



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

2017.3

Vol.165

第3回JARAグループ総会開催

新年度目標「プラスONEチャレンジ」を設定 すべての項目で一步前進を意識する姿勢へ



▲都内のホテルで開かれた第3回JARAグループ総会



▲総会後の懇親会では互いに情報交換の時間が持たれた



▲壇上で紹介される今年認定受けた
テクニカルマイスター達

(株)JARA(北島宗尚社長)とJARAグループ(今井雄治会長)は3月9日、都内のホテルで第3回JARAグループ総会を開催し、新年度の運営方針「プラスONEチャレンジ」を明らかにした。今年の基本姿勢を部品流通の拡大に置き、一日一点多く生産し受注し、同時に一日一件多く取引先を訪問する全方位型拡大戦略に出ることを確認した。現状の市場環境の厳しさに対応するための動きと言える。

◇オペレーション動画を上映

総会は9日、司会を河東光浩氏が務めて午後1時からスタート、開会宣言を土門志吉氏、三大信条を小林則夫氏が行い、今井雄治会長の挨拶で開始された。

議事は岩間祐介氏が議長となって進行、第一号議案の活動報告、第二号議案の決算及び監査報告、第三号議案の役員改選、第四号議案の活動計画、第五号議案の予算、第六号議案の規定改廃のすべてを決議、了承を得て終了した。

一旦、休憩の後、今期のブロック内役員の紹介、テクニカルマイスターの紹介、新入会員の紹介と進み、昨年度の品質優良工場、同全国一斉清掃優秀企業などの表彰が行なわれた。

続いて(株)JARAが作成した車両引取りオペレーションに関する動画の上映があり、一般社団法人自動車再資源化協力機構からの適正処理についての現状報告が為された。最後に(株)JARAからの事業報告も行なわれ、グループ副会長川島準一郎氏の閉会宣言で全ての予定を

終え後半の懇親会に移った。

◇目標の綿密な見直し図る

今年の第3回JARAグループ総会の特徴は昨年来のJARAグループ内部部品流通金額20%アップの目標に対する見直しが綿密に図られ、さらに一步前進した各会員企業の業績向上に繋がる対策「プラスONEチャレンジ」が採用されたことにある。

視点を部品流通の拡大に引き上げ、具体的には「一日一点の生産増」、「一日一点の受注増」、「一日一件の取引先訪問増」と実直な前進策を浮き彫りにさせたところが注目される。

事業計画の前文でも昨年の業界情勢の分析でかなりの同業他社の事業撤退が発生している事実を踏まえ、生き残り時代の到来を意識した実現可能で実効性ある企業経営を打ち出している点は大いに評価される。

因みに総会の最後に上映された「車両引取りオペレーション動画」などは取引現場でどのように顧客と対応すべきかを視覚に訴えて電話対応手順、身だしなみの内容、引き取り作業終了後のその場の清掃手順など、普段は無意識に行なう部分を細分化して注意喚起し指導するもので極めて即効性のあるものだった。

また、日常業務に利用される各種のシステムソフトの改良にも(株)JARAの手で日進月歩で手直しに加えられ、その導入が図られるなどの動きもあり、(株)JARAを中核としたグループ戦略の総合化に一步前進した雰囲気強く感じられた総会となった。

◇同規模同士の例会に移行

今回の総会で発表された具体策をまとめると①会員間で同規模の企業同士で例会を持ち、テーマ設定して討議する②研修内容に技術的職能向上を図る内容を強化する③昨年立ち上げたJARAグループFaceBookにプラスして新たな宣伝のプラスONEを検討する④画像通信技術の進歩に即応した新しい商品情報提供の手法を開発する⑤若くて柔軟な経営戦略を後押しする意味で、二代目三代目の若手経営者を中心とした次世代会の新設に動く⑥(株)JARAを通じての各方面からの車両引取り効率の改善に取り組む、などの点となる。

概観して連携する会員企業のネットワーク力を最大限に発揮できる基礎が出来上がったと言える段階に至ったわけで、そこに具体性のある運営戦略を総合的に導入したことで、今後のグループ戦略には大きい成果が期待できそうだ。

今年はJARAグループとの更なる連携強化を図り一体となって活動するべく、(株)JARA社員からも4名の任命を行った。尚、今回の総会で認定されたテクニカルマイスターは以下の通り。

◇総リーダー(株)スリーアール長野・小林哲也◇(株)サンケイ商会・堀切彰◇(有)岡野自動車商会・澤村雄祐◇(有)セカンドパーツ・板部英之◇ツネイシCパリューズ(株)戸梶雅博◇(株)JARA・紺野真◇同・山科祐也◇同・松本啓吾◇同・松元龍二郎

中古車販売に福祉車両開発を追加し拡充へ 車検・钣金塗装にタイヤ販売も行う全方位型に挑戦



▲Shopヤツヅカのファサードは良く目立っている



▲一般的な福祉車両はワンボックス型が中心である



八束和志社長



▲多角化の最初は中古車販売だった



▲福祉車両の開発は手動アクセルなど後付け整備がメインの目標である



▲タイヤ取り付けの専用リフトが据えられている

自動車リサイクル部品の生産流通の事業に他の事業を組み合わせて総合化を図ろうとする動きが出始めている。新車生産のEV化、自動運転化の傾向が強まる中で自動車リサイクル事業のあり方も大きく見直される時代が来たようだ。そこで現状、自動車リサイクル事業を軸として経営多角化に挑戦中の(株)ヤツヅカ(八束和志社長)の動きを取材してみた。

同社の明らかにしたところによると現状、車両販売年間100台、車検同150台、钣金塗装同80台、福祉車両販売同25台、福祉関連部品販売220点及びその他の用品販売売り上げ480万円などとなっている。

同社では多角化の中核となる中古車販売を8年前に開始し、それに伴って、車検、钣金塗装の入庫促進を展開、目下の実績に至っている。

また5年前から取り組み始めた福祉車両開発については一般の福祉車両開発の領域を超えて手動アクセルや特製回転シートなどの後付け整備に見通しをつけるなど技術改善に

実績を挙げている。

こういったことから、中古車販売に継ぐ中核事業としてカスタマイズされた福祉車両の開発に力を注ぎ、多角化の方向に進む意向を明らかにしている。

この多角化強化を実現するために今年から新店舗「Shopヤツヅカ」をオープンし、全ての業務を一点で集約し、顧客にアピールする体制に入る。

これまでの状況では車両販売、車検入庫、钣金塗装入庫、福祉車両販売のいずれもほぼ口コミによる販促で、市場へのアピールは極めて地味な形で行なわれてきていた。

これを今後は新店舗に集約することでトータルカービジネスの体裁を整え、PR効果の拡大も狙っている。

当然のことながら関連するすべての整備サービスについては基本部分で自社製のリサイクル部品を大量に活用する方向で、利益率の確保にも目処が立っている。

同社八束和志社長は「今後は福祉車両関連が当社の基軸のビジネスに昇格してくるよう

である。リサイクル部品を活用した新しい整備ビジネスをこれから開発していくための実験ができると期待している。福祉車両は基本的には一車一車が受注生産の性格が強いので地道な生産技術の練磨で市場を開発していきたい」としている。

解説

(株)ヤツヅカはNGPグループ発足の時代からSPNクラブ時代を経て、現在のJARAグループに至る過程で常に先進的な経営に挑戦してきた背景がある。

なかでも中古車販売への取り組みは10年近い実績があり、同時に钣金塗装、用品販売などに並行して取り組み、最終的に福祉車両開発に到達している。一連の動きには時流の変化を読み、即実行する機動力が感じられ、同業他社への好影響が予測される。

最近の市場環境はリサイクル部品事業に留まらず自動車整備事業全体の行く末に厳しいものを感じられるだけに、積極果敢に多角化に取り組む同社の姿勢には注目すべきものがある。



目が離せないこれからの新車開発 車と環境の双方を見つめる時代到来

◀「先代からは行動力と対人関係を学ばせていただきました」という高橋社長

北海道の 高橋 建作 氏(34歳)

北海道釧路の高橋商会はこの業界創生の時期から先達の役割を果たしてきた老舗である。創業者高橋敏氏はNGPグループからはじまって今日のJARAグループまで業界の組織戦の中枢に立ってきた。そういう大きい父親を持つ高橋建作氏(34歳)がこの3月1日付で同社の代表者の立場に就いた。自動車リサイクル事業のメッカでもある北海道での若獅子登場で今後の動きはどう変わるのか、就任直後の同氏に抱負を聞いた。

高橋敏氏はNGPグループ創生期からはじまってSPNクラブを経てJARAグループに至る道筋で常に中心的役割を果たしてこられました。そういう父親を持つあなたにとってどういう先代社長だったのですか。

高橋 正直言いまして子どもの頃はほとんど家にいない父親のイメージでした。向き合って話し合えるようになったのは大学を出て社会人になってからだったように思います。学卒後、都内の求人雑誌の出版社に就職し、五年後に釧路に呼び戻され、父の傍で仕事を覚えさせてもらいました。そこではじめて父の働く姿を間近に見て、「行動力」と「対人関係」を学ばせてもらったと思います。3年前に「自分は70歳になったら代表を交代する」と社員に公表して、そして今年3月1日にそれを実行してくれました。代表就任が現実のものとなって非常に緊張しています。

会社に帰って来られるまでは東京で求人雑誌の出版社にお勤めだったとか、そこではどういうことをされていましたが。

高橋 営業担当でお客様回りをさせられていました。「求人広告を出していただけますか」と毎日、企業回りました。大きい会社からはじめて飲食店や物販店、歓楽街の求人をしてられる会社など、そこそこのところを回りました。なんとなく世間がわかったような気がしましたね。(笑)

求人誌の営業活動はなかなかのハードワークで有名です。いま思えばいい経験をされましたね。あなたが実際に代表者になって改めてお父さんに対する見方は変わりましたか。

高橋 それはありません。高橋商会をゼロから立ち上げてここまで押し上げてきた父の大きさは間違いなく素晴らしいもので、同じことを真似しなさいと言われてもそれはできないことです。口に出したことは必ず実行する、お世話になった取引先には最後まで礼儀を尽くすなどの点を早く身に付けたいと今、頑張っているところです。

ところであなたは学生時代にアメリカンフットボールで相当実力を見せたそうですね。一般にアメフトは球技ではなくて格闘技だと言われています。如何

でしたか。

高橋 高等学校までは野球をしていましたが、大学に入ってアメフト部に誘われ、そこで優秀なヘッドコーチに巡り会い、良い機会を与えられたことから19歳以下の日本代表選手に選ばれ海外選手とも戦いました。4年次には関東代表としてハーバード大やイエール大とも戦うチャンスを与えられました。国際大会というのは「試合ではなく球技を通しての戦争」だということを学ばせてもらいました。

高橋商会は若い新社長を迎えたことになり。あなたの次の展望を伺いたい。

高橋 父から受け継いだ会社を今後さらに発展させることが私の役割です。永續させるための基礎作りを改めて取り組みたいと思っています。企業は最終的には「人」だと思っています。35年の社歴を持つ当社ですが、ここで改めて当社の原点を見つめなおして、ほんとうの高橋商会の社会的役割とはなんだったのかを全社員で問い直そうと思っています。会社の内容を今以上にレベルアップさせるにはなにか必要でなにか不要なものかを真剣に見直しています。なにごとにも自らの目で見極めることが重要ではないかと思っています。

なるほど。では、目下のJARAグループの動きについてはどう見ておられますか。

高橋 わたしはここまでJARAグループを牽引してきてくださった先輩方の努力には深く敬意を表したいと思っています。もっと遊んでなにもない状態だった自動車解体の業界から組織化を志してグループを創生されてきた先人の心意気にはさらに深い畏敬の念すら感じます。先がまったく見えないときに前に向かって前進する勇気は計り知れないものがあります。そこへ行きますと、われわれ二代目は何と言っても出来上がったものの上に乗って発想するわけですから甘いところは認めません。だからと言ってグループ活動が甘い状態であっていいということにはならないでしょう。運営がマンネリ化してとりあえずこんなところでもいいか…などと妥協してはいけません。なぜこのテーマがいま必要なのか、そのテーマが表面化した根底にどのような問題が隠れているのか、常に鋭く突っ込んだ見方が求められるはず。お互いに相手の真意を正確に汲み取り合って本気のやり取りが展開されなければいけません。わたしはそういうグループ活動を目指したいし、代表者に就任した今後はもっと大人の姿勢で参画していくつもりです。

確かに、統括部長のときの発言と代表取締役昇格したときの発言では対外的に与える影響度はまったく異質のものになりますから…。JARAグループも若い代表者が続々登場の時代に入りました。今のご意見は貴重です。

高橋 企業の規模で発言が制限されたり、年齢で立場が左右されるようではいつまで経っても業界全体の進歩は望めません。これからの業界指導は真剣でフラットなお互いの関係が確立されて、誰でも自由に発言し、事業に対する動きが保障されるべきだと思います。わたし自身がそういう主体性を持った経営者に早く成長したいと願っています。

ところで世界中の自動車メーカーが電気自動車化、自動運転化の方向に急進展しています。今後の日本の自動車リサイクル事業はどうなるべきだと考えておられますか。

高橋 日本を中心に世界中の自動車メーカーはものすごい勢いで新型車両の開発に取り組んでおられます。わたしはリサイクル業の立場におりますが、この業界ではなんとといっても新車の売れ行きがあってこそ廃棄すべき使用済自動車が発生してくるわけで、新車メーカーの動向から目を離すことはできないと思います。しかもそれは地球規模の環境対策の視点からスタートして、実際の市場での自動車の使われ方がどのような方向に向かうのかという観点が求められています。地球環境の維持、それに伴う自動車の開発、そして法律に則ったその適正な処理という構図が浮かんできています。いままでは目の前の使用済自動車にのみ気を配っていたけれどよかったです。今後は視野をもっと広げて大きく見回しながら自分の役割、つまり自動車リサイクルの果たすべき役割を考えて行かなければいけなくなりました。

そういう意味で新車開発の動向には注意を払っています。新型車が出るごとにそれを適切に解体する手法を考えなければいけません。緊張して見つめています。

御社ではタイヤ販売やカーリースのビジネスにも進出しておられましたか。

高橋 タイヤ販売はすでに軌道に乗せています。またレンタカーもフランチャイズ方式の再生車両利用でいまでは130台保有まで成長しています。リサイクル部品を軸にしてゆくりですが多角化にも取り組んでいます。

いま伺った新車開発注視の感覚からしますと、自動車リサイクル部品を軸とした多角化も今後は重要なテーマになりそうですね。

高橋 業界の頂点に位置する自動車メーカーさんの動きから結局はわれわれの業界の行く末も大きく影響を受けることは間違いのないわけですから、自動車メーカーさんの発想の対極にあるわれわれも基本の発想を順次組み立て直していくことが大切だと思います。われわれ自動車リサイクル業界は「新車開発がそうであるなら、これからということが逆方向に向かってできるのか」を考えなければなりません。

ビッグウェーブグループ

菅野 祐詞 専務取締役

有限会社菅野自動車商会

BWグループ立ち上げの功労者 整備業が求める部品の見本提供



▲歴史と品質に自信持つ同社

▲菅野祐詞専務取締役

福島県の(有)菅野自動車商会(本郷哲美社長)はビッグウェーブグループ立ち上げ時の発起人で業界でも最古参。次の場面をどう見据えるかその動きが注目される。

現在、総社員6人で月間の処理台数は約40台、部品の在庫量は2600点の規模だが、生産の工程は厳格なものを持っている。リサイクル部品という商品の見本を顧客に提供中である。

◇未来の三代目は創業者の直系

そんな同社の三代目に当たるのが菅野祐詞専務(47歳)だ。学卒後、地元の福島日産サービス部に入社、二年半メカニックとして従事した。その後、菅野自動車商会に戻り、現在に至っている。

創業者の菅野勇三氏はビッグウェーブグループ立ち上げ時に活躍、整備工場のためのリサイクル部品とはなにかを極めた人物。その父の薫陶を受けて育った祐詞専務の考え方は「売れ筋の完全なリサイクル部品を生産するには仕入れと丁寧な解体作業に徹する」というもの。基本的にはレアな上質部品を丹念に集めて、顧客の本当の要望に応えていくという姿勢である。

地元に着した永年の商いで取引関係にある需要家はほぼ全員が同社の持ち味を理解しているところばかりで、逆に言えば「その信頼を裏切るような商売はできない」関係にある。

◇緊急時の相談相手に不自由はない

そこではどうしてもほしいと顧客がいう部品であれば顧客の立場に立って真剣に調達する努力は怠らない。そのためには問い合わせできるディーラーや大手整備工場などの取引先との付き合いを大切に、取引のネットワーク造りにも精を出す。

「最近の厳しい市場環境のせいで廃業していく同業者も出てきたが、会社の規模を大きくするだけが生き残り策ではない。自社の考え方に共鳴する安定した顧客との取引をどこまで継続していくことができるかを目標にすべきではないか」としている。最近のインターネット取引の攻勢で直に顔を見合わせて互いに納得できる商売が少なくなってきたことに警鐘を鳴らす菅野専務である。

職場 福島県福島市西中央4の101の1
TEL024・534・7063

JARA会員

山浦 靖雄 氏

有限会社BRE関東

軽四エンジンのリビルトに集中 商品説明に分かりやすさを強調



▲軽自動車のリビルトエンジン専門の同社

▲山浦靖雄フロント担当

軽自動車エンジン専門のリビルトメーカーとして実績を持つ(有)BRE関東(長良辰雄社長)に今回登場していただいた。現在、総社員50人で、月間の生産基数は約700台、コア在庫量は同300台の規模。軽自動車エンジンに的を絞った生産での生産台数ということではかなりの実績を踏まえての成果だ。

◇レースメカニックがフロントに

そういう同社のフロントを担当しているのが山浦靖雄氏(45歳)だ。同氏は整備専門学校卒業後、レースメカニックの道に入り、7年間F1グランプリの厳しいエンジン整備の経験を持っている。

最終的にはツーリングカー部門でメカニックチャンピオンの称号を手にしてその道を引退。その後BRE関東の会社立ち上げ要員として参画、同社の品質管理と販売の指揮を執っている。

「リビルトエンジンの販売には一定の商品知識がどうしても必要です。整備の現場で取り付けをされる最終ユーザーの状況の把握が出来なければ、販売を担当される代理店さんに対応するのは非常に難しい」と説明する。

このためフロントの立場に立つ山浦氏の課題は「どのように商品説明を行えば最も正確に情報が伝達できるか」という点にある。

◇リビルト部品の商談は厳しいものが

なぜそのようなコストが発生し価格が設定されるのか、同時に、納品後になぜそういう問題が発生するのか、高額なリビルトエンジン販売には常にそういう緊張したやり取りが展開される。「その大切な商談の瞬間に適切な解説ができれば商談締結の確率は飛躍的に伸びます」というのである。

地道な努力を積み上げることで「価格は多少高くついてもやはり一番に問い合わせしてみよう」と顧客に思ってもらえるビジネスを続けていきたいとしている。

リビルト部品の流通界では最終ユーザーとメーカーの間に取引代理店が介在するのが常識。同時に一旦クレームが発生したら、代理店・最終ユーザーを視野に入れた極めて慎重な、そして正確な交渉を余儀なくされる。この部分について山浦氏の思いの中での戦いは今後も続くと思われる。

職場 埼玉県越谷市増森2の160の1
TEL048・940・8212

JARAグループ会員

千葉 高史 ゼネラルマネージャー

株式会社リンクスジャパン

創業の品質思想を伝承する努力 次の時代へ二代目経営の準備



▲品質管理のシステムは完成の同社

▲千葉高史GM

愛知県のリビルトエンジンで実績のある(株)リンクスジャパン(千葉菊雄社長)も事業継承を意識して二代目の育成に余念がない。同社の営業とシステム管理を担当するのが千葉高史氏(30歳)で、将来の代表就任を期して目下同社の業務を統括しつつある。

現在、同社は総従業員26人で月間の生産台数は150台で、在庫しているコアは1200台分を持っている。内訳を見ると軽自動車2割、乗用車7割、トラック1割の配分だ。

◇品質重視をすでに具体化

リビルト部品は品質が命で価格は二の次という感覚が強いが、まさに同社はその品質重視の姿勢を貫いてきた。

この点について千葉高史氏も「当社は1台のエンジンを最後まで一人のメカニックが担当して仕上げます。ということから台あたりコストはどうしても高く付きますが、品質維持のためこの姿勢は変わりません」という。

リビルト部品の生産には技術の伝承、生産者の自信、それに良質の作業環境の三点が必須で、それらを維持していくために経営上求められる適正利益を崩すことはできないというわけである。

◇技術力をエンドユーザーにアピール

同社がこれまで培ってきた様々な資産を今後も継承して高品質生産を続けて行くためには「技術力の高さを可視化してエンドユーザーにアピールする」必要もあるとしてそのPR活動策も現在検討されている。

週単位で生産工程の最適化を小まめに実施し、リーズナブルな価格を維持することで出荷後の取り扱い販社の業務の円滑化にも心を配る。

「社長がこれまで植えつけてきた生産技術力を今後も継続して発揮するには社員全員の意識付けが必要です。自らが保持している過去からの資産を担当者が自覚して、働いていけるよう側面支援するのが私の仕事」と語っている。同社では一度出荷したエンジンに付いてのデータは正確に保存されており、コアとしてバックしてきた段階で極めて的確な再生作業が継続される段階にきており、この流れを二代目高史氏がどう受け止めるかが今後の課題だ。

職場 愛知県江南市宮田町河沼107
TEL0587・52・3551

