

元請け

先進予防安全技術の普及・進化で 元請けからの保険修理はさらに3%減 修理品質向上とディーラーとの関係維持は不可欠

共済を含む自動車保険修理支払い市場7,782億円のうち、ディーラーや整備工場、カー用品店、中古車販売店など元請け先の仕事は約9割。2016年は先進予防安全技術の普及・進化や軽自動車・コンパクトカーの普及、自動車保険等級制度改定による保険修理の減少がさらに進むと想定し、保険仕事の市場規模は対前年比222億円・3%減の7,172億円になると推計した。

本誌2015年5月号特集で既報の通り、先進予防安全技術の普及拡大は急速に進んでおり、その結果として事故発生件数そのものが減少した。さらに言えば、衝突被害軽減ブレーキの効果により、事故が発生しても文字通り被害が軽減されるため、中破・大破の修

理が減り、相対的に台当たり単価が低い小破の割合が増加している。しかも先進予防安全技術は2015年中もさらに普及拡大し、作動速度域や他車・障害物の検知範囲・種類を拡大するなど進化を続けているため、事故発生件数が今後より一層減少するのは確実と言える。

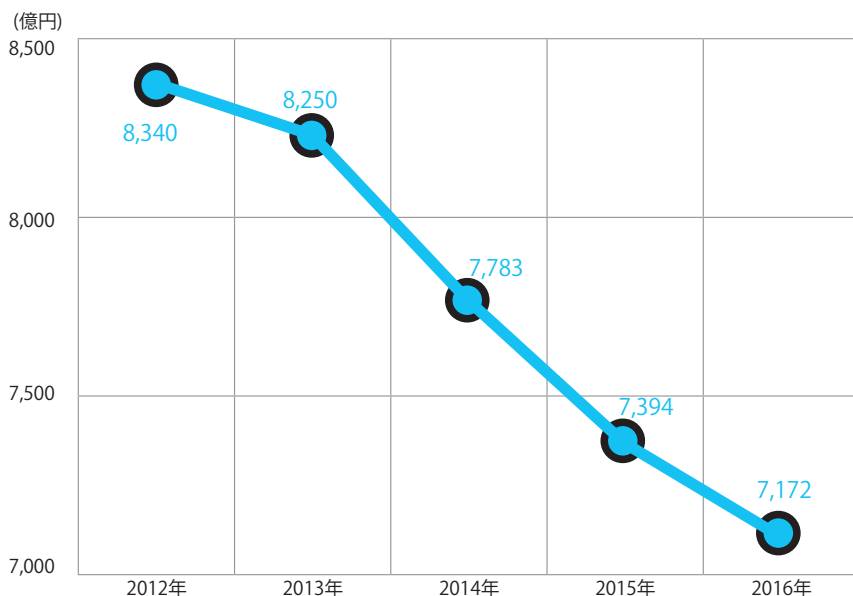
また、新車販売における軽自動車のシェア拡大は、2015年4月からの軽自動車税増税を契機とした販売不振によりある程度歯止めが掛かったものの、2015年1～10月時点で37.7%となっており、当面の間は高い水準を維持するものと思われる。その上、燃費競争の激化から超高張力鋼板や樹脂素材がボデーに多用され、先進予防安全技術

も積極的に採用されていることから中破以上の修理費は増大しており、ボデーショップからも「実際には修理可能でも総修理費が車両保険価額を超えるため全損扱いとなるケースが増えた」という声が多く聞かれるようになった。

そして、2013年10月より本格化した自動車保険等級制度改定である。これにより、総修理費約20万円以下の修理では車両保険を使用することが経済的に不利となったため、保険修理は減少。車両保険の請求を取り下げる請求棄却率は約3割に達している。一方で、新品部品への交換ではなく钣金修理やリサイクル部品の活用を主体とした安価かつ高収益な自費修理が増大すると期待されたが、現実はその通りにはなっていない。大きな凹みやスリ傷を付けたまま街中を走行する車両が当たり前のものになった。つまり、修理の市場そのものが減少したのである。

このような市況を受け在庫台数が減少したディーラー各社は、内製工場の統廃合を進める一方、内製率向上に注力。工場の移転・リニューアルとともに設備を一新し、技術力向上と作業効率改善を図ることで、作業時間帯収益の低い大破車両の修理も自社で行える体制を整えている。しかも、前述の先進予防安全装備普及拡大により、カーメーカー純正のSST（特殊整備工具）を用いなければ脱着・交換後に各種センサーを初期化・再設定できないケースが増えたことで、「下請けに出すこ

元請けからの保険修理の推移



DRP

等級制度改定を受けた 市場縮小傾向が継続

2016年も前年比10%以上減と厳しい予測に

2012年から実施されたノンフリート等級別料率制度（等級制度）改定の影響を受け、保険修理市場は縮小を続けている。これに伴い、損保会社からの入庫誘導数も減少。その傾向は今後も続くとしており、2016年のDRP市場は前年比10%以上の減少となる771億円まで落ち込むと予想した。

等級制度改定が車両保険の使用を躊躇させる要因となり、車体修理市場全体に影響を及ぼしていることは、多くのボデーショップが感じているところであろう。また大手損保の合併で、サービス統合などの事業合理化が図られており、入庫誘導を行う指定工場との関係についても見直されているようだ。もっとも、先進安全技術の普及などによる事故件数の減少に加え、等級制度改定で入庫誘導件数が減少する中、他の損保会社においても今後指定工場を増やす方向へ動く可能性は低い。誘導する車が減れば、誘導される工場も絞られる。損保会社にとって条件の良い工場へ、今後さらに入庫誘導が集中することは間違いない。

一方、事故後に保険を使用しない契約者が増えることは、損保会社にとっても一概に喜べる状況ではない。確かに損害率は低下し、一時的に業績は改善する。しかし、修理する工場を損保会社や代理店を介さずに探すようになれば、修理先工場の体制によって保険の解約や契約者の流出にもつながりかねない。保険の使用・不使用にかかわ

らず、契約者の事故は損保会社にとって把握しておきたい情報であろう。

そのような状況下において、損保各社は車載器で車両の走行状態を測定して保険料に反映させる商品など、テレマティクス保険の展開を進めている。さらには通信機能を持った車載器が事故の発生を自動通知することで、対応の迅速化を図るサービスも登場した。これは、テレマティクス保険が契約者の車両情報を獲得する手段にもなることを意味している。事故の発生を自動で知ることができれば、運転手が慌てている間に電話連絡や現場へ向かうなどの対応が可能になる。入庫の源流となる事故発生の情報を抑えることで、損傷車の動きに関しても、さらに大き

な影響力を持つことになる。

しかし、事故発生情報の入手は損保会社しかできないことではない。現在、車両のOBDコネクタに通信用の機器を接続し、車外の端末へ車両情報を通知するシステムなどの開発が進んでいる。これらの機器を利用すれば、これまで事故に対して「待ち」にならざるを得なかったボデーショップが、顧客のトラブルへ能動的に対応する「攻め」の姿勢を構築することも可能となる。車体修理業界に限らず、情報を持つ企業にさらなる情報と仕事が集まる例は数多い。今後情報の価値はますます高まる。顧客情報だけでなく修理情報など多様な情報を収集できる工場が、今後の業界をリードしていく。

DRPの保険修理の推移

