

妥協を許さない「職人魂」

塩沢 リビルト品、リユース品共に保証をつけて販売しているというのは凄いですね。自動車整備業者はエンドユーザーと接客する立場ですから、中古品とはいえ、トラブルに繋がる可能性のある商品は扱いづらいのです。しかし、保証付きなら我々も安心して利用することができます。部品のメンテナンスやチェックはどのようにされているのでしょうか。

清水 新品に比べ中古部品はお客様の見る目が厳しいです。したがって品質には妥協を許しません。エンジンを例に取りますと、弊社では降ろしたエンジンをチェックした後、専用テスターにそのまま接続し、ガソリン車で30分間、ディーゼル車で1時間エンジンを動かしてチェックします。このテスターはエンジンを単体でチェックするために自社開発したもので、外国車を含めたエンジンの動作チェックをすることができます。このテスターは現在商品化し、同業者に使っていただいております。品質に妥協しないがために、テスターまで作成する「職人魂」が弊社の根底にはあるのです。

塩沢 ただ安いだけではなく、品質にも妥協しない。その姿勢は大変に見習いたいところです。現在、自動車整備業界では御社の製品を使っている事業者はどれ位いるのでしょうか。

清水 自動車整備関連業者様、解体業事業者様含めて約10,000社（月間）の皆様にご利用いただいております。我々の業界は歴史も浅いですし、正直イメージも良いとはいえません。そういった悪い印象を払拭するためにも、業界自身で頑張らないといけなと考えています。そのためにまずIT化を推進し、車を解体し、部品を取るところから在庫と品質管理をできるようにしています。この部品は「何年式で、走行距離がどれだけの車」か、そこまでをきちんと表示しております。部品は同グループ内の検査員による抜き打ち検査も随時行っています。非常に厳しい枷を己に課すことで品質向上を実現しました。さらに、該当部品交換時に起こりやすいトラブルの予防法や取り付け手順等の情報を商品に添付しております。この情報は自動車整備業の皆様には大変好評です。

独自の技術力・品質・在庫・そしてノウハウ

塩沢 御社は、今までの自動車解体業の悪いイメージを塗り替えるような企業である。と聞いたことがあります。イメージ改変にはどのような努力があったのでしょうか。

清水 まずは徹底した社員教育です。今の若い方は家庭で「しつけ」を受ける機会が少ないのか、社会

母の「もったいない」という気持ちが起業のきっかけに

塩沢 自動車解体業というイメージを一新した「ユーパーツ」。御社設立の経緯やきっかけについてお聞かせ下さい。

清水 私の父はスクラップを扱う仕事をしていました。当時は自動車部品リサイクル事業の認知度は低く、リサイクル事業よりもスクラップ事業の方が利益がありました。母は「もったいない」という言葉を常々言っておりましたので、使えるものをスクラップするというに抵抗がありました。また、学生時代、キャブレター車のアジャスタスクリューを一本無くしてしまいました。ご存知のように、アジャスタスクリューが一本無いだけでもエンジンは動きません。本当に困りました。たまたま近所の解体屋さんをお願いしたところ、同じ部品を頂いて大変に助かった思い出があります。「こんな小さな部品でもこんなにありがたいのだから、商売にできればどれほどお客様に喜ばれるだろう」と考えたのが始まりです。

塩沢 我々はリサイクル品についての知識や認識が昔のままかもしれません。中古部品は品質が一定でなく、粗悪品をつかんでしまう恐れもあると思っている人も少なくないと思います。そういった方たちの先入観を払拭するためにも、御社の取り組みと取扱商品を解説していただけないでしょうか。

清水 弊社の理念は「中古部品に一定の品質を与え、商品として供給する」ことです。商品には「リビルト部品」と「リユース部品」の二つがあります。これを総称して「リサイクル部品」と呼んでいます。リビルト部品とは「再生部品」のことで、パーツを各ベース毎に分解し、修理等メンテナンスを行ってから保証をつけて商品化しています。機能部品が多く、売上上位はドライブシャフトです。また、中古部品はリユースといい、車から外した部品をチェックリクリーニングを行い、保証をつけて販売しています。この商品は外装部品がほとんどで、売上上位はドアやフェンダー等です。

今月のお客様

(株)ユーパーツ代表取締役社長
清水 信夫 氏

に通用しない方もいらっしゃると思います。そこで、弊社ではお客様に対応できるような教育を行います。さらに熟練したフロントを育成するため、社員研修や試験を積極的に推進しております。また、顧客管理と商品管理をはじめとしたIT化をいち早く行い、ISO9002（品質保証国際規格）を取得いたしました。来店してくださったお客様が感動をしてお帰りになる。そういった企業作りをイメージしております。

塩沢 「お客様に感動を与える企業作り」という発想は、自動車整備業にとって大変参考になります。自動車整備業の中でも成功している人はお客様に感動を与えよう、という商売をしています。現在、解体業界は全国組織になっていらっしゃるようですが、組織を結成した経緯はどのようなものなのでしょうか。

清水 自動車整備関係業者様から頂いたご注文のうち、部品を用意できるのは現在約35%です。なぜかと申しますとリビルト・リサイクル商品ですから、入庫が不確定なのです。そのため一社だと品薄になってしまい、お客様の要望にお応えすることが難しくなってしまいます。それを解消するために解体業者間のネットワークを強固にし、お互いの在庫を把握し移管することによってお客様の要望にお応えできるような体制を作っております。

自動車整備業のリサイクルパーツ利用メリットとは

塩沢 リサイクルは時代の波に乗った非常に将来性の高いビジネスということですね。しかも環境に優しい。いいこと尽くめに感じます。我々整備業界にはリサイクルパーツを活用することによってどのようなメリットがあるのでしょうか。

清水 価格を抑えるだけでなくユーザーの信頼を得ることができます。具体的に申しますと、今まで自動車を修理する部品を選ぶ決定権は、ユーザーではなく整備工場側にありました。そこにユーザーが不安や不信感を感じてしまうのではないかと考えています。見積りを「新品部品使用価格」と「リサイクル部品使用価格」の二通りで提案して差上げるとユーザーは安心し、喜びます。選択肢を作ることに

企業紹介

株式会社ユーパーツ
埼玉県熊谷市佐谷田1285-2
創 業：昭和31年
設 立：昭和50年7月1日
代 表 者：代表取締役 清水信夫
資 本 金：2億1,456万円
営業所数：10店舗
ホームページURL：<http://www.u-parts.com/>



部品購入時に
付属する情報
紙は業務に役
立つものばかり

よって、ユーザーの心を掴むことができるのです。さらにリユース品を使えば、部品代を半額以下で済ませることができます。

塩沢 同じ「サービス」でも、ユーザーに主導権を渡すことによって安心感を与えることができるのですね。自動車整備業は請求内容の不透明さを指摘されることが多かったのも事実です。ユーザーに選択の幅を持たせるといことはこれからの自動車整備業を伸ばすキーワードになるかもしれません。我々からすると、お客様に中古部品をお勧めするタイミングがわかりにくいのですが、どういった方が中古部品を利用する率が高いのでしょうか。

清水 新車に近いお車の修理にリサイクル部品をお勧めすると、お客様はいい顔をしません。傾向として、初年度登録より5年以上、または中古車で100万円以下のお車をお持ちのユーザーが利用されるケースが多いです。そういった方にリサイクル部品と新品を比較した見積りを提示しますと、ほとんどの方がリサイクル部品を選ばれるようです。

塩沢 我々自動車整備業者も自動車リサイクル法の施行を控え、ユーザーとの関係に「リサイクル」という言葉を避けて通れなくなってきました。環境に配慮し、ユーザーの要望に応えるためにはリサイクル部品は必要不可欠なものだと思います。

清水 自動車整備業の皆様が弊社の商品を通してお客様から喜ばれ、信頼関係を築くことができるよう誠意努力をいたしますので、今後ともリサイクル部品の利用を宜しくお願いいたします。

平成15年6月27日 東京都自動車整備教育会館にて