



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

2022.4

Vol.226

ビッグウェーブ令和4年度春の加盟店代表者会議

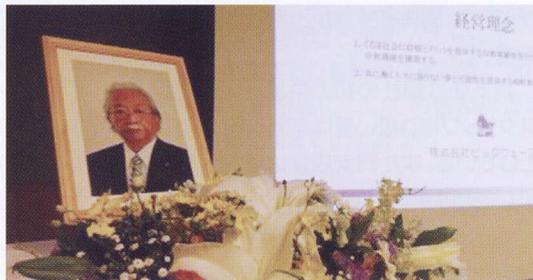
対面とWEBのハイブリッドで参加者好評 2018年対比のATRS流通達成率134.7%



▲今回の代表者会議は対面とWEBのハイブリッドで行われた



▲関係者の善戦に謝意を表した服部厚司社長



▲逝去したBW立ち上げの功労者奥野松方氏の遺影は会場に掲げられた

(株)ビッグウェーブ(服部厚司社長)は4月15日、ホテル金沢で令和4年度春の加盟店代表者全体会議を対面とWEBのハイブリッド方式で開催した。長引くコロナ禍で対面の会議は久方ぶりで参加者の好評を得ていた。過去5年のビッグウェーブのATRS流通も2018年との比較で134.7%と成果を上げており、新規事業立ち上げプロジェクトメンバーを発表するなどコロナ禍による不振を払拭する勢いを見せる全体会議となった。

会議は社長挨拶のあと、まず過日逝去した(株)奥野自動車商会奥野松方社長への黙祷を行い同氏の死を痛み弔意を表した。

その後59期経過報告に入り、目標と進捗率50%での達成率96%、過去5年のBWのATRS流通2018年と比較し達成率134.7%、直近6ヵ月のBW対各グループの流通推移も2021年10月と比較し達成率115.2%など表明し、コロナによる不況感払拭を示した。

◇続々増える提携企業を紹介

続けて新規提携企業として(株)タウと一般財団法人日本技能研修機構の二社を紹介し、(株)タウの販売部長門倉綾子氏、販売部課長松本裕司氏、日本技能研修機構の石川明男代表理事のそれぞれが紹介された。

また現在実施している各キャンペーンの紹介及び途中結果も表明、今後の取組として新規事業立ち上げプロジェクトについてプロジェクトメンバーを発表し、グループ・団体の故に出来る新しいビジネスを検討していることを明らかにした。

さらに研修会スケジュールも発表され今後のグループ研修のあらましも明らかにした。後半は自由な質疑応答の時間を設け全体会議の全てを終えた。

今回の全体会議に際して挨拶に立った服部厚司社長は「長期化したコロナ禍による経済の沈滞に加え、自動車生産に必須の半導体不足、さらには今年勃発したウクライナ紛争などの不安材料が山積する中、関係各位にあっ

ては日常業務に精勤され、グループとしての業績確保に尽力していただき、敬意を表したい」と関係者の善戦ぶりを評価した。

◇久方ぶりの対面協議に雰囲気上がる

特に今回は長期に及ぶコロナ規制で会議の形態がWEB方式に限定されていたものを一部対面で行い、関係者の情報交換の場を設定したことは会の雰囲気を大いに盛り上げ、成果をあげたと言えそう。

ビッグウェーブグループの特徴は自動車リサイクル事業者としての実体験が長いということがあり、国内販売や輸出業務など多岐にわたってさまざまな経験を重ねていることから、実務重視の対応には自信を持っている。

今回の全体会議ではコロナ、半導体不足や海外紛争激化など不安要素が行き交う中でも実務上の成果を慎重に積み上げる姿勢が光っている。その意味で今回の全体会議開催の意義は大きかったようだ。

新潟県中越地区に長岡支店を開設し営業開始 スクラップ年間5万トン取扱いを目標に



▲今回開設された長岡支店の外観

新潟県上越市の総合リサイクル会社の飛田テック(飛田剛一社長)はこのほど長岡市に長岡支店を開設し4月1日から営業を開始した。3月30日には工場見学会と竣工記念祝賀会が催され、関係者多数が出席し、同支店の完成を祝った。

同支店は同社の初の中越地区の拠点で鉄スクラップ取り扱い量は年間5万トンを目指すとしている。また同支店長は酒井悟常務取締役が兼務する。

敷地面積2万6600平方メートルで、建屋面積は事務所・倉庫が625平方メートル、工場A棟が2000平方メートル、従業員は15人が常駐する。

1250トンギロチン、リフティングマグネットグラブ付7.5トン天井クレーン、60トントラックスケール、門型放射線検出装置、その他各種重機などを備えている。トラックスケールには屋根を設けて荒天時の受付も対応できる。

同社は上越・下越に拠点を構えてきていたが



▲長岡支店の内部の様相



▲竣工式で挨拶する飛田剛一社長

今回の長岡支店の開設で新潟県全域をカバーする体制が整った。ホテルニューオータニ長岡を会場に行われた祝賀会では飛田剛一社長が「これまで上越と下越の計6拠点で事業展開してきたが、中越を管理する長岡支店が完成したので機動力・対応力の点で中越地区のお客様にも満足してもらえるサービスが可能になった」と挨拶、今後の躍進に期待する意向を見せた。

ホンダが2030年までにEV30車種を年間200万台めざす

本田技研工業(ホンダ)は2030年までにEV(電気自動車)30車種を発売し、年間200万台の生産を目指す方針を明らかにした。世界的なEVシフトの流れを受けたもので、今後10年間で研究開発費として約8兆円を投入し、電動化を加速するという。

同社は地域ごとに異なるEV戦略を採るとい

う。北米市場では米ゼネラルモーターズ(GM)と共同開発中のSUVタイプのEVを24年に2機種、中国市場には27年までに、10機種のEVをそれぞれ投入する。中国市場向けに武漢に加え、広州にもEV専用工場の建設を計画しているのに加え、北米でもEV専用生産ラインを計画中だ。これに対し、日本市場では24年

前半に、商用の軽自動車のEVを100万台円で投入する方針だという。EVの肝となるバッテリーに関しては、現在開発中の全固体電池の生産開始に向け、約430億円を投資。24年春の実証ライン建設の立ち上げを目指し、20年代後半に投入予定の車種への実装に備える。(ITmedia ビジネスオンライン)

日産がオフィス家具大手イトーキと後部座席活用車を開発

日産は2022年4月、オフィス家具大手のイトーキと、後部座席スペースで快適にテレワークできるモバイルオフィスカー「MOOW(ムーウ)」を共同開発したと発表した。2022年内の発売を目指しており、販売は日産の新車を取扱う正規代理店がおこなうことを検討しているという。ベースとなるのは、商用バンの「NV200パネット」。公開された画像を見ると、運転席の真後ろ(車体右側)に、斜めに向かうような形で

ひとりかけのイスがある。日産によると、「車内後部は人間工学に対応した理想的な姿勢をとることができる後継姿勢で座るデザイン」という。イメージとしては、座椅子のような感じである。イスに座った状態で、座っている人の左側前方から正面にかけてを囲い込むような形でデスク(机)がある。「デスク天板は着席しやすい稼働式」を採用。サイズは、ノートパソコンを使用する際の利便性を考慮した設計とした。ま

た、スマホを差し込むスリットも切っており、ハンズフリーでビデオ通話やオンライン会議をする想定である。車体左側の空間には「タイヤハウスを活かした」というサイドテーブルが設置されている。そこに、車体右側のイスに座った状態で足を乗せることができるオットマンが収納できる構造だ。

(AUTOCAR JAPAN)

整備事業関係者が一致協力して特定取得支援 運輸行政史上のエポックメイキング現象

会員の加入状況分布 2022/1/1現在



協賛会員：発注側

| 協賛会員 | | | | | | | 合計 |
|------|------|-------|------|-----|-------|------|----|
| 損害保険 | 商社関連 | 自動車整備 | 車体整備 | 部品商 | 塗料販売店 | 硝子組織 | |
| 1 | 3 | 3 | 2 | 3 | 5 | 1 | 18 |

| | | |
|------------------|------|---------|
| プロトコーポレーション | 加盟会員 | 23,500社 |
| 三菱商事エネルギー | 加盟会員 | 13,000社 |
| 全国自動車整備協業協同組合協議会 | 加盟会員 | 4,600社 |
| プレミアG | 加盟加盟 | 2,600社 |
| カーコンビニ倶楽部 | 加盟会員 | 1,000社 |
| SBI損害保険 | 指定工場 | 850社 |
| DRPネットワーク | 加盟工場 | 470社 |
| ヤナセオートシステムズ | 協力工場 | 170社 |
| ドクター輸入車 | 加盟会員 | 80社 |
| ビッグウェーブ | 加盟工場 | 50社 |
| ・その他 協賛会員提携会社 | 顧客会員 | 4,000社 |

合計 約50,000社



▲整備事業に関わる企業が特定認証取得に協力すると語る石川明男代表理事

従来の車検点検項目に自動運転支援システムを制御する電子機器制御装置整備項目が加わる車検制度が2024年4月(国産車)より開始される。しかし電子制御装置整備がおこなえる自動車特定整備認証資格の取得率が認証工場、指定工場合計の約30%に留まるなど、自動車整備事業者の電子制御装置整備に対する意識は低い。自動運転車両の安全な整備をおこなうためには、まずは自動車特定整備認証資格取得が必須となる。この現状に対応しJATTO日本技能研修機構(石川明男代表理事・本部東京都港区高輪)は、自動車関連企業との連携を強めて資格取得推進に向けた啓蒙活動を展開中だ。認証資格の取得を側面から支援するという作業は簡単なことではない。具体的にはどういう思想で誰がそれを実行するのか、課題を分析してみた。

設立された日本技能研修機構は2020年2月3日に立ち上げられ、設立後、まだ時間は立っていない。自動車整備経営に精通する業界通が意を決し組織の立ち上げを宣言、大手整備機械工具商社、整備工場経営研究組織など、賛同する関連企業の強い同意を得て活動を開始したという背景がある。

その活動の趣旨は先進運転支援システムが急進展する次代の安全な自動車社会の構築を目指して、関連する企業が協力して未来の豊かな自動運転社会を目指すというもの。2020年4月に制定された特定整備認証制度に呼応する動きだった。

◆エーミング受発注と支援の三者の連携

同機構の役割をまとめると自動車特定整備の中核作業であるエーミング整備を例に挙げると、その作業を発注する側と受注する側、そ

してその技術や情報を側面から供給する側の三者の連携を調整することと言える。

まずエーミング作業を受注する側として現在120社が全国に500拠点を目標に活動を開始している。そして作業を発注する整備工場、ガンリンスタンド、部品業者、塗料販売店、自動車ガラス事業者など全国で約40,000社が存在する。最後に自動車特定整備に関する機器を扱う大手整備機器メーカー及び商社などの技術協賛事業者10社が名乗りを上げている。すでに巨大な情報集団が稼働していることになる。

◆整備事業に精通した関係者が発起

一連の事情をまず同機構の石川明男代表理事(63歳)に伺うと「自動車整備事業の発展に関わって育てられた関係企業がこの機会に整備工場各位の特定整備認証資格取得に協力しようというのが原点」という答えが返ってきた。自動車整備の事情に静通する向きに言わせると機械的作業が中心だった自動車整備の世界では電気的作業、特に電子制御に関する整備技術の習得はハードルが高い課題で、何らかの形でこれを啓蒙し技術支援する動きが必要という意見が従来からあった。

こういう視点から見ると同機構の取り組みは全く時機を得たもので、急速に進展する自動車の電子制御装置の整備に対応するには、自動車整備機器の生産販売に関係する企業と整備現場の整備工場との一致協力が不可欠。

この点に関して同機構の石川明男代表理事は「特定認証の取得率が整備事業者全国11万社の内、まだ30%を切る状態であることは見過ごすわけには行きません。2024年までの猶予期間が後2年しか残っていませんのでなんとしても電子制御装置の整備技術を標準

化して普及促進させる必要があります。特に次の世代を担う若い整備時業者がこの技術を継承していただいて、処遇改善に繋げてもらえるように関係企業が一体となって支援していくことが求められています」と強調している。

まさに急加速する自動車の先進技術に対応する自動車特定整備についての普及促進の動きは正念場を迎えているようだ。

【解説】日本技能研修機構の石川明男代表理事は大手損保会社の損害調査分野で40年のキャリアを持つ文字通りのベテランで自動車整備専門界の事情通である。従来の発想からすると国土交通省の行政指導という枠組みから外れることのないテーマだが、同機構の内容から見ると自動車整備に関連する複数の企業群の連携による下からの啓蒙作業という性格が強い。永い自動車整備業界の歴史から見て、今回の同機構立ち上げはエポックメイキングな現象である。

今回の取材を通して感じたことの一つに今後のリサイクル部品業界のあり方が浮上ってきている。例えば高級輸入車に搭載されている小さなカメラセンサーなどは一個が百万円以上という高額な部品もある。これが低額なリサイクル品で入手できるなら買い手は殺到するはずだ。がしかし、こう言った新しい領域の再生品の品質認定は誰がどこでするのかという課題が残る。

こういう場面ではリサイクル業者の側から電子制御装置部品の再生手順の標準化を提案して、積極的に新車メーカーや行政から認証を得る動きをスタートさせるべきではないかと思われる。

(ベストニュース編集室)

北海道の巨大大事業者(株)マテックの ELV事業部長山中真部長に聞く



▲「部品在庫量40000点を誇る同社」

(株)マテック(杉山博康社長)は北海道帯広市に本社を置く、鉄・非鉄スクラップやその他プラスチック、OA機器などの資源再生を総合的に扱う事業者で、自動車リサイクル部品の生産と販売にも実績を持っている。自動車部品の在庫量は約40,000点と全国規模で見てもトップクラスのリサイクル部品事業者。その(株)マテックでELV事業部の責任者を務めるのが山中真氏(49歳)だ。全社規模で総社員491名(ELV事業部47名)を要する同社の自動車リサイクル部品戦略を現場で支える山中真部長に現状と今後の方向を聞いてみた。

まず山中部長が(株)マテックに入社された経緯をお話ください。

山中 私は地元旭川の新車販売ディーラーのサービス部からリサイクル部品会社に転身した背景を持っています。ディーラーのサービス部時代は国際ラリーのメカニックにも選抜され色々特殊な経験をさせてもらいました。その後に自動車リサイクル部門を強化したいと動き出していた当社に就職できて、今に至っています。当社は幸いにも企業規模に余裕がありましたので新車販売店上がりの私にも思い切って色々なリサイクルの仕事を充てがってくれましたので現状ではある程度の業績を上げるところにまでできています。根っからの自動車好きが自動車リサイクルの世界に足を踏み入れ、いまでは毎日仕事を満喫しております。

現在の主なお仕事はどういうものですか。

山中 現状はELV事業部の管理を任されています。ここ近年は車両の素材リサイクルの研究に力を入れています。それから多角的に仕入れた車両を分析して、どのようにどの部品を生産すれば一番効率が良いかは常に研究中です。色々と在庫車両を分析している途中での見解ですが、仕入れた車両のうち中古車としての価値がある車両はそのまま中古車として店頭で販売することの方が高いレベルのリサイクルということも感じています。そこで別法人で中古車販売店を設立してそこで現在、月間30台くらいの販売を行っています。車両を丁寧に分別、分析することで一台の在庫車両からいくらの利益が上がるかという計算ができるようになったことで、中古車販売の道筋も立ってきたということです。

ところで貴社代表者杉山博康氏はあなたから見てどういった経営者ですか。

山中 当社の代表者杉山はまず先見性があって、先のことを提案したときは答えが早く素晴らしい社長です。前回の号で取り上げていただいた地元窯元と連携して廃棄ガラスから高級ガラスを作り上げると言った型破りな発想を持っておられるなど、側にいる者に大きい影響を与えておられます。また異業種の大企業へ気軽に情報交換を求めると見えてバイタリティの高さに勉強させてもらっています。当社の代表者には「検討します」という時間稼ぎの言葉は全く通用しません。思い立ったら「やるか、やらないか」をすぐ決めなければ相手にしてもらえません。私自身はそういうトップに仕えていることに喜びを感じています。

では改めて山中部長の自動車リサイクル部品戦略をまとめていただけますか。

山中 幸いなことに当社では潤沢な部品の在庫量が確保されていますので、在庫会社としての営業が許されています。道外各地の同業他社各位が当社の取引先でご臍原に預かっています。と同時に地元北海道のお客様

も当社の取引先としてフロントマンに積極的な対応をさせて頂いております。それにエンジンやミッションなど大型の部品に関しては長期的な視点で部品の在庫量を十分に確保して、順序立てて顧客に供給する体制作りを心がけてきました。4~5年前頃からようやく一定の量で在庫部品が循環する形に入ってきました。これも余裕のある部品倉庫を兼ねてから増設してきたことが背景にあります。どの部品をどの程度在庫するかという点でようやく当社の規模と戦略が確立してきたのではと思っています。

今後、日本の自動車リサイクル事業というはどういう方向に進むでしょうか。

山中 これからの自動車リサイクルを考える上でカーボンニュートラルの発想を無視することができないでしょう。ということは今後の車両開発がEVに特化されて行き、当面の課題としてはEV用のバッテリーをどのように再生して販路に載せるかということになります。そのための研究に今、力を入れています。地元の事業者団体では「自動車解体評価認定制度」を設けて、自動車解体事業者のランク付けに取り組んでいます。これは将来のEV時代の自動車解体のあり方を事前に把握して専門業者としての実力を身に付けるための制度です。なぜこういう制度の制定に取り組むのかといえば、今後は新車メーカーがEVバッテリーを中心にリサイクル部品や素材の再利用・活用の為、真剣に取り組んでくれると見ているからです。そうなった時、新車メーカーに選ばれるリサイクル業者にならなければなりません。最近では自動車由来の素材が無闇に海外に流れ出ていくことを野放しにしているようですが、使用済み自動車という資源が日本国内で正確に循環する体制を我々が創設しなければいけません。業界の連携を強めて、一定の基準に相当するリサイクル技術を全員が身に付ける必要があります。当社もそういう方向に向かって企業努力をしています。

