

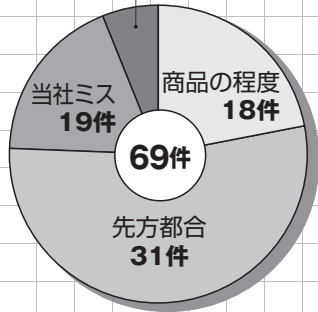
# リポートニュース

平成20年3月号 No.70

当社の決算月は3月。年間販売高を例年並みにまで何とかこぎ着けたいと、毎日追い込まれた気持ちで全員一丸となってガンバッテおります。運送費・梱包材などの石油関連の値上がりが続いておりますので、来年度は更に厳しい局面が予想されています。円高傾向が続くと、好調なロシア向けの部品販売にどんな影響が出てくるのか!? こちらの方も気になる所です。

## 前月のクレーム集計報告

運送会社ミス 1件



## ●自社主力商品別クレーム (輸出販売はノークレームのため対象外です。)

商品別クレーム	件数	クレーム率	内 訳
バンパー	2件	2/1263 0.16%	切れあり、補修見落とし 各1件
フード	1件	1/414 0.24%	手間がかかる
フェンダー	6件	6/980 0.61%	手間がかかる 3件 波うちがある、ライン合わない、ビス止のところ割れ 各1件
ライト類	8件	8/1971 0.41%	レンズ欠け、けずれ、溶け 各1件 点灯不良、中曇り、レンズ外し後悪い 鉄を止める受側無し、ウィンカーレンズ外れ 各1件
トランク・ドア	0件	0/64 0%	
計	17件	17/4692 0.36%	

(自社のクレーム発生率0.75%以内を目指しています。)

※確かな部品をお届けするためには、車検証情報と現車の特別仕様情報が必要です。

## Yahoo検索キーワード3部門でトップ独走中

自動車リサイクル部品・自動車再生部品・自動車中古部品、そして自動車部品ブログは第2位、新着情報は毎日発信しております。そして、コンピューター登録前の旬な在庫情報も1週間単位で更新しております。

是非この機会に一度、検索キーワードでホームページをのぞいて下さい

## 「リサイクル部品の販売事情」ブログ

Weblog / 2008年02月14日

リサイクル部品の販売事情に変化が起きている。年間350万台の使用済み車両を巡って解体事業者の間で激しい争奪戦繰り広げられている。

引き取り価格を上げる事は、経営上不可能な所まで来ている状況の中で考え出された顧客サービスは「リサイクル部品の調達」の便宜である。

全国の解体事業者は、インターネットを介して在庫共有システムが進み、自社に在庫が無い商品でも、同業者から調達してビジネスチャンスを見逃さないシステムが構築されている。このネットワークを活用してお客様から頼まれた「リサイクル部品探し」は、価格上昇を抑えて在庫を確保する上で他社と差別化を図る唯一のサービスとしてクローズアップされたのである。

大手解体事業者の中には、今後こうしたサービスが使用済み車両入庫のカギを握ると確信しており、新たな部品倉庫を建て、自社在庫の充実を図る戦略を進めている。

・使用済み車両を一台入庫されたお客様には、リサイクル部品5000円分サービス・・・といったキャンペーン広告が見られる日も意外と早いかもしれない。

## ISO9001品質管理の更新審査が無事終了

不適合項目はゼロ。

観察・意見で6件の指摘がありましたが、品質管理の手法に問題なし・・・との更新内定を頂きました。5年後・10年後のビジョンを明確にして、その長期的な目標に向けて、今年度はどのような取組みをするべきか！ この辺の有効性をもっと確実にとらえて下さい・・・といった指導を受けました。

皆様に高品質な商品をご提供するためには、今以上に組織をより強固に作り上げなくてはなりません。こうした外部から専門家の意見を取り入れて品質維持に努めてまいります。

## 第7回国際オートアフターマーケットショウEXPO2008無事閉幕

開催期間中たくさんの方が当社ブースにお立ち寄り下さいまして、心より御礼申し上げます。アフターマーケット市場がやや「タマ不足」の為か？ 全体的に大勢の人だかりを集めるブースが少なかった様に感じました。当

- 社の出展もややマンネリ化しているところもあり、毎回おいで下さるお客様には、ややご不満があったものと反省しております。
- 次回までに、魅力あるブース作りを目指して一層努力してまいりますので、よろしくお願い致します。

