



# BEST

## Recyclers Alliance

# NEWS

ベストリサイクラー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

2017.6

Vol.168

マレーシア自動車関係者が日本のリサイクル法に注目

## マレーシアでの国際自動車アフターマーケット会議で (株)JARAの北島宗尚氏が日本の自り法を講演



▲このほど開かれた「マレーシア国際自動車アフターマーケット会議」で日本の自り法を解説する北島氏(右端の立ち姿)



▲北島宗尚講師



▲日本にも輸入され人気の  
マレーシア・プロトン社の  
サトリアネオFF1600CC



▲昨年4月にNPO・JARAが訪問したマレーシアの  
BVTレーディング社の部品ヤード

(株)JARAの北島宗尚社長(東京都中央区)はこのほど、マレーシアのクアラルンプールで開催された「国際自動車アフターマーケット会議」で自動車リサイクルに関する講演を行い国際交流の成果を上げた。

本会議は「最先端技術と自動車アフターマーケット産業の発展」というテーマで、マレーシア自動車研究所(MAI)が主催、同国の自動車産業のより健全な発展に寄与することを狙い開かれたもの。

MAIは、日本の優れた自動車リサイクルの仕組みの礎となった自動車リサイクル法に高い関心を持っており、施行後の10年間と日本の現状について北島氏へ講演を依頼した。北島氏は、自動車リサイクル法施行がいかに日本の循環型社会の構築に重要な役割を果たしたかを強調しつつ、リサイクル産業と行政が共同で築き上げたその精緻な仕組みについて語った。

また、北島氏は講演終了後の「アフターマーケットにおけるモビリティソリューション」についてのパネルディスカッションでもパネリストとして登壇し、参加者との意見交換や情報の共有を図った。

会議にはマレーシア国内を中心に自動車産業関係者、行政、教育機関より約150人が参加し、車のIoTなど高度な情報化がもたらす自動車アフター産業の新たな可能性などもトピックとして取り上げられ、盛況のうちに終了した。

### 【解説】

マレーシアの自動車事情は日本と関係が深い。まず中核の国策会社プロトンは三菱自動車の技術援助で立ち上げた。そのほかもう一社のプロドゥアはダイハツの技術が導入されている。工業化の先兵である自動車産業の中核が日本との関わりの中で成長してきた背景は見逃せない。さらに自動車工業のみならず、その他の

産業振興についても国家を上げて戦後の日本の発展を見習って立ち上げに努力してきた事は東南アジアでは突出している。

ちなみにプロトン社製のスポーツ車は少数だが日本に輸入されマニアからは剛性の高い高性能車との評価も高い。こういった背景から同国での日本の自動車リサイクル法施行後の状況についても近隣国のそれとは比較にならない関心の強さを見せている。MAARA(マレーシアオートモーティブリサイクラーズアソシエーション・構成企業数250社)とNPO・JARAを通じて強い絆を持つ北島氏(同法人、専務理事)。(株)JARAの経営のみならず、NPO・JARAの運営にも長期間携わってきた背景と持ち前の堪能な英会話力で、直接マレーシア側の自動車関係者と意見交流したことで、日本の自動車リサイクル事情が深く浸透したことは間違いなく、大きい成果を得た講演となったと観測される。

# 世界規模の品質基準明確化の研究を本格化 9月の米国ARA主催のIRT国際会議出席



▲今年5月23日の第13回NPO・JARA通常総会



▲平成28年4月、マレーシア・マラッカで開かれた第9回自動車リサイクリーズ2016



▲今年1月のNPO・JARA主催の工業英検4級試験

5月23日、特定非営利活動法人全日本自動車リサイクル事業連合(高橋敏理事長)の平成28年度第13回通常総会が(株)JARA東京本社紅花ビル会議室で開催され、平成29年度の事業計画が明らかにされた。

新年度の事業計画は①リビルト部品等の品質基準明確化の研究②CO2削減プログラム的一般への啓蒙活動③自動車リサイクル事業者向けセミナー開催④世界の自動車リサイクラーとの連携の四点。

まず品質基準明確化は最近の中国、東南アジアでのリビルト、リマン部品の流動量拡大に対応してシンガポール、マレーシアでの国際フォーラムの開催が頻繁化し、品質に関する基本理論や取り組み姿勢のニーズが高まっていることに対応するもの。

次のCO2削減プログラムの啓蒙は日本自動車リサイクル部品協議会と早稲田大学の

協同開発によるCO2削減手法グリーンポイントシステムを「エコプロダクツ2017」などの展示会に出展する。

さらにリサイクル事業者向けのセミナー開催については、今年は(株)JARAとの連携で経営者対象の経営セミナーに力を入れる。

また海外の事業者との連携については秋の米国ARA主催の第11回IRT国際会議参加、韓国ソウルで予定されている第10回AAEFアジア自動車環境フォーラムへの参加がある。

総会の冒頭、挨拶に立った高橋理事長は「NPO JARAとしては昨年4月にマレーシア、9月にミャンマーを視察、また、11月には第9回アジア自動車環境フォーラムがオーストラリアのメルボルンで開催され、収穫の多い一年だったと思う。また、マレーシアなどでは日本車の人気は高くリサイクル部品の需要も伸

びている。世界は大きく変わり、今後は若手経営者の新しい発想、将来を担う人材の確保などの対応が必要だ。自動車はハイブリッド車や電気自動車が主流となりつつあり、それがどのように結びついていくのか、情報発信できるのがNPO JARAだと思っている」と語った。

さらに続けて北島専務理事は「昨年、今年と電気自動車の世界的な開発、インフラ、投資が高まり、自動車業界全体の大きな変化が進み始めている本年、日本においても新しい取り組みがどんどんスタートしそうな気配。中国では「一帯一路」のプロジェクトを開始し、自動車を取り巻く環境も劇的に変化する。そのような激動の中、本年は事業計画の展開を行いたい」と近況を報告した。

なお今回の総会で土門副理事長の退任も承認された。

## 愛知県青年の家で 第12回基礎研開催 総勢43人が参加



▲今年5月に開かれた第12回JARA 基礎研修会



▲講演する栗原裕之氏



▲講演する貝塚義博氏

5月24日から27日の4日間、第12回JARA基礎研修会が、愛知県岡崎市の愛知県青年の家で研修生43人(30社)の参加を得て開かれた。

研修会では(株)JARA主催、JARAグループ協賛の形で催され、日本自動車リサイクル部品協議会代表理事の栗原裕之氏と(株)貝塚商会貝塚義博副社長および(株)JARA北島宗尚社長の三人が講師として講演した。

栗原裕之代表理事と貝塚義博副社長の二人は「社会人としての心構え」についてご講演

し、その中でとくに栗原氏は「相手の気持ちを考えて喜ばせることを考える。自ら進んで学ぶことが重要で、教育はされるものではなく自分で自分にするもの」と語り注目された。

また(株)JARAの北島宗尚社長は自動車リサイクル業界の成り立ちから現在に至るまでの経緯と、JARAグループの理念について参加者に語り、「グループが提唱するお客様第一10ヶ条は相手の立場になって考える事が軸となっている。仕事だけでなく実生活においても是非実践し、成長して頂きたい」と語った。

さらにJARAグループ教育部の小林則夫教育部長(小林商店専務取締役)から本研修会のテーマを発表。今回の研修会は「プラスワンチャレンジ-変化と元気」を掲げ、具体的なテーマについて説明を加えていた。

基礎研修会ではこのような団体行動を通じて、組織におけるルールの遵守や相互扶助の精神を養うことが強調され、研修期間中は講師による個人面談も行われた。研修生は自己や自社内での問題点を洗い出し、分析から課題を見つけ改善へとつなげるプロセスも学んだ。



# 大型トラックの場合は一個一個の部品商談が基本 得意先とのお付き合いは中途半端は許されません

◀「父からは対人関係の重要性を教えられました」という星野雅人社長

神奈川県 星野 雅人 氏(47歳)

昭和7年創業の(有)星野自動車部品は現在三代目の代表者星野雅人氏(47歳)が経営の指揮を執っている。ビッグウェーブグループ創成期から大型トラック部品の専門業者として頑張っている。トラック部品の販売はプロの運送事業者がお客様というところから一個一個の部品が重要で、何台仕入れたか、どれだけ売れたかより、どのような部品をお客に届けたかが問題だ。地道に個々の商いを積み上げる以外に手法はないという星野社長の見解を聞いてみた。

**あなたのお父様はグループ創成の頃の立役者のお一人として有名な存在でした。あなたはあなたのお父様をどんなふうに見ておられましたか。**

星野 59歳で亡くなったのですが、生前は大変元気な人で、家に居たことがありませんでした。付き合いが数多く、お酒も好きだったので仕事が終わってからは外出が当たり前でした。当社は祖父が創業し父が継承して私が三代目になります。先代はビッグウェーブグループの業界からいろいろと活動する場を与えて頂きました。頭が良くスケールの広い人で、当時のBW同志と一緒に夢に向かって、脇目も振らずに、一直線に走り続けた人でした。当時の私はどれだけ頑張っても「よくやった、それでよし」と言わせる事が出来なかったことが、今でも心残りです。

**お父様の大きさをどういう形で記憶されていますか。**

星野 大型トラックのメーカーさんからある日、2万点以上の新品部品の引き合い依頼が入りました。大型トラックで約120台分の部品。そして引取期日は一か月以内でした。父からその話を聞き、「やるか、やらないか、よく考え最終判断はお前に任せる」と問われ、私は「日常業務に加えて現状のヤードと人手では引取期日には到底、間に合わないの今回は断りましょう」と判断を伝えました。翌朝、ケロッとして「話は受けたから後はうまくやれ」の一言で、二度びっくりさせられたことがありました。あんな度胸は当時のわたしにはありませんでしたね(笑い)それから四方八方手をまわして仮置き場のヤード、フォークリフト、人手、運送の手配をして、毎日早朝から夜中まで、無我夢中で、期日までに引き取った仕事に取り組んだ経験があります。なんとか期限内に引取り、終了報告した時に労いの言葉ではなく、「休日無しで朝から夜中まで掛かるのは、お前の段取りが悪いからだ。俺ならもっと上手くやる」と言われました。(笑い)

**お父様が生前はまともあなたをほめて下さったことはなかったと言われましたが、それは本当ですか。**

星野 父が他界してから数年経った頃に、うちの古参の従業員から聞いたのですが、例によって酒の席でボンリと小さい声で「雅人の奴はおれより商売がうまいよ」と漏らしたと聞きました。どれだけやっても、褒めてもらえずダメ出ししかされていなかったのが、ビックリしたのと同時に陰ではそんな風に話していたのかと思ひ嬉しかったです。このことはわたしの貴重な父との思い出です。父は中途半端なことが嫌いなタイプで、人との付き合いもいつも徹底した姿勢を貫いていました。それにどこか人を惹きつけるところがありました。葬儀の当日に多数お越しいただいた方々の表情からそれは十分窺い知れることでした。いまでもご参列いただいた各位への感謝の思いは薄れてはいません。ほんとうにありがとうございました。

**今、あなたは星野自動車部品をどのように経営しておられますか。**

星野 部品の再生に力を入れています。これはリビルトではありませんが、トラック部品は取り外したまま出荷するのではなく、分解して補強出来る部分は補強して再生する作業が必要です。トラック部品の場合はコアの引き取りが伴いますので、リビルト部品的な対応が成立していきます。コアを引き取ることで再生作業が展開出来るということです。連日、お客様から「中古品ではなく、もう少ししっかりした性能のリサイクルエンジンやリサイクルパーツがほしい」というお声を頂いておりまして、そのお声にこたえる意味で頑張っています。それにヒット商品には実は共通した難点がどこかにあって、そこを早く見つけ出してしっかり補修出来れば、ほんもののヒット商品が生まれます。そういう意味でも再生の技術を磨くことはお客様に喜ばれることになるのです。

**お話をグループの活動に移しますが、星野社長はビッグウェーブグループの現状についてどういうご意見をお持ちですか。**

星野 父の時代はグループの成長と共に各加盟店の成長が進んでいたと思うので、グループの成長に力を注ぎ父が家を空けていたことはよく覚えています。そのころと比べますとわたしは自社の切り盛りが精いっぱいではなかな、グループの活動に携わる機会がありません。それに当社はトラック一筋で、乗用車部品が大勢を占める現状ではテーマとしても関わりが薄い

のは否めません。しかし、最近のいろいろな出来事なかでやはり当社はビッグウェーブの構成メンバーだったという自覚は改めて感じる事が多々ありました。JARAグループさんなどは毎月のように会合を持たれています。これは見習うべきだと思います。ビッグウェーブグループも定期的な代表者会議の開催に力を入れるようで、大いに期待しています。

**次は玉不足対策についてご意見を伺いたい。現状はかなり深刻ですが..**

星野 この問題については一般の乗用車と大型トラックの事情が根本のところ違っているように思います。現状はトラック部品の場合、昔と比べ車輛1台当たり粗利は減りましたが玉が極端に不足しているという感じもそんなにありません。業界の成り立ちを振り返り、玉が溢れていた当時からスクラップにして鉄として出荷するという感覚が大型トラック部品の場合もともと希薄で、仕入れた車輛から部品を生産して売るという意識が強かったからだと思います。もちろん大型トラックもスクラップにして出荷してはいたのですが、常に部品は一個一個が商品だという仕入れ感覚は持っていたと思います。ですから現状に至ってもお得意様の要望に応える部品の仕入れと販売という基本姿勢は崩れていませんので、大勢はますます玉の流れで進んでいるように思いますが..

**なるほど。そういう感覚は乗用車部品の場合でも当然必要な感覚ではないかと思えますね。**

**では最後になりますが、今後の自動車産業がEV化の方向に急進していることについてはどう思われますか。**

星野 時代の流れで地球温暖化対策、省エネルギー対策は必要です。その結果として電気自動車が登場してきたわけで、この趨勢は社会にとって悪いことではありません。然るべき方向性ではないかと思えます。そこでその電気自動車の時代になれば、現状のわれわれのビジネスがどのように変化するのかということですが、今まで通りには行かないということはわかっています。ということで将来については確かに不安はあります。ですが、今のわれわれに取れば日常の業務をしっかり把握してこれを継続していく以外に方法はありませぬ。わたしは将来の不安についてもそれが一体どのようなものになるのかもまだ分かっていませんから、見えていないものに不必要に怯えることは無駄ではないかと思えます。尚のこと現状をしっかり捉えて今を前進すべきだと思います。

## ビッグウェーブグループ

池田 太樹 氏

株式会社リーテックス

## BWグループ入会で体制刷新 リパーツ取引の奥深さに感動



▲秘めた企業力ある同社

▲池田太樹フロント担当

中古車と中古部品の輸出の大手、秋田の(株)リーテックス(吳宮廣哉社長)に今回は登場していただいた。平成12年の創業でビッグウェーブグループには平成24年の入会ということから、この業界では新進の部に入る。月間在庫台数は1050台で部品在庫量は8300点の段階。企業力は秘めたものがある。

## ◇トヨタディーラー経験者を配置

そんな同社のフロントで頑張るのが池田太樹氏(31歳)だ。工業高校卒業後、自動車専門学校を経て地元トヨタ系ディーラーのサービス部を経験して平成21年に同社に入社した。

解体、検品、梱包など現場を体験してフロントに就いた。今年で3年目という。フロントの仕事の面白さをこれから味わう段階だ。

初めてビッグウェーブの研修会に参加して「細かいルールがきっちりあって作業の手順が決められていることに驚いた」という。そして、経験豊かなベテランの同年代の仲間がいる事が心強く感じたともいう。

彼の場合は自動車業界のスタートをトヨタのディーラーから始めたことが「お客様意識」をまず身に付けたことになり、いまでも、思いは「この部品を最終ユーザーはどんな思いで見られるだろうか」というところに辿り着くという。

## ◇廃車後の第二のクルマの人生を自覚

顧客である整備事業者と交渉するとき、このやり取りの向こう側にもう一人のお客様がいるという考え方である。「わたしが出荷する部品の中で誰にも迷惑はかけたくないというのがわたしの気持ちです」と正直だ。

ディーラー時代に新車整備を行っていたときは廃車後の事は全くの別世界の出来事だったが、今や、その廃車後の現場に就いて、改めて自動車の世界の広さを実感している。

「新車から廃車までのクルマの人生を第一期とすると、その後に第二のクルマの人生がこんなに鮮明にあるということに気がついて、その感動が今の私を支えています」と深読みのキーマンだ。休日は2歳と4歳の二人の息子を中心に家族とドライブを楽しむ良きパパでもある。

職場 秋田市下浜桂根字浜田85の8  
TEL018・881・5411

## JARA会員

今徳 慎輔 専務取締役

自動車機器販売株式会社

## ディーゼル車用のリビルトに特化 商談の流れに理解しやすさを強調



▲トラックのリビルトで実績積み同社

▲今徳慎輔専務取締役

大阪府堺市に本社を置く自動車機器販売(株)(今徳信夫社長)は2006年設立のリビルト部品メーカーだ。総社員は40人で月間の生産は2500基、完成品の平均在庫量20000基を数える。扱いはディーゼル車用の噴射ポンプとブレーキ関連部品が中心だ。最近の手堅いリビルト部品需要に支えられて堅調な商いを展開している。

## ◇二代目が現場を直接陣頭指揮

そんな同社の現場を仕切るのが今徳慎輔専務取締役(35歳)だ。同氏は学卒後、地元の鉄工所に勤務、大掛かりな鉄鋼製品の品質検査を担当、その方面の技術を練磨していたが、父君の会社設立を受け、そこを退社して家業を継いだ。今年に入社12年目に入る。

同社では最近のトラック部品流通の活況に添えて「誰でもわかる大型トラック部品の取引」に力を入れている。例えばトラック部品の場合は通常の乗用車部品に比べて、付帯の関連部品が複雑で数が多い。名称なども聞き慣れない部品が意外と多い。そういう特殊部品の引き合いなどでは顧客の立場を考慮して丁寧な受け答えで好評を得ている。

## ◇整備現場での時間短縮に支援策

「リビルト部品取引は価格競争に陥りやすいので、商談に付加価値を付けて顧客の便宜を図る努力が必要。労働時間の制約とトラック、バスの稼働率向上の為に整備や突発的な修理が短時間で出来るようにエアブレーキ製品は安全確保のために二重三重に組み付けできるコネクタ類もフル装備して整備現場での時間短縮をサポートしています」ともいう。トラック部品の場合、単価も乗用車と比べて高額になりやすく、一個一個の商談をきめ細かく取り扱うことで利益幅に差は出るようだ。

また同社では社内で新人教育を時間をかけて行う姿勢を打ち出し、貴重なリビルト情報の次世代への注入にも力を入れている。

整備現場とトラックユーザーの双方に気を配った接客手法という必須の条件を満たした今徳専務の現場指導は今、完成の域に達している。

職場 大阪府堺市堺区三宝町9の403の1  
TEL072・282・6511

## JARAグループ会員

山本 祐介 氏

エヌズコーポレーション株式会社

## 高年式売れ筋を高速回転 生産現場にフロント感覚



▲今年、グループ・ブロック部長就任の同社

▲山本祐介生産課長

今回は今年、JARAグループのブロック部長に就任したエヌズコーポレーション(株)の中村保文社長に注目、同社での現場の動きを確かめるべく改めて同社の山本祐介生産課長(36歳)に登場していただいた。

## ◇検品のベテランが工程を管理

全数オークション仕入れで在庫の高速回転を目指す同社の現場ではどういった戦いが繰り広げられているのだろうか。

山本課長は車両コーティングと钣金塗装を経験後に同社に入社して、今年で11年目を迎える。最終の検品作業を軸に、同社の生産の流れ全体を統括している。

「リサイクル部品の場合、在庫した車両からどこまで実際に生産していくかは各社の戦略があって一概には言いにくい。細かく生産していき過ぎると長期在庫が発生するし、あまりに大雑把であれば在庫量が不足するというジレンマがあります。常に経営的にバランスが取れた生産に気を配る必要があります」という。

要するに適正な在庫量を確保するためには仕入れてきた売れ筋車両をさらに現場で細かく製品化に目を光らせることが重要というわけだ。

## ◇コスト計算できる生産の現場

「作業に入る前にその目指す部品の生産コスト(作業時間と手間数)を機敏に計算して、販売益が出るか出ないかを瞬時に見極めるのが本当に難しい」ともいう。

つまり同社では生産の現場で、フロントが電話口で直面する体験を試みていることになる。中村社長の売れ筋高速回転主義を第一線が実際に行っているということが証明された。

社内には事情通がたくさん控えているので同僚間の情報交換も緊密に行い、これまでこれが常識と思われてきた内容について、それを深く見直す社風も山本課長が醸成している。「若い社員の配置も個性に合った部署を見つけて適時に転換することも長い目で見れば利益アップに繋がります」と切れ味のある生産担当の意見を聞かせてくれた。

職場 静岡県浜松市南区小沢渡町262  
TEL053・447・5653

