

発行所
日刊自動車新聞社
東京都港区芝大門1丁目10番11号
購読料 1カ月5343円+税
電話 東京(03)5777-2351代表
©日刊自動車新聞社2019

3月14日
（木曜日）

信頼のブランド

URW

ウラワ産業 リビルト

検索

http://www.urw.jp

日刊自動車新聞

ワールドパーツ(兵庫県西脇市)

内装や什器 まるで最新オフィス

兵庫県西脇市で自動車リサイクルを展開するワールドパーツ(横山雄三社長、兵庫県西脇市)。同社は先代が旧加東郡滝野町で創業。横山社長が16年前に入社以来、県内だけでなく、大阪など周辺の同業他社との競争や急速に変化する市場動向にも独自の視点を貫き、業容を拡大し続けている。(関西支社・森 進吉)

働き方改革でやりがい醸成



横山雄三社長

現在、本社機能を持つ西脇市(西脇市)では使用済み自動車(西脇市)では使用済み自動車の買い取りも行う。リサイクル部品の生産・販売などは本社(加東市)で、エンジンや大型部品などの出荷・管理は物流センター(加東市)で分散して行っている。同社は、年平均で約3600台前後の入庫台数を確保している。大型車はわずかに増えているが全体的に仕入れは厳しくなっているという。経営に波はあるとする中で、働き方改革にも力を入れている。最近、福利厚生や労務管理するための部署を設置した。「人はお金だけで動くものでもない。やりがいや会社・上司から認められる」とい



杜本店外観

従来イメージを払拭 採用にも

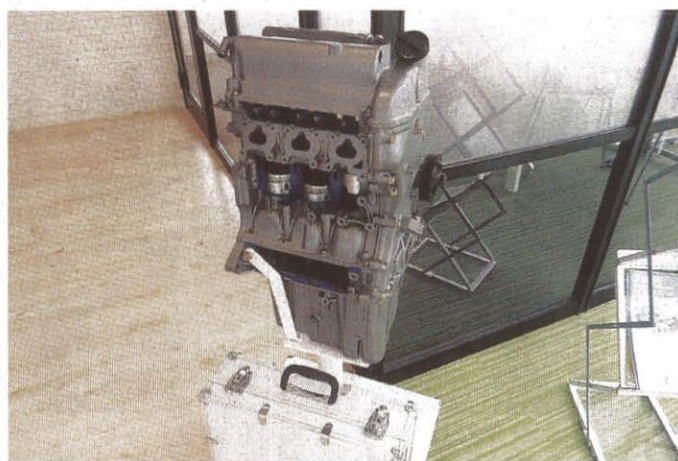
た面も考慮する必要がある。会社としての負担は増えるかもしれないが、昇格や昇給をしっかりと行うことで従業員の満足度を高めていきたい」と

(横山社長) □社会貢献で地域と調和元はディーラーの拠点だった西脇店は、昨年3月に全面的に改装した。その理由を「会社は社員みんなのもの。一日居る場所が居心地が悪かったら嫌だし、女性社員もいるのにトイレも汚かったら使いたくなくなる」と振り返る。内装や什器は最新のオフィスのように改めた。採用活動、来客時などさまざまな場面で従来のイメージを払しょくしていきたいと考えた。

今後10年で会社としての目標をしっかりとやり遂げたいと将来を見据える一方、未来に形を残す仕事をしたいと意気

採用にも

毎週、西脇店周辺のゴミ拾いや剪定などの清掃活動や加東市消防本部が行うレスキュー訓練への協力のほかにも、県内の中学生対象の職業体験「トライや受け入れなど社会貢献活動にも力を入れている。 □市場の活性化にも一役



エンジンやミッションのカットモデルを展示

横山社長は、兵庫県自動車リサイクル処理工業会の会長として、伸び悩む県内市場の活性化が大事だとして事業領域や裾野の拡大を訴える。そうした際に手本となる取り組みを展開している他の組合員から、大いに刺激を受けることも多いという。積極的な情報交換や組合活動は、今後の方向性を見出す上で大きな力になっている。会長として自らのカラーを積極的に打ち出しつつも、「組合員が自ら協力してより良い組合をつくっていくことが大事」と話す。



西脇店 シックな内装に改装された。扉の向こうがオフィス



西脇店外観

リサイクル業界は地域での環境問題もあり、地域住民との調和には力を入れている。



西脇店エントランスの様子

問い合わせ窓口を一本化

JARC

自動車リサイクル促進センター(JARC、中村崇理事)は、4月1日から自動車リサイクルに関する問い合わせ窓口を一本化する。問い合わせの内容に応じて分けていた窓口を、自動車リサイクルコンタクトセンターに集約する。これまで事業者登録に関する問い合わせは事業者情報登録センター、中古車輸出に関する内容は輸出返還事務センター、自動車リサイクル全般についてはコンタクトセンターで対応していた。4月1日からはこれらの問

い合わせのすべてを自動車リサイクルコンタクトセンター(050-3786-7755)に一元化する。受付時間は土日祝日・年末年始などを除き午前9時～午後6時まで。

情報共有し第三者の視点で変革

同社が立地する「協同組合」さんからの信用度が上がった。青木社長として、地域の産業振興と組合員相互の支援体制の構築など、社員は「社員は」

北から南から

海外エコ情報

上海工場向け融資を緩和 テスラ 電気自動車(EV)メーカーの米テスラは、このほど、建設は順調に進んでお

海外エコ情報

農業銀行、中国工商銀行、上海浦東発展銀行の4行。上海市で建設しているEV工場は今年1月に着工。上海市政府の陳鳴波副市長が今

自動車販売業を憧れの職業に!

2016年4月から約2年間にわたり日刊自動車新聞で連載したコラム「高級車販売の現場に学ぶコミュニケーション力」が書籍になりました。著者である菊谷聡氏は、輸入車ディーラーでの高級車販売経験をもとに、「自動車売る側には初めて来店されたお客様の緊張感を短時間で解き、潜在的なニーズを引き出して

カリスマ研修講師に学ぶ コミュニケーション術

【申込書】

申込日 平成 年 月 日