

# 2012部品商アンケート

## 各社の考える現状と今後

本誌は昨年末、恒例の「部品商アンケート」を実施した。2012年は政局の混迷、衆議院解散・総選挙・政権交代、補助金終了、異常な円高、中国での排日激化、米中などの代表選、欧州信用不安などが強く世界・日本経済に影響を及ぼし不安定な1年だった。自動車産業ではHV・EV・PHV、第3のエコカーなどの成長がさらに勢いを増した。これらの普及による市場変化の影響がますます部品商の販売・業務に変化をもたらしており、依然として危機感が強まるばかりだ。こうした中、各社が新たな商材や対策を模索している。

同アンケートは全国の地域部品商140社を対象に、82社の有効回答を集計した。年末業務の多忙な中、回答にご協力いただいた部品商各社の皆様には本誌上を借りて厚く御礼申し上げます。

### 2012年の補修部品市場について

① 貴社の従業員数は。

1 ～ 5人 9・5%  
 6 ～ 10人 14・2%  
 11 ～ 30人 28・5%  
 31 ～ 50人 21・4%  
 51 ～ 100人 19・0%  
 101人以上 7・1%

② 貴社の年商は（自動車関連部門の売上のみ）。

5千万～1億円 4・7%  
 1億～10億円 52・3%  
 10億～30億円 33・3%  
 30億～50億円 7・1%  
 50億～80億円 2・3%

③ 社長の年齢は。

36～40歳 7・1%  
 41～45歳 4・7%  
 46～50歳 7・1%  
 51～55歳 14・2%  
 56～60歳 19・0%

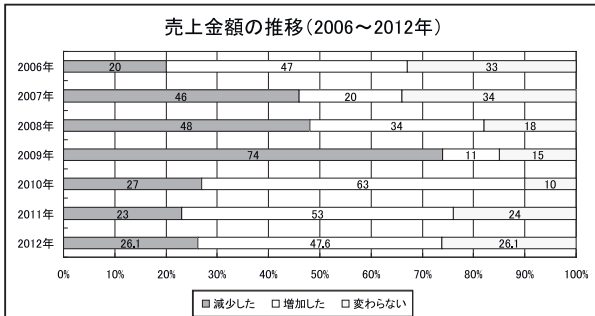
④ 12年の売上金額の増減は。

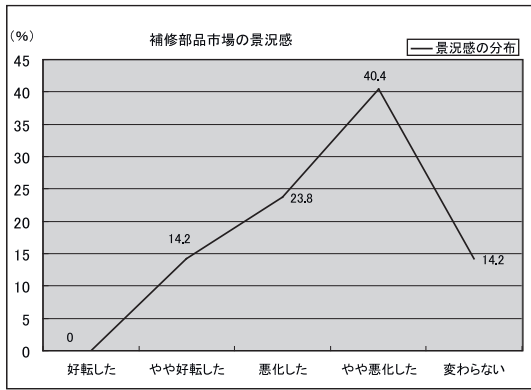
増加 26・1%  
 増加した 47・6%  
 減少した 26・1%  
 ほぼ変わらず 26・1%  
 ④の増減率は。また増減理由は。 50・0%

⑤ 12年の売上金額の増減は。

76歳以上 14・2%  
 71～75歳 7・1%  
 66～70歳 26・1%  
 61～65歳 26・1%

売上金額の推移(2006～2012年)





- 10 ~ 20 %
- ・他社の廃業による顧客の取り込み
- ・新規開拓（顧客、商材）
- ・部品販売が純粋に増加等
- 減少
- 5 % 未満
- 5 ~ 10 %
- 10 ~ 20 %
- ・外装部品が大幅減
- ・顧客の廃業
- ・部品交換の減少からの販売減
- ・安売り競争の横行等

5・0 %

72・7 %

4・7 %

0 %

⑥補修部品市場の景況感は。

好転 0 %

やや好転 14・2 %

悪化 23・8 %

やや悪化 40・4 %

変化なし 14・2 %

⑦補修部品販売の中で、販売量が増加したもの、また減少したものは、  
またもつとも利益を得た製品は。  
増加（多数回答のみ）

・タイヤ

・バッテリー

・デイスクリューター

・デイスクリューター

・エアコンフィルター

・リビルト部品

・中古部品

・O<sub>2</sub>センサー

・エンジンオイル等

減少（多数回答のみ）

・車検使用部品全般

・デイスクリューター

・タイミンングベルト

・ドライブシャフトブーツ

・タイヤ

・バッテリー

・外装パーツ等  
高利益商品（多数回答のみ）

・車検使用部品全般

・デイスクリューター

・リビルト部品

・優良部品

・中古部品等

⑧貴社が12年、最も販促に力を入れた商材は。

（多数回答のみ）

・タイヤ

・エアコンフィルター

・デイスクリューター

・リビルト部品

・エンジンオイル

・バッテリー

・優良部品全般等

⑨12年で最も印象に残った自動車業界（アフターマーケット含む）の出来事は。

・HVやEV車の普及の加速

・コンパクトカーや軽自動車の販売比率増加

・86・BRZの販売

・部品メーカーの海外への工場移転

増  
・改造EVビジネスなどのイベント

増等

⑩部品販売以外に収益があるか。

ある 54・7 %

ない 45・2%

⑩の業務内容は。

- ・不動産賃貸
- ・不動産売買
- ・ガラス・フィルム施工
- ・保険代理店
- ・建材販売
- ・福祉事業
- ・自動車用補機類整備
- ・車両販売および特装車修理
- ・通信事業等

⑫長期使用車が増加したが、補修部品販売も増加したか。またどのような商品が増えたか。

増加 23・8%  
 変わらず 66・6%  
 わからない 9・5%

- ・消耗部品全般
- ・ゴム部品全般
- ・ドライブシャフトブーツ
- ・アッセンブリーになっている製品全般
- ・足回り部品全般
- ・リビルト部品
- ・中古部品
- ・外装部品等

今後のカーアフターマーケットの動向について

①HV・EV・PHV普及に対し、どのように感じているか。

- ・今後は他の次世代車が登場しさらに対応が困難へ
- ・故障部品が減少し、点検ビジネスが有料化されるのではない
- ・交換率の減少や無くなる部品より残る部品の圧倒的シェアを確保しなければならぬ
- ・部品点数の減少による売上減が心配
- ・ディーラーの困り込みがさらに進む
- ・部販・共販も強い危機感を持つているはずだからこそ、協力しあえるチャンスがあるはず
- ・診断機種の販売チャンス
- ・チャンスがない
- ・整備工場に対応しきれない
- ・整備工場の設備投資額が高額になる
- ・バッテリーやモーターなどユニット交換によって高額商品の販売チャンス
- ・改造・痛車（車両の外装にアニメやゲームのキャラクターのシールやペイントした自動車の総称）が増えるのではないかな

②貴社ではHV・EV・PHVの普及に対応した商材を扱っているか。またそれは何か。（複数回答）

- 扱っている 26・1%
- 扱う予定 11・9%
- 検討中 45・2%
- その他 11・9%
- （多数回答のみ）
- ・故障診断機などのテスター類
- ・耐電・絶縁工具
- ・絶縁手袋
- ・電動バイク
- ・EVコンバートビジネス
- ・バッテリー
- ・低燃費オイル等

③取引先の整備工場に対し、「エコ」の観点から勧めている商材はあるか。「ある」または「準備中」と回答された方は、具体的にどんな商材か。

ある 54・7%  
 準備中 40・4%  
 ない 2・3%  
 （多数回答のみ）

- ・タイヤ
- ・オイル類
- ・高性能バッテリー
- ・リビルト品

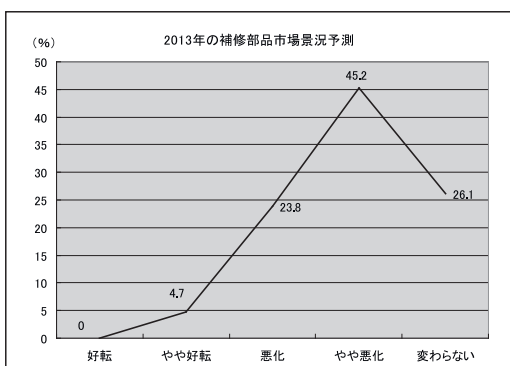
④取引先整備工場でHV・EV・PHVを自社で100%整備しているところは。

- ・中古部品
- ・LED
- ・詰替え充填用商品
- ・電動バイク等

ある 14・2%  
 ない 78・5%

HV・EV・PHV普及への対応について

①2013年の補修市場の景況予測は。



好転 0%

やや好転 4・7%

悪化 23・8%

やや悪化 45・2%

変わらない 26・1%

②自動車業界（アフターマーケット含む）において、特に今後の動向が気になることは。

・優良部品で新たな商材がでてくるのか

・軽の販売比率が増加し、部品単価の落ち込みが心配

・営業縮小が余儀なくされる

・アフターマーケット縮小の進み具合

・HV・EVなどから求められるアフターマーケットでの商材

・補修部品のネット販売の拡大

・一般整備工場の廃業の加速

・卸商社・部品メーカーの地方からの撤退

・中古部品の価格破壊

・ディーラーや大手カー用品店へのユーザー流れ等

③地域部品商から見て整備工場が抱える課題は。

・診断機導入と活用が必須だが投資する資金難

・圧倒的な後継者不足

・企画営業力・説明の力量不足

・夢が無く、現状維持で精一杯

・HV・EVなどの整備技術

・集客力が無い

・中長期的な事業計画がない

・接客態度が悪い

④卸商社、部品メーカーに対しての、提言・要望。

・販促ツール、販売事例の提供

・新商品の開発とPR

・各種部品に対する情報提供と商品整備に対する勉強会を開催

・トランプシユーティング講習をして欲しい

・優良部品のラインアップを強化して欲しい

・売ってくれるならどこにでも売るという事実を隠さないで欲しい

・高くて良い優良部品の供給

・整備工場に対しての設備普及の為に支援もやって欲しい

・全体的により細かなフォローをして欲しい

・どちらも部品商に売るといふ考えを捨て、エンドユーザーに売るといふ考えを持ち、協力・利用するといふ認識を持つ事が重要等

⑤2013年具体的な目標・経営戦略などは。

・M&Aなどで小さい部品商が手を取り合う

・タイヤ・オイル・バッテリーの特販部隊で売り込む

・提案型営業配送が行えるように人材育成と商材の発掘

・生き残りしかない

・価格競争より積極的な各種情報提供と勉強会の開催

・1社の時代からグループでの販売強化

・1社の時代からグループでの販売強化

・1社の時代からグループでの販売強化

### まとめ

一昨年（前々回）に行なったアンケートでは売上増が63%だった。昨年の前回は53%。そして今回は47・6%と、売上増という部品商は過半数を下回る結果となった。各社の回答を見ると次世代自動車の普及により、ディーラーへの定期点検や車検などの在庫率増加が、車検時に必要とされる部品を始め、全体的な部品需要減を招き売上げも押し下げた。

しかし売上げが「変わらず」と「増加した」を合算すると7割以上とまだ「減少した」を上回っている。7

割以上が昨年以上の売上としているが、2012年補修市場全体の景況感では前回最多数の「やや悪化した」が今回もトップとなった。2013年の予測でも悪化が続き厳しいとの見方が大半だ。

各社が時代の変化に柔軟に対応することを重視しており、一部部品商では他社と協力のもと、コンバージョンEVの製作など手掛け始めている。

EV・HV・PHVに関する商材をまだ取り扱っていない部品商が多く、そういった商材の販売に足がかりが少ないのが現状のようだ。一方で準備段階との回答も多く、今後は取扱い社数が増加する見込みだ。

自動車の次世代化は年々そのスピードを加速している。EV・HV・PHV・第三のエコカーに続き、昨年末は三菱がPHEVを発表した。その他経済産業省による水素自動車の普及促進や国土交通省の超小型モビリティの促進。

自動車の動力源から形態まで多様化が進み、各社が対応に迫られている。その苦難の先には大きな商機が潜んでいると期待したい。