

自動車登録・車庫・出張封印オンライン申請アプリ

つなぐ くるま、バイクの登録お任せ下さい！

全国一律料金で行政書士に依頼可能

システム導入不要
月額費用一切なし
案件毎のお支払いのみ！！
遠方のみ依頼可能

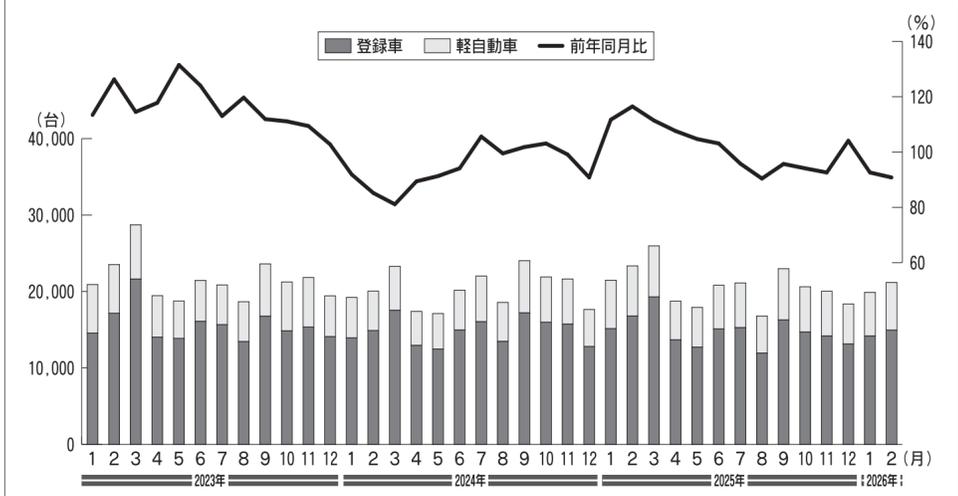
お問い合わせ
078-411-1512
運営会社：株式会社アールアール(行政書士法人きずなグループ)

- | | | |
|--|---|--|
| <p>行政書士法人 きずな 神戸</p> <p>■本社神戸オフィス TEL(078)453-3322</p> <p>■神戸オフィス別館 TEL(078)262-1789</p> <p>■神戸北オフィス TEL(078)453-3477</p> <p>■大阪オフィス TEL(072)812-1011</p> <p>■姫路オフィス TEL(079)231-4131</p> <p>■豊岡オフィス TEL(0796)29-2645</p> <p>■広島オフィス TEL(082)275-5201</p> | <p>行政書士法人 きずな 東京</p> <p>■本社品川オフィス TEL(03)5769-0737</p> <p>■多摩オフィス TEL(042)519-3526</p> | <p>行政書士法人 きずな 徳島</p> <p>TEL(088)679-1444</p> <p>行政書士法人 きずな 北海道</p> <p>TEL(011)788-8910</p> <p>行政書士法人 きずな 京都</p> <p>TEL(075)611-0848</p> |
| <p>行政書士法人 きずな 愛知</p> <p>TEL(052)355-7010</p> <p>行政書士法人 きずな 仙台</p> <p>TEL(022)290-9736</p> <p>行政書士法人 きずな 佐賀</p> <p>TEL(0952)97-1371</p> | <p>TIME CREATION COMPANY</p> | |

2025年10月に大阪・関西万博が閉幕した。総来場者数は、関係者を含め2900万人超との発表があり、府内への経済効果は、約2兆1千億円と公表された。足元では、物価高による消費マインドの後退が、クルマなど耐久消費財への購買意欲を押し下げ、新車販売においても勢いを欠いている。しかし、ガソリン減税などの影響で、3月に入り実質賃金が13カ月ぶりにプラスに転じた。賃上げ効果が表れ始めるなど、政府が推進する積極財政への期待も高まる。今後の見通しが難しい中ではあるが、26年度の舵取りについて業界トップに聞いた。

特集 大阪府 自動車販売

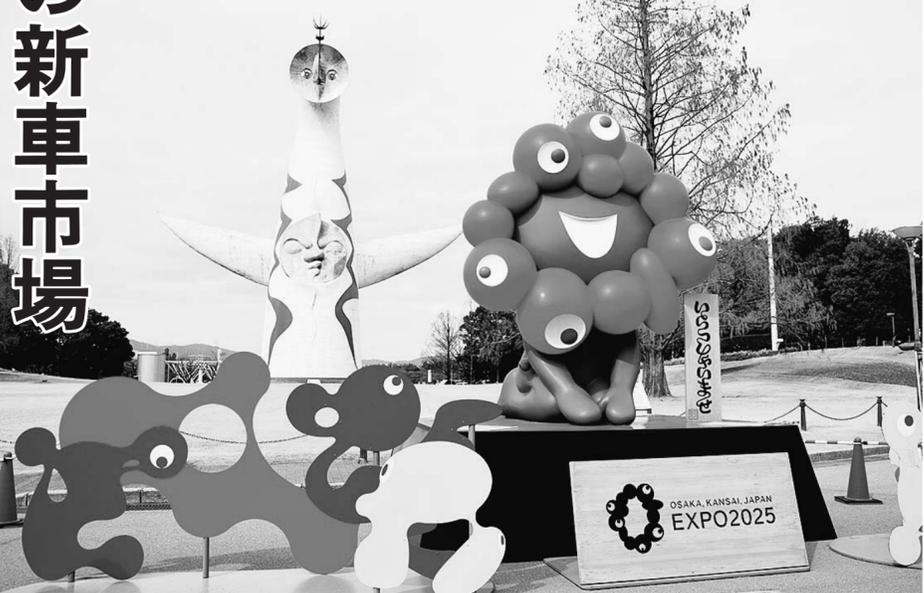
大阪府の新車販売の推移



難しい舵取り続くディーラー各社

一進一退の新車市場

賃上げ効果や税制改正を追い風に



大阪・関西万博の公式キャラクター「ミヤクミヤク」のモニュメントは、大阪府吹田市の万博記念公園に移設された。5月末まで、1970年大阪万博のシンボル「太陽の塔」とのコラボレーションが見られる。

月別の推移を見てみると、一昨年に一部メーカーの認証不正で出荷停止の影響を受けた11・6月は、反動増によりプラスで推移した。一方、7月以降は12月を除くすべての月で前年を下回った。26年1・2月もマイナスが続いている。25年度(25年4～26年3月)としては、前年超えが厳しい状況との見方が強まった。

収益支えるのは周辺部門

新車の車両価格の高騰や好調な中古車輸出などにより中古車の引き合いは依然強く、相場は高止まりの状況が続いた。自動車ディーラー各社でも、中古車の小売りが収益を支えたとするトップの声は多い。

また、サービス部門では、入庫誘致の徹底や、

2025年暦年(1～12月)の大阪府内新車販売台数は、前年同期比2.1%増の24万8166台で、2年ぶりに前年実績を上回った。このうち、登録車は同0.1%増の17万8304台、軽自動車は同7.4%増の6万9862台で、いずれも前年超えとなった。

来期への積み増しに期待

自動車税の環境性能割と軽油引取税の暫定税率廃止に関する法案が閣議決定された。廃止日についてはまだ決定に至っていないものの、26年の新車販売を後押しする力と

入庫時にコーティングなどの付加価値提案を実施することで利益増に取り組み販売が多かった。

期待は大きい。足元では、環境性能割の廃止を待つユーザーが登録や届け出を先送りする動きも出ている。25年度の実績への影響では、押し圧力となるものの、その分が26年度に持ち越

されることで来期の積み増しにつながるとして、冷静に受け止めるトップが多いようだ。

次世代モビリティで自由な移動提案

少子高齢化を背景に、この先クルマの保有減少は免れない。特に、運転免許の返納を検討するユーザー層は今後増加する。近年、歩行領域の電動車いすや次世代モビリティを扱う販社が増えている。商品ラインアップとしては今後広がりが予想される段階ではあるが、ある代表者は「これまで長くお付き合い、いただいたシニアのお客さまに、自由な移動を提案することは、われわれが優先すべき重要な仕事」と強調する。

また、特定小型原動機付自転車は、運転免許を取得する前の16歳以上が利用対象となる。未来の顧客づくりにもつながる年齢層へのアプローチは、今後保有を維持する上でも必要な要素となるだろう。自動車ディーラーはクルマの提案にとどまらず、モビリティそのものを提案する役割も担う時代へ入ったと言える。

TOYOTA NANKAI GROUP

トヨタ南海グループでは、クルマの販売・サポートを核としながら、さまざまな事業活動を展開しています。

LEXUS, Volkswagen, GR TOYOTA GAZOO Racing

トヨタカーラ南海株式会社, ネットトヨタ南海株式会社, 大阪トヨタSouth株式会社, DUO南海株式会社, OTN TOYOTA NANKAI (ベトナム事業), Nankai's (ベトナム人整備士人材紹介事業)

NISSAN 見て! 触って! わかる!

クルマを販売しない 新しいスタイルのアンテナショップ!

開放的なスペースで気になるクルマをご覧ください!

日産大阪 ららぽーと門真店
〒571-8620 大阪府門真市松生町1-11号 ららぽーと門真 1F フロア
Tel: 06-6916-2333
営業時間: 10:00~21:00

日産大阪 ららぽーと堺店
〒587-8577 大阪府堺市美原区黒山22-1 ららぽーと堺 1F フロア
Tel: 072-288-7360
営業時間: 平日 10:00~20:00 土日祝 10:00~21:00

日産大阪販売株式会社
〒550-0015 大阪市西区南堀江3-14-22 お客様相談室 ☎0120-198-232 n.nissan-osaka.co.jp

持続的な成長に向けて 課題と抱負

自動車販売団体トップに聞く



大阪軽自動車協会 三宮 士郎会長

「2025年度の軽自動車市場は、大阪府の軽市場で年間7万台が最低ラインの目安だが、25年層はわずかに届かなかった。」

「26年度においても、25年1、2月と前年割れが続き厳しい状況ではあるが、受注ペースは前年並みで推移しており、市場環境としては数字ほど悪い感触はない。一部生産の影響で届け出が進んでいない側面が見受けられる。」

「現在の大阪軽市場の適正水準をどう見るか。保有台数や代替サイクルから見て、7万2千〜8万台が正常圏だろう。また、26年度はコロナ禍前の年間約8万台という水準に戻るかが一つの目標だったが、さまざまな影響を差し引いても、現在の7万台前後と

「特に感じるのは、耐久消費財の優先順位が下がっていること。近年の経済変化や物価高などの影響で、サービスや体験といったコト消費が活性化している。回復には実用車である軽にもクルマとしての『面白い商品』投入を期待

「そのほか重点項目は、まずは、会員の新規登録OS（自動車保有関係手続のワンストップサービス）利用率のさらなる向上だ。大阪は全国でも進んでおり、26年1月は6割目前まで追った。そのほか、25年7月開始の流通確認業務サービスの定着も進める。また、当協会独自の自動車保管場所の届出代行では、申請窓口で届け出の進捗を確認できるシステムを完成させた。今後も行政書士と連携しながら、届け出率の向上を図りたい。」

面白い商品投入を期待

燃費や環境 軽の利点をアピール

攻めと守り バランスとりながら

日本自動車販売協会連合会 大阪府支部 小林 恭彦支部長

「新支部長に就任した。歴代の支部長をはじめ、諸先輩方は、業界の発展や会員相互の連携強化に向け、さまざまな取り組みを積極的に推進してきた。その理念と歩みを継承し、時代の変化に対応できるよう尽力していく。電動化やデジタル」

「物価高の影響などで世の中の消費マインドが低下し、クルマ全体の需要も向上かない厳しい環境をどう見るか。26年度の販売情報」

「自動車関係税制の改正や経済対策の効果には期待したいが、クルマは高額商品であり、消費マインドが急激に改善するとは考えにくい。販売会社では引き続き、地に足の付いた取り組みが必須だ。」

「法改正や制度変更に関する情報提供と支援体制の強化に加え、記録等事務代行制度の利用拡大や、業務効率と生産性向上に向けたDX（デジタルトランスフォーメーション）推進に取り組む。個社単独ではノウハウが蓄積しにくい分野も多いため、支部がハブのような役割を果たしていきたい。脱炭素社会の実現を担う人材の育成を目指す資格制度『脱炭素コミュニケーション』の地方展開など、環境施策も進めていく。」



「府内の新車市場については、後半にかけて持ち直しの動きも見られ、景気面を含めて追い風は吹かす、24年度と同水準となる見込みだ。」

「26年度の見通しは、自動車関係税制の改正や経済対策の効果には期待したいが、クルマは高額商品であり、消費マインドが急激に改善するとは考えにくい。販売会社では引き続き、地に足の付いた取り組みが必須だ。」

「法改正や制度変更に関する情報提供と支援体制の強化に加え、記録等事務代行制度の利用拡大や、業務効率と生産性向上に向けたDX（デジタルトランスフォーメーション）推進に取り組む。個社単独ではノウハウが蓄積しにくい分野も多いため、支部がハブのような役割を果たしていきたい。脱炭素社会の実現を担う人材の育成を目指す資格制度『脱炭素コミュニケーション』の地方展開など、環境施策も進めていく。」

厳しい環境下 地に足付けた取り組み

「要になるだろう。新車種や人気車種などの商材を生かしながら、いかに全需以上の伸び代を確保できるかが重要だ。」

「販売会社が直面する課題は、行政書士法や保険業法の改正に伴う制度変更への対応に加え、人材確保が大きな課題だ。ディーラーは人が中心の産業であり、人の確保には給与や労働条件の改善、働きやすい環境づくりが欠かせない。一方、各種コストは上昇し、売り上げを伸ばすことが必要だ。」

市場の正常圏 7万2千〜3千台

「26年度は7万2千台を目標としている。不安定な中東情勢が気がかりだが、環境性能割やガソリン暫定税率の廃止、スピード感のある経済政策の効果にも期待したい。同時に協会としても、さまざまな」

OSS利用率 一層の引き上げ

「市場の展望は、26年度は7万2千台を目標としている。不安定な中東情勢が気がかりだが、環境性能割やガソリン暫定税率の廃止、スピード感のある経済政策の効果にも期待したい。同時に協会としても、さまざまな」



走りたい。
をつくりたい。

Be a driver.

MAZDA CX-80
マツダの国内最上級、3列シートSUV

ホームページから最新の情報をご覧ください。
<https://www.kansai-mazda.co.jp/>

関西マツダ 検索 スマートフォンサイト

株式会社 関西マツダ 大阪府全域 安心のネットワーク
大阪市浪速区桜川1丁目3番25号 ☎ 0120-06-6464

詳しくは、販売スタッフまでお問い合わせください。



さあ、あなたらしい発想と、
新しいEVライフをはじめよう。



HONDA 大阪府 Honda Cars

現状と課題

ディーラー各社 首脳の声

創立80周年 足場固めと種まき

大阪トヨタ

横山 昭一郎社長

2025年度の新車販売は、前年同期比90%ほどにとどまっている。供給制限のない車種を中心に受注の総量を増やし、受注残の減少に歯止めをかける。

25年度は、電動車販売に向けた活動としてマルチパスウェイ戦略を推進した。営業スタッフが電気自動車(EV)について知識を深めたこと、お客さまからの信頼も高まり、EVの販売は堅調に推移している。車種の魅力説明にも注力し、「1台



1台丁寧な商談」にこだわって、関西万博に連動した地域貢献活動を積極的に展開した。マリンスポーツやプロクラミング教室など体験型のイベント開催を通じて、地域との関係が深まった。23年9月に事業を開始

したOTGマリンは、中古艇の売買やアフターメンテナンスなどが軌道に乗った。新艇については納期の関係で現段階では販売実績には結びついていないが、受注はいただいている。当社の主要顧客であるレクサスユーザーとの親和性が高いことから、今後も船舶を含めたモビリティの提案を通じて新規開拓など、新車販売とのシナジーを高めていきたい。

大阪トヨタは今年、創立80周年であり、社名を大阪トヨ

全体最適 感謝の気持ちで共創

トヨタ新大阪販売ホールディングス

久保 行央社長

2025年度の新車販売は、受注制限の影響もあり台数ベースではわずかに前年に届かない状況だ。レクサスなど利益率の高い新車の販売やサービスが堅調に推移したことで、収益ベースでは前年並みを見込む。

26年度の市場トレンドは、これまでとどう変わらないうか。当社では4月から新しい3カ年計画がスタートする。「全



体最適で物事を考え、皆が意見を出し合い、感謝を持って共創している。課題が見つかる部門ごとに解決策を考えがちだが、会社にとって必要

なこと、オールドトヨタにとって必要に迫られる。一方、人々である営業スタッフが求められる要素は、トヨタのクルマづくりへの思いや商品の魅力を自身で感じ取り顧客へ伝える力だ。効果アップは、AIが担い、付加価値を高めていき

3月末に本社を大阪府福島区に移転し、大阪トヨタNorth(大阪トヨタノース)と同じ本社ビルに入る。本部社員らが近い場所でのコミュニケーションを深め、全体最適の視点で両社の方向性を合わせていく。

シニアに次世代モビリティ周知

トヨタ南海グループ

久保 尚平社長



見込める。一方、気がかりなのは、必要な低下。所得に比べて物価の上昇幅が大きいため、購入のハードルが高まっている。中古車相場も、今後は下落する可能性がある。そのような残価との開きが拡大

し、代替を見送る動きも出てくる。市場の動きを一層注視していく必要がある。

自動車ディーラーの使用でも安全で安心なモビリティの提供に向け、主に2つの年齢層へアプローチが重要だと考えている。一つは、免許返納時期前後のシニア層。安全装備を搭載した新型車への乗り替えが最も必要な顧客層だ。サブスタリション商品を含め、安全性を高め、入れ替えを進めていく。

また、免許不要で利用できる次世代モビリティの周知を図り、免許返納後の移動の自由もサポートしていきたい。

もう一つは、16歳以上の運転免許をまだ持たない層だ。4月から導入される自乗車の交通違反「青切符」の対象年齢でもあり、特定小型原動機付自転車も利用できる。ルール順守の啓発活動を含めてどのような提案ができるのか考えていかなければならない。

また、保険業法改正に向け、整備事業を行う代理店として法令順守を徹底し、明確な説明ができる仕組みを構築することで、自動車ディーラーの責任を果たしていく。

改革を深化させ成長の基盤固め

ネットトヨタニューリー北大阪

小西 敏仁社長



を強いられている。管理顧客の3割以上を占めるミニバンにおいて、代替えの機会を逃すというチャンスは小さくない。26年度の生産体制の改善を期待したい。

需給が逼迫しているとはいえ、中長期的な視点では代替えしやすい環境づくりが欠かせない。

その中で、サービス部門は重要な要素だ。入庫誘致活動の見直しや、メンテナンスパック付帯率の向上、研修を通じてサービスの標準化などに取り組む。

また、新車販売では25年11月からリース商品を土台としたサブスタリション型商品を用意した。完全定額

中古車部門では、トヨタの認定中古車の取り扱いを開始した。毎月一定の外部仕入れも試行している。コーティングなどの付加価値提案の強化と、成約率の向上を目指して策を煮詰めていく。

各部門の改革を深化させ、地域に開かれた店舗づくりとともに、持続的成長の基盤を固める。これまでの取り組みが成果を結んだと言える26年度としたい。

提案力生かしてEV受注拡大へ

日産 大阪

小林 恭彦社長



上げに寄与した。リーフの評価も高い。日産は電気自動車(EV)販売の面で、一日の長がある。市場のEVに対するハードルが下れば、提案力を生かして比較検討を取り込みの可能性が広がる。EV補助金の増

額も追い風に、さらなる受注拡大に取り組む。

新規開拓に向けては、商業施設への出店展開に注力した。25年度は既出店のさらばと門真に追加、常設のウオークイン1店舗と期間限定のポップアップ2店舗を開店し、路面店では難しい潜在層へのタッチポイント創出を図った。

加えて、ポップアップ店舗を活用し、従来小学校への出張授業で行っていた環境学習講座を実施するなど、環境への取り組みを強化していく。

顧客満足向上の取り組みも加速している。お客さまの声を迅速に反映し、店舗全体のチーム対応力を高める取り組みは着実に成果が出ている。また、保険業法の改正やそのほかカバンス強化を図るべく、現場をマネジメント、サポートする機能などの組織再編も進める。

26年度も「エールブランド」などの新型車が投入される。その効果を実績に結び付けるとともに、法改正への対応や人材確保などの課題にも向き合い、変化に順応できる体制を構築していく。

デリカを超えるのは、デリカだけだ。

歴代最強



西日本三菱自動車販売株式会社

スピードは控えめに。エコドライブで環境にやさしく。後席もシートベルト。チャイルドシートも忘れずに。



お近くのディーラーはこちら！



Drive your Ambition

営業時間 10:00-18:00

わたしにDaihatsuマイ。 DAIHATSU



ムーヴ W 受賞!!

日本カー・オブ・ザ・イヤー10ベストカー / グッドデザイン賞



2025-2026 JAPAN CAR OF THE YEAR

2025-2026 日本カー・オブ・ザ・イヤー 10ベストカー受賞

日本カー・オブ・ザ・イヤー実行委員会主催



GOOD DESIGN AWARD 2025年度受賞

大阪ダイハツ販売株式会社

大阪府福島区福島1-4-26 TEL.(06)6458-5631

大阪ダイハツHPにてお買得情報発信中

展示車確認、試乗予約やカタログのご請求も!!



ご意見・ご希望をお待ちしています。request@osaka-daihatsu-dlr.co.jp

現状と課題

ディーラー各社 首脳の声

スポーツDNAを前面に訴求

大阪府ホンダ会

中川 泰会長

2025年度は、昨今の物価高騰などに起因する全体需要の下振れにより、厳しい販売環境となっており、25年4月～26年1月の大阪府ホンダ会としての累計販売台数は、前年同期を6%下回った。ただ、全国実績と比較すると下振れ幅は小さく、府内の市場は比較的堅調に推移したと見ている。

大阪府では「ヴェゼル」



「フリード」といった登録車が販売をけん引した。特に好評なのは、ヴェゼルの新グレード「e」：H・EV、RSだ。府内はマンションをはじめ集合住宅が多いため、機械式立体駐車場に対応するサイズ感などが評価されている。

また、2月発売の新型「CR-V」では、最上位グレード「e」：H・EV RSブラックエディションが人気を集め、先行予約では全体の8割を占めた。ヴェゼルも含めて好評な高級スポーツグレードの訴求として、今後は走行性能の体感機会の提供など、ホンダのスポーツDNAを感じられる宣伝に力を入れる。

万全の準備で新型CX-15拡販

大阪マツダ

前田 安彦社長

2025年度は、増収減益を見込む。新車販売は、第3四半期以降の需要の低下も、新型車が出たことで盛り上がり、前年並みを目指し追い込みをかけていく。

結びついた格好だ。足元の受注は弱含みだが、「CX-15」はガソリン車の台数が出るほか、「CX-15」も人気が高い。年度末に向け、前年並みを目指し追い込みをかけていく。



小売り強化に取り組んだ中古車販売は、4～1月までで前年同期比10%増と伸びている。6月に新設した中古車専売拠点「香里ユー・カーラウン」が好評な立ち上がりで、小売台数は1.5倍に増えるなど手応えを感じている。

大阪マツダグループでは、近距離モビリティの「WHILEL（ウィル）」を扱っている。ショールームに展示することでアピールを必要とする。

三菱らしさを軸にした変革を

西日本三菱

吉岡 重文社長

2025年度の自動車販売台数は、前年度比で約10%増を見込む。新型「デリカミニ」「デリカD・5」の好調ぶりと、その投入効果が表れた格好だ。中古車部門については、相場高騰が続いた24年度に比べると収益は減少しているが、当社では正常化してきたという見方だ。サービス収益は堅調に推移している。

新型デリカミニは、三



菱らしさがより具現化されたモデルとして好評を得ている4WD四輪駆動車比率が高く、安全・快適性を高める装備をセット化した高級仕様「デリカマルチパッケージ」などで個人消費の回復が、透明感が残るが、新車販売では25年度比10%増の台数達成を目指す。デリカシリーズの積み上げに加え、26年度投入の新型車や既存の人気

各部門のリソース配分を再設計

大阪ダイハツ

三宮 土郎社長

2025年度は新車・中古車の販売拡大と、台当たり付加価値向上の両立に取り組む。一定の成果を上げることができた。しかし、新車販売を単独で見ると、新型「ムーヴ」の波及効果はあったものの、期待した水準には届いていない。新車価格や金利の上昇で、需要が中古車に流れる傾向



も強まっており、消費行動における新車購入の優位性が落ちている印象だ。収益を下支えするパブリックサービスの起点が新車であること変わりなく、よりいっそう注力していく必要がある。26年度は昨年を引き継ぎ、業販部門の強化に取り組む。パブリックサービスを含めて直販力を付けつつあるが、さらなる台数増には業販の力も欠かせない。販売協力店の立場に立った支援拡充なども踏まえつつ、リソース配分を再設計し、戦略的に全体の底上げを図る。2月発売の軽



イベントでbZ4Xを訴求



新型NOAHのキャンペーン

車種を軸にした拡販、法人需要の開拓にも取り組み、販売を伸ばす。

社内では、会社の強靱化に向けたプロジェクトを進めている。顧客・従業員満足度の向上、各種価格の適正化、採用や教育、ブランド力の強化、情報技術の活用など、25の項目ごとに社内チームが動き、あらゆる分野で生産性向上につなげている。26年度は各施策を連動させながら、さらなる成果を生み出していきたい。三菱らしさを軸にした変革で、お客さまや地域社会、社員に愛される会社づくりを推進する。

OSAKA TOYOPET

ONENESS Garage

毎日の生活に少しの充実感と高揚感を

OUTDOOR、URBAN、WORKの3つのスタイルを軸に多様化するお客様のカーライフに合わせて愛車をカスタマイズいたします。

ONENESS STYLE 初の専門店

ONENESS Garage MORIGUCHI

〒570-0003 大阪府守口市大日町1-5-16 TEL:06-6908-2252

大阪トヨペット株式会社 www.osaka-toyopet.jp

この町いちばんのお店へ

TSHG

トヨタモビリティ新大阪株式会社
大阪トヨタNorth株式会社
株式会社トヨタレンタリース新大阪
レクサス千里・レクサス枚方・レクサス箕面
DUO新大阪株式会社(フォルクスワーゲン事業)
新大阪プロパティ株式会社(不動産事業)

TOYOTA LEXUS TOYOTA Rent a Car Volkswagen TSHG

トヨタ新大阪販売ホールディングス株式会社

〒532-0002 大阪市淀川区東三国3-10-21
TEL 06-6350-6550/FAX 06-6350-6551/WEB https://tshg.jp/

代表取締役
長 寺原次郎

〒577-0012
大阪府大阪市東淀川区長田四丁目1番13号
TEL(06)6745-1364

株式会社ホンダパーツ関西

代表取締役
長 小貫俊郎

〒578-0947
大阪府大阪市西淀川区西成1丁目1番1号
TEL(06)6781-1412

日産部品近畿販売株式会社

代表取締役
長 木村俊一

代表取締役
長 榎原弘隆

〒572-0076
大阪府堺市東区本町3丁目1番1号
TEL(072)826-1800

トヨタモビリティパーツ株式会社
大阪支社・和歌山支社

大阪マツダ

走りたい。
をつくりたい。

Be a driver.

大阪マツダ販売株式会社
本社 大阪市旭区高殿 4-22-40 TEL.06-6953-7331

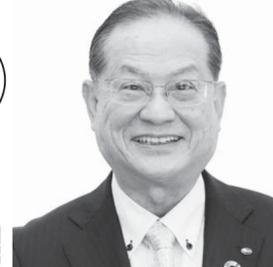


TONEI コーティングのトウメイ

【事業内容】
●カーコーティング
●カーフィルム
●カーラッピング
●自動車用品取付
●出張洗車
●中古車商品化
●陸送業務

トウメイはタイムリーな行動力で、ディーラー様のカーケアサービスをサポートしております。

トウメイ株式会社 社長：泉重光
本社 / 〒535-0004 大阪市旭区生江3-12-9
TEL 06-6928-5114 FAX 06-6924-0171
http://www.tomei.ne.jp



大阪府 自動車業界トピックス
大阪モーターショー盛況

相次ぎ店舗リニューアル 地域の課題解決へ

2025年度はブランドを問わず店舗リニューアルが相次いだ。大阪ダイハツの箕面店、トヨタカローラ南海のレクサス阿倍野、大阪スバルの城東店、ホンダ北大阪の高槻南店、トヨタモビリティ新大阪の寝屋川店、日産大阪の福島店などが新装オープンした。

担当エリアに店舗網を広げる自動車ディーラーは、地域の課題解決に積極的に加わるなど、地域との関係をますます深めることで存在感を高め、選ばれた販売店を目指している。

また、EV用充電設備やカーシェア、シヨール

2025年度はブランドを問わず店舗リニューアルが相次いだ。大阪ダイハツの箕面店、トヨタカローラ南海のレクサス阿倍野、大阪スバルの城東店、ホンダ北大阪の高槻南店、トヨタモビリティ新大阪の寝屋川店、日産大阪の福島店などが新装オープンした。

担当エリアに店舗網を広げる自動車ディーラーは、地域の課題解決に積極的に加わるなど、地域との関係をますます深めることで存在感を高め、選ばれた販売店を目指している。

また、EV用充電設備やカーシェア、シヨール

クルマファンづくり

大阪モーターショーの開催を待つ行列

自販連大阪会員ディーラーコーナー

2025年12月5、7日インテックス大阪(市住之江区)でジャパンモビリティショー(関西2025)が開催され、期間中22万4千人を超えるクルマファンが集まった。「未来を感じられるコンセプトカーを間近で見られてワクワクした」や「国産車と輸入車の市販車を見て購入意欲が沸いた」などポジティブな声が多く聞かれた。

自販連大阪会員ディーラーコーナーは、話題の新型車の展示や親子で楽しめる体験メニュー、新旧の名車を並べる展示、VR体験コーナー、次世代モビリティの試乗コーナー、EVトラックやキッズエンジンなど多彩なコンテンツで来場者を楽しませた。

また、子ども向けの展示や未来を体験できる試乗会は予約受付開始とともに枠が埋まるほどの人気を集めた。

老若男女がクルマを身近に感じ、モビリティの可能性に期待を膨らませる場所として、次回開催に向け進化が求められる。

生時の避難場所として提供するなどで、販売店の店舗は街のインフラとしての役割も担うようになってきた。

25年12月に新装オープンした日産大阪の福島店

タイトツしないSUV

XBEE SUZUKI connect (HYBRID)



Photo: HYBRID MZ
全方位モニターナビナビゲーションシステム対応通信機能搭載車

SUPER CARRY
特別仕様車 Xリミテッド



新デザイン/充実の安全装備

Photo: Xリミテッド

新入社員が育て収穫した新米を、子ども食堂に届けています

大阪府能勢町天王地区は、大阪のてっぺんと言われる、総戸数六十戸ほどの小さな集落です。ご縁ができた農家の方から「余っている圃場を使わないか」と提案を受け、新入社員が田植えから収穫までを体験。精米したての新米を地域の子どもの食堂に届ける取り組みをしています。

今日を生きることに精一杯、小学校が休校になると、その日の食費にも困るようなたくさんのお金を稼ぐ親戚から感謝の手紙をいただき、改めて地域の子どもの貧困について、私たちができることを考えるきっかけになりました。

今年も四五〇坪の圃場をお借りして米づくりをスタート。混合米や古米とは違い、キヌヒカリ100%の新米を、ひとりでも多くの子どもたちに届けます。

ネットトヨタニューリー北大阪

SUZUKI connect つながっているから、安心・快適・便利! スズキコネクテッド※1は初度検査・登録年月から

3年間無料 ※2

無料期間終了後もサービスをご利用になる場合は、スズキコネクテッド契約車両1台ごとに、別途お手続きが必要となります。スズキコネクテッドについて詳しくはこちら▶

株式会社スズキ自販近畿
本社 〒556-0015 大阪市浪速区敷津西1-1-5
受付時間：月～金曜日 10時～17時(12時～13時のぞく) ☎06-6633-8777

詳しくはスズキ自販近畿のホームページへ!
URL: https://www.suzuki.co.jp/dealer/sj-kinki/

SUZUKI