



# 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

2020.6

Vol.204

### 新型コロナウイルス禍に対応して..第二弾

## 前月5月に引き続いて 第二の救済策打ち出す (株)JARAと JARAグループの連携で 独自の支援



▲今後の各種研修会や例会等の開催は情報収集をしながら判断していく。(写真は昨年以前の様子)

(株)JARA(北島宗尚社長)とJARAグループ(土門志吉会長)はシステム使用料や会費の無償化の追加支援策を新型コロナウイルス対策として打ち出した。前月に発表した(株)ビッグウェーブとのATRS外部接続サービス期間限定無償提供に続く支援策で、現状のコロナ禍を深刻に受け止めている証拠だ。

#### ◇JARA、部品流通システム使用料を3ヵ月間、最大3万5000円値引き

JARA(日本自動車リサイクルズ・アライアンス、北島宗尚社長、東京都中央区)は、新型コロナウイルスの感染拡大に伴う会員への経済復興に向けた支援に乗り出す。同社は、会員企業約190拠点に対して6~8月の3ヵ月間、自動車リサイクル部品流通システム「ATRS(オートモビルトータルリサイクルシステム)」に係る使用料の最大3万5000円の値引きと「スーパーラインシステム」参画料の全額無償化を行う。

JARAでは、システムのITを駆使した会員企業の業務効率化や生産性向上をバックアップする実務支援だけでなく、オリジナルの団体総合賠償責任保険制度を提供し経営支援を行ってきた。また、18年からは、安定した会社運営が継続できていることへの還元策で、ATRSシステム使用料を期間限定の謝恩価格としての値引きを実施している。「業界では素材の相場の落ち込み、部品輸出

の低迷があり、収益確保が難しくなっている。緊急事態宣言は解除されたが、新型コロナの影響もまだまだ続く中、本部として会員の事業活動を引き続きサポートしていきたい。」(北島社長)と思いを込め、今回の追加支援策を決定した。

現在、ビッグウェーブ(服部厚司社長、愛知県あま市)と共同で、テレワーク業務を支援するATRSシステムの「外部接続サービス」の無償提供も実施中で、長期化するコロナの影響に備え、今後も会員向けの支援を柔軟に検討していく予定だ。

#### ◇JARAグループ、会費3ヵ月間無料を決定、会員の事業継続をサポート

JARAグループ(土門志吉会長)は、コロナ禍の会員支援策として、6~8月の3ヵ月間、所属する約80社の会費を無料にすることを決定した。

同グループでは、会員企業の事業継続を支援する取組みとして、テレワークを促進。顧客からの部品受発注を担当するオペレーターに子育て世代が多いこともあり、緊急状態宣言発令時にも、JARAのリサイクル部品流通システムの外部アクセスを使用するなどして、自宅でも通常通りの業務が行えるように配慮した。事業所への問い合わせはFAXやメール、SNSで対応したという。

緊急状態宣言が全国的に解除された現在

も、会員各社では引き続き、社員の感染予防や事業活動に努めているが、外出や活動の自粛が再度要請された場合も常に想定しながら、顧客へのスムーズなサービス提供の体制づくりに取り組んでいる。今後はさらに、情報漏洩やコンピューターウイルスなどに対するセキュリティ機能の強化も図る。

また、6月以降に予定しているJARAグループの各研修会や例会等については、政府や自治体からの要請や情報に沿い、会員企業の健康と安全を第一に開催を適宜判断していく。

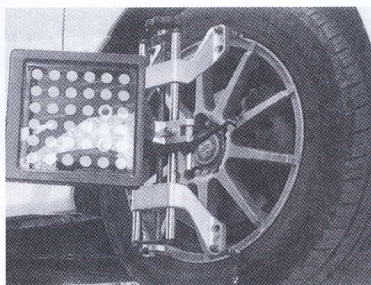
#### 【解説】

記事本文中にもあるように前月号で紹介した(株)JARAと(株)ビッグウェーブとのATRSの外部接続サービスの無償提供に続いて、素早く第二の会員支援策を打ち出した点は注目される。今回のコロナ危機の終息の見通しが立たないことと昨年末からの不況感がさらに深刻化していることが背景にある。

自動車リサイクル事業の特性として不況にはかなりの忍耐力を持ち合わせているものの、未体験のコロナ不況に関してはどこまで耐え忍ぶことができるか不明で、新しい体験となりそうだ。まずは直接のコスト削減からスタートして状況の変化に応じた対応が関係者の間で今後も模索されると観測される。

【ベストリサイクルズニュース編集部】

# 先進安全自動車ASVの時代が到来した 4月1日から始まった特定整備の内容とは



▲ホイールアライメントを計測している・  
写真はBSサミットニュース引用



▲エーミングの実施風景(手前の黒い部分がターゲット)・  
写真はBSサミットニュース引用

▲次の時代に備えてJARAグループでは精力的に整備技術の研究も行っている  
(あいおいニッセイ同和損保の自動車研修所での実車研修風景)

カーアフターマーケットの潮流は最近の先進安全自動車(ASV)の電子制御の増加傾向を受け、特定整備重視の方向が鮮明になってきた。2020年4月1日から施行された新しい自動車整備の法規制・特定整備認証制度について具体的にどう変化してきたのかを探ってみた。

施行された特定整備認証制度は急増する電子制御された先進安全自動車(ASV)の整備に対応するもの。衝突軽減ブレーキ(AEBS)や定速走行を促す車間距離制御(ACC)と言った高度な運転支援機能を指している。今後増えるであろう運転レベル3以上の車両整備に必要な整備認証制ということだ。そこで問題となるのがこれらの装置を支えているのが車両の車体全体で、新しい整備作業の感覚が車体整備に深く関わってきたということだ。

## ◇ホイールとボディのアライメント調整

国土交通省自動車局整備課が用意した指導書によると、「車両にゆがみがあると電子制御整備が適正に完了しない可能性があるため、前提条件としてホイールアライメントやボディアライメントが正常であることが重要」と明記されている。

ホイールアライメントは車体に対してタイヤの向きが正しく取り付けられているかどうかということで、このタイヤの向きに不具合があれば当然、搭載している各種の電子センサーは正常に働かない。

また、もう一つのボディアライメントだがこ

ちらも車体の内板骨格と外装パネルのゆがみ具合を図ること。要するに車両の車体全体の組み合せ具合が新車ラインオフした当時の寸法通りになっているかどうかの測定が必要なのである。

自動車はこのタイヤと車両本体の二つの取り付け具合が常に正常でなければ、長距離高速走行などの場合に運転者が疲労感を覚えたり、燃費が極度に悪くなったり、タイヤの片減りなどが起きる。

さらに先進安全車両の場合は搭載する電子制御装置が正確に作動しないという致命的な不具合が発生する。このため、これらの寸法や数値を計測するアライメントテスターが必要でこれらの整備機器は極めて高額なものになって来る。

## ◇必要なエーミング修正作業

次に重要なのはエーミングである。エーミングとは照準を合わせるという意味だが、これは車体整備の現場では各種の整備を実施した後に、搭載しているレーダーセンサーや音波センサーが正確に作動するかどうかをチェックする作業で非常に重要な作業になる。

自動ブレーキ、ペダル踏み間違い防止装置、レーンキープアシスト、バックカメラ、後側方接近注意喚起装置などを触る整備を行った場合はこのエーミングが不可欠になる。

4月から始まった特定整備では、自動運転レベル3未満の車両においては「前方をセンシングするためのカメラの取り外しや機能調整、カメラレーダーが取り付けられている車体前部、窓ガラス脱着」の範囲でこのエーミ

ングが義務付けられる。

ここでさらに重要なポイントはこの先進安全装置は自動車メーカーごとに必要となる作業場や作業機械(スキャンツールやターゲット)が異なること。つまり一か所の整備工場ですべてのメーカー、全車種のエーミングを行うことは事実上不可能になって来る。整備専門工場の場合は各社の得意不得意を正確に識別して互いに協力し合って整備を完成させる必要も出てくる。

以上のことは一方で整備機器メーカーの商品開発競争も発生させており、低価格で高性能な特定整備用の検査機器の登場も考えられることから、カーアフターマーケットでの動きも注目される。

今、始まったばかりの特定整備だが、5年、10年後には先進安全を謳った車両(ASV)が大量にリサイクル業界に流れ込んでくることは明白で、一連の整備現場での状況変化には注目しておく必要がある。

## 【訂正とお詫び】

ベストニュース202号の記事でビッグウェーブグループの集会所を「名古屋マリオネットアジアホテル」とあるのは「名古屋マリオットアジアホテル」と、また「東京ヒューリックカンファレンス」とあるのは「東京ヒューリックカンファレンス」と訂正しお詫びいたします。

# カーライフ情報に的を絞って店舗大幅改装 生保からカーリース含め全方位の商談展開



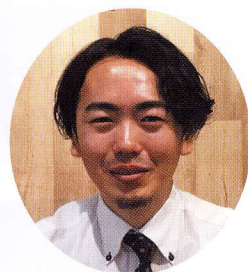
▲カフェ風の商談室が光る



▲商談室のアイキャッチャーはトレーニングマシンだ



▲ドールのコーヒーメーカーも目立つ



▲久野博輝社長

時代の変化を受けて整備事業の形態も大きく変化する。その一例を前回号で紹介した大阪自動車青年会議所のメンバーの一社から見てみよう。訪問先は大阪市浪速区木津川2の1の5の鈴木自動車(久野博輝社長)。創業は1951年で来年、70周年を迎える。車検入庫は月間15台、車販同5台、钣金塗装同5台で数字上は極小規模の専門工場というもの。だが、その戦略は小規模の弱点を逆用しており興味深い。

## ◇同社の成り立ち

創業が1951年というから昭和26年。つまり日本が第二次世界大戦を経て間もない頃。朝鮮戦争二年目の戦時特需の真っ只中だった。

戦後復興の時点で創業者鈴木国松氏が自転車修理業として立ち上げた。商圏は大阪市の中心で都市型整備専門である。来年、創業70周年を迎える歴史を持っている。

そこで現代表・久野博輝氏(30歳)だが、同氏は創業者の孫にあたり、整備専門学校を卒業後、6年前までは新車ディーラー・大阪トヨタで整備士として勤務、その後、鈴木自動車に帰って二代目の父理弘氏の傍で家業を手伝うことになった。ところが父の急逝で二年前に急遽代表者の立場に立つという目まぐるしい時間が過ぎて現在に至った。止む無く戦略の転換が求められた。

## ◇同社の現状

では現状の同社はどうなったかである。まず同社の正社員は現時点では三代目の博輝氏と同氏の母親(経理担当)の2名。今後当然

増員を図るが文字通りの少数精鋭だ。そして同社は写真にあるように商談室をカフェ風にしつらえ、雰囲気は超モダンに衣替えした。カウンターに創業者が使ったレジスターを据えて祖父の面影を残す以外は全く博輝社長の若さで塗り替えた。商談室のアイキャッチャーは大型のトレーニングマシンというもので訪れたお客は驚かされる。要するにここは新社長が構想するカービジネスの商談場所。

そして主に社長が行う整備は輸入外車の難整備に絞り、その他の整備は積極的に外注なども利用する。

しかし、商いの中身は新中車両販売に中古車リース、自動車保険に生命保険を加え、引き受ける整備は車検を軸に钣金塗装、その他整備となんでもOKの全方位型。扱っても外車を含め、四トン車から軽自動車まで何でもこなす。さらにPRはインターネットのHPを充実させ、最先端のSNSで情報発信している。

「父がまだまだ居てくれて自分はお手伝いという意識のまま急に場面が変わったので無我夢中でした。ともかく大阪トヨタで働いていた当時に想い描いていた自動車整備の姿を思い切って全部形にしました」(久野博輝社長)と微笑む。

## ◇同社の特徴

同社の成り立ちと現状の形から全体像をまとめると①創業70年近い老舗である②代表者が急逝したことで一気に若返った③商圏は大都市の中心部である④そこで徹底した人と人との繋がりを重視した経営に切り替えた、と言った点だ。

企業の戦略を一気に切り替えることは実際

には非常に困難だ。先代の急逝という緊急事態で初めて実現できる。但し、新しい経営構想がそれまでの時間に十分練り上げられていないとモノにはならない。

久野社長は大阪トヨタ時代に四年間、同社のアリオ八尾支店に整備士として勤務した経験がある。ここは大型ショッピングモール・アリオの中に併設された大阪トヨタの最先端の戦略拠点。ここでの経験が同氏の背中を押したことは大きい。

## ◇結論

自動車整備専門工場の経営に変化が起きている。店舗をモダンに改造、カフェ風に方向転換し、フロアにはエスプレッソコーヒーマシンや大掛かりなトレーニングマシンと言ったアイキャッチャーを設け、新車ディーラー以上の迫力を出し、来店客を驚かせる。ショールーム兼商談室を充実させてカーライフ情報すべてを扱うという姿勢だ。

そして整備技術については外車整備やEV・HVなどの難整備に特化して少数精鋭でことに当たる。大幅な人件費削減である。代表者が直接手を下すのは核心部分に集中させる。

ここまで来ると銘柄問わず何でも整備するという形が意外な強みに変化しているようだ。背景にある大阪自動車青年会議所はこういう自整備者を支えている。同社の場合、一流の新車ディーラー戦略を専門工場型にそのまま転換した事例として注目される。リサイクル事業者もこのような情報戦型の整備工場と連携する時代がきている。

# 難販部品の克服に挑戦して次のEV時代に備える (株)小池オートパーツの尾井川学部長に聞く



▲リサイクル部品のどんな注文にも応える姿勢を目標にする同社

(株)小池オートパーツ(小池康洋社長)は千葉県佐倉市に本社を構えるリサイクル部品事業者。地元の整備業界にしっかり根を下ろした事業者として実績を挙げている。代表者小池康洋氏は創業者の二代目で新進気鋭だ。自動車リサイクル事業を今後も軸に経営を進める意気込みは強い。そんな同社の参謀が部品部長の尾井川学氏(36歳)である。代表者とは年齢も近いことから厚い信頼を得ており、日々、日常の業務については二人三脚で前進中である。そんな尾井川学氏に日頃の動きについて聞いた。

## あなたのご入社後の歩みについて教えてください。

尾井川 16年前、つまり20歳の時に入社しました。実はわたしは全く自動車の知識はないに等しい状態でここに入社しましたので、現場作業に配属され、三か月間、部品の美化作業を中心にクルマについての基礎知識を学ばせてもらい、そしてフロントに配属され、以来ずっとフロント部門を担当してきました。3年前に部品部の部長という大役を仰せ付かったわけです。部長昇格後は代表者とともに会社の経営全般を見る仕事が増えています。

## 現状のお仕事についてもう少し詳しくお話をください。

尾井川 自動車リサイクル部品の生産と販売は個々の商談の出来栄のみならず、会社全体としてどの部門をどのように切り盛りすれば利益が確保されるか、いつも気を配っていなければなりません。重要な課題については代表の意見を確認しながら現場に指示を出して組織の活性化を図ることが必要です。そのためには日常の情報収集と新しい自動車技術の学習が不可欠です。まずわたしが率先して情報と技術の収集と学習に手を付けて、社員にその成果を注入する努力をしています。

## 部品部長と一般社員の方々との交流が大事になってきますね。

尾井川 その通りです。業務上のやり取りだけでは真の交流はできません。タイミングを見計らって野外でのバーベキューと言った会食をともなった情報交換の場を積極的に作って雰囲気作りには力を入れています。

## 現状の貴社の経営で注目すべき点はどこにありますか。

尾井川 当社ではリサイクル部品事業の真骨頂は入手困難な部品の調達力をどう身に付けるかという点にあると見て、一応受注した部品については徹底して探す、そして探しても見つからないとか、メーカーも生産中止していると言った特殊な事情が分かれば、その部品が再度生産できるか否かまでを調べることを視野に入れた体制を持っています。会社の営業活動の約3割くらいがこの難販部品で占められる場合も最近では出てきています。要するになんでもお客様からのご注文にはお答えできる体制を作りたいという思いで取り組んでいます。

## 貴社の小池社長も気合の入ったビジネスを願っておられるようで、自然にあなたもリサイクル部品販売の理想を求める思いが強くなっていくという感じですね。

尾井川 今、申し上げた難販部品の取り扱いですが、これはお客様が時間をかけてでもお探しになっている場合に限られます。すぐにはいとおっしゃればあるもので間に合わせるか、在庫がありませんと正直に申し上げることになります。しかし、リサイクル部品のビジネスではこういうご注文は年々増えている傾向がありまして、関連する事業者のルートを辿って、ない部品ならば造ってもらってお届けするという気迫は今後非常に重要になってくると思いますね。こういう希少な部品の市場調査は結局私の仕事の範疇に入ります。なんとかして見つけ出した時の満足感はい言わずにはいられないくらいうれしいものです。

## 最近の新型コロナウイルスの影響についてのご意見をお聞かせください。

尾井川 正直なところ、今回の新型コロナウイルスの影響についてはどのようにどこまで続くのか簡単に憶測することはできません。いつこの騒ぎが終息するかは見通せないと思っています。三密を避ける生活を油断なく継続する以外に方法はないと思います。

なるほど。さらにそのお話に続けて、自動車に

## 目的を絞り、これからのEV化や自動運転化の流れとリサイクル部品営業の関係についてはどうご覧になっていますか。

尾井川 EV化が進展すれば電子制御に関する部品が増えたり、関係する機能部品の種類が大きく変化するはず。時代の要請に応えることができる事業者として我々自動車リサイクル事業者も体質の変化が求められるでしょう。例えば自動運転に関係する安全装置が発達すれば当然のことですが交通事故が減るでしょうから、需要のある部品の種類もどんどん変化していくことでしょう。そういう世間の変化についての情報に常に敏感に反応できるように準備を怠らないことが求められます。勉強第一ではないでしょうか。

## 今、お話されたような点に関して、小池ご代表はどういうふうにお考えでしょうか。

尾井川 幸い当社の社長はこの業界に入られる以前に自動車整備士の資格を持ってメカニックとしての経験を十分に持って、創業者から後継されましたので、話し合いに入っていた度々いつも貴重なご意見を豊富にいただくことができていました。私としては非常に助かっています。それに加えて当社では社員のなかにもエンジン整備や钣金塗装に精通したベテランが多数控えていますので、情報の共有という点ではほとんど苦労はありません。全社員がその気になって身構えていると言っても過言ではないでしょう。

## 頼もしい社風ですね。新しいリサイクルビジネスの形を造って行っていただければ素晴らしいですね。

尾井川 私が3年前に部品部の責任者に昇格させてもらったときに強く感じたことは、会社の経営は決して一人で頑張ることができるものではないということでした。要するに全員が気軽に本音で話し合い、ほんものの情報交換が常に活発に行われていなければならないということに気が付いたのです。代表者が私を会社全体の責任者として信頼してくれていますので、私も全社員を信頼して指示を与え、それに各担当者が応えてくれる雰囲気を作っていく努力を重ねていきたいと思っています。会社に勤める者全員が会社全体のことを考える気風ができればそれが最高ではないでしょうか。自動車リサイクルに精通された業界の諸先輩のご指導を今後お願いしたいと思っています。

