

自動車リサイクルのユーパーツが快挙

HVバッテリーの再生技術の特許取得成功 今後の次世代バッテリーのリユースに貢献



▲株式会社ユーパーツ本社会議室で開かれたHVバッテリー再生技術特許取得の記者発表



▲今回開発されたHVバッテリー用の充放電機



▲清水信夫相談役



▲記者団に挨拶する清水道悦社長(中央)。
左が清水信夫相談役、右が清水利憲専務取締役



▲清水道悦社長

株式会社ユーパーツ(清水道悦社長)はこのほどハイブリッド(ニッケル水素)バッテリーの再生技術の特許を取得、同バッテリーの再生に取り組む意向を明らかにした。自動車リサイクル事業者の立場で本格的なハイブリッドバッテリーの再生について技術特許を取得した例は他になく、画期的な対応と関係者の注目を集めている。

4月19日、株式会社ユーパーツの熊谷本社の会議室で開かれた記者会見では、代表取締役の清水道悦氏があいさつ、「当社では十年前から自動車バッテリー、とくにHV・ニッケル水素バッテリーのリユースについてのデータ収集に取り組んできており、今回ようやく正式に「バッテリーユニットの検査装置、バッテリーユニットの検査方法及びプログラム」というタイトルの特許(第6494840号)を取得できました。これを機会に次世代車バッテリーのリユースについて取り組みを本格化させたいと考えています。当面は

月産50台を目標に生産に入りたい」と抱負を語った。

同社ではすでに鉛バッテリーの再生技術は完成させており、関係する機器の販売は累計で約百基は市場に出している。また今回のニッケル水素バッテリーに続いてリチウムバッテリーについても再生技術の研究を検討しており、次世代車バッテリーのリユースを完成させたいとしている。

記者会見では具体的な再生作業についての説明も会場を別にして行われ、モジュール一個を、充放電を繰り返しながら生き返らせていく手順を公開、集まった業界ジャーナリストの質問に答えていた。

会見については昼食を挟んで質疑応答が為され、今後の同社の歩みに付いても専門的な質問が飛び交い、熱のこもった記者会見が展開されていた。

同社では自動車リサイクル業界でのFAX通

信を皮切りにコンピュータ管理導入、リサイクル部品CO2削減量数値化など先進的対応に実績を持っており、今後のこのHVバッテリー再生作戦も関心が高まっている。

【株式会社ユーパーツの主な歩み】

1975年旧有限会社清水商会設立。82年在庫管理コンピュータ化スタート。93年エンジンスターター「かけるくん」開発成功。94年幕張メッセオートリサイクルショー出展。99年ISO9002取得。2000年ATMテスターを日産自動車と共同開発。同年リサイクル推進功労者総理大臣賞受賞。08年早稲田大環境総合研究センターと共同でリサイクルパーツのCO2削減量数値化達成。同年リサイクルバッテリー開発発売。10年ストップ温暖化「一村一品」全国大会環境大臣優秀賞受賞。12年リビルトハイブリッドバッテリー販売開始。同年第一回渋沢栄一ビジネス大賞ベンチャー部門大賞受賞。同年第46回グッドカンパニー大賞特別賞受賞。

JARAがドライブレコーダー導入促進へ コンプライアンス対策室設置し安全対策



▲JARAグループ会員企業の所有車両が対象

JARAグループ(土門志吉会長)ではこのほど、ドライブレコーダーの導入促進に向けて会員各社へ補助金を用意する方針を打ち出した。

グループでは3月に開催された総会で、災害対策と法令コンプライアンスの意識強化のため「コンプライアンス対策室」を設置した。昨今頻繁に取り上げられている様々な交通安全に関する問題に対し「被害者を作らず、加害者を出さない」として、既に各社で取り組んでいる交通安全対策や運行管理を今一度再確認しながら、ドライブレコーダーの活用による交通関連災害ゼロを目指す方針を示した。

まずは会員企業が保有する積載車やトラッ

ク、営業車などの社有車を対象に装着率についてのアンケートを実施。その結果、現状では会員75社714台のうち、車両への装着実績は約半数であることが分かった。これを受けて、同グループでは補助金を用意し、「装着率100%」を目指して各社の導入促進を図る。

ドライブレコーダーの活用は、会員各社の安全運転の意識をより一層を高めるだけでなく、周囲で発生した事故や法令違反情報の提供が可能となることが想定される。自動車に深く関わる業種であることから、JARAグループでは全体で取り組むべき事業として補助金の継続にも意欲的な姿勢だ。

ビッグウェーブが春の加盟店代表者全体会議を札幌で



▲19日に開かれたBW加盟店代表者全体会議

4月19日、20日の両日、(株)ビッグウェーブ(服部厚司社長)は札幌市の(株)協栄車輛で恒例の春の加盟店代表者全体会議を開催。(株)協栄車輛の工場とレッカー救援作業の実演を見学後、55期の進捗状況や今後の取り組みを中心に今年の課題について協議した。当日の議題はまず初めに55期の事業進捗状況の説明と今後の取り組みに付いての報告がなされ

た後、続けてビッグウェーブ創立40周年記念事業について意見交換が行なわれた。

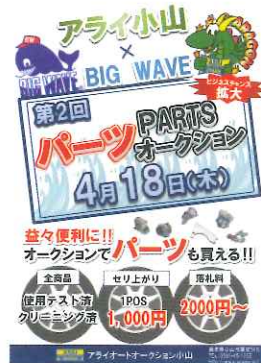
後半では新規加盟店紹介や新規パートナー取引についての報告も為された。翌20日は会員相互の親睦を兼ねた観光やゴルフコンペも催され、全体会議の効果を挙げていた。

【詳細は次号】

栃木県小山のアライ オートオークションに リサイクルパーツの オークションを出展 ビッグウェーブが初の試み



▲小山会場には完璧な設備が施されている



▲HPに掲載されたパーツオークションの広告

(株)ビッグウェーブ(服部厚司社長)は3月14日、栃木県小山市のアライオートオークショングループの小山会場4輪オークション(AA)で、自動車補修用リサイクルパーツの「パーツオークション」を同オークションとのコラボ事業の形で開催し好評を得ていた。

パーツオークションは、つくばヤード開設1周年を記念して開催したプレミアム記念AAの

目玉企画として初開催されたもの。ビジネスに直結する商材としてAA化の要望が強かったことから新コーナー設置につながった。来場者からのニーズなども取り入れた改善も行い、人気コーナーとしての定着を目指していく。

当日の会場には、ビッグウェーブの服部厚司社長が訪れ競りの様子を見守るとともに、「アライオートオークショングループのAAへ

の参加は新たな販路獲得の大きなチャンス。売れ筋パーツを早期に探り当て、多くの方から支持されるパーツオークションとなるよう会場に対する協力を努めていく」と語った。

当日の競りにかけられたアイテムはディーゼルエンジンASSY、ドアパネル、カーナビなどの人気商材20点。全商品が落札となった。同オークションは4月18日にも開催された。



グループの垣根越えてアピール 見えない部分を見えるように

(株)三重パーツ販売 齊藤徹代表取締役

JARAグループ(土門志吉会長)が新しい動きを始めた。グループの広告塔・広報部を新設し情報発信のレベルを上げる。そのために三重パーツ販売の齊藤徹代表取締役を同部長に起用した。齊藤氏は趣味で絵画のセンスを自由に楽しむ一面を持っている。業界の全景を一服の絵を見る感覚で捉えるところが強みだ。親譲りのシステム理論をしっかり身に付けており、硬軟併せ持つ人材だ。そこで就任の気持を聞いて見た。

まず就任後の率直な感想を伺いたい。

齊藤 JARAグループの広報担当に選ばれうれしく思っています。広報活動に付いてはわたし個人も好きな仕事なので頑張りたいと思います。仕事としては創造性を強く要請される作業なのでどこまで能力が発揮できるかわかりませんが、わくわくした思いで準備しています。広報活動というのはあくまでも範囲が広いのが特徴です。グループの垣根を越えて自動車リサイクル業界全体に情報発信していきたいと今思っています。

なるほど。では改めてあなたの広報活動についてのお考えを伺いたい。

齊藤 わたしは抽象的なイメージを形にするのが好きです。例えば絵を描くとか、ものを造るとかといったことです。と言うことから自動車リサイクルという世間から見たら地味で見えにくいものをなんとかはっきり見える形に行きたいと考えています。社会に向けていろいろな情報を発信していくことは無論ですが、関連する様々のツールも考えなければいけません。営業活動を支えるメモ用紙、ペンやパンフレット、チラシの類など細やかな部分に至るまで統一されたイメージがとても大切です。そういう視点で一つ一つの広報作品を積み上げて行こうとも考えています。

JARAグループはなにを情報発信するべきでしょうか。

齊藤 まずはじめに言えることは自動車リサイクルは社会にとって非常に重要な内容を

持っていますが、一般の消費者やその他の企業にとってはとても認知度が低いのが問題です。現状では自動車に関連する一部の企業以外はあんまり理解がされていないと言ってもいいでしょう。さらに言うなれば自動車に関連している事業者でも自動車リサイクルとはあまり関係がないという場合も少なくありません。ということから、自動車リサイクルについて知らない人たち、知らない企業及び分野はどこなのかを我々がまず知らなければなりません。今までの私達はほんとうの自分の立ち位置を正確に分析してこなかったと思っています。まず私たちの身近な周辺から始めて一步一步、ほんとうの私たちの姿を認識してもらえる情報の発信をじっくり落ち着いて積み上げて行く必要があると思います。つい先ごろある大手の損保会社の若い社員と情報交流したのですが、私たちに取っては当たり前前の常識になっていることが、外側に立つ、彼らから見ると驚きの内容だったりすることが改めてわかって、なおのことそういう気持ちを強く持ちました。

強い個社が強い組織を構成すると言われていますが、JARAグループのほんとうの強みはどのくらいにありますか。

齊藤 わたし達JARAグループの強みは品質管理の面で過去からの実績を持っています。メンバー企業であればほぼ同じレベルの品質基準を携えているというのが最大の強みです。ですから各社のオーナーが全員同じ方向に戦略を展開すればこれはほんとうに大きい力を発揮します。各社の規模は違いがありますが、向かう方向が全員同じと言うのはとても素晴らしい雰囲気だと思います。こういう視点に立って、私はJARAグループの全社が一斉にフロント業務の改革、刷新、強化を展開すれば、組織としての売り上げは急激に伸びると思います。と言いますのは、メンバーの中にもいろいろな意見があり、生産と販売についてはそのバランスをどのように取るかについて見解がまちまちで、中にはグループの共有

在庫の力を頼んで売りの努力を生産に振り向けたほうが手っ取り早いとお考えの向きも少なくありません。わたしは個々に売りの力(フロントの力)を小さくてもそれぞれが発揮していくことのほうが重要ではないかと思っていて、全員営業強化を提案したいのです。全てのJARAグループの拠点が営業拠点であれと言いたいのです。全員が同じ思考で動いていることの強さは計り知れないものがあります。

日本の自動車リサイクルの今後はどういう点が課題だとお考えですか。

齊藤 自動車リサイクルの業態は実は非常に世界の経済、世界の鉄資源情勢に影響を受けやすいものになっています。大きくは日本のリサイクルパーツが大量に海外に流失している状態が続いています。日本国内でもっともっと消費されるべきものが海外に放出されています。最近の車歴の延長傾向がさらにその海外流失の傾向に拍車をかけているように思います。また、これは経営の根幹に関わるのですが、リサイクル事業者の多くが利幅の大きい高年式部品に目を奪われて、価格帯の低い中低年式部品の生産や販売に関心を示しません。コストパフォーマンスが低い作業は極力避けたいという気持ちは分かりますが、ここが思案のしどころです。わたしは自動車リサイクルの本領はむしろ中低年式部品の調達・供給にあるのではないかと考えています。生産金額を高く保って速く売れる高年式部品を積極的に扱うという考え方を否定しているわけではありませんが、リサイクル部品の商品特性は一体どこにあるのかをもう一度正確に見つめなおして、生産性、生産能力をさらに見直して安くて便利なりサイクル部品の本来の姿を取り戻し、日本製の高品質なりサイクル部品の活用を国内販売に復活させたいと願っています。

ビッグウェーブグループ

住井 章良 氏

株式会社野本自動車部品

膨らむ顧客の要望に即応し
多機能フロントの理想目指す



▲地元を根を張り食い込む本社



▲住井章良氏フロント主任

愛媛県松山市の(株)野本自動車部品(野本正明社長)は創業が平成6年で業界では新進の部に入るが、総社員30人を抱え、部品在庫量7000点規模で事業は極めて手堅い。地元がごちり食い込んでいる。

◇生え抜きの人材をフロントに

そういう同社のフロントを務めるのが平成16年入社の住井章良氏(38歳)。地元の大学で経営学を修めて学卒とほぼ同時に同社入社で、自動車リサイクル業界一筋の生え抜きだ。

住井氏の場合はまず商品管理、梱包作業を経験した後、フロントに入り、現在は廃車仕入れ及び中古車販売など販売全般に取り組む多機能型フロントの立場にある。

入社後14年あまり経っており、現在取引ある主要な顧客はお互いにはっきりものが言えるリピーターが大半を占める。これまで着実にビジネスを積み上げてきた結果だ。

「最近のお客の動きを見ますと、以前に比べてインターネットなどで価格を調べた上で発注を掛けてこられるケースが増え、当社の対応が試される場合が少なくありません。フロントの力が求められています」という。

要するに、自社生産の部品の生産を軌道に載せ、買い手側の要望に沿った商談に常に持ち込める機動力が不可欠になってきたというわけだ。

◇地道に会社のポリシーを具体化

仕入れの段階から利益幅のある車両を確保し、それを売れ筋の部品に繋げる有機的なフロント体制、儲かる営業体制への挑戦が続けられているようだ。

「入社当初は自動車に関する知識が全くなかったのですが、いろいろ試行錯誤しましたが、最近では周囲の素晴らしい仲間の応援もあって、あまり無駄が出ない作業環境が整って来ています」と言い、毎週半ばには生産担当とフロント担当の情報交換会を定期的に開催し、社内の情報交流を円滑にする努力は惜しんでいない。リサイクル部品事業の要点はしっかり身に付けていると言えそうだ。

住井氏は野本自動車部品のポリシーを素直に業務に反映して企業としての骨格を積み上げてきていっただけに安定感のあるフロント業務を展開中だ。

職場 愛媛県松山市南吉田町2516の1
TEL089・994・8800

JARA会員

坂本 みゆき さん

丸利伊丹車輛株式会社

顧客の要望を絶対探す自信あり
背後に豊富な在庫量と販売戦術



▲老舗の実績と新戦術の同社



▲坂本みゆき氏フロント主任

今回のJARA会員は北海道札幌市の丸利伊丹車輛(株)(伊丹和雄社長)である。創業昭和38年、総社員70人、月間の入庫台数は約1300台、保有在庫量は約15000点というジャンボサイズのリサイクル事業者。国内の主要リサイクルネットワークのほとんどと提携しており動きは活発だ。

◇キャリアウーマンをフロントに

そんな同社のフロントを務めるベテラン社員が坂本みゆきさん(41歳)だ。彼女は同社の中古車販売部門に入り、3年間、中古車の店頭営業を経験した後、リサイクル部品のフロント業務に就いた。18年のフロント経験を持っている。「販路拡大やお客様へのニーズに応えるため、品質と要望を重視しています」と心強い。

また、同社は北広島市輪厚にリサイクルパーツセンターを持っており、そこで「もぎ取りセンター-ECOひろば」を開催中だ。誰でも自由に展示された車輛から自分の気に入った部品を持ち帰ることができるもぎ取りセンターである。豊富な車輛在庫があつての新戦略だ。

「軽四と乗用車及び外車を中心にバリエーションの広い供給に力を入れてきました。地域のお客様に喜んで頂けるような車を取り揃えて並べています。一部販売できないものもあります」という。

◇長い社歴が裏付けて今の安定感

つまり、長い社歴、豊富な部品在庫量、品質重視の生産力、開放的な工口広場などの要素が相乗して、顧客の目線に沿った商品情報が即座に提供できる体制を築いていることになる。

それに、自身は大のクルマ好きで、日産スカイラインHVに乗っているが、趣味は休暇中にその愛車をお得意様である整備工場に持ち込んでクルマ談義をすること。自由な雰囲気なかからリサイクル部品ニーズを探る努力も欠かさない。目下、月間売り上げ1千万円をキープするNO1フロントの彼女、「お客さんの気持ちになった部品探し」に絶対の自信を持っている。

職場 札幌市白石区菊水元町一条2の2の6
TEL011・872・3000

JARAグループ会員

堀切 彰 氏

株式会社サンケイ商会

盛岡進出の尖兵役果たし
戦略拠点の大役を全う



▲県央盛岡進出成功の同社



▲堀切 彰氏フロント主任

岩手県胆沢郡金ヶ崎町に本社を構え、平成28年、宮古地区台風10号被害の復興応援のため車両搬入優先を実践、同時に同年第30回実業柔道団体対抗岩手県大会優勝、さらに同年創業40周年記念式典開催と動きの活発なのが昭和51年創業の(株)サンケイ商会(細野正博社長)である。

◇対応力筆頭の人材を投入

そういう同社の戦略拠点である盛岡営業所でフロントの重責を担っているのが堀切彰氏(36歳)である。同氏は入社10年目で、入社後間もなく盛岡営業所に配属され、外回り営業からスタートし、目下、同拠点のフロントとして頑張っている。

岩手県の県庁所在地である盛岡市は同社の本社がある胆沢郡金ヶ崎町から見て北に遠く離れた位置にあり、平成10年の盛岡営業所開設は大きい戦略転換の意味を持った動きだった。

その戦略転換の中心に今立たされているのが堀切氏で、今後の活躍が期待されている。

「東北の震災後、明らかに部品需要の形が変化してきています。顧客の要望内容が膨らんで、多岐に亘るようになりました。当社としての対応もそれに合わせるように体制を強化しています」と気合が入る。

◇本社と同等の実績挙げる中心拠点に

本社工場の生産担当との連携強化、社内の情報交流を密にすることで、盛岡市場のニーズに応える準備を着々と進めてきた。「今では大枠で見て、本社と盛岡営業所の実績は五分五分にまで成長しました」と言い、盛岡進出の戦略目標はほぼ達成されたと言えそうだ。

堀切氏の仕事に対する信条は「早い回答と客のニーズに合う商品提供」で自社在庫と並行して的確な他社品の手配をきめ細かく展開することにある。ゆっくりだが間違いなく新しい時代の部品需要が浮上してきているので、それらに関する情報収集も欠かすことはできない。情報の共有を増やすためにも、JARAグループ内の研修による知識修得にも力を入れている。「世間の動きに遅れを取らない仕事の進め方を真剣に模索しています」と気迫あるキーマンの一人だ。

職場 岩手県盛岡市永井16の13
TEL019・632・1336

