



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2023.12
Vol.246

ビッグウェーブが地区別会議及び研修会を全国展開

全国5地区で代表者会議と実務者研修会開催 実務者には最新の整備業界情報を提供。



▲中部、近畿地区での地区代表者会議



▲中部、近畿地区での地区実務者会議



▲東北地区の実務者研修会

(株)ビッグウェーブ(服部厚司社長)は11月から1月にかけて全国規模で地区別の代表者会議と実務者研修会を開き、情報交換及び技術指導と会員相互の親睦に成果を挙げた。特に実務者に関しては最新の整備業界の電子管理強化の動きに対して会員企業への情報提供及び技術指導にタイムリーな成果を上げ、注目された。

代表者地区会議は北海道、東北、関東、中部・近畿、中国・四国・九州の5地区で開催された。

議事内容は①本部運営の説明②オールリサイクルパーツネットワークの現状と意見交換③車両仕入れ価格推移と仕入れ台数についての意見交換④その他となっている。

地域の特性を加味して開催に工夫

会議の日程と会場は北海道が1月13日オンライン開催、東北は12月8日仙台市中小企業活性化センター、関東は11月25日東京都港区立産業振興センター、中部・近畿は11月17日YIC京都貸会議室、中国・四国・九州は1

月20日BMT貸会議室博多駅南会議室となっている。

また各地区実務者研修会は代表者会議と同様に北海道、東北、関東、中部・近畿、中国・四国・九州の5地区で開催される。

実務者の研修に整備情報を追加

研修内容は1日目が①工場見学・見学感想文作成②近年の整備業界の電子化についてa.電子車検証b.スキャンツールc.OBD車検③スキャンツール実技(HVバッテリー点検)④エアバッグ類の取扱いについての意見交換⑤ATRSオプション機能、新ツールの紹介⑥新規加盟店紹介、ARPN進捗状況報告となっている。

また2日目が①情報交換及びディスカッション②本部活動報告(SDGs,キャンペーン等)である。

会議の日程と会場は北海道が1月13日オンライン開催で、東北は12月2日-3日秋田県横手のリーテックス横手工場、関東は11月18日-19日栃木県足利のエコアール、中部・近畿

は11月11日-12日三重県四日市のサービスネット、中国・四国・九州は11月25日-26日広島県呉の荒谷商会及び呉市きんろうプラザでいずれの会議及び研修も後半に情報交流のための親睦会が準備される。

実務者研修は日常業務に即反映

今回、展開された一連の地区別会議について(株)ビッグウェーブの服部厚司社長は「9月末開催の代表者全体会議を受けて、地区別で詳細を討議することは意義あることと見ている。特に代表者の会議と並行して開催された実務者研修会は第一線の担当者のモラルや技術を一定の水準に保つ意味で非常に重要だと思う。研修会後の各位の雰囲気を見ると明らかに意欲が仕事の出来栄に反映し、好成果につながっているという声を聞いている。また、我々の顧客にあたる整備業界の最近の作業電子化の動きも注目すべきものがあり、現場への整備業界情報の提供は急務とみて、研修に力を入れた」としている。

(ベストニュース編集部)



(一社) JARAグループの実務者研修に尽力した渡邊寛樹理事に聞く

同じ仕事をする仲間意識を育成強化、 各自の意見を交換する経験も重視。

(一社) JARAグループ(川島準一郎理事長)は実務者研修に力を入れており、つい最近もこれを実施し、成果を挙げた。自動車リサイクル事業は現場の担当者の実務能力が社業の要になっている。そこで今回の実務研修の成果を現場で指揮を執った渡邊寛樹理事に聞いてみた。

実務者研修の最終目標はなんでしょう。

渡邊 各会員企業間の絆を確かなものにすることです。全国に同じ仕事をしている仲間がいて、在庫を共有しているという実感が出来る機会です。そういう意味で今回のような全員集合型の研修で仲間と時間を共有す

ることに大きい意味を感じています。

研修を終えてまず感じられたことは…

渡邊 今回感じたことはリアルで開催する事の素晴らしさですね。研修生が面と向かって、膝を突き合わせて研修に参加する事で、それぞれの熱意や考え方をぶつけたり、まとめる経験は大変貴重だと感じました。皆さんが主催者側の声をしっかり聞いていてくれたことに感謝しています。

渡邊理事が注目された現象は…

渡邊 研修に個人の性格診断の時間が設けられていたのですが、この研修で各自が自分自身を客観的に見つめ、認識しました。その後のデスカッション等に効果があったことが注目さ

れました。

他に何か感じられたことはありませんか。

渡邊 研修の中で(株) JARAの北島宗尚会長のJARAグループの歴史についてのお話があったのですが、参加者から「始めて聞いた話がたくさんあった」とか「JARAグループが周囲からどのように見られているのかが良くわかった」といった意見があったことが注目されました。いずれにせよ今回実務者研修を実施できて本当によかったと喜んでい

ます。
【※同法人は、実務者向けに10月に「基礎研修会」を開催した。詳細は245号に掲載。】

日産サクラが市場で軽EVとして好評価受ける ブランド力と性能の両面で未来の軽四を牽引か

日産の軽自動車「日産サクラ」が好評で順調に売り上げを伸ばしている。同車は日産自動車製というブランド力と合わせ、最大195N・mのトルクで、バッテリーはリチウムイオン電池で、最大180km(WLTCモード)と、日常生活に十分な航続距離を確保している。静粛性と

力強い加速力を誇る次の時代にふさわしい軽四電気自動車だ。これまで先行して発売していた日産リーフの開発で培った技術力が反映した内容を持っている。

元来、電気自動車は限定された地域の走行では持ち味を大いに発揮するもので、これを

本格的に軽自動車の領域に組み込ませたことが人気の秘密と言える。日本の自動車市場での軽自動車比率はほぼ半数という特殊な事情に合わせた開発で今後の軽EVの需要動向を占う好機種として注目される。

(ベストニュース編集部)

BSサミットが使用済み車両台数の回復注目 グループ機関紙で促進センター情報を紹介

車体整備事業者の団体であるBSサミット事業協同組合が発行している機関紙BSサミットニュース(11月30日付け)を見ると自動車リサイクル促進センターが使用済み車両の発生台数が回復傾向にあるとしている点に注目している。使用済み車両の発生台数は21年10

月以降前年同月比マイナスに転じ23年1月には月別統計開始以来、初めて20万台を割る状況に陥っていた。しかし、新車販売の回復に伴って、使用済み車両の発生台数が2年ぶりにプラスに転じたと同センターが報じている。

米自動車団体が規制見直しを陳情 大幅燃費規制はガソリン車生産の障壁に

米国の自動車メーカーの業界団体である「アライアンス・フォー・オートモーティブ・イノベーション(AAI)」はホワイトハウス及び米関連省庁に、既に提案されている自動車規制について「ガソリン車の生産を拙速に停止させる」恐れがあるとして大幅な変更を求める声明を出した。

これは米政府筋が業界に要求している環境

規制、特に燃費改善の基準値が目下の生産水準を大きく上回るもので最終目標のEV生産に必要な資金の確保を危うくするものと判断したようだ。近年の欧米自動車業界における急速なEV化の環境保護派からの要求に対して異論を述べた形で、エンジンの全方位生産を主張している日本の業界として成り行きが注目される。
(ベストニュース編集部)

欧州連合が新規制案 EV電池の性能基準提示

欧州連合(EU)がこのほど発表したところによると自動車の排気ガスを規制する新しい環境規制案「ユーロ7」の導入に踏み切った。新規制によると①ブレーキやタイヤから飛散する粒子状物質②EV及びHVが利用する電池の耐久性の最低条件などを規定するとしている。

加盟国の正式承認を経て乗用車は2030年7月から、バス・トラックは31年7月から施行する方針。商用車の窒素酸化物の排出基準も厳格化し、EV・HVの電池については走行開始から5年または10万キロ時点での容量維持率が80%などとするとしている。

注目されるのはEV・HV用電池の規制で明確に性能基準を設定したことで将来の日本国内産自動車電池の優位性が高まるものと観測される。
(ベストニュース編集部)

215万円で一般大衆向けに本格HVを発売、 改めて26年前の英断に世界の自動車人注目。



▲1997年12月に発売開始された量産型初代プリウス。燃費は28km/lをマーク



▲1995年10月の第31回東京モーターショーに出展されたプロトタイプ。燃費は30km/lをマーク



▲すべての電動モジュールが刷新された最新型5代目プリウス

世界の自動車業界、いや世界の自動車ユーザーのHV評価に大きい変化が出てきた。バッテリーのみで走行するEVに対してガソリンエンジンを併用するHVに対しての再評価が急浮上している。そこでトヨタの代表的HVであるプリウスを中心に日本のHVの特性を改めて見つめてみた。

トヨタのHVプリウスの誕生の背景を振り返ってみよう。プリウスの誕生は1997年12月で「21世紀に間に合いました」というキャッチコピーが印象的だった。発表当時はHVプリウスがここまで爆発的な影響を与える自動車に成長するとは予想できなかった。

しかし、今年2023年に入ってから欧米のEV需要の減退の気配を受け、改めてトヨタのHVプリウスの人気上昇を見る時、その影響力の大きさを認めざるを得ない。

プリウスはスプリット方式のHV

大きく分けてHVのシステムにはスプリット方式、パラレル方式、シリーズ方式の三種類があるが、トヨタプリウスはスプリット方式でガソリンエンジンと電気モーターの二つをコンピュータで制御し、常時道路事情に適した走行を維持するという点に特徴がある。このコ

ンピュータ制御の部分がトヨタの強みになっている。

トヨタはこの世界初のHVプリウスを発売当初215万円で発売を決め、赤字覚悟の販売に踏み切った。現時点で見ても約100万円は低く見積もられた価格で当時は売れば売るほど赤字につながる暴挙のように言われたが、トヨタは見事にそれを乗り切って今に至っている。

発売して26年後のHV価格はプリウスが320万円(5代目・G型2WD)と上がっているが、その分弟分のトヨタヤリスHVが199万8000円で発売当初のプリウス価格を維持している。豊富な車種バリエーションを抱えるトヨタの強みが発揮されている。

高コストのHVを一般消費者の手に

先にも説明したがトヨタのスプリット方式のHVは三種のHV方式の中でも構造が複雑で生産コストもかかる。しかしそれをあえて一般の消費者の手が届く価格帯に置いて発売、時間をかけて熟成させたところにトヨタの戦略が光っている。この辺りは米テスラが高級志向で商品開発し、アーリーアダプターが一巡した段階を早くも迎えようとしている点とは大きく異なる。

トヨタの商品開発思想は決してEVの将来を軽視してはいない。むしろ本当の電気自動車のあるべき姿はどういうもので、そのためには何をどうすればよいのかをプロとして見つめているに過ぎない。

1997年に模索したHVプリウス開発に当たって自動車の持つ社会的意義を正確に判断したからこそ、現在までのトヨタ車開発の歴史があるわけだ。世界の自動車ユーザーに対してトヨタが示した姿勢として注目すべきであろう。

26年前に現在のEV事情を予見

表現を変えるならば、26年前にすでに今日ある姿を見越した自動車開発、先進安全移動手段開発の読みがあったことが証明されたとと言える。さらにいうならば自動車開発は末端の個人ユーザー、法人ユーザーが現場の事情に即して欲する判断に委ねられなければならない。

将来の公害対策車両の開発に加えて、従来からある既存のガソリンエンジン車生産の継続をはっきり打ち出すトヨタの企業姿勢に心から喝采し、今後の発展を期待するところである。

(ベストニュース編集部)

車検整備、钣金塗装、中古車販売も併営する(株)ヤマト 主軸のリサイクルパーツ販売の一線を管理する石丸貴章氏に聞く



▲豊富な人員生かして全方位の同社

今回の参謀紹介の訪問先は千葉県山武市の(株)ヤマト(鈴木和社長)だ。創業が昭和32年で創業者は鈴木和社長の父君鈴木義信会長。自動車解体からスタートしたが、現在は整備業、钣金塗装業、中古車販売、タイヤ販売などを並行して経営する芯の強さが光るリサイクル事業者だ。そういう同社の国内部品販売を現場で監督しているのが石丸貴章氏(32歳)で今回は同氏の日常を追ってみた。

取り敢えずあなたの(株)ヤマト入社の経緯を聞かせてください。

石丸 私が入社したのが平成23年です。当時は自動車には興味はありましたが、具体的な知識はほとんど持ち合わせておらず、まして自動車解体については全くの素人でしたが、社員募集をしておられるのを知って応募し、入社が叶った次第です。

貴社に入社される以前のお仕事はどういうものでしたか。

石丸 学卒後は成田空港の警備の仕事に携わっていました。そこでは2年ほど勤めました。これまでのあなたのお仕事はどういうものでしたか。

石丸 入社してすぐにタイヤ販売や部品の開拓販売を経験させてもらいました。その後に国内部品販売を本格的に担当するようになって11年あまりが経ちました。部品のみならず

当社では中古車の販売もしていますので、来店されるお客様に部品単体と在庫する中古車の販売も行っています。というわけで私もモニターと電話で部品を販売するフロント業務と来店客との対面商談も行っています。3年前に部品販売の主任から係長に昇格させてもらっていて、現在私の下には私を入れて2人のフロント担当、5人の部品販売担当が控えています。

店頭に来店されるお客様は何人くらいいらっしゃいますか。

石丸 一般のお客様に混じって外国人のお客様もお越しになります。人数にして1日平均15人から20人は来られます。千葉県は外国人のお客様が多い地域ですし、当社の部品販売業としての知名度も最近では上がってきていますので、こういう数字になるのではないのでしょうか。良い傾向だと喜んでます。

貴社は部品販売担当7名以外に整備、钣金塗装、タイヤ販売、中古車販売などの関連部門をお持ちですが人員の配分はどうなっていますか。

石丸 まず中核の車両解体部門に15名、車両引き取りに6名配置されていて、整備2名、钣金塗装4名、タイヤ販売2名、中古車販売6名、事務員6名の体制です。

なるほど。この陣容で、総在庫台数が500台、月間部品生産点数が1700点ということになり戦力に余裕をお持ちだということが分かりました。

石丸 創業者の鈴木義信氏は極めて積極的な経営姿勢で創業当初から視野の広い商売をされてこられています。次の世代を担われた鈴木和氏も先代同様の前進型の経営で側に付くものもいつも学ばせてもらっています。

自動車解体では解体と部品販売一本という事業形態がいまだに主流です。貴社のような全方位型はまだまだ少数派でしょう。これからが本番の時と言えるでしょうね。ここであなたのリサイクル部品販売についてのお考えを聞か

せてください。

石丸 私の販売姿勢は品質重視です。その結果、自社品で顧客にお話を進めますが、あくまでも顧客の要望が最優先ですから社外品やリビルト品も選択肢に入れて幅を持って商談に臨んでいます。またビッグウェーブグループの流通戦略に沿った考え方も参考にしながら業界の大きい流れから踏み外さない販売を行っています。最近は日産リーフなどHV関係の部品の注文も増えてきました。ということもあってインターネット上の部品情報にも十分注意を払いながら営業を展開しています。

今後の国内部品販売の向かう方向についてお考えを聞かせてください。

石丸 最近は事故件数がかかなり減少傾向を見せています。安全対策が施された新型の車両が増えてきたからではないかと思います。この傾向は今後もますます進展していくのではないのでしょうか。要するに時代の流れがスピードアップしてきていると思います。また部品の素材も金属からプラスチックに移行してきており樹脂製の部品が増えてきています。従来の鉄素材中心の解体業の感覚のみではビジネスが難しくなっていくのではないのでしょうか。要は自動車整備業界の時流について、もっと深い情報の収集が必要になってきているようです。そういう観点に立つと現状展開されているビッグウェーブグループの実務研修の支援は非常に有効で助かっています。今のところ先行きは厳しいものがあるというのははっきりわかっていますが、具体的にどう厳しくなるのかと問われますとなかなか即答できません。部品販売の現場を預かるものとしては責任が重大です。私どもの業態では自動車解体を軸に周辺の自動車関連業務にも人員を配置していることが、比較的楽に総合的な自動車情報を収集することができているのではないかと見ています。次の場面を想定しながら日常の業務に取り組んでいます。

