



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2021.4
Vol.214

ビッグウェーブ創立40周年記念交流会

国内自動車リサイクル最古の歴史誇る組織 40周年記念のWEB交流会を開き前進期す



▲Web方式で開かれたBW 40周年記念全国会議



▲挨拶する奥野松方氏

▲挨拶する北島宗尚氏

▲挨拶する村上統治氏

ビッグウェーブグループが4月16日、「ビッグウェーブ創立40周年記念WEB交流会」を開催。関係者多数の参加のもとに記念行事を行った。同グループは日本国内の自動車リサイクル事業者組織の草分けで、発足当時の自動車解体業の旧態を一気に刷新し、リサイクル部品全国ネットワーク販売の礎を築いた功績は大きいものがある。

特に今回はコロナ禍の中でのWEB交流会ということから、同グループ発足後の40周年を振り返るビデオ映像を中心にこれまでの歩みを考える企画で、参加者の共感を呼んでいた。

会議ではビッグウェーブ創設メンバーを代表して(株)奥野自動車商会、奥野松方社長、(株)JARAの北島宗尚社長、(株)ジャブラの村上統治社長などのビデオメッセージも映し出され、ビッグウェーブグループの今後の歩みを参加者全員が祝福した。

【同グループのこれまでの主な歩み】

- ◇1979年6月若手経営者9人が「自動車解体部品同友会」を設立
- ◇1980年9月ユーズドオートパーツグループ「ホンコンジャパン」を結成
- ◇1983年6月「ビッグウェーブグループ」に改名
- ◇1985年12月全国自動車部品在庫情報網「ビッグネッツシステム」完成

- ◇1986年1月株式会社ビッグウェーブ設立し、「ビッグネッツオンラインシステム」稼働
- ◇1987年2月ビッグワン事業(大手企業及び全国ネット組織との提携)開始
- ◇1988年12月第一号商品化センターを愛知県小牧市に開設
- ◇1989年11月ビッグウェーブ同友会創立
- ◇1990年9月国際自動車中古部品展覧会「ビッグウェーブフューチャーIN金沢」開催
- ◇1993年10月「ビッグウェーブ総合保証制度」運用開始
- ◇同年11月エンジンテスター&スターター「ビッグマウス」開発
- ◇1998年7月国際品質規格「ISO9001」認証取得
- ◇2000年9月Web版部品検索システム「ハイパーBIGネッツEC」稼働
- ◇2001年7月トヨタ自動車(株)情報サービスネットワーク「GAZOO」での取引本格稼働
- ◇同年10月(株)エコラインとの業務提携により「ハイパーBIGネッツII」稼働
- ◇2002年11月リパーツダイレクト(ハイパーBIGネッツIIEC)稼働
- ◇2005年8月BW・SPN・エコライン3社による自動車リサイクル部品の商品相互販売契約締結
- ◇2005年10月BSサミットとRDS(リパーツダイレクト)による取引開始
- ◇2006年4月BW・SPN・エコライン3社によ

- る部品相互流通開始
- ◇2009年12月グリーンポイントクラブと提携しCO2削減量の数値化開始
- ◇2010年2月DRPネットワークとRDS(リパーツダイレクト)による取引開始
- ◇同年3月全日本ロータス同友会とRDS(リパーツダイレクト)による取引開始
- ◇同年4月(株)プロトコーポレーション「GooParts」へのリサイクル部品提供開始
- ◇同年同月ビッグウェーブ創立30周年記念行事を京都にて開催
- ◇2012年1月相互流通の更なる促進と業務提携強化を目的とした3社(BW・ECO・SPN)によるアライアンス「BEST Recyclers Alliance」を発表
- ◇同年4月西濃運輸と提携し加盟店向けの物流サービス(特別運賃)の提供開始
- ◇2013年2月全日本自動車部品卸商協同組合(全部協)とRDS(リパーツダイレクト)による取引開始
- ◇同年10月オートウェイと販売提携し海外新品タイヤの取り扱い開始
- ◇2015年4月中古車輸出のピィ・フォアード社と提携しリサイクル部品の提供開始
- ◇2016年4月アップガレージ「Crooober(クルーパー)」へのリサイクル部品提供開始
- ◇2018年10月部品流通活性化プロジェクト「流通向上部会」を立ち上げ、定期的開催開始
- ◇2020年9月SDGsへの取り組み開始

ビッグウェーブとジャプラがシステム提携 JARAを加えて3社の連携が無事完成



▲ビッグウェーブ本社での締結式に臨んだBW服部社長(左)とジャプラ村上社長(右)

(株)ビッグウェーブ(服部厚司社長、愛知県あま市)と(株)ジャプラ(村上統治社長、東京

都港区)は、自動車リサイクル部品流通システム「ATRS(オートモービルトータルリサイクルシステム)」のシステム流通実績に関する契約を締結した。

ジャプラは次期ジャプラシステムにATRSを採用することを決め、昨年9月にATRSを開発したJARA(北島宗尚社長)と契約を結んでいる(既報)。これを受け同システムへの移行に向けて、ATRSをすでに導入しているビッグウェーブと今回契約を結んだことになる。

契約では決済や取り引きにおける「基本的な部分」(服部社長)を明確にしている。これにより、例えば異なるグループの企業同士でリサイクル部品を取り引きする場合、「在庫を持つ企

業のグループのルールに基づいて行う」などの取り決めが3社間で適用されることになる。

すでに移行に向けて、ジャプラの一部会員が試験的にATRSを導入しており、システムの操作性や機能面の検証などを実施している。ATRSと現在のジャプラシステムで運用が異なる部分は今後、調整するとしている。

ビッグウェーブの本社で行った締結式にはビッグウェーブ、ジャプラ、JARAの3社の代表者らが出席。服部社長と村上社長が契約書に調印した。服部社長は「団体間の連携を深めてユーザーにリサイクル部品を提供できる仕組み作りが急務だ。今回のことは歓迎している」としている。(日刊自動車新聞・3月22日付け)

ビッグウェーブが プロトコーポレーションと タイヤとリパーツの 販売提携を開始

(株)ビッグウェーブは業販専用のECサイト「MOTOR GATEショッピング」を運営する(株)プロトコーポレーションと販売提携し、3月22日より加盟店に国産タイヤ、ナビ、ドラレコなどの販売を開始した。取引先専用クローズドサイトならではの価格設定で加盟店顧客向けの商談ツールになっている。

また、その一方で、4月1日より同じ(株)プロトコーポレーションが運営する業販向け専用サイト「MOTOR GATEショッピング」と提携しリサイクル部品の掲載と販売を開始した。尚、販売窓口は3月22日終了した「グリーンネットパーツ」と同じ「ビッグウェーブWeb販売センター」で行う。

BMWが次世代 iドライブを公開 カラフルな大型ディスプレイに注目

BMWが次世代型ディスプレイ「iドライブ」を公表し注目されている。2001年に当時の7シリーズに初採用されたiドライブ。20年の時を経て今回登場した次世代型は、アナログ技術とデジタル技術の間をつなぐ架け橋だという。そしてBMWは「車内で利用できる機能がますます増し、複雑化するなか、次世代iドラ

イブは新たなパラダイムシフトの到来を告げるもの」とも語っている。内容についての詳細な発表はなかったが、第一世代に比べ大幅にカラフルになった大型ディスプレイが端正に収まった様子は、なかなか魅力的だ。今年後半の正式発表を期待して待ちたい。【ベストカー】



▲BMWのディスプレイ「iドライブ」はとてもカラフル

日産自動車が半導体不足で5月に生産を調整へ 半導体大手ルネサスエレクトロニクスの工場火災も影響か

日産自動車が半導体不足などの影響で5月に国内工場の一部で生産調整することが分かった。複数の関係者が明らかにした。日産自動車九州(福岡県苅田町)の工場では、昼勤・夜勤とも10—19日までの土日を除く8日間、稼働を停止する。生産調整分は、部品供給の状況が改善し次第、取り戻すことを目指す。

世界的な半導体不足による部品供給停滞や半導体大手ルネサスエレクトロニクスの工

場火災による供給遅れなどが背景にある。日産自動車九州の工場ではミニバン「セレナ」やスポーツ多目的車(SUV)「エクストレイル」などを生産している。

もともと日産では4月30日から5月9日まで長期休暇で、同工場の5月の稼働日は7日間のみとなる。日産自動車九州の工場のほか、追浜工場(神奈川県横須賀市)、日産車体九州(福岡県苅田町)の工場でも土日を除く1

0—28日までの15日間、夜勤を取りやめる。追浜と日産車体九州の工場では5月中の夜勤がすべて止まることになる。

栃木工場(栃木県上三川町)では10—11日と19—28日までの計10日間の稼働を停止する。日産は、世界的な半導体不足によって自動車業界で部品調達に影響が出ているとし、「生産調整と必要な対策を実施している」とコメントしている。【東京ロイター】

立ち上げ後15年で総員53人体制と月間1300台 速攻で整備研究組織へのアプローチ実現



▲同社解体現場のニブラー。スクラップの現場では威力を発揮する



▲上は同社のフロント担当が電話応対中 右上は同社社員の集合写真。赤と白のジャンパーが一体感を見せる



▲石川将輝社長

事業を立ち上げ、速攻の連続で15年後には早くも総社員53人、月間処理台数1300台の有力自動車リサイクラーに成長した企業がある。石川将輝氏が創業した埼玉県のアールレックス(株)(旧石川商事(株))である。祖父が創業した清掃会社、父がそこで手掛けた自動車解体をベースに孫にあたる将輝氏がリサイクル部品の生産と販売を独自に本格化させた。速攻に次ぐ速攻で現状に至った同社の歩みをまとめてみた。

石川将輝氏は現在41歳で業界歴は若い。父が祖父から引き継いだ自動車解体業は1日数台処理の小規模だったが、それがきっかけで自動車には興味があり、地元の自動車整備専門学校を卒業してすぐに昭和メタル(栗原裕之社長)に入社、そこで二年間みっちり自動車解体と部品生産販売の技術を学んだ。「昭和メタルさんでの実習が非常に今に役に立っている」(石川将輝社長)という。

その後、父の石川商事に帰り、今に至る。ここまで来るのに寄り道はしていない。一直線で短期に自分の戦略を組み立ててしまった。

まず総社員数が50人以上というのはこの業界では大きい部類に入る。戦前からこの道に入って50人というレベルのところはかなり

あるが、ここ最近の15年あまりの間に50人ベースの月間処理台数1300台というのはやはり急成長の状態だ。

◆某整備研究組織への頂上作戦

なぜそれが可能になったのか。理由は簡単である。同社の部品生産販売を本格化させた当時、丁度、全国組織の整備研究グループがリサイクル部品戦略に動き出していた。グループ側ではこの時、国内大手4社に取引を限定して部品仕入れを検討していた。これに対して将輝氏の若さが発揮されて、組織上層部に対する接触が展開され、同組織の幹部とのコミュニケーションを実現させた。体を張ったトップ交渉が功を奏し、立ち上げ時点の売り上げ確保に成功している。

現状では同組織とリサイクル部品グループとの取引は各個に盛況を極めているが、10年前の時点ではトップ層に単独で話し合いを持ち込むリサイクル部品事業者はいなかった。将輝氏が一番乗りだったことは明らかだ。

取引が軌道に乗った時点で、将輝氏はその組織の会合に招かれ、自動車リサイクルに関して列席の整備業メンバーに近況報告する時間まで与えられた。この時点で組織側では末端の自動車リサイクルの生の声を聞いたことになる。

◆良質の低年式を買いやすい価格で

次の戦略はこうだ。車両仕入れに関して仕入れ額のボーダーラインをあらかじめ設定し、限度内で低年式車を集め、販売し易い価格帯の部品を揃えて、攻勢に出た。売れ筋の車両情報を常にキープして、顧客の喜び価格戦略を展開、現在の規模と実績に引き揚げた。

さらに生産についても方針を持っている。全数手バラシで小さい部品も数に入れ、きめ細かい生産を徹底している。要するに買いやすい価格帯の低年式部品を売れ筋に従って潤沢に用意して販売量を維持する考え方である。

ちなみに今後のEV化についても極端な不安感はない。2030年時点で新車であるガソリンエンジン車の存在はそんなに小さくはない。このところに照準を正確に合わせることで商機はまだ出てくると読んでいる。

自動車リサイクル側から自動車整備業界の動きを冷静に見つめて、常に直に接触して顧客の情報を収集し、顧客の期待している価格帯に商談を絞り込み、強引に実績を確保するいわば「石川方式」は、これからの国内部品販売の一面を鋭く捉えているようだ。従来からある常識を破って前進する気迫が我々の業界には必要なことではないだろうか。

自社品優先の販売で義博副社長のそばで奮闘中の (有)貝塚商会の望月大介課長に聞く



▲北は秋田県、西は山口県の手前まで即刻お届けが同社のモットー

有限会社貝塚商会(貝塚正義社長)は都内あきる野市草花2163に本社を置く都市型事業者。取引先はトヨタ系、ホンダ系を軸に新車ディーラーがメインという。創業者である現社長が新車ディーラーのメカニック経験者で整備の腕は一流。結果として整備現場の感覚でリサイクル部品を供給する都市型のリサイクラーに成長した。そこで育ったのが望月大介課長(40歳)だ。入社以来同社の社風で教育を受けてきた。今、副社長貝塚義博氏の側で実務を支える彼の生の声を聞いた。

貝塚商会入社の経緯をまずお話しください。

望月 学生生活を終えて就職しなければと思い、ハローワークで就職先を物色していましたが貝塚商会のデータが目にとまりました。幸い私は学生時代に情報工学を学ぶ傍ら自動車部に在籍し、もっぱら自動車の構造研究や整備に打ち込んでいましたので、自動車リサイクルという事業に興味を感じて、応募したのが始まりです。面接を受けてしばらくしたら二度目の面接通知が来たので赴きましたら、採用が決まり今に至っています。18年前のことで最初の一年間は国内部品の美化作業などに携わり勉強させてもらいました。その後の17年間はすーっとフロント業務に付き今日まで来ています。只今は国内部品全般を管理する課長職の立場をいただいています。

現在のお仕事の内容を説明してください。

望月 目下の主要な作業は在庫廃車のコスト見積もりです。廃棄車両に関する損保さんからのお問い合わせなどに回答したり、在庫車両の選別や登録、部品価格の決定など多岐にわたっています。時たま手が足りない時はフロントに立って電話対応しますし、解体現場に入ってバラシも手伝います。結構忙しい毎日を送っています。

貴社は東京都内に本社を置かれているんなお客様に接しておられます。これまでのお仕事の中で思い出深い出来事は何かありませんか…。

望月 私がフロント第一線で働いていた時ですが、リビルト品の納入先で不具合が発生し、お客様からかなり厳しいクレームが持ち込まれたことがありました。まだ若かった当時ですからびっくりしてどのようにお客様に対応していいのかよくわからず、大変困ったことが今でも印象深く残っています。幸いリビルト部品だったことから仕入れ先のメーカーさんが熱心に協力してくださってお客様も納得される話し合いが進んでほっとしました。私にとってはとてもいい経験になりました。最近では部下の担当者からいろいろ相談を持ちかけられて、その応援に向かうことが増えてきて、若かった頃の経験が生きてきています。

学生時代に情報工学を学ばれたり、自動車部でのクラブ活動で得た経験が今のお仕事に役立っていますね。

望月 学生時代の経験は今と比べるとお遊びの一面は否めませんが、自動車が好きだったということが背景にあるので現状の車両の自動ブレーキなどの新機構については興味がありますし、考えるのは苦痛ではありません。自動車に関する情報処理はある面で楽にこなせているのではないのでしょうか。自分でもこの仕事は自分に向いているという思いはあります。

ところで望月課長の立場から見た貝塚副社長はどういう経営者に見えますか。

望月 貝塚義博副社長は数字に強い方で、いろいろな指示も明確に理論付けてお話しいただけるので私としては分かりやすく助かっています。ともかく経営の側からの私に対する指示が中途半端ということはありません。事業の最終目的はやはり利益の追求です。何をどのように動かせばどのくらいの利益が上がるのか、またその逆の場合もどのようにするのかについて数字の裏付けを持って話を進めていけるということはとても重要です。そういう観点から貝塚副社長の姿勢には敬服していますし、私自身もいい影響を受けています。表現を変えるなら、「付いて行ける上司」ということでしょうか。私から言えば結果を出せば認めていただけるということで安心して業務についている毎日です。

望月課長の自動車リサイクル部品戦略をお聞かせください。

望月 当社では伝統的に品質については重きを置いて良質品の販売ということに力を入れておりまして、結果として自社品の販売率を高める方針を掲げています。自社で生産した部品は当然ですが利益率も高いので、この姿勢を粘り強く持続させることで利益の確保に繋がっています。フロント業務の効率だけを考えたモノがない時は仕入れて回転させるという手はありませんが、その辺りはなんとか自社品の手配をやりくりしながらお話を繋げるという気持ちです。売り上げ数字を追うのか、純利益を追うのか、現場の管理が問われるところです。要するにコンスタントに自社品を準備して適正な利益を常に確保していくにはどうすればいいのか日夜思い巡らせています。

コロナ禍で現状のビジネスはどんな影響を受けていますか。

望月 受注状況は去年との比較ではやや回復の兆しがあります。商談の締結については少々時間が掛かっている感じですが、率から見ると5%程度のダウンという感じです。どうしようもないほど悪化しているという状態ではないですね。

世間はEV化の方向に進んでいます。将来の自動車リサイクル部品流通はどのように変化すると見えていますか。

望月 EV化が進めば部品品目は減少しますし、資源の取り扱い量も減るのは明らかです。但し、自動車事故がゼロになることはないでこのビジネスの存在価値は維持されると思います。これまでビジネスの中核にあったエンジンとミッションの取引はやはり減少するでしょう。駆動部分がモーターになり、モーターは単純な回転部品なので耐久性があり、交換比率はガソリンエンジンの比ではなくなります。この辺りは覚悟しなければなりません。その一方で外装品は従来通り需要は健在だと思います。最後に残るのが電池の再生です。駆動用のバッテリーは大型化しますのでこの再生作業は今後大いにクローズアップされるでしょう。今からそのための準備が必要ではないかと見えています。

最後に貝塚商店の強みはどういうものでしょうか。

望月 自社品なら1日でお手元にお届けできます。北は秋田県、岩手県、西は山口県の手前くらいの範囲までお届けできます。「いいものをすぐに」というのが当社の得意技です。よろしくお願いたします。

