



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2022.2
Vol.224

久方ぶりの国際オートアフターマーケットEXPO2022



コロナ突破のキッカケ 次の戦略立案の好機



▲日本の国際オートアフターマーケットフェアは世界的に見てもトップクラスの規模

▲写真は二年前の2019年開催のもの。コロナで長期間開催できなかった

今年は久方ぶりに東京で第19回国際オートアフターマーケット EXPO2022 が開催される。会期は3月9日から同11日までの三日間で自動車関連業界の期待が高まっている。このフェアは世界規模で見ても注目度が高いカーアフターマーケットフェアでこのところのコロナ禍で前年及び前々年の二回開催が中止に追い込まれたことから今回の実開催には関心が高まっている。業界では特定整備資格取得、OBD 車検実施などの変革があり今回の同フェアには特別な思いが込められているようだ。

フェア会期三日間の主なテーマを追うと、9日の主題は「レストラン事業の現在と今後の展望（自動車メーカーと独立系事業者の取り組み）」で、マツダ（株）の商品本部山本修弘氏や（有）アールイーアメリヤの雨宮勇美氏が登場する。同日はこれに官庁側の行政指導情報が続く。

10日の主題は「地域連携の進化と深化（顧客サービスの向上と法令遵守の両立）」で地域で（株）オートボックス関東販売・東京カンパニー竹内龍太氏と（株）杉並モータース洲上健太郎氏が登場し業界連携が語られる。

11日はさらに踏み込んで「オートアフター

マーケットサミット 2022」が開催される。これには BS サミット藤野利浩氏、オートボックスセブン小林喜夫氏、中村オートパーツ中村秀隆氏、らに交じて我々の業界に深く関わるリビルト工業会深澤広司氏が登壇、部品流通の視点から見解を披露し、論議を盛り上げる。

◆近年セミナーの内容は充実の一途

近年、このフェアでのセミナー開催には力が入り、業界の特徴点に的を絞った深い論議が展開され好評を博しているが、特に今回のように開会が長期にわたって中止され、しかもコロナ禍で景気見通しが複雑化している現状では業界中枢でのものの見方については関係者の関心は高まる一方だ。

また、メイン企画の登壇者を見ると、自動車及び自動車関連商品の流れの中心に立つ人材の生の声が聞けることが大きい魅力で、今回の最終日のオートアフターマーケットサミットなどは開催を統括する意味で格好の論議が期待できそうだ。

钣金塗装、用品流通、リビルト部品流通、輸入車事業、新品部品流通などのプロ情報が交錯する形で傾聴に値する内容が予想される。

◆会場で突っ込んだ意見の交換が

こう言った公式のセミナー展開の側で、会場では個々に突っ込んだ情報の交換が行われ

る見通しがあり、進化した整備機器の品定めと並行して参加企業単位のセグメントした話し合い、情報交流が活発に展開されるようだ。

特にカーアフターマーケットの場合、事業内容そのものが初めから極端に専門化しており、基本的に情報の交流は難しく、閉鎖的な環境であることが大きい壁になっている。簡単にいうならば全員が専門家で他人のアドバイスをほぼ必要としていない。参加者自身が自分の判断の枠内で情報を集めてきて独自に判断して終わるケースがほとんどだ。

こう言ったこれまでの傾向が最近の先進安全自動車の普及で採用された特定整備資格、OBD 車検などの動きから改めて周囲からの情報を整理して大量に受け入れなければ自動車整備経営が成り立たなくなったことが大きい。具体的な業界淘汰が既に始まっているからだ。今回の久方ぶりのフェア実開催で会場を訪れるか否かは事業運営の分かれ道になる可能性が濃い。

今回に限っては自分の専門分野から数歩離れた手の届く異業種に積極的に接近して情報を集め、自らの手で、整理して実行に移す最初の機会にすべきだ。

（ベストニュース編集部）

幕張メッセでRXジャパンがEVフェア 8月31日から9月2日の3日間盛大に開催

RXジャパン(旧:リードエグジビションジャパン)は、8月31日から9月2日の3日間、「第1回オートモティブワールド【秋】」を幕張メッセで初開催する。

オートモティブワールドは、EV技術、カーエレクトロニクス、軽量化技術、部品加工など、自動車技術全般を捉えた日本最大級の先端技術展だ。

近年、コロナ禍により、直接製品を見ながら商談ができる展示会の価値が再認識されていることから、RXジャパンではオートモティブワールド【秋】の開催を決定。これによりオートモティブワールドは秋展、名古屋展、オンライン展、東京展の年4回開催となる。

オートモティブワールド【秋】には、「コストダウン」「技術革新」「開発期間の短縮」などを実現するための最新ソリューションや部品サプライヤーが出展。電子部品・材料、車載半導体、EV・FCV技術、軽量化技術、自動運転技術、部品・加工技術、コネクティッドカーソリューションなどを紹介する。(レスポンス)

過去1年間にわたって世界中の自動車生産を抑制してきた半導体不足の問題は、供給が正常化するにつれて今年末には緩和されるというのが、業界内のコンセンサスだ。

悩みの半導体不足は今年末には緩和の方向へ向かう

今年も黄金の1年になるはずだった。世界的なパンデミックから経済が回復し始め、例年以上に消費意欲の旺盛な顧客が新車を買いたい求めるようになるはずだった。しかし、世界の半導体製造業者からの供給が減少したことで、自動車メーカーはどのモデルを作り、どの顧客を満足させるか、選択を迫られることになった。

テスラのイーロン・マスクCEOは、「昨年はサプライチェーンの問題を解決し、コードを書き換え、半導体を変更したり数を減らしたりすることに、多くのエンジニアリングと経営

資源を費やした」と述べている。

自動車メーカーは比較的収益性の高いモデルの生産に注力しており、納車を待つ新車購入者の多くは、辛抱を強いられている。調査会社のLMCオートモティブの推定によると、自動車メーカーは昨年、さらに960万台の自動車を製造できるはずだったという。

(オートカーJAPAN)

次世代電池の最有力候補である全固体電池の開発競争が熱を帯びている。自動車業界ではトヨタ自動車や日産自動車が2020年代の実用化を公表。これにフォルクスワーゲンなど独勢が対峙(たいじ)する形だ。他業界でも自社の基盤技術を応用した電池開発が加速しているほか、電池の性能を決める素材分野などでも日本勢の動きが目立つ。現行のリチウムイオン電池では中韓勢が高シェアを占めるなか、日本勢はどこまで次世代電池で巻き返しを図れるかが課題。

次世代の全固体電池トヨタに続き日産も開発本格化

ちなみに、電気自動車(EV)のゲームチェンジャーとなる全固体電池の開発を進める日産のアシュワニ・グプタ最高執行責任者(COO)は全固体電池をEV競争力の中核に位置付ける。日産は全固体電池の開発に1400億円を投入する。24年度に横浜工場(横浜市神奈川区)に試験ラインを導入して量産技術を確立し、28年度に同電池を搭載したEV投入を計画する。グプタCOOは同電池を「仏ルノーや三菱自動車との企業連合にも段階的に広めていく」とし、3社の競争力底上げも期待できる。現行の液系リチウムイオン電池では液漏れの可能性や使用温度範囲の狭さといった課題がある。日産は全固体電池で液系の弱点を解消し、冷却機構の簡素化などで電池コストを1キロワット時当たり65ドルまで下げる。

(日刊工業新聞)

韓国ヒョンデが12年ぶりに日本再上陸し新しい販売に着手

韓国ヒョンデが12年ぶりに日本再上陸し新しい販売に着手

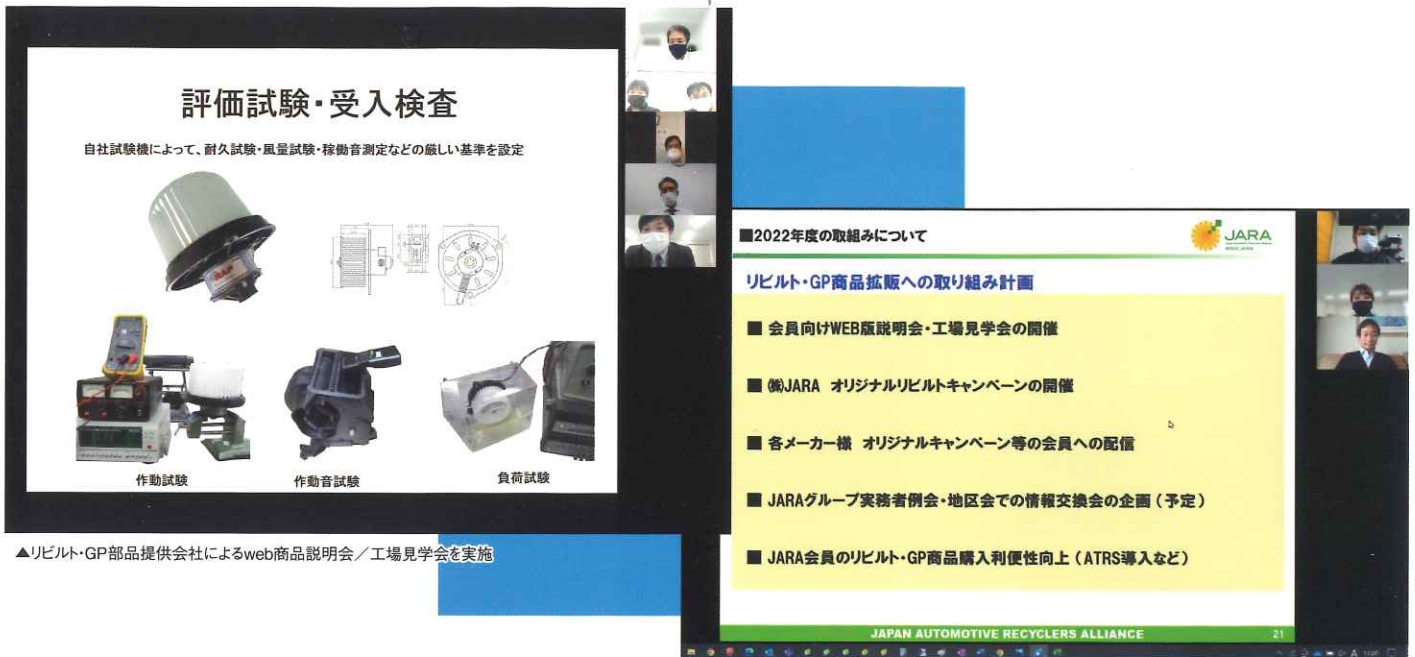
2009年12月の撤退から12年ぶりに日本の乗用車市場に帰ってきたヒョンデ。以前はヒュンダイと自らを呼んでいたが、2020年にグローバルにブランド呼称を韓国語の発音「ヒョンデ」に変更。日本法人の名前も今年から現代自動車ジャパンからヒョンデモビリティジャパンとなった。今回ヒョンデが投入する車種はBEV(電気自動車)のIONIQ5(アイオニック5)とFCEV(燃料電池車)のNEXO(ネッソ)の2車種。つまり排出量ゼロ

のグリーンSUVのみ。既存の日本車のシェアを奪う、というマーケティング戦略ではなく、日本の自動車業界での脱炭素化の進行とともに今後大きな成長が期待されるZEV(ゼロエミッションビークル)市場に参加して、市場の成長とともに自らのシェアを伸ばし、日本社会でのカーボンニュートラル実現に貢献していくという姿勢を明確にしている。そしてスマホネイティブな若い消費者の嗜好と購買力を見据え、ディーラー網を持たず、時

間と場所の制約なしにワンプライスでクルマを購入できる完全オンライン販売戦略が特徴だ。キーワードは「いつでも、どこでもオンライン」。車両選びから、試乗予約、見積もり、注文、決済、納車情報の確認まですべてオンラインで完結し、購入後のサポートや点検もユーザーに与えられる「One ID」で受けられる。また、ホームデリバリー、つまり納車は自宅で受け取ることも可能とのこと。

(ベストカーWEB)

懇話会を通じてリビルト供給側の見解集約し リサイクル部品業者に情報提供し交流強化



▲リビルト・GP部品提供会社によるweb商品説明会／工場見学会を実施

▲2022年度の取り組みを関係者に発表

(株)JARA(北島宗尚社長)はこのほど第11回リビルト・GP部品提供会社との懇話会を開催、2022年度の取り組みを定め、相互の連携をさらに強化する方針を打ち出した。近況のリビルト部品需要弱含みの前兆を打ち消し、関係各社の売り上げ増進につなげる意向だ。

今回の懇話会も昨今のコロナ情勢を受けてWEB開催となったが、参加企業は協力企業2社と、18社のリビルト会社の計20社で貴重な意見交流の場となった。

昨年のJARAの全体仕入実績を見ると前年比92%で、遠因はコロナの影響もあり、見えない形で徐々に売上は伸び悩む気配が出ている。

◆オリジナルキャンペーンに力点

これに対応して昨年は新商品及び新ラインナップなどの案内、在庫商品の見直しや供給強化のためのコア対策を狙って、メーカーオリジナルキャンペーンやJARAオリジナルキャンペーン、JARA会員向けWEB会議及び工場見学会開催などに力を入れてきた。

こういふ結果を踏まえ、今年度もJARA会員向けWEB説明会・工場見学会開催、(株)

JARA及び各メーカー各社のオリジナルリビルトキャンペーンには昨年以上に力を入れる。

またこれらに加えて各例会でのリビルト部品情報交換会開催やJARA会員のリビルト商品購入利便性向上のための対策が必要ではないかという意見も出ている。

◆積極的な提案がリビルト側から続出

今回の懇話会でリビルト会社各位からのJARA側に対する要望として、リビルト生産のコア部品の供給量を拡大してもらいたいという意見が主流を占めた。リサイクル事業者に対して当然の要望でJARA側として真剣に受け止める課題だ。

さらに流通の相場に変動も見られ、これも話し合いに務めることで乗り越えたいというニュアンスが強かった。

また新品部品とリビルト品とでは、購入顧客の相場感が異なるため新品・リビルト・中古の料金価格を常に比較して提案する姿勢が市場では好まれる傾向にあるともしていた。

販売促進についての提案をリビルト会社側から関係者に発信する必要があるという意見もあった。

また注目すべき意見として最終顧客であ

る整備業者各位へどのように提案していくか、ヒアリングを強化していくとよいのではないかという意見も聞かれ流通に関して関心が深いことが注目された。

【解説】(株)JARAでは発足時以来、リビルト会社との提携は単に扱い商品の仕入れ先という観点からのみならず、リビルト部品の核となるコアの提供者という立場から情報交換には留意してきた。流通の表面的な形状はほぼ同一だが、内容は全く別物で利用者である整備事業者のリビルトとリサイクルの認識も相当違うものがあり、この辺りの落差を正確に情報共有することはお互いの利益確保に直結するものだった。

但し、最近の傾向としてはCO2削減の環境意識の向上からリビルト部品もリサイクル部品もともに市場での認知度や評価が高まり、以前のような品質格差が縮小傾向にあり、改めて双方を取り扱うJARA会員企業の情報収集力強化が求められてきている。その前提としてのこのような懇話会が持つ意味は極めて重要になってきている。

(ベストニュース編集室)



北海道最大規模の総合資源再生業者 (株)鈴木商会の下家裕之ELV事業部長に聞く



▲「北海道では最大級の資源再生業者の会社」

今回の参謀は北海道の(株)鈴木商会ELV道央(駒谷僚社長)から登場願った。同社は札幌市に本社を構え道内全域に拠点を展開し、資源リサイクル、家電リサイクル、アルミ精錬と並んで自動車リサイクルを営む文字通りのマンモス企業。年商229億円強、総従業員399人の規模を誇る。そんな同社の自動車リサイクルの現場でELV事業部長の肩書で指揮を取っているのが下家裕之氏(42歳)だ。下家部長の近況報告から業界の今後を見詰める。

同社への入社を経緯をまずお聞かせください。

下家 私は学卒後、土木建築業に5年間、運送業に4年間勤務した後、当社がトラック運転手を募集していたのに応募して2006年、ELV旭川工場に採用されました。てっきりそのまま好きなトラックの運転でしばらくは行けると思っていたのですが、半年後には工場勤務に配置転換され、それまで全く縁のなかった自動車リサイクルの世界に足を踏み入れたのです。当時の代表・先代の駒谷嘉一氏に、現場の作業を6ヶ月ばかり終えた頃「君は営業に回れ」と勧められて半ば強制的に営業に配属されました。これは私にとっては今に繋がる運命の分かれ道だったと思います。先代の言うことを聞いて素直に従って本当に良かったと思っています。と言うのもこのことで私の人生が一気に変わったからです。それ以来、営業

一筋で14年間走ってきました。そうこうしながら2年前にELV事業部長の肩書をいただいたと言うことになります。

今の主なお仕事についてお話しください。

下家 現在はELV事業部の人事も含めて総合管理の仕事をしています。従業員は42人います。国内部品流通を軸にフロント業務、外回り営業、廃棄車両の仕入れなどの管理とその計数管理です。特に私が注視しているのがコミュニケーション能力と人との関わり繋がりで、他「在庫の分析を行い生産の効率を改善していく」ことなのですが、まず全社員が完全に同じ方向を向かなければ小さな目標も超えるのが非常に難しいと言うこと。指導する努力はしていますが、努力より環境を変える事が大事。特に役職者との連携が部下へ落とし込みも吸い上げも可能となります。また仕入れも偏りを避けて売れ筋に近い商品だけを適宜揃えると言うのもこれもまた至難です。オークションや損保系の入札会、中古車買取店周りなどにも力を入れております。基本的には総在庫量を絞って、全体の回転率を上げる作戦なのですが、今年1月から特にこの在庫分析を展開しています。

貴社の代表駒谷僚社長についてのあなたの感想を伺いたい。

下家 現代表の駒谷僚社長はいつも社内の雰囲気や肌を掴むために自ら私たちのそばに寄ってきてくださる方です。また毎年、新年度方針を社員に向けて発表してくれて、直近の70期方針では「幸せの追求」と言うタイトルで、私たちの生活向上をトップがどう考えているかを私たちにわかりやすく話しかけてくれると言うもので社員はみんな納得しています。特に賞与などに直結する人事評価などは誰が見ても理解できるシステムを作って絶対評価に近づけてくださっているのが安心していきます。これらに加えて社長が提案されて実行された施策に、課長職以上が参加した「ワンチーム研修・部下と付き合うセミナー」があります。これも月一回の約1年半と言うロングラ

ン講習で効果は大きいものがありました。これを現在は窓口担当や主任クラスに拡大して実行継続中で、ほぼ全社員が円滑に組織運営に参加できる雰囲気が出来上がりつつあり、非常に助かっています。この研修の結果ですがJARAグループで取りまとめている、先月1月の部品売り上げ、仕入れ表で全国9位になりました。本当に嬉しい瞬間でした。

ではここであなたの自動車リサイクル戦略をまとめてください。

下家 一昨年来、コロナの影響もあって、自動車産業内のサプライチェーンが寸断されて新車を含めて自動車流通全体が混乱しています。半導体、ETC、ナビ、アルミホイールなど極端な品不足で簡単に言いますと新品の流れが息詰まっています。そこで我々リサイクル屋の出番が来たと言う感じで気合を入れているのですが、リサイクル事業の流れをどのように時代の趨勢に噛み合わせるのかJARAグループなどから提供される情報を参考に突き詰めて行こうとしている最中です。

最後に今後の自動車リサイクルの方向を観測してください。

下家 現状の新品業界の混乱はある意味でリサイクル側のチャンスという見方もありますが、最終的には新車が落ち込めば中古下取り車も落ち込みます。そうなるリパーツ生産用のコアも減少しますので、今ある業界の構造全体の変革が進んでいくのではないかと思います。そこで思うのは、今、我々ができることを一つ一つ積み上げる以外に方法はありませぬ。ニプラでジャンジャン潰す時代は徐々に去りつつあります。少ない廃棄車両を今後は丁寧に手でバラしていく時代に入っていくでしょう。言い換えますと現場の人の動きをさらに柔軟に変化させなければいけないということです。それには(目標)にはコミュニケーション能力を含むチーム力が何より大切です。設備が新しくてもチームがバラバラだと成果はあがりません。

難しい時代に差し掛かりました。

