

今月のお客様



東京都中古自動車販売協会
東京都中古自動車販売商工組合
会長・理事長 **土屋 正己 氏**

ったサービスを提供する時代が来るのであろう、と実感しました。しかしながら、実際に日本で中古自動車オークションを組織的に行うことは大冒険だったのではないのでしょうか。オークションという未知の商行為を日本に根付かせるのは並々ならぬ苦労があったと思うのですが。

土屋 オークションというシステムの誕生から30余年、この間色々な苦労があったのは事実です。しかし、それらを乗り越え、また、今日の様なマーケットが確立できたのはコンピューターを使った『POS』（『Point Of Sales』、日本語で『販売時点情報管理システム』）導入の成果だと考えております。

また、中古車は「なまもの」です。すぐに鮮度が落ち、価値が下落しますので、素早い状況判断と市場の動向を窺う感覚を必要とします。ですが、不動産と違い容易に「損切り（買値より安く売ること）」ができるので、商品を抱え込むことがない、つまり販売店のニーズに添った品揃えがオークションを利用することにより容易に出来るようになることも定着する要因になったのでは、と思います。

中古車販売業界、永遠のテーマ

塩沢 中古車販売業界はエネルギーで先見の明があるイメージがある、と先ほど申しましたが、それだけ業界団体である東中販さんに対する目も厳しいと思います。「会員・消費者の利益確保」を重視した魅力ある組織作りを心がけているとのことですが、具体的にどのような事業を行っているのでしょうか。

土屋 組織事業としては先程話にも出てきています中古車の仕入れ、換金、交換を目的としたオークション、会員店における販売促進を目的としたクレジット・金融事業、共同購買事業、さらに運輸局の委託業務である封印事業等、さまざまな事業を行っております。中古車販売業界にとって永遠のテーマである「走行距離」「事故歴」、この2点の詐称に対するユーザーの警戒は我々の想像を絶するものがあります。この業界に対するマイナスイメージの払拭こそが業界振興の鍵であることは明らかです。しかしながら、私が30年来中古車販売業界を幅広く見てきましたところ、改善されてこなかった経緯がありました。「ユーザーに安心を与えるにはどうしたらよいか」そう考えた結果、当会関連協管内（1都9県）オークション場で取り引きを行った車両について経

中古車業界のイメージ

塩沢 我々整備業界から見ると、中古車販売業界の方々は勢いというか、エネルギーが強い方が多いな、と常々感じます。先見の明があり、企業家として成功している方が多いというイメージが大変強いのです。そういった業界の勢いを我々整備事業者も見習わなくてはならないな、と感じています。東京都中古自動車販売協会（以下、東中販）さんの特徴と業務内容を教えていただけますか。

土屋 当会は、昭和50年3月に社団法人として当時の通商産業・運輸両省の許可を受け、中古自動車業界の近代化、取引慣行の適正化を図るなど業界の指導的役割を果たしてきました。特に中小企業近代化促進法の業種指定以来、全国に中古自動車販売商工組合を設立し、適正価格と中古自動車の品質等、流通の整備を目指し、オートオークション場（流通センター）の建設とその事業を行ってきました。今日では、JU東京だけでも年間約3万台におよぶ車両が取り引きされています。

会員数は約280社です。当会は「会員・消費者の利益確保」をモットーに魅力ある組織作りを心がけております。会員メリット優先の活動内容が多く、オークションを業界に先駆けて取り入れました。

オートオークション

塩沢 昭和38年に、アメリカに視察へ行きました。オートリースや中古自動車オークションはもう既に普及している状態で、「すごいなあ」と衝撃を受けたのが心に強く残っています。日本もやがてこうい

塩沢会長理事長

シリーズ「トップに聞く」

歴の「全て」を記録するコンピューター管理を導入しました。この取り組みは専門者に大変好評で、やがてこの記録方式はJU系全てのオークションに普及し、現在はディーラーを含む120箇所以上で使われている走行管理システム（HAK）に発展し、皆さんもご存じの通り昨年からは一般消費者に開示されています。

塩沢 中古自動車の査定基準の統一化に着手されているという話を新聞等で伺いました。中古自動車業界基準をお作りになるという動きなのでしょうか？

土屋 過去、自動車ディーラーが査定基準を作っていました。しかし、下取りを選択するユーザーが減り、買い取りを選択するケースが多くなってきたため、目にするものがなくなりました。

現在、TVオークションや現車オークション会場の査定基準は統一されておらず、車の状態を点数制で評価するのですが、「4点」と「3.5点」といった細かい評価は各会場によって差があり、厳密な意味での公平さに欠けています。業界として全国のオークション場の検査員を集めて査定基準の統一を図るよう努めております。ユーザーが業者の使う点数を商談中に使用する時代が近いうちに来るかもしれません。

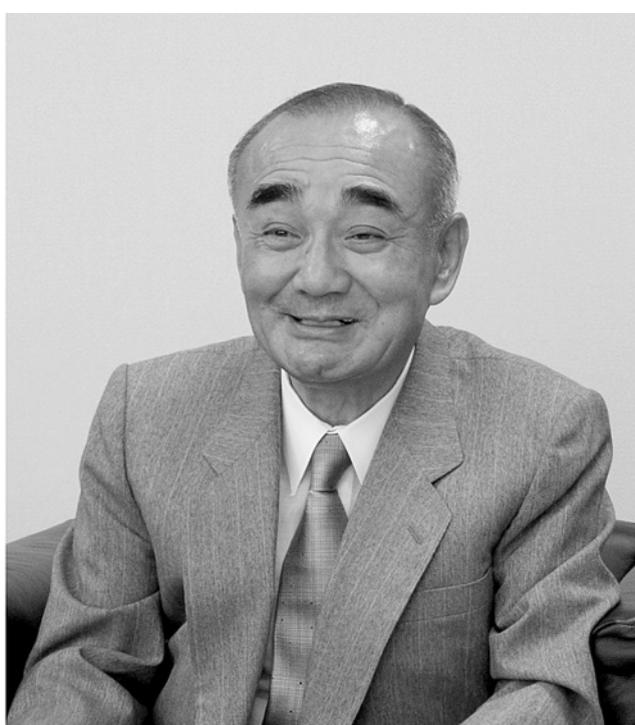
そのため将来的には、査定基準の統一化を目的とした査定専門の会社を興していきたいと考えております。

塩沢 中古自動車業界基準が制定されれば、ユーザーをはじめ我々自動車整備事業者も安心して中古自動車の売買ができますね。最近インターネットを活用した「中古自動車の個人売買」をよく耳にします。今後こういった「インターネットオークション」は業界にどのような影響を与えると考えていますか？

土屋 おっしゃる通り、インターネットの普及によって個人間売買が話題にのぼるケースが増えてきているのは確かです。しかし、これが業界に与える影響は危惧するほどではないと考えております。日本人の性格として「きちんとしたところ」から買う傾向があるからです。個人売買ではトラブルも起きやすく、また、解決や対応策がほとんどないのも現状です。

自動車整備事業者と中古車

塩沢 「国民全体の安全確保」というキーワードで消費者利益を前面に打ち出し、事業を推進するイメ



ージ戦略は大変参考になります。当会の足立支部32社が特別会員として東中販さんと関わりがあるようですが、その他の当会会員とのつながりはどうなっているのでしょうか。

土屋 2年ほど前から都整商さんとお付き合いをさせていただいております。最近は整備事業者の方も参加していただく機会が増えてまいりました。振興会商工組合の会員・組合員様でしたら無条件でJUに加入できますので、是非当会のオークションを使わせていただきたいと思います。オークションのみの会員制度もありますから、試用していただき、お役に立てるようでしたら加入していただければ幸いです。当業界としても自整業の参入は業界振興とイメージアップに繋がりますので、大変ありがたく思います。自整業が出品する中古自動車はオークションでは「新鮮」「程度が良い」ということで大変に評判です。また、オークションは売買の場だけではなく、情報交換やコミュニケーションの場でもあるのです。こういった機会は自動車整備事業者さんにとって非常に有益ではないかと考えております。

塩沢 自動車整備事業者は零細企業が多いのが現実です。中古自動車販売に関しても整備を含めたアフターケアの収入も期待できます。東中販さんとお付き合いがあれば、我々も安心して信頼できる商品を手に入れることができるのです。車検・点検整備の収入が減少している今、利益拡大につながる事業が求められていますから、東中販さんのような大きな組織にバックアップしていただけたら安心して業務の枠を広げることができます。今後とも自動車整備業界の発展と振興にご協力下さいますようお願いいたします。

平成15年9月16日 東京都自動車整備教育会館にて