



BEST

Recyclers Alliance

NEWS

ベストリサイクラーズアライアンスニュース

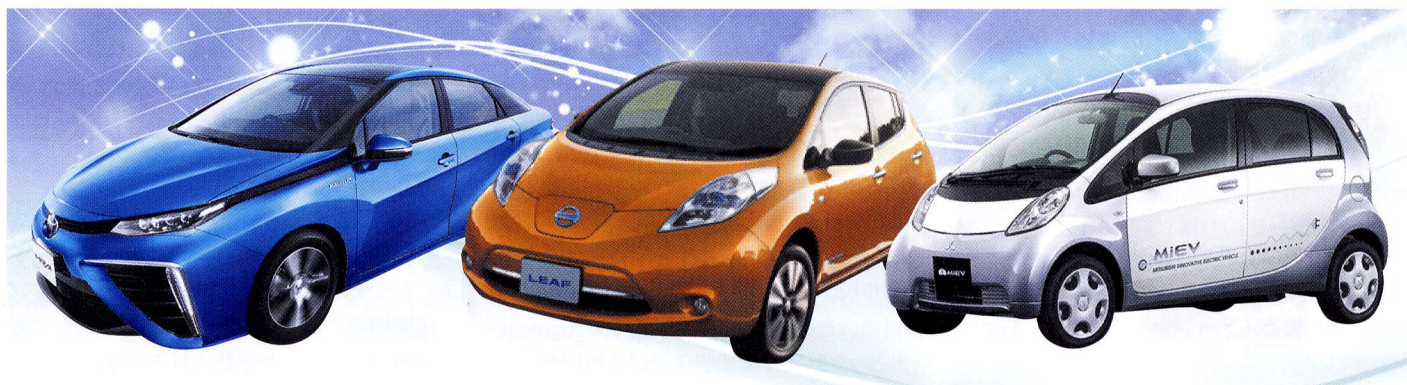
中古・リビルトパーツのご提供で
お客様との夢をつなぐ情報誌

2016.12

Vol.162

欧州市場でガソリン車生産禁止の動きでEV時代到来

2025年にオランダが排気ガスエンジン禁止の動き 日本の業界は既に生産準備完了の領域へ



▲トヨタ自動車、日産自動車、三菱自動車工業などが電気自動車の開発に既に成果を挙げている。左からトヨタ自動車の水素エンジン車MIRAI、日産自動車の日産リーフ、三菱自動車工業のi-miev

2025年から2030年にかけてドイツ、オランダなど欧州各国で内燃機関利用の自動車エンジン開発を禁止する法案が議会に提出されつつあり、ドイツなどでは2030年にはガソリン車の生産が禁止される方向が決定したとしている。環境対策が具体化する勢いが増しており、世界的規模で電気自動車開発に拍車がかかる気配が濃くなっている。このことは当然のことながら自動車を構成する部品点数の大幅な減少やアフターマーケットでの整備経営の手法も変化することを意味しており、日本をはじめ米国などの今後の開発動向が注目される。

◇オランダとドイツがEV時代を宣言

顕著な動きとして欧州の一郭であるオランダでは目下、ガソリン、ディーゼル、ハイブリッドなど排気ガスを排出する全ての車両の販売を2025年までに禁止する法案を下院議会に提出しており、この法案が間もなく可決される見込みである。

さらにEU各国ではガソリンエンジン車の生産を禁止する方向で検討を開始しており、ドイツなどでは2030年までにガソリン車の生産を禁止する決議が為された状態。議会での決議がそのまま法律になったことを意味しないことから現状では法的拘束力を持つものではないが、今後、政府が法案として提出、可決に至ればドイツでは電気自動車か水素自動車しか購入でき

ないことになる。

一方、自動車大国に成長しつつある中国ではすでに電気自動車の開発には大いに意欲を見せており、ガソリン車の総量規制を強化する姿勢も見せている。

要するにドイツでの試みが明確に法案化、法律制定に進めば、ガソリン車の生産がはっきりと禁止される事態が起きることになる。

◇日本と米国もEV技術には自信

ところで日本や米国の自動車開発を見ても、非ガソリン車傾向はある意味で表面化しつつあり、とくに大手IT企業群を抱える米国では実験的な電気自動車開発が進展している。

と同時に自動車開発先進国を任ずる日本でも主要カーメーカーはほぼ全員が電気自動車開発、水素エンジン車開発には目処を立てており、欧州の動きに即応して実用化の見通しは立っている。

ちなみに日本の場合にはトップのトヨタ自動車が既にプリウスなどハイブリッド車の開発を完成させ、全車種に普及させるなど実績は十分の状態。

さらに近況では周囲の注目を集めた日産自動車の三菱自動車工業との業務提携があり、ここでは両社が既に電気自動車の開発に成果を挙げていることから、今回の提携が飛躍的に電気自動車開発を促進させるのではないかとこの憶測も呼んでいる。

トヨタ自動車同様にハイブリッド車開発に成果を

挙げているホンダも含めると、日本の自動車メーカーはすべて電気自動車開発には既に一定の水準に達している段階で、今後の欧州勢との競合にもかなりの余裕を持っているものと観測される。

また、先にも述べたように米国の場合には大手のIT企業を多数抱えていることから、いわゆる電気自動車の開発には自動車業界外からの参入も今後は十分予測される状態で、「アメリカ・ファースト」を叫ぶトランプ新大統領の登場で、往年の米国自動車産業再建がこの電気自動車開発で拍車がかかることも予想される段階である。

◇電気自動車時代の入り口に立つ

世界はまさに電気自動車時代の入り口にあると言っても過言ではない。ドイツ、オランダの動きが世界の自動車メーカーを巻き込んで一気に電気自動車時代への道を開くことになりそのような気配が極めて濃厚である。

以上のような情勢から、目を自動車部品にかけると、明らかに内燃機関の時代に比べ、電気自動車を構成する部品点数は減少するので、関連する自動車部品業界では今後の成り行きに付いては危惧を抱かざるを得ない。急激な産業規模の変化は自動車産業の規模が巨大なだけ、その社会的反動も大きい。

内燃機関の長所を見据えたバランスの取れた産業育成を各国の行政と世界を視野に入れている自動車メーカー各社とは慎重に目指すべきではないかと思われる。

(株)JARAが「お台場旧車天国2016」に出展 次世代EVとリサイクル部品で環境保全をPR

(株)JARA(北島宗尚社長)は11月20日に開催された「お台場旧車天国2016」にブースを出展し、米テスラ・モーターズのモデルSを展示し注目を集めた。旧車天国は往年の名車・旧車・希少車が集結し、車両の展示や自動車部品・用品の即売会を開催するイベントで、リサイクル部品を出品する事業者もいる。

今年で4回目の出展となるJARAは、電気自動車や燃料電池車の登場など自動車業界の変化を捉え、電気自動車(EV)メーカーの米テスラ・モーターズのモデルSを展示。最新の電気自動車の登場に多くの来場客が足を止め、交流の時を持った。

リサイクル部品の普及に加え、一歩先を見据えて循環型社会形成を目指す同社の活動を今までとは違う切り口で紹介し、ブース前は大いに賑わった。

当日は天候にも恵まれ、来場客は昨年を上回る2万人以上となった。大人だけではなく子供も楽しめるステージ企画等もあり、年々家族連れが多くなっている。



▲株JARAのブースで出展された米テスラ・モーターズのモデルS



▲来会者は珍しい米国の電気自動車に興味深々

ビッグウェーブがトラック部品の販売を強化

トラック部品取扱いの研修を来春開催

(株)ビッグウェーブ(服部厚司社長)は2017年2月11日と12日の両日、愛知県産業労働センター(名古屋市中村区)で「トラック部品の取り扱いについて」を中心とした全国実務者研修会を開く。

トラック部品専門加盟店及びそれ以外の加盟店の売り上げ増加に繋がる研修を目標に、

実務研修を実施する。

また同時に11日はホテルキャスルプラザで懇親会も準備される。

トラック部品の取り扱いについては国内では筆頭格の加盟店を多数抱えていることから中身の濃い研修が予想されている。

地区別実務者研修会

ビッグウェーブが10～11月に全国で梱包セミナーを展開

(株)ビッグウェーブ(服部厚司社長)は2016年10月、11月の二ヶ月間、全国の上五ブロックで梱包に関する地区別実務者研修会を開き、大きな成果を挙げた。

開催会場は北海道・札幌(協栄車輛)、東北・青森(青森資源)、関東・埼玉(浦和自動車解体)、中部近畿・京都(旭商会)、中部四国九州・広島(オートパーツ下井)の五箇所、多数の参加者を得ていた。

研修はダンボール、緩衝材、PPバンド、エアキャップの項目で、それぞれ見栄え、加工技術、強度、固定具合、使用量適正度などのテーマで評価する座学と実技コンテスト形式の両方で実施され、参加者の技術向上に貢献していた。

研修会の後半ではそれぞれ地域色豊かな会場での懇親会が催され、相互に情報交換のを持ち、加盟店同士の交流を深めていた。

(株)ビッグウェーブでは今後も的を絞った具体的な技術研修の計画は順次展開していくとしている。

地区	会議	
	日程	会場
北海道	11/ 5(土) 13:00～17:00	札幌 協栄車輛
東北	10/22(土) 13:00～17:00	青森 青森資源
	10/23(日) 9:00～12:00	
関東	11/26(土) 13:00～17:00	埼玉 浦和自動車解体
	11/27(日) 9:00～12:00	
中部・近畿	10/29(土) 13:00～17:00	京都 旭商会
	10/30(日) 9:00～12:00	
中国・四国九州	11/13(日) 9:00～12:00	オートパーツ下井



▲梱包研修はコンテスト形式で真剣な雰囲気だった



▲座学ではリサイクル部品の梱包の重要性を学んだ



【新連載インタビューシリーズ】

激動のリサイクル部品流通時代に羽ばたく二代目トップに聞くシリーズ 第5回



唯一の共通点は「リサイクル部品の活用啓蒙」 世界の自動車産業の砦の一郭担う自覚が必要

◀「働く車両、つまりトラック・産業車両のリサイクル日本一を目指します」という島 一樹氏

福島県の島 一樹氏(41歳)

ビッグウェーブグループの重鎮にシマ商会の島一氏がいる。ビッグウェーブグループの前身にあたるホンコングループの発起人の一人で、巨大な部品生産拠点「ゆめ工場」で業界の一郭に君臨している。その一氏の息子が一樹氏(41歳)である。グループ内では栃木のエコアールと並んで双璧と見られ、大型トラックのリサイクル部品販売では国内首位の座にある。大店の未来をどのように舵取りしようとしているのか、二代目島一樹社長にインタビューした。

あなたのお父様はこの業界では草分けで巨人の一人です。あなた自身は二代目としてお父様をどのように見てきましたか。

島 若かった頃はとにかく父に負けたくないと思っただけで、いつもぶつかっていました(笑)。その負けん気がだんだん尊敬の思いに変わってきて、いま、ようやく落ち着いて父を人生のよき意味でのライバルとして、一歩でも父の背の高さに近づくことができるという心境になりました。シマ商会をゼロから築きあげた父の手の平で私と言う人間が育てられてきたんだという自覚ははっきり持っています。ここまで来る間、ほんとうに自由奔放に私を泳がせてくれました。と同時にいろいろなことを教えてくれました。父と比べて私の背だけが低いということはむしろまだまだ伸びしろが私に残っていると自分勝手に思っているんです(笑)。

お父様に教えられたことというのは具体的にどういったことだったのですか。

島 父から直接に、と言うよりは父の取引先のトップの方々から様々なアドバイスを頂いたというのがほんとうのところ。父が外回りをするとき、わたしが付いていくわけですが、父の傍に立っているだけで、いろんな業界の達人の方々から私に声をかけてくださいました。しかもその一言一言が含蓄のある素晴らしいアドバイスばかりで、結果として私は貴重な人生の知恵を父の交友先から頂戴することができました。得がたい経験でした。感謝しています。そういう経緯を辿って私は父の懐深さ、受容力の大きさを学んだと思っています。

なるほど。では早速ですが、あなたは今の自動車リサイクル業界についてはどのような思

いで見つめておられますか。

島 正直いいいますと、これまでの業界の発想、つまり解体車両を買い取って解体して部品生産して販売するという考え方の中では、もう利益確保はできないと思っています。世の中が右肩あがりの成長期であれば、自動車解体業は鉄素材と部品の両輪で利益をあげることができたのですが、構造不況と人口減少が表面化した今では大きく戦い方を変えなければいけないと思っています。業種によってそのタイミングに相違はあるでしょうが、国内販売、海外販売の軽重はめまぐるしいものがあって、大きい山場を体験済みの業界もあれば、その戦いが今から始まる業界もあったりして、これからの見通しは簡単ではありません。例えば中古車を例に取っても、一気に海外に撃って出たと思った途端、軌道修正を余儀なくされたり、経営判断は一筋縄ではいかないと思い知らされています。私はいまが従来のリサイクル戦略の終わりの始まりで、一つの時代が終焉したと思っています。次の場面はまったく新しい、簡単に予測をすることはできない時代に突入していると思っています。

ならば、どうすればいいんでしょうか。

島 当社の場合は「働く車両で日本一をめざす」つもりです。働く車両と言うのは商用車、つまりトラックです。それに建設機械などの産業車両も含めて、経済活動に直結する車両のリサイクルに力を集中します。そしてWebマーケティングを強化します。トラックに関してはリースや中古車販売もさらに強化します。働く車両に全力を投入します。いままでもそうしてきましたが、ここに来てさらに一歩前進します。また海外も含め、市場調査は徹底します。私自身で直接調べて経営戦略を練ります。ビジネスはその取引が展開されている現場の事情が深く関わっています。私どものように輸出も取り組む業態であれば、なにかの変化が起こればそれは即刻、その市場に足を踏み入れて、現場の状況に合わせた判断が必要です。当社でも新興著しいアフリカ市場などに関しては現場第一で状況把握に力を入れています。そこから得たヒントですいぶん助けられた経験をしました。インターネット活用と現場重視の市場分析はこれからのビジネスには欠かせません。

では、視点を変えてグループの動きは今後どうあればいいとお考えでしょうか。

島 いま、ビッグウェーブグループでは玉の買取り、カーリース、部品の輸出など活発に動いています。成り行きは常に注目しています。事業単位で採算を厳しく追求していく作業は安易なものではありません。関係者は緊張感を絶やしてはいけないと思います。しかし、私が思うグループ活動と言うのはただ一点で、「中古リサイクル部品の利用率を少しでも引き上げる」という啓蒙活動に尽きるのではないかと思います。業界内ではかなりの数のグループが存在しています。細かい部分ではそれぞれ独自の戦略で取り組んでいるわけですから動き方はそれぞれ違いが出てくるのは当然です。そこで、いま申し上げた「リサイクル部品利用率拡大の啓蒙」という点でははっきり協調ができるのではないのでしょうか。

根本の部分の協調をしっかりと見据えて、心理的な充実を図って、じっくりと末端部分の話し合いに取り組んでいく知恵が必要ではないかと思っています。

最後になりますが近い将来のEV、HV車両の時代の到来に付いてはどのような予測をお持ちですか。

島 日本の自動車メーカーはすでに次の時代の環境対策車両の開発には目処を付けています。EV、HV、水素燃料電池車のいずれの分野でも商品化はほぼ完成の域に達しています。私はそういう日本車メーカーは、世界市場を鳥瞰して、先進国向け、発展途上国向け、その他の国向けと言った地域戦略を取って行かれるのではないかと考えています。つまり、最先端の環境対策車と並行して従来型のガソリン車やディーゼル車も生産を継続され、地域に応じた販売を今後も相当の期間展開されるのではないかと予測しています。言葉を変えますと日本の自動車産業自体が世界市場規模で見れば一個の砦の役割を果たされ、その砦の中に組み込まれた我々も大きい時代の流れの中でまだまだビジネスチャンスは残されているという想いです。今の時点では明言できませんが、まだチャンスはある、そのチャンスを誰がどのように掴むのかということではないのでしょうか。

ビッグウェーブグループ
下井 幹寛 氏
有限会社オートパーツ下井
**創業昭和63年で地盤確立
生産に三代目置き内部強化**


▲外装部品に自信を持つオートパーツ下井

▲下井幹寛生産担当

広島県三次市の(有)オートパーツ下井(下井健幹社長)は創業が昭和63年の老舗だ。総従業員21人で月間の解体台数は300台、部品在庫量は15000点の規模。地元では一番店を誇っている。

◇代表の二代目が生産を担当

そんな同社の生産を担当しているのが三代目の下井幹寛氏(24歳)だ。同氏は整備士短大を卒業後、二級整備士資格を持って3年前に父健幹氏の会社に入り、現場の作業を手伝うことになった。同社の特徴は、軽自動車、乗用車を中心にパネル物、ドア周り、バンパーなどの外装品に自信があり、その他の部品も良質なレベルで多数品揃えしている。

「クレームゼロがまず大きい目標です。常に在庫が保てるように品薄な領域を埋めて、同時に品質を維持できるように丁寧な部品取りを心がけています」(幹寛氏)という。

品質維持と合わせて数年前から中古タイヤの販売にも力を入れており、インターネット市場への出品も意識するなど、扱い商品の幅を広げる努力も怠らない。

◇ビッグウェーブの研修会に積極参加

また、幹寛氏の場合は若年ながらビッグウェーブが主催する研修会には積極的に出席し、生産技術の練習に取り組んでいる。「生産の技術だけではなく、研修会では梱包方法やフロントマンの研修も展開しておられて、今後、私が営業畑に出る準備もできるなど、非常に参考になっています」としている。

部品流通の革命が近い将来予想されるなかで、同社では次の場面を予想した商品展開を模索しているが、最終的には「リサイクル部品のことなんでもお客様のご相談に応じます」と言える体制を目指している。

そのためには三代目の幹寛氏が一刻も早く全社の動きを見つめる立場になることが求められ、現状は厳しい訓練が待ち構えている。

「ビッグウェーブでの研修会は技術修得の良き場所ですが、研修後の懇親会での様々の情報交換が今の私にとっては大いなる楽しみの一つです」とも言う。キーマンとして相応しい姿勢だと言える。

職場 広島県三次市四捨貫町770の1
TEL0824・62・5375

JARA会員
石川 昌孝 氏
有限会社石川商店
**JARAのATRS初導入で
早速部品の動きに変化**


▲創業して52年目を迎える(有)石川商店

▲石川昌孝総括担当

創業して52年目を迎えるのが(有)石川商店(石川孝社長)である。これまでどこのグループにも属せずに解体をメインにやっていたが、今年7月に㈱JARAのATRSシステムを導入、部品販売の強化を目指し、三重県の小林商店での初期研修を経て、先月末にはJARAネットワーク上でのデータ公開開始となった。

◇全社の管理業務に二代目登場

そんな同社で車両の仕入れから部品の生産までの実務に当たっているのが二代目の石川昌孝氏(30歳)だ。

偶然にも父孝氏のブログ仲間に栃木県の名門エコアールの石井浩道氏がいたことから、二代目の昌孝氏はエコアールで1年間見習いとして勤務するチャンスを得た。

「巨大で綺麗な工場。女性がハイヒールで入ってきてても安心して居られる工場。そこを間近に見ることが出来てほんとうに参考になった」と微笑む昌孝氏だ。

昌孝氏自身はトヨタネッツ東名古屋で3年半、整備士として働いた経験があり、自動車に付いての知識は持っている。そこに本物のリサイクル技術が加算されているわけで、今後の成長が期待されている。

◇ATRS導入で早くも成果

同社の場合はATRS導入がきっかけで㈱JARAと関係を持ったが、次の場面としてはJARAグループへの参加も検討するなど意欲的な姿勢を見せている。

早速だが、ATRSに部品データを登録して足回り部品やマフラーなどの商品に動きが出てきており、期待通りの反応で喜びは隠せない。これまで経験のなかったグループ参入の早々とした効果に、さらに動きを強めたいとしている。

「研修会にはどんどん参加します。自分の顔も知ってもらいたいし、業界の先輩たちとの交流も図っていきます。今後が大いに楽しみです」としている。参入後まだ時間は経っていないが、創業以来の経営経験が豊富にあることから、新しい局面でも奮闘意欲は十分で、JARAの仲間に元気なメンバーがまた増えたようだ。

職場 愛知県安城市村高町藤野里108
TEL0566・99・0748

JARAグループ会員
井上 幸彦 専務取締役
株式会社豊和自動車
**グループの教育担当として活躍
全員で情熱持ち未来へ前進提唱**


▲筋肉質の企業体質誇る豊和自動車

▲井上幸彦専務取締役

昭和57年の設立で愛知県一宮市で活躍するのが(株)豊和自動車(岩田輝久社長)である。現在、総社員17人で月間の解体台数は90台、部品の在庫量は1100点という。筋肉質な体制になっている。

◇JARAグループの人材開発に尽力

その同社の専務取締役を務めるのが井上幸彦氏(41歳)である。同氏には一度キーマンの取材を依頼し弊紙に登場願った経緯があるが、今回は現在、展開中のJARAグループの人材教育についての見解を改めて伺うことにした。

井上氏は今年、JARAグループ総会で教育部副部長の地位についた。その後のグループ活動を経験して得た感想は以下のようなものである。

「まず最近の若手社員に共通する特徴は精神論だけで気付かせるのは難しいということ」で、基礎的なコミュニケーション手法を根気良く教える努力が主催者側に要するという。

次に「一定の教育効果が出てきたときの注意点は、研修生自身が持つ成長度の達成感と周囲が感じる当人の成長度とはかなりの開きがあるということ」があり、その時点で適切な指導と社内での更なる協調性が無ければ教育が逆効果を生むという点も指摘する。

◇全員で真剣に考えて前進を主張

井上氏の視点では「これからの業界の課題は品質、価格、システムの全てを含めた品質維持、適正価格、使用者が成長進化するシステムの三点をどのように維持するかにかかっている」と見て、「もう一度情熱を持って、どうしたら顧客に満足を与えられるかどうかを一人一人が真剣に考え直す努力が要る」とも言う。

豊和自動車は現在の会長である松原正和氏がトップで運営していた時期が長かった。現在はホールディングカンパニーの体裁が強くなり、個々の現場は担当重役が責任を持つ。

ということで社業に於ける井上専務の役割は決して小さくないし、松原流で鍛えられた部分は傾聴に値する。「全員で情熱を絶やさず業界の未来を考え続ける努力」は近未来のEV時代の到来に備えて、リサイクル事業者が今後も絶やさず継続していかなければならない。グループの人材開発の立場にあるキーマンの見解として改めて注目した。

職場 愛知県一宮市大字富塚字長畑 5 番地
TEL0586・51・2611
