



# NEWS

2014 No.275

# 2

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

月号

## 実施率低下が続く定期点検の普及へ弾みがつくか？

# 車検証の備考欄に受検・点検状況の記載がスタート

車検証の備考欄に、定期点検整備の促進を図るため継続検査時において、「受検種目」「受検形態」「点検整備実施状況」を記録することが、2014年2月中にも開始されることになりました。全国各地の運輸支局においても、これから様々なアピールが始まっていくでしょう。

今後、これがユーザーの定期点検に対する意識改善につながることは間違いありません。言ってみれば、国が自動車整備業界に対して整備受注拡大の後押しをしてくれる格好です。これまで、自家用乗用車における「12ヵ月定期点検整備」の実施率は以前の6割程度の水準から、今や4割近くまで低下しています。今回の措置が整備点検の受注拡大につながり、整備実施率の改善に整備業界を挙げて取り組むことが望めます。

2013年12月24日から2014年1月23日までに募集されたパブリックコメントもまとまり次第、国土交通省ホームページ上で閲覧できるようになります。

今回の記載導入の狙いは、ユーザー車検代行業などと区分を明確にするための制度導入です。パブリックコメントにどのような意見が寄せられているか、整備事業者として整備ビジネス拡大のヒントを見逃すことはできません。

顧客に対して定期点検を受注するための貴重な意見として参考になるからです。定期点検ビジネス拡大へ、自社としてどう取り組んでいくかの指針づくりに少なからず役立つヒントがそこに見出せるでしょう。

国交省が推進しようとする車検証への受検、点検整備の記載は、車両の整備履歴を明らかにし安全性を確保することにあります。保有車両の高齢化傾向がますます顕著になっていることから、定められた点検整備を果たし、

それによって長期使用車の安全走行・事故防止に直結させたい、行政としての強い意志が垣間見えるところでもあります。

整備事業者からの視点に立てば、車検で入庫してきたユーザーに定期点検の必要性を訴える格好の提案コミュニケーションの機会となります。ユーザー車検で済ませているのか、12ヵ月点検を疎かにしている車両なのか、一目瞭然に判別できるわけです。

当然ながら、ここで受け付けた整備工場側のフロントマンとしては、車両ユーザーに対してユーザー車検や定期点検を受けていない場合、下取り時等の査定価格にマイナス要因として働くことになるのを、わかりやすく説明しなければなりません。

言い換えれば、整備事業者にとって定期点検受注の絶好のビジネスチャンスに他ならないということです。フロント現場において、「車検証による整備履歴明確化対応」による新たな接客話法を、整備事業者が個々の特徴

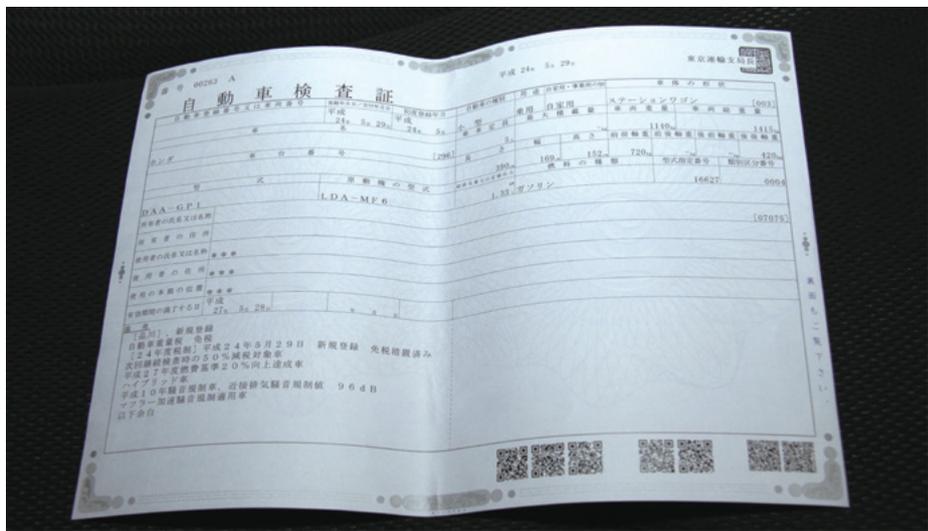
を活かし、いち早く確立するべきでしょう。

さらに国交省は、2011年より「使用過程車の保守管理に関する調査分析検討会」を立ち上げました。12年7月にはエンジンオイル、13年12月にはブレーキフルードおよびホースの定期的な点検整備・交換をカーオーナーに喚起しています。

現在は、車輪・車軸の整備不良による性能劣化が、大型車などで車両火災発生の原因となっていることが懸念されているため、事故や故障のデータ収集と分析に着手、防止策を検討しています。なお次の段階として、自家用乗用車についても視野に置いた調査・検討に入る意向を固めています。

国交省が運輸省と呼ばれていた頃、自動車の生産から廃車に至る車歴を一元管理するプラットフォーム構想が持ち上がりました。車両の使用過程の全てを透明化することによって安全性を担保する狙いだったのです。しかしながら、総論では賛成しながらも、各論に入ってくると利害関係が生じ、その軋轢から日の目を見ることなくお蔵入りしてしまったケースが一度ならずありました。

今回の整備履歴の明確化を呼び水に、長期保有車両の車輪・車軸の検査を俎上にあげ、点検検査の有無を車検証へ記載させることになれば、一元化プラットフォーム構想実現に向けて一歩前進することになります。



車検証下側の備考欄へ車検・点検履歴が記載されれば、過去の管理状況が一目瞭然に

# 東京オートサロン2014 with NAPAC、 出展車両・ブース出展・来場者数のいずれも過去最高を更新 カスタムカーの祭典に自動車業界復興の兆しが!

1月10～12日の3日間に幕張メッセ（千葉市美浜区）で、カスタムカーと関連製品の展示会「東京オートサロン2014 with NAPAC」が開催されました。

国際展示場の全ホールにイベントホールも加え、出展車両840台、ブース出展数3,880小間という、昨年をも上回る過去最大規模となった今回は、3日間の総来場者数も296,714名という新記録を達成し、カーアフターマーケットにおけるカスタマイズ分野の復興を印象付けるものとなりました。

まず、同展示会において年々存在感を増している自動車メーカーですが、その中で特に話題となったのは、メルセデス・ベンツ日本（上野金太郎社長）が初めて出展したことです。同社はメルセデス各車の高性能モデルに位置付けられる「AMG」を中心に、17台を展示しました。

上野社長は初出展の経緯を「10年以上前からオファーを受けていましたが、我々もA、B、CLAクラスなど小型車のラインアップが充実したので、輸入車市場拡大の好機と捉え、今回の出展を決意したのです」と、強い意欲を見せています。

また、三菱自動車工業が6年ぶりに復活し、

国産乗用車メーカー全8社が揃ったことも、直近の自動車販売の好調さが伺えるニュースと言えるでしょう。

自動車メーカー各社の展示車両には、正式発表直前の新モデルに化粧パーツを装着したのも多く、個性あるカスタマイズをPR戦略に組み込み、再び大きな収益源にしようという各社の姿勢が感じ取れました。

部品メーカーでは、前回は低燃費志向・エコカーブームの高まりに合わせ、“エコ”をセールスポイントとする製品が多く見られましたが、今回は、アベノミクスによる景気回復を反映してか、カスタムカーの祭典であるオートサロンらしい「より速く」「より快適に」「より格好良く」をわかりやすく訴求する製品が、ブース内を占めていたのも、大きな変化と言えそうです。

オートサロンを卒業制作品の発表と入学者募集のPRの場として活用する自動車大学校・短期大学・専門学校では、入学者数の激減が昨今、業界全体で大きな話題となっています。しかしそれを感じさせないほどの完成度を持つ力作が、次世代を担う若手技術者の確保・育成という観点から、今回、初参加の3校を含む過去最多の計10校から出品され、



初出展のメルセデス・ベンツ日本は、Aクラスの高性能モデル「A45AMG 4マチック」に、AMGパフォーマンススタジオが専用の内外装を与えた「ペトロナスグリーンエディション」を世界初公開

多くの来場者から注目を集めていました。

自動車業界は、今年は消費税率アップや「2014年問題」と言われる車検対象台数の激減に直面し、さらに来年は軽自動車税の増税などを控え、景況感に不安要素を数多く抱えています。それを打ち消すかのように、アベノミクス景気回復とともに、特に「クルマ好きカーオーナー」と呼ばれるファン層の数は回復の兆しを見せており、その年代とジャンルの幅も確実に広がり始めていることが、今回のオートサロンの傾向として見受けられました。



富士重工業（スバル）は4月発売予定のレガシィ後継ワゴン「レヴォーグ」のカスタムカーを5種類展示したほか、新型「WRX STI」のニルブルクリンク24時間耐久レース参戦車両を公開



日本特殊陶業（NGK）は「プレミアムRXプラグ」などスーパープラグ各製品とその点検・交換の重要性をPRしつつ、約50年に及ぶ同社F1用プラグ進化の歴史を紹介した



日本自動車大学校（NATS）は20小間にもおよび広大なブースに、東京モーターショーでも披露した「EVスポーツプロトタイプ02」のドレスアップ仕様をはじめ計11台を展示

## NGP 今月のCO<sub>2</sub>削減量



リサイクル部品利用に伴う削減効果

※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CO<sub>2</sub>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。

NGP 平成25年12月: **6,400t** NGP 1月からの累計: **79,338t** (全12団体 1月からの累計 **141,752t**)



リターナブル梱包材利用に伴う削減効果

※リターナブル梱包材の利用に伴う削減効果はNGP協同組合独自のCO<sub>2</sub>排出量削減の取り組みです。段ボールに代えて、専用梱包材を繰り返し使用することを前提に削減効果を試算しました。

NGP 平成25年12月: **16.3t** NGP 1月からの累計: **278.9t**

NGPカイゼン塾第3陣がスタート

# NGP組合員一社一社の生産力を「カイゼン」していきます

「解体現場から生産現場へ」をスローガンに、NGP組合員の生産現場を経営コンサルタントが直接検証、指導し、リユース部品生産力向上を図る「NGPカイゼン塾」の第3陣が、昨年10月からスタートしています。

前期に実施しました第1陣、第2陣「カイゼン塾」では計45社が受講し、いずれも受講開始3～4ヵ月経過後には、生産効率が良化し生産金額が増加に転じる成果をあげています。500億達成を目的として、組合員支援事業として前期に続きコンサルタント費用を無料で実施するとともに、月間生産金額1,000万円未満の組合員には積極的な参加を指導する組織方針としました。

「カイゼン塾」は地域ごとに3社の組合員がグループを結成し、研修会場を第1回がA社なら第2回はB社、第3回はC社に移して開催するという持ち回り方式で6ヵ月間、2ヵ月に1回のペースで経営コンサルタントの現場講義を受けます。

第1回の現場講義では、「事前研修と仕事環境の整備」をテーマに、工場内にあるもの全てを必要なものと不要なものに分けます。そして不要なものを処分して作業スペースを拡大しつつ、必要なものは可能な限り歩かず最短移動距離で使える場所に配置するなどを実践します。

第2回では「工場作業の最適化」をテーマに、より良い商品を、より正確に、より早く安全で効率的に作業できる姿勢と手順、また作業台の活用法、工具・部品の置き方について学び、それを実現するうえで大いに役立つキャディを製作します。

そして第3回では「マネージメント力の向上」をテーマに、各工程の流れを分析し、生産性向上を阻害している管理上の要因を把握、カイゼンすることで、生産性と収益の大幅な向上を図ります。

しかし、単に経営コンサルタントの現場講義を受けただけでは、生産性と収益の向上は望めません。各回の「カイゼン塾」で与えられた課題の解決に、受講各社は全社員をあげて継続的に取り組むことが重要です。その継続意識を高めるため、開催翌月は参加各社の生産担当スタッフが中心に「自主カイゼン塾」を開催し、前回の「カイゼン塾」で与えられた課題の実施状況を報告し、その進め方を相互検証します。

1月22日実施の第3陣第2回「カイゼン塾」

は、NGP北関東支部のオートパーツ・イワイ（岩井悟朗社長、本社＝栃木県宇都宮市）で開催され、(株)茨城オートパーツセンター（増田嘉久社長、本社＝茨城県小美玉市）、(有)田崎商店（田崎琢也社長、本社＝茨城県結城市）の自社紹介および、前年同月比を含む生産登録点数・金額、生産販売点数・金額、在庫点数などの発表からスタートしました。これにより、各社の生産力における相対的ポジションと弱点を把握しつつ、生産力目標の向上に向けて具体的な数値で設定しています。

その後、同社の生産現場、倉庫、解体現場を観察し、第1回で課題として与えられた、工場内の整理整頓とレイアウトのカイゼン状況を、経営コンサルタントと受講者全員でチェックしました。受講者からは「以前訪問した時より格段にキレイになっている」と驚嘆の声があがる一方、「エンジン倉庫はパレットの幅を詰めることで、もっと数多く在庫できるようにする」といったアドバイスが出されました。

午後からは第2回の本題である「工場作業の最適化」のテーマに入りました。最も効率的な作業姿勢やレイアウト配置について、「動作経済のストライクゾーン」を学習したのち受講者全員で使用頻度の高い工具を選定し、キャディを製作しました。完成後はできたて

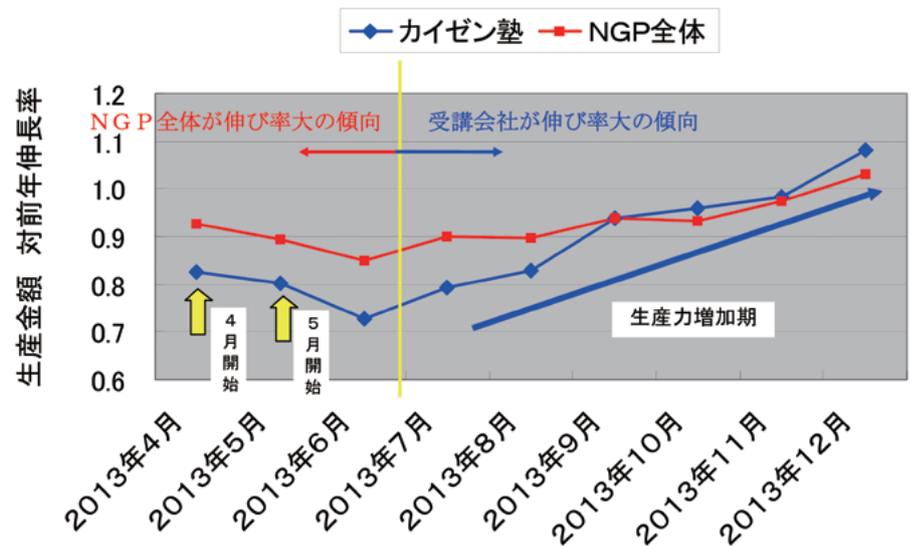


完成したキャディを囲む、NGP北関東支部第3陣カイゼン塾の参加者たち

のキャディを使い、部品外し作業を通じて動作経済のストライクゾーンの実践方法を体得しました。

1日におよぶ講義の終了後、「今後は他の社員とも一丸となってカイゼンに取り組みたい」((株)茨城オートパーツセンター、増田社長)、「ここで学んだことを一過性のものにせず、ISOのようにPDCAサイクルを回せるような体制を作っていきたい」((有)田崎商店、田崎社長)、「やれば伸びるのは確実なので、あとは実行するだけ」(オートパーツ・イワイ、岩井社長)と、それぞれカイゼン塾終了後を見据えた決意を表明していました。

カイゼン塾受講第2陣会社の生産力評価



第2陣カイゼン塾受講会社の生産金額推移。受講開始から6ヵ月後はNGPグループ全体の伸張率を上回るように

「自動車リサイクル部品ロジスティック研究会」を関係各社合同で開催

## 作業時間短縮、CO<sub>2</sub>排出量削減、リターナブル梱包材活用による物流のトータルコスト削減を



NGP（長谷川利彦社長）、ビッグウェーブ（服部厚司社長）、SPN（北島宗尚社長）、エコライン（今原克典社長）、ARN（岡田誉伯代表）、SSG（古田欽一社長）、ブロードリーフ（大山堅司社長）および大手運送会社の8社合同による「第3回自動車リサイクル部品ロジスティック研究会」が、1月28日にSPN本社（東京都中央区）で開催されました。

同研究会は、近年リサイクルパーツ関連各社が共通して抱える物流コスト増加という課題を解決するため、より安全かつ効率的に作

業可能な梱包の仕様および資材を研究開発するために発足したものです。第3回目となる今回は、設立趣意書の再確認および今後の具体的な活動内容の詳細について話し合われました。

設立趣意書においては、同研究会設立の内容を、①自動車リサイクル部品の輸送時における共同梱包仕様および標準書の策定、②自動車リサイクル部品の輸送における標準化された輸送品質の提供と運送保険加入の推進、③「大規模災害発生時における相互協力」に

関する宣言書の作成・締結、④自動車リサイクル部品の梱包・発送作業時における安全な作業動線の確立と維持・改善活動の推進、とする案が提示され、合意に至りました。またそれを受けて、今後の具体的な活動内容が協議されました。

次回以降は、ドア用リターナブル梱包材を使用することで、さらなる作業時間短縮とCO<sub>2</sub>排出量削減、そして返却時の輸送費を含めたトータルコストの削減がどの程度可能かを検証していく計画です。

北京大学の学生がNGP本部に来訪

## 日本の自動車リサイクル部品業界とNGPの先進的取り組みを学ぶ



中国・北京大学の学生13名と早稲田大学の学生3名が1月9日、東京都港区にあるNGP本部を訪れました。

これは、早稲田大学と交流のある北京大学の学生が、日本の自動車業界に関する研究の一環として日本の自動車リサイクル部品業界について学びたいという要請を、早稲田大学を通じて受け実現したものです。

当日はNGP協同組合の玉木基裕専務理事が、NGPグループ発展の歴史と近況、日本の自動車リサイクル部品業界を取り巻く法規制や事業環境について解説しました。また、安価で高品質かつ環境に優しいNGPリサイクル部品と、それらを安定供給するNGPシステムの概要をビデオ等で説明しました。

説明を受けた学生からは、リサイクル部品

の品質を確保するための方法、使用済み車両の買い取り相場、整備工場・钣金塗装工場における純正新品部品とリサイクル部品との利益率の違いなど、極めて実務的な質問が数多く寄せられ、日本の自動車リサイクル部品業界をより深く学ぼうという強い意気込みが感じられました。

明治神宮新年祈願

## 増税などの変化を乗り越え、組合員各社の発展を願う



長谷川利彦理事長をはじめとしたNGP協同組合理事と株式会社NGPの役員が1月23日、東京代々木の明治神宮に参拝し、恒例の新年祈願を行いました。

昨年は新型車が好調なことと、増税前の駆け込み需要の影響もあり、年間の新車販売台数は537万5千台と一昨年を上回る結果となりましたが、消費税増税が実施される今年

は新車販売の落ち込みが予想され、自動車アフターマーケットにとっても厳しい環境にな

りそうです。

長谷川理事長も「増税の影響を予想・確認しながら、500億達成に向けて、さらなる成長・発展を目指すべくNGP全体で品質の表示徹底など、ユーザーにさらに信用を得られる努力をしていきます」などと話していました。

## 組合員情報変更

支部	会社名	変更内容	変更後	変更日
東海	株式会社テラダパーツ	移転	〒448-0807 愛知県刈谷市東刈谷町2丁目6-12 (電話・FAXに変更はありません)	26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  
http://www.ngp.co.jp/