



「自動車リサイクル関連総合サービスサイト」(仮称) を開設 自費修理を希望するユーザーに向けて リサイクル部品を使用する 修理見積り作成サービス等の 新サービスを開始します

NGPはこのほど、新事業年度に向け新たなサービス戦略を展開すべく「自動車リサイクル関連の総合サービスサイト」の開設の準備を整えました。

2010年10月から展開している、リサイクル部品を積極的に活用する優良整備工場の紹介サイト「NGPエコひろば」(<http://www.eco-hiroba.net/>)のユーザー問い合わせ件数も徐々に増加基調で推移しています。

特に、最近の傾向としては、ユーザーから自費修理を希望する問い合わせが増えるとともに、リサイクル部品を利用したいという経済的修理ニーズが色濃く出ています。

これらは、昨年10月より本格的に開始された自動車保険の等級制度改定が影響を及ぼしているものと思われます。実際に市場では、各損害保険会社の事故受付件数減少や、保険請求放棄事案が増加傾向にある反面、修理工場への自費修理入庫が増加しているという声が多く聞かれるようになってきました。



8名の専任オペレーターと見積作成担当者からなる「NGPサポートデスク」がユーザーと工場を手厚くサポート

NGPでは4月以降、「保険を使った方が得か、損か」に併せ、「NGPエコひろば」のコンセプトを「使う選択、使わない選択」に変更し、ポスター・三つ折りチラシ・三角錐のぼり等を刷新し、エコひろば登録工場への提供を開始しています。

これまでの「NGPエコひろば」Webサイトでは、ユーザーが直接、工場選択し、メールまたは電話で問合せを行う方法を採用してきましたが、等級制度改定後の変化について、損害保険会社、生命保険会社、職域団体、修理工場等への情報収集を行った結果、新サービス提供への体制を整えることにしました。

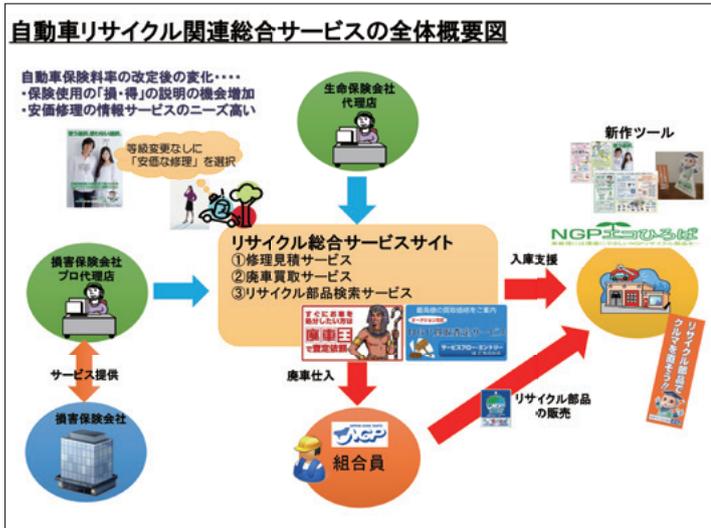
今回立ち上げる総合サービスサイトが提供するサービスは、①修理見積サービス、②廃



総合サービスサイトのトップページ画面

車買取サービス、③リサイクル部品検索サービスの3種類です。問い合わせ方法は、従来からのメールに加え、新しく設置するサポートデスクのフリーダイヤル専任担当者が対応することで、迅速できめ細かなサービス提供を目指します。

サービス内容のポイントは、①修理見積サービスでは、ユーザーからの車両情報・損傷部位画像写真により専任見積担当者が、NGPリサイクル在庫部品を使用する見積書



①修理見積サービス、②廃車買取サービス、③リサイクル部品検索サービスの提供スキーム

を作成し提供します。さらに、ユーザーが修理工場の紹介を希望する場合は、エコひろば登録工場と事前打ち合わせを行い、工場側の理解を取り付けたのち、ユーザーに工場を紹介いたします。

②廃車買取サービスでは、今すぐ車両を処分したいユーザーに向けては、「廃車王」(<http://www.haishaou.com/>) のオペレーションをサポートデスクが担当しますが、まずは買取価格を知りたいというユーザーに対しては、NGPエントリーオークションシステムを活用する仕組みにより、買取価格お知らせサービスを提供します。

③リサイクル部品検索サービスでは、ユーザーからの在庫問合せに対し迅速な在庫検索

を行ない、情報フィードバックとともに受注業務も行います。

さらに、総合サービスサイトでは、お役立ち情報として、リサイクル部品を使用する修理事例の動画や、リサイクル部品CO₂削減産学共同研究の動画等も取り込み、ユーザーへの情報提供を充実させます。

新設するNGPサポートデスクは、8名の専任オペレーターと見積作成担当者の体制でスタートします。専任オペレーターは2カ月の研修期間を終了し、業務知識もレベルアップさせています。

今後は提携先企業への提案活動を行い、総合サービスサイトの利用者拡大を推進します。なお、「NGPエコひろば」サイトのPR

活動も積極的に展開していき、NGPエコひろば登録工場への入庫誘導支援も強化しますが、今回の新サービス展開は、サポートデスクがユーザーとNGPエコひろば工場を結び付ける役割を担うことで、確実にNGPリサイクル部品を受注するオペレーションにおいて、NGPエコひろば工場への支援を拡大することを目的としています。

NGPではこれらの新規戦略を通じて、リサイクル部品販売拡大、「廃車王」の認知度向上による使用済み車両の仕入れ強化、部品生産力アップに取り組み、NGPエコひろば工場とのパートナーシップを深化させて参ります。

老朽化設備代替、人手不足対応で 販売総額 6.6%増、1,000 億円超え

機工協、2013年度自動車機械工具販売実績を発表

日本自動車機械工具協会（機工協、中谷良平会長）は7月30日、2013年度の自動車機械工具販売実績を発表しました。2013年4月1日から2014年3月31日までの販売総額は、対前年度比6.6%増の1,030億1,315万8千円となり、2008年度以来5年ぶりに1,000億円台の大台を突破しました。

販売が好調に推移したことについて、記者会見の席で佐藤正幸流通委員長は、「2013年度の総整備売上高が前年度比2.3%増の5兆4,217億円となり、ディーラーを中心に老朽化した設備、特にブレーキ・ホイールサービス機器やガレージ用一般機器、車検機器など大型設備の代替が進んだこと、また、現在および将来的な人手不足の深刻化に対応するため、門型洗車機をはじめ省力化につながる機器の導入が進んだことなどが、1,000億円超えにつながりました。」との分析結果を発表しました。

スキャンツールについては、政府による補助金交付の効果が大きく、販売金額は前年度より52.3%アップし、31億7,319万2千円となりました。なお、販売台数は29.6%

減の2万2,530台に留まりましたが、販売単価は2012年度の6万5千円に対し14万1千円と、2倍以上の伸びを見せており、

需要の大勢が高性能かつ収録データが充実した機種へシフトしたことをうかがわせています。

2013年度自動車機械工具販売実績

項目	国内 販売金額 (千円)	輸出 販売金額 (千円)	輸入 販売金額 (千円)	合計金額 (千円)	対前年比 (%)	項目に 占める割合 (%)
自動車総合診断装置	2,520,474	1,920,963	60,042	4,501,479	100.4%	4.4%
車検機器	9,446,776	144,447	18,449	9,609,672	124.0%	9.3%
洗車洗浄装置	8,522,650	16,744	37,720	8,577,114	112.7%	8.3%
リフト・ジャッキ・プレス (うち車載用)	17,592,217 2,058	81,178 0	238,330 0	17,911,725 2,058	114.6% 113.1%	17.4% 0.0020%
エアコンプレッサー	2,248,151	645	8,573	2,257,369	108.6%	2.2%
空圧電動工具	1,651,552	5,391	997,450	2,654,393	108.5%	2.6%
ハンドツール (うち車載用)	3,935,790 35,453	452,013 0	3,755,191 0	8,142,994 35,453	70.9% 91.7%	7.9% 0.0344%
車体整備機器	1,076,652	1,154	927,093	2,004,899	74.9%	1.9%
塗装機器	979,115	0	53,449	1,032,564	102.7%	1.0%
バッテリー・クーラーサービス機器	1,539,797	1,489	160,697	1,701,983	97.0%	1.6%
エンジン診断用機器	2,940,133	52,272	775,305	3,767,710	138.6%	3.7%
エンジン整備用機器	529,729	24,603	28,738	583,070	91.6%	0.6%
ディーゼル用機器	56,688	546	0	57,234	54.6%	0.1%
ブレーキ・ホイールサービス機器 (うち車載用)	3,551,663 60,414	6,278 0	4,339,311 0	7,897,252 60,414	137.5% 122.0%	7.7% 0.0587%
ガレージ用一般機器	3,607,239	13,683	2,638,132	6,259,054	126.7%	6.1%
注油脂機器	1,870,143	9,945	26,428	1,906,516	105.0%	1.8%
各種システム	781,812	0	0	781,812	157.8%	0.8%
環境整備機器	504,788	0	45,618	550,406	72.6%	0.5%
その他	21,540,979	1,255,176	19,757	22,815,912	101.3%	22.1%
総合計 (うち車載用合計)	84,896,348 97,925	3,986,527 0	14,130,283 0	103,013,158 97,925	106.6% 108.8%	100.0% 0.1%

NGP 今月のCO₂削減量



リサイクル部品利用に伴う削減効果

※NGPをはじめとしたリサイクル部品販売事業12団体は、グリーンポイントクラブを作り、リユース部品、リビルト部品を利用することで達成できたCO₂削減量を利用者の皆様にお知らせしています。ご協力ありがとうございます。

NGP 平成26年6月: **6,570t** NGP 1月からの累計: **40,173t** (全12団体 1月からの累計 **71,738t**)



リターナブル梱包材利用に伴う削減効果

※リターナブル梱包材の利用に伴う削減効果はNGP協同組合独自のCO₂排出量削減の取り組みです。段ボールに代えて、専用梱包材を繰り返し使用することを前提に削減効果を試算しました。

NGP 平成26年6月: **24.7t** NGP 1月からの累計: **138.8t**

損保協会、2013年度決算概況を発表

自動車保険の支払件数の減少により 正味支払保険金は減少

日本損害保険協会がこのほど、加盟27社の2013年度決算概況をとりまとめました。

それによると、正味収入保険料は自動車保険・自賠責保険や火災保険などの伸びもあり、7兆7,713億円で対前年度比3,995億円(5.4%)の増収。正味支払保険金は4兆5,603億円で、自動車保険の支払件数の減少などから同2,146億円(-4.5%)減少しました。

また、今年2月の雪害では、年度末までに保険金支払いに至らず、多額の支払備金の繰り入れを行った結果、自然災害の正味発生保険金は2012年度に比べ9割多い3,486億円にのびりました。

損害率は64.1%で、正味支払保険金の減少と正味収入保険料の増収により、対前年度

比で6.3ポイントダウンしています。

保険引受利益(損失)はマイナス1,344億円で、正味収入保険料の増収や正味支払保険金の減少により収支は改善したものの、増収に伴い責任準備金繰り入れや募集費用が増加しました。さらに、今年2月の雪害による保険金支払いに備えるための、支払備金繰り入れの負担が増えたことで、4期連続の赤字

が続いています。その結果、赤字幅は前年度より795億円拡大しました。

経常利益は4,146億円で、保険引受損失が拡大したものの、資産運用費用の減少により前年度に比べ368億円(9.8%)の増益となりました。当期純利益は2,143億円で、同472億円(28.2%)の増益となっています。

自然災害に係る正味発生保険金

	2013年度(※)			2012年度
	発生保険金	正味保険金	未払い保険金	発生保険金
国内自然災害	3,486億円	1,528億円	1,958億円	1,829億円
うち2014年2月発生大雪被害	2,323億円	545億円	1,778億円	

※2013年度に発生した自然災害に係る全種目(地震保険を除く)の発生額

損保料率機構、自動車保険の参考純率を改定

来年以降、若年層と高齢者の 保険料が大幅値上げへ

損害保険料率算出機構は7月4日、自動車保険の参考純率を改定し、平均で0.7%引き上げるとともに、年齢区分ごとの参考純率の較差を見直しました。各損害保険会社は、この参考純率を元に保険料を設定するため、翌年以降の保険料に影響を受ける可能性があります。

改定後は、全年齢補償では対人・対物・搭乗者傷害保険のセットが5~7%程度の値上げ、これに車両保険を追加した場合は1.2%の値下げから0.8%の値上げが予想されます。また、29歳以下の若年層と70歳以上の高齢者の保険料が大幅な値上げとなる一方、30歳から59歳の世代では車両保険が8~12%程度の値下げとなります。

改定の主な背景には、近年、保険金の支払い件数が対物賠償責任保険では若干、車両保険では大きく減少したことが挙げられます。これは、2012年10月にノンフリート等級別料率制度改定(等級制度改定)が行われた結果、契約者が翌年度以降の保険料負担を考慮して保険金請求を慎重に判断するようになったことが大きく影響しています。

一方、対物保険および車両保険については、近年の平均修理費の上昇や今年4月の消費税率引き上げが、事故1件あたりの支払い

保険金を増加させる要因になったとしています。

この結果、対物保険では支払い保険金が増加し、車両保険では支払保険金が減少しました。なお、自動車保険についてはセット契約が中心のため、対人保険および搭乗者傷害保険についても併せて改定されます。

年齢区分ごとの較差については、現行の参

考純率における較差(見直し前の較差)と近年の保険実績統計に基づく較差(見直し後の較差)に乖離が生じているため、「60~69歳」と「70歳~」の間に較差を設けています。この変更により、70歳以上では対人・対物・搭乗者傷害保険のセットでは約3割、これに車両保険を追加した場合でも1割前後、保険料が上昇することが見込まれます。

自家用乗用車(普通・小型)の改定率の例 *20等級の場合

契約例	運転者年齢条件	記名被保険者の年齢	運転者限定(本人・配偶者)	運転者限定(家族)	運転者限定(なし)
対人賠償責任保険 対物賠償責任保険 搭乗者傷害保険の セット契約の場合	全年齢補償	—	+5.3%	+7.5%	+5.3%
	21歳以上補償	—	+9.0%	+10.4%	+8.2%
	26歳以上補償	~29歳	+22.5%	+24.4%	+21.8%
		30~39歳	+6.1%	+7.7%	+5.5%
		40~49歳	+3.0%	+4.6%	+2.5%
		50~59歳	+0.4%	+1.9%	-0.1%
		60~69歳	+10.5%	+12.2%	+9.9%
70歳~	+27.2%	+29.1%	+26.5%		
上記に車両保険を追加した場合	全年齢補償	—	-1.2%	+0.8%	-1.2%
	21歳以上補償	—	-0.7%	±0.0%	-2.0%
	26歳以上補償	~29歳	+6.4%	+7.2%	+5.1%
		30~39歳	-8.8%	-8.0%	-9.9%
		40~49歳	-10.3%	-9.6%	-11.4%
		50~59歳	-11.5%	-10.8%	-12.6%
		60~69歳	-3.3%	-2.5%	-4.5%
70歳~	+10.8%	+11.7%	+9.5%		

※参考純率の改定率であり、実際の契約にあたっての保険料の改定率とは異なる。
車両保険は150万円(免責金額なし)のオールリスク補償。料率クラスは全て4。

トヨタ、新・情報通信サービス「T-Connect」対応ナビを発売 あいおいニッセイ同和損保、実走行距離連動型自動車保険アプリを2015年度より提供開始

トヨタ自動車は6月18日、従来のテレマティクス（移動体向け情報通信）サービス「G-Book」に代わる新サービス「T-Connect」を発表しました。

主なサービスは、①新開発のドライバー向け音声対話サービス「エージェント」、②G-Bookのサービスを引き継いだ「オンラインケア」、③T-Connectナビ専用の追加アプリ「Apps（アプス）」、の3種類です。

①では、ドライバーが口頭でナビの目的地設定やニュース情報の検索、車両に関する問い合わせなどを行うと、ロボットオペレーターが自動で対応します。なお、用件が上手く伝わらない場合は有人才オペレーターに引き継がれ、ドライバーのリクエストに確実に応える体制となっています。

また、走行履歴情報のビッグデータをもとに行き先を予測して、ルート上の事故や渋滞、天候、路面情報、さらには燃料の残量に応じた給油場所などを先読みして音声で案内する「先読み情報サービス」も実装されまし

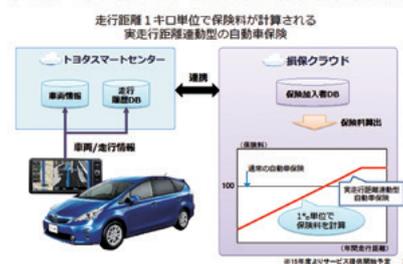
た。
②では、緊急通報サービスや渋滞回避ルート案内、地図データ更新など、従来の「G-Book」で好評だったサービスを継続します。なお、①と②のサービスは、「T-Connectスマホアプリ」をダウンロードすることで、スマートフォンからも受けることができます。

③では、ドライバアシスト（運転支援）、コミュニケーション（交流）、ライフサポート（暮らし）、インフォテインメント（情報&遊ぶ）の4分野から、走行データや車両情報などと連動するアプリを、T-Connect対応ナビにダウンロードすることができます。

その中で、ライフサポート（暮らし）分野向けに、あいおいニッセイ同和損害保険が「自動車保険アプリ」を2015年度より提供開始することを発表しました。これは、同社のクラウドとトヨタスマートセンターとを連携させ、走行距離1km単位で保険料を計算する、実走行距離連動型の自動車保険です。

同社広報によれば、走行距離以外の運転に関する車両情報を同アプリで活用し、保険料に反映させることについては「今後の検討課題」としています。しかし、ヨーレートや加減速G、ステアリング舵角、燃料噴射量、走行日時・位置などを取得するのは、技術的には不可能ではありません。将来的には、個々のドライバーの運転技術や走行環境に応じて自動車保険料が設定される時代が訪れるのかもしれない。

トヨタ×あいおいニッセイ同和損保クラウド連携



あいおいニッセイ同和損保・自動車保険アプリのシステム概要

第8回フロントマンSTEP UP研修会開催

自らの目標を達成し会社の利益に貢献するため 顧客から信頼されるフロントマンを目指す

第8回フロントマンSTEP UP研修会が7月17、18日の2日間、静岡県裾野市のあいおいニッセイ同和自動車研究所東富士センターで開催されました。

全国の組合員から6名が参加し、1日目にはフロントの役割や接客対応の心構え、売り上げ目標達成のための自己管理方法などを学び、2日目には自動車の構造や修理方法について説明を受けました。

接客電話対応のロールプレイングでは、各受講生の対応について全員で意見を出し合いました。自身の対応についての客観的な意見を知るとともに、他の受講生の良い点を学ぶこともでき、接客能力を高める良い機会となりました。

参加した(有)アンドーカーパーツの原田忠之さんはロールプレイングについて「今回指摘されたことや、他の人の対応で良いと



フロントマンとしてさらなる成長を遂げるため、真剣な眼差しで講義に臨む

思った点を常に意識しながら接客していきたい」と、研修の内容を忘れずにこれからの業務に生かしたいとの感想を述べています。

研修を終えて(有)オートリサイクルナカシマ福岡の徳永圭一さんは、「いかに売上を高めるかを考えると、まずはお客様からの信頼を得ることが重要だと思いました。信頼されるフロントマンになります」と、信頼を売上に、売上を利益につなげていくことを決意表明しました。

組合員情報変更

支部	会社名	変更内容	変更後	変更日
北関東	カースチール株式会社	会社代表	代表取締役 立川 明	26年6月24日
中四国	有限会社山陰UP販売	会社代表	代表取締役 金山 栄達	26年8月1日

NGP日本自動車リサイクル事業協同組合事務局

〒108-0074 東京都港区高輪3丁目25番33号 長田ビル2F
TEL:03-5475-1208 FAX:03-5475-1209
http://www.ngp.gr.jp/

株式会社NGP

〒108-0074 東京都港区高輪3丁目25番33号 長田ビル2F
TEL:03-5475-1200 FAX:03-5475-1201
http://www.ngp.co.jp/