



BEST

Recyclers Alliance

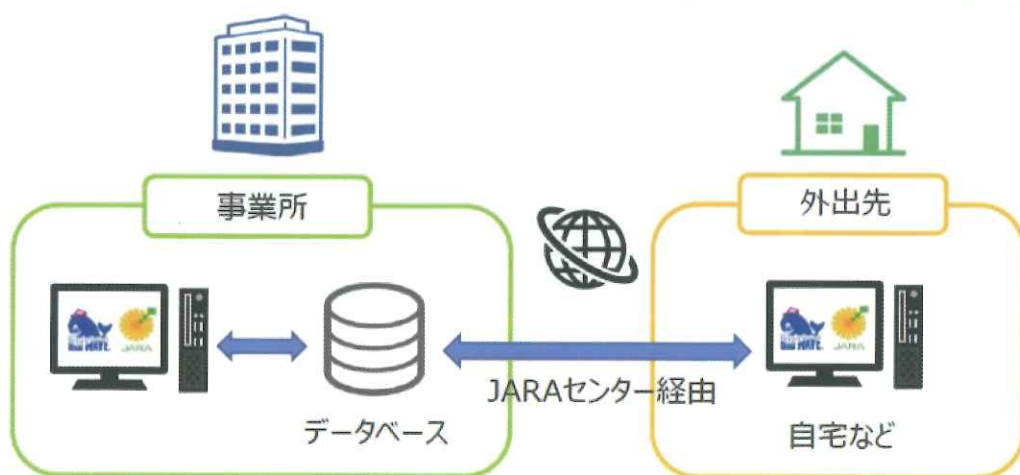
NEWS

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2020.5
Vol.203

リサイクルパーツの新型コロナ対策

ATRSの外部接続サービスを期間限定で無償提供しJARAとビッグウェーブが共同支援



▲センター経由で外部接続することで自宅や外出先でのビジネスをサポートする

(株)JARA(北島宗尚社長)と(株)ビッグウェーブ(服部厚司社長)の両社は新型コロナウイルスによる緊急事態宣言後の在宅ワークや外出先でのビジネス支援を容易にするため、共同でテレワーク業務支援を開始した。具体的には現在使用中のATRS(オートモービル・トータル・リサイクルシステム)のオプションサービス「外部接続サービス」月間使用料が7月31日まで無償となる。アライアンスを組んでいる両社の前進的施策として今後の成り行きが注目される。

自動車リサイクルパーツ流通で提携関係を維持してきた(株)JARAと(株)ビッグウェーブでは、近況の新型コロナウイルスの被害で在宅ワークや営業関係者の外出先でのビジネス活動が増えている状況に対応して、目下、利用中のATRS(オートモービル・トータル・リサイクルシステム)の共同利用を円滑化する動きに着手した。(イラスト参照)

◆両社のシステムが相互に接続

具体的には、このATRSをインストールしたPCで外出先や、社員が在宅ワークをする自宅からインターネットに接続してATRSの利用が簡単にできるようになる。

新型コロナウイルスによる緊急事態宣言

が発令されて以後、関係するメンバーからはテレワーク環境への問い合わせが増え、事態が長期化する気配も濃厚なことから、両社間で共同利用の方針を正式に打ち出したもの。外部接続と利用料無償化(7月31日まで)の姿勢を打ち出し、現状の経済見通し不透明な緊急事態を関係者一丸となって切り抜きたいとしている。

ATRSを使用中のメンバーが「ATRS外部接続サービス申込書」に必要事項を書き込みFAXで送信すれば手続きは完了する。またATRSが導入されていないPCの場合は初期導入費用を追加負担するだけで導入は許可され利用は可能になる。

◆業界ではかねてから議題になっていた

このATRSの利用はかねてから(株)JARAと(株)ビッグウェーブでは各本部の運営のもと利用されてきていたが、今回の対応は両社共同でATRSサービスの提供を可能にしようとするもので過去との比較では一歩前進と言える。

自動車リサイクル部品流通の世界ではリーマンショック以降、全国規模で部品在庫共有を組織間で拡大することで需要家の利便性を広げることができないのではないかとこの見方が強まってきていた。

理論的には部品の在庫共有の枠が広がればそれだけ受注後のヒット件数が増大する。大きく見た場合に今回のような共同作業はリサイクル部品業界にとっては緊急避難の手段として極めて有望な施策になる。(株)JARAと(株)ビッグウェーブはすでに連携強化を謳ったアライアンスを組んでおり、その思想を今回、具体的な形に表したと言える。

◆不況対策の初段階の手法となるか

消費税増税による昨秋からの不況感はこの新型コロナウイルス被害が重なって、さらなる不安感を業界に与えていることから、両社の共同姿勢に励まされて同様の動きを見せる同業他団体も出てきそうな雲行きだ。

今回の動きについて(株)JARAの北島宗尚社長は「新型コロナウイルスの影響はまだまだ続くと見られるため、会員各社の経営支援に結び付くにか良い施策はないかと思ひ、ともかく両社で話し合った結果、この方法を実行した」としている。

また(株)ビッグウェーブの服部厚司社長も「緊急事態なのでなにか具体的に手を打つ必要は当社としても考えてきていた。協力はやぶさかではない。ビッグウェーブ独自の対策も検討している」と賛意を見せている。

ビッグウェーブがシステム使用料を無償化 コロナ支援で5~7月の3ヶ月間の期間限定

(株)ビッグウェーブ(服部厚司社長)は深刻化する新型コロナウイルス被害に対応して、5月~7月の三か月間、加盟店向け支援策としてリサイクルパーツシステム・ATRSの使用料を無償化することを決めた。支援総額は三か月間で500万円規模となる見通しだ。

自動車リサイクルパーツ流通界では飲食業、観光業ほどの売り上げ減には見舞われて

いないものの、輸出部品の出荷ストップ、資源価格の低迷に襲われており、同時に在庫車両減少の気配もあることから、経営に対する危機感はない状況だ。

同社服部厚司社長も「ここまで新型コロナウイルスの影響が深刻化してきている状況で、当社としても加盟店への救済は必要と判断した。とりあえず向こう三か月間のシステム

使用料は無償とすることにした。とくに現状、輸出が全面ストップしているため、国内部品の販売を軸に強化してこの難局を加盟店とともに乗り切りたい」としている。

同社ではすでに(株)JARAとの共同でのテレワーク支援(第一面参照)にも動いており、緊急対応の姿勢を強めている。

トヨタ車の部品供給をトヨタモビリティパーツ(株)に統一へ 全国33社の部品共販会社と(株)タクティーを一社に統合

全国に設立されているトヨタ部品共販(株)33社と(株)タクティは4月1日付けで合併し、トヨタモビリティパーツ(株)が新しく設立された。これにより既存の33社のトヨタ部品共販(株)は同社の支社になる。また関連の営業所も名称は変更される。

トヨタ部品共販各社はこれまでトヨタ車の純正部品の市場への供給を行ってきただが、世界規模のEV化を軸とする車両開発競

争に備えて体制強化に取り組んできていた。

個々の部品共販(株)が一社に統合されることで在庫管理、配送、財務処理、人事、その他の業務は大きく改善され、企業としての機能は飛躍的にレベルアップされる。

今回の処置は系列新車販売店及び関連する整備事業者向けの部品供給について大幅に合理化を図ったものとして今後の成り行きが注目される。

新会社の概要

- ◇社名 トヨタモビリティパーツ株式会社
- ◇代表者・代表取締役 吉武一郎
- ◇本社所在地・愛知県名古屋市熱田区六野1の2の9
- ◇資本金・150億円 資本準備金150億円
- ◇株主・トヨタ自動車51% トヨタ販売店合計49%
- ◇従業員数・9300名

トピックス

和製EVが世界最速 大阪の派遣会社が 3年間で完成し フランクフルトショーに



▲前から見たアウルは精悍な顔つきだ



▲後ろから見るとドア周りの感じが理解できる

世界で最速のEVが(株)アスパーク製のアウルだ。(写真)100キロ加速値1.7秒。出力は2013馬力。ロータスエヴァイヤに次いで世界2位の出力である。

このアウルは2005年に創業した大阪市北区に本社を構える(株)アスパーク(吉田真教社長)が2014年から開発に着手して2017年にフランクフルトモーターショーに出品して注目を集めた。ほんものの和製スーパーカーだ。

EV・アウルのパフォーマンスもすごい。このクルマを開発した(株)アスパークという会社の

背景もすごい。というのも、同社は自動車メーカーではない。本業は労働者一般派遣事業で同時に製薬及びIT関連の開発会社。とくに自信があるのが機械・電気・電子の構想開発とその設計だという。

詳しくいうと創業が2005年で設立は2014年である。設立と同時にEVアウルの開発に着手し2017年に完成させた。たった3年間で世界最速のEVを造り上げたことになる。

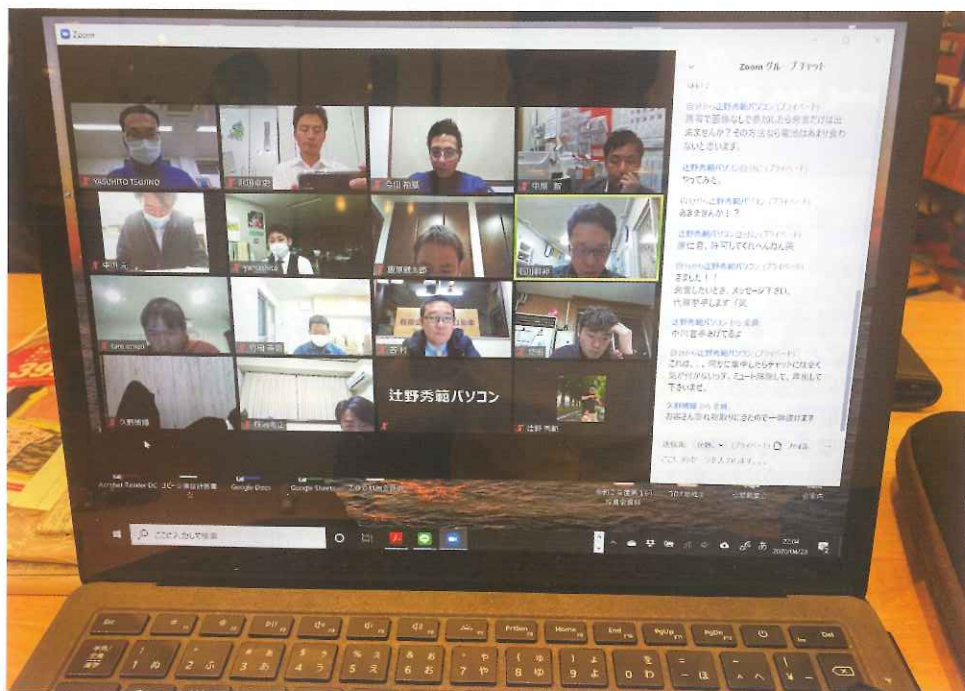
持ち前の機械・電気・電子構想の開発力をEVに注力して同社の能力を自ら試し

た結果と言える。事業分野は機械設計のみならず、多角的に人材を派遣する一方で製薬化学分野の分析・合成など現代が要求する先鋭的な動きが得意だ。

自動車は自動車メーカーが造るという時代はどうみても終わったというほかはない。全くの異業種がここまでのクルマを造れる時代がきたということのようだ。

- ◇同社所在地・大阪市北区鶴野町1の9・梅田ゲートタワー10F
- ◇総従業員数3112名(2020年2月現在)
- ◇TEL06・7711・0578

急進派が大勢を占める大阪自動車青年会議所 コロナに触発され年間行事を一括決済へ



▲急進、連日開催されたWEB会議の様相



▲池田卓史会長



▲コロナウイルスは整備工場も直撃した

大阪府内の自動車整備経営者84社で結成している大阪自動車青年会議所(池田卓史会長・本部・大阪府自動車整備振興会内)が今回の新型コロナウイルス対応で活発な動きをみせている。会長以下役員は全員一年持ち回りですべての活動は年度内に完成させるというもの。整備事業の組織運営の在り方に一石を投じる勢いだ。

同会のメンバーはすでに自社経営に新しい経営技術を何か一つは手にする猛者揃いで近隣の同業者からは高い評価を受けている。その大阪自動車青年会議所が急速に動きを変えている。

◇WEB会議がスピード化を促進

この発端は今回の新型コロナウイルス騒動だ。4月以降の緊急事態宣言で大掛かりな集会が難しくなり、会議形式の連絡が取れなくなったことがきっかけだった。

大自青では会長一年任期で持ち回りの体制をこれまで続けて来ていたので、令和2年度の新体制については昨年後半から入念な準備をしてきていたため、即座に集会は全部WEB会議でインターネット方式に切り替えた。「コロナ騒ぎでどうこうということはありません。準備した体制で組織運営します」と池田新会長はいう。

「実は令和2年度の事業計画は12か月分すでに細目が決まっています、今年の三月までの役員会で全部準備の討議をすませ、いづどのテーマをどうするかは関係者の了解をすでに取り付けています」という超高速化が実現している。コロナウイルスの影響がそれを実現させたということになる。

会議は全部インターネットを利用し、遠隔操作で討議を済ませる体制が出来上がってしまった。ちなみに最終の来年令和3年3月の議事からでも瞬時に採択できるスピード感で運営している。

◇未来志向の会員が勢ぞろい

ところで大自青の特徴は未来志向の思考でどんどん整備作業の現場を変革させるという雰囲気があふれていて、これまで業界に大きいインパクトを与えてきた。

基本的にメンバーは入会した時点で、すでに独自の経営戦略を持ち合わせている事業者が揃っている。例えば钣金塗装などは無論のこと、軽自動車整備、外車整備、商業車整備、キャンピングカー整備、保険販売などについて専門的に研究している業者が揃っている。

そういう彼らが一年間の持ち回りで委員会の仕事をするわけ。各委員会の作業がすごいスピードでメンバーの上に降りかかってくる。

この状態を日常で真剣に取り組んでいる内容を各自が正確に他の会員に発表できるチャンスが来たと捉えて、逆に全員が奮い立つという具合だ。互いに自らの意見を発表し、具体的な成果を示せる雰囲気が出来上がっている。

ちなみにEV問題を例にあげると、例えば米国製EVテスラなどはほぼ発表と同時にEVに関心が深いメンバーが実車見学を果たし、他のメンバーに報告を済ませているし、人材開発対策についても女性や海外留学生及び肉体的にハンデキャップのある人材をどう戦力化するべきかなど高度な視点で討議は済ませている。

◇情報を如何に早く経営に注入するか

これからの自動車整備事業は車体整備も含めた整備作業、外車、中古車を含めた車両販売や保険販売など全方位で市場を捉えていかなければならない。そのためには経営及び整備技術に関する情報をいかに早く収集して実践していくかにかかっている。

新型コロナウイルス騒動がきっかけで高速のWEB会議が瞬時に現実のものとなり、組織の議事運営が一年感覚で素早くとらえられるようになった大自青の動きにはこれからの自動車整備専門の在り方を探る点で注目すべき点が多い。自動車リサイクル事業の近代化にとっても参考になるようだ。

地元栃木県にしっかり根差した体制を確立 (株)エコアールの横山敏昭常務に聞く



▲(株)エコアールはビッグウェーブグループの模範生

栃木県のビッグウェーブメンバーである(株)エコアール(石井浩道社長)は県内市場をしっかり掌握して本社機構を充実させ無駄のないリサイクル部品販売を行ってきた。今回の新型コロナウイルスの影響も最小限に食い止めて堅実な経営を進めている。その同社の裏方を務めてきたのが横山敏昭常務取締役(53歳)だ。石井浩道社長の義兄にあたることから同氏の意見は経営に大きく反映してきた。いわゆる参謀としての能力を遺憾なく発揮してきたと言えるだろう。今回はその名参謀の見解を聞くことにした。

最近の新型コロナウイルスの影響を含め現状のリバース市場をどう見ておられますか。

横山 当社では10の部門があり、それぞれ一定の新型コロナウイルスの影響はあるものの、リサイクル部品の国内販売においては、大きな落ち込みは感じられず、社を背負う部門になっております。人員を集中させ、パーツ販売に注力する方針です。「緊急事態宣言」が発令され、外出自粛の中ですが、人に接することのないネットオークションは好調に推移する傾向にあるようですので、出品パーツを増やす段取りを進めております。

永年に亘って企業の地盤を固めて来られた成果があがっているようですね。二代目浩道社長の最側近として貴社の世代交代に尽力されたと聞いております。二代目の経営戦略を軌道に乗せるまでのお話をお聞かせください。

横山 イヤー、自分では何らお役には立てていないと感じています。強いと言えば、わたくしは時代に即した社内規則の整備や人事、特に採用に微力ながら取り組みました。当初、会

社という一つ屋根の下で、社員同士、安心して気持ちよく仕事をし、業績を伸ばしていくために、より明確な取り決めの必要性を感じておりました。お互いストレスなく健全な職場環境を整えることが重要ではないかと思い、本格的に労務の勉強を始めて第一種衛生管理者の資格を取得しました。様々な労働法規について勉強する良い機会を得たという思いです。昨年来動き始めた「働き方改革」につきましては、専門家のコンサルタントの指導を受けながら、社長始め、執行役員、総務マネージャーらと協力しあって、無駄な時間を費やすことなく、制度導入や見直しに至ったと思っております。これも労務、人事にかねてから対応策を練ってきたことが効果を発揮したのではないかと考えています。

すでに貴社では三代目の訓練に入っておられると聞いております。その点について一言お願いします。

横山 他社様で目下修行中で、近年中にも当社に戻る予定です。私としては次世代にはなるべく実務に入ることに對して負担の少ないよう準備することを考えております。私もこの業界に入る際、ごくわずかでしたが、他社様にお世話になったことがありました。その時の経験が今でも参考になることがあり、自分にとっては宝だと思っております。ですので、彼には私から他社様での修行を提案させていただきました。多くの人に揉まれ、社会の経験を積むことは、この先様々な判断や決断をしていく上で、とても貴重でこの時期にしかできない経験であると思います。一から指示を受ける側の立場に立ち、場当たりのではなく、先見性と広い視野を養ってほしいと願っております。そして当社に新たな新風を吹き込んでくれることを期待し、楽しみにしております。

横山様がお考えの国内リバース戦略についてお話をください。

横山 当社は先代の時代から採算を度外視した経営を企業戦略の根底に抱えてきておりました。頼まれればノーとは言わない、最終的にはお客様のためになるなら、少々の損失は当社が被って商売を前に進めて行こうという姿勢です。そういう多少浪速節的な考えですが、長い視点に立てば「商売はお客様を喜ばせること」ということが非常に大事だとわかってくるわけです。当社のリサイクル部品販売

にはこういった初代からの思想が見えないところに隠されていると思います。

そういう(株)エコアールに横山様がその持味を崩すことなく新しい経営感覚を吹き込まれたというですね。

横山 そんなに大げさなことではありませんが、かつての自動車解体の業界では、職人同士の腕と腕が、想いと想いがぶつかり合う場所というイメージが強かったと思います。私は幸い工場長という立場を会社から頂いたことで組織のルール化ということに関しては自由に様々な対策を打ち出す機会を与えられたと感謝しています。

自動車が存在する限り、リサイクルパーツの需要はあります。しかし欧米の利用率40%に比べると日本ではまだまだ認知度の低いリサイクルパーツですが、品質とそれに見合った価格で、特にBtoC、ネットオークション販売での需要は計り知れませんが、可能性はあると思います。特に新品部品の供給のなくなる年式、年代(我々の得意とする分野)の車などは狙い目ではないでしょうか。入手困難となればおのずと中古パーツをお求めになりますので。最近流行りのパーツなどは私自身もちょくちょく活用しております(笑)

横山様がお考えのビッグウェーブグループ戦略についてお話をください。

横山 これまでもグループ本部には様々な努力をしていただき感謝しております。今、トラックパーツに注目しており、動き始めております。物流を主とする会社様へのパーツ販売等、本部、加盟店と共同でいろいろ展開できれば面白いかも知れません。さらに、各団体が様々なシステムを稼働させておられますが、全国的にネットワークで繋がることできればこれが理想だと思います。運用においてはそれぞれの考え方がありますが、今までの業界の流れを見ますと、私が部品の販売に携わっていた時代から大きな変化はありません。各団体の品質基準に差もある中で懸念事項もありますが、それらがクリアでき、ネットワークが大きく繋がることできれば、数社に問い合わせをするお客様が多い中、一社の問合せで賄えると需要家筋からは重宝されるのではないのでしょうか。こういった課題に関しましてはグループの対応が今後大いに期待されるところで、自身もおしみにくく協力をし参りたい所存でございます。

