Recyclers Alliance NEWS Vol.197

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

2019.11
Vol.197

第12回アジア自動車環境フォーラム・熊本開催

アジア代表が持続可能な対策を宣言 熊本で世界の自動車環境問題を討議

▲熊本市内のホテルで開かれた国際自動車環境フォーラムの本会議

▲会議後の熊本宣言に参加国代表がサインした

▲すべての予定を終えて記念の集合写真を撮影した

10月30日、熊本ホテルキャッスルで第12回アジア自動車環境フォーラム・熊本の本会議が開かれ、アジアの主要国のレポートが発表され、最後に熊本宣言が採択された。自動車大国・日本のリサイクル法施行後の自動車リサイクルの成果を踏まえ、勃興するアジア諸国の自動車環境問題の持続可能な開発目標(SDGs)達成に向けた努力を長期視点で宣言したフォーラムとして意義あるものとなったようだ。

フォーラムでは準備委員会委員長を務めた東北大劉庭秀教授の挨拶で始まり、特定非営利活動法人全日本自動車リサイクル事業連合副理事長郷古実氏、経産省製造産業局自動車課課長補佐宇野正晃氏、一般社団法人日本自動車リサイクル機構代表理事酒井康雄氏らが挨拶に立った。続いて功労賞授与に移り、北口賢二・㈱キタグチ会長、外川健一・熊本大教授、大石一彦・NGPグループ名誉顧問の三氏に功労賞が授与された。

◇各国代表のレポートが白熱

一連の開会行事の後、国別のレポート発表に入り、「リサイクル産業からみた日本の自動車リサイクルシステム」と題して外川健一熊本大教授が、続いて「新しい局面を迎えた自動車リサイクル産業・CASEとSDGsの波に向かって」と題して劉庭秀東北大教授が基調報告を行った。

引き続いて「水蒸気利用のASR焼却について」と題して韓国のJae Oo Chaeサンミヨン大教授が講演。その後コベルコ建機㈱の企業紹介を経て午前中の予定を終えた。

昼食後、後半は「マレーシアの自動車リサイクル産業におけるSDGs推進に向けたMAARAの取り組みについて」と題してマレーシア自動車リサイクル協会(MAARA)Cho Chee Sengアドバイザーが近況を報告、続いて「オーストラリアからの課題と提案」と題してオーストラリア自動車リサイクル協会(ARAA)David Nolan事務局長が講演した。

◇注目のポスターセッション

休憩を挟んで後、ポスターセッションとして①「モンゴルにおける鉛蓄電池リサイクル施設周辺土壌の鉛及びヒ素濃度に関する研究」と題して宮崎大戸敷浩介准教授から②「中国の自動車リサイクル政策の最新動向・電気自動車の普及に関する課題」と題して王爍堯東北大氏からそれぞれ報告された。

ポスターセッション後、国別レポートに戻りモンゴル自動車リサイクル協会(MoARA)Choijil Baasandash会長のモンゴルELVの現状についてのレポートと進み、最後に「インドにおける自動車リサイクル・近年の政策に対する関与」についてインドマテリアル工業会(MRAI) Amar Bahadur Singh事務局長が報告した。

以上の各国レポートをまとめる意味で最後にアジア自動車環境フォーラムとして「熊本宣言」の採択に移り「アジア太平洋自動車リサイクル協会・APARAのプラットホームを通してオートモーティブリサイクルにおけるSDGsの推進に取り組む」と銘打って参加国代表全員が宣言に署名し、次回開催はマレーシアで行うことを約してすべての予定を終えた。

【解説】

この環境フォーラムはすでに12回目を迎え、世界規模で自動車リサイクルの重要性が認識され、参加各国の代表者も深い信頼と交流の雰囲気が醸成されており、改めて自動車リサイクル先進国の今回の日本開催は有意義なものとなった。

とくにモータリゼーションの進展が著しいモンゴルと中国、さらに自動車産業育成に力を入れるインドなどの動向が注目され、モンゴルの鉛蓄電池リサイクル汚染や中国のリチュウムイオン電池消費の急上昇(現在世界一位)などについての報告は将来のEV化時代の課題を予兆するものとして関心が深まった。

欧米及び日本など自動車先進国の自動車リサイクル事情に加え、急速に自動車保有を高めるアジア諸国の環境事情が大きく世界の関心を集めている状況が鮮明になってきた。その意味で東北大劉庭秀教授が中心となって提唱する「CASEとSDGsの波をどう乗り切るか」という新しい自動車リサイクル環境対策の取り組みと共通認識の醸成が一刻も急がれる事態になってきている。

【ベストニュース編集部】

JARA会員交流会開催

注目のSDGsを早速全員で学習し成果 スマイルコンテストの表彰式も行い交流

▲前半の講演会は関心高まるテーマで注目され好評だった

▲大川講師の講義は具体的で分かりやすく中小企業の立場に立ったものだった

▲コンテストで土門会長㊥から表彰されたマハムドさん㊧と山本さん㊨

11月14日、都内のホテルでJARAグループと㈱JARA共催のJARA会員交流会が講演会と懇親会の二部構成で開催された。出席者は懇親会からの提携リビルトメーカーも含め65社93人を数えた。これは毎年恒例のJARAグループ全国合同例会の内容を会員交流と経営学習強化に視点を置いた企画で、特に目下世界規模で注目のSDGs活動を㈱大川印刷代表取締役大川哲郎氏の「持続可能な経営に繋げる中小企業にとってのSDGs」と題する講演から学ぶ時間は参加者に好評だった。

交流会の前半に持たれた講演会は社会的課題の解決を経営に取り入れた経営計画を策定し、SDGs（持続可能な開発目標）を実現する日本の代表企業にまで成長させることに成功した大川哲郎社長の具体的な取組・考え方を学ぶことで、自社の企業価値向上及び自動車リサイクル業界の更なる向上を目指す目的で開かれた。

講演で大川氏は「余裕がないからこそ取り組んだCSR・SDGs」「正しい危機感を持つこと」「経営への実装方法について」「そのもたらす効果」「SDGsを推進していく上で大切なこと&課題」などのポイントを強調、大多数の企業を占める中小企業こそSDGs活動に取り組む必要があるとアピールし関心を集めていた。

後半は懇親会に移り、挨拶に立った北島宗尚㈱JARA社長と土門志吉JARAグループ会長はいずれも台風19号の被害に触れ、福島県いわき市の被害支援・水没車両引き上げ活動に対してJARAグループの人員を募ることへの協力を依頼した。懇親会は㈱キャレックの渡邊和寛社長の乾杯の音頭で歓談の時に移った。

宴半ばでJARAグループ広報部主催のスマイルコンテストの表彰式も行われ、グランプリには㈱三森コーポレーションの山本知佳さん、準グランプリには㈱三重パーツ販売のマハムド・アルヴィラウィさんが選ばれ土門志吉会長から表彰された。最後に中締めの挨拶を(有)近松商会近松利浩社長が行い、予定のすべてを終えた。

▲ビッグウェーブ東北地区での討議風景

ビッグウェーブ　11～12月の予定

機能部品の品質管理と 自社売り上げアップねらい 2日間コースを全国で実施

㈱ビッグウェーブ（服部厚司社長）は11月と12月の両月に以下の要領で機能系部品の品質管理と自社売上の向上を目指す管理者向け研修を実施する。

研修の内容は1日目が各種キャンペーン概要説明・機能系部品の増産、取扱について、増産のメリット、検品方法、ATRSへの展開・各社の実績数値比較など。2日目が売れる機能系部品生産を目的としたディスカッション、ノウハウの共有 、その他となっている。

スケジュールは以下の通り

■北海道地区
11/22(金)13:00～17:00

■東北地区
11/9(土)13:00～17:00
11/10(日) 9:00～12:00

■関東地区
11/30(土) 13:00～17:00
12/1(日) 9:00～12:00

■中部・近畿地区
11/16(土)13:00～17:00
11/17(日) 9:00～12:00

■中国・四国・九州地区
12/14(土)13:00～17:00
12/15(日) 9:00～12:00

内部の結束固め同時に他グループとの連携に成果上げる
㈱ビッグウェーブ 服部厚司社長に聞く

来年40周年を迎え内外に想いを発信 次代に向けて長期的対外戦略を活発化

最近のビッグウェーブグループの動きは注目すべきものがある。日本の自動車リサイクル業界の草分け的存在で、構成員が全国に展開し、多くが独自の経営ノウハウで地域では根を張ってこれまでやってきた。そのビッグウェーブメンバーが最近は肌理の細かい経営手法の学習を繰り返し、着実に成果を上げている。従来からの経営基盤の上に次の時代を意識した集団戦略に本腰を入れ始めた背景を同社服部厚司社長に聞いた。

まず来年4月に予定されているビッグウェーブ40周年記念式典についてお話ください。

服部　ビッグウェーブグループが結成されて40周年を迎えた機会に対内外に向けて思いを発信したいと考えました。形式はお世話になっている皆様をご招待した懇親会の形を取ります。ご来賓の挨拶をいただき、流れの中で過去の歩みをビデオで見ていただくことも考えております。前半に約30分間、講演会を準備し、並行してビッグウェーブグループの沿革を説明させていただく積りです。式典参加の各位にこれまでのご協力に謝意を表することで、亡くなられたグループの先輩方への黙祷の時も持ちたいと思っています。

最近のビッグウェーブグループの活発なメンバー支援についてその背景を説明してください。

服部　五年くらい前からグループ活動の活性化について取り組みを開始しました。それ以前からも意識は強く持っていたのですが、動きを本格化させたのは約5年前です。情報交換・経営学習をメインに、オーナー向けの全体会議を年間2回、実務者会議を同3回準備しました。とくに実務者会議は1回は全体規模で、2回は地区単位で開催する方針を打ち出しました。会議については地区の代表実務者5人に討議内容を事前にサムズアップしてもらいます。何を協議し情報交換すべきかを前もって設定してもらうことで会議の効率化を図りました。さらに1年前から部品の流通問題に的を絞った流通向上部会を加盟店有志中心に発足、各社の事情に詳しく決定権を持った担当者に出席していただいて課題を討議してもらう会もスタートさせ、成果を上げています。これら三種の会議を定期的に開催することで各社の代表者や担当者の顔合わせがはかどり、実際の営業活動の数字も向上しております。全体としての活性化の成果は上がってきました。

JARAグループとのゲートウェイ効果についてお話いただけますか。

服部　JARAグループさん、ARNさん、SSGさん3グループとのゲートウェイ化にはBESTグループという名称でかなり前から取り組みを開始し、在庫データの共有に着手してきました。在庫情報が豊富になることで実際の各社の営業活動は活性化しました。このことは営業つまり、フロントの第一線の売り上げ向上ということに留まらず、大きい視点で流通コストもかなり削減できています。組織間の在庫相互流通は目下のところいいこと尽くめで問題視する部分はなにもありません。

グループごとの流通に関するルールが違っていることはこの在庫相互流通に差しさわりはありませんか。

服部　まったく問題ありません。各組織の流通ルールはそのまま守ってもらって、なにも差し支えは発生していません。最終ユーザーがあらかじめ納得していただいていますから、従来通りの取引状況がそのまま継続されて、それぞれ自由にビジネスしてもらっています。また、時間の経過とともにお互いの流通ルールも少しずつ無駄を省く雰囲気が出てきまして、ゆっくりですが同じ方向に向かっているように思います。大きい問題はなにもありません。

最後にまとめてください。今後のビッグウェーブグループの基本の姿勢はどういうものになりますか。

服部　ビッグウェーブグループは幸いなことですが日本の自動車リサイクル事業者の最古の歴史を持つ事業者集団としての背景を保持しております。ということは歴史の重みという半面、構成企業やメンバー各位の高齢化も進んでいまして、経営者の世代交代も急がれる状態にあります。さらにこれまでの組織の動きはどちらかと言えば組織の内部に目が注がれがちで、討議する内容も組織の中だけのテーマに終始する傾向が強かったように思います。このことは決して間違ってはいなかったのですが、今後さらに新しい時代に立ち向かっていくにはこれだけでは足りないということなのです。各組織の上にある部品協議会の動き、国際フォーラムの動向、NPO団体の動き、行政側の動きや要望など、多岐にわたる業界環境の変化に対応しなければいけなくなってきています。私はこういう状況下の組織運営をビッグウェーブグループとして取り組みを強化していくことが今求められていると感じています。

▲地区単位の実務者例会を丁寧に展開し技能アップに成果を挙げている

【解説】

ビッグウェーブグループをまとめる働きをしているのがグループ管理会社㈱ビッグウェーブ（服部厚司社長・本社・愛知県あま市）である。グループ発足は1979年の「自動車解体部品同友会」の設立。当時の自動車解体業の二代目経営者が起案したコンピュータ管理による在庫管理方式で一気に経営の革新が果たされた。会員は全国の都道府県に各一社の代表を設定し、新進気鋭の動きで業界に大きいインパクト与えた経緯がある。その後、後続する数多くの在庫共有組織の台頭が起こり、業界は群雄割拠の時代に突入して現在に至っている。しかし、ビッグウェーブグループの存在は業界の先駆的働きをしたという点で不滅のものがあり、経営ノウハウは業界を牽引し続けている。そのビッグウェーブグループが今後の業界環境に鋭く対応して前進の気迫を見せている点は注目される。

【BESTニュース編集部】

●シリーズ企画●

我社のキーマン紹介します。第121回

ビッグウェーブグループ

京極　祐 氏

株式会社リーテックス

総合鉄資源回収の背景持つ 24年入会のBWの有力会員

▲鉄資源軸に手広く産廃回収業営む同社

▲京極祐生産担当

今回、登場いただいたのは創業が平成12年、秋田市の総合鉄資源回収業㈱リーテックス（呉宮廣哉社長）。総社員数46人で、月間処理台数900台、部品在庫量8700点の規模。ビッグウェーブには平成24年に入会している。社歴は若いが業績は目覚ましいものがあり、本格的な設備投資を急速に行い、業界の一翼を担うまでになっている。

◇整備士経験の検品担当を配置

そんな同社の生産現場で検品の作業に従事するのが京極祐氏（35歳）である。同氏は地元新車ディーラーで整備士を6年半経験、店頭での整備フロントも経て、同社に移籍してきた。「ディーラー時代はリーテックスさんから部品を購入していた関係でした」という。

整備の現場でリサイクル部品を永年取り扱ってきたキャリアを生かして、目下、検品作業を行っているわけで、過去の経験を百%生かしていることになる。

「検品作業は絶対にミスが許されない部署です。例えば小さい傷を一か所でも見過ごすとそのまま顧客に手渡されてしまい、最終的にはクレームに繋がります。油断できません」という。

最近は高度な電子部品の数も増えてきており、どこに欠陥があるかを見極めるのは常に新しい情報を得ていなければ難しい。京極氏の闘いは簡単には終わらない。いやむしろ最近はそのレベルが上がって、真剣な作業が連続していると言ってよい。

◇グループ入会後に品質改善強化

同社はビッグウェーブグループに入会後、部品販売の質を改善しつつあり、その一手が品質の向上で、京極氏の動きが重要なものになってきている。「私が入社した時に比べ同じ部署の人員は倍に膨らみました。結果として検品作業のレベルは2倍になっています。品質改善に成果が出ていると感じています」と頼もしい。同社は鉄資源回収、産業廃棄物回収、大型トラック回収など総合的なリサイクル事業の中で自動車リサイクルを捉えているので余裕のある戦略を展開中だ。京極氏の活躍が期待される。

職場　秋田市下浜桂根字浜田85の8
TEL018・881・5411

JARA会員

堀田　広輝 氏

カーレポ株式会社

2006年立ち上げの新進気鋭 月間処理台数1000台マーク

▲リサイクルノウハウ蓄積急ぐ同社

▲堀田広輝部品販売チーム責任者

今回の訪問先は茨城県ひたちなか市で1991年に創業の輸入新車の納車前整備事業者、カーレポ㈱（赤須洋一郎社長）だ。新車取り扱い事業の延長線上に自動車リサイクル部門を設定し2006年に現在のELV事業部を立ち上げ、輸入新車の納車前整備と自動車リサイクルの両事業を運営している珍しい企業。総社員214人のうちELV事業部は66人が配置され、月間処理台数1000台、部品在庫量7000点の規模。

◇業界歴17年の経験者を配置

そんな同社のELV事業部ひたちなか工場部品販売チームの責任者の立場にあるのが堀田広輝氏（37歳）だ。同氏はシステム工学を学んだ後に自動車リサイクル業界に足を踏み入れ、キャリアを積んだ後、経験者として同社に籍を移した。カーレポ入社歴2年を含め通算17年のキャリアを持っている。

「当社のリサイクル部品はまず品質第一で検品作業は厳格です。一定の品質と適正な価格設定を徹底しています」と気概を見せる。また、仕入れ車両の全数はディーラー、中古車業者、整備業者の全方向から均等に仕入れる正攻法で創業後の短期間で基礎を固めた。

部品の生産者である我々の業界自身がこれからのリサイクル部品の本当の需要の核心を探りあて、適正な価格を設定した上で、エンドユーザーの信頼感と市場を醸成していかなければならない。そのためにはリサイクル業界のノウハウの蓄積が今後もさらに必要ではないかという意見は強い。

◇業界は現場主義からの脱却を目指せ

「リサイクル部品をどう生産し、どう利益を確保するか」という理論構築は、この業界の当然の課題だが、客観的な視点でみるとまだまだ内容が整ってはいない部分もある。

その点では同社も含め、自動車リサイクル事業に携わる事業者は、現場主義から一歩抜け出た次の時代の自動車リサイクル部品流通の確立に向けて動き出す必要がある。創業が2006年と若い同社のこれからの動きがそういう業界の新しい方向に向かうきっかけのひとつとなることを期待したい。

職場　茨城県ひたちなか市新光町552の55
TEL029・219・8555（部品販売）

JARAグループ

林　哲也 課長

株式会社川島商会

近畿の重要市場守る気迫で JARAグループの戦略実践

▲グループ執行部で活躍の同社

▲林　哲也フロント担当

今回の訪問先はグループ執行部で活動中の㈱川島商会（川島準一郎社長）。近畿の大市場・神戸市で自動車リサイクル部品を販売するという重要な位置にある。総社員30人で現在月間処理台数は800台、部品在庫量は9000点の段階。

◇ほんものの10年選手を配置

その同社のフロントを約10年間、担当してきたベテランが林哲也氏（40歳）だ。同氏は川島商会に来る前、同業の仕事で5年間のキャリアがあって、同社には経験者として入社、移籍直後から実力を発揮してきた。

「JARAグループの連携のなかで仕事ができることが非常に助かっています。具体的な仕入れの有利さに加えて多くのメンバーと自由に情報交換できることは今後ますます重要な要素になって来ると思います」という。

組織の中に安住してしまうとその有利さが当たり前になって見えなくなる場合がある。林フロントの感覚はその基本の部分に敏感になっているようだ。

「値段と品質は話の後から付いてくるもので、本当はそのお客様との心の繋がり具合が一番の課題」ともいい、「大切なのは第一印象。電話の最初の受け答えから客の要望の程度が正確にキャッチできるかどうか」が勝負の分かれ目と厳しい見方だ。また「わたしは元来口ベタでお客様とのお話が得意なほうではありません。ですが、お客の真情をまず汲み取ることに全神経を集中しているだけです」と手の内を明かしてくれた。

◇今後は後輩に基本を伝授の姿勢

顧客との信頼関係の重要性は皆が良く知っているが、それはどうしたら維持できるのかを体得している者は少ない。知識の訓練の段階を早く終えて、経験の訓練の段階に進まなければならないようだ。

林フロントはこれまでの歩みの中で着実に成果を挙げてきており、現時点で成約率実績は過去最高で、まさに静かなる巨人だ。経験に裏打ちされた落ち着いたやり取りでしっかり顧客のハートを掴むフロント戦術を今後は後輩に注ごうと考えている林さんである。

職場　神戸市東灘区向洋町西2の2の1
TEL078・200・5610

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治屋前58
TEL 052-441-7502　責任者／森川 信也