



BEST

Recyclers Alliance

NEWS

ベストリサイクル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

2021.6

Vol.216

JARAグループ一般社団法人化の動き

令和3年6月10日付けで一般社団法人化へ 構成会員数確保でJARAグループ再スタート



◀前列向かって右が(株)大晃商事の土門志吉氏。左が(株)川島商会の川島準一郎氏。後列向かって右端が(有)昭和メタルの栗原裕之氏。中央が(株)イマイ自動車の今井雄治氏。左端が(有)近松商会の近松利浩氏。

自動車リサイクル事業者の任意団体であったJARAグループはこのほど一般社団法人としての組織体制を整え、2021年6月10日付けで正式に設立の趣旨を明らかにした。これまでの歩みの中でグループとしての構成企業数を確保したことを背景に、改めて日本の自動車リサイクル事業の中核を歩む意思を固めたと見られる。以下はその設立の趣旨と経緯である。

また同設立に至った発起人は

- ◇(株)川島商会・川島準一郎氏(兵庫県)
 - ◇(株)大晃商事・土門志吉氏(秋田県)
 - ◇(株)イマイ自動車・今井雄治氏(宮城県)
 - ◇(有)近松商会・近松利浩氏(岐阜県)
 - ◇(有)昭和メタル・栗原裕之氏(埼玉県)
- の五氏。(以下原文のまま)

一般社団法人JARAグループ 設立趣意書

【一般社団法人 JARA グループ理念】

自動車リサイクルを通して世界に貢献する。我々はリサイクルパーツに限らず、広く自動車リサイクル業界の発展へ向けて、教育によって、業界を一つにまとめていきます。

【設立経緯】

一般社団法人 JARA グループは、日本国

内における自動車中古部品の持続的な発展を目指し発足した業界団体です。一般社団法人JARAグループは、JARAグループを前身とし2021年6月に自動車中古部品流通の将来を模索する有志とともに一般社団法人として設立致しました。

近年、日本では2050年の二酸化炭素排出量の実質ゼロ(ゼロカーボン)を目標に地域・企業が脱炭素社会形成に注力し、SDGs(持続可能な開発目標)として広く周知され始め、社会を取り巻く環境が劇的かつ急速に変移しています。自動車産業では水素や電気等の新熱源を活用した新技術の走行システムの普及に加え、CASE(Connected、Automated、Shared、Electric)等の旧来の車体開発の延長線上にない新技術、車体構造という概念をも一変させる取り組みを推進しており、まさに100年に一度の大変革の時代に突入し、我々も将来起こり得る社会構造の変化に対する備えを早期に図ることが急務であると認識しております。

我々の業界は、技術革新による素材変化、デジタル、重量軽減等の高性能化に応じた知識及び技術力の向上に注力してきました。しかしながら、部品知識の向上や技術の向上は

個人、個人の努力に依る ところが大きく、業務としての知識・技術の体系確立が実施されておらず中古部品販売業界に対する社会認知度はまだまだ高くないのが現状です。

また、近年では広域の激甚災害(豪雨災害、震災)が増加しております。無論、起こらないことを切望しますが、万が一の不足の事態にも備える必要があります。静脈産業として地域リサイクルインフラの一翼を担う我々は、個社単独ではなく、各関連業界や関係行政と密に連携し、それぞれが責任を持ち、迅速かつ適正な処理を実施することにより、被災地の早期復興に貢献すべきだと考えております。

また、それぞれの利害関係を越えた連携こそが静脈産業を支える我々の社会的責任であり存在意義であると認識しております。一般社団法人JARAグループでは理念を念頭に教育を通し、知識と作業実務能力を含めた高い専門性を持つプロとして、各社の業務を向上させ、自動車中古部品流通業の健全な発展を図ると共に、わが国の低炭素社会の実現と社会・産業の持続的発展に貢献すべく、積極的な啓蒙・事業活動を展開してまいります。

全日本自動車リサイクル事業連合が総会開く WEB方式でコロナ対策だが情報交換果す



▲久々の顔合わせで情報交換の好機となった

特定非営利活動法人・全日本自動車リサイクル事業連合(高橋敏理事長)はこのほど第17回通常総会をWEB方式で開催し以下の項目を参加者全員の了承を得て無事総会を終えた。

当日はWEB方式ながら久々の理事顔合わせで、各地の情報が交流される好機となった。

審議内容は第1号議案・令和2年度事業報告、令和2年度収支決算報告、令和2年度会員状況報告、第2号議案・令和3年度事業計画(案)、令和3年度収支予算(案)、第3号議案・その他といったもの。

総会を高橋理事長の挨拶の後、令和2年度の事業報告を北島宗尚専務理事が、同じく収支決算報告は事務局が、監査報告を齋藤徹(監事代理)氏が、会員状況と今年度事業計画を北島専務理事が、最後に収支予算案を事務局がそれぞれ行い了承を得ていた。

議事終了後は参加者からの意見発表があり①海外研修生の受け入れの見直し②素材関連の相場高騰③リサイクル市場の動き落ち込みは少ないなどの見解が述べられた。

最後に高橋敏理事長から「関係者全員の参加を得て無事審議が尽くされたことを感謝する。コロナ禍で落ち着かない最近だが体調管理を徹底して各位の社業に励んでいただきたい」と挨拶があって全てを終了した。

ビッグウェーブが 流通向上部会を オンライン開催

(株)ビッグウェーブ(服部厚司社長)は6月5日、加盟店主体の勉強会「流通向上部会」の第8回目を前回に引き続きオンラインで開催した。参加者は20社30名程。今回は生産作業効率向上に焦点を当て、各加盟店が日々集計している数値を元に平均値や割合を出した比較表にてディスカッションした。

参加者からは「(自社としては)よく出来ている自信があったが、更に効率よく作業をしている加盟店も多くあり、考えさせられること



▲BWの流通向上部会の成果は上がっている

が多々あった。次回の社内ミーティングで部門員に展開したい」といった前向きな感想が相次いだ。

BW本部として「作業効率を考える上で、現場レイアウトや車輛置場の問題等、各社ごとに事情が異なるので、机上の数値だけでは計れない面はあるが、各社ごとに現状改善のきっかけになれば」との思いがある。同社としては、次回以降も定期的に開催し厳しいコロナ禍でのグループ力を高めていく方向だ。

(株) JARAがリビルト・GP各社と懇話会 会員向けWEB版説明会を積極提案

(株)JARA(北島宗尚社長)は5月18日、WEB方式で第10回リビルト・GP部品提供会社との懇話会を開き、情報交換を行った。

当日は①北島社長による参加者及び(株)JARAスタッフ紹介②2020年度実績・取り組みについて③2021年度リビルト・GP商品拡販の取り組みについて④(株)JARAからのご案内⑤意見交換の五段階で討議が行われた。参加企業は提携リビルト・GPメーカー16社、協力企業2社でその他報道関係及び(株)JARA関係者が参加した。

特に2021年度の取り組み計画は①会員

向けWEB版説明会・工場見学会の開催②ATRS利用に関する意見交換③(株)JARAのオリジナルリビルトキャンペーンの開催④各メーカー各位からのオリジナルキャンペーンの会員への配信などが取り上げられた。

中でも会員向けWEB版説明会・工場見学会についてはコロナ禍で工場訪問が難しくなった事情を踏まえて、移動時間や交通費をかけず、動画を流すのみのWEB方式が有利との判断で提案された。

また(株)JARAによる各メーカーのオリジナルキャンペーンのPRサポートについては



▲2021年度の新しい取り組みが提案された

チラシ配布、システムへのCM掲載、勉強会・見学会企画サポート、FAX配信、メール配信などで積極的に支援する。

【お知らせ】

(株)ヤツヅカ(八束和志社長)は同社の三店舗を一か所に集約して新本社を愛媛県伊予市下吾川1874の5に移転する。新本社屋完成に伴う電話FAXの変更は次の通り。TEL089・982・0808(代表) FAX089・997・3588(代表) 部品専用問い合わせTEL089・995・8107 FAX089・995・8108

飲食業から転進し自動車用品販売のプロに 創業者と従業員が一致団結で基本戦略学ぶ



▲同社(株)エバーグリーンの事務所はアイエロハット平野店の中にある



▲店内は人気用品が山積み



▲辻浦伸吾社長

大阪市平野区にある自動車用品専門店が繁盛している。自動車用品ビジネスの難しさは自動車業界では常識になっている。アイテム数が膨大で売れ筋を掴むことが難しいのが大きい原因だ。ましてその発端が自動車とは距離がある飲食業出身であれば尚更だ。如何にして異業種の同社が初期の危機を突破して現在に至ったのか現代表辻浦伸吾氏(39歳)から聞いてみた。

同社の発端

同社の企業名は(株)エバーグリーン(大阪府大阪市平野区瓜破2-2-15)で代表者は辻浦伸吾氏。二代目である。初代辻浦勇一氏(65歳)が創業したのが28年前になる。初代は当時、飲食業を経営していた。その社屋は三階建て一階がレストラン、二階が宴会場、三階が経営者の住宅と言う一般的な構造だった。社業を立ち上げて十数年経っていた。

その同社に自動車用品店のフランチャイズの話が舞い込んだ。初代以下当時の従業員8名全員が考え込んだのは言うまでもない。沈黙考の末、進出を決断し、現在の基となった。もちろんフランチャイズ本部の指導は徹底していたが、この時何が現場で起きていたのかである。

突っ込んで事情を聞いてみると飲食業の企業的背景がそこにあった。日中でも昼間と夕方以降の数時間が勝負のレストラン経営では親方と従業員の心の絆で一気に動きを集中

させ、問答無用の鉄火場となるのが常識。

やると決めたら猪突猛進と言うのが現場の気迫だ。このところを見込んだフランチャイズ本部の判断は正しかったようだ。「まだ少年だった当時の私の目には、父と創業時の従業員が一気加勢に誰一人文句も言わずフランチャイズの指導を素直に受けて立ち上がったのが成功の原因だったのではないかと記憶している」(辻浦氏)と言う。

同社の現状

現在の同社はどうなっているのか。総従業員17人、年商2億7000万円、車検台数月間40台、一般入庫一日30台、钣金塗装月間6台平均の状態。2年前に店舗外装をリニューアル、社内のエアコン設備を全部新品に取り替え職場の雰囲気作りにも余念がない。

「当店の思いは来店客がとにかく喜んで帰ってもらうことが最重要。その喜ぶお客様の表情を見て社員も喜ぶことをモットーにしています」(同)という。

この思いを果たすために常に従業員の働きがいを重視し、昨今の働き方改革に則り、家庭での団楽の時間を増やす意味で休日の増加を検討中で、社員との話し合いを進めている。

接客による物販業の基本は人材育成で、店主の思いと同じ感覚が従業員に注がれている間は、社業は健全と言われている。同社の根底には創業時の飲食業の心意気が今でも生きています。

同社の今後の姿勢

同社は中小企業同友会に参加して経営の大筋を学習しているが、同時に地元大阪の自動車整備経営者の集団である大阪自動車青年会議所のメンバーシップも2年前に取得している。小売業の学習と自動車整備業の学習を並行して行っているわけだ。

「異業種の当店の参画を大自青の自動車のプロである先輩方が歓迎してくださっている教えていただき本当に助かっています」(同)という。最近のコロナ禍で会議がみんなリモートになって、親しくメンバーと顔あわせができないのが不満ともいう。つまり今後もどんどん売りの基本をマスターして若い二代目の戦略を打ち出す気迫は十分である。

最終的分析

現代表の辻浦氏のバックグラウンドをもう少し確かめてみよう。彼は初代が立ち上げに奮闘している頃、東京都内の大学で経営学を学び、そのままIT関連のコンサルタント会社に就職し、事務機の販売を経験している。

同期生300人のうち気がついたら現役は一割の30人しか生き残っていなかったほどの激務を経験している。「あの経験はやはりちょっとブラックでしたね」(同)と笑う。この辺りの遅しさは初代譲りの何かが感じられる。

要するに将来の新しいEV時代がきても絶対に生き残って前進するという予感十分。大いに参考にしたいキャリアだ。



設立以来積極策連続の(株)荒谷商会の現場で和田社長を支える石丸義浩部長に聞く



▲BWグループ急成長筆頭格の(株)荒谷商会

(株)荒谷商会(和田孝美社長)は1984年2月の創業、1990年以降順次工場を拡張、1999年広島県使用済み自動車適正処理事業協同組合に参画し、2010年現在の苗代町に新工場設立。同15年に四国営業所開設と規模拡大に邁進したビッグウェーブグループでも活動派の一社。そのリサイクルパーツ部の責任者石丸義浩氏(45歳)は和田社長の積極策を現場で支えてきた参謀の一人。現在、社員50人、月間処理台数1000台、在庫点数13000点の同社の現状を石丸氏に聞いた。

石丸様の同社ご入社の背景をお伺いしたい。

石丸 平成15年(2003年)12月に入社しました。当時、私は呉市内の整備工場に働いていたのですが、そこに廃棄車両を回収にきてくれていたのが荒谷商会さんで、よかったらうちに来て働いてみませんかと言われたのがきっかけでした。その頃の私は結婚して間もない時期で、車両の整備からクルマのコーティング、同フィルム施工、レッカー処理まで一人で何役もこなさなければならぬ状態をなんとかしたいと思っていましたので、荒谷商会さんでもう一度やり直してみようと思ったのです。あれからもう20年近くが経ちましたが、新しい職場に挑戦してよかったと思っています。

ます。

なるほど、自動車整備についてはかなり広範囲に経験をお持ちのようですね。それで現在のお仕事はどういうものですか。

石丸 31歳の時にリサイクルパーツ部の部長に昇格させていただきました。以来、直属の上司とタッグを組んで現場の管理をして参りましたが、昨年11月に直属のその上司が他部署に移動されたので、以後私が一人でリサイクルパーツ部の現場を指揮する形になりました。具体的にはパソコンへの部品登録のチェックを軸に、一般的な社業の流れを管理する仕事に就いています。特に若い社員についてはできるだけ自発的に行動に移せる人材になるように言葉を選んで指示し、訓練しています。最終的には社員の育成が私の仕事になりますね。

現代表、和田様についてのあなたの思いという見方を伺いたい。

石丸 和田社長は初代創業者の荒谷修会長の奥様の弟に当たる方で、従業員思いの経営姿勢で、行動半径の広いタイプです。当社の拡大戦略の中心を担ってこられました。本当に良く動いてくださいます。最近では県下のトヨタ系新車ディーラーからのお問い合わせやご注文も増えてきました。当社の経営陣がいずれも積極派であることが現場の我々に取っては非常に助かっています。

総社員50人、月間処理台数1000台、在庫点数13000点という規模は業界では大型事業者に属する規模です。創業の時期を計算すると急成長されたことになりませんか。

石丸 私自身は只無我夢中でこの道に入って前だけ見てきただけに、そう言われて見て、そんなものでしょうかという感じです。まだまだ油断はできません。

ところであなたのリサイクル部品戦略はどういうものですか。

石丸 私の基本的な考え方ですが、当社はこ

れまで外装部品を中心に営業を展開してきました。もちろん顧客の要望に応じてリビルト品や社外新品なども扱いますが、基本はあくまでも外装品のリサイクルパーツ主体でやってきました。しかしこのところやや頭打ちの傾向が見えてきたことから加盟店が主催する流通向上部会の学習を通して県外のグループメンバーとの取引も拡大し、流通量の確保に目処が立ってきています。地元顧客の要望を無視することなく、全国規模の相互流通も活性化させて全体のボリュームを大きくすることに挑戦しています。

今後の自動車リサイクル業界についてあなたの見方をお話ください。

石丸 正直に言いますと今後のリサイクル部品流通の見通しはそんなに明るくありません。電装品を中心にリサイクル品では売れなくなる部品が増えてくると思います。つまりリサイクル部品一本の商売は難しくなるでしょう。すでに自動運転機能の車が増えたことで事故率は下がり、钣金塗装の需要は減っていると聞いています。さらに修理できない装置や部品も増える傾向にありますので今後の新車開発の方向を注意深く見ていく必要があります。

私としては新品部品の取り扱いも視野に入れた総合的な部品流通対策が必要になってくるのではないかと見ています。ということから目下のところは現場に対して常に筋が通った指示ができるように、大きい方向転換については、十分、下の従業員に納得してもらえる説明ができるように準備していきたいと考えています。

あなたの好きな言葉はどういうものですか。

石丸 難しい質問ですね。私の信条は常に悲観しないということです。人間関係が重要な役割を果たすこの業界では顔の表情が柔らかいのが常識です。あえて言うなら「笑って生きよう」と言うところでしょうか。

