

+

平成 31 年度 事業計画書

第 54 期

〔	自	平成 31 年 4 月 1 日
	至	平成 32 年 3 月 31 日

〕

一般財団法人 日本自動車査定協会

平成31年度 事業計画

2018年の世界経済は、回復基調が継続する中、米国の通商政策、特に中国との貿易摩擦の激化や金利上昇の影響が世界経済に大きな影響を与えた。また、中国の過剰債務問題等の構造問題の顕在化、ユーロ圏の景気後退局面、さらには英国のEU離脱交渉の動向など世界経済の先行きは不透明感を増している。

一方、日本経済は、企業収益が過去最高となる中で設備投資が増加するとともに、雇用・所得環境の改善により個人消費の持ち直しが続くなど、ゆるやかな回復が続いている。政府は本年1月の月例経済報告で、2012年12月から始まった景気回復期間について「戦後最長となった可能性がある」と指摘した。

しかし、昨年夏に相次いだ自然災害により、個人消費や輸出を中心に経済は一時的に押し下げられた。また、米中貿易摩擦の激化が企業マインドに悪影響を与え、設備投資が萎縮するなど我が国経済も不透明感を増している状況にある。

このような中、2018年通年（2018年1月～2018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、5,271,987台（前年同期比7.0%増）となり、前年実績を上回った。内、登録車については、3,347,043台（前年同期比1.3%減）と、下回った。一方、軽自動車については、1,924,044台（前年同期比4.4%増）と、前年を上回った。

また、2018年度通年（2018年1月～2018年12月）の中古車販売（登録車）については3,837,482台の対前年比0.7%減少であった。

このような自動車販売市場の環境下にあつて、当協会の従来 of 公益事業である実施事業については、査定士の技能検定試験を2019年度も年2回実施する予定である。数年前までは小型車の検定申請者が減少傾向にあつたものの、2012年6月から前年比プラスに転じたが、2017年度に実施した検定試験以降若干減少傾向になり2018年6月の検定試験では、前年比94.3%、また同年12月の小型車の検定試験においても前年比96.0%と減少した。

一方、中古車部門の経営における重要性の高まりとともに適正査定が重要視されてきており、これを受け当協会としては各地における中古自動車査定士技能コンテストや実車を用いた研修会の積極的な開催などにより、販売店査定士の技能と知識の向上に貢献してきており、査定制度は自動車販売業界に着実に浸透していると言える。こ

の様に査定制度への関心の高まりもあることから、実施事業（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。

従来の収益事業であるその他事業については、依頼査定は2017年度が前年同期比101.6%となったが、2018年4月～2019年1月は前年同期106.3%、バングラデシュ向けの価格証明事業は2017年度前年同期比89.3%、2018年4月～2019年1月が72.2%、個人ユーザーを主とした車両状態確認証明事業は2017年度が前年同期比107.0%、2018年4月～2019年1月が96.7%、オークション出品車両の事前検査事業は2017年度が前年同期比89.6%、2018年4月～2019年1月が92.3%、中古車の輸出検査事業は2017年度が前年同期比167.3%、2018年4月～2019年1月が166.7%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、ほとんどの支所で鋭意実施され、検査証明台数は2017年度が前年同期比121.3%、2018年4月～2019年1月が124.4%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。

また、公益目的支出計画の実施完了について、一般財団法人移行時の公益目的財産額は、公益目的事業の支出によって“零”とすることになっており、当法人は7年で“零”となる「公益目的支出計画」を提出したが、計画より1年早く2018年3月31日を以て完了し、2018年7月24日に「公益目的支出計画実施完了確認請求書」を提出、11月8日付で内閣府公益認定等委員会より「公益目的支出計画の実施完了の確認書」を受領した。これにより一般財団法人移行に関する手続きはすべて完了したが引き続き2019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こととする。

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。2019年度も技能検定試験を年2回実施する。

受験者数は、2012年6月より増加傾向となっていたが、2014年度をピークに2015年度より3期連続で徐々に減少傾向となり、2018年度においては前・後期合計で、受験申請者数（小型車13,257名・大型車201名）合計は13,458名となった。

厳しい経済環境の中で、販売店担当者に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も減少しているが、就職を控え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こととする。

(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

昨年度、中古自動車査定基準・細則の販売店用と協会用を統合する案と加減点基準の見直しを行った。今年度は、現行加減点基準では対応していない新機構について調査を行い、査定士が的確かつ迅速に査定を行えるよう研究を進めることとする。

なお、日常査定上の問題に対する統一見解については引き続き検討を行うこととする。

(3) 査定総合支援システム「カーチェックス」の活用及び普及

消費者保護の観点からも全国統一の判断基準による価格算出が不可欠である事から当協会は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、全メーカー及び全国メー

カー系販社にPRを行い、実施事業者の拡充に努めている。

また、協会査定で行う協会版カーチェックも活用しており、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を行い、ディーラー版の更なる改善・普及に繋げる。

(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、2019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こととする。

また、査定士の3年毎の義務付け研修では、2019年度より査定の手順及び修復歴発見に役立つ修理の痕跡について纏めた技能向上研修用ノートNo.15「査定知識の再確認」を使用して講習することとしており、同テキストを使用して査定士の技能向上を図ることとする。

また、特別講習も同様に「修復歴の判断基準」のテキストを使用して、適正査定のための査定士に対する研修及び講習の充実を図るものとする。

(5) 支所主催の中古自動車査定士技能コンテストの実施

2019年度は全国大会の予選に当るコンテストを実施する。各支所において実施するコンテストは、支所管内の自動車業界内外に査定制度をPRする絶好の機会であると捉えその普及に努めると共に、査定士の技能向上を目的として実施することとする。

(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が、2019年度も引き続き積極的な協力を行うこととする。

(7) 査定士のための各種講習用教材の開発

現在、査定士の技能向上研修に使用している教材が2019年度より内容変更を行うため、新たに「技能向上研修用ノートNo.15 eラーニング教材」を作成することとする。

(8) 中古車流通支援事業への協力

当協会100%子会社の(株)中古車流通支援センターが行う「中古車流通支援事業」を共同して推進して行くとともに、同事業で予定されている出品前検査や現車確認代行業務等に対応するためのシステム開発及び検査規定類の作成を行うなどにより協力・支援する。

(9) 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をする、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を行うこととする。

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、イエローブックとシルバースタールブックの価格情報内容の充実並びに購読者減に対応した発刊方法の改善

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。また、ガイドブックを幅広くPRするため、シルバースタールブック掲載内容の一部を抜粋し、一般消費者が閲覧できるようデジタルブックを査定協会ホームページに継続掲載する。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ヵ月間シルバースタールブックとイエローブックの無償配布を継続することとする。

(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、こうした車型を漏れなく収載し、購読者により判り易く纏め、利便性の向上を図り、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はカーチェックスに連動している事もあり、より利用者への利便性を高めている。2019年度は会員450社を目標とし、会員確保に努めることとする。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更に各方面に広く利用されるよう働きかけを行うこととする。

(3) 自動車情報の提供

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等の中古車流通に係る情報提供事業に新たに取り組むための環境整備を行う。

(株)日刊自動車新聞社が運営していたオークション価格情報サイト「AAD-NET」を昨年4月に事業継承し、その後、同サイトをリニューアルして2019年2月より「e-JAN」(Electronic JAAI Auto Net)と名称変更を行いリリースした。

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していく。

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事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こととする。

(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。2019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こととする。

また、昨年リリースした iPad 版も含め、検査及び入力システムの不具合点について情報収集を行い、修正作業を行うとともに、検査のスピードアップ及び誤入力を防止し、証明書の信頼性向上及び検査（証明書発行）効率の改善について研究を行うこととする。

(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。2019 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、商品中古車の現地調査を厳正に行うなど業務の適正な実施に努めることとする。

(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ものとする。

また、検査結果の入力から証明書の印字、データ管理や報告を一元管理する WEB 輸出検査システムをリリースすることとする。

(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、更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こととする。

(6) 各支所への査定情報の提供

最近の査定依頼先は、信販系、リース系など全国展開しているところが多く、そうした依頼者の査定に当っては、各支所が統一された情報により査定することが必要とされる。そのため、支所間における査定評価額に大きな格差が出ないようインターネット及び協会版カーチェックスを利用した WEB システムの充実を図ることとする。また、修復歴の統一した判断ができるよう、本部・支所間での更なる情報の共有化を進めることとする。

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、全般的にシステムの見直し、改修または新しいシステムを構築する事とし、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更に進めていくこととする。

(2) 協会職員の人材教育（査定長・検査長及び査定職員研修、経理担当者研修等）

（査定長・検査長及び査定職員研修）

全国 52 支所の査定・検査職員は、査定では様々な目的の査定依頼、輸出検査についても仕向け国別の検査に対応できる技能と知識が要求される。

また、車両状態証明事業における支所間・個人間の技量格差を解消することが必要であることから、査定長・検査長の集合教育を実施することとする。

また、職員に対しても同等の情報と知識が求められることから査定職員研修会を実施することとする。

（経理担当者研修）

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を実施する。また、ブロック研修会の実施により経理実務の理解を深めることとする。

(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こととする。

(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こととする。

(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こととする。

(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、2019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こととする。

(7) 業務日誌の作成及び実績調査

公益目的支出計画が終了し、税務的視点からも従事割合の実績調査が必要となっている。昨年5月に実施したがより実態に近い結果を得る為に、2019年度は5月から7月までの3ヵ月間を記録することとする。

(8) 手数料金値上げの検討

物価・資材高騰等による外部からの値上げに対しても据え置いてきた事等をふまえ、手数料金改訂について検討を行うこととする。