



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

2013.5

Vol.119

目前に迫る燃料電池車の市場投入

トヨタのプリウスとアクアがFCV人気を証明 周辺の燃料供給産業がすでに市場造り開始



▲世界的に開発が先行しているトヨタ自動車の燃料電池コンセプトカー・FCV-R



▲HVの草分け車種・トヨタのプリウス



▲プリウスの後を継いだトヨタのアクアは一気に人気ナンバーワンに

新しい電気自動車、燃料電池車の時代が目前に迫ってきた。電気自動車の最大の弱点は充電一回分の走行距離の短さにあるが、燃料電池車の場合は水素を燃料とすることから、一回の水素燃料補充で走行距離はガソリン車のそれに匹敵する。昨年2012年の車種別首位にトヨタのHVアクアが同じHVプリウスを抜いて躍り出た。その現実に近未来の燃料電池車の姿が見えて来る。今回は注目の燃料電池車の需要予測を試みた。

◆究極のクリーンカーで基本型は完成

そもそも燃料電池車とはどのような自動車なのか。簡単に言えば燃料として携える水素と空気中の酸素を化合させ、水を生成する過程で電気を発生させ、その電力でモーターを駆動する究極のクリーンカーと言われている。

日本ではトヨタ自動車やホンダなどがすでに基本の構造を完成させてリース方式で実験車を市場に送り出している。いずれも本格的な市販は2015年ごろをめどに量産化は時間の問

題だ。

ちなみに今年に入ってこの燃料電池車開発に絡んでトヨタ自動車とBMWの共同開発契約、日産自動車とダイムラー及びフォードの同契約などが表面化して、世界の自動車会社間で燃料電池車開発が熱を帯びてきている。

◆日本でも需要は爆発の予感

日本の自動車需要の特徴として新規な構造の車種は欧米ほど短時間で急伸はしないと言われてきたが、圧倒的なシェアを誇るトヨタ車の場合、HVプリウスは極めて短時間のうちに人気車種として銘柄別首位に躍り出て3年間その地位を保ち続けた。さらに同系のアクアがHV人気を背景に昨年一年間であっと言う間にプリウスを抜いて人気ナンバーワン車種になった。この単純な事実を前にして、例えば目下開発中のトヨタの燃料電池車の需要を想定してみると、その伸長は予想以上の速度を伴って伸びると予想される。

HVの人気はすでに定まっし、究極のクリーンカーと目される上にガソリン車並みの走

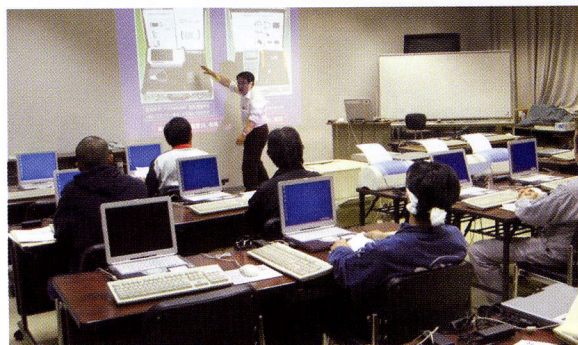
行性能を示す燃料電池車は登場以前に販売好調の予感を漂わせるクルマと言ってもいい。

◇物造りの原点で日本の未来がかかる

このことを予測して関連の燃料業界では早くも水素補給ステーションの開発に余念がなく、ステーションのサンプルを市場に送り出している。(関連記事第二面)

元来、保守的な巨大産業である自動車業界では従来からのガソリンエンジンの開発を軸とした旧生産体制を大幅に崩す新車両の開発は好んではない。これまでの開発路線のなかでエネルギー対策、環境対策を消化したいと考えている。EV開発に関してははやや及び腰であったことは間違いないが、目の前のHV人気とその需要成長の速度を見た場合、近い将来の燃料電池車の売れ行きは開発側の予測をはるかに上回ることも観測できる。

「物造りの原点」に立ち戻って、省エネルギーと環境対策の双方に決定打となりそうな燃料電池車の開発には、日本の自動車産業の真の未来がかかっているように思われる。



▲パソコンを使って整備データをアウトプットしてスキャンツールの原理を座学で学習

自動車整備新時代到来か 診断ビジネスに積極挑戦



◀整備の現場で実技も学ぶ

今年に入り自動車整備専門の業界ではスキャンツールを利用した診断ビジネスの必要が急速に高まりを見せ、全国の自動車整備振興会や同商工組合では会員工場の技術指導に力を入れ始めた。各府県整備振興会や上部団体の日整連ではすでに故障診断用のデータベース・FAINESを構築し、一般の会員整備工場に利用を呼びかけてきていたが、活用の機運は今一步の感が強かった。

しかし、今年に入り、自動車需要の新しいうねりがアベノミクスの影響で起こるという手ごたえから一斉に診断技術の講習受講の機運が高まってきたと見られる。講習を提供する整備振興会事務局も「戦後まもなく自動車運送車両法が施行された後、指定整備資格講習のときに匹敵する緊迫感のある講習申込が日を迫って表面化しつつある。業界指導の立場から非常に好んでいる」としている。

定期的に部品交換する車検整備中心の古い整備ビジネスから診断による本来の点検ビジネスへの転換期が到来したと見る向きが整備業界内に成長しているようだ。

「診断による点検サービスが有料である」ことを正確にカーユーザーにアピールできるならば新しい整備ビジネスの突破口が開かれると今後の成り行きが注目される。

車体整備業界がリサイクル部品業界と連携して調達を強化 自動車保険の料率改定がきっかけで低価格補修に動く

昨秋以降の自動車保険料率改定の動きを受けて、自動車車体整備の業界では小額の板金塗装修理についてはカーユーザーに自己負担を勧める傾向が強まっているが、これに伴って補修用のリサイクル部品に関する需要も整備専門業界では急速に高まりを見せている。

そんななかでリサイクル部品の高度活用を最優先課題にしているBSサミット事業協同組合(磯部君男理事長)など先進的事業者組織で

は、地域単位で組合員工場とリサイクル部品事業者との交流を強め、部品仕入れなどの効率化を促進させたいとする動きが出ている。

地域の事業者間で直接に部品情報の交換を強めることで、まだまだ慎重な整備専門側のリサイクル部品に対する認識不足を改善させ、時代のニーズに合った脱保険型車体整備に挑戦したいとしている。

ちなみにBSサミット事業協同組合側ではこ

こ数年来、全国の主要なリサイクル部品供給団体とは交流のパイプ造りは完成させており、お互いの事務局間の情報網は出来上がっている。この状態からさらに一歩前進した地域単位の取引網の構築に進展させたいというもの。

この動きは高騰する部品運送コストの低減や、事業者間の密接な在庫情報の交流が一気に強まるきっかけとなると見られ、リサイクル事業者側も好感しており成り行きが注目されている。

ガス燃料の岩谷産業が水素ステーション 近未来の燃料電池車時代にらみ

ガス燃料販売の大手・岩谷産業(株)ではこのほど兵庫県尼崎市に中央研究所を完成させ、同研究所内に燃料電池車用の水素供給ステーションを開設し、報道関係者に公開した。

これによると、同研究所は7階建て総工費40億円という大掛かりなもの。同所内では水素を液化させるマイナス253度の環境が設定されており、大学などの教育機関や他の関係企業との共同研究ができる内容を備えている。

併設の燃料電池車向け水素ステーションは2014年春稼働の予定で、同ステーションが岩谷産業の第一号ステーションとなる。

このステーションを利用した場合、電池車一台について3分で水素の充填ができる。今後の

燃料電池車の普及状況に合わせて現在の一台充填型から三台充填型に拡充も視野に入れている。

同研究所村井真二所長は「燃料電池車の時代が目前に迫っている。当社はその時代に備えて燃料供給の面から支えていきたい。研究所開設もそのためのもの」と説明している。

燃料電池車の開発は原型がすでに主要メーカーの間で開発済みで、水素燃料の供給インフラの裏付けが待たれている状態。充填時間がガソリン車並みの速さであること、一回の充填で可能な走行距離が約500キロ前後とこれもガソリン車と肩を並べることが分かっている。

江陽グランドホテルに 350人が参集



▲式典で就任の儀式が行われた。
フィジー国の正装で信任を受ける守屋氏



▲守屋 隆之氏

全日本自動車リサイクル事業連合・JARA(天明茂理事長・本部東京)の副理事長を務める守屋隆之氏(株三森コーポレーション代表取締役社長)がこのほど太平洋島嶼国フィジー共和国の名誉総領事に就任、その就任と同国東北・仙台名誉総領事館の開設を記念する祝賀式典が5月17日18時30分より仙台市内の江陽グランドホテル5F鳳凰の間で開かれ350人が駆け付けた。

我社のキーマン紹介します。

第43回

ビッグウェーブグループ

森村 圭司 氏

株式会社井戸本

**県下最大級のリサイクル部品業者
大型トラックから軽自動車まで**
▲巨大な敷地に豊富なコアが
集積している同社▲森村圭司国内部品部長
集積している同社

奈良県御所市大字室の(株)井戸本(井戸本直也社長)は昭和50年創業の大型トラック部品専門のリサイクル業者。今では乗用車も含めて月間800台の入庫を確保する総合自動車リサイクル企業に変貌している。総社員は15人で、部品在庫量は1万点以上を維持する奈良県下では最大級の事業者だ。

◇国内部品営業の全責任担当

そんな同社のフロントを担当して18年目を迎えるのが森村圭司部品部販売次長(40歳)である。永年の経験から今では同社の国内販売の責任を任されている。

同社の特徴は創業時から大型トラックの解体と部品販売を継続してきて、現在では軽自動車からトラックまでオールラウンドのリサイクル部品を扱っていること。業界の事情に精通した社内の体制が出来上がっており、森村次長はその過程をつぶさに身につけてきている。「このビジネスは全てに敏速な対応が必要です。品揃えから値決めまで正確な情報を瞬時にお客様に提供しなければ信頼が得られません」と言い、電話一本で話が決まってしまう難しさをいう。

◇難しい大型トラックの部品販売

ちなみに大型トラックの高年式優良品などは最近の玉不足から徐々に相場が高止まりの傾向にあり、需要家とのやり取りには豊富な裏付け情報が必要になっていることだ。「商用車のリサイクル部品やリビルト部品の場合、時折新品と変わらない高価格な商談も出てきます。単価も張りますのでかなり緊張感があります」という。

顧客のニーズに応えるためには広く仕入れの窓口を広げておく必要があり、そのためにグループが主催するセミナーなどには積極的に参加し、業界内の他社担当者とも交流を心がけている。

職場での責任が重く、余暇を楽しむ余裕は限られる。「これという趣味はないが、休暇は家族サービで精いっぱい」と家庭では夫人と息子3人に囲まれ良きババアぶりを見せる。今が充実の時を迎えたキーマンの一人だ。

エコライングループ

山田 剛久 氏

株式会社菊池商会

**店頭買い取り強化で集客効果
競争激化の兆しに商談をきめ細かく**


▲月間300台解体の実績誇る同社

▲山田剛久フロント担当

佐賀市北川副町の(株)菊池商会(菊池和也社長)は創業が昭和49年の地域では古参のリサイクル業者だ。平成16年にエコライングループに入会して現在に至っている。

総社員8人で月間の解体台数は300台で、エコラインシステム導入後は部品管理のレベルを大幅に引き上げている。扱う車種は軽4も含めて乗用車が主流で地元の整備事業者のリサイクル部品の供給を強めている。

◇多忙な店頭接客もこなすフロント

最近の玉不足に対応して同社では店頭での買い取りを強めており、月間で約80台前後は一般客からの持ち込み車輦という。この結果、入庫する玉は上質な場合が多く、部品の需要家からは評価を受けている。

そんな同社のフロントを受け持つのが山田剛久フロント担当(32歳)。同社に入社二年半の解体現場を経験して、営業に変わり今年で三年目を迎えている。

山田氏の業務は店頭に来店する一般客の応対から電話によるフロント業務、さらには生産された部品のデータ打ち込みなど、現場の解体以外の雑事は全部受け持つと言った忙しさだ。

◇利益確保と顧客の納得の両面に配慮

「最近の玉不足でどうしても部品の相場が高止まりなので、お客様の意向に沿った商談を進めるのには神経を使います。次のご注文に繋がる価格で話を決めるのが難しい」という。目下のところは地域の他店との価格競争がやや激しさを増していることから、確実な利益を確保し、しかも顧客の納得を得られる商談に力を入れている。

時折参加するグループ内の研修会ではメンバー会社の事情やクレーム対応情報などが日常の作業に役立っているとしている。

山田氏自身はまだ独身で、毎日の仕事に打ち込む日々だが、暇を見ては趣味のウェイトレーンに励み、健康管理には気を配っている。学生時代には柔道、空手など武道に親しんだこともあり、鍛えた体で気迫のこもった部品販売に取り組んでいる。

SPNグループ

佐藤 謙二 氏

株式会社トライワード

**軽四トラック部品専門に転換
品目絞り込み地域密着に成果**


▲地域の市場性を鋭く追及の同社

▲佐藤謙二代表取締役

岐阜県高山市の(株)トライワード(佐藤謙二社長)はSPNグループ立ち上げからのチャーターメンバー。それ以前のNGPグループ時代も三重パーツの齊藤貢氏の勧誘を早くから受けてきた。創立は昭和62年の古参の事業者である。

◇軽バン・軽トラックに照準

現在、総社員6人で月間の解体台数は約50台と規模は小さいが、在庫点数は12000点を維持する特異な体制にある。

その同社が最近、改めて独自の戦略を打ち出している。扱い車種を軽バン、軽トラックに特化して在庫部品の内容を急速に変化させている点だ。同社は目下「軽商用車部品のトライワード」というイメージを強力に顧客にアピールし、この戦略が軌道に乗り始めているという。

「当社は規模が小さいので総花的な部品の扱いを続けることは初めから無理があった。そこで数年前から地域性にあった軽商用車に的を絞った形に大きく舵を切った」(佐藤社長)というわけである。

現在、商談内容の7割がこの軽商用車関連で占められ、それ以外の注文は外部仕入れに切り替えるほどになっている。

◇苦闘の末にようやく売り上げ安定

「従来からの顧客に事情を説明すると同時に、新しいお客に対しては軽商用車専門ということをはっきり言っているの、ようやく安定路線に入った」としている。

同社の実験は最近の自動車需要構造から見ても極めて妥当なもので、リサイクル部品に的を絞った場合、車種を限定して在庫内容をシャープに掘り下げることで、整備事業者の信頼を勝ち取ることができる。

代表者の佐藤謙二氏は父弘氏の創業した解体業佐藤金属の仕事を嫌って自動車整備士の道に入っていたが、父君の体調悪化を受けてやむを得ず佐藤金属の仕事を手伝い、その傍ら自らの会社トライワードを昭和62年に別途に立ち上げた。その翌年に三重パーツの齊藤氏のグループ結成の勧誘を受けている。業界の次代を担う人材だ。



リサイクル部品流通戦略立ち上げに手腕発揮 島嶼国フィジーの環境対策に尽力し総領事に

宮城県の 守屋 隆之氏 (55歳)

▲当時の大石一彦氏の200社オンライン構想にカルチャーショック受けたと話す守屋隆之氏

宮城県仙台市に本社を構える㈱三森コーポレーションはこの業界の大型組織であるNGPグループの立ち上げ、そしてその後のSPNグループの創設に深く関わったリサイクル事業者。時代の流れの先端を常に読み切って、事業の近代化に尽力してきた。NPO法人日本自動車リサイクル事業連合・JARAの役員でもある代表者守屋隆之氏(55歳)はこのほど太平洋島嶼国フィジー共和国の東北・仙台名誉総領事に就任、内外ともに視野の広い活動を展開している。日本の自動車リサイクル事業の発展に寄与してきた同氏の見解を語ってもらった。

まず三森コーポレーションの成り立ちについて語ってください。

守屋 わたしがまだ学生だった当時、先輩の誘いに導かれてアルバイトに入って働いた会社が今の三森コーポレーションの前身である三森自動車商会だったのです。バイトしながらこの自動車リサイクルという事業は将来性があると感じて大学卒業と同時にそこをのれん分けしてもらい自ら経営に乗り出したということです。

その後、NGPグループに参画されたのですが、なぜNGPグループだったのですか。

守屋 1986年頃だったと思います。取引先の部品屋さんから、「三重県の三重スクラップと言う会社が仙台の事業者を探しているので紹介してほしいという話がある」と聞かされ、ではその方々に会ってみましょうと言うことになり、初めて大石一彦氏と齊藤貢氏に会うことができました。お二人のお話を聞くうちにその夢の大きさに感動して、すぐに仲間に入れてもらいたいと申し出ました。当時の宮城県ではビッグウェーブグループのメンバーが大活躍しておられ、わたしもそういう活動をしたいなと思っていた矢先でした

から即断したのです。

グループに加入された後はどのような影響を受けられましたか。

守屋 それはもう一種のカルチャーショックのようなものを感じました。大石さんや齊藤さんの指導を受けて行くうちに、これはほんものだと確信するようになりました。とくに大石さんの「200社オンライン構想」にはスケールの大きさに感動しました。壁にぶつかっても乗り越えて行こうとされる姿に心打たれたと言ってもいいでしょう。そうこうするうちにわたしの親戚がJC・青年会議所のメンバーだったのでそこでの研究手法を組織に取り入れれたり、コンサルタントの先生に御教示いただいたり、どんどんこの仕事が身に付いていったのです。

ところで御社の場合、東北、関東、中京の整備商工組合との御繋がりが深いものがあります。その営業活動の背景を伺いたい。

守屋 私は早くから宮城県の整備振興会や整備商工組合に対して、三級整備士訓練用の機材の一環にエンジン、ミッション、キャブレター、ディスクなどのリサイクル部品を大量にお届けしたり、宮城の組合と取引をしています岐阜の取引業者の社長様に他の地区の整備商工組合さんを順にご紹介いただき、お取引を広げて行くことができました。幸い、多数のグループメンバーさんがおられたので遠いところの商談はメンバー各位に助けていただいたということです。

今回、太平洋島嶼国フィジーの在仙台名誉総領事に就任されました。なぜフィジー国なのですか。

守屋 フィジー国とはかなり以前からNPO法人JARAの島嶼国の環境問題支援の動きのなかで親しく交流をもってきておりました。私を含め多数のリサイクル事業者が同国を訪問し、廃棄自動車の処理についていろいろお話し合いさせ

ていただいた経緯がございます。そういったなかで、昨年11月に同国と東北地域との文化・経済交流を促進させようと同国駐日全権大使閣下イシケリ・マタイトガ氏の主催でビジネスセミナーをここ宮城県で開催することができ、わたしどももこれを支援させていただきました。この試みが非常に評判もよく成果をあげたことから同大使閣下の後押しをいただき名誉総領事館開設の運びとなったのです。今後とも末永く友好関係を深めるため努力するつもりです。

さて最後ですが、これからの日本の自動車リサイクル事業、とくにリサイクル部品の流通に関しては、どのように考えて取り組んでいくべきだとお考えでしょうか。ご意見を伺いたい。

守屋 私は日本の自動車リサイクル事業及びリサイクル部品流通は全く新しい時代に入ったと見ています。言い方を変えますと「淘汰の時代」に入ったと思っています。これまで培ってきたネットワークの垣根を、一段越えた取引の形が求められていると思います。

では具体的にはどうするのかということですが、それは個々の流通は完全に地域に密着すべきではないでしょうか。

いままでがオンラインだったとすれば、これからはオフラインということになるでしょう。

自らの事業所を中心に地元の取引先とがっちり手を組んでいくという姿勢です。そしてさらに地域を超えた取引についてはコンテナなどを利用した一定量の塊で流通するといった合理化をしていく必要があると思います。品質基準をしっかり整えていけば、例えばリサイクル部品にこだわらずにリビルト部品生産などにわれわれが取り組むことも供給率向上を目指すものとして非常に有意義なことだと思います。新しい時代が目前ですので今は重要な時期ではないでしょうか。

発行



株式会社 エコライン

〒453-0834 愛知県名古屋市中村区豊通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