

30th Anniversary



2017
No.312 3月号

News

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

2017年3月19日発行
■発行責任者/佐藤幸雄 ■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

環境省、「エコプレミアムカー制度」の構築を本格化

再生樹脂の使用率が高い車両の リサイクル料金が安くなれば 新車販売・在庫台数は増加する!?

自動車リサイクル法が2005年1月に施行されて以来、自動車リサイクル制度は5年に一度見直しが行われており、直近では2015年9月に発行された「自動車リサイクル制度の施行状況の評価・検討に関する報告書」で、今後の方向性が示されています。その中で、昨今注目を集めつつあるのが、再生資源が多く使用されている環境性能の高い自動車のリサイクル料金を割り引くという「エコプレミアムカー制度」です。

同報告書では、3R（リデュース、リユース、リサイクル）をフロン類、エアバッグ類、ASR（自動車破砕残さ）の3品目だけではなく自動車全体に拡大するとともに、特にマテリアルリサイクルとリユースにおいてその質を高めることが重要とされ、そのうえでの課題の一つとして、再生資源の需要と供給の拡大が挙げられています。

特に樹脂は、乗用車で発生するASRの約4割を占めているものの、品質やコスト、安定供給の面で優位性に乏しいことから、再生樹脂が使用されているのはバンパーフェイスやエンジンカバーなどごく一部に限られているのが実情です。

また、事故などによりフロン類の破壊が必要なくなった場合や、中古車を輸出したものの返還を請求されなかった場合などのリサイクル料金は特預金として扱われ、不法投棄車両の処理の支援などに使用されていますが、発生額に対し使用額が少なく、2014年度末時点で約120億円の残高があ

ったため、リサイクル料金の割引によりユーザーへ還元すべきとの方針が掲げられました。

こうしたことから、カーメーカーに対しては再生樹脂の採用範囲を拡大し、カーオーナーに対しては再生樹脂を多用した車両の購入を促すため、再生資源が多く使用されている環境性能の高い自動車のリサイクル料金を割り引く「エコプレミアムカー制度」の構築が検討されるようになったのです。

政府では昨年9月より作業部会が発足し検討が進められていますが、現時点では、リサイクル料金割引の対象となるためにクリアすべき再生樹脂の使用率を設定し、それを超えた車両のリサイクル料金を割り引く制度を構築して、発足から最低でも約10年間は継続する方針です。なお、その過程で割引対象車種が増えるに従い、割引対象となる再生樹脂使用率のハードルを上げることで、1台あたりの再生樹脂使用率を高めていくことを計画しています。

現在、乗用車のリサイクル料金は7千円から1万7千円程度のため、全額免除されたとしてもメリットはさほど大きくありませんが、2015年4月に軽自動車税が7,200円から10,800円へ増税されたことで、2015年度の軽四輪車販売台数が前年度比16.6%減の181万3,328台にまで落ち込んだことを鑑みると、逆にそのわずかな軽減によって新車販売が大きく向上可

能性があります。

エコプレミアムカー制度の発足時期は現時点では未定で、今年秋頃には概要が政府より明示される見込みです。もし同制度が発足すれば新車代替が促進され、車体修理業界にとっては、カーオーナーの中でできるだけきれいな状態で乗りたいという心理が動きやすい高年式車の増加による在庫台数の増加、自動車リサイクル業界にとっては近年最大の課題となっている使用済み自動車の不足改善が期待されます。

一方で再生樹脂は、バージン材よりも修理時にパテ及び補修塗料の密着性が低い傾向にあります。そのため、車体修理業界及びリサイクル業界においては、再生樹脂の使用率が拡大することで塗装の仕上がり品質を確保しにくくなるほか、パテのヒビ割れや脱落などを起こす危険性も増加します。

今後は部品と使用するパテ、塗料との相性や適切な使用条件などについて、塗料・パテメーカーや車体修理・自動車リサイクル業界団体などが連携を密に取り、修理方法のノウハウを共有していくことが肝要となるでしょう。



NGP組合員探訪

【第1回】
北海道支部 (その1)

全国 142 社 189 拠点の NGP 組合員を、整備・修理工場の皆様にご紹介する新コーナーが、今月号よりスタートします。そのトップバッターとなるのは、北海道支部に所属する 4 社です。

(株) 辻商会



NGP代表
辻 憲太

当社は1974年に創業し、1988年10月に全国組織であるNGPグループに加入して、地場である旭川さらには道内のお客様に支えていただきながら、リユース部品の販売を行っております。

2003年からISOを継続して取得し、このほど環境と品質に続き情報セキュリティも追加して、多方面から日々お客様満足に努めております。商品を1点でも早くお探しお届けするための自社部品在庫、部品で登録する前の車両本体管理の徹底を常に心掛け、素直・謙虚・感謝の気持ちで、いつもお客様からのお問い合わせをお待ちしております。

【所在地・お問い合わせ先】

北海道旭川市永山北2条11丁目30番地2
TEL : 0166-47-2771 FAX : 0166-49-2020
<http://www.ngp.gr.jp/k101/>

(有) まるふく八田商会



NGP代表
八田 良一

当社は1969年5月に創業し、1991年4月にNGPグループへ加入いたしました。商圏は北海道全域に拡大中です。

NGPグループの品質コンテストで3回入賞した実績を糧に、優良な商品を継続的に、より多くのお客様に提供できるように、日々業務に取り組んでいます。また、新型車の技術に対応すべく、スキャンツールでの故障診断にも力を入れるとともに、お客様へ診断機の無料貸し出しも行っております。

修理工場の皆様、お困りのことがございましたら、何なりとご相談下さい。一つでも解決できるよう、全力でご対応します。

【所在地・お問い合わせ先】

北海道上川郡剣淵町元町1-2
TEL : 0165-34-2457 FAX : 0165-34-9088
<http://www.ngp.gr.jp/k102/>

(株) アシスト・フクダ



NGP代表
福田 健志

1990年4月にJAF指定24時間レッカー業及び中古車・タイヤ販売を営む会社として創業した当社は、翌年9月にNGPへ入会。その2年後に事業をリサイクル部品に絞り、1997年に現在の函館市西桔梗工業団地へ移転しました。商圏は函館市内とその近郊、道南圏、道央圏です。

2004年には、部品のさらなる品質保持を図るべく、トヨタL&F製地上15m自動ラック2レーン倉庫を増設し、お客様へ低価格かつ高品質な部品をお届けしております。また、10台の搬送車を保有し、車両引き取りの即時対応にも日夜励んでおります。

【所在地・お問い合わせ先】

北海道函館市西桔梗町818-17
TEL : 0138-48-2000 FAX : 0138-48-2525
<http://www.ngp.gr.jp/k103/>

(有) プロス



NGP代表
上田 秀徳

創業は1990年4月、NGP入会は1997年9月です。主な商圏は札幌を中心とした近郊地域全般です。

お客様が「この部位のリユース部品はないだろう」と思われているアイテムや、実際にご注文いただいても在庫がないもの、Assy登録しているため販売できないリユース部品の生産に力を入れ取り組んでいます。

下のような広告を地元の新聞に掲載して、アピールしております。お陰様で着実に売れてきており、何よりお客様に喜んでいただいております。

【所在地・お問い合わせ先】

北海道江別市江別太403-1
TEL : 011-389-6650 FAX : 011-389-6651
<http://www.ngp.gr.jp/k104/>



【第2回】

体得する「基礎研修会」
厳しい訓練を経て品質を
合わせることを



挨拶を“合わせる”ことから品質を“合わせる”ことの重要性を体得する基礎研修会

第2回の今回は、「品質」の重要性を全組員・全社員が正しく理解し遵守するため、1986年のNGPグループ創設当時より特に注力している「教育」、その中でもNGPグループの全員が必ず受講し、NGP三大信条をはじめとした基本理念を心身ともに体得する「基礎研修会」についてお話しします。

142社189拠点のどの組員が生産・販売したリユース部品でもお客様が安心してご利用いただけるようにするため、当グループでは、厳格な商品化基準やお客様への対応方法などを学ぶための基礎・初級・中級からなる3段階の各研修会の受講を、全組員に義務付けています。その中で、全受講生に対し特に重視し意識付けているのは“合わせる”ことです。

第一の研修である「基礎研修会」では、毎回100人近くに及ぶ受講生はまず、挨拶・体操・

整列からなる団体訓練を受けます。ここでは号令などのあらゆる掛け声を腹の底から研修会場全体に響くように出し、かつ移動速度やタイミング、整列位置を、NGP全組員が品質を“合わせる”のと全く同じように、受講生全員が完璧に“合わせる”ことを求められます。それができなければ、講師から「合格」の二文字が与えられて、次のステップに進むことは絶対にありません。例え何十回でも、何百回でも繰り返されます。

それは、NGPグループが30年の歴史の中で培い堅持してきた、品質を“合わせる”ことへの飽くなきこだわりそのものであり、決して容易には体得できません。だからこそ、講師は心を鬼にして、受講生全員が覚悟を決め、自らの限界を超え、他の全員と“合わせる”ことに全エネルギーを注ぎ込み、NGPグループの基本理念を体得するよう、徹底的に厳しく指導するのです。

これらの試練を乗り越え、全ての訓練で「合格」を得た時、受講生が体得するのはNGPグループの基本理念、“合わせる”ことだけではありません。NGPグループの一員としてそれらを体現することへの使命感、また受講生全員が力を合わせて困難を克服したことによる会社の枠を超えた一体感と今後の業務へのモチベーション、精神的タフネスと自発的課題解決能力、そして言葉にできないほどの感動と達成感を得るのです。

私たちNGPグループでは、この「基礎研修会」から始まる「教育」を30年以上の長きにわたり継続し、全組員とその社員が“合わせる”ことを体得し実践することで、「品質」を維持続けています。次回は基礎研修会を合格した者に与えられる次なる必須研修会、「初級研修会」と「中級研修会」についてお伝えします。（続く）

NGP組員
かわら版

「NGP30周年ありがとうキャンペーン」を展開
整備・修理工場の皆様へ感謝の気持ちを
込めて抽選で宝くじをプレゼントします



NGPリサイクル部品に貼付される
ギャランティシール

NGP日本自動車リサイクル事業協同組合（佐藤幸雄理事長）は4月より6月まで、「NGP30周年ありがとうキャンペーン」を展開します。

当キャンペーンは、日頃よりご愛顧いただいております整備・修理工場の皆様のおかげで、NGPグループが創立30周年を迎えられたことに、心より感謝の意を込めて展開するものです。

ご購入いただいたNGPリサイクル部品1点ごとに必ず添付されるギャランティシールを5枚集め、キャンペーン告知チラシ裏面の応募はがきに貼付すれば、整備・修理工場の代表者はもちろん現場のフロントスタッフやメカニックの方でも、何口でもご応募いただけます。

そして、抽選で10名に、一等としてサマージャンボ宝くじ300枚(9万円分)をプレゼント！ さらに、二等として

10名に同じく100枚（3万円分）、三等として10名に同じく30枚（9千円分）、四等として100名に同じく10枚（3千円分）を贈呈します！

応募はがきを含むチラシは、各NGP組員より皆様に配布するほか、当組合サイト（<http://www.ngp.gr.jp/>）にもご用意します。

なお、ギャランティシールの下側に付

属されているベルマークは、必ず切り離してご応募下さい。そして、切り離し収集したベルマークは、近隣の学校にご提供いただき、地域社会への貢献にご活用いただければ大変嬉しく思います。

ご応募いただき当選すれば、さらにサマージャンボ宝くじへ当選し億万長者となる道が開ける当キャンペーンへ、ぜひ奮ってご応募下さい！

NGP 今月のCO₂削減量



リユース部品利用に伴うCO₂削減量

平成29年1月： **3,004t**



リターナブル梱包材利用に伴うCO₂削減量

平成29年1月： **8.9t**

※1自動車リサイクル部品産学共同研究会が、「自動車リサイクル部品による環境負荷低減効果の研究」の結果をもとに、NGPが販売したリユース部品の50部品（左右ある部品を含む64部品）を対象に算出した数値です。

※2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算出しております。

NGP組合員 かわら版

第12回初級生産管理者・フロントマン研修会、第27回初級営業マン研修会を開催 厳しさ増す業況下で 生き残るための対応力を磨く

第12回初級生産管理者・フロントマン研修会及び、第27回初級営業マン研修会が2月16～18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、生産管理者22名、フロントマン22名、営業マン9名の計53名が受講しました。

初日にはNGPグループ30年の歴史を振り返る記念制作ビデオを鑑賞したのち、佐藤幸雄理事長が講師として登壇し、NGPグループの理念及び自動車リサイクル部品業界の動向について説明しました。その中で、「これからの本当に厳しい時代でも生き残る会社の条件は、NGPの基本理念を理解し、顧客の意向をくみ取れる対応力を常に磨くことにあります。この研修会で得られることをしっかりと学び、自分自身を磨いて下さい」と、受講生を激励しています。

その後各部門に分かれ、生産管理者とフロントマンはNGPシステムの基礎知識と運用ルールを学習しました。営業マンは商品を買う側の視点に立って、CS

（顧客満足度）や苦情、購買動機に関する講義を受け、「物を買ってなんだろう。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っています。

2日目と最終日は各部門が分かれ、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、車両在庫マニュアルの詳細を学習しました。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び、受注納品管理帳票から自身の販売動向を分析しています。営業マンは名刺交換、身だしなみ、接客、電話対応、報・連・相など営業マナー、営業会話話法を、ロールプレイングを交えながら学びました。さらに、自動車整備業界の動向についても学習しています。

3日目の修了式では、「梱包での運送事故、出し間違い、発送前の商品チェックを徹底して行い、クレーム発生率0.5%以下を目指します」（(有)しのぶや、木村友紀さん）と、研修終了後に向けた



受講生を激励する佐藤幸雄理事長

決意を表明しました。

そして、同研修会終了後の感想として、(株)コマゼンの伊藤あかねさんは「フロントマンとして大切なのはお客様に部品を買ってもらうこと、そして納品することだと思っていました。しかしそうではなく、部品の有無に関わらずお客様の思いをきちんと読み取ることだと分かりました」と述べ、それまでの自らの業務に対する先入観を捨て、NGP三大信条の一つ「お客様第一！」の実践こそ最も重要であることを体得しています。



自動車業界紙誌との記者懇談会を開催 業界の垣根を越えた密な連携を呼びかけ

NGP協同組合は2月23日にシナガワグース（東京都港区）で、恒例となっている自動車業界紙誌との記者懇談会を開催しました。当日は佐藤幸雄理事長、小林信夫・山田彰・中村昌徳副理事長、大橋岳彦相談役、杉之間大和総務広報委員長をはじめとしたNGP執行部メンバーが出席し、日頃の広報活動を通じて交流の深い自動車業界紙誌記者11名にご参加いただきました。

冒頭の挨拶で佐藤理事長は、「使用済

み自動車の減少、ASV（先進安全自動車）及びEV（電気自動車）の普及が進み、これまでの産業構造が崩れ始めています。私たちもこの困難な局面を乗り切っていきたいと思います」と、密な情報交換を通じた各課題の解決を呼びかけています。

杉之間委員長からは、今期事業方針の進捗状況が報告されたほか、昨年実施した組合員向け「スキャンツールセミナー基礎編」の継続に加え今期は「応用編」を実施すること、また新たな取り組みと



して「30周年ありがとうキャンペーン」を展開し、「次世代自動車セミナー」も開催する計画が公表され、業界や団体の垣根を越えて連携していくNGPグループならではの姿勢がメディア各社へ鮮明に示されています。

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/>