

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2023.06
Vol.240

NPO JARAが第19回通常総会開く

7月25日に広島で第1回環境フォーラム予定 関連企業や海外事業者との意見交流深める



▲総会当日、挨拶に立つ高橋敏理事長

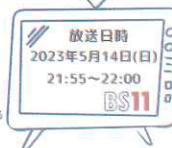


▲新理事に就任した後藤敦氏

メディア情報



TV「サステナブルの羅針盤」@BS11にて、
NPO JARAの取り組みが、取り上げられます。
自動車リサイクル業界の更なる発展に向けて活動する
私たちの想いを、是非ご覧ください。



▲5月14日付けのNHKBS11の動画の模様

特定非営利活動法人全日本自動車リサイクル事業連合(NPOJARA)は令和5年5月24日に第19回通常総会を(株)JARA会議室(東京都中央区八重洲1-1-8)で開催し、設立20周年を記念した、来月に迫った広島での第1回NPOJARA環境フォーラムについての詳細を明らかにした。

冒頭、高橋敏理事長は「設立20周年の節目を迎え新たな気持ちで業界発展のために取り組んでいきたい」と挨拶し、今年7月には「第1回NPOJARA環境フォーラム」を広島にて開催し、自動車関連企業、団体、国内外の自動車リサイクラー、また行政機関や学術関連の関係者との意見交換を重ね、さらなる取り組みを目指したいとのべた。

予定された議案満場一致で承認

総会次第は第1号議案として令和4年度事業報告、活動報告、収支決算報告、監査報告、会員状況報告が為され、第2号議案として令和5年度事業計画(案)、収支予算(案)、第3号議案として役員の変更(案)、第4号議案その他などが審議され、すべて満場一致で承認された。

また、役員変更については退任した松原正和理事(株)TRT代表取締役)の後任として、コ

ベルコ建機(株)の後藤 敦氏が新理事に就任したことが表明された。

続いて昨年に引き続き、絵本「くるまはたのしいね」の英語版を作成し、自動車リサイクルの流れを海外へ周知する活動ツールとして活用することが決議された。

また「5月14日付けのNHKBS11で放映された当法人20年の取り組みについての動画」を会場内に流し現状の活動ぶりを披露した。

《環境フォーラム開催概要》

会議名:第1回 NPO JARA 環境フォーラム
設立20周年記念式典

テーマ:「自動車リサイクル業界におけるサーキュラーエコノミーの実現とカーボンニュートラルへの貢献」

日程:2023年7月25日～7月27日

会場:ANAクラウンプラザホテル広島(広島駅より車で10分)

参加費:25,000円/名(参加日程問わず)

※オプション企画へ参加される方は別途費用

1日目 7月25日 ファクトリーツアー、ウェルカムパーティー(見学先:コベルコ建機(株)及びヤマコー株式会社)

2日目 7月26日 本会議、記念式典、晩餐会

3日目 7月27日 オプション企画(観光orゴルフ)※希望者のみ

参加希望者には後日詳細を案内。

1)観光(大和ミュージアム・安芸の宮島・厳島神社・広島駅・ホテル)予定

2)ゴルフ 白竜湖カントリークラブ

参加予定者:海外自動車リサイクラーズ、(一社)日本自動車リサイクル機構関係者、自動車関連団体関係事業者、及び各大学教育関係者等

【解説】

特定非営利活動法人全日本自動車リサイクル事業連合(NPOJARA)は今年で設立20周年を迎える。国内での自動車リサイクル事業に関連して自動車団体、関連企業及び教育関係者間の情報共有や啓蒙活動について設立当初からユニークな動きを見せてきた。

特に海外の関係団体や事業者組織との連携については実績があり、日本の自動車リサイクルに関する法令や独自の事業システムの詳しいアピールには国際的な成果を上げてきた。そういう視点に立つとき今回の広島での20周年記念環境フォーラム開催は大きい意義があると観測される。

ビッグウェーブが全国実務者研修会開く 好評だった原田メソッドを再度採用し成果



▲このほど開かれた全国実務者研修会



▲効果注目の二人1組の質疑応答訓練



▲後半開かれた懇親会

(株)ビッグウェーブ(服部厚司社長)は5月20日、21日の両日、加盟店と提携企業合わせて総計50社の参加を得て2023年の全国実務者研修会を都内品川区立総合区民会館「きゅりあん」6階大会議室で開催した。前回に実施した原田メソッドセミナーが好評だったことから、今回も同セミナーをメインに研修を行い好評だった。

研修会は1日目、5月20日は13時受付開

始で開会宣言(出席確認)を経て、原田メソッドセミナーが行われた。

その後、新規提携企業の紹介が行われ、研修会を終えた。

その後、懇親会となり、参加者の情報交換の時間ももたれた。

2日目5月21日は水没車登録ルールとNGP運用規定についての質疑応答の時間を持った。続いて本部活動の報告が行われ、すべ

ての予定を終えて閉会した。

【参考】原田セミナーは講義中に二人1組になって互いに効果的な質疑応答をし合い、目標達成に向けて自発的な答えを導き出す手法を採用している。同時にセミナーで学んだ個人パフォーマンス向上原則と組み合わせると効果的に他者を成功に導く技術も習得でき、主催者側であるビッグウェーブではこの部分も評価している。(写真参照)

ホンダとトヨタがソフトウェア人材を急速増員企る HV駆動制御など巨大な自動運転システム開発に対応

日本経済新聞は5月29日、ホンダがソフトウェア人材を2030年に現在の倍の1万人に引き上げると伝えた。なお、トヨタも2025年までに約9000人を再教育し、ソフト人材に転身させる。

ソフトウェアが必要となる自動車の電子化

の歴史は古く、1978(昭和53)年に米国のゼネラルモーターズとフォードが排ガス規制対応のため、マイコンでエンジンを精密に制御するシステムを量産化。日本では1979年に日産、1980年にトヨタが続いた。

電子制御は、まずブレーキやエアバック等の

安全装備、情報通信(ナビ)や快適装備(空調)などへ広がった。そして、ハイブリッド(HV)駆動制御や電動車用電池の温度制御などを経て、今や自動運転という巨大システムが世界各国で開発されている。(Merkmal)

フォードが世界初のカーボンニュートラル工場を独ケルンに開設 すべての人が自由に移動する夢を追求できる交通の未来のため

歴史ある工場を20億ドルを投じて改造した「フォード・ケルン電気自動車センター」が、正式にオープンした。1930年にケルン市ニールに設立され、フォード・モデルA、タウンাস、カプリ、グラナダ、フィエスタなど1,800万台以上を生産してきたケルン工場が母体。

新EVセンターはフォードにとって世界初のカーボンニュートラルな車両組立工場となる

予定で、新しいプロセス、機械、技術の導入により、工場内のエネルギー使用量を削減し、カーボンニュートラルを実現。2023年4月に発表された「Road to Better」の重要なマイルストーンとなる。

「Road to Better」とは、すべての人が自由に移動する夢を追求できるような、より持続可能で包括的かつ公平な交通の未来を築くこと

を目指した、フォードの取り組み。

カーボンニュートラルを2035年までに施設、物流、直接のサプライヤーなど、欧州のフットプリント全体で達成、2050年までに車両の運行、生産、サプライチェーンにおいても実現することを掲げている。(EVTIMES)

トヨタが電動化のための「トヨタテクニカルワークショップ2023」開く

トヨタは2023年6月上旬、静岡県裾野市にあるトヨタ自動車東富士研究所で全個体電池のPRなどを軸に「トヨタテクニカル・ワークショップ2023」を開催した。

トヨタ研究開発を統括する中嶋裕樹副社長

は、その冒頭で、「今年4月以降の新体制におけるこれまでの事業改革は概要説明が主体だった」として、今回はトヨタの量産に向けた先行開発の「90%以上を公開する」と、力強く挨拶した。

その後、「電動化」「知能化」「多様化」という大きく3つの領域について、部品やデータを目の前にしての研究開発担当者による詳細説明や、研究開発中のさまざまな車両のテストコース試乗へと話を進めた。(東洋経済)

EV化と自動運転の時代に動き見せる電装店 充電設備を各家庭にどう導入するかが課題



▲幸生電機工業(株)の本社



▲同社の整備工場スペース



▲昨年代表に就任した川上友典社長



▲クーラーを整備中の同社のダイアグマイスター

時代はEV時代に入っている。自動車整備の中身が電子制御整備中心の時代が到来した。整備業界は特定整備の体制作りが急進展中である。こう言った状況下でその中心の役割を担っているのがいわゆる電装店である。典型的な電装店の現状をルポして今後の成り行きを観測した。

本論に入る前に電装店の原型を見てみよう。国内の自動車電装品の整備ショップは(株)デンソーが開発展してきた電装サービスショップが有名だ。現在、全国に約700箇所展開し、最も有力な電装品サービス網を誇っている。

歴史あるデンソー特約店制度

(株)デンソーのこれまでのサービス活動の概略を見ると、1954年に24社のサービス店を発足させ「デンソー製品の市場での修理及び商品情報の収集を行い、商品改良に寄与させる」動きを開始した。

63年にサービス特約店制度を発足させ翌年には電装品やポンプ類のSS向け技術教育を本格化、カークーラー取り付けを開始している。

71年には大阪サービスセンターを開設し整備技術コンクールを開催、関係業者向けの集合教育を本格化させた。78年のサービス

店制度を経て2006年、最終形の専門ショップ・ダイアグステーション制度をスタートさせ、電装専門整備士ダイアグマイスター制度を誕生させている。こういった経緯を経てデンソーは電装品関連の故障箇所の「早期発見、早期解決の考え方」を全社及びグループ関係各社に徹底させた功績は大きい。

幸生電機工業の事例を見る

では次に最先端を受け持つ地域電装店の実情を見てみよう。

今回訪問した電装店は大阪府松原市の幸生電機工業(株)(川上友典社長)だ。まず同社の沿革を見てみよう。

創業は昭和26年(1951年)の高津電気工業所で、昭和43年(1968年)に早くもデンソーの特約店になっている。その後1988年に関西セルラー電話(株)として自動車電話事業に進出、続いてドコモショップ柏原国分店を立ち上げ通信事業部門を拡大している。さらにソーラー事業にも進出し、最終的に2016年デンソーが電装サービスを展開する「ダイアグステーション・南大阪サービスセンター」を開設、自動車の電装品整備事業を本格化させている。

ちなみに同社の創業者は故川上彌典氏、二代目は現代表の父君川上典久氏(66歳)で現代表川上友典氏は33歳の若さで昨年4月に

代表就任したばかり。

同氏は立命館大学理工学部を卒業後、某国際特許事務所に6年間勤務し、その後、先代の要請を受けて愛知県のデンソー本社で2年間のサービスステーション運営実務の研修を受けて、2021年3月同社に帰り昨年代表に就任という経緯だ。

市場でのデンソーショップの形

ここで同社の動きをまとめると、先代、先代が電気工事事業及び自動車電話、携帯電話の通信事業と自動車電装整備の三分野の基礎を固め、特定整備認証資格を取得、EV化傾向に対応して代表の若返りを急いでいる。次代の自動車整備の体制作りを完成させているのがわかる。

今後の見通しについて川上代表は「近い将来の時点で考えられるのは、個々の自動車電装品の整備に加えて、EVと家庭の電気利用(V2H・車と家の電氣的連携)、つまりEVから家庭への電気供給、同時に家庭からEVへの電気供給の両面の工事需要が予想されるので、そういう新時代の電気整備技術の習得が我々電装店としては急がれると見ている」としている。デンソー本社と地域に根差す電装店との連携強化が急速に進展している。

愛媛県のビッグウェーブ優秀店・門田商店 同社の現場の監督に取り組む井上晴仁専務に聞く



▲グループ内伸び率トップの同社

今回の訪問先は愛媛県松山の(株)門田商店(門田新平社長)。目下、ビッグウェーブグループ内で国内部品登録の伸び率トップを行く優秀店である。近況は長引いたコロナ禍で何処も販売はやや不振だが、同社の奮戦ぶりは目立っている。コインランドリーやレンタカーなど多角化経営にも挑戦する同社の営業第一線を指揮するのが井上晴仁専務取締役(42歳)だ。快進撃中の内情を参謀の井上氏に取材した。

まず井上様のご入社の背景をお伺いしたい。

井上 私は学卒後、ガソリンスタンドに三年間勤務した後に門田商店に勤務していた先輩に誘われて入社しました。生産現場で解体を学びつつ、貿易業務に携わるチャンスを入社当初から得て今日に至っています。現場での解体作業をまず経験した後、国内の部品販売を見ながら貿易業務に長期間携わることができたことは私にとっては非常に良い経験になっています。

現状のあなたの主なお仕事はどういうものですか。

井上 当社の柱は資源販売、貿易輸出、部品の国内販売の三つです。四年前に専務職に任ぜられ、現状はこの三本柱を監督しています。

なるほど。では最近の貴社の快進撃の理由をお伺いしたい。

井上 理由は実は簡単です。今申し上げた

三本柱のうち、肝心の国内の部品販売が一番手薄でした。これはやはりどう考えても良いことではありません。また同時に当社の姿勢の中に同業他社さんとの交流が弱かったという面もありました。こういう弱点をなんとか払拭しなければいけないという気持ちが以前からありましたので、私が営業の現場を指導する立場に立った時点から段階を踏んで強化し始めたことがやっと表面化してきたということではないでしょうか。とにかく基本ペースが低かったので伸び率は目立ったのかも知れません。(笑い)

そういうことでしたか。では話題を変えてお伺いします。貴社ご代表門田新平氏はどういう経営者ですか。

井上 門田社長は三代目になります。私は先代の現会長に引き立てられて仕事を教えてもらったことになり、現代表とは現場では入社当時から長い付き合いです。歳も近いことから今はピタリと歩調を合わせて仕事に取り組んでいます。私は主に貿易に携わってきておりましたから代表は当社のその他の分野をしっかり身につけてこられて今に至っています。

特に自動車解体以外の新規業種に強い関心を持ってもらって多角化に取り組んでもらっているのも私も現場での動きがスムーズになり、二人三脚を喜んでいる状態です。コロナ禍で弱っていた国内販売の強化という視点では全く同じで理解していただいている状態です。

現在の快進撃の背景には代表の積極姿勢があるようですね。

井上 おっしゃる通りです。何処の企業も同じですがトップが現場の事情を汲んで後ろから押してもらわないと現場は動きが取れません。現状はその点うまく噛み合っていると思います。

では、あなたの部品販売の戦略を教えてください。

井上 私の販売姿勢は、「当社、顧客、仕入れ先の三方良しを心がけること」をモットーに

しています。最近の業界の傾向は解体車両の仕入れコストが急騰してしまっていて、良い商材を大量に入手することは難しくなっています。そこで私自身が現状の商環境を一から勉強し直そうと決心しまして、とにかくビジネスの細目を分析してみました。その結果、仕入れが難しいのは当社の側の販売力が弱かったからではないか、特に肝心の自社品についての販売が弱かったのが原因ではなかったか、と気が付き、仕入れ強化と並行して国内販売の見直しに全力を上げたということです。特にビッグウェーブグループ内での同業者間取引を見直し、積極的に対応したことで、仕入れについても本来のペースを取り戻しつつあります。仕入れと販売の見直しの中で他社にない部品を多数揃えるという姿勢も強化しました。この一連の見直しはここ当分の間、継続します。協力いただいているグループのメンバー各位のご支援に感謝しています。

これからの国内のリサイクル部品の業界はどうなるでしょうか。

井上 業界の今後についてですが、私はこれまでのようにリサイクル部品販売の規模は順調に膨らむとはみておりません。自動車産業の趨勢がEV化の方向でもあり、日本ではHVが既に主流になっています。従来型のリサイクル部品流通の時代ではなくなっています。そういうわけで当社ではもう一度、部品輸出を見直し、貿易強化に動こうと思っています。貿易も同業他社さんが見逃しておられる分野を探して強化して行こうというものです。この辺りについては当社が過去25年間、貿易について力を入れてきた実績を踏まえて正確に現状を分析し、再強化を図ります。強化策の中には社員全員の能力アップも視野に入れています。すべての分野で柔軟に日常の現象に対応することが求められる新しい時代に入っているとみています。

