



# 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

2018.1  
Vol.175

### 緊急レポート 高級車の危機「リレーアタック」の攻撃

## 完璧のスマートキーが簡単に解錠される危機、 旧来のハンドルロックで再防備の緊急事態



▲最近の高級車はすべてがスマート・キーになっており、  
プッシュしてエンジンスター



▲狙われ易いのが市場で人気のバンタイプ車



▲さらに窃盗多発が海外で人気絶頂の四駆車

自動車の盗難事故が増えている。それも高級車に的を絞った知能犯の急増で関係者の対応は行き詰まり気味だ。とくに最近表面化した新車の「リレーアタック」による車両窃盗は対策なしで野放し状態。盗難補償に関わる損害保険会社ではこういった悪循環に苦慮しており、自動車業界挙げての対策が急がれる。

#### ◇高級車盗難増加傾向

日本損害保険協会による2016年度の自動車盗難についての統計調査がまとまった。これによると2015年の車両盗難台数は1万3821台で、2002～2003年当時の年間6万台ペースより大幅に減少していることが分かった。

しかしこの1万3821台のうち車両保険で被害が補償されたのは312件と意外と少ない。同時期の車両保険加入率は43.2%という水準に比べると少なすぎると思われる。

しかも、盗難車両の中身は車両価格が300万円以上の高額車両が増えており、所有者の被害を食い止めるという点では問題があるようだ。

まず最近の盗難車両の傾向として高額車両が増えている背景に、トヨタプリウスなどに代表されるHV車の比率増がある。高級ミニバンや上級セダンなどほとんどがHV化、EV化され、平均して車両価格は上昇している。

次に盗難台数に比べて車両保険による補償の割合が低いことがある。これは盗難の場合の

保険による補償の基本条件が「所有者の偶然で無過失」を大前提にしていることにある。

例えば施錠忘れや、エンジンをかけたまま車を離れる、または自宅の駐車場ではなく居宅前の一般路上に放置するといったちょっとしたミスも、偶然で無過失という対象からは外れる。極端な場合はガソリンスタンドで洗車やオイル交換していた、整備工場に修理入庫中だったという場合でも、偶然で無過失かどうかは厳しく問われるケースが出てくる。

要するに、車は自宅の扉のある駐車場に確実に入庫させ、施錠して置く、コンビニでの買い物下車でも、その都度キチンと鍵をかける、他人が容易に車を持ち去ることが出来るような場所には車を放置しない、といった基本姿勢が必要になるわけだ。

こういった保険契約上の制約から実際に盗難に遭遇したときは「偶発的な出来事によって車を離れざるを得ない状況下にあった」ということを所有者が損保会社に対して証明しなければならない。

つまり実際上の保険会社の調査によればこの「偶然の無過失」に適合する盗難事例は所有者が期待するほどには存在しない場合が多いのである。

#### ◇新しい犯罪手法

こういった難問を抱える現状で、問題をさらに拡大する現象が起きている。それが新しい自動車窃盗技術「リレーアタック」の出現だ。この

聞きなれない被害は数年前から主に欧州で蔓延しており、最近では日本でも表面化してきた新しい自動車窃盗の被害である。

具体的にはこういう内容だ。まず現在の最先端を行くスマートキー（手に持つだけでドアキー解除の微弱電波を、暗号を伴って発信させるキー）がいつも簡単に窃盗犯によって解除されるというものだ。

その原理はスマートキーが持つ特性を完全に逆方向から悪用するもので、キーを所有するドライバーと車を犯人があらかじめ特定すると、そのドライバーに接近し、所有者のキーの微弱な電波を中継器で受信し、増幅して当該の車の傍で待ち受ける共犯者と車に向けて転発信する。そこで共犯者がドアに手をかざすと車は所有者が接近したと勘違いし、ドアはその場で簡単に開き、エンジンも素直にかかるというものだ。

電磁的に暗号化して施錠する最近のオートロックはイモビライザーカッターで開錠されることは分かっており、その対策のための妨害装置はすでに市場に出まわっている。

しかしこのリレーアタックに対する防御装置（防御手法）はいまのところ未開発なのが実情。文字通りの高級車の危機である。

自動車用品事業者の見解では、いまのところ緊急対策として最も効果的なものは、従来のハンドルロック、タイヤロックを厳重に装着すること以外にないとしている。

# 川村拓也氏と茂木弘氏の連携に平地健氏の存在 いずれも東北の小規模戦略の信奉者たち



▲バングラディッシュの整備は手作業。  
リサイクル部品のニーズは高い



▲川村拓也氏



▲茂木弘氏



▲この発端は宮城県中古自動車解体  
再生部品卸協同組合での出会いだった



▲故守屋理事長が座っていた席で  
執務中の平地現理事長

自動車リサイクル事業の海外進出は最近の傾向のようだが、前号で紹介した「グラミンジャパンオートワールド」の設立ほどその成り行きが興味深い現象はあまりない。日本のリサイクル業界ではほぼ視野に入っていなかったバングラディッシュへのリサイクル企業進出で、この成行きを改めて確かめる意味も込めて、背景を整理して読者の資料に供したい。

まず昨年11月25日の都内での記者会見（ベストニュース174号参照）から話は始まったが、この記者会見の裏で興味深い人間模様を展開されていた。

それは話の中心にいたNPO・JARAの会員川村拓也氏（㈱サンパワー）だが、彼は十年以上前から宮城県中古自動車解体再生部品卸協同組合（平地健理事長）と中古タイヤの販売で取引関係にあった。これは彼が師事する天明茂氏と守屋隆之氏の二人との親交から宮城県中古自動車解体再生部品卸協同組合とのタイヤに関する取引が長期間成立していたことに繋がる。

当時から取引関係にあったものの取りたてて親密とまでは進展していなかったが、今から4年余り前に、青森県自動車リサイクル協同組合で川村氏が講演をすることになり、その講演会にたまたま顔を見せていた平地理事長との出会いで交流が一気に深まった。

「これからのリサイクル事業は世界を視野

に入れるべきだ。情報があれば提供を願う」と平地氏が語りかけ、川村氏が「リサイクル事業は小規模経営の集合体が本来の姿。いつか夢は実現するでしょう」と応える場面があった。二人の事業発想が小規模企業戦略に立っていたことから双方の距離は短いものになった。

その後、海外の発展途上国での人材開発に意欲を見せていた川村氏がバングラディッシュの最大手金融機関・グラミン銀行頭取のムハマド・ユヌス博士との既知を得て、今回の企画が急進展した。

この報に接した平地氏が同じ宮城県中古自動車解体再生部品卸協同組合の事業開発委員長でJARA会員である㈱Mogee社長の茂木弘氏をその場で川村氏に紹介、茂木氏はこのグラミンジャパンオートワールドの企画に積極参加し共同経営者として名乗りを上げることが即座に決意する。

仙台の大手・三森コーポレーションの故守屋隆之氏に薫陶を受けていた平地氏を介して川村氏と平地氏の側近である茂木氏が具体的な形で連結した瞬間だった。東北の堅実路線を行くリサイクル事業者が手を組んで海外に雄飛する姿が浮かんでくる。

㈱Mogeeの茂木氏は地元宮城県で女性を多角的に自動車リサイクル事業に戦力活用して業績を拡大してきた異色の存在で、宮城県中古自動車解体再生部品卸協同組合の

秘密兵器的存在。同氏のバングラディッシュ進出で全く新しい視点のリサイクル戦略が宮城県に逆輸入されるとすれば、そこでは次の時代のリサイクル事業の形が見えて来る。

川村・平地・茂木の三氏の連携は限られた経営資源を最大限に生かす発想が隠されており、流れとしてはタイヤ販売とリサイクル部品が海外進出の過程で繋がり新しい視点となったわけで、極めて珍しい現象である。

世界の自動車リサイクル市場の中ではバングラディッシュ市場はまだ未知数の部分が多い。日本の輸出事業者の目はインドネシア、ベトナムからインドなどに向けられており、同市場は盲点の一つだった。経済的背景をしっかりと握った今回のグラミンジャパンオートワールド計画をタイヤ販売が専門の川村氏が主導した意味は大きい。要するにリサイクル事業の発想の外側から異業種が鋭く風穴を開けた格好だからだ。的が当たればチャンスがあるということになる。

また人間関係の起点にNPO・JARAの前理事長天明茂氏が「人間力大学講座」の学長として、同大学理事長を務める川村氏の横に立っていることなども勘案すると、JARAグループの人脈は底堅いものがあり、今回の企画はどこまで進展するのか読み切れない奥深さがある。（ベストニュース編集部）

## BSサミット協組が 2018年の賀詞交歓会

1月11日、2018年度のBSサミット新春賀詞交歓会が都内港区のANAインターコンチネンタルホテル東京で盛大に開催され、関係者多数が招待された。

同会の受け付けは15時45分から開始され、16時30分の開会となった。交歓会の



▲1月11日のBSサミット新春賀詞交歓会

第一部は増田副理事長の開会挨拶で始まり、基本宣言唱和を経て、磯部理事長の挨拶と進み、磯部氏は「BSサミットは今年以降世界基準の整備工場建設に向けて前進し

たい。世界的なEV化の流れに呼応して、その要求に見合う整備技術を具備したエクセレント工場を目指したい」と語った。

来賓挨拶の後、各社出席者の紹介、損保会社・ロードサービスアシスタント各社の代表挨拶が行われた。

続く第二部は懇親会となり、黒木専務理事の挨拶で開始され、国会議員・国土交通省関係者の来賓挨拶と開会の乾杯の時が持たれた。懇親の後、中締めの挨拶は石井副理事長が行い閉会となった。

# 米国主導の自動車リサイクル戦略の実態 肥大化するリサイクル部品流通のEコマース化

前号で約束した日本自動車大学校教授郷古実氏の寄稿の掲載を開始する。永年海外の自動車リサイクル事情を肌で感じ取ってきた同教授の生の感覚を読み取って頂ければ幸いだ。自動車リサイクルに関しては日本は先進国であると同時に後進国でもある。リサイクル部品の利用価値についての認識が欧米に比べて一般化していない面があるからだ。まず、その業に携わってきた業界人の感覚を世界のレベルに引き上げる必要がある。郷古教授の想いはその辺にあるようだ。



▲郷古実教授



▲昨秋カナダで開かれた第10回IRT会議の様相

## 第10回IRT会議in Canada

2017年9月6日～9月8日にカナダの自動車リサイクル業界の中核団体ARC: automotive Recyclers of Canada (以下、ARC)と世界最大の米国自動車リサイクラー業界団体、ARA: Automotive Recyclers Association (以下、米国ARA)とが共同主催により、カナダ・オンタリオ州の「ナイアガラの滝」で有名なナイアガラフォールズ市Niagara Fallsで第10回IRT会議in Canadaを開催した。

世界各国の自動車リサイクル事業者をはじめ、自動車リサイクル産業と関わる自動車メーカー関係者やIT企業経営者、行政官、研究者等の意見交換の場として最も注目されている会議である。自動車リサイクルに関する各国の懸念事項やビジネス手法、業界の新技术、規制の動向、そして自動車リサイクル事業者(以下、自動車リサイクラー)同士のビジネスを含めた絆を深める場として注目されている。

欧州ベルギーに始まり、米国ラスベガス、東京、豪州、カナダ・ケベック、英国リバプール、米国フェニックス、釧路、マレーシア・マラッカと引き継がれ、記念すべき第10回目となる自動車リサイクラーの国際会議、IRT: International Round Table (以下、IRT会議)が開催されたわけだ。

IRT会議には、日本、米国、オーストラリア、英国、インド、カナダから総勢75名以上の関係者が美しいナイアガラの滝を一望できるIRT会議会場・宿泊先のヒルトン・ナイアガラフォールズに集った。日本からは小生を含めNPO-JARA・高橋敏理理事長など総勢17名の参加が実現し、カナダ以外の参

加国中では最多となったことをまずお伝えしておきたい。

成長著しい北米の自動車リサイクラーIRT会議恒例の工場見学ツアーを終えた夕方はIRT会議歓迎レセプションが、今回初のスポンサーである「Copart」の主催によりナイアガラの滝を見下ろす夕暮れが美しいホテルのラウンジを貸し切って行われた。

各国の参加者全員は和やかな雰囲気の中で地元特産ワインやカクテル、ウィスキー、カナダビールなどを飲みながら再会を祝い、自動車リサイクル業界や自動車産業界の将来についての談義に花を咲かせていた。

### ◇続々登場の大型部品オークション

歓迎レセプションの主催を務めた「Copart」は、北米NASDAQに上場する売上高1,400億円の世界最大のインターネット車両オークション会社である。

米国のCopart社の創業者は、2014年に米国で出版された「Junk to Gold」の著者、ウィリス・ジョンソンWillis Johnson (現会長)氏で、同氏が一軒の自動車リサイクラーから創業し現在に至らしめた企業がCopart社である。

Copart社は、現在はテキサス州ダラスに本社を置き、米国、カナダ、英国、ドイツ、アイルランド、ブラジル、スペイン、アラブ首長国連邦など世界11カ国で200以上の拠点に4千人以上の従業員を雇用し、毎日125,000台(毎年100万台)以上のオークションを開催している巨大企業だ。

余談ではあるが、北米NASDAQの上場企業は、Copart社以外にも、米国のLKQ社やPick-N-Pull社もある。LKQ社は、一

営業マンであったロバート・ワグマン氏が起業し、現在は売上高9千億円以上、従業員4万2千人以上を雇用する世界最大の自動車リサイクラーだ。また「もぎ取り」方式では北米最大規模の自動車リサイクラーPick-N-Pull社も、ELVを含む金属スクラップのリサイクル事業と鉄鋼製品事業を営むSchnitzer Steel Industries社の子会社としてNASDAQに上場している。それにPick-N-Pull社は近年、リサイクル部品やリビルト部品を販売するGreen Leaf Auto Recyclers社を買収して北米全土にプレゼンスを大幅に高めたし、同社の親会社に当たるSchnitzer Steel Industries社も鉄鋼の国内最大のリサイクル業者のひとつになり安定した金属スクラップ確保に動いている。

因みに、世界全体がEコマースのビジネスへ向かっている中で、米国の自動車リサイクル業界のEコマースを代表するCar-Part.comも成長し続け、現在は4,500人を超える自動車リサイクラーがCar-Part.comに加盟し、1億9千万点のリサイクル部品を紹介するポータルサイトとなっている。

一般ユーザーにも分かり易いコンセプトによりCar-Part.comのコンピューター在庫システムには、毎月1千万人以上がリサイクル部品の探索に訪れる。それによって、北米の自動車リサイクル部品の品質や価格、種類の豊富さなどが把握でき、業界の透明性にも寄与している。(以下次号に続く)

.....  
【新連載インタビューシリーズ「二代目トップに聞く」は今回お休みします】

## ビッグウェーブグループ

安藤 翔矢 氏

セントパーツ株式会社

**データをシステム直結で効率営業  
会社発足4年目で新進の強味発揮**



▲フロント活動ゼロの同社

▲安藤翔矢氏

最近動きを活発化させているビッグウェーブグループだが、今年2018年初頭から新しく入会したのが今回登場いただいたセントパーツ(株)(種谷謙一社長)である。

同社は創業が2013年3月でまだ非常に若い企業。総社員は10人で月間の入庫台数は300台、現在の部品在庫量は約2500点という状況。ビッグウェーブシステムへの登録開始で大幅に商品のたな卸しを展開中である。

## ◆登録をシステムに直結のビジネス

さらに同社は生産した部品の登録を関係するシステムに直結させ、自社のフロント活動はいまのところ一切していない。生産即登録で実際の取引はシステム上で自動的に展開している。つまり生産に特化した極めて特殊な経営手法である。

このセントパーツ(株)の業務を管理しているのが自動車販売業を3年経験した安藤翔矢氏(24歳)。同氏は入社して1年半という新人だが国内販売強化の要員として配置された。ということは若い会社の若い責任者ということになり、全てが安藤氏のこれからの動きにかかっているわけだ。

同社代表の種谷社長も「会社発足してまだ4年目で私を含め社員全員がいわばこれからなのです。ともかく業務全域の見直しに全力で取り組んでいます」という。

## ◆システムのための部品販売に新境地

というわけで種谷社長の経営のもとに国内部品販売を管理する安藤氏も「システムだけを仲介してどこまで当社の品質と価格価値がお客さまに伝わるか連日奮闘しています」としている。

幸い同社の登録情報を受け止めるのはこの業界で永年経験を積んできた猛者ばかりなので、同社側で大きいミスは犯さない限りは即座に業績に結びつく公算はある。

「登録データに付記する関連情報を出来るだけ正確にしかも簡略に準備するかに知恵を絞っています」(安藤氏)ともいう。

こういう状況なので「品質確保、価格適正化といったことは当然のことで、それを踏まえたうえでどこまで需要に応えられるかがこれからの課題」(同)とたくましい答えが返ってきた。新しいタイプのキーマン登場である。

職場 岐阜県羽島市正木町不破一色 460  
TEL058・394・0051

## JARA会員

野田 耕平 氏

有限会社ピックアップ

**都内の部品激戦地で活躍  
在庫は正確な登録が自慢**



▲ミスゼロの登録目指す同社

▲野田耕平氏

平成元年4月に(株)JARAに入会した(有)ピックアップ(清本辰浩社長)は本社を東京都内の青梅市に置くリサイクル業者。総社員19人の体制で部品販売に取り組んでいる。おおよその部品の在庫も1万2000点の規模で業界では中堅に位置している。

## ◆登録業務にベテランを配置

そんな同社の登録業務で活躍中なのが野田耕平氏(37歳)だ。同氏は10年前に入社して梱包を4年間担当した後に登録業務の立場に移り、約6年間のキャリアを持っている。

現在、利用中の管理ソフトは(株)JARAのATRSシステムとブロードリーフのシステムの二本立てだ。ATRSについては2011年8月の導入で既に社内では軌道に乗せた状態である。

「とにかく、正確に部品情報を記録することに専念しています。登録の段階でミスが発生させると最後までトラブルの原因になりますから」と慎重な姿勢だ。

現在、登録の担当者は社内で野田氏を筆頭に三名が配置されており、人的配備は十分な状態。これからが社業を拡大させるタイミングに入る。

## ◆次のステップに付いては謙虚に

今後の見通しについては「現場の担当者の立場で将来を語ることは難しいし、実際許されることではありません。会社の方針に従って命じられたことを正確に実施するだけです」とこころでも謙遜だ。

しかし、部品情報の基本である登録業務に精通することは今後、他の部署に異動しても何の心配もない。野田氏のこれからの活躍が大いに期待されるところだ。

当初、一人で始めた登録業務だったが現在では二人の補佐が付く状態で、仕事の中身には余裕も生まれており、今後の同社の戦略強化で人事の異動が発令されても対応は可能。仕事の合間を見ては、近隣の釣り場に、スズキの1200CCの大型バイクを駆って出向くこともあり、バイククライドも楽しんでいる。

職場 東京都青梅市今井5の2477の6  
TEL0428・31・5551

## JARAグループ会員

磯部 桂 さん

国際オートパーツ株式会社

**女性フロントの力を最大発揮  
さらにセミナー参加で腕磨く**



▲創業は昭和32年の同社

▲磯部 桂さん

今回登場いただいた国際オートパーツ(株)(若本英樹社長)は昭和32年の創業で業界では老舗だ。2004年3月にJARAグループに入会し、現状は総社員30人で月間の入庫台数は250台、部品の在庫量は19000点を持つ。リサイクル部品のビジネスでは経験が豊富で目下の業績は安定している。

## ◆着任直後から凄腕の活躍

そんな同社の女性フロントとして活躍中なのが磯部桂さん(33歳)である。同社入社は平成26年でフロント経験は約2年という。部品販売の経験はまだ浅いが、実はすでに凄腕の活躍ぶりを見せている。

というのも、国際オートパーツ(株)に来るまでに接客業の経験を13年以上持っていたことから、電話での対応には切れ味があり、すでにリサイクル部品の特性などを飲み込み始めて、日常の作業には不足のない段階に至っているようだ。

その磯部嬢がこの業界に飛び込んできてまず驚いたことは「自動車解体の過程でほんとうにきめ細かく部品取りをし、同時に徹底した品質検査に時間をかけていることでした」と振り返る。

## ◆フロントセミナーでさらに開眼

その彼女が今回、(株)JARAが主催するフロントセミナーに参加して基本を学び直した。

「毎月の実績をグラフにすることはマスターしていましたが、グラフを作り上げるだけで実際の利用方法はわかっていませんでした。そのグラフを月半ばから効果的に後半の追い上げに活用する手法を今回のセミナーで分かりやすく教えてもらいました。ほんとうに参考になりました」としている。

フロント経験2年生の彼女にとれば今回のフロントセミナーは目から鱗の経験だったようだ。要するに仕事に対する自信がついたという段階だろう。

「お客様への対応には問題ありませんが、商品である部品の状況をどこまで正確に電話でお伝えすることが出来るかが今の一番の悩みです」というあたりは一步実務のレベルが上がった証拠だろう。彼女の一步前進は同社の信頼度が確実に向上したことに繋がる。

職場 静岡県袋井市湊4195の2227  
TEL0538・23・7575

