

# ビッグウェーブが取り扱い部品拡大

ビッグウェーブ（服部厚司社長、愛知県あま市）は、

取り扱い部品を拡大し、加盟

店の部品検索のヒット率拡大

に注力する。今期からタイ

ヤ、ホイール通販サイトと

販売提携を結んだほか、同社

の部品検索システム「オート

モビル・トータル・リサイク

ル・システム」（ATRS）

上でリビルト部品の商品を

検索可能とした。業界全体が

部品取り車両の入庫台数減少

などに苦しむ中、検索可能

部品の数を拡大させ、システ

ムの利便性向上につなげたい

考えだ。

## 部品取り車両の仕入れ競争が過熱

近年、部品取り車両の確保が困難になっており、仕入れ競争が過熱している。自動車の使用年数の長期化に伴い、低年式使用済み車両の台数が減少していることが一因だ。

またディーラーなどでは下取りした低年式車両を使用済み車両として出さず、中古車オークションへ出品するケースもみられる。良質な低年式使用済み車両の流通量が減少したことで部品取り車両として活用できる車が減り、リユ

ースパーツの生産が厳しくなっている。良質な使用済み車両の仕入れが可能な場合でも、

競争が過熱しているため、仕入れ価格も高騰しており、リサイクル業者の間では限られた部品取り車両の奪い合いが生じている。

このように部品取り車両の仕入れ競争激化に伴い、リユ

ース部品の生産減少が懸念される中、同社は取引可能な部品点数を増やすことで、加盟店の利便性向上につなげたい考えだ。加盟店に対し、台あたりの商品化点数を増やせるよう精密な解体を推奨しているほか、部品検索システム

## リサイクル 北から南から

## 検索ヒット率高めて システムの利便向上

た。「探せば必ず検索にヒットする」という前提が大事」（服部社長）とし、検索ヒット率の向上を目指す。

### リビルト部品への対応も開始

同社は今期からオートウェイ（貫雄彦社長、福岡県刈田町）と販売提携を開始した。

近年ニーズが増しているリビルト部品への対応も開始した。従来リビルト部品はATRSのシステムには対応しておらず、電話やファクスなどにより取引を行っていたが、

リサイクルパーツのネットワーク「ATRS」からオートウェイが運営するタイヤ・ホイールの通信販売サイト「AUTOWAY LOOP（オートウェイープ）」に接続し、決済ができるようにした。同サイトでは海外タイヤメーカーを中心とした新品タイヤを販売しており、「業界最安値」「安心の品質」「豊富な品揃え」を強みとしている。

同社は今後、全国を五つに分けた地区会議、研修会などで、リビルト品や優良部品等の顧客への販売あっせん技能を習得し、取引量拡大を目指す方針だ。入庫車両が減少する厳しい状況下、加盟店間の流通活性化の意識強化を図り、加盟店へ直接利益還元できる体制を整えたい考えだ。

（中部支社・野々川陽介）