



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

2017.5
Vol.167

JARAグループと(株)JARAが復興支援

自動車リサイクルの社会的責任果たす熊本地震救済 今井会長と北島社長が寄附金を直接手渡し



▲修復工事が始まっている熊本城(株大林組のHPから)



▲震災直後の熊本城本丸の被災状況(株大林組のHPから)



▲熊本市の宮本財務局長(左)に寄附金を手渡す
JARAグループ今井会長(中)と(株)JARA北島社長(右)

▲熊本城にも寄附金を贈呈する
今井、北島の両氏

JARAグループ(今井雄治会長)・(株)JARA(東京中央区・北島宗尚社長)は、この度、熊本地震の被災地へ寄附を行った。熊本地震は昨年4月14日から同16日にかけて震度7規模の大型の地震が熊本地方を中心に2度発生、震度階級制定後初の異常な地震のケースとして注目されている。一連の地震(余震)回数も内陸型では1995年以降最多。現地の被害は甚大で現在も復旧活動が行われている。

◇熊本に直接手渡し

今回の被災地への寄附はJARAグループ執行部の呼びかけにより寄附が集まり、3月30日に今井会長と北島社長が熊本市を訪れ、同市の宮本財務局長へ目録を手渡した。

寄附金は学校や道路の再建など、同市が行う災害復旧、復興事業の支援として役立てられる予定で、応対に出た宮本財務局長は「復興には

まだまだ長い年月を要する」と話した。

また、(株)JARAでは、震災で甚大な被害を受けた熊本城への支援に対しても復興城主制度を通じて別途に寄附。北島社長は「県民のシンボルとなっている熊本城の復興の一助になれば」とJARAグループの想いを託し、寄附を贈呈。熊本市からは同社に「城主証」とともに謝辞が贈られた。

◇地震を契機に一口城主制を復活

ちなみにこの復興城主制は熊本県が震災以前から同城支援者のために制定していた「一口城主制」を今回の震災を機会に復活させたもので、熊本城災害復興支援金制度と並行運用して全国規模の熊本城復旧活動と呼び掛けた内容となっている。協力した城主の芳名板デジタル化や特典などが用意されている。

(株)JARAは、震災発生直後に被災地周辺の会員への災害状況調査ほか、支援物資を送り込む

などの対応を図ったが、同社を中心に2011年3月に発生した東日本の震災で体験した自動車リサイクル事業者間の「絆」の大切さを胸に、物資搬送のため自ら被災地へ駆けつける会員もいた。

今井会長も東日本震災復興に走り続けた自身の経験から、「震災の記憶や復興への想いを風化させないためにも、今後でもできる限りの支援をしていきたい」と思いを寄せている。

◇リサイクル事業の社会性生かして

自動車リサイクル事業の持つ特性から、大型の災害発生にはその後の車両に関する専門的な復旧支援作業が必須で、東日本震災では長期にわたる組織的な支援をJARAグループは積極的に呼び掛け、行動を起こした経験を持っている。今回の熊本震災支援もこの経験が生きていると言える。

第1回カテゴリー分け例会開催 高橋敏氏と北島氏が方針説明



▲総員73人が参加して開かれた第一回JARAカテゴリー分け例会の説明会



◀左が基本方針を説明する(株)高橋商会の高橋敏会長。右が各種会員指標の活用方法を解説する株JARA北島宗尚社長

4月22日、JARAグループと(株)JARAの両者は会員企業への支援策として検討してきた「JARAグループカテゴリー分け例会」の第1回目の発会式を都内で開催、その具体策を明らかにした。当日は会員企業63社72名が出席し、午前の講演会と午後の分科会に分かれて制度の内容の解説が行われた。

まず、グループ三大信条唱和から始まって、JARAグループのそもそもの背景から今日に至る経緯について、グループを代表して北海道釧路の(株)高橋商会の高橋敏会長が参加メンバーに講演、今回のカテゴリー分け例会の意義を説明した。

そのあと、(株)JARAの北島宗尚社長が現状のJARAグループが既に蓄積してきた各種の会員指標(帳票)を今後の経営にどのように活

用すべきかを解説、今後の例会での研修の基本姿勢を示した。

今回のカテゴリー分け例会の実施は3月に開かれたグループの年次総会で発表されたもので、会員各社の事業規模に応じた共通課題の解決を図るために全体を三段階のカテゴリーに分けて審議されるもの。

これまでの地域単位の例会であったブロック会議をベースにさらに立体的に会員間の課題解決に取り組む。早速開催された午後からの第一回目のカテゴリー分け例会では活発な討議と具体的な目標の設定が行われた。

午前の講演会で登壇した高橋敏会長は「JARAグループは本格的な在庫共有システムを活用した自動車リサイクル事業者の組織戦略では常に王道を歩んできており、基本の方

針に関しては確信を持っている。伝統の「絆」重視の志向を再確認して、現状保有している組織の資産をさらに活用し、構成メンバーの業績拡大に取り組んでほしい」と参加各社を激励した。

またそれを受けて具体的対応について(株)JARAの北島宗尚社長は「グループで組織的に自動車リサイクル部品の流通に取り組むメリットは共有在庫の高度な活用がポイントになる。幸いグループでは各種のデータを長期にわたって蓄積しており、これを微細に分析することで各個社の業界内での立ち位置が明らかになる。これを踏まえ個別の経営戦略の立案が可能となり、組織戦の効果をもっと発揮できる。先行する好事例を参考に研鑽に取り組みたい」と語り、新しい方向性を示していた。

(株)ビッグウェーブが加盟店代表者会議を広島で開催 荒谷商会の工場見学を兼ね情報交換の時を持つ



▲(株)荒谷商会会議室でビッグウェーブ第53期の進捗状況を確認する参加者



▲(株)荒谷商会の工場を見学する参加者



▲今回の全体会議に参加した代表者全員の記念撮影

(株)ビッグウェーブ(服部厚司社長)は4月21日、約40人の参加を得て、広島県呉市の(株)荒谷商会で工場見学を兼ねた加盟店代表者全体会議を開催した。

(株)荒谷商会での工場見学と全体会議は同日午後2時から始まり、工場見学後、(株)ビッグウェーブ第53期の進捗状況と今後の見通しについて本部からの報告が行われ、その後討議が展開された。

会議後は広島市南区のグランドプリンスホテル広島に席を移し、懇親会も開かれ近況の情報交換がなされた。

翌日22日は希望者を主体に午前10時から地元の観光に出発、安芸の宮島、厳島神社などを周った。

ビッグウェーブ本部ではこの加盟店代表者全体会議は今後毎年4月開催を定例化する方針で代表者間の情報交換に力を入れる。

NPO JARAが 第13回通常総会

特定非営利活動法人全日本自動車リサイクル事業連合・NPO JARA(高橋敏理事長)は5月23日、都内の(株)JARA本部(紅花ビル6F)で第13回通常総会を開催する。(詳報次回号)



ブロック体制にカテゴリー分け例会を上乗せ 会員企業の潜在力表面化めざし指揮官立候補

◀「新戦略・カテゴリー分け例会制度で利益拡大狙います」という
中村保文JARAグループブロック部長

静岡県の 中村 保文 氏(45歳)

今年からJARAグループは新戦略・カテゴリー分け例会制度を打ち出す。その戦略展開の中心的役割を果たすのがエヌズコーポレーション(株)の中村保文社長である。グループのブロック部長の肩書に新しい職責が加わったことになる。高年式車両のオークション買い付けをベースに在庫毎月一回転の高度な手法で一気に粗利益アップの状態に持ち込もうという中村戦略の今後が注目される。

あなたはいつからお父様の会社を引き継いだのですか。

中村 21歳の時です。父が文字通りの急逝で心の準備もする間もなく、慌てて家業を継いだというのが実情でした。こじんまりと自宅の庭で自動車の解体をやっていたわけで、当時は部品の生産販売を考えに入れることなく、只、解体一筋でした。私自身も漠然と父の家業を手伝っていたというのがその頃の状況でしたね。

お父様の急逝後のご苦労は言葉には言い尽くせないものがあつたでしょう…。

中村 私の会社の人脈は全部父親が築いたものだったので、若いわたしが急に会社の跡取りだと名乗りを上げて、誰もまともに請け合ってくれませんでしたね。わたしの人柄や考え方をしっかり取引先に分かってもらえるまではほんとうに苦労の連続でした。わたしのカラーを打ち出すまで10年はかかりました。

今の状態に成長されるまで、だいたいどのような歩みをされましたか。

中村 20年前に大手の部品流通組織に入会するチャンスを得ました。そこで部品の生産販売をはじめ本格的に勉強することができました。いまでは当たり前前のプレスやニブラですが、その組織入会が契機で設備投資が必要だということを知りました。国内部品販売に手を広げてようやく世間並みのリサイクル事業規模に前進することができました。リサイクル部品流通に足を踏み入れたのはわたしにとっては大きい規模拡大のきっかけになりました。

なるほど。それでは御社の現状について説明してください。今、現在どのような経営をされていますか。

中村 現在、総社員は30人おりまして、月間の

入庫台数は150台くらいです。仕入れは全部、中古車オークションで買入れです。但し、仕入れの段階で徹底して売れ筋の車両を狙います。150台の入庫でざっと2000点弱の部品を生産しますが、このうち1500点を当月中に一回転させます。目標は入庫即販売完了で粗利を確保する姿勢です。例えば売れ筋5割、在庫5割でただなら仕入れを続けると、いつかはプラスマイナスゼロ状態になって利益率は急激に低迷します。ですから毎月在庫一回転を目指すというわけです。在庫量を絞り込んで短期間に回転させる戦法です。今のところは軌道に乗せています。これで当社では高年式の売れ筋品を取りそろえていますというアピールをしているわけです。社業にスピード感が生まれるようになりました。今後さらにこの手法に磨きをかけるつもりです。

あなたは今年からJARAグループのブロック部長に就任されましたね。ブロック部長の仕事とはどういうものですか。

中村 地域のブロックの動きを中央でまとめる作業です。わたしも初めての部長就任ですのでこれから勉強開始ですが、これまでの経験を生かして頑張るつもりです。簡単に言いますとこれまでのブロック制度は地域を平面で捉えていましたが、今回、新しく採用されたカテゴリー別例会は各メンバーの課題を立体的に取り上げますので、状況はガラリと変わると思います。というわけで、わたしの責任はとても重いものになりそうです。それに、カテゴリー別制度は開始間もないので具体的になにが新しい課題なのかはこれからはっきりしてくると思います。緊張感を持って臨んでいきます。

中村さん自らが新しいブロック部長に立候補されたと聞きましたか…

中村 最近のリサイクル事業を囲む市場環境は油断は許されません。時間を追うごとに緊急の度を増していると感じています。そこでメンバー各位の事業所単位の問題解決が急がれる状況ではないかと自分なりに考えるようになりました。敢えて立候補した理由を挙げればそういう心境がきっかけでしょう。すべての点で次の場面に入って行っているという認識が根底にあります。分かりやすく言い換えますとマンネリ

の打破ですよ。メンバー各位の思いも高まりを見せていますので、一致団結でかなりの前進が期待できます。地域単位に例会を持つという感覚から、抱えるテーマ毎に例会を開いて積極的に課題解決に取り組むという感覚に変化したということでしょう。

ところで自動車産業界は急速に電気自動車化、自動運転化の方向に走り出しましたが、今後の自動車リサイクル事業に与える影響はどのようなものになるとお考えですか。

中村 わたしは自動車の保有量に占める最新車両の比率はそんなに急激に拡大はしないのではないかと見ていますので、時間的に見ますと今後の20年くらいは基本の形は変わらずに進展していくのではないかと予想しています。但し、事業者の意識というか経営の手法については全ての点で相当な底上げの状態が進んで、企業の淘汰は進むと思います。このあたりの変化がどのような形を取って表面化してくるのが分からないというのが問題です。あらゆる場面を想定して今から着実に新しい危機に対応できるよう準備が必要ですね。

あなたはお父様の逝去という事実から若くして企業の責任者になったことになりませんが、そのことがいまのご自身にどのような影響を与えていると感じておられますか。

中村 経験した苦労というのはこの業界人ならだれでも経験する人並みの物だったとは思いますが、若くして急に相談相手が居なくなった経験というのはほんとうに辛いものでした。こんなことになるならもっと真剣に父親の言うことを聞いておけばよかったと何度も思いました。しかし、そういった苦悩が今のわたしの基礎の部分を作っていると確信しています。結果としてこの業界で生きて行こうと思っている人材なら一生のうちで遭遇する現象はやはりみんな同じではないでしょうか。古い諺ですが「若いうちの苦労は買ってでもせよ」というのは当たっています。会社を経営する立場の人材ならそれはなおさらでしょうね…。

JARAグループでの中村ブロック部長の活躍に大いに期待します。

中村 少しでも各位の期待に応えられるよう頑張ります。

ビッグウェーブグループ

森下 明美 さん

株式会社リピート

BWグループに今年2月入会 リピート部品の供給で本領発揮

▲ATMのリピート部品では定評ある
（株）リピート▲森下明美フロント担当
（株）リピート

ベストリサイクラーズアライアンスの構成メンバーである（株）リピート（岡田誉拍社長）が今年2月に正式にビッグウェーブグループに入会した。同社は国産輸入双方のATMのリピートメーカーで同社の今回の入会はビッグウェーブグループと同社の双方にとっては戦力拡大に繋がる。

◇フロントは女性陣で固める

そんな同社のフロントで活躍中なのが森下明美さん（35歳）だ。彼女は入社前に運送会社で経理を5年間担当、運送事業の車両管理などを経理の側面から学んだ経験がある。その後、（株）リピートの求人に応募、同社のフロント業務に就き、今年で6年目を迎える。

「当社に入社直後は自動車部品の項目が多く一から自動車についての勉強で、電話の受け答えも思うようにならず、苦労の連続でした」と当時を回顧する。幸い、過去の運送会社での経理の経験から自動車の運行については予備知識があったことも手伝って、苦しい時期は早々に切り抜けた。

リピート部品、とくに高額なATMの取引は最終のカーユーザーに至るまでに部品販売業者と整備事業者のふたつの取引先が存在している。メーカーである同社はそのふたつの立場を考慮に入れながら、買い手である部品販売業者と商談するのは簡単ではない。「時間の制約と複数の買い手の立場を考えながら短時間に答えを出すのは慣れるのに時間がかかりました」という。要するに売りっぱなしは絶対に出来ないビジネスというわけで「先輩からはかかって来た電話は1秒以内に受話器を取れと厳しく教えられ、緊張の連続でしたが、今思えば良い訓練を受けたと思っています」ともいう。

◇外部からの情報の伝達にも力

フロントの役割は受けた顧客からの様々な情報を全社に均等に連絡することも重要で、彼女を含め同社のフロント担当者は外部からの問い合わせには企業の窓口として特別の注意を払っている。

また同社では即販売可能な商品在庫を約3000基準備しており、基本は即納をモットーに体制を整えている。今回のビッグウェーブグループ入会を契機に、さらに森下さんを筆頭に同社のフロントの活躍の場が広がりそうだ。

職場 大阪市東淀川区大桐4の3の8
TEL06・6990・5660

JARA会員

小畑 正暢 氏

株式会社イボキン

昭和24年創業の金属の老舗 今年2月の入会で部品強化

▲地元新日鉄広畑製鋼所直納指定の
（株）イボキン

▲小畑正暢国内部品課長

今回登場の兵庫県たつの市の（株）イボキン（高橋克実社長）は今年2月に（株）JARAに入会したばかりの新進会員だが、その背景は創業が昭和24年の総従業員130人規模、解体、金属、環境、自動車リサイクルの四部門を統括する地元では有数の総合リサイクル企業。運輸部門や最終処分場も併営する「再資源化はワンストップで」を合言葉にする新日本製鉄広畑製鋼所直納指定の資源再生業者である。

◇（株）JARA入会で部品販売強化へ

自動車リサイクル専門の担当者は6人で、月間150台の解体から約4400点の部品在庫量を持っている。今回のATRS導入でとりあえず総在庫5000点以上を目指して早急に部品の増産に踏み切る。

自動車リサイクルを受け持つ龍野工場で同部門を管理しているのが小畑正暢課長（59歳）だ。同氏は（株）イボキンでは運輸部門、金属部門、産廃部門などを経験した後、8年前に自動車リサイクルの責任者になった。

同社ではまず鉄スクラップを優先する体制だったが鉄相場の急低迷を経験後は自動車リサイクル部品への関心も強くなり、とくに自動車リサイクル法施行後、部品取りの比率を高める動きに出ている。今年に入り、それを本格化させるため（株）JARAへの入会を決めたことになる。「今回の入会を機にスクラップ生産との兼ね合いに目処が立ったのでリサイクル部品の生産販売に改めて力を入れる」という。

◇車両集めの潜在力は十分で将来有望

総合リサイクルの基盤を持つ同社ということから自動車リサイクルの潜在力は現状の倍以上はあると観測され、政策転換で在庫台数確保の見通しは立っている。

また小畑課長自身ももとは地元兵庫県の名門新車ディーラー神戸マツダでのサービス部経験が20年というベテランで、クルマ知識については十分なものを持ち合わせており、今後の部品販売積極化で実力は開花しそう。

「早急に手持ちのインターネット出展の在庫をATRSに集中させ、部品の生産と販売のマニュアルを統一させたい。当社のリサイクル部品戦略を強化する」としている。頼もしいキーマンがまた一人増えた。

職場 兵庫県たつの市揖保川町揖保中198の1
TEL0791・67・2000

JARAグループ会員

芳野 駿 氏

有限会社石川商店

新人採用強化で販売力増強 個人の能力生かす育成手法

▲JARAグループの活動に積極参加の
（株）石川商店

▲芳野駿新入社員

今回のJARAグループの訪問先は（株）石川商店（石川孝社長）である。最近の事業環境の低迷に奮起して業績の拡大に力を注いでいる。グループの各種の例会にも積極的に参加し、組織の流れに沿った動きで注目される。

そういう同社では今年も新人を採用し教育の真っ最中だが、今回は同社の今年の新入社員芳野駿君（18歳）の動きを追ってみた。

◇リサイクルの中堅だが人材確保に力

同社は解体台数月間で60台、部品在庫量は1500点の規模。扱いは軽四と乗用車が主体の中堅である。そういう同社に今年4月1日付けで入社したのが芳野君である。

彼は同社入社が決まった昨年夏にアルバイトの形で早速、現場に入り、業務を体験した。梱包作業、部品取り外し、洗車、車両解体などを体験したという。はじめての自動車リサイクル会社での実務体験は「部品の取り外しが一番面白かった」という。

そして今度は年が明けて正式な入社となり、約1カ月が過ぎた。改めて梱包、洗車、解体を経験し、さらに検品と作業伝票作成に進んで、新しい業務を学びつつある。

昨年夏のバイト経験と比べると、やはり今度は真剣勝負なので「毎日の雰囲気はちょっと違って緊張感が漂います」と正直だ。

◇接客と歌にも自信ある今の若者

というわけでもまずまずの社会人生活をスタートしたが、実は芳野君にはまだふたつの側面がある。それは学生時代に居酒屋とラーメン屋でそれぞれ1年ずつアルバイトした経験がある。そこでは接客も経験し、いろんな来店客と会話を交わすのが楽しかった。

さらにもう一つは彼の歌の趣味がある。好きが高じてわざわざ東京までプロのボーカルのレッスンを受けに出かけたキャリアもある。ということで対人能力はかなりのものを持ち合わせているようだ。

石川商店入社がきっかけでこれらの対人能力も早晚表に出てくる気配も濃い。本人に言わせれば「歌手になりたい気持ちはまだある」という。流暢に接客できるいままでの自動車リサイクルマンが同社に現れたようだ。既存概念を破る次代のキーマンが出てきたと思ってもいいのではないだろうか。

職場 愛知県安城市村高町藤野里108
TEL0566・99・0748

