



BEST

Recyclers Alliance

NEWS

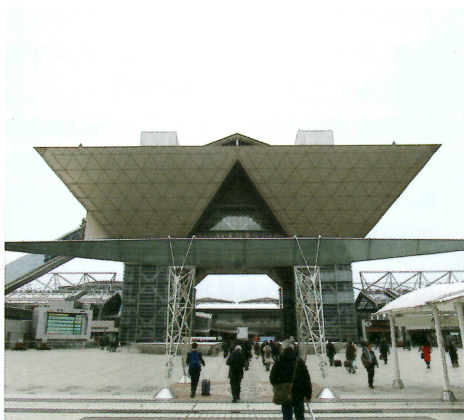
ベストリサイクラーズアライアンスニュース

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

2024.03
Vol.249

国際オートアフターマーケットEXPO2024

コロナ明けの自動車部品用品フェア大盛況 未来のリサイクルパーツの動向予測が可能



▲東京ビッグサイトの会場玄関



▲会場は来場者で溢れた



▲部品コーナーは主要部品が集中展示で便利だった

第21回国際オートアフターマーケットEXPO2024が3月5日から7日まで東京ビッグサイトで盛大に開催された。今回はコロナ禍が明けたことや、海外のEV攻勢に国内自動車関連事業がどのように対決するかが問われた展示会で関連業者の反応は強いものが感じられた。

今回のフェアでは各種のセミナーが注目されたが、初日は(株)オートボックスセブン倉林真也氏と(株)ガラージュモリ奥谷丈輝氏の業態変革講座で開始され、続く二日目はBSサミット事業協同組合・磯部君男氏がユーザー視点の健全な業界構造と題して講演するなど時節柄を捉えた啓蒙活動が展開された。

JAPRAの深澤専務が活躍

部品関連では中村オートパーツ中村秀隆氏、リビルト工業会・日本リサイクル部品協議会・深澤広司氏らが最終日に講演した。

また行政側からは国土交通省航空局無人航空機安全課・松村昭博氏、同物流自動車局自動車整備課・森山真人氏らが講演に立った。

一方、展示会場に目を移すと、今回は台湾系を中心に中華系の海外勢が大挙して展示に参

加し、世界情勢を反映した展示風景を見せていた。

その反面で整備機器商社も大手常連が顔を揃え、活況を呈していた。

スキャンツールは実演コーナーで

特にスキャンツール関連は特設の実演コーナーを設けるなどして大いに気合が入るアピールぶりだった。特定整備資格の取得率がやや低迷気味で関係者に対するアピールに力が入ったようだった。

会場では部品流通に関連するヤマト自動車、明治産業、日発販売、辰巳屋興業、イチネンアクセス、大和産業、エンパイヤ自動車、SPK、KTCなどの主要な部品流通各社が広いスペースで来場者を迎えていた

さらに注目の部品コーナーには曙ブレーキ、イチネンケミカル、大野ゴム、TOKAI、ミヤコ自動車、新生商会など老舗が軒を連ね、専門的な関心を持つ来場者に対応していた。

リサイクル事業者も多数来場

実はこの国際オートアフターマーケットEXPOに訪れる自動車リサイクル事業者は少なくない。それは現状携わるリサイクル部品自体が過去に生産された新品部品そのものであ

るので、展示会で見る最新の部品情報は未来の商品の形を見ることになるからだ。

商品のみならずセミナーで扱われる経営情報も実はそのまま現状の自動車リサイクル事業に反映できることも心強い。

リサイクル部品事業に関係するVIPが今回のEXPOの主催者の側に参加していることからそれはわかる。すでに新品部品流通とリサイクル部品流通の壁は取り払われている。

内燃機関存続をかけた展示開催

日本の場合海外の極端なEV化に比べ内燃機関存続を期するカーメーカーの冷静な経営が背景にあることから、アフターマーケットの表情にも落ち着きが見られ、商品展示と情報交換の場としては意義あるものとなった。

今後の内燃機関存続をかけた欧米と日本との自動車開発競争を想定すると、この展示会の持つ意味はさらに大きいものとなりそうだ。

従来のガソリンエンジン車の存続は同時に自動車リサイクル事業の延命に直結するので、コロナ明けの国際オートアフターマーケットEXPOの盛況は我々の業界にとっても喜ばしい限りである。

際立つトヨタ系ディーラーの安定感 地域単位で独自の販売戦略

トヨタディーラーの動きはこのところ活発だ。東京の一部を除き、地場資本が中心で、各地での車両販売手法にそれぞれ特徴がある。そのうえどの販売店の営業方針も積極的だ。各社オリジナルで地元ブランドの特別車両やキャンピングカーなどを製作して販売するなど、幅広い活動をしている場合が多い。

要するに、トヨタの国内営業とトヨタ販売店各社との関係として、販売店が独自採配できる領域が大きい。

自動車産業はメーカーが製造と卸売、販売会社が販売と修理を行うという製販分離の業界構造だ。そのなかで、トヨタ販売店の独自性が国内営業の中で展開できる絶妙のバランス感を保っている。

それができるのは、取り扱うモデルが多いことと販売系統に限らず全モデルを販売できることが背景にある。百年に一度の変革期にふさわしいトヨタ販売店各社の今後の動きは注目すべき点がある。

米アップルがEV開発を断念と大手メディア報道

米アップルが電気自動車の開発計画を断念したという報道が関係者にショックを与えている。アップルのジェフ・ウィリアムズCOO(最高執行責任者)がその意向を社員に通達したと米メディアが報じた。今年に入りEV需要に一定の影が見え始めたことと関係があるというのが一般の見方だ。

アップルカー開発チームの一部開発者はAI部門に配置転換を計画しているという。

アップルといえば、スマートフォンのiPhone

の販売で有名だ。そのアップルがEV化の風潮に伴い、「クルマは高度なソフトウェアを搭載する走るスマホになる」と言われ始めて、アップルがEV開発に進出すると発表したことから自動車業界からも脅威の存在として注目されていた。

特にCASE革命の核である「電動化」と「自動運転」について登場するはずのアップルカーがどのようなものになるかは関連業界の大きな注目点だった。

消費者ニーズを見落とししていたと米国内で指摘

米主要メディアが最近の報道で、過去数年間のEV開発に関する巨額な投資は「消費者のニーズを見落とししていた」のではないかと指摘した。

EV普及の唯一最大の障害は依然として航続距離への不安だ。「ドライバーはいつ、どこで充電するか」を常時、長距離走行の場合は予め計画しなければならない。

今季の冬、異常な寒さに見舞われた北中西

部で、充電のスピードが緩やかになったり機能しなかったりするEV充電ステーションでのドライバーの立ち往生が発生した。

米消費者情報誌コンシューマー・レポートは自動車の信頼性に関する最新の年次報告書の中で、様々なEVの課題をあげたが、ガソリンエンジンと電気モーターを併用する外部からの充電が不要のハイブリッド車について高い評価を与えている。

日経平均株価4万円を突破で史上最高値

今年に入り日経平均株価は初めて4万円を突破し、史上最高値を更新した。バブル期だった1989年12月以来の高水準に市場は沸いている。株価上昇の原因としては、米国の株高や円安の進行などがあげられているが、日本の企業業績が好調であることも背景にある。

幅広い業種で業績が伸びており、トヨタ自動車は2月に2024年3月期の連結営業利益見通しを前期比80%増の4兆9000億円に引き上げた。

経団連の十倉雅和会長は「日本が成長と分

配の好循環に動き出したことがなければ資金も流入しない」と説明。その上で「実体経済と株価がピタッと一致しているかと言えば、そうではないところもある。政府や民間企業の頑張りが次第だ」との考えを示している。

2023年は30年ぶりの高い賃上げ率となったが、実質賃金は物価上昇に追いつかず前年比2.5%減と近年では最低水準を記録した。

だが、今春に二年連続での大幅な賃上げが実施され、6月の定額減税も加われば日本経済が上向いていくとの見方もある。

中国最大手のBYDが メキシコ進出計画

中国電気自動車最大手のBYDはこのほど、同社がメキシコに工場を建設し、現地市場でのシェア拡大を図る方針を示した。

2024年末までにメキシコ工場の建設用地を決定する予定で、工場では年間15万台の生産を見込んでいる。

BYDの23年10～12月期のEV販売台数は、これまで市場トップだったテスラを上回った。

米国の自動車業界関係者によると、BYDがメキシコ市場に参入することで、今後は同社やその他の中国自動車メーカーが、すでに米国市場に参入している自動車メーカーを脅かす存在になることが予想されるという。

これを受け米国製造業同盟(AAM)は2月末、中国の自動車と部品は価格の低さで優位性があり、米自動車企業の生存を脅かすことになるかと警告している。

ステランティス・グループが ブラジルに巨額投資

フィアット、クライスラー、プジョー、シトロエンなど14の自動車メーカーを束ねるステランティス・グループが30年までにブラジルに300億リアル(約9000億円)を投資すると発表した。

これによりブラジル自動車部門への投資総額が973億リアル(約2兆9000億円)を超え、史上最大の投資サイクルになったと地元紙などが報じている。この報道はトヨタ自動車が110億リアルの投資を発表した翌日とされている。

この巨額投資により、同グループは向こう5年間で40の新製品を発売するほか、バイオハイブリッド新技術の開発、自動車サプライチェーン全体にわたる革新的な脱炭素技術、新たな戦略的事業機会の開拓に取り組むと観測される。

お知らせ

(一社)JARAグループ(川島準一郎理事)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」を開催しました。当日の詳細は次号で掲載します。

2011年に東京工業大学研究グループが開発成功 トヨタと出光興産が2027年から量産開始



▲HVプリウスで先行しているトヨタが全個体電池量産でさらにEV開発に一步前進

トヨタ自動車の正式発表で一気に注目を浴びている「全個体電池」だがその実態についての情報は多くはない。世界に先駆けて日本がその開発に目処を立てたという輝かしい実績もあまり知られてはいない。そこで今回は日本発のEV開発の決定打である全個体電池とは一体どういうものなのかをまとめてみた。

全個体電池の定義は「有機個体電解質や液体電解質を使うものを半個体電池または個体電池といい、無機個体電解質のみを使うものを全個体電池という」としている。

この全個体電池の無機個体電解質は不燃性でリチウムイオンだけを通すシングルイオン伝導体で理想的なセパレーターの役割を果たしている。

不燃性と高い信頼性で注目浴びる

そのため簡易な構造と高い信頼性があり現在研究中の二次電池中で最も期待がかけられている電池である。このため大容量コンデンサー（スーパーキャパシター）の働きもする。

従来の液体電解質を用いた電池では水溶液や有機溶媒を用いるため一次電池、二次電池いずれも電解質の蒸発、分解、液漏れ、発火、劣化といった課題があった。

しかし電解質が不燃性の個体で構成することでこれらの課題はほぼ解決する。また個体電解質の耐熱性や電気化学的安定性の結果、今までになかった高エネルギー密度の電極材

を使うことができるようになった。その結果、高容量、高出力、高耐熱性、高速充電、長寿命、低コストなどの好条件が一気に達成できることになった。

研究はかなり以前から取り組まれていた

全個体電池開発はかなり以前から多数の研究者によって続けられてきていたが、部分の実用化に長らく止まっていた。理由は無機個体電解質のイオン伝導性が低いままだったからである。

しかし2011年に東京工業大学の菅野教授らの研究グループが室温でリチウムイオンが個体中を液体中より速く移動する「超イオン伝導体」を世界で初めて発見することに成功、研究は実用段階へと押し進められた。

さらに同グループは2016年に個体電解質の高出力化にも成功し、関連の諸研究機関や民間の研究成果も加わり2018年から小型の全個体電池の生産が可能になった。これを受けて最近では世界各国で研究が活発化している。

生産体制構築のための巨額投資開始

現状、実用化に向けて大手自動車メーカーや電子部品メーカーが生産体制構築に向けて巨額の設備投資に踏み込んでおり、製品化が急ピッチで進んでいる。

現在実用化されている全個体電池の個体電解質は酸化物系と硫化物系があり、不燃性で電気的に安定した特徴を持っている。中でも硫化物イオンは酸化物イオンと比べて大き

い分極率を示し室温でも高いリチウムイオン伝導率を発揮している。

さらに柔軟性・密着性もあるため亀裂が入りにくい。また室温加圧で成形ができる。こういう多くのメリットがあって硫化物系が先行している。この場合、リチウムイオンだけを通す理想的なシングルイオン伝導体としての性質から信頼性と長寿命が果たされ注目されている。

活気つく自動車関連企業の動き

こういった背景から、特に大きい需要が見込めるEV開発関連では中国の広州汽車集団は2026年から、CATLやサムスンSDI、そして日本のトヨタ自動車などが2027年からの実用化を公表している。特にトヨタ自動車は2023年に石油販売の出光興産との生産協業を発表、わずか10分の急速充電で1200kmの航続距離が得られる製品開発に意欲を見せている。

また自動車電池では専門メーカーのパナソニックが同2023年9月に開発中の全個体電池を公開した。これは充電残量10%~80%まで3分の急速充電が可能で、サイクル寿命が1万~10万回(常温)の間と長い。同社が開発中の全個体電池は2020年代後半に実用化する見込み。

以上のようにEV向け全個体電池の開発は日本勢を中心に急速に実用化が進展しており、今後のEV世界戦略に与える影響は極めて大きい。

昨年9月に横手工場開設で前進の(株)リーテックス その部品販売の現場を監督する佐藤あす香副主任に聞く



▲横手工場は元同業他社の施設跡地で有効活用の見本

今回の訪問先は秋田県のビッグウェーブメンバー(株)リーテックス(呉宮廣哉社長)である。同社は昨年令和5年9月に横手市柳田字新藤166-7に横手工場を開設し、新しい動きを見せている。同社は創業が平成12年と後発だが設立当初から部品輸出、特に大型車両及び重機などの海外販売に力を入れ、急速に社業の稼働率を上げてきた。昨年、横手工場開設も同業者の施設跡地を活用し、同時にその人材も起用する戦略で異彩を放っている。そこで動き始めた横手工場の現場責任者である佐藤あす香副主任に現状を聞いた。

まず佐藤副主任の同社への入社経緯をお話してください。

佐藤 当社に入社したのは昨年2023年の7月です。まだ入社して立てで全くの新人なのですが、実は中身は少し違っていて、私自身はこの施設を利用して同業だった会社にアルバイト含みで12年ほど勤務していましたので入社は新人ですが、自動車リサイクルのキャリアは結構ありという状態だったので。以前の会社が清算されることになり、私自身は一応解雇されたわけですが、呉宮社長が「当社にきてもう一度働いてみませんか」と声をかけてくださったので、「助かりました。是非お願いします」と即座に返事して再就職のチャンスを得たというわけです。

なるほど。それでは過去のあなたの経験を少し説明してください。

佐藤 私は学卒後、保育士を目指していまし

て独身時代は保育と幼稚園の指導者の仕事をしていたのですが、結婚後は子育てに追われて、止む無く当該の自動車リサイクル会社のアルバイトに入りました。パソコン操作だけでよければという話でしたのでそこで部品登録のお仕事を任せ持つことになりました。その後、正社員として10年あまり勤めさせていただいた後に当社リーテックスに再就職となったわけです。

それで現状はどういうお仕事を主にされていますか。

佐藤 国内部品部の副主任という立場をいただきました。部品の登録業務と売り上げ管理が私の主な仕事です。同時にフロント業務も行っています。ただし一日中パソコンの前に座っているのはちょっと時間の無駄という感じがあって暇があれば簡単なパーツの洗浄など生産現場での雑務を手伝うことはしています。

ところで貴社の御代表呉宮様はどういうタイプの経営者ですか。

佐藤 すみません。去年入社したばかりでそういう難しいことは今の私からは申し上げることはできません。が、月例会議の席で呉宮代表が私たちの一線の意見をしっかりと聞いてくださって、ご自分のお考えを私たちにわかりやすくお話しになっていることは嬉しく喜んでおります。それに、何より一時は解雇されて一瞬先が見えなくなった旧従業員に再就職のチャンスをおくださったということで「感謝の想い」というのが一番強いです。

ではこの辺で佐藤副主任のリサイクル部品販売手法をお聞かせください。

佐藤 私の仕事の中で一番重要な部分は在庫品の登録です。絶対正確が命です。最終のキーを押す前にもう一度確認という気持ちは忘れていません。言い換えますと当該の部品の純正番号を常にチェックして見直ししながら登録を進めるということです。車両の型式だけで安易に登録してしまいますとその部品が新車当時の部品ではなくて、その後の修理の過程で装着された別の部品だったりすることがよくあります。こういうミス避けることが先々の商談を円滑にするという考えです。次に

モットーにしているのは現場から上がってきた部品情報は一刻も早く入力することです。市場は刻々と動いていますから、少しのタイミングのズレで長期在庫に陥ったりします。時間との勝負が売れる、売れない、の分かれ目になると思っています。ですから時間をおかないでまずは入力を済ませるということです。そしてその次が登録した部品の動向です。最初のうちは当社の部品が目立っている状態が、時間が経つに連れて他社さんの商品の影に隠れて目立たないようにしているケースが少なくありません。そういう時は即座に価格の調整などでその部品を動きやすく(売れやすく)してあげる必要があります。ビッグウェーブグループ向け、あるいはヤフーネット向けなどシステムの違いにも目を向けて市場の動向を監視する必要があります。作業は簡単ではありません。

今後の自動車リサイクル業界はどのように変化すると見ておられますか。

佐藤 私はまだまだリサイクルパーツの効用が一般消費者の認識の中に浸透していないことに不満を感じています。特に私と同じ女性カーユーザーや主婦業の女性には全くと言っていいほど理解されていません。このあたりの壁が破れたらもっと需要は拡大すると思います。新車向けの半導体不足も解消し、コロナ禍も一段落しましたが、最近では物価高が徐々に表面化してきました。こういう時世では低コストで有利なリサイクル部品の商品価値が見直される時ではないかと思っています。リサイクル部品の保証付き販売も軌道に乗ってきました。そして日本の廃棄自動車のリサイクル率は99%という高率で、これはもう新しい素材が生まれてきたと言っても言い過ぎではありません。秋田県発のリサイクル部品が高度なシステム化で全国を市場にいつある時代が既にきていることに注目しています。いずれにせよこういった流通事業は企業の中にあっても業界の中にあっても単独で頑張ることはあまり効果が望めません。関係者間のコミュニケーションを強化して総合的な動きに発展させることが重要ではないかと思っています。

