



BEST

Recyclers Alliance

NEWS

ベストリサイクリ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

2019.7
Vol.193

山形県自動車販売店リサイクルセンター環境大臣表彰

2005年の発足事情含めその後の足跡表彰 リサイクルバッグの開発や希少金属回収に成果



▲都内ホテルで開かれた環境省の表彰式の模様



▲表彰状に参加者に披露する遠藤榮次郎代表取締役社長（左側）と菅原弘紀専務取締役



▲原田義昭環境大臣（中央）と記念撮影

JARAグループ会員の㈱山形県自動車販売店リサイクルセンターが、このたび環境省の環境大臣表彰「令和元年度環境保全功労者」（地域環境保全功労者）として表彰された。表彰式は6月12日に東京都千代田区のホテルで開かれ、原田義昭環境大臣から遠藤榮次郎代表取締役社長に表彰状が贈られた。県下の新車販売事業者全社が出資して稼働しているリサイクル企業の功績が評価された事例として注目される。

㈱山形県自動車販売店リサイクルセンターは、「自動車の販売から使用済み自動車の適正処理まで業界で責任を持つ」というコンセプトに基づいて日本自動車販売協会連合会山形県支部に加盟する県内18のメーカーディーラー全社が出資し、同時に代表者全員が役員に就任することで環境や資源などの社会的な課題に積極的に取り組む企業として2005年（平成17年）9月に設立され、事業を開始した。

新車ディーラー全社の出資による運営は他の都道府県には類を見ない極めて稀有な体制。

◇業界あげて不法投棄車両処理に着手

日本では年間約350万台の自動車を使用済み車として処理されている。その適正な処理の促進を図るため2005年に自動車リサイクル法が施行されたが、その直前に山形県では倒産した廃棄・解体業者による数千台もの大規模な不法投棄事件が発生した。

この事態を受け日本自動車販売協会連合会山形県支部では元々の所有者である顧客一人ひとりと連絡を取り承諾を得た後に不法投棄車両を撤去し、リサイクル法に基づいた処理を講じた。「顧客への経過説明と謝罪、困難な対応をとおして信頼をお寄せ頂いていることへの感謝と責任の重さを改めて気づかされた。」と当時の役員は述懐する。

日本自動車販売協会連合会山形県支部では不祥事の再発を防ぐため、山形県内に登録されていた4団体54事業所の廃棄・解体業者とともに業界全体で自動車の適正処理に責任を持つことにし、山形県支部を構成する県内全車ディーラーの“総意”として解体業に取り組むことになり、㈱山形県自動車販売店リサイクルセンターが誕生した。

当時 山形日産自動車株式会社が経営していた前 北部産業（従業員数 10数名）を譲り受け、㈱山形県自動車販売店リサイクルセンター山形事業所として事業を開始したことを機に、将来展望に立った同事業所の施設・設備の拡充や庄内事業所の開設、アンテナショップとして併設したエコショップ・カーセンターのオープン等、今日まで着実な足跡を刻み続けている。

設立から6年目の2011年（平成23年）からは海外への中古エンジン・部品等の輸出事業を開始。リサイクル部品の流通に向けた連携先はマレーシア、ドバイ、ロシアを通じて中近東、アフリ

カ、中南米に広がりを見せる。

◇リサイクル商品の開発に挑戦

また、シートベルトやエアバッグをリサイクルしたバッグ等の開発商品に取り組み、会員販売会社の各拠店において展示販売を展開。

設立10周年記念で新たなリサイクルバッグを商品化したところ大きな反響を呼び、山形県リサイクル認定製品としての選定、ふるさと納税返礼品への登録等により今日の普及・拡大に繋がっている。

また同センターでは使用済み自動車由来の素材や部品の再資源化とそれらを活用したリサイクル技術を広く内外に発信するため、前述のシートベルトとエアバッグの再資源化によるリサイクルバッグの商品開発・製品化のみならず、2012年（平成24年）以来 産学連携事業として様々な取り組みを行っている。

山形大学の複数の教授陣と各研究室の学生たちとのミキシング・グループを発足し、農業支援のための各種装置・設備の研究開発と実証試験、自動車に用いられているバンパー及び内装樹脂製部品の再資源化と各種製品の試験研究、自動車触媒及びコンピューター基板等精密部品からの希少金属回収の実証実験等に取り組んでおり、県関当局・関連施設等の行政機関の各種制度や設備機能を活用してそれぞれの研究開発事業の充実と進捗に努めている。

10月29日熊本ホテルキャッスルで開催を予定 アジアの自動車関係者が一堂に集って交流



▲インドで開かれた前回第11回目の本会議の様子



▲各国の参加者はティータイムに情報交換を繰り返した

▲今秋の日本会議は九州熊本で開催の予定

第12回アジア自動車環境フォーラム(AAEF)が特定非営利活動法人全日本自動車リサイクル事業連合の主催で、今年10月29日から同31日にかけて熊本市内の熊本ホテルキャッスルでテーマを「自動車リサイクルにおけるSDGsの実現に向けて」と題して開催される。フォーラムは初日29日に工場視察とウェルカムパーティーが予定され、翌日は終日本会議で夜に懇親会が開かれる。最終日は希望者対

象でオプション企画が持たれる。AAEFは、日本、中国、韓国などアジア先進国や新興国両国から、自動車関係者が共に集う会議で、自動車リサイクルや地球環境問題を主なテーマに意見交換を行い、実践可能な解決方法を模索する場として、2008年に韓国にて初開催。昨年第11回(2018年)はインド・ニューデリーにて行い、日本での開催は第2回(2009年)仙台、第8回(2015年)秋田、4年ぶり3回目となる。

今回も各国の自動車リサイクラー、自動車メーカー、自動車産業関係者、行政機関、学術関係、各方面からの参加を見込み、様々な意見交換や交流を図るよう企画している。7月下旬より案内し、8月末まで申込みを受理する。《お問合せ先》NPO法人全日本自動車リサイクル事業連合 事務局 TEL:03(3548)8330

2030年度燃費基準 国交省と経産省が 共同で示す 燃費競争激化へ

6月3日、経済産業省と国土交通省が共同で設置した乗用車の燃費基準に関する審議会において、2030年度の新燃費基準を示した。

乗用車の平均燃費はWLTCモードで、2016年度に比べ約3割向上となる平均25.4km/Lという。

これは1.8Lハイブリッド車のカローラスポーツハイブリッドのWLTC燃費、25.6km/Lに非常に近い数値。ということは現時点では少なくともハイブリッドでなければ、クリアできないことになる。

ちなみに燃費基準はメーカー個別の車種ではなく、出荷した台数の平均で達成する必要がある。

新燃費基準が達成された場合、目標年度(2030年度)における燃費改善率は、2016年度実績値と比べて32.4%、現行燃費基準(2020年度燃費基準)の水準(推定値)と比べて44.3%となる。

<2016年度実績値に対する燃費改善率>

2016年度実績値 ^{※1}	2030年度燃費基準推定値 ^{※2}	燃費改善率
19.2(km/L)	25.4(km/L)	32.4%

<現行燃費基準の水準に対する燃費改善率>

2020年度燃費基準推定値 ^{※1,2}	2030年度燃費基準推定値 ^{※2}	燃費改善率
17.6(km/L)	25.4(km/L)	44.3%

※1 JC08モードによる燃費値をWLTCモードによる燃費値に換算。

※2 2020年度及び2030年度燃費基準推定値は、2018年度の乗用車の車両重量別出荷構成を前提に算出。

ある。もし達成できない場合は、100万円以下の罰金が科せられることもある。

新燃費基準が提示されたことで、終わりのない各社間の燃費競争がますます激しさを増す見通しだ。

(株)JARAがHVセミナー 埼玉の研修所で

(株)JARAでは7月9日、10日の二日間、埼玉県さいたま市岩槻区上野のあいおいニッセイ同和自動車研修所で「ハイブリッドセミナー-低圧電気取り扱い特別講座」を開催した。

新世代ベージュ
COROLLA
SPORT

気持ちいいほど、新しい。



▲新登場のカローラスポーツの燃費が一つの標準に

市場では先行して展開されている軽自動車の低燃費競争でリッター当たり30キロが常態化したことで総市場でのガソリン消費量が減退し、スタンド経営を圧迫する機運まで醸し出している。低燃費競争の影響は小さくない。

国際オートアフターマーケット 出展申し込み受付スタート

来年3月11日から予定されている第18回国際オートアフターマーケットEXPO2020の出展申し込みが開始された。◇早期申し込み割引締め切りは10月31日◇最終申し込み締め切りは12月31日



【新連載インタビューシリーズ】

激動のリサイクル部品流通時代に羽ばたく二代目トップに聞くシリーズ 第27回



新工場「ビッグプレイス」の建設で体制を刷新 輸出の在り方を見直して再資源化の純度を上げよう

◀「グループや業界の垣根を越えていかなければなりません」という甲斐一徳社長

大分県の甲斐 一徳 氏 (43歳)

九州大分の大手リサイクル部品事業者(株)ビッグウェーブカワサキの代表者が5月1日付で交代した。創業者はグループの中でも強気の拡大姿勢を保ってきた川崎徳則氏。良く通る声の特徴で際立つ存在だった。その後を受けて立ったのが43歳の甲斐一徳氏だ。甲斐氏は実は川崎会長の実子で長男。気性も商風もそっくりという積極派だ。父の陰で目立たなかったがこれからは代表者として実務に就く。同社のこれからの課題について新社長に聞くことにした。

まず、はじめに甲斐社長ご自身の御経歴をご説明ください。

甲斐 工業高校を出て5年ほど水質検査の会社に務めました。世間の体験をした後に父の会社に戻ってリサイクルの仕事の手伝いを始めました。父は新車ディーラーの整備士から身を起こして、自動車解体の世界に足を踏み入れたのですが、私の記憶ではいつも大声を張り上げて社員を激励しながら、どんどん事業を展開していった姿が目には焼き付いています。要するにやり手の父の下で鍛えられたという思いが強いです。クルマの解体、部品の出荷、フロント業務。そして外回りの営業活動とほぼ全業務を教えてもらって今に至っています。ビッグウェーブ本部での研修やその他の会合にも積極的に参加させてもらいました。そのお陰で奥野自動車商会の奥野松方社長やエコーの石井浩道社長、山形オートリサイクルセンターの伊藤雄一郎社長など多くの業界の要人とも親しくしていただくチャンスを得て、今思えばほんとうに恵まれた道を歩んで来たと感謝しています。

現状のビッグウェーブカワサキの経営状況をお話してください。

甲斐 当社は1979年の創業で今年40周年を迎えます。これまで会社が歩んだ歴史を振り返りますと一口に言いまして、それこそ新たな価値を取り入れる柔軟な姿勢と変わりゆく時代への対応力を学んだと思いますし、その結果が今の当社の形であると考えています。そこで今期から当社の中期スローガンは「クルマ社会のあらゆる価値の創造」というもので、国内事業、資源リサイクル、海外輸出事業

の三本柱の深化をバランスよく進めて行こうとしています。先代が築いた会社の基礎の上に改めて自動車リサイクルの原則に則って業務を進展しつつあります。

今般、ビッグウェーブカワサキのご代表に就任されました。今後のご自身の基本的な経営方針をお聞かせください。

甲斐 先代が作り上げた基礎のうえにテーマを設定し、仕組みとして社業を展開していく姿勢を導入していこうと考えています。とくに国内事業では①高度化の対応と人材の育成②商品やサービスの多様化と一貫した顧客サービスの提供③顧客との接点を重視した関係性の強化の三点に力を集中しようと思っています。さらに現状開業中の中古トラック販売や整備をはじめ、自動車、トラックの新品部品の取り扱いなども今後、強化して事業の領域を拡大したいと考えています。トラック整備などはリサイクル部品を販売する過程でどうしても必要に迫られるサービスですから、今後さらに内容の高度化を検討しています。また、資源リサイクルですが、これまでのような大雑把な輸出に走るのではなく、資源化のレベルをもっと上げて、国内市場に振り向ける努力が要ると思います、方向の転換を図る積りです。資源の国内循環化です。例えばハーネス類の加工もきれいに被覆をはがす設備を導入し、分別を厳しくすることで国内市場向けの純度の高い資源化に着手しようとしています。また、海外事業については、自動車部品の輸出を専業とするだけではなく、基本のリサイクル部品の生産技術を積極的に海外に移植して、発展途上国での自動車リサイクルの質改善に協力したいとも考えています。仕向け地についてもアフリカ市場を、今後視野に入れた対応を検討しています。海外事業は求めてくる市場ニーズに応えるだけではなく、海外市場の潜在的ニーズに目を向け根本的な輸出分野の見直しに取り組みたいと考えています。

具体的にどこに策案はありますか。

甲斐 現在は車輛置場として利用していますが、三年後に一貫した自動車リサイクル工場を新設して、リサイクル部品をはじめ生産体制の刷新を図りたいと考えています。新営業所の名称は「Big place(ビッグプレイス)」として

おり、その新工場で、一貫した自動車リサイクル事業と並行して外国人技術者を養成できるシステムを考えています。自社の社員と海外からの技術者とが一緒になって視線を同じ方向に向かう訓練をそこで実施しようと考えています。そういう環境をつくることで社員からも「なにをこの会社でやりたいと思っているのか」ということも正確に聞き取ることができるようになると思います。これからの事業経営は文字通りの全社一丸になることができなければ何事も達成は難しいでしょう。そういう視点から社員の思いを汲み取ることも力を入れます。この計画は必ず実現したいと今から準備しています。

現状の日本の自動車リサイクル業界についてなにが一番の課題で、打開すべきだとお考えですか。甲斐社長のお考えをお聞かせください。

甲斐 いま、日本の自動車産業界は100年に一度の改革の時を迎えたと言われています。ということは自動車リサイクル業界も同じようなことです。顧みますと、我々の業界も過去に数多くの困難があったものをその当時の先輩方が努力されて乗り越えて来られました。つまり過去にも厳しい問題はたくさんあったわけです。しかし、今後の課題というのは大きく見て「市場の縮小」ということなので、これは過去に体験していない事態だということです。ということから私は改めて業界の先輩方から過去の戦いの内容を深く学ばせていただき、その知恵をもらって次の時代の課題に生かすことが必要だと思っています。市場の縮小に対応するには絶対的に企業としての体力作りが前提になります。会社の仕組みから始まって、グループの組織力の見直しが急務です。そしてそこに新しい価値を見出していくこと、新しい価値の創造が必要です。ここまで来ますともうこれはグループや業界の垣根を超えたさらに大きい問題になって来るでしょう。つまり自動車リサイクル業界が積極的に業界外の異業種と連携して事態の打開を図るくらいの姿勢が必要になってきます。言い方を変えますと「当たり前という枠を超えた発想」で周囲の存在と連携していくことに挑戦すべきではないかと思っています。

ビッグウェーブグループ

中西 祐希 氏

株式会社サービスネット

新車販売の感覚でリパーツ拡販 初参加でキャンペーン入賞の実力



▲ホンダイズムで社業を展開中の同社 ▲中西祐希販売担当

今回のビッグウェーブメンバーは三重県四日市市の㈱サービスネット(辻智司社長)。地元ホンダディーラー・リョウシンホールディングスの資本参加を得て稼働している特殊なリサイクル部品供給会社だ。現在の社員数は31人で、月間入庫台数は250台、部品在庫点数は3000点で高年式車両部品に的を絞って販売を展開している。

◇ホンダで鍛えられた人材を配置

そんな同社の販売を担当しているのが中西祐希氏(34歳)だ。同氏は新車販売のホンダカーズ、ホンダ車のシートメーカー、㈱サービスネットのレッカー業務などを経験して現在のリサイクル部品販売の担当となった。

基本はホンダの販売思想を深く学んで、リサイクル部品の取り扱いに今、取り組んでいる。

「若いころに厳しくホンダの新車販売の精神を叩き込まれたことが今の私のバックボーンになっています」という。それはホンダ流の物売りの精神で、「人と人との繋がりの上に作業効率を高めていくという自身の成長を目指す」という基本動作だ。

彼のいう基本動作は時間をかけて信頼関係を築いた後、さらに①要望を細部にわたって聞き取る②提案する商品は常に複数準備する③価格帯も当然複数提案する④最新のHPやLINEの画像を効率よく活用して情報を顧客の視覚に訴える・といった要素を組み合わせきめ細かくアプローチするというものだ。

◇キャンペーンで入賞の成果上げる

この結果、昨年のビッグウェーブのフロントマンチャレンジキャンペーンでは初参加でさっそく3位入賞を果たし、同時に会社の販売実績も急上昇させるムード作りに成功している。「私は販売現場で顧客と接触する位置にありまして、実際は優秀な社内スタッフが効果的なHPやLINEのシステム作りで応援してくれていますので、協同作業の結果です」というわけだ。

ホンダイズムで培った鋭い感覚で顧客の視覚に正確に訴える新しいビジネスアプローチで質感の高い戦略を実践している。新車販売感覚を生かした次代のリサイクル部品販売を立証中だ。

職場 三重県四日市市日永東3の13の5
TEL059・346・9944

JARA会員

福原 慎也 氏

株式会社久保田オートパーツ

正確な生産指示でバランス確保 自社ブランドの浸透に全力



▲宮崎県では名門のリサイクル業の同社 ▲福原慎也生産担当

今回の㈱JARA会員は宮崎県宮崎市の㈱久保田オートパーツ(久保田泰規社長)に登場願った。創業は1975年で㈱JARAとの契約は2005年にスタート。総社員50人、月間解体台数800台、部品在庫点数20000点の規模。県下最大規模を誇っている。

◇生産に学卒生え抜き社員を配置

その同社の生産部門で活躍中なのが福原慎也氏(31歳)だ。同氏は学卒後即入社の子え抜きで、12年間、生産部門を担当、解体、検品、入庫車分別の各部署を経験してきた。

現在は入庫直後の車両検査を受け持っている。「最初に入庫してきたクルマを見て、その車両からどの程度の部品を調達するかを決める重要な部分を任されています。会社全体の在庫状況をiPadで確認しながら、生産の指示を出していますが、かなり緊張感が伴う仕事です」という。

大きくは輸出に回すか、国内販売に回すかを決め、さらに細かく調達する部品を確定していく作業だが、実際は生かす部分、スクラップに回す部分を指定するわけで、責任は重いものがある。「いつも、どこでその線引きするかに迷いがちで、会社に適正な利益をもたらす線引きを維持するのはとても難しい」と真情を吐露する。

◇バランスを取った商品生産で実績

最近では以前なら好調に売れていたバンパーやボンネットなどサイズの大きい部品の動きが鈍いので、その落ち込みを補完するため、ライトなど小サイズ部品の外しも心掛ける。外す視点を一方向に限定せず、臨機応変にあらゆる角度から計算して生産のバランスを取るところまで目が利くようになってきた。

幸い、同社の場合は在庫量が不足は感じられない状況で、車両不足は避けられているので、生産の過程での判断がすべての業績に繋がって来る。福原氏の現場での手応えそのものが、社業に直結している。今、一番心に思うことは「リサイクル部品の商品価値をもっと一般の消費者に理解してもらいたい。久保田ブランドの部品イメージを浸透させたい」ということ。見えないところで頑張るキーマンの声だ。

職場 宮崎県宮崎市新江字板川4231
TEL0985・62・3939

JARAグループ

大竹 敦 係長

株式会社エスピー商会

新品部品商のセンス生かす販売 商談は常に速攻を意識する戦略



▲福島県では屈指の自動車部品用品商社の同社 ▲大竹敦販売係長

今回登場していただいたのは福島県の名門整備用品商社の㈱エスピー商会(佐藤克敏社長)だ。同社は新品の自動車整備機器用品を中心にその中でリサイクル部品の販売も手掛ける。

創業は昭和43年、リサイクルセンターを立ち上げたのが平成15年で、総社員は120人、うちリサイクル部門は7人の体制。

◇速攻タイプの人材をフロントに

そんな同社のリサイクル部品の現場を担当しているのが大竹敦係長(44歳)だ。大竹氏は平成19年の入社で、すでに12年のキャリアがある。

現在、同社では以前展開してきた解体部門は休止させ、リサイクル部品の販売に特化して効率を追求している。現在の部品在庫量は約4000点で、総合自動車部品商社の立場を築いている。

「わたしのビジネススタイルは、とにかく【ご返事は速く】を目指しています。ご注文を受けたら一刻も早く整備現場に商品をお届けすることを心がけています」という。

この大竹係長の一刻も速くというのは建前で言っているのではなく、自らがレース仕様の車の整備に関わり、年に一度は必ず地方レースに出場するという背景から来ている。

◇クルマ整備の真情を知る商品の手配

「ほんとうに車が好きな向きは一旦自分の車を整備し始めるともかく早く仕上がった状態を確認したいという欲求が強いのです。だから整備現場のメカニックさんたちの思いも、とにかく早くほしいと感じておられるのがよくわかるからです」と説明してくれた。

大竹氏は同社に来るまでに建築会社で現場監督を13年間勤めていた。その時、一般の建機からリフトや各種の運搬車両の保守管理を経験、これに加えて、自らも自前のレーサーを駆ってレースに出るほどだった。

その経験が、現在のエスピー商会のリサイクル部品販売に直結しており、同社の即納体制に繋がっている。実は大竹さんの最も得意な商談はマニアが手掛けた特別装備の車両の部品の調達だということからすごい。

職場 福島県郡山市田村町金屋字孫右エ門平76
TEL024・928・5280

