



BEST

Recyclers Alliance

NEWS

ベストリサイクラーズアライアンスニュース

中古・リビルトパーツのご提供で
お客様との夢をつなぐ情報誌

2012.10

Vol.112

緊急提言・これからの日本の自動車整備経営 その6

超小型EV構想も本格化でEV時代が目前 地域自整業者のEVコンバート開発が浮上



▲同好の整備士が集まって肝心の電気モーターを組み立てている



▲組み立てた電気モーターをリフトアップした中古車に装着していく



▲大阪府大の試乗会に提供された各種のEV



▲展示されたEVを熱心に見入る来場者



▲専門メーカーがインフラ用の充電器を展示した



▲大阪府大で開催されたEVセミナーは盛会だった

今回の整備経営情報は最近表面化してきました自動車整備事業者のEVコンバートビジネスの近況のお知らせです。電機機器メーカー、あるいは部品用品販売業者や中古車販売業者、はたまた自動車改造マニアなどが入り乱れてEVコンバートビジネスに進出して百花繚乱の観を呈していますが、660CC以下の超小型EV構想も本格化するなか、やはり電気自動車のコンバートビジネスで自動車メーカーの次に位置するのは巷の自動車整備工場ではないのかという声が聞こえてきています。果たして実態はどのようなものなのでしょうか。

◇進展する大阪府下でのEV開発競争

電機自動車の開発に熱心な大阪府では将来は都心部の御堂筋は電気自動車で埋め尽くそうというプロジェクトが進行しており、さまざまな事業者が真剣に電気自動車研究を行っています。

その開発研究の中核にあるのが大阪府立大学を中心とするグループで、このたびも同大学で電気自動車のシンポジウムが開かれ、講演会を軸に車輛試乗会や関連商品の展示会が開かれ注目されました。

近畿圏で電気自動車開発が目される背景には自動車電池の大手メーカー、パナソニックとGSユアサの両社が本社を構えていること、また昭和45年の大阪万博の会場内専用のEV開発を大阪府池田市に本社を置くダイハツ工業が受け持ったという歴史的な事情が関係しています。

◇大阪府大で開かれたEVシンポジウム

今回大阪府大で開かれたEVビジネスに関するシンポジウムも大阪府の後援のもとに開かれたもので、試作車輛の出展者もあの光岡自動車と提携する株式会社TGM、カーバッテリーのYUASA・M&B、地元大阪市の淀川製作所、トクセイブランドの特殊車両整備工業、二輪車専門のケイズ技研などに交じて大阪府豊中市の自動車整備事業者エヌシーオート(西田長太郎社長)の製作車輛の姿も見えました。

エヌシーオートの出展車に注目した理由はこうです。ほとんどの出典車両が試作の域を出ていない現状で、同社のコンバート軽トラックは公道走行が許されている車輛改造登録が完了している点でした。

国土交通省近畿運輸局の考え方は「いろいろ

ろEVを試作する事業者やマニアは多いが、実際に自動車整備の指定工場資格を持っている事業者でなければ一般消費者に向けて改造車を販売させることは難しい」という極めて簡単明瞭な発想でした。

◇EVコンバートは整備事業者が最適

エヌシーオートの西田社長はこのEVコンバートビジネスを整備事業者の切り札にしたいと全国の有力整備事業者に生産技術の教育を展開中で、先に述べたもとダイハツ工業で電気自動車開発を担当してきた技術者、あるいは近畿のバッテリーメーカーとも懇意な関係を結んで、着々と生産したコンバート車輛の販売計画を練りつつあるようです。

近畿圏は全日本ロータス同友会、アップル車検、ホリデー車検などが輩出した整備戦略のメッカですが、車検需要の不振にあえぐ自動車整備事業者のEVコンバートビジネスが地元自治体の後押しで表舞台に躍り出ようとしています。小型EVコンバートビジネスも地域に密着する整備工場でなければ叶わないという事実注目したいものです。



▲2社のアライアンス参入はビッグウェーブ全国大会で発表された

ビッグウェーブ、エコライン、SPNグループの三者が連携するベストリサイクラーズアライアンスの動きが注目されているが、このほど大阪市に本部を置くARNグループ(岡田誉伯代表)と北海道に本拠を置くSSGグループ(古田欽一代表)の二つが同連携に正式に参加すること

三社のアライアンスに二社加入 大阪のARMと北海道のSSG

が決まった。

これらふたつのグループの連携参加の話し合いはかねてから非公式に行われてきていたがこのほど、広報活動、教育活動、会員向けの情報共有などの点で考え方の一致が見られ、正式に連携に参加することになったもの。

とくにARNグループでは基本のシステムをSPNグループが管理するスーパーラインシステムと10月中にも繋ぎ、部品検索が相互に可能な状態に持ちこむ。

これと並行してSSGグループでは在庫シス

テムの連結は今後の課題で未定のこととして、広域にビジネス情報の交流をこれらのグループとこの機会に強化して、将来の流通改革に備える。

システムの独自性がお互いに壁となってリサイクル部品流通の組織連携は困難なものというのが業界の常識になっていたが、今回の柔軟でスピード感の溢れる5グループの動きはコア不足に悩む業界の突破口として成り行きが注目されている。

全日本自動車リサイクル事業連合が2回目の会計実践講座を開く



▲第二回目の講座は中級でSPNグループの中堅社員が受講した

全日本自動車リサイクル事業連合・JARAでは好評だった第一回目の初級講座に引き続いて9月7日～8日の両日、東京都内日本橋の(株)SPN本部事務所会議室で天明茂理事長を講師に「ビジネス会計実践講座中級コース」を開き、6名の受講生を得て講義が行われた。

今回は中級講座ということから、グループリーダーや経営実務に従事する幹部社員向け

のものが用意され、決算書から問題点を引き出し、改善策を検討する高度な内容となった。

具体的には利益目標の設定、重点生産すべき商品、効率良い販売努力の方法などを決算内容から読み取る学習を展開した。

JARAでは「受講した企業からの経営力評価の相談を今後も順次受け付ける」とし、講座の成果を実態のあるものに近づける努力をする。

(株)富士経済が未来のEV市場動向を大胆予測

注目を集めている電気自動車・EV市場の動向に付いて、産業構造の調査会社である(株)富士経済(本社・東京)は、世界規模で今年2012年の段階で134万台、3兆2395億円、13年後の2025年の段階で同1804万台、32兆5490億円の市場に拡大するという予測をしている。

また、それぞれの規模での車種的なウエイト(台数)は2011年ではEV4.5%、HEV94.5%、PHEV0.9%、FCV0.03%だったものが、2020年ではEV24.9%、HEV46.9%、PHEV22.9%、FCV5.3%と変化し、EVが急増するとの予測を立てている。

またデバイス単位では現状、バッテリー関連1200億円、パワーコントロール関連3127億円、モーター関連525億円、エアコン関連46億円、駆動系電子制御及びブレーキ関連75億円と分析している。

今年9月の中国での日本車需要は急減

尖閣諸島の領有権を巡る日中間の関係悪化で中国国内での日本車の売れ行きに影響が出ている。このほど明らかにされた日本車メーカーの九月実績の発表によると日産自動車35.3%減の76100台、トヨタ自動車48.9%減の44100台、ホンダ40.5%減の33931台で、上位の三社がいずれも単月では過去最大幅の減少率を記録した。

またスズキも42.5%減の16020台を、マツダは34.6%減の13258台をマークし、三菱自

動車工業、富士重工などはいずれも60%減を記録している。

日本車メーカーの今年1～9月の中国での販売実績はトヨタ自動車が前年同期比4.6%増の64万200台、日産自動車4.5%増の94万7300台、ホンダが9.4%増の46万9993台などといずれも前年実績を上回っていた。

しかし、経済事情の専門家筋では「今回の関係悪化による日本車の販売不振は当然続く。年

間実績の前年割れは避けられない」と見る向きが強い。

●大手自動車メーカーの 中国の販売状況

メーカー名	9月の販売台数	世界販売に占める中国の比率(%)
日産自動車	7万6100(▼35.3)	25.8
トヨタ自動車	4万4100(▼48.9)	10.0
ホンダ	3万3931(▼40.5)	17.2
スズキ	1万6020(▼42.5)	9.5
マツダ	1万3258(▼34.6)	15.9
三菱自動車	2340(▼62.9)	5.0
富士重工業	1857(▼64.4)	7.6

ビッグウェーブグループ

吉富 寛 氏

安田産業オートパーツセンター

**経営陣に人材得て新体制スタート
異業種の発想を老舗の商売に注入**



▲安田産業の知名度は地元では高い



▲吉富寛フロント担当

三重県鈴鹿市の安田産業オートパーツセンターは昭和42年の創業でこの業界では古参の部に入る。先代社長の逝去を受けて、現在の代表者は先代の夫人である安田利子氏が務める。今年6月から同代表の姻戚に当たる大井康重専務が経営の実務を受け持つ新体制に入った。

◇部品在庫量と営業活動の拡大狙う

総社員は10人で、月間の解体台数150台、在庫点数2800点の規模を、今後拡大の方向で積極策に転ずる。そんな同社の現場でキーマンの役を果たすのがフロント担当の吉富寛氏(41歳)だ。

二級整備士資格を持つ吉富氏は地元鈴鹿市のホンダ車ディーラーに10年勤務した後、同社に転職して9年目を迎える。入社後生産を1年間経験して、フロントに配置され、現在に至るこの道のベテランだ。

「整備工場の現場でどのようなリサイクル部品が求められているのかが経験上分かっているの、今ではたいていの課題はこなせる状態になりました」という。入社後はホンダ以外の部品情報を懸命に学習した。というわけで吉富氏のモットーは「お客目線で顧客の要望を先読みした営業でリピートが来るビジネスを心がける」というもの。

◇経営は異業種出身の新感覚で

異業種から就任した大井専務も「自動車ビジネスは規制で守られた部分が他産業に比べてまだまだ多い。わたしの前職である大阪の大型テーマパークでのサービスやアパレル企業のビジネス管理の感覚をこのリサイクル部品販売に彼を通じて生かしてみたい」として、吉富フロント担当に賭ける期待は大きい。

同社の場合はこれまでの社歴が長いこともあり、知名度は高いものがある。老舗商法にどのように新感覚を注ぐかが見どころだ。

吉富氏の夫人と二歳半の長男との三人暮らしで、趣味は当然のことだがクルマの分解整備。暇があれば自宅の庭で自分のオープンカーをいじる。もちろん地元のサーキットで同好の友人とスポーツ走行もこなすいわゆる自動車のプロである。体制一新の機会を得て、羽ばたくチャンスを得たようだ。

職場 三重県鈴鹿市石薬師町910
TEL059・374・1240

エコライングループ

酒井 康晴 氏

有限会社原木自動車

**リサイクル法契機に解体業進出
豊富な在庫で積極拡販目指す**

▲整備工場の感覚生かした
部品生産を実行

▲酒井康晴生産担当

今回登壇いただいた静岡県藤枝市の(有)原木自動車(原木哲男社長)は創業が昭和42年のホンダ系の新車販売も行つ総社員45人を抱える大型の整備工場。平成17年ごろから自動車リサイクル法施行を受けて自動車リサイクル事業に進出した異色の存在だ。

◇在庫量は5万2000点を誇る

現在、リサイクル事業部門で月間400台の解体をこなし、在庫するリサイクル部品は52000点を確保するまでになった。その生産管理を受け持っているのが同社のキーマン酒井康晴氏(26歳)だ。同氏は大学卒業後、同社に入社し四年目を迎える。

「わたしの役目は部品取りの作業指示を出して、生産されてきた部品の登録をすること。当社の基本姿勢はともかく在庫点数を増やすことで、高年式から低年式まで徹底して生産量を増やすことで頑張っています」という。

また同時に「お客様にはできるだけお買い上げいただきやすい価格で商品を提供することも心がけています」ともいう。大量の在庫を背景に薄利多売の姿勢を強調している。

「部品取りについてはどのような部品でもそれを探しておられるお客様がいるはずだという思いで、商品写真などは鮮明に映るように丁寧に撮影しています。また在庫管理が難しいシートなども品数多く取り揃えて万全の構えで準備しています」と気合が入る。

◇本業の整備経営で顧客心理掴む

同社は本来、新車及び中古車販売を軸に一般整備を本業とするところから、リサイクル部品のユーザー心理を深くわきまえたところが強みで、ビジネス感覚もスピード感がある。時代の流れの方向を正確に掴んで、「買いたやすいリサイクル部品を品数豊富に」というイメージを大胆に打ち出そうとしている。

この会社の戦略を現場で忠実に具体化しようと頑張る酒井さんの責任はどこまでも重たいようだ。

目下のところ、独身で余暇はもっぱら好きな映画鑑賞を楽しむ。それに同社に入社して以来自動車がいまままで以上好きになり、いま愛車を完全整備しながらドライブも楽しんでいる。

職場 静岡県藤枝市五十海3の13の16
TEL054・643・5070

SPNグループ

竹藤 久也 氏

パーツサービス長崎

**九州屈指の製鋼原料会社が後ろ盾
SPN参加で部品生産の基礎確立**

▲長崎スクラップセンター
津久葉工場の中にある同社

▲竹藤久也マネージャー

今回、訪問したSPNグループ会員は平成19年設立の長崎県諫早市に本社を置くパーツサービス長崎(清本賢介社長)。同社の親会社は延岡市に本社を置き、昭和12年に創業。総社員1000人の規模を誇る、産業機械、橋梁、船用アンカー生産の大企業・清本鉄鋼(株)グループ。同社はその傘下にある(株)長崎スクラップセンターの子会社に相当する。

◇製鋼原料メーカーが部品販売に進出

製鋼原料加工業の延長線に自動車解体が設定されて清本鉄鋼資本が進出したことになる。同社が自動車解体に進出を決めた裏には同じSPNグループ会員の太信鉄源(株)の応援があった。

そのような背景を持つパーツサービス長崎のキーマンが竹藤久也マネージャー(51歳)である。「直接の親会社である(株)長崎スクラップセンターは総員50人で、当社が位置しているシュレッダー事業部の津久葉工場はそのうちの15人が配置されており、私が担当する部品部門は総員3人でパーツサービス長崎のフロント業務を受け持っています」という。つまり実態は清本鉄鋼の自動車リサイクル部品部ということになる。

◇SPNグループに参加して基本を学習

竹藤氏が本格的に自動車リサイクル部品にかかわって4年目にSPNグループに参入し、部品生産の基礎を確立、一気にこの事業を軌道に乗せた。「とにかく品質第一で、解体は月間500台位こなしていますので、そのうちの30台前後を丁寧に部品取りしてきました。いわゆる良質部品のみを生産を心がけています。クレームの発生率も急減しましたし、これから部品担当者を増員してリサイクル部品の量産に転換します」という。

現在約7000点の在庫量を確保しているが、コアの入手には豊富な戦力を背後に抱えているので今後の見通しは立っている。

同社の場合は製鋼原料加工の一環として結果的に発生するリサイクル部品を販売する形だが、時代の流れは資源の有効利用である。きっちりと関連事業として自動車のリサイクル部品生産をマスターしておこうとする同社の姿勢は評価される。その現場の責任者である竹藤さんの役割はあくまでも大きい。

職場 長崎県諫早市津久葉町6番地83
TEL0957・56・9511



リサイクル業界初の在庫管理の電算化に挑戦して壁破る。立ち上げ時の参謀にディーラーや大手自整業者の首脳選ぶ

石川県の奥野 松方氏(71歳)

▲誇りを持って若い人材が働ける職場作りを在庫管理の電算化で挑戦したという奥野社長

今回、登場願ったのはビッグウェーブグループを立ち上げた主人公のひとり奥野松方氏(71歳)である。このシリーズの第一回めに登場していただいた菅野勇三氏には昭和54年当時の話をさせていただいたが、奥野氏にはそれ以前、昭和52年の「若手自動車研究会」を京都の岡村氏、兵庫の西木氏の三人で立ち上げたところからの話を聞くことにした。

自動車解体部品流通の組織造りの創生期の詳しいお話を聞かせていただきたいが…

奥野 菅野さんが僕たち三人の仲間に入る前に少しいろんなことがあった。当時の自動車解体業界というのはそれこそ群雄割拠で、関係者が集まって話し合っただけで物事を決めるというような雰囲気は本当に乏しかった。しかも業界の決めごとは長老が上のほうで決めてしまわれるので、当時の若手のわたしたちは「このままだったらいつまでたっても業界の近代化は進展しそうにない」という不安が募っていた。わたしと岡村さんと西木さんはそういう焦りが募って「若手自動車研究会」なるのも提案して、岡村さんが代表になって同業者の若手に声をかけて行った。菅野さんが参加してから、東京のクモデさんや京都の樋口さんが参加してくれて、いまのビッグウェーブの基幹メンバーがそろって行ったということだ。

組織を立ち上げるには相当なエネルギーがいるが、創生期の参謀はどのような方々がおられたのですか。

奥野 わたしが当時、いろんなことを相談したのは静岡三菱ふそうの故仲田銆次社長や京都の岡村さんに紹介してもらった全日本ロータス同友会の初代会長の故中村昭吾会長だった。仲田社長は知遇を得てすぐお亡くなりになったが、中村会長はそれこそいろんな業界の裏話を

教えていただき良い付き合いをさせてもらった。岡村さんがビッグウェーブの初代会長に就任した当時、大変助けてもらったことをいまでも感謝している。

ビッグウェーブグループのすごいところは業界初の部品の電算管理に挑戦されたことです。

その立ち上げ当時のお話を伺いたい。

奥野 いまのNTT、当時の電電会社の北陸支店にシステム化について相談に乗ってほしいとわたしが向いたのが最初だった。要するにリサイクル部品の商売というのは計画的に生産ができないので、経営を安定化させるのに、在庫の管理を電算化して、互いにその在庫を融通し合っただけで営業活動を活性化してはどうだろうか、同業の皆に持ちかけたら、「そんな夢のような話は信じられない」と総スカンを喰ってしまって、提案した私と岡村さんとが完全に孤立したことを憶えている。

それからどうなったのですか。

奥野 そこで情報によるリサイクル部品のビジネスができるかどうか、ペーパーオークションの形で実験してみようということになって、全国の同業者300人くらいに集まってもらって実演して見たら、これが予想外にうまくいったので自信を付けて、システム化に前進して行った。全国展開を前提に勉強会を何回も開いて、品質管理やフロントマンシステムの基準作りを皆で討議し合っただけで、今の形の基礎を組み立てて行った。昭和58年に電電公社と提携し、59年にペーパーオークションの実験をし、昭和60年暮れに今のシステム・ビッグネットが完成したので、翌61年1月に京都の都ホテルでシステム完成披露を会員全員を集めて行った。ほんとうになつかしく思い出すね。

システムが完成してからの業界の進展ぶりは目覚ましいものがありますね。

奥野 システム完成披露の時、わたしが集まってくれた業界の若い社員方の手を取って見たら、皆、手の爪が油で真っ黒に汚れていた。それで、「これからのリサイクル部品業界は手の爪を真っ黒に油で染めなくても最先端のコンピュータシステムのキーボードを打つだけでビジネスができ、むしろ誇りを持って働ける時代になったんだ」と励ましたら、それを聞いた若い人たちが涙を流して喜んでくれたことは一生忘れることはできない。苦勞して良かったとつくづく思ったね。

ところで御社は大型トラックのリサイクル部品を生産販売しておられる。非常に特殊なビジネスだと思いが。

奥野 確かに大型トラックのリサイクル部品の生産と販売は難しいものがある。まず大がかりな設備が必要だし、解体するのにかなりの技術と経験がいる。また部品のユーザーが全員、輸送のプロなので、適当な返事ではごまかしがきかない。大きい貨物を運んでおられるわけだから、部品はすぐに持ってきなさいと言われるのが常識なので、営業はスピードが求められる。設備と技術とスピードの三拍子がそろってなければやっていけない商売だ。悩みは尽きないものがありますね。

なるほど。最後にもう一つ、ビッグウェーブグループがベストリサイクラーズアライアンスに参画して活性化を図っておられることについてなにか…

奥野 良いことだと思っている。但し、連携して何をしたいのか、社会に対してどのように貢献したいのかをいつもはっきりさせておくことが肝心だ。時代の変化のスピードが昔とは比べ物にならないくらい早くなっているのだから、運営する側は油断してはならないと思う。いまの執行部に期待していますよ。

発行



株式会社 エコライン

〒453-0834 愛知県名古屋市中村区豊国通1-23-3 ポニーランドビル4階
TEL 052-419-1901 責任者/服部 大輔



株式会社 ビッグウェーブ

〒497-0005 愛知県あま市七宝町伊福鍛冶屋前58
TEL 052-441-7502 責任者/森川 信也



株式会社 SPN

〒103-0027 東京都中央区日本橋1-2-2 親和ビル7F
TEL 03-3548-3010 責任者/守屋 隆之