



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

2018.7

Vol.181

新品部品の合理化対策が続々実現

新品の全部協が互換品番検索システム完成 リサイクル部品流通の基本に直結する動きで注目

互換品番検索システム完成

1.検索機能

- 純正品番→純正品番に変換
スズキ(エブリー)⇄マツダ(スクラム)⇄日産(クリッパー)⇄三菱(タウンBOX)
日産(アトラス)⇄いすゞ(エルフ)⇄マツダ(タイタン)
- 純正品番→優良品番に変換
トヨタ・日産→YBP・ZEN-ERIC・その他優良品番
- OEM車両の型式検索
- 全部協知恵袋

▲新車OEM生産の度合いに応じて互換品番は増加する

新品部品販売業者450社で構成する全国組織・全日本自動車部品卸商協同組合(本部・東京)が互換品番検索システム及びデッドストック情報共有システムなど注目すべき部品供給手法を開発、全部協メンバーの利益確保に積極的に動き始めている。リサイクル部品供給の思想と相通じる考え方で、これらの新品部品システムの成り行きが注目される。

◆注目の互換品番検索

かねてから新品部品取り扱いの全部協メンバーの間では、新車メーカーのOEM車開発のレベルが上がる度に新品部品の互換性が銘柄を超えて高まることに注目、販売現場で細かくチェックし、市場での互換品番の集積を心がけてきていた。

ちなみにメンバー間での互換品番確認の件数をキャンペーン形式で競わせるなどの対応で、情報集積度は高まりを見せ、現在約37万アイテムの互換品番がシステム上で検索できる状態に成長してきている。

この互換品番を多角的に活用することで当然のことながら新品部品の供給速度は上昇、そのまま各メンバー企業の売上増加に繋がっている。

こういったことから今年から全部協本部では



▲新品部品店の店頭は箱入りの部品が並ぶ



▲全部協の事業報告を聞く現場の自動車部品商たち

事業委員会を軸にこの互換品番検索システムの活用を傘下の組合員メンバーに奨励、全部協としての差別化を推進する方向だ。

すでに全国の主要地区での利用奨励の呼びかけを強めており、システム利用に参加を表明する組合メンバーが増えている。

◇デッドストック情報の共有化も

また、いま一つの事例として各部品販売事業者の手持ちのデッドストックの処理の問題がある。新品の状態のままでデッドの状態になった場合、不良在庫として廃棄処分する以外に対応がなかったわけだが、この不良在庫を活用して利益に結び付ける手法として、各全部協メンバー企業のデッドストック情報を中央で集約し、実際に販売できる事業者へ情報提供する形がこのほど整い、全国の全部協メンバーに利用を呼び掛ける姿勢を打ち出している。

いずれも自動車部品流通の要にあたる部分でこの考え方が全国規模で軌道に乗れば、資源の適正な再利用に繋がり、国家規模の効率化に発展するものだ。

◇リサイクル業界にも影響が

さらにこの発想は自動車リサイクル部品流通にもかなりの影響を与えるものと観測される。要するに新品部品の互換品番検索そのものが自動車リサイクル部品流通の中でも稼働して

いる思想と言える。新車の情報から発信するか、使用済み車両の情報から発信するかの違いだけで、実際の流通現場では同じ現象として現れるからである。

さらにデッドストックの相互情報処理に至っては全く自動車リサイクル部品流通の基本の発想そのもので、新品でデッドになったか、リサイクル部品でデッドになったかの違いだけということになる。

当然のことだが新品のデッドストックはあくまでも新品としての商品価値を最後まで有しており、廃棄されるまでの段階で有効利用されるべきものである。

◇積極的に提携の動きを見せる気配

以上のような事情から最近では自動車リサイクル事業者のなかには積極的に新品部品事業者との提携を模索する向きが増えつつあり、新しい事業形態が水面下で生まれつつある。

全部協の互換品番検索、デッドストック情報の共有化が推進され、自動車部品業界の中で一定の定着を果たすならば、それに呼応して自動車リサイクル事業の活性化、業態改革にも結び付く動きとなる気配が濃い。今後の全部協の動きが注目される。

自動車リサイクル界の人材開発が次の段階 内容重視の研修に注力する気配が濃厚に

ビッグウェーブグループ

修行道場で人格訓練 第1回目の好評受け 継続実施

(株)ビッグウェーブ(服部厚司社長)は5月23日から同26日までの三泊四日間、都内八王子市の高尾の森「わくわくビレッジ」と都内西多摩郡の修行道場の二か所で「第2回社会人基本研修会」を開催した。

この研修会は社会人としての心構え・モラル・マナー、自動車リサイクル業界の歴史、対人関係を保つコミュニケーションなどを学ぶ



▲高尾の森・わくわくビレッジで全員集合



▲修行道場の本堂で全員合掌

内容で第1回目の好評を受けて今回開かれたもの。

初日にオリエンテーションと服部厚司社長による基本講座が開かれ、二日目、三日目は修行道場で精神修養を目指した訓練を受けるなど中身は濃いものになった。

最終日には参加者全員で修了式が行われ、各自が修了証を受け取った。同社服部厚司

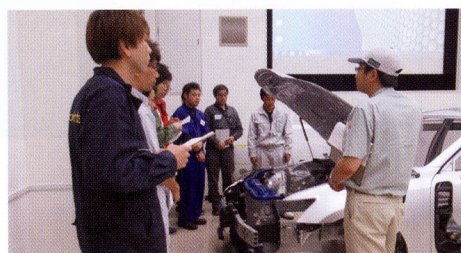
社長は「ビッグウェーブグループは自動車リサイクル業界最古の流通組織で著名な事業者が多数参画している歴史ある組織だ。ビッグウェーブらしい特徴のある研修を目指してこの企画に取り組んでいる。受講した成果をしっかりと身に付けて日常の業務に生かしてもらいたい」とし、今後も同様の研修会を継続する意向を示していた。

JARAグループ

あいおいニッセイ同和と 連携して深味ある 車体整備を学習

JARAグループ(土門志吉会長)ではこのほど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、生産管理者step1研修会を開催した。研修は生産管理・車両営業担当者をメインの対象とし、会員企業9社10名が参加した。

研修初日は、JARAのリサイクル部品の商品品質、使用済み自動車の入庫から部品生産までの一連の業務やフロント業務の基礎について学んだ。2日目は、外装パネルの見究め対



▲車体整備の実事確認作業に参加

応スキル向上のため、あいおいニッセイ同和損保開催の『修復歴の見分け方セミナー』を取り入れ、車両の修復歴の基礎知識と実車を用いた確認を行い、知識を深めた。最終日には試験を実施し、参加者には修了証が手渡された。

今回の研修では、自動車鋼板や補修用資材の変化に伴う、修復内容・技術の変化に対応した商品の見究めや顧客への提案力向上のため、専門セミナーを新たに取り入れる形となった。この背景には、主な顧客である車体整備事



▲車両修復歴の基礎知識を座学で学んだ

業者のリサイクル部品に対する要望が多様化していることがある。

JARAグループでは、修復歴がある車両の適正価格での見積りと仕入、また、入庫があった際、車両の状態や部品の生産可否について正しく判断できれば、適正販売価格による販売機会のロス改善にもつながると考えており、こうした常に顧客を意識した商品提案力向上を図った研修カリキュラムは、今後開催の各研修会にも盛り込んでいく予定だ。

名古屋のテクノロジー展

河村たかし名古屋市長が自動車技術立国を改めて宣言

愛知県名古屋市のポートメッセなごやで7月11日、自動車技術展「人とくるまのテクノロジー展 2018 名古屋」が開幕した。会期は7月11日～13日の3日間。入場料は無料で登録制となっている。来賓として登壇した地元の名古屋市長 河村たかし氏は「自動車技術によって日本が支えられているのは間違いのない事実。名古屋港の貿易黒字が7兆円、第2位

が横浜の3兆円で、その半分は自動車です。したがって税金も、名古屋市が国に上納する税金は1兆5000億円、地方交付税でもらうのが50～60億円、いわゆる補助金となる交付金が1000億円。上納率ナンバーワン都市は名古屋で、第2位が川崎、第3位が大阪です。それもこれもみんな、ほぼ半分が自動車ということで、今日集まった人たちが日本を支えていると

いって間違いはない」とあいさつ。

さらに、テスラが上海に工場を建設したニュースに触れ、河村氏は「自動車業界はどういう転換期を迎えており、この地域が世界のフロントランナーとして走り続けるためにも、名古屋も必要な投資をやっていきますので、ご提案を待っています」と話した。



【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18回



先代荒谷修会長の意向受け継ぎ レアメタルリサイクル研究を開始

◀「新しい軽自動車時代に対応した解体業を目指せ」

広島県の和田 孝美 氏 (55歳)

ビッグウェーブメンバーの中で、リーマンショック以後に体制強化に撃って出た数少ない事業者のひとつが(株)荒谷商会である。総社員40人を抱える規模でまさに次の場面を視野に入れている。先代の自動車リサイクルに対する情熱に影響を受け、「次の時代に繋がり、社員の生活を守る企業体を構築するのがわたしの役目」と、地道な経営に取り組む二代目和田孝美社長(55歳)にその心意気を聞いた。

あなたからみた先代・荒谷修会長はどのような経営者でしたか。

和田 わたしは先代の義弟にあたります。学生時代からすでに現場に入ってアルバイトで仕事を教えてもらっていました。学卒後は一時、他の会社に勤務したのですが、この事業を手伝ってほしいと言われ荒谷商会に帰ってきたのです。会長は性格の明るいアイデアマンでした。自動車リサイクルについては常に夢を絶やさない積極的な方でした。傍で一緒に仕事をさせてもらっているいろいろな勉強させてもらいました。いまでも会長としてアドバイスを貰っています。わたし自身は昨年の11月に代表に就任したばかりですので会長の存在は大きいものがあり、経営の実務上は今までと変わっていないというのがほんとうのところですよ。

和田社長のこれからの姿勢というふうなのはどのような感じですか…

和田 わたしの就任を機会に弊社のホームページを刷新して自分の思いを書いてみました。自動車リサイクル業界は2005年の自リ法制定以降はがらりと環境が変わりました。従来の廃棄車両の流れが大きく変わってまったく新しい業界の構造になったことは関係者の間では周知のこととなりました。適正処理の形に社業全体を切り替えていかなければなりません。そこで当社では2010年9月に現住所に移転してきました。古い設備のままでは次の時代は乗り切れないという強い荒谷会長の意向がありましたので全社をあげて設備更新と作業環境の改善に取り組み今に至っています。この会長の心意気をわたしが引き継いでいかなければいけないと思っています。2015年には四国営業所も開設しました。これで国内パーツ、海外パーツ、資源処理の三本柱を確実にする形ができま

した。

貴社は現在社員数が40人と大所帯です。大型の自動車リサイクル業者に発展されました。今、業界では車両仕入れ対策や人材開発への対応が急務と叫ばれていますが和田社長のお考えはどのようなものでしょうか。

和田 仰るとおりです。自リ法施行以前では純然たる解体車両の流通が存在していましたが、現状は多くの車両が中古車オークションに流れて行きます。この流れは阻止することが難しく、時代の流れとして上手に付き合っていかなければいけません。複雑な思いは持っています。それに最近は圧倒的に軽自動車優位の新車の需要構造が出来上がって、われわれ自動車リサイクル業にとりましては追いつくような格好になっています。車両重量が軽い軽自動車は引き取らないという業者も出ているようです。しかし、わたしは軽自動車の需要がここまで成長したなら、真剣に軽自動車の解体や部品生産をどうするかという方向に頭を切り替えたほうが良いのではないかと見ています。つまり現在の軽自動車の合理的な解体と部品生産の新しい手法を編み出していかなければいけないということです。「重量の軽い軽自動車は解体お断り」という雰囲気は時代遅れのような気がします。

もうひとつ人材育成については如何ですか。

和田 弊社では創業以来、人材開発に付いては意識を強く持っていますが、現場で働いてもらっている社員に付いてはこれから一緒に生活していく仲間同士として仲良くやって行きたいと考えて来ました。わたし自身もビッグウェーブグループの中四国九州地区の責任者を体験させてもらっているいろいろな勉強した経験がありますので、グループが企画する研修会には必ず社員を参加させています。その場合、社員に言い聞かせるのは「研修内容全部を慌てて覚え込もうと焦るな」と言って送りだし研修期間中にこれだと感じたなにか一つをしっかりと学んで来いと言っています。研修で出会う同じグループの同年代の社員同士の交流は予想以上の効果を発揮するものです。わたしもそうして学んできました。社員たちにも同じ経験をさせたいと思っています。グループの研修参加はメンバー企業としての義務だと思っています。弊社では年一回は必ず一泊二日ですが、社員旅行を

行って慰安を兼ねた親睦会を催しています。年に数回の飲み会も全員参加で行っています。社員個々人の想いがどの辺にあるのかわたしなりに気を配っています。

次に電気自動車問題が出て来ました。HVからEVに至る新しい電気自動車の時代、自動運転化の時代の到来についてはどのようなお考えをお持ちですか。

和田 わたしも荒谷会長もこの点についてはいろいろ考えを巡らせています。今、大きい問題となっているのが最近採用のスピードが上がって来た新素材のリサイクル問題があります。自動車のあらゆる部分が軽量化された新素材で埋められようとしています。その進展度合いは極めて早いのですが、その点についてカーメーカーさんや素材メーカーさんのご意見を伺いますとそれら新素材のリサイクル方法はまだまだ解決されていないとのこと。新車に採用するスピードに比べるとそれらのリサイクルについての情報や対処方法はこれから勉強ということのようでかなりのタイムラグがありますね。そういうことではわれわれリサイクル業者は困り、ほぼ同時に見通しが立たなければ事業化は難しいのです。また、弊社では大学の教授など有識者約10名で毎月1回、RMR(レアメタルリサイクル)研究会を開催しているような研究をしています。なんともう少しで記念すべき100回目の開催となります。

なにか対策はありますか。

和田 弊社では車輛解体はもちろん、コンピュータやモーターなどの部品や装置に関しても全部手ばらして臨んでいます。手ばらしの部分を増やせば手間がかかってコストアップに繋がりますが、次の工程に入った時にはもっと手間のかかる事態が待ち受けているのではないかと危惧して、今頑張って精微な解体を実施しています。資源を国内で循環させるのが本当の意味での資源の有効活用だと思います。中国をはじめ海外での資源受け入れ回避の傾向がすでに表面化してきました。ともかく自社の基本の立ち位置を鮮明にする時が来ています。“くるまのみらいをあらたに”をコンセプトにチームARATANIの団結力で更なる自動車リサイクルを追及します。

ビッグウェーブグループ

井戸 達也 氏

株式会社山本商店

**昨年6月からフロントを強化
豊富な仕入れを生かす品揃えへ**



▲地元トップのBW店の同社

▲井戸達也氏フロント担当

今回のビッグウェーブ訪問先は和歌山市の(株)山本商店(山本悟社長)。現在、総社員7人で月間処理台数400台、部品在庫点数6500点の規模。軽自動車と乗用車をメインにリサイクル部品の販売を展開中だ。

◇キャリア生かす強いフロント

そんな同社のフロントを昨年6月から預かるのは井戸達也氏(46歳)で、この業界歴は22年のキャリアを持つベテランである。井戸氏の父が自営する自動車解体業を永く手伝ってきたが、山本社長の誘いを受け、同社の事業に参加することにし、改めて新しいスタートを切った。

「最近はインターネットで商品写真やその他の画像を多用して顧客と情報交換しながらのビジネスが増えたので、昔より需要家の納得が得やすい場面が増えている」という。従来の電話とFAXのみの時代から一歩進んだ環境だとしている。

最近の仕入れ車両不足を反映して、人気の高年式車のコストは高まるばかりだが、井戸氏が思うこれからのリサイクル部品販売は、売れ筋商品の在庫比率を増やして回転率を上げ、同時に高年式車と並行して低年式車の仕入れも増やし、在庫内容のバランスを執ることが必要ではないかと考えている。

◇顧客の納得と回転率改善が狙い

「顧客の納得がなければ結局は売れないし、利益も上がりません。当社では在庫台数が比較的確保されていますので、部品を増産することは可能です。段階を踏んで在庫内容を改善し、回転率を高めることで利益の拡大はまだ望めますので、頑張りたい」と的確な見通しを見せている。

和歌山市場では同社の名前は古参のBWメンバーとして通っており、暖簾は確かなものがあるので、新しい井戸氏のフロント戦略が軌道に乗れば、事業の中身に新鮮なものが溢れてきそう。

同社に来てまだ時間は浅いが、持っている経験は並みのものではないだけに、今後の成り行きが注目される。余暇では家族サービスがもっぱらという井戸氏の余裕ある動きが同社の活性化の引き金になりそう。

職場

和歌山市築港3の12の2
TEL073・421・3377

JARA会員

細川 隆庸 氏

株式会社ヤマモト

**部品庫増設で品揃え見直し
車体整備の経験生す提案も**



▲白山市では大型の解体事業者

▲細川隆庸氏フロント担当

石川県白山市の(株)ヤマモト(山本富元社長)は創業が昭和49年の自動車解体業の老舗。

総社員40人を抱え、月間の処理台数が約800台、部品の在庫量は3600点の段階。昨年末、手持ちの在庫を大幅に調整して、同じ市内大竹町の別工場に部品庫を増設、新たに良質部品の生産に取り組んでいる。

◇钣金塗装の経験持って入社

そんな同社のフロントを預かるのが細川隆庸氏(39歳)だ。同氏は長く務めた車体整備工場を辞めてこちらに5年前に移籍してきた。钣金塗装の腕を買われて同社にスカウトされてきたことになる。

「10年近く車体整備に関わってきたのでとくにパネル部品については目が利きすぎてなかなかお客様に手渡す部品が見つからず、早く納品してと急かされています」と笑う。

また同社自体も鉄スクラップの比率がかなりあり、品質の思わしくない部品を無駄に生産することを躊躇する気風も強く、自然に部品の顧客には慎重な出荷となる。

「わたしが元は整備屋だったのでそのころの付き合いで部品を買いに来てくれる向きも少なくありません。その信頼に応える商売を心がけています」ともいう。

◇購入する側の立場から販売側に

もう少し詳しくいうと、細川氏自体が整備業に携わっていた当時は、同社(株)ヤマモトから部品を買い付けていたわけで、部品流通の裏表を熟知している。「自分が購入側だった経験もあって今度は売り手に変身したわけで、お客様の心理は手にとるように分かります。ですから商売はむしろ簡単ではありません」ともいう。

最近の傾向はやや仕入れのコストアップの雰囲気が強くなっているため値段的折り合いが難しい。「そんな時は昔の経験を生かしてこの部品のこのあたりをこういう具合に手を加えられたらこの品でも間に合いますよ」と突っ込んだアドバイスで壁を乗り越えている。部品を購入する側の本音の部分にしっかりと足を踏み入れて、そこから売りの形を組み立てる実直な販売姿勢が光っている。

職場

石川県白山市横江町1138の1
TEL076・276・3922

JARAグループ

吉岡 篤史 社長

有限会社二協自動車商会

**次世代の経営視点で新境地
最終ユーザーの満足感視野に**

▲北海道ではJARAグループを中心に
全方位型の部品事業者

▲吉岡篤史氏代表取締役

今回のJARAグループメンバーは函館市の(有)二協自動車商会・吉岡篤史社長(41歳)に登場頂いた。同社の状況は現在月間処理台数120台、部品の在庫量は5500点の規模。法人化は昭和57年で総従業員10人の体制。工業団地内に位置して堅実な商いぶり。

◇地元の名門ディーラー出身の強味

さらに同社の成り立ちを見ると創業者の先代は函館トヨタのサービス部出身でディーラー整備16年のキャリアを持ってこの業界に入ってきた。独立して当時のエスエスジグループの立ち上げに立ち会っている。そしてJARAグループ入会後の二代目吉岡篤史氏の時代に入るが、同氏も北海道の名門・札幌トヨタで5年間、新車販売を経験して二協自動車に帰ってきた。要するにリサイクル部品の販売を主眼に事業を追い求めた。

「リサイクルパーツの真骨頂は最終ユーザーが合理的なコストで完全なメンテナンスが出来たと実感する瞬間です。そのためにわれわれと整備事業者さんたちが協力して完璧なフォローを展開するというのが本筋でしょう」という。自社の利益、納入先の利益のもう一つ先にあるカードライバーのリサイクルパーツ活用のほんとうの満足感を追求して行きたいと考えている。

◇現状の廃棄車両オークションに問題

そしてさらにそこに至るまでの車両仕入れに付いては「現状の廃棄車両の中古車オークション流入に問題があります。本来の中古車オークションとは再販可能なクルマのオークションでなければなりません。大量の海外流出車に交じって本来、国内で廃棄されるべき車両が国外に出て行く状態は異常」ともいう。

自動車解体業界の発言力の限界と諦めないで堂々と正論を述べ続けたいともいう。

近い時点で業界の組織統一が一步前進の雲行きで、改めて自動車リサイクルの分野の意向が表面に出て来る時が迫っている。「リサイクル料金を実際に支払う立場の意見が反映される業界に成長していく努力が必要」と鋭いキーマンである。

職場

北海道函館市西桔梗町862の9
TEL0138・49・9340