

平成 29 年 2 月 10 日

1, 京都府支部（京都府自動車部品商組合）「平成 29 年新春懇談会」開催

京都府自動車部品商組合は 1 月 7 日（土）京都市中京区木屋町三条「藤や」におきまして、恒例の新春懇談会を出席者 24 名にて行いました。

この会は純正販社と新年の交歓と懇親の為、毎年恒例行事として行っています。

冒頭、昨年 11 月 14 日に逝去されました、三興部品株式会社 代表取締役 岡田泓様を偲び、黙とうを行いました。

<谷口支部長（京都府組合理事長）挨拶要約>

昨年、岡田社長様が亡くなられ、本当に先人を喪うのはさみしい。今年は地堅めの年、本日ご出席の地場のディーラー様には結束の固い当組合員を、支えて頂きます様お願いいたします。

<トヨタ部品京都共販 河野社長 挨拶要約>

私は今年、年男。着任して間もないので、皆様にご教授願いたい。「さるとり騒ぐ」繁盛する年、開く年にしたい。

<日産部品近畿販売 河本社長挨拶要約>

私も酉年。近畿 2 府 4 県を含め全国どこにも、こういう会は無。情報を共有したい。鳥は 3 歩あるくと忘れる。悪い事は忘れ、良い年にしたい。

<ホンダパーツ関西 寺原社長 挨拶要約>

足元を固める良き年になります様、祈念して乾杯します。

<今川副理事長 挨拶要約>

年頭からネガティブな話題が多い中、我々 14 社で京都の市場占有率の大半を占める事が大切。と、力強い 1 本締めで中締めとしました。



挨拶する谷口京都府支部長（京都府自動車部品商組合理事長）

平成 29 年 2 月 10 日

2, 全九部総会が開催されます (平成 29 年 3 月 11 日)

全九州自動車部品商組合 (川原忍会長、(株)川原自動車部品商会、鹿児島県) は、3 月 11 日 (土)、宮崎市「ホテルメリージュ」におきまして、第 79 回全九部総会を開催します。

<全九部総会開催>

- 1) 日時 平成 29 年 3 月 11 日 (土)
- 2) 会場 「ホテルメリージュ」 電話 : 0985-26-6666
〒880-0805 宮崎県宮崎市橘通東 3 丁目 1-11
- 3) 次第
 - (1) 開会式 14 時
 - ①開会の辞
 - ②会長挨拶
 - ③議長選出
 - ④経過報告
 - ⑤決算報告
 - ⑥監査報告
 - ⑦予算案審議
 - ⑧その他
 - (2) 閉会式 17 時
 - (3) 懇親会 17 時 20 分~19 時

なお、翌日の 3 月 12 日には、懇親ゴルフ会が予定されています。

ハイビスカス・ゴルフ場 (ハイビスカスゴルフクラブ) 10 時 15 分スタート。

〒880-0211 宮崎県宮崎市佐土原町下田島 21085-1

TEL : 0985-73-0109 [代表] FAX : 0985-73-3113

3, 長野県支部 全県経営研修会 開催しました (平成 29 年 1 月 21 日)

全部協長野県支部 (和田一昭支部長、長野自動車部品(株)、長野市) は、1 月 21 日 (土)、松本市浅間温泉「ホテルおもと」におきまして、平成 28 年度全県経営研修会 (新年会) を開催しました。

参加者は、組合員 14 社 (16 名)、賛助会員ほか 15 社 (21 名) の皆さんです。研修会後に行われた懇親会では組合員と賛助会員企業の皆様 (合計 34 名) との和やかな交流が図られました。

<全県経営研修会開催要領>

- 1) 日時 平成 29 年 1 月 21 日 (土) 14 時開会
(理事のみ 12 時より理事会)

平成 29 年 2 月 10 日

2) 会場 浅間温泉「ホテルおもと」電話：0263-46-2385

3) 次第

(1) 理事会 12 時～14 時

(2) 研修会 14 時～17 時 30 分

①新年挨拶 (長野自動車部品(株)会長 和田一昭)

②全部協報告 (全部協 副理事長 前田祐一)

演題：モビリティ革命 (※スライドを添付)

③ZEN-ERiC 部品メーカー (ディスクパッド、ワイパーブレード) プレゼン

③外部講師講演 (松本少年刑務所看守長)

講演 16 時～17 時 30 分

講師 松本少年刑務所 法務事務官看守長 辻 和雄 氏

演題 「明るく平和な社会づくり」～ (矯正施設出所) 員者支援～

(3) 懇親会 18 時 30 分～

<全部協前田副理事長の講演スライド>・・・次頁に添付します

全部協 長野県支部 2017年新年研修会

報告責任：
上高地自動車株式会社
代表取締役 前田祐一

モビリティ革命！

電気自動車×人口知能・自動運転×シェアリングが
自動車産業を変える！

2030年 ディーラーは70%消滅！アフターマーケットは30%～40%ダウン！
商材は激変し、部品商がカバー出来る商材は激減する。半分生き残ることも簡単ではない。
ユーザーが望むアフターマーケットの仕組みを部品商、卸商、メーカーと共同で開発し
独自の付加価値とサービスで持続可能なビジネスモデルを構築しよう！

モビリティ革命の3大要因 「モビリティ革命 2030」日経BP社

1. 電気自動車(BEV)
COP21/パリ協定:2050年CO2排出量90%削減(2015年比)
2025年オランダ、2030年ドイツ 電気・水素自動車以外販売禁止
2. 人口知能・自動運転
人口知能・コネクテッド・自動運転が自動車産業を替える
3. シェアリング
保有から利用へ 2030年保有台数の半分がシェアリングへ
クルマの販売台数・保有台数が減少する

2016年現在 新車販売はピーク時の40%減

分析の結果 車種別新車販売台数の長期予測 最尤シナリオ
最尤シナリオでは、今後20年間(2013→33年度)で、自動車の新車販売台数は
約569万台から約452万台まで減少する

※車種別の新車販売台数は、小型/普通乗用車は約900→204万台、軽乗用車は約940→130万台、小型/普通貨物車は約40→22万台、軽貨物車は約44→20万台、乗合車(バス)は約12→06万台となる見通し。



アマゾン、ヤフー、アリババがネットで新車販売 GM、テスラがネット通販

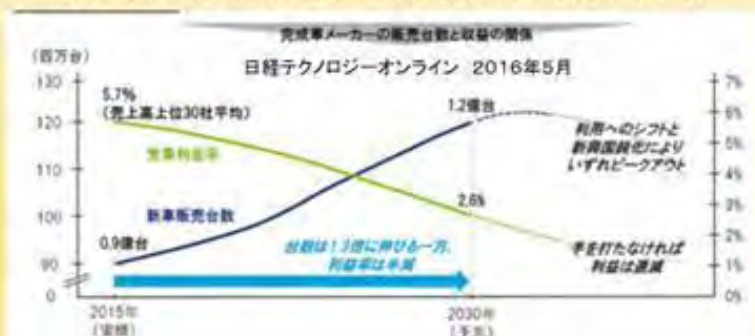
総合オンラインストアのAmazonが2015年4月1日から
BMWの電気自動車「i3」の取扱いを開始。



カーディーラーは現車展示、試乗機会提供、メンテナンス拠点化
カーディーラー VS ネット の戦争

2030年 乗用車メーカーの利益は半減する？

3つの社会変化が進むほど、乗用車メーカーにとって望ましくない
「クルマが売れない、儲からない」時代に突入していく。

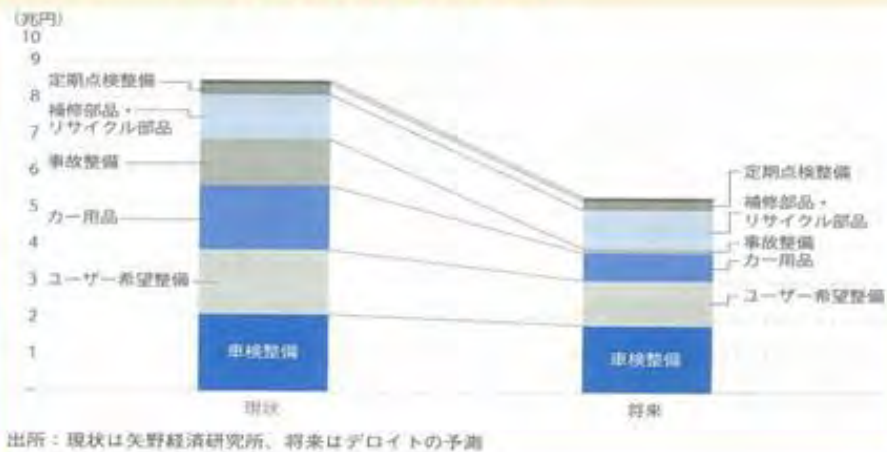


2030年 ディーラーは7割減

日経テクノロジー 2016年6月号

- 今後は、知能化・IoT化によりクルマが自動的に自己点検し、整備や消耗品交換が必要な際にアラートを発信し、所有者が対応するという流れになる。そして持ち込む手間を省くために、自動運転機能でクルマだけがメンテナンス拠点に移動し、整備・消耗品交換を行うというスタイルになっていくだろう。
- その結果、メンテナンス業務におけるカーディーラー/サービスショップと顧客との接点は大きく減少し、カーディーラー/サービスショップの経営はより難しいものになることが予想される。
- 加えて、整備頻度の向上による売上の増加はあるものの、整備不良による修理頻度は減少する。また、自動運転/運転支援システムにより交通事故が大幅に減れば、さらに修理売上の減少に見舞われることになる。スマート化や自動運転による安全性の向上は、同時に修理業を営むカーディーラーやサービスショップに冬の時代が訪れることを意味する。

アフターマーケットの将来変化



2030年 アフターマーケットの30%～40%は消える 補修部品の総額はそれ程減らないが、商材は激変し、 部品商がカバー出来る商材は激減する。

- ・米屋、八百屋、魚屋、酒屋の小売業界はほぼ全滅した。
- ・街の文房具店の90%は消滅した。
- ・街の本屋の70%は消滅した。
- ・ガソリンスタンドの50%は消滅した。
- ・純正部品版社の地方拠点撤収統合が加速する。
- ・自動車車体整備専門店の90%は消滅する。
- ・カーディーラーの70%が消滅する。
- ・自動車整備業者のX%が消滅する。
- ・物流がドローンに変わる。ドローン国家戦略特区、アマゾン ドローン配送開始
- ・部品商が半分生き残ることも簡単ではない。
- ・生き残るための戦略、アライアンス(同盟)、ホールディングス、バリューチェーン

部品商の持続可能なビジネスモデルはあるのか？

1. 特定商材バリューチェーン、アライアンス(同盟)
2. 部品商間のアライアンス(同盟)、ウィンウインの合併
3. 卸商社とのアライアンス(出資を含む)による経営基盤、競争力強化
4. 整備事業者への出資、吸収(部品利益最大化)
ユーザーが望むアフターマーケットの仕組み 部品商が出資することによってしか
出来ない独自の付加価値とサービスの提供 ZENERIC部品
5. ベネフィットバランス改革(純正部品版社利益の吸収)
6. 次世代成長商材の発掘
7. リアル店舗とEコマース・SNSのシナジー戦略
8. 新しい仕事をつくる NGK人口骨、富士フィルム医療・化粧品事業、海外事業展開
9. 次のCEOをつくる
10. 全部協の変革、有力共同購買商材開拓、物流業者とのアライアンス、純正部品版預託
保証金全額返還

全部協報告

第14回経営組織委員会・第15回事業運営委員会 議事録

1. 全部協の財政収支状況(実績・見込)

- 1) 資本の部
 - 組合員の廃業などによる脱退が見込まれること、資本の部への事業収益利益金の積み立てと繰り越しができなくなることから全体の資本金が29年度以降減少する(H30で約△25百万円)。
- 2) 収入の部
 - 組合員の共同購買事業への参加不振と組合員減少により、共同購買事業、保険事業、賦課金等の収入の減少が見込まれる(H27比、H30で約△3百万円)。
- 3) 支出の部
 - 平成27年度、28年度並の事業活動を維持するとした場合は、事務局委員の専務理事、事務局長の交代のための人件費の上乗から支出が増加する(H30で約+12百万円)。
- 4) 収支差合計として
 - H29、H30においては、前期繰越金と特別積立金、および、利益準備金等を取り崩して補うことを行っても、マイナスを予想せざるを得なくなる(H29で±0、H30で△9.6百万円)。

2. 今後の事業活動と運営体制(要約)

- 全部協の収支を見通した場合に、業界事情を背景にした組合員の減少傾向から、賦課金減少と保険事業収入の減少は避けられない。また、事業協同組合として行う収益事業の大きな柱である共同購買および販売事業が、今後大幅に組合員から評価され利用される見通しは立たない。
- これらを踏まえた収支改善策としては、事業の縮小ないしは、賦課金の値上げおよび互換収益事業の利用料の値上げが、当面の対応策となろう。
- 事業の縮小は、自ずと全部協が掲げている「全部協経営未来ビジョン2016」は不可能になり、また、組合の改組縮小を考えると、事業協同組合として認められている団体協約事業の取り組みも難しくなる。
- 今回の議論では取り上げなかったが、賦課金の値上げや、互換利用料値上げを行うにしても、組合事業への組合員からの賛同無くして実現が難しい。
- 事務局委員交替のための一時的な経費増加を凌いでも収支回復の見通しは立たず、基本的な財政構造が変わらない限り、組合組織の維持は難しい局面に立ち至っている。
- 上記の全てに亘り、全部協の存続の検討が急がれる理由となっている。

組合員企業の資本金及び 常時使用する従業員数等の調査

- 経産省自動車課および公正取引委員会からの指示により、組合員の実態を把握することについて説明があった。
- 1. 調査内容項目
 - (1) 資本の額または出資の総額
 - (2) 常時使用する従業員数
 - (3) 営業所・支店および出張所等の従たる事務所数
- 2. 実施時期
 - 理事長の承認を得て、1月中に実施する(予定)。
- ※組合員からの回答をどの様に取りまとめ経産省へ報告するか、詳しい手続きについて1月19日の正副理事長会議で再度議論し日程を決めることになろう。

基礎統計・取引実態調査アンケート実施

- ・事務局から平成28年度基礎統計・取引実態調査アンケート実施スケジュールが説明された。
- ・1. アンケート配布(組合員への発送) 11月30日
- ・2. 回収締め切り日 1月31日
- ・3. 督促締め切り日 2月13日
- ・4. データ集計 2月20日
- ・5. 報告書取りまとめ 2月27日
- ・6. ダイジェスト版取りまとめ 3月6日

共同購買サイト改善と費用について

- ・「共同購買サイト」改善と費用について
- ・11月7日開催の情報専門部会で、「共同購買サイト」の利用を促す取組の1つに、「共同購買サイト」をもっと使いやすくする提案がなされた。現在の「共同購買サイト」には利用者にとって以下のような使いにくさがある。
- ・イ、サイトの文字が小さい
- ・ロ、説明画像を閉じるときに「×」が無いので戸惑う
- ・ハ、おすすめ商品の掲示が無く注目すべき商品が判りづらい
- ・ニ、サイト画面トップに、利用者にとってあまり役立たない改定履歴があり、画面構成レイアウトが良くない
- ・ホ、商品がカテゴリー別に分かれていないので探しづらい
- ・ヘ、IDとPASSの入力を求められることから、興味本位に気軽にサイトを覗き見ることができない

- ・これらを踏まえ、11月17日の事業運営委員会において「共同購買サイト」のデザインを含めて、使いやすく、見やすく、利用しやすくするために、サイトの開発会社であるソリッド(株)との意見交換を行い、次の結論に至っている。
- ・<第14回事業運営委員会での「共同購買サイト」改善方向>
- ・・誰にでもサイトの商品を閲覧できるようにする
- ・・商品に興味をもってもらい、その後サイトに入る(ログインする)ように仕向ける
- ・・サイトの利用には、一般と組合員を分けて利用できるようにする
- ・・組合員利用には価格が有利な条件(メリット)を与える
- ・・サイトを利用するに、最初からIDとPASSを要求しない
- ・・購入商品の送料は個別に請求できるようにする

ZEN-ERIC ワイパーリフィール 冬季キャンペーンについて

1. 「ZEN-ERICワイパーリフィール冬季キャンペーン実施」について
 - ・ 冬季キャンペーンを12月12日～2月17日まで行う。
 - ・ 今回の特徴は、従来100本単位での販売としていたが、購入しやすくして取り扱い組合員を増やす目的から、50本単位(アソート)を加えた。
2. ZEN-ERICフラットワイパー(パウアーブレード)の販売方法について
 - ・ 今まで、寸法毎ないしアソートで10本単位の販売方法を取っていたが、それ以外に、車種毎に2本セット販売方法の提案があった。売れ筋のプリウスなどのセット販売を行い、組合員の営業商材とする提案である。
 - ・ 必ずしも組合員にその方向での提案営業を期待できるわけではないが、新たな取り組みとして、セット販売をお願いすることにした。

