



NEWS

2010 No.235

10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

エコカー購入補助打ち切り、その影響を探る

需要先食いのマイナス影響は100万台分 買い得感戻る中古車に逆転チャンスが巡りだす ポイントは市場ニーズをつかむ品ぞろえ

エコカー購入補助金が9月7日に打ち切られました。新車販売の反動減が生じることは確実で、見通しが立たないという声は多いのですが、この状況乗り越えることが先決です。影響はどの程度なのか、その対策はどうすべきか、展望を探ってみました。



補助金が打ち切りとなっても継続中の減税で新車購入を訴える

9月の新車販売は、登録車が30万8663台で前年同月比4.1%減、軽自動車は16万3219台で同4.6%増でした。軽自動車は9カ月連続してプラスとなったものの、登録車は13カ月ぶりの前年割れとなりました。9月初旬の登録車販売は前年同期比約3倍という勢いでしたが、エコカー購入補助金終了直後から同2割減の水準へと大幅ダウンしました。「予想以上に早く反動が表れた」との見方がなされています。では今後どうなるのでしょうか。

日本自動車販売協会連合会(自販連)がまとめた「2010年版ディーラービジョン」は、エコカー購入補助金終了後の中長期の市場展望に関して3つのシナリオを用意しています。最も楽観的な「順調シナリオ」では2020年度に向けて年販500万台以上に市場が拡大、次いで「標準シナリオ」では460万台規模にまで漸減、そして最悪の「悲観シナリオ」では390万台規模に縮小するというものです。

順調から悲観シナリオまで100万台以上の振れ幅があります。しかしエコカー補助金終了後の急激な落ち込みや現在の円高局面、成長する海外の新興市場への依存を強める日本の産業構造、そして大手小売業を含めた海外売上シフトなど、こうした状況を考えると、現状では標準シナリオと悲観シナリオの間かやや下振れする、といったところでしょうか。

中長期の展望も厳しくならざるをえません。

昨年4月にスタートしたエコカー購入補助金(申請受付は6月から)が今年9月7日に打ち切られるまで、補助金を申請した新車は約453万台。通常の自動車代替で補助金を申請したケースもありますが、自販連の分析では、登録車、軽自動車を合わせた09年度の新車販売488万台のうち100万台がエコカー購入補助金、および同時にスタートしたエコカー減税の効果としています。

エコカー購入補助金が本格的に効果を上げ始めた昨年9月以降、月次の新車販売はリーマンショック以前の水準に戻り、月次販売を年販に置き換えると500万台を超える市場規模に押し上げる結果でした。それがなくなったのですから、年後半の新車販売減少は避けられそうもありません。

では減少がどのくらいなのか、自販連は減税・補助金が需要を生み出した規模と同じおよそ100万台のマイナス影響が、需要の先食いや駆け込み需要後の反動で出てく

るものとみています。100万台のうち30万台が需要の先食い分だそう、これを月にならすと1万2000台から1万3000台の落ち込みとなり、それが今後2年間は続くとしています。

短期的にも新車販売は厳しいですが、新車に対するエコカー購入補助金で圧迫されていた中古車販売の関係者は、「逆にチャンスが巡ってきた」と考えています。またユーザー調査でも、補助金実施期間中は新車一辺倒だった購入検討の対象を、終了後は中古車も含めて検討するように変化する、との結果が出ています。

ただし、手放しでチャンスとはいえません。現場で問い合わせの多い中古車は「総額50万円以下」といわれ、中古車市場の売れ筋も低価格帯に移行しています。家計の所得が伸びない影響が中古車販売にも出ています。

それに加えて、いわゆる「タマ不足」も不安材料です。下期は、確実に新車販売は低迷します。下取り車として発生する良質な中古車が手に入りにくくなります。中古車販売の面でも、デフレが進む市場の動向と需要に合った中古車の品揃えを行うといった気配が必要になってきます。

さらに8月の駆け込み需要のさなかに「新車は売れるのだが、整備の入庫が減少した」という整備事業者様からの声を聞きました。新車に切り替わった分、整備顧客が新車に強いディーラー系の整備工場に流れたということでしょうか。「需要の先食い」が整備需要の面で悪影響を及ぼしているようです。

まずはエコカー減税の積極PRで反動減をソフトにかわせ 厳しいときこそ基本に忠実に、顧客管理が差をつける

新車販売の落ち込みの影響が、さまざまな局面で表れることは間違いないようです。厳しい経営環境をどう乗り越えればよいか。新車販売でいえば、エコカー購入補助は打ち切りとなりましたが、同時にスタートしたエコカー減税は制度として継続しています。環境適合車であれば、自動車税（軽自動車税）、自動車重量税、自動車所得税の減免措置が受けられます。

自動車メーカー・ディーラーもエコカー購入補助金の代わりに始めた独自のインセンティブに加えて、このエコカー減税を積極的にアピールして、反動減の影響を可能な限り和らげようとしています。同様にエコカー減税をPRして急激に落ち込みそうな市場を下支えることが重要な課題です。新車販売がソフトランディングすれば、中古のタマ不足の解消にもつながるか

らです。

それでも厳しい経営環境であることは変わりありません。どうすべきかと思ひ悩んでしまいましたが、多くの経営コンサルタントが引き合いに出す教訓で、松下幸之助さんの「不況克服の心得 10カ条」というのがあります。

その第1条は「不況またよし」と考えるというものです。右往左往していてもはじまらないし、厳しい時をチャンスであると考え前向きな発想が新たな道を開くことにつながります。以下、第2条、原点に戻って志を堅持する。第3条、再点検して自らの力を正しくつかむ、などと続きます。

そして第10条、日ごろからなすべきことをなしておく、で終わるのですが、この「なすべきことをなしておく」ということが、当たり前のようになかなかできないのが

が現実です。

景気の低迷下、お客さまも価格やサービス、そして品質に厳しい目を注ぎます。厳しい視線に耐えられるだけのサービス提供とお客さまの満足度が、売上の差に跳ね返ることになります。来店を促すための顧客管理も手抜かりはないでしょうか。定期点検のはがきを出す、イベントを企画して案内する。これらを含めて基本をきちんとこなすことが、厳しい経営環境を乗り切る根本的な対策ではないのでしょうか。

NGP協同組合は整備事業者の皆様に向けて「NGPエコひろば」(<http://www.eco-hiroba.net/>)という新しいサービスの提供を10月から始めました。今後も良質な中古部品の提供とともに整備事業者様のパートナーとしていろいろな提案を行い、皆様の事業をサポートしていきます。

今年も「エコプロダクツ」に単独出展 環境域の高まりの中で積極的に リサイクル部品をPR

NGP日本自動車リサイクル事業協同組合は、今年も国内最大の環境展、エコプロダクツに出展します。「エコプロダクツ2010」は12月9～11日の3日間、東京・有明の東京ビッグサイトで開催されます。



「エコプロダクツ2010プロジェクト会議」で
出展内容を徹底討議

エコプロダクツへのNGP事業協同組合の単独出展は、5年連続5回目です。今回も自動車リサイクル部品業界を代表して出展し、リサイクル部品を使って「地球環境に優しい」修理ができることを会場を訪れる大勢の来場者に宣伝します。また、独自開発したリターナブル梱包材と整備事業者の皆様との協力で達成できた、同梱包材利用にともなう産業廃棄物の削減量や二酸化炭素(CO₂)削減量をアピールします。さらにリターナブル梱包材の新展開としてまもなく取り組みを始めるバンパー用、エンジン用それぞれの梱包資材を展示します。

エコプロダクツは幼稚園児から小学生や中学生も多数来場します。園児、小中学生

知恵を絞った
「エコプロダクツ
2009」の
NGPブース



にもわかりやすい自動車リサイクルを解説する紙芝居や体験型クイズを実施し、会場を盛り上げ、参加者にリサイクルの重要性を学んでもらう工夫をします。もちろんクイズは大人の参加も可、NGP組合員が独自に製作したコンバート電気自動車も展示しますのでご期待ください。

自動車の「環境整備」に取り組む整備事業者様が多くなりだしました。これから取り組みたいとか、取り組み姿勢で違いを見せたいなど思っていたりはいませんか。そのためのヒントが会場にあふれています。ぜひ「エコプロダクツ2010」の会場に足を運び、NGP協同組合のブースにお立ち寄りください。

NGP今月のCO₂削減量

リサイクル部品利用にともなう削減効果



NGP 平成22年8月: **6,544 t**

NGP 1月からの累計: **52,379 t** (全12団体1月からの累計 **91,326 t**)

* 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。

リターナブル梱包材利用にともなう削減効果



NGP 平成22年8月: **5.6 t**

NGP 1月からの累計: **60.7 t**

* リターナブル梱包材の利用にともなう削減効果はNGP協同組合独自のCO₂排出削減の取り組みです。ダンボールに代えて、専用梱包材を200回繰り返し使用することで削減効果を試算しました。

2010年CSRレポートまとまる

スクラップインセンティブの影響で組合員の 処理台数拡大 中古部品販売も飛躍的に拡大、 売上400億円突破

NGP 協同組合の「2010年CSRレポート(環境報告書)」がまとまりました。CSRレポートは、2009年9月から10年8月の期間で組合員が取り組んだ使用済自動車の処理実績やフロンガス回収処理などの環境負荷低減活動の実績を取りまとめたものです。

リサイクル部品の販売金額が、組合員全体で400億7348万円と400億円の大台を突破しました。前年度に比べると6.6%増という高い伸びとなっています。中古部品が「地球環境に優しい」ことが徐々に市場に浸透してきたことに加えて、環境整備に努める整備事業者の皆様方のおかげだと強く感謝しております。

また期中の使用済自動車の処理台数は78万4511台で、前年同期比22.1%増と伸びました。この9月まで実施されたエコカー購入補助金による「スクラップインセンティブ」で、車齢13年以上の下取り車が廃車処分に回ったため、国内で処理される使用済自動車が年間400万台近く発生、この影響で組合員の処理台数も増えました。

ただ、処理台数は増加しましたが、年度末などの時期には処理作業が繁忙を極め、中古部品生産に作業を割くことがままならな

いこともあり、お客様にご迷惑をおかけしたケースもありました。

使用済自動車の処理台数が増加した分、フロンガス回収処理量や廃オイルの回収処理量、さらには廃タイヤの処理量などすべての分野で再資源化実績を伸ばしています。エアバッグの展開・回収処理に至っては、運転席、助手席にエアバッグ装着した車両が使用済み車になりだしたことで、前年同期比で5割増となっています。

この他、NGP協同組合独自の取り組みとして「リターナブル梱包材」の利用を2009年3月から取り組み始めています。これは、梱

包資材に関してもエコ化する発想で着手したもので、整備事業者皆様の協力でCO₂(二酸化炭素)排出を削減するというリサイクル部品の長所を伸ばすことに役立っています。フェンダー、ドアが対象ですが、今後はエンジンやバンパーなどにもリターナブル梱包材を広げることとしています。

また、組合員が利用する電力消費量や水道利用量についても取りまとめの対象として監視し、自動車リサイクル事業者としての一連の業務で、環境負荷の低減に努めるようにしています。こうした努力の成果が、CSRレポートに表れているのです。

NGP協同組合の使用済自動車再資源化実績(2009年9月～10年8月)

●使用済自動車処理台数	78万4511台	22.1%増
●フロンガス回収処理量	20万4,420kg	20.0%増
●廃オイル回収処理量	419万8465ℓ	13.4%増
●LLC回収処理量	207万5231ℓ	10.9%増
◆廃タイヤ処理数	294万370本	21.0%増
◆エアバッグ展開・回収処理数	95万8879個	49.1%増
◆廃バッテリー回収処理量	819万1095kg	23.0%増

中国・再生資源回収利用協会の視察団が来日

東京、関西でNGP協同組合と交流



懇親会の翌日、NGP本部で開かれた研修会

中国再生資源回収利用協会の何方明常務副会長を団長とする自動車リサイクル視察団が来日、東京、関西でNGP協同組合と交流しました。視察団は再生資源回収利用協会副秘書長で再資源国際合作専門委員会秘書長を兼務する楊敬増さん、中国電子工程院設計院高級技師で全国政協委員の穆京祥さ

ん、および北京汽車解体廠有限公司の趙公夷董事長ら再生資源関係の実業家4名が参加していました。

9月26日に来日した視察団は、神戸で(株)NGP・多田幸四郎相談役らの歓迎をうけ、翌27日にNGP協同組合の有力組合員である多田自動車商会、桜井の工場、28日は名古屋のUSS-Rとアビツを見学し、29日には東京港区のNGP協同組合本部で研修を行うというハードなスケジュールをこなしていました。

本部での研修に先立ち28日夕刻から東京・高輪のホテルで、大橋岳彦理事長、青木勝幸会長らが出席して視察団の歓迎会を実施しました。大橋理事長は「皆様の日本視察がようやく実現して心から歓迎します。中国と手を組むことは大きな課題だと考えていま



青木会長の発声で乾杯、日中の親睦を深めた

すし、われわれが協力することもできます。互いに手を組んでいくことがこれらの友情につながるでしょう」などと述べ、歓迎のあいさつをしました。

視察団を引率したNPO法人世界のの中田選理事長は、「3年半前から準備をしてようやく実現でき、感無量です。日本の自動車リサイクル業界のリーダーであるNGP協同組合と中国リサイクル産業のリーダー的存在である再生資源回収利用協会が、今日を期して新たな友好親善の交流を始めることを期待しています」と返礼のあいさつを述べました。

第23回経営者研修会

次代を担う経営者にNGPの誇りと意欲を継承

NGP 組合員の次期経営幹部を対象にした第23回経営者研修会が9月5～8日の4日間、東京・夢の島のBumB東京スポーツ文化館で実施されました。研修会には全国から13名が参加し、グループ討議を通じてNGP協同組合がどのような組織なのかを深く知るとともに、財務・企業のコンプライアンス、事業計画の策定など、経営者としての基本となる知識と心構えを学びました。

基礎研修会と同様にあいさつ訓練や団体訓練に取り組み、参加した全員が心一つにしてチャレンジすることの大切さを再確認しました。

辻商会の辻憲太さんは「自分を変える、自分が変わる。それは会社をより良く変化させていくことにつながってゆくことだ」とこの研修で気づかされたそうです。そして「NGPの先輩方のひとつの憂いである“次世代が心配”という声に対して、先輩の声に耳を傾けて温故知新の考え方でチャレンジし、NGPを盛りたてて発展させていき

い」と新たな決意をしました。

またウエイクパーツの小幡恭久さんは「最終日にグループ討議で発表した良い意味での“出しゃばる”。この想いを胸に抱いて、良いところは守り、変えていかなければならないことは率先して動き、自社を、NGPグループを熱い想いで引っ張っていきます」と誓っています。

「自分の強い意志をもって会社を、社員を

変え、自社の売上向上を目指します」という黒崎部品の大谷貞誉さん。「会社の中では最年少でキャリアもありません。そんな私でも自分自身の態度や仕事の取り組み方ひとつで、社員に認めてもらえ、意思が伝わることをこの研修で学べました。徹底的に実践していきます」という紀南パーツの河村朋也さんなど、厳しい経営者研修会を通じて次代を担う経営者の心構えが形成されました。



心一つにするための大切さを再確認した団体訓練



経営者としての自覚と何をすべきかを研修で学ぶ

第2回初級生産管理者・フロントマン研修会

NGP協同組の一員としての責任と義務を心に刻む

第2回初級生産管理者・フロントマン研修会が9月16～18日の3日間、東京・晴海の晴海グランドホテルで開催されました。従来、各支部単位で実施していた初級研修会を東京に集合して実施するようになって2回目となります。初級生産管理者研修会に10名、初級フロントマン研修会に5名が参加し、「お客様第一」に始まるNGPの基本と責任、NGPマンとしての誇りを

持った仕事の仕方を学びました。

初級生産管理者研修会に参加した福島リパーツの渡辺洋史さんは基本を学ぶ中で、「部品を正しくチェックして間違いないものなのか、NGPの定義に沿っているのか、フロントマンに分かりやすいものなのか等々、仕事一つひとつに意味があり、時代の流れとともに改善や追加がなされ、お客様をサポートするスタイルはずごいもの

だ」と感心したそうです。

また堀尾自動車部品の福岡宣典さんは、生産管理者の基本理念に始まる研修内容を「業務のベース、理解していなければいけないこと」だと肌で感じ、「研修会で学んだことを理解し、実践し、商品の品質統一・向上、適正な価格設定をすることにより、“お客様第一”の実践、NGP協同組合の発展、所属会社への貢献に努めたい」と誓いました。

初級フロントマン研修会に参加した茨城オートパーツセンターの村田康さんは4月にフロントマンになったばかり。「これまで自分が販売してきた多くの商品は“NGPのブランド力”を信じて購入していただいている」ことを痛感、「他社との競合で最後に勝つためには、値段ではなく信頼である。信頼してくれるお客様に喜んでもらうために、今の自分にできることは何かを考え続けられる態勢を明日から作っていききたい」という思いを心に刻みました。



NGPの品質を担う生産管理者研修



「会社の顔」としての自覚を求めるフロントマン研修



朝のあいさつ訓練を終えて、ひと息

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

株式会社 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