

(月報6月号 業界の動き)

自動車～急回復するトラック国内販売

トラックの国内販売が急回復している。ここ数年、普通トラックの国内販売台数は年間8万台程度の低水準で推移していたが、足許では、年間10万台前後のペースまで急増している(図)。

これは、排ガス規制強化の影響が大きい。2001年に改正された「自動車NOx・PM法」や、2000年末より相次いで成立した東京・神奈川・埼玉・千葉4都県の「環境確保条例」により、今年10月以降、規制対象地域内では、排ガス規制をクリアしていない車両の走行が順次禁止される。このため、走行禁止となる旧型車両から新車への買い替えが相次いでいるのである。

今後、規制強化による買い替え需要が2005年度一杯までは続くとみられるため、販売台数は年間10万台前後で推移する公算が大きい。つれて、トラックメーカー各社の業績も、大幅な改善が見込まれる。

しかしながら、2006年度以降は状況が一変する可能性が高い。すなわち、国内販売台数は、規制特需で買い替え需要が先食いされるため反動減が予想されるうえ、

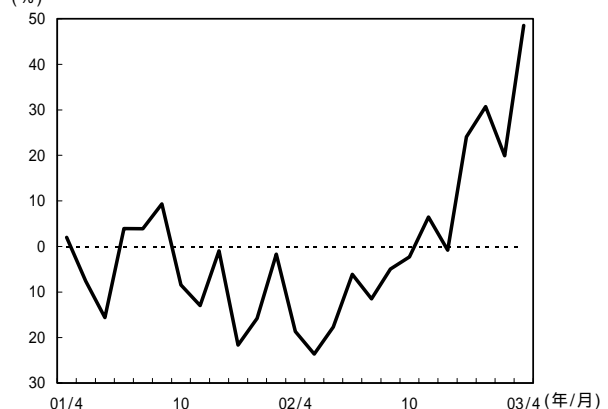
国内生産の3割弱を占める輸出も、需要急増が続く中国で欧米メーカーの進出が相次いでおり、わが国メーカーも現地生産シフトを進めざるを得ないことから、国内生産台数が大幅に落ち込む懸念が大きい。

こうした状況下、各社には以下のような取り組みが求められる。第1に、目先の需要増に如何に対応するかである。各社とも、ここ数年、生産ラインの集約や人員削減を

進めてきたため、当面の需要増に対して能力不足が懸念されている。ただ、2006年度以降の生産台数減少に備えるには、設備投資を極力抑制すると同時に、増員を正社員ではなく期間工で賄い、先々の固定費負担を抑えることが重要となる。そのためには、モジュール生産方式の導入や工程分割による作業の単純化など、生産ラインや作業手順を見直すことで、未熟練の期間工でも作業しやすい体制を構築していくことがポイントとなろう。第2に、ここ数年、開発費負担の軽減などを狙って進めてきた欧米メーカーとの提携を一段と強化することである。内需及びアジア向け輸出が減少するなか、その影響を均すには、提携先の販売網を活用して欧米向け輸出を強化したり、提携先との部品共通化を進めて生産台数減少に伴う部品レベルでのコスト競争力低下を最小限に抑える必要がある。

久々の活況に沸くトラック業界だが、その後生じる「2006年問題」は、各社の競争力格差を一気に表面化させ、業界再編を促す契機となりそうだ。(5.12 松岡 純一)

図：普通トラックの販売台数推移(前年同月比)



(資料)日本自動車販売協会連合会