



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

2023.04

Vol.238

ビッグウェーブ令和5年春の加盟店代表者全体会議

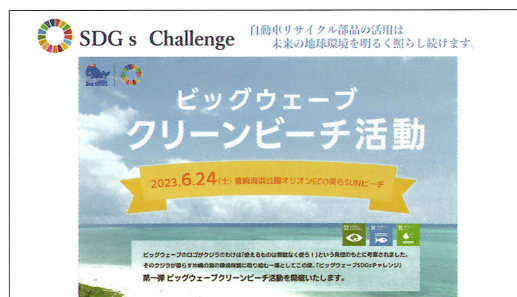
4年ぶり対面全体会議を愛媛県松山で開く 改めてSDGsチャレンジの企画イメージ表明



▲春の全体会議は4年ぶりの対面で好評だった



▲懇親会に参加したビッグウェーブメンバーたち



▲沖縄で開催予定のクリーンビーチ活動をアピール

(株)ビッグウェーブ(服部厚司社長)は4月14日、愛媛県松山市で令和5年春の加盟店代表者全体会議・懇親会を開催し、松山市内の加盟店見学も行った。今回、リサイクル部品販売を通じてCO2削減、カーボンニュートラル、脱酸素社会の実現に向けて「ビッグウェーブSDGsチャレンジ」と銘打ち持続可能な循環型社会への取り組みを推進し、企業イメージアップの動きを強める意向を明らかにした。

全体会議はビッグウェーブグループメンバー45人の参加を得て、愛媛県松山市で開催され、服部社長挨拶から始まり、地元加盟店(株)門田商店門田新平社長、(株)野本自動車部品野本博文常務らの歓迎挨拶を経て、第60期の経過報告(服部社長・森川専務)、オールジャパン進捗状況報告(服部社長)、その他取り組みの紹介(中山運宮グループ担当)と続き、その後、研修会スケジュール説明(西田常務)などが行われた。

後半は質疑応答(服部社長)、本部活動紹介(森川専務)に移り、会議の予定を終えた。

新入会員の紹介も行われた

また新年度の新規入会会社として福岡県行橋市の(株)日新インターナショナル桜井誠社長が紹介された。

さらに、ビッグウェーブグループでは自動車リサイクル部品販売自体が今後のカーボンニュートラルに直結する動きであることをアピールする狙いから、今年度から「ビッグウェーブSDGsチャレンジ」を展開する意向を表明。

具体的にはその第一弾として全国加盟店によるクリーンビーチ活動を環境保護団体と共同で展開する。海洋環境保護に力を入れる背景には同グループのシンボルマークの鯨(使えるものは無駄なく使うの意味)が暮らす全国の海を守ろうという意味がある。対外的に企業活動を積極的にアピールする姿勢として今後の成り行きが注目される。また会議終了後、松山市内の加盟店(2社)の見学会も行い情報交換

をおこなった。

4年ぶりの対面で交流深める

同社服部社長も「対面の全体会議は4年ぶりの開催で、参加された代表者各位は貴重な情報交換の時間として大いに喜んでいただいた。特にグループの次代を担う若手経営者の顔ぶれも多く、組織全体として非常に有意義な会合となった。近年、コロナ禍の影響で各社共にご苦労が多分にあったにもかかわらず、グループの成績は上向きで、各位のご尽力には心から感謝申し上げる」と今回の会議を振り返っている。

また6月に予定されているクリーンビーチ活動についても「当日は同じ柄のTシャツで集合し、海辺の掃除を全員で実施する。鯨が多数生息する海を実際にクリーンにする動きで、当社の環境意識向上に役立てたい」とも説明している。

東京・博多・大阪・仙台の4会場で247名参加 フロント業務最前線が熱心に意見交換



▲上の段、左が東京会場(2月10日)、右が博多会場(2月24日)。下の段、左が大阪会場(3月24日)、右が仙台会場(4月7日)

(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日から4月7日にかけて、都内、博多、大阪、仙台の四会場で開催し、述べ総数139社247名の参加を得て大きい成果を挙げた。

(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、このほど実施、当初の予想を超える好評価で、参加した関係者間の情報交流の成果をあげた。

◆全国四会場は熱気に包まれた

会場別の動員を見ると、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。

その後の開会要領は全く同じで、続く博多会場は2月24日、都内同様TKPガーデンシティ博多で38社64名、大阪会場は3月24日、同TKPガーデンシティ新大阪で30社50

名、さらに最終の仙台会場は4月7日、同TKPガーデンシティ仙台で41社76名というもの。四会場で述べ総勢139社247名の参加を得たことになり大きい成果を挙げた。

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。

勉強会の後は各会場とも懇親会に移ったが、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風景が共通していた。

【解説】この5団体会員交流会は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。(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、今回の実施には期待が高

まっていた。

全国四会場の開催結果を見ると、参加者の学習意欲は共通して非常に強いものがあり、主催者側の予想を超える成果が見られた。

コロナ禍で長期間、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見られる。

自動車リサイクル部品流通の歴史を振り返ると在庫システムの組み立ては各々に独自の発展を見せながら今日まで来ており、実務上は各組織内でことにあたるといふ気風が強かったが、最近の国内自動車リサイクル部品業界では、部品の在庫共有について「オールジャパン構想」が取り沙汰される最終段階を迎えており、今回の5団体のシステム共有に関しての組織相互の情報交流の成果は今後の業界の流れを占うものとして評価できる。

(ベストニュース編集部)

お知らせ

システム管理会社(株)BBFはこのほど代表者の交代を行い、新代表に掛橋晃氏を選任した。

EU(欧州連合)の合成燃料車見直しが波紋 業界識者の見解続出で車世界は大揺れ

欧州連合、米国、中国のEV化の攻勢で孤軍奮闘の日本ようやく味方が現れた。欧州の自動車王国ドイツの緊急提案・合成燃料車容

認の動きである。EV化の急先鋒だったはずのドイツ自動車工業会からの緊急提案で、自動車に詳しい関係者からすれば「やはりそう

だったのか」とうなずくしかない。取り急ぎ関係者の本音をまとめてみた。益々見通しは難しいようである。

ドイツの自動車工業会(VDA)がEUに直訴し合成燃料車容認 土壇場で欧州のガソリン新車販売の禁止案が崩れる

EU(欧州連合)は2035年以降、二酸化炭素(CO2)を排出しないノーエミッションカー(無排出車)以外の新車の販売を禁止するが、合成燃料(E燃料)を使う新車については、例外として販売を認めることを、3月28日決定した。今回の決定は、物づくり大国ドイツの勝利だった。EUエネルギー閣僚理事会がドイツ政府の要請を受け入れ、合成燃料に関する例外措置を認めたことに、同国の自動車業界・製造業界は安堵の表情を見せている。

ドイツ自動車工業会(VDA)のヒルデガルド・ミュラー会長は「モビリティの脱炭素化の主役はBEV(バッテリーを使う電気自動車)だ。しかし合成燃料を使う車は、欧州だけでなく世界中でカーボンニュートラルを達成するために、極めて重要な役割を演じる。合成燃料は、すでに使用されている内燃機関の車のCO2排出量を減らすためにも重要だ」と述べて、EU加盟国の合意を歓迎した。合成燃料は空気中のCO2と水素を合成して作られるの

で、その分大気中のCO2を減らす。合成燃料を燃やす際には生産時に減らしたのと同じ量のCO2が排出されるが、CO2の収支(プラスマイナス)はゼロとなるので、気候中立的あるいは持続可能(サステナブル)な燃料と見なされる。ミュラー氏は続けて「合成燃料の使用を欧州だけではなく、世界の他の地域でも進める必要がある」と訴えている。

合成燃料の課題はコストで電気よりどこまで安くなれるか 2050年以降は旧車用燃料として最有力候補の見通し

合成燃料が普及するかという問いに対して、その分野の専門家なら「普及する」と即答することだろう。というのもカーボンニュートラルの時代がやってくるなら、太平洋や大西洋を横断するような長距離を飛ばす航空機(短距離なら電動もありうる)は合成燃料を使うしかないからだ。

炭素系の合成燃料は圧倒的なエネルギーを発生できる。ちなみに水素などは液体にし

ても予想上での高効率だ。

合成燃料最大の課題はコスト。いくらで作れるか、である。現在、1000円程度だと言われているが、自動車の場合、そんな程度の金額では電気に勝てない。500円だって厳しいと思われる。300円くらいになると、現在の欧州におけるガソリン価格と同じになるため可能性が出てくる。ガソリンが入手できなくなる2050年以降、旧車を走らせる燃料

にはなるのではないかと思う。

現在のガソリンと同じくらいのコストになったらどうだろうか?それでも欧州はエンジンそのものを否定しようとしているため難しいかもしれないが、日本やアメリカ、新興国などは合成燃料に舵を切る可能性は大である。

ただ電気も急速に利便性を増していくと予測され合成燃料よりはまだまだ安いし、地産地消もできる。見通しは難しいものがある。

トヨタの圧縮水素車開発で日本の水素エンジン研究再評価 すでに東京都市大学(旧武蔵工大)が開発済み

トヨタが2021年5月から、圧縮水素(気体)を燃料とする1.6L・直列3気筒インタークーラー付ターボエンジン(デンソーも開発に関与)を搭載した「ORC ROOKIE GR Corolla H2 Concept」を、自動車レースであるスーパー耐久シリーズに参戦させ、水素ICEの技術開発と水素の活用拡大に向けた取り組みを進めていることが知られている。

実は、日本での水素エンジンの開発そのものは、自動車公害が深刻化した70年代から続けられてきていた。有名なのは、東京都市大学(旧武蔵工業大学)での研究で、その一環

として、乗用車、トラック、バスなど様々なベース車を用いた研究車両が開発されている。

特に1994年頃に開発された「武蔵9号」は、日野の中型トラック「レンジャーFD」をベースとした水素エンジン車だが、燃料となる液体水素の極低温貯蔵システムを、荷箱内の保冷にも活用するというユニークな研究車両で、箱根ターンパイクでの試走も公開されたことがあった。

また、2009年には、やはり日野の小型バス「リエッセ」をベースとした水素エンジンバスが、2010年には、小型トラック「デュトロハイ

ブリッド」をベースに水素エンジンを搭載した水素ハイブリッドトラックが開発され、いずれも登録ナンバーを取得し、公道走行を実現している。

水素エンジンは、排ガスを伴うことから、燃料電池技術・高電圧バッテリー技術が十分な完成度を有するまでの過渡的な技術ともいわれているが、前述のようにトラックにとってはメリットが大きく、燃料インフラもFCEVと共用できることから、今後の研究開発の進展次第では非常に有力な技術となる可能性もある。



全国の大手中販企業や整備経営組織に 部品売り込みを展開中の(有)セカンドパーツ 山本勝也取締役^{に聞く}



▲親会社吉岡商店は地元の大手解体業という背景の同社

今回訪問の(有)セカンドパーツ(吉岡貴子社長)は和歌山県岩出市岡田695の5に本社を置く(一社)JARAグループの有力メンバー。創業は2006年2月だが、親会社(株)吉岡商店(吉岡貴子社長)は創業が1959年(昭和34年)と地元では古参の自動車解体業(総社員40人)で月間2500台を捌く大手。要するに(有)セカンドパーツはその部品販売部門ということになる。そんな同社が最近急速に販売実績を伸ばしている。現場で営業の指揮を取る山本勝也取締役(39歳)に同社の現状を聞いた。

あなたの御社入社のご経緯からお願いします。

山本 私はカーペットなどを加工するメーカーに勤めていましたが、友人が吉岡商店に勤務していたことから、誘われて同社の面接を受けたのがきっかけです。2005年の吉岡商店入社ですからセカンドパーツ設立の一年前ということになります。入社して吉岡商店で一年間、みっちり解体の基礎を教えてもらいました。その後、立ち上げからセカンドパーツの業務に携わってきました。

現状のあなたの主なお仕事はどういうものですか。

山本 もっぱらフロント業務を担当してきましたが、直近の三年間は外回りに力を入れています。県外の自動車関連企業、特に中古車販

売の事業に力を入れておられる大手さんとか、整備事業の経営研究団体さんなどにリサイクル部品の売り込みをしています。こういうところは全国に支店を展開しておられるところが多いので私も定期的に全国の事業者さんを訪問することが多くなりました。県外出張は月に三回くらいで主に土曜日曜にかけて動くようにしています。

なるほど、リサイクル部品事業者はどちらかと言えば地元優先でしっかり根を張るところが多いようですが御社の動きはそうではないようですね。

山本 県外出張は最近の動きで、当社をご案内のように元来親会社が解体業で、スクラップ販売でこれまでやってきました。部品販売については、設立当初は埼玉の(有)昭和メタルさんに出張して研修させていただき、部品販売の基礎を学ばせてもらったわけです。セカンドパーツ立ち上げ時点での(株)JARAさんからの具体的なご支援は相当なものでした。設立時から立ち会った者としては本当に感謝しています。そういうことからこの県外顧客の開拓についても、中身は解体業吉岡商店のお取引先のご紹介でというのが大半です。簡単に言いますと親会社のバックアップで進めている、顧客管理の一環のような形のもので、これからまだまだ努力をしてしっかり足元を固めなければいけない課題と思っています。

ところで貴社の吉岡貴子代表はどういうお方ですか。

山本 吉岡社長は私の立場から見ると決断や行動が早く、実際に動いていただけるので非常に助かっています。特に大口の商談などでは価格交渉を社長にご相談すれば円滑に進んで営業担当としては安心して指示に従えるというわけです。私自身は働き易い環境に居らせてもらっています。

あなたの部品販売戦術をお話してください。

山本 私は商売というのは周囲と同じ手法で動いていては結局、利益は上がらないと思って

いまして、他社さんとは少し趣の違った手法を編み出さなければいけないと常々思っています。そのためには考え方や行動範囲を抜本的に見直して、全く未知の領域に勇気を持って踏み出し、回復して業績を積み上げていかなければいけないと思っています。目下、新しい部品顧客として特に注目するのが中古車販売事業者さんです。と申しますのも、最近の新車販売の変調で新しい動きを見せておられるのが中古車販売事業者さんで、リサイクル部品業としましてもその新しい動きに歩調を合わせていかなければいけないと思うからです。私の販売戦術というようなものはまだまだ未熟で、今後さらにいろいろな市場の動向に合わせた試みを実験していかなくてはいけないと感じています。

これからの国内部品販売はどうなっていくでしょうか。

山本 世界規模でEV化が取り沙汰されていまして、国内のリサイクル部品流通も先行きは見通しが簡単ではありません。商売のありようでは今後益々厳しいものが表面化してくると思います。ですが製鋼業界の動きも電炉方式ではまだまだ鉄スクラップの需要は堅いものがありますし、エンジン車のリサイクル部品の需要もEV化が進展すればするほど逆に高騰する気配も感じられて予断を許しません。現状をどのように乗り越えるかで先行きの見通しも相当変わってくると思います。

御社としては何か新しい施策をお考えですか。

山本 そういことから当社ではこれまでスクラップの輸出には実績がありますがリサイクル部品の輸出はまだこれから課題ですので、今後、市場調査を徹底させて近い時点で動きを強めたいと考えております。今後の見通しとしては自動車自体の性能アップ、車の自動運転化の方向がはっきりしていますので部品生産や販売についての手法もかなりの見直しが必要になると見えています。

