

特別企画：自動車関連川下事業者の動向調査

自動車販売事業者の8割が売り上げ伸び悩み

～ 自動車販売事業者の倒産が2年ぶりに増加 ～

はじめに>>

帝国データバンク(TDB)では、2008年後半からの世界同時不況の影響を受け厳しい事業環境に直面した自動車産業のうち、川下事業者(新車販売、部品・用品小売、整備)の現状を探るべく、2009年12月末時点のTDBデータベース[COSMOS2]企業概要ファイル(127万社)から以下条件で企業を抽出、業績を分析した。あわせて、2009年の各事業者の倒産の傾向も検証し、企業規模や取扱ブランドなどとの関係を探った。

◇調査・分析は、2007年度と2008年度業績が判明、かつ以下条件を満たす企業を対象とした。

なお、2007年度業績は2007年4月期～2008年3月期、2008年度業績は2008年4月期～2009年3月期を対象としている。

1. 自動車(新車)販売事業者～対象企業数：1231社
 - ①日本自動車販売協会連合会の加盟会員
 - ②TDB産業分類に基づく主業が「自動車(新車)小売」または「自動車卸」
 - ③国内自動車メーカーまたは輸入車インポーターが仕入先
2. 自動車部品・用品小売事業者～対象企業数：149社
 - ①TDB産業分類に基づく主業が「自動車用・部品小売」
※大手3社の主業は「自動車部品付属品卸」だが、直営店経営を考慮し対象に含めている。
 - ②2008年度売上高が10億円以上
3. 自動車整備事業者～対象企業数：96社
 - ①TDB産業分類に基づく主業が「自動車一般整備業」、「自動車車体整備業」、「自動車電装品整備業」、「その他の自動車整備業」
 - ②2008年度売上高が10億円以上

調査結果>>

2008年度の売上高については、総じて減収基調となった。自動車販売事業者1231社では72.5%に当たる893社が減収、10.2%に当たる125社が横ばいであり、8割の企業が前年度実績以下となった。自動車部品・用品小売事業者149社でも6割相当の97社が減収または横ばい、整備事業者96社でも過半数の49社が減収または横ばいだった。

同年度の当期損益状況については、整備事業者では黒字が7割を数えたが、自動車販売事業者と自動車部品・用品小売事業者ではともに黒字が多数を占めたものの過半数には届かなかった。

2009年の倒産件数については、自動車販売事業者と整備事業者が増加した。自動車販売事業者の増加は2年ぶりで、前年比28.2%増と整備事業者の同5.3%増を大きく上回った。

調査結果（詳細）>>

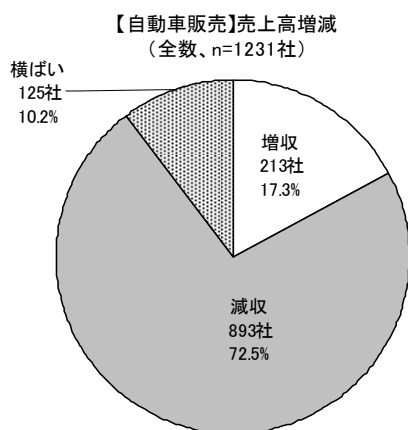
自動車(新車)販売事業者

1. 売上高

— 8割の企業が前年度実績以下

自動車(新車)販売事業者 1231社の2008年度売上高合計は11兆6523億円で、前年度比9.3%減と大きく減少した(伸び率は変則決算値を年換算して算出)。

1231社のうち、72.5%に当たる893社が減収、同じく10.2%に当たる125社が横ばいであり、前年度実績以下となった企業は8割に達した。特に資本金が5000万円以上の企業では減収企業のみで8割超となり、規模の大きい企業ほど厳しい事業環境だったことが明らかとなった。



【自動車販売】資本金別売上高増減

(単位:社、%)

	資本金5000万円未満		資本金5000万円以上	
	社数	構成比	社数	構成比
増収	122	22.1	91	13.4
減収	338	61.2	555	81.7
横ばい	92	16.7	33	4.9
合計	552	100.0	679	100.0

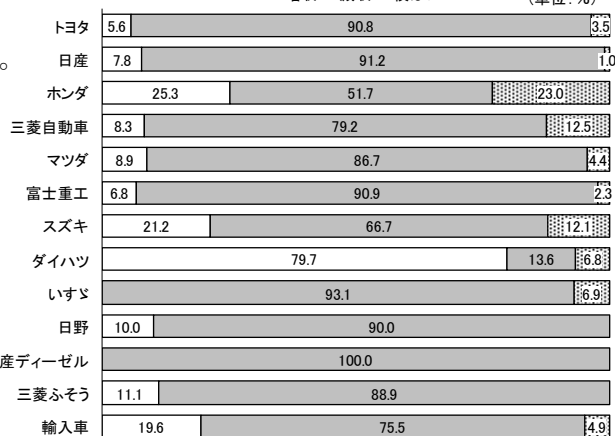
— ダイハツ社は唯一、増収企業が過半数を占める

1231社について主力として取り扱うメーカー・ブランド別にみると、6メーカー・ブランドで減収企業が9割を超えた。なかでも日産ディーゼルの販売は、全社が減収だった。残るバス・トラックメーカー3社(いすゞ、日野、三菱ふそう)についても約9割の販売社が減収であり、不景気による企業の設備投資抑制に加え、2009年10月適用開始予定のディーゼル排出ガス規制(ポスト新長期規制)をにらんだ買い控えが影響している。

こうしたなかで、ダイハツの販売社は約8割が増収と、唯一、増収企業が過半数を占めた。また、ホンダの販売社は4社に1社、スズキも5社に1社が増収と相対的には健闘した。ダイハツとスズキは主力の軽自動車、ホンダは2009年3月に市場投入したハイブリッド車「インサイト」が、業績悪化を食い止める原動力となったとみられる。

【自動車販売】主力取扱メーカー・ブランド別売上高増減分布

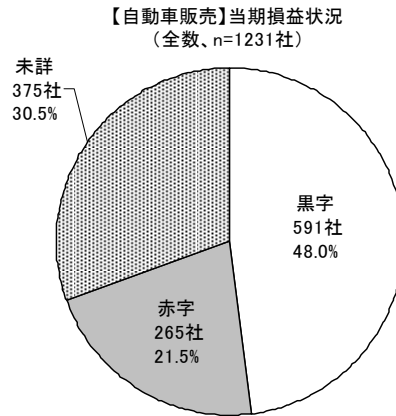
□増収 □減収 □横ばい (単位:%)



2. 当期損益

— ほぼ半数の企業が黒字を確保も、
2割の企業は赤字経営

1231社の2008年度当期損益状況については、48.0%に当たる591社が黒字だった。売り上げ減少が避けられなかったなか、損益を重視した経営の徹底がうかがわれる。ただ、それでも2割の企業は赤字を余儀なくされた。



— 日産、三菱自動車、富士重工の販社では、
赤字企業が黒字企業を上回る

主力取扱メーカー・ブランド別に1231社の当期損益状況をみると、日産と三菱自動車、富士重工の3社の販社について、赤字企業の割合が黒字企業を上回った。

特に富士重工は、唯一赤字企業が過半数となり、売り上げの低迷ともあわせ事業環境の厳しさが際立った。

【自動車販売】主力取扱メーカー・ブランド別当期損益状況分布

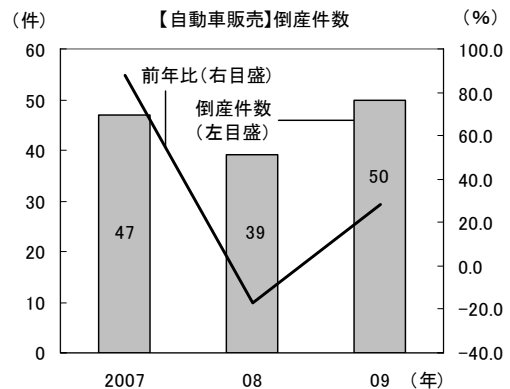
メーカー・ブランド	当期損益状況 (%)		
	黒字	赤字	未詳
トヨタ	56.7	27.8	15.5
日産	32.4	33.3	34.3
ホンダ	43.1	9.5	47.4
三菱自動車	30.2	32.3	37.5
マツダ	42.2	26.7	31.1
富士重工	15.9	56.8	27.3
スズキ	56.1	7.6	36.4
ダイハツ	81.4	1.7	16.9
いすゞ	69.0	6.9	24.1
日野	62.5	27.5	10.0
日産ディーゼル	57.1	28.6	14.3
三菱ふそう	66.7	11.1	22.2
輸入車	51.0	28.4	20.6

3. 倒産件数

— 2009年は前年比28.2%増と2年ぶりに増加

自動車(新車)販売事業者の2009年における倒産件数は50件で、前年比28.2%増と2年ぶりに増加した。自動車関連川下事業者のなかではもっとも倒産件数の増加率が高く、厳しい事業環境にあることを裏付けた。

2009年の倒産企業のうち主な負債総額上位企業をみると、三菱自動車を取り扱う企業が並ぶ。集客を望める新型車が少なかったことが一因だ。



【自動車販売】2009年の主な倒産

商号	所在地	資本金 (千円)	負債総額 (百万円)	態様	主力取扱メーカー・ブランド	倒産月
東灘管財(株)	兵庫県	10,000	3,470	特別清算	日産	3月
函館三菱自動車販売(株)	北海道	240,000	1,290	破産	三菱自動車	1月
南総三菱自動車販売(株)	千葉県	50,000	700	破産	三菱自動車	11月
(株)青木武州自動車販売	埼玉県	50,000	500	破産	三菱自動車	12月
大橋自動車商会(株)	岡山県	30,000	300	破産	三菱自動車	3月

注：東灘管財(株)は、2008年5月に現・日産プリンス兵庫販売(株)に営業権を譲渡し、日産プリンス兵庫販売(株)から商号変更した

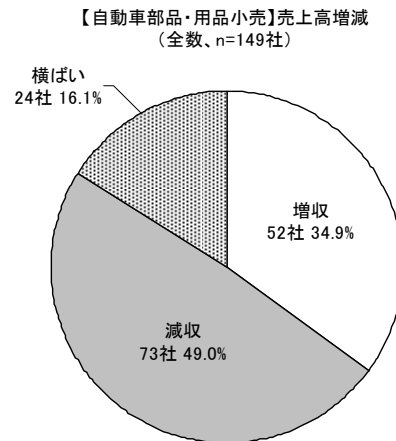
自動車部品・用品小売事業者

1. 売上高

— 49.0%が減収、16.1%が横ばいも、ETC 特需から落ち込みは小幅にとどまる

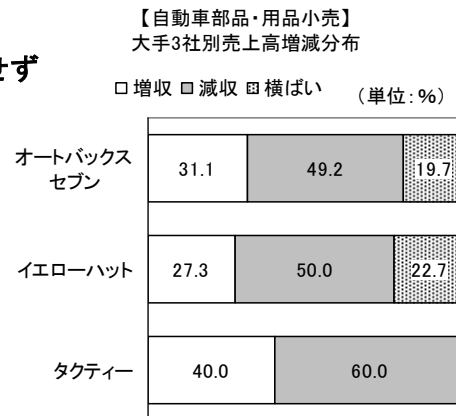
自動車部品・用品小売事業者 149 社の 2008 年度売上高状況については、49.0%に当たる 73 社が減収、16.1%に当たる 24 社が横ばいであり、6 割相当の企業が前年度実績以下となった。また、売上高合計は 8426 億円と前年度比 0.7%減となった(伸び率は変則決算値を年換算して算出)。

年度を通じてガソリン価格の高値推移によりレジャーユースを中心にユーザーが車の利用を控える傾向が続き、事業環境は沈滞基調で推移した。ただ、2009 年 3 月に高速道路通行料の割引制度の導入にともなう ETC 特需が発生したことから、落ち込みは小幅にとどまった。



— 大手 3 社といえども市場の厳しさを跳ね返せず

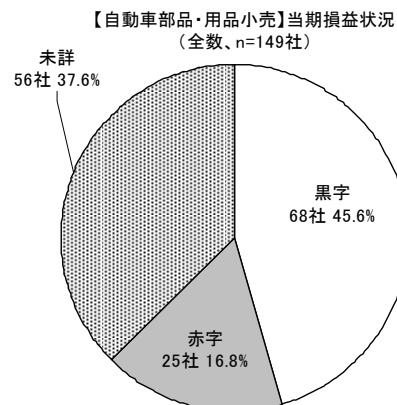
大手 3 社(オートバックスセブン、イエローハット、タクティー[店舗名ジェームス])系列の企業についてみると、オートバックスセブン系列を除き減収企業が過半数を占めた。ただ、オートバックスセブン系列も減収企業の割合は 49.2%に達しており、大手 3 社といえども市場の厳しさを跳ね返せなかったことが明らかである。



2. 当期損益

— 自動車関連川下事業者のなかで もっとも黒字企業の割合が低い

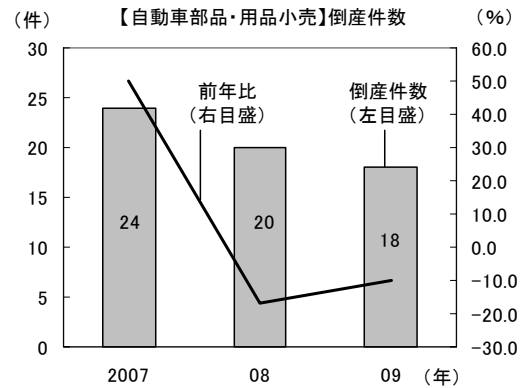
149 社の 2008 年度当期損益状況については、45.6%に当たる 68 社が黒字だった。黒字企業の割合は自動車関連川下事業者のなかではもっとも低い。他の事業に比べ価格競争の激しさがうかがわれる。



3. 倒産件数

— 自動車関連川下事業者のなかで 唯一、2年連続減少

自動車部品・用品小売事業者の2009年における倒産件数は18件で、前年比10.0%減だった。自動車関連川下事業者のなかでは唯一、2年連続の減少となった。2009年に発生した最大の倒産は3月の(株)北見タイヤで、負債総額は4億6200万円だった。



【自動車部品・用品小売】2009年の主な倒産

商号	所在地	資本金 (千円)	負債総額 (百万円)	態様別	倒産月
(株)北見タイヤ	北海道	29,500	462	破産	3月
(有)大藪	茨城県	3,000	150	破産	2月
(有)オートランド山形	山形県	3,000	108	破産	1月
(有)グランドスラム水戸	茨城県	3,000	60	破産	3月
(株)武政タイヤ	高知県	10,000	50	破産	2月
(有)Hamerコーポレーション	北海道	3,000	50	破産	10月

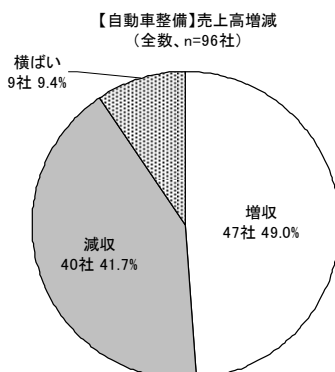
自動車整備事業者

1. 売上高

— 大規模企業ほど規模のメリットで需要獲得

自動車整備事業者96社の2008年度売上高合計は2349億円で、前年度比1.8%増だった。ただ、減収または横ばいの企業は49社と過半数を数えており、市場拡大は一部の企業が大幅増収を達成した結果とみることができる。

資本金別にみると、5000万円未満の企業68社では増収企業は47.1%に当たる32社にとどまった一方、5000万円以上の企業28社では増収企業は53.6%に当たる15社を数えた。自動車販売事業者や自動車部品・用品小売事業者、ガソリンスタンドなどとの競争が激化しているなか、規模のメリットが需要獲得の好不調の差となったといえる。



【自動車整備】資本金別売上高増減

(単位: 社、%)

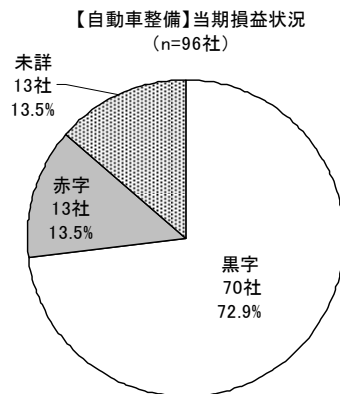
	資本金5000万円未満		資本金5000万円以上	
	社数	構成比 (%)	社数	構成比 (%)
増収	32	47.1	15	53.6
減収	30	44.1	10	35.7
横ばい	6	8.8	3	10.7
合計	68	100.0	28	100.0

2. 当期損益

— 自動車関連川下3業種で唯一、黒字企業の割合が50%を超える

96社の2008年度当期損益状況については、72.9%に当たる70社が黒字となり、黒字企業の割合は自動車関連川下3業種のなかで唯一、50%を超えた。損益重視の経営の浸透がうかがわれる。

資本金別にみると、5000万円未満の企業のほうが5000万円以上の企業より黒字の割合が高い。小規模企業ほど設備投資や整備士雇用が活発でなく、コスト抑制につながっている。



【自動車整備】資本金別当期損益状況

(単位:社、%)

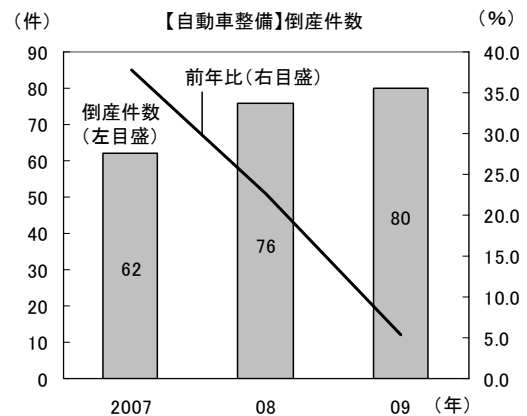
	資本金5000万円未満		資本金5000万円以上	
	社数	構成比	社数	構成比
黒字	51	75.0	19	67.9
赤字	9	13.2	4	14.3
未詳	8	11.8	5	17.9
合計	68	100.0	28	100.0

3. 倒産件数

— 増加率は鈍化も、自動車関連川下事業のなかでもっとも淘汰が進行

2009年の自動車整備事業者の倒産件数は80件、前年比5.3%増だった。増加率は鈍化したものの個人事業主を中心に増加基調が続いており、自動車関連川下事業のなかでもっとも淘汰が進行しているといえる。

3月には自動車解体処理も手がける東栄興業グループ3社が民事再生法の適用を申請、2009年最大の倒産事例となった。



【自動車整備】2009年の主な倒産

商号	所在地	資本金 (千円)	負債総額 (百万円)	態様別	倒産月
東栄興業(株)	大阪府	80,000	1,000	民事再生法	3月
(株)東栄大和商事	大阪府	40,000	790	民事再生法	3月
(有)東栄あきだ	大阪府	5,000	670	民事再生法	3月
第一自動車工業(株)	三重県	17,000	420	破産	2月
(有)三ツ星自動車工作所	兵庫県	3,000	407	破産	11月

まとめ>>

2008年度の自動車関連川下事業者の事業環境については、自動車メーカーと同様、厳しい状況にあったといえる。特に自動車販売事業者では8割の企業で売上げが伸び悩み、2割の企業では赤字経営を余儀なくされた。販社は一様に経営合理化に向けた取り組みを強めているが、取扱車種による業績の明暗ははっきりと表れており、販社にとっては自社の努力以上に扱うメーカー・ブランドの商品力に影響される傾向が強まっている。

部品・用品小売および整備事業者においても、傾向としては売上げ減少を避けられなかった。ただ、長年にわたる競争の激化を背景に効率的な経営についての意識は浸透しており、その結果が損益面での堅調さにつながっている。この点は自動車販売事業者とは大きく異なる。

残り3カ月弱となった2009年度については、国内の自動車販売の動向がエコカーの需要によりやや盛り返し基調にある。自動車販売事業者では、取扱メーカー・ブランドによる業績格差が2008年度以上に拡大することは必至だ。部品・用品小売および整備事業者についても、エコカー需要に対応した商品・サービス提供への取り組みの度合いにより、企業間に優劣が表れるとみられる。

2010年度以降については、購入補助金の延長によるエコカー需要の継続とともに、環境対応としてカーシェアリングに代表される自動車の利用方法の変化が一層進展することは確実である。新車販売はもとより部品・用品小売、整備においても、自動車を取り巻く環境の変化の影響を大きく受けることは間違いなく、新たなニーズに応える商品・サービス提供の取り組みへのスピードやクオリティが、川下事業者の業績を左右することになるだろう。

【内容に関する問い合わせ先】

(株) 帝国データバンク 本社産業調査部 担当：星野

TEL 03-5775-3163 FAX 03-5775-3169

当レポートの著作権は株式会社帝国データバンクに帰属します。

当レポートはプレスリリース用資料として作成しております。報道目的以外の利用につきましては、著作権法の範囲内でご利用いただき、私的利用を超えた複製および無断引用を固く禁じます。