

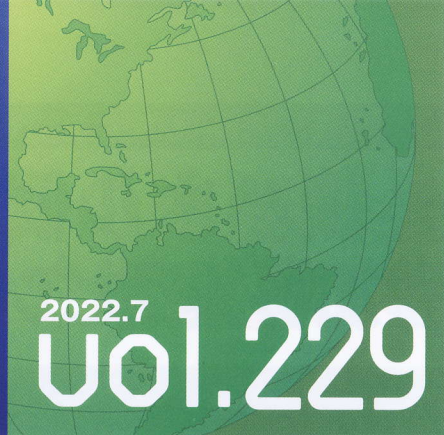


BEST

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2022.7
Vol.229

ビッグウェーブ全国実務者研修会

実務者研修で「原田メソッド」を受講 日常業務から離れて本格的な自己分析実施



▲参加者全員が一堂に会して研修を受けた



▲小グループに分かれて討議に参加

(株)ビッグウェーブ(服部厚司社長)は7月9日、10日の両日、全国実務者研修会を愛知県名古屋市内で会員31名、提携企業17名の計48名の参加を得て開催し、研修成果をあげた。特に今回は濱地秀穂氏を講師に最近好評の「原田メソッド」を受講、参加者の評価を得ていた。その他、提携企業紹介や事例発表など中身の濃い実務者研修となったようだ。

研修会は第一日目に「原田メソッド」と提携企業紹介を行い、原田メソッドは濱地秀穂氏が講師で約2時間45分にわたって行われ、参加者は初めての受講者が大半でその啓発効果に満足していた。

◆ヘッドライト修理の詳細を解説

続く提携企業紹介では(株)エーミングサービス丸イ(佐藤広崇社長)の「ヘッドライト修理」の詳細説明が行われ、これも好評だった。

二日目は「良好な人間関係の構築」と題する講演、「研修内容の社内展開」と題する講演、続けて加盟店オーナーによる「フロントマンの心得」の実践術解説などが行われた。

前半で実施された原田メソッドは最近急速に注目されている人間啓発手法で、目に見えない目標、目に見えない目標、受講者自身、その

周囲と極めて分かり易い条件設定で短時間に受講効果が確認できるもので好評だった。

また(株)エーミングサービス丸イのヘッドライト修理も地道な取り組みの結果、受講希望者が増えているもので、実務者として必須の技術と見て、今回全国実務者研修会で時間を割いて詳細をアピールしたものだ。

さらに後半の講演では「受講した研修内容を社内に持ち帰ってどのように展開するか」という視点の事例発表で、こう言った研修会での成果が無にならないように配慮したものと言える。

◆提携企業多数も研修に参加

また、今回の研修会では研修終了後、ビッグウェーブ会員と提携企業との情報交換をするなど、長期に渡ったコロナ禍による不況感を吹き飛ばす勢いの内容となった。

同社服部厚司社長も「会員各位は長期に及んだコロナ禍で相当に苦闘されたと思う。自動車リサイクル事業は集団で意思を交流しながら難局を乗り越えてきた実績がある。今回の実務者研修は久方ぶりの開催で企画内容についても入念に準備したつもりだが、参加された各位のご感想も伺い、さらに中身の濃いものを準備していきたい」と感想を述べている。

【原田メソッドについて】

原田メソッドは大阪市中央区南本町に本社を構える原田教育研究所(原田隆史代表)が考案した目的達成のための教育訓練システム。

ロサンゼルス・エンジェルスの大谷翔平、シアトル・マリナーズの菊池雄星ら国際級野球選手が活用し、業績向上に貢献している。

今回、ビッグウェーブが実施したのが「4観点方式」と言う手法。まず大きくは視点を他者有形・自分有形、他者無形・自分無形の四つの区分にわけ、それぞれについて自ら自己分析を行う。

具体的な目標設定については低いハードルの目標と期日設定からスタートさせ、ルーチン行動の見直しと自己分析を行う。同時に自己にとって周囲の支援者も設定し、その協力を仰ぎながら、先に述べた四つの観点から分析を展開していく。この作業を継続反復することで、自己が抱える問題点を簡単な行動から明確に自覚する効果を導き出すと言うもの。今回の実務者研修の目玉企画で主催者側では大いに効果があったと見ている。

(ベストニュース編集部)

外装パネル使用して钣金塗装の作業を体験 参加募集をビッグウェーブ、JAPRAに呼びかけ



▲ドアの補修塗装を体験



▲塗装後の仕上がりについて仔細に学習



▲バンパーフェイス単体の補修を体験

(株) JARA(矢島健一郎社長)は6月16日、17日の両日、ビッグウェーブ、JAPRAの両グループと三者共催の形で、静岡県裾野市のあいおいニッセイ同和自動車研究所(東富士センター)で钣金塗装体験セミナーを開催した。参加対象はフロント担当及び生産管理者で、現場で即役立つ体験講習というところから成果をあげた。

講習内容はバンパーフェイス単体の補修と

実車を使用した補修方法の技術体験。自動車リサイクル事業者から見た商品良否判断と適正販売価格の設定で販売チャンスのロスを改善するなど、車体整備事業顧客への商品提案力を養うのが目的の講習だ。

具体的には外装パネルを使用して钣金塗装作業に臨み、1凹みの粗出し、2パテ処理、3表面の粗出しと塗膜処理、4サフェーサー塗装、5調色、6ペイント塗装など顧客の立場に

なって体験した。

リサイクル事業者から提供するリサイクルパーツの補修方法や工数も体験し、損傷状況による修復工数を考慮した提案価格になっているかどうかも体験した。

どの程度の損傷なら修復できるか、パネル素材による修復方法の違い、リサイクル商品のメリット、デメリットを実車補修の体験を通して把握する内容になっている。

トヨタ自動車情報

16代目の新型発表 セダンとSUVの融合 豊田章男社長自信見せ

トヨタが16代目の新型クラウンを発表した。初代クラウンは、トヨタの2代目社長・豊田喜一郎氏が掲げた「日本人の手で国産車を作る」という夢を追うべく、「日本の道路を走っても、乗り心地のいいクルマを開発する」というコンセプトで開発され、1955年1月に発売された。

◆「いつかはクラウン」のアピール

その後、今でも語り継がれる「いつかはクラウン」のキャッチコピーが与えられた7代目クラウン以降は日本における「ステータスシンボル」になっていくほか、常に時代に合わせた進化を遂げてきていた。

しかし、トヨタ「セルシオ」の登場や高級セダンに立ち位置の変化、そして海外ブランドの進

出などによりクラウンの存在感が薄れつつあったわけ。

そうしたなかで、16代目となる新型クラウンは豊田章男社長の「こんな形でクラウンを終わらせてはいけない」という決意により、開発が始まったと言われる。

◆四つのボディタイプが勢揃い

16代目クラウンでは4つのボディタイプを用意し、それぞれ「クロスオーバー」、「スポーツ」、「セダン」、「エステート」とサブネームが付く。車名はすべて「クラウン」に統一されて順次登場していく予定だ。

豊田章男社長は新型クラウンについて「この4つすべてが私たちの提案する『新しいクラウン』です。『セダンが廃止され、SUVになる』など新型クラウンをめぐるっては、色々な噂が回っておりまして。それだけ注目していただけるのも『クラウンだから』です」とコメントしている。

◆最初に登場のクロスオーバー

そうしたなかで最初に登場するのはセダンとSUVを融合させたクロスオーバー。ボディサイズは全長4930mm×全幅1840mm×全高1540mm、ホイールベース2850mm。

新型クラウンの登場



▲今回発表された新型クラウン(くるまのニュース提供)

そのシルエットは従来のセダンでもSUVでもない新時代クラウンとなるモデルで、大径タイヤを装着する「リフトアップスタイル」となる。エクステリアは、「威圧」「圧倒」といった「高級」の概念を再定義する飾り立てないシンプルなデザイン。

フロントフェイスは要素を削ぎ落とすことで鋭さとワイドさを表現する「ハンマーヘッドフェイス」を採用。ハの字グリルが力強いスタンスと低重心化の印象を付与。

またクラウン伝統の「王冠マーク」は威厳のシンボルから新時代にふさわしいスマートなシンボルに変貌を遂げている。

(くるまのニュース)

実務者レベルのZoomシステムの練度向上 3年ぶりの全国規模の情報交換で成果上げる



▲全国規模で開かれたJARAグループの実務者WEB例会

一般社団法人JARAグループ(川島準一郎理事長)は実務者訓練に改めて力を入れる。今回、6月24日に開かれた実務者全国例会は実務者レベルでは初のWEB方式で開かれた。これは実務者レベルでのZOOMシステムの使用練度を引き上げて、講習会のインターネット利用範囲を拡大するのが狙いだ。長期間のコロナ禍による現場レベルの情報交換休止状態を解消する実務者会議となったようだ。

今回の実務者全国例会ではまず自己紹介の時間を最初に持ち、OBD車検、特定整備、車載コンピュータECUなど今後の自動車整備事業の新しい形についてのセミナーを(株)JARAの飯野忠大講師を招いて受け、その後小グループに分かれて現状の部品流通事情を相互に語り合う形を取った。

自動車リサイクル部品を取り扱う事業者にとって最も身近な顧客である整備業について、その実情を正確に受け止めることが部品販売には必須ということになる。

しかし、リサイクル事業に取り組む現場担当者にとって必ずしも目まぐるしく変化する自動車整備の近況を把握することは容易ではな

い。この辺りの壁を取り壊す意味で今回のセミナーは効果を発揮したようだ。

さらに互いの状況をWEB方式でタイムリーに情報交換することは最近の環境下で実務につく担当者にとっては重要だと言える。

こう言った結果を踏まえて、JARAグループでは二ヶ月、三ヶ月置きにこのWEB会議を定例化して情報交換の効率アップを狙う方向だ。

川島準一郎理事長は「実務者の交流は3年余りコロナのおかげで空白となっていた。廃棄車両の仕入れ価格も高騰気味で、実務段階での情報交換は急務となっていた。今回の例会はその突破口として大いに効果があった」と見ており、また渡邊寛樹理事も「JARAグループの強みは組織力にあり、お互いの絆にある。別の言い方をすれば「あなたの倉庫は私の倉庫」の精神だ。これを再確認する意味でも互いの顔を見ながら交流を深め、共通認識を強めることは重要だ。ブロック単位の交流とともに全国規模でWEB会議を開くことは意義がある。今回は成果をあげた。定期的に実務者のWEB会議を今後も開催する」と見通しを語っている。

さらに会員企業経営者の交流指導を担当

する近松利浩理事も「全国規模で会員の顔あわせをするにはWEB会議の効用は大きいものがある。実際に集まる会合も重要だが、WEB方式の会議も並行して活用することは必要」と評価している。

【解説】

JARAグループは創世の時代から受け継いだ組織戦の効用を、深くわきまえているリサイクル部品事業者集団として実績は大きいものがある。最近では経営陣の世代交代が進んでいるが、伝統的な共有在庫の思想は強固なものを持っている。

今回は長期間のコロナ禍による空白を乗り越えて、実務者レベルのWEB会議で緊急事態を切り抜けた。結果としてWEB会議の効用が鮮明となり、組織の絆作りを加速させる方向だ。

会議の中身に正式なセミナー形式の講演を組み込んで、学習効果を上げるなど時代の流れに即応した姿勢で新しいWEB会議の形を模索している。今回のコロナ禍による会議休止の状態が新しいインターネット利用の組織戦略のきっかけにつながるものと今後が目される。

(ベストニュース編集部)

宮崎県のJARAメンバー・ 太信リサイクルパーツの ベテランフロントマン木佐木孝由氏に聞く



▲地元では鉄再資源化業者として有名な同社

太信鉄源(株)・太信リサイクルパーツ(河東光浩社長)は総員100人規模の九州宮崎県のJARAメンバー。鉄及び非鉄スクラップ処理と自動車・家電などの廃棄処理・リサイクルパーツ生産販売で実績を持つ。今回は同社の事業所・太信リサイクルパーツ都城でフロント業務につく木佐木孝由氏(44歳)に登場願った。同氏は現場で精を出す担当者であり、JARAグループ内での実務者としての評価も極めて高い。リサイクル部品流通の現場での戦い方を知る同氏に改めて現状を聞いてみた。

まず、あなたの太信鉄源への入社を経緯を伺いたい。

木佐木 私は学卒後、熊本でホンダ系の部品メーカーで働いていたのですが、事情があって家内の実家がある宮崎県で職探しをすることになりました。それがきっかけで太信鉄源さんの社員募集に応募したところ幸いなことに採用されたということです。元々自動車好きで、バイクも日常乗り回していましたがずっと当社の雰囲気に入って行けたと思います。

現状の主なお仕事はどのようなものですか。

木佐木 部品の国内販売でフロントを担当しています。担当して15年くらいです。具体的には電話応対、見積り作業、出荷指示などです。暇な時間があれば新しいクルマの情報は集めています。

あなたの自動車リサイクル部品販売についてのお考え方を聞かせてください。

木佐木 入社当初はマニュアルに従って作業していました。頭の中で考えることはどうしたら1円でも高く売れるか、利益率を維持する方法はないか、と一生懸命でした。ところが時が立つうちに「お客様の目的に沿った商談」でなければ成約にたどり着けないということが分かってきました。言い方を変えますとリサイクル部品は一物一価の商品です。一つ一つの商談ごとにお客様の納得が必要なビジネスだと感じてきました。仕入れ価格が高騰しているからという理由だけで値決めをこちらから押し通すということは商談を壊しがちです。リピーターになっていただくには常にお客様の納得が必要です。そうなるの一つの商品で想定する利益がいただけないとになったら、二つ目、三つ目と個々の商談の回数を増やして総体の利益を狙うと言う戦法も必要になってきます。目の前の商談にのみこだわらず長期的に取引いただける上顧客になっていただいて、永いお付き合いをしていただくことが重要だと最近感じています。

あなたの目から見た太信リサイクルパーツ(株)の強みはどのようなものですか。

木佐木 当社は金属スクラップ処理が本業です。地元では鉄屋としての名前が通っていますので廃棄車両の情報収集は強みがあります。リサイクルパーツ業としては、仕入れは重要な作業ですから社員全員が十分意識を持っています。それと現場で働く立場としては全従業員が年間休暇をあらかじめいただいておりますので家族との余暇の使い方などは余裕を持ってできますので、働きやすいと言うのは強みの一つだと思っています。

これからの自動車リサイクル部品販売はどうあるべきですか。現場担当としてのお気持ちを聞かせてください。

木佐木 EV化の方向は避けられないと思います。また自動運転化、電子制御化も進んでいくと見えています。電装部分や動力系統は従来のもものではなくると覚悟はしています。但し外装部分は全く従来通りで自動車生産は進む

でしょうから、その辺は全く心配していません。具体的なEV化の内容がどのあたりまで進むのかを早く見極めていく必要があります。

そういう課題についてはどう言う対策が必要でしょうか。

木佐木 私はそう言う技術面の情報公開を自動車産業全体に求めていく必要があると思います。自動車産業全体に関わることで、我々自動車リサイクルに関わる人間も積極的に今後の自動車技術の先行きをしっかり見つけていく必要があります。と言うことで私は(一社)JARAグループが持つ組織力に大いに期待しています。まず同業の私たちが一致団結して技術情報収集に取り組み姿勢をはっきり打ち出して、情報の共有化を進めていくべきだと思います。具体的には先般も実施された実務者例会は今後非常に重要になってくると思います。長期に及んだコロナ禍で、孤立して情報を集めると言うことはほぼ不可能だと言うことが分かりました。やはり関係者が一堂に会して、気合を持って学習する、持ち寄った情報を多角的に分析すると言うことは非常に有益だと思います。

JARAグループの実務者教育の責任者の方の意見では木佐木さんが非常に熱心に研修を牽引しておられると聞いていますが…

木佐木 私の経験で申しますと、実は五年前にJARAグループの研修会でテクニカルマイスターの研修を受けさせていただいたのですが、その当時はその研修で受けた技術や情報を全く活かすことができずになんとなく時間が立ってしまったのですが、流石に今回のコロナ騒ぎで二年半余りメンバーの皆様の顔を見ない時間を過ごしたことで、私の内側でかなりの変化が起きていまして、気がついたら五年前に受けたテクニカルマイスターの知識が今、どんどん湧いてきて、周囲の各位に気兼ねなくお声をかけをしたり、相談相手になってあげたりできるようになっていたということです。時間がかかりましたが社内でも社外でも仲間の絆をしっかり握って今こそやるべきことを皆んなでやる時がきたように思います。

