

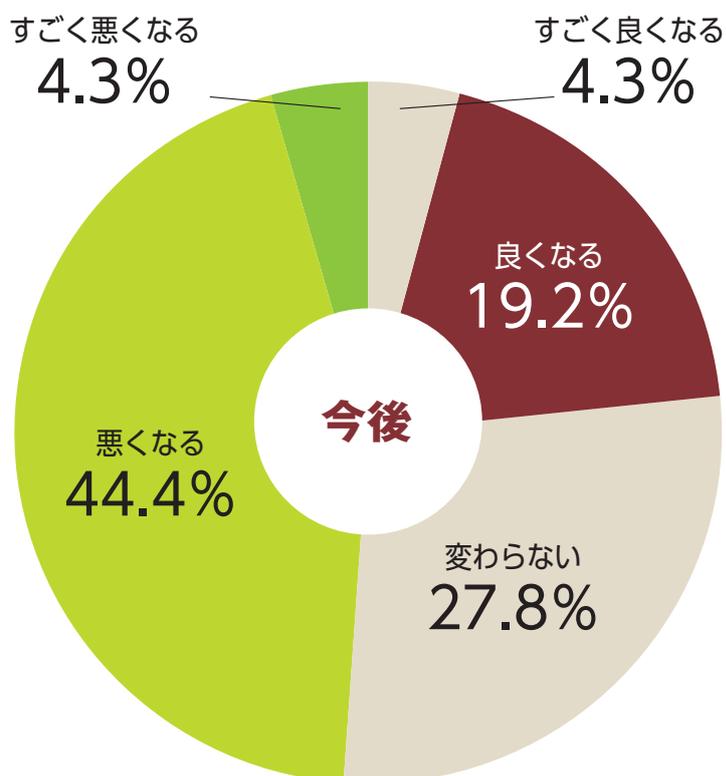
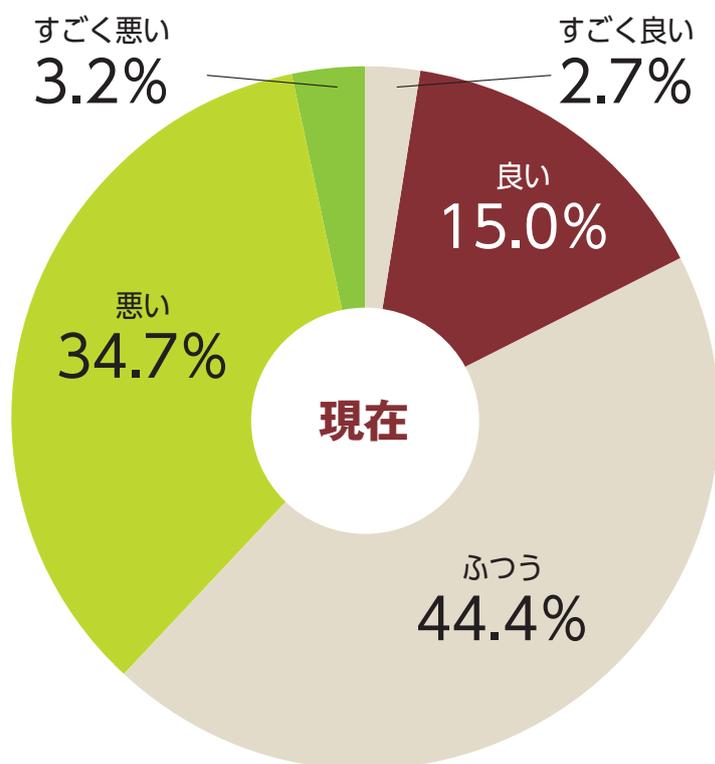
PART

# 2

## 工場編

- 18 ボデーショップの業況感
- 20 月間钣金塗装売上高・月間工賃売上高
- 22 月間钣金塗装入庫台数
- 24 入庫台数における元請け先の構成比
- 26 入庫台数における損傷度合いの構成比
- 28 入庫台数における損傷部位の構成比
- 30 入庫台数におけるHV・EV・ASVの割合
- 32 钣金塗装作業における生産性
- 34 生産性向上のために導入した製品【複数回答】
- 36 業界動向及び新製品情報の入手先【複数回答】

## ボデーショップの業況感



現在の業況感において、二極化している傾向が見て取れた。しかし、今後となると約半数の事業者が景気悪化を予測した。

良くなる要因としては、設備投資や

工場の新設による作業の効率化、钣金塗装以外のサービスの強化、社員教育など、先を見据えた準備を進めている声が上がった。対して悪くなる要因では、少子高齢化と自動車技術の進歩に

よる車体修理需要の減少を理由に挙げる事業者が多く、また材料費の上昇、工賃単価の据え置きを指摘する声も聞かれた。

## 自由回答

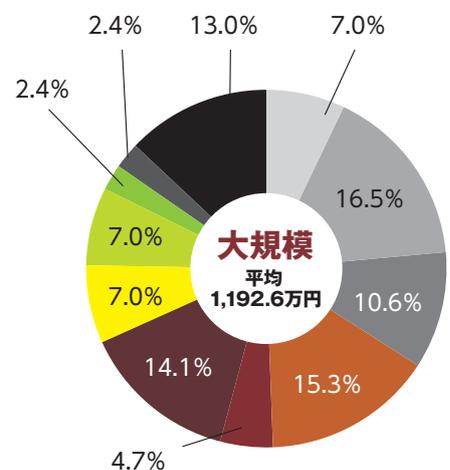
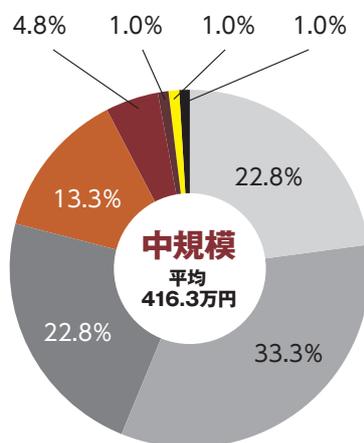
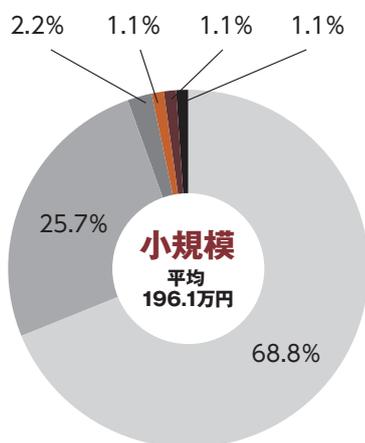
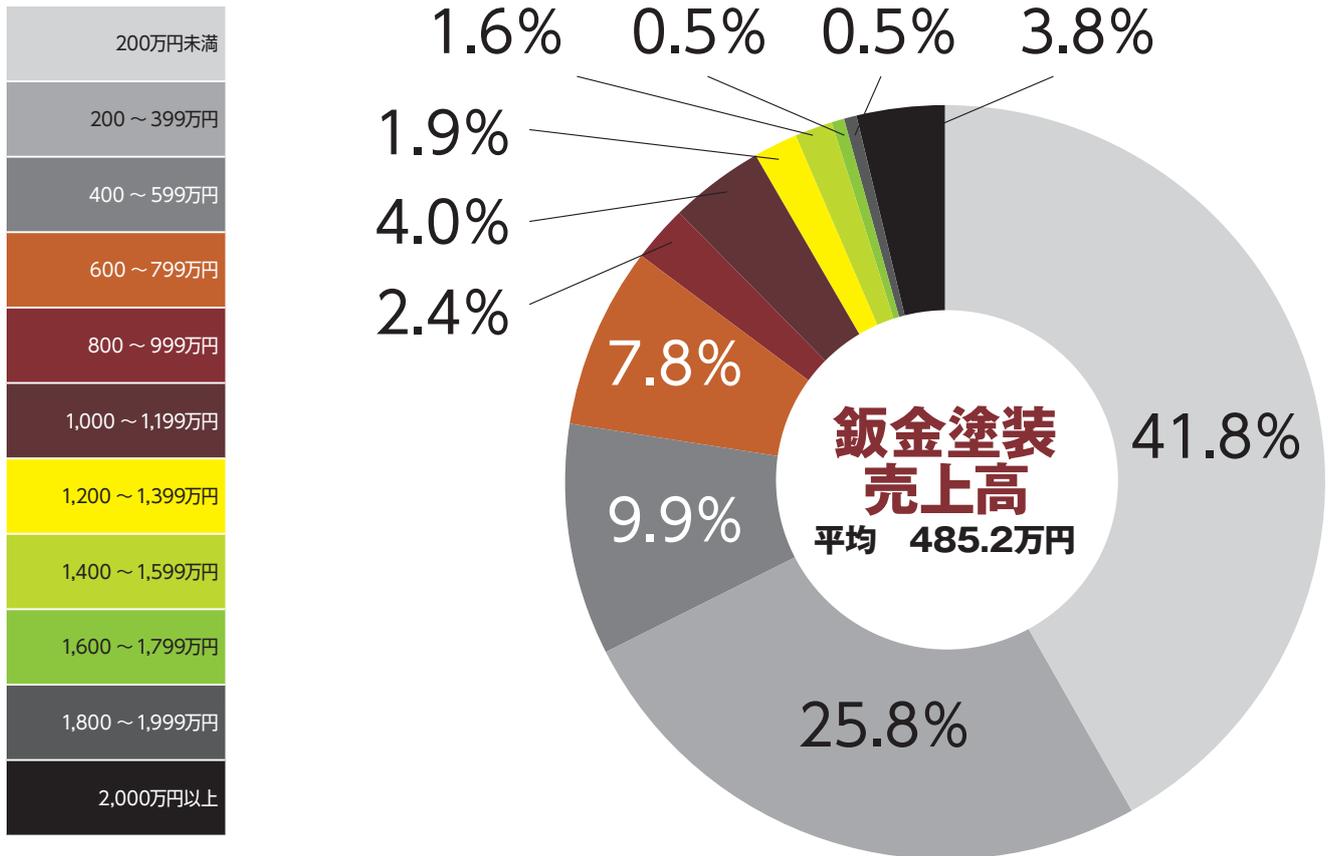
### すごく良くなる・良くなる

- 顧客管理、在庫拡大に重点を置いて営業努力する
- 後継者がいないところが廃業していくから
- 若い従業員たちの努力と可能性を感じるから
- 工場の新設に伴う作業の効率化。認可設備によってできる作業が増える
- 特定整備認証による新たな需要やそれに伴う需要と供給のバランスが変化するため
- 経営者の学びが深まり、社員が育ち、環境の変化に対応できるから
- 人材不足、車両の高度化によって工賃が値上がりするから
- 道路がある限り、我々の仕事は無限にある
- 車販からの顧客が増加傾向にあり、基盤となる管理顧客からの在庫が増えている
- 常に先を見据えて考え、設備投資しているため
- 安請け合いはせず、きっちりと技術を売る、良い仕事をして良いお金をいただくように改善したため
- 钣金塗装は現状のボリュームを維持し、それ以外の仕事を充実させていく

### すごく悪くなる・悪くなる

- 高齢化や安全装置の普及、若者の車離れで自動車修理が少なくなる
- 材料などが値上がりする中、工賃はそのままだから
- 先進安全装置が標準化され、事故が大幅に減っているため
- 損保会社によるレーバレートや指数の強要
- 新しい技術への対応力、設備投資、作業者の確保が難しい
- 異業種からの参入、各メーカーのディーラーや大手チェーン店の囲い込みが進むため
- 人材の確保が非常に困難であるため
- 経費（材料代等）のアップ、労働環境整備の負担による純利益の低下
- 客層の半数が60歳以上なので、今のままだと間違いなく減っていく
- 業界が良くなる情報がない
- 消費税増税に加え、東京オリンピック後に需要が一段落すると見ている
- ディーラーでないとできない作業が増えている。また、修理しないカーオーナーが多い
- 再設定やエラー消去、動作確認など钣金塗装以外の作業が多くなったが、それが指数に反映されていない、もしくは設定されていない

## 月間鋁金塗装売上高・月間工賃売上高

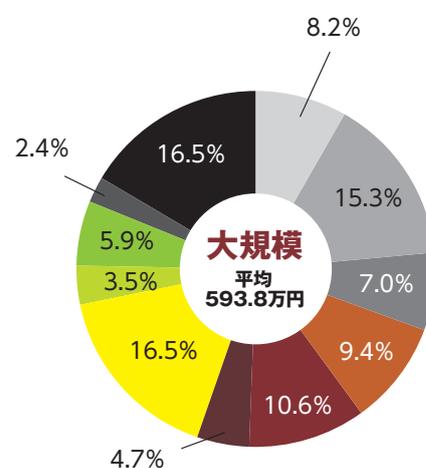
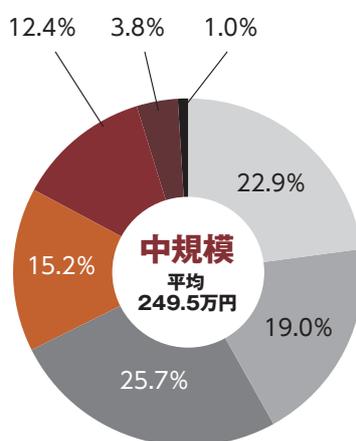
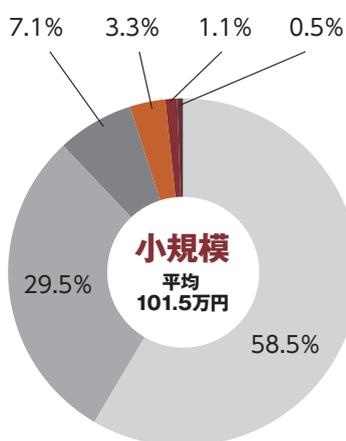
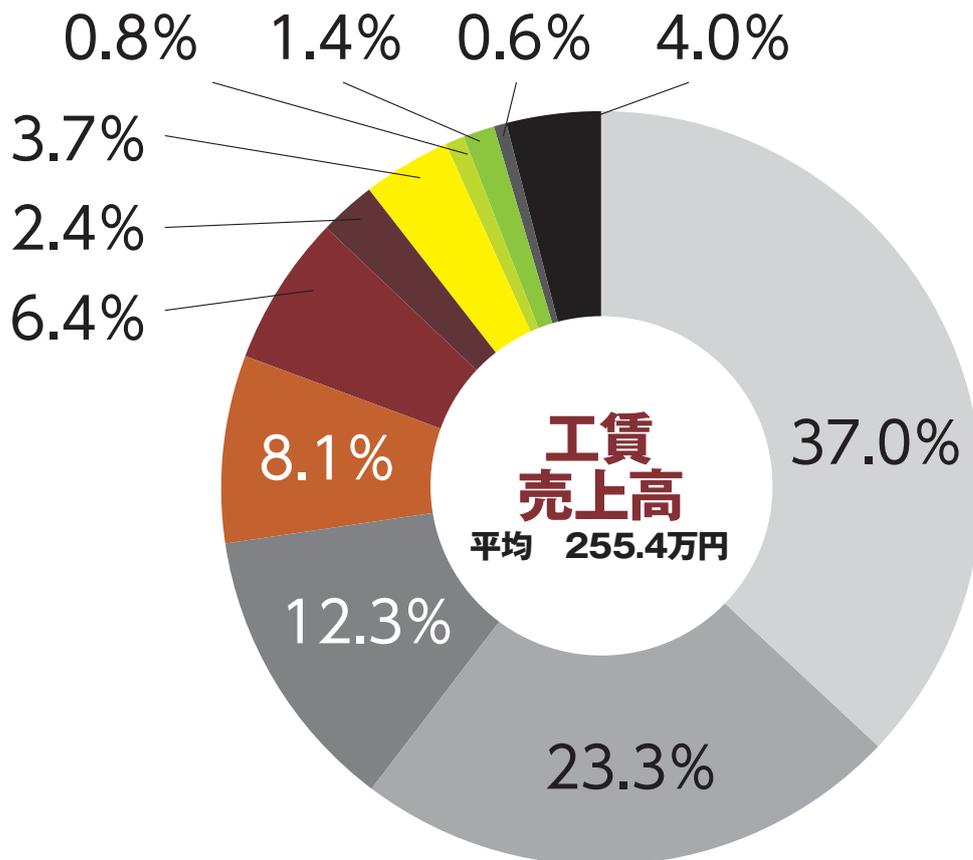


月間の钣金塗装売上高の平均額は485.2万円だった。月間200万円未満が41.8%で最も多く、対して最高額は1億1,275万円で、全体の12.3%が月間1,000万円以上を売り上げていた。大

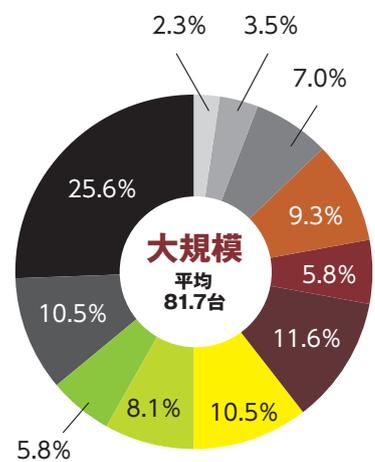
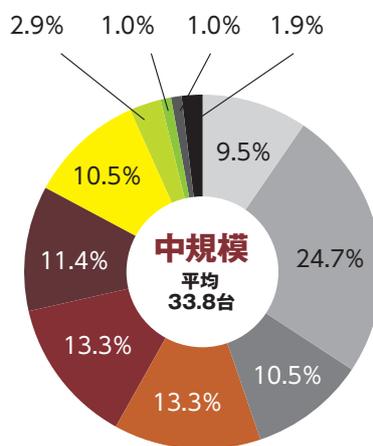
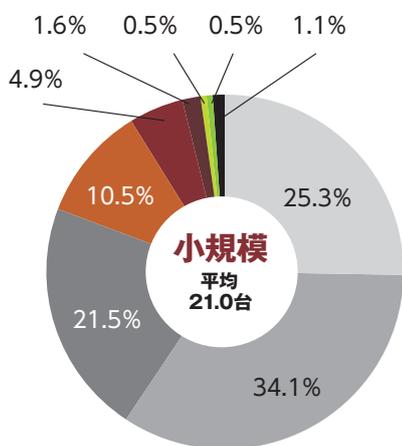
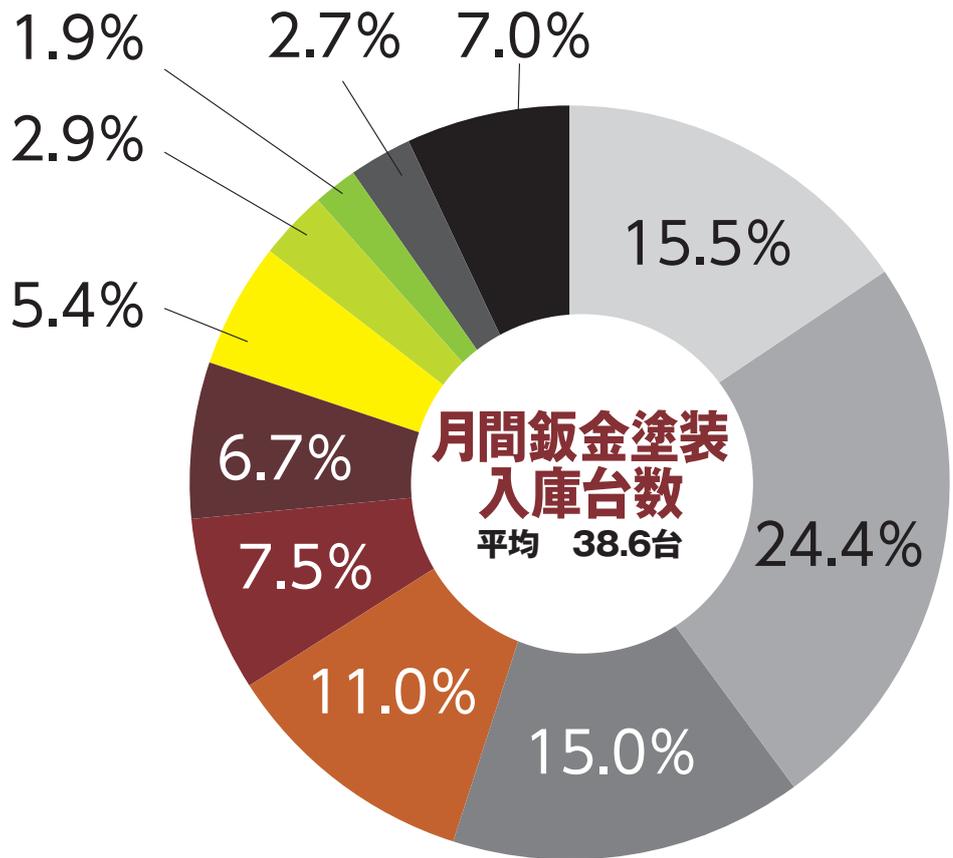
規模工場では2,000万円以上の売上高が13.0%を占め、平均売上高を押し上げる要因となった。

工賃売上高の平均は255.4万円だった。工場によっては、部品売り上げを

計上せず、钣金塗装売上高=工賃売上高とする回答も一部で見られたが、今回のアンケートにおける钣金塗装売上高に占める工賃売上高の比率は約53%だった。



## 月間鍍金塗装入庫台数



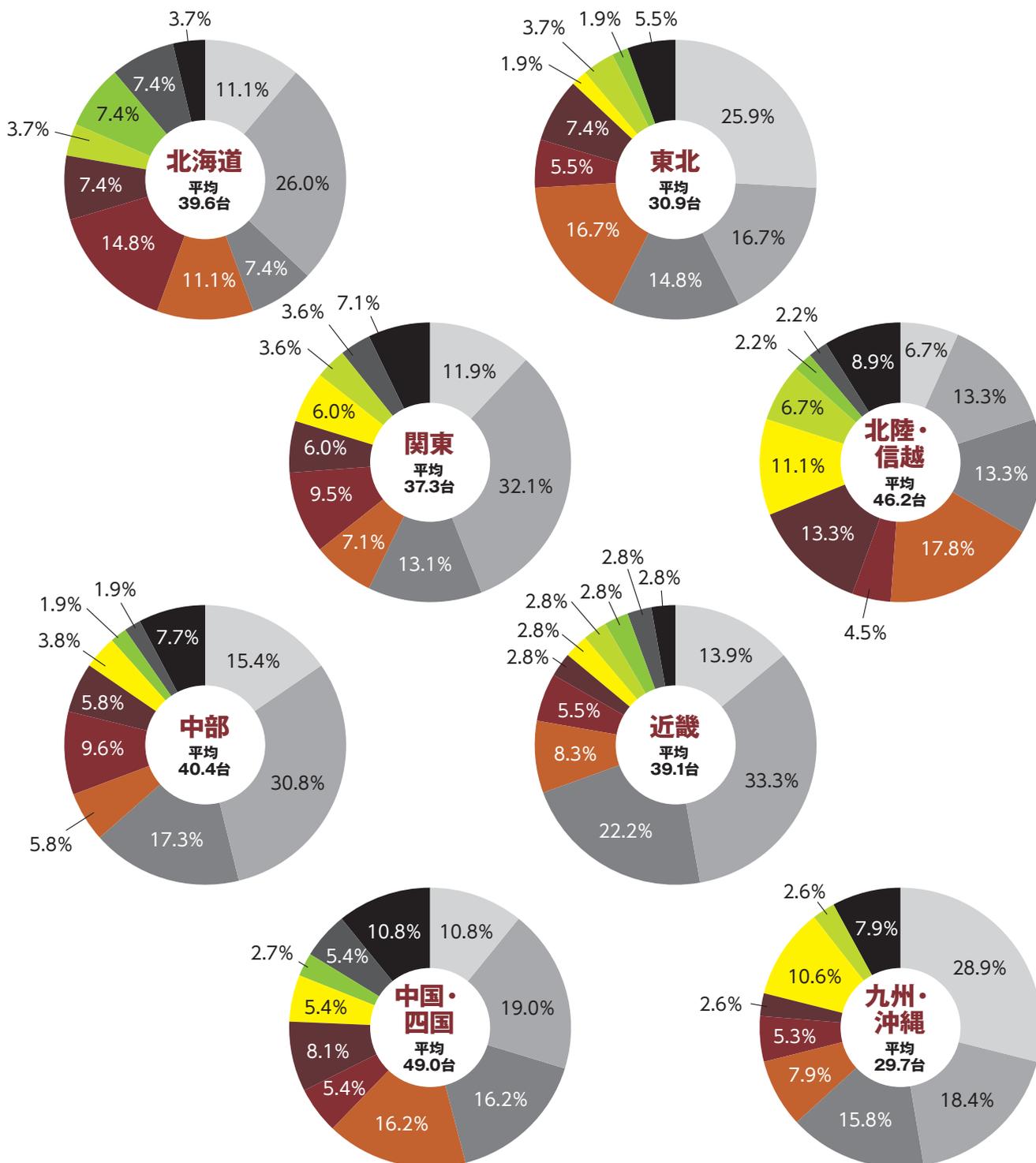
月間钣金塗装入庫台数の平均は38.6台で、10～19台が24.4%で最も多く、次いで1～9台が15.5%だった。最高は月間523台で、100台以上の入庫がある事業者は全体の7.0%

に上った。

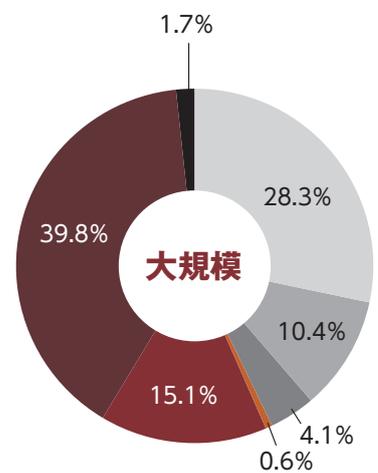
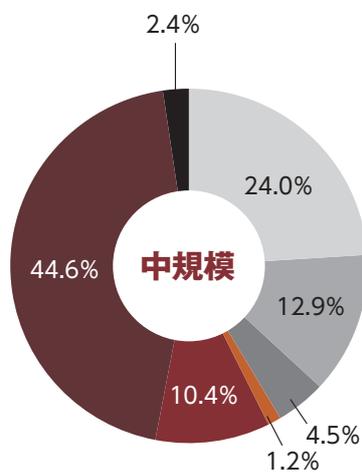
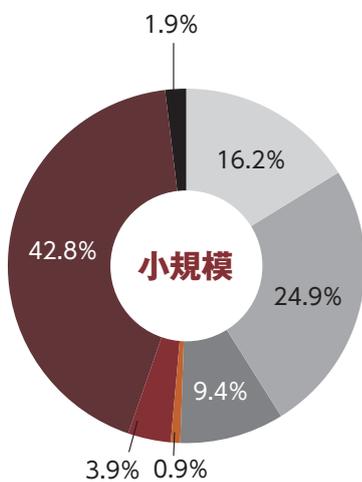
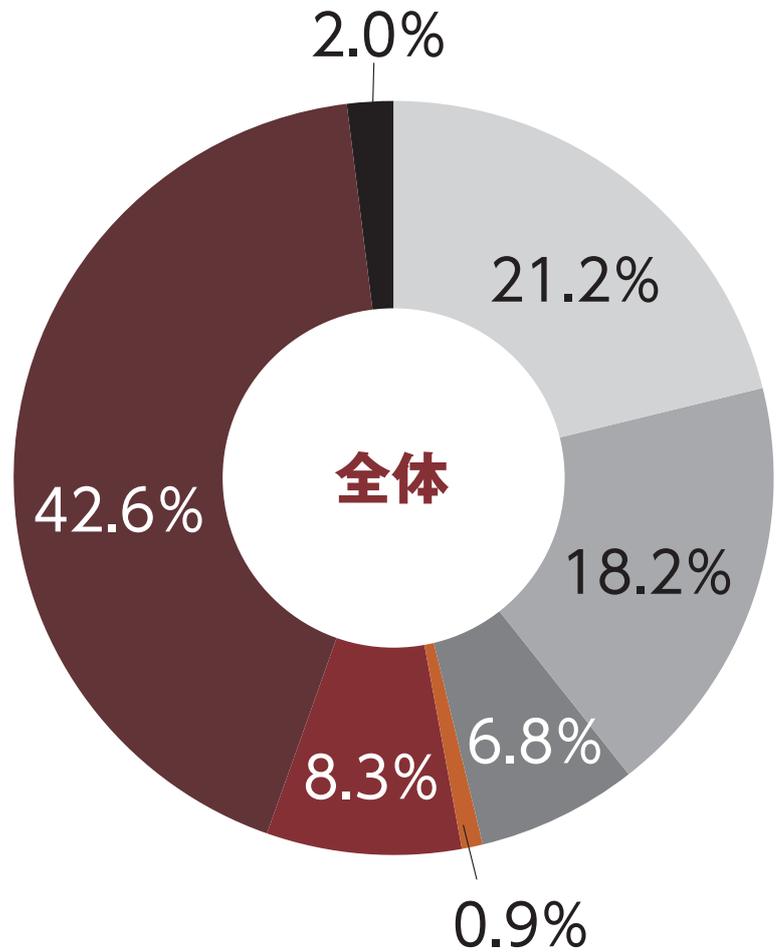
地域別では、中国・四国が平均49.0台で最多となり、100台以上の割合が10%を上回った。対して、最も少なかったのは九州・沖縄の平均

29.7台で、唯一30台を下回った。

なお、今回のアンケートにおける1台当たりの平均修理単価は485.2万円÷38.6台=12.6万円だった。



## 在庫台数における元請け先の構成比

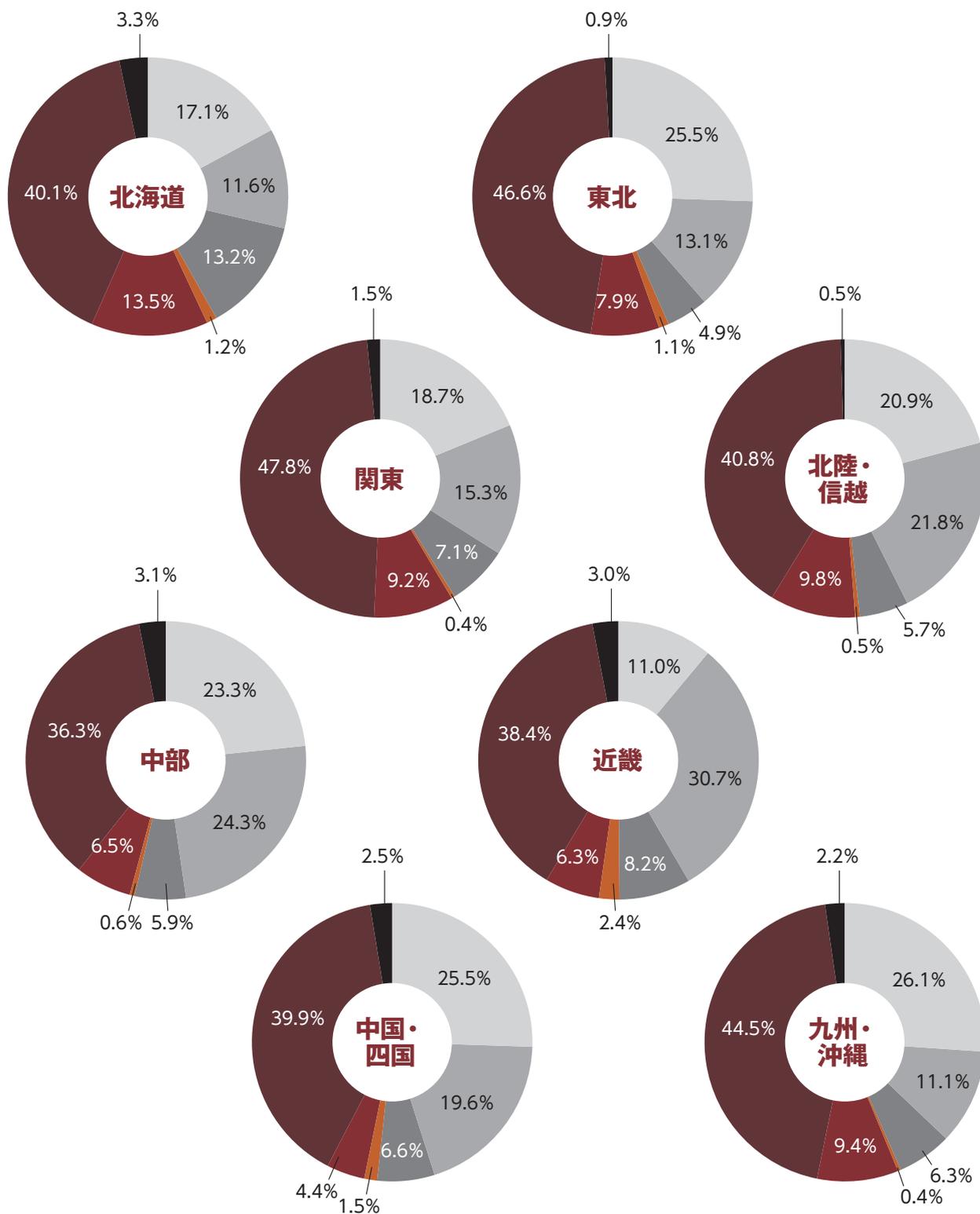


入庫台数における元請け先の構成比をたずねたところ、直需客（個人・法人）が42.6%で最多となり、ディーラーが21.2%、整備工場（モータース）が18.2%と続いた。

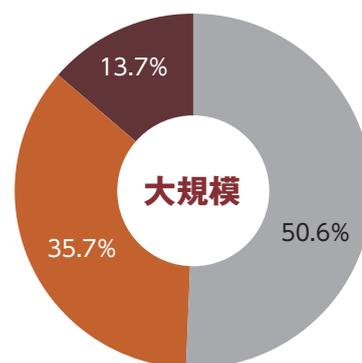
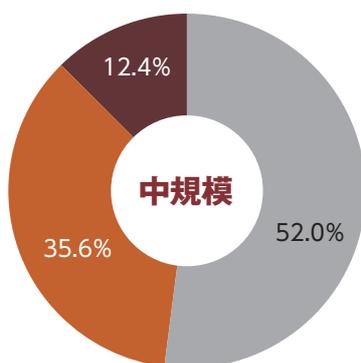
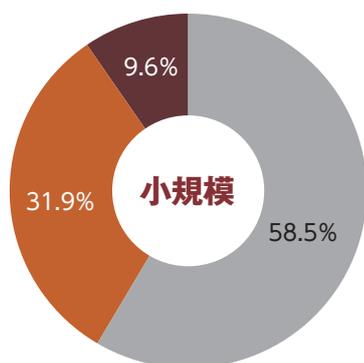
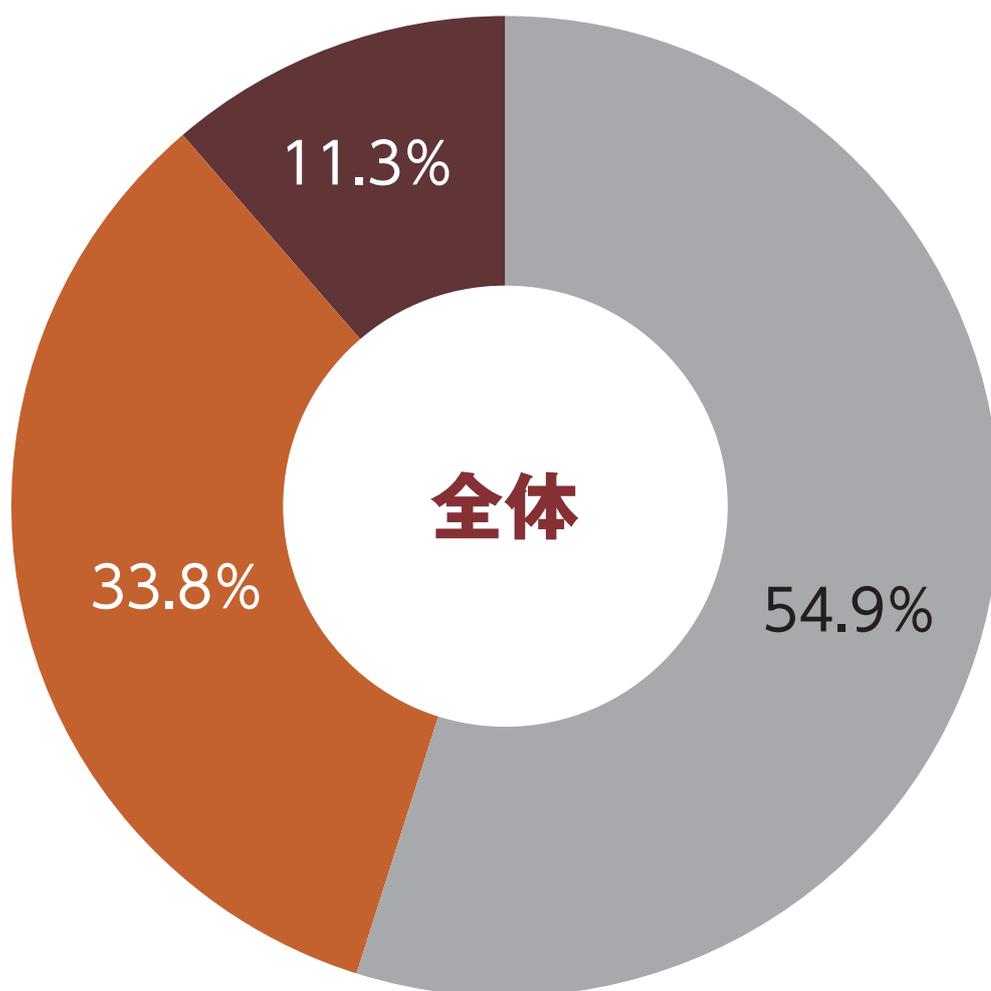
事業規模別で見ても、直需客が最も多く、規模が大きくなるにつれディーラーの割合が増え、反対に整備工場の割合が減少している結果が見えた。

地域別では、関東が47.8%で最

も直需客の割合が多かった。中部はディーラーと整備工場の割合が47.6%と多い分、直需客の割合が最も少ない36.3%だった。



## 入庫台数における損傷度合いの構成比

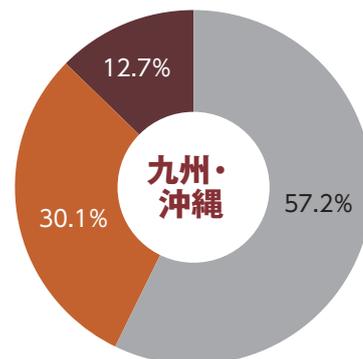
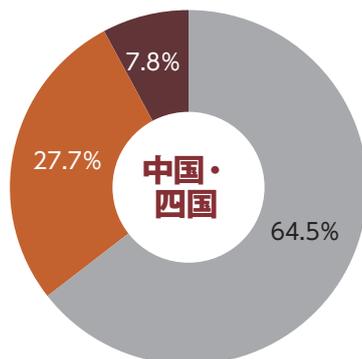
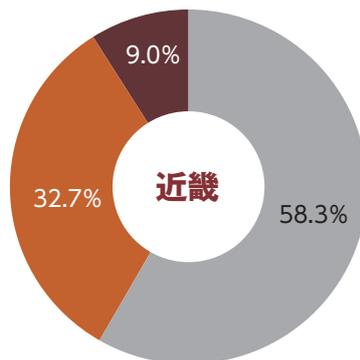
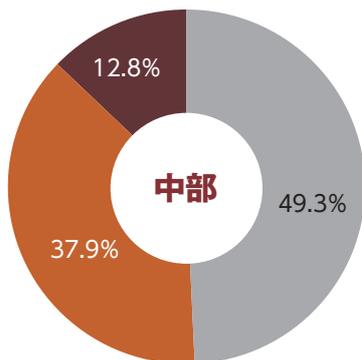
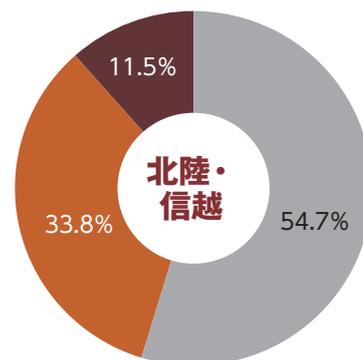
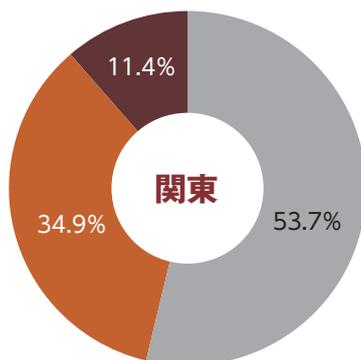
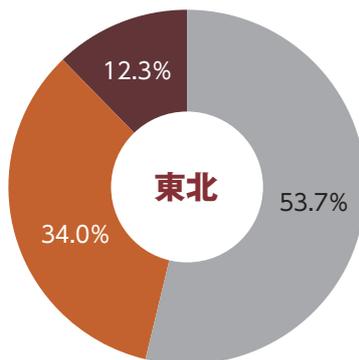
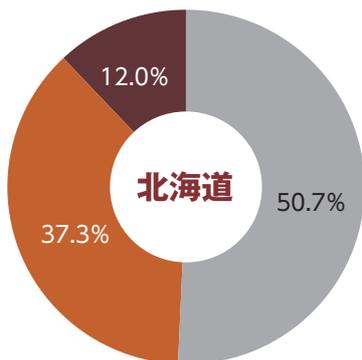


入庫台数における小破（20万円未満）、中破（20～49万円）、大破（50万円以上）の構成比をたずねたところ、小破が54.9%、中破が33.8%、大破が11.3%を占めた。今後、さらなる

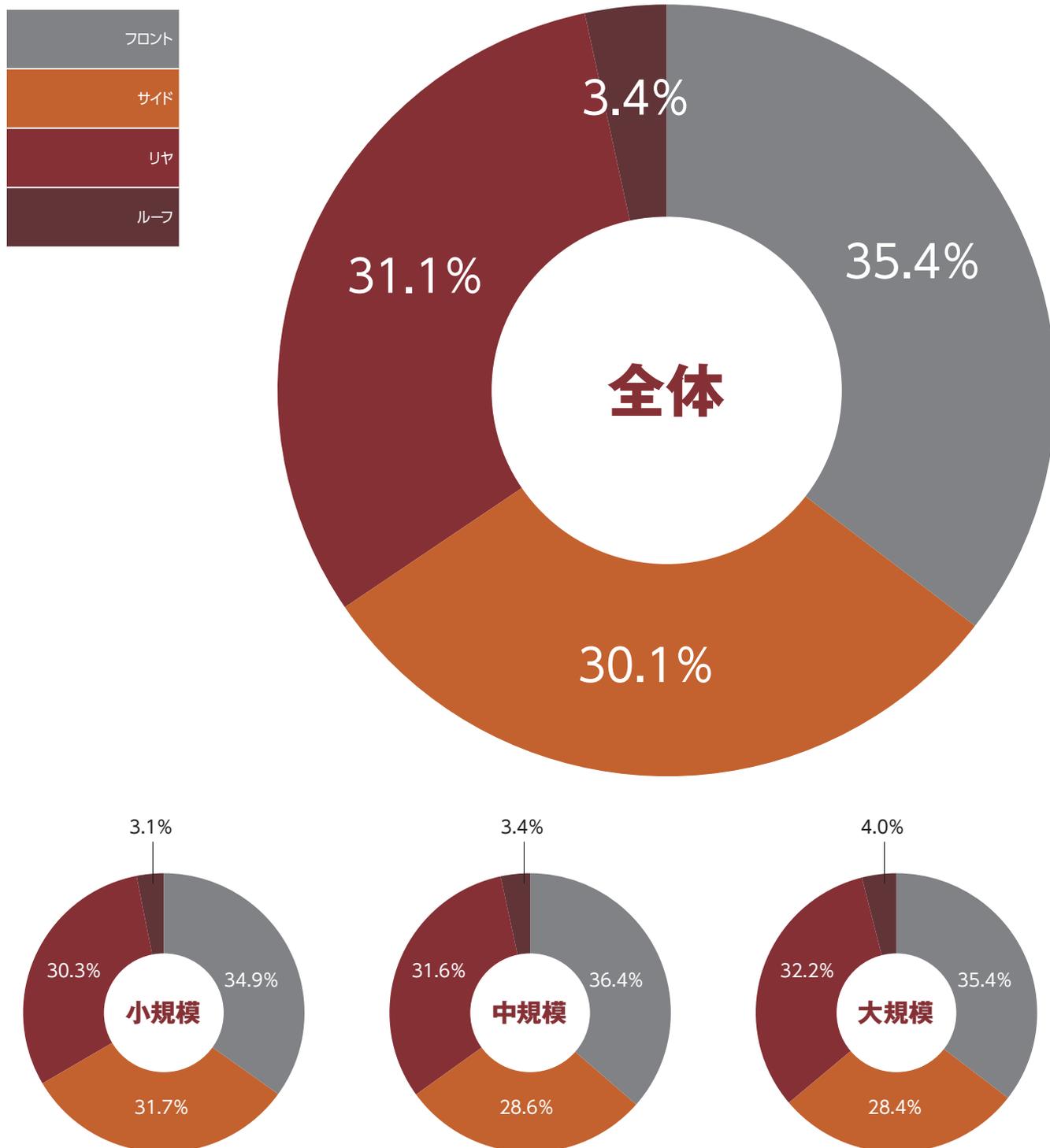
先進安全装置の普及が見込まれることから、入庫台数に占める小破の割合が一層高くなると予想される。

事業規模別では、規模が大きいほど入庫車両の損傷度合いが大きくなる傾

向があった。地域別では、中部において中破・大破の占める割合が高く、逆に中国・四国では小破の割合が入庫の約2/3となった。



## 入庫台数における損傷部位の構成比



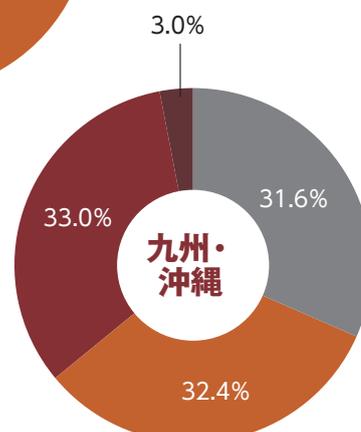
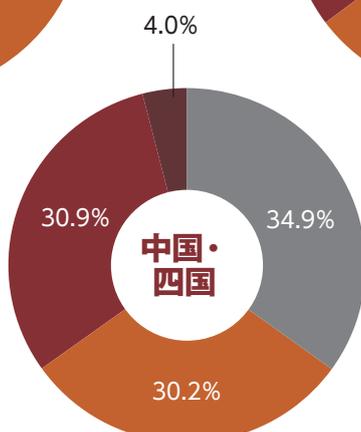
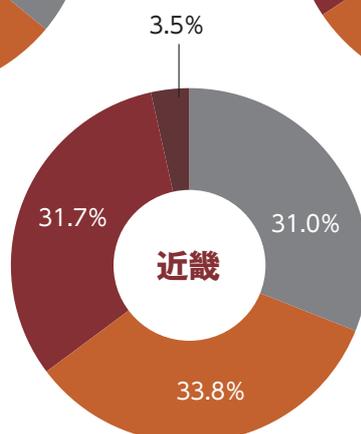
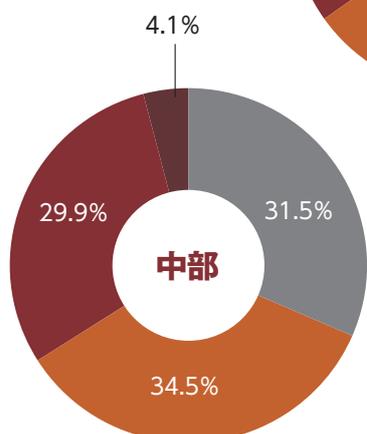
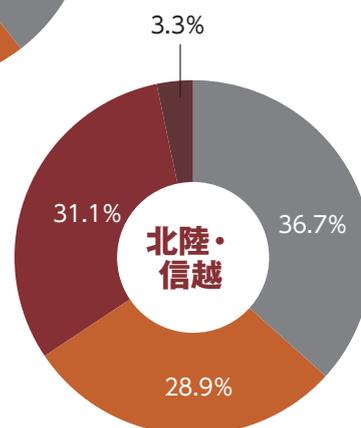
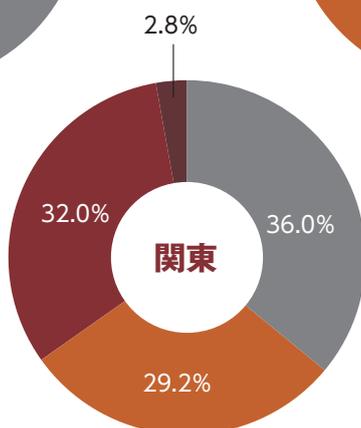
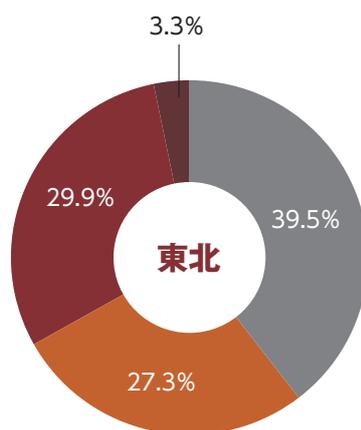
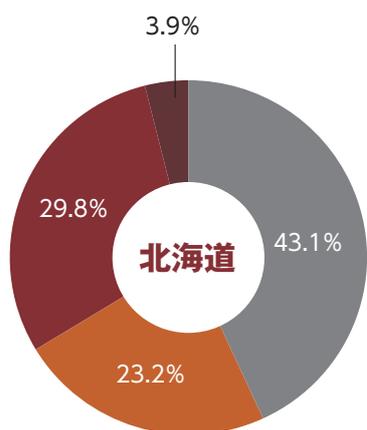
入庫台数における損傷部位の構成比は、フロントが35.4%、リヤが31.1%、サイドが30.1%、ルーフが3.4%だった。

フロント周りの入庫が最多となった

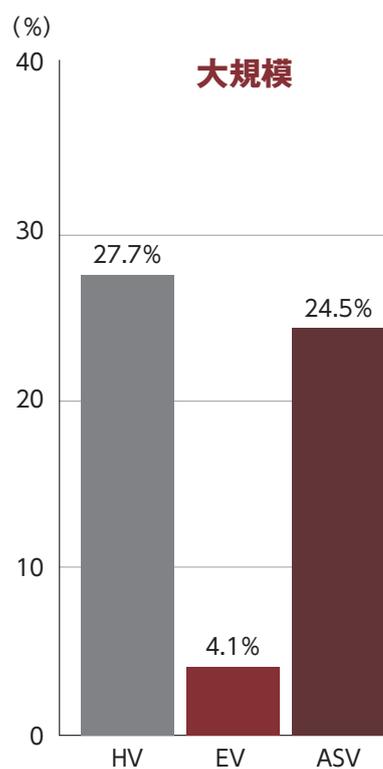
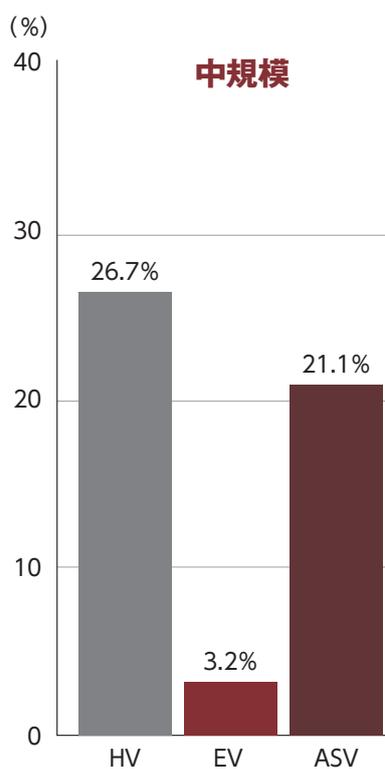
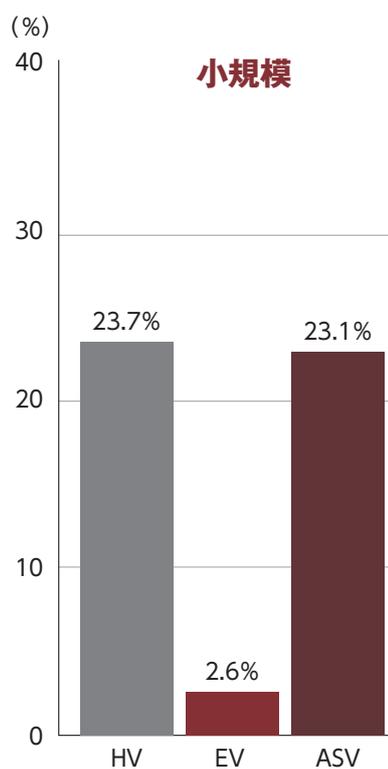
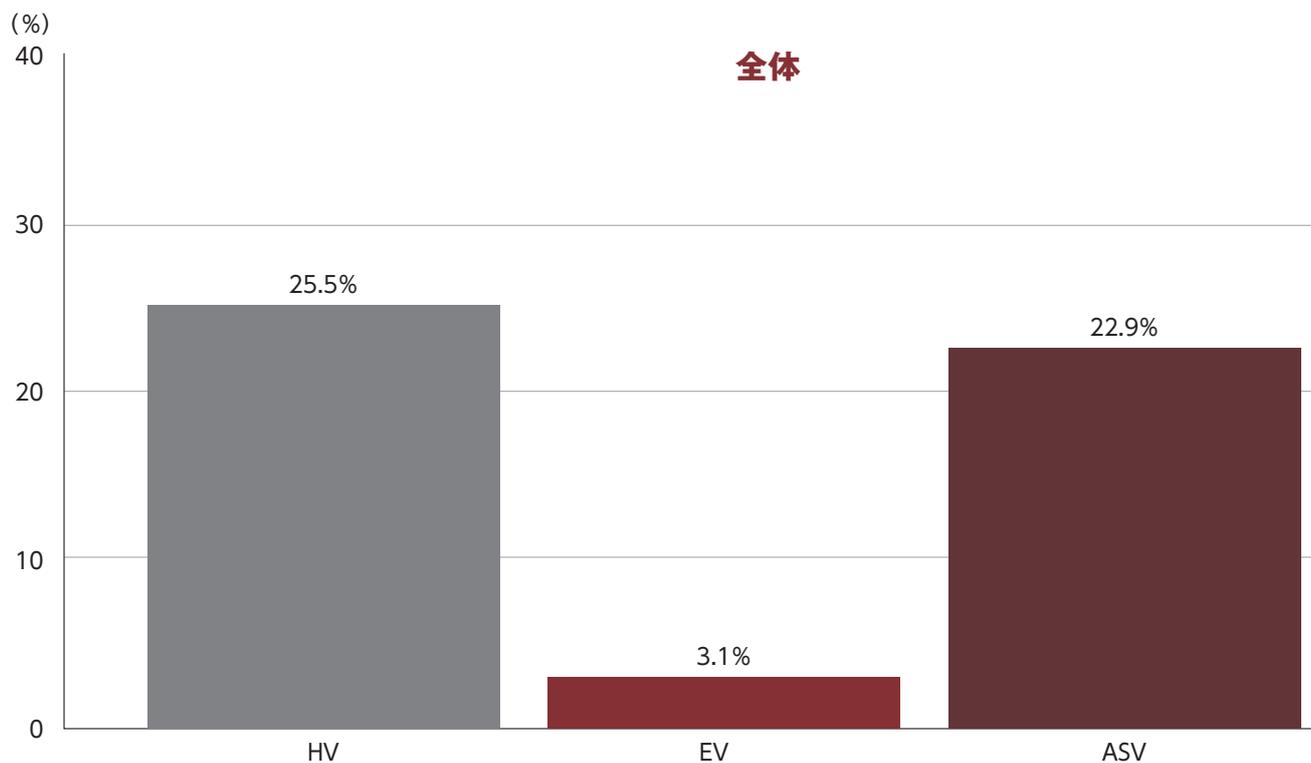
が、サイドとリヤと比べて大差はなかった。フロント周りの事故が多いのは今も昔も変わらないが、先進安全装置やLEDヘッドランプの普及から部品代が高騰しており、そのため修理でき

ずに全損となるケースが増えてきていることが要因として考えられる。

また昨今、雹や台風など天災に見舞われる機会が増えたからか、ルーフへの回答も一定数見られた。



## 入庫台数におけるHV・EV・ASVの割合

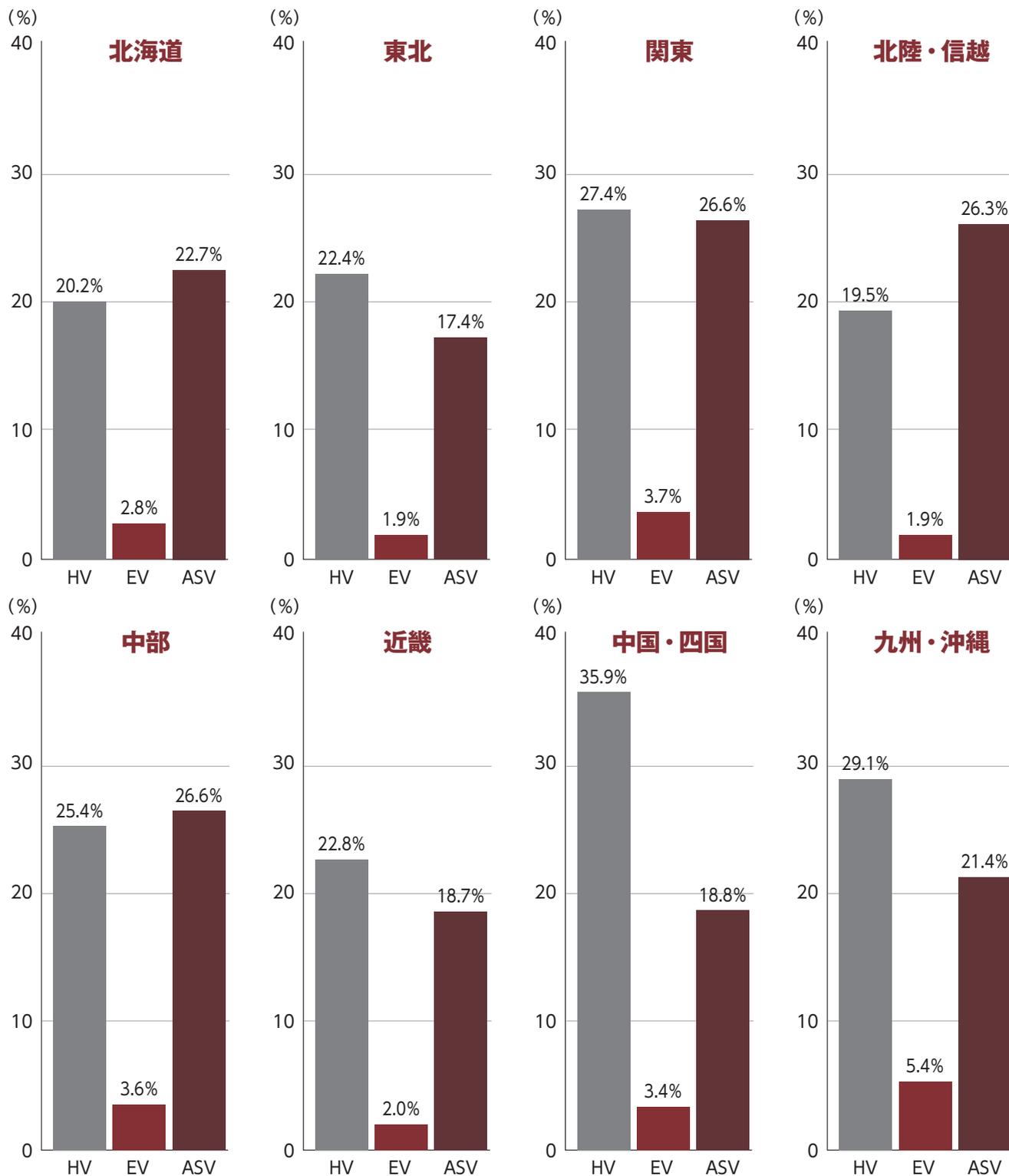


入庫台数に占めるHV・EV・ASVの割合をたずねたところ、HVが25.5%、EVが3.1%、ASVが22.9%だった。事業規模別では、規模が大きくなるほど入庫の割合が増える傾向にあっ

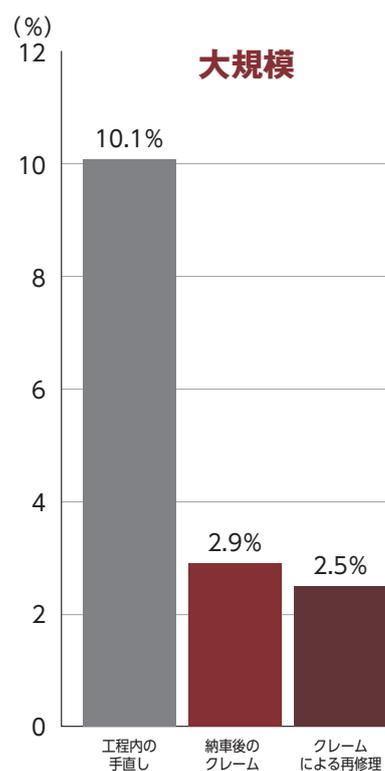
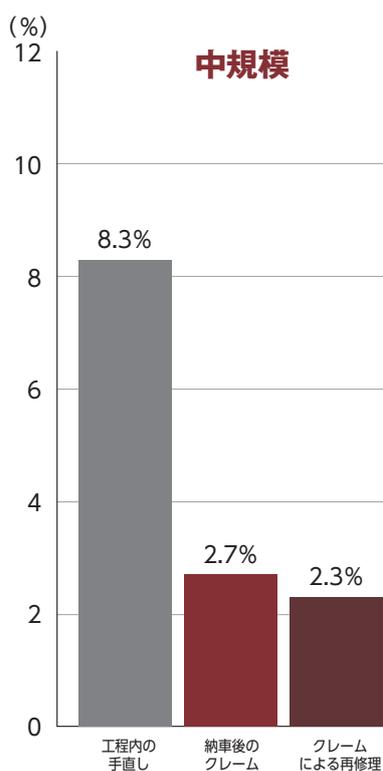
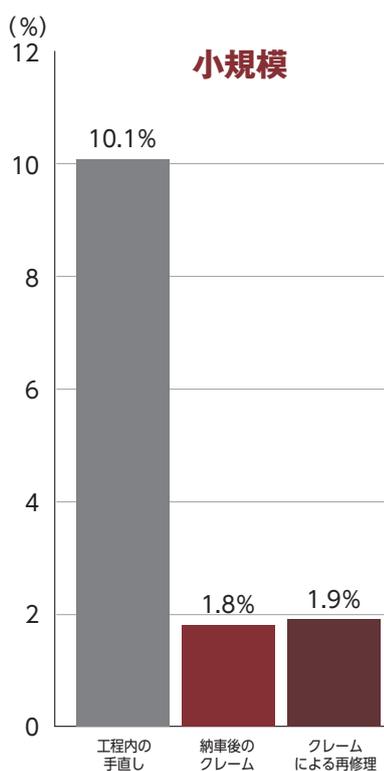
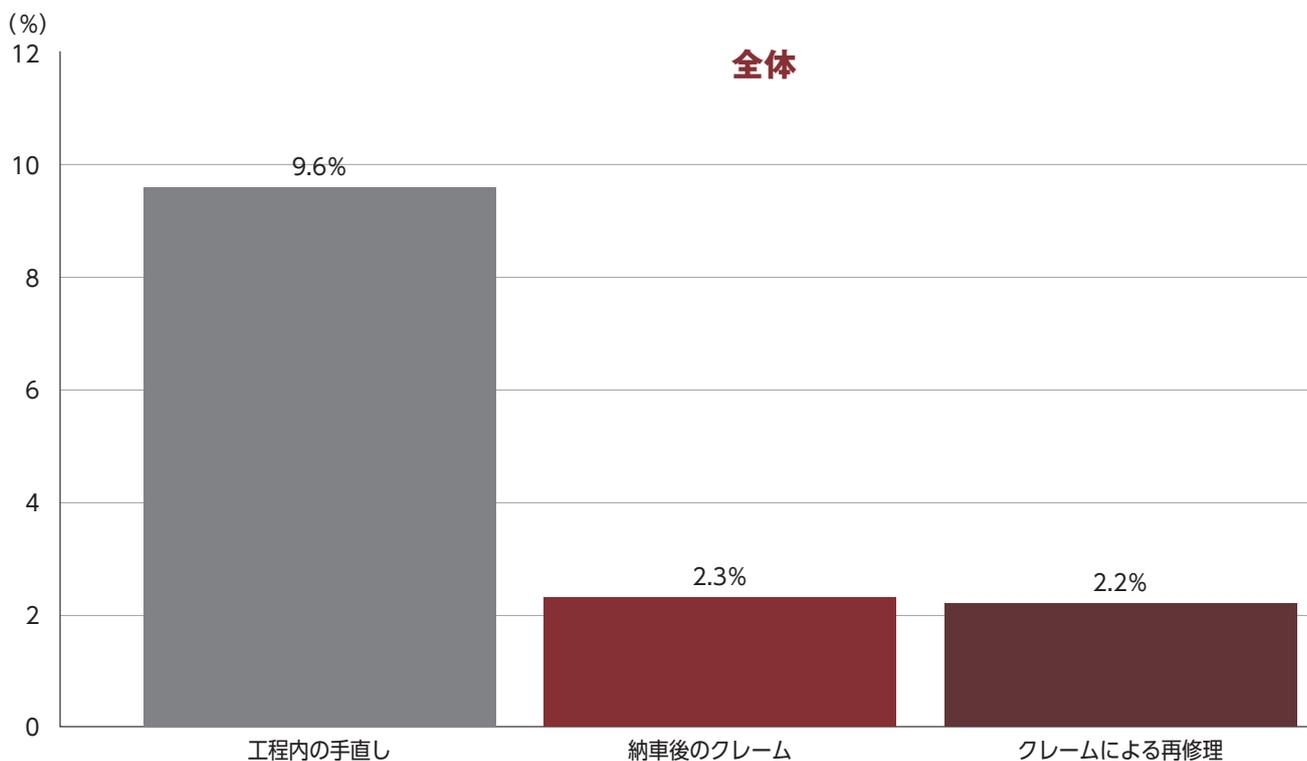
た。

急速な普及が進むASVだが、小規模工場においてもASVが入庫台数の約2割を占めることが分かった。2020年に開始される特定整備認証の

内容如何によっては、整備できる事業者と整備できない事業者に二分されることが予想される。詳細を待ち、ASVを含めた次世代自動車への対応を進めたいところだ。



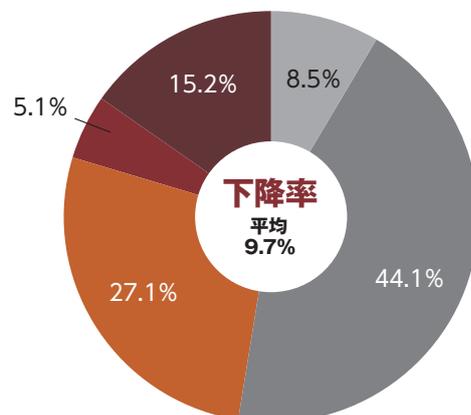
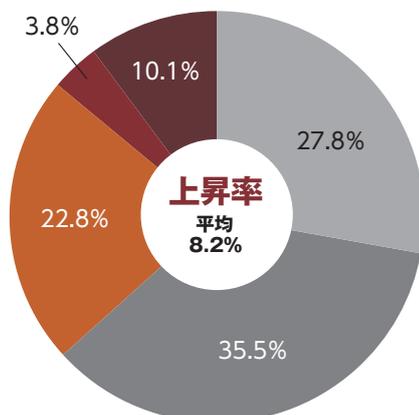
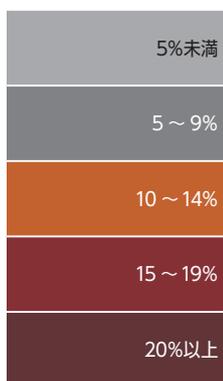
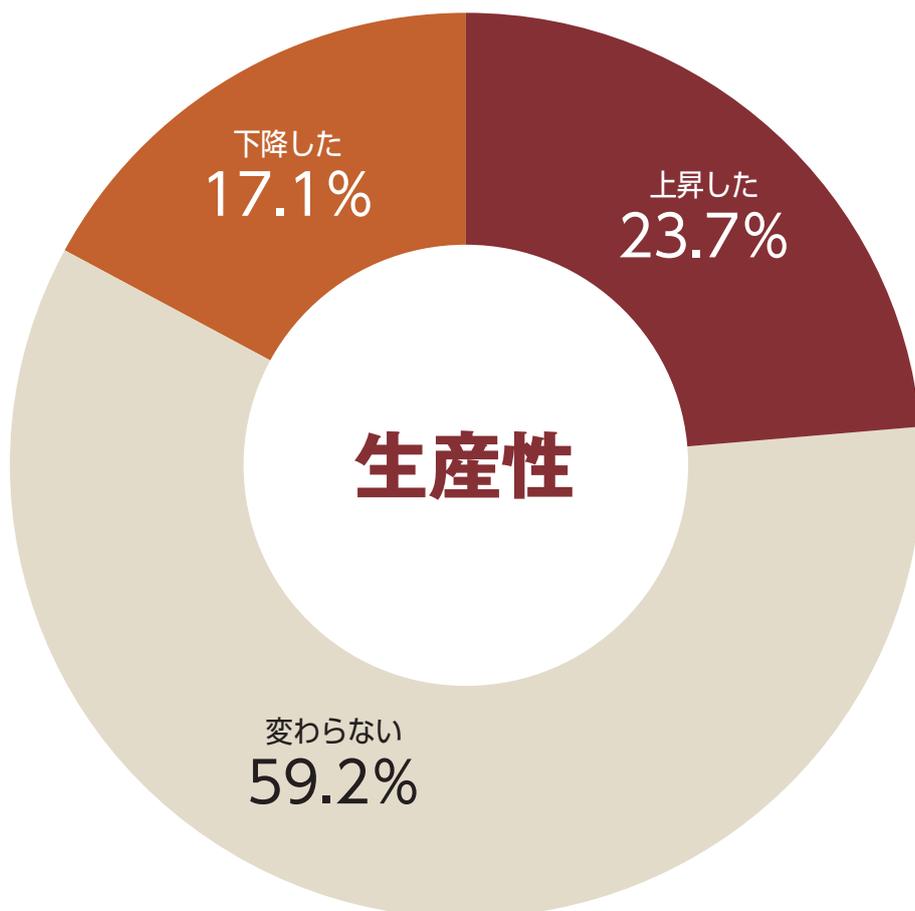
## 钣金塗装作業における生産性



生産性にかかわる手直しや再修理についてたずねたところ、在庫台数に対し、工程内の手直しが9.6%、納車後のクレームが2.3%、クレームによる再修理が2.2%だった。

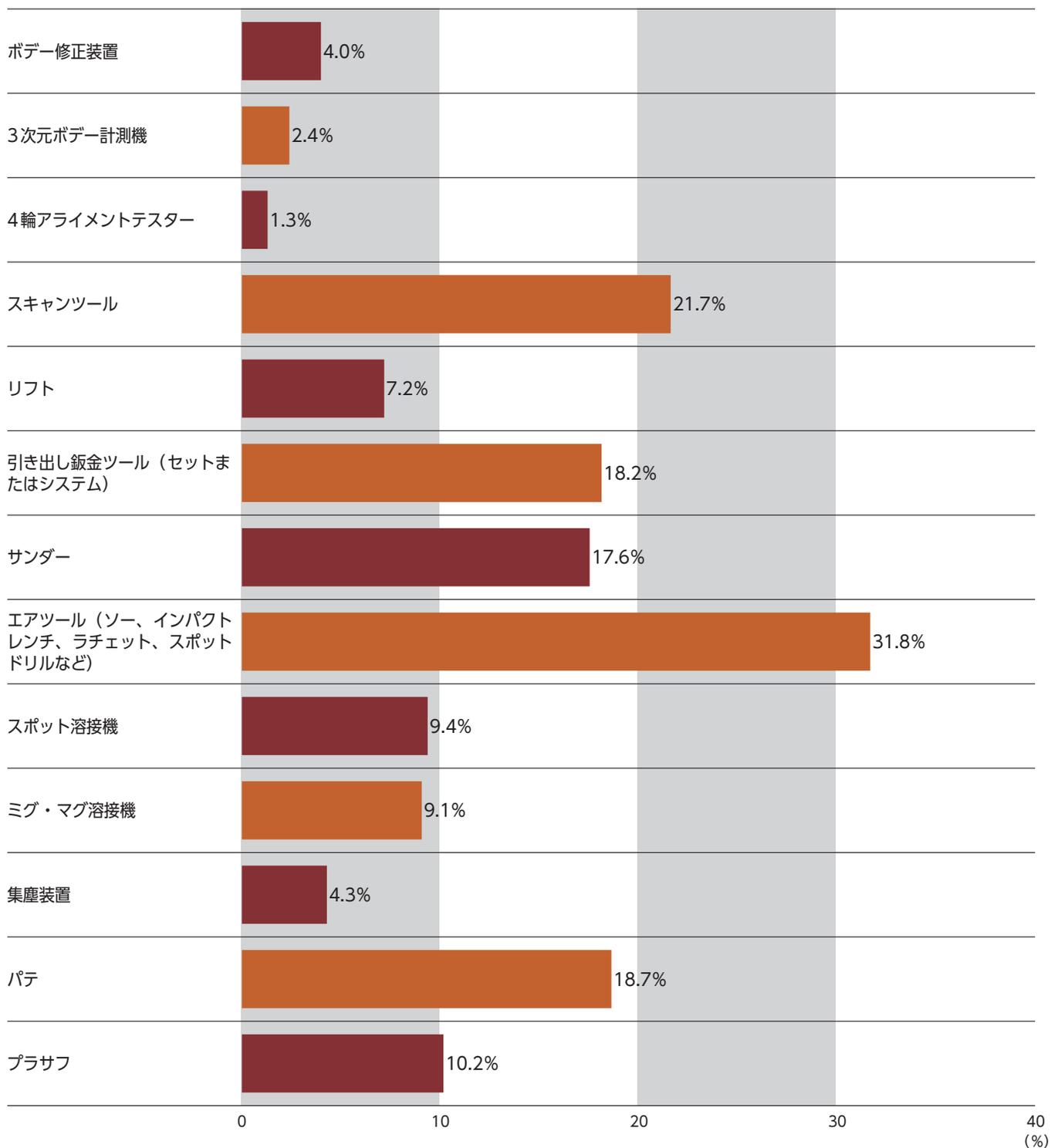
また、直近1年間における作業の生産性（作業指数÷実作業時間）をたずねた結果、「上昇した」が23.7%、「下降した」が17.1%だった。上昇率の平均は8.2%で、作業工程の見直し

や設備投資を理由に挙げている。対して下降率の平均は9.7%で、理由には人材不足や従業員の高齢化が挙げられた。



## PART2

### 生産性向上のために導入した製品【複数回答】

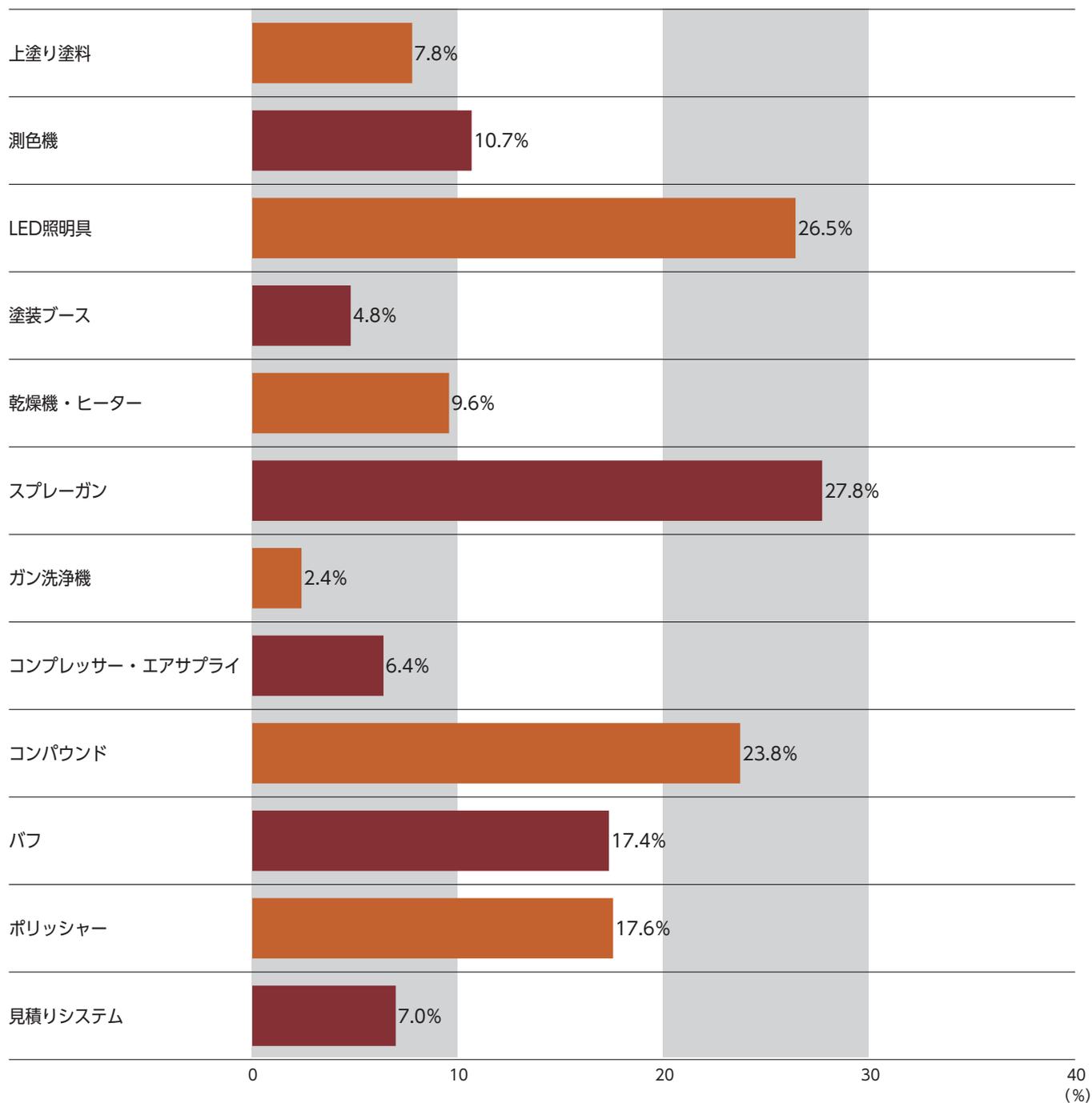


生産性の向上を目的に導入した製品をたずねた。その結果、エアツールが最も多く31.8%、次いでスプレーガンが27.8%、LED照明具が26.5%、コンパウンドが23.8%、スキャンツ

ルが21.7%だった。

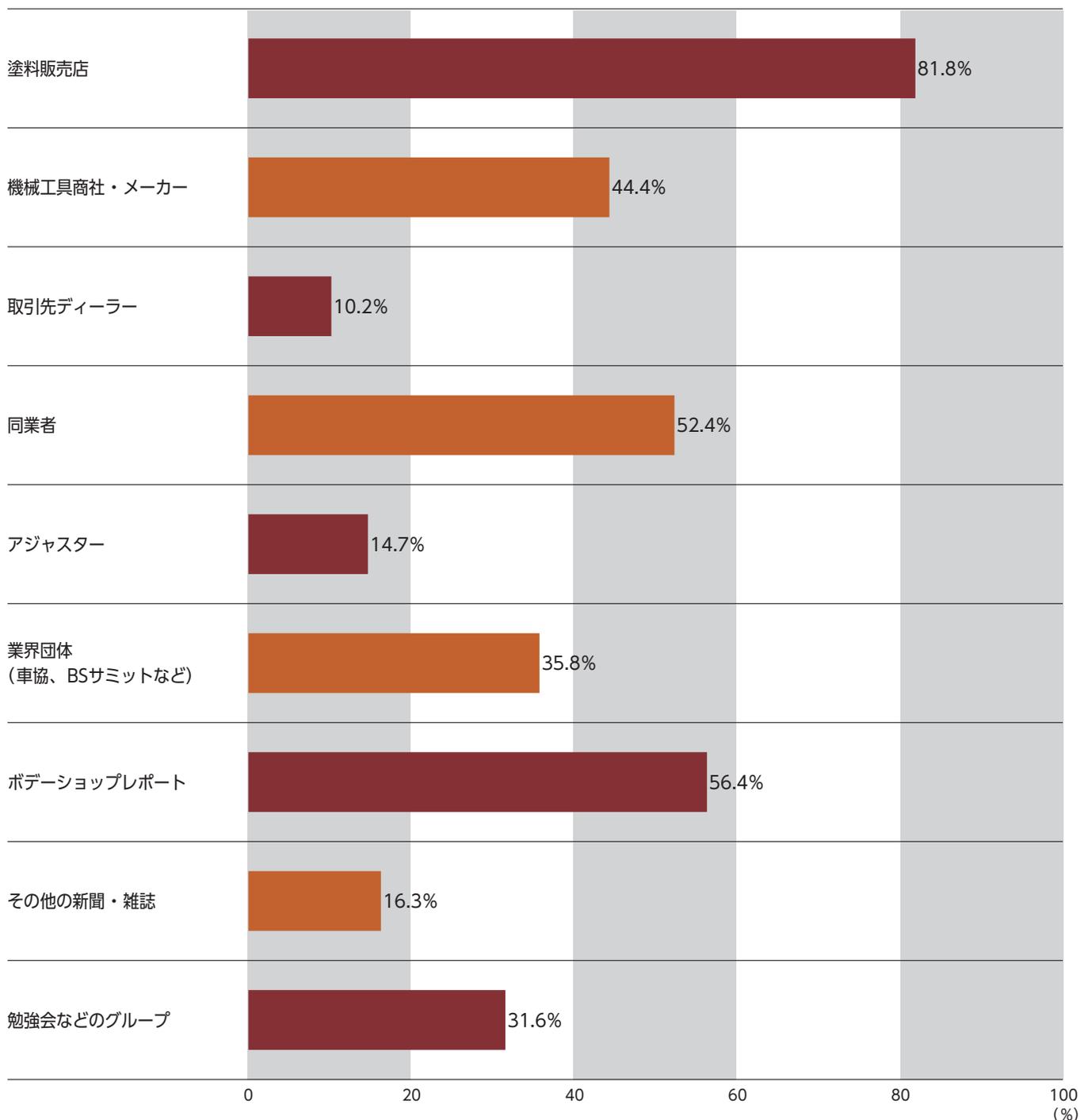
エアツールは高張力鋼板などボデー構造の変化に、スプレーガンとLED照明具はカラークリヤーなど高難度塗色へ対応するため、導入、もしくは代

替・追加したと推測される。コンパウンドにおいては、ポリッシャーとバフとともに回答を集め、磨き作業の効率化に対する関心の高さがうかがえた。



## 業界動向及び新製品情報の入手先【複数回答】

### 業界動向



業界動向及び新製品情報をどこから得ているかたずねた。塗料販売店からが、業界動向 81.8%、新製品情報 88.2%で双方で最多となった。今も昔も変わらず、塗料販売店が業界と工場

の橋渡し役を担っているようだ。

業界動向においては、同業者が 52.4%、業界団体（車協、BS サミットなど）が 35.8%、勉強会などのグループが 31.6%を占め、同業者間で情報

交換が盛んに行われていることが見て取れた。これから個社単独で事業を進めていくことがさらに困難になると予想され、こうした同業者間の連携が強みとなっていこう。

## 新製品情報

