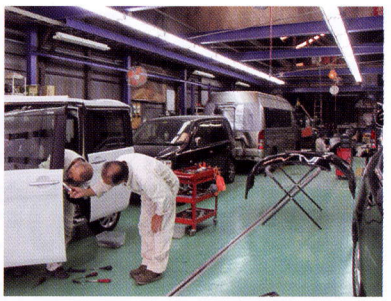
BEST Recyclers Alliance NEWS
ベストリサイクラーズアライアンスニュース
中古・リビルトパーツのご提供で
お客様との夢をつなぐ情報誌
2015.12
vol.150

新品部品流通の緊急提言「経営未来ビジョン2015」に見る

新品部品の全部協が2015年の提言で警告 将来はカーユーザーが流通の主役に躍り出る

▲経営未来ビジョン2015について解説を聞く新品部品流通業者

▲エンジン整備の現場では機能部品が主に使用される


▲鈑金塗装の現場では外板部品の注文が多い

われわれ自動車リサイクル部品流通に関わる立場から見て、業界の動脈を流れる新品部品の流通はいまどのような局面にさしかかっているのか。前号に引き続き、新品部品流通業の総元締めにあたる全日本自動車部品卸商協同組合の「経営未来ビジョン2015」の緊急提言から補修新品部品市場での部品小売り商の実情に探りを入れてみた。

◇従来型の部品需要は減少傾向

まず、少子高齢化で平成37年には総人口が1億659万人（平成16年・1億2778万人）、労働人口が7085万人（平成7年・8416万人）に縮小、高齢者世帯は増加するという予想が前提にある。

この結果、2014年の普通・小型乗用車3969万台（保有構成比65.4%）、軽自動車2098万台（同34.5%）に示されるように日本の自動車保有状況は2008年以降、ほぼ横ばい。全国規模で自動車総資産は減少傾向にあると見られている。

同時に、新車販売も今年2015年の年間で470万台前後と例年実績に比べ縮小気味で、市場全体の傾向は弱含みで推移している。

こういう傾向の中でハイブリッド車の比率は急速に拡大しつつあることから、これまでのような従来型の新品部品の需要も減少に向かうと判断されている。

◇大きく変化する部品の流通環境

これまでの部品商の「正確な部品検索と素早い配送」という強みは過去のものであって、IT化による中抜きによる問屋不要論などの影響で部品小売りの存在感が薄れているという不安も強まっている。

IT化で一般人が簡単に商流についての情報を入手できるようになったこと、ネット通販が台頭したこと、従来の営業エリアが崩壊していること、自動車に関してのトータルバリューチェーンが成熟しつつあることなどの環境変化も指摘されている。

また、今後のアフターマーケットの主役は誰かという問いに対して、カーユーザーを主役にしたアフターマーケットの再構築が必要ではないかとも提言している。

◇カーユーザーへのメリット還元とは

具体的なユーザーへのメリット還元として①純正部品価格を基準とした価格体系からの脱却②TPPなど自由貿易による世界的取引環境の変化③ジェネリック医薬品に準じたジェネリック自動車部品への取り組み④海外からの粗悪品流入防止のためのJIS規格導入などの対応が提言されている。

補修部品市場での需要変化のうち、伸びを見せる部品はエアコンフィルター、ワイパーブレード、タイヤ・アルミホイル、バッテリーに加えてリビルト部品、リサイクル部品が挙げられるようになってきた。われわれが注目すべき点のひとつである。

◇部品販売業は整備支援業であるべき

また、重要な考え方として自動車部品販売業は「整備支援業」に変身していくべきという見方である。これは現状の整備専業工場が技術屋的要素が強く、サービス業としての一面が不足していることから、この不足を補う支援を部品販売業者が担うべきではないかという考え方である。同時に整備技術の高度化、経営手法の高度化、高度整備の受託支援、整備業のM&Aの仲介支援などにも部品販売業者が積極的に取り組むべきともしている。

今後の課題として、さらなる地域密着によるシェア拡大、専門特化の強化、総合化・大規模化などの対策も思考する時代にきたという見方もなされている。

ちなみに補修部品市場での部品小売り商と純正販社との比較では①取り扱い高で部品小売り商・6033億円、純正販社・6060億円、②純正部品仕入れ高で部品小売り商2829億円、新車ディーラー・3131億円、③部品販売高で専業工場・1兆106億円、新車ディーラー・1兆904億円という実績。部品小売り商のアフターマーケットでの位置付けは予想以上に大きいところにある。

これら新品部品販売事業者からの提言にはリサイクル部品流通業として傾聴すべき部分が多い。

燃費性能高い順に4区分 2017年4月から施行 200億円超の減税効果

▲非課税の軽自動車はさらに需要が伸びそう

エコカー普及を促進させる目的で自動車関連の税制が2017年4月1日以降に改正される。新税の内容は普通車で車輌取得価格の約9割に対する税率を燃費性能が高い順に非課税、1%、2%、3%の四段階に分けられる。軽自動車については非課税、1%、2%の三区分となり、現行の取得税区分より簡素化される。

適用税率は国土交通省が定める燃費の「20年度基準」及び「15年度基準」をどの程度達成しているかによって変わる。

普通車、軽自動車ともに「20年度基準」を10%上回る燃費性能のクルマは新たに非課税となる。今年3月時点での燃費でみると、トヨタ・パッソ、日産・ノート、軽四のホンダ・エヌワン、スズキ・ハスラー、ダイハツ・タントなどが新たに非課税となる。

普通車では「20年度基準」達成のクルマの税率が現行の1.2%から1%に減税となり、トヨタ・ヴィッツ、マツダ・デミオなどが対象となる。また、「15年度基準」を10%以上、上回っている普通車については税率が1.8%から2%に増税となる。

軽自動車は普通車よりさらに厳しく「20年度基準」を達成しているクルマでも税率は0.8%から1%に上がる。

新税全体の負担は年間で890億円となり取得税（約1100億円）より200億円超の減税となるとみられる。

JARAの守屋氏受章 フィジーのオフィサー勲章 環境対策が発端

▲日本の仙台で全国から祝賀に集った関係者は約100人

◀勲章を胸に受ける守屋隆之氏（右側）

◀インケリ・マタイトガ特命全権大使と記念撮影で並ぶ守屋氏（右側）

11月14日、宮城県仙台市の勝山館で在仙台フィジー共和国名誉総領事・守屋隆之氏に対する日本人初のフィジー共和国オフィサー勲章授与式が参加者約100名を数えるなかで盛大に行われた。

このオフィサー勲章授与はフィジー共和国大統領官邸で10月16日にすでに行われたもので、日本人で初の受章者となった守屋氏が当日、所用で欠席したため今回、日本で改めて挙行されたもの。同勲章は同国の経済・文化交流に功績のあったものに与えられる最高位の勲章で、同国の日本に対する期待の大きさが現れている。

守屋氏は2004年のNPO・JARA（特別非営利法人・全日本自動車リサイクル事業連合）の発足以来、太平洋島嶼国の環境汚染問題に積極的に取り組み、フィジー共和国関係者との交流が始まった。

その後、同国から在仙台フィジー共和国名誉総領事に任命され、両国間の経済・文化交流の橋渡し役を務め、今回、その功績が称えられオフィサー勲章の受章となったもの。

守屋氏は「同国政府関係者のみならず叙勲の発起に携わってくださった多くの方々のご支援の賜物で感謝の言葉もない」としている。

同氏は現在、㈱三森コーポレーション代表取締役兼㈱JARA専務取締役で、NPO法人・全日本自動車リサイクル事業連合副理事長の立場で業界活動中である。

整備経営奥の手シリーズ その12

満足から感動への輸入車の車体整備挑戦

▲英国の名車アストンマーチンを鈑金塗装する腕に覚えの整備業者

自動車整備のなかで改めて自動車車体整備の内容が見直されてきた。日本の国内市場での輸入車整備に関しては需要の成長が著しく基本的な顧客対応が真剣に見直されている。

特に稀少な輸入高級車の整備については顧客の意識が通常の国産ユーザーのそれとは違ったものがあり、その心理状態を正確に汲んだユーザーコミニュケーションが必要という感覚が業界内に芽生えているようだ。

「整備を仕上げたクルマを顧客に納入するときはツナギで出向くことをせず、背広姿で営業担当と整備担当の両者がお伺いする。言葉使いも徹底的に注意する。感覚的には高級料亭の板前さんが旦那衆に『この料理の造り手は誰か』と声をかけられて、それではと食事後のあいさつをする気分で」と先行する業者はいう。ここでは技術的満足の領域を超えて、顧客との交流の感動の領域を業界プロとして目指している。学びたいビジネスセンスといえそうだ。

●シリーズ企画●

我社のキーマン紹介します。第74回

ビッグウェーブグループ
前崎　秀幸 氏
有限会社松江第一部品

機能部品強化で体制見直し 品質保証をさらにアピール

▲地元では名が通る総合廃棄物回収業

▲前崎秀幸フロント担当

ビッグウェーブグループの古参メンバーである(有)松江第一部品(上野誠喜社長)は地元市場の状況に応じた総合廃棄物回収の事業展開で実績を挙げている。総社員12人で自動車分野の担当は6~7人、月間入庫台数350台、部品在庫量は3000点の規模。山陰地方の特徴で軽自動車の比率が大きい。

◇ベテランフロントを配置

そんな同社のフロント業務を取り仕切ってきたのが前崎秀幸氏(40歳)である。同氏は入社して20年目のベテランで、うち18年間はフロントに専念してきた。

同社の一番の強みは取引先のほとんどが地元の有力新車ディーラーで、良質の玉が比較的順調に入手できること。部品の納入先もディーラー筋が中心と言う優位な条件にある。瀬戸内側の都市圏のようにオークション会場が近くにないことが有利に働いている。

同社が昨年から力を入れるのがエンジンや機能パーツの品揃え強化である。単価アップもあるが、在庫の品質の良さをアピールする効果的な方法として機能部品関連の強化に出ている。

「専用の部品ラックを準備して在庫量を増やすのが目下の急務」という。これまでの実績をさらに効率良いものに格上げするため、扱い品目の幅を広げる方向である。

◇その他の廃棄物回収で既に成果

同社は自動車解体を展開する一方で、建機、非鉄・廃バッテリー、空き瓶、プラスチック、古着などのリサイクル・リユースにも事業を拡大、その中で廃棄車輌の回収も並行させ、効率よい営業を行っている。

創業時から、自動車解体を中心にその他の廃棄物回収も視野に入れる動きを継続していることで、企業としての知名度は一定のものがあり、次代を担う感覚といえそうだ。

大都市圏のような玉の収奪戦はないもののこれまでのような穏便な流通事情は通じなくなっている。自動車解体を今後も順調に展開するためには廃棄物回収のネットワークをさらに視野の広いものに切り替えていく企業努力が求められている。同社の機能部品強化はタイミングとして的を得ている。

職場　松江市宍道町上来待2040
TEL0852・66・3977

㈱JARA(ATRS)
瀧澤　哲郎 氏
株式会社アールエー

JARAのATRS導入で 在庫量の拡大急ぐ

▲新しい目標の外車部品に挑戦

▲瀧澤哲郎生産担当

今回、紹介するのは㈱アールエー(榎本擴社長)。地元さいたま市に根を張る自動車解体業から枝分かれした、新進のリサイクル部品販売業者。付加価値高い部品販売を目指し、外車のリサイクル部品も扱うなど一味違うビジネスを展開中だ。

◇地元同業者の生産のベテランを配置

現状は月間200台の解体のうち、約1割が外車。日本国内では比較的入手が難しい輸入車部品の品揃えもして、今後の成り行きが楽しみ。目下の総在庫量は1700点で、社員12名で作業は流れている。そんな同社の生産管理にあたっているのが瀧澤哲郎氏(40歳)だ。

瀧澤氏は関連の自動車解体業者で13年間、勤務の後、本年2015年5月に㈱アールエーに移籍してきた。と同時に、㈱JARAのATRSシステムを導入、国内での部品販売に力を入れることになった。

「もと勤めていた事業所では国産車が専門だったが、こちら㈱アールエーでは国産車に加え、外車部品にも力を入れ、全体の在庫量を増やし新規の顧客の獲得に動く」という。

いまのところ希少な外車の玉集めを起爆剤にして、国産車専売時代にはなかった新しい販売を軌道に乗せたいとしている。

◇付加価値部品流通に挑戦

従業員も部品販売に関する情報に精通しているものも配置、社業に新鮮さを注ぐと同時に生産を管理するベテランの瀧澤氏を配置して、㈱JARAのATRSシステムを導入するという構えで社内体制を強化した。

最近の解体車輌の玉不足現象から学ぶことは量的に少なくても一個一個の部品の付加価値が高いことのほうが収益率は高いという点。今後、プロ思考の専門性を活かして、㈱アールエーが同社独自のリサイクル部品流通に打って出るなら、近い将来に得るものは決して小さくない。新しい在庫システムの導入と経験豊富な生産担当者瀧澤氏の同時配置で一気に表舞台に踊り出る同社である。

職場　さいたま市西区植田谷本856の4
TEL048・622・9611

㈱JARA(SPL)
森川　光博 氏
株式会社三重パーツ販売

事情通のフロント育成目指す 問題解決の姿勢を一元化

▲地元ではリサイクルの模範を示す同社

▲森川光博フロント主任

㈱JARA(SPL)の有力メンバー・㈱三重パーツ販売(齊藤徹社長)のベテランフロント、森川光博氏(40歳)に今回は登場願った。同社は販売効率の改善を目指し、生産の㈱三重パーツと販売の㈱三重パーツ販売の二社体制にしている。森川氏は同販売側にフロント担当として属している。

◇部品販売の現場を強化

同社はグループ全体としては総社員50人を数えるが、三重パーツ販売はそのうちの7人が配置されている。月間の総入庫量800台で、部品の在庫は24000点を数える。豊富な部品をベースに販売効率を挙げる方向に出ている。その現場のキーマンが森川氏というわけだ。

森川氏の下には5人のフロントマンがおり、この5人がどのようにフロント業務をこなすかがポイント。課題はクレーム処理や日常の問題点を如何に早く解決するかに力が注がれる。

「まず問題が起きてその場で解決できない状態と思ったら即座に上司のわたしに連絡すること」、そして次に「わたしに命令されたことと受け止めないで、その指示を自分の考えに昇華させる努力をする」の二点を強調している。

◇顧客の整備現場の事情も精査

この指導方法を軌道に乗せるには「いつも部下の思考や行動傾向を掌握しておかなければいけません。問題解決の答えだけを鵜呑みにする訓練ではなくて彼の考え方の中に指示を注ぎ込む指導を目指しています」ともいう。

同時に森川氏の特徴は部品ユーザーである整備工場側の事情に詳しいということがある。

持ち前の熱心さで、整備技術に詳しい顧客からはとくに丁寧に現場の事情を聞き取る努力を積み上げてきた。「誰でも肝心な情報は簡単に教えてはくれません。手を変え品を変えて辛抱強く聞き取る以外に方法はありません。こういう姿勢を続けることで、その顧客がどのような作業状態で当社の部品を待っていてくださるかが分かってきます。部品は何日の何時ごろお客さまに到着ですと回答できるまで若手を訓練しています」と極めて実践的である。

職場　三重県鈴鹿市御園町3600の21
TEL059・372・8610

【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21

アジアの発展途上国への貢献大 メーカーとリサイクラーの融合目指せ

神奈川県の 天明　茂 氏（74歳）

「2007年の第三回自動車リサイクラーズ国際会議の思い出が強烈でした」という天明茂教授▶

今回はNPO·JARA（特定非営利法人·全日本自動車リサイクル事業連合）の理事長天明茂氏に登場願った。同氏は宮城大学名誉教授兼事業構想大学院大学教授という立場で、同時にNPO·JARAの理事長を務める。NPO·JARAが2004年に立ち上げた時から理事長の席にあって、現在のJARAグループを中心とする自動車リサイクル事業者の経営力強化のための取り組みに尽力してきた。企業の再生、会計実務の指導に実績のある同氏の業界観を自由に語っていただいた。

まず、はじめに天明理事長のご経歴を簡単に教えてください。

天明　わたしは明治学院大学を卒業後、日本コンサルタントグループという経営指導会社に入社し、経営コンサルタントとしての道を歩み始め、その後、会計士の資格を取得して平成3年に中小企業経営コンサルタントとして独立しました。主に大手金融機関や全国規模で展開する会計事務所を指導する会社などが主催する経営セミナーの講師として働きました。平成9年に宮城大学事業構想学部の教授に就任、その後、東京の事業構想大学院大学の教授も務め、現在に至っています。

NPO·JARAとの関係はどういう経緯でしたか。

天明　2004年当時、仙台で守屋隆之氏に既知を得ていましたが、新しい法人格を取得することについて相談を受け、わたしがNPO法人をお勧めしたのが発端でした。ことのついでというのもおかしいですが、それならば新法人の理事長もお願いしますと熱心に依頼され、それならば、ということになり、現在に至ったのです。

これまでのNPO活動のなかで一番の思い出の出来事はなんでしたか。

天明　それはふたつあります。一つは2005年のパラオ·ミクロネシアでの廃棄車輌の実態調査に参加して、はじめて太平洋島嶼国での廃棄車輌問題の現実に触れたことでした。日本製の自動車が一般の家庭ごみと一緒に道端でごろごろしているのを見た時は強く胸を撃たれました。二つ目は2007年の東京未来館での「第三回自動車リサイクラーズ国際会議2007」に主催者として参加したことでした。世界中のリサイクラーが東京に集まってきてくださって、大いに意見を交換できたことはわたしにとっては驚きと喜びが混じった初めての体験でしたね。国際会議が開催されて三回目で日本での開催となったことは大いに意義があったと思います。

では、つぎにNPO·JARAが果たした貢献とはどういうものでしたか。

天明　大きい貢献といえば、わたしはアジア諸国、とくにアジアの発展途上国に対して自動車リサイクルに対する啓蒙の火付け役を日本がNPO·JARAを通して果たしたことではなかったか、と思います。自動車リサイクルの先進国米国の業界団体ARAなどの役割は欧州や日本に対してかなりの影響を与えてきておりましたが、アジア諸国、例えば中国や韓国、マレーシア、モンゴルなどについては日本のNPO·JARAが与えた組織化や具体的対策への影響は大きいものがあったと自負しています。

国内市場についての貢献とはどういうものでしたでしょうか。

天明　国内でも同様に自動車リサイクル法施行後の自動車業界に対して、自動車リサイクルについての意識を高める点で一定の役割を果たしてきたと思います。とくにカーメーカーさんが真剣に自動車リサイクルについて動きを強められるなかで、われわれの動きを参考にして、新車ディーラーさんの段階でリサイクル部品活用を検討されるまでに変化したことなどうれしく思って見つめています。これは蛇足ですが、以前、わたしが使用していたクルマの足回りで不具合が起きたことがあって、さっそく購入したディーラーさんに行って「リサイクル部品で直してほしい」と注文を付けたことがありました。それを聞いた当時のディーラーさんは怪訝な表情で返事を渋っておられたことを思い出します。さすがに今ではそういうことはなくなりました。最近では私どもの会合にはかならずと言っていいほどカーメーカーや行政のご担当がお顔を見せてくださるようになっています。大きい変化だと思っています。

なるほど。それでは目下の日本の自動車リサイクル業界の問題点はどういうところにあるとお考えですか。

天明　わたしは大きく見て四つあると思います。一つはリサイクル部品について一般の自動車ユーザーの認識が非常に薄いということ。これはわれわれがもっと啓蒙しなければいけません。部品を使うユーザーの意識が低いというのは大きい欠陥です。二つ目はリサイクル部品の品質基準が国内市場で統一されていないということがあります。流通組織ごとに基準は持っておられますが、これが全国共通のものではないという点です。品質基準の全国統一はNPO·JARAの大きい事業目標のひとつです。三つ目は自動車解体事業者の経営力の強化が必要だということです。企業としての自動車解体業の在り方をもっと慎重に探り出していく努力が関係者に求められます。玉不足対策に留まらず、将来の自動車機能の変化革新について今から準備して対策を練らなければなりません。つまり経営力の強化です。なかでも業界の先行きを読み取る力は緊急に強化しなければいけません。最後の課題がリサイクル事業は一国の中だけのものではなくなり、最終的には世界規模の視点で考えなければいけないということです。折角、日本が自動車リサイクル法を施行して、国内ではそれなりの成果を挙げても、大半の中古車が、あるいは解体直前の車輌が大量に海外に流失しているのであれば、これは結局大きい規模の笊法になりかねません。もっと視野を広げた国際的なリサイクルシステムの構築が急がれています。そういう観点に立ちますと日本のリサイクル業界、あるいはNPO·JARAなどが果たすべき役割はむしろこれからだと私は思います。

それでは、結論はどうなりますか。

天明　最終的にまとめてみますと、究極は自動車を生産するカーメーカーと自動車リサイクラーが思想的に融合して、お互いにリユースし易い自動車を作るにはどうすればいいのかを忌憚なく話し合う場が必要でしょう。行政は自動車生産者と自動車リサイクラーの中間に立って互いの意見を交流させるように行司役を果たしていただきたい。トヨタ、日産、ホンダといった世界規模の高水準の生産者を抱える日本です。高水準の動脈産業と釣り合いの取れる日本の静脈産業の育成と、その両者の融合を目指して関係者全員が前進して行くべき時が来ていると思います。

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治屋前58
TEL 052-441-7502　責任者／森川 信也