



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

2016.9
Vol.159

業界予告・2020年の新車開発が転換点

初代の自動操縦車両の開発が出揃う時に照準 現場のリサイクル技術と企業体質見直しが鍵



▲スバルのアイサイト装備車は
目下業界の最先端を独走中だ



▲おもてなしの心を込めたユニバーサルデザインのトヨタの次世代タクシー

自動車リサイクルの新しい時代の予測に欠かさない要素が次の時代の自動車の構造である。また、その時点での自動車保有量の大きさと発生する使用済自動車の割合などがこれからの自動車リサイクルの業界の形を決定していく。一般に東京オリンピックが予定される2020年が日本の自動車産業の転換点と見る向きが多い。果たしてこれからの日本の自動車リサイクルの形はどのように変わっていくのか、どのような企業体が生き残るのか、前号に引き続き予測を試みた。

◇急速展開の次世代自動車の開発

巷間、噂されるのが次世代の自動車が根本的な部分で形作られる時点がおおよそ2020年ごろと観測されている。世界的な規模で展開されている人工知能システムの研究に一定の成果が予想される年次が2020年と目されているからだ。

EV、HV、燃料電池車の開発に人工知能システムが組み合わされることで次世代の自動車の基本形が出来上がる。そこで、その基本形を前提としたリサイクルの工程の予測が成り立っていく。日本の新しい時代の自動車リサイクルがその予測の下に急速に組み立てられていくことになりそうだ。

そういった見通しの下で現状の自動車リサイクルを概観するといくつかの問題点が浮かび上がる。その一つが自動車リサイクルの規模の拡大がどこまで可能かという点である。またこれは特殊な構造の車両の解体処理に関してどこ

まで自動車メーカーが直接、間接に関わりを持つのかという点でもある。

肥大する充電部分や高度化する人工知能部分を適正に分解、廃棄処理する工程がどのように構成されていくかの予測が重要な作業になって来る。言葉を変えれば解体専業と新車生産との最終的な意思の交流がどのように始まっていくのかということになる。

◇自動車解体の実際の作業手順に注目

次に問題となるのが自動車解体の実際の作業手順である。先に述べた充電部分や人工知能部分の適切な解体処理機能が出来上がれば、その他の部分については今後の流れに関して大きい不安は全くない。これまで通りの作業工程がそのまま要求されていくと予想される。

むしろ、ここでは大規模解体の工程というよりは今以上に精緻な手バラシの工程が求められる可能性もある。あくまでも部品の再利用を前提とするなら、量の追求より質の追求が重要となるからである。

さらに第三の部分が在庫管理の工程である。これに関してはすでに一定の開発の成果が見られる。全国規模の在庫共有システムが完成しているとみてよい。専門業界内で模索されている仕入れ業務のモバイル化(端末機活用)による流通の精密化がほぼ完成する見通しがあるからだ。

この点に関しては日本の自動車リサイクル業界が保有するソフトは世界でも最高水準にあるとみてよい。国家規模で自動車リサイクルに関しての法規制を急いだことから使用済自動車リ

サイクルの基本システムが完成しているからだ。この点に関してはまさに世界的にも充実していると観測される。

◇今後求められるリサイクル事業者の形

以上のように解体の工程についての見通しを設定するなら、残る問題は今後、実際に発生する使用済自動車の量に対してどの程度までリサイクル事業者の数が become 必要になるのかという原則の問題になる。

この点についてはすでに自動車リサイクル業の規模の格差が表面化しており、月間の処理台数が平均1500台ないし2000台級の大手と、150台ないし200台級の中小規模の両極に分離されつつある。これについては規模の大小が課題ではないことが明らかになってきている。課題は経営の質にある。大規模工場の場合は輸出、国内部品、素材のバランスの問題であり、中小規模の場合は地域整備事業者への徹底した顧客サービスの質の問題である。この二つの大きい流れの精度をどこまで上げられるかがこれからの勝負処と言えるだろう。

結論を急ぐと、残された時間はあまりない。次世代の自動車開発が急速に展開しているので、この開発についていける関連の事業者、あるいは事業者しか生き残れない。規模の大小に関わらず質の充実が急がれる。まさに徹底した匠の領域の拡大が求められてくる。

2020年まで残された時間は約4年間、将来を見据えた事業環境の質の追求がこれからの自動車リサイクル業界の最大の努力目標になるようだ。

ビッグウェーブが平成28年度加盟店代表者全体会議 来賓提携先招き盛大に懇親



▲ウェスティンナゴヤキャッスルで開かれた加盟店代表者全体会議



▲同ホテルで後半開かれた懇親会は盛大だった



▲写真④清水信夫リ協代表理事
①左側・岡田誉伯ARN代表理事
②右側・田淵洋一様JARA常務取締役



▲懇親の場で情報交換するNGP日本自動車リサイクル事業協同組合理事長佐藤幸雄氏と
様JARA常務取締役田淵洋一氏

(株)ビッグウェーブ(服部厚司社長)は9月17日、ウェスティンナゴヤキャッスルで第52期実績報告及び第53期目標発表を兼ねた平成28年加盟店代表者全体会議を開いた。会議では今後のビッグウェーブ運営報告と取り組みについても発表、キャンペーン表彰、講演会に引き続き来賓、提携企業多数を招いての盛大な懇親会も持たれた。

前半で開かれた代表者全体会議ではまず第52期の実績、第53期の目標が示され、第52期部品流通実績は合計26億2451万4千円(前期比102.8%アップ)で、第53期同目標は合計27億5百万円(前期実績比103.1%アップ)となったことが示された。

またビッグウェーブの運営報告と今後の取り組みは①5地区代表者会議、実務者研修会及び加盟店個別研修実施報告と今後の予定②りらいふカーリース事業やYAHOOオークションツール更新・タブレット端末活用などの新規事業③Gooパーツ、信越電装(株)、生駒商事(株)などのパートナー企業及びフレンド企業との新たな提携について明らかにされた。

その後持たれた講演会では(株)エフアンドエム・総務コンサルティング事業本部の河合幹雄営業推進部担当部長を講師に「助成金の活用術と労務・財務対策のコツ」と題する講演を聞いた。講師は年間300社以上の生命保険会社、銀行、商工会議所、自動車整備振興会、その他一般企業などの経営者と面談し、経営課題の解決に当たってきた実績を踏まえ中身の濃い講演を行って好評だった。

講演会終了後は来賓・提携企業多数を招いた懇親会に移り、来賓あいさつも一般社団法

人日本自動車リサイクル部品協議会代表理事清水信夫氏、一般社団法人ARN代表理事岡田誉伯氏、株式会社JARA常務取締役田淵洋一氏らが話し、大いに盛り上がりを見せた。

冒頭の挨拶で清水信夫氏は「リサイクル部品利用推進会議なるものが行政及び損保協会後援の形で今年も多大のPR費用を費やした形で展開される。昨今のリサイクル事業の緊迫した状況では原点復帰が叫ばれるが、例えば1995年にご当地で開かれたり協の原点となる自動車リサイクルフォーラム名古屋はビッグウェーブさんの協力でスタートし現在に至った」と、また岡田誉伯氏は「現在に至る部品在庫システムの相互利用をどう研究していくかというテーマが初めて当時のビッグウェーブさんとNGPグループさんの間でとり沙汰された話し合いに同席したことを懐かしく思い出し、現状の隆盛に接し感慨もひとしお」とし、最後に乾杯の音頭を取った田淵洋一氏は「旧エコライン時代からビッグウェーブさんとはシステム共有で親密な関係を結んできた。今後の緊迫した業界状況のなかでさらなる協調関係を維持し、共存共栄を実現していきたい」と述べ、いずれもビッグウェーブグループに力強いエールを送っていた。

▶ 発行された新刊「小に徹して勝つ」

新刊紹介
田中真澄氏
「小に徹して勝つ」

経営コンサルタント田中真澄氏の新刊本「凡人の成功哲学・小に徹して勝つ」がばるす出版より発行された。田中講師は高齢化社会での新しい人生観を軸にユニークな論法で注目されている。凡人に徹して勝つ手法に注目。価格は税別1300円

新潟オートリサイクルセンターが 夏休み子供向け「ミニ四駆イベント」開催



▲会場は夏休みの子供たちで一杯

飛田テック(株)新潟オートリサイクルセンター(飛田剛一社長)はこのほど夏休み中の子供向けイベントとして、家族同伴の「ミニ四駆イベント」を開催、200人近い近隣住民を軸とするリサイクル部品ユーザーを招待し、交流の時を持った。今回は子供たちの夏休み最後の思い出作りをスローガンにイベントを企画。親子でミニ四駆を組み立て、実際にコースを使って

レースを行なうといった内容。他、タイヤ転がしレースやコーラの早飲み競争等も開催した。

当日は天候にも恵まれ、約200人程度の来場者をマーク動員効果を挙げていた。ミニ四駆は10年ごとにブームが訪れるようで、今が第三次ブーム。参加者は大いに楽しんだ。



▲同伴のお父さんたちも夢中で仲間



【新連載インタビューシリーズ】

激動のリサイクル部品流通時代に羽ばたく二代目トップに聞くシリーズ 第2回



2020年がリサイクル新時代の節目 企業体質の質を高める作業を急げ

◀「株式会社は社会の公器という感覚を磨く必要があります」という川島準一郎社長

兵庫県の川島 準一郎 氏(40歳)

前回に引き続き、今回もJARAグループの副会長を務める兵庫県の(株)川島商会・川島準一郎社長(40歳)に登場願った。川島商会はもとビッグウェーブグループに属した過去を持つ経験豊富な事業者。現代表の祖父が創業し、父君が基礎を固め、三代目代表の現在に至る。輸出の業務を強化しようと外遊中にシンガポール空港で偶然出会った飛田テックの飛田剛一社長に誘われJARAグループに参加し、新しい経験を急速に積み上げた。次の場面を想定して一歩踏み出したJARAグループの今後について聞いてみた。

あなたのお父様はビッグウェーブ時代にかなり活躍されたと聞いています。あなたはどのような教育をお父様から受けましたか。

川島 一言でいうと「覇道にあらず。王道を選べ」ということです。先代は若いころは大手のシステムプログラマー企業でサラリーマンをしていましたから、仕事については厳格な姿勢を貫くタイプでした。ですからいろんな意味でしょっちゅうぶつかっていました。意見が対立した時はお互いに引くに引けなくなって、もうすこし大変な事態にという場面はかなりありました。しかし、人生はお金だけではないという部分、人生の王道はどこか、という考え方に関しては父の影響が大きかったと思っています。

ところであなたはその後、JARAグループ、当時の発足間もないSPNクラブに転籍されました。当時の思い出を語ってください。

川島 当時の事情を申し上げますと、所属していたビッグウェーブさんでは海外への輸出を重視される気風が強くなりました。そこで当社もその流れの中で海外の事情を知っておこうと父の指示を受けて私も海外の市場調査に動いていた折、偶然、シンガポール空港で飛田テックの飛田剛一社長に会い、いろいろお話を聞く機会があったのです。お話を聞くうちに共感するところがあって、私はこの新しいグループに参加して学び直してみようと思ったわけです。

その当時ではグループを変更するのは相当な勢いがなければ不可能に近いことだったと思いますが…。

川島 思い切って入会したのですが、それはそれは大変でした。いままでの考え方というものが全然通じません。一からの出直しですから、とことん絞り込まれたというか、鍛え直されたというか、目から鱗という感じはありました。品質基準を揃えるために在庫を総入れ替えしたのはよ

かったのですが、その間、受注も出来ず、何度も倒産の危機を味わいました。しかし、その度に土門社長や八束社長、栗原社長、飛田社長から励ましのお声を頂き、なんとか乗り越えることが出来ました。こういう経験を通してほんものの仲間意識というものを私は学んだと思います。

ではそういう経緯を辿っていまあなたは新しいJARAグループをどのように導こうとしておられるのですか。

川島 自動車リサイクル部品事業には多くの先輩方がご苦労されて築いてこられた基本の道筋のようなものがあります。これを今一度見直して確認してそれを踏み外さないで全体を前進させることが重要です。しかもそれは新しい時代の流れに沿った動きであって、自らが創生していかなければならないものです。基本に忠実に、そして創生していく道筋だと思っています。

基本に忠実にしかも新しい時代に沿った道筋というのをもう少し詳しく…。

川島 父親のやり方にもかく反発していた当時、八束社長に厳しく「基本の考え方自体が間違っている。親に対する敬意がまず欠けている」とこっぴどく指摘されたことは今でも忘れません。自分の足元を広い視野で見つめ直すことからスタートすることです。これからの自動車リサイクル事業の方向を見ますと、新時代のEV、HV、さらには自動操縦車両などの登場が目前です。恐らく世界規模で大手の新車メーカーさんは独自の自動車リサイクル拠点を徐々に展開されていくでしょう。そこではカーメーカーが志向する自動車リサイクルの工程が現実化していくと思います。つまり自動車リサイクルの大企業型の工程管理がいずれ始まると予想できます。ならば、私たちの出番はどういうものになるでしょうか。要するに自動車リサイクル部品の生産と流通に絞り込んだ部分で、我々の技術がどこまで評価を世間から受けるのかということになるでしょう。

自動車リサイクルの業態分野が家業型から企業型に変化していくということですか。

川島 大きい視野で見たときに中小零細の家業型主体であった自動車リサイクル分野に本格的な企業型の経営が進出してこれると予想するのは簡単なことだと思います。また業界内ではそんな時代はまだまだ先だと思っておられる向きは少なくありませんが、私は次世代車両、自動操縦車両などが出揃う2020年が一つの節目だと思います。ですからその節

目までに我々同業者の経営体質を急いで改善しておくべきだと思っています。

経営体質の改善の中身をもう少し具体的に…。

川島 これは規模の拡大という表面的なものではなく経営の手法の充実を指します。例えば株式会社というのは本来、他人の資本を活用して利益を拡大する社会的公器なわけですが、創業者の私有財産のような感覚が根強く残っています。このあたりの感覚を規模に関係なくしっかり代表者は身に付けて、外部の株主と話し合って経営を進める学習をしておくべきでしょう。そういう基本の部分の理論武装がなければこれからの時代の潮流には乗っていけないでしょうね。

さきほど指摘された自動車リサイクル事業の企業型という考え方についてもう一度説明してください。

川島 例えば我々の先輩でも、既に海外での自動車リサイクル事業に対しご尽力されています。今後、日本のカーメーカーが海外で自動車リサイクルを考えると先の先駆けになると思います。一つの成功例は当然、その他の地域の模範となってどんどん建設が進むと思います。こういう形で大企業が自動車リサイクルに深く関わって行かれると予想しています。つまり国内外を通じて将来の新車生産のレベルに応じた新しい自動車リサイクルの形については大手の企業がいろいろ意見を述べて着手して行かれるでしょう。その速度はだんだん速く見ています。

なるほど。それでは今後は使用済自動車の出方が変わって来ることになりそうですね。

川島 当然そうなります。自動車リサイクルのプロである我々の今まで開発してきた手法がそういう状況の中で、どこまで周囲の一般社会から認められるのかということになります。このことは現状のインターネットの世界でヤフーやグーグル、アマゾンなどが真剣に自動車リサイクル部品のネット市場を構築していることから窺えます。つまり需要家がほんとうに求める業態に我々がなっているのかどうかということです。もはや業界側だけのエゴの理論は全く通用しない時代に入っています。先輩たちが築き上げてくれた、素晴らしい我々のネットワークの不変の部分と変化が必要な部分を見極め、需要家に選ばれるほんとうの意味の自動車リサイクル部品業者を目指して、これからもグループ活動を展開していきたいと思っています。

ビッグウェーブグループ

岡留 彩香 さん

株式会社大隅金属

県下最大規模の鉄資源会社 初の女性フロントを採用



▲地元深く根を張る同社

▲岡留彩香フロント担当

鹿児島県鹿屋市の株式会社大隅金属(久保貴英社長)は県下最大規模の鉄資源再生会社。鉄リサイクルの一環として自動車リサイクルにも力を注いでいる。現状は総社員63人で廃棄車両部門では月間600台を処理し、部品の在庫は7500点の段階にある。

そんな硬派の同社が昨年6月に女性フロント第一号の岡留彩香さん(25歳)を採用、現場に配備した。

◇ただいま自動車部品の猛勉強中

岡留さんは入社以前に東京で製本会社に勤務した経験があり、当時から電話による顧客対応には自信があった。鹿児島に来て、派遣社員として同社に入り、そのまま本格採用で現在に至っている。

「入社してみて自分が自動車に付いてはなにもしらなかつたということが分かりました」と笑う。ともかく部品の名前から勉強ということで在庫登録の業務からスタート、現在、フロントの重責を担っている。

「まだまだ新米ですからベテランフロントのサポート役で、今度はフロントの勉強に専念しています」というわけだ。

◇グループ研修会で一步前進

そんな岡留さんが入社間もない去年の11月にはじめてビッグウェーブグループの研修会に参加、そこでいろいろな他社の社員に出会い「ほんとうに勉強になりました」と感動することしきりである。

「部品販売の場合、お話のやり取りは即決が原則で出来るだけ話中には電話を切らずに話を続行させることが大切という先輩方の意見を聞いて、なるほどそういうものかと合点が行きました」と感心する。

「幸い私は電話でトークすることは苦手ではありませんので、もう少し時間をいただければ」と密かな闘志を燃やしている。

地元根を張る大手の同社が本格採用した女性フロント第一号岡留彩香さんは多少の無理は乗り越えてでもここで一人前になってもらわなければならない存在だ。

職場 鹿児島県鹿屋市串良町上小原字中須1367の7
TEL0994・63・2303

JARA会員

占部 翼 氏

株式会社ファール

ネット時代の情報ビジネス 若い感覚で現場を活性化



▲ATRSで部品販売強化の同社

▲占部 翼国内販売担当

今回お伺いしたのは福岡県福津市の(株)ファール(占部秀一社長)。創業が昭和58年で旧社名は小野商店。平成16年にATRSシステムの導入を図った。総社員12人、月間の処理台数は250台、平均の在庫点数は5000点の段階。地域では歴史を持っている。

◇若い二代目がすでに現場を管理

そういう同社の国内販売担当で頑張るのが占部翼氏(26歳)だ。同氏は早くから同社代表である父の秀一氏を補佐して現在に至っている。販売全般を見る傍ら、生産では部品取り外し、その後の登録、写真撮影、またネット情報の管理などに携わり、同社の心臓部の任務をこなしてきた。同時に来店する整備業者や個人顧客の店頭対応も行うなど多忙な毎日を送っている。

「最近ではネット上での情報ビジネスが重要な部分になり、例えば部品の商品写真の撮影などは非常に神経を使う業務になってきました」という。同社の商いの約4割がネット取引で量が徐々に増えてきており、一枚の写真の良し悪しはその部品の売れ行きを左右する。若い占部氏の感覚がこういう場面で生かされている。

◇今後は会社の宣伝強化がポイント

老舗だった小野商店が社名変更を契機に大きく動きを変えているわけで、「リサイクル部品という商品についてプロの整備工場さんのみならず一般の消費者の方々にももっと知ってもらいたいし、実際に人気が高まってきている感じがしています。お客様同士の口コミで当社の良さを分かってもらえる努力をさらに強めたい」ともいう。

占部氏は輸出業務も経験済みで、現場での部品取り外しやその他の関連業務もすでに完全にマスターしている。今後は会社としてのPR活動をどう展開するかが残された課題だ。

ともかく車が好きて、暇を見ては友人たちと愛車でドライブしながらさまざまな情報交換をしている。新しい時代のリサイクル部品流通のあるべき形を真剣に模索するニューキーマンの姿がここにある。

職場 福岡県福津市手光2461の2
TEL0940・43・2984

JARAグループ会員

渡辺 真一 氏

有限会社サトウサービス

ベテラン社員を一線に配置 TM就任機に体制を強化



▲二代目代表の就任で活性化の同社

▲渡辺真一-TM

今回のJARAグループ会員は福岡県郡山市の(有)サトウサービス(佐藤光洋社長)。同社は創業が昭和48年の佐藤解体が前身で、平成9年に社名を変更、二代目の代表者光洋氏(43歳)が後を継いだ。現在総社員15人、月間処理台数120台で、在庫量は6500点の規模。

◇実務のベテランがグループのTMに

そこで販売の責任者でグループのテクニカルマイスターを務めるのが渡辺真一氏(41歳)である。渡辺TMは地元福島の同業者で6年間腕を磨いていたところを佐藤社長にスカウトされて同社に平成16年に入社した。

リサイクル部品流通の基本をすでに体得した後の新しい職場だったが、サトウサービス自体も二代目代表就任を受け、動きを変えようとしていた時点で、彼の動きを受け入れるチャンスでもあった。

「入社以前に親しく現代表と話し合う機会に恵まれていたので仕事のやり方など自由に情報交換することができた」と当時の事情を語る。想いの部分で共感するところが多かったともいう。

そんな渡辺氏が今年2月のJARAグループ研修を経て、3月の総会でテクニカルマイスターになった。そして5月の基礎研修会で研修生のフォローを体験する。

◇異次元での特異な体験で開眼

「研修生7人を担当してフォローの態勢に入りましたが、さすがに初日は周りが良く見え、満足な仕事はできませんでした。しかし時間の経過とともに全員で一つの目標に立ち向かう達成感のようなものが強く感じられて、ほんとうに素晴らしい経験をさせてもらいました」と話す。研修最後の段階では若い研修生から「渡辺TMみたいなパーズマンに早く成長したいですと声がかかった時は胸が熱くなった」ともいう。

日ごろから業務の流れに関心を持っている向きが、短期間ながら研修会という特殊な状況下で研修生の世話役を担当することで当事者の執務能力は飛躍的に上昇する。渡辺TMの体験はJARAグループの貴重な体験と言えそうだ。

職場 福岡県郡山市喜久田町割田2の34の2
TEL024・958・6580

