



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

2022.9

Vol.231

現役中高生に自動車リサイクルの情報提供に動く

岐阜県羽島市立中学と宮城県仙台第2高校 2校の学生にJARAが自動車リサイクルを紹介



▲岐阜県の羽島市立中央中学の生徒たちが受講



▲宮城県仙台第2高校の生徒たちが受講

JARA(矢島健一郎社長)は初めて企業訪問の学生を受け入れ、本格的な学生向けの説明会を実施し、企業アピールを展開、訪問した学生たちとの交流を果たした。自動車リサイクル事業が持つ社会的意義を対外的に公表することで、具体的な自動車リサイクルの企業活動を一般社会にアピールできたと自信を深めている。

JARA(東京都中央区)は6月、8月に、修学旅行で東京を訪れた羽島市立中央中学校(小川和彦校長、岐阜県羽島市)の3年生10名と宮城県仙台第2高等学校(高橋賢校長、宮城県仙台市)の1年生7名の企業訪問を受け入れた。会社概要や事業内容を紹介する講義や自動車リサイクル部品の受発注・電話対応業務を体験するワークショップを行った。

◇自リ法のきっかけ豊島事件にも触れる

講義では、自動車リサイクル法の施行に大きな影響を及ぼした豊島事件に触れながら、自動車リサイクル業の歴史や社会的な役割、使用済み自動車の入庫から適正処理、部品生産、シュレッダー機による素材破砕までの一連のリサイクル工程について紹介した。

また、リサイクル部品を使用するメリットだけでなく、カーユーザーが抱くリサイクル部品に対する不安も説明し、解消するために同社が進める教育・研修事業や保証制度についても紹介した。

ワークショップでは、生徒が整備・钣金事業者とリサイクル事業者に分かれ、修理事例に基づいて必要なリサイクル部品を検討し、見積と受発注業務を行った。在庫がない場合は、近隣のリサイクル事業者へ何度も問い合わせをするなどの工数が発生するため、生徒にはより効率的にリサイクル部品を調達するための方法についての問いかけをしつつ、同社開発の部品流通システムを利用した在庫共有の仕組みについて説明した。

◇内情知りJARAの企業活動に感動

ある生徒は「今日の説明を受けるまでJARAが何をしている会社なのか分からなかったが、自動車リサイクルを通して地球温暖化を防ぐために色々と活動をされているのを知って、自分も将来、日本と世界のために活躍する人間になりたいと思った。」と感想を述べた。矢島社長は、「自動車リサイクル業界を知ってもらおうとともに、環境問題について考え

る良いきっかけになるとうれしい。」と笑顔で話した。

同社が学生の企業研究のための訪問を受け入れるのは今回が初めてだったが、今後も、要望があれば積極的に受け入れ、自動車リサイクル事業活動や同社が取り組むSDGs活動への興味喚起につなげていく考えだ。

【解説】一般に自動車リサイクル事業はこれまで自動車販売が自動車整備に籍を置いた業界経験者が入社するケースが普通で、学卒者の人材募集は難しいと思われがちだったが、近年の環境意識の変容で自動車リサイクル事業の持つ意義が大きく見直されてきて、周辺の環境条件は大いに変化している。

今回の例では上京した修学旅行生とは言え、旅行中の寸暇を活用した頭脳ブレインで、東京観光と将来の人生設計の両面を提供できたものと好感を呼んでいる。

主催者であるJARAでは今回の成功例を踏まえて、今後同様の活動を展開していくとしており、グループ企業各社に対しても人材確保の情報提供に大きく前進するものと観測される。

(ベストニュース編集部)

ようやくオールジャパン構想実現の時迫る 実施のための準備が水面下で進行中の模様

「オールジャパン構想」がいよいよその実施の時期が迫り、関係者間では最終の詰めの話合いが持たれているようだ。

幸いなことに国内の自動車リサイクル事業者はこれまで大なり小なり、コンピュータで互いの在庫を共有管理することに慣れている。問題は互いのコンピュータ在庫をハード上で一括連動させればオールジャパンに急変し問題は解決する。現状、我々が手にしているパソコンは少量多品種の商品在庫を管理するには最適のハードなので、今後はこれをどう管理するかにかかっている。

目下、予想される課題は「これまでそれぞれの組織が培ってきた品質をどのように維持するか」、「できれば共通の品質基準をどう拡大

させるか」、「各自動車リサイクル部品流通団体の流通取引ルールをどう合わせていくか」がポイントである。

◇ここで安心してはいけない

ここへ来て一つの指標が浮かんできてくる。これまで事業を展開してきた各在庫共有組織が、全国在庫が完成したと安心するのではなく、さらにこれまで以上に各組織内での経営研究が求められるという点だ。

今後の経営研究は外部の経営情報を大量に吸収して、それを自己の流儀に改変し、即実行して成果を確かめ、不合理は捨てるという作業を真剣に展開する必要がある。

◇改めて指導的業者の発言は慎重に

40年、50年前の自動車解体業界は個々に

自動車産業の底辺で細々と商いをしていた。それが社会の環境意識の激変と組織戦略のおかげでここまで成長を遂げた。十分自負して良い。

相互扶助の精神を指導的事業者は心に刻み直して、自動車リサイクルの生み出す資産資源を、この業界の中でどのように再生産していけば良いかを見つめ直し、建設的発言でこの業界を守る時がきたように思う。

このオールジャパン構想の起源は古くから業界内に存在していたが、現実化はなかなか敵わず、ここ数年の流れの中でようやく日の目を見ることになった。近況の部品取り車両の入手困難の気配が高まったという背景があるようだ。（ベストニュース編集部）



▲名古屋マリオットアソシアホテルで開かれた加盟店代表者全体会議

(株)ビッグウェーブが令和4年加盟店代表者全体会議を名古屋市内で開催

(株)ビッグウェーブ(服部厚司社長)は令和4年9月15日、第59期の定時株主総会を開催した。株主総会終了後、加盟店地区長(5地区)も含めた戦略会議をハイブリッドで開催し、ビッグウェーブ中長期の戦略策定や業界動向について報告・検討した。

また翌9月16日にはハイブリッドにて加

盟店代表者全体会議を名古屋マリオットアソシアホテルにて開催した。

総会では59期の部品売り上げ目標達成率102.5%を記録し、また第60期は売り上げ計画対前年比105.5%に設定したことを明らかにした。

さらに今後の取り組みとして①ネットワーク流通活性化と「オールジャパン構想」での部品流通開始②加盟店定期訪問指導を軸に、数値管理・生産指示精度向上や、次世代車両対応などの教育を強化③その他新規事業プロジェクト立ち上げ、などを表明した。

最後にキャンペーン表彰として◆フロントマンチャレンジ実績部門☆1位・(株)サービネット中西祐希氏☆2位・山形オートリサイクルセンター長南千鶴氏☆3位・アプレシア岡田隆浩氏◆同伸び率部門☆1位・荒谷商会藤原雄治氏☆2位・新和商会中野大輔氏☆3位・同清水保知氏◆同女性フロント部門☆1位・山形オートリサイクルセンター長南千鶴氏☆2位・シマ商会菅野奈都希氏☆3位・同佐藤悠希氏の各氏と、◆部品登録キャンペーン実績部門☆1位・新和商会☆2位・浦和自動車解体☆3位・シマ商会及び同伸び率部門☆1位・アプレシア☆2位・エコアール☆3位・オートパーツ下井の各社を表彰した。



▲Zoom方式で開かれた第一期SPN総会

昨年7月に結成したリサイクル部品供給組織SPN(齊藤徹会長)は9月15日、ZOOM形式で第一期SPN総会を開催した。当初現地開催を予定していたが、急遽コロナ対策でZOOM形式に切り替えた。

当日の議事は第一号議案・活動報告、第二号議案・決算報告及び工賃保証報告、災害積立協力金報告、監査報告、第三号議案・役員選任、第四号議案・活動計画、第五号議案・予算案、第六

SPNが第1期総会開催し本格稼働

号議案・規程改廃が採択された。

今回の議案の中で注目されたのは◇仕入れ車両購入強化を目指し新しく「車両部」を設置したこと◇今後の目標として一般社団法人の資格取得を計画していることなどがある。

齊藤徹会長は総会に際し「リサイクル部品は自動車を所有するユーザーのために存在している。SPNは『リサイクル部品で地球の未来を創造する精神』で今後に望みたい。リサイクル団体に限定せず広く整備業・钣金塗装業・レッカー業などを含めた関係事業者との交流を深めて行きたい。また新車ディーラー筋がCO2削減のためリサイクル部品の普及に動き出している現状に注目している」と所信を表明した。

钣金塗装業を起点に中販を経て整備を拡大 通常の業界常識の真逆で勢いある経営実現



▲同社の玄関(左側)と中古車ヤード



▲環状道路から見た同社の中古車展示



▲同社の事務所内部



森山達人社長

今回の事例研究は大阪府松原市柴垣の(株)マエダ(森山達人社長)である。同社は钣金塗装業からスタート、中古車販売を経てその後整備工場経営を本格化させた変わり種である。車販に強く、同時に車検入庫台数は年間千三百台以上をマークする車販と整備の二正面作戦を成功させた同社の秘密を探ってみた。

◇車検月間百台の偉業

同社の創業は昭和53年で資本金2001万円、総社員20人の規模。車販は新中合計で月間30台、車検は同110台、钣金塗装は同10台、その他整備は同300台というもの。スケールが大きい。車両販売と整備入庫の連携が絶妙である。

店舗の立地を見ると大阪府の大動脈中央環状線に沿った形で縦長に間口が広く、ダイハツ業販と中古車のTAXの二枚看板が目立っている。

同社の組織を見ると①TAX中環松原店(中古車専門)②カーライズマエダ(ダイハツ新車軽四専門)③松原整備センター(一般整備専門)の三本柱を立てている。これに保険課と環境対策課を並列させ全部で五部門を稼働させている。

ちなみに同社は府下に本部を持つ「大阪エコライフ地球温暖化対策協議会」と「NPOアクティブシニアライフ協会」の協力整備工場と

なっており、環境対策課がこれに対応している。

こう言った社内体制を維持するため、社員の構成は検査員2名、二級整備士3名、中古自動車査定士5名の他に損害保険資格16名、同専門資格1名と、中古車、保険、整備の三方向に人的戦力を配分するなど工夫を凝らす。

◇代表はディーラー出身

というわけでやや風変わりな社風について、その理由を森山社長に聞くと「私がディーラーの中古車部出身であることが遠因かも」という答えが帰ってきた。

森山氏はトヨタカローラ南海の中古車部出身で同社に整備専門学校卒業と同時に整備士として入社、その後、中古車部に配属され「整備が分かる中古車販売要員」として特訓を受けた背景が浮かび上がってきた。

(株)マエダは同氏がトヨタカローラ南海に在籍中に取引があった下請け業者の一つで、森山氏がディーラーを退職後、中古車販売を立ち上げた時に同社の用地を(株)マエダが提供したという関係になる。

森山氏が入社後、(株)マエダの全株を同氏が引き受け、途中から経営を引き継いだことから、現在の同社の構造が出来上がってきたということになる。

◇売れるものはなんでもの氣迫

森山氏は「トヨタカローラ南海ではクルマ以外に売れるものならなんでも売れという厳しい社風で、若い時代に徹底して訓練されたこ

とが今の私を支えている。当時、自転車売るようになったがトヨタが扱う自転車は平均して一台三万円台で市販のものより倍近く高額だったが、それを売ったことで逆に車両販売に自信が付いたのを覚えている」と振り返る。

また同氏は「整備工場が売れる商品というのは無数にあります。例えば発煙筒なんかおそろく自分の店のどこに置いてあるか忘れるくらいのものだが、ある時私自身が事故を起こして車内に発煙筒を積み忘れて、冷や汗をかいだことから熱心に発煙筒をお客様に進めるようになったのですが、後で振り返るとこれが結構売れましたよ」と微笑む。

◇売りから開始の逆発想

ということでもなんでも売る気合いの入った森山氏が陣頭に立って整備工場経営を見つめ直した時に閃いたビジネススタイルが現在の(株)マエダということになる。

整備業界の従来の発想では車検整備からスタートして中古車販売に進み、その他の物販に拡大するというのが定石だが、钣金塗装を基礎に中古車販売から新車販売を経て車検整備を本格化させた同社の動きは極めてレアなケースとして注目される。

自動車業界の業態は自動車リサイクル事業も含め、歴史的に固定観念が強く支配しているが、逆転発想で見つめ直すことで業績拡大が果たされそうなテーマはまだまだありそうだ。



堅実路線の現代表から特訓受けて 現場の参謀を務める野本博文常務に聞く



▲自社品主体に質販の同社

(株)野本自動車部品(野本正明社長)は四国愛媛のビッグウェーブメンバーで、近況、その活動の範囲を広げつつあり、グループ内での発言力は高まっている。基本の姿勢は地元密着型で質販重視。代表者は質実剛健タイプで堅実路線をゆく。その側で現場を監督するのが次男の野本博文常務取締役(37歳)だ。若いが代表の特訓を受け、実務能力はほぼ身に付け、これからは本番を迎える。そこで自動車リサイクルの次の時代をどう見ているかを同氏に聞いた。

野本常務の入社前後の経緯をまずお願いします。

野本 短期大学・会計の専門学校を経て2008年9月に入社しました。専門学校時代に合格して資格を取得する喜び・楽しさを感じて2年間で多くの資格を取得することができました。会計の学習をしていましたので、いずれ会社に入った時に役に立てばいいなぐらいとしか考えていませんでした。お恥ずかしい話ですが、入社当時、自動車には興味がなく、車は移動手段であり、乗れたらなんでもいいという考えでした。まわりは趣味が車のカスタムアップだという車好きな方が大半だったので、この中でやっていけるのかという不安はありました。その当時は、ビッグウェーブグループの方たちと勉強会や講習などの行事も多かったので、知識の向上と交流を深めることができて良い経験になりました。

現状はどのようなお仕事に取り組まれていますか。

野本 現在の仕事内容は、中野支店にてスクラップ車輛の仕入れ・引き受けを主にしています。2011年に現在の松山市南吉田町に本社を移しまして、もともとありました中野町の場所

を支店として残り店長として勤めました。中野支店では、スクラップ車輛を直接持ち込みされるお客様が大半です。直接お話しすることができることによりお客様の現状だったり、探されている部品を話の中で知ることができたりいろいろな情報を知ることができます。お顔を「見れる」ことで、表情からの感情だったりニュアンスを受け取れるので対応にも気を配ることができました。『お客様を知る』といった部分ではどういってお客様なのか自分でお会いすること、できれば営業活動を通じて知ることにも努めています。

ところで現代表の野本社長についてはどのような感想をお持ちですか。

野本 社長に対しては「感謝と尊敬」の一言です。入社する前から常に感謝の心を持つようにと両親から言われていましたので、心掛けとして胸に刻んでおります。と同時に社長に対しては経営者としての尊敬もあります。経営は常に決断の連続だと言います。決断をするために情報を収集して整理し、考えて決断をする。内容は大小あると思いますが、すべてが会社のためであり今後につながることで、責任感と強い信念がないと簡単に決断はできません。私の場合、常務という立場で任される部分も増えてきましたが、最終的な部分でまだまだ社長に意見を求めたり、最終判断を仰いだりと助けてもらっています。それに、社長は朝の朝礼の中で「一喝」されることがあります。ミーティング中の雰囲気や気が抜けているなと感じると、兜の緒を締める意味で一喝されます。すると雰囲気が一気にピリッと張り詰める空気になるのですごいなと感じています。

なるほど。それではあなたのリサイクルパーツ販売戦略をお聞かせください。

野本 現在約5200点のリサイクル部品の在庫があります。ここ2年程は、リサイクル部品の総在庫点数は変わっていませんが、生産した部品の売り上げ点数と金額は上がっておりますので、効率のよい生産・販売ができています。仕入車輛の値付けから連携させています。それもATRSシステムの利用で車両情報を入力することで売れている部品の情報だったり、検索件数の高い部品を知ることができます。昔では考えられないことがより簡単に効率よくできるようになっています。車輛仕入

れの見積りからの段階からもATRSシステムを使い、部品売り上げ金額の概算をたて、資源の部分の売り上げを加味し、より利益につながる見積りをあげて仕入をするように気を付けています。他社が持っていない部品を生産し売り上げに繋げる、あるいは、細かい市況の情報を収集して販売成果を上げている同業者もおられると聞いております。そういう努力が他社との差別化であり会社の強みに繋がることだと思います。またビッグウェーブでは、『部品流通向上部会』という加盟店主導の勉強会もあります。見習うべき同業者様が多いので良いところを見習ってどんどん当社に落とし込んでいきたいと考えています。

今後の日本国内のリサイクルパーツ販売はどのように動くとお考えですか。

野本 リサイクル部品団体が運用している各流通システムを連携させる『オールジャパン』によるシステム運用が進められていると聞いています。昨年の12月よりJAPRA様がATRSシステムに連携されました。今後もNGP様も同様にシステムが連携されると聞いておりますので、ますます業界がひとつになっていくと感じています。それにより全国にある多数の在庫の中から必要な部品をより近隣の地域から供給できるようになります。部品のヒット率の向上に加えて、地産地消を促して運送コストと二酸化炭素(CO2)削減に繋がると考えられています。在庫が増えることで同業他社様との競争が激しくなりますが、なすべきことは変わりません。信用される商品を生産・販売し、信頼される会社・社員づくりを目指してやっていきたいと思っています。カーボンニュートラル推進による自動車のEV化や先進支援システム(ADAS)によるリサイクル部品への取り組みについての問題も出てくるでしょう。100年に一度の変革期と言われていますが、恥ずかしいところ自分自身詳しい内容が分かっていません。社長がよく口にする言葉で、『頭が賢い物が生き残るのではない。時代に適合した者が生き残るんだ。』というのがあります。自分一人ではこの大きな問題の解決は無理ですが、リサイクル部品の各団体だけでなく、自動車メーカー様や自動車整備工場・钣金工場様が協調連携されるならば、問題解決がさらに進むと思われます。その流れを把握・理解し情報を共有して生き残る道を探して行こうと思っています。

