



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

2019.3

Vol.189

JARAグループと(株)JARAが総会懇親会を3月20日に開催

流通金額の拡大と会員増強を前面に氣勢 個社売上げ10%アップ設定し前進をアピール



▲会場となった浅草ビューホテルで開かれたJARAグループ総会



▲同じ会場で開催された(株)JARAと合同の懇親会は盛り上がった



▲挨拶するJARAグループ土門志吉会長(上)と(株)JARA北島宗尚社長(下)

▲高橋敏・高橋商会会長(左)と談笑する
豊田通商・JARA顧問の白井琢三氏▲談笑するり協の栗原裕之会長(右)と
ELV代表理事の酒井康雄氏

▲懇親会参加者を入り口で出迎える(株)JARA関係者

(株)JARA(北島宗尚社長)とJARAグループ(土門志吉会長)の両社は3月8日、都内の浅草ビューホテルで第5回JARAグループ総会と平成30年度JARAグループ・(株)JARA総会懇親会を関係者多数を招いて開催した。総会ではJARAグループの今年の活動方針を「会員個社売上げ10%アップ及び会員増強」に置くことを明らかにした。

会の当日13時から開かれた第5回JARAグループ総会では土門志吉会長の挨拶後、小林則夫氏を議長に議事が開始。第一号議案の前年度活動報告を土門会長以下各部長、ブロック長が行い、続く第二号議案も決算報告を小林則夫事務局長が、災害対策預かり金報告を渡邊寛樹氏が、監査報告を鴨下治郎氏がそれぞれ行なった。

◇グループの広報活動強化を正式に発表

さらに第三号議案は役員改選について土門会長が説明、執行部会に直結の広報部を新設し部長に齊藤徹氏、副部長に小林則夫氏を置い

たことを明らかにした。

また第四号議案の活動計画は土門会長が、部品流通金額拡大・グループ個社売り上げ10%アップ・会員増強の総論を述べた後、今年度から災害対策室、コンプライアンス対策室の設置を明らかにし、改めて災害対策と法令コンプライアンスの意識強化に取り組むことにした。同時に各部の計画発表も行なわれ、とくに生産委員会からは輸入車及びトラックの部品生産強化が発表されたのが注目された。

この後、第五号議案の予算案(小林則夫事務局長)、第六号議案の規定改廃(土門会長)が採択され予定の議案は全て終了し、一旦休憩となった。

休憩後、再開された会議では31年度のブロック部の役員紹介、新規入会企業紹介、各種の表彰式と進み、一般社団法人自動車再資源化協力機構からの「エアバック・フロンガス適正処理についての最近の傾向」についての報告を受けた。最後に(株)JARAからの報告を今枝宏

暢氏が行い、総会の全てを終えた。

◇後半の懇親会には要人多数が参加

後半は第二部として平成30年度のJARAグループ・(株)JARA総会懇親会が同会場で開かれ、土門会長、北島社長両代表のあいさつで開始された。

まず、西日本豪雨対応感謝状授与式、JCVワクチン寄付贈呈式が行なわれ、続いて来賓挨拶に移り、経産省製造産業局自動車課自動車リサイクル室の藤岡伸嘉室長と豊田通商(株)専務執行役員金属本部の村田稔本部長がそれぞれ祝辞を述べた。

さらに参会の提携協賛企業の紹介が行なわれ、一般社団法人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乾杯の音頭を取り、懇親会がスタートした。

懇親会ではアトラクションも催され、和やかな雰囲気情報交換が果たされた。最後に中締め挨拶を豊田通商(株)・JARA顧問の白井琢三氏が行い、当日の予定全てを終えた。

自動車産業激動の時代迎えアフター市場に変化 前回上まわる動員でカーメーカーの注目集める



▲東京ビッグサイトで開かれた国際オートアフターマーケットEXPO2019



▲会場は初日から満員だった

3月13日から15日の三日間、東京都港区の国際展示場・東京ビッグサイト西3・4ホールで第17回国際オートアフターマーケットEXPO2019が盛大に開催された。

今回の展示会では国内事業者及び海外出展者の数が前回より増えて、会場は初日から多くの来場者で賑わった。

とくに各コーナーでは実演や専門家を登場させた詳細な説明が目立ち、自動車のアフターマーケットのニーズが高度化している状況がはっきりしてきていた。

また、商品展示とあわせて各種の経営セミナーが最盛期を迎え、行政側の規制情報も含め、自動車整備に関するほぼ全ての情報提供

が展開される状況になってきた。

出展者の意見では「今回は新車開発に関わるカーメーカー関係者の顔が前回より多く見られた」としており、国内のカーアフターマーケットの形が大きく変容していくことが予想される。

(株)JARAがフロント研修を再度本格的に開催し成果 あいおいニッセイ同和自動車研究所の施設を高度に活用

(株)JARA(北島宗尚社長)は2月5日から6日の二日間、静岡県裾野市のあいおいニッセイ同和自動車研究所でJARAオリジナルのフロントマン実務研修会を開催、成果を挙げた。

この研修は前回、同会場で始めて開催され好評だったものを、今回さらにバージョンアップしたもので、フロント業務に関するCS向上のための一般常識や対応マナー、日常活用し

ビッグウェーブグループ 今後の会議・研修予定

◇4月19日から20日・加盟店代表者全体会議
会場・札幌(株)協栄車輛

◇5月22日から25日・第3回社会人基本研修会
会場・高尾の森わくわくビレッジ及び天光寺

◇6月8日から9日・全国実務者研修会・管理職
フロントマン研修会
会場・愛知県産業労働センター



▲あいおいニッセイ同和自動車研究所で行なわれた座学風景



▲同じく同所で展開されたシステムの演習風景

ているATRS及びSPLシステムでの実技演習をロールプレイングを交えて実施したもので内容は濃いものがあった。

とくにロールプレイングについてはその場で録画したものを参加者全員で評価をして意見交換する手法で各自の長所欠点が明瞭と

なり訓練効果が上がっていた。

(株)JARA側では一連の結果を踏まえてこの研修は今後も継続実施を予定している。この研修企画は成功例と言えそうだ。



JARAグループの組織力を改めて活用し 執行部・各部長・ブロック長の連携を再確認せよ

今回の御意見番・(株)鴨下商店 鴨下次郎社長

JARAグループのメンバーである(株)鴨下商店の鴨下治郎社長が活躍している。すっかり執行部の中核が二代目トップに様変わりしたJARAグループで、ひとり昔を知る存在として自分は1.5代目だと辛口の見解を思い切り良く述べているからだ。今年こそ大きく前進する必要があるJARAグループに取っては得がたい存在。ほんとうのビジネス感覚をどう発揮すべきか苦労人の見解を改めて拝聴した。

いま、若いJARAグループに必要な姿勢とは何でしょうか。

鴨下 真っ先に手を付けるべきはしっかり自社の決算書が読める経理の力の養成だ。只でさえどんぶり勘定の雰囲気が強かった業界だったから、せつかく親から引き継いだ会社をそのままのんびり受け継いでいたのではもったいない。創業者を乗り越える勢いで、まずは自分の会社の経営実態を正確に分析し、不備があれば間髪入れずに軌道修正できる経営力を身に付けるべきだ。横から見るとまだまだ誰かに甘えてなんとか助けてもらえると勘違いしているようなところが見え隠れしている。グループの関係筋には天明先生のような経理の大ベテランがおられるわけだから積極的に教を乞うべきだね。

最近の出来事で特に気になったことは何ですか。

鴨下 ついこの間の話だが、JARAグループで準備してきた災害対策積み立て金が残っているなら他の経費に流用してはどうかという意見が上がってきたそうだ。こういうときにああそうですかと簡単に方向転換してしまうようではだめだ。日本の先行きは国家規模の災害対策が求められる緊急事態に突入しているわけで、緊急時に本領を発揮しなければならない我々自動車リサイクル事業者こそ他に率先して災害対策を意識した企業姿勢が必要だ。これには地域別に予想される災害発生時の車両引き上げに必要な経費のシュミレーションをブロック毎にしておく必要がある。こういうことはすぐ着手すべきだね。

グループ運営で大事なことはどういう点でしょうか。

鴨下 グループを構成するメンバーの自由意志は尊重しつつ、グループの基本に関わる問題については全員が一致団結するということところがポイントだ。自由だがその一方で集団の基本姿勢に忠実でなければならないということだ。

その背反する二つの要素をしっかりと共有することが大切だと思う。例えばグループでまとめられた研究課題があってそれを執行部からブロック部に落とし、さらにメンバー個社の段階にまで来たとき、最初の方針とはまったく違うものになってしまっていたのではなんにもならない。だからいつも執行部と各ブロックとの連携には小さな誤解がないかを誰かがチェックしていなければならない。むしろ研究課題の中味云々より、この連携部分での行き違いのあるなしのほうが問題かも知れない。つまり意思の疎通が常に正確に作動しているかを責任者は気を配ってほしい。こういうことでグループとしての求心力が高まると思うね。

ではそういう問題を打開していくにはどうすればいいのでしょうか。

鴨下 ブロックでの勉強会をもっと自主的なものに切り替えていくことだ。メンバー各位がほんとうに学びたいことはどういうことかを先に徹底して調査しておき、それを執行部がとりまとめて、大きく準備していくという手法が望ましいと思う。今、グループでは土門志吉会長が委員会制度を活用したテーマ別討議を打ち出しているが非常に的を得た姿勢で各位は積極的に参加して研修成果をあげてほしいね。ブロック単位で話し合うときは研修に必要な経費なども負担しつつ、どんどん専門分野の講師を招聘するのがいいと思う。以前のグループではなんでも自前で講師を立てて内部で研鑽という雰囲気が強かったが、最近の情勢はそういう安易なものでは済まなくなっており、高度な専門知識を吸収しなければ問題は解決しない。そのためには当然経費はかかってくる。しっかり指導する側は理解しておくことが必要だ。

ところで鴨下社長はホールディング方式の経営で成果を挙げられています。ホールディング方式とはどういうものなのですか。

鴨下 この話の前提から説明すると、埼玉にあった鴨下商店がなぜ長野県に進出したのかということがある。設立当初、たまたま豊和自動車の松原氏が3R東海という会社を新しく建てて動き出し、長野県の整備商工組合さんから自動車リサイクルの相談を受けたことがきっかけだった。相談を受けたことで一歩長野県に足を踏み入れ、中間処理の3R長野の経営に力を入れ始めたという背景があったわけ。そこから廃棄鉄収集の3Rメタルに行き、積載車製作の(株)長野車体と続き、分社の数が止む無く増えてしまったことからホールディング方式に

取り組んではどうかということになった。

しかしホールディング方式と言っても、いざ踏み込むとなると難しいものがあったのではありませんか。

鴨下 確かにいろいろあった。まずぶつかるのはばらばらになった税務処理をどうするかということで、地元の会計士に相談に行ったが、埼玉県と長野県では距離がありすぎて対応しきれないということがわかってきた。最終的に取引銀行の紹介で東京の商工中金の専門家に相談に行ったら、ホールディング方式を紹介されたので、わたしも勉強して導入を決めた。振り返ってみると一歩一歩その都度新しい局面で学んで次のステップに進んだということになる。最近では各社の足りない部分について、各社の社長と税理士を集め、みんなで話し合う機会を設け、お互いに意見を出し合う形に持ち込んでいる。

最近の貴社の動きで新品部品商の経営に進出されたと聞きましたが。

鴨下 これには少し事情があって、埼玉本社のすぐ傍で経営しておられた自動車部品商さんがおられて当主が高齢になられたものだから、相手さんから会社を買収してほしいと頼まれてお引き受けしたという経緯がある。この会社に関してはまだ助走段階なので今後の成長を楽しみにしている。

3R長野の中に自動車整備工場を増設されるとか、ますます大きくなりますね。

鴨下 とりあえず、自社のグループ内部で使っている社用車の整備内製化をそこで賄おうと思っている。ここも将来的にはもう少し動き方が変わると思うね。

鴨下治郎氏の紹介

(株)鴨下商店は代表者自身が自分は1.5代目だという表現通り、グループ創生のチャーターメンバーで、当時の創業メンバーのすぐ傍で着実に企業規模を固めてきた背景がある。時代の変化を素早く見て、対応するビジネスセンスは注目に値する。鴨下氏の実兄は埼玉県では有名なカーレーサー整備業者でその世界では名前が通っている。自身も地元新車ディーラー・マツダオート埼玉でセールスマンを体験、車両販売の経験が深い。こういったバックグラウンドから生まれる自動車人としての人生観が自動車リサイクル事業に好影響を与えているようだ。JARAグループのご意見番として今後の活躍も大いにお願ひしたい。(ベストニュース編集部)

ビッグウェーブグループ

神谷 陽平 氏

株式会社アビツ

大企業USSを背景に 部品登録の質向上を目指す



▲BWグループとの連携強化の同社



▲神谷陽平登録担当

今回の訪問先は(株)アビツ(瀬田大社長)。同社は2003年創業の新進だが、背景に国内最大の中古車オークション会社(株)USSを持つだけに規模は発足時からすでに大企業サイズという特異な存在。現在、総社員180人(自動車リサイクル課11人)で月間処理台数1600台、部品の在庫量は6500点と潜在力は大きい。

◇経験豊富な登録担当を配置

そんな同社の品質管理を任されているのが学卒後、即入社した神谷陽平氏(35歳)だ。入社以来12年間、(株)アビツの部品の登録業務を担当、生産部門のまとめの仕事をこなしている。

先般開かれたビッグウェーブグループの登録タブレット講習会に出席し、新しい時代の登録業務を学んできたばかりだ。「リーテックスさんやカイトンさんの工場も見学させてもらいながら最新のタブレットを使った登録業務のスタイルを学ばせてもらいました。勉強になりました」としている。

登録業務のなかに商品写真の撮影があるが、それがタブレットを利用することでほぼ自動的に取り込めるところが効率化に繋がっていると感じたようだ。

◇学卒後、一から学んで今を築く

彼の場合は地元名古屋学院大経済学部を卒業してすぐに部品生産の現場に配置され、部品の磨き、傷チェック、写真撮影、棚番確認、登録の各工程を任されたわけで、「自動車の構造や部品の名前を覚えるのに最初は苦労しました」という。同じ部品でも車種が違えば価格は大きく変わる。「小型車なら数千円のものが最高級乗用車になると数万円に跳ね上がるところなど初めはびっくりすることばかりだった」と述懐する。

その彼が、いまでは各部品の見えない留め金部分の傷や外板部品の小さなへこみやすり傷をすぐに見つけるまでに成長した。

今後同社ではビッグウェーブグループとの取引量を増やす計画で、作業現場での配役は彼が仕切ることになる。「今回受けたタブレット登録の手法に早く習熟したい」とこれからの業務改革に意欲を見せている。

職場 名古屋市港区昭和町14の24
TEL052・619・6620

JARA会員

姫田 良一 氏

株式会社ヒノデリユースセンター

細やかな心使いを通して 真の商取引関係築く



▲顧客との繋がり強化を目指す同社



▲姫田良一フロント担当

宮崎県延岡市の(株)ヒノデリユースセンター(高山真司社長)は創業が昭和45年でこの業界では古参だ。現在、総社員23人で月間処理台数は500台。部品在庫量は14000点と安定した企業規模である。競合する同業者が多い宮崎県で只今健闘している。

◇食品営業経験の人材をフロントに

そんな同社のフロントが姫田良一氏(34歳)である。同社に入社して通算6年が経つが、実はその間3年間は加工食品の販売会社に勤務し全国を股にかけて異業種の営業活動に従事した経緯がある。

「同社に勤務していた今の家内と結婚したのがきっかけで復職しました」という。縁あってヒノデリユースセンターに復職して自動車リサイクル部品のフロントに再び戻った。

ということで食品営業を経験した前とその後では姫田氏の自動車部品営業に大きな変化が現れたと周囲は見ています。「自動車部品と加工食品の世界では雰囲気はかなり違いました。外に出て全国の市場を経験したことで顧客に対する考え方が変わりました」と姫田氏も認めている。

宮崎県はリサイクル部品の激戦地で、品質、価格などほぼ各社拮抗した状態で、ビジネス環境は甘くはない。課題は電話越しでの客対応の優劣で勝負が決まる。見えないお客のハートがどう動いているのか読めない時は品質や値段の条件競争に陥ってしまう。

◇小さなサービスを持続させ心掴む

「お客のハートを射止めるには大げさなアクションは不要です。実は細やかで小さなサービスのタイムリーな積み重ねがポイントなのです」と解説してくれた。加工食品業界で学んだ商感覚を自動車リサイクルの世界に大胆に持ち込んで頑張る姫田氏だ。

こういった雰囲気は顧客対応だけに留まらない。社内での社員間のコミュニケーションや会社を取り巻く地域社会との連携にも言える事で、いわゆるその世界を経験して帰って来た人材として姫田氏の活躍の場は広がる一方だ。一人一人の顧客の想いに心を寄せる新しいリパーツ商法が開花している。

職場 宮崎県延岡市稲葉崎町4の1077の1
TEL0982・33・2272

JARAグループ会員

野田 順矢 氏

株式会社高橋商会

自動車整備の超ベテランを 生産管理に起用し効率アップ



▲北海道市場に地盤築く同社



▲野田順矢生産担当

JARAグループの北海道釧路の有力会員といえば(株)高橋商会(高橋建作社長)だ。同社ではただ今、社内体制の強化中で、現在の総社員38人、月間処理台数500台、在庫点数28000点の規模をさらに見直しつつある。

◇生産部門の本質的強化目指して

特に部品生産については挺入れを行い、トヨタ系ディーラーサービス部出身の野田順矢氏(38歳)を一昨年、国内生産課に起用し、良質部品の生産力アップに動いている。

野田氏は16年余り新車整備に身を置いてきたことから、同社に入社して早々から部品取りの現場指揮を任せられ、新しい雰囲気も吹き込むことに成功している。

「わたしがまず最初に入庫車を検分して、売れ筋を確認し、どの部品を取るかを決めます。事前の社内の打ち合わせに沿って、生産の方向を見定めるのが仕事です」という。

暇があれば、JARAグループ内の各社の在庫状況に目を配って何が売れているか、何が足りないかに注意している。

品質については、野田氏の最初の確認からスタートして、次が現場担当者のチェック、さらに出荷直前の美化作業での最終確認と三段階の確認が同社の強みである。

◇品質に要求強い北海道市場

「北海道のカーユーザーはリサイクル部品についての要求が厳しいので、これに応えるためには質量ともに潤沢な在庫を抱える必要があります。生産計画を維持するのは楽な仕事ではありませんが、やりがいのある立場です」と(野田氏)と気合が入る。

要求の厳しい北海道では代替品も含めて品薄の部品を受注した場合、該当する商品を探すことになるが、道内で見つからない時はJARAグループの本州メンバーの助けを借りることが出来る点がもうひとつの強みで、「日頃の人間関係がいざと言うときにピカリと光ります。メンバー各社の協力には感謝しています」という。徹底して顧客の要望に応える生産を目指す同社の裏技がこの組織活用だ。

オフタイムにはクルマ好きだけあってスズキの1800CCの逆輸入バイクに乗る好青年だ。

職場 北海道釧路郡釧路町若葉2の19
TEL0154・37・8456

