

BEST

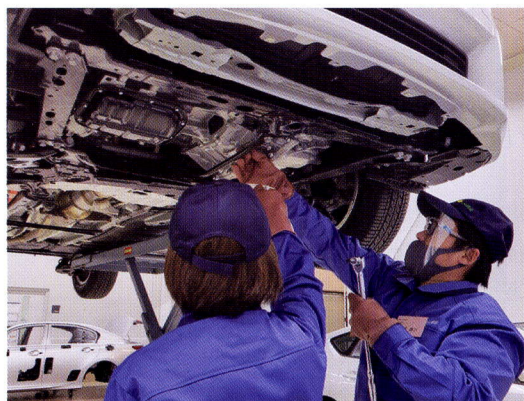
Recyclers Alliance

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

2021.12
Vol.222

JARAがHVセミナーに全力投入



▲高電圧部分の取り扱い実習がメイン

低圧電気取り扱い講座に HVセミナーを含めて強化



▲人命救急処置の訓練も



▲最近の傾向を座学で



▲嶋本雅樹講師

(株)JARA(北島宗尚社長)は低圧電気取り扱い特別講習を含むハイブリッドカーセミナーの開催に力を入れる。今後のEV化傾向に対応してHV関連の高電圧部品脱着、高電圧部位の安全作業の習得に向けた教育活動を本格化させる。今回、あいおいニッセイ同和自動車研究所で行われたセミナーを通してその実習の実態をルポした。

今回のハイブリッドカーセミナーは2021年11月29日の13時から11月30日15時まで、静岡県裾野市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、生産、営業担当、車両引取担当などを対象に実施されたもの。内容的には

- 1 低圧電気取り扱い特別講習(人命救助のAED取り扱い実習含む)
- 2 ハイブリッドシステムの解説
 - ①HVの概要
 - ②トヨタHVシステム
 - ③HV走行比較
 - ④HV主要部品概要
- 3 ハイブリッドシステム部品の構造・作業解説
- 4 HVメンテナンスポイントの説明
- 5 HV緊急事対応の説明
- 6 HV車検受験手順の説明
- 7 プリウスメンテナンス作業

などを含んだもので、整備業者向けの講義内容に、リサイクル事業者を対象とした特別講座となっている。講師は同研究所研修部整備技術グループ次席研究員嶋本雅樹氏で、HV関連講座としては業界でもトップレベルの内容。現状の業界最新情報が随所に散りばめられているのが特徴だ。

◇今後増えるHV関連部品の需要

同氏は「今後の自動車業界が大きく変化する要因の一つとしてカーボンニュートラルに向けた電動車の普及がある。政府は2030年代半ばにガソリン車の新車販売を禁止すると発表している。これに伴い、益々ハイブリッドカーを含めた電動車の普及が進み、電動車のリサイクル部品についても需要が高まると思われる。安心・安全そしてより良い製品を提供できる様、電動車特有の部品であるモーターを初めインバータや高電圧バッテリーの構造、取り外し作業時の留意事項等を学ぶことで、これからの事業発展に向けた一助になれば幸い」と見通しを述べている。

◇JARAとして急がれる情報収集

また企画したJARA側では「研修の内容については先進技術が年々変化、進歩していて、数年前に聞いた話と変わっていることなど、1度聞いたからOKでは意味が無いことを実感した。ハイブリッドバッテリーの講習から、リサイクル生産の展開について、きちんと生産方法を構築しなくてはならないと感じた。バッテリーは取外した後の保管だけではNGで、メーカー側では4カ月ごとに充電を徹底、自家放電を防止しており、再利用を考慮に入れると新しい保守管理の思考が必要になることがわかった」とし、同時に「また、その商品を取り換えるだけでは作動しないこと(車両側でのシステムリセットが必要)など、JARA側で共有認識を持たないとクレームの原因になることも確認できた。HVバッテリーを商品登録するには、バッテリー各ブロックの電圧を明記【診断機結果を明記する】など、買う側

(修理事業者)が判断したいデータなどを添付しないと購入に至らない可能性など、様々な知識を得られたが、本来はJARA会員すべてが認識しなくてはならない部分だと思われる。将来は電気自動車(EV)に移行する時代になるが、当面はハイブリッド型が主流となる。そういう視点から今後このセミナーの開催に力を入れる」としていた。

【解説】 今後の見通しとして、エンジン、ミッションはほぼ壊れない時代が到来する。(もちろんHVバッテリーもその範囲)ミッションは完全ギア駆動の為、壊れるというよりは各ベアリング摩耗が原因で異音が発生というのが主流になる。修理はASSY交換(部品が出ない)、エンジンは発電機として使われる部分なので、使用頻度が少なくこちらも壊れない、と言った特徴がある。

つまりエンジンについてはシリンダーヘッドのオーバーホールのみでメンテナンスが完了する事態が予想される。その為、これからの車の機能部品について、リサイクルとして商品化しても売れにくい状況が考えられる。車は既にECU(電子コントロールユニット)に支配され、部品単体の交換時はECUとのマッチングが必要なので、気軽に交換が出来なくなることも想定される。

その為にも、今後のメーカーの動き、自動車修理業界の動向を敏感に感じ取り対応をしていかなくてはならない。(株)JARAが持つ危機感が今回のセミナーから強く感じられた。

(ベストニュース編集部)

JARAが三井住友海上と連携し研修会開催 損害サポートメンバー向け車両調査の研究



▲参加した損保メンバーはイマイ自動車で実際にスキャンツール作業を体験した

JARA(北島宗尚社長、東京都中央区)は、イマイ自動車(今井雄治社長、宮城県岩沼市)で「スキャンツールを活用した車両調査」の研修会を開催し、三井住友海上火災保険・東北損害サポート部の専門研究チームメンバー6人が参加した。

同研修会は、スキャンツールの更なる知識向上と損傷原因の調査力強化を図ることで、お客様へ迅速・適切な保険金をお支払いすることを目的としたもの。

東北損害サポート部は「脱炭素社会への取り組みと合わせて、スキャンツール活用も重点事項である」と挨拶し、出席者は、午前中に座学学習、午後の実車を使用したスキャンツールの実践研修として、故障に対する整合性の調査と確認、アクティブテスト、整備モードの

活用方法などを学んだ。

また、東北損害サポート部は、JARAが企画して全国で開催している「アジャスターランクアップ試験サポート研修会」をイマイ自動車ですぐに実施しており、実車による事故損傷状況の確認などでランクアップ試験の受験に向けて新たな知識を身に付け、更に同工場でリサイクル部品の生産、保管方法、出荷等の見学を行い、リサイクル部品への理解を深めた。

JARAは、「三井住友海上火災保険様が取り組んでいる脱炭素社会等への取り組みが、当社、当社会員企業である自動車リサイクル業者との連携により更に加速するよう今後とも尽力していきたい。」と述べ、今後も研修会をはじめとした協力体制を高める構えだ。

トヨタ自動車がEV30車種拡大の意向を表明し取組み本格化

トヨタ自動車が電気自動車(EV)で本気を見せた。2030年の世界販売目標を350万台へ大幅に引き上げ、同年までに4兆円規模を投資、EVを従来計画の2倍の30車種に拡大する。欧米や中韓メーカーを一気に抜き去る狙いだ。これまでEVに慎重との見方もあったトヨタだが、豊田章男社長は「これでも前向きじゃない会社と言われるなら、どうすれば前向きな会社と評価いただけるのか」と強調した。

EVでは米テスラが昨年の年間販売台数が約50万台を記録するなど成長を続けている。ドイツのフォルクスワーゲンは30年に世

界販売の5割をEVにする計画で、現状の販売台数で計算すると約500万台となる。中国や韓国メーカーもEVに注力している。EVには電池生産や充電のために莫大な電力が必要となることに加え、部品点数が減ることから国内産業の雇用が失われるなど多くの問題があり、トヨタは現状ではハイブリッド車(HV)が最適解としてきた。

一方、米政府が30年にEVなど排ガスを出さない車の新車販売に占める割合を50%に引き上げる目標を打ち出した。前のめりなのが欧州連合(EU)で、35年にHVを含むガソリン車の新車販売を禁止する方針を掲げた。排

ガス不正で欧州メーカーが打撃を受けたこともあり、EV優先によるトヨタ包囲網、の側面も浮かがる。

世界的なEVシフトのなかで、高級ブランドのレクサスを35年までに全てEV化するなど取組みを急加速させるトヨタだが、豊田社長が「選択肢に優先順位を決めるのではなく、全て一生懸命やる」と述べたように、HVや燃料電池車、水素エンジン車などへの投資も引き続き強化する。EV一本やりの他メーカーを全方位で圧倒するのがトヨタの戦略だ。

(夕刊フジ12月15日電子版)

2021年11月新車販売台数(登録車)

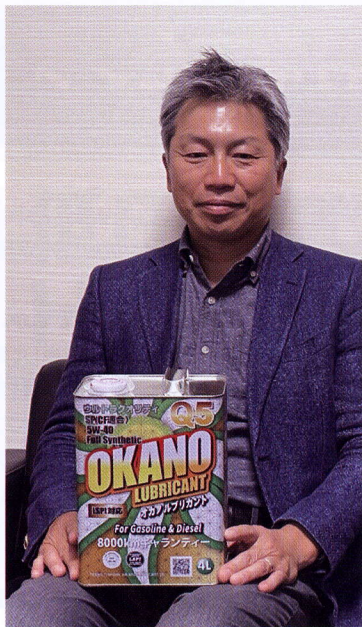
(車種別統計) 2021年12月1日

車種	当月(A)	前年(B)	A/B%	本年累計	前年累計	対比%
普通乗用車	111,901	137,460	81.4	1,328,532	1,238,630	107.3
小型乗用車	76,822	81,580	94.2	880,031	1,029,506	85.5
小計	188,723	219,040	86.2	2,208,563	2,268,136	97.4
普通貨物車	11,481	13,366	85.9	146,620	145,960	100.5
小型貨物車	18,686	20,170	92.6	215,468	213,959	100.7
小計	30,167	33,536	90.0	362,088	359,919	100.6
バス	386	493	78.3	6,385	8,719	73.2
合計	219,276	253,069	86.6	2,577,036	2,636,774	97.7

ミャンマー向け自動車オイル年間8万リットル 商標は全部日本語で現地の要望を全面受け入れ



▲ミャンマー型の色合いを強調した4リッター缶がずらり



▲この企画は岡野社長独自のアイデア



▲上は同社の中古車展示場。下は同社の整備工場

自動車リサイクル事業者が展開する付帯事業はいろいろあるが、自社ブランドで潤滑油を生産、輸出専用で販売するというのは珍しい。今回はそれを実行し成功させている事例を三重県度会部の岡野自動車商会(岡野社長)の動きから取材した。

岡野自動車商会は創業が明治40年と古く、地元では老舗である。周囲には競合する同業が少ないという環境に恵まれた立場にある。しかし、同社はその好条件に甘えることなく多角的な経営姿勢で成果を上げて来た。その顕著な事例が自社ブランドの自動車用潤滑油の販売である。しかも販売先は海外で輸出専用としているところが注目される。

◇海外の取引先からの依頼が発端

この発端は同社の部品の仕向地であるミャンマーの取引先から自動車用オイルの引き合いが持ち込まれたことから始まる。当時、岡野自動車商会はオイル販売は全くの素人に関心もなかったが、懇意にしている取引先のたつての依頼に応えようと一からオイルについて勉強を開始したという。

「いろいろ悩んであれこれ情報を集めていたのですが、東京ビッグサイトで開かれていたオートアフターマーケットショーの会場でふと立ち寄ったオイル販売のコーナーでプロの鉱油業者から詳しい専門情報を入手できたので、事業化を決心したのです」(岡野社

長)という。

原料の鉱油はどこから仕入れるのか、コストはいくらか、梱包はどうするのか、など基本情報を整理して、それをミャンマーの事業者と連絡すると同時に綿密な打ち合わせを開始。輸出専用にして上げるため、出来る限り現地の要望を取り入れる方向で話を進めた。

これまでの成り行きから海外向けとなるとオイル缶の商標などはほとんど英文で処理するのが常識だが、今回の現地の希望は全部日本語表記で商品化したいと言って来た。言われるままに細目に至るまで日本語表記を徹底して商品化を完成し、出荷の運びとなった。この日本語の商標もヒットして、検討開始が8年前で、その後出荷量は拡大し、現状はミャンマー向けのみで年間8万リットルと好結果である。

◇ビジネスは現地に任せる姿勢

成果の背景を岡野社長に聞くと「私は日本から完全な商品を現地に出荷するのが役割で現地の実際のビジネスには一切口を出しませんでした。彼らに現地のビジネスを完全に任せたことは良かったと思います。それに私のモットーですが、少しくらいの損失はどんな商売でも付き物で、きっちり利益がなければ手を付けないという考えではなかったことも成果に繋がったようです」としている。

ここで同社の事業内容を概観するとメインのリサイクル部品販売を中心に中古車販売、

カーリース、レンタカー、の三本柱を立てている。まず中古車は在庫車両から選ぶのではなく、本格的な中古車仕入れで、レベルを維持した中古車販売を行い、この流れを軸に良質車両を基礎としたカーリースとレンタカーを稼働させ、商品価値をキープしている。

こういう発想のもとにオイル販売も組み立てられており、販売先を輸出専用にしたことが無駄な競合を避ける意味で成功した理由のようだ。

◇旧態の社風を忍耐強く改善

これまでの歩みを振り返って岡野氏は「叔父が経営していたこの会社に呼ばれて入社して30年がたちましたが、入社当時はたった4人の社員という状態でした。現状は28人体制にまで拡張できました。古い社風だった当初はある意味で改善の余地がものすごくあって、毎日いろいろ考えて工夫するのが楽しみでしたが、どうも最近は社員が自分たちで考えて動いてくれるのでやる事がなくなりましたね」と笑う。

同社の動きをまとめると永い社歴に溺れず、また競争相手が少なかったことにも油断せず、徹底して業務改善に突進し、一つの完成形を作り上げたと言える。好成績を収める同社の自社ブランドのオイル販売はそれを物語っている。

地元最優先のリパーツ販売に全力の (有)平康商会の中村竜志センター長に聞く



▲トヨタ系新車ディーラーの戦略を採用した同社

今回、登場願った事業者は兵庫県姫路市の(有)平康商会ユーズドパーツセンター。同社は同県加古川市に本社工場を構えており、解体部門と部品販売部門を切り離して業務の効率化を図っている。総社員数25人、月間処理台数500台、在庫点数5100点の規模でビッグウェーブグループでも活気のある営業を展開中だ。同社のパーツセンターで責任者を務める中村竜志氏(42歳)に日頃の活躍ぶりを聞いた。

まず初めにご入社のご経緯からお願いします。

中村 こちらにお世話になる前は地元のネットヨタウエスト兵庫の中古車部で査定研修の講師をしていました。同社に入社時は当時の新車ディーラーでは珍しかったリサイクルパーツ事業部に配属され、リサイクルパーツの勉強が私のディーラー人生のスタートでした。つまり当時の取引先が平康商会だったということです。社長の永川氏とはその頃から面識はありました。ネットヨタを事情があって退社した後も永川社長とは交流があったことから当社に就職したということです。当社入社は2018年4月ですから入社3年8ヶ月というところですよ。

ネットヨタウエスト兵庫さんはダイエーが出資された旧トヨタビスタ兵庫さんですね。新車ディーラーでリサイクルパーツ事業部を稼働されていたことは初耳です。珍しいご経験をお持ちですね。

中村 確かに先鋭的なトヨタディーラーでし

た。新車ディーラーさんで中古部品と中古車の業務を体験できたことは私の大きい財産になっています。

現在の主なお仕事はどういうものですか。

中村 こちらに来てまず現場を担当し、部品の取り外し、選定、登録、仕入れ、査定と経験させてもらいました。現在はフロント業務についています。時折、外に出て自治体や警察の公用車の入札会にも顔を出させてもらっています。パーツセンターの全体的な管理が今の主な仕事になります。

貴社のご代表永川栄茂社長についてお話をください。

中村 永川社長の特徴はブレないということですね。思ったことは絶対にやり抜くというものです。諦めたり投げ出したりはされません。そういうところは以前から私が憧れていた部分です。当然、社長の戦略は地元最優先の営業です。同業も含め業者間の付き合いは本当に大切にされます。いつも役職についているものに「勘違いするな」「錯覚するな」と忠告されます。例えば電話口に出られたお客様はそのままそのお客様が当社の車両仕入れ先になるということで、応答には細心の注意が必要だと教えておられます。さらに在庫してきた車両は慎重に解体し、決して無理、ムラ、無駄がないように商品化しなさいと指導されます。私も全く同感で、現場に社長の意向を正確に伝えることをモットーにしています。

あなたのリサイクル部品についてのお考えを伺いたい。

中村 私は当社が生産工場と部品センターを分離していることは常に余計な在庫を抱えないことに繋がっていると思います。社長の言われる無理、ムラ、無駄の排除です。さらに販売については自社品優先でコスト管理を徹底させようとしています。次に思うことは自動車リサイクル事業者としての部品に関する細かい情報を整理して蓄えて、それをお客様に積極的に提供していく姿勢が必要です。具体的に言いますとそれは予防整備の考え方です。一般にリサイクル部品の需要が発生する現場で

は「故障が発生したから部品を発注する」という気風がありますが、この場合、よくあるのは取り替えたからそれでOKという雰囲気です。この点についてリサイクル事業者側で用意した過去の修復情報を整備事業者様に提供して、整備事業者様の顧客の車両の予防整備化に取り組んでいただきたいということです。こういう発想を自動車リサイクル事業にどんどん取り込んでいくことで取引先の整備工場経営の強化につながり、ひいては当社の経営安定に繋がってきます。最終、カーユーザーの真の喜びに繋がる自動車リサイクルを今、考えています。

今後の自動車リサイクル部品流通についてはどのような見通しをお持ちですか。

中村 自動車産業の先行きには不透明感もあり、かなりの危機感もあって簡単に見通すことは難しいですが、その一方で明るい見方も出てきています。それは新品部品の価格高騰です。これはリサイクル部品業から見ると大きい活路で、今はチャンスということにもなるでしょう。次に言えることは最近の車両開発の流れの中で部品の廃版のピッチが相当早くなっているということがあります。これもリサイクルパーツ流通の側から見たとき有利な条件です。需要を見据えてしっかり在庫管理すれば利益につながります。見方をさらに大きくしますと自動車は衣食住を満した後に来る、生活を豊かにするアイテムとしてもはや切り離せない重要なものになってきています。ここでは自動車の保守管理、日常のメンテナンスを如何に効率よく維持するかにかかってきます。つまり低コストの自動車の維持管理です。そういうことになるとリサイクル部品の価値は相当高いものになっていきます。部品を購入する側から見てどこまでいってもお買い得というのがリサイクルパーツです。この点をもっと的確に需要者側にアピールしていくことが決め手になりますね。別の言い方をしますとリサイクル部品は「カーライフサポートの中核」だということです。

