



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2020.2
Vol.200

2020年度自動車リサイクル部品団体賀詞交歓会

行政側から業界の日常活動に感謝の意向 来年の賀詞交歓会は協議会・機構の合同開催



▲会場となった都内のホテルインターコンチネンタル東京ベイ

▲冒頭あいさつに立った
栗原実行委員長▲挨拶のあいさつに立った
経済産省藤岡室長▲次に立った
国土交通省田路指導官▲最後に立った
環境省佐川室長補佐▲乾杯の音頭を執った
酒井代表理事▲中締めあいさつの
服部社長

日本自動車リサイクル部品協議会とBESTリサイクラーズアライアンスの両者は日本自動車リサイクル機構の会員を中心に関係者多数を招き、1月22日、都内のホテルインターコンチネンタル東京ベイで令和2年度の新年賀詞交歓会を開催した。部品協議会としては日本自動車リサイクル機構との今後の協力関係をさらに強める方向を改めて表明、出席したリサイクル事業者に協力を呼び掛けた。当日は経済産業省、国土交通省、環境省の行政関係者が祝辞を述べ、業界友好ムードを大いに盛り上げた。

交歓会の冒頭、あいさつに立った日本自動車リサイクル部品協議会の栗原裕之実行委員長は「この2年余りの間、機構さんとの合併の話を進めてきましたが、合併は現状では難しいという意見が浮上りました。しかし市場の見通しも厳しいものがあり、両団体はもっと協力しあって行こうという方向には変わりません。協議会自体がまず機構さんの会員になることも機構さんの了解を得るところにきました」と語り、今年の業界運営に期待する意向を示した。

◆リパーツ市場の拡大を行政が認識

続いて来賓のトップとして立った経済産業省製造産業局自動車課の藤岡伸喜自動車リサイクル室長は「リパーツの国内市場も1千億円規模に成長されたと聞いています。私事で申し

訳ないが、私の私用車の修理でディーラーに伺ったところ新品と並べてリビルト部品の説明を丁寧にされ、貴業界の日ごろのご尽力が目に見え、浮かびました。昨年の廃棄車両台数は338万台で前年比2.4%アップと順調です。ASRの対中輸出規制や昨年の19号台風被害など市況の乱高下もありましたが、今年1月1日でリサイクル法施行15周年となりました。プラスチックごみ対策に加えてCASE時代のEVバッテリー処理問題も浮上ってきています。経済産業省として貴業界との情報交流さらに強めていく所存です」とあいさつ、自動車リサイクル行政の今年の基本姿勢を表明した。

さらに続いて立った国土交通省自動車局整備課の田路龍吾整備事業指導官も「昨年の交通事故死者数は3,215人と3年連続で最小を記録しましたが、内容は高齢者や幼児の事故や死亡が逆に増える状況です。そして自動ブレーキやペダル踏み間違い防止装置の整備に備えた特定整備制度の施行、あるいはそういう高度整備のための人材確保など乗り越えなければならない壁が山積しています。貴業界のご支援ご協力を切にお願いします」と現状を述べ、近年の緊迫した自動車整備行政を明らかにした。

◆環境に貢献する業界に謝意

最後に環境省資源循環局総務課の佐川龍郎リサイクル推進室室長補佐のあいさつがあ

り「今後のリサイクルの高度化のなかで貴業界の御意見をさらに承って対応しなければと思います。昨年の災害対応では被災車両の処理で大変お世話になりました」と述べ、業界の協力を謝意を表した。

その後、祝電の披露があり熊本大学外川健一教授のメッセージが紹介された。

続いて乾杯の音頭を日本自動車リサイクル機構の酒井康雄代表理事が執り「今年は2020オリンピックの年で国民の気持ちは盛り上がると思います。ともかくここに参加された各位のご健康、ご多幸を祈念して乾杯しましょう」とあいさつし懇談の時間に移った。

後半、中締めとなり、主催者を代表してBESTリサイクラーズアライアンスの㈱ビッグウェーブ服部厚司社長が立ち、「さきほど栗原裕之実行委員長と酒井康雄代表理事のお話合いで来年の賀詞交歓会は是非とも両団体合同で開催しようということが決まりました。おめでとうございます」と参会者に報告、会場を盛り上げた。

今年の業界賀詞交歓会は参加者全員の思いがほぼ同じ危機感に満たされていることから、お互いの情報交流にも密度の濃いものが感じら有意義な会合となった。

(株) JARAが第9回リビルトGP部品懇話会 今後の業界貢献のあり方を長期的に提案



▲リビルト部品メーカーと株JARAスタッフの情報交換と親睦のための懇話会が開かれた

(株)JARA(北島宗尚社長)は1月29日、同社東京本社で「第9回リビルトGP部品提供会社懇話会」を開催した。この会はJARA会員のリサイクル部品流通事業者と取引のあるリビルト部品メーカーと優良部品販売会社各社と(株)JARAスタッフとの交流会で、今回で9回目。

当日は前半、2019年度の取引実績及び取り組み経過発表、後半、意見交換及び質疑応答のそれぞれの時間を持った。

とくに後半の意見交換では主催者の(株)JARAからは「これまでの取り組みではキャンペーンと言うと『価格』に焦点を置きがちだが、そうではなく、(株)JARA&提携RP・GPメーカー

での取組、活動をしていくのはどうか。提携RP・GPメーカーからもそのような方向でことを進めて欲しい」と提案が為された。

また、昨今の世界規模の持続可能な開発目標(SDGs)設定の動きにも注目し、我々の業界として貢献できる部分に向けた動きも検討することも決定。具体的には今後、(株)JARAが各方面の状況を調べ、各メーカーと調整して対策を立てる方向が確認された。

またこれと同時に(株)JARAではリビルト部品に関する専門知識の集積にさらに力を入れるJARA会員に対しての勉強会開催も報告された。

3月11日に2020年度のJARAグループ総会 都内台東区の浅草ビューホテルで開催

(株)JARA(北島宗尚社長)とJARAグループ(土門志吉会長)は3月11日、都内台東区西浅草の浅草ビューホテルで2020年度のJARAグループ総会とJARAグループ(株)JARA総会懇親会を開催する。

当日は13時30分から16時30分までJARAグループ総会が、17時30分から20時までJARAグループ(株)JARA総会懇親会が開かれる。総会では代表挨拶、来賓紹介・挨拶、提携企業紹介などが予定されている。

中国自動車工業会が見通し コロナウイルスで10%減少

中国最大の自動車業界団体である中国自動車工業協会(CAAM)は、新型コロナウイルスの影響で上半期の国内自動車販売が10%以上減少する見通しを示した。

CAAMの付炳鋒・常務副会長は、「仮に新型ウイルスの流行が4月までに終息した場合、上半期の自動車販売は10%超、年間では5%前後減少すると予想している」とロイターに明かした。

CAAMは先月、今年の販売が2%減になるとの見通しを示していた。中国は国内メーカーだけでなく、海外メーカーにとっても部品生産の世界的基地として鍵となる重要市場だけに影響は大きい。



▲コロナウイルスの影響を受け、関西空港に降り立った中国からの帰国者たち

CAAMは中国政府に対し、自動車関連税の変更や金利優遇といった業界支援策の強化を要請しているほか、資金調達や融資枠の支援も求めている。

CAAMが発表した暫定データによると、新型コロナウイルスの影響で、1月の自動車販売は前年同月比18%減で、19カ月連続の減少となった。

米テスラに続きニコラも発表 EVトラック続々登場

昨年の11月に、アメリカで突然登場したテスラ製のEVの代表的なトラック「テスラサイバートラック」は一時的に、自動車業界の話題を独占した。ステンレス素材でできた直線的

なスタイリングは「子供が描きそうな形」で賛否両論だったが、航続距離は業界トップレベルで、どんな道でも問題なく走れるほど丈夫だ。しかも手頃な価格でショールームに登場するということで、たった数週間で20万件の受注が入った。

一方、米国アリゾナ州に本拠を置くEVスタートアップのニコラ・モーターは、EVトラック

お知らせ

キーマン紹介企画を終了 新しいシリーズがスタート

ベストリサイクラーズニュースでは「わが社のキーマン紹介します」を長期連載して参りましたが、このほどこの企画を終了し、4月号から新しい企業紹介記事を連載します。キーマン紹介では現場で活躍の若手社員という設定でしたが、新企画では各社の経営に関わっておられる取締役、営業部長級に照準を合わせて具体的な経営戦略論を取材させていただきたく存じます。具体的な内容が決まりましたらお知らせいたします。

「ニコラ・バジジャー」のイメージをオンラインで披露し、テスラに挑戦している。サイバートラックに比べれば普通っぽいのが、ニコラ・モーターは2016年に水素燃料電池が駆動するトラック「ニコラ ONE」と「ニコラ TWO」を発表している。つまりイメージが実現する日も近いようだ。



▲昨秋発表したテスラサイバートラック。ステンレス製のドアをハンマーで叩いて見せた

社員の要望全面受入れで女性戦力を最大活用 中販・カーリース・タイヤ販売にリパーツ戦略を付加



▲茂木宏社長



▲上は宮城県亶理郡の同社本社。下は仙台市若林区の同社仙台倉庫。右は宮城県名取市の同社リボンカーリース名取店

▲同社に採用されている女性パートタイマー・事務職のみならず生産現場でも大活躍中

(株)Mogee(茂木宏社長)の女性戦力活用について今回は探求する。現在、同社の月間処理台数は270台で部品在庫量は50000点を数える。これに、正規社員28名に対して女性パートタイマー30人を配置、効率良い女性戦力の活用にいま挑戦中だ。

宮城県亶理郡亶理町の本社と並行して、同県名取市本郷に中古車専売拠点を開設、同時にタイヤホイールの販売、再生車のリボンカーリース販売を行い、車検及び部品取り付け整備にも進出というマルチな経営発想を見せている。

リサイクル部品販売を中心に据えて中古車、タイヤホイール、再生車リース、車検整備を周囲に配置し、加えてスリランカの首都コロンボに輸出店舗を構える思考はほぼ全方位型だ。

◇パート30人の女性戦力を投入

これだけでも十分、通常のリサイクル業者の域を超えるが、この業態に女性を大量に投入して活力を増しているのが注目点だ。正規社員28名に対して女性正規社員5人、パートタイマーの女性30人を採用、主にリサイクル部門に投入、梱包、部品の写真撮影、データ入力を担当させている。

問題はその採用基準の置き方だ。働き方改革が本格化したのは昨年だが、同社の場合は

それ以前から子育て中の若いママ軍団に注目、働き手の意向を重視した採用計画で、①労働時間帯②担当分野も本人の希望を重視、パート勤務で働く時間はほぼ全面的に自由で、基本を社員の生活維持に置いている。ちなみにスリランカのコロンボに輸出拠点を置いているのも発想は現地の住民の生活支援がある。

◇効率追求一辺倒への反省

「どの業種も現状は人材不足が問題だが、いまの企業経営の効率追求の発想で人を雇おうとすれば人手不足は少子高齢化で当たり前。逆の視点で自分の空いた時間で働きたいと思う主婦の戦力をこちらが段取りして迎え入れるのが近道ではないかと気が付いた」(茂木社長)という。

実は茂木氏は取引業者の誘いを受けて、はじめて視察に出た外国がたまたまバングラディッシュだった。「近代化が進んだ欧米の事情を視察するのも大事だが、世界にはもっといろいろな経済環境にある発展途上国があるということがその時わかりました」と語る。

働いて報酬を得たいと思う人材を雇用して生産効率を改善するほうが理に適うとその視察で直観した。国内での女性戦力化の考え方も同時に磨きが掛かった瞬間だった。

◇自動車解体業の社会性

続けて茂木社長は「元来、自動車解体とい

う業種自体は根底に社会性を秘めています。つまり解体して部品を再生すること自体が社会的活動だと思う。ソーシャルビジネスの典型ではないでしょうか。であればその経営手法自体ももっと社会性を発揮して然るべきでしょう」と理路明快だ。

経済が円熟して若者が自動車離れをし始め、勤労層が先細りを見せる日本で、いままでと同じ発想で事業展開することは難しい。「会社の経営を金儲け前提に組み立てるより、従業員の生活をどう維持するかを前提に組み立て直して人材の活用を図る時代が来ています」というわけだ。

◇何事も継続は力を自ら実践中

茂木氏は学卒後、食品関係の職種やテナント事業に携わり、その後大手のタイヤメーカーの生産現場を受け持つなど経験は豊富。その哲学は「諦めずに何事も継続し続けるなら失敗も必ず成功に変化する」というもの。「失敗は途中で諦めるから失敗になってしまう」ということになるようだ。

自動車リサイクルや自動車整備は複雑に異なった作業が絡む事業。これを細分化して、男性女性を問わず、簡単な作業に変容させて今の時代の働き方に作り替える責任が経営側にあると言えそうだ。(株)Mogeeの動きにその回答の一端が見える。

ビッグウェーブグループ

西村 要 フロント担当

有限会社金山自動車

鳥取県の業界古参の同社 フロントに若手を投入



▲フロントに新風吹き込む同社

▲西村要フロント担当

今回のビッグウェーブメンバーは鳥取県米子市の(有)金山自動車(金山栄勝社長)。現在総社員10人(代表者含み)で月間処理台数は100台、部品在庫量は6000点の規模。創業は1974年で地元では古参に入る。

◇証券会社経験の若手をフロントに

そんな同社のフロントを担当しているのが西村要氏(33歳)だ。同社に入社して2年になる。同氏は卒業後地元の証券会社に7年間勤務し、その後職業訓練校で自動車整備士2級の資格を取得し、地元のスズキ自販鳥取に1年半勤めたという変わった経歴を持っている。

証券会社勤務当時に接客、電話対応、パソコン操作など基本を習得、その後自動車整備を体験しているだけに、現状のリサイクル部品のフロント業務に必要なテクニックはほぼ身に付けている。後は「リサイクル部品の情報量の問題」というところだ。

「まだまだ部品について基礎の勉強が必要です。社内のベテラン社員から教えてもらうことは沢山あります。とくにビッグウェーブグループの会合などで周囲の会員方から貴重な情報をいただいております」と謙遜する。

只、入社2年目を迎え、気が付いたことは最近のネットビジネスの隆盛で個人客が自由にネットからリサイクル部品の情報を得て、来社するケースが増えているということ。「こういうお客さんに地元で根差したプロのリサイクル事業者の人肌の温もりのある部品販売を分かってもらいたい」と西村さんはいう。

◇ネットにないサービスを積極提供

ネットで購入すれば価格は安い、いざ部品の取り付けになるとやはり整備の専門家の手を煩わせることになるし、正確に部品を注文するにはこれもプロの知識が前提になる。

こういった微妙な駆け引きのなかで、永年の経験に裏付けされた(有)金山自動車の優位性をもっと積極的にアピールしていきたいという。仕事がオフの時は自分でレストアした大型バイクを駆ってロングドライブを楽しむ余裕も見せる将来有望の若手フロントマンの登場である。

鳥取県米子市車尾2の5の12
TEL0859・32・2701

JARA会員

今徳 絵美 さん

自動車機器販売株式会社

トラックリビルト部品で健闘中 フロントに女性投入でアピール



▲近畿圏ではトラックのリビルト部品で実績の同社

▲今徳絵美フロント主任

今回のJARA会員は大阪府堺市の自動車機器販売(株)(今徳信夫社長)。トラック用リビルト部品の専門メーカーで、創業は2006年。総社員45人、一日の部品出荷基数30基、部品在庫量10,000台、と堅調な商いを展開している。

◇専務夫人が営業の陣頭に

そんな同社のフロントを務めているのが今徳絵美さん(34歳)だ。絵美さんは同社の専務の奥様という立場。結婚を機に社業に立ち入ることになって、フロントに着任して3年目を迎える。「結婚前は歯科衛生士でしたので、主人の職場に足を踏み入れた時は環境の激変に正直びっくりしました」と笑う。ともかく必死で部品の名前を憶え、電話口にしがみ付いて勉強したという。

最近ではようやく落ち着いて顧客の要望を受け止め、業務をこなすようになった。「お顔が見えない分をできる限り明るい声のトーンで丁寧にお話するように心がけています。また、もっと詳しいご説明ができるように部品の勉強はまだまだ続けます」としている。

当初はすべてが驚きの連続だったが、持ち前の探求心を発揮して受注に必要な知識は身に付けた。今後はトラック部品、いやトラック整備の奥深い事情を習得していこうと決心している。

◇持ち前の探求心発揮で猛勉強中

結婚前は女性の専門職としてはレベルの高い歯科衛生士の資格を得て、医療現場で働いてきただけに、大型トラックのリビルト部品の世界で部品の商談が一人で展開できるまでに独学でたどりついてきた。男の世界だったトラック部品の世界も女性の職場として成り立つことを立証しつつある。

「実は今、一歳の娘がいますので、休日ばもっぱら親子三人の時間を大切にしています」ともいう。結婚を機会に女性フロント・大型トラック部品・育児・家事と一気に生活環境が様変わりした今徳絵美さんの健闘ぶりが光る。

大阪府堺市堺区三宝町9丁403の1
TEL072・282・6511

JARAグループ

櫻井 勇太 生産課長

(株)三重パーツ販売

グループ中核の生産力強化 若い人材を管理職に配置



▲社歴に加える生産力強化

▲櫻井勇太生産課長

今回のJARAグループメンバーは(株)三重パーツ販売(齋藤徹社長)。総社員54人(パート含み)、月間の処理台数は900台、部品の在庫量は23000点という大型業者。NGPグループ創立当初からのJARAグループの古参である。

◇8年目のベテランが生産仕切る

その同社の生産現場を今、任されているのが櫻井勇太課長(35歳)だ。入社して8年目を迎える生産のベテランである。美化、梱包、形状確認、部品バラシなど生産の全工程を習得、2年前に課長昇格した。

現在は直属の生産社員13人を監督する立場にあり、同時にネット販売や社外中古パーツの管理も受け持ち、連日多忙な業務に明け暮れている。管理上、心掛けているのは「現場の作業で担当者が怪我をしないこと、必要な工具などに不足が起きないように手配することなどに気を配っています」という。

管理職と言っても実際には「まだまだ学ばなければならぬことが沢山ある」という意識はあり、グループの勉強会などで「三重パーツさんはこういう時どうしていますか」と聞かれる度に緊張感はないようだ。

こういう部品は売れそうだという判断から生産に入るわけだが、単に自分の勤に頼るだけでは偏りが出るとし、取引先の意見も積極的に吸収しようとしている。「売れ筋についてはカーアフターマーケットのいろんな立場の人の意見を聞く必要がある」という姿勢だ。

◇部品取り車両は絞り込んで投入

豊富な入庫台数が背景にあるため、生産の効率を上げれば生産量は拡大するが、品質確保も重要で実際の部品取り台数は良質車両に絞り込んでいく。「只今、部品棚に工夫を凝らして倉庫の保管量改善にも力を入れています。売れ筋研究とその在庫確保が私の役割だと頑張っています」ともいう。

同社はこの業界では古参で社内には過去の経験が豊富に蓄積されている。そのキャリアに若い櫻井課長の今の判断が加味されて、次の時代のリサイクル部品流通が編み出されているようだ。近畿圏ではリパーツ流通の模範を示している。

三重県鈴鹿市御園町3600の21
TEL0593・72・8616

