

2006.8 月号

NIPPON GOOD PARTS

No.184

NGP NEWS

増える中・低年式車の修理には リサイクル部品の活用をお勧めします

**上半期の軽自動車を除く新車販売が
23年ぶりに200万台割れ!!**

2006年1月から6月までの軽自動車を除く新車販売台数は199万9,048台となり、23年ぶりに200万台を割り込む結果となりました。

一方で軽自動車の2006年1月から6月までの販売台数は107万1,952台と3年連続でプラスとなりました。これで軽自動車が6月までの単月でも6ヵ月連続増加したのに対して軽自動車以外の車は12ヵ月連続減少となりました。

軽自動車と言えば排気量が660cc以下で小さくセカンドカーの定番でしたが、新車販売に占める比率は東北や中・四国の県を中心に50%を超え、沖縄県ですですに60%近くにまで数字が伸びています。

軽自動車为好調な原因としては、走行性能の向上に加え、販売価格の安さと税金、維持費が少なく済むこと。一方でガソリン価格の高騰などが軽自動車以外の新車販売の低迷にも繋がったようです。

**カーアフターマーケットにも
大きな影響が!!**

軽自動車の躍進で自動車のアフターマーケットにも変化の兆しが見えてきています。指定整備工場に車検で入庫する軽自動車の割合が新車販売同様に接近し、あるいは逆転してきている地域が出てきています。そのため、補修部品市場でも軽自動車のものが良く動いているようです。特に軽自動車の人気車種の部品は新品、リサイクル部品ともに常に動いている状態でリサイクル部品でもすぐに売れてしまう人気商品になってきています。

一方で軽自動車以外の車も車齢・車歴が年々伸びてきていることから、代替えが発生しにくくなっており、新車販売の不振につながっているのではないかと考えられます。

**中・低年式車の部品交換には
信頼できる「NGPブランド」
のリサイクル部品をお勧め**

最近のユーザーは今乗っている車を長



一つ一つ厳格にチェックされ、保管されているリサイクル部品

く、快適に乗り続けたいというカーライフスタイルに変化してきています。これは軽自動車のユーザーも同じようです。

3回目、4回目の車検を迎える車に新品交換部品が本当に必要でしょうか？ユーザーは安く、安心して長く乗れる修理を今、整備工場に求めています。

「NGPブランド」のリサイクル部品はこうしたユーザーの希望に応える「安く、高品質」のパーツを常に供給し続けています。また、リサイクル部品を使った修理は新品部品を使うよりも整備工場の収益も大きなものです。

NGPでは、整備工場がユーザーに自信を持って薦められるリサイクル部品を提供し、これからも皆様の手助けをさせていただきます。

車種別の平均使用年数推移

(年)

車種	平成7年	平成9年	平成11年	平成13年	平成15年	平成17年
乗用車	9.43	9.28	9.63	10.40	10.77	10.93
貨物車	9.60	9.61	9.84	10.68	11.23	11.72
乗合車	12.36	12.58	12.64	13.72	14.41	15.34
平均	10.46	10.49	10.70	11.60	12.14	12.66

信頼される真のリーダーになるために!!

第12回NGP中級研修会開催

去る7月3日から7日までの5日間の日程で、第12回中級研修会が(株)あいおい保険自動車研究所東富士センターで開催されました。

同研修会には全国のNGP組合員各社から、今後リーダーとしての役割が期待される46名(うち女性5名)が参加し自動車技術研修、各専門分野、リーダーシップマネジメントという三つのテーマについて学びました。

中級研修会では、NGPの他の研修会とは少し違った研修プログラムを行います。それは、自動車技術研修です。エンジンやミッション、噴射ポンプといった普段は商品として扱っている部品を実際に分解、組み立てるといった実習を通じて、改めてその部品の機構や働きを学び部品知識を身に付ける研修です。フロントマンの研修生や女性研修生は実際にエンジンやミッションに触れる機会がないので、新鮮な気持ちで研修に取り組みました。

またリーダーシップマネジメント研修では、実際のクレームケースを例題にそのクレームの根本原因は何か?再発防止のためには何が必要か?クレームが発生した場合、リーダーとしてどのような対応をするか?などを講師の方が教えるのではなく、グループディスカッションの中から自分たちで見つけていく研修が行われました。

基礎研修や初級研修と違い、この中級研修では会社のリーダーになる人材育成が目的になっています。そのため研修カリキュラムも自分で考え行動できる真のリーダーシップが発揮できる商品知識の修得や状況判断といった内容になっています。

5日間という短い時間で濃密な内容となった今回の中級研修会でも、これからのNGPを支える若きリーダーの活躍に期待が持てる充実した研修会となりました。



エンジンの機構や働きを知り考えられる不具合への対応なども詳しく学ぶ



噴射ポンプを実際に分解して組み立てることで、より正確な部品知識を身に付ける



総勢46名の受講生と講師、スタッフの方々と交えての記念写真



リーダーシップマネジメントの講習は状況判断が一つのテーマ



グループディスカッションではクレームケースの根本原因とその解決策を討議

中級研修会感想文

東北支部 (株)マイテック

五十嵐 久

NGPの研修会「基礎」「初級」「中級」3つに共通して「仕事に取組む姿勢とは」を問われていた様に思います。「忙しい」と日常何気なく使っている文字は心を亡くすと書きます。

中古部品卸売業の組合組織である我々NGPは、NGP三大信条の理念を根幹に結び付いた200社を越す枝葉です。枝葉を幹を守る事が一人一人の社員であり、先頭に立つのがリーダーの仕事だと思います。組織の維持は規則を強い意思で守る事が必要です。

我々研修生は今まで業務上の規則を再確認し規律を守る強い意思を学び、今回技術知識とマネジメントの2つの基礎を加え、ようやく管理者としてのスタートラインに立たせて頂いたと思います。

今後更に研鑽を積み、本当の意味での生産管理者を目指して頑張ります。

講師の皆様、外部講師の皆様5日間本当にお世話に成りました。また今回の研修に送り出していただいた社長と職場の仲間にも感謝の気持ちを表したいと思います。有難うございました。

第12回NGP中級研修会 決意表明

東北支部 (株)ナプロフクシマ
相浦光二

オンライン売上月間4,000万
(フロント生産)必達
今年度在庫台数9,000台必達
クレーム率を1%まで下げる

北関東支部 (株)しのぶや
白川正樹

MS50達成のため、しっかりした計画を立て、まわりの状況などを把握して、生産の皆をまとめていきます。1か月の目標生産金額1,725万円を目標に、問題点の把握や仕事の段取りをしっかりと、目標を達成します。会社の皆から信頼されるよう、仕事の管理、問題点把握など、自分の立場をちゃんと理解して行動します。

北関東支部 (株)コビック
中島史貴

私は10月までに会社全体で5,000万円の売上を出します私は社員一人一人の鏡になり良き上司になります。お客様クレームは出来るだけ早く対処し、改善していきます。自分から営業し、お客様に満足を与える営業をします。自分から率先して来年7月までに会社全体で7,000万の売上を出します。

北関東支部 (株)しのぶや

後藤 隆

第12回中級研修会を終えて、この5日間本当に厳しい研修でした。しかし、それ以上に大切な事を吸収した5日間でした。

まず班別での行動や仲間たちとの行動が上手く出来ず度々怒られてしまいました。でも、これはグループが一丸となって力と気持ちを合わせられなかったからです。

今でも会社内で気持ちが一体となっていなかったから目標が未達で終わっていたのだと実感しました。

次にクレームの対応ですが、自分がちゃんと出来ていなかったと思いました。

単に苦情という形で、しっかりと受け止めず、それに対応していなかった部分がありました。

これからはクレームがもし発生したら焦らずしっかりと対応し、お客様にとって、どれが一番良い対処なのかを見つけ出し単に苦情と思わず「苦情という名の贈り物」と受け止め対応していきます。

最後に部下とのコミュニケーションですが、しっかりと一人一人の顔色を見て悩み事等の相談にのったり、少しでも時間があれば積極的に話しかけられるようにします。

以上が今回の中級研修会で吸収してきたことです。これを実行し、より良い仕事環境を作り上げます。講師の皆様、本当にありがとうございました。

路上積み下ろしも放置駐車違反の対象となります

今年6月1日から施行された改正「道路交通法」では、特に駐車違反対策が強化されたことは皆さんご存知のことと思います。

最近、都心部では駐車違反監視員と呼ばれる人達が駐車違反車両を厳しく取り締まっており、悪質な違法駐車の数も減少しています。

一方、取り締まり対象地域では荷物の積み下ろしの際にも誰かが停車している車に乗っていないと駐車と見なされるため、宅配便などの商業車にとっては厳しいものとなっています。

この問題は特に運送業者だけに限ったことではありません。例えば、新車をキャリアカーから路上積み下ろしする際、あるいは整備工場でもレッカーしてきた故障車を路上積み下ろしする際、また解体業者も使用済自動車の路上積み下ろしなども、改正「道路交通法」の駐車違反車の対象となります。

自販連（日本自動車販売協会連合会）などでは、ディーラー拠点にマニュアルを配布し、効率的な新車搬送作業を推奨し、交通渋滞やディーラー拠点周辺住民等への安全確保に努めています。

今後は「車両の使用者」の責任が強化され、また駐車違反取締りの民

間委託（駐車監視員活動）により、恒常的に取締りの目が増えることが予想されます。

つまり、整備工場、解体業者等の拠点周辺での積み下ろし作業が行えなくなる可能性があり、法令遵守、周辺環境の維持などから考えても早急な対応が必要となります。

最善策は、工場や自社駐車場などの構内で積み下ろし作業を行えることですが、それ以外の方法としては新車なら「自走」という手段も考えられます。しかし、整備工場や解体業者に搬

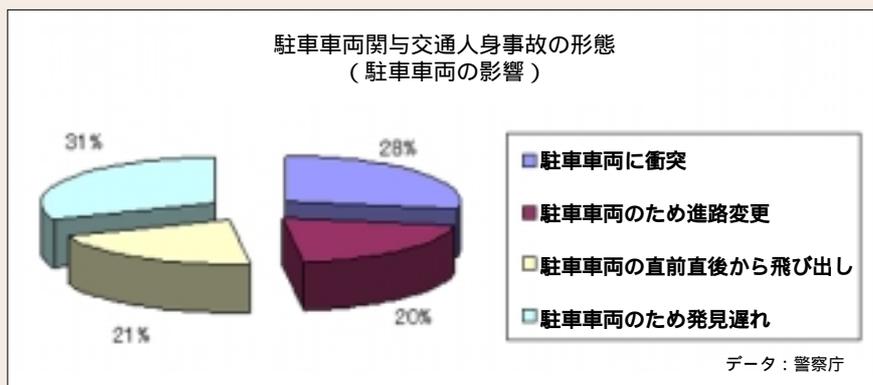
送される車の多くは「自走不可」なため、対応が困難です。

その他にも積み下ろしを2名以上で行う場合は人員増やコスト負担などの問題も考えられ、今後は各業界がその拠点事情に応じた対応策やルール作りを行うことが必要となります。



車両の積み下ろしにも細心の注意が必要になります

駐車車両関与交通人身事故の形態
(駐車車両の影響)



N G P 通信欄

< 組合員情報変更 >

支部	会社名	変更内容	変更後	変更日
関西	有限会社紀南パーツ	会社組織	株式会社紀南パーツ	18年6月20日

< 新支店・営業所 >

支部	会社名	電話番号	FAX番号	郵便番号	住所	加入日
東北	㈱青南商事 八戸支店 アルトレック八戸	0178-28-8727	0178-28-8747	039-2246	青森県八戸市 桔梗野工業団地2丁目10-36	18年6月30日

旬まるふく八田商会（北海道上川郡剣淵町）



八田良一専務取締役

「CS（顧客満足）の向上とリピーター増加のための努力を怠らない」と語るのは、NGP協同組合・北海道支部、まるふく八田商会の八田良一専務取締役です。

「NGPIに入って良かったことは『多くの人と出会えたこと』、良い中古部品を皆様にお届けするという『同じ志を持った仲間がいること』です。NGPの財産はメンバーとその社員です。そんな仲間の中で私も社員も成長することができました。

また弊社では『いらっしゃいませ』『少々、お待ちくださいませ』『お待たせいたしました』『申し訳ございません』『ありがとうございます』というNGPの挨拶五大用語に、さらに『またのお越しをお待ちしております』を加えて挨拶六大用語を実践しています。ここ剣淵町は住民も少なく、リピーターがとても大事なところですが、しかし、やり方によっては旭山動物園のようにリピーターを獲得することができます。

これからは大都市圏の皆様にもまるふく八田商会をもっと知ってもらい、顧客拡大にチャレンジしていきたいと思っております。そのためにはCSであり、リピーターを増やすことが重要になってきます。そのため弊社ではお客様の商売に必要とされるスタッフとなり、会社となっていくことが目標です。普段の業務の中で、こうした当たり前のことを当たり前にやるのが非常に難しいと思っておりますが、営業にしてもフロントにしてもスキルアップが必要不可欠で日々実践しているところです。」

ファンの声

（株）ホクケン（北海道士別市）

同社は建機、重機、トラック等のリースやリースアップ車輛の販売から自社整備工場では車検、整備なども手掛けています。各カーメーカーと代理店契約を結び、新車を年間60台、中古車と併せて約120台を販売している他、年間300台の車検も行っています。同社の竹中博専務にお話を伺いました。



竹中博
専務取締役

「八田商会さんの創業時、およそ30年前前からのお付き合いで、その『素早い対応』と『分からない点は何でも聞ける』というプロフェッショナルな部分に大変助かっています。弊社では車販を行う上でも、自分自身を売り込む営業を常に心がけています。『プロ意識』とは、『これ以上やって信用してもらえなければ、そのお客様とは付き合えない』というところまでやること。自分、会社のことをもっと知ってもらうことです。例えばイベント期間に来てくれるお客様も大事ですが、普段から来店してくれる方はもっと有難い。ですから、リピーターを何より大切にしており、これを増やすためには日頃からのお付き合いが非常に重要です。人間関係が希薄な時代になったと言われるかもしれませんが、この点は今も昔も変わりません。そのサポートをしてくれるのが八田商会さんであり、お互いプロフェッショナルとして良い関係を築いています。」

旬プロス（北海道江別市）



上田秀徳代表取締役

NGP協同組合・北海道支部の組合員プロスは、部品の在庫点数は約1万1千点。「お客様の98%が同社から車で行ける距離にあり、地域密着型の経営がモットーです」と語るのは同社の上田秀徳社長です。

「弊社は平成9年にNGPIに加入しました。ビジネス面では在庫を共有し、自社に無い商品も販売できるのでお客様のご要望に格段に幅広く応えることができます。また、以前大石名誉顧問が仰った『あなたの倉庫は私の倉庫』の言葉通り、他団体に無い手作りの研修会で商品へ知識や『より良い商品をより早く、より正確に』お届けするという意識を共有していることは素晴らしいです。

弊社では注文を受けた品を納めることに強い執着を持っており、徹底して探しています。無い時には互換性のある他車種の部品も探し、それでも無ければまたNGPシステムでこまめに探して納品します。アプローチの仕方でお客様の反応も変わりますから、想いの強さ、絶対納めるという気合が伝わるのだと思います。

生産では『NGPブランド』にこだわり、傷の殆んど無いものだけを生産するというのではなく、良いリサイクルパーツをそれに見合った価格で提供し、商品の情報をしっかりと付加することを心掛けています。また、弊社は使用済自動車1台当りのリサイクル部品の生産点数も平均30点とNGPの中でも全国一です。これは高年式の事故車を中心に仕入れ、部品の取れる車から生産することで実現しました。」

ファンの声

ダイワ整備機工株式会社 （北海道札幌市東区）

同社は2つの拠点をもち、社員数は合計50名（メカニック36名）という大きな整備工場です。大型～小型車輛、重機の整備、钣金と「車のことは全部やる」がモットー。創業当時から顧客対応重視で、営業を行わなくても顧客が新しい顧客を紹介してくる程の信頼を集めています。車検台数も年間約2400台と多数です。通常、ユーザーは車を購入した店で車検も行うことが多いのですが、同社の車検台数はむしろ少ないといえます。しかし顧客が顧客を呼び、別の店で車を買ったユーザーすら自社のリピーターにしてしまうのです。この驚異的な集客力の一端がリサイクル部品の積極活用と同社の一力哲男取締役フロント営業部長は言います。



一力哲男取締役
フロント営業部長

「お客様も安く修理できて喜ぶし、弊社も儲かる。リサイクル部品を使わない手はありません。顧客満足追求に試行錯誤を繰り返してきた我々は、近年のリサイクル部品には『安かろう良かろう』が現実存在することを知っています。現在では扱う部品の6割がリサイクル部品で、信頼できるリビルトパーツも増えています。」

そしてその積極的活用を支えるのがプロスです。プロスなら早ければ即日、そうでなくても翌日には探している品物が見付かることが多く、一力営業部長は「このスピード時代の流れに合った企業」とプロスを高く評価しています。