



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2017.8
Vol.170

JARAグループ次代会副会長選出

本格稼働始めたJARAグループ次代会 副会長に金森、石川両氏が立候補し接戦



▲JARAグループの社員研修は内容が濃くなっている(大阪での実務者研修会)



▲次代会会長高橋建作氏

▲今回選ばれた副会長
金森久高氏▲金森氏とともに積極的に立候補した
石川孝孝氏

自動車リサイクル部品供給組織であるJARAグループ(今井雄治会長)では、若手経営者育成を目指し、次代会(高橋建作会長)をこのほど発足させたが、会の活性化をねらい副会長選任にも着手、このほど岐阜県の(有)金森商会の金森久高氏を同会副会長に選出、高橋体制を補佐する形に移行した。副会長専任については金森副会長と並んで(有)石川商店の石川昌孝氏も立候補、両者の意見発表を軸に選挙を行うなど、現場主義を徹底させるなど如何にも次世代を思わせる選挙運営を行い、先行きが注目される。金森、石川両氏の選挙の様を振り返ってみた。

次代会の副会長選出の動きは今後の会の成り行きを左右する重要な内容を含んでいる。

リサイクル業界の一郭を担うJARAグループにとって実力のある二世経営者を早急に育成する必要があり、北海道釧路の高橋商会・高橋建作社長を次代会会長に据えるという動きと同時に副会長選出の作業に移り、このほど岐阜県の(有)金森商会・金森久高氏の副会長選出を果たした。

◆石川、金森両氏の決選投票

この副会長選出に際して、立候補を募ったところ(有)石川商店の石川昌孝氏が、岐阜県の金森久高氏と並んで立ち、決選投票になった。

そこでこの両者の選挙を補う動きとして、二人が次代会メンバーの前でそれぞれ所信を表明、お互いに意思表示を行うという珍しい動

きを見せた。

両氏の見解をみると、石川氏は「今までこのような会に出た事が無く、どのような内容の事を行っていくのかわかりませんでした。何か一つでも自分にプラスになる事があると思ひ、また傍観者になるのではなく自分から意見を発したいと思ひ立候補させて頂きました。自分はまだまだこのリサイクルパーツにおいて実績も上げていないです。何が出来るかわかりませんが先人の方々は何も無いところから、この全国のリサイクルパーツ流通システムを作り上げてくれました。自分もこの会で今までに無い何か新しい物を作り上げられればと思ひます。具体的にはまだ何も思ひ浮かびませんが皆さまと一緒に何か出来ればと思ひます」とし、また金森氏は「近未来映画に出てくるような数十年先、自動車が空を飛んでいるかもしれませんが、『自動車』というものは存在していると思ひます。やり方によってはまだまだ流通を広げていくチャンスは転がっているし、時代の変化についていければ、今よりもっと面白い時代が来ると思ひます。すさまじい発展を続けている中で今後、10年、20年先に向けて進んでいく次代会の中で自分が何かできることはないかと思ひ立候補しました。今は右も左もわからず、頼りない状態ですが、自分の成長のためにも若い世代が意見を出していける次代会というチャンスを生かして、次代会とともに自分も成長していきます」というもので、メンバーの評価の結果、金森

氏が副会長に選出されたという次第だ。

◇知識と実務能力の双方を掌握

ここで注目すべきは石川氏の場合、愛知工大自動車科を卒業後、ネットヨタ東名古屋入社を経て、ビッグウェーブグループの重鎮(株)工コアール社に就職、仕事の基礎を学んでいる。現在31歳の若さで今回の立候補に至った。

また金森氏も同様に四年制大学の機械システム工学科卒業後、埼玉県(株)鴨下商店で1年間修業の後、(有)金森商会に帰って来た。現在23歳の若さだ。

二人とも短期間に自動車に関する知識と自動車リサイクルについての業務の要諦をしっかり身に付けて立候補した。次代会の将来に希望を抱いている気持ちとともに強い。正直に「これから何が出来るか自分でもわからないが何か役に立つことに挑戦したい」としている。

実は現状の自動車リサイクル業界は先行きについての読みが利かない混沌の雰囲気強く、そういう状況ではかえって過去にとらわれない若い力が前進力を生み出す。二人はその原動力になる可能性を大いに秘めているようだ。JARAグループでは今回のふたりの勇気ある立候補に敬意を表して、石川氏を金森氏に継ぐ立場に据え会の運営を任せる意向も見せている。

思うところを自由に発信し、当然のように次代会に期待する二人の心映えを生かす配慮が周辺の先輩たちには強く求められている。

トヨタが注目したマツダのエンジン開発力 ロータリーに続くSKYACTIV-Xの成功



▲一世を風靡したトヨタのHVプリウス



▲トヨタは燃料電池車ミライも開発済み



▲マツダはSKYACTIVエンジンを完成させた
(写真は同G型)

トヨタ自動車とマツダが資本提携を行い、将来の電気自動車開発に備える動きに入った。トヨタ自動車はこれまでダイハツ工業の完全子会社化、さらにSUBARU、いすゞ自動車への出資、スズキとの業務提携の検討など陣営拡大の動きを強めている。これに今回、マツダとの資本提携が加わることでその動きは一層促進させた。拡大の一途をたどるトヨタ自動車の他メーカーとの連携の動きの持つ意味を探ってみた。

ダイハツ工業にはじまるこれまでのトヨタ自動車の他メーカーとの連携の動きと今回のマツダとの動きにはやや異なった趣がある。それは提携先のマツダが持つガソリンエンジンに対する異常なまでの熱意にある。

実際、トヨタ自動車はこれまでのHV車、燃料電池車開発で一定の電気自動車開発には他社の水準を上回る技術をすでに手にしている。このため純粋なバッテリーカーを量産するのはトヨタ自動車にとっては容易いことで電気自動車開発について、今更、新しいなにかを

追加しなければならないものはなにもない。でありながら、マツダとの資本提携を急いだのには大きい理由がありそうだ。

マツダが持つ技術的な特徴はいくつかある。その一つがいうまでもなくロータリーエンジンの技術だ。小型で高出力のロータリーエンジンが持つ強みは終わったわけではない。例えばトヨタ自動車のHVエンジンをさらに軽量化する武器として道が残されているし、まだまだ燃費改善の余地はある。

そして今回マツダが発表したディーゼルとガソリンの混合型エンジン「SKYACTIV-X」の開発だ。これについては早くから理論的に開発の可能性は噂になっていたが、やはりマツダが先鞭を付けた。

ロータリーエンジンと今回のSKYACTIV-Xエンジンの開発成功はマツダが内燃機関の本流を直進している証で、この動きについてトヨタ自動車が目目し、資本提携の話合いに弾みを付けたと言えるだろう。

確かに大きい流れのなかで電気自動車開発は今後も欧州を中心に進展することは間違

いないが、仮にガソリンエンジンの生産が停止されたとしても、中古車の状態で相当数のガソリン車がその後も走行することは予想されるし、インド、アフリカ、中近東、東南アジアなどの発展途上国などではガソリン車の需要は生き続ける見通しが濃い。

また、日本とアメリカにおいても今後の自動車開発の見通しがどのように展開していくのか、まだまだ即断はできない。内燃機関の開発に留まらず、今後のIT技術についてトヨタ自動車は米マイクロソフト社との合併会社設立、米半導体企業エヌビディアなどとの人工知能開発など動きは多岐に亘っている。

そういった全方位的な視野の中でトヨタ自動車はマツダのガソリンエンジン開発力に注目し、具体的な新時代のエンジン開発について今一度、足元を確認したと言えるだろう。

これまでの他メーカーとの提携に加えて、改めてガソリンエンジンの真髄を極めてからその余勢をかってマツダとともに電気自動車の最終的な開発に取り組みようとしているトヨタ自動車の深い思惑が見え隠れしている。

ビッグウェーブグループ 中国四国九州ブロック 実務者研修会盛況



▲中国四国九州ブロックの実務者研修会



▲野本自動車部品での参加者の記念撮影

(株)ビッグウェーブ(服部厚司社長)では7月22日と23日の両日、中国四国九州ブロックの「加盟店地区別実務者研修会」をアイテム愛媛で開催した。これは前号で発表した全国5ブロックで一斉に開催された実務者研修の最終企画

で、5ブロック中最大の参加者30名を数えた。研修は生産点数、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もので好評だった。参加者は研修後、野本自動

車部品を見学、記念写真を撮った。一連の実務者研修はこれで終了するが、ビッグウェーブでは秋以降に同様の趣旨のフロント研修及びトラック部品関連の研修を予定している。



【新連載インタビューシリーズ】

激動のリサイクル部品流通時代に羽ばたく二代目トップに聞くシリーズ 第13回



価格競争の時代は終わった 改めて人間関係の時代に復帰

◀「父から引き継いだ会社をともかく大きくしたいと考えました」という石川将輝社長

埼玉県 の石川 将輝 氏 (37歳)

祖父定吉氏から父光章氏を経て引き継いだ商店をリサイクル部品に特化した機動性のある企業にしたいと連日頑張る石川将輝氏。持ち前の人間力をフルに発揮して業界大手との取引に積極果敢に挑戦中だ。仕入れと販売の両面をストレートに強化して動きのあるビジネスで注目されている。価格競争のリサイクル部品の時代は終わり、改めて人と人との繋がりが決め手の原点回帰が始まっているのではないかという石川氏の考え方に注目した。

あなたのお父様の時代はどういう商売の姿勢でしたか。

石川 祖父がまず清掃業を創業したのですが、その形を自動車解体業に方向を定めたのが父光章です。創業者というのはどちらも同じでしょうが、父は典型的な職人気質で自分の考えた自動車解体に打ち込むタイプで、言い換えると人を使って商売を大きくするというような考えは希薄な人でした。そういう父の姿見ながら自動車整備学校を卒業し、卒業と同時に昭和メタルさんに入社して二年間仕事を勉強させて頂きました。リサイクル部品の基礎をここで教えてもらったわけです。当時はユーパーツさんにも良く見学に行かせてもらいました。解体だけに集中していた父のやり方を見ながら、一方でリサイクル部品の流通拡大に取り組む最先端を体験したという格好でした。私自身の考え方を整理するには絶好の環境でした。感謝しています。

それでお父様の時代からあなたの時代に移ったのですが企業規模はどのくらいになりましたか。

石川 父の時代の自動車解体専業当時で月間80台、年商3500万円程度でしたが、現状は同処理台数800台から1000台、部品在庫量6000点から9000点くらいの規模になりました。私は在庫量はあまり追跡せず回転率を重視して、このくらいの状況で今後も経営を効率化していきたいと考えています。第一段階は整えられたと思っています。**あなたのビジネスの形は機動性という点で業界では注目されています。今後、どういう会社にしていこうとお考えですか。**

石川 自動車リサイクル部品の業界は品質追求の一方でかなり激しい価格競争に陥ってきました。商売ですから価格競争自体は当然のことですが、その半面でわたしは価格競争の

時代は終わりに近づいているのではないかと感じています。物の流通は価格だけで決まるものではありません。その商品がどこから仕入れて、どこに売られるのか、流通の本質自体が問われる時代が来ていると思います。つまりどなたと取引しているのか、どちらの企業と取引させて頂いているのか、が重要になってきます。われわれの業界では地域密着、地産地消が言われるようになってきていますが、これこそ流通の本質論でして、どなたとどのように取引しているのかというお話です。わたしはビジネスの原点を人と人の繋がりに置き直して改めて見つめ直すことが急務だと思っています。

具体的にどういふふうに見つめ直しているのですか。

石川 わたしは平成14年末に昭和メタルを退社し、平成15年初頭から部品販売の強化に取り組み始めたのですが、その年の業界新年会から積極的に参加させていただいて、当社の宣伝をさせて頂きました。方法は極めて簡単です。新年会にお顔を出しておられる団体トップや大手企業の代表者の方々に直接ご挨拶させていただくと同時に当社のPRをさせて頂きました。わたしが代表者でわたしが仕事の流れ全部を仕切っていて、絶対確実に商流を提案させていただきますと、むしろわたし自身を正確に売り込む努力をしました。もし問題が発生すればわたしにお電話いただければ即刻解決に動きますと約束させて頂いたのです。要するに当時は社長のわたしが一人でフロント業務を受け持ち、DM発送して、顧客訪問して、部品販売の基礎体力を付けて行きました。人と人の繋がりを一から始めて当社のネットワークを造り直したことが良かったのではないかと思います。

具体的な成功例を聞かせてください。

石川 トップ交渉で成功した例の一つに全国ネットの整備事業団体との接触があります。業界の新年賀詞交歓会でご挨拶させていただき、そのあとすぐに各支部を訪問させていただきました。当時は大きい団体との取引にはかなりの条件が必要で当社のような新参には門戸が堅かったのですが、さきほど説明させていただいた「全部わたしが仕切って責任持ちます」というフレーズを信用していただいたおかげでその後の取引は極めて順調です。わたしも誠意を持って未長くお取引させて頂いていただくとつもりです。

最近の車両不足についてはどのように見ておられますか。

石川 車両の発生源は新車ディーラーさんですから、ディーラーさんが中古車として出展される地域のオークションの動向には常にアンテナを張っています。同時にディーラー筋が関心を高めているリビルト部品や社外新品などの取り扱いも強化しています。取引先のトップの方々と面識を丁寧にご担当の窓口にもまで繋いでもらって常に生の情報を頂き、引き合いがあれば速攻で対応して、仕入れの幅を維持しています。車両の発生源の動向を常に注視することが重要だと思っています。

いまひとつ、業界では人手不足も表面化してきました。御社ではなにか対応策を持っておられますか。

石川 当社ではシルバー人材の採用に力を入れ始めています。例えば新品部品商さんを定年で退職された方や、子育て中の奥さん方を積極的に採用しています。就労される側の要望を受け入れ動きやすい環境造りに取り組んでいます。いままで自動車リサイクル事業は壮年男性専門と言う常識がありましたが、そういう常識自体を打ち破って考え直す必要があります。ちなみに子育て中の奥様でも十分に戦力になってもらえるし、新品部品の流通経験者なら鬼に金棒の強味を発揮していただいています。そういう意味でも時代は大きく変わっていると思います。

さて、世界中の自動車メーカーがこぞって電気自動車生産に取り組むことを宣言し始めましたがこの傾向をどのように見ておられますか。

石川 この問題は難しいですね。確かに欧州のカーメーカーなどは2030年あたりを目処にEV宣言しています。しかし、それだけで果たしてどのくらいの割合で世界の自動車のEV化が進むのかはまた別の問題ではないでしょうか。例えばこれから経済発展が見込まれる発展途上国の自動車需要がどのような動き方をするのか、じっくり落ち着いて考える必要がありますね。実際にガソリン車の生産が停止された後も、市場で走行する中古車の実際の保有量は無視できないものがあるはずですから、われわれのリサイクル事業からみた市場の予測はまた違ったものが出てくるようにも思います。皆さんのお考えを伺いたいたいところです。

ビッグウェーブグループ

岡崎 寛 部長

株式会社カネミツ

**顧客との慎重な商談で
持ちつ持たれつの関係**



▲仕入れ・販売ともに地元重視の同社

▲岡崎 寛部長

広島県福山市の(株)カネミツ(金光鐘社長)は創業して35年を迎えるこの業界では古参の事業者。ビッグウェーブグループの常連である。総員8人で月間の処理台数200台、部品の在庫量は5000点の規模。着実な経営で地元の需要家には定評がある。

◇新品部品も経験済みの人材配置

そんな同社のフロントを15年間勤めてきたのが岡崎寛部長(44歳)だ。学卒後、新品部品商に5年間勤務の後、同社に転籍、フロント一筋で今日までやってきた筋金入りのベテランである。

同社の商風は当然のことながら地元重視で、車両の引き取りから部品の販売に至るまで顧客との付き合いは年季が入っている。「世間では車両の仕入れに苦労されているという話をよく聞きますが、当社では最初から慎重に、仕入れ先に納得していただく相場で仕入れてきましたので、現状、仕入れ車両が不足しているという感じは余りありません。同時に部品の販売についても長いお付き合いの結果、どちらさまにも納得して購入していただいています」と優等生の回答だ。この姿勢は同社代表の金光社長も同様で「無理をした取引は長続きしない」という方針のもと、岡崎氏の徹底した慎重路線を背後から応援している。

◇郵政車両の引き取りに実績

また同社の場合は地域の日本郵政関連の社用車の引き取りなどに実績を持っており、一般の車両引き取りに上乗せできる強みを持っている。この郵政車両の引き取りは自動車解体業を押し進めるなかで本気で地元密着を模索してきたから手中にした成果にほかならない。「当社のお取引先については仕入れ・販売両面でいい関係を作り上げてこれだと思う」(岡崎氏)としている。

次の課題は次代を担う三代目の育成で、目下、岡崎氏は全体の社員訓練と並行して今年はじめにカーメーカー勤務から帰って来た代表の子息を現場で預かり、職能特訓を行っている。西日本地区のビッグウェーブメンバーからも多岐にわたって話分かるフロントと頼りにされている。

職場 広島県福山市大門町津之下1の1
TEL084・943・0593

JARA会員

俣田 禎典 氏

イトーパーツ株式会社

**付加価値高い部品生産で
リサイクルの経路に浸透**



▲リビルト部品では確固たる地盤を持つ同社

▲俣田禎典課長代理

千葉県佐倉市のイトーパーツ(株)(伊東徹社長)は創業が昭和32年でリビルト部品のメーカーとして業界では名が通っている。バンパーやドライブシャフトの供給では実績があり、現在はほぼ全数の生産をフィリピンで行い付加価値の高い商品の提供に徹している。

◇専任のベテラン俣田課長代理

そんな同社の販売を担当しているのが営業部営業推進グループ課長代理の俣田禎典氏(43歳)だ。入社後、営業に着任し、全国の主要なリサイクル組織への部品供給を一貫して担当、現在のイトーパーツ(株)の評価を得てきている。業界の事情については精通したものを持つ、いわゆるキーマンの一人である。

俣田氏の思いは「リポートしてもらえろイトーパーツであり続けたい」というもの。

日本の自動車整備事情は自動プレーキ車の登場で事故の減少、部品の交換需要の減退などが予想され先読みが難しい時を迎えており、リビルト部品は最低限、高品質であることが求められている。

そういうなかでリポート需要を安定して確保するには正確なPR活動が欠かせない。同社の生産活動がしっかり需要家に理解される必要がある。「日本製のコアが海外で生産される」基本の構造が理解されて初めて需要が発生してくる。結果としてコストパフォーマンスのあるイトーパーツ戦略が生きて来る。

◇顧客に応じた柔軟な商法

俣田氏の営業は個々の商談内容に応じてどの顧客にはどの商品を提供するのが最適かを判断する高度なもので、これまでの経験に裏打ちされた切れ味がある。

「リビルト部品の強みは機能部品の分野で発揮されます。外装品の場合は一般のリサイクル部品も有利な一面を持っておられます。部品の需要と言っても細かく読み込んでいかなければなりません。先読みすることが難しいビジネスです」と苦労の程を明かす。

現状ではリサイクル部品事業者のリビルト部品への取り組みは必須の条件になっており、俣田氏のようなリサイクル業界事情に詳しい人材が多くないことから関係者の期待が大きいキーマンであることは確かだ。

職場 千葉県佐倉市大作2の13の1
TEL043・498・2810

JARAグループ会員

菊地 晃 工場長

株式会社サンケイ商会

**三連覇中の実業団柔道
製品も安定した品質維持**



▲しっかりと地に密着の同社

▲菊地晃工場長

岩手県胆沢郡の(株)サンケイ商会(紺野正博社長)は社内に柔道部を開設し、社員訓練の一助にする珍しいリサイクル事業者。岩手県実業団柔道大会での優勝、現在三連覇の強豪である。その柔道部を率いる一方で同社の生産を担当するのが今回登場願った菊地晃氏(37歳)である。

◇今年から工場長就任で実力発揮

菊地氏は入社20年目を迎え、今年から同社の工場長を務める。さらに業績拡大に腕を振るうことになっている。「高校卒業時、同社に柔道部があるから就職した」という菊地氏。初めは仕事より柔道の練習に熱心だったと笑う。同社の代表者紺野正博氏自身の趣味が県大会優勝にまで導いたわけだが、その精神を引き継いできた菊地工場長の今後の活躍が楽しみ。

そんな菊地氏の生産戦略が「顧客の手に部品が届いたときに思ったよりいい商品と納得させる部品造り」を目指している。

この「思ったよりいい」という感覚には幅があって、特上の高額品ばかりが納得させられるとは限らない。例えばともかく付けて車が動けばそれでOKというニーズもかなりある。そういう場合の納得も得られる臨機応変の部品造りも視野の中に入っている。

◇社員一人一人の生産性に注目

こういった広い視野で生産するには永年の経験にプラスして地元顧客の意向を正確に汲み取っていかねば成り立たない。

例えば、同社を始めて訪れる個人客の無理な注文にも丁寧に対応して納得してもらうことで、次回はその顧客のクルマ自体が廃車処理で入庫と言うオマケも付く。ともかくきめ細かい生産力の強化が目的である。

いま菊地氏が目を配っているのは社員一人一人の生産性向上で、工場全体のレイアウトを見直し、流れを円滑化することで作業時間を短縮、そこから各自の業務の精度をアップしたいというもの。「意見がぶつかりやすい生産現場とフロントとの総合的な意見調整に今取り組んでいます」とスポーツマンらしい切れ味のある姿勢で前進中だ。

職場 岩手県胆沢郡金ヶ崎西根中荒巻21の1
TEL0197・44・3531

