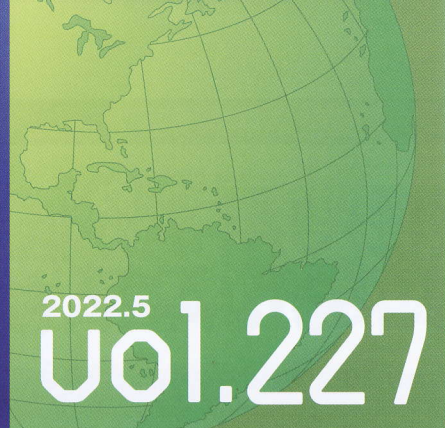




BEST Recyclers Alliance NEWS

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

(株) JARAの新社長に就任した矢島健一郎氏

システム管理会社として全方位営業めざす 業界標準の在庫管理プラットフォームが目標



▲リサイクル部品流通界に全方位で臨むと所信を述べる矢島社長

(株)JARAの新社長に就任した矢島健一郎氏に当面の基本方針を聞いた。ATRSシステムの管理会社として自動車リサイクル部品流通界に全方位の姿勢で臨むとの第一声で、新しい時代の到来を感じさせた。システムのゲートウェイ方式をこれまでも推進してきた(株)JARAが今後の厳しい見通しのもとで動きを強める姿勢だ。

当面の課題としてシステム開発・サポート体制強化をお考えと伺っていますが…

矢島 長年来ご使用いただいているJARA会員の皆様、ビッグウェーブ会員の皆様に加え、JAPRA会員の皆様と非常に多くの方々にシステムをご利用いただける会社となり、皆様のインフラを支える会社として安定運用の責務を果たすことが非常に重要であると考えています。その点でシステム開発力の強化は喫緊の課題であると認識しています。JAPRA会員様に置かれては、これまでのシステムと使い勝手が違うところもあるかと思います。ATRSシステムを一刻も早く習熟していただき、流通活性化に繋げていくようサポート体制も強化しております。それが、JARA会員様・ビッグウェーブ会員様を始めとした流通ネットワーク全体の皆様の活性化にもつながると考えてお

ります。

(株)JARAの施策についてはいかがでしょうか。

矢島 システム開発の分野においては、JARA会員様、OEM提供させていただいているビッグウェーブ様・JAPRA様のそれぞれの独自のご要望に迅速に対応するために運用サポート人員の増強及びシステム開発要員の増強及び開発パートナーの開拓を進めています。ATRSシステムはSPLシステム・ARNシステムともゲートウェイ接続しておりますので、相互流通が円滑に出来るようシステム開発会社との技術的連携に加え、ビッグウェーブ様・JAPRA様・BBF様・REC様といった運用会社との運用ルールの改善も同時に行っております。ネットワーク内の流通活性化のためには、インフラ面で繋がるだけでなく、業界全体が活性化していく活動も必要であると考えております。当社は新たに「市場開発グループ」を立ち上げ、メーカー・整備钣金業・損害保険会社などの我々の業界と関わりの深い隣接業界の方々との窓口となり、次世代自動車への対応など市場拡大に資する研修など様々なアイテムを提供していきたいと考えております。このような市場開発はJARAグループ様など様々な部品流通団体の皆様とも連携しながら、現



▲(株)ジャブラと「次世代ジャブラシステム開発」について合意提携(2020年9月)

場に則した効果的な活動にしていきたいと思います。

ご経歴から見ますとリサイクル部品流通の分野でのお仕事はこれからそうですね。

矢島 私は豊田通商(株)に入社後、主に資源リサイクルの分野を歩んできておりました。(株)JARAに出向して本格的に部品流通に関わることになりましたが、今では自動車リサイクル部品流通の世界が本当に奥深いものであることを理解しつつあります。資源の再利用と並行して自動車部品の再利用も非常に重要な課題でして、(株)JARAがATRSシステムの協同利用と言う作業を通じてこの課題に挑戦できることを嬉しく思っております。これまでのリサイクル事業のあり方をブラッシュアップしつつ、リサイクル部品の市場拡大に努力していけることは嬉しい限りです。我々の働きでリサイクル部品流通の基本のプラットフォームの標準化が推進されて、その結果、カーメーカー、新車販売業界、整備事業者、損保会社などの関連企業の方々そして消費者のご理解が得られるならば、これに越したことはありません。これからは互いに市場のパイを取り合うと言う発想ではなくて、このリサイクル業界の総体を拡大させることに関係者は協力すべきではないかと思っています。

(株) JARAが低圧電気取扱い講座 NPO・JARAも第18回通常総会

(株)JARA(矢島健一郎社長)は5月19～20日の両日、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)でハイブリッドカーセミナーを開催する。尚、今回から同セミナーにはJARAグループに加えてビッグウェーブやシステム連携している他グループの参加も呼びかけることになった。

セミナーは初日に低圧電気取扱特別講座(AED取扱実習含む)とハイブリッドシステムについて、二日目にハイブリッドシステム部品の構造・作動解説を軸にHVメンテナンス、緊急時対応などを学習する。(詳細次号)

NPO・全日本自動車リサイクル事業連合(高橋敏理事長)は5月25日、(株)JARA(東京都中央区)地下一階会議室で第18回通常総会を開催する。

当日の議案は第一号議案・令和3年度事業報告、活動報告、収支決算報告、監査報告、会員状況報告、第二号議案・令和4年度事業計画案、収支予算案、第三号議案・役員改選、第四号議案・定款の変更など。

また総会終了後に別会場で懇親会も開かれる。加えて、同総会については同時開催のWEB方式も目下、検討中である。(詳細次号)

シェアリング」(24%)、「家族や友人・知人から借りたクルマ」「自家用車」(いずれも12%)、「一緒に外出した人のクルマ」(10%)といった回答が続いた。

◇購入するつもりはないが22%

なお、「その他」では「社有車」や「カーディーラーやイベントでの試乗」という回答が見られた。続いて、電気自動車を保有していないと回答した人に、「電気自動車がどのようなになったら購入しますか」と聞いたところ、「価格が手ごろになったら」(38%)、「購入するつもりはない」(22%)、「EVステーションが増えたら」(18%)、「航続距離に不安がなくなったら」(12%)、「好きな車種があったら」(8%)という結果になった。

これを年代別に見ると、20代以下と30代は「好きな車種があったら」(20代以下:13%・30代:10%・40代:8%・50代:7%・60代以上:4%)が「航続距離に不安がなくなったら」(20代以下:11%・30代:9%・40代:10%・50代:13%・60代以上:15%)を僅差で上回っており、他の年代よりも車種へのこだわりが強いことが伺えた。また、60代以上は「購入するつもりはない」が29%となり、他の年代(20代以下:20%・30代、40代、50代:21%)に比べ電気自動車の購入意欲が低いことがわかった。

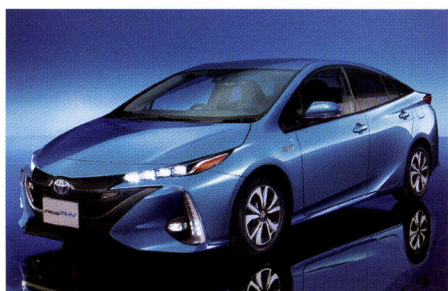
◇EVの航続距離を知らないが68%

最後に、「電気自動車の一回充電あたりの航続距離」については、68%の人が「知らない」と回答。航続距離を知っている人の過半数は、アンケート実施時に発売されている主な乗用車タイプの航続距離「256km～505m」:WLTCモード(市街地、郊外、高速道路といった走行モードで構成された、「世界統一試験サイクル」とも呼ばれる国際的な測定方法)を認識していることが伺えた。

調査を行った同社は、「自動車業界におけるカーボンニュートラル対応の動きは世界的に加速しており、日本においても2021年に政府が『2035年以降の日本でのガソリン車・ディーゼル車の販売禁止』を発表。自動車メーカー各社も次々に新型の電気自動車の発売を発表しており、EVシフトは加速している」とする一方で、「まだレギュラーガソリン車が一般的であることがわかった。電気自動車を運転した経験がある人は、レンタカーやカーシェアリングで運転した人が2割を超えるなど、購入する以外の方法で電気自動車を運転する機会が多い」とも述べている。

【まいどなニュース】

パーク24(株)がEV動向調査 保有率は現在1%にとどまる



▲EV人気筆頭の外ヨタプリウス



▲人気急上昇の日産リーフ

目新しいものではなく「電気自動車(EV)」だが、実際は「どのくらいの人が運転したことがあるのか」を「パーク24株式会社」が、「電気自動車」に関する調査として行なったところ、クルマ保有者のうち「電気自動車」を保有している人は1%にとどまった。また、電気自動車を運転したことが「ある」人は17%だった。

同社が運営するドライバー向け会員制サービス「タイムズクラブ」の会員を対象に、2022年2月に実施した調査(有効回答数は6940人)で、はじめに、「保有しているクルマのエンジンタイプ」を聞いたところ、ダントツだったのは「レギュラーガソリン車」(73%)で、二位以降と50ポイント以上の差があった。

次いで、「ハイブリッド車」(18%)、「ハイオクガソリン車」(14%)、「ディーゼル車」(4%)と続き、「電気自動車」は1%にとどま

る結果になった。

◇EV保有率は1%で変化なし

ちなみに「電気自動車」の保有率は、同社が2016年に調査を開始して以来、1%からほぼ変動していない。なお、2021年の国内新車販売台数に占める電気自動車の割合は約1%と、同社が調査したタイムズクラブ会員の電気自動車保有率と同率だった。【一般社団法人 日本自動車販売協会連合会「燃料別販売台数(乗用車)」(2021年1月～12月の新車販売台数合計と電気自動車販売台数合計より比率を算出)】

次に、「電気自動車を運転したことはありますか」と聞いたところ、「ある」と回答した人は17%という結果になり、年代別でも傾向に大きな違いはなかった。

また、「電気自動車を運転したことがある」と回答した人に、「何で運転しましたか」と聞いたところ、「レンタカー」(27%)、「カー

資格取得後はインターネットで顧客拡大 ATオイル交換に関心持つカーマニア発見



▲整備振興会の講習で一級資格を取得したという山本祐士氏



▲山本自工の本社屋



▲同じく同社の整備スペース



▲インターネットで人気がでたATオイル交換整備



自動車整備士の処遇改善の動きが起き始めている。急速に高度化する自動車整備の世界で改めて現場で自動車整備に取り組む人材開発が急がれているからだ。そこで今回は整備専業者でありながら一級整備士資格を取得した大阪府南河内郡の整備専業者・山本祐士氏(41歳)にインタビューし、その思いを聞いて見た。

一級資格はいつ頃、どのように取得したのですか。

山本 平成24年に整備振興会の講習を経て取得しました。大阪トヨタを退社する前年に受験したことになります。

実務上、どのような変化が起きましたか。

山本 一級資格を取得してから急に何かが変わったという感じはありませんでした。日々淡々と整備の仕事をごこなしていたという感じが強かったと思います。

お父様の工場に帰ってこられてかなり時間が経ちました。現状についてあなたのお気持ちはどのようなものですか。

山本 実は私の場合、いろいろ自動車整備について自分の思いをSNSやツイッターで情報発信するのが好きでたくさんのお友達ができたのです。特にATオイルの交換整備に関し

ては微細に情報を交換しているうちにどうしても整備してほしいというお客様が増えてきて、新しいお取引が出来上がってきたのです。こういう形でインターネット経由のお客様はざっと百件くらいありましてご最頁に預かっています。インターネット経由ということになり遠距離から入庫していただくケースも増えております。

地元大阪府では自動車整備の研究グループが動いていますか…

山本 メカトロクラブZENSHINの講師をしておられるアサダ自動車商会さんと巡り合えて色々情報交換させていただき、さらに腕を磨くチャンスが増えました。このことは今、私に取っては非常に有益なお付き合いになっています。これからももっとしっかり勉強していきたいと思います。

【解説】

同社の場合、父である山本秀明氏(74歳)もトヨタ系ディーラーで整備士の経験を持ち、親子二代に渡って新車ディーラーで整備を学んだ。

さらに祐士氏の場合は人生のスタート時点でトヨタ流の整備技術をトヨタ神戸自動車高等学校で学んでトヨタディーラーに入社し、腕を

磨いて父の工場に帰ってきた。技術習得については一貫性があるようだ。

さらに一級資格取得については地元整備振興会の指導が徹底しており、向学心の強い学習者には応援を惜しまないという事情もある。

それに彼の場合は大阪府の整備専業者で結成する自動車電子整備の研究組織・メカトロクラブZENSHINにも入会し、目下、電子整備の研究に余念がない。やる気のある人材には支援する体制が多数存在している。

また、地元のトヨタ部品販売会社トヨタモビリティパーツ(株)大阪支社も同氏への応援はやぶさかではない。山本氏によると毎日、同社の担当者が定期的に訪問、補修部品の供給をしてくれていると言う。同氏が地元のトヨタディーラーで働いていたと言う縁故を大事にしてくれているようだ。

整備士制度が発足当初は大学の工学部卒業の資格がなければ一級整備士資格は取得が難しかった時代もあった。しかし、本物の整備士が改めて求められる現代では、新車ディーラー勤務のキャリアを正確に評価して、専門学校経験者でも頑張れば資格が取れる時代になった。今後も彼に続く若い整備士が続々現れることが期待される。リサイクル部品業界もそう言う時代が来ていることを知っておく必要がある。

岡山のオークションLAAが母体の (株)シティライトのリサイクル部長 植村僚治氏に聞く



▲顧客対応に自信を持つ同社

岡山県最大の中古車オークションLAAを背後に持つレックオートリサイクル(株)シティライト(丸山明社長)のリサイクル部を管理するのが植村僚治取締役リサイクル部長(54歳)である。母体が中古車オークション企業(総社員400人)と言う特殊な事情から同社のリサイクル部品販売も独特の雰囲気を出す。市場変化に現場でどう対応するかを考えられる第一線の社員が必要と訴える植村取締役にその思いを語ってもらった。

植村様の同社入社経緯を教えてください。

植村 私は1990年4月に学卒後、すぐに地元の新車販売店トヨタカローラ香川に入社、そこで17年間務めました。新車販売から初めてリース取扱の特販課、中古車販売、傍系企業の中古車店舗管理などを経験して、2008年に当社に入りました。入社当時は実はリサイクル部品流通に関しては全くの素人でした。幸い丸山明社長とは新車販売時代にお付き合いさせていただいた関係で面識があり、入社を許していただいた経緯があります。

現在のお仕事はどういうものですか。

植村 (株)シティライトのリサイクル部の経営管理が私の仕事です。部員は27人います。部品の国内販売、部品の貿易業務、出荷作業などその他の管理をしています。また同時に傍系のスズキの新車販売店の管理を任されています。入社当初はリサイクル部品の知

識はゼロに近かったのですが、最近はようやくリサイクル業界の事情も理解でき、どうしたら部品が売れるかがわかるころまで来ました。**先ほど丸山社長とはトヨタカローラ香川時代から面識があったとおっしゃっていましたが、あなたの目にはどう言う経営者だと映っていますか。**

植村 社長は一言で言うならばいわゆる「ビジネスマン」の典型です。ビジネスマンにはいろいろなタイプがありますが、私はとりあえず三つの形があると思っています。一つは「10あるものを10のまま話を進めるタイプ」、二つ目は「1を10に変化させるタイプ」、そして三つ目が「ゼロを1に変化させるタイプ」ですが、私は、丸山社長はその三つ目のタイプだと尊敬しています。中古車販売については少々ものがわかっていた私ですが、リサイクル部品についてはゼロの私だったのを現在の私に育ててあげてくださったと思っています。

なるほど。人物像が目につかびます。では植村様の自動車リサイクル部品流通についての考え方を伺いたい。

植村 リサイクル部に着任して十年が経ちましたが、着任当時から感じていたことは、リサイクル事業は良い商品を提供すれば後は関係ないと言った雰囲気が強かったことでした。つまりお客様個人に対する気使いと言うのが足りないと言う一点でした。部品生産のプロと整備のプロが部品の品質について語り合うと言うことで話は中身が勝負だ、と言う雰囲気です。私はディーラー時代から営業畑を歩んできていただけに、それは少し違う。部品提供はサービス業だと言う意識を持つべきで、当社に出入りされる向きは全員がお客様と言う認識が不可欠と社員に言い聞かせてきました。お金儲けを考えるなら当社を気にいっていただけるいわゆるお客様が一人でも多い方が良く決まっています。こんな簡単な理屈が徹底されていないと言うことは許されません。そういう思想を現場に注ぎ込むことが私

の務めだと思って頑張りました。具体的な事例で言いますと「せめて自社品を買っていた地元のお客様ならこっちから商品をご自宅にお届けしなさい」と現場に指示したとしましょう。当初は「わざわざ商品を持参して届けるなんて時間と経費の無駄ではないか」と言うような不満の表情が社員にあったのは事実でした。が、今ではそう言う雰囲気はもう払拭されています。要するにお客様に選んでもらえるリサイクル部品事業者に変身しなければこれからは難しいでしょうね。

これからの自動車リサイクル事業はどう言う方向に向かいそうですか。

植村 EV化の流れは正直言って止めることはできないでしょう。その方向に向かうことは確かですが、私が懸念するのはEV化が果たされたとして、その時点での国内の電力事情です。仮に国内の自動車が約3割、EV化したとして、すでに車両に供給する電力が枯渇するのではないかと心配です。そしてそう言う国家レベルでの業界変化が起きたときに、日常のビジネスでその大きな変化をどのように現場の社員たちが受け止めて対応できるのかと言うことです。自動車業界のこれまでの歩みを振り返ってみても、排ガス対策、省エネ問題、貿易摩擦などいろいろな変化がありました。それらを経営者も乗り越えてきましたが、実は現場の末端社員もいろいろ工夫しながら切り抜けてきました。これからもそう言う緊急事態がどんどん発生するでしょう。そんなとき現場の担当者が素早くその瞬間の「最適解」を編み出して変化する事態に対処できるかどうか、企業としてそう言う社員を何人抱えているか、ではないでしょうか。ビジネスの世界では良く「危機はチャンス」と言う考え方が言われますが、今後の自動車業界はまさに危機であり、その危機を経営者は勿論、現場を預かる末端社員がチャンスにできるかどうかではないでしょうか。

