

UO1.141

緊急記者会見・㈱ビッグウェーブと㈱JARA

平成27年の年内めどに統合への話し合いを開始激変する自動車環境に対応すべく両社が決断







冒頭にコメントを読み上げる (株)ビッグウェーブの 服部厚司代表取締役

株JARA側の立場から 事情を補足説明する株JARAの 十門五郎取締役会長

3月12日の記者会見に出席した㈱ビッグウェーブと㈱JARAの両社取締役陣

昨年、㈱SPNと㈱エコラインの両社が合併して新しく㈱JARAが発足し、自動車リサイクル部品流通に風穴を開け、注目を集めたばかりだが、このほど、これに加える形でリサイクル部品流通の草分けでもある㈱ビッグウェーブが㈱JARAとの統合を意識した話し合いを開始したことを正式に記者会見を開き明らかにした。両社はすでにベストリサイクラーズアライアンスの名前で協同の動きを強めて来ており、統合の話し合いは時間の問題と見られていたが、傘下の会員間の意見調整などもあり、具体化はまだまだ先と見る向きもあったことから、ある意味では業界に対するサプライズの意味合いも濃く、実現は年内めどとされており成り行きが注目される。

◇統合視野に入れた協議を開始

3月12日に都内のホテルで開かれた記者会見の席上、はじめに立った㈱ビッグウェーブの服部厚司代表取締役は「06年より当社は当時の㈱SPN、㈱エコラインとシステム連携し、12年にはベストリサイクラーズアライアンスを㈱SPN、㈱エコラインの両社と結成、業務提携関係をさらに強化してきました。これを踏まえてこの関係をさらに一歩前進させ、将来の企業統

合を視野に入れた協議の場を設けて、一層緊密な関係造りに取り組みます」と、事実上の企業統合・合併の可能性について言及した。

また会見の中で記者団からの質問に答えて 「話し合いの結果を改めて年内にはまとめて発 表したい」とし、協議は今年一杯をめどに展開 される見通しだ。

また記者団からは「ベストリサイクラーズアライアンスに加入している他のグループ、ARNやSSGなどとの関係はどうなるか」との質問に対しては「新しく合併になれば、両グループとの関係はより親密になるはず」と答え、当面は㈱ビッグウェーブと㈱JARAとの協調強化に全力を挙げるとした。

◇土門会長が両社トップの尽力評価

会見の席上、服部厚司代表取締役に続いて立った㈱JARAの取締役会長の土門五郎氏は「ベストリサイクラーズアライアンスを結成した頃からもっと協力関係を強めることが出来ないかといろいろ考えて来て、昨年の㈱SPNと㈱エコラインの合併にやっと辿り着いた。今回は㈱ビッグウェーブのご理解を得て、前向きの話し合いが可能になったと喜んでいる。業界の変革を果たせる動きがこれでかなり前進できると思う。本日はそのための協議が可能になったと思う。本日はそのための協議が可能になっ

たことをご報告できた。この業界では統合の話し合いは極めて難しい環境にあり、服部厚司代表取締役と北島宗尚代表取締役の両氏のご苦労には敬意を表したい」と補足の説明をした。

◇BWが抱える業界VIPの動向が鍵

今回のテーマの中心となった㈱ビッグウェーブは傘下に自動車リサイクル関連のパイオニア的な重要な企業を多数抱えており、日本の自動車リサイクルを論議するには彼らの見解を無視して事を運ぶことは実際上難しい一面を持っている。

㈱JARAの経営首脳もこういった背景については理解が深く、今回の㈱ビッグウェーブの決断については全員が良としている。

(㈱ビッグウェーブ、㈱JARAの両社は部品在 庫管理システムの管理会社であるが、根本的に はそのシステムを利用して日常の部品販売業 務を実行している傘下の構成メンバーの意向 や動き方がこれからの業界の方向を決定付け ることになる。

そういう視点から、今回の両社の統合を視野に入れた関係強化の意思表示は、すでに本邦最大の組織率を実現していることから、今後の日本の自動車リサイクル事情を左右する大きい意味を持っている。

JARAグループが統合後初のグループ総会開く 実績重視の姿勢を強調し実務者リーダー育成へ





▲成績優秀会員を表彰する 会共推治会長

▲業績順の席順で開始された今年のJARAグループ総会

自動車リサイクル事業者で組織するJARAグループは、3月12日、東京田町のホテルJALシティ田町で新会社(株)JARAの統合後、初となる第一回目のJARAグループ総会を関係者多数を招き盛大に開いた。

総会は総合司会を井上幸彦氏が務め、副会長・近松利浩氏の開会宣言、教育部長・岩間祐介氏の三大信条唱和で開始された。

冒頭、あいさつに立ったJARAグループの今井雄治会長は「今回は新しくスタートした JARAグループとして記念すべき第一回目の総会ということで、会員の座席は業績順にし た。これはグループ内でのそれぞれの会社の立ち位置を明確に自覚する為のもの。順位決定には慎重なアンケート調査の結果で信頼してほしい」と述べ、これまでの流れとは違うことを印象付けた。

その後、議長に教育部長の岩間祐介氏を選び、議事に入った。

まず活動報告をグループ会長の今井雄治氏が、各部報告を各部長が、各ブロック報告を前年度各ブロック長がそれぞれ行い承認された。

次に決算報告を事務局長の齊藤徹氏が、災害対策預かり金報告を㈱キャレックの渡邊和寛

氏が、監査報告を監査役の土門五郎氏がそれ ぞれ行った。

続けて活動計画案の発表で総合の計画案を グループ会長の今井雄治氏が、各部計画案を 各部長がそれぞれ発表した。

続く予算案は事務局長の齊藤徹氏が行い承認された。

最後に新監査役を鴨下商店の鴨下治郎氏にする役員改選と規約改定はグループ会長今井雄治氏が説明し、承認された。

休憩後、今期の各ブロックの計画発表とブロック内の役員紹介、実務者リーダー紹介が行われた。続いて新入会員の紹介と昨年度の成績優秀会員の表彰式が行われた。最後に㈱JARA側の近況報告が為され、副会長栗原裕之氏の閉会のあいさつで総会を終えた。

また総会議事終了後、別室で懇親会が持たれ、経済産業省自動車局を筆頭に関係業界から多数の来賓者を交え遅くまで情報交換の時間が持たれた。

エアバッグのタカタ問題

米ARA訴訟

日本では考えられない米団体の政治力発揮





用3日の公聴会で証言するタカタの前CEO清水代表 今回の集団訴訟は彼の名前で公表された

米国自動車リサイクル事業者協会(略称 ARA)は、エアバッグのタカタ社、その子会社の TKホールディングス社とハイランド・インダストリー社、およびタカタにより製造された欠陥エアバッグを含んでいる車のリコールを必要とする多数の自動車メーカーに対して集団訴訟を起こしたと発表した。リサイクル業界として成り

告訴によると、2004年にエアバッグの秘かなテストを実施して以来、タカタは欠陥に気づいていたとし、ARA側は、タカタと自動車メーカーが、連邦、州、および慣習法に従って適時に既知の欠陥を公にするだろうと期待を持ってい

行きが注目される。

たが、欠陥を適切に明らかにすることにタカタが失敗したので、タカタのエアバッグを含んだ車両を自動車リサイクラーに購入させる結果となったとしている。

リサイクル部品事業者の政治力が格段に日本のそれとは違う米国の事情とは言いながら、そのものズバリと集団訴訟に踏み切るお国柄には感心せざるを得ない。新車生産段階の事情に関しては全く感知できないと錯覚している観のある日本では大いに今後の参考にすべき動きである。ちなみにわが国のNPO・JARAは米国ARAとは極めて入魂の間柄である。

豊田通商(株)白井専務が 異例の激励

3月12日のJARAグループ総会の席上、㈱ JARAの主要株主である豊田通商㈱の白井琢三 専務取締役が、参加したJARAグループメンバーに「あなた方の熱気ある討議の様子に強い感動を覚えている。ここで討議されたことやリサイクル部品生産の現場で直面しておられることを、トヨタ自動車の新車生産の現場にも伝えたい。そのために今回選ばれた優秀実務者リーダーを招待したい」と異例の激励を送り注目された。

飛田テックが タイヤショップ開設



飛田テック㈱の自動車リサイクル部門の新潟オートリサイクルセンターでは4店舗目のタイヤ販売のショップ・GOGORパーツショップ桜木店をこのほどオープン、営業を開始している。同社はかねてからRタイヤ販売は強化中だった。

●シリーズ企画● ーマン紹介します。 🎫

ビッグウェーブグループ

幸田

有限会社北光興産

部品扱いは小ぶりだが戦術は大きく 整備業のノウハウ生かす堅実経営



▲リサイクルセンターとして別棟を構える

今回登場いただいたのは北海道網走郡美幌町 の(有)北光興産(幸田英治社長)。創業は昭和38 年でビッグウェーブグループには平成7年の入会。 現在月間の解体は約130台、部品の在庫は約50 00点の規模。リサイクル分野の作業量としてはや や小ぶりだが、その背景は決して小さくない。

◇地元密着の戦略整備工場が母体

(有)北光興産の骨格はまず灯油、プロパンなど の燃料販売、解体車輌の輸出などから始まって、 スズキの新車販売、中古車販売、車輌買取りに至 り、それらを支えるリサイクル部品の生産と販売 があるという形だ。

リサイクルの現場を監督する幸田周二専務(4 6歳)は同社に入る前は測量会社で測量技師とし て二年間勤務の後、父君の北光興産に帰って来 た。現代表の幸田英治氏は同氏の兄に当たり、こ ちらも旭川ホンダで新車販売を経験して同社に 帰って来た。いまでは兄弟で総合的に同社の事業 を運営している。

こういった環境から、幸田専務の業界に対する 見解はユニークなところを見せる。

「最近はいわゆる玉不足が喧伝されているがほ んとうにそうなのかと疑問に思っている。新車生 産の合理化が進展して新品部品の互換性が進展 し、リサイクル部品の発注も一箇所の事業者に集 中しなくなったのではないかしと分析する。

◇旧来の販売手法に限界感じて模索

またインターネット情報が氾濫して商品の価格体 系が広く一般消費者に公開されたことも実際の小 売の需要に繋がらない遠因になっているともいう。

こういった見方から、同社では「このままの営業 ではリサイクル部品販売に限界が訪れる。次の場 面の販売手法を今から編み出しておくべき」と警 鐘を鳴らしている。

危機感を持って先読みする同社では、ビジネス の基本はやはり顧客とのコミュニケーションの強 弱で決まると見て「全社員のお客様への働きか け・声かけキャンペーン」を目下強力に推し進めて いるという。また、市場は決して玉不足ではなく 「玉外れ」ではないかという視点は鋭い。

> 北海道網走郡美幌町字報徳67の15 TEL0152 · 75 · 2134

株JARA (ATRS)

仲田 雅博氏

株式会社久保田商会

JARAシステム導入で活路 顧客の絆に良質品を上乗せ





▲=階建ての大きい事務所棟である

▲仲田雅博フロント担当

青森市の㈱久保田商会(岡崎康一社長)は創業 が昭和26年という古参企業。自動車解体の裏も表 も知り尽くしたベテランである。同社は以前から解 体と並行してリサイクル部品販売も強化してきた が、今年に入って改めて国内部品の販売の再強化 に動き始め、このほど㈱JARAとのシステム契約を 締結、この3月からオンライン化を稼動させた。

◇整備士経験者を新システム導入に起用

今回、同社のキーマンとして登場いただいたの は昨年9月に入社したばかりの仲田雅博氏(28 歳)である。彼は札幌の自動車短大を卒業して2 級整備十として働いたキャリアがあり、経験を買 われて同社の部品強化要員として採用された。目 下、新システムへの部品の登録とフロントの二つ の業務を受け持って頑張っている。

同社の現状は入庫台数が月間300台、在庫点 数は10000点の段階。それを総員15人の社員 でフォローしている。

そんななかでシステム登録の立ち上げを急ぐ 仲田氏だが「整備の現場で修得した知識とリサイ クル部品の現場で修得した知識を比べるとリサイ クルでの知識のほうがはるかに多彩で奥が深く びっくりした。興味深い。今後もさらに勉強した い」という。

◇素早い学習で新フロント手法を考案

「まず発注してこられるお客様との会話を大切 にして、意思の疎通を図りたい。その上でひとつひ とつの商談を確実にし、そこへ安心してもらえる 商品を提供していく形を整えたい。今回のJARA システムの採用もそのためのもの」と明快だ。

基本的に同社では地場の顧客からの注文に応 えることが優先だが、今後はJARAシステムの採 用で在庫量を増やせばインターネット上の商圏も 拡大するとみており、先行きは明るいとしている。

「どうしたら当社の商品が他社に勝っていると いうことを正確に説明できるのか只今研究中」と いう仲田さんに次の時代のリサイクル部品流通 の兆しを感じる。さらに前進してほしいキーマンの ひとりだ。

青森市三内字玉作2の5 TEL017・766・2096

株JARA (SPL)

佐野 **匡削** 氏

イワマワークス・東海オートリサイクルセンター

現場事情に詳しい生産担当配置



▲東海オートリサイクルセンターの 看板が光る

▲佐野匡則生産担当

静岡県富士市の㈱イワマワークス(岩間祐介社 長)の東海オートリサイクルセンターはJARAグルー プの有力メンバーで月間の解体台数650台、部品在 庫量11000点を確保している。創業は昭和45年で SPNクラブには平成17年の入会だ。

◇フロントの感覚生かした生産と登録

その同社の国内部品生産の現場を監督してい るのが佐野匡則氏(31歳)である。同氏は平成21 年同社に入社、以後フロントを4年間勤め、現在生 産管理と完成した部品のオンライン登録を受け 持っている。

佐野氏は同社入社前まで住宅関連の営業を2 年半経験して同社に入って来た。高額な資産の売 買を経験してきたことから、リサイクル部品の販 売についても早くからセンスを発揮してきた。

現在の業務は入庫車輌を国内部品、輸出、解体 などに振り分け、生産する部品を指示して在庫の 回転率を調整する仕事。同社に取っては重要な部 門を任されている。

「在庫の回転率は目下のところ92%くらいを維 持しています。売れ筋を素早く判断してフロントの 作業をバックで支えるのが任務です」という。フロ ント時代の経験から売れそうな部品を決める勘は 結構鋭いものがある。

◇ホイルリペアや新品部品販売に進出

同社では主体の部品生産販売の経験を生かして、 タイヤホイルのリペアや、新品純正部品の販売にも 挑戦し、成果を挙げている。ちなみにタイヤホイル などは4本入庫が本筋だが、そのうちの一本に傷が あると後の3本が売れ止まる。これを防ぐためのリ ペアで効果は大きい。また在庫不足を補う純正新品 部品の販売も即効性のある動きとして注目される。

「タイヤホイルのリペアも純正新品部品も別屋 号で店舗を構えて売っているので相乗効果はあ る」と見ている。

同社の部品生産は用品販売や新品部品の取り 扱いなどと合わせ、総合的な視野に立ったもの で、柔軟な姿勢と消費者のニーズを踏まえた有機 的な形を取っている。恵まれた環境下で生産担当・ 佐野さんのキーマン振りが光っている。

静岡県富士市今井285の1 TEL0545 · 33 · 1888



【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13

中古車販売の経験を解体車の玉集めに応用完成した資源再生事業者として生き残り図れ

三重県の森剛氏(66歳)

「クルマを売るものはその車の最後もお世話すべきです」という森剛会長



自動車リサイクル法の施行がきっかけで自動車解体業界以外のところから事業に参加する企業が増えたことは法施行の効果の一面だった。今回、登場いただいたのは異業種参入の典型例でスズキの新車販売と中古車販売のプロである三重県のオートセンターモリグループの森剛代表取締役会長(66歳)だ。同氏はエコワールド事業部を2002年に立ち上げると同時に全国ネットの中古車買取りネットを素早く構築、自動車解体事業の立ち上げを成功させた。いまは一線の業務を若い世代に譲って業界の流れを静観するがまだまだ舌鋒は鋭い。

あなたはオートセンターモリという巨大な整備 工場を完成させた後に自動車解体業に進出されました。当時、なぜ本格的に自動車解体業に 打って出られたのですか。そのころの心境を 語ってください。

森 自動車リサイクル法が施行されることがわかっていましたので自動車の最終段階について整備業としてどうかかわるのかということに思いを巡らせていましたが、やはり自動車で商売するものは自分が売った自動車の最後をきっちり見極めることが、そのクルマを使用されたお客さまの立場に立っても必要なことではないかと思うようになり、自動車解体事業に進出する決心をしたのです。自動車を売った事業者がその自動車の最後を見極めることは至極当たり前のことのようにそのときは思いました。

自動車解体業の事業所であるエコワールド事業部は短い時間で一気に立ち上げられましたが、なぜそういうことが可能だったのですか。

森 わたしは軽自動車の新車販売からはじめて、中古車の販売にも経験を積んでおりましたので、車輌の流通についてはそれなりの知識がありました。廃棄車輌の収集方法もどうすればいいのかはわかっていた積りです。そこですぐに全国のリサイクル事業者を対象に廃棄車輌の引き取りのネットワークを構築することに動きました。その結果、現在約120社のネットワー

クを稼動させています。当然のことですが、玉については、廃棄車輌なのか、中古車なのかの区別は初めからありませんでした。あくまでも車輌の引き取りを効率よく展開するのが目的でした。中古車販売の視点に立った玉集めだったと言ってもよかったと思います。

その次は御社の解体方法なのですが、最初から手ばらしだったという点について説明してください。

森 わたしは解体事業を始めるかなり以前から 日本の中古車の人気が海外では非常に高いこ とに気が付いていました。日本は狭い国土のな かで多数のクルマが走っています。基本的に精 度の高い車検制度があって、代替期間が短い、 ユーザーは綺麗好きが大半、ということで国内 の中古車の品質は極めて高いということです。 ですからここから生産する中古部品ははじめか ら絶対的に品質は海外のものに比べるとレベル は高かったということです。当時、廃棄車輌は宝 の山という表現がはやりました。いまでもこれは 事実です。ですから私は解体するには丁寧に全 部手ばらしすることを前提に解体の工程を組み 立て、いまもそれを実行しています。丁寧にばら すことで小さい部品一個一個も商品化できま す。自動車を解体の段階で完全に資源化した い、自動車の最後の場面を見届けたいという気 持ちの表れでした。正直申し上げて、自動車は 捨てるところがない商品です。

いま考えますと、そういう意味では解体の素人 の森さんがこれまでの自動車解体の常識を破っ て大きい風穴を開けたことになりますね・・・。

森 いまでこそ廃車買取りは業界の常識になりましたが、私が解体事業に立ち上がる当時はなかなか話が前に進まないことが多くて、壁も一杯ありました。オートセンターモリの名前で車輌買取りのネットワークを組み立てようとしたときも、当時の解体事業者さんの大半は中古車の査定の方法が分からないというので、私のほうで講習会を開いて説明してあげたこともありました。買い取り業者のアップルさんやガリバー

さんが隆盛極めておられますが、ご両者の動きが表面化する前から、私はクルマの買取りは大きいマーケットになると思っていました。昔は中古車を買い取りしてもらうというのはどちらかと言えば、まるで自分の着ている着物を質屋に持ち込むような後ろめたさのようなものがあったのを憶えています。それがいまでは街頭のきれいな店頭で堂々と行えるビジネスに変貌しました。インターネット上では家庭で奥様が手際よく処理される日常茶飯事になりました。こういう時代の大きい流れに我々も遅れないように付いていかなくてはなりません。

現状は玉不足が取り沙汰されています。その遠 因はなんでしょうか。

森 思いますに、この廃棄車輌の流通が自動車 リサイクル法施行をきっかけに自動車販売、自 動車整備、自動車鈑金塗装、自動車部品用品の それぞれの分野の壁を破ってひとつの商流が 浮上してきたのではないでしょうか。それまでは 車販、整備、鈑金塗装、部品用品の世界でばらば らに考えていたクルマの廃棄処分が、今では中 古車オークションに集約されてしまったという 現実です。これがいいことなのか悪いことなの かそれは分かりませんが、今後我々が話し合い を進める相手はオークション事業者さんという になるでしょう。

これからはEV車、HV車、燃料電池車の時代になろうとしています。次の時代もリサイクル部品は流通する世界を確保できるでしょうか・・・。

森 それは当然のこととしてリサイクル部品の 世界は存続します。それにガソリン車も消えて なくなることはありません。一定の比率で残る でしょう。事業エリアとしてはまだまだ継続して いくと思います。但し、いままでのような形の解 体事業ではなくて、完成した資源再生事業者と しての自動車解体事業という形で生き残ってい くということではないでしょうか。いずれにせよ、 自動車でビジネスを展開する以上はその扱って きた自動車という商品の最終の場面をしっかり 見据えるということは大切なことだと思います。

発行