



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

2021.7
Vol.217

JARAグループの一般社団法人化で新理事長の川島準一郎氏に聞く



▲任意団体当時はできなかったことがこれからは出来ますと語る川島理事長

社団法人立ち上げで改めて 会員同士の心の繋がりを確認



▲災害時の車両引き上げ対応



▲整備工場はリサイクル部品の重要な顧客だ

JARAグループがこのほど一般社団法人化を果たした。法人登記を6月10日付けで行い正式に意向を表明した。(既報)そこで今回、同法人の初代理事長に就任した川島準一郎氏(45歳)にインタビューし、同法人の方向性を聞いた。新しい日本の自動車産業の底辺を支える自動車リサイクル事業の形を改めて探る動きを強める意向で、9月の第一回総会の開催が待たれる。以下はその一問一答。

今回、一般社団法人を設立した趣旨を具体的に説明をお願いします。

川島 公式の趣旨は前回のニュースで発表させてもらいました。この業界の発展を目指して新しく結束を固めたということですが、組織を長年運営して来て具体的な課題もいろいろ山積して来ていたことも事実です。

そのうちの一番の課題は、会員数が多くなるにつれ私たちの対外活動の基本であった災害時対応で執行する資金の運用面に限界が出て来たことでした。規模が大きくなればそれなりに利用する額も大きくなって来ます。そうすると任意団体のままではそういう多額の資金の活用を伴う社会的活動は難しくなってきました。その点、一般社団法人になれば資金の使途がより明確となり透明性が図れます。その次に言えることは行政をはじめ他団体との交流がより円滑になります。例えば大きい枠で行政からの支援制度などが施行された場合、その支援金の受領も簡略化されてメンバーの活動などがスムーズになります。

こういうところは法人格を見直すことで全てが軌道に乗ってくると言えるでしょう。

現段階の立ち上げ企業数はどのようなものですか。

川島 現時点で総計58社です。基本的には当分の間は無理には構成員拡大は考えておりません。

従来の任意団体であった当時に不便に思った点というのはどのようなものでしたか。

川島 従来ですと関係する組織が(株)JARAとNPO JARAとJARAグループとなっておりましたので、特に対外関係者から見ると(株)JARAとJARAグループの作業の棲み分けが不十分なところがありましたので、その辺は早く整理したいと考えておりました。今回の作業で両者の作業の区分けを果たし、三組織の役割分担を非常にスッキリさせることができたと思っています。業界組織の最終の目的はリサイクル事業者の地位向上と、商品を購入される消費者の便宜が図られることです。三組織の運営の鮮明化で、自動車リサイクル部品を利用される最終需要家が利益を得られるような形でなければ意味がありません。一歩前進と喜んでます。

今後、新規に参画を希望する企業についてはどのような態度で臨まれますか。

川島 (株)JARAが提供するシステムを使用している同業者で設立趣旨にご賛同頂ければどなたであっても結構ですし、この新しい法人の形が望ましくないとされる向きには退会を引き止めたりも致しません。極めて自由

な雰囲気でも臨みたいと思っております。

今後の主な行事予定はどのようなものでしょうか。

川島 運営は1月から12月を1期とし3月総会の形を取ります。今回の初回のみ、今年9月に設立総会を予定し、その時点でほぼ活動の詳細が明らかにされるでしょう。ただ今その準備をしているところです。

新法人の役員分担はどうなっていますか。

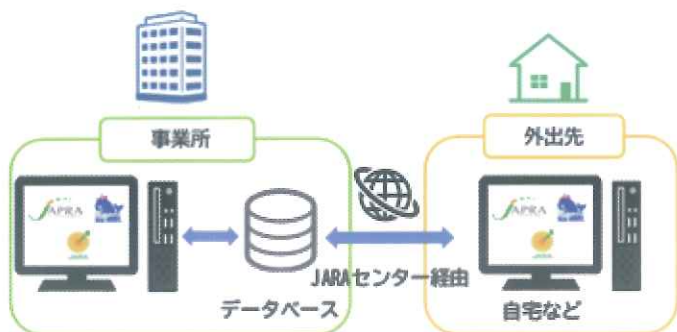
川島 設立発起人の土門志吉氏に副理事長をお願いし、同じく栗原裕之氏には監事に、同じく今井雄治氏と近松利浩氏には理事という立場に立っていただきます。JARAグループが設立された当初の会員同士の心の繋がりを改めて確認し、今後、変わらなければならない部分と変えてはいけない部分をしっかり区分けして、JARAグループの礎であります人材開発に全力を上げていく所存です。あくまでも自動車リサイクル業界の王道を目指しますのでよろしくをお願いします。

編集後記

インタビューを終えて感じたことは業界の現実を熟知する会員同士の思惑を重視し、主体的に事に臨みたいという意向が強いということ。特に緊急時の早期インフラ回復の対応に使命を優先する姿勢はこの業界のプライドを保つ重要な要素。川島理事長の口から直接にその点が語られたことは収穫だった。新社団法人の門出を祝いたい。

(ベストニュース編集部)

ジャブラ・ビッグウェーブ・JARAの三社 ATRSの取引ルール協議を定期開催へ



▲「どこでも接続サービス(旧:ATRS外部接続サービス)」の概要

ジャブラ(村上統治社長、東京都港区)とビッグウェーブ(服部厚司社長、愛知県あま市)とJARA(北島宗尚社長、東京都中央区)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)」の取引に伴う運用ルールについて

3社間で定期会議開催し、協議を進めている。既に決済や基本的な運用部分の取り決めは完了しており、商品定義や在庫登録・公開ルールなどといったジャブラシステムとATRSの運用が異なる部分について、会員企業の業務作業効率の向上につながるよう意

見交換をしながら整備を行っている。

また、各運営本部が提携するリビルトメーカーとの取引に関しても、現在はそれぞれの本部内での取引と決済を行う方法を採用しているが、メーカーからの要望を受け、今後システムの機能面、運用面からも見直しを行っていく予定だ。

さらに、コロナ禍によるテレワーク環境への問い合わせが会員から多く寄せられている中、同システムがインストールされたPCなどで外出先や自宅からインターネット接続すると利用できる「どこでも接続サービス(旧:ATRS外部接続サービス)」について、3本部共同にて月額提供価格の見直し等の業務支援策を決定した。

ビッグウェーブが加盟店向けの個別研修を強化 流通拡大の項目に注力した内容で好評価受ける



▲ビッグウェーブが現在展開中の個別研修の様相

(株)ビッグウェーブ(服部厚司社長)は定期的に関催している加盟店主体の勉強会「流通向上部会」とは別に、要望があった加盟店を対象とした「個別研修」に力を入れている。

個別研修は①新人社員研修②システム操作研修③流通拡大を目的とした研修④加盟店毎の要望に応じた内容の四種類。

特に三番目の流通拡大を目的とした研修は生産管理(生産指示書精度向上及び作業の効

率化)、登録内容の確認及び指導、フロント業務改善及び効率化、売り上げ数値管理の四項目に重点を置いている。

また、上記の内容をビッグウェーブ本部の教育担当が直接手分けして実施しており、各加盟店の状況に応じて日数、開催場所設定は柔軟に対応、研修後のアフターフォローも行うなど徹底しており、受講した加盟店からの評価も高い。

都内の(株)自動車新聞社が自動車新品部品のネット販売を特集 コロナ禍でネット上の取引量が急上昇と分析し注目集める



▲特集冊子には現状の新品部品の流通傾向が詳しく述べられている

東京都品川区の(株)自動車新聞(青林宣発行人)がこのほど発行した特集冊子「今こそ部品供給の話しよう」が好評だ。内容は自動車新品部品の流通事情を多角的に特集したもので、最近のインターネット上の自動車部品の荷動きも詳しく解説している。

これによると、大手のインターネット事業者はこぞって自動車整備事業者向けのストアを開設し、自動車新品部品のネットでの提供を強化している。

自動車の新品部品はメーカーと大手の卸商社、純正部品販社が流通の覇権を持ち、上から下に流れる形が整然としているのが特徴

だった。ところが今回の長引くコロナ禍の影響もあって滞留する在庫部品をネット販売で処分する動きが表面化して来ているようだ。

一方、リサイクル部品はかなり以前からこのネット販売はむしろ業界では了解事項で、積極的に売り買い双方向で活用されて来た。自動車部品の売り買いには専門家の品番確認が最低限求められるので、最終的には誰かが価格及び品質鑑定を行っていることになる。

今後の険しい自動車関連市場の見通しから、リサイクル部品の跡を追う形で新品部品がネット販売の世界に流れ込んでくる気配が極めて濃厚だ。

長年の三拠点体制を改め新本社屋に統合 輸入車およびトラックの部品に力を注ぐ意向



▲2300坪の用地に本社屋を新築し従来の3拠点を一か所に統合



▲八東 正 会長



▲八東 和志 社長

今回は(株)ヤツツカ(八東和志社長)の動き取材した。近付く次の時代を予測して準備を進めている。過去に経験した知識と自らの直感を信じて具体策を模索している。旧NGPグループ時代から独創的な歩みを見せて来た同社の試みから我々が今後直面する課題を探ってみる。

同社の創設者、現会長の八東正氏は昭和54年に鉄スクラップ業を立ち上げ、現在の同社の基を築く。起業時は夫人と二人で事業を開始し、その後、旧NGPグループ創設者大石一彦氏や業界の先輩からの声かけを受け、リサイクル部品の生産販売を本格化させた。苦境に強い気質で一直線に突き進む姿勢は当時の旧NGPグループ組織戦勃興時に注目を集め、陣営内ではもっぱら新人研修、基礎研修に絡む人材教育の指導者として頭角を現した。同氏の影響を受けて育った自動車リサイクラーはかなりの数にのぼる。

◆次代を担う和志社長の時代へ

その同社が次の時代に入ったのは平成14年の現代表八東和志氏の入社だった。厳格な正会長の眼鏡にかなない、次々と新しい施策を任され今や代表権を委ねられた。

同社では既に中古車販売、福祉車両生産販売、認証資格取得のクイック整備併設などの実験を重ねて来た。最近のコロナ禍を経てさらに次の場面を模索している。

その第一弾がこのほど明らかにされた新本社屋移転である。3拠点体制だったものを一挙に一箇所に集約、2300坪の用地に機能を集中させ、部品倉庫の拡大に出た。新倉庫は年内に完成の予定だ。

この動きをベースに同社では台当たりの部品生産量を拡大、ハーネス一本、ビス一個の細部まで見直して生産性を上げる。近づくEV時代に対応して現状のガソリン車の絶版を見越した旧車パーツの取り込みをスタートさせている。

◆輸入車、トラックの部品を強化

また扱う車種も輸入車、トラックなど今まで見過ごして来たジャンルに力を入れ、商品あたりの利益率も引き上げる。付加価値の高いリサイクル部品の生産に集中して体質の筋肉化を図る作戦だ。

和志社長が代替わりして以後の社内体制の特徴は徹底した合議制の採用がある。主な社内委員会を上げると①風土委員会②教育委員会③安全委員会④品質委員会⑤コスト削減委員会⑥すぐやる委員会などキメが細かい。一番目の風土委員会などは各委員会から持ち寄った項目を改めて総合化する委員会で見逃さず。

この辺りの委員会の体系化は先代正会長の経験が生きている。現在は、次世代に向けた人材採用に力を入れ組織強化を図っている。

さらに次の特徴は最近の情報化社会の動

きに目を止めている点。コンピュータ利用が発達し、全ての商流が国際化しており、評判の高い日本の中古車用の部品需要が世界中からインターネットを通して発生してくることを予想している。

◆DTフォーメーション・DXも視野に

同時にデジタルトランスフォーメーション・DXによる職能変革を想定した企業体質改編も今後の作戦に組み入れようと予測を立てている点だ。

「SDGsが叫ばれる今、自動車解体ビジネスもその潮流に沿って脱炭素化に向けて歩まねばなりません。また急速なデジタルトランスフォーメーション・DXで我々の現業態が大きく変容せざるを得ない時がすぐに来ます。自動車リサイクル事業の今後はめまぐるしく変わるでしょう。今回決断した本社屋移転や倉庫拡充はその始まりの一手段に過ぎません」(和志社長)という。

同社はこれまで事業展開の進め方は比較的慎重で、月間の処理台数も約250台平均とおとなしいが、中身を丁寧に処理して利益を確保する雰囲気強い。体質を強固にして視野を広くし、自動車リサイクルの基本を忠実に守り抜こうという気配が感じられる。

その一方で今回の新工場開設で処理能力は700台規模のものに拡大するので、硬軟合わせ持つ設備投資で同規模の同業者の方針決定に大いに参考になる動きと言えそうだ。

大型トラックメーカーへの供給にも尽力する (株)リンクスジャパンの伊藤尚志営業部長に聞く



▲愛知県江南市に本拠を構える同社

リビルト部品に対する評価が高まりを見せている。愛知県江南市のリビルト業者である(株)リンクスジャパン(千葉高史社長)は精緻な仕上げで顧客の評価は高い。同社の生産現場で千葉菊雄会長の時代から支えて、今、現代表千葉高史氏の側にいるのが伊藤尚志部長(58歳)だ。二代にわたって同社の番頭を務める同氏のリビルト哲学を聞き、リビルト部品流通の行く末を考察してみた。

伊藤様のリンクスジャパンご入社の経緯を伺いたい。

伊藤 学卒後、入社したリビルト部品企業で私の上司だったのが千葉菊雄会長でした。会長が入社されてその二、三年後に私が入社したという関係です。その後、会長が独立されて、時々私が会長のところにお邪魔するようなお付き合いになりました。実は会長には私の結婚の仲人もしてもらいました。同時に私も独立して自分でこのビジネスを始めたわけですが、何かあれば会長のところにお伺いしてお話し聞くような関係だったのです。そのうち、会長から「いっそのこと俺と一緒にやらないか」とお誘いがあり、入社を決意したのです。結構、不思議な縁があったからだと後で気が付きました。

現状はどういうお仕事をされていますか。

伊藤 今は取締役営業部長の肩書をいただいています。対外的な交渉ことは承っていま

す。例えば某トラックメーカーへの純正品供給では、メーカーのブランドで市場に出る製品となりますので、責任も大きく、メーカーとの情報交換の頻度も情報量も多くなります。一次メーカー(プラグ、触媒、ミッション、等)へのテストベンチ用エンジンの供給など、比較的シビアで様々な要求の有る需要にも対応しています。特に耐久テストに使用される時は基本性能が変わらない様に、尚且つ耐久性を上げる為に何が出来るのかなど技術的な事も交えて対応させて頂いています。同様に他の重要なお取引先との込み入ったやりとりはほぼ私が目を通したり、関わったりしています。

あなたの立場から見た現代表千葉高史氏はどういった経営者ですか。

伊藤 一口に言って勉強家です。経営面の勉強と並行して技術面の習得も意識してバランス良く勉強してもらっているのが安心しています。ちなみに少しでも分からないことがあればすぐに聞いてもらえるので、話が早いというか、さっさと問題が解決します。私の側から言えるのは「若い社員の気持ちを良く理解しておられる」という点で大変助かっているということです。例えば育休のことなどは社長が理解して社員と話されるので、すんなりと話が進むという具合です。先代の良いところを引き継いで新しい流れを作ってもらっているという感じがしています。

あなたご自身が思われるリビルト部品戦略とはどのようなものでしょうか。

伊藤 業界ではリビルトというブランドを売っているという思いが強いようですか、私が思うにはそういうブランド意識にあぐらをかいてしまっているのではなく「選ばれるリビルト」という感覚が必要ではないかと思えます。「当社ではこういう考え方でこういう具合に生産しています」と上手に顧客に訴えられるかどうかということだと思います。高品質なものをどのように商品化すればいいかです。ややもすると「うちのリビルトは安いですよ」という雰囲気は先に立ちすぎると価格競争に陥って結局ビジネス

が永続しません。リビルト化することが難しい部品を数多く挑戦してその商品化を実現していくことに活路を見出すという思いがこのビジネスには求められていると思っています。そういう領域をしっかりと拡大していくことで差別化を図って行こうとしているわけです。

リビルト業界の立ち位置を鮮明に打ち出すということですね。

伊藤 おっしゃる通りです。自動車部品の世界には新品部品(純正・優良)の世界、リビルト部品の世界、リサイクル部品の世界がそれぞれあって、それらはいずれも確固とした商品ジャンルを形成しているという認識です。どちらが上でどちらが下という問題ではありません。それぞれがそれぞれの価値観を持って対等に相対しているという姿勢が重要ではないでしょうか。お互いに視線をまっすぐに見つめ合っただけでビジネスしていくべきだと思っています。

これからのリビルト部品流通はどうなっていくと見ておられますか。

伊藤 2030年のEV化が取り沙汰されています。私どものようにガソリンエンジンに特化してビジネスをしている分野では市場の規模が徐々に縮小していくのはやむを得ないと思いますが、現状のガソリンエンジンの市場や需要がそう簡単には崩れるということはなく、向こう15年くらいの期間で存在し続けると見ています。次の時代は、その15年後をどう見るかです。次の時代のリビルト部品はどういうものか。今までに手を付けてこなかった分野はないか。新しくチャレンジしなければならぬ分野はどこか。そういうことを次の時代を担う若い人たちと一緒に慎重に探って行こうと思っています。

あなたの好きな言葉を教えてください。

伊藤 「無知の知」という言葉が好きです。どこまで行っても人間には知り得ない部分があって、そういう限界の中で知り得た知識を活用しているのが人間だという謙遜さを忘れないようにしたいと思って座右の銘としています。

