

より高いクオリティを目指すウォーターコートメールマガジン

# NM **ら**れす

発行日：2010.7.26 Vol-277

発行責任者：株式会社エヌエム 代表取締役松井正己 福井県福井市御幸4丁目11-22

TEL0776-24-3428 FAX0776-24-3150 <http://www.watercoat.co.jp> E-mail: [m.matsui@watercoat.co.jp](mailto:m.matsui@watercoat.co.jp)

## 経営研究

厳しい時代をどう乗り越えるか？ 09年度自動車分解整備業実態調査より、10月以降（エコカー減税終了後）対策が急務。 松井正己

# 事業場数過去 10 年で最高！

## 整備売上は最低水準に厳しい経営状態浮き彫り

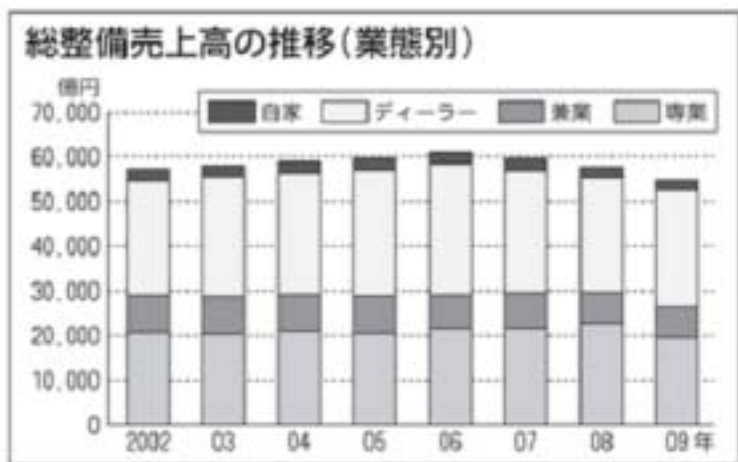
（09年度自動車分解整備業実態調査より、参照：日刊自動車新聞）

### 専門の厳しさが一段と増し、同業間での競争激化が伺える

国土交通省が発表した2009年度の「自動車分解整備業実態調査」によると、09年6月末現在の事業場数は9万1281事業場で、前年度比0.8%増となっている。一方総整備売上高は、3年連続して減少しており、09年度は、5兆4676億円と同5.3%の減少となった。過去10年で事情数は最高となったのに対し、総売上高は、最低水準となっており、競争の激化と厳しい経営状況が浮き彫りとなっている。この調査は、自動車分解整備業の現状と経営状況などの実態を把握する目的で毎年実施。全事業場の中から業態別、規模別に抽出した1割の事業場を対象として調査し、全体の数値を算出している。昨年6月に調査を実施しており、経営内容についてはもっとも近い決算分となるため、08年度分の集計となる。

それによると自動車分解整備業を営む企業は7万2861社（前年比860社増）で過去最高。このうちディーラーを除いて自動車整備の売上高が総売上高の50%を超える「**専門**」が5万1084社で70.1%を占める。ディーラー以外で自動車販売、部品用品販売、保険石油販売など兼業部門の売上げが総売上げの半分以上を占める。

「兼業」は1万6019社で22%、「ディーラー」は2464社で3.4%、自企業が保有する車両の整備を行っている「**自家**」が3294社が4.5%という構成だ。専門が1115社自家が277社増えたのに対し、兼業は246社、ディーラーは286社減少している。



## 貨物車保有減、維持費の抑制志向を反映

事業場は前年度より 763 事業場増加。それに伴い従業員数や整備要員数も増加している。専業が 242、兼業が 767、それぞれ事業場が増加したのに対し、ディーラーは 85、自家は 143 事業場が減少した。整備要員数は専業は 1620 人増、兼業が 1650 人増に対し、ディーラーは 672 人、自家は 327 人それぞれ減少した。

年間総整備売上高は、5 兆 4671 億円と前年度より 3049 億円の大幅は落ち込みとなった。原油高やリーマンショックに端を発した世界的な金融危機の影響による景気の悪化により、貨物車の保有減小やユーザーの維持費の抑制志向の強まりが反映されたとみられる。07 年度から 3 年連続のマイナスで 06 年度から 3 年で 1 割が減少と、急激に落ち込んでいる。業態別にみるとディーラーが全体の 47.8% を占め、専業が 35.6%、兼業が 12.5%、自家が 4.1%。専業が前年比 14.4% と大幅に落ち込んだのに対し、ディーラーが 2.2% 増と拡大しており、明暗が分かれた。

# 総整備売上ディーラーのみ増加

## 工賃売上で明暗、専業は2けたダウン

2009 年の総整備売上高は、5 兆 4671 億円で、このうち「ディーラー」が 555 億円（前年度比 2.2% 増）増加したものの、「専業」は 3279 億円（14.4% 減）の減少、「兼業」（同 1.3% 減）、「自家」（同 9.6% 減）も減少している。

内訳をみると、ディーラーは工賃売上高が前年度比 12.3% 増と大幅に増加した。その一方で専業は、同 23.4% 減となっており、この差が明暗を分けている。部品売上高はすべての業態で減少。外注売上高は、ディーラーが同 11.8% 減と大幅に減少し、専業も同 1.8% 減となったが、兼業は同 4.2% 増、自家も同 3.1% 増となった。

作業内容別では、車検整備売上高が同 3.5% 減の 2 兆 556 億円、事故整備売上高が同 8.4% 減の 1 兆 1098 億円、その他の整備売上高が同 6% 減の 2 兆 175 億円と減少する中で、唯一、定期点検整備売上高が同 0.5% 増の 2842 億円と増加した。

車検整備の減少は、自家用乗用車の同 0.7% 減に対し、貨物車などそれ以外が同 11% 減と落ち込んだのが影響している。景気低迷による貨物車の保有減少などが響いているとみられる。また事故整備の減少も、ユーザーの節約志向の高まりなど経済情勢によるところが大きい。

### 作業内容別整備売上高

	車検整備	定期点検整備	事故整備	その他整備	合計
専業	8,523	682	3,872	6,382	19,459
	( 11.2)	( 9.2)	( 16.9)	( 17.4)	( 14.4)
兼業	3,026	239	1,280	2,299	6,844
	(2.7)	( 11.5)	(1.4)	( 6.3)	( 1.3)
ディーラー	8,208	1,752	5,489	10,691	26,140
	(3.8)	(5.4)	( 3.4)	(3.4)	(2.2)
自家	799	169	457	803	2,228
	( 6.2)	(17.4)	( 11.8)	( 15.6)	( 9.6)
合計	20,556	2,842	11,098	20,175	54,671
	( 3.5)	(0.5)	( 8.4)	( 6.0)	( 5.3)

## 定期点検整備売上高は微増

業績ごとにみると、専業の売上高のうち車検整備が占める割合は43.8%と全業態のうちで最も高くなっている。専業は車検整備で同11.2%減となったほか、全体の32.8%を占めるその他整備で同17.4%減、事故整備で同16.9%減と大きく落ち込んだ。

兼業では、自家用乗用車の車検整備が同5.1%増。事故整備も1.4%増となっている。定期点検整備のうち3カ月点検が同33.9%減と大幅に落ち込んだものの、総売上高としては、同1.3%減の微減にとどまった。

自家は貨物車等の車検整備が同26.5%増、6カ月点検が同26.3%増、1年点検が同23.9%増と大きく増加している。事故整備(同11.8%減)とその他整備(同15.6%減)が大きく減少した。

ディーラーは、リーマンショックの年に事故整備(同3.4%減)を除き増加。最も割合が大きいその他整備(40.9%)で同3.4%増となった。車検整備は貨物車が同11.7%減だったが、自家用乗用車で同7.5%増。定期点検では6カ月点検が同18%減のほか、3カ月(同2.3%増)、1年(同7.7%増)ともに伸ばした。新車販売の不振を補い、顧客囲い込みに向けた入庫促進の活動が成果を上げていると見られる。

## サービス優先で入庫競争激化！

09年度車検台数：ディーラーの半数増、整備事業者4割「減った」！

近畿地区整備事業者(38社)と新車ディーラー(26社)を対象に実態調査

日刊自動車新聞関西支社は6月下旬、整備業界の動向調査を目的に、整備専業者と新車ディーラーを対象にアンケート調査を実施した。2010年3月期の車検台数は前年に比べ新車ディーラーの半数は「増えた」と答えた一方、整備専業者は約4割が「減った」と答え、対照的な結果となった。エコカー補助金終了後の10月以降の取り組みについては、「サービス」を最優先にあげたディーラーが多く、入庫獲得競争はますます激化することが予想される。



アンケート調査は、近畿地区の整備業者38社、新車ディーラー26社から回答を得た。10年3月期の車検台数は、新車ディーラーの50.0%が「増えた」と答え、09年7月に実施した前回調査結果とほぼ変わらなかった。整備業者の多くは「減った」「横ばい」と答え、「増えた」はわずか23.3%だった。車検台数の減の理由として用品量販店など異業種

参入など在庫競争激化などをあげている。この4~6月期の車検台数見通しは、ディーラー整備業者とも「横ばい」が半数近くに上がった。その理由として「在庫誘導策強化」や「顧客減少」など増減要因を2点あげ、結果的に「横ばい」を予想する業者も多かった。その他「用品量販店など異業種の参入」「価格競争負け」などが減少理由にあがった。

## 10月以降は「サービス」最優先

ディーラーに、エコカー補助金制度終了後の下期(10月~)対策で「サービス」「中古車」「保険」「新車」の優先順位を調査した。最も多かったのは「サービス」。理由として「補助金駆け込み需要の反動で下期の車販は厳しい」「今後、新車販売増は見込めない」とする声が目立った。「すべての収益ベースは新車販売」と、引き続き新車販売を優先順位1位とするディーラーも少なくなかった。

アンケート対象の95%のディーラーが、オイル交換などメンテナンスパックを実施。新車販売の際の付帯率は「61~80%」が最も多かった。メンテパック付帯の継続車検率は「81%以上」が最も多く、顧客囲い込みに大きな効果があることが分かった。メンテパックの不利な点として、「台当たり単価の減少」と答えたディーラーが多い中、「導入当初に比べ単価は穏やかに回復しつつある」という声も。ハイブリット車(HV)や電気自動車(EV)

といった次世代車技術に対応できる教育体制について、新車ディーラーの80.7%、整備業者の94.6%が「実施済みまたは予定」と答えた。回答があったトヨタとホンダディーラーは全社が「HVは実施済み」。EV「アイ・ミーブ」の三菱と、12月販売予定のEV「リーフ」を取り扱う日産が「EVを実施済み」と答えた。また「実施または予定していない」と答えた5社は、HV、EVが取り扱い車種にライアアップされていないディーラーで、「メーカーの方針に合わせて検討すると答えている。整備業者の実施率の高さは、整備振興会や損保会社などの「HV、EV 整備講習会」などは頻繁に開かれていることが影響している。



ディーラーで、「メーカーの方針に合わせて検討すると答えている。整備業者の実施率の高さは、整備振興会や損保会社などの「HV、EV 整備講習会」などは頻繁に開かれていることが影響している。

### 業者の生き残り策が急務！

今後ディーラー新車契約時のメンテナンスパック付帯率が100%に近い状態が見込まれる中、業者はどう生き残り策を考えればよいのだろうか？「車検・点検整備」の取り合いで価格競争に巻き込まれるくらいなら視点を変え独自のサービス商品を提案。生き残りを考えてはどうだろうか？車歴が8年以上と延びています。車も品質性能アップで故障も少なく整備費用もかからない。その分、外観はキズなくいつも美しい状態でいたいからそちらの費用はOK。ユーザーニーズは変化しています。ここ数年カーディーラーリングが順調(平均30%UP)に推移しています。水洗いだけでOKのノーワックス処理「ウォーターコート」が今後ますます期待されるシステム商品です。松井正己