



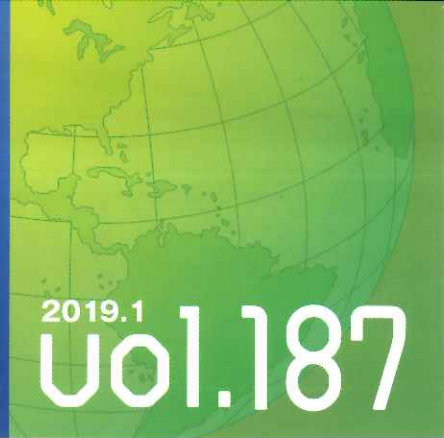
BEST

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



2019.1
Vol.187

自動車リサイクル業界の研修制度の行方 最終回

深化するJARAグループのリサイクル研修制度 基本は人間教育めざす



▲あいおいニッセイ同和損保東富士研修所で本格的な車体整備講習を受講したJARAグループ



▲アライアンスを構成するBESTグループでは研修を合同で行った実績もある(合同実務者勉強会の模様)

新しい2019年が始まる。心機一転して文字通りの次の時代に入って行きたい。JARAグループの研修制度について書いてきたが今回が三回目で最終回になる。具体的に結論を急ぎたい。主体性のある集団戦略を是非とも確立させよう。

◇**株JARAとJARAグループの関係**

組織戦で最も重要な要素は全体を指導する本部機構の役割である。本部が機能不全に堕ちると組織全体の動きが止まる。当然のことで関係者は常に留意しなければならない。

ではJARAグループはどうか。われわれの場合はシステムの運用管理、指導を行う(株)JARA(北島宗尚社長)と会員企業の連携を支えるJARAグループ(土門志吉会長)の二段構えで組織の方向性が決定される。

JARAグループでは、(株)JARAとの連携部分について執行部が各会員に伝達、きめ細かい事業活動に活力を与える構造になっており、この場合、(株)JARAとJARAグループ執行部の密な情報共有や意見交換が欠かせない。

昨年来、このトップ層の意思統一は大きく前進して現状は打てば響く絶好の状態になって来た。これは長期に亘るビッグウェーブグループやJARA会員とのアライアンス構築の努力の賜物で、実務に明るい北島宗尚、土門志吉両氏の奮闘のお陰と言える。

永いJARAの歴史の中で、現状ほど安定感が溢れている時代はない。構成企業数は業界内では圧倒的多数の連合体を築いていることから、今後の戦略展開は余裕が出てきた。

自動車リサイクル業界の標準を他に示すという意気込みを持つべき時がきている。

◇**技術教育から人間教育への転換**

いまひとつの視点の変化はこれまで重視してきた技術教育から経営人材の教育に力点を置き換えたことである。渡邊寛樹教育部長の言葉にあるように「目的意識のある経営人材の開発に動く」というもので、この発想の転換は大きい意味を持っている。

自動車リサイクル事業の本質は経営トップが現場の監督をしながら経営を思考するところにある。規模が大きくなってこの傾向には変わりはない。現場の相場感覚をトップが失うと業績は大きく傾く。この傾向は中古車販売と酷似しており、零細性を携えた企業の拡大を目指さなければならない。

この点から「目的意識のある人材開発」という姿勢は的を得ており、これまででもそうであったように頑健で市場の動向に敏感な経営感覚をどのように育てあげて行くのか、しかもそれを次代の若い指導者たちが実現して行かなければならない。(株)JARAとJARAグループはそれに挑戦し効果をあげつつある。人材教育の方向転換は極めて大きい成果と言えるだろう。

◇**一般買い取りによる仕入れの重要性**

もうひとつのテーマに一般からの車両買い取りについての考え方がある。所謂、解体用の車両の仕入れは部品在庫情報を共有していることから仮に全くなかったとしてもビジネスは成り立つ。実際に販売専門で車両の解体ゼロの会員も存在しているが、これはやはり特別な事例と言うべきだ。

前回の二代目インタビューで宮崎県の久保田オートパーツの例を見たが、扱い総量の30%を一般からの仕入れで賄うという。ここから学ぶことは商いの基本である商品の仕入れを他人に頼ることは避けなければならないということ。企業規模に関係なく自分の手で車両仕入れは行わなければならない。

部品の在庫データを集団で共有することでこの業界は急成長してきた。あたかも自動販売機が会社の中にあって、社員は何もしなくても勝手に商売が進んでいくと言った錯覚が生まれるほどの快進撃を経験した時代があったが、やはりこれは一過性の夢に過ぎない。

着実に自らのテリトリー内にアンテナを張り詰めて一般からの車両入庫を地道に促進させる戦法を身に付けなければならないが、まずは、リサイクル部品の利用促進も含め、この業界についてのカーオーナーへの情報発信や訴求が求められているのではないかと。

(この項終わり)

BSサミットが都内ホテルで 賀詞交歓会



▲挨拶する磯部理事長とBSサミット事業協同組合の賀詞交歓会

1月11日、車体整備のBSサミット事業協同組合（磯部君男理事長）が東京都内で平成31年度の新年賀詞交歓会を開催した。

交歓会には奥田国土交通省自動車局長、中川秀直氏、細田博之氏、斉藤鉄夫氏など政府系高官及び政界要人をはじめ、自動車整備関連の事業者多数が参加、新しい年の初めを祝った。後半の懇親会は一般の部と来賓の部の二段構えで情報交流の密度を高めていた。

同協同組合の賀詞交歓会は政界の自動車関係議員との連携が強いことで注目されている。

BESTリサイクラーズ アライアンスが 1月23日に賀詞交歓会

1月23日、(株)ビッグウェーブ、(株)JARA、一般社団法人ARN、(株)エス・エス・ジーの四社で構成するBESTリサイクラーズアライアンスでは、一般社団法人日本自動車リサイクル部品協議会と合同で自動車リサイクル部品団体賀詞交歓会を、東京都港区のホテルインターコンチネンタル東京ベイで開催した。当日は国内の主要自動車リサイクル事業者が参加、中身の濃い情報交換が行われた。



▲東京都千代田区霞が関の厚生労働省

働き方改革法4月1日から施行 中小企業は一部来年からスタート

厚生労働省と中小企業庁では今年4月1日から施行される働き方改革関連法の詳細について各種のアピールを強化している。

とくに年次有給休暇の取得徹底については企業規模の差に関係なく今年4月1日から施行される。

また時間外労働の上限規制は、大企業は今年4月1日施行、中小企業は来年4月1日施行、さらに正規、非正規雇用労働者間の待遇差の

禁止については、大企業は今年4月1日、中小企業は再来年4月1日にそれぞれ施行される。

国内の自動車リサイクル事業者の大半は企業規模が中小に属するが、具体的な働き方については各企業の特性に強く左右される傾向にあり、改革法が実施された場合は雇用側、経営側の双方にかなりの圧力が発生することが予想されている。とくに各企業の総務担当者の新法について実務習得が急がれている。



▲ヤマハが開発した自動運転車の基本車両「米ラスベガスのCES会場」

米家電見本市で日本カーメーカー存在感 トヨタ自動車は自社技術を業界に開放

ノバージョン」を加速。トヨタ自動車は自社の次世代技術を使う企業の困り込みを視野に、開発中の運転支援システムをアピールする。

「自動運転で多くの命を極力早く救えるようにしたい。自動車業界の中にも提供したい」とCESの開幕に先立ちトヨタの人工知能(AI)研究子会社、トヨタ・リサーチ・インスティテュートのギル・プラット最高経営責任者(GEO)は、自社技術を外販や共同研究などを通じ開放することに意欲を示した。

CESでは、危険な場面で運転手に代わって事故を防ぐ高度運転支援システム「ガーディアン」を紹介したほか、自動運転のテストに生かす新型の実験車も披露した。

ホンダのCES出展は三年連続で、次世代技術の性能向上や事業化に向けて協力する相

手の発掘にも力を入れる。提案する技術の一つがバギー型ロボット「オートノマスワークビークル」で、山林などの悪路でも自律し移動できる。既に米国で草刈り装置を取り付け大規模太陽光発電所に向かい除草作業を行うなど、複数の実証実験を行う。

二年連続出展のヤマハ発は、AI搭載の自動運転試作車を出展した。試作車は電動ゴルフカートをベースにした小型車で、道路に埋設した「電磁誘導線」に沿って低速で自動走行。顔写真を事前に登録した乗客を車載のカメラで認識し、カメラに向かって親指を立てると発進するなどジェスチャーに応じ車を動かせる。自動運転などの次世代技術分野はITや配車サービスなどの異業種を巻き込んだ競争が過熱している。

国内大手自動車メーカー各社が、米ラスベガスで開催された世界最大級の家電見本市「CES」で存在感を発揮している。ホンダとヤマハ発動機はCESへの出展を弾みに、外部の技術やアイデアを開発や商品化に生かす「オープンイ



年商二百億円の巨大資源再生業者 若い洞察力で次代を見通す戦略

◀「もっと精緻な資源の再生が必要になるでしょう」と語る駒谷社長

北海道の駒谷 僚氏(34歳)

北海道の(株)鈴木商会は従業員330人、年商は200億円に近づく巨大な資源再生業者だ。創業は昭和28年で、創業者駒谷重幸氏、二代目駒谷嘉一氏を経て、現在は三代目の駒谷僚氏をトップに頂く優良事業者だ。旧SPNクラブ時代からのメンバーで、最近、改めてリサイクル部品の生産と販売に力を入れ始めた。新進気鋭の若き駒谷僚代表取締役役にこれからの自動車リサイクル事業の在り方を聞いてみた。

駒谷社長のご経歴を簡単にお願いします。

駒谷 立命館大文学部を出て、北海道の北洋銀行に入社し5年間バンクマンとして金融事業に従事しました。その後鈴木商会に入社し、1年後に埼玉県のメタルリサイクル(株)(猪鼻秀希社長)に研修に出ました。自動車解体の基本をそこで教えてもらい、同時に業界関係の様々な会議にも参加させて頂くなど得難い体験もさせて頂きました。自動車解体についてははなにも知らなかった私にとっては貴重な体験で、当時のことはとても感謝しています。

先代のお人柄についてはどういう思い出がありますか。

駒谷 父が急逝したことで急遽社長に就任しましたが、実のところ仕事場での父の姿は良く知りませんでした。しかし、祖父が起業した会社を二代目の父が在任期間13年という短期間で急速に規模を拡大して行ったことは事実で、父の経営手腕については大いに認めています。父の活躍がなければ、現在の鈴木商会はなかったでしょう。

確かにお父様は凄い勢いで経営規模を拡大して行かれました。衆目の一致するところですか。

駒谷 祖父と父の商風はともかく取引先やステークホルダーを重視する姿勢で経営の方針は一貫していました。顧客を大事にするという姿勢はわたしも二人の後姿からしっかり学ばせてもらっています。

ところでここ数年、減資を断行されましたね。これについてはどういう背景ですか。

駒谷 わたしの考えでは、企業の本質は取引上の信頼性が先決で、外見上の見栄えは二の次というものです。例えば資本金が1億円を超えたと大企業としての扱いを受けるのですが、補助金等の中小企業の優遇は受けられま

せん。そこで資本金を減資して、別枠で準備金として減資した額を用意しておくことで信用度は確保出来ますから、中小企業としての優遇も受けられるようになりました。生まれた余力を他の方面、つまり人材育成や会社の仕組みの改善などに活用できますので、これは経営に参画して下さっている株主の方々への貢献にも繋がると思って断行しました。

バンクマンとしてのご経験があつてのことと思います。面目躍如とはこういうことですね。

駒谷 事業経営では見栄を張る手法は最も危険なことです。もっと事業の中身に目を向けるべきだと思います。

そこで現状の自動車部品販売についてお伺いしたい。貴社の現状について、今はどういうことになっていますか。

駒谷 私がこちらに帰って来てからリサイクル部品販売については慎重に見直しを進めています。当社は鉄再生、家電やその他の産業廃棄物再生が主たる任務ですので自動車リサイクル部品についてはやや後回しの形になって来たのは事実です。但し私自身が当社に帰って来てすぐに学んだのが自動車リサイクル部品だったので、その点では今後さらに充実させていく積りです。幸い現場の動きを見ますと、JARAグループのご支援を得て、部品の生産から販売に至る全ての行程で急速に見直しが進んでおりまして、目に見える形で効率改善が進んでいます。当初は部品については外部から仕入れて売る形で取り組ませましたが、その後徐々に当社の自社製品を販売する形に切り替え、生産性と利益率の改善が果たされつつあります。この点はJARAグループのバックアップがあつたからこそその成果で感謝しています。

ところで自動車産業全体の流れが急速なEV化に進んでいます。この傾向をどのように見ておられますか。

駒谷 わたしの視点はアルミ二次合金メーカーとしての観点から見たものでの得た答えになるかどうか分かりませんが、例えば、自動車エンジン等を例にとりますと、まだまだ需要は堅くして堅調です。アルミインゴットの需要自体は今後も当分持続の感じがしています。極端に先行きを悲観していません。業界主力のトヨタ自動車さんの関連企業群もこれまで通りのお取引を継続される姿勢を崩してはおられま

せん。こういう観点からますますの見通して、ここしばらくは推移すると見えています。この傾向は仮にEV化がかなり進展した段階でもあまり変わりはないように見えています。敢えていいますならば、「今はまだ何ともはっきりしたことは言えない」ということになるでしょうね。

駒谷社長が目で見られて、現状の自動車リサイクル業界に不足しているものはどのような内容でしょうか。ご指摘頂ければ助かりますが。

駒谷 極端に不足していることはあまり見当たりませんね。シュレッダー・ASRの観点から見ますと、これは今後も発生量を出る限り少なくしていく努力は必要です。このままの状態が続きますと最終的には持っていく場所が無くなって非常に困るのではないかと懸念しています。つまり資源は再利用する方向で再生を促進させ、廃棄してしまうことを抑制して行かなければなりません。それに今後、新しい時代の資材が開発されることで単純に再生しにくいものも出て来るでしょうから、今一度、資源の再利用について大きく見直しをしてみることも求められると思います。これは自動車部品の再生だけの問題ではありません。家電やその他の産業廃棄物の再利用の見直しも含まれます。

つまりはリサイクル法の見直しということになりますか。

駒谷 法体制の問題はわれわれが口を出すことではなくて、行政のお立場に立られている方々のお話しになることなので差し控えますが、言い方を変えますと、もっと精緻な資源の再生ということが必要になってくるのではないかと思います。今後の日本の産業界の行く末を思うとき、資源の再利用の姿勢を見つめ直して、さらに一歩踏み込んだ資源の活用をわれわれ専門業者は考えておかなければならないと思っています。そういう土壌の上で、行政サイドからのお声がかかった時に正しい受け答えが可能になるわけで、決して現状に満足して歩みを止めてしまつてはいけません。当社の現状から言いますならば、これまでちょっと後回しになっていた自動車リサイクル部品の生産と販売に本腰を入れて自社部品の生産量を拡大したいと思っています。今すぐ成果の上がる資源の再利用ということになりますね。

ビッグウェーブグループ

青山 利彦 氏

株式会社青森資源

部品生産を今後も増強 慎重な品質管理を実施



▲鉄再生のみならず中古車販売も実力発揮の同社

▲青山利彦生産主任

青森県の(株)青森資源(加賀谷栄徳社長)は設立が昭和53年、総従業員41人を抱える鉄資源リサイクル業者。ビッグウェーブグループには平成6年に入会し、部品の生産と販売にも力を注ぐことになった。中古車販売にも実績を持つ優良企業だ。

◆生産にベテランを配置

そんな同社の部品生産を担当するのが青山利彦氏(34歳)だ。同社に13年間勤務のベテランである。これまで梱包、解体、ニプラ操作を経験し、現在は部品の生産に主力を置いている。同社の部品生産の要の立場に立っている。

月間の処理台数は約280台で、内リサイクル部品用の部品取り車両の数はまだ多くないが、現状の部品在庫量は約2000点というもの。ということから在庫している部品は高品質なものに限られるようだ。

「当社はメタルリサイクルが主力なので部品生産はこれからの仕事。着実に生産技術を磨いていきたい」(青山氏)としている。青山氏は部品生産の担当についてから3年経っているが仕事の中身をレベルアップするのはこれからというのが本音だろう。

「昨年秋のビッグウェーブさんの部品生産研修に参加させて頂いて、優秀な他社の動き方を詳しく勉強させて頂きました。非常に参考になりました」ともいう。

◆販売に支障ない品質管理目指す

同時に売れ筋の部品についての細かい情報も同じBWセミナーから相当吸収してきているので、青山氏の場合、自らの仕事の進め方に自信ができてきたようだ。

「部品生産は会社の要の仕事で、部品販売の成果を左右するところが大きい。とくに品質を保って一線で販売し易い商品に仕立て上げるには常に気使いが求められ、作業にエネルギーが必要になってきます。販売の成績を落とさない部品生産に勤めています」という。

休日には家族全員でドライブを楽しむが、いつも日帰りで往復百キロは走るというクルマ好きだ。学卒以来、同社の仕事一筋の硬骨漢で、(株)青森資源の部品生産を一手に引き受けている。

職場 青森県青森市駒込相の沢121の3
TEL017・741・4241

JARA会員

長谷川 静香 さん

株式会社西友商会

声のビジネスのキャリア生かして 立って動くフロント目指す



▲インターネットビジネスでは実績ある同社

▲長谷川静香さん

今回訪問の(株)西友商会(桑野 仁社長)はJARA会員としては新進で、インターネットを活用した部品販売を活発に展開して注目されている。総社員15人、月間処理台数250台、部品在庫量9000点という筋肉質のリサイクル業者である。

◆フロントに女性戦力活用

その同社のフロントを担当するのが長谷川静香さん(30歳)である。彼女はこれまで電話対応の物販会社で務めたキャリアがあり、声のビジネスには経験を積んで同社に入社してきた。過去の経験を生かして今、ようやく同社の看板を背負えるところまで頑張ってきた。

入社後二年が経ってこれから自分のカラーを発信できる段階に入る。その心するところは「引き合いについてすぐに返事ができる力をつける」「リサイクル部品を軸に社外新品、リビルト部品など視野の広い商談ができる力をつける」「自社にない部品も探せる力を蓄える」といった点を意識するという。

具体的にはメールラインでの問い合わせに対応したり、積極的に画像情報を提供したり、万一のクレーム等には近距離なら即座にお客のところへ足を運んで面談もいとわぬ、といった動きを見せる。

◆整備の現場から情報収集

「ただいま、自動車部品の勉強中ですが、暇があればお得意様の整備現場に向かい、いろいろ整備士さんからお話を聞くのが好きです」という積極派だ。まったく見通しが利かないクレームであってもなかなか電話対応するより、現場に向かいの方が答えが早いということを手でわきまえているようだ。

ちなみに彼女の場合、お得意様からの受注については徹底追跡を心がけており、受注時に間に合わなかった商談でも事後の確認を兼ねた電話フォローで気持ちを繋ぐ努力はしている。このあたりの配慮は入社二年の女性社員とは思えない粘り度、将来の成長が楽しみだ。入社以来あんまり仕事がつらいとは感じてこなかったようで、さすがに電話ビジネスのキャリアを持ってきただけのことはある。この業界でもっと伸びてほしいキーマンだ。

職場 兵庫県伊丹市森本9の17の1
TEL072・782・5411

JARAグループ

源馬 大貴 氏

富士金属興業(株)ドラゴンパーツ

声優の経験生かすやり取り リビルトビジネスに感動



▲リビルトでは実績十分の同社

▲源馬大貴フロント担当

静岡県浜松の富士金属興業(株)ドラゴンパーツ(石橋伸太郎社長)はリビルト部品販売会社としてかなりの実績を持つ優良企業だ。製品の品質確保は勿論、取引先のレベルも全国の新車ディーラーを総なめにする勢いで名を馳せている。また同社ではやる気のある若い人材を積極的に採用しつつ、同時に過去20年間、地元静岡大生をバイト採用して若い世代の発想溢れるAIテクノロジーを駆使した部品の受注システムを共同開発するなど注目すべき動きを見せている。

◆フロントに若い戦力注入

というわけで、今回、キーマンとして登場していただいたのは源馬大貴氏(26歳)で、昨年2月に入社したばかりでまだまだ新人だが、彼の前歴がなかなかのもの。

源馬氏は東京で声優を志して頑張り、所属事務所の支援を得て、数々のアクトをこなしてきた。一口に声優の仕事と言っても今は種類が多く、映画、アニメ、ゲーム、スマートフォン、YOUTUBE、さらには駅の電車案内に至るまで数え切れない。要するに彼の場合は臨機に声で役になり切る厳しい訓練を受けてきたことになる。

◆基礎の学習終えこれからが本番

地元に戻ったことから先に同社に勤めていた友人の誘いでアルバイトに入ったのがきっかけだった。自動車リビルト部品の仕事に新しい人生をかけてみることにしたわけだ。

「ここ一年くらいは一生懸命自動車の勉強しました。部品の知識と操作するシステムの勉強です。ようやく電話に出てお客さまのご注文にお答えできるところにきました」という。仕事の要諦はなにかと問うと「お客様の要望を早く正確に掴み、納品を急ぐこと」と正解が返ってきた。

もと声優だけあって言葉使いと声のトーンはやはり心地よいものを持っている。そのさわやかさと敏感さで顧客のハートを握る日も近い。周囲の先輩たちの動きや、代表者である石橋社長の独特のビジネス感覚をその持ち味の鋭さで貪欲に吸収して、次代のリビルトパーツマンの形を編み出してもらいたい。

職場 静岡県浜松市中区蛸塚4の9の10
TEL053・450・6183

