



時代はバランス感覚に裏付けられた資源リサイクル 今後は地球益、社会益を意識した企業経営が基本

富山県の張田 真氏(43歳)

▲企業が求める収益は目的達成のための手段と破壊する張田社長

今回登場いただいた業界人は総合リサイクル業を営む富山県高岡市のハリタ金属株式会社の張田真氏、43歳と若いのが業界屈指の論客でこの業界を今後けん引するにふさわしい人材である。われわれが属しているリサイクル事業の大きい骨格は一体どうなっていて、今後どのような方向に向かっているのか率直な見解を聞いてみた。

御社は自動車リサイクルを原点にスタートされたが今では総合リサイクル事業を営む大企業です。まず現状の総合リサイクル業の実態はどうなっているのか伺いたい。

張田 資源リサイクルを概観しますと、視点として廃棄自動車、廃棄家電、廃棄プラスチックなどの処理という見かたがあります。その一方で資源再生という視点に立つと鉄、非鉄、レアメタル、タイヤ、プラスチック、紙、木くずなどの再生という視点があります。現状は廃棄物の処理という感覚から、資源の再生という観点に業界の流れが変わってきています。当社では先代の代表者がタイヤの焼却熱で自動車エンジンを活かす炉を開発して特許を取るなど、時代により変化することで今は総合的に資源リサイクルを行う企業になりました。

鉄、非鉄、その他の資源リサイクルの事業種別などで年間1000台規模の廃棄自動車を解体しておられるわけですが、張田社長が今の業界の状態をどのように見ておられるのか伺いたい。

張田 第二次大戦後の世界、とくに日本では戦後の復興が中心で拡大再生産の経済体制一本やりで前進してきました。しかし、それがご存じのように今後は明らかに人口の減少、産業規模の縮小が大きく目の前に立ちふさがる時代に入ってきました。この事実を否定的に考えるのではなく、ならば適正に縮小して行く新しい価

値観を見出して行くべきではないかというのが私の考えです。鉄、非鉄、その他の資源の再生という立場でこれらの資源の再生をどのように純度を高めて、社会に貢献し、企業としての存在価値を発揮させるかということでしょう。

張田社長はこの会社に帰って来られる以前は薬学を納めて製薬のお仕事に携わっておられたと聞きましたが、過去のご経験が現在のお仕事になにか影響を与えていますか。

張田 製薬会社は薬を売ってお金を儲けることが仕事なのですが、よく考えて見ますと、良い薬を作って人命を助けるのか、薬を売ってお金を儲けるのか、どちらが大切なかと言えば、答えはもちろん人命を助けることです。利益がなければ企業は維持できませんが、根本的には利益は企業の目的を支える手段に過ぎません。わたしがいま受け持つ資源再生の仕事もこれで金を儲けるという視点にこだわらなければならぬ。これは新しい環境に立ちたいれば自らが率先して新しい社会的な価値を創造して、新しい目的を掲げて前進して行かなければならないものです。われわれの業界こそいまその先頭に立たされているのではないかと思います。

おっしゃるように日本国内のリサイクル事情はやや縮小の方向に向かっていますが、目を世界に向けると、日本の資源再生技術は評価され、活躍の場がまだまだあるように思いますか。

張田 その通りです。企業は常に視野を広く持たなければいけません。資源の再生という仕事は今後、日本国内の資源再生というだけではなく、地球益、国際的な社会益という視点で日本のリサイクル事業者は何をしなればいけないかを考える必要があります。これまでの企業はそこに生きる個人の欲求を満たす製品を適正価格で生産販売すればよかったのですが、今後

は個人の欲求が第一ではなくて、そのもの、あるいはそのことが持つ真の必要性が厳しく問われて、地球益、社会益に叶うかどうかが問われるようになるでしょう。こういう観点で企業の方向性を見定めることが企業戦略というわけで、実務上の生産管理、販売管理自体は戦術の段階に過ぎません。どの山に登るのかを決めるのが経営者の役割で、社員は定められた山の安全な登り方を研究し、経営者と一体となって大きい目標に向かうということが求められていると思います。

資源とは何かという視点も大きく変化しつつありますね。

張田 資源というものは循環するもので形状は一定ではありません。エネルギーの形も今後は太陽光や洋上風力などの自然エネルギーの活用が求められます。単純な専門リサイクルに留まらなければレアメタルの資源を携帯電話など都市の廃棄物に求めるように総合的に見て無駄のない効率的な資源再生を目指すべきです。自動車の解体も将来の電気自動車、ハイブリッドカーなどの解体に備えなければいけません。日本の資源は本来純度の高いものでですからこれを世界に供給していくという役割はまだ果たしているし、良質な再生された資源を効果的に社会に循環させるという考え方を浸透させる役割がわれわれに課されています。

最後にわれわれが参加しているリサイクル組織が連携を強化してベストリサイクラーズアライアンスとして動き出しましたがどのようにおられますか。

張田 わたしはそのような動きが基本の部分で社会的な価値の創造に結び付いているなら大いに結構なことだと思います。単なる規模の拡大ではなくて、その連携強化が質の向上、価値の創造に繋がるとともに発展して行ってもらいたいと思っています。



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

2012.9
Vol.111

緊急提言・これからの日本の自動車整備経営 その5(事例紹介—ガラーヂュモリ)

钣金塗装を軸に整備商品の多角化に挑戦 在庫顧客の囲い込みに全方位戦術で成功



▲レッカー車を用いてOロードサービスは同社の根幹の戦術

▲上は同社の本部がある東大倉町の第一工場。下は仏車ブジョーの新車販売店・正規ディーラー-PEUGEOT奈良

前回まで理想の整備経営の項目を順番に挙げてきましたが、今回はその実例をご紹介します。奈良市東九条町の株式会社ガラーヂュモリ(奥谷丈輝社長)がそのケースです。同社は钣金塗装業として創業し、その後、認定資格、指定資格を得て、外車の新車販売、クイック钣金塗装と拡大させ、総合自動車業に発展した屈指の整備事業者です。同社の歩みの中にこれからの日本の自動車整備経営のヒントが隠されています。

同社は創業者の森正隆氏(二面に関連記事)が昭和45年9月に奈良市東九条町に森自動車工業として钣金塗装業を開業したのがスタートです。そして翌年昭和46年10月に大阪陸運局から認定資格を取得しました。森会長のイメージの中に钣金塗装と車検整備が一体化して存在していた証拠です。

◆専門誌の意見を素直に聞いて資格取得
森会長は「当時創刊社立での専門誌の記者がこれからの钣金塗装業は整備認定を持たなければだめだ、と教えてくれたので素直にそれに従った。しかし立ち上げ当時は钣金塗装に専念するのが精いっぱいだった」と語っています。

しかしこの単純な事実が後年大きい飛躍を同社に与えることになりました。

その後、昭和56年に車検整備は素人の同社が次のステップとして指定工場資格を取得するために「全日本ロータス同友会」に入会し、本格的に経営学習を開始します。钣金塗装業出身でロータスクラブに入会した例はまだ少なかった頃の話です。そして昭和58年8月、指定資格を得て、民間車検工場を開設することができました。

◆車検入庫の意外な反応に驚き

その頃の同社は車検入庫動員のチラシを駐車中の車に専門の社員を動員して配布する単純で明快な方法で、一日20件平均の車検問い合わせを受け、びくびくしたと記憶しています。钣金塗装業が専門の同社が車検整備の世界に飛び込んで意外な反応を得た瞬間でした。

それから同社は一気に矢張り進撃に移ります。森会長の勉強好きが表面化して、車検整備用の専門工場を増設しながら、同時に社名を森自動車工業から「ガラーヂュモリ」に変更し、車検全国ネットのアップル車検に入会、仏外車ブジョーの代理店権を取得、さらにカーコンビニ倶楽部に入会へと、突き進んでいきます。平成

18年には「PEUGEOT奈良」の指定資格を取得、平成20年には福祉車両整備の事業に着手、平成22年には新しくカーコンビニ倶楽部店舗「スベック」を新店舗するなど勢いよくどまるところを知らず進んでいます。現在同社は総社員50人、拠点数九ヶ所、钣金塗装入庫月間200台、車検入庫月間200台、一般整備入庫月間300台で、代車管理台数はレンタカー含みで100台以上を記録しています。

◆钣金塗装を中核に据えたことが勝因

同社の動きの骨格を見ますと、钣金塗装業を中核に置き、その入庫を直接に管理するため、車検入庫を促すよう、整備工場を拡大しています。そして做外車ブジョーの新車販売整備と、軽整備の直販店舗であるカーコンビニ倶楽部店舗開設に進出して成功させました。軸足が車検整備であったことが企業として戦略拡大したことをしっかりと支えた結果になっています。

同社は当然のことですが、車検整備研究会のBSサミット事業協同組合の重鎮の一人で、目下、リサイクル部品活用の協賛を獲っており、次のステップに踏み込もうとしている段階です。次ページで森正隆会長のリサイクル部品戦略を伺いました。お読みください。

ecoline 株式会社 エコライン
〒453-0834 愛知県名古屋市中区豊田通3-23-3 第二ビル4F
TEL 052-419-1901 責任者/ 服部 大輔

株式会社 ビッグウェーブ
〒497-0005 愛知県あま市七宝町伊賀路治屋前58
TEL 052-441-7502 責任者/ 菊川 信也

SPN 株式会社 SPN
〒103-0027 東京都中央区日本橋1-2-2 堀和ビル7F
TEL 03-3548-3010 責任者/ 守屋 隆之

急騰する補修部品価格に苦悩 突破口は低価格のリサイクル部品

鋳金塗装の技術を生かして活路を開けと提言する 森 正隆 氏



前回までの記事でご紹介した自動車整備業、とくに鋳金塗装業界では整備収益の拡大を意識して、リサイクル部品の活用にかを力を入れ始めました。理由は整備売上げの約7〜8割が部品代で占められるほどの部品価格の急騰があります。十年前、二十年前であれば整備売上げの2〜3割が部品代(新品部品の)だったと言われていました。要するに整備経営の内容を変革するには補修用の部品代をコントロールせざるを得ない状況にきているのです。このあたりの苦悩ぶりを今回の事例紹介会社・ガラージュモビルの森正隆会長に聞いてみました。

整備不況を吹き飛ばす勢いの御社ですが、今日は御社の部品戦略を伺いたい。
森 私はいま車体整備経営研究組織のBS3ナミット事業協同組合に加入して、鋳金塗装業のあるべき形を学んでいる最中だが、自動車修理が部品取り換えに終始して、実際の作業では修理をしていないという点にいらだちを感じている。われわれは本来は修理業者であるから、お客様から修理の依頼を受けたらできるだけ低コストで修理をしてあげることが本筋だ。にも拘わらず現状は部品の取り換えに専念していて、本来のわれわれの使命がまったく無視され

ている。これは改善しなければいけない。
本当に修理するのであればリサイクル部品がもっと利用されてしかるべきだと思いますが。
森 わたしもそう思う。現状、同業者間ではリサイクル部品の活用について真剣に検討を加え始めている。最近では整備売上げの中で部品コストが急上昇して経営を圧迫しているのが部品管理が大きい課題になってきている。

そしてこれに加えて自動車保険の利用も頻度が増えれば保険料が上がる仕組みになって行くことが明らかになってきた。言い方を変えたと自動車保険が安直に使用できない、簡単な修理なら自前で修理したほうが得だという状態に近い時点で予想される。そうなるとますますリサイクル部品に期待することになってきています。

ところで最近のリサイクル部品は割安感が薄れてきたという声がありますが
森 実はその点が問題だ。最近のリサイクル部品は上質で、無傷で、信頼性は昔に比べて非常に高くなっている。このことは決して悪いことではなくて良いことだ。私が言いたいのはわれわれは鋳金塗装のプロだから、リサイクル部品ひとつ取ってもじっくり腰を落さず着けて手を加えれば少々値は高直して使えるはずだ、という

ことだ。入庫客の要望を受け入れてコストを合わせてビジネスを展開して行こうと思えば、鋳金塗装業者としては今の品質志向のリサイクル部品は新品価格との差が少なく、ちょっとコスト的には使いづらい。もっと手頃な部品はないのかということだ。

リサイクル部品の供給側としては今の品質基準の体制を構築するのにかの企業努力を求めています。品質確保はリサイクル部品業界の大きい課題だったのですが…

森 品質を懸念される自動車関連の事業者は確かにおられる。いやむしろそういう関係のほうが多いのではないかと、しかし、われわれ鋳金塗装のプロは本来持っている修理技術を生かして、リサイクル部品はもちろん、純正部品以外の新品部品でも作業現場の必要に応じて、傷や接合点を修正して使いまわすことができるはずだ。そういう視点に立って、リサイクル部品のコスト的長所をもっと生かした利用方法を考える時が来たと思う。要するに多少の傷やへこみならB〜C級商品でもOKなのでとどんと市場に放出してもらえたら大変助かるかとわたしは考えています。
貴重なご意見として拝読します。

ビッグウェーブが加盟店拡大めざして平成24年度代表者全体会議開く



自動車リサイクル部品供給組織のビッグウェーブグループは9月8日、名古屋城下のホテル、ウェスティンナゴヤキャッスルで平成24年度加盟店代表者全体会議を開催し、多数の関係者を招いて懇親会も催した。

前半の加盟店代表者全体会議では(株)ビッグウェーブ(服部厚司社長)の第48期実績、第49

期目標を説明、さらに今後のビッグウェーブ方針、BESTリサイクラーズアライアンスの内容を説明、品質保証の新基準と品目追加の説明、加盟店紹介などを行った。

会議の後、株式会社AOS総合研究所代表取締役西脇英氏を講師に「生取取引収益構造の変革」と題して講演を開いた。

講演の後、別室に移動して関係企業多数を招いての懇親会に移った。

懇親会では、アライアンスを組む(株)コライスの今原典典社長、(株)SPNの北島崇尚社長、社団法人ARNの岡田善伯代表らが挨拶、(株)工コアルの石井浩治社長の乾杯挨拶で懇親の要に入った。

宴の半ばに、来賓として参加した全部協名古屋支部の山下藤雄氏やBS3ナミット事業協同組合の近藤英男氏が挨拶し、また同時に取引実績の多いビルト部品メーカー各社が挨拶にそれぞれ立ち、ビッグウェーブグループとの連携強化をアピールした。

最後に(株)宮野自動車商会の本郷哲美社長が閉会の挨拶をして懇親会の幕を開いた。

▲ホテルキャッスルの間で開かれた懇親会
▲挨拶に立つ来賓各位
▲乾杯の音頭を取った石井浩治氏

◆シリーズ企画◆ 我社のキーマン紹介します。 第35回

ビッグウェーブグループ
菅野 康博 氏
有限会社菅野商事

**旭川のお舗が二代目代表に衣代え
心機一転在庫点数増量に挑戦**



北海道旭川市に本社を構える有限会社菅野商事(菅野康博社長)は昭和60年7月の創業で、現在総社員13人、月間解体台数150台、部品在庫8000点の規模。リサイクル部品需要が急調北北海道で着実なビジネスを展開してきた。

◆今年7月に副社長が社長に就任

その同社が今年7月に代表者が先代菅野勉氏(70歳)から長男の康博氏(42歳)に交代した。康博社長はそれまで勤めていた日本ABS(現ポッシュジャパン)を平成8年に退社して同社に戻ってきて、全社の部門を経験して今年の代表者就任を迎えた。

「6年間の日本ABS時代を経て、父の会社に帰るかなりの時間が経ち常務として5年を経て父と交代したので、社長になったからどうという感じはあまりなく、いつも通り仕事をしています」という。

最近のリサイクル部品需要は一般に走行距離が伸びつつあり、売れ筋の部品が外板部分に加え足回りなどに拡大しており、かじ取りは難しくなっている。在庫量の増大も含めて、このあたりで拡大路線に転じなければならない時期にきており、その意味では時機を得た代表者の交代と言えるようだ。

◆先代の功績を今のうちに学ぶ

「この業界ではマテリアル関連の事業者さんとの交渉などはまだまだ親父の経験がものを言います。早く見習ってほんものの代表者になり、私流のリサイクルビジネスを展開していきたいと思っています。ベストリサイクラーズアライアンスができたので経営の勉強をこの機会にやり直します」と気合の入った姿勢を見せる。

先代の厳しい訓練のおかげで、この道の現場の作業は全て体験して、今に至っているので業務上の不安はもはやほとんどない。問題は走行距離が長距離傾向に入ったこれからの日本の自動車リサイクルビジネスにどのように対応して行くのか康博の経営戦略を一刻も早く打ち立てる必要がある。「最近来店して部品を購入してくるお客が増えました」とは笑顔表情に自信のほどが伺えた。

職場 北海道旭川市永山北2条9の11の2
TEL0166・47・7126

エコライングループ
田口 修司 氏
株式会社アイ・ディー・オー

**鋳金塗装業の傍ら外車中古部品を生産
整備業向けの良質部品を販売**



埼玉県所沢市の(株)アイディーオー(伊藤雅邦社長)は年間1200〜1300台を整備する大型の車体整備工場。その同社が1991年の創業以来、外車のリサイクル部品販売も同時に力を入れてきた。現在約1800点の在庫を持って営業を行っている。

◆視野広いベテランを部品部門に

そういう同社の部品部門の責任者が今回登場した田口修司氏(64歳)である。田口氏は長らく広告印刷業に携わり、その傍らで整備士資格を携え、趣味で自動車の改造や整備に手を染めて、同好の上と交わりを深めてきたという変わり種だ。5年前に同社に入社し、その経験を生かして現在に至っている。

「当社は外車のリサイクル部品商として発足し、同時に鋳金塗装事業の強化を図ってきたので、今では車体整備業者がリサイクル部品の生産と販売をやっているという形になっている」という。じっくり時間をかけて良質の外車のリサイクル部品を生産し、自社の内製整備用と一般取扱いの両方にその部品を供給していることになる。

◆保険会社の指定工場で品質には厳格さ

「当社のお客様は大半が保険会社さんからの入庫で厳しい条件下でリサイクル部品の使用を奨励されているので、品質と価格については自信があるものを使い、同時にそれを一般のお客さまにも売っています。インターネットに載せる以前の在庫が結構あるので直接来店されたら手頃な部品が相当見つかるはずですよ」とアピールしている。

田口氏は部品を取り外して汚れを取り、傷を確認してデータ化して在庫登録し、同時に部品の梱包して出荷するまでを直接管理している。「その部品の価格が品質に見合って本当に市場に受け入れられるかどうか」を厳格に見つめているという。

田口氏のチェックが厳しすぎて合格点に達する部品の量はまだまだ足りてはいないのが現状だが、それだけ同社が外に向けて出す商品は間違いなくお買い得商品と言えそうだ。

職場 埼玉県所沢市南永井1044の1
TEL04・2946・4182

SPNグループ
河合 正弘 氏
株式会社松山商店

**名古屋の鉄スクラップ業の老舗
リサイクル部品の戦術を強化中**



名古屋港区に本社を置く(株)松山商店(松山光洋社長)は創業が昭和27年3月、総社員28名を抱える古参の鉄スクラップ事業者。平成14年から自動車解体工場を別途に構えて4人の専属担当者を配置、月間の解体台数は100台、部品在庫は2000点の規模で部品販売を強化中である。

◆同社の在庫データの立ち上げに参加

そういう同社のフロントを預かるのが河合正弘氏(36歳)で、同氏は同社が自動車解体工場をオープンした二年後の平成16年に入社し、翌年17年からSPNクラブに入会して在庫登録を開始した。このため同社の部品データの管理と立ち上げは河合氏が当初から受け持っており、今に至っている。

河合氏は学卒後、アパレル関連に二年ほど勤めて、好きな自動車鋳金塗装業界に移り、7年間は自動車整備の世界に身を置いた。その後、リサイクル法施行後の体制強化の要員として同社に移籍、自動車リサイクル部品の生産と販売にかかわることになった。「整備工場ですべてのリサイクル部品をかなり利用していたので、ここに来てからの仕事には全く違和感はなかった」とは笑顔で答える。

◆部品販売は後発でこれからが本番

「当社が鉄スクラップ事業者としての実績が長いことあって部品販売ははや後発で、今後も引き続き体制の強化、在庫の回転率向上が求められている。まだまだ部品については新参の気持ちで頑張っている」という。

立ち上げ当初は部品取りの玉運びに時間を要する面もあったが今では基本的な業務の流れは完成している。現状の施設をフルに活用しては限界まで効率を上げてきているので、同社では今後、人員増強、設備増強のレベル如何で次の躍進に挑戦して行きたいと機会をうかがっている。

河合氏は家庭では奥様と二歳の長女が待っている。多忙な毎日だが、余暇を見つけては好きなハーレーダビッドソン883に乗って付近をツーリングに行きたいという。「ともかく売れ筋の部品を上手に生産して効率良い販売の体制作りが目の下の急務」と気合を入れている。

職場 名古屋港区一十一番1の7
TEL052・389・6178