

08展望 自動車リサイクル業界



「スタートの経緯から
「わかりにくい廃車の査定
を、ユーザーが理解できる内
容で簡単にできるよう、自分
でシステム開発したのが始ま
り。オークションや輸出など
のウエートが高まった使用済
国をカバーした」

⑬リサイくるまツチ 工藤 洋行統括本部代表

「今年度の新規加盟説明会
が開始した」

「新システムの導入に合わ
せて福岡を皮切りに広島、金
沢、名古屋、大阪、東京、6月1
日の仙台まで7会場で開催。

「多くの同業者が買い取り事業
に強い関心を示している。一
方でディーラーや整備工場の
反感を買うのではと心配する
方が、まだ少なくないことに

新システムでさらに使いやすく

も驚いた。廃車を集めるのは
解体業の仕事であり、何の遠
慮もいらぬはずだが」

「新システムについて

「来月から導入するシステ
ムはウェブ上でリアルタイム
に価格情報や類別型式データ
などが更新できる。さらに検
索スピードのアップ、顧客
データの管理機能の充実など

「既存加盟店の状況を見
「加盟店によって温度差が
ある。加盟店の自主性を重視
するポランタリーチェーンと
いうこともあり、リサイくる
まツチを生かした仕入れ促進

「最も評価されている点は
査定の透明性。車種別にマテ
リアルの重量やエンジンの輸
出相場から買い取り価格を算
出し、税金や自賠責保険の還
付額も合わせて見積もりとし
て提示する。見積もり客の8
割は買い取りが成立してい
る。根拠不明な言い値ではユ
ーザーの信頼は得られない」

「廃車流通の課題について
「自動車リサイクル法の施
行以降、引き取り業者が廃車
か中古車かの判断をするよう
になった。ユーザーが引き取
り業者にクルマを渡す際の商
談はあいまいで、引き取り業
者の都合で中古車として流通
させるケースが増えた。本来
は廃車となる状態のクルマで

記者の目

自動車リサイクル業界ではコンピ
ューター活用の草分け。当時は存在
しなかった中古部品在庫管理システムを開発し、後にS
SGを立ち上げた。シュレッダー業や輸出バイヤーを交
えた廃車確保競争が激化する中、リサイクルパーツ市場
の存続を願い、ユーザー仕入れを解体業に広めるため、
「リサイくるまツチ」のシステムを作り上げた。太公望
としても知られる工藤氏。業界の潮目を読みつつ、絶妙
のタイミングで仕掛けていく。
(北海道支社・沼田利一)

加盟200店の早期実現めざす

も中古車ならば運搬や保管、
部品の脱着なども許可が不要
になる。どこかで廃車の線引
きが必要で、行政と自動車リ
サイクル業界が一緒に考えて
いかなければならないテーマ
だ。また中古車としての輸出
増加は金属資源の海外流出と
いう見方もできる。資源のな
い国が、この現状を無制限に
放っておくのはどうだろう
か」

「今後の展開は
「クルマ買取業のガリバー
が廃車買い取りに力をいれて
きた。こうした大手の参入に
個々の解体事業者では太刀打
ちできなくても、全国各地の
同業者がリサイくるまツチに
取り組んでいけば、社会の認
知も進み、今の流れを変える
ことが可能になる。将来の5
00店体制に向け、当面は加
盟200店の早期実現を目指
したい」