



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2018.11
Vol.185

自動車リサイクル業界の研修制度の行方その1

在庫データの共有化が現在の繁栄の原点 品質管理の意識統一が情報集積の大前提



▲自動車リサイクル事業には巨大な規模の企業もある



▲企業のトップは常に会合を持って情報交換している



▲働く従業員も積極的に集団研修を受けている

自動車の整備情報が急速に車体に内蔵されたPCに集約されるEV化の時代が目前に迫って来た。車両構造の変化が整備方法の変化に繋がり、この波動に対応することが関係者の急務となって来た。この傾向を受けて自動車リサイクルの業界でも体質改善の動きを強める気配が濃い。JARAグループ(土門志吉会長)では今春来、総合的な研修会の内容見直しに着手、次の時代に備える姿勢を見せている。そこでこれからの自動車リサイクル事業の在り方を改めてレポートする。

◇自動車リサイクル事業の情報電子化

昭和55年9月に福島県で「ユーズドオートパーツ・ホンコン」が自動車解体同友会を発展解消して発足したとビッグウェーブグループの重鎮・菅野勇三氏の自伝に書かれている。この組織が後の(株)ビッグウェーブの礎になり、自動車リサイクル部品情報の電子化・コンピュータ管理のきっかけとなった。

この発会式に菅野氏の招きでオブザーバーとして招待されていたのが、大分県別府市の大石一彦氏(初期のNGPグループ創始者)と埼玉県熊谷市の清水信夫氏で、この時、菅野氏のコンピュータ化構想を二人が協賛するあいさつをして当日の参加者を驚かせた。

結局はビッグウェーブグループが着手した在庫情報の電子化の動きを、数年遅れて旧NGPグループが追いかけ、この業界の部品流通の基本形を立ち上げて行ったことになる。

大雑把に行って昭和の終わりの時点で日本

の自動車リサイクルの業界はベースとなる商品の在庫情報を電子的に整理整頓して通常の商取引に常用する形を完成させていたことになる。さらに加えてこの形は地域性を超えて全国ネットを意識して構成されてきたことは非常に大きい功績だったと言えるだろう。

当時の大石一彦氏の構想では全国で200社の部品データの共同管理が達成できれば流通の近代化は達成できると予想していた。

この考え方は当時としては夢に近いものだったが、今の時代に置き換えてみると極めて妥当で、現在、各地で展開中のローカルネットも含め、ほぼこの数が各グループの中核を形成する体裁になっている。

しかもリサイクル部品は全国共通の商品形態で、品質の格差は存在するが、商品としての体裁はまったく同じで、将来はこれらリサイクル部品の全量が同じデータ化作業の中に組み込まれる可能性を秘めている。

◇爆発したリサイクル部品販売の収益性

さらに特筆すべきはこの在庫共有の発想と手段としての電子化によって驚異的な企業収益の拡大が実現したことである。システムが完成して在庫情報が日常の営業に円滑に利用されるようになると、数か月で月間の売上げが一気に5倍6倍と拡大し、業界に大きい衝撃を与えた。

システム開発に当たった当時の先駆者に聞くと「なぜ秘密の自社の在庫情報を他人に公開しなければならないのか」とか「実際に使えるシステムが簡単にできるはずがない」と疑いのまなざしの方が強かったし、組織化の動きの先行

きを誇る向きが多かったようだ。

しかし、一旦システムの信頼が高まると、こぞって組織に加入を希望する企業が殺到したと回想している。

新品部品は自動車メーカーの設計図と品番があてがわれて粛々と生産され、市場に送り出されるが、リサイクル部品のデータ化は全く次元の異なった世界で、いわゆるコンピュータのベースとなるマスターデータは全部、手作業で一から積み上げていかなければならない。「うっかり手がすべてキーを誤作動させた瞬間にいままでの積み上げたデータが吹っ飛んでまたやり直しという苦闘が連日続いた」と述懐している。尋常な作業ではなかったことがわかる言葉だ。

◇グループ教育の必要性とは

次に壁となったことは各事業所ごとに品質についての認識がばらばらで情報を電子的に整理整頓することが難しかったことが挙げられる。要するに品質に就いての共通認識を育てあげる教育が大きい課題となっていた。

現在のメンバー教育の基本部分がこういう背景から生まれてきており、各グループが今なお懸命の努力を注いでいる理由はここからきている。

今春からスタートしたJARAグループの会員教育は改めて事業者の足元を見つめ直し、資産・フロント・輸出・素材の四視点から深く掘り下げて知識の習得を急ぐというものだが、提唱した同グループ会長土門志吉氏は今後の四年間を当面の施行期間と設定していると言い、腰を落として、慎重に次の時代の作業標準を構築する姿勢だ。(この項次号に続く)

株JARAはお台場の旧車天国2018に出展 リビルト部品を一般家族連れにもアピール



▲昨年実施した東京お台場の旧車天国の様相

(株)JARA(北島宗尚社長)は、11月18日にお台場特設会場にて開催される『お台場旧車天国2018』(株式会社八重洲出版主催)に本年も出展する。

今回の出展では、自動車修理工場等をメインにしていたリサイクル部品のPRを一般ユーザーへも対象を広げながら、提携メーカーからの協力を得てリビルト部品の啓蒙活動も行う予定だ。ターゲット層は旧車好きに限らず、年々増加傾向にある家族連れの来場者向けにもPRしていく。

また、昨年に引き続き、リサイクル部品に関する意識調査アンケートも実施。JARAでは、調査結果をもとに今後のリサイクル部品の利用促進を図っていく。

ビッグウェーブは只今、地区別研修会を全国で展開中 具体策の座学と参加者の意見交流をベースにしたディスカッション実施



▲参加したメンバーが集合写真に顔を揃える



▲座学は真剣に聴講する



▲お互いに意見を交換しながら討議の時間も持った

(株)ビッグウェーブ(服部厚司社長)は10月から12月にかけて部品品質及び自社品売り上げ向上を目的とし地区別実務者研修を実施した。

各会場の一日目は工場見学及びスキャンツール(OBDII)の基本操作とATRSへの展開、新しい梱包(アマゾン梱包)などについての学習を、二日目は自社品売り上げ向上を目的とした討議

を実施した。開催会場と時間は以下の通り。

【北海道】◇11月17日(土)13:00から17:00・会場:旭川(株)菅野商事会議室

【東北】◇11月10日(土)13:00から17:00◇11月11日(日)9:00から12:00・会場:秋田(株)リーテックス会議室

【関東】◇12月1日(土)13:00から17:00◇12月2日(日)9:00から12:00・会場:足

利(株)エコアール会議室

【中部・近畿】◇10月20日(土)13:00から17:00◇10月21日(日)9:00から12:00・会場:三重/四日市(株)サービスネット会議室

【中国・四国・九州】◇12月8日(土)13:00から17:00◇12月9日(日)9:00から12:00・会場:広島/呉12/8(株)荒谷商会12/9広島オフィスセンター

ビッグウェーブが流通向上部会開催 グループ内流通活性化狙う

(株)ビッグウェーブ(服部厚司社長)は部品流通活性化を目的に10月12日(金)13:00から17:00に埼玉県浦和市のNATULUCK北

浦和会議室で流通向上部会を開いた。

(株)ビッグウェーブでは部品流通に関しての具体的対策の強化をプロジェクト方式で検討

を初めており、参加希望の会員を対象に開催をしている。

当日は①流通拡大を目指したグループ内取引の活性化②フロント力の強化③自社品の販売率向上・売れる商品造りのノウハウなどを討議した。



基礎研修を導入研修と改め 違いを認めて絆深める姿勢追及

◀「人生の目標を定めて自分自身と向き合う研修に挑戦しています」
という渡邊氏

福島県の渡邊 寛樹 氏 (36歳)

JARAグループではメンバーの業務処理能力向上に向けて教育活動を強化しつつある。具体的に現場の指揮を執るのは渡邊寛樹氏(36歳)でグループの教育部長を務めている。同氏は教育部長に就く直前、品質管理部長の重責を担ってきた。リサイクル部品生産の根幹、品質管理を体験して、今春から教育部長の任に就いたわけで心の準備はできている。トヨタ自動車大学で1級整備士資格を取得したグループ内切っの技術エリートに次の時代の新しいメンバー企業の在り方を聞いてみた。

まず、今、展開中のあなたのグループ教育方針をお話し下さい。

渡邊 今年4月から教育部の実務に就きました。(株)JARA及びJARAグループの双方からメンバーの訓練の方向を大きく見直してほしいという要望が出ていましたので、わたし自身が人材開発関係の手法について真剣に勉強しました。問題は各企業、各経営者いずれも自己を正確に知ることが重要だという認識に至りました。それぞれが違う存在だということを知った上で、どのようにグループメンバーとして協調を保っていくのかということなのです。ということで昨年までは基礎研修という名称で実施していたカリキュラムを導入研修というものに変更し、自分自身と向き合い、他人との違いを明確にし、違うことを前提に絆を形成する姿勢を打ち出しました。自分がどんな人と関わって支えられているかを確認し、自分の性格を知る為の性格分析をし、人生の目標を達成するための目標管理に着手するというものです。これにJARAグループの歴史についての講義(株)JARAの北島社長にお願いする形にしました。

具体的にはそれはどういう内容ですか。

渡邊 基本的には一つの大きい人生の目標を持った存在に個人を引き上げることだと気付きました。そこでプロ野球選手の菅野智之選手が学生時代に採用した「ドラフト一位指名獲得」の夢を実現する思考法「マンダラート手法」を我々も採用することにしました。この手法は基本が分かれば誰でも実践できて、相当な成果が見込めるいい手法だと分かりました。受講したメンバーから好評を得ています。

もう少しそのマンダラート手法を説明してくださいませんか。

渡邊 大きい紙の上に自分の人生の大目標を

書きます。例えば家を建てるとか、こういう資格を取りたいとか、これくらいのお金を貯めたいとか、なんでも良いのです。そしてその大目標の周囲八コマ(縦3個、横3個の計9個のマスが仏教の曼荼羅に見える)に八つの考えられる対策を書き込んでいき、その周囲の八つの対策を軸にまた同じような次の八コマを設定して全方向に拡大して最終的に81個のコマを書き上げ、そしてその一個ずつに挑戦して最初の大目標の実現に前進していくという考え方です。つまり大きい問題を81マスの小問題に分割して潰していくわけです。この組み立てを自分の思考で挑戦するというのがポイントです。大谷選手のような天才が実は降って湧いたかのような錯覚に襲われますが、実際は入念な思考でドラフト一位を実現して行ったのだと分かって大いに励まされる訓練でした。

教育部長に就かれる前は品質管理を監督されましたが、JARAグループの品質管理の特徴はどのようところにありますか。またそれは今の教育活動にどう生かされていますか。

渡邊 私たちが実行してきた品質管理というのは初代責任者の今井鐵也さんの時代から続けられてきた自在在庫情報のグループメンバーに向けての正確な公開です。グループとして中央に集約された在庫データが徹底して正確でなければ意味がありませんから、そこに向かって地道に前進するという事です。私自身も課題を示されたメンバーの倉庫を訪問させていただき、改善策を討議させて頂きました。業界の現状に照らし合わせて在庫管理はどうあるべきか、各社が大胆に情報を共有できる状態を造りあげてきたということです。メンバー各位は非常に協力的で私の意向に沿ってくださって、訪問当日に即刻、検討会議を開いて対策に取り組むと言った好反応で責任者としてご協力に心から感謝しています。この活動を通して、わたしが現場の担当者とその会社の経営トップとの実務的な意見の交流の橋渡しができたことは大きい収穫でした。リサイクル部品の最大の特性は完全に一物一価で一個一個の品質と価格設定が決め手になるということです。要するに関連する情報が最初から正確に組み立てられていることが基本になければいけません。そういう実務の体験は非常に私自身にとっても有益な体験でした。そういう立場に立たせて頂いたことに感謝しています。

自動車リサイクルの業界にとっては今後の意

速なEV化はどういう影響を与えるとお考えですか。

渡邊 わたしは今、グループの代表である土門志吉会長が展開しておられるリサイクル事業の経営要素を四つに分解して深掘りして行く研修方式に賛同してまして、この姿勢をさらに今後持続して行くことで自動車リサイクル事業の生命は拡大できると考えています。基本的にはEV化が進んだら、構成する部品点数の減少、自動運転による事故率の減少などが重なってこれまでのような経営規模や商活動は望めなくなるかも知れません。それは事業経営の視点から見てマイナス要因であることは事実です。しかし、その一方で、新しいEV化時代の自動車リサイクルというものを多角的に見つめ直すことで必ず次の場面が見えて来ると思います。つまりEV化時代の自動車リサイクルという次の考え方です。そこには次のビジネスチャンスが存在しています。それがどのようなものなのかを今から真剣に勉強しなければいけません。生産部門や販売部門でそれぞれ次の場面はどうなるかを細かく分析して情報の整理と集約を繰り返して準備するということです。それが今、我々が実践している四委員会方式の研修方式なのです。例えば輸出について、素材についてもう一度正確に基本を勉強することはとても重要なことだと思います。

あなたが考える理想的なJARAグループのメンバー像とはどういうものですか。

渡邊 これはとても難しいテーマですね。分かりやすく私流の言葉で言いますと、それはグループの標語にもあります「わたしの倉庫はあなたの倉庫、あなたの倉庫はわたしの倉庫」という言葉でしょう。耳にタコが出来くらいに聞かされてきたので最近では「また言ってるぞ」と少々鈍感になっているかも知れませんが、我々のグループの本質はこの言葉に集約されています。我々の業界がここまでやってこれたのはこの在庫共有の考え方があったからで、一個の企業が単独でこのリサイクルビジネスをここまで拡大してくることはできない相談でした。正確な自在在庫情報のグループ内での公開が実践されたからこそ今があるのです。メンバーはこの事実をしっかりとわきまえて次の時代の壁を乗り越えなければいけません。お互いの在庫がお互いを支えているのだという事実を今改めて認識すべきだと思います。

ビッグウェーブグループ

柳井 聡 氏

オートパーツさいとう有限会社

部品取り付けサービス実施とベテランの一線配備で前進



▲自社品パーツの取り付けサービス展開中の同社

▲柳井 聡氏

今回、訪問したビッグウェーブメンバーは福島県いわき市のオートパーツさいとう(斉藤守社長)。総社員5人、月間の処理台数30台、部品在庫量4700点の規模だが、並行して自社在庫部品や取り寄せ部品の取り付けサービスを展開する認証整備工場も持っている。丁寧に個人ユーザーの引き合いにも対応するこれからのリサイクル事業者だ。

◇業界歴10年のキャリア生かす

そんな同社の登録業務とフロントを担当するのが今年二月に入社したばかりの柳井聡氏(54歳)である。同氏は入社間もないと言うが実はこのリサイクル業界歴は既に10年あり、しかも自動車整備と新品部品製造の実務キャリアを持つベテランである。

「リサイクル部品の生産販売には量産量販型と少量質販型がありまして、わたしはその両方を経験しています。こちらに来て一個一個の部品を精密に生産して適正な価格で販売する姿勢を今学んでいます」という。

さらに同社ではユーザーがネットで購入したリサイクル部品を取り付け整備する部門も稼働させており、ネット上に整備事例を克明に掲載する、時代の流れを先取りする一面も見せている。「持ち込み部品の取り付けサービスをするリサイクル部品工場というのはわたしも初体験です」とほほ笑む。柳井氏の入社で新しい局面が期待できそうだ。

◇難しい売れ筋の値付けに挑戦

これからの自動車整備は徐々にエンジン車の補修はリサイクル部品利用の比率が高くなる傾向にあり、同社のような丁寧に部品取りをしながらか顧客の要望に正確に応える業態が増えて来ると見られる。「少ない部品は値が張るのは止むを得ないが、基本的にはリサイクル部品の商品価値は設定する価格自体にあるので値付けはほんとうに難しい」と頑張る柳井氏だ。

また同氏はビッグウェーブグループで開催中の各種の研修には積極参加して、自社品売り上げの拡大の手法習得に意欲を見せており、過去の経験を生かした新しいリサイクル部品生産が実現しそうだ。仕事の合間を狙ってゴルフの練習に時間を割く、文字通りのベテランキーマンだ。

福島県いわき市平塩字出口55の1
TEL0246・25・4182

JARA会員

松田 弘紀 氏

北辰自動車工業株式会社

地元密着の整備工場がリサイクル部品本格化



▲ロータスクラブの看板を掲げる同社

▲松田弘紀氏

北辰自動車工業(株)(辻正之社長)は創業が昭和23年の総社員32人を抱える総合整備工場。車検、钣金塗装、ロードサービス、保険、GSと自動車整備に関しては全方位の総合ショップだ。その同社が平成15年に自動車リサイクルの専門工場を開設し、リサイクル事業に進出し現在に至っている。目下、担当者8人で処理台数月間30台、在庫点数は8000点の規模。

◇品質と価格のジレンマに悩む

その現場を取り仕切るのが松田弘紀氏(47歳)だ。同氏は学卒後、整備要員として同社に入社、17年間、钣金塗装部門を担当して、平成18年にリサイクル部門の管理者として配属された。

本来は整備工場である同社は自動車リサイクルについても修理業の感覚で解体するので、自然に部品に対する感覚も顧客の視点になる。

「良品を低価格でお客様に提供したいが品不足が高じるとどうしても値付けが難しくなり、お客様との交渉が必要になります」と需要と供給のジレンマに悩む。

「仮に傷ありとしても磨いたら消える、あるいはエクボがあっても裏から打てば取れる部品など、顧客の要望に正確に応えられる商品造りに努力しています」ともいう。さらに部品を生産する傍ら細かい小物部品の一個一個も丁寧に揃えたり、お客の整備現場での技術的要求に応じる気遣いも見せる。

◇ホームセンターの品揃えに学ぶ

「最近のホームセンターなどでは、それぞれ日常の必要品がほぼ全部揃えて売っておられます。そういう世界がすぐそばにありますから、当社もこれと同様にリサイクル部品のホームセンター的対応で顧客の全てのニーズに応えていかなければいけないと思います。積極的に小物部品にも目を配る理由はそのあたりにあります」ともいう。

同社の立場としては、整備部門の内製用のリサイクル部品供給も仕事の一環なので、一定の量産スピードは維持しなければならない。内製用、外販用の二段構えというわけで整備の現場を熟知した松田氏の見えない配慮がますます光るこの頃だ。

富山県黒部市犬山228
TEL0765・54・2166

JARAグループ

坪内 信司 氏

K-parts有限会社金森商会

深部の顧客のニーズを探り当てる営業力を発揮



▲フロント戦術の改良に余念がない同社

▲坪内信司氏

岐阜県のK-Parts(株)金森商会(金森弘元社長)は先鋭的なフロント戦術を求めて、目下健闘中である。代表者の特訓を受けて、傍でフロント業務を支えるのが入社3年目を迎える坪内信司氏(51歳)だ。

◇IT機器販売の経験生かすフロント

同社に来るまでに既に2年間、同業のリサイクル部品工場に勤務の経験を持っている。さらにそれ以前には約20年間、キャンノン製のIT機器を販売したキャリアもあって、営業感覚の研ぎ澄まされたリサイクル部品のフロントマンとして現在は同社の営業の要となっている。

永く務めた新品IT機器販売の世界からこの業界に足を踏み入れた坪内氏だが、リサイクルビジネスの難しさを「リサイクル部品のお客さまの特徴は品質、納期、価格の三つの要素をその時々に応じて要求される度合いが変化するという点です。要するに三つの要素の内、今、一番重視されているのはどれかをいつも注意深く感じ取らなくてははいけないのでは」と指摘する。

言い方を変えるならば「お客さまの心の一番底に隠れている今の潜在ニーズをできるだけ素早く引っ張り出す技術」が必要というわけだ。

◇対面ビジネスの重要さに気付く

会社の机に座って長期間電話のみでやり取りしたお客に改めて社外に出て対面で商談してみると意外な一面を見出して再認識するという経験もしている。金森社長が提唱する将来の顧客ハート確保戦略を常日頃から聞かされている坪内さんにとって見れば、これらの体験は領けるところだろう。

「リサイクルビジネスはたとえ一本からでもお客様の納得を得た取引が根底になければ持続性はない。最終的には人間的な心の交流がなければ意味がない。現状の電話だけのやり取りでそこをどこまで対面ビジネスに近づけることができるか、毎日頑張っています」としている。次の時代のリサイクル部品販売の実験を展開中の同社なので坪内戦術のスキルアップがどこまで進むか注目される。

岐阜県羽島郡笠松町門間 1853 の5
TEL058・387・7252

