

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

2020.1
Vol.199

JARAグループ2020年の展望

これまで歩んできた足跡振り返り再確認 団結と経営学習で世界に誇るリサイクル戦略



▲宮城県仙台市に設けられた被災車両集積場の模様



▲株JARAが損保と連携した研修会



▲九州熊本で開かれたアジア自動車環境フォーラムの最終日の模様

新しい2020年が始まりました。日本の自動車リサイクル部品流通の要を担うJARAグループ(土門志吉会長)にとって今年はどういう年になるのか、昨年の歩みを踏まえて、展望を試みた。若い経営者を多数抱え、広域に共同戦線を張り、関連機関としてNPO・JARAを持つJARAグループの強みはどの辺にあるのかを考えて見た。

◇グループでの実務学習は伝統的

まず挙げられるJARAグループの長所は細部に分かれた経営学習と構成員に対する教育指導の徹底ぶりだろう。この風潮は初期のNGPグループの伝統から引き継いだもので、部品在庫システムの構築に関係者が自主的に参加し理論学習に動いたことから発している。

現在、グループでは独自のフロントマン教育のシステムをあいおいニッセイ同和損保と共同で開発し、会員の参加を呼び掛けており、会社の表の顔であるフロントマンのレベルアップに成果を挙げている。

◇自負して良い災害対策の実績

次に上げられるのが、災害であふれる被災車両の引き上げ作業の共同対応である。会員が日本全国に分布しているため、大型の災害

に見舞われた地域の会員に対して全国規模で応援に駆け付ける動きは特徴の一つである。

この作業の効果は大きい。一斉に戦力を一か所に集中することで大量の被災車両の適正処理が短時間で完了する。この過程で各社が協力することで組織としての一体感が起きる。

昨年秋の台風19号に見舞われた東北地区においても、被災車両適正処理に関しては全国から駆け付けたメンバーの経営者と若手社員にとってグループの組織力を目の当たりにする機会となり、成果は大きいものがあった。

◇JARAグループと直結のアジアフォーラム

同じ昨年秋に熊本で開かれたアジア自動車環境フォーラムでは最終合意として「アジア太平洋自動車リサイクル協会・APARA」の結成が挙げられ、次の世界市場でのアジア市場での日本の業界の役割が鮮明となったが、実はこの動きを実際に支えるのが、JARAグループを中核とする全国の自動車リサイクル業者の連携であることは間違いない。

この点についてNPO・JARAの副理事長郷古実氏は「自動車環境問題は関連する事業者が積極的にこの課題に関わり、インフラビジネスとして事業化に挑戦する必要がある。幸い日本の自動車リサイクルはこの理想の状態に近

づいており、アジア太平洋地域での主導権をすでに持っている」と語っており、これまで展開されてきた世界規模での自動車環境対策が日本の自動車リサイクル技術の支援で積み上げられていくと指摘する。

◇日本の自動車リサイクル技術の優秀性

日本の自動車生産はすでに世界的視野の中で重要なポジションを占めており、トヨタ自動車を中心とする次世代車両開発が急速に進んでいる。これを受けて、JARAグループがこれまで行ってきた自動車リサイクル事業の近代化作業も世界規模でことを運ぶレベルに到達しつつあると言える。

しかも、自動車リサイクル経営に関わる具体的事例で細かく学習し、連携し、実際のインフラビジネスとして実利を追求できる状態にあることは他のアジア諸国の自動車環境事情と比較して突出しており注目すべき状態だ。

日常の経営努力を継続してきた結果、日本の自動車リサイクル事業が今述べた今日の状態を作り出している。一つ一つの業務の繰り返しの中に、世界的視野での自動車環境ビジネスモデル開発の鍵がわれわれJARAグループの手にゆだねられていることを誇りに思ってい

リサイクル部品団体の 賀詞交歓会開催

1月22日、16時30分から令和2年の自動車リサイクル部品団体賀詞交歓会が日本自動車リサイクル部品協会とBESTリサイクルアライアンスの主催のもと、ホテルインターコンチネンタル東京ベイ5階ウィラードで開催される。当日の来賓は経産省製造産業局自動車課自動車リサイクル室長藤岡伸嘉氏、国交省自動車局整備課整備事業指導官田路龍吾氏、環境省資源循環局総務課リサイクル推進室室長補佐佐川龍郎氏の三氏。開会挨拶を日本自動車リサイクル部品協会実行委員長栗原裕之氏が、乾杯の音頭は日本自動車リサイクル機構酒井康雄代表理事が、中締め挨拶を(株)ビッグウェーブ服部厚司社長がそれぞれ行う。

リビルトGP懇話会 (株)JARAで開催

1月29日、15時から第9回リビルト・GP部品提供会社懇話会が(株)JARA本社(東京都中央区八重洲)で開催される。当日はリビルト・GP部品供給に関して2019年の実績、2020年の取り組みの2テーマが協議される。後半に出席者による交流会が持たれる。

第18回オートアフターフェア 東京ビッグサイトで開催



▲部品事業者に人気のカーアフターマーケットフェアだ(写真は2019年)

3月11日から13日までの3日間、第18回国際オートアフターマーケットEXPO2020が東京ビッグサイトで開催されるが、展示会場の入場料が無料になる事前登録の受付が開始された。同時に開かれる各種セミナーの聴講事前申し込みも開始される。補修部品ビジネスフォーラムやオートアフターマーケットサミットなど部品事業者向けセミナーは人気で聴講多数が予想されている。

トピックス

TVCMトヨタタイムス 豊田社長絶好調



▲トヨタ自動車の豊田章男社長は言語明瞭で人気沸騰中

トヨタ自動車のTVCMの「トヨタタイムスシリーズ」が注目されている。トヨタ自動車の豊田章男社長が動画に登場し、俳優香川照之扮する編集長の質問に、さまざまな考えを短刀直入に語るところが受けている。「わたしは未来のことは分からないが、その未来を生きる次世代を育てて、いっしょに未来を考えていきたい」とか「社長ほど現場の実情を知りたいがっているものはない」などと語り、天下の大企業であるトヨタ自動車は今を百年に一度の転換点と捉えて、さまざまな施策を大胆に実行している姿がストレートに伝わってくる。

自動車産業界で経営に携わる者なら誰でもトヨタ自動車の行く末には関心を持っている。そのトヨタ自動車の代表者自らがTVCMに登場して一般消費者にカーメーカーの真情を語りかけるこの動画は必見の価値がある。

第12回オートモーティブ ワールドが盛況



▲CASEとはなにかがわかるフェアだった

1月15日から17日の三日間、東京都港区の東京ビッグサイトで第12回オートモーティブワールドが開かれ多数の関係者が訪れた。

これは今、注目のCASE(Connected, Autonomous, Shared, Electricの頭文字を取った造語)で未来自動車を構成するIT、電動化、通信などの対策商品が展示されたフェア。

今回は「メガサプライヤーのCASE戦略」と題して講演会が催され、デンソーの経営役員開発センター担当加藤良文氏、ボッシュの代表取締役社長クラウス・メーダー氏、コンチネンタル・オートモーティブ代表取締役社長バート・ヴォーフラム氏など著名人の講演が披露された。

夢の未来自動車の登場が刻々と現実に近いとされており、一般消費者の目前に迫る雰囲気が漂うフェアとなっていた。

東京オートサロン2020で過去最高の動員



▲東京オートサロンは遂にモーターショーを追い越した



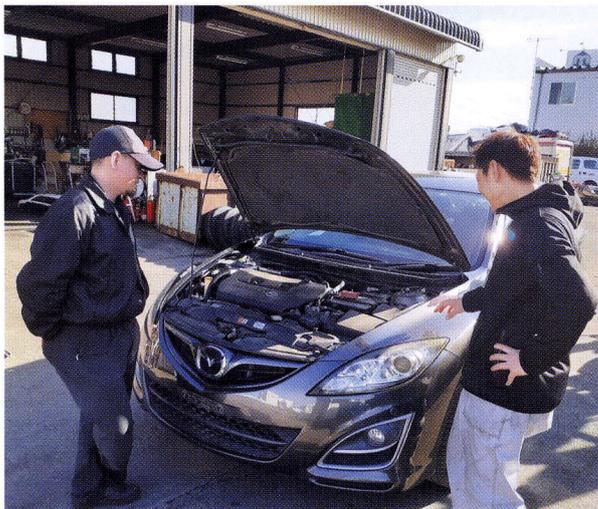
1月10日から12日の三日間、千葉の幕張メッセ(日本コンベンションセンター)で東京オートサロン2020が開催された。この東京オートサロンはカスタムカー、チューニング、ドレスアップなど改造車の総合展示会で、今年の動員効果は三日間で33万6060人と過去最高を記録した。

現在では日本自動車用品部品アフターマーケット振興会、日本自動車工業会、JAF

などの後援を受ける本格的カーフェアで、一日当たりの動員では東京モーターショーを上回るほどに成長している。

第一回目は1983年で東京エキサイティングカーショーの名前でスタート、その後毎年1月開催で今日まで来ており、さらに人気は高まる模様だ。日本の自動車産業の発展を見た眼に表した展示会として注目される。

仕事の分担明確にし方針を長期継続の姿勢 典型的な小規模経営の形を三兄弟分業に見る



▲純常務と真工場長は常に入庫車両について情報交換している



▲純常務の守備の中心はフロント業務だ



▲真工場長は生産現場で頑張っている



▲平地健代表



▲平地純常務



▲平地真工場長

自動車リサイクル部品のビジネスは一般的に小規模経営が主流である。規模が小さいことが現在のネットワークによる在庫共有の思想を生み出した。逆転の発想ともいえるべきだろう。そういう業界の典型例として今回は宮城県の(有)平地商会(平地健社長)に伺い、兄弟3人で懸命に戦う姿から、この業界の課題を探ることを試みた。

まず代表者の平地健代表(47歳)は珍しい背景を持っている。出身が宮城県仙台市宮城野区で地元、宮城県中古自動車解体再生部品卸協同組合の理事長を務めている。10年前に前理事長だった(有)阿部自動車商会の後を継いで37歳の若さで就任した。当時の故守屋隆之氏が彼を抜擢したことが裏にあった。「なんでわたしが理事長にと驚きの想いが大きかった」と明かす。しかし、10年後の今、平地氏は日本自動車リサイクル機構(酒井康雄代表理事)の地域ブロック長会の会長になり、同機構の重要人物に成長している。これにはJARAグループのメンバーである宮城県の部品卸協同組合員の背後での支援も無関係ではない。

◇厳しい兄貴で第二人を指導

次に彼の弟たちへの指導が光る。幼い時から不在の父の代役として若い二人の弟、純氏(44歳)、真氏(42歳)を訓練し、この事業を継がせた功績がある。

家内事業で兄弟が運営する事例は多いが、この業界では単純な共同経営では意味がない。実務能力が不可欠な業種だからだ。「頑固な二人に仕事を覚えさせるには力ずくで教える以外に道はなかった」という。

さて、そこで次男純氏の登場だが、現在、対外業務に多忙な兄健氏に代わって社内の実務は完全に取仕切っている。「最近の兄は昔と違って少し遠い存在になりかけています。父に代わって私たちの面倒を見てくれたことは大きい。仕事のやり方はすべて兄から学んだ。今は代表の代行の修行中」としている。とくに建氏が異業種に広い顔を持っており、視野が広いことには敬服しているともいう。

今後のについては「三人の持ち場を見直して業務の中身をもう少し特化させて、会社を筋肉質に変化させたい」と重要なポイントを突く。

続けて三男真氏(42歳)の声を聞くと「私は今、解体現場の責任者で工場長の肩書ももらっています。整備工場に勤務した後、帰ってきて現場の作業に専念しています」という。

とくに来社する外人バイヤーとのやり取りは二人の兄たちも認める実力で、足元を見られない鋭い受け答えで輸出での利益確保に余念がない。

「現場の作業は無駄な部分があってはならない。手早く次の作業に移っていく器用さが必要。兄たちに負けない工場管理には自信あ

ります」と力強い。若い当時は長兄建氏の手を煩わせた一本気が今では立派な現場監督ぶりに変化した。

◇家族経営の分業の形が課題

零細であるが故に家族で経営するのは止むを得ないが、その家族の組み合わせが単なる血族で終わると必ず意見の対立が起きる。この点で平地家は三人三様の意見を持ちながら、社業の視点では見事に分業が図られている。対外政治、社業のまとめ、解体現場の管理の三点を三人が適切に分業している。

「実は当初、社業は思わしくなかった頃、弟たちは私の苦労も思い及ばず、勝手な行動を取っては困らせていたのですが、このままでは会社は潰れるという限界まで来たとき、思い切ってがんと私の方針に従わせる強硬策に出ました。あの時の私の決断はやはり間違っていないませんでした。決定的な意見のすり合わせで今の当社の原型ができたと思います」と建氏が回顧する。

こういった証言から集約すると、自動車リサイクル部品事業は①業界対応②社内運営管理③解体作業管理の三要素を人間力でしっかり掌握する必要がある。そしてそれを長期間持続させることが重要ということがわかる。

これからの事業経営は規模の競争ではなく内容の密度の競争に変化するようだ。自動車リサイクル事業の原点を(有)平地商会の三兄弟の中に発見した感がある。

ビッグウェーブグループ

沖西 浩二 代表取締役

ターボサービスオキ

新しい顧客の開拓目指し ターボチャージャーを再PR



▲ターボチャージャーのビルトでは実績の同社 ▲沖西浩二社長

今回のビッグウェーブメンバーは福岡市宗像市勝浦のターボサービスオキ(沖西浩二社長)。ビッグウェーブグループが展開中のリビルト部品扱い強化の中で重要な役割を担う。創業は平成2年、総社員4人、月間の部品扱いは150基。30年のキャリアを誇る。

◇ターボの商品価値をさらにPR

その同社が只今、模索するのがやや特殊なターボチャージャーをさらに一般市場に送り出すという動きだ。「ともかく一回は使ってみてほしい。燃費向上、登坂力向上など体感する性能アップが売り」(沖西社長・52歳)という。

実はこのターボチャージャーのスタート時点でのユーザーは特殊なカーマニアに限定されていた。同社の取引先も海外のレース関係者が多い。性能アップだけに目が奪われて市場は狭い雰囲気感が否めなかった。

こういう状況に対して同社では「これまで馴染みがなかった向きに積極的にターボ装着を進めるビジネス」を強調する方向を打ち出した。この姿勢はビッグウェーブグループの根本戦略と合致する。

◇従来のサプライネット崩さず拡販努力

但し、沖西氏の基本姿勢は「これまでのサプライチェーンは崩さず、価格帯も維持して、その外側に市場を拡大する」というもの。要するにカーアフターマーケットの中で、一般的な選択肢としてターボチャージャーをさらに押し上げる地道なビジネスを積み上げようとしている。

同社は広く海外に取引先を持っているところから、今後の方針としてはさらに世界に視野を広げ、日本製ターボチャージャーの品質面の強みを維持しつつ、多角的な商品展開で、国内外の市場の再開拓を目指している。

今、手にしている好条件を改めて見つめ直して、そこに次のビジネスアイデアを注ぎ、まずは国内の自動車関係者に普及を改めて提案したいとしている。

「過去の実績から見て、一気に商圏を拡大するという時代は終わっている。これからはじっくり当社の考え方に同調される向きに自信のある商品を提供したい」という。

職場 福岡県宗像市勝浦612の1
0940・36・9907

JARA会員

坂下 敬祐 氏

株式会社ワタナベ

自動車解体の現場に満足感 売れ筋と合わせて在庫量は確保



▲株JARAと提携し拡販実現の同社 ▲坂下敬祐生産担当

平成28年に(株)JARAと取引を開始したのが今回訪問した(株)ワタナベ(渡邊拓也社長)だ。同社は創業が昭和57年で業界歴は古い。地元東広島市では古参に入る。現在、総社員14人で月間の処理台数は200台、部品の在庫量は5000点の規模。

◇現場を任されて6年目迎える

そんな同社の生産現場を預かっているのが坂下敬祐氏(30歳)である。同氏は過去に機械製造、鉄工、半導体生産など、メーカーの現場を数多く体験して同社に転職してきた。

「昔から自動車が好きだったので、いろいろ経験した後にはほんものの自動車を触れる職場に就くことができ、やっぱりよかったという気持ちです」と笑う。

かつての職場では味わうことができなかった満足感があるという。同社に来て6年目を迎えるが、仕事の要領はすぐに覚えた。他人との共同作業、互いの時間の割り振り、実際の解体の手順など、言われなくても自分で編み出して工夫してきた。つまり仕事は速く覚えたことになる。

「商品は売れて初めて利益を産みます。売れ筋を探るのは当然ですが、あまりこれにこだわると幅が狭くなります。在庫量を増やす生産も体で覚えました。自分ならこういう部品は取っておいて使いたいと感じる直観も大切にしています」ともいう。

◇経験生かし社業の流れを重視

機械製造や鉄工所で働いた経験から、常に作業の全体像を掴んで、最後の仕上げ具合を頭に描きながら作業する坂下氏。自動車リサイクルの現場でのモットーは「会社全体が円滑に回ること、職場の人間が安全に働けること、そして顧客には安心して当社の製品を買ってもらえることを目指します」と的確な見方をしている。

同社ではこれまで一般のインターネット流通に関心を見せてきたが、改めてプロ集団である(株)JARAとの在庫共有でお互いに信頼できるほんものの流通を体験、「売り上げ拡大が期待できる」(坂下氏)と動きを強めている。

職場 広島県東広島市黒瀬町宗近柳園97-1
TEL0823・82・1280

JARAグループ

芳澤 浩 代表取締役

アイピーネット

JARAの在庫で販売に専念 紹介客重視で慎重な販路拡大



▲創業時より販売専門で前進の同社 ▲芳澤 浩社長

今回のJARAグループメンバーは大分県宇佐市のアイピーネット(芳澤浩社長)。創業は平成18年で社員は3人。部品の販売を専門に展開し生産はしていない。「JARAグループに入会する以前から部品の取引は実績があった」という芳澤氏(62歳)だ。

◇新品販売経験済みのパーツマン

同氏の経歴を見ると、新品部品扱いの地元の日産部販に13年勤務した後、NGPグループの同業者に5年間勤め、独立した。この時点でSPNクラブとの取引が始まり、その後SPNクラブがJARAグループに発展したことで平成24年に入会を果たした。「起業したときの同僚が北島社長と親しかったことが縁になった」と明かす。

アイピーネットの基本の姿勢は販売専門だが、ビジネスの進め方は至って正攻法だ。顧客を一軒ずつ丁寧に開拓する。「初めのお客様から次のお客を紹介していただく。実はこの方法が一番確実な商圏拡大になる」(芳澤氏)という。この手法で現在の同社の取引先は150軒を確保している。ほぼ全数が安定した取引を展開中だ。

「さらに現有の顧客との取引量を丁寧に引き上げる姿勢が大事。個々の商談内容を常に分析して、次の取引の材料にする。無理な拡大は避け、相手先のニーズに対応して取引を拡大させる」ともいう。

◇携帯電話一本の立ち上げ苦勞忘れず

起業した当初、芳澤氏は携帯電話一本で注文を取り、部品を納めて顧客回りに明け暮れた。一歩一歩のビジネスだった。この時の体験が今を支えている。

「当社の現状は飛びぬけて良いとは言えないものの悪いとも言えない。日産部販時代から自動車部品流通の裏表をじっくり見てきたことが支えになっているかも知れない」と振り返る。

JARAグループの組織戦の典型例として芳澤社長の活躍は評価される。自動車リサイクル部品流通には共有在庫の高度利用が欠かせない。整備事業者からは強い期待がアイピーネットに託されている。

職場 大分市宇佐市大字和気1066の1
0978・34・7855

