

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2018.9
Vol.183

日本自動車輸入組合が飛田テック(株)を訪問

輸入車事業者がリサイクルの現場を本格視察 車両購入時から廃車処理の全行程を学習



▲新潟オートリサイクルセンターで大掛かりな解体作業に見入る見学会参加者



▲屋内の作業現場をつぶさに見る参加者



▲飛田社長から直接、自動車リサイクルの流れを聞く参加者



▲全部再資源化に早くから取り組んだ飛田テック(株)の飛田剛一社長

輸入車の事業者で組織される日本自動車輸入組合(上野金太郎理事長)は自動車リサイクル法施行に関する提言「解体業者との相互コミュニケーション」に従い、解体業者の業界団体である日本ELVリサイクル機構と情報交換を行なってきたが、このほど同機構の会員である飛田テック(株)(飛田剛一社長)の新潟オートリサイクルセンターやその他の施設を見学し、意見交換を行なった。

日本自動車輸入組合では自動車リサイクル法施行による提言「解体業者との相互コミュニケーション」に沿って自動車解体業界との情報交換に取り組みを強化してきたが、その具体的な作業として今回の飛田テック(株)グループの見学会の開催となった。外車の輸入事業者団体として自動車解体の現場を視察するのはこれが初めての試みである。

◆グループが運営の介護施設も見学

見学会の当日は飛田グループ内の介護施設「リボーン」が運営するサービス付き高齢者住宅「だいにちスローライフビレッジ」も見学、見守り付き住宅に商業施設が併設され、職場と住民の交流スペースが組み合わされている様子

も見学した。次いで直江津港 SHIPPING センターを訪問、約4万トンの鉄資源の在庫に目を見張った。直江津港は水深が深く、重量物の陸揚げは勿論、国際防衛艦には有利な港湾であることも説明を受けた。

また新潟オートリサイクルセンターでは自動車リサイクルに積極的に取り組んだ経緯や国内外に広がるリサイクル部品の需要動向、障害者雇用に取り組んだ背景などの説明や、電炉向け全部利用再資源化が自動車メーカーの信頼に繋がっている点や本社工場シュレッターとの棲み分けの現状の説明も受けた。

◆エアバック実演見学し今後の協力約す

工場見学では国内・海外メーカーのエアバックの展開の実演を見学、安全で効率的な作業や丁寧に仕分けされた部品倉庫も案内された。見学会参加者からは自動車購入時から処理に至る指示書の流れに対する質問や、今後見込まれるEV、PHVの普及の過程で効果的な自動車解体の発展に役立つ輸入車情報の提供を行いたいとの旨が伝えられ活発な意見交換の時間が持たれた。最後に飛田テック(株)本社ではASR(シュレッターダスト)の処理工程や産業廃棄物各種の設備についての説明を見学者に行った。

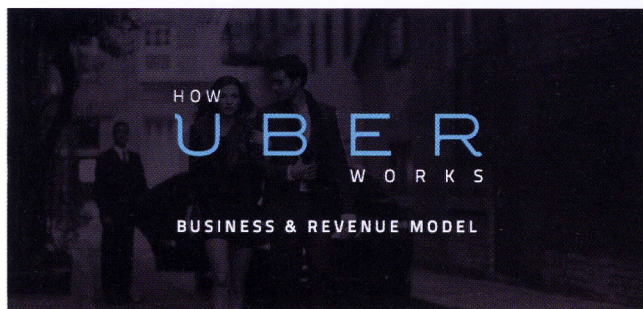
【解説】

飛田テック(株)では全部再資源化への取り組みが早く、地場の電路メーカーへのエコプレンスの供給をかねてからスタートさせ、その功で17年には3R推進協議会から環境大臣賞を受章している。

自動車リサイクル法は05年に施行されたが、それ以前の01年には新潟オートリサイクルセンターを開設、効率的な自動車解体システムを他に先駆けて導入、リサイクル部品の販売ネットワークの構築にも成功していた。年間の処理台数は約3万台でその量は県内の使用済み自動車発生量の三分の一に匹敵している。

また、最近ではアジア諸国との事業連携にも積極的で、とくに中国・天津市の解体工場立ち上げやマレーシアでの現地企業との合併によるリサイクル部品販売会社の設立にも動き、同時に地元住民への介護施設提供なども含め、日本の自動車リサイクル業界では模範的な実績を積み上げてきている。以上のような動きが今回の日本自動車輸入組合の見学会の開催に繋がったと観測される。

トヨタがウーバーテクノロジーに5億ドル出資



▲ウーバーのライドシェアサービスは世界中の注目を集めている



▲トヨタ自動車の高度安全運転支援システムがウーバーと合体する

トヨタ自動車と米ライドシェア大手のウーバーテクノロジーに5億ドル(約550億円)を出資し自動運転技術を活用したライドシェアサービスの実現に向けて提携関係を強化する。両社の技術を搭載したライドシェア専用車両をウーバーのシステムに導入する方向だ。

自動車の年間世界販売が一千万台のトヨタ自動車が、自動車の「所有」ではなく「共有」サービスの構築に向けて、本格的に動き出す。

米国でトヨタが販売するミニバン「シエナ」をベースに、ウーバーの自動運転キットとトヨタの高度安全運転支援システム「ガーディアン」を融合させ、2021年にウーバーのライドシェアネットワークにその車両を導入する。

双方のシステムが周辺状況を二重にリアルタイムで監視することになり、安全性を高める。両社は量産型の自動運転車両の運営や、他社を巻き込んだ運営会社の設立も検討を進める。

◇スマホタッチだけで好きな場所にクルマで移動

この5億ドルの出資は現状では、出資比率は1%にも満たない。それでもトヨタ自動車は声明で「世界最大のライドシェア企業の一つであるウーバーとの提携は、トヨタがモビリティカンパニーへと変革する上で、重要なマイルストーンになる。両社の技術とプラットフォームを連携させたライドシェアサービスは、安全で安心な自動運転モビリティサービスの実現に向けた一つの道筋」と提携の意義を強調した。またウーバーも「我々の先進技術とトヨタの安全へのコミットメントや世界的に有名な製造技術との組み合わせは、ごく自然な調和であり、両社が協力して生み出される成果大きい」としている。

トヨタは2016年にウーバーと提携。その時点での出資は、数10億円の少額出資だったとみられる。しかし、今年18年1月に入り、ウーバーや米ネット通販大手アマゾン・ドットコムなどと組み、自動運転の次世代電気自動車(EV)「e-Palette(イー・パレット)」を開発すると発表。20年代前半に米国で実証実験を始める計画を明らかにした。

ウーバーはすでに「スマートフォンのボタンをタッチするだけで、好きな場所にクルマで移動できる」システムの構築を目指し、50億回の乗車実験を重ねてきた。だが2018年3月には自動運転車で死亡事故を起こし、公道実験を一時中止した経緯がある。より強固な安全性を確保するには、トヨタ自動車との連携が必要だと考えたようだ。

◇異業種が先行するか

一方のトヨタ自動車は、技術革新によって自動運転のライドシェアビジネスが確立されたとき、自動車メーカーとしての主導権を握っていたいと考えている。米グーグルや米アップルなど「異業種」が先行すれば、単なる車両供給の下請けメーカーになりかねない。この危機感は無視できない。

車両が「共有」されれば販売台数の激減も予想される。トヨタ自動車の豊田章男社長が常々「自動車業界は100年に一度の変革期にある」と口にしてしているのも、こうした構造変化の時期にあるからだ。

両社の提携がどんな効果をもたらすのか、ともに業界のリーダー的な存在だけに、世界中が注目している。

JARAグループがノンシリコンワックスを会員に推奨 パーツの仕上がり品質向上に動き顧客意識をアップ

JARAグループ(土門志吉会長)では、リサイクル部品の美化・検品工程に使用するコンパウンドについて、ワックス入りではなく「ノンシリコン・ノンワックス系」を使用するように会員企業に広く呼び掛けている。

ワックス入りコンパウンドは研磨と艶出し効果があるが、塗装時に塗料を弾いてしまう等のデメリットがある。また、ワックスに含まれる研磨剤が傷に入り込むことによって、シリコン除去や塗装の剥ぎ・削り作業等の工数が発生し、さらには除去することで見えなかったキズが浮

き上がってくる。昨今では、商品の返品・クレームにつながっているケースが多く見受けられ、钣金整備工場等の顧客より改善を求める意見が多く寄せられている。

こうした事態を受けて、JARAグループの品質管理部では、商品の品質管理と顧客満足の更なる向上のため、「ノンシリコン・ノンワックス系」の使用をグループ全体で推奨していくことを決定した。八束和志品質管理部長(株)ヤツヅカ社長)は、「お客様第一10カ条にありますように、お客様の要求や要望に応じていく事がと

ても大切だと思います。これからも喜んでいただける商品作りを目指していきます」と意欲的な姿勢を見せる。代わりとなるコンパウンドについても提案し、今後(株)JARA用品システム内で展開していく予定だ。

JARAグループでは、一貫して顧客を意識した商品作りを目指してきた。背景としてリサイクル部品に対する要望が多様化していることが挙げられるが、顧客のニーズに合った商品提供を行うことで、JARAリサイクル部品に高品質だけではなく新たな付加価値を生み出していく考えだ。



【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20回



北海道の地域性を無視しない業界指導望む 二代目に共通した悩みの解決に取り組もう

◀「自動車を使う消費者の思いはまだまだガソリン車ではないでしょうか」
という菅野社長

北海道の菅野 康博 氏(48歳)

今回の訪問先はビッグウェーブグループの北海道旭川のメンバー(有)菅野商事。地元旭川では昭和51年創業という古参の自動車解体業者。代表者菅野康博社長(48歳)は北海道自動車処理協同組合の旭川支部長を務めている。6年前に経営を引き継ぎ、現在に至るが、先代が築いた暖簾を次の時代にどのように引き継いで行くべきか、北海道特有の地域事情に即した業界運営の難しさを感じる日々を送っている。

まず伺いたいのは創業者である先代の雰囲気ですが、どういう経営者でしたか。

菅野 先代は当初タクシー会社に勤務していたサラリーマンでしたが、その勤務先が倒産したので止むを得ず自動車解体業に手を染めたようです。なかなかの頑固者で想い立ったら諦めない性格のようでした。現在の本社用地を取得した時の話ですが、実は競売物件で入札になったのですが、父の入札は三位か、四位という順位で結果として敗れたのですが、どうしても諦めきれず、一位入札の購入者と直接交渉を粘り強く繰り返して、とうとう買い取りに成功したという武勇伝が伝わっています。わたしには到底まねのできない技でしたね。

なるほど。創業者と言うのはどなたもそういう逸話の一つや二つはあるものです。今のわたしたちも見習うべきですね。そこで次はあなたの時代ですが、菅野流の経営方針というのはどのようなものですか。

菅野 最近、顔と声は親父さんにそっくりと言われるようになりましたが、商売のやり方も基本的にはどうも同じのようですね。(笑い)実はわたしは札幌の北海道自動車短期大学を卒業して神戸製鋼とポッシュが合併で設立した日本ABSというブレーキ部品のメーカーに六年半勤務した経験があります。ここでは新しい機械設備を現場に投入する際に細かい部分の仕様を調節しながら実際に稼働させる仕事に携わっていました。要するに新品部品の組み立て作業でした。自動車解体は組み立ての逆なんです。当時の経験は今非

常に役立っています。機械設備とはなにかという点では結局同じですから。

次の時代への準備はなにか手を打っておられますか。

菅野 作業環境の整備は着手したいと考えています。ニブラの導入や作業場床面の整備などは急ぎたいと思っています。究極は人手不足への対応です。どちらの事業者も同じでしょうが、少ない人数で同じ生産量を維持しようと思えば作業効率のアップしかありません。そのための設備更新は避けられないと思っています。かつて部品メーカーで勤務していた時に叩き込まれた作業環境の整備規準などを思い起こして正確な設備投資を行いたいですね。

ところで貴社の仕入れ対策はどのようなものですか。どちらも車両の仕入れにはお困りのようでして。菅野流の仕入れ対策を伺いたい。

菅野 これについては地道に顧客を訪問して頭を下げる以外に方法はないようですね。新車ディーラーさんから町の整備工場さんまでくまなくお尋ねして営業活動を積み上げることです。土地柄もありますが、廃棄処分すると決めた瞬間から「早く取りに来て」と催促される向きが多いです。そういうときはなにはさておき即座に対応というのがわたしのやり方です。声がかかれば即対応というのはある意味商売の基本でしょうね。

おっしゃる通りですね。すぐに動ける客対応は大切です。次のテーマですが菅野社長は次代のEV問題についてはどのように見られますか。

菅野 わたしはEVについては自動車生産の100%EV化ということは無理ではないかとみています。欧州や中国では排気ガス対策のいらないEVにかなりの期待をかけていて、一気に全部EVだとおっしゃっているようですが、それは行政上の考え方であって現場で自動車を使う消費者の思いではないのではないかと、カーユーザーはまだガソリン車やDE車を求めているのではないかと感じています。ということで日本の場合とはことんEV化が進んだとして総量の50%くらいが限

界ではないかなと思っています。日本だけではなくて世界的視野でみても充電設備が整わない市場と言うのは相当広いと思われますので、特にローカル市場では従来のガソリンエンジン車やDE車の需要は根強く残るとみえています。先行きの判断はまだまだこれからではないでしょうか。

あなたは業界団体のお世話役もしておられますが今後の業界の見通しのなかでなにか感じておられることはありませんか。

菅野 そうですね。最近お話しが活発化してきたリサイクル部品協議会とELV機構との一体化のお話ですが、大筋では結構なことだと賛成しています。業界団体が一本化することで行政に対する発言力は高まりますので、よろしいことではないでしょうか。しかし、その一方で、自動車解体業特有の地方事情が全体の討議のなかで希薄になっていく危険もなくはないというのが実情です。言いたいことは全国組織化の大きい流れのなかで同時に地方の諸事情にも心を配った配慮が求められているということです。時代の流れに逆らうということではなくて同時に存在するふたつの思いを上手に解決する賢さが必要ではないかと言いたいです。自動車解体業の活性化にはこの地域性の生かし方が決め手になると思われます。それにいまもうひとつ重要なことは日本の自動車解体業界全体を通じて大きく代替わりの流れが進んでいることです。わたしも二代目経営者の一人ですが、二代目経営者にはどうしても初代にはなかった悩みというものが共通してあります。大きい変革の時を迎えているだけに次の場面がどう変わって行くのかを考えるだけで相当なストレスになります。この問題は業界の共通課題として各自が取り上げ、真剣に情報共有して行くべき事柄ではないでしょうか。改めて個社が抱える課題を丁寧に積み上げて業界の総意として汲み上げていく努力が団体の指導層には求められていると思います。北海道の業界の健全な発展のために尽力するつもりです。よろしくお願いします。

ビッグウェーブグループ

鶴田 侑志 氏

株式会社シマ商会

入社1年で早くも戦力に 初めて知った部品の人気



▲総社員200人の大企業で
規模は業界1位



▲鶴田侑志フロント

ビッグウェーブグループの有力メンバーの一人が(株)シマ商会(島一樹社長)である。大型トラックから軽自動車、さらには建機車両に至る四輪車のほとんどすべてを取り扱っている。現在総社員200人、月間処理台数2200台、部品在庫点数30000点の巨大企業だ。

◇新人鶴田氏だいま修行中

そんな同社に昨年4月に入社したばかりで、現在フロントとして修行中のフレッシュマンが鶴田侑志氏(23歳)である。東北学院大学法学部を卒業後、同社に入社しやっと一年半が過ぎた。文字通りの新人社員だ。

「新しいことに挑戦したくてシマ商会に入りました。自動車リサイクルのことは全く分からなかったのですが、リサイクル部品がこんなに人気がある商品だということを知ることができました」という。自動車の修理は新品部品でするものと思い込んでいただけに、連日の問い合わせや実際の成約状況に驚きを隠し切れない。

まだまだ慣れないフロント業務で「電話口ではこちらの話を十分聞いてもらえていない気がしますので、FAXやメールの画像を丁寧に発信してお客様とのコミュニケーションを取る努力をしています」と奮闘中だ。

◇次の目標は外車部品の情報収集

ともかく、国内部品販売の基本を一刻も早く学びたいと毎日勉強を積み重ねているが、いま、特に上司からチャンスを与えられているのが外車部品の情報収集だ。「欧州車の部品事情を集中して勉強中で、とりあえずBMWとベンツの部品については急いで情報を集めています」という。

リサイクル部品の購入者は上は新品同然品から下は多少の傷ありOKまで非常に幅が広い。本格的な商談展開の力を身に付けるにはそれぞれ細やかな周辺知識を出来るだけ早く吸収する以外に方法はない。

今は乗用車部品に的を絞ったフロント業務に終始しているが、いつかは同社の本丸である大型トラック部品の取り扱いも学ばなければならない。これからの数年間はまったく気が抜けない格闘の時代が新人鶴田氏を待ち受けているのは間違いない。

職場 福島県南相馬市原町区字権現下73の2
TEL0244・22・1835

JARA会員

廣田 一弘 氏

株式会社ワールドパーツ

整備業の立場考えた提案型営業 創業以来顧客との接点を確保



▲整備業とともに歩む同社



▲廣田一弘フロント主任

今回お伺いしたのは兵庫県の(株)ワールドパーツ(横山雄三社長)。かねてからリサイクル部品流通については独自の理論を展開、顧客である整備工場とは密接な連携を保っている。

創業は昭和60年、総社員20人、月間入庫台数200台、部品在庫量4000点の規模。

そういう同社のフロントに入社以来29年間務めてきたのが廣田一弘氏(50歳)だ。この道一筋で筋金入りのベテランである。

◇提案型の商談を重視

「当社ではできるだけ価格のみのお話して終わらないように徹底した提案型のビジネスを考えています。一つ一つの部品に関して、周辺の情報を駆使し、顧客の整備に関してお役に立つお話を心がけています」という。

同社の創業者横山和夫氏は兵庫の業界でも屈指の事情通で積極的に整備事業者との情報交換会を開催するなど異色の動きを見せてきた。そういう背景から廣田氏もその意向を受けて過去に同業者に対する業務指導に全国を飛びまわった経験を持っている。リサイクルの実務については早くから精通していたことになる。

「自分なりにこれは何故こうなるのか、自分に問うことを続けてきました。顧客である钣金塗装工場様、整備工場様、リビルト部品会社様へ積極的にお伺いして情報収集もしました。売れ筋部品の特性の分析も徹底して行いました。それらの情報を付加価値として今、お客様に提供しているわけです」と考える。

◇細かい部分の情報を丁寧に分析

どちらかと言えばリサイクル部品業は商品を右から左に受け渡す場面が多いが、その流通の細かい部分で丁寧に情報を処理し、実務として分析を試みる気風はこの業界ではなかなか見当たらない。ワールドパーツの大きな特徴ではないだろうか。

また廣田氏の場合、若い時からこの業界一筋で走って来たことを考えると、どのような環境でも与えられた仕事に真剣に取り組むことで、ビジネス展開を容易にする知識の集積は可能だということを教えている。努力家のキーマン廣田氏と言えるだろう。

職場 兵庫県東海市木梨686
TEL0795・42・3308

JARAグループ

金田 正吾 氏

株式会社鈴木商会ELV道央

鉄資源再生では道内最大規模 部品販売強化の成果上げる



▲グループ会員から部品生産を
学習の同社



▲金田正吾生産担当

北海道の最大手の鉄資源再生業者が(株)鈴木商会ELV道央(駒谷僚社長)だ。社員総数306人の大所帯で月間約700台の入庫の内、半数が鉄資源再生に回る。残り350台が部品取りで、現在の部品在庫量は12000点の規模。数年前から徐々に部品取りの比率を高めて部品生産力の強化に努めてきた。

そんな同社の生産現場の舵取りをしているのが金田正吾氏(39歳)だ。

◇生産指示の立場に立って3年目

鈴木商会の系列のタイヤショップに6年勤務の後、同社に異動、解体の前処理からスタートして生産実務、美化作業を経て、目下生産指示の立場について3年目に入る。

「当社では生産部門の人員を増強中で、新人の数が増えて来ました。部品生産の実務を指導しながら、どのような生産の形がいいのか改めて研究中です」という。

金田氏は同社入社後、基本技術の習得のため、道内では釧路の高橋商会、本州では埼玉の鴨下商店などに研修出張している。「ご両社の生産技術の長所をしっかりと学ばせていただき、当社の現場に持ち込ませていただきました」ともいう。現在では北海道市場の特性にあった部品生産の形を独自に軌道に乗せ、JARAグループの一員として頑張っている。

◇北海道で人気の軽の4駆に注力

「当社では道内の人気車種である軽の4駆車に的を絞って高品質の部品を揃えて来ました。需要のある中低年式部品も力を入れて回転率も維持しています」と精力的だ。

売れ筋の部品を追いながら、効率良い生産を継続させるためにグループ内で公表されるデータや自社で蓄えたデータなどを丁寧に分析して細部に至る販売戦略を組立てている。

「部品取りの作業を丁寧にするだけではなく、作業の順番や工程の段取りを常に検証していく姿勢が大事です。後輩に生産の感覚を早くわかってもらいたいと訓練しているところです」ときめ細かい指導ぶり。自動車リサイクルの本場の北海道で部品生産を本格化させた同社の勢いは止まらない。オフでは家族とキャンプを楽しむという、磨きがかかるキーマン金田氏である。

職場 北海道石狩市新港中央3の750の7
TEL0133・64・1882

