



日本損害保険協会、第3回「リサイクル部品に関するアンケート」集計結果を公表

リサイクル部品活用の提案は顧客満足度向上に直結します

日本損害保険協会（二宮雅也会長）は、2013年10月1日～11月30日の「リサイクル部品活用推進キャンペーン」期間中、一般カーオーナーを対象にした「リサイクル部品に関するアンケート」を行い、今年3月19日に集計結果を公表しました。

2011年より毎年10～11月に実施されている同キャンペーンおよびアンケートは、今回で3回目を迎えます。有効回答10,477名のうち男性は42.0%、女性は58.0%でした。年代は20代19.5%、30代28.7%、40代24.9%など、20～40代で全体の約73%を占める構成となっています。

まず、Q1.「リサイクル部品についての印象」は、前回より0.5%多い62.4%が「環境に優しい」、同0.8%多い21.1%が「修理費が安い」というポジティブな回答を寄せました。なお年代・性別では、高齢の男性ほど修理費の安さにメリットを感じる傾向が見られます。

一方、11.7%が「品質・安全性が不安」（前年比-1.2%）、「保証が不安」が4.4%（同-0.1%）と答えるなど、昨年より改善はしているものの、依然として品質改善や保証の充実に向けた業界全体の取り組みは一般カーオーナーには理解されていないようです。

なお、Q2.「自動車修理の際にリサイクル部品を使用した経験の有無」という設問では、20.7%が「ある」と回答しており、前回より1.2%増えたものの依然として低水準に留まっています。

さらに、Q2.で「リサイクル部品を使用した経験がある」と回答した人に、Q3-1.「自動車修理の際にリサイクル部品を使用したきっかけ」を問うと、昨年より5.4%多い58.5%のカーオーナーが「修理業者の案内」と回答しました。逆にQ4.「リサイクル部品を使用して修理した経験がない理由」は「リサイクル部品の存在を知らなかった」が29.3%、「修理業者や保険会社から案内されなかった」が16.5%にのぼっており、リサイクル部品の活用を促進するうえで、クルマのプロフェッショナルである整備・修理工場からの訴求が大きな効果を発揮することが証明されています。

また、Q3-2.「リサイクル部品で修理したクルマの登録年数」では、「5年以上9年

未満」が44.1%、「9年以上」が19.4%と、中～低年式車が6割強を占める構図に。Q3-3.では「修理で使用したリサイクル部品」について複数回答で質問していますが、その結果、車両の年式を問わず「外装・内装部品（バンパー・ドアなど）」が最多となりました。ただし低年式車ほど「電装部品（カーエアコン・バッテリーなど）」「エンジン部品」「駆動部品（トランスミッションなど）」の使用割合が増えています。

そして、Q3-4.「リサイクル部品を使用した感想」は、97.1%が「満足」。その理由をQ3-5.で3つまで回答してもらうと、全体では「価格（修理費）」が圧倒的多数を占めるものの、Q3-1.で「修理業者の案内」を選択した人の中では「修理工場の対応」が3割を超えました。つまり、リサイクル部品を使用した修理を提案すれば、カーオーナーの顧客満足度を向上させることができるのです。

また、今回からの新たな設問として、Q3-6.「クルマを修理した理由」、Q3-7.「クルマを修理した際に自動車保険を使用したか」が加わりましたが、それぞれ「故障」が56.1%、「使わなかった」が78.0%という結果になっています。リサイクル部品は事故修理よりも故障整備、保険修理より自費修理の領域で多用されていることが明らかになりました。

最後のQ5.「今後機会があれば、リサイクル部品を利用するか」という問いには、72.7%が「利用する」、19.7%が「条件により利用する」と回答しており、リサイクル部品の存在を知ったカーオーナーの利用意識は非常に高くなるのが、このデータからもうかがえます。

リサイクル部品活用に向けたカーオーナーの意識は、市場全体ではいまだに低いものの、その存在を知れば飛躍的に向上します。そして、リサイクル部品を使用した修理を提案し実行すれば、カーオーナーの満足度を大幅に高めることができます。その一助となる「クルマ直しの新しい選択」NGPエコひろばホームページへの工場登録などについては、最寄りのNGP組合員へぜひご相談下さい。

「リサイクル部品を使用したきっかけ」別「リサイクル部品の使用に満足した理由」の割合

| | 環境への貢献 | 価格（修理費） | 品質・安全性 | 修理期間 | 修理内容 | 修理工場の対応 | その他 |
|---------------|--------|---------|--------|-------|-------|---------|-------|
| チラシ・ポスター等を見て | 72.3% | 56.3% | 27.7% | 16.1% | 11.6% | 1.8% | 0.9% |
| 自分の意思 | 33.5% | 86.0% | 17.6% | 11.6% | 13.2% | 11.8% | 1.4% |
| 家族・友人からの勧め | 42.4% | 84.8% | 14.7% | 11.5% | 17.3% | 17.8% | 0.5% |
| 保険会社・代理店からの案内 | 25.9% | 79.6% | 9.3% | 16.7% | 14.8% | 18.5% | 0.0% |
| 修理業者の案内 | 30.2% | 90.1% | 12.5% | 11.7% | 16.9% | 31.0% | 0.8% |
| その他 | 19.4% | 80.6% | 16.7% | 2.8% | 5.6% | 11.1% | 11.1% |

注：複数回答

日整連、平成25年度版「自動車整備白書」を発行 専・兼業工場は単価アップに成功も 定期点検の入庫促進に課題

日本自動車整備振興会連合会（日整連）は4月1日、日本国内における自動車整備業の現状や経営状況などをまとめた「自動車整備白書」の平成25年度版（2013年度版）を発行しました。なお、その中に記載されているデータは、2013年6月末に実施された調査の結果で、かつ整備売上高については平成24年度（2012年度）の会計実績に基づくものとなっています。

それによると、総整備売上高は前年度比1,235億円、2.3%増の5兆4,217億円。うち専業（ディーラーを除く、自動車整備の売上高が総売上高の50%を超える事業場）は同807億円、4.1%増の2兆322億円。兼業（ディーラーを除く、自動車整備の売上高が総売上高の50%以下の事業場）は同232億円、3.7%増の6,426億円。ディーラーは同16億円、0.1%増の2兆5,105億円。自家（主に自社保有の車両を整備する事業場）は同180億円、8.2%増の2,364億円でした。

昨2012年度の総整備売上高は、東日本大震災の影響を大きく受けた平成23年度（2011年度）の会計実績をベースとしているため、兼業を除く全業態でマイナスでした。しかし今年度は、震災により萎縮した需要が元に戻ったため、全業態でプラスに転じています。ただし、震災前の平成22年度（2010年度）会計実績をベースとする平成23年度（2011年度）の総整備売上高は全業態で下回っており、景気回復が道半ばであることをうかがわせる結果となりました。

業態ごとの作業内容別整備売上高は前号1面の通りですが、この中で注目したいのは、自家用乗用車が中心の「1年点検整備」と「その他整備」が専業と兼業、「2年車検整備」「6ヵ月点検整備」「事故整備」が全業態でプラスとなっていること。逆にタクシーや貨物車が対象となる「1年車検整備」「3ヵ月点検整備」が、保有台数の減少に伴い全業種で減少していることです。

さらに、1事業場あたり作業内容別売上高および年間整備入庫平均台数から算出した平均単価を見てみると、右表の通り、ディーラーは「3ヵ月点検整備」を除く全作業内容で平均単価ダウンを余儀なくされました。メンテナンスパック加入率拡大への取り組み強化が、入庫台数増加にはつながったものの、平均単価の面では逆効果に働いた結果といえ

るでしょう。

対する専・兼業は、ほとんどの作業内容で単価アップに成功しています。これについては、まず車検・点検・その他整備では、カーケアメニューなど単価アップにつながる高付加価値サービスの積極的な提案が功を奏したものと、日整連は分析しています。

ただし入庫台数は「2年車検整備」で減少しており、これはディーラーによるメンテナンスパックなどの囲い込み策が影響しているものと考えられます。さらに「1年点検整備」「6ヵ月点検整備」は、入庫台数こそ増加しているものの絶対数は少なく、かつ「2年車検整備」との入庫台数の差がディーラーより圧倒的に大きいことから、専・兼業工場は車検だけではなく定期点検についても、より積極的に対象ユーザーへ入庫を促す必要があるといえそうです。

なお「事故整備」については、入庫台数・平均単価ともに増加しています。しかしながら、2012年度の交通事故件数自体は前年度より減少しているため、日整連は震災後の反動増に加え、「自動車保険等級制度が改定される前に率先して保険修理を実施したことも考えられる」としています。

2014年度は、消費増税や自動車保険等級制度改定の本格始動、そして「2014年問題」といわれる車検対象台数の激減など、自動車整備・修理業界にとってはマイナス要素に事欠かない1年になります。その中で収益アップを図り、厳しい時代を生き残っていくためには、高付加価値サービスの提案だけではなく、定期点検整備を含めたあらゆるビジネスチャンスを入庫に結びつける取り組みが、必要不可欠となるのは間違いありません。

平成25年度 1事業場あたり作業内容別売上高と年間整備入庫平均台数から算出した平均単価の動向（業態別）

| 業態 | 作業内容 | 車検整備 | | | 定期点検整備 | | | 事故整備 | その他整備 | 合計 | | |
|-------------|-------|-------|--------|---------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|--------|---------|
| | | 2年 | 1年 | 小計 | 1年 | 6ヵ月 | 3ヵ月 | | | | 小計 | |
| 売上高 (千円) | 専・兼業 | 売上高 | 11,499 | 5,403 | 16,902 | 683 | 185 | 354 | 1,222 | 8,138 | 10,763 | 37,025 |
| | | 増減率 | +0.8% | -3.1% | -0.5% | +6.7% | +9.5% | -12.2% | +0.8% | +9.7% | +7.7% | +4.0% |
| | 専業 | 売上高 | 10,490 | 5,817 | 16,307 | 607 | 178 | 393 | 1,178 | 7,886 | 10,313 | 35,684 |
| | | 増減率 | +1.1% | -1.5% | +0.2% | +4.7% | +4.1% | -11.5% | -1.4% | +9.5% | +9.1% | +4.6% |
| | 兼業 | 売上高 | 15,252 | 3,865 | 19,117 | 966 | 210 | 210 | 1,386 | 9,075 | 12,436 | 42,014 |
| | | 増減率 | -0.6% | -10.7% | -2.8% | +11.5% | +27.3% | -15.0% | +8.5% | +10.1% | +3.3% | +1.9% |
| | ディーラー | 売上高 | 43,373 | 6,107 | 49,480 | 9,708 | 1,409 | 470 | 11,587 | 39,146 | 56,370 | 156,583 |
| | | 増減率 | +1.1% | -22.3% | -2.5% | -2.0% | +12.0% | -40.2% | -3.0% | +3.8% | -0.7% | -0.4% |
| | 平均 | 売上高 | 17,288 | 5,531 | 22,819 | 2,322 | 407 | 375 | 3,104 | 13,770 | 19,047 | 58,740 |
| | | 増減率 | +1.0% | -7.7% | -1.2% | +0.2% | +11.2% | -20.6% | -1.6% | +6.7% | +3.2% | +1.9% |
| 入庫台数 (台) | 専・兼業 | 売上高 | 222 | 63 | 285 | 34 | 18 | 24 | 75 | 72 | 433 | 865 |
| | | 増減率 | -2.8% | -4.9% | -3.3% | +0.4% | +6.1% | -13.2% | -3.1% | +3.0% | -0.7% | -1.6% |
| | 専業 | 売上高 | 205 | 66 | 271 | 29 | 17 | 26 | 71 | 71 | 377 | 790 |
| | | 増減率 | -2.0% | -3.7% | -2.4% | 0.1% | 6.9% | -12.0% | -3.3% | 3.5% | 3.5% | 0.8% |
| | 兼業 | 売上高 | 287 | 50 | 337 | 53 | 21 | 16 | 90 | 76 | 641 | 1,145 |
| | | 増減率 | -5.4% | -9.9% | -6.1% | +0.3% | +3.4% | -18.8% | -3.0% | +1.0% | -9.7% | -7.5% |
| | ディーラー | 売上高 | 608 | 57 | 665 | 567 | 173 | 29 | 769 | 236 | 3,029 | 4,700 |
| | | 増減率 | +1.8% | -21.2% | -0.6% | +4.3% | +11.0% | -57.6% | +0.1% | +5.0% | +8.0% | +5.2% |
| | 平均 | 売上高 | 292 | 62 | 354 | 131 | 46 | 25 | 201 | 102 | 903 | 1,559 |
| | | 増減率 | -1.1% | -8.0% | -2.4% | +3.4% | +9.4% | -29.1% | -0.9% | +3.8% | +4.4% | +2.0% |
| 平均単価 (円) | 専・兼業 | 売上高 | 51,744 | 86,104 | 59,309 | 20,006 | 10,553 | 14,937 | 16,213 | 113,232 | 24,876 | 42,809 |
| | | 増減額 | +1,864 | +1,566 | +1,670 | +1,182 | +323 | +170 | +637 | +6,912 | +1,947 | +2,256 |
| | 増減率 | +3.7% | +1.9% | +2.9% | +6.3% | +3.2% | +1.2% | +4.1% | +6.5% | +8.5% | +5.6% | |
| | 専業 | 売上高 | 51,193 | 87,883 | 60,151 | 20,953 | 10,788 | 15,185 | 16,510 | 111,558 | 27,384 | 45,184 |
| | | 増減額 | +1,578 | +1,967 | +1,557 | +918 | -294 | +88 | +315 | +6,081 | +1,397 | +1,632 |
| | 増減率 | +3.2% | +2.3% | +2.7% | +4.6% | -2.7% | +0.6% | +1.9% | +5.8% | +5.4% | +3.7% | |
| | 兼業 | 売上高 | 53,193 | 77,377 | 56,781 | 18,087 | 9,841 | 13,453 | 15,339 | 118,970 | 19,387 | 36,701 |
| | | 増減額 | +2,606 | -693 | +1,945 | +1,821 | +1,847 | +608 | +1,613 | +9,737 | +2,430 | +3,377 |
| | 増減率 | +5.2% | -0.9% | +3.5% | +11.2% | +23.1% | +4.7% | +11.8% | +8.9% | +14.3% | +10.1% | |
| | ディーラー | 売上高 | 71,282 | 107,480 | 74,374 | 17,117 | 8,153 | 16,003 | 15,061 | 165,957 | 18,609 | 33,317 |
| | | 増減額 | -534 | -1,567 | -1,449 | -1,091 | +72 | +4,643 | -480 | -2,001 | -1,623 | -1,866 |
| | 増減率 | -0.7% | -1.4% | -1.9% | -6.0% | +0.9% | +40.9% | -3.1% | -1.2% | -8.0% | -5.3% | |
| | 平均 | 売上高 | 59,171 | 89,673 | 64,488 | 17,771 | 8,916 | 15,164 | 15,440 | 135,572 | 21,096 | 37,670 |
| | | 増減額 | +1,258 | +363 | +767 | -573 | +141 | +1,632 | -110 | +3,622 | -249 | -41 |
| 増減率 | +2.2% | +0.4% | +1.2% | -3.1% | +1.6% | +12.1% | -0.7% | +2.7% | -1.2% | -0.1% | | |

果たしていつまで続くか？ 業界の我慢比べ 消費増税スタートの4月 避けられない駆け込み需要の反動減

4月から消費税率が8%となりました。消費増税は、経験済みとはいえ様々な分野で混乱を招いているようです。それは、自動車整備・修理業界も御多分に洩れません。

特に自動車諸税に関しては、取得税の軽減措置はありましたが、消費税との二重課税が置き去りにされたままです。また、重量税や揮発油税など、自動車ユーザーにかかる税負担が欧米諸国と比べても重すぎる点についても、国会では十分な論議もされず時間切れの様相です。今回も体よく問題を先送りされた感じが否めないところです。

昨秋に自動車税制改革フォーラムが作成している、消費増税実施による国内販売見通しでは、14年度は403万台、反動減を最大限見込むと378万台という悲観的な数値でした。およそ25%程度の落ち込みを覚悟しなければならなかったのです。

さて、日本自動車工業会（自工会）が3月20日に発表した、今年度の国内自動車販売台数は、2013年度見通し（563万台）より15.6%少ない475万を予想しています。内訳は、軽自動車が前年度比18.8%減の181万台、登録車は13.5%減の294万台と、いずれも大幅な減少となっています。登録車に比して軽自動車の落ち込み幅が実に5ポイント強も大きいのは、価格に敏感なユーザー層が多いという見解によるものと思われる。

今回の自工会予測についても、駆け込み需要の最終的な数値が確定していない段階ですから断定することは出来ませんが、国内販売市場最悪の記録更新だけは回避できそうな状況になっています。自動車販売業界にとっても、その動向に左右される整備・修理市場に

とつても、これは朗報なことといえましょう。しかしながら、自家用軽自動車税が年間1万800円と膨らんだことは、今後のユーザー心理にどのような影響を及ぼすのかは不明瞭です。

軽自動車は、低燃費や維持費の安さに加え、近年は装備の充実やスタイリング向上などから順調にシェアアップを果たしてきています。また、公共交通事情に恵まれない地方市町村にとっては、通勤・通学、買い物、そして通院など、日常生活を営む上で欠かすことのできない移動手段となっています。一家族に複数台所有が珍しくなく、むしろ当たり前の存

在です。消費税等の増税による維持費の増加は、こうした軽自動車ユーザーの家計簿を直撃することになることが懸念されています。

アベノミクスで期待された今春のベアに關しても、円安効果が効いた輸出企業大手は兎も角、中小企業の多くは賃上げどころではないというのが正直なところでしょう。そうなれば当然ながら、結果として、可処分所得減は避けられなくなってしまいます。

山高ければ谷深し。自動車業界は当面のあいだ否応なく、駆け込み需要の振幅の大きさに一喜一憂させられることでしょう。

日本自動車工業会 2014年度 自動車国内需要見通し

| | | | 2012年度 | 2013年度 | 2014年度 | 対前年度比(%) | |
|------|------|-----------|-----------|---------------|------------|---------------|---------------|
| | | | (A) | (B) (一部推定) | (C) 見通し | 2013年度 B/A | 2014年度 C/B |
| 四輪車 | 乗用車 | 普通・小型乗用車 | 2,867,893 | 2,995,000 | 2,563,000 | 104.4 | 85.6 |
| | | 軽四輪車 | 1,571,199 | 1,790,000 | 1,440,000 | 113.9 | 80.4 |
| | | 計 | 4,439,092 | 4,785,000 | 4,003,000 | 107.8 | 83.7 |
| | トラック | 普通車 | 134,654 | 150,000 | 143,000 | 111.4 | 95.3 |
| | | (うち大中型) | 68,784 | 77,000 | 72,000 | 111.9 | 93.5 |
| | | 小型四輪車 | 223,918 | 244,000 | 223,000 | 109.0 | 91.4 |
| | | 軽四輪車 | 401,401 | 440,000 | 370,000 | 109.6 | 84.1 |
| | | 計 | 759,973 | 834,000 | 736,000 | 109.7 | 88.2 |
| | バス | 大型 | 4,034 | 4,300 | 4,000 | 106.6 | 93.0 |
| | | 小型 | 7,191 | 7,500 | 7,000 | 104.3 | 93.3 |
| 計 | | 11,225 | 11,800 | 11,000 | 105.1 | 93.2 | |
| 合計 | | 5,210,290 | 5,630,800 | 4,750,000 | 108.1 | 84.4 | |
| 登録車 | | 3,237,690 | 3,400,800 | 2,940,000 | 105.0 | 86.5 | |
| 軽四輪車 | | 1,972,600 | 2,230,000 | 1,810,000 | 113.0 | 81.2 | |

注：輸入車を含む。

(単位：台)

NGP 今月のCO₂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CO₂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26年2月： **6,385t** NGP 1月からの累計： **13,430t** (全12団体 1月からの累計 **24,442t**)



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CO₂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26年2月： **20.3t** NGP 1月からの累計： **40.9t**

「第4回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

NGPリターナブル梱包材を含む 各社のドア梱包作業を検証

(株)NGP (長谷川利彦社長)、(株)ビッグウェーブ (服部厚司社長)、(株)SPN (北島宗尚社長)、(株)エコライン (今原克典社長)、ARN (岡田誉伯代表)、(株)エス・エス・ジー (古田欽一社長)、(株)ブロードリーフ (大山堅司社長) および大手運送会社による「自動車リサイクル部品ロジスティック研究会」が、3月20日に(株)SPN本社(東京都中央区)で開催されました。

第4回目となる今回は、第1、2回研究会のテーマとしたトヨタ・クラウン(S177系)左フロントドア通常梱包作業の動画や、NGPのドア用リターナブル梱包材を用いる梱包作業の動画を視聴し、議論することとなりました。

各社の所要時間、安全性、コストなどを詳細に比較する中で、NGPの普通梱包作業は荷役のしやすさに改良の余地があるものの所要時間は6分10秒と最も短く、かつステー

プラーや緩衝材の使用量も最小限ながら梱包強度は高いという好評価をいただきました。

またリターナブル梱包材での作業は、日頃は梱包作業に従事していない事務員が実演したにもかかわらず7分弱で完了したこと、しかも強度は段ボール以上である点が高く評価されました。全般的な課題としては、窓枠部分が梱包されないため出荷時に商品事故が発生する可能性が高いこと、組み立て時にベルトで固定するまではドアパネルのバランスが悪く転倒のリスクを伴うことが課題として残りました。

各社の評価後は、最も理想的なドアの通常梱包作業を次回の同会開催時まで撮影し、それを段ボール使用時の業界標準仕様とする方向性について確認しました。今後は第2弾の標準仕様として、形状が複雑なトヨタ・エスティマ(R30・40系)のフロントバンパー梱包作業を各グループで撮影、検証を進



めることで合意しています。

そのほか、一部運送会社で料金改定が実施されることを受け、リサイクル部品各団体内で運送コスト上昇への危機感と、コスト削減に向けた機運が高まっていることも議題となりました。これを受けて同研究会では今後、大手運送会社を中心により安価な物流体制の構築を目指していく方針です。

第25回中級研修会開催

ハイブリッド車などの専門技術と リーダーシップのあり方を習得

第25回中級研修会が3月10～14日の5日間、(株)あいおいニッセイ同和自動車研究所・東富士センター(静岡県裾野市)で開催されました。生産、フロント、営業の各3部門から計12名が参加し、初日から3日間は、エアコン&エンジン診断、オートマチックトランスミッション、ハイブリッドシステムの3分野に分かれて実車・実機を用いた専門的な技術研修と、夜間は各部門毎の講義を受けました。4～5日目には3部門合同で、リーダーシップのマネジメント、自動車リサイクル部品業界と整備業界の動向について受講しました。

(株)テラダパーツ甲府営業所の今村俊男さんは「リーダーシップマネジメントのロー

ルプレイングでは、解決策を部下自身に考えさせることや伝え方、言葉の選び方など、とても難しいことと感じました。日々の業務の中で実践し、少しずつできるようになっていきたい」と、部下とコミュニケーションを取り信頼関係を構築しながら育成していくことの難しさを実感しました。

5日目の修了式では、「自分の仕事の後工程に携わる方(同業他社、運送会社、取引先、社内の他部署)は全てお客様だという意識を忘れず、お礼を必ず伝え、お客様満足度を向上させます」(石上車輛(株)恵庭工場・川本竜司さん)、「技術研修で得た知識を活かしてこれからの主力になり得るハイブリッド車の生産をし、ミッションとエアコンの良否判



トヨタ・プリウス(ZVW30)の実車でハイブリッドシステムの構造と取扱方法を学ぶ受講生たち

定的確に行い、生産量を増やします」((株)ユーアンドアイ、岡田行央さん)と、中級研修受講後の決意を表明しました。

訃報

3月16日、(有)小諸パーツセンター(長野県小諸市)井出信男代表取締役のご母堂、井出竹子(いでたけこ)様がお逝去されました。
享年96歳。
謹んでご冥福をお祈り申し上げます。

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/>