Recyclers Alliance NEWS Vol.177

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

2018.3
Vol.177

第4回JARAグループ総会開催

JARAグループのトップ交代で心機一転めざす
(株)JARAも栗原裕之氏の専務昇任で体制強化

▲名古屋市内の東急ホテルで開かれたJARAグループの総会

▲後半持たれた懇親会は関係する官界、業界の多数が招かれ盛況だった

▲土門志吉JARAグループ新会長

3月9日、㈱JARA（北島宗尚社長）とJARAグループ（今井雄治会長）は名古屋市の東急ホテルで第15期の株主総会とグループ年次総会及び懇親会を関係者多数を招待して開催した。㈱JARA株主総会では栗原裕之取締役の専務取締役昇任、JARAグループ総会では土門志吉副会長の会長昇任を議決、心機一転の体制を打ち出し、今年の活動に新風を吹き込む意向である。

総会当日の午前中に開催された㈱JARAの第15期株主総会では昨年急逝した土門五郎氏、守屋隆之氏、また今回退任を表明した今井鐵也氏の後任を埋めるため、取締役だった栗原裕之氏の専務取締役昇任を満場一致で採択し、北島宗尚社長の足元を固める決議を行った。㈱JARAの業績も発足15周年を迎え、連続して右肩上がりで、今回の新体制でさらに社業前進を目指す方向である。

◇JARAグループの動きに変化

続けて午後からのJARAグループの第4回年次総会では各部報告、各ブロック報告、決算報告、監査報告に続いて役員改選が提議され、今期の今井雄治会長任期満了に伴う会長改選が行われ、新会長に土門志吉副会長の会長昇任が決議された。

また同時に現副会長川島準一郎氏の兼務として新設の企画渉外部長就任も公表された。このほか昨年新設された次世代会（髙橋建作会長）の次世代部への名称変更、その他各部各ブロック代表者の異動なども明らかにされた。

続いて予算案、規約改廃について議事が進められ、総会の前半が終了し一旦休憩の後、再開、今期のブロック内役員の紹介が行われた。

続いて表彰式に移り、カテゴリー分け例会取り組み表彰、品質優良工場表彰、全国一斉清掃活動報告が行われた。

その後、一般社団法人自動車再資源化協力機構からのJARAグループの現状報告があり、今年度の重点項目が示された。最後に㈱JARAからの報告を受け、総会の全ての議事を終えた。

◇後半の懇親会は華麗で盛況

年次総会に引き続いて持たれた合同の懇親会では来賓に経済産業省の行政関係者を始め、関連他団体の責任者多数が列席し、同グループの総会開催を祝福した。

経産省を代表して保坂明製造産業局自動車課自動車リサイクル室長は「貴業界には経営の合理化と競争と協調の促進のふたつの課題をお願いし、さらに団体統合に積極姿勢を見せて頂きたい」と述べ、関連企業の豊田通商㈱の横井靖彦取締役副社長執行役員も「循環型社会に対応した全てを永く使い、再利用を促す社会に進んでいきたい。そのための安くて早く提供できる自動車リサイクルパーツ生産に取り組んでもらいたい」とし、最後に日本ELVリサイクル機構酒井康雄代表理事も「行政側から団体統合を早くと剛速球を頂きました。まさに今年は業界にとって百年に一度のエポックメイキングな年になる。オールジャパンの力の結集で臨みたい」と挨拶した。

三者の挨拶を受けて日本自動車リサイクル部品協議会会長で㈱JARAの専務取締役に就任した栗原裕之氏が乾杯の音頭を取って懇談の時に進んだ。最後に宴も半ばを過ぎ中締めとして豊田通商㈱顧問白井琢三氏が挨拶して閉会となった。

【解説】

一連のトップ交代と組織変更に伴い、今回選任された土門志吉新会長は、「今年度のグループ活動方針は『部品流通の拡大』『グループ全体の売上向上』を基本方針とし、スローガンとしてはグループメンバーの意識再統一を目指して『一蓮托生』を選んだ」と説明している。

グループの業績に関しては前年対比103.9%で鉄クラップ市況の好転を受け、同時に昨年を通じて展開されたカテゴリー別業績分析方式で各個企業の問題点洗い出しが成果を挙げたことなどから、昨年に比べ回復の機運は掴んでいる。

さらに昨年はトップ層の他界が続いた㈱JARAの業績も今回の栗原裕之氏の専務取締役就任で変化が予想され、グループ全体としての進撃力は増大の気配を見せている。

日本自動車リサイクル部品協議会代表理事栗原氏に聞く

栗原裕之代表理事の決断で話合いに動き リ協側が日本ELVリサイクル機構に入会決意

◀リ協が先に動きます、と意表を突く姿勢で注目の栗原裕之代表理事

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気合いの入った組織運営に取り組んでいる。目下、注目を集めている日本ELVリサイクル機構（酒井康雄代表理事）との団体統合の話し合いである。一致団結を実現する為にはリ協側がELV機構に全員入会しても良いとまで言い切っての組織調整で約1年後の実現を目指している。「言うは易し、行うは難し」の見本のようなリサイクル業界の統合話に活を入れる勢いである。

まずリ協とELV機構との話し合いの現状について説明してください。

栗原　先日のリ協賀詞交歓会の席でも発表しましたが、リ協が現在のELV機構に合併して行く方向です。そのためにはリ協のメンバー13人がELV機構の理事として加入し、そのうちの6人が常任理事として就任後、今後の組織作りや具体的な運用方法を考えて行きます。この形を今年6月のELV機構の年次総会で承認を取り付け、そのリ協側理事メンバー含めて新体制の全理事で来年の年次総会までに基本部分を仕上げるという行程です。リ協としてはこの方針については承認はすでに取りつけています。最終的な基本の取り組みは今年年内には完了させたいと思っています。

5年前では考えられないスピードですね。もう出来上がったかのような雰囲気になって来ています。このスピード感はどこからきているのでしょうか…。

栗原　わたしがリ協の代表理事に就任する条件として、ELV機構さんとの合併問題に積極的に取り組むことを承認してもらうことが入っていました。合併ありきで代表に就任させていただいたという面があります。それと5年前とは市場の環境が全然違います。新車のEV化のスピードも上がってきましたし、自動車リサイクルの環境自体が切迫してきました。大きいふたつの団体が二分したまま過ごせる環境ではなくなってきたという厳しい現実がありますね。話し合いは緊急を要していると言っても過言ではありません。この点は指導される行政官庁も全く同じお考えだろうと思います。自動車リサイクル事業者としての共通の認識を深めるためにまず団体の一本化は必須のことではないでしょうか。

昔から、自動車解体業は「バラバラにする」のが得意で、ひとつに「まとめるのは苦手」な業界だという笑い話が囁かれていましたが、現時点では様変わりですね。（笑い）

栗原　言われる通りです。今は関係者全員の気持ちがこのままではダメだという想いの方が強くなってきています。現状打開が必要です。わたし自身も話し合いばかり重ねて実効が伴わない状況というのが嫌いなタイプなので、やるからには期限をきめて予定通りことを運ぶのが当然だと考えているのです。

では次の場面ではどういうことが待ち受けているとお考えですか。

栗原　今後のリサイクル業界ですが我々業界内の淘汰は益々進むと考えます。今までのビジネスモデルでは難しいでしょう。先の事は解りませんが、リサイクルの業界は動脈産業より数年後に問題が表面化します。しっかりと情報を先取りして、将来どのようなビジネスにつなげるべきか予測する必要があります。

そうなって行くためにはどうあるべきでしょうか。

栗原　業界として業界全体が強くなる必要があると思います。そのためにはお互いに協調するべき時は力を合わせなければならないと思います。今がその時だと思いますね。特に他業界や行政にもしっかりとわれわれの業界の意見を述べる事が出来る業界団体でなければいけないと思っています。

ビッグウェーブ3月17日と18日に名古屋市内で研修会 ジェイシーレゾナンスの松永博司氏を講師に招き学習

▲研修会参加者は現場熟知の実務者ばかりで熱気がこもる

㈱ビッグウェーブ（服部厚司社長）は3月17日、18日の両日、名古屋市中村区の愛知県産業労働センターで全国実務者研修会を開き、変化が激しい自動車整備業界事情の習得を目指した講演を聞き学習効果を挙げた。

研修会初日は13時30分からスタートし、まずはじめに㈱ジェイシーレゾナンス代表取締役松永博司氏の「地殻変動時代に如何に勝ち抜くか·クルマの進化と今後のアフターマーケット2018」と題する約1時間40分の講演を聞いた。

その後一旦休憩の後、自社品の売り上げアップのための生産管理と題して「数値に基づいた在庫管理」について実例発表後に参加者同士の意見交換のときを持った。これに引き続いて提携企業のプレゼンテーションが行われ新商品情報の学習も行った。

二日目は午前9時からお客様に愛されるフロントマンになるためにと題して①お客様との信頼関係の構築②お客様（最終ユーザー）への認知度向上策についての実例発表後に、参加者同士の意見交換のときを持った。その後商品名及び損害定義の統一についての検討会を持ち、全ての予定を終えた。

研修会当日、講師に迎えた㈱ジェイシーレゾナンスの松永博司講師は東京ビッグサイトでこのほど開催された「オートアフターマーケットフェア2018」を総合企画した最右翼の整備戦略の情報通で、同氏の講演内容は貴重なもの。短時間で集中的な学習として中身の濃いものとなった。またその他の参加者同士の情報交換もテーマを絞り込んだ内容で時機を得たものとなった。

循環・再生・延長・サービス化、そしてシェアへ Circular Economyはビジネスの基本に急成長

本篇もいよいよ佳境に入る。世界規模で経済の動きを環境型の動態で観測するCircular Economy（サーキュラー・エコノミー）の思想が大きく浮上してきた。郷古教授の自動車リサイクルに付いての分析が話の核心に触れる。リサイクルの本場米国の生の声を聞き、世界に冠たる日本の自動車産業が今後どう動くべきなのか、鋭い提言が続く。

▲郷古実教授

▲昨秋カナダで開かれた第10回IRT会議の模様

Circular Economy

ARA事務局のウィルソン氏による米国ARAの特記事項として「資本主義経済史上、最大の革命」とも例えられる、Circular Economy（サーキュラー・エコノミー）戦略だが、いよいよ欧州の自動車メーカーを中心に取り組みが始まったことが報告された。

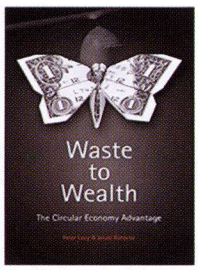
このCircular Economyについて説明を加えると、Circular Economyは単純に和訳すれば「環境経済」、「環境型経済」と訳せるが、これらの用語は、一般的に地球環境保護や地球資源保全の意味にとられることが多い。

がここで述べるCircular Economyは、企業が利益を追求するための新たなビジネス手法と考えた方がよさそうである。

Circular Economyは、製品や材料の価値を経済活動の中で最大限に生かし、維持的に利益を追求するための新たなビジネス手法であり、その結果として持続可能な低炭素社会も実現できるとしている。

つまり、企業はCircular Economyにより利益を生み、二酸化炭素（CO2）排出量の低減などを惹起し、結果的に地球環境にも良いとするビジネス手法である。

このCircular Economyは、2015年に出版されたPeter Lacy 氏らの著書「Waste to Wealth（廃棄物から富へ）」でも述べているように、イギリス産業革命以来（250年前）続いた事業経営のための資源浪費を肯定した廃棄物を生み出す「直線的」な経済モデルを、3R＋Rebuilt（Remanufactured）を効果的に推進させてCircularな経済モデルに変えようとする概念である。



製造業者にとってEPR（生産者拡大責任）を含めて廃棄物リサイクルは無駄なコストだという考えを改め、大きなビジネスチャンスととらえることで、世界のCircular Economyビジネスは、2030年までに540兆円の経済価値があるとの予測もある。

尚、Circular Economyを推進する背景には、新興国経済の急成長によるエネルギー/原材料の需要の高まりによるエネルギー/原材料価格の上昇があるとする意見もある。

Circular Economy5つの要素

Circular Economyには、企業競争の優位性につながる下記のような5つの要素「原材料の循環」、「資源再生」、「製品寿命の延長」、「製品のサービス化」、そして「所有からシェアへの転換」がある。

1）「原材料の循環」は、いわゆる「スクラップ素材リサイクル」ということができ、製品生産に使う原材料を廃棄物から再利用可能なものに変え、原料調達の負担・リスクを下げる方法である。

2）「資源再生」は、役割を終えた使用済み製品から活用できるリサイクル部品などを取り出して再利用する方法である。

3）「製品寿命の延長」は、Rebuilt（Remanufactured）、再生・再製造によって製品（部品）が使える期間を伸ばして行く方法である。

4）「製品のサービス化」は、製品を販売するばかりでなく、製品を低価格で貸し出して、すべてのモノに関して、インターネット化するIoT、テレマチックス、クラウドといったIT技術を活用し、販売後のサービス事業をこれまで以上に充実させる方法である。

例えば、いまや多くの国で採用を始めている自動車故障診断端末OBDとアクセスできる先進車両運行管理システム「ITURAN」に代表されるように、車両の使用分だけ課金し収益を得る方法や、消費者へ車両点検整備等の提案をし、その蓄積していく情報をユーザーとの継続的な関係づくりなどに活用する方法などがある。

5）「所有からシェアへの転換」は、Uber（ウーバー）などのカーシェアリングのように、個人が所有する車をタクシーとして有効活用する方法である。

因みに、欧州では、Circular Economyの原理による事業行動計画が欧州委員会で採択され、「Circular Economy Package」の名の下で、すでに企業活動が始まっており、この法案には整備性、修理性の良い耐久性の高い製品づくり等の条項が経済成長戦略として盛り込まれている。

【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】

●シリーズ企画●

我社のキーマン紹介します。 第101回

ビッグウェーブグループ

村中　貴治 課長

株式会社アビヅ

良質部品の量産に方向転換 仕入れ経路の拡大も模索

▲商品写真撮影のためのラボを特設

▲村中貴治パーツ担当課長

今回登場いただいたビッグウェーブメンバーは中古車オークションの大手USSを背後に持つ㈱アビヅ（瀬田大社長）。今年4月から部品生産の戦略を大幅に変更する姿勢を見せている。同社は目下、総社員数150人（内国内部品担当20人）、月間の入庫台数1700台、部品在庫量5000点の規模。4月からの戦略変更に備えて在庫点数を大きく絞り込んだ状態だ。

◇生産のベテラン村中氏を販売に配置

その同社のパーツ担当課長として昨年10月から着任、今春の新体制に備えているのが村中貴治課長（43歳）である。同氏は㈱アビヅ創業時からのベテランでこれまで部品生産現場に従事してきたが、今回の異動でパーツ部門の管理に異動した。

㈱アビヅの新戦略は部品の自社生産の抜本的な強化で基本を品質重視に置き、自社製部品の量産を目指すというもの。従来のローカル販売を止め、販売は提携関係にある専業事業者に委託する方向だ。

担当の村中氏も「2003年の創業以来、自社独自の手法でリサイクル部品販売に取り組んできたが、その過程でなにが一番重要かを学んできた。基本はまず品質向上で販売効率はその次に来ると思う」とし、同社の性格付けを高品質部品の量産工場にレベルアップするとしている。

◇車両仕入れの行動半径を拡大へ

当初は背景の中古車オークション部門からの車両の受け入れをもっぱらとしてきたが、今期からは仕入れの行動範囲も大きくし、扱い車種のバランスも取りたい意向だ。

自社生産の強化、仕入れ活動の活発化、提携事業者との販売連携強化などの戦略を総合的に打ち出して会社の機能見直しを図る。

「部品販売の間口を広げるため関係の深い中古車オークション会場やビッグウェーブグループの会員各位の工場も積極的訪問させていただいて行動半径を広げたい」（村中氏）としており、中古車オークション関連という特殊な環境で育った㈱アビヅが新しい動きを開始する。文字通りのキーマン村中課長の誕生である

職場　名古屋市港区昭和町14の24
TEL052・619・6620

JARA会員

松山　真也 氏

㈱オートセンターモリ エコワールド事業部

スズキの新車販売背景に 付加価値部品の生産挑戦

▲軽四ディーラー出身のリサイクル事業者の同社

▲松山真也生産主任

今回の㈱JARA会員は三重県のオートセンターモリ・エコワールド事業部（森淳次社長）である。平成14年に設立され、総社員13人で月間の処理台数は400台。そのうちリサイクル部品生産台数は45台で在庫量は5000点の規模。背景にスズキの新車ディーラー・オートセンターモリ（同社長）が控える有力事業者である。というわけで、品質管理と美化作業の責任者松山真也氏（40歳）に登場していただき、現状を語っていただいた。

◇キャリアは15年目の大ベテラン

松山氏は入社が平成15年なので今年で業界歴は14年を数える。入社以来品質管理と美化のふたつの作業を担当し、傍ら現場の指揮も取る状態。今では同社の生産管理の総元締めの立場にある。

しかも入社以来この立場に立ち続けて来ているので、同社のお得意様には名前が浸透しており、なにかあればご相談に応じる日々を送っている。

「美化作業というのはリサイクル部品では非常に重要な作業です。つまり部品がお客様の手元に届いたときの第一印象がこれで決まります。すこしでも塵や傷が目に入ればその瞬間アウト!という危険が付きまといますから」という。そして次に梱包の良し悪しも大きく影響が出る。完璧な状態でお客様の手元に届くことが絶対条件だからともいう。

◇新車顧客の信頼を裏切らない部品商売

ここまで来てやっと値段ばかりが商売ではなかったということがしんみりと伝わってくる。これまでの経験から「永い付き合いが出来ているか否か」はこのふたつの要素から成り立ってきたのだと確信しているとしている。

同社は地元ではトップクラスのスズキ車の新車ディーラーで定期的に開催される「お客様特別招待会」の当日は超人気でちょっとしたお祭り気分が味わえる。そういう顧客関係が成立しているなかでのリサイクル部品販売なのでうっかりした品質の部品は表には出せない。徹底した高品質と完璧な梱包状態が松山氏の監督のもとで生み出されることが必須の条件になっている。

職場　三重県伊賀市東湯舟2750
TEL0595・43・2225

JARAグループ会員

杉田　正 氏

飛田テック㈱新潟オートリサイクルセンター

地元でトップ級の解体業者 簡潔な商談で客の心情把握

▲月間1200台の処理台数誇る同社

▲杉田正フロント主任

新潟県上越市の新潟オートリサイクルセンター（飛田剛一社長）は飛田テック㈱の中心的自動車リサイクルセンターである。今回はそのフロントを長期間担当するベテラン杉田正主任（45歳）に登場していただき、日常の働きぶりを披露していただいた。

◇地元ではトップ級の企業規模

同センター（上越工場）は設立が平成13年、総社員35人で月間の処理台数は1200台、部品在庫量は10000点の段階。後の平成16年設立の新潟オートリサイクルセンター下越を含めると北陸地区ではトップの規模を誇っている。

そんな同社で約11年間フロント業務に取り組んできたのが杉田主任である。同氏は元は静岡県のトヨタ紡織に勤務し、新車の内装部品製造ラインで約10年働いた経験を持っている。

その後に新潟県に移住し、同センターのフロントに就職、現在に至っている。自動車の部品については十分な知識を持ってリサイクルの現場に入って来たことになる。

杉田流のフロント対応は「即座に顧客の要望をキャッチし、商談時間は短くまとめる」というもの。だらだらと交渉に時間をかけ過ぎないというのが信条だ。

◇商談は深追いせず顧客の気持ち重視

「お客様の心情をどこまでも重視することに専念しています。わたしとしては値段も品質も自信がある商品であっても、買い取られる側に少しでも不満があると察知したら、決して深追いの商談はしません。最後までお客様のお気持ちが穏やかに進んでいくかどうかのほうが問題なんです」と説明する。

こういう感覚に成熟するまでには、部品についての基礎知識はもちろん、互換性についての周辺情報、さらには付帯するその他の部品についての細かい知識など、ほぼすべての情報に精通していなければ、ついつい売りたいという気持ちが先に立って強引な商談になりかねない。もう少しでクロージングという最後の瞬間をどこで見極めるか、杉田主任の極意がそこにある。誰でもが真似ができる雰囲気ではないが、接客ビジネスの微妙な切れ味を漂わせる対応が光っている。

職場　新潟県上越市下五貫野58の7
TEL025・539・1515

発行

株式会社 JARA
〒103-0027　東京都中央区日本橋1−2−2　親和ビル7階
TEL 03-3548-3010　責任者／柴田　純奈

株式会社 ビッグウェーブ
〒497-0005　愛知県あま市七宝町伊福鍛冶屋前58
TEL 052-441-7502　責任者／森川 信也