



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

2016.3

Vol.153

第2回JARAグループ総会開催

グループ内部品流通金額前年比20%アップめざす 「積小為大」の精神で足下固め着実な前進へ



▲ホテルJALシティ田町東京で開かれた第2回JARAグループ総会



▲後半に開かれた懇親会で多数の来賓の前で挨拶する今井雄治JARAグループ会長

JARAグループ(今井雄治会長)と(株)JARA(北島宗尚社長)の両社は3月10日、東京田町の「ホテルJALシティ田町東京」で、第2回JARAグループ総会と第13回(株)JARA定時株主総会を開催し、後半の懇親会には多数の来賓、取引事業者を招き、今年度の事業目標を明らかにした。同日は午前中に(株)JARAの定時株主総会、午後からはJARAグループの年次総会の二段階に分かれて開催され、とくにJARAグループ総会では「グループ内部品流通金額前年比20%アップ」をスローガンに目標貫徹目指して大いに氣勢を上げた。

グループ総会は川島準一郎ブロック部長の開会宣言で開始され、岩間祐介教育部長の三大信条を経て、今井雄治会長がはじめの挨拶をし、総会議長に齊藤徹事務局長を選任して開始された。

◇上程された6議案はすべて可決

第一号議案は活動及び各部・各ブロック報告、第二号議案は決算報告、災害対策預かり金報告、監査報告、第三号議案は栗原、近松両副会長に代わって土門志吉氏、川島準一郎氏の両氏を副会長に選任する役員改選、第四号議

案は活動計画案、各部計画案、第五議案は予算案、第六号議案は規定改廃のそれぞれが上程され、いずれも承認を得た。

一旦休憩後、今期のブロック計画の発表が行われ、ブロックの新役員と新しく採用されたテクニカルマイスターの紹介が為された。

その後、新入会員の紹介、経営者勉強会の進捗状況の報告を経て、一般社団法人自動車再資源化協力機構による「エアバッグ取り扱いについての現状報告と注意事項」の講演が行われ、最後に(株)JARAの事業報告が為され、副会長に新任された土門志吉氏の閉会宣言で総会の幕を閉じた。

◇グループの役員改選で執行部刷新

今回の総会では役員改選や各部、各ブロックの責任者の交代が実施され、とくに副会長に土門、川島の若手副会長を起用、行動するグループ執行部が発足したことを受け、今後の組織活動に新しい波動が期待されることとなった。

またグループ全体の基本方針に付いては二宮尊徳翁の「積小為大(小さい努力の積み重ねが大事を為す)」の言葉を掲げ、足元を一步一步見直しつつ前進する意向を固めるなど現状の環境に真剣に取り組む気迫も見せている。

さらに各部、各ブロックの事業目標も「グ

ループ内部品流通金額前年比20%アップ」を設定、着実に具体的な業績の拡大を目指すなど、現実路線を目指している。

細目に注目すると副会長に就任した川島ブロック部長の後任は岩間祐介教育部長を充て、岩間祐介教育部長の後任に小林則夫教育部副部長が就任するとともに、新しく採用された部門ごとのテクニカルマイスターの7人を配置して、現場に最も近いところから全体に向かって組織の動きを積み上げる策を採るなど注目すべき点が多い。

◇(株)JARAも役員改選で新風

一方、(株)JARAに付いては北島宗尚社長留任としつつ、長期間会長を務めた(株)大晃商事・土門五郎氏が名誉会長に就任し、後任会長に北海道釧路の(株)高橋商会・高橋敏氏が就任、これを支える形で飛田テック(株)・新潟オートリサイクルセンター・飛田剛一氏が取締役として参画する形に経営陣の補強が為された。

いずれも近況の鉄スクラップ相場の急落を受け、リサイクル部品流通の状況変化に対応する施策と見られるもので、JARAグループと(株)JARAの更なる結束で難局を乗り切る意向を固めたものと注目されている。

大型トラックの(株)ミヤモトが改築 中古部品軸に新しい整備経営



▲新設の解体作業場ではバーナーの火花が飛び



宮本眞希社長

▲建屋の外装はまるで新品部品工場のような色彩感覚

大阪市港区に本社を置く(株)ミヤモト(宮本眞希社長)が大阪府門真市岸和田の同社門真支店の解体工場を改装、リサイクル部品生産体制を一新した。鉄スクラップ不況下の大型トラック中古部品業者の対応策として注目される。

新築された解体工場は一階床面積400㎡、二階同134㎡、事務所棟は一階同250㎡、二階同250㎡のスペース。

床面はカラフルなブルーカラーで統一、一見して新品部品の工場と見間違ふほどのもので、業界筋の常識を破った形になっている。

生産体制は大型トラック一日一台の解体で、部品は完全全数生産を基本に展開され、新工場で生産される部品(現在在庫2000点)も今後生産されるものは、ほぼ新品同然の高級品を取り揃える勢いで、これまでのイメージを払拭した形。

同社は創業が昭和27年で、トラックの解体部品の生産販売がスタート。その後トラック中

古車販売から日野系の新車と新品部品の販売に進出、さらにトラック整備・ボデー架装も手がける総合トラック関連商品取り扱い事業者成長した。

また宮本眞希社長自身も一般社団法人日本トラックリファインパーツ協会長に3年前に就任し、大型トラックの中古部品流通の業界規模の改革に取り組んでいる状態。

2022年が同社の70周年に当たることから、全社的に体制の見直しに取り組んできたが、今回の解体工場改築はそのための第一歩となる。

同社では「これからのトラック整備は新品及び中古部品、中古車、新車、整備の全ての分野に精通した人材で、ほんもののトータル営業に取り組む時代に入ったと思うのでこれに向かって全力投球したい。現在残された課題はリビルト部品への取り組みでこれは今後の課題として検討中」(宮本眞希社長)としている。

国際オート アフターマーケット EXPO2016開催



▲東京ビッグサイトの会場②と補修部品ビジネスフォーラムの風景

3月16日から18日までの3日間、東京ビッグサイトで国際オートアフターマーケットEXPO 2016が開催された。今回のショーでは補修部品流通に関するシンポジウムが「補修部品ビジネスフォーラム」の形で開かれ、新品部品事業者のみならずリサイクル部品やリビルト部品の関係者も多数、これに参加し、熱心にパネラーの討議に耳を傾けた。

当日のパネラーは部品工業会・武藤正弘氏、全部協・新戸部八州男氏、リビルト工業会・深澤広司氏、(株)ブロードリーフ・大山堅司氏、日本郵便(株)・福田聖輝氏らで、現状の市場動向では注目の顔ぶれ。なかでもインターネット流通に関して新しいシステムの開発を表明したブロードリーフ・大山堅司氏の見解が際立っていた。

〔JARAグループ総会懇親会のご来賓は次の通り〕

◇一般社団法人自動車再資源化協力機構・川口慎一様、柴田芳徳様、三淵亮様◇一般社団法人日本ELVリサイクル機構・河村二四夫様、奥野孝樹様、金子靖史様◇一般社団法人日本自動車リサイクル部品協議会・清水信夫様、長妻政己様◇豊田通商(株)・白井琢三様、岩瀬正美様、改田達則様◇豊通リサイクル(株)・小松原充様◇豊田メタル協力会・金村起男様◇豊通保険パートナーズ(株)・府川均様◇(株)ビッグウェーブ・服部厚司様、森川信也様◇(株)エス・エス・ジー・浜田泰臣様◇(株)ブロードリーフ・羽生武史様、福井靖和様、甲田裕亮様◇NGP日本自動車リサイクル事業協同組合・佐藤幸雄様、小林信夫様、鈴木成幸様◇BSサミット事業協同組合・磯部君男様、坂田恒久様、中田真由美様◇

東日本自動車解体処理協同組合・坪千代志様、石井洋様◇(株)システムオートパーツ・土居英幸様、吉川昌考様◇一般社団法人部友会・鳩村昭二郎様◇リビルト工業会全国連合会・深澤広司様◇NPO法人世界の子供にワクチンを日本委員会・伊藤光子様、高橋昌裕様◇税理士法人名南経営・吉田勤様◇坂・畠山法律事務所・坂昌樹様◇コベルコ建機(株)・小野朝浩様、三嶋康平様、沼崎正文様、三浦雅司様、外川史起様◇DRPネットワーク(株)・岡本貞雄様◇さつき工業協同組合・新沼豊彦様、永吉啓子様◇(株)はなまる・穂積文彦様、山口大輔様◇(株)ユーパーツ・清水道悦様◇(株)ホリデー・松川陽一様◇(株)システムプロモート・百瀬義男様、百瀬剛様◇(株)ツリーベル・鈴木芳彦様◇BOND TRADING(株)・白

相雲様◇早稲田大学環境総合研究センター・中嶋宗史様◇(株)サンパワー・川村拓也様、森下竜平様◇サンパワーグループ(有)・ジャパンエクスポーツインポート・川代昇様◇サンパワーグループ(株)・エコス・田中修二様◇日本通運(株)・木村一臣様、山田敏行様◇(株)アビツ・塩崎恭浩様◇(株)たびのレシビ・田村直幸様◇アサヒブリテック(株)・後藤真人様◇日立建機日本(株)・和田益治様、本池和也様◇(株)矢野経済研究所・関口太一様◇(株)ロジコ・本橋哲様、井上正規様◇(株)リプロワールド・梶川明男様、久能木哲太郎様◇あいおいニッセイ同和損害保険(株)・竹口雅文様◇三井住友海上火災保険(株)・青木勉様◇損害保険ジャパン日本興亜(株)・篠崎信賢様、河本広翼様(順不同)

ビッグウェーブグループ

佐藤 雄紀 氏

有限会社菅野商事

次代を睨んだ新しい経営へ データに強いフロント配置



▲北海道の風土に根差す同社

▲佐藤雄紀氏フロント担当

今回のキーマン紹介企業は北海道旭川の(有)菅野商事(菅野康博社長)。設立は昭和51年、ビッグウェーブグループ入会は昭和63年である。総社員14人で月間の解体台数は約100台。部品在庫量は7000点の規模。現代表の菅野康博氏は3年前に父君から経営を引き継ぎ、目下、次の時代を睨んだ新しい営業に取り組んでいる。

◆ソフト開発を学んだ人材を配置

そんな同社のフロント責任者が佐藤雄紀氏(30歳)だ。同氏はソフトウェア開発の専門学校を卒業して10年前に入社、これまでフロント業務一筋でやってきた。

「自動車が好きだったし、学んだコンピュータの知識が応用できるこの会社を選んだ」という。入社当初は現場作業や梱包、商品化など他の業務も経験したが、それはあくまでも本業のフロントの腕を磨くためだった。ということで若いベテランのフロントが育ったことになる。

さて、同社は他社との差別化をどのように展開しているのかだが、とにかく、受注後の動きの全てが速いということに尽きる。まず、引き合いについての回答が早い。これは佐藤氏自身の努力による。コンピュータのプロの面目にかけてスピード感を持たせている。

◆ポイントは受注後の物流の速度感

発送する部品が確認できたら、発送のスピードがこれまた速いのである。顧客が旭川市内の場合、自社のトラックを使って当日の受注はその日のうちに届ける。

そして他社品の引き合いも本土から届く商品は港や集配所に自社のトラック便を手配して時間を短縮し、本土並みの宅配速度を維持している。常に動きは速いというのがモットーだ。

また、同社ではリビルト部品の取り扱いも行っているが、当然、コアの引取りにも自社のトラック便を活用し、顧客に余計な負担はかけない努力をしている。電話で受注した後の商品の流れをシステムティックにフロントで組み立てているのが分かる。きめ細かく手早いことが同社の大きな力だ。

職場 北海道旭川市永山北2条9の11の2
TEL0166・47・7126

JARA (ATRS) 会員

小川 堅太郎 氏

株式会社Mogee

気鋭の部品販売方法で挑戦 出荷手配に注力し安心売る



▲部品商品化に気配りの同社

▲小川堅太郎氏梱包出荷担当

宮城県の(株)Mogee(茂木宏社長)は平成23年創業でこの業界では新進。しかし、丁寧な解体とネットワークを生かした部品ビジネスで注目を集める存在になってきた。

同社は現状、社員はアルバイトを含め23人で月間の解体台数は140台、在庫は20000点を数える。一般的な機能部品、外装部品に加えて細かい小物部品なども丁寧に取り揃えている。入庫後の商品化の段階で検品や梱包に力を入れ、商品を受け取った後の顧客の気持ちを重視している。

◆精密機械製造の経験者を配置

こういった背景から、今回、登場願ったキーマンは商品梱包及び撮影と出荷を担当する小川堅太郎氏(37歳)。同氏は同社に来るまで、衣料品や精密機械のメーカーで商品集配や機械製造に関わった経験が豊富。そのキャリアを生かしてお客の納得を得る商品化に挑戦しているわけだ。

同氏の日常は直接、顧客と言葉を交わす必要がない部署だが、一旦、届けた商品についての細かい問い合わせが入ったら、出荷直前の状態を丁寧に説明する必要に迫られる。

「お客様に誤解を与えないように状況を説明するにはもっと私の商品知識を蓄える必要があります」という。

同社では全社員を対象にした業務勉強会を毎週一回定期的に開催しているが、小川氏もこの勉強会を最大限に生かして目下、顧客対応力強化に忙しい。

◆インターネット時代のビジネス対応

時代はインターネットを駆使した一般顧客の需要に対応する自動車リサイクル部品流通が一般化している。このため小川氏の仕事も、ネットに掲載する商品写真の撮影とその登録が商品化の仕事のかなりの部分を占めるなど重要度が増している。

また業務の合間を縫って、生産工程の見学を欠かさない。自分の担当分野を正確に把握するため、前工程を知っておく必要があると自覚している。検品・梱包・出荷を重視する姿勢は時代の流れを感じさせる。今や、自動車リサイクル部品ビジネスは全社員がフロントマン精神で臨むことが求められている。

職場 宮城県亘理郡亘理町逢隈中泉字南荒田21
TEL0223・36・8492

JARA (SPN) グループ会員

桜庭 雅也 氏

株式会社大晃商事

フロント8人配して高効率 指名受ける担当者目指す



▲秋田県業界の筆頭格の同社

▲桜庭雅也氏フロント課長

秋田県の(株)大晃商事(土門五郎社長)はJARAグループの筆頭格の事業者。自動車リサイクル業界の模範を示す動きで注目されてきた。今回は同社のフロント業務を永年取り仕切ってきた桜庭雅也氏(40歳)に登場願って同社の近況を聞いた。

◆関連事業を含めると総員90人体制

同社は現在、関連する事業部門全部をまとめると総社員数は90人を数え、月間の解体台数は1000台、部品在庫量は17000点の規模。第一線のフロント担当者8人を擁して販売効率を挙げている。桜庭氏はこれらのフロント10人を管理する立場にある。

「まずなんと言っても部品を買って下さるお客様があってこそこの大晃商事です。フロントマンの最大の目標は『お電話口でご指名を受けるフロント』に早く成長することです」という。

お客さまからの指名をもらうまでには相当の期間、そのお客さまとの心の通うやり取りがなければ辿りつけない。しかしながら、最近のリサイクル部品ビジネスの流れを見ると「電話でのコミュニケーションが少なくなりFAXとメールだけで成立してしまうケース」が増えてきたと桜庭氏は見ている。

「自動販売機型で簡単にお客様と売買できたと喜んでいて大変なことになりそう」と将来を懸念するわけだ。

◆ほんものの安心感を与えるビジネス

要するに、いつも気持ちの通う言葉のやり取りを絶やさず、豊かな知識、正確な受注、誠意がもった対応の積み重ねがほんものの安心感をお客様に与え続けることになると見ている。

大晃商事は本社を東北の秋田県に構えるが、永い付き合いの顧客を県外に持つため広域サービスを展開している。徹底した商品開発とハートの籠ったビジネスコミュニケーションで次の時代への飛躍を目指している。

その飛躍の中心部分を現場で担っているのが実は桜庭フロント課長ということになる。

彼が心に思い描くイメージがそのまま同社の企業マインドというわけで、新しい時代に入っしうとしている今、その動き方からは目が離せない。

職場 秋田県湯上市昭和久保字北野蓮沼前山1-48
TEL018・853・8225



【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24

時代の推移見通し軽自動車に的絞る 「なぜそうなのか」を常に持続

埼玉県の 佐藤 浩史 氏(48歳)

「商品とは一体どういうことを指すのか常に考えることが必要」という佐藤浩史専務取締役▶



時代は軽自動車の燃費競争の真っただ中。自動車市場の半分近くが軽自動車という時代に入っている。リビルトエンジンもそのせいか軽自動車用のニーズが極めて高くなってきている。会社設立当初から軽自動車のエンジンリビルトに的を絞って一直線に走ってきたのが有有限会社BRE関東である。同社の生産と販売の実務を取り仕切ってきた佐藤浩史専務取締役に、なぜ十年前に今の軽自動車の隆盛を読み込んで、リビルトビジネスに新風を吹き込むことができたのか、インタビューして直接聞いた。

まず、はじめに御社の社名の由来を教えてください。

佐藤 BREというのは「ベスト・リビルト・エンジン・アリング」の略です。最高のリビルトエンジンを造り、顧客に使っていただいて、喜んでもらいたいという気持ちで代表が付けた名前です。

御社は軽自動車のリビルトエンジンが専門と聞きました。しかも設立当初から一貫して軽自動車一筋でこれれたとか…。

佐藤 その通りです。代表者の長良辰雄が十年前に会社を立ち上げたのですが、最初から軽自動車のエンジンのリビルトに的を絞りました。今思えばそれは当たっていました。目下、月間で600基から700基の出荷でまだまだ需要に追い付いていません。長い納期にもかかわらず弊社の商品をお選びいただいているお客様にはいつも感謝です。

会社発起のお三方はどういう経歴をお持ちなのですか。

佐藤 代表の長良も、わたしもリサイクル部品流通の出身者で、技術の要である常務の山浦はF1レーサー会社・無限の出身者で、F1のエンジンを組み上げていた経歴をもっていますが、リビルトの経験はありません。立ち上げ当時、全員がリビルトのことはなにも知りませんでした。リサイクル部品業界の先輩方のお話を聞くうちに軽自動車用のリビルトエンジンに需要の兆しが見えていたことから、最小限の設備投資で、代表の一声で船出したのですが、いま思うにそれが当たっていましたね。3人ともいわゆるリビルトの常識がなかったことが成功の原因だったような気がします。(笑)

ところで軽自動車のリビルトエンジンビジネスのポイントの部分、またはネックになる部分と言うのはどういう点ですか。

佐藤 新車段階での商品開発のスピードがものすごく速いので、技術情報を蓄積するのがとても難しいことです。当然、現状のリッター当たり30キロメートルが当然と言った好燃費を追及するため、エンジン本体の重量は以前に比べるとはるかに軽く内部もシビアな造りになっています。これが更に進むと、リビルトすること自体が難しくなります。新車の高性能化、好燃費化、軽量化がどこまで今後進展していくのか、その見定めと対策がこれから大いに求められます。

たとえば、軽自動車の商用車を例に取りますと、このジャンルほど使用環境が過酷な分野はありません。さまざまな容態のコアが入ってきます。最初のお客さんはビジネスで利用するわけですから日常フル回転で使っておられます。毎日がレースですね、そうするとまさにそのエンジンの特性が表面にくっきり現れてきます。リビルト業者のプロ根性が掻き立てられる場面です。個々に違うさまざまな状況が私たちリビルト業者のノウハウの蓄積となり、戦闘意欲を高める結果になりますね。

リビルトされたエンジンはそのエンジンが新品だった時より性能がアップしているという嘘のようなお話を業界の古老から聞きますが…。

佐藤 ある意味でそれは当たっていると思います。と言いますのも、リビルト品の販売は元付いていたエンジンはコアとしてお預かりするのが習わしになっていまして、そのコアは分解検証され、再生出来たものが在庫としてラインナップされます。これを際限なく繰り返して行くうちにそのエンジンの特性をメンテナンス側から見抜く力がわれわれの中に自然に備わってきます。その商品の弱かった部分を補足していくことが真のリビルトビジネスと言えなくもありません。そういうことをおっしゃっているのではないのでしょうか。

最近の傾向としてリサイクル部品販売の過程でリビルト品の引き合いが多く出てくるようになっています。つまりリサイクル部品事業者もリビルト品の販売に強くならなければならない状態になって来たのですが、畑が違うことも

あってそれは実際は簡単なことではないと思います。如何でしょうか。

佐藤 リサイクル部品事業者さんはわれわれから見ると重要なお客様であり、流通経路の中間に立っておられます。ですから当社ではリユースエンジンを含め、その売り買いのお話が円滑に進むように「フィッティングサービス」を展開しているのです。リビルト専門業者が持っている商品情報をどんどん公開して、エンドユーザーさんのご希望に沿うための業界内での情報、つまり「この注文にはこの車種のこのエンジンで合います」と言った水先案内をするサービスです。これは喜んでいただいておりますね。

ところで佐藤専務はこの業界に入られる以前に洋菓子のパテシエもご経験されたとお伺いして、ちょっとびっくりしています。

佐藤 パテシエと言うよりはケーキ職人と言われていた時代ですが、洋菓子作りで学んだことはたくさんあります、それはなんでもなし、至極当たり前と考えられていたことにも絶対的な理由があってそういう素材を使用している、ということ深く学びました。わかりやすい例で、プリンに卵がなぜ必要か、プリンだからと言いたいところですが、それは卵の黄身が持つコクや風味に加え、加熱による凝固性質を利用している、というはっきりした理由があるのです。職人時代に経験したお菓子作りに使用する素材の性質を知り、掘り下げた中で理解を深め更に新しい商品を創作していくという姿勢を、わたしはこの業界に来てからも維持し続けています。「なぜこうなるのか」「なぜそうなのか」という疑問や質問を常に心の中で繰り返しているのです。私はこのリビルト業の要は「過去の伝統の守るべき良き点は死守し、同時に新しい技術や物事に挑戦して進化し続けることを忘れない」とことだと思っています。それにわれわれの企業はまさにマンパワーで決まります。品質はそれに携わる「人質」に大きく影響を受けます。そして自社が生産した商品に対する「お客様の率直なお声や評価」が全ての決め手になると自覚しています。自分だけが生き残るというのではなく、お客様、流通経路の各位と共に生きるというのが当社の考え方です。

