

# 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

2015.7  
Vol.145

### BSサミット事業協同組合2015年全国大会

## 新車メーカーの新素材採用強化に危機感 車体軽量化のための複合素材に対応急ぐ



▲例年のない緊迫感の溢れた2015年のBSサミット全国大会



▲懇親会では最前列に  
太田昭宏国土交通省大臣が  
姿を見せ挨拶に立った



国土交通省  
太田昭宏大臣



磯部君男 代表理事



近藤英男 販売促進委員長

7月13日、BSサミット事業協同組合(磯部君男代表理事)の2015年度全国大会が都内のホテルで盛大に開催された。今回の大会では迫り来る新車メーカー側の新素材採用と電子制御化の急進展にどう対応するかに的を絞った方針表明が磯部代表理事を中心に行われ、例年のない緊迫感溢れる会議内容となった。また自動車リサイクル業界との関連ではリサイクル部品の直接発注が可能になる「ダイレクトオーダーシステム」の採用が発表された。今年を日本の自動車技術革新の元年と見る時代が始まったと観測される。

#### ◇新素材問題に的を絞って報告

大会は例年通り、物故会員への黙祷、基本宣言唱和で始まり、磯部君男代表理事の挨拶と報告に移ったが、今年の内容は終始、新車メーカーの新素材採用の急速な対応に的が絞られ、大半の時間がこれに用いられた。

磯部氏は「世界中のカーメーカーが燃費規制のための車重軽減に全力を挙げており、これを実現するため、車体構成材が一気にマルチマテリアル化(複合材料化)に向かっている。超高張力鋼板のみならずアルミ合金、高機能樹脂、炭素繊維樹脂などを組み合わせた素材複合化が業界の予想をはるかに超えた速度で進展している」と警告を発し、その対応を会員に訴えた。

ちなみに、事例として世界のカーメーカーで

は約5年後の時点で燃費リッター当たり30km以上の規制、車体構成の鉄利用率8%、アルミ合金7%それぞれ減が予想され、車重軽減による燃費規制への対応を急ぐ傾向にあることを挙げている。

#### ◇電子制御箇所の急増も注目

さらに素材の変更と同時進行でエコカーとして必要な電子制御箇所も急増し、そのために使用される各種電子センサーの数が増え、車体を整備する上で、従来に無かったテスター類も必要になることを挙げている。例えば最近の自動制御ブレーキなどでは最終的には四輪アライメントテスターが無ければ補修は出来ないといった緊急事態が発生している。

以上のような条件変化を満たすには、車体整備工場自体の設備投資を抜本的に見直す必要があり、同事業協同組合の懸案事項であったエクセレント工場実現への取り組みが急がれているとしている。

#### ◇リパーツ発注の新システム発表

またわれわれの自動車リサイクル業界に関わる部分では、かねてから提唱していたリサイクル部品の地産地消を実現するための発注システム「ダイレクトオーダーシステム」(販売推進委員会主催)の採用が発表された。

これは、BSサミット会員工場が各個に自動車リサイクル部品事業者へ電話、FAXなどで発

注していた作業を組合本部でコンピュータによって統一し、業務を合理化しようというもの。業務の合理化のみならず部品ヒット率も向上させる働きがある。

従来のリサイクル部品発注に留まらず、リビルト部品の並行発注やBSサミット会員工場が発生した解体車輛の販売などの情報交換も地域単位で行えるシステムとしている。最終的にこのシステムの使用料は初期費用、月額費用の全てが無料としており、利用者の便宜が図られている。

BSサミット本部としてはこのダイレクトオーダーシステムの利用者募集と組合員工場側の操作教育を今後強力に進めるものと見られ、動きを整えるとしている。

#### ◇政界との連携強化に一步前進

BSサミット事業協同組合の全国大会では例年、国土交通大臣太田昭宏氏、元環境大臣(自動車問題議員懇話会会長)齊藤鉄夫氏、BSサミット顧問(自民党自動車議員連盟最高顧問)中川秀直氏、自民党衆議院議員佐藤ゆかり氏、同中川俊直氏ら実力政治家を大会に招き、政治対応を強めているが、今年は公明党参議院幹事長兼自動車問題議員懇話会幹事長の西田実仁氏も招き、動きを充実させた。さらに、韓国の車体整備団体関係者も多数、今回の大会に招聘したことも新しい動きとして今後の成り行きが注目される。

# 保有量現在7千708万台前年同期比0.5%アップ 但し2020年には90万台の保有減少を予想



▲目下のところはまだまだ入庫はあるが、5年後には本格的な減少傾向が出てくる

自動車検査登録情報協会が集計した2015年3月末時点の自動車保有台数(二輪車除く)は、7千708万台で前年同期を0.5%上回った。13年から3年連続での最多更新となる数字だ。このうち乗用車は0.8%増の6千52万台、貨物車(バスを除く)は0.1%減の1千465万台だった。

乗用車のなかでは軽自動車は3.9%増の2千103万台と伸ばしたのに対し、登録車は0.8%減の3千949万台と小幅ながら減少した。軽自

動車は新車販売の四割を占めるに至っており、販売台数も13年、14年と2年続きの過去最高になり、乗用車保有の拡大を支えている。

乗用車と貨物車の保有トレンドは対照的だ。トラックはバブル経済崩壊の1991年にピークを迎えた後、92年から今年まで一貫して減少している。

一方の、乗用車は1970年代の二度のオイルショックも、バブル崩壊も、08年のリーマン・ショックもモノとせず、戦後一貫して増加してい

る。平成の始まりである89年に3千万台に達し、その25年後の14年には6千万台に倍増した。戦後70年にわたって乗用車の保有台数は右肩上がりを続けている。

但し、今後の自工会あたりの見通しでは、2020年には2014年比で約90万台の保有減が、2025年には2020年比で300万台減が、2030年には2025年比で250万台減が予想され、最終的には現有の6千万台が5千360万台にまで落ち込むという見方もある。

その背景には日本の人口減、少子高齢化とともに、自動車と言うツールに対する一般人の感覚の変化などがあり、エコカー志向や様々のカーシェアリング思想の高揚が保有台数の多寡にかなりの影響を及ぼすものと観測される。

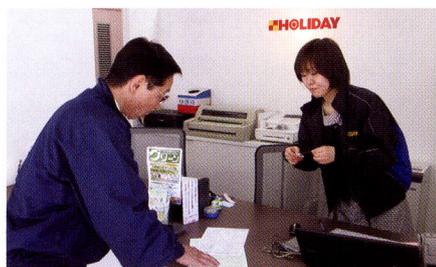
## 訂正とお詫び

前回144号第二面の飛田テック様の紹介記事中で「(株)飛田テック」とあったのは「飛田テック(株)」の、本社所在地「新潟市」とあったのは「上越市」のそれぞれ間違いでした。訂正してお詫びします。



## 整備経営奥の手シリーズ その10

# 整備工場のクルマ情報が最も正確という認識持て



▲整備工場の店頭での全銘柄情報が実は最強の情報である

整備事業者が新車を販売することを業販というが、最近この業販が見直されてきた。とくに軽自動車の販売はこの業販が重きをなしている。この業販と新車ディーラーが展開している直販との違いはどこにあるのだろうか。

実は整備業者と顧客の結びつきに大きい秘密がある。整備業者の場合は立場上、複数の銘柄が入庫して来る。このためユーザーの本

音が簡単に入手できる。つまりクルマ選びのコツはこの整備事業者が握っていることになる。

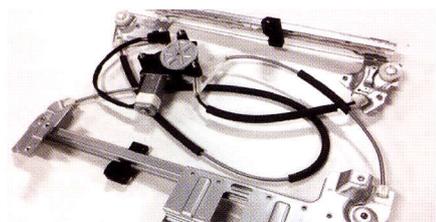
但し、自分が持っているこの貴重な情報を高度に活用している整備事業者は多くない。

正しい情報を顧客に提供することは罪にはあたらない。問題は業販の責任者である整備事業者が自分の中でそれぞれのクルマ情報を正しく整理しているか否かである。



## 第12回 リサイクル現場の悩み相談

# 夏場はパワーウィンドモーターの需要が増える



▲パワーウィンドモーターは見えないところで常に負荷がかかっている

今回は夏場に需要が増えるパワーウィンドモーターを考えてみる。まずパワーウィンドモーターの摘み部分がぐらぐらする状態で使い続けると、スイッチオンの状態にゆっくりと繋がり、いつもモーターに負荷がかかることになり、最悪焼き付きを起す。またドアガラスのウェザーストリップが劣化して、ドアガラス

を干渉してドアガラスの動きが鈍くなる、あるいはガラス交換時の建てつけ不具合、グリース固着などでウィンドガラスの操作がそれぞれ重くなるケースがある。いずれもモーターを焼きつかせる原因である。温度上昇でこれらの不具合が表面化しやすく、夏場がパワーウィンドモーターの需要期である。

## ビッグウェーブグループ

### 藤田 明弘 氏

#### 有限会社鈴木商会

## 商用車部品専門の立場生かして 今月7月にBWグループ再入会



▲トラック部品専門で雲田氏は質実剛健 ▲藤田明弘フロント担当

今回登場いただいた島根県出雲市の有限会社鈴木商会(鈴木明博社長)はトラック専門のリサイクル部品事業者。今月21日にビッグウェーブグループに入会したばかりの新進企業だ。

新入会と言っても実は創業が昭和55年で、かつてビッグウェーブグループに所属していた経緯があって、その後、しばらく退会していたが、今回改めて再入会したという背景だ。

### ◆トラックドライバー経験者を現場に配置

そんな同社のフロントを担当しているのが藤田明弘氏(37歳)である。同氏は四年前に同社に入社、その直前まで大型トラックのドライバーで全国を走り回っていた。つまりトラックが好きで、今度はその部品販売に興味を持ち、同社の門を潜ったことになる。

同社は目下総社員5人でトラック部品専門の生産体制。部品単価の張る大型トラック部品という環境で乗用車のそれとはかなり事情が異なる。

「大型トラックの部品は当社に来店していただいて直接確認してもらって購入してもらおうというケースが結構あります。というもトラックの修理は時間との勝負で一刻を争う場面がほとんどです。ですから整備工場さんが買い付けにいられて店頭で交渉するほうが時間の無駄が省けるわけです」ともいう。

それに加えて、トラック部品の場合は銘柄を超えて互いに互換性がある部品が乗用車に比べて多いことも特徴のひとつで、プロのアドバイスが顧客に重宝がられている。

### ◆商談は中断できない強い絆

また「在庫なし」と簡単に話をそのまま放置することがしにくい商環境でもあり、最後まで粘って顧客の要望に応える努力が必要な状況も多い。そういう流れの中で、藤田氏は本格的にビッグウェーブグループの在庫システムの操作を学習中で、一段と現場の作業効率アップに取り組んでいる。今までの作業に加えて、グループ加入に伴う事務手続きなどを早くマスターし、顧客への提案のレベルを上げたいようだ。「取り外した部品の写真撮りや他部門の支援も含めると時間が足りませんが、早くビッグウェーブの精神を体得したいです」と今、頑張っている。

職場 島根県出雲市多伎町小田824の2  
TEL0853・86・3300

## (株)JARA (ATRS)

### 廣岡 智治 氏

#### (株)マックスカーパーツ

## 新品部品の経験生かして 確実なリパーツ供給を実現



▲マックスカーパーツは都会派のムード ▲廣岡智治フロント担当

兵庫県西宮市の(株)マックスカーパーツ(佐々木健一郎社長)はJARA会員(ATRS)では古参の事業者。創業は1998年で、総社員13人、月間解体台数350台、在庫量は1万点の規模。国内、輸出の両面で実績を持ち、自動車リサイクル法下の全部利用資格を有している。

### ◆新品販売15年のベテランを投入

今回は同社入社5年目でフロントの重責を果たす廣岡智治氏(42歳)に登場してもらった。廣岡氏は同社でこそまだ入社間もないが、実はここに来るまでにすでに15年間、新品部品商でフロントを経験済みで、さらにそれ以前にはエンジン整備、板金塗装、中古車販売など周辺業務を一通り経験したベテランである。新品部品でのキャリアが、リサイクル部品流通に来てから十分に発揮されているわけで、恵まれた環境にある。

「自動車部品についてメーカーの新品電子カタログで体験した情報がかなり鮮明に身体に埋め込まれているので、こちらに来てそれが大いに役立った」という。

また、新品部品販売時代の顧客が、リサイクル部品に関しても廣岡から買おうとついてきてくれるので、目下のところ取引する客の軒数は相当数に達している。要するに恵まれた環境にある。

### ◆リサイクル部品の極意は素早い対応

こういった環境で同氏がいうこの道の極意はともかく「素早い反応」の一言だ。顧客の状況に応じて一刻も早くこちらの事情を知らせて、安心させる気配りの差ではないかという。品質と価格の問題は実はその次に来るということになる。

そういう同氏が思うこれからのリサイクル業界の在りようについては「明快な答えはありません。悩んでいます」と前置きし、「ともかく目の前にリサイクル部品のお客さんがいらっしゃるという事実感謝すべき」と強調する。リサイクル部品を希望する需要家がいる限りはこのビジネスが存在できることになり、だからこそ「即答の姿勢」で目の前の顧客に迅速丁寧に対応することが全ての始まりだとしている。

職場 兵庫県西宮市山口町阪神流通センター1の61  
TEL078・907・1390

## (株)JARA (SPL)

### 鈴木 力 専務取締役

#### 有限会社鈴和商会

## 三森コーポ派の仙台改革組 人柄生かして地元密着



▲如何にも地元優先の感じ漂う同社 ▲鈴木 力専務取締役

宮城県仙台市の有限会社鈴和商会(鈴木和治社長)は昭和47年の創業で現在総社員7人、月間解体台数は35台、部品在庫量は5000点の規模。SPNクラブ発足直前のNGPグループに入会、スーパーラインシステムには平成11年頃から繋がりを持っていた。地元有力店(株)三森コーポレーションが主導した仙台改革組の一社だ。その同社の第一線をこれまで仕切ってきたのが同社専務の鈴木力氏(46歳)である。

### ◆経験したスクラップの下落がきっかけ

三森コーポレーションの呼びかけを受ける数年前に体験したスクラップ相場下落から、部品販売への切り替えに取り組むことになったが、当時を振り返って「先進のNGPグループの話聞いてこれではだめだとわかってグループ入会を決意し、SPNクラブの発足に連なってここまでできた」という。

同社の販売の姿勢は需要家のどんな些細な要望にも応えるというもので、例えばワイパーのゴム、内装部の灰皿、細かいクリップなど小物部品も嫌がらずに届ける。大きい部品を届ける以上の満足感を顧客に与える場合がままある。

「われわれのビジネスは一旦、在庫なしとなると大抵どこにもない場合が少なくない。そこを何とか探して届けるという点に役割があります。仮にどうしても見つからないとき、その顧客に対して次回またお電話くださいと繋げられる心使いがどこまで出来るかが勝負」ともいう。

### ◆窓口担当者の人柄が真の売り物

結局、リサイクル部品の販売はその担当者自身の人柄を売っていることになり、売べき商品が無くてもその後の話しに繋げる人と人とのビジネスだというのが持論だ。

現在はSPNクラブを経てJARAグループに至っているが、無傷の良質商品を蓄え、付加価値を伴ったリサイクル部品を追い求めてきた伝統の販売をさらに確実なものに仕上げるのが鈴木力専務の仕事と言えそうだ。

東北仙台は海も山もある市場で錆などの影響を受けやすい。リサイクル部品のニーズは元来堅いものがある。徹底して顧客の要望を聞く姿勢の鈴和商会流の対応は重要だ。

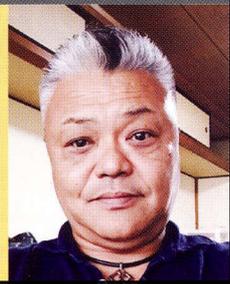
職場 宮城県仙台市宮城野区鶴ヶ谷字大谷3  
TEL022・255・8891



【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17

# 組織戦の歴史を見つめて今後を考える 地域整備工場の真の部品ニーズを模索



静岡県の岩間 祐介氏(51歳)

「これからのグループ指導者を育成する必要があります」という岩間祐介氏 ▶

自動車リサイクル業界のひとつの特徴に小規模事業者が大半を占めるという点が挙げられる。規模の不足を集団で補うという動き方がこれまでの歴史を築いて来た。そういう流れの中で、各個にみたとき、企業間の規模の格差が目立ち始めている。単独行動が可能なりサイクル業者も出てきたが、大局的には小規模事業者がまだまだ主流を占める。日本の自動車リサイクル事業は小回りの利く小規模経営が本来の姿だと喝破する岩間祐介氏(51歳)に持論を聞いた。

**御社のこれまでの歩みについて簡単にお話ください。**

岩間 昭和45年に私の父敏伸が創業し、昭和55年に法人化しました。私自身は学校を出て、二年余鉄スクラップの卸屋さんに勤め、父の会社に戻りました。この道に入って30年になります。20年前、31歳のとき後を継いで代表に就任しました。

**当初、ビッグウェーブグループにお父様は加入されていましたね。**

岩間 そうです。ビッグウェーブグループの第二次会員募集に応募して当時のフレンド制度のメンバーとして加入しました。父が創業した当時は本格的な組織を組んで、業者の訓練をしていたのはビッグウェーブさんしかありませんでしたから。私も父の代理で何度も名古屋の伏見技研さんの事務所に出向いていろいろ勉強させてもらいました。なにも知らなかったときだったのでそこで聞くことにいちいち衝撃を受けました。それまでの私は近隣の同業者の方々から聞いた知識で自己流に商売をしていたものでしたから、エンジンスターの開発とか、フロントマンの研修とかを体験する過程で最終的には在庫管理のコンピュータ化など基本的な技術教育も受け、大いに目が開かれたのを覚えています。さらに金沢で開かれたリサイクル部品の展示会「ビッグウェーブフューチャー」の開催で事務方のお手伝いさせてもらったことは非常に参

考になりました。あの頃は自動車メーカーや損保会社からリサイクル業界が始めて注目を浴びるいい時代でした。

**その後、かなりの時間の後、旧SPNクラブに転籍されました。その辺の経緯を聞かせてください。**

岩間 実はSPNクラブが発足された直後に当時の幹部の方々が勧誘に来られたのですが、即答できず、そのままの状態が続いたのです。その後もいろんな方々がSPNクラブと一緒に仕事をしようと声をかけ続けてくださったので、それならばと、思い切って転籍したのです。当時のSPNクラブではかなり人材教育に力を入れておられたので、違う雰囲気の中なかで勉強し直すこともいいかなという気持ちでした。組織を替えるに当たっては親父のお墓にお参りして一応報告はしました。(笑い)

**ところで御社では新品部品の販売も手がけておられるようですが。**

岩間 これは少し説明が必要です。取引先だった新品部品商さんが廃業されるという話が舞い込んできましたので、そこにお勤めの社員含みで私が経営権を買取ったということです。社名もそのまま「ダイエーパーツ」で今では当社の新品部品部を担当してもらっています。

**リサイクル部品業者が新品部品販売に本格的に取り組むということは画期的ですね。**

岩間 永年取引していただいていた当社の顧客だったので、そのまま見過ごすのはもったいないと思ったのが発端です。

**それでは、現状のJARAグループでの岩間社長のお立場についてお話をください。**

岩間 現在、私はグループ内の人材教育に携わらせていただいております。JARAグループの社員教育は愛媛の八束さん、岐阜の近松さんご両者の尽力で基礎が完成しています。その伝統を引き継いでいる状態です。いまやっていることは若いJARAのメンバーにグループの過去の経緯を理解してもらうことに力を注いでいます。グループの上位15社あたりは十分に体力

を持っておられますが、問題はそのライン以下の中堅会員の体力強化です。全体のボリュームを引き上げるにはボトムアップが必要です。とくに中堅会員企業の若い社員にやる気を出してもらう訓練が目的です。

**分かりました。では次の場面のJARAグループの課題はどういうところにありますか。**

岩間 私は次の時代の指導者の育成だと見ています。今までは現状の会員企業の社員訓練が主な目的でしたが、それと同時に次の時代のリーダーを育てることが急務です。若い次世代の模範になる人材の発掘です。教育する側の若返りも必要だということです。そして過去の伝統も確実に継承していく機能が組織に求められています。目下のJARAグループの合言葉は「温故知新」です。第二の創業期に入ったという気持ちを現在のグループ執行部は強く感じています。私もその方向に沿った人材教育に尽力したいと思っています。

**なるほど。ではこれからの日本の自動車解体事業のあり方についてはどのようなお考えですか。**

岩間 私は自動車解体業の存在理由はなにかという点に目を向けています。とくにリサイクル部品の生産とその販売は当然、地域に根ざす整備専業工場さんの便宜を図るためにあると思っています。企業の規模の大きさが問題ではなくて小まめに整備工場さんの要望に応えられる体制になっているかどうかです。つまり、一社一社は規模が小さくても、整備業界のニーズとその先におられるカーユーザーのニーズに応えられるかどうかポイントです。ですから小規模事業者の良さを総合的に発揮できる組織戦略が求められているわけです。組織で各個の企業規模の不足をカバーし、各社の戦略を効率良く引き出すのが本来の組織戦の姿です。我々の業界の成り立ちの頃の想いに立ち返って今、改めて新時代の組織戦を見直そうと思います。そういうJARAグループの戦略を今後は強く打ち出していくべきだと思っています。

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