



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

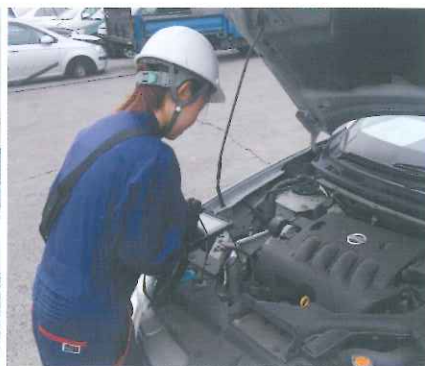
2021.2
Vol.212

(株)JARAが(株)ホーユーと連携へ

本格的システム企業との連携でさらに前進 ATRSに新車登録情報を連結し精度アップ



▲通常の入庫時に車検証があるのは全体の6割程度。



▲入庫管理作業の簡略化が期待される。



▲より詳細な車両データをもとに商談が可能になる。

自動車リサイクル部品流通ネットワーク運営の(株)JARA(北島宗尚社長、東京都中央区)と自動車関連業務システムの開発を手掛ける(株)ホーユー(坂本成輝社長、東京都新宿区)は、ELV入庫に伴う作業を軽減する仕組みを共同開発することに合意した。両社は、夏頃を目途にシステムの試験運用を始め、随時ATRSユーザーへ展開していく。自動車リサイクル部品流通システムへの本格的AI搭載は業界初の試みとなり、今後の成り行きが注目される。

JARAのATRS(オートモービル・トータルリサイクルシステム)とホーユーの「C3(CAR CATALOG CAMERA)システム」によるコーションプレートや車検証、ナンバープレート情報の自動読み取り機能を連携することで、会員企業の入庫業務効率化を支援する。自動車リサイクル部品流通システムへの本格的なAI搭載は業界初で、大幅な作業工数削減に寄与すると期待している。また、将来的にはATRSに蓄積されたデータを活用し、修理工場やガソリ

ンスタンド、中古車業界との機能連携も拡充していく構えだ。

◆車検証がなくても正確な識別

C3システムは、OCR(光学文字認識)とAI(人工知能)を組み合わせた高精度な画像認識ツールで、コーションプレートなどの読み取り対象を撮影すると、読み込まれた画像情報はAIによって分析・データ化される。データ化された情報を基にホーユーが管理する最新の自動車カタログデータを参照し、その車両のモデルやグレードなどの諸元データ、装備データを呼び出すことができるため、車検証がない段階での車両識別や入庫前の業務判断が可能となる。

現状、通常の入庫時に車検証があるのは全体の6割程度。この仕組みによって、残り4割の入庫管理作業の簡略化を実現するだけでなく、災害時などのイレギュラーな入庫管理対応にも飛躍的な効果を発揮する。

◆JARAはATRSの利便性を拡大

また、JARAは、ATRS内に蓄積された車両マスタに対して、コーションプレート情報の読

み取りで出力された諸元データを補完することで、部品登録時の基本車両情報の自動化と入庫から部品登録までの業務プロセスのシームレス化を図り、ATRSの利便性をさらに高めていく姿勢である。

【解説】

(株)ホーユーは市場に販売された車種のほぼ全てのデータを管理、車種データカタログを提供できる車種マスターを主事業とする企業で、国内の主要自動車関連産業と密接な連携を持つ情報管理企業。設立は1985年で過去の実績は十分蓄えている。

(株)JARAはシステムの改良と機能・サービス拡充を図ってきたことから、次のステップを模索していたが、新車登録情報をベースにした本格的システム企業との連携で、その成果をさらに前進させる目処が立った。両社の連携は国内自動車リサイクル業界では初の試みで、今後の成り行きによっては予想を超える事業成果に結びつく可能性もあり、関係者の注目を集めそうだ。(ベストニュース編集部)

JARAとビッグウェーブがいずれも懇親会中止 新型コロナウイルス感染防止の対策で苦渋の決断

◆JARAグループ(土門志吉会長)と(株)JARA(北島宗尚社長)は3月11日に開催を予定していた「JARAグループ(株)JARA総会懇親会」を中止することを明らかにした。理由は新型コロナウイルス感染の終息が見通せない状況を鑑みて出席者の健康・安全面を

第一に考慮したため。

◆(株)ビッグウェーブ(服部厚司社長)は4月16日に予定していた「創立40周年記念交流会」を中止する意向を明らかにした。この交流会は昨年実施の予定だったものを今年4月に延期していた。新型コロナウイルス感染の歯

止めが利かないとの見通しの元で決断したものの。但しこれに替わるものとして毎年春に行っている「ビッグウェーブ代表者全体会議」をWEB方式で開催し、その際に「40年の歩み」を上映する。

トヨタ自動車2021年後半からアメリカ市場でEVを本格導入 バッテリー式2車種とプラグインHVI車種を予定

トヨタ自動車はこれまで、完全電気自動車については前月来の公式記者会見でEV化を促進させることについての見解を披露し、消極的な姿勢を見せてきた。しかし2月10日、ついに2021年後半にアメリカ市場で3車種の電動自動車(EV)を導入することを発表した。同社の発表によると、今回導入されるのはバッテリー式電気自動車(BEV)2種と、プラグインハイブリッド車(PHEV)1種。

2020年には世界トップの販売台数を誇り、第3四半期の決算でもコロナ禍からの見事な復活を見せつけたトヨタは、「運輸業界で温室効果ガスを削減するには、ドライバーに低炭素車(の選択肢)を提供するのが一番の

近道」という信念に触れ、対象3車種が環境に好影響を与えることをアピールした。

トヨタモーター・ノースアメリカ(北米トヨタ、TMNA)のセールス担当上級副社長のポブ・カーター氏は声明の中で、同社が「約25年前に我々がプリウスを先駆的に導入して始まった“自動車の電化”のリーダーであり続ける」と述べている。また同時に「トヨタの新たなEVは、顧客ニーズに最適なパワートレインの選択肢を提供する」ともいう。

トヨタといえば、1997年にデビューしたプリウスを皮切りに、長年ハイブリッド業界の世界的パイオニアの一角を担ってきた。しかし、完全電気自動車については消極的な姿勢を

とり続けて今に至っている。同社は10日の発表で、「EVの充電に使用される電力を生成する際に排出される汚染物質の量(米国平均)を鑑みれば、ハイブリッド車とEVの温室効果ガス総排出量に大きな差はない」とする社内調査結果を公開。これまでの経営判断を擁護した。

だが最近ではゼネラルモーターズが2025年までに30車種のEVを世界展開すると発表するなど、電気自動車業界は今後ますます盛り上がりを見せられると思われる。このタイミングでのトヨタ参入は、「コロナにも世界にも負けないぞ!」という複眼のトヨタ自動車の意思表示である。

独VWが自動運転でマイクロソフトと提携 よりシンプルなソフトウェア設計が可能に

Volkswagen Group(以下VW)は米国時間2月11日、自動運転ソフトウェアの領域でMicrosoftと提携することを発表した。両社は今後、クラウドベースの自動走行システム用プラットフォームを共同で開発する。両社は2018年から、VWのコネクテッドカー向けクラウド「Volkswagen Automotive Cloud」の開発で提携しており、今回の提携はこれをさらに拡大するものだ。

VW傘下のCar.Softwareは、多数のVWブランド向けにデジタルテクノロジーを開発する専門企業だ。同社は今後、Microsoftの「Azure」プラットフォームを開発に活用する。最終目標は、Microsoftのテクノロジーを基盤とした自動運転プラットフォームを構築することだ。

VWによると、Microsoftとの連携を強化

することで開発効率をさらに高め、よりシンプルなソフトウェア設計プロセスを実現できるという。

VWは2025年までにおよそ270億ユーロ(約3兆5000億円)を自動車の「デジタル化」に投資する計画だ。その一環として、先進運転支援システム(ADAS)など多くのソフトウェアを自社開発する。2022年にはVWの量産車が、Microsoftの技術をもとに構築されたVWのクラウドシステムと通信するようになる見込みだ。その結果、将来は無線接続(OTA)によるアップデートが頻繁に、かつ格段にシームレスに行われる可能性が高い。Teslaが普及させたことで知られるOTAアップデートは、自動車業界で今後ますます一般的になっていくだろう。

〔解説〕 カーボンニュートラル とはどういうこと

カーボンニュートラル(carbon neutral、炭素中立)は環境化学の用語の一つ。何かを生産したり、一連の人為的活動を行った際に、排出される二酸化炭素と吸収される二酸化炭素が同じ量である、という概念。環境省のカーボン・オフセット制度の定義によれば、「市民、企業、NPO/NGO、自治体、政府等の社会の構成員が、自らの責任と定めることが一般に合理的と認められる範囲の温室効果ガスの排出量を認識し、主体的にこれを削減する努力を行うとともに、削減が困難な部分の排出量について、『クレジット』を購入すること又は他の場所で排出削減・吸収を実現するプロジェクトや活動を実施すること等により、その排出量の全部を埋め合わせることをいう」となっている。

既存のタイヤショップ活用し車両展示へ 地元顧客の要望に応じて厳選した中古車



▲大量に仕入れた車両の中から厳選した高年式を展示



▲昭和メタルのタイヤショップ・レイクタウン店



▲同じく昭和メタルのタイヤショップ・吉川店

今回の事例研究は埼玉県の(有)昭和メタル(栗原裕之社長)の中古車販売を取り上げる。同社は月間処理台数約2000台を維持するマンモス型のリサイクル事業者で、これまでにタイヤ販売、ガソリン販売など自動車関連事業に進出し実績を挙げてきた。これらに加える形でこのほど中古車販売に進出した。その背景を探ることにした。

同社が中古車販売を本格化させたのは約10ヶ月前で、すでに専門ショップとして展開済みのタイヤ販売店舗に同社が仕入れてきた中古車を展示、販売を開始している。

タイヤ販売店舗は三拠点で中古車展示もその三拠点を活用している。一拠点約10台、合計30台を展示、中古車業界の常識に沿って月間一回転を目標に営業を進めている。

またこれらのタイヤショップは設立時から整備認証を取得しているので、販売後のアフターケアも充実させ、販売開始後の状況は無難なスタートを切っている。

◆タイヤ顧客からの要望に応じて

同社総務部の小林靖部長は「当社では認証工場でボデーコーティングもしておりアフ

ターケアや付加価値の提供に力を入れている。タイヤを買いに来られるお客様から中古車は販売しないのかと以前から要望もあったので今回本格化に踏み込んだ」としている。

さらに同社のタイヤやガソリンを購入するカーユーザーはやや自動車に関する知識が豊富な向きが多く、自動車リサイクル事業者として大量の車両を仕入れる同社の特徴を察知して良い車両があるのではないかと期待感が前提にあるという見方だ。

この点に関して小林部長も「初めから当社はリサイクル事業者だと表面に打ち出していますので、検査証など書類が揃っていて車両の品質がしっかり確認できる車両は中古車として販売するというは当然の成り行きだとお客様が納得しておられる」という。

言い方を変えると①解体車両の仕入れ②部品取り車両の仕入れ③中古車販売用の車両仕入れ④輸出向け車両の仕入れ、と全ての段階での対応が可能という、自動車リサイクル業者は中古車販売業者として極めて有利な環境にいたことになる。

◆自由な仕入れでコスト管理も徹底

実際の商談は「有り姿で販売した時と最終

的に部品取りに転換した時とコストを計算しながら話し合いをすることで顧客の納得は非常に得やすい」ということになる。

最近是一般の中古車センターに加えて、中古車買い取りセンターなども林立する時代で、結果として自動車リサイクル事業者の車両仕入れの動きもこの大きい中古車流通の中に組み込まれてきている。

そういう中古車流通新時代の中で改めて解体事業者・昭和メタルの中古車販売が浮上ってきたということで、先行きが注目される所以だ。

但し、同社としても中古車販売についてはあくまでも自社を訪れる地元顧客の要望に沿ってサービス活動の一環としてのもので、現状を急速に拡大する意思はない。大量に仕入れた車両の中から販売が可能な車両に限定して店頭に表示するという意向が強い。

あくまでもリサイクル部品の生産と販売に注力し、その過程で発生する車両の処理の手段が中古車の直販だったというスタンスだ。しかし、タイヤ販売、ガソリン販売と進んで、その次が中古車販売というのは夢が膨らむ発想で今後の成果が期待される。

代表八束和志氏とは同級生が縁で就職した (株)ヤツツカの井上佳二国内部品総括部長に聞く



▲フロント戦略転換で業績アップした(株)ヤツツカ

今回の参謀は愛媛県松前町に本社を置く(株)ヤツツカ(八束和志社長)の井上佳二国内部品販売部長(39歳)だ。同社入社は2002年で現社長の高校時代の同級生だったという背景がある。八束正会長にも指導を受け、この業界の慣習もしっかり身に付けて育ってきた。人脈と若さを兼ね備えるという恵まれた環境で次の時代の自動車リサイクル事業の形を模索している。時代は一気にEV化の気配を強めるが、しっかりと地元の需要家の要望を受け止めたビジネスに取り組もうとしている。

まず同社に入社された経緯をお伺いしたい。

井上 当社の八束和志社長とは中学・高校の同級生でしたので、早い時点から同社への就職を誘われておりました。ですから現在の八束正会長の下でこの業界人としてのスタートを切ったこととなります。入社は20歳の時でしたから今年で19年目ということになります。最初の5年間は現場で部品取りの生産を行い、次の5年間は主任に昇格し工場管理の仕事に任されました。その後、車輛引き取りと外回り営業を5年間担当して、3年前からフロントを任されました。一通りのリサイクル業務は経験させていただきました。

ところであなたの現状のお仕事はどういうものですか。

井上 昨年の11月から国内部品統括部長の立場をいただき、社業の全体を見ることになりました。業務内容には特段の変化はありませんが、強いて申し上げるなら業務の管理に加えて人事の作業もそれらに加えられて、最近では経

営にかなり関わるようになりました。ここまで育ててもらったことは本当に感謝しています。

あなたから見た八束社長とはどういう経営者に見えますか。

井上 現社長とは同級生という一面はありますが、ここまでのお付き合いとなりますと社長は経営者で私は社長の部下という事実は名白です。ある程度自由に意見を交換しながら個人的な悩みも聞いてもらいながら励ましもしていただくという間柄です。社長はいつもハッキリとした表現で話されますので、受けた指示は正確に受け止めることができている。的確な指示と背中を押してくださる励ましが私の仕事を支えています。同時に八束会長もいろいろなお経験を積んでこられていますので社内での存在感は大きいものがありまして私にとっては非常に心丈夫で伸び伸び仕事をさせてもらっています。幸せな環境にいると自覚しています。

ここであなたの自動車リサイクル部品ビジネスのお考えを伺いたい。

井上 私の思いはこのヤツツカという会社を心から支えてくださるお客様で固めていきたいというものです。3年前からフロント業務を見るようになりましたが私の感覚ではどうもそれまでの販売姿勢が少し硬直したものがあってフロント責任者と幾度となく打ち合わせを行い、そのあたりの雰囲気急速に切り変えてきました。要するにお客様のご要望をもっと真剣に受け止めて、値決めなどもお客様目線で柔軟に対応して納得していただける商いの雰囲気を醸し出すように一線を教育し直しました。この成果ははっきり出てきていて、このところ売り上げは順調に伸びてきました。手応えがあったと感じています。

今、おっしゃったことは非常に微妙です。会社の指示に従って忠実に売り上げを伸ばそうとすると値決めが硬直しますし、お客様の言い分を受け入れすぎると売り上げは下がる危険が出てきます。その点は如何ですか。

井上 おっしゃる通りです。私が言いたいのは商売は売り手買い手の双方が納得しなければ取引関係は長続きしないということですよ。

個々の取引は利幅が大きいことは大切ですが、その結果、全体の売り上げが停滞してしまったり結局意味のないこととなります。お客様の納得の数を増やすことで全体のパイを広げて最終的には売り上げ総額を大きく膨らませることが重要なことです。当社では数字上でそういう好循環が実現しつつあって販売一線の意気は上がってきました。柔軟に対応して結果として売り上げを伸ばすという勝ちの実感を担当者が持ち始めたということがとても大事なこととなります。

こういう成功感はどこから来ているのでしょうか。

井上 この点に関しては私自身が地元の顧客を回って生の声を聞き、それを社内に持ち帰って慎重に一線の社員と話しあってどういうところに問題があるのか確かめたことがきっかけになりました。地元のクライアントの納得を丁寧に積み上げて行ったことが原因だと思いません。私も現場の担当者に厳しく言いましたが、担当者もよく頑張ってくれてきたと感謝しています。

最後にこれからのこの業界の見通しをお聞かせください。

井上 この点は非常に難しい問題です。答えは簡単ではありません。いろいろな意見があって当然です。実は当社では年内に部品倉庫の拡張を検討しておりまして、在庫量を増やそうと考えております。現在、データを取りながら乗用車以外の商品展開の新たな構築を研究中です。その他、2030年にガソリン車の生産停止ということは新品部品の総需要が減ると見ると、リサイクル部品の需要は逆に一時的にはあっても伸び、保管体制の強化も必要となるわけです。売れ筋も変化して、低年式部品の需要は相当期間拡大するとも予測されます。またEVに関してはリサイクル部品需要が今後発生してくるはずで、その対応も今から準備をしている段階です。予測はあくまで予測ですから決定的なことは言えませんが、全く先が見えないということではなくて、慎重に先行きを見つめることで新しい市場の形が見えるようになるのではないかと考えています。

