



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2016.7
Vol.157

BSサミット事業協同組合2016年全国大会

リサイクル部品のダイレクトオーダーシステム本格稼働 次世代車体整備工場「エクセレント工場」に挑戦



▲7月11日、都内ホテルで開かれた2016年全国大会



▲大会終了後、開かれた懇親会は盛況だった



磯部君男 理事長

今年も7月11日、BSサミット事業協同組合全国大会の時を迎え、昨年意思表示されていた次世代車体整備工場に対する本格的な取り組みについて公式の発表が為され、組合員はじめ損保会社、提携企業など関係者の注目を集めた。公明党自動車問題懇話会会長斉藤鉄夫氏、自民党自動車議員連盟最高顧問中川秀直氏らを筆頭に政官界要人も多数顔を揃えるいつものBSサミットグループの勢いを見せる大会となった。

冒頭、あいさつに立った磯部君男理事長は「自動ブレーキ及び自動運転の時代に入り、1充電500km走行可能なゼロ・エミッション化が更に進展する時を迎えた。次世代車体整備工場を目指すBSサミット事業協同組合の果たさなければならない責任が増えた」と集まった関係者に訴えた。

◆エクセレント工場への挑戦開始

あいさつのなかで磯部氏は今年の最重要課題として世界基準の車体整備工場に成長することを置き、企業審査の第三者機関である独TÜVRheinland社の審査基準の受け入れを強調した。

また、今後の工場経営に関してこれまでのどんぶり勤定的結果経営から脱して計数管理型の計画経営への移行をこの世界基準受け入れを機に急ぎたいとして、改めて強調した。

この結果、動きとしては新しい日本版DRPの再構築に挑戦し、車体整備工場のビジネスモデル化に挑戦するとしている。

大会の後半、発表された各委員会の事業報告も今回は極めて具体的な内容が揃い、磯部理事長路線の具体化を急ぐ意向が表れていた。

◆委員会発表に見る具体化の進展

始めに立った技術教育委員会はスキャンツール研修の応用編開催のほか、パネルセッション、デントリペア、塗装、事故車見積もり研修の再強化とともに近況の自動ブレーキ車のホイールアライメント修正の重要性を強調し、新時代の足回り整備の教育も行うとしている。

続くフロント教育委員会では人口構成の変化、次世代自動車の増加に対応した実践的なフロント訓練の必要を説き、新しい市場動向に応じたフロント訓練の必要を説いている。

◆リサイクル問題は販売促進委員会

さらに三番目に登壇した販売促進委員会では同組合が開発したリサイクルパーツの発注システム「BSサミットダイレクトオーダーシステム」についてその構造と現状の稼働状況を発表、組合員の導入率は100%であること、全組合員が古物商資格取得済みで、リサイクル部品利用の修理についてはコンプライアンスが完了していること、この新システムの業界への利用開放も視野に入れていること、関連の物販機能を持った「BSサミットモール」の稼働準

備が完了していることなどを明らかにした。【関連記事第四面】

さらに業界問題委員会では車両顧客や損保会社に対する整備進捗情報の公開、入庫から納車までのサイクルタイムの管理、原価管理、作業時間管理などをレベルアップする経営マネジメントシステムの導入について積極的に取り組む意向を示した。

最後にロードサービス委員会からは一般社団法人「自動車救援士協会」主催の認定試験の受験を組合員に積極的に推薦中で、現在までに90社・170人が受験し資格取得していることを明らかにしている。また実務訓練用に豊富な動画を準備し、現場作業者への教育効果を挙げている実情も発表した。

◆自公圧勝の追い風受けるBSサミット

大会の終了後は盛大な懇親会がいつも通り催され、自民・公明の自動車問題懇話会や議員連盟関係者、損保会社首脳、関連提携企業多数の情報交換が行われた。

時あたかも参院選で自民・公明の与党圧勝の最中での懇親会で、来賓あいさつも今後のアベノミクスの実行継続が話題になり、磯部君男理事長のかねてからの政官界との信頼関係構築に弾みが付く雰囲気が高まっていた。

また、今大会には韓国の自動車車体整備関連指導者も参画、両国間の関連情報交換強化の機運の高まりも見せていた。



▲都内ホテルで開かれた大学校開設記念講演会

日本の精神の「天命に気づき命を立て 使命を自覚する」人材育成へ



天明 茂 学長



川村拓也 理事長



野田一夫 先生

NPO法人全日本自動車リサイクル事業連合・JARAの名譽顧問を務める天明茂氏が学長に就任し、企業経営者の人間力強化の新しい教育を展開していく「人間力大学校」開設記念講演会がこのほど都内の東京グランドホテルで開かれ好評を得た。

またこれに続く本講座「立命塾」は第一日目7月22日、二日目8月26日、三日目9月27日、四日目10月18日の四日間コースで都内開催が予定されている。

人間力大学校は学長を事業構想大学院特任教授の天明茂氏が務めるが、理事長を㈱サンパワー代表取締役社長川村拓也氏、名譽顧問を一般社団法人日本総合研究所会長野田一夫氏、推薦人を京セラ名譽会長稲盛和夫氏、㈱イーローハット創業者鍵山秀三郎氏、筑波大名譽教授村上和雄氏らが務める体制。

近況の日本経済界の国際競争力低下を「経済価値拡大の偏重と精神性不足」が原因とみて、日本古来の、「真理を自他一如の一元論に見る立場」に立ち、国内の老舗に伝わる日本の経営の源流に立ち戻ってグローバル時代の次世代経営層を育成しようというもの。(解説参照)

具体的な内容は一講座4日間で11枚のワークシートを使い、新しい自分の人間像を創造す

る。

まず自らの家族関係図を書き、家族の信頼関係を分析、職業・人生観の連鎖に注目、両親・祖父母の生きざまを調査、DNAに刻まれた徳・不徳を発見、子に対する親の願いや期待を整理、その結果として自らのDNAの中に自らの天命を見出す、という作業を前半で行う。

これらを踏まえて人生の中間決算をし、現在の自らの人間力を診断、次に社会的課題を見直し、会社の目的と方向性を確認し、最後に自らの人生創造計画をまとめるという流れになる。

天命に生きる人間力を高め、社会的価値を創造するという姿勢を打ち出すもの。強固な企業ほどこの人間力が抜きん出ている。「他を思う心と行動する力」が充実するとしている。

◇問い合わせ先TEL045-542-1127(代表)

【解説】

2016年に100周年を迎える日本の企業数が1860社にのぼると帝国タイムスが報じている。因みに100年を超える日本企業は2万6千社といわれ、長寿命企業数にかけては日本が世界でダントツの状態。創業から百年以上の歴史を持つ世界企業の8割が日本企業である。他国や他民族による植民地化や、集団が個にまで

バラバラに解体される略奪闘争が無かったことが長期間の事業継承の要因だといわれる。

自主独立の企業が数多くかつ長期寿命を実現してきたのは、民族性と安定した社会を継続させた徳川封建体制にあったのではないかとする説が有力。260年続いた江戸時代の諸藩は徳川幕府から自立した自治集団であり、数万石の小藩といえども農業を基盤とした独自の自立経済圏を形成し持続させていた。藩校や寺子屋などの下で読み書き算盤など識字率も当時の世界で群を抜いて高く、江戸期の日本全体では無数の企業集団が存在していたと考えられている。それらを母体にした自主独立の生産集団が、明治期の殖産興業政策に後押しされて急速に近代企業へと脱皮していくことになる。

農耕民族を背景にした日本人が持つ和を重んじ、勤勉を尊ぶ価値観や性質、文化的背景が企業観に反映されている素地も長寿企業を生み出す大きな要因と考えられる。こういった分析からも日本企業が本来持つ独自の長期存続の特性を改めて見直して、欧米の理論経営学に日本の伝統的発想を付加する今回の試みは確実な裏付けを持っている。(文責編集部)

トヨタ自動車は人工知能技術研究を米国で本格化の姿勢打出す

トヨタ自動車は昨年11月、米国に、人工知能技術の研究・開発を行う新会社、TOYOTA RESEARCH INSTITUTE (TRI)を設立すると発表し、今年1月からカリフォルニア州パロアルトとマサチューセッツ州ケンブリッジの2拠点で始動した。この2拠点はスタンフォード大学とマサチューセッツ工科大学に近い。トヨタはTRI設立に先立ち、両大学の研究所と人工知能に関する研究で連携していくとしている。

TRIは5年間で約10億ドルの予算を投入し、安全性向上、幅広い層への運転機会の提供、

屋内用ロボット開発、人工知能や機械学習の研究加速を目指すという。個々の項目を深読みすれば、自動運転が目的の1つにあることは明白だ。

現にTRIは今年4月、ミシガン州アナーバーに3番目の拠点を設立すると発表したが、こちらからは自動運転の研究に積極的なミシガン大学の近くに位置している。

同じ4月、トヨタは社内カンパニー制を導入し、短中期の商品計画や製品企画を担当させるという組織改革を実施した。ここには「先進

技術開発カンパニー」や「コネクティッドカンパニー」といった、次世代型技術を担当するカンパニーもある。

また本社には「未来創生センター」を新設し、外部の研究機関などの力を取り込みながら、将来の技術やビジネスを長期視点、社会視点で創造していく役割を持たせている。

こうした社内の体制から見て、自動運転などの次世代型技術を重視していることが分かる。

ビッグウェーブグループ

後藤 秀臣 代表取締役

日本パーツ機器株式会社

**BWリサイクルネットに新品供給へ
創業昭和22年のソフト生かす**



▲本業は新品部品商の同社



▲後藤秀臣代表取締役

今回のキーマンは日本パーツ機器(株)の後藤秀臣社長(41歳)に登場いただいた。本業は新品部品商で創業が昭和22年というから業界では老舗である。同社は平成13年10月にビッグウェーブグループに入会しており、当時としては他に先駆けてリサイクル部品の販売に着手していたことになる。

◇新しい自動車部品販売に着手

創業者から数えて三代目に当たる後藤社長が代表就任したのが平成26年11月。その時から新しい動きが加速する。それが今回の同社の新品部品のビッグウェーブグループへの供給開始だ。現在、同社は新品部品販売に合わせて、リビルト部品の在庫は約400点強保持している。同時にリビルト部品と並行してリサイクル部品の扱いも強化しつつあるが、この流れに大きいインパクトを与える動きとして自社で扱う新品部品をビッグウェーブグループの加盟店に積極的に供給する姿勢を打ち出す。

「すべてはこれから体制を整えていく段階ですので、どのような新品部品がリサイクル事業者さんに受け入れられるのか、慎重に市場調査しています」(後藤社長)としている。

◇HPのレイアウト技術で顧客作り

ところで後藤社長は日本パーツ機器(株)に入社する以前に大阪の大手印刷デザイン会社で働いた経験があり、そのときの経験を生かしてホームページ作成の事業も同社で請け負っている。

つまり目下提供されているビッグウェーブ本部のHPも実は同社が作成に関わったもの。意外なビジネスセンスが自動車部品販売の中に潜んでいたわけだ。「HPの制作でお取引いただくとほんとうに親身なお付き合いが長く続きますので、本業の成り行きにも良い結果が出ています」ともいう。

リサイクル部品販売と新品部品販売とは永い間一種のライバル関係のような雰囲気があったが、こういうかたちで時代は大きく変化しつつある。新品部品流通の感覚を体得したこれからのビッグウェーブグループの動きに注目が集まりそうだ。

JARA会員

菊池 寿幸 氏

株式会社久保田オートパーツ

**豊富な部品在庫量で独自路線
県下でリサイクルの模範示す**



▲県下で最大の規模を誇る同社



▲菊池寿幸氏

今回のキーマン会社は宮崎県宮崎市の(株)久保田オートパーツ(久保田泰規社長)である。県下最大の規模を誇るリサイクル事業者で、JARA(ATRS)の中でも成績は筆頭格の位置にある。

創業が昭和50年、ATRSへの入会は平成17年で、総員45人、月間解体台数600台、在庫点数2万点の規模を誇っている。その同社が平成24年12月に初代から二代目久保田泰規氏に代表が変わった。動きが変わる時を迎えている。

◇フロントから整備部門へ異動の体験

そんな同社の現場でフロントを担当しているのが菊池寿幸氏(36歳)だ。菊池フロントには一つの功績がある。それは彼が同社入社後、約10年間生産担当として勤務の後、会社から整備工場部門への異動を命じられたこと。彼はそこから整備士の勉強を始めて2級整備士と検査員の資格を取得、5年間整備工場での車両担当の責務を全うした。そして現在、古巣のリサイクル部品フロントの席に帰ってきている。

こういう背景が菊池フロントの考え方に影響を与えないはずがない。彼は今「とにかく私に聞いてください。情報は惜しみなく提供します」という心境だ。

部品を納める先はもっぱら整備工場だが、自分で整備工場の車両担当としてカーユーザーと接触した経験から、「整備工場さんに説明しているときに、この話がどのようなニュアンスでエンドユーザーに伝わるかが分かってきました」と笑う。

◇整備現場を理解するフロント誕生

部品を納入した整備現場での微妙な雰囲気や直観的に理解できるフロントマンがここに出来上がったというわけだ。こういうところが(株)久保田オートパーツの本当の強みだろう。

自分が得た様々な知識や情報を中間に立つ整備工場と一緒に考えてみるフロントマンはこの業界であればだれもが理想とする形だ。菊池フロントはその理想像にあと一步のところ立っている。リサイクル部品の生産と販売に独自の理念を打ち出す同社のこれからが楽しみである。

JARAグループ会員

小林 哲也 氏

株式会社スリーアール長野

**1級整備士で入社し経験積む
グループのTM資格得て活躍**



▲埼玉県の鴨下ホールディングスを背景に持つ同社



▲小林哲也氏

長野県小諸市の(株)スリーアール長野(大川尚之社長)は埼玉県に本部を置く鴨下ホールディングス(株)(鴨下次郎社長)の構成会社。設立は平成17年で、グループ入会は平成20年である。総員44人、月間の解体台数は1000台、部品在庫量は16000点を数える。県下でも大規模を誇る段階だ。

◇グループ活動に貢献する人材

その同社のフロントで頑張る平成19年入社小林哲也氏(31歳)が今回、JARAグループのテクニカルマイスターに選抜され、新しい動きを見せている。

小林TMの強みは同社入社前に取得した1級整備士資格だ。卒学後、整備士として勤務した新車ディーラーでの経験が今、リサイクル業務の現場で生きてきた。

日ごろの働きがりが認められ、今年二月の本部研修後、正式にテクニカルマイスターの資格を取得、目下、グループ研修時に持てる知識をフルに活用している。

研修に集まってくる後輩たちが無事に研修を修了できるように傍でいろいろ補佐するのが役割だが、これが実は非常に難しい作業で、社内で部下を監督するのはまた違った苦勞が伴う。

◇後輩育成に必要な情報収集に成果

「各事業所で働く新人たちが日常直面する様々の問題をこちらで察知して臨機応変に情報提供していくのがTMの仕事だと思っています。私にとって非常に勉強になる体験で本部の選抜を受けたことを感謝しています」としている。

いま、小林TMが自社の現場で模索しているのは、どうすればフロントで習得した様々の情報を速やかに分かりやすく生産現場の担当者に注いでいけるかという点だ。

そのなかには最近需要が増えているリビルト部品に関する専門情報も含まれる。情報が不足しているときはどんどん取引先に電話を入れ、頭を下げて情報収集に力を入れる。

今、小林TMは体の中のエンジンにスイッチが入った状況でもっぱら前に向かって突進中である。



【新トップインタビューシリーズ】

自動車リサイクルの現状打破に挑戦する経営者に聞くシリーズ 最終回

整備事業者側の発想でシステム構築 他団体、他システムとの連携も模索

京都府の 近藤 英男 氏 (69歳)

「自動車車体整備にとってリサイクル部品の持つ意義は大きい」という近藤自動車工業株式の近藤英男会長▶



自動車整備の世界でリサイクル部品の需要は底堅い成長を見せている。車体整備の分野ではその傾向はさらに大きいものがある。発注する整備業者の側からの情報発信システムとして登場したBSサミット事業協同組合の「ダイレクトオーダーシステム」がその間の事情を良く表している。今回はそのシステムの現場の総監督を務める京都府の近藤自動車工業株式会社代表取締役会長の近藤英男氏にこのシステムの持つ意義を聞いてみた。

稼働を開始されたダイレクトオーダーシステムとはどういう構造のものですか。

近藤 これはかねてからBSサミット事業協同組合の内部で検討してきたリサイクル部品の調達対策を具体化したものです。組合の構成員の側で発注したい部品の明細をまずまとめてデータ化し、それをリサイクル事業者さんに公表します。そして、今度はそれを閲覧したリサイクル事業者さんが引き合いを入れ、成約できれば受発注が成立します。今までは組合構成員が各個に発注をかけていたものを、一か所ですべて情報操作するというので、ヒット率を高めたと思います。リサイクル部品の在庫データの処理の一端を需要家である整備業者の側から組み立てたという点が画期的な部分だと思います。

それで現状の利用度合いはどのような状況ですか。

近藤 具体的には私たちBSサミット事業協同組合の組合員側にも、またリサイクル事業者の方々の側にもPRが行き届かず、発信するデータ量はまだまだ多くはないですが、受発注双方ともに人員に余裕のある有力な事業者の参画が増えつつありますので喜んでます。完全にフルパワーの状態になるにはもう少し時間がかかるとかと思っています。

このシステムが稼働する以前からすでに貴組合では組合員のリサイクル部品の活用度合いを精密に集計してこられていますが…。

近藤 数年前からリサイクル部品の活用度について組合内部に販売促進委員会を設置して調査を開始し、その結果を機関紙などで公表しています。現状は月間1万点越えを14ヶ月連続更新中です。まだまだ伸びしろはあり、この数字は徐々に向上中です。今回のダイレクトオーダーシステムは幸いにもBSサミットメンバーの導入率は100%で、利用が軌道に乗ればこの数字もさらに向上と見ています。

自動車整備事業者の側から発想されたシステムということであれば関連の自動車整備業団体も関心を持たれるのでは…。

近藤 BSサミット事業協同組合と最も距離が近い

整備・販売を中心とした事業者団体さんがおられますが、そこではこのダイレクトオーダーシステムに強い関心を示してくださっています。将来の共同利用も当然視野に入れています。

貴組合ではリサイクル部品の地産地消、あるいはリサイクル部品の商品化以前の活用などユニークな発想を明らかにされていますが、これらの発想について今少し詳しく伺いたい。

近藤 リサイクル部品の活用に関して最大のネックは受発注に伴う輸送コストの高騰とリサイクル部品生産に伴う生産コストの問題があると思います。部品の受発注を一定の地域内に限定して輸送コストを低減させることは可能だと思います。また、部品の生産に関して、多少のキズや凹みのあるB級品、C級品でも私たちの板金塗装技術でカバーできますから、こういうものもあっさり廃棄せずに市場に出してもらえたらうれしいということです。しかし、地産地消という考え方の一方でダイレクトオーダーシステムの発信内容を見ますと意外と遠方からの引き合いが多く、この辺りは受発注双方の思惑が絡んで微妙なものがありますね。

いま、ご指摘のB、C級品の商品化については、リサイクル業界側の見方では簡単に出荷できそうにはないですね…。つまり作る側の判断基準と買う側の判断基準が大きく開きがあります。これまでの商品化体制の根幹に触れるテーマですから、このところを調整するのは困難でしょうね。

近藤 その視点はよく理解しているつもりです。その一方で使う側の想い、欲求がだんだん成長してきて、ほんとうに使いたい部品の品質とはなにかという部分で感覚が研ぎ澄まされてきているのも事実です。この辺りは今後の話し合いの課題でしょうね。

BSサミットさんの機関紙には不当修理の撲滅を目指した事例研究が出ていて非常に参考になっています。身内の不正について極めて大胆に指摘される姿勢は注目されています。また事故車の検査制度などの主張も傾聴に値します。

近藤 BSサミット事業協同組合の磯部君男代表理事は就任以来、車体整備の本質的なレベルアップに努力してきました。昨今の自動車保険の等級見直しへの対応から始まって、新しい時代のEV、HV車の車体整備の在り方などあらゆる視点で組合員の体質改善を指導されています。自動車生産の過渡期を迎えたいまこそ、BSサミットグループの真価が問われているときだとかねてから提言しています。ですからいま展開中の様々の事業計画は時機を得たものという自負は組合執行部全員が

持っています。BSサミットの看板を掲げた店舗は文字通りの地域一番店であってほしいと磯部代表理事以下全員が願っているわけです。

ではこの辺りで近藤自動車工業株式が目指すこれからの自動車整備業の形とはどんなものかを語ってください。

近藤 私は自動車整備業の未来というものをそんなに悲観していません。大勢では個人企業の自動車整備業は後継者問題や車検需要減少などの余波で追い込まれていますが、こういうことは他の業界でも起こっていることで、例えば昔、盛況だった八百屋さんと乾物屋さんがいまでは全部、スーパーストアやコンビニショップに変貌しました。業態の変革というのは私たちの周囲でどんどん表面化しています。これと同じ変革が自動車整備業の世界に起きないという保証はどこにもありません。現実の問題としてそれがいまの自動車整備業界に起こっていると私は思っています。つまりこういう淘汰現象を乗り越えた前方に新しい自動車整備事業というのがあると思っています。車検整備を軸に日本の自動車整備業は発展してきました。これに車体整備を組み込んだものが今のBSサミットの根幹になっています。今後はこの形に新しいなにかを組み込むことで次の場面の自動車整備業の形を作り上げることが重要です。そこで我々はそのテーマの一つにリサイクル部品を掲げました。私が先ほど申し上げたリサイクル部品のB、C級品の市場放出も、購入側、提供側の双方で研究する態度がこれからの日本の自動車整備業界を組み立てていく一つの作業になるのではないかと考えています。それだけリサイクル部品が持つ意義は大きいと私は感じています。

最後に今回の貴組合のダイレクトオーダーシステムについて基本のお考えをまとめてください。

近藤 確かに一歩前に前進した内容だと担当者の私も思っています。但し現状で全く満足はしていません。全国300社のリサイクル部品の専門家筋にボタノ一つで見積り依頼が可能となったこと、またBSサミットメンバー全員がすでに古物商資格を取得済みでコンプライアンスを満たしていること、整備業の他団体やリサイクル業界の他の在庫システムなどとの連携も可能であること、このシステムで我々がリビルト部品の発注も可能であることなどが確認できています。これらを踏まえてさらに内容の濃いシステムに成長させていきたいと思っています。ご協力をよろしくお願いします。

【お知らせ】このトップインタビューシリーズは編集上の都合によりしばらくの間休載します。これまでのご愛読ありがとうございます。

