



BEST

Recyclers Alliance

NEWS

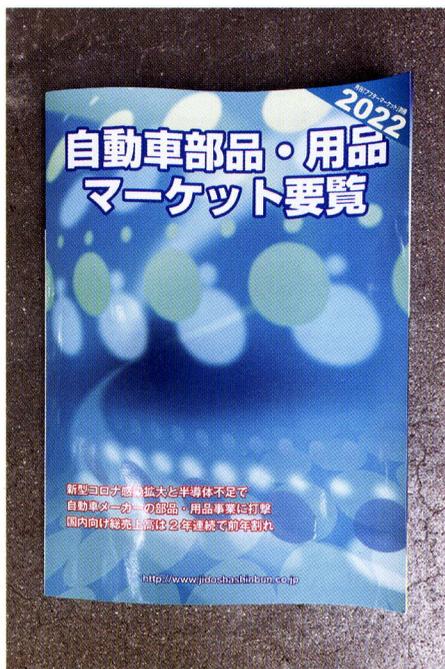
ベストリサイクルズアライアンスニュース

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

2022.8

Vol.230

注目の新刊書・2022年版自動車部品用品マーケット要覧



▲このほど発行された2022年版部品用品マーケット要覧

東京に本社を置く(株)自動車新聞社(発行人青林宣・東京都品川区西五反田2の15の7)が2022年度の「自動車部品・用品マーケット要覧」(定価3300円)を刊行した。コロナ禍後の国内自動車新品部品市場の正確な分析が表現されており、リサイクル部品事業者も必読の書である。同書にはリサイクル部品の記事欄も設定され、その見通しも示されている。今回は同書の概要を紹介する。

国内の自動車新品部品総市場は新型コロナ感染拡大と半導体不足の影響を受け、大きい打撃を受けた。国内向け総売上高は2年連続で前年割れを記録している。

まず同誌の巻頭はここ数年分のアフターマーケットの市況をざっくり概観しており、2011年の東日本大震災以後の業界の荷動きが説明され、2021年までの経過が簡潔にまとめられており、参考になる。

さらに部品用品に特化して2021年度の部品・油脂・用品の市場は前年比0.3%減の4兆5982億円とし、以下、市況の細部に触れ、コロナ禍で低迷した部品用品業界の様子を主要品目ごとに解説、関係者の理解を助けている。

部品事業者には読みどころ満載 良く分かるコロナの影響力

また2022年後半の見通しもコロナ感染再拡大に加え、エネルギー価格、原材料価格の高騰や円安傾向を受け、先行きの値上げラッシュを予測している。

【読みどころその1】

弊紙が目にしたのは同誌のバッテリーの市況とその分析で、2020年度のバッテリー補修需要が急増した原因を「コロナ禍発生による外出自粛が自動車の使用頻度の低下をもたらしたこと。そのため一回の走行距離が短くなり、バッテリー上がりが増えたため」と分析している点。

それは同年度のJAFロードサービス出動理由の一位が「過放電バッテリー」でJAFがまとめた故障原因二位のタイヤパンク関連の39万回を遥かに超える71万回を記録していることで鮮明になっている。

補修用バッテリー需要が高水準だった2020年に比べて昨年2021年度の同品の販売数量は前年並みとなった理由が「バッテリー上がりのトラブルが点検と予防交換の意識を高めた」ことと、半導体不足による新車生産の停滞で納期遅延が表面化、やむなく車検受けや中古車の需要増でバッテリーの補修需要が高まった、と分析している。精緻で説得力のある分析だ。

【読みどころその2】

また同誌の52ページから55ページにかけての「エアコンフィルター、食事臭低減のクリーンエアフィルターの囲み記事」は興味深い。ここでは4割のカーユーザーがエアコンフィルター未交換で大きい交換潜在需要が隠れていることを明らかにしている。

未交換の主な理由の一つに「検討したことがなかった」が挙げられ、これは整備工場などが点検を直実を実施してユーザーに情報提供すれば明らかに交換需要は伸びることがわかる。

さらに食事臭についてはメーカーのデンソーが脱臭ニーズの高いフライドポテトの臭いに絞って商品開発し、商品化に成功、2021年4月に一般社団法人繊維評価技術協議会が認証する「抗ウイルス加工」のSEKマークを取得するなど、現状は一日1万枚の販売実績があるとしている。

このエアコンフィルターはカーユーザーの衛生意識の高まりから右肩上がりの需要傾向を示す数少ない補修用品の一つで今後の成り行きが注目される。

【読みどころその3】

最後に紹介したいのが同誌の自動車リサイクル部品の欄である。部外の専門筋からみた自動車リサイクル部品の動向が簡潔に紹介されていて参考になる。

この中で日本自動車リサイクル機構(JAERA)が実施した業界景況調査結果が簡潔に「状況は改善から悪化に向かっている」と報告されており、最近の部品取り車両の減少、鉄スクラップの売り上げ減少、部品売り上げの減少が示されている。

こう言った見通しもあって、この欄の最後には業界全体の部品在庫情報を一元化する「リサイクル部品団体のオールジャパン構想」が紹介されている。日本自動車リサイクル部品協議会(JAPRA)が今年2022年4月に公表したものである。

これについてはリサイクル部品業界がかねてより各団体間で基本構想が話し合われてきたものだが、今年に入り急速に具体化の機運が高まったものと同誌は観測している。

以上、同誌の内容を紹介したが、一読することをお勧めしたい。本誌によって長期化するコロナ感染の影響が強く自動車部品用品の流通界に及んでいることが詳しくわかる。

(ベストニュース編集部)

仙台市でハイブリッドカーセミナーを開催 労働安全衛生法上の特別教育も兼ねて



▲あいおいニッセイ同和自動車研究所仙台校で開かれたHVセミナー

(株)JARA(矢島健一郎社長)は7月14日、15日の両日、宮城県仙台市若林区卸町東のあいおいニッセイ同和自動車研修所仙台校で「ハイブリッドカーセミナー(電気自動車の整備業務に係る特別講習付き)」を開催した。

講義内容は初日、①「電気自動車の整備業務に係る特別講座」、②トヨタハイブリッドカーについてのシステム概要、走行比較、主要部品の概要などが講義され、二日目はさらに詳しく③ハイブリッドシステム部品の構造

作動解説④同メンテナンスポイント⑤同緊急時の対応方法⑥同車検受験手順のトヨタ・プリウスのメンテナンス作業などを学んだ。

今回の実習は高電圧部品の脱着を実習することで安全作業の習得(見て、触って)が可能となる「労働安全衛生法で定める特別教育」も兼ねることができた点が注目される。

(株)JARAではハイブリッドカーに関しての技術セミナーを定期的で開催することで自動車リサイクル事業者の部品生産技術の向上を目指している。

「カーセンサー」が中古市場動向を分析。去年は4兆1699億円規模

新型コロナウイルス禍や世界的な半導体不足の影響で新車の納期遅れが話題になる中で、中古車市場はもともと過熱傾向にあったと指摘するのは、日本最大級の中古車情報メディア「カーセンサー」統括編集長で、同総研所長を務める西村泰宏氏。同調査によると、21年の中古車市場規模は「4兆1699億円」で、購入単価は「155万円」。15年は「2兆8100億円」、「116.9万円」となっており、拡大は一目瞭然だ。

西村氏は「2014年の調査開始以来、単価は毎年約5~10万円上がり続けています。ただ、これは中古車だけが極端に値上がりしているわけではなく、新車の価格自体が上がって

り、中古車にもハイブリッド車やSUV車の比率が高くなる中で、全体の質の向上が表れていると考えた方がいいでしょう。基本的に車は新車として登録されてから10年から15年くらいかけて値段が下がっていきます。この中古車市場の原則は変わっていません」と指摘する。

新車の価格上昇の理由。ハイブリッド車や電気自動車(EV)といった電動化による技術革新、先進安全技術の導入による機能拡充が挙げられるといい、「新世代の車は価格がベースアップしています。もちろん中古になると価格自体は新車購入時より低くなりますが、スタート時の値段が上がっているため、同じだけ値段が下がったとしても必然的に中古での値段は

高くなります。これは近年の大きな流れです」とのことだ。

人気の車種はどんなものか。SUVの「1強」が顕著だという。「2000年代のプリウス人気に象徴される燃費競争は落ち着いてきました。いまは、アウトドアブームも相まって、アクティブ志向のSUVが絶頂期にあります。もともと、中古市場のSUVは、トヨタ・ハリアー、マツダ・CX-5がテッパンで現在もそうですが、よりオフロード感が想起される見た目がゴツゴツしたイメージのトヨタ・RAV4、スズキ・ジムニーの需要が高まっています。輸入車だと、ジープ・ラングラー、メルセデス・ベンツ・Gクラスも人気が強いですね」という。(ENCOUNT)

中国BYD社が来年から本格EVを3車種日本市場に順次投入

BYD社はバッテリーメーカーとして1995年に創立。2003年に自動車業界へ参入し、2019年には欧米など60カ国へ進出し、2022年上半期には電気自動車(EV)やプラグイン・ハイブリッド(PHEV)などの新エネルギー車の販売台数で世界一を記録した。

◆2023年1月発売から3車種を順次導入日本市場への投入を予定しているのは3車種。コンパクト・サイズSUVの「ATTO3」(アットスリー)、次にコンパクト・ハッチバックの「ドルフィン」、そしてハイエンド・セダンの「シーラ」。いずれもEVで、第1弾として2023年1月に発売されるアットスリーを皮切りに、順次導入される予定だ。

◆第1弾はコンパクトSUV アットスリーはトヨタ・カローラ・クロスとほぼ同サイズのSUVでボディ・サイズは、全長4455×全幅1875×全高1615mm、ホイールベースが2720mm。「ブレードバッテリー」と呼ばれる効率と安全性を追求したBYDオリジナルのリン酸鉄リチウムイオン電池を搭載した、モジュール構造のプラットフォーム、「e-プラットフォーム3.0」をベースに、5人乗りの広い室内と440リッターの荷室を構築した。204ps/310Nmの1モーターで前輪を駆動し、58.56kWhのバッテリー容量でWLTCモードの航続距離は485kmをマークする。

◆第2弾はゴルフ・サイズのハッチバック ドルフィンはその名の通り、イルカをモチーフに

内外装がデザインされたコンパクト・ハッチバック。ボディ・サイズは全長4290×1770×1550mm、ホイールベースが2700mm。フォルクスワーゲン・ゴルフに近い大きさを持つ。出力95ps、電池容量44.9kWhで航続距離386kmの「スタンダード」と、同じく204ps、58.56kWhで航続距離471kmの「ハイグレード」の2タイプを設定。2023年中頃の導入を予定している。

「スタンダード」と、218psと313psの2つのモーターで4輪を駆動する「ハイグレード」を用意。こちらは2023年下半期に販売を開始する見込みだ。

(ENGINE WEBオリジナル)

我社の経営参謀紹介します 第29回

20年余りで急成長遂げた アールレックス(株)の 現場の参謀を務める三上敦史専務に聞く



▲個人、法人、整備団体の三方向に商圏拡大の同社

埼玉県のアールレックス(株)(石川将輝社長)は業界では急成長した事業者だ。ここ20年余りで規模は大きく拡大し目を見張るものがある。同時にその戦略も個人顧客、法人顧客に加えて整備団体など需要家の形態に合わせて巧みな販売を展開、注目を集めている。そんな同社の現場監督を務めるのが三上敦史専務執行役員(45歳)だ。精巧な石川戦略を現場の担当者にとし込む難しい作業に取り組んできた同氏に背景を聞いた。

三上専務が入社された前後の経緯をお伺いしたい。

三上 私の入社は2003年です。ちょうどその年から当社ではパーツ販売を強化する姿勢を打ち出し、私はその立ち上げ要員として採用されたようでした。もともと私はトラックドライバーの経験がありましたから車両引き取り要員募集に応募したのですが、以前に自動車ディーラーの部品部に勤務していたことから部品販売部門に配属されたという経緯です。私はリサイクルパーツ事業には当初から興味を持っていました。が、さらに入社してみて、各商品が予想以上に丁寧に生産されていることに驚かされました。

現状の三上専務の主なお仕事はどのようなものですか。

三上 業務全般の統括をしています。戦略立案、設備導入、その他の諸々の手がいる部署や

業務の手伝いをしています。何でも屋の感じは否めませんね。もう少し詳しく言いますと、現状は資源管理に力が入っています。昨年来から相場が高騰気味で国内、輸出ともにシビアな管理が必要ですので主に目を光らせています。それとインターネット取引分野も常に注視しています。

ところで三上専務からみた石川社長はどのような経営者ですか。

三上 正直に言いまして社長は、やり手、仕事ができる、情報収集が上手、と言えますね。社長から指示されたとき、場合によっては「そうかなあ…」と疑問に感じることがあるのですが、結果を見るとやっぱりそういうことになっているので、なるほどと納得することが多いです。

具体的にもう少し説明してください。

三上 私が入社した当時、総社員は10人程度だったのですが、現在は60人規模になっています。月間の処理台数も1500台、部品在庫量は1万点、部品倉庫も当時の約4倍、車両ヤードも300台スペースになりました。ようやく業界の一員と言える大きさになったと思います。石川戦略の一つは規模の拡大というテーマがあったということです。今になってこれまで社長が我々に指示してきたことがやっぱり正解だったという気がしています。

石川社長の側に立って同氏の姿勢はどういうものだと思いますか。

三上 ワンマン型と言ってしまおうと、ちょっとそれは違う。社長の場合は社内外ともに情報の集積が豊富で確かです。常にアンテナが張っていてその情報は信頼できるという点があります。その一方で私が意見を述べる時は最後までじっくり聴いてもらっているという感じがあります。要するに完全な納得を求めて上下ともに意見の交流があるという点は助かっています。

ではあなたのリサイクルパーツについての販売戦略をお聞かせください。

三上 我々の扱っているリサイクルパーツという商品について先行きを危ぶむ向きがありますが、私はそれはやり方次第でそう簡単に先細りには落ち込まないと思っています。当社の考え方は地元顧客をしっかりと握ると同時に、できるだけ広い範囲でビジネスの分母を多く持つと

いうものです。個々の需要家との取引に加えて、自動車整備の諸団体や法人需要の取り込みも積極的に行っています。できるだけビジネスの領域を広く持つための企業努力、例えば、生産コストや商品輸送コストの低減などにも力を入れています。

コスト低減はとても重要な課題です。もう少し詳しくお話しください。

三上 コスト低減という考え方を具体的に言い直しますと、私は社内スタッフのレベルアップだと思っています。高品質な部品の生産量を拡大するには現場で生産に関わる社員の感覚や技術レベルが問題になります。一人二人の社員が優秀だと言ってもそれはあまり意味がありません。その現場ごとの社員全員のレベルが上がらないと生産効率は上がりません。そのためにはJARAグループなどが開催する例会に社員を派遣したり、社内の先輩社員が具体的な指導を根気良く続けたり、クレーム発生時には徹底して関係者全員にデータを学習させたりしなければいけません。地味な努力ですがこういう積み重ねがあって初めて大量に高品質な部品を生産できると思います。幸いそういう方向性が現状目に見えるようになってきました。良質な商品を妥当な価格で販売して行くにはまだまだ企業努力が求められます。

これからの国内のリサイクルパーツ販売はどうあるべきだとお考えですか。

三上 世間では事故を起こさない「先進安全自動車(ASV)」の時代に入っています。こういう車両開発の流れに遅れを取ってはいけません。積極的に情報を集積して対応力をつけなければならないと思っています。具体的に言いますと例えばEVIについての基本的な知識を社員全員が同程度に身に付けるにはどうすればいいのか、あるいは今、整備業界で課題となっているエーミング調整整備について、我々部品を提供する側で、その整備を時間短縮できる部品の開発をどうしたら考案できるかと言ったことなどです。幸い我々は今、JARAグループという組織の中にいますので個々の企業での開発努力も当然必要ですが、組織全体でそういう技術開発に取り組んでいく可能性があるのではないかと、今後のグループ対応に期待しています。

発行



株式会社 JARA

〒103-0028 東京都中央区八重洲1-1-8 八重洲KTビル1F
TEL 03-3548-3010 責任者/柴田 純奈



株式会社 ビッグウェーブ

〒497-0005 愛知県あま市七宝町伊福鍛冶屋前58
TEL 052-441-7502 責任者/森川 信也