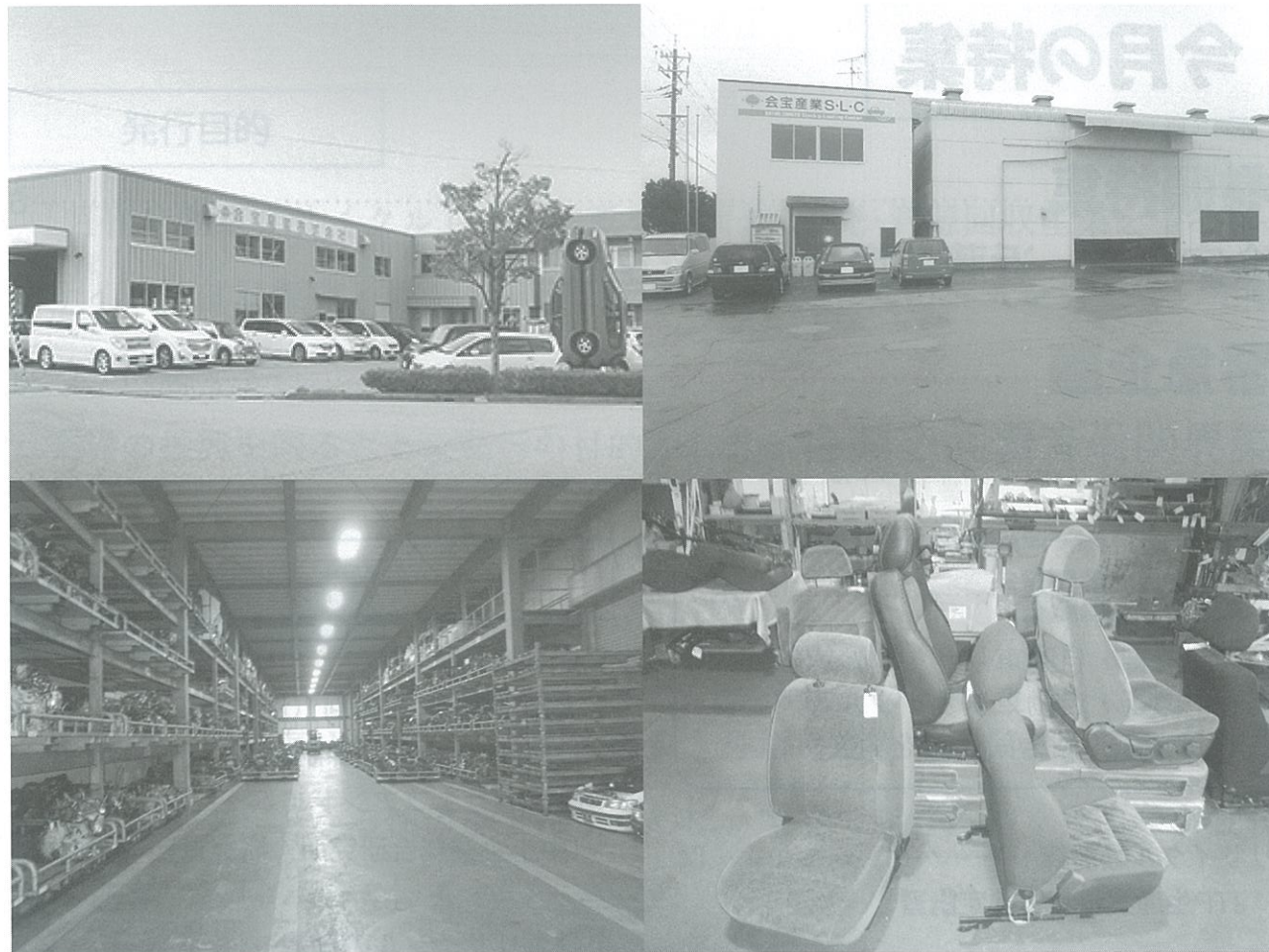


巻頭特集 会宝産業 近藤典彦会長インタビュー



石川県金沢市にある会宝産業は今年で創業46年を迎える。今年で17回目を数える「感謝の集い」では、多くの取引先を招き、日ごろのご愛顧に応えると共に事業方針発表を行うことで有名である。

現在、同社では、多くの事業展開をしており、一般的な自動車リサイクル業に比べると少し異質な取り組みを行っている。

一つが、海外取引先をメインにしている点である。もう一つは最近では主流となってきた感のある、農業である。そして教育部門や廃車のドライバーシートを利用したリサイクルチェア販売なども活発である。多くの自動車リサイクル業が国内パーツ、マテリアルといった分野に注力する中で、古くより海外展開に視野を向け時代の先駆者として開拓を行ってきた。例えば、海外と合併会社を作るなど、事業モデルとしては非常に大きなものとなっている。

他にも、KRAシステムの普及や業界のスタンダードとなるPAS777規格など多くの自動車リサイクル業とは一線を画する。そこで今回は、事業の礎となった近藤典彦会長に業界に対する想い、思想、そして、これからの会宝産業のビジョンについてインタビューを行った。

舵を海外に向ける、視野を広げる

近藤 元々、東京都江戸川区の中古自動車販売店にて下積みをしていた時に、自動車解体業というものに出会いました。その後、石川県に戻り、創業したのが会宝産業の始まりになります。当時は近藤自動車商会という名前で、自動車解体をメインに部品販売や鉄素材などで収益を上げる、事業モデルとしていました。大きく海外に視野を向け始めたのは20年以上前になります。

当時の国内パーツの販売は無駄が多い仕事でした。いつ販売出来るか分からない在庫を抱える。デッドストックとして残った在庫は処分する流れになる。そこにかかる時間や人件費などに疑問を抱えていました。売れない商品に対してかかる時間や費用を、もっと効率的に動かさないかと考えていました。ちょうどその頃、インド人の商社の方と接点が出来ました。その方を通じて来られたクウェートの方が弊社のスクラップの山を見て、あれも欲しい、これも欲しい、と言ってきたので驚きました。「これを用意しておけば、定期的に買ってくれるか」と、聞いたところ、「もちろん買います」と、快諾して頂きました。それから

は、自社発生したものに対しても注文通りに用意しておけば、確実に売れるという販路がそこにはあると分かりました。

在庫を抱えるリスクが国内にはあるが、海外なら無い

もちろん国内部品よりは安くなりますが、在庫として抱えているものは、すべからく売れるのです。もちろん鉄の相場によっては商売という見方であれば、鉄として販売した方が良いかも知れませんが、相場が大きく変わるかも知れません。それと同時に今、海外から輸出の需要があるということは、今後、海外への部品流出が増えると考えました。

日本を含めた全世界の保有台数は11億台あり、その内の35%は日本車という数を考えれば、マーケットとして

どちらが優れているかという結論に至ったわけです。

ブルーオーシャン戦略

言葉や環境、所得といった問題など、難しい面があります。逆を言えば、誰もやらないということは、マーケットとして非常に優れているといえます。海外バイヤーの注文を聞きながら徐々に情報を集めていき、お客さまに教えて頂きながらノウハウを蓄積していきました。そういった経緯や口コミもあり、海外からの支持を得ていきました。

そういった海外への廃車を近隣のお客さまからご提供頂く以上は、部品を供給しなくては行けないと考え、時間効率は悪いという考えはあるかも知れませんが、顧客貢献の為にも国内販売は、続けてまいりました。お陰様で、国内販売は年間3億円ほどの規模



近藤高行新社長就任のお祝いの花が届いた

となっております。

RUM アライアンスと KRA システム

全国の志の高い同士達と組んだ、RUM アライアンスは全員がフィフティフィフティで、商売のことだけでなく、環境のことなども考えた団体として、発足しました。これからの時代を見据えたビジネスが出来る方々が集まっております。

動脈産業は競争社会として切磋琢磨してきた経験があり、それが今に生きています。では、我々、静脈産業はどうでしょうか。個々の会社がバラバラに事業を行うより、協調し合って事業展開する方が優れた事業モデルであると当時（2003年 NPO 法人 RUM アライアンス発足期）気づきました。それぞれの企業の強みを活かす形を取れば、協調できると思います。そうやって集まったアライアンスに対して、わが社は何が出来るかと考えました。そういった背景もあって完成したのが KRA システムです。

例えば国内のリサイクル業者は、海外バイヤーに対してパーツや車両を販売します。国内で販売する相場等は分かると思いますが、海外で自社が売ったエンジンが幾らで売られているかは知りません。買

い手市場で高いか安いかを判断して取引されていることとなります。日本から仕入れないと良い部品が手に入らないので、海外バイヤーは日本国から部品を仕入れます。もちろん買い手側からすれば、幾らで売られているかという情報を出すのは、自らの首を絞めることとなりますので、それは渋ります。こういった海外背景を考え、マーケット管理をするためにはどうすればよいか、思考をめぐらせ、合弁会社を作ることになりました。

海外マーケットリサーチ

KRA システムによって、マーケットのリサーチが可能となり、市場が見えてくるようになります。海外に対する市場情報は日本で一番持っていると感じております。

KRA システムを使って売り手、買い手に適正な利潤を得られるような価格、在庫状況を見せられるということは付加価値になります。ブローカーはある意味、税金も支払わず、右から左に安売りをしています。そういった安売り合戦に KRA システムを使った取引で勝負をするのはナンセンスです。ブローカーが持ってきた商品に対して買い手は目利きだけで判断してはいけません。一山幾らで

買うという売り方は、買い手としては安く買わなくてはリスクが高過ぎます。売り手としては、言ってしまうと適当に商品を入れてもそれなりの値段が付けば問題ありません。

我々が、ブローカーと同じ貿易を行うことは、非常に将来性が低いビジネスになります。それではいけませんので、一手間掛けて、エンジンなら、性能評価を設け、差別化をしないといけません。的確に判断できる指標が必要となります。

プロフィット（利益）をどこに持たせるか

最終的には、エンドユーザーに還元できる商売でなくはいけないと考えています。私が一番に考えていることは、我々にとってのプロフィットではなく、お客さまにとってプロフィットがあるかという点です。お客さまにとってプロフィットがあれば、永久に売れます。そうやって KRA システムを運用していかなくてはなりません。売る側として、買う側のことを考えて買いやすい環境を整備する。環境というのは、商品の在庫状況であり、形状であり、様々です。国内のシステムでは、この辺りは整備されていますが、海外向

けの部品となると、売りっ放しという状態がほとんどです。

差別化により、日本の品質の高い商品が適正価格で売れるのですから、お互いに良いことですし、業界にとっても良いことだと考えています。

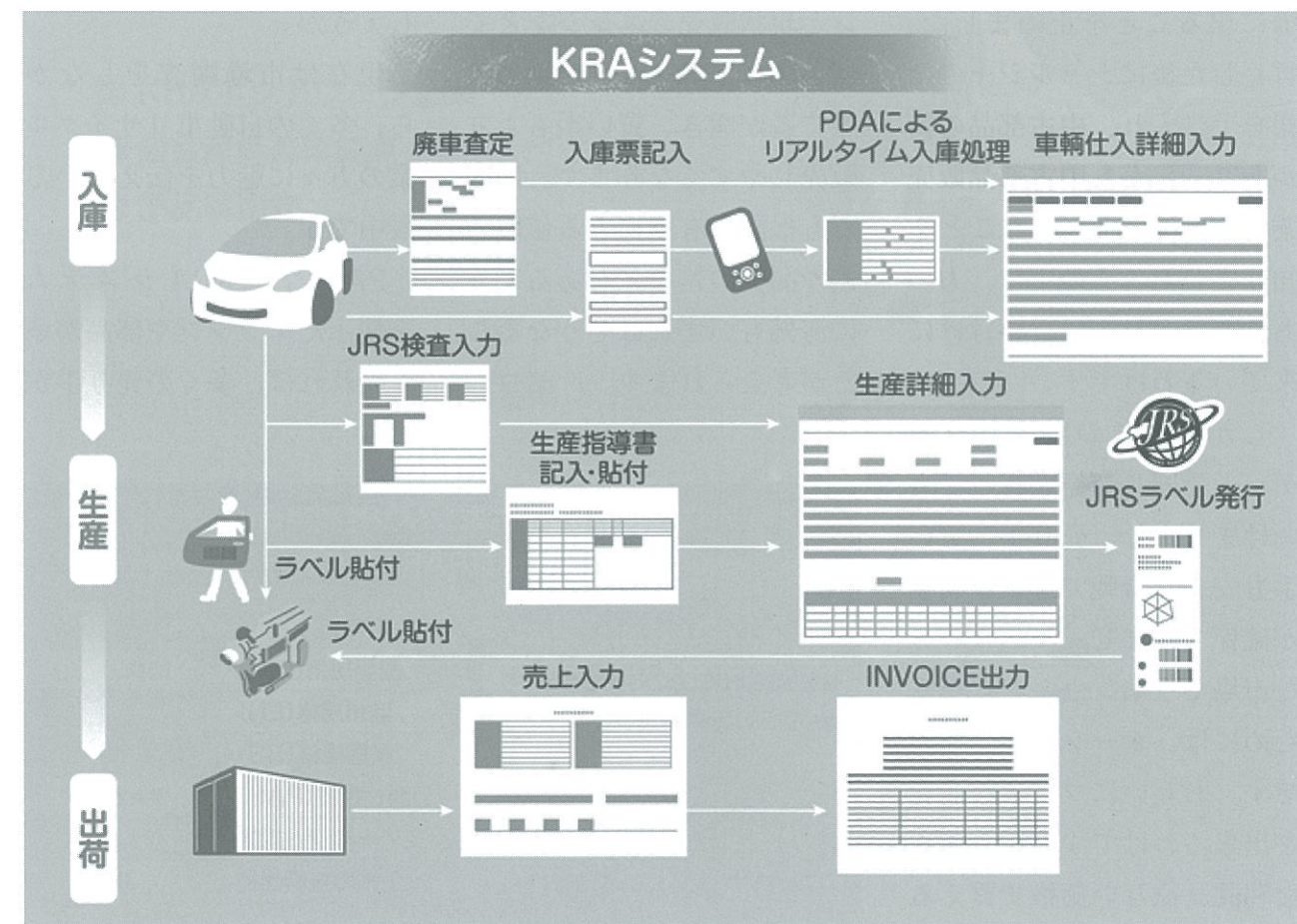
海外と戦うための KRA システム

KRA システムを使えば、どの年式、どのぐらいの程度、どの車種が売れるというのが分かります。一般的なバイヤーが入っているリサイクル業では、国内で使わない車両をバイヤーが外して、それ

でも使わないものは鉄として処分するだけです。しかしそれでは、何が売れているか、こういった車両が欲しいかという情報が精査できません。「バイヤーも目利きがよくなり、母国内で通用するような車両しか取らなくなってきている」と思ったことはありませんか。しかしながら、売れる車両の部品というのは、情報として蓄積されていないだけです。それに対し、KRA システムにはそういった情報があるのです。何がどこにどれだけ売れているかという情報が無いということは、戦略を打てなくしてしまいます。

現車を持っている強みを活かす

現車を持っている強みというのは、リサイクル業だけの特権と言えます。買い付けをしているバイヤーのほとんどが、リサイクル業の工場に間借りさせてもらって部品を外しています。その部品をコンテナに入れ、海外のブローカーはその部品を目利きだけで見えています。日本のリサイクル業が海外で勝負するに際して、現車で入ってくる優位性を活かさないのはもったいないことです。優位性を活かすためには KRA システムを使った海外との取引が有効で



KRA システムの仕組み、海外への足がかりとして活躍する

あり、その差別化のためにKRAシステムを作ったと言っても過言ではありません。

オークションという販売方法と売り手市場の創造

売り手市場を作ろうとすると、人間は生意気になります。「お前には売らない」というようなことになっては、商売にはなりませんし、買い手にもフェアではありません。では、どうやればお互いにWin-Winになるでしょうか。

以前ドバイ、シャルジャに行きましたが、安売り競争の場でした。その時は、この市場に出ることを止めました。暫くした後シャルジャの情報を手に入れ、中古部品の街があり、しかも中古部品販売業者が5,000社もあることを知りました。その中で、力のある業者が日本に買い付けに来ているわけです。

しかし、この巨大なマーケットで同じ商売を行ってもいけませんし、売り手、買い手も安売り合戦で適正な利益が確保できません。こういった市場でウィンウィンになるためには、オークションなのです。お互いにフェアな商売が出来るわけですから、適正な利潤、欲しい価格で買えるわけです。

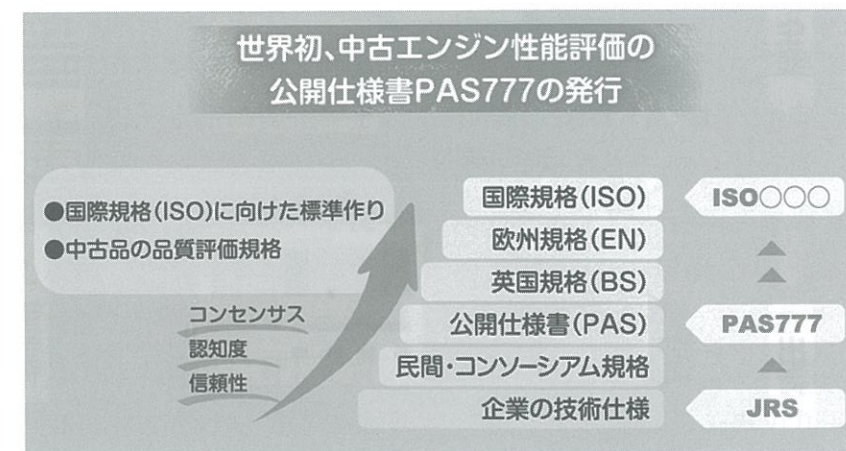
そういった市場であっても、現状販売が横行しているのは、日本国の高品質な中古部品を適正な価格で販売することが出来ません。そこで世界で初の中古エンジンの規格PAS777を作り、差別化された商品をこの市場に投入し、シャルジャにて、昨年12月にオークション会場をスタートさせたのです。

オークションでも現状販売と、PAS777付きのエンジンを買うのとでは、もちろん値段が違います。その価格の差は品質差であり、買い手の先であるエンドユーザーに対する対応力の差に直結します。PAS777が付いているエンジンと現状販売のエンジンとでは、エンドユーザーに勧める際に差が開き、買い手もより販売しやすくなります。国内でも保証の有無による値段の差や品質の差などがあるように海外もいずれはそうなることが考えられます。

最初の出荷される部品、現在取引されているものは人件費などを考えると損をしています。しかし、先を見越したときに、PAS777が付いているエンジンを購入したお客さまは「このエンジンはいい」と評価して頂けます。これが全体的に広まれば、現状販売のエンジンは淘汰されます。一定の評価を得るまでは辛抱しなくてはなりません。しかし、その間も市場の相場などを調べることが出来ます。極端な話、エンジンが3万円から5万円で取引されていて、国内のバイヤーには、1万円で卸していたとしたら、どちらに売るのが利益になるでしょうか。

現在は市場調査をしながら、多くの自動車リサイクル業者の方々に魅力を伝えている最中です。

PAS777やKRAシステムを使ったエンジンや部品が多く売れば、多くの売り手が



PAS規格はISOと同様の世界的な知名度を持つ

「高く売れるなら品質評価をつけよう」となり、自ずとこれらを導入し、品質評価を得た商品が、市場を占め、お互いが儲かる仕組みが出来上がるのです。

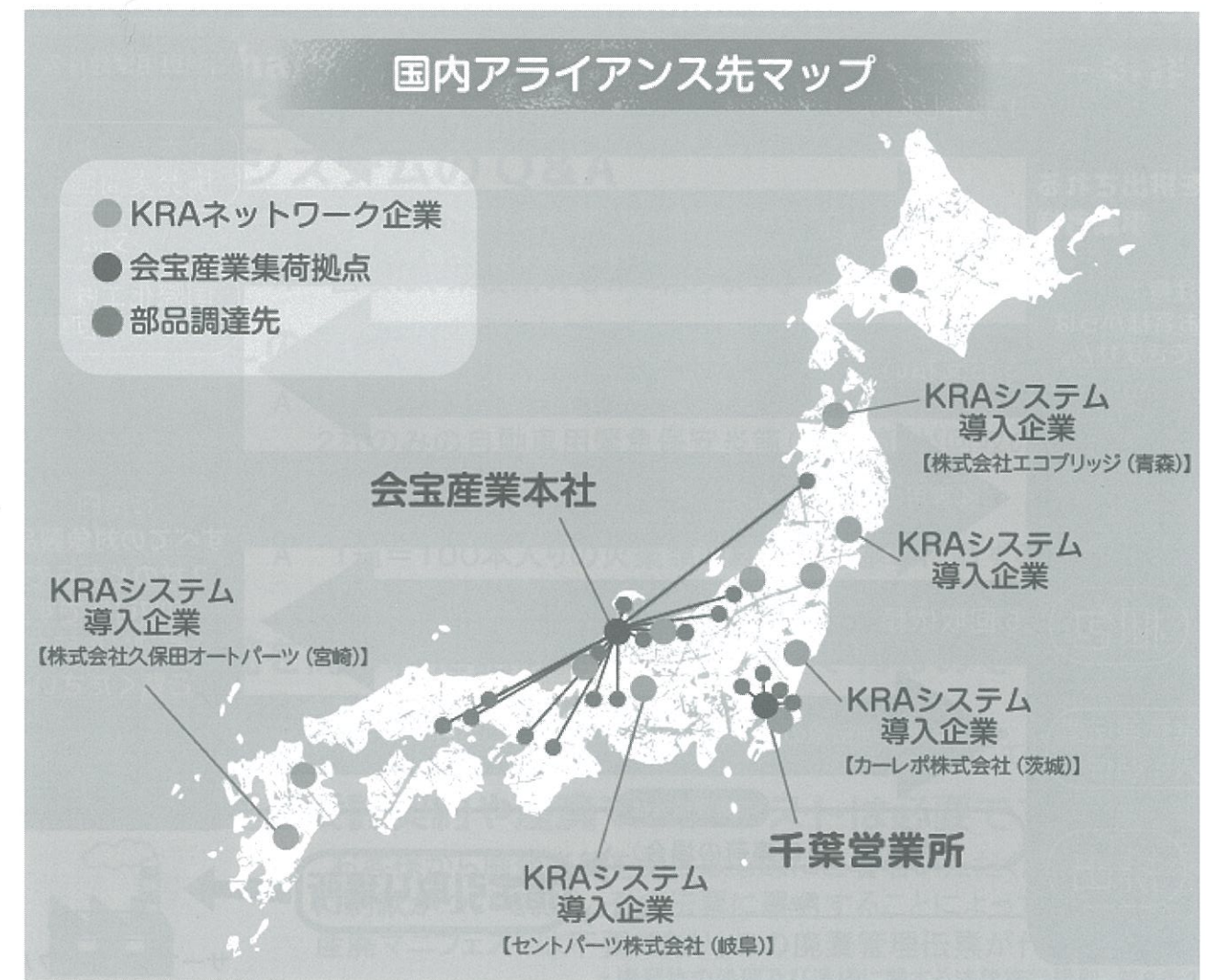
日本国の自動車リサイクル業者が、現車を持っているからこそ、PAS777を持つことが出来て、KRAシステムを使いこなすことが出来るのです。

船の舳先になる

今年の初めに事業方針を発表する際に、会宝産業が海外のマーケットを耕し、日本の自動車リサイクル業の方々に貢献するために「船の舳先になる」と発表しました。これは非常に責任の重い作業になります。会宝産業は自社だけが儲けるのではなく、業界全体を良くするために動いております。これがなかなか伝わらないのが厳しいところで

す。もちろん海外へ進出することはリスクが伴いますし、簡単に出来ないと考える方も多いのです。ならば、会宝産業が舳先に立って責任を取り、会宝産業が実証するので、はっきり言ってしまえば、虫のいい話かもしれません。

次号へ続く



多くのリサイクル業者がKRAシステム導入しアライアンスを組む