

令和5年ビッグウェーブ加盟店代表者全体会議

ビッグウェーブが4年ぶりの対面全体会議開催 多数の来賓と関係者取引先を招待し情報交流



▲4年ぶりの対面全体会議は肅々と展開された



▲参加者全員の懇親会集合写真は和気藹々の様子



▲別室で行われた地区会の顔合わせの様様

(株)ビッグウェーブ(服部厚司社長)は9月29日、名古屋市内的名古屋マリオットアソシアホテルで「令和5年加盟店代表者全体会議」を4年ぶりに取引先多数を招き盛大に開催した。グループ加盟店と来賓及び主要取引先等約100名との対面交流を果たし改めて相互の絆を確かめ合った会合となった。また有力な新規加盟店も増え組織の強化も前進させた。

会議は服部厚司社長の開会の挨拶と第60期実績および運営報告から始まり、第61期の目標と今後の取り組みを服部社長に続き森川信也専務、西田英祐常務がそれぞれ報告し中間の休憩に入った。

休憩後、まず近況のSDGsに関して森川信也専務が報告、続いて今注目されているオールリサイクルパーツネットワーク(ARPN)について服部厚司社長が途中経過を報告した。

続いて新規加盟店紹介を運営グループ中山秀樹部長が行い、最後に代表して服部厚司社長がキャンペーン表彰を行い会議の全ての予定を終えた。

キャンペーン表彰に強豪の顔ぶれ

今回発表されたキャンペーン表彰者は①フロントマンチャレンジ実績部門◇一位(株)サービスネット・中西祐希氏◇二位(株)大隈金属・柏木利之氏◇三位(株)平康商会・中村竜二氏②同伸び率部門◇一位(株)親和商会・中野大輔氏◇二位山形オートリサイクルセンター(株)・三丁目孝行氏◇三位浦和自動車解体(株)・高橋巨樹氏③部品登録キャンペーン実績部門◇一位(株)親和商会◇二位浦和自動車解体(株)◇三位(株)エコアール④同伸び率部門◇一位(株)門田商店◇二位(株)エコアール◇三位セントパーツ(株)となった。

さらに次年度のキャンペーンはフロントマンチャレンジ2023-24(2023年10月1日～2024年6月30日)、部品登録キャンペーン2023-24(同上)でいずれも実績部門と伸び率部門でポイントが計算される。

次年度の主要会議予定や新規加入社も発表

また次年度の主要会議開催は令和6年1月に賀詞交換会、4月に秋田で春の全体会議、9月に秋の全体会議を予定している。

更に会議中、新規入会加盟店2社(埼玉・滋賀)、別拠点追加加盟店1社(秋田)の会社・代表者の紹介もおこなった。

会議後18時から同ホテル宴会場にて懇親会が催され大いに参加者の交流が深められた。

【解説】

9月29日の全体会議は来賓を含め関係取引先のほとんどを招いての対面交流の会議になったことは大きい意義があった。また目下業界で注目を集めるオールリサイクルパーツネットワーク(ARPN)に関しては(株)ビッグウェーブ服部厚司社長が業界の情報のまとめ役にあたっているため、今回の会議に対する関心はさらに高いものがあつた。

同グループが段階的に進めている組織強化についても確実に地域の有力企業との提携に実績を挙げており、組織の求心力は高まりを見せている。今後も業界最古の歴史を誇るビッグウェーブグループの活躍が期待される。

(ベストニュース編集部)

中国の自動車輸出急増 23年1~8月で61.9%増

中国の自動車輸出が急増している。2022年にドイツを抜いて世界第2位となり、23年はついに日本を抜いて世界最大の自動車輸出国となった。中国汽車工業協会が発表した23年1~8月における中国の自動車輸出台数は前年同期比61.9%増となる294万台に達した。

一方、日本自動車工業会によると、同期間における日本からの自動車輸出は前年同期比16.4%増の277万台だった。急拡大が始まったのが21年だ。20年の輸出台数は99.4万台だったが、21年に201.5万台と倍増した。22年には311.1万台と毎年100万台を超えるペースで増加している。

過去3年間、中国の自動車輸出をけん引してきたのが、電気自動車(EV)を中心とする新エネルギー車(新エネ車)である。1年半前、21年に急増し始めた新エネ車輸出について紹介していた。

(日経ビジネス)

副会長日高氏が警鐘

日本自動車工業会は10月13日、自工会二輪車委員会が主催する第7回メディアミーティングを開催した。同ミーティングには日本自動車工業会 副会長兼二輪車委員会 委員長の日高祥博氏も出席、メディア関係者との議論の中で、従来の「東京モーターショー」からあらたに「ジャパンモビリティショー」へと、ショーの形態まで変化を図った自工会の想いについて語った。日高氏によると、今、自工会のありかた自体も大きく変わってきているという。日高氏は「自工会が大きく変わった根底にあるのは、自動車産業、日本の自動車産業の将来に向けた危機感、それともう一つは危機感と同時に豊田会長の強いリーダーシップ。この2つがあって、このまま予定調和の自工会を続けていってどうなんだ」という。日高氏は「CASE革命ということで世の中が激変する可能性が高い、しかも日本の産業の中でやはり自動車産業の輸出によるGDPとしての支えが非常に大きい。もし自動車が電機メーカーの二の舞になったときにはどうなってしまうのか、われわれ自身が変わっていかなくや駄目だよねと、予定調和型から課題解決型の自工会になっていかなくやいけない」と説明した。

(Car Watch)

トヨタが統合管理のシステムを導入

トヨタ自動車は13日、既に一部で導入している国内の受注から生産、輸送、納車までを統合管理するシステムを年末までに全店舗に展開していく方針を明らかにした。

国内販売事業本部本部長を務める友山茂樹氏によると、J-SLIM(ジェイスリム)と呼ばれる同管理システムの導入により、販売店では出荷までの期間が長期化している際でも納期を顧客に示すことができる。

また、同システムでは生産から納車までの過程で滞留している車や生産制約の「見える化」も可能で、これについては既に全車種で適用されているという。

コロナ禍の物流の混乱や半導体不足による生産制約で自動車業界では受注残が積み上がり、納車までの期間が長期化するといった問題が生じていた。状況は改善傾向にあり、友山氏が説明会で示したデータによると、トヨタブランドで1月時点で国内で93万台以上あった受注残数は約75万台まで減少している。

友山氏は、年初からトヨタは挽回生産を始めており、同じく1月に稼働したJ-SLIMは増産した車両を着実に納車までつなげるといった部分で「かなり寄与した」と語った。

(Bloomberg)

住友ゴムがタイヤ発電に着手

住友ゴムでは現在、関西大学・谷弘詞教授と共同で、タイヤの内側に静電気を利用した発電デバイス(エナジーハーベスト※1)を取り付け、タイヤの回転によって電力を発生させる技術開発を行っている。

このたび、2種類の発電デバイスを組み合わせることで、幅広い速度域で安定した電力を得ることに成功し、タイヤ内部に設置したTPMS(※2)の稼働を確認した。

同社は今後も「タイヤ内発電技術」の進化をさらに加速し、各種デジタルツールの安定稼働を可能にすることで、早期の実用化を目指す。

※1:環境発電。身の回りの使われずに捨てられている、光、振動、熱などのわずかな環境エネルギーを拾い集めて活用する技術

※2:Tire Pressure Monitoring System = タイヤ空気圧監視システム。

(Motor-Fan/JP)

トヨタが出光と電池の開発に共同で取り組む

トヨタ自動車と出光興産は12日、電気自動車(EV)用の次世代電池である「全固体電池」の量産化に向けた協業で合意したと発表した。固体電解質の量産技術開発や生産性向上、サプライチェーン(供給網)の構築に両社で取り組む。

全固体電池は、電池を構成する正極材、負極材、電解質のうち、通常は液体の電解質に固体材料を使うため、液漏れなどの心配がなく、安全性や形状の自由度が高まる。

繰り返し充電しても劣化が少なく、高容量・小型化など電池の基本性能を劇的に高められることから、実用化すれば自動車業界の競争図を塗り替える「ゲームチェンジャー」になる技術とされており、トヨタは令和9~10年に実用化の方針を明らかにしている。

今回の協業は、高容量・高出力を発揮しやすいとされている硫化物系の固体電解質が対象。硫化物固体電解質は、柔らかく他の材料と密着しやすいため、電池の量産がしやすいという特徴があるという。

両社は今後、数十人規模の作業チームを立ち上げ、双方の知見を合わせて硫化物固体電解質の開発と量産化に向けた素材の作り込みを進め、出光の生産設備を使って実証を行う。

(産経新聞)

JARAグループが基礎研修

一般社団法人 JARAグループ(川島準一郎理事長)は10月18日から20日まで都内浅草橋ヒューリックホール(JR総武線浅草駅より徒歩1分、都営浅草線浅草駅より徒歩2分)で第一回JARAグループ基礎研修会を開く。当日は開会式に続いて講義及び参加者自己紹介などが予定され、JARAグループの往年の基礎研修が新しい形で再開される。(詳報次号)

(株) JARAが本社を移転

(株) JARA(矢島健一郎社長)はこのほど9月22日に本社を移転した。新しい本社住所は以下の通り。

新住所:東京都千代田区丸の内1の6の5・丸の内北口ビルディング9階(WeWork内) 郵便番号100-0005・TEL03-6665-9271

来年10月の本格実施を受けプレ運用開始 OBD車検はリサイクル業界にも波紋か



▲各種の自動車整備用のスキャンツール



▲OBD車検の導入進む整備業界

10月1日からOBD車検のプレ運用がスタートする。OBD車検とは来年令和6年10月から本格運用が始まる車両の電子制御装置の作動状況を検査する車検整備の仕組み。最近の高度な運転支援システムが多数採用されている状況に対応したもの。来年令和6年10月以降は正式に国が定める自動車検査項目に組み込まれる。

実際の操作にはスキャンツールを始め操作の技術基準が定められているので1年間の準備期間を設定している。

OBD車検が必要となる車両は国産車の場

合は令和3年10月1日以降に生産された新車、輸入車は令和4年10月1日以降に生産された新車と規定されている。

このため整備事業者は今年令和5年4月時点でシステムの登録が開始され、今回の10月1日からのプレ運用開始となっている。

プレ運用期間中はアプリを利用した車検証の読み取りと車両情報の入力、OBD車検対象車が否かの確認、OBD車検の実施を行うことができる。OBD車検対象車であってもOBD車検が不要の車種もあるのでアプリを利用した検査は重要である。車検整備に入る前に当該の車両の検査状況の事前確認もで

きるので作業効率は格段に向上する。

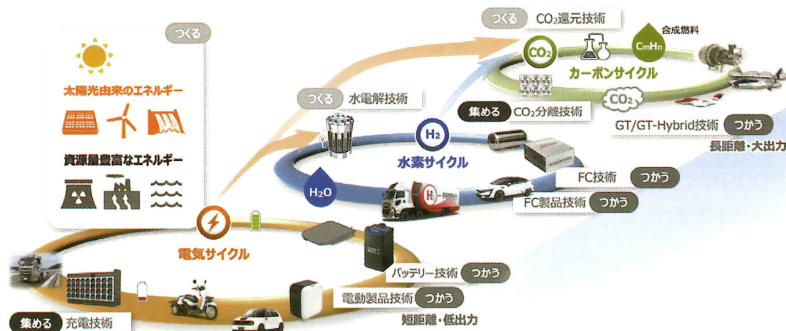
このOBD車検については現在まだまだ不透明な部分も多く本格運用に至るまで新しい変更が発生する恐れもあり、各整備事業者は自社の工場内での検査ツールの整備を始め刻々と変化する周辺情報の収集に努力する必要がある。

リサイクル業界から見ると、以上のような整備事業者の大きい環境の変化は全く無視できない。同じ自動車事業者として同等の緊張感と設備投資感覚を持って状況に対応する意気込みが求められる。

ホンダのカーボンニュートラル燃料は既に完成品との評価 自動車リサイクル業界にとっては朗報であることは間違いない



▲2021年のアブダビF1GPでHondaは既に新燃料使用



▲ホンダカーボンニュートラル燃料の概念図

ホンダがカーボンニュートラル燃料の開発に目処をつけ、注目されている。ホンダの開発したカーボンニュートラル燃料は空気中のCO₂とH₂をそのまま吸収して持続可能な脱炭素燃料を生成するもので、欧州ドイツなどと言われるe-fuelが電気によるH₂生成と限定している点でかなりの格差がある。

ホンダはこの新燃料開発については当初F1レース車両開発のために検討をスタートさせ2021年時点で既に完成させ、提供した

レース車両の優勝を果たすなど、欧米に先んじて手を下していた。

また既に小型ジェット機・Hondaジェットの開発で軌道に乗せている航空機エンジン用の高密度エネルギー燃料としての効用も視野に入れるなど未来に目を向けた戦略をとっている。

さらにHondaではこの燃料の開発過程で今後米国エクソンモービルとの共同開発にも道筋を付けるなど、持ち前の国際感覚も大いに発揮している。

しかし、この新しい合成燃料の将来の大量生

産に関しては国際基準の制定や多額のインフラ投資が必要となることから今後の成り行きについて楽観は許されない。国家規模の大型プロジェクトであることは間違いない。

ということで従来型のガソリンエンジン車の開発が大きく許容される状況が生まれ、我々自動車リサイクル部品関係者にとっては朗報だ。Hondaと並行して前進しているトヨタの全方位生産戦略など日本の自動車産業の恩恵に浴するリサイクル業界としては今後の経営見通しについては一層の緊張感が求められている。

北海道の巨大資源再生資本のバック持つ(株)エルバ北海道 地元自販連支部と共同で事業進出した中條友哉氏に聞く



▲内実は自動車リサイクルのベテラン揃い

今回の参謀紹介は北海道の(株)エルバ北海道(杉山博康社長)である。帯広市に本社を置いて北海道の東側半分のエリアをフォローする。総社員50人で、月間の部品販売量1300点、総在庫量35000点の優秀店だ。同社は平成14年設立で、帯広市に本陣を構える巨大資源再生会社(株)マテック(杉山博康社長)が地元の帯広自動車販売店協会と連携して建てた部品生産販売の専門会社。背景に資源再生の大型プロ集団が控えているだけに業界に与える影響は半端ではない。そんな同社の現場で指揮をとる中條友哉販売部次長(48歳)に近況を聞いた。

早速ですが中條次長が入社された経緯をまずお願いします。

中條 私は当社に2009年に入社しました。ここに入社するまでの経緯ですが、実は学生時代からバイトの形で働き始めたのが自動車解体工場でした。7~8年そこで働いた後、独立してリサイクル部品や中古車販売のアンテナショップを10年あまり自営した後に当社に入社する機会を得ました。2009年といえば当社が設立して6年目くらいにあたります。これからという良い時期に入社できて、過去の経験に加えて様々な新しい経験をさせていただいて今に至っています。

現在の主なお仕事はどういうものですか。

中條 今、私は部品販売部の次長として9人のフロント担当を管理しています。業務は販売

フロント、車両仕入れを監督しながら部品生産の一部も見ています。

あなたの直属の上司はどなたですか。

中條 当社の実質の経営は青山豊常務取締役が取り仕切っておられます。私は青山常務の直下で現場の監督を任されていることとなります。代表の杉山博康は親会社(株)マテックの経営にあたっていますので、私自身の日常は青山常務の指示に従って動いています。

青山様は率直にいったらどういふタイプの上司ですか。

中條 青山常務は一言で言いますと本当に仕事がやりやすい上司です。私がいろいろ提案をしますとほとんどの場合了承して下さいます。現場で動く私の立場と提案内容を瞬時に判断して下さってバックで私を支えてくれています。その慧眼にはいつも感心させられます。やはり戦前から資源再生でここまでやってきた(株)マテックの大所帯には歴史に鍛えられた豪腕の管理職が綺羅星のように控えておられます。エルバ北海道の責任者として出馬してこられただけのことはあります。そういう意味で今の私は本当に幸運な現場監督の立場にあります。

ではここであなたの部品の売り方をお話ください。

中條 自動車リサイクルの仕事の内容は昔とあんまり変わりはありませんが、仕事の進め方は大きく変化してきています。私がこの業界に足を踏み入れた当時は解体車両というのはうまく行けばほぼ無料で入手できた時代でした。回収してくれてありがとと言われる時代でした。ところが最近の仕入れ相場はご案内のようにまともに中古車を買取っているくらいの高価格です。そういう高額な仕入れ商品を加工して販売するということですから、リサイクル部品と一口に言ってもコストのかかった立派な商品だということです。私の経験から言いますと30年前の整備士さん方はほとんどが職人さんでリサイクル部品の使い方を我々以上に熟知しておられて十分に使いこなしていただいていたのですが、最近はこのような傾

向が薄れてきて、もちろん売り手の我々も売りっぱなしが当たり前になって、一方使い手の整備工場さんもリサイクル部品は「瑕疵ある商品」という認識はあまりお持ち合わせではない。少しでも整備作業中に噛み合わない、「部品が悪い」とご指摘が厳しい。そこに加えてそういうクレームに対して上手にフォローできるフロントマンも少なくなったという難しい環境になってきました。当社では目下、整備工場さんのお立場を深く理解してこの部品が整備現場でどういう状況に立たされるかを先読みして、すかさず的確なアドバイスができる人材を育てています。私自身が先頭に立って整備工場さんに安心してリサイクル部品を使っただけのビジネスを立ち上げて行こうとしています。リサイクル部品特有の周辺情報を瞬時に提供できるエルバ北海道を目指しています。

これからの自動車リサイクル業はどういう具合に変化していくとお考えですか。

中條 最近の傾向ですが、リビルト部品や社外新品部品が市場に台頭してきています。競争相手が増えてリサイクル部品としての採算をとるのが難しくなっています。特に輸送コストが高騰気味で大きい障壁になっています。さらにビジネスの形態自体がB to Cの傾向がだんだん強くなってきました。商売自体を地産地消の形に切り替えていかなければなりません。一般のインターネット販売が隆盛でこれにも対応しなければ行けませんし、先ほども言いましたがB to C型のHPを見て注文をしてもらえる個人ユーザーが増えました。自分で買ったリサイクル部品を行きつけの整備工場に自ら持ち込まれるケースが増えています。こういう新しい市場環境に突入しているわけですから、例えば今業界でお話が進められているオールリサイクルパーツネットワークなどの体制整備を急ぐ必要があります。時代の変化のスピードが本当に速くなってきました。在庫管理の電子化を苦勞してここまでやってきたわけですから一刻も早く業界内部の意思統一を実現して次の場面に備えたいと思っています。そのための協力は惜しみません。

