



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2017.2
Vol.164

日本自動車リサイクル部品協議会新体制スタート



▲壇上で栗原裕之氏から花束を受け取る清水信夫氏

新代表に栗原裕之氏が就任 BWグループ加え流通分野統一



▲清水、栗原両氏は懇親会場で並んで来会者に挨拶した



▲演壇の背後には業界の主な流通団体のマークが散りばめられた幕が張られていた

日本自動車リサイクル部品協議会の代表が清水信夫氏から栗原裕之氏に代わった。新代表栗原氏は就任直後の抱負で「日本ELVリサイクル機構との連携強化」を緊急の課題として挙げ、早急に両団体の統一に取り組みたいと発言、注目されている。部品の販売を主とする日本自動車リサイクル部品協議会と自動車解体を主とするELVリサイクル機構とは、実態は同根で表裏一体であるのも関わらず、行なう事業の性格が大きく違うことから二団体並立の時代が永く続いた。今回の部品協議会栗原新体制の発足で、かねてからの懸案が急速に解決をみる公算が強くなっている。

1月25日のベストリサイクラーズアライアンスの賀詞交歓会は、日本自動車リサイクル部品協議会との合同開催となり、現場の司会は㈱ビッグウェーブの服部厚司社長がベストリサイクラーズアライアンスの企画責任者として議事を取り仕切った。

◆賀詞交歓の場で新時代の幕開け

会会長職を清水信夫氏から栗原裕之氏へのバトンタッチが主題で進行し、清水信夫氏の退任の挨拶の後、経済産業省、国土交通省の挨拶を受け、新しく選任された栗原裕之氏が立ち、「昨年は多くの同業者の廃業が確認され、ほんとうにさびしい想いが募った一年だった。この業界の存亡をかけて緊急な対応をとるべき時に至っている。関係業界が一致団結して予想される困難に立ち向かって行きたい」と所信を表明、参加者の注目を集めた。

日本自動車リサイクル部品協議会は初代の

北口賢二会長からはじめて清水信夫氏が二代目会長に就任後、積極的に関係団体の糾合を試み、組織としての基礎部分の構築が果たされてきた。

とくに注目されるものとしては自動車リサイクル部品活用によるCO2削減効果の「見える化」の対応で、早稲田大学環境総合研究センターと連携し、CO2削減についての資料作成に尽力、行政側に提案を続けるなど一定の効果を得るまでに至っている。

◆ビッグウェーブの参加得て次に前進

また未加入の自動車リサイクル部品販売団体への参画呼びかけにも努力し、大手未加入の組織としては業界最古参のビッグウェーブグループを残すのみとなっていたが、今回の新体制発足を機に参画の同意を取り付け、ほぼ全国の主だったリサイクル部品流通組織の全加入を果たしたことになる。

こういった背景を受けて、残された課題は本格的な日本ELVリサイクル機構(酒井康雄代表理事)との組織統合で、以前よりこの点に関しては行政側からも早急に対応するようとの意向を受けていたもので、栗原氏の発言に注目が集まっていた。

この点に関して栗原氏は「自動車リサイクルの表と裏の関係にある解体と部品の両団体は早急に合併して業界全体の質の改善に取り組まなければならない。すぐにでも合併の話し合いに入りたい」と極めて強い気持ちを述べ、1月25日の賀詞交歓会直後に持たれた日本ELVリサイクル機構との第一回目の話し合いでは、日本自動車リサイクル部品協議会側からの申し入

れに対して「基本的には総論賛成で反対はしないが、具体的な手続き上の面でまだまだ詰めの話し合いが必要」と、前向きな感触を得ている。

◆全方位の立場で業界動向把握

栗原氏は廃棄車両解体業として、またリサイクル部品生産販売業として両面の社歴を持つ(有)昭和メタルの経営者であり、同時に㈱JARA(北島宗尚社長)、JARAグループ(今井雄治会長)、㈱ビッグウェーブ(服部厚司社長)、㈱エス・エス・ジー(浜田泰臣社長)、一般社団法人ARN(岡田誉伯代表理事)などを包含するベストリサイクラーズアライアンスの中核メンバーで、さらに㈱JARAの出資会社豊田通商(㈱とも密接な取引関係にあることなどから、リサイクル業界の事情を瞬時に把握する絶好の位置にあり、今後の日本自動車リサイクル部品協議会の運営についてならん不安は見当たらない。また当面の間、退任した㈱ユーパーツの清水信夫氏も栗原氏へのサポートはやぶさかではない模様で、周辺の支援も手堅いものを感じる。

◆行政側からの期待度は極めて大

日本の自動車産業は今後の電気自動車化の流れのなかで、利用する部品点数の急減が予想され、自動車業界の裾野に及ぼす影響が大きいことがあり、長期的な視点での産業育成が問題となっている。

こういった見通しの下で、自動車リサイクル業界の主要二団体の大幅な統一に向けての動きは産業育成の観点からも重要なテーマで、今回の日本自動車リサイクル部品協議会の栗原新体制の発足は今後の業界の方向を見定めるきっかけになり行政側の期待も極めて大きいようだ。

インターコンチネンタル東京ベイで賀詞交歓会 栗原氏の会長就任を決定し披露

(株)ビッグウェーブ(服部厚司社長)、(株)JARA(北島宗尚社長)、一般社団法人ARN(岡田誉伯代表)、(株)エス・エス・ジー(浜田泰臣社長)の四社で構成するBESTリサイクラーズアライアンスでは1月25日、東京都港区のホテルインターコンチネンタル東京ベイで日本自動車リサイクル部品協議会と合同で2017年の新年賀詞交歓会を開催した。その席で栗原裕之氏((有)昭和メタル代表取締役)の日本自動車リサイクル部品協議会の新会長就任を発表した。交歓会では140社・210人の業界首脳が出席し、栗原新代表の就任を祝った。参加要人の挨拶は以下の通り。(一面に関連記事)

◇清水信夫日本自動車リサイクル部品協議会会長
業界の問題解決には団体交渉やパワーゲームの感覚で臨むのではなく、互いに切磋琢磨する気構えをもって臨むことが必要だ。今後もリ協の活動にご支援ご鞭撻を願いますとともに、新会長に就任した栗原氏を宜しく願う。

◇経済産業省製造産業局保坂明自動車リサイクル室長
自動車リサイクル業界は従来の枠を越える連携強化が求められる。ちなみにJIS規格のラベリングなどは部品需要の底上げに繋がる動きと期待している。審議会の提言に従って3R推進の具体化に今後も邁進して行く。

◇国土交通省自動車局久手俊彦整備課長補佐
性能維持のための整備が求められスキャンツールなどを駆使した整備能力高度化の研究が急がれている。今後さらに自動車整備のレベルアップを指導して行きたい。

◇日本ELVリサイクル機構酒井康雄代表理事
業界内での仲立ちの役割を果たしていくことにやぶさかではない。今、世界は大きく変化するときを迎えた。全体が変化して行くなかでコンプライアンスの遵守が重要になって来る。業界の一員として襟を正して行きたい。

◇栗原裕之日本自動車リサイクル部品協議会新会長
今回の賀詞交歓会はベストリサイクラーズアライアンスと日本自動車リサイクル部品協議会の合同開催となったことで、リサイクル業



▲交歓会で、テーブルを同じくする右から栗原裕之氏と清水信夫氏

界が一枚岩となって動く、いいきっかけとなった。鉄相場の低迷や在庫車輻減といった難問が山積して昨年はたくさんの仲間を失った。危機感を強めている。業界が存在してこそ事業者の立場が確保される。リサイクル部品協議会やELVリサイクル機構の役割を迫りて行きたい。

◇服部厚司(株)ビッグウェーブ社長

リ協の栗原新体制の発足を機会に、ビッグウェーブグループもリサイクル部品協議会の一員として再出発を図りたい。今後も宜しく願う。

ビッグウェーブグループが トラックパーツセミナー開催

(株)ビッグウェーブ(服部厚司社長)は2月11日～12日の二日間、愛知県産業労働センターでトラックパーツ取り扱いについてのセミナーを総計80人の参加を得て開催した。初日11日は13時40分から(株)ビッグウェーブの服部厚司社長が講師で「自動車リサイクル業界とトラック市場について」と題する基調報告が行われ、続いてトラックパーツの基礎知識について①(有)ビッグウェーブカワサキの牧光洋販売部長②(株)山田車輛の高見雅文常務取締役③(株)トラックパーツ西九州.comの中村智博営業部長④(有)田所商店尾崎哲生営業部長の四人がそれぞれ講演した。

その後、事例発表に移り、(株)トラックパーツ西九州.com中村智博営業部長、(株)エコアール寺内雅哉販売課チーフ、(有)田所商店尾崎哲生営業部長の三氏がそれぞれトラックパーツ販売の事例を発表した。

また翌日12日は午前9時から分科会方式でそれぞれのパートに分かれて小集団討議を展開して全ての予定を終えた。

尚、初日の夕刻には盛大な懇親会も持たれ参加メンバーの自由な情報交換の場も持たれた。



▲総勢80人が参加したトラックパーツセミナー



◀セミナー初日の夕刻開かれた懇親会

(株)JARAとJARAグループ 2017年度の総会開く

(株)JARA(北島宗尚社長)、JARAグループ(今井雄治会長)は3月9日、東京都内のホテルJALシティ田町東京で、2017年度の総会を開催する。総会では活動及び計画の報告や首脳部、来賓からの挨拶が予定されている。

東京ビッグサイトで オートアフターマーケット EXPO2017開催

3月15日から17日まで東京ビッグサイトで第15回国際オートアフターマーケットEXPO2017が開催される。今回は販売買取、オークション、輸出などの中古車流通に的を絞った第一回自動車流通サミットが予定されている。



【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7回



トラック部品ビジネスが今面白いと感じています グループでは視野の広いテーマの研究望む

◀「これからは地元の顧客優先の時代。トラックの部品のことならなんでもご相談ください」という伊藤社長

山形県の伊藤 雄一郎 氏 (50歳)

ビッグウェーブグループ創生の当初からメンバーだった山形オートリサイクルセンターの二代目代表者伊藤雄一郎社長(50歳)が今回の登壇者。同社は伊藤社長の祖父が昭和30年に創業の文字通りの老舗。伊藤氏は学卒後すぐに地元山形いすゞに入社、サービスと部品の業務を3年間体験し、父定雄氏の有限会社イトウ商会に帰ってきた。以来、豪放な性格の父の背中を見てトラック部品のリサイクル事業に携わってきた。この業界の裏と表をじっくりと見つめてきたキャリアは深いものがある。今回は伊藤氏の見解を聞いた。

まずあなたのお父様のことを聞かせてください。どういう経営者でしたか。

伊藤 創業は祖父ですが、祖父は創業間もなく他界したので父がこの会社を建てたことになりました。一言でいうと自由で活発な人でした。なんでも自分の思うように仕事を進めて行くし、またそれがある程度結果を生み出すという感じの動き方で、そういう意味ではうらやましいという思いで見つめていました。父はこの仕事が面白くて仕方がないという雰囲気でした。

そういうお父様を見ながらこの業界に足を踏み入れられたわけですが、新車ディーラーのサービス部という環境から、リサイクル部品会社に入ってこられてどういう感じを受けられましたか。

伊藤 最初はやっぱりちょっとびっくりしました。とにかく触る部品はどれも重たくて大きいし、作業自体も生なまじしい、慣れるのには時間もかかりましたが、しばらくすると大型で複雑な構造のトラックを解体するのが面白くなってきて、どんどんこの世界に踏み込んで行くことができるようになりました。父親がこの仕事を面白がっていた気持ちが分かるようになっていったのです。

代表者に就かれてもう長い時間が経っています。経営には自信を持って臨まれていると思いますが、この事業に関する確信という点では如何ですか。

伊藤 2011年に先代は亡くなりましたが、いまだに経営に付いては悩むことが少なくなくて、早く先代の領域に到達したいと頑張っているところです。(笑)

今、現状の山形オートリサイクルセンターの経営についてお話しいただけますか。

伊藤 当社では現状、軽四及び乗用車が月間で250台、大型トラックのみでは同約10台のペースで解体しています。部品の在庫量は7000点くらいのところ。今年から当社では本格的にエンドユーザーへのアプローチを強化します。立て看板やその他のPR資料には個人ユーザー、つまり一般消費者を意識したコマースシャルメッセージを書き込んでいきます。具体的な部品名とその価格を分かりやすい手法でアピールします。来店する顧客に対しての接客話法も想定問答を社員に配布し、教育も展開中です。本来リサイクル部品は整備事業者や運送事業者向けの商品ですが、リサイクルという概念をもっと一般消費者にアピールする必要はまだあると思っています。

それはすごいですね。トラック部品で一般消費者を対象にPRを展開する動きはある意味効果が期待できそうですね。では、ビッグウェーブグループや日本トラックリファインパーツ協会などの組織戦略に付いては今後どうあればいいとお考えですか。

伊藤 全国の事業者の持っている業界情報が集約されて入手できる組織戦略の重要性はまだまだ無視できないものがあります。情報共有のメリットは大きいものがあります。単独でこの事業を進める状態を想定しますとやはりそこには格段の相違があると思います。いまわたしは大型トラック部品を専門に扱う日本トラックリファインパーツ協会の副代表理事を務めさせていただいていますが、年間4回の代表者会議や理事会に出席しては、関係者の加盟意識に強いものが感じられていつもうれしく思っています。

ビッグウェーブグループでは今年、トラック部品に関するセミナーを準備しているようですが、如何ですか。

伊藤 それは大変時機を得た企画だと思います。トラック部品ビジネスには結構いろいろな知識が必要ですからそれを初歩から学ぶということはとても大切なことだと思います。只、私が組織に望むことは出来るだけ一企業では手が回らないサイズの大きいテーマに取り組んでいただいてメンバーの啓蒙に成果を挙げてもらいたいということです。先にも言いまし

たが全国規模の情報共有を軸にして、視野の大きい事業テーマに組織として取り組んでもらえれば会員企業は助かります。そういう組織活動をビッグウェーブグループには求めたいですね。次の場面で求められるビジネスの形を研究し、それを具体化していくには組織戦略はどうしても必要です。

最近の自動車産業の傾向を見ますと、急速に電気自動車化が進む気配が濃厚です。そういう傾向についてはどのように見ておられますか。

伊藤 確かに自動運転や電子制御ブレーキなどの新しい構造の自動車が増えてきています。同時に廃棄車輛の総量も減少傾向にありますので、状況は陰しいものがあり、今後の見通しは楽観できません。乗用車でまず先進技術の投入が先行して、いずれは大型トラックにもそういう先進技術は投入されて来でしょう。時代の流れは逆えれないと見ています。

しかし、目を改めて現状に向けてみますと、実は自動車のリサイクル部品に関しては一般消費者の視野の中にはまだまだ入ってきていないというのが私の思いです。もっともっと事業者自体の自己アピールによってリサイクル部品の需要の拡大は果たせると思っています。つまりBtoBの世界に留まっていた時間が永かったわけで、今後はもっと積極的にトラック部品事業者といえども一般消費者にアピールして認知してもらう努力が必要です。私自身がその動きを強めようと今決心しています。

緊急事態発生という感覚で今を見たときどういう対策が最も効果的でしょうか。

伊藤 私はこういう時期では基本は地元密着だと思えます。永年に亘って取引を継続してきてくださった御馴染みのお客様が誰なのかをしっかりと見定めて、もう一度その繋がりを見極め、商談の内容を確かめることだと思えます。極端に商圏を拡大し過ぎず、まさに自社の地元市場での行動範囲を確実にものに切り替えていく姿勢が重要ではないかと思えます。とくに大型商用車の部品取引に関しては、これまで培ってきた商品知識というものが商談展開の中では重要な働きをします。当社はその点では自負するものがあります。大型トラックに関してのご相談ならなんでもご相談いただければ嬉しい限りです。よろしくお願います。

ビッグウェーブグループ

野田 将照 氏

株式会社サービスネット

ホンダ系の部品に自信持つ 登録の表記に工夫こらす



▲BSサミット事業協同組合のリサイクル部品供給を受け持つ同社

▲野田将照フロント担当

車体整備のBSサミット事業協同組合のリサイクル部品供給も受け持つ、三重県の(株)サービスネット(浅井徳雄社長)は平成21年からビッグウェーブグループのメンバーとして活躍中である。現在総員30人、月間の解体台数は200台、部品の在庫量は2800点の規模。扱い車種は軽四と乗用車で、地元の三重県では高い信頼と実績を誇る。

◇学卒後入社14年目のベテラン

そんな同社のフロントを担当しているのが野田将照氏(31歳)だ。同氏は入社4年目で現在はフロント業務を主体に部品登録及び部品検索作業も行い、同社の現場の要の立場にある。経歴も(株)ホンダカーズ三重東で3年間サービスメカニックの経験を持ち、リサイクル部品流通の仕事にはうってつけのキャリアがある。

「リサイクル部品の売買では品質が第一条件です。钣金塗装の専門家筋には外装部品が、新車ディーラー筋には機能部品が求められています。納入先に応じた品揃えで常に品質を確保するビジネスを心がけています」という。

◇部品登録の表記に工夫

さらに一歩進んで同業他社との連携についても「例えば部品登録の表記もできるだけわかりやすい傷などの表記を心がけて、外部からの発注をしやすくすることも努力しています」ともいう。このあたりは自らが車両販売整備の側に立っていた過去の経験から客観的な部品登録ができる位置にあるからようだ。

(株)サービスネットの強みはグループ企業にディーラーの(株)ホンダカーズ三重東、钣金・塗装・車両修理・販売の(株)リョーシン、中古車販売の(株)ライズがあり、しっかりとした新車情報が潤沢に入手できる点で、常に時代の流れに応じた部品販売戦略が組めるところだ。

野田氏は積極的にビッグウェーブグループが企画するシステム研修会にも顔を出し、最新のフロント対応を修得しつつあり、次の時代のリサイクル部品開発を身近に感じられるところにいる。

仕事の合間を見て家族とともにサーフィンやスケボーを楽しむ彼の中に新しい時代のリサイクル部品フロントの形が見えている。

職場 三重県四日市市日永東3の1305
TEL059・346・9944

JARA会員

薄 俊二 国内部品課長

株式会社福港商会

軽四からトラックまで全方位 部品のことならなんでも受ける



▲昭和40年創業の老舗・福港商会

▲薄 俊二国内部品課長

福岡県福岡市の老舗、(株)福港商会(金島康二社長)は創業が昭和40年で業界歴は古い。平成2年に法人化し、総社員数16人で、現在月間処理台数200台、部品在庫量は6500点の段階にある。取り扱いが軽四・乗用車からトラックまで全方位の体制で地元での地盤は固いものがある。

◇新車ディーラーの整備経験者を配置

そんな同社の国内部品課長を務めるのが薄俊二氏(58歳)だ。同氏は日産系ディーラーのサービス工場長まで勤め上げて、同社に移籍してきた。入社して17年目のベテランである。

「このビジネスでは品質、価格、納品速度、的確なアドバイスなど全ての面で卓越しなければ円滑な商談は難しいが、最終的には顧客の要望をどこまで丁寧に聞き取るかにかかっている」という。

また最近の玉不足を反映して同社でも仕入れについてはオークションや取引先の新車ディーラーを回っての商談が欠かせないが、最近では個人客からの電話での買い取り希望の話し合いも増えてきて、ますますの入庫量確保に動いている。

◇メールによる事前情報提供で成果

そこで確実な商談展開の方法としては個人、法人を問わず、メールによる商品解説と現物画像の入念な配信によって、問い合わせに対する応答を確実なものにする姿勢を打ち出し成果を挙げている。

「電話での説明だけでは徹底できない微妙な部分の説明も、事前にメールで説明書や具体的な画像を提供することで不必要なトラブルが激減した」ともいう。

薄課長の想いは「自動車部品のことならなんでも顧客の相談に応じたい」というところで、リサイクル部品に限らず、リビルト部品、社外新品、その他の部品と、とにかく何でも問い合わせしてもらった内容には全力投球で回答を準備、顧客の便宜を図ることをモットーにしている。

お問い合わせ全てにお答えすることと商談の中身は間違いないことを目指している薄課長の気遣いにこの道のプロの雰囲気は漂っている。

職場 福岡市東区二又瀬新町120の24ビノスクーマ102号
TEL092・611・5678

JARAグループ会員

八束 和志 代表取締役社長

株式会社ヤツツカ

中古車から福祉車両まで着手 カービジネス総合化にあと一步



▲すでに中販と福祉車両に進出の同社 ▲八束和志代表取締役社長

今回登場願ったのは愛媛県の有力事業者(株)ヤツツカの代表取締役社長八束和志氏(35歳)だ。昨年の11月に代表に就任したばかり。前社長の八束正氏が築いた同社を引き継ぎ、新しい時代の(株)ヤツツカに引き上げる重責がある。

同社は現在、総社員35人、月間処理台数150台、在庫点数9000点の段階にある。

この状態から新社長が今後取り組むイメージはどういうものか。

◇構想はカービジネス総合化

まず挙げるのが新車から廃車までのカービジネス総合化の方向である。同社はすでに8年前に中古車販売会社「オートコネクション」を立ち上げ軌道に乗せている。その後5年前に福祉車両開発の事業に進出、これは愛媛県では初の試みで、注目を集めた経緯がある。

さらにタイヤ販売取り付けや軽修理などのクイック整備についても早くから対応を進めてきており、実はカービジネス総合化の動きはほぼ道半ばの状態に持ち込んでいる。

「代表を任せられたからと言って急激な変容は求めています。着実に会社の業態を、リサイクル部品生産販売を軸にした総合化の方向に、楯を切っていくと考えています」と姿勢は慎重である。

◇実現は既に想定範囲内

只、現時点で言えることは中古車販売、福祉車両開発など新規事業に関してすでにこれまで和志社長が中心的な動きをして現在に至っていることから、今後の新施策導入についても十分実現可能な状態にあるということ。

目下のところ、自動車リサイクル部品流通界の中では明確にカービジネス総合化路線を意識する向きはまだ少数派で、同社の今後の方向は注目される。

「JARAグループの実務者リーダー第一期生として当時の訓練を受けたことが自分自身を見つめ直す良いきっかけになりました。それに私を信頼して応援してくれた父やJARAグループの先輩方にほんとうに感謝しています」と微笑む。この業界に足を踏み入れる以前からなんとしても商売を覚えたいと心に期するものがあっただけに、今回の代表就任には新たに決意するものがあるのは間違いなし。

職場 愛媛県伊予郡松前町徳丸233の4
TEL089・985・0111

