



NEWS

2013 No.263

2月号

全国整備工場の皆様へNGP組合員200拠点がお届けするお役立ち情報

2012年度の総整備売上が3年ぶりに減少

サービスの新規需要掘り起こしで巻き返せ NGPのリユース部品がお役に立ちます

2012年度の総整備売上高は3年ぶりに減少に転じました。

なかでも整備専門業者は前年同期比7.7%の大幅減、「事故整備」、「その他整備」の2ケタ減が響きました。攻勢を強めるディーラーの顧客囲い込み、これへの対抗策が整備専門業者の売上防衛のカギになります。

日本自動車整備振興会連合会(日整連)が実施した「自動車分解整備業実態調査結果」によると、2012年度の総整備売上高は5兆2982億円、3年ぶりに減少に転じました。マイナス幅は前年度比5.4%減、金額で3039億円減少しています。

2012年度の自動車分解整備業実態調査は、整備事業者各社の2011年度実績を反映したものです。東日本大震災直後に冷え込んだ消費者心理が整備売上にも影響し、整備にかかる費用の削減や維持費の安い軽自動車・小型車が増加したことなどで総整備売上高が減少した、と日整連は分析しています。

トピックをいくつかあげると、ひとつは兼業工場が車検整備売上をしっかりと伸ばしていることが指摘できます。これに対してディーラーは年間500万台割れを続けた新車販売を反映して車検整備売上が低迷、半面、事故整備についてはしっかりと在庫を促進し、顧客を取っていることが見て取れます。一方、整備専門工場は7.7%減、整備工場の各業態の中で落ち込み幅が最も大きくなっています。

調査時点(2012年6月)の整備工場数は前年に比べ7工場減の9万1867工場でした。各業態で工場数は微減となりましたが、唯一、兼業工場は1.2%増の1万5024工場となりました。工場数で184工場増、同時に総整備売上高も6194億円と全業態の中で唯一プラス、工場数の伸びを上回る4.1%増を達成しています。とくに車検整備売上高が

2954億円で、15.5%増と大きく伸びている点が注目できます。

一方、ディーラーの車検整備売上高は8103億円で4.6%減。全業態合計の車検整備売上高が2億1299億円で0.2%減の横ばいだったことと比較すると、大きな落ち込みとなったと言えます。ディーラーは初回車検などの取り込みに強みを発揮するのですが、新車販売が低迷するとその影響により車検売上も頭打ちになります。定期点検整備売上高も1907億円で、11.6%減と落ち込みました。

その他整備も9058億円で8.6%減と振るいませんでした。このなかで事故整備売上は6021億円を確保し、0.9%減と微減にとどめています。

専門工場は、車検整備売上が9309億円で0.2%減の横ばいでしたが、定期点検整備684億円で4.9%減、事故整備4118億円、11.9%減、その他整備5404億円、15.9%減と落ち込みが目立ちます。ちなみ

に工場数は5万7176工場で前年に比べ0.2%減少しています。

今年は、新車販売が落ち込むことが確実と言われ、販売減をカバーするためにアフターマーケットでも力を持つディーラーが顧客囲い込みをさらに強めると見られます。自動車使用の長期化で初度登録から10年以上を超える自動車は保有の半分以上になっています。こうした自動車の車検整備について、兼業工場が顧客として取り込むために営業活動を活性化させてきたことも今回の調査データから読み取ることが出来ます。

一方、整備専門業者の作業内容別売上で事故整備11.9%減、その他整備15.9%減は全業態の中で最も大きな落ち込みとなっています。自動車使用期間の長期化は、さまざまなメンテナンス分野で新たな需要を生むはずですが、顧客に働きかけて売上増につなげることが他の業態に比べて立ち遅れているようです。

巻き返しのために、NGPのリユース部品を使った新たなサービス提案を検討されてはいかがでしょうか。修理顧客の取り込みにもひと役買うことができます。NGP協同組合は「NGPエコひろば」などを通じた整備工場の皆様への支援を提案しています。

業態別・作業内容別整備売上高(平成24年度「自動車分解整備業実態調査結果」)

(単位:億円)

		車検整備			定期点検整備			事故整備	その他整備	合計		
		2年	1年	計	1年	6カ月	3カ月				計	
整備専門・兼業	売上高	8,237	4,026	12,263	462	123	291	876	5,357	7,213	25,709	
	増減比	4.7%	0.2%	3.2%	-8.0%	-9.6%	0.3%	-5.6%	-9.9%	-13.5%	-5.1%	
	専門	売上高	5,933	3,376	9,309	332	98	254	648	4,118	5,404	19,515
	増減比	0.9%	-2.1%	-0.2%	-7.5%	-7.5%	0.0%	-4.9%	-11.9%	-15.9%	-7.7%	
	兼業	売上高	2,304	650	2,954	130	25	37	192	1,239	1,809	6,194
	増減比	16.0%	13.8%	15.5%	-9.1%	-16.7%	2.8%	-8.1%	-2.7%	-5.3%	4.1%	
ディーラー	売上高	6,849	1,254	8,103	1,581	201	125	1,907	6,021	9,058	25,089	
	増減比	-3.7%	-9.5%	-4.6%	-14.0%	8.1%	-6.0%	-11.6%	-0.9%	-8.6%	-5.8%	
自家工場	売上高	703	230	933	76	47	8	131	490	630	2,184	
	増減比	-0.8%	-9.8%	-3.2%	10.1%	235.7%	-68.0%	21.3%	-7.5%	-8.3%	-4.6%	
合計	売上高	15,789	5,510	21,299	2,119	371	424	2,914	11,868	16,901	52,982	
	増減比	0.7%	-2.6%	-0.2%	-12.0%	10.4%	-5.4%	-8.7%	-5.4%	-10.7%	-5.4%	

東京オートサロン2013、入場者の過去最高記録を更新

魅力的な自動車があれば自動車ファンは甦る!

1月11～13日に千葉市美浜区の幕張メッセで「東京オートサロン2013」が開催されました。国内最大のチューニングカー、カスタムカーの祭典に802台の車両が集結。過去最大の出展規模になるとともに、期間中28万2659人の来場者を集めて、来場者も過去最高記録を更新しました。

高齢化や若者のクルマ離れと自動車市場にとって否定的な社会傾向が指摘されますが、まだまだ自動車の根強いファンは多いです。日本のクルマ社会の成長とともに育った団塊世代が高齢者の仲間入りをはじめたこともあり、ファンの年代の幅が広がっていることも国内自動車市場の特徴になっています。

熱気あふれるオートサロン会場の一端を紹介します。



来場者は過去最高のオートサロン2013



無限レーシングが提案する「N-ONEコンセプト」。無限が培ってきたモータースポーツの技術を登場間もない「N-ONE」に投入した。スポーツグリル、フロント、リアのオーバーフェンダーなどでモータースポーツの楽しさを表現した。



モデリスタのエアロパーツを装着した「トヨタ86」。トヨタ系ディーラーで購入できる基本的なドレスアップ車。同じブースにガズーレーシングやTRD、サロン会場に目を広げると市販メーカーまで含め、さまざまな「トヨタ86」が展示されていた。



スバル「BRZ GT300」はスーパーGTシリーズに参戦予定のレーシングカー。2.0ℓボクサーエンジンをフロントに搭載、量産車と同じFRレイアウト。参戦2年目の今年は空力、シャシーに改良を加え、競争力をアップ。エンジン出力は353馬力以上を発揮する。



ホシノインパルが開発中の「インパル・ノート」。日産のコンパクトカー「ノート」がエアロダイナミックシステムで精悍に変貌。フロントグリルにはアラウンドビューモニターも装着する。エンジンをパワーアップするパワーキットその他も開発中。



チューニングブランド「ヴァルド・インターナショナル」がサロンで公開した「トヨタ86」用のスタイリングパッケージ。エアアウトレットを備えたボンネット、フロントハーフスポイラーその他、シンプルな造形の「86」を大胆、かつ独特な雰囲気に変身させた。



携帯電話関連ビジネスのデルタ・フォースが展示した「スピードスター エレクトリック」。米国EVTV社のコンバート技術により1957年モデルの「スピードスター」をリボン。最高速は時速180km、米ミズーリ州の工場で作成、世界限定10台の発売予定。

NGP 今月のCO2削減量

リサイクル部品利用にともなう削減効果

※ NGPをはじめとしたリサイクル部品販売事業12団体は、グリーンポイントクラブを作り、リユース部品、リビルト部品を利用することで達成できたCO2の削減量を利用者の皆様にお知らせしています。ご協力ありがとうございます。



NGP 平成24年12月: **6,631 t**

NGP 1月からの累計: **81,686 t** (全12団体 1月からの累計 **143,345 t**)

リターナブル梱包材利用にともなう削減効果

※ リターナブル梱包材の利用にともなう削減効果はNGP協同組合独自のCO2排出削減の取り組みです。ダンボールに変えて、専用梱包材を200回繰り返し使用することで削減効果を試算しました。



NGP 平成24年12月: **20.4 t**

NGP 1月からの累計: **278.8 t**

カーシェアリングサービスを検証

都心で定着と言われるものの各社の経営は厳しく



カーシェア経営安定化のカギは法人の利用促進

資産から使用へ、自動車の新しい価値提案を行い事業参加が相次いだカーシェアリングサービス。「都心で定着しつつある」などと注目する向きもあるのですが、実際の事業経営は厳しいようです。原因は、土日の車両稼働率はそこそこなのですが、平日の稼働率が極端に落ちることにあります。

カーシェア事業の採算ラインは稼働率40%といわれています。しかし、現状は業界上位企業8社の平均稼働率で25%程度にとどまるといわれ、事業を黒字化することが難しい状況です。最大手の、タイムズ24(西川光一社長、東京都千代田区)ですら同事業の

単年度収支の黒字化を2年先送りしました。

同社は2009年にカーシェア事業に参加、当初は2012月10月期で単年度収支を黒字化する、としていました。運営する駐車場にカーシェア車両を配置し、同社のベースのビジネスを活かした新事業です。新事業の認知向上を目指して車両数を増加、それにとめない会員数も順調に拡大しました。2012年10月期末のカーシェア車両数は4506台、会員数は15万370人に達します。それでも車両数の拡大に売上は追いつかず、収益確保は難しかったようです。

業界の2位以下はさらに厳しい経営状態

と見られます。

三井物産グループのカーシェアリング会社、カレコ・カーシェアリングクラブ(村山貴宣社長、東京都渋谷区)が個人会員を対象に実施したアンケート調査によると、カーシェア利用目的の上位は「レジャー・ドライブ(日帰り)」(46.8%)、「買物(まとめ買い)」(36.5%)、「買物(大型・重量物商品)」(20.3%)、「旅行(宿泊あり)」(11.9%)でした。平日にレジャーや買物を楽しむことができる人はそれほど多くはありません。平日の利用拡大につながりません。

このため、カーシェア各社は法人会員の獲得に力を入れています。タイムズ24が提供する「タイムズプラス」も、カレコも年会費、月会費無料(ただし、タイムズプラスは会員カード発行手数料が1枚につき1500円、カレコは入会金4980円が必要)でカーシェアサービスを提供しています。

タイムズプラスでは燃料代込みで6時間使って3900円という料金設定もあり、金額的にレンタカーに比べると割安ですが、乗り捨て可能なレンタカーに対して必ず貸し出しステーションに戻らなければならないなどの制約もあります。さらにサービス提供が地域により偏在しており、ビジネスユースも利用場面は限られます。カーシェアサービスが定着するまでにはまだまだ時間がかかるのかもしれない。

自賠責が今年4月から平均13.5%値上げに

軽自動車2年契約で改定率20%

自動車賠償責任保険(自賠責)の保険料が、この4月から平均13.5%引き上げられることになりました。自賠責保険は2008年4月に約5000億円の黒字をユーザーに還元するため、平均24%の保険料引き下げを行いました。その後、後遺症が残る事故の増加などで保険金の支払いが増え、赤字が積み上がる状況になっていました。

このため段階的に引き上げて自賠責の収支均衡を図ることとし、2011年4月に保険料を平均11.7%の引き上げ、さらに今回と断続的に引き上げることにしたものです。自賠責は2012年度末に5128億円の累積赤字が見込まれ、同時点の運用益積立金は5197億円です。11年度に実施した改定料率を継続すれば、運用益積立金で

赤字補てんが確実にできなくなると説明されています。

改定後の保険料は自家用車2年契約(沖縄県・離島を除く、以下同じ)で2万7840円となり、契約者は2890円の負担増になります。11.6%増のアップ率です。

2年契約の保険料で上昇率が最も高いのが小型貨物(営業用)で、保険料は32.9%増、金額で1万3550円増となる5万4730円。また

軽自動車(検査対象車)も20.0%増、4400円アップの2万6370円に引き上げられます。逆に小型二輪やけん引車では引き下げられていて、軽自動車の商品自動車もわずかな値下げとなっています。

主な自賠責保険の改定状況(24カ月契約、沖縄県・離島を除く)

車種	改定前	改定後	差額
自家用乗用車(普通・小型)	24,950	27,840	2,890
軽自動車(検査対象車)	21,970	26,370	4,400
普通貨物 (営業用・最大積載量2トン超え)	93,170	94,300	1,130
小型貨物(自家用)	23,130	29,680	6,550
小型二輪車	14,110	13,640	△470
原付自転車(125cc以下)	9,420	9,870	450

(単位:円、差額で△は引き下げ)

全整協と包括提携

節約修理にNGPのリサイクル部品利用を提案 まずは「NGPダイレクト」の導入から



調印文書に署名、交換



両組織の関係発展に期待

NGP協同組合は全国自動車整備協業組合協議会（全整協、濱徹雄会長）とリサイクル部品の流通拡大を目的に包括的な提携を結びました。1月30日に東京都港区のシナガワグースで、全整協の正副会長、NGP協同組合の正副理事長が顔をそろえ、提携合意の調印式を行いました。

全整協は整備協業組合の全国組織で、昨年創立30年を迎えました。調印に当たって全整協の濱会長は「お客様の環境ニーズに応え

るリサイクル部品は時代にあったもの、私たち整備業界にとってもなくてはならないものとなっています。今後、組合の中に提携内容を浸透させてリサイクル部品の流通拡大に努めて行きます」と話しました。

また、NGP協同組合の長谷川利彦理事長は「自動車保有の長期化にともないリサイクル部品を使用する修理の要望はますます高まるものと思います。本提携の趣旨である自動車社会の消費者利益、環境保護、社

会貢献の向上に寄与するため、両組織の情報交換、施策のすり合わせを活発に行い、お互い利益になるよう努力していきたいと思えます」と述べ、両組織の提携への期待を表明しました。

提携の第一弾として、全整協加盟組合の工場3700事業所にNGPダイレクトシステムを導入していただき、リサイクル部品利用を促進するためのインフラを整備します。NGPエコひろばへの無料登録、タブレット端末を利用したメンテナンスProposeの案内、ベルマーク運動の協力提案を進める予定です。さらに使用済車両の引き取りでタイアップするため「NGP使用済自動車エントリーシステム」の展開を検討することになっています。全整協の工場3700事業所のうち、現在実際にNGP協同組合との取引関係がある工場は3分の1ほどです。今回の提携を機会に取引関係を広げてリサイクル部品の市場拡大を図ります。登録推進などに取り組んだ後、今年10～12月にリサイクル部品の売上キャンペーンを実施する予定です。

恒例の明治神宮新年祈願

新春1番の願いは景気回復、組合員各社の事業発展

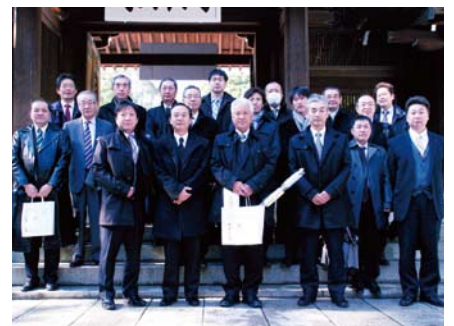
長谷川利彦理事長をはじめとしたNGP協同組合理事と株式会社NGPの役員が1月24日、東京・代々木の明治神宮に参拝し、恒例の新年祈願を行いました。

今年の経営環境は厳しいものと見られます。昨年は新車販売が回復し、537万台と4年ぶりに500万台超えを達成しましたが、エコカー補助金がなくなった今年、新車販売の落ち込みは必至で、それにともない組合員各社の事業のベースになる使用済み車の発生も減少することになるからです。

昨年の総選挙で発足した自公政権の経済

対策に期待がかかるところです。大橋岳彦会長が祈ったことも「景気回復、事業発展」とのことでした。理事・役員も同じ思いです。

NGP協同組合は500億円プロジェクトを立ち上げ、目標達成に向けてテレビCMの展開などさまざまな施策を打ち出しています。長谷川理事長は「リサイクル部品の単価ダウンの問題、車両入庫促進対策をはじめ、さまざまな課題があります。気持ちを新たに組合員全員が一丸となってNGPの事業発展のために邁進したい」と話していました。



景気回復を祈願し新年をスタート!

訃報

12月21日、テラダパーツ（愛知県刈谷市）の寺田友春（てらだ・ともはる）取締役会長がご逝去されました。謹んでご冥福をお祈り申し上げます。

NGP日本自動車リサイクル事業協同組合事務局

〒108-0074 東京都港区高輪3丁目25番33号 長田ビル2F
TEL:03-5475-1208 FAX:03-5475-1209
http://www.ngp.gr.jp

株式会社 NGP

〒108-0074 東京都港区高輪3丁目25番33号 長田ビル2F
TEL:03-5475-1200 FAX:03-5475-1201
http://www.ngp.co.jp