

JU HYOGO 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

特集

あなたの店舗に、 信頼の証を。

JU 適正販売店制度がもたらす新たな価値

担当役員が語る制度のメリットと認定方法

特集

業販はコストと信頼で選ぶ時代へ。

共有在庫サービス「テントリ」、業界最安水準のコストとJUCが築く信頼

第53期兵庫県中古自動車販売協会通常総会
第49期兵庫県中古自動車販売商工組合通常総会



TOPIX

JU兵庫 2026年 上半期報告

あなたの店舗に、 信頼の証を。

JU 適正販売店制度がもたらす新たな価値

担当役員が語る制度のメリットと認定方法

実際には、「問い合わせが増えた」「業

は、

買うか」を慎重に選ぶ時代になっ
ています。お客様は価格だけにな
く、店舗の信頼性を重視し、来店
前からそのお店を見極めていま
す。私たちも、そうしたお客様の
変化をしっかり受け止めていかな
ければなりません。

あなたの店の信頼に、
JUの認定を



JU兵庫 副会長 副理事長
指導環境委員長
鈴木 安宏

者間の取引でも声をかけてもらい
やすくなった」といった声に加え、
「スタッフが自信を持って仕事に取
り組めるようになった」という話
も聞いています。数字だけではない、
現場の意識の変化も大きなメリッ
トの一つだと思います。

難しくは考える必要はありません。
まずは9つの要件を確認してみ
ることから始めていただきたいと思います。
「うちには難しいかもしれない」と
思っていた店舗でも、実際に取り
組んでみるとクリアできたケース
は少なくありません。小さな一歩か
もしれませんが、その積み重ねが
お客様からの信頼につながり、こ
れからのお店づくりにつながってい
くのではないのでしょうか。

そもそも
「JU適正販売店」とは？

JU中販連が定める9項目の基
準をすべて満たした販売店に与え
られる認定制度です。2015年
3月にスタートし、現在は全国で
1,738社を超える店舗が認定
を受けています。認定マークは店
頭やウェブに掲示でき、消費者に
とっては「安心して購入できる店」
の目印に、販売店にとっては品質
や誠実さを伝える大切な証となっ
ています。

取得で変わる3つの強み

01

信頼・集客アップ



認定マークを店頭・ウェブに掲示すること
でお客様にも安心感を与えます。カーセ
ンサー・グーネットでもJU適正販売店である
ことが明記され、ワード検索での絞り込みにも
対応しておりネット集客に直結します。

02

競合店との差別化



価格競争に頼らず、「品質」や「誠
実さ」という目に見えにくい価値を
可視化するのが認定マークの役割で
す。価格以外の軸でお客様に選ば
れる店舗づくりの後押しになります。

03

スタッフの意識・ 店舗品質の向上



研修や資格取得への取り組みを通じ
て、接客やアフター対応など店舗全
体の質が向上し「取得を目指す中で
店が変わった」という声も聞かれます。

認定店だけが受けられる 業界優遇措置



カーセンサー・グーネットで
適正販売店であることを表示、
ワード検索での絞り込みも可能。



JUテントリで出品車両に「JU適正販
売店」マークを表示。評価点(4.5)な
どを括弧なしで表示でき、バイヤーへ
の信頼訴求力がさらに高まります。



JUトレードでの
購入限度額が
1,000万円まで拡大。



JU近畿保証で
免責期間、費用面での
特別優遇あり。

● 今後も JU 適正販売店向けの優遇サービスが拡大予定 ●



9 JU 適正販売店の要件とは

JU 適正販売店の認定は自己申告ではなく、9 項目すべての要件を満たした店舗だけに与えられます。一つひとつの基準が、消費者の安心と信頼を支える裏付けになっています。

現在、全国で
1,738社を超える店舗が
認定を受けています。

認定マークは店頭やウェブに掲示でき、消費者にとっては安心して購入できる店の印に。
販売店にとっては品質や誠実さを伝える大切な証となっています。

申請に必要な9項目

- ① 中古自動車販売士の在籍**
全営業所に「中古自動車販売士」資格を保有する販売士が在籍していること。



- ② CS 基礎研修の修了**
資格の有無にかかわらず、JU 中販連実施の「CS 基礎研修」受講・修了者が各営業所に 1 名以上在籍していること。



- ③ 車両見極め研修の修了**
車両見極め初級研修修了者（AIS3 級以上も可）または査定士資格保有者が各営業所に 1 名以上。



- ④ 古物管理者講習会の受講**
申請日から過去 1 年以内の講習会を全営業所の古物管理者が受講。認定後も毎年継続が必要。



- ⑤ 自動車公正取引協議会への加盟**
会員であり、過去 5 年以内に規約違反で警告以上の処分を受けていないこと。



- ⑥ 業界標準の注文書・契約書の使用**
使用する注文書が監修団体の監修を受けているか、JU モデル注文書・特約事項に準拠していること。



- ⑦ 認証・指定工場での特定整備**
法定点検・特定整備は陸運局認可の認証または指定工場で実施していること。



- ⑧ 協会指導への服従誓約**
消費者トラブル時に認定申請を承認した協会の指導に従うことを誓約していること。



- ⑨ 協会・所在地協会の申請承認**
所属協会および営業所所在地の協会が認定申請を承認していること。



申請から認定までのプロセス

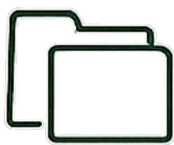
STEP1 要件チェック

JU 兵庫事務局よりチェックシートを入手し、9 要件をすべて確認



STEP2 書類申請（無料）

契約書・営業確認書・注文書・古物講習修了書等を提出



STEP3 本部審査

書類は協会を経由し、JU 中販本部で 2 段階審査



STEP4 認定証交付

1～2 カ月で認定。
認定証・のぼり無償配布＋
ロゴデータ提供



業販はコストと信頼で選ぶ時代へ。

共有在庫サービス「テントリ」、業界最安水準のコストとJUCが築く信頼

66小売りで売れてもいい。

業販で決まってもいい。

在庫を眠らせないことが重要です。99

店頭に並べた在庫が動かない。時間が経てば価値は下がる。かといって早々にオートオークション（AA）に流せば、利益は薄くなる。この構造的なジレンマに、JU 共有在庫サービス「テントリ」は一つの答えを出している。2014年のサービス開始から12年。出品台数は当初の1万台から4万台超へ、出品社数も1,786社にまで拡大し、今年は両方とも過去最高を更新する見込みだ。

全国47都道府県に拠点を持つJU中販連を運営母体に据え、なぜここまで支持を集めることができたのか。JUコーポレーション、テントリ担当の金山副部長に話を聞いた。



JUコーポレーション
金山 真吾 副部長

数字で見るテントリ

出品料

0円

無料

出品料は一切かかりません。完全無料で出品いただけます。

出品台数

4万台超



2014年のサービス開始から拡大を継続、出品4万台を突破しました。

成約・落札料

15,000円/台



店頭出品で陸送費もかからず、トータルコストで選ばれています。

提携接続先

14社



オートオークションや他社の流通プラットフォームと幅広く連携し、一度の出品で複数の販路に同時に掲載されます。



国内バイヤーに加え、海外バイヤーにも見られています。より多くの目に触れることで、成約のチャンスが大きく広がります。



クレーム発生率が低い。 だから安心して取引できる。

テントリが支持される背景には、コストと信頼の両立がある。出品料無料、業界最安値水準の手数料、そして他社と比べてクレームが少ない安心な取引環境。単に使いやすだけでなく、使い続けられる理由がここにある。2014年のサービス開始から12年、その積み重ねが1,786社・4万台超という数字に表れている。



Q1 なぜテントリは支持されているのですか？

理由は大きく3つあります。まずコストです。出品料は完全無料、成約・落札料も1台あたり15,000円（税別）と業界最安値水準です。

出品店にとっては、AA会場までの陸送費用や手間がまるごと不要になることも大きなメリットです。落札店についても、出品店の了解が得られれば陸送会社を使わずに直接引き取りに行くことができ、コストを抑えられます。双方にとってトータルコストで見たときの優位性は明確です。

次に出品のしやすさです。JU会場やKCAA会場で出品・落札した車両であれば、そのリストや写真をそのまま流用でき、金額や期間を入力するだけでテントリへの出品が完了します。また、カーセンサーやグーネットなど主要媒体とも連携しているため、そちらに登録済みの写真や車両情報をそのまま活用して出品することも可能です。手間がかからないから続けていただける、というのが実感です。そして信頼感です。「コストが安い」「使いやすい」「信頼がある」。この3つが揃って初めて選ばれ続けるサービスになれると考えています。その信頼の積み重ねが、実際の取引結果にも表れていると感じています。

Q2 クレーム発生率が低い理由は何ですか？

他社サービスと比べてクレームの発生率が非常に低い。その背景には、テントリが積み重ねてきた地道な仕組みがあります。

テントリではJU適正販売店やテントリスター認定など、高評価出品店をバイヤーが一目で確認できる仕組みを導入しています。出品店はJU会員が中心であることから、売る側が買う側の立場に立って車両情報を丁寧に記載していただく文化が自然と根付いており、売り手の評価が可視化される仕組みとあわせて取引の質を高めています。

加えてテントリでは、落札申し込みが入った際に車両情報の不備がないかを事前に確認し、気になる点があれば出品店に照会しています。落札前には走行メーター管理システムで走行距離もチェックする。こうした地道な仲介業務の積み重ねが、クレーム発生率を低く抑えることにつながっています。適正な価格で安心して取引できる環境、それがテントリの本質的な価値だと考えています。

Q3 出品4万台突破の最大要因は何ですか？

サービス開始から最初の1年は1万台程度だった出品台数が、現在は4万台を超えました。出品社数も1,786社に達しており、今年は両方とも過去最高を更新する見込みです。

成長を支えてきたのは、リピートしてくださる会員店の存在です。一度使って結果が出た店が継続的に出品していただき、その口コミが新たな会員店を呼ぶ。この好循環が数字を押し上げてきたと感じています。

現在は国内14のプラットフォームと接続しており、国内だけでなく海外バイヤーへの情報提供も行っています。小売・業販・海外販路、すべての販売チャンネルを同時に開いておける環境が、会員店が出品を続けやすい理由のひとつになっていると思います。

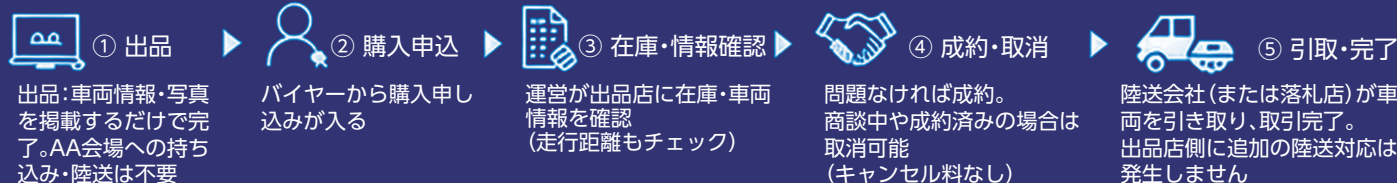
Q4 今後の展望を教えてください。

デジタル化をさらに進め、より多くの販路とつながる環境を整えることが直近の目標です。海外バイヤーとの連携も強化し、会員店のビジネス拡大に貢献していきたいと考えています。

利便性を高めながらも変えないことがあります。出品・落札の双方に対して手間を惜しまない姿勢です。どれだけ仕組みが整っても、人が丁寧に关わることで初めて信頼は生まれます。その積み重ねを大切にしながら、これからも会員店の商売に寄り添っていくことが私たちの使命だと思っています。

JU中販連を運営母体とするテントリだからこそ築けた信頼があります。その信頼を、仕組みと人の両方で支え続けることがテントリの使命だと思っています。

テントリのしくみ(ご利用の流れ)



ご相談・
お問い合わせはこちら

JUコーポレーション テントリ担当

0120-094-418 営業時間: 月～土 9:00～17:00

JU 兵庫 会員店 紹介

JU 兵庫は JU 中販連が実施する「新規会員拡大キャンペーン」において、4 年連続で全国第 1 位を獲得しました。これもひとえに会員の皆様のご支援とご協力の賜物です。今号では、JU 兵庫で活躍されている会員店様 2 社にスポットを当て、それぞれの店舗の特徴や JU への想い、そして今後の展望についてお話を伺いました。



株式会社 岩崎ガレージ

代表取締役 岩崎 勇太



板金整備の専門学校を卒業後、20 歳で整備士の道へ進まれた岩崎社長。当時勤めていた整備工場は人手が少なく、整備はもちろん営業まで一人でこなす日々を送られたそうです。そうした経験を糧に 30 歳で独立を決意し、生まれ育った地元で工場を構えられました。創業から大切にしているのは地域とのつながりで、昔からお世話になった方々や「岩崎さんに見てもらいたい」と訪ねてくれるお客様が中心。今では既存客と紹介客がほぼ 100% を占め、3 世代にわたって愛車を任されるご家庭もあるといいます。お客様によって望む整備の内容は異なるもの。その一台一台のニーズに丁寧に耳を傾け、満足度の高い仕事を積み重ねてきたことが、こうした信頼につながっているのでしょう。最近では、車の乗り換えについて相談を受ける機会も増えているそうです。

JU への入会を決めたのは、独立して間もない頃。ローンや仕入れの面で苦労していたことがきっかけで、入会したことでそれらを活用できるようになったといいます。入会後は業販や整備の場面で同業者とのつながりも広がり、心強い味方ができたと感じているとのこと。地域に根ざした信頼づくりを大切にしながら、JU のネットワークを生かし、これからも事業の幅を広げていかれることでしょう。

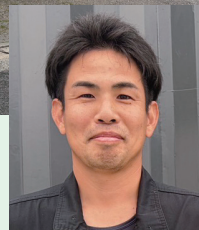
たつの市神岡町大住寺 500-1 TEL : 0791-65-0089

創業 平成 26 年 従業員数 3 名



株式会社 BOO-BOO

代表取締役 大久保 拓哉



オートオークションの査定員として業界に入り、車の価値を見極める目を磨いてこられた大久保社長。その経験を糧に、かねてからの夢であった独立開業を三木市で実現されたそうです。主に小型から大型までのトラック全般を取り扱い、既存のお客様には乗用車の販売も行っています。中でも力を入れているのがトラックの仕入れで、週の半分以上を全国各地へ走り回り、独自に築いたネットワークを活かしてユーザー様からの直接買い取りにこだわっているのが大きな特徴だといいます。現場に足を運び、一台一台を自らの目で確かめる姿勢が、お客様からの信頼にもつながっているのでしょう。

JU 兵庫への入会は、知り合いの JU 兵庫会員店から強く勧められたことがきっかけでした。実際に封印登録業務や回送ナンバーの取得、ローン提携など様々なサービスを利用する中で、業務がスムーズに進むようになり、入会のメリットを実感されているといいます。今後 JU に期待することは、ローンキャンペーン施策の強化や新車の仕入れルートの確保など。さらに JU 適正販売店の取得にも意欲を見せており、全国のユーザー様から安心と信頼を得ながら、さらなる販路拡大を目指していきたいと話されています。

三木市別所町小林 613-1 TEL : 078-915-7533

創業 令和 2 年 従業員数 2 名



新規入会キャンペーン!

～ 2026 年 8 月末まで

今だけ
特典!

JU兵庫
入会金

10万円が免除!

新規会員様をご紹介頂いた方には

豪華商品
プレゼント!



または
現金

30,000円

いずれか
プレゼント!

ご紹介はお電話 (TEL:078-371-1160) または、QR コードからご紹介の送信ができます!

ご紹介を頂きましたら詳しい入会の手続きやご案内は事務局で行います。

ご紹介よろしくお願いたします!



JU兵庫 TOPIX

会員の皆さまとともに、安心・信頼される中古車業界の実現に向けて、各種事業を展開しました。今後も地域社会への貢献と会員サービスの向上に努めてまいります。

令和7年度 新規会員拡大キャンペーンで全国1位を獲得

JU兵庫は、JU中販連が実施した「新規会員拡大キャンペーン」において4年連続で全国第1位を獲得しました。さらに会員数純増総合部門でも全国第1位となり、二部門での同時受賞を達成しました。ご入会いただきました新規会員の皆さま、また会員さまをご紹介いただきました皆さまに心より御礼申し上げます。JU兵庫にまだご入会いただいていない県内の自動車販売店の皆さまからのお問合せ、また会員さまからのご紹介をお待ちしております。



01.21 WED.

車両見極め初級研修会を開催



「車両見極め初級研修会」が開催されました。適正販売店への申請を予定する会員さまを含め、多数の方にご参加いただきました。ご受講いただきました皆さま、ありがとうございました。

01.21 WED.

JU兵庫青年部会・会議を開催



「JU兵庫青年部会・会議」が開催されました。青年部会員の皆さまにご参加いただき、昨年の活動の振り返りと令和8年度の活動方針について意見が交わされました。

01.29 THU.

JU中販連 理事会を開催



JU中販連「理事会」が東京で開催されました。全国の会長・理事長、事務局が出席し、各委員会からの事業報告や議案について協議が行われ、すべての議案が可決承認されました。

02.26 THU.

スプリングキャンペーン 決起大会を開催



「JUクレジット・スプリングキャンペーン決起大会」が神戸市内にて開催されました。多数の会員さま、オリコ役員の皆さまにご参加いただき、ありがとうございました。

05.19 TUE.

JU兵庫 通常総会・青年部会総会を開催

兵庫県中古自動車販売協会第53期、兵庫県中古自動車販売商工組合第49期通常総会が高砂市「鹿島殿」にて開催され、全議案が可決承認されました。ご来場いただいた会員さま、書面による議決権行使にご協力いただいた会員さまに御礼申し上げます。総会後にはJU兵庫青年部会第44期通常総会も開催され、今後の活動体制について確認が行われました。



03.10 TUE.

兵庫盲導犬協会へ寄付金を贈呈



社会福祉法人・兵庫盲導犬協会さまにご来訪いただき、JU 兵庫組合収益より寄付金を贈呈させていただきました。今後も地域社会への貢献に取り組んで参ります。

05.25 MON.

JU 近畿 通常総会を開催



JU 近畿「通常総会」が大阪市内で開催されました。各府県の役員、事務局責任者をはじめ、近畿運輸局担当官、オリコ社等関連企業の皆さまも出席し、全議案が可決承認されました。

06.04 THU.

JU 中販連 理事会・定時総会を開催



JU 中販連「理事会」「定時総会」が東京で開催されました。全国の会長や各協会役員、事務局が出席し、全議案が可決承認されたほか、各事業の表彰式や懇親会も行われました。

06.09 TUE.

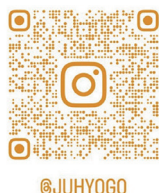
事業推進委員会を開催



JU 兵庫「事業推進委員会」が開催されました。今年度も役員以外の会員の皆さまにご参加いただき、各委員会事業や新規事業について様々な意見が交わされました。

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



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町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 信濃町ビル4F

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

神戸支店 〒650-0035 兵庫県神戸市中央区浪花町64 三宮電ビル4F

TEL 0797-32-8080(代表) FAX 0797-32-9385

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

「信頼」という言葉は、古くて新しい。情報があふれ、比較が容易になった今だからこそ、その重みは増えています。今号で取り上げた JU 適正販売店制度は信頼を可視化する仕組みであり、テントリはその信頼を取引の現場で担保する仕組みでした。取材を重ねるたびに、組合という組織が持つ可能性の大きさを実感しています。これからも皆様とともに、その可能性を広げていけるよう精力的に活動してまいります。

JU 兵庫青年部会 広報チーム一同