



# BEST

## Recyclers Alliance

# NEWS

ベストリサイクリ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

2020.12

Vol.210

2020年は自動車リサイクルにとってどんな年だったのか

## 見事な回復力を見せ国内流通の強さ発揮 永年培われた横の連携で全員が業績を維持



▲(株)吉川金属商事で開催された三井住友海上火災保険と協同の技術アジャスターランクアップ研修



▲(株)ビッグウェブが開いた加盟店実務者リモート会議

今年2020年を振り返って見たい。一体2020年と言う年は我々の業界にとってどう言う年だったのだろうか。昨年末以来のコロナ禍で大掛かりな外出規制が起り、事業活動は大きく変容を迫られた。集団で密接行動することが禁じられたことで、様々のアンチコロナの工夫が為された新しい空間。その中で従来通りの業績を取り戻そうと言う戦いが始まった。この戦いは今後まだまだ続くと思われる。

今年前半の大きい流れを見ると、産業界は一樣に新型コロナウイルスへの対策に迫られた。いわゆる三密を避けるため事業活動の中で新しい防疫対策が取られ、戸惑いつつも粛々と新しい体制が採用されて行った。

外出自粛の期間中、外回り営業がかなり制限されたところもあり、業績の悪化は避けられないものとなり苦しい情報が飛び交った。

その一方で、自動車産業界は物流を受け持つ業種が顧客であり、同時に公共交通機関を避ける意味から、一般の自動車需要は堅調に推移、後半にかけて海外向けの輸出分野以外はリサイクル部品の販売は回復し、見事な復調ぶりを見せた。

### ◆初めてのリモート会議で危機突破

国内市場での強い部品需要が証明された

が、コロナ禍で今まで簡単に行われてきた大規模集会がほぼ全面禁止の状態に追い込まれて、ほとんどの社内外の会議がリモート型のWEB会議に変更され、各種の業界イベントも休止の状態になって行った。この傾向は当面、今後もコロナ対策上継続される見通しだ。

ところで自動車の部品流通についてはかなり以前から新品、中古を問わず在庫管理が高度にコンピュータ管理されてきていたことから、同業者間の情報交換についてリモート型に変容することには違和感がなく、無難に対応できたことが救いだった。

中でもリサイクル部品流通に関しては経営側の発想のほとんどがコンピュータシステムによる思考で占められており、外出自粛と言う大きい困難に見舞われた反面、同業者間の情報交換においてはその不具合を見事に乗り切ったと言える。

### ◆冷静に足元を見つめて応戦

むしろ外出自粛の期間中、各社の経営首脳は改めて自社の内情に目を向け、顧客関係の実態に冷静に注意を払う良い機会になったと証言する向きも多かった。

ある業界人は「個社で必死に頑張ったところもあれば、共同在庫のおかげで何もしないで危機を乗り越えたところもあった」と微妙な表

現で状況を説明している。

この証言は自動車リサイクル業界の深い部分を指摘している。初めて体験した大掛かりなコロナ禍で、改めて全国規模のネットワークによる在庫管理体制の強みが表面化したと言えるだろう。

必死に頑張った事業者もいれば、組織の共同在庫によってかろうじて経営が救われた事業者もいると言うこと自体がそれを実証している。仮にも個々の小規模事業のままで、しかも手作業の営業展開であったなら、今回のような緊急事態には対応できず、相当数の廃業倒産が発生したと思われる。コロナ禍で粉砕された飲食業、観光業などがそのことを実証している。

### ◆自動車産業の強さを体験

世界規模のコロナ禍の中で驚異的な業績を残したトヨタ自動車を筆頭に日本の自動車産業の底堅さが今回の緊急事態で立証された。

特に自動車産業の基礎部分でじっくりと腰を据えた自動車リサイクル業界の粘りが光った一年だったように思われる。

リモート形式で万事が展開されたことで組織不要論が一部で囁かれているようだが、それは違う。永年培われてきた同業者の横の連携でビジネスの根幹である商品の共同在庫が保証されていた状況が各社の危機を救ったことは間違いない。

# 経産省と環境省が解体インセンティブ制度提案 ASR削減再資源化目指して適用範囲拡大

経済産業省と環境省はこのほどWEBで開かれた自動車リサイクル法についての審議会でASR削減・再資源化の高度化を目指した「解体インセンティブ制度(仮称)案について」の提案を行った。

これは現行の自動車リサイクル制度においては自動車製造業者(カーメーカー)がリサイクル料金を原資としてASRの全量を引き取る形になっており、解体業者や破砕業者によるリユース、リサイクルに対するインセンティブが十分働きにくい、事業採算性に課題が残

る面が存在している。

この状態を打開するため、ASRの削減・再資源化に取り組もうとする解体事業者には預託されているリサイクル料金を原資とした経済的インセンティブを与えようという趣旨の提案が行われたもの。

今後の方向性としては、カーメーカー主体の取り組み枠から一般の解体業者・破砕業者の範囲に取り組みが拡大することで、素材の回収・リサイクルが促進し、ASRの削減及び再資源化は高度化し、結果として再生材の市場

が醸成されていき、資源循環が発展、社会及び環境コストの低減が期待されると行政側では見ている。

この審議に参加した解体及び破砕業の関係者からは「基本的には賛成するが、現状のリサイクル料金の枠内でASRを処理するには不足が想定される」と言った意見が示された模様だ。いずれにせよ自動車リサイクル業界にとっては経済活動の範囲が拡大する提案として受け止められており今後の成り行きが注目される。

## (株)ビッグウェーブがリモートで実務者研修会を開催 基幹システムATRSの追加機能紹介とキャンペーン解説



▲19日から21日にかけて行われたビッグウェーブの実務者リモート会議

(株)ビッグウェーブ(服部厚司社長)は11月19日から同21日の三日間、ZOOMを利用したリモート形式の加盟店実務者研修会を初めて開催し成果を得た。

参加人数は50人で、研修内容は①基幹システムATRSの追加機能の紹介②同マスター変更の解説③今年度キャンペーンの説明④新規提携先の紹介の四つに加えて意見交換の時間を持った。

今回のリモート研修会は実務者段階では初の試みとなったが事前の接続テストなど関係者間で入念な準備をした結果、円滑に進んだ。

主催者側では今後このようなリモート研修会は当面継続される見通しで、加盟店が早く習熟するよう期待している。また今回参加できなかった加盟店向けに後日、録画動画を配信するなど丁寧な対応で好評価を得ていた。

## 自工会環境技術・政策委員会三部敏宏氏が現状を報告 菅政権の2050年カーボンニュートラルに向け方針を示す

自動車工業会環境技術・政策委員会委員長三部敏宏氏が、菅政権が公表した2050年カーボンニュートラルに向けた取り組みについて自工会の見解を明らかにした。同氏は「菅総理が2050年カーボンニュートラルを目指すと言われたことは、わが国の国際ポジションを高める英断であったと考えて、総理方針に貢献する」とする一方で、2050年カーボンニュートラルは画期的な技術ブレークスルーなしには達成が見通せない大変むづかしいチャレンジとし「欧米中と同様の政策的・財政的措置等の支援が必要」と述べた。

自動車のカーボンニュートラル化に必要なこととして、クルマを使用(走行)する段階でCO2排出量を抑えるだけでなく、材料や部品・車両の製造、ガソリンの燃料製造やEV車で用いる電気の発電など、全ての段階で発生

するCO2をゼロにしていく必要があるとも強調した。また、カーボンニュートラルの実現に向けた課題として、サプライヤーを含む生産の脱炭素化が進まなければ欧米への輸出が阻害され、競争力を喪失する可能性がある。そのため部品/車両の製造、燃料の製造時を含めたCO2削減(再エネ化)は必要だが、再エネの入手やコスト面の課題が産業競争力に大きく影響するとして、「日本でも安価な再エネの普及が必要になる」と付け加えた。

また、日本の運輸部門のCO2排出量の推移を見ると、2013年を基準年としてパリ協定における2030年度目標(2030年度までに2013年度比で26%削減するという目標)に向けて着実に削減が進んでおり、鉄道、船舶、航空をのぞいた道路交通におけるCO2排出量の内訳(2018年度実績)では、乗用車が

58%、貨物(普通24%、小型16%)が40%となっており、「乗用車、貨物車の削減を進めていく必要がある」と認めている。

さらにその乗用車のCO2排出量の削減が進んできた背景として、次世代自動車が政府による普及促進策が開始された2009年から四輪車販売に占める割合が大きく増加し、2019年度の乗用車新車販売台数に占める割合は38.9%となった。この数字をもって「2019年度の日本における電動車比率は約4割に達しており、電動車比率は世界2位、電動車の台数では世界1位、と決して日本が出遅れていない。今後ゼロエミッション車が大量普及していくためには、充電ステーションや水素ステーションといったインフラ設備の整備やそれらの促進策が必須になる」と現状を説明した。

# 世界規模のEV化競争が始まり緊張高まる トヨタの全固体電池が今後の流れを決めるか



▲トヨタはすでに燃料電池車・MIRAIを開発済みだ



▲ライバルの日産は新型リーフで実績を積んでいる

経済産業省は地球温暖化対策の一環として、2030年代半ばにガソリンエンジンのみで動く車について事実上、国内での新車販売を禁じる目標を設ける意向だ。菅義偉首相が50年までに温室効果ガス排出量を実質ゼロにする目標を表明したのを受け、環境配慮の高い目標を掲げ、自動車メーカーに技術革新を促すのが狙いだ。今後のEV開発の見通しをトヨタ自動車の動きに沿って探って見た。

脱ガソリン車は今や世界的な潮流だ。二酸化炭素(CO<sub>2</sub>)などの排出抑制は、電気自動車(EV)や、水素で走る燃料電池車(FCV)などの普及が鍵を握る。日本と同様に、英国はガソリン車やディーゼル車の新規販売を禁じる時期を30年までに早め、フランスも40年までに販売終了を目指す。中国でも35年をめどに新車を全てEVなど環境対応車とする見通しだ。

## ◇トヨタ先端材料技術部の全固体電池

そこでトヨタ先端材料技術部チーフプロフェッショナルエンジニア中西真二氏の見解を紹介すると、EV化のポイントは駆動用の電池開発にあるが、トヨタ自動車の全固体電池開発が一つの回答だとしている。従来型の電池の電解質を固体にすることで、高いエネルギー密度と出力特性の電池を可能にしている。

全固体電池は航続距離や充電時間に課題

があるEV用の次世代電池として急速に注目されているが、トヨタは昨年、小型EVのコムスで実験走行に成功し、2020年中には実際の製品に搭載すると言う。最初は、コムスやその他パーソナルモビリティへの搭載が予想されるが、実現すればEV開発が急速に進展する見通しだ。

とくにトヨタは、現状のリチウムイオン電池のピュアEV(BEV)は、長距離および乗用車には適さないと考えており、全固体電池の実用化を今後のEV開発の鍵と考えている。

## ◇リチウム電池よりE密度高い

現状のリチウムイオン電池のエネルギー密度は300Wh/L、出力密度は8000W/L。その点で全固体電池は400から800Wh/L前後のエネルギー密度をカバーできる。エネルギー密度が高いほど、同じ大きさでも高い容量の電池が実現できる。また、全固体電池は液体の電解質を使わないので、電極のショートを防ぐセパレータが不要という特徴もある。セパレータは絶縁体だが、リチウムイオンを通す繊維素材で作られる。

液体電解質の場合、セパレータがないと、圧力などで正極(アノード)と負極(カソード)が接触してしまいショートする。電解質は硫化物質または有機溶剤が使われるので爆発や引火の危険性もある。

電解質が固体なら、電極は電解質で分離されているのでそもそもセパレータは不要だ。

しかし、リチウムイオンの行き来が自由で(つまり半導体の特性を持つ)薄膜にできる素材の探索が難しい。全固体電池の実用化は、いかに良好な特性を持つ個体電解質を探索・発見するかにかかっている。

## ◇セラミックス素材の発見で前進

トヨタは、全固体電池の研究開発の中で、2011年にLGPSと呼ばれるリチウム、ゲルマニウム、リン、硫黄によるセラミックス素材を発見している。LGPSは従来の液体の有機電解質と同等なイオン伝導率を示し注目された。LGPSの発見で、全固体電池の実用化が一步前進したことになる。その後、トヨタは、LGPSをベースにゲルマニウムの代わりにシリコンを使いさらに塩素を追加した新しいLGPS系無機電解質を発見、開発のスピードを上げている。

新しい素材で作った全固体電池は、従来型のリチウムイオン電池より3倍の電流が流れることも確認できた。さらに-30度、100度でも安定して充放電ができることも証明された。氷点下の低温や水の沸点でも動作するのも電解質が固体であることのメリットだ。

さらにトヨタでは、電解質の粉を液体とのり(バインダー)を混ぜる湿式コーティング技術を開発した。これにより、電解質の層を大幅に薄くすることができ、角形のセルのプロトタイプを完成させている。トヨタの全固体電池の開発は完成直前に達している。

# 入社以来、外回り営業一筋で今、次代の戦略を試行する 株式会社川島商会の宮島功次営業課長に聞く



▲JARAグループの組織の特徴を浸透させます

西日本の主要市場である兵庫県の神戸市に本社を置く(株)川島商会(川島準一郎社長)はJARAグループの重鎮としての立場を確かなものにしてきた。組織の中での役割も果たして、同時にリサイクル部品流通で激戦区の神戸市場を守る責任も全うしている。そんな同社の営業第一線を担当しているのが宮島功次営業課長(47歳)である。中古車販売と整備経営を経験して同社に入り、目下、次の時代のリサイクル営業を模索中だ。今回は同氏の声を聞いた。

## ご入社以後のお仕事について簡単にご説明ください。

宮島 私は学卒後、父が経営する中古車卸の仕事や、また叔父が経営する整備工場の仕事などを手伝っていました。その後、何か新しい自動車関連の仕事はないかと探していたとき、川島商会の社員募集に接して、平成14年末に入社を決意し、自動車リサイクルの世界に足を踏み入れました。最初は検品や梱包からスタートして一通り仕事の流れを覚えてから営業に配属され3年間外回りを務めました。最初は引き取りのみの営業でしたが徐々に営業の幅を広げてオークションでの買取りも含め、顧客全般を訪問する形に入り、2年前に営業課長の立場を与えてもらいました。

## 現状はどう言うお仕事がメインですか。

宮島 営業に関しては全般を管理する形になりましたので、現状では新規顧客の開拓が主な仕事です。対象は整備工場と钣金工場ですが、これまでの既納先を正確に見直すと同時にこれまでお取引がなかったお客様を開拓することに力を入れています。今、私がかかっていることはお客様の状況に応じて改めてリサイクル部品の利用方法を丁寧に説明させていただくことです。私たちはリサイクル部品の

製造元として自分なりに理解している様々の情報がそのまま需要家である整備関連の業界側で受け止められていると思いがちですが、意外とそうではなくまだまだ情報の交流が不足している場合があることがわかってきています。例えば一例ですがリサイクル側のグループ名についても正確にご存知でいろいろ取引を使い分けておられるところもあれば、そう言うことには気を使われず、在庫があるところを順番に探される向きもいらっしゃいます。そう言う時は丁寧にJARAグループの特徴を説明させていただくと言った具合です。

## ではあなたの立場から見た川島準一郎社長の横顔をお願いします。

宮島 実は私は現社長のお父様にあたる川島栄治会長に10年くらいお仕えした経験があります。当時は自動車リサイクル法が施行されている業界のあり方に変化が起きた時期でしたが、若かった私が会長から教わったことは自動車リサイクルのビジネスは根底には一本の原理のようなものがあってそれに沿ってまっすぐ前進しなければならないということでした。会長の気骨と言うようなものが感じられて大変勉強になりました。その後、準一郎社長が後を継がれましたので二代に渡ってお仕えたこととなります。現社長の時代は先ほども申し上げたように業界の法制が変化する時でしたので舵取りは非常に難しい時代になっていった時だったと思います。それまで一つ一つの商売が当たり前のようにしていたことがほぼ全般に渡って先行きが見えにくい状態に変化していった時でしたから、その変化に対応して新しい施策を実行すると言う姿勢で私たちを引っ張っていただいたと言う気持ちです。言い方を変えるとJARAグループの中での川島商会の位置付けをしっかりと行ってもらったと言うことです。日常の社内業務に携わる者としては、そう言う対外的なことは代表者に頼る以外にありません。業界内での当社の格付けを果たしてもらったと感謝しています。

## 現在の自動車リサイクル事業の課題はと言うところにありますか。

宮島 だんだんと自動車のEV化、環境対策化が進展しています。いろいろな形で脱炭素化の動きが表面化してきていますが、現場の段階でどこまでどのような形でEV化が進展する

のかを判断するのはまだ難しいと思っています。私の立場から言うならばなんと言っても仕入れの難しさが日を追うごとに増してきていることです。さらに仕入れた車両をどのように効率よく金に変えるか、つまり粗利を上げるかは以前に比べて比較にならないくらい壁の厚い課題になっています。車両の構造変化もあって素材としての鉄の価値変動も無視できません。そう言う中でEV化、環境対策化が進んでいるわけですからリサイクルの相場を考慮する要素が複雑化しています。もっと言いますと自動車の電気駆動が当たり前の時代がいつ来るのか、電気自動車のリサイクルの時代がいつ来るのかの線引きを我々の側でいつだと判断するのかと言うことだと思います。見通しは切迫していると思います。

## 最後にあなたのお立場で今現在一番力を入れている営業のポイントはと言うところにありますか。

宮島 先ほども少し触れましたが、今我々が属しているネットワーク、JARAグループとしての組織の特徴、あるいはビジネスの進め方の特徴をもっと正確に需要筋に浸透させたいと思っています。一言でリサイクル部品と言ってもまあどれでも同じと言う話ですが、私たちが所属するJARAグループでは発足時から品質管理についてはかなりのエネルギーを注いで価値あるリサイクル部品の開発に成果を上げてきました。その積み重ねの部分丁寧にお客様にご説明申し上げると言う点で、私はまだまだ努力が足りていなかったと言う思いを持っています。自動車整備に関わるお立場にある事業者の中でもリサイクル部品についての価値判断にはそれぞれ相当の開きがありまして、深くご理解いただいている向きもいらっしゃいますが、そうでない向きもいらっしゃいます。私たちリサイクル部品の専門家として整備事業の中核を支えていると言う自覚を持って整備事業者と一緒に整備経営の利益拡大を考えて行く姿勢を打ち出していかねばなりません。只単に車両を仕入れて部品にして販売するだけの時代は終わっています。アフターケア市場を共に開拓して行く本物の整備経営のパートナーとしての自動車リサイクル業者の姿勢を探らなければならない時代にきていると思います。

