



お客様に安心・信頼され、選ばれる企業へ
吉岡商店代表取締役社長 吉岡貴子氏に聞く

一般消費者の購買動態の変化から、平均使用年数の長期化、車体のダウンサイジング化、燃費向上を目的とした素材の変化、新技術搭載車の台頭等が一般化する中で、解体・部品ともに経験則以上に知識が求められ始めている。素材・部品ともに内外環境や商流が大きく変化するなか、どう対応していくのか？関西地区を代表する自動車解体業者の一角であり、部品売買からアルミ再生塊製造まで幅広く活躍する吉岡商店代表取締役の吉岡貴子氏に話を伺った。

社員・地域に支えられて60余年

自動車総合リサイクル企業の歩み

—吉岡商店について

吉岡 昭和32年に創業者の父（吉岡司氏）が鉄スクラップヤード運営を興したのが始まりです。

その後、マイカー時代の到来に先駆け、自動車解体の専業へと業態を変え、重機やプレス機、アルミ溶解炉などの各種設備を導入し、業の近代化を推進してきました。

当社のリサイクル事業の枠組みは、父の代で既に作り上げられていたと言っても過言ではなく、非常に感謝しています。

—業に対する印象は？

吉岡 幼少期から実家横に工場があり、両親が仕事をする姿を身近で見て育ったため、戸惑いや抵抗はなかったです。

私自身は、証券会社やアパレル業と異業種の経験を経て、父の逝去と同時に入社しました。

実務は実家に居た時から手伝っていたため、作業手順などは把握していました。

事業に携わるにあたり、私が最初に感じたことは

『実務に関わりたいたい』という強い決意でした。

ただ、いくら想いが強くても作業工程や動線は何も分かっています。

先代から長年に渡り支えてくれた各現場の担当者へと直接話を聞きに行き、現場の作業を見て知識を深め研究し、自社の改善を模索する。手探りからのスタートでした。

—現場を見た感想は？

吉岡 工場内の労働環境の改善など、社員が働きやすい環境を整える必要性を強く感じました。

当時は、自動車リサイクル法（以下、自リ法）施行前で明確な環境基準が存在しておらず、作業環境も改善点が多く残されている状態でした。

環境改善に着手する契機は自リ法の制定です。

自リ法施行によって、自社工場設備の改定などが求められ、今後の必要性が職場環境改善の追い風となり、整備に本格的に着手していきした。

—アルミ・エンジン溶解炉導入・運用について

吉岡 父が自動車アルミの焼却やばいじん等の研究を重ね1991年頃に溶解炉を設置したのが始まりです。その後も集塵機の研究を重ね続け、

集塵機プラントを2000年に設置しました。

溶解炉は回転炉へと切り替えましたが、溶解炉や集塵機プラントに関しては毎年、定期的に各種メンテナンスや補修等を実施しておりますし、万が一の事態に備えて、本社工場内に防火設備を完備しております。

アルミ溶解炉は、社の財産として、今後も大切に活用していきます。

—部品参入について

吉岡 吉岡商店は、前述通り、自動車解体や素材売却、部品等の国外貿易に特化していました。

国内での部品販売事業を設立した経緯は7年前に逝去した弟（吉岡武司氏）の見識と助言です。今後の業変化を見据えて、国内部品販売事業とISO取得の必要性を弟が強く訴えたことが設立の契機となりました。

国内部品は2006年から開始し、同年に対企業向けとして併せカンドパーツを設立、対個人向け部品販売のエコパーツを開店、SPN（現JARA）に加盟しました。

設立した当時、私は部品の重要性を深くまで理解していませんでした。ですが、今では運営上無くてはならない存在となっており、業発展に至る転換点となりました。

弟の助言と先見の明に非常に感謝しています。

国内部品販売・貿易を両軸に

環境変化に備えた対応

—部品販売による利点

吉岡 JARAの国内

販売システム使用によるリアルタイムな部品需要の把握といった実務の効率向上もありますが、私にとって最大の利点は、同業者との忌憚のない意見交換によって自分自身



本社工場内の写真(上4点)と防火設備とアルミ溶解炉用の集塵機(下写真)。工場内の作業動線が確立されており、部品取りから素材化まで無駄なく作業が可能だ



国内企業向けの中古・リビルト部品販売のセカンドパーツ(上写真2点)と対個人向け販売のエコパーツ(下写真)。各消費者の目線に立ち、高品質な商品を提供している



株式会社 吉岡商店

本社 和歌山県岩出市岡田575-1
TEL : 0736-62-2229
FAX : 0736-62-1518
H P : <http://www.yoshiokashoten.co.jp>



所在地 和歌山県岩出市岡田695-5
TEL : 0736-61-5311
FAX : 0736-61-5314
H P : <http://www.second-parts.co.jp>

エコパーツ

所在地 和歌山県岩出市岡田663-1
TEL : 0736-79-8661
FAX : 0736-79-8662

の見識が広がり、自社の営業戦略の見直しが行われたことだと思えます。

一例を挙げますと、当社では、営業専属の社員が3名、引取専属の社員が8名在籍しており、営業業務と引取業務の業態を分けていました。

ただ、引取はお客様へ直接お問い合わせ、「専業ではもったいない」と会社で諸先輩方に助言を頂いたことで、業務の無駄に気づき、引取業務のついでに当社扱い部品のパンフレットを配布し始めたところ、部品事業が大きく伸びました。

部品・素材・廃車排出など国内外の環境が大きく変化するなかで、各種問題に対する見識・意見に触れることが経営指針の補助になっています。

— 廃車や素材など、直近における環境変化は？

吉岡 解体業全体に言えることですが、中国で

の環境規制強化以降、各素材収益は指標対比で低迷しており、悪環境から脱却しきれていません。

また、現在では緩和されているですが、年度変わりの繁盛期にはAプレス排出制限や排出時の長距離輸送の発生など、環境変化によって、旧来からは考えられなかった問題が噴出しています。

各素材における安定排出路確保は、今後も続く課題だと考えています。

廃車の排出環境は、他地区と同様に、スクラップインセンティブ終了後よりディーラーからの下取り車等の廃車排出は減少し、オークションへの流出が増加しており、和歌山県内の廃車排出を見ても、軽自動車の入庫割合が約半数近くを占めており、ダウンサイジングの傾向が出ています。

また、購買趣向の変化により、走行年数の長期

化、H V車や次世代技術搭載車の一般普及など、廃車排出環境は日々大きく変化し続けており、将来に向けた事前の備えが必要となっています。

— 環境変化への対応等

吉岡 当社では、国内部品販売と貿易部門を今

後の事業成長における両軸と位置付けています。

当社の貿易事業では、東南アジア諸国や中東等の常時8ヶ国のバイヤーと長年に渡って商取引をおこなっています。

国外向けの各種部品は現地走行車に対する需要

が高いため、現地の消費者需要に合致した商品提供に徹しています。

国内部品販売では、前述した対個人客向けの直販店と対企業向けの中古・リビルト部品販売のほかに、インターネットオークションなどの外販

事業を展開しています。

国内向けとしては企業向け、個人向けともに高品質な部品を常に提供することを心掛けると同時に、将来起こり得る一般消費者需要の変化に備えて、新技術部品等の確保をおこなっております。

安心・信頼される企業を目指し 魅力を発信 選ばれる企業へ

— 吉岡商店の強みは？

吉岡 各部署及び作業工程ともに、一任できる社員が多数在籍していることが強みと言えます。

ただ、最大の強みとしては、父の時代から長年に渡ってお取引をして頂いている『お客様』です。

当社では貿易及び国内部品販売用途の一部車種はオークションで調達していますが、部品調達以外の廃車購入は最小限に留めており、当社購入の大部分は中古車、モーター

は低いのが実情です。

いち企業体として知って頂けるように、価格、品質、加工設備、適正処理、資格、サービスといった吉岡商店の独自の魅力を発信していきます。

そして、既存のお客様のみならず、新規のお客様にも当社を選んで頂けるような「動機付け」ができる魅力ある「次世代に継承すべき企業」を目指して取組んでいます。

この魅力ある企業作りの一環として、自社の労働環境の整備と社員教育にも注力しています。

社員教育の一例として

しては、新技術車の知識・技能取得を目的とした勉強会への参加のほか、工場内の加工設備の各種資格講習、労働安全講習運搬などの資格取得を推進し、全面的に支援しています。

また、お客様に当社と安心してお取引して頂くために本社社屋を現本社工場前(セカンドパーツ隣接地)に新築し、年内移転を計画しています。

お客様のみなさん、当社を支えてくれている社員や家族が安心して勤められ、誇りに思える企業を目指していきます。

MRM

メタル・リサイクル・マンスリー

2019年9月 ステンレス・非鉄・自動車リサイクル特集