



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

2017.10
Vol.172

シンガポールのWRS報告

2017ワールドリマニュファクチャリングサミット(WRS)で (株) JARAが日本リサイクル業界の現状を報告



▲会場となったAdvanced Remanufacturing Technology Centre (ARTC)は、2015年に設立されたリマニュファクチャリング技術の研究センター



▲WRSでプレゼンをする松本部長。JARAの事業概要やリ協の「グリーンポイントシステム」について説明。



▲昨年の行われたWGでリサイクル部品ネットワークなどについてプレゼンをする北島宗尚社長。幅広い業界の有識者が集い、定期的に開催されている。

(株)JARA(北島宗尚社長、東京都中央区)は、9月6日～7日にシンガポールで開催された「2017 World Remanufacturing Summit (WRS)」でプレゼンテーションを行った。本会議は、2012年から毎年開催されており、各国産官学の要人によるリマニュファクチャリング(リマン)に関するビジネス事例紹介や研究成果発表などが行われている。

主な運営メンバーとして欧州(ドイツ)・アメリカ・中国のリマニュファクチャリング研究機関の研究者が中心となり主催、日本からは産業技術総合研究所(産総研)が参画。

第6回目となる今回は、①リマン製品の流通ビジネスモデル②リマン市場の現状と将来展望③リマニュファクチャリング技術に関する研究やイノベーション、をテーマに、二日間で約

180人が参加した。

◇(株)JARAがグリーンポイントを解説

JARAの松本啓吾部長はプレゼンの中で、日本のリサイクル業界の現状をはじめJARAの事業概要とその部品ネットワーク、また、一般社団法人日本自動車リサイクル協議会が早稲田大学と開発した「グリーンポイントシステム」についても紹介した。

特に自動車リサイクル部品によるCO2削減効果を換算・数値化する同システムは、参加者からの関心も高かったという。

JARAは、公益社団法人精密工学会LCE専門委員会が設立したワーキンググループ(WG)に昨年より参画している関係から、今回の登壇に至った。

◇多岐にわたる研究を活性化のWG

WGは、産総研の松本光崇主任研究員が代

表を、早稲田大学の高田祥三教授と東京大学の梅田靖教授、産総研の増井慶治郎研究グループ長がアドバイザーを務め、日本貿易振興機構や家電業界など幅広い分野の担当者が集い、多岐にわたるライフサイクルエンジニアリングについて研究教育活動を活性化させることを目的としている。自動車業界からはJARAと信越電装(株)、家電業界からはパナソニック等が参画している。

自動車リサイクル部品流通に基づくビッグデータを保有しているJARAは、今後も自動車リサイクル業界以外との意見交換も積極的に進め、自社サービスの向上につなげるとともに、リマニュファクチャリングの普及促進による循環型社会の構築に寄与していく活動を強化する。

スーパーラインの営業支援システムを詳しく説明 入庫前の車両仕入れ作業をはじめてシステム化



▲三重パーツ販売の齊藤徹社長(正面右側)から説明を受ける参加者



▲在庫棚卸作業をタブレットで実演する銜金森商会の金森弘元社長



▲屋外でタブレット説明を聞く参加者

(株)JARA(北島宗尚社長)は10月7日、岐阜県羽島郡笠松町のK-Parts(銜金森商会)で第一回スーパーラインシステム実践的新機能説明会を参加者20人を集めて開催した。

説明会は前後半の二段階に分かれ、前半は営業支援システムの便利機能について、後半はSPL生産タブレット版の使用方法について、講師を前半は(株)三重パーツ販売齊藤徹社長が、後半をK-Parts(銜金森商会)金森弘元社長が担当して行われた。

今回の機能説明はかねてより開発中であっ

たSPLの営業支援部分の解説が中心で、これまでの入庫後の生産と供給の管理に加えて、入庫前の一般市場での車両仕入れ作業部分のシステム化がどのように果たされたかについて齊藤講師が詳しく説明した。

これによると仕入れ先の整備工場で商談を行う場合、対象車両のデータが正確に本社機構のデータベースに連結され、引き取り作業の行程やその後の処理方法、営業上の計数管理まで瞬時に整理完結する形で、一台ごとの仕入れ事情がチェックされる。「仮に営業担当者が急遽退社した場合でも正確な車両仕入

れ情報が会社に残され、事後の営業活動に不安が残らない」としている。

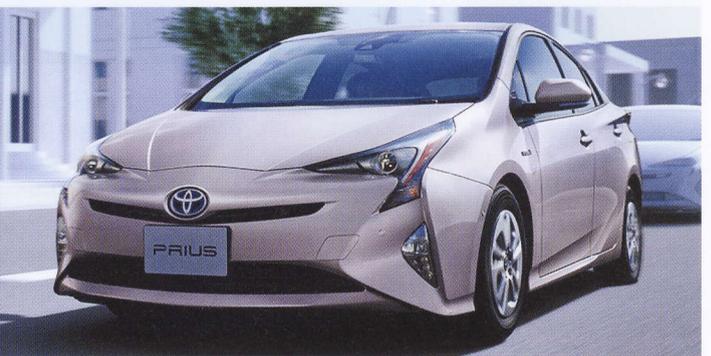
また同時に公開された生産タブレットによる在庫棚卸作業も部品の保管位置に関係なく瞬時に関連情報が把握され、作業時間は「いつでも、すぐに、途中から」開始、再開ができる状態になった。

企業規模に関係なくリサイクル部品流通情報がリアルに総合管理ができるレベルに発展したことになり、旧来のSPL機能が拡大したようだ。説明会後は懇親会も持たれた。

(株) JARAがあいおいニッセイ同和でHV車セミナー開催



▲あいおいニッセイ同和損保東富士センターで講習を受ける参加者



▲HVのヒット車種トヨタプリウス

JARA(北島宗尚社長)は9月19~20日の2日間、「ハイブリッドカーセミナー」を静岡県裾野市のあいおいニッセイ同和自動車研究所(東富士センター)で開催した。

本セミナーは、進化し続けるハイブリッドカーの入庫時の対応に向けた整備技術知識を習得することを目的とし、9社14名の受講生が基礎知識を座学で学ぶとともに、実際に歴代のハイブリッドカーを使って、システムの

仕組みや違い、種類(シリーズハイブリッド、パラレルハイブリッド、トヨタハイブリッド)を学習した。

今回さらに、特別講習として、作業に対して取得が義務付けられている「低圧電気取扱い」もカリキュラムに付与されている。この講習では、実車と独自教材を使用した高電圧部品の脱着による安全作業の習得と救急蘇生法などの訓練を行い、受講者には修了証

があいおいニッセイ同和自動車研究所より交付された。

JARAは今年度、近年のHV車・EV車の取扱い増加の背景を受け、こうした次世代型セミナーの開催を積極的に行っていく。同社は技術への理解とスキル修得の必要性を示すと同時に、会員企業のスキルアップの場の一つとして、今後も講習内容の充実を図っていく方針だ。



【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15回



流通のみを早く大同団結すべき 日本人の価値観が大きく変化

◀「先代からは本業から離れるなど教えられました」という石井浩道社長

栃木県の石井 浩道 氏(46歳)

日本の自動車リサイクル事業の行く末がようやく見え始めた。群雄割拠を絵に描いたような業界の現状に憂いを抱き、ほんものの大同団結に向かおうという動きが芽生えている。業界のバイオニアで指導的な立場にある(株)エコアールを率いているのが石井浩道氏だ。同氏は鮮明に大同団結を謳う日本自動車リサイクル部品協議会の栗原代表理事の動きに賛同し、協調姿勢を打ち出している。代表的な自動車リサイクル事業戦略の今後を聞いた。

あなたの父上はこの業界を創生してきた立役者のお一人です。あなたから見てお父様はどういう人でしたか。またどういことを学ばれましたか。

石井 実はわたしの父はまだ現役でして、朝8時から午後の3時まで会社に出勤しています。しっかり会社の現状も把握していて、今でもいろいろ重要な案件に付いては意見を述べてくれています。大きい物件を購入するとか、重要な人事などに付いては貴重な意見を言ってくれますのでほんとうのところ大変助かっているのは事実です。やはり経営の判断は一回下してしまうと簡単に方向転換はできませんので、父が正面から反対意見を述べてきたときは「もう一回、その案件について考え方を見直す良いきっかけ」と考えています。生きた先代の経験を見捨てる必要はありません。貴重な意見として拝聴するのは息子として当然のことではないでしょうか。

なるほど。そういうお父様から学ばれた経営の手法とはどういうものになりますか。

石井 父の原則は本業に徹するというものです。つまり自動車リサイクル事業を核にぶれない経営ということになります。この点はわたしも同感してしっかり受け止めています。在庫させた車両の最大付加価値化です。一台一台、どうすれば高く売れるのかということです。ビジネスは顧客の要望に応えることです。様々な顧客のニーズに対してそれらをどのように実現していくのか、言い方を変えますと「お客様のわがままを黙ってどこまで聞いてあげられるか」の競争をしていると思います。お客様の要望を丁寧に満たしていくことがそのまま最大付加価値化に繋がると思っています。

お父様から代替わりされたのはいつですか。

石井 2006年に代を引き継ぎました。代表に就任してやっと10年が経ったということで

すね。

御社は栃木県では最大の事業者で事業もいや安定のときに入っておられますね。自動車リサイクルを軸に多角化にも打って出られますか。

石井 リーマンショック後の鉄冷えもようやく乗り越えて一段落はしましたが、決して安心はしていません。先にも言いましたが、当社の基本姿勢は本業重視ですから、自動車リサイクル事業から大きく離れるような動きはしていません。多角化も自動車に関連する範囲で地道な拡大を図っています。自動車整備とか自動車車体整備あるいはタイヤ販売といった分野などでアフターマーケット全般を視野に入れています。

業界のなかには飲食業や不動産事業などに進出されている向きもあるようですが…。

石井 当社の多角化はあくまでも自動車リサイクルが根底で繋がっていなければ多角化とは言いません。本業を一本の樹に喩えるなら大きく成長した樹の枝がほんとうに幹の部分に樹として繋がっていなければそれは偽物だと思っているということです。そういう樹でなければ激しい雨風には耐えられないと思えますね…。

ところで最近のビッグウェーブグループの動きは非常に活発です。以前との比較では比べ物にならないほどの変化ですが、石井社長はビッグウェーブグループの現状をどのようにみておられますか。

石井 ビッグウェーブの名前はこの業界のバイオニアとして今もなお輝いていて、私は誇りに思っています。事務局を代表して服部厚司社長が立ってくださっていますが、最近是非常に肌理の細かい動きで精力的に会員企業のために活動しておられます。また会員企業もどんどん若返りが進んで、元気な二代目トップが登場してきました。人材も育ててきていることを心から喜んでます。わたしもグループの活動には協力を惜しみません。

日本自動車リサイクル部品協議会の栗原裕之代表理事が目下日本ELVリサイクル機構の酒井康雄代表理事と組織統一の話し合いを進めておられますが、どう見えますか。

石井 私は栗原代表の活躍に大いに期待してしまして、応援しています。一刻も早くリ協さんとELVさんとが一本化されることを願っています。その理由はこうです。いま日本の自動

車リサイクル事業者はそれぞれの在庫管理手法に従って個々の動きをしています。これには各組織の歴史や人脈が複雑に絡み合っていて、これらの組織がそれぞれ個々に再編成するということは実際は無理なこと。だがしかし、いまのままの群雄割拠の状態では近い将来は全企業が駄目になってしまう危険が非常に大きい。ではどうすればいいのかと云うことですが、わたしは栗原代表と酒井代表が一定の合意に達せられたら、「各組織の主体性はそのまま」で「中古パーツなどの流通のみの統一」が一歩実現に近づくと思っています。これまでの歴史や人脈を損なわずに、流通のみを一気に近代化してそれぞれの組織の利益の確保に大きく前進することが出来ると思います。20年後、30年後には世界の自動車産業の形がEV化、自動運転化でござりと変化することが見えています。その時代の変化に遅れを取らないように今から準備をしなければいけません。このことは非常に大切なことで関係者は等しく真剣に考えるべきことだと思えますね。

日本の自動車保有量は8000万台のうち、300万台が年間の廃棄車両台数ということで市場はまだありますね…。

石井 その通りです。近い時点では大きい需要構造の変化が訪れることは分かっていますが、そこに行き着くまでの間、なにもしないで手をこまねいていることはできません。今、目の前の作業は短期、中期で設定して稼働させつつ、大きい視点でなにをしなければいけないかを考え、それを大胆に実行していくことだと思えます。最近の風潮をみますと、日本人の価値観というものが変化しつつあると思えます。かつては企業の発展のために働く、人間の人生は企業の存立と共にあって、運命共同体であるといった人生観が主流でしたが、今では人間の存立自体が個々の人生観によって様々な形があって当然で、そういった個人の人生観に沿った企業のあり方が求められる時代が目の前に来ています。これは大きい変化です。この人間の価値観の変化と世界の自動車生産の変化とが重なって表面化してきたわけですから、今を生きるわれわれは心をしっかり持って現実を直視しなければなりません。日常の業務を丁寧にこなしながら、時代の変化に対応しつつ、前進するということです。業界の叡智を集めべきときが来ています。

ビッグウェーブグループ

山神 章裕 氏

有限会社田所商店

フロント体制を整備し ふたつの部門で入賞



▲キャンペーンで大活躍の同社

▲山神章裕フロント担当

ビッグウェーブグループでは恒例のフロントマンチャレンジキャンペーンを展開し、このほど昨年10月21日から今年6月20日までの期間で実績及び伸び率の両部門で3位入賞した(株)田所商店の山神章裕氏(34歳)を表彰した。

◇入社間もなく実力発揮

同氏は2015年同社入社でこの業界ではまだ時間が浅い。にも関わらずの好成績にグループ本部では注目している。総社員15人、月間在庫台数200台、在庫量13000点の同社で、山神氏の今後の働きがどこまで軌道に乗るか占ってみよう。

山神氏は実は田所商店に入社する以前に8年間、新品部品商に勤務してきた過去を持つ。

自動車部品流通には一応のキャリアがある。「自動車部品についての経験や知識は持ってこちらにきたのですが、リサイクル部品についてはお世話になってから学び始めました」というわけで、今のところは学習中ということになる。

とはいえキャンペーンに入賞したことは間違いない。未経験だったリサイクル部品販売に即効の結果を表しはじめた理由を聞くと、「上司の指導が際立っていたのでわたしの経験を正確に生かして切ってくださいました」という。実績をみると同キャンペーンの2位入賞者は同社の上司・尾崎哲生氏で、要するに名コンビというわけだ。

◇軽四から外車まで全銘柄扱い

同社は軽四から外車や大型トラックまで全銘柄を取り扱うと同時に処理台数をしっかり絞り込んで丁寧な商品化を心がけている。さらに在庫量は豊富に持ち、自社品の販売に実績がある。

こういう背景のもとに新品部品経験者を採用して戦力化に成功していることになり、段取りに際がない。いわゆる鉄壁の構築ということになる。

山神氏の信条は「受注には即答第一で対応します。仕事上の疑問点は全部ノートに書き出して整理し後に残しません」ともいう。もうしばらくすれば無敵のフロントマン山神さんが本格稼働するようだ。

職場 香川県高松市鬼無町藤井661
TEL087・881・2917

JARA会員

佐田 裕 氏

四国解体工業株式会社

ATRSを新規採用し 部品販売を一気に刷新



▲先月(株)JARAに入会したばかりの同社

▲佐田 裕フロント担当

昭和44年創業の四国解体工業(株)(走川幸社長)はこの業界では古参だが、(株)JARAに入会したのは今年の9月で全くの新顔ということになる。総社員は14人で月間在庫量500台、部品在庫7000点の規模。

そのフロントを任されているのが佐田裕氏(43歳)である。同氏は同社入社8年目ですでに業務経験は豊富。既存のシステムを利用してリサイクル部品の販売を軌道に乗せてきた。

◇新システム導入でフロントを整備

その同社が目下、(株)JARAのATRSシステムを導入すべくデータの登録に取り組んでいる。仕事の要領はすでに飲み込んでいるので、ATRSによる業務の流れが本格化するのには時間の問題だ。「部品の総在庫が確実にカウントされているのかを新システム導入を機会に改めてチェックしています。不良在庫の一掃もこの際精度をあげます」と気合が入っている。

いま一番急ぐのが部品データのATRSへの登録だが、そのほかの接客や品質管理の作業も佐田氏の重要な仕事で、「注文してこられた顧客の納得を得て納品ができ、その流れが次のリピート注文に繋がっていく、そういう安定感のあるビジネスがわたしの希望」と頑張っている。

◇(株)JARAネットに参加で商圏拡大

佐田氏の場合、同社に入社以前に約15年間、自動車関連の業務に携わり、その後、さらに8年間のリサイクル部品の経験を重ねているので、ある意味、この仕事の裏も表も知っている。そこに今回の(株)JARA入会が付加されたことで一気に場面が変わってくると見てよい。

「(株)JARAのネットワークに加入することで同業者間の取引が拡大するのがうれしい。早くシステムの登録を済ませて総合的に作業を軌道に乗せたい」としている。

というわけで残りの悩みの種は車両の仕入れ対策だ。要するに従来の動きに加えて(株)JARAの組織票を今後どこまで取り入れることができるかにかかっている。扱う車種も軽自動車に絞る頭脳プレーで、今回の入会は同社にとっては飛躍のチャンスと言えそうだ。

職場 高知県四万十市楠島960
TEL0880・37・3568

JARAグループ会員

佐々木健一 氏

株式会社鈴木商会ELV道央

ELV強化にSPLを選択 独自の部品戦略を更に追求



▲総合鉄リサイクルの背景持つ同社

▲佐々木健一ELV事業部長

北海道の(株)鈴木商会ELV道央(駒谷僚社長)は創業昭和28年、総社員320人の総合鉄リサイクル事業者。その内、ELV部門は総員31人で月間在庫600台、部品在庫量10000点を保有する。JARAグループには2004年3月に入会、3年前から部品販売に力を入れ始めた。

◇同社生え抜きの事業部長を配置

そういう同社のELV事業の要に立つのが佐々木健一ELV事業部長(38歳)だ。同氏は学卒後入社生の生え抜きでこれまで釧路事業所、札幌事業所など同社の主要事業所で管理職を務め、3年前にELV事業の責任者に抜擢された。いわゆる同社のキーマンだ。

「事情があって極最近まで鉄リサイクルのELVという感覚が強く、部品販売はおろそかになっていた。これを立て直すため部品のためのELVという思考に転換し目下体制を強化しつつあります」という。

基本的にはJARAグループ入会以来導入してきたスーパーラインシステム・SPLを本格稼働させ、次の段階にステップアップする方向だ。「SPLの車両仕入れ支援システムに注目している。当社が今後対応しなければいけないのがリサイクル部品顧客の管理強化でこのテーマに即効性があると見ている」ともいう。

◇業界の将来を見据え一致団結模索

佐々木氏の見解では「ここ3年間でJARAグループの先発大手の長所をしっかり学ばせて頂いた。今後は鈴木商会の独自性を発揮する時代に入ったと思う」とし、新しいリサイクル部品戦略の構築に取り組むようだ。

さらに今後の業界の方向については「EV化、自動運転化の傾向が強まり淘汰の時代が始まる。個社の単独行動では迷子になる。日本のリサイクル業界が一致団結しないとあぶない」と危機感を募らせている。

現状維持はこれまでの知見でどうにかこなせても今以上の発展を目指すには予想を超えるパワーが求められる。大型鉄リサイクル企業である同社は正確に次の時代の自動車リサイクルを見つめているようだ。

職場 北海道石狩市新港中央3の750の7
TEL0133・64・1882

