

特集 和歌山県自動車販売



日本自動車販売協会連合会
和歌山県支部

片桐 秀夫支部長

―県内市場を振り返って―
「2026年度上期（1～6月）の新车市場は、新车供給の正常化が進む中、4月からの自動車税環境性制割の廃止による需要の高まりが6月まで継続し、登録車は前年同期比〇・7％増と前年を上回った。長期化する物価高や生活コストの上昇を受け、購入に対する見込みはより慎重になっている印象を受けている。」しかし、安全性や燃費性能に優れた最新モデル、ハイブリッド車(HV)などを中心に買替え需要自体は途切れておらず、「必要な車を賢く選ぶ」傾向が強まっている。各社新车型投入の需要はある程度見込めるものの、以前より効果が長続きしない傾向がみられるため、今後の動向は注視する必要があると考えている。」

―26年度（1～12月）の見通しは―
「前期並みか微増のペースで推移すると見込んでいる。上期後半の需要の高まりを維持しながら、新型車の投入効果や各デューラーの積極的な販売活動により、下期にかけて一定の需要喚起が期待できるのではないかと。」

―中東情勢の緊迫化に伴う原油価格の変動や物流コストの上昇は、ガソリン価格の動向や車庫・部品価格への転嫁を通じて、消費マインドに冷水や水を浴びせるリスクとして注視されている。特に車社会である和歌山県では燃料代の高い負担につながる。今後の情勢変化と市場への波及に警戒していきたい―

―今後の重点取り組みは―
「会員各々が直面する業務効率化や人材不足などの課題解決に向けた取り組みを強化する。デジタルツールの導入支援や事例共有を進めるとともに、記録事務等代行制度の活用促進を」。一層のDX（デジタルトランスフォーメーション）化を図る。また、コンプライアンス・法令順守

交通安全意識の徹底を図る

26年上期は前年並み維持 車両保有年数の長期化も進む



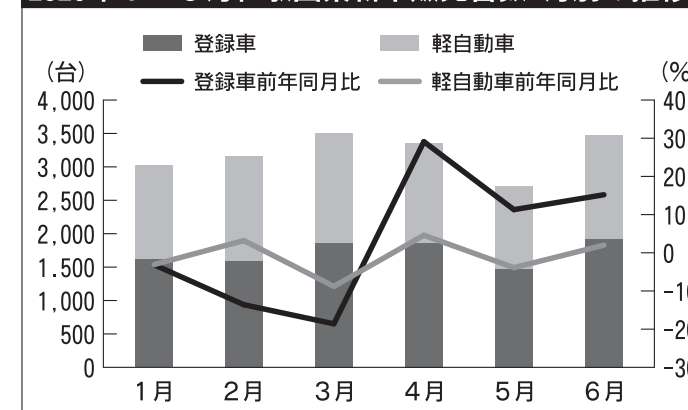
和歌山県の2026年上期(1~6月)の自動車市場は車両供給の正常化や自動車環境性能割の廃止が市場を後押しした。一方、車両価格の高騰や長期化する物価高などの影響で消費者の儉約志向が強まり、車両の保有年数の長期化が進んでいる。自動車業界を取り巻く環境が変化していく中、県内ディーラーでは、地域課題への対応も経営課題の1つとなっている。影響を受け、消費マイ

過疎化・高齢化の地域課題に



産学連携でティールにてきる地域課題への取り組みを議論する学生たち

新たな販売網の在り方に注目



ンドが低迷し、1〜3月は前年割れが続いていた。しかし、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いた車両供給の正常化が進んだことに加え、4月の自動車税環境性能割の廃止による需要の高まりが継続。登録車・軽自動車ともに前年並みを維持した。各メー

カーの新型車投入効果もあり、買い替え需要は依然としてあるものの、財布のひもは固く、購入には慎重な姿勢が崩れない。そんな中、ディーラー各社は地域課題の影響も受け始めている。

和歌山県は、南北に長い地形と峻険な紀伊山地という地理的要因から、県北部の「紀北」への人

(海潮隆太郎社長、和歌山市) が新宮店(新宮山市)を閉鎖したほか、本ナモリテリ近畿(漆間孝志社長、大阪市北区)が松島店(和歌山市)国体道路店(和歌山市)に統合するなど店舗の集約化が進んでいる。そのほか、無人店舗として販売点を維持する動きも出ていて、人口が減少し

南部の「紀中・紀南」における深刻な過陳化・高齢化という地域格差を抱えている。特に、過疎地域でのオーバーストアは県内デパートが直面する喫緊の課題だ。直近では、ネット三々和歌山

ーに問われているのは店舗を残すことそのものでなく、どのような形で「一人」と「サービス」を残していくのかというところのかもしれない。公共交通機関の弱体化によって車社会が加速する中、デパートが地方住民の移動を支えるモビリティ拠点として果たす役割はますます大きくなる。人口減少下の新たな販路網の在り方に注目が集まる。

地域とのつながりを大切に

和歌山県軽自動車協会
松房 俊行会長

―県内の軽自動車市場を振返って―

「2026年度上期（1～6月）の県内新車販売台数（軽自動車）は前年同期比1・2％減の89,099台だった。4～6月は、自動車税環境性能割の廃止を受けて台数が伸びたが、厳しい状況が続いている。低迷する消費マインドも物価高や金利上昇などが、外部環境要因が影響し、買い替えや保有期間の長期化が顕著となっている。しかし、各社マイナーチェンジや商品改良、長納期の回復など明るい話題も多い。地域ごとの需要合った地道な販売活動を通じて、販売促進につなげてきた。」

また、電気自動車（EV）については、軽EVのラインナップも増えてきた。新鮮なネタで購買意欲が高まるきっかけとなれようと思う。

「インターネット上で情報収集ができる時代になり、1回目の来店でも購入したいというケースも増加している。そんな中で、今後は既存顧客だけでなく、一般のお客さまもいかに来店いただくか、どうしたら試乗していただけるのか、ということも重要になってくると考えている。ディーラーのあり方に求めている。『車で地域とつながっていく場所』としての価値の創出に取り組んでいかなければならないと考えている。」

「今後の見通しは――協会としての取り組みに
「外部環境要因の影響がど ついては」

SNSなど活用し受注増へ

和歌山県輸入自動車販売店協会

「今後の市場展望について」
「今後も伸び悩みが続くと見込んでいる。外的環境要因が影響しているほかにも、営業スタッフの販売力の低下も関係している。現在の中間管理職や係長・主任クラスの年代は輸入車市場の厳しい時代を経験していないため、現在直面している苦境に頭を悩ませているのではないだろうか。今も昔も『試乗・査定、商談』の販売メソッドは変わらない。販売メソッドを軸として、SNS（会員制交流サイト）など、現代の技術を活用すれば受注の増加も見込めると考えている」

―協会としての取り組みは？

「毎年恒例で実施していた『輸入車ショー』を、26年度



立50周年を迎える。45周年を迎えた際は、和歌山交通公園にLED式信号機を贈呈した。50周年でも自動車業界の一員として、自動車ユーザーや地域に貢献できることはないか模索中だ」



は、引き続きブランドの枠を超えた交流を続けていきたいと考えている。情報交換はもちろん、親睦を深めて県内輸入車市場を支えていきたい」



NEW **2**つの遊べる軽!

HUSTLER



HUSTLER **HUSTLER TOUGH WILD**

ARE YOU STYLISH OR WILD?

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/
--	--

社団法人一般
日本自動車販売協会連合会
和歌山県支部

専務理事	支部監事	支部監事	支部理事	支部理事	支部理事	支部理事	支部理事	副支部長	副支部長	支部長
新古光	八木誠文	島村盛幸	柏原隆宏	中谷久生	松房俊行	堺克俊	海瀬隆太郎	鈴木淳子	弘田宗博	片畑秀夫

〒640-8404 和歌山市湊一〇六番地
和歌山県自動車会館内
（OHIO）四三二一〇七五

N-BOX・FIT Debut!

N
BOX
CUSTOM

Photo:N-BOX CUSTOM ターボ コーディネートスタイル(FF/2トーン)

FIT

Photo:FIT e:HEV Z(FF) メーカーオプション装備車

和歌山県 Honda Cars

県内**23拠点**

WEBサイトはこちら▶

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



2026年度上期(1～6月)の新車販売台数は前年同期比22.6%増となり、前年を上回る結果となった。自動車税環境性能割の廃止で登録が進んだものの、物価高や車面価格の高騰、金利上昇などの影響により顧客の節約志向が進んでおり、購入促進につなげるのは難しい状況だ。しかし、電気自動車(EV)「bZ4X」はイベントの効果もあり、順調に販売台数を伸ばしている。引き続き、EVの魅力や活用方法の発信に努めたい。また、グループ会社で取り扱っているEV用充電器、家庭用蓄電池システムやソーラーパネルなども併せて訴求することで、エネルギーマネジメントの推進を図り、脱炭素社会の実現に向けて注力していく方針だ。

EVの魅力や活用方法の発信に努力

10月に開催される「白浜エコカーチャレンジ」のソーラーカー部門にエンジンシニアとサービス本部員で自作したソーラーカーで出場予定である。エンジンシニアのバッテリーの知見向上と地域の盛り上げにつながる良いと考えられている。

和歌山マツダ

前田 安彦社長



2026年度上期(1～6月)は、依然として厳しい状況が続いた。しかし、4月下旬に建て替えを終了した本社・本店は、5月以降本格的な営業を開始。新世代店舗へ生まれ変わった同店の立ち上がりは好調で、お客さまからも高い評価をいただいているが、新店舗効果が薄れてくることから、進化が問われている。スタッフ一人ひとりが初心に返って、営業活動を見直す必要があると考えている。その中でも、問題の共有化やコミュニケーションの活性化を促進する各店舗でのイベント企画を継続して行い、集客力向上を目指していきたい。また、和歌山県は軽自動車の保有率が高いため、軽自動車の売れ筋モデルのデモカーを展示するなど、需要に合わせた営業活動で販売台数を伸ばしたい。そのほか、期待値の高い「CX-5」の安定的な受注獲得と、周辺商品の販売の拡販による台当たり単価向上で収益確保を図っていく。人材確保にも注力する。資格手当や住宅手当などの待遇改善で、社員のモチベーションアップや採用活動につなげたい。

CX-5の受注と周辺商品で単価向上を図る

画は継続して行い、集客力向上を目指していきたい。また、和歌山県は軽自動車の保有率が高いため、軽自動車の売れ筋モデルのデモカーを展示するなど、需要に合わせた営業活動で販売台数を伸ばしたい。そのほか、期待値の高い「CX-5」の安定的な受注獲得と、周辺商品の販売の拡販による台当たり単価向上で収益確保を図っていく。人材確保にも注力する。資格手当や住宅手当などの待遇改善で、社員のモチベーションアップや採用活動につなげたい。

田辺ダイハツ

中田 隆晶社長



2026年度上期(1～6月)の新車販売台数は前年同期比と比べて微増に終わったが、ダイハツの認証届出問題に伴う生産停止の影響を受ける前の水準の8割程度まで回復した。物価高に伴う両価格高騰の影響もあり消費マインドが低下しており、完全回復には至らなかった。中古車の販売台数は、新車営業スタッフによる中古車販売評価を改善したことで同約7%増と伸びることができた。今後の課題は、販売をさらに伸ばさせるために展示場をどうやって魅力ある車両で充足していくかだ。下取りや買い取り時の

地方ならではの営業で選ばれ続ける会社

積極的な価格提示とお客さまにご納得をいただける説明力を磨いていきたい。サービスにおいても提案力を高める取り組みや、レポートの見直し効果が発揮し、1割程度部門収益の改善ができた。金額に見合う価値を提供し続けられよう、スタッフの研修体制も見直していく方針だ。会社全体の収益性は横ばいだが新車での苦戦を他の領域でカバーできつつあり足腰が強化できている。引き続き、地方ならではの泥臭い営業活動にこれからの注力し、お客さまに選んでいただける会社であり続けたい。

和歌山県ホンダ会

成地 正敏会長



2026年度上期(1～6月)の県内市場は、新車販売台数は前年同期比10.4%と前年を上回った。車種別では、届出車の「NBOX」(エヌボックス)シリーズが同一10%と引き続き販売を牽引し、登録車ではSTEP WGN(ステップワゴン)が同一12.1%と好調な実績を残した。一方、S1000は前年をわずかに下回り、お客さまとの接点強化が今後の課題となった。市場面では新型EV(電気自動車)「Superior NEスーパーイオン」の登場により、Honda EVへの関心が高まっており、新

ミニバンやSUVなど主力車種の拡販に尽力

たな需要創出に期待している。また、県ホンダ会としてはWeb広告を中心とした販促活動に力を入れており、集客効果も着実に高まっている。今後も取り組みを強化していきたいと考えている。下期に向けては、エヌボックスシリーズとフィットを軸に、ミニバンやSUVなど主力車種の拡販に取り組み、販売計画の達成を目指す。また、県内23拠点のホンダカーズネットワークを最大限に活用し、販売とサービスの両面から地域のお客さまを支え、地域に根差した持続的な成長とシェア拡大を実現していく。

スズキモーター和歌山

中谷 久生社長



2026年度上期(1～6月)の新車販売台数は、計画台数通りの推移しており、特に一部改良した「ジムニーノマド」「eビタラ」の販売現場がまだまだ売り方を模索しているため、不安も残る。しかし、和歌山県の軽自動車需要は他府県と比較しても高い。そのため、ターゲット層を見極めて販売拡大につなげていきたい。人材育成にも注力している。今年

和歌山を盛り上げる地域貢献活動も継続

また、『和歌山の元気』を応援する地域貢献活動も継続する。地元である和歌山県を盛り上げるため、同じ思いを持つ事業者と協力しCMを作成したり、地域イベントに協賛したり、積極的な活動を続けていきたい。

和歌山日野

伊藤 幸一社長



2026年度上期(1～6月)におけるトラックの県内総需要が前年同期比約86%と全国の総需要の前年比100%を大きく下回っている。また、バスの販売台数はコロナ禍前の水準にまで回復し、トラック・バスともに2026年(1～12月)も現状の水準で推移するとみている。納期の長期化で年内の新規追加商談が難しい状況だが、メンテナンスリースによるインフレヘッジの提案など、お客さまの経営課題解決につながる営業活動や、新たなお役立ち活動として国の認定制度である防災ヘ

3拠点の強みを生かしサービス体制を強化

の取り組みをまとめる「事業継続力強化計画」の提案を損保会社と連携して行っていく。アフターサービスについては、今後の収益基盤としての重要性がさらに高まると考えている。整備品質の向上に加え、故障予防型メンテナンスの推進などにも取り組む方針だ。和歌山県は南北に長く、お客さまの営業エリアも広域にわたる。県内大型ディーラーで唯一3拠点を構えているという強みを生かして、迅速なサービス体制を強化し、お客さまの事業活動を支援していきたい。



HINO DUTRO

これからも「安心」と走る。「快適」と働く。

和歌山日野自動車株式会社
〒640-8451 和歌山市中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 新宮市磐盾2-35
TEL:0735-22-6108 FAX:0735-23-2822



TAFT "RUGGED VENTURE" **TAFT "ACTIVE MODE"**

特別仕様車「ラギッドベンチャー」 特別仕様車「アクティブモード」

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**



したいを叶える5つ星☆☆

ALL-NEW MAZDA CX-5

株式会社 和歌山マツダ
〒640-8404 和歌山市湊38番地
TEL 073-431-1445



「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、わが家の電源に。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変える「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
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
施工会社：和歌山自動車(株) 〒641-0056 和歌山市秋葉町2番11号
お問い合わせ：和歌山自動車(株) モビリティ課 TEL 073-445-0180