



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2023.07
Vol.241

ビッグウェーブのSDGsの取組み

沖縄県豊見城市の公園海岸でクリーン活動 48人で400kgのゴミを回収し意識高揚企る



▲浜辺で回収したゴミを前にして参加者全員が記念撮影



▲ビッグウェーブSDGsチャレンジキャンペーンをアピールするチラシ

(株)ビッグウェーブ(服部厚司社長)は6月24日、沖縄県豊見城市のしおさい公園海岸で、清掃活動(クリーンビーチキャンペーン)を関係者総勢48人の参加を得て盛大に展開し、環境保護の成果をあげた。この取り組みは同社が標榜する「ビッグウェーブSDGsチャレンジ」活動の一環で、シンボルマーク「鯨」の住む沖縄の海をクリーンにしようという具体策でグループメンバーへの環境意識高揚を狙って行われた。

6月24日の当日は沖縄のしおさい公園海岸は晴天で格好の活動日和。今回のクリーンビーチ活動は沖縄の環境組織「沖縄クリーンコーストネットワーク(OCCN)」と連携で実施し、その構成団体の一つである「ハイサイクルン隊」との共同作業となった。

参加者は揃いのTシャツにタオル・帽子を携行し、飲み物、日焼け止めクリーム、ラッシュガード、サングラス、各社の横断幕も準備して、精力的に海浜の清掃を行った。

一方、沖縄の晴天時の海浜では内地とは比べ物にならない日差しで、一同は予想以上に目立つゴミや廃棄物の回収に汗を流した。

当日、クリーン作業に参加した同社服部厚司

社長は「初めての試みでうまくことが運ぶか不安だったが、参加者の協力で無事にクリーンビーチ活動は成果を収めた。実感としては不法に廃棄されたゴミの内、自動車に関連するゴミが予想以上に多くて正直なところ驚いている。回収した廃棄物は全部で約400kgあまりとなった。実際の海浜での清掃作業の実態を体験できたことは非常に有益だった。それに沖縄の海での日差しは厳しいものがあると感じた。参加された各位に心からお疲れ様でしたと感謝している」としている。

ビッグウェーブグループのシンボルマークが「鯨」で、その鯨と沖縄の海のクリーンビーチ活動を結びつけたアイデアは秀逸で、グループの意識高揚には成功したようだ。

また沖縄クリーンコーストネットワーク(OCCN)では、そのホームページ内に「クリーンビーチ結果報告&お知らせ」として当日の様様をUPし、地元関係者にアピールしていた。

【解説】

(株)ビッグウェーブでは環境保護を目指した地球とクルマ社会の明日を目指す「SDGsチャレンジ」と銘打つキャンペーンを展開している。

その趣旨は①CO2削減②リサイクル製品の積極使用③資源節約などが挙げられ、④として加盟店によるクリーンビーチ活動を挙げている。

政府は2050年カーボンニュートラル実現を狙い脱炭素社会を目指している。これに並行して「ビッグウェーブSDGsチャレンジ」が展開されていることから今回の沖縄ビーチクリーン活動は重要なモーメントとなっている。

国内の自動車リサイクル事業者団体では水害に被災した水没車両の引き上げ作業に組織的に参加するなど一部では社会貢献は行ってきた経験は持っているが、今回のような一般の市民生活に密着した環境活動は珍しい。

いわゆるSDGs活動はともすれば言葉だけの運動に陥りやすいが、(株)ビッグウェーブの加盟店参加のクリーンビーチ活動は全く新しい視点に立つものと評価される動きと思われる。

(ベストニュース編集部)

※OCCN:沖縄の豊かな自然を守っていきたいと願う行政(環境省、沖縄県、内閣府沖縄総合事務局、第十一管区海上保安本部)、各種法人、ボランティア団体等が集まったネットワーク。

中国でも水素エンジン 開発に着手

中国の国有自動車大手の広州汽車集団(広汽集団)は6月26日、「水素エンジン」を搭載した乗用車の試作車を発表した。同社製のミニバン「伝祺E9」のプラグインハイブリッド(PHV)バージョンをベースに、研究開発部門の広汽研究院が開発した水素エンジン・システムを搭載。走行時の水素消費量は100キロメートル当たり1.4キログラム未満で、1回の水素補充で600キロメートル近く走ることができる。広汽研究院の院長補佐を務める祁宏鐘氏は「自動車の動力源は急速かつ構造的な変化の最中にある。長期的には(再生可能エネルギーで作られる)グリーン電力と水素が主流になるだろう」と予想している。(東洋経済)

米テスラがイギリスで新商品発表 アナログの金属製マジックハンド

現地オーナーは困惑気味

Teslaがイギリスで配布した「新製品」が、現地のオーナーたちを困惑させている。自動車業界の先端をゆく同社が提供した品は、なんともアナログな金属製マジックハンドだった。

このアイテムは「The Reacher(リーチャー)」と呼ばれ、現地のハンドル事情に対応するために提供された。

Teslaは5月に右ハンドル車の製造を停止し、左ハンドル車のための提供に切り替える旨をアナウンス。右ハンドルが主流である現地のオーナーたちのあいだで、動揺が広がっていた。駐車チケット受け取りなどで不便を強いら

れることになるが、「リーチャーなる金属製のハンド」はこれを解消するものだという。イギリスのTeslaオーナーたちが加入するファンクラブであるTeslaオーナーズ・UKは、TwitterにTeslaから届いたというリーチャーの箱の画像を投稿。ツイート本文で「Teslaのイギリス市場専用の最新プロダクト…(泣き笑いの絵文字)(そう、本当に)」と述べ、Teslaの奇妙な力業での解決策に困惑した様子。

(PenOnline)

トヨタと欧ステランティスがバイデン政権の排ガス抑制策に反発

トヨタ自動車とステランティスは、バイデン政権が打ち出した排ガス抑制策を批判し、重要鉱物の確保に支障を来しかねない非現実的な電気自動車(EV)販売を強いているとの見解を示した。米政府に提出した意見書の中で、両社は自動車と小型トラックを対象とした排ガス規制案は過度に楽観的で、プラグインハイブリッド車を差別していると主張した。

トヨタは米政府の提案について、「バッテリーを製造するための鉱物の不足やこれらの鉱物が米国で採掘・精製されていないこと、不十分なインフラ、バッテリーEVの高コストなど、重要な課題を過小評価している」と指摘した。

米政府は2027年モデル以後に適用されるこれまでで最も野心的な排ガス規制を提案。

二酸化炭素排出や排ガス公害などの規制をクリアするため、自動車メーカーはEV普及率を大幅に引き上げ、32年モデルでは小型車の新車販売の67%、中型車の新車販売の46%をEVが占めるようにする必要があると環境保護局(EPA)は想定している。

(ブルームバーグ)

中国で自動車の価格競争に行政措置が混乱の様相 引き締めから一転して独禁法違反の判断に戸惑い

中国自動車工業協会が主催した「中国自動車フォーラム2023」で7月6日、第一汽車集団(FAW Group)、東風汽車(Dongfeng Motor)、上海汽車集団(SAIC)、広州汽車集団(Guangzhou Automobile Group)、テスラ(Tesla)北京など中国の主要自動車メーカー16社が『自動車業界の公平競争市場秩序維持に関する承諾書』に署名し、過度な価格競争と消費者を惑わす不適切な宣伝競争を今後行わない旨の宣言を行った。

23年初めのテスラ社による国産EV2車種の史上最大となる値下げを皮切りに、同業の上海蔚来汽車(NIO)、小鹏汽車(XPeng)など新エネルギー車企業が10以上の車種で優遇価格を発表。また、新エネ車の安値競争の影響を受けガソリン車分野でも特価販売が全面的に拡大、2割引き、4割引きも当たり前の様相を呈し、消費者の注目を浴びた。

過度な価格競争は自動車メーカーの利潤を

押し下げ、国家统计局の統計では、23年第1四半期のメーカー利潤率は3.8%で前年同期比1.6%の下落、業界利潤総額は819億元(約1兆6006億円)で前年同期比24.2%減少した。その後第2四半期では「価格競争」が徐々に沈静化し、業界利潤率も4.8%までの回復を見せていた。

16社が署名した「承諾書」には、業界規約の順守、公正な競争秩序の維持、正常とは言えない価格競争による市場混乱の防止、誇大広告や顧客獲得のため消費者を惑わす宣伝の禁止などが盛り込まれている。【東方新報】

関連続報

中国の業界団体「中国自動車工業協会」は8日、BYDや米テスラなど大手16社が今月6日に結んだ合意書のうち、「過剰な値下げを事実上抑制するように求める」部分を削除すると発表した。独占禁止法に抵触する可能性があるためとしている。

自動車の販売価格が上昇する公算が大きく、消費者の反発が中国のSNS上で広がっていたことも撤回の要因とみられる。上海市で16社の首脳が署名した際には工業情報化省の幹部が立ち会っており、政府が「お墨付き」を与えた協定がわずか2日で撤回される異例の事態となった。

合意書は主に4項目で構成され、「異常な価格で市場の公正な競争秩序を乱さない」との部分削除。▽誇張や虚偽の宣伝を行わない▽社会主義の核的価値観を継承—といった部分は維持する。協会は8日の声明で、独禁法の厳格な順守や、自主的な価格設定を各社に求めた。今回の合意書は、自動車業界で値引き販売が広がり、各社の業績が圧迫され始めたことが背景にあった。中国には100社超のメーカーが乱立し、経営基盤の弱い企業には淘汰(とうた)の動きも出ていた。

(読売新聞online)

激変期の自覚がコメントに溢れる参謀たち 要は現場実務能力とトップとの立ち位置



▲ベストニュース最近号の第四面を飾った各社の社屋写真・貴重な現場の感覚が溢れた取材が展開され、今後の展望が期待されている

時間の経過とともに熱心な読者が増えて
いる「我が社の経営参謀紹介しますシリーズ」
について、ここに中間の報告をしたい。という
のも長期にわたる連載で編集部のもとには相
当量の情報が集積され、自動車リサイクル事
業に関わる現場責任者の思惑、経営思想、戦
術、戦略について何が最も重要であるか、の
回答が表面化してきているからである。そこ
でその回答の一部をここで報告の形でまとめ
てみることにした。

前提・百年に一度の激変期という自覚

自動車リサイクル事業は戦前から戦後にか
けて、国内市場においては小規模経営で群雄
割拠の時代が長く続いてきた。周辺地域の整
備事業者の要望に応じてリサイクル部品が店
頭直販の形で販売されてきていた地域ビジ
ネスの時代が長かった。

その状態に終止符が打たれたのが自動車
リサイクル法の施行である。曖昧藻琴として
いた自動車リサイクル事業の形態が同法の
施行で明確になり、資源循環型社会の根底を
支える産業の体裁が整えられる機会となっ
た。

もちろん自動車リサイクル法施行前の段階
で、すでに在庫共有のシステムを構築させ、同
じシステムソフトを利用する部品販売の団体
が全国規模で成長してきたが、同法施行
後はいっそう鮮明に品質管理、価格体系など
の整備が進展したことは明らかだった。

この現象をさらに鮮明にしたのが目下、業
界内で話し合いが進められている国内統一の
リサイクル部品の共同在庫システム「全国統
一在庫ネットワーク」の構築である。個々の販
売団体が持つ共有在庫の情報が国内市場で
一括して共通のデータとして相互に共有でき
る状況が目前に迫っている。

こう言った変化の時代に直面してこれらの
問題解決に直接立ち向かっているのが、当該
企画記事シリーズに登場して来られる参謀諸
氏である。日常の悪戦苦闘ぶりは想像に難く
ない。語られているコメントには真剣さが溢れ
ているのは当然である。

各論その1・トップとの立ち位置

そこでまず注目されるのが各社トップとの
立ち位置関係だ。参謀は経営者の補佐で戦術
段階の実行者であることが必須条件だ。この
点に関しては登場された参謀各氏は正確に自
分の立場を意識して、ことに臨んでおられる
向きがほとんどだった。経営者の思想を現場
で具体化するという謙虚で自信に溢れた態度
は筆者の心を毎回強く打っている。このこと
はこのリサイクル事業の本質が経営者個人の
経営戦略で決定的な影響を受ける事業であ
るという証拠でもある。

各論その2・参謀の実務能力

次が参謀自身の実務能力の問題である。平
均してみると参謀職にある人材は若い体力と
具体的実務能力を兼ね備えていることが条件
だ。日常の業務は連続して過酷な環境に晒さ
れる。トップの戦略が急変しても即座に対応
することが求められ、一般社員とは比較になら
ない立場にある。例えば経営陣の精神的動揺
が参謀の表情に即反映されては現場全体に
不要な不安感が蔓延してしまう。ガッチリ現場
の動揺を防ぐ重要な役割が参謀には求められる。
その意味で参謀は全社的な実務に関して
精通し、それを実際になし終える体力がいる。
取材中に感じる参謀各位の真剣な意気込み
は、実務について処理能力の裏付けがなけれ
ば決して表に出て来ないと思われる。

各論その3・リサイクル以外の情報量

次に参謀の資格としてリサイクル現場以外
の情報収集能力が挙げられる。これは日常の

業務に直接関係がないように思われるが、現
状のような自動車産業の激変期にあっては周
辺情報に疎いことは致命的である。EV化の
今後について、EV車載バッテリーの開発状
況、水素エンジンの開発過程、合成燃料の開
発過程、など列記すれば切りがない。これらの
情報は決してリサイクル事業に無縁のもので
はなく、即刻甚大な影響を与えてくる課題ば
かりだ。要するに参謀は一連の自動車情報を
常に吸収維持しておかなければならない。各
参謀ごとにこの情報収集の方法は違うので、
自分の手法を確立している向きはコメントの
中身がやはり聞いていて違うと感じられる。

各論その4・最後の切り札は愛社精神

今までの報告はあくまでも実務上のツール
が多いか少ないかの話で、個人差があって当
然だが、ここでいう愛社精神はちよつと趣が違
う。

これは当該の参謀自身の人生観が関係す
る。要するに自動車リサイクル事業が好きか
嫌い、自分が属する企業を愛しているか
いないかの問題だ。自分が属している企業や業
種に信頼感が感じられないなら先行きは危う
い。

ましてその企業の参謀が、業種や企業自体
に絶対的な信頼を置いていないとすると、些
細な打撃でも受けると怯えて最終的には経営
には失敗してしまう。

インタビューして感じる第一印象は各社参
謀の愛社精神の度合いである。正直なところ
これまで取材させてもらった参謀諸氏の愛社
精神は全員合格と太鼓判が押せる。そうでな
ければこの業界の明日は決して開かれない。
ベストニュース編集部ではこの中間報告を連
載中は今後も続けるつもりである。

新品部品メーカーのヤマコー(株)のELV事業部 信用重視の顧客造りに動く森網祐司氏に聞く



▲新車メーカー・マツダの関連事業者の同社

今回の訪問先は広島県広島市安芸区矢野新町のヤマコー(株)(山本周二社長)である。同社は地元の自動車メーカー・マツダの部品納入メーカー兼同系列の廃棄車両担当の自動車リサイクル事業者という特殊な立場にある。ということから今後の同社の役割は新車メーカー・マツダとビタリ連動する自動車リサイクル戦略を検討する必要がある。そんな同社のリサイクル現場の管理を任されている森網祐司(43歳)に現状を聞いた。

まず森網様の貴社ご入社の経緯をお伺いします。

森網 私は2003年4月に広島経済大を卒業して、マツダのシャーシー制作を担当する(株)ワイテックに社会人硬式野球の選手として入社しました。そこで一年間現場での生産作業を学んでから、次にヤマコー保険サービスに出向しまして2015年まで保険営業を担当しました。同年、ヤマコー(株)に転籍し現在に至っています。

ヤマコー(株)に移られてからどういうお仕事をされましたか。

森網 まず現場の解体作業を一年くらい担当しました。そしてスクラップの営業に変わり半年担当しました。その後今のELV事

業部に配属されて現在に至っています。

ところで今、担当されているお仕事はどういうものですか。

森網 リサイクル部品の外回り営業と社内のフロント営業を含めたELV事業の全体を管理しています。

いろいろある実務の中で今何が一番重要とお考えですか。

森網 やはり車両仕入れです。長引いたコロナ禍のおかげで中古車相場が暴騰気味です。在庫台数は以前に比べ約二割くらいは減少していて、相場が荒れていまして慢性的な在庫車両不足に陥っています。仕入れについては適宜私自身が外に出て取引先周りを行っています。

現在の貴社経営陣に対してどういうご感想をお持ちですか。

森網 私は当社に入社以来、上司としては代表取締役専務脇坂の下にいたことになっていまして、各部署に転籍した折の指示は同専務から出ていたと解釈しています。新品部品生産や保険サービス、自動車解体現場からスクラップ営業などいろんな分野を経験させてもらったことを心から感謝しています。特に保険サービスを10年近く経験させてもらったことは今の私にとってには本当にいい経験になっています。

ではあなたのリサイクル部品販売についてのお考えをお聞かせください。

森網 私のビジネススタイルは順次顧客の紹介を得て忍耐強く客層を積み重ねていくという手法をとっています。お取引先との付き合いはなんと言っても信用第一です。あるお客様の信用を勝ち取って、そのお客様のご紹介を得て、また次に進むという姿勢です。この手法は多分私が保険サービス担当をしていたときに身につけたものだと思います。言葉だけの信用ではなくて、身体で体験した現実味のある信用ということです。また、我々のビジネスは現場でお客様と話

し合うときは「車両の仕入れ」と「部品の販売」の両方を同時に展開するという特殊な作業をしています。ですから一つ一つの商談には慎重にならざるを得ません。自分の都合ばかりを押し付ける商談は禁物です。価格についても当然世間並みの適切な相場がありますから、基本を踏み外すことのないように心がけています。

そこで今後の自動車リサイクル業界はどういう方向に向かうとお考えでしょうか。

森網 これからはEVの比率が高まってきます。そこで課題となるのはEV用車載バッテリーの後処理です。これについては新車生産を担当されるマツダさんとの入念な打ち合わせが必要になります。実務上の段取りについては実証実験を踏まえたマニュアル作りが必要で、これについてのお話し合いは順次進めていこうということで作業は進んでいます。ともかくこれまでに扱うことがなかった希少パーツの数も相当増えてくるでしょうから、現場での作業手順も思考の切り替えが求められると思います。

目下の状態は大きく情勢が変化するときですから何事も先を見据えた慎重且つ大胆な施策が必要ですね。

森網 私はこういうときには経営の責任者が現場の事情をしっかりと見て、顧客に対して不安を懐かせることのないように直接の面談の機会を増やして、実直な姿勢をはっきり示さないといけないと思っています。ということから今はできるだけお客様のところに出向いてお話し合いをさせていただき、自動車リサイクルビジネスの現場の情報をたくさん集める姿勢を強めています。

