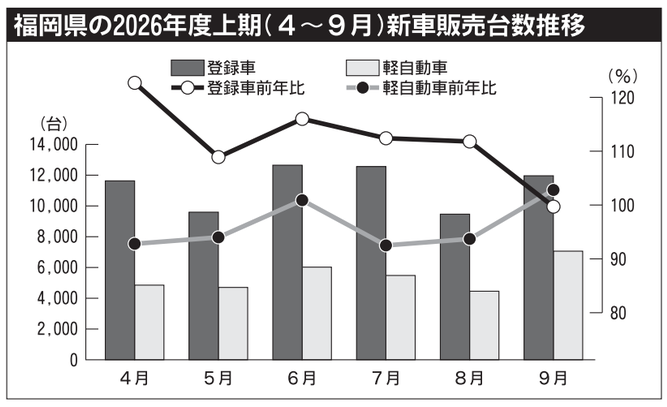
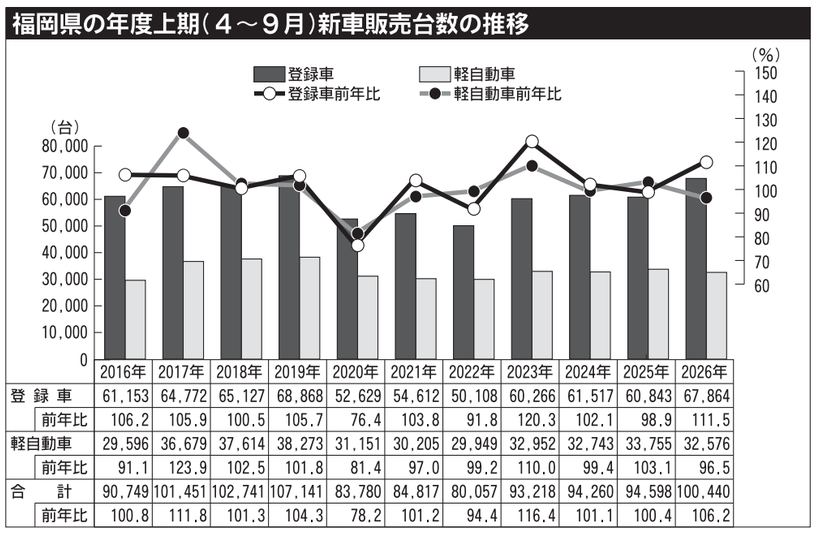
特集 福岡県自動車販売

下期も新型車をカンフル剤に

上期新車市場 7年ぶり10万台回復

福岡県の2026年度上期（4～9月）の新車販売台数（登録車と軽自動車の合計）は、前年同期比6・2%増の10万440台となり、4年連続で前年を上回った。10万台の大台に回復したのは7年ぶりで、コロナ禍前の19年度上期の実績（10万7141台）以来となった。ただ、登録車が前年から2桁伸長と好調だった一方、軽自動車がマイナスとなり明暗が分かれた。ディーラー各社では、下期の新車販売の一層の活性化を目指していく。





	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年
登録車	61,153	64,772	65,127	68,868	52,629	54,612	50,108	60,266	61,517	60,843	67,864
前年比	106.2	105.9	100.5	105.7	76.4	103.8	91.8	120.3	102.1	98.9	111.5
軽自動車	29,596	36,679	37,614	38,273	31,151	30,205	29,949	32,952	32,743	33,755	32,576
前年比	91.1	123.9	102.5	101.8	81.4	97.0	99.2	110.0	99.4	103.1	96.5
合計	90,749	101,451	102,741	107,141	83,780	84,817	80,057	93,218	94,260	94,598	100,440
前年比	100.8	111.8	101.3	104.3	78.2	101.2	94.4	116.4	101.1	100.4	106.2

電動車の好調などが貢献

26年度上期の登録車販売は、前年同期比11・5%増の6万7864台となり、2年ぶりにプラスに転じた。新型車効果やトヨタ自動車の供給枠制限の緩和などが好調な販売につながった。新型車の投入では、日産「エルグランド」「キックス」やトヨタ「ランドクルーザーFJ」、ホンダ「スーパーワン」「CX-5」などが販売拡大に貢献。また、環境性能割の廃止に伴う影響も販売台数を押し上げた。さらに「クリーンエネルギー自動車（CEV）導入促進補助金」によって、電動車販売が好調に推移したこともプラスに働いた。こうした中、下期も三菱自の「パジェロ」復活など、話題性のある新型車の投入が進むだけに、登録車販売の一層の活性化が期待される。


新店舗が相次いでオープン

人材育成にも一層の注力

一方の軽自動車販売は同3・5%減の3万2576台となり、2年ぶりに前年割れした。登録車と比較し、新型車の投入が少なかったことが、軽市場の鈍化に影響したとみられる。こうした環境下、下期は軽電気自動車（EV）が話題を集めそうだ。上期には海外メーカーが軽乗用EVを投入。11月にはスズキが国内EVで最安価格を実現した「eスカイ」を投入する予定だ。軽EVラインアップの充実が、軽市場全体の巻き返しに向け、カンフル剤になるか注目が集まる。

新車ディーラーにおいて、上期の好調を受け、下期の一層の市場活性化を期待する声は大きい。一方で、食料品をはじめとした物価高による消費者の購買意欲の低下を懸念する声も広がる。こうした中で、ディーラー各社では、改めて購入や利用法を含めて提案活動を強化することで、販売の活性化に取り組む。残価設定型クレジットや個人リースなど、顧客のニーズに合わせてしっかりと訴求できる人材育成に一段と力を入れていく。


ラインアップの拡充により関心が高まるEV

加速するSNSの活用

顧客との関係強化では、訪問活動の強化やCS（顧客満足）を高める接客や店づくりに注力。また、顧客との接触を強める情報発信ではSNS（会員制交流サイト）を活用した取り組みが加速している。若手のアイデアなども採り入れ、新型車や店舗の魅力などを特色のあるアプローチで発信。既納先に加え、幅広いユーザーとの接触拡大を図ることで、顧客基盤の拡充に結び付けている。

業界全体の大きな課題である人手不足を解消するため、賃上げや年間休日の拡大、育休を取得しやすい環境の構築などに取り組み、採用強化や定着率の向上を図っている。また、採用活動では高校生採用を整備士だけではなく、営業職にも広げる動きも出ている。若いスタッフが段階的に幅広い業務を経験できる仕組みを構築し、着実にステップアップできる体制を整えるなどし、人材の確保と育成に従来にも増して力を入れている。

一方で購買意欲低下の懸念 改めて提案活動強化



EVの説明に子どもたちも興味津々

地域社会に根ざし、業界の健全な発展を!!

福岡県軽自動車協会

一般社団法人
全国軽自動車協会連合会福岡事務所

会長　野田文久

副会長　内山邦彦　　副会長　齋藤雅義

福岡市東区みなと香椎4丁目3番16号　TEL(092)410-8090㈹

安全で環境にやさしい車社会を目指して!!

福岡県自動車販売店協会

一般社団法人
日本自動車販売協会連合会福岡県支部

会長 支部長　金野誠

副会長 副支部長　内山邦彦　　副会長 副支部長　池山毅

副会長 副支部長　佐竹伸一　　副会長 副支部長　金子護　　副会長 副支部長　齋藤雅義

福岡市東区みなと香椎4丁目3番17号　TEL(092)681-5963㈹

N-BOX



\おかげさまで/
N-BOX
2026年度 上半期
国内販売台数
No.1※

※2026年4月～9月の登録車を含む国内新車販売台数第1位（全軽自協・自販連調べ）

Nシリーズ 国内累計販売台数 450万台*



*2011年12月発売から2026年9月までのNシリーズ（N-BOX、N-BOX+、N-ONE、N-WGN、N-BOX SLASH、N-VAN、N-BOX JOY、N-VAN e:、N-ONE e:）国内累計販売台数（全軽自協調べ）

九州内に93店舗の安心ネットワーク
株式会社ホンダモビリティ九州
Honda Cars 福岡/長崎/熊本/大分/宮崎/鹿児島

当社企業サイトはこちら▼

HONDA

福岡で「トヨタ」といえば
FT 福岡トヨタ


福岡トヨタ イメージキャラクター 和田毅さん

おかげさまで
創業85年

イベント情報・試乗予約はコチラから

福岡県 自動車販売団体 トップに聞く

福岡県自動車販売店協会
金野　誠会長

地域のお客さまとの強固な信頼構築



新型車投入など明るい話題多いが

―今年度上期の福岡県登録車市場を振り返って

「上期の県内登録車市場は、前年同期比11・5％増の6万7864台となり、2年ぶりに前年実績を上回った。台数では前年同期より7千台超増加した。コロナ禍前の2019年度上期実績には届かなかったものの、それに次ぐボリュームまで回復した。新型車効果や環境性能割の廃止で登録車市場は4月から大きく伸長した。新車の供給が安定し、受注残の解消が進んだことも販売実績を押し上げた。4月が前年比22・7％の大幅増となったほか、9月を除く全月で高水準の販売実績となった」

―新車販売の現状と今後の見通しについて

「昨秋からの相次ぐ新型車の投入や会員各社の新店舗オープンなど、明るい話題は多い。一方で、光熱費や人件費の上昇に加えて、円安などを背景とした食料品をはじめとする物価の高騰、さらに金利の上昇といった懸念材料もある。物価に敏感とされる軽自動車市場は上期、前年割れしており、今後の動きが気になるところだ。また、新車の需要拡大を後押ししているCEV補助金の終了時期が気がかりだったが、次年度予算の遡及適用が発表され、ひとまず安どしている。補助金の上限額は減額となるものの、受注の急激な落ち込みは回避されそうだ」

DX化やSNS新たな発想が必要

―ディーラー経営の課題と取り組みについて

「人材確保と定着率の向上が大きな課題。エンジニアや営業職に加えて、DX化やSNS運用を推し進めるための人材確保も求められている。若者が働きたいと思える業界になるためには、従来の慣習や働き方を抜本的に見直し、新たな発想で考える必要があるだろう。コンプライアンス体制の強化も重要だ。今年は取適法や改正保険業法などが施行された。これら新たな法規や規則に適切に対応し、地域のお客さまとの強固な信頼関係を築くことで、持続的な成長を目指していきたい」

―協会の活動について

「今年も小中学生向けの整備体験イベントに参加し、子どもたちに整備士の楽しさを伝えた。また、今月14日には恒例の親睦野球大会が開幕し、21チームが熱戦を繰り広げている。決勝戦が楽しみだ」

福岡県軽自動車協会
野田　文久会長

EV投入を追い風に競争力を高めて



ガソリン車需要も下期は回復へ

―2026年度上期（4～9月）の軽自動車市場は

「上期の新車販売は前年同期比3・5％減の3万2576台となり、2年ぶりに前年割れした。6、9月以外はマイナスとなるなど、全体的に苦戦を強いられた。また、台風などの天候不順を背景に車両の供給が不安定になることもあった。石油関連製品をはじめとする物価上昇が、消費者の購買意欲の低下にも響いたと感じている」

「新車販売以外でも、上期は中東情勢やホルムズ海峡封鎖によるナフサ不足の影響を大きく受けた。エンジンオイルなどの調達が難しくなり、現場では作業の遅延が発生した。既納客への整備の延期案内や新規客に対しては断るケースもあった」

―下期について

「下期は中東情勢の不透明な状況や石油関連の価格の上昇などが落ち着き、業界全体に活気が戻ってくると見込んでいる。県内の軽自動車市場も主力のガソリン車の需要が回復し、新車市場がさらに盛り上がることを期待している。また、電気自動車（EV）市場においては軽EVの投入が、業界全体に良い刺激を与えそうだ。今後は、国産メーカーでも軽EVの発売を控えており、今秋以降は軽EVが市場活性化の追い風になるとみている。これから各社のEV競争力が高まることで、EVの需要は拡大していくだろう」

働きやすい環境で採用活動を後押し

―業界としての重点項目は

「1つ目は人材の確保だ。各ディーラーが採用活動を強化しており、安定した人材確保に向けた取り組みに力を注いでいる。現在の学生は職場環境を重視しており、工場の空調化など働きやすい環境づくりを進めていく必要があるだろう。また、学校訪問や採用担当者との関係づくりも大切だと考え、地道に取り組みを進めていきたい」

「2つ目は新規検査および継続検査のOSS（ワンストップサービス）の利用率向上だ。26年9月単月において、新規は18・9％（全国46・4％）、継続が46・3％（全国52・8％）とともに全国平均を下回っている。引き続き関係機関と連携し、サービスの利便性を周知し、利用拡大を図っていきたい」









～～ 県内ディーラー首脳が語る現状と方針 ～～

福岡トヨタ 冨田 和雄専務

SUVやミニバンが牽引して好調

上期は新車の受注が4月単月新記録となる良いスタートダッシュを切った。環境性能割の廃止の影響に加えて、SUVやミニバンの受注が好調に伸び、実績にも結び付いたことから、上期として過去最高の販売台数を記録した。

中古車は福岡市東区と早良区にプレミアムカーに特化した店舗を新設し、お客さまが順調に増えている。中古車強化に向けて、個人向けの「自社独自リース」や「KINTO」を活用して、下取り車の安定確保に力を入れるとともに、下取りから商品化、再販までのリードタイムの短縮を図り、一層の増販を目指したい。



より高いレベルのESを実現するため、毎年ESアンケートを実施。この回答を基に、満足度向上のための各種プロジェクトを立ち上げ、より良い職場環境づくりに取り組んでいる。既存社員の満足度の高まりが、新卒採用の増加や定着率の向上にも結びついている。

九州三菱(KMGホールディングス) 牟田 弘昭社長

新型パジェロを追い風に勢い加速

三菱ブランドの価値を体現した今冬発売の新型「パジェロ」の販売を盛り上げ、事業の活性化を図る。営業スタッフのモチベーションを高める社内キャンペーンを展開し、来年3月末までに1人当り7台の受注獲得を目指す。上期は「デリカD:5」や「デリカミニ」などがけん引し、新車販売は堅調に推移した。新型パジェロを追い風に勢いを加速させ、新車販売を一層盛り上げていく。



サービスと部品部門は、提案力を高めてきたことが奏功し、前年を上回る水準で推移した。納引きや洗車の有償化も進めている。今後は来店型の店づくりを改めて強化し、業務の効率化による収益力向上を図る。

当社は4月に創立75周年を迎えた。これからも地域やお客さまとの信頼を積み重ね、「お客さまに選ばれるディーラー」を目指していく。社員が志を持ち、果敢に挑戦できる社内環境づくりを推進し、持続可能な成長を実現していく。

福岡トヨペット 真田 達也専務

顧客ニーズに合わせた商品提案を

上期の新車販売は受注残の解消が進み、前年を大幅に上回った。受注は目標通りのペースで推移している。U-Car販売は小売りが好調で、今上期も過去最多記録を更新した。引き続き、下取りを強化するとともに、顧客のニーズに合わせた商品提案により、小売り台数を伸ばしていきたい。

サービスはメンテナンスパックの価格を改定した。部用品や人件費などの上昇分を適正に価格転嫁し、収益基盤の強化を図っていきたい。



今年度から年間休日を3日増やし、120日とした。男性社員の配偶者出産休暇の取得率も高まっている。こうした待遇や働く環境の改善が、社員の定着率の向上や新規採用にも良い影響を与えている。

設備投資は今後も順次進めていく。来年4月には大野城市の「春日店」をリニューアルオープンする。また、レクサス事業では新規客の開拓とアフターサービスの強化を目的に、CPOを新設する計画だ。

トヨタカローラ博多 久恒 兼孝社長

残クレやKINTOで販売活性化

上期の新車受注は前年を上回る水準で推移した。この勢いを下期は一段と加速していく。残価設定型クレジットやKINTOの提案力を高め、代替促進や新規獲得を図るとともに、より幅広い車種の販売活性化につなげたい。一部店舗ではTFCリースの取り扱いも始めた。

今年4月に北九州市の「クルマイン八幡西」を開設した。アウトドアをテーマに、車の新しい魅力や楽しさの発信に注力している。地元企業と協力したイベント開催など、地域のコミュニティー拠点としても親しまれる店づくりを進めたい。



中古車商品化センターを来春に一新する。商品化能力の向上に加え、職場環境の改善を図る。供給能力の引き上げと、U-LIVEの活用などで、事業強化に取り組む。

社員と地域の皆さまに支えられ、10月に60周年を迎えられた。100年企業を見据え、お客さまや地域、社員にとって、なくてはならない企業づくりに一段と力を入れる。

トピックス

福岡自販協 親善野球大会

21チームが白熱の戦い

福岡県自動車販売店協会(金野誠会長)が主催する「2026年度親善野球大会」が、今月14日に福岡市東区の香椎浜公園野球場で開幕した。今年は北九州ダイハツが新たに参加し、合計21チームが優勝を目指して、熱い戦いを展開している。

同大会は、会員販売店の親睦を深めることを目的に、毎年実施している。今大会でも選手らが日頃の練習の成果を発揮し、好プレーが相次ぐなど、白熱した戦いを繰り広げている。球場では、各社の社員らが声援を送る姿も見られた。

決勝戦は11月11日に、福岡市東区の雁ノ巣球場メインスタジアムで開催する予定。

過去の3大会の戦績は次の通り。

〈25年度〉優勝=九州日野▽準優勝=福岡トヨタ▽3位=トヨタカローラ福岡

〈24年度〉優勝=福岡トヨタ▽準優勝=九州日野▽3位=ネッツトヨタ北九州

〈23年度〉優勝=福岡トヨタ▽準優勝=九州三菱▽3位=いすゞ自動車九州



14日に開幕した親善野球大会

ふたつのキャンバス。　あなたのお気に入りは？



なんでもない日が、なんだかいい。
CANBUS MOVE
STRIPES
2トーンの可愛くておしゃれなキャンバス





大人を、遊ぼう。
CANBUS MOVE
theory
モノトーンのスタイリッシュなキャンバス



わたしにダイハツメイ。　DAIHATSU

ダイハツ

福岡ダイハツ販売㈱
本社／福岡市博多区東比恵4丁目10番11号　☎(092)411-1330

宗像店 ☎(0940)37-2201
福津店 ☎(0940)42-1234
粕屋店 ☎(092)947-2721
東店 ☎(092)962-2202
松島店 ☎(092)623-2201
志免店 ☎(092)937-2250
博多店 ☎(092)475-2201
本店 ☎(092)411-1331
西新店 ☎(092)831-1621
前原店 ☎(092)322-3434
長尾店 ☎(092)862-5055
太宰府インター店 ☎(092)922-3964
甘木店 ☎(0946)22-3940
田主丸店 ☎(0943)72-3500
小郡店 ☎(0942)72-3101
久留米中央店 ☎(0942)33-2201
久留米店 ☎(0942)21-2201
柳川店 ☎(0944)72-7107
みやま高田店 ☎(0944)22-6933
大牟田店 ☎(0944)53-2201
飯塚店 ☎(0948)82-2224
U-CAR福岡志免 ☎(092)937-7623
U-CAR久留米 ☎(0942)21-2203

北九州ダイハツ販売㈱
本社／北九州市小倉北区菜園場1丁目12番1号　☎(093)561-2581

八幡中央店 ☎(093)777-0303
若松店 ☎(093)701-2341
遠賀店 ☎(093)201-2231
小倉南店 ☎(093)472-2331
門司店 ☎(093)391-1233
京都店 ☎(0930)23-3824
豊前店 ☎(0979)83-2900
U-CAR小倉 ☎(093)561-2587
U-CAR八幡中央 ☎(093)777-0303
U-CAR若松 ☎(093)701-2341
U-CAR曽根 ☎(093)474-1122

～～ 県内ディーラー首脳が語る現状と方針 ～～

ホンダモビリティ九州 九州北カンパニー 執行責任者 香月 政英 上席執行役員

デジタルも生かし営業活動高度化



基本に立ち帰り、お客さまとの絆を深めることに注力していく。お客さま一人ひとりのニーズを把握し、適切な情報を公平に届けるとともに、紹介を通じた接点拡大に取り組む。人工知能（AI）の活用を採り入れるなど、デジタルとアナログでの取り組みを融合させながら、営業活動の高度化を進める。お客さまとのコミュニケーションを通じ、多様化するニーズを幅広くとらえ、電気自動車（EV）を含めて各車種の特性や魅力をしっかりと提案し、新車販売の活性化を図っていく。

サブスクリプション（定額利用）サービス「楽まる」や残価設定型クレジットは、物価高騰が続く環境下においても、お客さまの経済的負担軽減につながる。最適な利用・購入方法の提示を徹底していく。合わせて、中古車販売の強化と下取り率の改善を一体的に進める。仕入れから販売までの一連のプロセスを強化し、お客さまのニーズを満たしていきたい。

ネッツトヨタ福岡 金野 誠社長

店舗投資を続けて店頭集客に注力



上期の新車販売は、供給量の増加とCEV補助金効果もあって好調だった。受注も高い水準で推移しており、下期もこの勢い持続に期待がかかる。懸念された補助金終了だが、遡及適用が決まり、受注の急降下は避けられるだろう。上限額は減額になるが、引き続き購入を後押しするために活用していきたい。

上期は売上、利益ともに高いレベルを達成できそうだ。新車の好調に加えて、U-Car販売の伸長も大きく貢献している。小売台数は3年前に比べ、年販5百台ほど増加した。さらに下取り強化と、商品化の質とスピードを高めることで、小売の拡大を目指していく。

今年6月には福岡市東区の2店舗を統合し、新たに「松島店」を新築オープンした。新車、サービスともに、立ち上がりは順調だ。引き続き、新規の店頭集客に力を注ぎ、顧客基盤を着実に増やしていきたい。今後も一段と高いレベルのCSとESを目指して店舗投資に取り組んでいく。

福岡ダイハツ 内山 邦彦社長

販売店との絆を深めて一層の飛躍



上期の新車販売は、前年を若干下回った。「タント」や「ムーヴ」などを中心に受注は悪くはないが、供給との兼ね合いもあって多少、実績とはズレが生じている。7～9月は創業99年大創業祭として、新車と中古車の双方で「99」にちなんだキャンペーンを展開し、店頭を盛り上げた。

設備投資に関しては、昨夏に「小郡店」を移転新築したのに続き、今年12月に当社発祥の地である久留米市の「久留米中央店」を新築オープンする。移転により、敷地面積が現在の5倍に広がり、新車の展示規模やサービスの対応能力をはじめとする店舗機能が大幅に充実する。今後は筑豊エリアへの新規出店も計画を進めていく。

例年8月に販売店大会を開催しており、今年も代表者とその家族ら600人超が一堂に会した。来年は創業100周年を迎える。これまで築いてきた販売店の皆さんとの絆を一段と深め、共に一層の飛躍を目指していきたい。

北九州日産モーター 菊竹 泰平社長

新型効果で好調な受注 単価も改善



上期は「キックス」と「エルグランド」の新型効果が、新車の受注に好影響を与えた。ディーラーオプションの装着率も高く、単価改善にも寄与した。昨年発売した新型「リーフ」へのお客さまの反応が良く、他の電気自動車（EV）にも波及し、コンスタントに販売が伸びている。下期は主力の「セレナ」や「ルークス」など既存車種の一層の活性化にも注力する。

また、CS向上を目的にサービス工場で入庫車両をリフトアップし、お客さまに車両状態や整備内容を確認いただく「下見せ」に取り組んでいる。サービスの内容を理解してもらうことで、整備料金に対するお客さまの納得感に結び付いている。

店長と副店長を対象に、組織力の強化を目指すための研修を実施している。多面的なテーマを設定し、マネジメント力の一層の向上を図る。高卒者の採用にも注力している。本人の適性を見て、将来的にさまざまな職種にチャレンジできる体制を整えていく。

トピックス

福岡自販協など 高齢者運転教室

サポカーの機能伝え普及促進



運転技術を再確認する参加者

福岡県自動車販売店協会（金野誠会長）は、福岡県警と日本自動車連盟（JAF）福岡支部（佐竹伸一支部長）が、県内の自動車学校で開催する「シルバー・セーフティ・ドライバーズスクール」を支援している。高齢者の安全運転に対する意識向上と安全運転サポート車（サポカー）の普及促進を図るのが目的。

講習会では、会員販売店のスタッフがサポカーを用意し、参加者に「衝突被害軽減ブレーキ」や「ペダル踏み間違い時加速抑制装置」などの最新安全機能とその有効性について分かりやすく説明。また、参加者はマイカーを使って見通しの悪い交差点走行や車の死角体験など、運転の基本を再確認した。

今後は11月に苅田自動車学校、飯塚自動車学校、アイルモータースクール門司、アイルモータースクール豊前、柳川自動車学校、12月に福岡県自動車学校、八幡自動車学校、北方自動車学校、大牟田中央自動車学校、1月に姪浜ドライビングスクール、2月に西鉄自動車学校、筑後自動車学校の12カ所で実施する予定。





丁寧な提案で〝町いちばんの店舗〟

ネッツトヨタ北九州　井川　勢至専務

上半期の新車受注は調に推移した。納車希望時期に合わせたリードタイム短縮により、お客さまの納期に対する満足度も向上している。新車・中古車・サービス・本部のチームワークを高め、CS向上、ES向上にも挑戦してきた。下半期はこれまで以上に、お客さまのニーズをくみ取りトヨタの「マルチパスウェイ戦略」に沿った丁寧な提案活動を推進し、「町いちばんの店舗」を目指していく。資料作成をはじめとした業務においても、デジタル化を進めている。既存業務の質や量を見直し、生産性を高めることでお客さま対応の時間を増やし、提案やフォロー活動の強化につなげていきたい。



訪問活動も使い顧客との接触強化

北九州ダイハツ　勢　純一　社長

今年度は特に、お客さまとの面着数の増大に注力している。引き続き、当社を利用していただくためにサービスを起点とした来店促進に加え、必要に応じて訪問活動も採り入れ、関係性の強化を図っていく。お客さまとの接触強化で多様なニーズの把握に努め、新車販売の拡大に結び付けたい。

サービスは物価の上昇に対応した価格改定を行った。現時点では、受け入れていただけていると感じているが、今後の課題の一つと認識している。

顧客基盤の維持を図るため、積極的に設備投資を進めていく。来春には北九州市の「小倉南店」をリニューアルオープンし、2028年には本社の建て替えに着手する予定だ。

採用ではエンジニアに加え、営業スタッフでも高卒者採用を広げた。事務業務の経験を経て、営業職にステップアップする「営業サポート事務」の採用に取り組んでおり、来春に1期生が営業スタッフとしてデビューする。

社内の活性化を図るため、社員が働きがいや成長を実感できる職場づくりも進めている。マネジメント層のスキルアップを推進し、パッション・ロイヤリティーあふれる組織、働きがいがある組織、ありたい姿を目指し一人ひとりが当事者意識を持って考え改善し続ける組織を目指していく。



笑顔で「もっともっとおもてなし」

ネッツトヨタ西日本　喜多村　浩司　社長

今年度から「GOTO笑顔」をスローガンに掲げ、改めて当社の目指す姿を明確化した。

今期は「もっともっとおもてなし」をテーマに、従業員が日常で感じたおもてなし事例を社内で共有し、各店舗での実践に生かすことに取り組んでいる。お客さまの笑顔につながるちょっとしたひと手間を従業員一人ひとりが大切にすることで、当社のファンを拡大していきたい。

お客さまの笑顔を増やすことに向かって、笑顔で楽しく働ける企業づくりを推進している。

お客さまの安全・快適なカーライフをとことんサポートしていくことが、当社の使命である。これを高水準で実現するために、成果のみならずプロセスを重視した活動や早期提案の推進で、お客さまに喜んでいただける接客を積み重ねていく。

情報発信の手法が多様化する中、若手が主体となった取り組みも推進している。伸び伸びと活躍できる社内環境づくりで、さらなる店舗の活性化や結束力に結び付けていきたい。



人材育成に注力してeスカイ拡販

九州スズキ　野田　文久　社長

下期は新型電気自動車（EV）「eスカイ」の拡販が一つのテーマだ。

EV販売にあたっては、商品知識や充電設備などの取り扱い知識にとどまらず、電気に関する基礎知識などの研修も行い、販売準備を重ねてきた。お客さまの疑問や不安に的確に応えられる体制を整えることで、EV需要の着実な取り込みを図り、販売を盛り上げていきたい。

新車販売においては、商談内容を分析する人工知能（AI）ツールも活用しながら、営業スタッフ一人ひとりのスキルアップに取り組んでいく。中東情勢など不確実な外部要因もあるが、お客さまのニーズを満たすために、改めて提案の質の向上に取り組み、代替需要の獲得や収益力の向上を図っていく。

社内環境の整備では順次進めてきた整備工場への冷房設備の導入を6月末までに終えた。スタッフが働きやすい環境を今後もしっかりと整備し、生産性の向上と採用競争力の強化を図っていく。



皆が楽しくイキイキと働ける会社に

トヨタカローラ福岡　金子　護　社長

2027年9月に創立70周年を迎える。明るい社風を大切にしながら、互いに支え合い、協力して仕事を進める風土づくりを推進していく。思いやりの心を持って、自ら率先して行動できる人材を育成し、皆が楽しくイキイキと働ける会社にしたい。

上期の新車受注は、順調に推移し、中でもミニバンが好調だった。今年は「カローラ」誕生60周年であり、社名にも冠するカローラをはじめ、新車のより一層の拡販に取り組んでいく。

交通安全に対する地域住民の意識向上を図ることは、自動車ディーラーとしての使命だと思う。さまざまな媒体を活用して、交通ルールの順守とマナーアップを呼び掛けていきたい。

今年度からスポーツや音楽、芸術などで活躍する若者を応援する番組を協賛している。車の販売や整備だけではなく、こうしたディーラーの枠を超えた活動を通じて、カローラ福岡のファンを増やしていきたい。



2日で500人超　楽しく整備体験



整備作業を体験する子どもたち

トピックス

ジュニアメカニック2026@福岡

福岡県自動車販売店協会（金野誠会長）は、福岡市博多区のマリンメッセ福岡で、小・中学生を対象とした自動車整備士体験イベント「ジュニアメカニック2026@福岡」を開催した。２日間で子どもとその保護者ら511人が参加。同イベントは、九州運輸局や福岡県自動車整備振興会などと協力して実施した。

会場では、県内の新車ディーラー11社と日本自動車連盟（ＪＡＦ）福岡支部などがブースを出展。子どもたちは、日常点検やエンジンの分解作業、タイヤの空気圧調整など、整備の仕事を体験した。また、電気自動車（ＥＶ）の仕組みを学ぶミニ四駆づくりや「部品イラストクイズゲーム」などを楽しんだ。

自動車業界におけるメカニック不足は喫緊の課題であり、若者の自動車離れも人材不足に影響している。このため、子どもたちの車に対する関心を高め、将来メカニックを志すきっかけを創出する目的で、24年度から同イベントを開催している。



実車を用いたEVクイズに挑戦





福岡でトヨタ車買うなら
ネッツトヨタ西日本
お客様相談テレホン
0120-924-500
公式ホームページ
https://www.netz-nishinihon.jp/

県内新車ディーラー

充実機能の上質店舗続々



ネッツトヨタ福岡の「松島店」



トヨタカローラ博多の「クルマイン八幡西」

顧客対応力引き上げ　サービス工場には最新機器

県内の新車ディーラーでは、CS（顧客満足）とES（従業員満足）の向上を目的とした設備投資に注力している。充実した機能を備えた居心地の良い店舗づくりを推進することで、顧客対応力の引き上げや営業とアフターサービスを強化していく。

トヨタカローラ博多は、4月に北九州市八幡西区にアウトドア関連の車両展示に特化した新拠点「クルマイン八幡西」を開設した。地元企業と協力した工作教室を開催するなど、車の販売だけではなく、地域とのコミュニケーション活性化にも取り組んでいる。

ホンダカーズ博多は、5月に福岡県篠栗町の新車店舗を同県粕屋町に移転新築し、「福岡インター店」に名称を変えてオープンした。敷地面積は従来の約3・5倍の約2900平方㍍、建物面積は約5倍の1千平方㍍に拡大。店舗設備と機能の大幅な充実を図った。

ネッツトヨタ福岡は、福岡市東区の2拠点を統合し、6月に「松島店」を新設オープンした。5階建てのタワーショールームや納車室を新たに設置。納車室ではプロジェクターと音響による演出で、特別な納車体験を提供している。サービス工場には、最新設備を導入し、業務の効率化と生産性の向上を図った。

ネッツトヨタ西日本は、10月に福岡県新宮町の「ユーロード新宮店」をリニューアルオープンした。道路沿いにはガラス張りの車両展示スペースを設置し、視認性を高めた。サービス工場は約3倍強に拡張し、空調や洗車機を完備することで快適な作業環境を整えた。



くらし晴れやか! 軽EV
新型 e SKY 誕生
電気だからもっと身近に。くらしをもっと自由に。

くらしスムーズ
急速充電(X、G)
25分で 約80%
バッテリー残量警告灯点灯から出力50kW以上の急速充電器使用時 ※1

くらし助かる
WLTCモード※2(国土交通省審査値)
交流電力量消費率※3
軽EVクラスNo.1※4
97 Wh/km

くらし広がる
WLTCモード※2(国土交通省審査値)
一充電走行距離※3
310 km

※1 バッテリー温度や使用環境、充電器の仕様により異なります。
※2 WLTCモード:市街地、郊外、高速道路の各走行モードを平均的な使用時間配分で構成した国際的な走行モード。
※3 交流電力量消費率および一充電走行距離は定められた試験条件での値です。お客様の使用環境(気象、渋滞等)や運転方法(急発進、エアコン使用等)に応じて値は大きく異なります。
※4 WLTCモード交流電力量消費率(国土交通省審査値)に基づく。2026年10月現在、スズキ調べ。
*WLTC=Worldwide-harmonized Light vehicles Test Cycle

CEV補助金 対象車
グリーン化特例 対象車
国の補助金・税制について詳しくはこちら▶

九州スズキ販売株式会社
本社／福岡県福岡市博多区榎田1-1-4　TEL:092-411-5575　FAX:092-411-5576

株式会社スズキ自販福岡
本社／福岡県糟屋郡粕屋町仲原鶴町2567-10　TEL:092-621-6162　FAX:092-621-6101

福岡中央スズキ自動車販売株式会社
本社／福岡県福岡市中央区薬院3-2-23 TEL:092-521-1425　FAX:092-521-1123


ALPHARD


VELLFIRE



Netz ネッツトヨタ北九州
本社:北九州市小倉北区上到津3-4-1
お客様相談テレホンフリーコール 0120-722775
ネッツトヨタ北九州ホームページ
https://www.hellonetz.com/



あなたと友に 60th anniversary
おかげさまで60周年。これからもお客さまと友に。
北九州日産モーター