



# BEST

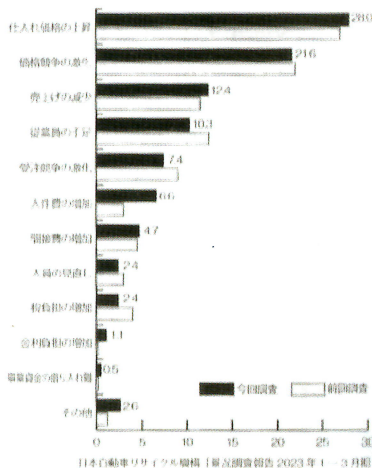
## Recyclers Alliance

# 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2023.09  
Vol.243

### 国内自動車リサイクル部品流通事情



▲リサイクル部品業界の課題(最新の業界景況調査報告書から)

## コロナ禍に対応する在庫共有 仕入れ対策に最高の有効打



▲リサイクル部品の需要は底堅い



▲作業現場の部品取り外し作業

自動車リサイクル部品事業の経営事情はコロナ禍の影響で2020年度に大きいダメージを受けた後、2021年には立ち直りを見せていたが2022年度には再び悪化したことが業界団体の実施したアンケート調査で明らかとなった。このため今年度は目下調整が進展しつつある業界横断の在庫管理システム「オールリサイクルパーツネットワーク」が完成し、稼働準備が進展しており、各事業者の販売回復への期待が高まっている。

業界団体が2020年度に実施した「新型コロナウイルスによる事業への影響実態調査」によると、「車両在庫」が前年に比べて減少した割合は84.5%、「鉄スクラップの売り上げ」が減少した割合は88.7%、「部品売り上げ」が減少した割合は国内向けが65.8%、外国向けが83.5%と全ての領域で落ち込みを見た。

#### 注目の売上高DIの数値

その後の状況を見るため「自動車リサイクル業界景況調査」における「売上高DI」(前年同期に対して「好転」から「悪化」を差し引いた値)の推移を見ると2021年度4～6月期はプラス43.6、7～9月期プラス39.8と大幅な好転となった。

前年の4～9月期はコロナの影響で売り上げが大幅に落ち込んだので、その回復で好転する事業者が増えたと観測された。しかしその後、下期に入ると様相が変化、10～12月期はマイナス0.1、1～3月期はマイナス8.1となり

2期連続の悪化を見せた。

#### 昨年もマイナスの傾向は持続

さらに2022年度もその傾向を引きずり4～6月期はマイナス15.4、7～9月期はマイナス48.3と大幅な悪化となった。前年の4～9月期はコロナの落ち込みから回復して好転したが再び悪化に転じた。下期に入っても10～12月期はマイナス26.4、2023年1～3月期はマイナス34.3となり2022年度は通期で悪化した。

そこで売り上が悪化した2022年度の経営課題を見ると「仕入れ価格の上昇」、「価格競争の激化」、「売り上げの減少」、「従業員の不足」、「受注競争の激化」と続き、この5点が現状の自動車リサイクル部品業界の共通課題である。

#### 仕入れ対策強化が最大課題

細目を見ると「仕入れ価格の上昇」は年間を通じてトップとなっており、「売り上げの減少」よりも経営の課題となっている。このことは車両の仕入れ競争激化や価格競争及び受注競争につながってくる。

加えて直近の2023年1～3月期は「人件費の増加」がそれまでの3%程度から6.8%に急上昇している。物価高を反映した賃金改定が背景にあると観測されるが「従業員の不足」とも強く関連する課題で、今後は克服すべき課題として表面化するとみられている。

こういう景況から見て今年度後半以降の業界各社の事業取り組みには格段の真剣さが求

められてくるようだ。(2023年度版・自動車部品用品マーケット要覧参照)

#### 【解説】

景況調査の結果、「仕入れ価格の上昇」が大きくクローズアップされたが、この点に関しては兼ねてから業界の課題として論議されてきていた。要するに仕入れ対策が各社の重要課題で関心度は最も高いものになっていることは事実である。

結果として業界全体でこの課題を解決する手続きとして国内市場での在庫共有システムとしての「オールリサイクルパーツネットワーク」については関心が高まり、現在、稼働開始直前の状況にある。

高騰する輸送コストの軽減や地域での地元流通を促す効果が期待されている全国在庫共有ということで、危機回避の有効打になると見られている。

また弊誌が連載中の「各社の参謀紹介」インタビューでも現場監督である経営首脳は異口同音に「仕入れ対策の強化」を挙げており、一部では体制強化の効果を大幅に挙げている向きも少なくない。

これまで手付かずであった業務の見直しも今後大いに進展し、成果は期待できるところにあり、一連のコロナ禍による打撃は業界全体を取り巻く課題解決に向かって軌道を修正する絶好のきっかけとなったとも判断される。

(ベストニュース編集部)



# 自動車部品メーカーが市場参加 ゲーミングギア市場で腕発揮

2023年5月16日、ゲーミングキーボード「ZENAIM KEYBOARD」が発売された。ZENAIMはトヨタ系の自動車部品メーカー・東海理化（愛知県大口町）が立ち上げたゲーミングギアブランドだ。なぜ自動車部品メーカーが異分野からゲーミングギア市場に参入したのか。その理由を検証する。

## ゲーミングキーボードに挑戦

ZENAIMとは、スイッチやシートベルトなどの自動車部品を主に手掛ける東海理化が立ち上げたゲーミングギアブランドだ。e-sportsのプロチーム「ZETA DIVISION」と共同で商品を開発している。その第一弾として発売されたのがゲーミングキーボードだ。

最大の特徴は品質の高さ。車載製品と同等の耐久性を備えている。また、無駄を省いたシンプルで機能的なデザインも魅力だ。自動車業界の企業らしく、品質に対するアフターサービスも抜かりはない。安心して長く使える、飽きのこないキーボードだ。

また、車載モジュールにも採用されている磁気センシング技術を応用しているのも特徴だ。

無接点磁気センサー方式のスイッチは、スムーズでガタつきのない押し心地を実現し、プロゲーマーからも高い評価を得ている。物理的な接点がないスイッチのため、耐久性の高さにもつながっている。価格は税込みで約4万8000円と、他社製品と比べて決して安くはないが、価格に見合ったゲーミングキーボードである。

## 先読みして新規事業に進出

東海理化は数年前から新規事業の創出に乗り出しており、2020年に二之夕裕美（にのゆひろよし）氏が社長に就任した際、社内から新規事業のアイデアを募った。

「100年に1度の大変革期」と言われるこの時代、EVシフトなどで自動車部品は減少し、自動車部品メーカーの仕事量も減る可能性がある。時代の変化に対応するため、完成車メーカーに依存しない新たな生計手段を模索する意図があったのだろう。その結果、30代の若いメンバーがゲーミングキーボードの製作を思いついた。

こうして2021年に開発が始まり、約2年の歳月を経て、2023年5月に販売が開始されたという。（Merkmal）

# ガソリン価格急騰 緩和措置継続

8月末時点でレギュラーガソリンの全国平均価格が1リットルあたり185円60銭となり15年ぶりに過去最高値を更新した。これに対し、岸田総理は新たな措置を導入し、今後、価格を175円程度に抑える考えを表明した。

## 長期化の兆しのガソリン価格問題

政府はガソリンなどの激変緩和措置を講じてきた。原油高と円安が続くなか、その措置を10月以降も継続する検討に入った。

8月に入り、毎週のようにテレビやネットのニュースで「ガソリン高」が話題となっている。これは、資源エネルギー庁が原則、毎週月曜日に調査を実施し水曜日午後二時に調査結果を公表している「給油所小売価格調査（ガソリン、軽油、灯油）」を受けての報道である。

同調査が始まった1990年以降、レギュラーガソリンの最高値は2008年8月の185.1円。今回の調査ではこれを上回り過去最高額。ガソリン価格を押し上げているのは複合的な要因だ。ベースにあるのは、コロナ禍に入ってからグローバルでの経済活動が停滞したこと、ガソリンなどの使用量が急減し、それに伴い産油国の供給量が減ったことだ。その後、国や地域によって経済活動が復調するタイミングが違いう中、産油国が供給量を調整している。

## ウクライナ紛争も大きい原因

ロシアのウクライナ侵攻の影響も大きい。原油のみならず、半導体や自動車関連部品などのサプライチェーンが混乱した。ここに、欧州各国のエネルギー安全保障の問題が絡む。欧州は原油・天然ガスのロシア依存を見直し、風力発電などの再生可能エネルギーや水素の活用へと舵を切っている。再生可能エネルギーを使った水素の地産池消に向けた取り組みや、水素を輸入する大規模な事業計画が着々と進み始めている。欧州のみならず、こうした「脱原油」の動きはEVの普及とともに各国に広がっており、これが産油国に対する減産圧力となっている。（JBpress）

# 中国新興EVメーカーが人事で方向転換 自動運転のキーパーソンを解任へ

中国の新興EV（電気自動車）メーカー、小鹏汽車（シャオペン）の副総裁（副社長に相当）で自動運転技術の開発を率いてきた吳新宙氏が、同社を退社することがわかった。8月2日、小鹏汽車の創業トップで董事長（会長に相当）の何小鹏氏が、SNSへの投稿を通じて明らかにした。

## 自動運転のキーパーソンだった吳氏

吳氏は小鹏汽車の社内だけでなく、中国の自動車業界で広く認知された自動運転技術分野のキーパーソンだ。吳氏のリーダーシップの下、小鹏汽車の自動運転技術は中国国内の最先端レベルに飛躍を遂げた。

取材に応じた小鹏汽車の関係者は、吳氏の退社は「唐突な知らせだった」と驚きを隠さない。というのも、吳氏は同社の研究開発センターにふだんどおりに出社しており、7月中旬には自動運転技術の開発責任者としてマスコミの取材にも応じていたからだ。

吳氏の退社が、小鹏汽車の今後にどんな影響をもたらすかは未知数だ。創業トップの何氏は、AI（人工知能）技術を軸にして自動運転技術の開発チームを再編成し、自らチームを主導す

る意向を示している。

## 米中の対立が背景に

現時点では、吳氏自身は退社の理由を明らかにしていない。そんななか業界内では、吳氏がアメリカの半導体設計大手のエヌビディアに移籍するという噂が流れている。

吳氏を知るある人物は、退社の裏側には「アメリカと中国の対立の影響があるのかもしれない」との見方を示した。吳氏はアメリカ国籍を取得しており、アメリカと中国の間を日常的に往復しながら、中国企業（の小鹏汽車）で最先端技術の開発を主導した。そのため、アメリカ政府の規制当局に目をつけられた可能性があるという。

ここ数年、アメリカ政府は中国が最先端技術を獲得するのを阻止しようと、新たな規制を次々に打ち出している。2022年10月には、アメリカ商務省の産業安全保障局（BIS）が、先端半導体技術の対中輸出に関する過去にない厳しい新規制を発表。それにより、アメリカ人が中国で半導体の開発・製造に従事することが厳しく制限された。（東洋経済）

## 【訂正とお詫び】

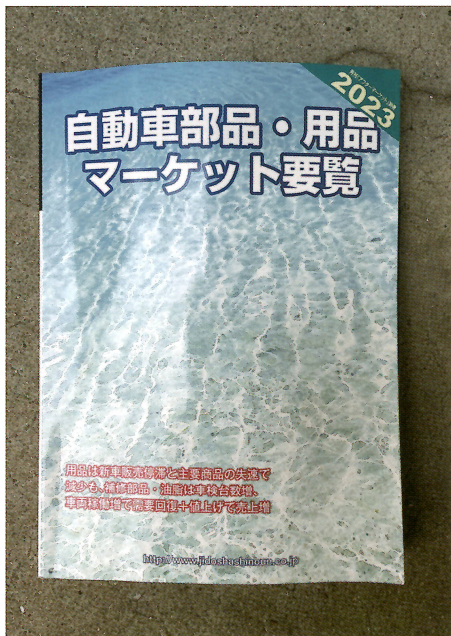
ベストニュース242号第二面の記事で、「日本技術研修機構」とあるのは「日本技能研修機構」の誤りでした。訂正してお詫びいたします。

## お知らせ

自動車部品用品の総合展示会「オートアフターマーケット九州2023」が11月11日から12日の二日間、福岡県のマリンメッセ福岡（福岡市博多区沖浜町7の1・TEL092・262・3111）で開催される。



# 新品の補修部品と油脂類は車検増で回復 経済活発化で市況は堅調に推移の気配か



▲最新版の部品用品マーケット要覧



▲新品部品流通界も対応に追われている



▲車検需要回復で一息つく整備業界

最近の自動車新品部品流通の傾向はどういうものか(株)自動車新聞社(本社・東京)が発刊した部品用品マーケット要覧でまとめた情報を紹介する。コロナ禍後の傾向を的確に見据えていて注目できる。

要覧最新号によると「用品は新車販売停滞と主要商品失速で減少だが補修部品及び油脂類は車検台数増(車両稼働増)で需要回復プラス値上げで売り上げ増」と概観している。目下のところ、用品は低迷だが部品は上向きというわけだ。

## 過去2年の苦境

そこで直近の過去2年を見ると、2020年はコロナと半導体不足による新車の納期遅れで新車販売台数は7.6%減と低迷し、用品が落ち込んだ。特にカーナビとドラレコは新車販売減とコロナ外出自粛で大幅に売り上げを落としたが、年度後半に需要回復があり高価格品の登場で販売数量の減少を補っている。

次に肝心の部品関係だが用品同様、外装部品が大きく落ち込み先進安全自動車の普及で事故減少の結果、部品の需要減傾向にあったが、コロナ外出自粛が拍車をかけ、部品需要

も大幅に低迷した。

続く2021年は前年にまして新車販売台数は減少し9.5%減を記録した。この結果、カーナビは18%も減少。半導体不足はカーエレクトロニクス商品全般に及び売り上げはさらに伸び悩みを見せた。

しかしドラレコについては運送業界における装着需要が急増し、運行管理とドライバー教育の強化かで安定した需要を見せた。

また部品関連ではコロナ外出自粛で落ち込みを見せていたが、新車供給の低迷でそれを補う車検需要の急増でコロナ前の需要まで回復した。

## 2022年は新車回復

こうした背景のもと昨年2022年の新車販売動向は半導体不足の解消が進み前年比4%増と回復に転じている。これに伴い新車関連の用品はメーカー組み付け需要が増え補修市場での販売は供給が追いつかず低迷が続いた。

ということで部品と油脂については新車代替えにまだまだ納車が追いつかず、車検需要が続き、補修市場での車検部品の販売は堅調に続いた。要するにコロナ禍の影響が薄れ、

経済活動が回復したことで車両稼働が戻り、事故部品・一般部品の需要は回復した。また外装部品は一部の電害で需要が回復している。

## タイヤ・油脂は値上げ

また昨年からはエネルギー価格、原材料価格、円安、運送費高騰が重なり業界全体に値上げの動きが表面化した。その煽りを受けたのがタイヤとバッテリーで天然ゴム・鉛・石油化学原料などの価格上昇でメーカー出荷価格は値上げの波が襲った。

値上げはエンジンオイルにも及んで石油元売りの出荷価格は値上げされた。エンジンオイルの値上げに伴いATF・CVTF、ブレーキフルード、LLCなども価格改定されている。

ということから今年2023年はコロナによる行動制限が緩和の方向が鮮明で経済活動はさらに活発化するとみられる。新車販売も回復が予想され、ドライブ需要が見込まれ、用品・部品・油脂の主要商品の需要は継続し、カーアフターマーケットは底堅く推移すると観測されている。





## 大分の強豪(株)ビッグウェーブカワサキが営業戦略増強 現場の責任者として着任早々の桑野千広営業部長に聞く



▲トラック部品と海外輸出に強い同社

今回の参謀紹介の訪問先は大分県の(株)ビッグウェーブカワサキ(甲斐一徳社長)である。同社はトラック部品に強く、さらに新品部品の取り扱いも手掛ける安定感のある自動車リサイクル事業者だ。また部品輸出にも実績がありアフリカ・カメルーン事業部も稼働させている。地元深く根差すと同時に海外営業にも目を向ける同社が、昨年、営業管理職に人材を導入、新しい戦略を展開し始めた。その当事者である桑野千広部長(50歳)に登場いただきお考えを聞いた。

### 桑野部長が入社された経緯をまずお伺いしたい。

桑野 入社の際の経緯は少し長い話になります。ここに入社したのは昨年でした。今季から営業部長の肩書をいただいで働き始めたばかりです。実は私は自動車リサイクル事業に関しては17年あまりの経験がありまして、当社の笠木部長のお声かけがあって入社したチャンスを得たのです。事情があって、もといた自動車リサイクルの事業所を退社して、今後のことを考えていた矢先に笠木部長に入社を勧められたのがきっかけです。

### 甲斐社長とはどのようなお話がありましたか。

桑野 笠木部長との話し合いが何度かあって、ある程度時間が過ぎてから甲斐代表とお会いでき、ゆっくりお話を伺うことができました。ビッグウェーブカワサキがこれから目指す方向についてトップの口から詳しく伺うことが

できましたので、ならばここでもう一度やり直そうかという気持ちを固めたということです。

### ご入社までのご経歴を改めてお話をください。

桑野 私は学卒後に建設機械をリースする会社の機械整備士として3年間働き、その後その事業を引き継いで自営に踏み切りました。そこで7年くらいの経験をした後、ちょっと珍しいですがJICAの海外青年協力隊に参加して南米ジャマイカで2年間、同国官庁の電力設備のメンテナンス要員として働きました。その後その経験を生かして人材派遣会社を立ち上げ6年間経営しました。こういったキャリアを積んだ上で最終的に福岡県にある自動車リサイクル会社に就職して自動車リサイクルの経験もさせてもらったわけです。

### なるほど、かなり珍しいご経験を積まれたようですね。それらの経験はこれからの自動車リサイクルに全部生かせるのではありませんか。

桑野 甲斐代表とお会いした後に、早速ですが今年に入って当社の事業部を設置しているアフリカのカメルーンに連れて行ってもらいました。JICAで働いていた頃からアフリカは一度行ってみたかったところだったので喜んでお供させていただいたということでした。おっしゃるように私の経験が当社で生かせるのではないかと考えています。

### ではここで桑野部長の自動車部品販売の姿勢をお話ください。

桑野 私の思いはビジネスには当事者双方に心の感動がどこかになければ持続性は期待できないというものです。日常の営業活動の基本を「何事も提案型にする」というところに置いて動くべきだと考えています。そして会社全体が一致団結して当該の顧客に全神経を注いでいるという感覚を顧客に味わっていただきたいと考えています。例えば、外で営業マンがお客様と結構親しい間柄になったと仮定して、今度はそのお客様が会社にお電話を入れてくださった場面ですが、社内で電話を受けた担当者がそっけない受け答えをしたらどうでしょう。お客様はやはり白けてあの営業マンの熱

心さは本物だったのかと疑われると思うのです。ですから顧客情報は常に会社全体でしっかり共有してどこを突いても同じ反応が醸し出せるようにしなければなりません。こういうきめ細かい雰囲気作りがお客様の心に響いて営業成果につながっていくのではないのでしょうか。

### 具体的にはどうすればいいとお考えですか。

桑野 経営の側からしますと日頃の実務に関わっている現場担当者にもっと自信を持ってもらえるように訓練しなければいけません。そして売れ筋商品を現場の情報から汲み上げる時にデータで推し量れるように関連する数字をしっかりと把握する必要があります。大雑把な言い方ですが自社が仕入れてくる商品と、営業現場でお客様から問い合わせが入る商品とはどこかで違いが発生しています。これを長期間放置しておきますと見えない損失が意外に大きいものになります。できればこの仕入れと販売のギャップを丁寧に埋めるだけでも経営効果はかなり上がると思います。

### これからの自動車リサイクル事業の方向はどういうものでしょうか。

桑野 カーボンニュートラルが叫ばれる時代です。自動車リサイクルは今後ますます重要な事業に発展すると思います。そして世界中に日本製の自動車が溢れる時を迎えています。ということから日本の自動車リサイクルの事業システムがそのまま世界に向けて輸出できるものになってきました。日本の自動車リサイクルシステムが輸出されることは自動車産業を底辺で支えるモラル教育の強化にも繋がると思います。今後は日本の自動車リサイクル技術にさらに磨きがかけられて世界中の日本車が適正にリサイクルされる時代が来るとみています。こういう思いで日常の業務に携わることで、日本の自動車資源を我々の手で取り戻すことができると思います。

