



# 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2022.10  
Vol.232

### ウクライナ紛争で激変の自動車産業

## トヨタと日産がロシア市場から撤退の危機 同時にホンダがソニーとEV新会社を設立



▲トヨタのカムリ(イメージ写真)



▲日産のエクストレイル(イメージ写真)



▲ホンダの最新EV(イメージ写真)

ウクライナ紛争がきっかけで世界の経済状況に大きい変化が起きてきた。自動車産業に的を絞るとロシアから日本のトヨタと日産が相次いで全面撤退を表明、日本政府もロシアの軍事に貢献する関連技術や商品に関して厳格な輸出規制を実施、今後の成り行きが注目される。また同時にホンダとソニーが新規にEV開発に取り組む新会社を設立し、世界のEV化の流れに一石を投じた。これからの自動車産業の方向を見つめ直してみた。

まずトヨタ自動車は9月のプーチン政権の部分動員発表後にロシアからの撤退を正式に表明した。国産自動車メーカー最大手のトヨタの決断で注目された。

#### ◇トヨタは撤退後のアフターケア続行

ロシア議会では、事業を停止中の「非友好国」の企業を、政府の指定する組織がその株式や権限を一定期間管理し、その期間中に強制的に清算できる措置をとるための、いわゆる「外部管理法案」の審議が大詰めを迎えた。

これを受けトヨタは、事業の譲渡ではなく、建物と土地の売却に向けた手続きに入るといふ。同時に、ロシアのトヨタユーザーへのアフターサービスは今後も続けるとしている。

トヨタのロシア進出は、20年前の2002年

4月で、モスクワに販社を設立し基盤整備に乗り出すと、2007年12月にサントペテルブルクに工場を完成させて「カムリ」の組立生産を開始した背景がある。

#### ◇日産は現地法人株式を譲渡

一方、日産自動車は今日11日、ロシア市場からの撤退を決めたと発表した。サントペテルブルクの自動車生産工場を含め、現地法人のすべての株式をロシア政府系機関の「自動車・エンジン中央科学研究所」に1ユーロで譲渡する。売却に伴い、2023年3月期に特別損失約1000億円の計上を見込んでいる。日産の現地工場では今年3月以降、物流の混乱から生産を停止し、12月末までの稼働休止を決めていた。同工場では、スポーツ用多目的車(SUV)「エクストレイル」などを手掛け、21年は約4万5000台の生産実績があったとしている。

#### ◇ホンダはソニーとEV新会社

またEV開発で異業種タッグを組んだソニーグループとホンダの新会社は販売を日本国内よりも米国で先行させ、北米を主戦場に据える戦略を打ち出した。

カリフォルニア州などで脱ガソリン車への動きが加速する中、受注を開始する2025年を「電動化シフトが進むターニングポイント」(水

野泰秀ソニー・ホンダモビリティ会長)と位置付け、米EV大手テスラを追撃する。「エンタメ、ミュージック、ゲームはもちろん、センサー技術の知見もあり、ソニーだから提携に取り組めた」と水野会長(ホンダ専務執行役員)は記者会見で自陣営の強みを語った。新開発のEVの詳細は今回明らかにされなかったが、年明けに試作車を披露する可能性に含みを持たせている。

#### ◇業界の利害関係の見直しを主張

また川西泉社長(ソニーグループ常務)は「自動車を支える利害関係者を見直す時期に来ている」と強調。自動車業界が築いてきた下請け部品メーカーなどとの「垂直統合」から、ソフト開発者らと手を組む「水平分業」へと発想の転換が必要だと指摘する。収益構造についても、これまでのような車の売り切りだけでなく、映画や音楽の課金収入などにより継続的に収入を得ることも視野に入れるとしている。センサー技術を駆使した自動運転の安全性向上に加え、ネット上の仮想空間「メタバース」の世界なども巻き込んだ新たな価値の提供を模索するようだ。素早いトヨタ、日産のロシア撤退とホンダのソニーとの連携の動きは文字通り新時代が目前に到来したことを示している。



# JARAが次世代自動車セミナーを開催 HV・EV・PHEVの試乗走行含みで

(株)JARA(矢島健一郎社長)は10月20日～21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)で作動体験走行テストを伴った「次世代自動車セミナー」を開催する。

受講対象はフロント担当、生産担当、営業担当で、参加人数は10名限定。受講内容は①次

世代自動車・ASV(先進安全自動車)の動向  
②最新HV、EV、PHEVの試乗走行テスト  
③エーミング作業実習④ASV作動体験⑤各車両メンテナンス作業などを含む。

特にHVシステム作動、低速衝突回避ブレーキ、レーダーオートクルーズなどの作業体験や走行テストを始め、レーダークルーズ

ミリ波発信機、車線逸脱警報システム機器脱着交換時に必要な初期化や、バンパー脱着時に必要なエーミング作業の実習に効果大きい。

一連の講習はあいおいニッセイ同和自動車研究所の協力を得た(株)JARAオリジナルの内容になっている。(詳報次号)

## 中国の自動車輸出が韓国を抜いて世界第3位に躍り出る 同時に輸出価格も22年8月には2万5800ドルへ上昇

英自動車情報サイト「Just-auto.com」によると、中国の自動車輸出台数は2021年に初めて200万台を超え、201万5000台に達し、韓国を抜いて世界3位となった。上位2カ国は日本とドイツだった。中国税関総署によると、22年1～8月、中国の自動車輸出台数は191万台に達してドイツを抜き、日本に

次ぐ2位となった。全国乗用車市場情報聯席会(CPCA)の崔東樹・秘書長(事務局長)は、半導体不足が続いているため、海外市場で自動車の需要が供給を大幅に上回り、中国の自動車メーカーにチャンスをもたらしたと指摘する。

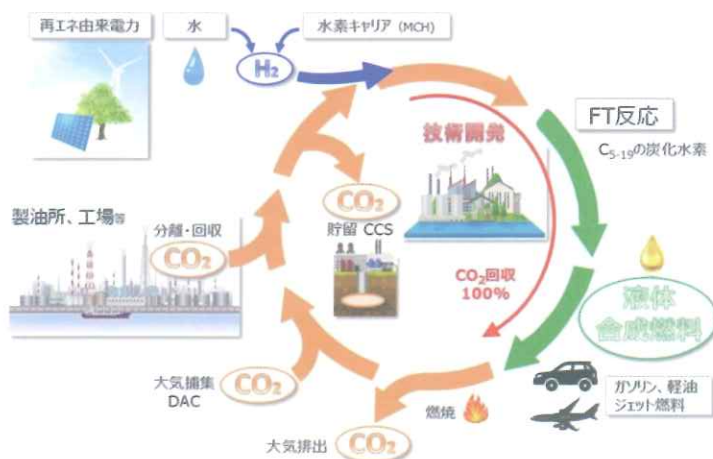
自動車業界専門の調査会社「AutoFore-

cast Solutions(AFS)」によると、22年10月9日時点で、世界全体の減産台数は約353万7000台となった。うち欧州の減産台数が109万7000台だった一方、中国は16万7000台にとどまった。中国車の競争力が高まっていることも、海外進出への自信となっている。中国車の輸出先といえば、かつては発展途上国が主だったが、現在は大半が先進国となっている。

中国税関総署によると、22年1～8月の中国車の輸出額上位10カ国は米国、メキシコ、日本、ベルギー、英国、ロシア、ドイツ、韓国、オーストラリア、サウジアラビアの順だった。価格面では、18年に輸出された中国車の平均価格は1万2900ドル(約180万円)だったが、22年8月には1万8900ドル(約270万円)に達した。とくに純電気自動車(BEV)などの輸出価格は、18年の2000ドル(約29万円)から20年には1万1000ドル(約160万円)、22年には1万9900ドル(約280万円)となり、22年8月には2万5800ドル(約370万円)へと大幅に上昇した。これらの状況を背景に、中国の大手自動車メーカーは競って海外の高級車市場の開拓を進めている。

(36Kr Japan編集部)

## CO<sub>2</sub>とH<sub>2</sub>の合成燃料が注目集める



カーボンニュートラルに向けて、自動車などに利用するクリーンエネルギーが期待される一方、2040年のガソリン車の割合は依然として全体の84%を占めると予想されている。こうした中で注目を集めているのが、CO<sub>2</sub>と再生可能エネルギー由来のH<sub>2</sub>を合成して製造される液体の合成燃料「e-fuel(イーフューエル)」だ。

e-fuel(イーフューエル:合成燃料)とは、CO<sub>2</sub>と、再生可能エネルギーによる水の電解(electric)から得られたH<sub>2</sub>を用いた合成燃料で、ガソリンや軽油などの代わりとして期待

されている脱炭素燃料である。

e-fuelは合成燃料の1種となるが、その合成燃料はCO<sub>2</sub>とH<sub>2</sub>を合成して製造される燃料であり、ガソリン、軽油、灯油などの混合物を含む「人工的な原油」のことを言う。

原料となるCO<sub>2</sub>は、現状では発電所や工場などから排出されたものを利用することとなるが、将来的には「DAC(ダイレクトエアキャプチャー)技術」を使って大気中のCO<sub>2</sub>を直接分離・回収したものを利用することが想定されている。

## 経産省が輸出入禁止

参考資料(一面記事参照)経済産業省のロシア・ベラルーシ等輸出入禁止措置についての発表によるとロシア向け産業基盤強化に資する物品の輸出禁止措置として「貨物自動車、ブルトーザ等」が3月18日付けでロシア向け奢侈品輸出禁止措置として「高級自動車等」が4月5日付けでそれぞれ告示されている。



# 部品用品販売の感覚を整備ビジネスに導入 地元大企業をもPRに巻き込むスケールへ



▲女性ユーザーを意識した同社の佇まい



▲中に入るとさらに柔らかな雰囲気



▲真骨頂のトイレは高級ホテル並み



▲同社工場スペースを利用したイベント風景



▲今度は本格的なコンサートを準備中

自動車整備ビジネスの形に変化が起きている。地味で実直さが売りの自動車整備業が大いに自己主張をする時代に入ってきているようだ。同時に整備と車両販売、部品用品販売など業界の壁を破った経営感覚も表面化しているようだ。今回は地域ぐるみのイベント戦術を工夫する自動車整備事業者の動きを紹介する。

今回の事例研究の現場は大阪府八尾市の整備業者「カーサポート Blossom (辻久仁浩社長)」である。同社は地域社会に根ざす自動車整備業だが、発足時は新品部品販売がスタートという変わり種だ。現在の代表者の父・辻清太郎氏(73歳)が開業したのが自動車部品販売業「末吉部品」で、二代目現社長辻久仁浩氏(62歳)は大阪産業大学短期大学自動車科を卒業後、旧大阪三菱自動車販売サービス課に入社、メカニックとして腕を磨いた後、部品商・末吉部品の後継店「カーショップ八尾」の経営で父を助け、現在の自動車整備業「カーサポート Blossom」の運営に至っている。自動車部品用品のビジネスを熟知した整備工場経営者ということになる。

## ◇ Blossom は花模様で女性客誘致

同社はその社名が示すように整備業にブ

ロッサム(花)と名付け、もっぱら女性カーユーザーの獲得に力を入れている。店舗もリラックスムードを漂わせたお洒落店舗で自動車ユーザーのよろず相談所を狙っている。

辻社長は同社の形について「自動車購入の決定権はすでに女性の手に握られており、昔のような男性主導のマーケットではなくなっている。店舗自体も女性が入りやすいものに切り替え、さらにそこでは何か楽しいイベントが定期的に催されなければ意味がないところまでできている。今年のGWは当社の工場内でコンサートを開いてお客様に楽しんでもらった。この次は市民会館を利用した本格的なクリスマスフェスティバルを計画している。ざっと1000人くらいの動員は可能」と予測している。常に工場のスペースを利用しながら催し物を準備し、同時に自動車整備に関する生活相談を実行することで地域の人気ナンバーワン工場を模索する同社だ。

## ◇ オーディオ販売で磨いた音感が根底に

自らがカーオーディオ販売で磨いた音楽センスを駆使して、今回のクリスマスフェスタもプロの演奏者を誘致し、マニアの期待に答えようとしている。「今回招聘したバンドは北海道旅行中に遭遇したプロで、大阪まで出張してくれると聞いて意気投合し、私が彼らのスポ

ンサーを名乗り出たと言う経緯です」と笑う。

このことをきっかけに辻氏は地元八尾市内の大手企業であるMIKIHOUSEに働きかけて広告スポンサーとしてイベント支援の了解を取り付けるなど、思い切った動きを見せ、周囲を巻き込んだ作戦に出ている。

## ◇ 時代の変化が呼んだイベント戦略

「時代は百年に一度という激変の時を迎えていると言われている。整備工場経営は小規模が常識になっているが、カーユーザーの実像は幅広くて底も深い。地域単位で見ると異業種とも互いに協力し合ってPR効果を上げ、効率良いビジネスを展開する時代になったと思う」(辻社長)としている。

同氏の動きが臨機応変で幅が広いのは自動車整備という世界に止まらず、部品用品販売の経験も踏まえ、さらに地元の同業者組織のまとめ役も兼ねるなど、重層するビジネスキャリアが根底にあることが遠因のようだ。

特に同社のような新品部品取り扱いの経験が効果的な整備業に繋がっているとするなら、コストパフォーマンスが大きい自動車リサイクル部品販売が、周辺の自動車ビジネスと本格的に連携すれば同社以上のビジネス効果を発揮するのではないかと観測される。



## 代表昇格してこれから本領発揮 周辺業界との連携狙う石川昌孝氏に聞く



▲三代目経営に踏み込んだ質販の同社

愛知県安城市の有限会社石川商店(石川昌孝社長)はこのほど石川昌孝常務取締役の社長昇格を決め、新しい歩みを始めている。この機会にリサイクル部品販売拡大に向けて積極的な姿勢をさらに強めるようだ。すでに現場の監督は三代目の昌孝氏(36歳)が取り仕切ってきたが、同氏への代表者の交代でさらに動きは鮮明になる気配だ。リサイクル部品流通の活性化は自動車整備に関わる事業者全員が総力を上げて取り組むべきという新社長に所信を聞いた。

### まずあなたがお父様の会社に帰って来られた経緯を伺います。

石川 元々親の会社を引き継ごうと思っていました。愛知工科大学自動車短期大学を出て3年間、トヨタネッツ名古屋で整備士を務めて、次に業界大手の同業者で1年間、自動車リサイクルの修業をしました。その後はこちらに帰ってきたことになります。トヨタネッツでは相当厳しい訓練を受けました。連日、大量の車検をこなしたことは整備士としていい経験になりました。その次に先述の大手同業者さんに自動車リサイクルの基礎を学ぶため入社させていただき、実務を経験させてもらいました。父の会社では当時は部品の生産と販売はまだまだ成熟していなかったため、自動車リサイクルとは何かということをしっかり勉強させてもらいました。快く受け入れてもらった同業者さんには感謝しています。

### なるほど、いい経験をされましたね。それでは現在のあなたの主な仕事についてお話しください。

石川 部品生産用の車両の仕入れ、当社全体の経営管理、表現を変えますと会社全体の業務の流れのフローの改善、ネックの部分を解消させることに注力しています。当社では月間の在庫台数は平均して50台くらい、部品の総在庫量は6500点くらいに絞り込んで入念な部品取りを心がけて、短期間に売り切るという回転率重視の姿勢を取っています。

### では次に現社長、お父様の印象についてお話しください。

石川 私のやる事に対しては特にNOは言わず何でも、まずやってみて失敗すれば即刻改善すれば良いと言う考え方の人です。父の石川孝は石川商店の二代目として、もうすぐ60周年になる当社をここまで経営し続けてきたのはすごいと思っています。創業は祖父の好孝ですが、祖父も父を早くに代表者に据えて自由に仕事をさせて実務を覚えさせたようです。ということで父も私をある意味、自由に仕事を覚えさせて現場を任せてくれたと思います。親子三代にわたって型にはまらない自由な経営を継承してきたと思います。

### ではここであなたの自動車リサイクル戦略についてお話しください。

石川 現状、当社は全国的に見ても小さい規模の会社になります。その中で今行っているのが、確実に利益の取れる車両のみ在庫させて部品を生産する事です。今までは何でも仕入れて、生産していましたが人数も場所も限られているので回転率の高い利益の取れる車両を見定めて市場の隙間を縫って買っています。その仕入れ車両を丁寧に部品取りしてきめ細かく販売しています。

### 丁寧な販売をされるということで直接来店されるお客様がかなりおられるようですね。

石川 その通りです。一般ユーザーさんが自社に部品を買いに来ていただいたときに、購入した部品の取り付けもしてほしいと依頼されるケースが増えてきています。ところがまだ自社では整備工場資格もなく人員もいないので、地場のモータースさんとタッグを組

んで弊社が窓口になり「中古部品の販売は自社」「部品取り付けの整備はモータースさん」と分担出来るような環境を整えて行こうと考えています。プロの整備事業者さんのみならず、主婦の方でも中古部品を使って修理してもらえるようなビジネス環境にしていきたいと思っています。この考え方を拡大させて将来は自社でも中古車販売から自動車整備、レッカー業務までを自社で完結できるような会社になりたいと思っています。

### そういう考え方をすでに実行しておられるリサイクル事業者は少数ですがいらっしゃると思います。今後急速に業界内で進展していく考え方と思われそうです。是非実行していただきたいですね。ということで今後の自動車リサイクル業のあり方はどういうものになりそうですか。

石川 今後の日本の自動車リサイクルのあるべき姿ですが、年々、車両の保有台数は150万~200万台(新車登録-抹消登録)くらいが減っていると見ています。また電気自動車の普及も今後さらに加速していく中で、ガソリンエンジン車の中古部品として生産できる車両も部品点数も確実に減っていくと思います。さらに来年早々から部品販売システムのオールジャパン構想も始まりますので、部品取り車両の仕入れや、リサイクル部品の販売は様相が激化していくと私は考えています。リサイクル部品という商品は、現状では自動車整備業者、钣金塗装業者、一部のカーマニアなどの世界でしか、本当の意味での存在感が認識されていません。一般消費者の感覚はリサイクル部品を実際に利用した場合に「そんな方法あるの?」とか「そんなに安くできるの?」と驚きを持って言われるのが現実です。もしも自動車整備に関わる業界全体で、一般ユーザーへの中古部品認知の向上キャンペーンを本格的に進めて行くことができれば、まだまだ自動車リサイクル部品販売のバイは広がると思います。自動車登録台数の数字からのみの観測では悲観的な感じがしますが、リサイクル部品のビジネスは内容的にはやり方次第でまだまだチャンスは残されていると思っています。

