



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

2024.04

Vol.250

JARAグループと(株)JARAが全員集合

第3回定時社員総会をグループが、第21期株主総会を(株)JARAが開催し、後半懇親会を総勢240人招き催す



▲JARAグループ・(株)JARA総会懇親会開催の様相(写真は挨拶する(株)JARA矢島健一郎社長)



▲同じく挨拶するJARAグループ川島準一郎理事長

(一社)JARAグループ(川島準一郎理事長)と(株)JARA(矢島健一郎社長)の両者は3月13日、都内の浅草ビューホテルで(株)JARA第21期定時株主総会及び一般社団法人JARAグループ第3回定時社員総会をそれぞれ開催し、両会議後は一般社団法人JARAグループ株式会社JARA総会懇親会を催した。都内での一連の会合は久方ぶりのもので関係者約240人が顔を合わせる盛大なものとなり会員相互の親睦効果を大いに挙げた。

当日の前半で開かれた(株)JARAの定時株主総会(参加者約30名)以外は公開され、(一社)JARAグループ第3回定時社員総会は約100名、後半の(一社)JARAグループ・(株)JARA総会懇親会は約240名の多数が参加した。

JARAグループ定時社員総会無事終了

(一社)JARAグループ第3回定時社員総会では土門志吉副理事長の開会宣言で開始され、渡邊寛樹理事の三大信条唱和に続いて川島準一郎理事長が挨拶。15時15分から議事に入った。

第一号議案は第3期事業報告及び同収支決算報告、監査報告で事業報告は川島理事長、各理事及び各ブロック長が行い、事務局の決

算報告を経て栗原裕之、近松利浩両理事が監査報告を行なった。

第二号議案は第4期事業計画、同収支予算両案の審議で、事業計画は川島理事長及び各理事が、また予算案は事務局が骨子を発表しそれぞれ了承された。

第三号議案は理事選任、第四号議案は定款変更で、双方を川島理事長がそれぞれ報告し、全ての議案の審議を終えた。

日本生産性本部の講演を聴く

一旦休憩の後、公益財団法人日本生産性本部エコ・マネジメント・センター長喜多川和典氏による「EUの政策動向から見える今後の世界における自動車リサイクル及びリユース部品に関する動向」と題する講演と(株)JARA取締役会長北島宗尚氏の「近年の流通動向について」と題する講演を聴いた。

その後、(株)JARAの報告を(株)JARA古溝将之氏が行い、最後に八束和志理事の閉会宣言で社員総会の全ての予定を終了した。

後半は盛大な懇親会で親睦効果

後半は18時から(一社)JARAグループ・(株)JARA総会懇親会に移り、司会を(株)JARAの今枝宏暢氏と平山直子氏が務めて開始。まず(一社)JARAグループ挨拶を川島理事長が、続けて(株)JARA挨拶を北島会長、矢

島社長の両氏が行なった。

その後全国一斉清掃活動表彰式とJCVワクチン寄付贈呈式が行われ、活動表彰は川島理事長が(有)サトウサービスに表彰状が手渡され、寄付贈呈は代表会員として山形県自動車販売店リサイクルセンターが行なった。

続いて来賓挨拶に移り、経済産業省製造産業局自動車課自動車リサイクル室長原充氏に続いて環境省環境再生・資源循環局総務課リサイクル推進室室長補佐坂口武史氏の両氏が立ち、最後に(一社)日本自動車リサイクル機構代表理事酒井康雄氏が立って挨拶した。

さらに祝電披露の後、(一社)日本自動車リサイクル部品協議会代表理事佐藤幸雄氏の乾杯挨拶が行われ、アトラクションとして山本典子氏のピアノ演奏が30分間持たれ、参加者全員が楽しんだ。

最後にTCR会長で(一社)JARAグループ監事の栗原裕之氏が中締めを行い、懇親会の全ての予定を終えた。

長期に及んだコロナ禍の影響で全員集合型の審議や懇親会開催がここ数年危ぶまれて来ていたが、本年もまた大型の集会開催で(株)JARA、(一社)JARAグループの氣勢は大いに盛り上がりを見せていた。

全日本自動車リサイクル事業連合 能登半島地震に義援金贈呈



▲石川県東京事務所の中谷所長(左端)に目録を手渡す
NPOJARAの北島専務理事(中央)

特定非営利活動法人全日本自動車リサイクル事業連合(高橋敏理事長)はこのほど石川県能登半島地震に見舞われた石川県に対して義援金100万円の寄付を行い、3月22日、北島専務理事が石川県東京事務所(中谷安孝所長)を訪問し、同日録を手渡した。

北島専務は「NPO・JARAの会員企業各位からのお見舞いの義援金です。どうぞお役立てください」と述べ、石川県東京事務所中谷所長に労いの言葉をかけていた。

ビッグウェーブがプラスチックごみのCLOMAに 4月1日付けで加入し環境対策に新局面

(株)ビッグウェーブ(服部厚司社長)は4月1日付けで海洋プラスチックごみ対策に取り組むクリーン・オーシャン・マテリアル・アライアンス/CLOMA(澤田道隆会長・構成会員数502社・本部東京都千代田区内幸町)に加入した。

同組織は国内の環境意識のある大企業502社で構成する海洋プラスチックごみ解消を協議する団体で2019年から活動を開始

している。

組織は三つの部会に分かれ普及推進、技術、国際連携の各部会が活動を支える。活動内容は①国内外への情報発信②CLOMA通信の提供③シンポジウム・セミナーの開催④展示会展⑤会員企業間提携情報発信⑥プロジェクト提案、など多岐に渡っている。

(株)ビッグウェーブの服部社長は「昨年

ビッグウェーブが 春の代表者会議

(株)ビッグウェーブ(服部厚司社長)は4月19日、「ビッグウェーブ春の加盟店代表者全体会議及び懇親会」を秋田県秋田市の秋田キャッスルホテルで開催した。

当日は会議と工場見学会が午後2時から開始され、会議は①ビッグウェーブグループのブランド強化及び認知度向上について②ネットワーク流通の動向について③新規提携先との提携内容について④今後の会議・研修スケジュール確認、などが話し合われた。

会議後、工場見学に移り、カイトン(株)と(株)リーテックスの両社を訪問、現地での情報交換に成果を挙げた。

SDGsの取り組みの一環としてクリーンビーチ活動を行った。これはビッグウェーブのロゴマークの『クジラ』が住む海の環境への取り組みだ。今後はCLOMAを通じて海洋プラスチック問題へのアプローチや海洋環境保護への貢献、また様々なステークホルダーと協力し活動していきたい」と述べている。

韓国の三大バッテリーメーカーいずれもEV需要に厳しい見直し

韓国のバッテリーメーカーはいずれもEV需要の見通しを厳しく観測しており軒並み慎重な先行きを示している。国内のEV需要の変動もさながら、例えばLGエナジーソリューションとSKオンの両社は米GMと同フォードにバッテリーを供給しているため、米国内でのEV動向に神経を尖らせている。また反面でサ

ムスンSDIIは主要納入先が独BMWであるため需要変動の打撃が前者に比べて軽いと見られている。

LGエナジーソリューションは今年1-3月期に米国のインフレ抑制法(IRA)に伴う先端製造税額控除(AMPC)を除くと316億ウォン(約35億5400万円)の赤字を出した。

SKオンは今年1-3月期に1000億ウォン以上の赤字を記録する展望だ。ただし大規模投資を遅らせたサムスンSDIIは今年1-3月期に2000億ウォン黒字を出すと市場では見ている。

人材不足で整備経営にフランチャイズ化の兆し

自動車整備業界の今後の見通しの中でフランチャイズ化の是非が改めて論議され始めている。論議の最大の要因は後継者問題で、整備士不足や後継者不在に悩む事業者が増えているためだ。

こういった傾向に加えてさらにEV化や目前のOBD車検制度化などが拍車をかけている。人材不足と新技術の要求が重なって迫って来ており、その対策としてフランチャイズ化が改めて注目され始めたというわけだ。

但しこの整備業のフランチャイズ化は平成6年の車検制度の規制緩和で誕生したホリ

デー車検(本部・大阪)やコバック車検(本部・愛知県)が先行して既の実績を挙げている。

今後の新しい形のフランチャイズ化はどのような管理形態を採用していくのか注目される。可能性としては自動車損害保険を受け持つ損保会社、経営管理システムを扱うソフトハウス、巨大資本を有する中古車販売会社などが軸となるフランチャイズ企業が候補に上がってくると観測される。いずれにせよ先発のホリデー車検やコバック車検を凌駕する管理機能を有する企業体が市場に登場してくるまでまだ少し時間がかかりそうである。

テスラが低価格EV断念

米EVメーカー・テスラは、販売価格を約2万5000ドルに抑えたEVの低価格モデルの開発を中止したと事情に詳しい複数の関係者が明らかにした。関係者によると、テスラは同じ小型車プラットフォームにおいて完全自動運転車ロボタクシーの開発を続けるという。イーロン・マスク最高経営責任者(CEO)は短文投稿サイトのX(旧ツイッター)で「テスラのロボタクシーを8月8日に発表する」と述べ、株価は一旦下落の気配を見せたが引け後の時間外取引で上昇した。

巡回サービスで立ち上げ技術優先を売込む 後半は高級料亭並みの接客を法人営業に導入



▲整備技研の本社玄関



▲同社の商談コーナー



▲同社の受付カウンター



▲高元幸 社長



▲大型トラックの整備現場



▲小型商用車の整備現場

今回の事例研究の訪問先は大阪府豊中市庄本町の(株)整備技研(高元幸社長)である。第一線の整備士は11人を揃え「修理できない車はない」を信条に法人需要中心の営業を目指す。毎月一回の社内技術研修を欠かさない整備技術最優先、部品調達力重視の同社の姿勢を取材した。

同社の創業は昭和52年。創業者笠井利昭会長が一台のバンに整備工具一式を積み込んで巡回整備をスタートさせたのが最初。文字通りの孤軍奮闘が同社の始まりだった。立ち上げを巡回サービスで行うという型破りな姿勢に整備技術重視の気風が強く伺える。

名門出身の創業者

笠井会長は大阪では知らない業界人はいない著名な整備事業者・カーリースの先駆者的存在の西出自動車工作所の出身で整備の腕は折り紙付きの人物。当時から今日の姿を十分に予想された背景を持っていた。

同社は現在、総社員数22名、月間車検台数110台、同钣金塗装台数10台、同その他整備台数100台の規模。創業以来、法人需要中心で営業を展開してきた結果、整備生産台数は豊富である。

二代目は営業刷新注力

前置きが長くなったが、本題はここからである。笠井会長の後を継いだのが現代表の高元幸氏(38歳)で同社の営業を大きく変化させてきた。

整備技術の裏付けを最大限に生かして近隣の法人需要を徹底して開拓、技術力と営業

力の両輪を実現させた。

「先代が築いた当社の強みをお客様に理解していただく努力はしました。私自身は外回りが好きで一軒ずつお客様を訪問しながらご要望を承って直実にお付き合いいただける会社に育ててきました」という。

高元社長の思考は「自動車整備工場に足りないものは異業種の手法から積極的に営業戦略を取り入れる」姿勢だという。自らも異業種交流会に参加して学び姿勢は崩さない。

「私が注目しているのはハイレベルの接客業である高級飲食業の生の対応です。例えばカウンター越しに接客されている「やり手の店主の当意即妙のやり取りの雰囲気」をどのようにしたら整備業に持ち込めるかといつも思案しています」と笑う。

技術研修と対外支援

同社はこういう発想のもとに現在、月一回の社員対象の技術研修をプロの講師(コンサルタント会社・オートリード)を招いて実施、社員の意識向上に尽力している。

同時に未来の自動車人養成を目指して、定期的に地元の中学生たちを自社に招待し、自動車整備業の実態を研修させ、社会経験を積んでもらう支援もしている。

さらに重要な視点は同社が取引している部品商との交流を重視している点だ。高元社長は「当社では難整備の修理にも深く関わっているため場合によっては部品自体を自前で製作して整備させる場合も少なくありません。そういう場合は技術力や情報力を豊富に持った部品商さんの支援が必要です」という。自

動車整備については部品調達力が決め手であることを十分に理解している。社員一人一人がこういった動きに参加することで自主的な発想を身に付けさせるのが狙いだ。

まとめると同社の動きは将来の自動車整備の形を追い求めているのがわかる。整備専門工場では整備技術が先決で、まずは「何でも修理できます」が第一条件。そしてそれを支えるハイセンスな営業力。何でも貪欲に飲み込む柔軟性が必要。同社の姿勢はそういう斬新さが垣間見える。

【同社の姿勢から見える事】以上のような同社の姿勢から分かることはこれからの自動車整備専門工場は徹底した整備技術重視の姿勢を打ち出し、未来のEV時代にも対応する気迫を見せること、そのための補修部品調達力を培うことが必要である。

同社が取引する部品商は大阪府内でも最古参級の老舗で戦後間もない創業で、当時の全部連(現在の全部協)の立ち上げに立ち会ったほどの事情通。当然のことだが新品部品は無論のことリビルト部品、リサイクル部品を含め社外新品や自前で開発する調達部品などに詳しい業者である。

今後の自動車整備の形を想定すると顧客の要望には絶対に応えるという確固たる信念に立った整備事業者しか生き残れない。そういう意味から今回の事例研究では補修部品の調達力を重視している実例として良い参考になるようだ。

(ベストニュース編集部)

創業昭和48年の福島県JARAメンバー・サトウサービス 品質重視の部品生産を現場で指揮する泉田晃嘉課長に聞く



▲全社員一丸の社風で地元に着目した同社

福島県郡山市喜久田町の有限会社サトウサービス(佐藤光洋社長)はJARAグループの有力メンバー。創業は昭和48年で、年間2000台を処理し、総従業員数は21人という活気溢れる社風で地元に着目した経営を展開している。全社一丸という表現がぴったりの事業者だ。そんな同社の生産部門を管理するのが今回登場いただいた泉田晃嘉氏(40歳)である。同氏は社内では生産現場を指揮しながら、部品の相場や人気商品の動向に詳しく、生産と値付けの両面に力を発揮している。同氏の活躍ぶりを探ってみた。

まずあなたの貴社入社に至る経緯をお話してください。

泉田 私は当社に入社する以前は工業高校機械科と工業系専門学校を卒業後、機械製作用の金型を製造するメーカーに勤めていたのですが、縁あって当社に入社するチャンスを得たのです。と言いますのは昔から自動車を自分でいじるのが好きで補修部品をサトウサービスに買いに来ていました。部品を自分で調達して自分で直して乗っていたということです。ですから当社とはかなり以前から付き合いがあったわけで、好きな車の仕事に付けたらと思っていたので入社の話が出たので、即刻決断したという次第です。

入社当時は主にどういうお仕事を経験されましたか。

泉田 入社直後はとりあえず部品のバラシを

担当させてもらいました。その後には検品と登録を担当し、その後には現場の生産指示と部品登録を本格的に受け持つことになり今年で16年目を迎えます。

なるほど。それで現在の社内でのお立場はどういうものですか。

泉田 ただいまは生産課長の肩書をいただいで8年目になります。まず車両の入庫確認でその車両から発生する部品の値付けをします。生産の指示を出す基本条件を見定めて現場に車を流して行く作業です。実際にこの入庫車両がどの程度の価値を持つかを判断するのが私の重要な仕事になります。

日常の現場の監督はどのように行っておられますか。

泉田 私の生産指示が間違えば会社に与える損失は小さいものではありませんので、毎朝、上司に当たる当社の国分専務と橋本工場長のお二人と1日の大まかな工程の打ち合わせをして作業に入ります。またフロントのお客様との対応を横目で睨みながら部品の動きをチェックして生産のピッチを調整します。リサイクル部品の需要動向は寒冷な北国と温暖な南部地方ではかなりの違いがあって、常に荷動きを確かめながら生産する必要があります。社内での情報を集約しながら現場の動きを管理しています。

現状のリサイクル部品の生産についてあなたの基本的なお考えをお聞かせください。

泉田 当社では代表の佐藤や専務の国分が表に立って仕入れに動くケースが少なくありません。仕入れの現場から二人の電話が入って「これこれの車両は今いくら相場か?」と聞かれる時がありますのでいつも相場の動きについては神経を張って情報収集しています。代表者や上司とともに重要な仕事の情報を共有できることは大きい安心感につながります。当社の強みの一つに重要な情報の共有が全社的になされているという点が挙げられると思います。

あなたの場合、自動車整備についての知識はどのようにして得られましたか。

泉田 私の場合は専門が機械工学で、残念ながら自動車整備は本格的には学んではおりません。今思えば初めから自動車整備の勉強をしておけばよかったのにと考えています。

機械いじりが好きで自動車整備は趣味の範囲だったとおっしゃるわけですね。むしろそういう一歩控えた余裕のようなものが泉田課長の場合には逆に力になっておられるようですね。

泉田 サトウサービスに来て自動車解体を深く経験して見ますと、私が機械屋だったことが幸いだったということに気が付いています。例えば低年式車の場合など、場所によってはネジ山が崩れて解体できない部分が結構あります。そういう時は機械屋のネジの切り直し作業の知識でその場を切り抜けたりして後輩たちを助けたケースもあります。自分自身は自動車好きが高じてこの世界に入ったのですが、一方で機械屋の感覚があったことがこの仕事に今、役立っていると思うことはありますね。(笑い)

自動車の世界はどんどん変化しています。これからのリサイクル部品はどういう管理の方法が必要になってくるとお考えですか。

泉田 この点に関しては自動車業界全体の問題になっていると思います。整備の世界でももうすぐOBD車検がスタートしますし、整備作業自体も診断機がなければやっていけない時代に入っています。ということは我々のリサイクル部品の業界も一つ一つの部品生産に関して正確に再生して行かなければならない時代が来ています。また自動ブレーキ装置が発達したことで車両前部の衝突事故が減り、例えばヘッドランプの需要も急速に減って来ています。それとは逆に電子制御関連の部品の需要が増えていまして、今後は相当量の電子関連部品の品揃えを増やさなければいけなくなって来ました。要するに交換部品の領域が拡大して来ているわけで、これまでの常識が通じない新しい時代のリサイクル部品の時代が目前にきているわけです。一層の情報収集と生産技術の向上に取り組む時代に来ていると思います。

