



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2022.6
Vol.228

NPO法人・全日本自動車リサイクル事業連合第18回通常総会

コロナ禍後の事業再開に自信見せ情報交換 広島での国際会議と齊藤徹氏の理事就任決める



▲(株)JARAで開かれたNPO法人全日本自動車リサイクル事業連合の通常総会

▲コロナ禍後の事業再開に自信見せる
高橋敏理理事長▲今回の総会で新理事に就任した
三重パーツ販売の齊藤徹氏

NPO法人・全日本自動車リサイクル事業連合(高橋敏理理事長)は5月25日、(株)JARA(東京都中央区)地下一階会議室で第18回通常総会を開催し、当日は第一号議案・令和3年度事業報告、活動報告、収支決算報告、監査報告、会員状況報告、第二号議案・令和4年度事業計画案、収支予算案、第三号議案・役員改選、第四号議案・定款の変更などを審議した。また総会終了後に別会場で懇親会も開かれ参加者各位の情報交換の場を持った。

25日当日の会議では第18回通常総会の議案は、令和3年度の各報告、令和4年度各計画(案)、役員改選(案)、定款の変更(案)の議案すべてが満場一致で承認された。

◆開口一番NPO活動再開に自信

審議の中で高橋敏理理事長からは「二年以上に及ぶコロナ禍に対して会員各位の対応は予想以上に厳しいものがあつた」とまず労いの言葉があり、続けて「コロナ禍で延期をやむなくされていた第12回IRT国際会議を10月5日から7日の予定で、広島で開催したい。今も続いているウクライナとロシアとの戦争を顧み、被爆国日本として、広島原爆ドームや原爆資料館を多くの海外からの参加者に見てもらい平和への関心度を高めてもらえたらと思っ

ている」と思いを述べた。

◆新理事に三重パーツ販売の齊藤徹氏

さらに役員改選では、審議の結果、三重パーツ販売株式会社代表取締役 齊藤徹氏(38歳・代表者就任平成21年1月)が新理事に選任された。齊藤氏は昨年7月1日、スーパーラインシステムを利用する新組織SPNを立ち上げ、今年5月20日に第一回目の決起集会を開いたばかり。NPO・JARAとして新団体の会長でもある齊藤氏には若い世代の発想力・発信力が期待されるとして選任された。

また、事業計画(案)の一つである海外からの技能実習生、研修生の迎え入れ制度の構築については、出席者からも大きな関心と期待の声があつた。高橋理事長は「自動車リサイクル業界にとっては大きな課題である」と現状を捉え、この課題を業界団体の窓口を一本化して対応する姿勢を強調していた。総会後の懇親会では久方ぶりの対面交流で大いに盛り上がりを見せ、関係者間の親睦を深め会議は成果を挙げた。

【解説】 NPOJARAの事業活動には使用済み自動車の適正処理推進事業の他に自動車リサイクルに関して情報収集、教育、調査研究、普及啓発などの事業がある。

まず①情報収集事業については海外の自動

車リサイクル団体・企業等の視察及び情報交換としてアジア自動車環境フォーラム(AAEF)・自動車リサイクラーズ国際会議(IRT)の開催、これに加えて米国自動車リサイクラーズ団体(ARA)等の国際会議への参加、またホスト国としてそれらの日本開催も実施してきた。2019年のAAEF熊本開催以来コロナ禍で見送られていた第12回IRTは今年10月5日～7日にかけて広島で開催する予定である。

②調査研究事業においては2009年、太平洋島嶼国フィジーにおける廃車処理実態調査を行い、調査報告書を提出。この島嶼国での放置ELVIに関するリサイクルシステムと環境汚染の研究調査が認められ、2010年、2011年に続き2015年には3度目の世界的高い評価を受ける「エナジーグローブ賞」を受賞している。

③普及啓発事業においては自動車の適正処理が未達の国々への現状調査やシステムの指導も行っている。また、毎年12月に開催されるSDGs Week EXPOエコプロに出展し、会員の取り組み、活動状況を紹介、自動車リサイクルの普及啓蒙活動に力を入れている。コロナ禍との戦いに目処が立ちそうな気配で、今後のNPO活動の再開が注目されている。

部品流通活性化への取り組みスタート

ジャブラ(村上統治社長、東京都港区)、ビッグウェーブ(服部厚司社長、愛知県あま市)及びJARA(矢島健一郎社長、東京都中央区)は、自動車リサイクル部品流通システム「ATRS(オートモビルトータルリサイクルシステム)」と昨年12月から相互流通が可能となった「スーパーラインシステム」を運営するBBF(河村興三社長、大分県大分市)と「ARNシステム」を運営するアールイーシー(岡田誉伯社長、大阪府大阪市)とともに、システム上でのリサイクル部品流通活性化に向けた協議を開始した。

昨年までは、ジャブラのATRS導入にあたり、ジャブラ、ビッグウェーブ、JARAの運営会社3社間でATRSの運用規定や運営費用等の調整を行っていたが、12月からの相互流通範囲の拡大に伴い接続先のシステム運営会社を加えて更なる流通活性化に向けて流通における課題の確認や運用ルールの改善、互いのシステムの情報共有、課題解決に向けた取組を議論する場を5社間で設けた。まずは、それぞれのシステムに登録された部品名称の擦り合わせを行うなど、ユーザーのシステム利用の利便性向上を図っていく。今後はシステム開発者も参加し、システム間取引による課題を明確にしながら、ユーザーのシステム利用の利便性向上などの実務面も強化していく。

钣金塗装セミナー開催

(株)JARA(矢島健一郎社長)はあいおいニッセイ同和自動車研究所(静岡県裾野市)で実車利用を伴う「钣金塗装体験セミナー」(バンパー補修デモ併せて実施)をJARA、BW、JAPRAの三団体会員向けに6月16日、17日の両日開催した。(詳細次号)

戦略会議を開催

ビッグウェーブ(服部厚司社長)は5月20日、一部リモートを含む対面で2022年度第2回目の戦略会議を本部運営側5名、各地区長5名の計10名で開催した。議題は業界動向分析を中心にビッグウェーブ独自の各種キャンペーンの見直しを取り上げた。特に今後展開されるJAPRAグループのATRSシステム使用拡大について発生すると予想される環境変化やビッグウェーブメンバーに対する影響について討議した。



▲羽生 武史 社長

JARAが輸入車純正品番検索をアジアブリッジパートナーズと連携



▲アジアブリッジパートナーズのソフトARGOSAIP

JARA(矢島健一郎社長、東京都中央区)は、輸入車の純正品番が検索可能となるサービス「輸入車純正品番検索機能」の運用を開始した。

本サービスは、自動車部品検索サービスの事業を展開しているアジアブリッジパートナーズ(羽生武史社長、千葉県美浜区)が開発するサービス「ARGOS AIP」を、JARAの自動車リサイクル部品流通システム「ATRS(オートモビルトータルリサイクルシステム)」と連携する形で搭載したもので、オプション機能(対象メーカーはメルセデスベンツ、フォルクスワーゲン、BMW、Audi)として提供をする。

ARGOS AIPは、主に日本で流通する輸入車および海外で流通する日系車の車台番号(VIN 番号)を入力することで正確に車両情報、自動車補修部品(純正・汎用部品)情報を検索できるサービス。また、VIN 番号だけでなく、メーカー車種等の車両情報や純正品番からの検索や純正品番からその部品が利用されている該当車両も検索可能だ。JARAはATRSに入力した車両情報を転記する機能やARGOSで検索した結果をATRSの商品情報に反映する機能を付加して、よりフロントマンが使いやすいように相互連携を実現した。

ATRSでの運用に先駆け、昨年11月から1月末までは、ARGOS AIPの国内販売代理店のレベルブリッジ(汪暁暉社長)によるJARA会員向けの「ARGOS AIP」特別無料トライアルキャンペーンが実施され、トライアル期間中には、両社によるサービス概要と操作方法についてのWEB説明会も行った。

今後もJARAは、会員の利便性向上を支援する機能とサービスを展開し、さらなる利用促進を図っていく。

低圧電気セミナーを強化

(株)JARA(矢島健一郎社長)は5月19～20日の両日、静岡県裾野市のあいおいニッセイ同和自動車研究所(東富士センター)でJARA、BW、JAPRAなどシステムを共同利用している団体対象にハイブリッドカーセミナーを開催した。セミナーは初日に低圧電気取扱特別講座(AED取扱実習含む)とハイブリッドシステムについて、二日目にハイブリッドシステム部品の構造・作動解説を軸にHVメンテナンス、緊急時対応などを学習した。

【解説】 今まで行われていた、『低圧電気取扱業務特別教育』は、電気自動車、ハイブリッド自動車等の整備業務に沿った講習内容では

7月に実務者会議予定

ビッグウェーブ(服部厚司社長)では7月9日、10日の両日、名古屋駅前のウインクあいちで実務者全体会議を開催する。(詳細次号)

なかった。低圧電気取扱業務特別教育から分離していたことがポイントだった。この状態を改善するため2019年10月1日以降は、労働安全衛生規則の改正により新たに規定された特別教育を修了する必要があること、電気自動車に関わる者は新設された『電気自動車等の整備業務に関わる特別講習』を受けることに変更されている。この見直しの背景には①電気自動車等には低圧の電気取扱業務において一般に取り扱われる配電設備又は変電設備が搭載されていないこと②電気自動車等の整備の業務を行うに当たっては電気自動車等に特有の構造及び整備方法について習得している必要があることなどから、厚生労働省では、労働安全衛生規則と安全衛生特別教育規定を改正し、電気自動車等の整備業務における必要かつ十分な教育内容となるよう見直しを行ったと見られる。JARAではこのことを加味し、『電気自動車等の整備業務に関わる特別講習』を受けることと共に、ハイブリッドカーの構造、ミッションの構造の知識など、規定時間内の講習以外の基礎知識も盛り込んだセミナーを開催し、業界のニーズに対応している。

自動車整備工場が将来のEV車充電に対応 大阪府下で初の東電グループとの協同作戦



▲藤澤自動車工業所のパネル設置工事の様相



▲昨年11月の大阪府自動車整備商工組合の展示会に(株)マースがシステム出展した



▲藤澤 哲也氏



▲小河 守氏



▲平田 浩一氏

太陽光発電による電力活用が自動車整備業の間にも浸透してきている。このほど大阪市鶴見区に本社を置く(株)藤澤自動車工業所(藤澤哲也社長)が大阪府下では初の東京電力グループとの連携による太陽光発電設備を導入し、近未来のEV車充電に備える動きを見せ、時代の到来を感じさせている。同社の太陽光発電導入の経緯を探ってみた。

(株)藤澤自動車工業所ではかねてより太陽光発電の利用を検討してきたが、このほど旧知の電気設備業者(株)ストリーム(小河守社長)の紹介で太陽光発電設備専門事業者である(株)マース(平田浩一社長)と正式な契約のもと、同設備導入に踏み切った。

基本的には同社の電力利用の合理化が主な目的だが、最終的には今後のEV車に対する充電利用を円滑化するのが目的である。実際の発電パネルなどの設置工事はすでに終えているが、肝心のEV車充電のための設備追加工事は今年中の完成を目指している。

◇整備機器展示会でもシステムを紹介

また藤澤氏は府下をまとめる大阪府自動車整備振興会及び整備商工組合の世話役も兼ねていることから、同商工組合が主催し

た昨年11月23日の整備機器展示会にもこの太陽光発電設備の導入を謳う設備出展を行い、同業者へのアピールに力を入れている。

今回の工事について藤澤氏は「太陽光発電設備の工事は初めてのことなので慎重に検討してきたが、幸いなことにこの事業に詳しい小河守氏から本格的な情報提供を受け、親身なアドバイスを得たことから設備業者(株)マース(平田浩一社長)と正式契約に踏み切れた。話の内容については十分納得している」としている。

また設備機器納入者の側に立つ小河氏も「太陽光パネルなどのハード供給を担当しているが、実際の運用に関して詳しい情報と管理システムを担当する(株)マースの平田氏との連携で東京電力グループと提携することにより、高効率な太陽光発電のノウハウを藤澤氏に提供できた」とし(株)マース側も「中小規模の企業需要という点では設備納入先の事情を深く伺った上で最適な設備と管理ソフトを提供する姿勢を貫いていきたい」と話している。

◇供給側及び需要者側双方の理解必要

太陽光発電設備の導入は基本的な情報処理と工事契約の形についての学習に専門家の助けが必要だが、同時に太陽光発電設備事業者側も自動車整備工場の事情に詳し

い向きはこのところ多くはない。基本契約は20年間の長期リース契約になるのが普通なので、実際に整備工場経営やその他の自動車関連事業が太陽光発電設備を導入するにはまだまだ試行錯誤があると予想される。

こう言った環境下で藤澤自動車工業所のケースは関係者間の情報交換が極めて円滑に行われ、かつ深い相互理解が前提となっており、成功例として注目される。

【解説】 太陽光発電の企業利用はこのところ改めて脚光を浴びている。大きくは将来にわたる電力需要の逼迫が予想されることから、一般家庭用はもちろん、いわゆる企業需要を計算に入れた設備供給の話が加速している。その一方で太陽光を利用することから曇天や雨天時の発電不調、あるいは20年後の使用済み発電パネルの廃棄についてなど未解決の課題もあるが、当面の見通しとしては積極採用が一定の方向性となっている。

特に今後の自動車整備業、あるいは自動車部品用品業者、またはSS業者の副業としてのEV車向けの給電事業は検討に値する。

(株)藤澤自動車工業所ではすでにEV時代を想定した給電を初めから意識しており、設備完成後の成り行きは目下の自動車整備業界に影響を与えるものと観測される。

(ベストニュース編集部)

秋田県と同業者組織の理事長店 カイテン(株)の現場の参謀を務める 鈴木賢一常務に聞く



▲老舗の実績踏まえ新時代に備える同社

秋田県のビッグウェーブメンバーであるカイテン(株)(畠山敏美社長)は同グループ東北地区のまとめ役を勤め、同時に地元秋田県の種類団体の理事、役員と同業者組織・秋田県自動車解体処理協同組合の理事長も兼務する老舗。法人設立後40年の社歴を誇る。そんな同社の社内業務のまとめ役として活躍中なのが鈴木賢一常務取締役(53歳)だ。名門事業所で時代の要請に応じて近代化を急ぐ同氏の見解を聞いた。

あなたのカイテン入社経緯をまずお話しください。

鈴木 私は当社に来て14年目を迎えます。入社前はいろいろ経験させてもらいました。美容業界5年、運送業界12年、建設業界10年をそれぞれ経て、当社に入社する機会を得たわけです。先に当社に入社していた元同僚の紹介でカイテンの畠山社長とお会いすることができ、入社を決意したという経緯です。個人的には運送業や建設関係の仕事に関わったことから自動車リサイクルについては兼ねてから興味を持っていましたので、畠山社長とお会いする頃にはかなりの心の準備は出来上がっていたように思います。

カイテンの現代表者畠山敏美氏はあなたから見てどういう経営者と映っていますか。

鈴木 畠山社長は行動力・決断力を持った方です。地元の協同組合をまとめておられることからそれは伺えます。思い起こせば、私が入

社して間もない頃でしたが、社長から「組合の青年部に入って少し勉強させてもらってきなさい」と声がかかって、業界のことはまだ何もわかっていない自分が、社長のおかげで短期間に業界の重鎮と交流ができたことは非常に助かりました。業界の有力者と繋がりが早い時点で私の内側に出来上がったことは幸運だったと思っています。

現状、あなたが一番力を入れているお仕事はどのようなものですか。

鈴木 8年前に工場長の役をいただき、今年の2月に常務取締役役に昇格させていただきました。私の主な仕事は経営上の計数の管理、社内の業務や車両の仕入れの管理、ついで対外的なバイヤーとの交渉などです。中でも重視しているのが車両仕入れです。潤沢で円滑な車両の供給は自動車リサイクル業の生命線ですから、常に気を配っています。それに仕入れた車両がその後どのように社内で処理されているか、無駄はないか、などを総合的に監督するのが勤めだと認識しています。

あなたの自動車リサイクル部品戦略とはどのようなものですか。

鈴木 私は入社当初はまだまだリサイクル部品については経験が不足していましたから、ともかく一生懸命、部品外し、解体作業を体で覚えようと3年くらいは必死で頑張りました。現場の実情を習得しなければその後の作業に入っていくことができません。そうこうしながら、今度は部品の相場の変動について勉強しました。要するに売れる部品、売れ筋に載らない部品、入手しやすい部品、そうでない部品など、一つ一つ事情が違うわけで、それらの市況情報を注意深く探ることが大切だと気がつきました。そこで仮に市場での部品の動きを先読みして売れ筋部品を大量に仕入れることができたら利益は拡大しますから、なんとかそういう情報収集ができないものか、と思案するようになりました。そのためには地元の業界首脳や日刊市況さんと言った専門誌記者との定期的な情報交換が必須ではないかと感じて、現在もいろいろ工夫しながら情報の収集に努力しています。「多分これは売れると直感した部品」は意識して仕入れる努力をしています。そ

れとユニークな商法で実績を挙げておられる同業の事業所には時間を作って直接見学に伺うことにも力を入れています。そのためには他都道府県に向くことも厭いません。代表者にお会いして直接いろいろお話を伺うことで自分の考えをコントロールすることができます。また所属しているビッグウェーブグループから発信されるいろいろなデータも大いに参考にさせていただいております。

今後の日本の自動車リサイクル産業はどのように点を見直すべきだと見ておられますか。

鈴木 世間ではEV時代の到来が叫ばれています。確かに今後は新しい安全基準を満たした先進車両が増えていく時代になると私も思っていますが、だからと言って今、販売しているガソリン車、ディーゼル車の部品の商いがすぐに終わるとも思ってはいません。まだまだやるべきことはたくさん残っているという思いです。具体的に言いますとこれからの自動車リサイクルはさらに付加価値を上げる生産、そしてそれを一つ一つの確に需要家の手元に届けるというベーシックな作業の見直しが必要ではないかと思えます。仕入れた車両一台あたりの部品売り上げ額の引き上げです。無駄に捨ててしまっている部分はないかという見直しです。

そういう作業を推進するにはどのような方法がありますか。

鈴木 そのためには現場で働く従業員の心の動きが非常に大切です。現場で感じたいろいろな発想を経営側が積極的に受け止めて、全社的に改善に取り組みなければ成果はありません。現場担当者に積極的に発言させ、それがいいと経営側が判断できれば即実行して意見を汲み上げるということが求められます。これからの企業活動は指示待ち型の社員では成果を上げることは難しいでしょう。社員一人一人が自分で考えて最善を目指して努力するという風が必要になってきています。もちろん経営陣もさらに新しい時代を意識した経営に取り組みなければいけません。経営者も従業員もともに時代の変化に追いつく対応力を身につけなければならぬ時代に入ってきていると思います。

