



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

2016.1

Vol.151

2016年のBSサミット事業協同組合

BSサミットが世界標準の工場基準を採用 経営内容の「見える化」に組織をあげて挑戦



▲都内ホテルの会場を埋め尽くしたBSサミット事業協同組合の賀詞交歓会



▲懇親会で接待に立つ磯部君男理事長



▲後半開催の懇親会は盛り上がった

自動車車体整備のBSサミット事業協同組合（磯部君男理事長）が恒例の新春賀詞交歓会を都内ホテルで盛大に開催、新しい今年の基本方針を発表した。これによると今年は世界標準の整備工場基準の採用とロードサービス事業の強化を同組合メンバーの経営方針として取り上げる。昨年までのリサイクル部品戦略対応が一段落したことを受けて取られる処置と見られる。

1月13日、都内のホテルで開催されたBSサミット事業協同組合の賀詞交歓会は昨年と同様、政府自民党、公明党議員、経産省、国交省官僚、損害保険会社など関係者多数を来賓に盛大に催された。

◇世界基準の整備工場を目指す

冒頭、あいさつに立った磯部理事長は「自動車整備の環境が急変することを受け、①世界標準の車体整備工場基準を採用する②ロードサービス事業を整備工場経営の軸に格上げする、の二点を目標にしたい」と語り、今年以降の新方針を明らかにした。

新車開発が自動運転時代に向かって急伸する中で、新しい車体整備工場のイメージ造りに本格的に着手する意向を明らかにしたものと

受け止められる。

ここでいう世界標準というのは本部機構をドイツ・ケルン市に持つ国際基準第三者検査機関・TUV Rheinland（デュフ・ラインランド）社の審査を受けた、新しい工場基準を採用するということで、日本の自動車整備業界では初の試み。

◇入庫対策にロードサービス強化を採用

またこの世界基準と並行して採用されるロードサービス事業の本格化については、整備車両の入庫対策として、積極的に事故車両の救援活動を強化、組織化することで、経営効率を高めることを目的にしている。

一連の動きに付いて磯部理事長は「これまで整備事業の近代化について段階的に努力してきたが、2020年時点では自動運転が可能で次世代車両が市場の約半分を占めると予想されることから、さらに次の段階を目指す必要が出てきた。今回の方向性はBSサミットのエクセレント工場基準を具体的に裏付けるものだ」と説明している。

◇着々と具体策の検討に成果

一般に自動車車体整備に付いては素材の複合化、車体軽量化、電子制御化の比率拡大などの背景から、板金塗装技術全般の高度化が急速に求められてきている。

この傾向に対して同組合では超高張力鋼板の板金技術改革など対策を整えてきていたが、これらの動きの一例として、数年来、リサイクル部品の調達方法や品質管理などにも留意した対策が取られ、昨年はいわゆる中古部品収集管理の手順に一定の成果を得て、区切りを付けてきていた。

こうした成果を踏まえて、今年度からは視点を大きく変えて、経営内容の「見えない価値の見える化」に挑戦する意向を固めて、今回の年度目標発表となったと見られる。

とくに、地域密着の整備事業に関して、経営基準の設定を世界標準にまで引き上げようとしている点はこれまでの日本の自動車整備の歴史には見られない感覚で、今後の成り行きが注目される。

【参考】

TUV Rheinland（デュフ・ラインランド）社

ドイツ・ケルン市に本社を持つ国際品質基準検査会社。1978年、横浜市港北区に日本駐在事務所を開設。工業製品の安全及び試験認証の提供や評価サービスを世界規模で行っている。同社のクライアントとしては富士ゼロックス、日立製作所などの名前が挙がっている。

米国ウーバー社のアプリで新しいタクシー時代が到来

米国ではいま「ウーバー症候群型タクシー」が走り始めている。その仕組みを紹介すると、利用者は、GPSとインターネットを使い、クルマに来てほしい場所をスマホ画面の地図にピンを立てるだけ。タクシーと全く同じ要領でクルマを利用できる。料金はタクシーと同様、距離と時間と車種に応じて、決まっているが、タクシーよりも安いクルマもある。米国のシリコンバレーでそのシステムを利用した客に聞くと、「タクシーよりも二割程度安かった」という。利用者とドライバーはそれぞれアプリを通して登録しておくシステム。このソフトを開発したウーバー社はアプリケーションソフトを開発しただけなのに、同社の株時価総額は全てのレンタカー会社の時価総額合計よりも大きいという。企業概念転換の時代の到来である。

離と時間と車種に応じて、決まっているが、タクシーよりも安いクルマもある。米国のシリコンバレーでそのシステムを利用した客に聞くと、「タクシーよりも二割程度安かった」という。利用者とドライバーはそれぞれアプリを通して登録しておくシステム。このソフトを開発したウーバー社はアプリケーションソフトを開発しただけなのに、同社の株時価総額は全てのレンタカー会社の時価総額合計よりも大きいという。企業概念転換の時代の到来である。

ビッグウェーブグループがフロント研修会 昨年10月から12月までの3カ月で計5回



▲全国5会場で熱心なビッグウェーブグループの研修会が開催された

(株)ビッグウェーブ(服部厚司社長)は昨年後半に展開した同グループのフロント研修会開催の実績をまとめて発表した。

これによると2015年10月から12月までの研修会は全部で5会場・5回で、討議内容は主に利益目標達成のための売り上げ管理と次代の新装備に関する商品知識について話し合われた。

また研修の後半は懇親会形式で、参加者は胸襟を開いて自由な意見の交換を行い、グループの絆を固める成果を挙げた。

BESTリサイクラーズアライアンスが東京で平成28年 BEST新年合同祝賀会を開催

(株)ビッグウェーブ、(株)JARA、一般法人ARN、(株)エスエスエーのBESTリサイクラーズアライアンスの四社は1月27日に都内中央区茅場町の鉄鋼会館で、平成28年BEST新年合同祝賀会を午前11時30分から午前2時まで開催した。

当日は各社の関係者及び来賓を招き、各グループの代表者挨拶に続き、来賓の挨拶の後BESTリサイクラーズアライアンスとしての活動報告が行われた。

今年は鉄リサイクル市況が低調なことから、リサイクル部品流通に対する再評価が起き、関係者間の活発な意見交換が行われた。

今年は鉄リサイクル市況が低調なことから、リサイクル部品流通に対する再評価が起き、関係者間の活発な意見交換が行われた。

(株)ビィ・フォードにコア部品の提供開始



▲ビィ・フォード社は中古車の海外輸出が専門の会社だ

(株)ビッグウェーブは2016年1月から提携先である中古車輸出専門会社(株)ビィ・フォード向けのコア部品提供(登録)を開始する。部品の区分はコア部品(機能部品は動作確認済みのもの)とし、登録備考欄に「BF用」と記入したものに限定する。実際の登録に付いてはビッグウェーブホームページ(加盟店専用ページ)参照。

西澤潤一博士を 守屋氏が表敬訪問



▲お元気に研究に取り組まれている西澤先生を訪問した守屋氏(左側)

NPO法人JARAの最高顧問である元東北大学教授の西澤潤一博士をこのほど同法人の副理事長である守屋隆之氏が表敬訪問し、昨年10月に秋田市で開かれたアジア自動車環境フォーラムの結果報告を行った。

西澤博士は(株)JARAを中核とする、NPO法人JARAの活動ぶりに満足の表情で守屋氏の報告を受け、さらに日本の自動車リサイクル事業の発展に寄与するようにとわれわれを激励され、爽やかな交流の時間を持つことができた。

守屋氏の言によると「先生はすこぶる壮健で日常の研究に携わっておられる。先生の電子工学についての研究成果は国際的にはノーベル賞級のもので海外の評価はすこぶる高い。NPO法人JARAの顧問として関わりを頂いていることはほんとうに光栄なこと」としている。

我社のキーマン紹介します。第75回

ビッグウェーブグループ

田城 康彦 氏

有限会社平康商会

**グループ入会で部品戦略強化
良質で安価の理想を追求**



▲鉄スクラップにも力が入る同社

▲田城康彦氏フロント担当

兵庫県姫路市の有限会社平康商会(永川栄茂社長)は創業が昭和43年の老舗。鉄スクラップと並行してリサイクル部品も販売を強化している。総社員27人で、月間入庫台数約500台、部品の在庫7000点の規模。入庫台数のうち、部品取り車は平均100~150台のラインで丁寧な生産が行われている。

◇入社12年目のベテランを配置

そんな同社のフロントを任されているのが田城康彦氏(37歳)だ。同社に入社して今年で12年目、入社以来フロント業務をもっぱら担当してきた。

「こちらにお世話になる前も自動車リサイクル業で二年余り解体の現場を経験させてもらったので、今の仕事に付いてはお客様の要望に応えられるところに来ています」という。

ところで同社が受け持つ姫路市場は強豪の整備事業者がひしめく激戦区で、とくにリサイクル部品に関する発注側の意識は高い。

言い方を変えると「良い物を安く」という感覚が一般的。「お客様の要望のレベルが高いのでそれに應えるには苦勞が伴います。お客様のお気持ちが本当は価格なのか、品質なのか、じっくり見極めて納得してお買い上げいただける商談を心がけています」ともいう。

◇ビッグウェーブ入会后部品強化

同社では平成8年にビッグウェーブグループに入会、従来からの鉄スクラップ販売に重ねて部品販売にも力を入れてきた。グループ入会という部品戦略強化の歩みのなかで田城氏の成長が果たされてきたことが分かる。

ともかく現状は200軒余りの部品顧客を田城氏が受け持っているが、このレベルを基礎にさらに拡大基調に持ち込む企業努力が求められているようだ。

近況、ビッグウェーブグループでは新人フロントマンの研修には力が入っており、同社も社員訓練のチャンスとみて、積極的な参加を奨励、営業一線の強化に出ている。「入社間もない社員の基礎訓練にはグループ主催の研修会が効果を発揮している。高度化する顧客の要望にどのように応えられるか、フロントマンの極意を指導してもらっている」と証言している。

職場 兵庫県姫路市飾東町唐端新 65
TEL079・252・4161

JARA (ATRS) 会員

岩瀬 理恵子 氏

(株)ヨシムラみやぎ自動車リサイクルセンター

**東日本の鉄スクラップ大企業で奮闘
2011年3月の大災害がきっかけ**



▲背景は巨大鉄リサイクル企業の部品部門

▲岩瀬理恵子氏フロント担当

今回登場の(株)ヨシムラみやぎ自動車リサイクルセンターは創業が昭和38年の総合鉄リサイクル業(株)ヨシムラ(吉村黄吉社長)の自動車リサイクル部品部門のこと。(株)ヨシムラは本社とリサイクルセンターを含め他府県に跨る四拠点をもち、総社員320人という巨大企業。月間の入庫台数は2000台でATRSに登録中の部品点数は4000点の規模。鉄再利用の解体および輸出に力が入っていることで部品の在庫はやや少なめだ。

◇巨大企業の女性フロント

そんな同社のフロントを任されているのが岩瀬理恵子さん(42歳)である。彼女はそれまで勤めていた保険代理店が2011年3月の東日本大震災で営業停止となり、急遽、同社に転職を余儀なくされた。ということでリサイクル部品のフロント業務はまだ四年目ということになる。

「まだまだ新米です」と謙遜するが、実は彼女はここに来るまでに、大手スーパーマーケットで店頭レジ、カラオケセンターの接客係り、そして保険代理店のテレコール担当など数々の客対応を経験してきた。

「商談の基本は話の中身に嘘の部分がないこと」と言い切る。つまりわからないことは素直に「わかりません。しかしすぐに調べます」と前向きに対応することだとも言う。

◇嘘がない商談を素直に追及

ところで彼女は結婚するまでは大のクルマ好きでスカイラインGTRの中古車を加修して長期間乗り、空港でゼロヨン加速も楽しんだというマニア。この感覚がいまの仕事に役立たないわけではない。

「良質品が安く、早くお届けできます」はいまどき当たり前の時代。それ以上の顧客サービスをフロントの段階でどう提供するのが問題というレベル。「自動車は時代と共に進化し続けるので、それに遅れを取らないよう日々学び、知識やスキルを蓄えていかなければ」と見て、次時代のリサイクル部品供給ビジネスに勇敢に取り組むとしている。「分からないことは分かりません」と言いながら、着実に答えを見つめる理想の女性フロントマンを目指している。

職場 宮城県栗原市若柳字大林西千刈33-16
TEL0228・35・3532

JARA (SPN) グループ会員

小林 則夫 専務取締役

小林商店

**グループの教育部長に抜擢され
JARA組織論を新しく実践**



▲昭和35年創業の歴史ある同社

▲小林則夫氏専務取締役

三重県津市の小林商店(小林伸夫社長)の小林則夫専務(43歳)が今年3月の年次総会後からJARA(SPL)グループの教育部長に就任する。前任の岩間祐介氏の後任で今後のメンバーの教育実務を引き継ぐ。

現在、同社の実績は総社員10人、月間解体台数100台で部品在庫量は9000点の段階。機動力を有する筋肉質の体制で、活気ある姿勢がグループ首脳の目に止まり今回の人事に至った。

◇先輩から学んだものを次の世代へ

「グループでは伝統的にメンバー訓練に力を入れてきたが、前任の岩間部長の薫陶を頂いて、二年間、副部長の仕事をしていただいた。学んだことを責任者として実践に持ち込みたい」と抱負を語る。

同氏の見方は①一物一価の中古部品という特殊事情を買い手に正確に理解してもらうこと②リサイクル部品流通はチームワークの賜物でメンバー間の絆が最も大事、の二点に絞られる。

そこで同氏のいう販売のポイントは「まず顧客のほんとうのニーズを確認すること。いろいろな要望のなかで最も気持ちが籠っているニーズをいち早く聞き取って商談を進めることが重要」と分析する。教育部長として就任後は企業規模の違いを乗り越えて、個々の商いの手順を磨き上げることに力が入るようだ。

◇解体部品とリサイクル部品の格の差

昭和35年の創業で永く自動車解体のみの時代を経験して、当時のNGPグループのメイト会員として部品販売に足を踏み入れた。

「ばらしただけの解体部品と完璧な商品化を施したリサイクル部品の品格の差を痛感したことが今の自分を支えている」という小林専務の気迫が、改めて新しいJARAグループの動きを導く時を迎えた。

岩間部長時代ですでにグループの基本の教育システムは出来上がっている。次のステップとしてはグループの動きを如何に効率よく外部にPRできるかにかかっているとみて、日常の実務と合わせ、JARA流のメディア戦略の構築にも取り組み掛かるとしている。

職場 三重県津市安濃町安濃1958の1
TEL059・268・4588



製品と共に販売のための情報提供 新品生産以上の経営努力を発揮

東京都の 西 和己 氏

「立ち上げと同時に有力な事業者の方々と取引関係が出来上がっていったことは幸いでした」という西和己氏▶



近況、需要が活気づいているのがリビルト部品の世界だ。新品と同等の品質で価格は安いことが魅力の理由。但し、その生産と販売には特別のテクニックが求められる。今回、登場いただいたのはターボチャージャーのリビルト生産で活躍中の(株)ターボテクノサービス取締役兼(株)TTSホールディングス代表取締役の西和己氏。リサイクル部品流通事業者との巧みな連携で、需要の掘り起こしに成功している。その背景を直接聞いて見た。

御社の立ち上げからお話ください。同時にあなたの業界歴も伺いたい。

西 わたしは20年あまりコマツカミズ社に勤務してディーゼルエンジンのサービスに携わっていました。そこを1990年に退社して同じエンジンのリビルト部品販売をはじめたのが業界に足を踏み入れた最初でした。そして1995年に正式に米国ギャレット社の販売代理店となってリビルドターボチャージャーの取り扱いを本格化させました。立ち上げ当時は建機関係のターボ専門で自動車とは無縁でしたが、2000年にギャレット社の桶川工場の施設を引き受ける話が出てきて、生産設備も入手したので、自動車用のリビルドターボチャージャーを扱うことに本腰を入れるようになりました。

船舶用や建機のエンジンが最初であって、その後自動車の世界に踏み込んでこれたということですね。いろんな意味で底が深い背景を持っておられるということに…。

西 ある意味で景気変動に影響を受けて、段階的に扱う商品を変化させてきたというのが正直なところでしょう。しかし、自動車以外の分野も知っていることは今の当社のビジネスに大いに役立っていますね。

ところで2002年の段階で当時の(株)スーパーラインとの取引が早々と開始されていますが、このあたりの事情を伺いたい。

西 当社も自動車用のターボチャージャーの開発に取り組みをスタートさせたばかりの時でした。あんまり周囲の事情がわからない時だった

のですが、北海道の清水誓幸氏と今は(株)JARAの代表になられた北島宗尚氏が来社され、取引について話したいと申し入れを頂き、当社に取っては願ってもない幸運でした。早速販売についてお話を進めさせていただきました。

御社はそこそこ新品部品のエンパイア自動車さんやリサイクル部品のエスエスジーさんとも矢張り早くに契約されています。動きは俊敏なところがありましたね。

西 リビルト部品の生産と販売を業とする以上はその販売の取引先をどう見るかは重要なことで、当然のことですが新品部品卸商さんやリサイクル部品の流通ネットさんを対象とします。立ち上げとほぼ同時に有力な事業者の方々と取引関係が出来上がっていったことは幸いでした。

お話は変わりますが、リビルト部品の生産と販売の問題点、とくにターボチャージャーのリビルト生産の難しさとかいった点について教えてください。

西 リビルト部品の生産については実は新品を生産する以上の周辺の予備知識が必要で、これらははじめから企業秘密に属するものばかりで、全部をお話するのはちょっと難しいのですが、まず当該の新品部品に関しての知識を十分に持ち合わせる必要があります。そして新品と同等の品質の部品を自社で生産する技術力も必要です。ちなみにターボチャージャーについては自動車以外の分野も含めると三菱、IH、ギャレット、ボルグワーナーなど世界的にシェアを持っている各銘柄に関して確実な情報が必要ですし、それらを実際に販売したりする経験も必要です。長期にわたる地道な企業としてのビジネス努力が必要になると思います。それから次に販売経路の開拓です。部品についての知識が十分な販売の専門家と連携を組むことが不可欠です。これはわたしどもが一方的に求めたとしても販売のプロが当社の品質を認めてくださなければ契約が成立しません。これも地味なビジネス努力が必要な作業です。いままでやってこれたのは周囲のお取引先のご愛顧の賜物だとほんとうに感謝しています。

御社は昨年、埼玉の桶川新工場内にトレーニングセンターを開設されましたが、これについて説明してください。

西 リビルトターボチャージャーは造るのも知識が必要ですが、販売するにもかなりの専門知識が必要です。商品をお客さまにお手渡しする時点で十分な取り扱い情報を提供しておくことが出来れば、そのまま次のリピート受注に繋がります。逆の場合はクレームの発生を招いて悲惨な結果になります。こういうことは全部、わたしどもリビルト部品の生産者の責任と言ってもいいと思っています。リビルト部品の生産上の問題点、取り扱い上の課題、材質についての知識など細部にわたって丁寧な説明が必要であるとわたしは思っています。というわけで昨年、桶川新工場内にトレーニングセンター(T-tec)を建てました。当社のお取引先の全ての方々に利用していただき、ぜひともビジネスを円滑に展開するための情報を修得していただきたいと思っています。

なるほど、よくわかりました。それではこれからの自動車用ターボチャージャーの需要の方向性を最後に伺います。

西 日本の自動車市場の形態がターボ付ダウンサイジングエンジンになってきています。幸い、ターボチャージャーは小排気量車のパワーアップに最適です。今後も自動車用のターボ需要は安定して伸びていくと見ています。さらにもうひとつは小型トラック用のターボ需要が成長軌道に乗っています。自動車と小型トラックのふたつの分野のターボ需要は注目すべきものではないでしょうか。それにこの二つの市場は街の整備専門工場の活躍の分野でもありまして、ターボチャージャーのリビルト品が相当量、流通する可能性を秘めています。新品装着時から数えて約5年後あたりからリビルト品の需要が表面化しますので、いまから基礎的なビジネス上の準備をすれば十分間に合います。当社も頑張って良い商品をどんどん開発しますので、販売のご協力を今後ともよろしくお願いします。

