



BEST

Recyclers Alliance

NEWS

ベストリサイクラ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2019.9
Vol.195

ビッグウェーブの加盟店代表者全体会議

次期56期の目標合計32億円を設定し前進 ゲートウェイ効果を確認し数値管理徹底へ



▲前半の代表者全体会議は各社代表者が出席した



▲業績を説明する服部厚司BW代表取締役社長



▲懇親会では互いに情報交換を行った



▲参加者とあいさつする日本自動車リサイクル部品協議会栗原裕之代表幹事(右端)



▲日本自動車リサイクル機構酒井康雄代表幹事◎、NGP日本自動車リサイクル事業協同組合佐藤幸雄理事長◎と話すJARA北島宗尚社長◎

(株)ビッグウェーブ(服部厚司社長)は9月14日、名古屋市のホテルナゴヤキャッスルで令和元年の加盟店代表者全体会議を開き、第55期の実績発表と次期56期の目標を発表するとともに、「中小企業の海外展開におけるJICAとの連携について」と題したJICA中部主催の講演会を開催した。さらに後半はリサイクル業界首脳多数を招いた懇親会を催し、業界情報交流の場を提供するなど、熱気の高まった代表者全体会議を行った。

まず前半の会議では代表者服部厚司氏が前期55期の業績について目標28億8500万円に対して実績30億4088万5千円、達成率105.4%を記録したことを明らかにした。とくに目標のうち、部品流通売り上げは19億284万6千円で達成率108.7%を売り上げ、その背景をATRSシステムによる部品流通取引の増加及び優先登録、各種キャンペーン実施や数値管理による各社の分析でコスト意識の高まりなどがあることを認めた。

さらに次期56期については合計32億円、部品流通売り上げ20億円の目標を設定、ネットワーク流通の活性化や加盟店定期訪問による

指導などで達成を目指すとしている。

◇来年4月に40周年記念式典を予定

また56期の重要課題として来年4月17日に都内品川プリンスホテルで同社の前身・自動車解体部品同友会結成後40周年を迎えたことを記念した「ビッグウェーブ創立40周年記念式典」を開催、来春の全体会議に替える意向も明らかにした。

会議後に持たれたキャンペーン表彰ではフロントマンチャレンジ①実績部門1位・山神章裕氏((有)田所商店)2位・長南千鶴氏(山形オートリサイクルセンター(株))3位・中西祐希氏(株)サービズネット)②伸び率部門1位・鶴田侑志氏(株)シマ商会)2位・井上裕之氏(山形オートリサイクルセンター(株))3位・高橋巨樹氏(浦和自動車解体(株))、部品登録キャンペーン①実績部門1位(株)新和商会)2位・浦和自動車解体(株)3位(株)エコアール)②伸び率部門1位(株)山本商店)2位(株)門田商店)3位(株)大隅金属の各位が表彰された。

表彰式後、一旦休憩を挟んで、独立行政法人国際協力機構(JICA中部)のJICA中部連携推進課須田裕美氏を講師に「中小企業の海外展開におけるJICAとの連携」について講演を聞いた。

◇多数の業界首脳が祝辞を披露

講演後、後半は国内のリサイクル業界首脳を招いた懇親会に移り、和気あいの情報交換の時間を持った。

まず、最初にあいさつに立った(株)JARA北島宗尚社長は「2006年にゲートウェイをビッグウェーブさんとスタートさせて15年目を迎えたが、年々実績を向上され、ほんとうによかったと思う。さらなる販売量の拡大を期待します」と述べ、続いて一般社団法人日本自動車リサイクル機構酒井康雄代表理事は「自り法見直しの時を迎えて益々環境問題が身近な課題となってきました。リパーツの販売促進が求められます。競争と協調の時代をお互いに築いていきましょう」とあいさつした。

提携企業紹介の後、一般社団法人日本自動車リサイクル部品協議会栗原裕之代表理事も「業界最古の歴史を誇るビッグウェーブさんとの協力関係は目下の人材開発の業界目標には欠かせない。協力をお願いしたい」とあいさつし乾杯の音頭を取り、交流の時にいった。

宴は最後にカイトン(株)畠山敏美社長が中締めを行い、予定すべてを終えた。

作動体験走行テスト含みの実践型セミナー 今後のEV化の見通しも詳しく座学で学ぶ



▲初日の座学は今後のEV化の見通しを学んだ

(株)JARAでは9月12日、13日の両日、静岡県裾野市のあいおいニッセイ同和自動車研修所東富士センターで次世代自動車システムの作動体験走行を伴った自動車セミナーを開催、成果を上げた。

このセミナーは令和元年次世代型セミナーと銘打つシリーズの第三弾で、(株)JARAとあいおいニッセイ同和自動車研修所が共同で開発したオリジナルな研修となっている。

まず第一日目は次世代自動車の動向として①水素エネルギー社会へのロードマップ②C-AFE方式の燃費規制③ASV(先進安全自動車)についての細目などを座学で学んだ後、フィットHV、リーフEV、FCVミライなど最先



▲EV車両の走行前の注意事項を聞く

端の次世代車輛を用いた走行試乗テストを実施した。

翌日はカメラ及びミリ波レーダー初期化の学習として①アウトランダーPHEVのシステム②プリウスZVW5系センサー及びカメラ③ICS整備時の注意点を学習。

さらに④低速自動ブレーキ、アクセル踏み間違い防止機構、インテリジェントパーキングアシストなどのASV作動体験⑤フィットHV及びリーフの電子制御式ブレーキ、ブレーキフルード交換などの作業実習を行った。

講義及び実習内容は最先端のEV情報が満載で参加者にとっては非常に有効なものとなったようだ。



▲先導車に従って各自が公道走行に入る

生産管理者・フロントマン Step 1 研修会も 2泊3日で開催

(株)JARAでは9月2日から4日の三日間、あいおいニッセイ同和自動車研修所東富士センターで「生産管理・フロントマンStep 1 研修会」を開催した。

今回の研修会は中間の3日に「鍍金塗装基本セミナー」を組み込み、リサイクル部品を車体整備事業者に提案する際の技術及び情報の習得強化を図った。

ビッグウェーブの全国実務者研修会を愛知県産業労働センターで 加盟店の実例を踏まえて数値集計し自由に討議を展開



▲初日の実例発表の模様

令和1年のビッグウェーブ全国実務者研修会が6月8日、9日の両日、愛知県産業労働センターで開かれ、参加した加盟店の実例発表を軸に各社の数値集計を行い、討議する実践的な研修となった。

ビッグウェーブグループでは加盟店の現場担当者の実務能力向上を目標にした研修会の開催に力を入れているが、今回も各加盟店の実例を初日に発表、二日目に各社の数値集計をベースに業務改善、効率化を目指した改



▲二日目の自由討議の模様

善点を洗い出す討議を行い、成果を上げた。

発表した事例は6例で、①部品取り車輛買い付け((有)白土商会、(株)サービスネット)②生産指示方法(浦和自動車解体(株))③時差登録(株)エコアール、(株)荒谷商会)④タブレット活用(株)リーテックス)⑤数値管理(浦和自動車解体(株))⑥フォロー登録((有)田所商店)といった内容。

いずれも各社の現場の事例を具体的に発表し、これをベースに翌日、数値集計の後、参



▲懇親会の交流も盛り上がった

加した各社の数値を比較しながら改善点を探る討議を行った。最終的に各班の代表者がまとめた発表をして研修を締めくくった。

事例発表したビッグウェーブ加盟店は業界経験豊富な事業者ばかりで、検討したテーマについては的を得たもので無駄のない討議が展開された。主催した(株)ビッグウェーブでは今回の成果をもとにさらに精度の高い実務者研修会の実施に動くとしている。



【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29回



「最初から最後まで」の達成を目標に 次世代部に親密な人間関係育てます

◀「与えられた役割を正確に果たすことが求められています」という石川 昌孝氏

愛知県の石川 昌孝氏 (33歳)

JARAグループ(土門志吉会長)には次世代部(高橋建作部長)という組織が稼働している。最近の同部の活躍は著しい。有望な若手が執行部の傍で懸命の努力を見せている。今回はその次世代部で真剣に学ぶ愛知県の石川昌孝氏(33歳)にスポットを当てた。石川昌孝氏の働く(株)石川商店(石川孝社長)の規模は小さい。これから業界の荒波をどう乗り切るか油断はできない。しかし、自動車リサイクル業界の平均的企業規模の同社が今のようにことに臨もうとするのか、注目すべきものがある。

【(株)石川商店とあなたの背景について説明してください。】

石川 当社の創業は1964年で創業者は私の祖父の好孝です。祖父は裁縫用ミシンの再生販売も含め自動車解体の業界に足を踏み入れました。その状態をベースに父の孝が自動車解体に進出したのです。私は愛知工科短大自動車整備科を出てトヨタネッツ東名古屋に入り、3年半メカニックを担当しました。父の会社では当時、解体と輸出だけでしたが、その頃鉄の相場がどんどん下がる頃で、わたしが会社に帰ってきたことがきっかけで部品販売の研究を始めたわけです。そこで社長だった父が手配してくれて「とにかく勉強だ。ちょっと栃木県のエコアールさんに修業に行ってください」と勤めてくれて、約1年間行ってきました。まだJARAグループに入る前だったのでそういうことが可能になったんです。エコアールさんに行って初めて部品の生産販売を目の当たりにしてびっくりしました。完成されたリサイクル事業というのを見せてもらいました。

いま、あなたはJARAグループの次世代部の貴重な存在になっていますね。現状どんな仕事をしていますか。

石川 (株)ヤツツカの八東和志社長やイワマワークスの岩間優社長の指導を得てグループ活動の準備作業のお手伝いをしています。次世代部がこれから何をどのように学

ぶのかというテーマについての準備作業です。とても重要な作業で私としては毎日喜んで携わせていただいています。先般は行政からいただける助成金や補助金について実務的に学ぶ時があって非常に参考になりました。こういう学習は今後もっと続けていきたいです。

これからの自動車リサイクルはどのような方向に進めばいいとお考えですか。率直なご意見を聞かせてください。

石川 私は今、自動車リサイクルを通して、この領域に絡むすべての業務を小規模でありながらどう実現すればいいかを模索しています。車両を解体して鉄に再生し、同時に部品を生産して販売し、再生した資源を輸出し、さらに自動車の細部に利用されている非鉄金属、希少金属、さらには付帯する素材の再生をほぼ同時に行うにはどうすればいいかを考えています。つまり小回りの利く小規模事業の特性を生かしたほんとうの資源リサイクルに挑戦したいと考えています。同じグループに入られた(株)マテックさんの形など非常に参考になると思って勉強させてもらっています。

鉄再生だけの解体業からの脱却ですね。

石川 100%リサイクルの実現に向かって進んで行くつもりです。静脈産業として社会に認められるには今ある状態の中からなにか新しいものを生み出して、リサイクル屋としての役割を前進させる必要があります。言葉を変えるなら「最初から最後まで」ということですね。

なるほど、では今後の見通しですが、急速進むEV化についてはどう見ますか。

石川 愛知県は自動車産業のメッカですから、今後の予測に関してはいろんな情報が飛び交っています。生き残れる部品はどれだろうとか、将来消える部品はこれではないかといった話は良く聞こえてきますが、私はEV時代になればそこにはEVのリサイクルが確実に存在していて、リサイクル屋としての新しい役割がそこにあると信じています。

簡単に言い換えますと多用されるだろうレアメタルなんかをどう正確に再生させて市場に復活させられるかと言ったことです。そういう場面で果たして私たちの出番があるのかどうか。せっかく手にした自動車リサイクル技術を改めて発揮できる状態にあるのかどうかということだと思います。

若いあなたには未来を切り開く特権が委ねられています。今、感じている想いとはどんなものですか。

石川 わたしは業界を形造っているのはやはりそこで活躍する人材だと思います。どのような人材がその業界で望まれているのか。またその人材をどのように育てていこうと考えられているのかがとても重要なことだと思っています。そういう視点に立つとき今私が所属させてもらっていますJARAグループの次世代部の役割は重いものはあります。

なるほど。ではその次世代部は今後どのようにあるべきですか。

石川 次世代部のメンバーは幸いにも皆とても仲良しで素晴らしい二代目が揃っています。

日常の活動にはなんら問題はありませんが、しかし、これからの業界の先行きを思うと、単に仲良しだけでは足りません。過去、先輩方が想いを込められた組織の一致団結が改めて必要になってきていると思います。仲良しを超えたところで互いに信頼し合う心の繋がりがが必要です。途中から参加した若い私が言うのは僭越ですが、今よりもっと親密な人間関係を構築していく必要が次世代部にはあります。高橋建作部長の人柄と指導の下でみんな仲良くしていますが、さらに一歩団結心を持った次世代部に成長させる責任がメンバーの私たちにあると思っています。今、与えられた役割を正確に果たすことでまずその責任を果たしたいと思っています。応援よろしく申し上げます。

ビッグウェーブグループ

柏木 利之 氏

株式会社大隅金属

キャンペーン登録点数伸び率入賞 地元で人気の老舗で人間関係強化



▲BWとは平成8年からの付き合い

▲柏木利之のフロント担当

(株)大隅金属(久保貴英社長)は鹿児島県鹿屋市のビッグウェーブメンバー。創業は昭和52年で、現在、月間処理台数500台、部品在庫量は7000点の規模。ビッグウェーブへの入会は平成8年というから実績は十分ある。今年、グループの登録点数伸び率第三位の表彰を受け、社内の雰囲気は盛り上がっている。

◇10年選手のフロント配置で成果

そんな同社のフロントを担当しているのが柏木利之氏(37歳)だ。同氏は同社入社10年を迎えるベテラン。整備工場で二年半、整備を担当した後、フロントに入り、今日まで携わってきた。

メカニック経験者だが人あたりは極めて柔らかい。言葉使いは丁寧で、技術屋にありがちな硬さがない。「わたしはお客様にはできるだけ丁寧に接して、こちらの気持ちを理解していただきたいと常に考えながら仕事しています」という。

九州南端の鹿屋市はリサイクル部品の人気は高く、事業者間の競争もあり、そこに加えて最近インターネットも勢力が増し、自動車部品流通は新品、中古ともに乱調気味だ。

◇ほんもの人間関係築く努力

「競争が激化すればするほどお客様との信頼関係が重要になってきます。ほんとうの信頼関係がなければ簡単にお客さまが他店に逃げて行かれます。私の場合はお客様からの引き合いの時にその部品に絡む周辺の情報、例えば補正する整備情報などを積極的に提供するように努力しています」ともいう。

今年のグループキャンペーンでの登録点数伸び率入賞は大いに気合が入る瞬間だった。「この入賞を機会に品質管理を強化し、販売効率アップに繋げていきたい」(柏木氏)と意欲のあるところを見せる。

これからの業界の荒波を「ほんものの信頼関係作り」で切り抜けようとする柏木氏のフロント戦略に期待がかかる。老舗揃いのビッグウェーブグループの中で最近の同社の積極的な動きが目立っている。

職場 鹿児島県鹿屋市申良町上小原1367の7
TEL0994・63・2303

JARAグループ

小森 智浩 氏

株式会社エルバ北海道

商用車から軽四まで扱う マテック出資の戦略企業



▲帯広では一番の同社

▲小森智浩氏

北海道帯広市の(株)エルバ北海道(杉山博康社長)は前回登場いただいた(株)マテックと帯広自動車販売店協会が共同で出資したリサイクル部品販売会社だ。月間の入庫台数は1000台、部品在庫量は25000点の規模。扱いは大型トラックから軽自動車まで全銘柄を扱っている。

◇大手カー用品店出身の整備士を配置

そんな同社に四年前に入社したのが小森智浩氏(35歳)だ。同氏は大手カー用品店で11年間整備担当として勤めたキャリアを持って同社に入ってきた。

「自動車整備の経験はそうとう積んできたのでそれなりの知識はありましたが、当社に来て初めて自動車リサイクルの現場を知り、その奥の深さがわかりました。入社当初は初めての経験ばかりで戸惑いは隠せませんでした」と笑う。

その彼が今では「お客様の電話を受けた時点で、ほぼ顧客側の事情がわかります。臨機応変にご要望にお応えするのが私の役割です」と余裕を見せるまでになった。

自動車リサイクル部品の商売は「如何に良い商品を短時間に探し出してお客様に提供できるのか」に尽きる。この原則に則って「ケースバイケース」の対応を心掛けている。

◇最終ユーザーを意識する営業

さらに、お客である整備事業者の先に居るエンドユーザーの表情も想い浮かべながら、話を進める。この感覚は小森氏が長く大手の自動車用品店で整備フロントとして一般のカーユーザーに接触してきたことから来ている。

また同社では地域の小学生の工場見学を受け入れ、環境教育の一環に深く携わっている。

小森氏はその現場で来店する小学生の世話をする立場でもある。「将来のお客として今から自動車リサイクルについて指導する重要な仕事です」という。

単に電話の前で商談を展開するだけのフロントではなく地域社会に貢献するリサイクル教育にも携わるキーマンとして同氏の成長が期待されている。

職場 北海道帯広市西23条北4の1の27
TEL0155・38・8011

JARAグループ

江原 祐孝 課長

株式会社青南商事

東北復興に本腰の資源再生業者 青森本社で広域に拠点展開



▲巨大な背景持つ同社

▲江原祐孝課長

今回登場いただいたのは青森市の巨大資源再生業者(株)青南商事(安東元吉社長)。同社はグループ全体の従業員数が763人、青森県弘前市に本社を置き、東北地域に弘前、青森、八戸、盛岡、秋田、仙台、酒田、郡山などに8支店を配する巨大な資源再生事業者だ。

グループ内に持つリサイクル部品専門の販売店舗が「アルトレック」で6店舗展開し、アルトレック青森はそのうちの店舗で従業員は35人を抱える。

◇生え抜き社員を責任者に配置

そんな同店舗の総合管理を受け持つのが江原祐孝課長(35歳)。同氏は学卒後即入社で、同社の事業の自動車リサイクル分野を経験、現在の立場にある。

大きい背景を持っていることから「リサイクル部品に限定せず、資源再生に関するあらゆる市場からの要望に応えていきたい」と思っている。とくに部品について「ありません」という言葉は顧客に対して決して言いたくないと言うのが信条だ。

ちなみに車輛の仕入れについても受注した部品がその場でないと分かったら、お客といっしょになって、社内の仕入れ担当に指示を出しつつ、徹底して探すというスタイルだ。

◇ノウハウ全てを持つ同社の強み

こういうビジネス姿勢は同社が持つ環境が広域に支店を展開し、自動車のみならず鉄資源の再生に関してのノウハウ全てを持っているという好条件にあるため生まれてきている。

「お客様から頂いた注文についてありませんと返事することは商売として失敗したことになります。この失敗をそのままにしておくことがほんとうの失敗であって、これを成功への過程にある一現象と捉え直すことで、意味は全然違ってきます。私はいつも自分にそう言い聞かせて、営業、生産、フロントの現場を管理しています」という。

巨大な組織とその最先端にある販売の正確な連携が江原氏の中で融合している。同社は東北復興支援、芸術文化、スポーツ、国際交流、環境教育などの社会貢献にも尽力する新しい姿勢を見せる珍しい存在だ。

職場 青森市浪岡大字高屋数字社元14の1
TEL0172・69・1199

