

# リポートニュース

令和8年5月号 NO.288

新入社員に送る言葉：困難に出くわした時、チャンスと捉えるか不幸と嘆くかで人は大きく道を違える。他人のせいにして楽を勝ち取る人も中にはいるだろうし、一方でコツコツと取り組み、気が付いたら困難を乗り越えていた、ということもある。自分の生き方はいつでも自分で決められるものだから、「困難」とは、自分の生き方を選択するためのステージなのかもしれない。入社して一か月経った今、歯を食いしばっている人がいたなら、顔を上げてゆっくり周りを見まわしてほしい。近くに本物のお手本は必ずいるはず。理想の姿を見つけ未来の自分をイメージすると、進むべき方向が見えてくるものだ！(H29.2 日刊自、視線より抜粋)・同時に精一杯努力し続けることで得られる「達成感」こそが、仕事の継続性に結びつくものと思います。

## 豆知識 トヨタ カローラスポーツ 前期 ZWE211H (HV)、NRE210H・NRE214H (ガソリン) と後期 MZEA12H (ガソリン)、ZWE219H (HV) リアランプの年式による相違点

前期 H30.6～R4.10	インナー 下部 メッキ
後期 R4.10～	インナー ALL ブラック



前期 メッキ部分



後期 ALL ブラック

## 豆知識 ダイハツ ムーブキャンパス LA800S (2WD)、LA810S (4WD) ドアミラーの年式による相違点

前期 H28.9～R2.12	カバーの形状にプレスライン なし
後期 R2.12～	カバーの形状にプレスライン 有り



前期



後期

## 豆知識 トヨタ カローラツーリング NRE210W・ZRE21W (ガソリン)、ZWE211W・ZWE214W (HV) 前期タイプとZWE215W・ZWE219W (HV)、MZEA17W (ガソリン) 後期タイプのリアランプの年式による相違点

R4.10～	後期タイプ	グレード WXB のみ	インナーブラック
R1.9～R4.10	前期タイプ	WXB を含む全てのグレード	インナーブメッキ
R4.10～	後期タイプ	WXB 以外の全てのグレード	



前期 WXEを含む全てのグレード  
後期 WXB以外の全てのグレード



後期 WXBのみ

## 年度末の追込み

年度末を迎える3月末は、BS様各社は修理車両の納車期限が集中します。そのため急ぎの部品調達には、即日発送のリサイクル部品が喜ばれ高い評価を受けています。新規のBS顧客からも依頼も多く、スピーディーな業務進行を心がけています。当社にとっても年度末になるので在庫一掃する気持ちで売上確保に汗を流しています。



## モデルスタのサイドパネル在庫豊富！ 単品発送できます。



モデルスタのサイドパネルは、左右全部セットのみの販売設定でしたが、車種によっては片側だけの販売もされているようです。しかし片側だけの場合、色付きの設定は無く無地になります。したがって片側だけの色付きが欲しい場合であっても純正ですと左右セットの注文が必要となります。その点、リノベートパーツは、片側のみであっても、塗装済み補修品が提供できます。在庫も豊富です！お待ちしております！

## 令和8年度の売上目標・生産目標

諸物価高騰の折、定期昇給などの人件費増・経費増を賄う資源となる売上目標・生産目標の設定は、各課との調整に例年以上に難航しました。人員増の期待できない売上UPは、作業カイゼンや作業効率の一層の強化向上が必要で作業者の負担が増えることは必須です。こうした問題を抱えながらR8年度の売上目標は、前年目標値の5.1%UP (生産目標4.9%UP) と決定いたしました。あらゆる努力を重ね、自力でこの物価高を乗り越えてゆく覚悟しておりますので皆様のご支援の程よろしくお願いたします。

## 令和8年度 第一営業フロントの戦略

荷降ろし直後の入荷情報をいち早くキャッチできる役割部門が第一営業です。その結果、昨年度の間合せ時に在庫ナシのパーツ類を後日の入荷時にリターン配信する「入荷待ちのパーツ」の成約率74%を記録しました。(R7入荷待ち集計3,869件、成約件数2,862)。R8年度の営業戦略として、こうした「旬」のパーツ入荷情報を最大限に生かすことでリピーター顧客への囲い込み強化を図り、さらに突発の来店客にもこのサービスを広げるなど一層のサービスの強化を目指すことになりました。時間に余裕のあるパーツ探しには、是非このサービスをご利用ください。

## 棚卸



年度末の3/31、ベテランスタッフ6名で3班に分かれて実施しています。入荷は現行車のパーツを最優先に仕入れています。入荷した大部分は在庫として2～3年倉庫に保管されます。売れ筋は現行車のひとつ前のスポーツタイプのモデルが中心になります。売れ筋はすぐに商品化し保管スペースで待機します。商品化されたパーツ類は3年後までには9割以上が出荷されています。のこり1割弱が毎年長期在庫の形で倉庫内に残ります。棚卸後のデータをもとに販売ルートを見直すか？廃棄するか？の選別になります。こうした一連の作業を怠ると倉庫内が煩雑になり、スムーズな在庫管理ができなくなるので、ベテランが新人を教育しながらおこなっています。

## 暑さ対策①

お盆前の大掃除は、側溝掃除や駐車場の草刈りなど、日ごろ見過ごされている外回りの掃除を集中的に行ってきました。ところがここ数年「猛暑」は、身の危険を感じるほどの熱さに見舞われていますので、涼しい時期に移動するカイゼン案が出されていました。そこで比較的涼しい時期の6月の休日に実施、その代休は、お盆前の運送会社の集荷業務の状況を考慮して、8月10日(月)を充てることになりました。結果的にお盆休みは9連休になりますが、ご理解ご協力の程よろしくお願いたします。



## 活発な外国人経営のBS

ルート営業は吉川・野田・越谷方面と川口・三好・富士見・所沢方面の2ルートで配達業務をおこなっています。これらの地域の取引高上位20社の中で16社が外国人経営者のBS様が占めています。その売上高はルート総売上の64%になります。地元との関わりが少ないため、オークションで高年式事故車を購入・修復している「お越し」を手掛けるBS様が多く、オークション会場の周辺に集まる傾向があります。購入車両も高額になるため、相場が高いうちに修復する必要があるため毎日のように在庫間合わせが入ります。異国で商売をするBS様のエネルギッシュな営業戦略を感じます。

