

2022(令和4)年度 事業計画書

第57期

〔	自	2022(令和4)年4月1日
	至	2023(令和5)年3月31日

〕

一般財団法人 日本自動車査定協会

2022(令和4)年度 事業計画

2021年の世界経済については、新型コロナウイルス感染拡大による影響が大きかった前年に比べ、国や地域によるばらつきはあるものの、ワクチンの普及による重症化率の抑制などを背景に、総じてコロナ危機による落ち込みから回復の動きがあった。ただ、新型コロナウイルスの感染拡大を契機としたデジタル化やそれに伴うインフラ整備の加速、各国の緩やかな経済回復を受け、旺盛な需要に対して半導体をはじめとした部品、原材料の供給不足や価格高騰が顕在化してきており、世界経済の回復のペースは鈍化しつつある。また、新たな変異株「オミクロン株」の感染拡大、中国の大手不動産グループである恒大集団の経営危機問題や電力不足を要因として、中国国内景気が下押しされる可能性が依然高く、今後の世界経済への影響が危惧されている。

日本経済については、新型コロナの新規感染者数が年末までに減少に転じるなか、ワクチン接種も着実に進み、政府の活動制限の緩和が本格的に着手され、個人消費が回復しつつあった。しかし、半導体をはじめとした部品及び原材料の調達や新たな変異株「オミクロン株」による新型コロナウイルスの感染拡大については、依然として先行き懸念材料となっているところである。こうした背景の下、自動車メーカー等の生産調整及び納車の長期化などは、他の業種への影響も大きく、景気回復の加速に水を差さず可能性が高いことが危惧されている。

このような中、2021年通年（2021年1月～2021年12月）の国内の新車の販売状況については、登録車及び軽自動車合計で、4,448,340台（前年比96.7%）となり、前年実績を下回った。内、登録車は2,795,818台（前年比97.1%）、軽自動車は1,652,522台（前年比96.2%）と、共に前年を下回っている。

また、2021年通年（2021年1月～2021年12月）の中古車登録台数（登録車）については3,728,751台（対前年比97.3%）となり、新車販売と同様に前年を下回った。

このような自動車販売市場の環境下にあつて、当協会の公益事業については、査定士の技能検定試験を2022年度も年2回実施する予定である。2021年の検定申請者は、講習のe-ラーニング化、試験会場の感染予防策を徹底し、前年比138.3%の大幅な増加となった。

一方、最近の自動車販売店では、「中古車部門の適正な収益確保」が経営上重要視されてきている。そのため、自動車販売店からは、査定ミスによる損失を減少させるため、実車を用いた研修の依頼が増加傾向にあり、公益事業としてはおおむね計画を達成すると見込まれる。

収益事業については、依頼査定は2020年度が前年同期比88.8%となったが、2021年4月～2022年1月は前年同期比94.2%、バングラデシュ向けの価格証明事業は2020年度前年同期比82.3%、2021年4月～2022年1月が187.4%、個人ユーザーを主とした車両状態確認証明事業は2020年度が前年同期比111.7%、2021年4月～2022年1月が110.5%、オークション出品車両の事前検査事業は2020年度が前年同期比86.5%、2021年4月～2022年1月が94.2%、中古車の輸出検査事業は2020年度が前年同期比28.5%、2021年4月～2022年1月が72.3%となった。なお、ディーラー各社からの要請に基づき修復歴等中古車の車両状態を検査する「車両状態証明事業」(V-CON)は、2020年度が前年同期比111.5%、2021年4月～2022年1月が99.8%となっている。

当協会は2012年4月に一般財団法人となったが、従来通り自動車関係業界から依頼される各種事業を確実・積極的に実施するとともに、消費者・ユーザーのニーズや流通形態の変化に的確に対応した事業開拓にも努力を傾注することが重要であると考えている。

2022年度も当協会の各種事業を安定的・継続的に実施するため、次の点を中心に事業展開を図る。

主要事業の内容

1. 査定制度の普及、定着を目指す事業の推進

(1) 中古自動車査定士技能検定試験の年2回の実施

当協会では、1996年度より技能検定試験を年2回実施し、また、2004年度には受験資格の一部である実務経験を1年から半年に短縮して、新規受験者に対する受験機会の拡大に努めてきた。

2021年度は新型コロナウイルスの感染拡大のため、小型車試験を午前、午後
の2回に分割して受験者の感染防止対策を行って開催した。

受験申請者数は、2014年度をピークに徐々に減少傾向となっていたが、2021
年度においては前・後期合計で13,757名（小型車13,547名・大型車210
名）となり前年比138.3%の増加となった。

2022年度は、昨年度の経験を基に、新型コロナウイルスの感染予防策を充分
に実施しながら、6月は小型車査定士及び大型車査定士、12月は小型車査定士
の検定を実施する。そのため、自動車販売店には、これまで以上に査定士資格取
得の必要性を訴え、積極的な受験申請を働きかけることとする。

また、自動車整備専門学校生の受験は減少傾向であるが、就職を控えた学生が
自身の付加価値を高めるための資格取得希望が予測されることから、自動車整備
専門学校に対しても積極的な受験申請を働きかけることとする。

なお、技能検定試験の実施に当たっては、問題の作成、用紙の印刷・発送・受
け取り等の厳正な実施に努めるとともに受験者の個人情報に注意し、個人情報保
護等の法令遵守に努める。

(2) 中古車市場環境に対応した査定基準の見直し及び円滑な定着・促進

2021年度は、査定業務規程及び査定約款の見直しを行った。また、加減点基
準では、A点価格算出時の最大値見直し、修復歴減点算出時に適用する「みなし
修理費」の見直し、及び大型車加減点基準の全般的な見直しを行った。これらの
規程、約款、加減点基準は2022年4月より改正することとした。

2022年度は、さらに詳細の確認を行い査定士が的確かつ迅速に査定を行える
よう研究を進め、査定制度の円滑な定着・促進を図ることとする。

(3) 査定総合支援システム「カーチェックス」の活用

全国統一の協会査定基準を網羅した販売店向けの査定総合支援システム「カーチェックス」を2012年8月にリリース後、ほぼ全ての全国メーカー系販社にとって必要不可欠のシステムになっている。現在は、メーカー基幹システムとの連動等、各系列の仕様にカスタマイズして販社の利便性を上げているが、日々システムが向上していることもあり実態に合ったバージョンアップ等は常に提案し、改修を行っている。また、協会査定で行う査定についても協会版カーチェックスを活用しており、日常業務の効率化を図っていく。全国支所職員が操作・検証することにより、ディーラー版へのフィードバックにも繋がっていく。

(4) 適正査定のための査定士に対する研修及び講習の充実

登録査定士の数は13万人を超えており、メーカー及び査定業務実施店から査定士の技能向上を求める研修依頼も増えている。その中でも修復歴車を見分けるための講習ニーズが益々高まっていることから、2022年度においても実車及び視覚教材を使用し、車両の損傷からその修理過程と痕跡について受講者が理解しやすい講習を実施する。

また、査定士の3年毎の義務付け研修では、技能向上研修用ノートを刷新し、2022年度より新たに「No.16、査定の確認ポイント」を使用して査定士の技能向上を図る。

また、特別講習においても同様にテキストを刷新し、2022年度より「冠水車痕跡と特徴Ⅱ」を使用して研修及び講習の充実を図る。

(5) 中古自動車査定士技能コンテスト全国大会予選等の実施

2022年度に全国大会の開催を予定していたが、新型コロナウイルスの影響で、感染防止・安全を最優先に1年延期としたことにより、2022年度は2023年度に行われる全国大会の支所による予選の開催等を予定している。

(6) 業界が実施する中古自動車査定士技能コンテストへの積極的協力

近年、販売店査定士の査定技能向上を図る目的で、査定士技能コンテストを実施するメーカーや販売店があり、当協会ではコンテスト実施の経験を生かして支援している。2022年度も引き続き積極的な協力を行うこととする。協会の全国大会が「カーチェックス」で行っていることから各系列のブロックコンテストも「カーチェックス」で行うべく協力を行う。

(7) 査定士のための各種講習用教材の開発

2022年度は、研修用ノートNo.16用の e-ラーニングを作成する。また、事故車の修理工程を撮影し査定時の修復歴痕跡発見ポイントを解説する視聴覚教材(DVD)を作成することとする。

(8) 一般消費者への査定制度等のPR

当協会の業務内容については、ホームページの充実を図り広報する。また、一般社団法人日本自動車工業会発行の「自動車ガイドブック」等に当協会業務の紹介記事の掲載を実施する。また、ノベルティグッズの積極的活用により一般消費者に対して当協会の業務並びに査定制度についての認知度を上げるためのPRを行う。

2. 中古車関連情報の適切迅速な提供

(1) 中古車基準価格ガイドブック、イエローブック・シルバールックの適切な価格情報の作成及び提供

ガイドブック作成にあたり「中古車販売実績」「市場実態調査」「オークション情報」等幅広い情報を積極的に取り入れ、掲載価格が市場実勢と乖離することがないように努める。中古車ガイドブックの拡販策として新規査定業務実施店には3ヵ月間シルバールックとイエローブックの無償配布を継続する。

カーチェックス等の査定システムの普及に伴い、紙媒体の販売部数は減少傾向となっている。このことから掲載内容の見直し等によるコスト削減に努めることとする。

(2) 査定ガイド、JAAI-Netにて提供する情報内容の充実及び利用会員増加対策の強化

査定ガイドについては、新型車の多くが「環境対応型」・「安全性」を重視し、優れた装備や新機構を備えたモデルが増えてきており、こうした車種を漏れなく収載し、購読者により判り易く纏め、利便性の向上を図る。年1回の発行であることから業界各方面に積極的にPRし、拡販に努める。

また、インターネットを通じての中古車情報発信手段となる JAAI-Net については、2000年8月にスタートし、情報内容の充実に努め、乗用車・商用車の小売・卸売価格情報及び認定型式・類別区分番号から車両諸元・装備内容の検索等

をリアルタイムで提供してきている。引き続きこれら車両装備内容や価格情報の充実に努め、機会をとらえて自動車メーカー、自動車販売店、中古車販売事業者、中古車買取会社、損害保険会社等に向けPR活動を展開する。

また、JAAI-Net はカーチェックに連動していることもあり、より利用者への利便性を高めている。2022年度は会員400社を目標とし、会員確保に努める。なお、本事業から派生した情報をデータベースとして数社の国産自動車メーカー、損保会社などへ提供しているが、このデータベースがさらに各方面に広く利用されるよう働きかけを行う。

(3) 自動車情報の提供

2019年2月にリニューアルした、流通価格情報サイト「e-JAN」(Electronic JAAI Auto Net) は、現在の中古車流通の大半を占めるオークション価格情報を可能な限り個々の会場のデータを収集し、小売価格と共に掲載している。引き続き、各自動車メーカー、自動車販売店、中古車販売事業者、中古車買取会社等に提供すべく契約者の拡大を図っていく。また、利用者の要望も採り入れ、更なる利便性を上げていく。

3. 査定協会職員による査定及び検査証明業務の適正な実施

(1) 依頼査定業務の適正な実施

消費者または自動車販売店等から依頼を受けて当協会が査定業務を実施しているが、今後は依頼目的、依頼先が多様化することが予想される。

複雑化する査定依頼に対して適正な査定を行うことが、当協会の存立基盤をより強固にすることにつながると考えられることから、第三者機関として適正な査定を行い、より一層の信頼確保に努める。

(2) 車両状態証明事業 (V-CON) の積極的な実施

中古自動車を販売する際の車両状態説明は、販売担当者による口頭説明が中心であった。しかし、車両状態証明書 (V-CON) を使用することで客観的に車の状態を説明することが可能となり、購入時の「信頼感」や「安心感」の増大に大きく貢献でき販売店・消費者双方から好評を得ている。2022年度も引き続き販売店・消費者へ積極的にPRを行い、車両状態証明事業の拡大に努める。

(3) 商品中古自動車確認証明業務の適正な実施

1986年度から実施している当業務は、景気の低迷や低金利の影響で自動車業界に定着している。申請された車両が商品中古車であるか否かを厳正に確認し、適正な業務処理を実施することが当協会の信頼確保につながる。2022年度も業界に対する説明会を行い申請台数の増加を図るとともに、業務の適正な実施に努める。

(4) 中古車輸出検査事業の海外へのPRと信頼される検査の実施

現在、当協会の輸出前検査を受けた中古車が輸出される主要な仕向け国は、スリランカ、モーリシャス、バングラデシュ等である。こうした仕向け国からの検査内容の要求事項は年々厳しさを増しているため、ニーズに沿った厳正な検査を行うよう努める。

(5) オークション出品車両の厳正な検査の実施

中古車流通市場におけるオークションの占める位置は確固たるものとなっている。当協会では、現在オークション出品車両の検査業務を依頼されているものがあるが、長年の査定や検査で培った知識と経験を生かし、さらに厳正な姿勢でオークション出品車両の検査をすることにより信頼の確保に努める。

4. その他

(1) 協会本部・支所間情報ネットワークの充実、支所査定情報の共有

現在、協会内のシステムはそれぞれの業務において独立しているシステムが多いことから、随時システムの見直し、新しいシステムを構築することとし、システムの連携をはかることにより業務の合理化と協会内の情報共有をさらに進めていくこととする。また、本部支所間の効率化を図るべく Web 会議システム、共有ポータルサイトの活用を図っていく。

(2) 協会職員の人材教育（査定職員研修、経理担当者研修等）

（査定職員研修）

査定職員は、様々な目的の査定依頼に対応できる技能と知識が要求される。さらに、支所間・個人間の技量格差を解消し公正で公平な査定が実施できる必要がある。この様なことから、査定職員に対して必要な研修会を実施する。

(経理担当者研修)

2022年度は新型コロナウイルスの感染状況をふまえて感染防止、安全を考慮し、実施可能な場合は、全国52支所が会計基準に基づいた適正、的確な経理処理を行うために、集合研修やブロック研修会を実施し、経理実務の理解を深める。

(3) 諸会議の効率的な開催

諸会議の開催を効率的・効果的に進め、経費、時間の節減に努める。

(4) 業務の効率的な実施による諸経費の削減

業務全般に亘って効率的な業務遂行を目指し、経費、時間の節減に努める。

(5) 自動車関係団体との緊密な連携と情報交換の実施

関係諸官庁並びに関係団体との連携を密にして、指導と協力を仰ぎ、情報交換、資料収集、社会経済情勢の把握に努め、事業の円滑な実施を図る。

(6) 個人情報保護法等法令遵守への取り組み

個人情報保護法の全面施行後、当協会も個人情報取扱事業者として法令遵守に努めている。2012年度には、個人情報保護士会に入会したが、2022年度においても、個人情報保護士認定資格を継続的に取得し、職員研修会等で個人情報保護法の理解と個人情報の正しい運用について職員教育を実施する。

(7) 業務日誌の作成及び実績調査

税務的視点から従事割合の実績調査が必要となっている。2022年度も実態に近い結果を得る為に、5月から7月までの3ヵ月間を記録する。