



# 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2023.11  
Vol.245

一般社団法人JARAグループが基礎研修会開催

## JARA若手社員への基礎研修強化目指す リサイクル業界次世代の挑戦始まる



▲今回の研修の総監督を行った渡邊寛樹理事



▲開会の挨拶に立つ川島準一郎理事長



▲JARAグループの歴史を講演する北島宗尚(株)JARA会長

(一社)JARAグループ(川島準一郎理事長)は、一般社団法人化した後初めての基礎研修会を10月18日から10月20日に開催した。新型コロナウイルスの蔓延により、対面での研修を延期していたところ、対応が感染法5種となったので今回の開催を決定した。コロナ禍の期間中はほぼ全員集合型の研修が不可能になっていたことから今回の研修実施には大きい期待が込められている。

参加者はグループ会員の21社33名。各会員の若手社員たちが活発な議論を繰り広げた。開催にあたり、JARAグループ渡邊理事より開会宣言が行われた。この時点で、すでに参加者全員が真剣な表情だ。

次に、JARAグループ八束理事による「JARA三大信条」の拝読。全員の力強い声が会場内に響く。

JARAグループ川島理事長、(株)JARAの北島会長、矢島社長、JARAグループ今井理事、石川理事、高橋理事、八束理事、岡野理事と、参加者を励ます体験を交えた挨拶が続いた。

(株)JARAの北島会長による特別講演「ようこそ、自動車リサイクル業界へ!」は、自動車リ

サイクルの始まりから、どのようにグループができてきたのか、グループを作るために最初に集まった有志である先輩たちがどのような苦労をしたかを丁寧にまた熱く語った。

### 複数のグループに分かれて研修開始

参加者は複数のグループに分かれる。初めて会う者同士でグループは組まれる。ワークは、まず己を知るための心理テストを始めとして、自分の仕事について、夢について書き出す。

そして、お互い共有してグループのメンバーを知る。お互いの違いを知った上でグループ発表へのワークを行う。次のリサイクル業界を、この若い力でどう動かしてゆくか?その方向について、各理事がアドバイスをを行いながら研鑽は進んでいく。

外部講師を迎えての社会人としてのマナー、仕事の進め方など、参加者は真剣に聞く。各グループの発表は、メンバー全員が一丸となり、参加者のみならず、理事や運営スタッフにも聴かせることができる内容にまでレベルアップされていく。

参加者個人の感想や発表の中には、自社への愛や研修会に送り出してくれた社長、上司、

先輩、同僚への感謝が続く。「参加してよかった。」の言葉や笑顔で研修会は幕を閉じた。

### 今後は毎年研修実施の方向

今後、毎年行われるであろうJARAグループ基礎研修会は、自動車リサイクル業界を背負う若手社員を中心に、この研修会だけではなく、これからの時間に成果を与えるであろう。

今回をきっかけに、グループ内が共に成長してゆく団結力が増すことは間違いないと思われる。これからも自動車リサイクル業界の活性化のために、このような基礎研鑽会が継続されることが期待される。

### 【解説】

今回の基礎研修は一般社団法人化後、初の研修となり、グループの再出発を期す意義深いものとなった。特に(株)JARA北島宗尚会長の特別講演は若手会員に対してJARAグループが持つ歴史的背景を強く語りかけたもので、グループの基本精神を受け継がせる良いきっかけとなったようだ。緊迫する今後の国内自動車リサイクル業界で同グループの活動がさらに活発化するワンステップとして今回の研修成果が注目される。

(ベストニュース編集部)

# ジャパンモビリティショーJMSに見るカーボンニュートラル「BEVのみが正解ではない」をアピール

2019年以来4年ぶりの開催となった、東京モーターショー改め、ジャパンモビリティショー(JMS)。参加企業・団体数は前回の倍以上となる475にも及び、自動車メーカーのみならず、モビリティに関するさまざまな展示をみることができた。やはり多かったのは、自動車業界が抱える「カーボンニュートラル」を意識した展示だ。

「日本はBEVにおいて世界に後れを取っている」といわれているが、日本の企業は本当にダメダメなのか？ JMSの取材を通して感じた日本企業の底力をご紹介しながら、BEVだけが正義なのか、改めて考えてみよう。

今回のJMSでは、確かにバッテリーEVの展

示台数は多かったものの、どちらかというと、電動バイクや小型モビリティ、新たな移動空間を備えた乗り物を表現したコンセプトカーが中心であったように思う。そしてそれと同じくらい、ガソリン車やハイブリッド車も多く展示されていた。BEVのみを展示していたのは、中国企業のBYDと、ソニー・ホンダモビリティのアフィニア程度ではないだろうか。

たとえばトヨタブースだと、壇上に並んでいたコンセプトカーはいずれもBEVだが、一段下には、ランドクルーザー250、センチュリー、クラウンクロスオーバーなどのハイブリッド車、そして水素燃料電池車のクラウンセダンが並んでいた。

日産も同様、壇上のコンセプトカーはすべてBEVだが、その下には、純ガソリン車のGT-R NISMO、フェアレディZ、スカイライン等が並んでいた(しかも大人気だった)。

ホンダは、小型ジェットや小型モビリティも出展されていたが、プレリウドコンセプトやプロロードなどのハイブリッド車もあった。

マツダ、スバル、三菱も同様に、BEVとハイブリッド車が半々くらいで並べられていた。様々なパワートレインを堅実に用意していく姿勢が確認でき、これらは国産メーカー各社による「BEVだけが正解ではない」というメッセージであったようだ。

(FORZA STYLE)

## SUBARUが図面データ活用CADDi DRAWERを導入し変化に対応 検索工数の大幅削減で実務者の発想の広がりを促進へ

SUBARUは、図面データの活用を支援するクラウドサービス「CADDi DRAWER」を導入した。提供元のキャディが11月9日に発表した。

同社は、100年に一度とも呼ばれる自動車業界の大変革期において、これまで培ってきた過去の知識や経験を効果的に活用して、非連続な変化に素早く順応する必要があった。

そうした中、大きな知的財産の一つである、

図面データの有効活用に課題を抱えていた。例えば、既存の図面データ検索システムでは、実務者の知識を頼りに網羅的で抜け漏れのない検索をするのが困難な上、非常に多くの時間が掛かっていたという。

数十万に上る全ての図面データをCADDi DRAWERに登録し、AIを活用してキーワードや類似図面を検索できるようにすることで、構想や企画、検討を行う際に調べたい図面や欲

しい情報を容易かつ迅速に抽出可能になった。

同社は、これまで膨大にかかっていた検索工数の大幅削減とともに、実務者の発想の広がりを促進することで、今後の変化に順応しながら、スピード感を持った将来の価値づくりを実行していくとしている。

(ZDNET)

## 中国「佑航科技」が数千万元を調達しセンサー用チップの増量をめざす

超音波センサーのコア部品を開発する中国の「佑航科技(Youhang Technology)」がこのほど、プレシリーズAで数千万元(数億~十数億円)を調達し、調達した資金で次世代型車載超音波センサー用チップのテストや量産、超音波センサー用部品の生産能力拡大などに着手する。

佑航科技は2021年に設立された車載超音

波センサーの2次サプライヤーで、1次サプライヤー向けに超音波センサーのコア部品やチップなどを提供している。

中国の自動車業界でスマート化が加速し続けるなか、超音波センサーはスマートカーにとって欠かせない部品となっている。

その役割はトランスデューサーに電気信号を送り、圧電セラミックの膨張と収縮を利用し

て発信した超音波をレシーバーで受信し、また電気信号に変換するというものだ。

これまで主に自動車後退時の距離計測に活用されていた超音波センサーだが、今では自動駐車などにも用途が拡大している。

(36Kr Japan)

## 台湾MIHコンソーシアムがジャパンモビリティショーに新型EVを出展

MIHコンソーシアムはEMS(電子機器の受託生産)最大手、台湾・鴻海(ホンハイ)精密工業が主導するEV(電気自動車)開発の企業連合。

営利団体ではなく、EVの車体から車周りのサービスをパッケージとして提案することを目指している。10月末時点で74カ国の2714社以上が参画しており、日本企業ではニデック

や村田製作所も名前を連ねている。

先頃開かれた「ジャパンモビリティショー」では3人乗りのコンセプトEV「プロジェクトX」を出展し、インドのテックマヒンドラが出資するMモビリティ社がMIHのプラットフォームを採用することを発表した。

日本市場向けには住友商事との協業や、商

用車EVバン「プロジェクトY」で伊藤忠商事とメガサプライヤーの独ZFとの協業を発表している。(東洋経済ONLINE)

### 【訂正とお詫び】

前回244号第一面記事で「(株)親和商会」とあるのは「(株)新和商会」の誤りでした。訂正しお詫びいたします。

# フォルクスワーゲンの部品を開発し海外売込み レース車整備で得た技術で徹底した顧客重視



◀左は事務所内に特注部品を展示する同社。右は同じく顧客からの車両相談を受け付ける際のカatalog類

▶左は同社の整備の腕を磨いたワンメイクレースの模様。右は同社整備工場店舗前のVW車



今回の事例研究は大阪府堺市の(有) 椿本(椿本徹代表取締役)である。同社は店舗名「アンビアン」、商品ブランド名「CASPORT」として輸入車の販売及び整備を専門にする業者。整備と並行して付帯する特殊用品部品の販売にも力を入れており、徹底したブランドイメージの強化で成果を上げている。一級整備士資格を持ち、国内外の欧州車マニアには絶対的な信頼を得ている同社のこれまでの歩みと近況を取材した。

創業者椿本氏はレースが好きでこの道に入り、同好のマニアとの付き合いを深め、レース車の整備で腕を磨いて整備業の枠を徐々に拡大し(有) 椿本を1986年に創業、現在に至っている。創業前にヤマハ発動機と輸入車のヤナセの営業部に勤務、メーカーと新車ディーラーの経験も持つ。

## 一級整備士資格取得

公道を走る一般車両の整備には当然整備士資格が必要だが、レース車の整備には同資格が不要。椿本氏はレース車整備業を創業後、十年目に鈴鹿ワンメイクレースで優勝を経験、その後に改めて資格取得のため整備専門校に入学、学習の末、最終的に一級整備士資格取得という結果となった。

「相当期間をレース車の整備に携わってきたので専門校での授業は改めてじっくり勉強できたので楽しい時間でした」という余

裕ぶり。世間の常識からすると全くの逆コースだった。

さてその後の同社の動きはフォルクスワーゲン車の整備に絞り込み、徹底した顧客重視の経営姿勢で整備は顧客の要望に対応する作戦で今日まで来ている。

## 特殊パーツの開発

中でも注目するのは欧州車特有の車内の天井の垂れ下がり調整する特殊パーツ(ルーフライニングリペアトリム)を自社開発し、これを日本国内のみならず、欧州のユーザーに向けて販売するという動きで注目されている。

「国産では考えられませんが欧州車の場合、車内の天井のシートが垂れ下がる不具合が多発してしまっていて、これに対応する部品が純正品ではないという状況です。そこで当社がそれを開発してインターネットで海外に紹介したところヒットしまして当社の売れ筋商品になっています」と笑う。

この不具合は日本独特の気候条件が影響して接着剤の能力が不足することで発生しているが、即座にそのための部品を開発、世界中の欧州車ユーザーに販売するという動きは注目すべきだろう。

## EC販売で世界に

このほか同社ではフォルクスワーゲン専用ドアドリンクホルダーやNGKと共同開発した欧州車向け超低抵抗プラグケーブルと言った

商品も準備し、国内外のユーザーにアマゾン経由のEC販売(インターネット利用の通信販売)で視野を常に広く世界に向けて対応している。

ちなみに今後のEV化の動きに対しても「電気自動車の中核は走行全般をコントロールするコンピュータシステムですが、この部分が完璧なものはまだまだ少ない状態です。今後はEVのコンピュータシステムの開発競争が激化しそうです」と予想している。

レース車整備からスタートして輸入車の整備に的を絞った特異な整備経営に取り組む同社は、日本人整備経営者が開発する自動車商品の世界規模でのEC販売ビジネスを支えるコンサルタント事業に特化する意向も固めている。

## リサイクル事業者も参考にできる商風

昔の専業工場ながら一定の輸入車に的を絞り込んでビジネスを展開し、さらにそのビジネス形態のコンサルティングを目指そうという姿勢は昨今のEC販売の隆盛に乗ったものとはいえ、今後の動向が注目される。

日本のガソリンエンジン車の中古車が世界規模で人気を博していることから、海外向けのリサイクル部品販売が急速に見直されてきており、(有) 椿本の動向はリサイクル事業者にとっても参考になる事例のようだ。

## 部品用品の総合商社(株)創新のリサイクルパーツ事業部 その現場で陣頭指揮する吉田宗央国内営業課長に聞く



▲完全に商社型のリサイクルビジネスの同社

(株)創新(秋屋侯尊社長)は本社機構とケミカル事業部を都内豊島区上池袋に置き、神奈川県厚木市と千葉県四街道市にそれぞれリサイクルパーツ事業部を稼働させている自動車商品の輸出入商社。海外の取引先はスウェーデン、米国、国内ではトヨタモビリティパーツ(株)、日産トレーディング(株)など大手が顔を揃える。そんな特異な同社のリサイクル部品生産販売を受け持つリサイクルパーツ事業部国内営業課課長吉田宗央氏(49歳)に同社の現状を聞いた。

### 吉田課長がご入社に至った経緯をまずお話しください。

吉田 2010年に入社しました。今年で13年目を迎えます。事情があって出身地の神奈川県で良い働き場所がないかと探していましたところ、ちょうど創新が人材を求めていると聞いて早速応募したのです。自動車が好きだったのでどういう会社か興味が湧いて面接を受けました。

### ところで入社前はどのような環境におられましたか。自動車関連のお仕事についておられましたか。

吉田 私は普通科高校を出てビルメンテナンスの会社に15年勤務した後、直近はレッカー会社にいました。整備業や解体業の経験は全くありません。ただ自動車が好きで友達と一緒に動かない車を買ってきて自分たちで勝手に修理して楽しんでいたので。修理方法はインターネットの情報を利用したり、自分で勉強

しながらあれこれ触って整備を楽しんでいました。結構うまく直していました。

### この業界は専門性が要求されるところで全くの素人さんが飛び込んでこられる例は少ないですが…

吉田 創新が当時求めていた採用基準にともかく合致したので入社できたのではなかったかと思います。(笑い)

### 現状、どのようなお仕事をされていますか。

吉田 今、私はリサイクル部品の国内販売の責任者として6人ほどの担当者を従えて監督しています。自社品をメインにフロント業務を管理しています。国内担当する前は海外営業課の課長を務めました。また管理職に昇格する以前は神奈川県内を中心に東北、関東甲信越、中部圏の解体屋さんからエンジンを買付けする仕入れを長く担当しました。仕入れを長期間経験したことが今の仕事に非常に役立っています。

### ところで貴社はケミカル品の販売がメインの商社です。トップの経営方針に関してどのように受け止めておられますか。

吉田 社長の秋屋侯尊氏も先代の秋屋守行氏も共に着重点が普通の経営者とちょっと違ってしまっていて驚かされることが多いです。当社は輸出仕向け先は様々です。商談が成立しますと、当社のトップはともかく現地にも行っており、そこがどういう環境かを徹底して調査されます。そして現地でいろんな商材を見つけて出して10年くらい時間をかけてなんとか国内に輸入してビジネス化できないか工夫されます。ビジネスに関しての着眼点と忍耐力は常に学ばれています。

### やはり貴社は商社の感覚が強いリサイクル部品事業者だということですね。ではそこを踏まえてあなたのリサイクル部品販売についてのお考えをお聞かせください。

吉田 私の基本の発想は「商品の需要と供給のギャップ」をどう埋め合わせするかという発想です。つまり需要と供給は常にギャップが存在していて完全に埋め合わせすることはできないものです。そういう視点で慎重にその埋め合わせを実行することが私のビジネス手法

です。日本国内を広く見渡しますと発生してくるパーツに色々性格の違いがあります。弊社の近隣で発生するパーツと他の地域で発生するパーツは性格が逆の場合があります。例えば近隣で発生する使用済み車では、走行距離は少ないものの狭い住宅地なども多い為、外装はキズや凹みが目立つものも多く、半面、地方においては過走行気味だとしても使用環境にもよりますが外装などは痛みが少ないものの結構見受けられます。地域地域の特徴をしっかりと掴んで商品化し、販売先の期待に応える仕事を考えております。

### 今後の日本国内のリサイクル部品流通はどのように変化すると見ておられますか。

吉田 長期的な見通しというのは難しいですが、ざっと5年先というのであればある程度ことは言えるでしょう。基本的に一般の自動車利用が長期化して車両の高齢化が進むと見えています。カーユーザーが自分の車を長くお使いになるのでリサイクル部品として再生産できる部品は限定されてくるでしょう。またその一方で公共交通機関はどんどん利用範囲が縮小される流れから地方では自動車の利用が欠かせなくなります。要するにリサイクル部品の需要は高まるのに供給は難しくなるということです。国際的な視点に立っても日本製の中古車の人気はますます高まって品薄傾向は顕著になるでしょう。現状は急速なEV化が進んでいて、将来の自動車市場でのEV比率は高まるでしょうがどの程度まで伸びるか判断は難しい。EVのシェアが少ない間は問題にはならないと思いますが、ある程度シェアが高まると電力インフラ等の管理も難しく対応に苦慮する国も少なくないでしょう。そういうことから現状のガソリン車の中古車の価値は当分の間上昇傾向にあります。多角的に見てガソリンエンジンのリサイクル部品の需要と供給のギャップはますます拡大すると見えています。リサイクル部品ビジネスの舵取りは今後さらに難しいものになりますが、その反面リサイクルビジネスとして多に魅力が増す一面も出てくると見えています。

