



# BEST

## Recyclers Alliance

# NEWS

ベストリサイクル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

2017.11

Vol.173

### 第45回東京モーターショー2017

## 前回動員数を大きく下回りEV人気は今一歩 EVと通常内燃機関の二方向探る日本車



▲電気自動車にIMXで力を入れる日産自動車



▲マツダの魁コンセプトは火花点火制御を徹底して強調

第45回東京モーターショー2017が都内の東京ビッグサイトにおいて10月27日から11月5日までの10日間開催された。次代を担うEVシステムで会場は埋め尽くされたが動員数は前回は大きく下回り、日本市場での電気自動車人気は今一歩の感が漂うショーとなった。

今回のショーは「世界を、ここから動かそう。」をテーマに、全ての国内メーカー14社15ブランド及び、海外メーカー13社19ブランドを含む153社・団体が出展、多くのワールドプレミア・ジャパンプレミアを含む380台が展示された。

但し期間中の総来場者数は77万1200人で最終的には前回2015年開催の81万2500人と比べ下回った動員となった。

#### ◆トヨタ自動車

まず展示の中心となったトヨタ自動車では「Concept-愛iRIDE」が注目を浴びていた。都市型のコミューターで走行は150キロ程度だが乗降が楽なガルウィングドア。

走行はAI・人工知能で行い、ドライバーの感情や嗜好を推定してサポートする。ドライバー席の前にはステアリングがない完全な未来型だ。

日常、車内でどんな音楽を聴いているのか、どんな会話をしているのか、あるいはSNSでの会話やWEBでのアクセス分野などの個人情報をもAIが学習していく内容。

#### ◆日産自動車

日産自動車のブースで世界初公開された「NissanIMX」は、レベル5の完全自動運転を実現するSUVタイプのEVコンセプトモデルだ。

新しいEV専用プラットフォームによって、バッテリーのキャビン床下搭載が可能になり、広い室内空間を確保。

パワートレインは高出力モーター2基を前後に搭載した4WDを採用し、320KW、700Nmの出力を持つ。エネルギー密度を高めた大容量バッテリーの搭載により、満充電時に600Km以上の走行距離を実現し、ワイヤレス充電にも対応するという。

#### ◆ホンダ

ホンダは初代シビックを思わせる専用プラットフォーム採用の「Urban EV Concept」を登場させた。量産型EVを提案している。フロントには充電状況、ドライブアドバイス、挨拶など多言語で表示するディスプレイを備える。

先述のトヨタ同様、ホンダオートメイトドネットワークアシスタント機能でドライバーのライフスタイルや嗜好を学習し、状況に応じた提案やサポートをAIがする。

#### ◆マツダ

マツダは今回のショーではSKYACTIVE-Xエンジンを搭載した「魁コンセプト」車を出展、内燃機関の究極の形SPCCIエンジンを強烈にアピールしている。

圧縮比16、空燃比36対8、1997CCで190馬力、23.5Kgの驚異的な高効率エンジンでまさに夢の内燃機関だ。

マツダはこの高性能エンジンを2019年に商品化する。通常の内燃機関の性能改善をあくまでも意識する姿勢だ。

#### ◆三菱自動車

三菱自動車は国産車のなかでも早くからEVに力を入れてきた。今回のショーではe-EVOLUTION CONCEPTと題して①SUV②EV③システムの三要素を合体させた新時代のEVを登場させた。

フロントに一機、リアに2機のモーターを置き、合計3個のモーターで四駆システムを稼働させる。またAIで気象条件や路面状況を判断して安全快適な運転をサポートすることは勿論で、機動力に優れたEVの見本を提案している。

#### 【総評】

今回のショーでは確かにEV元年が主張されたが、EV以外のHVやノーマルエンジンの新型車の展示も多く、日本の自動車産業が蓄積した従来からの自動車開発技術も同時にアピールされ、EVと通常内燃機関とを並行してみる意識が強く漂っていたのが印象的だった。日本の自動車産業が持つ技術力がどのように今後発揮されていくか占うショーとなったようだ。

# 大晃商事の故土門五郎氏の業界貢献を偲ぶ



▲秋田キャッスルホテルは弔問客で埋まった



▲弔辞を読むNPOJARAの高橋敏会長



▲土門氏の遺徳を偲び参集した業界関係者

9月18日に急逝した(株)大晃商事の取締役会長、故土門五郎氏(享年73歳)の「偲ぶ会」が10月18日に秋田市の秋田キャッスルホテルで約500人の参列者を集め、しめやかに執り行われた。

会場には同氏の親族や大晃商事の関係者をはじめ、自動車業界や地域経済界関係者、JARA関係者、JARAグループ関係者ら多数が集い、別れを惜しんだ。

故土門氏は、75年に土門商店を創業し、

93年に大晃商事を設立、自社の事業運営の傍ら、JARAの監査役、取締役、会長に就任。また、NPO法人全日本自動車リサイクル事業連合では副理事長を務め、秋田キャッスルホテルで2015年に「アジア自動車環境フォーラム(AAEF)」を主催し、業界の発展や地域支援に尽力した。

また、2011年の東日本大震災では、発生後、JARA(当時(株)SPN社)と共にいち早く「災害対策本部」を立ち上げ、宮城県東日本大

震災被災車両回収処理支援対策本部本部長として被災車両の引き上げ・運搬活動を行うなど、復興支援にも大きく貢献した。

偲ぶ会では、NPO JARA高橋敏理事長の挨拶に続いて、(株)JARA北島宗尚社長、豊田通商(株)の村田稔専務執行役員・金属本部長らその他多数が弔辞に立ち、故人の自動車リサイクル業界への貢献を振り返るとともに、その偉業が偲ばれた。

## 2017年度リデュース・リユース・リサイクル推進功労者等表彰 飛田テックが環境大臣賞を受賞



▲受賞する飛田剛一社長(中央)



▲表彰状とともに記念撮影する飛田社長

金属リサイクル大手の飛田テック(株)(本社=新潟県上越市、飛田剛一社長)はこのほど、2017年度のリデュース・リユース・リサイクル推進功労者等表彰で環境大臣賞を受賞した。使用済み自動車の全部再資源化による3Rの取り組みが評価された。

自動車リサイクル業界としては13年度に自動車メーカーと商社が連名で内閣総理大臣賞を受賞して以来の大臣賞受賞という快挙となった。

飛田テックは05年の自動車リサイクル法施行よりも前の01年に、全国に先駆けて自動車リサイクル専門工場である新潟オートリサイクルセンター(上越工場)を新潟県上越市に、04年には2拠点目の新潟オートリサイクルセンター下越(下越工場)を新潟市に設立した。

新潟県で発生する使用済み自動車は月約6000から7000台と推測されるが、上越工場では月1100台、下越工場は月1200台を平均して処理

している。

また自動車リサイクル法施行後には大臣認定を取得し、シュレッダーダストを発生させない使用済み自動車の全部再資源化を積極的に推進。これにより約7万トンの大量のシュレッダーダスト(ASR)を排出せずに、使用済み自動車をリサイクルしてきた。

今回の環境大臣賞受賞に際し飛田テックは「全部再資源化ができるのも三星金属工業の受入体制と、自動車メーカーの看板を背負っているディーラー各社からの集荷があったから」という。

今後も使用済み自動車の全部再資源化を推進する方針を示しており、「自動車リサイクル法は見直しの時期にきており、改めて全部再資源化の優位性を再確認すべきではないか」としている。

【同社提供の資料より転載】

### JARAグループ全国合同例会 11月17日に都内港区で

(株)JARAは11月17日、東京都港区のTKPガーデンシティ浜松町(アジュール竹芝)で「JARAグループ第40回全国合同例会」を開催した。当日は企業見学会と懇親会が催された。

### (株)JARAがフロントセミナー 静岡の東富士センターで

(株)JARAは11月21日、22日の両日、静岡県裾野のあいおいニッセイ同和自動車研究所(東富士センター)で「フロント業務セミナー入門コース」を開講し、フロントの使命役割、接客、電話受け付け対応等を学習した。

### 第10回大阪モーターショー 南港のインテックス大阪で

12月8日から11日まで大阪南港のインテックス大阪で「第10回大阪モーターショー」が開催される。今回のテーマは「クルマがクルマを超える日・進化と深化の物語」というもの。西日本では最大規模の車イベント。



# 攻守を正確にわきまえた商法 潰れないリサイクル業を目指す

◀「傍で見て自分で覚えなさいと父にいつも言われました」という  
佐々木健太郎社長

兵庫県の佐々木 健太郎 氏(38歳)

(株)マックスカーパーツ(佐々木健太郎社長)は(株)JARAのATRSシステムを導入して部品販売効率を改善してきた兵庫県の実力リサイクル業者。テリトリーは激戦区の阪神間。初代が立ち上げた当初は苦戦が続いた。その後二代目健太郎氏が引き継いだ後、現状は厳しいビジネス環境ながら、コンスタントに業績を維持している。先代からどのように引き継ぎ、そしてその企業を今どのように経営しているのか、若いリサイクル事業者の生の声を聞いた。

## 早速ですが、あなたの父上佐々木健助顧問はどういうお方でしたか。

佐々木 問題のポイントを即座におさえて、答えを出すのが早い人ですね。記憶力も良く頭の回転が速かったです。古い車の知識がとても豊富で、その点はいつも感心していました。

## 貴社の創業はどなたですか。お父様ですか。

佐々木 そうです。始まりは別の場所で祖父が始めたのですが、今の会社は父が一から始めました。

## あなたはお父様からどういうことを学んだのですか。

佐々木 父は試行錯誤しながら、自分で苦労して学んできた人なので、手とり足とり教えるというのは苦手な方でした。「なんでも傍でみて、自分で覚えなさい。質問があるなら自分から聞きなさい」というタイプでしたので、私も父の後姿を見ながら仕事を覚えしました。

## 正式な代替わりはいつでしたか。

佐々木 6年前になります。ある日突然父が「来月からお前が社長になるから」といいました。急なことに戸惑いもありましたが、なんとかやってきました。それから一年くらいして、父が会社に出てこなくなりました。そこで初めて父が私に会社を任せてくれたということを実感しました。後で母から「仕事人間だったお父さんが元気なうちに仕事から身をひくとは思ってなかった」と聞かされました。私も父が会社に来なくなるとは思っていなかったのですが、当時は本当に驚きました。

## ところであなたはあなたの会社を今後どういう会社に育てたいですか。

佐々木 一言で言うなら、潰れない会社です。攻めるときは攻め、守るときはしっかり守る、柔軟な対応のできる会社です。昨年来、同業他社さんの廃業や倒産が目立ちました。市場の環境は本当に厳しいものがあると思います。いかなる状況下にあっても、最大のプロフィットを上げることが私の最大の目標です。

## 攻めと守りについてもう少し詳しく説明してください。

佐々木 言葉を替えるなら経営現象の取捨選択を徹底するということです。この現象は攻めなのか守りなのかをひとつひとつしっかりと見極めて、判断したら行動に移します。やみくもに攻め込んだり、一方的に守りに入ったりするのではなくて目の前の現象を常に正確に分析することを重視したいです。結果的に企業としての柔軟性が求められると思っています。いま非常に複雑な市場環境に差し掛かってきていますので、この危機を、硬軟併せ持つ複眼思想で、突破したいと考えています。

## なるほど。こんな時のお父様のアドバイスはどういうものでしょうか。記憶に残っているのはどういうものですか。

佐々木 父はいつも「奢るな。謙虚であれ。感謝の気持ちを忘れるな」と言っていました。その言葉を心に教訓として大切にしています。

## 貴社の実績は今どのようなものですか。

佐々木 総社員10人で、月間入庫台数は平均で200台、部品の在庫量は7000点の規模です。兵庫県の阪神間は工業地で整備需要も豊富ですが激戦区です。リサイクル部品需要も堅いものがありビジネスはやりがいのある市場だと思っています。

## 神戸と大阪に挟まれた市場でリサイクル部品の価格設定は難しいものがあるのでは…。

佐々木 市場としては激戦区ではありますが、需要は堅いということで仕事は毎日緊張の連続です。しかし、このやりがいのある市場で父がこの会社の基礎を固めてくれたことにいまさらながらに感謝しています。

## 日常の車両の仕入れはどう対応されていますか。

佐々木 ディーラーやモーターズなどからの買い付けが中心ですが、オークションにも買い付けに行っています。最近は一見さんからの問い合わせも増えていますので、細かな取引にも柔軟に対応できるように心がけています。

## これからのことになりませんが、最近の新車メーカー筋のEV化、自動運転化の傾向についてはどういう感想をお持ちですか。

佐々木 この傾向は止められませんね。一定の比率でEVは増加していくでしょう。われわれの立場からとやかく言うことはできません。成り行きに身を任せるといことです。それに今後、実際の場面で具体的にどうなるかということとは誰にもわからないというのが正直なところだと思います。EV化で自動運転化が進展したら事故率は減少するでしょう。だからといって、リサイクル部品の需要がどうなるかはわかりません。仮にEV比率が相当高まったとして、その時点で自動車の解体事業がどうなるかを予想しますと、わたしは「解体業はなくなる、その時点からEVの解体が始まる」と見えています。新しい市場環境がどのようになるか分かりませんが、その時点で生き残れる自動車解体業になれるかどうかだと思います。時代の流れに順応する、対応できる企業体質をどのように今から模索していくかということが大事なのだと思います。そして実際に新しい市場環境に遭遇した時にどこまでその環境に対応できるのか…ということでしょうね。

## 確かにEVになればガソリンエンジンに比べて部品の耐久性や交換度合は大きく変化するでしょうが、自動車そのものは決してゼロにはならないということですか…。

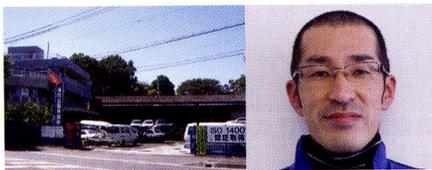
佐々木 自動車部品事業がダメージを受けるとするならば、その時点での顧客筋である整備事業各位の経営ダメージもわれわれ同様に相当厳しいものが表面化するでしょう。ということでこれからのビジネスは取引先の顧客筋とのほんものの心の交流と連携がとても大事になるのではないかと思います。

ビッグウェーブグループ

柳沢 英之 氏

浦和自動車解体株式会社

## キャンペーン常勝の企業力 先輩の過去の実績を継承



▲歴戦の兵を抱える同社

▲柳沢英之のフロント担当

ビッグウェーブグループでキャンペーン上位入賞の常連に浦和自動車解体(株)(榎本廣社長)がいる。なぜ同社はキャンペーンに強いのか。その理由を探ってみた。

### ◇品質管理のベテランをフロントに

今回登場頂いたのは同社のフロント柳沢英之氏(43歳)だ。同氏は入社16年目を迎え、品質管理の業務を経て、4年前からフロントの担当になり現在に至っている。商品に対する目が利き、その経験を現在のフロント業務に生かし、このほどキャンペーン売上伸び率トップの成績をマークした。

なぜ伸び率首位の成果をあげることができたのかという問いに対して「当社には過去のキャンペーンで優勝した先輩社員がおられまして、わたしは只、先輩の言うとおりに仕事をしただけ」という。

そして同時に同社の担当地域はリサイクル部品流通の激戦区で品質及び価格については激しい競争が常態化している。ということから対応は「常に回答は明確に素早く」と厳しく訓練を受けてきたともいう。

「わたしも他社から部品を仕入れます。そんな時、テキパキとした受け答えの会社からは自然と仕入れの量は増えます。ですからわたしもお客様から電話が入れば出来るだけお客様が安心されるようはっきりとお応えすることを心がけます」というわけだ。

### ◇顧客に不安を与えない対応

以上のことからキャンペーン常勝の秘訣をまとめると①社内のキャンペーン優勝経験者の経験を引き継ぐ②顧客に不安を与えない明快な回答を心がける③自社の品質や価格に自信を持つ、の三点を意識して仕事に取り組むことだとしている。

「長期間、品質管理に携わってきて壊れやすい部品と言うのはどの車種でも決まっているということが分かっています。互換性の情報や顧客との対応の際の注意点を正確に掴んでおけば、必ずフロントとしての成果は上がります」ともアドバイスしてくれた。

こういった販売上の細かいビジネス情報を丁寧に整理して段階を踏んで先輩から後輩に無駄なく継承させて行くことが最終的にはキャンペーン常勝の結果に繋がっていくようだ。

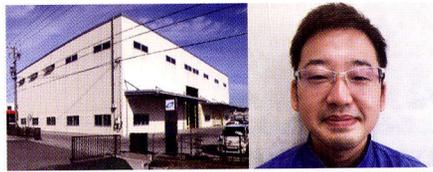
職場 埼玉県さいたま市桜区上大久保93  
TEL048・854・9923

JARA会員

平岡 浩太 氏

(株)セイノーマテリアルCRC海洋

## システムをATRSに変更 部品販売戦略を精度アップ



▲システム変更で再出発の同社

▲平岡浩太フロント担当

今回登場頂いたのは平成5年創業、岐阜県大垣市に本社を置く(株)セイノーマテリアル(井原拓社長)の自動車リサイクル部門、海津市のCRC海洋のフロント担当平岡浩太氏(30歳)である。

同社は大垣市の本社以外に赤坂第一工場、滋賀工場とここCRC海洋の合計4拠点を持つ大型の産廃事業者。このほどCRC海洋に(株)JARAからATRSシステムを導入、在庫登録を開始したばかり。

### ◇部品管理システムを近代化

これまでは他社の部品管理システムで操業してきたが、リサイクル部品分野への事業拡大を狙ってATRSの導入に踏み切った。「先月にシステムを導入したばかり。在庫の登録中でははっきりしたことを言えないが、グループ他社の業績がリアルタイムで見ることができ、大いに良い刺激を受けています」と好調な滑り出しをみせる。現在、同社の自動車リサイクルは月間500台、部品在庫量13000点ですでに規模は大きい。今後このパワーがそのままATRSに組み込まれることになり、(株)JARAとしての部品調達力は拡大する。

「ATRSの品質基準がこれまでとは全然違って厳しいので当社の品質向上に効果が出ています。このまま手持ちの在庫を登録していけばそのまま販売拡張に繋がるわけで正直なところ今後どこまで伸びるかワクワクしています」という。

### ◇潜在力生かし顧客アプローチ強化

同社は本業が産業廃棄物処理であり、これまで自動車リサイクルはやや副次的な産物という意識が強かったが、部品販売を本格的にスタートさせて今年が4年目という節目を迎え、本来持っていた潜在能力を本格的に稼働させる段階に入った。

現状の在庫を適切にATRSの品質基準に合わせることから始めて、さらに同社が持つ部品顧客へのアプローチを強化することで将来は明るいものがある。平岡氏の歩みがそのまま同社の新しいリサイクル部品戦略に直結する見通しが濃い。先が楽しみである。

職場 岐阜県海津市南濃町松山44-1の1  
TEL0584・59・0082

JARAグループ会員

岩間 優 常務取締役

株式会社イワマワークス

## 次代見つめ三代目特訓中 代表に変わり対外交渉を担当



▲グループの先導役果たす同社

▲岩間優常務取締役

静岡県富士市の(株)イワマワークス(岩間祐介社長)はJARAグループでも屈指の優良企業だ。リサイクル部品販売を軸に新品部品の販売部門も持つユニークな商風を見せている。総社員35人、入庫台数月間400台、在庫点数10000点の規模で活気のある動きで注目される。

### ◇貿易担当から経営実務習得に前進

そんな同社の三代目が常務取締役の岩間優氏(32歳)である。同氏は学卒後すぐに同じグループのエヌズコーポレーション(株)に1年間修業に出て、帰社後、社業を手伝い、現在に至っている。

「当社では主に貿易業務を担当し、ドバイ、マレーシア、シンガポールなどのビジネスを経験しました。現在は社業全般の勉強をしています」という。さらに余暇をみては地元商工会や青年会議所の二代目会議に積極的に参加し、経営者としての学習を積んでいる。

こういったことから最近では代表の代理として対外交渉を引き受け、会社の顔としての動きも強めているようだ。

「JARAグループも次世代会の動きを強めていますので、わたしも高橋建作次世代会会長の意向に沿って新しい提案ができる二世の活動に参加したいと頑張っています」ともいう。

### ◇壁乗り越えるための新事業模索

同氏の見方では「自動車リサイクル事業を安定して継続していくためには本業を支える収益性確保の動き、要するに新事業の開拓も必要ではないか」としており、流通を制約する仕入れ車両不足などの阻害条件をなんとかも打破したいと模索している。

幸い、入社当初から貿易実務を通して海外の事情にも明るいところから、持ち前の視野の広さで父親譲りの大胆な商風を今後は表に出す公算が強い。

JARAグループの二代目先輩諸氏の長所を貪欲に吸収し、次の時代の(株)イワマワークスの形を作り始めているようだ。現社長祐介氏の影が大きく、まだ目立たないが、内側に秘めた行動力は頼もしい物が感じられる。

職場 静岡県富士市今井285の1  
TEL0545・33・1888

