



NEWS

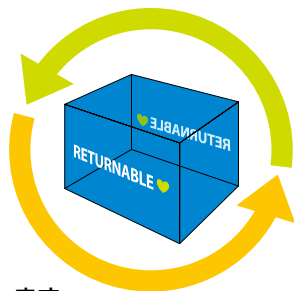
2009 No.215

2月号

全国整備工場の皆様へNGP組合員200拠点がお届けするお役立ち情報

CO₂ 排出低減の「エココンポ・オートパーツ」が3月スタート

リターナブル梱包材でNGP品質が ”中身も箱もEco主義!”に 回収活動に理解とご協力を!



NGP日本自動車リサイクル事業協同組合は、リターナブル梱包材の利用を3月から全国一斉にスタートします。梱包資材を繰り返し利用可能なものへと変えることで、廃棄物とCO₂排出の削減につなげて行きたいと考えました。資材回収の協力で少々お手間を取らせることとなりますが、地球の未来につながる活動にご理解とご協力をお願いいたします。



新たな梱包ツールは耐久性をもたせたものに仕様を変更。さらに化粧を施し環境問題をアピール



格納すると長さ1.25×幅0.3×厚み0.2mとコンパクトなサイズに

「エココンポ・オートパーツ」のシステムは、日本通運株式会社・日通商事株式会社と共同開発を進めてきたものです。当初、開発した梱包材の仕様を使いやすく、丈夫なものに変更し、3月からNGP協同組合で全国一斉に取り組みを開始します。

当面、運用するのはドア用の梱包材になります。修理工場の皆様には「エココンポ・オートパーツ」で届いた際に、その梱包材を捨てずに折りたたみ、一時保管してもらう、というお手間を取らせることとなりますが、捨てずに繰り返し使うことで廃棄物を減らし、同時に資材に関わるCO₂排出を削減

するエコ活動です。

回収は、日本通運のペリカン便がお伺いします。郵政事業JPとの事業統合後は新会社が引き受けることとなります。回収費用はNGP協同組合で負担しますので、修理工場の皆様には金銭面での負担はありません。

この回収システムについて、昨年8月北関東・南関東両支店のエリアで試験的運用を行いました。ご協力いただいた修理工場の皆様には好評で、リターナブル素材にすることへの意義を積極的に評価していただいたものと考えています。

ドア用梱包材はオール樹脂製で、コンパクトに折りたためます。ドアパネルなどの商品が「エココンポ・オートパーツ」で到着後、中1日おいてペリカン便が回収します。NGPシステムと日本通運の全国集配システムとのデータ連携で、ペリカン便の各営業所に集荷指示が自動的に出るシステムにしています。修理工場の皆様からの連絡は不要です。分かりやすい場所に青色のリターナブル梱包材を一時保管しておいてください。

自動車リサイクル部品は、新品部品を使うよりもCO₂排出を削減できます。1点ごとの削減量は数10kgとわずかなものですが、その積み上げが地球温暖化防止の一助と

なります。皆様に自動車リサイクル部品を利用していただくことで、昨年1年間でNGPのお客様だけで8万4206t、NGP協同組合も参加しているグリーンポイントクラブ全体では16万172tのCO₂排出の削減につながっています。そうしたリサイクル部品の効用をさらに高めることを狙ったのが、リターナブル素材の「エココンポ・オートパーツ」です。これまでリサイクル部品をお届けするためにダンボールや木製パレット、緩衝材その他の資材を使い捨てにしてきました。その無駄を省きます。「無駄を省くこと=CO₂の排出削減」になります。また使い捨ての資材は皆様の事業所からの廃棄物になりますが、リターナブルとすることでこれらの廃棄物削減にもつながることになります。

現在、ユーザーの視線は地球環境問題に敏感になっています。きめ細かく環境対応を進めることは自動車のサービス分野に関わる事業者の社会的責任でもあり、またユーザーのご要望にもつながることであるとNGP協同組合は考えています。

そしてNGP協同組合は、リサイクル部品業界として取り組むことが社会的責任であると考え、同業他団体にこのノウハウを開放し、リターナブル梱包材の普及を積極的に推進し、リサイクル部品業界を上げて「中身も箱もEco(エコ)主義!」という業界運動まで高めたいと考えております。修理工場の皆様には、重ねて「エココンポ・オートパーツ」の活動へご理解とご協力をお願い申し上げます。

縮小する新車市場、市場構造も大きく変化

軽自動車の販売で顧客をつなぐことが 車検受注の分かれ目

08年の新車販売は登録車、軽自動車合わせて508万2千台、対前年比5.1%の落ち込みとなり、1980年(昭和55年)の販売レベルまで市場の縮小が進みました。つぶさに眺めて見ると、28年前と市場構造は大きく様変わりしています。

新車販売は、昨秋の「リーマンショック」が影響し、景気の停滞、消費マインドの落ち込みの影響で、大きく後退しました。本来、新車を買える余裕がある人たちも、「こんな状態で新車に替えるのは目立ちすぎる」と手控えたようです。日本自動車工業会は、今年も前年に比べ5%弱落ち込み、500万台を割り込むと予想していますが、今の景気動向では、もう少し落ち込み幅が広がる可能性は大きいです。

1980年といいますが、第1次、第2次のオイルショックの影響がどうにか払拭でき、景気も上向きだしたところです。日本車は海外での評価が高まり、欧米との貿易摩擦を生じさせるほど、輸出が伸びた時期です。総市場

の規模は同じですが、市場を取り巻く環境は180度違います。

まず、第一に気づくことは、貨物車の販売が登録車も、軽自動車も大きく落ち込んでいることです。軽自動車の場合、税制が変更された1989年を境に貨物車にカウントされていた「ボンネットバン」から乗用車へと販売の中心が変わりました。しかし登録貨物車の落ち込みは深刻で、1980年の3分の1、国内販売のピークである1990年の4分の1以下にまで落ち込んでいます。

登録乗用車は80年に比べると、20万台ほど上回っていますが、90年と比べると、販売台数は3分の2に落ち込んでいます。さらに最近では、新車に乗ってもらうことで

ユーザーを刺激しようと、系列のレンタカー会社を新車にリプレースすることも盛んに行われるようになってきました。新車販売のいわゆる「真水」部分は、相当厳しくなっています。

最後に軽自動車販売比率の上昇があります。軽自動車販売は、80年との比較では1.8倍ほど。90年の軽自動車販売も180万台を超えています。それでも全体に占める軽自動車の販売比率は23.2%で、80年に対して3.0ポイントの上昇に留まっています。しかし、08年は、総市場が縮小したために、軽自動車の販売比率は36.8%に上昇しました。

何と云っても、軽乗用車の商品力アップが飛躍の原動力



ユーザーも値ごろ感ある軽中古車の購入希望が増えている

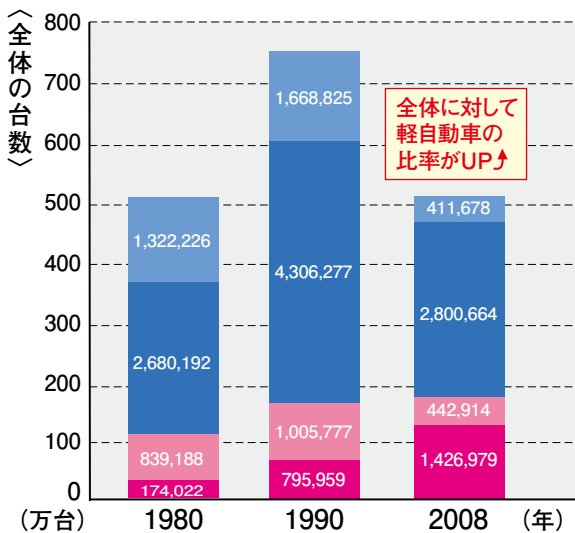
力で、景気低迷の影響を受けてはいますが、昨年の軽乗用車販売は前年比1.4%減の142万6千台と、落ち込み幅は極わずかでした。ただし、こちらもいわゆる「未走行車」が多数市場に流れ出ています。軽の新車販売に対して中古車は1.5倍、約300万台になります。ここに今のねらい目があります。景気が停滞する中で、実用的な軽自動車を安く買いたいと志向するユーザーが今後とも増えると見られるからです。

軽中古車販売が商売のカギ

実際に今年の初売りで、未走行車を店頭で並べ、乗り比べて購入を決めてもらうというイベントを実施した関東圏の大手整備業者がいます。初売り期間中の販売実績は74台ということでした。新車市場は厳しいですが、必要に迫られて購入する層は確実にいるし、新車同様に値ごろ感のある「お買い得車」を狙っているということです。

もちろん、その整備業者はすべてに「メンテナンスパック」をつけて販売したと話していました。メンテナンスパックは車検前までの期間、定期点検やオイル交換などのメンテナンスをパッケージ化して提供するユーザーにとって便利なサービス商品です。その購入者は3年後の車検まで確実な入庫客として囲い込みができます。厳しくても、お客様に魅力的な商品を提供することが不況を乗り切る対策となるようです。

■全販売台数の販売比率



全体に対して
軽自動車の
比率がUP↑

■登録車【乗用車】 ■登録車【貨物車(バス含む)】
■軽自動車【乗用車】 ■軽自動車【貨物車】

※登録車【貨物車】に含まれるバスの台数は、80年23,551台、90年24932台、08年15,333台

NGP 今月のCO2削減量

● NGP平成20年12月： **6,979,316kg** (全12団体計： **13,827,516kg**)
● 1月からの累計： **84,205,909kg** (全12団体計： **160,172,158kg**)

NGPをはじめとしたリサイクル部品販売事業12団体は、グリーンポイントクラブを作り、リユース部品、リビルト部品を利用することで達成できたCO2の削減量を利用者の皆様にお知らせしています。ご協力ありがとうございます。



支部選出理事に聞く 第2回 中四国支部 中村昌徳理事・支部長

勉強会・意見交換会で切磋琢磨 支部活動の活性化がNGP組織全体の強化につながる 競争と協調でブランド力を高めたい

中四国支部の特徴はひとりで言うと「わきあいあい」。ベテランと若手、経験や考え方に差はあるが、互いに経営者として認め合っている。「支部長としてはまとめやすい」と中村昌徳理事は話す。

一支部の課題を教えてください。

「この時期ですから、課題は車両台数の確保です。オートオークションを利用したり、リース会社を定期的に訪問したりして、台数確保につなげていきたいと考えています。為替の状況などを見ると、中年式の車両の入庫も増えてくると予想されるので、中古部品の拡大のために部品取り車をしっかり確保していきたい。これに素材、部品輸出を加えた従来の3本柱で、支部全員が逆境を乗り越えていくようにすることが一番の目標です。また、現在は愛媛県の西部地区に組合員がおらず、ネットワークの空白地帯になっています。このエリアを埋めるための組織拡大を図ることも大事なことだと考えています」

一支部の雰囲気はどうですか。

「ガンガンと行く若手経営者、ベテランの熟年経営者とがうまくミックスしています。年齢ギャップはありますが、相互に認め合っているので支部の雰囲気はいいですし、支部長としてはまとめやすい。また、毎月開催する支部会の半分、年6回の支部会は各県持ち回りで開催し、各社の見学会を開いていますし、情報交換なども活発です。売上が1千万円未満の組合員を成長させたいと思っていますが、みんなで刺激しあいながら切磋琢磨し、それぞれが成長できるような関係を大事にしたいです」

一なかなか活発そうですね。
「支部が活性化すれば、NGP協同組合の組織全体が活性化。そういう関係にあるのではないのでしょうか。だから支部内で活発に勉強会や意見交換を行っています。互いに競争はありますが、協同組合内部のルールをしっかり守るといことを忘れなければいいのです。組合で決めたことを皆がきちんと実行していれば、品質や教育が充実しているNGP組織の看板が活きてくるし、お客さんに対する

信頼もさらに高まるのではないのでしょうか」
一組織担当理事として考えていることは。

「正式な組合員のほかにメイト、システム賛助会員、生産登録賛助会員と加盟資格があるのですが、ルールを徹底するために賛助会員として資格をひとつにまとめることを考えています。品質や教育の面でルールをひとつにして徹底する。それが組織力の強化につながるし、他のグループとの差別化にもつながると思っています」



中村昌徳 (なかもら・まさのり)
クレストパーツ専務取締役 1962年10月生まれ 46歳

ハイブリッド車の販売は堅調

平成21年度の税制改正でさらに拡大する可能性大

世界経済の悪化で、新車販売は大きな打撃を受けていますが、ハイブリッド自動車(HV)の販売は堅調で、08年の販売は微増と健闘しています。今年は、HVの代表車種であるトヨタ「プリウス」、ホンダ「インサイト」で新型車の投入があります。日本では優遇税制も4月以降実施となるため、HVの販売ウエートは高まりそうです。

08年のHV世界販売は、トヨタ42万9700台、ホンダ5万6931台、日産9070台で、3社合計では前年に対して0.5%増の49万5701台でした。このうちの6割弱はトヨタの「プリウス」で、世界で28万5700台を販売しました。地域別に見ますと、日本は合計で10万9522台であるのに対して、米国28万1722台、欧州7万3036台と、米国がHVの最大市場になっているのは驚きです。

HV トップモデル「プリウス」は、総販売台数28万5700台のうち15万8900台が米国です。またHV ブランド別で第2位のホンダ「シビック」は5万6718台中3万1297台を米国で販売しています。しかし、

米国は他の乗用車同様に前年比ではHVもマイナスでした。地域的には欧州でのHV販売の伸びが目立ちます。各国政府がCO2低排出車に対する優遇税制を取り入れたことが販売増の要因になっています。優遇税制といえば、日本も平成21年度税制

改正でHVなどを対象に自動車重量税、自動車取得税を免税とする優遇税制を実施します。優遇税制は今年4月からの3年間の限定措置ですが、「インサイト」「プリウス」と新型車が投入されることもあり、厳しい市場のなかでHVが快走しそうな雰囲気です。

■日本車メーカーのハイブリッド車2008年販売

(台)

メーカー	主な車種	世界販売	日本	米国	欧州
トヨタ	計	429,700	104,400	241,400	57,800
	プリウス	285,700	73,100	158,900	41,500
	ハリアー/RX	35,100	3,800	15,200	1,200
	ハイランダー	21,000	—	19,000	10
	LS600h/600hL	8,410	4,300	980	1,870
ホンダ	計	56,931	5,122	31,495	15,236
	シビック	56,718	5,121	31,297	15,236
	アルティマ	9,070	—	8,827	—

第3回フロントマンSTEP UP 研修開催

想定を変えた電話対応ロープレで実践的スキルを向上

第3回フロントマンSTEP UP研修が、1月20、21日の2日間、静岡県裾野市のあいおい保険自動車研究所東富士研修センターで開催されました。利益の構造などを学習して、事業者におけるフロントマンのポジションを確認するとともに、電話対応のロールプレイングに取り組みました。

今回の参加者は5名。講師の清宮先生のお話では、想定を幅を広げてさまざまなロールプレイングをすることができるので、5〜7人の少数精鋭で授業を行うのが効果的だそうです。ゆっくり、はっきり話すなどの基本的な応対に加えて、実践に即して講師側がアドリブで想定を変え、お客様が至急必要とする部品を受注したときにどのように対応するか、

また在庫がない部品を注文された場合の対応など、実践的で中身の濃いロールプレイングとなっています。

CRS埼玉の佐藤弘さんは、「日々の業務でさまざまなお客様から同じオーダーが2度くことはありません。問い合わせを取り逃がさぬように自分の中で基本を早く作り、日常業務に活かしたい」と話しています。また、トヨタエコパーツ岐阜の森川省平さんは「普段考えたことのない収益の重要性やお客様の立場になって好感を持たれるような対応など、改めて勉強させられることばかり」だったそうです。

西日本オートリサイクルの久富健司さんは、「ロープレでは今までの自分の電話対応の



ゆっくり、はっきり話すのが基本だが、思ったようには行かないもの。未熟さを痛感した…という感想も

未熟さを思い知りました。電話一本の大事さを良く考えて、誰よりも早く取り、完璧な対応をし、1件でも多く受注を取っていきます」とし、「年内中に1カ月400万円の売り上げをあげます」との決意をしました。

理事がそろって明治神宮で恒例の新年祈願

組合員一丸で荒波を乗り越えることを神前に誓う

1月23日、大橋岳彦理事長、青木勝幸会長らNGP協同組合理事がそろって、東京・代々木の明治神宮で恒例の新年祈願を行いました。鉄スクラップ市況の低迷、使用済自動車の発生減少と厳しい経営環境が続く中で、真摯な気持ちで参拝し、NGP協同組合全員がこの荒波を乗り越えるように祈りました。

大橋理事長は「厳しい時期に各社がしっかりと足場を固め、不況を克服してほしい」と祈ったそうです。さらにこういう時期だからこそ、NGP協同組合加盟各社が業界のけん引役となり、「リサイクル部品業界のレベルアップと市場拡大を進めていく」こと

を神前に誓ったそうです。

青木会長の願いは「NGP組合員全社の一致協力と全力投球」。「自動車産業も激変している。愚痴をこぼさず、前向きな姿勢でこの時期を乗り越え、明日につなげていくことが大事なこと」と話しています。

新年祈願の前日は、新年ということで理事と委員長による拡大合同会議を開き、各委員会の報告や「くるマック」キャンペーンの今期の展開方法など、今年度事業計画の進捗について活発な論議を行いました。暗い話題は尽きないのですが、この克服とリサイクル部品のさらなる啓もうなど、NGP

協同組合として取り組む課題は多いです。課題をしっかりと見すえた1年のスタートが切れました。



暗い話題が多い時期こそ前向きな元気が大事。前向き姿勢で理事が新年祈願

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	株式会社 CRS 埼玉	FAX 番号	049-228-5116	21年1月10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