



業界情報の紹介

2026年1月の知っていた方が良い情報（月刊）第53号

車 今回は2026年の「自動車業界は、どうなる」について特集します。

1. EV(電気自動車)は「急成長」から「停滞」へ転換

- (1) 世界的にEV成長は停滞し、ハイブリット強化が追い風となる(ハイブリットが再評価されます)
- (2) インフラ不足・価格高騰・消費者の慎重姿勢が向かい風となる
- (3) 中国は依然としてEV販売を強化し展開(2025年上半期で12%増)
- 2. 市場成長は“地域差”が極端に分かれます
- (1)世界全体の成長率は-0.99%と停滞 (2)米国:関税で販売減 (3)欧州:EV規制強化でメーカー負担
(4)中国:販売増 (5)日本:HVと軽自動車が安定需要

🔍 日本メーカー(トヨタ・ホンダ・日産)への影響

[トヨタ→HV・PHEVの需要増で世界的に優位][SDV開発でソフトウェア投資を拡大]
[ホンダ→EV戦略の再構築が急務(北米強化)][日産→アリア以降のEVラインナップ拡充が課題]

🔧 2026年の自動車部品販売:5つの確実な変化

2026年の自動車部品販売は「新車販売の停滞 × 車齢の上昇 × EV比率の増加」という3つの要因が同時に進み、“整備需要は増えるが、扱う部品の構成が大きく変わる年”になります。特に日本(仙台を含む地方都市)では、ガソリン車・HVの整備需要が底堅く、部品商にとっては追い風が吹きます

1. 車齢の上昇で「修理・交換部品」の需要が増える

[車齢上昇が続いている、地方ほど] → 整備需要が増える
[新車が売れない → 既存車を長く乗る] → 整備需要が増える
[仙台の部品商販売にとっては“修理系部品”が確実に伸びる]

2. 新車販売が伸びないため、アフターマーケットが主戦場に

[高金利・高価格で新車への買い替えが進まない]
[メーカー在庫が積み上がるほど、整備市場は活発化]
→ 部品販売は「整備工場との関係強化」が最重要テーマに

3. EV比率の上昇で“部品点数は減るが、特殊部品の需要は増える”

[EV市場は2026年に26.7%のシェアに達する見込み]
[EVは部品点数が少ないが、[高電圧部品、冷却系、センサー類]専門性の高い部品が必要]
→ EV対応できる部品商は差別化が進む

4. DIY需要(個人整備)が増加

[米国ではDIY/DIY需要が増加する見込み、日本でも若者の車離れとは逆に、]
[中古車人気、軽自動車の長期使用がDIY需要を押し上げる]
→ EC対応・小口販売の強化がチャンスに。

■ 2026 年の自動車部品販売 : 勝ち筋と負け筋

◎ 勝ち筋(伸びる領域)

[修理系部品(足回り・ブレーキ・ベルト・バッテリー)] [HV 向け消耗品(インバーター・冷却系など)]

[EV 対応部品(高電圧・冷却・センサー)] [整備工場向けの技術サポート] [小口・EC 販売]

✗ 負け筋(縮小する領域)

[エンジン周りの一部部品(EV 化で減少)] [メーカー純正依存のビジネスモデル]

[在庫を大量に抱える旧来型の運営]

■ 仙台の部品販売にとって特に重要なポイント

1. HV・ガソリン車の整備需要が安定し続く → 地方は EV 普及が遅いので、整備需要はむしろ増える
2. 整備工場の人手不足が深刻化 → 部品商が「技術サポート」「診断機サポート」を提供すると強い
3. 軽自動車の長期使用が増える → 軽の足回り・電装品・消耗品は確実に売れる
4. 輸入部品の価格変動に備えた“仕入れの多様化”が必須 → 国内外のルートを持つ部品商が勝つ。

🔍 まとめ: 2026 年の部品商は“変化を読める会社”が勝つ

[車齢上昇 → 修理需要増] [新車停滞 → アフターマーケット拡大] [EV 化 → 部品構成が変わる]

2026 年は「売れる部品が変わる年」であり、部品販売にとってチャンスの年と考えます。

■ 2026 年の自動車整備工場はどうなる?

最初にお伝えするのは、2026 年の自動車整備工場は「整備士不足が過去最悪レベルに深刻化する一方で、デジタル化・省力化投資を進めた工場だけが生き残る時代」に突入します。

特に地方(仙台含む)では、整備網の維持そのものが課題になります。

※最新の業界データ(2025 年末～2026 年展望)をもとに、ポイントを整理します。

● 1. 整備士不足は「過去最悪」へ

整備士の有効求人倍率は 5.45 倍(2024 年度)で全産業平均を大きく上回ります

整備士専門学校の入学者は 20 年で半減 → 1 人の整備士を 5 社が奪い合う時代

→ 地方の工場ほど人材確保が困難で、仙台周辺でも同様の傾向が強まると予測されます。

◎ 2. 法改正・制度対応が経営を左右

2025～2026 年にかけて以下の対応が必須になると言われています

[電子制御装置整備(特定整備)の拡大] [OBD 検査の本格運用]

[2025 年 6 月開始の「訪問特定整備」への対応] [認証工場の機器要件見直し]

▣ 3. 市場規模はむしろ拡大傾向

2023 年度の総整備売上高は 6 兆 2561 億円(18 年ぶりに 6 兆円超)

2024～2025 年の景況感 DI は 過去最高を連続更新

→ 仕事は増えているのに、人が足りず受けられない工場が増加

4. 「所有から利用へ」カーリース拡大で整備の形が変わる

個人向けカーリースは 75 万台超 → リース会社との提携、フリート整備の比率が増える
= 個人客だけに依存する工場は厳しくなると言われています

5. 生き残る工場の条件(2026 年版) 調査会社の 2026 年予測より:

生き残る工場の特徴

- 採用競争力が高い(給与・働き方・教育体制)
- 外国人材を戦力化できる
- デジタル集客(SEO・SNS・MEO)を活用
- 整備説明に時間を割き、単価と満足度を上げる

逆に淘汰される工場

[人材育成ができない] [デジタル化が進まない] [法改正対応が遅れる] [価格競争に巻き込まれる]

6. 仙台の整備工場にとっての 2026 年のリアル

① 若手・外国人材の育成フレームを作れる工場が勝つ

[仙台は若手流出が多く、採用難が全国平均より厳しい傾向]

→ 教育の仕組み化が最大の武器になります。

② デジタル集客の強化 [仙台は競合が多く、差別化が難しい市場]

→ ※ホームページ制作事業と整備業の相性は抜群

③ 現在の設備投資の優先順位付け

1位[OBD 検査] 2位[特定整備の機器] 3位[RPA による事務効率化]

→ 小規模工場ほど「投資の順番」が命取りになりかねません

まとめ:2026 年は「二極化」が決定的に

整備士不足 × 法改正 × デジタル化の波により、

“〇仕組みを作れる工場が伸び、×仕組みを作れない工場は消える”という構図が 2026 年に近づいています】



2026年1月、日刊自動車新聞記事、アフターマーケット別紙引用