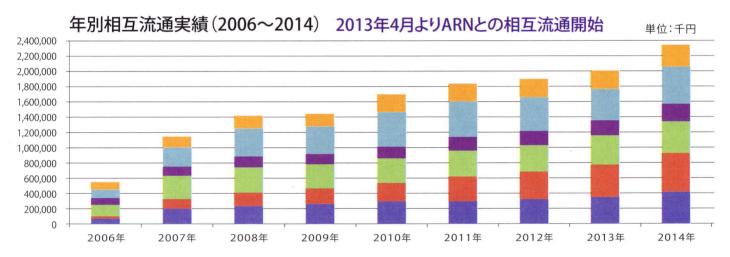


ベストリサイクラーズアライアンスの今年の新年合同祝賀会での業績発表に見る



相互流通23億7000万円の成果 広報・教育・物流・リビルトの事業活発化



今年1月28日に都内で開催されたベストリサイクラーズアライアンスの新年合同祝賀会で同アライアンス事務局ではビッグウェーブグループ、JARAグループ(SPL及びATRS)、ARNグループの三グループ間の相互流通実績を公表した。これによると昨年2014年の年間相互流通実績額は合計で23億6962万5千円を記録、2006年のビッグウェーブ、SPN、エコラインの三社グループ相互流通開始以来、毎年の実績更新で好成績を収めていることが判明した。リサイクル部品流通のシステム在庫の相互乗り入れが市場開拓の鍵であることを証明した形だ。

◇昨年2014年のBRA流通の実績

2014年度に相互流通で最も実績の上がった流通は㈱JARA内部のSPL(スーパーラインシステム)からATRS(旧エコラインシステム)が購入の流通で4億6920万4千円。、続いてATRSからSPLが購入した4億5079万9千円。続く三位がSPLからビッグウェーブが購入した3億8795万円。四位がビッグウェーブからSPLが購入した3億8627万5千円、五位がATRSからビッグウェーブが購入した2億6956万5千円、六位がビッグウェーブからATRSが

購入した2億1591万3千円の順になっている。 大雑把に見て、JARA(SPL)、JARA (ATRS)、ビッグウェーブの三つの在庫が相互 に活発に流通していることがわかる。

またこの相互流通の特徴は2006年の流通 開始以来、昨年2014年まで業績は順調に推 移し、右肩上がりを見せている。(グラフ参照)

◇業績向上の背景に互いの積極姿勢

以上のような業績を確保できた背景には関係した三社・三グループが保持していた在庫システムが頑丈にしつらえていたことと、それらをゲートウェイ方式で巧みに繋いだ結果だと言える。

さらに関係した三グループでは共有する在庫情報を積極的に利用しようとお互いに問題点を手早く解決する協同作業を継続したことが挙げられる。異種在庫システムの相互利用は関係者が意識して取り組めば果たせるということが立証されたと言えるだろう。賀詞交歓会の席上、ベストリサイクラーズアライアンスの本部として2015年度も対前年増を目指すとしている。

現在、このアライアンスを構成する組織は JARA(SPL、ATRS)のニシステムとビッグ ウェーブグループに加えて、ARNグループ(岡 田誉伯代表理事)、SSGグループ(浜田泰臣代表)の参加があり、合計で四グループを数える。

◇グループ跨いだ事業活動も前進

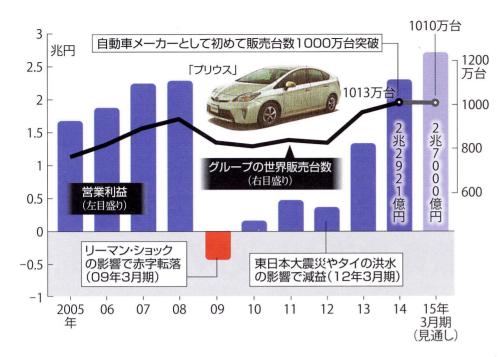
このため、複数のグループを跨いだ形で、広報事業(担当・服部厚司㈱ビッグウェーブ社長)、 リビルト部品事業(同・岡田誉伯ARN代表理事)、人材教育事業(同・北島宗尚㈱JARA社長)、物流事業(同・北島宗尚㈱JARA社長)の四テーマについて統一した動きを強めている。

とくに人材教育では四グループ統合型の基礎研修会を充実させ、訓練ノウハウの共有化に動き、物流事業については「自動車部品ロジスティック研究会」を別途に立ち上げ、広く業界の他グループの参加を募る姿勢で成果を挙げている。

新しい動きとしてはリビルト部品事業の強化で、通常のリビルト部品販売に加えて新品部品やオイルとの組み合わせ販売を試みる実験にも取り組んでいる。

これらテーマ毎の試みは異種グループの連携によって新しい状況に対応する動きが可能になったと観測され、アライアンス効果の副産物と言えそうだ。今年のベストリサイクラーズアライアンスの成果が注目される。

※BRA→ベスト・リサイクラーズ・アライアンスの略称



トヨタ自動車は2015年3月期連結決算(米国会計基準)の業績予想を上方修正し、本業の儲けを示す営業利益が前期比17.8%増の2兆7000億円になる見通しだと発表した。米国市場での販売増に加え円安効果で円換算後の利益のかさ上げで利益増を記録した。

営業利益は2年連続で最高益を見込んでいた従来予想からさらに2000億円上方修正した。また、売上高は5000億円多い27兆円を見込んでいる。7年ぶりの最高益更新でギリシアの国内総生産(GDP)に迫る規模。

税引き後の利益も2年連続で最高益となり、

円安効果 北米好調 最高益更新

これまでの2兆円から2兆1300億円に上方修正した。

トヨタ自動車の場合、海外販売比率は約75%になり対ドルで1円円安が進むと営業利益は年間で400億円増える。増益を見込む200億円のうち1750億円が為替益に相当する。同社では「リーマンショック後のコスト削減努力を愚直に推し進めた結果、稼ぐ力が付いた。筋肉質な経営基盤を作れたため」としている。

また、これらの巨額利益の使い道として円安で苦しむ取引先の中小企業への支援策として恒例となってきていた部品購入価格の値下げ要求を14年10月から見送り、15年4~9月も求めないとしている。



整備経営奥の手シリーズ その8

整備工場のトラック整備シフトが入庫減対策



▲トラック整備に強い工場は落ち込みが少ない

整備経営の隠れた切り札として商業車整備がある。急激な性能競争にあおられて、EV、HV、燃料電池車など環境対策車が急増の気配を見せる乗用車分野に比べ、商業車の世界はまだまだノーマルエンジンの世界が見通せる。しかも乗用車に比べ、日常の走行距離も長いことや、使用状況が過酷なことに支えられ、整備入庫の回数が多い。特に小型商用車に関しては町の整備工場に持ち込む

傾向がいまだに顕著で、専門に取り扱う業者の間ではドル箱になっている。占有率が高まる軽自動車と並行して、一般の整備工場では中小型の商用車整備に照準を置き換えることがこれからの戦略として重要ではないか。 蛇足ながら商用車整備にはリサイクル部品ニーズもおのずから高い傾向がある。



第9回 リサイクル現場の悩み相談

冬場のオルタネーターの受注に備えよう



▲オルタネーターの不具合発生原因は本体以外にもあることに注意

冬になるとオルタネーターの不具合が増えてくる。 部品としての注文が増えるので準備したい。

オルタネーターが悪くなると、ヘッドランプの光度が落ちる、ラジオのノイズが増える、エンジンの吹けが悪くなる、などの不具合に続いて、最終的には警告灯が点灯してエンジンがかからなくなる。

不具合の原因としてオルタネーター本体

以外の理由として、ベルトの締めすぎ、あるいはベルトのスリップ、またはクラッチプーリーの不具合などが考えられる。またオルタネーター内部のICレギュレーターが不良で過充電の現象を起す場合もある。

こういったオルタネーター特有の事情を頭に入れてフロント業務に当たると顧客の信頼が高まる。

我社のキーマン紹介します。

ビッグウェーブグループ 塩屋 勝也氏

有限会社白土商会

伝統の商法「顧客との信頼関係」 豊富な在庫で受注に応える



▲表玄関のBWの鯨マークが大きく目立つ

▲塩屋勝也フロント担当

昭和58年創業の(有)白土商会(白土昌宏社長) はビッグウェーブグループ創生期からのメンバー でますます堅調な歩みを進めている。

総社員18人で月間の解体台数は平均60台。在庫量は14000点を維持している。コストを低くして在庫を豊富に確保するまさに筋肉質の経営だ。

今回は同社のフロントマンの一人である塩屋勝也氏(30歳)に登場願い、その中身について語ってもらった。

◇顧客との信頼関係が鍵

塩屋氏は平成18年に同社入社で、入社直後は 生産と梱包を2年間担当し、その後フロントに配属 され現在に至っている。

同社の伝統は一にも二にも「顧客との信頼関係を保つ」ことで、ずばり良い品物を買いやすい手ごろな値段ですばやく提供することを心がけている。この動きを保障するのが、豊富な在庫量と丁寧な部品取りである。

「わたしはフロントとして顧客と日々接触していますが、お客さまとのやり取りを出来るだけ生産現場の担当者に伝えることに気を配っています。こまめに部門間でミーティングを行うことが当社の強みです」という。

具体的な顧客のニーズをリアルタイムで生産の現場が熟知していることが大きい戦闘力を生み出すという考え方である。

◇社内での立ち位置にバランス感覚を

「お客様は白土商会を信じていろいろ相談をしてきてくださっている。これに応えるためには会社全体がひとつになって反応する必要があります。社内での私の位置付けが常にバランス良く部門間の橋渡しをしなくてはなりません。バランス感覚の取れた社内でのやり取りに努力しています」ともいう。

業界での歴史がある同社だけに顧客の信頼を裏切らないビジネスをどこまで追求できるか、部品のユーザーである整備工場が安心して発注できるリサイクル部品業者の模範を示したいという。言い換えると「商談のなかに嘘がない取引」と言える。対外的に第一線で顧客と常に接する塩屋さんにとってはこの「白土流の嘘がない商売」が終生の目標になりそうだ。

千葉県佐倉市上別所石塚82 TEL043・498・0909 (株)JARA (ATRS)

林 浩司 氏

株式会社藤木自動車商会

富山県の大手新品部品商 入会後リサイクル部品本格化



▲活気溢れる同社の事務

▲林浩司リサイクル部品担当

昭和41年創業の㈱藤木自動車商会(藤木演文社長)は総社員65人の規模で富山県内に6箇所の営業拠点を展開する新品部品販売業者。主に軽自動車と乗用車の新品部品を取り扱い、一部並行してリサイクル部品を販売している状態である。

同社がJARA(ATRS)グループに入会後、本格的にリサイクル部品の販売強化に着手、本社事業部内に責任者林浩司氏(49歳)を置き、体制強化に乗り出している。

◇ミシュランタイヤの経験者を配置

林氏は14年前に同社に入社、日本ミシュランタイヤに13年間在籍していた腕を買われて同社のタイヤ事業強化に尽力、その後、砺波営業所所長として勤務の後、本社事業部に帰って来た。タイヤ、新品部品の販売を経験して、リサイクル部品販売を本格的に担当することになった。

同社の強みは新品部品販売で蓄えた品番データで正確なリサイクル部品管理が果たせること。 このため受注後の絞込みが迅速にできることが営業活動に勢いを付けている。

同時に、顧客である整備工場がリサイクル部品を軸に、新品、社外新品、リビルトなどを藤木自動車商会で幅広く選択できるという利点がある。さらに取引については支払いが顧客との間で新品とリサイクル部品の一括請求が可能となり、これも有利に働いている。

◇玉さえあればもっと売れる

林氏の見方では「リサイクル部品の付加価値は 非常に高い。価格面で整備工場の経営に直接貢献できる。需要はこの先を考えるともっと伸びるはず。玉があれば必ず売れるビジネスだ」としている。背景が新品部品商と言うことから当然品質については厳しくチェックする気風もあり、顧客からの信頼は相当なものがある。

JARAネットワークを活用し、有力なリサイクル専門事業者から良質の商品を仕入れることも軌道に乗ってきたことから今後の成り行きには道筋が見えている。新品部品商としてのリサイクル部品販売の実験が展開されている。

 (株)JARA (SPL)

山本 伸一氏

株式会社創新

中古エンジンの輸出専門商社国内部品販売も強化中



▲広いスペースの同社生産工場

▲山本伸一フロント担当

昭和59年2月創業の㈱創新(秋屋守行社長)は乗用車、トラックのエンジン専門の輸出事業者。一部、国内の部品販売も並行して手がける特殊な業態で、JARA(SPL)グループには2012年4月に入会し、目下、国内向け部品販売の強化にも取り組んでいる。

総社員は30人で、輸出用の部品取り車輌を月 平均20台仕入れ、主にエンジンを北米、南米、 オーストラリアを中心に輸出している。常時エンジンは2500基を在庫中だ。

◇学卒後自動車解体分野に就職

そんな同社の販売部門の責任者が山本伸一課長(39歳)である。同氏は学卒後、2年あまり親戚筋の自動車解体業に勤めた後、同社に就職、仕入れ担当、オークション担当などを経て、現在は㈱創新のリサイクル部門の営業全体を管理している。

2012年のグループ入会でそれまで取引の あった自動車リサイクル業者と、今度はメンバー 同士として再会、取引上の繋がりが今まで以上に 強まったという。

「JARAの会合には顔を出させていただいていろいろ情報交換できることが大きい成果」(山本課長)とし、グループ入会を期に、国内部品販売の強化に取り組んでいる。「国内販売担当3名を配置して地場の整備工場顧客を今、丹念に掘り起こししている」というわけだ。

◇目下の深刻な玉不足には危機感

同社は輸出にこれまで力を入れてきたことで、 目下の玉不足については苦慮しており、大量に中 古車があり姿で輸出されている現状には不満を 持っている。「いわゆる解体車輌の激減がこのま ま続くなら、当社としては問題だ。質の高いリサイ クルエンジンの確保は今後も継続させていかな ければならない課題」としている。

これまでの経験からリサイクルエンジンの輸出に関しては海外の顧客の信頼を裏切るビジネスは絶対に避けなければならない。息の長い安定した商談を継続するためにはJARAネットワークの支援が不可欠としている。

週末には家族と過ごすことを欠かさない良きパパでもある。

東京都豊島区上池袋4-11-16 TEL 03:3918:3100

【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12

「自動車関係者全員が取次ぎ業者」という間違い 解体業者も中古車流通の極意を体得しよう

愛媛県の 八束 正氏(58歳)

「自ら中古車販売業者の位置に立って玉集めは正面突破作戦で」という八束正氏▶



自動車リサイクル部品の流通については都 心部より地方の商いのほうがやや難しい。とい うことからこの業界の猛者達は地方に頑張る凄 腕が多い。NGPグループから分離した創生期 のSPNクラブ(現在のJARAグループ)の人材 訓練に力を発揮したのが愛媛の八束正氏(58 歳)だ。独特の業界観で異彩を放つ同氏にずば り目下の過走行車の海外流失問題を聞いて見 た。解体業者も中古車業者に変身して正面突破 を狙えという意見は貴重だ。

㈱ヤツヅカの創業期のお話をまずお聞かせく ださい。

八束 私は学卒後、東京に出てゼネコンに勤め たのです。建築関係の仕事に就いたことで、早 くから鉄スクラップ業界の情報を手にすること ができました。当時は鉄の価格が良くて景気も 悪くなかったことから関心を持っていたのです。 そこで勤めていたゼネコンを辞めて独立したい と考えるようになり、22歳のときに1年間千葉 県の鉄スクラップ屋に弟子入りして、それから愛 媛に帰ってユニック4トン車一台を持ってスク ラップ屋を開業したのがスタートでした。

あなたの場合は東京でもうひとつの経験があ りますね…。

八束 実は勤めていたゼネコンのすぐ近くにボ クシングジムがありましたのでそこに通うように なりました。熱心に通ううちにプロになってみよ うと決心して3年間プロ生活もしました。自分で 言うのもなんですが結構腕も上がって後楽園 でその頃の世界チャンピオン具志堅用高さんら と肩を並べて前座で試合に出たこともありまし た。その後、日本ランカーになり、もう少し頑 張っていたら日本チャンピオンも夢ではなかっ たのです(笑い)

さて、話をリサイクル事業に戻して、どうして当 時のNGPグループに入ったのですか。

八束 鉄以外の廃品回収にも手を出してとも かく頑張っていたのですが、鉄スクラップの場 合はどうしても相場の高下があります。これを 乗り切っていくのはやはりかなりの体力が必要 でした。そんな悩みを抱えていたときにNGP創 設者の大石一彦氏から一通の葉書が届いたの です。広島で全国ネットの説明会をするから出 席するようにという勧誘の葉書でした。その誘 いを実は無視してそのままにしていたら、大石 さん自らが私の工場に来てくださって直接いろ いろお話を聞くという場面になったのです。はじ めてお会いしたときの印象は「大きい想いを 持っておられるなあ…という驚きと同時にすぐに は信じられない」という複雑なものでした。

それでそれからどうなったのですかい。

八束 大石さんは「広島がだめなら九州でまた 研修会をするから是非参加して」と言われたの でようやく九州での研修会に顔を出しました。 そこですでに活躍中の九州の古参のメンバー 方の熱心な話や想いを聞き感動を覚え入会を 決意したのです。これがきっかけでリサイクル 部品の生産と販売に集中して事業展開すること になりました。入会当初は同期のメンバー同士 で一生懸命勉強しました。

さて、その次はSPNクラブの独立でしたが、八 束さんはどうしてSPN派に方向転換されたの ですか

八束 あの時は悩みましたね…。あの頃、NGPグ ループは確か150社位の大きさになっていまし た。正直言ってあの頃の150社規模と言うのは 少々肥大の傾向で、はじめの苦労を知っている 者からしますと、心の絆のようなものが希薄にな りかけ、方向性が少し違うような気がして、なに か物足りない気持ちがあったのは事実です。組 織としてどのような方向に進んだらいいのか私 の中で迷いが生まれていたと思います。そこで 次のなにか新しい挑戦がほしいという思いで新 進のSPNクラブに入ったというわけです。

結局、そのことでその後の動きはどうなりまし たか。

八束 私の考えですが、あのときの組織の分裂 でお互いが全く新しい局面に至ったことでいい 意味の緊張感が生まれて、次の場面に入って行 けたと思います。双方共に組織としての命拾い をしたと思っています。

あなたはSPNクラブでの人材教育に貢献され ました。八束方式の社員訓練は定評がありまし

た。それについて一言お願いします。

八束 SPNクラブが発足して1年後に改めて SPNとしての社員訓練の必要性が論議される ようになりました。当時の土門会長から「SPNメ ンバーとしての仲間意識や絆が弱くなっている、 それに部品の品質も低下していることなどから 経営者も含め現場の社員の訓練を任せるから やってほしい」と依頼され、それではということ で引き受けました。一回の訓練は3日間ですが、 その間にクラブメンバーとしての心の絆を築き トげることを狙いとしました。訓練内容は結構厳 しく、つらい思いをもたらすものでしたが、その つらさが逆にメンバー同士の絆を強いものにし たと思います。メンバー同士の絆や仲間意識を 大切に思う心が強化され、同時に同じ思いの業 者が集い、切磋琢磨することでグループの結束 が強まり、これらのことがメンバー企業の具体的 な発展に繋がる要因になったと思います。

最後に最近の玉事情も含めて、あなたの自動 車リサイクル事業に対するお考えを聞かせて ください。過走行車の海外流失問題についても お願いします。

八束 私の考えでは様々の組織があり、それぞ れの在庫管理システムで稼動している状況にあ ることは間違いないことですが、最終的にリサイ クル部品についての流通は一本化すべきで、そ のことは不可能ではないと思っています。ちな みにその試みに挑戦しているのが我々のベスト リサイクラーズアライアンスです。なにごともす んなりと簡単には行きませんが、最初の一歩さ え間違わなければ業界の最終目標には必ず到 達できると思っています。さらに過走行車の輸 出問題ですが、私はこれは規制するのは困難だ と見ています。自動車関係者全員が「取り次ぎ 業者の資格 | を持った時点でこのコントロール は出来なくなっています。我々自動車リサイクル 事業者が中古車流通業者の立場で互角に中古 車の流通に分け入って行く必要があります。大 手保険会社、地元整備業界などとの取引のルー トを作り上げ、ほんものの中古車取引を体得し て玉集めのプロになるという道を正面から選ん だほうが解決は早いような気もします。

発行



株式会社 JARA

