



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

2018.2

Vol.176

平成30年新年合同祝賀会を開催

リサイクル部品協議会の栗原会長が1年後の統一表明 ELV機構の酒井代表も前向きな意思表示



▲祝賀会では栗原裕之協会長と酒井康雄ELV機構代表理事が握手してアピールした



▲祝賀会は自動車リサイクル関係者が勢ぞろいして情報交換した



▲会の冒頭、二団体統一の可能性を表明した栗原協会長



▲会の中締めめの挨拶に立った(株)JARA北島社長

1月24日、都内港区のホテルインターコンチネンタル東京ベイで、日本自動車リサイクル部品協議会とベストリサイクラーズアライアンスとの「新年合同祝賀会」が盛大に催された。今回は昨年1月の初回に続く2回目の合同祝賀会で、ELV機構も招待され、リサイクル部品流通関係者勢揃いの会となり、会では近い時点での協議会とELV機構の組織統一問題が真剣に話し合われ、次の時代の到来を感じさせた。

祝賀会はリサイクル部品流通事業者と使用済み車両解体事業者の合同会議の形で二回目を迎えたことから、冒頭から日本自動車リサイクル部品協議会と日本ELVリサイクル機構の二団体統合の話が表に出る勢いで、参列者全員が事態の緊迫度を敏感に感じ取ったものとなった。

◆リ協・栗原会長が見通しを表明

まず、はじめの挨拶に立ったリ協の栗原裕之代表理事は「スクラップ相場の持ち直しで好況感ある新年だが、まだまだ気は許せる段階ではない。ELV機構の酒井代表との両団体統一の話し合いを1年間進めてきたが、まだ結論には至っていない。この組織統一についてはELV機構の今年6月の年次総会で決議をしていただく方向がやっと確認された。この祝賀会もリ協としては3回目は考えてはいない。次回はほんも

のの両団体合同で開催されることを願っている」と踏み込んだ挨拶を行った。

続いて来賓挨拶で立った経済産業省製造産業局自動車課自動車リサイクル室保坂明室長は「昨年の使用済み車両の処理は332万台が見込まれホッと一息ついた感があるが、自動運転化によって事故入庫の減退や使用する部品の需要減少も予想され、今後については関係者相互の共通認識を強める必要が出てきた。そういう意味では二団体統合の機運が高まってきていることには大いに期待している」と祝意を述べた。

さらに国土交通省自動車局整備課整備事業中谷育夫指導官も「昭和23年以降の交通事故発生件数では昨年は最小の結果を得たが、高齢者の事故が急増し、省としては先進安全技術搭載の車両比率を2020年には9割を目指したい。そのための点検体制をどう築いていくのか整備業界と一体となって検討していきたい。情報共有を強めたい」とし、最後に環境省資源循環局総務課リサイクル推進室泉知行室長補佐が「環境省として新しい課題に常に取り組みたいと考え努力しているが、昨年9月の審議会では再生プラスチックのリサイクル強化を省として検討中で、貴業界との連携を強めていきたい」と締めくくった。

◇ELV酒井代表理事も意思表示

これを受けて乾杯の音頭を執った日本ELVリサイクル機構酒井康雄代表理事が「リ協さんとの1年間の話し合いの結果、小異を捨てて大同に付く大きい方向性は確認できた。団体の存在は社会に資するものでなければならない。自動車リサイクル事業に取り組む事業者としていっしょに進捗するという基本合意はできた」と挨拶し、これを受け、参列者全員が懇談の時を持った。

中締めはベストリサイクラーズアライアンスを代表して(株)JARA北島尚社長が「自動車リサイクル業界の歴史を振り返ると30年の社業を保った企業は数えるほどしかない。新しい業界時代の幕開けを感じる新年となったことをうれしく思う」と挨拶、関東三本締めの音頭を執り、祝賀会の予定全てを終えた。

◇合同開催の成果見える

祝賀会の主催は日本自動車リサイクル部品協議会だが、昨年来、(株)ビッグウェーブ、(株)JARA、一般社団法人ARN、(株)エス・エス・ジーの四社で構成するベストリサイクラーズアライアンスが合同参加する体制が出来上がり、これに日本ELVリサイクル機構が招待される形が醸成された。リ協側では組織として日本ELVリサイクル機構に加入する姿勢を見せており、団体統一の機運は一気に高まりを見せている。



▲提携メーカー18社22名が参加し、積極的な意見交換が行われた

リビルト部品と社外新品の 提供会社との談話会開く 販売目標前年比10%増めざす 接点強化で進捗状況把握へ

1月19日、JARA(北島宗尚社長、東京都中央区)は、都内会場にて「RP・GP部品提供会社との懇話会」を開催した。今回で6回目となった本会は、リビルト部品(RP)と社外新品(GP)の販売実績を振り返り、施策の統括や今後の取り組みについて提供会社と意見交換をすることを目的に年2回開催されている。

JARAは、昨年の仕入れ目標を前年比10%増と設定し、会員企業への工場見学会・勉強会の開催や全国5会場で行われた地区会での交流、各部品の販促キャンペーンを実施するなど施策を展開してきたが、前年実

績は上回ったものの、目標110%に対し107%の未達となった。同社は、月内の進捗状況の把握できず、キャンペーンなどの策を効果的に打ち出すことができなかったことが原因と分析している。

今期は、会員との接点強化として引き続き勉強会や地区会などを開催するほか、昨年の反省点も踏まえ、会社ごとや担当者別に集計できるよう「ATRS(オートモービルトータルリサイクルシステム)」を改修し、売上の進捗状況を把握できるようにする。キャンペーンについては、会員の参加意識を高めるような効果的なキャンペーン企画内容や実施時

期、商品提案を模索していく考えだ。また、JARA自身も同社のコールセンターを活用し、リビルト部品の販売提案を積極的に行っていく。

近年、リビルト部品の需要は確実に増えているが、販売については会員間でも濃淡があり、今後は会員の視点に立った販売の仕組みづくりが鍵となりそうだ。同社は、今期も仕入目標前年比「10%増」と掲げ、提携メーカーとのより一層の連携強化と情報共有を図りながら、拡販に取り組む方針だ。

江別の(株)北翔 清水誓幸氏がフィジー共和国名誉領事に就任



▲イシケリ・マタイトガ大使から任命状を受け取る清水誓幸氏



▲親族一同を従えて参加者に挨拶する清水氏(右から三人目)



▲フィジアンダンスで祝意を表す参加者達

2月8日、北海道江別市の自動車部品販売事業者(株)北翔の代表取締役清水誓幸氏の在江別フィジー共和国名誉領事就任記念祝賀会が江別セラミックアートセンターで盛大に開かれた。北海道の自動車リサイクル部品事業者が国際的な名誉領事の立場を得るのは始めてで、同氏の今後の活躍が業界関係、政界関係ともに注目される。

当日の就任式では立命館慶祥高等学校吹奏楽部のフィジー共和国国歌吹奏で開始され、フィジー共和国特命全権大使イシケリ・マタイトガ氏の挨拶を経て、大使による清水氏に対する名誉領事任命状の授与が行われた。

冒頭挨拶に立ったイシケリ・マタイトガ大使は「2009年の大使就任以来、日本との交流

強化を目指して、両国の関係向上に肯定的な人材の発掘に努力してきたが、今回江別市在住の清水氏との出会いで、自動車産業分野、電子部品分野、食品産業分野の各部門で隆盛している北海道との国家交流が果たされると喜んで」と語り、これを受けて清水誓幸氏は「昨年、在別府フィジー共和国名誉領事河村真実女史の推挙を得て、イシケリ・マタイトガ大使との既知をいただき今日の栄誉に至った。江別市を軸に国際交流の動きを為したいとかねてから考えていたので、このたびのご承認を契機に地元政界、経済界のご支援を得て重責を果たしていきたい」と就任の喜びを語った。

就任式の後、祝賀会に移り、北海道フィ

ジー会事務局長柏村章夫氏の開会挨拶を経て、内閣総理大臣補佐官衛藤晟一氏、衆議院議員和田義明氏代理湯浅敏朗氏、北海道知事高橋はるみ氏代理北海道総合政策国際局長佐藤哲夫氏、江別市長三好昇氏らがそれぞれ祝辞を述べた。

祝宴の最中、日本酒による鏡開きが行われ、在別府フィジー共和国名誉領事河村真実女史による乾杯が為され、同時にフィジー共和国のフィジアンダンスなども披露され祝賀のムードを大いに高めた。宴の中締めは札幌商工会議所国際経済交流委員会委員長橋本耕二氏が行い、祝賀会の予定を終えた。

全ての部品情報と車両データベースへのアクセス急務 米損保業界、先進技術付加で交換部品の保険料が急騰

前回のレポートその1に引き続いてその2を掲載する。一回目は第10回IRT・カナダ会議の様相と北米のインターネット車両オークションの様相が述べられ、リサイクル部品の本場米国の状況が推測できた。今回はさらに踏み込んで米リサイクル産業の内部事情に目を向ける。所謂「Circular Economy」について郷古教授が言及する。本場米国市場でのリサイクル部品の位置付けが明らかになって来た。



▲郷古実教授



▲昨秋カナダで開かれた第10回IRT会議の様相

米国自動車リサイクル産業の課題

IRT会議では、各国の自動車リサイクル業界の近況や特記事項の発表が毎回行われている。その中で米国ARAから発表された米国自動車リサイクル産業の課題と今世紀最大の経済革命とも称される「Circular Economy」について記したい。

米国ARAでは、昨年出版されたDavid N. Lucsko氏の「Junkyards, Gearheads, and Rust」と題した米国の自動車解体業の歩みを著した資料を引用し、1907年に米国最初にシカゴで創業した自動車解体の専門者を例に挙げ、現在に至るまでのタイムラインを示している。

そのタイムラインは自動車リサイクル産業の成熟に伴い、同産業のIT化の時代が鮮明に到来していることを示している。米国の保険会社も高品質なリサイクル部品を求め始めており、リサイクル部品をより高品質化し標準化する技術への投資が重要と述べているほどだ。

米国ARAは、自動車の整備修理に関してEUの報告にある、「自動車のすべての部品情報へのアクセスは、自動車ユーザーや個人経営の自動車整備工場の生存や彼らの適切なサービス向上の観点から、自動車の修理のために必要な技術情報にアクセスできるように変化させる必要がある」という文面を引用し、リサイクル部品をより高品質化し標準化するためにも、自動車のすべての部品情報と関わる車両のVINコード(車体番号類似細網)等のデータベースに、自動車リサイクル業界自体もアクセスができるようにならないといけないとしている。

また、この観点から、自動車メーカーは欠陥部品のOEM部品(純正部品)名称や種別、部品番号を広く一般に公表すべきとも主張している。今後、益々自動車の複雑化や部品数の増加、より多くの電子部品の使用

によって必要な技術情報へのアクセスが重要になって来る。

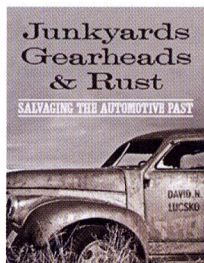
現在はその代用としてHollander Interchangeが、部品在庫管理システム等を通して自動車部品を認識するための手法を自動車リサイクラーや自動車回収業者、修理業者等に提供しているとしている。

米国の自動車損保業界

米国の自動車損保業界については、2016年損保業界は過去15年で最悪の年に苦しんでいる。米国の主要な個人向け自動車損保会社は、2016年に過去15年で最低の会計結果に墮ち込んでおり、不利なクレームなどにより高い損失比率となったとしている。

その要因は、人身事故の支払費用の他に、複雑で高価な部品費用、修理費用が発生していることを挙げている。The Wall Street Journalの記事によると、先進自動車は保険料がより高額となり、ハイテクな事故軽減装置は、事故軽減を助ける一方で、これらの事故軽減装置は、結果として交換部品代が高価になる要素となり、修理には多くの費用を要するとしている。

2016年に販売された車両の約14%は、事故軽減技術が搭載されているとも述べ、例えば、2015年のM・ベンツML350では左サイドミラーの修理価格が166米ドルに対して、事故軽減技術搭載のサイドミラーの修理費用は925米ドルにかさみ、レクサスRX350でも事故軽減技術なしのサイドミラーの修理費用が390米ドルに対して、事故軽減技術搭載のサイドミラーの修理費用は840米ドルにかさむとしている。



さらに、安全センサーの装着されているバンパーやフェンダー、グリル、サイドミラーなどはセンサーの校正作業や限定的な交換部品が必要となるため修理に費用がかさむとしている。

リサイクル部品のネガティブキャンペーン

米業界の内部事情に詳しいARA事務局長マイケル・ウィルソン氏は、自動車メーカーによるリサイクルOEM部品のネガティブキャンペーンが行われているとし、クライスラーやGMが、自動車リサイクル事業者から販売されている機能部品について、不適正な部品の取り外し作業や目視点検の不確実さ、事故の影響を受けた可能性のあるような機能部品について、一切リコールなどのサポートをしないことを表明したと報じた。

フォードは、中古部品利用の危険性を知らしめるためのネガティブキャンペーン動画CMを制作したとし、その内容は、乗客を乗せた旅客機がジャンクヤードに着き、その旅客機に中古部品を使うと機内放送し、乗客たちが騒然となるといった内容で、新品OEM部品の優位性を故意にアピールしている。

自動車リコールに関する米国の法律についても触れ、米国のリコール台数が2014年から2016年の間に急増していることをウィルソン氏はグラフを通して述べ、4千2百台以上の自動車と7千万個のエアバッグが米国のリコール対象となり、19の自動車メーカーが関係していると述べた。併せて、米国には中古エアバッグの販売を許可している州もあることから、ARAの自動車リサイクラーは欠陥エアバッグについて、品質問題を起こした日本のタカダに対して訴訟も起こしている。(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」は今回はお休みします】

ビッグウェーブグループ

畠山 敏美 代表取締役

カイトン株式会社

地元秋田に密着の姿勢 車両販売の経験生かし前進



▲秋田日産事業部の伝統守る同社 ▲畠山敏美代表取締役

今回のビッグウェーブグループメンバーは秋田市のカイトン(株)である。同社は昭和58年創業の老舗だ。背景は地元の自動車ディーラー秋田日産自動車の商品化事業部が発祥で現代表畠山敏美社長(58歳)の父君が立ち上げて活躍した。所謂、新車販売事業者が組み立てた自動車リサイクル事業ということで異色の存在と言える。現状は総社員20人、月間入庫台数は350台、在庫量は15000点の段階だ。

◇新車ディーラーの思考で発足

同社は立ち上げ後、秋田日産商事(もぎ取りセンター)の呼称で事業をスタートさせ、平成9年にビッグウェーブグループに入会し、その後大幅にリサイクル事業の近代化を図り、現在に至っている。平成14年には社名をカイトンと改め、さらに意欲的な動きに入っている。

畠山敏美社長は昭和60年に入社、中古車販売と保険業務を担当、ビッグウェーブグループ入会に伴いフロント課長としてシステム導入の作業を開始、その後営業部長、常務取締役を経て平成17年に二代目代表に就任している。自身は先代同様に新車販売畑の出身で車両販売と整備の感覚から自動車リサイクル業を見つめる姿勢で事業を展開してきた。

◇業直両面の仕入れネット構築

「設立当初から約2300坪の用地を利用して直売志向のもぎ取りセンター方式を採用し自動車ユーザーにリサイクルパーツの魅力を訴えてきた経験がある。その後の仕入れ有償化の流れの中で地元ディーラー筋からの仕入れと合わせて個人からの買い取りも並行して強化する姿勢は保ってきた。さらに地域に根差す買い取りネットワークも加味しつつ、仕入れ体制構築には手を打ってきている」という。

しっかりと地元の自動車業界に根を下ろした形にすでになっているが、事業拡大の気合いは十分で、平成14年の社名変更は「回天のカタカナ表記でリサイクルを意味し、仕事と同社にまわって来ることを期して改称した」(畠山社長)と言い並々ならぬ気合いが窺っている。

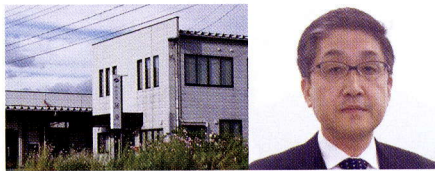
職場 秋田市寺内字大小路207の79
TEL018・846・6512

JARA会員

藤原 千彰 代表取締役

株式会社藤原

社外新品の拡販目指す 山形県に拠点進出で勢い



▲このほど開設した同社東北支店 ▲藤原千彰代表取締役

社外新品部品メーカー(株)藤原は(株)JARAのメンバーになってすでに6年目を迎えている。部品管理のシステムとしてATRSを高度に活用中である。現在、総社員17人で、ラジエーターとクーラーコンデンサーの社外新品を約3万点在庫し全国ネットで販売を展開している。

◇当初は日本製から立ち上げたが

同社は創業が昭和55年で、創業者は現代表藤原千彰氏(56歳)の父君里志氏である。

千彰社長は昭和62年に同社に入り、部品の配達から始めて、ラジエーター修理など同社の業務全般を体験し、現在、経営者の立場に立っている。

当初は日本メーカー製の新品社外部品の販売を主力に展開してきたが、同社が海外品の輸入販売に力を入れ始めたことから、徐々にその取扱量が増加し、目下のところ、需要家筋の要望に応じて、供給量は増加の一途を辿っている。

「当社では主に中国製や台湾製などの輸入社外部品の扱いに力を入れているが、整備業界のニーズは高く、今後も精力的に取り扱いを増やす方向」としている。

◇解体事業者からの引き合いが増加

取引先の内訳をみると、整備工場や钣金塗装工場、自動車部品商と並んで最近では解体事業者からの引き合いが増えている。リサイクル部品販売の補完商品としてのニーズが拡大しているからではないかと見ている。

「創業以来の取引先のご意見を真摯に承って品質管理には意を用いてきたので、現状では日本メーカーの社外品と比較しても全く問題ない品質になっている。国産の新品部品に肩を並べる社外新品の流通が軌道に乗って来たようだ」とし、今後は(株)JARA経由でグループメンバーへの商品供給に全力を挙げる。

その一環として、このたび山形県寒河江市に東北支店を開設した。ATRSシステムの導入で社内の売上・在庫管理の効率は間違いなく向上しており、今後が注目される。

職場 本 社 / 兵庫県加西市北条町横尾313の1
TEL0790・35・9299
東北支店 / 山形県寒河江市大字島島西21の1
TEL0237・84・0071

JARAグループ会員

横山 伸一 氏
株式会社川島商会

社員訓練に力見せる川島商店 講習受講後成果上げる横山氏



▲社員訓練の仕掛け持つ同社 ▲横山伸一フロント担当

神戸市東灘区の(株)川島商会(川島準一郎社長)はJARAグループの副会長店。活気ある経営に取り組んできた。今回は昨秋開催されたフロントセミナーに若干社員を派遣、体制強化に取り組む姿勢を取材した。

◇若手の横山氏にセミナー受講

同社は現在、総社員33人で月間の解体台数は平均650台、在庫量は11000点のラインで充実した状況。今回、フロントセミナーを受講したのは同社のフロント横山伸一氏(31歳)だ。

同氏は4年前に同社総務部に入社、国内部品生産に移って2年半経験、その後フロントに配置され、現在1年2カ月経過した状態。

要するに業界歴はまだまだ修行中と言える若さだがセミナー受講中もその後も余裕のある雰囲気を見せている。

たった1年余りのフロント実務でなぜ現状の激務がこなせるのか。探りを入れると背景が読めてきた。

まず彼の経歴がある。大阪産業大学で機械工学を学んだ後、経理学校に2年間学び、機械と経理の二面を習得済みでこのあたりが強みだ。

◇周辺にベテラン置きエアー防止

そういう彼の周辺には業務のベテランが取り囲んでおり、連日、適時、正確なアドバイスでヒューマンエラーの発生を最小限に食い止める仕掛けが社内に出て上がっている。

そういう横山氏が昨秋のフロントセミナーで基本形を短時間だが学んだことになる。その結果が同氏の自信に直結したということになりそう。

「問い合わせの始めから順を追って肌理細かく基本形を学べたことで、自分の弱い部分を正確に突き止めることが出来た。非常に参考になった」(横山氏)としている。

受講後の彼はこれまでの商談展開に加えて今一步踏み込んだ二度手間を食わないスマートな対応で、確実に成果を上げつつある。社員の持つ基礎体力を正確に表に引き出す作業が川島商会では実行されているようだ。横山氏も新しい時代のフロントマンと言えそうだ。

職場 神戸市東灘区向洋町西2の2の1
TEL078・200・5606
