



# 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

2015.4

Vol.142

### リサイクル部品に関する新しい傾向

**BSサミットニュース** 2015年(平成27年)3月25日

#### リサイクルパーツ普及拡大に向けて 1月は10,014点で月間使用数量最多を更新!

事故車修理時のコスト削減は、損害保険会社、ユーザー共に非常にニーズが高まっています。BSサミットでは、環境負荷低減とともに、こうしたコスト削減に寄与することを目的として、販売促進委員会を組織し、自動車補修部品のリサイクル促進を進めています。

BSサミット組合員によるリサイクル部品の使用促進は、1月は10,014点、2月は9,584点でした。1月は前号で「10,000点も前号」とお知らせしたとおり、初の10,000点超えとなりました。2月も、ほぼ1月と同数と謳って

も満足ではないでしょう。前年同月比でも116%伸びており、組合員の皆さまの努力のおかげです。販売促進委員会では今後も積極的にリサイクルパーツの活用促進を行ってまいります!

**知っておこう!**  
リサイクルパーツのメリット  
1. 環境負荷低減  
2. コスト削減  
3. 品質向上  
4. 廃棄物削減  
5. 資源の有効活用  
6. 地域経済の活性化  
7. 社会貢献  
8. 企業のイメージ向上  
9. 顧客満足度の向上  
10. 競争力の向上

※リサイクルパーツの品質は、メーカー保証と同等です。また、リサイクルパーツは、環境負荷低減に貢献しています。

▲克明にリサイクル部品を説明するBSニュース

## BSニュースに見る部品分析と 遠路はるばる見学の真意は



▲(株)リピートの生産現場を見学するSSGメンバー



▲見学後更に詳しい説明を聞くSSG首脳陣

自動車リサイクル部品の生産に関して根本的な玉不足傾向が表面化して、関係者の対応に変化の兆しが生まれてきている。その動きのひとつに情報収集の姿勢に密度の濃さが問われる現象がある。今回は需要家の機関紙の報道振りとリサイクル部品流通組織間の交流振りにその変化を見てみた。大いに参考にすべき情報戦の形と思われる。

#### ◇整備事業者のリパーツ認識を再確認

その第一の動きは車体整備経営研究組織であるBSサミット事業協同組合(磯部君男代表理事)の機関紙BSサミットニュース3月25日付け号の記事に見られる報道振りだ。

同紙は毎号で「リサイクルパーツの普及拡大」の模様を詳細に記事にしている。そのなかで今回は「知っておきたい豆知識」と題して克明にリサイクル部品の形について記しており、その表現の仕方が秀逸だ。

短い紙面のなかで①リサイクル部品と新品部品(純正品と優良部品のふたつに分かれる)と、解体部品の大きい三ジャンルがあること②リサイクル部品のなかにリビルト部品とリユース部品の二つがあること、と説明している。

ここで注目されるのは需要家である整備事業者側で解体後、そのまま利用する解体部品と、解体後、点検と美化作業を施したリサイクル部品とを明確に分類している点である。

リサイクル部品流通のプロであるわれわれの側から見た場合、市場に出荷する場合は全数、点検美化を実施しているという認識が強い

が、大きい視点で見たときは市場の底辺部分にいわゆる「手付かずの解体部品」が存在していることを指摘していることになる。

さらに整備事業者側から見た場合、リサイクル部品とリビルト部品の違いはまだまだ鮮明ではなく一部では混同されている危険があることも紹介している。要するにこの記事自体は解体部品全体の流れを一読で理解できる表現で、需要家側から需要家筋に向けて発信されているところが重要である。まさに自動車リサイクル部品の流通に関して部品を利用する側で、商品に関する定義が明確に施された記念すべき記事であると思われる。

#### ◇リサイクル屋がリビルト業を集団見学

次のテーマがリサイクル部品流通組織間の珍しい交流の一例だが、4月8日、北海道のリサイクル部品流通組織であるSSGグループ(浜田泰臣会長)32名が遠路はるばる大阪のリビルト事業者(株)リピート(岡田誉伯社長)の生産工場を集団で見学したことが挙げられる。大挙して遠路はるばるという点が注目点だ。

両者はベストリサイクラーズアライアンスの構成メンバーとしてすでに交流は深いものがあったわけだが、今回、SSGグループの主要メンバーのほぼ全員が大挙して大阪訪問を実行した。

ここで言いたいことは、つい最近までの業界の常識としてリサイクル部品事業のライバルとして存在してきたリビルト部品事業という構図は見事に崩壊しているという点である。

勿論、これまで不足するリサイクル部品を補うリビルト部品という位置付けはあったし、個々

の事業者同士では取引は十分に展開されて来ていたが、だからと言ってべったり密着する必要もなかった時代が一部の事例を除いて、長かったことは事実だ。この雰囲気をも今回のSSGグループの動きは完全に打破した点で大いに注目される。

見学の現場ではさすがにリサイクル部品のプロだけあって、さらりと見ただけでリビルト部品の問題の深部を掴み取る気配が濃く、短時間の見学ながら得るところは多かったようだ。

#### ◇関係者の意識に大きい変化の現れ

今回の見学会についてはSSGグループ側から(株)リピートに対して申し入れがあり、これを(株)リピート側が快諾した経緯がある。この点は両者がすでに同じベストリサイクラーズアライアンスに所属しているという背景が強く作用しているが、一般にこれからの二つの業界の情報交流のあり方を示唆する好事例と言ってもよい。(関連記事第二面)

BSサミットニュースの取材姿勢とSSGグループの集団見学の二つの動きには自動車リサイクル部品流通に関しての問題意識が従来に比べて大きく変化していることが見えており、関係者の両ビジネスについての姿勢を改めて見つめ直す結果になりそうだ。

自動車リサイクル法施行によって惹起された根本的な玉不足は補修整備で生きる自動車整備事業者の前途を暗くする現象で、これを打開するにはリサイクル部品流通に関わる事業者同士の認識の変化が否応なく求められることになりそうだ。

# 国連主催の第三回防災世界会議を仙台で開催 守屋隆之氏がフィジー共和国名誉総領事で出席



▲国際会議のレセプションに出席した安倍総理



▲フィジー共和国の在仙台名誉総領事として  
同国代表団の一員として出席した守屋氏  
(左から二人目)

3月14日から18日の5日間、宮城県仙台市で第三回国連防災世界会議が国連加盟の187カ国、内外関係者総数6500人の参加を得て開かれた。この国際会議は第一回が1994年

に横浜で、第二回が2005年に神戸で開催され、今回は東日本大震災の被災地宮城県仙台市の仙台国際センターで開かれ、参加国のひとつフィジー共和国の在仙台名誉総領事の守屋

隆之氏(三森コーポレーション社長)が同国代表団のアテンドとして出席した。

この国際会議では前回の「兵庫行動枠組み」の後継として「仙台防災枠組み2015~2030」が採択されると共に、大震災に見舞われた日本の復興提案が安倍晋三総理からの「仙台防災協力イニシアティブ」の形で提案され各国の賛同を得ていた。国連の潘基文事務総長も「日本の情報支援は他先進国の模範」と高く評価し、日本での国際会議開催の意義を高めた。

会議では大震災を被災した地元の食料品、酒類などがレセプションで提供され風評被害の払拭の姿勢も強調され、会議の内容に華を添えた。



▲式典であいさつする  
TTSホールディングスの西和巳社長

## (株)TTSが新工場完成 関係先100社招き披露 今後も取引先に見学を提唱



▲完成した同社の桶川新工場



▲新工場内リビルト生産を見学中の来会者



▲レセプションで会食する来会者

リビルト部品のメーカー・ターボテクノサービス(市川瑞穂社長・本社東京都大田区)はこのほど埼玉県桶川市に新工場を完成させ、同社創立20周年記念を兼ねた新工場披露式典が3月25日に開催されました。

同式典には大型トラックメーカー、新車ディーラー、部品卸商、地域部品商など関係取引先約100社が招かれ、盛大に竣工を祝った。今回完成した新工場は別棟に顧客用の研修センター及びラウンジが設けられ、工場自体の見学を顧客に提唱する形になっており、環境対策とともに部品ユーザーに積極的に生産現場を

見せる姿勢を打ち出している。

とくに品質検査の現場では最新の検査機器を取り揃え、リビルト部品としての品質重視の姿勢が見学者に良く分かるシステムになっている。同社では最近のダウンサイジングエンジンや大型商用車のターボチャージャー採用などの傾向に対応してターボチャージャー需要の伸張が相当見込まれることを予想し、新工場の開設に踏み切ったとしている。

同式典には(株)JARA北島宗尚社長、(株)ビッグウェーブ服部厚司社長、(株)SSG浜田泰臣社長らリサイクル部品関係者が出席した。

## 大阪の新品部品商が見学 (株)リピートの東淀川工場



▲東淀川工場を見学する新品部品業者

大阪府下の新品部品小売り商の経営研究会・関西青年経営者会議(河地信作会長)はこのほどリビルト部品メーカーの(株)リピート(岡田誉伯社長)の東淀川工場を見学した。

当日参加したのは地元大阪でも部品用品販売に積極的に取り組む若手経営者が集うグループで、最近のリビルト部品事情を視察し、新商材の開拓の参考にすることを目的で見学会が行われた。

(株)リピートの岡田社長も「新品部品商さんとの意見交流には積極的に対応します」と話している。

### 訂正とお詫び

前号141号第二面のエアバック・タカタ記事の写真キャプションの中で「清水CEO」とあるのは「品質保証責任者 清水博シニアバイスプレジデント」の間違いでした。訂正しお詫びします。

ビッグウェーブグループ

## 小林 義弘 氏

ターボサービスオキ

### ターボチャージャーに絞り込みハイパーフォーモンス品も供給



▲店のファサードはリビルト部品らしく垢抜けた雰囲気

▲小林義弘氏

今回登場していただいたターボサービスオキ(沖西浩二社長)は福岡県宗像市のリビルト部品業者。創業は平成2年でビッグウェーブグループ入会は平成8年とまだ新進の企業。

総社員4人で月間の生産台数は150基、在庫量は約500基を維持している。取り扱い車種は軽四と乗用車に、品目もターボチャージャーに絞り込むという特異な存在で業績を挙げている。

#### ◇この道一筋のベテラン配置

そんな同社の現場をまとめているのが小林義弘氏(41歳)だ。同氏は18歳で入社後、この道一筋で頑張ってきたターボチャージャーの達人である。

「リビルト部品の商売の難しさは品質は新品に準じていると一定の評価があるので、逆に強烈的な価格競争に晒されるわけです。当社でまず品質を確保し、それに合った価格でどこまで顧客の満足を得られるのかを志向しています」(小林氏)という。

このあたりの想いを具体化する対応として同社では「ハイパーフォーモンス規格のターボチャージャー」を独自に開発し、いわゆる純正新品より上質のリビルト部品を需要家に提供している。

一般に、磨耗部分を新品と取り替えるリビルト部品は見方を変えればはじめの新品より品質はさらにアップさせる特性を持っている。この特殊事情を逆手に取った生産姿勢でプロ級のカスタムカーチューニングショップからの注文も少なくない。

#### ◇周辺部品の十分な知識も準備

一般にリサイクル品、リビルト品のビジネスでネックとなるのは周辺の補機類の不整備が本体に悪影響を及ぼすケース。要するにクルマ全体の機構についての十分な知識が売り手側に強く求められる点だ。

「最近では一般のカーユーザーがかなり手を加えた改造をされるケースが増えてます。当社の役割が評価される時代になってきています」(同)という説明には説得力がある。リビルト部品のビジネスでは生産の知識と経験に営業の対応力のふたつの要素が同時に求められる。そこどころがまさにキーマンたる所以だ。

(株)JARA (ATRS)

## 中山 征大 氏

ARホシヤマ・星山商店ELV事業部

### 熊本県下随一の解体業者豊富な在庫を利用し高品質路線



▲ELV事業部の建屋は雄大だ

▲中山征大係長

今回登場いただいた熊本県のARホシヤマ・星山商店ELV事業部(星山一憲社長)は県下でも指折りの大手リサイクル業者。創業は昭和46年で解体業としての立ち上げは古く、平成16年に自立法施行をきっかけにELV事業部を本格化させた。

現在、総社員48人で、そのうちパーツ部門は15人の体制。月間の入庫は2000台、部品在庫は2万点と大掛かりなところを見せている。

#### ◇良質部品目指して全数手バラシ

そのパーツ部門の生産現場を管理しているのが中山征大係長(35歳)である。同氏はガンリン・DE2級整備士資格を持って整備工場勤務を4年間経験して、9年前に入社している。入社後は一貫して生産を担当、同社の商品化の要に立っている。

幸い在庫量は豊富なので欠品補給をメインに全て手バラシで、傷のない部品の生産を心がけている。生産の初めの段階から無傷の商品化を徹底してその後の工程を円滑なものにしているという。現場では彼が最終の品質チェックをするが、過去のクレームや細かい生産手法の情報を社員全員が共有できるように情報の横連絡には気を配るのもいう。

#### ◇専任担当を配して全方位仕入れ

また同社のパーツ部門外の営業担当5人が精力的に玉集めに県内外を小まめに巡回することで現状では安定した入庫が果たされている。「部品の品質を確保するには玉集めの段階から整備工場、損保会社、一般買取りなど多方面に均等に仕入れの動きを展開する必要があるが、現状、営業担当の尽力で計画通りの仕入れが実現している」(中山係長)としている。

豊富な玉を丁寧に商品化するという王道を走る同社だが、これを継続するには責任者中山征大氏の監督手腕にかかってくる。「今後のEV、HV車輛の入庫増を見込んだ低電圧実務の学習が急がれるので、現場のレベルアップに備えたい」という。大店に相応しい大局観で次の時代を睨んだ商品化に取り組んでいる。

(株)JARA (SPL)

## 佐々木 稔 代表取締役

有限会社カーパーツマルサ

### 昨年9月に二代目稔氏に代替わり若い現代商法を現場に注入



▲品質重視できめ細やかな顧客対応が同社の信条

▲佐々木稔代表取締役

宮城県仙台市の有限会社カーパーツマルサは昭和50年創業のリサイクル部品事業者。昨年9月に代表者が創業者佐々木小四郎氏から息子の稔氏(42歳)に代わり、動きを強めている。ちなみにJARAグループの今年の総会の席でも品質優良工場の4位に入賞、さらに上位を目指し気が入っている。

同社の現状は月間の解体台数は50台で在庫量は6000点の規模だが、丁寧に手バラシして、売り残しを出さない堅実商法に徹している。

#### ◇仕入れのコストアップに苦慮

「最近はどうしても仕入れはオークションでの買い付けに偏るので仕入れに要するコストは以前に比べて相当額の膨らみは避けられません。そうすると販売の精度を上げて不良在庫を発生させない商売が求められます」(佐々木稔社長)というわけだ。

こういう発想のもとに生産担当の若手社員に発破をかけた結果がグループ内品質優良工場表彰に結びついたと言える。

商品化の過程で美化作業はとくに念入りに行い、需要家の手に渡ったときの印象を重視する生産で玉不足の危機を乗り切っている。

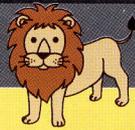
また、JARAグループが連携する他グループとの連携も今後さらに強化が果たされる見通しも濃いところから、苦勞する仕入れ対策にも一定の見通しを見出しており、生産の精度アップがさらに果たされる方向だ。

#### ◇顧客のためにクルマを仕入れる感覚

「われわれが組織するベストリサイクラーズアライアンスも新しい進展が予想されるので、コアや在庫に関してこれまでの取引感覚になんらかの変化は起きてくると思います。仕入れについては解体車を仕入れるという古い感覚を捨てて、必要な部品を確保するための中古車仕入れという意識が強くなって行くと感じています」(同)としている。

同社は強豪がくつわを並べる宮城県で地元密着の正攻法でリサイクル部品販売を積み上げる事業者の一人として頑張っている。

中3の長男と小6の長女と夫人と愛犬の5人家族の良きパパキーマンである。



【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14

# グループ間の表面の利害に目を奪われず リサイクル業の本質問う作業に着手しよう

福島県の 渡邊 和寛 氏 (60歳)

「日本の自動車リサイクル業は世界的視野でものを考えよう」という渡邊氏 ▶



福島県いわき市の渡邊和寛氏(60歳)はNGPグループ、SPNクラブを経て目下新進のJARAグループの中核メンバーである。自動車リサイクル部品流通の流れのなかでさまざまな体験を経て現在に至っている。解体業として立ち上げ後、自動車解体のあり方を求めて常に正攻法でここまでやってきた。東北人らしい実直さがその経営振りに大いに反映されている。リサイクル部品生産販売の教科書のような姿勢に対して、これからの業界の方向を聞いて見た。

## まず創業当時のお話からお願いします。

渡邊 昭和48年5月にいわき市佐糠町に300坪の敷地で自動車解体業を屋号「渡辺商会」で、父親、従弟、わたしの三人で立ち上げたのが最初です。創業時はそれぞれ地元のお客さんになんとか店の名前を覚えてもらいたいという一心で一所懸命、玉集めや部品の売り込みにがんばりました。当時の自動車解体業はいすこも同じ苦労をなされたはずで今思えば苦しい反面懐かしさもありますね…。

## さて貴社の場合はNGPグループの創生期に入会されています。どういう経緯で入会されたのですか。

渡邊 地元解体業者が中に立っていただいて三重パーツの齊藤貢社長と三森コーポレーションの守屋隆之社長のお二人が当方にお越しいただいたのが始まりです。自動車解体業者の全国200社の組織作りのお話をそのとき始めて聞かされ、びっくりしたのを憶えています。当時のわたしはほんとうに井の中の蛙で世間知らずでしたから、自動車解体業界でこんなに先のことを考えていろいろ活動しておられる向きがいらっちゃったのかと感心の連続でした。無論、わたしも地元の有力者だったビッグウェーブの菅野勇三さんとも親交があったのでパソコンを使った、在庫管理・販売管理の電算化には関心もあって、当時で100万円くらいのパソコンキットを購入して試運転くらいはやっていました。が、齊藤さんと守屋さんから聞く話は全国200

社の壮大なお話でなかなか信じられなかったというのが本音でした。(笑)

## でも渡邊さまはNGPグループのシステム立ち上げの頃、システム管理の委員をされていますね。当時のご苦労はどういうものでしたか。

渡邊 これはスーパーラインシステムを開発された(株)BBFさんのお考えで、システムの開発に同社が専念されるために、それ以外のシステム運用に関わる部分をわれわれ事業者側が一切を請け負うという仕組みだったわけです。ですからマスター(車名・部品名)システムの使い方についての教育訓練、具体的な開発会社への要望などのとりまとめなどをわれわれが手分けして積み重ねていったということです。そのお手伝いをわたしもさせてもらったということです。そのころは毎日が勉強で、忙しいことは半端ではなかったですね…。

## 通常はシステム導入に関する一切の業務はシステム開発会社の責任範囲ですが、そのころのNGPグループはそうではなかったということですね。

渡邊 スーパーラインシステムの一番の特徴は使う事業者側が開発に深く関わって、時間をかけてノウハウを組み立てて行ったという点です。システムを単に動かすだけではなく、その中味についてお互いに喧々諤々意見を戦わせた実績があります。このところは私たちが今自負するところでしょうね。

## 渡邊社長はSPNクラブの立ち上げメンバーです。当時のお考えも伺いたい。

渡邊 あの頃、わたしは(株)スーパーライン東北という管理会社の役員という立場を頂いておりましたので、サンケイ商会さん、イマイ自動車さん、三森コーポレーションさん、大晃商事さんとは簡単に離れられないところに立っていました。お世話になった齊藤さんや守屋さんのお誘いを信じて留まったということです。分裂したことで逆に奮起する気持ちが芽生えて、今思えば双方ともに真剣に組織について考えるようになって返ってよかったのではないかと考えてい

ます。

## 自動車解体業の組織戦略はここまで来ますと新しい局面になり、今後の道筋についてはいろんな意見があると思います。渡邊社長の場合、どうあるべきだと思われますか。

渡邊 正直に言いまして、あのころ、齊藤さんや守屋さんに出会っていなかったらいまでも私一人で真っ黒になって現場でクルマをばらしていたと思います。グループでは連日のように「将来はどんな会社になりたいのか」とか「売り上げ目標はどのくらいに設定したいのか」とか発破をかけられていました。いろいろ要因を組み合わせながら計画的に経営学習してきた意味はあったと思います。それはいまのJARAグループでも変わりませんが、そういった地味な互いの励ましがなかったら、今の当社の姿にはなっていないかと思えます。組織戦略の長所はまだまだあります。大きい意味では簡単に方向転換は出来ないのではないのでしょうか。

## ところで目下の日本の自動車解体業界の解決すべき課題はどういうところにありますか。

渡邊 わたしはいまの自動車リサイクル部品流通がそれぞれ組織の繋がりのなかで行われていることから、具体的な部分で利害が衝突する一面は止むを得ないと思っています。その半面で日本製の自動車の世界分布を見ますと「安い品質が良い」を買われて、膨大な数量のマーケットを形成するに至っています。国内のみならず海外のマーケットも自らの市場であると考えれば、これらを総合的に見て、求められる品質の商品を同じ基準で円滑に出荷できるモノサシのようなものが必須ではないかと思っています。問題意識を国内市場ももちろんですが、世界的視野で自動車リサイクル事業の行く末を見るべきではないかと思っています。表面の利害に目を奪われず、本質の課題を丁寧に引きずり出して、こういう問題はこういう解決策を、また別の課題にはこういう解決策をと言った視点で今から問題解決の準備しておくことが必要ではないか…と思っています。

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