



BEST

Recyclers Alliance

NEWS

ベストリサイクリ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

2021.10

Vol.220

一般社団法人JARAグループ本格稼働

9月10日ZOOMで一般社団法人設立総会 川島理事長が所信表明し人材開発に着手



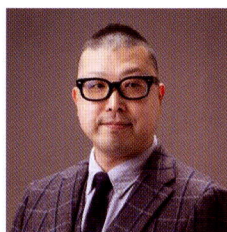
▲八東会長・グループ三大信条を基にしっかり成長することを目標にしてほしい、とディスカッションの口火を切った



▲近松理事・グループ研修を受けて自社に帰ったときその成果を注入することに課題があった。今後はそれを解決したい、と語った



▲岩間会長・研修では熱く語れたことが自社では同じように語れなかったことを反省し、今後の課題としたい、と語った



▲渡邊理事・業界の底上げができるグループになり、次のリーダーを育て、伝承できる集団に育てたい、と語った



▲川島準一郎理事長・心から話して言葉を出すことが大事。高い次元で切磋琢磨できる集団にする、と語った

JARAグループは今年6月10日付けで一般社団法人化を果たし、本格稼働の準備を進めてきたが、9月10日、ZOOM方式で同法人の設立総会をグループ会員50社(63名)の参加を得て開催、今後の急進展する次世代車両開発に向かう日本の自動車産業に対応できるリサイクル事業の人材開発、広報活動、災害対策を確立する姿勢を明らかにした。改めて自動車リサイクル事業の理想形を求めて再出発する。

新法人の事業内容は①自動車リサイクル部品業界におけるSDGs達成に向けた教育及び事業活動②そのための教育プログラムの策定と実施③例会・部会・研修会・セミナーなどの企画と実施④情報共有プラットフォームの構築と運営⑤上記に付帯する一切の事業の5項目を挙げている。

◆人材教育を歴代教育部長が強調

これを受け、設立総会は川島準一郎理事長の所信表明を軸に設立趣旨、法人概要の説明、及び新任理事挨拶が行われ、これに続いて「魅力ある業界を創る人材教育」をテーマにパネルディスカッションが開催された。

ディスカッションでは(株)ヤツヅカ代表取締役会長八束正氏、(有)近松商会代表取締役近松利浩氏、(株)イワマワークス会長岩間祐介

氏の三氏が歴代教育部長として唇を切り、続いて理事長川島準一郎氏、(株)キャレック代表取締役渡邊寛樹氏がトークに参加し人材開発についての意向を表明した。

討議された内容をまとめると①社員教育の発想を人材開発とし次元をアップする②経営者教育と実務者教育の二つに大別、経営者教育は売上高別に、実務者教育も若手、中堅、幹部候補、幹部と段階別に区分けする③実務者教育の最終目標を次世代リーダーの育成に置く、と言ったものになる。

◆川島新理事長も強力に提言

パネルディスカッションに先立って表明された川島理事長の所信表明ではこの人材開発の基本姿勢を補強する施策として時代に即応したデジタルコンテンツ発信を活用した広報強化、従来から継続してきた災害対策についての関係省庁との協定締結などを上げ、一般社団法人としての動きを展開する。

今回の設立総会で表明された川島準一郎理事長の所信では日本の自動車リサイクル事業を取り巻く環境が①急速な人口減少による自動車市場の縮小②政府の2050年のカーボンニュートラル(脱炭素社会形成)の表明③自動車産業のCASE化促進などの理由で厳しさを増すと見て、今後の姿勢として先述した人材開発、SNSやYouTubeの利用はもちろん、

DX・AI・IoT・ビッグデータを活用した広報活動強化や関係諸官庁との災害対策協定などが急がれる、と強調している。

◆急がれるリサイクル業の体系化

また同氏は「業界存続の危機」という表現で自動車リサイクル事業の業としての社会的認知度の低さを懸念、今後は事業者個々の成長と並行して業としての知識や技術の体系化が急務ともしている。

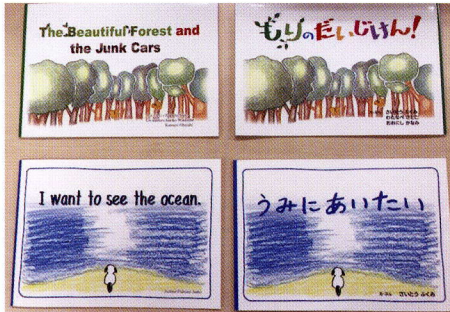
これまで継続してきた旧JARAグループとしての活動のレベルを一般社団法人化したことで上記の諸課題を解決するため、多角的に質と領域の拡大を目指し、国内自動車リサイクル事業者としての王道を改めて目指す意向のようだ。

【解説】

今回の設立総会はコロナ禍でZOOM方式のリモート会議となったが、業界の先行きについて危機感が強まる中で、従来に比べ突っ込んだ表現で組織幹部の生の声が寄せられたことが注目される。改めて会員企業の意識の改革を主眼に、これまでの歩みも振り返る姿勢で緊張感の漂う総会となった。温故知新の感覚で従来の長所を保ちながら、次の時代に入っていく姿勢は他組織の同業者に対しても良い影響を与えると観測される。

(ベストニュース編集部)

NPO全日本自動車リサイクル事業連合が 仙台百合学院ナザレト幼稚園に絵本寄贈



▲今回贈呈された絵本、日本語版と英語版が用意された

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、東京都中央区)はこの度、学校法人仙台百合学院 ナザレト幼稚園(竹内純子園長、宮城県仙台市)へ絵本を



▲贈呈を受けて喜びのナザレト幼稚園園児と竹内園長

寄贈した。

同法人では、未来を担う子どもたちをはじめ、より多くの方々が、自然や自動車リサイクルの大切さを学びきっかけになることを願

い、絵本を制作・提供をしており、環境問題に関する周知活動の一環として、工場見学、会社訪問、地域との交流の場などに広く活用されている。

竹内園長は、「当園では、地域や家庭と信頼関係を築きながら、子どもたちが安心して成長できる温かい地域社会を目指している。子供たちと仲良く読ませていただきたい。」と述べた。

今回寄贈した「もりのだいじけん」と「うみにあいたい」は、森の自然と自動車リサイクルの大切さや、廃プラスチック等の汚染が与えている海の環境を訴えた内容で、それぞれ日本語版と英語版に対応している。

トヨタ自動車が先端技術の研究スタート

トヨタ自動車は、脱炭素社会に向けて、国立研究開発法人「産業技術総合研究所」や豊田中央研究所と、先端技術の共同研究の検討を始めたと発表した。電動車に載せる太陽光発電システムや、エネルギー源として注目される水素を使いやすくするための技術の開発などを想定している。三者は、低コストで発電効率が良い車載用太陽光発電システムの研究、開発をめざす。水素に関しては、使いやすくするために必要な基本技術の開発も進める。燃

料としての水素は二酸化炭素CO₂を出さないが、製造や運搬でコスト面などの課題がある。エネルギー政策や新技術の開発状況など、自動車業界以外の動きも幅広く分析し、2050年の脱炭素社会を実現するためのシナリオも検討する。トヨタは「新たなパートナーとの連携も検討し、共同研究の成果が社会で実装され、普及することを目指していく」としている。

(朝日新聞デジタル)

令和2年度の売上げ 533億8500万円

日本自動車リサイクル部品協議会(佐藤幸雄会長)はこのほど令和2年度(1~12月)の会員会社市場規模調査の結果を発表、調査対象515社中、回答212社(回答率41.2%)で年間総額533億8500万円だったことを明らかにした。

これはコロナ禍で初の緊急事態宣言下の業界実績で、今後の日本の自動車リサイクル部品流通を予想する基本数値となる模様。

半導体不足深刻化でアップル以下世界的大企業が被害 長期化するサプライチェーンの危機

時価総額世界1位のアップルもついに、世界的な半導体不足の波に飲み込まれた。サプライチェーン危機を受け、トヨタ自動車やサムスン電子など生産縮小を余儀なくされる世界的な大手企業が増えている。ここ数カ月、電子機器や自動車など広範な業界が供給網の目詰まりで打撃を被る中、管理の行き届いたサプライチェーンを持つアップルだけは最新製品を販売し続けるのに必要な半導体を確保できていた。しかし、そのアップルも陥落したことで、サプライチェーンの危機が和らぎつつあるとの楽観は打ち砕かれた格好だ。アナリスト、ニール・キャンプリング氏は「世界で最も強力な企業に起きているなら」どの会社にも起こり得ると指摘。「アップルは重要顧客とし

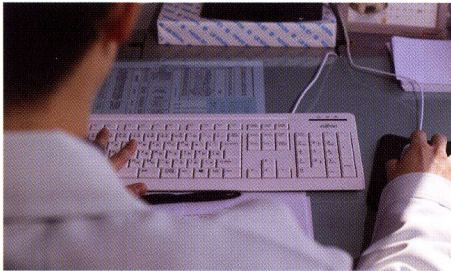
て半導体調達で大きな力を持っており、それを踏まえれば、他の企業はさらに大きな問題を抱えているだろう」と述べた。

またジム・リード氏らドイツ銀行のストラテジストは顧客向けレポートで、「このところ半導体メーカーから聞こえる声は、問題の長期化が見込まれることを示している」と指摘。「インフレを押し上げる一方で回復を損なう恐れのある供給サイドの制約の拡大に対処するため、今後数週間、中央銀行の意思決定はさらに複雑になるだろう」と論じた。実際、半導体の発注から納品までの待ち時間は9カ月連続で過去最長を更新しており、2022年に入っても半導体不足が企業を悩ませる状態は続くと思われる。

コンサルティング会社アリックス・パートナーズは、半導体不足によって世界の自動車業界は今年だけで約2100億ドル(約24兆円)の売上げを失うと予測し、今年の世界の自動車生産台数見通しを当初想定比で770万台引き下げた。ただ、一部のアナリストはアップルにとっては好機だとも指摘する。ブルームバーグがアップルの生産目標に関する記事を報じた後、モルガン・スタンレーのアナリストは「アップルが目先の需要を満たせないのであれば、競合各社では半導体不足がさらに深刻な公算が大きく、同社が市場シェアを獲得するチャンスが生まれる」とレポートで記した。

(ブルームバーグ)

SNSを活用しインターネット取引き強化 技能実習生の戦力化と将来の中販具体化へ



▲同社HPを最大限に活用しSNS作戦を軌道に乗せた



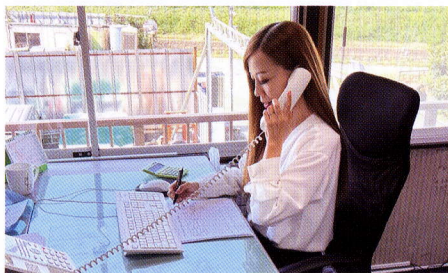
▲同社設立を機に新倉庫を拡充



▲中古車はすでに一部を販売開始



▲技能実習生の戦力を有効活用中



▲同社の声の営業主任・佐治さん。きれいな声がイメージアップに



▲三上敦史 専務

今年4月号で紹介したアールレックス(株)(石川将輝社長)の動きを再度取材した。長引くコロナ禍で自動車リサイクル部品販売にどのような変化が起きているのか、同社の営業の動きにヒントを得ると言う視点から、今回は同社の現場を指揮する三上敦史専務執行役員の見聞を軸にまとめてみた。

◇変貌しつつある同社のネットビジネス

同社ではインターネットを活用した廃棄車両のカーユーザーからの直接買取りを強化しつつある。この対応は仕入れについて、コロナ対策上、面談回避が長期化したことから、自然発生的にインターネット利用が進んだが、実際に入庫商談の成果が上がってきたことから、これを本格化させることになったとしている。

具体的には、担当者を専任で常時二人以上の状態を保ち、これまで発信してきた同社のHPの記載内容をさらに詳細にし、LINE用のQRコードを追加するなど、商談がSNSで簡単に処理できるレベルに引き上げている。

すでにInstagramを活用した事で、見積もりの速度が上がり、一般ユーザーと並行してプロの部品事業者のネット利用もこのところ増えつつある。同社ではネットビジネスは時間の経過とともに利用度はさらに膨らむとみている。

「インターネットの活用によって、車両の買取りは高価で部品の価格は低価格というのは当たり前で、同時に環境保全やサービス面の

企業イメージが打ち出しやすくなったように思う」(三上敦史専務)としており、SNS、LINE、Instagram活用は効果があると証言する。

「リサイクル部品販売は価格競争に陥るとその渦中から抜け出すのは至難の技。このためネットを活用することで適正価格を維持することが容易になったようだ」(同)ともいう。

◇外国人技能実習生の戦力活用

次にあげるのが外国人技能実習生の戦力活用だ。これは昨今の日本人の若年労働者の就労不足を補って成果が上がる実情があるため改めて業界では注目されている。

同社ではベトナムから受け入れている5人の実習生に加えて、コロナ禍が一段落すればカンボジアからもう3人の受け入れを計画中でこの動きに弾みをつけようとしている。

「外国人実習生の受け入れには言葉の壁をどう破るかが大きい課題で、現場の段階で円滑なコミュニケーションを取る努力が必要。彼らはいずれも非常に真面目に仕事をこなしてくれているので貴重な戦力として増強したい。同時に日本の自動車解体技術を海外の発展途上国に移転する活動にも繋がる」(同)と分析、今後の見通しとして確実に前進させたいとしている。

◇今後の課題は中販と設備の強化

次に同社が目下検討中の課題は買い取った中古車の直接販売を強化することと、全部利用資格の取得やプレス機など解体設備の増強

である。いずれも現状は検討段階だ。

中古車販売についてはこれまで一部の取引先の要望に応える形で展開してきたが、月間の処理台数が1300台に近くなると、中には十分、再販価値のある車両があり、その台数も増えつつある。このため今後の早い時点で中古車直販活動を本格化させる必要があるとみている。

さらに全部利用資格については企業規模の拡大で今後はどうしても備えなければならない課題として社内で浮上しており、また同時に大型プレス機などの設備導入も視野に入れるなど計画立案の段階に入ったとしている。

【解説】

同社は石川商事(株)から昨年、分社化し自動車買い取りと自動車リサイクルに特化したアールレックス(株)を立ち上げた。

また同社はこれまでリサイクル部品については後発ということから自動車関連団体との取引を拡大するなどの動きを強化してきた。

今年4月時点の取材に加えて今回の同社の動きを重ねて見ると、月間処理台数1200台以上、部品在庫量10000点、総社員50人の体制を総合的に完成させる姿勢が感じられる。

特にインターネット利用のレベルアップと今後の中古車直販強化(計画段階)はそのまま、自動車リサイクル部品の一般消費者に向けたアピールに直結するもので、同社の今後の成果が注目される。

我社の経営参謀紹介します 第19回

JARAグループの戦略実験を試行する (有)近松商会の杉山正憲営業部長に聞く



▲岐阜県では大手の近松商会

(有)近松商会(近松利浩社長)は月間処理台数500台、部品在庫量約1万点、社員数28人の規模で、岐阜県でトップクラスの自動車解体業者である。近松利浩社長は二代目で、現在、一般社団法人JARAグループの理事を務め、次の時代に入った日本の自動車リサイクル業界の牽引役を任じている。そんな同社の社内を近松社長の側でまとめるのが今回登場願った杉山正憲営業部長(41歳)だ。同氏はクルマ好きが昂じて、18歳で同社の募集に応じて入社、この業界一筋でここまで来た。先代と二代目に徹底的に鍛えられたリサイクル事業の感覚は鋭く、JARAグループの前身・SPNクラブ時代の初代実務者リーダーを務めた。改めてその思うところを聞いて見た。

まずご入社の経緯を伺いたい。

杉山 幼いころからクルマを触ることが大好きで、ミニカーに夢中でした。そのため、就職もクルマ関係に就きたいと思い、親の仕事を手伝いながらハローワークに通い、弊社に入社しました。入社当初は思った以上に辛く、先代社長には現場作業の厳しさを教えていただきました。思えば自動車リサイクルの基本を教えてもらったと感謝しています。現場を3年経験した後、今のフロント業務への異動になりました。

現状のあなたのお仕事の内容はどういうものですか。

杉山 お客様からの車両のお見積り、部品の販売、引き取りの段取り等、営業関連業務全体の管理に日々追われています。また、一人一人の特性を見ながら、部下の持ち味を最大限に引き出すことが出来るよう過去の経験を

活かし、指導しています。人間力の開発が、私の本当の仕事だと思っています。社長の思いに沿えるよう社員教育に力を注いでいます。**ご代表近松利浩社長のお人柄は部長から見られていかがでしょうか。**

杉山 社長は、信念を強くお持ちで、本当に自分の仕事に自信と誇りをもっておられる方だと思います。また、社長はスーツの着こなしや私服がとてもオシャレで、羨ましく思っています。そんな社長は、毎日、社員全員に声をかけています。忙しいにも関わらず、社員とのコミュニケーションを大事にされており、プライベートの相談にも優しく乗ってくれます。社長とこんな身近に接することのできる会社は少ないと思います。

御社には人間力開発についてどういう企画がありますか。

杉山 社長主催の勉強会があり、始業前の30分間を使って新聞の読み合わせをします。自分が興味のある新聞記事を探してきて、感想を發表します。その感想について、各自が思ったことを発表しあうというものです。この勉強会に参加すると、会社から一回500円の参加料が支払われます。また、誰かの感想について自分の意見を発言すると、一回50円が支払われます。新聞を読み、発言するとお金がもらえるのです。面白いでしょう。社員たちは結構喜んでこの勉強会に顔を出します。私も大いに啓発されています。

勉強会に参加すると一回500円参加者がもらえるという社内勉強会は聞いたことがありません。とても面白い大変参考になりました。ではここで杉山部長の自動車リサイクル部品戦略をお話してください。

杉山 私は、自動車のリサイクル部品というのは、常に世界に一つしかない商品だと考えます。その一つしかない商品について、顧客は非常に強い関心を持っていると思いますので、私は以下の三点を意識しています。まず第一に、その商品についての状況がどうか、どこにどのような傷があって、どの程度の品質なのかということです。ここはしっかり情報提供しなくてはならない点です。第二に、的確な納期です。これも大体の到着日という曖昧なものはいけません。何日の何時何分にどこに着く、と正確でなければダメです。そして第三に、それらの情報を担当者の

元気なはっきりとした生の声で、直接顧客に伝わらなくてははいけません。この三点を実践し、顧客とやり取りすることがリサイクル部品を販売する上でとても大切だと思います。これが常に維持されて初めて、我々はリサイクル部品流通のプロと言われるのです。

今後のEV化の方向についての見通しを伺いたい。

杉山 自動車は昔から進化を続けています。その度、熱心に学びました。顧客の不安や疑問について、同じように悩み、寄り添い乗り越えてきました。今後進展するEV化にももちろん同様に対応していきます。しかし、我々リサイクル事業者の基本は何も変わらないと思っています。私たちのすべき仕事の内容は、今もこれからも全く同じです。先述した三点、部品の状況、正確な納期、元気な生の声を届けるという対応をしっかり守り続けることです。そうすれば、たとえ困難な状況になろうとも、必ず前に道が開けると思います。但し、これからはさらに自動車販売や修理に携わられる新車ディーラーさんと整備事業者さんと一緒になって、将来の不安や疑問の解明に取り組んでいく時代になりましたね。

最後に今後のリサイクル業界の見通しを伺いたい。

杉山 短期的には、半導体不足による新車生産の低下や新品部品の生産中止などで、中古車市場での車両相場が高騰しつつあり、リサイクル部品の使用率が少しずつ増えてきています。今、私たちががしなくていけないのは、自動車リサイクルの生産性を高め商品となる部品の在庫量を増やし、納品率を高めていく事ではないでしょうか。また中期長期的には、2030年にはCO2削減を目指して、「従来車(ガソリン車、ディーゼル車)が市場全体の30~50%、残りの50~70%が次世代車」となるカーボンニュートラル目標が設定されました。カーボンニュートラルこそ自動車リサイクル事業者が取り組むべき仕事です。この環境保全のためのCO2削減対応はリサイクル事業者が個社単位で考えるのはもちろんですが、まさに日本の自動車リサイクル業界全体が一つになって対応すべき問題でもあります。私は今こそJARAグループの組織力を上げてこの問題に取り組む良いチャンスだと思います。

