

日整連、平成29年度版「自動車整備白書」を発行

総整備売上高は前年度から改善 新技術の対応へ向けた課題意識は 業態ごとの差が顕著に

日本自動車整備振興会連合会はこのほど、「自動車整備白書」の平成29年度版(2017年度版)を発行しました。同書は2017年6月末時点における全自動車分解整備事業者を対象として調査した結果をまとめたものです。

それによると、2017年度の総整備売上高(グラフ1)は5兆4,875億円で、前年度から931億円(1.7%)増加しました。同書は2017年6月時点の調査結果に基づいているため、総整備売上高は2016年度の経済・経営環境に依存しています。前年度にあたる2015年度はユーザーの節約志向により自動車整備に掛ける支出が減少し、特に緊急度の低い一般整備・臨時整備の先送り(または中止)などで売上高が減少していました。2016年度はその前年度からの潜在的な需要もあり、年度後半の景気改善とともに自動車整備に掛ける家計支出が

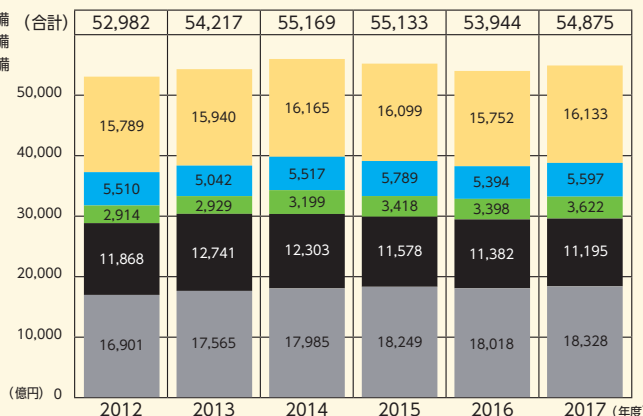
増加し、定期点検、一般整備、臨時整備などの入庫数増加に結び付いたと考えられます。その結果、2年車検、1年車検、定期点検、その他整備はいずれも前年度を上回りましたが、先進安全技術の普及などによる事故件数減少などの影響から、事故整備のみ前年度を下回っています。

事業場数では、専業が56,868事業場と前年から133事業場(0.2%)増加した一方で、兼業は15,332事業場で144事業場(0.9%)の減少、ディーラーは16,180事業場で33事業場(0.2%)の減少、自家は3,621事業場で16事業場(0.4%)の減少となり、全事業場数の合計は60事業場(0.1%)減少となる92,001事業場となっています。兼業の減少理由としては事業承継者の不在や人材確保難など、「人」に起因した廃業が増加傾向にあるようです。ディーラーの減少理由については、工場の

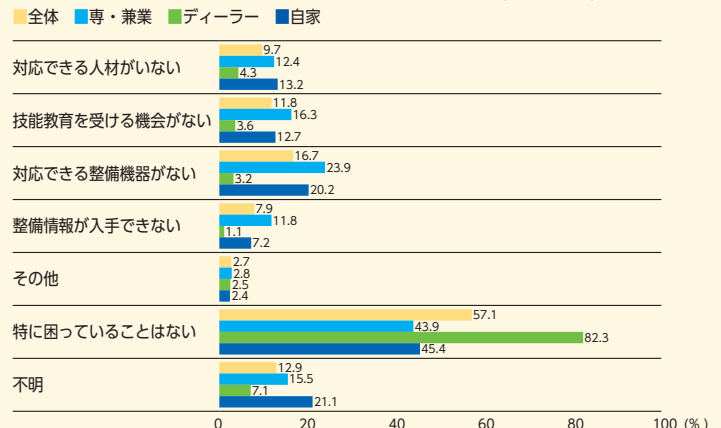
統廃合による事業合理化を進める動きが増していることが考えられます。また自家の減少理由は、経営合理化による自家工場の廃止や、整備部門の新たな収益源を求めて専・兼業に業態転換する動きが現れ始めているためと推測されます。

また近年、自動車への採用が進む各種新技術への対応について、困っている事項を尋ねた結果(複数回答・グラフ2)では、全体で「対応できる人材がない」が9.7%、「技能教育を受ける機会がない」が11.8%、「対応できる整備機器がない」が16.7%、「整備情報が入手できない」が7.9%となり、それぞれの項目に対して1割程度の事業場が課題を感じていました。業態別に見ると、ディーラーと比較して専・兼業で「人材」、「教育機会」、「機器」、「情報」に困っている割合が高く、その差が顕著に示される結果となりました。

グラフ1 総整備売上高の推移



グラフ2 新技術への対応で困っている事項について(複数回答)





親子二代がそれぞれ創業した 二つの企業が統合 顧客の“夢”をトータルサポート

有限会社杉浦自動車

代表者：杉浦義人社長

所在地：長野県塩尻市広丘野村 1504-1 (MUU Communications)

父から継いだ钣金塗装工場と、 自身で創業した 車両販売会社を統合

長野県松本市に本社を構える(有)杉浦自動車は、钣金塗装を主力事業として1970年に創業しました。

現在代表を務める杉浦義人社長は先代から工場を継承した当時、既に自身で立ち上げた自動車販売会社を経営しており、社長就任後は2社の経営を並行して進めていました。その後、整備認証工場認可の取得などによるサービス対応力の強化を目的として、塩尻市へ工場を移転させるとともに両社の販売・工場機能を同拠点へ集約、2社の統合を果たしています。統合するにあたっては「杉浦自動車」の社名を継承するとともに、新たに構えた拠点の名前として車両販売会社の名称であった「MUU Communications (ムウ コミュニケーションズ)」を残しました。

ムウ コミュニケーションズは敷地内に店舗、車両展示場、2つの工場を構えており、車両販売3人、钣金2人、塗装3人、整備3人、事務等3人の計14人のスタッフで、車両販売から钣金塗装、車検点検、一般整備など幅広いサービスを提供しています。

両社が培った強みを結集し、 顧客の思いに応える

杉浦社長が工場の経営を引き継いだ当初、钣金塗装のほぼすべての入庫が新車ディーラーからの請け負いでした。「複数の会社から仕事を請けてはいたのですが、事業としてより安定させるため、直需と請け負いの比率を半々程度にしたいと考えました」(杉浦義人社長)。そこで、車販の顧客を钣金塗装の入庫に結びつけるための取り組みを開始します。

統合する前の車両販売会社は主に4輪駆

動車を取り扱い、その強みを前面に押し出すことで、遠方からも顧客が集まる店舗を作り上げていました。しかし統合後、钣金塗装の直需客獲得を目指したとき、販売戦略を見直すこととなります。「遠方の顧客は小さな傷では私たちの工場まで車両を持ち込まず、自宅の近くで修理を済ましてしまうケースがみられました。しかし4輪駆動車に的を絞った販売戦略では、工場商圏内における販売台数に限界がありました」。

多様な車種を販売する体制へと徐々に移行していく中で、杉浦社長が積み重ねてきた車両販売のノウハウと、先代から受け継いだ工場の確かな技術が力を発揮し、地域の顧客数は少しずつ増加していきました。今では钣金塗装における直需客の入庫比率は、約半数に至っています。

店名にある“コミュニケーションズ”は、顧客とスタッフとの交流を重視する姿勢を示し、“ムウ”は漢字の“夢生”に由来し、各種サービスを通じて顧客の夢の実現を支援するとともに夢のあるサービスを生み出していく、という社長の思いが込められています。近年自動車を取り巻く環境が大きく変化し、自動車の所有・使用に関するユーザーの意識も多様化している中、整備・修理工場においてはコミュニケーションを通じていかに顧客のニーズをくみ取り、最適な提案ができるかが、より重要性を増して

きています。「NGPリサイクルパーツは、自費修理で費用を抑えたいお客様などに提案しています。有効資源をムダにしないリサイクルパーツは、環境への配慮という観点からもお客様に受け入れてもらいやすいと思います」と、同社ではNGPリサイクルパーツの提案及び活用を、顧客満足度向上に結びつけています。

「これからも、お客様を大切に作る姿勢は変わりません。自動車、社会が大きく変化する中で、その軸をしっかりと維持しつつ、変化に対応できるように努力を続けていきます」。同社は常に顧客を中心に置き、顧客の思いに応えるため、変化を続けてきました。これからもカーオーナーの“夢”の実現を、各種サービスで支え続けていくことでしょう。



MUU Communications外観



工場内部

ホンダの「N-BOX」が第1位 軽自動車が軒並み前年比大幅アップ

日本自動車販売協会連合会と全国軽自動車協会連合会は、2017年度（2017年4月～2018年3月）の国内新車販売台数を発表しました。

それによると、2017年度における登録車の販売台数は333万8,234台（前年度比99.4%）、軽四輪車の販売台数は185万8,875台（同108.1%）で、それらを合計した総販売台数は519万7,109台（同102.3%）となり、2年連続で前年度を上回りました（グラフ1）。

通称名別のランキング（表1）では、2017年9月にフルモデルチェンジしたホンダ・N-BOXが前年度比116.2%となる22万3,449台を販売し、1位を獲得しました（軽自動車部門では3年連続1位）。軽乗用車最大級の室内空間や、安全運転支援システム「Honda SENSING（ホンダセンシング）」の標準搭載が販売に結び付いたようです。

軽自動車が首位となったのは2008年度のスズキ・ワゴンR以来9年ぶりとなりました。

2位はトヨタ・プリウスで、フルモデルチェンジ後の需要が一巡したためか14万9,083台と前年度比66.2%となっています。

ベスト10にランクインした車種を見ると、2016年度は登録車が5台、軽自動車が5台だったのに対し、2017年度は登録車が3台、軽自動車が7台と軽自動車が大きく躍進しました。

その一因として、フルモデルチェンジによる軽自動車の安全性強化が挙げられます。燃費向上開発が一段落し、カーメーカー各社が安全面の機能強化に力を入れた結果、前述したホンダN-BOXのように登録車に搭載されていた安全装備が軽自動車にも普及したことが、消費者への訴求に繋がりました。その結果、2014年の消費税増税、2015年の軽自動車税増税などを受けて減少傾向にあった軽四輪車合計の販売台数も、2017年度は増加に転じています。

2018年度は新型車の投入予定が少なく販売台数自体は2017年度に比べて厳しい

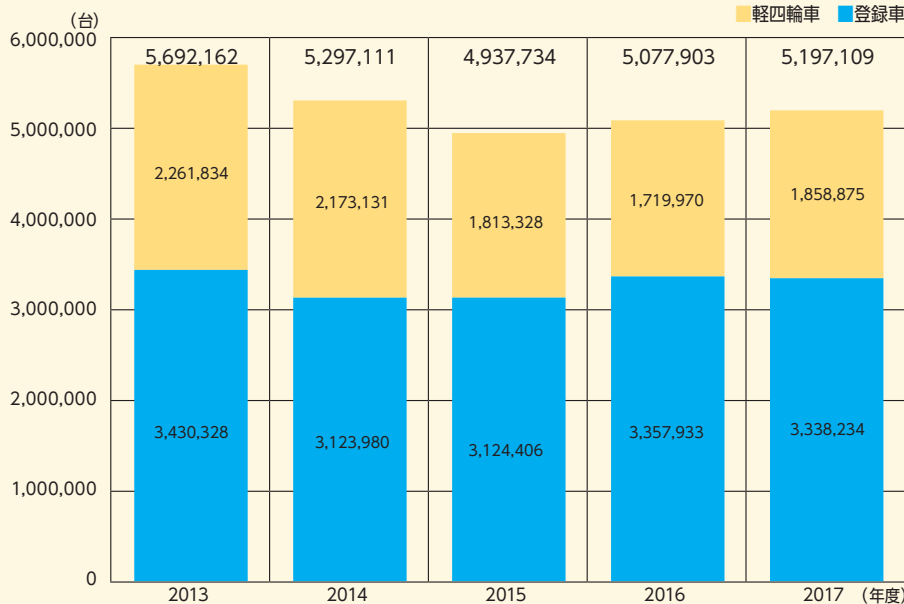
ものになると推測される中、トップ10にランクインしたダイハツ・ムーヴならびにタントのフルモデルチェンジが予想されており、軽自動車比率の推移についても注目されます。

また、消費税10%への増税が2019年10月に予定されていることから、それに伴う自動車関係諸税の見直しを求める関係各所の動きも活発になると考えられます。自動車アフターマーケットの今後を大きく左右する新車販売の動向は、しっかりと見極めておきたいところです。

表1 2017年度
新車通称名別販売ランキング

順位	メーカー	通称名	2017年度 合計販売台数	前年度比 (%)
1	ホンダ	N-BOX	223,449	116.2
2	トヨタ	プリウス	149,083	66.2
3	ダイハツ	ムーヴ	145,643	126.5
4	日産	デイズ	136,505	132.3
5	ダイハツ	タント	134,660	90.5
6	日産	ノート	131,119	105.8
7	トヨタ	アクア	128,899	82.9
8	スズキ	ワゴンR	121,224	145.7
9	スズキ	スパーシア	113,691	122.6
10	ダイハツ	ミラ	104,221	152.9
11	トヨタ	C-HR	102,465	235.0
12	ホンダ	フィット	99,734	100.8
13	ホンダ	フリード	95,483	126.7
14	トヨタ	ヴォクシー	91,187	98.7
15	トヨタ	シエンタ	90,756	71.2
16	トヨタ	ヴィッツ	86,214	109.6
17	スズキ	アルト	83,439	86.9
18	日産	セレナ	81,005	89.6
19	トヨタ	ルーミー	79,247	263.6
20	トヨタ	カローラ	77,288	95.0

グラフ1 新車販売台数の推移



NGP 今月のCO₂削減量



リユース部品利用に伴うCO₂削減量

平成30年3月: **3,354t**

※自動車リサイクル部品産学共同研究会が、「自動車リサイクル部品による環境負荷低減効果の研究」の結果をもとに、NGPが販売したリユース部品の90品目（左右ある部品を含むと115品目）を対象に算出した数値です。



リターナブル梱包材利用に伴うCO₂削減量

平成30年3月: **5.3t**

※リターナブル梱包材の利用に伴う削減効果はNGP協同組合独自のCO₂排出量削減の取り組みです。段ボールに代えて、専用梱包材を繰り返し使用することを前提に削減効果を算出しております。

NGP組合員 かわら版

ベルマーク教育助成財団のWebサイトを通じてNGP組合員工場の見学を希望する小学校を募集 未来を担う子供たちに向けて自動車リサイクルを紹介

NGP協同組合は、協賛団体として加入しているベルマーク教育助成財団のWebサイトを通じて、組合員工場の見学を希望する小学校の募集を開始しました。

NGPは社会貢献活動の一環としてベルマーク運動へ協力しており、2012年からギャランティシールにベルマークをつけて販売しています。今回の工場見学も社会貢献の一環として企画したもので、8道県11工場に対応します。

工場見学では、使用済み自動車から再利用可能な部品を取り外し「リユース部品」としてよみがえらせる工程や、再利用できない部品を解体・プレス処理して資源化していく過程、ビデオによるリサイクルの解説などを行う予定です。

NGPは今後も各種活動を通じて、「持続可能な循環型社会」を目指したリサイクル業界の取り組みを、広く周知して参ります。



「NGPサマージャンボキャンペーン2018」絶賛開催中!! ご応募お待ちしております!

皆様から大変なご好評をいただいております「NGP宝くじキャンペーン」の第3弾、「NGPサマージャンボキャンペーン2018」が、只今絶賛開催中です。キャンペーン期間は4月1日～6月30日までの3ヵ月間です。

期間中NGPのリユース部品1点ごとに必ず添付されるギャランティシールを3枚集め、キャンペーン告知チラシ裏面の応募用紙に貼り付けてご応募いただきますと、抽選で合計750名の方に「サマージャンボ宝くじ」をプレゼント致します。

応募用紙は各NGP組合員より皆様に配布するほか、当組合Webサイト (<http://www.ngp.gr.jp/>) からダウンロードすることも可能です。

なお、ギャランティシールの下側に付いているベルマークは、必ず切り離してからご応募下さい。切り離れたベルマークは近隣の学校にご提供いただき、地域社会への貢献にご活用いただければ大変嬉しく思います。

お一人様何口でもご応募いただけます。皆様からのご応募を心よりお待ちしております。

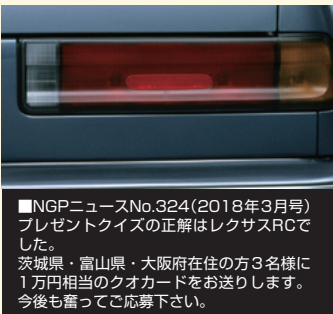


プレゼント内容

- 1等：サマージャンボ宝くじ300枚..... 5名様
- 2等：サマージャンボ宝くじ100枚..... 10名様
- 3等：サマージャンボ宝くじ10枚..... 735名様

プレゼントクイズ

Q. これは、
どの車種の一部?



■NGPニュースNo.324(2018年3月号)プレゼントクイズの正解はレクサスRCでした。茨城県・富山県・大阪府在住の方3名様に1万円相当のクオカードをお送りします。今後も奮ってご応募下さい。

クイズに正解した方の中から、 抽選で3名様にクオカード1万円分をプレゼント!

下記の応募用紙に解答と必要事項を記入して、FAXにて「プレゼントクイズ」係までお送りください。ご応募の締め切りは6月25日到着分までとさせていただきます。正解はNGPニュース7月号にて発表いたします。なお、当選者の発表は賞品の発送をもって代えさせていただきます。

■下記の応募用紙に解答と必要事項を記入しFAXをお送りください。FAX番号はお間違えないようお願いいたします。

「プレゼントクイズ」係 応募用FAX番号 03-5475-1209

解答	お名前	職業	電話番号	年齢	性別
				歳	男・女
住所：〒					
NGPニュースで取り上げてほしいテーマ：					

※ご記入いただいた内容は賞品の抽選・通知・発送のほか、今後の本サービスの参考とするためにのみ使用させていただきます。

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/>