



BEST

Recyclers Alliance

NEWS

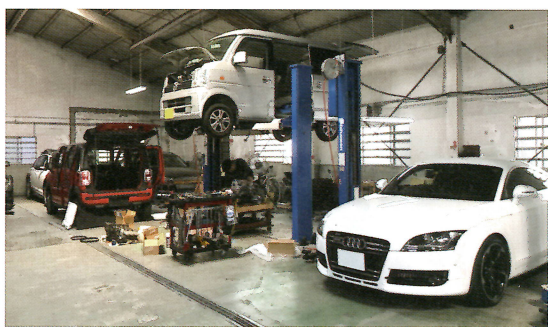
ベストリサイクルズアライアンスニュース

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

2024.02

Vol.248

部品需要家・整備業界の緊急課題に対して



▲一般の整備專業工場はこれらが経営の正念場だ

特定整備制度の資格取得と 人材確保が緊急の課題

部品供給側として静観はできない

自動車リサイクル部品の需要家である整備業界の見通しは単純なものではない。コロナ禍が収束に向かい整備需要は順調に回復しているものの、特定整備制度資格の取得が停滞し、肝心の整備士人材が大いに不足する状況が鮮明になってきている。日本製EVの生産が本格化する数年後には整備業界としてその受け入れを視野に入れておかなければならない。自動車リサイクル業界の中からも整備事業者と共に今後の成り行きを考察しようという雰囲気が強まっている。

景況感過去最高

コロナ禍が収束に向かうことが鮮明になり整備需要が復活、目下の見通しは明るいものが見えてきた。コロナによる外出禁止や経済停滞が表面化した2020年1～6月当初、先行きは不安視されたが、自動車整備の場合は定期点検整備や実際上の物資輸送などの必要から整備需要の減少は最小限に留まった感が強い。緊急事態下の休業要請もなかったことが幸いだった。

日本自動車整備振興会連合会の調査によると2023年1～6月の総整備売上高は前期2022年7～12月に対して13.2ポイント上昇、プラス10.2と浮上した。総売上高の好転で景況感は前期から15.5ポイントの上昇で1996年7月の調査開始以降の最高を記録したようだ。

2023年1～6月の継続検査台数は登録車前年同月比プラス5.0%、軽自動車プラス3.2%増加した。これは半導体不足による新車納期長期化で代替えの予定を継続検査で凌いだ

ことによるとみられる。

特定整備制度資格取得が53%留まり

特定整備制度は急速に進展する自動車の電子制御の範囲拡大に対応して行政側が準備した整備技術の基準である。

この特定整備制度資格の取得は專業界の平均で53%と約半数で停滞の傾向にあるが、内容を見るとこれまで整備業界の外堀にいた車体整備業、部品用品販売業、電装整備業などの新規組が大量に取得して指定整備工場数の拡大に貢献している。

これは行政側の指導で未認証事業者の資格取得を促す作用が働き、同時にビジネスチャンスを獲得するため正規の認証資格の取得が必要という感覚が関係者の間で強まったからである。

既存の整備事業者の半数近くが将来のEV時代の整備戦略にあきらめの表情を見せる一方で、新規参入のアフターカーケア事業者の資格取得の動きが顕在化している。整備業界全体を俯瞰するとき経験豊富なベテラン組の後退と新進気鋭の参入組が活発化する複雑な様相が見えている。

深まる整備士人材不足

また同時に整備士資格を保有する人材の高齢化と若年層の枯渇が表面化している。日本自動車整備振興会連合会の調査によると2022年6月時点で「52.1歳」と過去最高齢を記録した。また優秀な整備士が他業種へ移行するなどの不安な状況もあって対策は急がれている。

原因別認証廃業工場数の推移を見ると18年度から22年度にかけて自己都合、後継者

難、事業合理化の三点が目立つ理由に挙げられている。この三点に共通するのは小規模経営の整備事業者にとっては人材確保が極めて困難という点である。

認証工場の人員要件は「整備主任(二級整備士)」一名と「工員」一名の二人であり、これが満たされると営業が可能だ。その条件下で二名のうちのいずれかが退職すると補充がままならず、簡単に廃業に追い込まれる危険が出てくる。この辺りの構造矛盾があることを関係者としては認識しておく必要がある。

求められる部品供給側の協力姿勢

以上のような整備業界の状況を受けて部品供給側としてはどう対応すべきだろうか。部品の主な需要家筋である整備業界が苦悩する姿を静観していることは許されない。

最適解は人材補給の支援に動くことだが、これは当事者でなければ簡単ではない。そこで次善の策としては適切な経営アドバイスを積極的に行い、側面支援を強化することが挙げられる。

部品事業者は整備事業の側で実務的にはかなり接近した環境にあって客観的なアドバイスが可能な立場にある。ちなみに資本参加、人材派遣などを通じて整備工場経営に関与している部品事業者は実のところ少なくない。また部品事業者で特定整備事業制度資格を取得する向きもこの範疇に入る。

後継者不足で廃業に追い込まれる整備事業者が増えつつある現状で、我々自身が具体的に経営支援に撃って出るのは顧客防衛の観点から必要ではないだろうか。

(一社) JARAグループと (株) JARAが総会懇親会 3月13日に予定

(一社) JARAグループ(川島準一郎理事長)と(株) JARA(矢島健一郎社長)の両者は3月13日、都内台東区の浅草ビューホテルで「(一社) JARAグループ(株) JARA総会懇親会」を開催する。

当日は15時から(一社) JARAグループ総会が予定され、引き続き18時から20時の予定(受付開始17時30分)でJARAグループ(株) JARA合同の懇親会が開かれる。

日本のカーメーカー 世界で販売好調

トヨタ自動車の2023年のグローバル販売は1030万7395台。前年比107.7%で、過去最高を記録した。日本国内でも前年比129.8%の167万2970台と、絶好調。コロナ禍明けの追い風を受け、快進撃を果たした。

ホンダは2023年の実績は世界生産で387万0162台(前年比108.2%)を達成。5年ぶりの増加という好成績であった。地域別では北米が7年ぶり増の119万8753台(同130.1%)を記録。アジア地域は196万3680台(同93.2%)と2年連続減、中国市場も3年連続減の142万4120台(同88.9%)だった。

日産の販売で調子がいいのが北米と欧州で、不調なのが中国だ。グローバル販売は337万4271台で前年比104.6%。北米での販売は123万3572台で前年比123.2%。欧州が34万3891台で前年比120.1%。

マツダもグローバル販売は124万4613台で前年比111.5%。北米は36万3355台で前年比123.2%。欧州が18万6705台で前年比123.4%となっている。

中国市場からの撤退を表明した三菱自動車はグローバルの総生産数は102万4010台で前年比101.1%。中国での生産が前年比9.7%の3367台まで減っているが、前年並みを保つことができている。

トヨタとホンダ、日産の米市場での好調な売れ行きに対して、中国市場では日産は苦戦を強いられている。中国市場から撤退した三菱を挙げるまでもなく、中国EVの爆発力に押された感が強い。が、大きく見て日本の主要カーメーカーは軒並み良い成果を挙げたと言える。 (ベストニュース編集部)

マレーシアMAARAの 式典にNPO JARA出席



▲挨拶する北島専務理事

1月13日、マレーシアの自動車リサイクル事業団体であるMAARAの15周年記念式典が開催され、日本側代表としてNPO JARAから北島宗尚専務理事と服部厚司常務理事の両名が参加した。

マレーシアでは今年5月に「AAEF2024」が開催される予定で、その打ち合わせも含めてNPO JARAからの参加となった。

当日は北島宗尚専務理事が「MAARAの15周年を心からお喜び申し上げますとともにマレーシアと日本の更なる業界交流強化を祈念します」と挨拶した。

日本自動車リサイクル部品協議会 賀詞交歓会盛大に開催



◀ JAPRAの賀詞交歓会

1月25日、都内のホテルで日本自動車リサイクル部品協議会(佐藤幸雄代表理事)の新年賀詞交歓会が約150人の関係者の参加を得て盛大に開催された。

当日は来賓として経済産業省製造産業局自動車課自動車リサイクル室長原充氏、一般社団法人日本自動車リサイクル機構代表理事酒井康雄氏が出席、乾杯の音頭は、酒井康雄氏が執るなど和やかな雰囲気のもとに進められた。

今回の賀詞交歓会はコロナ禍の収束が見通せる新年を迎えたことから、本格的なサーキュラーエコノミーへの貢献を増進させる意味で自動車リサイクル業界の交流と情報交換の場として格好のものとなったようだ。

東京都八丈島で日産自動車大学校学生が無料点検

東京都八丈島の島民を対象に日産自動車大学校の学生らが2月18日に自動車の無料点検キャンペーンを展開する。

八丈島は離島で自動車整備士の人材不足が反映して一般に整備不良の車両が多く、その対応に苦慮する情報を得た同大学校の学生

有志がキャンペーンに参加する。

これは全国規模で深刻化する整備士不足を具体的に解消する啓蒙活動のきっかけとなり得る動きで、八丈島八丈町役場も同大学校の提案に喜びの表情である。

軽EVの決定版が日本から登場間近か 主要カーメーカーの連携が成功の鍵

前号のベストニュースで日本での軽自動車の開発競争の歴史を振り返ったが、ここで改めて日産サクラに代表される軽EVの可能性について考えて見たい。

日本の自動車業界ではトヨタの全方位戦略に代表されるようにガソリンエンジンの生産継続とEV用車載バッテリーの開発強化が表明されている。同時にマツダのRE(ロータリーエンジン)の再開発も明らかになっている。

またトヨタのプリウスにみられるHV技術の円熟が目前にあり、これらの諸要素を勘案すると「軽量のREを利用した軽四タイプのHV開発の可能性」が明らかになってくる。

元来、EVは街乗りの限定された範囲でのカーライフでは格好の形態で日常の利用価値は大きい。また価格も200万円台で容易に手

が届くならば広く購買意欲が高まることが期待できる。

安全性がはっきり保証されて長期間の使用に耐え、さらにリーズナブルな価格帯のEVが出来上がる環境が日本国内市場には存在している。

トヨタ、日産、ホンダ、マツダの各社が連携してEV開発に臨むなら、理想に近い軽自動車EVが日産サクラに続いて市場に登場する日は近いと思われる。

スバル360とマツダキャロルの銕迫り合いからスタートした日本の軽自動車開発の歴史が底支えとなって世界が注目するEVの決定版が日本から登場という夢は正夢になるかも知れない。

納期厳守の特装トラック整備の実態を見る 特装部品の調達にはメーカー直結で臨戦体制



▲同社の正面玄関



▲主力の清掃用パッカー車整備



▲特装部品も含めて部品は常に臨戦態勢で揃える



▲清水昌和 社長



▲タンクローリー車もちろん整備



▲当然エンジン整備は万全

今回の事例研究は大阪府松原市三宅西の特装エンジニアーズ(株)(清水昌和社長)である。同社の専門は清掃用パッカー車両の整備だ。この分野は極めて専門的で広い大阪府内に同社を含め数社しか事業展開している業者はいない。このため一台一台の整備には全精力を注ぐ特殊作業だ。珍しい特装車整備の現実に目を向けてみた。

同社は設立が11年前で総社員は6人。内1名は钣金塗装を担当し残り全員が整備を受け持つ。同社の入庫台数は月間40台。4トンの特装車が主体で、内約半数は清掃車が占める。

整備の中心は油圧関連

車検整備は月間10台だがこれは全数外注に出す。また、整備箇所の中心は油圧関連及びその電気周り。また油圧部分の各部品は単価も高額で、修理する頻度も高いので修理する場合はかなりの神経を使う。

顧客層も自治体清掃局から始まって、土建業、解体業、生コン業など現場作業に直結しているお馴染みさんが揃っている。しっかり整備して、しかも短期間に作業を仕上げ納車というのが当たり前という厳しいビジネス環境にある。

清水社長によると「中型特装車の故障箇所は主に油圧装置部分で、当社では創業以来専門に整備しているので整備技術は確かなものを持っている。実務上苦勞するのは納期に間に合わせるのにどのように段取りするかにか

かっている。夕方入庫し次の日の朝一番の納車といった非常事態はよくあります」という。

同業は府下に数社のみ

さらにこの分野の整備事業者は広い大阪府内に同社を含めて数社しかいないという。大阪府松原市の同社から見て各社のテリトリーは府下全域に分散している。つまり競争相手はあるようで実はいない状態。それだけに顧客とのつながりは深く強いものがある。

結果として一定の整備技術は常に確保されていないから同社では新明和工業、カヤバ工業などの特装メーカーとの代理店契約を結び、常に関連技術の導入に余念がない。

故障を読み取る気迫

代表の清水昌和社長は地元の今宮工業高校機械科を卒業後、タンクローリーの整備、スズキの新車販売などを経験した後、同社の前身である会社に引き抜かれ、現在に至る。

一連の特殊な整備事業について清水氏は「自動車エンジンの整備理論を一通り学習しただけではこの分野の整備は難しい。特に特装部分の故障箇所を探り当てた後、なぜこの箇所が故障したかを想像して、その道順を正確に読み取る機械的センスが求められる。私の場合はそのセンスに恵まれていると自負している」ともいう。

一定のテリトリーが確保されているということは既納先を奪われないという利点はあるが、逆にそこしか相談相手がいないということ

から修理に関しては常に完成させなければならないという使命が付き纏う。

特装車修理はシャーシ部分のエンジン周りの整備にとどまらず、架装された特装部分の機械修理という別世界が待ち受けている。馴染みの顧客の要望に応じて絶対修理するという緊迫した同社の置かれている環境に気付かされた。

特装部品の調達は特異な状態

ところで同社のような特装車両の修理に関する部品の調達はどうなっているのだろうか。シャーシ部分の補修用部品は一般の整備工場と同様だが、特装関連の部品に関しては大きく事情が違う。

同社は新明和工業とカヤバ工業という特装メーカーの指定整備工場の立場にある。その体制から特装部品については両メーカーから供給されると同時にその該当部品の市販権限も委託されている。つまり整備と販売ができるということになる。

特装部分の整備に関しては、現在はリビルト品やリサイクル品の使用は基本的に許可されない。もっぱら新品で修理というのが原則だ。そして市場への部品供給も同社が部品商としての役割を果たす。極めて特殊な環境だ。

修理についての納期も短期決戦であると同時に部品の調達も特装部分は新品オンリーという環境のようだ。

道内最大規模の自動車ビジネス展開の茂田石油グループ そのリサイクル事業部の実務を支える片山結花執行役員に聞く



▲ガソリン販売を軸に総合自動車ビジネスを展開する同社

今回の訪問先は北海道旭川市住吉に本社を置く昭和37年創業の茂田石油(株)自動車リサイクル事業部・モダオート(茂田貴範社長)である。関連する企業群を総合すると資本金1億4100万円、総社員数は630人、その内、自動車リサイクル事業部の総社員50人という大所帯である。同社は道内にガソリンスタンド38箇所を展開し、車検整備センター、カーアフター関連ビジネス、その他関連企業など自動車リサイクル以外の事業多数を併営する特殊な形態を取っている。そこで自動車リサイクル事業の実務を茂田貴範社長の側で支える片山結花執行役員部長に登場いただいて近況を聞いた。

まず片山部長の貴社ご入社のご経緯からお話ください。

片山 私は自動車リサイクル事業着手のためのモダオート有限会社設立の平成16年に入社しました。当社入社以前は東京で外資系のマーケティング会社で働いていたのですが事情があって北海道に帰ってきていたのですが、たまたまモダオートが発足するということで応募したところ入社を許されて現在に至ったということです。当初、全く自動車に縁がなかったので当然、運転免許も持っていませんでしたから、入社が決まった当時は自転車に乗って通勤していました。(笑い)その時点では輸出業務を担当ということでしたが、入社当初はまだ

輸出が始まっていませんでしたから、店頭にお越しになるお客様の対応などをさせていただいたりしておりました。

ではただいま現在のあなたのお仕事はどのようなものですか。

片山 表向きは総務人事(全般)ということですが自動車リサイクル事業全体の調整役ということになります。調整役という言葉をもう少し説明しますと、会社で起きる出来事全てに関して目を配るということでしょうね。事務方のみならず部品の生産販売に至る全部門にわたってということです。

貴社のトップ茂田貴範社長についてはどのような経営者だと思われていますか。

片山 現代表は創業者の孫に当たります。自動車リサイクル事業を本格化させるためにモダオートを立ち上げ、その経営責任者になったという背景があります。先代までは茂田石油(株)を拡大させるために尽力された訳で、後を継いだ現社長は当然ですがその基盤をさらに前進させ、次の時代にマッチした企業体質に変換させる役目があったと思います。若い社員に仕事の目的とか意義とかをわかりやすく説明して、自主的に仕事に取り組ませるといった舵取りを一生懸命になさったと側にいて感じております。とても難しい仕事を上手にコントロールされていると思っております。

あなたの自動車リサイクル事業に関しての基本的な姿勢をお話ください。

片山 自動車リサイクルに関しては車両解体からスタートして部品生産、同販売、さらに輸出業務など多岐にわたっていて、価格、品質、保証、納期など見るべき視点は複雑に絡み合っています。そこではどれかを重点的に対応すれば事足りるかといえば決してそうではありません。すべての点で十分に配慮されていて当然だと思います。お客様のニーズというのは百人百様ですからその個々の要求に即応しなければなりません。これが基本形だと思っています。その一方で個人的な感想ですが、私はリサイクル部品の販売は「近場ですぐに品物を

届けたらお客様はほぼどなたも満足されるのでは」と簡単に考えていましたが、じっくりとお客様のご意見を伺ってみますと価格や納期に加え、品質や保証期間に関する関心が高く、JARA様の「あんしん保証」はお客様の好評を頂いております。価格、品質、納期、保証のいずれの要素も疎かにできない。ということはそのお客様のニーズの優先順位を正確に把握して即応することが重要だと分かったのです。お客様の思いが形になってビジネスの表面に出てこなければ意味がありません。私の姿勢は「全部の商品に関する要素を認識して、当該のお客様のリサイクル部品に関する優先順位を正確に判断する」ということになります。

今後の自動車リサイクル業界の見通しについてお考えをお聞かせください。

片山 今後の自動車業界の成り行きは複雑で見通しは簡単ではありません。大きく見ますと全体として根本的なスクラップ&ビルドが必要になってくると思います。業界全体の成り行きについての情報収集力を高めて、その変化のスピードに追いついていかなければならないと思います。追いついていく「しなやかさ」が必要だと思います。そしてすべてのビジネスがそうなのですが需要と供給のバランスが取れているかが重要です。今後の自動車業界の動きを予測しますと需要は需要でバランスが崩れ、また同時に供給も供給でバランスが崩れていくのではないかと危惧しています。表現を変えますとお客様の必要なものも今後どう変化するか判断は難しいし、我々供給側の実態も用意しなければならぬ部品が十分に生産されていない状況ではないかと懸念しています。大きな自動倉庫が完成して潤沢に部品が用意できたと自慢しているようなことはいけません。在庫が潤沢であることと、それに伴って在庫品の回転が遅いか速いかという視点はまた別の問題です。在庫量を自慢する時代ではなくて商品の回転率の高さを意識する時代に入ってきていると思っています。

