

## 第14回通常総会開催 ～ 「100年に1度の大変革期」を勝ち抜くために～

弊組合は、NGPグループ創立から32年、協同組合としては15年目を迎えます。

本通常総会で佐藤理事長は、創立32年を迎えられた感謝を示すとともに、今後想定される厳しい事業環境を勝ち抜くためには、今まで以上に組合員同士が団結し、NGPブランドを強化していくことが必要と、将来を見据えた強い想いを述べました。

自動車業界は、「100年に1度の大変革」が加速していると言われております。具体的には、(C)コネクテッド、(A)オートノマス(自動運転)、(S)シェアリング、(E)エレクトリック(電動化)の4つの頭文字をとった「CASE(ケース)」と表現される新たなテクノロジーやモビリティサービス、この要素に連動するかたちで(A)人工知能も欠かせない技術要素として、「CASE+A」という進化を続けています。

このような大きな変化に伴い、自動車リサイクル業界を取り巻く環境は、中長期的にも非常に厳しい状況が予想されます。脱化石燃料に向けた次世代自動車の構成部品点数の減少、先進安全予防技術を搭載した車両の普及に伴うリサイクル部品の販売機会減少、FRP樹脂など車体素材の変化、素材相場の先行き不透明など多くの課題があげられ、縮小していく国内マーケットを想定すると中長期的にグローバル戦略も視野に入れた活動が必要です。また、少子高齢化による労働者人口減少に伴う人材確保の問題も、大きな課題となってくる考えられます。

佐藤理事長は、「組合員個社だけの対応ではなく、NGPグループの総力を結集し、スケールメリットを活かした戦略立案と実行が重要と考えております。今まで以上にNGPブランドの強化をはかり、競合他社との差別化や様々な品質の向上によるNGPファン作りや新規取引先の獲得を積極的に進め、競争優位性を構築する必要がある」と述べています。

本年度は、先に述べた諸課題に対し、昨年掲げた4つの重要方針は不変として、①入口の課題である「車両仕入れの拡大」と、③出口の課題の「リサイクル部品の販路拡大」にフォーカスをあてて更に強化していく活動を進めて参ります。車両仕入れの拡大では廃車買取サービス「廃車王」を強化すべく、2018年11月に全国テレビCMの実施、「廃車王委員会」の設置など、活動を推進しております。

- ① 入口の課題 「車両仕入れの拡大」
- ② 中間の品質 「お客様満足度向上によるNGPのファン作り」
- ③ 出口の課題 「リサイクル部品の販路拡大」
- ④ 人材育成 「自動車業界の変化に対応すべく、将来を見据えた人材育成計画」

目まぐるしく変化していく事業環境の中、創立者である大石一彦氏が掲げた三大信条「お客様第一」の理念に基づき、諸先輩方が作り上げたNGPグループを、より強固なグループに発展させる為に、全組合員が一致団結し新たな時代を切り拓いて参りたいと考えています。

以上

～ 詳細については NGP総務広報委員会 担当 まで ～

---

# NGP

 日本自動車リサイクル事業協同組合

URL <http://www.ngp.gr.jp>

NGP協同組合事務局 〒108-0074 東京都港区高輪3-25-33 長田ビル2F

TEL 03-5475-1208 FAX 03-5475-1209

株式会社NGP

〒108-0074 東京都港区高輪3-25-33 長田ビル2F

TEL 03-5475-1200 FAX 03-5475-1201