



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

2017.1

Vol.163

新品部品の全部協の新しい動き

電話一本で救助には行けませんが…
**電話一本で
部品をお届けします。**

JARAグループが主催しているが、全国ネットワークで安心の部品をお客様へお届けします。
しかも高品質に選別しエコロジーな部品まで安心の保証にも対応。選別された部品のブランドは「JARA」です。
商品に温かい気持ちも込めて…

▲電話一本が決め手のリサイクル部品ビジネス

リビルトの深澤氏招き講演 リサイクル部品強化の動き



▲情報収集の学びを強化する新品部品事業者



▲リビルト部品の王様はなんとと言っても大型トラック部品である

昨今のリサイクル部品流通の中でリビルト部品の需要が年々高まりを見せている。これに触発される形でリサイクル部品の荷動きも活発で、改めてコアの不足が取り沙汰される状況だ。こういった傾向に対応して新品部品流通の中心勢力である全日本自動車部品卸商協同組合(新戸部八州男理事長)では日本自動車リサイクル部品協議会(栗原裕之会長)の専務理事を務める深澤広司氏を講師に招聘、新品部品事業者に対してリビルト、リサイクル部品に関する商品情報の注入に力を入れている。こういった傾向は一体何を意味しているのか。新年を期して新しい自動車部品流通の今後を占ってみた。

◆新品部品事業者に情報提供

深澤広司氏はリビルト工業会全国連合会の会長を務める傍ら、日本自動車リサイクル部品協議会の専務理事と(株)JAPRAの専務取締役執行役員も兼務するこの分野でのキーパーソンである。

その同氏を全日本自動車部品卸商協同組合が講師に招き、重要市場での講演会を開催しようとしているのである。

同氏は昨年の国際オートアフターマーケット2016の特別セミナーでも全日本自動車部品卸商協同組合の新戸部八州男理事長や(株)ブロードリーフの大山堅司社長と並んでパネリストに立ち、発言が目された。

こういう動きが今年はいよいよ具体的に新品部品販売事業者に向けた講演の形でリビルト部品やリサイクル部品についての情報提供が図られることになっている。

言い方を変えたと新品部品流通業界が真剣

にリビルト部品、リサイクル部品の流通に取り組もうとしている時が来たと言えるだろう。

◆リビルト・リサイクルへの見直し本格化

この動きが持つ意味は自動車産業の中枢で新品部品の流通を司る事業者がリビルト部品、リサイクル部品の流通を本格的に見直し、その販売に取り組みを開始しようとしていることに他ならない。

本来、リビルト部品、リサイクル部品は新品部品の流通を阻害する大きい存在として、ややもすればやんわりと遠巻きにされてきていた。そのところがいまや逆転して、自動車部品の流通のプロが本格的に介入しよう動き始めたことになる。

結果としてリビルト部品、リサイクル部品の流通量は拡大に転じて、総市場の成熟に繋がるわけで、リサイクル業界から見ても結局は歓迎すべき事態が訪れてきたと見てもよい。

◆自動車部品総市場の5%がリサイクル

日本の自動車部品産業の骨格をみると、カーメーカーに直結する純正部品の流れとそれを補完する優良部品の流れとが混在している。

一説では自動車に絡む部品と用品の総流動量は年間約2兆5千億円の規模で動いているといわれており、その約5%がリビルト及びリサイクル部品の市場と見られている。

これが今後の自動車生産における電気自動車化の影響で、極端な計算では部品総流動量は半減すると見る向きも出てきている。

この部品流動量の減少という事実はリサイクル部品流通に関わる事業者よりも、むしろ新品部品の生産と販売に関わる事業者のほうが深刻な影響を受けると危機感を募らせており、す

でに関連する企業の中には業態の変革に対応する動きを表面化させている。

先に述べた深澤氏の新品部品事業者に向けての情報提供の要請はこういった背景から惹起されているのである。

新品部品流通関係者の危機感に比べ、リサイクル部品事業者の意識はまだまだ生ぬるいものが残っていると見えなくもない。

◆顧客との接触密度に大きい違い

ところで新品部品流通業の現状をリサイクル部品流通のそれと比較してみると、深い部分でかなりのズレがある。

それは新品部品流通業者の接客姿勢がリサイクル業のそれに比べて異常なほど密度が濃いという点だ。

毎日、いや極端な場合は日に二度、三度と受注納品のため、取引先の門を叩いている。

さらに熱心な場合は顧客の工場内に出先の事務所を設けて、その整備工場の体の一部に変身して部品供給を24時間行っているケースもある。

そういう新品部品商がリビルト部品、リサイクル部品の販売に本格的に取り組もうとしているわけで、それでは、われわれのリビルト・リサイクル業界は今後どのような対応策を取ればいいのか。思案のしどころである。

巨視的に見ればリビルト部品、リサイクル部品の需要の拡大はいいことであるが、局地的に目を足元に向けると、われわれリサイクル事業者に対する取引先整備工場の評価が今までとは異なってくるということも大いに考えられる。流通変革の新年が明けたと見てよい。



◀栗原裕之氏

栗原裕之氏が日本自動車リサイクル部品協議会会長に リサイクル部品流通に新時代到来の波迫る

日本自動車リサイクル部品協議会の代表が清水信夫会長の退任に伴い、新しい会長に(有)昭和メタルの栗原裕之社長が選任された。同協議会の代表者は初代の北口賢二氏に続いて二代目の清水信夫氏(株)ユーパーツ会長)が平成22年に会長に就任し、組織の体制

整備が行われてきた。

清水前会長は自動車リサイクル事業者の全国組織として関連グループの糾合に尽力、現状はほぼ全関係団体が所属する組織に成長、次の時代への入り口に差し掛かっていた。なかでも早稲田環境研究所との連携で自動車リサイクル部品の「CO2削減効果の見える化」の動きには大きく貢献した。

これを受けて今回会長に就任した栗原裕之氏は(有)昭和メタルの経営の傍ら、(株)JARAの役員を務め、同時に構成企業数最大のBESTリサイクラーズアライアンスのメンバーJAR Aグループの中核企業でもあるところから、今後の自動車リサイクル部品流通を俯瞰する絶好の位置にあり、バランスの取れた業界運営が期待されている。

車体整備のBSサミット事業協同組合が賀詞交歓会 政官界と業界の関係者多数招き盛大に懇親



▲今年も多数の関係者が参集し、情報交換が行われた

自動車車体整備の事業者団体であるBSサミット事業協同組合(磯部君男理事長)は1月11日、都内のホテルで平成29年度の新年賀

詞交歓会を開催した。会は磯部理事長の挨拶、来賓及び損保会社代表挨拶の後、ロードサービスアシスタント会社の紹介と代表者挨拶と続き、懇親会に移った。懇親会でも続けて来賓の挨拶が行われ、参加者同士の情報交流に華が咲いた。主な来賓は以下の通り。

政界関係来賓

◇自民党総務会長細田博之氏◇自民党自動車議員連盟最高顧問中川秀直氏◇同経産大臣政務官中川俊直氏◇同衆議院議員佐藤ゆかり氏◇同同宮内秀樹氏◇公明党自動車問題議員懇話会会長斉藤鉄夫氏◇同同幹事長西田実仁氏◇同衆議院議員伊藤渉氏

官庁関係来賓

◇国交省国土交通審議官田端浩氏◇自動車局長藤井直樹氏◇同整備課整備事業指導官佐藤直人氏◇同同課長補佐久手俊彦氏◇前国土交通事務次官・BSサミット顧問本田勝氏◇経産省新エネルギー産業技術総合開発機構副理事長宮本昭彦氏

関係来賓

◇全国中小企業団体中央会人材育成部副参事鈴木亮三氏◇早稲田大学環境総合研究センター客員次席研究員中嶋崇史氏◇NPO法人世界理事長中田選氏◇全日本ロータス同友会会長成毛孝政氏

ベストリサイクラーズアライアンス

1月25日に賀詞交歓会 リサイクル部品協議会と合同で

(株)ビッグウェーブ、(株)JARA、一般社団法人ARN、(株)エス・エス・ジーの四団体で構成しているBESTリサイクラーズアライアンスでは1月25日に都内のホテルインターコンチネンタル東京ベイで平成29年度の新年賀詞交歓会を日本自動車リサイクル部品協議会と共催で開催する。

当日は日本の主だった自動車リサイクル関連事業者の代表がほぼ勢ぞろいする見通しで仕入れ車輛の不足問題などで揺れる新年度の業界見通しに一定の成果が期待されている。

国際オートアフターマーケット2017

3月15日~17日に開催 中古車経営情報を提供

3月15日から17日の三日間、「第15回国際オートアフターマーケットEXPO2017」が東京ビッグサイトで開催される。

会期中はリサイクル部品流通にも関わりが深い中古車流通に絡むさまざまな経営情報の交換を目指す自動車流通サミットが予定されている。

この国際オートアフターマーケットEXPOはアジア圏では最大規模のカーアフターマーケットショーで海外からのバイヤーが多数訪れることで有名。

新しい時代の自動車リサイクル部品流通の今後を占う絶好の機会と見る向きが多い。

米新大統領トランプ氏

トヨタ自動車批判の余波 中古部品輸出に影響か

米国新大統領トランプ氏がメキシコで新工場を建設中のトヨタ自動車を名指して批判、これを受けて即座にトヨタ自動車では米国内での新規巨額投資を約束するといった動きが日本の自動車業界を揺るがしている。

我々が所属する自動車リサイクル業界でも米国向け鉄素材・中古部品輸出のウエイトが小さくないところから、TPPに反対し、アメリカファーストを叫ぶトランプ氏の動向には目が離せない時がきたようだ。

すでに仕向け地は中国、東南アジア、中近東、アフリカなどにシフトされつつあるが、まだまだ米国市場のリサイクル部品需要は手堅いものがあるだけに気の休まらない時間が待ち受けている。



【新連載インタビューシリーズ】

激動のリサイクル部品流通時代に羽ばたく二代目トップに聞くシリーズ 第6回



グループ企業の情報と技術の共有促進 車の選択はカテゴリーで判断の時代へ

◀「グループ内の品質管理の仕事を通じて多くを勉強させてもらいました」という渡邊寛樹氏 福島県の渡邊 寛樹氏 (34歳)

福島県いわき市にある㈱キャレック(渡邊和寛社長)はNGPグループからSPNクラブを経て、現在のJARAグループに至る、この業界では老舗の一郭を担う有力事業者。地元に着目した経営で注目されている。その同社の取締役工場長が二代目の寛樹氏(34歳)。地元福島トヨタのサービス部出身で、一級整備士資格を持って父の会社に帰ってきた。これからの日本の自動車リサイクル事業の形を真剣に模索している。どこまで自動車の利用の形態が変化していくのか、若い同氏の感覚に耳を傾けた。

あなたのお父様はJARAグループの前身にあたるSPNクラブの立ち上げから重要な役割を果たされた方です。地元の復興にも尽力されている。どのように父親を見ていますか。

渡邊 わたしの父は北国の育ちで口数は少ないほうでした。要するに言わなくても永く付き合っているなら分かるでしょう…というタイプです。ですからかなり時間が経ってから「なぜこんな簡単なことができていないのか…」と切り出されると少々面食らうというか、かなりのディスコミがあったりして、ぶつかっていましたね(笑)。でも基本の部分では極めて常識的というか、当たり前のことを当たり前に取り組んで行く父の姿勢は教えられるところが多くあったし、またしっかり私を褒めてくれるところもありました。成長してグループの実務に就いた後、グループ内の代表の方々に暖かく迎え入れてもらったのはやはりそういう父の存在があったからこそだと今ではほんとうに感謝しています。それまでは狭い世界でしか周囲をみることが出来なかったのですが、立場を得て、数多くの同業他社の方々と接触できるようになったことは自分を成長させる一番のきっかけになりました。

あなたは福島トヨタでメカニックの経験がありますね。トヨタター部門のサービス業務を経験していることを今、どう思いますか。

渡邊 しっかりトヨタのサービス商法を学んだことは良かったと、チャンスくれた父に感

謝しています。福島トヨタでは四年間メカニックを勤めさせていただき、新車整備に関して沢山勉強させていただきました。とにかく自動車の構造に関しては基本の知識を身に付けることができました。いまの私にとっては貴重な経験だったと思います。

あなたは今、JARAグループの執行部として重要な立場におられますね。グループの今後についてはどうしてお考えをお持ちですか。

渡邊 私はいま、グループ内での品質管理部部長の役を仰せ付かっています。グループの会員様の事業所にお伺いして、リサイクル部品の品質維持・向上のための実務上の指導をさせてもらっています。その過程で訪問先への情報提供もさりながら、私自身の勉強が進んでとても貴重な体験をさせてもらっています。ということで、グループ活動の今後ですが、JARAグループは現状、会員の組織率は全国トップの段階です。この大きい組織率をもっと生かすためにグループを構成する企業間の情報の共有、技術の共有を前進させることが必要だと思っています。JARAグループ全体としてなにができるのか、どうあればいいのかはその組織の中に内在している情報と技術の中身を確かめてから、それを基礎に次の手立てを構築していくべきです。情報と技術がバラバラに潜在しているのはほんとうの戦闘は不可能です。共有を実現して次の場面を見据えることが急務だと思います。新年から新しい動きがスタートしますからご期待ください。

少し、視点を変えて、今の日本の自動車リサイクル業界の現状はどのように見えていますか。

渡邊 世界的な視野で見ますと日本車の人気は非常に高いものがありますので、今後もさらに日本の中古車は海外に流失していくと思います。この傾向は簡単には止まらないと見えています。つまりもっと車両不足は深刻化すると思います。そういうなかでお客様が求められる車、つまりリサイクル部品の調達や生産を実施していかなければいけません。マイナスな面ばかりではなく、業界にとってプラスの面をしっかりと把握して今後の展開を見定めて行

きたいと思います。

では次ですが、時代は急速に環境対策車、つまり電気自動車化の方向に進もうとしています。どうい時代が来るとお考えですか。

渡邊 当面は完全な自動運転の時代の手前の状況、つまりアクセルとブレーキの踏み間違い防止と言った、事故回避の装備の時代が大きく浮上してくるでしょう。完全自動運転と人為的に安全運転する流れのちょうど中間の時代というのが表面化してくると思います。いわゆる過渡期の時代です。扱う部品点数は少なくなるでしょうが、そんなに急激に扱い部品の量が減るとは言えないでしょう。減る傾向にあるが従来の部品の需要も並行して存在する時代がそれなりに続くとも思います。自動車の世界規模での総量の何割が完全自動運転になるかという予測の問題になりますね。

もう少し具体的に近い未来の形を予想してください。

渡邊 私の想像ですが、自動車の利用の形態が大きく変化して行くと思っています。車の外見がそんなに重要ではなくなって、A点からB点に移動するツールとしてどういう形の車が適当かという観点に立つユーザーが増えると思います。コンパクトカーとそれ以外の大きいサイズの車という感じで二分され、選択はカテゴリーを軸に行われる時代になると見えています。つまり車種での選択ではなくて用途(カテゴリー)の選択に需要の視点が変わると思うのです。それと道路事情も、交差点と歩行者の関係や駐車スペースのあり方にも大きい変化が生まれてきて、自動車利用の全体のイメージあるいはソフトウェアに変化が出て来るでしょう。そういう時代の自動車リサイクル部品のありべき形を今から予想しておかなければいけません。リサイクルできる車両の量も減るし、自動車自体の利用の形態も変わる、そして求められるリサイクル部品の内容も変わります。今まで培ってきたいわゆる売れ筋という考え方も急変するのではないのでしょうか。大きい部品需要の流れを予測する力がわれわれ事業者に求められてくると思います。

ビッグウェーブグループ

佐近 裕二 氏

株式会社山田車輛

**大型トラック専門のリサイクル事業
顧客の表情思い浮かべながらの生産**



▲輸出専門から部品販売に進出の同社



▲佐近裕二生産担当

昭和52年創業の(株)山田車輛(山田克浩社長)はビッグウェーブグループらしい大型トラック部品専門のリサイクル事業者。時代はトラック部品ということで年を追うごとに業績は上昇している。

◇学卒後入社14年目のベテラン

そういう同社の生産現場で実務を取り仕切るのが今回のキーマンである佐近裕二氏(32歳)である。彼は学卒後に同社入社で輸出及び生産の業務を14年間担当してきた、いわゆるベテランである。

また、(株)山田車輛ではトラック車輛の輸出・中古車がメインの業務で、そこから発生するリサイクル部品を全国に販売する体制。結果として品質は高く、近隣の整備事業者からは評価を受けている。国産トラック四銘柄を均等に扱っており、社業は安定期に入っている。

ということで佐近氏の実際の仕事は仕上がった部品のネット用写真の撮影や登録が主な作業になって来る。そこでは登録時の細かい伝達情報の扱いがポイントになる。

トラックは商用で利用するので車輛の運行を止める事が出来ない。フロントがお客様とスムーズに商談を行なえるように登録詳細が一目でコメント画像に映って選択できる情報編集を心がけている。商談に時間がかかれば車輛が長期間止まってしまう、整備工場の顧客にまで多大な影響が出る。というわけで登録業務は神経を使う。

◇生産の段階ですでに顧客意識

丁寧な品質情報と保管状態が大型トラック部品の場合には不可欠だ。「接客する必要がない生産現場ですが、一つ一つの部品を仕上げるときにお客様の表情を思い浮かべながら業務をおこなうのが私のモットー」ともいう。

幸い、同社の場合は輸出専門の社業だったが以前から部品の問い合わせがあり、5~6年前から本格的に全国グループに加盟して部品販売にも力を入れ始めた。現状ではこれを軌道に乗せ、テリトリー内の取引整備事業者数は増えている。丁寧に生産し、正確な品質情報をこまめに提供することで着実に業績を拡大中だ。

とくに外装品や内部を分解点検して組み立てたミッションなどは同社の得意分野で、部品販売強化の成果は担当者佐近氏の努力に負うところが大きいようだ。

職場 岡山県倉敷市松江1の13の31
TEL086・486・0788

JARA会員

櫻本 尚子 さん

カーレボ株式会社

**自動車産業の循環型社会の中で
役割と責任を担う**



▲高年式高品質が売りの同社



▲櫻本尚子フロント担当

茨城県水戸市のカーレボ(株)は、1991年に創業し、メルセデス・ベンツ日本株式会社日立新車整備センターにて、新車整備業務を受注している。その後、自動車リサイクル法を施行と同時に、2006年に使用済自動車のリサイクル業務を開始し、現在に至っている。

◇女性の感覚で新しいフロントに挑戦

国内部品グループでフロントの業務に就いているのが今回登場願った女性フロント櫻本尚子さん(34歳)である。櫻本さんは同社入社以前は介護ビジネスで働き、対人業務には経験もある。

そんな彼女が自動車リサイクル部品ビジネスに飛び込んできた。「こつこつーから自動車部品のことを勉強しました」というが、当初の苦労は並大抵のものではなかったようだ。

カーレボ(株)では立ち上げ当時の部品生産の状態から一定の経験を経た今、在庫回転率の引き上げに力を入れ販売の効率を上げている。また、高年式事故車の買い取りにも力を入れ、一定の仕入れの結果が出ており、高年式の高価格帯の商品をラインナップすることができている。

◇価格以外の部分で交渉展開

フロントの現場を預かる櫻本さんの戦いがここから始まるわけだが「値段交渉になるとかなりのプレッシャーがかかります。お客様の要望に応える部品を短時間に取り揃えることが勝負の分かれ目です。値段以外の部分で話を決める方法を真剣に模索しています」と男性フロント顔負けの鋭い回答。

彼女の場合は注文を聞いた瞬間から顧客とのコンタクトの回数を意識して、手短かに何度も電話を入れて情報交換するということを通して心の領域で信頼感を生み出す効果が出るという。このあたりはかつての介護ビジネスで経験した対人手法が役に立っている。

フロントとして常に思うことは「生産してくれる仲間に対する感謝」で「当社のクレーム率は生産担当の努力で0.7%から0.1%に減少しました。お陰で安心してフロントに立っています」と微笑む。同社のカスタマー重視の精神が溢れる言葉だ。優秀なキーウーマンである。

職場 茨城県水戸市渋井町588-9
TEL029・291・3336

JARAグループ会員

鈴木 力 代表取締役

有限会社鈴和商会

**三森コーポレーションと連携
生産と販売の効率アップで成果**



▲企業規模を生かす生産販売の同社



▲鈴木 力代表取締役

昭和47年創業の(有)鈴和商会(鈴木力社長)は総社員6人、月間処理台数25台、部品在庫点数は4500点の規模。企業規模は大きくないが注目すべき経営で成果を挙げている。

◇小回り利かず着実な販売

代表者の鈴木力社長は現在48歳で、二代目経営者である。先代の苦勞をつぶさに見てきた背景から、極めて現実的な姿勢で着実なところを見せる。同社は2003年にSPNクラブ結成と同時に入会し、現在、JARAグループの一員としての立場にある。

その販売手法は同社から最短距離にある同じJARAグループ会員企業の三森コーポレーションとの密接な協力関係で、生産した部品を同社に供給、同時に地元整備工場の要望に応じて即日配送の動きも強めて、効率良いリサイクル部品生産に徹している。

また在庫についても大手同業者では見過ごしがちな小物部品も丁寧に在庫し、需要家の要求に応える体制を敷いている。

要するに企業規模のサイズを生かした小回りの利く生産と販売で実利を確保する方向で地盤を固めてきた。

◇どこまでも需要家の要望に対応

「最近の整備工場さんの部品に対する要求は凹み・傷ありOKのケースもあります。そういう場合でも即納品できるなら、需要家の要望に応えたいということになります」という。

実際には傷ありの場合はいつ売れるか分からないということで大量に在庫することは難しいが、どこを探してもなかった部品が同社にはあったというイメージは顧客のマインドをしっかり受け止めることに繋がる。鈴和商会ではそういう痒いところに手が届くビジネスを追求しているわけだ。

JARAグループでは同社のようにグループ内の流通に積極的に対応する柔軟な事業者に注目しており、販売力のあるグループメンバー事業者に生産品を供給、自らも地元密着で小回りを利かせた商法を体系化する考え方も模索中だ。次の時代に対応する新しいリサイクル部品の供給方法として鈴和商会の試みは改めて注目されている。

職場 宮城県仙台市宮城野区鶴ヶ谷大谷3
TEL022・255・8891

