



NMS40 周年記念

中古車保証『買得典』リニューアル決定！

リニューアルに合わせ **車検証読取機能** が搭載!!

申込みがさらに簡単・スムーズに!!

【NMS HP】



- 『買得典』のメリット1 多彩な商品ラインナップ!! 車種に合わせた、専用プラン!!
- 『買得典』のメリット2 保証のプロ、NMS 営業担当が全面サポート!!
- 『買得典』のメリット3 20年の実績に裏付けされた、ユーザー対応力!!



今日、明日、その先を〜

ニッポンメンテナンスシステム株式会社

〒104-0032 東京都中央区八丁堀 3丁目 25番 7号 Daiwa 八丁堀駅前ビル 8F

お問い合わせはこちら TEL:03-3553-0061 hosyousuishin@nms-ibr.co.jp

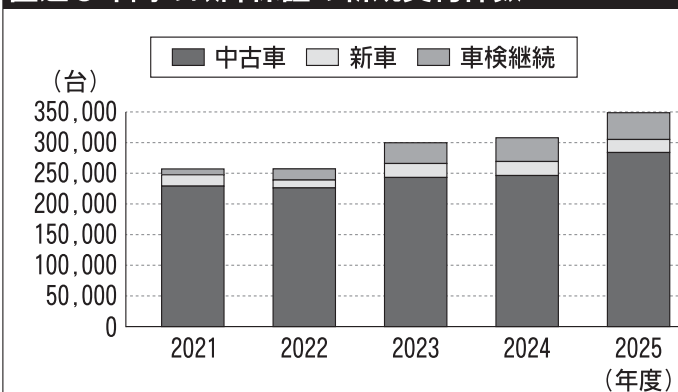
特集 ワランティ

市場 右肩上がり



中古車に保証を付帯する消費者が増えている

直近5年間の故障保証の新規契約件数



※日本ワランティ協会の資料を基に作成

使用年数長期化も背景

故障車両の保証サービス「ワランティ」の2025年度の新規契約件数(新車、中古車、継続検査)は前年比13・3%増の34万8742台だった。自動車ユーザーの故障時の費用負担を減らし、心理的な不安を取り除く商品性が利用拡大につながった。成熟した自動車流通業界の中でもワランティ市場は毎年成長を続けている。車の使用年数の長期化という傾向を踏まえ、今後も市場は伸びそうだ。

ワランティを利用するユーザーが増えている背景には、車の使用年数の長期化がある。自動車検査登録情報協会(加藤和夫理事長)によると、24年度末時点の乗用車(軽自動車を除く)の平均使用年数は13・35年だった。直近のピークの21年度末(13・84年)は下回ったが、長期的には上昇傾向が続く。

車を長期間使用するユーザーには故障リスクがつきまとう。彼らにとってワランティは急な出費を減らす強い存在。使用年数は今後も伸びる可能性が高く、ワランティの役割はますます大きくなりそうだ。

ワランティ市場のさらなる拡大には業界の健全化も必須だ。日本ワランティ協会は消費者利益の保護などを通じてワランティの社会的信頼を一段と高めていく考えだ。

中古車購入に「安心」

日本ワランティ協会(伊藤光治会長)が正会員の保証会社3社の新規契約件数をまとめた。25年度の総契約件数のうち、中古車は同15・2%増の28万3892台。新車は同7・2%減の2万1209台、継続検査(車検)は同12・7%増の4万3641台だった。

25年度 **35万台**

自動車を愛するすべてのひとたちへ。

新車も中古車も。あなたの大切な車、守ります。

業界最大級※の保証範囲

カープレミア 故障保証

保証範囲
最大
461
箇所

加入可能年式
最大
20
年経過未満

保証期間
最大
3
年

全国の提携工場で
利用可

修理費

¥0

カープレミア故障保証は東証プライム上場の「プレミアグループ」が提供する自動車保証サービスです。お車が突然の故障に見舞われた際に、保証適用範囲内において0円で修理をすることができます。

※当社従来保証商品比 2026年4月時点。

プレミアワランティサービス株式会社
(2026年7月1日付でプレミア株式会社へ組織統合いたします)

ワランティ各社 トップに聞く

プレミアワランティサービス

持続的発展支える「成長のフック」

「第三者保証はどのような商品か」「販売店や整備工場の経営を支え、持続的な発展を共にする『成長のフック』だ。1台当たりの収益性を高めるだけでなく、確かな安心の提供によって店舗の社会的信頼をさらに高める重要な経営インフラとなる」

「支払総額が上がり敬遠される懸念は」
「プレミアムワランティサービス株式会社は2026年7月1日付でプレミア株式会社へ統合いたします。本統合によってファイナンス・故障保証・オートモビリティサービスの3事業がプレミア株式会社のもとに集約されます」



太田 航社長

「総額は上がるが、中古車価格も上昇の一途であり、サービス費用に対する受容性も高まっている。修理の単価も年々高額となっている。万が一の備えの重要性を丁寧に伝え、確かな安心を提供することが大切になる」

「成長策地は大きい。現在、中古車購入者全体のうち、保証を買うという層は2割にも満たない。加盟店の力強いビジネスパートナーとして、共に新しい豊かな市場を開拓していく」

「人件費やパーツ代など商品設計の改良を含めた対応策は、基本的には保証単体の品質だけでなく、安心も担保するよう第三者機関ならでの強みを組み合わせた商品も展開していきたい」

「『カープレミア』のブランド価値を高め、消費者が第三者保証を認知しやすい環境をつくっている。新商品も投入していく。販売店や整備工場単体では難しい層の集客や先進インフラを包括的にサポートし、『カープレミア経済圏』を拡大していきたい」

「今後の第三者保証市場の見通しは」

「『カープレミア』のブランド価値を高め、消費者が第三者保証を認知しやすい環境をつくっている。新商品も投入していく。販売店や整備工場単体では難しい層の集客や先進インフラを包括的にサポートし、『カープレミア経済圏』を拡大していきたい」

ニッポンメンテナンスシステム

販売店サポートや提案内容を手厚く



伊藤 光治会長

「業界と自社を取り巻く環境は」
「第三者保証の利用率は着実に伸びている。背景にあるのは人件費や部品代の高騰など。さらに自社保証の運営には相應の投資の必要があり、収益を圧迫する要因にもなりかねない。よって、われわれのような第三者保証に頼る販売店が増えている」

「既存ビジネスから一歩踏み込んだ取り組みを開始する。ポイントは『町の魚屋さんでもカーサービス』。生活シーンの中で定期的なコンタクトをとることができる仕組みとして展開していきたい」

「今後の展開は」
「販売店に対する広報活動を強化している。1月から加盟店を対象に認知活動を強化している。MWJブランドをより身近に感じていただくために、毎月『MWJニュース』のメール配信を開始した。全加盟店に向けた保証事業に関する商品、キャンペーン、修理に関するニュース配信となる」

「証を利用いただく機会は今後も増えることを見込んでいく。実際、当社の取扱額で前年比11%（本社部門では40%増）だった。マーケティング自体はさらなる伸びしろがあるとみており、ワランティ業界は明るいと考えている」

「今後の展開は」
「販売店との接点強化について」

「現在当社加盟店は2200社あり、営業部門が対応できる販売店は限られており、このDX時代にふさわしいさまざまなコミュニケーション手段で販売店との接点を強化を図っている」

「修理が発生した際のサポートや提案内容を手厚くすることを入れている。例えば、これまではキャンペーンなどを展開し、新商品などを大々的にセールスしたこともあったが、今後はそれぞれの店舗に合った提案を行う。営業スタッフの技量や一定の手間はかかるかもしれないが、しっかりとやっていきたい。また、リース部門と中古車部門間のコラボレーションにも着手した」

MWJワランティ

容易で迅速なサービスで満足提供



小林 正信社長

「事業環境認識は」
「新車延長保証が多かった昨年に比べて今年は中古車保証の件数が増大している。中古車に対する保証のニーズがより一層高まっていると認識している」

「販売店に対する広報活動を強化している。1月から加盟店を対象に認知活動を強化している。MWJブランドをより身近に感じていただくために、毎月『MWJニュース』のメール配信を開始した。全加盟店に向けた保証事業に関する商品、キャンペーン、修理に関するニュース配信となる」

「現在当社加盟店は2200社あり、営業部門が対応できる販売店は限られており、このDX時代にふさわしいさまざまなコミュニケーション手段で販売店との接点を強化を図っている」

「今後の展開は」
「販売店との接点強化について」

「現在当社加盟店は2200社あり、営業部門が対応できる販売店は限られており、このDX時代にふさわしいさまざまなコミュニケーション手段で販売店との接点を強化を図っている」

「事業環境認識は」
「新車延長保証が多かった昨年に比べて今年は中古車保証の件数が増大している。中古車に対する保証のニーズがより一層高まっていると認識している」

「今後の展開は」
「販売店との接点強化について」

「現在当社加盟店は2200社あり、営業部門が対応できる販売店は限られており、このDX時代にふさわしいさまざまなコミュニケーション手段で販売店との接点を強化を図っている」

「今後の展開は」
「販売店との接点強化について」

「現在当社加盟店は2200社あり、営業部門が対応できる販売店は限られており、このDX時代にふさわしいさまざまなコミュニケーション手段で販売店との接点を強化を図っている」

「現在当社加盟店は2200社あり、営業部門が対応できる販売店は限られており、このDX時代にふさわしいさまざまなコミュニケーション手段で販売店との接点を強化を図っている」

オーク・フィナンシャル・パートナーズ

ユーザー負担金額をどう抑えるか



後藤 博文社長

「課題は」
「人件費やパーツ代など商品設計の改良を含めた対応策は、基本的には保証単体の品質だけでなく、安心も担保するよう第三者機関ならでの強みを組み合わせた商品も展開していきたい」

「『カープレミア』のブランド価値を高め、消費者が第三者保証を認知しやすい環境をつくっている。新商品も投入していく。販売店や整備工場単体では難しい層の集客や先進インフラを包括的にサポートし、『カープレミア経済圏』を拡大していきたい」

「今後の展開は」
「販売店との接点強化について」

「現在当社加盟店は2200社あり、営業部門が対応できる販売店は限られており、このDX時代にふさわしいさまざまなコミュニケーション手段で販売店との接点を強化を図っている」

「今後の展開は」
「販売店との接点強化について」

「現在当社加盟店は2200社あり、営業部門が対応できる販売店は限られており、このDX時代にふさわしいさまざまなコミュニケーション手段で販売店との接点を強化を図っている」

万が一の故障に備えた高品質なサービスと
変わらない安心をお届けする保証会社



私たちには、ビジネスパートナーとして
認知いただけるための解と熱意があります

MWJワランティ株式会社

TEL:03-6634-8123 URL:https://mwj-warranty.jp/

オークネット保証

AUCNET WARRANTY

～わかりやすい「中古車保証」ができました！～

保証範囲拡大

メーカー保証同等※

保証プラン選んで迷う必要なし！

※マスタープランのみ パリユープランは105項目を保証

加入条件緩和

初度登録年から15年以内・
走行距離15万km以内

適正料金導入

車種単位の料金

高年式車や低走行車はよりお安く！

簡単申込

型式指定と類別区分を入力する
だけで加入可否を判別！保証料
も1台ごとに即時算出が可能！

保証期間拡大

期間6か月の新設

保証期間は短くてもOKという方へ！

保証書即時発行

WEB申請後24時間365日
いつでも保証書発行可能！



株式会社オーク・フィナンシャル・パートナーズ
〒107-0061 東京都港区北青山2-5-8 青山OMスクエア

TEL:03-6440-2255
(営業時間：平日9:30～18:00)