

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

2006.11月号

NIPPON GOOD PARTS



10月は“3R推進月間”

NGPでも全国各支部、各組合員で 一般ユーザーに自動車リサイクルの普及啓発活動を実施!!

**NGP全体で25万部の
チラシを配布**

経済産業省を含むリサイクル関係8府省では3R推進に対する理解と協力を求めるため、毎年10月を「リデュース・リユース・リサイクル推進月間（略称：3R推進月間）」と定め、広く一般ユーザーに向けて普及啓発活動を実施しています。

特に3Rの中でももっとも環境負荷の少ないリユースは、これからの自動車リサイクルを考える上でもっとも重要です。自動車リサイクルにおけるリユースとはすなわち、リサイクル部品の利用を促進することです。

自動車リサイクル法の施行により、国内の使用済自動車の適正処理は進んだと言われていますが、リサイクル法のもう一つの理念でもある省資源、省エネルギーという見地での自動車リサイクル部品の普及促進はまだまだ低調と言わざるをえません。

今回の3R推進月間でも、経済産業省は自動車リサイクルの仕組みや適正処理、リサイクル部品の活用促進を促すチラシやノボリを作成し、一般ユーザーに自動車リサイクルの普及啓発活動を展開しています。

NGP協同組合としてもこうした国の動きと同調して各支部単位では街頭や地域

のイベントでチラシを配布。各組合員レベルではお客様に手渡しやDMなどで約25万枚のチラシ配布を予定しています。

品川駅で約2,000部のチラシを配布!!一般ユーザーの反応は?

10月10日にはNGP本部のある品川駅前約2時間、2000枚のチラシを配布しました。昼間の時間帯ということで、ビジネスマンだけでなく女性や子供連れといった層も多くみられました。CM的なチラシではなく、公共的な内容であったため、皆さん好意的にチラシを受け取ってくれました。

チラシを見た一般ユーザーからは「リサイクル月間のことは知っている」「廃車手続きをしたことがある」といった意見が聞かれ、またバンパーやボンネットの中古部品を使って車を修理することを知っている子供もいました。



品川駅前では約2,000枚のチラシが約2時間でなくなった



経済産業省が作成した自動車リサイクルに関する啓蒙チラシ



若い女性もチラシを見て自動車リサイクルに関心を示す

NGP協同組合は、これまで自動車リサイクル部品のトップサプライヤーとして、環境に優しい、高品質のリサイクル部品を供給してきました。また各種のイベントや展示会などで一般ユーザーに対してリサイクル部品の利用促進を展開してきましたが、今後も積極的に一般ユーザーへの自動車リサイクル促進を普及啓発していきます。

目標必達! 経営者として新たな決意!!

第19回 経営者研修会を開催

NGP教育情報委員会は去る9月20日から23日までの4日間、「第19回経営者研修会」をBumB東京スポーツ文化館で開催しました。

今回の研修会には初期指導を終えた新規組合員各社の代表者あるいは、これから経営者として会社を運営していく二代目、後継者の方など19名が参加し、4日間という限られた時間の中で、基礎研修でも行う基本訓練から経営管理や経営戦略あるいは、MS50プロジェクト達成に向けた各社の取り組みなどNGPマンとしての基礎から経営のスペシャリストへのステップアップまで実に濃密な内容の研修が行われました。

「この経営者研修会にも年々、後継者やこれから経営者になる若い世代の方が多く参加するようになりました。こういった研修生の方たちは創業者の方と違い、まだ自分の会社をどうしていきたいのか? や経営者としての自分の使命のようなものが漠然としていて、自信のない部分があるのだと思います。ですから、この経営者研修でしっかりとした目標を決めて、自分が経営者としてできる事を明確にしてチャレンジしてもらうことがとても重要だと思います。」(佃正人教育情報委員長)

また研修会で講演した青木勝幸理事長は「経営者は常に数字を意識して会社経営をしなければなりません。皆さんは自社の売上、仕入れ、生産高それぞれの数字を把握していますか? これが出来なければ、儲かる会社には絶対になりません。その事を頭に入れて4日間の研修に取組んでください。」と 熱い思い を語られました。

4日間の研修最終日には、受講生全員から必ず目標を達成するという決意表明が行われ、受講生を前に語りかけた青木理事長も思わず言葉につまり涙まじりの修了式となりました。



青木勝幸理事長、坪千代志副理事長も駆けつけ研修生を激励!! 講師陣もわりわり記念撮影



グループでディスカッションなどを交えながら経営管理や経営戦略について学ぶ



最後は研修生が自社の事業計画目標を決意表明として発表



修了式では青木理事長の目にも涙が

決意表明

東北支部 ㈱デック 滝田和芳

- 『MS50を達成します』全身全霊で取り組み必ず達成します。
- 『リサイクル部品をお客様に「認知」してもらいます』三大信条を胸にお客様第一を徹底実施します。そしてより多くのお客様にリサイクル部品を届けます。
- 『一人一人に夢を持たせませす』まず各人に目標を持たせ夢を持たせませす。私はその一人一人の夢を実現できるよう必死に努力します。
- 『私自身が会社を引っ張っていきます』誰かに任せるとはせず、私自身が力強く社員を引っ張っていきます。
- 『自主性を伸ばします』社員一人一人の自主性を大切に、自分で率先して動ける人材を育てます。

九州支部 ㈱エイ・ティ・エム 大川和彦

- 私は単月売上2,600万円を達成します
- 私は社員と共に朝礼でNGP三大信条、お客様第一10ヶ条を唱和し、想いを伝え続けます
- 私は単月生産点数700点を達成します

感想文

北関東支部 カースチール㈱ 浅見哲也

皆の目が潤み涙が流れ、2班の気持ちの本気で1つになり、団体訓練試験に合格することができました。その時は自分自身の五感が研ぎ澄まされて横一列になった班員一人ひとりの顔が見えなくても「いらっしゃいませ」等、挨拶の大きな声から表情や思いを感じることができました。

自ら本気になって何かを求めた時の力は一人ひとりがもの凄いものを持っているのだなと気付くにつ、それがいつしか使われもせず、ただ使っていると思込んでしまうことほど恐いことはないかと改めて自覚することができました。

一人ひとりが秘めた潜在能力を開発すること、即ちあらゆる事柄に興味、関心を持ち続け勉強すること、わからないことがある時は、プライドや肩書きを捨て人に聞いたり教えるを講うことが素直にできるか否か大きな違いになってしまつた分りました。また、このことはお客様に対しても同様です。お客様に満足して喜んで頂く為には何が必要かを考え実践することが会社の業績アップにつながり、ひいてはMS50の達成という結果を作り上げます。

北関東支部 ㈱CRS埼玉 紀伊和夫

本日経営者研修を終了致しました。挨拶訓練試験、整理訓練試験その全ては高水準での意思の統一であったように思えてなりません。一つの目標に向かい個々が持っている力を全て出し、それで初めて大きな力となり目標を達成していく。結果として高い水準での答えが出てくる。班員の中には私を含め、昨日までは甘えがあったと思います。甘えを捨て、全力で行動した時の素晴らしい結果を深く心に刻みたいと思います。

しかし、出来たとは言ってもこれはバーチャルである訓練に過ぎません。現実の世界には私達を引き上げて下さった講師の方々はいません。全て己の責任です。私達経営者が全力で行い全社員を引っ張って行く必要があります。これから本番です。本日、今から絶対に手を抜きません。言い訳なんて考えません。私が、我が社が全力で取り組み、全てのNGPの力が結集した時にMS50はもちろんの事、我々業界の理想が達成され、そして新たな理想が生まれるのです。この信念こそがNGPであると信じます。私はもう迷いません。研修で得た“熱い心”を全ての社員に叩き込み、NGPを永遠に発展させていきます。

新規組合員にNGPの精神を伝授!!

第38回 初期指導研修会を開催

NGP協同組合の新規組合員・島根オートリサイクルセンター（平岡官一専務取締役）の経営者と社員が参加した第38回初期指導研修会を去る9月11日から3日間、岡山県倉敷市で開催しました。

初期指導研修会では、新たにNGP協同組合に加盟し、新組合員となる会社に対してNGPの基本理念や三大信条を学んでもらい組合の根幹を形成する部分を理解してもらうことを主としています。

そのため本研修は、各社の経営者、フロント責任者、生産責任者が必ず受講することになっています。

これは例え新入組合員であってもNGPブランドの商品を販売する以上、品質基準をしっかりと統一し、今までNGPが築き上げてきたお客様との信頼関係を裏切らないために最初からきちんとNGPの理念を理解してもらい、経営者だけでなく現場で実際にお客様と接するフロントマンや生産者にもNGPの精神を学んでもらう研修会でもあります。



NGPの強い仲間意識を研修生に語る
青木勝幸理事長



初期指導研修を終え、気持ちを新たに決意表明する研修生代表

本研修には青木勝幸理事長も直接訪れ、新たに組合員となった受講生にNGP組合員として同じ商品販売する我々全てが仲間という共通意識を持ちこれから共に頑張ってもらいたい、と新規組合員を激励しました。

中古部品 & リビルト部品 活用術 Vol.2

注文時に役立つ情報(足廻り系パーツ編)

今回の活用術は縁石にヒットしたりして意外に注文の多い足廻り系パーツのリサイクル部品を注文する際に役立つ情報をご紹介します。

ホーシング Assy

まずはコーションプレートのアクスルナンバーを確認して下さい。

デフ

同じようにコーションプレートのアクスルナンバーを確認して下さい。ただし、オプションなどでビスカスLSD、機械式LSDなどが入っている場合もあるのでグレード(スポーツモデルのハイグレード車などに多い)をチェックして下さい。

スプリング

合うようで合わないスプリング。グレード、仕様によって微妙にバネレートが違います。その点に注意して下さい。また、スポーツパッケージ等のスプリングもあるので確認してみてください。

ショックアブソーバ

これもサスペンションと同じように違うのでグレードを確認して下さい。また、純正でも社外品のショックアブソーバを扱っているところもあります。

プロペラシャフト

フロント用が必要なのかりア用が必要なのかをまず確認して下さい。それからATかMTかをチェックして下さい。

もちろん、皆様もよくご存知なことばかりだと思いますが、正確で細かい情報で部品を注文いただければ間違いのない商品が届くので作業効率はアップするはずですよ。

もし分からないことや不明な点がありましたら、NGPのフロントマンに遠慮なくお尋ね下さい。

このコーナーでは、今後もリサイクル部品に関するお役立ち情報を掲載していきます。

NGP 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
中四国	島根オートリサイクルセンター	電話番号	0853-48-2605	18年9月27日
九州	旬夕バタ商会	会社代表	代表取締役 牧口正弘	18年9月1日

(有)堀川自動車商会(富山県氷見市)



堀川健志社長

北陸支部の同社は創業が昭和48年。自動車解体事業に2代に渡って取り組み、ISO14001環境マネジメント認証も取得しています。社員数は16名。月平均解体台数は約500台。月平均生産点数は約1,200点、在庫点数は5,000点程です。堀川健志代表取締役社長にお話を伺いました。「創業当時の弊社は自動車を解体後、エンジンを炉で溶かし、アルミのインゴットを取り出していました。後にこの業務をやめ、プレス機やニブラ等を導入、産廃処分業・運搬業の許可等を取得、そしてNGPに加入したのが平成12年です。当時私は別の会社に勤めていました。先代社長は地域の解体事業者組合で北陸支部のNGP組合員2社と交流があり、中古部品の流通にも参入を考えていたことから、私が入社と同時にNGP関係の商品を扱うこととなりました。研修にも一生懸命取り組み、上述の組合員にも親身の指導や助力を頂いて、「これがNGPなのか」と大変感動しました。最初は外装部品のチェックが難しかったのですが、それも現在では钣金・再塗装等しっかりチェックし、ピカピカに磨いて出荷しています。また弊社ではより環境保護に貢献するため、ニーズのあるものを生産する努力をしています。程度が良くてもニーズの無い生産は行わず、リサイクルパーツの効率的な流通に寄与、ひいては環境保護に貢献して参ります。これはNGPとしても重要視していることです。

ISO14001環境マネジメント認証取得については、その基本のPlan・Do・Check・Action4項目に基づいた行動、この流れを自社の業務に取り込むことにも大きな意義がありました。

新しいメンバーとも熱い思いを共有したいと思います。前向きに、皆で一緒にやりましょう！」



屋根の上には特徴的な車のオブジェ

ファンの声

水見市農業協同組合 機械燃料センター部車輛整備課(富山県氷見市)



水元豊次次長

こちらはJA系の整備工場、住民の就職口の確保と同時に自動車関連事業を一括して行うべく昭和42年に創業。今回お話を伺ったのは同課の水元次長。昭和45年、ほぼ創業当時から勤務されているとのことです。

「創業当時はまだ農協が整備工場を営むのが前例がなく、この組合が県内初でした。現在は従業員数39名。受付は農協の21支所で行い、作業はこちらで行います。車検台数は昨年一年間で4,865台、また車検以外の一般整備での入庫台数が年間約7,000台、その他に钣金塗装での入庫が年間約1,800台です。営業マンを置かず農協の組織を使って入庫促進を行っており、質の高い作業を安価に提供して人気を得ています。「迅速・丁寧」をモットーに『55分立会い車検』も行っています。これは三人一組で車検整備を行う仕組みで、作業工程をしっかりと分担し、作業が終わった整備士から次の点検・整備箇所を手掛けて、全員が常に作業をしている状況を作り出し効率を高めたもので、部品を取り寄せる必要が無ければ55分で車検整備まで含めた全ての工程が終了します。また当店には一級整備士が勤務しており、「全国整備技能コンクール」でも富山県で優勝、全国では準優勝を果たしました。

そして当組合の『迅速・丁寧』を支えてくれるのが堀川自動車さんです。対応が早く、中古部品を迅速に調達してくれる点があるのが難しいですね。当然、純正部品を使ってしまいが一番早いわけですが、顧客の要望に答える為に中古・リビルトが必要になってきます。その際に最も重要なのはやはり納品の早さで、この点において非常に助かっています。今後はどんな整備工場でもリサイクルパーツを使う時代になっていくはず。利益率もずっと高くなりますし、顧客の持つイメージも『車の修理は高い』から『小さなことでも気軽に直せるもの』に変えて行きますからね。

(有)メタルオート北陸(石川県小松市)



戸田暢生社長

北陸支部の同社は昭和49年創業。平成11年にNGPメンバー会員、15年から組合員になりました。戸田暢生代表取締役社長にお話を伺いました。

「弊社の社員数は11名。アルバイト・パートが4名です。月平均入庫台数は約250台で、毎月残らず解体しています。在庫点数は10,000点弱。月当たりの生産点数は約1400点です。平成16年3月にはISO14001も取得。環境にもっと貢献しようという取組みから始まり、周囲に迷惑をかけない業態の確立と、社員教育のレベルアップを図る狙いがあります。

NGP加入のきっかけは、業界団体に所属する解体工場をいくつか見学した末、「NGPはリサイクル部品に対する取組みが違う」と感じたことです。メイトからスタートし、支部からの組合員加入のお誘いを受けて本格的に加入しました。それ以前は解体と輸出のみでしたが、加入後は私も社員もリサイクルパーツに対する取組みが変わり、他のメンバーのようになりたいと、それまでいい加減に取り組んでいた部分も改めました。自社で成功した手法や様々な助言を惜しげもなく教えてくれた北陸支部のメンバーには感謝しております。今では仲間の輪を広げ、少しでも中古、リビルトを使ってもらおうと心掛けています。またNGPは研修も素晴らしく、受講してきた社員は意気込みが違います。

この地域は傾向として中古部品があまり好まれなかったのですが、現在はNGPのきちんとした商品が出回って、大分改善されました。ただ取り外しただけの所謂『解体部品』とは異なり、NGPブランドの部品は洗浄して手を加え、きちんと検査し、保証をつけ、その上値段も新品の半額程度ないし商品の状態に合わせていると周知のものとなってきたわけです。」



明るく愉快で一生懸命な社員達

ファンの声

松井モータース (石川県小松市)



松井国紀代表

同社は創業して既に55年の老舗中の老舗。昭和27年当時からダイハツ車を販売しており、新車・中古車共に販売に注力する、販売代理店では最高ランクの「スーパービット店」です。またレンタカー・リース業務も行っています。お話を伺った松井国紀代表は石川県の自動車整備商工組合の副理事長でもあり、地域の自動車文化に大きく貢献してきた人物でもあります。

「弊社はお客様満足度地域No.1を目指しており、ディーラーに負けない対応、整備など当たり前。そうでなければ体力が根本的に違うディーラーには勝てません。またダイハツの地域No.1販売店であり、顧客との新密度が違うと自負しています。田舎での商売は顧客とのキメの細かい付き合いが重要で、ただ店を綺麗にしたり、大きくすればその店に顧客が根付くわけではありませんから、同社ではダイハツ純正並びにBPオイルの販売等にも注力しています。自動車保険の販売にしてもJA系が非常に強い土地柄であるため、独自の工夫が必要で、安売りだけに走らない勝ち残り策が必要です。その為にも重要になってくるのが顧客ニーズに合うリサイクルパーツの積極活用。メタルオート北陸とは先代社長がまだ農業を営んでいた頃からの付き合いで、先代社長のおつといた人柄が現社長に伝わっている、そこもまた気に入っています。NGPも今後更にメンバーが増え、商品ラインナップが充実すれば、何箇所にも電話をかけたFAXを流したしなくても済み、より効率の良い業務が可能になります。メタルオート北陸にはほとんど伸びて行って欲しいですね。現在はメタルオート北陸を含む北陸のNGP組合員3社と石川県自動車整備商工組合で協力してリサイクルパーツの積極活用に取り組んでいます。」