



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2021.5
Vol.215

急変する自動車整備の内容

特定認証で急浮上した車体整備の重要性 修理情報の集積急ぐ日本技術研修機構の動き



▲伊倉大介社長

▲急浮上したエーミング整備は車体整備の中核に

▲貴重な現場の情報を提供する伊倉鋳金塗装工業

自動車整備の業界では目下、特定認証資格の取得がクローズアップされている。次の時代の自動車整備、いわゆる電子制御装置の整備が急がれているからだ。そこでは従来考えられなかった異変が起きている。リサイクル部品の供給側としてその変化を先取りする必要がある。今回は我々リサイクル業界の実務者教育の現場で講師を勤めてもらった(有)伊倉鋳金塗装工場の伊倉大介氏の見解をベースに今後の方向を探ってみた。

特定認証整備の中核を占めるエーミング整備とは電子制御装置が正しく作動するための校正・調整作業。具体的にはレーザーセンサーや音波センサーのついた外装類の脱着や、カメラが付いたフロントガラスの交換、フレーム修正を伴う板金塗装を行ったときに「先進安全装置を正しく作動させるため」に行う校正作業を指している。

これは車検整備に付帯する従来の諸整備と比べ、フレーム修正、ホイールアライメント調整などの車体整備の基本技術が強く求められる整備で、現状では話の中心が急速に車検整備から車体整備に移ってしまうことになる。

◆車体整備業界の積極姿勢が目立つ

このため「今回の特定認証資格の取得については車体整備、いわゆる鋳金塗装業者の方々がやや積極的です。エーミングの技

術がないと肝心の本体整備に進めませんから」(伊倉社長)という。この辺りがこれまでにない異変だと言われる部分だ。

さらにこのエーミング整備に関する基礎データは該当する修理入庫が少ないという理由で今のところ豊富ではない。そこでその修理データをできるだけ多く集積して、それぞれのエーミング整備の信用度を担保しようという動き(Pro-ADAS受発注管理システム)があり、都内にはその情報を集約して整備作業の体系化を促進させようという組織・日本技術研修機構(JATTO・本部東京都品川区)が既に立ち上げられている。

このエーミング整備の延長線上に車載式故障診断装置による「OBD車検」があり、最終的には車検整備と車体整備の統合化が求められる。今後、EV化が進展すればこの傾向はさらに顕在化するようだ。

◆これからは業種間の情報共有が先決

「自動車アフターマーケットでは横串で複数の業界が連動するところが少ない。今後は情報の共有化が求められる。車検整備と車体整備の合体のみならず、これに部品用品や中古車など周辺事業が密接に繋がりを持つ業態がこれからは急速に増えていくのではないかと(同)とも指摘している。

さらに同氏は「自動車の電子化が進むことは整備作業の標準化が進むことに繋がり、作

業の標準化は最終的には関連修理情報の集積度による差別化に繋がっていく」ともいい、自動車整備の業態変化は必然だとしている。今号三面に紹介した大阪の「メカトロクラブ ZENSIN」の例と同調する見解で、自動車整備と部品流通の統合は今後表面化すると見て良い。

この傾向は自動車リサイクル部品流通界でも兆しはあり、部品取り付けのための認証資格を持つリサイクル事業者は少なくない。また新品部品販売の資格を持つリサイクル事業者も存在している。

◆さらに進展する業界淘汰の傾向

こういった動きが今後はさらに活発化するだろうということは、その反面で同じ整備業界、同じリサイクル業界、の内側で企業の淘汰が進むことも予想される。

「車体整備の業界では車検整備の業界に比べて制度設定や事業資格設定についてかなり遅れを取って来ていましたが、今回の特定整備認証資格の取得を機会に改めて勢いを得るチャンスになるのではないかと期待しています」(同)と言い、業界変革の動きを証言している。こういった部品需要家筋の動きの変化を我々リサイクル業界はどう受け止めるかが今後の課題だ。

JARAがリビルトGP WEB会議開く

(株)JARA(北島宗尚社長)は5月18日、「第10回リビルトGP部品提供会社との懇話会」をWEB会議の形で開催した。当日の開催時間は15時から17時の二時間で、主な内容は①参加者挨拶及びメーカー紹介②2020年度の実績と取り組みについて③2021年度の取り組みについて④意見交換・質疑応答の4点で審議が行われた。(詳報次号)



▲JARAが開いたリビルトGP WEB会議

トヨタ、ホンダが好調

トヨタは20年5月時点で本業のもうけを示す営業利益を5000億円と見込んでいたが、感染を早期に収束させた中国や米国でスポーツタイプ多目的車(SUV)などの販売が伸び、最終的に2兆1977億円を確保した。ホンダも中国で過去最多の179万台を販売するなど好調で、最終増益を計上。SUBARUは販売台数が減ったが、米国でSUVを中心にシェアを伸ばして最終黒字を維持した。

米コンサルタント会社が半導体不足による損失を予測 当初の610億ドルを1100億ドルに上方修正と深刻

米コンサルタント会社アリックスパートナーズは、車載半導体不足の深刻化に伴い、世界の自動車業界が販売で被る損失額の予想を1100億ドル(約12兆円)に上方修正した。従来は610億ドルと見積もっていた。

今年の自動車生産台数は、半導体不足の影響で4カ月前の見通し(220万台)を上回る

390万台減ると予測した。世界の予想生産台数(8460万台)の約4.6%に相当する。

自動車各社は半導体不足の最悪期をまだ脱していないと警告しており、生産拠点の操業停止を余儀なくされる米フォード・モーターとゼネラル・モーターズ(GM)は、今年4-6月(第2四半期)に最も厳しい影響が見込まれるとし

た。しかし、アリックスパートナーズによれば、年末までは回復の兆しを期待できそうにない。

同社のグローバル自動車業界の責任者マーク・ウェークフィールド氏は「7-9月(第3四半期)も深刻な影響が残る。10-12月(第4四半期)になるまで回復モードに入ることは決してない」と分析した。(ブルームバーグ)

マツダが経営戦略室を新設して2030年の電動化に対応 藤原清志副社長が最高執行責任者(COO)を兼務し統括へ

マツダは自動運転や電動化など、自動車業界が100年に1度とされる変革を迎えている中、「経営戦略室」を新設して、クルマを軸に社会への新たな価値を提供する戦略を集中的に立案・推進する体制を構築する。

経営企画本部と部門横断プロジェクトの機能の一部を移管して新設し、同時に「渉外調査部」を経営企画本部から分離し、首都圏事

業所の管理下の部とする。政府が2050年のカーボンニュートラル社会実現を宣言、2030年代半ばに乗用車販売を100%電動化するなど、加速・拡大する環境変化に対応するため、政治・経済についての調査と、国内外の政府機関・諸団体との折衝活動の迅速化を図るのが目的。

一方、定時株主総会とその後を取締役会

で、菅蒲田清孝取締役専務執行役員が代表権を持つ会長、藤原清志代表取締役副社長執行役員がCOO(最高執行責任者)を兼務してイノベーション・カーボンニュートラル協業・新事業統括となる。小飼雅道代表取締役会長は退任する。(レスポンス編集部)

自動車の街頭点検を八戸市の東運動公園で実施 去年はコロナ禍で中止したが今年は関係省庁協力して実現

去年はコロナ禍で中止になっていた自動車整備の大切さを啓発する自動車の街頭点検がこのほど東運動公園(八戸市湊高台)で行われた。街頭点検は自動車整備業者で構成する青森県自動車整備八戸協議会(桔梗野工業団地)が実施。青森運輸支局八戸自動車検査登録事務所、自動車技術総合機構東北検査部八戸事務所、八戸警察署、青森県自動車整備振興会八戸支所が協力して行った。

点検の目的は、自動車の点検・整備の重要

性のアピールや地球環境保全、不正改造行為の防止など。昨年度は新型コロナウイルスの影響で中止したが、通常は春と秋、年に2回実施している。

今年は、整備関係者28人が参加。検査した車両の数は53台で、タイヤの亀裂損傷、摩擦や空気圧、灯火装置、方向指示器の作用、ワイパーの払拭状態、排気ガスの濃度、定期点検整備の実施状況などを点検した。

5台にライトの不備などの整備不良を見つ

けた。点検に協力してもらったドライバーには、チラシとボックスティッシュを配った。同協議会会長の吉田功一郎氏は「自動車業界の活動の一環として行っている。活動を通じて交通安全をはじめとする車に関わる事故防止の一役になれば、協力してくれたドライバーの皆さま、ありがとうございました」と感謝した。(みんなの経済新聞ネットワーク)

部品商が自動車整備研究の事務局に就任 迫まり来るEV化に業界連携で立ち上がる



▲同クラブ発足会に参集したメンバーたち



▲会長中原氏が経営するショップ・ボスックワトロ



▲中原智会長



▲浅田純一副会長



▲副会長浅田氏が経営するアサダ自動車



▲事務局中松氏が経営する永大部品



▲中松俊高事務局長

自動車整備業者と自動車部品商が協同で整備技術研究会・メカトロクラブZENSHINを組織して未来のEV時代に挑戦しようという動きが大阪で始まっている。同会代表者は大阪自動車青年会議所元会長の整備業・(株)ナカハラサトシ社長・中原智氏で、その事務局を任じているのが大阪市平野区の自動車部品商(株)永大部品の社長・中松俊高氏という組み合わせで今後の成り行きが注目される。(一面記事参照)

時代は急速にEV化の方向に向かっており、自動車整備専門工場における整備技術の開発は急務。と同時に自動車関連部品の適切な供給が不可欠になっている。

◇13社で立ち上げ

今回の動きは4月11日、大阪府貝塚市、同大東市、京都府宇治市などから参加した13社の整備専門業者が会長の中原智氏、副会長の浅田純一氏、事務局の中松俊高氏らを中核に立ち上げた。

具体的には毎月第一土曜日の午後7時30分から二時間の講習を実施。そこで特定認証整備の中核であるエーミング整備、主要電気周り整備、OBD及びATM整備などを学習する。同時に適宜特別講師を招聘して関連の講義を聴くなど技術を磨く。

会長の(株)ナカハラサトシ(大阪府松原市)の中原智氏は同会全体の方向性を舵取りす

る。また会長の側で支えるのが副会長のアサダ自動車商会(同)の浅田純一氏で、事務局(大阪市平野区)の中松俊高氏は事務的な裏方を受け持ち、必要な部品供給を担当する手筈になっている。

◇第一次メカトロを経験

副会長の浅田氏は平成7年当時から高度化する自動車の電子制御整備についての学習を積み上げ、第一次メカトロクラブ(参考参照)の中心部分を体験、その後も継続して電子制御面の難整備対策に力を注いだ経験を持っている。近況の急速なEV化の潮流を受けて、改めて整備専門業者による自発的なEV整備の研究が必要と見ている。

浅田氏は「車検制度が本格的に簡易化されて故障修理の技術習得が叫ばれた平成7年当時、全国的にメカトロクラブが数多く結成されたが、今なお研究を継続させているメンバーは少なくなった。今回、太子自動車工業の松本徹氏に技術関連のまとめ役をお願いして改めて次の時代のメカトロニクス研究を再開したい」としている。

一方、今回の新組織の代表を務めるのは大阪自動車青年会議所の会長を経験した中原智氏。同氏の周りには大阪の先鋭的な整備業者が群がっている。今回の企画について強い関心を持つ業者が勢揃いしているわけだ。いつでも組織は膨らませることができる。「これからの自動車整備はネットワークで差別化が必

須の事業になる。今回の試みについては次の時代を切り開くチャンスになる」としている。

◇部品供給業者も参画

そして同会の事務局を受け持ったのが大阪の部品販売業者の中でも整備事業者との連携を意識する中松俊高氏で、同氏は第一次メカトロクラブ立ち上げ時にも深く関わった経緯があり、今回は過去の経験を生かして裏方に回っている。「平成7年はユーザー車検が本格化した規制緩和の時期だった。当時部品商も整備事業の先行きを同じ心で注目した時期だった。その経験から今はさらに本物のメカトロニクスが要求される時代に入った。部品販売業は整備事業者と運命共同体だと痛感して今回の動きに賛同した」という。

自動車の電子制御整備、整備ビジネスのネットワーク化、そして自動車部品供給の円滑化などそれぞれの達人たちが立ち上げた「メカトロクラブZENSHIN」は様々な思いを内側に秘めた門出となったようだ。時代は整備業と部品販売業の連携を強く求めている。

【参考】

平成7年7月 国土交通省は自動車の保守管理責任がその使用者にあることを明確化した(ユーザー車検の合法性)。また車齢11年を超える自家用乗用車、車齢10年を超える大型特殊自動車 及び小型二輪自動車等の車検有効期間を、1年から2年に延長した。

新進の大型リサイクル業の現場で実務の指揮を執る (株)日本エコカ工業の山本隆史課長に聞く



▲適切な価格設定で自社品拡販に取り組む同社

日本エコカ工業(株)(関口豊社長)は創業が平成15年で、本社を福井県坂井市に置き、自動車リサイクル業を本格的に取り組む県下でも大手の事業者。同社は母体企業であるコインパーキング設備販売の日本システムバンク(株)が出資して設立、立ち上げ時には人員も日本システムバンクから日本エコカ工業に派遣して営業が開始された。その立ち上げから同社の国内パーツ部で部品生産の責任者として活躍してきた山本隆史課長(43歳)にこれまでの歩みを聞いた。

日本エコカ工業に入社された経緯をまずお話しください。

山本 学卒後、日本システムバンクに入社して、三年弱ですがコインパーキング設備の販売やそのための用地取得交渉を経験させていただきました。営業単価はかなりの高額商品でしたし、用地交渉は文字通りの不動産業でしたから非常にいい経験をさせてもらいました。その日本システムバンクから立ち上げ要員として創業の翌年である平成16年に日本エコカ工業に配属されました。正直なところ自動車リサイクル業については全くの素人だったのですが、とにかく全力投球で自動車リサイクル部品の生産と販売に取り組みました。当時は自動車リサイクル法施行直後で色々難しい課題に挑戦したことが懐かしく思い出されます。いずれにせよ当社としてはゼロスタートでしたからお客様を一軒一軒創造してきたことになりました。今思えばよく

乗り越えてこられたという思いもあり、また誇らしさも感じています。

現在の山本課長の主なお仕事はどういうものですか。

山本 国内パーツ部の総リーダーという肩書をいただいて現場の指揮を執らせていただいております。社内で二番目のキャリアを持つに至りました。課長昇格してから10年くらい経ちますのでおかげさまで自動車リサイクル部品に関してはようやく世間に通じる見識を持つに至りました。これからが本番だという意識で頑張っています。

ところで山本課長の直接の上司はどなたですか。

山本 国内パーツ部の松山孝浩部長(60歳)です。私は松山部長の側にいます。

あなたの立場から見て松山部長はどのような上司に映っていますか。

山本 現在は統合されましたが、国内パーツ部はもともとフロントと生産が分かれており、部長は当社のフロント部門の管理を経験された後にこの国内パーツ部の責任者として着任されました。私とは違って自動車に関しては輸入車を軸に十分知識も経験も積んで着任されたので常に的確な指示を出していただいています。厳格な雰囲気を持っておられて、論理明快な言葉使いで指示されています。時折、全く周囲で気が付かない着眼点でお話しされるので、私を含め下の者は「本当にそうかなあ」という思いで最初は聞くのですが、言われた通りやってみるとやっぱりおっしゃった通りということが多くて感心させられています。松山部長は社員教育には造詣が深くて実績を上げておられます。見習う部分が多いです。良い意味の緊張感が職場にあって部員は納得しています。

ではここで山本課長のリサイクル部品の生産販売に対するお考えはどのようなものかお話しください。

山本 当社では自社品の販売に力を入れています。自社品販売の回転率を重視して利益拡大

を狙っています。当初は部品単価を厳密に維持する意識も強かったので回転率は簡単には改善されませんでした。二年くらい前に他社の成功例を聞くチャンスがあって、単価を気にせず適当に量販志向することで回転率向上が急速に果たせるということを教えられ、ようやく軌道に乗せることができました。要するに単価設定と量販志向のバランスを取ることで全体の利益を拡大していくということです。

仕入れについてはどうですか。エコカ工業の仕入れ方法はどんなものでしょうか。

山本 基本的には仕入れは素材価格が基準になります。私どもの市場ではまだまだ廃棄車両価格というのが生き残ってしまっていて、上手に交渉することでかなり仕入れコストを下げることができているようです。営業部仕入課の方々が中古車市場の値動きには常に気を配って、できるだけリーズナブルな仕入れを行うように頑張っています。

最近EV化が取り上げられ、今後の業界の見通しが険しいものがありますが、山本課長はどのように見ておられますか。

山本 自動車の外装や骨格部分の部品需要は今後も続いて旺盛なものがあると見ています。またEV特有の部品に関しても交換需要は基本的に存在するはずですから、EV時代のリサイクル事業というのはどういう形になるのかを今から予想しておくことが重要だと思います。またガソリン車の中古車は今後も相当量は生きた状態で利用されると見ていますので従来のリサイクル部品の需要もそんなに急速に消え去るとは考えていません。まだまだこれからこのビジネスは継続されると見ています。

山本課長の好きな言葉はどのようなものですか。最後に教えてください。

山本 私の好きな言葉は「継続は力なり」と「今を生きる」の二つです。過去は変えられませんが、今の行動で未来は変えられます。日々の瞬間を大切に仕事に大きな取りこぼしが起きないように心掛けています。

