

熱血！
電装整備

電整連会長に聞く「今後の整備業界」

全国自動車電装品整備商工組合連合会
会長 紫関 雅美氏

自動運転・コネクティッドカーの 高度なデバイスを整備する技術と資格、 社会的信頼性をいかにカバーできるか。

現状を的確に分析し、インテリジェンスあふれる深い洞察を加えた知見は的確で思わずハッとさせられる。とりわけ、センシングデバイスに関する予測を踏まえた、将来の課題は自動車整備業界全体の警鐘ともいえるだろう。思わず時間を忘れるほどのロングインタビューにて、現在の自動車整備の課題と将来像まで、様々な角度からお話しいただいた。

クルマ社会の名古屋
今後は淘汰の時代に

—自動車アフターマーケットの景況感をどう捉えていますか。

紫関雅美会長（以下、敬称略）

名古屋はご承知のように、クルマ屋にとって恵まれた環境にあります。トヨタ自動車のお膝元ということもあり、クルマ社会が進ん

だ地域です。もちろん、いい面も悪い面もありますが、クルマに携わる産業にとっては、最高の環境といえます。今年の夏は全国的に猛暑が続きましたが、名古屋の暑さも相当なものでした。名古屋はもともと暑い土地柄ですから、これはエアコンの整備が多い電装整備にとっては、いい環境にあるといえます。

しかしながら、言い換えれば、

それだけ競争も激しいことも確かです。このため、個々の事業者は専門的にならなければ生き残っていきません。一方、他の地域をみると、決して名古屋と同じ状況ではないようです。ある地域では電機に関わるものは全てやる場所もあるし、地域によって、電装整備の役割が異なっているように見受けられます。例えば、建機もモバイルもありとあらゆるものを広

いフィールドで商売している地域があります。こうした地域は、既に事業者の淘汰が終わり、比較的広いエリアを商圈にして、商売ができています。

ただ、愛知県はこれから淘汰が始まっていくとみています。需要と供給のギャップの調整が、この数年間で急激にみられるようになりました。これまで、名古屋の電装整備はいい経営環境の中で仕事をすることができましたが、これから先はそうもいかないでしょう。

紫関 雅美（しせき まさみ）氏 プロフィール

- 1951年（昭和26年）埼玉県生まれ。
自動車メーカー勤務を経て
- 1991年 株式会社中村電機商会入社
- 2000年 同社代表取締役
- 2007年 愛知県組合理事長
- 2012年 全国自動車電装品整備商工組合連合会副会長を経て
- 2014年 同会会長就任。

趣味は、ドライブ、旅行、読書。

☆ 人材の募集で一人の応募なかったとき、それは会社を顧みる機会をいただいたと思っはいかがだろうか。

例えばひとつの要因として、需要があるにも関わらず、供給側の構造の変化で廃業するケースもみられるようになりました。

技能職の人材不足が経営リスクを高める

—供給側の構造とはどういうことでしょうか。

紫関 例えばひとつの要因として、人材の不足があります。あらゆる業界にいえることですが、とりわけ技能職に慢性的な人材不足がみられます。名古屋は製造業が中心ですから、かつてはソフト人員が

不足していると言われました。しかしながら、今や技能職も不足を始はめています。このような状況から、中小企業は危機的な状況を迎えようとしています。

人材の面は、業界の問題ですから、経営者をはじめ、現場サービスマンの実年齢の調査、それに伴う事業継続の見通しも含め、全国自動車電装品整備商工組合連合会（以下、「電整連」と表記）で実施していくことも必要であると捉えています。

—自動車整備の現場では、どのような対策ができるでしょうか。

紫関 人材確保は難しい問題です。これを解決する特効薬はありません。地道にやっていくことしか方法はないと思います。まずいくつかのステップがあるように思います。企業が人材を確保しようとするれば、いくつかのアクションを起こさなければいけません。例えば、人材の募集をかけることはそのうちのひとつですが、それが募集の第一歩とは限りません。例えば、ハローワークに募集をかけて、電話の一本もかかってこないとなったとき、次に有料の募集サービスを使うでしょう。それでも応募が



来ないという現実をどう捉えるかが大切です。社長が応募する人の立場にたって考えたとき、自社の求人票は魅力的なものなのか、よく考えるいい機会ではないでしょうか。年間休日や残業時間、給与の問題などを含めた労働環境が、果たして応募する人にとって、魅力的なものになっているか、今一度よく考える機会になるはず。もし、魅力的でなければ、人材はきません。昔はそれでも人はきました。今はそういう時代ではない

のです。まずは、労働環境を整えることが第一歩だと思います。

また、最近では、何かを購入する際、或いはどこかでサービスを受ける際、ホームページを見て、確認したりします。若い人は特にウェブをチェックしてから購入する傾向が強いのと思うのですが、求人に応募してみようと思った会社がどのような組織か、まずはその企業のホームページを見るはず。そうやっていざホームページを検索してみると、その会社のホーム

ページが出ないとなった時、その人は応募するのをためらうかもしれません。場合によっては応募するのをやめることも考えられます。この会社はホームページもないのかと。こういうことは求人以前の問題です。したがって、求人を出して、応募がほとんど来ないという状況は不幸ではありますが、一方では自分の会社が選ばれない要因を顧みる、いい機会であるとも考えます。何故、自社に人材が来ないかを検証し、それを改善して



いくことが、人材確保の最初のステップであると考えます。

弊社の場合で申しますと、求人に対して、おかげさまでたくさん応募をいただきました。ただ、申し上げたように、応募する人の立場になって考えたとき、弊社の弱点も分かって、昨年の春に改善を行いました。年間休日を増やしたり、残業についても従来の半分くらいにおさまるよう調整したり、ホームページをリニューアルし、リクルートの内容を濃くするなど、あらゆる面で見直しをしました。

資格取得・講習などで 技術教育を充実

一方、人材の育成についてはどのようにお考えですか。

紫関 人材確保は量の問題ですが、人材育成は質にあると考えています。量と質の両面において、これだけ厳しい状況になったことはこれまでなかったです。先程申し上げましたが、現場技能を身につける人そのものが減っていく中で、更に技術的な教育体制を整えていくということは、時代の要望に対応できなくなる懸念があります。これまで以上の努力が必要でしょう。

弊社の教育体制は、新入社員は入社後1年以内までに基礎研修を受けていただきます。また、部品メーカーの資格についても入門レベルの3級を取得し、その後は計画的にレベルアップしていただきます。ただし、3級以上の進級は強制していません。「もう会社の仕事に集中したい」という人はそのままでもいいというのが会社のスタンスです。

電装整備の業界を眺めると、なかなか計画的に資格を取得させていくのは困難な状況にあるように思います。通常業務とは別に時間とコストが必要となりますので、

なかなか難しいという事業者もいらっしゃいます。例えば、二養講習を例にとっても、約半年間ものスパンで人員を通常業務から外するのはかなりのエネルギーが必要で、しかしながら、業務では知りえない知識を学び、それを日常業務に落とし込むことは、技術習得の上で、かなり有効だと考えています。ましてや、クルマが高度化する中、様々な知識をインプットすることは様々なシーンにおいて、確実に役立っていくはずで

ただ、資格が全てではありませんし、資格を持っていれば、通常業務のスキルが高いというわけでもありません。しかしながら、資格を持っていることに越したことはありません。また、資格を目標とする社風を醸成することも重要です。資格を取ることが当たり前という雰囲気は社員が切磋琢磨するうえで大事なことだと思っています。

ただし、大事なことであることは分かっているけれど、なかなか

理想通りにはいかないというのが実情です。資本力があるところは、先手を打てますが、資本力に乏しい事業者は、先行投資には慎重です。教育は投資ですから、まずは目先の日常業務の生産性を優先してしまいます。鶏が先か、卵が先かという問題になりますが、やはり経営は鶏が先でなければいけません。社員の頑張りがあってから、教育を行うというのでは、いつまでたっても浮上していけないと思うのです。まずは、やってみるこ

☆ 自動運転・コネクティッドカー。 人命と機密情報を搭載したクルマの 整備はなお一層信頼性が求められる。



と。そこから改善していくやり方が、今求められていると思います。

社会的信頼を担保する 資格制度が今後のテーマ

一資格については、かなり重要であると捉えています。資格制度にも変化はありますか。

紫関 これから資格というものをどのように捉えるかというのが、電装整備業界のテーマであり、大きな課題です。まずひとつが自動運転。あるレベルの自動運転のクルマが市場に出てくるにあたり、自動車整備はある一定の法整備がされるはずで

す。自動運転を司るセンシングデバイスの整備については、かなりセンシティブになるでしょう。自動運転によって、安全と安心は更にシビアに求められるはずだからです。もうひとつは、コネクティッドカーの普及です。トヨタ自動車は2020年までに、販売するクルマの大半にコネクティッドカーに必要なDCMを搭載することを発表しています。こうした特殊なデバイスには、ある程度のデータが蓄積されるとともに、個人情報などの機密性が求められる情報も蓄積されたりしているはずで、そうした重要性を持つデバイスを取り扱うにあたっては、これまで

とは比べ物にならない信頼性が求められるのではないのでしょうか。これに伴い、これらを取り扱うための法整備も進められるでしょう。そのとき、我々がそうした土俵の上にはないということはないようにしなければいけません。したがって最低限、優良自動車整備業認定規則に基づく特殊認定工場といった工場の基準、また自動車電気装置整備士という国家資格によって信頼を担保できるよう、今からその土台を築いていく必要はおおいにあるように思うのです。また、安全に関わるセンシングデバイスなどが保安基準に含まれることも想定していなければいけま



せん。こうなってくると電機の分野でも影響は必至です。ユニットの配線、カプラーの脱着が整備士資格を保有していないと行えないということも否定できません。資格、とりわけ国家資格の意味はますます重要になってくると思います。それと同時に企業同士のつながりでも社会的信頼感がある会社と取引する風潮が強くなっていくはずで、数年前から大手企業の間では、取引企業の見直しが始まっていて、どのような企業であるか、業界団体や組合

に加盟しているかが、ひとつの条件とするところもあるとききます。実際、建機を扱う事業者が、そうした理由から私どもの組合に加盟されたケースがありました。

2019年度は高度な技術講習の実施を検討中

ーセンシングデバイスの調整・登録は分解整備の事業者にとっても大きな課題です。電整連ではどのような対応策をお考えですか。

紫関 ご承知のように、OBD車検の実施が決まりました。実施までにはまだまだ年月を要しますが、組合員の皆様が対応できるよう、電整連としても準備を行っていくつもりです。2024年の実施ということですが、それほど多くの時間があるようにも思えません。スキャンツールをいかに使いこなせるかがとりわけ重要です。電整連では2019年度より、エーミングを含めた技術講習の開催を検討しています。あくまでも検討段階ですので、まだ確かなことはい



えません。まずはやってみることが必要だと感じています。スキャンツールメーカーに協力を仰ぎ、実施してみて、どのようなものが必要で、どのような課題があるかを検証してこうと考えています。

2019年度は高度な技術講習の実施を検討中

ー技術講習の面でも新たな試みにチャレンジされようとしています。組合の意義は高まっているのではないのでしょうか。

紫関 先程も申し上げましたが、このように休息な変化を続ける産

業構造にあって、様々な厳しい制約が出てくる中、組合の在り方も変化しています。

企業の社会的信頼性や教育だけにとどまらず、もうひとつ重要なのが情報です。先を見通すことが難しい時代において、情報の重要性はますます高まっていくと思います。とりわけ自動車の変革は著しく、行政の情報はいつにもまして重要性が高まっています。また、近年は行政の発信力が高まっており、リーダーシップをとって実施するケースが多くなってきました。働き方改革しかり、クルマの分野では、OBD車検についても積極的に発信していま

す。これからの時代は行政がどのような方向性を持っているか、特に注目していかなければなりません。電整連では、組合の月刊誌に、毎月行政の動きを詳細に掲載しています。組合の目的のひとつに、行政と業界の間に入って情報を繋ぐ役割があります。今後、そうした役割を果たしながら、組合員の皆様にも対応していただき、電装整備業界が行政と業界の中になくはない存在として評価していただけるよう努力してまいりたいと思います。

電気自動車故障知らず電装整備への外注は懐疑的

一最後に、今後自動車業界はどのようなようになっていくとお考えですか。また、次世代自動車のひとつである電気自動車について、お考えをお聞かせください。

紫関 中国をはじめとする電気自動車シフトに引っ張られているように感じます。電気自動車の航続距離、充電時間を考えると、ルートが決まっている路線バスやデリバリーに使う車両であるとか、特定のエリアを固定で走行するクル

マであれば、電気自動車は普及していくのではないかと思います。もちろん、コスト前提というのはあるのですが、かなり特定の条件の範囲で需要はあると思います。トヨタ自動車が電気自動車を出遅れているという論調がありますが、同社のスタンスが一番的確だと思います。

一方、電気自動車の整備の部分を見ると、果たして電装整備でメンテナンス需要が出てくるかは、全く見通しがたてられません。と

いうのも電気自動車のドライブトレインは壊れずに、普及が進めば進むほど故障率は無限にゼロに近づいていきます。電気自動車は集中制御で稼働状態などは把握できるので、不特定な故障はありません。したがって、ディーラーが内製できるわけです。ということは、電装整備に外注に出す機会が果たして出てくるのかは懐疑的です。

一では、最後に、今後の自動車業界全般について、どのようなビジョ

☆ ディーラーの再定義により、自動車整備業界も再定義を余儀なくされるだろう。



ンを持っていらっしゃるでしょうか。

将来的に登録車の国内販売が300万台を維持できなくなった場合、ディーラーの役割はどのように変わっていくのでしょうか。こういう事態を想定しながら、自動車メーカーは現在、自動車ディーラーの再定義をしているところにあると思います。すると、当然我々アフターマーケットの業界もやはり再定義されることになるはずですよ。

具体的に考えられることを挙げると、ディーラーもカーシェアリングを行うと考えると、クルマのハードはもう主戦場にはなりえ

ません。ユーザーはクルマを選ばなくなりますので。当然ながら、自動車メーカーのビジネスモデルも変化を余儀なくされます。また、地域の中の機能としてディーラー店舗の空間をどのように使っていくかというトライアルも行っていますし、電子的なアプローチで、車検や中古車販売も実施しています。今、様々なものをトライアルしており、何がディーラー機能に付帯していくか、全く読めない状態です。ただ、いずれにしてもディーラーの再定義が行われた場合、我々アフターマーケットの産業が果たす役割も、同時に変わっ

ていくのではないのでしょうか。

電気自動車のことを考えるよりも、この業界の産業構造が変化するもののほうを現実的に捉えるべきではないのでしょうか。

これまで縷縷申し上げてきたように、様々な変革が一度に起きつつあります。何を優先的に行うか、何を考えていくべきかも含め、検討指していかなければなりません。これまでは、個社で出来たことも、今後は難しくなる可能性もあります。少しずつですが、今できることをやっていく。そうした中に私たち組合が行うべき役割があるように感じます。