



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2017.7
Vol.169

JARAグループ平成29年度全国実務者合同例会

部品の事前診断にスキャンツールを全社が導入 プラスONEチャレンジでブランドイメージ拡大へ



▲JARAグループ執行部と参加実務者に北島社長がアドバイスを行う(中央の立ち姿が北島氏)

▲スキャンツールの活用を解説する
エーシー企画㈱の西田武司講師

▲執行部の役員も三大信条を唱和

㈱JARA(北島宗尚社長)とJARAグループ(今井雄治会長)は大阪南港のホテルコスモスクエア国際交流センターで6月23日24日の両日、50社・77人の参加を得て、平成29年度全国実務者合同例会を開催した。この実務者例会はこれまでブロック単位で各個に開催されていたが、実務者の総意を図る為、今回から年一回の全国例会の形を取るようになった。

例会は初日23日の午後1時30分から開始され、翌日午後2時15分までの二日間にわたって行われた。とくにスキャンツールの必要性についてエーシー企画㈱の西田武司講師から、外装パネルの登録業務については㈱JARA部品販売グループの飯野忠大グループ長から講義を受けた。

◇事前診断にスキャンツールの活用奨励

初日のスキャンツールの活用について西田講師は「電子制御のエンジンコントロールに関する技術革新の速度が非常に速いので入庫車両に関しての事前の診断が大事になっている。このツールが持つ意味は経験の有無に関係なく誰でも同じ結論に至るという点で、車体整備

に不可欠の状態になっている。われわれのリサイクル部品も車体整備の必要条件に格上げされてきた現在、今後のリサイクル業務に必須の設備だ」と説明、注目された。

また二日目の外装パネルの登録業務については㈱JARAの飯野グループ長が「外装パネルの傷、凹みに関して損保会社が提携钣金工場に要求するデシ表示をリサイクル部品事業者のわれわれも積極的に採用して部品需要家の作業効率アップに協力すべきだ」と解説した。

また飯野グループ長は部品のネットに啓示する写真の撮り方にも言及し「フラッシュを使わず昼光色で対象の部品にデシ表示することで傷、凹みのサイズが正確に伝わる。背景をグレーにして撮影するのが理想的」と分かりやすく付け加えた。

講演の後、先行してこれらの事例を実行したメンバーからのプレゼンテーションや㈱JARA側からの一連の運用ルールの改正点の説明なども交えて参加者の理解を深める時間も持たれた。

◇北島社長が締めめのアドバイス

今回の二日間の例会のまとめとして二日目

の午後から㈱JARAの北島宗尚社長が演壇に立ち「ただいまJARAグループではプラスONEチャレンジと銘打ってなにかひとつのものを前進させようと声掛けを行っている。全員がなにか一つを前進させるだけで全体をみるとそれは大きいものになる。これからは集団によるブランドイメージの時代に入る。JARAグループのブランドを如何にして拡大していくかが非常に重要。グループ執行部が中心になり、グループメンバー全員が何を実践すればブランドイメージ拡大に繋がるかを真剣に考えてほしい」と参加した実務者全員に問いかけていた。またこの問いかけに対して参加者からは具体的な対策についてその場で挙手して答えを表明する熱心な向きも見られた。

すべての予定を終えて例会の総評に立った小林教育部長は「今回の出席者は各メンバー企業の代表選手ばかりで、スキャンツールの導入については全員が了解するなど動きが速い。グループとしての心の交流が果たされた。部品流通量の拡大に本日の研修を生かしてほしい」と締めくくった。

(株)ビッグウェーブが全国5ブロックで実務研修 生産段階での数値管理の技能アップめざし



▲(有)駿河商会では参加者の記念撮影が行われた



▲数値管理の学習は理論的でやや難解なため参加者は真剣な表情



▲本格的な理論学習はお互いの意見の出し合いが基本だ

(株)ビッグウェーブ(服部厚司社長)では6月17日から7月23日まで全国5ブロックでそれぞれ二日間コースの「加盟店地区別実務者研修会」を開催した。

今回の研修では生産点数、生産金額、出荷点数、売上金額などから平均金額、平均単価、対比、回転率等を算出して生産段階での数値管理を行う流れを学習した。

数値の集計はシステム上での集計事例や

その他システム上で確認する実績を基礎に集計した。

これらの数値を算出し生産管理に活用することで生産上の問題点の抽出、改善策の検討・実施、効果の確認などが円滑に行える。

研修会ではこういった学習をベースに①各加盟店の管理方法について発表②生産管理に関するディスカッション③工場見学などが行われ大きい成果を得た。

主な開催日と主催会場は次の通り。

【北海道】7月1日・旭川建設労働者福祉センター【東北】6月17日、同18日・山形オートリサイクルセンター【関東】7月15日、同16日・浦和自動車解体【中部近畿】6月24日、同25日・静岡ふしみや【中国四国九州】7月22日、同23日・アイテム愛媛

JARAグループは 低圧電気取扱いと ウィンチ運転教育 車両引取り能力の 拡大めざす

JARAグループ(今井雄治会長)は6月16～17日の2日間、三重県鈴鹿市の(株)三重パーツ(齊藤貢社長)で「低圧電気取扱い・ウィンチ(巻上げ機)運転特別教育講習」を開催した。

近年、HV車やEV車の取扱いが急速に増加している背景を受け、低圧電気取扱いに加え、同グループとして車両引取りや工場作業等でウィンチ作業教務に係わる講習が必要だという認識を持つに至った。

(株)プロトリオス・ボデーリペア技術研修所の小川直紀氏が講師を務め、13社36名の受講



▲HV車のサービスプラグの取り外しを学習する



▲実車を用いて積載車に積み込みを学習する

者は基礎知識を座学で学ぶと共に、1日目の低圧電気講習ではHV車のサービスプラグの取り外し等を体験した。また、2日目のウィンチ講習では、実車を積載車への積み込む一連のプロセスについて注意点を確認しながら実際に作業を行った。

JARAグループでは今年度の取組みの一環として、業界業務に必要な労働安全衛生法に係わる講習会を予定している。特に、今回の巻上げ機運転者の資格には、扱うウィンチの重量に関して下限が設けられておらず、ウィンチ

を使用した巻上げ作業を行う場合は、労働安全衛生法や労働安全衛生規則で運転者の特別講習の受講が義務付けられている。

個人資格ではあるが、車両引取業務に携わる社員への受講をグループ全体で呼び掛けることで、会員企業のコンプライアンス強化につなげていく考えだ。受講者には受講証明書が配布される。

また同講習会は、各地域ブロック毎に順次開催していく予定だ。



なにもなかった時に立ちあげた手法で 周囲を見つめ未来を正確に予測しよう

◀「父からは仕事に対する信念の重要性を教えられました」という
紺野泰輔専務取締役

岩手県 の紺野 泰輔 氏(40歳)

岩手県胆沢郡の(株)サンケイ商会の紺野正博社長はNGPグループからSPNクラブを経て現在のJARAグループに至る経緯を熟知する重要人物。リサイクル部品の需要が堅い東北市場の重鎮だ。今回はその紺野社長の傍で現場を仕切る二代目、紺野泰輔専務取締役(40歳)に登場願って、若い二代目が頑固一徹の父からなにを学んで、次の東北市場の流れをどう見るか、詳しく聞いてみた。

あなたの父上はこの業界では古参で東北人らしい実直さが目立つ方です。あなたは何を父上から学びましたか。

紺野 わたしは実は父が当社を創業した年に生まれました。その頃の父はそれぞれ日曜返上で休む間もなく働き、決めたことは最後まであきらめないでやりぬく人でした。まっすぐな性格で論理は明快、細部にわたって慎重に検討を加えるが、取り組んだら大きい方向性は見失わない歩み方の人で、そういう父がわたしは好きです。仲良い方々との交わりの中でも一度決めたらガンとして押し通すという信念の人です。父が持つ長所はしっかり学んだつもりです。

あなたは(株)サンケイ商会に帰ってくるまではどういう仕事を経験されましたか。

紺野 26歳の時に会社に帰ってきました。コンピュータの情報処理の専門学校を卒業して建設会社の設計部門で働きました。建築現場を歩いて持ち帰った情報をCADで処理して図面を書くという作業をしました。建築設計の仕事でした。

そして(株)サンケイ商会に入られたわけですね。

紺野 そうです。その後会社に帰ってきて現場での作業見習いや部品の登録や在庫車両の管理などを手伝いました。会社のHP編集などもしました。そういった経験を踏まえて自社の社内のクルマ管理のシステム構築も手掛けました。東日本大震災によって総務の人材が急減しましたので今ではその仕事も務めて今に至っています。

あなたはいまサンケイ商会をどのように経営しておられますか。

紺野 現在、当社の社員は30人の規模になりました。昔のように社長の独断で会社を切り回すという時代ではなくなりました。本社の他に営業所もありますし、会社の形を組織的な新しいものに変えていかなければなりません。企業の目標を設定し、その達成のために社員全員が一定のマニュアルに沿って動く形に発展させなければなりません。今、そうなるように頑張っています。社内には大企業でQC活動を経験したベテランの人材を採用し、改善責任者になってもらって助言を得て対策を進めているところです。またその一方で当社では「自動車解体業は社会性のある事業で金儲けばかりの思想ではだめだ」という自覚もありまして、先般の大震災をはじめ、その後の台風10号の水害被災など、被災車両の引き上げの要請については利益度外視で対応に迫られることもしばしばです。顧客のための有事の対策と言う面も常に頭に入れておかなければいけないと思っています。

現状のJARAグループの活動についてなにかご意見お持ちでしょうか。

紺野 グループでは次世代会が結成されました。様々な内容で次代を意識した模索が展開されています。執行部の顔触れも大きく若返っており、全員が一生懸命頑張っています。いわゆるグループの転換期に差し掛かっていますので、先行きはまだ分かりません。現在グループでは二つのシステムを並行して使っています。今後、いろいろな点で二つのシステムの熟成が果たされるでしょう。当社では従来通りのSPLシステムを使っておりまして今後も継続します。SPLを継続する理由は、父を含めたNGPグループ時代からの創業者の方々の現場の想いが籠っていると思うからです。自動車リサイクル事業の核心には本来はなにもなかった状態から這い上がって今を築き上げたという現場の発想がどうしても必要です。それがリサイクル事業の土台です。その点でSPLにはそういう雰囲気強く残っているので当面使っていくと考えています。SPLが持っている管理機能と思い入れの双方にわたしは魅力を感じています。

玉不足が深刻です。御社の仕入れ対策についてお聞かせください。

紺野 わたしは今後の在庫車両の絶対量がだんだん減少していくことは避けられないと思っています。昔のように良質の玉が豊富に望めることもありませんし、クルマ人口そのものも減って行くでしょう。玉は一定の量は確保できても潤沢にあるなかから自分の好きなクルマを選ぶというような時代は過去のものになったと思っています。地元で自力で玉を集める一方で、グループ内での在庫部品の相互交流によって不足を補完しあうことが求められてきます。玉集めについては、「出来ないことはできない」とはっきり見据えて次の場面に臨んでいく覚悟が必要だと思っています。

最後に世界的なEV化傾向についてご意見お聞かせください。

紺野 ガソリン車から自動運転のEVになれば扱いの部品点数が極端に減少するのはないかと悲観論が出ていますが、私は前のめりに焦ることは危険だと思っています。まず、自動車の未来像を各自が落ち着いて勉強し直す必要があります。例えば自動運転のシステムを取り上げても、世界中のクルマがみんな同じシステムに画一化されることはありません。技術開発というのは各個にばらばらに進むもので、次のEV化時代でも製品化競争はこれまでのように各個に展開されていくはずです。技術開発がばらばらに進むと仮定しますと、それらが具体的にはどういう形になるのかを予測することは簡単ではありません。焦って出した予測は危険だと思います。幸い私どものビジネスは新しい商品が誕生すれば、その誕生に合わせてリサイクル品が流通するので、ビジネスの実態は時間を置いて表面化します。ですから現状のビジネスを力強く持続しつつ、同時に新しい商品の誕生にあわせてリサイクルの事業形態をじっくり腰を落ち着けて考察していくことができます。但し、いまから次の時代を見据える準備は怠ってはいけないと思います。こういった時代の節目の時こそ冷静な判断が求められます。しっかり周囲の動向を見ながら自分自身の判断を築き上げていくことが大切ですね。

ビッグウェーブグループ

石倉 義晴 氏

株式会社安田産業

経験者の投入で工程見直し 売れ筋増産と回転率向上狙う



▲地元密着の姿勢貫く同社

▲石倉義晴生産担当

昭和42年創業の(株)安田産業(大井康重社長)は三重県鈴鹿では古参の自動車解体業である。自動車整備や中古車販売も併営する複合企業で、その中でリサイクル部品の生産や販売も在庫量月間100台、部品在庫量4000点の規模で地盤を持っている。

◇昨年末にベテラン採用して配置

そんな同社に昨年末、入社してきたのが石倉義晴氏(32歳)だ。同氏は同社に来るまで四日市市のリサイクル部品業に10年間勤務していたベテランで、こちらに来てからは即戦力として頑張っている。

現在の持ち場は生産担当で、部品の選別、形状チェックを主に、同社の生産の流れの見直しに取り組んでいる。

「安田産業の得意分野は中低年式部品で地元の整備専門工場には名前が浸透しているので売り先は安定している。次の課題は売れ筋・良質の部品をどのように高速で回転させ、これまでの信頼と今後の利益の両面を確保するかになるのでは」という。入社直後でまだまだ未知の部分が残されているが、自らの役割は早く感じ取ったようだ。

「リサイクル部品業では棚卸しの結果、長期在庫の量如何ではせっかくの利益が減額されるという一面があるので、常に売れ筋を探る必要がある。老舗の名に恥じない生産を軌道に乗せるのがわたしの今後の役目」ともいう。

◇老舗の長所を生産に反映

現場の同僚たちと互いに自由に意見を交換し合うことで、石倉氏が早く同社の長所をくみ取り、それを部品生産に反映させ、同社の総合力を発揮してくれることを上層部は期待している。

幸い、同社は中古車販売部門も抱えていることから車両既納先へのリサイクル部品の新しいアピールで販売量を拡大できる強みがあり、石倉氏の売れ筋・良質作戦が本格化すれば局面は開かれる。石倉氏の場合、趣味が仕事というほどで、合間の休暇中でも車好きの仲間と自動車談議に明け暮れる。残された石倉さんの仕事は今後のEV時代についての情報収集だけのようだ。

職場 三重県鈴鹿市石薬師町910
TEL059・374・1240

JARA会員

清水 颯 氏

有限会社原木自動車

62000点の在庫を活用し 使用済み車両不足を正面突破

▲膨大な在庫で総合型の自動車
ビジネス展開の同社

▲清水 颯生産担当

静岡県藤枝市の(株)原木自動車(原木哲男社長)に今回登場願った。同社は昭和42年から自動車整備業を始め、車両販売、钣金塗装も併営し、平成17年から自動車解体を開始した総社員60人を数える総合型の自動車ビジネスを展開中だ。ちなみに車両の月間入庫量は360台で部品の在庫点数は62000点を保有している。自動車関連事業と膨大なリサイクル部品在庫の両面に実績があり、今後の先行きは明るい。

◇若い生産担当を配置して工程刷新

そんな同社の生産現場を担当しているのが昨年2月に入社してきた清水颯氏(25歳)だ。同氏は地元の同業他社でリサイクル部品業を経験してきたが、縁あって原木自動車に移籍し、現在、同社で検品と部品の値付けを担当している。

「検品して部品の値段を決める作業はほんとうに難しい。低いと損が発生するし、高すぎると在庫になってしまう。円滑にものが流れるように相場に沿って値決めできるよう毎日が緊張の連続」という。清水氏はこの難しい作業をこなすために(株)JARAのATRS(オートモービルトータルリサイクルシステム)の情報を基礎に他店の価格情報や全国の市場傾向を参考にしながら日夜相場の研究に余念がない。

◇部品倉庫増設でさらに在庫量拡大

原木自動車では現在、部品倉庫増設を年内完成を視野に実施中で、現状の62000点の規模をさらに80000点に拡大させる計画を持っている。並行して持つ車検整備、钣金塗装、車両販売などの部門との連携でリサイクル部品の販売拡張を目指している。業界では車両不足が常態化している中で、すでに豊富な在庫量を誇り、その在庫をベースに総合的な拡張体制を目指す姿勢は注目される。

ということはとりもなおさず生産現場で検品と値付けを受け持つ清水氏の責任はますます重くなる。「いまのところは一定の部品の流れが果たされていますので、このまま80000点体制に進んでいけば目指す利益の確保も見通せるのではないのでしょうか」としている。同社入社後まだ間もないが極めて重要な職務に就いた清水氏の今後の活躍が注目される。

職場 静岡県藤枝市五十海3の13の16
TEL054・668・9556

JARAグループ会員

宮崎 健正 氏

株式会社三重パーツ

営業の経験者を現場で育成 仕入れの動きに改革起きる



▲仕入れの工程見直し本格化の同社

▲宮崎健正営業担当

今回登場願ったのはJARAグループでも古参格の(株)三重パーツ(齊藤貢社長)である。同社はたゞいま地元市場中心に仕入れ対策を抜本的に見直し、在庫体制強化に取り組んでおり、平均の入庫台数850台、部品在庫量2万点の規模で前進中だ。

◇不動産営業のキャリアマンを投入

そんな同社の営業を担当しているのが宮崎健正氏(36歳)だ。同氏は入社5年目で初めの二年間は現場作業に取り組み、その後、営業部門に配属された。他の担当者が持て余す難問処理に敏腕を発揮し始めている。

同氏は(株)三重パーツ入社以前は不動産の賃貸営業を6年弱経験、厳しい対面営業を経験してリサイクル部品の世界に入ってきた。三重パーツ入社当初は慣れない自動車部品の畑で手持ちの営業技能は使えない状態が続いたが、今は違う。いよいよ本領発揮の場面に入ったというわけだ。

「会社の事務処理や連携作業の支えがあってこそわたしの能力が表に出せるのです」と前置きして、「お客様と直接お会いして、まずはお考えやご不満を全部お伺いすることが大事です。十分お話を伺ってから、ゆっくりと当方の条件などをご説明することでほとんどの問題は乗り越えられます」という。不動産販売で鍛えた忍耐力が表に出てきたと言える。

◇隠れた瑕疵前提に商談展開

さらにリサイクル部品の特徴を「新品とは違う商売。必ずどこかに瑕疵(欠点)が隠れていることを大前提にお客様との商談に臨むことが必要」ともいう。この点も過去の不動産ビジネスから得た商いの勘だろう。

最後まで丁寧に説明を加えて商談の完成を期すが、最悪それでも話し合いが整わない時は早く発想を切り替えて次の場面に取り組み切り替えの機敏さも重要だ。

お客さまの言い分を先に十分聞き取る、瑕疵あることを前提に懐深く話し合いに臨んで、最終的には失敗による失望感を引きずらない。この基本姿勢で営業に取り組む。リサイクル部品の生産販売にキャリアを持つ同社が彼を雇用したことで持っている潜在力を今、一気に開花させる時を得たようだ。新しいタイプのキーマンである。

職場 三重県鈴鹿市御園町3600の21
TEL059・372・8610

