



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2018.12
Vol.186

自動車リサイクル業界の研修制度の行方その2

システム研修は先ず首脳陣から率先学習 高品質の在庫共有狙う



▲最近の研修では車体整備の基本も学習している



▲研修は実車を前にして行われている

前号に引き続いてJARAグループの研修制度の在り方を考える。これまで志向してきたグループの基本戦略はやはり間違っていない。さらに次の場面に向かって一直線に進むことが肝要である。

◇「あなたの倉庫はわたしの倉庫」の背景

JARAグループが最終的に意識している「あなたの倉庫はわたしの倉庫」について今一度注目してみたい。この言葉は「言うは易しだが、行うは難し」の典型だ。実際には簡単なことではない。

しかしこれを現実の状態に持ち込めたのは、グループとしての一体感が前提条件として確立していたからに他ならない。今にして思えば当たり前前のようになっていることも、当初は極めて厚い壁が存在していたことになる。

では、その厚い壁がどうして破れていったのか。それは最初に品質管理を軸にしたシステムについての基礎研修があって、そこでは各会員企業のトップ自らがその研修に参加して実務を互いに学習するというベースメントがあったことが大きい理由だった。

基本のシステム学習を重ねる過程で、在庫共有を果たすにはその前に品質についての学習、そしてそれを会員企業全体の在庫に拡大して行くという地味な努力が必要だった。

旧NGPグループ時代に起こった有名な事件に不良在庫摘発問題がある。よくある話だが売れ筋の高級品を直販用に別枠で保存し、二級品をせっせとシステムに在庫登録するという悪習慣である。

実はこの悪習慣を徹底的に排除するため、立

ち上げ時の品質管理委員会は悪戦苦闘した。排除命令の対象になった部品の価格が一社で数千万円にも上り、激しいやり取りが起きた。

品質についての見解が完成する途上での出来事、これはほんとうに深刻な意見の対立を産んだ。われわれはいまやその壁は完全に乗り越えて来ている。これが「あなたの倉庫はわたしの倉庫」の厳しい現実である。

◇モバイル端末時代到来・新しいフロント像

次に徹底した在庫管理システムの改良努力がある。JARAグループの特質のひとつにシステムについての意見具申が自由に出来て、利用者の意見が反映するシステムが開発出来てきたということがある。

立ち上げ時に企業トップがシステム学習に参加する過程で、どんどん現場の意見がシステム編集に組み込まれていった。この歴史的背景は大きい意味を持っている。

こういう背景のもとに今では、システムの基本部分がモバイル型の携帯端末にまで外形が発展していて、外回りの担当者レベルで自由に本社のソフトと交信しながら、仕入れや部品販売が可能になっている。

こういうことも早くからシステムの開発についてグループ全体で考えて行こうという意識が強く働いていたからに他ならない。

一昔前の話で恐縮だが、愛知県のトヨタ自動車の本陣で初の純正部品管理倉庫が自動化された時の記者発表で説明された言葉が思い起こされる。それは「コンピュータ化の最も適した業務形態が自動車の部品管理で、少量多品種を正確に管理するのにこれほど便利なツール

はない」と当時の新車メーカーが言っていたのを思い出す。

その後、何年か経って自動車リサイクル業界でのコンピュータ利用が始まったが、新品部品よりさらに管理が困難な中古部品を自動車解体の現場から積み上げ方式でシステム化した企業努力は、トヨタ自動車の発想を逆に証明したことになる。

われわれは今、すでにひとつの峠を越えたところに辿り着いて、次の場面を見つめている状態であることを覚えたい。

◇電気自動車時代のリサイクル・品目増加

これまでの取材で関係者各位の見解のなかに来たるべき電気自動車時代には扱い品目が半減してビジネス環境が非常に不安定なものになるという悲観的な見方が多かった。

この見解は実は新品部品業界でも同じで、リサイクル部品流通以上に深刻に受け止められている。その理由は新車段階の方がより正確に将来の生産計画を逆算出来て、将来に消滅するであろう部品が確定しているからである。

その新品部品流通界で今、検討されていることは、予想される電子部品の領域に先手を打って進出し、少量多品種の品目扱い技量を改めて発揮し直そうという考え方である。

この発想は当然、リサイクル部品流通にも当てはまっている。今までのような大雑把な商品管理ではなくてさらに踏み込んだ少量多品種管理に突進することで新しい電気自動車時代の部品管理に踏み込むことが許されるのではないだろうか。(この項続く)

恒例のお台場旧車天国2018にリビルト出展 消費者動向調査に積極的に動く(株)JARA



▲年々来場者が増え、多くの家族連れが顔を見せるお台場旧車天国



▲提携するリビルトメーカーと連携して需要度調査に動く(株)JARA

(株)JARA(北島宗尚社長)は、江東区の特設会場にてクラシックカーなどの展示が行われる「お台場旧車天国2018」(主催=八重洲出版)に今年も出展し、昨年に引き続きリサイクル部品に対する意識調査を行った。

今回の出展では、提携リビルトパーツメーカーからの協力を得てリビルトパーツの現物(カットモデル等)も展示し、技術的な問いに対してはメーカースタッフが直接来場者に詳細説明を行った。

意識調査では、これまで、自動車業界(整備

業、钣金塗装業)中心にリサイクル・リビルトパーツのPRを行ってきたが、自動車業界への周知だけではなく、本来の顧客である「カーオーナー自らに「使いたい」「修理の際は使って欲しい」と修理工場へ伝えてもらう」にはどうしたら良いか、今後の利用促進に繋がる方法を模索する目的で消費者調査を行った。

230名の回答を得た結果、実際にリサイクル・リビルトパーツを知っている数は8割に達しているが、修理工場からリビルト・リビルトパーツを勧められるケースは少ないことが判明した。

このため、「メーカーからの商品情報や保証内容の説明があれば使ってみたい」という声も多く、修理工場側からのPRだけに頼らない、メーカー側・作り手からの「安全・信頼」「品質・保証」などの情報提供をどのようにすることがいいのか、今後の課題となりそう。今年の旧車天国は中古車業界関係者や旧車愛好家、家族連れなど、昨年より2,000人も多い22,420人が訪れ、展示車両705台、出展社数103社と過去最大規模のイベントとなった。

ビッグウェーブグループ第4回トラックセミナー 10月27日にBW本部事務所で



▲第4回トラック部品セミナーに集まった参加者



▲トラック部品のフロント実務をロールプレイングする参加者

(株)ビッグウェーブ(服部厚司社長)は10月27日の土曜日、ビッグウェーブ本部会議室で第4回トラックパーツ取り扱い研修会を行った。

研修会は13時30分から開始され、まず前回までの経過報告の後、14時からATRSシス

テムを使った実践形式の検索作業を行った。

作業は受注、問診、在庫検索、商談、価格設定、売り込み交渉などの項目についてエンジン、ミッション、キャビンを中心にロールプレイングを交えた研修をした。

とくに今回はオンライン端末を利用してリアルタイム在庫の検索も並行して行い、研修効果を挙げた。

研修後は参加者全員で懇親会を開催、情報交換の場を持ち、親睦を深めた。



カーユーザーからの買い取り強化 未来の顧客小学生の工場見学に全力

◀「これからは人材獲得競争の時代になります」という久保田氏

宮崎県の久保田 泰規 氏(43歳)

株式会社久保田オートパーツは九州宮崎県を代表する自動車リサイクル事業者だ。2013年に代表者が交代して現在に至っている。総社員50人で月間の処理台数800台、部品在庫量は20000点の規模。入庫台数の約30%が地元一般カーユーザーからの買い取りという手堅い商法で実績を積んでいる。すでに生産・輸出・資源・部品販売の四本柱が完成しているので、まさに次の時代へのステップをこの老舗がどのように踏み込むか、若き久保田泰規社長に聞いてみた。

久保田社長のご経歴を簡単をお願いします。

久保田 福岡工業大学の電子機械科を卒業して3カ月ほど取引先の海外バイヤーさんに研修に出た後、すぐに父の久保田オートパーツに入りました。そのまま今に至っています。入社後は生産、輸出、フロントなどほとんどの部署を体験して2013年に37歳で代表取締役就任しました。現在43歳です。

なるほど。そこで父上の久保田茂相談役ですが、あなたからみたお父様はどういう経営者でしたか。

久保田 父はほんとうにプラス思考の強い性格で、息子の私からみてもよくそこまでのことを樂觀視できるのかと不思議なくらいでした。事業に関しては一刻を惜しんで拡大策を検討するタイプで、生産、輸出、資源、部品の四本柱を完全に確立した久保田オートパーツにして私に渡してくれました。この完成した久保田オートパーツをどのように今後維持発展させるかが私の課題です。

自動車リサイクルにお父様が進出されたきっかけはどのようなものだったのですか。

久保田 父は東京で電気工事の仕事に就き、その後独立したのですが事業自体は軌道に乗せたのですが共同経営者との折り合いが付かず、宮崎に帰って来たのです。当時祖父は鉄資源回収と自動車の解体を手掛けていて、とりあえず家業を手伝うことにしたのが最初です。祖父は日南市に店を構えていたのですが、祖父の勧めで父は宮崎に最初から自分の店を開いたようです。「やるなら自分の力で始める」と言うのが当社の家訓になっています。

貴社は県下でも最大規模のスケールを誇っておられますが、短期間に拡大を果たされた理由を伺いたい。

久保田 自動車リサイクル法施行が大きい転機になりました。当時の当社所在地は調整区域で事務所が建てられないという弱点がありました。そこで1万坪サイズの現在地に移転したのですが、全くの山間地に移った理由は事業の進展に合わせて山を切り崩して平地が造れるということでした。父はあくまでも規模を拡大することを念頭に事業をしていたわけで、わたしは横でその父の経営手法をみて育ったということです。

現在の御社の規模はどの程度ですか。

久保田 社員数は50人、月間の処理台数は800台、部品の在庫量は2万点です。輸出と資源の両部門も稼働させていますので、リサイクルラーとしては一定の水準にあると思っています。

車両の仕入れについてはどうなっていますか。

久保田 その話に入る前にちょっと当社の事情を説明しますと、市内からかなり離れていることから、お客様から頻りに道順を問い合わせるお電話がかかるようになりましたので、要所要所に道案内の看板を掲げるようになったのですが、最終的にその看板が全部で120本にもなってしまったのです。そうしますと今度はこの看板をみた人が、久保田オートパーツって一体どんな会社か、とまた結構評判になったんです(笑)。ちなみに入社希望でお越しになった方々に「どうして当社をお知りになりましたか」と伺いますと、「市中の看板を見たから」とお答えが返ってくるくらいになったのです。この看板作戦はそれこそ父の拡大策の賜物です。というわけでこの看板作戦をきっかけに一般ユーザーの入庫促進に力を入れました。ご来店下さった顧客には記念写真の撮影、感謝のお神酒、お客様のクルマの車体にお別れのメッセージをお客様に書き込んで頂くサービスなどを提供しています。さらに入庫後にお客様のクルマのどの部品が今現在どのように再利用されているかをおハガキでご連絡申し上げるサービスを追加したら、これは大変喜んでいただき、口コミで、今度はこのハガキがほしいからクルマを持ってきたという方まで登場するようになって意を強くしている次第です。

最終的にはどの程度の一般客からの買い取りになっているのですか。

久保田 現状では総入庫量の約30%になりました。現状の総入庫が800台くらいですからざっと240台当たりでしょうね。

それはなかなかの数字ですね。30%の一般買い取り率は大了たものです。

久保田 当社では小学生対象の工場見学会を年間30校、約2000人の規模で実施しています。自動車リサイクルというのは一般の方にはほとんど認知度が高まっていませんので、この企画には特別に力を入れています。この企画の延長線上に部品の「もぎ取り大会」や「リサイクル祭」などを催して常時、当社に足を運んでいただくPRは行っています。

今後の見通しですが、急速にEV化の動きが強まっていますが、どうごらんになっていますか。

久保田 電気自動車の比率が増えてきたら、扱いの部品品目が減少するのは仕方ありません。時流に沿って対応していくことになるでしょうが、わたしは自動車リサイクルというビジネスがなくなってしまうとは思っていません。同じ内容の仕事は残ると思います。

具体的にはどういう対策を取っておられますか。

久保田 わたしは第一線の社員の技術レベルを上げる必要があると思い、希望する現場の者には全員2級、3級の整備士資格を取らせるようにしています。また関係する技術講座にもわたしをはじめ主だった社員には参加させ、将来の技術の在り方について学ぶ姿勢は強めています。また提供する商品の品質管理は徹底させ、整備工場で設置する程度の各種のテストは全部取り揃えて、完全に性能チェックしてから出荷するようにしています。

しかし、問題は当社で働く社員の働く意欲がどこまでのものかが最終の解答になると思っ
ていて、それには人材の確保の前提になる労働環境の整備が不可欠だと思っています。具体的には賃金、報奨制度、休暇の日数、職場の設備更新、建屋の改築など労働環境の維持が決め手になると思っています。これらに加えて定期的に社員の意見をアンケート方式で集約し、確認することも大きい仕事だと思っています。結局はどこまで優秀な人材を確保出来ているかということに尽きるように思います。これからは人材獲得競争の時代に入るとい
ね。

ビッグウェーブグループ

佐藤 百絵 さん

有限会社ビッグウェーブカワサキ

女性トラックドライバー経験者を 第一線フロントに配置し成果

▲ビッグウェーブグループの中でも
名門のトラック部品店の同社

▲佐藤百絵さん

今回のビッグウェーブグループの訪問先は大分市の(有)ビッグウェーブカワサキ(川崎徳則社長)である。同社の創業は昭和54年、現在、総社員46人で月間の処理台数は乗用車・トラック合計で360台、部品在庫量は33000点の規模。内7000点は大型トラック部品が占めている。

◆代表者の実娘佐藤さん起用

そういう同社のトラックパーツセンターのフロントを務めているのが女性の佐藤百絵さん(41歳)だ。大型トラック部品と女性の組み合わせはちょっと意外だが、これにはわけがある。

まずその第1の理由は彼女が代表者川崎徳則氏の実娘であること、そしてその第2の理由が彼女はついこの間まで大型トラックの運転手として九州から関東までの西日本を駆け回っていたことがある。

「26歳で大型免許を取得して7年くらいトラックに乗っていました。乗っているときはそんなにクルマには詳しくなかったのですが」と笑う。トラックを降りてから父の店に戻った後、必要に迫られて勉強し、今では立派に部品の販売をこなすまでになった。

「トラック部品は整備の土壌場で相談されるケースが多く、一刻も早くお届けと言うのが鉄則です。しかもその後の走行に支障がでないしっかりした商品でなければ」と現場の雰囲気をつかんでいる。

◆ご主人もトラックのプロドライバー

ところで佐藤さんのご主人も実は長距離トラックのプロドライバー。夫婦仲良くふたり揃って走って来ていたが、「二人がそろって長距離を走ると家の中が空っぽになり、やっぱりこれはいけません」ということで彼女が先にトラックから降りたという。

ということからトラックに対する思い入れはまだまだあって、その想いが同社の部品販売の切れ味を支えている。「ときどき女性だからというだけで商談に壁を感じることもありますが、そうになったらそれなりに反発して頑張っているんです」となかなかの気迫も見せてくれる。内に秘める闘志は親譲りと言えそうだ。

職場 大分県大分市松岡字久保の前8470
TEL097・520・1120

JARA会員

下田 達也 社長

コウキ有限会社

脱サラの新進リサイクラーを (株)JARAが強力に応援



▲平成14年創業の若い同社

▲下田達也社長

今回、登場頂いたのは千葉県市原市のコウキ(有)(下田達也社長)で創業が平成14年と極めて若い事業者。総社員は4人で月間の処理台数は80台、部品の在庫量は1800点の段階。

同社の創業が若いのには理由がある。代表者の下田達也社長(45歳)は建設企業の勤務、信用組合の勤務を経て、父君が鉄リサイクルの経験者だったことから、脱サラして本来の家業を継ぐ決心をしたことにある。

◆トップの外回りで立ち上げに成功

現在は社内の管理を同氏の弟が受け持ち、自身は外回りの営業に全力を挙げている。トップの仕入れ活動が同社の動きの源だ。

「以前は入庫月間200台ラインを記録したこともありましたが、価格競争に巻き込まれて利益幅が守れず、今は仕入れを絞り、質の改善を意識しています。但し、今後の市況次第では今少し拡大を狙いたい」という。

同社ではネット利用の一般ユーザーからの車両買い取りに活路を見出しつつあり、利益幅のある仕入れの方向を模索中だ。

本来は鉄リサイクル重視の家業だったので部品販売に就いては下田社長が創業してから本格化させたわけで、この動きは平成23年の(株)JARA入会後ということになる。

「父の事業方針は地道な鉄スクラップ重視でしたので、サラリーマンだったわたしも当初はリサイクル部品の販売には慎重な姿勢でした。周囲の業界情勢に歩調を合わせて、部品販売の基礎を固めようと思い立て、(株)JARAに参加したのが大きいきっかけになりました」ともいう。

◆これからの時代変化に即応の同社

下田社長自身は根っからの営業マンと言うことから、役割のほとんどを車両の仕入れ営業に割いているので、これからの時代の変化には対応が早いという利点がある。

「価格競争の激しさにわたし自身が最近は大いぶん慣れて来ましたので、これからは当社の本領を発揮する時ではないかと思っています」としている。(株)JARAではやる気のある新進企業を応援しており、コウキ(有)もまたその中の一社となっている。

職場 千葉県市原市五所70の6
TEL0436・37・5500

JARAグループ

鈴木 学 取締役総括本部長

株式会社三森コーポレーション

伝統のSPLで販売一筋 13人のフロントが勢ぞろい

▲あなたの倉庫はわたしの倉庫を
具体化した同社

▲鈴木 学取締役総括本部長

今回のJARAグループメンバーはグループ内筆頭の販売効率を誇る(株)三森コーポレーション(大久保弘子社長)である。現在、社員数24人、そのうち13人がフロントを担当。同社は全量を仕入れて賄い、目下自社での部品生産はしていない。極めて特異な企業体質を維持している。

利用している管理システムは創業時から稼働させているSPLシステムでこの点も先代社長故守屋隆之氏の申し送りとされている。

◆長期間第一線の管理を取り仕切る

そんな同社の販売全体を指揮しているのが鈴木学取締役総括本部長である。同氏は入社して今年で22年目のベテランだ。リサイクル部品についての考え方は先代守屋氏の分身とも言うべきものを持っている。

「当社は来社される関係者全員がお客様だという意識で、毎日顔を出される郵便配達や宅急便の方々でも部品を購入される顧客と同等に接遇することを教育されてきました。お客様から選ばれる(株)三森コーポレーションを常に意識しています」という。

ということから「仕入れて売る」ことに専念する創業以来の三森方式を完成させており、軽自動車から大型トラック、さらには外車に至るまで国内で動いている車両全てのリサイクル部品を扱いの対象にするなど徹底した売り専門の動きを見せている。

◆フロントマンの戦力拡大で成果

この全方位型の姿勢を裏付けるものとして13人のフロントを配置、同時に大量の受注処理をこなせる戦力配備で、売上の効率はグループ内でもトップの実績を誇っている。所謂在庫共有の組織戦略を究極の形にまで発展させたリサイクル部品販売を展開中だ。

「先代の守屋は目の前の利害にとらわれず、徹底して顧客の気持ちを優先させる商風を築いてくれましたので、新代表の大久保社長と歩調を合わせ、当社の伝統と実績を損なわないように全力投球しています」としている。

JARAグループの最大の標語である「あなたの倉庫はわたしの倉庫」を具体的にビジネスの現場で実行し、グループ内流通活性化の理想形を追求している。

職場 仙台市宮城野区岩切3の2の24
TEL022・255・6564

