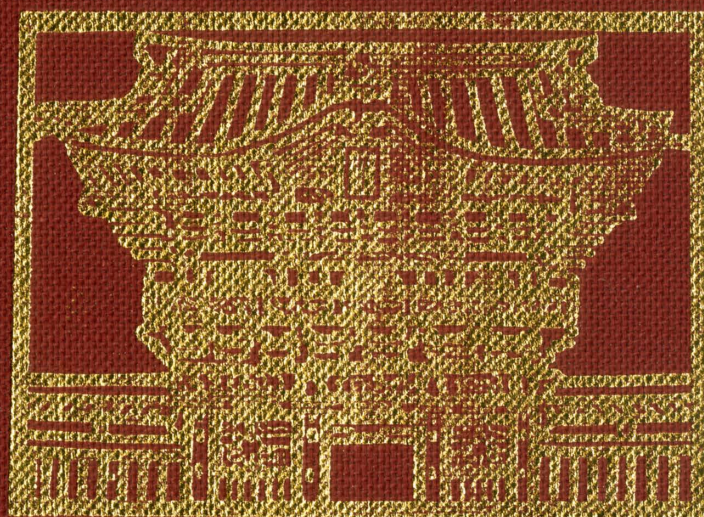
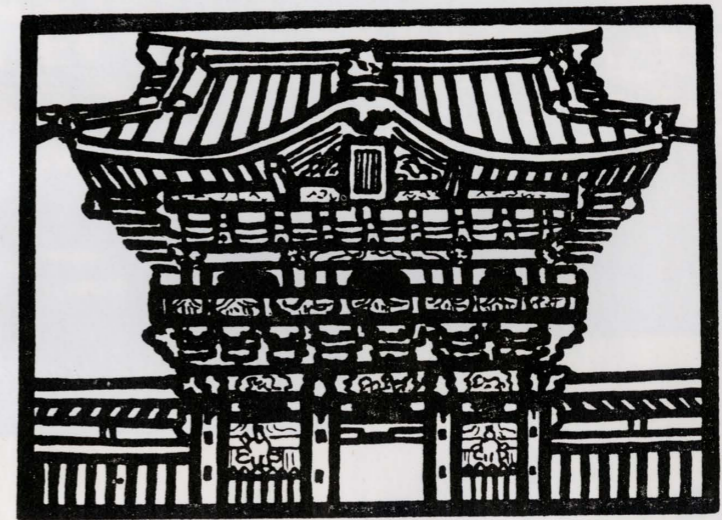


栃中販
五年の歩み



栃木県中古自動車販売協会
栃木県中古車販売店商工組合

栃中販
五年の歩み



栃木県中古自動車販売協会
栃木県中古車販売店商工組合

五十年を賭けた
花開らく



全日本自動車販売協会連合会
全日本中古車販売工業会



◆53年6月9日から12日までの4日間にわたり開催した「大中古車フェア」。1万坪もの敷地に600台を展示し、4日間で210台が成約となり、総来場者数も4,000人以上にのぼるなど、大盛況を博した。写真中は600台もの車が並び壮観な会場全景。写真上はフェア会場入口に設けられた歓迎ゲート。

◆栃中販の創立5周年に当り、高崎会長・理事長自筆の句、『車屋が5年を賭けた 花開らく』の記念色紙（写真下）

昭和三十二年十月十二日
高崎会長・理事長
車屋が
五年を賭けた
花開らく



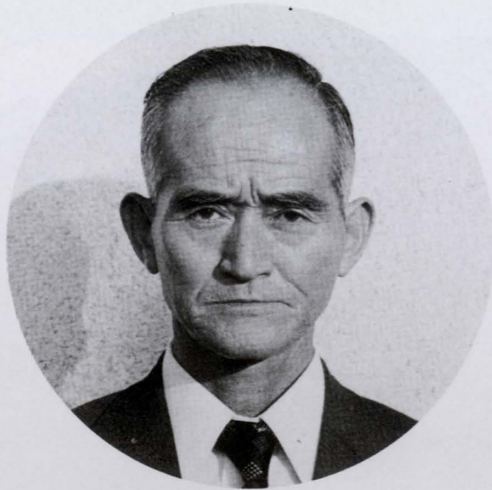
◆昭和49年9月12日に、東北自動車道鹿沼インター近くにオープンした流通センター。敷地は当初の200坪から2,000坪（昭和53年9月末現在）にまで拡張。（写真上）

◆創立5周年と通算50回を記念して、昭和53年9月2日に常設オークション場で開催した記念オークション。出品台数302台、成約台数188台、成約率62.3%という高実績をおさめた。

（写真右上）

◆創立5周年・通算50回記念オークションで挨拶する高崎会長・理事長。「会の創設と50回目を迎えたオークションは、各関係業者の大きな支援があったからこそである。車屋が5年をかけた花が開いたという心境で、これから先の10年、20年先を目標に努力していきたい」と挨拶。

（写真右）



会長・理事長
高崎 久雄

栃木県中古自動車販売協会
栃木県中古車販売店商工組合

幹 部



副会長・副理事長
初谷武一郎



副会長・副理事長
鈴木 勝行



副会長・副理事長
中山三子雄



副会長・副理事長
池沢十三雄

栃中販5年の歩み

《栃木県中古自動車販売協会創立5周年記念誌》

— 目 次 —

挨拶

栃木県中古自動車販売協会会長 高崎 久雄……………6
栃木県中古車販売店商工組合理事長

祝 辞

日本中古自動車販売協会連合会会長 五十嵐 輝夫……………7
栃木県中小企業団体中央会会長 横 倉 良 夫……………8
商工組合中央金庫宇都宮支店支店長 笹 原 由 春……………9
栃木県陸運事務所所長 石 川 真 弘……………10
栃木県自動車整備振興会会長 植 木 芳 太 郎……………11
栃木県自動車販売店協会会長 小 平 裕 康……………12
大阪府中古自動車販売協会会長 森 脇 伴 蔵……………13

栃中販・栃商組の歩み(各年の事業活動から)……………14

座談会「創立の思い出」を語る……………19

高崎会長・理事長大いに語る……………33

栃中販・商組の将来展望(報告書から)……………35

栃中販会則と栃商組定款……………39

栃中販・栃商組会員会社一覧・組織図および職員紹介……………44

資料編

栃中販オークション実績……………50

栃木県市郡別自動車保有台数……………52

栃木県市郡別世帯と人口……………53

編 集 後 記……………61

記念誌 刊行に際して

栃木県中古自動車販売協会
栃木県中古車販売店商工組合
会長・代表理事 高崎 久雄



錦秋と申すに相応しい本日、栃中販創立5周年記念式典を迎え、本誌の刊行が出来ましたことは誠に喜ばしい極みであります。

まず日ごろ我々の活動に際し、懇切なご指導およびご協力を賜っております行政並びに指導諸機関と、業界諸団体の友情に対し、120名会員を代表して、厚くお礼申し上げますとともに、続いて変りなきご批護を賜わらんことを、心からお希い申し上げます。

かえりみますれば、昭和48年3月、中販連より、栃木県にも中古車販売団体を創っては、とのお誘いをいただき、県内有志あいはかり、同年7月23日、本グランドホテルに於いて全国30番目の中販として誕生、続いて同年9月経済事業の展開上、不可欠との判断に基づき、全国第1号の商工組合創立に踏み切って、5年の歳月が経ったわけでありませぬ。業界に組織のなかった我々が「ユーザー主座の流通確立」の旗印のもとに県全域同業有志一丸となって、組織活動を展開し、本県の自動車業界に新しい歴史を創り、そして我々一人一人がその歴史の登場人物であるという意識に支えられて、本日を迎えました。

5年といえば諸事一区切りといわれます。手銭、手弁当の創草期を早やく終り、元服のときを迎えたいと、役員、会員、職員ともども真剣に運営参加の結果、ようやく一人歩きが出来るようになりました。これからは、若いが一前

としての自覚と責任を持ち、次の飛躍を目指す覚悟であります。

50年3月、中販連は社団法人格を取得し、50年9月、近促法の業種指定を受け、同年現役180名の国会議員団による中古車流通対策議員連盟が誕生し、また今年5月には商工組合連合会が結成され、許認可制への第1歩として今年度末に査定士制度の試験等々、中央に於ける諸体制作りは着実に進んでおりますが、業界をめぐる諸事情は決して安易なものではありません。本誌に我々の足跡の主な内容は収録しましたが、これを基礎にさらに飛躍を目指し、後進に語るに相応しい歴史の創造に努力すべきと考えます。

我々は安定経済、省資源等、国策に順応し、襟を正して流通革命に邁進することこそ、社会的にも経済的にも必ず報われると信じて疑いません。また団結によるスケールメリットはその速度を加えることでしょう。

本日ここに激励のお言葉をいただき、巻頭を飾ることが出来ました。先輩諸氏、並びにスポンサー諸社およびMS企画のご好意に対し厚くお礼申し上げます。我々は本書を反省の道しるべとし、常に原点を見失うことなく、所期の目的達成に邁進することをお約束申し上げ、関係者のご繁栄とご健康を祈念申し上げて、刊行のご挨拶といたします。

昭和53年10月12日



栃木中販設立五周年にあたって

社団法人 日本中古自動車販売協会連合会
会長 五十嵐輝夫

栃木県中古自動車販売協会設立5周年を心よりお慶び申し上げます。

全国で30番目の協会として宇都宮グランドホテルで創立総会を開いたのが、昭和48年7月であります。関東甲信越地区からみても東京、埼玉、神奈川に続いて4番目、もちろん北関東では初めての発足であります。更に、設立後1年にもならない昭和49年6月には、全国に先駆けて業界初の商工組合の認可がなされております。

ご承知の通り、商工組合は強固な組織母体をもち、かつ県内の過半数の事業者が参加しなければならない一県唯一の共同経済団体であります。これが当時我業界に誕生した時、中古自動車販売業の将来が約束されたものであると感じたのは私一人ではありませんでした。このような栃木中販の強力な御支援の結果、昭和50年3月、念願の社団法人格の許可を受け、更には中小企業近代化促進法の業種指定、近代化計画の告示と、他業種には見られない長足の進歩をとげたのであります。

特に、ご承知の通り近代化計画の概要は、流通センター、常設オートオークション場の設置や、統一保証制度の実施、販売金融制度の整備、登録代行センターの設置、資格制度の導入等、多くの事柄が国の施策と合致したことであります。その大きな受皿として栃木中販を筆頭に現在全国で23の商工組合が出来あがりました。来

年中には全国47都道府県に出来ると思っておりますが、全国の商工組合をとりまとめる中商連も近々認可の予定であります。

公益法人としての中販連は、関係官庁及び中古自動車流通対策国会議員連盟との提携により、販売環境の整備、資格制度の導入、中古自動車のイメージアップ、不良販売店の排除、消費者対策事業等、大所高所に立った公益活動を行うこととなります。

更に、福祉事業の一環として、現在、厚生年金基金の設立を推進しております。優秀な人材を確保し、明日の発展につなげたいものであります。

その意味で今年、中販連、中商連、厚生年金基金、更に日信保を加えた4本の柱が出来ることになるわけで、今、業界は「家」づくりの最中でありませぬ。

協会設立5周年という一つの節に立ってみて、栃木中販の歩まれた歴史が、我業界の目標であったことを考えますと、中古自動車流通構想の高邁な理想に立った、高崎会長を始めとする役員の方々、また、その構想に賛同され、強力な団結力を示された会員、組合員の方々に深甚なる敬意を表する次第であります。どうか、今後とも中販連、中商連のリーダーズアソシエーションとして更に発展されますことを心より切望致す次第であります。





その慧眼、先見の明には敬服

栃木県中小企業団体中央会
会長 横倉良夫

近年の日本のモータリゼーションの普及発展には驚く外はありません。自分が昭和7年始めて自動車運転免許を得た当時は珍らしがられた方で、オーナードライバーなど特殊な金持ちに限られ自分などペーパードライバーに過ぎませんでした。

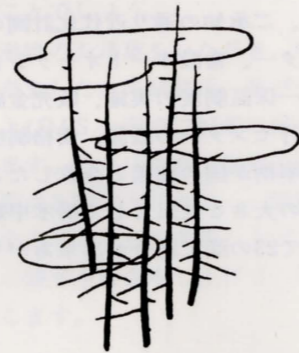
先般中国を訪問しましたが、今もって個人では車を所有できません。自分が免許をとった頃チャチなダットサンを造っていた大阪の日産工場を見学したことがあります、今では夢のようであります。

現在日本は勿論のこと、文明国では車なしの社会は考えられません。しかも車の性能は良くなるばかりで資源愛護からも、経済生活の上か

らも中古車の活用が望まれます。戦後初めて自分の車になったのがルノーの中古車でした。セガれの初めての車で現在乗り廻しているのも中古車であります。初心者ほど夫々自分に見合った中古車を選ぶことが賢明ではないでしょうか。

栃木県中古車販売店商工組合は、高崎理事長さんの下に全国にさきがけて常設オートオークション場を完成し、今年に組合連合会まで設立された由、その慧眼、先見の明には只々敬服の外はありません。

自動車が国民のあしになり、若い人のアイドルになった今日、貴組合が愈に発展することを確信し、また祈念するものであります。以上を持ちまして記念号発刊の祝辞といたします。



行動こそ問題解決の鍵

商工組合中央金庫宇都宮支店
支店長 笹原由春

当組合が設立されてから早くも五年が経ちました。スタート時点ではうまく育つかどうか心配だったのが、今や堂々と一人前以上に育っており全く立派という外ございません。ところで日本中の殆んどの人達は直接間接に経済に関わり合いを持っておりますので日本経済の成行きには皆大きな関心を持っているのですが本当に予言できるのは神のみです。それほど現在の経済事象は複雑多岐に亘っております。日本だけでなく世界経済も苦しんでおります。日本経済は世界の中では比較的恵まれている方だといえましょう。「景気」の悪い時でも盛況な企業もありますし、また「景気」のよい時でも倒産をする企業もあります。ここで「景気」というのは社会一般的な経済の姿を言っております。さて、真理は一つなりと言われておりますが、現実の事柄は簡単でないのが普通です。経済人としても各人各人の考え方なり個別事情があつて一般的経

済要因と絡み合いになっているというのが実情ではないでしょうか。組合とか協会とかいう組織は何を目的とすべきでしょうか。一般的に言いますと構成メンバーの共通問題は何であるかを探り出し、それを共同の力で何等かの方法で解決するよう計画し、それを行動に移すということではないでしょうか。共通の問題といっても百人の内百人全ての人に共通するものはないかも知れませんが、それはそれで止むを得ないでしょうし、また解決する為の手段なり方法は、どんな時代どんな時期でも同一だということもないでしょう。しかし乍ら当組合は現在有力な執行部の下強力に行動しております。私どもは何よりもそれを評価したい。その行動の中から、また新たな問題と新たな解決方法が生まれてくることを確信して止まない次第です。以上まことに簡単ですが、当組合五周年に当ってのご祝辞と致します。





他県に先がけ組織基礎確立

栃木県陸運事務所

所長 石川 真弘

このたび栃木県中古車販売店商工組合が創立5周年を発展のうちに迎えられ、心からお祝い申し上げます。

わが国における中古自動車の販売、流通は、新車販売の補完的役割から始まったが、昭和41年を契機とした急速なモータリゼーションの発展にともない自動車の普及が増大し、中古車に対する需要が強まり、以来、これに対処する独立した中古車流通近代化策が急務とされてきました。

このような状況の中で、貴商工組合は中古自動車流通の将来を洞察され、高崎理事長を中心に組合員一致団結して、国が推進している中小企業近代化施策にのり、他県にさきがけ、その組織基盤を確立し活発な事業活動を展開し、オートオークションの開催、部品、用品の共同購入および金融等に大きな成果を収めつつあることは、誠にご同慶に堪えません。

貴商工組合は、昭和48年9月発足し、その直後石油ショックをうける等、極めて厳しい試練

に立たされたが、よくこれを乗り越えました。

そのご努力に対し皆様方に深く敬意を表するものであります。

ご案内のとおり、我が国の産業、経済活動は高度成長から安定成長へと大きく転換されましたが、景気は低迷をつづけ本格的な安定成長は今後の施策にまつ状態にあります。

これからの自動車需要は、景気低迷の影響を受け従来の伸び率を期待することは困難と思われませんが、今や自動車を抜きにして国民経済の発展成長は考えられない時代となっているので、今後とも増加の傾向がつづくものと推定されます。

貴商工組合においてはすでに輝かしい活動実績があります。5周年を迎えるにあたり思いを新たにされ、更に将来に大をなされるよう組合員が一致協力して所期の目的達成に努められますよう期待いたします。

最後に、貴商工組合と組合員皆様方の今後いっそうのご活躍、ご繁栄を祈念いたします。



重要性高まる会の運営

社団法人 栃木県自動車整備振興会

会長 植木芳太郎

栃木県中古自動車販売協会の創立5周年にあたり心からお祝いを申し上げます。

貴会は昭和48年の創立以来、全国に先がけての商工組合の設立をはじめ、流通センターのオープンなど積極的な活動によって、僅か5年の間に今日のめざましい発展を遂げられましたことは、誠に御同慶の至りであり、会長をはじめ関係各位の並々な御努力によるものと存じ、衷心から敬意を表する次第でございます。

自動車は日本経済の高度成長の象徴として、めざましい伸びを示してまいりましたが、近時、安全確保、環境保全、そして省資源の各問題に関係して大きな課題が積み重ねられ、社会における自動車の存在は新たな評価を受けることともなっております。一方、自動車の伸びも昭和

48年の石油ショックを契機として停滞し、保有台数も高普及率によって飽和状態に近づきつつあることから、今後は高い伸び率を期待できず、自動車需要は新規需要から大部分が代替需要になろうとしています。

このような状況から、自動車流通の中で大きな位置を占めている貴会の運営は、益々重要性が高まることとなりますので、今後とも業界をはじめ一般ユーザーの信頼のもとに、円滑かつ適正な自動車流通促進のため尽力され、貴会本来の目的が達成されますよう期待するものであります。

最後の貴会の一層の御発展と御活躍をお祈り申し上げまして、祝辞といたします。





創立5年で立派な団体に成長

栃木県自動車販売店協会

会長 小平 裕康

栃木県中古自動車販売協会5周年記念誌上を借りてお祝いを申しあげることができ、たいへん喜ばしく存じます。

貴協会は昭和48年7月現高崎会長を中心とした設立委員会のご努力により、全国30番目の協会として結成され、こゝに満5周年を迎え、このように立派な団体に成長されましたことは、誠にご同慶のいたりで、心からお祝い申し上げます。

昭和48年7月協会の創立祝賀会で高崎会長がご挨拶されましたなかで、「中古車販売事業者の連絡協調をはかり、ユーザーのためより良い協会としたい、また、生まれたばかりの子供であるから、よい子に育ててもらいたい」と協会の進むべき道、また、関係機関に対する謙虚なお気持ちを披瀝されましたが、貴協会は高崎会長を中心として役員ならびに会員各位のたゆまぬご努力により、モットーを貫き誠に立派に成長されました。私ども販売店協会では何んのお手伝

いも出来ない間に、高崎会長他役員各位のご努力ならびに会員各位の絶大なご協力により、このように立派な団体に生成されましたことに深甚なる敬意を表するものであります。

さて、私がいまさら申しあげるまでもなく、最近の自動車業界は、まことに厳しい環境の中に常に立たされております。オイルショックに追い打ちをかけるように円高に見舞われ、経済情勢は一変し、加えて排ガス規制、騒音対策、大都市における交通規制等々内外ともに誠に厳しいものがあります。そのような環境の中において、本年は一応落ち着いた状態になって来たものの、経営実態は極めて厳しいものになっております。中古車業界におかれましても、中古自動車を取巻く環境は更に厳しいものがあると思われませんが、更に会員の増強をはかり、一致団結して益々のご発展を祈念し、お祝の言葉と致します。



高崎会長の先見性に敬服

大阪府中古自動車販売協会

会長 森脇 伴蔵

栃木中販および商工組合の創立5周年、本当におめでとうございます。創立5周年記念誌を制作するからご祝辞を、と依頼され、あれからもう5年も経過したのかと、つくづく「光陰矢の如し」の格言を思い出します。

当時、私は近畿ブロックを代表して中販連の組織部長として、全国各地の中販組織化に奔走しておりました。

栃木県はたしか全国30番目の組織化と記憶しておりますが、高崎会長の非常なご熱意と情熱あふれる地域業者団結の心意気にうたれ、私も微力ながら積極的にご協力をしたものでした。

その成果があって昭和48年7月23日に、無事創立総会が開催され、私も大阪からかけつけてご祝辞をのべさせていただきました。

ところが栃木中販は設立後直ちに、まだ全国のどの協会も考えおよばなかった商工組合の設立にふみ切り、なんと中販創立後2ヵ月の9月に、全国のトップを切って栃木中販商工組合が

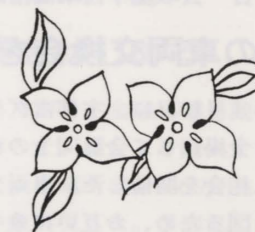
誕生したのであります。

高崎会長の情熱と先見性はここで正に本領を發揮したと申せましょう。

わが大阪中販も今年8月6日で創立8周年を迎えるにいたりましたが、商工組合の設立は地域の特殊な事情もありますが、いまだ実現をみてはおりません。不肖私もこの5月、2代目の大阪中販会長の重職をおおせつかり、おそまきながら目下、大阪中販商工組合の実現に、日夜努力いたしているわけであります。

当時の先輩だった大阪中販が、今は高崎会長や栃木中販商工組合の皆様から教を乞う立場になったのも、ひとえに高崎会長の先見性とご人格と敬服しております。

今後とも栃木中販および商工組合のご発展、ご繁栄をお祈りすると同時に、大阪中販へのご支援、ご援助をたまわりますようお願い申し上げます。ご祝辞にかえさせていただきます。





栃中販の創立総会（48年7月23日）

栃木中販、 商組の歩み

昭和48年度

■栃中販

全国30番目の協会誕生

昭和48年7月23日、宇都宮グランドホテルにおいて栃木県中古車販売店協会の設立総会を開催した。会員数は118社で、全国で30番目、関東甲信越で4番目の協会誕生となった。設立総会には栃木県知事をはじめ宇都宮東警察署長、栃木県陸運事務所長、栃木県自動車販売店協会会長、栃木県自動車整備振興会長、日本中古自動車販売協会連合会長などの来賓も列席し、栃中販の前途を祝した。

- 48年8月8日 日信保中古車ローン説明会
- 9月22日 小山支部展示即売会
- 11月9日 芳賀支部展示即売会
- 12月5日 公取協中古車価格講習会

会員間の車両交換会を開催

昭和49年3月19日に、宇都宮グランドホテルの駐車場を会場にして会員同士の車両交換会とペーパー入札会を開催した。車両交換会は会員間の親睦を図るため、お互いに乗ってきた車を交換したもので、降雪の中にもかかわらず多数の会員が参加し、交換車両は60台にも達した。

- 49年3月23日 宇都宮支部展示即売会
- ” 小山、芳賀、塩那展示即売会
- 3月25日 春の店頭販売強化運動と題し、コンクール実施
- 48年9月14日 栃木県中古車販売店商工組合創立総会を開催

昭和48年

●5月 環境庁、日本版マスキー法のヒアリングを開始●10月 軽自動車の車検実施開始●10月 第4次中東戦争始まる。石油危機勃発●10月 第20回東京モーターショー開幕●11月 自動車関係諸税の「増税反対全国総決起大会」開催●12月 自賠責限度額1千万円に引き上げ実施●12月 自工振、来年の東京モーターショー中止を決定●12月 物品税、取得税などの自動車増税案まとまる。

昭和49年度

■栃中販

- 49年6月28日 ガソリン無鉛化対策委員会
- 栃商組
- 10月7日 公取協講習会
- 11月9日 芳賀支部展示即売会
- 50年2月19日 公取協講習会

■栃商組

全国初の商組として認可

昭和49年6月7日、栃木県中古車販売店商工組合が、通産省から全国第1番として正式に認可され、スタートをきった。

流通センター開所に伴ない 事務局移転

昭和49年9月12日、高崎自動車仮事務所より宇都宮市今泉町に200坪の敷地で流通センターを新設し、これに伴って事務局も同所内のプレハブ事務所に移転した。現在はすでに敷地も200坪となり、また職員も当初の3名から7名へととなっている。現事務所は52年4月にできたものである。

- 49年9月19日 流通センター開所式およびペーパーオークション実施
- 10月15日 各支部主催ペーパーオークション実施
- 50年1月30日 増資決定

昭和49年

●1月 環境庁、日本版マスキー法の50年度規制値を発表●3月 自動車割賦販売手数料の実質年利表示実施。アドオン方式禁止●5月 自工会等自動車関連4団体「廃車回収協会」を設立●5月 環境庁、使用過程車のHC規制を告示●6月 環境庁、排出ガス51年度規制のヒアリングを実施●9月 通産省、ガソリン無鉛化実施を50年2月1日と決定●12月 中公審、51年度規制の2年延期と暫定値2本立を答申

宇都宮支部展示即売会（49年3月23日）



昭和50年度

■栃中販

- 50年5月14日 オークション検査員講習会
- 6月1日 会員事業所優良社員表彰
- 7月3日 回送運行ナンバー申請者実態調査実施
- 8月1日 中販連グループ共済保険募集開始
- 11月12日 中古車課税絶対反対署名運動展開

回送運行ナンバー取得者決まる

昭和50年12月3日に、13社28組の回送運行ナンバー取得者を決定した。栃中販発足以来初の大きな事業でもあり、申請などではだいぶ苦労が多かった。

■栃商組

第1回のオークションを開催

- 昭和50年4月20日に、第1回のオートオークションを盛大に開催した。出品台数197台のうち成約車は115台、成約率58.4%と高実績をあげた。
- 50年8月5日 第2回オートオークション
- 10月25日 第3回オートオークション

毎月1回の定例オークションを決める

昭和51年2月26日に第4回目のオートオークションを開催したが、過去4回の出品台数、成約台数などの実績からみて、毎月1回のオートオークション定例開催を決定した。なお、第4回のオークションは出品台数139台、成約台数90台、成約率64.7%であった。

金融事業をはじめ

昭和51年3月27日、金融事業を開始し、まずその手始めとして、組合より購入するすべての商品について1事業所当り150万円、150日サイトの手形払いを実現した。手形払い可能ということで各組員から大きな反響を得て、当初は30事業所から申し込みがあった。手形払いは現

在は1事業所当り300万円、150日サイトとそれぞれワクが大幅に拡大している。

昭和50年

- 1月 政府、51年度排出ガス規制適合車の税制優遇措置を発表
- 2月 環境庁、51年度排出ガスのHC規制許容限度を告示
- 6月 運輸省、既販の50年規制適合車のクリーン度を公表
- 9月 道路運送車両法が一部改正され、軽自動車のワク拡大が決まる

昭和51年度

■**栃中販**

51年7月10日 公取協講習会

下野新聞「繁栄への道、座談会開く

昭和51年9月14日に、レストラン小山で下野新聞が2ページを使用して中古車販売業の「繁栄への道」というタイトルで座談会を催し、掲載後、各方面から大きな反響を集めた。同座談会は当時、中古車が大きく見直されはじめてきたこともあって、中古車の流通実態をテーマに行なわれたもので、栃中販の高崎会長をはじめ初谷、飯塚、高野、中山、池沢十三雄、鈴木各氏および、宮原事務局長の8名が出席した。

10月18日 新入会員入会式

11月5日 公取協セミナー

52年1月 回送ナンバー実態調査

■**栃商組**

51年5月29日 常設オートオークション場建設実行委員会発足

金融事業の転貸可能に

昭和51年6月1日、商工組合中央金庫と再度

にわたる話し合いの結果、金融事業の転貸が可能となった。限度額は300万円、2ヵ月据え置き、4ヵ月返済というものであった。

51年6月10日 商工労働部中小企業課、中央会へ高度化資金の陳情

7月3日 オークション場建設実行委員会の第1回会合

10月25日 高度化資金申し込み。県中小企業課より企業診断実施

11月1日 転貸(年末資金)受付け開始

52年1月8日 新年研修会、臨時総会においてオークション場建設を正式に決定する

1月21日 オークション場工事契約

昭和51年

- 1月 中国から自動車部品製造技術交流団が来日
- 2月 衆院でモデルチェンジの是非が問題となる
- 2月 自動車輸出が鉄鋼を抜いてトップに
- 5月 自動車公正取引協議会、新車標準価格明示の義務付けを決定
- 10月 F-1レースがわが国で初めて富士スピードウェイで開催
- 12月 環境庁、世界で最も厳しい53年度排ガス規制を告示
- 12月 全国の交通事故死亡者が18年ぶりに1万人を割る

昭和52年度

■**栃中販**

52年10月1日 関連協ビッグ中古車セール開催

10月13日 北関東ブロック流通委員会開催

10月19日 回送運行ナンバー新規申込者実態調査

10月27日 関連協検査員講習会開催

10月28日 関連協第9回オークション栃木で実施

常設オークション場オープン(52年4月26日)



- 11月26日 オークション検査員講習会
- 53年1月21日 北関東ブロック流通委員会開催
- 3月26日 自動車公正取引協議会研修会

■**栃商組**

常設オークション場がオープン

昭和52年4月16日、念願の常設オークション場が完成し、これに伴ない事務所も新設された。常設オークション場は4月26日にオープンし、5月11日に開所式を行なった。栃木県中小企業団体中央会、栃木県商工労働部中小企業課、商工組合中央金庫、その他関係団体の協力を得て、公の市場、完成が4月という区切りのよいスタートをした。オープンに先立って行なった4月26日の試験オークションは、出品台数250台、成約台数165台、成約率66%、成約高4,500万円という成績であった。



事務局の事務所完成(52年4月16日)

長期転貸の受付け開始

昭和52年4月20日、今まで実施した短期転貸(益、年末資金)とは別に、長期転貸を商工組合中央金庫の理解、協力を得て実施することになり、その受付けを開始し、5月に実行し組合員事業所より好評を博した。短期転貸も従来通り6月、12月と定期的に受付け、着々と業績があがっている。長期転貸のワクは1事業所当り500万円、6ヵ月据え置き30ヵ月返済というもの。

オークション月2回の定例開催に

昭和52年6月3日に、オートオークションの開催を定例月2回と決める。これは、常設オー

クション場のオープンに伴ない、会場その他運営面などのネックが解消できたことによるものである。

- 52年6月8日 転貸(益資金)受付け開始
- 11月4日 組合等が直面する問題に関する調査研究第1回委員会開催
- 11月10日 転貸(年末資金)受付け開始

栃中販クレジットの説明会開く

昭和52年12月5日、事務局会議室で栃中販クレジットの説明会を開いた。栃中販クレジットは商工組合中央金庫のクレジット、組合の機能、日立クレジットの機能をお互いに請負システムにして日立クレジットと提携したもので、より簡単、より早く、より多く、を大きな特徴としている。栃中販クレジットの発売は昭和53年4月1日。

- 53年1月21日 北関東ブロック流通委員会開催
- 3月10日 組合等が直面する問題に関する調査研究委員会の最終6回開催

昭和52年

- 1月 政府、53年度排出ガス規制適合車の税制優遇実施を決める
- 4月 通産省、中古車問題の分析を含めた自動車流通改善対策委員会の発足を決定
- 8月 自工会中国訪問使節団を9月に派遣することを決定
- 8月 西独VW社が「カブト虫」の本国生産を今年一杯で打切ると発表

昭和53年度

■**栃中販**

- 53年4月5日 自動車公正取引協議会の講習会を開催
- 4月21日 回送運行に関する講習会
- 6月14日 厚生年金基金説明会

なんでも困り事相談室開設

昭和53年7月7日に、なんでも困り事相談室、を開設した。会員の資金問題、運営問題、ユーザーとの折衝問題、雇用問題など、困り事については例えどんなものでも相談にのるので、毎週金曜日を相談日としている。今後は



大中古車フェア開催 (53年6月9日)

対ユーザーにもこの相談室を利用してもらう予定である。

- 8月19日 オールジャパン中古車まつり実行委員会発足
- 9月5日 オールジャパン中古車まつり実行委員会参加店締切り
- 9月10日 同上、最終打合せ

■栃商組

- 53年4月10日 栃中販オートクレジットの受けを開始
- 4月18日 商工中金事務連絡会
- 4月24日 転貸(長期)受け付け開始
- 5月3日 足利支部展示即売会

ジャンボな大中古車フェア開催

昭和53年6月9日から12日までの4日間、宇都宮市競輪場通りの1万坪の空地を利用して「大中古車フェア」を開催した。出品店は宇都宮支部20社、県内他地区25社と、宇都宮支部を中心に栃商組の全パワーを結集したもので、600台を展示し、このうち210台(4日間トータル)が成約となった。PRには、630万円の予算を組み、

創立5周年50回記念オークション (53年9月2日)



新聞広告、チラシ、捨看板、大看板、ラジオスポット、アドバルーンと立体的な作戦を展開したことなどにより、総来場者4,000人以上という大盛況を博した。

- 6月20日 転貸(益資金)受け付け開始
- 7月21日 宇都宮支部展示即売会ナイトー実施
- 8月3日 オートオークション小委員会発足
- 8月23日 創立5年の歩み、座談会開催

創立5周年通算50回記念オークション開催

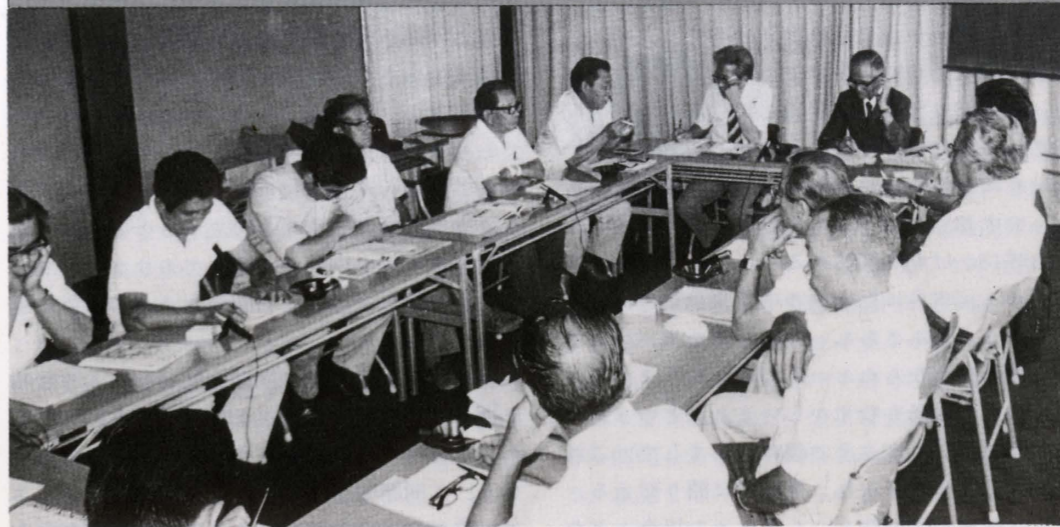
53年9月2日、創立5周年と第50回を記念したオークションを開催した。組合員をはじめ県内外業者203名が参加し、出品台数302台、成約台数188台、成約率62.3%、成約高7,323万円、台当たり平均38万9,000円と記念オークションにふさわしい高内容を収めた。記念オークションには茨城中販の鈴木会長も来賓として列席。また従来のオークションで高い落札台数をもつ36業者に感謝状と記念品を贈呈した。

婦人部を結成

昭和53年9月5日に、婦人部を結成した。各事業所の会計などに携わる奥さん同志の親睦を図るとともに、栃商組運営についても側面から援助してもらおうと結成したものである。当面は各レクリエーション、研修会などの開催を予定している。

座談会

栃中販・商組の創立の思い出



出席者

(敬称略・順不同)

- 高崎久雄 高崎自動車(株)
 - 初谷武一郎 (株)両野自動車商会
 - 永森弥太郎 東洋自動車(株)
 - 中山三子雄 (株)共和自動車商会
 - 池沢十三雄 池沢自動車整備工場
 - 村山清造 真岡自動車整備協同組合
 - 久留生照市 久留生商会(株)
 - 鮫島重雄 (株)観光モータース
 - 飯塚勝久 ダイヤ自動車(株)
 - 小平庄二 大洋商事(株)
 - 山根与助 山根自動車
 - 斎藤隆兵 斎藤自動車(株)
 - 池沢金一 足利東急モータース(株)
- <事務局>
 事務局長 宮原 張
 司 会 茂山 守

一番柱になるものでして、テーマとしては、栃中販、栃商組設立の思い出というようなことで進めたいと思います。ひとつ忌憚のないお話を、にぎやかにやっていただきたいと思

それでは最初に会長さんからごあいさつがてら、現在の栃木の位置づけ、設立当時の業界事情というようなことから始めさせていただきたいと思

高崎 きょうはお忙しいところをお集まりいただきまして、大変ありがとうございます。本

高崎氏 当に久しぶりに同志相寄ったということで、忌憚のない懐旧談をちょうだいして、これを骨にいたしまして、5年の歩みという

高崎氏 思い出集を発行したい、こういうことでございます。思い出起こしますと――す

でに5年半近くたっております――数回の会合を持ちまして栃中販が誕生を

栃中販発足の背景

司会(茂山) きょうはお暑いところをありがとうございました。きょうの座談会は栃中販、それから栃商組の創立5周年記念出版の中で

と申しますことは、実はこの業界をまとめる

んだということのお呼びかけを私からいたしましたときに、本日ご同席の足利の初谷武一郎氏からこういうお言葉をいただいたわけです。一匹オオカミでやっている中古自動車屋を、これから栃木県というテリトリーの中でまとめて、業界の歴史をつくり上げていくことになるんだと。したがってここに登場してくる人物、人間像というものは、それにふさわしい登場人物でなければならないんだということを言われました。つまり、ただやみくもに、だれでもいいからお呼びかけをして集めるということではございません。本当に栃木県の中古自動車の販売業界をつくるにふさわしい、りっぱな方々の集まりでなければならぬということになります。

この点大変私もむずかしいことだというふうには感じましたが、その線に沿いまして、これから自分たちのせがれ、孫などに語り伝える。または歴史の印刷物をつくるような場合、どなたに見ていただいても「登場人物もりっぱだ。やったこともよかった」ということでなきやならぬと。

ところが幸い本日ご同席の方々、本県の業界を代表するにふさわしい方々がわれわれの呼びかけに同調してくださって、5年の歳月を経まして初めて、胸を張って日本全国に栃中販ありと言えるような経過が打ち立てられたのではないかと、自信を持っているわけでございます。

われわれが手銭、手弁当で5年余にわたって業界をつくる苦勞をしたわけでありまして口伝はいつの間にか消えてしまうということで、やはり締めくくりということで、5年の節を顧みてわれわれがどうのことをやってきたか。また、それをもとにしてこれからどうアクションを起こしていくか。キャラクターをつくっていくすがにもなるということで、栃中販の歴史を書物にあらわしたい。こういうことが本日の目的でございます。

私は皆さん方のお立場というものを自信を持って、そういうふうを考えているということをご披露申し上げます。その証左といたしまして、118名でスタートいたしました栃中販が、現在も118名です。よその県などへ行きますと、スタートしたときは50名だったけど現在は300名

だと、または250名だと、喜んで、自慢顔に言う会長もあります。私はそういうものじゃないと思う。栃木県のテリトリー、または鹿児島県のテリトリーが急に大きくふくれ上がったということはあり得ないであります。ただ、密度が濃くなるという現象は当然あるわけで、人ばかり集めることが必ずしもいいとは、私は考えておりません。将来とも同じようなペースで名実ともにユーザーのために、ユーザーを主座にした本県の自動車流通を確立するというところに邁進をいたしたい、かく考えておりますので、相変わらないご協力をお願いをいたしたいと思っております。

栃中販が全国でも健康優良児というふうに判を押されるようなところまで育てまいりました。これはとりもなおさず私の力ということではなく、ご同席の皆さん方のご理解とご協力によって成り立ったんだということを冒頭に申し上げて、ごあいさつといたしたいと思います。

司会 それでは、テーマに従って進めさせていただきます。

ただいま会長さんから非常に自信あふれるお言葉をいただいたんですけども、最初に48年の設立当時の業界事情と設立計画のきっかけというようなことを、初谷さんの方から話を始めてください。

初谷氏 私からということでございますけれども、われわれが戦後帰って見たら、できるのは修理屋だけです。これはだれでも、技術があるんだからできる。それで、「こんなに伸びちゃ困るよ。何とか統制しなくちゃならないよ」というので、整備振興会を行政によってつくったんです。

そして整備振興会はわれわれ修理屋にどうのことをやってくれたらうということ、反省してみたわけです。業界のためにはなっているかもしれない。行政のためにはずいぶん貢献しているかもしれない。行政の方面から見ると、ずいぶん振興会はわれわれ会員にメリットを与え、いい指導をしてくれたけれども、個々の会員は銭もうけをしなきゃい



初谷氏

かぬ。そういう指導がなかった。これが第1です。

なかったから今度はああじゃない、こうじゃないと言って、いわゆる自動車の修理屋というのを国の重要産業として認めるように、いろいろ運動をしてやっとなった。そして近代化促進法の業種指定になった。そしてわれわれのメリットのためにいろいろなことをやってくれた。事実上われわれは、整備振興会から恩恵を受けなかったんですよ。そこへちょうど中古車屋の組合をつくらうじゃないかという話が来た。それを言ってるのはだれだと来た人に質問したところ、高崎さんが中心になってまとめるんだ。「よし。高崎さんが中心になるならば、無条件にいいだろう。足利はおれがまとめてやる」と。高崎さんだから私はOKしたんだ。高崎さんじゃなかったら私は受けなかったと思う。

というのは、そういうふうには戦後修理屋が多くできた。だけれども、修理屋というのはしよせんディーラーのバイステップであるに違いない。

その功績はこの業界はだれも認めてくれない。これじゃ振興会と同じじゃないか。

「トップはだれだ」「高崎さんだ」「よし、乗った」というのでできたのが、この中販じゃないかと思うな。それに大田原の大御所の永森さんが一諸に参加してくれたんです。この人も私と同じにずいぶん苦勞したんだ。

整備振興会と同じような集まりであったならば、会員のメリットは一切ありません。だから会員のメリットを中心にして考えなくちゃいけませんよ。じゃ、それをやろう。会員のメリットとは、お客さんを中心とした組合づくりをしなくちゃならないというので、ユーザー主座の協会づくりをしようという、バックボーンができたんです。それでいろいろみんなにやってもらったということじゃないでしょうか。

司会 いま初谷さんからお話が出ただけけれども、永森さんはそういうお話の呼びかけがあったときに、どういってお考えで始められたわけですか。

永森氏 5年前を振り返ってみますと、ちょうどオイルショックの前年の昭和48年。われわれ

中古車を扱っていた業者してみると、かなり商売が伸びてきた時代ではなかったかと考えます。

ところがご承知のように、整備部門には整備



永森氏

振興会という組織がございまして、何かとその指導のもとに動いておりましたが、せっかくそれだけ中古車の販売が伸びてきているにもかかわらず、組織団体が無い。年間にしてみれば、むしろ整備部門よりも販売部門の占めるウエートが重いのに、業界のまとまりがないというようなことも、何か一つ片手落ちのような気がしておりました。また、公正取引委員会でいろいろな問題もある。それも各業者が一匹オオカミで、意見もばらばらあるいはまた業者間においてもそういうチームワークがございませんから、見苦しい過当競争をしてみたり、非常にプライドを持ってない業界であるというようなことでやっておりました。

商売が伸びていくことで満足はしておったのでしようけれども、将来を考える場合には、これだけの大きな商売の中で組織がないのはさびしいんじゃないか。業界の設立前の人の考えと事情は、そういう時代ではなかったかというふうには考えています。

司会 飯塚さんも設立当時副会長をやられて、実際に設立のご苦勞をされたわけですね。当時栃木県内で中古車の販売をされていたお店の数は、どのくらいあったんですか。

飯塚氏 5年前、この中販を設立しようとしていろいろ整備振興会の資料を引っ張り出してみたときに、6～700あったような気がします。



飯塚氏

私も一応ディーラーを経験してはいますが、ディーラーの立場でいたのと、現在の店を構えてやっているというのは、全然違ったわけです。何かまとまらなくちゃならないんじゃないかという感じを非常に受けたわけです。そのときにたまたま高崎会長からお

声をかけられました。そういうわけで、皆さんと同調してやろうじゃないかということで始まったわけなんです。

その当時この会をまとめるについて、いま言ったとおり600、700もあるような皆さんを集めることに非常に苦勞もしたし、大変だったような記憶があります。

司会 最初につくろうというきっかけ、たとえば五十嵐さんから声があったとか……。どういう事情で最初に決意されたんですか。

高崎 47年の12月22日ごろだったんじゃないかと思うんだけど、五十嵐自動車の申橋君という人が、五十嵐君の指図で来てくれたわけです。当時日中販連の会長は原田さん。五十嵐君は副会長。組織委員長が、いまは大阪の会長にカムバックした森脇さん。組織委員が神奈川の水野さんとか数人おられたんですが、一番先に栃木にタッチしてくれたのは申橋君でした。すでにその段階で、五十嵐自動車が小山に店を出していたんです。そんな関係もあってだろうと思うんですが、申橋君が私のところに来たんです。

実はその前に、五十嵐自動車と、非常に懇意にしていた熊倉さんという方が、小山にいたんです。この方に渡りをつけたらいいんだけど、どうも県全域に力が及ばぬということで私のところへ話が来たというのが、一番先のきっかけなんです。それから数度話し合いをしまして、大東京火災の出向社員だった伊藤さんにおいでいただいて、いろいろとお手助けをさせていただいたということなんです。やはり向こうから話が来たというのが本当なんですよ。

司会 当時、中販は関東でどこができていたんですか。

宮原 全国でうちは30番目なんです。

高崎 関東では、神奈川で水野さんのところが、協同組合ですけれども中販と言っていました。それから東京、埼玉ができていて、

宮原 関東では4番目か5番目だったと思



宮原氏

ます。

高崎 そのときは東京、埼玉、神奈川、栃木という段階ですね。西の方は早くできていたからね。

永森 設立の際に私にも高崎会長から呼びかけがありましたが、そのときに私、大分個人として考えました。というのは、自動車業界は悪く言えば一匹オオカミだから、まとめるのもなかなか容易じゃないだろうと。また中央の呼びかけも、地方の団体をつくらせて、それを踏み台にして中央のものが何かせんがための組合の呼びかけではないかという疑問を、私は持ったわけです。

それで、これは不用意に会員などを勧誘して将来自分の立場が悪くなるようでも困るので、重々考えておりました。しかしその後いまの副会長、会長の熱心な呼びかけもあり、また中央からも数回おいでになりまして、設立の必要性を十分会合をもちまして聞きました。それに保険会社なども非常に熱心な説得をしているということで、私も、いつまでもこんな状態ではしょうがない。何か一つの組織が欲しいというようにときでもありましたので、だんだんその方に気持ちが動いて「よし、それならばひとつやりましょう」という決心ができました。

いいかげんな組織の設立なんかはもってのほかだと。やるならば徹底的に、将来とも会員の皆さんが頼りにできるような組織をつくらなくちゃいけないということで、設立計画の趣意書を印刷して、及ばずながら会員同志の集いに努力したわけです。きっかけとしてはそんなことでございました。

司会 第1回の会合をやったときには、何人ぐらい集まったんですか。

高崎 5人ぐらいでした。私としてはテリトリーを考えたわけです。私は宇都宮にいます。県南は初谷、県北は永森、中央は私と飯塚。これを骨にして組み立てていけばできるんじゃないかという考えが成功したわけです。それから今度は第2段階で、各テリトリーの指導者ということに発展していったんです。一番先は私、初谷、永森、飯塚、あと鹿沼の齋藤も先だったかな。5、6人で最初集まってやったわけです。

初谷 当時、各自がもうかっているから、振興会は何もしなくてよかった。しかしこの中では組合に入らなくちゃならないわけですよ。どうしても認証工場になると整備振興会の一員にならなくちゃならない宿命を背負わされていたわけです。

ところが中古車業界はそういうのがない。中古鑑札1本でできたものだから、非常に統制がむずかしかつたわけです。だから設立当時、私はディーラーの人にも、上の人にも「へへっ」と鼻で笑われましたよ。「おまえたちが何ができる」これはくやしかったけどしょうがない。当時はそういう状況でした。

永森 確かに販売店協会側から見れば、非常に中古車販売店協会というものはくだらない、早い話ごみくその集まりだというようなものは持っていました。それだけにやはり、中古車販売協会をつくる人は、日陰者が胸を張って歩ける組合組織をつくりたいということが陰にひそんでいたんで、今日5年間の歩みというりっぱな隆盛を見たと思います。

司会 呼びかけを聞いて、参加すべきかどうかと、皆さん考えられたんじゃないかと思うんですけれども。

初谷 それはそうですよ。われわれ寄った者はそう思っている、一般の会員ですら、あるいはきょう集まったわれわれでさえ、「そんなこと言ったって、何ができるんだ」と相手にされなかった。このごろは何となく組織づくりができたから、組合に入ろうという者ができたわけだけれども、当時は私も永森さんも、齋藤さんも、本当にできるのかなというのが心情です。そのぐらい一生懸命に業界づくりをやったんじゃないでしょうか。

永森 これは裏話になりますけれども、ディーラーさんがこの中古車販売店協会に一目置いたということは、グランドホテルでの設立総会のときに器量以上に大盤振る舞いをして、県のお偉方とかディーラー、振興会の会長あたりを呼んだわけですよ。要するに、出発の時点において非常に会長、副会長の決断がよかったと思っただけです。

また、金もないくせに始まったんですから、

それから足銀に行って、貧乏人が銀行へ直接飛び込むようなぐあいで金の心配やら、何とかして中古車販売店協会の存在を社会的に認めてもらおうと。その苦心のほどが、非常にその当時はあらわれていたと思うんです。

初谷 当時は一般の人もそのくらいに思っていたし、第一、陸運事務所で相手にしませんでしたよ。登録課長なんて、まるでほおかむりするような状態だったよ。

齋藤 私は会長から連絡を受けて、夜、おくれればせながらかけつけたんです。

「自動車屋をやっつて蔵を建てるのはディーラーだけだ。皆さんが一生懸命やったって、蔵は建ちっこないんだ」と、発会式というところへ招待を受けて来ていながら、そういうあいさつをしたディーラーの社長がいます。私は非常にくやしかったです。

だけれども発会するまでに会長から「中古自動車の販売をする人の、気の合う者が寄って販売店協会を編成しようという案なんだ。五十嵐自動車の申橋さんが来て、こういう説明だ。いろいろ指導を受けて、これはどうしても中古車の販売店協会がないと、新車を売っているディーラーにどこまでもばかにされる」と。



齋藤氏

われわれ小さい認証工場兼販売をしている人は中古車を売ってユーザー数をふやしていかなければ食っていけないんだということが、かねがね頭にもありましたし、会長がここで先導して、一生懸命中販をつくるんだと。いや、できたんだと。今後何とかしてひとり歩きができるようにやっていかなきゃいけないんだから、みんなが協力しなけりゃだめなんだと。

それで私も2~3の人に声をかけて、出席してもらったんです。それで、「これは高崎自動車の社長がやっているんだから大丈夫だ。ぜひとも入会したい」という人が集まったのが、現在のこの会なんです。中には不平不満があって脱会した人もありますけれども、階段を5段、10段とひとまたぎに上るのは不可能なことです。発会式に会長が申しましたけれども、無を有に

するということは並み大抵の苦勞じゃないんです。中には「会長は横暴だ。独走しやすいからブレーキをかけなくちゃだめだ」という人がいるかもしれないけれども、そういう相当な努力と苦勞が実って、現在に至っているんだと思っております。

幹部が苦勞して会員集めを

司会 幹部の人たちがそういうふうが集まってきた、会員を募集するわけですね。それはいまここにきていらっしゃる、各支部の方々が大部分やられたわけですか。

高崎 要するに「やろうや」ということでメインのスタッフができた。今度は、実際にどういう形で地域テリトリーをつくり上げていくかという段階で、設立発起人会というのをつくったんです。そのときのメンバーはきょうおいでの方がほとんどで、それから宇都宮の田野さんとか、佐野の筒井さんとかがいらっしゃったわけです。そして県の商工会館の3階で発起人会をつくる会議をやって、そのときに金がないんで1人1,000円ずつのカンパをして踏み切ったわけです。

宮原 2万7,000円ぐらい集まったんですね。

高崎 そのお金がもとで始まったんです。

初谷 その「もと」を私が集めたんです。(笑)

高崎 それでグランドホテルで大芝居をぶったというところまで、やっとこぎつけたわけだ。

斎藤 1,000円ずつ、27名集まったんですよ。

高崎 いまの1,000円じゃないからな。いまの1万円ぐらいに当たるね。それを基金にしたんだ。ここの段階は海のものとも山のものともわからなくて、あそこで初めてかっこうが見えてきたわけです。それでグランドホテルへ話を持ち込んで、大芝居をぶったわけです。

初谷 斎藤さんが言われるような話が本当で、そのくらいわれわれがこれからやろうとするものを誹謗されたわけ。だから一般の会員を勧誘するには並み大抵ではなかった。言い過ぎればそしりを受ける。そこをやはり、正当なことをちゃんとやる苦しみは大変なものでした。

斎藤 ずいぶん裏じゃいろんなことを言われましたよ。そうかと思うと、「じゃ、海のもの

だか山のものだかわかんないけど、入るだけ入っとけ」と。「会費ばかり取って、一つもメリットがないじゃないか。こんな高い会費、いまどきない」という苦情も、ずいぶんありましたよ。それでやめていった人もいますよ。

永森 中古車の発生はディーラーであるけれども、販売面においてはわれわれがかなりのウェートを占めているんだから、ここで大いにディーラーと協調して、むしろ中販がディーラーを利用することも必要ではないかと思えます。新車の販売店協会を敵対視するよりも、もっと提携して、場合によってはオークションのときも「ディーラーさん、中古車を出品しなさい」ということでやろうじゃないかと呼びかけたところが、徐々に販売店協会との連携がとれるようになったと思えます。

初谷 販売店協会の中でも、社長の方針によって違うところがあったんです。しかしありがたいことに、栃木県の販売店協会は小平グループがほとんど占めているわけです。その小平さん個人は、「しっかりやれよ」と力をつけてくれた一人です。だから陰になり日なたになって中販を力づけてくれた人、小平さんの力はわりと大きいと思う。

そのときの、この組織をつくらうとするバックボーンは何かというと、販売においては栃木県内に発生をする中古車は、われわれ中古業者で売ろうということが1つ。もう1つは、自動車の保有台数は現在栃木県では1.3世帯に1台です。それだけのものを扱っているんだから、許可制とすべきだということの2つを中心として、会員をふやしていったわけです。

斎藤 ちょうど中販が発足した時代は、四輪車、乗用車関係の新車が非常に売れてきたんです。しかし中古車に乗る人がいるわけで、われわれが足を運んで新車を契約して、中古車を下取りにする。そしてほかのユーザーが、中古車のこの程度のやつが欲しいということで待っているわけです。そうすると納車するまでの1週間から10日の間にディーラーさんでは、「その下取りの車はうちでほかへ売りたいから欲しい」と言うのと、もう書類上ほかへ売れているからと、全部持っていったらうんです。

そのために、これは早く中販をつくって、その車がだめならほかの仲間でも、中販へ頼んでも、ユーザーの希望する車を早く融通してもらって販売できるような体制にしくちゃならないから、早く早く。実はある面、非常に中販の設立を急いでいました。

中山 いまから20年前を振り返ってみますと、「中古車屋」という言葉がなかったんです。



中山氏

中古車屋として宇都宮で早く始めたのは私とか高崎会長とか田野さん。そういう人が展示場を一番早く持ったんです。つまり、「中古車屋」という言葉が出て、まだ20年たないんですね。

ですから一匹オオカミでやってきて、横のつながりはディーラーだけしかないわけです。同じ商売をやっている、会っても顔がわからない業者がたくさんいたわけです。いまから5年前というと、雨後のタケノコ式にセンターがたくさんできた時代です。けども、商売をやって顔を知らないという状態です。ですから欲しい車があっても会ったことのない人のところへ車を譲ってくれと行くのも気が進まないでいたところへ、上野自動車から話があったわけです。こういう協会をつくるだけけれどもどうだろうと言うから、私はぜひやってくれと、もろ手を挙げて賛成したんです。

中販ができてから業者同士の接触が多くなって、会員として同席することが非常に多くなりましたね。そういう関係から、車の流通が非常によくなったんです。それとオークションを始めたということ、これは最大のメリットでしょうね。

司会 参加呼びかけの苦心を皆さんそれぞれお持ちだと思うんですけども、足利の池沢さんどうですか。

池沢 私は2代目で呼びかけられた方なんです。そのときは「中古車業界の方は、こういった組合へ入らないとこれからはだめだぞ」というような言葉を聞いて、やっぱりそうかなということで入ったわけなんです。

皆さんの偉大な力でこうした組合をつくれ

たということで、きょうまた振り返って、今後真剣にやらなくてはならないと、痛切に感じました。

司会 会費は最初幾らだったんですか。

池沢 3,000円でした。

司会 やっぱり高いなと思ったんですか。

池沢 メリットがないということは、利用しないですよ。だから高いわけですよ。いまだに流通を利用せずにやっている方もおりますから、そういう方は確かにまだ高いと思っているでしょうね。

足利の場合、副会長がおりましてアドバイスがいために、非常に強い態度で臨んでいるわけです。

退会勧告というのは、利用しない方はやめた方がいいんじゃないかと。組合として足並みがそろわないから、むだだからそうしなさい。いくなればあべこべをやりました。

そういう厳しい中で足利支部としては、組合も力をつけなくちゃいけないということで、支部費を蓄積してあります。だから非常に会員が安心してついてきています。



池沢俊氏

高崎 結局「ユーザー主座の流通の確立」ということを金科玉条に、ディーラーにも振興会にも関係なく、われわれは突っ走れたということじゃないかな。

池沢 それは本当に偉大な力ですね。

高崎 ちょうど48年ごろは、三波春夫が歌舞伎座で「お客様は神様です」なんて言ったのがはやったんですけども、「お客様は神様だ」というのは金科玉条で、世界中どこへ行っても通ります。したがって、ディーラーとの摩擦がきわめて少なくここまで来たということは事実ですね。

初谷 ディーラーが応援してくれましたものね。

池沢 というのはやはり粋がなかったから、それ一筋に行けたんですね。

司会 整備振興会は、中販を設立するときに妨害するというようなことはなかったんですか。

初谷 そういふことはなかったです。どうせ

やったってできないと思ったんじゃないかな。

永森 できないとは思わないけれども、大したことはないだろうというようなことは考えていたでしょう。

高崎 だって、初谷自身が整備振興会の一番のうさ型なんだからな。これがやるんだもの、できないとは思わないだろう。(笑)

永森 当時、振興会の反逆者みたいに思われたことはありましたね。

司会 久留生さんの方は、呼びかけられたあたりはどうなんですか。

久留生 私は永森さんから呼びかけがあって、発起人として同席したんです。自動車界では永森さんも古いものですから、永森さんがやるならいいんじゃないか。悪いことではないからやった方がいいんじゃないかと思って、私も入ったわけなんです。



久留生氏

入った方はやめないで継続していますけれども、仮ナンバーの件とか、オークションで安い車が入ったという話を聞いています。設立後もまた入っておりますけれども、とにかく入って、

幾らかもうける見通しがついたと。入ってよかったということが現在出てきていますので、私もさそってよかったなと思っています。

山根 私も最初は、佐野で支部長をしていた筒井さんが呼びかけてくれたわけなんです。当時は佐野地区が8軒ぐらいだったんです。それで、大体展示場を持っていない人が脱退してるみたいです。

司会 やめた方は、いまは適当に売っている程度ですか。

山根 ええ。展示場を持っていないですね。

司会 いまになってまた入りたいというような声はないんですか。

山根 4軒やめて、1軒だけカムバックしたいという意見があるようですね。1軒は不幸にして倒産しましたから。

司会 やっぱり、もっと積極的にやらないから倒産したということですかね。

山根 そうだと思いますね。何か横道に走っちゃったらしいですね。

司会 宇都宮の小平さんはその当時どうだったんですか。

小平 私も上野自動車の社長と飯塚さんに呼びかけられて入ったんです。当時1年半ぐらいはもちろん何のメリットもなかったし、支部会、



小平氏

支部会で大分会議も多くて、そのたびに会費を持参するわけです。それが当時としては決して安い会費じゃなかったですから、「これは会費集めの会議じゃないかな」というようなことが大分ありましたけれども、軌道に乗ってきて、最近になって「入ってよかったな」というような声も大分聞いていますし、私自身もこの会に入ってから大分もうけさせてもらっていますから、よかったと思っています。

司会 今市は余りお店はないんでしょう。

鮫島 いや、今市は多いんですよ。今市は現在あらゆるディーラーが出ていますから、ディーラーに押されぎみなんです。

最初は私自身が、仕入れ方法というところ、あとは横浜トヨベツや横浜トヨタあたりでやっているオークションに、仕入れに行ったんです。この話を伺って、こういう組織が身近にあれば直接商売につながるから、非常にいいことだということで賛成したんですけども、今市の場合はそこまで入っている人が少ないんです。

司会 いま入会金は高いんですか。

高崎 高くないんですよ。安過ぎて、また上げなきゃならないんですよ。この間20万に上げたんです。いままでのメンバーが5年余かかって、会費だけで25万なんです。それを20万で入れてやろうというんだから、安過ぎるんじゃないかという考えなんです。

司会 いま入会金は高いんですか。

高崎 高くないんですよ。安過ぎて、また上げなきゃならないんですよ。この間20万に上げたんです。いままでのメンバーが5年余かかって、会費だけで25万なんです。それを20万で入れてやろうというんだから、安過ぎるんじゃないかという考えなんです。



鮫島氏

司会 これはまだ、20万円の人会金をとってふやしていこうということがあるわけですか。

高崎 150名までふやしたいという考えは理事会で確認をし、総会でも認知をとってありますので、できれば5年を契機に150名ぐらいまではふやしたらいいんじゃないかと思っています。

ただ問題は、いまはオークションだけではなくて、商工組合をつくって金融事業なんかを展開しておりますので、メンバーに入ると1200~1300万の金は組合からすぐ引き出せるんですよ。だから、だれでもいいからお入りなさいというわけにいかなくなっちゃう。そういうところまで育ってきているんです。

それからマクロに考えると、ユーザーを主座にした流通を確立する場合には、栃木県全体で何軒あればユーザーにご迷惑をかけないような供給ができるか。いままでは120軒あれば十分間に合う。将来において4,000万台のペースに行っても、140~150軒あればインサイダーだけで十分供給ができるというのが、一つの目安なんです。だからよその県みたいに、200人だの300人だのというのではな勧誘はしていないわけです。

当然いまのような制約がありますし、健全な業界の発展、健全な公正競争という視点からいけば、だれでもいいから大ぜい入れるということは、公正競争にはならぬというのが私の基本理念で、新規会員加入の活殺権は、支部長にゆだねてあるのが現状です。将来ともそういう形でいくんじゃないかとは思っています。

司会 芳賀の村山さんのところの実情はどうなんですか。

村山 高崎会長が直接お見えになって、今度こういう中古車の団体ができると呼びかけられて、皆さんに呼びかけたところが非常にご参加を得まして、ひとつ入会して、メリッ



村山氏

ある仕事をやった方がいいんじゃないかということが一つの発端でございました。

真岡も現在において、中古車が県下で一番売

れるということなんです。その他中古車の許可制とかいろいろな問題が出てくることにおいて、こういうところに入っていた方がいいんじゃないかという組合員の考え方で現在に至っているんです。

池沢(十) まだ2~3人ふえる予定があるんだけど、なかなか支部長がウンと言わないんですよ。(笑)

村山 そうでもないですよ。

司会 設立当時の苦心、裏話の幾つかもお話しいただいたんですけども、そういう苦心を重ねてグランドホテルで設立総会をやったのは、48年3月から数えて何ヵ月後になるんですか。

高崎 7月ですから5ヵ月後ですね。7月23日にグランドホテルで、創立総会と発会式をやったわけです。そのときの会員が118名で、それからふえてないんです。だけど実際には、中での入れ変わりは大分あるわけです。絶対数はいま大体120名で、ほとんど変わらないんです。

斎藤 ここ2~3年、中古車センターがすごく目につきます。これはセンター専業にやっている会員の方に差しさわりがあるかもしれませんが、事故歴のある車を黙って売ることがあるんです。われわれ支部の場合は、事故歴のある車はお客さんに一応納得して買ってもらえと言っているんです。

会員の仲間から買って、「あそこは高いから、もっと安く買えるんだ」というようなことがないように、というのが基本ですからね。そういうのがいやでやめていく人も中にはいるでしょう。しかし、何とかして入れてもらいたいという人が結構いるわけです。

商組設立の意図

司会 そういう形で中販ができたわけですが、商工組合の方はその後すぐということですね。

宮原 ええ。48年の9月14日に創立総会をやったんです。これはとにかく日本で第1号だから、認可までに10ヵ月近くかかっているわけです。

司会 この間も高崎会長にその辺のお話は伺ったんですけども、いまの中販の五十嵐会長も、当時は商工組合なんていうことは夢にも思

っていなかった。栃木ができたので、「これだ、これだ」ということで、それから中販の商工組合構想が生まれたということなんですけれども、中販活動をする上でどうしても商工組合が必要だというようなことは、会長の腹の一つだったんですか。

高崎 中販は公益団体というのが生まれたときの性格です。しかしせっかく仲間が集まって団体をつくったんだから、公益だけでは、幾ら体裁のいいことを言ったって弾がなければ戦もできないわけだから、これは商人の集まりだから、まず金もうけをやらなきゃだめだということが基本の考え方です。しかももうけるものはもうけて、税金はどんどん払って事業を展開するというのが、私の基本的な考えの一つです。

それからもう一つは、皆さんからお話のあったような客観情勢に、栃木県があったわけです。栃木県のテリトリーにおいて、商工組合というのは1つしかできないわけです。それでまず、栃木県というテリトリーで一番てっぺんに旗を掲げてしまうことが緊要であると。ディーラーやなんかに商工組合をつくられたら私たちはできないから、一番てっぺんに旗を掲げるのが先決だという考え。

この2つの考え方で商工組合に踏み切ったわけです。これに賛同してもらって、48年の9月14日に、レストラン小山で商工組合の創立総会をやったんです。

そのかわり金はおしなせなかった。協会のときに2万円ずつ加入金を集めておいたので、それを出資金に振りかえて、1人2万円ずつの出資で組合をつくったわけです。

司会 中販の加入金2万円というのは、中販のときに入会金みたいな形で預かっておいたということですね。

高崎 ええ、そうです。

永森 商工組合の必要性は、中古車販売店協会という公益性の団体だけだと、非常に会員全般に対するメリットがないと。これは当時、「会費は高い、何の恩恵もない」というようなことで、非常に非難の声もあった。私も考えまして、やはり全般の会員に何かメリットがあるような組織にしたいと。それには何か、組合員

みたいなもので経済活動をすれば、たとえば金融部門とか、オイル、タイヤ、そういうものを商工組合が取り扱ってやるならば、ただの公益的な団体よりも全般にメリットが行き届いて、なお一層この中販というものが会員から親しまれてくるんじゃないかという考えでした。

初谷 その当時は商工組合でなくても、すぐオークション事業をやったんです。日中販において、当時池田君などが一生懸命オークションをやっていた。オークション事業の一番の反対の旗頭は、栃中販だったんです。オークション事業をやる意思是、絶対なかったんです。これだけは忘れないでください。

商工組合というと、ほかの県ではすぐオークションとなるでしょう。うちは全然頭になかったんです。会長の方針でしたから。なぜかということ、あれは市場のたたき売りと同じじゃないかと言うんですよ。まして、自動車という資産を売るのに、たたき売りとは何だと、一席ぶったんです。

司会 その辺のいきさつを、飯塚さんお願いします。

飯塚 いまいろいろ皆さんから話がありましたけれども、会長がおっしゃったように、最初の基金は2万7,000円です。それから今度はグランドホテルへ行くんだ何だということで、これは苦労しました。会費も、当時2,000円ぐらいでした。それから今度は商工組合の旗頭を掲げるんだという、会長のスイッチがあったんです。私は商工会館にいた友達に、こういうわけでもうしても商工組合をつくるんだと、「それじゃ、われわれでつくっちゃおう」と。そこでいろいろご教示をいただいたんです。

今度は金がないと。「それじゃ集めるか」と言うと、「金なんかもう集めるんじゃない」と会長が言う。「金がなくちゃ何もできないじゃないか」と言うと、「一応振りかえろ」というようなことで、そのままやったわけです。

そしていよいよできたんだけれども、これがまた金がないから動かない。ということで、途端に会費を5,000円にしたんです。そういうような状況だと思います。

中山 とにかく飯塚さんは金で苦労して、ノ

イローゼきみになったんですよ。(笑)

そこで、それなら会費を値上げしろということで、会費の値上げに踏み切ったんです。

久留生 あのころは「金、金、金、金」と何でも「金」、集まるたびに「金」で、こんなに金ばかりとってどうなるんだろうと思ったものです。飲食するといったって、「1,000円ずつ出せ」と言っただけで、その場で措置をしたんだから。

初谷 飯塚さんは苦労したよな。

小平 私も記憶がありますけれども、支部会で会長が何か言うと、飯塚さんがわきで、「会長、金はどうするんですか」と言うんですよ。(笑)

中山 とにかくうちの会長はオークションぎらいだったね。それで私が宇都宮の支部長をやったときに、宇都宮支部で入札オークションを取り上げたんです。なぜかということ、宇都宮支部でも毎月会費を集めるのも大変だし、お金が足りないわけです。それじゃオークションをやって利益を支部費に入れて、支部運営を楽にしようということ、会員同士の親睦を図ろうということで、宇都宮支部主催で3回か4回やりました。

それでももうかったから、本会でもこれは取り上げるべきじゃないかと、私が主張したわけです。本会でも、中央の流れがそういうふうになってきたので、取り上げざるを得なくなったんじゃないですか。

初谷 当時考えついたのは何かということ、コンダクターのひとり舞台が悪い。これを何とか制度化しなくちゃならないだろう。中央としてはそういうふうにとまどっていかないと困るとい意見が私が申し上げて、それでいまの流通部会ができて、コンダクターとかオークションはこうしようという誓約書が初めてできた。あれは栃木の発言です。だからオークションを一番反対したのは栃木県なんです。反対する理由は、一つのスタイルができてこない、各県ばらばらなオークションになってしまう。現実それをやっていたわけです。

中山 私は中央の動きは余りわからないんです。けど下から、とにかくオークションをやろうと。本会でやらなければ支部でもやろうという盛り上がりがありましたから、会長が腹

を決めたときの段取りは非常にスムーズにいったわけです。下からの者が一生懸命働いたから。

常設A A場探しに苦労

初谷 それでどうやらオークションを毎月やろうとみんなの意見がまとまった。会場が借り物じゃしょうがないと気がついたのが、またうちの会長です。それで総務部長と2人で苦労したんだ。増資はしない。金を貸してくれと言って、栃木県下を説得して歩いたんです。

中山 会員から金を借りるわけです。1口2万5,000円。2口、5万円ぐらい借りる。

初谷 そして常設のオークション場をつくらうということに踏み切って、お二方に努力してもらったわけです。それで土地も確保した。

いまの土地は県会議員の人のあっせんしてもらったんです。非常にいい人で、栃中販という組合の将来性は非常にいいだろうということで意気を感じて、一生懸命探してくれた。県議員だから将来の展望図がわかるわけです。

中山 そこで忘れてならないのは、宮原事務局局長が物すごく骨を折ったんです。会長も骨を折ったが、宮原君は寝る間も寝ないでやっくらいです。

宮原 やっぱり金の苦心だったんですよ。(笑)

中山 3月幾日までに何でもかんでもやるんだと言って、期限を切ってオークション場をやることになったんです。

宮原 3月31日までに年度末で完成しなくちゃいけないということで急がれたんですね。

栃中販の創立時も非常に忙がしかったです。7月23日にできたわけです。私は7月12日に入って、それから約10日間。過去同じ自動車業界で12~3年の実績があったから、何人かの方は顔見知りだったんですけども、とにかく右も左もわからないので、副会長が総会準備をしまして、一番遅いときは夜中の3時ぐらいまでかかりました。それでようやくできたわけなんです。皆さんの苦労はもっともっと多かったと思うんですけども、私は私なりに苦労しました。ですけれども、りっぱな会場ができたと思います。

司会 当時は事務局は1人だったんですね。

宮原 そうです。その後49年6月に商工組合が認可になって、9月にペーパーオークションができる会長のところの200坪の土地を借りまして、プレハブの事務所を建てたわけで、現在の敷地のところに行ったのは52年の4月です。

斎藤 現在のオークション場は高速道路の宇都宮から鹿沼インターへ入る乗り入れ線のために、交通量も多いし、場所的には困るんじゃないかという声もありましたけれども、各県から入ってくるのに、鹿沼インターをおりるとわずか3分ぐらいで会場に到着できる。市内の渋滞した中を無理に歩かないで済むという見解だった。

中山 東洋ボールの地下は暗くて寒くてだめ。何としても常設オークション場をつくらなきゃだめだということをやったんです。

司会 52年ですか、いろいろ将来展望の調査をされましたね。

初谷 初めてその時点において第三者から栃中販の姿を見てもらったわけです。それで実態調査をしようじゃないかといういいスタイルになったんです。

中販・商組の将来は

司会 5年間の活動を締めくくりに、最後に中販・商組の将来展望をご出席の皆さん方に一言ずつご発言いただきたいと思ひます。

池沢(十) 私は最初高崎会長からお話を承って非常に感動いたして、こういう会ができることは私の望んでいるところであるので、参加をいたしました。しから



池沢(十)氏

ば商工組合ができた時点でより活発な展開が必要であろうということから、常設的なオークション場を持ちたいと願っていたわけでございます。そうすることによってわれわれの中販が伸びていく。あるいは商工組合の維持ができるということは、私の方には自信はたっぷりあったわけです。オークションを盛んにすればそれなりの資金が入るとことは目の前にぶら下がっていたわけです。

これからはより大きくして、より会員のため

に奉仕しようというのが、私の将来の願いなんです。いまの常設オークション場もそのわきに1,000坪ばかりまだあいておりますので、それを獲得することが非常に望ましいということで、会長初め、宮原事務局長なども盛んにいま動いてくれるわけです。これによって中販の収益も伸ばそうと。あるいは会員のメリットにつながるところの優良車両もたくさんそろえよう。あるいは行く行く買い取り車両までやりましょうというのが私の願いなんです。やはり将来の展望というものは、伸ばそうと思えば幾らでも伸ばせる方法があるんじゃないかということも思っているわけでございます。大きくすることによって伸びるといふんじゃないかという、やはり会員の希望する車両を集めることが私の一つの念願です。今後ともそんなふうに行きたいと考えています。

村山 芳賀の支部長として私も、どこにも見られない環境のいいオークション場ができて軌道にのりつつあることは、非常に喜んでいただいております。しかしながら、いまオークションというのはどこの県でも活発にやっていますね。これからは良質の問題、客を他県から引きつけるということが非常に大事じゃないかと痛切に感じています。商組としてはオークションばかりではなくいろいろあるでしょうが、オークション場の将来性とすれば、痛切に感じることはそれですね。

小平 私もオークションということになりますけれども、確かにオークションも軌道に乗って、いい成果が上がってきたと思ひます。しかし今後はいいタマを集めて、そして会員以外の業者をどうして集めるかということに切りかえて、もう少し検討する余地があるんじゃないかと思ひます。

山根 私の考えとすると、支部の会員が少ないので、まじめな人を何人か拡張したい。現在足利の支部にお世話になっているわけで、1件でもかたい人を勧誘したいと思ひます。そして支部の発展のためにやっていきたいと思ひます。

斎藤 中販並びに商工組合の発足以来会長、副会長を軸として、種々対外的な研究、長所の

取り入れ、かつ現在の流通センター、オークション、大体軌道に乗ったところでございますので、今後はこの栃中販、商工組合に入っているよかったですと、栃中販、商工組合は本当にりっぱな組合であると員外の人からも認められるように、なおオークション等についても、会員ばかりでなく員外の業者も来て落札し、栃中販を利用していただいで、あくまでも栃中販、商工組合の発展と健全な運営ができるように望んでおります。

池沢(金) 私としては、5年にしてりっぱな基礎ができたんですが、いま円高で輸出がとまっているために、各ディーラーとも割り当てが非常にきつくて大変なようなので、これを機会にディーラーにも呼びかけて、中古車を出して「栃中販ここにあり」と強く掲げていきたいと思ひます。

飯塚 とにかくわれわれは全国ナンバーワンの設立である。これはナンバーツーじゃないんだということで、非常に誇りを持っていいんじゃないか。私も当時役員として微力ながらもやってきたことは、自分自身で満足しているわけでございます。今後ともひとつ一生懸命皆さんとともにやっていきたいと考えております。

中山 これからどういうことをやるかと申し上げますと、円高ドル安でもって新車攻勢をかけてくるんじゃないか。新車の国内販売ですね。そういうものに対処するにはどういふふうにやっていったらいいか、会員は迷っているんじゃないか。こういったものの経営の指針とか指導。それから、この難関を切り抜けていく上にはどうやったらいいか、会員を指導するのも非常に大事じゃないか。

当面の問題として敷地を確保してもう少し会員の皆様、オークションにおいでになるお客様に不便をかけないで、オークションにおいても検査を重点に置いて、お客さんに納得のいく商品を買ってもらうことも大事だと思ひます。

新車攻勢に対して中古車はどう対処していったらいいかなどということは、会員の皆さんはしっかりした根拠に基づいて指導を受けないと、判断がつかないんじゃないかという気がします。会員の事業所の円滑な経営をやってもらうよう

な指導をひとつお願いしたいと考えております。
久留生 私は将来の展望ということで一言お話ししたいんですが。

5年間を過ぎてこれだけの実力ある中販になったものですから、会員一人一人がいままでよりもこの会を利用して、商工組合などは自動車に関する部品、オイル、そういうものを一括仕入れで安くして会員に分けてやる。

1年2年先がわからないような世の中になっている。こういうときにこそ団体の中古車販売店協会、商工組合を利用するのが一番いいんじゃないかと、私は将来展望としてそんなことを思っております。そんなことでこれからはやっていった方が皆さんのメリットもあるんじゃないか。それからやりやすくなるんじゃないか。ますます商工組合、中販は目覚ましく発展するんじゃないかと思っております。

永森 将来の展望でございますけれども、なかなか一口ではむずかしいと思ひます。むしろ栃中販、商組の将来は多難ではないかと考えるわけでございます。いませつかく会長を中心として役員皆さんのオークション、あるいはまたその他の経済活動を旺盛にやっております、本当にわれわれとしても喜ばしいことでありますけれども、しかしいまの中販会員全般から見ただけではどうであるか。いまの執行部の方はかなり満足感を持っておりますけれども、私は一会員としての立場から考えますと、まだまだその域に達していない。特にこれからわれわれ中古車業界の一つの中心として動く場合、社会情勢の変化、その他経済情勢の変化によって、これは一様に展望がきかないと思ひます。全部の会員が本当に中販というものを信頼をしてやっていくまでには、まだまだ中販の努力が必要ではないか。

初谷 大体皆さんの意見が出尽くしたので、私の方から申し上げる個々の具体的な例としてはありませんけれども、結果的には組合組織の内容を充実しなくちゃならないだろうということを感じます。いままでの向こうから言われたいわゆる法制、総務、金融、流通、これだけでいいだろうか。そういうものを全部ご破算にして、これから生きる組織づくりという

のをしていかなくぢやならないだろうと思う。たとえばPRという部門を設けてもいいだろう。PRの部門という、ただオークションのお客を引くこともあるかもしれないけれども、まだ中販のオークションは一般に浸透していないんです。ある一部の者にしか浸透していないと言われるわけです。それはPR部門で検討をして、もっとやるということにつながってくると思う。そういうことをやりながら、栃中販としては設立の目的である販売を制度化する。それに向かって邁進しなくてはならないだろう。

それから、商工組合としてはどうか。商工組合は商行為をして金をもうけるんだけど、商工組合自体が金もうけをするんじゃないで、商工組合の組合員がそれぞれもうけるんだということに立ってやらなくてはならないだろう。そうすると、オークションをどうするかというと、ユーザー主座の販売をするならば、ユーザーが満足をしてすぐ乗れる車をオークションで売べきなんです。お客がすぐ乗れる車をオークションに持ち込む体制をとらなくてはならない。

司会 どうもありがとうございました。大変具体的な有意義なお話だったと思います。

最後に会長から締めくくりをお願いします。

高崎 最後にごあいさつという場になりました。役員諸氏から有効なお話、ご決意等ちょうだいいたしまして、非常に先が明るくなったような感じさえいたします。

われわれの行く道につきましては、細かく申せば組合の運営のあらゆる面、オークションを含めてプロパーの職員を事務局で賄えるということも、一つの大きな目標であります。宮原君も非常によくやってくれましたし、育ててきておられます。これを軸にいたしまして事務局を拡充する。また、流通事業の拡充。一環といたしましてオークションをもっと拡充したい。県南、県北にもオークション場をつくりたい。また、ご婦人のお力を借りたい。婦人部を結成する。婦人部の育成に取りかかる。また、金融面ではクレジットを中心にしたますますの充実。反面われわれ自体が勉強していかななくてはならぬ。全組合を通じまして、初谷副会長の仰せのように、教育という仕事も大きな仕事であると

考えております。また中山君の仰せのように、ことしまではまあまあ来たが、来年からは中古自動車の販売業界はきわめて厳しくなるのではないかと、身の引き締まるような客観情勢。これを打ち破っていくには、企業防衛というテーマを足がかりに前進をする等々、いろいろと具体的な仕事が考えられます。

これらをおしなべまして、いままでやってきたわれわれの行く道というのはきわめて厳しゅうございましたし、これから先も永森先輩のお言葉のように、決して楽観は許さぬということに身の引き締まるものを感じるわけでございます。

何できょうこういう会合を持ったかということ再度考えますと、5年たった、一人前になったということとございまして、一節、一区切りということをごの際再反省し、意識をしなくてはならぬ時期に差しかかっておるわけでございます。

何にいたしましても、一人一人の人間の考え、それから実行力、持っているものは限りがございます。決して絶対というものではございません。ましてわれわれは自動車の販売、整備という仕事をなりわいとして持っている傍らにこういう運動を展開していくという、非常に制約の多い立場に立たされているわけでございます。新しい気持ちで発足をするという時期に立ち寄りまして、この創る人、それから育てる人、創って育てることは非常にむずかしいということをお考えいただきまして、ふんどしのひもを締め直して再出発したい、このように考えるわけでございます。どうぞひとつよろしく願いをいたします。大変どうもありがとうございました。

——了——



高崎会長

高崎会長

大いに語る

組合員よ強くなれ

高崎久雄、大正7年8月17日生れ。今年還暦を迎えた。高崎自動車株式会社代表取締役。本人は自己紹介のとき「群馬の高崎ではなく栃木の高崎」とよくいう。身体は細いが太っ腹、健康で人の面倒をよく見る。性格は几帳面。今この人をおいて栃木県の中古自動車業界を牽引する人はいないだろう。

この高崎会長に栃木中販・商組の現状と方向を語ってもらった。

(聞き手・文責・MS企画茂山守)

中古自動車の流通を正す

——栃木中販が48年、7月に全国30番目の協会として設立されたのに、商工組合はその直後の48年9月に誕生したということは、現在の中販連や中商連の中で最も先見性がありましたね。

高崎 いや、それほどでもありませんが、しかし他の中販が組織作りとその強化に一生懸命になっているとき、私は協会員の本当のメリットは経済事業であるべきだ。それには協会のあとはずぐ商工組合を設立しなければならない、とかねがね考えていましたから、栃中販設立のあと直ちに商工組合設立の準備を始めたのです。

以来5年を経過したわけですが、中販連の五十嵐会長からもときどき「栃木は優等生だ」というような、おほめの言葉を聞きますが、これは決してお世辞ではないという自信を私は持っています。ということは栃木の会員、組合員の

強い団結と協力がある、同時に日本中どこへ出しても恥ずかしくないパワーがあるということで自信が持てるわけです。

私自身も恥ずかしくないようこれまでも一生懸命やってきたし、協会や商組設立のときも宇都宮の高崎自動車の社長がやるのだから間違いない、といわれたりしてその気になってとうとう5年たってしまいました。(笑)

——協会と商工組合の両立ということで困難はありませんでしたか。

高崎 栃中販の使命は①流通経路の是正、創成②会員の社会的地位の向上と団結③全国規模の交流、協力、思想統一④行政ならびに他業種団体と協調、にあると思います。一方、栃商組は①組合員の経済性向上②組合員の資金確保、これには商工中金や国、県の低利資金の活用とローン会社との提携によるローン、クレジットの普及があります。そして③組合員の販売商品の確保です。これは市場の開設、オークションの展開、ディーラー下取車の一括引受け、一般不用車の買取り、車両の交流および交換、必要資材の供給、などがあります。

いずれにしる自動車は国益性の高い商品であり、これを取扱うわれわれもそれ相応の資格が必要であると同時に、適正利純を確保していくことが大切だと思いますね。だからわれわれのスローガンとしては「中古自動車の流通を正し国益、ユーザーに裨益し、日本のモーターゼーションを認識し、メーカー、ディーラーとの共

存共栄の実を揚げる」ことをめざしています。

勝つことより勝つ実力を

——高崎会長を一言で紹介すると「几帳面、につきると思うのですが、人生訓、処生訓というものを聞かせて下さい。

高崎 それほどでもありません(笑)。しかしそういう意気で生きています。人生訓もいろいろありますが、私はこんなのが好きです。一つは「世を拓くもの——自分の意見がいつでも正しいとは言えない。相対立する意見の中に尊さを見出すゆとり、英知。これが人間の世を拓く。対立する相手を生かす、伸ばす、助ける、許す。そこに自分の生きる道がある」。それから「勝つ資格——勝負には勝つことが大切である。しかし勝つことより大切なことは勝てる実力を育て上げる事である。自分をみがいて勝てる資格をつくっておくことである」。「石橋を叩いて——石橋を叩いて渡るという熟慮。これは大切である。しかし石橋を叩いてなお渡らない億病人は小成に安んじて進化の大道を見失っている」。いずれも常岡一郎先生(注)のおしえです。(注・外務省出身で各地の大使を歴任、現在は精神教育に専念されている)

ユーザー主座の確立を

——現実的な質問になりますがオートオークションは順調なようですね。

高崎 おかげさまで。オークションは商組活動の多くの事業の中の一つですが、栃木県内の中古車需要の半分をまかなうということに対して、当面月間1,000台の流通が目標です。つまり250台規模を4回開催することです。それから運営については、役員や担当組合員の協力が必要ですが、これは本来はプロパーの職員で実施すべきで、今年11月には一度実行してみようと、事務局が準備しています。これからの中古車流通はわれわれ専門者がイニシアティブをとって、それにディーラーが参加する。量だけではなく、質的にも安定したオートオークションにしていくつもりです。

——そのへんで今後の栃木中販、栃木商組の方向をうかがいましょう。

高崎 オークションについてももう少しいえばオークション出品車の検査を徹底的にやりたい。買った人がそのまま展示して売れる車を原則とした天下一品の品質管理をやりたい。昨年から「組合等が直面する問題に関する委員会」というのを、組合とユーザーと第三者で作って、栃木中販の将来像をいろいろ探ったわけです。県の補助金もいただいて、今年3月に結論をまとめました。この結論にもいろいろ出ていますが、まず宇都宮の流通センターも、もうせまい。隣接の地主と交渉していますが、拡張できなければ現在の敷地の中に建坪100坪の鉄筋3階建てのビルを建てるつもりです。もう設計はでき上がっているのです。またオークション場というのは半径30キロが理想のエリアですから、足利あるいは太田原というような地区にもぜひ作っていききたい。これは栃木だけの考えだとマスターベーションになる恐れもあるから隣接する群馬、茨城などとよく相談して経済的にも考えていく。共同購買事業もこれからは大きなウエイトをもって来るだろうと思います。ただ共同購買というと、自動車屋はすぐ自動車関連の商品を考えがちですが、これは既存のルートがあってなかなか困難です。それはそれとして開拓も大切だが、たとえばトヨタ、日産というようなメーカーと交渉して商組が車を一括購入して、それを組合員が売るという方法もある。もっと極端に言えば家庭用品でも衣料品でもよい。幸い足利には織物があるので可能性はあります。

ローン、クレジットの充実、それから教育問題も大切です。各支部ごとに定期的にセミナーを開いて、われわれ自身の質の向上をはからなければなりません。共同購買にしる教育にしるご家庭のご婦人の力がぜったい必要で、5周年を契機に栃木中販婦人も結成したわけです。

——最後にこれからの目標を一言でいうと。

高崎 ユーザー主座の流通を確立すると同時に、組合員上位時代を実現しなければならないことです。私は「組合員よ強くなれ！」といたいですね。

栃木中販、商組の将来展望

わが国の中古自動車販売業界は、モータリゼーションの進展に伴ない、昭和30年代より飛躍的な発展を遂げてきたが、一方では、流通機構の整備改善を含む商品の需給面やサービス機能の強化充実をはじめ、経営体の近代化合理化の促進等、種々の問題が提起され、この対応が要請されるに至っている。栃木県中小企業団体中央会、栃木県中古車販売店商

工組合では、こうした対策の一環として「中古自動車の流通システム化問題」を主テーマとした調査研究事業を実施した。これにより業界の適確な現状把握と分析から問題点を抽出し、この解明と将来展望を明確にし、併せて組合事業についての指針策定を目的としたものである。以下は将来展望の問題点を抜粋したものの。

〔栃木県下における中古車販売業の現況〕

栃木県下の中古自動車販売業者の仕入れ、販売、資金等々の実態を要約すれば、規模的に大きくはないが、堅実的な経営姿勢をとっていることが強くうかがわれる。しかし、経営環境の変化、伸び率の低減傾向が、中古車販売業者に意識の変化をもたらしてきている。とくに仕入れ問題と消費者対策がクローズアップされてきており、これにどう対処していくべきか、少くとも一つの大きな転換期にさしかかっていると見える。

経営上の最大の問題点として、「安定した仕入れルートの確保」が指摘されている。「希望する車種が手に入らない」という仕入れ上の障害とともに、それだけ「高品質車を、そして豊富な品揃えを」という栃中販オークションの充

実に対する期待も大きい。とはいえ、オークション仕入れは総仕入台数の11.6%とまだ低いだけに、この重要な問題を解決するためには、業界ぐるみでオークション機能を育てていくことが急務といえる。

中古車販売の伸び率の低減傾向、大資本や他業種の業界参入、さらには仕入れの困難などにより、中古車販売の将来について多くの人が不安を抱いている。だが、これらの問題に対処し消費者の信頼を勝ち得ていくためには、小規模・小資産・小人数経営の多い中古車販売業者個々の力だけでは限界がある。業界意識をもち、業界のレベルアップとその市場づくりへ、業界全体の組織の力で対処していくべき時を迎えているといえよう。

<ul style="list-style-type: none"> ●全体の約7割が総資産5千万円以下 ●平均従業員数は8.6人、うち中古車部門1.4人 ●平均売上1億4千万円、うち中古車8千万円 ●中古車の平均月販は約15台 	規 模 社 は の	<ul style="list-style-type: none"> ●全体の74%が展示場を、82%が整備工場をもっている。 ●展示場規模は48台展示、266坪 ●これから自社単独で展示場をもつことが困難と考えている。 	設 備 社 は の
<ul style="list-style-type: none"> ●月平均14台仕入れており、仕入れ先としては県内(約73%)、テラー(約55%)が中心 ●車種では大衆車(小型乗用)が中心 ●平均在庫台数は乗用車で約25台、在庫日数は約40日、但し長期在庫は平均して9台かかえている。 ●仕入資金の約60%は自己資金とムリのない仕入れをしている。 	仕 中 入 古 車 状 況 の 現 況 は	<ul style="list-style-type: none"> ●月販15台、うち小型乗用車が10台と圧倒的 ●販売価格は乗用車で58.7万円、荒利益は台当り11.8万円 ●売上げの伸びは年々減少傾向にあり、とくに大型車種ほど苦戦の傾向 ●ほとんど目立った広告PR活動を実施していない 	販 中 売 古 車 状 況 の 現 況 は

<p>何を望んでいるか</p> <ul style="list-style-type: none"> ●車の仕入れが次第に難しくなってくる。安定した仕入れルートの確保に最大の関心を持っている ●付加価値の向上、とくに仕入れコストの削減 ●業界の信頼向上、したがって資格制度・許認可制度に対する関心が高い
--

〔消費者から見た業界への展望〕

消費者からの業界に対する要望の主なものをあげると、次のようなものがある。

展示場について ①展示車両が外部からも見

える半開放的なレイアウト(訪れ易いムード作りの研究)、②ユーザーの選択に 대응できる豊富な台数の保有(数業者の共同展示の方がよりべ

ター)、③車種(銘柄、形状、サイズなど)別コーナー設置への配慮(選択の容易化)、④追加整備、装備への即応体制(整備、板金、塗装用品販売など)

車両について ①一次ユーザーのイメージ払拭と清潔感、②価格表示との併記事項(型式、年式、主要オプションの内容、初年度登録年月当時の新車価格、車検有効期間など)、③過去(最近2ヵ年)における定期点検整備などの内容、車両履歴等)、④展示前整備、仕上げ加工済の内容、⑤販売後の保証サービス内容

ユーザー管理について ①DMによる定期点検、車検、在庫車両、展示会案内、アンケート(業者とユーザーとの連帯促進)、②リコール問題の処理

このように、消費者は数多い車の中から、①自由に選べ、②安く、かつ③良品質の車を購入できることを望んでいるわけであり、この3つの条件を完全に提供できてはじめて消費者にとって、中古車業界が信頼される業界に成り得るのである。

業界確立のための7大チェックポイント

信頼される業界を確立するためには、次の7点が完全に実施されなければならない。

①**品質保証** 同一車種、年式の商品でもすべて品質が異なるため、商品車の統一保証と一定基準の品質の保持が必要。

②**価格の安定・商品車の安定供給** 需給バランスに見合った合理的価格メカニズムの確立と十分な品揃えに留意。

③**規格表示** 公正な取引を実施するためには、商品状態、公正な価格の明示が必要。

④**登録事務の省力化** より早く、より正確に登録事務を処理し、消費者のニーズに対処するためにも、より一層の省力化をはかる。

⑤**不良業者の排除** 消費者との信頼の原則を確保するために、徹底した対策を講ずる必要が

〔県内中古車販売業者の当面する諸問題〕

格差広がり両極化の傾向へ

過去3ヵ年における伸び率をみると、プラス成長している会社は年々少なくなっているのに対して、マイナス成長している会社は3年

ある。

⑥クレーム処理

⑦共同PRの実施

こうした中で、業界の確立、ユーザー保護の観点からみると、中古車販売業界に法的規則またはそれに基づく資格制度が存在しないことがあげられる。現在、古物営業法があり、中古自動車販売業を営む場合には、古物免許が必要であるが、これは単なる届出制でしかも防犯の側面から存在するものである。このため古物一般の範疇に入り、自動車なるがゆえの特殊性は皆無で、誰でも無制限に取得でき、ユーザー保護を前提とした規制の役はまったく果たしていない。

従って、流通秩序の整備またはユーザーが安心して購入できる業界を志向するとともに、省資源政策に対応した社会性などを考えるならば不良業者の排除等法制面での措置が切望される。

昭和50年9月に通産省・運輸省より公布された中小企業近代化計画にも、「管理者・従業員の資質の向上、消費者に対する社会的責任の明確化、販売業の健全な育成を図るため販売員等の資格制度の必要制」などが明記されている。現在、通産省が実施しようとしている通産省認定の中古車査定士制度も、法律によるものではないが、中古自動車販売業界における資格制度の前段階としての意味は大きく、それだけにその運用基準が注目されているわけでもある。

しかし、抜本的に必要なものとはいえば、整備業における道路運送車両法のような、中古自動車販売業法を制定し、店に対する資格を現在の登録制から許可制へともっていき、人に対しては中古自動車販売士のような資格を導入し、業界内部の秩序を高めるとともに、ユーザーに対しても、社会的にもこれからの省資源時代を担うべき中古自動車販売業の整備が急務であろう。

間で5倍も増加している。しかし、業界すべてが落ち込んでいるわけではない。例えば52年度において、前年度より伸びた会社29社のうち20%以上の成長率を確保した会社が、その半数近

い13社もあることから、両極化の傾向がうかがわれる。

また、展示場をもっている会社ともっていない会社との間に、大きな格差が生じている。すなわち、展示場をもっている会社の平均売上高は9,694万円であるのに対して、展示場をもっていない会社の平均売上高は2,686万円、実に3.6倍もの格差が生じている。しかし、資金面、用地的にも展示場開設は容易ではない。総資産5,000万円以下が全体の7割を占めているのが現状であり、また展示場をもっても「希望する車種が手に入らない」という点も見逃せない。

小規模・小資産の多い中古車業界において、展示場などの設備拡充、仕入れ機能の充実を図っていくためには、やはり力の集結が必要。例えば現在、展示場をもっていない会社の半数が開設に前向きな意識をもっているだけに、この中の「資金的に困難」「用地確保の困難」という声を、「共同展示場中心に考えていく」などの組織結集にどう結びつけていくかが、今後の大きな課題でもあろう。

安定した市場作りへの課題

仕入れの際の問題点としては、「希望する車種が手に入らない」が圧倒的に多い。現在の仕入れルートは、ディーラー仕入れが全体の約55%にもおよんでおり、これに卸売業者の16%、オークションの11.6%と続いている。ユーザー買取りの8.2%を合わせても、自己のパイプで仕入れられるウエイトは約20%にしかすぎず、他の80%は多かれ少なかれ他動的影響によって変動する要素をもっている。

現状の仕入れ形態のまま、売れる車を容易に、かつ仕入れコストの削減という要請に対応していけるかは疑問の残るところである。栃中

〔栃木県中古車販売業者並びに商工組合の将来展望〕

——消費者に受け入れられる公認自動車市場の確立を——

消費者指向による経営のレベルアップ

昨年度において登録台数における中古車の対新車比は106.8%と初めて新車を上回った。これは、新車価格の高騰、中古車の性能向上、耐用年数の上昇、勤労者の実質賃金の横バイなど

販に対する要望事項の中でも「出品車の向上」「会場の拡充」など、オークションに関する事項が極めて多いのも、業界の安定した市場づくりへの意識のあらわれであるともいえる。

ただし、問題は「高品質の車を多く揃えてほしい」「品揃えを豊富にしてほしい」というオークションに対する要望事項を、どのように実現していくかである。少なくとも、オークション参加企業の質・量の拡充と安定化とともに、オークションのルール確立が、安定した市場作りの基本課題でもある。

経営のレベルアップと顧客信頼の確保

大資本並びに他業種の中古車業界の進出など業界の情勢は極めて流動的となってきており、とくに大資本等の進出問題については、約85%が影響を受けると大きな関心をはらっている。いずれにしても、栃木県中古車業の枠内で安閑としてはられないだろう。合わせて、ユーザーの商品および企業選択攻勢の中で、これにどう対処していくかが大きな問題となってきている。設備や販売促進活動に限界があるならば、まず規模に応じた商品構成、サービスの企画が当面の課題だといえよう。

今後の中古車販売を「生業」ではなく1つの「事業」としてとらえていかなければならないだろう。そのためにも、キメ細かなユーザー管理、販売管理、計数管理などの経営管理技術の向上が不可欠であり、さらに中古車そのものの品質と価格に対するユーザーの信頼性確保とともに、個々の企業において経営のレベルアップへの努力を通じて、中古車販売業のイメージアップと信頼性向上を追及していくことが、業界発展の最終的なキメ手でもある。

が中古車需要を喚起させたものといえる。しかし、現実には「中古車こそ大衆車、時代とよべるためには、数多くの解決すべき問題もある。

①新車ディーラーに比較して貧弱な中販店のイメージ、②中古車は中古車という品質に対する消費者の潜在意識、③遅れているクレーム対策やアフターサービス体制などがそれで、つま

栃木県中古自動車販売協会会則

第 1 章 総 則

第 1 条 (名 称)

本会は栃木県中古自動車販売協会と称する。

第 2 条 (目 的)

本会は栃木県に於ける中古自動車販売業者の同志的結合に依る健全な事業の発展を図り、中古自動車公正競争規約を厳守して業界の社会的信用を増大し中古自動車の健全な普及ならびに流通の合理化と取引の適正化を図る為、各種友好団体と親密なる関係を基調とし、併せて会員相互の親睦融和を基に其の共存共栄の実を昂ることを目的とする。

第 3 条 (地域組織)

本会は栃木県全域を其の地域とし、各地区に支部を設ける。

第 4 条 (事 務 所)

本会の事務所は宇都宮市内に置く。

第 5 条 (事 業)

本会は第 2 条の目的を達成する為に、次の事業を行う。

- 1) 本業界の社会的地位の向上を確立する施策
- 2) 会員の教養、親睦を向上する為の研修、視察、旅行等の諸行事
- 3) 商品車両の流通及び適正価格の調査研究、共同購入の実施
- 4) 販売、取引に必要な諸方法の指導統一
- 5) ユーザーに対する広報、苦情処理体制の確立
- 6) 諸業界や一般市場への広報及び宣伝
- 7) 日本中古車販売店協会連合会を通じ、公正取引に関する経営、流通、行政施策、諸法規の調査研究、指導
- 8) 日本中古車販売信用証会社及び諸金融機関との提携によるローン販売の実行及び資金の効率化
- 9) 顧問弁護士による諸問題の相談及び早期解決
- 10) 其の他本会の事業推進に必要な事項

第 2 章 会 員

第 6 条 (会員の資格及び構成)

1. 会員とは栃木県内に店舗又は事業場を持ち、自動車整備の認証を受け中古自動車の整備販売を行う兼業者及び中古自動車の販売専業者で、栃木県公安委員会認可に依る古物商許可及び中古自動車販売公正取引協議会に加入している個人又は法人の内本会が会員として適当であると認められた者。
2. 賛助会員 賛助会員とは、特に本会の運営に対して貢献せんとする者の内、本会が適当であると認められた者。

第 7 条 (入会申込)

本会に入会せんとする者は会員 1 名以上の推薦紹介と理事会の審査推薦により会長が承認許可する。前記承認許可になりたる者は本会加入に必要な書類と加入申込書に入会金と会費を添えて 1 ヶ月以内に事務局に提出しなければならない。以上の手続が期限内に完了しない場合は本会への入会は取り消される。

第 8 条 (退 会)

本会を退会せんとする者は其の理由を会長に書面をもって提示し、理事会の審査を経て会長が之れを認め許可する。但し既入金返還は退会の日より起算して 1 年以後に行い本会に損害等を及ぼした場合は、其の額を明示し差引いた

残金のみ返還する。
第 9 条 (除 名)

本会は会員に次の各項に該当する行為が有りたる時は、理事会の決議により会長の証認を以て除名する。此の内容は会員全員に即時通達する。尚、除名された者には、すでに納入済みの入会金及び会費、賦課金等は一切返戻しない。

1. 本会の名誉を著しくキ損し又は本会の事業を利用して不正の行為を行った時。
2. 本会の会則及び規則又は総会の決議事項を無視する行為を行った時。
3. 会費、賦課金等を著しく滞納せし時。
4. 会員相互間の不和を発生させ、又これを増長させる行為を行った時。
5. 其の他会員として不適当と認められた時。

第 10 条 (権利の喪失)

除名された会員又は退会した会員は、会員としての一切の権利を失うと同時に、本会の資産に対しての還付請求を出さない。

第 3 章 役員及び顧問、相談役

第 11 条 (役 員)

本会に次の役員を置く。

- | | |
|----------------------|--------|
| 1. 会 長 | 1 名 |
| 2. 副 会 長 | 4 名 |
| 3. 支 部 長 (各支部より 1 名) | 9 名 |
| 4. 理 事 | 45 名以内 |
| 5. 監 査 役 | 3 名 |

第 12 条 (役員を選任)

本会役員を選任は次の如く行い、選任された役員は総会の承認を得てその職に当る。

1. 理 事 理事は各支部で選出する。
2. 会 長・副会長・支部長は理事の内より選出する。(理事と兼務)
3. 監査役 監査役は総会に於て選出する。

第 13 条 (役員を選任)

役員に欠員を生じた時は、速かにその補充を行わなければならない。

第 14 条 (役員選任)

本会の役員選任は次の通りとする。

1. 会長は本会を代表して会務を統括する。
2. 副会長は会長を補佐して会長に事有りたる時は、その業務を代行し会務の運営を計る。
3. 支部長は支部の統括を計る。
4. 理事は会務の運営を計る。
5. 監査役は会務及び会計を監査する。

第 15 条 (役員選任)

本会の役員選任は次の通りとする。

1. 役員選任は 2 年間とし、再選を妨げない。但し補欠の役員選任は前任役員選任の残任期とする。
2. 任期は本会会計年度とする。

第 16 条 (職務の引継ぎ)

前任役員は任期の満了後といえども後任役員が決定し引継ぎが完了就任する迄の間は、業務を引継ぎ行うものとする。

第 17 条 (顧問及び相談役)

本会は理事会の決議に依り顧問及び相談役を置くことが出来る。

り、消費者ユーザーに受け入れられる店づくりが必要であり、こうした中販店個々のレベルアップなくしては、安定した市場づくりは期待できない。

こうしたことから、各中販店では自社の手で①店格の向上(店づくり)、商品車の徹底した手入れ、点検調整、設備・演出の工夫、②厳選された商品車の品揃えと、規模に応じた仕入れ・品揃えの工夫、③厳正な取引の実施、保証制度の確立と遵守、アフターサービスの充実、価格体系の明確化、④販売員の接客向上、⑤顧客管理システムの確立と情報提供も含めたアフターフォローの推進などといった経営努力を行なうとともに、商工組合でもこれらの側面的支援を行なうことが期待される。

自動車市場の育成と消費者ニーズへの対応

中古車の流通パイプの拡大は、業界の発展を左右する課題でもあろう。適時な商品の量・質の供給体制がなくては、消費者ニーズ(車種、価格などを中心とした商品選択)に対応できないし、また安定した中古車販売経営の基盤づくりもできず、そのためにも、商工組合の事業として次のような施策の推進が期待されている。

第 1 は、オートオークション機能の認識。オートオークションの意義は、最終的には商品の量の確保、品質の向上、適正価格、適時供給にあり、これによって消費者ニーズに対応しうる品揃えと組合員企業の適正在庫を期することにあるといえる。こうしたことから、消費者並びに組合員の利益にたったオークションのもつ可能性、意義を組合員に啓発し、認識の徹底を図っていくことが必要とされている。

第 2 は、仕入れ機能の安定化とオートオークション機能の拡充である。このためには、①組合員の拡充と合わせディーラーも包含したオークション参加企業の拡充、②組合員仕入れ窓口の育成(共同仕入れ)、③常設展示場の設置による仕入れ促進などが必要となる。

第 3 は、組合員の仕入れや販売金融の充実をはじめ、情報センター業務の推進(登録関係業務と商品情報の提供)といった仕入れ関連事業の推進と充実で、第 4 はオートオークション設備の拡充である。

このように、組合員経営の安定化のためにオークション機能の拡充は不可欠であり、栃中販商工組合としては、これに対処していくため、まず現在の流通センターにおけるオートオークション会場の拡大を、現敷地内で図っていくべきだと考えている。

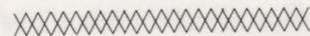
商品の品質と価格に対する消費者の信頼確保

中古車の品質および価格に対する信頼性の確立なくして、業界の安定した発展は考えられない。当然、この問題は業界全体でとらえ、消費者の信頼確保を通じて、中古車需要の創造を図っていくべきである。商工組合としても査定および販売に関する制度化を前向きに推進するとともに、これら担当者の教育、育成に尽力していくことが期待されている。

組合員意識の昂揚と一体化

大資本や他業種の業界参入をはじめ、消費税問題、消費者ニーズの変化や商品選択攻勢、さらには業界内における中販店の経営レベルアップ、体質改善等々、業界が直面している諸問題は非常に多い。しかも、これらは個々の中販店の力だけで解決できるものではなく、多くの力が結集して、はじめて取り組むことができ、解決の方策が生まれてくるものでもある。商工組合において、今後いかなる事業を推進していくにせよ、その基礎となるものは、組合員としての意識をどう昂揚していくかである。商工組合としても、こうした観点からの組合員に対する啓発、教育、指導、コミュニケーションづくりを推進し、組合員の思想統一を図っていくべきである。

また、合わせて取引モラルの確立、相互サービスネットの確立、営業の方向づけ等によって一体化基礎の醸成が期待される場所でもある。こうした組合事業を通じて自社の発展を追求していくことによって、はじめて消費者の信頼を確保し、そして大資本にも対処していける中販店経営が確立されるものでもある。



第 4 章 会 議

第 18 条 (会 議)

本会の会議は通常総会、臨時総会、支部長会、理事会とする。

1. 通常総会 通常総会は毎年 1 回事業年度終了後 2 ヶ月以内に之を行う。
2. 臨時総会 臨時総会は支部長会及び理事会が必要と認められた時、又は会員の三分の一以上から会議目的を示し、請求のあった時に会長が之を招集する。
3. 理事会 理事会は会長が招集しその他支部長会及び会員の三分の一以上の請求があれば招集することが出来る。
4. 支部長会 支部長会は会長が招集する。

第 19 条 (総会附議事項)

次の事項は総会の決議を経なければならない。

1. 予算、決算、事業計画及び事業報告
2. 会則の変更
3. 基本財産の購入及び処分
4. 役員を選任の承認及び解任の承認
5. その他必要と認められた事項

第 20 条 (会議の成立及び議決)

会議は其の会議に所属する会員の二分の一以上が出席した時に成立し、出席人数の過半数にて決し可否同数の場合は議長が之を決定する。

第 21 条 (議事録)

会議に於ては必ず議事録を作成し、議長及び議事録署名人二名が自署捺印し保存する。

第 5 章 会 計

第 22 条 (会計年度)

本会の会計年度は毎年 4 月 1 日より翌年 3 月 31 日までとする。

第 23 条 (資産構成及び経費)

本会の資産は入会金、会費、賦課金、寄附金其の他の収入とし本会の必要経費は資産を以てこれに当る。

第 24 条 (入会金及び会費)

1. 入会金及び会費は総会の決議により決定する。
2. 会費は年 2 回に分けて徴収する。

第 25 条 (賦課金)

賦課金は支部長会に於て審議し、理事会の決議に依り決定しこれを徴収する。

第 6 章 雑 則

第 26 条 (細 則)

本会則に定める事項の他に本会の事業運営上必要な細則は支部長会の審議をへて理事会の議決により、会長が之を別に定める。

第 7 章 附 則

1. 本会設立当初の総会は設立総会を以て之に代える。
2. 本会設立当初の事業年度は第 22 条の規定にかかわらず設立総会に始まり、昭和 49 年 3 月 31 日に終るものとする。
3. 本会設立当初の役員を選任は設立総会に於て選任された者とする。
4. 本会設立当初の役員任期は第 15 条の規定にかかわらず昭和 50 年 3 月 31 日迄とする。

栃木県中古車販売店商工組合定款

第 1 章 総 則

(目 的)

第 1 条 本組合は、中古車販売業の中小企業者の改善発達を図るための必要な事業を行ない、これらの者の公正な経済活動の機会を確保し、ならびにその経営の安定および合理化を図ることを目的とする。

(名 称)

第 2 条 本組合は、栃木県中古車販売店商工組合と称する。

(地 区)

第 3 条 本組合の地区は、栃木県の区域とする。

(事務所の所在地)

第 4 条 本組合は、事務所を宇都宮市に置く。

(公告の方法)

第 5 条 本組合の公告は、本組合の掲示場に掲示し、かつ、必要があるときは、下野新聞に掲載する。

(規 約)

第 6 条 この定款で定めるもののほか、必要な事項は、規約で定める。

第 2 章 事 業

(事 業)

第 7 条 本組合は、第 1 条の目的を達成するため、次の事業

を行なう。

- (1) 中古車販売業に関する指導および教育
- (2) 中古車販売業に関する情報または資料の収集および提供
- (3) 中古車販売業に関する調査研究
- (4) 安定事業に関する次に掲げる制限

- イ 組合員の販売する中古車の販売方法に関する制限
- ロ 組合員の販売する中古車の購買方法に関する制限
- ハ 組合員の販売する中古車の販売価格の制限
- ニ 組合員の販売する中古車の購買価格の制限
- ホ 前各号に掲げる制限に附帯する事業

2. 前項第 4 号に掲げる事業の内容および実施に関する事項は、調整規程で定める。

3. 本組合は、第 1 項に掲げる事業のほか、次の事業を行なう。

- (1) 組合員の取り扱う中古車および自動車用品の共同購買
- (2) 組合員の取り扱う自動車ローンの事務代行
- (3) 組合員の取り扱う中古車の共同販売
- (4) 組合員に対する事業資金の貸付け(手形の割引を含む)および組合員のためにするその借入れ
- (5) 商工組合中央金庫、中小企業金融公庫、国民金融公庫、銀行、相互銀行、信用金庫、信用協同組合に対する組合員の債務の保証またはこれらの金融機関の委任をうけてする組合員に対するその債権の取立て
- (6) 前号の事業のほか、組合員の福利厚生に関する事業
- (7) 前各号の事業に附帯する事業

4. 本組合は、その事業に関し組合員のためにする組合協約

を締結することができる。

(事業者台帳の作成)

第 8 条 本組合は、事業者台帳を作成する。

2. 事業者台帳の記載事項は、規約で定める。

第 3 章 組 合 員

(組合員の資格)

第 9 条 本組合の組合員たる資格を有する者は、次の各号の一に掲げる事業者とする。

- (1) 地区内において中古車販売を営む者
- (2) 地区内において中古車販売の事業を行なう事業協同組合(加入)

第 10 条 組合員たる資格を有する者は、本組合の承諾を得て、加入することができる。

2. 本組合は、加入の申込みがあったときは、理事会においてその諾否を決する。

(加入者の出資の払込)

第 11 条 前条第 1 項の承諾を得た者(第 25 条ただし書の承諾を得たものを除く)は、遅滞なく、その引き受けようとする出資の金額の払込みをしなければならない。ただし、持分の全部または一部を承継することによる場合は、この限りでない。

(相続加入)

第 12 条 死亡した組合員の相続人で組合員たる資格を有する者の 1 人が相続開始後 30 日以内に申出をしたときは、前 2 条の規定にかかわらず、相続開始のときに、組合員になったものとみなす。

2. 前項の規定により加入の申出をしようとする者は、他の相続人の同意書を提出しなければならない。

(自由脱退)

第 13 条 組合員は、あらかじめ組合に通知したうえで、事業年度の終りに於て脱退することができる。

2. 前項の通知は、事業年度の末日の 90 日前までに、その旨を記載した書面で行なければならない。

(除 名)

第 14 条 本組合は、次の各号の一に該当する組合員を除名することができる。

この場合において、本組合は、その総会の会日の 10 日前までに、その組合員に対しその旨を通知し、かつ、総会において、弁明する機会を与えるものとする。

- (1) 長期間にわたって本組合の施設を利用しない組合員
- (2) 出資の払込、経費の支払い、その他本組合に対する義務を怠った組合員
- (3) 本組合の事業を妨げ、または妨げようとする行為をした組合員
- (4) 本組合の事業の利用について、不正の行為をした組合員
- (5) 犯罪その他信用を失ふ行為をした組合員

(脱退者の持分の払いもどし)

第 15 条 組合員が脱退したときは、組合員の本組合に対する出資額(本組合の財産が出資の総額より減少したときは、当該出資額から当該減少額を各組合員の出資額に応じて減額した額)を限度として持分を払いもどすものとする。ただし、除名による場合はその半額とする。

(出資口数の減少)

第 16 条 組合員は、次の各号の一に該当するときは、事業年度の終りに於てその出資口数の減少を請求することができる。

- (1) 事業を休止したとき。
- (2) 事業の一部を廃止したとき。
- (3) その他特に止むを得ない理由があるとき。

2. 本組合は、前項の請求があったときは、理事会において、その諾否を決する。

3. 出資口数の減少については、前条(脱退者の持分の払いもどし)の規定を準用する。

(届 出)

第 17 条 組合員は、次の各号の一に該当するときは、7 日以内に本組合に届け出なければならない。

- (1) 氏名、名称または事業を行なう場所を変更したとき。
- (2) 事業の全部または一部を休止し、もしくは廃止したとき。

(使用料または手数料)

第 18 条 本組合は、その行なう事業について使用料または手数料を徴収することができる。

2. 前項の使用料または手数料の額は、規約または調整規程で定める。

(経費の賦課)

第 19 条 本組合は、その行なう事業の費用(使用料または手数料をもって充てるべきものを除く)に充てるため組合員に経費を賦課することができる。

2. 前項の経費の額、その徴収の時期および方法その他経費の賦課について必要な事項は、総会において定める。

(制 裁)

第 20 条 本組合は、次の各号の一に該当する組合員に対し、理事会の議決により、過怠金を課することができる。この場合において、本組合は、その理事会の会日の 10 日前までにその組合員に対してその旨を通知し、かつ、理事会において弁明する機会を与えるものとする。

- (1) 第 7 条第 2 項の規定による調整規程に違反した組合員(違反したときに組合員であった者を含む。)
- (2) 第 14 条第 2 号から第 4 号までに掲げる行為のあった組合員
- (3) 第 17 条の規定による届出をせず、または虚偽の届出をした組合員

2. 過怠金の額および実施に関する事項は、調整規定で定める。

3. 第 1 項第 1 号に該当する者に対する制裁は、同号の調整規程が効力を失った後でもなお課することができる。

第 21 条 理事会は、前条第 1 項に規定する過怠金を課するときは、制裁審査委員会に諮問して行なう。

2. 制裁審査委員会は、総会において選挙された委員 10 人で組織する。
3. 制裁審査委員会は、第 1 項の諮問があったときは、事案を審査決定し、その決定を理事会に報告しなければならない。
4. 前各項に定めるもののほか、制裁審査委員会に関し、必要な事項は、規約で定める。

第 22 条 第 20 条に規定する制裁の賦課に対して不服のある者は制裁を課する旨の通知を受けた日から 30 日以内に、その旨を記載した書面をもって、本組合に不服を申立てをすることができる。

2. 前項の不服の申立てがあった場合においても、制裁は停止しない。

第 23 条 前条の不服の申立てを審査するため、本組合に不服審査委員会を置く。

2. 不服審査委員会は、総会において選挙された委員 10 人で組織する。
3. 不服審査委員会は、前条の不服の申立てがあったときは、事案を審査決定し、その決定を理事会に報告しなければならない。
4. 前各項に定めるもののほか、不服審査委員会に関し必要な事項は、規約で定める。

(延 滞 金)

第 24 条 本組合は、使用料、手数料、経費、過怠金、払い込むべき出資金その他本組合に対する債務を履行しないときは、履行の期限の到来した日の翌日から履行の日まで日歩

4 銭の割合で延滞金を徴収することができる。

第 4 章 出資及び持分

(出資の引受)

第25条 組合員は、出資1口以上を有しなければならない。ただし、事業の規模が著しく小さい者その他やむを得ない理由がある者であって、本組合の承諾を得たものは、この限りでない。

2. 前項ただし書の規定による承諾は、理事会の議決により決する。

(出資1口の金額)

第26条 出資1口の金額は10,000円とする。

(出資の払込み)

第27条 出資は、一時に全額を払い込まなければならない。(持分)

第28条 組合員の持分は、本組合の正味財産について、その出資口数に応じて算定する。

2. 持分の算定に当っては、その基礎となる金額で計算上不便な数は、切り捨てるものとする。

(持分の払いもどしの特例)

第29条 出費をしている組合員が第25条第1項ただし書の規定により本組合の承諾を得たときは、その持分の払いもどしについては、第13条および第15条の規定を準用する。

第 5 章 役員、顧問、監査員および職員

(役員の数)

第30条 役員の数等は、次のとおりとする。

- | | |
|--------|-----|
| (1) 理事 | 38人 |
| (2) 監事 | 3人 |

(役員任期)

第31条 役員任期は、次のとおりとする。

- | | |
|--------|----|
| (1) 理事 | 2年 |
| (2) 監事 | 2年 |

2. 補欠(定数の増加に伴う場合の補充を含む。)のため選挙された役員任期は、現任者の残任期間とする。

3. 理事または監事の全員が任期満了前に退任した場合において、新たに選挙された役員任期は、第1項に規定する任期とする。

4. 任期満了または辞任によって退任した役員は、新たに選挙された役員が就任するまでなおその職務を行なう。

(員外役員)

第32条 役員のうち、組合員または組合員たる法人の役員でない者は、理事については2人、監事については1人をこえることができる。

(理事長および副理事長の職務)

第33条 理事のうち1人を理事長、3人を副理事長とし、理事会において選任する。

2. 理事長は、本組合を代表し、本組合の業務を執行する。

3. 副理事長は、理事長を補佐して本組合の業務を執行し、理事長に事故または欠員のときはあらかじめ理事会において定めるところにしたい、その職務を代理し、または代行する。

4. 理事長および副理事長がともに事故または欠員のときは、理事会において、理事のうちからその代理者または代行者1人を定める。

(監事の職務)

第34条 監事は、何時でも、会計の帳簿および書類の閲覧もしくは謄写をし、または理事に対し会計に関する報告を求めることができる。

2. 監事は、その職務を行なうため特に必要があるときは、本組合の業務および財産の状況を調査することができる。

(役員忠実義務)

第35条 理事および監事は、法令、定款、調整規程および規約の定めならびに総会の決議を遵守し、本組合のため忠実にその職務を遂行しなければならない。

(役員選挙)

第36条 役員は、総会において選挙する。

2. 役員選挙は、単記式無記名投票によって行なう。

3. 有効投票の多数を得た者を当選人とする。ただし、得票数が同じであるときは、くじで当選人を定める。

4. 第2項の規定にかかわらず、役員選挙は、出席者全員の同意があるときは、指名推薦の方法によって行なうことができる。

5. 指名推薦の方法により役員選挙を行なう場合における被指名人の選定は、その総会において選任された選考委員が行なう。

6. 選考委員が被指名人を決定したときは、その被指名人をもって当選人とするかどうかを総会にはかり、出席者の全員の同意があった者をもって当選人とする。

(役員報酬)

第37条 役員に対する報酬は、総会において定める。

(顧問)

第38条 本組合に、顧問を置くことができる。

2. 顧問は、学識経験のある者の中から、理事会の議決を経て、理事長が委嘱する。

(監査員)

第39条 本組合に、調整規程の実施に関する監査を行なうため、監査員を置くことができる。

2. 監査員は、理事会の議決を経て、理事長が選任し、または解任する。

(参事および会計主任)

第40条 本組合に、参事および会計主任を置くことができる。

2. 参事および会計主任は、理事会の議決を経て、理事長が選任しまたは解任する。

(職員)

第41条 本組合に、監査員、参事および会計主任のほか、次の職員を置くことができる。

- | | |
|------------|-----|
| (1) 主事及び書記 | 若干名 |
| (2) 技師及び技手 | 若干名 |

第 6 章 総会、理事会および委員会

(総会の招集)

第42条 総会は、通常総会および臨時総会とする。

2. 通常総会は、毎事業年度終了後2ヶ月以内に、臨時総会は、必要があるときはいつでも、理事会の議決を経て、理事長が招集する。

(総会招集の手続)

第43条 総会の招集は、会日の10日前までに到達するように、会議の目的たる事項およびその内容ならびに日時および場所を記載した書面を各組合員に発してするものとする。

(書面または代理人による議決権または選挙権の行使)

第44条 組合員は、前条の規定によりあらかじめ通知のあった事項につき、書面または代理人をもって議決権または選挙権を行使することができる。この場合、その組合員の親族もしくは常時使用する使用人または他の組合員でなければ代理人となることができない。

2. 代理人が代理することができる組合員の数は、4人以内とする。

(総会の議事)

第45条 総会の議事は、法の特別の定めがある場合を除き、組合員の半数以上が出席し、その議決権の過半数で決するものとし、可否同数のときは、議長が決するところによる。

(総会の議長)

第46条 総会の議長は、総会ごとに、出席した組合員または組合員たる法人の代表者の中から選任する。

(緊急議案)

第47条 総会においては、出席した組合員(書面または代理人により議決権または選挙権を行使する者を除く。)の3分の2以上の同意を得たときに限り、第43条の規定によりあらかじめ通知のあった事項以外の事項についても議決することができる。

(総会の議決事項)

第48条 総会においては、法または定款で定めるもののほか、次の事項を議決する。

- (1) 借入金額の最高限度
- (2) 1組合員に対する貸付け(手形の割引を含む。)および1組合員のためにする債務保証の金額の最高限度
- (3) その他理事会において必要と認める事項

(総会の議事録)

第49条 総会の議事録は、議長および出席した理事が作成し、これに署名するものとする。

2. 前項の議事録には、少なくとも次に掲げる事項を記載しなければならない。

- (1) 開会の日時および場所
- (2) 組合員数および出席者数
- (3) 議事の経過の要領
- (4) 議案別の議決の結果(可決、否決の別および賛否の議決権数)

(理事会の招集)

第50条 理事会は、理事長が招集する。

2. 理事長が事故または欠員のときはあらかじめ理事会において定めた順位にしたがい、副理事長が、理事長および副理事長がともに事故または欠員のときは、あらかじめ理事会において定めた順位にしたがい、他の理事が招集する。

3. 理事は、必要があると認めるときはいつでも、理事長に対し理事会を招集すべきことを請求することができる。

4. 前項の請求をした理事は、同項の請求をした日から5日以内に、正当な理由がないのに理事長が理事会招集の手続をしないときは、みずから理事会を招集することができる。

(理事会招集の手続)

第51条 理事会の招集は、会日の7日前までに日時および場所を各理事に通知してするものとする。ただし、理事全員の同意があるときは、招集の手続を省略することができる。

(理事会の議事)

第52条 理事会の議事は、理事の過半数が出席し、その過半数で決する。

(理事会の書面議決)

第53条 理事は、やむを得ない理由があるときは、あらかじめ通知のあった事項について、書面により理事会の議決に加わることができる。

(理事会の議決事項)

第54条 理事会は、法または定款で定めるもののほか、次の事項を議決する。

- (1) 総会に提出する議案
- (2) その他業務の執行に関する事項で理事会が必要と認める事項

(理事会の議長および議事録)

第55条 理事会においては、理事長がその議長となる。

2. 理事会の議事録については、第49条(総会の議事録)の規定を準用する。この場合において、同条第2項第4号

中「(可決、否決の別および賛否の議決権数)」とあるのは「(可決、否決の別および賛否の議決権数ならびに賛成した理事の氏名および反対した理事の氏名)」と読み替えるものとする。

(委員会)

第56条 本組合は、制裁審査委員会および不服審査委員会のほか、その事業の執行に関し、理事会の諮問機関として、委員会を置くことができる。

2. 委員会の種類、組織および運営に関する事項は、規約で定める。

第 7 章 会計

(事業年度)

第57条 本組合の事業年度は、毎年4月1日に始まり、翌年3月31日に終るものとする。

(法定利益準備金)

第58条 本組合は、出資総額に相当する金額に達するまでは、毎事業年度の剰余金の10分の1以上を準備金として積み立てるものとする。

2. 前項の準備金は、損失のてん補に充てる場合を除いては、とりくずさない。

(資本準備金)

第59条 減資差益(第15条ただし書の規定によって払いもどしをしない金額を含む。)は、資本準備金として積み立てるものとする。

(特別積立金)

第60条 本組合は、毎事業年度の利益剰余金の10分以上を特別積立金として積み立てるものとする。

(利益剰余金および繰越金)

第61条 1事業年度における総益金に総損金および繰越損益金を加減したものを利益剰余金とし、第58条の規定による法定利益準備金、第60条の規定による特別積立金および納税引当金を控除して、なお剰余があるときは、総会の議決によりこれを組合員に配当し、また翌事業年度に繰り越すものとする。

(利益剰余金の配当)

第62条 前条の配当は、総会の議決を経て、事業年度末における組合員の出資額、もしくは組合員がその事業年度において組合の事業を利用した分量に応じてするものとする。

2. 事業年度末における組合員の出資額に応じてする配当は、年1割をこえない。

3. 配当金の計算については、第28条第2項(持分)の規定を準用する。

(損失金の処理)

第63条 損失金のてん補は、特別積立金、法定利益準備金、資本準備金の順序にしたがってするものとする。

(職員退職給与引当金)

第64条 本組合は、毎事業年度の終りにおいて、職員退職給与引当金として職員給与総額の20分の1以上を計上する。

会 員 会 社 一 覧

(◎代表理事 ○副理事長 ☆部 会 長)
□理 事 △支 部 長 ■監 事

宇 都 宮 支 部



村上支部長

代表者名	事業所名	住 所	〒	電話番号
◎高崎久雄	高崎自動車(株)	宇都宮市今泉町2,495	320	0286-61-6345 61-8817
□飯塚勝久	ダイヤ自動車(株)	" 上横田町770	320	" 58-5111
☆中山三子雄	(有)共和自動車商会	" 大曾根2-2-9	320	" 22-1324
□半田秀雄	大正自動車(有)	" 築瀬町1,440	320	" 34-5281
□小平庄二	大洋商事(株)	" " 370	320	" 33-9256
田野定夫	鹿沼インターオート	鹿沼市上石川1,119 鹿沼インター入口	322	0289-76-2984
上野昭男	(有)上野自動車商会	宇都宮市今泉町2,537	320	0286-61-4714 62-6838
加藤兵之進	(有)フジ自動車販売	" 築瀬町369	320	" 34-9393 35-4993
山本茂	(株)山本モータース	" 砥上町1,146	320	" 48-3316 36-7117
□村上典男	(有)村上商会	" " 3,006の8	320	" 61-6176 61-5251
小林繁	(有)三共自動車販売	" 峰町字坂下1	320	" 36-3333
舟山俊治	(有)舟山モータース	" 細谷町475-5	320	" 24-7755
岡本良一	(有)ミュキ自動車販売	" 東町22-1	320	" 62-1616 34-0483
中村直隆	ミナト自動車工業(有)	" 鶴田町1,305	320	" 48-3022 34-4059
小瀬広美	和自動車(有)	" 京町12-15	320	" 34-3516
□菊池重雄	菊池自動車整備工場	" 永室町1,639	320-32	" 67-0358
高崎弥三郎	(有)高崎モータース	" 今泉町66-3	320	" 21-7553
脇島子之松	脇島自動車整備工場	" 徳次郎町48	321-21	" 65-0106 58-0026
坂本晴彦	(有)坂本商会	" 西川田町1,293	320	" 45-4135 33-3826
岡本清	(有)岡本自動車工業	" 築瀬町1,301-3	320	" 33-7474 33-7482
中里昭夫	丸中自動車商会	" 駅前通り2丁目1-5	320	" 37-0814
小川博	(有)大隆自動車整備工場	" 上桑島町1,310-5	321-31	" 56-2444 24-3331
柴田要造	(株)宇都宮中古車センター	" 関堀町1,055	320	" 24-8978 22-7976
佐藤富次郎	(有)八代モータース	" 松原町3丁目6-28	320	" 22-7977
□細内勝敏	(有)西川田自動車整備工場	" 西川田町965	320	" 58-0881
実川光	(株)実川自動車	" 鶴田町3,420	320	" 34-5395
長谷川皓一	陽北自動車(株)	" 竹林町1,081	320	" 21-0992
根本良二	大日産業(株)	" 下荒針町3,414	321-03	" 48-4413 53-5315
石川二郎	宇都宮自動車販売(株)	" 野沢町633の3	320	" 65-1427
大関定之	(株)ダイショウ	宇都宮市岩曾町824	320	0286-62-6565
手塚省一	日豊自動車販売(株)	" 大寛2丁目7の22	320	" 34-8473

芳 賀 支 部



村山支部長

代表者名	事業所名	住 所	〒	電話番号
□村山清造	真岡自動車整備協同組合	真岡市荒町864	321-43	02858-2-2357
△池沢十三雄	池沢自動車整備工場	芳賀郡茂木町茂木2,154-2	321-35	02856-3-0102
□吉永昌右	(有)吉永自動車整備工場	" 芳賀町祖母井782	321-33	02867-7-0240
細谷富佐夫	(株)高崎商会	真岡市熊倉町887-3	321-43	02858-2-3965 2-2408
岩間浩	(有)芳真自動車商会	" " 4,663-3	321-43	" 2-3436
田口重男	(有)田口自動車商会	芳賀郡二宮町久下田960	321-45	02857-4-0104
水沼充	水橋自動車整備工場	" 芳賀町西水沼1,895	321-33	02867-8-0150
矢島年広	(有)矢島自動車整備工場	益子町益子1,599-1	321-42	02857-2-3477
湧井勇	湧井自動車整備工場	" " 大字七井194	321-41	" 2-3427

鹿 沼 支 部



斎藤支部長

代表者名	事業所名	住 所	〒	電話番号
△斎藤隆兵	斎藤自動車(株)	鹿沼市上殿町937	322	0289-62-3082
□平原春男	(株)晃南モータース	" 貝島町801	322	" 64-1515
□渡辺実	(有)渡綱モータース	" 日吉町264-1	322	" 62-3369
山崎宗弥	(有)山崎モータース	" 府中町99	322	" 62-1155
前沢明	(有)前沢自動車整備工場	" 御成橋1丁目2,273-2	322	" 62-3447
大橋三郎	鹿沼大橋自動車販売	" 上田町1,968	322	" 62-1431
永田福恵	鹿沼自動車工業(株)	" 千渡町1,795	322	" 62-4517
須藤郁郎	(有)須藤自動車整備工場	" 上殿町306	322	" 62-4508
阿久津正明	(有)阿久津自動車	" 西鹿沼町154-6	322	" 62-6117
福田隆雄	(有)福田自動車工業	" 武子1,914-3	322	0289-65-3333 0286-58-1321
分園修	分園モータース	" 下武子142-1	322	0289-62-4736
白井庄一	(有)白井中古車センター	" 上殿町299-5	322	" 65-1663

今市支部



鮫島支部長

代表者名	事業所名	住所	〒	電話番号
□ 鮫島重雄 (有) 観光モーターズ		今市市今市816	321-12	0288-21-1748
△ 園田清園 園田モーターズ		宇都宮市上小池町439	321-22	0286-69-2711

小山支部



鈴木支部長

代表者名	事業所名	住所	〒	電話番号
○ 鈴木勝行 川中子自動車販売(有)		下都賀郡国分寺町川中子3,328-74	329-04	02854-4-0058
栗原実 (株)アイエムシー-小山営業所		小山市羽川上往環東481-2	323	0285-24-1433
篠崎千代吉 (有)篠崎自動車修理工場		〃 粟の宮1,938	329-02	〃 22-3035
津村敏郎 津村自動車工業(株)		〃 菅橋字鉢形前1,231-1	323	〃 24-4800 25-2265
山根栄次 (有) 三洋商事		〃 大字粟の宮1,843	329-02	〃 24-0227 25-3131
染谷心一 (株) 三共オート		〃 喜沢1,404	323	〃 25-1670

足利支部



池沢支部長

代表者名	事業所名	住所	〒	電話番号
○ 初谷武一郎 (株)両野自動車商会		足利市山川町705	326	0284-41-3121
□ 瀬戸昇一 (株)瀬戸モーターズ		〃 五十部町185-1	326	〃 62-4888 21-4126
板橋敏男 足利自修工業(株)		〃 利保町984	326-02	〃 41-7171
■ 横田彰義 横田自動車販売(株)		〃 通6丁目3,223	326	〃 21-9151 62-2544
関根利一郎 関根自動車販売(株)		〃 鹿島町149-1	326	〃 63-2099
□ 池沢金一 足利東急モーターズ(株)		〃 助戸1丁目597	326	〃 41-7314
□ 堀越喜四郎 (有)堀越モーターズ		〃 中川町3,669	326	〃 71-2339
岡田実 (有)金港車両		〃 借宿町17	326	〃 71-1756
野原清美 野原自動車		〃 山下町929-1	326	〃 62-1589
小島洋助 (有)小島自動車商会		〃 大橋町1丁目1,827	326	〃 41-8894 42-1015
松葉金次郎 (有)マツバモーターズ		〃 弥生町45-2	326	〃 42-0217 91-0443

代表者名	事業所名	住所	〒	電話番号
亀田正二 亀田自動車工業		足利市梁田296-1	326	0284-71-8077
□ 折田進 (有)折田自動車商会		〃 寿町8-13	326	〃 41-3535 42-6756
金子孝一郎 東京カーセンター(株)		〃 小沢町127-3	329-41	〃 62-0283 62-2548
石井正勇 イシイカー工業(有)		〃 山下町1,179	326	〃 62-3478
江原正一 江原自動車販売(株)		〃 福居町5-3	326	〃 71-1929
堀江繁 堀江モーターズ		〃 下波里398	326	〃 71-0544
斎藤光次郎 斎藤自動車		〃 名草中町1,139	326	〃 41-9350

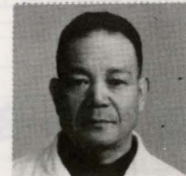
栃木支部



生井支部長

代表者名	事業所名	住所	〒	電話番号
☆ 生井武実 (有)生井モーターズ		栃木市富士見町3-12	328	0282-23-3451
□ 比留間喜作 (有)富士自動車商会		〃 神田町5-7	328	〃 22-0198
大塚利雄 (株)大塚モーターズ		〃 野中町216	328	〃 23-7301 22-2598
永島啓蔵 昭和自動車工業(株)		〃 昭和町6-13	328	〃 22-1668
大塚芳夫 都賀自動車		下都賀郡都賀町家中5,466	328-03	〃 27-0111
□ 日向野孝夫 日向野自動車		〃 〃 〃 2,089	328-03	〃 27-0030
荒川良一 荒川自動車工業		〃 壬生町大字藤井2,298-2	321-02	02828-2-0433
深津英次 深津自動車整備工場		〃 大平町大字西水代1,898-17	329-44	02824-2257
荒川武 荒川モーターズ		栃木市本町18-34	328	0282-22-1876
岩瀬正三 丸和ホンダ(有)		〃 室町3-16	328	〃 24-8881
松沼利 (有)松沼商会		小山市大字松沼987	323	0285-37-0028
栗本正善 クリモト総合自動車		下都賀郡壬生町大字壬生乙1,082	321-02	02828-2-0511
大阿久洋 大虎自動車整備工場		栃木市野中町216	328-01	0282-31-2127

佐野支部



山根支部長

代表者名	事業者名	住所	〒	電話番号
□ 山根与助 山根自動車		佐野市免鳥町480-1	327	0283-3-3595
斎藤功吾 妻自動車販売(有)		〃 上羽田町438	329-42	〃 3-6690
□ 奥沢仙次 (株)奥沢末松商店		安蘇郡葛生町大字仙波159	327-05	02838-5-4322
岡梅雄 岡梅ホンダ販売(株)		佐野市萩町702-3	327	0283-2-3205
椎名竹一 シイナ自動車販売(株)		佐野市堀米町1,616	327	0283-2-2660

県北支部



久留生支部長

代表者名	事業所名	住所	〒	電話番号
青木 宏	(有)青木自動車整備工場	大田原市末広町12-30	324	02872-2-2080
□高木藤三郎	高木自動車(株)	那須郡黒羽町黒羽552	324-02	02875-4-1123
△久留生昭市	久留生商会(有)	" 西那須野町三島61-3	329-27	02873-6-0590
永森弥太郎	東洋自動車(株)	大田原市美原町3,365-15	324	02872-2-3568
藤田将也	藤田車輻(有)	那須郡西那須野町西富山374	329-27	02873-6-0607
小浦清四郎	(有)小浦モーターズ	大田原市佐久山2,023	324-01	02872-8-0339
□相馬征志	(有)相馬自動車商工	黒磯市共懇社104	325	02876-2-0608
山下菊一	山下自動車	那須郡湯津上村佐良土	324-04	028798-2611
築瀬金寿	(有)ヤナセ自動車商会	" 西那須野7	329-27	02873-6-2151

塩谷支部



手塚義之支部長

代表者名	事業所名	住所	〒	電話番号
☆高野幸夫	高野自動車販売(株)	矢板市片岡1,025	329-15	02874-8-0303
△手塚義之	(有)テズカ自動車	塩谷郡塩谷町大宮908	329-23	" 6-0120
■手塚克和	マルヨシ自動車販売(株)	" 氏家町氏家2,787-2	329-13	028682-3121
中野茂	(有)中野自動車整備工場	" " " 1,817-1	329-13	" 3191
村上照静	(有)県北自動車販売	矢板市中688-3	329-21	02874-3-2444
玉居子熙	玉居子自動車整備工場	塩谷郡塩谷町玉生1,041-2	329-22	02874-5-0510

塩谷南支部

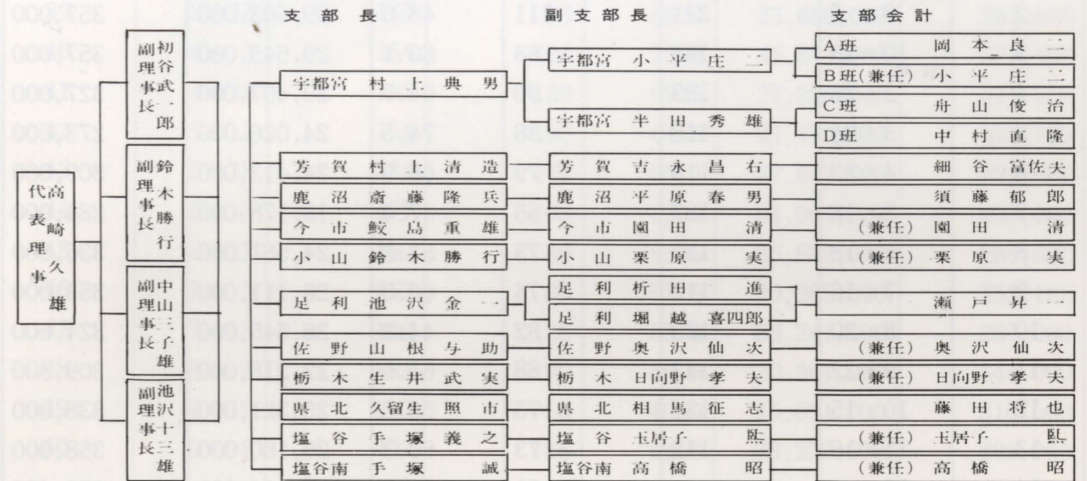


手塚支部長

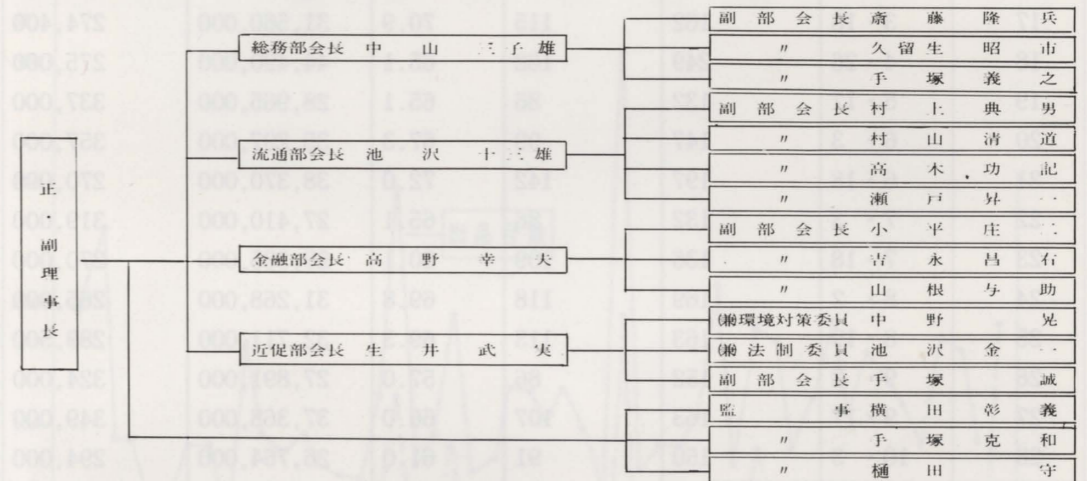
代表者名	事業所名	住所	〒	電話番号
□手塚 誠	(有)手塚自動車修理工場	塩谷郡高根沢町大字花園2,175	329-12	02867-6-0747
□高橋 昭	(有)高橋自動車整備工場	那須郡烏山町旭町1-2-6	321-06	02878-2-2224
深沢正雄	(有)深沢自動車工業	" 馬頭町馬頭2,225	324-06	028792-2241
長谷川龍雄	長谷川輪業(有)	" 小川町小川2,739	324-05	028796-3118

代表者名	事業所名	住所	〒	電話番号
若目喜治	高根沢自動車販売(株)	塩谷郡高根沢町大字文狭377-1	329-12	02867-6-0731
青柳修司	青柳自動車整備工場	那須郡小川町大字谷田374	324-05	028796-2334

栃木県中古車販売店商工組合支部組織



事業部会組織



<職員紹介>



宮原 張



篠原 厚見 篠田 永山 荒井 荒井 隆

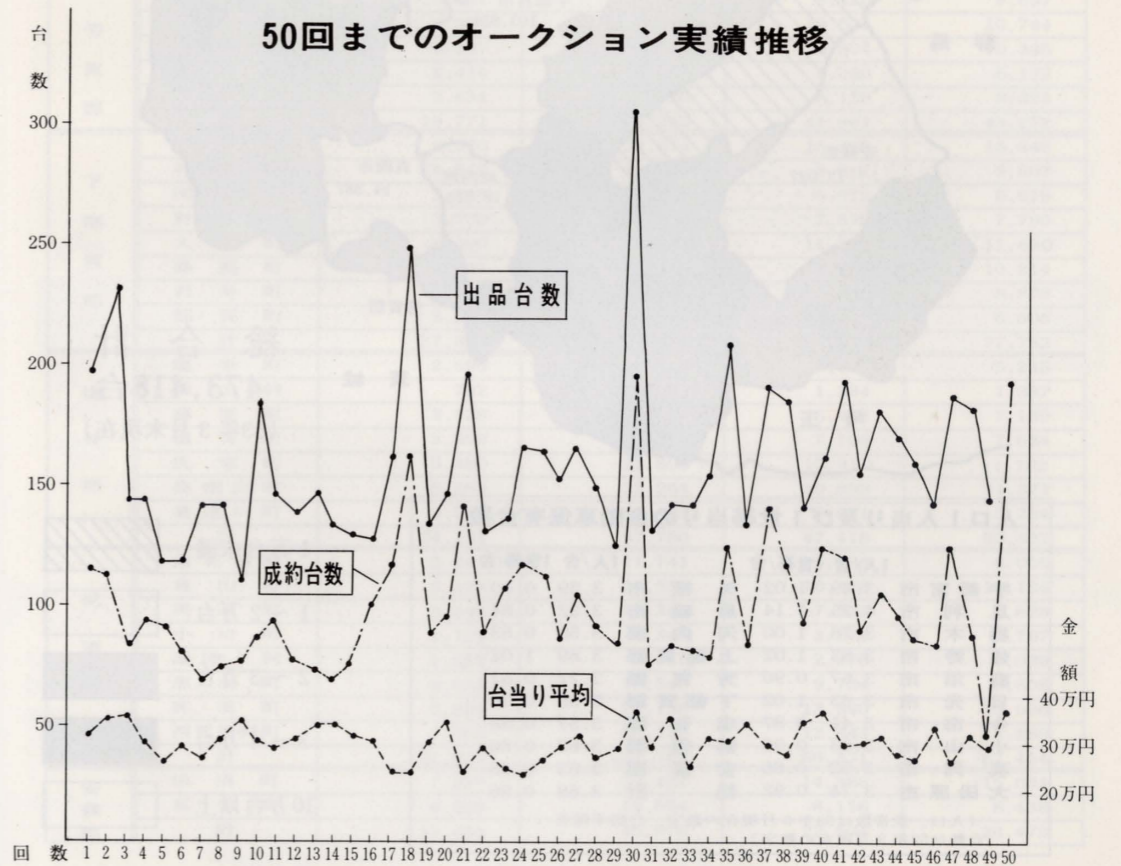
氏名	入社年月日
宮原 張(事務局長)	昭和48年7月12日
荒井 賢治(流通・オークション事業)	" 49年9月1日
厚見 敏子(経理)	" 53年1月23日
荒井 隆夫(クレジット・用品販売)	" 53年3月28日
篠原 久恵("・回送運行ナンバー)"	" 53年4月1日
永山 操(流通・オークション事業)	" 53年6月16日
篠田 福子(経理・一般事務)	" 53年8月5日

第1回～50回までのオークション結果一覧

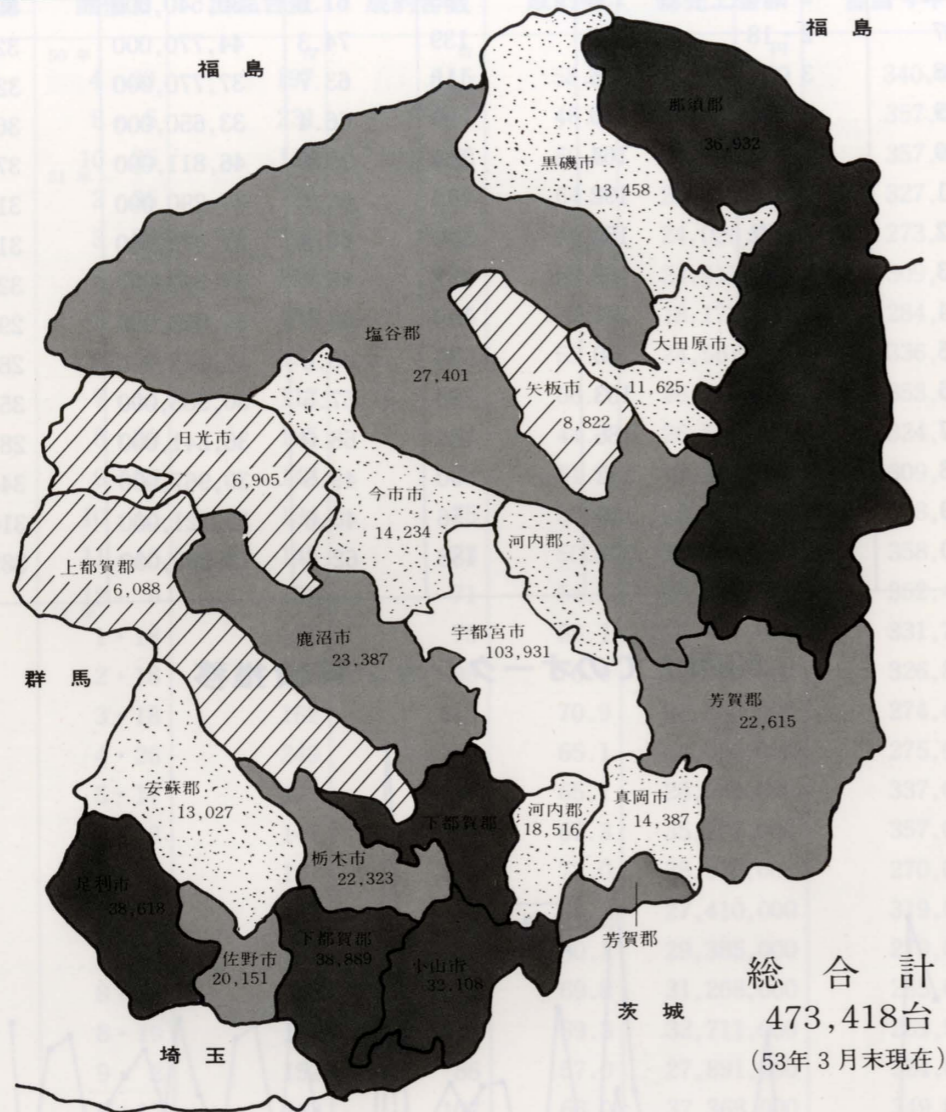
通算	開催日	出品台数	成約台数	成約率	総売上金額	台当り平均
第1回	^{50年} 4・20	197	115	58.3	39,096,000	340,000
2	8・5	231	111	48.0	39,603,000	357,000
3	10・25	138	83	60.1	29,645,000	357,000
4	^{51年} 2・26	139	90	64.7	29,407,000	327,000
5	3・26	118	88	74.5	24,026,000	273,000
6	4・23	118	79	66.9	24,413,000	309,000
7	5・18	137	65	47.4	18,178,000	284,000
8	6・18	137	73	53.3	24,561,000	336,500
9	7・16	112	74	66.0	26,111,000	353,000
10	8・20	185	82	44.3	26,545,000	324,000
11	9・22	143	88	61.5	27,215,000	309,300
12	10・15	134	75	56.0	25,321,000	338,000
13	11・16	145	73	50.3	26,160,000	358,000
14	12・9	130	71	54.6	25,024,000	352,450
15	^{52年} 1・18	129	75	58.1	24,877,000	331,700
16	2・18	128	98	76.6	32,032,000	326,800
17	3・18	162	115	70.9	31,560,000	274,400
18	4・26	249	162	65.1	44,490,000	275,000
19	5・17	132	86	65.1	28,965,000	337,000
20	6・3	147	99	67.3	35,297,000	357,000
21	6・18	197	142	72.0	38,370,000	270,000
22	7・3	132	86	65.1	27,410,000	319,000
23	7・18	136	109	80.1	29,385,000	270,000
24	8・2	169	118	69.8	31,268,000	265,000
25	8・19	163	113	69.3	32,711,000	289,500
26	9・2	152	86	57.0	27,891,000	324,000
27	9・17	163	107	66.0	37,368,000	349,000
28	10・3	150	91	61.0	26,764,000	294,000
29	10・18	128	83	64.8	25,425,000	306,000
30	10・28	307	199	64.8	78,340,000	394,000
31	11・10	132	75	56.8	22,530,000	300,400
32	11・18	145	82	57.0	30,570,000	373,000
33	12・3	145	81	55.8	22,751,000	281,000
34	12・17	153	79	51.6	27,150,000	343,700
35	^{53年} 1・18	210	125	59.5	42,830,000	342,640

通算	開催日	出品台数	成約台数	成約率	総売上金額	台当り平均
第36回	^{53年} 2・3	138	85	61.6	30,540,000	359,000
37	2・18	187	139	74.3	44,770,000	322,000
38	3・3	185	118	63.7	37,770,000	320,000
39	3・18	140	93	66.4	33,650,000	361,800
40	4・3	164	124	75.6	46,811,000	377,500
41	4・18	192	120	62.5	37,290,000	310,750
42	5・2	154	100	64.9	31,472,000	314,720
43	5・18	182	117	65.4	37,847,000	322,000
44	6・3	171	106	62.0	31,068,000	293,000
45	6・17	160	89	55.6	26,577,000	289,600
46	7・3	153	88	57.5	30,985,000	352,100
47	7・18	186	126	68.0	36,241,000	287,000
48	8・3	182	90	49.5	30,967,000	344,000
49	8・19	140	56	40.0	15,821,000	310,000
50	9・2	302	188	62.3	73,233,000	389,000

50回までのオークション実績推移



栃木県市郡別自動車保有台数の分布図



総合計
473,418台
(53年3月末現在)

人口1人当たり及び1世帯当りの自動車保有台数

	1人/台	1世帯/台		1人/台	1世帯/台
宇都宮市	3.49	1.02	矢板市	3.59	0.89
足利市	4.25	1.14	黒磯市	3.32	0.84
栃木市	3.78	1.00	河内郡	3.50	0.83
佐野市	3.83	1.02	上都賀郡	3.89	1.02
鹿沼市	3.57	0.90	芳賀郡	3.77	0.87
日光市	3.63	1.02	下都賀郡	3.95	0.96
今市市	3.41	0.87	塩谷郡	3.57	0.88
小山市	3.83	0.96	那須郡	3.62	0.86
真岡市	3.52	0.86	安蘇郡	3.53	0.88
大田原市	3.74	0.92	総合計	3.68	0.96

(人口、世帯数は53年6月現在の数字、自動車保有台数は52年3月現在の数字)

栃木県市郡別世帯と人口

(53年6月1日現在)

市町村名	世帯数	人口				
		総数	男	女		
県計	452,633	1,744,023	860,259	883,764		
市計	306,764	1,139,077	561,452	577,625		
郡計	145,869	604,946	298,807	306,139		
市	宇都宮市	106,131	362,636	179,296	183,340	
	足利市	43,929	164,041	80,267	83,774	
	栃木市	22,403	84,478	41,126	43,352	
	佐野市	20,537	77,186	37,528	39,658	
	鹿沼市	21,099	83,471	40,634	42,837	
	日光市	7,137	25,061	12,276	12,785	
	今市市	12,405	48,494	23,738	24,756	
	小山市	30,768	123,123	61,942	61,181	
	真岡市	12,398	50,684	25,662	25,022	
	大田原市	10,729	43,516	21,261	22,255	
部	矢板市	7,889	31,640	15,489	16,151	
	黒磯市	11,339	44,747	22,233	22,514	
	上三川町	5,394	24,093	12,831	11,262	
	南河内町	2,792	11,271	5,621	5,650	
	上河内村	1,708	7,729	3,790	3,939	
	河内町	5,385	21,627	10,676	10,951	
	河内郡計	15,279	64,720	32,918	31,802	
	上都賀郡	西方村	1,475	6,516	3,175	3,341
	栗野町	2,509	10,850	5,407	5,443	
	足尾町	2,201	6,323	3,052	3,271	
上都賀郡計	6,185	23,689	11,634	12,055		
芳賀郡	二宮町	3,851	17,107	8,420	8,687	
	益子町	4,935	21,245	10,501	10,744	
	茂木町	4,937	20,249	9,904	10,345	
	市貝町	2,414	10,202	5,030	5,172	
	芳賀町	3,634	16,450	8,126	8,324	
芳賀郡計	19,771	85,253	41,981	43,272		
下都賀郡	壬生町	8,570	32,974	16,328	16,646	
	石橋町	4,542	18,519	9,012	9,507	
	国分寺町	3,245	13,291	6,672	6,619	
	野木町	3,732	15,366	7,576	7,790	
	大平町	5,490	22,860	11,370	11,490	
	藤岡町	4,621	20,145	9,931	10,214	
	岩舟町	4,179	17,642	8,764	8,878	
	都賀町	3,017	12,976	6,368	6,608	
下都賀郡計	37,396	153,773	76,021	77,752		
塩谷郡	塩原町	2,595	10,246	5,001	5,245	
	栗山村	792	2,771	1,384	1,387	
	藤原町	3,928	13,621	6,482	7,139	
	塩谷町	3,500	14,730	7,106	7,624	
	氏家町	5,480	22,693	10,911	11,782	
	高根沢町	5,269	22,264	10,893	11,371	
	喜連川町	2,567	11,425	5,641	5,784	
塩谷郡計	24,131	97,750	47,418	50,332		
那須郡	南那須町	2,611	11,741	5,736	6,005	
	烏山町	5,478	21,550	10,426	11,124	
	馬頭町	3,648	15,329	7,501	7,828	
	小川町	1,723	7,341	3,574	3,767	
	湯津上村	1,252	6,015	2,976	3,039	
	黒羽町	4,054	18,540	9,734	8,806	
	那須町	5,888	27,136	13,540	13,596	
西那須野町	7,003	26,133	12,844	13,289		
那須郡計	31,657	133,785	66,331	67,454		
安蘇郡	田沼町	7,227	29,422	14,388	15,034	
	葛生町	4,223	16,554	8,116	8,438	
安蘇郡計	11,450	45,976	22,504	23,472		

つり鐘マークは
あかし
信頼の証です。



なぜか、
お客さまから
こう呼ばれています。
「自動車保険の大東京火災」
と。

つり鐘マークと共に歩む大東京火災。どこまでも響きわたる鐘の音のように…
大東京火災は相互扶助の精神を掲げています。

オンラインシステムが迅速な
お支払いをお約束します。


最新のコンピュータによるオンラインシステムを確立。万一、お客さまが遠隔地で事故にあわれても最寄りの営業店で同じように質の高いサービスを直ちにうけることができます。

業界屈指の全国ネットサー
ビスを完備しています。

全国99カ所に、事故処理専門のサービスセンター、サービスオフィスを設置し、万全のサービス体制をしています。また、全国300余カ所の営業店には、交通事故相談所を併設しています。

自動車保険はユーザーをし
っかりとつなぎとめます。


車の販売に加えて、自動車保険や車検ローン、オートローンを取扱えば、顧客の固定化は万全です。しかも、保険代理店は設備投資が不要です。詳しくはお近くの弊社営業店にお尋ねください。

 **大東京火災**

・本社：東京都中央区日本橋3-1-6 ☎(03)272-8811(大代)
・宇都宮支店：宇都宮市大通2-3-5 ☎(0286)35-6601(代)
・太田原支社：太田原市住吉町1-15-23 ☎(02872)3-2880(代)
・小山支社：小山市中央町1-3-43 ☎(0285)25-1972(代)
佐野地区事務所：佐野市富岡町523 ☎(0283)4-3511
烏山地区事務所：那須郡烏山町旭2-12-7 ☎(02878)4-0594
真岡地区事務所：真岡市台町4144-1(外池ビル5階) ☎(02858)4-6211
今市地区事務所：今市市今市 347(11月開設)
・宇都宮査定サービス：宇都宮支店内 ☎(0286)35-5851(代)

祝 栃中販創立5周年

栃中販オートクレジットをお手伝いする

 **日立クレジット株式会社**

本社・東京都港区西新橋2-15-2

TEL. 03(503)2111

もう、ご利用ですか？

栃中販オートクレジット

新規ユーザーの開拓。

楽な資金繰り。

手間のかからない代金回収

……それでもまだ「マル専」ですか？

クレジットは時代の主流です。

栃中販オートクレジットは

お店の繁栄をお約束します。

—— 栃中販オートクレジットは…… ——

現金化をスピードアップ

栃中販オートクレジットは、契約書及び必要書類提出時現金払します。

販売店手数料無し

栃中販オートクレジットは、栃中販組合員のためのクレジットです。組合員負担をなくしました。

危険負担無し

貸倒れ負担は日立クレジット。販売に専念していただくことができます。

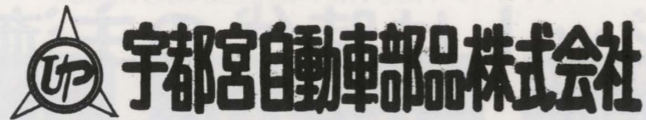
フェニックス製フルリキヤップタイヤ代理店
 サミヤン（韓国製）タイヤ代理店
 クレバー（フランス製）タイヤ代理店
 三ツ星タイヤ代理店
 ナショナルバッテリー代理店
 古河バッテリー代理店
 昭石・大協各種オイル
 パームエアロータリークーラー・カーエアコン

自動車部品・工具のデパート

各種自動車部品・用品一式取扱
 認定・認証工具類一式取扱
 車検場設備機械工具一式取扱
 ガソリンスタンド用油機類一式取扱
 タイヤ・バッテリー・オイル・クーラー

全てのご用命は皆様のお近くの

宮パーツへ



宇都宮自動車部品株式会社

本社	栃木県宇都宮市八千代1丁目14番10号	電話(0286)58-1120(代) 58-6550(経理課)
宇都宮営業所	栃木県宇都宮市八千代1丁目14番10号	電話(0286)58-1207(代)
東営業所	栃木県宇都宮市今泉町2996番地	電話(0286)62-3711(代)
県南営業所	栃木県佐野市免鳥町字城の前856	電話(0283)3-6556(代)
田沼出張所	栃木県安蘇郡田沼町栃本1483-5	電話(02836)2-6711(代)
小山営業所	栃木県小山市粟の宮字宮内1872-1	電話(0285)24-1305(代)
栃木営業所	栃木県下都賀郡大字合戦場字飯塚688-1番地	電話(0282)23-8900(代)
鹿沼営業所	栃木県鹿沼市緑町1-2-40	電話(0289)65-3231(代)
真岡営業所	栃木県真岡市荒町5129	電話(02858)4-1331(代)

積載車及び3台積載陸送一般

全車保険加入・富士火災足立支店

国際陸送K.K.

取締役

宮崎秀機



☎03-883-4625

東京都足立区竹の塚2-32-7

姉妹店 国際商事(担当・飯田) TEL03-620-2875 東京都足立区加平3-17-7

木造から鉄筋コンクリートまで
一般総合建築

～工期の厳守と責任施工～

各種増改築から事務所・店舗・住宅
・病院・工場・倉庫・ビル・マンシ
ョン等の企画・設計・施工まで

建設業許可 栃木県知事許可
(般一51) 第2852号



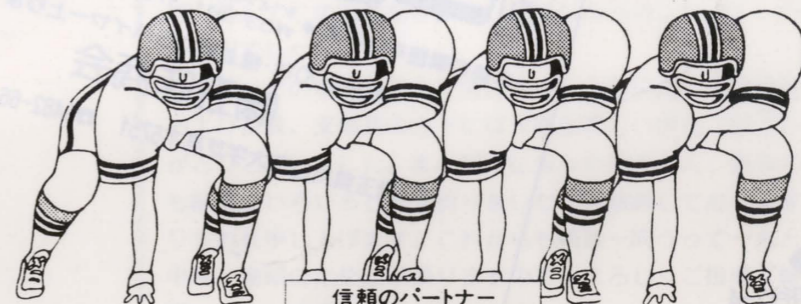
株式会社 **陸工業**

代表取締役 糸井 鉦吉

宇都宮市竹林町793 TEL宇都宮(0286)21-0311(代)

「99%をバックアップ」

日本の企業の99%は中小企業。商工中金は、これらの企業をバックアップするユニークな政府系の銀行です。事業規模は、中小企業専門の銀行としてわが国随一。世界的にみても商工中金に匹敵するものではありません。貸出、預金などの一般銀行業務のほか金融債(ワリショー、リッショー)の発行、経営相談所の運営など、中小企業の発展に大いに役立っています。



信頼のパートナー
商工中金
THE SHOKO CHUKIN BANK

商工中金宇都宮支店
〒320宇都宮市西1-1-15
☎0286(33)8191(大代)

日軽印プリンティングショップ加盟店

有限会社 **井上総合印刷所**

代表取締役 **井上光夫**

〒320 宇都宮市岩曾町1355(宇都宮製紙東)

電話(0286)61-4723(代表)

販売と経営の情報は 中古車ガイドから始まる

週刊 **中古車ガイド** 12/22

本誌の購読申込み先 → ☎03-341-3704 ●年間購読料12,000円(前納)

在庫200台・極上車からハイヤー上りまで!!

(株)五味商会

埼玉県川口市大字芝高木5751 ☎0482-66-8001(代)

申込み先→

東京都新宿区四谷2-4
フラワーホームズ四谷102
㈱マイカー現代社

☎03-341-3704

●年間購読料12,000円(前納)

振込銀行/三和銀行四谷支店/当座預金3896
郵便振替口座/東京4-63178



中古車販売専門誌

月刊

ユーストカー

メーカー・ディーラー・専門家

新車と中古車の情報がいっぱい

TEL(03)371-9340

郵便振替口座 東京2-89347番
(振替料当社負担)

購読お申込みは電話で、料金年間6,000円(前金制送料込)は郵便振替で

ユーストカー社 東京都新宿区高田馬場3-23-4
大川ビル603 (〒160)

* 編集後記

★……われわれの「栃木中販・商組」の5周年記念号を作ろう、ということが決ってから、資料集め、写真撮影、原稿依頼、原稿集め、そして座談会など、短時間のうちにバタバタと集中して作業をしたので、果してこの記念誌が予期した通りのものになっているか、いささか心配でした。

★……その短時間の中で関係官庁、上部団体、関係諸機関の皆様、および役員、支部長の方々には大変お忙しい中をご協力いただきありがとうございました。また制作に当たった茂山さん、担当の須藤さんにも編集上いろいろとお骨折りをいただき感謝しております。紙上を借りてお礼申し上げます。これからも職員一同うって一丸となって栃木中販・商組のために頑張りますので、よろしくご指導ご鞭撻のほどお願いいたします。(宮原)

★……栃木中販の高崎会長からお電話で「創立5周年の記念誌を作ってもらえるだろうか」というご相談を受けたのは、たしかまだ春浅い3月ごろだったと思う。

MS企画の名称で月刊ユーストカー誌を発刊し、その後この月刊誌とMS企画を切りはなして、いくつかの記念誌、PR誌、社内報などの編集制作を行なっているわれわれにとって、これはありがたいご注文であった。

★……別会社とはいえもとより専門グループのわれわれ集団にとって、月刊ユーストカーとは切っても切れない関係にあり、ユーストカーを通じて日ごろからいろいろお世話になっている栃木中販高崎会長のこと、もちろん二つ返事でやらせていただくことになった。

★……思い出してみると48年9月の月刊ユーストカー創刊号に、栃木中販をルポした。当然この取材は栃木中販創立の直後だったと思う。そのとき高崎会長は風邪か何かで病床にあったが、私はその枕元にまでおしかけて行って話を聞いた。会長は「会員のメリットはやはり経済事業でないと出て来ない。すぐに商工組合作りにかかりますよ」と元気な声で話してくれた。それから5年、本当に早いものである。

★……実際に編集作業に入ったのは夏以降で以後数回、取材や打合せで栃木中販を訪問し、座談会も副理事長や支部長さんを集めて長時間かけて行なった。本当にご協力ありがとうございました。また宮原事務局長さん以下事務局の方々にもいろいろ短時間の中でご協力いただいた。紙上を借りて厚くお礼申し上げます。(茂山)



栃中販 5年の歩み

栃木県中古自動車販売協会創立5周年記念誌

昭和53年10月12日発行

昭和53年10月1日印刷

発行 栃木県中古自動車販売協会

栃木県中古車販売店商工組合

栃木県宇都宮市上欠町1021-3 〒320

電話0286(48)1181(代表)

発行人 高崎久雄

制作 MS企画

東京都新宿区高田馬場3-23-4大川ビル〒160

電話03(371)9340

印刷 (株)アド・ワールド

