



《経営理念》

カーメンテナンスサポート業を通して安心と信頼の輪を拡げる



NO. 208 令和 2 年 11 月号

<http://kotohira-motors.com>



リコール未然防止へ

対策強化急ぐメーカー各社

設計から量産時まで広く

自動車メーカーが、車両の不具合に伴うリコール発生を未然に防止する対策を強化している。

国土交通省が4月に発表した国産・輸入車を合わせた2019年度のリコール届出対象台数（速報値）は、1053万4494台。タカタ製エアバッグ関連を除いても974万1698台と過去最高の台数となった。最近は、車づくりの効率化を狙った複数モデルでの部品共通化により、いったん部品に不具合が発生すると大規模リコールに発展する可能性がある。今後は自動運転技術など先進技術の採用拡大に伴い、想定外のリスクが生じることも考えられる。

スバルは仕入先と連携し、部品生産立ち上げ時もスバル担当者が取引先の工程をチェックする体制を構築した。ダイハツ工業は調達や生産技術、設計のメンバーが部署横断で、量産前に技術課題をあぶり出す活動を推進する。スズキは取引先に対して、部品加工時の設備の条件などの履歴を取ることを求める。デンソー製燃料ポンプの不具合により500万台規模のリコールが発生したほか、経営破綻したタカタの承継会社でシートベルトのデータ改ざんが発覚、大規模リコールとなる可能性があるなど、品質関連リスクは高まっており、仕入先を含めた品質管理を徹底する。



心からの「ありがとう！！」⑧



私たちは「ありがとう経営」を推進しています。

当社社員が実際に体験・経験した「お役立ちの心」溢れる、ありがとう行動の実例を紹介します。

「特技を最大限活かしたお役立ち」



感謝の気持ち
ありがとうございます
ありがとうございます
ありがとうございます
ありがとうございます
ありがとうございます
ありがとうございます
ありがとうございます
ありがとうございます
ありがとうございます

K運輸様に訪問させて頂いた時の事です。

御社、専務から、ちょうちんに使う防水コンセントの注文をいただきました。

すぐに仕入先に確認すると、コード付のコンセントが無く、コンセントの頭部分のみの販売でコードも切り売りがありませんでした。その旨をお伝えすると、専務から「そんな加工できる人もおらんし・・・どうにか探してもらえないやろか・・・？」と依頼を受けました。すぐに仕入先に相談したのですが、よい返事がもらえませんでした。困った私は、ダメ元でコーナンプロに行きました。行ってみると配線の切り売りを見つけ、定員さんに事情を説明し、製作してもらえないか相談しましたが、「お作りすることはできません！」とあっさり断れました。

考えた結果、自身の得手である「電装知識」を武器に、とりあえず必要な品物を購入し、自分で作ってみることに挑戦し製作しました。

次の日にK運輸様に訪問し、専務にお渡ししました。「ありがとう！これでいけますわ！！」と笑顔で言っていました。

これからも、「お客様からご依頼を受けた商品は絶対に断らない！！」をモットーに「困った時の北島」を目指し頑張ります。

南営業課 北島 徹哉

