

自動車登録・重庫・出張印・オンライン申請アプリ

つなぐる 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！！

通方のみ依頼可能

お問い合わせ 078-411-1512

運営会社：株式会社アーリア（行政書士法人きずなグループ）

行政書士法人 きずな 神戸 ■本社神戸オフィス TEL(078)453-3322 ■神戸オフィス別館 TEL(078)262-1789 ■神戸北オフィス TEL(078)453-3477 ■大阪オフィス TEL(072)812-1011 ■姫路オフィス TEL(079)231-4131 ■豊岡オフィス TEL(0796)29-2645 ■広島オフィス TEL(082)275-5201	行政書士法人 きずな 東京 ■本社品川オフィス TEL(03)5769-0737 ■多摩オフィス TEL(042)519-3526	行政書士法人 きずな 徳島 TEL(088)679-1444
行政書士法人 きずな 愛知 TEL(052)355-7010	行政書士法人 きずな 北海道 TEL(011)788-8910	行政書士法人 きずな 京都 TEL(075)611-0848
行政書士法人 きずな 仙台 TEL(022)290-9736	行政書士法人 きずな 佐賀 TEL(0952)37-1371	

TIME CREATION COMPANY

特集 大阪府自動車販売

販売現場には活気戻るが

供給改善、相次ぐ新型車

物価高などで上がらぬマインド

問われる真の営業力

独自イベントや展示会で弾みを競う環境が変化することで、「ユーザーの選択肢が広がる」「営業活動がさらに活発化する」など、市場の盛り上がりを感じ、期待する声も多い。各販売会社では、展示会や独自イベントなどの積極展開、特定車種に絞った提案力、高まる施策など、販売促進に向けた取り組みを加速させている。

下期についても、物価高や金利上昇、株価下落などが消費マインドに与える下押し圧力に警戒が必要となる。各社には、変化する需要を的確に捉え、商品価値に即した提案力を磨くとともに、人材育成などを通じて組織全体の対応力を長期的に維持・強化していくことが求められそうだ。

店舗イベントで新型車をフックに集客

EV市場は各ブランドが出そろい、ラインアップも拡充を市場に投入した。

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 Garage MORIGUCHI

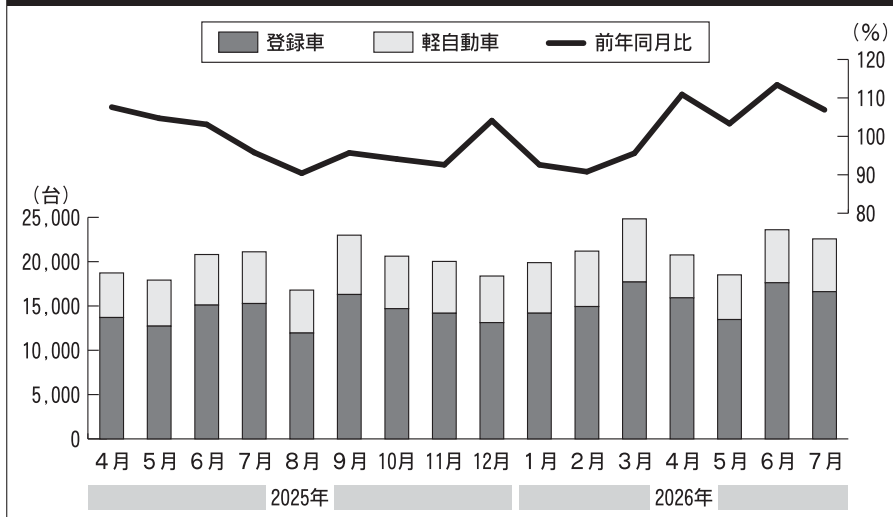
〒570-0003 大阪府守口市大日町1-5-16 TEL:06-6908-2252

大阪トヨペット株式会社

www.osaka-toyopet.jp

ONENESS STYLE 初の専門店

大阪府の自動車販売の推移



大阪府の自動車販売市場に活況が戻りつつある。各メーカーの新車供給の改善や新型車の投入などで、ディーラー各社の販売活動が活発化しており、2026年度の新型販売台数も全国水準を上回るペースで増加している。一方で、物価高や高金利、車両価格の上昇などの影響で、消費マインドは依然として低い。一部では「新車購入の優先度が低く、台数が伸び悩んでいる」との声も聞かれる。各ディーラーはいかに需要を掘り起こすかという、本来の営業力を試される局面に立たされている。



EV市場は各ブランドが出そろい、ラインアップも拡充を市場に投入した。

4台で、2年連続のプラスとなった。9万台超えだったコロナ禍前の19年実績には届かないものの、着実にその差を縮めている。

26年1〜3月は前年割れが続いたが、4月以降は増加へ転じた。3月末の「自動車税環境性能割」の廃止に伴い、一部で登録・届け出が4月以降にずれ込んだことも一要因だが、供給改善や新型電気自動車（EV）「スーパードラゴン」が好調。マツダも新型「CX-5」がけん引役となっている。また、EVもラインアップの拡充などで存在感を高めており、7月末には中国・比亞迪（BYD）が軽EV「ラッコ」を市場に投入した。

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。

CENTURY TOYOTA 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 (フォルクスワーゲン事業) 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 ALL NEW NISSANをお店で体感！

乗る人すべてが満たされる プレミアムミニバン NEW ELGRAND

ワンランク上がる 上質なコンパクトSUV NEW KICKS

走りの愉しさと快適性の両立
前後2つの高出力モーターが生み出す、優れたレスポンスとなめらかなで力強い走りが「直のままだる愉しさ」と「上質で快適な移動空間」を高次元で両立。

全ての席が上質な室内空間
後席になるほど高くなるシアターレイアウトや、全席にゼログラビティシートを採用。また、高次元の適音性で上質な静かな室内空間を実現。

アクティブで魅力的な外観
フィールドが広がる、タフで洗練されたスタイル。都市も自然も似合う、遊び心が躍動するデザイン。

荷物もたっぷり積める広い荷室
荷室容量は後席乗車時でも476L。を確保。広い開口幅で荷物の積み下ろしもスムーズ。*2WDの荷室容量(100V AC電源付は400L)。e-4ORCEは71〜7340L。

日産大阪販売株式会社

〒540-6102 大阪府大阪市中央区城見2丁目1番61号 ツイン21 MIDタワー2階

お客様相談室 ☎ 0120-198-232

日産大阪 n.nissan-osaka.co.jp

自動車販売団体トップに聞く

厳しい販売環境の中で

現状と
下期の方針

海外勢参入でも電動化進展は歓迎

ユーザーの選択肢拡大

大阪軽自動車協会
三宮 士郎会長

価格に応じた商品
力に加え提案力を
「大阪府下軽自動車市場
の状況について」
「2026年上期の大坂
府下軽市場は、3万494
0台で前年同期比98・5%
だった。わずかに前年に届
かなかったが6月以降はプ
ラスに転じている」
「生活の『足』として使
用される軽自動車は、耐久
消費財と認識されるケース
があり、軽自動車とはいえ
耐久消費財としては高額
で、買い替える優先順位が
後退してしまう側面もあ
る」
「一方で使用頻度の高い
軽自動車は、車歴が上がる
とメンテナンス費用がかさ
むなどユーザーにとって負
担も膨らむ。車両価格が上
昇する中で、価格に応じた
機能やデザインなど魅力的
な商品投入は言うまでもな
いが、適正な時期に乗り替
えていただけるよう
な提案力や説明
力が求められる」
「下期の見通し
は「経済的にはま
だ過渡期にあると
考えているが、需
要が急激に下降す
るような事態は想
定していない。消
費者や企業がイン
フレ経済に順応し
ていく中で、商品や販促策
などいかに効果的な対策を
打てるかが鍵を握ってい
る」
「商品的には、軽自動車
も電動化が進んでいる。ユ
ーザーの選択肢が広がるこ
とは歓迎で、地産地消の商
品である軽自動車への注目
や存在感も高まる。海外メ
ーカ―初参入への市場の反
応にも注目している」



伸び悩む市場 効果的な販促策を

交通安全や環境へ
の意識も引き上げ
「注力する施策の進捗は
「軽自動車の新車新規O
SSは大阪府下の利用率
が70%を超えた。また流通
確認業務サービスは、リー
ス会社などの利用が進み全
国トップクラスの実績とな
っている。自動車保管場所
の届出代行も順調に拡大し
ている。警察に出向く必要
がなく、業務効率やユーザ
ーに対する信頼関係向上に
も寄与できる」
「日々利用する軽自動車
ゆえに、交通安全や環境へ
の意識向上の啓発活動にも
取り組むたい。JAF『思
いやりテイドライブ』との
連携で業界、ユーザーが一
体となればと考えている
。軽自動車ユーザーへの
税負担軽減も訴えていく」

情報交換や各種研修会

日本自動車販売協会連合会
大阪府支部

小林 恭彦支部長

慎重な購買行動
市場回復には時間
「2026年上期(1〜
6月)の府内新車販売状況
は「26年上期の大坂府内の
新車販売台数は、前年を上
回る水準で推移した。メー
カーによる新車供給の改善
を背景に販売環境が回復し
ている。一方で、車両価格
の上昇や物価高、高金利な
どの影響により消費者の購
買行動は慎重さが続き、市
場回復にはまだ時間を要す
る状況だ」
「車種別では、ハイブリ
ッド車を中心とした電動車
が販売をけん引し、燃料価
格の高止まりや環境意識の
高まりを背景に、低燃費車
需要は堅調だ。当支部とし
て、安全・環境性能に優れ
た新車への代替促進を通じ
て、府内の自動車市場の活
性化とカーボンニュートラ
ルの実現に貢献していく」
「記録等事務委託制度活
用の進捗は「大阪府支部で
は、継続OSS申
請の約8割が記録
等事務委託制度を
活用した自社によ
る車検証更新とな
っている。会員各
社が制度の利便性
について理解が進
んだものと受け止
めている。一方、
販売会社の広域統



原油価格動向 引き続き注視の必要

合が進む中で、地域によっ
て同制度の運用に格差が生
じることのないよう環境整
備が必要だ。全国の支部や
関係団体と連携し進めてい
く」
「自販連大阪府支部の今
期重点事項は「自動車販売会社にとつ
て重点的に取り組むべきコ
ンプライアンス項目は、保
険業務における適正な募集
管理とお客さま本位の対
応、取引適正化に向けた適
正な取引関係の構築、車検
・点検における確実な点検
整備作業の実施とその安全
確保、個人情報保護の適正な管
理と保護などだ。当支部と
して、各支部を通じて情報
共有や意見交換、各種研修
会の開催などを行い、会員
各社におけるコンプライア
ンス体制の強化を支援して
いく」



トラック、バスのご用命は



大阪日野自動車株式会社

本社/〒550-0005大阪市西区西本町2丁目3-10 西本町インテス14階
TEL:06-6474-1856 FAX:06-6474-1843



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



大阪府 Honda Cars

愛車との時間に、誇りを。

下期の見通しと課題

大阪府ディーラー 首脳の言葉

大阪トヨペット

横山昭一郎社長



新車販売は、ミニバンやSUVなどが好調に推移し、受注ベースで前年を上回った。特に「ノア／ヴォクシー」については約4年ぶりとなる大幅な商品改良に加え、受注制限が解除されたことで台数が伸びた。また、電気自動車（EV）モデルが新たに追加されたレクサスの新型「ES」は、初期受注の約4割をEVが占めた。今後トヨタレクサスともに電動車販売に特化し、

攻めの活動を展開していく。U-Car部門は、「アルファード」や「ハリアー」など高年式の下取り車が増加したほか、オンライン販売も堅調で小売りが前年を上回った。今後新車と連携した競争力のある値付けで

工場への逼迫が予想されるため、その対応が大きな課題と認識している。クルマファンづくりの取り組みでは、GRカレージの店舗および、カスタマイズショップの「ワンネスガレージ」を軸に、試乗体験イベントの開催を予定する。当社は9月27日をもって80周年を迎える。80年間の感謝を胸に、活動方針として「感謝の体現」を掲げた。従業員一人ひとりが全ての顧客さまと地域社会に深く寄り添い、愛される企業として100周年を目指す。

電動車販売特化の人材育成を強化

人材の育成を強化し、お客さまのニーズに合った提案を推進する。また、ミニバンやSUVの高残価を活用した代替提案で

拡販につなげていく。サービスでは、車検入庫が増加している。社外売上高が前年を上回った一方で、今後は入庫増に伴う

トヨタ大阪販売 ホールディングス 久保 行央社長



新車の需要と供給のギャップの問題は緩和されてきた。これまで受注が取れなかった車種も注文できるようになり、お客さまの選択肢が増えている。スタッフもお客さまの生活に合わせて提案できるようになり、営業の本領が発揮できる状況にある。

見積もりシステムなどAI活用促進

当社のメイン市場である北摂地域は上場企業のサラリーマン層が多く昨今の賃上げ機運もあって、

もりに抵抗感があつたようだが、実際に使ってみるとAIの方がミスがなく正確なことが分かって

トヨタ南海グループ 久保 尚平社長



新車の登録台数は、2026年4月以降、前年比プラスで推移している。ただ内容としては、受注が好調というよりは、2〜3月にかけて発生した環境性能割の廃止に伴う受注残の消化によるものと冷静に受け止めている。

近年、洪水や地震など自然災害による被害件数が増えている。当社ではこうした災害に備え、電動車面を活用した非常時給電の普及活動をこれまで続けてきた。今年からは、家電量販店と協業し、電気自動車（EV）やプラグインハイブリッド車（PHEV）の充電設備の設置工事サービスを開始した。これがユ

競争時代から変化 カギ握る「協業」

ユーザーに好評をいただいている。自動車販売店として、社会や地域の課題解決に

車面や部品の配送採用なども競争時代から全体の最適化が求められる時代へと変化した。整備分野では、OBDやEV対応だけでなく、技術の進化に伴う設備対応やエンジニア不足の課題を抱える板金・塗装（BPR）工場の進化も重要だと考える。

海外生産による低価格帯商品が国内市場に本格参入すると、これまでの経済のバランスは大きく変化するだろう。そうした危機意識を持ち、生産性や業務効率の向上に取り組んでいきたい。それには、さまざまな協業がカギとなる。

ネットトヨタニューリー 北大阪 小西 敏仁社長



2025年から取り組んでいる定期点検の入庫率改善と、同年から提供を始めたサブスクリプション（定額利用型）の自動車リースの実績が上ってきている。新車販売のうち、この金融商品の割合が2割にまで高まった。柔軟に車を乗り継ぎたいというユーザーのニーズをとらえた。途中解約が可能な手軽さも支持されている。替する顧客をいかに増や

自動車の保有期間は年々長期化している。これを踏まえると、いまのディーラー経営は短期で代

自動車の保有期間は年々長期化している。これを踏まえると、いまのディーラー経営は短期で代

付帯商品などで収益性を引き上げ

商品やサービスの付帯商品などで収益性を引き上げる。顧客のニーズに合わせた提案を推進する。また、ミニバンやSUVの高残価を活用した代替提案で

日産大阪 小林 恭彦社長



昨下期以降は「ルークス」や「リーフ」、この夏には「キックス」や「エルグランド」の投入があり、受注ベースでは前年比110%以上となった。特に未納先に限ると120%以上の受注をいただいている。

特に、エ

積み上げたEV販売の知見を強みに

未納先の来場者が増えている中で、いかに確

4月から「新車マーケティング部」内に「新規

ALL NEW
PAJERO

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
お店は
こちらから！

営業時間 10:00～18:00

MITSUBISHI
MOTORS
Drive your Ambition

わたしにダイハツマイ。 DAIHATSU

特別仕様車
デイリーツール
新登場!!

毎日の気分をアゲる、
ブラックのアクセント。

Photo: タント X
"デイリーツールスタイル"
(オプション装着車)

TANTO

タント タントカスタム タントファンクロス

3つのスタイル3つの個性 “モアスペース軽” タントシリーズ。

大阪ダイハツ販売株式会社 大阪市福島区福島1-4-26
TEL.(06)6458-5631
ご意見・ご希望をお待ちしています。request@osaka-daihatsu-dlr.co.jp

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!!

下期の見通しと課題

大阪府ディーラー 首脳の言葉

大阪府ホンダ会

中川 泰会長



ホンダはマイナーチェンジした「N-BOX（エヌボックス）」や新型電気自動車（EV）「スパーワン」の販売が好調だ。大阪府ホンダ会としては、4～7月の販売実績が計画比で108・6%、前年比では113・4%と全国平均を上回る水準となっている。

一方、足元では熊本地震の影響で車両生産調整があり8月は台数が読みにくい状況だ。物価高や金利上昇に伴う消費マイ

販促フェアなどで上期の勢い維持へ

期的好調な勢いを維持、拡大していけるよう取り組んでいく。エヌボックスをはじめ、主力のミニバンやSUVについても商品の良さをお客さまに認知してもらえ活動に取り組み、販促フェアやキャンペーンを展開していく。

F1シーゾンの後半戦、アストンマーティン・ホンダの巻き返しも期待される中、スポーティ領域においてもホンダのブランドの強みや独自性を打ち出していきたい。人工知能（AI）を活用し、変化

大阪マツダ

前田 安彦社長



2026年度上期は、新車受注が前年を上回る水準で推移している。けん引役は新型CX-5で、年間販売計画に対しては順調なペースだ。手の届きやすい価格設定に加え、後席の居住空間の広さなども好評で、試乗車の全店配備後はベス

CX-5効果を生かしつつ新規客

け小売りが好調で、専売層が20～30歳代を含めて幅広く、他車種への波及効果もある。中でもCX-5はCX-5とのサ

西日本三菱

吉岡 重文社長



2026年度上期は、売り上げ・利益ともに前年を上回る水準で推移しており、利益は過去最高水準となっている。4～7月の新車販売台数は前年比で約6%増となり、特に「デリカD:5」が4割超えと全体をけん引した。中古車も約25%増と好調

パジェロを起爆剤に通期1割増販

パジェロを起爆剤に、高い認知・注目度から、価格改定のほか洗車やタイヤ販売の強化が奏功し、プラス基調だ。

大阪ダイハツ

三宮 士郎社長



2026年度は目標台数を2万4千台に設定した。昨年全面改良した「ムーヴ」はベーシックなスぺースカーで息の長い商品として育てたい。加えて「タント」「キャスト」「タフト」といった売れ筋モデルで個人ユーザーを

的確にニーズを捉えた最適な提案

「ムーヴ」は月5、6台ペースの受注で、特にe-ATトレが人気だ。EVに関心を持つ個人ユーザーに、顧客ニーズに応えるべく、

大阪日野

七海 吉彦社長



2026年3月に大阪府市西淀川区にあった中央支店を閉鎖し、26年度は5支店体制でのスタートとなった。建屋の老朽化などが閉鎖の理由だが、これを機に支店網の最適化を進めている。

支店網の最適化で生産性の向上へ

中、人材を、研修を重ね、適性を見極めた上で、社員が意欲的に働ける環境整備を進め、組織の活性化と人材定着を図っていく。



したいを叶える5つ星☆☆

新型MAZDA CX-5

関西マツダ全店で試乗できます

新型MAZDA CX-5
新世代「エモーションナル・ディーラー・コンフォート」

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。

この町いちばんのお店へ

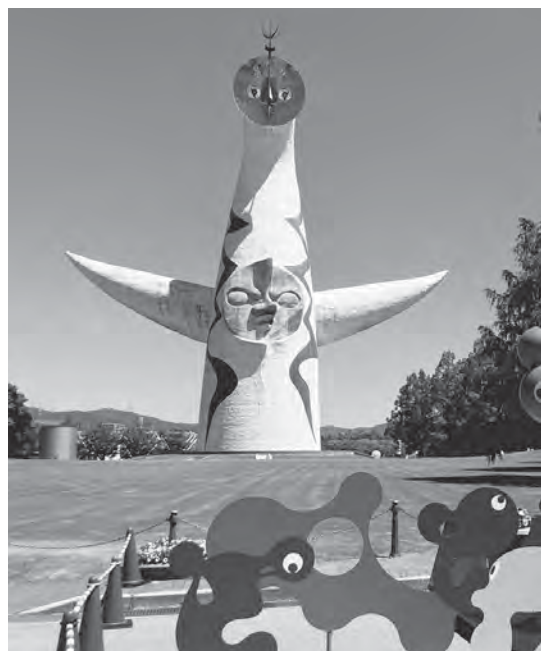


トヨタモビリティ新大阪株式会社
大阪トヨタNorth株式会社
株式会社トヨタレンタリース新大阪
レクサス千里・レクサス枚方・レクサス箕面
新大阪プロパティ株式会社(不動産事業)



トヨタ大阪販売ホールディングスグループ

〒553-0003 大阪府大阪市福島区福島5-17-2
TEL 06-6350-6550 / WEB <https://tshg.jp/>



株式会社ホンダパーツ関西
代表取締役
社長 寺原次郎
〒577-0012 大阪府大阪市東淀川区東四丁目1-13
☎(072) 6745113 六四六

トヨタモビリティパーツ株式会社
大阪支社・和歌山支社
代表取締役
社長 神原弘隆
大阪支社長 木村俊一
和歌山支社長 木村俊一
〒572-0076 大阪府和歌山市仁和本町三丁目1-1
☎(073) 8261800



新入社員が育て収穫した新米を、こ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食堂に届ける取り組みをしています。今日を生きること一杯、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さんのシングルマザー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、私たちでできることを考えるきっかけになりました。

ネットトヨタニューリー北大阪

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

本社 / 〒535-0004 大阪市旭区生江3-12-9
TEL 06-6920-5114 FAX 06-6924-0171
http://www.tomei.ne.jp

社長：泉重光



トピックス

広がる販社の外国人整備士採用

オンライン形式の日本語研修を受ける外国人整備士



戦力化には日本語習熟

自動車整備業界の人手不足を背景に、販売会社では外国人整備士の採用が広がっている。外国人材の受け入れ制度の整備が進み、人材確保のルールや仕組みも多様化している。各販社で採用戦略における外国人材の位置付けが高まり、その割合も増加傾向にある。一方で、入社時の日本語能力にはばらつきがあり、指示や報告・連絡・相談、顧客対応など、職場での日本語によるコミュニケーションに、課題も生じている。

密なコミュニケーションには必須

生コミュニケーション

教育に力入れる各社



外国人材は現場に欠かせない存在となっている

「日本語力と業務量には関係がある」として、日本語教育を単なる研修にとどめず、サービス品質や収益の向上につなげる「戦力化」の取り組みとして位置付けている。また、こうした取り組みは採用面にも好影響を与えている。整備専門学校の留学、生コミュニケーションなど、現場で実践する取り組みも増えている。実際に使う

イの中で、日本語教育に力を入れている会社として認知が広がり、応募の増加につながるケースもある。全国に目を向けると、日本語教育を内製化する動きも見られるほか、外国人スタッフの家族を対象に、買い物や通院など日本での生活に必要な言葉の習得に向けた教室を開くなど、生活面まで支援する取り組みも行われている。

外国人材の採用は、単なる労働力不足を補う手段ではなく、いまや企業の成長を支える中核的な取り組みとなっている。早期の戦力化と長期的な定着をいかに実現するかという視点も重要になる中で、日本語教育や生活支援を含めた受け入れ体制の整備は、今後の人材戦略における重要なテーマとなりそうだ。



ひと目で、心奪われる。

SUZUKI connect

Photo: HYBRID MV 全方位モニター付メモリーナビゲーション・スズキコネクスト対応通信機装着車



こだわりのハスラー タフワイルドで、まだ見ぬ楽しさを探しに。

SUZUKI connect

Photo: タフワイルドターボ 4WD 全方位モニター付メモリーナビゲーション・スズキコネクスト対応通信機装着車

SUZUKI connect

つながっているから、安心・快適・便利! スズキコネクスト※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、スズキコネクスト契約車両1台ごとに、別途お手続きが必要となります。

スズキコネクストについて詳しくはこちら▶

※1 全方位モニター付メモリーナビゲーション・スズキコネクスト対応通信機に接続するサービスです。
※2 初度検査・登録年月の翌月1日を起算日とし、36か月後の月末まで無料となります。例:初度検査・登録年月が2026年9月の場合、無料期間は2029年9月末まで。
※サービスのご利用にあたっては、スズキコネクストにご加入いただく必要があります。詳しくはWEBサイト、または販売会社にお問い合わせください。



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/>

スズキ自販近畿

検索



したいを叶える5つ星☆☆☆

ALL-NEW MAZDA CX-5



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

