

2005.7月号

NIPPON GOOD PARTS



New NGPパーツシステムが完成

NGPでは、新システムの導入で在庫量も豊富になり、高品質のリサイクルパーツをお客様に提供していきます



業界初の自前のリサイクルパーツシステムを開発!!

NGP日本自動車リサイクル事業協同組合と株式会社NGPでは、業界初となる自前のリサイクルパーツシステムを開発し、6月13日より本格稼働を開始しました。

新NGPパーツシステムは、現行グループが使っているシステムとはまったく別の新システムとしてNGPグループ（NGP協同組合と㈱NGP）が開発を続けてきたものです。

同システムは、循環型社会形成時代の自動車リサイクル法施行にあたり、新システム開発のコンセプトを『情報化時代の先鞭をとる総合リサイクル部品システム』と位置付け、従来の専用回線を利用するオンラインの閉域システムからインターネット回線を利用することで、様々な利用者を受け入れることができる開放的なシステムとなったことが大きな

New NGPパーツシステム完成引渡式でお披露目

特徴となっています。

新システムの開発には、NGPグループと大手ソフトウェア会社「NECソフト㈱」との全面協力のもと、約1年間、開発費用約3億円を投じて完成しました。

去る6月7日には、業界誌、一般紙など多数の報道関係者を集め、NECソフト㈱からNGPグループへの新システムの引渡式が行われました。

引渡式で挨拶したNGPの青木勝幸理事長は、「今年1月から施行された自動車リサイクル法によって、使用済自動車の流れが大きく変わってきています。しかし、今まで（今でも）自動車リサイクル市場を数値化して、分析する手段がなかったため、我々の感覚でしかマーケットを捉えることができず、外からはなかなか内情が見えにくい業界でした。今回の新システムでは、NGP組合員だけに限りませんが、自動車の解体量やフロンガスの回収量など様々なデータも収集分析できる機能もあり、NGPグループとしてはそこで収集したデータを関係省庁などに積極的に開示していくことで自動車リサイクル業界の明確化にも協力していきたいと考えています。そうすることで、一般の人たちにももっと自動車リサイクル

NGPソフト㈱大谷啓史執行役員（写真右）からNGP協同組合青木勝幸理事長（写真左）に新システムの目録が手渡された

のことは知ってもらい、関心を持ってもらう。そのことが自動車リサイクル部品の活用推進に繋がるものと考え、新システムが自動車リサイクル業界の総合的なシステムとなるよう開発を進めてきました。」と今回の新システム開発経緯を語りました。

更に開発協力を行ったNECソフト㈱の大谷啓史執行役員は式典の中で、「今回のNew NGPパーツシステムの開発協力では、NECソフト㈱が持つIT技術を環境対応型社会形成のためのシステム開発に役立てられたということと、自動車静脈産業のノウハウを吸収できたことは、今後、新たな循環型社会に向けたシステム作りを行う上で大きな参考となりました。」と挨拶し、今後もNGPグループとの協力支援体制を維持していくと語りました。

また、式典の最後に青木勝幸理事長は、NGPグループが今回の新システムを開発、導入するにあたり、NECソフト㈱をはじめ、インターネット接続のセキュリティー面で、NTTコミュニケーション㈱、インフラ整備でNTT東日本㈱、NTT西日本㈱などの関係各社にも多大なご協力をいただいたことについて感謝の言葉を述べました。



式典で挨拶されたNECソフト㈱ 大谷啓史執行役員

New NGPパーツシステムが6月13日から本格稼働!!

NGPでは、今まで以上にお客様の求めるリサイクル部品を安定供給していきます

新システムは、NGPが19年間培ってきたリサイクル部品の「実績と経験」の集大成となっており、NGPのリサイクル部品の生産・販売・管理の全てのノウハウを集積するシステムを実現させました。

今までのシステムよりも多彩な新機能を搭載した新システムの導入により、NGPでは、今まで以上にお客様が求める高品質のリサイクル部品を安定供給できる仕組みを構築していきます。

例えば、新システムでは見積発行機能や保証書発行機能を搭載しています。

リサイクル部品購入の際にお客様がもっとも希望する時にもっとも希望する欲しい商品の見積り、購入した商品の保証が新システムでは簡単、確実に行われます。また、全国探し部品情報検索機能は、全国のNGPフロントマンがお客様から希望された商品をリアルタイムで検索し、発信していく機能で、お客様としては今まで以上に今、欲しい商品がすぐに在庫としてあるかが分かる機能となっています。

この他にも、お客様の利便性を考えた新しい機能が新システムには多数搭載されており、必ずやお客様の心強い味方と



New NGPリサイクルパーツシステムはお客様ニーズをより反映させた画期的な機能を多数搭載

なることでしょう。

自動車リサイクルの現状をリアルタイムでデータ化

また、新システムの導入により、NGP日本自動車リサイクル事業協同組合の本部機能として、全拠点販売実績や生産実績管理をリアルタイムに把握し、全国分析データの提供も可能となります。

これは今まで、曖昧な数字しか捉えられなかった必要データ提供という形で、自動車リサイクル業界発展に寄与できるものと確信しています。

また、NGPグループ組織では、今回の新パーツシステムを機軸として、既存稼働している使用済自動車管理システ



6月13日の本格稼働に向けて、全国で勉強会を開催するなど、NGP組合員も万全の体制を敷いております。

ム、NGPリサイクルサービスネットワークシステム（開発中）、ホームページ等のシステム総合戦略の基盤を早期に完成させ、使用済自動車適性処理はもとより、NGPブランド部品の販売拡大戦略に組織を挙げて展開していきます。

今後は、新システムの機能を最大限に活かし、整備事業者組織・損害保険会社等のコンソーシアムを図り、自動車リサイクル部品の在庫情報の提供なども視野に入れ、NGPが「リサイクル部品供給情報発信基地」としてリサイクル部品販売拡大、認知度向上に大きな貢献を成せるものと認識しています。

新システムともども、これからのNGPグループにご期待下さい。

経済産業省とNGP協同組合理事が自動車リサイクル法施行後の問題で意見交換

NGP協同組合は去る5月23日にNGP本部にて、経済産業省で自動車リサイクルの担当をしている宮本企画官、清水課長補佐、水口課長補佐の3名をお招きし、今年1月の自動車リサイクル法本格施行後のリサイクル業界についての意見交換を行う懇談会を開きました。

懇談会では、昨年までのおおよそ400万台の使用済自動車が解体業者に引き渡されてきたが、今年は1月から5月までの集計で約90万台しか電子マネーに乗っていないなどの報告がなされました。これは自動車リサイクル法の施行で使用済自動車の流通ルートが大きく変わってきていることが考えられ、引取業者がエ

ンドユーザーから使用済自動車を引き取る際に、今までは解体自動車として引き取っていたものを中古車として引取ったものが、オークションなどに流れていることがあるようで、解体業者に使用済自動車が集まりにくくなっている現状が徐々に浮き彫りとなってきています。

NGP協同組合では、経済産業省に本来あるべき姿の自動車リサイクルシステムの運営を要望、リサイクル料金をエンドユーザーからもらっているのに中古車としてオークションに車を出すなどの不正行為がないように引取業者への指導強化のお願いをしました。

また、自動車リサイクル法の骨子とも



NGPは経済産業省の担当官に自動車リサイクル業界の現状報告と要望を行う

なっているリユース・リデュースの考え方からも自動車リサイクル部品をもっと一般ユーザーに知ってもらい、使ってもらえるような啓蒙促進の商業やアナウンスに力を入れて欲しいとの要望も行いました。

第11回 基礎研修会を開催!!

NGP 203名の新しい志士達が飛翔のとき!!

NGPは去る6月5～8日の四日間、第11回基礎研修会をBumB東京スポーツ文化館にて開催。研修会には全国の組合員各社から、若手社員を



6月5日～6月8日 BumB東京スポーツ文化館

中心とした203名もの受講生が集まりました。これは、一般企業で言ういわゆる新任研修であり、受講生は10班に分けられNGPの基本理念である「三大信条」等NGPマンとしての基本理念を学んだ他、団体行動の大切さから仲間意識の重要性も学びました。

203名の研修生とスタッフ、講師陣全員で記念撮影

集団行動、仲間意識がNGPの基本

この基礎研修会の理念と目的は団体行動で個人個人の心をつなぐことにあります。

「より正確に、より早く」を求められる整列訓練。NGPの三大信条にも通じるところがあります。



NGPでは、組合員の一社あるいは一人でもいかにげんな仕事をすれば、それはNGP全体の信用にも関ることになります。ですから、この研修では、一人ひとりがNGPマンとして、その行動に自覚を持つことにより、一社一社、ひいてはNGP全体の意識を底上することを最大の目的としています。

基礎研修会は、整列、点呼、体操など団体行動訓練やNGPマンとして日常業務に不可欠な内容の座学の講義などが行わ

講座では自動車のサイクル業界のこともお客様のこともと広範囲の知識を学びました。



れました。研修中は連日好天に恵まれ、気温もグングン上昇しました。そんな中で、受講生たちは一生懸命に体を動かしていました。

その中でNGPの意識としてチームワーク、仲間意識を持ち、別々の会社から来た研修生同士が、協力して一つの目的を達成することができました。

基礎研修会の指揮をとった長谷川利彦NGP協同組合教育担当理事は、「皆さん、これまでこういった厳しい研修に参加した経験はあまり無いと思いますが、先輩たちは皆、乗り越えてきた道であり、皆さんも情熱を持ってこの研修を乗り越えて欲しい。そして後輩たちにも熱意を伝えて下さい。この先、何度も仕事で壁にぶつかるとは思いますが、その時はこの研修会のことを思い出し、一つ一つ壁を乗り越えて成長して下さい。」と熱く研修生を激励しました。

感動の最終日! 修了証授与式へ!!

6月8日、研修4日目には記念写真撮影と修了証授与式が行われました。授与式は、長谷川利彦理事による修了式開会宣言に続き、研修生の代表による三大信条の唱和、青木勝幸理事長からの修了証書授与等が行われました。

修了証書を手渡した青木勝幸理事長は



研修生代表が決意表明。これからの自動車のサイクル業界を担う新たな息吹がそこにあつた。

研修生に「4日間の研修を終え、今日は初日とは全く違う、真剣で一生懸命な表情で皆が頑張っている姿を見ることができました。今のその気持ちを忘れずに、一人一人が会社の中心という自覚を持って日常業務に取り組んでいってください。また、会社に帰ったら、4日間もこの研修に参加させてくれた社長さんや他の社員の皆様方に「有難うございます」と伝えてください。」と語り、NGPマンとして今後の活躍をひとりひとりと約束した。

研修会の最後は、各班班長による決意表明があり、203名の研修生全員が新たな決意を胸に4日間の研修を完遂しました。

彼等のこれからの活躍にご期待下さい。



青木勝幸理事長より、研修生に熱いメッセージと修了証書の授与

第9回初級営業マン研修会を開催

足踏み脱却!! お客様の視点で考える営業マンの育成を目指す!!



第9回初級営業マン研修会受講生、講師スタッフと記念撮影(あいおい損保・湘南東保園にて)

去る5月23～25日の3日間、NGPは、あいおい損害保険(株)湘南東保園にて「第9回初級営業マン研修会」を開催しました。

今回の研修で受講生に訴えたテーマは「足踏みからの脱却」。

初級営業マン研修会受講生の声

1日目は「商いの心=お客様の購買動機とは何か?」をグループディスカッション形式でお客様の立場になって行いました。商品を買ってもらうには品質が良いことはもちろん、それ以外のサービスも重要であることをグループ全員が学びました。2日目は営業マナーと役立つ情報を学びました。これは日常業務からは学べないことばかりでした。最終日は実践形式で、お客様へのアプローチのノウハウを学びました。短い期間でしたが、多くのことを学び、持ち帰ることができました。(有)ケーエー車輛 須貝明博

振り返ってみると、とても短く、もっと勉強したいと思いました。本当にためになる講義で、受けて良かったと思いました。今回の研修を生かしてNGPグループ、会社、そして自分のために、日々努力し結果を残していきたいと思えます。短い期間でしたが、皆と仲良くなり、連帯感が生まれ、人を思う気持ちの大切さをつくづく実感させられました。明日、会社に行き、テンションが上がっている状態で、皆に今の気持ちを伝えていこうと思えます。(有)國寅商店 國吉康助

今、自動車リサイクル業界は、他業種、異業種の参入が増えてきており、その中でNGP組合員各社が勝ち残っていくためには、これまでの「待ちの営業」から攻めに転じる必要があり、そのためには、よりシビアなビジネスモデルの構築能力、今まで以上にビジネスライクな判断力を身に着けた営業マンが組合員各社の人員にも必要不可欠になってきています。また、NGPではリサイクル部品市場におけるNGPのシェア拡大に重点を置き、組合員一社一社の営業力強化を図っています。その土台となるのが、この「初級営業マン研修会」です。

今回の初級営業マン研修で、受講生は二人一組になり、それぞれロールプレイング形式で、営業マンの立場、お客様の立場を演じ分けながらの学習スタイルを実践、お客様が今、何を求めているのか?お客様の視点での営業を学びました。これは、NGPの基本



受講生同士のロールプレイング形式の講習では、お客様の気持ちになって考えることができる。

理念でもある「お客様第一」に繋がる部分でもあります。

この3日間を充実して過ごせたことに大変感謝しています。最終日の講習内容についても、普段の日常業務が意外とできていない自分に気付くとても良い機会でした。中でも、普段の何気無い会話の中でも、お客様が何を望んでいて、自分が何をお手伝いできるのかを考えて行動することができていませんでした。改めて、自分を客観的に見つめ直して業務に活かしていこうと思えます。(株)ユーアンドアイ 山田幸司

最終日に営業会話の基本を学び、関連質問がとても大切だと思いました。ただお客様と会話するのではなく、一つ一つを関連付けてお話しすることで、お客様の気持ちがわかり、営業の進め方も自然と上手く出てくるのだと思いました。また、お客様の話を相づちを打ちながらよく聴くことがとても大切だと学びました。そして言葉よりも声の調子や態度、表情で意思が伝わるので、顔の見えない電話では、抑揚をつけて話せるように心がけていこうと思えます。(有)アール・トーヨー 田中千香子

NGP 通信欄

< 組合員情報変更 >

支部	コードNo.	会社名	変更内容	変更後	変更日
中四国	713	(株)エビス	移 転	〒731-4312 広島県安芸郡坂町平成ヶ浜4丁目2-78 TEL 082-884-1111 FAX 082-884-6666	17年5月 6日
九州	910	(株)マグクオカ	電話・FAX	TEL 092-477-8104 FAX 092-477-8106	17年5月10日

訃 報

有限会社イノクチ 代表取締役 猪口一洋 様のご尊父、猪口攝男 様(享年81歳)が5月11日(水)ご逝去され、福岡県筑後市の「まごころ会館」にて、5月12日お通夜、5月13日にご葬儀が行なわれました。謹んで故人のご冥福をお祈りいたします。

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19番26号 高輪光ビル5F
TEL:03-5475-1208 FAX:03-5475-1209
http://www.ngp.gr.jp

(株)NGP

〒108-0074 東京都港区高輪3丁目19番26号 高輪光ビル5F
TEL:03-5475-1200 FAX:03-5475-1201

講演で、「攻め営業力強化」がNGP全体の底上げに繋がる受講生に説く青木勝幸理事長