

現状の実施率だと、 専業兼業はどのくらい機会損失を出しているか

法定点検が現在程度の実施率だと「5000億円の潜在需要が眠っている」と言われます。

本当のところは分かりませんが、過去に発表された調査結果などを活用すれば専業兼業が1社当たりどのくらい機会損失を出しているかを試算することは出来ます。

在庫減、売上減で困っている現状を打破する一つの切っ掛けにできると思いますので試算してみます。

①使用するデータ

①現状の2年車検に対する12ヶ月点検実施率(平成20年版、整備白書より)

	2年車検台数	12ヶ月点検台数	獲得率
専業兼業	238台	37台	15.5%

②定期点検の基本技術料(平成20年度、整備料金実態調査・山梨県より)

	25万人未満小都市	10万人未満都市
基本点検技術料	9,514円	10,066円

●自家用乗用車、業態合計 ●整備技術料や部品代除く



② 機会損失を試算すると

100%実施できたら	201台×9,514円	年間損失1,912,314円
ディーラー並み実施率86.2%なら	168台×9,514円	年間損失1,598,352円
御社で試算してみましょ		

- 201台は、238台－37台
- 168台は、238台×0.862＝205－37＝168台
- 大変大きな機会損失が生じていることが分かります。
仮に車検台当たり売上単価を5万円としますと、年間30～40台分の売上高が掘り起こされず眠っているということになります。

③ この数字をどう見るか

交通安全、環境保持、お客様の快適なカーライフへの貢献、自動車整備事業者が持つ社会的な使命を果たす上で「法定12ヶ月定期点検」実施率の低さは常に問題とされてきています。更に経営から考えても、上記機会損失は大きなものです。お客様へ必要性について説明、告知方法の見直し、商品の魅力付けや特長付与の研究、対象顧客に対する入庫促進努力などやらねばならないことは多くあります。

