

# BEST

## Recyclers Alliance

# NEWS

ベストリサイクラー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

2022.1  
Vol.223

本格稼働するビッグウェーブ・ジャブラ・JARAの三社連合

## ATRSの相互流通取引きを今年から本格化 運賃高騰に対応し三社と整備業界に貢献



▲2021年3月、ビッグウェーブとジャブラの提携が行われ、服部厚司社長と村上統治社長が契約書を取り交わした



▲2020年9月、ジャブラと(株)JARAとの提携が行われ、村上、北島両社長と深澤広司専務、矢島健一郎常務の四人が握手した

ジャブラ、ビッグウェーブ、JARAの三社は自動車リサイクル部品流通システム・ATRSを活用した相互流通取引についてすでに合意に至っていたが、今年に入り、本格的に活用を開始する。三社のシステムの相互利用で自動車リサイクル部品の供給効率は格段に向上するものと観測される。

ジャブラ(村上統治社長、東京都港区)、ビッグウェーブ(服部厚司社長、愛知県あま市)、JARA(北島宗尚社長、東京都中央区)は、自動車リサイクル部品流通システム「ATRS(オートモービルトータルリサイクルシステム)」内での相互流通取引を12月より開始した。滑り出しは順調で、1月からの本格的稼働により自動車リサイクル部品流通の更なる基盤強化を図り、ユーザーへの安定的な部品供給体制を目指す。

### ◇20年9月に方向をすでに決定

ジャブラは20年9月に次期ジャブラシステムにJARA開発システムのATRSを採用することを決め、導入に向けてATRSを共同で運用する

ビッグウェーブと3社間で、取引きに伴う商品定義や在庫登録・公開ルールなどの運用ルールについて協議を進めてきた。会員企業へのシステム操作や運用ルールの説明は、webや動画を活用し定期的を実施している。

### ◇運賃高騰に対応図れる見通し

昨今、自動車業界がCASE等の技術革新によって大きく変わりつつあるなか、リサイクル業界も対応の変化を求められているが、今回のシステム連携は、部品供給における運賃の高騰化等の共通課題に対して地産地消を促進させる動きとして、業者間の連携を深める効果が期待される。

3社は今後もシステム利用会社の拡大によるスケールメリットを活かし、システムの利便性や業務効率向上だけでなく、3社間の実務者向け勉強会の企画・開催の検討やサービスの提供方法の見直しなど、会員企業の実務と経営支援にもつなげていく構えだ。

【解説】 自動車リサイクル部品の流通に関してはその在庫量と管理のシステムの優劣で供

給効率が決定されるが、さらにそのシステムを活用する自動車リサイクル事業者の数が大きい問題になってきている。

これまでATRSはビッグウェーブとJARAが中心で活用されてきたが、これにジャブラが参画することで利用する自動車リサイクル事業者の数は大きく膨らむ。結果として在庫量確保が容易になり、供給量自体も安定する。

このことから三社の顧客への供給効率向上とシステム相互利用に参加するリサイクル事業者の利益確保が同時に図られ、事業展開の安定化が促進される。

時代は大きく脱炭素化の方向で2050年カーボンニュートラル宣言による啓蒙活動は急速に高まりつつあるが、自動車リサイクル事業自体、自動車リサイクル部品活用そのものがカーボンニュートラル実現の鍵であることを関係者全員がこの際、はっきり認識することが重要だ。そのための一歩として今回の三社システム相互利用本格開始は意義のあるものと思われる。

【ベストニュース編集室】

# 専門分野の展示会に使用済み車輜処理を 本格出展し環境貢献度を強くアピール



▲東京ビッグサイトで開かれたエコプロ2021展示会



▲来場者に説明するNPO JARAの担当者



▲展示された環境保護促進の書籍

環境に関する企業や団体の取り組みを紹介する展示会「エコプロ2021」が、12月8日～10日に都内の東京ビッグサイトで開催され、NPO法人全日本自動車リサイクル事業連合(NPO・JARA、高橋敏理事長、東京都中央区)が出展、使用済み自動車の適正処理を通じた環境貢献などを紹介した。

ブースには、同法人の活動を紹介したパネルを展示、自動車リサイクルに関連する書籍や絵本を並べた。

中でも日本語の自動車技術用語を分かりやすく翻訳した技術用語辞典は、ベトナムや中国の技能実習生や留学生などの急増に伴い、自動車業界においても自動車関係用語に関する正確な情報の需要が益々高まっていることを受け、取り扱いを開始した。

会員企業のみならず、外国人スタッフの就労が増えている自動車リサイクル関係の事業者からの問い合わせも多い。

また、会員の(株)マテック(杉山博康社長、北

海道帯広市)が使用済み自動車のガラスをリサイクルしたグラス、皿などのガラス製品を紹介し、来場者や廃材を活用した取り組みを紹介する出展企業の関心を集め、様々な意見交換が行われた。

今回、NPO JARAの出展は4回目となる。2020年はコロナの影響で開催中止となったが、家族連れも多く、3日間の来場者数は5万人となった。



▲都内で開催されたBSサミット事業協同組合の新年賀詞交歓会



▲令和4年の方針を発表する磯部君男理事長

## BSサミット事業協同組合が 令和4年の方針発表 特定整備資格取得を完遂

先進的な組織運営で注目されるBSサミット事業協同組合(磯部君男理事長)が令和4年の新年賀詞交歓会をこのほど都内で開き、新年の方針を披露した。会の当日、磯部君男理事長が挨拶の中で明らかにしたところでは以下のような独自の展開を行う方向だ。

ガソリン車販売中止の2030年まで残すところ8年間となったことで、この8年間に車体整備業界は更にドラスティックな変化が起きると想定され、次世代自動車の進展に伴い自動ブレーキを初めとする予防安全機能の高度化が進み交通事故の件数は大幅な減少が続くとBSサミット協組では観測している。

こうした事業環境変化を踏まえ企業の持続性を考慮した事業計画をBSサミット協組では立て「モビリティサービス業」としての経営シミュレーションを考えることが重要と見ている。

その一つの取組みとしてオートボックスセブンとの業務提携があり、地域連携という形でお互いに足りない部分を補完し全国各地域での新たなモビリティサービスを展開していくことになった。

同時に特定整備資格取得については全国9万1430工場ある中で、現時点で2万7950工場が取得しており、全国で見ると31%の取得率。一方、BSサミット工場は95%の取得率となっており、残りは認可待ちというほぼ完璧の段階に入った。

さらに世界各国のEV車整備技術を研鑽する為にBSサミットでは、これまでドイツZKF(ドイツ車両技術中央連合)と連携を深めてきていたが、その後、ZKFの紹介により昨年3月、AIRC国際車体修理協会に正式加盟が承認された。因みにこの加盟は世界各国1団体のみとなっておりBSサミット協組の特徴と

なっている。

**【解説】** 異業種オートボックスセブンや国際団体ドイツZKFとの提携に続いて注目されるのは同協組の特定整備資格取得の動きだ。自動車走行用に搭載された自動制御に関する装置の内、方向性を確保するカメラ機能の正常な維持を図るため、エーミング調整を軸とする特定整備資格の取得が問題となった。

これに関しては従来のエンジン整備の枠を超えて車体整備の領域に深く関わってきたことからエンジン整備と車体整備の両面に強みを持つBSサミット協組としては得意分野で一気に特定整備資格の取得を果たしたことになる。この点については磯部理事長以下の協組執行部の指導力の賜物だった。今年の同組織の新年の方針発表は自動車整備専門業界の先兵を自認するものとなったようだ。

(ベストニュース編集室)

# 豪雪で見直される四駆軽四のカスタム仕様 この傾向をリサイクル部品に当てはめると



安心・安全のカスタムジムニーを信頼できる販売店でGET  
1950年に創業し、70年以上の歴史を誇る村上自動車。かつては旧車、現在はスズキの特約店として新車・中古車を販売するディーラーだ。さらに近年はカスタムにも積極的に関わり、現行型ジムニーからは安心して購入できる「新車のカスタムコンプリートカー」の販売も開始した。



▲上は同社本社屋で下は同社整備現場



▲村上一元 社長

▲村上貴隆 専務

▲同社は専門誌で全国に四駆軽四をアピール

今年は豪雪で全国的に雪の被害が増えた。特に交通事情の悪化が表面化、郡部で日常の足として使われる軽自動車の役割が見直されている。そこで注目されるのがタウンユースと豪雪の両面に強い四駆の軽自動車だ。今回は脚光を浴びる四駆軽自動車の取り扱いを通してリサイクル部品業の未来を観測してみた。

まず実例を挙げる。大阪府東大阪市の村上自動車工業(株)(村上一元社長)である。創業は昭和12年で現在の営業の責任者は創業から数えて四代目の村上貴隆専務(41歳)という老舗。学卒後は地元のスズキ自販近畿に入社し、トップセールスの戦績を残して親の会社に帰ってきた。早速手がけたのが新しい顧客の創造だ。次の時代の客層を夢中で開発した。

## ◆意識的にイメージアップを試みる

そこで自然に身につけたのがメイン商品であるスズキ新車販売のイメージアップだった。「特徴ある車種の拡販を頭に描いて格闘するうちに体得したのが四駆車ジムニーのカスタム販売でした」(村上専務)という。現在、同社はキャンピングやレジャー向けのトレーラーを既に売り込んだ四駆ジムニーユーザーに追加販売する動きを見せている。

結果としてこういった特装(カスタム仕様)車は「タイヤやその他の外装部品の追加付属品が多数発生し、その後のメンテナンスが長期間継続します。こういうカスタム系の新車販売事業者ではどこでも経験している連鎖反応ではないでしょうか」(同)と説明する。

さらにこのビジネスは専門誌やSNSで、全

国規模でアピールするとマニアからの反応があり、東大阪の同社に九州や北海道のユーザーから問い合わせが入る。これまでの業界常識では考えられない状況が発生しているのだ。

## ◇この傾向をリサイクル側に当てはめると

ということでこういう事例を参考に我らの自動車リサイクル部品流通に目を向けてみよう。同じ現象が起きてはいないだろうか。

最近の傾向として軽自動車に的を絞ったリサイクル部品販売に成果を上げているところは確かに増えている。乗用車分野での軽自動車比率が拡大しているのもむしろ当然の成り行きだ。

但し、その傾向をもう少し踏み込んで扱いをセグメントしてみることも重要である。先に示した軽自動車の四駆市場を見てみると意外なことだが軒並み中古車になってからの値落ちが圧倒的に少なく、車種によっては7割台を維持し、平均して5割の線をキープしているという。商品価値の持続である。

豪雪対策だけではなく一般的なレジャー志向の中での四駆需要というのが見えない形で浸透しており、このマーケットは既に底堅いものがある。

ということから意識してこの分野のリサイクル部品を備蓄し、同時にカスタム車販売に力を入れる整備事業者にも照準を合わせた部品供給を試みる価値はありそうだ。

## ◇共存共栄はこれからの課題

自動車リサイクルの業界で整備事業者との共存共栄という言葉は最近飛び交い始めたが、実際問題として車種や商品をセグメントして深

く取引先を選別する気配はまだ希薄だ。

整備事業者はこのところ先進技術車両対策で大幅な改革を迫られており、前述の村上自動車型の戦術展開を余儀なくされているところは少なくない。その動きに同調したリサイクル部品販売の姿勢が検討されてもおかしいことはない。EV化のみならず自動車の使われ方の変化の波が今、強く押し寄せてきているからだ。

【解説】 軽自動車の開発競争は近況、激化の一途を辿っている。自動車需要の形態が変化し、商品価値が大きく成長した軽自動車の使われ方が急速に変容している。例えば雪道の走破性が強い四駆車の評価急上昇もそのうちのひとつだ。今回の豪雪は日頃、雪被害のない太平洋側の平野部でも一定の被害をもたらしている。そうなるで見直されるのが軽自動車の四駆車だ。注目度が高まる軽自動車の中をみるとホンダS660、ダイハツコペンなどのスポーツタイプを含め、ジムニーに代表される四駆タイプに続いて、エブリイ、ハスラー、ラパンなどこの分野で商品ラインナップが進んでいるスズキ勢の動きが目立つ。カーメーカー自体の戦略セグメントが進んでいる証拠。

標準タイプの車種が大勢を占める時代は徐々に後退し、商品価値が鮮明な自動車の活躍の場が広がりつつある。軽自動車のカスタム化は新車業販の主役である整備事業者の出番である。自動車リサイクル事業者も部品顧客の微妙な変化に歩調をさらに合わせる時がきている。【ベストニュース編集部】



## 新潟県下最大規模の解体業者 飛田テックの武江直幸統括マネージャーに聞く



▲「解体から部品販売まで全方位の同社」

今回登場いただいたのは新潟県の飛田テック(株)(飛田剛一社長)。県下最大規模を誇る自動車リサイクル事業者。スクラップからリサイクル部品にかけて自動車解体の全分野を手がける大店である。同社はスクラップ専門の時代が永かったが、20年前から自動車リサイクル部品生産に進出し、現状では部品部門も充実させている。同社の部品生産部門立ち上げ時から深い関わりを持つ国内部品統括マネージャー武江直幸氏(50歳)に近況を聞いた。

### まずあなたの入社経緯からお伺いしたい。

武江 私は学卒後、新潟トヨタのサービス部に入って約9年間、整備士をしていました。整備士になった後、系列内で催されるサービス技術コンクールに出場することを目標に一生懸命腕を磨きました。幸い会社からノミネートされて念願の技術コンクールに出場、結果は北関東ブロック準優勝で終わりました。その後、しばらくは整備の仕事をしていましたが次の目標が見つからず、ぼんやりとした日々を過ごしていました。そんな時にふと新聞広告で飛田テックが「新しく自動車リサイクル工場を建設して動き出します」という記事が目に入ったのです。スクラップ専門の飛田テックがどんな自動車リサイクル工場を稼働させるのか興味があったので応募したら面接で入社OKをもらった、というわけです。要するに当社の部品生産開始の立ち上げ要員として採用されたということだと、後になって気が付きました。今に思えば幸運だったと思います。

**あなたはリサイクル部品についての知識は入社時には持ち合わせておられなかったと**

### いことですか。

武江 実はそういうことです。自動車の構造や整備技術の知識はありましたが、リサイクル部品の知識はほぼゼロ。なので、一から教えてもらいました。特に現代表の飛田社長は、専務時代から活発に動いておられ、いろいろ現場の情報を握っておられました。それをどんどん私に教えてくださいました。ともかく他社の優れた部品生産の技術を吸収してきなさいということで沢山、工場見学をさせていただいたことには今でも感謝しています。

### 現在はどのような仕事を主になさっていますか。

武江 国内部品販売についての管理を任されています。一般の車両仕入れやオークションでの仕入れ、損保会社経由、リース会社経由の仕入れ、多岐にわたる重要な業務に関わっています。国内部品に関する車両仕入れはシビアな選択が要求されますので気の許せない仕事です。また工場も新潟市と上越市の二箇所に分かれていますので多忙な毎日を過ごしています。

### ところであなたの目からみた飛田剛一社長はどのような経営者ですか。

武江 とにかくお仕事のされ方はスピーディーの一言です。行動を起こされると成り行きはとても速くて、簡単には追いつくのは難しいです。サッサとことを運んで不具合発生ということであれば、その報告が早くほしいとお考えのようです。そして次の手を打つ…ということですね。おかげでスロー気味だった私も最近ちょっと仕事が手早くなったような気が…(笑) 私の言いたいことは、社長は仕事に手を付ける前からあれこれ思案を巡らせ様子を見るというタイプではない、実際に着手してことの成否を判断して次に進むというタイプです。何も手元に情報がない時点であれこれ考えを巡らせるというのは確かに時間の無駄だと私も同感です。

### では次にあなたのリサイクル部品戦略をお聞かせください。

武江 個人的な考えですが、昨年来の政府の2050年カーボンニュートラル(脱炭素社会)の方向発表を受けて、ある意味で自動車リサイクル業界は追い風を受けたと思っています。要するにCO2発生を実質ゼロにするとい

うことですから、自動車補修の段階でリサイクル部品の利用度を今まで以上に高く設定することが求められることになります。現状で既にリサイクル部品の利用はこのカーボンニュートラルに貢献していることになります。リユース部品はほぼゼロカーボン、リビルト部品に関しても新品と比較すれば大幅にカーボン発生を抑止できます。この事実を一般のカーエンドユーザーに徹底告知しなければいけないという見方で、当社では昨年の12月から独自のTVCMを作成し地元市場に向けて「自動車リサイクル部品の活用がCO2削減に貢献しています」とアピールをスタートさせました。また同時にSNSで同じ内容のアピールを展開しています。こういう作業を通じてリサイクル部品活用の世界というか、リサイクル部品の裾野を広げる動きを強めなければいけません。カーエンドユーザーさんから整備、钣金業者様に対し「リサイクル部品で修理して欲しい」の声が活発にあがるのが理想です。これが大卒での私の考えです。

### これからの自動車リサイクル事業の見通しをお聞かせください

武江 今後の見通しとして、ASVを搭載した車両が増加しそれに伴い当然事故が減り、補修部品の需要は減少します。損保会社の統計をみても既に数字に表れてきています。またEVやFCVが増加することでこれまでのようなエンジン、トランスミッションのリサイクル品の需要は減少するでしょう。さらに言えば商品化できない電子制御部品や素材が増えてくると思います。なので、商品化できるリサイクル部品の品質を一定に保ち利用者の信頼を得ること、そして先のように利用者の裾野を広げることがより重要になってくると思います。また常に進化し続ける自動車構造や部品に対し最終的な受け皿となる我々業界が先に知識を習得していることが重要だと思っています。受け皿が進化に追いついていない状況では、安全な作業ができません。現状で言えばリチウムイオンバッテリーの処理方法などが問題です。製造者側と処理業者側の情報共有が今まで以上に重要且つ必要不可欠な状況だと思っています。安全で精緻な解体をすることで脱炭素社会に貢献。自動車リサイクル事業の未来はまだまだ明るいと思います。

