

なんだ・かんだ

◆ 中国EV車の懸念 ◆

電気自動車 (EV) の業界は、世界全体の販売台数の6割強が中国製と世界で圧倒的な地位を占めています。BYDを筆頭に多くのメーカーが急成長し、輸出台数も急増。2023年の自動車輸出は500万台に達し、わずか3年で5倍に膨らみました。その背景には、中国政府が2009~22年に総額約25兆円もの補助金を投じ、融資の優遇や資材の割引供給など多角的に業界を支援してきたからです。国策としてEV、リチウムイオン電池、太陽光発電など「新質生産力」の育成、すなわち高付加価値製造業の強化を位置づけ、EVを戦略分野に据えた結果です。

現在は、トヨタが自動車の世界販売台数トップを走っていますが、EV車の販売数では世界的には下位に甘んじており、この遅れを取り戻すことができるのかと不安が拭えません。

しかし、独走に見える中国のこの成長も実は盤石ではないという話がいくつか出ています。その現状が日経新聞等に報じられていました。

1つは余剰生産と在庫増です。現在中国には年間4000万台の自動車生産能力があるとされていますが、国内の需要は2200万台程度ということです。その余剰分はガソリン車が多いようですが、EV分野でも供給過剰が深刻になっていると言います。中国では現在少なくとも1車種を展開しているEVメーカーが123社もあると言われ、市場は飽和状態、供給過多にあります。

中国国内で乱立するメーカーの中で、実際に損益分岐点とされる年間40万台を超えて販売できているのは、BYDやテスラなどわずか4社に過ぎず、その他の100社以上は政府の補助金に依存し、辛うじて存続しているにすぎないと考えられます。

こうした中で消耗戦が激化し、最大手のBYDですら在庫が3兆円規模に膨らみ、価格を2割引き下げざるを得ない状況だといえます。また、新興メーカー「ネタ (NETA)」のように法的整理へ追い込まれる企業も出始めています。

もう一つは債務の膨張です。中国自動車メーカーでも日本同様部品調達に手形や買掛金を多用しているそうです。その支払いサイトも長いようで、主要15社の仕入れ債務は2024年末で約19兆円と、わずか5年で2倍以上に膨張し、BYDだけで5兆円近くを抱え同期間で7倍に増えているといえます。

中国政府は日本と同じように2024年に、下請けの部品供給企業への支払いを従来の200日超から60日以内に短縮する条例を施行しました。これはにより多くのEVメーカーが苦境に立たされ、業界全体に淘汰の波が押し寄せる可能性もあります。

中国のEV産業は、政府の巨額支援を背景に急速に成長し、世界シェアで独走していますが、その実態は政策依存、過剰生産、過当競争、膨張する債務という不安定な一面を持っています。中国恒大集団が不動産バブル崩壊で急転落したように、わずかな制度変更や市場環境の変化が業界全体の連鎖的崩壊を招きかねないかもしれません。現在の圧倒的に見える独走も、将来的にはどのようになるかわかりません。



■ エアラップ静電塗装ガン ■

当社が販売店をしている旭サナック株式会社の製品「エアラップ静電塗装ガン」は、従来比で20%の軽量・小型を実現し、90%以上の高い塗着効率（塗装条件により異なります）で塗料の飛散が少なく、塗装現場の環境改善や周辺環境への配慮ができます。これにより、塗料の無駄と作業時間の短縮ができ、大幅なコストダウンが期待されます。

導入された当社のお客様では、これまで7時間かかっていた作業が半分以下に短縮。更に塗料も使用量減と好評を頂いています。ご用命は当社営業までお問い合わせください。

暑熱順化

毎回気温の話から始まりますが今回は特別です。8月5日に伊勢崎市で国内最高気温41.8度を記録しました。7月30日に丹波市で41.2度を観測し、記録更新したばかりでしたが、一週間余りで再度記録を更新しました。この日は関東14地点で40度以上になり、一日当たりの地点数としても観測史上最多を記録しました。この暑さの中のお盆休み、当社は9日間という長期の休暇でした。休みの前半に山梨の清里に2日間滞在したのですが、湿度も低く、エアコン要らずの快適な2日間でした。ところが沼津に帰ってきて余りの暑さに動くのも嫌になりました。それまで余りに涼しい場所に居たためそのギャップが大きかったためです。身体の暑さに対する耐性「暑熱順化」というそうですが、この耐性が十分でないため、結局休暇後半に夏風邪をひいてしまいました。コロナではなかったのですが、毎日少しずつ暑さに慣れる様に、適度に汗をかく習慣をつけることが大切だということです。

代表取締役 服部 敏一郎

新入社員挨拶

● 営業二課 大川 由姫 ●

今年8月1日より入社し、営業部営業二課に配属になりました大川と申します。簡単ですが自己紹介をさせていただきます。

新潟県三条市生まれ、田方郡函南町育ち、父の影響で中学からバレーボールを始め現在まで続けております。

高校は都内のバレーボールの強豪校へ進学し、三年間で数々の全国大会を仲間と経験。心や身体、技術も大きく成長でき、他では味わう事のできない濃厚な三年間を経験。その後埼玉の短大へ特待生として進学し、二年間更にバレーボールに打ち込み、関東二部リーグで戦い抜きました。

短大卒業後は地元に戻り、父の立ち上げたジュニアバレーボールクラブの指導に携わりつつ、自身もクラブチームに所属し、主に飲食店や個人事業主としてセラピスト、配送業を経験してきました。

弊社とは、取引先である吉田塗装様と以前からバレーボールで繋がりがあり、工場へ何度かお手伝いに行かせて頂いたこともあり、この度ご縁がありまして弊社を紹介して頂き、未経験の業種ではありましたが挑戦したい意欲が湧き、会社訪問、面接を経て今に至ります。

皆様にはお手間やご迷惑をお掛けする事が多々あるかと思いますが、今後お返ししていきたいと思っております！ご指導ご鞭撻の程宜しくお願い致します。



本レターのご提供に付きまして、ご不要・ご迷惑という方に付きましては、その旨ご一報頂きたいと思っております。次回からの発送を中止させていただきます。

株式会社チキリ

静岡県駿東郡清水町卸団地 73

Tel 055-971-9610 Fax 055-973-1534

E-mail gen@chikiri.com URL <http://www.chikiri.com/>