

- J U 中販連 J U 中商連 令和7年度第3回合同理事会..... 2
- J U クレジットスプリングキャンペーン
第13回オール J U 全国お客様大感謝祭を実施..... 6
- 表彰
J P U C 令和8年賀詞交歓会..... 7
- 自動車登録等適正化推進運動
TOKYO AUTO SALON 2026..... 8
- J U 提携損保代理店 自動車保険取り組み事例紹介
【第3回 松本自動車販売株式会社】..... 9
- 時論車論(日刊自動車新聞)..... 12
- 静かな退職(オリエン特総合研究所)..... 14
- ~月刊テントリ(展示車取引)通信~..... 16
- 日本全国でクリーンキャンペーンを実施..... 17
- 委員会の動き
令和7年度第4回 執行部会
J U 岐阜 Econo Power in GIFUに参加..... 21
- 中古車購入検討者ログデータ(カーセンサー)..... 22
- 1月のオークション結果..... 24
- 12月の都道府県別中古車登録・届出台数..... 25
- 1月の新車・中古車登録台数..... 26



Auction Calendar

オークション日程は変更されることがありますので、事務局に連絡し、確認の上ご参加ください。

札幌	6(金)	13(金)	20(金)	27(金)	011-872-5181	富山	5(木)	12(木)	19(木)	26(木)	076-434-0040	
帯広	6(金)	13(金)	20(金)	27(金)	0155-37-2578	石川	4(水)	11(水)	18(水)	25(水)	076-276-9381	
釧路	6(金)	13(金)	20(金)	27(金)	0154-57-9111	福井	3(火)	17(火)			0776-43-6163	
函館	6(金)	13(金)	20(金)	27(金)	0138-49-2000	滋賀	開催無し				0775-585-4136	
室蘭	6(金)	13(金)	20(金)	27(金)	0143-43-7292	和歌山	開催無し				073-432-7133	
旭川	6(金)	13(金)	20(金)	27(金)	0166-87-4500	京都	開催無し				075-681-8287	
北見	6(金)	13(金)	20(金)	27(金)	0157-36-8115	奈良	7(土)	14(土)	21(土)	28(土)	0743-57-5678	
青森	11(水)	25(水)			0172-62-5515	大阪	開催無し				06-6943-8070	
岩手	開催無し				019-605-7231	兵庫	開催無し				079-448-2211	
秋田	6(金)	13(金)	20(金)	27(金)	018-839-6311	岡山	20(金)				086-281-3300	
宮城	6(金)	13(金)	20(金)	27(金)	022-345-1881	鳥取	10(火)				0857-21-6881	
山形	14(土)				023-655-4611	島根	27(金)				0853-43-2255	
福島	5(木)	12(木)	19(木)	26(木)	024-591-4821	広島	5(木)	12(木)	19(木)	26(木)	0826-72-7611	
栃木	6(金)	13(金)	20(金)	27(金)	028-648-1181	山口	3(火)	10(火)	17(火)	24(火)	0835-32-0220	
新潟	6(金)	13(金)	20(金)	27(金)	025-362-6666	香川	開催無し				087-881-8831	
群馬	5(木)	12(木)	19(木)	26(木)	027-350-1200	愛媛	開催無し				089-956-4060	
茨城	4(水)	11(水)	18(水)	25(水)	0299-48-1833	徳島	開催無し				088-641-3399	
千葉	6(金)	13(金)	20(金)	27(金)	043-257-5257	高知	開催無し				088-866-8400	
埼玉	3(火)	10(火)	17(火)	24(火)	31(火)	048-798-2111	福岡	6(金)	13(金)	20(金)	27(金)	092-944-1101
東京	2(月)	9(月)	16(月)	23(月)	30(月)	048-990-8611	佐賀	開催無し				0952-30-5625
神奈川	5(木)	12(木)	19(木)	26(木)	0465-37-3751	長崎	11(水)				0957-55-1133	
山梨	7(土)	14(土)	21(土)	28(土)	055-279-2552	大分	11(水)	25(水)			097-535-8555	
長野	3(火)	10(火)	17(火)	24(火)	31(火)	0263-58-3700	熊本	4(水)	18(水)	25(水)		096-279-2700
静岡	3(火)	10(火)	17(火)	24(火)	31(火)	054-263-6161	宮崎	5(木)	19(木)	26(木)		0985-82-3311
愛知	5(木)	12(木)	19(木)	26(木)	0567-55-2221	鹿児島	6(金)	13(金)	20(金)	27(金)	0995-62-0757	
岐阜	7(土)	14(土)	21(土)	28(土)	058-398-5102	沖縄	6(金)	13(金)	20(金)	27(金)	098-935-2525	
三重	3(火)	10(火)	17(火)	24(火)	31(火)	059-234-8996						

令和7年度第3回合同理事会

J U中販連、J U中商連は、令和8年1月29日、東京プリンスホテルにおいて、令和7年度第3回合同理事会を開催しました。合同理事会では、令和7年度中間事業報告及び中間決算報告、令和8年度事業計画案及び収支予算案等が上程され、原案通り可決承認されました。

■塚田会長・理事長挨拶

理事会冒頭、J U中販連 塚田会長が挨拶を述べました。要旨は以下のとおり。

2023年の中古車の支払総額表示の義務化から約2年が経過しました。お客様にも支払総額表示が浸透してきたのではないのでしょうか。支払総額表示の意義や内容の一層の理解を深めるために、業界内への周知活動は引き続き行います。中古車業界がこれから先も健全に成長するためには、法令遵守はもちろんのこと、倫理的なビジネス運営が欠かせません。特に昨今、消費者保護の観点から中古車市場における透明性や信頼性が求められています。そのためには販売店一社一社の協力が不可欠です。引き続き、中古車業界の健全な発展のためにご協力くださいますようお願いいたします。

また、今年12月に検査員技能コンテストの全国大会の実施が予定されています。昨年は東北・中部・九州ブロックにて検査員技能コンテストを開催しました。日々の検査業務で培った技術を余すことなく披露し、熱戦が繰り広げられました。コンテスト後の交流会では意見交換等も行っており、県を跨いで検査員同士で切磋琢磨できるいい機会にもなっています。皆様が安心してJ Uのオークション会場で取引ができるように、検査員の技術向上にも力を入れていきます。



挨拶をする塚田会長・理事長

このような中、J U中販連では、皆様のご理解とご協力をいただきながら、法制や税制に加え、各委員会において様々な事業を展開して参りました。

税制に関しましては昨年末に公表された与党税制改正大綱において、「環境性能割」が3月末で廃止されることとなりましたが、13年超の自動車への重課制度は続いています。少しでもお客様が中古車を購入しやすくなるように、今後とも中販連で税制改正要望を行っていきます。

事業の進捗状況については、後ほどの議題で説明

が行われますが、各種キャンペーンにおいては好実績を残すなど、諸事業はおおむね順調に推移しています。これもひとえに皆様方のご尽力の賜物と深く感謝申し上げます。

■全議案が可決される

理事会では、令和7年度中間事業報告並びに令和8年度事業計画案、令和7年度中間決算報告並びに令和8年度収支予算案、中間監査報告、税制関連、令和8年度定時総会・通常総会の開催、委員会等の報告について、全て原案通り可決されました。

中販連

- ①自動車関係諸税、消費税(インボイス制度の周知)等一般諸税並びに法制度に関する研究・改善要望
- ②中古自動車に係る環境対策、安全確保など行政庁が進める施策に対する協力
- ③ワンストップサービス化及び車検証電子化に伴う対策対応
- ④三種受託者の封印取付け受託業務充実に向けた対応
- ⑤組織体制の確立並びに事業改革等の研究
- ⑥「中古自動車販売士制度の実施」並びに「J U適正

販売店認定制度」等、教育研修事業の充実強化

- ⑦自動車業界に係るマーケット・社会の変化についての研究と対応
- ⑧J Uオークションのデジタル化拡充と活性化策の研究・推進
- ⑨消費者へ向けての中古車の普及活動の強化並びに公正競争規約(総額表示等)の徹底
- ⑩各県協会への加入促進の支援強化
- ⑪組織拡充のためのJ U活動周知と広報活動の強化

中商連

- ①教育研修事業の充実・強化
- ②J Uオークション活性化策の推進
- ③検査制度に関する検討
- ④小売振興対策事業の推進
- ⑤金融事業(オートローン・オートリース・カード)の推進
- ⑥青年部会の拡充強化及び加入促進

■経済産業省・国土交通省挨拶

経済産業省、国土交通省の両省から来賓挨拶をいただきました。挨拶要旨は以下の通り。

経済産業省 製造産業局長 伊吹英明様

「昨年は自動車業界にとっては2つ大きな出来事がありました。1つ目はアメリカの関税措置が25%から始まり、約半年の交渉の末に15%まで下げることができました。しかし、影響は多々残っています。2つ目は自動車税のうち、環境性能割の廃止がようやく決まりました。是非今年はこの環境性能割を無くしたことを踏まえて、新車も中古車もたくさん販

売していただきたいと期待しています。そして法制では、自動車リサイクル法の施工から20年になります。国内の使用済み自動車の発生台数は徐々に減少している中で、再生材の利用や資源循環等の議論を進めてまいります。

J U中販連では、中古自動車販売士制度やJ U適正販売店認定制度、支払総額表示の義務化等を行っていただいています。また、今年は検査員技能コンテストの全国大会を開催すると伺ってい



挨拶をする伊吹局長

ます。正確に査定された中古自動車が正しい値段で売られていることは、消費者の安心に繋がっています。業界の皆様が消費者の方々から高い信頼を得て、ここで買えば間違いないということが、車がたくさん売れることのベースだと考えているので、是非この活動はしっかりと行っていただきたいと思います。



右から製造産業局自動車課課長補佐 堀江大地様、
同係長 水谷一斗様

また、1月1日から下請法が改正され、取適法に変わりました。インフレ経済の中で賃上げの原資を中小企業も確保できるようにということで改正されました。皆様の業界でも引き続き取り組みを続けていただきたいと思っています」

国土交通省 物流・自動車局

次長 久保田秀暢様

「国土交通省では、中古車を含めた自動車の流通の円滑化・活性化に向け、DXをはじめとする施策を推進しています。令和10年1月に次期システムの稼働を予定しており、DXの大きな柱は「継続検査を土日も開業すること」、「ペーパーレス」、「キャッシュレス」の3つです。OSS申請の一層の拡大と利便性向上を目指し、自社



理事会



理事会



挨拶をする久保田次長

等において自動車検査証の有効期限の更新等が可能となる記録等事務代行制度の普及を推進していきます。また、保安基準適合証及び自賠責保険証明書については、電子情報による事前登録を前提とし、「紙」による取扱いを原則廃止します。オンラインでOSSの手続きを進めるうえで可能な限り利便性の高いシステムになるように改良を進めています。中間登録のOSS申請の拡大や、全ての指定自動車整備事業者による電子保安基準適合証の交付など、関係者のご協力が不可欠です。引き続き、機能向上や利用促進を図っていきたくと考えていますので、OSSの積極的なご利用をお願いします。

昨年7月からはGREEN×EXPO 2027特別仕様ナンバープレートの交付を期間限定で開始しています。引き続きご協力いただけますと幸いです。

一方、自動車の整備の人手不足の解消が急務となっています。自動車整備士の育成確保のために、働きやすい職場のガイドライン作成や、多くの方が自動車整備士を目指してもらうような取り組み行っています。

今年の1月からは皆様の負担を減らすために、中古新規検査において、指定工場であれば指定部品を取り付けたままでも持ち込み検査なしで保安基準適合証を交付することを可能としました。皆様からの要望が多く、実現したので、これからも要望があり次第、可能な限り速やかに対応していきます。

ユーザーから信頼され、安心して車に乗れる産業を支えていただいている皆様と協力し、引き続き、中古車を含めた自動車の円滑な流通や安全確保・環境保全に貢献していきます」



国土交通省物流・自動車局自動車情報課長 櫻井紀彦様

■交通遺児支援のための寄付金を贈呈

理事会終了後に恒例の交通遺児支援のための寄付金贈呈を行いました。



日刊自動車新聞 花井社長を通じて交通遺児育英会に寄付金贈呈



交通遺児等育成基金 安達専務に寄付金贈呈

■キャンペーン表彰を実施

昨年の秋に実施したJ Uクレジットオートムキャンペーンについて表彰状の贈呈を行いました。それぞれの結果については、以下の通りです。表彰された皆様誠におめでとうございます。

表彰式の中で、株式会社オリエントコーポレーション金子茂之執行役員よりご挨拶をいただきました。「まず初めに今年度J Uの年間実績の途中実績をご報告します。4月から12月までの累計は2,003億円となり、現在の達成率で113.9%です。年間目標の2,350億円の達成も視野に入りました。日頃からのご愛好、ご協力に改めて深く感謝を申し上げます。



挨拶を述べる金子執行役員

この1年の業界を振り返ってみますと、新車市場で長らく影響を及ぼしていたサプライチェーンの供給ひっ迫がようやく解消に向かい、2025年の販売台数は456万台、前年比103.3%を記録し、徐々に回復傾向にあると聞いています。一方で中古車市場の方では円安の影響もあり、輸出台数が過去最高を更新する見込みで、国内オークションの相場高騰や仕入れの高騰、店頭価格への転嫁ということで、中古車の割安感が薄れ、小売現場では大変な苦勞をされているのではないかと思います。こうした環境下でお客様の購入負担が増している状況を踏まえ、J Uクレジットメンテナンスパック商品の組成、安心コミコプランのさらなる拡充など、皆様の販売現場で役立つ施策を一層強化していきたいと考えています。足元の金利・金融環境に目を向けてみると、日本銀行は昨年12月の金融政策決定会合において、政

令和7年度JUクレジットオータムキャンペーン

【群別商組対抗戦表彰】

第一群		
第1位埼玉	第2位大阪	第3位千葉
第二群		
第1位京都	第2位宮城	第3位札幌
第三群		
第1位三重	第2位長野	第3位岩手
第四群		
第1位和歌山	第2位奈良	第3位青森
第五群		
第1位釧路	第2位徳島	第3位沖縄
第六群		
第1位山梨	第2位帯広	第3位北見

策金利を0.5%から0.75%へ引き上げました。これは30年ぶりの金利水準とのことで、今後についても市中金利の上昇が既定路線との見方が強まっています。このような環境下において、クレジットの金利についても皆様には一部見直しをお願いしていましたが、状況によっては今後もさらなるお願いをせざるを得ない状況も想定されます。我々としましても、基本サービスのクレジット、リースのさらなる拡充に留まることなく、仕入れやデジタル化のご支援、人材確保、事業承継への対策、保険業に伴う損害保険代理店事業への対応など、皆様の経営課題に寄り添い、共に解決していく真のパートナーへの進化を目指して、努力していきます。何卒ご理解ご協力を賜りたくお願い申し上げます」

2025 JUクレジットキャンペーン 特別連覇賞表彰商組

大阪府中古自動車販売商工組合	42連覇
埼玉県中古自動車販売商工組合	40連覇
神奈川県中古自動車販売商工組合	40連覇
静岡県中古自動車販売商工組合	40連覇
三重県中古自動車販売商工組合	32連覇
千葉県中古自動車販売商工組合	31連覇



オリエンコーポレーション



オリコオートリース



JUクレジットオータムキャンペーン表彰式



JUクレジットキャンペーン特別連覇賞表彰式

■理事会終了後は懇親会を開催

理事会終了後には理事会出席者、賛助会員を中心とした懇親会を開催しました。



正副会長、正副理事長が登壇し、高橋副会長が中締め挨拶



新園副会長が乾杯の挨拶

JUクレジット スプリングキャンペーン

3月～4月の2ヵ月間、「JUクレジットスプリングキャンペーン」を実施します。

**取扱高500億円、取扱件数24,096件、
JUカード2,673枚**を目標に掲げ推進します。

3月は令和7年度の締めくくりの月であり、非常に重要な月となります。金融委員会の施策に加えて、各商組においても独自施策をご用意しておりますので、目標の達成に向けてJUショップの皆様のご協力をお願いします。

日本中古自動車販売商工組合連合会
(株)オリентコーポレーション
(株)オリコオートリース



第13回オールJU全国お客様大感謝祭を実施

JUクレジット・スプリングキャンペーンに合わせ、3月・4月の2ヶ月間、PR企画を実施します。

JU加盟店でご購入いただいたお客様へJUの取り組み(人の安心、店の安心)を知っていただき、JUの認知度向上、お客様との今後の継続的なお付き合いや紹介につなげていただくために、「第13回オールJU全国お客様大感謝祭」と題してキャンペーンを行います。

全国のJU加盟店でおクルマを成約されたお客様に対してギフト券やクオカードが総勢3,000名様に当たるキャンペーンを実施。キャンペーン期間中におクルマを購入されて、応募された方全員にチャンスがある企画となっています。当選者数などのキャンペーン詳細につきましては同封のチラシをご覧ください。また、今回も汎用型の卓上POPも同封しておりますので、ご活用ください。

JUジャナイトでのWEB応募、チラシ裏面FAXでの応募に加えて、エクセルファイルでの一括応募も可能です。お客様の同意を得ることが大前提ですが、代理応募される際にご活用いただき、たくさんのご応募をしていただけたらと思います。エクセル応募の詳細につきましてはJUポータルに掲載しておりますのでご確認ください。

また、本キャンペーンの告知はJUジャナイトでも広報いたしますが、販売された際にオススメいただくのが一番の広報です。同封のチラシ、ポスター、卓上POPなどをご活用いただき、積極的なご案内をよろしくお願いいたします。

合わせて今回のキャンペーンでも応募を促進いただいた会員販売店様向けの企画もご用意いたしました。応募数に応じてギフト券やクオカードを進呈する企画となっております。キャンペーンの積極的なご案内と応募促進をよろしくお願いいたします。

応募期間 2026年
3月1日(日)～4月30日(木)

第13回
オールJU
**全国お客様
大感謝祭**

総勢3000名へプレゼント!

JCBギフト券 100
30,000円分 名様
10,000円分 200名様

中古車の
価格表示が
支払総額
になりました!!

JUオリジナル
クオカード
2,000円分
2700名様

応募方法
キャンペーンは抽選となります。
チラシのコードを
読み込んで
キャンペーン詳細を
ご確認の上
ご参加ください!

JUは安心な中古車選びをお手伝いします
中古自動車販売士ってどんな人? JU加盟店認定制度って何?
クルマ選びから契約まで教えてくれる
コンサルタント的存在です 一定基準を満たした
安心なお店を認定する仕組みです

JU加盟店では販売員のスキルアップのため、
JU中販連の実施する研修や試験を受けて
合格した販売員を「中古自動車販売士」として
認定する制度を実施しており、中古車業界
全体のレベルアップに取り組んでいます。

注目!!
中古自動車販売士が在籍していることに加え、
JU中販連が定める項目の厳しい申請要件を
すべて満たしている加盟店のみに認定されており、
安心して中古車を購入できるお店選びの目安と
なるものです。

こちらが自印!!
JU加盟店

https://www.ju-janaito.com/

※QRコードを読み込むには
JUジャナイト

表

彰

(敬称略)



四国経済産業局長組合功労者表彰

多田 勇夫
(J U徳島前会長/南オート
アンドバル 代表取締役)

JPUC令和8年賀詞交歓会

日本自動車購入協会(井上貴之代表理事 略称：JPUC)は1月16日、東京都中央区のロイヤルパークホテルで令和8年賀詞交歓会を開催しました。JPUCの会員企業に加え、有識者や業界関係者などが集まりました。

井上代表理事は挨拶の中で「JPUCが設立から12年が経過し、業界は良い方向に進んでおり、会員をはじめとする長年の支援に感謝をしたい。ここ最近では業界の信用が落ちてしまうような出来事もあったが、会員各社が信用・信頼の向上に努めている」と述べました。

J U中販連の塚田長志会長は来賓挨拶の中で「J U中販連は昭和46年に当時40歳代だった五十嵐さんが全国行脚して立ち上げた。JPUCは井上代表が同じく40歳代で立ち上げてここまでの強い組織を作り上げていると認識しているのでこの場で改めて敬意を表したい」と井上代表理事の功績を称えました。その後新理事紹介があり、和やかな雰囲気の中で会が行われました。



井上代表理事挨拶



塚田会長挨拶

「改正保険業法」が成立し、2025年6月6日に公布されました。2026年6月頃までに施行される見込みとなっています。保険金の不正請求や保険料調整行為などの再発防止を図る目的で、すべての保険代理店に対応が求められます。全3回の連載を通じ、コンプライアンスを遵守し、保険業務を強化しているJU会員をご紹介します。

松本自動車販売株式会社

松本自動車販売(松本太代表取締役、福井県坂井市、JU福井会員)は、約40年前から保険販売を強化しています。保険を扱うことで顧客と接する機会が増え、車両販売台数の拡大につながっているそうです。また、スピード感のある事故対応が口コミで広がり、新規顧客が増えたそうです。「修理も、板金も、ロードサービスもあります。トータルでお客様のサポートをできるのが強み」(松本富男会長)という、同社の安定経営の基盤として成長した保険販売について、松本会長と保険課の岡本清美さんに聞きました。

— 保険販売を強化した理由を教えてください

松本会長「車検・点検など、日頃のアフターサービスや対話を怠るとお客様は大型量販店に流れます。保険も同じです。事故が起きた際のお客様の不安を解消するために事故現場へ駆けつけます。スピーディーで丁寧な対応をすることにより信頼関係がより深まります。当社は年間1,300台の車検をお預かりしており、お客様のカーライフ全体を支える立場にあります。万が一の事故対応まで責任を持つことが真の地域密着だと考え保険販売を強化し、整備・車検・事故修理・保険を一体でサポートできる体制づくりを目指してきました」

— 保険販売で工夫していることはありますか

松本会長「お車を購入された方には、保険加入の有無に限らず必ず保険の説明をします。車両保険は保険料が高いと言われることもありますが、事故があった時に後悔しないよう、修理代が



左から松本会長、保険課の岡本さんと岡嶋陽子さん

高騰している昨今、聞かなかった、知らなかったということがないよう最適・最善な提案を心掛けています。保険を売るのではなく、備えるという意識で取り組んでいます」

—ロードサービスも注力しているそうですね

松本会長「かつては自らレッカーを走らせて現場に向かいました。迅速な対応が地域の警察・消防・保険会社に伝わって、事故車両の引き上げ要請が来るようになり当社の良いPRにもなりました。今では道路運送車両法なども鑑みて、ロードサービスを事業化しました。教育された専任運転者による安心・安全な車の輸送に努めています」

—モーター代理店の先駆的存在だったと聞いています

岡本さん「1990年代前半、当時はまだ保険を取り扱う整備工場が少なく、パソコンや学習環境も整備されていなかったため本当に苦労しました。整備に加え钣金修理をする弊社では、事故の高額な修理費用に頭を抱えるお客様をたくさん見てきました。そこで、お客様の生活をお守りする為に何をすべきかと考え、保険販売や事故対応の重要性に目を向けました」

松本会長「すごいと思う代理店があったら視察させてもらうこともあります。社員旅行の一環として、店舗見学をさせてもらったこともあります」



新社屋イメージ図



3月には冷暖房完備の工場を備えた新社屋をオープン予定

— 保険を勧める成果はありますか

岡本さん「お客様のお役に立てる事が一番嬉しいです。お客様に様々な新しい情報を伝えることやお困りごとの相談などは信頼関係を築くきっかけになります。ご家族のお付き合いから孫の代まで、ご家族のほかに知人・友人のご紹介を頂くことも多いです」

岡本さん「当社でお車を購入されて、他社で保険を加入されていらっしゃるお客様にも車両保険のご説明はさせていただきます。事故の修理額をお伝えすると、思った以上の修理代に大変驚かれます。丁寧な説明をすることで、次の更新時に当社でのご加入を検討していただけます。お客様に笑顔でカーライフを送っていただくために保険加入は不可欠です」

— 保険加入率を教えてください

岡本さん「車両販売の60～70%くらいです。車両付帯率は82%強です」

— コンプライアンス遵守のために行っていることを教えてください

岡本さん「乗り合い兼業代理店の弊社では、お客様のご意向の元、お客様の最善の利益を追求した複数説明・販売に努め、説明の透明性も重視しています。また、募集人の研修・資格管理やダブルチェック体制でミスのない適正な募集をしています」

— 今後、取り組んでいきたいことはどのようなことですか

岡本さん「社外の勉強会や研修へ積極的に参加したいと考えています。また、ほとんどの手続きがパソコンやタブレットで完結する時代です。代理店として、デジタル化を進めていきたいと考えています。さらに、アンケートの回収も始めました。お客さまがどのように感じているかを教えてもらい、改善につなげていきたいです」

岡本さん「事故はいつ起こるかわかりません。万が一の際にお客様が困らない体制を整えることが地域密着企業としての使命・責任だと考えています。事故対応や保険まで一貫して支えることができこそ、本当の意味でカーライフを支えると言えるのではないのでしょうか。今回の法改正は、不正請求や不適切な募集行為の再発防止を目的としていますが、私たちはこれを『信頼を高めるための機会』と捉えています。代理店としての説明責任をさらに徹底し、より透明性の高い業務を行うことで、お客様との信頼関係を一層強化していきたいと思えます」



定期的に行っているコンプライアンス研修

日刊自動車新聞社

記者 村田 浩子

ホンダの組織改革。電動化時代、生き残りかけ

ホンダが四輪事業にテコ入れする。四輪車の開発部門を本田技術研究所に統合すると2月に発表した。本社と開発部門を分け、独創的で競争力の高い商品開発につなげる。2020年に量産車開発を本社に統合したが、今回の組織改編で再び分離する。ホンダは商品力の低下によって販売が振るわず、足元では四輪事業が赤字となるなど立て直しが急務だ。また、ソフトウエア・ディファインド・ビークル(SDV)の普及に伴い、自動車に求められる価値は今後大きく変化する。開発機能を本田技術研究所に戻すことで「ホンダらしさ」を取り戻すことはできるか。

4月1日付で、四輪開発本部と、四輪事業本部内のSDV事業開発統括部と研究開発機能を本田技術研究所に統合する。あわせて四輪事業本部も再編し、新たに事業戦略統括部と地域事業統括部を設置する。地域の販売力や中長期的な商品戦略を強化することで、課題となっている四輪事業の収益性向上につなげる。

また、同日付で本田技術研究所の社長に秋和利祐執行役四輪開発本部長が就く人事も発表した。秋和氏はものづくりセンターパワーユニット開発統括部パワーユニット企画管理部長やBEV開発センター所長などを歴任しており、電動化時代のものづくりをけん引していく役割を任された格好だ。

本田技術研究所は1960年に、独立した研究開発組織として立ち上げられた。業績に左右されず研究・開発できる体制を構築することで、低公害エンジン「CVCC」など他社にはない独自技術や商品を次々と世に送り出してきた。ホンダの競争力の源泉でもあった。

一方、開発(研究所)と、生産(本社)が分離していたことで工数がかかり、開発効率の低下やコスト増加が課題となっていた。ホンダの元開発者は「(コスト面で)本社から研究所への干渉が強くなり、商品開発から人事まで“研究所独立”の意味が薄れていった」と話す。

こうした中、2020年に開発部門を本社に統合し、開発から生産までを一気通貫で行う体制に舵を切った。ホンダが量産車、研究所が先進技術開発を担当することで、それぞれの役割に集中。開発効率化など一定の成果につなげた。

ただ、四輪事業を取り巻く環境の厳しさは続いている。量産車開発を一気通貫で行うことは利点もあったが、従来の独創的な技術を落とし込めないといった課題もあった。

今回の四輪事業再編では、商品力強化を最重点事項とし、競争力を持った量産車の開発を加速させる。本田技術研究所内に開発をマネジメントする機能を設け、市場ニーズに合った商品を最適な時期に投入していく考えだ。

四輪事業の25年4～12月期業績は1,664億円の赤字となった。SDVをはじめとする先進技術分野への投資が欠かせず、開発負担は今後も重くのしかかる。開発部門の分離により、再びコストが膨らむ可能性も否定できない。自由闊達で魅力ある技術・商品の開発と事業性を両立できるか。今回の四輪事業再編は、ホンダが再び競争力を取り戻せるかどうかを占う試金石となる。

2025年の中古車登録・届け出数、3年ぶりマイナス 登録車の落ち込みを軽でカバーできず

日本自動車販売協会連合会(自販連、加藤敏彦会長)と全国軽自動車協会連合会(全軽自協、赤間俊一会長)が1月15日発表した2025年の中古車登録・届け出数は、前年比0.2%減の648万7,868台となり3年ぶりに前年を下回った。軽自動車の新車が認証不正問題に伴う供給不足から立ち直ったことで、中古車市場も復調。軽は2年ぶりのプラスになったが、輸出でも引き合いが強い登録車の落ち込みをカバーしきれなかった格好だ。

25年の中古車市場は軽自動車と同0.7%増の285万5,689台だった一方、登録車は同0.8%減の363万2,179台となり3年ぶりのマイナスになった。

同年の新車市場も軽が同7.0%増の166万7,360台で、登録車は同1.2%増の289万8,417台と回復の度合いに差がついた。これが、下取り車や買い取り車の発生にも影響し、中古車市場にも波及したとみられる。

加えて、登録車は、中古車輸出が過去最高を更新する勢いで増加していることも逆風となった。輸出される中古車の大半は登録車となっている。新たな中古車の発生に限りがある中で、小売りにとっては、マイナス要因となった可能性がある。

25年の中古車の登録・届け出実績は、直近10年間で下から3番目の水準だった。10年代後半は700万台弱の市場規模があったことを踏まえると、ボリュームが少なくなっていることに変わりはない。こうした中でも中古車を求めるニーズは高いままのため、小売り価格のさらなる高騰を招きかねない。中古車を求めるユーザーは、価格に対する感度が高いため、このままの状況が続けば客離れが起きかねず、小売店は警戒感を強めている。

12月実績は、前年同月比3.3%増の52万5,580台で3カ月ぶりに前年を上回った。登録車は同2.9%増の29万7,924台、軽は同3.9%増の22万7,656台だった。(2026年1月16日 日刊自動車新聞掲載)

自動車公取協、「抱き合わせ販売」の研修対象を中古車販売店にも拡大

自動車公正取引協議会(自動車公取協、鈴木俊宏会長)は年内に、「抱き合わせ販売」など不適切な販売方法に関する研修の対象を、中古車販売店などに広げる。これまでは事実上、日本自動車販売協会連合会(自販連、加藤敏彦会長)の会員ディーラーに限られていた。より広範な流通事業者に適切な販売方法を指導していくことにより、業界全体で正しい営業活動の徹底につなげる考えだ。

自動車公取協が毎年実施している広告表記の正しいルールなどを学ぶ「定期研修」に、不適切な販売方法に関する内容を盛り込む。マニュアルも「車体本体のみで購入することができる」といった新車販売の原則などを追記するなど見直す。

定期研修は車両販売を手掛ける事業者に加え、広告の制作会社なども対象にしている。任意のタイミングでさまざまな動画を視聴しながら学べる「eラーニング」形式となっているが、研修内容の見直しに合わせ、受講期間を従来の1カ月半程度から半年ほどに延ばす。内容が増えていることから、研修を受けられる期限を延長することで、より多くの参加者が受講を終えられるようにする。

自動車公取協ではすでに、自販連の各支部からの要望に応じ、不適切な販売方法に関する研修を会員ディーラー向けに行っている。ただ、同様の問題は、中古車事業者でも起こり得ることから、さまざまな流通関係者が参加できる場を設ける必要があると判断した。

抱き合わせ販売をめぐるのは、2025年4月にトヨタモビリティ東京(佐藤康彦社長、東京都港区)が独占禁止法違反の疑いで公正取引委員会から警告を受けた。これ以降、自動車公取協に届く不適切な販売に関する消費者からの相談件数は減少しているものの、足元でも月5件前後で推移している。一部の販売現場では是正されていないことから、自動車流通に携わる事業者の多くが参加する定期研修(24年度の受講者数は約1,700人)を活用し、これらの行為の排除を目指す。(2026年1月21日 日刊自動車新聞掲載)

今月のテーマ

静かな退職

「最近の若い従業員は、言われたことしかやらない」「定時になると、まだ仕事が残っているような状況でもサッサと帰ってしまう」。企業経営陣の皆様は最近自社の管理職の方からこうした嘆きを耳にすることがありませんか？ これはいわゆる「Z世代」特有の気質として片付けられがちですが、世間では「静かな退職」と呼ばれ、世界的に起きている現象です。実際に退職届を出すわけではないが、心の中では仕事への熱意を切り離し、必要最低限の義務だけをこなす働き方のことです。

管理職、特に自身がプレイヤーとして走ってきたプレイングマネージャーにとって、これは「やる気の欠如」や「甘え」に見えるかもしれませんが、これは個人の資質の問題ではなく、「会社と個人の関係性(契約)」の社会的な前提が崩れたことに対する、極めて合理的な適応行動なのかもしれません。

「あうんの呼吸」の崩壊と心理的契約

「心理的契約」という概念があります。これは雇用契約書に書かれた明文化された条件(給与や労働時間)とは別に、従業員と会社の間で暗黙のうちに結ばれている約束事のことです。

かつて昭和の日本的な経営においては、以下のような心理的契約が成立していました。

会社側

「定年まで面倒を見る。家族のように守る」

従業員側

「その代わり、無理な残業も転勤も受け入れる。会社に滅私奉公する」。

しかし、バブル崩壊後の「失われた30年」を経て、この契約は完全に破綻しました。終身雇用は幻想となり、大企業でも早期退職募集が日常茶飯事です。「会社は自分の未来を保証してくれない」というリアリズムが若年層には定着しています。特にコロナ以降、物質的な欲求よりも心の健康や納得感を重視する傾向の人々が増えています。情熱的にガツガツ働き、遠い未来のために現在を犠牲にするより、平穩無事を好み、今の生活の質を大切にしたい心理が強くなっています。それなのに、企業側だけが、かつての「滅私奉公」を期待し続けていないのでしょうか？「将来は保証できないが、今は滅私奉公し全力を尽くしてほしい」というのは、いささか一方的な要求となっているのではないのでしょうか。この不均衡に対する若者なりの防衛本能が、「静かな退職」=「給与分の働き以外は提供しない」という行動となって表れています。特に中小企業の場合、「うちはアットホームだから」「風通しが良いから」という人間関係の近さを強みとしているケースが多く見られます。しかし、現代においてこの「家族的なウェットな関係」は、諸刃の剣です。かつては、経営者との距離の近さが「安心感」を生みましたが、現代の若手社員にとっては、それが「過剰な要求を断れない同調圧力」や、い

いわゆる「やりがいの搾取」として映ることがあります。「タイパ(タイムパフォーマンス)」を重視する現代の若者は、冷淡なのではなく、「自分のリソース(時間と労力)をどこに投資するのが最適か」をシビアに見極めています。彼らにとって、リターンが見えない「プラスアルファの業務」や「飲み会への参加」は、投資対効果の悪いコストでしかありません。

では、企業側はどうすれば良いのでしょうか。諦めるしかないのでしょうか。決してそうではありません。必要なのは、崩れた心理的契約を、現代版に「書き換える(再構築する)」ことです。いくつか改善策を考えてみました。

1. 「暗黙の期待」を「明示的な合意」へ

「言わなくてもわかるだろう」「空気を読んで動いてほしい」という期待は捨てる。何が評価され、何が評価されないのか、どこまでが業務で、どこからがプラスアルファなのか。これらを言語化し、透明性を高める。曖昧さは不信感を生むだけであり、徹底的に排除し明確に言語化し明文化していく。

2. 「会社への忠誠」ではなく「プロ意識」を求める。

「会社のために」という浪花節な説得ではなく、「プロとしてこの役割を全うすること」を求める。皮肉なことに、現代の若者は「組織への帰属意識」は低いですが、「自分のスキルを高めたい」「社会的に意義のあることをしたい」という欲求はむしろ高い傾向にあります。「この仕事をするのが、君のキャリアやスキルアップにどう繋がるか」と

いう文脈で対話を行うことが、彼らのエンゲージメント(貢献意欲)を引き出す鍵となるのではないのでしょうか。

3. 公平性の担保

一般的に中小企業経営者の自分の事業に対する情熱は非常に高く、尊敬すべきものですが、それを従業員に同じ熱量で求めてはいけません。経営者はリスクを取っている分、リターンも大きい。従業員は経営リスクを負っていない分、リターンも限定的です。この構造的な違いを理解し認識を共有したうえで、「彼らなりの合理性」を尊重する姿勢を見せることで、逆説的に信頼関係(新たな心理的契約)が生まれると期待できます。

ドライな関係の先にある信頼

「静かな退職」は、企業に対する警鐘とも言えます。しかし、それは関係の終わりを意味するわけではなく、「お互いにプロとして、契約範囲内の成果を最大化しよう」という、ある種ドライで対等な関係を築いた先にこそ、現代における本当の意味での「働きがい」や、結果として「定着」が生まれるのではないのでしょうか。社会がこれだけ変わったのですから、企業側と従業員の「契約」の中身も変わらなければなりません。まずは、自分自身、無意識に漂わせてしまっている「暗黙の期待」(言わなくてもわかるだろう、空気を読んで動け)を見つめ直すことから始め、積極的に言語化してみてはいかがでしょうか。

～月刊テントリ(展示車取引)通信～

◆JUテントリは、JU中販連とJUコーポレーションの共同事業です◆

JUテントリ 展示車取引 活用店レポート

★出品料0円 ★成約料15,000円(税別) ★落札料15,000円(税別) ★

(株)カントリー自動車 様 (滋賀県大津市)

会社設立50周年、地域密着営業と「JUテントリ」活用、
買取り、下取りメインの展示車を小売りと業販で回転



「JUテントリ」にはサービス開始当初から参画

JUコーポレーションが展開する共有在庫サービス「JUテントリ」には、スタートした当初から積極的に参画している。大西社長は「JUの全国ネットワークを活用した素晴らしい仕組み。これまでは小売り中心で、長期在庫車はオートオークション(AA)で売却するという流れが多かったが、『JUテントリ』を導入したことで、小売りと並行して、業販でも売れるようになった。スピード感とタイミングで、小売価格に近い金額で在庫車が売れている」と大きな手応えを感じている。こうした成功体験から「半信半疑の販売店も多いかもしれないが、まずは掲載して、売れることを実感して欲しい。経費をかけずに掲載でき、これ以上の仕組みはない」(大西社長)と、太鼓判を押す。

(株)カントリー自動車 様の
さらに詳しい活用店レポート続きはこちら
<https://www.junavi.jp>



NEW **JUナビ**

進化したJUナビ・トレードを
是非ご利用ください!!



探しやすい! 使いやすい!

会員様からの声を生かした **新機能!**

複数車種を
一度で探せる
使いやすさに特化。
検索システムを一新!!

待望のメモ機能実装
ねらう車両の
リストアップ時に
便利なメモ機能!!

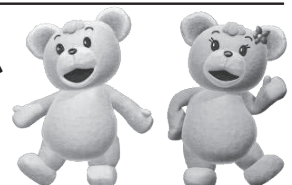
NEWS Price Down!
モバイルアプリと
合わせて更に便利に
いつでもどこでも
買える探せる。
スマホリアルも実装予定!!

・テントリ出品・ご利用に関するお問い合わせ先: **0120-094-418**
(営業時間は月～土: 9時～17時)

ガイダンス

- ①: 利用方法、新規入会
- ②: 共有在庫やオークションの商談
- ③: 書類、名義変更、経理

- ④: 落札車両のクレーム
- ⑤: 搬出・輸送
- ⑥: その他



子グマのマークくんTM 子グマのミーちゃんTM

株式会社 **JU コーポレーション**

日本全国でクリーンキャンペーンを実施

JUでは地球の環境問題に取り組んでいることを消費者へアピールするために、JUショップのより一層の社会貢献度向上を目的として「日本全国11,000kmクリーンキャンペーン」を実施しています。今年度も日本全国でキャンペーンが展開されました。日頃お世話になっている地域社会や地球環境へ少しでも恩返しが出来たのではないのでしょうか。

今回はその活動の一部を写真でご紹介します。



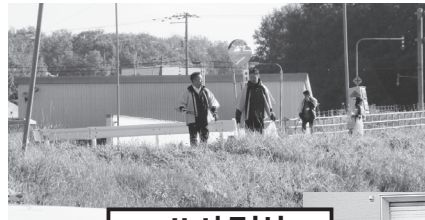
JU釧路



JU札幌



JU函館



JU旭川



JU室蘭



JU北見



JU青森



JU宮城





JU新潟



JU埼玉



JU茨城



JU長野



JU静岡



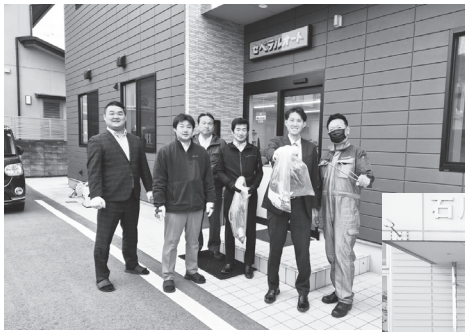


JU愛知



JU富山





JU大阪



JU石川



JU大分



JU熊本



令和7年度 第4回 執行部会

日 時：令和8年1月28日(水)

場 所：東京プリンスホテル

- 議 事：①理事会の運営及び進行について
②合同理事会上程議案について
③ブロック状況報告
④その他

出席者：塚田会長・理事長

高橋副会長・副理事長／新園副会長・副理事長／掛下副会長・副理事長／奥村ブロック長・副理事長／伊藤ブロック長・副理事長／神保ブロック長・副理事長／海津理事・名誉会長／森本総務委員長／中西指導環境委員長／橋本流通委員長／小松金融委員長／加藤小売振興委員長／小原検査委員長／武藤専務理事／山下常務理事／永井常務理事／千原理事・事務局長／山内理事・事務局次長／鈴木理事・JUC副会長



JU岐阜

Econo Power in GIFUに参加

JU岐阜(相宮康弘会長)は令和7年10月19日に、中日本自動車短期大学が主催する「2025 Econo Power in GIFU」に協賛しました。

燃料消費量や周回数を競う大会で、1998年に第1回が開催され、今年で27回目の開催です。JU岐阜は5年前から協賛を始め、今年には23名がボランティアとして参加しました。



相宮会長による来賓挨拶

青年部集合写真



2026年1月 カスタマー 問い合わせランキング

Vol.220

Powered by
リクルート自動車総研

カーセンサーnetにおけるカスタマーの車種別問い合わせ状況を、ランキングデータとして紹介しています。カスタマー(中古車購入検討者)が、今、どんなクルマを求めているのかの参考にご活用ください。

■カーセンサー月間問い合わせランキング

毎月の物件問い合わせ数のランキングをボディタイプ別に紹介します。今回は2026年1月のデータです。

第1位は前月に続きホンダ N-BOX(初代)

総合ランキング					
順位	メーカー名	車名	前月	発売開始月	発売終了月
1位	ホンダ	N-BOX(初代)	→1位	201112	201708
2位	ホンダ	N-BOX(2代目)	→2位	201709	202309
3位	トヨタ	アルファード(3代目)	→3位	201501	202305
4位	日産	セレナ(5代目)	→4位	201608	202211
5位	トヨタ	ハイエースバン(現行型)	↑6位	200408	-
6位	トヨタ	プリウス(4代目)	↑7位	201512	202211
7位	トヨタ	アクア(初代)	↑8位	201112	202106
8位	トヨタ	ハリアー(現行型)	↑9位	202006	-
9位	スズキ	ハスラー(現行型)	↑12位	201912	-
10位	ダイハツ	タント(2代目)	↓5位	200712	201309

トップ3は前月と同じく、1位にホンダ N-BOX(初代)、2位にホンダ N-BOX(2代目)、3位にトヨタ アルファード(3代目)となった。

第1位は前月3位からトヨタ クラウン(15代目)がランクアップ

セダン					
順位	メーカー名	車名	前月	発売開始月	発売終了月
1位	トヨタ	クラウン(15代目)	↑3位	201806	202310
2位	トヨタ	クラウンアスリート(4代目)	→2位	201212	201806
3位	レクサス	IS(現行型)	↓1位	201305	-
4位	トヨタ	マークX(2代目)	↑6位	200910	201912
5位	スバル	WRX(初代)	↓4位	201408	202111

トップは前月3位からトヨタ クラウン(15代目)がランクアップ。2位は前月と同じくトヨタ クラウン アスリート(4代目)。3位は前月1位のレクサス IS(現行型)。

第1位は前月に続きトヨタ アルファード(3代目)

ミニバン					
順位	メーカー名	車名	前月	発売開始月	発売終了月
1位	トヨタ	アルファード(3代目)	→1位	201501	202305
2位	日産	セレナ(5代目)	→2位	201608	202211
3位	トヨタ	ハイエースバン(現行型)	→3位	200408	-
4位	ホンダ	フリード(2代目)	↑7位	201609	202405
5位	トヨタ	シエンタ(2代目)	↑9位	201507	202207

トップ3は前月と同じく、1位にトヨタ アルファード(3代目)、2位に日産 セレナ(5代目)、3位にトヨタ ハイエースバン(現行型)となった。

第1位は前月2位からトヨタ カローラツーリング(現行型)がランクアップ

ステーションワゴン					
順位	メーカー名	車名	前月	発売開始月	発売終了月
1位	トヨタ	カローラツーリング(現行型)	↑2位	201909	-
2位	スバル	レヴォーグ(初代)	↓1位	201406	202009
3位	スバル	レヴォーグ(現行型)	↑4位	202010	-
4位	ホンダ	シャトル(初代)	↓3位	201505	202211
5位	トヨタ	プロボックスバン(現行型)	→5位	200207	-

トップは前月2位からトヨタ カローラツーリング(現行型)がランクアップ。2位は前月1位のスバルレヴォーグ(初代)。3位は前月4位からスバルレヴォーグ(現行型)がランクアップ。

第1位は前月に続きトヨタ ハリアー(現行型)

クロカン/SUV					
順位	メーカー名	車名	前月	発売開始月	発売終了月
1位	トヨタ	ハリアー(現行型)	→1位	202006	-
2位	ホンダ	ヴェゼル(現行型)	→2位	202104	-
3位	トヨタ	RAV4(4代目)	↑5位	201904	202511
4位	マツダ	CX-5(現行型)	↓3位	201612	-
5位	トヨタ	ライズ(現行型)	↑7位	201911	-

トップ2は前月と同じく、1位にトヨタ ハリアー(現行型)、2位にホンダ ヴェゼル(現行型)。3位は前月5位からトヨタ RAV4(4代目)がランクアップ。

第1位は前月に続きトヨタ プリウス(4代目)

ハッチバック					
順位	メーカー名	車名	前月	発売開始月	発売終了月
1位	トヨタ	プリウス(4代目)	→1位	201512	202211
2位	トヨタ	アクア(初代)	→2位	201112	202106
3位	日産	ノート(2代目)	→3位	201209	202011
4位	トヨタ	プリウス(3代目)	→4位	200905	201511
5位	トヨタ	ルーミー(現行型)	↑6位	201611	-

トップ3は前月と同じく、1位にトヨタ プリウス(4代目)、2位にトヨタ アクア(初代)、3位に日産 ノート(2代目)となった。

第1位は前月に続きホンダ N-BOX(初代)

軽自動車					
順位	メーカー名	車名	前月	発売開始月	発売終了月
1位	ホンダ	N-BOX(初代)	→1位	201112	201708
2位	ホンダ	N-BOX(2代目)	→2位	201709	202309
3位	スズキ	ハスラー(現行型)	↑4位	201912	-
4位	ダイハツ	タント(2代目)	↓3位	200712	201309
5位	ホンダ	N-BOX(現行型)	↑8位	202310	-

トップ2は前月と同じく、1位にホンダ N-BOX(初代)、2位にホンダ N-BOX(2代目)。3位は前月4位からスズキ ハスラー(現行型)がランクアップ。

第1位は前月に続きトヨタ 86(初代)

クーペ					
順位	メーカー名	車名	前月	発売開始月	発売終了月
1位	トヨタ	86(初代)	→1位	201204	202110
2位	トヨタ	GR86(現行型)	→2位	202110	-
3位	ホンダ	CR-Z(絶版)	→3位	201002	201701
4位	マツダ	RX-8(絶版)	↑12位	200304	201206
5位	レクサス	RC(現行型)	↑8位	201410	-

トップ3は前月と同じく、1位にトヨタ 86(初代)、2位にトヨタ GR86(現行型)、3位にホンダ CR-Z(絶版)となった。

第1位は前月に続きマツダ ロードスター(現行型)

オープン					
順位	メーカー名	車名	前月	発売開始月	発売終了月
1位	マツダ	ロードスター(現行型)	→1位	201505	-
2位	マツダ	ロードスターRF(現行型)	→2位	201612	-
3位	マツダ	ロードスター(3代目)	→3位	200508	201504
4位	ホンダ	S2000(絶版)	→4位	199904	200906
5位	トヨタ	MR-S(絶版)	↑6位	199910	200704

トップ3は前月と同じく、1位にマツダ ロードスター(現行型)、2位にマツダ ロードスターRF(現行型)、3位にマツダ ロードスター(3代目)となった。

2026年1月オークション結果

会場	開催数	出品台数		成約台数		成約率 (%)	成約金額(千円)		平均単価(千円)
		合計台数(台)	1回平均	合計台数(台)	1回平均		金額合計	1回平均	
札幌	4	2,360	590	1,775	444	75.2%	797,307	199,327	449
帯広	4	142	36	99	25	69.7%	42,147	10,537	426
釧路	4	183	46	97	24	53.0%	66,882	16,721	690
函館	4	429	107	222	56	51.7%	135,934	33,984	612
室蘭	4	96	24	58	15	60.4%	21,607	5,402	373
旭川	4	126	32	80	20	63.5%	46,469	11,617	581
北見	4	180	45	133	33	73.9%	80,718	20,180	607
北海道	28	3,516	126	2,464	88	70.1%	1,191,064	42,538	483
青森	1	125	125	108	108	86.4%	12,901	12,901	119
岩手(※)	1	227	227	176	176	77.5%	61,776	61,776	351
秋田	4	390	98	337	84	86.4%	49,495	12,374	147
宮城	4	4,156	1,039	3,293	823	79.2%	1,252,198	313,050	380
山形	1	203	203	136	136	67.0%	37,763	37,763	278
福島	4	3,813	953	2,166	542	56.8%	947,560	236,890	437
東北	15	8,914	594	6,216	414	69.7%	2,361,693	157,446	380
栃木	4	2,511	628	869	217	34.6%	292,991	73,248	337
新潟	4	2,743	686	1,888	472	68.8%	550,377	137,594	292
群馬	4	2,504	626	1,410	353	56.3%	749,059	187,265	531
茨城	4	1,624	406	922	231	56.8%	385,298	96,325	418
千葉	4	4,585	1,146	3,100	775	67.6%	1,927,670	481,918	622
埼玉	4	5,356	1,339	3,249	812	60.7%	2,107,590	526,898	649
東京	3	3,608	1,203	2,051	684	56.8%	1,037,232	345,744	506
神奈川	4	2,062	516	1,319	330	64.0%	719,880	179,970	546
山梨	4	193	48	125	31	64.8%	24,080	6,020	193
長野	3	1,445	482	527	176	36.5%	189,163	63,054	359
関東甲信越	38	26,631	701	15,460	407	58.1%	7,983,340	210,088	516
静岡	4	2,078	520	1,196	299	57.6%	360,177	90,044	301
愛知	3	11,755	3,918	9,439	3,146	80.3%	5,017,174	1,672,391	532
岐阜	4	20,005	5,001	9,977	2,494	49.9%	7,319,016	1,829,754	734
三重	4	3,014	754	1,393	348	46.2%	648,676	162,169	466
富山	4	1,343	336	768	192	57.2%	253,708	63,427	330
石川	2	836	418	552	276	66.0%	213,168	106,584	386
福井	1	328	328	201	201	61.3%	53,118	53,118	264
中部	22	39,359	1,789	23,526	1,069	59.8%	13,865,037	630,229	589
滋賀	0	0	0	0	0	0.0%	0	0	0
和歌山	0	0	0	0	0	0.0%	0	0	0
京都	0	0	0	0	0	0.0%	0	0	0
奈良	4	1,028	257	718	180	69.8%	296,902	74,226	414
大阪	0	0	0	0	0	0.0%	0	0	0
兵庫(※)	4	337	84	31	8	9.2%	57,645	14,411	1,860
近畿	4	1,028	257	718	180	69.8%	296,902	74,226	414
岡山(※)	1	482	482	229	229	47.5%	116,248	116,248	508
鳥取	1	131	131	121	121	92.4%	25,725	25,725	213
島根	1	193	193	159	159	82.4%	42,745	42,745	269
広島	4	2,776	694	1,642	411	59.1%	681,695	170,424	415
山口	3	726	242	297	99	40.9%	170,050	56,683	573
香川	0	0	0	0	0	0.0%	0	0	0
愛媛	0	0	0	0	0	0.0%	0	0	0
徳島	0	0	0	0	0	0.0%	0	0	0
高知	0	0	0	0	0	0.0%	0	0	0
中四国	10	4,308	431	2,448	245	56.8%	1,036,463	103,646	423
福岡	4	4,668	1,167	2,637	659	56.5%	895,531	223,883	340
佐賀	0	0	0	0	0	0.0%	0	0	0
長崎	1	497	497	345	345	69.4%	59,506	59,506	172
大分	2	825	413	678	339	82.2%	98,170	49,085	145
熊本	4	854	214	420	105	49.2%	98,336	24,584	234
宮崎	3	411	137	349	116	84.9%	94,525	31,508	271
鹿児島	4	1,248	312	680	170	54.5%	185,162	46,291	272
沖縄	4	1,484	371	1,019	255	68.7%	196,531	49,133	193
九州	22	9,987	454	6,128	279	61.4%	1,627,761	73,989	266
全国計	139	93,743	674	56,960	410	60.8%	28,362,260	204,045	498

※ J U岩手、J U岡山の実績は、提携オークションへの協力台数。J U兵庫の実績はJ U岐阜に含まれるため、近畿計及び全国計から除外。

2025年12月の都道府県別中古車登録・届出台数

都道府県		登録自動車				軽自動車	登録自動車 軽自動車 合計
		新規	移転	変更	合計		
北海道	札幌	2,336	5,663	661	8,660	7,158	15,818
	函館	288	784	53	1,125	1,312	2,437
	旭川	422	1,403	187	2,012	1,450	3,462
	室蘭	427	1,079	130	1,636	783	2,419
	釧路	276	748	99	1,123	751	1,874
	帯広	343	796	75	1,214	744	1,958
	北見	198	570	88	856	678	1,534
	計	4,290	11,043	1,293	16,626	12,876	29,502
東北	青森	760	2,164	188	3,112	3,292	6,404
	岩手	1,006	2,064	214	3,284	3,105	6,389
	宮城	1,871	3,777	545	6,193	4,699	10,892
	秋田	666	1,425	156	2,247	2,857	5,104
	山形	859	1,674	166	2,699	3,037	5,736
	福島	1,499	3,740	383	5,622	4,161	9,783
		計	6,661	14,844	1,652	23,157	21,151
関東	茨城	2,995	7,842	587	11,424	6,453	17,877
	栃木	1,888	4,648	434	6,970	4,207	11,177
	群馬	1,766	5,067	325	7,158	4,659	11,817
	埼玉	4,238	10,954	867	16,059	8,675	24,734
	千葉	4,470	10,908	788	16,166	7,631	23,797
	東京	4,918	12,693	1,274	18,885	4,493	23,378
	神奈川	4,503	11,567	895	16,965	7,798	24,763
	山梨	638	1,637	113	2,388	2,306	4,694
	計	25,416	65,316	5,283	96,015	46,222	142,237
北陸信越	新潟	1,466	3,857	415	5,738	7,127	12,865
	富山	746	1,752	180	2,678	3,383	6,061
	石川	913	1,717	171	2,801	2,605	5,406
	長野	1,456	4,195	450	6,101	6,234	12,335
		計	4,581	11,521	1,216	17,318	19,349
中部	福井	529	1,058	165	1,752	2,482	4,234
	岐阜	1,827	3,880	280	5,987	5,845	11,832
	静岡	2,773	6,192	574	9,539	9,013	18,552
	愛知	5,942	14,218	1,290	21,450	11,453	32,903
	三重	1,398	3,518	224	5,140	4,110	9,250
		計	12,469	28,866	2,533	43,868	32,903
近畿	滋賀	850	1,924	193	2,967	3,393	6,360
	京都	1,161	2,820	295	4,276	4,082	8,358
	大阪	4,167	9,350	1,170	14,687	7,073	21,760
	奈良	703	1,776	116	2,595	2,230	4,825
	和歌山	453	1,213	109	1,775	2,586	4,361
	兵庫	3,269	7,773	532	11,574	7,359	18,933
	計	10,603	24,856	2,415	37,874	26,723	64,597
中国	鳥取	337	720	89	1,146	1,822	2,968
	島根	388	840	179	1,407	2,041	3,448
	岡山	1,283	3,100	280	4,663	4,844	9,507
	広島	1,402	3,691	663	5,756	6,697	12,453
	山口	804	2,072	255	3,131	3,619	6,750
		計	4,214	10,423	1,466	16,103	19,023
四国	徳島	427	1,126	76	1,629	1,933	3,562
	香川	627	1,518	110	2,255	2,499	4,754
	愛媛	702	1,642	161	2,505	3,455	5,960
	高知	346	742	69	1,157	2,113	3,270
		計	2,102	5,028	416	7,546	10,000
九州	福岡	3,418	9,312	1,737	14,467	9,735	24,202
	佐賀	578	1,523	237	2,338	2,174	4,512
	長崎	622	1,667	432	2,721	3,244	5,965
	熊本	1,231	3,224	297	4,752	5,055	9,807
	大分	746	1,935	366	3,047	3,493	6,540
	宮崎	705	1,592	216	2,513	3,382	5,895
	鹿児島	1,031	2,321	444	3,796	5,209	9,005
	計	8,331	21,574	3,729	33,634	32,292	65,926
沖縄	2,040	3,358	385	5,783	7,117	12,900	
全国	80,707	196,829	20,388	297,924	227,656	525,580	

1月の新車・中古車登録台数

新車登録台数（ナンバーベース）

（単位：台、％）

車種	当月(A)	前年(B)	A/B%	本年累計(C)	前年累計(D)	C/D%
普通乗用車	130,318	148,129	88.0	/	/	/
小型乗用車	69,729	68,535	101.7			
小計	200,047	216,664	92.3			
普通貨物車	10,518	9,872	106.5			
小型貨物車	17,571	11,674	150.5			
小計	28,089	21,546	130.4			
バス	696	696	100.0			
合計	228,832	238,906	95.8			

中古車登録台数

（単位：台、％）

車種	当月(A)	前年(B)	A/B%	本年累計(C)	前年累計(D)	C/D%
普通乗用車	138,370	136,107	101.7	/	/	/
小型乗用車	81,592	86,318	94.5			
小計	219,962	222,425	98.9			
普通貨物車	10,678	11,458	93.2			
小型貨物車	14,065	13,800	101.9			
小計	24,743	25,258	98.0			
バス	618	636	97.2			
その他	4,954	4,802	103.2			
総合計	250,277	253,121	98.9			

（注）「その他」には、特殊車・特種車等の車種を含む。

主要都道府県別 中古車新規・移転・変更登録台数

（単位：台、％）

主な県	普通貨物	前年比	バス	普通乗用	前年比	小型貨物	前年比	小型乗用	前年比	総合計	前年比
北海道	814	87.4	43	5,806	92.9	725	97.8	3,669	88.9	11,474	91.9
岩手	119	81.5	6	1,298	95.7	163	92.1	1,027	93.7	2,685	94.1
宮城	211	93.4	2	2,778	99.8	306	104.4	1,958	95.1	5,343	97.8
福島	193	96.5	11	2,552	101.4	249	102.5	1,814	99.7	4,916	101.2
茨城	557	97.5	20	5,310	102.4	589	108.7	3,324	92.8	9,984	99.3
埼玉	655	98.1	29	7,894	101.5	848	101.6	4,523	92.2	14,195	98.2
千葉	612	81.9	60	7,912	99.7	778	98.0	4,369	93.5	13,954	95.9
東京	372	65.4	48	10,150	103.2	824	101.9	3,955	91.4	15,633	98.4
神奈川	428	100.2	23	9,002	102.5	761	107.8	4,423	96.8	14,881	100.3
新潟	172	112.4	10	2,181	102.4	258	107.1	1,572	94.0	4,262	99.2
静岡	300	90.4	14	4,357	101.4	448	95.5	2,753	94.0	8,013	98.5
愛知	806	101.8	22	11,014	105.0	1,107	101.8	5,856	96.2	19,051	101.4
大阪	490	88.9	32	6,819	100.8	831	100.8	3,487	89.3	11,922	96.0
兵庫	317	95.8	14	5,938	96.7	469	101.5	2,909	96.0	9,853	97.4
広島	189	108.6	11	2,677	102.6	239	101.7	1,688	89.5	4,883	97.7
香川	75	74.3	5	1,121	97.7	123	100.8	692	109.8	2,063	101.3
福岡	414	79.8	65	6,963	105.1	670	106.3	3,905	96.8	12,239	101.4
その他	3,954	98.4	203	44,598	102.6	4,677	101.9	29,668	95.8	84,926	100.1
全国計	10,678	93.2	618	138,370	101.7	14,065	101.9	81,592	94.5	250,277	98.9

（注）総合計には、すべての車種を含む。その他は表示以外の県の合計。

月刊「JU中販連」 令和8年3月号 第55巻 第3号 通巻612号

令和8年2月28日発行（毎月1回月末発行）

定価300円 送料80円

発行 一般社団法人日本中古自動車販売協会連合会（JU中販連）

（会員あて1部の購読料は会費に含まれます）

編集人 武藤 孝弘

東京都渋谷区代々木3-25-3 あいおいニッセイ同和損保新宿ビル10階（〒151-0053）電話03(5333)5881