

BEST

Recyclers Alliance

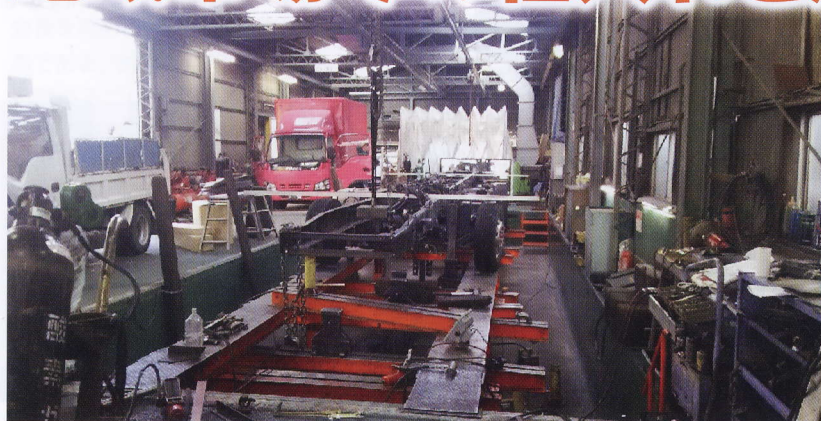
NEWS

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

2016.10
Vol.160

リサイクル部品流通の地域戦略見直しを探る

全国ネットワークの強みさらに生かす 地域市場での仕入れと販売、強化の動き



▲大型トラックの修理にはリサイクル部品が大活躍する。写真はトラック修理のためのフレーム修正機



▲完成したばかりの大型トラックのリサイクル部品生産工場

自動車リサイクル部品販売が多数の専門事業者による在庫データの共有化によって販路を拡大し効率を挙げてきた背景がある。

その大きいうねりのなかで、近況の玉不足に対応する新しい試みが現れてきた。本格的な個社拡販、個社仕入れ強化の取り組みである。全国規模の在庫データ共有を前提に、今、改めて地域市場に目を向けた新しい自動車リサイクル部品販売への挑戦にスポットを当てて見た。

◇地域市場見直しの動き

自動車リサイクル部品販売の最大の特徴はコンピュータによる個社在庫を総合した全国在庫に成長させたことにある。圧倒的な在庫量で地域に点在する個社の販売を促進させ需要家の要望に応えてきた。

この一連の動きは自動車リサイクル法施行後の使用済み車両の流れの質的变化で新しい対応が迫られてきている。つまり大幅な使用済み車両の在庫量減少に対して、個社の自主的な対応が求められる段階に入ってきている。

ちなみに自動車リサイクル事業は、全国規模の在庫共有時代に入るまでは、個社の営業活動が中心の地域限定型の営業が本来の姿だった。このことから最近ではリサイクル事業の地元市場重視の考え方が再評価され、きめ細かい営業活動が強力に展開され始めている。

◇仕入れ作業の強化

リサイクル部品のもうひとつの特徴に販売先である整備事業者が、そのまま使用済み車両の仕入れ先であるという点だ。売り先と仕入れ先がほぼ同じという点では他の一般商流とは大いに異なっている。

そこで、これまでの受注待ちの商いから一転して積極的な仕入れと販売の並行作業を端末モバイルを利用し、既存の在庫管理システムを大幅にレベルアップしようという動きが出てきている。

これはこれまで築いて来た個社在庫共有化の実績を背景に、その中身の仕入れと販売作業を細部に亘って見直し、同時に外回りの活動全体を合理化しようという画期的な試みで、急速に開発が進展している動きである。

長期に亘る玉不足現象の影響で、仕入れと販売の作業を見直す過程で見出された新しい動きと注目されている。

◇本来の地元重視の志向

ところで、自動車リサイクル部品需要家である整備業界の一部では修理コストに占める部品代の高騰に悩む声が出始め、低コストであるリサイクル部品に対する再評価が進んでいる。リサイクル部品に対する利用方法の研究が先進的整備事業者の間では進展しているようだ。

リサイクル業界側でもこういった傾向を受け、積極的に需要家筋の新しい動向を調査し情報の収集を進めようという動きも見られる。

定期的に地元の整備事業者との情報交換を行うリサイクル事業者も出てきているほどで、先に述べた仕入れ及び販売作業の再検討と並行する地域市場重視の姿勢だ。

◇全国組織のなかのブロック戦略

さらに目立つ最近の傾向として全国展開されたリサイクル部品事業者のネットワークの中で地域単位の活動強化がある。

どの組織でも地域を束ねるブロック責任者の権限を強化して、主体的な地域戦略の練り直しを行っている。

この地域戦略練り直しは、地域単位で組織化してきた中規模ネットワークが比較的円滑に連携効果を挙げていることから立証されている。

本来、リサイクル部品の需要は、クルマ利用が過走行になりやすい地方市場で高いものがある。大都市圏と比べ広域の地方市場では過走行状態になり易く、結果としてその修理にはリサイクル部品が求められる傾向が高い。

このため大都市圏と同時に地方市場でのリサイクル部品販売戦略の見直しが果たされた場合は、かなりの効果が期待できる。

日本の自動車リサイクル部品流通は個社の部品在庫データを全国規模に統合した時代を経て、いま、その中身を吟味する次の時代を迎えており、着実な地元部品需要家とのコミュニケーション強化を前提にした全国ネットワークの機能見直しが今後大いに進展しそうである。

9月15日急逝した守屋隆之氏惜しむ声止まず リサイクル業界のみならず国の内外に及ぶ貢献大



▲仙台市の迎賓館斎苑に集まった約800人の守屋氏を惜しむ関係者



▲会場に設えられた祭壇は花束で一杯



▲お別れの会冒頭に祭壇のスクリーンに映されたリサイクル事業開業当初の守屋氏



▲若き日の安倍晋三総理と親しく握手する在りし日の守屋氏



▲マタイト駐日大使からフィジー共和国オフィサー勲章を授与される守屋氏

9月15日に急逝した(株)三森コーポレーションの前代表取締役、故守屋隆之氏の「お別れの会」が仙台市青葉区の迎賓館斎苑で約800人の参列者を集め、しめやかに執り行われた。

会場は同氏の親族や(株)三森コーポレーション関係者をはじめ、自動車リサイクル事業の大手首脳、フィジー共和国大使館関係者、地元政財界関係者、(株)JARA関係者、JARAグループ関係者ら多数が集い、静かな雰囲気の中に

も盛大な告別の会が催された。

故守屋氏は自ら経営する同社の事業運営の傍ら、(株)JARAの前身に当たる(株)SPNの立ち上げ、NPO法人全日本自動車リサイクル事業連合の創設に関わり、同時に在フィジー共和国名誉総領事就任などを通して国連防災世界会議開催など自動車リサイクル事業の枠を越え広く国政レベルまでの活躍を果たし、生前は多面に亘って大いなる業績を残した。

お別れの会では葬儀委員長を務めた(株)JAR A北島宗尚社長の挨拶に続いて地元選出の衆議院議員秋葉賢也氏、フィジー共和国駐日特命全権大使イシケリ・ウルイナライ・マタイトガ氏、(株)高橋商会高橋敏社長らその他多数が弔辞に立ち、弔電披露では安倍晋三内閣総理大臣、衛藤晟一内閣総理大臣補佐官、村井嘉浩宮城県知事など政界トップの名前が並び、活躍の場の広さとその遺業が偲ばれた。

軽自動車市場の変化が始まる

トヨタ自動車とスズキが提携を検討 軽四シェア60%の時代へ突入

国内最大シェアのトヨタ自動車と軽自動車のスズキが電撃的な提携を視野に入れた話合いをスタートさせた。自動走行など新時代の自動車開発に必要な技術資源の有効利用をめざすとしている。2020年に向けて両社の次世代車両開発の動きが強まるとみられる。

トヨタ自動車はすでに軽自動車のダイハツと資本提携の関係にあり、陣営内に軽自動車開発の分野を持っている。このためスズキとの提

携が本格化すれば、軽自動車シェア6割超えが予想され、独禁法に抵触する危険も取り沙汰されるなど全く新しい時代の到来を告げている。軽自動車市場という一分野に限定しても今回の提携論議は今後の業界の見通しを大きく左右する重大な出来事になって来るようだ。

では、われわれのリサイクル部品業界にとってはどのような影響が現れるのだろうか。少なくとも軽自動車の生産段階での部品共有化が大



▲プリウスのヒットで前進中のトヨタ自動車 ▲軽自動車開発では実績のあるスズキ

幅に促進することが予想される。新車段階の銘柄は現状維持が考えられるが、車両内部の細かい部品は急速に規格の統一が進展すると予測される。

十数年後はさっそく新企画の軽自動車の使用済み車両が大量に発生することは間違いない。このことは自動車リサイクル事業に取っては吉か凶かはまだ即断はできない。



【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3回



部品データのコンピュータ管理に挑戦 業界先達の功績に敬意表して前進

◀「先行きの暗さに目を逸らさず乗り越える勇気を」という奥野貴光専務

石川県の 奥野 貴光 氏(46歳)

ビッグウェーブグループは国内初の自動車リサイクル部品データのコンピュータ管理に挑戦した組織として業界では名前が通った存在。最近は活発なグループ活動で新時代のリサイクル部品の生産販売に取り組んでいる。そのビッグウェーブグループを創設したのは初代会長を務めた(株)奥野自動車商会・奥野松方社長である。今回は奥野自動車商会の専務取締役である二代目奥野貴光氏(46歳)に登場願った。先行きはいい兆候はみられないと割り切りつつもその現実からは目を離してはいけないという同氏の意気込みに耳を傾けた。

あなたのお父様、奥野松方氏はビッグウェーブグループを創設された当時の代表者でした。

奥野 ビッグウェーブグループを父が立ち上げたのはわたしがまだ中学生のころでしたから、会社に毎日たくさんの関係者の方々から、連日、当社に寝泊まりしながら話し合いをしておられ、しかもお顔を出される方々も入れ替わり立ち代わりといった状況でずいぶん騒がしい時が過ぎて行ったのを思い出します。雰囲気は緊迫したものがありましたね。

その頃は自社の在庫情報というのは企業秘密で、それをコンピュータでオープンにして販売するという考え方が簡単には受け入れられない時代でした。そんな黎明期に父の考えに同意して支えてくださった方たちがいたことが父にとってはほんとうに幸せなことだったと思います。

誰も賛成してくれないときに物事を立ち上げるというのは相当な気力が求められたのではないのでしょうか。

奥野 父は思ったことはなんでも言うタイプ、夢と希望を人一倍持つタイプ、そして自動車リサイクルという事業に誇りを持つタイプでした。周囲の無理解を乗り越えて部品データの電算化に挑戦できたのは、当時の良い仲間にも恵まれ、支えられたことが大きい理由だったと思います。いま現在、その恩恵を受けて私たちがこうして仕事ができるわけですから感謝の気持ちを忘れてはいけませんね。

立ち上げ当時の思い出はありませんか。

奥野 ちょうど私が高校生のころでしたが、金沢でのビッグウェーブヒューチャーに参加してびっくりしたのを思い出します。晴れやかな展示会の雰囲気の中、自動車リサイクル業でも

こんなことができるのかと衝撃を受け、はじめて父の大きさを理解したのを憶えています。そのことがあって学卒後、石川トヨタに入って新車営業を4年間経験した後、奥野自動車商会に帰ってきて、本格的にこの仕事に組み、今に至っています。

今、社内ではどのようなお立場ですか。

奥野 私は今、会社ではもっぱら輸出の仕事を担当しています。輸出に関しては仕向け地の法規制が時折変わりますので、瞬時にそれに対応する企業努力が要りますが、創業以来力を入れてきた部門ですので私が直轄しています。同時に国内部品販売のフロントも時折手伝っています。当社は大型トラックのリサイクル部品販売がメインですが、わたしが石川トヨタさんにお世話になったことがきっかけで、帰ってきてから乗用車のリサイクル部品の生産販売も手がけて、いまでは大型から小型までオールラウンドの形に持ち込んでいます。

最近のビッグウェーブグループの動きはかなり積極的に注目されますが、今後のグループの方向というような点ではどうみておられますか。

奥野 最近はやフーオークションなどが非常に隆盛で、消費税が不要な個人間売買がリサイクルパーツ取引のなかに入り込んできています。そのため私たち専門の間では仕入れ価格が高騰して中古部品としての価格設定が難しくなっています。お客様のなかには「そんなに品質は求めていないからもっと値段を下げてほしい」とはつきりおっしゃるところも増えてきました。要するになにがほんとうのユーザーニーズなのかもう一度立ち止まって考えてみなければいけないときに来ています。リサイクル部品を売るという仕事と同時に、根本的なカーライフの在り方、部品再利用の在り方をグループとして見つめなおすことが強く求められています。乗用車部品をメインに扱っておられるところではバッテリー、タイヤ販売などに力を注ぎ、接客度を増やす努力をしておられ、相当、経営効率を改善しておられるところも出てきました。こういう傾向は高まると思います。

大型トラックの奥野自動車商会さんではこういう用品販売はどうですか。

奥野 社ではいまのところタイヤ、バッテリーの用品販売は考えていません。発足時から大

型トラックのリサイクル部品に力を入れてきましたので、国内での客筋はいまのところ定まっています。需要の動向が安定しています。だからと言ってこの傾向に甘んじてはいけなと思っています。基本的には車両コアの発生率は減少気味ですから、玉の買い取りのレベルアップは喫緊の課題です。

2020年には日本の次世代車両の開発が節目を迎えると予測されています。次世代車両のリサイクル部品販売についてはどうみておられますか。

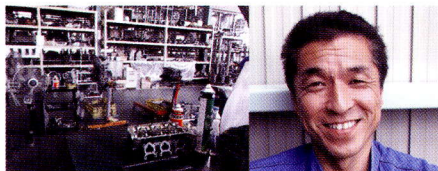
奥野 自動運転技術、自動衝突防止技術の進歩でいよりはるかに事故は少なくなると思っています。また自動車生産の素材の性質が大きく変化して、今の板金技術では簡単に修復できない樹脂加工の部品が増えるかとみえています。当然、再生利用できる部品の総量は減少するはずですから、その点に備えることは重要です。見通しは暗いですが、その辺を見通すわけにはいきません。まず心の準備から始めて、その時が来たらその壁を乗り越える気力が求められるでしょう。

いま言われた、その時に備えるにはどうすればいいのでしょうか。

奥野 地域に密着した企業体質にするためにはまず接客の技能アップが不可欠です。そのための人材開発と知識の習得に努める必要があります。それにわれわれ自動車リサイクル事業者もスキャンツールなどの整備機器を使いこなして一定の整備技能を待たなければいけません。企業規模に見合った設備投資を行いながら安心安全の自動車リサイクル事業というイメージを早急に確立しなければならないと思います。

グループ戦略の草分けであるビッグウェーブグループの二代目としてなにか最後に一言お願いします。

奥野 いま現在をこの仕事で生きていけるということは、数多くの先輩方がこの業界での在り方を過去に模索して遺産を残してくださったからです。業界の黎明期を乗り越えてきて下さった先輩各位に対する尊敬と感謝の気持ちは忘れてはいけません。業界の歴史の始めをしっかりと見つめながらその遺産を正しく引き継いでいく気持ちは失わないようにしたいと思います。

ビッグウェーブグループ
森 厚司 氏
株式会社ビッグウェーブ
**スズキのエンジンリサイクルに特化
センター発足以来の再生技術を誇る**


▲業界屈指の歴史誇るリサイクルセンター ▲森厚司商品化センター長

ビッグウェーブの本部組織のなかに昭和63年に設立された商品化センターというリサイクルエンジン生産部門がある。このセンターはそれ以前から小牧市に置かれて長期間稼働して来た歴史のあるセンターで、今回は同センターを取り仕切っている森厚司氏(51歳)に登場願った。

◇スズキのエンジン専門工場

ここでは目下、スズキの軽四エンジン「K6A型」を専門にリサイクルしている。軽自動車のエンジン専門のリサイクルということで珍しい存在だ。ここでリサイクルされたエンジンは他の部品と同様に本部のリパースセンターで登録される。

森氏はこのセンターが開設された昭和63年に開設と同時に採用されたいわばこの分野の草分け。リサイクルエンジン生産の生き字引的存在である。

同センターがめざすリサイクルエンジンは当然ながらリビルトに匹敵するリサイクルエンジンで費用対効果が大きいものを目指している。

「入庫してきた中古エンジンをリサイクルする場合、始めの見立てがとても重要で、リサイクルエンジンとしての許容範囲をしっかりと確かめる必要があります。過去の経験からこの見立てには自信があります」という。

◇リビルトに匹敵する性能めざす

生産するエンジンをスズキに絞ってキャリアを積んできたことで、始めの品質測定にさらに磨きがかかっている。

森氏が手がけるリサイクルエンジンの精度がリビルトに限りなく近づく所以だ。

「リサイクル部品の最大の壁は商品に対するクレームをどのように回避するか、クレームゼロの品質をどう維持するかにある」(森氏)と見て、連日、生産に取り組んでいる。

今日まで培ってきた貴重な技術をさらに前進させるため、今後の目標はグループ内のエンジンコアをさらに効果的に循環させ高品質のリサイクルエンジン量産に挑戦したいという。これぞベテランと言い切れるリサイクルエンジンのキーマンである。

職場 愛知県あま市七宝町伊福鍛冶屋前58
TEL052・441・7502

JARA会員
松井 宏司 氏
東日本資源リサイクル株式会社
**大手鉄鋼企業出資の資源再生会社
地域に根ざす部品生産を目指す**


▲良質部品を豊富に持つ同社 ▲松井宏司国内販売生産営業課長

北九州市の鉄鋼とエレクトロニクス精密機器の大手吉川工業(株)、新日鐵住金(株)、日鉄住金物流君津(株)の三社が協同出資で平成17年に設立された東日本資源リサイクル(株)(清水義晴社長)が今回の訪問先。

(株)JARAへの入会は平成19年で開業とほぼ同時にATRSシステムを導入し現在に至っている。総社員37人、月間の解体台数800台、同部品在庫量は約20000点の規模。

そういう同社の生産営業課長を務めるのが今回のキーマン松井宏司氏(45歳)である。

◇大手鉄鋼企業出身のパートマン

松井課長は吉川工業(株)で設備管理、橋梁設備生産などを担当した後、東日本資源リサイクル(株)の建設工事に関わり、そのまま同社の立ち上げに参画した。

ある意味で畑違いの松井課長だったが、同社建設の5年前に先発していた九州の西日本オートリサイクル(株)で、自動車解体を経験し、東日本資源リサイクル(株)の発足に携った。

「最近の鉄不況で当社もスクラップより部品販売に力を入れるようになりました。会社の基本姿勢はあくまでも純良な鉄を生産して新日鐵住金殿に納めることなのですが、現状は国内向けの部品販売強化に取り組んでいます」という。具体的には「部品の販売領域を拡大すること」とし、そのためには「地元整備業界での営業活動強化」に力を入れる。

◇良質のリサイクル部品の量販を目指す

「当社のお客様は鉄に関しては新日鐵住金(株)さんで、リサイクル部品に関しては(株)JARAの会員企業と地元の整備事業者さんになります。信頼にお応えできるように良質な部品を潤沢に提供できるように努力しています」としている。

自動車リサイクル法施行を契機に全国で展開された鉄関連企業の自動車リサイクル事業進出の尖兵として奮闘する松井課長。

「仕入れ活動の傍ら部品の販売にも動いてくれる当社の営業担当の頑張りがあるので、今後の見通しも立ち、大いにその活動に期待している」と微笑む。大型製鉄企業を背景に持つキーマンの一人である。

職場 千葉県富津市新富21の1
TEL0439・80・1481

JARAグループ会員
米川 智明 氏
石川商事株式会社
**活発な営業活動で注目受ける
グループのTMに積極参加**


▲JARAグループ参入後、営業活動強化に成功の同社 ▲米川智明係長

昭和47年創業の石川商事(株)(石川将輝社長)は平成19年にJARAグループに入会した新鋭メンバー。現在総員40人、月間解体台数600台、在庫点数7000点の規模。目下、業績拡大に余念がない。

その同社の国内部品生産を担当するのが米川智明係長(34歳)だ。同氏は入社3年目で前歴は地元埼玉日産でメカニックを10年務めてきた背景を持つ。リサイクル部品生産管理には十分なキャリアだ。

◇昨年1月からTMのキャリア積む

入社後は解体、部品取り作業、を経験し、その後、今の品質チェック、梱包、出荷の担当になって約1年が経った。

その米川係長が昨年の1月からJARAグループのテクニカルマイスターに就任、今年でTM2年目を迎える。

「昨年はリサイクル業界での経験が少ない中TM研修を受け、基礎研修では受講生の立場だったのですが、今年はTMとして講師側の立場から基礎研修も本格的に取り組めたので非常に勉強になりました。」という。

基礎研修受講生の心境を十分体験したことから、さらに一歩受講生の気持ちが汲み取れる講師側(TM)の経験を積むことが出来た。

「私の会社での仕事は商品の点検出荷ですが、顧客の手元に商品が届いた時の反応を正確に感じ取れる、気持ちの通じる研修が出来ればとグループ研修での講師を務めています」と真剣な眼差しだ。

◇TMはトップと一線の中継ぎ役

これまでのTM体験で学んだことは「第一線の社員達が会社のトップの意向を受け入れいかに目の前の業務に専念出来るようにするか」ということ。

作業の手順だけではなく、「個々の社員の働きの中にグループとしての想いが流れなければ志事【グループ研修用語で志を遂げるために取り組む仕事のこと】ではありません。グループ研修、例会で最後に残るのは同じ立場の仲間との幅広い人間的交流です。個社だけの実務経験だけでは体得出来ないものがあります。その経験を促進させるTMを仰せ付かったことは大きい財産。日々感謝の気持ちでいっぱいです」と満足げな表情だ。

職場 埼玉県川越市寺山123の3
TEL049・226・2639
