

特集 三重県 自動車流通特集

イベントや地域貢献で消費者と接触増やす

三重県の自動車流通業界が変革期を迎えている。2025年の県内新車販売台数は前年比4.8%増の9万8244台で2年ぶりにプラスに転じた。登録車は同2.4%増の5万2957台、軽自動車は同8.4%増の3万7867台となった。人口減少による新車需要縮小や人手不足など、ディーラー各社が対応を迫られる課題が山積している。各社に限られた県内市場で競争する以上、新規顧客を呼び込むには他社とは異なる特色を打ち出すことが必要不可欠だ。そのために地元根差した企業として、どのようにして顧客に選ばれる販売店になるか。メーカー、ブランドを問わず多様なアプローチで、新たな挑戦が始まっている。



新規顧客獲得と既存客防衛に力
三重県の経済情勢は厳しい状況が続いている。物価上昇に賃金の伸びが追いついていないことに加え、この5年間で県内総人口は毎年1万2千人

他社と異なる特色が不可欠

多様なアプローチで新たな挑戦

Vの性能を気軽に体感してもらうことを狙った。三重トヨタ(井上喜晴社長)は、これまで社員の参加に限った緑化活動「ふれあいグリーンキャンペーン」を、一般市民が参加できるイベントとした。全国的に再編が進むホンダディーラーでは、事業基盤強化を目的に経営統合が相次いだ。1月に

豊富なラインアップが揃うEV
EVの普及動向にも注目。近年、各メーカーが



国内メーカーのEV投入も本格化している

増やそうとしているのがトヨタ陣営だ。三重トヨタ(竹林憲明社長)は3月6、7日、コンビニエンスストアで電気自動車(EV)試乗会を開催した。ショールームと比べ消費者が来店しやすい特徴を活かし、E



コンビニ試乗会やeスポーツ大会など、消費者の注目を集めるイベントも多い



mie-TOYOTA GROUP

三重トヨタ自動車株式会社

三重トヨタ 検索

0120-130-500

〒514-0821 三重県津市垂水 99-1



地域とともに、未来へ。b24Xという環境にやさしい選択を

最新情報はWEBをチェック



樹を植えるくるま屋さん 三重トヨタペット株式会社

本社/津市上弁財町4番1号 TEL059(227)7171(代表) ホームページ https://www.mietoyopet.co.jp/

Photo: N-VAN e: FUN

Power Exporter e:6000

Honda Cars 三重中 TEL:059-253-2600

本社管理本部(津卸商業センター内) 〒514-0817 三重県津市高茶屋小森上野町2805-2

見えろー7ス! 新ろー7ス! ルークス

もっと、いっちゃんですか。リーフ

電気の子カラでサクッといきましょう。サクラ

三重日産自動車(株) 〒514-0821 津市垂水557番地の1 ☎0120-38-2355

日産プリンス三重販売(株) 〒510-0001 四日市市八田3丁目3番32号 ☎0120-418-423

日産部品東海販売(株) 〒514-0303 津市津雲出長常町1061番地の1 TEL.059-234-2382

三重県自動車団体 トップに聞く

日本自動車販売協会連合会三重県支部

岩井純朗支部長



「昨年、振り返りは2025年の県内登録車販売台数は前年比2・4%増の5万2957台で、2年ぶりに前年実績を上回った。ただ、一

「昨年、振り返りは2025年の県内登録車販売台数は前年比2・4%増の5万2957台で、2年ぶりに前年実績を上回った。ただ、一

三重県軽自動車協会

磯田雅伸会長



「25年の県内軽市場は、前年比8・4%増の3万7867台だった。半導体の供給制約など不安要素はあったものの、

「25年の県内軽市場は、前年比8・4%増の3万7867台だった。半導体の供給制約など不安要素はあったものの、

三重県自動車整備振興会

竹林武一会長



「自動車業界では電動化や知能化が進んでいる。整備分野での最新技術への対応は

「自動車業界では電動化や知能化が進んでいる。整備分野での最新技術への対応は

環境性能割廃止は販売の追い風

「三重県における登録車市場の現状は、26年は1、2月ともに販売台数が前年同期比5・4%減と、年明けから足踏み状態だ。物価高騰で消費者の購買力が頭

「販売の追い風になることは間違いない。昨年未にはガソリンの暫定税率が廃止されるなど、自動車購入・保有に関わる負担が軽くなっている。この傾向が続けば消

EV販売メリット訴求が重要

「EV販売の現状は、格の電気自動車(EV)が出揃った。販売の現状は、1・5%減、2月は同0・7%減でやや弱含みの状態だ。通年では昨年以上の台数を見込んで

「EV販売の現状は、格の電気自動車(EV)が出揃った。販売の現状は、1・5%減、2月は同0・7%減でやや弱含みの状態だ。通年では昨年以上の台数を見込んで

消費者との信頼関係構築第一に

「指定工場の多くが取得済みな反面、認証工場では4割が未取得となっており、この数字を100%に近づけることが必要だ。引き続き、現場の課題を把握した上で、認証取得の支援を行って

「指定工場の多くが取得済みな反面、認証工場では4割が未取得となっており、この数字を100%に近づけることが必要だ。引き続き、現場の課題を把握した上で、認証取得の支援を行って

バリューチェーンビジネスの強化でお客様のモビリティライフをトータルサポート

STEP WGN

Honda Cars 三重北 株式会社ホンダ四輪販売三重北

| | | | |
|-------------|----------------|-----------|-------------|
| 桑名陽だまりの丘店 | 桑名大桑通店 | 四日市あかつき台店 | 四日市鶴の森店 |
| 四日市松本店 | 四日市日永南店 | 鈴鹿道伯店 | 鈴鹿中央通店 |
| 飯野中央通店 | 鈴鹿寺家店 | 津藤方店 | 亀山長明寺店 |
| U-Select 鈴鹿 | U-Select 亀山長明寺 | ヴァーサス桑名店 | ヴァーサス四日市日永店 |
| POINT⑤桑名店 | POINT⑤四日市松本店 | POINT⑤鈴鹿店 | POINT⑤亀山店 |

■ 本社業務室 鈴鹿市飯野寺家町234-1 TEL.059-384-2701 https://www.hondacars-miekita.co.jp

交通安全教育を行いたい！

そんなときは JAF が座学・実技の専門講師を派遣します。

JAF 三重支部

〒514-0815 津市藤方字中堰東 666-8 電話 (059) 222-2300 (土日祝・年末年始は休み)

株式会社ホンダ四輪販売中京

Honda Cars 三重東 / 尾張

〒510-0886 三重県四日市市日永東 3-13-5
TEL 059-347-6178
HP https://honda-chukyo.co.jp/

三重県 ディーラーアンケート

Q1.2025年の振り返りと2026年の展望、貴社の今後の方針について

Q2.貴社が現在抱える課題と、それに対応する取り組み

Q3.自動車の「モビリティ化」の進展について(電動化や知能化、販売手法の変化の速度や状況など何でもかまいません)

| | Q1 2025年の振り返りと2026年の展望、貴社の今後の方針について | Q2 貴社が現在抱える課題と、それに対する中長期的な取り組み | Q3 自動車の「モビリティ化」の進展について(電動化や知能化、販売や整備手法の変化の速度や状況など、何でもかまいません) |
|-----------------------------------|---|--|---|
| 三重トヨタ 竹林明雄社長 | 25年は自動車販売業界を取り巻く環境の厳しさや受注車種制限等がある中で、最前線である店舗の営業関係者とサービス関係者が連携をとり乗り越えてきた。また本部も現場支援を企画実行してチームとしての基礎固めができてきた。26年もより一歩進んで、より自動車販売業界を取り巻く環境はより厳しくなると思われる。私たちは今までの活動を根拠強く丁寧に行うしかないと考えている | 丁寧な受注活動と更なるコンプライアンスの取り組みを行っていく。また社員への投資も継続して行い処遇や職場環境等の改善を続けていく | 世界的にBEV普及の勢いは少しスピードが落ちたが、HEV、PHEV、FCEVを含め電動化に進んでいくことは間違いないと考えている。車の売り方も変わってきており試行錯誤しながら色々なことに挑戦したい |
| 三重トヨペット 井上嘉晴社長 | ・2025年は、新車・U-CAR・サービス・パブリック商品でほぼ前年並みの売上げ確保 ・但し、固定費(人件費・施設費)等の増加により減益の見込み ・2026年は、ミニバン・クラウン・カローラ・電動車の推販、U-CAR小売拡大、サービスの車検整備率向上 他で売上は2025年超えを目指す ・今後に向けては、売上拡大、コストの削減等に幅広く取り組む | ・課題認識としては、人口減少・物価高騰からくる、採用・定着の問題、固定費の増大、地域モビリティへの変革への対応 等 ・中期的には、三重トヨペットのブランドを確立しつつ、人材育成、働き方変革、生産性向上ほか、強固な経営体質強化に取り組む | ・電動化・知能化したクルマが発売されてくる中、販売店としても、販売手法(AI商談他)や、整備の電子化(リモートメンテ他)へと変化していくことが急務。ITツールなども積極的に活用し、営業スタイルや本部業務のDX化を推進していく |
| トヨタカローラ三重 永井宏明会長兼社長 | 昨年、改良されたbZ4Xが好評をいただいたことに加えさらには電動化の流れが加速すると思っておりますので、当社としてもそういった変化に遅れることのないよう取り組みたい | 大規模災害の危険性が高まる中、災害発生時の初動から事業継続に至るまで、発生時、実際に行動できるような訓練等を通してスキルを身に付けた。また今後もますます環境に配慮した営業活動が求められる時代に、当社としても様々な改革をしながら対応していきたい | 世界的な大きな流れの中で後れを取らないように、この地域で役立つようしっかりと準備して、よりよいモビリティ社会の実現を目指したい |
| ネットトヨタ三重 平野真也社長 | 2025年は「仕込みの年」でした。「三重で一番お客様を理解している会社へ」を掲げ、プロジェクを本格始動。個人親みの営業から、チーム全体でお客様情報共有・活用する組織営業への転換に着手しました。2026年は仕込みを更なる「仕込みの年」。生涯顧客化とBEV販売の本格化に全社で挑みます | 最大の課題は「人」と「人財化」です。優秀なスタッフが異動・退職するとお客様との縁が途切れる構造を変えるため、顧客情報を組織の資産として蓄積・共有する仕組みを整備しています。中長期では「車を売る会社」から「お客様の暮らしを安心安全にする会社」への進化を目指し、移動の安心安全を提供するモビリティサービスへの参画も視野に入れています | 電動化は「ゆっくりと、しかし確実に」進んでいます。お客様の関心は高まる一方、充電や航続距離への不安が購入の壁。だからこそ試乗体験を最重視しています。整備現場も電動車対応へのスキル習得が急務です。「変化はもう来ている。準備が間に合わなければ手遅れになる」という危機感をもって、全社で取り組んでいます |
| ネットトヨタノヴェル三重 永井秀貴社長 | 受注、登録ともに前年越えし、徐々に回復傾向 26年はBEV補助金もあり、環境車を中心に増販につなげたい お客様に選んでいただけるサービス・商品を提供し、安全・安心・信頼につなげる活動を展開 | 人員不足もあり、環境改善活動を継続し、魅力向上に努める | 新型bZ4Xの発売により、電動車の受注立上りは好調 お客様の環境意識の高まりもあり、ユーザーHV比率も年々上昇傾向 |
| 三重日産 岩井俊和取締役 戦略部長 | 2025年上期は、新車導入の遅れが苦戦を強いられたが、下期よりルークス・リーフのフルモデルチェンジ、エクストレイル・セレナ/アリアのマイナーチェンジなど新車ラッシュにより大きく回復してきた 2026年は、待望の新型エルグランドを適切に買取る新車攻めにより、お客さまへ明るいイメージを数多くお届けし、このモメンタムを維持してまいります また、当社は2026年に創立90周年を迎え、90周年、100周年を見据えて、持続可能な経営基盤づくりを継続し、中古車やサービス領域において新しい仕組みや仕掛けを生み出すこと、保険においてはお客さま起点での業務品質・付加価値提供を目的とした態勢整備をさらに強化していく1年としたい | 中長期計画の一環で、ここ数年、「ひと」への投資が何よりも重要だと考えて、採用活動の強化やサービス技術・新人教育に力を入れてきた。昨年は20年ぶりに人事評価制度を一新し、成績評価やプロセス評価に加えて「会社求める人材像」を定義し、行動を評価する制度を導入した。新人評価制度と採用教育の充実を通して、さらに地域社会とお客様に信頼される「ひとづくり」を中心に据えて、新しい価値を常に提供し続けることができる企業を目指したい | 当社がやるべきことは、モビリティや時代の変化に順応できる「ひとづくり」に尽きると考えている 例えば、先日3代目となる新型リーフを投入したが、日産は他ブランドに先駆けて電動化をけん引しており、電気自動車を積極的に、自信をもって語れるスタッフを取り揃えていることは強みと考えている 一方で、新型リーフでは、知能化においても最新の「インフォテインメントシステム」が搭載されてコネクテッド領域においても大きく進化し、今後も新車種に順次搭載される中で、スタッフがその機能について、老若男女問わずお客さまの使い方や楽しみ方に合わせて共感を持ってご説明ができるよう、ソフト面での強化を行うことで販売現場における付加価値の提供に努めてまいります |
| 日産プリンス三重 三浦直也社長 | 2025年度は、日産に対するネガティブ報道等の影響もあり来場者数減により新車販売は苦戦を強いられた。しかしながら、10月に発売された新型ルークス、そして新型リーフの発売により回復の兆しは見えてきた。2026年度は、新型エルグランド等の発売も控えているので期待は大きい。そして、日産の技術を感じて頂き、お客様に安心・安全・快適なカーライフをお届けしていきます。全社員一丸となりお客様に笑顔と感動をお届けしたい | 採用難、高齢化による人材不足が大きな課題となっています。特に南勢地区の採用には苦労しています。採用チームと共に、各学校との連携を強化し、営業職の採用には魅力ある営業職、ワークライフバランスを考えていく、整備士についても賃金・休日等も含め検討していく。また、定年退職者の再雇用制度の見直しも必要である。また教育や専門職の育成にも注力していかなければならない。中途採用、紹介等も強化していく | 自動車の電動化・知能化は、日々進化を遂げています。そしてその進化のスピードは早い。またコネクテッドによる機能向上等、自動車のデジタル化への変化も著しい。自動運転化が進むにつれて整備も必要になると感じます |
| ホンダカーズ三重 磯田雅伸社長 | ・中古車販売の新設、商品化センターの増設、NETを活用した営業効率向上等を ・通じた中古車販売の拡大強化 ・管理内容の増大によるサービス収益の拡大 ・AIを活用した業務効率及び営業効率の向上 | ・外注先の板金業務のキャパシティが縮小していく中で、15%程度の内製化率を50%程度まで上げる。その為の人材の育成に取り組んでいる ・時代に合った人事制度の改革に取り組んでいるが、その定着に力を入れる | 電動化への変化は予想より遅れる様な気がする。その為、準備しているエナジー事業の進捗状況に余裕ができた。遅くなるが、確実に電動化は進んでいくと思われているので、その準備を進めていく。一方で知能化は予想以上のスピードで進んでいくものと思う。従って、知能化への対応(サービス体制等)はスピード感を持って進めていく |
| ホンダ四輪販売三重北 向井俊樹社長 | 2025年度については新車・中古車販売は堅調に推移、EV販売については新機種投入の中、代替需要に苦戦。しかしながら、新しいお客様の獲得に繋がった 2026年度は引き続きの新車価格高騰が予測される厳しい販売環境の中でホンダとして登録車・EVの商品強化が図られ当社においても登録車の販売強化とEVにおいては、新しいお客様の獲得を強化していきたい | サービス事業部の人材確保と育成と定着に課題が多い サービス事業の人材を育成し、定着させること 定着労働人口減少が予測される。外国人実習生の採用を強化してきたが、加えて日本人の整備士確保と育成と定着化に向けた働き甲斐のある職場作りが中・長期的には重要と思う | データベースを活用した営業活動が積極的に進化していくように思う 労働時間が規制される中で、なかなか難しい営業領域の中で生産性の向上に繋がるように思う |
| ホンダ四輪販売中京 (ホンダカーズ三重東) 丸本博社長 | 2025年は当社にとって大きな転換点となる一年でした。ホンダの電動化戦略の加速に伴い、EVの販売体制強化とサービス体制の整備を進めていった結果販売台数の低下等々なかなか前に進まない一年だった 2026年は「持続可能な成長基盤の確立」をテーマに掲げている。電動化・自動化時代求められる高度なサービス提供体制を構築するため、経営基盤の強化が不可欠と考えている。中京圏(愛知・岐阜・三重)全体を視野に入れた事業展開を検討しており、適切なタイミングで戦略的な提携や協業の可能性も模索している。また、デジタルマーケティングの強化とオンライン商談の拡充により、お客様との新たな接点づくりに力を入れる方針である | 当社が直面している課題は多岐にわたり、正直なところ経営環境は年々厳しさを増している 最大の課題は「電動化対応に必要な莫大な投資負担」である。EV整備に必要な特殊工具や診断機器、充電設備の導入には数千円規模の投資が必要となり、現状ではEVの販売台数が限られており、投資回収の見通しが立ちにくい状況である。加えて、従来のエンジン車の整備需要も減るため、二重の設備投資を強いられている。次に深刻なのが「人材の確保と育成の困難さ」である。自動車整備士を志望する若者が減少しており、採用するものが難しくなっている。仮に採用できても、EV対応の高電圧技術や先進駆動システム等の整備には専門的な研修が必要で、育成には時間とコストがかかる。一方で、ベテラン整備士の中には新技術への適応に苦悩する方もおり、世代間のスキルギャップも課題となっている さらに「収益構造の変化」への対応も待たないといけない。EVはエンジン車に比べて部品点数が少なく、メンテナンス頻度も低いため、従来の整備収益が大幅に減少することが予想される。新車販売の利益率も厳しく、単独での経営では限界を感じる局面もある こうした課題に対し、中長期的には「経営基盤の強化と事業規模の拡大」が必要と考えております。具体的な手法については現在検討段階ですが、投資負担の効率化、人材の有効活用、スケールメリットの追求などを実現できる体制づくりに進めてまいります 中京圏は自動車産業の一大集積地であり、愛知・岐阜・三重の三県には多くの自動車ディーラーが存在します。地域を超えた連携や、業界全体での協力の構築も視野に入れながら、持続可能な事業モデルを構築しております。変化の激しい時代だからこそ、柔軟な発想と大胆な決断が求められていると認識しております 厳しい環境ではありますが、中京圏のお客様に安心してクルマに乗っていただくため、経営体質の強化に全力で取り組み所存です | 自動車の「モビリティ化」は想像以上の速度で進展していると実感している。特に中京圏は日本有数の製造業集積地であり、物流やビジネスモビリティのニーズが極めて高いことから、電動化・自動化への関心は年々高まっている 電動化については、ホンダが2026年以降に投入予定の新型EV群に大きな期待を寄せている。航続距離の延長と充電時間の短縮が進めば、一気に普及が加速すると見ている。当社では、EV専用の高規格サービスを設け、試乗を充実させることで、お客様の不安払拭に努めている 知能化・自動化については、先進運転支援システム(ADAS)の普及が急速に進んでいる。これに伴い、整備においてもエンジンやカメラキャリブレーションなど、高度な技術が求められるようになった。当社では、専用設備の導入と技術者の資格取得を推進し、安全性の高い整備サービスを提供できる体制を整えている 販売手法においては、オンライン商談や非対面での契約手続きが一般化しつつある。一方で、実車確認や試乗の重要性は変わらず、リアルとデジタルの両輪が鍵となっている。当社では、オンラインで情報提供と初期商談を行い、来店時には商品説明を簡略化してお客様の時間を大切に「ハイブリッド型営業」を推進しているが過半数である 今後は、サブスクリプションやカーシェアリングなど、所有から利用へのシフトにも対応できるビジネスモデルの構築が必要と考えている。中京圏という広域エリアでのサービス展開を見据え、より多くのお客様に貢献できる体制づくりに目指している |
| ホンダオート三重 山口朋一社長 | 2025年は、2022年にM&Aを行った小川モーターズ(伊賀市)との一体化を推進した一年であった。販売事業部を立ち上げ、販売修理顧客に対する整備時間の短縮を図ることで、整備収益の拡大や中古車販売前整備の強化において大きな前進が図られた。また、伊賀市エリアでの顧客獲得の拡大にも寄与することができた。2026年は当社創立50周年の節目の年を迎える。これを機に、事業面・人事面の双方で次の成長につながる変革を進めていきたい 新車販売については、無理な拡大を目指すのではなく、地道に蓄積的な増加を図る。一方、中古車販売については、当社営業スタッフが20年以上前から新車・中古車販売を継続してきた強みがある。今後もその強みを生かし、新車と中古車のバランスの取れた販売体制を維持していきたい また、四半世紀にわたり継続してきた「年中無休営業体制」と、地域限定型ロードサービス「安心ネットワークシステム」という当社独自のブランドについても、さらに磨きをかけ、地域のお客様に選ばれる企業を目指していく | 当社はこれまで、基礎収益である中古車販売、整備、各種手数料収入を伸ばすことで、バランスの取れた経営体質の確立を目指してきた。その結果、収益基盤は安定してきた一方で、新車販売台数が伸び悩み、県内のホンダ販売会社の中で相対的に新車販売台数が低下しているという課題も生じている この状況を挽回するため、中期的には新車販売台数を無理なく着実に増加させていきたい。そのため、新車顧客・中古車顧客・整備顧客の拡大を図り、保有顧客台数3万台を目標として取り組んでいく また、これまで当社が重視してきた「顧客中心主義経営」と「社員重視」のバランスを取った経営を引き続き推進する。その取り組みの一環として、CRM協議会が主催する「CRMベストプラクティス賞」に継続的に応募し、毎年課題のテーマに挑戦することで社内改革を進めていきたい 外部機関による評価を参考にしながら、自社の取り組みを客観的に見直し、より良い経営を目指していくと考えている | 近年の世界情勢は大きく変化している。トランプ大統領の政策によるEVシフトの見直しの動きや、ロシアによるウクライナ侵襲、中東情勢の緊張など、世界の政治・経済情勢は不確実性を増している こうした状況の中でも、自動車の知能化や電動化といった技術の進歩は止まらず進んでいくと考えられる。当社としてもその動向には常に関心を持っていく必要がある 一方で、短期的な潮流に振り回されるのではなく、短期・中期の変化を見極めながら、自社としてどのような対応が最適かを冷静に考え、柔軟に取り組んでいきたい |
| 三重日野 木下俊雄社長 | 弊社の2025年を振り返ると、メーカーである日野自動車の不正問題で販売出来ていなかった大型トラックの販売が再開し、大中小トラックすべてのラインナップが出揃った節目の年となりました。長い間お待ち頂いていたお客様へ、車両を提供できるようになりました 2026年度は、トヨタ自動車、ダイムラーの出資でホールディングス会社であるARCHIONが4月から発足し、日野自動車と三菱FUSOの経営統合による初年度を迎えます。メーカーは協業、販売会社は今までと同じ親会社として切磋琢磨していく事になります そのような環境の中で、三重日野自動車としては、お客様に選んでいただける会社であり続けるために、断トツの整備品質と営業力をさらに磨き、前向きに歩みを進めていきたいと考えています | 人手不足は業界全体の長年の課題ではありますが、当社でも採用活動の強化に取り組んでいます。近年は、Instagramを活用した若者向けの情報発信に力を入れると同時に、高校・大学・専門学校への積極的な学校訪問を行うなど、地道な取り組みを続けてきました。その結果、少しずつではありますが採用につながる成果が生まれています。この4月には、大卒卒2名、整備専門学校卒12名、高校卒6名、合計20名の新しい仲間を迎えることができます。また採用だけでなく、社員が安心して長く働き続けられる職場づくりに力を入れています。今後も、人材の確保と育成の両面に力を入れながら、会社全体の成長につなげていきたいと考えています | トラック業界における人手不足、長時間労働・低賃金・ドライバーの高齢化といった従来からの課題に加え、2025年4月からの労働時間規制、いわゆる「2024年問題」が重なり、非常に深刻な状況となっています 将来的には、2030年度には21万人を超えるドライバー不足が発生すると予測されており、物流の安定確保と見られる点でも大きな社会課題となっています このような状況の中で、トラック業界におけるモビリティの進化、いわゆるCASEの取り組みは、乗用車以上に重要なテーマになってきています。特に自動運転や物流の効率化などの技術は、ドライバー不足の解決に向けた重要な鍵になると考えられます 今後の技術革新と業界全体の取り組みに大きな期待を寄せながら、私たちも物流を支える企業として、その変化に対応し、役割を果たしていきたいと考えています |

三重県自動車関連団体 (順不同)

クルマ社会の健全な発展を目指す

| | | |
|--|---|--|
| <p>社団法人 一般 日本自動車販売協会連合会 三重県支部</p> <p>支部長 岩井純朗</p> <p>電話 (059) 234-1456(7)代</p> | <p>社団法人 一般 三重県自動車会議所</p> <p>会長 竹林武一</p> <p>電話 (059) 234-1725(5)代</p> | <p>社団法人 一般 三重県自動車整備振興会</p> <p>会長 竹林武一</p> <p>電話 (059) 236-5215(5)代</p> |
| <p>三重県軽自動車協会</p> <p>会長 磯田雅伸</p> <p>電話 (059) 234-1861(1)代</p> | <p>財団法人 一般 日本自動車査定協会 三重県支所</p> <p>支所長 岩井純朗</p> <p>電話 (059) 234-1377(7)代</p> | <p>三重県自動車整備商工組合</p> <p>理事長 竹林武一</p> <p>電話 (059) 236-5215(5)代</p> |
| <p>三重県輸入自動車販売店協会</p> <p>会長 國分伸広</p> <p>副会長 平山隆浩</p> <p>電話 (059) 253-3161(1)代</p> | | |



Honda フラッグシップSUV 『CR-V e:HEV』

- 磨き上げたSUVの資質に、確かな品格をまとう。
- SUVらしい力強いデザイン
- SPORTS e:HEV
- Honda SENSING 360

2026年 2月下旬登場

HCM Group Honda Cars 三重 「私たちはHCMグループの一員です」

三重県松阪市大塚町381-1

三重県下カーディーラー最大 24 拠点展開中！中古車総在庫1,000台以上！

0598-52-4166(本社) 三重県伊賀市津市



CB1000F

CBの物語を所有する喜び、新しいFの体感

Honda Dream 鈴鹿 1513-0834 三重県津市津野山9-7-1

Honda Dream 松阪 1515-2121 三重県松阪市市庄町1298

Honda Dream 四日市 1510-8102 三重県四日市大町261-1

Honda Dream 鈴鹿サーキットロード 1513-0825 三重県鈴鹿市住吉町9786-3

Honda Dream

HCM Group

モビリティの喜びで 地域を笑顔に

私たちHCMグループは 三重県下にHonda Cars 24拠点 Honda Dream 4拠点を 展開しています

(株)ホンダカーズ三重 三重スーパーカブ販売(株)