



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

2021.8

Vol.218

自動車部品流通事情

急成長する新品部品のインターネット取引 コロナ禍で従来の流通に変化の兆しが濃厚

整備事業者の利用促進へ自動車整備工場ストアを開設
出品の働きかけを通じて部品商の事業成長をサポート

アマゾンジャパン

アマゾンジャパンは、2000年にカーナビやタイヤ・ホイールをはじめとする「カー・オート」部品のストアをオープンし、以来、取扱商品の充実に取り組み、現在では1000万点以上に達しています。

2019年12月に「自動車整備工場ストア」をオープンしたように、近年は整備事業者の利用促進にも力を入れています。その一環として、補修部品の品揃え充実を推進しており、部品商に出品を働きかけています。



▲都内の自動車部品流通情報誌がアマゾンジャパンの特集を組んで、注目を集めた



▲整備工場は目下、特定認証取得やOBD車検の準備に追われている

自動車新品部品流通の世界に変化が起きている。前号で一部紹介したが、インターネット上での流通が本格化して、都市部から遠く離れた郡部での部品調達にはインターネット流通が効果を発揮し始め、これまでの部品専門業者の扱い領域に変化が起きている。インターネット取引では先行しているリサイクル部品流通だが、自動車部品事業の形が変化する一つの兆しとして注目すべきだ。

都内に本社を置く自動車部品流通情報誌が最近の傾向としてまとめたところでは、新品部品のインターネット上での流通量が急速に拡大していると注目している。

◆限定的だった新品部品流通

自動車の新品部品流通は新車メーカーの車両開発の動きと同調して進化するため、部品メーカーの部品開発の動きは当然のことながら厳しい制約が課せられ、流通自体も各自動車メーカーが管理する新品部品販売企業（通称・部販）が一手に引き受け、その流通は新車販売と軌を一にする形が鮮明だった。

ところが最近のコロナ禍で新品部品流通の世界も変化が起き、インターネット上での取引量が急速に膨らんできている。長期的な不

況感の浸透で大量の在庫を抱え、売り先に苦悩する部品事業者に対して、インターネット事業者が自動車整備業向けの販売窓口を設け、同時に仕入れの動きを強化したことから流通量の拡大が起きているとされる。

自動車新品部品のインターネット上での取引は好評で、郡部や山間部の整備事業者からは引き合いが拡大、このところ順調な売り上げを見せている。従来ならば、純正及び優良部品（純正と同等の品質が保証された補修部品）の販売は専門業者に限定されてきていたが、この制約が緩和される気配が濃くなった。

◆インターネットとリサイクル部品は共存

こういった傾向を受けて、我々が扱うリサイクル部品流通を振り返ると、結果として同様の動きが過去に見られた。それは専門業者が提供するリサイクル部品と大手インターネット事業者が提供するリサイクル部品との取引形態、特に品質に関する認識の差である。

専門業者が共同在庫してインターネット上に提供する場合の品質と無差別にインターネットに供給された場合の品質には当然差があって、その差異を需要家である整備業者が自由に選択することができる。

時間に余裕があれば品質を視野に入れて

慎重に選択するが、緊急な場合には即納で部品を買い取るという現象が起きる。品質が即納か、双方を選択できる。こういうインターネット取引の特徴を我々のリサイクル業界は長期間、容認してきたことになる。

リサイクル部品販売は中古車販売と同じで「瑕疵ある商品」であることがあらかじめ想定され、その品質の範囲や程度の判断は利用者に任されている。需要と供給のバランスで価格は自由に決まる。合理的な流通の形だ。

◆新品部品流通にも新風が吹くか

今回の都内の専門情報誌の分析はこう言った自由選択の傾向が自動車新品部品の世界にも起きてきたことを明らかにしている。世界市場を見ても自動車部品、特に新品部品の流通に関してカーメーカーの管理が徹底しているのは日本の国内市場においてのみくらいで、それがインターネット取引の成長で変化の兆しが見え始めたことは大きい視点から見て悪いことではない。

自動車リサイクル部品の流通の中に需要と供給の原則が隠れていたことに改めて注目し、同時に新品部品の流通変化を受けて、今後のリサイクル部品事業の販売戦略を見直すきっかけになれば良いのではないかと。

スーパーラインシステム利用者が 新組織SPNを立ち上げ活動開始



▲齊藤 徹 会長

スーパーラインシステムを利用していたメンバーが発起人となって7月1日付けで新組織SPNを立ち上げた。

新組織SPNの会長は(株)三重パーツ販売の齊藤徹代表取締役が務め、副会長には(株)三森コーポレーションの鈴木学専務取締役が就任した。尚、同グループの事務局は大分市内に置くとしている。

新組織SPNでは改めて国内リサイクル部品流通に関して総合的な見直しと研究を進め、部品生産やそれに伴う新技術の開発に力を入れる。

また、同グループが利用する部品在庫管理システムであるスーパーラインシステムは部品生産に伴う在庫管理にとどまらず、対顧客

に向けた販売流通に関する営業活動部分のシステム化も完成させていることから、企業規模の差異にかかわらず経営の合理化に寄与する性格が強い。このため、今後は新組織SPNに関心を持つリサイクル事業者の組織参加も視野に入れた会員拡大に動くとしている。

自動車リサイクル事業を取り巻く環境は使用済み車両の仕入れ価格高騰や事故発生件数の減少などの影響でリサイクル部品の需要自体が伸び悩みを見せるなど陰しさが目立ってきている。これに加えて将来の先進運転支援システムなどの進捗状況もあって今後の自動車リサイクル部品流通の見通しは難しさを増している。

そんな中で同グループが広く自動車リサイクル業界を見渡した経営研究の動きを改めて立ち上げることは時機を得たものと観測される。

新組織の会長に就任した齊藤徹氏は発足に際して「新組織はどうすれば自動車リサイクル部品を需要家筋(エンドユーザー)が簡単に購入できるような環境が作れるか、について研究するものにしていきたい。我々の業界はこれまで真の意味で顧客の創造とか部品の売り方については考えて来なかったし、そういう企業努力は怠ってきたと思う。本物のリサイクル部品の顧客造りに関心のある業界人とはグループの枠を越えて連携を保っていきたい」と抱負を述べた。

(株)ビッグウェーブが9月10日にWEBで代表者全体会議を

(株)ビッグウェーブ(服部厚司社長)は9月10日にWEB方式で加盟店代表者全体会議を行う。緊迫するコロナ禍に対応するための処置とみられる。

会議は同日午後1時30分から開始され、約1時間30分の予定で行われる。主な議題は①前期の実績報告及び今期の目標発表②運営報告及び今後の取り組みについて③その

他、となっている。

同社では代表者欠席の場合は代理出席を要望しており、Zoom方式未体験の場合には事前の体験も提供としている。

世界規模で深刻な半導体不足発生 鍵握る日本の生産回復力

世界規模で自動車生産に不可欠な半導体の生産が停滞し、深刻な半導体不足の状態を作り出している。この深刻な傾向は今年一杯から来年初頭にかけて続く関係者の間では囁かれている。特に自動車業界のこの半導体不足による売り上げ減は1000億ドル(約11兆円)と見込まれ尋常ではない。

その背景だが、まず長期化するコロナ禍が背景にある。企業従業員の大量の巣籠もり現象のため自宅で利用するパソコン需要が急伸、自動車向けの半導体の生産が間に合わず足を引っ張っている。

これに加えて不幸なことに2020年10月・旭化成エレクトロニクス延岡工場、2021年3月・ルネサスエレクトロニクス那珂工場の両工場火災が起きたことだ。ルネサスエレクトロニクス那珂工場はようやく回

復したが旭化成エレクトロニクス延岡工場は見通しが立たないという。

米中対決の結果、米国から中国への半導体輸出も大きく滞っており、当分の間は世界規模の半導体不足は続くようだ。

慢性化した半導体不足はさらに深刻な問題を起こしている。肝心の半導体製造機器の半導体不足も起こしており、肝心の生産現場の生産を疎外する遠因になっている。

自動車の場合は自動車生産に欠かせないオーディオ関連やその他電気周り装置の半導体不足も引き起こしており、完全な回復にはかなりの時間がかかることが分かっている。実は半導体は産業の米と言われるほど世界規模で重要な生産品であり、この不足が長期化すれば危機的な状態が継続することになる。日本の生産回復が大きい決め手になるようだ。

【半導体問題】 対岸の火事ではない 自らの足元を見つめよう

我々の自動車リサイクル業界に取ってこの問題はどのような影響があるだろうか。一見すると完全な対岸の火事に見える。日常の業務にほとんど影響はないし、むしろ一面の需要喚起に繋がるかのような錯覚さえ感じるかも知れない。だが、当然市場に現れるべき一台の新車がその瞬間現れなかったという事実はそのままりサイクル業界の車両が発生しなかったことになるのは自明のことである。決して対岸の火事ではなく我々自身の業界の問題なのだ。

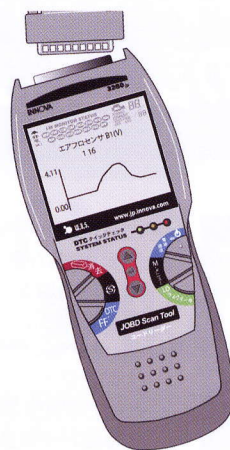
さらにコロナ禍のような不可避の災害がここまで大きい影響を及ぼすとは今まで想像することさえできなかった。ということは今後の新しい時代の自動車産業がどういう壁にぶつかるかはやはり今から予想することも難しい。

謙虚に自らの足元を見つめ直す必要がある。

2024年10月からOBD車検が本格化します 今年10月から陸事持込み分ならテスト可能



▲新しい整備の時代に突入した整備工場各社・作業のスタイルが変わりそう



▲OBD車検にはスキャンツールが必須になった



2024年10月から新しいOBD車検がスタートする。また本格実施のための準備として事前のトライアルが今年10月から始まる。自動車整備経営の構造が大きく変化するのでその概要をまとめてみた。

OBD車検とは、「On Board Diagnostics (車載式故障診断装置)」を使った自動車検査のことをさし、その頭文字を取ってOBD車検という。

最近では自動ブレーキや駐車支援システムなど、コンピューターの力を使った自動運転技術・運転支援技術の開発が進んでいるが、「本当に正しく動くのかどうか」「経年劣化により誤作動を起こすのではないかな」などの不安に対して対応が迫られてきている。

現状はシステム無検査でも走行化

また、道路運送車両法では、公道を走る車に対して定期的な自動車検査(車検)が必須と規定しているが、現状ではコンピューターシステムに関わる検査項目は設けられていないので、仮にこの部分で異常がある状態でも車検を通過でき、公道も問題なく走ってしまうという問題がある。

こう言った課題に対して新しく規定されるOBD車検では、警告ランプでは見つけ出せない車の故障や不具合をコンピューターの力を使って簡単に探り当てることができ、同時にOBDには故障コード(DTC)が大量に蓄積されているため、法定スキャンツール(外部故障診断機)で読み取ると、自動で故障状態・内容を把握できる。

取得した情報が端末から自動車技術総合機構の運営サーバーへ流れると、「特定DTC」を確認し、合否結果を端末に返信してくる構造になっている。このためOBD車検の本格化で現状の自動車検査業務の形態は大きく簡略化される。

2024年10月からOBD車検開始

また、OBD車検の本格的な開始時期は、国産車・輸入車によって1年の違いがあり、

・国産車:2024年10月以降

・輸入車:2025年10月以降となっている。

加えて、上記の日程に先駆けて今年2021年10月からOBD車検のプレテストが実施される。プレテストの実施上限台数は決まっておらず、運輸局へ持ち込む継続検査車両を対象に、希望者であれば検査を受けることが可能。ただし、車検時に故障コードが検出された場合でも不合格とする時期は、2024年10月(輸入車は2025年10月)以降となっている。

特徴1 OBD車検の大きなメリットは、保安基準に適さない故障コードを見つけ出せること。この故障コードを専門用語では「特定DTC」と呼ぶ。

特徴2 OBDからスキャンできる故障コードは細かく分類されているため、合否判定に限らず「どこがどのように故障したのか」まで、詳細な情報をひと目で把握できるようになっている。

特徴3 故障コードを用いるOBD車検では、警告ランプ本体の不具合は結果に影響しない。そのため、「OBD車検で異常が出ているのに警告ランプが作動していない」という場

合は、警告ランプ本体の不具合・改造が疑われる。イグニッションON時の時間(異常を探り当ててから警告ランプが点灯するまでの時間差)で、本体の故障判断は可能。

特徴4 OBD車検では、警告ランプの数・様式に関係なく異常を見つけ出せるため、確認漏れや人為的ミスを防ぐことができる。

特徴5 SAE規格(米国自動車技術者協会が定める規格)の車載故障診断装置(OBD-II)には、レディネス・コードがあり、排出ガス対策装置関係に影響がある故障検知条目で不具合を2回検知すると自動記録されることになっていて、警告ランプの点灯がない異常も探り当てることが可能。

OBD車検の対象車両

プレテスト期間を含め、当面は「運輸支局に持ち込まれる車検車両」が対象で、新車ディーラーや一般の指定整備工場では受け付けていない。対象車両の条件は◇型式指定自動車または多仕様自動車◇乗用車、バス、トラック◇2021年以降に販売する新型車(輸入車は2022年以降)となっており、「新型車」であることが必須条件である。2021年よりも前に販売された車は、検査対象装置を内蔵していてもOBD車検は受けられない。

OBD車検の受検費用

OBD車検はプレテストを含め、1台400円で実施される。車の電子制御を行なう「ECU情報」や、保安基準を満たさない「特定DTC情報」など、OBD車検において欠かせない膨大なデータを自動車技術総合機構が管理するための費用として徴収されることになっている。

JARAグループの重責背負い地元貢献する (株)キャレックの富樫聡部品販売課長に聞く



▲福島県いわき市では大手の同社

(株)キャレック(渡邊寛樹社長)は創業が昭和48年で、地元福島県いわき市では大手のリサイクル部品業者として名が通っている。現在、月間処理台数500台、在庫点数25000点、総社員43人の規模を誇っている。昨年4月に代表者が現在の渡邊寛樹氏に変わった。初代渡邊和寛氏は地元業界の牽引役として尽力し、同時にJARAグループ内の重鎮でもある。その背景を背負って今後の歩みにも大きい責任が付き纏う。そんな同社の現場のリーダーとして活躍するのが富樫聡氏(40歳)だ。同氏のリサイクル部品戦略を聞いてみた。

では始めに富樫課長のキャレック入社事情をお話ください。

富樫 私は学卒後、ガソリンスタンドで3年、自動車整備工場で7年働きました。整備士時代に部品購入先としてキャレックさんとはお取引があったのですが、そのうちひょっとしたきっかけで渡邊寛樹氏と出会い、親しくお話しできる関係になったことから、2011年に「当社の販売関係の仕事を手伝ってほしいから来てくれないか」とお誘いを受けるまでになったのです。私自身も自動車リサイクル事業に関心がありましたから実は喜んでそのお話を受けさせていただいたという次第です。自動車整備に関しては現場の知識がありましたのでこちらにくることに関して何も不安はありませんでした。

現在のあなたのお立場はどういうものですか。具体的な仕事内容について伺いたい。

富樫 部品販売課長の肩書を三年前にいただきました。販売業務を中心に全体のマネージメントを任されています。お客様からの部品情報に関するお問い合わせ対応、国内車両の見積り作業、クレーム対応、新入社員面接、現場での教育などいろいろです。特に社員訓練については個人の

主体性が育ち、責任感が芽生えるように指導しています。私が最も持ち味を発揮できる瞬間は整備工場の現場で働いておられる整備士さんから具体的な部品に対するご相談を受けた時ですね。入社前の当時に思い起こしている整備上のお話をさせていただき、お客様が納得してくださる時が本当に嬉しい瞬間です。

なるほど十分適性を発揮しておられるようですね。それではあなたの代表者渡邊寛樹氏への思いというのをもう一度聞かせてください。どういうイメージを持っておられますか。

富樫 先ほどは入社以前からお友達としてお付き合いいただいたと申しましたが、現状は当社に雇用された身分ですから、経営者と従業員の関係であることには間違いありません。過去の経緯とは関係なく代表者の指示に従って作業を行うことに変わりありません。その辺はしっかりわかっています。しかし、社長は始めてお会いした時から私の人格を本当に尊重してくださって優しく私の意見を聞いてくださるという姿勢は今も持っていてくださいます。私の言いたいことをまずしっかり聞いてからいろいろ指示をされますので、この問題はどうしたらいいのか悩んだ時などはまさに良き相談相手となってもらっているという感じです。そういうふうには私を育てながら今までやってくださったという感謝の思いが強いです。ですから社長から何か指示が出た時はまず「どうしたら失敗せずにことを運べるのか」という思いでその指示を聞いています。

あなたの思いがよくわかりました。そういう前提であなた自身の自動車リサイクル部品流通についての姿勢というものを聞かせてください。

富樫 私はお客様が整備の現場でどういう時にリサイクル部品を購入したいとお考えになるのかということ、身を持って知っていますから、その思いをベースに店の品揃えを行なっています。まず当然のことですが新品より価格が安いということが基本です。次に来るのが今、手元になく小さな部品、例えばハーネスのコネクターといった最小の部品、または絶版になった旧車部品などです。ですから新品の流通ではすぐ手に入らない部品がリサイクル市場では需要が高いわけです。ところが売る側の思いから言いますとどうしても利益率の高い高年式部品や大きいサイズの部品に目が移ります。基本的な段階で整備現場とリサイクル業者の利害が衝突しているわけです。こういう大きい矛盾を解決しないままですでに進むことは本当に難しいことです。私はお客様目線でものを考えるというならお客様は

「今、目の前にない部品、むしろ他に相談できない入手困難な部品」を求めて私たちに声をかけてこられるということをしっかり見極めておく必要があると思っています。もっとわかりやすく言えば「あの部品屋に頼んだらなんとかしてくれる」と思ってお電話をかけてこられているわけで、そこで電話を受けたものがあっさり「いやー、それは当社にありません」と言い切ってしまうと全てがアウトということになります。「わかりました。なんとか探してみましょ」と受け止める気迫というか勇気がリサイクル事業者には必要だと思っています。

リサイクル事業者の立ち位置として考えてみる貴重なご意見ですね。ところで世間ではもっぱらEV化についていろいろ意見が巻き起こっています。この点についてはどうですか。

富樫 これは大きい問題です。このまま自動運転化が進展すれば当然部品自体の需要が減ってきます。今まで売れ筋だった商品がそうでなくなる時が来るでしょう。そういう意識はしっかり持っていないといけない。最近の市場の動きを見ますとはっきり「中古パーツ使用不可」と修理の際に新品との交換を指定しているケースも出てきました。つまりリサイクル品で賄える部品とそうではない部品とに分けられるということでしょうね。流通の領域が一定の制限を受けるようになることも想定しておかなければなりません。部品の相場にも、需要の形にも変化が起きてくるでしょう。そのための情報収集は徹底しておかなければなりません。こういう情報収集にはインターネットの高度な活用も視野に入ってくると思います。

特定認証資格などの問題で整備業界の動きも大きく変わっているのが現状のようです。

富樫 ご指摘通りです。動きは急です。次の時代に入っていける整備工場様と、どうもその辺りは難しそうだという二つの整備工場様に業界が分かれて行く配分が濃厚です。このままの流れを私たちが傍観していることは許されません。私たちのお客様の苦しい状態はそのまま私たちの苦しみと直結しています。私たちも時代遅れにならないように先行きをもっと真剣に予測している。知識や情報を蓄えながら、むしろこちらからお客様である整備工場各位に対して積極的に接近し、情報提供しながらご支援申し上げる勢いを見せるべきでしょう。これまでお世話になった顧客に対するご恩返しの意味も含めてもっと我々が今後の自動車整備業界の行末に関してグループの皆様と勉強していきます。

