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
2015.6
Vol.144

自動車リサイクル界のNPO法人・全日本自動車リサイクル事業連合JARA

発足後10年を経て新境地
第11回総会で決意新た

▲東京都内で開催されたNPO法人・全日本自動車リサイクル事業連合の第11回通常総会の模様

▲天明理事長（写真中央）以下副理事長が勢ぞろいで議事進行

天明　茂 理事長

㈱JARAの関連団体であるNPO法人・JARA（全日本自動車リサイクル事業連合・本部東京）がこのほど第11回目の通常総会を開き、これまでの歩みを総括し、今後の方針を確認した。このNPO法人・JARAは㈱SPN（㈱JARAの前身）が発足する2003年に同時並行の形で結成された。自動車リサイクル事業の一般社会に対する情宣活動と海外同業者ネットワークとの連携を強化するのが目的で組織されたもの。結成後10年を経て、関連の事業者ネットワークを束ねる㈱JARAの企業活動も軌道に乗ったことから、NPO法人・JARAの役割も新しい局面を迎えたとの見方が強まっている。

◇目覚しい海外関連団体との連携

NPO法人・JARAのこれまでの最大の貢献は世界各国の自動車リサイクラー団体に国際会議の開催場所として東京、北海道釧路などを提供、関係者間の情報交流の成果を挙げた点にある。

この結果、日本が自動車リサイクル法施行を契機に本格的な自動車リサイクルシステムの構築に動いた流れを、同時進行で海外の関係者に情報を正確に提供することに成功した。

日本での自動車リサイクルの実態を英語、中国語、韓国語、ロシア語などで具体的に紹介し、この分野での国威を大いに盛り上げた。

特に、IRT国際会議の第三回目（2007年）の時点で早くも東京開催を受け入れ、世界のトップ陣を招いての交流は大きい成果となった。この流れは第八回目（昨年2014年秋）の北海道釧路開催に繋がれ、日本の自動車リサイクル技術の優秀性は確実にアピールできたと見られている。

こういった背景のもとに、NPO法人・JARAでは自動車リサイクルのニーズが勃興している中国、韓国、モンゴルなどアジア圏近隣諸外国の同業者団体との交流もハイレベルな段階に引き上げ、「アジア自動車環境フォーラム（AAEF）」への積極参加という形で成果を挙げている。

ちなみにNPO法人・JARA発足当初、太平洋島嶼国フィジーに現地視察に首脳陣が赴き、そのことがきっかけで同法人副理事長守屋隆之氏（㈱三森コーポレーション社長・本社宮城県仙台市）が同国の要請に応えて、在仙台名誉総領事に就任し、関連の国際会議で活躍するなど自動車リサイクル業界としては異例の動きにまで至っている。

◇日本国内でのNPOとしての働き

一方、国内分野ではNPO法人としての組織メンバーに国内の主要な自動車リサイクル関係企業や学界、教育界の要人を迎え、自動車リサイクルに関する情報の正確な発信に成果をあげている。

例えば、理事長に宮城大学名誉教授天明茂氏を置いて発足したのを筆頭に、名誉顧問には上智大学特任教授（元東北大学教授）西澤潤一氏、副理事長には城西大学大学院教授大島卓氏、常務理事には日本自動車大学校教授郷古実氏、理事には月刊JAFメイト編集長鳥塚俊洋氏らなど、理事層に多くの学術面の人材を抱え、広い視野で今後の事業活動を進める方向だ。

目下の自動車リサイクルに関する業界課題は一般的な企業の経営指導に始まり、自動車リサイクルに関する学術的理論構築、自動車整備士教育における自動車リサイクル理論の注入、さらにリサイクル現場で働く従業員教育、及びその資格制度の再検討などがある。

これらは非営利法人としての領域で処理されなければならない課題ばかりで、解答を導き出す役割がNPO法人・JARAに課されおり、同法人の今後にかけられる業界の期待は小さいものではない。

◇今年度の通常総会での事業計画

5月26日の通常総会では定款に沿った議案が上程され、予定の議案は全て無事了承された。その中で今年度の事業計画を見ると①機関紙JARAニュースを活用した日本リサイクル情報の海外への発信②海外研修生の受け入れ、及び内外学生や一般市民を対象にいたセミナー開催③今年度の「アジア自動車環境フォーラム」の日本での10月開催（開催地・秋田県）及びフィジー共和国との連携強化④関連会社㈱JARAを筆頭に、ベストリサイクラーズアライアンス、㈱ブロードリーフ、日本自動車リサイクル部品協議会、日本ELVリサイクル機構など国内主要団体との連携強化を挙げている。

このようにNPO法人としての特性を生かした関係者への働きかけを今年は強調する方向で、発足後10年を経て、新しい歩みを開始する。

トピックスその①

NPO・JARAの発足10年目を祝い主要メンバーが懇親の宴

▲通常総会後の懇親会は和気藹々だった

このほど都内で開催されたNPO法人・全日本自動車リサイクル事業連合の通常総会終了後、参加者による懇親の宴が別会場で開かれた。NPO法人発足10年を経過、その歩みは課題もあったが、ともかく10年の歴史は自動車リサイクル法施行の歴史とも重なる。

大きい壁を乗り越えたという安堵感と同時にこれからが本番という想いが参加者全員の心を満たした心温まる懇親会だった。

▲飛田テックの自動車リサイクル担当者勢ぞろいで記念撮影・前列向かって左から二人目が飛田剛一社長

飛田テックを表彰 全部再資源化への取組みで上越・新潟の2事業所

㈱飛田テック（飛田剛一社長・本社新潟市）は使用済み自動車(ELV)の全部再資源化に向けた積極的な取り組みが評価され、THチーム、ARTチームのそれぞれから全国トップクラス事業所に上越工場・新潟工場の2事業所、さらに上越工場は優秀全部再資源事業所として優秀賞の表彰を受けた。

2006年から表彰制度が導入され今回で10年目だが、同社は10年連続して表彰されている。同社飛田剛一社長は「排出業者（ディーラー・中古車販売店）からリサイクル率向上の取り組みを理解していただき信用・信頼関係を築いてこられた証しであり、皆様に大変感謝している。今後も環境負荷低減に向けた取り組みの一環として継続していきたい」としている。

トピックスその②

高松右門氏

NPO・JARA監事 高松右門氏 居合道最高段位に

NPO法人全日本自動車リサイクル事業連合（JARA）の監事で、㈱BBFの取締役を務める高松右門氏（別府市の剣道場・玄武館館長・75歳）がこのほど居合道最高位の八段に昇格した。同氏は㈱JARAの前身であるNGPグループ創生期からその立ち上げに関して深い関わりを持つ。趣味は居合道のみならず大型版写真集「西へ・シルクロードの旅」などを出版する才人。自動車リサイクル事業の理解者である。

訂正とお詫び

前号143号第三面の中段記事で、本文上から6行目「当時のエコライングループ（現JARAグループ）に入会し」とあるのは「当時のエコライン（現JARA）に加盟し」の、また同下から12行目「コミニュケーションの姿勢～（中略）～もらえる状態造り」は「コミュニケーションの姿勢～（中略）～もらえる状態作り」のそれぞれ間違いでした。お詫びして訂正します。

整備経営奥の手シリーズ その9

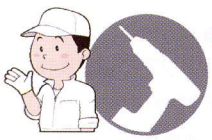
保険等級制度変更はリサイクル部品活用のチャンス

▲整備の現場では入庫客との交渉が展開される

自動車保険の等級制度変更で小額修理の保険による負担ができないケースが増えている。

整備工場に取っては入庫増のきっかけになるものと受け止められているが、この市場環境の変化が一般のカーユーザーには理解が行き届いていない。その背景には新車ディーラーなどでは保険を補助する独自の修理サポートシステムで負担ゼロを売り出すなど新しいサービスを展開していることが背景にある。

対抗上、整備専業の整備工場も入庫客の負担感を少なくする営業が求められるが、その決め手はなんと言ってもリサイクル部品活用を効果的にアピールすることのようだ。



第11回 リサイクル現場の悩み相談

ドライブシャフトの異音はボールジョイント損傷が原因

▲ドライブシャフトはリサイクル商品の定番のひとつ

ハンドルを切って前進を開始すると「カタカタ」と比較的大きい異音が発生する場合がある。これはドライブシャフトのボールジョイント部分の損傷が考えられ、ジョイントのアウター部分のベアリングの磨耗が原因。軽自動車の低年式、中年式のものに多く発生する現象である。

また、ジョイントのアウター側のブーツが経年劣化で亀裂が入ると内部のグリース油が抜け落ちて金属部分の磨耗が進む。その結果、シャフトの焼きつき、シャフト抜け、シャフト折れなどが発生する。低価格のリサイクル品で積極交換を勧める部品のひとつである。

●シリーズ企画●

我社のキーマン紹介します。 第68回

ビッグウェーブグループ
江橋　和明 代表取締役
有限会社ワンピース

先月入会のBWニューカマー 高年式軽四に的を絞って拡販

▲同社の車輌置き場は広くて余裕がある

▲江橋和明代表取締役

今年で設立13年目を迎える茨城県の(有)ワンピース(江橋和明社長)は現在、総社員5人、解体台数は月間30台、部品在庫量は1500点の規模。扱いは高年式の軽自動車に的を絞る独特の経営手法を取る。その同社が先月、ビッグウェーブグループに入会、組織の一員として新しい動きに取り組み始めた。

◇時代の変化に対応し入会を決意

グループ入会について同社代表の江橋氏(41歳)は「これまで事業独立を目標に私の感覚だけで営業を展開してきたが、時代の変化に対応するためグループ加入を決めた。いろいろな組織があるが一番私の肌にあったビッグウェーブさんとの連携に踏み切った」としている。

江橋氏の場合、同社立ち上げ以前に中古車販売を経て、自動車リサイクルの大棚でこのビジネスを経験し、脱サラした経緯がある。

「独立して貿易を中心にリサイクル部品の商売をしたかった」(同)といい、基本は「仕入れて売る」というところに置いてきた。ある意味で自由なビジネススタイルである。

オークション仕入れも含め、売りたいものを仕入れて売るところに徹してきたが、今後はそれだけでは足りない。自動車リサイクルの大きい流れのなかで潮流に応じたビジネスが求められると自覚している。

◇過去のキャリア生かし効率改善

「ビッグウェーブグループ入会を機にビジネス全体の見直しに取り組み、さらに効率の良い自動車リサイクルを目指したい」(同)ともいう。

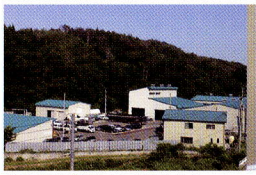
江橋氏の場合、はじめに中古車販売を経験して、大手の自動車リサイクル部品会社に入社したことが大きい特徴だ。貿易にポイントを置いたビジネスを身に付けて、いま改めて組織戦の中に入ろうとしている。

ここから言えることは仕入れて売る基本を体得した自由な感覚が一定のルールの範囲で次の時代の動き方を学び始めているということだ。同様の思いを持つ若い事業者は少なくない。組織戦の古老・ビッグウェーブが同氏の入会で新しい動き方を見せそうだ。

職場　茨城県東茨城郡城里町下古内792の5
TEL029・288・7841

㈱JARA(ATRS)
平田　栄 専務取締役
株式会社萬屋

2004年からATRSに加入 電子化と人脈の二刀流ビジネス



▲社歴に相応しい同社の全景

▲平田栄専務取締役

新潟県柏崎市の㈱萬屋(宮田憲史社長)は昭和56年創業の自動車解体業者。総社員25人で月間の解体は400台、部品在庫は7500点の規模。2004年に㈱JARAのATRSのシステムに加入し、国内部品販売の体制を整えた。地域に根ざした営業を展開している。

◇創業時からまとめ役で陣頭指揮

創業時から社業のまとめを行ってきたのが同社専務取締役の平田栄氏(65歳)。同氏の場合は同社が法人化する以前の立ち上げにも関わってきたことからこの道41年のキャリアがある。業界古参の一人だ。

そんな平田専務の経営は「自動車リサイクル事業が急速にデジタル化して、理論のビジネスに変貌しましたが、一方でアナログの商い感覚が改めて求められているように思います」と含蓄あるもの。

同社では無理をした玉集めはせず、同時に生産した部品も極端な安売りはしていない。こういう自然体の経営を可能にしているのが平田氏がいう「アナログ経営」で、ベテランの外回り営業マン4人を巡回させ、顔と顔を見合わせる仕入れ営業を重視している。

「リサイクル事業が高度な電子制御で一気に近代化しましたが、改めて昔からの御用聞き作戦を見直しています。高度な電子化と御用聞き重視の二本立てで安定感のある玉の仕入れが出来ています」(平田専務)という。

◇玉不足は人口減が根本原因と分析

また同氏の分析では現状の玉事情は根本のところで日本の人口減少や少子高齢化が影響しており、同時に海外での日本製リサイクル部品の人気急騰が拍車をかけていると見ている。「今の玉不足はかねてから予測されていたもので、この流れに逆らうことは難しい。むしろ現状を正確に分析して順応することが大切」としている。

同社では昨年10月から新潟市内にストックヤードを設定し、玉集めの効率改善にも手を打っている。細かいところで無駄を省く、地元の自動車業界の心の動きを的確に捉えたビジネスが光っている。

職場　新潟県柏崎市大字大河内新田263の1
TEL0257・23・5100

㈱JARA(SPL)
田中　和茂 氏
㈱鈴木商会ELV道央

巨大資源再生会社背景に ただ今在庫量拡大中

▲同社の巨大な車輌置き場の全景

▲田中和茂氏

北海道札幌市中央区に本社を置く㈱鈴木商会(駒谷　僚社長)は創業昭和28年、北海道全域に24箇所の拠点を持ち、総員306人の社員を配置する総合廃棄物処理事業の大手である。そのELV部門が㈱鈴木商会ELV道央だ。ELVの拠点は4箇所で専任担当者は15人、入庫は月間600台、部品在庫は3000点強の規模。

◇生産現場に若手を配置し動きに変化

このELV道央の部品生産の現場で活躍するのが田中和茂氏(31歳)。同氏の仕事は玉の入庫状況から部品取り車輌の選定、生産、検品、梱包、出荷の全工程を管理する。

田中氏は入社二年目だが、以前にバイク整備を6年間経験、クルマについては一応の経験もある。また持ち前の若さで瞬く間に自動車リサイクルのポイントを掴んで今の立場に立った。

「こういった現場作業は全体がひとつの流れになっていなければいけません。つねに次工程のことを意識して自分の作業をする感覚が全員に求められます」という。この姿勢は最終的には顧客の満足度向上に行き着く。

◇一刻も早く5000点規模に向かう

いま彼が力を入れるのは部品在庫量の拡大で、現有3000点を一刻も早く5000点に引き上げ、さらに1万点ラインを目指すこと。そのためには生産自体の効率アップが急がれるが、まず全工程の無駄を省き、円滑な作業の連続状態を作り出す事だ。

「入社直後に入庫、前処理、バラシ、検査、梱包などほぼ全工程を学ばせてもらったことで生産全体の感覚を養うことができた。これは私の財産になっています」と前向きだ。

鉄、非鉄、プラスティックなど大掛かりに資源再生に取り組んできた㈱鈴木商会では自動車リサイクルはその一部に過ぎないが、入庫台数については今後の見通しが立っているという恵まれた環境にあり、生産の最前線が正確に動けば、部品在庫の増量も夢ではない。若くて、動きが俊敏な田中氏が会社の方針通りに管理の腕を磨けば、自動車リサイクル部品の老舗として躍り出る可能性は大きい。有望なキーマンである。

職場　北海道石狩市新港中央3の750の7
TEL011・802・2501

【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16

グループ内での人材開発に新境地
個人面談で生きた社員造りに挑戦

岐阜県の 近松　利浩 氏（46歳）

「これからは利益率の高い、強い会社が目標」という近松利浩氏 ▶

巨大な組織・NGPグループからSPNクラブが分離したのが2003年。その前後でこれらの組織と関わりを持ち、その後のSPNクラブの人材開発に尽力したのが今回紹介する岐阜の近松利浩氏である。若さと知恵深さを評価され、組織の重責を担うことになったが、その影には隣県三重の齊藤貢氏の存在がある。齊藤氏のスーパーラインスピリットを受けて、その難業を乗り越えたと言ってよい。新参だった近松氏がSPNクラブの社員教育を盛り上げた背景を探った。

近松商会のこれまでの経緯を簡単に説明してください。

近松　昭和52年に父が当社を創業しました。平成元年に私が入社し、平成18年に正式に私が経営を引き継いで代表に就任し今に至っています。当社では創業時から部品の海外輸出には力を入れておりまして、時代の流れに沿ってその扱い量も増えてきたのですが、あるとき海外の顧客から「部品はNGPブランドのものを送ってほしい」と銘柄を指定され、はじめてNGPグループの存在を知りました。さっそく同グループメンバーに発注して商品を分けてもらって送り出したのが関わりの最初でした。その後、取引が深まってNGPグループのメイト会員にしてもらい、平成14年からスーパーラインシステムに繋がる形になったわけです。

平成14年というのはSPNクラブが発足する一年前ですね。

近松　そうです。あの時はNGPグループのメイト会員でしたし、入会間なしのことでしたから情報も乏しくいろいろ考え込みました。なにしろ私はそれまで組織の中でものを考えたり、事業活動をしたことがなかったので、これは一体どうしたらいいのか…とほんとうに考え込みました。

なぜ、少数派のSPNクラブメンバーに加わったのですか。

近松　NGPグループが分裂してSPNクラブが発足したのですが、当時のSPNクラブメンバーの雰囲気を見たときに、これは今後なにか新しいことが始まるのではないかという感じがして、このままSPLシステムを使い続けてみようと思ったのです。当時は自動車リサイクル法施行の話が巻き起こっていたので業界全員が真剣に考えていました。このことがきっかけで、現在の素材、輸出、国内部品、車輌引取りの4本柱の当社の体制を築く決心をしたのです。

あなたはSPNクラブで人材教育の責任者として実績を挙げられました。当時の働きについてお話ください。

近松　前にも言ったとおり、私は組織戦を経験せずに永い間、自分流に仕事をしてきたものです。そういう私がクラブの人材教育というのは場違いな仕事でした。今では当たり前の例会活動ですが、入会直後の私にしてみれば同業者が一堂に集まって会議をしてやり方を決めるという意味が理解できず、こっそり会議を抜け出して休憩室でサボっていたことも思い出します。そんな私にある日、突然、クラブの上層部から「近松君、まず推進委員会に入ってほしい」と指令がきました。その後、中部関西のブロック長を仰せつかって、基礎研修会の講師のお話までいただくようになりました。そういう過程で齊藤貢顧問、土門五郎会長や八束正推進委員長等のお考えに触れる機会が増えて、引き寄せられて行ったという次第でした。

まったく経験の無かったあなたが若手教育の形を大きく変えたということはなにか秘密があるのでは…。

近松　その後、委員会が部会制になり私も教育部長になって、各研修を統括する立場になっていましたので、これはなにがなんでも人材教育には真剣に取り組まなければと腹を括って方法を思案しました。その結果、思いついたのは具体的なノウハウ教育も然りながら、結局は組織を構成する人間の教育が重要だということに気が付いたのです。そこで始めたのが、研修で個人面談の時間を大幅に増やすことでした。グループ内でのルールの徹底や、野外に出て「エイ、エイ、オー」と集団で連呼する訓練と同時に、じっくり一対一で話をする教育です。この時間を全体の半分にまで拡大したことは良かったと思います。例えばわれわれのグループではグループの三大信条というのがありまして、教育ではこの想いを徹底的に叩き込むわけで、これは事あるたびに合唱するので全員がすぐ憶えます。しかし、ひとりひとりになって「じゃあ、あなたの会社の理念は」と聞くと誰も空で暗唱できない。これでは本末転倒も甚だしい。さっそく「帰って自社の理念や方針を勉強してきなさい」ということになる。こういう感じでじっくり各人の会社での実情を掌握し、彼個人の行動計画や夢を確認しながら、グループの基本戦略を教えて行ったということです。

話は変わりますが現状の玉不足についてはどういう感じを持っておられますか。

近松　私は目下のところ玉が不足しているという感じはありません。強いて言えば「玉が潤沢だったときより少ないが、極端に少なかったときよりは多い」と感じています。つまりいままでの引き取り状態では玉は少なくなったかも知れないが、引取り先を時代やニーズに合わせて変更することで従来に近い収集量は稼げるという感覚です。玉の絶対量は今後も存在しますから、その取り扱い方、収集方法を大幅に変えることが必要です。

最後にこれからの日本の自動車解体業のあり方についてお考えを伺いたい。

近松　私はどのような企業も同様で、これからは体質が問われる時代になると見ています。適当な商売でなんとなく儲かってきたという形が通じなくなって行くと思います。財務体質をしっかりとしたものに成長させておく必要があります。というのも今後は私たちのリサイクル業界でもM&Aやそれに類する企業の動きを通して業界人が連帯で時局に対応する改革の時代が来ると思います。そうなるとこれからは規模の競争ではなく、中身の競争になるでしょう。そのときのための準備がいま必要になってきているのではないでしょうか。「お客様の要望に対応する高収益型事業構造、所謂、利益率の高い強い会社」になっておくことが求められています。企業の良い意味の合従連衡について私は今後積極的に業界に呼びかけていくつもりです。

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治屋前58
TEL 052-441-7502　責任者／森川 信也