



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

2015.9

Vol.147

ビッグウェーブ平成27年加盟店代表者全体会議



▲名古屋市のホテルで開かれたBW加盟店代表者全体会議

第52期売上げ目標26億円 BWスピリットを全員再確認



▲挨拶する服部厚司社長



▲懇親会での風景



▲司会するBW会社側役員

自動車リサイクル部品の供給会社、(株)ビッグウェーブ(服部厚司社長)は9月11日、名古屋市のウェスティンナゴヤキャッスルホテルで「ビッグウェーブグループ平成27年加盟店代表者全体会議」を開き、第51期実績と第52期目標、及び今後の運営報告、その他の取り組みなどを明らかにした。

◆第52期目標は売上26億円

ビッグウェーブグループの第51期実績は、売上合計25億5220万2千円で前期比8.9%アップ、売上総利益1億3196万4千円で同7.3%アップ、営業利益1995万円で同49.5%アップをマークした。

一連の成果の背景には①ビッグウェーブ加盟店間の流通増②BESTグループ内での相互流通の大幅増③システム取引増によるフレンド売上増などが挙げられ、これらの底流にはATRSシステムによる販売管理の入庫から廃車までの一元化が浸透したことが影響しているとして

いる。この結果を踏まえ、次期第52期の目標は売上合計26億円(前期実績比1.9%アップ)、売上総利益1億3500万円(同2.3%アップ)、営業利益2050万円(同2.8%アップ)に設定して経営に取り組む。

◆見通しは勝算あり

見通しについての背景には①使用済み車庫入庫斡旋提携の拡大②各種キャンペーンによる加盟店間流通の拡大③パートナー企業へのRDS(インターネット取引)展開の拡大④フレンド企業の提携拡充及びシステム展開⑤新規加盟店紹介キャンペーンの展開などの動きを挙げている。

さらにビッグウェーブグループとして今後の新しい取り組みとして①車庫入庫拡大のための中古車買い取り企業(株)カーセブンディベロップメントとの提携②中古部品拡販のための中古車輸出企業(株)ビィ・フォアードとの提携③カー用品販売企業アップガレージ系のカー用品通販サイト「クルーパー」へのリサイクル部品の掲載と販売などの動きを強めることも明らかにした。

(株)カーセブンディベロップメントとは昨年10月からトライアルを開始し、今年1月から本格稼働しており、同社からの解体事業者向け車輛情報(買い取り保証サービス付き)の取得も可能にしている。

また(株)ビィ・フォアードとの提携については今年5月から開始した通常のリサイクル部品情報に加え、今後、輸出用コア部品の提供にも取り組む方向である。

アップガレージ系通販サイト「クルーパー」へのリサイクル部品情報の掲載については今年年内に本格稼働を準備する姿勢で、ATRSシステムからデータコンバートを行い、一般ユーザーへのBtoC販売を強化する。

これについてはクルーパーの親企業にあたるアップガレージがビッグウェーブ加盟店の余剰社外品などを積極的に買い取るという動きも付帯している。

◆その他の施策も強化

これらに加え、従来からあったリビルト部品会社などのフレンド企業との取引をATRS上で円滑に行える、あるいはATRS上の取引に加えて登録外商品の流通も行えるなどの対策も検討を加えるとしている。

また今回は今年後半にかけての「フロントマ

ンチャレンジ2015」、「2015部品登録」の両キャンペーンを10月21日からスタートさせ、優秀フロントマン表彰、優秀部門表彰を行うことも明らかにした。

全体会議の中身は極めて具体的に報告され、今後のビッグウェーブグループの方向性が明らかとなった。

とくに使用済み車庫入庫拡大や扱い部品の販路拡大を期して大手の中古車流通企業、あるいはカー用品通販サイトなどとの連携強化は今後の成長が約束されるところが大きく、組織力強化への意気込みが感じられるものとなっている。参加した加盟店首脳のひとつが改めてビッグウェーブスピリットの再確認をしており、実りのある全体会議となった。

◆キャンペーン表彰

□フロントマンチャレンジ

「平成26年10月21日～同27年6月20日」

◆実績部門表彰者◇第1位尾崎哲生氏(有田所商店)◇第2位藤原雄治氏(株)荒谷商会◇第3位成田理津子氏(株)青森資源

◆伸び率部門表彰者◇第1位五十嵐公二氏(浦和自動車解体(株))◇第2位津末修氏(有ビッグウェーブカワサキ)◇第3位佐藤正光氏(株)シマ商会

□フォトコンテスト

「平成26年10月21日～同27年6月20日」

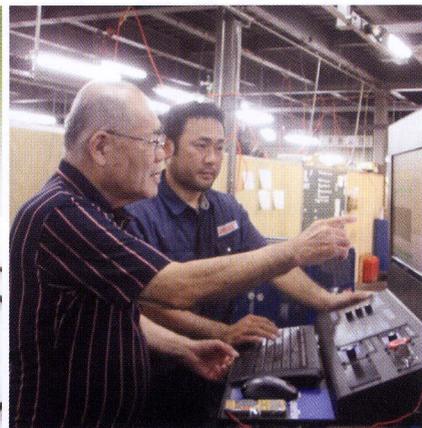
◇第1位(株)井上車輛◇第2位(有)田所商店◇第3位(株)山本商店◇第4位(株)荒谷商会◇第5位安田産業オートパーツセンター

○今回の新規加盟店

第51期 ◇(有)ワンピース(茨城県)
平成27年5月21日流通開始
第52期 ◇(有)鈴木商会(島根県)
平成27年7月21日流通開始



日本初の非分解部品再生への挑戦 潤沢なコアで真の顧客ニーズを掴む



▲堺市南区小代の本社工場で、最終仕上げ検査をテスターマシンで直接指揮する田中勝弘社長

田中 勝弘氏(75歳)

◀「商売はお客様の要望があつてはじめて成り立ちます」という田中勝弘氏

欧米のリビルト部品事情に比べ日本の現状はまだまだ隙間産業の域を出ていない。そういった中でジャパンリビルト(株)の田中勝弘社長のリビルト業界に対する功績は極めて大きい。資源循環技術・システム表彰を受賞し、今では新品部品生産にも挑戦、徹底してリビルト部品開発の手を緩めていない。総社員数は350人というマンモス企業だ。徒手空拳で開業し、お客様第一を目指して日本一の自動車リビルダーとなった田中氏にここまで来た歩みを振り返ってもらおうと同時にこれからのリビルト部品流通のあり方を聞いた。

はじめに田中社長がなぜリビルト部品生産に取り組みられるようになったのか、その背景を伺いたい。

田中 私は当時、大阪の大手自動車部品商に勤めており、新品部品の販売や社内の切り回しなどをしておりました。毎日、整備工場に自動車部品の配達を行い、業務を終了した後は、取引先の整備工場に出向いて、修理の手伝いを連日のように行い自動車の技術を勉強しました。当時はブレーキやクラッチの再生が日本では、一般に行われていたことから、それに目を向け、勤務している部品商に新しい部門として部品再生を提案して、新しい部門を立ち上げたのですが、これが成功し勤務先の業績を伸ばすことができ、勤め先の代表者からも大きな信頼を

受けました。ブレーキ・クラッチの再生をするためにコアが必要なので毎日、部品配達の合間を縫って、リサイクル業者さんを訪問しコアを集めている時に聞いた話では、解体後、半分は中古部品として売りに出されるが、後の半分は何らかの理由で売れない部品だということで、ほとんどスクラップにしてしまわれるのが実情だということでした。私はそれならその売れない部品約50%を再度組み立て直してリビルト部品として生産し、リサイクル部品事業者さんに納めることによってリサイクル部品事業者さんが100%の部品を販売することが可能になるのではないか、そうすることで大きく利益を挙げて喜んでいただけるのではないかと、思い、当時、勤務していた会社を退職し、リビルト部品生産に真剣に取り組むことを決意したのです。その当時の自動車部品の流れは、新品部品と中古部品のふたつの流れしかなく、実はリビルト部品の流通というのはほんとうに小さいものだったのですが、今後は、新品部品と中古部品に加えリビルト部品の需要が大きくなっていくのではないかと、その事業を大きな企業にしたいと思ったのがリビルト部品生産に取り組んだ最初の思いでした。

田中社長は単身、米国のリビルト生産の実情視察に初の日本人として出かけられたと聞きましたが。

田中 そうです。私はその頃、他に先駆けて日

本国内でATミッションの再生と販売に取り組んでいましたが、お客様に安心して商品をご使用していただくためには、商品をテスターマシンでテストし、保証付きにして正しい販売路線に載せなければいけないと思っていました。日本ではATミッションの流通経路はまだ未整備だったので米国での実態を視察すること、保証のために使用する海外製のテスターマシンを購入するために、アメリカのシカゴに単身で乗り込みました。米国の有力リビルダーを訪ね、向こうの事情をいろいろ聞きました。当時、米国では日本と比べてすでにほとんどの車はオートマチックになっていてそのリビルト生産が全盛でした。そこで、そのリビルダーに本場のAT再生の仕事を教えてほしいと頼んだら、最初は「日本人はすぐ模倣するから教えない」と冷たかったのですが、現地の友人の助けを借りて必死に頼み込んだらようやく気持ちに通じているよう教えてくれるようになりました。通訳を雇って同社に入り込んで寝る暇も惜しんで、作業を必死で憶えました。「遠い日本からわざわざ仕事を教えてくれと言ってきたのはお前が始めてだ、お前は成功して大きなリビルト企業を立ち上げるだろう。応援してやるから頑張れ」と最終的には味方になってくれました。これがきっかけで生産に必要なテスターマシンも米国製を購入し、日本一のリビルダーになる決心をし、胸をわくわくさせながら帰国、

心機一転事業に取り組み始めたのです。その後、二度目の渡米ではドライブシャフトの研究のため息子二人と社員を連れて行き、現地で私同様の技術修得をさせました。

その一方で未整備だったリビルト部品の販売経路も田中社長が組み立てて行かれ、今日のリビルト部品流通が出来上がっていったわけです。

田中 私はお客様から依頼されたら、どんなことをしても実現してあげたいという考えで商売に取り組んできました。ですから、リビルト部品でこういうものはないか、と相談されたらお話を聞く度にどんどん商品化に取り組んだのです。例をあげれば、トルクコンバータがよい例なのですが、ATミッションの販売に伴いトルクコンバータを同時に交換するのが基本だったのですが、当時はトルクコンバータの価格が非常に高く、尚且つ非分解であったこともあってお客様が困っておられました。その非分解である部分を何とかリビルトし、お客様にATミッションとセットで販売することによってお客様のニーズに応じてあげられることができると気が付き、そのようなリビルトを行ったところ、現在では安く提供できるようになりました。今ではATミッションとトルコンのセット販売は業界の常識になり、お客様からの評価もとても良いものになりました。ですから、お客様が求められるものを生産すれば、そのことがそのまま商売に直結する、要するにお客さまの目線に立って具体的にご希望にお答えすることが商売だと思ってやってきました。お客様のご協力もあり、現在では、約30品目の自社開発商品アイテムの生産に成功しています。お客様のご要望があったからこそ現在の当社があるわけで、ご愛顧のお陰といつも感謝の気持ちでいっぱいです。



▲堺市南区小代の本社工場の自動部品製造機
コンピュータで制御され、新品部品が生産されている



▲同じく堺市南区小代の本社営業部の風景
各部門の事務作業が展開されている



▲岸和田市包近町の同社岸和田工場
ここではエンジン、ミッション、電装品が生産されている

解体車両の取引形態が中古車流通の中に組み込まれて、現状は玉不足状態が表面化しています。この深刻な玉不足に対してどのような対策を打っておられますか。

田中 現状、コア不足、玉不足が叫ばれていますが、わたしはかなり以前からこういう事態が来ると感じて、1998年に最初のコアセンターを、次に2004年にはコア専用の倉庫を、2008年にさらに本格的なコアセンターを改めて開設し、十分なコアを既に手元に準備しています。コアの在庫量が豊富なこと、それに加えて、自社部品製造工場を有利に利用し、部品の製造やコアの加工を行いコアの再生率を高めることに成功していますので当社では玉不足の不安はありません。また、コアの使用率も他社に比べハイボリュームであることや、扱っているアイテム数が多いこともあり、単品ではなく、エンジン・ミッション・その他の補機類などのコアをまとめて仕入れることができることが玉不足を全く感じることなく生産に取り組んでいる理由です。

ところで御社は旧NGP、旧SPNグループなどリサイクル組織と親密な関係を持ってこられました。その背景を伺いたい。

田中 おっしゃる通りです。リサイクル部品流通が勃興して急速にリサイクル部品事業者さんの組織化が進んだ25年くらい前から、私はリサイクル部品流通の関係者こそ、私のお客様ではないかという考えで、積極的に各ブロック単位で商品説明会を開かせていただき、カットサンプルを持ち込んで部品の特性を解説してもらいました。それと同時に、強力な販売店になっていただくために、客先に一軒一軒足を運び販売方法の説明なども行いました。例えば、リサイクル部品とリビルト部品を同時に並

行して販売することで、どちらの販売効率も改善することができることなどを説明させていただきました。お客様と共に二人三脚で行動したことにより、お客様からの高い信頼をいただくことができました。そのような行動の一つ一つが各グループ様との親密な関係を築いたのではないかと考えています。

あなたはISOの取得をされ、同時に資源循環技術・システム表彰を受けられましたね。この表彰はあなたが日本のリビルト業界の基礎を構築したという証しになりますね。

田中 はい。ISO、9001品質、14001環境の両方を取得しました。このISO基準自体がリビルト部品の生産原則とぴったり合致していますのでこの取得は当社の動きに大きい弾みとなりました。それとまた、資源循環技術賞についてですが、この表彰はどちらかと言えば、トヨタ、日産、ホンダと言った一流の大企業が受賞されるものです。リビルト業界は一種の隙間産業で一般の社会からの認知をまだまだ受けているとは言えませんでした。というわけで当社の受賞がきっかけでリビルト部品業界の社会的な評価が高まり、さらに我々の業界の発展に弾みを付けるものに繋がればという思いでリビルターの代表として受賞したのです。当社ではリビルト生産と同時に新品部品の生産にも着手しています。また、将来のHV、EVなどエコカー時代に備えて「電動ラック」など電気自動車関連の新しいリビルト部品生産にも挑戦して既にエコカー関連商品は出荷しています。これら新時代の新商品開発には当社として今後大いに力を入れる決意で、私の息子を実務の担当者置き、全社挙げて次の体制作りに入っております。ご期待ください。

ビッグウェーブグループ

倉持 武 氏

株式会社エコアール

新店舗DS館をオープン 整備ワンストップサービス開始



▲本格派の整備サービス実施のDS館

▲倉持 武店長

栃木県の名門、(株)エコアール(石井浩道社長)が9月から新しい店舗を開業し、用品と整備商品の拡販に取り組む。同社はすでに関連事業として来店した顧客に車検、板金塗装、中古車販売などのサービスを個別に行ってきたが、このほどこれらの周辺ビジネスを一店舗に集約して、リサイクル部品販売を支える整備ワンストップサービスを開始する。

◇店舗名はドライバース・サポート館

新しく開設された店舗は「エコアールDS(ドライバーズ・サポート)館」で、そこを管理するのが今回登場していただいたキーマン・倉持武店長(51歳)である。倉持店長は新車ディーラーのサービス部勤務を17年経験して、同社の国内部品販売に移ってきた。リサイクル部品の販売を11年担当し、このほど新店舗の店長に抜擢されたわけ。

「ここではリサイクル部品取り付けを軸に、車検、クイック整備、板金塗装、中古車販売などを総合的に取り扱います。自動車ビジネスのワンストップサービスに挑戦します」という。

これらの作業はかつて同氏が新車ディーラー時代に経験済みの内容で、同社に来て当時の経験を生かすことになったと言える。

◇リサイクル部品を軸にサービス

新店舗「エコアールDS館」の強みは何と云ってもリサイクル部品を優先的に利用できることで、車検やクイック整備、板金塗装などは新品部品を使うより低価格で対応できる。

「ワンストップサービスは作業が速いということも魅力のひとつ。タイヤ、バッテリー、ホイールなどはリサイクル品と同時に新品も取り揃え、その場ですぐに修理完了できるサービスを目指します」ともいう。

最終的には、自動車に関するの生涯取引を実現するための第一歩としてこのDS館を設定する。「生涯取引という考え方でお客様を見た時、当然のことですが、女性客や中高年客に照準を合わせて行かなくてはなりません。お客吸引の仕掛けをどのようにするか、今後慎重に検討します」と付け加えた。同社は現状、月間3200台の解体と約20000点の部品在庫を有している。まさに「巨人立つ」の感がある。

職場 栃木県足利市久保田町880の1
TEL0120・27・3440

(株)JARA (ATRS)

加藤 智之 氏

山形県自動車販売店リサイクルセンター

潤沢に良質部品を準備し 地域の整備業界への貢献果たす



▲社屋は学校の体育館イメージで堂々たるもの

▲加藤智之主任

先月号に引き続き山形県自動車販売店リサイクルセンター庄内事業所から加藤智之氏(35歳)に登場をお願いする。加藤氏が勤める庄内営業所は総員25人で月間解体台数は200台、部品の在庫は9000点の規模。主に軽自動車と乗用車の部品を扱う。2年前に現住所に移転し活発な営業を展開中である。

同社の場合は先月号で登場いただいた山形営業所が総員40人体制で並行して稼働しており、潤沢に良質の玉を保有している強みをふたつの営業所で遺憾なく発揮している。

◇異業種で品質管理を長期経験

今回のキーマン・加藤氏は平成19年4月の入社。今年で6年目の社員だが、担当は検品、商品撮影、梱包、在庫データ管理、クレーム対応、と地味な作業の全般を受け持つ、文字通りの縁の下力持ちである。

同氏は同社に来る前まで衣料のユニクロで店頭接客を二年間、半導体のエプソンで品質管理を5年間、それぞれ携わってきた。頭の中には顧客対応と品質管理の基本が埋め込まれている。

その感覚で自動車リサイクル部品を眺めたらどうなるか。「もともと自動車が好きだったので基礎研修後に自分流に研究を重ねると、意外にも新しい発見が続いて、いまではこの仕事が面白くて仕方ありません」という。

製品の質の管理という点では半導体よりも自動車部品は、サイズは大きいし、要点を掴み易い。仕事の成果を計るのが正確にできる点がうれしいともいう。

◇最終ユーザーの心境を想定する作業

「製品は最終ユーザーがどういう心境でそれを使うかをしっかり掴む必要があります。中間のお客様までである整備工場さんのお気持ちと同時に最終のカーユーザーの心境もイメージできるのは過去の経験から身に付いています」としている。

入社後まもなく、緊急に店頭で部品を探しに来たトラックドライバーの要望に手持ちの部品で即応したところ、「ありがとう。助かった」と声をかけられた経験が今も耳に残っている。張り切るキーマンの典型例だ。

職場 山形県鶴岡市寺田字大道下15
TEL0235・22・5566

(株)JARA (SPL)

平田 浩章 氏

有限会社平田自動車商会

徹底した良質部品の生産で 地元需要家最優先の商法



▲社屋は古く社名は地元浸透している

▲平田浩章主任

今回、登場いただいたのは三重県松阪市の有限会社平田自動車商会(平田薫社長)である。創業は50年前、総社員6人で月間の部品取り台数は約50台で部品在庫量は2000点の規模。入庫車輦は軽自動車が多く、主に新車ディーラーから直接仕入れて、玉の質は上物が主体を占めている。

◇専務平田浩司の下で現場監督

そんな同社でフロントを勤めるのが平田浩章氏(32歳)だ。代表者薫氏は叔父に当たり、父君浩司氏が同社の専務を勤める。二人の下で生産と販売の管理を行っている。

取引先は古くからの付き合いの整備業者が大半を占めることから、販売の姿勢は地元優先の形になる。受注の状況ももっぱら来店する整備事業者が店頭で商談や部品探しをするケースが多い。

「当社は品質を重視して絶対大丈夫と安心していただけるものだけを売りに出す姿勢です。課題は値段ですが、これも御馴染みさんが多いので結局ご要望に沿う商談になり易く、値決めは、それなりに勉強していますよ」と笑う。

◇新車販売店との繋がりで玉は潤沢

また、仕入れに関しても、地元のダイハツ、スズキの新車ディーラーから上質の軽自動車を優先的に買入れる形が出来上がっているの、いまのところ世間で言う深刻な玉不足はあまり感じていない。

あくまでも地元顧客との繋がりを重く見て「急ぎの注文についてはわたしが配達もします。特にご近所のお客様に関しては毎日でも商品をお届けして、対面の商売を心がけています」としている。

日常の課題としては「送料が軽視できないレベルに上がってきています。しかも各社ばらばらの相場で、ここの部分を安くするのが難しい状態」とこぼす。

学卒後、同社に入社して14年目を迎える。「以前に比べ商品の価格帯が広がってきて、どのあたりで決めればいいのか頭を悩ましています」と微妙な最近の商売の変化を語る。お客様第一の姿勢を貫いているようだ。

職場 三重県松阪市久米町334の1
TEL0598・56・7979

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