



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2023.05
Vol.239

全事業者参加の全国在庫共有ネット

▲全国ネットワーク完成を記念して全員集合して記念撮影する
(一社)日本自動車リサイクル部品協議会の首脳陣

最大級在庫共有網が完成 リサイクル業界の懸案解消

「オールジャパン構想」改め 「オールリサイクルパーツネットワーク」稼働

一般社団法人日本自動車リサイクル部品協議会(所在地:東京都港区、代表理事佐藤幸雄)に所属する自動車リサイクル部品流通団体及び各団体の所属会員が利用する自動車リサイクル部品在庫共有システム会社が、互いの部品共有システム同士をデータ連携することで、団体・流通システムの垣根を超えた自動車リサイクル部品の相互流通を開始する。

相互流通は、同協議会に加盟する株式会社エス・エス・ジー、シーライオンズクラブ、株式会社システムオートパーツ、自動車補修部品研究会、テクルスネットワーク、株式会社ビッグウェーブ、一般社団法人部友会、リビルド工業会全国連合会、一般社団法人ARN、一般社団法人JARAグループ、NGP日本自動車リサイクル事業協同組合及び一般社団法人SPNの計12団体が使用している6つの自動車リサイクル部品共有システム同士がデータ連携することにより実現したもの。これにより、在庫点数は400万点を超え、全品保証付き自動車リサイクル部品の国内最大級の在庫共有ネットワークが誕生した。

(システム運営会社：アールイーシー株式会社、株式会社ジャブラ、株式会社ビッグウェーブ、株式会社BBF、株式会社JARA、株式会社NGPの計6社)

【背景】

自動車リサイクル部品は、新品部品の利用と比較して、CO2削減効果があり、尚且つ安価に修理ができるという利点から利用されているが、昨今の配送費用の高騰により、遠方にある部品を取り寄せる場合、運賃がかさみ、全体の費用が上がってしまうことから、近隣地域か

ら部品を調達する必要性が高まってきていた。

しかし、これまでは各団体が利用する在庫共有システムのデータ連携が出来ていない部分があったことから、近隣にある他団体の商品を提案出来ず自動車リサイクル部品業界最大の顧客である自動車修理工場や、自動車を環境面、経済面からリサイクル部品を活用したいカーユーザーの選択肢が限定されるという課題があった。

このような課題を解決するべく、各自動車リサイクル部品団体同士が協力し、互いの在庫を公開しあい、近隣地域の供給量を増やすことが必要だという想いを共有することで、今回の相互流通の仕組みが実現したもの。

本取組により、お客様(整備工場・車体業・部品商様等)へのリサイクル部品の納品率が向上、商品を届ける納期の短縮が実現し、自動車整備業及び钣金塗装業の方々のコスト削減、作業時間短縮、ひいてはカーユーザーの満足度向上につながると主催者側では考えている。

【今後について】

運用開始に合わせて、この新たにできた流通ネットワークを整備钣金業・カーユーザー・カーメーカー・その他関係者各位にも広くご認識いただくため、本取組の呼称をこれまでの「オールジャパン構想」から「オールリサイクルパーツネットワーク」に変更し、各業界に周知活動を実施していく。

この取組によって、リサイクル部品業界のさらなる発展を目指すとともに、使用によってCO2削減効果の期待できるリサイクル部品の流通拡大を行うことで、カーボンニュートラルやSDGs、サーキュラーエコノミーの実現に向

けて貢献していく考えである。

本件を構成する関係企業及び団体

【オールリサイクルパーツネットワーク(All Recycle Parts Network)】

<自動車リサイクル団体>

- ◇株式会社エス・エス・ジー(代表取締役大熊薫)
- ◇シーライオンズクラブ(会長中西孝二)
- ◇株式会社システムオートパーツ(代表取締役社長村上統治)
- ◇自動車補修部品研究会(会長清水道悦)
- ◇テクルスネットワーク(代表取締役針ヶ谷昌之)
- ◇株式会社ビッグウェーブ(代表取締役服部厚司)
- ◇一般社団法人部友会(代表理事森孝一)
- ◇リビルド工業会全国連合会(会長深澤広司)
- ◇一般社団法人ARN(代表理事岡田誉伯)
- ◇一般社団法人JARAグループ(理事長川島準一郎)
- ◇NGP日本自動車リサイクル事業協同組合(理事長小林信夫)
- ◇一般社団法人SPN(理事長齊藤敏)

<システム運営会社>

- ◇アールイーシー株式会社(代表取締役岡田誉伯)
- ◇株式会社ジャブラ(代表取締役社長村上統治)
- ◇株式会社ビッグウェーブ(代表取締役服部厚司)
- ◇株式会社BBF(代表取締役掛橋晃)
- ◇株式会社JARA(代表取締役社長矢島健一郎)
- ◇株式会社NGP(代表取締役佐藤幸雄)

【本件に関する問い合わせ先】

一般社団法人
日本自動車リサイクル部品協議会
〒105-0004
東京都港区新橋3-15-8 精工ビル6F
TEL:03-5472-4182
FAX:03-5472-4183

ビッグウェーブが実務者研修

(株)ビッグウェーブ(服部厚司社長)は5月20日、21日の両日、都内品川区の区立総合区民会館で2023年全国実務者研修会を開催した。対象者はフロントマン、国内部品責任者で研修内容は①原田メソッドによる目的達成への考え方②NGP運用規定について及び水没車登録ルールについて③その他(本部活動、新規提携企業紹介など)となっている。(詳細は次号)

NPOJARAが第19回通常総会23日に(株)JARA本社で

NPO法人全日本自動車リサイクル事業連合(高橋敏理事長)は5月23日午後4時より、(株)JARA地下一階会議室で第19回通常総会を開催した。

総会次第は令和4年度事業報告、令和5年度事業計画、役員変更、その他となっている。総会後、懇親会も持たれた。(詳細次号)

日本発の次世代太陽電池「ペロブスカイト」が急浮上

日本発の次世代型太陽電池として、メディアでも取り上げられているため、既に耳にした人もいだろう。「ペロブスカイト」という名の日本発の電池だが、今や世界レベルで開発競争が激化している太陽電池なのだ。

特殊な結晶構造が発電効果発揮

ペロブスカイトとは「灰チタン石(かいチタンセキ)」という鉱物の名称であり、その特徴的な結晶構造をペロブスカイト構造と呼んでいる。ペロブスカイト構造を持つ物質は、灰チタン石以外にもあり、かつ化学物質を組み合わせることで人工的にペロブスカイト構造を作ることできる。人工的に作ったペロブスカイトの結晶は、これまでも圧電材料として使用されてきたが、新たに発電できることが発見され、次世代型太陽電池として一躍脚光を浴びることとなった。

ペロブスカイト太陽電池の主な特徴は、塗布や印刷により生産できる点や軽くて曲げられる点である。

シリコン系より柔軟で軽量の製造が可能

太陽電池にはシリコン系と化合物系があり、現在よく見かける太陽電池といえば、シリコン系太陽電池だ。

シリコン系太陽電池は、母材となるシリコンウエハーが薄く割れやすいため、一般的に厚さ3mm程度のガラスにシリコンウエハーを貼り付け、さらにポリマーシートで挟んで製品化されている。これにより、1平方メートルあたりの重量が11kgから13kgとなるとともに、曲げ加工が難しくなっている。

その点、ペロブスカイト太陽電池は印刷や塗布で製造可能であり、シリコン系太陽電池の「10分の1」くらいの重量を目指しており、大幅に軽量化が図れる。また、フィルムタイプだとフレキシビリティ(柔軟性)が向上し、設置箇所への制約が少なくなる。

(Merkmal)

子供と女性向けのトヨタRCスクールが静岡で好評開催 6月発売の1/10RCヤリスを一足先に組み立てられるが人気爆発

第61回静岡ホビーショーと併催されている「RCカーフェスティバルinホビーのまち静岡」では、5月13日に「トライ!!トヨタRCスクール」を実施した。

このトヨタRCスクールは、静岡ホビーショーで展示されたばかりのタミヤのRCオンロードカー「1/10RC トヨタ ガズー レーシングWRT/GR ヤリス ラリー1 ハイブリッド(TT-02シャーシ)」を組み立てることができる。

参加資格は18歳以下と女性

参加資格は、小学3年生以上~18歳以下(保護者同伴)、または女性(年齢制限なし)で、1万8500円の有料参加とはなっているものの、6月10日発売の1/10RC ヤリス(1万3200円)をいち早く組み立てて手に入れられるほか、プロポ、走行用バッテリーと充電器、プロポ用アルカリ電池4本も付属する。初めてRCカーを購入したい人にとっては最適な構成になっている。

子供たちに感動与える作業現場

説明書に従って適切な部品を探し、適切なネジを探し、それらをドライバーで締めてつなげていく。文字で書くと簡単な作業にも思えるが、初めてのネジ締め作業は難しくも新鮮なものだ。さらにそれが思ったとおりに動作するのであれば、うれしさは倍増するに違いない。トライ!!トヨタRCスクールは、子供たちに感動を与える場になっていた。

(Impress Watch)

中国の5月の自動車需要も不調の見直し。昨春のコロナの影響が

中国自動車業界団体の全国乗用車市場情報联席会(CPCA)は、国内の自動車需要は5月も芳しくない状況が続くとの見通しを示した。

5月の新車販売台数自体は前年同月比で大きく増える可能性があるものの、要因は前年同月の数値が低いことだと指摘した。昨春の中国自動車市場は新型コロナウイルスの流行を受け、大きく低迷していた。

コロナ対策緩和機に復調

中国経済は昨年末の新型コロナ対策の緩和を機に復調傾向にあり、今年初頭は一部分野で消費が大きく伸びた。ただ、CPCAは自動車などの耐久消費財の需要がまだ回復局面を迎えていないとの見方を示した。

中でも、ガソリン車の需要が弱いと指摘。特にエントリーモデルが顕著で、自動車購入者のすそ野が拡大していないことに懸念を示した。

一方、「新エネルギー車(NEV)」の市況につ

いては、リーズナブルな価格帯の車種が増えてきたことを好感。こうした車種の需要は今後、農村部を中心に爆発的に伸びる可能性があるとみている。

中国の自動車市場では、今年に入り価格競争が発生。多くのメーカーが大規模な値下げ販売に踏み切った。ただ、消費者の間では価格が将来的にさらに下がることへの期待感が醸成され、一層の値下がりを待つために購買を控える動きがみられた。(NNA中国・台湾)

百年に一度の大変革に備えて学ぼうM&A 成功すれば効果は絶大で具体策は豊富に



▲自動車のエンジン整備工場・後継者不足で悩んでいる企業が多い



▲リサイクル部品生産会社の倉庫・次代をどう生きるか真剣に模索中



▲新品部品販売事業者の配送センター・EV化を目前に新しい扱い商品を探している

EV化や自動走行化など、百年に一度の大変革期に遭遇した自動車産業界だが、今後の険しい見通しのもとに次の戦略を模索する自動車リサイクル事業者も多い。中古車販売や整備事業、あるいは新品部品販売などに進出する向きが増えてきている。そういう向きにとっては企業のM&A戦略は必須の課題である。今回は最近注目を集めるM&Aについてその基本の思想を学んでみたい。

M&A(エムアンドエー)とは「Mergers and Acquisitions」(合併と買収)の略で資本の移動を伴う企業の合併と買収をいう。読み方は「マジャーズ・アンド・アクイジションズ」。

狭義と広義の二面性

狭義のM&Aは吸収合併・新設合併などの「合併」と株式譲渡、新株引き受け、第三者割当増資、株式交換などを通じた会社や事業の「買収」をいう。

広義の意味では事業の多角化などを目的とした資本提携(資本参加、合併会社設立)を含む企業の経営戦略を指している。

譲渡する企業の目的は①事業承継などの後継者問題の解決②従業員やノウハウの承継③事業の整理、などがあげられる。

譲受する企業の目的は①新規事業への参入②既存事業の強化③スケールメリットの獲

得、などがあげられる。

譲渡企業のメリット

では順に詳しく見ていこう。まず譲渡する側の①事業承継などの後継者問題の解決だが、後継者問題が起こる背景として小中高齢化や経営を継ぐ意思のある人材がないことがある。そういった問題を抱える企業が増加している現状で、第三者に会社や事業を承継することを目的にM&Aが活用される。

後継者問題が解決しなければ企業は廃業となり従業員の雇用が失われる。M&Aでこの問題が解決できれば雇用の喪失は防ぐことができる。またオーナーは創業者利益を得てリタイアできるメリットもある。

そして②従業員やノウハウの承継については、後継者がいないことで廃業となれば当然雇用が失われ、従業員の存在も無に帰す。その業のスキルを持った従業員が消滅する。M&Aではほとんどの場合、従業員含みで事業承継を行うので、従業員の雇用は確保される。

同時に譲渡企業が今まで維持してきた技術や培ってきたノウハウも譲受企業に引き継がれるのでメリットは非常に大きい。

さらに③事業の部分的な整理が可能になる。M&Aは会社の一部の事業の譲渡も可能にするので業績が伸び悩む一部の事業の整理を目的に、利益が出にくい事業を売却する

ことができる。事業部門の売却後は資源を利益が出る事業に集中できるというメリットがある。

譲受企業の目的

次に譲受企業の目的について考えてみたい。①新規事業への参入がある。新規事業参入を検討している企業にとって一から事業を立ち上げるよりM&Aで当該事業を譲り受けた方がリスクやコストの軽減が果たされ非常に有利だ。

譲渡企業が持っている技術、ノウハウ、人材、顧客、営業販路などを受け継ぐことで経営を軌道に乗せる時間を大幅に短縮できる。

次に②既存事業の強化がある。M&Aで自社とシナジーが見込める会社を譲り受けることで既存事業の強化につなげることができる。自社に足りない技術や人材、顧客などを得ることができるのでM&Aは成長戦略の一つとして選ばれるケースが多い。

最後に③スケールメリットの獲得である。譲渡企業から従業員や資産などを譲る受けることで会社の規模の拡大が可能になる。企業規模が拡大するとブランド力や認知度が向上し、交渉力の強化につながる。

例えば仕入れの際にも大量仕入れが可能になればボリュームディスカウントも交渉ができ、同時に企業認知度の向上は人材採用の場合、有利に働くことが予想される。

秋田県のリサイクル最大手の大晃商事 その現場を取り仕切る桜庭雅也次長に聞く



▲同社は秋田では実績ある企業である

今回の訪問先は秋田県の(株)大晃商事(土門志吉社長)。(一社)JARAグループの元会長店である。創業は昭和50年で創業者は現代表の父故土門五郎氏。グループの前身にあたるSPNグループの立ち上げに尽力し、親子二代に渡って自動車リサイクル部品流通の近代化に動いた功績は大きい。そんな同社のフロントの現場を取り仕切っているのが桜庭雅也次長(48歳)だ。伝統ある地域一番店の現状を聞いてみた。

桜庭次長の入社以前のご経歴はどう言うものですか。

桜庭 私は平成8年に大晃商事に入社しました。入社前は工業高校を出て、地元のトヨタカローラ秋田に入り、営業を2年間勤めた経験があります。当時は自動車リサイクルのことは全く知らないで、なんだか面白そうな仕事だなあ、くらいの気楽な感じで当社の募集に応募して入社したわけです。トヨタのディーラーで新車販売を経験したことは良い経験だったと思っています。

現状はどう言うお仕事を主にされていますか。

桜庭 大晃商事に入社直後は現場で生産を経験させてもらい、リサイクルの基本をみっちり教えてもらいました。生産の次は形状確認を担当し、その後フロントに配属さ

れ、そして外回りの営業に回りました。さらにフロントから生産、そして生産からフロントに再配属と、交互に生産現場と営業を往復し、現在に至っています。今はフロント業務の担当者9人を管理しつつ、仕入れと車両の振り分けを主に受け持っているところです。

生産と営業を交互に経験されたと言うのはなかなかいい経験されましたね。

桜庭 今、振り返って見ますと入社後の歩みはじっくりと自動車解体とリサイクル部品販売の両面を十分学ぶのにいい経験をさせてもらったと思います。

貴社のご代表土門志吉氏は業界人なら誰でも知っている有名人ですが、職場のあなたから見た土門社長はどう言う人ですか。

桜庭 土門社長は「とにかくすぐ実行」と「数字の裏付けを常に取る」の二つの模範を示されたと思っています。つまり私も社長のそう言うスタイルを自分の仕事に組み込もうと頑張っています。つまり仕事は実行力と分析力の相乗効果だと思います。実行しながらデータを出して分析を並行させると言う姿勢です。社長は会社のお仕事以外に対外的なお勤めが多いので直接対面のチャンスは限られていますが、重要な案件については十分コミュニケーションが取れています。

あなたの自動車リサイクル部品販売戦略を聞かせてください。

桜庭 リサイクル部品のビジネスは一般的に価格競争に晒されやすいビジネスです。顧客の側から見たら安ければ安いほど買い得と感じられるでしょうが、実際の価格競争にもやはり限界がありまして、これ以上はどうにもなりませんと言うラインは存在します。私はこう言う時にいつも担当者にいいものは、売る側の気持ちばかりで話を進めるのではなく、「買い手の立場に立ってこの品質と値段で買いたくなるかどうか」を考

えてみなさいと言って聞かせています。最近インターネット上の部品ビジネスが隆盛ですが、ネット販売にない安心感、信頼感と言うものが我々の側にはあります。同じ値段ならやはりあなたの店から買いましょうと言われてもらえるようにならなければなりません。これは同業者間の流通でも言えることで、プロの自動車リサイクル部品業としての「信用」と言うものを重視していきたいと思っています。私の場合はまとめると「最終的には安心と信頼が大事」と言うことになりませぬ。

世界の自動車産業は急速にEV化の方向に突き進んでいますが、あなたは今後の日本の自動車開発はどうなると見ておられますか。

桜庭 EV化が進むと大変なことになりそうと言った当初の危機感は薄らいだと思いません。欧州の自動車王国ドイツの自動車工業会も急速なEV化に反対の意向を示されたようでともかくホッとしています。今後の流れは落ち着いて見つめていけばと思っています。私見ですがリサイクル部品の効用についてはまだまだアピールが足りていません。リサイクル部品をほとんど使っておられない整備工場さんもたくさんいらっしゃいます。我々としては今後もリサイクル部品の商品価値をもっとPRしていく努力が必要です。もう少し突っ込んで言いますと「リビルト部品や新品部品」も安心だが、それよりも安価で高品質なリサイクル部品はたくさんあり、お買い得だと言う現実を顧客であられるカーユーザー各位や整備工場様に詳細に説明する必要があります。このことのためには周辺の自動車情報を正確に収集できるアンテナをしっかりと張り巡らせる必要があるとも思っています。

