



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

2015.1

Vol.139

前号138号に続いて14年超過走行車について考える

中販連立ち上げ時の結束ぶりを見習おう 在庫管理システムの壁を早急に打ち破れ



リサイクル部品は大量に整然と管理されている



中販連の初期の動きは隙がなかった



現在の中古車オークションは完全に電子制御されている

前号・138号に引き続いて中古車流通とリサイクル部品流通の関係について見て行く。二つの業界は共通のコアを扱う兄弟の関係にありながら、現行の法制下では相矛盾する位置に追い込まれ、利害が激突する最悪の状態だ。新車流通が両者のコアの発生源であることに気付いて、お互いに存在を認め合いながら、真の資源再利用、環境保全の大命題を果たして行ける関係に復帰する道を模索するときが来ている。

◇中販連の立ち上げは見事な成功だった

まず日本の中古車流通のはじめを思い起こして見よう。任意団体として中販連が発足したのは昭和48年である。それまでは新車ディーラーの業販センターで個々に買い付けを行っていた中古車専門業者が一夜にしてオークションを開業する新車ディーラーの商売敵に激変する緊急事態だった。

当時、新車販売界の首脳陣の中には「中古車ビジネスは新車ディーラーの領域にある。中販連の誕生で商圏を犯される」と本気で危惧する向きが相当あったが、その後の流れで、実際は新車ディーラーが発生させた下取り難販車処理する機能を中販オークションが一手に担う結果になり、相互の位置関係は安定したものになって行った。

この立ち上げの段階で注目すべきは、全国の中販事業者の見事な結束振りだった。まず中販連初期の立役者だった神戸出身の難波慶年氏が理事長に選出された背景に、彼の卓越した

政治能力があった。堂々とした体格だけではなくて弁舌も爽やかに、東京の旧通産省や旧運輸省の高官とわり合う能力に関係者全員が注目して、彼が上京に要する経費は無条件で供出する状況が生まれていた。

難波氏は当時「通産省の自動車担当の方々の中古車の値付けのなかに新車の値引きが下取りの高取りという形で隠れていることを教えてあげたら感心して聞いておられた」と笑っていたことが思い出される。

初期の段階で強烈な個性の指導者に恵まれ、且つその指導者を全力あげて支えた良識派がその当時の中販関係者のなかに多数いたことは忘れてはならない。強大な新車流通の激流のなかから忍耐強く立ち上がって現在の基盤を築いた中販業界の戦闘力は注目して良い。

◇ではわれわれの業界はどうか

さて、翻ってわれわれリサイクル部品流通界を概観してみると、いくつか思い当たる部分がある。

中販連が立ち上がった昭和48年から6年後の昭和54年に自動車解体部品同友会(ビッグウェーブグループの前身)が発足、また12年後に西日本グッドパーツ(NGPグループ及びJARAグループの前身)が立ち上がっている。歴史的に見て中販連のそれとほぼ同時期に中古部品流通の組織化の動きが見られたことは注目に値する。

「ビッグウェーブ」という新名称で立ち上がった同組織の発会式で、中販連の難波理事長は「あなた方も私たちと同じ戦いの運命が待っている。と

もに手を携えて前進しよう」と激励の言葉を送った事実を記憶している業界人も少なくなった。

ここで言いたいことは中古車販売が早くから業種認定を受けて、スムーズな全国組織の立ち上げに成功し、強大な新車流通と並ぶ勢力に成長していった事実から、われわれの業界ももっと多くを学ぶべきではないかということだ。

リサイクル部品流通界の現状の最大の弱点はコンピュータシステムの在庫管理方式の違いで、円滑な全国組織運営が困難であるという点だ。関係者は口を揃えて全国規模の在庫共有の必要性を言葉にするが、この壁はなかなか破れない。

中古車本体と中古部品を同一視するのははまだ危険だが、専門業者の中古車オークション流通を短期間に確立していった中古車業界の気迫を見習って、まず強固な中古部品流通の全国組織・運命共同体の確立に向かって関係者全員が意識して立ち上がっていくべきだろう。

このことは所轄の官庁である経済産業省、国土交通省のみならず、中古部品流通に深い関係を持つ損保会社などがほんものの業界育成の精神を発揮して在庫共有の全国規模化に対応する姿勢を見せてもらいたい。

その一方で、われわれの側も10年前の自動車リサイクル法施行に全面的に協力して今日の不法投棄車輻根絶の状態を作り上げた事実を再認識して「14年超過走行車輻の海外流通防止キャンペーン」に取り組むべきだ。

この業界要求は決して自己中心的な無謀なものではなく極めて当然の要求である。

燃費効率競争が車体素材の開発競争を惹起 その修復技術の錬磨に取り組む必要性を強調



恒例の賀詞交歓会が関係者多数の参加を得て開催された

1月15日、恒例のBSサミット事業協同組合（磯部君男理事長・本部東京）の新年賀詞交歓会が都内のホテルで盛大に催された。交歓会には同組合の主要会員工場関係者を中心に官界、政界、損保会社、提携企業多数が新しい年の祝賀の顔合わせで参加した。



後半の懇親会はいつものように大いに盛り上がった

あいさつに立った磯部理事長は「新型車両の燃費効率競争が表面化し、改めて車輛重量の軽量化が大きいテーマになってきた。これを受けて、車体の素材がスチール材に加えてアルミ、プラスチック、炭素繊維樹脂などが急速に増える傾向が見えてきた。これらの素材修復

技術をはやく習得することが急がれる時代になった。BSサミットが標榜してきたエクセレント工場の形を確立しなければならない。関係各位のご協力を賜りながら積極的に対応していく」と述べた。

その後、来賓の紹介を経て、参列した損保会社の代表者のあいさつが続き、新年度もBSサミット会員工場との連携が約束された。

さらに提携企業、協賛企業の紹介後、国交省の太田昭宏国土交通大臣が登壇、「自動車整備業は社会の下支えの重要な産業で、政府としても貴業界の真摯な企業努力に敬意を表したい」と参加者を激励していた。



世界的に注目された今年の北米国際自動車ショー

注目の北米国際自動車ショーがデトロイトでこのほど開催された。2014年の米国の新車販売台数は、8年ぶりの高水準となる約1650万台を記録し、15年はさらに拡大が期待されている。景気回復に加え、米国内のガソリン価格はここ半年で約3割も下落。地元メディアが

北米国際自動車ショーで次世代車激突 原油価格下落で開発に変化

「今年のショーは、大型車と高速車が戻ってきた」と伝えるなど、08年の金融危機後に高まった燃費重視の流れは、すっかり影を潜めた格好だ。ホンダも05年に生産終了した高級スポーツカー「NSX」を年内に復活させる方針で、同ショーで量産型を初めて公開するなど変化が感じられるショーとなった。

とくに目立ったのは次世代車同志の激しい鞘当て。記者会見でEVベンチャーのテスラ

モーターズのイーロン・マスクCEOが水素燃料を用いるFCVについて「極めて馬鹿げている」と水素の貯蔵や管理の難しさを挙げて批判した。これを受けてFCV「ミライ」を出展した北米トヨタのジェームズ・レンツCEOは「テスラモーターの製品は素晴らしいが、EVは必ずしも長距離を走れる車ではない」と反論し、互いに自社の優位性をアピールしていた。

ヤナセ機関誌YANASE LIFEに登場

(株)BBFの河村興三氏はベンツの大ファン



「お客さんが来ると、よく愛車で大分を案内します。海と山が近くて、どちらも美しいのが魅力ですね。」

大分、信州、北海道、
いいクルマで旅をするのが好き

河村興三さん・眞實さん
会社経営／大分県別府市在住

■ Mercedes-Benz SL 350
■ Mercedes-Benz E 300 Avantgarde

「『青森の大間まで陸路で行き、フェリーで北海道に渡って好きなようにクルマで走る。最高ですよ。オロロンラインの夕日が大好きです』と別府市に住む河村さん夫妻は過去に5回、北海道にドライブ旅行をしている。一回の走行距離は6000kmにもなるのだとか。

「還暦を過ぎて少し時間が出来たから行って見たのが最初です。一度きりのつもりだったのですが、あまりにもよくてその後何度も。来年もまた行きたいと話しています」ともいう。河村さんがはじめてメルセデスに乗ったのは15年以上前。発売されたばかりのSLKクラスを雑誌で見えて一目惚れしたのだそうだ。」

【ヤナセ機関誌「YANASE LIFE・フロムオーナー」から抜粋】

訃報

三森コーポレーションの 守屋隆之氏の母堂逝去

1月9日に(株)三森コーポレーション代表取締役守屋隆之氏の母堂守屋きよ子氏が逝去され、1月13日午後6時より通夜が、また翌14日午前11時より葬儀が、仙台市青葉区木町通り2-2-13の斎苑別館で執り行われました。謹んでご冥福をお祈り申し上げます。

訂正とお詫び

前号138号第一面中央の写真キャプションの中で「～解体車両の取引～」とあるのは「～14年超の過走行車の取引～」の間違いでした。訂正しお詫び致します。

ビッグウェーブグループ
稲見 謙 氏
(株)野本自動車部品
**歴史ある背景生かし解体に進出
短期間に在庫8000点規模**


▲雲田気はリサイクルのプロショップ



▲稲見 謙 フロント課長

今回の訪問先、(株)野本自動車部品(野本正明社長)は平成6年の創業となっている。が、同社の根っちは昭和初期の自動車関連商品取り扱いの野本商会で現社長の祖父が創業したのが始まり。父君の経営を経て、野本商会とは別個に現社長が平成6年に立ち上げた自動車解体業が野本自動車部品ということになる。

現在、総社員24人、月間入庫台数400台、在庫点数8000点の段階。扱いは軽四と乗用車。後発ながら早くも一定の事業レベルに達している。

◇平成8年にビッグウェーブに入会

その野本自動車部品のフロントを勤めるのが稲見謙フロント課長(40歳)だ。同氏は平成10年の入社で、同社がビッグウェーブグループに入会したのが平成8年なので、その直後にフロントの立場に立ったことになる。

稲見課長は入社以前は日産系の新車ディーラーで新車販売を経験、その後に車体整備工場の勤務経験も持って野本自動車部品に入ってきた。

このため、入社早々から業務全般の管理に従事、解体作業、梱包作業、外回り営業など一通りの実務を経て、現在、フロント課長の立場にある。

「ビッグウェーブグループでは目下玉集めの対策を練ってくれているので強い関心を持っている。また私自身もオークション会場めぐりから新規の取引先開拓まで目を光らせて玉集めの効率化を研究中です」という。

◇中年式車に照準合わせて次の動き

また販売手法としては需要の照準を中年式車に置き、他社の在庫データに不足している商品を細かく分析し、取り揃える努力をしている。

ちなみに同社の在庫量は8000点で企業の規模から見て大きく不足しているわけではないが、売れ筋の実際量に的を絞るとまだまだ足りないという見方もあり、生産の見直しも図りながら、中年式車の需要に応える形に持ち込みたいとしている。また見逃しがちだが「昔からの古いお客様が視野から消えていくことがないように注意を払うこと」も重要な対策という。地元深く根ざした老舗の対応として参考になる。

職場 愛媛県松山市南古田町2516-1
TEL089・994・8800

(株)JARA (ATRS)
松田 弘紀 氏
北辰自動車工業(株)
**地元古参の整備工場が解体参入
車体整備のプロの目で品揃え**


▲堂々とした門構えにロータスのマークが光る



▲松田弘紀工場長

北辰自動車工業(株)石田工場は創業昭和23年の老舗整備工場・北辰自動車工業(株)(辻正之社長)が平成15年に開設した自動車解体専門工場である。

ここを責任者松田弘紀氏(43歳)が工場長として管理している。総員8人で月間の解台数は平均60台、在庫は同5600点の状態。こじんまりとしているが筋肉質の経営に取り組んでいる。

◇ロータスメンバーの北辰自動車

というのも石田工場の親企業である北辰自動車工業(株)は歴史も古く、整備経営研究組織ロータスグループのメンバーという背景もあって、良質の解体車両が同社顧客から入庫できる安定した状態にある。

また松田工場長自信も北辰自動車工業で整備部門の責任者として17年間勤務して、8年前に石田工場の自動車解体部門に配属された経緯がある。

こういったことから一流整備工場の整備のプロがリサイクル部品の生産と販売に取り組む格好になり、その動き方には注目すべきところが多い。

◇目立たない小物周辺部品にも注力

そのひとつが意外と見逃しやすい小物部品や周辺付属品の取り揃えだ。重要な主要部品の品揃えは当然のこととして、目立たないプラスチック製の留め金などあれば整備の現場で喜ばれそうなものが同社では豊富に在庫されている。「あればうれしい小物部品と言うのは意外と解体工場では無視され易い。そういったものは整備の経験上生まれて来る感覚」(松田氏)という。

同工場では整備士が現場で作業が円滑に進むように極力手間が省ける部品、追加の作業が必要ない形の部品、さらには主要部品の周辺小物部品を心がけて生産、在庫するようにしている。

基本的には親会社・北辰自動車工業の整備部門支援のためのリサイクル部品という側面もあり、じっくりときめ細かく細かい部分に神経の行き届いたリサイクル部品の生産が展開されている。部品需要家の手による新しい感覚の部品生産が行われている。

職場 富山県黒部市犬山228
TEL0765・54・2166

(株)JARA (SPL)
秋山 隆 専務取締役
(株)河村自動車工業
**県下で最も地盤が強い老舗工場
全国的視野を持つ解体経営に挑戦**


▲整然とした同社の事務所内部



▲秋山隆専務取締役

山梨県の自動車リサイクルの老舗(株)河村自動車工業(河村二四夫社長)が今回の訪問先である。昭和55年の創業で旧SPNグループには平成22年に入会し、そのまま新進のJARAグループの主要なメンバーになっている。ちなみに同社代表の河村二四夫氏は現在、自動車解体の業界団体・日本ELVリサイクル機構の代表理事を務めている。

◇老舗の現場を統括するキーマン

そんな同社の現場の統括をしているのが秋山隆専務取締役(59歳)だ。同社創業直後の昭和57年に入社して、今では河村社長を傍で支える重要な立場にある。

同社の実績は総社員30人、月間解体台数250台、在庫点数7000点で主に軽四と乗用車を扱う。

歩んできた道を振り返って「まだコンピュータシステムがなかったころFAXで取引する方法をユーパーツの清水信夫会長らと相談しあったことが懐かしい。最近では在庫困難な時代に入ったが、即効の策はない。もはや右肩上がりの時代ではないことを自覚して、誠実な顧客対応で地道な営業を展開する意外に方法は見当たらない」(秋山専務)と言う。

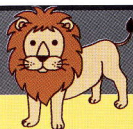
◇正直にお客様に対応が秘訣

秋山氏の姿勢を別の表現で言うならば「自分に正直にお客様に接する」というもので、「出来ることは出来る、出来ないことは出来ないとはっきり伝える」姿勢だ。

勿論、この段階に発展するには顧客との心の信頼感が十分に整えられてからのことだが、「右肩上がりの時代ではない時代」の営業として値段だけの交渉ではないクルマ情報の豊富さ、整備工場の各個の事情に合った対応、問題発生時には即座に現場に急行して対面を聞く営業を心がけている。

何ごとも電話対応で簡単にことを済ませる今の業界の風潮に鋭く逆らう秋山方式だが、傾聴に値する。「商売の基本はやはり現場の実情に即した答えを早く出すこと。次の場面に速やかに進めるお客さま対応が最終的な解答では」とベテランらしい見解で、玉不足の現状の危機を巧みに乗り切っている。

職場 山梨県甲斐市富竹新田1654-2
TEL055・276・5958



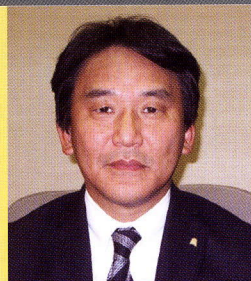
【新トップインタビューシリーズ】

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11

中古車海外流失が常態化の大型トラック市場 解体技術のレベルアップに懸命の企業努力

大阪府の 宮本 真希 氏 (55歳)

「自動車リサイクル法の資源社会循環型構築の基本的趣旨が見えなくなっています」と言う
一般社団法人・日本トラックリファインパーツ協会 代表理事 宮本真希氏 ▶



自動車リサイクル部品の最もニーズが高い市場が実は大型トラック分野である。プロが重量物を長距離輸送するこの領域では修理の際の部品交換は新品よりまずリサイクル部品が浮上してくる。この分野での主な事業者の団体が一般社団法人・日本トラックリファインパーツ協会であり、この代表理事が大阪府出身の宮本真希氏(55歳)だ。同氏の代表就任で一気に同協会の雰囲気も若返ったと言われている。新進気鋭の宮本代表理事に大型トラック分野でのリサイクル部品事情を語ってもらった。

大型トラック部品の部品商(株)ミヤモトの背景とあなたの業界の現状に対するお考えをまず語ってください。

宮本 大型トラック部品商(株)ミヤモトは創業が昭和27年で、平成14年(2002年)に創立50周年を迎えたので、その年に私が代表者を父から受け継いで就任しました。大阪の解体事業者として父が創業し、地元の解体業者の組合のお仕事も手伝う立場も与えられ、社業はともかく順調にここまでできました。当社はトラックの解体と中古部品販売を行うかたわらで、昭和39年には日野さんの新品部品の販売も開始し、トラック整備工場も併営する形になっていましたので、私が大学を出た後、大阪日野さんに6年間お世話になり、そこで新車販売を経験させてもらって、父の会社の(株)ミヤモトに帰ってきたという次第です。そこからいろいろ経験を重ねて、車輛販売(新車・中古車)と部品販売(新品部品・リサイクル部品)、そして車輛整備及び改造等に関する知識と経験を身に付けて今日に至りました。ご存知だろうと思いますが、トラックの解体事業は設備投資も相当掛かりますし、技術的な裏付けも日進月歩の努力が要求されるかなり厳しい側面があり、各社とも懸命の経営努力をしておられると思います。

乗用車分野の解体車輛の玉不足が近況大いに取り沙汰されていますが、トラックのほうも玉不足は深刻ではありませんか。

宮本 日本の中古トラックは戦後のモーターリ

ゼーション勃興期から今日まで海外で非常に人氣が高く、いま、乗用車の世界で議論されている急激な中古車の海外流失と言うのはトラック分野では早くから体験してきているのです。玉不足状態に慣れていると言えば語弊がありますが、関係者はみんな必死になってコアの収集に努力してきました。当社ではそういう事態に備えて以前から整備工場を本格化させて、同時に中古車販売も力を入れ、トラックユーザーとの直接の繋がりを強化して、丁寧な代替をして良質のコアを確保する努力を進めてきました。この業界ではさまざまな形で地道な玉集めの努力を関係者全員がしてこられているはずですよ。

いま、トラック分野でのリサイクルに関する問題点はどういうところにありますか。

宮本 例えば乗用車の世界では環境対策を軸とした電子制御化を中心に、HV化、EV化が相当進展して、業界ごと大きく次の世代に移行しています。乗用車についてはほぼ先の見通しが立つところまで来ておられますが、トラックの場合はその次世代への波動が最近の十年間に集中してきておりまして、環境対策や高性能化が最近になって急激に始まったという感じがあります。つまりトラックの形態がようやく変容し始めてきたということで、ここに来て、トラックの解体も例えばエンジンテスターなどの設備再投資が求められてきています。またエンジンテスター導入に留まらず整備技術や解体技術のレベルも急速に上がってきています。このスピードについていけないということになれば解体業としては由々しいこととなりますね。この点は非常に大きく難しい業界の課題です。

具体的な対策としてはどういふものがありますか。

宮本 大型トラックについては新型車が市場に投入された時点で開催されるメーカー系新車ディーラーが開催される講習会に出席して勉強するのが一番の近道です。そして学習したら即刻設備は導入して、自社の現場でそれを活用して実践的な技術訓練を自発的にすることです。当社では早くから整備部門の拡充を図ってきて

いましたので、トラックメーカーさんとの情報交流のチャンスが増え、技術の改革に手を打つことが曲がりなりにも進んだことは幸いでした。

トラック分野のリサイクル部品需要は乗用車に比べて安定したものと伺っていますが、その辺は如何でしょうか。

宮本 おっしゃるとおり、トラック系のリサイクル部品の需要は手堅いものがありますが、先に申し上げたように潤沢に部品を供給していくにはそれなりの解体技術と玉集めの努力が前提として求められます。このあたりを強固なものにするには時間も資金も必要になってきます。ちなみに当社では当初は部品の販売をトラックユーザー各個に展開してきていましたが、1990年以降は積極的に全国規模の部品や中古車の流通協議会の動きに参加して、同業者間の流通にも力を入れるようになりました。

ちなみに大型トラックの新車需要は世間の景気に大きく左右される傾向が顕著でして、例えばリーマンショック時などは新車の需要は一気に従来の三分の一に急減しました。そうすると私たちが期待している下取り車の発生はほとんど皆無の状態になります。そのあたりの風当たりは乗用車のそれとは比べ物になりません。ですから仮にトラックユーザーとの直接取引だと言っても下取り車の激しい取り合い合戦が展開されることになるわけです。われわれの業界ではそういう経験を経て来ているので、一様にビジネスには慎重にならざるを得ません。こういった背景からこのほど日本ELVリサイクル機構から提言させていただいた提案のなかで「不動産の海外流失」は目に見える表面の課題ですが、十年前の制定時に自動車リサイクル法が標榜した「日本国内での資源循環型社会構築の実現」がどうなってしまったのかが大いに気になっていて、これについてはリサイクル料金そのものがこの目的の為に適正に活用されるよう行政側に強くお願いするところです。と同時にわれわれのトラック部品のリサイクル業界も全力を挙げてこの問題の啓蒙に取り組んで行きたいと考えています。

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