



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

2023.02

Vol.236

5団体会員交流会の開催がスタート

ビッグウェーブ、ジャブラ、BBF、REC、JARAの 5団体がシステム共有の勉強会を実施



▲都内で開催された5団体会員交流会で学習中の参加者たち



▲参加した57人は貴重な情報交換の時を持った

(株)ビッグウェーブ、(株)ジャブラ、(株)BBF、(株)アールイーシー、(株)JARAのリサイクル部品流通システム運営会社5社は2023年度5団体会員交流会を2月10日、都内で開催し、総勢57名の参加を得て成果を挙げた。この交流会は10日の都内に引き続き、同24日福岡、3月24日大阪、4月7日仙台で開催が予定されている。交流会開催は昨年来予定されていたがコロナ対策上、実施が2月にずれ込んでいたもの。

(株)ビッグウェーブ、(株)ジャブラ、(株)BBF、(株)アールイーシー、(株)JARAのリサイクル部品流通システム運営会社5社は兼ねてからシステム共有についての交流会を企画していたが、このほどようやく実施した。

◆初回の都内会場は熱気に包まれた

2月10日の都内会場はTKPガーデンシティプレミアム秋葉原に設定され、受付13時30分、勉強会14時から16時、懇親会16時から18時の順で開催され、総計で57名の参加のもとに開かれた。

勉強会は各団体代表挨拶、出席者紹介を経

てシステム間流通における問題点や注意点などの共有、各団体の運用規程の説明と確認、質疑応答などが行われた。

特に出席者の紹介と運用規定の説明には時間が割かれ、各団体の状況が相互に確認できる貴重な時間となった。

勉強会の後は懇親会に移ったが、ここでは改めて参加者相互の交流が展開され、長期間コロナ禍で自由に情報交換が叶わなかったことから、参加者は全員が食事する間も惜しんで互いの事情を含め、各位の現状について熱心に確認し合う熱気の溢れた会合となった。

◆都内に続いて博多、大阪、仙台で開催

2月10日の都内開催を皮切りに2月24日はTKPガーデンシティ博多・勉強会阿蘇、懇親会高千穂で、3月24日はTKPガーデンシティ新大阪・勉強会バンケット6A、懇親会バンケット6Bで、4月7日はTKPガーデンシティ仙台・勉強会懇親会共にホール21でそれぞれ予定されている。勉強会の内容はいずれの会場でも同一となっており、同時にどの会場も何度でも自由に出席できる形になっている。

【解説】この5団体会員交流会は(株)ジャブラがシステムATRSの利用に参加した時点から開催が予定されていたが、コロナ禍が長引いたことから実施が大幅に遅れていたもの。在庫管理のシステムを5団体で共有することから第一線の担当者のスキルを高めるためにも急がれる会合となっていた。

今回の都内会場での開催結果を見ても、参加者の学習意欲は非常に強いものがあり、主催者側の期待に答える反応が見られた。

長期間、互いの情報交換が途絶えていたこともあって、参加者の気持ちは短時間であっても中身の濃い情報交換が果たされたと言う満足感があつたと観測される。

世界規模で進展しているEV化の流れと、それに対抗するトヨタ型全方位車両開発姿勢が激しく錯綜する事態を受けて、自動車リサイクル事業の見通しも複雑な様相を見せている。在庫管理システムの相互共有のあり方がどうあるべきか改めて求められる時を迎えている。このため今回の一連の5団体会員交流会の意義は大きいものがあるようだ。

(ベストニュース編集部)

欧州議会が2035年から内燃機関搭載車禁止 賛成340票、反対279票、棄権21票の投票結果

欧州議会は、2035年から内燃機関搭載の自動車と小型商用車の新車販売を事実上禁止する法案を可決した。EU加盟国の承認を得て正式採用となる。

この法案では、2030年までに自動車のCO2排出量を55%（2021年比）、商用車の排出量を50%削減するという中間目標を掲げており、議員による本会議の投票結果は賛成340票、反対279票、棄権21票であった。ただし新車の生産台数が年間1000～1万台、または商用車の生産台数が年間1000～2万2000台の少量生産メーカーは、2035年末までは規制の適用を免除される可能性がある。

年間1000台未満のメーカーは、その後も引き続き免除される見込みだ。欧州委員会は2025年までに、新車と商用車のライフサイクル全体でのCO2排出量を評価・報告するための方法を提示する予定である。その後2年ごとに、ゼロ・エミッションに向けた進捗状況を

評価する報告書を発行する。

また、2026年12月までに、法的に定められた排出量規制と実際の燃料・エネルギー消費量データとのギャップを監視し、メーカー固有のCO2排出量を調整するための方法を策定する。欧州議会の声明によると、ゼロ・エミッション車や低排出ガス車（0～50g/km）を多く販売するメーカーに対する既存のインセンティブは、販売動向に応じて調整されることになるという。バッテリー駆動の電気自動車やプラグインハイブリッド車の普及が進めば、これらのインセンティブは縮小する可能性が高い。

この法案は2022年10月に合意されたもので、今後数週間以内に欧州連合理事会に送られ、正式な承認を受けることになる。

欧州議会の主席交渉官であるヤン・ハイテマ氏は、この法案について「この規制は、ゼロ・エミッション車および低排出ガス車の生産を促進するもの。2030年の目標を野心的に修

正し、2035年のゼロ・エミッションを目標とする。これは2050年までに気候変動抑制に到達するために極めて重要」「この目標は自動車業界にとって明確なものであり、自動車メーカーにとっては技術革新と投資を刺激するもの」「ゼロ・エミッション車の購入と運転は、消費者にとってより低コストなものになり、中古車市場もより早く追従することになる。持続可能な運転が誰にとっても身近なものになる」としている。

(AUTOCAR・JAPAN)

ベストニュース編集部の視点

今回の欧州会議の議決はこれまでの欧州自動車業界の意向を再確認したもののだが、日本としては国内自動車業界トップのトヨタ自動車の企業意思が鮮明なことから、見解は真っ向から対立した関係にある。EV化に絡む自動車生産に関しては、今後の世界情勢の流れを見ながら慎重な見通しを立てる必要がある。

インドの人口が2022年末時点で14億1700万人で中国抜く

国連の人口予測では2023年中に中国を追い抜いてインドが人口世界一になるとされているが、すでに2022年末時点で14億1700万人となったインドが、14億1200万人（中国政府発表＝12月末時点）の中国を抜いたとの報道も出ている。

人口減少局面に突入した中国と異なり、インドは人口の半分以上が25歳未満で、「人口ボーナス」を武器に今後もさらなる成長が予

測されている。国内市場が縮小する日本企業がそんな巨大市場を見逃すはずがない。アフターコロナに向け、各社のインド戦略はますます強化、拡大されていく。

まずはインドという大国の概要を把握しておきたい。国土面積は約329万km²で世界7番目、日本の8.7倍だ。前述したように人口は14億人超で世界トップ、こちらは日本の10倍以上。GDP（名目）は3兆1763億ドル

で世界6位（IMFの2021年統計、日本は3位）、GDP成長率は8.7%（2021年度/世界銀行発表）と高水準だ。ただ、国民一人当たりのGDPで見ると145位と途上国レベルの低水準にとどまっている。

主要な貿易相手国は米国、UAE、中国で、日本は10位以下。軍事予算は約651億ドル、兵力は146万人で、核保有国でもある。

(JB・PRESS)

若者の車離れの予想に反して20歳の2人に1人が車に憧れ

自動車業界は電気自動車（EV）化やカーシェアに新たな希望を見だして久しい。しかし、それでも「車離れ」という泥沼から抜け出す道筋はまだ見えていない。

そんな中、ソニー損害保険は1月5日、20歳の若者を対象に実施した「2023年20歳のカーライフ意識調査」というアンケートの結果を発表した。その結果によると、運転免許保有率は61.2%で、2022年発表の調査から4.0ポイント上昇した。また、「車を所有している大人（自分より上の世代の人）は格好いいと

思う」という質問には、約半分にあたる全体の53.4%がイエスと回答した。つまり、20歳の2人に1人は、車に憧れを抱いているのだ。

もちろん、一世代前の調査であれば車に対する憧れはもっと高かったと思われるが、いまだに20歳の2人に1人は車に憧れを持っている上、運転免許も6割がしっかりと取得しているという事実には驚かされる。ちなみに同調査では、都市部と地方での比較も実施している。免許保有率は都市部49.1%に対し、地方は64.5%だ。

都市部と地方でこれだけの差がある理由は、単純に交通手段の問題だと思われる。都市部と地方では公共交通機関の発達に言わずもがな差があるため、先のインターネットを利用したアンケートでの運転免許保有率も、地方が底上げをしているという事実はあるだろう。それでも、都市部で約半数の若者（しかも20歳）がいまだに運転免許を取得するというのも、驚くべき数字だと言える。

(永田諭生、ウェブライター)

3年ぶりの全員集合を目前に高まる期待感 対面での時間の重要性を再確認した首脳陣



▲総会当日の3月8日はコロナ対策済みの会場



▲今から胸が高鳴ると川島準一郎氏



▲感謝の気持ちという矢島健一郎氏



▲対面の重要性わかると渡邊寛樹氏



▲直接会えるのが嬉しいと今井雄治氏



▲新体制再スタートの総会という土門志吉氏

(株)JARA(矢島健一郎社長)と(一社)JARAグループ(川島準一郎理事長)の両者は来たる3月8日に都内のホテルで久方ぶりの(株)JARA定時株主総会及び(一社)JARAグループ定時社員総会と合同総会懇親会を開催する。そこで関係首脳に当日を目前に、その期待感を先行して聞いてみた。

3月8日の当日は会場を都内台東区の浅草ビューホテルに設定、(一社)JARAグループ総会を午後3時から午後5時まで、続いて(一社)JARAグループ・(株)JARA総会懇親会が午後6時から午後8時まで開催される。

まず、最初に(株)JARAの矢島健一郎社長の思いは「直接対面の総会は2019年3月11日以来久しぶりです。私自身は2019年4月に取締役に就任しましたので総会懇親会を面直開催するのは初めてということになります。お会いして提携企業、損保会社そして会員各位に感謝の気持ちを直接お伝えしたい」としている。(株)JARAとしては在庫管理システムATRSの運用を今後に向けてレベルアップが求められることから今回の総会に向けての矢島代表の想いは強いものがあるようだ。

次に(一社)JARAグループの川島準一郎理事長も「正直申し上げて胸がドキドキしています。本当に会員及び関係者の皆様と直接お顔を見て情報交換できることを今から楽しみにしています。グループとしての連帯感、一致団結の思いを完全に取り戻すために対面で全員集合することの意義は大きいものがあります。しっかり足元をこの機会に固めることが重要です」と強い期待をのぞかせた。

さらに続いて同グループの土門志吉副理事長も「川島理事長の体制に入って改めて再スタートの総会になります。私が代表を務めたときに川島氏が積極的に私を支えてくださったことから、今度は私が理事長を支える番がきたと考えています。川島体制の基盤堅めに尽力するつもりです。そういう意味の全員集合ということで緊張しています」とし、今後の見通しも込めて抱負を語っている。

今一人は同グループの今井雄治氏で「やっとなんかの顔が見られます。とにかく直接会ってお話し合いができることが本当に嬉しい。コロナで失った絆を早急に取り戻して全員で事業拡大に取り組む必要があります。お互いに顔が見えるビジネスに切り替えていきたいですね」と喜びを隠していない。

またグループの人材開発部長を務める渡邊寛樹氏も「コロナ禍でオンライン会議が浮上り、やむなくお互いの情報交換を継続させたが、やはり対面での時間の重要性を再確認させた時でもあったと思います。ですから今回の総会を経て改めてみんなと一緒に事業をして行こうという機運が高まると思います。互いに膝詰めで話し合う雰囲気を取り戻す良いチャンスではないでしょうか」としている。

以上のように組織運営に関わる首脳陣は一律に久方ぶりの対面会合に大きい期待を寄せており、当日の会議は盛り上がりを見せるようだ。

いずれのコメントも異口同音に久方ぶりのリアルな全員集合の喜びを述べると同時に全員参加の懇親の意義を改めて噛み締める思いを表明している。

長引いたコロナ禍もようやく先の見通しが利くところまできて、今後の景気回復に全力を上げる時がきたわけで、当日の会議の成果が今から注目される。



静岡県の地元では多角的な展開で注目の イワマワークスの仕入れ責任者田畑英信部長に聞く



▲利地の心が同社の経営ポリシー

(株)イワマワークス(岩間優社長)は地元静岡県では多角的に自動車リサイクルを展開中の質実剛健企業だ。所属する(一社)JARAグループの中でも意欲的な社風は注目されている。今回は良質部品を適正価格で需要家に届ける同社の秘策に注目し、現場の仕入れ業務を一手に引き受けて連日多忙な動きを見せる田畑英信営業部長(49歳)に登場願って日頃の活躍ぶりを聞いた。

早速ですがイワマワークスさんへの入社 の経緯を教えてください。

田畑 私はこちらにお世話になる以前は運送業に従事していました。イワマワークスさんに商品を搬入する作業に関わっていました。それこそ連日のように同社に荷運びをしながら、そのおかげで私の実績も上がり、大変お世話になったという関係でした。そうこうするうちに事情があってその運送会社を退職することになり、イワマワークスさんに退職のご挨拶に伺ったところ廣瀬専務さんから「どうせ退職が決まったのならすぐにうちにきて仕事を手伝ってくれないか」とお誘いを受けました。特に次の職場が決まっていたわけでもなかったのに「はい。そうします」と答えて今に至っています。37歳の12年前のことでした。

現在のお仕事はどういうものですか。

田畑 私の業務は仕入れです。もっぱら車両の仕入れのため社外に出走り回っているわけですが。担当エリアは横浜から東北にかけての東日本の市場で、毎週約20台位を仕入れてい

ます。月間で言いますと約3000台の車両を対象に、そこから部品取り用の車両500台を現車確認し車輛価格を決め買取するのが私の仕事です。積載車に乗り、中古車オークション会場を連日訪問しながら車両買い付けに走っています。すでにこの作業に関わってからもう8年目くらいです。初めは全くの素人でしたが、お付き合いしている関係者各位からいろいろ教えていただいて最近は自由にこの世界の情報を分析しながら買い付けを行えるところまで来ました。

貴社のご代表についてのご感想をお願いします。

田畑 当社では京セラの創業者稲盛和夫氏が提唱され始めた「利地の心」という考え方を実践しています。これは企業経営の根幹を従業員や関係先の幸福を先に考えて利益追求を行うという思想です。当社のトップは我々をこの「利地の心」で見守ってくれています。別の言い方をしますと常に「大丈夫か…」と現場の担当者に声をかけてくれるという姿勢です。私は社外に出て車両仕入れに全力投球していますが、当社の顧客とは直接接していません。これはそういう顧客管理をしてくれる他部門の担当者の支援があって私の仕事が順調に進んでいるわけで、この部分がいわゆる「利地の心」になっているわけです。そういう当社の経営方針には全福の信頼をしています。

あなたの自動車リサイクルビジネスの進め方を教えてください。

田畑 私は仕入れの立場から常に「自社にない」「他社にない」「その他にもない」という部品はどのような部品かと自問自答しながら動いています。つまり付加価値の高い部品はどのような部品かということです。仮の話ですが、当社の部品倉庫に今申し上げた「三ない」の部品が積み上げられているなら利益の確保は簡単だということになるでしょう。データを検索してみましたが、全く浮き上がってこない部品、そういう部品は見えないのが現実で、もしそういう部品が見つかったらそれこそ利益の源ということです。手持ちの資金でいくらまで仕入れに投入すれば、十分な利益が上がるのか、ケースバイ

ケースで対応するのが仕入れ作業です。具体的な事例を挙げますと車両本体価格が八百万円くらいの価値を持つ超人気車種が不運な事故で、二百五十万円くらいで市場に出たとしますと、これを引き当てた場合、実際の利益は当初の予想を遥かに超えるラッキーなビジネスに急変します。私が仕入れの現場を歩き回っている理由はこういう市場の現車を丁寧に掘り起こすためだということです。仕入れの現場で常に注意深く車両の選定を行うことで仕入れによる利益の確保が安定してくるという思いで戦っているわけです。

これから日本の自動車リサイクルはどのようになると見ておられますか。

田畑 長引いたコロナ禍のおかげで中古車相場がかなり上昇しましたし、その結果、事故車などの市場での相場も上がっています。しかしその一方で、ようやくコロナ騒ぎも先が見通せて来て、新車の蔵出しの回復、半導体不足の解消も視野に入ってきました。大きい目で見ると将来のEV事情も簡単な成り行きではなさそうで、判断は非常に難しくなっています。しかしこういう複雑な市場環境の時こそ慎重な仕入れを継続することで、まだまだビジネスチャンスはあると見ています。先にも言いましたが「現車の内容の確認」を徹底して行うことで市場には良質の車両が隠れていて、それを解体のプロである私たちがどのように発掘していくかがポイントではないでしょうか。写真だけでは分からないエクボやキズを持った車両があったり、表面的には大ダメージで完全にアウトの車両でも、よく中身を調べるとほとんど生きていく部品が詰まった車両もあったりします。大勢はやや悲観的な様相の業界ですが、緻密な作業を積み上げることでまだまだ商機は存在していると思っています。一見して地味な仕入れの作業ですが「超人気の超低額車両」を発見した時の興奮はなかなかのものです。私自身はまだ未熟な仕入れ担当なので周囲の先輩方のアドバイスを受けながら日々仕入れの腕を磨いています。今後ともよろしく願います。

