

BEST

Recyclers Alliance

NEWS

ベストリサイクル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

2020.10
Vol.208

(株)ジャブラのATRS導入締結式開催



▲締結式で契約書を確認し合う村上統治社長(左)と北島宗尚社長(右)の二人

ジャブラ8団体130社が導入 在庫量300万点を実現



▲(株)JARA本社で開かれた記者会見の様相



▲両社社長と握手する深澤広司専務(左端)と矢島健一郎専務(右端)

(株)ジャブラ(村上統治社長、東京都港区)と(株)JARA(北島宗尚社長)は9月25日、都内で次世代ジャブラシステムに(株)JARAが開発しているATRS(オートモビル・トータルリサイクルシステム)を採用することを決定し、両社で締結式を開いた。2021年12月までにジャブラシステムを利用する8団体、130社へのATRS導入と運用開始を目指す方向だ。

(株)ジャブラは現在使用中のシステムの契約が2021年末で終了し、新規に更改する必要があること、自動車リサイクル部品事業の環境が大きく変化していることなどを理由にシステムの刷新を計画していた。

締結式に先立って(株)ジャブラの村上統治社長は「(株)JARAの北島社長の尽力を得て当社の次世代システムにATRSを採用することに同意していただき、導入を決めた。当社のシステムの使用契約の期日が満了すること、自動車リサイクル部品流通の外部環境が大きく変化することの二点が理由でATRS採用に踏み切ることにした」と述べた。

また(株)JARAの北島宗尚社長も「(株)ジャブラさんのATRS導入決定は当社としてシステム利用者の流通拡大に繋がりと大変嬉しいことと喜んでいる。自動車リサイクル部品流通の基盤強化が図られたことになり関係者の期待に応えていきたい」としている。

◇グループ内部部品流通量は最大規模に

今回のシステム統合で両グループ内での部品流通量は約300万点となり、リサイクル部品専門業者の流通量としては業界首位のレベルになる模様だ。

同時に自動車リサイクル部品供給についてはこれまでの中央一極化から地産地消化の方向に転ずると言う見方も強く、今回のシステム統合はその動きを促進させると見られる。

またシステム統合についての具体策は両社から選出されたシステム委員会が結成され、手順を踏んだ対策が講じられ、無理無駄のない調整が展開される見通しだ。同時に(株)ジャブラが従来から持っていたシステムの一定部分を今後のシステムに残すことも配慮される。

(株)ジャブラは2001年10月に当時の日本自動車部品販売団体協議会加盟の7団体が「自動車リサイクル部品の取引において迅速かつ安定的に供給する体制を確立すること」を目的に設立。同時に構成団体の内の部友会、システムオートパーツ、シーライオンズクラブの3団体の在庫共有システムを一つに結集して多機能在庫情報共有ネットワーク「JAPRAシステム」を立ち上げて今日まで来ていた。これまでの運用の中で「自動車リサイクル部品のオープンな電子商取引システム」をさらに発展させた仕組みを求める姿勢を維持してきたと言える。

◇多角的に検討した結果の決断

ATRSを採用することで、業界団体のネットワークを相互に利用できること、リサイクル部品のオープンな電子商取引引きができる点を重視。使用済み自動車の適正処理からリサイクル部品の検索・購入・販売の一元管理、ゲートウェイ連携、システムの開発や構築スピードなどを考慮した結果、今回の決定に至ったとしている。

自動車業界はCASEを軸として変化しており、解体・部品生産の高度化も求められる。ジャブラ会員からは、運賃の高騰で全国ネットでの展開が難しいという要望もあり、新しい対策で地産地消を図る必要があると言う声が多く出ている。(株)ジャブラではシステム移行がスムーズに進捗した場合、21年3月頃から会員への本格導入を見込んでいる。

【解説】

(株)ジャブラの出資母体には旧日本自動車部品販売団体協議会加盟団体が多く、当初から自動車リサイクル部品流通事業者の全国組織のシステム会社としての立場にあった。そのためJARAをはじめ古参のビッグウェーブグループやNGP日本自動車リサイクル事業協同組合などを包含する団体として業界の意見集約に成果を上げてきていた。特に初代会長だった北口賢二氏から二代目会長の清水信夫氏(2010年の一般社団法人日本自動車リサイクル部品協議会設立時就任)を経て三代目会長をJARAグループ出身の栗原裕之氏が務めるようになった現状では(株)ジャブラと(株)JARAとの交流は急速に深いものになり、今回の結果はかなり以前から想定されていた。(株)ジャブラの構成団体の内、現在JAPRAシステムを利用している8団体(部友会、システムオートパーツ、シーライオンズクラブ、日本パーツ協会、テクルスネットワーク、自動車補修部品研究会、リビルト工業会全国連合会、チームジャブラの8団体)・130社がATRS導入に合意したことは国内の自動車リサイクル部品流通の合理化に大きく前進したことになり、今後の成り行きが注目される。(ベストニュース編集部)

(株) JARAが三井住友海上と協同で研修実施



▲吉川金属商事鳥栖工場でのシュレッダー見学会



▲三洋商店での屋内研修会



▲イマイ自動車での大型トラック研修会

(株)JARA(北島宗尚社長)は9月12日と26日の両日、(株)吉川金属商事鳥栖工場(佐賀県鳥栖市)、(株)三洋商店(愛知県高浜市)、(株)イマイ自動車(宮城県岩沼市)の三会場で三井住友海上火災保険(株)と協同で「技術アジャスターランクアップ試験サポート研修会」を実施した。

このアジャスター試験は一般社団法人日本損害保険協会加盟の損害保険会社から委嘱された損害調査業務に従事するアジャスターを認定するための試験。

◇試験対策サポートは2016年から継続

(株)JARAでは三井住友海上火災保険より発生する全損車両や独自仕入で試験対象車両の教材提供(4車種、大型車)と、全国のJARA会員企業と連携し、「解体業」許可取得会社の屋内施設で車体のリフトアップやフロントパネルグループの取り外し(フロント骨格や構造が確認出来るように)等、損傷状況の確認しやすい研修環境を提供し、損害車の損害額の算出、試験対策に協力する姿勢を2016年より継続して取ってきていた。

今回も9/12(株)吉川金属商事鳥栖工場(佐賀県鳥栖市)で21名、9/12(株)三洋商店(愛

知県高浜市)で32名、9/26(株)イマイ自動車(宮城県岩沼市)で16名の受験者を得て、名古屋損害サポート部、中部損害サポート部、九州一部、九州二部損害サポート部、東北損害サポート部など5損害サポート部と協同でランクアップ試験対策を実施した。

◇研修効果向上に向けた取り組み

ちなみに(株)三洋商店では4回目の開催でコロナ対策だけでなく熱中症へも徹底した対策を取り、屋内開催により直射日光を避け、飲食物の準備、スケジュールにとらわれずに各自水分補給をするよう促し、また、例年通り細かい部品の取り外しの要望にも対応していた。併せてスキャンツールのテスト車両提供についても同研修会で対応するなどした。

また(株)吉川金属商事鳥栖工場では九州開催初となり、研修会当日は悪天候であったが屋内開催の為、天候に影響されることなく、屋内開催に対応した設備環境の中、フロントパネルの取り外し・組み上げなどの研修会を実施できた。

同時に三井住友海上火災保険(株)九州損害サポート部 高戸技術部長の要望で、リサイクル施設(シュレッダー)の見学を交えた研修プログラムの追加となり参加した若い女性ア

ジャスターも自動車解体の現場の雰囲気、リサイクル部品の品質の高さを学ぶ機会となった。

さらに(株)イマイ自動車では3回目の開催で、JARA会員の(株)青南商事から教材車両として大型トラックを提供してもらい効果的な受験直前の研修となった。

◇台風被災車両救援を紹介

昨年の「令和元年東日本台風」時にイマイ自動車が被災車両救援に尽力した一社として受験者に紹介、併せて今後の災害時連携についても説明された。試験サポート研修と合わせて、今回、イマイ自動車では「エアバックの車上展開」の実演が披露され好評を博した。

一連の試験状況を概観して車輛事業グループ千葉拓磨グループ長は「資格試験合格に向け、(株)JARAからの試験出題車両の提供、研修会施設の会場協力などをいただき参加者から好評であった。また各JARA会員と三井住友海上火災保険(株)との更なる関係強化も推進され、リサイクル部品の活用に繋げる礎となるような取り組みになったと思います」と挨拶した。

ビッグウェーブ情報

第56期株主総会と同時開催の戦略会議で分析と評価

(株)ビッグウェーブ(服部厚司社長)はこのほど第56期の株主総会を開催し、前期比で110%の成果を上げたことを報告したが、これを踏まえて今後も全社員一丸の体制遂行に力を注ぐとしている。長期化するコロナ禍の中で業績拡大に動けたことを強く意識した姿勢と見られる。

株主総会と同時に開かれた戦略会議の報告では①グループ独自で会議・研修会(Web含む)の定期開催を実施した②ネットワーク取引の拡充及び新規取引先との業務提携を図った③大手パートナー取引の供給量拡大

を図った④商品の販売先及び仕入先の見直しを実施したなど、売り上げ向上に直結する具体策を展開し業績に繋がると分析している。

特に新規取引先との業務提携強化や大手パートナー取引の供給量拡大など地道な正攻法で売り上げ増を達成した点に注目し、これらの対応を今後も継続する。

また同社では昨年末以来のコロナ禍に見舞われたものの前期比で100%以上の成果を上げたことは景気動向に対する全社員の緊張感が実績向上に繋がったものとも見て、

引き続き現状の積極姿勢を維持したいとしている。

同社服部厚司社長は「今回の業績は今年6月までの数字なので来年6月を視野に入れると実際の成果はやはり厳しいものになるかも知れないが、当社が扱う国内販売だけを見るとますますの数字だった。自動車リサイクル事業は部品の国内販売と合わせて資源と貿易の数字が大きく影響するので、全体の景気は決して甘いものではない。気を引き締めて行きたい」と見通しを語っている。

課題はコア回収の取引ルートをどう確立するか 生産技術もエンジン分野ではメーカー並み要求



▲再生工程を終えて出荷待ちのリビルト部品



▲生産用の工作機械



▲受注した部品を荷造りするカウンター。雰囲気は少し違う

自動車リサイクル部品の業界では次の時代への取り組みが進んでいるが、その中の一つが「リサイクル部品業者のリビルト部品への取り組み」である。リサイクル部品とリビルト部品は表面的には良く似ており、流通もさほどの格差は感じられないが、実は全くの別物で、その取り組みについては留意すべき点が少なくない。その留意点を探ってみた。

かなり以前からリサイクル部品業界のトップ層の間では扱い商品の付加価値向上策としてリビルト部品の生産販売への取り組みということが取り沙汰されてきていた。

確かにリサイクル部品の価格帯が一般に新品の半額というのが相場で、これに比べるとリビルト部品は平均で新品の約7割強とやや高額で販売上の利益幅は大きい。同時に需要家筋もリサイクル部品の場合と全く同じで、これを静観しておくのはもったいないというのは当然の成り行きだ。

そこで有力で業績に自信のあるリサイクル部品業者の間ではリビルト部品の生産販売に取り組もうと準備する向きは少なくない。

◇リサイクル部品業のリビルト進出の現実

さてここで自動車リサイクル部品事業者がリビルト部品事業に進出する過去の例を振り返ってみたい。

まず業界の大手の乗用車リサイクル部品業者の見解はこうだ。「十年くらい以前に真剣にリビルト部品生産販売を意図して計画

を進めたが、実際問題として原料となるコアの仕入れに予想以上の困難を感じて、その計画を断念した。今も同じ状態である」としている。

次に某大型トラックのリサイクル部品事業者では、今期からリビルト部品生産販売の準備に入っており、現場の人材訓練も含めて計画中である。同社はトラックリサイクル部品の専門業者でリビルト部品の主要ユーザーである運送事業者の至近距離にあることは間違いないが、具体的な事業化となるとやはり慎重な姿勢だ。

先の大手の見解にあるようにリビルト部品の製造販売は原料となるコアの獲得、しかも良質のコアの獲得が大きい課題である。これが保証されないと進出は難しい。

リサイクル部品のように生産して販売したら後は関係ないというわけには行かない。商品を納入したらその場でこれまで稼働させていた元の部品をコアとして引き取るルート、あるいは取引上の信頼関係がなければ成立しない。ここが大きいリサイクル部品事業との差異である。

◇もちろん生産技術も大きい課題

実際にリビルト部品を生産する技術も肝心で、この点でいうならば「新品部品を生産するのとほぼ同等の技術力」が求められる。ちなみに同じ形式のエンジンを連続して大量にリビルトしたとすると、新品部品メーカー側の設計ミスなどを発見する 경우가少なくない。

そうすると、今度はその不具合を克服した

リビルト部品やリビルトエンジンの方が新品より高品質になるという逆転現象が起こる。この点はリビルト部品業界では暗黙の了解事項で隠れた商品力ということになっている。

しかし、その一方で課題もある。一般にリビルト部品はコアの不具合部分を新しい素材で交換・補強して製品化される。そのためこの交換・補強の部分の材質を本体コアの材質と同等のものに維持しなければならない。これを怠ると、長期間の使用中に不具合が発生する危険がある。

◇新品部品メーカーのリビルト部品

ところで新品に近い品質を誇るということになると、新品部品メーカーがその技術力でリビルト部品を生産するといいいではないかということになり、新品部品メーカーが生産するリビルト部品の人気は実は高い。

しかし、新品部品メーカーの本音を聞くと「リビルト部品の販売では案外利益は取れない。顧客へのサービス業務という感覚に近い」という。万一のクレーム発生に対して安易に在庫している新品部品を出荷する傾向が強いためだ。

リサイクル部品の供給について今後を見た時、このままでいいのかという不安はある。これを打開する手法としてリビルト部品生産販売に進出という構図は頷けるが、リサイクル部品とリビルト部品の双方の経営戦略に決定的な差異があり、それをどう乗り越えるかが課題だ。

(文責・ベストニュース編集部)

先代社長夫人の側で経理を補佐し二代目の参謀になった (株)エスピー商会の菅家昇子常務取締役聞く



▲福島県内では最大の自動車部品卸商だ

今回は福島県郡山市の自動車整備機械工具卸商・(株)エスピー商会(佐藤克敏社長)に登場願った。同社は新品部品商でありながらJARAグループの会員でリサイクル部品も扱う異色の存在だ。整備工場に関する整備機器、自動車の新品部品、イエローハットの併営による自動車用品、そしてリサイクル部品となんでも扱う総社員数170人を擁する所謂猛者である。その同社の現場で舵取りをしているのが菅家昇子常務取締役(59歳)だ。経理畑出身の彼女が見せる参謀としての経営手法は非常に参考になる。

エスピー商会ご入社後の歩みを簡単にお話ください。

菅家 仙台の経理専門校を卒業して会計事務所に勤めたのですが、その事務所でもエスピー商会を紹介していただき、1991年に入社させていただきました。経理畑を中心に労務管理も含めた仕事を主にして参りました。当時は先代社長の奥さまが経理を受け持っておられましたので、その側でいろいろ経営に関して教えていただき今に至っております。その後、グループ企業の数も増えてきましたので携帯電話の(株)パルネット福島、自動車部品卸商の(株)サカ工、洗車機販売の(株)東北ユニックスなどの管理も致しております。私自身の学習方法としては積極的にお客様のところに出向いて現場で学ぶと言う姿勢です。客筋の整備工場様が地元向けの展示会などを開かれるときはそのお手伝いにお伺いして、受付からお食事・お茶のお世話まで終日一緒に働かせてもらい、どのように最終ユーザーに接触してもらえるのかを学びます。またお客様のオーナー会の女性部会に参加させていただき経理や企業コンプライアンスなどについての勉強会の開催に協力させていただいております。

現在の常務職としてのお仕事の範囲はどのようになっていますか。

菅家 エスピー商会を含め4社の経営上の数字を確認することがメインです。4社の代表者の補佐が私の仕事です。グループ全体としてどうすれば円滑に各社が稼働するかを見つめることだと思っています。課題が発生したら即座に代表者に報告して解決に向かいます。

あなたからご覧になった佐藤克敏社長の人物像を伺いたい。

菅家 何ごとにも極端な執着を持たれないと言うことでしょうか。そして自由な発想で勉強熱心でいらっしゃる。私も社員の意見をしっかりと聞いてくださいます。社長は出張されることが多くて大事な用件は大概電話でご連絡と言うことが多いのですが、緊急時でもしっかり報告を聞き届けてくださるところがとても助かっています。そしてその報告に従って対応される速度が速いことで状況の変化に対応できますので側に立つ社員は助かります。それとお客様の前ではとても腰を低くされ、顧客接遇の立ち振る舞いの見本を私たち社員に見せてくださいます。こう言う一連の姿勢は先代の会長からの伝統的なものを感じます。社長は学卒後、三年あまり米ロサンジェルスエンパイア自動車さんの駐在所に勤務された経験をお持ちでその折のご経験が今、お役に立てられるようです。

整備機器を中心とした販売業、特に自動車部品販売についてその難しさはどの辺にありますか。

菅家 私は部品商である私達がもっと整備工場さんの現状を知ることが必要だと思っています。日頃から整備工場各位はどう言うことを考えてどのように行動しておられるのか、日々の変化にどう対応しておられるのかをしっかりとわきまえていなければなりません。そこで当社では当社主催の展示会や研修会を通じて客筋である整備工場様との情報交換の密度を上げております。利益確保に成功された整備工場様の事例をパネルディスカッションの形で参加された整備工場各位にご紹介して具体的な成果を挙げていただければと頑張っております。そしてご希望があればその成功された整備工場さんの見学会も引き継ぎ開催していきます。一連の動きは専門の経営コンサルタントに手配していただき、情報の交流にミスがないように心掛けております。交流させる情報も整備技術に関して、集客方法に関して、一台の入庫車両から引き出す収益について、など具体

性のある解答を求める姿勢です。こういった勉強会をはじめから十年くらいの実績があります。今後さらに内容に磨きをかけていくつもりです。こう言う作業を通して部品商が整備工場について知らなかったこと、整備工場が部品商について知らなかったことをお互いに消していくことが大切だと思います。

自動車産業は百年に一度の大変革の時を迎えたとされていますが菅家常務の展望は如何ですか。

菅家 私は今、走行中の自動車、つまりガソリンエンジン車やHV車が全てなくなると言うことは予想しておりません。EV車が今後は数を増して行くでしょうが、やはり一定の時間をかけて段階的に増加していくと見ています。そしてその中でビジネスはどうしても人と人との繋がりで行われる部分は残っていくと思います。そこで今一番問題なのが整備工場での整備士不足です。これについてどのように解消していくのか考えなければなりません。こう言う課題は一社で考えても成果は上がりません。複数の整備工場各位が協同で検討していく必要があります。複数の整備工場が協同で考える整備士育成です。例えば一人の整備士が自社だけで働くのではなくて複数の職場で働くと言う発想も出てくるでしょう。その人材が持つ能力を複数の整備工場が正確に評価する人材育成の時代です。と言うことで当社では自動車用品販売の専門店イエローハット白河店の経営を通して実験をしております。自動車整備工場の成功モデルを立ち上げたいと思っています。自動車部品卸商としてのこれまで得た知見を駆使して整備工場経営の理想形を組み立てたいと頑張っております。

菅家常務のお立場から最後に何かご提案はございませんか。

菅家 私も女性の立場からこれからの日本ではもっと女性の職場での活動領域を増やすことが大きい課題になると思います。男性社会の永い伝統から企業経営は男性でなければと言う時代がそろそろ区切りを迎えてきているのではないかと感じます。そこで私の場合ですが「Hanaの会」と言う女性管理職者・管理者を目指す異業種の女性の集いを作りまして、そこでお互いの交流を深めることを実践しております。参加者数は会員34人、サポーター21人くらいですが、皆様とても研究熱心でいらっしゃって毎回楽しく意見交流させていただいております。女性の戦力を活用することでこれらの状況は随分と変わってくると思います。

