



■特集

2021年度定時総会を開催

■新副会長に聞く

いまが自動車販売業変革の千載一遇のチャンス

副会長 政策委員会委員長

福岡トヨタ自動車(株) 代表取締役社長 金子 直幹

特集

2

2021年度定時総会を開催

総会終了後の会長記者会見一質問に対する加藤会長の発言要旨一

8

役員一覧

インフォメーション

9

今月の議事録から
第311回理事会
第312回理事会

インタビュー

10

■新副会長に聞く■

いまが自動車販売業変革の千載一遇のチャンス

副会長 政策委員会委員長
福岡トヨタ自動車(株) 代表取締役社長 金子 直幹



レポート

14

■拠点レポート■

デジタルのフル活用とおもてなしの心で お客様との絆を深める

トヨタモビリティ東京(株) 練馬北町店

18

懐古の風

連載

- 24 統計こぼればなし 第18回
人の移動は都市部へ、中古車は?
- 26 読者のひろば
- 30 仕事のブラインドスポット 第39回
ビジネスコンサルタント 山崎 将志
デジタル・デトックスのすすめ
- 31 御社の営業力を向上させるポイント 156
(株)グランド・デザインズ 代表取締役 藤本 篤志
マネジメントの境地に達する12の道③
「部下の言い訳に同調しない」
- 32 ヘルス 第122回
東京大学 医師 岸 暁子
ワクチン接種に関する考察
- 33 リサーチあれこれ 第6回
(株)現代文化研究所 主任研究員 町田 倉一郎
“シェアリング”のいろいろ
- 34 気になる一冊
- 36 行政・業界の動き
- 37 わだいのこみち
- 38 ひと息ひと言

2021年度 定時総会を開催

2月25日、自販連はザ・プリンスパークタワー東京において「2021年度定時総会」を開催した。

今年の総会は、昨年から続く新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、出席者を正副会長及び理事相談役、議事録署名人のみといった最小限に留め、事前に依頼した委任状により議決するという異例のものとなった。また、監事による決算監査報告はオンラインで行い、総会全体の模様は全国にライブ中継された。

冒頭、加藤和夫会長（株ホンダ東京西社長）は「本来であれば、全国から多くの会員にご参加いただき総会を開催するところであるが、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を鑑み、限られた出席者で開催することをご了承いただきたい。会員の皆様から予め委任状をご送付いただくなど、ご協力をいただいたことに感謝申し上げます。新型コロナウイルスの感染拡大が社会問題となっているが、先週17日から医療従事者を対象としたワクチン接種が全国の医療機関で開始され、新たな局面に期待している。来年の総会こそは、皆様と直接お会いできるよう祈念している」と挨拶した。



左から小関理事相談役、小栗副会長、関島副会長

次いで、「会員数及び議決権数報告」、「議事録署名人選任」が行われ、「昨年の定時総会以降、本年定時総会までにご逝去された役員、会員代表者の方々」が報告された後、倫理綱領唱和を行った。

議案審議では、第1号議案「2020年度収支決算報告書の承認」、第2号議案「理事及び監事の選任」について審議した。

第1号議案の「2020年度収支決算

報告書の承認」では、事務局から「2020年度本部・支部決算書」に基づき、「公益目的支出計画実施状況報告」を含む本部・支部決算について概要を説明し、原案通り承認した。

第2号議案「理事及び監事の選任」では、系列販売（店）協会、支部から理事・監事の推薦があり、承認の上、6名の理事及び1名の監事を原案通り選任した。なお同日、総会後に開催された第312回理事会において、副会長・常任理事の推薦があり、承認の上、2名の副会長及び4名の常任理事を原案通り選任した。

【新理事】中村博之（トヨタ系列・トヨタカローラ鹿児島(株)代表取締役社長）、池田義典（トヨタ系列・トヨタカローラ



挨拶する加藤和夫会長



左から平井前副会長、橋本副会長、加藤会長

札幌(株)代表取締役社長)、末長一範(トヨタ系列・岡山トヨペット(株)代表取締役社長)、加藤和夫(東京都支部・(株)ホンダ東京西代表取締役社長・会長推薦理事との兼任)、澤井孝之(京都府支部・京都トヨペット(株)代表取締役会長)、小糸正樹(会長推薦)。

【新監事】竹内浩人(トヨタ系列・トヨタカローラ徳島(株)代表取締役社長)。

なお、副会長及び常任理事の選任については、後に開催した第312回理事会

において、金子直幹(トヨタ系列・福岡トヨタ自動車(株)代表取締役社長)、小糸正樹(事務局専務理事兼任)が新副会長に、中村博之、池田義典、末長一範、加藤和夫の4理事が新常任理事にそれぞれ就任した。

引き続き、報告事項として「2020年度事業報告書」、「2021年度事業計画書並びに収支予算書」について要点を報告し、定時総会は終了した。

なお、例年行われていた記念講演、来賓挨拶、懇親パーティは中止した。



左から小糸新副会長、金子新副会長

総会終了後の自販連会長記者会見

―質問に対する加藤会長の発言要旨―

冒頭挨拶

【加藤会長】 自販連は2月25日、2021年度定時総会及び理事会を開催し、諸案件を審議、可決し、無事終了したことを報告申し上げます。昨年は新型コロナウイルス感染拡大の影響により、新車登録台数は2011年以来9年振りに300



2月26日、オンライン記者会見に臨む加藤会長

万台を下回った。

一方、自動車メーカー各社による感染防止対策の徹底により、安心・安全なショールームや整備工場の維持、デジタルの活用、新型車の発売などもあり、昨年後半からは徐々に回復傾向が見られる。しかしながら、未だ病床稼働率は高い水準にあり、医療提供体制は厳しく予断の許さない状況である。今般、医療従事者を対象にワクチン接種が開始され、今後は順次、国民に対し接種が行われる見込みであり新たな局面を迎えている。今年の夏には、東京オリンピック・パラリンピックも開催される予定で、新型コロナウイルス感染症の収束を期待したい。

令和3年度の税制に関しては、自動車税環境性能割及び、自動車重量税のエコカー減税見直しによる軽減対象範囲の拡大、自家用乗用車に係る環境性能割における特例措置の延長が実現した。また、

サポカー補助金の期間延長や新たなEV等導入支援、クリーンエネルギー自動車導入事業費補助金制度が創設され、次世代車の普及のみならず、安心・安全なクルマ社会の実現に資するものと高く評価するところである。しかし、依然として自動車への税負担は重く、引き続き、自動車税制問題の抜本的解決に向け全力を傾注したい。

また、「CASE」や「MaaS」をはじめ、従来の自動車販売事業にとどまらないモビリティサービスの普及は、私たちを取り巻く経営環境を大きく変革させるものとして浸透しつつある。このような新しい潮流に積極的に対応し、引き続き、地域社会になくてはならない存在として、次世代の自動車市場をリードしていかなければならない。今後益々技術革新が進み、クルマの姿も大きく進歩を遂げていく大変革の時代において、中長期的、多角的な視野に立ち、お客様のニーズに寄り添いながら、新しい時代に即した経営を行っていくことが重要となる。

改めて、新しい生活様式に即した事業展開を進め、お客様本位の経営に徹し、顧客満足度の一層の向上に努めて参る。

新型コロナウイルス感染再拡大の自動車販売への影響と今後の見通しについて（共同通信社他）

【加藤会長】 新型コロナウイルスの収束具合によるが、販売現場においては、引き続きガイドラインに則って感染防止対策の徹底を図り、安心してご来店いただけるよう、努力していく。今後の見通しは、本年度末の企業業績結果やそれに伴う景気動向にも左右される可能性もあり、引き続き不透明。一方で、東京オリンピック・パラリンピックの開催に伴う新技術のお披露目など明るい話題も期待され、秋の東京モーターショー開催予定など、消費マインドの上向きを期待したい。

半導体不足による自動車減産が販売に与える影響について（共同通信社他）

【加藤会長】 各メーカーにより、その影響度合いに差があるものと思われるが、今のところ国内販売に大きな影響を与えているという事は聞いていない。しかし、この半導体不足の問題が長引けば、今後は車両供給に影響が出始めるとの懸念もあり、引き続き注視が必要。

各国政府が30年代の電動車100%目標を打ち出している。EVについて販売面から見た期待と課題、本格普及に向けた見通しなどは？（東京新聞社他）

【加藤会長】 EVの本格普及に向けては、充電設備の設置など社会インフラも含めてまだ様々な課題がある。しかし、脱炭素社会の世界的な流れは既に動き始めており、今後はコスト面や、既に燃費の良い小型車、ハイブリッド車などの棲み分けが必要になってくる。一方、自動車販売会社という一企業としても、SDGsという社会的責任が求められるっていくこ

ととなる。そうした観点からも、引き続き、お客様への安心・安全で快適なクルマのご提案を推進していく。

整備士不足の課題について、現状や今後の対策に関する考えは？（朝日新聞社）

【加藤会長】 整備人材に関しては、特にベトナム人を中心に外国人人材の活用が広がってきた中での昨年からコロナ禍であり、停滞している。国内人口が減少傾向にある中で人材が不足している。今後、整備の技術等も変化し、内燃機関の整備から電気関係の整備等に変化していくことが予想されるが、この先10年、15年くらいは現状の整備技術を持った人材が必要ではないかと考えており、やはり外国人人材を中心に採用する状況で動くと思う。

コロナ禍で、自動車は3密を避けるための足としてニーズが高まっているとの報道や気運があるが、販売店で今までは違った新しい客層の動きや取り組みなどはあるか（ロイター通信社）

【加藤会長】 コロナ禍におけるお客様層の変化について、自販連でまとめたもの





はないが、変化はあると仄聞している。今まで無かった動きとして、若干ではあるが新車、中古車問わず初めて車を購入されるケースが出てきている。

特に、中古車を購入される方は確実に増えている。これは、テレワーク等が浸透してきて、今までバスや電車で通勤していた人達が、在宅の頻度が増え、買い物等で外出する際に車が必要といった理由なのではないか。さらに、このような動きに対する取り組み等については、各ディーラーがネット販売や展示の仕方の工夫に注力している。

リモートワークが一般化したことで新車ディーラーの販売活動や経営環境はどう変わるか？（交通毎日新聞社他）

【加藤会長】 企業のリモートワークの一般化により新車ディーラーの販売活動に大きな変化が現れるということは、特段ない。一方で、自動車ディーラーにおいては、リモートワークは本社機能に限られることとなる。

販売現場では、あくまでお客様への対応や車の整備などが中心のため、リモートワークは馴染まない。本社においては、社内イントラネットの整備等により情報の共有化、あるいはオンライン会議等の実施によって、リモートワークを可能としている。新型コロナウイルスがきっかけとなり、デジタル対応の一步となっているものと思う。

今後自動車のEV化が進めば、高度な整備が必要になる。整備士不足が続く中、自販連として取り組むサポート活動や対策について（日刊自動車新聞社他）

【加藤会長】 仰るとおり、今後ますます高度な整備技術が必要となってくるであ

ろう。各社における社内研修、あるいはメーカーからの協力を得て人材育成を図っていくことが重要で、自販連として業界共通で取り組むべきことがあれば、検討していく。

なお自販連としては、従来どおり幅広い層へ向けた自動車整備士のPR活動を行っていくほか、国交省とともに「自動車整備人材確保・育成推進協議会」を通じて、整備士の人材不足問題への取り組みを進めていく。

レンタカー、カーシェアリング、カーリースへの取り組みを含め、自動車ディーラーの将来像について（日刊自動車新聞社他）

【加藤会長】 クルマの使い方はじめ、ユーザーの価値観も多様化しており、ディーラーもクルマを売るだけの存在からモビリティ社会への対応へと変わっていかなくてはならない。そうした中、地域に根差し、時代の要請に応えつつ、より一層お客様との密接な関係を築き、様々な選択肢を提示して、これまで以上にユーザーから選ばれる店として存在感を強めていく必要があると考えている。

東日本大震災から10年が経過した。新車ディーラーに求められる災害対応について（日刊自動車新聞社他）

【加藤会長】 東日本大震災発生の際には、建物が堅牢で若い従業員がいることから、被災された住民がディーラーショールームに避難して来られたというケースが多かった。そういった経験から、会員ディーラーの中には、地元自治体と地域包括協力関係を結び、大規模災害の際には帰宅困難者を受け入れるなどの協定を締結しているところがある。また大規模災害発生時には、被災地ではインフラの一つである自動車が多数求められることになるため、そういった場合、自販連会員相互での資産有効活用などによる車両供給体制の整備、検討などを進めていく。

CASEE及びMaasに注力する、また新たなモビリティ社会に対応するとの話だが、自販連としてどのようなアクションを取っていく考えか（東京交通新聞社）

【加藤会長】 現時点では情報収集に努めており、具体的なアクションは起こしていない。オンライン販売やトヨタ系列の

昨年4月からの変化等を含めて各社変わろうとしている。このコロナ禍では様々な挑戦がなされているが、自販連としてはまだアクションは起こしていない。いずれにせよ、SDGs等も踏まえ、今後慎重に情報収集を重ね取り組みたい。

今後電動車が普及する中で、各ディーラーにある充電設備についてメーカー系列を超えた協力体制は考えているのか（交文社）

【加藤会長】 十分に考えられ、それは電気自動車に限らない。将来的には水素自動車等も普及していくだろう。各社共有の設備として、業界としてなのか、または行政としてなのかは分からないが、ディーラー単位ではなく、全体的な考え方の中でそのような設備も出てくるだろう。

昨今、世の中では電動化が注目を浴びているが、お客様の関心やニーズも高まってきているのか（日刊自動車新聞社）

【加藤会長】 行政においては電気自動車のニーズが高まってきていると思う。ただし、昨年の国内市場に占めるEVの割合は少なく、そのような状況下において

は、お客様のニーズも今のところは限定的ではないか。少なくともEVでなければならぬというニーズがあるとは聞いていない。流れはあるが現実としてEVでなければならぬというのではないように思う。また、お客様の関心については、我々自身の関心が高まっているため、お客様から話しが出ることもある。

