



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2019.2
Vol.188

2019年1月23日・インターコンチネンタル東京ベイホテル

都内で日本自動車リサイクル部品協議会と ベストリサイクラーズ4社が合同賀詞交歓会



▲都内港区のインターコンチネンタル東京ベイホテルで開かれたり協とBESTリサイクラーズアライアンスとの合同新年賀詞交歓会

▲挨拶するり協
栗原裕之実行委員長▲挨拶する経産省
藤岡伸嘉室長▲挨拶する国交省
田路龍吾指導官▲挨拶する環境省
佐川龍郎室長補佐▲挨拶する日本ELV
石上剛副代表理事

▲懇親会で談笑する栗原、石上の両氏

▲懇親会での株JARA北島宗尚社長と
株高橋商会高橋敬会長▲懇親会での株エコアール石井浩道社長、
株ユーパーツ清水信夫会長、
株BW服部厚司社長

1月23日、都内港区のインターコンチネンタル東京ベイホテルで日本自動車リサイクル部品協議会と(株)ビッグウェブ、(株)JARA、一般社団法人ARN、(株)エス・エス・シーのベストリサイクラーズアライアンス4社との合同新年賀詞交歓会が関係者約200人の参加を得て開かれた。今年はり協と日本ELVリサイクル機構との合併の話し合いが佳境に入ることから参加した関連の行政側担当者及び業界関係者の口からは真剣な想いが多く発せられ、熱気のコもった賀詞交歓会となった。

交歓会の冒頭、挨拶に立った日本自動車リサイクル部品協議会実行委員長栗原裕之氏は「り協では今年6月に日本ELV機構との合併を目指しているが、話し合いにはさらに時間が要すると見られている。この機会に同業の未加入業者の参画を呼び掛け、組織の強化を図りたいので関係各位のご協力を心からお願いしたい」と挨拶した。

◇経産・国交・環境の三省が挨拶

次に来賓として立った経産省製造産業局自

動車課自動車リサイクル室長藤岡伸嘉氏は「ダボス会議の結果、廃棄プラスチックの問題がクローズアップされてきた。中国の雑品輸入規制もあり、根本的な対策が求められる。消費者目線でのリサイクル部品利用の情報表示の標準化が求められている。貴業界のまともは非常に重要な時に来ているので今後のご活躍に期待している」と関係者にエールを送った。

続いて、国交省自動車局整備課整備事業指導官田路龍吾氏は「国内の交通事情は安全対策の進展で過去最低の事故発生率を記録している。また物流界ではホワイト物流という表現で貨物運送の改革が進んでおり、健全な物流に運送事業者のみならず荷主も積極的に参画してもらって法改正が進んでいる。この動きに対して貴業界のご協力をお願いしたい」と続けた。

その後、環境省環境再生資源循環局総務課リサイクル推進室室長補佐佐川龍郎氏は「今年6月に日本がホスト国としてG20が予定され、同時に世界規模の環境大臣会合も開かれる。この機会にリサイクル法の見直しも実施されるこ

とから、今後の環境対策の基本方針を改めて見直す時期に来ている。貴業界のご協力を願いたい」と同省の意向を述べた。

◇ELVの石上副代表理事が説明

最後に日本ELVリサイクル機構副代表理事の石上剛氏が「ELV機構としては地域組合の支部制への移行という問題を抱えていて、同時に、ふたつの組織合併の話し合いが始まったことから関係者間の話し合いが難航している。もう少し時間がほしいという事情が出てきた。鋭意、話し合いの密度を高めたい」と両組織の合併についての近況を報告した。

後半、懇親会の中締めを(株)JARA北島宗尚社長が行い「本日は多数ご参加いただき感謝申し上げます。関係者が集まって種々の意見交換する場所を提供して行く努力は続けていきたい。今年は改元の年でここに集まった各位の力で新しい時代を乗り切っていけると確信している。勢いを付けて前進しましょう」と挨拶し、関東三本締めで賀詞交歓会を締めくくった。

新年度総会懇親会を都内浅草ビューホテルで JARAグループの新方針を各方面に公表

JARAグループ(土門志吉会長)と㈱JARA(北島宗尚社長)は3月8日、都内台東区の浅草ビューホテルでJARAグループ・㈱JARA合同の総会懇親会を開催する。

同日午前中の㈱JARA第16期株主総会を受け、13時からの第5回JARAグループ総会では30年度活動報告と31年度活動計画が発表される。引き続き17時30分から総会

懇親会を開く。

総会懇親会では代表挨拶、来賓紹介、提携企業紹介が予定され、後半、懇親会が催される。

ビッグウェーブが戦略会議とタブレット説明会を開催 グループ内での部品流通促進を担い課題を討議



▲BW戦略会議は関係者9人で討議された



▲ATRSタブレットの説明会が秋田市で開催された

㈱ビッグウェーブ(服部厚司社長)は1月24日都内の浅草文化観光センターで今年第1回目のビッグウェーブ戦略会議を5地区の地区長を招集して開催した。BW本部役員も含む9名にて加盟店間流通の数値管理の強化を目指す討議が

行われ、討議は熱のこもったものとなった。

また、同社は翌1月25日、秋田市の㈱リーテックスと同じく秋田市の㈱カイトンの両社で午前と午後の二回に分けて「タブレット版ATRS導入見学会」を開催した。

このタブレットはATRSシステムの端末版で部品情報及び写真撮影、登録情報の処理を円滑化するもので見学に参加したBW加盟店は販売及び在庫管理強化を目的に、複数導入予定との事だ。

スーパーラインシステム 「スマホ版コンシェルジュシステム」提供開始 手元の携帯で簡単にリサイクル部品の発注できるツール

この度、JARAシステム(※・注釈)のスーパーラインシステムについて、スーパーラインシステムに同調するスマホ版リサイクル部品検索依頼発注システム「リサイクル部品検索コンシェルジュシステム」を開発、このほど関係者に提供を開始した。このシステムはスマホにアプリを開発して、リサイクル部品の発注が、市場のあらゆる位置で簡単に出来るもので今後の成り行きが注目されている。

(※・ATRS、スーパーラインシステム、リバーツダイレクトシステムの3種)

システムの内容は日常誰もが所有するスマホにアプリを設定、部品購入希望者が車検証の情報と欲しい部品をインプットして送信す

ると、SPLシステム利用会員が蓄積されたデータを駆使して条件に適する在庫を検索し、複数点スマホに返すのでその中から購入商品を決めると、その場で成約、即刻商品の発送という流れになり機能性は高い。

㈱JARAではこのリサイクル部品検索コンシェルジュシステムをSPLシステム利用会員に無料配布し、日常の部品販売活動の効率化を図る。操作方法はSPLシステムを稼働させている事業所では、パソコンと作業手順はほぼ同等で、導入にあたって困難な課題はなにもない。

一歩進めて、この携帯アプリをSPLシステム利用会員が実際に取引している新品部品商、用品販売業者、整備工場、ガソリンスタンドなどに

提供することも可能で、検索そのものは、その専門であるSPLシステム利用会員が行うため、リサイクル部品取引上の専門知識のない事業者でも簡単にリサイクル部品の発注ができる。

手軽なスマホ感覚で素人筋でもリサイクル部品の買い付けができるソフトと言う点では、今までにはなかった内容で、今後はこのシステムを現場でどのように活用するかの研究がテーマとなってきそうだ。

また今回のサービスについてSPLシステム利用会員からも「SPLシステムの部品受発注システムは既に稼働してきたものが、スマホ版としてさらに簡略化されて発展したことで、新しい商談発掘のきっかけになりそうだ」と評価している。



社員間の意思疎通改善して 妥当なリパーツ価格目指す

◀「JARAグループのブランド化に挑戦します」という阿部社長

宮城県の阿部 健一氏(54歳)

JARAグループの世代交代が進んでいる。宮城県の(有)阿部自動車商会の阿部健一社長も先ごろ父君善雄氏より経営を引き継いだばかり。規模は小さいが社員一丸となってリサイクル部品の生産販売に取り組んでいる。宮城県は(株)イマイ自動車、(株)三森コーポレーションなどグループの老舗が割拠するリサイクル王国だ。阿部健一氏は目下、JARAグループの教育部副部長の要職にあって自動車リサイクル経営の基本を探る任務に付いており、代表就任を機にこれからのリサイクル部品ビジネスの見通しを聞いてみた。

まず阿部社長の経歴をお話ください。

阿部 わたしは現在54歳で、東北学院大経済学部を出て、二年程印刷会社に勤務した後、父の会社に入りました。父は地元宮城県中古自動車解体再生部品卸協同組合の理事長を6年間務めていた経緯があって、JARAグループの(株)三森コーポレーションの故守屋隆之氏や、(株)イマイ自動車の今井鐵也氏とは交流が深かったので、わたしも自然に大手のご両社との関係が深くなって行きました。ちょうど(株)三森コーポレーションさんの組織戦の活動のなかで(有)平地商会さん、(有)カーパーツマルサさん、(有)渡辺自動車さん、(有)成澤商会さん、(有)鈴和商会さんらといっしょに当時のNGPグループの枝番号を同社から貰っているいろいろ教えて頂いたわけです。その後SPNクラブの結成からJARAグループへと進むなかでさらに企業として成長させて頂いたということです。とくに(株)イマイ自動車の今井鐵也会長に品質管理の在り方を丁寧に教えて頂いたことは今思えば我々にとってほんとうに大きい経験だったと感謝しています。

ところでお父様は現役当時はどういう働きぶりでしたか。

阿部 当社は昭和48年の創業で、当時は父と母の二人が農業と兼業で自動車解体を始めたのです。ともかく非常に器用な人で、工場の建屋など自分でどんどん建築して、勿論自動車解体も同時にこなすという働き者でした。わたしが幼い頃から見ていた限りでは言葉で仕事を教えると言うより、傍で見て身体で覚えるとい

うほうがびったりの人でした。朝仕事に農作業をし、その後工場自動車解体するという具合でほんとうに働き者でした。

阿部自動車商会さんは現状、どのような規模ですか。

阿部 当社は現在、総社員7人で、月間の処理台数は約30台、部品の在庫量は7500点です。正式に代表に就任したのは今年に入って1月11日です。父は今も言いましたように社員に対していろいろ言うて聞かせるようなタイプではなかったので私はこれからその不足していた部分を大いに補って、社員の想いを経営に反映させる姿勢を打ち出して行くつもりです。正直なところ私が専務時代に無口な父と社員の仲立ちを十分にしていられなかったことが今思えば悔やまれます。これからの時代は働き易い職場造りはどのような業種でも強く求められるわけですから、今年から大きく社内の雰囲気造りに経営の方向を転換して行こうと思っています。

具体的にはどういふことを考えておられますか。

阿部 社員間のコミュニケーションの改善です。私と社員の間は当然ことで、互いの部門ごとの想いの共有も促進させていきます。お互いの人生の大半を職場で過ごすわけですから働き易さと言うことはとても重要なことだと思います。幸い私の妹の美和子が総務関係を全部取り仕切ってくれていますので、わたしの気持ちが決まれば方向転換は可能だと思います。

ではここで阿部社長のリサイクル部品流通に関してのお考え方を聞かせてください。

阿部 わたしは商売の基本姿勢は近江商人のいわゆる「売り手、買い手、世間の三方よし」だと思っていて、自動車リサイクルビジネスはまさにその見本のようなものだと思っています。良質で安価なリサイクル部品が流通することで社会環境の改善にも繋がりますから、文字通り近江商人の三方よしにはまっぴらと思うのです。しかし、ここで考えなければいけないのは、最近ではリサイクル部品の流通価格が高騰傾向にあって、本来の新品の半値という枠からだんだん外れてきているように感じるので、言い換えますと値の張るリサイクル部品の売り先は先細りになるのではないかと不安を覚

えています。インターネットに出品すれば高く売れたと安易に喜んでいたらとんでもないことになるような気がします。やはり当初の原則である新品の半値というラインに話を近づける努力は必要ではないでしょうか。それと流通はBtoCであると同時にBtoBでもあるわけで双方の形を常に複眼で見つめつつ商談を展開していく必要があると思っています。とくに自動車リサイクル部品と言う商品はカーユーザーと整備事業者の双方の視線を意識して流通に携わるべきではないかと思っています。

具体的にどういう手順が必要でしょうか。

阿部 一つの考え方でですが自動車リサイクル部品のブランド化はもっと研究すべきではないかと思っています。せっかくJARAグループという組織を私たちは抱えていますので、部品と言う商品のブランド化、その流通に関わる人材のブランド化、グループを構成している企業のブランド化などです。具体的にこの三つのブランド化をどうすればいいのかは今後、関係者全員の総意を結集して取り組んでいけば必ず良い答えが出て来ると思います。

なるほどそういう考え方もありますね。では今後の自動車の電動化、EV化については自動車リサイクルにどういふ影響を与えたいとお考えでしょうか。

阿部 私は将来のEV化の流れについては規模が小さいリサイクル事業者が個々に考えようとしても難しいと思います。一例ですが数社が連携して一定の商圏内に集約したEV解体拠点を共同で開設してそこで具体的な対策を検討するのが早道ではないかと思っています。これまで自動車解体の実務に関わって来たわけですから、自動車産業界の中ではやはり我々が一番その対策を検討する情報や技術を持っていると思います。プロの解体屋が真剣に今からその具体策を検討して一定の知見を準備しておくことが必要ではないでしょうか。いままで培ってきた基本の解体技術、リサイクル部品生産技術は今後も決して無駄になる事はないと思っています。今からお互いに知恵を絞って研鑽しておくことが大事ではないでしょうか。私自身がJARAグループの結束力に大いに期待しているところです。

ビッグウェーブグループ

阿部 将希 氏

有限会社ツボイ

写真撮影に新人戦力投入 無駄のない部品生産目指す



▲地元に根を張る商売の同社

▲阿部将希生産担当

新潟県の(有)ツボイ(坪井利博社長)は創業が昭和43年、法人化は平成15年と、この業界では古参である。当初は解体を主体に中古部品を販売していたが、平成10年にビッグウェーブグループに入会し、国内の部品販売を強化し始めた。現在、総社員は5人で、月間の解体台数は90台。部品の在庫量は5000点を維持する。手堅く丁寧な部品取りを行っている。

◇生産現場に若手を投入

その同社が二年前に採用したのが阿部将希氏(22歳)だ。同氏は入社後、現場で部品の生産と写真撮影、及び倉庫管理を担当、生産に絡む実務を研修中だ。

「入社間もないのでまだまだ修行中ですが、最近ようやく仕事の要領が分かってきました。とくに外装部品はメーカーや車両によってはめこみ方が違うので注意しながらはしています」としている。

そんな阿部氏だが実は整備専門校の出身で二級整備士資格は持っており、自動車の基礎知識は確かなものを持っている。このまま、順調に解体現場の経験を積んでいけば、間もなくリサイクルのベテランに成長することは間違いない。

同社では車両置き場が本社以外に三か所あり、在庫データを確認しながらそれぞれの置き場から生産指示に合致する車両をピックアップして生産スピードをあげている。阿部氏の作業はこれらの作業を効率良くこなすことで新人ながら責任は重い。

◇処理台数絞り込み部品確保

さらに同社では入庫の台数を極力絞り込んでおり、現状、5000点平均の在庫を確保するなど品質重視の経営を行っている。

社歴が長い分、業界の本質の部分に目が向けられており、無駄のないリサイクル部品の生産を阿部氏が目下、受け継いでいるようだ。

一方、阿部氏の趣味はやはりクルマで只今トヨタのソアラに乗っている。越後人らしい実直さが光る彼だが、まだまだこれからの人生は長い。仕事も趣味のカードライブも思う存分楽しむことが必要だ。(有)ツボイの若いキーマンの今後の成長ぶりが注目される。

職場 新潟市南区神屋406番地1
TEL025・372・1741

JARA会員

大槻 洋幸 氏

株式会社Mogee

女性戦力の活用に成功し 急成長の作業現場支える



▲新しいビジネスモデルの同社

▲大槻洋幸商品部リーダー

宮城県亶理郡亶理町の(株)Mogee(茂木宏社長)は2011年創業で業界では新進気鋭、非常に革新的なりサイクル経営に挑戦している。手法は部品の在庫量を拡大してインターネット市場に大量供給し、業績を挙げている。

その作業現場を創業以来、仕切ってきたのが大槻洋幸商品部リーダー(40歳)である。

大槻氏は観用植物のレンタル事業に携わった後、(株)Mogeeに勤めていた友人の誘いを受け、立ち上げ二年後に同社に入社、これまで現場を支えてきた。

◇丁寧な部品の登録に自信

同氏の主要業務は生産された部品の写真撮影と商品のネット登録。現在、月間の処理台数250台で在庫量は48000点を数える。

また人事的にも正規社員22名に対してパートタイマー32人を配置、女性は全体の半分の28名の活用に成功している。

「まず、生産の段階で売れ筋品を優先するのは当然ですが、他店ではあまり扱われていないような部品をも積極的に取り出し、品揃えは幅を広げています。生産したほとんどの部品はインターネットに供給して販売の効率も向上させています」としている。

現在は(株)JARAのメンバーとして稼働しており生産された内の約3000点はATRSに登録しているが、今後はこの量もさらに拡大して関係を深めるともいう。

「問題は出荷する部品の品質で、最終的には一般の消費者を意識せざるを得ないことから程度の高いものを供給することに留意しています」としている。

◇中古車や用品の販売にも戦力

同社は亶理郡亶理町の本社と並行して名取市に中古車専売拠点を開設、タイヤ・ホイールの販売、再生車のリボンカーリース、車検及び部品取り付け整備などを行い、同時にスリランカの首都コロomboに輸出店舗を構えるなど戦略的な店舗展開で注目されている。こういう特殊な経営環境で全方位に目を配ったリサイクル部品の生産と販売に携わる大槻リーダーの動きはまさにキーマンというにふさわしいものがある。

職場 宮城県亶理郡亶理町逢隈中泉南荒田21
TEL0223・36・8492

JARAグループ会員

千葉 高史 代表取締役

株式会社リンクスジャパン

父親譲りの肌理細やかさと 広い視野持つ次代の経営



▲グループのリビルト供給を支える同社

▲千葉高史代表取締役

(株)リンクスジャパンの代表者が替わった。二代目の千葉高史氏(32歳)が1月23日に正式に取締役社長に就任、新しい動きを開始している。先代の千葉菊雄氏は会長に昇格し、社業を統括するが日常の業務はすべて千葉高史社長が仕切ることになった。

◇海外での経験生かし新発想

新社長は地元名城大経営学部を卒業後、中国大連のシステム開発会社に就職、6年間様々のシステム開発に従事した後、帰国し父君の会社に入社、現在に至っている。

中国大連では自由からシステム開発の業務に携わる事が出来たことから、日本の大手企業の総務管理システム、生産管理システムの特徴を裏側から見るチャンスに恵まれ、大企業が多数の下請け企業をコントロールする実態を学ぶことができたという。

帰国後は先代の指導を受けて、リンクスジャパンの基本姿勢を学び、持ち前の探究心ですでに要点はしっかり自分のものにしたようだ。

「中国大連の本社からメキシコやタイなどの海外にシステム導入のために派遣されたり、同地の現場担当者と直接いろいろ情報交換出来たことが今の私の基礎となっている。学ぶ機会を与えてくれた先代に感謝している」という。

◇グループからの情報を経営に活用

彼にとって海外生活は「現場の実情と世界の情勢を同時並行で身に付ける事が出来た得難い経験だった」といえる。今後はその経験を生かして新しいリビルト部品の生産と販売に取り組むことになる。

残された課題は同社のJARAグループ内での役割だが、「リビルト部品のラインナップ自体はリサイクル部品販売事業を側面から具体的に支援出来るビジネスなので今後も鋭意取り組みます。それ以上に重要なことはリサイクル部品流通の現場での具体的な情報そのものが、リビルト部品生産の技術革新に不可欠なので、メンバー各位のご指導とご鞭撻がわたしにとっては必須の条件なのです」としている。JARAグループとしても心強いリビルト部品の協力者で同氏の代表就任に期待が集まっている。

職場 愛知県江南市宮田町河沼107
TEL0587・52・3551

