



BEST

Recyclers Alliance

NEWS

ベストリサイクリ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

2017.9

Vol.171

ビッグウェーブ加盟店代表者全体会議

ウェスティンナゴヤキャッスルで盛大な懇親の宴 第53期の業績は売上げ合計25億3400万円



▲名古屋城に隣接のウェスティンナゴヤキャッスルで盛大に開かれたBW代表者全体会議



▲53期実績と54期目標を発表するBW服部厚司社長



▲講演会の鳴海晃講師と席を並べる株JARAの北島宗尚氏と協代表理事の栗原裕之氏

(株)ビッグウェーブ(服部厚司社長)は9月16日、名古屋市内のホテルで加盟店代表者全体会議を開催。来賓を含む関係者多数を招き、第53期の実績と第54期の経営目標を発表した。発表によると第53期は部品流通及びその他の売上合計は25億3400万円、営業利益2417万8000円となり、営業利益目標達成率は100.7%となった。また第54期の目標は売上25億9200万円、営業利益目標2490万円で売上前期実績102.3%、営業利益同103.0%とすることを明らかにした。

会議では代表者服部厚司社長の挨拶の後、西田英祐、森川信也両取締役による同社運営報告と今後の取り組みの説明とキャンペーン表彰が行われ、休憩をはさんで(株)OJTソリューションズマーケット企画グループリーダー鳴海晃氏による「トヨタの改善出来る人づくり」と題する講演を聞いた。

その後、部屋を変え、懇親会に移行、来賓及び提携企業紹介を行い、参加者同士の情報交換の場を持った。

◆JARA北島氏とSSG大熊氏が挨拶

懇親会の冒頭、来賓の(株)JARA北島宗尚社

長と(株)エス・エス・ジー大熊薫社長はそれぞれ挨拶に立ち、北島氏は「53期の業績発表おめでとうございます。先般も服部社長といっしょにカナダでの国際会議に出席し海外の事情を視察しましたが日本と同じ状況でカーメーカーが自動車リサイクル企業と正式な提携関係に入ろうとしており、注目されました。日本でもトップクラスのカーメーカーが本格的に国内の自動車リサイクラーと相談しながら対策を整えていくと表明しています。新しい模索の時代が始まったわけで、ビッグウェーブグループとの連携に期待しています」と挨拶。続いて大熊氏は「前代表の浜田が68歳の若さで急逝した後を受けて、わたくしが当社の代表になりました。貴グループとは個人的に38年前に深い付き合いをさせて頂いていたこともあり、改めてよろしくお願ひしたい。時代は急速に進展しているので次の時代の自動車解体業の形を模索する努力を続けたい」と挨拶した。

◆部品協議会栗原代表理事が統一表明

その後、出席したパートナー企業の紹介が行われ、乾杯の音頭で立った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は「(株)ビッグウェーブさんが協議会に改めて参加を表明し

ていただき、わたしが今、進めている日本ELVリサイクル機構さんとの統合作業が円滑に話し合いされていることには大変よい影響をもらっている。日本の自動車リサイクル事業の根本的な体質改善には組織の統合は欠かせない。その意味でも今後の(株)ビッグウェーブのご協力を切にお願いしたい」と挨拶し、懇親の宴に入った。

そして中締めで挨拶に立った(株)エコアールの石井浩道社長は「先般、損保会社の幹部の方々との意見交流の時間を持ったところ、損保会社の見解はEV化の見通しとして、完全に車両保有が切り替わるには約30年かかるだろうとの意見でした。猶予期間としてはまだ10年ないし15年は間違いなくありそうだということだが、先行きの心配ばかりするよりは今日の目の前の仕事をしっかりやり遂げて一步一步前進することが大切だと思います。自動運転化で保険料の引き下げやリサイクル部品の需要の変化など見定める項目は増えるが、ピンチをチャンスに切り替える知恵を発揮して業界の繁栄のために前進する気持ちが重要」と代表者全体会議にふさわしい檄を飛ばし、宴を終了、注目された。

ビッグデータ活用のシステム新機能を説明 (株)JARAが今年も全国5会場で地区会開催



▲東京地区で開かれた説明会。説明は具体的な各社の活用事例を引用して行われ、理解を深めていた

(株)JARA(北島宗尚社長)は同社が展開中のシステム開発の内容について会員企業に本格的な説明会を開催、部品供給に関するサービスの拡充に取り組む。これまで蓄えてきたグループ内のビッグデータを活用したシステムの機能強化も視野に入れた動きで今後の成り行きが注目される。

(株)JARA(北島宗尚社長)は、全国5会場で「2017年度地区会」を開催し、システムのデモ実演を行った。(札幌会場は9月30日開催予定)。同会は、システムの新機能及びサービスの拡充を目的として昨年開催し好評だったことから、会

員間の交流・連携を深める場として、今年度も開催する運びとなった。参加者は延べ70名。

主な内容は、システムの開発方針やそれに基づくATRS(オートモービル・トータル・リサイクル・システム)の新機能と既存機能の活用事例の紹介で、業務工程における実際のシステム操作やQRハンディを用いてデモ実演を行った。

会員からは、自社での取組み事例や運用へのリクエストなど忌憚らない意見が述べられ、今後の開発に大きく役立てられることになりそう。会の終了後の懇親会では、リビルトメーカー各社も参加し、会員との懇親を深めながら、盛んな情報交換の場となった。

JARAでは、昨年よりITを活用した会員業務支援を強化し、リサイクル部品の流通実績などのビッグデータを基にシステム改良を進めてきた。

特に、今年3月のバージョンアップで新しくATRSに搭載された「部品取り設定」(生産指示チェックの自動化)、「純正品番ガイド」、「車検証QR読み取り」は、会員の部品生産業務における効率化と生産性向上を強力にバックアップするものであり、JARAが進めるこうしたIT化は、実務支援だけでなく、経営支援にもつながっている。

宮崎県の久保田オートパーツが第1回子供会社見学会を開催 従業員の親子で和気あいあいの楽しい時間過ごす



▲参加者は全員ヘルメットをかぶって会場に集合した



▲実際のお父さんの作業をみんなで見学した



▲最後におとうさんと一緒に作業を体験した

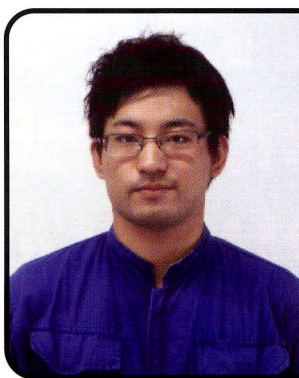
(株)JARAのメンバーである(株)久保田オートパーツ(久保田泰規社長・本社・宮崎県宮崎市)はこのほど「第1回久保田オートパーツ子ども会社見学会」を催し、大人18人、子供15人が参加。自動車リサイクル工場見学のあとは、家族で車体から部品を外したり、ホイールキャップを使って工作をしたり、和気あいあいの時を過ごした。

同社はこれまで「自動車リサイクル祭」と題して毎年夏に地元住民を対象に大掛かりな自動車リサイクルのイベントを開催、その他、地元の小学生等を対象にした工場見学も年間で約40回、総計3,000人ほどの見学実績を持っている。

普段から地域との交流には力を入れてきた実績から、今回の社員の家族対象の見学会も

生まれてきたもので、企業の在り方の見本を見せる形として注目される。

同社総務課小川歩氏は「日常の社員の働く姿を家族に見せる事は企業に対するほんとうの理解を浸透させる手法として効果が大きい」と改めて家族見学会の効果を評価している。



【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14回



次代のリサイクル事業は世界的視野で 虚勢をほんものの勢いに成熟させよう

◀「父からはいつも物事の本質を見抜けと教えられました」という金森久高次世代会副会長

岐阜県の金森 久高 氏(24歳)

JARAグループ(今井雄治会長)は次世代会(高橋建作会長)を発足させ、二代目経営者の訓練に動き始めた。今回、高橋建作会長を支える副会長選挙を実施したところ二名の立候補者が現れ、そのひとりである岐阜県の金森商会の金森久高氏(24歳)がそれに選ばれた。大抵の場合、執行部からの指名で切り抜けるトップ人事が多い中、今回のようなケースは珍しい。そこでさっそく新進の金森副会長に見解を聞いてみた。

あなたのお父様はJARAグループの中でも仕事熱心で有名でした。若手指導にも辣腕をふるった実績を持っておられます。息子の立場からどのような感想をお持ちですか。

金森 いつもわたしに「物事はその本質を見極めろ」とうるさく言っていました。「自分が決めた道は最後まで貫け」とも言っていました。つまり判断力を養えと教えてくれていました。そういうところはしっかり頭に叩き込んでいます。わたしが中学生の頃だったと思いますが、一度グループの例会に参加させていただいて、父が皆さんの前に出て、何事か説明し、若い会員の方々に励ましている場面に出会いました。中身はなにも分からなかったのですが、ほんとうに格好良かったのです。一種の衝撃でした。今もその時の父の姿が脳に焼き付いています。

あなたのお父様は確かに若手会員の技術指導には実績を持っておられます。しっかり今のうちに持っておられるものを継承して行ってほしいですね。

金森 いまのわたしは自分の意思でこの自動車リサイクルのビジネスを引き継いで行きたいと思っています。父は「これからの時代はほんもののプロしか生き残れない」とも言っています。早くわたしもこの世界のプロになりたいと思って頑張っています。

今回、あなたはグループの次世代会副会長選挙に自ら立候補されて、皆さんから選ばれたわけです。今後、どのように高橋会長を補佐していくお考えですか。

金森 基本の学習が必要です。父から言われたように今、目の前で起きている現象の本質を見抜く作業が最も急がれています。JARAグループの次世代会、つまり二代目経営者のわたしたちはいつまでもアマチュアのレベルで留まらずに完全なプロ集団になって他業界

から「なるほどそうか…」と認めてもらえるようにならなければなりません。そのためには足元の状況についての知識集約だけではなくて自動車リサイクルを世界的視野で捉える訓練が必要です。確かに国内では極端な玉不足ですが、日本から中古車として海外に流失しているとすると、その車両は世界のどこかで生き残っているわけですから、それを追いかけてもう一度日本に呼び戻すくらいの感覚が求められます。視野を広げて足元をしっかり見つめる学習が急務だと思っています。そのためには次世代会の他メンバーの意見集約を急ぎたいと思っています。

海外の事情に関しては今の程度の認識をお持ちですか。

金森 まだ学生だった頃ですが同じグループの先輩に紹介していただいてオーストラリアやマレーシアの自動車リサイクルを視察させていただきました。そこでは国内の品質基準からは程遠いレベルで売り買いが展開されているのを見て、びっくりしたのを覚えています。狭い日本国内だけの認識ではこれからのビジネスはとてもやっていけないと思いました。もっともっと勉強が必要です。

ところで御社の経営姿勢ですが、仮にあなたが全面的に引き継いだ後はどのように変わりますか…。

金森 部品販売を軸に据える方向性は変わりません。リサイクル部品の販売をさらに進化させます。事業的には輸出業務の強化は進めます。先にも言いましたが海外のリサイクル事情を学び取って視野の広い輸出業務の形を整えたいですね。

時代は急速にEV化の方向に進んでいます。先行きについてはどう見えていますか。

金森 簡単にEV化と言っても実際に表面化してくる現象は様々ではないかと思っています。例えば自動車が家電用品店で販売されるようになったり、車両のバージョンアップがUSBをちょっと取り替えるだけで済んでしまったり、バッテリーやケーブルなどいまでもあまり注目されなかった部品が売れ筋に豹変したりするのでないかと予想しています。自動車リサイクルのビジネスもエレクトロニクスの知識がさらに求められるようになるでしょう。

しっかり今のうちに電氣的知識を蓄えて、コンピュータに関する学習も踏み込んだレベルに引き上げる必要があります。つまり時代の

最先端情報に常に注目し続ける必要があります。同業者の中にはバッテリーの再充電ビジネスに具体的に取り組んでおられるところも出てきました。わたしも注目しています。

ちょっと厳しい言い方になりますが、二代目トップという言葉のニュアンスの中には初代の厳しさがどうしても欠けるのでは、と言った部分があるのをどう見ておられますか。

金森 その点は理解している積りです。なにもなかったところから今を築き上げてきた初代オーナーとわたしたち二代目とは本質的にそこが違います。要するに二代目には誰しもがどこかで虚勢を張っているところがあるでしょう。でもわたしはその虚勢が悪いだけのものではなくて、結果として良い面もあると言いたいのです。先代には負けないぞといった意味の虚勢を張り続けて行くうちに、その虚勢がいつの間にか本物の勢いに成熟していくのではないかと思います。父が教えてくれたように物事の本質を見誤る事さえなければ、虚勢はいつかはほんものの勢いになると思っています。但しここで父が強調する本質論ですが、自動車リサイクル事業の場合、深い現場での技術知識と企業経営の技術知識の両面を身に付けなければいけないと思っています。リサイクル事業の本質の見極めにはトップが現場情報と経営情報のふたつに精通する必要があります。そういう視点に立ちますと確かに今の私は必死に虚勢を張っているのかも知れませんが…(笑い)

そうすると今のうちに父様が持っておられる何かを早く学び取らなければいけませんね。

金森 その通りです。初代オーナーがいつ引退しても大丈夫のように毎日が勉強だと思っています。世代交代は必然的に起こってきます。父は「出された食事で一番おいしいところを食べ残すような愚かなことをしないように」とも言っています。例えば海外に出て接待を受け、豪華な食事を振る舞われたとき、初めてみる食事なら驚きが先に立って、一番おいしいところをついつい食べ残すことってあるのではないのでしょうか。そう考えると自動車リサイクルビジネスのなかにもそういうところがあって、早とちりした結果、一番おいしいところを食べ残してしまう失敗をしないとも限りません。EV時代のリサイクル事業の形を今からしっかり想定して、その中のどの部分をプロとして掴み取っていけるかが課題ではないのでしょうか。

ビッグウェーブグループ

高橋 孝一 氏

有限会社下越

非生産非在庫のアンテナ商法 全銘柄即時納品が決め手

▲リサイクル部品の商社活動に
徹する同社

▲高橋孝一氏フロント担当

新潟県北蒲原郡の街下越(山本豊社長)は設立が平成5年で、ビッグウェーブグループへの入会が平成6年というこの業界では比較的新進の部に入る。以前は生産部門を有していたが、現状は非生産、非在庫の姿勢で、全てを仕入れて売る商社活動に徹している。

現在、総社員15人で部品の取り扱いは軽自動車からはじめて普通乗用車、トラック、外車、社外新品、リビルトなどほぼ全銘柄を扱う。

◆フロントは20年勤続の猛者

そんな同社のフロント業務を預かるのが高橋孝一氏(45歳)だ。同氏は入社して20年を迎え、フロント一筋で今日までやって来た。非生産非在庫のアンテナ型リサイクル部品ビジネスを現場で支える文字通りのキーマンだ。

「以前は鉄工所に収める資材や工具を販売する商社に勤務していたが縁あって当社に来了。リサイクル部品の仕事は全てこちらに来てから学んだ」というが、キャリアの故に今では現場の実務はほぼ完璧に身に付け管理する形に持ち込んでいる。

100%の仕入れと売りに徹していることから基本は取引先との人間関係の築き方になる。「間違いない品質を素早く納品」を原則に隙のない販売を展開中だ。

◆新人教育にも実力発揮

「わたしと同じ思いの若い社員を育てる事がもう一つの役目。仕入れて売る為の部品検索方法、品質の確認方法、互換性の情報などを注入して、なんとしても目当ての部品を見つけ出そうという気迫のようなものを教えたい」ともいう。

要するに日常の業務も新人教育も常に「ゼロスタート」を思考の基本に実績を積み上げる姿勢だ。最終的には同業者からの的確な仕入れも決め手になることから「業界の横のパイプをしっかり組み込むこと」が同社の骨格になっている。仕入れ先と顧客の両方に根深く踏み込んで気を抜くことなく流通に取り組む高橋さんだ。基本路線を舵取る山本豊社長とは常に表裏一体で臨み、密接な連携を長期間持続させているのは稀にみるほんもののキーマンである。

職場 新潟県北蒲原郡聖籠町網代浜1458の1
TEL0254・32・6123

JARA会員

澤木 星仁 氏

株式会社カーズターミナル

豊富な在庫台数生かし 相場感ある価格戦略

▲金属回収株高忠商会の系列の
同社

▲澤木星仁氏フロント担当

(株)JARAのメンバー、(株)カーズターミナル(清水琢磨社長)は浜松市に本社を置く創業昭和23年の金属回収の大手(株)高忠商会(高橋和男社長)の系列会社。設立が平成18年、総社員34人、月間処理台数1300台で部品の在庫点数は4300点の規模。本格派の自動車リサイクル事業者だ。

◆生産の経験者をフロントに配置

そんな同社で今年からフロントの仕事に就くのが同社の生産業務を永く務めた澤木星仁氏(30歳)だ。澤木氏は同社入社前に整備工場で整備士を4年間勤めてこちらに転籍した。自動車整備と部品生産の経験をしっかり持ってこれから同社のフロントを担当する。

「フロントはこれから担当するが、会社の生産に関する事情は飲み込んでいるので本格的に動けるのも時間の問題」という。いま、フロント業務の内容、とくにシステムの操作方法を学習中で、一応要領が習得出来たら、澤木流のフロント戦略が表面化する予定だ。

今後は在庫台数が潤沢にあるので、生産した部品はできるだけ高速で回転させ、販売促進に戦力を投入したいという。

すでに同業者の工場見学はかなり済ませており、生産・フロント両面とも各社の特色を掴んでいる。「同じリサイクルでも会社によって様々なやり方があるということも分かってきました」という。

◆狙いは柔軟な価格設定

今、改めて同社のフロントを見つめ直した時、カーズターミナルの新しいリサイクルビジネスが生まれてきそう。

しっかりと自分の考えを持って、周囲を見回し、取るべきところは大胆に取り入れるやり方で前進するつもりようだ。

「生産力はあるので問題は価格設定の巧拙になる。顧客に買い得と思ってもらえる相場感のある商売をしたい。同時に後輩の指導もあるのでこちらも若手が納得してついてきてくれる仕事の流れを作っていきたい」としている。但し市況は不確定な要素に満ちており、澤木フロントの今後は決して甘くはない。カーズターミナルの総合力が試されそうでもある。

職場 静岡県浜松市南区福塚町325の6
TEL053・444・0002

JARAグループ会員

河野 成 氏

株式会社川島商会

ほんものの顧客第一目指し 生産とフロントの両面管理

▲JARAグループの重要メンバーに
昇格の同社

▲河野成国内販売係長

今回のJARAグループメンバーは兵庫県神戸市の(株)川島商会(川島準一郎社長)の河野成国内部品係長(38歳)である。川島商会は昭和49年の設立で、現在、総社員数が35人、月間の在庫台数700台、在庫点数12000点の規模にある。JARAグループの前身であるSPNクラブに入会したのが平成18年である。

◆ベテランが生産と販売を掌握

そんな川島商会で国内部品販売を生産とフロントの両面から見ているのが河野係長なのだ。「生産とフロントの両面を管理することで会社の実情が良く分かります。最近では貿易や素材の部分も見れる練習をするように社長から言われています」という。要するに会社の全体を見る訓練が始まったということになりそう。

同氏の場合、入社以前はマツダ系の新車ディーラーで4年間、整備士の経験を持つが、この感覚が現在のリサイクル管理業務に役立たないはずがない。

「新車と言ってもマツダ系だけの知識しかありません」と謙遜するが、同社に来てほまりサイクルの全業務を見る段になると、俄然、当時の整備士時代の経験が生きて来る。

◆次の商談を視野に繋ぐ話法

「顧客の要望は徹底して聞き取るようにしていますが、かつては自分も整備に関わったことでリサイクル部品についての思惑が想像できます。部品を実際に使う側の心境に立って受け答えできることの大切さを実感しています」という。

一般にBtoBの商談は一回きりで終わることはまずない。必ず次の場面を想定し、取引自体が長続きするように気を配りながら話し合うのが常識だ。「今のこの話し合いが結局その先にどのような繋がるのか考えながら対応するのが難しい」と明かす。

商談の中で川島商会の都合で話していると思われたくない。真底、顧客の立場を意識して商談しているということはどうしたら顧客に分かってもらえるか、河野係長の戦いのポイントはここあたりにありそう。口先に終わらない顧客第一主義に挑戦中である。

職場 神戸市東灘区向洋町西2の2の1
TEL078・200・5606

