

JUHYOGO NEWS

兵庫県中古自動車販売商工組合 神戸市中央区東川崎町1丁目7-4ハーバーランドダイヤニッセイビル7階/電話078-371-1160 発行人/松尾 章弘/編集人:JU兵庫青年部会

謹賀新年

会員の皆様におかれましては、健やかに新しい年をお迎えのことと心よりお慶び申し上げます。旧年中はJU兵庫の各事業運営につきまして多大なるご支援とご協力を賜り、心より感謝申し上げます。

昨年は国政において、初となる女性の高市内閣総理大臣が誕生いたしました。高市総理は、かねてより中古自動車議員連盟に所属頂き業界の諸課題に深く精通されており、就任後も自動車業界の課題解決に力を注いで頂いております。特に2026年度税制改正大綱では、懸案だった「走行距離課税の見送り」と「環境性能割の廃止」が盛り込まれる予定となっており、業界の課題に大きな道筋が示されました。保険業法や行政書士法の改正など、自動車業界を取り巻く環境は大きく変化しておりますが、こうした変化を正しく捉え、お客様に分かりやすくお伝えすることが業界の大きな使命であり、それが消費者との信頼を深めるものと確信しております。

JU兵庫では、新規入会促進に注力し、昨年も多数の入会を頂き昨年末時点での会員数は405社となり、組織体制の強化が進んでおります。また、新規会員店を中心に「JU適正販売店認定」も促進し、健全で透明性の高い中古車業界づくりに二層努めてまいります。

本年も、皆様のニーズに出来るべく、役員一丸となり各事業に取り組んでまいります。結びに、会員の皆様、並びに社員様、ご家族様のご健康とご多幸を心よりお祈り申し上げます。年頭の挨拶とさせていただきます。



2026年1月
（一社）日本中古自動車販売協会連合会 総務委員長
兵庫県中古自動車販売協会 会長
兵庫県中古自動車販売商工組合 理事
森本 義則

特集

店頭在庫の販売チャンネルを最大化

中古車販売を取り巻く環境は、オンライン化や輸送コストの上昇など、ここ数年で大きく変化しています。こうした中で、店舗の在庫をそのまま活かしながら販売経路を拡大できる仕組みが注目されています。

2007年にスタートしたJU岐阜羽島オートオークションの「お店のクルマコーナー」は、その先駆的存在として18年間にわたり支持を集めてきました。店舗在庫を動かさずにオークションへ出品できる仕組みは、販売効率を飛躍的に高め、業界の常識を変えつつあります。今回は、JU兵庫小売振興委員長の福山理事が、JU岐阜羽島の清水グループリーダーに、同コーナーの成長の背景と今後の展望について伺いました。

JU兵庫 小売振興委員長
ライフオート代表

福山 景悟



株式会社JU岐阜羽島オートオークション
営業グループグループリーダー

清水 康行



小売とオークションの いいところ取り

福山：「お店のクルマコーナー」とはどのような仕組みのコーナーでしょうか？

清水：会員様の展示車両を、JU岐阜の検査員または認定検査員が店舗にお伺いして検査と画像撮影を行い、そのままオークションに出品できる仕組みです。車両を店頭に残したまま小売り販売を継続できる点が最大の特徴で、2007年10月のスタート以来、18年間にわたって高い支持をいただいております。

福山：出品する店舗にとってのメリットは何でしょうか？

清水：車両を店舗から移動させず

に出品できるため、小売りのチャンスを逃すことはありません。通常のオークション出品では車両を会場へ運ぶ必要があり、その間にお客様から問い合わせがあっても販売できないケースがあります。「お店のクルマコーナー」なら、店舗に車を展示しながら並行して出品できるので、販売機会の損失を防げます。

輸送コストを抑え、 業務効率を高める仕組み

福山：店舗に置いたまま出品できるオークションというのは、かなり珍しいですね。

清水：はい。会場に持ち込まずに完結できるオークションは全国的

にも多くありません。昨今は陸送費の上昇や輸送日数の長期化が課題となつていますが、当コーナーではその負担を軽減できます。店舗で検査・撮影・出品まで完結することで、コストだけでなく業務の効率化にもつながっています。

福山：注意点やデメリットがあるのでしょうか？

清水：バイヤー様が現車確認できないことが一番の課題です。やはり車の下回りや機関系など、細部を実際に見たいという声は根強いです。しかし、当コーナーでは出品画像を最大20枚まで掲載でき、店舗で撮影した詳細な写真を活用していただけます。特に下回りや内装の状態が分かる写真を追加することで、応札率が大きく変わります。

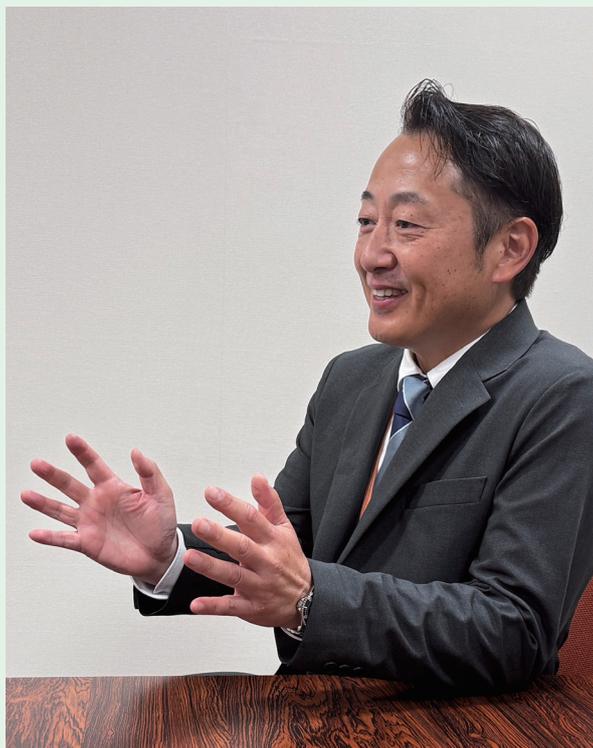
さらに、カーセンサーやGooなどで使用した車両の写真をオークション用に活用できる場合もあり、出品作業の手間も軽減されています（※一部除く）。

高年式、高評価車両に強み。 輸出バイヤーにも好評

福山：どのような車種や店舗が「お店のクルマコーナー」に向いていますか？

清水：成約単価は100万円を

JU岐阜羽島オートオークション
「お店のクルマコーナー」に見る
「オークション」×「小売」×「即決業販」
三方向に広がる販売チャンス



ヨンでも、注文条件に合致し
なければ入札されない場合も
あります。出品票のセールス
ポイント欄を丁寧に記入し、
写真も多角的に掲載してい
ただくことが何より重要です。
福山…私もセールスポイント
はできるだけ詳しく書くタイ
プです（笑）。

清水…それが大切なんです。
標準装備でも知らないバイ
ヤー様もいらっしゃいますし、
細かく書くことで安心感を与
えられます。出品店様が「こ
れは書かなくてもいいだろう」
と思った装備が、実は購入の
決め手になることも多いです。

第三者機関による評価が 信頼を支える

福山…出品
店からの反響
にはどんなも
のがあります
か？

清水…成約
そのものも
ちろんですが、
外部の認定検
査員が評価す
ることで「第
三者機関によ
る評価付き車
両」として小

売り時に掲載できる点が評価
されています。ユーザーに安
心感を与え、小売販売の成約
率向上にもつながっています。
また、オークションで流札して
も、当社の即決システムやJ
Uテントリ、オートサーバー
など外部プラットフォームへの
連携が可能です。「オークショ
ン」「小売」「即決業販」と三
方向の販路を同時に活用でき
ることが、お店のクルマコーナ
ー最大の魅力だといえます。

新施作や改善により成約 率もアップ

福山…今後、JU岐阜として
考えている施策や強化ポイン
トはありますか？

清水…最近では、初出品車両

超えるケースが多く、評価点
の高い車両が中心です。即商
品化できる高年式車の国産・
輸入車のほか、バスやトラッ
クなど商用車もおすすめです。
輸出向けのバイヤー様からの
注目も高く、店頭価格を上回
る落札になることも珍しくあ
りません。大型車両は輸送費
の負担も大きいため、店舗完
結型のこの仕組みと非常に相
性が良いです。

福山…出品台数や出品店舗数
はどの程度になりますか？

清水…通常開催と記念開催で
違いはありますが、1500

400台、参加店舗は700
100社ほどです。年間では
約1万台が出品されており、

成約率を高めるカギは 「情報量」と「丁寧さ」

福山…このコーナーで成約率
を上げるポイントは何でしょ
う？

清水…サテライトオークショ
ンでは、車両の情報量が信頼
に直結します。小さなオプシ

出品No. [2027]	車名・グレード R3 1月 2WD・4WD 排気量 2000cc 型式 6BA-MXUA80	ドア 形状 A	評価点 5
車種 8年1月	ソフト FAT ディスプレイオーディオ、バックモニター デジタルインテグレーション、ETC トヨタセーフティセンス、パワーパッドドア ハーフレザーシート、クルーズコントロール	色 パール	保証書 070
走行 3万9千680km	検査項目 エンジン ブレーキ サスペンション ステアリング タイヤ その他	リサイクル料 10,510円	検査有効期限 月 日
<p>お店のクルマ トレタマEX 過去1年以上オークション 出品歴の無い車両</p> <p>検査員記入 []</p> <p>登録No. 車台No.</p> <p>車庫証明 有・無</p>			

JU岐阜羽島の検査結果がついてAA出品、ワン
プライス出品が可能。また第三者機関の査定付き
車両として商品価値の向上も期待できる

お問い合わせ先はこちら

☎ 078-371-1160

Mail: kuruma72@ninus.ocn.ne.jp

JU兵庫事務局まで

を識別できるように「トレタ
マEX」スタンプを導入しま
した。これにより、初出品車
がひと目でわかるようになり、
バイヤー様からの注目度が高
まり成約率も上昇しています。
今後とも会員店様がより利用し
やすくなるよう、システム改
善やサポート体制の強化を進
めていく予定です。

福山…最後に、JU兵庫の会
員店に向けて一言お願いします。
清水…JU兵庫会員の皆様の
ご協力があったからこそ、現在の
「お店のクルマコーナー」があ
ります。心より感謝申し上げます。
ます。小売りとオークション、
双方の強みを活かして販売チ
ャンネルを最大化できる仕組
みですので、ぜひ今後もお出
品よろしくお願いたします。

トラブルを防ぐ！中古車売買契約の法律相談 ～契約成立のタイミングとキャンセル対応について～

SNSの普及により、小さな行き違いが大きなトラブルに発展しやすい昨今。中古車販売の現場においても、曖昧な契約知識は最大のリスクとなります。「どこからが契約成立なのか?」「キャンセル料は適正か?」こうした疑問に正しく答えることは、自社を守るだけでなく、お客様への安心感の提供にもつながります。今回は、実際に寄せられる相談事例の中でも多い「キャンセル対応」と「契約の定義」について、JU中販連の顧問弁護士が法的根拠をもとに徹底解説します。



Q…ご成約いただいた後、お客様の都合で「キャンセルしたい」と言われることがあります。契約成立後のキャンセルにはどのように対応すべきでしょうか？ また、その際のキャンセル料はどこまで請求できるものなのでしょうか。

A…まず大前提として、一度成立した契約を一方的にキャンセルすることは、原則として認められません。しかし、実務上はトラブルを避けるために合意解約（話し合いによるキャンセル）に応じるケースもあるかと思えます。ここで法的に重要になるのが「どの時点をもって『契約成立』とみなすか」というラインです。

JU中販連が監修している自動車注文書（JUモデル注文書）では、現金契約の場合は以下の3つのうち、いずれか早い日をもって契約成立日としています（クレジット契約の場合は、一般的には審査が通ったときに契約成立）。

1. 登録（名義変更など）がなされた日
2. 注文者の依頼によって、修理・改造・架装に着手した日
3. 車両の引き渡しがなされた日

ここでご注意いただきたいのが、②の定義です。これには、販売店が通常行う納車整備（法定点検など）は含まれません。あくまでお客様のオーダーに基づく作業に着手した日を指します。

次にキャンセル料についてです。消費者契約法ではキャンセルについて「平均的な損害額を超えない範

囲」と定められています。JUモデル注文書では、お客様とのトラブルを避けるため、「実際に発生した損害（実損分）」しか請求できないという趣旨の条項を設けています。具体的には、以下のような「領収書などで証明でき、次の購入者に転嫁できない費用」が該当します。

- ・車庫証明の申請代行費用
- ・お客様の依頼で発注し、返品・キャンセルが効かない部品代

一方で、契約業務に費やした人件費や広告費、あるいは算出根拠の曖昧な「迷惑料」などは、実損として認められない可能性が高いです。また、中販連としても、逸失利益（本来得られたはずの利益）をキャンセル料に含めることは不当であるという見解を示しています。過大な請求はトラブルの元となりますので、実費精算を基本とお考えください。

Q…契約時に「手付金」や「頭金」をお預かりすることがありますが、万が一キャンセルの話になった際、これらの返金対応はどうなるのでしょうか？ この2つに法的な違いはあるのですか。

A…「手付金」と「頭金」は法的な性質が全く異なりますので、受け取る段階でお客様と明確に合意しておくことが不可欠です。

手付金の場合…契約成立後にキャンセルとなる場合、お客様が手付金を放棄することで契約を解除できるという性質を持ちます。しっかりと「手付金」としての合意がなされていれば、

原則として返金の必要はありません。**頭金の場合**…こちらは単なる「代金の一部前払い」に過ぎません。手付金のような解約時のペナルティ機能を持たないため、キャンセル時の取り扱いについては、その都度お客様との話し合いが必要となります。

ここで重要なのは「契約成立前」であるかどうかです。JUモデル注文書を使用している場合は、前述の「契約成立の3要件」（クレジット契約を除く）を満たす前であれば、お客様は自由にキャンセルが可能です。この場合は、名目が手付金であろうと頭金であろうと預かった金銭は全額返金しなければなりません。

トラブルを防ぐためにも、金銭を授受する際は、どのような性質のお金なのかを明確にしておくことを強くお勧めします。

弁護士からアドバイス

トラブルのないスムーズな取引は、お客様からの信頼に直結します。中販連では法的リスクを回避し、お客様に安心して中古車をご購入いただくために、約款に基づいた「JUモデル注文書」のご活用を推奨しております。

記事事項や運用ルールなど、詳しくは中販連のホームページ等 (<https://www.jucda.or.jp/soudan/>) を案内しておりますので、ぜひ一度ご確認ください。正しい契約手続きで、貴社の信頼を守りましょう。

JU 兵庫 会員店紹介



T'z Auto(ティーズオート)

代表 登山 貴大

学生時代からの車への情熱を胸に、「若者にクルマを所有する喜びを伝えたい」と起業された登山社長。同社は確かな整備士経験を基盤に、整備の行き届いた良質な低価格帯車両を中心に販売されています。ポータルサイト掲載でファンを広げる一方、主催するカート走行会を通じてモータースポーツの魅力を発信し、顧客との絆を深めています。

JU 兵庫へは先輩会員の勧めで入会。同業他社とのネットワーク構築や情報交換を大きなメリットと感じておられます。実務面でも回送運送許可の取得や登録封印代行制度を積極的に活用し、販売台数増加に伴う業務の大幅な効率化を実現。「人とクルマのつながり」を大切に、販売から保険、アフターメンテナンスまで、あらゆる相談に応えるワンストップサービスを提供されています。

尼崎市久々知 2 丁目 24-17 TEL : 06-6492-5101
創業 平成 30 年 従業員数 2 名

このたび JU 兵庫の会員数は 400 社を突破いたしました。ここ数年、全国トップクラスの会員数の伸びを達成できましたこと、深く感謝申し上げます。会員様同士の「つながり」がご商売のお役に立てるよう、会員店様のご紹介をさせていただきます。今回は 3 社様に、お店の特徴や JU への期待などを伺いました。



Plus One

代表 細川 貴之

「価格以上の価値」を理念に 27 歳で起業された細川社長。格安軽自動車の販売から出発し、誠実な対応で紹介の輪を広げ、着実に販路を拡大されてきました。特筆すべきは商品化へのこだわりです。シート脱着清掃や入念な外装磨きなど、次のユーザー様の満足度を追求する姿勢が厚い信頼に繋がっています。また、中古車の魅力を伝えるべく、購入前の相談からアフターメンテナンスまで一貫して対応されています。

JU 兵庫への入会は、経営者同士の「出会い」を広げる貴重な機会となりました。情報交換は商売のヒントに溢れ、JU テントリや JU 岐阜サテライト AA の活用で小売りと業販の成約チャンスも増やされています。今後は JU 適正販売店として、地域により一層信頼される店づくりを目指されるそうです。

神戸市西区平野町芝崎 269-1 TEL : 078-939-3880
創業 平成 22 年 従業員数 4 名



株式会社 GROW UP

代表取締役 曾根 翔太

大手買取店での経験を積んだ後、わずか 24 歳で独立された曾根社長は、誠実な人柄と丁寧な接客で事業を着実に成長させ、今年で 7 年目を迎えています。事業拡大に伴い、尼崎市内で事業所を拡張移転されました。

開業当初は車両仕上げやコーティング施工を中心にスタートしましたが、現在は買取にも力を入れられており、国産車から輸入車まで幅広い人脈を活かして、最新の相場情報をもとに迅速かつ適正な査定が行われています。

JU 兵庫には加盟店の紹介で入会され、今後は JU のネットワークや各種サービスを積極的に活用し、さらなる事業拡大を目指されています。阪神地区を中心に出張買取や出張コーティングにも対応しており、JU 兵庫会員様からのご相談は大歓迎とのことですので、ぜひお気軽にお問い合わせください。

尼崎市名神町 3 丁目 15-4 TEL : 070-1819-2894
創業 令和元年 従業員数 6 名

令和 7 年 7 月 ~ 12 月 新規入会一覧

エリアス 伊丹市荒巻南 2 丁目 2-31	(株) DOCS 川西市見野 2 丁目 33 番 15 号
(株) アールエス 姫路市飾磨区西浜町 2-40	ZKB TRADING (株) 神戸市長田区雲雀ヶ丘 3 丁目 6-3 ウイナナリー雲雀ヶ丘 3 号棟 307 号
(有) ウッディ・カーライフ 姫路市勝原区大谷 392 番地 1	(株) OKUMURA 姫路市南条 2 丁目 124
ファーストタイヤ 姫路店 姫路市勝原区宮田 64	(株) RIMIC 姫路市飾磨区中島 1013-21
ガッツレンタカー 西明石店 明石市松の内 1 丁目 9-15	(株) GROW UP 尼崎市名神町 3 丁目 15-4
(株) 東田自動車 西脇市野村町 415 番地の 1	アーリーサービス (株) 神戸市中央区海岸通 1 丁目 2 番 14 号
ROAD 赤穂郡上郡町竹万 347-1	M3FACTORY 加東市穂積 428-3
(株) LUST 伊丹市瑞ヶ丘 4-39-6	スタイリング 神戸市北区有野町有野 2425-1
TAKT 加東市鳥居 201-1	(株) Beaver 小野市三和町 15
カーペイントマエダ 小野市北丘町 290-2	OFFICE IZUMI 三田市志手原 207-3
親和自動車 (株) 姫路市花田町加納原田 720 番地 3	横田自動車 姫路市林田町上構 35
長谷川自動車整備工場 姫路市城東町 104-1	Detailing Staudio N 加古川市野口町長砂 1019-1
SCP-TRANS 合同会社 神戸市東灘区渦森台 2-5-408	Auto Services サイレント 加古郡稲美町六分一 752-2

2025年下半期 JU兵庫TOPIX



8月20日 事業推進委員会： 全会員参画による事業ブラッシュアップ

「JU兵庫・事業推進委員会」を開催しました。消費者の皆様、そして会員の皆様のメリットと利便性向上を中心に、昨年度に続き、役員以外の会員の皆様にもご参加いただきました。各委員会事業について多角的なご意見をいただき、既存事業のブラッシュアップや新規事業の立案・構築を推進しています。



9月6日 JU近畿 青年部会主催 ジャンボオークション開催

JU近畿青年部会が主催する「ジャンボAA」がJU奈良会場にて盛大に開催されました。当日は、全国の青年部代表幹事、多数の青年部会員、そしてOBの皆様にご来場いただきました。また、前日には情報交換会も実施され、全国的な親睦とネットワーク強化を図る貴重な機会となりました。



9月13日 JU岐阜 青年部主催AAに参加・視察

JU岐阜青年部会主催のジャンボAAが開催され、JU兵庫からは青年部会長をはじめ、青年部会計計6名が参加しました。JU岐阜羽島オートオークション会場の施設視察も兼ねた参加となり、他県の成功事例を学ぶ機会となりました。



9月25日 共有在庫システム「クイック×クイック」説明会

クイック・ネットワーク株式会社が展開する共有在庫システム「クイック×クイック」の導入・利用に関する説明会を開催しました。本システムは、JUテントリと併用することで、会員企業の皆様の販路拡大とメリット向上を目指すもので、その具体的な活用方法について解説いたしました。なお参加者は25名でした。



9月25日 JUクレジット オータムキャンペーン決起大会

株式会社オリентコーポレーションと合同で「JUクレジット・オートムキャンペーン決起大会」を神戸市内のホテルにて開催しました。JUクレジットのキャンペーンは年3回実施されており、キャンペーン期間中は特にJUクレジット（オリコ）の積極的なご利用推進をお願いいたしました。なお参加者は55名でした。



10月11日 実車による車両検査研修会修復歴の見分け方を習得

10月7日と11月25日の2回にわたり、TAA兵庫会場様の協力のもと、修復歴の見分け方に特化した研修会を初めて参加される会員店様を対象に開催しました。座学での講義後、実車を用いた実践的な講義が行われ、修復歴の見つけ方、交換部品、修理痕の確認ポイントについて深く学びました。なお参加者は両日で計24名でした。



11月5日 中古自動車販売士 研修・資格試験の実施

JU 中販連が認定する「中古自動車販売士研修試験」を開催しました。午前には日本自動車査定協会様講師による車両品質評価に関する講義、午後は JU 中販連本部講師によるコンプライアンス等に関する講義を実施し、その後資格試験が行われました。未取得の従業員様は、ぜひ次年度の開催時に資格取得を目指してください。なお参加者は 22 名でした。



11月8日 JU近畿・全国リレーオークション協力と成果

JU 奈良会場にて「JU 近畿・全国リレー AA」が開催されました。近畿 2府 4 県の JU からの出品協力のもと盛大に実施され、豪華賞品や会長賞の抽選会が行われました。ご出品にご協力いただいた会員様に心より感謝申し上げます。



11月13日 古物管理者講習会:法令遵守と防犯意識の向上

「古物管理者講習会」を開催し、各販売店舗の古物管理者にご受講いただきました。兵庫県警生活安全部保安課より担当官にお越しいただき、古物営業法、兵庫県内の刑法犯及び自動車盗難被害情勢について、最新の情報に基づいたご講義をいただきました。なお参加者は 130 名でした。



12月2日 CS研修会と弁護士によるクレーム対応研修会を開催

JU 中販連講師による CS (お客様満足) の基本的な考え方や経営戦略としての取り組み方を学ぶ「CS 基礎研修会」を開催しました。同日、JU 兵庫青年部会の立案・主催により、JU 中販連顧問弁護士を招き、消費者からのクレーム発生時における法的解釈と適切な対処方法について専門的な講習会も開催し、実践的なリスクマネジメントを強化しました。なお参加者は 65 名でした。

JU兵庫公式 インスタ・TikTok始めました!

JU兵庫の活動やお客様のためになる情報を
わかりやすく発信します。



Instagram

TikTok

ぜひフォロー
お願いします



TikTok

安心をかたちに、未来を確かなものに



INSURANCE SERVICE

ひとりを、ひとつをありがとう

損害保険代理業 / 生命保険募集業務 / リスクマネジメント関連サービスの提供

株式会社 **インシュアランス サービス**

本社・関西法人営業部・関西営業1部・2部 〒658-0094 兵庫県芦屋市松ノ内1-10 ラービー2F

関西営業3部 〒553-0004 大阪府大阪市福島区玉川1-8-10 UGビル4F

東京法人営業部・東京営業部 〒160-0016 東京都新宿区信濃町35 信濃町陣五郎4F

名古屋支店 〒460-0003 愛知県名古屋市中区錦1-6-5 いちご名古屋シティビル10F

神戸支店 〒650-0035 兵庫県神戸市中央区花畑町64 三宮電ビル4F

TEL 0797-32-8080(代表) FAX 0797-32-0385

TEL 06-6225-0200 FAX 06-6225-0206

TEL 03-3356-3239(代表) FAX 03-6893-4981(代表)

TEL 052-202-0811 FAX 052-202-0812

TEL 078-325-1133 FAX 078-325-1122

編集後記

あけましておめでとうございます。

早いもので、私たち青年部が会報誌の担当をさせていただいてから、この度で一年を迎えることとなりました。この一年、JUが展開されている多岐にわたるサービスについて取材をするたびに、個々の力では実現が難しいことも、組合という組織で皆が力を合わせることで可能になるということに、改めて驚きとともに大きな難さを感じております。私たち青年部といたしましても、これからも時代に即した、お客様とお店の双方に喜んでいただけるようなサービスの企画・実現を目指して、精力的に活動してまいりたいと考えております。本年もどうぞよろしくお願い申し上げます。

JU 兵庫青年部会 広報チーム一同