Recyclers Alliance NEWS Vol.196

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

2019.10 Vol.196

(株)JARA全国6会場で地区会開催

新しい保証制度を追加しブランド向上図り 工場見学で情報交換にも成果上げ交流深める

▲埼玉会場となった㈱ユーパーツで同社スタッフから説明を聞く

▲仙台会場となった㈱イマイ自動車では今井社長から自動倉庫の説明を聞く

▲札幌会場となった㈱マテックでは銅ナゲット機を見学した

㈱JARA(北島宗尚社長)では8月、9月の二ヶ月間で全国6会場で恒例の㈱JARA地区会を開催、現在展開中のサービスや新企画の保証制度について会員企業に説明、勉強会を実施した。この地区会は今回で4回目を迎え、会員企業の運営を支援する目的で開催されるもので、今後も市場環境の変化に対応して順次新企画を追加し、情報提供のレベルを上げる意向だ。

◇新しい保証制度の改定を発表

今回討議された主な内容は2015年から運用が開始されている「あんしん保証制度の改定」についてと2017年から運用されている「JARA総合保証制度」についての二点。

あんしん保証制度は大手損保会社と提携した自動車リサイクル業界としては初の瑕疵保証責任制度で、カーオーナー及び整備業者のリサイクル部品に対する不安を取り除き、リサイクル部品の流通活性化とJARAブランドの向上を目的とするもの。対象となる部品について一定の走行距離と保証期間を設定し、その範囲内での返品クレームが発生した場合に該当する部品代金、工賃、送料を保証する。

今回の制度改定は運用開始当初のエンジン・ミッションなどを含む対象15品目を、エンジン・ミッション対象の基本プランとその他13品目の上乗せプランとにセパレートし、会員の業務実態に対して加入し易くする方針を打ち出す。

さらにこの上乗せプランに加入すると、JARAシステム経由のすべての自動車リサイクル部品の輸送中の事故の損害についての保証も付加される。

◇JARA総合保証制度もアピール

一方、JARA総合保証制度については近年増加傾向にある災害対策、リスク減少を狙った保証制度で、2017年から実施されている。

今回は改めて会員企業対象の事業場のリスクを総合的に保証する「団体総合賠償責任保険」であることをアピール。設備被害や盗難、雇用関連など幅広く保証する方向を打ち出す。

具体的には基本保証としてJARAブランドのリサイクル部品についての製造と販売に関わる支払い限度額3000万円の基本保証を㈱JARAの保険料全額負担で提供する。

この保証については上乗せ保証として、加入者保険料負担で、支払い限度額1億円の受託物危険、使用不能損害、人格権侵害、製造物自体の損害、作業結果自体の損害などを保証する。

またオプション保証として設備什器、商品などの損害を保証する物損害保証、従業員雇用に関するリスク、パソコンサーバーのハッキングによるサイバー攻撃によるリスクなども保証する。

このほか①ATRSシステム新機能の説明②鈑金塗装事業者目線での商品提案を検討するJARA運用規定改定の説明③出席した提携リビルト・GPメーカーによる商品説明が行われた。

◇工場見学で情報交換も行った

また開催されたのは埼玉、仙台、岡山、熊本、名古屋、札幌の6会場。会場となったのは㈱ユーパーツ、㈱イマイ自動車、岡山オートリサイクルセンター㈲宇野自工、ARホシヤマ㈱星山商店ELV事業部、㈱リンクスジャパン、㈱マテックの各社で、説明会に先立ち参加者は会場を提供した企業の工場見学も行い、生産、商品管理、梱包テクニックなどの情報交換の成果も上げた。

今回説明された各種の保証制度は結果的にJARAブランドの対外評価やグループ企業従業員の満足度の向上に直結するものと見られ地区会開催の効果は大きいと見られる。

国土交通省が特定整備を定義し来年4月の法施行に着手

▲これまでの分解整備資格に加えて新規の特定整備資格が求められる整備工場

▲新車の自動運転化はどんどん進む（写真は最新のHV）

国土交通省が自動運転システム時代に即応した「特定整備（仮称）」の定義を明らかにし、来年4月の法制施行を表明した。以下は同省のHPの速報である。

国土交通省は、自動運転システムに不可欠なカメラやセンサーなどの装置を整備・改造する事業の認証制度を新設する。また、自動運転システムの実用化をにらんで分解整備の定義を拡大する考えで、これに合わせて法令上の名称を「分解整備」から「特定整備（仮称）」に変更、これらを行う整備事業者を「自動車特定整備事業者（仮称）」として認証する。従来の分解整備も制度上は残すため、特定整備事業の枠の中に両者が並立する方向で検討している。早ければ2019年の通常国会に道路運送車両法の改正案を提出、20年度から運用するものとみられる。

現行の車両法や関係法令では、20年頃に実用化が見込まれるレベル3以上の自動運転システムを想定していない。現行の分解整備の対象となる装置の取り外しをともなわない整備や改造、具体的にはカメラやセンサーなど先進技術に関する作業は分解整備の定義には含まれていない。このため、認証を受けていない事業者でも取り外しや改造が可能になっている。

国交省では、これらの作業が自動運転システムの作動に影響を与えるおそれがあり、保安基準の適合性にも影響を与えると考えている。作業の安全性確認を担保するためにも、分解整備の定義を見直す必要があると判断した。

先進技術の整備や改造を行う事業者に対しては、新たな認証基準を設ける考え。整備士などの作業者にも、講習の受講などにより新たな資格を付与するものとみられる。

従来のディーラーや整備工場などの分解整備事業者が新しい認証を加えることを認める一方で、新規の事業者が新しい認証のみを取得することも認める。これにより、新規事業者の認証取得が増えることも予想される。自動車ユーザーにも分かりやすい看板を掲示することなども求める考え。また、各地の運輸局長などが発行し、各認証工場が掲げている「JS」マークが入った標識も見直すことになる。

【国土交通省HPより】

(株)JARAが大手損保向けのリサイクルパーツセミナーを開講 会場を埼玉の(株)ユーパーツに設定し最先端情報を提供

▲㈱ユーパーツの社員から説明を受ける参加者

▲参加者全員が座学を受ける

▲工場見学と座学の後、集合写真に収まる

10月9日、㈱JARA（北島宗尚社長）は三井住友海上埼玉損害サポート部の要請を受け、同スタッフ対象のリサイクル部品勉強会を㈱ユーパーツ本社を会場に設定して実施した。

今回勉強会に参加したのは三井住友海上埼玉損害サポート部のスタッフが対象で、日常、事故対応窓口で事故に遭遇した顧客と修理工場の双方に連絡対応しており、リサイクル部品を提案する最前線に立つスタッフでリサイクル部品についての最新の情報が求められる部署。埼玉県下で最も事業に実績を持つ㈱ユーパーツでのリサイクル部品についての学習が実現したことになる。

㈱ユーパーツ側の概要説明と詳細なDVD映像を見た後、車輌保管ヤード、エアバッグ展開、ガラス・シートベルト損害実験、生産工場、HVバッテリー工場、ショールーム（テスター実演）、美化商品化、オペレーション部などを見学した。

さらに見学後、質疑応答の時間を持ち、補足の説明が主催者側から行われた。質疑応答では、さすがに日ごろ顧客対応に明け暮れる損保のスタッフということからさまざまの質問が飛び交い、これらについて㈱JARA、㈱ユーパーツの双方が丁寧に回答。保険修理に絡む過失、免責、自費修理のケースについて、状況に応じたリサイクル部品への誘導方法、カーオーナーのリサイクル部品についての嗜好傾向など整備現場から見た情報を提供していた。

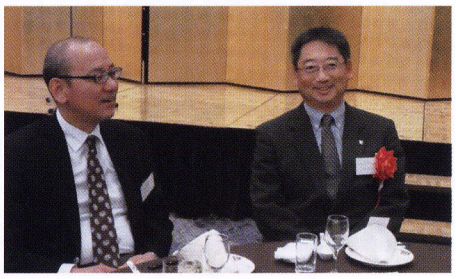
大手損保と㈱JARAとの具体的な連携事例として成功したと見られる。

日本自動車リサイクル部品協議会 栗原裕之代表理事に聞く

異種の在庫システムを連携させる時代到来
業界の課題に取り組める二代目育てる必要

▲埼玉県越谷市花田に開設した昭和メタルのエネオス花田SS

▲業界の課題について語る栗原裕之
日本自動車リサイクル部品協議会代表理事



▲上は日本自動車リサイクル機構酒井康雄代表理事と
下は日本自動車リサイクル機構石上剛副代表理事と情報交流する栗原氏

自動車リサイクル事業の形が変化の時を迎えている。目の前に迫ったEV化と特定整備認証の時代の到来がそれを一層際立たせる。日本自動車リサイクル部品協議会の代表を務める埼玉県の㈲昭和メタル栗原裕之社長が今、一歩前進の気迫を見せた。群雄割拠の自動車リサイクル業界で今、我々は一体どう動けばいいのか同氏に聞いた。

自動車リサイクル事業としては珍しいガソリンスタンド経営に進出されました。どういうお考えで着手されましたか。

栗原　ガソリンを売りたいと思って進出したのではありません。お客様が来店される機能に注目しました。一日平均して50人から100人、多い日では200人位の来店効率があります。これはリサイクル部品業者から見ますとかなりの魅力です。この来店されるお客様に直接、自動車リサイクル部品の効用をご説明したいと考えています。従来からGSでは自動車の軽整備や油脂商品の併売が行われてきました。こういう基本に加えて、私どもはリサイクル部品はもちろん、中古タイヤや各種リサイクル自動車用品も準備出来ますので、来店される側から見られてそれなりの魅力は出てくるのではないでしょうか。リサイクル部品をふんだんに活用した整備需要はまだまだ隠れています。専門知識のある担当者を配置して掘り起こしに挑戦します。

なるほど。良くわかりました。次に日本自動車リサイクル部品協議会の目下の動きについてお話ください。

栗原　今、リサイクル部品の業界では海外からの研修生募集を対象とする正式な業種認定が取れていないことが問題になっています。正直なところ、こういった行政と直結する課題に取り組むには現在の「在庫共有を個々に図っている組織」の力だけでは前進できません。業界全体としての取り組みが必要です。以前の協議会の動きとして前代表の清水信夫代表が「中古部品卸売業」の業種認定を取得する動きを指導されて成果を得ました。こういった足跡を踏まえて自動車リサイクル部品生産販売事業としての正式な業種認定を行政からいただく取り組みを本格化させたいと考えています。日本自動車リサイクル機構（酒井康雄代表理事）さんとも話し合いの上、この業種認定取得については業界全体の要望という形を取ろうというところに来ました。頑張ります。

いまお話にあった「在庫共有を個々に図っている組織」、われわれの用語でいうグループでの在庫共有活動ですが、これを各組織の壁を破った形に拡大するというお考えは如何ですか。

栗原　われわれのJARAグループではこれまでの歩みの中で異なった組織間での在庫データを相互に共有し合う「システム間のゲートウェイ方式（異種の在庫システムを連携させる方式）」を実験してきて確実な手ごたえを感じています。これを業界全体に拡大するにはどうしたらいいのかはかなり以前から思案してきたわけです。リサイクル部品流通に関してはほぼすべての事業者がそれぞれの在庫管理システムを開発してすでに業績を上げてきています。今後のリサイクル部品流通を予測しますと、さらに販売効率を向上させるにはこのゲートウェイ方式を慎重に検討することが必要ではないでしょうか。お互いのシステムの差異があって一朝に在庫連携とは行かないでしょうが、今や検討を考えるときに来たように思います。

もう一つの業界テーマとして大きく世代交代の問題があります。これについては如何でしょう。

栗原　これも大きい業界のテーマです。最近は各企業が積極的に代表者の若返りに取り組んでおられて業界の雰囲気も変わりつつありますが、まだまだその動きが業界全体のものにはなっておりません。創業者に比べて各社の二代目は高等教育も受けておられて経営の理論学習は積んでおられますが、実践の訓練という点ではまだ少し不安が残っています。早く経営実務の学習を終えて企業責任者として成長していただいて、今度は業界全体に目を向けた業界指導ができる二代目に成長していただきたいと思っています。と言いますのも、今の業界を取り巻く大きな壁を突破するにはどうしても新しい感覚の経営者、指導者が必要です。会社の業績を上げる訓練を一刻も早く終えていただいて、業界の課題に取り組める次の世代が必要になってきています。業界全体を視野に置いた大きいお話を互いに円滑に出来る若い存在を多数育成することも協議会の仕事になって来ていると痛切に感じています。

●シリーズ企画●

我社のキーマン紹介します。第120回

ビッグウェーブグループ

髙橋　巨樹 氏

浦和自動車解体株式会社

激戦の埼玉市場で健闘中 新品部品と連日真剣勝負

▲伸び率首位の成果上げる同社

▲髙橋巨樹フロント担当

今回は埼玉県の強豪浦和自動車解体㈱（榎本擴社長）に登場願った。最近のキャンペーンで伸び率首位の好成績に輝いた。創業は昭和45年、ビッグウェーブグループ参入は平成9年、総社員30人で月間処理台数は600台、部品在庫は10000点の規模。動きはグループ内でも非常に活発で前進中だ。

◇システムSEの経験生かし健闘

その同社の現場を受け持つのが髙橋巨樹氏（44歳）である。平成17年の入社で、以前はシステムのSEを7年間勤めたキャリアがある。同社入社後は経験を生かして6年間登録業務を受け持った。その後、生産管理や部品取り業務を経て、現在、同社のフロントで3年目を迎える。

埼玉県はリサイクル事業者の大手が集中する激戦区。同時に整備事業者もベテランが揃っている。このためリサイクル部品の流通も当然のように厳しい環境にある。「お客様からの問い合わせ自体がとても高度なもので、リサイクル部品商談の中で同時に新品、社外新品、リビルト部品のお話が飛び交います。お客様の要望に的確に沿うお話を進めるにはかなりの苦労が伴います」（髙橋氏）という状況だ。

◇巧みな商談で新品と勝負

このため「強豪ライバルが多いだけではなくてお客様の部品に対する感覚も非常にレベルが高いので、下手な商談ではすぐにお客様の心が冷めてしまいます。早い納期でしかも条件が満たされたお話合いが必須です」ともいう。ちなみに部品によっては新品と変わらぬ価格帯の商品も出てきたりすると、その説明は容易なことではない。そういう荒波を髙橋フロントは乗り越えつつある。

「フロントの頑張りも然りながら、背景に豊富な在庫があって初めて勝負が決まります。ビッグウェーブグループ全体の共有在庫の力おかげで現場では大いに助かっています。グループの先輩企業の動き方も勉強させていただいて、日常業務のレベルアップに今、全力を挙げています」としている。激戦地区ならではのキーマンの見解だ。

職場　埼玉県さいたま市桜区上大久保93
TEL048・854・9923

JARA会員

山本　遼 氏

東日本資源リサイクル株式会社

製鉄大手出資の本格優良企業 背景生かし新人育成に実力発揮

▲社員は精強揃いの同社

▲山本遼フロント担当

今回は千葉県の大手、東日本資源リサイクル㈱（清水義晴社長）に登場願った。同社は平成10年、日鉄住金物流君津㈱が全額出資して立ち上げた㈱ルネサンスが発祥。その後、吉川工業㈱、新日鉄住金㈱の両社も資本参加した名実ともに大がかりな自動車リサイクル事業者である。

◇適性持つ新人をフロントに配置

その同社のリサイクル部品販売の最前線に今年1月に入社したフレッシュマンが山本遼氏（28歳）である。同氏は輸入車ディーラーで4年間セールスマンとして活躍し、クルマ好きが高じて同社に入社した。「もっと自動車のことを勉強したかった。解体した部品を実際に販売する仕事に今、夢中です」という。

今のところ入社後たったの10カ月ということでまだまだ修行中だが、胸の内には想いが張っている。

幸いなことに山本氏は入社間もない時点で㈱JARA主催のフロントマン研修に参加し、基礎を学習する機会を得ている。そこで感じたことは過去に体験した輸入新車の販売体験と多くの点で共通するものがあったということ。「顧客の満足度がどの程度あったかがポイントで、お客様の期待をどこまで満足させたかどうかだと直感しました」ともいう。

◇違いは目に見えないエンドユーザー

只、お客と対面で商談する新車の販売との違いは、部品については直接の顧客である整備工場の向こうにほんとうのエンドユーザーが隠れているということ。頭の中でエンドユーザーの表情を思い浮かべながら目前の整備工場との応対をするのはいままで経験していない新しい世界だ。「部品の品目は果てしなくあって、お客様は二重構造になっておられますので、考えることが一杯です」と苦笑いする山本氏だ。

そんな彼のオフタイムは剣道三段の腕前を生かして子供達に剣道を教えることで費やされる。「自分が教えた子供たちの剣さばきが上達するのを見るのはとてもうれしい」という。

ということで、自分自身も一刻も早く職場の先輩の指導を無駄にせず、一流のリサイクル部品のフロントマンになることを目指している。

職場　千葉県富津市新富21の1
TEL0439・80・1484

JARAグループ

富樫　聡 課長

株式会社キャレック

いわき市では一番店の実績 入社以来販売一筋の人材配置

▲在庫量は2万点台を誇る同社

▲富樫聡販売課長

今回、登場いただいたのは目下、活躍中の㈱キャレック（渡邊和寛社長）。JARAグループの教育担当会社として実績を積み上げている。昭和48年創業、総社員43人、月間処理台数500台で部品在庫量は25000点と豊富な体制。

◇整備の経験生かしてフロント一筋

そんな同社の国内販売を支えているのが部品販売課の富樫聡課長（38歳）だ。同氏はキャレック入社以前にGSで4年間整備を担当、その後本格的に7年間整備工場で整備に取り組んだ経験がある。

「整備工場勤務時代にキャレックさんから部品を仕入れていた経緯があって、リサイクル部品には関心があった」という。自動車整備の腕を買われて同社に8年前に移籍してきた。部品販売課長に昇格したのが去年の1月で、いよいよこれからが富樫課長の本番という段階に来た。

「入社早々にJARAグループの例会に参加させてもらってリサイクル部品生産の学習が出来たことが大いに役立ちました。初めから責任のある仕事を任されたことも私の成長に繋がっています」という。

◇修理の現場を理解する商談

こういった背景から富樫課長の販売姿勢は「コツコツ積み上げて着実に前進」、「素材販売など他部門の不足は部品販売で補う」というもので、部品の受注については常に大所高所から顧客の要望に的確に応えることを目指している。

豊富な部品在庫量を生かして、顧客から整備の状況を聞きながら「どのような部品が最適か」を積極的にアドバイスする姿勢だ。長年、整備で鍛えた経験を今、部品販売の現場で十分に生かしている。

部品販売の責任者として8年目に入ったが、これからの作業は現場での若手社員の育成で、「近い時点で当社も二代目が代表に就任する場面が予想され、なおのこと責任の重さを感じています。経営陣が要求する現場管理の完成を目指しています」ともいう。グループの教育担当会社に相応しいキーマンの心掛けで、同氏のさらなる活躍が期待される。

職場　福島県いわき市好間工業団地1の5
TEL0246・47・1170

発行

株式会社 JARA
〒103-0028　東京都中央区八重洲1-1-8　八重洲KTビル1F
TEL 03-3548-3010　責任者／柴田　純奈

株式会社 ビッグウェーブ
〒497-0005　愛知県あま市七宝町伊福鍛冶屋前58
TEL 052-441-7502　責任者／森川 信也