



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

2023.03

Vol.237

(株) JARA株主総会と(一社) JARAグループ社員総会

4年ぶりの関係者全員対面の会合で氣勢 続く合同の懇親会は来賓招き和気藹々の宴



▲JARAグループの社員総会



▲JARAグループ・(株)JARA合同懇親会



▲JARAグループ新理事の紹介



▲挨拶する矢島健一郎(株)JARA社長

(株)JARA(矢島健一郎社長)、(一社)JARAグループ(川島準一郎理事長)の両者は3月8日、都内のホテルで(株)JARA第20期定時株主総会と(一社)JARAグループ第2回定時社員総会、及び(一社)JARAグループ・(株)JARA総会懇親会を開催し、それぞれ議事を進めると共に四年ぶりの関係者全員対面の懇親会を実施した。

当日は13時から(株)JARAの第20期定時株主総会が開かれ、第20期事業報告が矢島社長及び各グループ長より、財務報告が総務法務部より、同監査報告が渡邊寛樹監査役より、それぞれ行われた。

◆(株)JARAの取締役2名が交代

また取締役の選任については退任として豊田通商(株)資源循環第一部長浅井繁氏と同資源循環第一部長資源循環第二Gグループリーダー岡島圭甫氏の両氏を、それに伴う新任として同資源循環第一Gグループリーダー室井寿彦氏と同資源循環第二Gグループリーダー橋口公輔氏の両氏を選任したことを明らかにした。

最後に第21期事業計画を矢島社長が説明し定時株主総会を終えた。

◆第2回JARAグループ社員総会を開く

続けて15時から(一社)JARAグループ第2回定時社員総会が48社出席で土門志吉副理事長が司会に立ち開始された。

議事は開会宣言を近松利浩理事が行い開始され、三大信条唱和を渡辺寛樹理事が首領

を取り、川島準一郎理事長の挨拶に移った。

その後、第一号議案として第2期事業報告、収支決算報告(各理事、事務局)がなされ、第二号議案として第3期事業計画、収支予算案(各理事、事務局)がそれぞれ提示された。

事業計画の内、ブロック体制については従来の4ブロックを北海道、東北、関東、中部関西、中四国九州の5ブロックに拡大、例会、研修についてはオーナー例会、実務者例会、基礎研修会の充実に取り組むことになった。

続く第三号議案では理事の任期満了に伴う改選が行われ、近松利浩理事が理事退任し監事に就任、新任の理事として石川将輝(アールレックス(株)代表取締役)と八束和志((株)ヤツツカ代表取締役)の両氏が選任された。

同時に総会休憩中に臨時理事会が開かれ改めて新理事のもとで川島理事長と土門副理事長を選出した。

臨時理事会開催の報告後、JARAグループバッジ授与式と新規入会会員の紹介に移り、2023年1月1日付けで(株)吉田商会(吉田恭平社長・愛知県豊橋市)を入会代表会社としてバッジの授与を行った。

引き続き公益財団法人自動車リサイクル促進センター専務理事阿部知和氏から「JARCの新たな取り組みについて」と題した講演を受けた。最後に(株)JARAの報告を受け、今井雄治理事の閉会宣言で総会を終えた。

◆合同の懇親会が開かれ情報交換進む

総会后、18時から総計232名の参加を得て(一社)JARAグループ・(株)JARA総会懇

親会に移り、四年ぶりの関係者全員対面の情報交換の時間を持った。

懇親会では初めに(一社)JARAグループの新理事会メンバー(川島理事長及び理事・監事)が新体制の説明を行い、続いて(株)JARAの北島宗尚取締役会長、矢島健一郎代表取締役社長が挨拶し、今回退任した役員2名への花束贈呈を行った。

またJARAグループのSDGs活動、全国一斉清掃活動の表彰が行われ、代表会社として(株)イワマワークス代表取締役岩間優氏へ賞状が授与された。

続いてJCVワクチン寄付が川島理事長から世界の子供にワクチンを日本委員会(JCV)へ寄付金贈呈の形で行われ、その返礼としてJCVから代表会社・茂田石油(株)モダオート片山結花部長に感謝状が手渡された。

◆経産省とリサイクル機構の来賓挨拶受け

さらに来賓紹介が行われ、経済産業省製造産業局自動車課自動車リサイクル室長金谷明倫氏、一般社団法人日本自動車リサイクル機構代表理事酒井康雄氏二人の挨拶があり、その後、乾杯挨拶が元豊田通商(株)専務取締役・(株)JARA顧問の白井琢三氏によって行われた。

懇親会ではアトラクションとして内田貴光マジックショーも開催され、大いに参加者を楽しませた。和気藹々の懇親会は一般社団法人日本自動車リサイクル部品協議会代表理事の佐藤幸雄氏の中締めで幕を閉じた。

ビッグウェーブが実務者会議 4月に加盟店全体会議を予定

(株)ビッグウェーブ(服部厚司社長)は2月18日、愛知県の同社本部で「第一回ビッグウェーブ各地区代表実務者会議」を開催し、今後の会議予定を確認した。

出席者は各地区(5地区)の代表実務者と2地区の入れ替え代表者2名を加え合計7人に本部側服部社長以下6人が加わり、総員で13人が協議した。

協議内容は今年度の各種会議・研修会について①4月14日に予定されている春の加盟店代表者全体会議(会議場所・愛媛県松山市予定)について②5~6月開催予定の全国実務者研修会(会場・東京予定)について③10~11月開催予定の地区研修会(5ヶ所開催予定)についての三項目が話し合われた。

VWが3月14日に 年次記者会見開く

フォルクスワーゲンAGは3月14日(現地時間)、ドイツ ベルリンにおいて2023年の年次記者会見を開催し、フォルクスワーゲングループの最高経営責任者(CEO)であるオリバー・ブルーメ氏、最高財務責任者(CFO)兼COOのアルノ・アントリッツ氏が2022年の振り返りを行なうとともに、今後の戦略などについて語った。

オリバー・ブルーメ氏は、2022年9月にフォルクスワーゲングループ CEOに就任(ボルシェAGのCEOは続投)したばかりということで、この半年を振り返り、「本当に光栄に思っています。フォルクスワーゲングループには30年働いておりましたが、チームが温かく迎えてくれたことを非常に嬉しく思います。その中で明確な戦略的ロードマップが必要でした。過去数か月の間に多くの非常に重要な意思決定を行ない、その中で実際にわれわれが予定したよりも非常に多くのステップを踏み出せました。より長い時間がかかるはずのものを数か月でということ、非常に圧縮した時間の中で行なうことができました」とコメントしている。(Impress Watch)

パナソニックオートモーティブ マツダと新プロセス確立

パナソニックオートモーティブは3月15日、マツダとの共創で自動車用ソフトウェア開発の新プロセスを確立し、開発工数の大幅な削減を実現したと発表した。

新プロセスは、マツダの国内向け『CX-60』に搭載のコネクティビティマスタク

ニット(車載情報制御系システム)の一部に適用されている。自動車業界では近年、車載情報制御系システムを中心にソフトウェアの大規模化が進み、抜本的な開発の効率化が求められている。

これに対し両社では、モデルベース開発による開発効率化に取り組んできた。しかし、自動車のソフトウェア開発では、自動車メーカーと自動車部品メーカーが人の手で文章や図表を記載した仕様書でやり取りしており、記述のあいまいさや不足などから、不具合や設計のやり直し等が発生する可能性があった。

新プロセスは、自動車メーカーの要求仕様書の定義から、自動車部品メーカーでの設計、商用ソフトウェアへの自動コード生成までを一気通貫で実施するためのもの。

マツダ側のツールとパナソニックオートモーティブ側のツールとの間で、互換性を保証した状態でモデルをやり取りするための共通仕様書(モデル交換仕様書)を策定。開発中

のモデルを相互接続し設計検証可能なシミュレーション環境(共有検証ゾーン)を構築した。これにより、設計の手戻りを回避し、開発工数を2割程度削減できる見通しだ。(Response)

福岡トヨタが総合展示へ

福岡県太宰府市にある福岡トヨタの総合展示場。同じ敷地で、新車と中古車の両方を展示していて、合わせて約120台が並ぶ。こうしたスタイルの展示場を造った背景には、自動車業界でいま起きている異例の事態があるという。福岡トヨタ総合展示場の白壁真哉店長は「新車はですね、通常1年から2年。長いと3年から4年ぐらい待つ車もあります。一番の影響としては、コロナと半導体の供給不足という形になると思います」という。新型コロナウイルスの感染拡大に伴う世界的な半導体不足や、中国が「ゼロコロナ政策」とったことなどによる部品不足、さらに、下請け企業の人手不足も重なり、新車の生産が滞っているわけだ。

これは新車販売店にとっても予想外だった新車の納期の遅れだ。そんな中、代わりに注目されているのが中古車。福岡トヨタ総合展示場の白壁真哉店長は続けて「実は今、新車が長納期ということで車検に間に合わないお客様とかが、高品質な中古車をお探しされるので売り上げが伸びております」という。

注文を受けて生産する新車と違い、中古車は希望の車種の在庫があればすぐに乗ることができる。1か月前に中古車を購入したという男性も、初めは新車の購入を考えていたが「驚きましたね。まさかそんなにかかると思ってなかった」という。(毎日放送・福岡)

新刊紹介 未来の自動車整備を解説

東京都品川区の(株)自動車新聞社(青林宣発行人)が昨年末に「二〇二三年版自動車整備明日へのビジョン」を発刊している。

◇自動車整備業界の実態◇電子整備時代の幕開け◇自動車整備の新たな潮流◇自動車の高度化への対応◇自動車整備業のDX◇整備人材不足への対応◇自動車整備市場の動向、と言った項目ごとに業界の課題を解説。

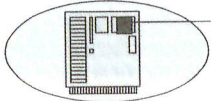
◇一冊定価三千三百円(税込送料別)

◇申し込み先・(株)自動車新聞社・郵便番号141-0031東京都品川区西五反田二の十五の七・ジブラルタ生命五反田ビル

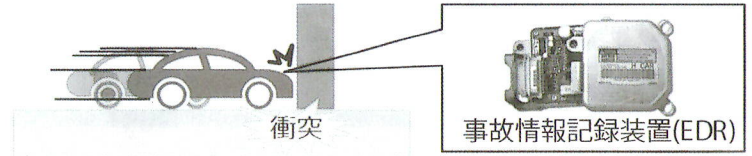
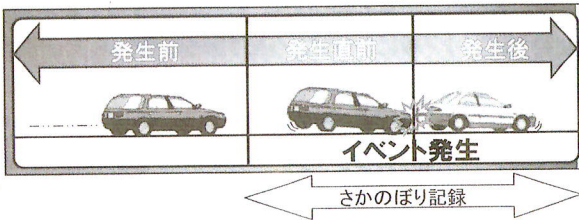
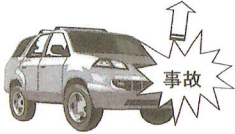


国際規格に沿って日本も事故情報記録化へ 事故原因の分析精度高まり周辺事情も変化

イベントデータレコーダーの概要
エアバッグコントロールユニット



車載記録装置
不揮発性メモリ



【記録内容】

記録情報の内容 (一部抜粋)	記録時間〔秒〕 (事故発生時を0秒とする)
①速度変化量	0～0.25
②車両表示速度	- 5.0～0
③アクセル・ブレーキペダル踏込有無	- 5.0～0
④シートベルト着用有無	- 1.0
⑤衝突被害軽減ブレーキの作動状態※	- 5.0～0

【適用日】

新 型 車：2022年7月1日

継続生産車：2026年7月1日

※⑤については2024年7月1日

(異なる国連規則発行日に併せて別途の告示改正が必要)

事故情報記録装置「イベントデータレコーダー(EDR)」が2022年7月の新型車から搭載が義務付けられている。このEDRは事故発生時の車両の挙動を記録できることから「自動車のフライトレコーダー」と呼ばれている。このことから今後、自動車整備、钣金塗装の業界には大きい影響を及ぼすのみならず、整備に伴う部品を取り扱う業界にも視点を変える必要が出てくると思われる。

自動車の安全基準について我が国では、国際的整合性を確保するため国際連合の協定に2008年に加入し、同協定に基づく規則を段階的に採用している。

国際規格に近づける努力が続いている

EDRの標準搭載については「国際連合欧州経済委員会自動車基準調和世界フォーラム」で「事故情報記録装置に係る協定」と合わせて、「乗用車の衝突被害軽減ブレーキに係る協定」、「タイヤ空気圧監視装置に係る協定」などの改訂が採択された。

この結果、国土交通省は「道路運送車両の保安基準」の改正を行い、「定員10名未満乗用車及び総重量3.5t以下の貨物車にEDR」の搭載を義務付けた。また衝突被害軽減ブレーキの制動要件に「対静止車両、対走行車両、対歩行者、に加え対自転車の制動要件への適合」も義務付けた。さらに「タイヤ空気圧監視装置」の適用対象に総重量3.5t以上のトラック及びトレーラ、並びに同5t以上のバスを追加し、2021年9月30日に公布・施行した。

そしてEDRについては2022年7月から新型車に①速度変化量②車両表示速度③アクセル・ブレーキペダル踏み込み有無④シートベルト着用有無などの情報記録を義務付けた。

これを受け2024年7月からは「衝突被害軽減ブレーキの作動状態」を加える。継続生産車については2026年7月から義務付ける。

装置の具体的な内容は次の通り

EDRは主にエアバッグコントロールモジュールに搭載されており、車両に一定以上の衝撃が加わると、通常はそこから5秒間さかのぼり、エンジン回転数、アクセル開度、車両速度、ブレーキ操作、ステアリング操舵角、シートベルトの着用状況など最大で60種の情報を時系列で記録できるとされている。

これらの情報をベースに事故発生時の車両の状態を把握することは、事故原因を究明する上で極めて重要である。目撃証言や車体の損害状況の調査などに加えて、より客観的で透明性の高い事故解析を行えるからである。

そのため国土交通省では2008年に乗用車等におけるEDRの技術要件を策定、自動車メーカーに記録する項目や精度などを明示し、技術水準の向上と搭載車種の拡大に動いてきた。言い換えると技術要件の策定後、13年を経て搭載が義務付けられたことになる。

先行する海外の自動車産業

一方、海外を見ると、アメリカでは2012年9月にEDRデータの読み出しが法制化され、

韓国では2015年に、中国は2021年に、ヨーロッパでは2022年にそれぞれ法制化が果たされている。

特にアメリカでの事情を見るとEDRに記載されたデータを読み出して事故解析する装置は「クラッシュデータリトリバル(CDR)」と呼ばれ、これから取り出されたレポートが裁判の証拠資料として活用されている。

日本においてもEDRデータの活用はすでに始まっており、搭載義務化の以前からEDRを搭載している車両は存在するので、実務上、そのデータを読み取ることは可能である。

これを受けて損保会社などでは原因究明が難航している事故、モラル案件、高額案件などの場合、EDRデータを裁判上の証拠資料として提出し、解決や勝訴につながった事例が報告されている。

事故状況把握と共に整備内容の検証も

また、このEDR装置の持つ意味は、過去の事故状況の分析のみにとどまらず、新車納入後の整備作業や钣金塗装作業の正確さなども客観的に情報として取り出せることになり、当該の車両を取り巻く周辺事情も大きく変化してきている。

こういうことからリサイクル部品を主に取り扱う我々の業界にあっても、品質を正しく確保した商品を常日頃から供給するという生産者としての意識を強く持ち続けることが求められる。EDR搭載義務付けの動きは自動車リサイクル業界の足元を見直す時が近づいていることを予告している。(自動車整備明日へのビジョン2023年版より参照)

岐阜県に本社を置く新進気鋭の新型リサイクル事業者 セントパーツ(株)の営業担当部長安藤翔矢氏に聞く



▲同社はアフリカ・タンザニアに拠点を展開

ビッグウェーブグループのセントパーツ(株)(種谷謙一社長)は2013年創業で、本社を岐阜県に構えて、アフリカ・タンザニア及びロシアに拠点展開する新進のリサイクル事業者。代表者種谷氏は矢野経済研究所出身の市場調査の専門家で、2020年に「羽ばたく中小企業・小規模事業者300社」に選ばれた変わり種でもある。そんな同社の営業面の現場責任者を務める安藤翔矢氏(29歳)に日常の国内販売について話を聞いた。

早速ですが安藤さんの入社当時の経緯をお聞かせください。

安藤 私は学生時代のアルバイト経験も加えて、ガソリンスタンドで車両、車検、整備の販売を約6年余り担当して、それからこちらにお世話になりました。当社に来てから7年立ちました。また、当社は創業10年という若い会社ですからまだまだこれからという気持ちです。**自動車リサイクルについて当初はどういう感想をお持ちでしたか。**

安藤 余り深くは考えていませんでした。解体というのは自動車整備の逆コースらしいので面白そうだな、というくらいの感覚でした。**そこであなたの場合、現状のお仕事はどういうものですか。**

安藤 主に国内外問わず部品関係を全社的に

に管理しています。在庫車両の確認から生産指示、部品の検品、値付け登録、在庫管理、出荷指示、という一応全体の流れを見ています。私は一連の作業工程は「ほどよくバランスの取れた時間配分で全体の効率を維持する」というのが理想で、各担当者が無駄なく作業をこなしているかどうかを見ているわけです。

貴社の特徴はどのようところにありますか。

安藤 当社は創業が若いということもあって他社で取り組んでおられるフロント業務がありません。私が主に同業他社さんを対象に自社品を中心に販売する形をとっています。また海外への輸出も力を入れており、アフリカ、ロシアをメインに現地に直接、支店を開設して部品を供給しています。

ところで貴社の種谷代表についてはどういう感想をお持ちですか。

安藤 代表は行動力の塊ですね。一人でどんどん海外に出て行き、商談をまとめて来られます。そこで国内で待っている私たちは代表の思惑に沿った動きでそのビジネスを具体化すると言った具合です。代表が国内に居る時は常に顔を見合わせて情報交換しています。代表の影響を受けて私も考え方は代表とほぼ同じ波長で考えるようになりました。

ここで安藤流のリサイクルパーツ戦略を聞かせてください。

安藤 会社の業務は最初の現場への指示が間違っていると最後まで修正が効かなくなって効率も落ち込みます。ということから私が現場に対してどこまで正確に指示が出せるか、大きい責任があると思っています。先ほども申しましたように「仕事はメリハリと緩急の程よい時間配分」が決め手だといつも現場に伝えています。例えば1時間かけて2,000円より5分かけて2,000円の物を生産した方が結果として得だということです。品質表示なども状態を徹底して詳しく書き込んだとしても時間がかかり過ぎたりしたら、それは少し考え直さ

なければなりません。見えない部分ですが適切な作業の時間管理というのも大きい利益を産む要因だと思います。

ではこの辺で今後の国内リサイクル部品需要についてどう見ておられますか。

安藤 私はまだまだリサイクル部品の需要は伸びると見えています。特に海外における日本車のリサイクル部品は売れると思います。最近ではトヨタ自動車の世界戦略がHVを軸にEV、水素エンジン車、従来のガソリン車など全方位で生産を続ける姿勢が見直されてきました。そこで比較的早期に代替える日本の車市場と海外の日本製のリサイクル部品を求めると二つの市場が存在し続ける限りは、このビジネスは生き残れると見えています。国内市場の先行き見通しと比べると海外の市場でのリサイクル部品需要の見通しは鮮明です。それに海外で日本の軽自動車売れ初めてきました。リサイクル部品のマーケット自体がまだまだ成長過程にあります。極端な市場の落ち込みはまだないと思います。

ところで貴社は創業後間もないということですが同業他社さんの動きなどは気になりますか。

安藤 私自身がまだ若いので業界の勉強はまだこれからです。歴史のある大手さんのお考え方を積極的に学んで行こうと思っています。立場もあり、こういう情報収集は代表の許可が要りますので社内で打ち合わせを十分した上で対外活動もしなければいけないと思っています。

現在、フロント業務は全くしておられないと伺いました。今後はどうされますか。最後までフロントゼロの営業をお考えですか。

安藤 最終的にはフロント体制も他社並みに整えて行きたいと思っています。これについてはしっかり学んで充実したフロント戦力を今後、備えて行きたいですね。

