



BEST Recyclers Alliance NEWS

ベストリサイクリ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2018.10
Vol.184

ソフトバンクとトヨタ自動車の連携スタート

クルマ利用の情報管理社会に急進展の両社 自動車リサイクルの在庫情報管理も再評価



▲ソフトバンクも最新の携帯電話を続々投入し、世界の情報産業を目指している



▲トヨタ自動車の新車販売戦略は一気に次の次元に突入している。写真は東京お台場のMEGAWEBのトヨタショールーム

トヨタ自動車が、四つの販売系列ごとに振り分けてきた車種を全店共通に切り替え、全系列全車種販売の戦略に方向転換する。日産自動車、ホンダはすでに販売店の系列を廃止したが、国内の新車販売台数（軽自動車除く）で年間シェア50%に迫る首位のトヨタも系列販売の見直しに踏み切った。人口減に伴う市場縮小に加えて、車を共同利用するカーシェアリングの普及など市場環境の変化が今回の方向転換の背後にあるようだ。

国内の自動車メーカーは、シェア競争の結果、戦後のモータリゼーションの流れの中、販売対象ごとに系列で異なる車種を個別の販売店に売らせる戦術を取って来た。ところが、バブル崩壊後の環境悪化を受けて、日産は1999年に5系列を2系列に絞り、2011年には両系列を統合した。ホンダも06年に販売チャンネルを統合するなど新車販売の環境は変化した。

一方、トヨタは、地場資本を中心とした約280に上る系列販売会社の体制をいままで維持してシェア首位の座を確保してきた。だがこれも16年には、系列ごとの支援から地域を軸とした販売戦略に転換し、今回の戦略変更を経て、20年から25年ごろにかけ、段階的に全店

全車種販売体制に移行する。

◇ソフトバンクとトヨタの共同事業開始

この販売系列改編に加えて、ソフトバンク㈱とトヨタ自動車㈱は、新しいモビリティサービスの構築に向けて戦略的提携に合意し、新会社「MONET Technologies(モネ テクノロジーズ)㈱」を設立することを通して2018年度内をめどに共同事業を開始する。

MONET㈱は、ソフトバンクの「情報革命の実現」とトヨタの「人の移動に自由を」の二つのビジョンを統合し、安心・快適なモビリティ社会の実現を目指すとしている。トヨタが構築したコネクティッドカーの情報基盤である「モビリティサービスプラットフォーム(MSPF)」と、ソフトバンクのスマートフォンやセンサーデバイスなどからのデータを収集・分析する「IoTプラットフォーム」を連携させ、新しい車両移動と社会情報の合体を目指す。

◇前進するクルマ利用の情報管理社会

具体的には2020年代半ばまでには、移動、物流、物販など多目的に活用できるトヨタの専用次世代電気自動車(EV)e-Palette(イーパレット)による新事業に結びつける。例えば、移動中に料理を作って宅配するサービスや、移動中に診察を行う病院送迎サービス、移動型オフィスなどのモビリティサービスを、提供するこ

となどが考えられている。さらに将来は米大手ライドシェア企業・ウーバー等との提携を通じてグローバル市場へのサービス提供も視野に入れている。ここでトヨタが目指すのは若者らの需要拡大が見込めるカーシェアリングへの本格参入。販社再編を契機に来年4月に東京で直営店を含む全国約5000拠点が参加できる新しいシステム構築に着手する。「原則どの店でも全ての車種を提供、返却できる手法」を駆使して、各店の試乗車を活用し、若者らを中心に一般カーユーザーとの接点拡大にも動くとしている。販売シェア50%に迫る、トヨタの「全車種全系列販売」の実施と「ソフトバンクとのモビリティサービス」の統合は、日本の自動車産業の基本構造が変容したことを示している。車両販売の形、カーアフターマーケットの形が変化していくことに他ならない。問題の中心にあるのがカーシェアリングの思想で、今後は車両の個人所有が減少し、なんらかの形で車両の集団管理に移行する。このことは今後の市況如何では自動車リサイクルの事業運営のなかで現在、維持している在庫情報管理を軸とした各種の組織戦略、グループ戦略の価値が再評価される見通しも出てきたことを意味している。自動車リサイクル経営の発想も新時代に対応した変化が迫られている。

総部品流通売上げ28億8500万円を目標に ATRSネットワークの利用活性化に着手



▲名古屋市のホテルナゴヤキャッスルで開催され、新年度55期の売上目標が発表された



▲今期はシステム利用の活性化と車両在庫量拡大に全力を挙げると表明した株式会社BW服部厚司社長

(株)ビッグウェーブ(服部厚司社長)は9月15日、名古屋市のホテルナゴヤキャッスルで平成30年の加盟店代表者全体会議を開き、新年度第55期の経営目標を総部品流通売上前期実績比5.5%アップの28億8500万円と設定、事業拡大に動くことを明らかにした。具体的には生産力、販売力の研修強化、使用済み車両在庫強化、フレンド・パートナー企業との提携拡充を通じて目標達成を目指すとしている。

全体会議は当日13時から、代表取締役服部厚司氏の挨拶で始まり、同氏自ら昨年度54期の実績及び運営報告を行い、続いて今年度55期の目標と今後の取り組みについて西田英祐取締役と森川信也取締役が行った。

その後、服部厚司代表取締役によるキャンペーンの表彰に移りフロントマン、部品登録の2部門の成績優秀企業と優秀者が表彰された。

休憩の後、講演会に移り、総務省国際戦略局次長宮本昭彦氏の「エネルギー・環境問題について」と題する講演を参加者全員が聞いた。

さらに17時15分から懇親会に移り、来賓挨拶を(株)JARA代表取締役北島宗尚氏と一般社団法人ARN代表理事岡田誉伯氏の両氏が行い、参加した提携企業の紹介を経てコベルコ建機(株)営業促進部環境マーケティンググループ長小野朝浩氏の乾杯の音頭で懇

親の時間へと移った。

懇親会は山形オートリサイクルセンター(株)代表取締役伊藤雄一郎氏の中締めで予定をすべて終えた。

(株)ビッグウェーブ代表取締役服部厚司氏は会議の冒頭「今期はシステムの利用活性化の対応に着手すると同時に、従来から取り組んできた損保会社やその他の企業と連携した車両在庫量確保の動き、さらにグループを挙げての販売促進の対応を急ぎます」と挨拶、ビッグウェーブ戦略の充実ぶりを表明。また懇親会では(株)JARA北島宗尚代表取締役が「今年は異常な気象現象や地震などが続き、各位はご苦労が絶えなかった年でした。今後も(株)JARAは(株)ビッグウェーブとの連携を重視して協力は惜しみません。ともに頑張りましょう」とエールを送った。

また席上公開された資料では過去5年間のATRSネットワーク全体流通金額は2016年47億2234万円、2017年67億6142万円、2018年90億279万円と順調に売り上げを進捗させており好調ぶりを見せている。

さらに服部社長の挨拶にあった部品流通活性化プロジェクトを10月12日に都内で発足させ、とくにグループ内での流通拡大、フロント力の強化、自社品の販売向上、会員間の情報交換などに力を入れる。参加は自由参加の姿勢で加盟店の主体性を尊重する。

また予定では来年4月19日に札幌で全体

会議を、5月24日、25日に社会人基本研修を準備している。

近況のネット上での業績上昇は、昨年来のトラック部品研修や社会人研修などの支援策が功を奏したものと観測され、これに加えて部品流通のメッカである北海道での来春の全体会議の開催には大きい期待が寄せられている。今回の全体会議の開催で来年度の積極姿勢が予告されたことになりそうだ。

【キャンペーン優秀者】

フロントマンチャレンジ(平成29年10月21日から平成30年6月20日まで)

【実績部門】

◇1位山形オートリサイクルセンター(株)・長南千鶴◇2位(有)田所商店・山神章裕◇3位(株)荒谷商会・藤原雄治

【伸び率部門】

◇1位(株)荒谷商会・藤原雄治◇2位(有)下越・桑原和也◇3位山形オートリサイクルセンター(株)・井上裕之

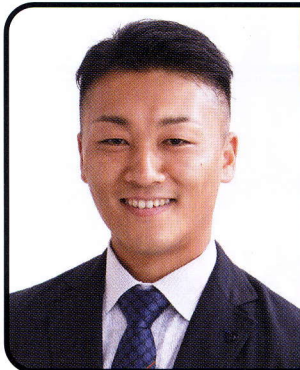
部品登録キャンペーン(平成29年10月21日から平成30年4月20日まで)

【実績部門】

◇1位(株)新和商会◇2位浦和自動車解体(株)◇3位(株)エコアル

【伸び率部門】

◇1位(株)奥野自動車商会◇2位オートパーツさいとう(有)◇3位山形オートリサイクルセンター(株)



【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21回



予測するにはアンテナを高くし 収集する情報量を出来るだけ多く

◀「幼い時、祖父と父の二人から商売の厳しさを学びました」
という岩間氏

静岡県の岩間 優 氏 (33歳)

自動車リサイクル業界の世代交代も急速に進んでいる。現状、創業者から数えて三代目に引き継ぐところが増えている。戦後70年が経ち、自動車の需要最盛期も経て、百年に一度と言われる次のEV時代が迫る中、自動車リサイクルの世界も次の時代に一直線ということのようだ。そこで今回は三代目の経営者候補・㈱イマワークスの岩間優常務(33歳)に登場いただき、若き想いを語ってもらった。

創業者のおじい様、現代表のおとう様についてのあなたの感想を聞かせてください。おふたりはどんな経営者でしたか。

岩間 わたしが覚えている祖父は「もったいない」が口癖で、要するに解体業の申し子のような徹底した昔のやり手でした。頑固な気質で向こう意気は強い人だったように覚えています。そして親父は「行動力と義理人情が同居の経営者」です。何事もなんとかなるから、まず実行してみようという雰囲気強い人です。わたしが小さい頃は会社でふたりが激しくぶつかって一触即発のものすごい場面を何度も見えています。商売というのは簡単なことではないなというのはその様子を見てはっきり感じました。結構、二人から影響は受けていると思います。

ではあなたが今後の経営を引き継ぐと仮定して、あなたの経営方針というものはどのようなものになりそうですか。

岩間 経営とはこうあるべきだという理想の形は頭ではよくわかっている積りですが、頭で分かっているということと、実際にうまく会社を運営できるかということとは違います。自動車リサイクルの世界がだんだん縮小している現状で、為すべきことはいままでとは変わらないのですが、その中で良いことは継承し、悪しきことは捨てて上手に事業は継承していくべきだと思います。さらに20年後、30年後というのは正直なところ読めません。予測するにはアンテナを高くして、収集するべき情報量をできるだけ多くしなければなりません。事業継続のための学習は今から改めて強化していくべきだと思っています。

なるほど。ということでもっと具体的にいうならどうすべきだと思いますか。

岩間 わたしがいま思うのは、30年後に今の形の自動車リサイクル業が社会から必要とされているのかどうかという不安です。言い換えますと今のままの自動車解体業は存在しないかも知れないし、自動車解体の形自体が根本的に変化しているかも知れないということです。なぜそう思うのかと言いますと、自動車の所有の形が大きく変わる気配が強いからです。カーシェアリングがどんどん増えますと、個人所有の車両が大幅に減少するはずで、つまり車両の管理の形に大きな変化が起きそうなので、全く違った形のカーアフターマーケットになって行きそうだと感じています。極論ですが自動車が「リサイクルされるのか否か」ということです。果たしてどんな形に廃棄自動車の処理が変化していくのか全く予想できないということです。さらに言いますとわれわれ自動車リサイクル事業者は今とは全く違った業種に追い込まれるのかも知れないと思っています。そうなったとしてもその時点で新しい業態に変容して前進して行かなければいけません。

JARAグループでは二世経営者の教育に力を入れています。あなたの二世経営者教育についての感想を聞かせてください。

岩間 わたしたち若手は次世代としてこれからの時代をどう生きるかを真剣に考えなければいけないと思っています。しかし、あくまでも次世代は次世代です。親父たちの考えや動き方が先にあってその中で次世代が生かされていることも事実です。今のところJARAグループは執行部自体が若くなったと言うことはありますが、それは親会としての若返りが起きているということでして、その中に次世代も含まれていることになっています。ですからちょっと次世代の影が薄くなっている感じもします。わたしは次世代だけの考えや行動がもっと熱心に討議されてもいいのではないかなと思っています。だからと言って、じゃあ、なにをすればいいのかということですが、そこはまだ自分でもはっきり分かりません。ですからそのあたりをもっと次世代として論

議してはどうかと感じています。親会のJARAグループはグループとして動き、同時に次世代も別個にいろいろ考えて動けば互いに励みになると思いますけど…。

時代はEV化の一途です。今後のEV時代はどのように変わっていくとお考えでしょうか。

岩間 EV化で自動運転や事故防止装置が急速に発展して、いわゆる事故車と言うのが急減しています。事故をしないクルマというのが増えるわけですからある意味で在庫減という事態は避けられません。また車両製造の素材の変化も急速で、カーボン製、プラスチック製、FRPやアルミ製の部品が増えて来ます。つまり非鉄の部品がどんどん増えてきています。ということで従来の鉄を標準にした解体と言う概念を捨てて行かなければなりません。さらに言いますと近未来の自動車リサイクルは簡単にリサイクル出来ない部品が増えて来るでしょう。EV化時代というのはわれわれに新しい自動車リサイクルの発想を要求してくると思います。周囲の動きを観察しますとEV時代の自動車はインターネットによる情報処理を車内で全部処理できる大型の家電のようなものに変貌するだろうと思われます。ですからまず発想を転換してリサイクルできる部品は総量が減ると予測して、次にリサイクルする部品の質を追求するのか、量を追求するのか大枠を頭の中に設定して取り組む必要が出て来ると思います。先にもいいましたが車両所有の形態の変更と、リサイクルされる部品の見極めという見えない条件の変化を今から予測しておくことは大切だと思います。わたしは日常的に会社経営について疑問を持ち続けて、変えていくべきものと変えないで持続すべきものとを区別する習慣を大切にすべきではないかと思います。インターネット時代の経営には人間関係が希薄になる危険は伴いますが、その矛盾を抱えながら、そのバランスを取りつつ前進しなければいけないとも思っています。そんな想いのなかで今改めて父親の存在を三代目として有り難いと感じています。毎日、父と将来の業態について議論を戦わせている最中です。

ビッグウェーブグループ

奥野 貴光 専務取締役

株式会社奥野自動車商会

**改めて人的な交流必要という
グループ創成からの老舗**
▲BW創立のチャーターメンバー
初代会長店の同社

▲奥野貴光専務取締役

今回のビッグウェーブグループのキーマンは石川県の大御所・(株)奥野自動車商会(奥野松方社長)の奥野貴光専務取締役(48歳)である。同社はビッグウェーブグループの立ち上げに立ち会った代表店の一社で大型トラック取り扱いの老舗である。

◇輸出の老舗が国内販売を強化

創業以来、輸出で実績があり、毎月、コンテナ7個から8個を海外に出荷しているが、近況の市況変化でこのところ国内部品の販売も強化中である。

改めてグループ内での相互取引に力を入れ、最近ではATRS経由の売上を伸ばしている。「今まで輸出に偏りを見せていたが全体の部品扱いのバランスを取る必要に迫られて海外と国内の見直しの最中」(奥野専務)という。

そんな中で課題となるのが仕入れコストの高騰で、「まともな中古車を仕入れてそれを部品取りに利用する形が常態化しているのがコストプッシュの原因」と指摘する。EV・HVの自動運転化で事故率も減少傾向にあり、先行きの見通しはやや暗い。

◇人と人との交流が今不足と指摘

「将来についての見通しは現時点ではほぼ立たない」と厳しい見方だが、老舗の勘でいうなら、「人と人の直接の交流が急減しているのが不振の真の原因ではないか」ともいう。

ビッグウェーブグループ創成の当時はまさに同業者の堅い絆で互いの弱点を補い合ってきた。ビッグウェーブの荷箱に書き込まれている「信頼と絆を結ぶ」という表現をもう一度噛みしめて、互いに持っている情報を積極的に交換しあう時代に再び突入しているのではないかというのである。同業者としての交流に昔のような温かい血が通わなくなってきたことが問題の一番深い部分に横たわっていると言いたげである。

またEV化の将来についても「トラックも含め全量車両がEV化するには時間がかかると予想されるが、こういった激変の時代だからこそ、現状のリサイクル部品ユーザーの視点に添えていく必要がある」と大型トラック取り扱い業者らしい想いも見せている。グループを底辺で支えるキーマンの一人だ。

 職場 石川県野々市市柳町17
TEL076・276・3157

JARA会員

武石 俊一 営業部長

株式会社エンジェルプランニング

**即納のリビルト部品で実績
まだ伸びる需要を確信**
▲電装品のリビルトメーカーとしては
実績ある同社

▲武石俊一営業部長

平成14年に設立し、翌15年に(株)JARAに加入した(株)エンジェルプランニング(箭原雅繁社長)は電装関連のリビルトメーカーとして実績がある。受注後の即納体制には自信を持っている。

◇外車整備の経験者を営業責任者に

そんな同社の営業部長を務めるのが武石俊一氏(38歳)だ。同氏は外車の整備士として5年のキャリアを持って同社に移籍してきた。入社して11日目、部長職に就いて4年目になる。「お陰さまでリビルト部品の需要は順調に伸びていますがまだまだ十分な体制が整ったとは言いきれない部分もあり、その補強に明け暮れています」とほほ笑む。

とくにエンジン回りの電装品やエアコンコンプレッサー関連の部品には実績のある同社では最近の引き合いの増加傾向に注目、その対応に次の手法を検討中だ。

同社では千葉県と大阪府に拠点を持ち受注後の翌日に納品という素早い動きで成果を挙げているが、今後の成り行きではさらなる戦力強化も必要と見ている。

そのため営業の指揮を執る傍ら、社員教育や人事対応も積極的に関わりを持つ武石部長だ。「リビルト部品ビジネスは今、発展途上の業界です。需要の見通しがどの程度なのかはまだ判断できません。人員補充、設備投資など検討課題が山積しています。EV化の雰囲気が高まる中で、これから勝負の時のように感じています」ともいう。

◇全国の顧客のニーズをどう埋めるか

武石氏自身が務めていた整備工場の代表者と同社の箭原社長とが懇意だったことから移籍を決意した背景もあり、過去の経験を生かして今の職務をさらに充実させたいという思いは強い。全国の約800社に及び顧客のニーズをどのように今後満たしていくか、今が思案のしどころと言えるだろう。(株)JARAではリビルト部品の扱いに力を入れており、同社の積極姿勢に期待するところが大きい。武石部長はそういう意味でJARA陣営の重要なキーマンであることは間違いない。その若さを十分に発揮してもらいたい。

 職場 東京都江東区牡丹1の15の5
TEL03・5646・2170

JARAグループ

鈴木 力 代表取締役

有限会社鈴和商会

**現場担当者の実務教育に
時間割く工夫が必要と警鐘**


▲地元宮城県では歴史のある鈴和商会

▲鈴木 力代表取締役

宮城県の(株)鈴和商会は2003年にJARAグループに加入、積極的な動きで組織化に協力してきた。現在、総社員5人、月間処理台数40台、部品在庫量5000点の規模。東日本大震災以後、改めて社業の立て直しに取り組み、現状の仕入れ車両不足と戦っている。代表者鈴木力氏(49歳)はグループの仲間入りから始まって業界環境の共有に至るJARA戦略には深い認識を持つ。実務者研修の講師も務めた経緯もある。

◇今のJARAグループの基本に共感

そんな同氏が目下のグループ活動について「営業・生産・素材・輸出の四分野に的を絞って見直しを図り、姿勢を整えようとしている点」を高く評価している。今年春先からの中国の雑品輸入規制などの状況に合わせた対策強化に直結するからだという。

また、そういう視点に立って今一步グループ活動の課題を問うと、「オーナーの危機意識は統一されてきましたが、問題は現場担当者の実務能力をさらに上げ、広い視野を持たせる必要が出てきました」ともいう。

それも圧倒的多数の事業者が少人数でビジネスを展開するリサイクル業界にとって日常の業務と並行して社員教育を実施する難しさを指摘する。

◇現場担当の能力アップが急務と警告

「年に一度、全国規模の集会を企画することはグループ全体の士気を高めるのには効果ありますが、通常の状態でももう少し具体的な教育のレベルを上げる施策が求められます」としている。教育はメールや紙の連絡では成果は上げにくい。どうしても顔を会わせた生の会話が前提なので「忙しい時間を割いて現場担当者が成果を挙げる生の教育」をどのように実現するのか、そのあたりが目下の大きい壁ではないかと提言している。

ここでいう現場担当者の教育という裏には「市場の実態を熟知しているのが現場担当者で、彼らの情報提供が社員教育の基礎に不可欠」という認識が潜んでいるからだ。鈴木社長の想いは的を得ているようだ。

 職場 宮城県仙台市宮城野区鶴ヶ谷大谷3
TEL022・255・8891
