



# 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

2019.5

Vol.191

### 働き方改革が本格スタート

## 年次有給休暇の時季指定と労働時間の把握 緊急に対応して社内の合意形成に着手せよ



▲自動車関連企業は業態が複雑で対応は難しい

今年四月一日を期して働き方改革の法改正が実施された。今後の法改正の流れについて注意点をまとめて行く。まず年次有給休暇の時季指定、労働時間の把握の実効性確保について見る。

今年四月一日を期して中小企業対象に改正される項目は①年次有給休暇の時季指定義務②労働時間の把握の実効性確保③フレックスタイム制の拡充④勤務間インターバルの努力義務⑤高度プロフェッショナル制度新設の5項目である。

その中で緊急に対応しなければならないのが①と②の有給休暇指定と労働時間把握のふたつだ。

#### 【その1】

##### 年次有給休暇の指定

年次有給休暇の確実な取得を従業員に促す作業が求められる。10日以上有給休暇が付与される従業員に対して年5日の有給休暇を時季を指定して取得させなければならない。

これまで有給休暇の取得は従業員が経営側に申し出て取得することになっていたが、そもそもこのことが労使間で申し出にくい状態が続いていたわけで(日本の年次休暇取得率は49-

4%と先進国間では最下位)、この点を今回の改正では経営側が従業員の希望を聞き、それを踏まえて年5日の取得を指定することになった。

この年5日の休暇は休暇を付与された規準日から一年以内に取得させなければならない。これに違反すると6カ月以下の懲役、または30万円以下の罰金が科される。

##### 10日以上有給休暇が付与される従業員

基準日に付与される年休の日数で対象労働者となるか否かが決まる。年次有給休暇の発生要件は①雇われてから6カ月間継続勤務している②その間の全労働時間の8割以上出勤していることが必要。

由って所定労働日の少ないパートタイマー等は付与日数が10日に満たない者として対象外となる。

##### 付与する基準日と施行日の関係

改正施行日(2019年4月1日)後の最初の基準日から適用される。

付与基準日が1月1日であれば新法の適用は2020年1月1日からとなる。

##### 5日を超える時季指定は可能か。

法律は年5日について使用者が時季指定すると定めており、5日を超えて使用者が時季指定することは違反となる。

##### 時季指定は半日単位でも良いか。

規定、運用によって半日単位の請求を認めている場合、従業員の希望に応じる事は可能である。

##### 休暇日数の計画的付与とは

労使協定を結ぶことで年休の内5日を除いた残りの日数について計画的に取得日を割り振る事ができる。この割り振りした休暇日数は取得義務化の5日に含めることができる。

#### 【その2】

企業に対する労働時間の把握実効性確保の

義務企業は、労働時間を適正に把握するため、労働者の労働日ごとの始業・終業時刻を確認し記録しなければならない。その確認方法としては、使用者自らが労働者の始業・終業時刻を確認する方法、あるいは、タイムカード、ICカード、パソコンの使用時間の記録等の客観的な記録を基礎として確認し記録することなどが求められる。

自己申告制による場合には、適正に申告を行うことを労働者に対して十分に説明をして、必要に応じて、労働者の申告している労働時間が実際の労働時間と整合しているか調査を実施するなどして、労働時間が適正な申告がなされているかを確認すること等が求められる。

##### 【付帯する4月1日以降の法改正】

##### フレックスタイム制の拡充

労働時間の清算期間を労使協定で一カ月を三カ月に引き延ばすことができる。三カ月の平均で法定労働時間以内にとすると割増賃金の支払いは不要。利点は育児や介護など生活上のニーズに合わせて労働時間を決められる。

##### 勤務間インターバルの努力義務

例えば午前9時から午後5時の就業で仮に夜の11時まで残業した場合、その11時間後の翌日午前10時までには午前9時の始業時間を過ぎたとしても労働させてはならないという規則。従業員の健康管理のための休息時間の確保が狙い。

EU諸国では1993年から制定され、二十四時間に付き最低連続11時間の休息が定められている。

##### 高度プロフェッショナル制の新設

高度専門職、希望者、高所得者など年収が1075万円を上回る対象者に限定して、自律的、創造的な働き方ができる制度を導入する。対象は金融商品開発、そのディーリング、企業や市場の高度な分析、事業・業務の高度な企画提案、その他の研究開発などが挙げられている。



# 来年4月に創立40周年記念式典開催を決定 その先の50周年に向けて流通金額増を目指す



▲北海道の㈱協栄車輛本社で開かれた今年の加盟店代表者全体会議



▲レッカー車による救援活動を見学して全員が記念撮影

㈱ビッグウェーブ(服部厚司社長)は4月19日、北海道の㈱協栄車輛本社で平成31年度春の加盟店代表者全体会議を開催、2029年の創立50周年に向けての事業計画を確認、来年2020年4月にビッグウェーブ創立40周年記念式典を開くことを決めた。

会議は14時から服部厚司社長のあいさつで開始され、㈱協栄車輛の佐藤文彦社長のあいさつ、同社田島幸治部長の会社概要説明を経て、同社工場及びレッカー車による救援作業の実演などを参加者全員が見学した。

見学会後に㈱ビッグウェーブ第55期の経過説明と今後の展開について服部厚司社長が説明し、全体会議の議事に入った。

討議された主な内容は、加盟店間流通の活性化を目的とした、流通向上部会の活動報告を中心に、リパーツダイレクトシステムの新規提携及びリビルトメーカーとの新規契約の促

進策で、熱気を帯びた内容となった。

とくに加盟店間流通の拡大によって五年後には加盟店個社で流通金額20%アップを目指し、さらにその後の五年後の2029年にはビッグウェーブ創立50周年を迎えることから現状流通金額の40%以上の増加を狙いたいとしている。

この創立50周年企画に向けては①加盟店個社での数値管理の徹底②生産部品の精査(機能系部品の割合アップ)③生産者対象の技術系研修会の実施④各種キャンペーンの見直しを改めて必要になるとの見方をしている。

さらに今年2019年6月でBWグループの全身「自動車解体部品同友会」が結成されて40周年を迎えることから、来年2020年4月に予定している春の加盟店代表者会議をビッグウェーブ創立40周年記念式典として開催することも決めた。

会議後には懇親会も準備され、服部厚司社長のあいさつの後、㈱協栄車輛佐藤文彦社長の乾杯の音頭で情報交換の時間を持った。中締めは北海道地区地区長(尙)菅野商事菅野康博社長が行い、当日のすべての予定を終えた。

## 5月17日 NPO・JARAが都内で 第15回総会を開催

5月17日、NPO法人全日本自動車リサイクル事業連合・JARA(高橋 敏理事長)では第15回通常総会を㈱JARA東京本社会議室で開催した。当日は昨年度の事業報告と今年度の事業計画が発表され、出席者による審議が行われた。【議事詳細は次号】

## NPO防衛技術博物館の立ち上げに頑張るBSサミットメンバー小林雅彦氏 旧日本軍の九五式軽戦車を母国日本に帰還させましょう



▲ミクロネシアのボンベイ島を訪れ、九五式軽戦車を背景に記念撮影の小林氏

第二次大戦中に活躍した日本の「九五式軽戦車」を欧州から日本に里帰りさせるためNPO法人防衛技術博物館を立ち上げようと頑張っているのが整備専門家・㈱カマドの代表取締役の小林雅彦氏だ。

同氏は過去・2014年にも戦前の国産車「くろがね四起」を完全修復させ周囲を驚かせた。筋金入りの旧軍用車マニアだ。本職の整備技術を遺憾なく発揮させ、今回は九五式軽戦車にその情熱を注いでいる。

手元になにもない状態から立ち上げて本来の形を復元させようとする気迫は自動車整備やリサイクル事業に関わる者として大いに見習いたい。

小林氏の心意気に同感する向きは一言御声掛けしては如何でしょうか。連絡先は次の通り。

### 【連絡先】

NPO法人・防衛技術博物館を造る会事務局  
所在地・静岡県御殿場市かまど717の6  
㈱カマド内・TEL0550-82-2854





# HVバッテリー再生ビジネスで次世代のリパーツ販売に挑戦

◀「JARAグループ入会を期に二代目交流に力入れます」という清水道悦社長

埼玉県の清水 道悦氏(39歳)

日本の自動車リサイクル部品販売の筆頭ともいべき(株)ユーパーツがこのほどHVバッテリーの再生技術の特許を取得し、新しい模範を示す動きを開始した。あり姿の商品を右から左に売るだけでなく、一味も二味も趣の違った商品を生産して顧客に提供する姿勢を打ち出した点は画期的と評価できる。かねてよりリサイクル部品流通に必要な品質検査機器の開発に実績のある同社だが、今回のHVバッテリー再生ビジネス開始で意気上がる同社の清水道悦社長(39歳)に今の思いを聞いてみた。

**貴社はリサイクル業界を牽引する筆頭企業としてこれまで歩んでこられています。そういう経営を展開されてきた先代の清水信夫相談役をあなたはどのような思いで見てくださいましたか。**

清水 当社は父が1975年に設立、今年で設立45年目を迎えます。2002年に入社以来約17年間父のもとでリサイクル部品拡販事業を学んできました。「知っていることと出来ることは違う」「習うより慣れる」と、とにかく実践派の父でした。父がリサイクル部品の認知度向上に果たした役割は非常に大きなものだったと思っています。これまでの先代の主な歩みとして①品質向上の重要性を認識し、各種テスター機器の自社開発を推進した②「リサイクル部品は環境と連動している」という発想の下に地球温暖化防止対策の一環として「リサイクル部品利用によるCO2削減効果の見える化の実現」に挑戦した③日本自動車リサイクル部品協議会の代表理事として、業界の品質基準の統一化に尽力した④次世代自動車への対応にいち早く注目、バッテリーの再生事業に着手した、などがあります。さらに先見性についても、まだ銀行にも導入されていなかったFAXをリサイクル部品業界の取引に活用し、パソコンが珍しかった時代にコンピュータ利用のネットワーク化を実現しました。業界に必要なもの、業界が求められているものなどを把握する力やその着眼点、そしてそれを具体化する手法などは私を含め、これからの若い経営者が学ぶべき点は多々あります。2011年に社長に就任して、約7年半経過しましたが、まだまだ父の背中も見えない状況です。自分なりに父の教えや行動を思い起こしながら、少しでも近づけるよう日々努力していきたいと思っています。父は私にとっては永遠の目標です。

**現状の(株)ユーパーツについてあなたはどのように経営を展開しようとしておられますか。**

清水 基本的には父の経営方針を踏襲していきますが、自分なりに現在進行形のものも含めまして次のような点を実行、あるいは展開していきたいと考えております。まず次世代自動車の技術にリサイクル部品業としてどのように対応していくかという課題です。特許を取得しましたHVバッテリーの再生システムの更なる改善をめざします。併せてリチウムイオンバッテリーの再生・二次利用に向けて、産学共同事業を展開していきたいと考えています。すべてはリサイクル部品の一層の品質向上に向けて、とにかく付加価値の高いリサイクル部品を販売していきたいと思っているからです。例えば当社で取り外したACコンプレッサーやセルモーター、オルタネーター等は、全数、当社で開発したテスター機やカナダD&V社製のテスター機で検査し、状態を記載した保証書添付したうえで販売していきます。また、エンジンは車から取り外してテスター機で検査のうえ販売、ライト類にはカプラーをつけて販売し修理作業の手間を省くなど、整備事業者様が安心して取り扱うことができるリサイクル部品を提供していきたいと考えています。

**現場の作業を円滑に運ぶにはなにか新しい手法が要るのではありませんか。**

清水 おっしゃる通りです。そのためにリサイクル部品の一層の拡販に向けた社内体制の整備とフロントの育成を目指して、本部に営業推進課を設置し、各拠点に営業担当者を配置しています。FAXや電話のお問い合わせを机に座って待っているのではなく、整備事業者様を積極的に訪問しながら、リサイクル部品を売り込み、市場の拡大を図っています。また、フロントのレベルアップに向け、ベテランのフロント経験者2名を研修リーダーに任命し、全拠点を巡回させてフロントの質の向上にむけた指導を実施しております。一方で百年に一度といわれている自動車業界の変革のスピードにとまどっていることも事実です。周囲の流れを慎重に見極めながら、まだ色々あたためている事業はありますので、ひとつひとつの課題に丁寧に対応していきたいと考えております。

**これからの自動車リサイクルパーツ販売はどういう形に成長させていくべきだとお考えでしょうか。**

清水 市場を拡大する為には、高品質で付加

価値の高いリサイクル部品の提供を心がけると同時に業界の品質統一基準の一層の底上げが必要だと思っています。お客様の信頼なくして業界の成長は考えられません。お客様が安心して購入し、再販し、利用できるリサイクル部品の提供が大切だと思います。また部品取り車両の確保は年々、益々厳しくなると思います。車両の仕入れの円滑化を図るために現状のネットワークを統合し、生産が得意な業者、販売が得意な業者それぞれが連携し、お客様のニーズにお応えしていく体制を構築しないと、受注しても「今、在庫がありません」とお客様にご返事差し上げるような現在の不都合な状況が続けば、お客様の離反を招いてしまいます。業界全体が一致団結してお互いにサポートし合いながら、あらゆる注文にお答えできる状態を一刻も早く業界が一丸となって目指すことが大事だと思います。

**将来の日本の自動車アフターマーケットの形はどういうものになるとお考えでしょうか。**

清水 ガソリンを使用する車両の減少に伴い、従来の市場は縮小していくと考えます。電気自動車のシェア増加、安全サポートシステムや自動運転技術の普及などリサイクル部品業者の未知の分野が広がっていきます。新技術や新システムに対応できる事業者、お客様の信頼を得たブランド力のある事業者が生き残っていくと思います。要するにこれまでの古い時代の殻を破って企業としての体力を強化する必要があります。新しい時代に即応した業態に向かって前進する必要があります。ある意味で「生まれ変わる」というくらいの気迫が要ると思います。業界の先輩方が残された業績を守りながら、それをさらに成長させていくには二代目同士が手を組み合い積極的にいろいろ互いに提案していくことが求められます。自動車産業界はいわゆる百年に一度の改革の時に至っているわけですから、今の時代を生きる私たちは業界人として、汗をかきながら地道に一步一步仕事に取り組む以外に方法はありません。今回、JARAグループのメンバーとして迎えていただいたことを契機に当社もさらに魅力ある企業作りに挑戦していきたいと思っています。

**【清水道悦氏略歴】**

- ・1980年3月 埼玉県熊谷市に生まれる。
- ・2011年9月 株式会社 ユーパーツ代表取締役社長就任
- ・早稲田大学大学院環境・エネルギー研究科卒

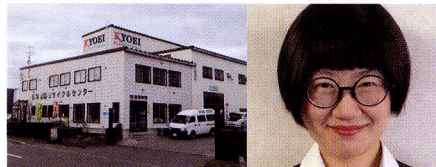


## ビッグウェーブグループ

渡部 桃子 さん

株式会社協栄車輛

## フロントに新人女性配置 豊富な在庫量で背後支える



▲地元で根差す巨大鉄資源再生業の同社 ▲渡部桃子フロント担当

今回のビッグウェーブグループの訪問先は北海道の有力事業者、(株)協栄車輛(佐藤文彦社長)である。創業は昭和52年で総社員70人を数え、部品在庫量は37000点という大きさを誇っている。扱う車種は普通乗用車がメインだが一部商用貨物車も入庫している。札幌市白石区北郷の本社を中心に五拠点を持ち、体質は堅いものがある。

## ◆ただいま勉強中の渡部さん

そんな同社のフロントに配置されてようやく8ヶ月目を迎える女性新人フロントが渡部桃子さん(33歳)だ。彼女は航空会社や大手運送会社に勤務したキャリアがあるが、同社にはパートタイマーとして入社し、最近になって本社に配属された。

「自動車のことはなにも知らずに気が付いたらとてもプロフェッショナルな仕事に配属され、うれしい反面、毎日緊張した職場で生活しています」とほほ笑む。

まだ本格的なフロント業務について一年未満という段階で気は許せないが、かつては航空や輸送の事業にも関わっていたことから自動車リサイクルについても受け止める自信はあるようだ。「着任当初はやや堅苦しい電話の受け答えだったようで、先輩の指導を得て、最近はやっと硬さがほぐれてきたように思います」ともいう。

## ◆問題の優先順位は的確に把握

但し、営業実務は過去に経験があるだけに、物事の優先順位を鋭く見分けて、電話口の顧客の思いは的確に掴んでいる。問題は飛び交う自動車部品の名前が実際には車のどの辺に付いている、どんな作動をしているのかを早く知りたいと目下がんばっている。

顧客との日常の会話では円滑なコミュニケーションがすでに取れているだけに、後は自動車全般の基礎知識が積み上げられれば問題はない。

後数カ月で最初の一年が終わる。「とにかく初めの四季・一年間を無事に過ごせば、なんとかやれると思います」と元気なところを見せる。老舗の店頭で腕を磨きつつある新人女性フロント渡部さんの活躍はまさにこれからが本番だ。

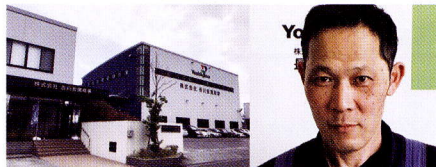
職場 北海道札幌市白石区北郷2405の25  
TEL011・875・7977

## JARA会員

松場 浩司 氏

株式会社吉川金属商事・長崎リパーツ

## 入庫量は3500台と豊富 余裕ある部品生産で勝負



▲昨年(株)JARAに入会の新進の同社 ▲松場浩司生産係長

(株)吉川金属商事・長崎リパーツ(吉川茂社長)は昨年2018年1月に(株)JARAと契約したばかりの新進だが、創業は1950年と歴史は古い。金属再生事業者としては筋金入りの老舗だ。

社員数80人で総在庫量は3500台という大規模事業者。そのうちの約500台を部品取りに回し、部品在庫量は16000点という余裕たっぷり体制である。

## ◆15年在籍のベテランを配置

そういう同社の生産担当が松場浩司係長(48歳)だ。同氏は5年間、電機関係の工場現場で勤務した後、同社に入社、生産現場で15年働いてきたベテランである。

主たる任務は入庫車輛を確認して部品取りの計画を立て、生産された部品の写真撮影と登録が仕事である。一連の作業を通して最終的には価格設定も受け持っている。すばり同社の生産の中核を担っている。

扱う車種は軽自動車と普通乗用車だが、総在庫量16000点のうち、約7000点は早くも(株)JARAのATRSに登録を済ませている。現場の作業効率性は悪くはない。

「一定の量で入庫車輛が確保されているので素早く生産に回す車種や部品を選定し、高年式から低年式にわたってバランス良く解体しなければいけません。最近の若者のクルマ離れにも気を配りながら、一方でクルマ好きのアクセサリパーツも生産するという難しい作業に取り組んでいます」という。

## ◆広い視野の商品化で次代に備える

自動車リサイクル業界にはやや閉鎖的にものを見たり考えたりする傾向があるとも見ており、一般的な外板部品や機能部品以外のグレードアップ部品なども視野に入れた斬新な商品化が要するという見方をしている。「とくに相場感を敏感にしてほんとうに売れる価格帯はどのへんかという感覚も生産の段階でしっかり身に付けて置かなければいけません」ともいう。豊富な入庫車輛が背景にあって、しかも過去からの十分な経験に裏打ちされた部品生産が松場氏の指導で同社社員の内側に実現しているようだ。

職場 長崎県諫早市多良見町代屋1894  
TEL0957・43・3058

## JARAグループ会員

井上佳二 課長

株式会社ヤツツカ

## 八束社長の分身として活躍 営業全般を現場で仕切る



▲愛媛伊予郡松前町では地盤が堅い同社 ▲井上佳二課長

今回は愛媛のJARAメンバー(株)ヤツツカ(八束和志社長)に登場いただいた。同社はリサイクル事業の傍ら福祉車輛開発に進出するなど革新的な動きを見せる。部品販売については総社員35人、月間処理台数200台、在庫量10000点で、目下着実な姿勢を打ち出している。

## ◆勤続17年で現場の監督で実績

そんな同社の営業全般を現場で取り仕切るのが井上佳二課長(37歳)だ。同氏は学卒後勤めていた建築会社を辞め、同社和志社長の誘いを受けて入社、すでに17年間、同社の業務に携わってきた。

解体作業から始まって生産指示、外回り営業、そしてフロントとほぼ全業務を経験し、現在、同社の営業活動全般を監督するところまで来た。

「八束正会長、八束和志社長のお二人とは高校の同窓で、しっかり気心が通じる立ち位置にいます。現状ではまさに一心同体の心境です」と頼もしい。

そこで井上氏の経営感覚を聞くと「例えば部品一個の値段は千円、一万円、十万円と違いますが、お客様の立場から見ると、価値観は平等です。売り手側が勝手な思惑で軽重を凶てしまうと最終的にはお客様に離反されます。同じ一個の商談として全力投球するように指導しています」という。

## ◆いまでも外回りは徹底して時間割く

さらに日常、井上氏は積極的に顧客訪問を繰り返し、実際にお客の顔色が見える位置に踏み込んで、状況を把握している。社内と社外での時間の割り振りは五分五分ともいう。

要するに社内の業務を監督しつつ、自身では常に主要な顧客の傍に攻め込む有機的な動きで和志社長を支えているわけだ。

「品質、価格、納期などは当然の要素で、これらに加えて顧客との心の交流、言い換えると需要家の小さな要望をどこまで積み上げることが出来るかという点に意識を置いています」としている。管理者が動きながら市場の変化を常に社内に持ち帰る戦術が(株)ヤツツカ流の部品販売と言えそうだ。

職場 愛媛県伊予郡松前町徳丸233の4  
TEL089・985・0111

