



日本初の非分解部品再生への挑戦 潤沢なコアで真の顧客ニーズを掴む



▲堺市南区小代の本社工場で、最終仕上げ検査をテスターマシンで直接指揮する田中勝弘社長

田中 勝弘氏(75歳)

◀「商売はお客様の要望があってはじめて成り立ちます」という田中勝弘氏

欧米のリビルト部品事情に比べ日本の現状はまだまだ隙間産業の域を出ていない。そういった中でジャパンリビルト(株)の田中勝弘社長のリビルト業界に対する功績は極めて大きい。資源循環技術・システム表彰を受賞し、今では新品部品生産にも挑戦、徹底してリビルト部品開発の手を緩めていない。総社員数は350人というマンモス企業だ。徒手空拳で開業し、お客様第一を目指して日本一の自動車リビルダーとなった田中氏にここまで来た歩みを振り返ってもらおうと同時にこれからのリビルト部品流通のあり方を聞いた。

はじめに田中社長がなぜリビルト部品生産に取り組まれるようになったのか、その背景を伺いたい。

田中 私は当時、大阪の大手自動車部品商に勤めており、新品部品の販売や社内の切り直しなどをしておりました。毎日、整備工場に自動車部品の配達を行い、業務を終了した後は、取引先の整備工場に出向いて、修理の手伝いを連日のように行い自動車の技術を勉強しました。当時はブレーキやクラッチの再生が日本では、一般に行われていたことから、それに目を向け、勤務している部品商に新しい部門として部品再生を提案して、新しい部門を立ち上げたのですが、これが成功し勤務先の業績を伸ばすことができ、勤め先の代表者からも大きな信頼を

受けました。ブレーキ・クラッチの再生をするためにコアが必要なので毎日、部品配達の合間を縫って、リサイクル業者さんを訪問しコアを集めている時に聞いた話では、解体後、半分は中古部品として売りに出されるが、後の半分は何らかの理由で売れない部品だということ、ほとんどスクラップにしてしまわれるのが実情だということでした。私はそれならその売れない部品約50%を再度組み立て直してリビルト部品として生産し、リサイクル部品事業者さんに納めることによってリサイクル部品事業者さんが100%の部品を販売することが可能になるのではないかと、そうすることで大きく利益を挙げて喜んでいただけるのではないかと、思い、当時、勤務していた会社を退職し、リビルト部品生産に真剣に取り組むことを決意したのです。その当時の自動車部品の流れは、新品部品と中古部品のふたつの流れしかなく、実はリビルト部品の流通というのはほんとうに小さいものだったのですが、今後は、新品部品と中古部品に加えリビルト部品の需要が大きくなっていくのではないかと、その事業を大きな企業にしたいと思ったのがリビルト部品生産に取り組んだ最初の思いでした。

田中社長は単身、米国のリビルト生産の実情視察に初の日本人として出かけられたと聞きました。

田中 そうです。私はその頃、他に先駆けて日

本国内でATミッションの再生と販売に取り組んでいましたが、お客様に安心して商品をご使用していただくためには、商品をテスターマシンでテストし、保証付きにして正しい販売路線に載せなければいけないと思っていました。日本ではATミッションの流通経路はまだ未整備だったので米国での実態を視察すること、保証のために使用する海外製のテスターマシンを購入するために、アメリカのシカゴに単身で乗り込みました。米国の有力リビルダーを訪ね、向こうの事情をいろいろ聞きました。当時、米国では日本と比べてすでにほとんどの車はオートマチックになっていてそのリビルト生産が全盛でした。そこで、そのリビルダーに本場のAT再生の仕事を教えてほしいと頼んだら、最初は「日本人はすぐ模倣するから教えない」と冷たかったのですが、現地の友人の助けを借りて必死に頼み込んだらようやく気持ちが悪く通じていろいろ教えてくれるようになりました。通訳を雇って同社に入り込んで寝る暇も惜しんで、作業を必死で憶えました。「遠い日本からわざわざ仕事を教えてくれと言ってきたのはお前が初めてだ、お前は成功して大きなリビルト企業を立ち上げるだろう。応援してやるから頑張れ」と最終的には味方になってくれました。これがきっかけで生産に必要なテスターマシンも米国製を購入し、日本一のリビルダーになる決心をし、胸をわくわくさせながら帰国、

心機一転事業に取り組み始めたのです。その後、二度目の渡米ではドライブシャフトの研究のため息子二人と社員を連れて行き、現地で私同様の技術修得をさせました。

その一方で未整備だったリビルト部品の販売経路も田中社長が組み立てて行かれ、今日のリビルト部品流通が出来上がっていったわけですね。

田中 私はお客様から依頼されたら、どんなことをしても実現してあげたいという考えで商売に取り組んできました。ですから、リビルト部品でこういうものはないか、と相談されたらお話を聞く度にどんどん商品化に取り組んだのです。例をあげれば、トルクコンバータがよい例なのですが、ATミッションの販売に伴いトルクコンバータを同時に交換するのが基本だったのですが、当時はトルクコンバータの価格が非常に高く、尚且つ非分解であったこともあってお客様が困っておられました。その非分解である部分を何とかリビルトし、お客様にATミッションとセットで販売することによってお客様のニーズに答えてあげられることができると気が付き、そのようなリビルトを行ったところ、現在では安く提供できるようになりました。今ではATミッションとトルコンのセット販売は業界の常識になり、お客様からの評価もとても良いものになりました。ですから、お客様が求められるものを生産すれば、そのことがそのまま商売に直結する、要するにお客さまの目線に立って具体的にご希望にお答えすることが商売だと思ってやってきました。お客様のご協力もあり、現在では、約30品目の自社開発商品アイテムの生産に成功しています。お客様のご要望があったからこそ現在の当社があるわけで、ご愛顧のお陰といつも感謝の気持ちでいっぱいです。



▲堺市南区小代の本社工場の自動部品製造機
コンピュータで制御され、新品部品が生産されている



▲同じく堺市南区小代の本社営業部の風景
各部門の事務作業が展開されている



▲岸和田市包近町の同社岸和田工場
ここではエンジン、ミッション、電装品が生産されている

解体車両の取引形態が中古車流通の中に組み込まれて、現状は玉不足状態が表面化しています。この深刻な玉不足に対してどのような対策を打っておられますか。

田中 現状、コア不足、玉不足が叫ばれていますが、わたしはかなり以前からこういう事態が来ると感じて、1998年に最初のコアセンターを、次に2004年にはコア専用の倉庫を、2008年にさらに本格的なコアセンターを改めて開設し、十分なコアを既に手元に準備しています。コアの在庫量が豊富なこと、それに加えて、自社部品製造工場を有利に利用し、部品の製造やコアの加工を行いコアの再生率を高めることに成功していますので当社では玉不足の不安はありません。また、コアの使用率も他社に比べハイボリュームであることや、扱っているアイテム数が多いこともあり、単品ではなく、エンジン・ミッション・その他の補機類などのコアをまとめて仕入れることができることが玉不足を全く感じることなく生産に取り組めている理由です。**ところで御社は旧NGP、旧SPNグループなどリサイクル組織と親密な関係を持ってこられました。その背景を伺いたい。**

田中 おっしゃる通りです。リサイクル部品流通が勃興して急速にリサイクル部品事業者さんの組織化が進んだ25年くらい前から、私はリサイクル部品流通の関係者こそ、私のお客様ではないかという考えで、積極的に各ブロック単位で商品説明会を開かせていただき、カットサンプルを持ち込んで部品の特性を解説させてもらいました。それと同時に、強力な販売店になっていただくために、客先に一軒一軒を運び販売方法の説明なども行いました。例えば、リサイクル部品とリビルト部品を同時に並

行して販売することで、どちらの販売効率も改善することができることなどを説明させていただきました。お客様と共に二人三脚で行動したことにより、お客様からの高い信頼をいただくことができました。そのような行動の一つ一つが各グループ様との親密な関係を築いたのではないかと思います。

あなたはISOの取得をされ、同時に資源循環技術・システム表彰を受けられましたね。この表彰はあなたが日本のリビルト業界の基礎を構築したという証しになりますね。

田中 はい。ISO、9001品質、14001環境の両方を取得しました。このISO基準自体がリビルト部品の生産原則とぴったりに合致していますのでこの取得は当社の動きに大きい弾みとなりました。それとまた、資源循環技術賞についてですが、この表彰はどちらかと言えば、トヨタ、日産、ホンダと言った一流の大企業が受賞されるものです。リビルト業界は一種の隙間産業で一般の社会からの認知をまだまだ受けているとは言えませんでした。というわけで当社の受賞がきっかけでリビルト部品業界の社会的な評価が高まり、さらに我々の業界の発展に弾みを付けるものに繋がればという思いでリビルターの代表として受賞したのです。当社ではリビルト生産と同時に新品部品の生産にも着手しています。また、将来のHV、EVなどエコカー時代に備えて「電動ラック」など電気自動車関連の新しいリビルト部品生産にも挑戦して既にエコカー関連商品は出荷しています。これから新時代の新商品開発には当社として今後大いに力を入れる決意で、私の息子を実務の担当者に置き、全社挙げて次の体制造りに入っております。ご期待ください。