

GTG Gluskin Townley Group が財団法人自転車産業振興協会向けに作成

米国自転車市場レポート2011年10月号

米国自転車市場情報

輸入

2011年1～7月の米国への自転車輸入は23%、即ち本年7月までにこの国に輸入された自転車の台数は、前年の同期と比較し250万台減少した。この様子を表1に示す。

表1 1～7月の米国自転車輸入：2011年と2010年の比較

	総台数	総 FOB 金額 US\$	平均 FOB 単価 US\$
2011年 1～7月	8,658,618	\$770,415,082	\$88.98
2010年 1～7月	11,180,916	\$743,292,972	\$66.48
変化	-2,522,298	\$27,122,110	\$22.50
変化 %	-22.6%	4%	33.8%

出典：米国商務省輸入統計、The Gluskin Townley Group による分析

一年前と比べ輸入された自転車の台数は減少したものの、1～7月に輸入された870万台の総FOB金額は4%、即ちUS\$2,700万増加した。

総FOB金額のこの増加は、米国に輸入された自転車の平均FOB単価が、US\$66からUS\$89へと台当たりUS\$22.50も大幅に上昇したことによりもたらされている！

詳細については後段で言及するが、これは過去12年間の1～7月の自転車総輸入台数としては最低の範疇にあるが、総FOB金額は過去12年間の1～7月の数値で間違いなく最高を記録しており、従って平均FOB単価も最高記録を更新している！

これらの統計数値から生じる疑問の一つは、これは何故なのかということである。平均FOB単価と米国自転車輸入総金額が記録更新となっているのに、何故自転車輸入台数に反映される市場需要が際立って減少しているのか？ 我々は何故米国の自転車輸入がこのように尋常ではない状況にあるのかについて、独自の分析結果を示し、併せて提案も行いたい。

表2は2011年1～7月の米国自転車輸入について、2010年同期と比較しながら関税番号毎に詳しく示したものである。

表2 1～7月の米国自転車輸入 2011年と2010年の比較

1～7月 HS 関税番号	2011		2010		変化	
	台数	FOB 金額 US\$	台数	FOB 金額 US\$	台数	FOB 金額 US\$
1510 19 インチ以下	2,205,731	\$64,228,828	3,293,483	\$86,572,134	-1,087,752	-\$22,343,306
1520 20 インチ	1,718,884	\$77,226,210	2,775,984	\$112,864,478	-1,057,100	-\$35,638,268
1550 24 インチ	698,344	\$38,577,302	789,917	\$41,764,942	-91,573	-\$3,187,640
2500 27 インチ及び 700c	940,991	\$274,437,316	756,317	\$197,455,130	184,674	\$76,982,186
3500 26 インチ	2,846,943	\$300,223,041	3,442,174	\$292,675,953	-595,231	\$7,547,088
その他	247,725	\$15,722,385	123,041	\$11,960,335	124,684	\$3,762,050
計	8,658,618	\$770,415,082	11,180,916	\$743,292,972	-2,522,298	\$27,122,110
対前年比%						
平均単価 US\$		\$88.98		\$66.48		\$22.50
対前年比%						33.8%

出典：米国商務省輸入統計、The Gluskin Townley Group による分析

その他の区分を除くと、1～7月の輸入台数と総FOB金額の両方が増加した関税区分は一つしかない。関税番号2500だけは昨年を大幅に上回っているが、他の全ての関税区分において、本年1～7月は昨年同期を下回っている。

我々は、一部の輸入台数の数値が弱含んでいるのは、量販店やブランドの供給業者の一部が在庫調整を行っているためだと考えている。また我々は関税番号2500の増加は市場需要、特に米国全土の量販店、総合スポーツ用品店、自転車専門店そしてオンラインショップを含む米国の全ての販路におけるロードとハイブリッド(フラットハンドルバー)の700cの増加を反映したものだと考えている。

表3は毎年1～7月の米国への全ての車輪径の自転車輸入の過去12年間の推移について示したものである。

既に言及した通り、過去12年間の推移と比較した2011年1～7月の総FOB金額は高くなっており、同様に平均FOB単価も高額となっている。

表3 毎年1～7月の米国への自転車輸入の過去12年間の推移 全ての車輪径

年	総台数	総金額	平均単価
2011	8,658,618	770,415,082	\$88.98
2010	11,180,916	743,292,972	\$66.48
2009	8,753,082	654,038,691	\$74.72
2008	10,305,158	698,491,172	\$67.78
2007	10,573,170	617,003,639	\$58.36
2006	10,394,020	564,194,160	\$54.28
2005	12,171,104	632,563,383	\$51.97
2004	9,988,974	472,100,939	\$47.26
2003	10,325,657	483,845,809	\$46.86
2002	10,872,849	498,746,342	\$45.87
2001	7,883,719	414,476,731	\$52.57
2000	11,412,173	577,343,344	\$50.59

出典：米国商務省輸入統計、The Gluskin Townley Groupによる分析

表4は毎年1～7月の米国への自転車輸入台数の過去12年間の推移について、台数により順位付けを行い示したものである。

表4 輸入台数の過去12年間の推移 全ての車輪径 順位付け

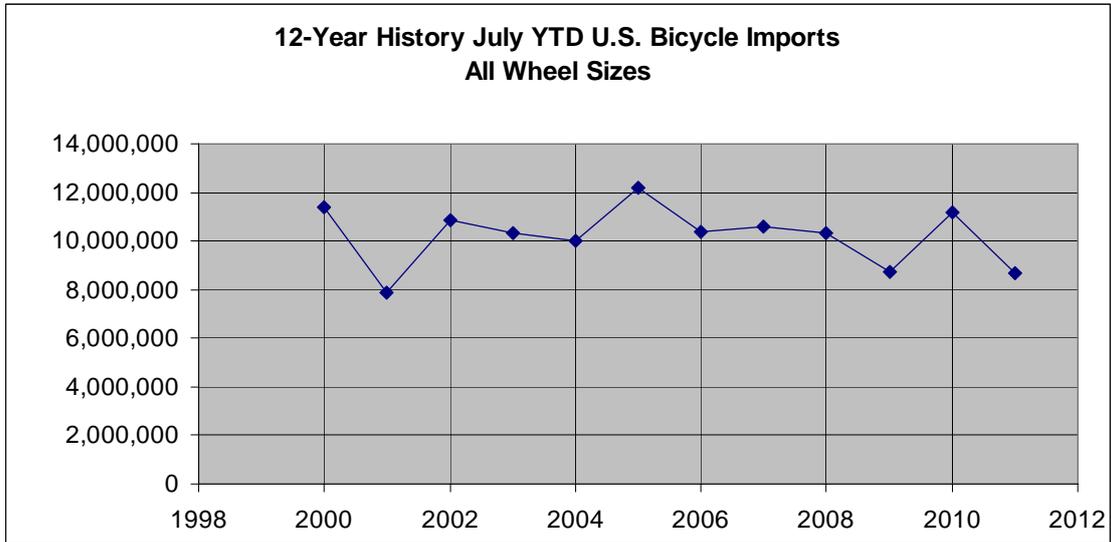
順位	年	1～7月総輸入台数
1	2005	12,171,104
2	2000	11,412,173
3	2010	11,180,916
4	2002	10,872,849
5	2007	10,573,170
6	2006	10,394,020
7	2003	10,325,657
8	2008	10,305,158
9	2004	9,988,974
10	2009	8,753,082
11	2011	8,658,618
12	2001	7,883,719

出典：米国商務省輸入統計、The Gluskin Townley Groupによる分析

既に注意を促した通り、2011年1～7月は全ての車輪径の自転車輸入が過去2番目に少なくなっている。

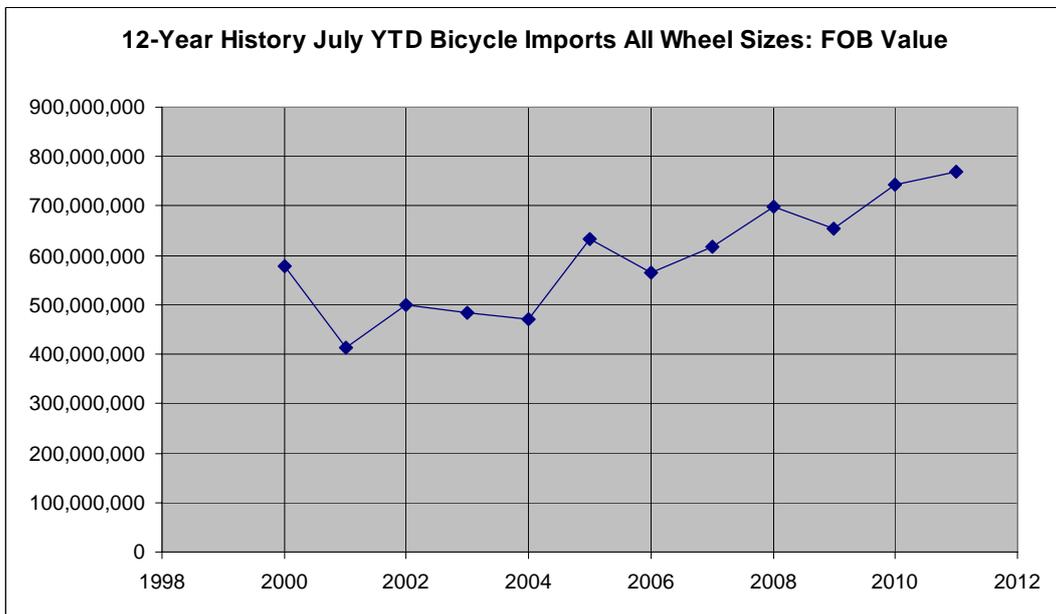
図Aは表3に示した自転車輸入台数の推移をグラフにより示したものである。図Bは毎年1～7月のFOB金額の過去12年間の推移を示しており、2005年に始まり現在に至る金額増加の様相が示されている。

図A



出典：米国商務省輸入統計、The Gluskin Townley Group による分析

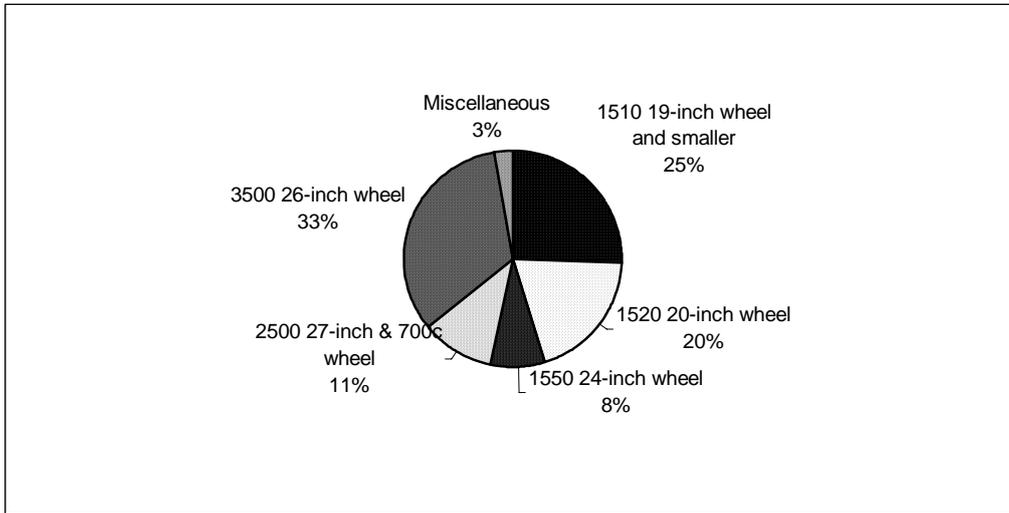
図B



出典：米国商務省輸入統計、The Gluskin Townley Group による分析

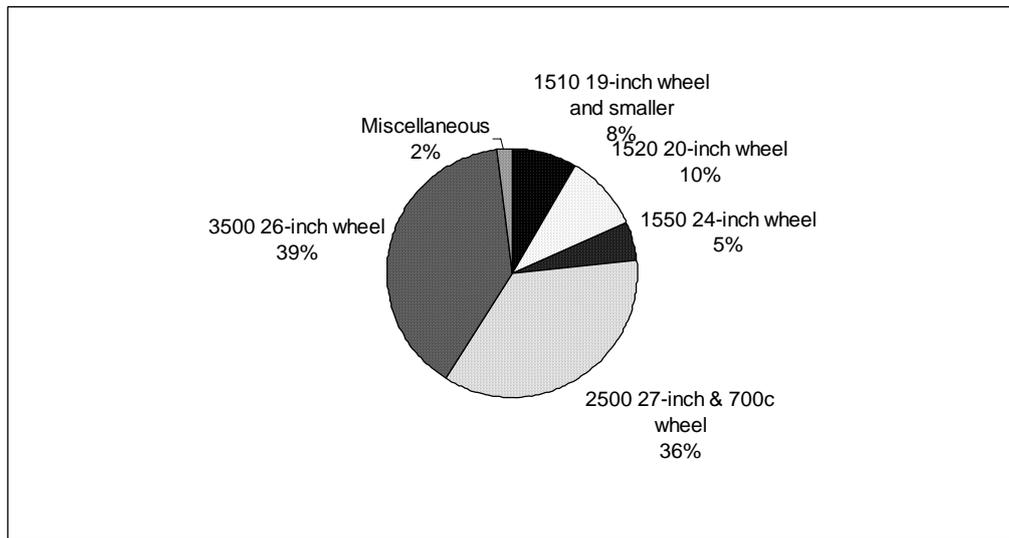
図Cは、2011年1～7月の米国自転車輸入台数につき、関税番号毎の割合を示したものである。以前からこの図を示してきたが、最大の輸入区分は26インチの自転車である関税番号3500で、関税番号1510の19インチ以下がこれに続いている。

図C 2011年1～7月米国自転車輸入台数 全ての車輪径 製品区分毎の割合



出典：米国商務省輸入統計、The Gluskin Townley Groupによる分析

図D 2011年1～7月米国自転車輸入 全ての車輪径 FOB金額 製品区分毎の割合



出典：米国商務省輸入統計、The Gluskin Townley Groupによる分析

図Dは2011年1～7月について、関税番号毎のFOB金額の割合を示したものである。本年を通じ状況は変わっていない。関税番号3500と2500が各々総FOB金額の39%、36%の割合を占め圧倒的となっている。これら二つを合わせると総FOB金額の75%となっている。

20 インチ以上の自転車の米国への輸入 1～7月

コアマーケットである 20 インチ以上の自転車の 2011 年 1～7 月の輸入台数は 2010 年同期と比較し 18%減少した。この様子を表 5 に示す。これは 140 万台の輸入自転車の減少で、輸入活動全体が減少傾向である事を示している。

表 5 1～7月の米国自転車輸入 20 インチ以上

	総台数	総 FOB 金額 US\$	平均 FOB 単価 US\$
2011 年 1～7 月	6,452,887	706,186,254	\$109.44
2010 年 1～7 月	7,887,433	656,720,838	\$83.26
変化	-1,434,546	49,465,416	\$26.18
変化 %	-18.2%	7.5%	31.4%

出典：米国商務省輸入統計、The Gluskin Townley Group による分析

表 6 20 インチ以上の自転車の毎年 1～7 月の米国への輸入の過去 12 年間の推移

1～7 月	総台数	総 FOB 金額	平均単価
2011	6,452,887	\$706,186,254	\$109.44
2010	7,887,433	656,720,838	\$83.26
2009	6,308,510	588,992,161	\$93.36
2008	7,644,768	628,861,087	\$82.26
2007	7,698,443	547,962,497	\$71.18
2006	7,383,604	497,784,559	\$67.42
2005	8,722,578	556,753,360	\$63.83
2004	7,472,584	417,429,473	\$55.86
2003	7,647,460	423,976,383	\$55.44
2002	7,726,480	423,940,109	\$54.87
2001	5,600,774	352,699,034	\$62.97
2000	7,508,915	467,163,373	\$62.21

出典：米国商務省輸入統計、The Gluskin Townley Group による分析

表 6 に示す通り 2011 年 1～7 月の総 FOB 金額と平均 FOB 単価は過去 12 年間で最高となっており、米国への全体の自転車輸入の場合と同様、記録更新となっている。

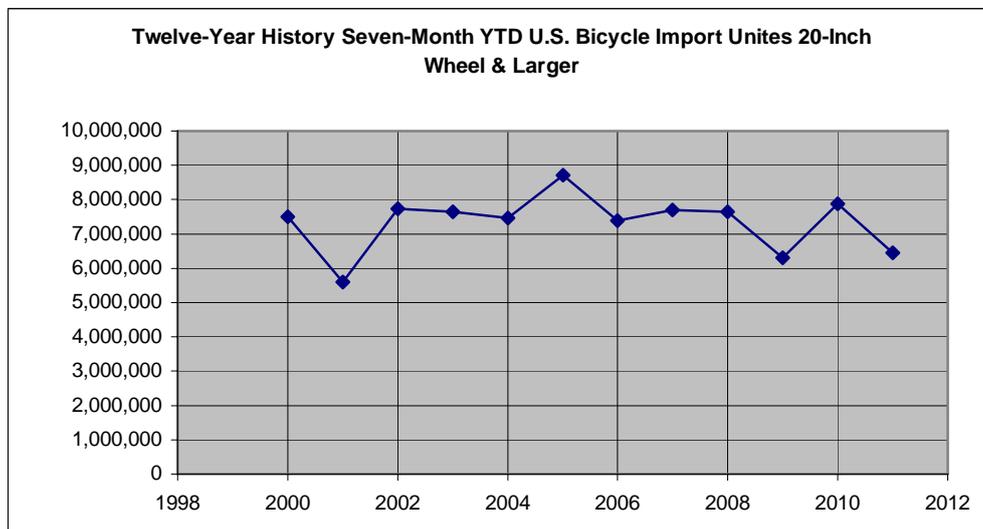
表7 毎年1～7月の20インチ以上の自転車輸入台数の過去12年間の推移
台数による順位付け

順位	年	1～7月総輸入台数
1	2005	8,722,578
2	2010	7,887,433
3	2002	7,726,480
4	2007	7,698,443
5	2003	7,647,460
6	2008	7,644,768
7	2000	7,508,915
8	2004	7,472,584
9	2006	7,383,604
10	2011	6,452,887
11	2009	6,308,510
12	2001	5,600,774

出典：米国商務省輸入統計、The Gluskin Townley Groupによる分析

表7は毎年1～7月の米国への自転車輸入に関し、20インチ以上の自転車輸入について台数による順位付けを行い示したものである。この表からわかるとおり、2011年は12年のうち10番目で、下から1/4に位置づけられている。

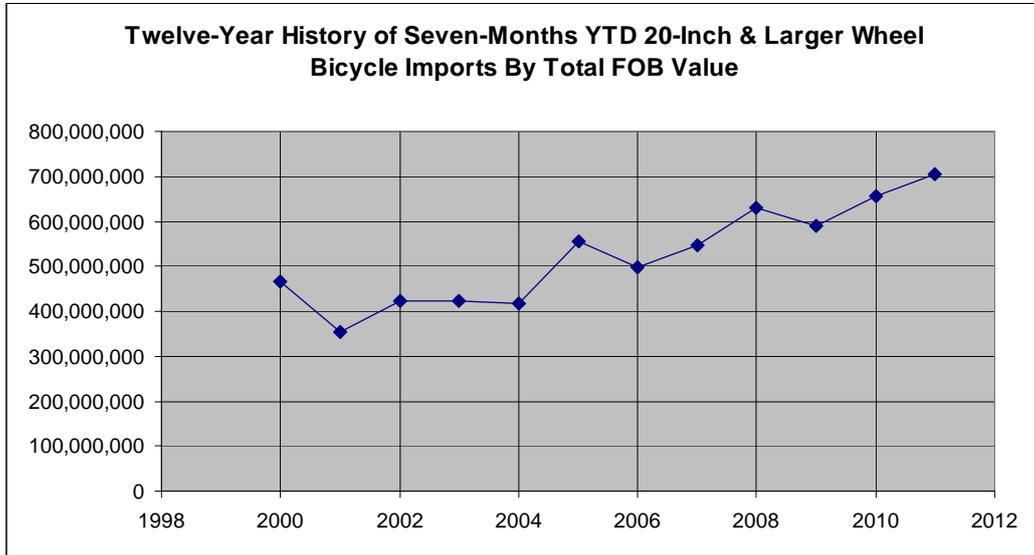
図E



出典：米国商務省輸入統計、The Gluskin Townley Groupによる分析

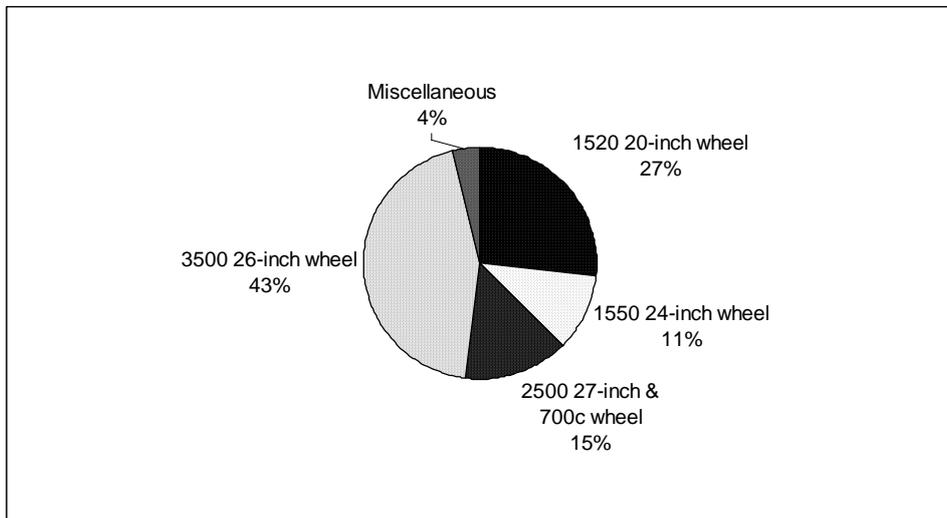
図Eは毎年1～7月の20インチ以上の自転車の米国への輸入の過去12年間の推移をグラフにより示したものである。一方、総FOB金額について示した図Fを見ると、コアマーケットである20インチ以上の自転車の過去12年間の金額の継続的な増加の様子が明らかである。

図 F



出典：米国商務省輸入統計、The Gluskin Townley Group による分析

図 G 2011 年 1～7 月 20 インチ以上の自転車輸入 関税区分毎の台数割合

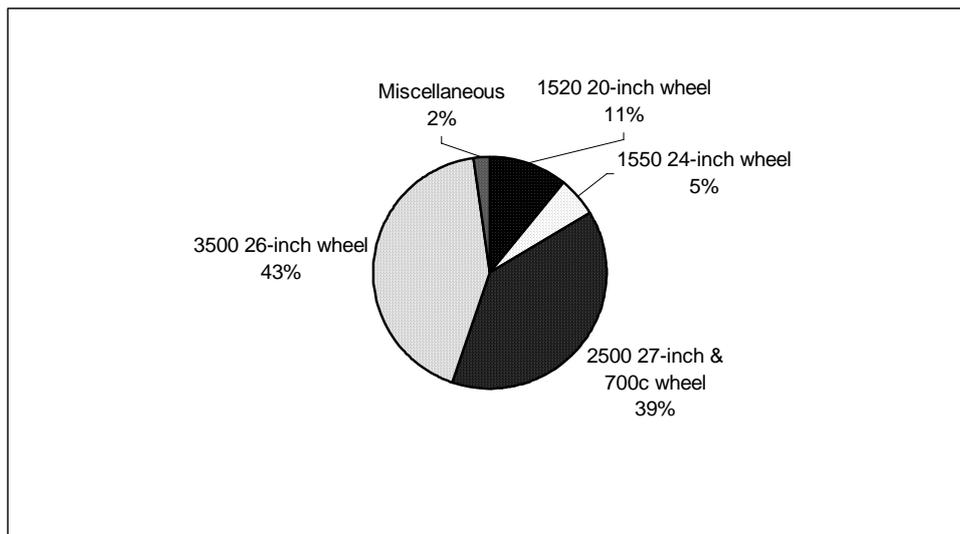


出典：米国商務省輸入統計、The Gluskin Townley Group による分析

図 G は 2011 年 1～7 月の 20 インチ以上の自転車輸入に関し、関税区分毎に台数の割合を示したものである。小さい子供が歩道で乗る自転車は除かれており、台数の点から圧倒的となっているのは関税番号 3500 の 26 インチの自転車である事は明らかであり、これとともに関税番号 2500 もコアマーケットの台数の 15%を占めている。

図Hは2011年1～7月の米国へのコアマーケットの自転車輸入に関し、関税区分毎にFOB金額の割合を示したものである。関税番号3500が43%、関税番号2500が39%の割合を占め、これら2つの関税番号で本年7月までの20インチ以上の自転車輸入総FOB金額の82%を占めていることがわかる。

図H 2011年1～7月 20インチ以上の自転車輸入 関税区分毎のFOB金額の割合



出典：米国商務省輸入統計、The Gluskin Townley Groupによる分析

2011年7月：全ての車輪径の自転車

表8 2011年7月の米国自転車輸入 全ての車輪径

	総台数	総FOB金額 US\$	平均FOB単価 US\$
2011年7月	1,194,923	108,283,005	\$90.62
2010年7月	2,244,794	131,318,389	\$58.50
変化	-1,049,871	-\$23,035,384	\$32.12
変化 %	-46.8%	-17.5%	54.9%

出典：米国商務省輸入統計、The Gluskin Townley Groupによる分析

表8は2011年7月単月の米国への全ての車輪径の自転車輸入について、2010年同月と比較し示したものである。台数は47%減少、即ち100万台以上減少しており、1～7月の全体の輸入台数の減少分である250万台の42%を占めている。

販売シーズン繁忙期の終了する1カ月の間に大きく減少したという事は、在庫削減という我々のシナリオを裏付けている。

この他 2011 年 7 月の統計で興味深いことは、総 F O B 金額が月毎の比較で 17%、即ち U S \$ 2, 300 万も減少した一方で、平均 F O B 単価は U S \$ 32、即ち 55% も上昇している事である！

表 9 は 2000 年から 2011 年までの過去 12 年間の毎年 7 月の全ての車輪径の自転車の米国への輸入の推移について示したものである。2011 年 7 月は月次総 F O B 金額が 3 番目に大きく、平均 F O B 単価は最高となっていることに注目してほしい。

表 9 毎年 7 月の米国への自転車輸入 過去 12 年間の推移 全ての車輪径

7 月	総台数	総金額	平均単価
2000	1, 687, 607	80, 728, 050	\$47. 84
2001	1, 290, 399	58, 001, 279	\$44. 95
2002	1, 267, 724	58, 021, 247	\$45. 77
2003	1, 675, 581	74, 355, 580	\$44. 38
2004	1, 881, 782	81, 585, 169	\$43. 36
2005	2, 108, 051	97, 026, 926	\$46. 03
2006	1, 688, 753	79, 264, 330	\$46. 94
2007	1, 428, 098	83, 792, 419	\$58. 67
2008	1, 798, 235	120, 623, 963	\$67. 08
2009	1, 435, 338	88, 022, 704	\$61. 33
2010	2, 244, 794	131, 318, 389	\$58. 50
2011	1, 194, 923	108, 283, 005	\$90. 62

出典：米国商務省輸入統計、The Gluskin Townley Group による分析

表 10 は、毎年 7 月の全ての車輪径の自転車の米国への輸入の過去 12 年間の推移に関し、総台数により順位付けを行い示したものである。

2011 年は過去 12 年間で最低となっており、米国における販売シーズン繁忙期の終了にあたり、供給業者が在庫削減を行ったためと我々は考えているが、その厳しい輸入台数削減の様子が示されている。

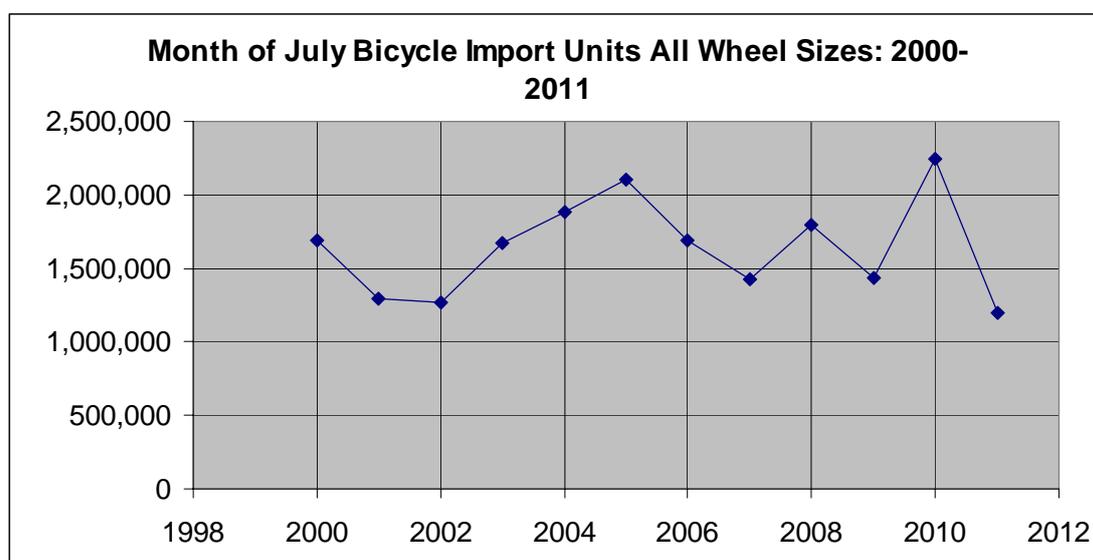
表 10 毎年7月の輸入台数の過去12年間の推移 全ての車輪径 台数による順位付け

順位	年	6月 総輸入台数
1	2010	2,244,794
2	2005	2,108,051
3	2004	1,881,782
4	2008	1,798,235
5	2006	1,688,753
6	2000	1,687,607
7	2003	1,675,581
8	2009	1,435,338
9	2007	1,428,098
10	2001	1,290,399
11	2002	1,267,724
12	2011	1,194,923

出典：米国商務省輸入統計、The Gluskin Townley Groupによる分析

図 I は、毎年7月の全ての車輪径の自転車の米国への輸入台数の過去12年間の推移の様相をグラフにより示したものであり、2010年7月から本年7月の間の大きな変動の様相が示されている。

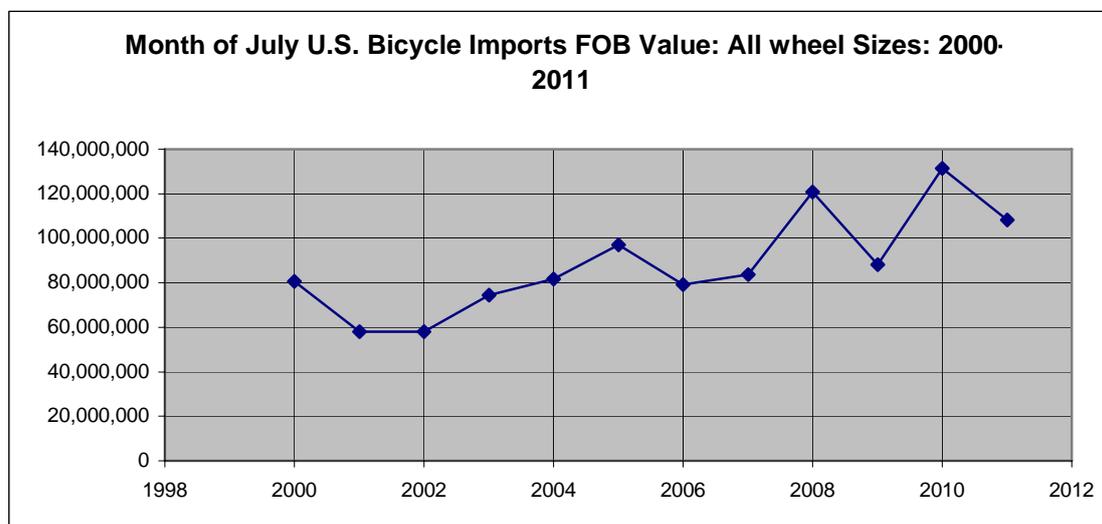
図 I



出典：米国商務省輸入統計、The Gluskin Townley Groupによる分析

図 J は毎年7月の米国への自転車輸入FOB金額の過去12年間の推移について示したものである。月次ベースでは、我々が追跡してきた総FOB金額の増加は2008年まで始まっておらず、2009年には大きく下振れし、2010年には再び増加、2011年にはまた減少した。

図 J



出典：米国商務省輸入統計、The Gluskin Townley Groupによる分析

関税番号 2500：27 インチ及び 700 c の輸入自転車

表 1 1 は 2011 年 1～7 月の関税番号 2500、27 インチ及び 700 c の自転車の米国への輸入に関し、2010 年同期と比較し示したものである。

表 1 1 1～7月の米国自転車輸入 27 インチ及び 700 c の自転車

2500 27 インチ及び 700 c	総台数	総 FOB 金額 US \$	平均 FOB 単価 US \$
2011 年 1～7 月	940,991	\$274,437,316	\$291.65
2010 年 1～7 月	756,317	\$197,455,130	\$261.07
変化	184,674	\$76,982,186	\$30.57
変化 %	24.4%	39.0%	11.7%

出典：米国商務省輸入統計、The Gluskin Townley Groupによる分析

関税番号 2500 の自転車は全体で台数が 24%増加し、FOB 金額は 39%増加、平均 FOB 単価は 12%上昇、即ち US \$261 から US \$291 へと US \$30 以上上昇した。

表 1 2 は 2000 年から 2011 年までの過去 12 年間の毎年 1～7 月の関税番号 2500 の自転車の米国への輸入の推移について示したものである。総台数、総 FOB 金額及び平均 FOB 単価が最高となっている！

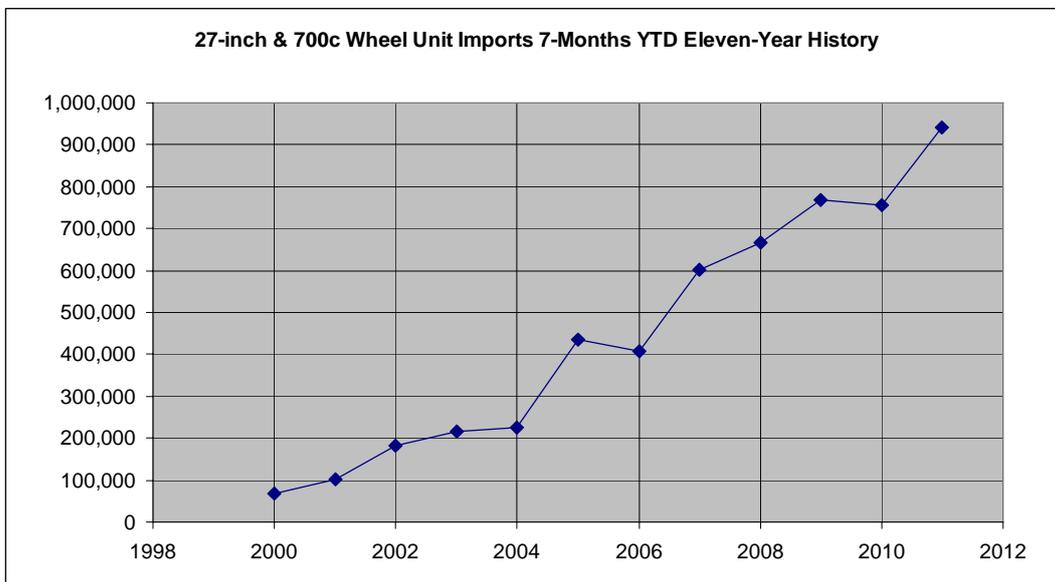
表 1 2 毎年 1～7月の 27 インチ及び 700 c の自転車の
米国への輸入 過去 12 年間の推移

2500 27 インチ及び 700 c	台数	金額	平均単価
2000	66,656	13,812,681	\$207.22
2001	101,133	23,816,153	\$235.49
2002	183,080	32,677,432	\$178.49
2003	216,778	47,931,988	\$221.11
2004	226,608	53,559,263	\$236.35
2005	433,800	114,312,214	\$263.51
2006	408,701	112,715,753	\$275.79
2007	601,890	141,178,756	\$234.56
2008	668,073	172,481,159	\$258.18
2009	767,726	212,671,281	\$277.01
2010	756,317	197,455,130	\$261.07
2011	940,991	274,437,316	\$291.65

出典：米国商務省輸入統計、The Gluskin Townley Group による分析

図 K は表 1 2 に示した毎年 1～7月の関税番号 2500 の輸入台数の模様をグラフにより示したものである。

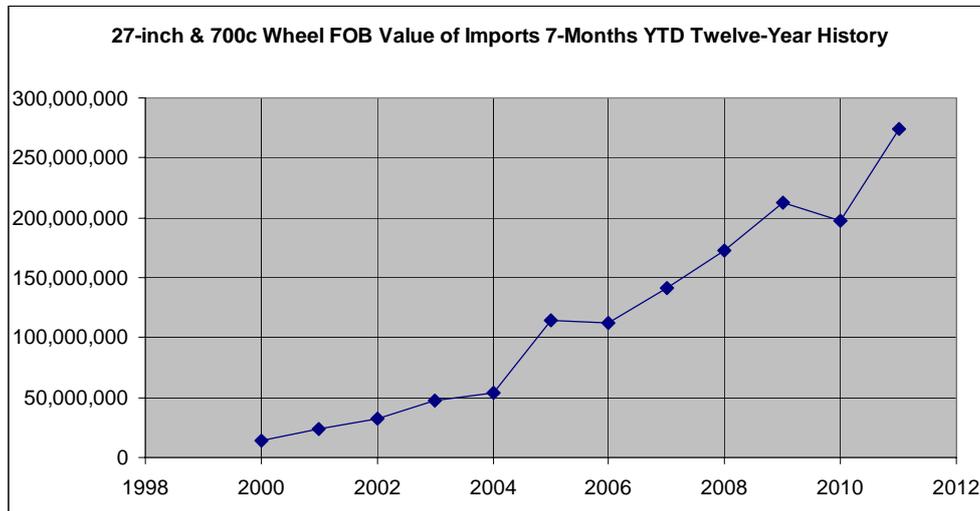
図 K



出典：米国商務省輸入統計、The Gluskin Townley Group による分析

図Lは2000年から2011年までの過去12年間の毎年1～7月の関税番号2500の輸入自転車の総FOB金額の推移について示したものである。2010年の減少を除き、総FOB金額は継続的な増加が続いている。

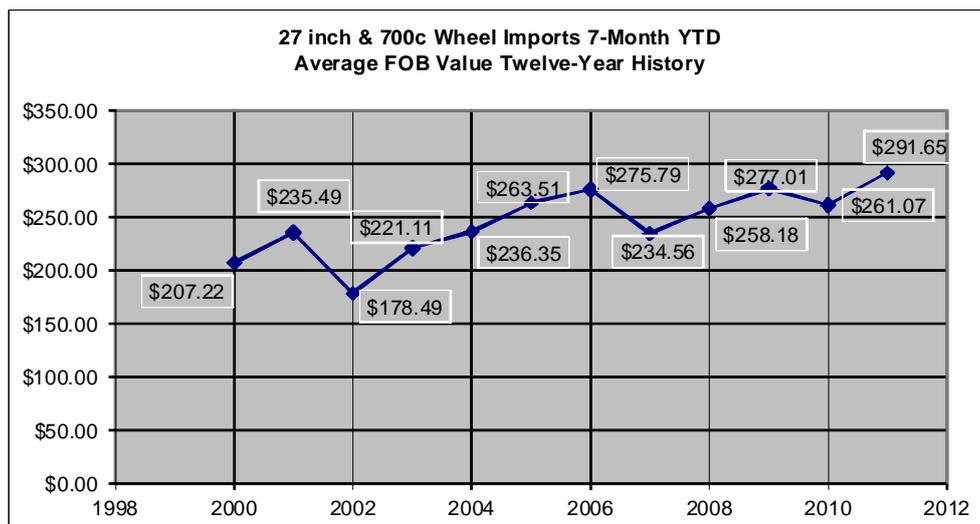
図L



出典：米国商務省輸入統計、The Gluskin Townley Groupによる分析

図Mは毎年1～7月の関税番号2500の自転車の平均FOB単価の過去12年間の推移について示したものである。

図M



出典：米国商務省輸入統計、The Gluskin Townley Groupによる分析

米国自転車市場

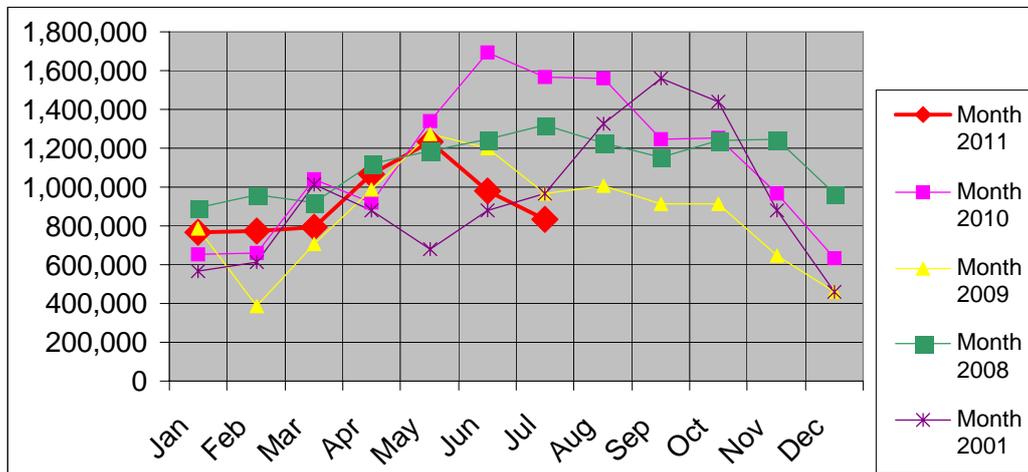
表13はコアマーケットである20インチ以上の自転車の米国への輸入の数値的な推移に関し、月毎に過去12年間の毎年1～7月の様子について示したものである。この表の目的は、これまでの推移の中で、2010年6月7月の輸入台数の多さ(緑字)と、2011年の同じ月の輸入台数の少なさ(赤字)とを際立たせることにある。

表13 20インチ以上の自転車の米国への輸入
月毎 1～7月 2000年から2011年までの過去12年間

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月
2011	766,707	774,867	792,242	1,068,135	1,235,015	981,202	833,170
2010	655,085	662,820	1,041,363	916,795	1,340,550	1,696,122	1,565,698
2009	786,026	385,759	708,076	987,320	1,275,092	1,197,707	968,530
2008	890,867	957,724	921,902	1,121,424	1,186,388	1,248,418	1,318,045
2007	813,602	946,542	1,172,806	1,261,801	1,226,387	1,171,798	1,105,507
2006	788,939	871,913	1,163,437	1,157,541	1,110,228	1,163,571	1,127,975
2005	963,310	1,143,191	1,190,792	1,265,303	1,370,534	1,324,285	1,465,163
2004	818,384	664,092	928,929	1,089,731	1,274,329	1,287,022	1,410,097
2003	780,291	780,368	1,104,555	1,289,922	1,239,424	1,282,764	1,170,136
2002	647,957	1,105,308	1,213,125	1,323,599	1,192,365	1,376,915	867,211
2001	567,789	616,005	1,013,827	876,783	681,859	877,435	967,076
2000	758,287	856,252	1,138,539	1,152,886	1,307,979	1,242,149	1,052,823

出典：米国商務省輸入統計、The Gluskin Townley Groupによる分析

図N 20インチ以上の自転車の米国への輸入
月毎 2001年、2008年、2009年、2010年、2011年7月まで



出典：米国商務省輸入統計、The Gluskin Townley Groupによる分析

図Nはコアマーケットである20インチ以上の自転車の米国への輸入に関し、月毎に2001年、2008年、2009年、2010年、そして2011年7月までについて示したものである。2011年は赤線に菱形で示してある。前述の通り、2011年は輸入量に関しては景気後退年の模様

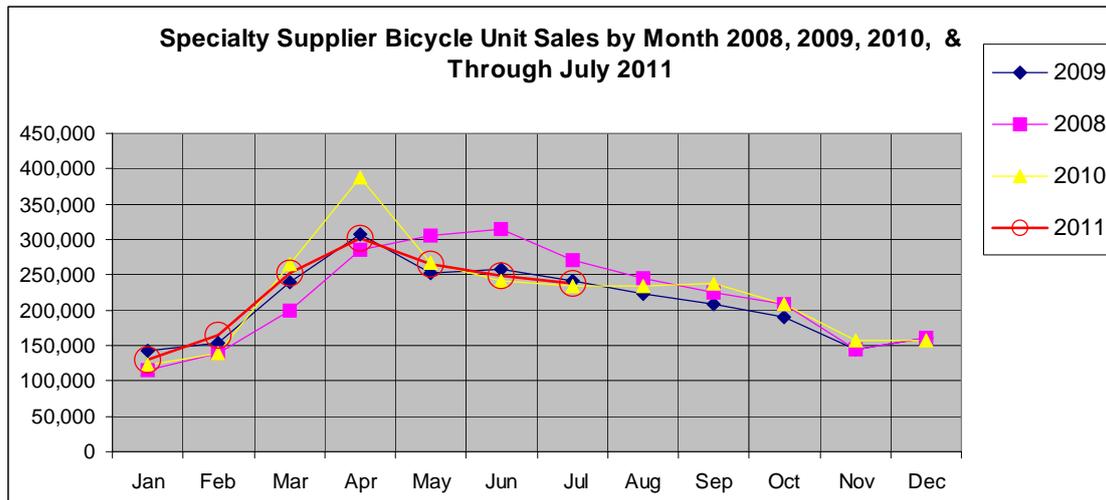
をたどっているようである。この事から我々は、本年の 20 インチ以上の自転車の米国への輸入の合計は、過去 12 年の中で中程か、或いはそれ以下に終わるものと見ている。

しかし我々はまた、2011 年の数値は米国の販路が今年行っている手のつけようのない在庫調整に示されている市場需要を十分に反映するだろうとは考えていない。今後の 2011 年のシーズンに向けての悪い予測から、我々はこのように推測している。

米国自転車業界の出荷販売統計

2011 年 1～7 月の、米国の専門自転車店向け供給業者の自転車販売台数は、2010 年同期と比較し 4%、即ち 60,388 台減少した。図 O にこの様子を示すが、2011 年は赤線に丸印で本年 7 月まで各月を示し、これらは、2008 年、2009 年、そして 2010 年の 12 カ月間との比較を表している。

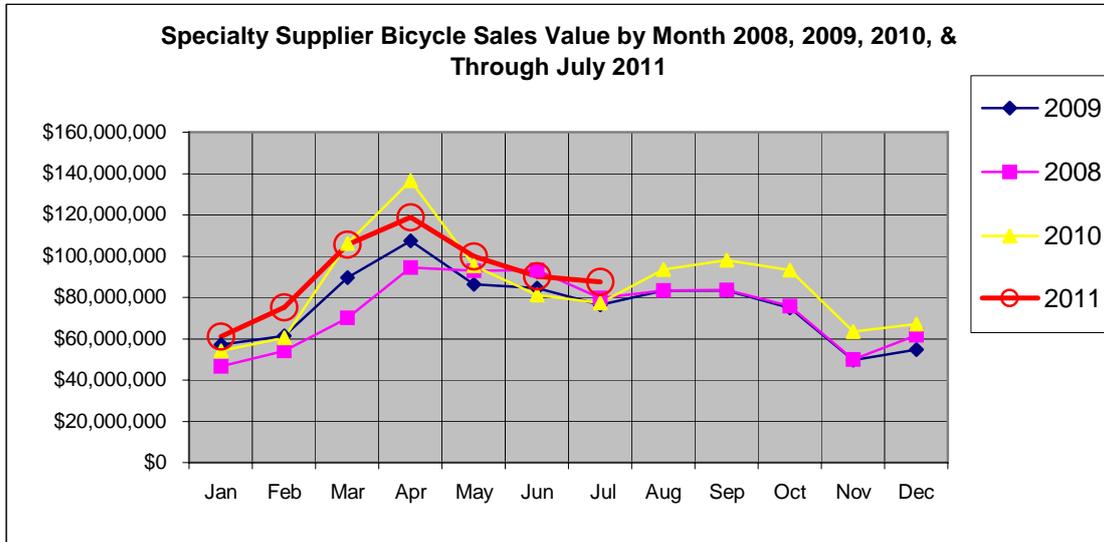
図 O



出典：The Gluskin Townley Group による分析、BPSA 統計数値

図 P は自転車店向け供給業者により販売された自転車の卸金額について示したものである。2011 年 1～7 月の卸販売金額は 2010 年同期と比較し 4%、即ち US \$2,600 万増加した。

図P



出典：The Gluskin Townley Group による分析、BPSA 統計数値

2011 年 1～7 月の平均卸単価は 2010 年同期と比較し 8% 上昇し、これにより本年 1～7 月に自転車店に販売された自転車の平均卸価格は昨年同期と比べ US \$30 上昇した。

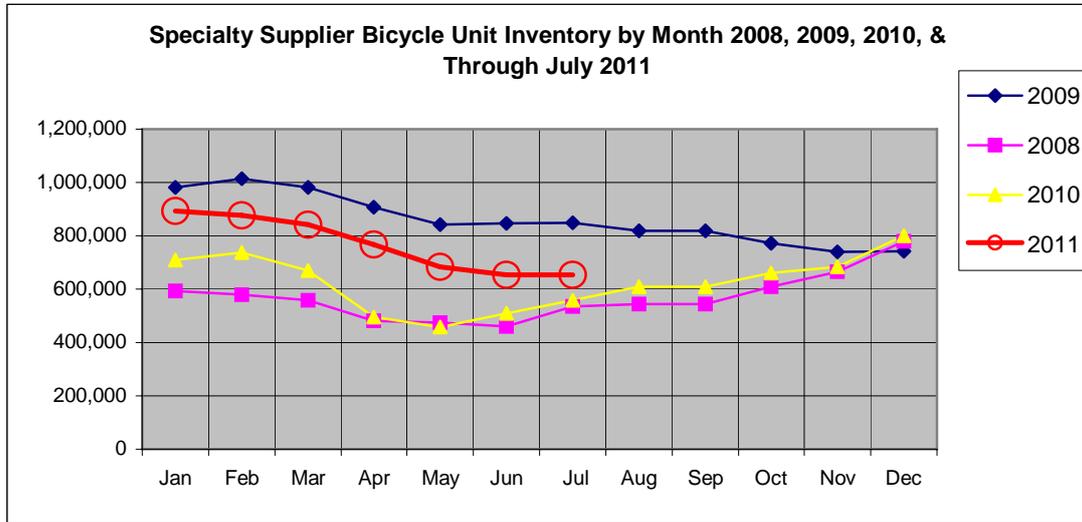
自転車店向け供給業者の販売台数は 60,000 台減少したが、卸金額は US \$2,600 万増加した。即ち 2011 年最初の 7 カ月間の時点では 2010 年同期と比較し、自転車店向け新車販売価格が台当たり US \$30 上昇した。

コストの上昇は小売価格の上昇として転嫁された。そして今までのところこれらの価格上昇について、自転車店や消費者からの反発は起きていないようである。

図Qは自転車店向け供給業者の月末在庫台数について、2008 年・2009 年・2010 年は 12 カ月間、2011 年は 1～7 月について示したものである。

本年 7 月までの月末在庫台数は 2008 年及び 2010 年を上回る状態で推移しており、2009 年の過去最高の在庫台数に近づいていることがわかる。

図 Q

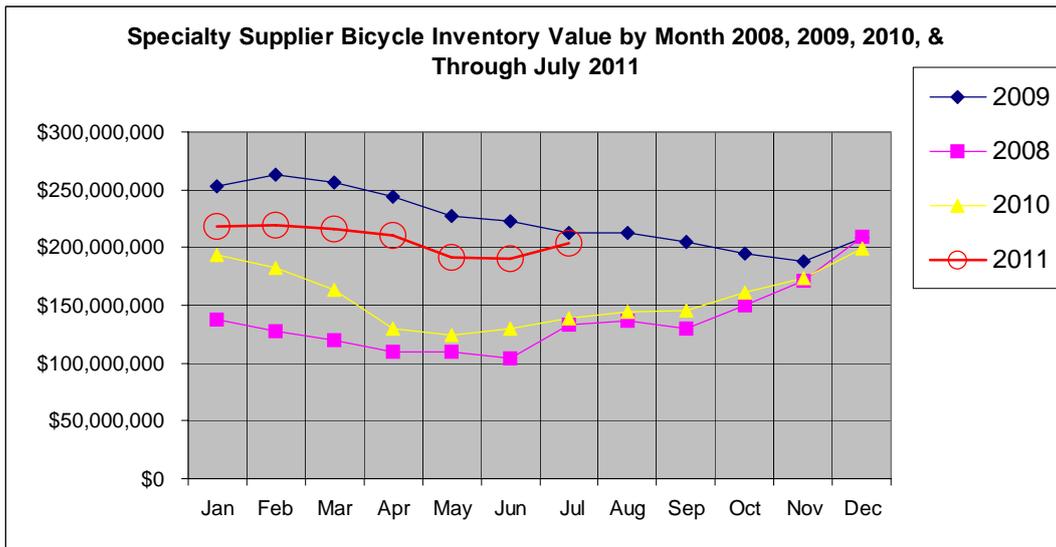


出典 : The Gluskin Townley Group による分析、BPSA 統計数値

図 R は米国の自転車店向け供給業者のもつ月末在庫の在庫金額について、2008 年・2009 年・2010 年、及び 2011 年 7 月までの期間について示したものである。

年毎の比較では、2011 年に自転車店向け供給業者が持っている自転車の在庫金額は、2008 年及び 2010 年を常に上回る状態で推移しており、在庫金額が過去最高だった 2009 年を僅かに下回っている。

図 R



出典 : The Gluskin Townley Group による分析、BPSA 統計数値

自転車店向け供給業者が2011年7月末に持っている自転車在庫は、台数で17%、即ち94,000台増え、卸金額は47%、即ちUS\$6,500万増加した。

2011年7月末に持っている供給業者の自転車新車在庫平均卸金額は昨年同月末に比べ26%、即ちUS\$64上昇した。既述の通り、コスト及び価格上昇は小売価格の上昇へと転嫁された。

供給業者の持つ自転車新車在庫の明らかな増加は、自転車店向け販売により適正化されるわけではない。輸入統計には、今後予測される、在庫を減少させるための、そして卸重要を適正化させるための、発注調整が反映されてくる。

米国自転車業界における法制及び国際貿易に関する話題

上院は特惠関税制度を可決 9月末、米国の上院は特惠関税制度の更新について可決した。この制度は米国内の自転車企業及びアウトドア関連企業に何十年にもわたり利益をもたらしてきた。しかし議会が動かなかつたためにこの制度は2011年初めに失効してしまった。特惠関税制度は途上国の経済成長を促すため、米国への輸入にあたり129の特定の国および地域からの4,800品目について関税免除を行うものである。上院が可決した法案は、特惠関税制度を本年初めにさかのぼり更新し、2013年7月に失効する前に再度更新される必要がある。

貿易調整支援制度 上院は更に貿易調整支援制度を上程した。これは米国の貿易政策により職を失った米国の労働者を支援し再教育する目的の論争含みの法案である。9月初めに米国下院は特惠関税制度の更新を可決したが、貿易調整支援制度は可決されなかった。この為、下院は上院が修正した法案を再度投票にかけなくてはならなくなった。そして各々の議会が承認した各々の法案の差異について明らかにするための会議が開催された。下院は特惠関税制度も貿易調整支援制度も可決する見込みであるが、その時期は明らかではなく、この法案が大統領により署名されるのはいつになるのか全く明らかでない。

通貨を「誤誘導」している国に対する制裁 更に米国上院リード院内総務は、中国で疑われている人民元安のように、通貨を「誤誘導」している国に対し制裁を与える事ができる法案について上院は近々検討を始めると述べた。下院は同様の法案を昨年可決しており、もし法律として成立した場合、中国の通貨がどの程度安く評価されたかという事に関する査定に基づき、中国からの輸入に対し、懲罰的関税を課す道が開かれることになる。もしこのような懲罰的関税が現実のものとなった場合、米国自転車業界では混乱が発生する可能性がある。中国と米国はこの法案が成立する前に、為替評価に関し妥協と合意を見出すことが期待されている。

米国の自転車乗用及び関連施設 米国自転車サイクリスト同盟は、9月末に上院が「運輸法案の全面的延長」について可決したと発表した。このことは全ての現行の運輸向けの資金及び事業計画が失効期日である2012年3月31日まで延長された事を意味している。今から来年3月末まで、サイクリング支援者達はサイクリングが長期の運輸法案に含まれているか、或いは別の「全面的」な延長が可決され、これにサイクリングが含まれることになるか、どちらかを確実にするために、自ら活動することになる。

既に説明した通り、下院運輸委員会の委員長は自転車及び自転車関連向けの資金を継続させることに反対を表明しており、上院は当面の支援策として最大でどのようなことができるのかの妥協点について意見を表明している。この全面的な延長の持つ意味は大きいですが、自転車支援者にとって今後非常に厳しい戦いが待ち受けているというわけではない。

日本の自転車業界が米国市場で機会創出を行う際の提言

米国の自転車専門店のビジネス：硬直的な供給チェーン。米国市場において自転車新車販売から得られる売上高は大きく増加しており、新車自転車の全体的な小売金額及び卸金額は過去6年間増加している。

これは確かに良い事である。そして米国の人口が増えているにも拘らず自転車新車販売台数には変化がなく、自転車乗用率は下落しているものの、自転車のトップブランドや米国の自転車業界の幹部からは、この販路において過去10年から12年の間、真の成長を享受してきたと表明されてきたところである。

米国の自転車業界の継続性と成長に関する別の指標として、税引前の売上高総利益率と営業利益がある。

売上高の増加にもかかわらず、米国の自転車業界は現在でも完全競争という経済状況にある。7～8年前に完全競争の考え方のさわりの部分が、米国の自転車業界の競争状況や経済状況を説明するためにはじめて紹介されて以来、この業界に係わっている多くのミクロ経済学者やアナリストはこの説明や見方に賛同してきた。

米国の自転車業界を独占しているブランドは一つもない。自転車店の販路では、新しい自転車製品に高価格をつけるといった事を含め、自らの製品やサービスに対し、誰もが価格受容者である。消費者向けの自転車新製品は基本的に代替可能、即ち交換可能である。何故ならそれらは全て同じ素材及び部品ブランドから選択され製造されているからである。

小売金額や全体の売り上げは増加したものの、完全競争であるがために自転車店の供給ルートにおいては、売上高総利益率や営業利益は非常に競争的な状態にあり、時として極めて厳しい状況にある。

完全競争の副産物として、この供給チェーンの中で硬直性が助長されてきた。1983年にさかのぼるが、米国の自転車業界は、国内生産と「受注後生産」の生産体制から、完成車の台湾からの供給への変換が始まった。

この同じ年の5月、中国の標準化協会はISO代表団とTC149のメンバーに記念メダルを贈呈した上で、上海で会合を開き、自転車完成車及び部品に関する新しい国際標準を策定するため1週間を費やした。

1983年以来、米国の自転車ブランドは、自社製品の製造の為、台湾及び中国の製造拠点に移転を続けてきた。28年を経た今日の時点において、米国の新車自転車販売は全ての販路全体で、その98%が海外産である。

2008年・2009年から現在までの間に、新たなノーマルが、米国の産業・経済及び消費者市場の中で登場するに及んで、自転車専門店の販路におけるビジネスは、小売に至る販路全体を通じ更なる下降圧力に見舞われており、リードタイムの長期化のため、この販路の供給チェーンは硬直性が増している。

我々が高く推奨しているビジネス書 小売業の新しい科学：アナリストは如何にして供給チェーンを変え成績を上げたか、ハーバードビジネススクール アナンス・ラマン教授、ワートン校 経営・情報管理 マーシャル・フィッシャー教授共著、によると、「・・・硬直的な供給チェーンは全ての小売店にとって害毒である」（下線追記）と述べている。

米国の自転車店の商売は良くて並み、という事は一般的に知られている事である。そしてこの供給販路において硬直性が一層増す事態が予測されてきたが、それに伴い過大在庫から過少在庫への振れは更に劇的となってきた。

過去6年にわたり売上高が増加してきたが、しばしば売上高総利益率と営業利益が生み出されなかったという事がおきていた。この売上高総利益率と営業利益は、特に専門自転車小売店にとっては、コスト上昇や事業実施する上で必要になる資本に対応するため必要とされるものである。

特定のブランドや消費者市場からの要求水準が高まるにつれ、自転車店の改装、設備、HPそしてソーシャルメディア向けの投資額は増加している。自転車専門店である事に対するコストが上昇しており、この事は5年から10年前とは容易に比較できる場合がある。自転車の専門販売事業は、近年では小売業者であるという事は発展性のある事であるという事を理解している他の小売業の世界に仲間入りしてきており、店が一日に\$1の売上を上げるのか、或いは\$10,000の売上を上げるのか、その小売店としてのコストと総経費は示されている。

自転車専門小売業であるというだけで、このようにコストが高くなってきているが、過大在庫による値下げや在庫過少による欠品といったビジネスのコストに、鋭い注目が集まってきた。最悪の状況は在庫の管理ができなくなり値下げと欠品が同時に起こる事である！

この事は供給チェーンの硬直性へと戻ってくるのである。長いリードタイムのためである。2011年9月7日付バイシクルリテラー・アンド・インダストリーニュース紙にマット・ウィーブ氏が投稿した記事によると、「長年にわたる長いリードタイムは業界の力強さを変えてしまった。このリードタイムが短縮される兆しは見られない」。

この記事はさらに続き次のように指摘している。「工場を年間操業させ、優秀な従業員を維持させることにより、供給業者は高需要期の供給を過少に行い、市場が弱い時に過剰供給を行う傾向が出てくるだろう。しかし適切な予測を行えば、この問題は小さくすることができる」。

「一方で長いリードタイムのため、市場予測は市場の現実からは掛け離れたものとなっており、早期予測の信頼性の低さに妥協してきた。現在では供給業者は生産計画の立案に際しあらゆるデータに依拠しなければならなくなっている」。

従来からの如何なるデータを用いようと、米国の自転車専門店のビジネスの予測の正確さは、この販路が新しいデータソースの採用に硬直的であり続け、長いリードタイムを求め続ける限り、容易に改善しないというのが現実である。

スラム社の社長スタン・デイ氏はウィーブ氏を引用し次のように述べている。「広い視野で考えると、長いリードタイムから生じる本当のコストは、市場に適正な在庫をもたらせていないという事だ。このことは、在庫不足により販売機会を喪失させるとともに顧客を失望させ、過剰在庫による値下げから生じる利益喪失の発生を意味している」。

米国の自転車店の販路において見られるこの硬直性により蓄積された良くない事例は数多いが、最も重要なのは、しばしば完全に見過ごされている、悪い顧客サービス、低い顧客満足度である。

過剰在庫を避けるための値下げは、供給業者と小売店の損益計算書を大きく衰弱させてしまうが、消費者は買いたいものを見つけることができないため販売の喪失がおこり、その事により完全競争の下地が生み出され、小売価格が高いことにより売上高が増しているにも拘らず、売上高総利益率と営業利益に圧力が加わる。

単純に言えば、自転車店は売るモノがなければ売ることはできず、売るモノが多すぎる場合には正札では殆ど売れないのである！

これらの問題にどのように向き合うのかということは難しい事である。更に適切な時期に適切な売買により在庫水準を高め、リードタイムを短縮させ、一方で値下げと欠品を減少させていくのも難しい事である。しかしこの事により米国の自転車店の販路全体が得ることができるものは、財務基盤の安定であり、更に自転車販売が増加し自転車に乗る人が増えるといった実際の市場規模の拡大へのカギを手に入れることができるかもしれない。

全ての解決策を列挙するスペースはないが、自転車産業振興協会及び日本の自転車企業が検討すべきいくつかの点をリストに挙げた。

- ・既存のパナソニック社のオーダーシステム(或いは日本の自転車業界で運用されている同様の仕組)を活用し、日本市場から短いリードタイムで自転車新製品を米国市場向けに供給する。日本のアパレル企業ワールド社とスペインのザラ社は供給チェーンにおいて革新的な取組を行っているが、それを参考として以下のような実行すべき計画を提案する。
 - 米国の自転車専門店の販路にスピードと柔軟性を導入する。
 - ワールド社もザラ社も販売好調品目の在庫を2週間で補充でき、一方で競争が発生するには何カ月もかかる。この事からシーズン中には競争が発生しないことになる！
 - 製品回転率が遅く安価な製品は量販店向け自転車製品であるが、製品回転率が早く高価なものは、売上高が高く利益も大きい自転車専門店向けの製品であり、新たなノーマルな消費者が必要としているものである。
 - 自転車専門店の販路における販売シーズンは毎年第2四半期に活性化するが、販売機会喪失による被害は甚大である。この販路において、そしてこの販路で販売される高額で利益の大きい製品にとって、柔軟性は必要であり、それは後で報われるのである。

以上