



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

2024.01

Vol.247

アライアンス三首脳の新年の年頭所感

今年はコロナ収束で 活動を再開し会員 企業の収益拡大の 施策を準備します



▲(株)JARA代表取締役矢島健一郎氏

2023年は新型コロナが収束して人の動きが戻ったことにより全国各地で様々なイベントが再開され、面と向かって議論することで得られる新たな情報や発想に触れることができ、人との交流の大切さを改めて実感した1年でした。一方で自動車リサイクル業界ではELVの発生は若干戻ってきたものの、まだコロナ前からはほど遠く貴金属相場下落など資源相場の不安定と言った厳しい状況が続いています。2023年JARAにおいてはATRSの機能追加に加えて車両事業では営業範囲の拡大や災害対応体制の強化による台数増大、次世代車両に対するリサイクル部品活用研究など市場開拓にも力を入れました。

また会員同士の情報交換会やKINTO様、三井住友海上様などの外部講師によるセミナーも開催しました。2024年においても様々な側面から会員の売り上げが向上する様々な施策を打っていく予定です。システム開発においては分析機能の強化など販売力、生産力に繋がる機能などを追加します。また営業面においては会員の要望をただ承るだけでなくお困りごとを解決していくコンサル機能を充実させていきます。加えて自動車メーカー、保険会社などJARAならではのプレーヤーとの交流強化で会員の収益改善及びリサイクル部品業界の発展に貢献していきます。

他業界団体との交流 深め低炭素社会の 実現に挑戦します



▲(一社)JARAグループ理事長川島準一郎氏

2023年は、組織体制を変更し、地域ブロックを4ブロックから5ブロックへと細分化しました。それまで同一ブロックとしていた北海道と東北を分割し、各ブロックに所属する会員が会合に参加する際の移動距離・時間を短縮できたことで、各種会合及び勉強会への出席率の向上、会員間交流の活性化、情報伝達の迅速化につながりました。

また、先端の自動車部品知識や技術の向上につきましては、経営者だけでなく実務者向けにも研修会や会合を企画し、10月には法人化後初となる「基礎研修会」を開催し、業界の成り立ちやJARAグループが培ってきたノウハウを次世代に繋ぐ機会を持てたことは大きな成果だと感じております。

昨今SDGs等の環境意識の高まりとともに、自動車の産業構造の変化や脱炭素の流れが加速しているなかで、日本・世界でリサイクル・リユースの価値があらためて着目されています。安定的なリサイクル部品の生産・提供はもちろんのこと、それぞれの地域・利害関係・業界を超えた連携こそが静脈産業を支える我々の社会的責任であり存在意義であると認識しております。

2024年は、これまで以上に、数多くの業界団体様、また、整備や鋳金等の団体様との交流を深め、低炭素社会の実現と社会・産業の持続的発展に貢献すべく、自動車リサイクル部品の活用拡大と環境価値の向上を目指してまいります。

リサイクル部品の顧客 である自動車業界の ニーズを正確に把握 して前進します



▲(株)ビッグウェブ代表取締役服部厚司氏

昨年は大手中古車販売業者や大手軽自動車メーカーの不祥事件が表面化し、今年は運送事業者の2024年問題などが待ち構える陰しい課題山積の時を迎えています。

全ての事象が容易ならざる問題ばかりで、自動車業界に生きる者に取っては大いに襟を正して事業に取り組まなければならないと思います。

自動車リサイクル業界に取ってはなんと言っても目前の全国在庫共有ネットワークの完成を急がなくてはなりません。関係各位のご協力を切に願うところです。

さて、そういう視点に立って我々ビッグウェブグループの今年の課題を見ますと、我々のネットワークにJAPRAさんが入っていただいたことが作用して、グループ内流通も活性化し、厳しい経済環境にも関わらず、昨年はほぼ満足すべき事業成果を上げることができました。この好調な雰囲気をも今年も引き続き継続しなければいけません。関係各位の奮闘を期待しております。

この良い傾向を持続するには直接の顧客であられるアフターマーケット業界の実情を正確に把握して真のリサイクル部品ニーズを掴む努力が必要です。今年はお客様である業界と一体になったリサイクル事業を目指していきたいと思っています。

NPO JARAが「エコプロ2023」に出展 学術及び企業関係者に交じり一般の来場も



▲東京ビッグサイトのエコプロ会場入り口



▲展示コーナーには学術資料が一杯



▲専門的な質問に解答中の郷古実NPO JARA副理事長



▲会期中は副理事長とともに職員がPRに尽力

NPO JARA(全日本自動車リサイクル事業連合・高橋敏理理事長)は2023年12月6日から8日の三日間東京ビッグサイトで開催された第25回「エコプロ2023」に出展し、来場の関係者の注目を集めた。最近の環境意識の高まりから同展示会に対する関心は高く自動車業界を含めその他の環境問題関係者を含めると、会期中合計来場者数は66,826人に登り出展の効果を上げていた。

今回の出展内容は①自動車リサイクルの必

要性、有用性の啓蒙②自動車リサイクルに関する書籍・資料の紹介③NPO JARAで開催した国際会議の紹介④使用済み自動車から取り出したリサイクル部品の紹介⑤使用済み自動車のガラスから作られたガラスの紹介⑥CO2削減のための燃料活性剤の紹介⑦自動車リサイクル啓蒙のための絵本「くるまはたのしいね」を来場者に約1,600部配布、であり、きめ細かく自動車リサイクル事業のアピールを行なった。

今回の出展についてNPO JARAは「私もこのコーナーに隣接してRUNアライアンスさんも出展され、お互い協力できました。来場された方々の中には教育関係者、企業関係者が主体でしたが一般の方々も結構いらっしゃいました。来場された企業関係の中には廃油精製や航空機関連の事業者もいられて自動車リサイクルの重要性を実感しました」と感想を述べてくれた。

日産がエタノール燃料電池車を2025年に市場投入

日産自動車が燃料電池車開発に大きく目処をつけて2025年に商品化の方向を打ち出し注目されている。

同社が今回明らかにした燃料電池車は「eBiO Fuelcell」方式の水素と酸素を反応させて発電するタイプ。この場合排気は水のみというもの。

これまでの燃料電池車の場合、水素を供給するシステムにコストがかかっていたが、同社の場合はこの水素供給をバイオエタノールか

ら行うため一気に開発コストの低減と利用範囲の拡大が実現した。

同燃料電池車の特徴をまとめると①バイオマスエタノールは植物である砂糖きびから採取するため環境に優しい②またエタノールの供給は既に液体でガソリン同様に供給が簡単③発電効率が非常に良く一回充電で650kmを実現、となっている。

同社ではバイオエタノールを国家規模で自動車燃料に利用しているブラジルで2016年

から試作車「e-NV200」で実証実験を行っており、2025年の市場投入後は2030までに100万台の生産を計画している。

バイオエタノールはサトウキビの搾カスから採取されるが、現状はこのままバイオエタノールを世界的規模で自動車燃料に活用することについては強い懸念が表明されているため、遺伝子組み替えによる合成エタノールの開発も急ピッチで進められている。

トヨタがエンジン開発続行を宣言

トヨタ自動車の豊田章男会長はこのほど千葉県幕張で開催された「東京オートサロン」で「逆行しているように聞こえるかもしれないがガソリンエンジンの開発は未来に向けて必要です。動力は何でもいい。敵は炭素だということ」と持論を展開、さらに「エンジンに関わる仕事をしている人たちが銀行からお金を貸してもらえないという話を聞くがそういうことがあってはならない」と続け、今後も水素エンジンを中心とした環境対策車を開発し続けると語った。

マツダがREの生産に意欲見せる

マツダの毛籠勝弘社長は来月2月1日からロータリーエンジンの開発に改めて力を入れ、カーボンニュートラル時代のエンジン開発にロータリーエンジンの特性を生かしたいとの意向を表明した。

ロータリーエンジンは小型軽量でHV車への開発に好条件を備えており、かつカーボンニュートラル燃料や水素燃料も利用できる長所があり今後のエンジン開発の要に置くとしている。

米大手レンタカーのハーツがEV売却へ

米大手のレンタカー会社ハーツが発表したところでは現在同社が保有するEVの約三分の一に当たる2万台を修理費、減価償却費の高騰から売却処分するとして業界の注目を集めている。

同社が発表したところではEVの修理費は平均でガソリン車の約2倍に相当するというデータを出してレンタカービジネスの足を引っ張っているとしている。バイデン政権が打ち出しているEV推進策に支障をきたしそうな動きで成り行きが注目される。

日産サクラのヒットで日本の軽4開発の歴史を顧みて改めてその世界的特異性実感



▲戦後の国民車スバル360



▲出力31ps 最高速115km/hのホンダN360



▲軽四の初穂だったスズキのスライトフロンテ



▲三菱も三菱ミニカで当初から参戦

軽自動車の本格的EVである「日産サクラ」が人気上昇中である。一回の充電で可能な走行距離180kmで補助金を活用した購入価格も200万円台と手頃で先行きは明るい。

日本固有の車格である軽自動車にEVの焦点を当てるといふ現象を見て改めて日本製軽自動車の置かれている立場を見つめて今後の自動車需要の見通しと、なぜ日本の軽自動車がここまで注目される車両に発展してきたかを考えてみたい。

一般に主流のEVは世界的に見てほとんどが500万円以上の高級車である。先行した米テスラなどは当初予定されていたアーリーアダプターに既に行き渡ったかの様相で、一部では早くも売れ行きに陰りが見え始めている。追従する欧州EV、中国EVも同様の気配だ。

そういった中で注目されるのが日産のEV軽自動車「日産サクラ」の存在だ。定価254万円、64hp、一回充電後の走行距離180km、補助金55万円満額取得すれば200万円台で買える。日本の一つのEVの解答である。

国産軽自動車の歴史を振り返る

ここで日本の軽自動車の黎明期を振り返ってみよう。日本国内の交通事情に沿った軽自動車の構想は戦後間もなくから存在したが、本格的な量産車を世に送り出したのは1958年の富士重工業（現スバル）製の「スバル360」である。1970年までの12年間で39

万2000台を販売、日本の国民車としての名をほしいままにした。軽量モノコックボデーでリアエンジンというアイデアは戦中の航空機開発の技術が光っていた。

次に登場したのは東洋工業（現マツダ）が1962年に開発した4ドアセダンの「マツダキャロル360」だ。アルミシリンダーの水冷4気筒4ストロークOHVエンジンは当時としては画期的なエンジンだった。先行するスバル追撃はわずかに及ばなかったが、このマツダキャロル360は後の大衆車マツダファミリアの大ヒットに繋がる。

さらに1967年、スバルとマツダキャロルに猛迫し市場を席巻したのが、本田技研工業（現ホンダ）が世に送り出した「ホンダN360」である。二輪開発で蓄えていた高回転技術を空冷並列2気筒360ccエンジンに生かして商品化、31hpの高出力と最高時速115kmを実現した。

そしてダイハツは戦前から三輪トラック開発で鍛えた力を1957年の小型三輪「ミゼット」の爆発的ヒットで証明し、1980年のミラシリーズのヒットを経て日本の軽自動車生産の中心になっている。

三菱自動車も1962年の「三菱ミニカ360」発売で軽自動車生産を本格化させたが、耐久性の高いエンジン開発で評価を得て、現在に至っている。2006年、世界初の量産型EV「i-MiEV」を開発し国内のみならず欧州市場で早くから評価を得ているのは衆知のことだ。

一定の規格360ccで開発競争が集中

言いたいことはここからである。世界的に見ても一定の規格（360ccエンジン）の中で複数の自動車メーカーが強烈な商品開発競争を初期の段階から展開、現在も尚、次のステージに向けて商品開発を続行しているケースは他にない。

関係する国内メーカーの技術水準はほぼ互角で、性能競争は苛烈を極めていた。現時点では排気量は660ccに拡大されているが、欧米先進国では振り向きもしなかったミニマムサイズの軽自動車が今や世界の関係者の注目の的である。

優秀なエンジン技術の集団が複数で相互に作用し合い、一定の時間を経たことで当初の予想を遥かに超えた水準に到達、日本の自動車産業の底辺をガッチリ支えている。

実績ある軽自動車ではEV開発

そういう日本の軽自動車開発分野が次に着手するのが冒頭紹介した日産サクラに代表される軽自動車EVの領域である。

日本は筆頭のトヨタを先頭にEV開発は慎重である。果たして未来の自動車の形はどういうものかという点で模索は続いている。限定された行動範囲におけるEVの形として理想の形状が日本の軽自動車であり、その開発力は日本勢が独占しているとするなら、今後の成功は既に約束されている。こういう事実は極めて稀なことではないだろうか。与えられている好条件を失うことがないように用心したい。（ベストニュース編集部）

リサイクル部品の国内販売と輸出に力を注ぐ近江パーツ その営業一線の責任を任された村山拓也取締役提到聞



▲地元根差す社歴の同社

滋賀県長浜市に事業所を持ち、大阪市内に本社を置く近江パーツ(株)(天羽正社長)はJARAグループ内でも屈指の社歴を誇る事業者。天羽正氏が経営に着手して大きく体質の強化が進められてきた。特に海外への部品輸出や中古車販売の強化がその主な内容だ。同社は最近、新品部品の販売にも進出し、大阪市内の新品部品商(株)永大部品を吸収、商圏の拡大に成功している。そういう同社の営業一線を監督する村山拓也取締役(33歳)に近況取材した。

村山様のご入社の経緯はどういうものでしたか。

村山 4年前に入社しました。実は天羽正代表とは入社前に働いていた介護事業の時代に面識がありまして、久しぶりにお会いした時に「近江パーツで海外部門の強化を考えているので手伝ってもらえないか」というお話が出て、そのようなことでしたらと即座に入社を決意したわけです。

入社後の担当について少し詳しくご説明ください。

村山 自動車には興味がありましたのでなんとかなるだろうと気軽な気持ちで現場に入りましたが、実際に解体の現場を見たときはその

規模の大きさに驚かされました。私は入社後、すぐに営業に配置され自動車解体業界及び整備業界向けの部品のルート販売、車両の買取りを担当しました。次に約1年間、中東のドバイに派遣され、当社の現地法人ゴールデンアイポリーパーツの経営に携わりました。私にとってドバイ出張は本当にいい経験となりました。

現在のメインのお仕事はどういうものですか。

村山 2年前に取締役に任ぜられましたので、現在では近江パーツの全社の管理を任されています。また今年令和6年から大阪の新品部品商(株)永大部品の経営にも参画します。新品部品の流通事情も勉強してリサイクル部品の販売にその知識を生かしたいと思っています。

ではここであなたの天羽代表に対する感想をお伺いします。

村山 天羽代表は人当たりがとても優しく社員の意見をしっかり聞いてもらえます。社員にいろいろ経験させて育てるという思いを強く持っておられますので信頼しています。代表はいろいろな知識も豊富で、現場作業にどんどん立ち会ってくれますし、肉体労働を厭われないので、そういうところは現場の担当者からは嬉しいところだと思います。

なるほど。さてそこであなたの部品販売の姿勢はどういうものですか。

村山 なんとと言っても顧客のニーズをしっかり受け止めなければ何事も始まりません。私はお客様との対話を最も重視しています。近江パーツが関係する全ての取引先との情報交流が今後とも非常に重要になってくると見ています。特に当社ではリサイクル部品を中心に新品部品、解体車両買取り、中古車販売など総合的な経営が求められますので、一步ずつ着実に前進させていきたいと思っています。今年から大阪の新品部品商(株)永大部品の経営に

も本格的に取り組みますので新品の部品情報の習得をテコにリサイクル部品の流通についてもさらに深い知識を習得して行こうと考えています。私が今考えている大阪進出は近江パーツとして大阪市場での解体車両の買取り強化で、新品部品に関してはもっぱら情報の収集に限定して、実際の業務は永大部品の担当者に任せたいと思っています。

最後に今後の業界の見通しについてお聞かせください。

村山 私にとっては全てが学びの途中です。リサイクル部品の流通のみならず新品部品の流通に関しても全く固定概念というか先入観のようなものは一切ありませんから、ある意味で非常に自由な立場でものを考えられるのではないかと考えています。日本の自動車業界の動きがこのところ百年に一度の大変革期だと言われています。言い方を変えるとこれまでの常識が常識でなくなるくらいの変革だそうです。ということは私のような立場の人間にとっては返って好都合ではないかと思っています。既製の概念に囚われずにいろいろな手法を試すことが許されるならやれるところまでやってみたいというわけです。リサイクルについても新品についても業界の先輩方のお知恵をお借りしながら自分の力を試してみたいと思っています。

お話を伺って思うのは、村山取締役のお立場は今までの業界の常識の外にあるという実感です。若い感覚で、もしリサイクル部品と新品部品の双方に造詣が深くなれば無敵の部品販売ができ上がるでしょう。是非頑張ってください。

村山 ご指導ご鞭撻のほどよろしくお願い申し上げます。

