って幅広い人脉を持っておられる方は多くないが、その背景は…。

清水 私がまずお世話になったのは中販連の理事長をされた難波慶年さんと小川逸樹さんです。このお二人に巡り会ったことが大きい。お

二人にその後紹介していただいた業界人がみんな実力者ばかりだったのが、その後の人脈形成の起爆剤になりました。ともかくこちらから出向いているいろいろな方面の方々にご教示いただくことがその頃のわたしの喜びでした。

それにしてもあなたの経営戦略には鋭いものが強く感じられますが…。

清水 このビジネスは当時は座売りで自分から動くものではなかったのですが、同業者間で在庫リストを持ち寄って、FAXで情報を交換しあう形を地域の同志たちと真っ先に挑戦したのも懐かしい思い出です。その頃から宅急便も開発され始めたことが動きに弾みが付きました。わたしは自動車解体のビジネスが業界の片隅で小さくなって動いているのがたまらなく嫌で、息子に後を継がせられるくらい、いや、夢のあるほんものの株式会社にまで大きくして、日本の産業界の先輩企業と肩を並べるところに立ちたいという気持ちが強かったのです。まだまだそこまでは行っていないませんが、夢は大きく、常に挑戦という気持ちでおります…。

さて、次の課題ですが、最近の玉不足現象ですが、これについてはどのような感じをもっておられますか。

清水 最近の市場調査でわかっていることですが、輸出される中古車の総数が130万台強出てきていて、そのうちの20%に当たる26万台が日本であれば解体に回されるべき14年超過使用の車両です。そしてこの傾向は毎年増え続けているのです。これはちょっと見直していたいていいのではないかと、行政側に提案させていただいておるところです。当初は循環型社会形成を目指す業界を想定して施行された自リ法だったのですが、今では使用済み車両があり姿でどんどん海外に放出されているわけです。これはやはり問題でして、日本が発生させた使用済み車両は日本国内で処理してこそ循環型の社会形成が完成すると思います。私たちが真剣に今後を見据えて発言していかなければいけません。そしてこういった環境維持を意識されてリサイクル料金を支払われた一般のカーユーザーのお気持ちを考えますと、せつかくの

リサイクル料金が正しく活用されていないことになり、一般社会にもこの現実を訴えて関心を持っていただかなければいけません。

分かりました。清水さんのお考えでわれわれの足元を見たら、具体的にどうすればコア回収の壁を破ることができますか…。

清水 自動車リサイクルに的を絞りますと、このままの状態で行くならば、企業努力をしているところとそうでないところの格差は広がる一方です。例えばインターネット市場が好例ですが、ここは末端ユーザーが直接、部品を購入されるということからプロの世界からも評価されて扱いが増えています。しかし、日本では自動車の整備はプロの整備事業者が行うのが常識になっており、リサイクル部品の真の価値はやはり整備専門工場さんに理解して頂かなくてはなりません。ですからリサイクル部品流通はBtoBが先に安定してこそBtoCがあるべきです。この点は損保業界にももっと理解していただきたい部分です。このあたりの意見交換ではBSサミット事業協同組合の磯部君男理事長とも息が合っており、かねてから出ていますエアバックのリユースに関して世界規模で市場調査を本格化させたいとわたしは考えております。

自動車リサイクル業界の緊急の課題は为什么呢。

清水 リサイクル部品流通の分野ではグループ化による体質改善の動きがこれまで主流を占めてきましたが、これからは個社単位の体質、戦略強化が必要です。個社が努力し、そしてグループも努力する時代に入りました。わたしは業界の発展というのは協調があってそして、同時に個々の競争があってこそ実現していくのではないかと考えています。今活動中の組織だけの考え方、あるいは部品流通部門だけの考え方ではなくて関連するシュレッダー業界、さらには資源再生産業界なども加えた考え方で、自動車リサイクル事業の総体を大きくして発言力を強化すべきです。わたしが思うに自動車解体業はまだ下請け体質には落ち込んでいないことが救いだと思います。どんどん二代目の経営者が輩出しています。この勢いを殺がないで前進すべきです。

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