

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

2021.1
Vol.211

波乱の2021年を迎えた自動車リサイクル部品流通

今年が自社が持つノウハウで行動の年が 共同在庫枠一位の責任を正しく果す必要

次世代ジャプラシステム発表合同記者会見 2020年9月25日



▲2020年9月25日の次世代ジャプラシステム発表合同記者会見の様相



▲一昨年2019年9月に開催された損保会社主催の研修会。整備業者と同レベルの研修だった



▲同時開催された研修ではHV車の実技の訓練も受けた。

2021年が明けた。今年是我々の業界にとってどのような年になるか、恐らくコロナ禍を軸に相当厳しいものになるのは想像に難くない。これまでの歩みを顧みて、改めてリサイクルビジネスの正道を精魂込めて前進する以外にない。共同在庫の枠も業界一位の規模に達した我々の肩にかかる責任は重いものがある。

自動車リサイクル部品流通の歴史を大きく振り返って見ると、それは零細業者の集団戦略で全国規模のインターネットによる共同在庫の活用が根底にある。その共同在庫の品質がどこまで維持され、効率よく実際のビジネスに活用されてきたのかという点に尽きる。

◇経営に関する学習に成果上げる

このため集団による経営情報の収集や経営手法の学習がきめ細かく展開され、大いに成果を挙げた。カーアフタービジネスの世界で自動車整備の世界が高度にコンピュータ化されほとんどの業者が経営情報の電算化を果たしたのと同調して自動車リサイクル業界も現場の生産から営業活動の細部までコンピュータによる情報管理が完成したとみていいようだ。

これは自動車リサイクル法が施行されたこ

とも背景にあって業界全体の意識が高まり、経営の近代化が促進され、経営情報の管理が高度化したこともある。自動車リサイクル法施行後の約10年間で業界のレベルは急成長したと言える。

◇未来のEV化を見据えて前進

ではこれからはどうなるのか。目前に迫ってきたのは世界規模のEV化である。間違いなく取り扱う部品点数はEV化で半減するが、リサイクル部品としての流通は予想されている。簡単にいうとEVのリサイクル部品流通だ。そこでは車載バッテリーの再生が中核になるだろうが、同時に生産が停止されるガソリンエンジンの補修部品がリサイクル品でしか入手できない状況も出てきて相場の変動も予想される。極めて複雑な市場環境が我々を待ち受けているようだ。

◇初めてのリモート会議で危機突破

ここで一つの見方を紹介したい。車体整備経営研究会のBSサミットニュース令和2年11月号で紹介された「奇跡の駆逐艦雪風」のコラムで筆者は同グループの理事長磯部君男氏だ。作家阿川弘之氏の言を借りて彼は「終戦まで生き残った奇跡の幸運艦と言われているが、単純に幸運だったのではなく、艦長以下乗組員全体の日頃からの操艦意識が他を圧倒し

ていて、常にボイラーの火を消さず緊急事に俊敏な行動が取れた。艦内は常に清潔で整理整頓され戦う準備が出来上がっていたから」と言っている。自動車整備業界と運命を共にするリサイクル部品業界にとっても思いは全く同じだ。

要するにこれからのカーアフターマーケットの経営は理論武装の域を超えて的確な実践、鋭く研ぎ澄まされた経営感覚の実践で、しかも個社単位の戦いに終始する時期を迎えるということだ。誰もが奇跡の駆逐艦雪風の努力を見習って大津波に立ち向かっていかなければならない。

◇アフターマーケットでの連携へ

昨年一年間のコロナ騒ぎの中で体験した自動車販売と自動車整備の世界の底意に溺れないで、これまで学んだ知識を完全な実務能力にまで昇華させて、各個に動いて、行動半径を広げ、同時に需要家である整備専業界、新品部品流通界、新車中古車販売界との実質的な連携強化に前進すべき時だろう。

「(組織を)大局を見極めるための情報収集の場として、さらには戦う準備を整える技術研鑽の場として上手に活用すべき」と磯部氏はコラムを締め括っているが、全く同感である。(ベストニュース編集部)

EV化による電力事情の激変を切々と訴え これまでベールに包まれてきた開発の裏側



▲事情を訴える豊田章男社長



▲開発済みの燃料電池車・ミライ



▲現状、ヒット中の日産リーフ

自動車工業会環境技術・政策委員会委員長の三部敏宏氏が、菅政権が公表した2050年カーボンニュートラルに向けた取り組みについて自工会の見解を明らかにしたが、これに続く形でトヨタ自動車の豊田章男社長が自工会会長の立場から改めて正式に見解を明らかにした。

その内容は既報と重なるが、自工会会長として一般社会に向けてこれからの自動車生産、正しい意味でのEV生産について見解を明らかにしたことは意義が大きい。

◆政策的・財政的措置が必要

同氏は「菅総理が2050年カーボンニュートラルを目指すと言われたことは、わが国の国際ポジションを高める英断であったと考えて、総理方針に貢献する」とする一方で、2050年カーボンニュートラルは画期的な技術ブレークスルーなしには達成が見通せない大変むつかしいチャレンジとし「欧米中と同様

の政策的・財政的措置等の支援が必要」と改めて強調している。

ここで注目すべきは自動車生産に関する深い情報はこれまでベールに包まれた企業機密の塊で、消費者のレベルに落とし込んだ情報公開はほとんどなかった点である。世界的な規模でそうであり、また自動車生産に関わる関係者の間でも機密情報が交差することは少なかったと言える。

◆自動車生産は資本主義の華

また自動車生産というものは資本主義の花形と言われ、自動車を構成する約2万点から3万点の部品生産技術が同一レベルに達していなければ完璧な自動車は完成しない。そういう点で日本製の自動車は世界市場を席巻してきたのである。

その日本を代表するトヨタ自動車のトップである豊田章男氏が真正面からこの問題について見解を正式に公表したことに意義があ

る。

つまり豊田章男氏の見解は世界の自動車生産者の思いを代表しており、そういう自動車生産の常識の上に立った、本物のEV理論ではないかと思われる。

トヨタ自動車はこれからのEV時代に向かってこれまでと同様に世界のトップブランドとして前進していくと観測される。

但しそこにはソフトウェア企業との連携やハードソフトを含めた技術開発競争が待ち受けているだろうし、すでにその戦いは始まっており、自動車産業界内での合従連衡は今後、激烈に表面化すると予測されている。

自動車リサイクル事業は自動車生産の最も遠い対局に位置して、ライフサイクルも10年20年の落差があるので一見して全く異次元のように見えるが、実は業界の運命は全く同期しており、遠くて近い存在であることに注目すべきだ。

(株)JARAがサーキュラーエコノミーについてWEB講演会 講師は日本生産性本部の喜多川和典氏招き欧州事情聞く



▲開かれたWEB方式の講演会

JARA(北島宗尚社長、東京都中央区)は先月、新たな経済モデルとして注目を集めるサーキュラーエコノミー(循環型経済)につい

てWEB講演会を開催した。

同講演会は、社員向けとして一昨年開催した内容の第2弾。現在コロナ禍で集まることが難しい中、より多くの方々が聴講できるようにと、JARAグループ(土門志吉会長)、全日本自動車リサイクル事業連合(高橋敏理事長)と協同でオンライン開催し、会員企業を含めた70名が参加した。

講師には、社会経済システムおよび生産性に関する調査研究を行う公益財団法人日本生産性本部の喜多川和典氏(コンサルティング部 エコ・マネジメント・センター セン

ター長)を招き、EUのサーキュラーエコノミーの最近の動向を学んだ。

今回は、EUで発表された第2次サーキュラーエコノミー行動計画のポイントとともに、サーキュラーエコノミーを欧州の産業成長戦略の中心的な柱と位置付けた新産業戦略の概要を説明し、フランスのルノーと自動車解体企業のインドラの共同による自動車の再生プラスチックやEVバッテリーの再利用に関する具体的な取り組み事例が紹介された。

喜多川講師は「皆さんが新しい時代のビジネスモデルを開発していく際の一つのヒントとして参考にしていただければ」と締めくくった。

32年前にスタートさせたキャンピングカー販売 大ブームに遭遇し見事に商機を手中に



▲店頭に並ぶ大型のキャンピングカー



▲店舗にはダイハツ業販の看板が掛かっている



▲年に二回のユーザー向け感謝祭は圧巻だ

今回の事例研究の訪問先は大阪府泉北郡忠岡町忠岡北3の13の10に本社を置く(株)大森自動車(大森太郎社長)だ。同社の特徴は今、流行りのキャンピングカーの販売に特化した経営。先代が趣味で自作したキャンピングカーをレンタルしたのが発端という同社の動きから時代の流れを追う経営について学んでみた。

同社は創業が52年前という老舗だ。車検月間60台、一般入庫同160台、総社員14人で、全日本ロータス同友会所属でスマイル車検の看板も掲げる。

◇先代が基本を確立

その同社を立ち上げたのが現代表の父大森好宏氏(79歳)で同氏が趣味で32年前に始めたキャンピングカーのレンタル業が発端である。自分で自作したキャンピングカーがビジネスになるなら、本格的に取り組もうとなった。

同社が扱うキャンピングカーの価格帯は台あたり250万円から2200万円まで幅は広い。特にキッチンやトイレを完備した高級車になると小さな居宅一軒分の値段に相当する。個人の使用もあるが企業や団体及び自治体などが利用するケースも増えているという。

同社では年2回の顧客向けのキャンプ大会を主催、毎回百名ほどの既納先を招待して親睦を深める。大阪府下はもちろん、マニア間の

情報で同社の噂を聞いて訪れる客筋も多い。全国のキャンピングマニアの方から探して接触が起きるとい、通常の整備入庫の顧客対応とはかなり違う。

◇一味違うアフターケア

またアフターケアについてもキャンピングカーの場合は傾向があり、実際は連日使用というケースは少なく、購入後、長期間乗らないという場合が多い。そこではバッテリー上がりや水回りの不具合、あるいは当初は理解していたノウハウを忘れて戸惑うという故障が出てくる。「故障ではなくて使い方の間違いで起きる不具合が結構あります」(大森社長)という。メンテナンスの状況も普通車とはかなり違う。

◇二代目の経歴は

ところで二代目の大森太郎社長の経歴を聞くと「学生時代に渡米して米国の自動車事情を研究。いろいろ学んだ後、大阪の輸入車ディーラー・八光自動車に三年間就職し、その後、山形県尾花沢市のキャンピングカー専門企業(株)バンテックでキャンピングカーの製造と販売の基本を身に付けた」という。最近のキャンピングカーブームで同業他社からの問い合わせも多く、車検整備の方法などを教えるという。

同社では整備業特有の従業員の高齢化や賃金体系の不備に関しては改善が必要と考え、積極的に雇用関係の充実を図る姿勢

を見せている。

「当社の根幹は先代がほぼ全て築きあげた。キャンピングカービジネスについても早くから着手し、試行錯誤も経て自社独自の体制を作り上げた。私は先代の実績の上に立って今のブームに対応している。基礎的な部分は先代から引き継いだ。今後の市場の成り行きを注視している」としている。

◇同社から学ぶべきことは

昨年来のコロナ騒ぎの結果、自宅での就労やリモート会議がクローズアップされたことで、野外に思い切って飛び出すキャンピングが急浮上して最近のキャンピングブームが起きてきた。同社にとっては予想外の傾向が出てきている。

しかし、市況の変化に即座に対応できる企業力を長期にわたって維持してこなければそのブームを掴み取ることはできない。これを自動車リサイクル事業に当てはめると、漠然と将来の不安を見つめる段階を乗り越えてEV時代のリサイクルに必要な人材と技術の確保に今から積極的に取り組むことが求められている。

同社のように親子二代にわたってキャンピングカーの生産販売に打ち込めたという事情はさておいても、新しいEV時代のリサイクルを予想して具体的戦略を構想する努力はすぐ始めるべきことのようなのだ。

再度働くチャンス与えてもらった恩に答えて頑張る (株)サービスネットの山川正樹国内販売部次長に聞く



▲良質高年式部品に力をいれるサービスネット

今回の参謀は三重県四日市市のサービスネット(松村真也社長)の国内販売部次長山川正樹氏(40歳)。自動車リサイクル部品については人一倍夢を持ち、これからの事業運営に正面から立ち向かおうとしている。部品生産から販売に至るリサイクル事業の全体を既に掌握しており、これをどのように組み立てていけばさらに利益が上がるか、日々思いを巡らせている。ビッグウェーブグループの中でもリサイクル部品に精通したメンバーとして先鋭的な歩みを見せてきた同社の考えを彼に聞いて見た。

山川次長のサービスネットへのご入社までの経緯をお聞かせください。

山川 20歳の時、先代の松村会長に勧められてサービスネットに入社しました。入社後10年くらい仕事をさせていただいたのですが、思うところあって同業の他社に転職し、そこで5年くらい務めさせてもらいました。そんなある日、現社長から話があって「同じ仕事をするなら当社で働いて見ないか」と話され、社長の誠意に打たれ、帰る決意をしてここに戻ってきました。再入社して6年経ちました。今になって思うに自ら離れて行った私に声をかけられ、改めて仕事を与えられたことに深く感謝しています。

なるほど。それは普通なかなかないことです。古巣に戻って働けるというのはある意味で非常に幸運なことだと思います。それからどうなりましたか。

山川 帰ってきてすぐ課長職に任じられ、仕事は任せていただき、自由にいろいろ考える時間をもらいました。気持ちを引き締め今に至っ

ています。松村社長はグループ会社であるリョウシンの代表として別部門でご活躍でしたので、サービスネットの責任者として戻ってこられたのは昨年の10月で、実質まだ二ヶ月くらいしか経っていません。ということで今はとても新鮮な思いで仰いでいます。私にチャンスをくださった方とこれからいろいろ仕事の話しながら働けることを楽しみにしています。

ところで現状の山川次長のお仕事はどういうものですか。

山川 生産現場の管理と車両の仕入れが主な仕事です。一週間のうち4日、5日は外に出て仕入れに走り回っています。部品取り車両は引き取ってくるものという古い時代の感覚がまだ残っている私にとって部品取り車両を中古車なみの価格で買い取るという現実が納得できないものがありますね。去年以来、仕入れは高騰気味で本当に悩ましい限りです。しかし、当社のポリシーはできるだけ高品質で高年式部品を取り扱って顧客のニーズに応えたいというもので、仕入れにコストをかけることが常態化してきています。現状のリサイクル事業というのは仕入れの巧拙といえるでしょう。これはある意味で戦争です。

改めてあなたの立場から見て現社長松村氏はどういう経営者だと感じておられますか。

山川 私を信頼して仕事はほぼ全部任せてくださっています。もちろん基本的なところで社長の思われるところが出てきたらはっきりいろいろご意見をいただくことになるわけですが、実務上は任せていただいていますので、逆に下手なことはできないなあという気持ちの方が強いです。

貴社はホンダの新車販売を軸に整備、钣金塗装、中古車販売など多角的な企業体制を持っておられて、そこにサービスネットというリサイクル部品部門を持っておられるという特殊な形です。その点についてはどうお考えですか。

山川 当社がそういう形であるということは初めからわかっていました。代表者自身がカーアフターマーケットについて広い視野で経営に携わっておられることは、当然私にとっては嬉しいことでサービスネットの強みだと思っています。自然な形で自動車関連の情報が私の

手元に届きますので、この好条件を今後大いに活用していくつもりです。

ここであなたのリサイクル部品戦略をまとめていただけませんか。

山川 まず私はリサイクル部品の生産と販売でどうすれば利益が上がるのかという点に絞って考えています。リサイクル部品のビジネスには基本の原則がありまして手法はほぼ決まっています。その基本を体得した社員が多ければ多いほど利益は上がります。私がこちらに帰ってきてからは徹底してこの基本動作を社員に吹き込んでいまして、数年前と比べますと今では格段の違いで、全員、よく頑張ってくれています。企業としての売り上げ幅も倍増していますので手応えは感じています。

さてそこでこの業界の今後についてはどのようなお考えをお持ちでしょうか。

山川 とまかく話題はEV化の話で持ちきりですが、当面、私が気にしているのは自動運転の成り行きです。自動運転が進展することで事故は減ります。事故が減るとことは私たちのリサイクル部品の需要が滞るということになります。自動運転化の今後の方向には神経を尖らせています。次にEV化ですが、時代はEVですからこの方向が大きく変更されることはないでしょう。ということからEV時代に入りつつある現場で、EVのリサイクルビジネスとはどういうものになるのかを今探っています。何が壊れやすく、何が壊れにくいのかといった情報の収集です。例えばバッテリーの再生ビジネスは今後伸びてくると思います。既に着手されているリサイクル業者もおられます。そういう業界の流れを注視しています。

なるほど。しっかり前方を見据えておられますね。参考になりました。

山川 時代の変化で環境が大きく変わることは避けられません。新しい時代のビジネスというものがそこには隠されています。もしそうなったらどうすればいいのかという思いで今からコツコツ実験していくことがとても大切です。当社には自動車ビジネスの情報が比較的に入手しやすい環境にありますので、改めて自分の足元を見つめ直す良いチャンスだと考えています。

