

2026年1月の知っていた方がよい情報（月刊）第53号

 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

〔車齢上昇が続いており、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/DIFM 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、部品販売にとっては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、

“〔○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