

2023 (令和 5) 年度 事業計画書

第 58 期 〔 自 2023 (令和 5) 年 4 月 1 日 〕
〔 至 2024 (令和 6) 年 3 月 31 日 〕

2023(令和5)年度 事業計画

2022年の世界経済については、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する一方で、2022年2月に始まったロシアのウクライナ侵攻は先行きが見えないまま長期化しており、経済制裁の応酬により食糧や資源価格が高騰し、歴史的な高インフレが発生した。このため、欧米など多くの国・地域では厳しい金融引き締めを余儀なくされた。また、中国ではコロナ対策としての厳しいロックダウン（都市封鎖）が同国の経済活動を大幅に抑制しただけでなく、グローバルサプライチェーンの混乱ももたらした。総じて需要と供給の両面で回復が進んだものの、米欧を中心とした高インフレと金融引き締めが世界規模で経済成長を下振れさせている。

日本経済については、新型コロナの新規感染者数が一進一退を繰り返すなか、ワクチン接種は着実に進み、政府の活動制限の緩和が本格的に着手された。こうした状況を背景にコロナ禍で抑制、先送りされた需要が国内需要を押し上げる動きがみられた。一方、原油、原材料の高騰に加え、年半ばから急速に進んだ円安により、海外への所得流出、国内の更なるインフレが進み、経済活動に打撃を与えている。今後、高インフレに伴う賃上げや原材料価格の高騰による企業収益の悪化が懸念され、先行きは不透明感を増している。

このような中、2022年の国内の新車販売は、登録車及び軽自動車合計で420万1,320台（前年同期比5.6%減）となった。

半導体不足や部品供給難による各メーカーの生産調整が長引き、9月以降は少しずつ回復してきたが、2004年以降では最低の販売台数となり、45年前と同程度の水準となってしまった。

内訳は、登録車が256万3,184台、前年同期比8.3%減と5年連続の減少、軽自動車については163万8,136台、前年同期比0.9%減となり、4年連続の減少となっている。

また、2022年の中古車登録台数については、登録車が349万5,305台で前年同期比6.3%の減少となった。軽自動車は280万6,346台で前年同期比6.5%の減少となっている。

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、中古

自動車査定士技能検定を2023年度も年2回実施する予定である。

技能検定の申請者数は、新型コロナウイルス感染拡大の影響で大幅な減少が続いていたが、検定講習においてeラーニングを導入するとともに試験会場の増設と感染防止策等を徹底し申請者数回復に努めた。2022年度（6月、12月）の申請者数は12,636名（前年度比91.9%）、1,121名の減少となった。

査定士資格の更新対象者に対する研修会については、2023年度も従来の対面による集合研修に加えeラーニングによる講習を積極的に展開し、販売店査定士の感染予防を図り実施することとする。

収益事業については、依頼査定は2021年度が前年同期比91.3%、2022年4月～2023年1月は前年同期比97.1%、バングラデシュ向けの価格証明事業は2021年度が前年同期比172.5%、2022年4月～2023年1月は前年同期比88.5%、車両状態確認証明書は2021年度が前年同期比100.2%、2022年4月～2023年1月は前年同期比76.7%、オークション出品車両の事前検査事業は2021年度が前年同期比93.8%、2022年4月～2023年1月が前年同期比86.0%、中古車の輸出検査事業は2021年度が前年同期比69.7%、2022年4月～2023年1月は前年同期比133.1%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・証明する「車両状態証明事業」(V-CON)の検査証明台数は2021年度が前年同期比98.1%、2022年4月～2023年1月が93.3%となっている。

査定協会は2012年4月の一般財団法人移行後11年目を迎えるが、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。

2023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ものとする。

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。

2022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。

2022年度の受験申請者数は、前・後期合計で12,636名（小型車12,486名・大型車150名）となり前年比91.9%の減少となった。

2023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。

なお、2023年度より受験資格である「販売店での経験半年」を撤廃し入社後早期に査定資格取得を可能として販売店業務の支援を促進する。また、特に自動車整備専門学校生受験者において、運転免許がなく受験できないケースがあるため、受験資格の「運転免許の取得」を査定士登録要件に変更し、受験者数の増加を図ることとする。自動車整備専門学校生の受験については、自身の付加価値を高めるための資格取得希望が引き続き予測されることから、積極的な受験申請を働きかけることとする。

また、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の取り扱いに注意し、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

2022年度は、中古自動車査定基準Ⅰ、Ⅱの小型車部分の変更について、各ブロック内からの変更要望の取り纏めを行い、ページレイアウト及び装備品について精査を行った。また、修復歴の判断基準に記載のあるフレーム（小型車）の取扱いについて、現在は大型車のみ詳細な取り決めがあるため、それを基に検討を行った。

2023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」の活用及び普及

2012年8月にリリース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」は、全国メーカー系販社の大半に導入し、各販売店にとって日常業務に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、IT業界、自動車業界の進歩は日々目まぐるしく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、査定協会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る。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、2023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は、技能向上研修用ノート「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、特別講習は、「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こととする。

(5) 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。2023年度も引き続き積極的な協力を行うこととする。協会の全国コンテストは「カーチェックス」で行っていることから、各メーカー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。

(6) 査定士のための各種講習用教材の開発

2023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。

(7) 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。

(8) 中古自動車査定士技能コンテスト全国大会の開催

全国大会は2022年度に開催を予定していたが、新型コロナウイルスの影響のため1年延期となり、2023年7月21日(金)に東京・品川プリンスホテルにおいて実施する。

選手や関係者の感染防止・安全を最優先にコンテストは無観客での実施を予定する。また、実車査定については査定総合支援システム「カーチェックス」を取り入れた競技を前回同様実施することとする。

2. 中古車関連情報の適切迅速な提供

(1) 中古車価格ガイドブック、イエローブック・シルバーストックの迅速な発行及び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。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ヵ月間シルバースト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とや、紙代等の材料費の高騰により作成費が上昇していることから、引き続き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 はカーチェックス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。2023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) オークション価格サイト、e-JAN のデータ提供 AA 会場数を拡充して内容充実をはかり会員数の増加対策強化

2019年2月に査定協会の事業としてリニューアルした、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。

(4) 各種ガイドブックについて、Webブックでの作成、配信検討

人員、物流及び経費の合理化を図るべく価格ガイドブックについてデジタル配信に向けて検討していく。

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。2023年度も引き続き販売店へ積極的に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。

2023年1月より車検証がIC化されたため、2023年度より従来の申請書類及び運用が一部変更となるが、各税務事務所との連携を密に行い、業務の適正な実施に努めることで申請台数の増加を図る。

(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、モリシャス、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。

(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たっては、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カーチェックス、証明書発行システム等、情報共有する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・支所間での異なる情報の共通化を進めることとする。

4. その他

- (1) 新型コロナウイルス感染拡大や災害などに対応するために Web 会議などデジタル化、リモート化の充実

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を構築し、促進していく。

- (2) 協会本部・支所間情報ネットワークの充実、情報の共有

協会本部・支所間の情報伝達、情報共有をスピーディ且つ正確にする為に、クラウドを使用したシステムの構築を図っていく。

- (3) 協会職員の人材教育（査定・検査職員研修、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）

2023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。

- (4) 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。

(5) 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。

(6) 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。

(7) 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、2023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。