



# 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

2015.5

# Vol.143

### リサイクル部品流通に変化の兆し

## 欠品補充に止むなく新品を供給し営業継続 リビルト業界と同じ波動を目下体験中



▲展示されているのは全て新品タイヤ



▲その取り付けは隣接のクイックコーナーですくします

長期化する玉不足の影響と即断は出来ないが自動車リサイクル部品流通の世界に変調が起きている。それはリサイクル部品業者の新品部品、用品、タイヤ、バッテリーなどの扱いの動きが活発化してきたことだ。一般に別棟の店舗を構えて豪華な品揃えで消費者を喜ばせている。なぜリサイクル部品業者の新品商品取り扱いが増えているのか、その裏側を探ってみた。

#### ◆別棟店舗で新品部品取り扱い

まず目に付くのがリサイクル部品業者の工場から離れた位置に展開される新品の部品用品ショップが増えていることだ。

これまでではリサイクルした部品を来店した客に直販するための店舗だったが、いまや新品を積極的に展示して販売する形に変わってきている。

なぜそうなのか。実は以前からリビルト部品販売の業界では欠品は新品で穴埋めする傾向があり、常態化してきたことが挙げられる。

ちなみに新品部品メーカーが展開してきたリビルト部品工場では安易に新品で不足を補うことが度重なり、それが経費負担を呼び、本業のリビルト部品の生産と販売を縮小せざるを得なくなるという珍現象まで起きているほど。そして、一般のリビルト部品業者の新品取り扱い量も市場の成長に応じて拡大傾向にある。

その傾向がそのままリサイクル部品の流通界にも及んで場合によっては中古部品業なのか新品部品業なのか分からないくらいというケースも出てきているようだ。

#### ◆クイック整備の受け入れが表面化

次のテーマがリサイクル部品業者の別棟店舗での整備入庫受け入れの動きである。リサイクル部品を個人で買い付けるユーザーが店舗を訪れると、話は自然に整備不良車の点検も安くしてもらえないかという依頼に発展する場合が出てくる。お客様の要望に応えて止むを得ずクイック整備を別棟で実施するというパターンである。

この場合、お客様が自分の車の修理に関してリサイクル部品を買い付けたいというニーズが発生しているのが、ユーザーとの話し合いはかなり熱を帯びているケースが多い。部品を買い付けにユーザーが店に入って来たという構図で強い響きがある。

穴埋めのための新品部品からクイック整備の受付と進み、その次の場面が用品、とくに新品タイヤやバッテリーの販売が浮上してくる。ここでもお客様が来店して品定めしてくるわけで要するに売れ筋なのである。

#### ◆ロット販売のケースも顕在化

さらにタイヤなどのケースでは、単品販売だけに留まらず、まとまった数のロット販売がリサ

イクル部品業者の手を通して流通しているようになってきている。

それはなぜか。答は簡単である。以前と比べ現状はほとんどの解体用、部品取り用のクルマの買い付けは中古車オークション会場で行われている。このためリサイクル部品業者と中古車オークション会場との結びつきは相当強固なものに変貌してきて、今ではある程度まとまった数の新品タイヤの調達もオークション事業者からリサイクル部品業者に向かって発注されるというケースも出てきているのだ。

つまり現在のオークション会場のニーズに対応が出来るのは新品の部品用品業者ではなく、リサイクル部品業者になっているということなのだ。自然発生した新しい商品の流通経路と言うべきだろう。

資本主義的商品流通の原則はやはり低コストの大量販売という流れで動くので、この傾向は簡単には歯止めをかけることは難しい。

この点に関しては地元密着が原則の新品部品業者の部品売り上げが長期間横ばいか下降気味なのに比べて、中古車流通の近代化で変化してきている新しい形の新品部品用品需要がリサイクル部品業者の手を通して勃興してきたようにも観測できる。このような現象がほんとうにリサイクル部品業者にとって今後に渡って吉なのか凶なのかはいまのところ定かではない。

# ビッグウェーブが部品輸出強化 車両輸出のビィ・フォードと業務提携



▲提携の調印式で互いに握手する(株)ビッグウェーブ服部厚司社長⑥と(株)ビィ・フォードの山川博功社長⑦



▲(株)ビィ・フォードのアフリカ支援業務をアピールするHP

⑥がビッグウェーブグループ本部の玄関と  
⑦が同本部事務局内部

個人的に日本からの部品輸入を手がけたり、地元整備業者に部品を再生させたりしている。

同社の部品専用サイトが(株)ビッグウェーブとの提携で高度利用が可能になれば相当規模の部品供給の合理化が果たされる見通しだ。

## 新刊紹介

# NPO・JARA 天明茂理事長が 新刊本刊行



JARAグループの側面でわれわれを支えるNPO・JARAの理事長天明茂氏が致知出版社より新刊「なぜ、うまくいっている会社の経営者はご先祖を大切にするのか」を発行されました。天明理事長は企業会計学を軸に経営指導が専門で、日本における企業経営の問題点を独自の視点で捉えて、門下生に教示されておられます。今回の新刊はその集大成の一環です。是非ご一読ください。 単価-1620円

リサイクル部品流通ネットワークの(株)ビッグウェーブ(服部厚司社長)は中古車輸出専門会社(株)ビィ・フォード(山川博功社長)とこのほど業務提携し、中古車輸出に伴うリサイクル部品の輸出業務を強化することになった。

提携先の(株)ビィ・フォードは本社を都内調布市布田4-6-1に持ち、アフリカ、欧州、南北アメリカ、東南アジアに日本製中古車を月間15000台平均輸出している中古車輸出業者。日本国内のみの社員数151人と大きい戦力を持っている。

同社ではとくに低年式の日本製中古車の人気が高いアフリカ向け需要において納車後のアフターケアに日本製のリサイクル部品の供給が近年強く求められるところから、ビッグウェーブグループの部品調達力に期待をかけることにしたものだ。

同社山川博功社長は「現地では部品一個がないというだけでそのクルマが動かなくなり、そのままの状態が長期間放置されている」と言い、アフターケア用のリサイクル部品供給は急

務としている。

一方、この要請を受けた(株)ビッグウェーブの服部厚司社長は「世界中で中国製のコピー商品が出回っており、日本製の高品質リサイクル部品の供給はわれわれの責務でもある。また、アフリカなどの発展途上国では日本とは全く異なる環境で、日本国内では売れなくなった部品のニーズも予想され、在庫管理面からも合理化が果たされる話だ」と、前向きに受け止めている。

この結果、(株)ビィ・フォード側では海外向け専用部品サイト(在庫現在量1300点)を本格稼働させ、これにビッグウェーブグループの在庫を繋げる計画で、稼働後は最終的に年間で約50億円程度の売り上げを見込んでいる。

(株)ビィ・フォード側が示すところでは目下、現地への部品供給方法は、タンザニア・ダルエスサラーム港への船便で、その後、車輛配送便に便乗させて送り込むものと、いまひとつは航空便で緊急輸送する方法の二つが考えられる。

現状、現地では中古車を販売する事業者が



## 第10回 リサイクル現場の悩み相談

# パワステポンプの異音はオイル劣化が主な原因



▲パワステポンプのリサイクル品は市場では人気商品である

パワステポンプの不具合として、ハンドルを切るとパワステポンプから「ウィーン」といった感じの異音を発することが多い。

異音の原因はパワステオイルの劣化によって潤滑作用が無くなりポンプが焼きつきを起こしてしまう為。一般的にはオイル交換時期は2万Kmに一回交換といわれる。

よく見かけるケースは、低圧ホース劣化により、ホースがしっかりとまらず、エアーが噛んでしまい、その後、異音やハンドル切ると

ひっかかる症状がでる場合だ。

また、オイルタンクのフィルターつまりも原因のひとつで、パワステオイル未交換により異音が発生する。オイル供給量不足や油圧不足が起り、異音やハンドル操作時にひっかかる症状が出てくる。

クレーン対策として、パワステタンクを付属してパワステポンプを売っている車種もある。それだけパワステタンク未交換によるトラブルが多いようである。

## ビッグウェーブグループ

### 宮嶋 雅晴 氏

株式会社協栄車輜

**レッカー・中販業務から部品に進出  
万全の生産管理で実績築く**



▲堂々たる風格ある同社の玄関

▲宮嶋雅晴生産管理担当

札幌市白石区北郷の(株)協栄車輜(佐藤文彦社長)は創業が昭和50年の自動車解体業者で、総社員70人を数え、中古車販売、レッカー業務、レンタカー業務、各種ロードサービスなども併営するこの業界では大手に入る。

リサイクル部品については目下、月間の解体台数400台で、部品在庫量は4万点を有して余裕のある部品販売を展開中だ。

#### ◇23年勤続のベテランをトップに

そんな同社の生産管理に就いているのが宮嶋雅晴氏(44歳)だ。同氏は学卒後、すぐの入社で勤続23年のベテラン。生産の現場を20年近く体験し、3年前に生産管理の立場に立った。協栄車輜のリサイクル部品は宮嶋氏が管理している状態になっている。

最近の傾向について宮嶋氏は「クルマの使用年数が延長気味で以前に比べて上質の部品の量が減っている。生産の段階でしっかり無駄を省く努力がいる」と前置きし、これに対応するため現場の若手社員の意識改革が必要と日々作業工程の見直しに取り組んでいる。

「私自身が現場でかなり長期間、解体の作業に取り組んできたが、3年前からは現場を管理する立場になり、作業指示をするに際して微妙な部分の意思疎通が難しいということがわかって来ました」という。

#### ◇若い社員との意思疎通が決め手

管理する側からみた現場作業はより効率よい手順が求められるが、これを実際に作業する担当者に正確に伝えることは簡単ではない。

会社側の意思が通じた場合は飛躍的に効率は良くなるが、互いの想いがすれ違つたとなかなか期待する成果は上がってこない。

解体キャリア20年のベテラン宮嶋氏であっても、今の時代の若い社員とのコミュニケーションには気苦労が絶えないようだ。

社歴がある同社では年配の古参社員もいることから丁寧な意思疎通の取り方が必要で、同時に時機にかなった戦力の再配置も今後は求められる。北海道はリサイクル部品流通のメッカだが、とくに札幌市内に5箇所も営業所を展開する同社では宮嶋流の生産戦略で底上げを図りたいとしている。

職場

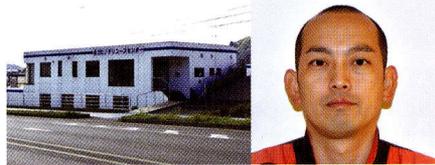
札幌市白石区北郷2405の25  
TEL011・875・7977

## (株)JARA (ATRS)

### 染矢 章二 氏

(株)ヒノデリユースセンター

**平成16年入会后部品拡販開始  
すぐに使える部品を手早く出荷**



▲幹線道路に面した同社の本社屋

▲染矢章二フロント担当

宮崎県延岡市の(株)ヒノデリユースセンター(高山真司社長)は創業が平成6年の自動車解体事業者。総社員25人で月間550台の解体をこなし、部品在庫量は14000点の規模。リサイクル部品の需要が手堅い九州で着実なビジネスを展開している。

平成16年に当時のエコライングループ(現JARAグループ)に入会し、部品販売を強化、今に至っている。

#### ◇無傷の商品をスピーディに提供目指す

そんな同社のフロント業務を担当して14年目のベテランが染矢章二氏(36歳)である。同氏は入社前に整備工場勤務のキャリアがあり、需要家の整備現場で部品がどのように扱われているかを知っている。

「目下、スクラップ相場が低迷しており、部品の販売を上手に行う必要が出てきた。最近には特に、無傷で納品後に余分な手を加える必要がない商品が求められている。ビジネス環境はやや厳しいものを感じます」という。

加えて、商談は迅速に進めるに越したことはない。「お客様との交渉はまずスピード感が必要。どういう部品を望んでおられるのかを早く察知し返答すること」ともいう。

社内では売れ筋商品の傾向を把握すると同時に個々のお客様の要望はどのへんにあるのかを一瞬も早く窓口で掌握する競争だというわけだ。

#### ◇話しかけてもらえる商談で信頼関係

そのためには電話口でのお客様との、コミュニケーションの姿勢が重要で、できるだけお客様からファーストコールをもらえる状態作りが必要だとしている。言い方を変えると信頼してもらえる会話の雰囲気をもどの程度作れるかにかかっている。

染矢氏は「明るく、優しく、元気に」をモットーに信頼関係をしっかり組み立て、交渉のやり取りの中でお客様に満足感を感じさせる営業をしている。

最近の傾向は一般客がすでにインターネットで探しあぐねて訪ねてくるケースが少なくない。腰を据えた落ち着いたテレコール手法で顧客ニーズの正確な充足が染矢流のフロント戦術のようだ。

職場

宮崎県延岡市稲葉崎4の1077の1  
TEL0982・33・2272

## (株)JARA (SPL)

### 山下 孝夫 氏

三木鋼業(株)カーツ四国

**昨年3月入会で早くも品質入賞  
新品生産の経験者を配して強化**



▲垢抜けた雰囲気の同社事務所

▲山下孝夫生産担当

香川県坂出市江尻町の三木鋼業(株)(三木秀雄社長)は総社員95人を擁するシュレッダー事業者。同社カーツ四国はその自動車リサイクル部品生産販売部門である。

創業は昭和40年でJARAグループには昨年3月に入会、今年のグループ総会では早くも品質管理部門で入賞を果たす活躍で注目された。現在、月間の解体台数は600台、部品の在庫は3600点とまだまだこれからという規模だが、その部品部門の生産管理を受け持つのが山下孝夫氏(30歳)だ。

#### ◇バイクの新品部品の経験生かす

山下氏は同社に入社してまだ二年半のキャリアだが、入社以前はバイクの新品パーツメーカーで設計、製造、品質管理を三年間担当。部品の生産管理の本道を経験して、リサイクル部品の業界に入ってきた。

「新品の場合は1000分の1ミリが検査の対象。設計値が満たされないと検査自体はそこで終わりとなりますが、その点、リサイクル部品の場合はその判断の幅が広くて、これもまた難しいところです」と笑う。

山下氏の場合「部品のエンドユーザー、中間の修理業者の両者と当社の三者いずれもが納得する品質と価格が設定できるか否か」が鍵だという。つまり安くても高品質という理想の追求である。

#### ◇生産の段階で営業のあり方模索

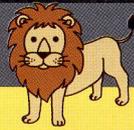
生産の現場で同氏が営業一線の動きを意識した品揃えをできるところが同社の力の見せ所だ。JARAグループ入会后、瞬く間に上位に駆け上ってきた要因はこのあたりにある。

要するにリサイクル部品の場合、修理した後で手直しの追加コストがかかると、割安感が急速に薄れる。最終的に手直しが不要で、しかもお買い得感が出る部品の生産に挑戦中だというわけだ。

ところで山下氏はまだ30歳と若い。自動車部品の何たるかを熟知してこの道に足を踏み入れた。このままの状態でもっと進めば、リサイクル部品の品質管理についての黄金律が打ちたてられそうな勢い。目が利くキーマンが育っている。

職場

香川県坂出市江尻町1449の1  
TEL0877・35・8128



# 新品を凌駕するリビルト生産技術を披露 カーメーカー注目のビジネス展開で模範示す

愛知県の 千葉 菊雄 氏 (64歳)

「海外での日本製リビルト部品の人気の高さに驚き、ビジネスに取り組み始めました」という千葉菊雄社長 ▶



自動車エンジンのリビルト品の人気に火が付いた。コアを持つリサイクル部品業者が真剣にリビルト部品生産を考えるケースが増えつつある。しかし、ほんとうのリビルト品の生産には時間と技術の蓄積がどうしても必要。付け焼刃でこなせる仕事ではない。新品の欠陥を補ってさらに高性能を呼び起こすのが真のリビルト部品だという千葉菊雄氏の言葉には凄みがある。これこそプロの精神というべきだろう。素直に見解に耳を傾けた。

**リンクスジャパンはリビルトエンジンのメーカーとして実績を挙げておられます。創業時の経緯をお話ください。**

千葉 わたしは若い頃から自動車レースに関心があって、それで自動車整備士の道を目指そうと思い、東京トヨベットのサービス部に入って自動車整備の仕事を始めました。そこで、タクシー整備を専門に集中して行く経験を通して腕を磨くことができました。その後愛知県に移って自動車の部品の輸出を生業にしようと独立したのがきっかけです。始めは完成した部品の輸出を考えていたのですが、いざ手がけてみると、海外での日本のリビルト部品の需要が旺盛なのに驚かされ、それならそこに力を入れてみようと思いついたわけです。

**リビルト屋の千葉社長がリサイクル部品のNGPグループと当時、どういう関係にあったのですか。**

千葉 大石一彦氏、齊藤貞氏、徳原栄二氏らがNGPグループを立ち上げようと動き始めておられた当初からビジネス上のお付き合いはありましたが、全国規模のネットワークを構築しようと考えておられたことも知っていました。システム作りに関してはわたしも関心があったので、当初からその組み立て作業には参加させていただいていたということです。

また、リサイクル部品に従事されている方々はリビルト部品の重要な顧客に当たります。そういう意味ではNGPグループに参加することは顧客との連携を強めるきっかけになっていきま

した。SPNクラブを経て、目下のJARAグループに繋がることで強い顧客とのパイプが維持されていることとなります。

**リビルト部品の評価が急速に高まってきています。リビルト部品生産のポイント、言い換えますと企業としての最重要課題はなんでしょうか。**

千葉 それは品質の維持です。リビルト部品、とくにエンジンの生産を長期間手がけていますと、その商品の傾向といいますが、性能の形のようなものが分かってきます。そしてその傾向を正確にコンピュータでデータ化して加工すべき要点を整理していきますと、不具合の修正の精度は急速に上がってきます。この作業を丁寧に繰り返していきまるとはじめにあった性能を上回るケースが出てきます。つまり不具合を修復するのは勿論ですが、細部について過去のデータを活用し、将来発生するであろう不具合をも未然に防ぐこともできるようになってきます。当社では生産工程をシステム化して、一つ一つの製品の品質管理を生産の段階から完成品の出荷の段階まできめ細かく行ってきますので、言い方を変えますならば、もともとあった性能を凌駕するリビルト部品をお客様に提供できる段階に来ていると思っています。当社の商品のなかにはそのことをはっきり謳ったブランド品も用意しています。さらにシステムの利点として情報の共有化が出来るという点があります。例えばAという作業者が始めて扱うエンジンの弱点を書き込みますと、次のBという作業者がそのエンジンを扱うとき新しい情報がポップアップしその画面をクリアしなければ次に工程に進めないようになっていきます。

**貴社のシステムはなぜそこまで成熟したのですか。**

千葉 プログラマーの中からメカニックになりたいという人材を選んで入社してもらい、工程を熟知してからシステムを作ってもらっています。実際の作業工程を緻密にシステムのなかに組み込むことをしなければそのシステムはあんまり役には立ちません。場合によってはプログラマーの都合で一方的に組み立てられた使い

にくいソフトを現場が使わされている場合もあります。当社ではそうではなくて、リビルト生産の基本を忠実に受け継いだ独自のシステムがわれわれの手で完成したということです。今は私の息子がその仕事をやっています。

**貴社ではコアについてはどのように集めておられるのですか。世間ではリサイクル部品の玉不足が叫ばれているのですが…。**

千葉 現状、当社には1100基くらいのコアを在庫しています。月平均で200基くらい完成品を出荷しています。いまのところ玉が不足しているという感じはありません。順調に回転しています。例えばスカイラインのようなマニアが好まれるエンジンなどは意識してコアを買い集めますが、そういう特殊な商品以外は商品納品時に顧客からコアを引き換えに引き取ってきますので、玉が不足しているという感覚はありませんね…。

**ところで最近の傾向としてリサイクル部品事業者がリビルト部品生産に進出される向きが増えてきたように思われますが、どういう感じを受けておられますか。**

千葉 この仕事文化になればいいなと思って仕事をしてきました。同業の方々が増えることは商品のイメージが上がって需要の拡大に繋がります。リビルト部品の評価が高まって、従来以上の商流が出来上がっていくのではないかと思います。

**自動車リサイクル法の施行で中古部品の利用拡大が整備業界を中心に意識されるようになりました。そのことがリビルト部品の需要拡大にも影響を与えたのではないのでしょうか。**

千葉 新車メーカーさんのリビルト部品に対する考え方もずいぶん変化してきているようですね。本来、リビルト部品は新品部品メーカーさん、新車メーカーさんの領域にあるビジネスという感覚は強くありましたが、最近はそのようでもありません。積極的に試作を依頼してこられる新車メーカーさんも出てきました。時代の変化ではないでしょうか。われわれ専門業者の立場が評価されつつあると内心ではうれしく思っています。

