2015年5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 2015 No.290 5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

日本損害保険協会、第４回「リサイクル部品に関するアンケート」集計結果を公表

安価かつ高品質なリサイクル部品の周知・活用提案は整備・修理工場への満足度向上に直結します

日本損害保険協会（櫻田謙悟会長）は、2014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第４回目の「リサイクル部品に関するアンケート」を行い、今年３月30日に集計結果を公表しました。

まず「リサイクル部品についての印象」は、「環境に優しい」という回答が2012年の61.9%、2013年の62.4%より大きくポイントを下げ、今回は52.3%となりました。一方「修理費が安い」は同20.3%→21.1%→27.2%と、環境よりも経済面でのメリットを強く感じているユーザーの比率が急増していることがうかがえます。

また、「品質・安全性が不安」は同12.9%→11.7%→12.1%、「保証が不安」は4.5%→4.4%→4.7%、今回より追加された「古い・汚れやキズがある」は3.5%と、ネガティブな回答の割合が微増傾向に転じています。

なお、「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、「ある」の回答率が同19.5%→20.7%→36.0%へと劇的に増加しており、リサイクル部品の活用拡大が進んでいることがデータで示されました。

さらに、「リサイクル部品を使用した経験がある」と回答した人に、「自動車修理の際にリサイクル部品を使用したきっかけ」を聞いた設問では、「修理業者の案内」と回答した割合が、2011年39.1%→2012年53.1%→2013年58.5%→2014年61.2%と、年々増加しています。

対して「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46.3%、「修理業者や保険会社から案内されなかった」が43.2%に達しており、リサイクル部品活用促進において整備・修理工場が極めて重要な役割を果たしていることが分かりました。

「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2012年45.8%→2013年44.1%→2014年45.5%、「9年以上」が同19.1%→19.4%→20.4%となっており、中年式車の比率が最も高いものの、低年式車の比率は着実に高まっています。

「修理で使用したリサイクル部品」については、「電装部品（カーエアコン・バッテリーなど）」が同22.3%→23.1%→20.5%で減少傾向にあるものの、「外装・内装部品（バンパー・ドアなど）」が同67.9%→66.3%→69.7%、「エンジン部品」が同14.8%→14.9%→16.7%、「駆動部品（トランスミッションなど）」が同11.2%→11.2%→12.6%と、いずれも割合が増加しました。

そして、「リサイクル部品を使用した感想」で「満足」とした理由は、同97.7%→97.1%→97.2%と、極めて高い水準を維持しています。その理由を３つまで回答してもらうと、「価格（修理費）」が同87.8%→89.1%→83.1%で最多となり、次に「環境への貢献」が同36.8%→34.9%→30.9%、「修理工場の対応」は同18.8%→23.9%→23.6%となっており、価格と環境貢献の割合が上位なのは不変ですが、修理工場の対応に満足しているカーオーナーも増えてきています。

一方、「リサイクル部品を使用した感想」で「不満」とした理由は、「品質・安全性」が同51.9%→59.4%→20.0%と激減した一方で、「価格（修理費）」が同32.7%→42.2%→61.5%と急増しており、リサイクル部品業者にとっては品質向上以上に価格低減が喫緊の課題になったといえそうです。

なお、「リサイクル部品を使用して車を修理した原因」という択一回答の質問では、「事故」が44.5%、「故障・メンテナンス」が55.5%でした。そのうち「事故」と回答したカーオーナーに「自己負担の有無」を聞いたところ、「した」割合は73.7%に及んでおり、主に自費修理でリサイクル部品が活用されていることが裏付けられました。

「今後修理等が必要となった際には、リサイクル部品を利用するか」という質問では、「利用する」と回答した割合が2012年73.0%→2013年72.7%→2014年63.4%、「条件により利用する」が同19.6%→19.7%→25.1%でした。さらに「修理費の自己負担がない場合でもリサイクル部品を利用したいと思うか」という今回からの新たな質問では「思う」が65.0%、「思わない」が35.0%となっており、リサイクル部品に経済的メリットを求めるカーオーナーが増えていることがここでも示されています。

安価かつ高品質なリサイクル部品の存在をカーオーナーに伝え、それを使用した修理を提案し実行すれば、整備・修理工場に対する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、かんたん鈑金見積システム「ぱっと！くん」の導入ご希望などについては、最寄りのNGP組合員へぜひご相談下さい。

日整連、平成26年度版「自動車整備白書」を発行

ディーラーは入庫台数、専業・兼業工場は平均単価アップ重視の傾向が顕著に

日本自動車整備振興会連合会（日整連）は4月3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26年度版（2014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、2014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25年度（2013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952億円、1.8%増の5兆5,169億円。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646億円、3.2%増の2兆968億円。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129億円、2.0%増の6,555億円。ディーラーは90億円、0.4%増の2兆5,195億円。自家（主に自社保有の車両を整備する事業場）は同87億円、3.7%増の2,451億円でした。

平成25年度（2013年度）の会計実績をベースとしている今回は、アベノミクスによる景気回復や、2014年4月1日からの消費税率8%への増税を控えた駆け込み需要により、全業態で整備売上高が向上したものと日整連では推測しています。

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では、別表の通り、専業は「3ヵ月点検整備」と「事故整備」、兼業は「その他整備」のみが前年度より減少したのに対し、ディーラーでは「2年車検整備」「6ヵ月定期点検整備」「3ヵ月定期点検整備」「事故整備」の4項目で前年度比減となりました。

入庫台数では、専業は「1年車検整備」「6ヵ月定期点検整備」「事故整備」が、兼業はさらに「2年車検整備」でも減少しています。しかしディーラーで減少したのは「2年車検整備」と「その他整備」のみとなっています。

このことから、専業・兼業は部品・用品販売強化やカーケアメニュー導入による平均単価向上、ディーラーはメンテナンスパック導入や任意保険販売などでの囲い込みを通じた入庫台数増加へ重点的に取り組んでいることがうかがえます。

なお「事故整備」については、2012年10月から順次導入された自動車保険等級制度改定に加え、衝突被害軽減ブレーキなど先進予防安全技術の普及により交通事故発生件数そのものが減少した影響を受け、全体では売上高・入庫台数・平均単価ともに減少しました。

その中で兼業は平均単価を、ディーラーは入庫台数を増加させており、ここでも平均単価を重視する専業・兼業と、入庫台数を重視するディーラーとの戦略の違いが数字に現れています。

2015年度では、車検対象台数は「2014年問題」があった昨年度に対しては確実に増加するものの、昨年度の消費税率アップで冷え込んだ消費マインドが回復する兆しが見えない現在の経済環境下では、車検などの売上高及び平均単価が大きく下落する可能性があります。また、事故整備においては、自動車保険等級制度改定及び交通事故発生件数減少の影響がさらに深刻化することは避けられない情勢となっています。

その中で専業・兼業の整備・修理工場が生き残っていく上では、高付加価値かつプラスアルファのサービスを提供できるだけの整備技術・接客スキルを磨き、平均単価を高めるだけではなく、定期点検整備を含めたあらゆる接触機会を入庫、そして売上増に結実させる努力が、これまで以上に強く求められることになりそうです。

平成26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 2年	車検整備 1年	車検整備 小計	定期点検整備 1年	定期点検整備 6ヵ月	定期点検整備 3ヵ月	定期点検整備 小計	事故整備	その他整備	合計
売上高（千円）	専・兼業	売上高	12,080	5,504	17,584	740	191	374	1,305	7,908	11,311	38,108
		増減率	5.1%	1.9%	4.0%	8.3%	3.2%	5.6%	6.8%	-2.8%	5.1%	2.9%
	専業	売上高	11,101	5,808	16,909	662	184	404	1,250	7,646	10,954	36,759
		増減率	5.8%	-0.2%	3.7%	9.1%	3.4%	2.8%	6.1%	-3.0%	6.2%	3.0%
	兼業	売上高	15,760	4,361	20,121	1,036	216	259	1,511	8,895	12,651	43,178
		増減率	3.3%	12.8%	5.3%	7.2%	2.9%	23.3%	9.0%	-2.0%	1.7%	2.8%
	ディーラー	売上高	41,735	8,253	49,988	10,745	1,402	779	12,926	37,219	55,593	155,726
		増減率	-3.8%	35.1%	1.0%	10.7%	-0.5%	65.7%	11.6%	-4.9%	-1.4%	-0.5%
	平均	売上高	17,508	6,007	23,515	2,571	412	448	3,431	13,273	19,416	59,635
		増減率	1.3%	8.6%	3.1%	10.7%	1.2%	19.5%	10.5%	-3.6%	1.9%	1.5%
入庫台数（台）	専・兼業	売上高	228	62	290	37	17	26	80	70	448	887
		増減率	2.7%	-1.6%	1.7%	7.5%	-5.1%	11.4%	5.8%	-2.5%	3.4%	2.6%
	専業	売上高	214	65	279	31	16	28	75	69	388	812
		増減率	4.5%	-1.7%	3.0%	8.0%	-4.4%	9.7%	5.8%	-1.8%	2.9%	2.8%
	兼業	売上高	280	50	329	57	20	19	96	72	671	1,169
		増減率	-2.4%	-0.9%	-2.1%	6.5%	-7.4%	22.0%	5.9%	-5.1%	4.6%	2.1%
	ディーラー	売上高	601	70	670	625	173	53	852	238	2,987	4,748
		増減率	-1.3%	22.7%	0.8%	10.3%	0.2%	81.8%	10.7%	1.0%	-1.4%	1.0%
	平均	売上高	296	63	359	143	45	31	220	101	907	1,586
		増減率	1.2%	2.4%	1.4%	9.7%	-1.5%	26.5%	9.2%	-1.0%	0.5%	1.7%
平均単価（円）	専・兼業	売上高	52,964	89,134	60,670	20,158	11,492	14,161	16,366	112,907	25,276	42,957
		増減額	1,220	3,030	1,361	152	939	-776	153	-325	400	148
		増減率	2.4%	3.5%	2.3%	0.8%	8.9%	-5.2%	0.9%	-0.3%	1.6%	0.3%
	専業	売上高	51,833	89,299	60,560	21,150	11,660	14,235	16,565	110,141	28,267	45,291
		増減額	640	1,416	409	197	872	-950	55	-1,417	883	107
		増減率	1.3%	1.6%	0.7%	0.9%	8.1%	-6.3%	0.3%	-1.3%	3.2%	0.2%
	兼業	売上高	56,298	88,083	61,075	18,214	10,926	13,603	15,791	122,927	18,853	36,951
		増減額	3,105	10,706	4,294	127	1,085	150	452	3,957	-534	250
		増減率	5.8%	13.8%	7.6%	0.7%	11.0%	1.1%	2.9%	3.3%	-2.8%	0.7%
	ディーラー	売上高	69,492	118,373	74,577	17,181	8,097	14,593	15,173	156,185	18,610	32,800
		増減額	-1,790	10,893	203	64	-56	-1,410	112	-9,772	1	-517
		増減率	-2.5%	10.1%	0.3%	0.4%	-0.7%	-8.8%	0.7%	-5.9%	0.0%	-1.6%
	平均	売上高	59,241	95,063	65,551	17,939	9,162	14,318	15,625	132,057	21,396	37,594
		増減額	70	5,390	1,063	168	246	-846	185	-3,515	300	-76
		増減率	0.1%	6.0%	1.6%	0.9%	2.8%	-5.6%	1.2%	-2.6%	1.4%	-0.2%

「第９回自動車リサイクル部品ロジスティック研究会」を開催
NGP方式のボンネット梱包がロジ研推奨方式に認定

自動車リサイクル部品各社・団体及び運送会社による「自動車リサイクル部品ロジスティック研究会」（ロジ研）が、4月14日に(株)JARA本社（東京都中央区）で開催されました。

第9回となる今回はまず、プレステック(株)による形状が複雑なW20型トヨタ・プリウス用バックドアの梱包にも対応するバックドア用「からくり段ボール」を検証しました。そこで、開封時の転倒防止にも寄与することが確認されたことから、ロジ研推奨品として各社・団体の会員・組合員に展開することを決定しました。

また、前回各社より披露されたR30W系トヨタ・エスティマのバックドア及びヘッドランプ梱包作業の動画について、大手運送会社の分析結果が披露されています。

そして、X100系トヨタ・マークⅡ用フロントグリル付きボンネット及びフロントフェンダー梱包作業の動画マニュアル作成のため、各社・団体が撮影した動画を視聴し、各社の資材コスト、梱包時間、人件費を含めた総合的な梱包コスト、梱包作業時及び運送時の安全性を詳細に比較しました。

その結果、フロントグリル付きボンネットについては、NGP協同組合の組合員の梱包手順が圧倒的に作業時間が短く、かつ安全性を充分に確保しながら資材使用量を最小限に抑えていることが高く評価され、ロジ研推奨方式に認定されました。

次回以降については、軽トラック用リヤホーシング及び、2ℓクラス用ラジエーターの通常梱包作業を各社が撮影・検証しつつ、これまでに作成した梱包作業動画マニュアルを再確認することで合意しています。

バックドア用からくり段ボールの安全性や梱包しやすさを検証するロジ研メンバー

「リビルトメーカー交歓会」を開催
混沌とした環境、物流コストの安定化、取引量拡大へ意見交換

(株)NGP（長谷川利彦社長）は4月23日、ANAクラウンプラザホテル神戸（兵庫県神戸市）において、同社提携リビルト部品メーカーとの「リビルトメーカー交歓会」を開催しました。提携リビルトメーカーからは13社20名が参加しました。

冒頭で長谷川社長は「改善、要望があれば遠慮なくお寄せ下さい。短い時間ではありますが、お互いに良い時間にしていきたいと思っています」と挨拶しました。

続いて、同社リビルト担当の佐藤幸雄取締役は「(株)NGPの売上向上にご協力いただきありがとうございます。最も大事なことは、各社の売上を伸ばすこと。そしてメンバーの売上が伸びること。忌憚のない意見をいただきたく思います」と呼びかけました。

その後、昨今の運送事情、メーカー保証の期間や内容、NGP延長保証の定着度と成果や問題点、リユース部品のクレーム原因調査の可否についてなどをテーマに、闊達な意見が出され、両者が今後のビジネス拡大を図るうえで非常に有意義な会合となりました。

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27年3月：**4,189t**

※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27年3月：**22.4t**

※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11回NGP青年部会開催
500億プロジェクト完遂と その後のNGP発展に向けた活動を議論

NGP青年部会の第11回会合が4月18日、東京都港区のNGP本部で開催されました。今回は青年部会メンバー15人が参加し、「ecoユニットNGP」活動の一環として、NGP本部近隣の清掃活動を実施しました。また、会議には「500億プロジェクト」リーダーの小林信夫副理事長、組織指導委員会の佃正人委員長が出席し、各活動について活発に意見交換しました。

会議の冒頭で小林副理事長は、500億プロジェクトについて「海外輸出増加や事故件数減少により部品取り車両仕入れが減り続けている中、他業種が事故車の仕入れを増やしている現状を踏まえ、青年部会にはその打開策を積極的に議論してほしいと思います。そして、500億達成のための取り組みを、明日からすぐ実行して下さい」と激励しました。

佃委員長は「500億達成の目的は、業界内で合従連衡が進む中、市場シェア50%を確保することにあります。NGP協同組合が今後も強い団体であり続けるために、お客様である整備・修理工場の皆様のニーズに応えられる商品開発、販売展開が求められます」と、将来を見据えた戦略の構築と実行を求めています。

その後、輸入車の部品取り車両仕入れ先拡大、人気車種の部品仕入れ・生産・販売強化、ディーラーで廃棄された上質な部品の回収、アルミホイールなど従来登録していなかった部品の登録、生産指示書をフロントが回覧することによる両部門の連携、新規取引先の開拓、商品説明動画の制作などといった、売上拡大のため取り組み事例が各メンバーから紹介されました。

来期第12期に向けた今後の活動方針としては、青年部会の役割を明確化した上での、バックドア梱包コンテストの開催、海外販売拠点設立、他業種青年部会との交流、モラル低下対策、リコール部品検索機能のNGPシステムへの追加、2代目ならではの経営課題の共有、部位ごとの部品販売傾向分析、NGP紹介動画のリニューアル、などが提案されています。

NGP本部近隣を清掃する青年部会メンバー

(株)吉田商会が「豊橋商工会議所 環境経営賞 優秀賞」を受賞
CO_2排出量削減の見える化など 環境保護につながる活動が高評価

NGP組合員の(株)吉田商会（愛知県豊橋市）が3月25日、豊橋商工会議所が主催する第3回「環境経営賞」において優秀賞を受賞しました。

同賞は、同会議所の地区内とその周辺にある事業所を対象として、環境技術の開発・向上・発展及び環境対策への取り組みにおいて特に功績が顕著だった事業所を表彰するもので、2012年度より毎年度1回開催されています。

(株)吉田商会は、リユース部品販売時にCO_2削減量を認証シールで見える化しており、月間平均販売点数約3,000点・CO_2排出量144t削減という実績をあげています。また、バッテリー再生や冷媒フロン回収、放置自動車の引き上げなどにも積極的に取り組んでいることも高く評価され、このほどの優秀賞受賞に至りました。

同社の吉田恭平常務は、「これまでの受賞者は全国規模で知名度のある企業ばかりでしたので、優秀賞をいただけるとは想像すらしていませんでした。これからも同賞に恥じないよう、また当社を訪れた方を落胆させないよう、環境保護につながる事業を継続的に推進していきます」と、受賞の喜びと今後の意気込みを述べています。

記念のトロフィーを授与される(株)吉田商会の吉田廣喜社長（右）

支店営業所出店

支部	会社名	住所	電話番号	FAX番号	出店日
東海	(株)テラダパーツ 諏訪営業所	長野県諏訪郡富士見町落合6577-68	0266-78-3538	0266-78-3539	27年3月31日

訃報

3月28日、ラップス（大阪府藤井寺市）浜田誠道代表のご尊父、浜田良吉（はまだりょうきち）様がご逝去されました。
享年84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/