



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2019.8
Vol.194

JARAグループの2019年度全国合同実務者例会

钣金塗装に的をしぼりリビルト交えて討議 ATRSとSPLのシステム学習の時間も持つ



▲参加した実務者一同がグループ執行部とともに記念撮影。気持ちは一致団結の想いに溢れた



▲曼荼羅シートを作成して小グループに分かれてディスカッションに入った



▲基調講演した伊倉大介講師

JARAグループ(土門志吉会長)は2019年度の全国合同実務者例会を7月26日と27日の両日、都内のホテルで開催、実務者教育の成果を上げた。この全国規模の実務者例会は久方ぶりで開かれたもので、例会の流れを一新し、確実な教育効果を意識した手法で行われ、二日間での絞った訓練が展開された。JARAグループ執行部では今回の成果を踏まえ、次回以降の例会運営に自信を深めている。

合同実務者例会は二日間にわたって行われ、初日は基調講演として日本自動車車体整備協同組合連合会青年部会副部会長の伊倉大介氏が「自動車部品リサイクル業界において未来のためにできること」と題した講演を行った。

◇リサイクル部品の果たす役割強調

伊倉講師は講演で「钣金塗装業と部品」と「钣金塗装業のイケてる経営」の二大テーマについて実例をあげて解説。钣金塗装業におけるリサイクル部品が果たす役割の重要性を強調した。

とくに钣金塗装業の典型として下請け工場型の経営について限られた売り上げで経営を成り立たせている状態をクローズアップし、顧客が実際に満足するサービスを提供している実態を詳細に解説した。

一旦休憩をはさんで一般社団法人自動車再生資源化協力機構の「エアバッグ類・フロン類適正処理における最近の課題」についての報告の時間を持った。

その後、こういう顧客側(钣金塗装業界)の実態を踏まえたうえで自動車リサイクル業界側の課題を参加者全員で「曼荼羅シート」方式で集団討議に入り、シート作成と実際のディスカッションを展開し、問題意識の絞り込みを行った。

またこのディスカッションにはJARAグループと取引関係にあるリビルトメーカーも参加し、実情に即した課題を討議した。

この曼荼羅シート方式はすでにグループでは学習済みで、今回は具体的な钣金塗装業との関わりに的を絞った課題をこれに当てはめて討議に入ったことになる。

◇ATRS とのSPLの勉強会を展開

二日目はシステム勉強会と題して現在グループ内で利用中のATRSシステム、SPLシステムの両ソフトについて相互連携や利用の方法、あるいは各システムの機能紹介など、これまで不鮮明だった部分について詳しい情報交換を行った。

今回のシステム勉強会では両システム利用の詳細について具体的にそれぞれの特徴や最近の改善点などを互いに学びあった点が注目

された。

午後からは改めてグループディスカッションの時間が持たれ、総括が行われて閉会式に移り、二日間の予定を終えた。

解説

今回の合同実務者例会の特徴は二日間にわたって討議内容をほぼ顧客対応とシステム学習に絞り、終始、具体的で実務に直結する課題に集中して展開されたことが光っていた。

短時間で成果を上げるには初めから討議内容を絞り込むことが効果的で、そのためにすでに学習済みの曼荼羅シート方式を活用した討議で、意識の向上を図ったことが成果に繋がった。

また、今回の例会については執行部内での事前の準備について、できる限り広範に意見を集約するため次世代部(高橋建作部長)を中心に据えて準備作業を行い、そこに教育部や広報部が協力する理想に近いグループ運営が果たされた点も注目された。とくに運営の中核となった教育部では「時間ばかりが経って何を話し合ったのかわからないといった失敗に終わらないように常に例会の流れに気を配って前回は上回る教育効果が上がった」(渡邊寛樹教育部長)と評価している。

今月から全国6会場で地区会開き情報交流 ATRSの新機能やサービスについて説明



▲昨年度に開催された地区会の模様

(株)JARA(北島宗尚社長)ではこのほど、8月より全国6会場で地区会を開催する。

同会は、毎年会員向けにATRSシステムの新機能やサービスについての説明会を行い、各社の取り組み等の情報交換を通じた会員交流と連携を目的としている。

4回目の開催となる今年は、システム勉強会に加え、オリジナル商品の「JARAあんしん保証」「JARA総合保証」や運用規定改定についての制度概要説明と会員企業の工場見学

を実施。また、提携リビルト・GPメーカーも出席し自社製品のPRの時間を設け、JARA全体のリビルト部品拡販にも繋げていく。

各会場の開催日は次の通り

埼玉会場	8月2日
仙台会場	8月3日
岡山会場	8月23日
熊本会場	8月24日
名古屋会場	8月28日
札幌会場	9月7日

米半導体メーカーNVIDIAがレベル2+を発表し 2020年には量産化に踏み切る予定で自動運転本番



▲BMWもレベル2を発表している

自動車ジャーナリスト鈴木健一氏の分析によると、自動運転の進化は、現在のところレベル3の手前で足踏みをしている状態だという。レベル3とは「運転自動化システムが、すべての運転タスクを実行する。実行中であれば、ドライバーは何もしなくてよい。ただし、作動継続が難しくなったときは、ドライバーが交代する」というもので、システムが運転を担当しているときは、ドライバーは何もしなくてよい。監視もしなくてよいのだ。ところが、このシステムが運転しているときの交通事故に対する責任の所在がはっきりしていない。またジュネーブ条約などで「クルマには運転者が必要」とあるため、ドライバーが監視しないシステム単独での運転は、まだ認められていない。さらに、問題が発生したときのドライバーへの運転タスクのスムーズな移管も難しい。そうした法制度と技術の二つのハードルが、レベル3の実現化を阻んでいるのが現状である。

米半導体メーカーがレベル3未満発表

そんな状況下で、アメリカの半導体メーカーであるNVIDIAが驚きの提案を発表し

た。なんと自動運転レベル2+(プラス)という概念を発表したのだ。レベル2以上で、3未満というべきものだ。

発表は、2019年1月初旬にラスベガスで開催された「CES2019」で行なわれた。ここでNVIDIAは世界で初めて商用利用可能な、レベル2+(プラス)の自動運転システムである「NVIDIA DRIVE AutoPilot」を披露。しかも、大手サプライヤーであるコンチネンタルとZFがこれを採用。2020年に量産化するという。

このNVIDIAの技術は、車内外を検知監視するためにAI技術がふんだんに使われているのが特徴だ。これにより、他のクルマの位置の把握や車線区分線の読み取り、歩行者と自転車の検知、異なったタイプの信号とその色の識別、交通標識の認識および複雑なシーンの

把握が可能となる。

さらに基本的なACC機能(アダプティブクルーズコントロール)や自動ブレーキだけでなく、分離や合流する車線での走行や車線変更なども、よりスムーズに対応することができるという。さらに室内向けには、ドライバーのモニタリングと警告、よりスマートな案内がAIを使って行なわれるとのこと。

つまり、基本的な部分はクルマの前後方向(アクセル/ブレーキ)と横方向(ステアリング)の2つをシステムが操作するレベル2なのだが、その精度を飛躍的に高めたものとなる。

ちなみに、そうした技術を搭載した車両は4月の上海モーターショーにおいて、ZFから「ZFコパイロット」システムとして発表されている。こちらの発表では量産車への採用は2021年からだという。

新商品紹介

マテックが作業台を 新開発し販売開始

北海道の総合リサイクル企業である(株)マテックELV解体工場(杉山博康社長)ではドア、ボンネット、フェンダーパネル、バックドアパネルなど大型部品用の、作業台が90度回転し、検品作業や商品の写真撮影が簡単に行える「スケール付きらくらく検品台」を発売した。同商品は同社の工程管理上実際に作業に従事した実績の結果、商品化されたもので注目が集まっている。問い合わせはTEL0120-148-530まで。

5<5<5<
検品台
RAKURAKU-KENPINDAI

**自動車部品の検品作業が
グーンと効率アップ!!**

- ドア ●ボンネット
- フェンダーパネル
- バックドアパネルなど

大型部品の検品作業に最適!

作業台が
90度回転!

作業台を90度回転させると、検品作業が簡単に行えます。

1,600×1,200mmの
ワイドスペースの作業台!

大型部品の検品作業に最適!

検品台にスケール付き!

検品作業が簡単に行えます。

写真撮影も簡単!

写真撮影も簡単に行えます。

スケール付きで
移動もらくらく!

WiFiで検品台の
稼働状況を確認!

MATEC
TEL: 0120-148-530



あなたの倉庫はわたしの倉庫を具体化 顧客の立場を理解して繋がりを強めよう

◀「その時が来れば必ず突破口は見つかります」という大久保弘子氏

宮城県の大久保 弘子 氏(60歳)

今回の二代目代表者は(株)三森コーポレーションの大久保弘子社長(60歳)に登場いただいた。JARAグループのトップのなかで女性代表は珍しく、しかも名門企業である。旧NGPグループの創成期に活躍した守屋隆之氏の後を受けて、今、脈々とその流れを絶やすことなく引き継いだ。女性特有のきめ細やかさに大胆さも兼ね備えて、しっかりと業界のポイントを見つめている。永年、故守屋氏の傍でリサイクルビジネスに携わった思い出もこの際聞いてみた。

まずご代表大久保様の経歴について簡単にお話ください。どのように守屋氏と知り合われたのですか。

大久保 ここへの入社は平成5年12月です。自動車のこともリサイクルのこともなにも分からなかったのですが、リクルート誌の経理事務三時間のパートタイマー募集をみて面接の練習のつもりで応募したのが、あっさりと採用されたのをいまでも忘れることができない思い出です。(笑い)同11年に監査役、二年後取締役、四年後常務取締役と引き立てていただき、同28年9月に代表として立たせていただいたという経緯です。故人は当初、代表はご家族に、とお考えのようでしたが、ご家族のほうから実務は無理だと引き下がられたので結局お話がわたしに来たというのがほんとうのところ。現在の三森コーポレーションの経営状況についてご説明ください。

大久保 わたしが代表に就任して二年半経ちましたがおかげさまで過去10年間、部品売上に関しましては連続して過去実績を下回ることなく、少しずつですが上乗せで来ております。お取引先とJARAグループのご支援ご鞭撻のお陰と感謝しております。現在、当社は販売に特化した業態で解体処理はしておりません。グループの最大の強みである「あなたの倉庫はわたしの倉庫」の理念を100%活用させていただいております。守屋が会社の基礎はしっかり作り上げてから後を引き継ぎましたので、わたしの役割は従業員の生活を守るためちゃんと給料を払えるのか、労働環境を適切に管理することができるのかにかかっています。油断することなくそれらに取り組んでいるところです。もうすぐ代表就任三年目に入りますので、改めて社員教育に力を入れます。とくに中間管理職の意識強化を図ろうと思い、月一回のペースで研修を一部開始しております。社員

の成長なくして会社の成長はありません。

所属されていますJARAグループの今後の進むべき方向について大久保様のご意見をお聞かせください。

大久保 大変難しいご質問でご返事になっているかどうかわかりませんが、私が思いますに私が当社を引き継いだことがある意味でグループの世代交代のきっかけになったような気がしています。ここ数年でJARAグループのほとんどの会社が世代交代を果たしています。ほぼ全社の代表者が若返っているようです。こういう一斉に交代という現象も珍しいのですが、代表者の交代というものは実は創業者が健在なうちに実施すべきもので二代目経営者には代表者としての実務演習の期間がどうしても必要なのです。そしてお互いに切磋琢磨する適切な環境が必要です。今のJARAグループはそういう二代目の実務訓練の格好の空間になっていて非常に好ましい状態ではないでしょうか。これからの指導者は今後新しくこの業界に入ってくる新人たちの思いを正確に汲み取る度量が要ります。社内外においても物事を俯瞰的に捉え、JARAグループの商品ブランドを守り、将来の業界のリーダーを目指して、若い代表者たちは全力で努力してほしいと思います。世代交代してもグループの基本は三大信条です。

ご代表の自動車部品流通についてのお考え方を教えてください。

大久保 将来の電気自動車時代を想定しますと私たちの活動範囲はやはり徐々に狭くなっていくのではないかと懸念はしています。自動車に関する部品点数が減るというのであればそういう消極的な見方も出てきます。但し、自動車が存在する以上はこの部品供給という業務も消えてなくなることはありません。大きい意味で総体のサイズは変化するかも知れませんが、消えてなくなることがないとするなら、その空間の真ん中にまだまだ生き残れる世界があるわけで、私たちはその部分で前進できる集団に変身していけばいいのではないのでしょうか。そのために識見を拡大し、実務経験を積んで、いつも自動車リサイクル業界の先頭に立っているという自負心を持ち続けなければいけません。

具体的にどうすればいいのでしょうか。

大久保 今、できることは新規顧客の開拓と現状のお客様、顧客の立場を理解してしっかり繋がりを固めることです。長い間お取引いただい

たお客様との関係を崩さず、さらに強固な関係にしておくことで次の場面になったとき、事態を展開させることができます。いままで手が出せなかった業態に突き進もうと決断する時が来るでしょうから、その時にながそこに必要かということですが、それがいままでのお取引先だということ。もっと簡単に申し上げると次の時代に入ったとき、お客様が求めておられる次の要望にお応えできるかどうかだと思います。

亡くなられました守屋様とはご入社以来、永いお付き合いがあったと伺っています。大久保様からご覧になったかつての守屋様の思い出をお聞かせください。

大久保 故人の最大の特質は「自分はいつも二番手に甘んじて常にその場のトップを陰で支えたこと」だと思っています。また「守屋さんに頼めば不可能が可能になる」と多く方が感謝しておりました。陰に回って他人のために尽くそうという静かなカリスマ性を私はいつもそばに感じていました。ある時、故人の親しいお友達が「休日はどう過ごされていますか」と聞くと「どうしたら周囲の人たちを喜ばせることができるかを思案しています」と答えてお友達をびっくりさせたそうです。出張で不在がちでしたが、いつも従業員のことを大切にされ、社員研修では一流の講師の指導を受けさせていただいたり、時には自らフルーツポンチやかき氷を作ってくださったり、お酒も飲ませ上手でした。ほんとうに楽しい思い出です。故人のそばで見させていただいた世界は、私の人生のかけがえのない宝物です。

そういえば現在脚光を浴び始めたNPO・JARAの設立も守屋さんの功績でしたね。

大久保 NPO設立がきっかけでフィジー島の海洋汚染の状況を調査に出かけたことから同国との民間外交がスタートし、故人はフィジー国の名誉総領事に任命されました。この関係はその後も(株)BBF社長夫人の河村真実様や(株)北翔の清水誓幸様に受け継がれていまして極めて特異な業績だったと思います。NPO・JARAはこれからが活躍の時代に入ると喜んでおります。

最後にまとめの一言をお願いします。

大久保 先ほども申し上げた新しい事態への対応というのは必ず実現可能だということは改めて申し上げたいです。人は変化できる存在で、企業も同じでその時が来れば必ず突破口は見つかります。私も頑張っただけで後進の育成に努める覚悟です。よろしく申し上げます。

ビッグウェーブグループ

平垣 勇太 氏

有限会社松江第一部品

**地元を高品質部品を提供
信頼築く営業を目指す**



▲地元優先を打ち出す同社

▲平垣勇太フロント担当

今回のビッグウェーブ会員は島根県松江市の(有)松江第一部品(上野誠喜社長)。設立は平成4年で、現在の規模は総社員13人、月間入庫台数350台、部品在庫量は2500点。自動車解体以外に建機、非鉄金属、容器、プラスチック、古着など広範な範囲で資源回収に動いている。

◇守られた環境で着実なフロント活動

そんな同社のフロントで頑張るのが平垣勇太氏(29歳)だ。同氏は入社4年目で、松江第一部品に来るまでは一般民家の解体を手掛けてきたという特殊な背景を持っている。

入社当初は「自動車のリサイクル部品の人気が高く、相当の流通があることがはじめてわかってびっくりした」という。本人の想いでは最近、ようやくフロントの業務に慣れ、いよいよこれからが本番という雰囲気だ。

同社の場合、総入庫量のうち約50台が部品取りに回り、解体はじっくり丁寧に行われる。そのため品質は高い。同時に取引先はお馴染みさまが多く、商談は穏便に進められ、土地柄、緊迫感はない。恵まれた市場環境にある。

「最近是一般のカーユーザーも来店されるようになりました。自分でクルマを修理したいとおっしゃる向きも現れ、こういったお客も増やしたいと思っています」としている。

地元で同社はすでに老舗の部に入り、結構知名度も上がってきており、工場設備も充実していることから、部品増産の余力は持っている。ビッグウェーブグループ本部としても応援のレベルを上げたいメンバーだ。

◇グループ本部と連携目指す

「入社当初、グループの実務者研修でシステムについて講習を受け、非常に助かった思い出があります。今後も本部と連携しフロントのレベルアップを図りたい」ともいう。

クレームゼロで丁寧な接客を徹底させ、顧客の信頼度を確実に上げることを目下の目標にする平垣氏。現状の顧客対応の見直しを図る時が来た。余暇はもっぱらスポーツ観戦で時間を過ごす。とくにサッカーは大好きで応援に熱が入る。新しい時代の自動車リサイクル部品販売を意識するキーマンの一人だ。

島根県松江市宍道町上乗待2040
TEL0852・66・3977

JARAグループ

小林 史幸 氏

株式会社マテック

**廃棄鉄再生の大手総合型企業
リサイクルに関するノウハウ完備**



▲総勢600人数える巨大な同社

▲小林史幸生産担当

関連する9社の総社員583人を擁する(株)マテック(杉山博康社長)は北海道帯広市に本社を構える廃棄鉄処理の大手だ。その(株)マテックが昨年8月、JARAグループの仲間に入った。現在、月間入庫台数は1000台で部品在庫量は33000点を維持している。

◇国内有数の総合リサイクル事業を展開

そういう同社の国内部品生産の現場を取り切っているのが小林史幸氏(38歳)だ。

同氏は新品タイヤメーカーやレッカー会社に勤務した後、25歳で(株)マテックに入社し、現在まで同社の部品生産に携わってきた。

商品管理、物流対策、美化作業、外部からの受注作業、さらには大量出荷に絡む価格交渉など国内部品の工程管理についてはほぼすべてを経験してきた。

ところで同社は資源再生の全工程を大掛かりに運営する巨大企業。国内部品販売を輸出、素材、大型商用車部品の各部門がぐるりと取り回している。各部門がそれぞれの立場で入庫車両を多角的に分析し、再資源化で最も効率の良い工程をそれぞれが互いに情報交換する社内ネットワークが出来上がっている。

「一旦、解体に回した車両でも部品取りに方向転換したり、部品取りと決めた後、解体して資源化したほうが有利と判断したり、全社的に臨機応変に対応する社風が完成しています」と小林氏はいう。要するに自動車解体の流れを大きい視野で捉え、それぞれの専門家が鋭く利益管理を行い、時節に応じた生産管理を展開している。

◇資源の海外流出防止を視野に新戦略

「中核となる部品生産と並行してバンパーなどの樹脂リサイクルやモーターセンサー等の非鉄金属レア資源の海外流出防止の観点から再資源化処理に取り組んでいます」というわけだ。

こういった理想に近い同社の解体工程については積極的に業界関係者に情報公開しており、今回も同社はJARAグループの実務者訓練の例会に出席しており、JARAグループが持つ特徴に合わせて、将来の業界ニーズに応じた作業情報の提供には意欲みせている。小林氏はその窓口の役割を果たしている。

北海道石狩市新港南1の22の61
TEL0133・60・4828

JARAグループ

妹尾 愛子 支店長

株式会社ユーパーツ

**首都圏守る模範の拠点戦略
常に新しい手法を率先展開**



▲日本のリサイクル業のトップ行く同社

▲妹尾愛子東京支店長

部品販売の多拠点戦略で注目される(株)ユーパーツ(清水道悦社長)だが、同社は2017年11月に練馬、八王子、足立の三拠点を東京支店に一本化して首都圏での営業を再強化する姿勢を打ち出した。

◇経理出身の女性の拠点責任者

今回、登場願ったキーマンは同東京支店の責任者を務める妹尾愛子支店長(45歳)である。女史は学卒後21歳時に入社し最初の担当部署が経理だった。その後、各部署を務めて、最終的には練馬営業所長になり、今回、三拠点統合の東京支店長に抜擢された。

妹尾氏は(株)ユーパーツの電話対応指導の最高指導者の立場も兼任中で、現場のフロントマンの顧客対応教育に全力を挙げている。「お客様の立場を考えた接客という表現はよく聞きますが、現在当社が考えている接客とはさらに一歩踏み込んだほんとうの信頼を得る接客です。そこにたどり着く電話対応訓練をどう実現するか苦闘しています」という。

現場のフロントマンを効果的に訓練するには自らが模範を示す必要がある。妹尾支店長は積極的に社員とともに得意先を訪問しつつ、商談をまとめ、同時に社内(東京支店内)での顧客接遇も管理する。

◇エアポケット埋める次の作戦準備

同社では新車ディーラー、大手整備工場及び钣金塗装工場に的を絞って営業を展開中だが、この機会を逃さず、まだ取引のない関係筋や手つかずになっている首都圏のエアポケット市場を埋めるべく、次の段階に進む準備に入っている。「社員からは受注、売り上げを獲得するための提案が日々あり、いろいろなことにチャレンジさせています。社員の資質を上げていきたいと思っています」という。

(株)ユーパーツはリサイクル部品の販売について早くから売りの体制作りを進めてきており、販売専門拠点を首都圏に展開してそのノウハウを蓄積してきた。ある意味、その集大成が今回の東京支店の開設である。妹尾支店長の今後の動きが新しい同社のスタートと言えそうだ。連日の激務に対して、「ヨガで体調を整えています」と余裕も見せている。

東京都新宿区西早稲田2の21の16
TEL03・6380・3401

