2014年10月19日発行 ■発行責任者／長谷川利彦 ■編集・制作／（株）プロトリオス ■発行／（株）NGP 東京都港区高輪3丁目25番33号 長田ビル2F TEL03(5475)1200 定価／1部30円

NIPPON GOOD PARTS NGP NEWS
2014 No.283 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

自動車補修用の外板純正部品はなぜ、価格上昇が続いているのか？

――部分意匠の壁が立ちはだかる日本の固有事情

日本国内における自動車補修用の外板部品は、純正部品に対する信頼度が高く、結果として価格決定は自動車メーカーが主導しています。

なぜ、こうした状況に置かれているのでしょうか？

従来、自動車保険を使った修理では、新品部品を用いて交換するという意識が、極めて強かったことがまず挙げられます。特にディーラーでの見積りは、修理よりも交換をする場合が多く、部品売上増加につなげる修理がまかり通っていた実態があります。

ユーザーにおいても、修理費用は保険金で賄うため、金額の多寡を意識しないで済んできたことも背景となっていました。こうしたことが、純正部品を独占的商品として位置づけていたわけです。

加えて、ライバル商品が登場しない理由のひとつに、意匠権によって部品ごとにデザイン性を認められ、類似品を市場から排除する力となっていることが挙げられます。

これは欧米各国でも認められているもので、自動車全体のスタイル・デザイン性とは別に、車両を構成する部品ごとに判断が下されており、部分意匠権と呼ばれています。

これによって、社外部品あるいは優良部品と呼ばれる、純正部品と比べて格安な部品などが模造品扱いとなり、正規ルートでの輸入が事実上、不可能となっています。

この結果、何が起こっているのでしょうか――。

一昨年まで続いた10年を超えるデフレ下にあっても、ボディ周りの外装部品価格は上昇し続けています。一例を挙げますと、2006年11月から2014年5月までのボンネット、フロントフェンダー、フロントドアパネルでは、メーカーによって相違はあるものの、少なくとも8%前後はアップしています（プロトリオス調べ）。

ちなみに部分意匠の考え方は、欧米が日本よりも先行しました。当然ながら欧米の自動車メーカーは、部分意匠を含めて意匠権を確立しています。それにも関わらず、米国においては台湾から大量の社外部品が輸入されており、それが純正部品に対してある種の価格上昇に対する抑制効果を発揮しています。

また、EU諸国の中にも新車販売から3年、あるいは5年が経過すれば、カーメーカーとして部分意匠権を行使しないことで、社外部品の流通を黙認していると言います。

低価格の社外部品が入手可能ということで、少なくとも専業ボディショップの修理費単価は抑えられます。欧米では自動車保険料金の設定時、修理費を含めたトータルコストを反映させる方式、いわゆるグループレーティングを採用しています。カーオーナーも、保険費用を含めた総合的なクルマの生涯維持管理コストを、車両購入時において重視する傾向が極めて強いそうです。

つまり、賢い消費者を相手にした時、カーメーカーといえどもグループレーティングにおける位置づけを無視できなくなっています。グループレーティング上の評価が低いランク付けとなれば、保険料が割高に設定されるわけです。

損害保険会社のグループレーティング、賢い消費者の選択などがあいまって、純正品価格の抑止につながる社外部品が存在することになっているのでしょう。

一方、我が国においては、部分意匠権で認められている20年を最大限に活用して、大半の社外部品を事実上、締め出しているというのが実情です。

自動車保険等級制度改定以降、特に自費修理における修理費抑制のため、リサイクル部品の積極的な利用が、損害保険会社を含めて業界全体で推進されています。しかしながら、近年の品数不足から、リサイクル部品そのものの価格が上昇傾向にあるのは否めない事実です。

部品取り車両の海外への流出に歯止めがかからないことが一因ですが、これを解決するには損害保険会社とスクラムを組んで、部品取り車両の海外流出を阻んでいくことが、肝要な方策のひとつになります。

NGP協同組合としても、損害保険会社などから仕入れる使用済み車両を海外へ流出させることなく、1点でも多くのリサイクル部品を生産して、より安価かつ高品質な修理へのニーズに全力でお応えします。皆様のご支援ご協力を、心よりお願い申し上げます。

日本とドイツの新品純正部品価格差（プロトリオス調べ）

車種	部品名	日本価格（円）	ドイツ価格（ユーロ）	ドイツ価格の円換算（円）	価格差（円）
トヨタ・プリウス（HW20）	Fバンパーカバー	59,400	242.09	33,166	26,234
	ヘッドランプ Assy	26,900	158.60	21,728	5,172
	ボンネット	48,600	244.65	33,517	15,083
	Fフェンダー	26,600	159.08	21,794	4,806
	Fドアパネル	41,600	464.04	63,573	-21,973
	クーラーコンデンサー Assy	37,000	304.73	41,748	-4,748
	ラジエーター Assy	27,500	246.12	33,718	-6,218
ホンダ・フィット（GE6）欧州名ジャズ	Fバンパーカバー	33,200	342.48	46,920	-13,720
	ヘッドランプ Assy	24,400	245.80	33,675	-9,275
	ボンネット	20,900	209.97	28,766	-7,866
	Fフェンダー	16,400	138.89	19,028	-2,628
	Fドアパネル	38,800	154.30	21,139	17,661
	クーラーコンデンサー Assy	34,400	467.07	63,989	-29,589
	ラジエーター Assy	58,400	378.91	51,911	6,489

NGP第10期戦略会議を開催
目標必達のための「500億プロジェクト」発足へ

8月27～29日の3日間、NGP執行部の理事、委員長、相談役の一同が新潟市内に集結し、第10期戦略会議を開催しました。

第10期を振り返る論議では、部品総売上高が対前年比1%増に止まったことに対し、目標達成に向けてのチェック機能に問題があったことに意見が集中しました。さらには、例年10月末の総会開催までの2ヵ月間は組織活動が停滞するとの厳しい指摘も出ております。

これらを踏まえ、第11期へ向けては部品総売上高500億円必達への最終章とすることを決議し、この対策として「500億プロジェクト」を発足させることを全員一致で採択しました。

「500億プロジェクト」は、小林信夫副理事長をリーダーとし、理事全員を委員とする組織体とすることで、トップダウン方式のマネジメント体制を構築し、組合員会社のボトムアップを図りつつ、目標計画に執着を持たせることを狙いとしています。

来期に向けての戦略課題別議論においては、組織会員拡大、強い組合員への支援策、車両仕入拡大、提携整備事業者対策などの幅広い議論が闊達に展開されました。

システム戦略では、基幹サーバーの抜本的改善、純正品番検索の早期リリース、海外向け販売システム開発、整備事業者向けダイレクトシステムのリニューアルなど、多面的な戦略投資を行うことが確認されました。

ますます厳しくなる車両仕入れへの対策としては、「廃車王」の全国ラジオCM冠番組「名車ソムリエ」（パーソナリティー：天野ひろゆき氏）の放送継続や効果的広報戦略に取り組むこととしました。

また、新サービス戦略として展開するリサイクル部品関連サービスサイトへは、NGPエコひろば登録工場様への入庫促進に繋がることから、出席者からも強い関心が寄せられています。

会議の最後には、長谷川利彦理事長が「組合運営の全般に関して理事、委員長、組合員が連帯して責任を負った活動をし、NGPの理念である『お客様第一』を実践し、500億円を必達すること」と、訓示を述べています。

「500億プロジェクト」拡大会議を開催
青年部会・指導員も必達に向けて結集します

「500億プロジェクト」リーダー・小林信夫副理事長の呼びかけにより青年部・支部指導員が集結し、9月24日にNGP会議室（東京都港区）で同プロジェクトの拡大会議が開催されました。

これは、NGP組合員の末端にまで部品総売上高500億円必達への意識浸透を図ることを目的とするものです。若いNGPマンたちの目標達成へのシナリオなどについて、活発な意見交換がなされました。

小林リーダーは会議の冒頭、「他力本願ではなく、各自がそれぞれの事業計画をしっかりと認識し、自社の為、自分の為にNGP三大信条にある『補修部品業界のリーダーたること！』への強い意思をもって取り組むこと」と、指示を述べました。

これに対し、太田道人青年部会長は、「やるしかないと思っています。目標達成へ本気で取り組みます」と決意表明をしました。清水道悦副会長からは、「部品取り車両とリサイクル部品の流通が海外へシフトしつつありますが、高い付加価値を持つNGPリサイクル部品を、国内で生産・販売することで、しっかりと計画をやりきり目標達成に貢献します」と具体的なビジョンを示しています。

NGP若手リーダーたちの、強い意気込みが期待されています。

NGP 今月のCO_2削減量

リサイクル部品利用に伴う削減効果

平成26年8月：**3,884t**

※一般社団法人 日本自動車工業会が1998年に公開している自動車LCA（ライフサイクルアセスメント）データをベースに、NGPにて1500cc車両の部品重量調査結果からCO_2削減効果参考値を算出しております。

リターナブル梱包材利用に伴う削減効果

平成26年8月：**18.4t**

※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_2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算出しております。

「第６回自動車リサイクル部品ロジスティック研究会」を開催

高騰し続ける物流コストの低減、高効率な梱包作業のノウハウ共有を再確認

（株)NGP（長谷川利彦社長）、（株）ビッグウェーブ（服部厚司社長）、（株)JARA（北島宗尚社長）、ARN（岡田誉伯代表）、（株）SSG（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、９月４日にNGP本部（東京都港区）で開催されました。

第６回となる今回は冒頭で、これまでオブザーバーとして参加していた部友会（鳩村昭二郎会長）およびシステムオートパーツ（土居英幸社長）が、今後は出席者として同会に参加することが全会一致で承認されました。

その後、次なる梱包作業動画マニュアルの作成について話し合われ、エンジン、トランスミッション、マフラーなどの機能部品に取り組むことを決定しました。さらに、リターナブル梱包材については、大手運送会社からパンパー用リターナブル梱包材の素案が示され、試作品の製作へ進行することとしています。

また、運送事故とその防止のための情報共有が議題に上がりました。その結果、各社が事故のデータを大手運送会社に提出し、事故の件数と率、原因の集約と実態調査を行い、事故件数低減のための梱包統一規格・マニュアルを作成することとなりました。

そして、高騰し続ける物流コストの低減を主目的としつつ、そのための副産物である梱包動画マニュアルなども製作・共有・活用していくという、同会の基本方針が再確認されています。

明治大学 理工学部 機械情報工学科 設計システム研究室の岩崎誠和氏、高橋颯太氏が研究発表

「自動車リサイクルパーツの環境負荷削減効果」、「自動車解体工場調査に基づくリユース部品使用時の環境負荷削減効果」について講演

８月31日～９月３日にチェコ共和国のピルセンで開催された「ICDES2014 第３回設計工学に関する国際会議」で、明治大学理工学部 機械情報工学科 設計システム研究室の岩崎誠和氏が、「自動車リサイクルパーツの環境負荷削減効果」と題した講演を行いました。

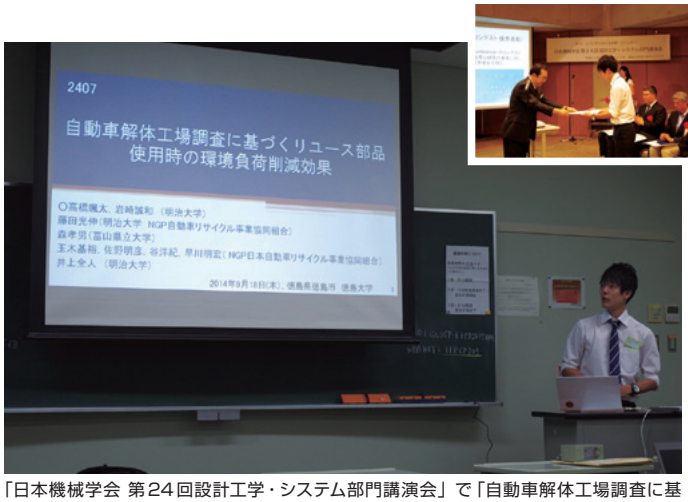
また、９月17～19日に徳島大学で開催された「日本機械学会 第24回設計工学・システム部門講演会」では、同研究室の高橋颯太氏が、「自動車解体工場調査に基づくリユース部品使用時の環境負荷削減効果」についての口頭・ポスター発表を行いました。

なお、高橋颯太氏は同講演会で「日本機械学会 設計工学・システム部門 D&Sコンテスト優秀表彰」を受賞しています。

岩崎氏、高橋氏の両氏は、NGP・富山県立大学・明治大学の産学共同研究会のメンバーであり、自動車リサイクル業界に強い関心を持っています。そして、NGP組合員工場においてリサイクル部品の生産工程や解体作業の観測などに積極的な研究を重ね、発表する機会を持ちました。

両氏とも「自動車リサイクル業界の環境テーマに貢献できるよう、さらなる研究に精進します」と意気込みを語っています。

「ICDES2014 第３回設計工学に関する国際会議」で「自動車リサイクルパーツの環境負荷削減効果」について講演する岩崎誠和氏とその講演内容



「日本機械学会 第24回設計工学・システム部門講演会」で「自動車解体工場調査に基づくリユース部品使用時の環境負荷削減効果」について発表する高橋颯太氏。発表内容は日本機械学会 設計工学・システム部門 D&Sコンテスト優秀表彰」を受賞している

第23回初級営業マン研修会開催
中身の濃い講義を経て お客様に感動を与えられる営業マンへの成長を

CS に関する実際の調査データを交えた講義に受講者全員が熱心に耳を傾ける

第23回初級営業マン研修会が9月19～21日の3日間、BumB（ぶんぶ）東京スポーツ文化館（東京都江東区）で開催されました。

全国の組合員営業スタッフの中から計22名が受講し、NGPの歴史・組織の取り組み・三大信条の意義のほか、自動車リサイクル部品業界および自動車整備業界の動向などについて学びました。

初日には、「商いの心」と題した、CS（顧客満足度）や苦情、購買動機に関する講義を受講しました。その後「物を買うってなんだろう。サービスを受けるってなんだろう」をテーマにしたグループディスカッションを行い、2日目にはその具体的事例を各班が発表しました。

同日はさらに、名刺交換から電話応対、報・連・相まで含めた営業マナーのレクチャーを受け、最終日には営業会話のロールプレイングを実施しています。

(株)ケーエー車輌の松原竜平さんは「今回の研修会を受ける前は、私は難しく考え過ぎていました。しかし3日間の講義を受けて、お客様に笑顔で応対し、しっかり挨拶をして話を聞き、今の自分にできることを伝えていこうと思いました」と、学んだことを基本的なことから一つひとつ実践していこうと気持ちを新たにしました。

3日間に及ぶ中身の濃い研修会を終え、「お客様との関係性を深め、自分に何でも気兼ねなくご要望を話していただけるようになります」((株)永田プロダクツ、阿部真樹さん)、「感動営業！ 常にお客様に感動を与えられる営業マンになります」((株)ナプロアース、結城大輔さん）と、今後の営業活動に向けた決意を表明しています。

第7回初級生産管理者・フロントマン研修会開催
NGPシステムを核とした 品質統一と適正価格の重要性を再認識

石井講師が部品の区分記号をその目的、設定の経緯、注意点を交えて詳しく解説

9月19～21日の3日間、BumB（ぶんぶ）東京スポーツ文化館（東京都江東区）で、第7回初級生産管理者・フロントマン研修会が開催されました。初級生産管理者研修会に37名、初級フロントマン研修会に22名が参加して、初日には合同でNGPシステムの基礎知識と運用ルールを学びました。

2日目からは生産管理者とフロントマンとに分かれ、生産管理者はリサイクル部品商品化システムの流れ、品質基準の統一化、商品定義、車両入庫マニュアルについて細部に至るまで学習し、正確かつ厳格な品質管理と商品登録の重要性を習得しました。

またフロントマンは、その基本理念、お客様対応の基本とポイントを学んだのち、受注納品管理帳票からの自己販売分析によって、弱みや問題点を発見しました。さらに受注から商品の納品、売上計上までの実践シミュレーションをおこなっています。

初級生産管理者研修会に参加した(株)栃木パーツの田村宜之さんは「座学では商品定義を学び、今まで業務で携わってきたことがほんの一部なのだということを知りました。今後は、部品が車両にどう取り付けられているのかを確認しながら、どのような状態が良品なのかをしっかりと見極める目を養っていきます」と、クオリティチェックを担う自らの役割を再認識しました。

初級フロントマン研修会に参加した(有)ベストパーツの田部裕之さんは「改めて講義を受けてみると、あいまいな解釈をしていたり、基本ルールやモラルに則った業務がなされていない部分があると気付きました」と、今回の研修会をよき反省材料としています。

そして、「自分の業務に責任を持ち在庫管理を徹底し、クレームゼロをやり遂げます」((株)西武オートパーツ、中鉢裕介さん)、「もっと生産、解体部門とコミュニケーションを取り、お客様に喜んでもらえる、求められている部品を1点でも多く納品できるようにします」((株)ハセ川自動車長野営業所、渡邉慎さん）と、生産管理者、フロントマンとしての決意を表明しています。

組合員情報変更

支部	会社名	変更内容	変更後	変更日
東北	株式会社福島リパーツ	会社代表	代表取締役　渡辺辰美	26年9月1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/