

2006.9月号

NIPPON GOOD PARTS

No.185

NGP NEWS

BSサミット会員向けNGPダイレクトの運用が8月1日からスタート

BSサミットを皮切りにNGPダイレクトの本格運用始まる!!

全国の有力な自動車車体整備工場で組織されるBSサミット（磯部君男会長）と提携しているNGPでは、この程NGPダイレクトシステムのBS会員向けサービスを8月1日からスタートいたしました。

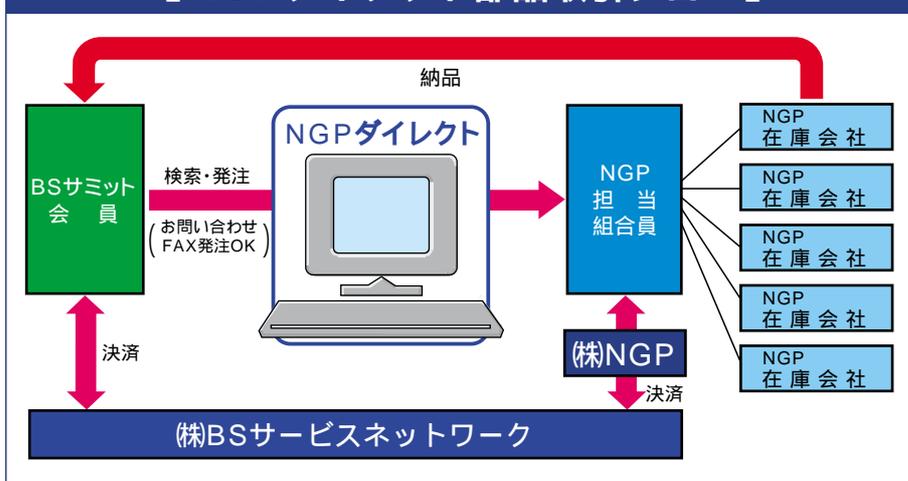
このNGPダイレクトシステムは、NGPの持つリサイクル部品の共有在庫情報などを钣金工場や整備工場などに公開し、受発注をネットで完結させてしまうという仕組みで、インターネット時代のリサイクル部品流通の新しい仕組みとして注目されるNGP独自の在庫情報公開システムです。

他システムとは違うユーザーメリットを追求したNGPダイレクトシステム

NGPダイレクトシステムは自動車整備工場や自動車钣金工場などに、インターネットを使って自動車リサイクル部品の検索システムを提供することで在庫引当率の向上、各工場がリサイクル部品を活用しやすい環境を整備するシステムです。

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、新たな入庫促進策としても期待できます。

【NGPダイレクト部品取引フロー】



また、NGPダイレクトシステム以外にもリサイクル部品検索システムはありますが、他システムとの大きな違いは部品注文の際にコールセンターに繋ぐのではなく、各工場（BSサミット会員工場）が選んだNGP組合員を通して部品の受発注を行うため、注文主に責任を丸投げするのではなく、その窓口となるNGP組合員の会社が発注チェック・問合せ・クレーム等にも対応するので、ご注文いただく整備工場や車体工場にも安心してリサイクル部品を利用いただくことができます。

更に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、工場がお客様に勧める場合にも安心して提案ができるのもNGPならではといえるでしょう。

現在、NGP組合員がBSサミットの各



NGPダイレクトシステム説明のための勉強会を実施（南関東支部）

会員工場を回りこのNGPダイレクトシステム利用への説明会を行っておりますので、もしご不明な点がございましたら、直接各組合員方にお問合せ下さい。

また現在はBSサミット会員向けの運用がスタートしましたが、今後さらに提携関係にある日車協連や他の整備、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をスタートしていきます。

営業マンこそ会社の顔、NGPの顔

第13回初級営業マン研修会開催!!

去る7月12日から14日までの3日間、BumB東京スポーツ文化館にて第13回初級営業マン研修会が開催されました。

今回の研修会には16名が参加し、営業マンとしての基礎を学ぶとともにお客様の視点で考えられる営業マンの育成にも重点が置かれたものとなりました。

営業マンは会社の顔として、またNGPの代表としても、お客様に直接触れ合う大切なセクションです。そのため挨拶訓練も他の研修同様に重視しています。

また、ロールプレイング研修では実際にお客様を訪問した設定で、相手にどう自分をPRするか?お客様が何を望んでいるのか?を知るために言葉だけでなく、表情やしぐさなどを交えて会話することの重要性を勉強しました。

さらにグループディスカッションでは、お客様の気持ちに立った営業あるいはお店作りとは?などひとりひとりの意見をまとめ、発表する形で設定したテーマを掘り下げ皆で議論しました。研修を担当した講師は「皆さんがグループディスカッションで議論した意見を貼り出しておきましたが、発表では“何かをつかんだ”という自信と手ごたえが感じられ、大きな成果があったと思います。」と語り、「3日間という短い時間でしたが、実践に則した内容の濃い研修会でした」と総括いただきました。



研修生、講師スタッフ一同と記念撮影
(BumB東京スポーツ文化館にて)



営業の基本はまず挨拶から



グループディスカッションでは、活発な意見交換が行われた

初級営業マン研修会決意表明



北海道支部
(有)プロス
上田 秀徳

1. 現在、営業部門がないので次年度内に営業部門を立ち上げ、営業専属スタッフを雇用します。
2. ただちに営業スタッフをNGPの研修に参加させ、営業部門事業計画を作成し、達成するよう全力で戦います。
3. その間でも自らそしてフロントレディー2名、特にメインフロントを得意先へ訪問させます。



東北支部
(有)近田商事
近田 行雄

1. 帰社したら営業訪問計画を、八戸市を中心に十和田市、三沢市、三戸郡の当社の顧客と予定客リストを平成18年7月20日までに作ります。
2. 上記リストをもとに1日10件訪問します。平成18年7月21日から始めます。毎日、日報を記録し、検討・反省を欠かさず行います。
3. 月平均入庫台数20%増を目指します。
4. 休眠顧客と新規顧客を毎月5件、再取引もしくは新規取引をします。



南関東支部
(株)ユピック
石川 竜平

1. 私は営業マンとして新規顧客を3ヶ月以内に必ず1件受注につなげ、営業マンとしての最初の一步とします。
2. 私は過去3ヶ月売上が半分以下に下がっているお客様3件をリストアップして、もう一度リピーターに戻します。

初級営業マン研修会感想文

北海道支部 (株)マテックELV石狩
木村 直之

研修の最中「自分は毎日仕事をしている中で忘れてしまったもの、自ら忘れた事にしてしまったものを取り戻すためにここへ来た」という考えになりました。忘れてしまったもの、忘れた事にしたものは物事に対して全身全霊で臨む事、成功するために意見を出し合い、本気で考えるという事です。

この研修を受け、挨拶訓練から全身全霊で当たる事、グループディスカッションから意見や考えを出し合う事で偏りが少なく、一人でやるよりも多面性に富んだ広がりを持ったものを作ることができる事を学びました。

今までの自分はエゴを外に向ける事により自分の行動範囲を狭めていた様に入ります。それを繰り返しているうちにエゴを捨ててしまっていました。

これからは人として自分でエゴを捨てず外に向けるのではなく、内にいつも持っていき、他の人の意見や立場も理解することで自分も周りも少しずつ高める事が出来る人材になりたいと思います。

南関東支部 (有)オートパーツ千葉
林 美智子

先生の講義は営業するに当たっては大変興味深く、なるほどと納得のいくお話でした。

また、グループディスカッションでは皆で話し合い作り上げていくという喜びを感じました。意見を出し合い分析してみると意外に人との係わりが深いということも結果としてわかりました。これは今後、営業するにあたって重要なポイントだと思いました。この結果を基に営業戦略を立てれば売り上げアップ、新規顧客確保が絶対に可能になると確信いたしました。

また、ロールプレイングでは実際に訪問した場面を想定し、実際にやってみるとなかなか難しいというのを実感しました。私も過去お客様の所に訪問した時によく話が途切れる場面や回数を重ねるたびに話題がなくなってしまうことがあり、どうすれば良いかと思案していましたが、今回糸口をつかめました。今後、教えていただいたことをもとに地域密着のお客様支援、生きた営業をしていきたいと思っています。

旬田崎商店(茨城県結城市)



田崎幸伸社長

北関東支部の同社は創業が昭和50年で、代表取締役社長、田崎幸伸氏は当時27歳でした。社員数は総勢22名。地域密着型の営業を行ってきました。値段が安いからと遠くに引き取りに行くより多少高くても地元の顧客から引き取った方が得策だというのが田崎社長の持論です。

「弊社の使用済車輛の入庫は月に250~300台程。一日当たり10~15台を解体、完全手バラシを行っています。生産点数は月当り800点。在庫点数は2,800点程で回転率を重視しています。」

弊社の目標は『地域一番店』を目指すこと。クレーム対応にしろ何にしろ、一番になることです。弊社では環境マネジメントのISO14001も取得、2003年3月に第一工場、2006年3月に第二工場が認証を受けました(写真)。皆の意識が変わり、全員参加で問題に取り組むようになり、『環境』について全社員がシビアに考えるようになりました。社内を自主的に清掃するようになって、3Kのイメージから脱却、クリーンな会社になりました。

NGPに加入したのは平成9年2月。きっかけはユーザーさんからの紹介です。実際にその取り組みを見学し、加入を決めました。部品が棚に整然と並び収まっている様、売る仕組みを見て「これなら売れる」と確信、即決しました。当時はスクラップの値段が安く、解体事業者は皆大変な時代で、ようやく生き残っていく方向性が見え本当に救われました。売上が上り、会社が私自身が変わりました。待ちの商売から、顧客にプレゼンテーションをしていけるようになりました。極端に言えば、それまで顧客を粗末に扱っていたのが、きちんと対応するようになったということです。

現在はMS50実現に向け、全社員総力を挙げて取り組んでいます。2年間で売り上げ50%アップを目指します。」



ファンの声

宮本自動車整備工場

(茨城県筑西市)



宮本喜代司社長

同社の創業はおよそ20年前の昭和63年。田崎商店との付き合いは創業以来で、代表の宮本喜代司氏は自ら起業するまで田崎商店の社員でした。その上、両社長はゴルフ仲間。しかも現在では宮本社長のご息女が田崎商店に勤務しているとのことで、長年に渡って両社の関係が良好であることがわかります。

宮本自動車整備工場では頼まれれば新車・中古車の車販も行いますが、車検持込が最も多く、年間250台程をこなしています。そして年間に整備する車両の総数は400台程。

「田崎商店さんがNGPに加入してから、部品の都合をつけるのが非常に楽になりました。大変助かっていますし、何より田崎社長は社長と呼ばれる人物の鑑です。私もかくありたいものだといつも思っています。」

田崎商店さんはフロント社員の対応も良く、元気で勢いのある会社です。これはNGPというグループも同じだと思います。今後は取扱商品をさらに拡大して部品の流通を一層充実させ、NGPが名実ともに業界トップになることを望みます。」

同社のもう一つの得意分野がカスタム。車、バイクのカスタムを行い、主に車のチューニングエンジン製作を行っています。顧客にも同社の根強いファンが多いとのこと。従業員もこの分野に精通していて、皆車やバイクが大好きです。

また宮本社長はパソコンにも精通しており、インターネット上で必要な部品を購入することも多い他、自身で自社のホームページも作成しています。こちらは車のカスタムと趣味の霞ヶ浦での鯉釣りが主な内容です。

オートパーツ・イワイ(栃木県宇都宮市)



岩井悟朗社長

北関東支部の同社は創業が昭和49年。長年に渡って車販も行い、トヨタ、スズキ系の特別代理店にもなっています。

同社の代表取締役社長はNGPで教育を担当している岩井悟朗氏です。同社は自動車リサイクル法施行後、宇都宮市で一番最初に解体業の許可を取得した企業で、取引先は300社程。使用済車輛の入庫は月に350台程。生産点数は約1,200点。月平均出荷点数は約750点。在庫点数は常時約3,500点で、今後も充実を図っていきます。

同社が安定して使用済自動車を仕入れられる秘密はトヨタとの深い繋がりにあり、社長自身も以前はトヨタのディーラーに勤めていました。こちらが使用済自動車を回してくれるため、同社の商品ラインナップもトヨタ車に強いものとなっています。また地域密着型営業の成果によって、一般ユーザーも車輦を持ち込んで来てくれるといえます。その上オークションからは一切車輦を仕入れず、地域顧客との強い繋がり、絆によって月に350台程を確保しています。地域顧客へのサービスに最大の力を割き、買取も行うことが安定した車輦台数の確保に繋がる好循環を生んでいるわけです。

岩井社長曰く、「NGPに加入するまでは宇都宮しか知らず、ただの『町の解体屋』でした。NGPに加入できて、指導を受け、工場内を隅々までキレイにし、そのお蔭で自動車リサイクル法施行後に宇都宮で初めて解体業の許可を得ました。世の中にすごい会社が沢山あるということを知り、自分自身も変わることができました。また環境指向型事業者栃木県推進協議会の栃木運輸支局長表彰(写真)も受賞でき、今では自分がNGPの新しいメンバーを教育する立場にあります。私がNGPで教わったこと、それを今の受講生にも学んでもらうべく、一生懸命取り組んでいます。」



ファンの声

栃木トヨペット(株) 岡本店

(栃木県河内郡)



花岡靖文サービス課マネージャー

栃木トヨペット岡本店は、従業員16名。今回はサービス課マネージャーの花岡靖文氏にお話を伺いました。

「当店で顧客満足のため、そして環境保全に貢献するためにリサイクルパーツ活用しています。特にお客様が自費で修理される場合、新品部品の見積りとリサイクル部品の見積りと両方を取って、より良い方を選んでいただけるように心掛けています。もちろん新品が良いというお客様も多いので、きちんと説明した上で選んでいただき、活用しています。」

最近品質保証付の商品も多く、外装部品なら初めから色付きで送られてきて、その他の補機類も付いているためにそのまま取り付けられ納期も短縮でき、さらに新品より利益率も高いと良いこと尽くめであり、安く仕上がるのでお客様にも喜んでいただけます。特に重宝しているのが高額商品のエンジン、トランスミッション、ドライブシャフト、パワステ、デフといったもので、新品の三分の一程度の値段で提供できるため非常に喜ばれます。

確かに新品と違って在庫が無いこともありますし、手間が掛かることもあります。しかし日々の業務が忙しいからといって敬遠せずに、使ってみればかえって納期も短縮できるし、活用すべきです。まずは顧客にもっとリサイクルパーツの存在を知ってもらう必要がありますね。

当店では大半のリサイクルパーツをイワイさんから仕入れています。岩井社長がトヨタのディーラーに勤めていたこともあって、付き合いは20年弱、イワイさんがリサイクルパーツを始めて以来になります。時間外でも電話に出してくれるし、部品の有無も即答してくれる。金額の面で相談に乗ってくれることもあり、大変助かれます。オートパーツ・イワイはNGPの鑑です。」