

特集 和歌山県 自動車販売

物価高で落ち込む消費マインド

度重なる逆境の中 奮闘する県内販社

今こそ顧客との接点強化を

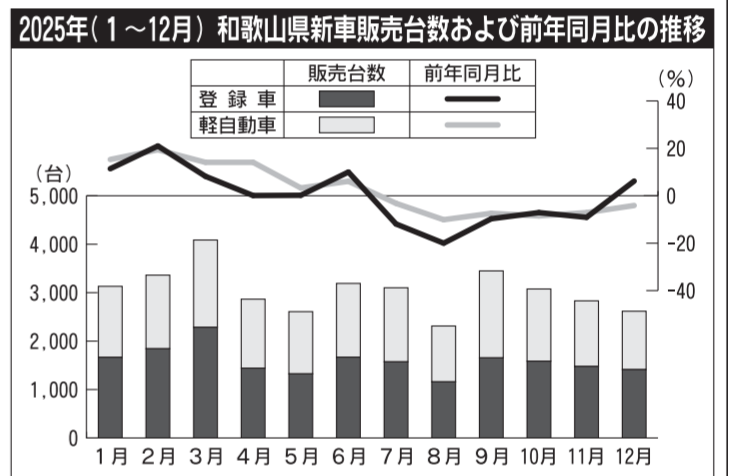
和歌山県の2025年(1~12月)の自動車市場は、型式認証不正に伴う一部メーカーの生産・出荷停止などの影響を受けて、積算されていた受注残が解消されて前半は好調に推移した一方、後半は物価高による消費マインドの低下が大きく影響し、市場全体が落ち込んだ。次々に押し寄せる外部環境要因の影響を受けながら奮闘する県内ディーラー。パブリックチェーン商品の販強強化や顧客とのつながり強化に取り組んでいる。

新規需要の乏しさを浮き彫り

25年1~12月の新車販売台数は、31台だった。1~6月販売台数(登録車と軽自動車を含む)は、前年同期比0.8%増の3万666台。荷停止などの影響を受けない消費マインドの低下が顕著になった。また、上期で大部分の受注残が解消されたことで、純粋な新規需要の乏しさが表面化したことや、ユーザーを刺激する『目玉車』が不足したことが、



ユーザーの「買い方」にも変化が



「新規需要」の乏しさが浮き彫りとなった。「初売り」キャンペーンや年度末商戦の効果も年々薄れてきており、ユーザー自身の好きなタイミングで購入している印象を受けている。「車社会の和歌山県」でも、将来への経済的不安から「今ある車」を乗り続けるという選択をするユーザーが増えた。時代の流れとともに、時代の流れとともに

ユーザーの「買い方」にも変化が表れている。県内で「管理顧客」の増加が顕著で、顧客との接点強化が求められる。日頃の感謝の気持ちを伝えるとともに顧客との接点創出を図る。また、トヨタカローラ和歌山(西川直人社長)は、未来の顧客にも視野を広げる。和歌山大学とカーシェアリングの共同研究を行うなど、地域の活性化に注力している。学生らに自動車業界の魅力を訴求し、県内就職率を上げることで少子高齢化・人口減少が進む県内市場規模の維持に寄与している。苦境の今だからこそ、顧客との接点を大切にし、ユーザーの求める「買い方」に合った訴求方法を探り当てるのが、取扱への近道になるのかもしれない。

環境性能割廃止で販売回復へ

日本自動車販売協会連合会 和歌山県支部
片畑 秀夫 支部長



「供給の問題」が解決したが、『購買力の問題』が浮き彫りとなり、上期の伸びを下期の冷え込みが打ち消す形となった。1年たつた。2025年上期(4~9月)は積算されていた受注残の納車が急速に進み、登録台数は前年同期実績を大きく上回った。特に燃費性能に優れたハイブリッド車(HV)や、安定した人気を誇るミニバンが市場をけん引した。

「転じて下期は、市場全体が低調に傾いた。物価高騰が県民の家計を直撃し、耐久消費財である自動車への支出を先送りする動きが顕著になった。また、上期で大部分の受注残が解消されたことで、純粋な新規需要の乏しさが表面化したことや、ユーザーを刺激する『目玉車』が不足したことが、

山間部などに軽EV需要も

和歌山県軽自動車協会
松房 俊行 会長



「2025年1~12月の県内新車販売台数は、前年同期比0.2%増の1万7,545台で前年を3,000台上回ったが、25年7月以降前年割れが続いている。物価高や車両価格の高騰などが要因となり市場の消費マインドが低下し、買い控えや保有期間の長期化が起きているのではないかと予想している。

「23年(1~12月)の新車販売台数と比較しても、24年、25年ともに落ち込んでおり、店舗への来場者数も減少している。取得時に課税される『環境性能割』の廃止はまだまだ不透明な部分も多く、3月の新車登録台数にも影響を与えている。」

「24年(1~12月)の新車販売台数は、前年同期比1.2%増の1万2,988台で4~9月は6カ月連続で前年超えを維持した。特に7月は前年同期比43.8%増を記録するなど好調だった。しかし、電気自動車(EV)販売の落ち込みや車両価格の高騰の影響を受け、市場は不安定な状況だと捉えている。

EVについては価格のほか、リセール価格の低さが代替促進を阻んでおり、どのブランドにおいても営業活動が難しくなっている。「中古車が難しくなっている。新車には手の届かない顧客層向けの低年式で高品質な車両の需要が伸び、好調に推移している。品揃えを充実させ、サービスや新車販売につな

顧客との結びつきより強固に

和歌山県輸入自動車販売店協会
石井 博 会長



「25年度(1~12月)における新規登録台数の乗用車は、前年同期比5.7%増の129,988台で4~9月は6カ月連続で前年超えを維持した。特に7月は前年同期比43.8%増を記録するなど好調だった。しかし、電気自動車(EV)販売の落ち込みや車両価格の高騰の影響を受け、市場は不安定な状況だと捉えている。

EVについては価格のほか、リセール価格の低さが代替促進を阻んでおり、どのブランドにおいても営業活動が難しくなっている。「中古車が難しくなっている。新車には手の届かない顧客層向けの低年式で高品質な車両の需要が伸び、好調に推移している。品揃えを充実させ、サービスや新車販売につな

SUZUKI

いい顔で働く。
いい顔で遊ぶ。

CARRY **SUPER CARRY**

積める。使える。
可能性広がる。

NEW CARRY

株式会社スズキモーター和歌山
〒640-8412 和歌山市狐島 379
TEL:073-451-2151
www.suzuki.co.jp/dealer/suzukimw/

株式会社スズキ自販和歌山
〒641-0036 和歌山市西浜 892
TEL:073-444-5293
www.suzuki.co.jp/dealer/sj-wakayama/

社団法人 日本自動車販売協会連合会
和歌山県支部

専務理事	支店 新古
支店 廣光	支店 八木
支店 誠文	支店 島村
支店 盛幸	支店 八幡
支店 浩充	支店 中谷
支店 久生	支店 松房
支店 俊行	支店 堺
支店 克俊	支店 海
支店 隆太郎	支店 鈴木
支店 淳子	支店 弘田
支店 宗博	支店 片畑
支店 秀夫	

〒640-8404 和歌山県和歌山市湊一〇六番地
和歌山県自動車協会館内
TEL:073-451-1011 FAX:073-451-1012

これからも「安心」と走る。「快適」と働く。

HINO DUTRO

和歌山日野自動車株式会社

〒640-8451 和歌山県和歌山市10-1
TEL:073-451-4180 FAX:073-453-9448

田辺支店
〒649-2105 西牟婁郡上富田町朝来字里田1407
TEL:0739-47-3130 FAX:0739-47-2822

新宮営業所
〒647-0051 新宮市鶴居2-35
TEL:0735-22-6108 FAX:0735-23-2822

和歌山県 ディーラートップの声

トヨタカローラ和歌山

西川 直人社長



2025年度(4~12月)の新車販売台数は前年同期比約95%で、配車台数に制約のある車種もあり受注が伸びず微減となった。一方で新型「bZ4X」は順調な滑り出しを見せている。脱炭素や防災給電のバッテリー電気自動車(BEV)、プラグインハイブリッド車(PHV)の付加価値を提案出来る「マルチパスウェイ・リーダー」を中古車の販売状況は、店舗ごとに配置しV2H(ビークル・トゥー・ホーム)、家庭用蓄電池システムを一通貫で販売する体制を整備した。今後のBEV、PHVの商品投入に対応していく。

家庭用蓄電池システムを一気通貫の販売体制で

新車の長納期化などによりタマの仕入れが難しい状況が続く。小売りが同98%と前年を下回った。拠点整備やデジタルツールを活用したウェア販売や商品化整備など事業として強化し、顧客基盤の拡大を図る。サービスの職場環境改善の設備投資は26年度中に、全店舗のサービス工場に冷暖房の設置が完了する予定だ。またウェブ予約、IoTツールを活用した働き方改善や効率化を図り、サービスのエンジニアの余力を創出し働きやすい環境を作っていく。

和歌山マツダ

前田 安彦社長



2025年1~12月の新車販売台数は前年同期比約2割減、売上高も同約18%減となった。「CX-180」は好調で、売上げを伸ばしていたが、25年2月から実施している本社・本店の建て替え工事も重なり、厳しい結果となった。しかし、26年1月からは回復基調になっている。4月下旬には本店が竣工予定だ。まずは新世代店舗へと生まれ変わる。26年度も引き続き

新店と新型車の相乗効果で大量集客狙う

き頑張っていく。人材育成にも注力する。これまで人手不足などが原因で、研修や教育が十分に行えていなかった。26年度からは、これまで和歌山マツダ単独で実施していた新入社員向けの導入研修を、グループ会社である大阪マツダと合同で行う方針だ。生産性・利益率の向上を図るべく、付加価値提案や端数値引きの廃止など小さなことから一つ一つ進めていき、一人当たりの利益高アップにつなげていく。

和歌山県ホンダ会

成地 正敏会長



2025年(1~12月)の新車販売台数は前年同期比約9割となったものの、届出車では「N-BOX(エヌボックス)」が販売をけん引し、登録車でもミニバンが堅調に推移するなど、厳しい市場環境の中で一定の成果を収めた。県ホンダ会としては、合同チラシなどの共同施策を継続しつつ、若年層への訴求強化

若年層への訴求強化へWeb広告の活用推進

若年層への訴求強化へWeb広告の活用推進。今後には総需要の減少が見込まれる中でも、エヌボックスとミニバンを軸にシェア拡大を目指すとともに、電動化についても市場環境を注視し、お客さまニーズを見極めながら提案を進めていく。店舗戦略では、地域ごとの特性を踏まえた各社展開を基本に、人口減少や電動化対応といった県全体の課題も見据え、販売とサービスの両面から店舗力の強化を図る。2月には和歌山市内の大型拠点を大幅に刷新し、より多くのお客さまを迎えられる体制も整えた。地域密着の成長を目指し、着実に進めていく。

スズキモーター和歌山

中谷 久生社長



2025年(1~12月)の新車販売台数は、登録車が前年同期比18.8%増の411台でソリオやインド車を中心に伸びた。軽自動車は、生産の関係により同5.7%減の2179台で微減となった。サービス入庫については、愛車無料点検の実施台数の減少と、それに伴う一般修理が減少し前年を若干下回った。しかし、メンテナンス

地域の元気を応援するCM制作などにも注力

を中心に市場が活性化すると予想している。サービスは、レバレットを引き上げたことによる売上げ増や、メンテナンスパックの獲得や周辺商品の交換促進・提案による合当たり単価アップも見込んでおり、新年度の滑り出しは好調に推移することを期待している。地域に密着した店舗展開にも注力する。購入者や購入に至るまでの背景を的確に把握し、需要に対して歩幅を合わせて施策を打つことが重要だと考える。引き続き、地域イベントへの参加や、和歌山の元気を応援するCM制作にも注力したい。

田辺ダイハツ

中田 隆晶社長



2025年(1~12月)の新車販売は前年同期比約25%増だったが、認証不正に伴う生産停止の影響を受ける前の実績にはまだ届いておらず、完全回復には至らなかった。要因としては、物価の高騰による消費マインドの減退や、商品鮮度が落ちたことによる競争力の低下などが考えられる。しかし、「ムーヴ」の受注は安定しており、主力モ

試乗などEV訴求に積極的に取り組む

デルである「タント」「ハイゼットトラック」と併せて販売強化に努めたい。また、電気自動車(EV)の訴求にも積極的に取り組んでいる。主に中小法人に向けて試乗などの提案を行っているが、お客さまの反応も良

和歌山日野

清水 昇社長



2025年度4~12月の新車販売台数(1~5トントラックを除く)は、前年同期比約6割と落ち込んだ。そのうち大型はほぼ横ばいに推移したが、中型は同約6割、小型で同約4割だった。小型・中型トラックは、24年度実績がスポット商談の効果が好調だったことや、メーカーの認証問題の影響を受け、一部出荷できなかった状態が続いた

値下げで売るのではなく品質と対応の誠実さで

ことが要因となり大幅に前年を下回った。26年度は、移行期の正念場を迎えるだろう。中型の低馬力車を除いたほとんどの車型が出そろった。大・中型トラックでは、お客さま仕様の上物調整と生産リードタイム

DAIHATSU ひじつにアトリエイ

和歌山ダイハツ販売株式会社

田辺ダイハツ販売株式会社

「走る」が「守る」に変わる。

~地球の未来と、家族の安心を、TCWの技術でつなぐ~

その一台が、わが家の発電所に。その一歩が、地球の未来に。

BEV・PHEV × V2Hで実現する。脱炭素で災害に強い暮らし。

TCWホールディングスは、単なる自動車販売の枠を超え、次世代のモビリティライフを支える「エネルギーのパートナー」へ。太陽の光でつくった電気を車にためて、グリーンに走る。その「脱炭素」への挑戦は、地球温暖化を止める確かな一歩になります。そして、もしもの停電時には、車が家族を守る大きな「蓄電池」に。V2H (Vehicle to Home) があれば、いつもの暮らしが、どんな時も続きます。トヨタ純正6kW充電器からV2Hの施工まで、自社一貫体制だからこそできる。安全で確実なソリューション。私たちは、地域とともに、持続可能な未来を走り続けます。

TCWホールディングス

グループ企業：トヨタカローラ和歌山株式会社 / 和歌山自動車株式会社

所在地：〒641-0024 和歌山市和歌浦西1丁目1番7号

お問い合わせ：TEL 073-444-3131

さらに優雅な走りを楽しむSUV。

CR-V 登場

Photo: CR-V e:HEV R5 BLACK EDITION

和歌山県 Honda Cars 県内23拠点

WEBサイトはこちら

走りたい。

を、

つくりたい。

Be a driver.

株式会社 和歌山マツダ

〒640-8404 和歌山市湊 38 番地

TEL 073-431-1445