Jidosha
Next New Nikkan

平成28年3月25日発行　毎月1回25日発行　No.270

整備戦略

オートリペア&メンテナンス月刊
カーアフターマーケットを切り拓く情報・技術マガジン

2016 4
April 2016 No.270

特集1 リサイクル部品を“もっともっと”活用する

特集2 メカニックの「就活2017」のいま

FRONT FACE
日本自動車販売協会連合会 会長
久恒兼孝 氏

日刊自動車新聞社

BtoBに徹して顧客とともに歩む――ユーパーツ（埼玉県熊谷市）

リーディングカンパニーとしてチャレンジを続ける

自動車リサイクル部品販売のトップを走るユーパーツ（清水道悦社長）は、事業を取り巻く環境が厳しさを増すなかで、好調に業績を伸ばしている。創業から今年で41年。独自の取り組みによる高い品質と迅速で丁寧な対応から、カーディーラーや整備工場など全国に広がる多くの取引先に支持され、リサイクル部品における信頼のブランドとして認知されるまでとなった。しかし現状に満足せず、新たなビジネスモデルの構築や次世代自動車対策など、業界のリーディングカンパニーとしての気概を持ってあくなきチャレンジを続ける。

ユーパーツ本社

ニーズにあった商品を迅速に顧客に供給し続ける

同社は、清水社長の父である清水信夫氏（現・相談役）が1975年に清水商会として創業し、2000年にユーパーツへ社名変更した。清水社長は11年に創業者からバトンを渡され二代目社長となった。リサイクル部品の生産・検査・保管を行う本社のほか、東京（練馬、足立、八王子）、埼玉、群馬、栃木、茨城、千葉、愛知に営業所を構える。社員数は160人。自動車リサイクル法に基づく各業許可はもちろん、国際認証ISO9001（品質マネジメント）、同14001（環境マネジメント）、同27001（情報セキュリティ）を取得済みだ。

総売上高はかつて40億円前後で推移していたが、近年は過去最高記録を毎年更新し、前期が68億円、今期は70億円を見込んでいる。好業績の背景にあるのは、長年培ってきた顧客との信頼の絆に加え、絶えず攻めの姿勢で車両確保に臨み、高品質で豊富な在庫からニーズにマッチした商品をスピーディーに供給できているからにほかならない。創業以来、リサイクル部品の一般ユーザー向け販売は行っていない。BtoBに徹し、顧客であるディーラーや整備工場とともに歩む。こうしたポリシーも取引企業が信頼を寄せるポイントとなっている。

中古車のタマ不足に負けず多様なクルマを仕入れる

新車販売の低迷、代替サイクルの長期化、中古車輸出の増加などで、部品取り車のタマ不足は深刻化してきた。しかし同社の月間入

ハイブリッド車対応の「かけるくん４」

庫台数は平均１１００台と減っていない。板金塗装せずに交換できる外装部品を希望する顧客が多いため、可能な限り多様な車種・仕様のクルマをオートオークションなどで確保している。同業者や輸出バイヤーに競り勝つには仕入れコストの上昇も避けられないが、リサイクル部品の高い販売力に支えられた強気の仕入れだ。

セールスポイントである品質については、充実したテスター機器がその裏づけとなる。同社開発のエンジン始動装置は第４世代の「かけるくん４」に進化し、ハイブリッド車用エンジンやコモンレール式ディーゼルエンジンにも対応。このほかクーラーコンプレッサー、オルタネーター、スターターなど各種機能部品はテスターで検査後に商品として登録される。

独自のバッテリー再生技術 ハイブリッド車用にも対応

オリジナルのバッテリー再生システムは技術とノウハウの蓄積が進んでいる。自動車用鉛バッテリー、電動フォークリフトバッテリー、さらにハイブリッド車用バッテリーが高次元でリカバリー可能となった。昨年は熊谷市内にバッテリー再生工場を本格稼働した。

一方、リサイクル部品のさらなる普及促進に向け、新たな取り組みを始めた。同社と車体整備業組織が連携、フリートユーザーと中古部品を利用した修理を事前合意し、先行して部品生産と発送を行うもので、リース会社と損保も協力。環境省の「低炭素型3R技術・システム実証事業」として昨年10、11月に実施し、現在も継続している。効率化を目指す自動車リサイクル業の次のステップとなりそうだ。

（沼田　利一）

徹底した品質管理で信頼を得た

リサイクル部品事業者も変革が必要

ユーパーツ 代表取締役社長
清水道悦氏

―リサイクル部品ニーズの動向について

「外装品は、到着したらそのまま交換できる〝同色ポン付け〟の商品を望む声がほとんど。このニーズに応じるには多種多様な在庫を持たなければならない。一方で価格優先で品定めする顧客もいる。そこで見積もりの際は、注文にマッチして納期も最短の商品のほか、価格は安いが、色違いや納期がやや長いものも候補として提示し、顧客に選んでもらっている。機能部品についてはテスターでチェックした商品を供給している」

―直面する課題は

「次世代自動車の対応がこれからさらに求められる。自動車技術は目まぐるしく変化し、リサイクル部品を供給する側も、品質を向上させながら変わっていかなければならない。当社は、かけるくん4でハイブリッド車のエンジンを始動できるようになった。こうした対応が業界全体で進まなければ、次世代自動車のリサイクル部品普及は難しい。脅威なのは自動運転車。技術的なハードルだけでなく、たとえばグーグルなどが主導権を握り、リサイクル業は蚊帳の外に置かれてしまうのではと危機感すら感じる」

―将来展望など

「リサイクル部品の認知度を上げ、業界が生き残るには、当社がもっと広く社会に知られる企業にならなくてはならないと感じている。そのためにも一層の業績アップを目指したい」