



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

2016.6

Vol.156

JARA第11回基礎研修会開催

グループ内部品流通20%アップめざし絆強化 リ協清水代表理事招き社会人常識の講演を実施



▲初日に開かれたリ協清水信夫代表理事の特別講演

▲上:業界に足を踏み入れた新人を歓迎する北島宗尚社長
下:グループのまとめ役今井雄治会長も挨拶

▲上:気合い十分の受講生たち 下:閉会後に全員が記念撮影

5月18日から21日までの四日間、㈱JARAとJARAグループの主催で「JARA第11回基礎研修会」が愛媛県のウェルピア伊予で開催された。テーマは「仲間!!」とし、受講生、講師、運営スタッフの総計60人以上が参加、日本自動車リサイクル部品協議会代表理事の清水信夫氏を講師に招き、特別講演も聴講するなど実りある研修会を展開した。今回の基礎研修会は年頭の総会で意思表示したグループ内部品流通20%アップとメンバー間の絆を再確認する再スタートの研修会を意味している。

◆初日にリ協清水会長の講演聞く

研修会のスケジュールは初日、小林則夫教育部長の開会宣言でスタート、今回の研修テーマ「仲間!!」についての説明を経て、㈱JARA北島宗尚社長の「ようこそ、自動車リサイクル業界へ!」と題する講義を初めに聞いた。

その後、特別講演の形で日本自動車リサイクル部品協議会代表理事の清水信夫氏の「自動車リサイクル業界の歴史と今後の動向について」というタイトルで講演を受講した。

清水講師のJARA研修会参加は初のもので、「事業に関わる社会人として日常の常識をわきまえた基本の躰は非常に大切。常識を知っていることと、それを実行することとは全く違う」と新人達に語りかけた。

続く二日目は早朝からの暗記訓練、基礎訓練

を受講し、昼食後、午後は㈱ヤツヅカ、金城産業(㈱)の両社の工場見学が二班に分かれて行われた。見学後に㈱ヤツヅカ八束正社長から今回の研修についてのアドバイスがあり、日中の予定を終了した。

同日、夕食後にJARAグループ講師による講義があり班別の学習を就寝までの時間を活用して行った。

◆三日目に試験と懇親会で交流深める

三日目は午前、午後にかけて前半二日間の学習成果を問う暗記訓練や筆記試験が行われた。特に午後から夕刻にかけて最終試験が実施され、基礎研修の成果の確認が行われた。

すべての試験の終了を経て、懇親会が催され、受講生同士の情報交換の場が持たれた。さらに懇親会後も就寝までの寸暇を惜しんで班別の学習行動が続けられた。

最終の四日目は1班5～6分の班活動発表が行われ、受講生自らが今回の研修の成果を発表、確認し合った。班活動発表の後、閉会式が持たれ、㈱JARA常務取締役の田淵洋一氏とJARAグループ会長の今井雄治氏が挨拶。講師・スタッフの総評を経て井上幸彦教育副部長が閉会の宣言をしてすべての予定を終えた。

◆年頭のグループ総会決議が背景に

今年、年頭のJARAグループ総会ではグループ内部品流通対前年比20%アップを目標

に掲げ、実務のリーダーを大幅に若返りさせた背景から、今回の基礎研修会は下からの現場担当者の底上げが重視されていた。

これを受けて、今回はATRS会員、SPL会員合同でJARAグループの色合いを強調した研修を実施したことになる。

とくに教育部を中心に研修会を切り盛りする実務レベルのリーダー全員が交代し、心機一転の動きの中で、業界全体を視野に入れた講演やアドバイス受けるとともに、徹底した実務技術の訓練を同時に受け、総合的な戦力強化とグループ意識の向上に取り組んだ点が注目される。

グループ内部品流通の20%アップにはそのベースとなる仲間意識の再確認が最低限必要であったわけで、今回の基礎研修の目的はその視点からも果たされたと言える。

JARAグループ発足以来、社員訓練の基を築いてきた㈱ヤツヅカの八束正社長も今回の研修会については「JARAグループの伝統は構成メンバー相互の絆の固さにある。今回はそのことを参加者全員がはっきり意識して、過去から積み上げてきたJARAグループの強みを再認識した。また現場を指導する実務者層も次の世代に移ったが、技術的な面に留まらず精神的な面も正確に引き継がれたと喜んでいる」と評価している。

全国実務者研修会を愛知で ジェイシーレゾナンス松永講師招く



▲研修会後の懇親会の模様



▲挨拶する服部厚司(株)ビッグウェーブ社長



▲さらに催された二次会では大いに意気が上がった

5月14日、15日の二日間、愛知県産業労働センターを会場に(株)ビッグウェーブの全国実務者研修会が行われた。

当日の内容は、初日に(株)ジェイシーレゾナンスの代表取締役松永博司氏を講師に招き、「車の進化と今後のアフターマーケット」と題する講演を聞き、その後に加盟店取り組み事例として◇ホームページを利用した廃車入庫誘導(株)旭商会代表取締役三浦敏和氏)◇ネットワーク在庫状況を把握した仕入れ・生産管理(有)白

土商会専務取締役鳴海正光氏)◇生産管理・フロント対応の現状分析(浦和自動車解体(株)取締役池上力哉・同販売課長五十嵐公二氏)◇中古部品のBtoC販売戦略(株)エコアルマネージャー倉持武氏)◇地元には頼らない営業戦略(株)アビツ課長西部勝彦氏)などについて発表が行われた。

続く翌日は仕入れ、生産管理、販売(営業)の三テーマから選択の形でテーマ別ディスカッション(分科会)が開かれ、班別に討議内容の発

ビッグウェーブが 熊本地震で義援金



▲(株)ビッグウェーブ服部社長から義援金を受け取る(株)オートウェイの倉元社長(右側)

(株)ビッグウェーブ(服部厚司社長)は今回の熊本地震の被災企業、(株)オートウェイ熊本店と(株)オートグラス熊本配送センターの二社に対して5月16日、義援金を手渡した。

地震被害は熊本地区に限定されているが、(株)ビッグウェーブと取引関係にある重要な提携企業が集中していたこともあって今回の義援活動となった。

表が為され予定を終了した。

また初日の夕刻は会場をホテルキャスルプラザに移し、懇親会と二次会が催され、実務者間の自由な情報交換の場が持たれた。

初日の講演を担当した松永博司講師は現在最も自動車整備及び自動車部品流通に精通したコンサルタントで凝縮された話は参加者の共感を呼んでいた。

車体整備のBSサミットが7月11日に全国大会を都内で

自動車の車体整備事業者で構成するBSサミット事業協同組合(磯部君男代表理事)は7月11日、都内のホテルで全国大会を開催する。BSサミットメンバーの整備事業者とともに

政界官界及び損保会社や提携企業の関係者多数を招いて同事業協同組合の現状報告を行う。とくにその中で各メンバー工場が利用するリサイクル部品の調達に関して同協同組合が

開発した「BSダイレクトオーダー」について、月平均約1万点の引き合い実績があること、その度合いは時間の経過とともに上昇の傾向にあることなどを報告する予定である。

三菱自工の燃費不正問題で新車販売が深刻に落込み

三菱自動車工業の燃費不正問題の影響で同社の新車販売の低迷が表面化し、問題の軽自動車販売では4月・前年同月比45%減、5月・同75%減と先行きに深刻さが増している。

技術的な視点では燃費性能は実際の走行性能には直接の関係はなく、日常の使用に根本

的な支障を来すものではないが、商品感覚的には極めて重大な欠陥として一般消費者には映っていることが、今回の三菱新車販売低迷の大きさから伺える。

急速に業態が進展している自動車産業界ということから企業経営に絡むコンプライアンス

の重要性は関係者の予想をはるかに上回る速度で変化している。同じことが我々の自動車リサイクル事業にも言え、社会性の高いリサイクル事業という観点から、今回の三菱自動車工業の燃費不正事件の成り行きはまさに他人事ではない。

ビッグウェーブグループ
岡林 義之 氏
株式会社新和商会
**豊富な在庫とベテランフロント
環境保護の企業責任自覚**


▲地元では歴史ある解体事業の大手 ▲岡林義之のフロント担当

山口県下松市の(株)新和商会(広城吉雄社長)は昭和59年10月の創業で業界では古参。

現在、総社員44人を抱え、月間解体台数は1200台、部品在庫量は35000点の豊富さを誇っている。入庫台数の大きさは外回り仕入れ担当者5人が精力的に動いていることから支えられている。

◇ベテランフロントを配置して攻勢

そんな同社のフロントが入社18年目、フロント歴16年の岡林義之氏(38歳)である。入社当時は現場で部品取りと梱包美化を経験したが、その後はフロント業務一本やりで今では同社の大黒柱的存在だ。

「これからの仕事は若い社員に当社のフロント技術を注入すること。新和商会の強みを早く理解し、身に付けてもらえるよう指導していきたい」という。

岡林氏が担当する顧客はもっぱら車体整備工場が多く、リサイクル部品については注文が厳しいお客が多い。客筋がベテランなのでこちらの受け答えも専門的になる。「冷静にお客様のご希望内容を聞き取ることが先決です。厳しい整備の現場で一旦クレームなどが発生したら中途半端な対応は命取りになります。最後まで納品は完璧にこなして当然だという信念で頑張っています」ともいう。

◇自社品PRで環境保護に挑戦

自社品が豊富にあるので、その長所を正確に顧客にPRすることに力を入れている。「自動車部品のリサイクルは環境保護に直結する社会事業だという自負はあります。当社が製品化した自社品を供給することでほんものの環境保護に貢献していることになると思います」と地元密着の感覚も見せている。

最近の(株)ビッグウェーブの対外的な積極外交については関心を持っており、本部からの情報提供に注目している。「これから具体的な成果が見えて来たら、当社としても対応します」とエールを送ってくれた。

最近の玉不足傾向もものともしない動きで、販売の一線を支える岡林氏の意気込みが頼もしい。「次の時代を作るのはやはり若いもの」という気迫が感じられる。

JARA会員
根藤 誠 氏
株式会社小池オートパーツ
**良質部品の量産を目指す
背景の親会社の入庫力生かし**


▲小池グループは地元の解体大手 ▲根藤 誠生産担当

今回のJARA(ATRS)会員は千葉県佐倉市の(株)小池オートパーツ(小池康洋社長)である。同社は総社員40人を抱える地元大手の自動車解体業・(有)小池自動車商会(小池康洋社長)のリサイクル部品部門。総員10人で月平均300台の部品取り車両から部品を生産し、現在、部品在庫量は8000点の規模を持っている。

◇工程管理のベテランを現場に配置

そんな同社の生産現場の責任者が根藤誠氏(39歳)である。根藤氏は金属加工メーカーに5年勤務した後、(株)小池オートパーツの門を10年前に叩いた。自動車解体に興味を持っていたこと、自分の腕を確かめたかったことなどから方向転換を決意した。

同社に入社後は生産現場一本で今では同社の生産の第一人者の立場にある。「生産作業の基本は担当する社員が生産工程の全体を全員が熟知していることが重要です。自分の担当分野だけに気を奪われているのではなく、前工程、後工程の作業の流れを思い描きながら全員で販売していくことが必要」という。

こういう感覚をいま同社の若手に注いでいくことで、自然な状態で全くの新人がラインに配置されてもその日から無理なく全体の作業の流れが常に維持されていくともいう。

◇売れ筋見つけ次第即フロントに連絡

さらに現状では根藤氏が現場で生産状態を正確に把握していくことで、解体作業中でもフロントの商品情報をキャッチし、地場のお客にも対応している。売れ筋部品は即刻フロント経由で顧客に情報提供され、売りの速度は上がるという感じだ。

「値の張る高額部品や年式に比べて綺麗なお買い得部品などは素早く情報化して生産・販売に繋ぐ努力は惜しみません」と意外な戦術を取っている。根藤氏の後工程への支援例である。

同社は背後に月間1700台もの廃車を処理する(有)小池自動車商会を持っているので、色々な車種に対応が可能。在庫量拡大の鍵を握っているのが実はこの根藤氏ということで、同社が次の場面にいつ飛び込むのか彼の動きから目が離せない。

JARAグループ会員
米澤 広士 氏
有限会社貝塚商会
**基礎研の研修生リーダー輩出
人材育成の企業環境光る**


▲トヨタ系ディーラーに地盤のある同社 ▲米澤広士フロント担当

東京都あきる野市の(有)貝塚商会(貝塚正義社長)はJARAグループの古参メンバー。総社員36人で月間の解体台数は650台、部品の在庫量は12000点で首都圏のトヨタ系新車ディーラーを主体に安定した商圏を確保してきている。このほど開かれたグループの基礎研修会では同社の新人フロント、米澤広士氏(37歳)が研修生のリーダーを務めて大いに研修成果を挙げた。

◇呉服商出身のフロントで活躍

米澤氏の経歴はこの業界では珍しい方である。学卒後、呉服商に入社して約10年間、呉服の販売に従事したという。商品は反物で品定めから仕立てまでをエンドユーザー対象でやり取りを体験してきた。

その米澤氏が今度は一転して自動車リサイクルの貝塚商会のフロントに納まった。結果はどうか。同社入社1年8か月目の基礎研修会での研修生リーダー就任という少々荒っぽい動き方だ。「やらせていただいて本当に嬉しかった。終わってみると期間中、充分睡眠が取れなかったくらいが難で、あとは楽しかったです」と驚くほどの対応力を見せた。トップから発信される伝達事項を5班の班長に連絡するのが主な任務だったというが、事情が分かっているなければこなすのはやはり難しい仕事。グループ本部では「よくやった」と評価しているので、そここのころは米澤氏の実力と言える。

◇リサイクル顧客の要望は千差万別

日常の業務で、米澤氏の感じる部分は「お客様のご要望というかで注文される雰囲気は千差万別です。おひとりおひとりのご意見が同じ部品でも全く違うように聞こえます。外板部品の色調や傷の状態などは特にそうです。この辺の受け止め方が本当に難しい」という。

同じ自動車部品でもリサイクル部品は一物一価という原点に戻れば、米澤氏の直観は正しい。呉服の品定め経験がここ貝塚商会ではっきりと生きている。きめ細やかさ、慎重さ、そして機敏な現場対応力がこの業界でも不可欠のビジネス要素であることを証明している。



【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26

国内海外のバランス取った経営 リビルトの品質基準作りに尽力

埼玉県の 永塚 政義 氏 (61歳)

「まだリビルト部品には品質基準がありません」という横アーンエスの永塚政義社長 ▶



今回の訪問先は埼玉県の株式会社アーンエスの永塚政義社長。リビルト部品生産では後発だが、品質管理についてはリビルト部品の規格化に先鞭を付けるなど先進的な動きで注目される存在だ。国内ではいまだにリビルト部品に関する品質基準は存在しない状態が続いていることに危機感を持っている。国内販売と海外生産のバランスを取りながら、さらにこれからのリビルト部品生産の在り方を真摯に模索する永塚氏の経営感覚に注目した。

御社は扱い品目の多さと国内販売及び海外生産の姿勢などに絶妙なバランスが感じられます。代表ご自身の背景をまず初めに伺いたい。

永塚 わたしは学卒後、大阪に本社がある自動車部品卸商・SPK(株)に入社して新品部品の流通に10年あまり関わりました。いわゆる優良部品の営業を担当して顧客回りを長期間勤めました。その折に関連するリビルト部品メーカーにも顔を出すようになり、リビルト部品の存在に触れるようになったのです。当時はたまたま新品部品について問屋不要論なども盛んに喧伝される時代でしたので、部品流通の将来を考えたとき、自分もなにか事業を起こしたいという思いが芽生え、心機一転してリビルト部品の大手であるイトーパーツ(株)の門をたたいて、そこで将来の独立を前提にリビルト部品のいろはを学ばせていただきました。その後、現在の(株)アーンエスを横浜で立ち上げることができ、現在に至っています。わたしが独立した当時のリビルト部品とはドライブシャフトやクラッチが主流の時代でした。今ではリビルト部品に対する一般市場の評価も高まりを見せてきています。業界の先行きについてはさらに新しい経営が求められるのではないかと気持ちを引き締めているところです。

扱い品目が多岐に渡り、早くからベトナムや中国への拠点進出を成功させ、新品部品ルートと並行してリサイクル部品ルートへの製品供給など全方位型の経営が注目されますが…。

永塚 私自身が本来、新品部品販売から業界でのスタートを切りましたので、自動車部品という商品は当然多岐に渡るもので、ある程度の品数があることが前提になっているという感覚が強かったので、気が付いたら結果的にそういう歩み方になったのではないかと思います。自動車整備にかかわられる需要家の要望に正確に応えながら、企業として長期的に展望を持った経営を目指すには商品のラインナップを豊富に持つことは

必要ではないかと思っています。最近の傾向として車検整備での部品交換比率は減少の傾向にあります。一方で車両の使用年数は長期化しています。ということは一般修理に関わる補修部品の需要が増えてきていると観測されます。こういう傾向の場面ではリビルト部品の需要が一定のペースで成長すると予想されます。安定して流通する部品としてのリビルト部品の特性を整備業界にアピールしていきたいと思っています。

海外への進出に関して中国とベトナムの拠点展開を軌道に載せておられるというのは先見の明があったということでしょうか。

永塚 ベトナム・上海への進出に続いて武漢にも昨年8月にGHMという名前のジョイントベンチャーを立ち上げました。Gは現地の格林美(グリーンメイ)、Hは当社のアーンエス、Mは三井物産の三社のジョイントという意味です。今回のジョイントベンチャーは地産地消を基本にしてビジネスを展開しています。現地の経済活性化を軸とすることで、ありがちな外資とのトラブルを最小限に食い止めているわけです。これからの自動車部品ビジネスは世界が市場で、日本国内はその一部だという認識が必要です。当社でもすでに海外での生産量が国内のそれを上回っています。

国内販売を見ますと有力な部品卸商や純正部品販社とバランスよく取引されていますね。(株)SPNとの付き合いなどはどういう経緯で始まったのですか。

永塚 一般にリビルト部品メーカーは新品の部品流通に沿った形で商品が流れますので、優良部品筋や純正部品販社とのお付き合いがあります。但し、リサイクル部品業界とのお付き合いは、事業を独立させた当初、中古部品の輸出から開始したことから、当時の(株)SPNさんには大変お世話になったわけです。もっぱらコアの輸出に専念しましたので、競合の関係にはならず順調にお取引をいただいていたことが現在の業績に繋がっています。

ところでリビルト部品生産に関しての目下の課題というのはどういうものがありますか。

永塚 一番大きい課題は「品質に関する規格が存在していない」という点です。リビルト部品は新品部品の状態を基本のベースにして商品の開発を試みてきたことからISOやJIS規格のようなものが求められてこなかったということが背景にあります。しかし、業界全体を視野に入れる品質基準がないということはやはり問題があります。そこで当社では2013年から2014年にかけて英

国規格協会・BSIと協力してPAS基準の開発に取り組む、「PAS規格のための規格内容に関する意見」を提唱させていただいて、日車協、全部協、JAPA、リビルト工業会、リサイクル部品協議会などの関係各位に意見を頂いた経緯があります。リビルト部品業界の中からリビルト部品の品質に関して規格化の考え方を提案できたということに満足感を覚えています。このPAS規格は生産に取り組む姿勢から始まって商品の輸送、保管、販売後の保証に至るリビルト部品のすべての工程に関してあるべき状態を規定した内容です。基準についての版権は英国規格協会が持っていますが、当社の経営理念の骨格を示すものでもありません。いずれにせよリビルト部品の品質基準作りの作業は今後も進展していくものと思われま

ところで自動車産業の今後をみたとき、EV、HV、燃料電池車などの進展が予想されて、従来のリビルト部品生産の感覚が役に立たなくなっていくのではと危惧されますが、いかがでしょうか。

永塚 確かにそういうことも予想されますが、「自動車部品をリビルトするということ」は永久に求められることではないかと思っています。つまり省資源、資源再利用という観点から今後もますますリビルト部品の存在価値は高まるでしょう。分析しますと、EV車などの装備の電子化が進むことで、IT化に即応した電子パーツが市場に大量に登場し、同時に装備のモジュール化も進展していくと思われま

こうい

うわけで、自動車装備の内部のセンサーや小型のモーターなどの利用率が急速に高まると見ています。つまりこういった駆動部分はやはり消耗します。ですからその消耗部分を交換して再生することで次のEV時代のリビルト需要というものもまた発生してきます。要するに「EV時代のリビルト部品」という価値観が生まれてくると思います。当社ではECU・電動パワーステアリングや電子制御のスロットルなどのアッセンブリーなどには実績がありまして、今後はこういった電子制御関連の商品開発を強めるつもりです。さらにこういった新しい領域での商品開発にはその状況に応じた品質の検査機器も必要になってきますが、当社ではリビルト部品メーカーの責任としてそういった検査機器の自社開発にも積極的に取り組んでいきます。業界の将来については研究姿勢次第で新しい道が必ず切り開いていけると考えていますのであまり心配はしていません。次の時代を視野に入れた経営に取り組んでいきますのでよろしくお願いし

