

2006.5 月号

NIPPON GOOD PARTS

No.181

NGP NEWS

日車協連とのリサイクルパーツ使用促進の取り組みがスタート

「NGPダイレクト」、試験運用が開始

日本自動車車体整備協同組合連合会（日車協連：丸山憲一会長）と、賛助会員として提携関係を強化しているNGP協同組合との間で、この度、「NGPダイレクト」システムの試験運用を開始しました。

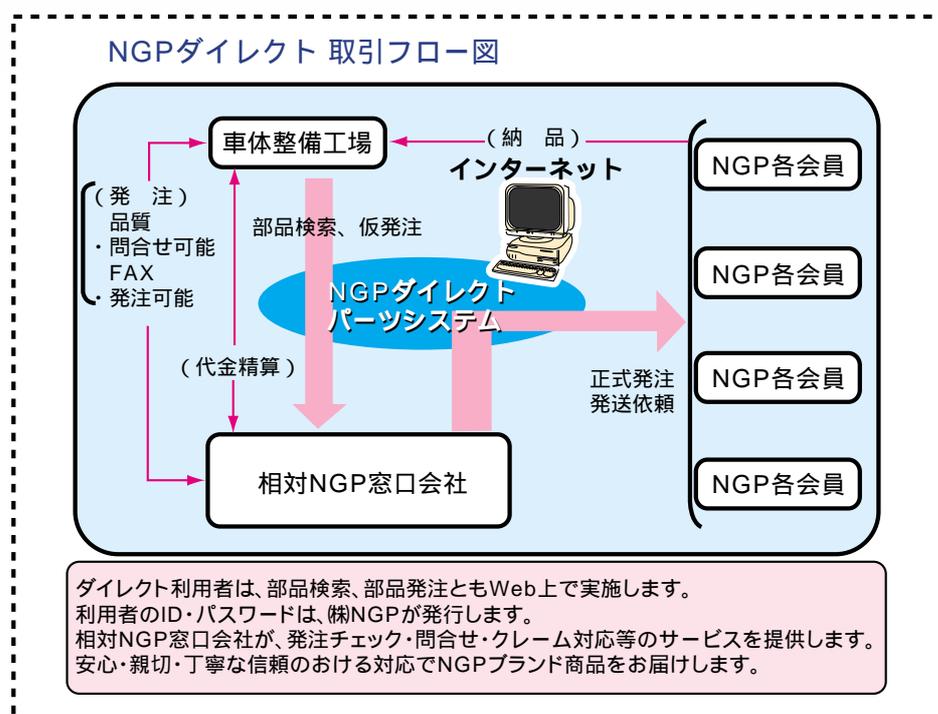
「NGPダイレクト」はNGPの持つリサイクル部品の共有在庫情報を車体整備工場や整備工場などに公開し、受発注をネットで完結させてしまうという仕組みで、すでにメーカー部販などにも利用いただいているNGP独自の在庫情報公開システムです。

リアルタイムの見積りがお客様に提案できる

NGPダイレクトを活用するメリットは、車体整備工場にお客様が来店し、修理見積りでリサイクルパーツの値段がリアルタイムで分かれば、新品修理との比較ができるので、選択肢の幅も広がり、工場側は顧客満足を得ることができるので、新たな在庫促進策としても期待できます。

特にNGPブランドのリサイクル部品は高品質で保証もしっかりしているため、お客様に工場が勧める場合にも安心して、リサイクル部品での修理を提案できます。

NGP協同組合：青木勝幸理事長は「今までリサイクル部品の在庫というのは、各リサイクル部品サプライヤーごとに情報を共有し、他のグループ会員や車



体整備工場・整備工場などに公開されることはありませんでした。しかし、NGPでは今後、積極的に整備工場・車体整備工場にNGPが在庫するリサイクル部品の情報を公開することで、皆様が安心して、リアルタイムに高品質のリサイクル部品をエンドユーザーにご提案できる仕組み作りを行ってまいります。

それが結果として、エンドユーザーに対してリサイクル部品の認知、利用促進にも繋がると思います。」と語り、今後

は戦略的にもNGPの持つリサイクル部品の共有在庫情報を適宜公開して、自動車アフターマーケットに於けるリサイクル部品の流通拡大に寄与していく考えです。

すでに今回、提携関係にある日車協連様では「NGPダイレクト」システムを使った試験運用を開始いたしました。今後、更に他の整備、钣金団体・グループなどにも「NGPダイレクト」の導入に向けた動きもスタートしています。

第12回基礎研修会開催

“燃やせNGP魂”

新NGPマン125名が羽ばたきの時



4月8日～4月11日 BumB東京スポーツ文化館、125名の研修生と講師、スタッフ全員で記念撮影

NGPでは、組合の方針の一つとして、社員教育の重要性を唱え、様々な研修会、勉強会を定期的で開催し、組合員各社の社員レベル向上に努めています。

今回、4月8日から11日までの4日間の日程で開催された「第12回基礎研修会」は、各社の若手社員などを中心に全

国の組合員各社から125名の研修生が集まり、NGPの基本理念、三大信条などを学び、改めてNGPマンとしての自覚と誇りを持って“お客様第一”を率先し、実践していくプロ集団の心構えを持ちました。

仲間意識の中からも 厳しさも学ぶ!

NGPの基礎研修会は一般企業で言うところの新入社員研修に当ります。研修では、まず団体行動の重要性を基本に規律訓練や、研修生各々が“自分もNGPマンの一員である”という強い意識を持つことから始まります。



“早く、正確に”。整列訓練一つとってもNGP三大信条の理念があります

なぜ団体行動が重要かという点、NGPでは、組合員各社で生産・登録したリサイクル部品をNGPシステムを使って、皆が同じ商品を販売しています。もし、その中で一社でもいい加減な仕事をするところがあれば、NGPが長年、自動車のリサイクル部品市場で築き上げてきたトップブランドとしての信用を失い、全ての組合員、またお客様にも迷惑を掛けることとなります。

そのため、この基礎研修会では会社は違っても同じ商品を扱う仲間同士、共通



一糸乱れぬ体操試験。三日間の練習の成果です意識を高め団結力を育む教育を行っています。また団結力はすなわちNGPの組織力向上にも繋がり自動車リサイクル部品業界の底上げにも貢献するものとなります。

今回の基礎研修会でも、繰り返される挨拶訓練、整列訓練、三大信条の唱和で、声を嚙らしながら課題に取り組む研修生もおり、時には講師から厳しい罵声が飛ぶ場面もありましたが、教える方も真剣、学ぶ方も真剣、その中で責任感、団結力が4日間で一つになっていきました。

決意も新たに研修生代表が決意表明 感動の修了式

4日間の研修最終日となった11日は、修了式が行われ、青木勝幸理事長から研修生に修了証書が授与されました。

青木理事長は修了式の挨拶の中で、「4日間に渡る研修ご苦労様でした。大変な研修だったと思いますが、ここで学んだこと、NGPマンとしての誇りを持って、お客様第一を実践していただきたいと思



青木理事長から研修生代表に修了証書の授与

います。

研修初日と比べて、今日は皆さん、真剣で素晴らしい顔をしています。皆様一人一人の力がNGPの大きな力になります。是非、私たちと一緒に、この自動車リサイクル部品業界を背負って立つ人になってもらいたいと思います。また、研修会で学んだNGPマンとしてのやる気、NGPへの熱い思いというものを忘れずに仕事に励んで下さい。」と研修生全員



修了式の最後に10人の研修生代表が各々決意表明

を激励しました。

また修了式では、10名の研修生代表がこの研修で培った思いを“決意表明”として発表し、全研修生が新たな決意を胸に4日間の研修会を締めくくりました。

3本の柱を据えてレベルアップのための研修会を実施!!

第10回中級研修会 開催

去る3月13日から17日の5日間の日程で、静岡県の「あいおい損保東富士研修センター」にて、第10回中級研修会が行われました。



第10回中級研修会、受講生と講師陣

今研修会では、リーダーシップマネジメント部門 自動車技術部門 専門（生産・フロント）部門 という3本のテーマを柱に据え、トラブルシューティングを中心とした技術研修や、部下育成・事業計画立案・苦情（クレーム）対応を盛り込んだマネジメント、また専門分野では各帳票分析といった、より実践的な内容が中心に行われました。

研修生の激励に訪れた青木理事長からは、「中級資格者になったら『見られる行動』を常に心がけて下さい。そして自社に帰ってからは自信を持って『NGPブランドのリサイクル部品とはこういう商品です』と説明のできる人になって欲しいと思います。」

今、日本には解体事業者の団体はたくさんありますが、その中で会員数が一番多いのがNGPです。リビルトを含め、日本でのリサイクル部品の流通量は部品市場全体の3%に過ぎませんが、米国では実に40%に上ります。日本でもこの40%に到達するまで、我々の仕事にはや

ることがたくさんあります。車を修理するのに、リサイクル部品を使う人はまだまだ少ないのが現状ですが、新品と品質は変わらないと、フロント社員がしっかりと自信を持って売ることが大切です。そうでなければ、顧客も安心して買ってくれません。部品利益も下がってきている中、我々NGPが自信を持ってやらないと信用は得られず、このパーセンテージは上がりません。

皆さんは『スーパーフロントマン』をご存知ですか？NGPトップのフロントマンは月に一人で1,200万円の売上があります。この人達は、お客様に絶大な信頼を得ているのです。また共通して言えるのは、商品を吟味して「これならこのお客様は喜ぶ」と常にお客様のことを考えて販売をしています。

これが中級資格者のあるべき姿で、フロント、生産、営業の関係なく、NGPマンの全てが目指すところです。」と語り、NGPの基本理念である「お客様第一」の重要性を改めて説明しました。



青木勝幸理事長より研修生に熱いエールが贈られる



実技講習では、部品の分解から不具合整備まで実践から学ぶ

研修生達は、5日間に渡る講義、実技、テストを行い、これからのNGPの屋台骨を築く、新しいリーダーとして研修を完遂しました。

中級研修会に参加した受講生の声

今朝の中級研修会最後の挨拶訓練は、とても厳しいものでした。でも講師の方から「今後は挨拶訓練を受ける事は無いので本当に最後です」と言われた時には、しっかり身に付けて帰ろうという気持ちになりました。今日の最終日はマネジメントの試験の日。マネジメントの内容は自分自身では今までその事を知ろうとしなかった事だったので、とても興味深いものでした。一つの事に対して、そのまま意見を言うのではなく、奥の奥までの意味を考え追求する事の大切さを学びました。今後、会社等の場で活用していける様に頑張ります。最後の閉会式では5日間の研修は長かった様で、とても短いものでした。講師の方の「解散」と最後に言われた時には、研修中のことを振り返り、学んだ中での楽しかった事や辛かった事などが、蘇り、感動で涙が出た。今の気持ちを忘れる事なく、必ず会社に貢献できる人材に成長していきます。本当に、この場を提供して下さいました経営者をはじめ講師の方々準備して下さいました感謝の気持ちでいっぱいです。ありがとうございました。

北海道支部 (有)オカダオートパーツ 山田宣子

今まで色々な研修を受けて来ましたが、今日の講義は、今の自分にとって一番必要で、有意義なものでした。実際、自分に部下のいる今の状況で、いかに今まで自分勝手に指導して来ていたんだと学びました。自分は部下のミス、目標に対する意識の低さばかりに目がいき、時には、かなり感情を高ぶらせて叱責していた事が多々ありました。自分としては、これを機に発奮してもらえればなどと考え、部下の考え、やる気などは一切考えることはありませんでした。もともと自分も今まで、そういった教育をされ反骨精神で、これまでやってきた。だから部下にも同じ様な教育を押し付けて来ましたが、ですが、今、自分の置かれている状況を考えてみると、部下と溝が出来てきたんじゃないかと感じる様になって、どうすれば良いのか分からなくなってきていました。今日の講義は、部下の悪い部分だけでなく良い所を多く見つけ、それを伸ばし、考えの押し付けではなく、部下と一緒に考えるという事の重要性を知りました。今の自分にとって一番大事な事、必要な事なので、早速、実行に移し、部下と一体となって業務に取組んで行きます。

九州支部 (株)オートリサイクルナカシマ 小関哲矢

中級研修会 決意表明

今まで私は与えられた仕事しか、しませんでした。それは自分がやらなくても誰かがやってくれと周りに甘えていたからです。これからは率先して行動し、業績を挙げます。今まで私は数字に対する管理能力がありませんでした。それは自分の月間目標ばかり気にして、会社全体の状況を把握しようとしなかったからです。これからは数字を意識し、問題点を改善する為に行動します。今まで私は部下を注意することが出来ませんでした。それは自分が嫌われたくないと思いをこぼっていたからです。これからは、注意する事が部下の為であり、会社の業績を上げる事に繋がるとい事を理解し、行動します。

北関東支部 (株)ユーパーツ 石川優子

社員同士のコミュニケーションを取ります。明るく活気のある職場作りをします。皆の意思が同じ方向を向く、職場作りをします。フロントとして、自信を持ってお客様に商品を勧めます。フロントとして、クレームを恐れる事なく、売り切ります。フロントとして、ワンモア部品の確認を心掛けます。与えられた目標をクリアしていき、いずれスーパーフロントマンと呼ばれる方々の仲間入りを目指します。

東海支部 (有)ジーパーツ 村田宜幸

NGP 通信欄

大石名誉顧問を NGP 執行部が表敬訪問

去る3月24日に青木勝幸理事長を始め、NGP協同組合理事と株NGPの役員、13名は大石一彦NGP名誉顧問の下を訪れ、意見交換などを行いました。



大石名誉顧問も非常にお元氣な様子で、協同組合に新しく生まれ変わったNGPに対し、グループ設立者としてますますの発展を期待する激励の言葉を下さいました。

< 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	(株)茨城オートパーツセンター	住所表示	茨城県小美玉市聖倉634 (市町村合併により「東茨城郡美野里町」「小美玉市」)	18年3月27日
北陸	(株)ナカスジオートパーツ	住所表示	福井県坂井市春江町中筋高田1番地2 (市町村合併により「坂井郡」「坂井市」)	18年3月20日
東海	アーク(株)	住所表示	愛知県北名古屋市中之郷天神133番地 (市町村合併により「西春日井郡西春町」「北名古屋市」)	18年3月20日

(有)オートセンターNAO



鈴木博次社長

オートセンターNAOはNGP加入が平成11年。従業員数はアルバイトを含めて全13名で、月平均処理台数は約250台、最大解体能力は300台程。生産は月平均約700点。出荷点数は月平均約500点で在庫点数は4,000点強となっており、外装部品がその中核を成しています。

部品の輸出も外装部品をメインにタイを初めとする3ヶ国ほどに行っていますが、同社の経営理念は徹底した地域密着型経営で、同社ならではの一つのスタイルが確立されています。

「地元の会津でどれだけ部品のフォローができるかを追求し、顧客満足度向上のため地域に根ざした営業を行っています。値段だけに固執せず廃車ガラや部品等、色々なスクラップをまめに回収していくことで、自然と使用済み車も集まってくるような形になると考えています。

また、私自身、NGPに入ったことで大きく変わることができ、大変感謝しています。何より考え方が以前とは大きく変わり、自分のことだけでなく相手のことも考えられるようになったのです。何よりも『素直』に、『堅実』に、『驕り無く』。古いかもしれませんが、こうやって取り組もうと考えを改めることで『ただのスクラップ屋の親父』ではなくなったと自負しています。」(鈴木博次社長)
因みに、鈴木社長の特技はギター演奏で、バンド活動も行う本格派です。

ファンの声

東京钣金塗装(有)



小林憲治社長

互いに地域密着でオートセンターNAOとは“winwin”の関係である同社は、その名の通り元々は钣金塗装一筋35年の老舗でした。整備を始めてまだ3年で、同社代表取締役の小林憲治氏が不況によって顧客が多少のキズでは車を修理しなくなってきた現実を敏感に感じ取り、点検・整備のみならず車検、新車・中古車の販売にも取り組んで成果を上げてきたのです。鈴木社長と小林社長は、よく「どうやって生き残ってゆくか」話し合うのだそうです。

「今の時代は仕事があれば生き残れるわけではないので、様々な努力、創意工夫が必要になります。元々は钣金塗装工場だった弊社が車のトータルサービスを目指しているのも『顧客が求める』・『顧客がそうさせる』からで、オートセンターNAOさんはその時代の流れについていける企業です。互いに地域密着型で地元の取引先を大切にしているので非常に相性が良く、対応も速く仕事上のクレームも利益に関係なく親身になって処理してくれますし、当然品質の高さにも満足しています。」

(株)アイエス総合



高橋英樹社長

同社の設立は平成15年8月。社員数は22名です。環境への配慮に努力を惜まず、ISO14001の取得、また自動車リサイクル法第三十一条認定THチーム委託事業所でもあります。

「NGPに入ったのはすでにNGPメンバーであったナプロフクシマの池本社長に『是非NGPに入る様に』と言われたのがきっかけで、人材に締め切りが出て、会社が成長しました。現在の部品生産点数は約八百点で、これを1,000点にまで伸ばして行こうとしています。MS50実現に向け、さらに1,500点にまで引き上げて行く方針で、MS50に真剣に取り組むことで弊社も伸びていくと考え前向きに取り組んでいます。自動車リサイクル法が施行されてからは、NGP三大信条にもあるように顧客のフォローに3人を割いてより力を入れています。弊社からの連絡事項やイベント・企画等を記載した『アイエスレポート』を顧客に配布して、弊社をもっと良く知ってもらえるよう努力しています。いかにして顧客を増やしていくかを追求し、こういった努力、付き合いをいざれ解体車輛を得ることに繋げていく考えです。弊社の自動車解体処理台数は月平均で約500台、最大解体能力は約1,000台になります。社員に恵まれて、ここまで来れました。(高橋英樹社長)

同社は国際的な視野を持って、主にドミニカ、マレーシア、オーストラリア、ヨルダンの4か国他に部品輸出も積極的に行い、将来的には海外に拠点を持つことも視野に入れています。また、一般のエンドユーザーにも使用済車輛を持って来てもらえるように、インターネット上やカー雑誌に広告を掲載したり、宮城県全域にラジオCMも放送し、その成果があって既に全体の仕入れの10%はエンドユーザーからの直接仕入れになっているそうです。

ファンの声

(有)菅野自動車商会



伊藤正助氏

昭和33年創業の同社は新車(ダイハツ社がメイン)・中古車販売、整備、钣金、保険まで手広く扱い、充実した顧客サービスが自慢の地域の「顔」的整備工場。

今回お話を伺った伊藤正助氏によれば、(株)アイエス総合さんとは高橋社長の先代からの付き合いで、非常に良好な関係を築いている様子です。

「アイエス総合さんはまず対応が速い。ものがあってもなくても、FAXや電話で連絡をくれるので仕事上の段取りを図りやすく、納期も決めやすい点が非常に重宝します。この時代だからこそ速さが大切で、一時間でも半日でも早く引き渡せる方が良い。限られたビットスペース、人員で効率を考えたら何よりも早さが重要です。距離も近く、値段の面でも頑張っって特に自社生産品は値段も安くしてくれるのでさらに助かります。」とアイエス総合の対応の速さには大変満足されている様子でした。