



# 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

2020.11

Vol.209

### ビッグウェーブが全体会議で表明

## 第57期の目標を合計35億円に設定し前進 部品流通売上げは前年比106.6%で強含み



▲加盟店代表者全体会議はWEB方式で開催された



▲議長席(中央)の服部厚司社長



▲参加の本部役員たちもマスク姿で緊張した面持ち

(株)ビッグウェーブ(服部厚司社長)は10月30日に令和2年の加盟店代表者全体会議をWEBで開催し、新年度第57期の事業目標を部品流通売上げ、その他を含め合計35億円(前年比104.8%)に設定することを明らかにした。目標のうち部品流通売上げを前年比106.6%の22億9千万円と強含みで取り組む姿勢を見せている。また同様にパートナー売上げは2億円(102.8%)、フレンド売上げは3億5千万円(101.4%)、その他6億6千万円(101.4%)を目標にしている。

まず第56期の実績は部品流通目標20億円に対して107.4%の21億4824万円を、パートナー売上げは1億8000万円に対して108.1%の1億9455万円を、フレンド売上げは3億7000万円に対して93.3%の3億4515万円を、その他売上げは6億5000万円に対して100.2%をそれぞれ達成し合計で32億円に対して104.3%を記録した。

#### ◆新年度も前年と同様に104.8%目標

これを受けて第57期の取り組みについては◇流通に関して①ネットワーク流通の活性化として2024年には2019年比20%アップを設定②新規キャンペーンの追加③新規加盟店の獲得を挙げ、◇教育に関しては①加盟店定期訪問指導②数値管理・生産指示精度

の向上③HV車両などの基礎知識習得といった次世代車両への対応を挙げ、◇その他として①SDGsへの取組み②技能実習生制度への取組みを挙げ、新年度57期の目標達成に取り組むとしている。

具体的には合計35億円・前年比104.8%に設定、部品流通売上げを前年比106.6%の22億9千万円、同様にパートナー売上げを102.8%の2億円、フレンド売上げを101.4%の3億5千万円、その他売上げを101.4%の6億6千万円を目標にしている。

#### ◆新規のキャンペーンを続々と

また新年度の新規キャンペーンとして①令和2年10月21日から令和3年6月20日の期間でコード4番台の加盟店同士のATRS計上送料のうち10%相当分を翌月キックバック(ATRSを介したビッグウェーブ加盟店同士の取引で月額5万円を上限)する②令和2年10月21日から令和3年6月20日の期間で年間優秀女性フロントマン(実績部門のみ)表彰をするなどを決めた。

このほか従来からの○フロントマンチャレンジ2020-21、○2020-21部品登録キャンペーンの二つはそれぞれ3位までの表彰で行われることも発表された。

#### ◆キャンペーン入賞者も発表

同日、前期のフロントマンチャレンジ及び部品登録キャンペーンの優秀者の発表も行われた。各入賞者は以下の通り。

◇フロントマンチャレンジ(期間令和元年10月21日から令和2年6月20日)

○実績部門

▽一位(株)サービスネット・中西祐希氏

▽二位(有)田所商店・山神章裕氏

▽三位(株)大隈金属・柏木利之氏

○伸び率部門

▽一位(株)大隈金属・柏木利之氏

▽二位(有)平康商会・田代康彦氏

▽三位(株)ビッグウェーブカワサキ・植木隆夫氏

◇部品登録キャンペーン(期間令和元年10月21日から令和2年6月20日)

○実績部門

▽一位(株)新和商会

▽二位浦和自動車解体(株)

▽三位(株)エコアール

○伸び率部門

▽一位オートパーツさいとう(有)

▽二位(有)松江第一部品

▽三位(株)青森資源

今回の全体会議に関して同社服部厚司社長は「WEB会議ということで参加された方々には発言の順番を守っていただいて時間をかけた討議をしてもらった。またさらに詳しい報告が必要な向きには後ほど電話などで補足の説明も行った。リモート方式にもかなり慣れてきた様に思う」と述べている。

# (株) JARAが個人情報保護セキュリティ研修会 コロナ禍でテレワーク導入本格化に対応



▲WEB会議システムを利用し業務とコミュニケーションの効率化を図る

(株)JARA(北島宗尚社長、東京都中央区)はこのほど、社員向けに「個人情報保護セキュリティ研修会」を開催した。講師には、戦略的IT活用のコンサルティング支援を行うアイ・シー・キューブの小野桂二社長を招き、個人情報管理の必要性や最近の情報漏えいの実例を学んだ。

同社では毎年本研修会を開催し、社員への教育や啓発によってコンプライアンスの浸透

を図っている。今回、小野講師はコロナ禍で企業のテレワーク導入が本格化していることを受け、不用意な行動が思いがけないセキュリティリスクにつながる可能性があることから、その運用と拡大における注意点についても解説した。

同社でも、今春よりテレワークや時差出勤などを積極的に導入、社内外の打ち合わせなどはweb会議主体へと切り替えており、コロ

ナ収束後も柔軟な働き方を進めていく上では適切な情報セキュリティ対策を講じることが重要となっている。

同社北島社長は「定期的に管理体制や取り組みに関する点検を実施し、継続的な改善・見直しを行うことによって、今後も会員企業をはじめ全てのステークホルダーにシステムとサービスを安全にご利用いただけるように努めていく」と述べた。

## 中国のEVが拡大 コロナ禍から立ち直り

中国汽車工業協会(CAAM)が発表した10月の国内自動車販売台数は前年同月比12.5%増の257万台で、7カ月連続の増加となった。中国自動車市場は、新型コロナウイルス流行を受けた低迷から、世界でいち早く立ち直りつつある。新エネルギー車(NEV)は105%増の16万台。4カ月連続で増加した。NEVにはバッテリー式電気自動車、プラグインハイブリッドカー、水素燃料電池車が含まれる。中国の自動車業界にとって、暑い夏が終わりショールームに客足が戻る9-10月は販売が拡大するシーズンに当たる。

## 豊田通商がトヨタホーム紹介キャンペーン 成約謝礼金は20万円を提供の勢い

豊田通商グループの特別企画 (人生をいっしょに...)  
2020トヨタホーム  
ご紹介  
キャンペーン  
ご購入を検討中のご本人様紹介も対象です!  
2020.4/1 ~ 2021.3/31  
新築 (戸建・マンション) 豊田通商よりの特典  
お住まいをお考えの方をご紹介いただきますと  
豊田通商より10,000円進呈!  
ご紹介先様がご成約されれば  
成約謝礼金20万円進呈!  
リフォーム (戸建・マンション) 対象物件限定  
不動産売却 (土地・建物)

豊田通商株式会社はトヨタグループとして、トヨタホーム戸建住宅&マンション販売やリフォーム、不動産紹介に対しての紹介キャンペーンを展開している。住宅購入希望の方が豊田通商グループの従業員を通じて本紹介キャンペーンにご登録頂くと、担当エリアのトヨタホーム販売店よりご購入希望者へご連絡し、直接ご要望をお聞きする仕組みとなっている。戸建、マンションをご購入検討されている方には、紹介時点豊田通商より謝礼金1万円を進呈。その後、トヨタホーム販売店と契約が成立する場合は、建物本体価格より割引(注文戸建5%、マンション1%)が適用されると共に、豊田通商より成約謝礼金として20万円が進呈される。リフォーム、土地紹介は特典内容が異なるので、詳細は窓口にご確認されたい。紹介キャンペーン期限:2021年3月31日まで。

◇窓口:金属企画部/佐藤

アドレス:hiroyuki\_sato@toyota-tsusho.com

## 米テスラが5つの改革 1台2万5千ドルを目標

テスラは5つの改革を行い、1台2万5千ドルのEVを目指している。まずバッテリーセルの再設計・バッテリーを構成するセルのサイズを、コストと航続距離から直径46mm、長さ80mmが最適とし電極部分の改良なども行い効率を高める。次に製造工程の見直し・ドライ電極の採用で有機溶剤の回収行程などをなくし、生産効率を大幅に向上する。そして正極素材の改良・希少金属であるコバルトの使用を全廃。さらに負極素材の改良・シリコンを添加し、リチウムイオンの蓄積効率を高める。最後に搭載方法の変更・セルをモジュール&gt;パックという電池構造を止め、セルをシャシーに直付けにする。この5つの改革で、テスラは航続距離を最大54%向上させ2023年に1台2万5000ドルのEVを完成するとしている。

# 輸入車販売と中古車買取を両立させ躍進 女性戦力拡大で人材補給の道も切り開く



▲ボルボ販売の中核拠点のボルボカー千里・大阪府吹田市津雲台

中古車販売から立ち上げ、買取センターと輸入車の新車販売を両立させている事業者がいる。大阪市に本社を置く(株)ロードカー(柏原隆宏社長)がそれで、本社所在地は大阪市西区新町1の28の3・四ツ橋グランスクエア3階。同社の内訳は中古車買取のユーボス事業部と欧州車ボルボ販売事業部に分かれる。創業は1967年の貝塚中古車センターで、立ち上げて53年目で、大阪の自動車流通業界の一角を担う大手の仲間入りを果たしている。多拠点化と新車・中古車の両面作戦に成功したその歩みを探ってみた。

## ◇同社の歴史

(株)ロードカーの発祥は1967年創業の貝塚中古車センターで、創業者は現社長柏原隆宏氏の祖父柏原薫氏と父柏原一郎氏の二人。同年すぐに社名を泉州中古車販売(株)に改め、87年に現在の(株)ロードカーの社名にさらに改めた。

創業者の一人である柏原一郎氏(78歳)は大阪南港の大阪南港中古自動車協同組合の理事長を務め、中古車流通の近代化に取り組み、大阪府下では著名な買取センター(株)ユーボスの基礎を立ち上げた実力者だ。中古車流通のレベルアップを目指して組合活動に尽力、現在の中古車買取システムの基を築いた功績は大きい。

同時に88年のボルボ正規ディーラー権取得で輸入車の新車販売に進出、現在、東京板橋店を含め大阪の五拠点と合わせ六店舗のボルボ販売拠点を展開している。

続けて95年の中古車買取拠点・ユーボス店の展開を開始、以後、ユーボス店は合計で

大阪府下と京都・奈良を含め17拠点を展開している。この間、09年に本社を大阪府の貝塚から現在の大阪市西区に移転し、総合自動車販売業として凄まじい変身を遂げた。

## ◇今は実質三代目の時代

柏原一郎氏の陣頭指揮の下、現社長柏原隆宏氏が03年に(株)ロードカーに入社し、中古車買取のユーボス事業部を担当、多拠点化の舵取りを担った。

その後、10年に三代目として柏原隆宏氏が正式に同社の代表者に就任し、中古車のユーボス事業と輸入車ボルボの販売事業の双方を見る体制に入った。中古車販売のノウハウを洗練させた柏原一郎氏と、後半の買取センターの多拠点化を促進させた柏原隆宏氏のチームワークが効果を発揮したと言える。

## ◇注目の東京進出

そこで注目すべきは同社が早い時点で東京板橋にボルボ拠点を進出させたこと、同時に中古車買取のユーボス拠点も関東、沖縄、東北など大阪府以外の市場に進出させ、全国視野で市況を見る体制に挑戦していることだ。

この点に関して柏原隆宏社長は「貝塚から大阪市内に本社を移しただけでもビジネスの幅が広がった。さらに関東地区や沖縄、東北などの市場が視野に入ったことでビジネスの展開に大きい変化が起きた。中古車買取という車両流通の付加価値を上げることに成果を挙げた」としている。

## ◇女性戦力の活用

さらに注目すべきは15年に「大阪市女性活躍リーディングカンパニー認証」を取得、企業運営の中に女性戦力の積極活用を試みている点だ。



▲大阪ではトップクラスの中古車買取センター(株)ユーボス

▲柏原隆宏社長

これは大阪市がかねてより推奨している女性の職場拡大の動きで、女性の活躍の場を整えようとする企業に認証を与えて機運の盛り上げをしている運動である。

これについても「結婚、妊娠、育児で女性が職場を離れるのは社会的な損失だ。企業経営上、積極的に話し合っ働くチャンスをもっと拡大することが重要。女性の活躍場を増やすことが男性の働き場を拡大することにも繋がる」(柏原隆宏社長)と見ている。

## ◇同社の特徴から学ぶことは

(株)ロードカーの特徴は中心の事業として中古車買取事業を据えながら、輸入新車の販売に進出してそれを軌道に乗せたこと。また経営の視点を全国規模に拡大しようとしていることなどがある。

本来、中古車販売と新車販売は異質のもので、専門家が両面作戦に出ることは予想以上に難しい。この壁を乗り越えて成果を挙げている同社では自動車流通業は「流通の付加価値を売るのがビジネス」という思想で、販売する車両の商品価値以上に流通における付加価値を強調している点が注目される。

経営の視点を流通に置き、女性戦力の高度な活用に取り組む同社の姿勢から読み取れることは、自動車リサイクル事業の我々はすでに全国規模のネットワークを構築して日常的に全国市場の動向を視野に入れており、流通の付加価値を強く意識していることで、これまでの我々の歩みが正しかったことが分かる。同社の動きは今後のさらなる自動車リサイクル業の活性化の良き参考になるとと思われる。

# 社長の甥という立場で止む無く最側近の仕事に従事する 浦和自動車解体(株)の池上力哉国内部品部部長に聞く



▲埼玉県では有力な自動車リサイクル業者に成長した同社

浦和自動車解体(株)(榎本擴社長)はビッグウェーブグループの有力メンバーの会社。グループ入会は平成9年で後発だが、その入会後の動きは速く、今では首脳陣の一郭を占める。関東の要地埼玉県さいたま市に本社を置くことから業界での視野は広く、代表者榎本氏の行動半径は広範で出張が多い。そのため社内の実務は甥の池上力哉氏(39歳)の肩にかかって来る。今回はその池上氏に代表者の側で同社を支える苦勞を聞いた。

## ご入社の経緯からお願いします。

池上 私は榎本擴社長の妹の長男で甥に当たります。ということから大学に入学してまもなくアルバイトで雇ってもらって、仕事に着いたのですが、当時はそんなに真剣に考えることもなくて只自動車の解体とはこんなものかなあ、と言った感じでした。その後、仕事を続けていくうちにだんだん自動車リサイクルの重要性に気がつき始めて、部品在庫の電算管理などに意識的に取り組み始めました。複数のソフトを利用していましたので、常時コンピュータの管理はこまめに行わなければならず、いろいろ作業も重なって忙しい時間を過ごしました。入社して7年目くらいの時に代表から他社へ出向して実務を勉強して来なさいと進められたので、近隣の同業の会社にお世話になりました。正直言ってこの体験が私の考え方を大きく変えるきっかけになりました。そこでは業務の計数管理が行き届いていて、常に数

字で経営状況が把握できる体制が出来上がっていました。出向期間は長いものではなかったのですが、そこで非常に重要な経験をさせてもらい、仕事の進め方に自信が持てるようになりました。会社に帰って来て早速に学んだいろいろな手法を導入して事業内容の計数管理を強化する作業に着手しました。

## そこで現状のお立場はどうになりましたか。

池上 2012年にそこへ出向したのですが、代表が私に取締役国内部品部部長の肩書を付けてくれました。とにかく仕事に精を出していろいろ学んで来いというメッセージだったと思います。通常の実務には大きい変化はなかったのですが、経営を数字で正確に捉えるという私の内面の変化は大きいものが生まれて来たのは事実です。例えば会社の会議資料など数値化したグラフや指示書などの準備、外部のネットサービスとのすり合わせなど目に見えない部分で仕事が増えて行きました。同時にフロント業務にも携わって、なかなか成約にたどり着けない難しさも体験させてもらいました。今、私としてはこのフロント業務の合理化をどうするかという点で将来の構想を思い描いています。さらに部品生産の力を強化してリサイクル事業の利益率改善にどういう手を打てばいいのかも真剣に考えています。

## ではここであなたから見た榎本社長の人物像をお伺いしたいですね。

池上 実は子供の頃の思い出はやっぱりちょっと怖い叔父さんというイメージがありました。子供から見たら大人はみんな怖い存在です。そういう一般的な感じだったのですが、それが成長するに付けて内容が少しずつ変わって来ましたね。社長は会社経営についてはまさに信念の人です。自らが考えた道をまっすぐ突き進んでこられた人でした。ですから横から適当なことを進言しても簡単にそうすかとすぐ納得するようなタイプではないのです。一つの事業を創業した信念の人として今ではほんとうに尊敬しています。また社長は多

忙で最近では会社を留守にして出張することが多くて、現場の実務はほとんど私に任せてくれています。社長としては私に言いたいことは山ほどおありでしょうが、そういう事情でなんとなくうまく仕事の分担が進んでいるという感じはあります。もちろん社長も私に言いたいことがある時ははっきりおっしゃいます。私も業界に顔が広い社長に恥をかかせるような仕事はしたくないのでしかるべき時の意見交流はハキハキ進めています。現在進行形で良い学びを社長からしています。

## なるほど。良くわかりました。では今後の自動車リサイクルのあり方についてあなたのお考えを聞かせてください。

池上 自動車リサイクル事業もかつてのようなドンブリ勘定的な経営の時代は終わって、完全に企業として実務の流れは数値で把握する時代になりました。事業ですから結果的に利益が確保されなければ意味がありません。まずそういう自動車リサイクル業でなければなりません。そういう現実の上に最近ではSDGs(持続可能な開発目標)とか世界規模の人権問題とかが強く叫ばれるようになりました。当然私たちの業界もその流れの中で初めから重要な位置にいたということはしっかり自覚しなければいけないと思っています。CO2削減や資源の再利用という点では昔からそのことを実践して来ていたという自覚です。そういう自覚をベースに自動車産業界の中での立ち位置をもう少しはっきりした、確固たるものに引き上げて行きたいです。私たちの先輩が築き上げて来た業界が環境問題の解決に直結していたという事実をもっと一般の人たちにアピールしてわかってもらいたいという気持ちです。幸いビッグウェーブグループの中で関東地区地区長という立場もいただいていますのでそういうお話し合いの場では業界の近代化についてこれから意見を述べさせてもらえるように努力するつもりです。よろしくをお願いします。

