

全国88,000社の整備工場とNGP組合員200拠点を結ぶホットライン

2006.7 月号

NIPPON GOOD PARTS



全国でNGPダイレクトの説明会を展開中!!

各提携先との間で運用に向けた取り組みが本格スタート

「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自動車整備業者、車体整備業者などに公開し、受発注をネットで完結させてしまうという仕組みで、NGP独自のダイレクトシステムです。

すでに大手メーカー共販などにも利用されており、今年から日本自動車車体整備協同組合連合会の会員の間でも一部試験運用を開始しています。

広がる「NGPダイレクト」の輪

NGPダイレクトは自動車リサイクル部品（中古パーツ）のより一層のマーケット拡大のために、自動車整備業者、車体整備業者あるいはメーカー系部販などのユーザーがインターネットを使って、直接、NGPシステムのデータベースにアクセスして部品検索・発注などができる仕組みで、他グループのリサイクル部品検索システムに先駆けて開発されたリサイクル部品流通の新しい仕組みと言えます。

NGPダイレクトを活用すれば、ユーザーは従来、FAX、電話での部品注文をしていましたが、実際にパソコン画面から欲しい部品を検索して、NGPに直接注文ができるなどのメリットがあります。また、この仕組みを利用すれば整備工場は、お客様との見積り相談の時にリサイクルパーツの値段がリアルタイムで分かるので新品修理との比較ができ、リサイクル部品を使った安価な修理がお客様に提案できます。

すでにNGPダイレクトは、メーカー系部販や試験運用中の日車協連などに活用され、大変好評を頂いております。

そのため、NGPでは他の整備事業者団体などにも「NGPダイレクト」の導入を積極的に提案していくことになりました。

今現在は、メーカー系部品共販会社や大手钣金塗装業者団体に向けた全国説明会を展開しております。

NGPでは、今まで各リサイクル部品サプライヤーしか持ち得なかった、部品情報を整備工場、車体整備工場などに提供し、またNGP会員以外のリサイクル部品サプライヤーにNGPシステムを開放していくことで、エンドユーザーへの啓蒙促進に繋がるような仕組みづくりを目指しています。

地球環境保全、エネルギー問題の見地



からも自動車のリサイクル部品活用は社会的な関心が高まりつつあります。

NGPでは、今後も「NGPダイレクト」などを通じて、リサイクル部品共有在庫情報を適宜公開していくことで、リサイクル部品の認知度向上やマーケットの拡大を積極的に進めてまいります。

テーマは「感動」!!更に充実

中級研修

去る5月15日から19日の5日間、静岡県の「あいおい損保東富士研修センター」において、第11回中級研修会が開催されました。

今回で11回目を迎えた中級研修会には組合員各社から幹部候補生、各部門のリーダーとして期待の掛かる研修生達が全国から参加し、5日間という集中した時間の中で、リーダーシップマネジメント、自動車技術、



朝から志を高く持って研修に取り組む研修生

生産・フロント・営業専門分野と三つの柱をしっかりと学びました。「人材育成力」「問題解決力」「マネジメント力」といったリーダーに必要な素養を身につける研修を行い、特に今回は女性受講生も4名が参加し、女性リーダーとしての研鑽に励みました。

また、研修会の冒頭には教育担当の小林信夫理事から受講生にNGPの戦略などが語られ、激励に訪れた青木勝幸理事長からは、



青木理事長からも若きリーダー達に熱いエールが贈られた



第11回中級研修集合写真

厳しい業界環境を省みて、「皆さん一人一人のレベルアップがNGP組合員の個社個社の力となり、それが組合の大きな力となります。ですから、各社の生産・フロント・営業が一つになって、お客様により良い商品を提供する気持ちが一番大切なことなのです。そのためには生産・フロント・営業が情報交換して、緊密な関係を築くこと。その中心となるのが今日、中級研修を受講している皆さんの役割です。是非、がんばって下さい」と激励の言葉を贈られました。

第11回中級研修会の4人の女性受講者、その1人1人にコメントを頂きました。今後受講される、あるいは検討されている女性社員の方は是非ご覧ください。

なお、写真の向かって左から横井さん、安藤さん、権現堂さん、沼崎さんです。



- 横井真津乃（㈱金沢ヨコイ部品）
「楽しかった」しかありません。様々な人と出会ったことが貴重な体験となりました。特に技術研修は今まで経験がなかったので楽しかった。少しでも技術を学べた経験が良い財産になりました。他の会社の考え方、姿勢が見られた点も得がたいものです。
○ 今後はもっと女性の参加を望みます。皆優しいですよ。
- 沼崎彩子（㈲三陸パーツセンター）
○ 機械部品に触れたのは非常に貴重な体験でした。会社にいくら部品があっても、普段は触ることがないので、この中級研修でそれができたことは大変良い勉強になりました。こういう研修の機会があったら是非また受講したいと思います。
- 権現堂恵子（㈲タバタ商会）
○ うちの会社はNGPIに入ってまだ2年で、研修にも手探り状態での参加です。今回も何の知識も無いままでの参加だったため、最初は非常に不安でした。初めて聞くことばかりでしたが、ここで学んで、マネジメントについても皆の様々な意見を聞き、講義も機械部品の分解もとても勉強になりました。もっと時間をかけて出来たらさらに良かったと思います。非常に楽しかった。女性の方ももっともっと参加してみるべきです。
- 安藤理津子（㈱マルトシ青木 浜松営業所）
○ 会社に言われて来てみたのですが、受けてみて本当に良かったと思える内容でした。技術研修では初めて機械部品に触れたので、大変ためになりました。おかげで整備工場の苦勞も良く分かって、とても勉強になりました。

中級研修会感想文

北関東支部 ㈱茨城オートパーツセンター 浅津幹雄

基礎訓練最終試験、6班が合格へのトライを繰り返した。我々の班も何度落とされただろう。何故だ...悔しくて仕方がなかった。どうすれば合格できる。自分が100%以上やっているつもりだけではダメだ。限界を作っているだけ。チームの気持ちが一つとなりさらに魂を込めていかなければ達成できない。生産業務はチームワークの勝負だと言われるが、まさにこの思いが日々の業務に当てはまる。合格をいただいた瞬間心の底から嬉しかった。また、他のチームに対しても心からがんばれ！と願うことができた。共に喜ぶことができた。中級研修を通して1番の収穫だったと思う。

九州支部 オートパルス・ニホウ 古謝茂

研修を終えてまず自分の仕事に対する意識、考え方がガラッと変わりました。今までの自分は、上に工場長があるので会社全体の数字の意識をせず自分の数字のことに考えていませんでしたが、井上講師、小林講師の講義を受け、強い会社を作るにはリーダーがチームを率いて業績を上げていくこと、そのためにはやはり全体の数字、流れをしっかりとみていかないといけないなと思いました。部下を育成するポイントや実践を想定したロールプレイングなど本当に会社に戻って早く実践してみたい気持ちになりました。最後に自分がリーダーとして率先して動き、会社全体をまとめられるよう努力していきます。

○ 講師の方々には大変感謝しております。本当に充実した研修でした。ありがとうございました。

九州支部 ㈲パーツランド東部 矢野慎太郎

今回の中級研修で色々なことをたくさん学ぶことができました。仕事の効率の良い方法や部下の教育の方法等が分かりました。部下の気持ちを考え、悩みを一緒に考え解決し楽しく毎日の職務に励んでいきます。そのためにはまず自分自身から変えていかなければなりませんので、すぐに努力を率先して模範として職務に取り掛かり、上司と部下のパイプとなってつながりにより一層深めます。話合いの場を増やし、しっかりとしたプランを立て、効率の良い仕事をしていきます。社長にも学んだことを伝え、力の入れ方が足りないところを考え、企業拡大に貢献します。1人1人がしっかりと目標を持っては活気が出て売上も上がるはず。達成することの喜びを共に分かち合いたい。自分がムードメーカー・リーダーとなり会社全体を盛り上げ、絶対に勝ち組企業にします！

のNGP研修体制に迫る!!

初級営業マン研修集合写真

初級営業マン研修

第10、11、12回初級営業マン研修会開催!!

去る5月24日から26日、6月4日から6日、7日から9日の三回に分けて、第10、11、12回の初級営業マン研修が開催されました。

専任外部講師の井上眞先生と村瀬博茂先生は講義の中で営業マナーからセールストークなどをロールプレイを交えて説明し、すぐにでも実践で役立つ講習が行われました。



営業マンは言葉だけでなく、表情などでも相手に気持ちを伝えることが重要

また今回の研修では「自分を変えること」をテーマとして、自分が変わらなないと会社は変わらないという理念から、常識を徹底するための規則が設けられ、朝の挨拶訓練も基礎研修なりに厳しいものでした。

「知識さえ得れば良いという考えから脱却し、初心に返ってもらおうべく朝の訓練も厳しくしました。この経験は会社に戻ってから役立ちます。」と教育情報委員会の岩井悟朗講師。

また坪千代志副理事長は講義の中で、「自動車リサイクル法が始まって仕入れルートがもう確立されてしまっています。昔のように簡単には車が入ってこないで仕入れ専門の営業マンがこれからの時代には必要です。その意味でも、営業マン研修は、ますます重要です。皆さんがんばって下さい。」と受講生を激励しました。



講師とのディスカッション形式の講義



挨拶訓練試験はまさに講師と受講生の真剣勝負



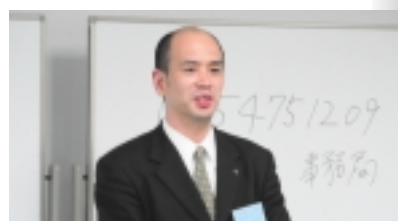
第10回



第11回



第12回



堀川講師の目には感動の涙が

初級営業マン研修会 決意表明

北関東支部 ㈱コーパーツ 清水道悦
お客様が今何を求めているのかを考え、理解できるようになる。
お客様が今は気づいていないが、自ら提案し商品、サービスを勧められるようにする。
お客様に感動を与えられるサービスを行う。
お客様にアフターフォロー（お伺い）を行える営業をする。
お客様の苦情という名の贈物を大切に
する
(第10回初級営業マン研修会)

九州支部 ㈱パーツランド東部 川上幸弘
お客様に挨拶をする時は、相手の目をしっかり見ます。
お客様に対応する時は、まごころをこめて接します。
お客様に対して差別なく、丁寧に答えます。
お客様のクレームは早く処理し信頼を持つ営業マンになります。
今まで以上に明るく、そして笑顔を保ちたいようにします。
(第10回初級営業マン研修会)

関西支部 吉村エコパーツ 高瀬玲子
誰にでも、挨拶をきちんします。
お客様の接客については、お客様に感動を与えられる、まごころ対応をします。
お客様のクレームは処理の仕方により、お客様に信頼を得られるチャンスだと言うことがわかったので、お客様に信頼を得られる対応をします。
固定客を1社でも多く作る営業活動を行います。
(第11回初級営業マン研修会)

北陸支部 ㈱サンシャインネットパーツ 佐野政人
お客様の立場に立って考えるアフターフォローができる営業を行います。
お客様に定期的に調子伺いをし、情報提供や苦言を聞くなどコミュニケーションをとっていきます。
営業マンは会社の顔として代表という自覚を持って訪問を行います。
(第11回初級営業マン研修会)

南関東支部 ㈱マルチン青木 浜松営業所 安藤理津子
些細な事も全てホウレンソウを必ず実行する
自分が楽しく、お客様に自分の笑顔を移せる営業マンになる
営業マンとして1日1件以上訪問する
(第12回初級営業マン研修会)

北陸支部 ㈱金沢ヨコイ部品 河原道行
会社を代表する営業マンとして、会社のためになる情報収集をする
新規開拓の営業を毎月10社以上する。
そして、お客様として2社以上増やしていく。
仕入れる車の値段が高い場合は諦めていたが、さらなる営業努力をし、諦めずに仕入れる
(第12回初級営業マン研修会)

初級営業マン研修会感想文

北海道支部 ㈱まるふく八田商会 八田良一
今回の研修会を終えて、改めて初心に戻れた事を実感しました。
営業会話の基本でも、自分では納得して行っていた事に間違いがあった事や、お客様第一を実践しているつもりが、いつしか緩んでいた事、お客様の声を聞き逃していたことなど文章では表せない感動も頂きました。今回の研修で頂いた事を一つでも多く自社で実践していきます。

北海道支部 ㈱アシスト・フクダ 福田健志
3日間、徐々に研修生として受講いたしました。非常に新鮮で改めて受けてよかったと思いました。
オーナーの場合、経営者研修を終了すると、しばらく何の研修も受けなくていいので、少したるんでいたような気がします。しかし本当にたくさんのオーナーがいっぱいいました。初心に帰って、気持ちを改めてたいと思います。

多田自動車商会が創立60周年記念式典を開催!

去る6月2日、新神戸オリエンタルホテルにて、NGP日本自動車リサイクル事業協同組合員である(株)多田自動車商会が創立60周年記念式典を開催しました。

同社は昭和20年2月、兵庫県下約20社の解体業者を統合してできた、兵庫県解体自動車が前身です。会長に就任した多田幸四郎氏のお父様もこの会社の株主だったこともあり、多田会長も10年ほど勤務した後、独立して多田自動車商会を設立。お父様が亡くなったのを機に社長を兼務することになり、平成7年の12月に両社を合併し、(株)多田自動車商会として今日の創立60周年を迎えました。

同社のNGPグループ(当時)への入会は平成2年。当初からNGPが開く研修会に社員の多くが積極的に参加いただき、その力があればこそ4年前にNGPが

推進していたISO14001の取得にも繋がったのだと思います。

本式典は60周年を記念すると同時に、

平田新社長の就任挨拶も行われました。当日は全国から約300名の業界関係者が出席し、新たな門出を祝福しました。



来賓あいさつ

今回、私も60歳を迎えたことで、平田新社長を任命しました。平田は私の血縁ではありませんが、同じ先生の下で茶道を習っている先輩後輩の付き合いでもあり、弊社の社長として適任と思い任命しました。まだ若いですが、まじめで誠実な人物で、がんばってやっていくと確信しております。今後も同様に、またそれ以上に弊社をよろしく願います。



多田幸四郎会長

私のような経営者の経験もない社長に付いてきてくれる社員に感謝をして、一緒に若さでがんばっていきこうと思っております。たった15年の経歴ですが、厳しい環境の中での経営です。失敗することも無茶をすることもあるかもしれませんが、私を育ててくれたお客様のクレームの声と共に皆様方のご指導ご鞭撻をいただきまして、がんばっていききたいと思います。



平田武士社長

60周年、また、平田新社長就任ということで誠にありがとうございます。多田会長とはもう15~16年の付き合いになります。多田さんの入会当時、私は組織拡大に全国を奔走しておりましたが、自社のことを投げ打ってまでお手伝いいただいて本当に感謝しております。平田社長も信念を持った方ですから、モデル工場となれるよう会社を導いてください。



青木勝幸理事長

NGP 通信欄

訃報

NGP協同組合員(株)オートパーツ伊地知 代表取締役会長 伊地知武志様のご母堂様 清田ヨネ様が6月2日(金)にご逝去され(享年93歳)、JA葬祭 天祥館(鹿児島県鹿児島市)にて6月4日に告別式が行われました。お悔やみを申し上げますとともに、謹んで、ご冥福をお祈りいたします。

< 組合員情報変更 >

支部	会社名	変更内容	変更後	変更日
北海道	ビークル大東開発株式会社	移転	〒059-1365 北海道苫小牧市字植苗166-3 TEL 0144-51-8008 FAX 0144-51-8055	18年5月20日
東北	有限会社オートセンターNAO	会社組織	株式会社オートセンターNAO	18年5月23日
関西	有限会社紀南パーツ	移転	〒645-0012 和歌山県日高郡みなべ町山内56 TEL 0739-84-2222 FAX 0739-84-2233	18年5月27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)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