



# 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2018.5  
Vol.179

### JARAグループ新体制発進

▲3月に開催された年次総会で委員会発足を発表する  
中村保文ブロック部長(右端)

## フロント・生産・輸出・素材の4部門 改めて踏み込んだ研修を開始

▲輸出貿易委員会では、各社の輸出情報が  
初めて共有された▲生産委員会では輸入車、商用車、トラックの  
部品生産について討議を行った▲フロント委員会では自社への問合せを増やす  
方法について模索

JARAグループでは前号で紹介した土門志吉新会長の方針にある、「部品流通の拡大」「グループ全体の売上向上」に関しての委員会制度を早速立ち上げ、効果を挙げている。

毎年行われている地域単位でのブロック例会に加え、昨年度は各社の売上アップを目指した売上高別の勉強会も開催し、大きな成果を上げてきた。地域の垣根を越え、強化すべき分野を絞った今回の委員会型のオーナー例会は、激変するリサイクル業界に対応し、次の時代に備えるための動きと言える。

新たに編成されたのは、フロント、生産、輸出貿易、リサイクル素材の四つの委員会、委員長には各地域ブロック長が就任し、事前に委員の意向を汲んだ上で、3月のグループ年次総会で所属メンバーを決定した。ここでの大きなポイントは、希望があれば所属以外の委員会にもオブザーバーとして参加することが可能なことである。

#### ◇各委員会で今期目標を設定

4月、第一回目となる委員会が各所で開催された。フロント委員会(三浦光昭委員長=関東ブロック長、(株)シッブス社長)には23社28名が出席、各社の現状報告とともに今期の目標を「営業力向上」とした。

フロントは個々の従業員の力に差がある為、販売力のあるフロントマンと販売力のないフロントマンの違いはどこにあるのかを把握し、販売力のあるフロントマンに合わせる為の施策によりその差を埋めていく。最終的な取り組みとして、営業・フロント・管理のマニュアルの作成

を目指すこととなった。

生産委員会(船越功一委員長=中四国九州ブロック長、(株)テクニカルクリーン社長)には20社24名が出席。事前のアンケートで回答が多かった輸入車、商用車、トラックの生産を今期の勉強テーマとしていくことになった。

今後さらに使用済み車両がオークションへ流れ、仕入れが難しくなることや部品価格の下落等が予想される。

現状、JARAグループでの輸入車や大型トラック部品の取扱い比率は低く弱みとなっていることははっきりしているが、グループ全体の利益につなげるためには今よりも付加価値を高めたい生産が必要となる。

委員会では不得意とするこの分野をあらためてテーマとして取り上げ、弱みを強みに変えていく考えだ。売れ筋情報の共有はもちろんのこと、まずはシステムでの登録方法の統一へ向けて動き出す。

輸出委員会(岡野功委員長=中部関西ブロック長、(株)岡野自動車商会社長)には24社28名が出席し、各社における輸出貿易の現状や過去のトラブル事例の共有、国内部品生産と輸出用部品の判断基準と優先順位などについて意見交換が行われた。

今後の課題として、各社の輸出に関する情報をリスト化し、既存バイヤー等への交渉材料にする等の案が挙がり、JARAネットワークを活用した地域会員での共同出荷の可能性を検討していく。

リサイクル素材委員会(高橋建作委員長=北海道・東北ブロック長、(株)高橋商会社長)には17

社18名が出席。外部講師に公益財団法人日本生産性本部主任経営コンサルタントの喜多川和典氏を迎え、自動車のプラットフォームビジネスやEUで将来導入が予測される規制についての講義が行われた。

各社の意見交換では、自動車1台の単価を上げるため、素材分別方法や付加価値の付け方に対する知識習得、費用対効果への検証などがリクエストに挙がり、まずは調査品目を洗い出し、1台の車両からなる素材別重量換算標本の作成を行うこととなった。

#### ◇期待されるシナジー効果

委員会の効果というのは、単に知識の向上や情報共有に留まらず、所属委員会で議論された内容を他委員会へ、またオブザーバーとして参加した他委員会での課題を所属委員会へ落とし込むなど横展開での情報の補完が可能となる。

さらに各社が得た情報は各ブロック例会へも集約、共有されていくため、前述の通り、オブザーバー参加がポイントとなって高いシナジー効果が生み出されるのだ。

これによってグループ全体でこれまで以上に自動車リサイクルをより包括的かつ的確に捉えることができるようになる。

土門志吉会長は、この意外な経済効果を組織で行動した時の副産物と言っているが(前号インタビューより)、我々の想いとは関係なく変化していく市況に備え、会員一社一社の売上拡大が実は全体の売上拡大に直結することを再認識しスタートを切ったJARAグループの委員会運営の今後が注目される。

## 全国のBW代表の参加を得て(株)シマ商会で親睦 ウエスティンホテル仙台で情報交換し氣勢上げる



▲工場見学の会場となった(株)シマ商会で近況報告を受けるBW全国の代表者たち

▲参加者全員が記念撮影

(株)ビッグウェーブ(服部厚司社長)は4月21日、全国の代表者を集め、(株)シマ商会(島一樹社長)の工場見学会を兼ねた春の代表者会議を開催し、情報交換と親睦を深めた。

会議は同日14時30分から(株)シマ商会の会議室で始められ、(株)ビッグウェーブの服部厚司

社長の開会の挨拶の後、(株)シマ商会島一樹会長が挨拶に立ち、続いて同社岩間伸文部長が同社の会社概要の説明を行った。

その後、小休止の後、同社の工場見学を参加者全員で行い、会議の前半を終えた。

後半は会場をウエスティンホテル仙台に移

し、懇親会に移った。

まず、(株)ビッグウェーブの服部厚司社長が挨拶に立ち、参加者の労を労った後、乾杯の音頭を(株)シマ商会島一樹社長が執って会が始まった。会は中締め挨拶を(株)菅野自動車商会の本郷哲美社長が行い、全ての予定を終えた。

### 事件の裏側

### 日本の自動車部品

## カーメーカー納入基準超える厳格審査 戦後のQC手法を守り世界一貫ぬく

最近の自動車業界のビッグニュースは何と言っても大手カーメーカーの無資格者による完成検査の問題だ。自動車産業に関わる働き手としては極めて複雑な想いでこの成り行きを見つめている。

この問題は報道などによると相当の長期間にわたっており、その間、そのことによる不具合はなんら発生していなかったようなので一層問題を難しくしている。

自動車の生産は資本主義経済の花形と言われてきた。さしずめ今なら高度ロボット産業こそが資本主義の花形と言いかえることができそう。

要するに一台の自動車は約2万ないし2万5千点の部品で構成されるが、これらの部品の精度が一定の水準に達していなければ、どれ一つとっても少しの性能不足があればクルマとして完成しない。

全産業のバランスのとれた発展が背景に

あってこそ、はじめて高性能な自動車 completes する。

ここで言いたいことはこうだ。カーメーカーのスーパーコンピュータのなかで組み立てられた自動車、そこには細部の部品の設計図(設計データ)があり、その図面が適宜、部品メーカーに伝達される。

一旦、伝達されたその時点で、一台のクルマの開発はそれぞれの部品メーカーの手に渡されたことになる。指定された性能を具備した部品が即座に生産され、期日までに話し合われた数量がカーメーカーに納められる。

つまり、世界に冠たる日本の高性能車は有無を言うことなく各部品メーカーが部品を受注した時点で完成させているわけだ。

ちなみに電装関連の部品メーカーや走行に直結するブレーキ部品メーカーなどは一般的なJIS規格や納入先カーメーカーの規準をはるかに超えた社内規準の耐久試験を製品に課



▲新品部品店の店頭で販売されている日本製の自動車部品は世界一

している。

部品を納入後にカーメーカーの生産段階で不具合が発生することは下請け事業者として生命線が断たれるに等しいという認識があるからだ。

朝鮮戦争をきっかけに米国から日本に導入されたのがあのQC手法、品質管理手法で、教えられた子供が今や親のレベルをいつのまにか追いついたということになる。

今、稼働している日本国内の自動車部品メーカーの生産技術力はほぼ絶対的なものに裏打ちされて現在に至っている。要するに日本の高性能車を欠点率ゼロの部品メーカーが生産していることになる。

冒頭に述べた事件は全国に散らばる日本の優秀な自動車部品メーカーの縁の下の力の結果で起きた出来事のように思えてならない。

【ベストニュース編集部】



# JARAグループの品質管理見直しに挑戦 時代の変化に応じた品質意識を探る

◀「自動車解体の現場の責任を自覚して甘えを払拭すべきです」

愛媛県の八束 和志 氏 (36歳)

新体制を発足させたJARAグループ(土門志吉会長)ではリサイクル部品流通の深部をえぐって改善を加える動きを開始している。その一環として流通させる部品の品質管理の見直しがある。リサイクル事業の多角化に実績のある(株)ヤツツカの八束和志社長(36歳)を新しい責任者に置き、矢継ぎ早にメンバーの意識改革に取り組む姿勢だ。新しい品質管理部長八束氏に部長就任の想いを聞いてみた。

## JARAグループの品質管理部の主なお仕事の内容を聞かせてください。

八束 リサイクル部品の流通に関しましては品質を管理して維持することが最重要課題として業界の先輩方が基礎を築いてくれました。この伝統をこれからも守ってしっかりした品質のリサイクル部品を市場に供給していかなければいけません。まず品質規準は毎年、(株)JARAやJARAグループの本部でシステムの運用規定書を書き換えて新しい規準を発行し公表しています。この変更点をメンバー企業に周知徹底していく作業があります。この作業はグループとしても丁寧にこれまで実施してきました。次に具体的な管理手法のスキルアップがあります。このことは教育部との共同作業になりますが、われわれリサイクル部品業者も実際の車体整備の場面を体験する必要がありますので、その体験学習にも力を入れています。加えて、全国の支部単位で生産やフロントの実技コンテストも実施しています。と同時に、日本国内はもとより海外市場でのリサイクル部品情報の収集とその学習があります。事業者としての業界常識を常に蓄えておく努力が求められます。こういったさまざまな作業が品質管理部の関与する仕事だと思っています。

## あなたが同部長に推薦された理由をお聞かせください。

八束 わたしもこれからもっといろいろ勉強しなければ、品質管理の大役を果たせないかも知れないと不安はありますが、その一方でこれからいままで考えてきたことを実際に試すことができるとわくわくした気持ちもあります。グループの執行部の皆さんがむしろわたしの若さに期待をかけて下さっているのではないのでしょうか。あまり周囲のこれまでのしがらみにこだわらないで積極的に次の時代のリサイクル部品の品質追求に取り組んでいきたいと思っています。

## あなたが考えている今後の品質管理部のあべき姿とはどういう形でしょうか。

八束 品質の問題は個社単独で志向してもあまり効果は上がりません。組織として取り上げて集団で取り組んでこそ始めて一定の成果が上がって来るものだと思います。グループの創生期からこの問題はリサイクル部品事業者にとってはある意味で生命線でした。JARAグループ内で流通している限りは間違いのない品質の商品が流れているはずだという信用がとてども大事なことでした。この感覚は今後も大切に維持していきたいと考えています。しかしながら、これまでの品質意識というのはわれわれ専門事業者側から見た感覚でやや手前味噌だったのではないかと、顧客の側からみた品質ということに気が付き始めました。そして最近のリサイクル部品流通にはある意味の変化が起きているのもまた事実です。それは流通市場のなかでのインターネット取引の比率が年々上昇していることです。ほとんどの事業者が何らかの形でネット取引に関わっており、中にはネットビジネス100%で流通に関わっておられるところも出てきました。そうなりますと、ネット上では写真などで表面の確認はできますが、商品の内部まではしっかり確認することなく大量の部品が取引されていることとなります。このことについてわれわれJARAグループはどう対応すべきかという問題にぶつかっています。現在のわれわれの品質規準の感覚と違った発想の部品が相当数流通しているわけですから、われわれの規準を現状より緩和してもいいのではないかとこの見方も出てきています。であれば、いままでのわれわれの品質を損なうことなく、現状のネットビジネスの流れとも連携していく新しい発想が求められて来ているのではないとも言えます。これは非常に難しい問題で今後、わたしをはじめグループの執行部全員が直面する問題ではないかと考えているところです。要するに業界本位の品質規準の時代はすでに終わっています。

## あなたはJARAグループのメンバーの中でも事業多角化に意欲を見せておられます。これからの自動車リサイクル事業者の正しい多角化の方向についてお考えを聞かせてください。

八束 はっきりしていることは百年に一度の自動車生産についての改革が目前に迫っているということです。新車の段階とリサイクルの段階ではざっと10年くらいのタイムラグがあ

りますので、われわれの業界から見ると、まだまだ先の話という感覚も分からないことはありませんが、変革はすぐに現実のものとなるでしょう。その時になって考えを変えようと言ってもそれは無理です。今から準備して時流の変化を先取りしながら歩むくらいの気構えが必要です。10年前の自動車リサイクル法施行で二百万台前後の廃棄車両がわれわれの市場から姿を消しました。大きい変化でした。さらに自動車がEV化、自動運転化します。扱う部品の性質が変わり、その解体や在庫管理の手法も変わると思います。予測される範囲は少なくとも今から準備しておいて決して遅くはないでしょう。そこで各社ごとにその準備をすることになるのですが、その一つの姿勢が多角化です。リサイクル部品を軸とするなら社外新品やリビルト部品の扱い追加、自動車整備を軸とするなら軽板金などのクイックサービスや新しい整備商品の開発があるでしょう。従来からあった解体中心の鉄取引や輸出ビジネスと部品流通をバランスさせるという考え方にプラスするさらにもう一段上の多角化という考え方が求められていると思います。ちなみにわたしは数年前から福祉車両の生産に手を付けましたが、まだまだ利益を産むまでには達していません。軌道に乗せるにはかなりの時間がかかるようです。しかし、こういう試みに取り組むことで次の時代の動きを肌で感じる事ができるようになったのではないかと感じています。

## 米国や欧州では以前からリサイクル部品事業がかなり発達して、最近ではリサイクルすることが自動車産業の基礎条件だという雰囲気が出てきています。こういう感覚についてどのようにお感じですか。

八束 わたしたちのグループでは豊田通商(株)さんとの連携を取りつつあります。新しいJARAグループとしていろいろ組織強化に取り組むことを通して、新車開発の動向を積極的に吸収していけるところに立たされています。しかし、上からの恩恵を一方的に受けるだけでは何の意味もありません。わたしたちは今でもこれからも現場で自動車リサイクルの事業を担当してきたプロ集団です。自動車を、今後市場に出て来る新しい車両を解体して部品を再利用する作業に置いては責任者としての自覚をもっと持たなければいけません。そういう気迫を強く持ってこそ新車開発に取り組まれる立場の方々からも信頼を得ることができるのではないのでしょうか。甘えた気持ちは禁物ですね。

## ビッグウェーブグループ

**沖西 浩二** 代表取締役社長

ターボサービスオキ

## ターボチャージャー専門のリビルト生産で30年の歴史



▲海外レース用の特注品に実績の同社



▲沖西浩二社長

今回のビッグウェーブメンバーは福岡県宗像市のターボサービスオキ(沖西浩二社長)だ。同社はターボチャージャー専門のリビルダーで創業が平成2年と若い企業。総社員は4人で月間平均150基のターボチャージャーをリビルドしている。生産した量はほぼ一カ月前後で販売しているので在庫の回転率は悪くない。このほど宗像市から福津市に移転し倉庫を新築、在庫力強化を図った。

### ◆トップ自ら現場で陣頭指揮の社風

同社を経営する沖西浩二社長(51歳)はこの道30年以上のベテランで、所謂ターボチャージャーのプロである。にもかかわらず「われわれはアマチュアです」という言葉が同氏の口を突いて出る。

その心だが「クルマが好きで好きで、ターボチャージャーの魅力に執りつかれただけでこの道に入った」というもの。幼い時に父が造船所を経営、そこで見た船のターボチャージャーが病みつき発端だった。

以来、30年以上のターボチャージャー漬けの生活だが、ここにきてさらにすごいことは「ひとりひとりのお客様の本当の満足を満たす商売に徹する」という気迫だ。

要するに顧客の中心は真にターボチャージャーが必要な海外のカーレースマニア。納品したパーツでどういったレースでどのように優勝したのか詳しいデータをきっちり集積している。

### ◆今、始めて本当のニーズに覚醒

こういう商品に対する自信に裏打ちされたビジネスで、リビルトターボチャージャーの保守本流を歩んでいる。「リビルトターボチャージャーの世界は過去には人気の浮き沈みがあり、また相場の乱高下もありました。いろいろ経験して、今始めて顧客のほんとうの要望がどのへんにあるのかを分かって来たように思います。徹底した質販で相場の安定化を模索しています」としている。

ビッグウェーブグループとの取引はすでに20年くらいの付き合いで、知る人ぞ知る深い関係を築き上げている。グループの脇を固める良き理解者としてキーマンの役割を果たしている。

**職場** 福岡県福津市勝浦612の1  
TEL0940・36・9907

## JARA会員

**三田村 欣昭** 専務取締役

有限会社三田村興業

## 創業50年のリサイクル事業者 地元密着の信用第一商法光る



▲アルミのインゴットも生産の同社



▲三田村欣昭専務

今回、登場頂いたのは旧エコライン時代からの老舗である(有)三田村興業(三田村育重社長)である。昭和43年、三田村解体として起業し、平成8年には(有)三田村興業を設立して今年創業50周年を迎える。エコラインシステムを導入したのが平成13年11月と古参で実績がある。

### ◆金属回収からスタートした車両解体

現在、総社員数は19名、使用済み自動車の月間処理台数は300台、国内リサイクル部品の在庫量は8000点の規模。

創業当時は自動車解体、金属回収業がベースで古紙や米なども扱っていたが、時代の変化とともに今では自動車リサイクル関連が主体となっている。昭和55年、アルミインゴットの製造を始め、生産機能を現在でも維持しているのは他社にはあまり見られない特徳だ。

同社の部品課を仕切る三田村欣昭専務は「最近の使用済み自動車流通を見ていると、オークションシステムが構築された今、以前のような安易な仕入れが許されず、高年式事故車や人気車輛の価格が高騰し仕入れが非常に難しくなっている。金属回収業などを改めて見直し収益につなげたい」と真剣に考えている。

### ◆次の100周年目指す気迫で前進

同社では一方で東南アジア、中東、ロシア向けの中古部品輸出に力を入れている。解体、アルミインゴット製造、中古部品国内販売、輸出と営業活動を多角化して経営に安定感を醸し出している。

今後の課題としては比率が高まるHV車、EV車の取扱いについて徹底した社員教育を行い安全第一を目標とした職場環境の整備を行う。また、地域密着型の営業を生かし、より良い品質の中古部品をお客様になるべく早く納品できるように努力したいと考えている。

「今年、弊社は創業50周年を迎えます。お取引業者の皆様のご支援、ご愛顧の賜物と深く感謝しております。決して驕らず、初心を忘れずに次は100周年を目指して社員一同頑張りたいと存じます」と感謝の意を忘れない姿勢に今後の活躍を期待したい。

**職場** 福井県鯖江市鳥羽町4字上千田5の1  
TEL0778・54・0108

## JARAグループ

**大槻 邦裕** 工場長

株式会社イマイ自動車

## 県下最大規模の老舗支える 工場長として手腕を発揮



▲大規模生産力生かして需要満たす同社



▲大槻邦裕工場長

今回のJARAグループの訪問先は宮城県の大手事業者(株)イマイ自動車(今井雄治社長)。総社員56人を抱え、月間の処理台数は1100台、部品の在庫量は27000点を数える屈指の大手である。豊富な人的戦力と在庫量で他を圧している。

そんな同社の生産の指揮官が大槻邦裕工場長(44歳)である。同社入社後20年間、生産に携わって来た。(株)イマイ自動車に来る前は4年間、整備工場で車検整備の作業に取り組んだ経験もある。

### ◆経営実務を学ぶ新進工場長

「工場長に抜擢されて2年余り立ちました。現場の作業員の立場から経営の側に移ったわけで、企業を運営するとはどういうことかを今、学習中です」という。

基本的には月一回の経営実務講習を受講中で、当分の間、この講習は継続される。とくに将来の幹部候補生をどのように現場で訓練するかを大槻氏は学んでおり、日常、学んだこと即実践していることになる。

「要するにわたしの下で働く人材を教育するにはまずわたし自身が新しい場面に沿うように成長しなければいけません。言い換えますと、自分の学びがそのまま部下の訓練に直結しているわけです」と説明してくれた。

リサイクル部品流通の市場環境は日進月歩で目まぐるしく変化している。その変化に応じて社内の機能をフレッシュアップする困難な作業に今直面しているというわけだ。

### ◆見えない部分の質の改善

ちなみに見えない部分の変化を促す作業として中古車オークションでの社員の仕入れの勘を磨くことが挙げられるが、これも日々、仕入れ担当者と肩を並べてオークション会場から送られてくる写真データを分析しながら、具体的な資料をもとに仕入れの技術訓練をしている。「生産の現場でのOJTのなかで具体的にどのように作業を分析することが効率改善に繋がり、社員の訓練に繋がるのかをいま考えています」という大槻工場長の戦いが展開している。

**職場** 宮城県岩沼市早股字前川1の8  
TEL0223・25・6077

