



# 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

2019.6  
Vol.192

特定非営利法人全日本自動車リサイクル事業連合第15回通常総会

## AAEFの国際本部事務局委託受け検討開始 リビルト商品の定義付けを提案し紹介強化



▲総会の開会あいさつする高橋敏理事長



▲事務局代表として状況説明する北島宗尚専務理事



▲その他の理事も熱心に議案の討議に参加した

特定非営利法人全日本自動車リサイクル事業連合・NPO・JARA(高橋敏理事長)は5月17日、都内の㈱JARA本社で第15回通常総会を開き、令和元年度の事業計画案と収支予算案を審議し、原案通り可決した。今年度はアジア自動車環境フォーラム(AAEF)国際本部事務局としての展開をめざし、国内および関連企業の企業間マッチングや海外対応支援の動きを強め、とくに国内向けにはNPO・JARA認定のリビルト商品定義を確定するなど積極的に事業に取り組む意向だ。

総会当日は定足数52社中、出席15社委任状提出37社で総会は成立。高橋敏理事長の開会あいさつを経て、第一号議案の前年度事業報告、収支決算報告及び会員状況報告、第二号議案の今年度事業計画案及び収支予算案、第三号議案の役員変更案の三案は審議の結果承認された。

### ◇国際本部事務局委託をJARAで検討

第二号議案で上程されたアジア自動車環境フォーラム関連の事業については昨年、インド・ニューデリーで開催された第11回アジア自動車環境フォーラムの席上、AAEF国際本部事務局を

当法人に委託したいという要望を受けたことから、これに応える姿勢を強めるとしている。

また日々強まる世界規模の環境保護の機運のなか、自動車環境保護に関わる企業間マッチングや国内企業の海外対応サポートは従来通り活動を継続する。さらにこれらに関連する講演、研修会の開催、展示会などの展に出展に積極的に関与していく方針を確認した。

続く第三号議案の役員変更については新理事として▷丸山克哉コベルコ建機㈱営業促進部長▷小野田弘士早稲田大学教授▷土門志吉㈱大晃商事代表取締役の三氏を推薦、就任を承認した。

以上、一連のNPO・JARAが抱える諸事情について事務局側を代表して北島宗尚専務理事から、米国・カナダ主催のIRT国際会議(イギリス)への参加、第12回アジア自動車環境フォーラム開催支援を軸に、自動車リサイクル先進の日本の知見をリサイクル体制未整備の海外諸国に情報発信していく重要性について詳細が改めて報告された。

### ◇リビルト商品の定義付けを提案

最後に、高橋敏理事長からリビルト商品の定義

付けについて提案があり、今後NPO・JARAとして①10年以上製造しているリビルト製品②保証期間が1年または走行2万kmのリビルト商品③クレーム発生率が0.5%以下のリビルト商品④全国展示会及びイベントに出展されたことのあるメーカー、の四項目すべてを満たす商品を優良リビルト商品として紹介する方針を明らかにした。

補足で④の項目を満たさない商品については▷NPO・JARA理事▷自動車大学校教授▷二級整備士以上の資格者の第三者立ち合いで上記①～③の項目がクリアされていることを確認する姿勢だ。

### 【解説】

今回の総会で明らかにされたアジア自動車環境フォーラムの国際本部事務局委託の案件は欧米諸国の自動車環境問題関係団体との交流が圧倒的に深いNPO・JARAに対するアジア諸国の信頼感の表れで、この要請に対する受け止めを緊急にどうするかは重要な案件だ。これまでのNPO・JARAの歩みにさらに深味を増し加える課題として前向きに対応が求められている。

【ベストニュース編集室】

# EVの基礎知識を踏まえてプリウス研究実施 高圧電流の対処方法を一から学習し成果



▲まず電気自動車の基礎知識を座学で学ぶ



▲三台の違う構造のプリウスで実習



▲ここに肝心のキルスイッチがあります



▲HVの心臓部のミッションの構造を体験



▲万一の時の心臓マッサージも実習



▲参加者全員で記念撮影

株JARA(北島宗尚社長)は6月6日、7日の両日、仙台市のあいおいニッセイ同和自動車研究所でトヨタプリウスを使ったHVセミナー・低圧電気取り扱い講習を開催、高圧電流が流れるHV車の解体技術を学んだ。

第一日目は電気自動車全般の基礎知識を座学で学習し、これを基調に①モーターのみのシリーズHV②モーター・エンジン両方駆動の平行HV③トヨタ独自のHVの三種類のHVについて構造と理論を学んだ。

第二日目は実際にプリウスの実車をベース

にどこからどのように解体すればいいのかを具体的に実習した。

電気自動車はトヨタのプリウスを筆頭に今後シェアは拡大が見込まれ、解体業界でも安全に作業を行うにはEV関連の基礎知識が強く求められる。また、方式によって構造は大きく違うため、それぞれの車種に応じた解体手法が今後はさらに学習が必要になってきている。とくに今回のセミナーでは三種のプリウスを並行して体験し解体の手順を学んだ点が注目される。

講座を担当した小島一郎研修部整備技術グ

ループ長は「EVの解体には低圧電気取り扱い資格が必要になる。ここで言う低圧という表現は電気の世界の概念でいう低圧で、一般で体験する電圧としては危険な高圧電流を扱うことには変わらない。この技術を帰社後、正確に周囲の関係者に伝授して、作業については講習終了者が最後まで現場を管理してほしい」としていた。

このセミナーは7月9日、10日に埼玉県さいたま市岩槻区上野6の7の1のあいおいニッセイ同和自動車研究所でも開催される。

## BW第3回社会人基本研修

# 好評の社会人研修 5月22日から25日の 4日間開催 各社長宛てに手紙で 決意を表明

株ビッグウェーブ(服部厚司社長)は5月22日から25日の四日間、第三回社会人基本研修会を開催した。今回で三回目の研修だが非日常の体験が新鮮だと好評の研修会だ。

第一日目は開会式、オリエンテーションを経て株ビッグウェーブ服部社長が「自動車リサイクル業界の歴史・基本知識」と題



▲服部社長から講義を受ける参加者たち



▲全員で記念撮影し、団結心深めた

して基調講演を行い、続いて社会人としてのビジネスマナーや言葉使いなども学習した。

第二日目は場所を移動し、仏教式のあいさつ、お百度参り、滝行、三禮、写経などの訓練を受けた。

さらに第三日目も仏式の発声練習や法話を受講、感想文作成を行った。同日は懇親会後に参加者ごとに面談を受け、研修報告書をまとめ、決意表明をし、これまで

の状況を踏まえて、各自が各社長宛ての手紙を書き、訓練の成果を確認した。

最終日は閉会式が持たれ、終了証の授与が行われ、参加者全員で記念撮影が行われた。

この社会人基本研修は仏式の作法に則った訓練で精神訓練の部分が参加者には好評で「一定の社会経験を経た後で改めて自己を再点検するには効果がある」という意見が多い。



## JARAグループの最大の遺産は徹底した会員への教育訓練 部品流通以外の分野のビジネスモデルと人材の開発に挑戦せよ

今回の御意見番・(株)ヤツツカ 八東正会長

JARAグループのもと教育担当を務め、独特の現場訓練で名を馳せたのが(株)ヤツツカの八東正会長(62歳)である。若かりし日はプロボクサーで活躍し、現在は愛媛県ボクシング連盟会長を務め、同時に往年は地元の町会議員となり議長を務め政界活動も行う波乱の人生を経験している。自動車リサイクル事業に関わる傍ら、愛媛県の青少年教育に尽力するなどその背景は晴れやかだ。立ち上げ時のSPN・JARAグループに教育部長として喝を入れた当時を振り返り、これからのグループを思う八東氏の見解を聞いた。

**今の自動車リサイクル業界にとっての緊急の課題は何でしょうか。**

八東 自動車リサイクル法が制定されてから約15年が経とうとしています。この間相当の事業者が淘汰されたのではないのでしょうか。日本自動車リサイクル部品協議会や日本ELVリサイクル機構も稼働していますが、これから真剣に行政と話し合いを進めるには全国組織がどうしても必要です。一本化して業界の意向を統一しなければマイナスの淘汰がどんどん進みます。大きく見ますと一県に二、三の大手解体業者があれば廃棄車両の処理はことが済むという極端な状態も今後は想像されます。わたしはこれまで日本の自動車産業の底辺を実際に支えてきた事業者が簡単に廃業していく姿は見たくありません。大手も中小も最低限の団結で危機を切り抜けていくべきで、そのためには地域での企業連携を実務的に積み上げていく努力をするべきだと思っています。正確な情報を行政側に提供し、今後、起こるであろう課題を対等に話し合える全国組織の立ち上げが緊急の課題ではないかと思っています。

**JARAグループにとって現状、急がれる対応とはどのようなものですか。**

八東 現在のJARAグループはほぼ全社が二代目経営者の段階になりました。ということは会社の形がほぼ出来上がった状態で後を継いだ経営陣で占められているということで、この点では創業者の経験とはまた別の世界の経験の中にあるということになりますね。ほぼ全員が高等教育を受け、持たれている経営理論は素晴らしく完成したものを持ち合わせられますが、ひとつ創業者のそれに比べて足りないものがあります。それが実務上の危機感です。体験からくる緊迫感とでもいうべきものです。私は今みんなが手にしているグループの組織力を利用して自動車リサイクル以外のなにか新しいビジネスモデルを創り出してほしいと思っています。自動車リサイクルに関しては

無難に仕事をごなせる段階にきていますから、流れに沿って無理をしなければ日常は進んでいくでしょうが、現状のままではせつかくのJARAグループというメンバーのエネルギーが不完全燃焼に終わっているのではないかと不安を感じています。組織に属しているというお互いの信頼関係をもっと高度に活用して次の次元の新しいネットワークに成長させる決断をどこかの時点で発揮していかなければいけないと感じています。表現を変えたら「部品流通以外の分野で活躍できる人材育成に取り組み」ということでしょうか…。旧JARAグループを立ち上げた大石一彦さんのようなカリスマ的存在の次の人材が生まれてきてほしいですね。(笑い)

**これからの日本の自動車リサイクル業界はどのような形になるでしょうか。**

八東 これからは自動車メーカー主導の全部利用の廃棄車両処理の形態にどんどん進化していくでしょう。自動車リサイクル法が施行されてからはこの傾向は否めません。大きい方向性ははっきり見えています。この傾向はリサイクル業界だけのものではありません。整備業界も同じで車検整備などは新車ディーラーに集約されていくでしょう。自動車アフターマーケット自体がカーメーカー戦略の枠の中で変容していくはずで、これからの電気自動車時代を考えれば私たちの未来像は簡単に想像はできません。ということで先ほども言いましたように部品流通以外の新しいビジネスモデルが必要になってくるのです。例えばバイク部品や介護車両などまだまだ探せばいろいろあると思います。事業によっては規模が小さいことが有利に働くこともあります。ですから大中小が織り交ぜて共存しているJARAグループの存在が浮き上がってきます。企業規模の違う会員が真剣にお互いの問題点を出し合って新しいテーマを模索することで必ず次の場面が切り開かれると思います。

**過去において業界の先輩たちが残された、今後とも維持していくべき業績とはどのようなものですか。**

八東 かつて亡くなった旧SPN土門五郎会長が私を呼んで「君に会員の教育を託すからSPNメンバーを一つにしてほしい」といわれました。その思いを受けてあのころ会員教育に全力投球したことを思い出します。課題はクレーム処理や顧客対応、会員の仲間意識や絆の欠如改善でした。教育といえば簡単に聞こえますが、グループとしての基本のレベルを引き上げるという作業はほんとうに難しく、連日悪戦苦闘したことを思い出しま

す。過去の先輩方の遺産といえば旧JARAグループ当時から会員教育に尽きると思います。この点は改めてわれわれはプライドを持ってJARAグループの会員教育のレベルを誇っていいと思います。このことは今後も徹底して残しておくべき遺産だと思います。旧JARAから引き継いでSPNの基本となった今のJARAグループの会員教育の結果、業界最古の歴史を持たれるビッグウェーブグループとも連携を組むことができ、ベストリサイクラーズアライアンスに発展しました。最終的には豊田通商さんと提携にまで進んだわけです。これだけを顧みてもとても大きい実績を得てきたと思います。

**会員教育の成果として具体的にはどういうことが挙げられるでしょうか。**

八東 具体的に言いますと、集団訓練で得た結果を各会社に持ち帰り実際に活用することで個社の実績が数字になって現れてきています。そして円滑にグループの共同在庫を活用した流通の合理化で収益は上がりました。さらに品質基準の統一を図ったことでグループで流通させる部品のブランド化に少なからず前進しました。また中小規模の企業では教育のための時間やコストを掛けることは非常に難しいことです。その点でグループの活動として企画することでその壁を破って社員教育に成果を上げたということは言えると思います。最近ではあいおいニッセイ同和損保さんなどの支援を受けて内容の濃い専門的なセミナーを受けることができるようになりましたが、そういうレベルに前進する前提としてのJARAグループの基本の教育理念をもっと確固たるものに引き上げておくことも大切ではないでしょうか。

**八東会長の現場訓練はなかなかの厳しさで定評がありました。今ではあなたのように徹底されるリーダーがいませんがどんなものでしょうか…**

八東 人材教育というのは時代の流れに沿って行われるべきで、その時代に応じた手法というものがあります。私の時代に通じた方法がそのまま今の時代に対応できるかというそれはなかなか難しい。しかし、教育というものにはどうしても厳しさが必要です。そうでなければ身に付かないからです。現代の自動車リサイクル事業における基本の動作や発想について、短時間で教育効果を上げるにはやはり厳しい訓練、徹底した学習が必要です。そういう意味では私の時代よりもっと今のほうが厳しい訓練や学習が必要なのかも知れません。JARAグループに参加してやはり良かったと言ってもらえる会員教育の成果を上げ続けていく必要がありますね。

## ビッグウェーブグループ

## 小林 拓也 氏

株式会社ヤマト

### 自動車整備とリサイクル部品生産 総合戦略の延長線にある経営



▲多角的整備経営の同社

▲小林拓也氏フロント担当

今回訪問のビッグウェーブメンバーは千葉県山武市の(株)ヤマト(鈴木 和社長)だ。創業が1991年、総社員は40人で自動車解体を営む傍ら、車検整備、钣金塗装、車両販売と事業内容は多岐にわたる。

リサイクル部品については月間の総在庫台数600台のうち、おおよそ3割前後の車両を部品取りに回し、現有の部品在庫量は1700点の段階。自社で整備業を経営することから徹底したリサイクル部品の品質管理を行っている。

## ◇中販と金融の経験持つベテラン配置

そんな同社のフロントを担当するのが小林拓也氏(28歳)だが、同氏は中古車販売店や金融機関で働いた経験があり、電話での顧客対応には自信がある。

「最近のお客様はヤフーなどのネット情報をすでに十分取得されてからお声をかけてもらえる例が増えて、私たちも毎日相場の情報を正確に勉強しておかなければならなくなっています」という。顧客との話し合いの妥協点をどのくらいの時間で確認できるかの勝負ではないかともいう。

というわけで小林氏の最終目標は「私を指名して発注してこられる固定客を口コミで紹介してもらえる商売をしたい」というものだ。日常の業務を只単に消化するという感覚を脱却して、ビジネスの瞬間をとらえて固定客づくりに専念したいとしている。

## ◇集団研修受け自己を再確認

先日ビッグウェーブグループ主催の研修会に出席、改めて社会人研修を受けたことで自分の弱点を理解することができたと喜んで、「一定の社会経験を経てから改めて実務研修を受けると自己を客観的に分析できて非常に効果的だった」としている。

背景に整備や钣金塗装及び車両販売を抱える同社が意識するリサイクル部品の販売ということから独特のビジネス感覚が小林氏の体内に生まれてきている。さらに同社では車両の引き取りについても損保会社経由の良質車を多数入手でき、定期的に入社会を催す余裕も持つなど厚みのあるビジネスが小林氏のフロント手法に鋭さを与えている。

職場 千葉県山武市松尾町折戸722  
TEL0479・86・4020

## JARA会員

## 石田 千尋 さん

有限会社富士見ラジエーター工業

### リビルト品取引では永い歴史 できるだけ妥協点見出す努力



▲株JARAの協力企業の同社

▲石田千尋氏フロント担当

埼玉県富士見市の(有)富士見ラジエーター工業(豊嶋努社長)は国産車全車種のラジエーター、コンデンサーのリビルトと社外品の取り扱いメーカー。(株)JARAやJARAグループにとっては力強い協力企業。最近のリビルト需要を満たすには不可欠の存在だ。

## ◇フロントの過半数を女性に

そういう同社のフロントを学卒以来一筋に務めてきたのが石田千尋さん(27歳)だ。同社に入社して10年目に入ろうという女性のベテランフロントだ。

(株)JARAと同社の付き合いは平成18年に旧エコラインシステムを導入して以来のもので歴史は古い。SPNクラブ時代からJARAのメンバー企業とは親しい関係である。

「ラジエーターのご注文ならいつも当社を鼻肩にして頂いています。過去の実績もあって、JARAさんとの商談については細心の注意を払っています。最近は価格競争が激化していますが、(株)JARAメンバーからの引き合いにはできるだけ便宜を図るようにというのが会社の方針になっています」と内情を明かしてくれた。

入社当初は発送ミスなどで大きいクレームを受け、冷や汗をかいた経験もあるが、さすがに今では日常業務は無難にこなす。仕事の段取りは間違いないのが当たり前というレベルに到達している。

## ◇顧客に選ばれる取引の流れを重視

「問題はどこまで顧客に選ばれる取引ができるのかということです。お値段の件でのやり取りは致し方ありませんが、お客さま対応で問題が起きるようではフロント失格ですから」と微笑む。やわらかい言葉使いは完全にベテランの領域だ。同社の場合、総社員23人でうちフロントは計8名。そのうちの5名までが女性で、電話対応の柔らかさが同社の持ち味になっている。

たまに過ごす休日は気心の知れた友人と女子会を開くのが楽しみ。同年代の女性のなかでもさすがに自動車ラジエーターのリビルト品を扱う向きは彼女一人のようで話し込むと珍しがられる。ようやく仕事に磨きがかかって余裕のある職場ライフを楽しんでいる。

職場 埼玉県富士見市下南畑87の2  
TEL049・252・2287

## JARAグループ

## 佐藤 友哉 氏

有限会社昭和メタル

### 巨大であると同時に地元密着 ネットビジネスに対抗の販売



▲埼玉県では最大規模の同社

▲佐藤友哉氏フロント係長

埼玉県の大手事業者と言えば(有)昭和メタル(栗原裕之社長)である。現在、代表者の栗原氏は日本自動車リサイクル部品協議会の会長を務める。JARAグループでも筆頭格の事業者だ。総社員130人、月間在庫台数は2500台で部品在庫量は50000点の豊富さを誇る。

## ◇パーツセンターに経験者を配置

そんな同社の吉川パーツセンターでフロントを担当するのが佐藤友哉氏(32歳)だ。日産ディーゼル技術研究所に勤務の後、埼玉県の大手リサイクル企業で6年半の実務経験を経て同社に4年前に転籍、現在に至っている。

十分に業界での経験を持って同社に来たことから係長の立場で下に2人の担当者を管理している。第一線の指揮官として頑張っているわけだ。「閉鎖的なカーメーカーの職場から急に開放的なリサイクル業に移った時は膨大な受注件数を処理できるか不安だった」と当時を明かす。今では日常の業務で不安を感じることはなくなった。

「最近リサイクル部品流通のかかなりの部分がネットビジネス化して大きい存在になってきています。私たちの目から見ると、内情は不鮮明なところもあって、もっと内部の流通構造を研究する必要がありますね」という。

## ◇ネットビジネスを正確に意識

ネットビジネスの台頭で逆に(有)昭和メタルの強味もわかってきたともいう。空中戦が主体のネットビジネスに比べて地元の整備業界に肌で触れ合う感覚・強みが改めて実感してきたというわけだ。「毎日、電話で対応しながら顧客の雰囲気を感じつつ販売できるというのはかなりの強みです」と余裕を見せる。

着実なフロント活動を背景に売れ筋商品についてはフロント側から仕入れ担当に積極的に情報を提供し、豊富な在庫にさらに切れ味を加える動きを欠かしていない。

「お取引いただいている整備工場さんとの付き合いを深めるため、自分が使用している自家用車を車検に持ち込んだ際には、整備現場の実情をどん欲に収集しています」と地道な努力を積んでいる。

職場 埼玉県吉川市須賀7  
TEL048・983・1301

