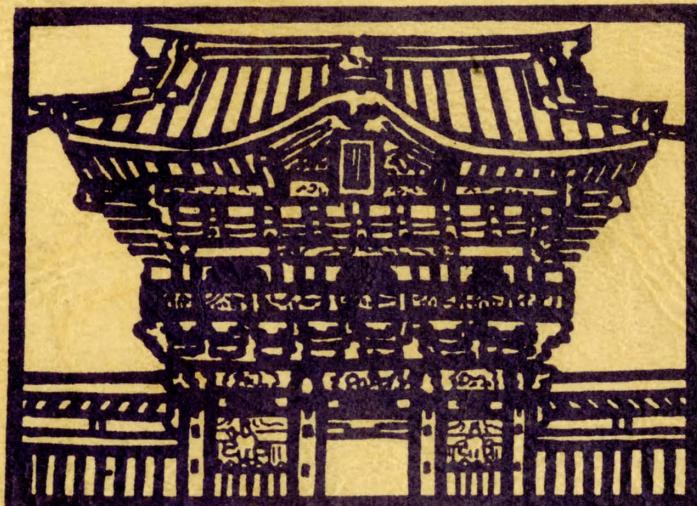


信 賴 の 絆

栃中販15年誌



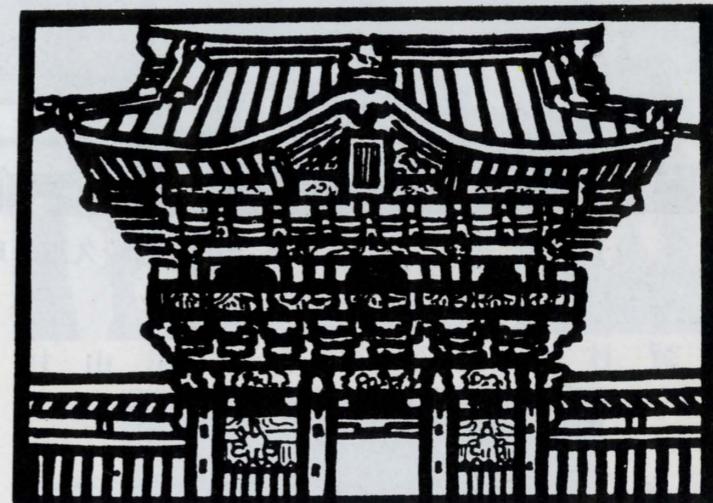
栃木県中古自動車販売協会

栃木県中古車販売店商工組合

副理事長

信頼の絆

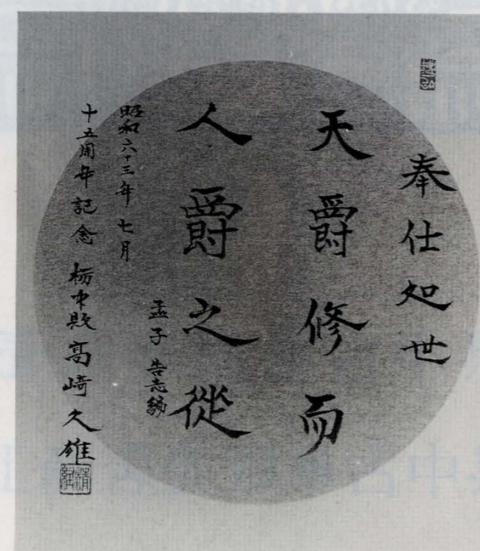
栃中販15年誌



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



高崎久雄 理事長・会長



副理事長



専務理事 理事



理 事



岡本英司



岡本国晴



菊池重夫



黒川晴夫



斎藤貢



若林伸夫



生井武実



日向野孝夫



平岡照央



渡辺浩市



坂本晴彦



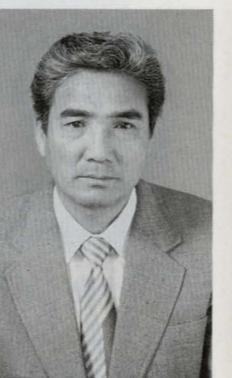
細内勝敏



池沢十三雄



吉永昌右



大橋三郎



久留生昭市



相田日出男



青柳修司



蓮見浩一



渡辺実



片野顕



国谷実



石井盛幸



小島洋助



阿久津正明



大塚利雄



鈴木孝治



手塚省一



堀越喜四郎

監 事



阿久津正明



大塚利雄



鈴木孝治



手塚省一



堀越喜四郎

柾中販流通センター



栃中販15年誌発行にあたって



15周年記念事業実行委員会

委員長 福田喬勇

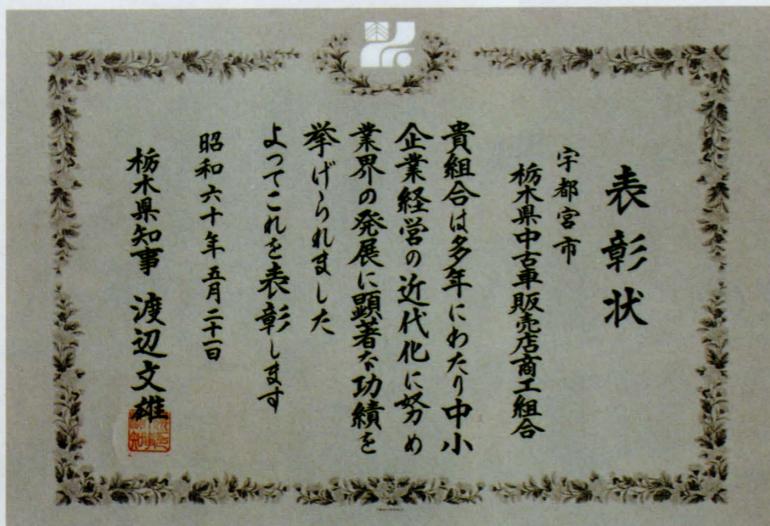
本年は、栃木県中古自動車販売協会及び栃木県中古車販売店商工組合の創立15年を迎える記念すべき年となります。この様な輝しい年を迎える事が出来ますのも偏えに関係官庁ならびに関係団体のご支援と、高崎会長の強い指導力と信念の賜と衷心より感謝申し上げます。

これを機に15年の栃中販の足跡を綴る記念誌を刊行することにしました。何分資料不足等で内容に満足を欠くとは思いますが、温故知新と申します様に将来の幾らかでも役立てば幸いと存じます。

今、我々業界を取りまく環境も厳しいものがござります。間接税導入云々等今までにない大きな問題が山積しております。

この様な時こそ組合員が一丸となり事に対処しなくてはなりません。今後も本県の自動車社会への貢献とともにユーザーに信頼される業界づくりに向け組織を挙げて努力していく所存であります。

何卒、今後共旧に倍した温かいご指導とご支援を賜りますよう心からお願い申し上げて、ご挨拶といたします。



社年期を迎える事が来まことに、今后共本果百万上りの為めに團結を強固に致す様懇請申上げます
努力致しますので宣教と御教導賜りま
す

貴組合は多年にわたり中小企業経営の近代化に努め業界の發展に顕著な功績を挙げられました
よつてこれを表彰します

昭和六十年五月三十日

栃木県知事 渡辺文雄

高崎久雄

目 次

ごあいさつ	栃木販理事長・会長 高崎久雄	(8)
創立15周年実行委員長	福田喬勇	(9)
祝 辞	関東運輸局栃木陸運支局長 松田卯一郎	(12)
	栃木県中小企業団体中央会会長 藤井 清	(13)
	栃木県自動車販売店協会会长 新井好二	(14)
(社)栃木県自動車整備振興会会长	小平裕康	(15)
商工組合中央金庫宇都宮支店支店長	茶圓光彦	(16)
(社)日本中古自動車販売協会連合会会长	難波慶年	(17)
栃木販15周年座談会		
対 談	栃木県中小企業団体中央会会長 藤井 清	(33)
	栃木県知事 渡辺文雄	(36)
組 織	組合組織図	(38)
	支部組織	(39)
栃木販事業記録		
年 表		(43)
定 款		(58)
資 料	市町村別自動車数	(62)
	都道府県別自動車数	(64)
	一世帯あたりの自動車保有数	(65)
栃木販組合員名簿		(66)
事務局紹介		(70)
編集後記		(74)

巻末広告目次

オリエントファイナンス・足利銀行・東邦生命・大東京火災・商工中金
睦工業・日産陸送・栃木相互銀行・新和事務機商会・宇都宮自動車部品
ビジネス・ステーション21・ダイサン印刷

中古自動車販売事業者憲章

〔本業の使命〕

われわれは、中古自動車の公正な取引を通じ、ユーザーに対し良質な商品自動車を、安定かつ継続的に供給することにより、安全と安心を提供し、もって社業・業界の伸展をはかり、国家社会に奉仕することを使命とするものである。

〔事業者〕

われわれは、自信と誇りをもって本事業にたずさわるとともに、自動車の役割・機能・特性を熟知し、さらにその知識の研鑽と普及に努め、自動車社会に貢献するものである。

〔商 品〕

われわれは、安全が確保され、充分な性能をそなえ、適正な価値が付与された自動車を商品として取扱うものである。

〔販 売〕

われわれは、誠意をもってユーザーの期待に対応することにより、相互信頼の確立と社業の繁栄をはかるものである。

〔組 織〕

われわれは、中販連組織の一員たる自覚をもって行動し、業界の協調発展と健全な市場の形成を通じ、社会的地位の向上と安定した経営基盤の確立をめざすものである。

〔社会的責任〕

われわれは、自動車社会における社会的・道義的・経済的責任を認識し、公害・省資源・交通安全等国家的な要請に応えるとともに、国民生活の向上に寄与するものである。

社団 法人 日本中古自動車販売協会連合会（中販連）

日本中古自動車販売商工組合連合会（中商連）



業界への先見の眼に期待

関東運輸局栃木陸運支局

支局長 松田 卯一郎

栃木県中古自動車販売協会
並びに栃木県中古車販売商店
工組合の創立15周年おめでと
うございます。

貴会・組合が設立された昭和48年頃は、自動車が生活の中に移動用具として定着し、旺盛な需要がそれを助長していた時期でありまして、この時期に、将来を適確に予測し、円滑な流通秩序を樹立し、当業界への社会的信頼性を高めるべく、マクロな視野をもつ機構作りが行われたのであります。当時群雄割拠の斯界を糾合し、全国に先駆けて商工組合を結成された慧眼なる有

識者並びに今まで組織を支えてこられた会・組合員の皆様の御努力に対し深甚なる敬意を表する次第であります。

依然として進行するモータリゼイションの中で、貴会・組合の役割は益々大きくなると思われますが、「ユーザー主座」の旗印のもとに、信頼される業界づくりの次なる飛躍のために邁進されるよう期待します。

終りに、貴会・組合並びに会員・組合員各位の一層の御繁栄を祈念いたしましてお祝いの言葉といたします。



創立15周年を祝して

栃木県中小企業団体中央会

会長 藤井 清

栃木県中古自動車販売協会
並びに栃木県中古車販売商店
工組合の創立15周年おめでと
うございます。

貴会・組合が設立された昭和48年頃は、自動車が生活の中に移動用具として定着し、旺盛な需要がそれを助長していた時期でありまして、この時期に、将来を適確に予測し、円滑な流通秩序を樹立し、当業界への社会的信頼性を高めるべく、マクロな視野をもつ機構作りが行われたのであります。当時群雄割拠の斯界を糾合し、全国に先駆けて商工組合を結成された慧眼なる有

識者並びに今まで組織を支えてこられた会・組合員の皆様の御努力に対し深甚なる敬意を表する次第であります。

顧みますと、貴組合発足の昭和48年はオイルショック直後の経済混乱期にあり、貴業界にとってはその対応に苦労された時期がありました。このようなとき、貴組合は他県にさきがけ、高度化資金を導入して研修所、オートオーケーション会場の共同施設を設置するなど組合事業の合理化近代化に取り組まれ今日における確固たる基盤を築かれました。

これも偏に組合の役職員、会員の皆様が組合事業の重要性を深く認識し努力された賜最近における封印委託事業などで、常に時代の変貌に、臨機応変に対処されて、中古車の流通網の充実強化に努めて来られ、名実ともに全國屈指

であり、心から敬意を表するものでございます。

近年国際化の進展、大資本の地方進出などから業界をとりまく経営環境が変化する中で、組合事業にとても新たな対応が迫られてきております折、貴組合ではいち早く今後の活路開拓調査事業にも取り組まれるなど体質改善に努められておられる姿をみて誠に心強く感じている次第です。

ここに創立15周年という節目を迎えましたが、これを契機に貴組合が今日まで培った立派な伝統と実績をさらに充実発展されますことをご期待申し上げ、お祝いのことばといたします。尽力をされ、貴会並びに、貴商工組合が、ますます発展されますことを祈念いたしましてお祝いの言葉といたします。



組織の結束強化で難局打開を

中央本部会議
栃木県自動車販売店協会

会長 新井 好二

このたび栃木県中古自動車販売協会及び栃木県中古車販売商工組合が創立15周年を迎えられ、その記念誌上におきまして御祝詞を申し上げることは誠に喜びの極みとするところであります。

貴協会は昭和48年7月現高崎会長の甲斐甲斐しいご協力の下、宇都宮市今泉町に会員118社の有志により全国30番目として設立され、また同年9月には貴商工組合が設立されましたが、特に昭和49年6月に同商工組合が通産省から全国第1号として認可されましたことは特筆すべきことで深甚なる敬意を表します。

昭和52年3月に事務所を現在の宇都宮市上久町に移転され、同59年には新オークション場の開設、同61年には封印委託事業を開始されるなど、着々と貴業界の拡充に尽力された会長はじめ役員並びに会員各位に対し深く敬意を表すものであります。

私が申し上げるまでもなく、今日の中古自動車販売業界は幾多の問題を抱えておりますが、関係各位が尚一層結束され、20周年・30周年に向けて両団体が益々ご繁栄されますよう祈念しお祝いの言葉と致します。

要案の参考資料を参考の上、是非お手に取ってください。



秩序ある車社会の発展のために努力を

官庫宇車金
支会
(社)栃木県自動車整備振興会

会長 小平 裕康

このたび栃木県中古自動車販売協会並びに、栃木県中古車販売商工組合が、創立15周年を迎られましたことを心からお祝い申し上げます。

貴協会並びに、貴商工組合は昭和48年の石油ショックによる日本経済の大きな変化の時に、中古自動車販売事業者の経営の安定と合理化を図るために、まず協会を設立され、続いて全国に先がけていち早く商工組合の設立を行ない今日の業界活動母体を確立されました。

爾来、事業者の強固な団結のもとに幾多の困難を克服して、意欲的に事業を展開され、オートオークションをはじめ最近における封印委託事業まで、常に時代の変貌に、臨機応変に対処されて、中古車の流通組織の充実強化に努めて来られ、名実ともに全国屈指

の業界団体として、大きな発展を遂げられましたことに深く敬意を表する次第であります。

自動車はすでに、国民生活に深く浸透いたしておりますが、車社会の進展に伴って派生する問題も多く、自動車関係業界の役割は、一段と重要性を増しており、その社会的責任も多大であります。

秩序ある車社会の発展と、中古自動車業界の健全な発展のために、貴会並びに、貴商工組合の活躍に期待されるものは洵に大きなものがありますので、更に、結束を強められ、今後とも、中古車流通の一層の円滑化にご尽力をされ、貴会並びに、貴商工組合が、ますます発展されますことを祈念いたしましてお祝いの言葉といたします。



事業総量100億を目指し更に一致団結を

商工組合中央金庫宇都宮支店

支店長 茶圓 光彦

栃木県中古車販売商店組合が自動車流通の近代化を目的に設立されて以来、創立15周年を迎えられましたことを、心からお祝い申し上げます。私ども商工中金は昭和49年に貴協会が流通産業界としては例が無かった商工組合を発足させて以来、今まで親しくお取引きを置いておりますが、この間の厳しい経済環境の変化にもめげず、着実な発展を重ねておられます。これはひとえに理事長を始め、歴代役員、執行部の卓越した指導・

運営力、それに組合員の皆様が一丸となって結束された賜と存じ心から敬意を表します。今期62年度の事業総量は80億を越えるとお聞きしておりますが、今後とも業界発展のため大きな貢献・活躍が期待されておりまので、100億の目標達成も真近かと確信している次第であります。そのためには今後更に組合員が一致団結され、組合員全員が「栃中販」の飛躍へ向けて協力さることが必要と思われます。



消費者ニーズに適応し更なる発展を

社団法人 日本中古自動車販売協会連合会

日本中古自動車販売商工組合連合会

会長・理事長 難波 慶年

栃木県中古自動車販売協会並びに栃木県中古車販売商店組合が、創立15周年を迎られ、その軌跡を記念する「15年史」を発刊されることを、心よりお慶び申し上げます。

協会及び商工組合が、ほぼ同時に設立されたことは、他県には例のないことであり、業界初の高度化資金を導入しての常設オートオークション会場の建設、他県に先駆けての現在の活路開拓ビジョン調査事業の実施などは、「ユーザー中心の流通確立」と「会

員・組合員の真の利益追求」をめざして、ひたすら取り組んできた貴協会・組合の先進性を物語るものにはかりません。

今後とも業界を取り巻く環境には厳しいものがあるものと思われますが、業界内部の結束をさらに強化するとともに、会員・組合員ニーズを吸収、集約しつつ、協会、組合主導のもと、経営環境や消費者ニーズの変化に適応可能な経営体質づくりを、今後もさらに推進されることをお願いして、ご挨拶といたします。



栃中販創立15周年記念座談会

〈出席者〉

理事長	高崎 久雄	鹿沼支部長	平原 春男
専任副理事長	福田 喬勇	芳賀 ク	村山 清造
元副理事長	初谷武一郎	栃木 ク	比留間喜作
元総務委員長	斎藤 隆兵	小山 ク	中村 賢作
副理事長兼流通委員長	岩村 重雄	青年部会長	初谷 暢俊
ク 金融委員長	半田 秀雄	封印事業所責任者	蓮見 浩一
ク 総務委員長	高木 功記	〈司会〉	宮原 張
ク 公益委員長	松葉 輝男	専務理事	（株）ビジネスステーション21 渡辺 孝雄

信頼の絆

栃中販15周年記念座談会

司会 今日はお忙しい中を、お集まりいただきましてどうもありがとうございます。まず初めに高崎理事長から、本座談会の位置付けと、栃中販が置かれている現況についてお話しいただきたいと思います。



高崎 早いもので振り見れば15年、となれば笑い話の累積のような気さえいたします。好むと好まざるとに関わらず、この15年の歩みと今後の展望を詳細に記録として残すために、この度、15年記念誌を発刊するに至りました。今日の座談会はその一環となるもので、行政に対し、また、後を継ぐ若い人たちに対しても、今までこうで、これからはこうなんだ、

としっかりと伝えていく、その一助としていきたい、と企画いたした次第です。

さて、われわれを取り巻く客観状勢は、厳しく、昨年小山でスタートしたプライベートオークションの問題も、まだすっきりとしたかたちで割り切れてはいませんし、自民党政府においては付加価値税、直間比率の見直しとか、高齢化社会とかいろいろな理屈を付けて新税制に取り組んでいます。これらのものも一昨年、皆さんと共に反対行動をとり、中古自動車の除外を勝ち取ったわけです。それがまたゼロに戻って、われわれ業界としては、再度スタートに立って新税制に対応していかなければなりません。

このように、われわれを取り巻く環境は順風満帆というわけにはいきません。しかし、幸いにも、発足当時118社でスタートした栃中販が、今では143社へと育ってまいりました。そして、10周年の段階では、県内の中小企業団体の中から中販だけが、特別に、近代化のための功

績を認められ、知事から表彰をいただい
たというたいへん名誉な業績もございま
す。

本席は、過去を振り返ると同時に「ユ
ーザー主座の流通確立」、組合事業の進
展にみる社会的地位の向上を見据えて柄
中販は今後如何にあるべきか、そんな視
点から皆さんの卒直なご意見を賜りたい
と思います。

司会 では、最初に15周年記念事業実
行委員長からひとことお願ひいたします。



します。

しかし、最近は登録台数でみると何パ
ーセントか伸びてはいますが、一事業所
でみると、販売内容はかなり厳しくなっ
ています。販売の正常化についても足並
みが揃っていないという状況下、今まで
どおりでは、やっていけないという点が
多々見られます。

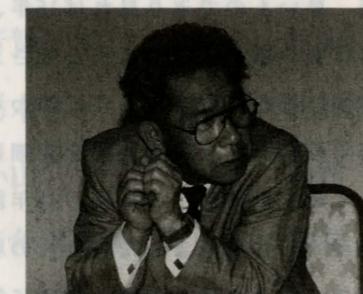
われわれが生き残っていくためには事業
所個々の運営と組合活動を有機的に結合
させ、この現状をいかに乗り越えていく
かに英知を結集させていかなければなら
ないと思います。

「本分の全う」

司会 ありがとうございました。さて、
福富 高崎会長の強いリーダーシップ
無しでは、今日の15周年を迎えることが
できなかったと言っても過言ではないと
思います。また、先輩の初谷前副理事長、
斎藤前総務委員長らの本会への情熱のお
陰と、深く感謝しております。同時にそ
れらを受け継いでいくことが今後のわれ
われに課せられた仕事だと責任を痛感し
ている次第です。

私もこの業界に入って20年になります
が、以前は車を並べておけば売れるよう
な、それほど苦労しないでも何となく10
年、20年が経ってしまったという感じが

初谷 高崎理事長と私は戦後からの長
い付き合いで、私が車を売りに行っても



買ってくれなかつた人なんですよ。そん
な付き合いから始まって、何回か会って
いるうちに、でもこの人は信用できる人
だな、とても良い考えを持っている人だ
なあと思うようになりましたね。

商売のことで自分の師とする人が何人
かいるわけですが、本当に自分で身に付
けた信頼関係というのか、友だち関係で
すね。中古車販売もいつまでもこのまま
じゃいられない、いずれ中央から規制が
くるだろう、それなら今からわれわれの
協会をつくろう！とそんな信頼関係の中
から協会が生まれたわけです。

この業界のうちからそんなものできる
か、何が中古車屋なんかに、と、長年付
き合ったデーラーさんもみなそう言いま
したよ。それでも「やろう！」と高崎さ
んを会長に私を副会長にと選出されて、
ただただ、その本分を全うしてきた、そ
の一語に尽きます。

つくるなら振興会の体制とは違うもの
にしようと、そうしてやってきて、その通
りの体制ができたので、もう何も言う
ことはありませんね。この15年は「本分
の全う」この一語に尽くるでしょう。

斎藤 確かに発足当時は、金は無い、
土地はないからの出発でしたね。今でも
覚えてますよ。中販をつくろうと連絡が
あったのが、48年1月8日でした。さて、
発足とはいっても宮原さんの机一つを高
崎理事長の会社の隅のひと間に置いて…
…その後、手狭で今泉の理事長の持つ

ていた空地にプレハブで事務所を設けて、
そこに2年ほどおりました。借りておいて
言うのもなんですが、みんなで集まる
と車も置けなくて、隣の空地に置いては、
おこられたり、そんな惨めな時代もあり
ました。



そこで、やはり手狭だということにな
り、いよいよ現在の上欠に移ることにな
ったのですが、その時に骨を折ってくれ
たのが、元副理事長の鈴木さんでした。
知り合いのつてを頼って夜に会長と鈴木
さんと私と三人で不動産屋に掛け合いに
行きましてね。

現在の敷地の3分の1をまず借りたの
ですが、草ぼうぼうの土地でしたね。鹿
沼インターからも近く、今になって思え
ば、好立地ですね。

鈴木さんは、自分の商売もぶん投げて、
中販のことに奔走していたものですから、
家族の人たちからは“柄中販に婿に行け”
と言われていたくらいでした。

『中販病にとりつかれて』

司会 やはり当時から参画されていた村山さんはいかがですか。



村山 ちょうどあのころ、自動車整備の方も、個人では成り立ってはいかないといって“真岡自動車整備協同組合”が発足したところだったんです。そこへ、たまたま会長から中販の話があって、いいことじゃないかと思いましてね、やはり発足の時点でとてもプラスになりましたね。

司会 発足当時、理事として活躍された半田さんはいかがですか。

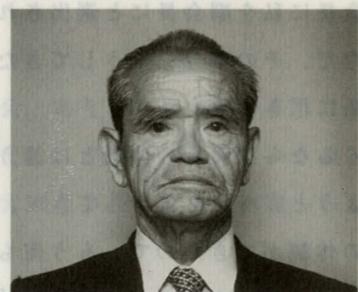
半田 私が一番活動したのは、会長のところのプレハブ時代でしたね。そのころは、協会は高崎さんと初谷さんのオーナーでしたね。

そのワンマン的な要素のお陰でここまでやって来られたんだと思いますね。当

時はペーパーオークションで、私も中販病にとりつかれてよく通いました。でも、私も商人だから、月給を要求して、月10万円、役員としてもらった時代もありました。



「高崎一初谷の名コンビ」



比留間 私も正直言って、3年もてばいいかなと思っていました。理事長の高崎さんと副の初谷さん、良いコンビでもあり、激しいものがありましたね。だからこそ、現在があるというのは、私も全く同感です。今でもなかなか強引なところがありますよね。(笑) 本当に良くもちました、というのが感想です。皆さん本当に自分の家を捨ててよくやってくださいました。

司会 理事長は発足当時を振り返っていかがですか。

高崎 47年12月に県庁東側の商工会館の2階に発起人が集まったんですが、7、8人でしたか。組織をつくろう、でも金がない、じゃあここでカンパを集めようと。そこで集まった金が27,000円。それでグランドホテルで花火を上げてしまって、今、考えるとバカみたいな話ですがね……(笑) ……。

高崎 それで栃木県が商工組合をつくった2年後に鹿児島がつくって。つまり、現在の中販活動の資金源の原点は栃木中販がつくったようなものです。名誉ある一期生という事実があります。

現状の課題と今後の展望

司会 では、次に現状の課題や今後の展望について話を進めていきたいと思います。最初に福田専任副理事長からお願いいたします。

福田 オークションも含めて最近はあまりにも流通機構の内容が一般に知れ渡ってしまったような気がしますね。今日のオークションの内容が明日にはもうマスコミで取り上げられてしまう。昔の方

当初は大見の駐車場を借りて露店手競りのオークションを開いたり、宮原専務理事はそのころたった一人の職員で頑張ってくれていました。そんな中で、業界のあり方や哲学を持っておられる方に呼びかけて、優秀な方も集まってこられました。その後、各自の事業がうまくいかなかったり、ご不幸に合われたりでやめられた方もおられます。とにかくそんな多くの方々と相談しながら今日までやってくることができたわけで、皆さんは、高崎、高崎とばかりに立て役者のように言われますが、決してそんなことはないんですよ。

栃木中販の現状は全国どこの中販にも負けをとらないという優越感は持っています。皆の英知と努力で、手弁当てやり抜いてきた15年という感じがします。

が中古車独自の相場ものみたいな面白さがありましたよ。

今では年式落ちなどの査定価格とは関係なく、市場の人気で価格があまりにも左右されてしまっています。デーラーからも専任のオークション担当者が毎回、顔を出していたり。

査定価格と関係なく値の通るものは、オークションに出される、そして、専業者が高いものを買わせられる、だから結

局はユーザーに高いものしか届けられなくなってしまうんです。中古車本来の割り安感みたいなものが薄れてきて、エアコン付きで80～85万円という新車さえ出てきている中で、逆に高い中古車より安い新車へと、中古車市場が新車に荒らされている現状です。

加えて、前回、勝ち取った間接税の非課税も、今回は中古車のみ逃がれるということは難しいと思われます。中古車はただでさえユーザーの手元に届くまでに何回も流通機関を通っていくのですから、ますます高い中古車が発生してしまいます。

間接税に抹殺され、ユーザーからは見離されるというダブルパンチになりかねません。中には、車輌価格を安く見せて金利で稼いでいる業者もあり、われわれ業界の中にも足並みの乱れがあります。それは中古車業界全体への不信にもつながりますから、もう一度、このへんで原点に帰って安く信頼のおける中古車をつくっていけるよう、方策を考えていかなくてはならない時期に来ていると思います。

司会 栃中販の財政の60～70%が、オークションの収入に頼っているわけですが、流通委員長としてのご意見はいかがですか。

岩村 62年度のオークション成約台数は12,650台を達成できました。皆さんのが

お陰と感謝しております。小売りの方の問題としては、中販設立の時に、小売りのための免許制度が必要となるだろう、という危機感もあって発足したのですが、いまだに法制化されていません。やはり、時間をかけても今後は小売り業者の免許制度を確立し、モラルを向上させてゆく必要性を感じますね。



またニューメディアの発達でアウトサイダーがかなり入っていますね。自分のところに在庫を置けない業者が、テレビオークションの画面の前にユーザーを連れてきて、いくらまでならいいか、と競り落としてやって、そこで手数料をもらう。だから末端のユーザーに中古車の原価がわかつてしまうんですね、このようにオークションの活性化は、一方でデーターや一般ユーザーに中古車流通の仕組みを明かしてしまうというマイナス部分も出て来ています。

ですからやはり、会長も以前から提案されていたオークションの市場法も含めた法環境の整備を図り、健全な流通機構を保っていきませんと、今後、プライベートオークションなども出てくると、中販の運営自体も難しくなっていくでしょう。

松葉 公益委員長、法環境の整備という点ではいかがですか。



松葉 私もご意見にまったく同感ですね。オークションがあるからこそ、お客様に頼まれた必要なものを必要な時にわりと簡単に仕入れられる、そんなメリット以上に先ほどから言っているようなデメリットが出ています。相場が乱れ

その時の色や人気に左右され、シーズンになるとベラボウに高くなる。以前はデーターや業者と地道な努力のもとに取り引きしていたものが、今では努力せずに金さえあればオークション会場で車が買えちゃうんですね。

加えて、クレジット会社のバックリバートがあるため、仕入れ値より安く売ってもそこから収益をあげられる。誰でも古物商の免許さえあればオークション会場から仕入れられる。だから真面目に努力をし適正な利潤をあげようと思っても、ただ売ればいいとか、バックリバートをあてにしている業者さんとはまともに競争ができなくなってくる。

だから売るときに許認可制があるようになれば、誰でも売れるわけじゃないか

ら誰でも簡単に仕入れられなくなります。是非、許認可だけはなるべく早い時期にメドをつけてほしいですね。

司会 今は一般の人が古物商の資格を取って、良い車を買う、いわゆる取得税逃れをしている人もいるそうですね。

松葉 そうらしいです。だから収益事業をやることも大切だとは思いますが、その前に一番大切な、認可制や許可制の確立に努力したいですね。

司会 鹿沼支部長の平原さんいかがですか。



平原 松葉委員長の意見に同感です。それと、質の向上を目指すのなら、ある程度は数の論理で会員の拡充も必要だと思います。

誰でも彼でも入れれば良いというものではないですがね。そして、2・3ヶ月に一度は定例会を開いて会員相互の情報交換をするなど、単に機構を変えるだけではなく、会員1人ひとりの意識の高揚がないと成果も上がらないのではないでしょか。

司会 栃木支部長の比留間さんいかがですか。

比留間 先ほどの話にもありました、データーが良い玉は自分で売ってしまう、われわれには回さないというものですが、何とかそれを、こちらに回ってくるように仕向ける方法を考えるべきでしょう。

私個人の考えでは、皆さん、あまりにも在庫を持ち過ぎるように思えてなりません。力のある人が競争して買い過ぎるんです。だから長期ストックになったものは、仕入価格より安くなってしまったり、逆に3ヵ月経つと買ったものより高いものが回ったり、価格の変動が激しいのはストックし過ぎるからだと思いません。

ちょうど昔のデーターと似てます。でもデーターの方は仕方なく下取りしてフーフーしていましたが、皆さんの場合は金が余っているので無理して買っているみたいな気もします。

司会 それは裏を返せば、みんな資金的余裕が付いてきたということになります。

比留間 新古車がどこに行っても出る。買おうと思えばデーターに頼まなくとも買える。第二データーか第三データーさんが50台も60台も流している、正規では流せないので、ナンバー付きで流し

ている。それならわれわれが、今月は50台、100台とまとめて買ってしまうとか、いろいろな方法で、データーから良い玉を分けてもらえるような交換条件をこちらからも出して行ったらどうでしょう。

司会 今後の大きな課題ですね。小山支部長の中村さん、プライベートオーケーションが昨年から始まっている地元としてどうですか。

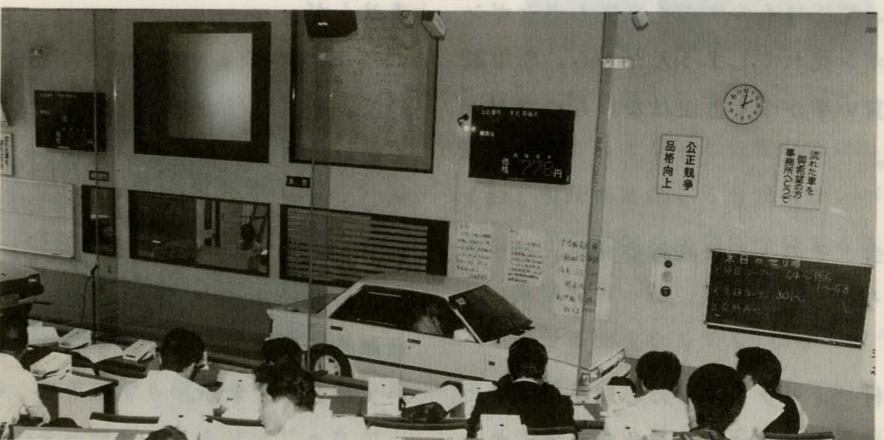


中村 以前、東京でJ.A.Aが100台規模のオークションをやっていたころ、私が栃木県の担当で拡販部長として本県に来たことがあるんです。お前のところは、ばたんこオーケーションだ、ブローカーのほとんどは東京へ出掛けて行っています。中販本部は今はつぶれているようなものですから、自らのオーケーションのボリュームアップを図り、いろいろな方策で3年、5年後を見据えていくべきだと思います。

一の集まりで、くず車を回したりしているのか、とお叱りを受けたこともありました。

小山に来て7年、支部長として3年目になり、土地深しから始まった諸先輩のご苦労を思うと口はぱったいことも言えないのですが私個人の意見としては、まだまだ中販としてやる方法はたくさんあるように思います。

今日のオーケーションをみても、バイヤーは少なく、値段も、もののわりには高いようです。栃木県では東京のように必死にならずとも、結構、従業員をかかえてやっています。中央では、うちの言うことをきかないとつぶすぞ、とデーターに言われたり、競争も激化しています。ここは、流出県の要素が強く、卸し業者のほとんどは東京へ出掛けてしまっています。中販本部は今はつぶれているようなものですから、自らのオーケーションのボリュームアップを図り、いろいろな方策で3年、5年後を見据えていくべきだと思います。



司会 具体策があったら聞かせて下さい。

中村 まず、良い玉を東京から持ってくることでしょう。価格が都市型じゃないと通らないということもあり非常に難しい点もあります。しかし、プライベートオークションが、一年足らずで仙台並みの500台をさばいているという現状を見ると、中販としても何とかできるはずだと思います。あまり組織に拘らずに若い組合員が中心になって、ユーザーへのPRや、良い車を出品して集客力を高めるとか。素人部隊がやってきているプライベートオークションに比べたら、われわれ中販が本腰を入れて頑れば、もっと何か出来るのでは、と思います。

村山 先ほど車が高いという話が出ましたが、埼玉中販あたりを見ると、高くても売れてますからね。埼玉販の方がバイヤーはあの価格を信用するんですね。栃中販の価格はあまり信用できないみたいな、埼玉はものすごく高てもポンポンポンポン売れてしまうんだから。栃中販でも買い手がつく方法はないものでしょうか。

司会 そのへんは流通委員長、どうでしょう。

岩村 オークションの心理なんですね。いくら高くともその値段を追ってく

るライバルがいれば押すんです。ところが自分1人でやると、その値段が適正かどうかということに疑問を持ってしまう。だから結局は買えない。ランプがどんどん光ると追いかけ、買ってしまってから、いやー高いな、とね。だから栃木県あたりは絶対安いんですよ。

J.A.Aから毎週2人が来ますが、ここから買っていってまっすぐJ.A.Aに持っていく。栃木県の場合はみな埼玉や東京に慣れている方なので、この相場までこないと栃中販で売る必要ないや、と結局は出す方は東京や埼玉販並みの価格で考える。だからそこまで来ない場合は、流して、埼玉に持っていくって売るというパターンですね。

ここで売れないものでも東京に行けば売れるんですから。それとうちの場合、バイヤーのボス席が120しかないんですね。埼玉は550席です。120でも満席にならないのとじゃ大違いで、同じ車を競るにしてもぶつかる度合が違いますよね。器を大きくするのが望ましいのかも知れませんが。

今は350台のオークションで精一杯なので、あとはバイヤーのより多くの参加を願い、落札率を伸ばしていくしかないでしょうね。

司会 先ほど、金融の話が出ましたが、金融委員長の半田さん、今後の抱負についてはどうですか。

半田 金融には、ローンと保険とA.B.Cが主にあげられます。これからは、自動車をローンで買うお客様はどんどん減ると思うんです。銀行から簡単にお金を借りられますから。うちでは先手を打って銀行からもバックマージンを引き出すような段取りをしています。

組合としても銀行に働きかけて、多少なりとも利益をあげる方法を考えなければなりませんね。一番大事なことは、組合で組合員さんにお金を貸して組合員さんを助けて、なおかつ利益をあげるのが、われわれの金融委員会なんです。

オークションにも直接つながることですが、多くの人にお金を使っていただいてオークションに参加してもらう、ということも大切ですね。

司会 青年部会長としては後継者の育成、資質の向上という任務もあると思われます。高崎理事長のかけ声のもとに全国初に誕生した青年部の6代目会長として初谷さんいかがですか。



初谷 青年部でも研修会を開くのですが、そのテーマがタイムリーじゃなかっ

たためか出席率があまり良くないです。実際にその中で、討論しているとやはり、今のように、モラルの高揚や部会の団結という課題が出てきます。やはり、義務感で出席すると足が遠のくので、青年部会は楽しいところだという場にすることが先決だと考えています。

ですから今後は、車にのみ限らずにいろいろなアンテナを立ててかたちを変えた勉強会を開き、もっともっと仲間意識を育てていきたいな、と考えています。

司会 62年度からは、これまでの1年任期から2年任期へと変わりました。若い人たちのパワーに期待しています。次に総務委員長としての立場から高木さんいかがでしょうか。



高木 栃中販の会員である、という位置付けをもっともっと自覚してほしいですね。封印事業にしても回送ナンバーの件や、印鑑証明の証認についても素晴らしい業績があったと思います。

1社ではできなくても143社という数の論理でもっともっと結束していろんなことができると思うんですよ。栃中販の

るべき姿としても、オークションのみに頼らずに、もっと視野を広げて会員そのものが真剣になって業界を見直す必要があると思います。

それと、やはり長年、車の商売をやっていると誠実販売の大切さを感じます。ユーザーに信頼される店づくりを原点に立ち帰って見直したいのですね。

司会 では、次に4月1日から中販に来ていただいた蓮見所長の方から、封印事業の問題も含めて抱負をお願いいたします。



蓮見 皆さん非常に熱心に、今後をどう乗り切るかを考えておられてとても感銘を受けていたところです。



かつては、整備業も中古車業界もそうでしたが、組合を頼りにしなくとも、個々で商売が順調にいっていたわけです。

それが一番早く破綻が来たのが、かつては威張っていた整備業界です。車が新しくなり道も良くなり車の整備需要が減ったうえに三年車検の問題が出てきて。このように情勢が厳しくなった、今では商工組合を中心となっていち早く情報を集めるとかしていません。

たとえば、構造改善という問題も整備振興会と同じく出てくるのではないかという感じがしております。商工組合を設立された方々は先見の明があって、今こそ組合の必要性がはっきりと表われている時期だと思います。

封印事業所の方もスタートしたばかりで、なかなか思うようにいきませんけれども、組合員の一員として頼れる商工組合になるためにお役に立ちたいと思います。今後ともよろしくお願ひいたします。

司会 いろいろなご意見どうもありがとうございました。最後に理事長から、まとめをお願いいたします。

高崎 それぞれの立場からのご意見を、喜ばしく感銘を受けております。私の考えの結論から申しますと、組合活動のスタンスをもっと詰めていかなくてはならないということです。

流通、法制、教育、公益などの各部門の仕事の連携を密にとり前向きな話し合いを展開していかなくてはならないという感を強く受けました。昭和48年にスタートしたころは第一次オイルショックで、国内の自動車登録台数は1,800万台、63年には5,300万台と急激な伸びをみせています。本県としても、当時は東京からどんどん車を持ってこないと県内の需要に応じられない、いわゆる移入県でした。

それが逆に現在では移出県に転換しています。北関東三県は、ほぼ期を一にした軌道の中を歩んでいると思われます。ひとつの参考事例として、茨中販では、昨年から第二次構造改善を行ないました。

中古自動車販売事業の今後のあり方を示すものとして「カーライフオールラウンドショップ」を提起しました。つまり、ユーザーのカーライフに関するることはすべて組合員のお店で間に合うというトータルな店づくりをして乗り切ろうという

ことです。そうしないと脱落してしまうぞ、というんですね。これが茨中販の今春の活路開拓の一例です。

また、栃中販の収益の60%をオークションに依存しているという体質は、全国的にみてもやむを得ない状態です。それと許認可制の問題も中販が設立時にも、いずれそうなるから早く入っておいた方が有利だよ、と中央からも言われていましたので、そんな話もしたと思います。

ところが現実は、15年過ぎても、許認可の許の字も出てこず、それどころか中央はニューメディアに振り回されてテレビオークションでワイワイ騒いでいる。もちろんそれも考えていかなくてはなりませんが、いくら情報化時代とは言え、やはり、われわれ中古自動車販売業の持つべきモラルや前向きなお店へと方向転換を図る人的努力こそ肝心なものだと私は考えます。

市場法、古物法問題にからめて許認可制に進めていくべきだという意見も出ましたが、私は市場法と古物法の中から自動車だけを外してもらって、自動車だけの流通法制を確立することが最も望ましいと考えます。

いきなり立法といっても、政府でも難しいでしょうが、許認可制の問題は、中古自動車流通産業に不可欠です。

今や4兆円産業の我が業界ですから、団結して要請すれば不可能なことではないと思います。テレビオークションにの

み力を入れずに本来の法制化の問題を推進するように、みんなで連合会のお尻を叩いていきましょう。

第二に付加価値税対応の問題です。一昨年は連合会の税制対策特別委員会で、私も大げんかをした結果、中古自動車除外にまでこぎつけたわけです。しかし、今後はそううまくいかないと思われます。

ただ、業界ヒアリングの中にもありました、韓国やE E C諸国のようにユーザー間売買が進み、中古自動車業界が無くなってしまうという話は、日本はあんなにハイスピードで進行することはまずないでしょう。もっと緩いスタンスでしょう。

それより、先ほど福田君が発言したように、中古自動車の優位性、新車より安い、ということが基本です。ところが流通が複雑になり新車メーカーの努力、さらには外車が殴り込みをかけてくる。そんな中で付加価値税がかかったら、割安感がますます減殺されます。

実施されるまでの間に、いよいよ実施された時にどんな方向で乗り越えたらよいか、みんなで真剣に取り組み、メンバーからは一人の落伍者も出さぬようにしていかなければなりません。茨城のような努力をしてお客様との絆を深くするなど、壊滅的な打撃を避けなければなりません。

第三に教育の問題です。後継者の育成にはもっと予算を付けて、前向きな正しい中古自動車の販売事業者の立派な後継ぎを養成し、将来の栃中販の安泰を保障していきたいと考えます。

高木さんや中村さんからもありましたように、せっかく自分たちの組合を作ったのだからもっと団結して縛を太くしていくべきです。組合に任せておけば良いという考えでは決して進展はありません。

また、許認可制ができても、必ずしもわれわれが入れるとは限りません。法律というものには裏と表が必ずあります。十分、研究し尽して、関東甲信越連絡協議会と相談を尽くして、みんなで勝ち取っていきましょう。一人の落伍者も出ないように頑張りましょう。



司会 スタンスを短かく、各委員会でいろいろな問題点を出し合って、ひとつひとつ取り組んでいく、やはり地道な努力が必要だということでしょうか。今日は有意義なお話をどうもありがとうございます。今後の栃中販の貴重な糧となっていくと思います。

栃中販15周年記念対談



対談者
栃木県中小企業団体中央会会長

藤井 清日 高崎 久雄

栃中販理事長

「熱意をもって更にすばらしい組合づくりを」

高崎 私共、中古車販売業者の直接の指導機関であります組合が、15周年を迎えるに当たりまして、お話を伺いたいと思います。

藤井 15周年おめでとうございます。現在、業界の伸び率はどの様になっていますか。

高崎 売り上げ台数の伸びが5~6%と、まあまあ順調です。私共はオートオークションを中心に運営しているわけですが、内部の60%が仕入れ手段として賄っています。

藤井 外車の問題はいかがですか。やはり増加の傾向がありますか。

高崎 私共では、61年3月からイギリスのアニック社の栃木県総代理店として、新車オースチンミニを販売しています。組合員の取り扱い車種を増やす意味も含まれているわけです。

藤井 私のような素人が見まして、欧洲の車は日本の国情に合うとみて多く入っていますが、米国の車は小型車が開発されているにもかかわらず少ない。何か理由があるのでしょうか。

高崎 最近のユーザーは、左ハンドルでパワーが大きいだけでは飛びつかなくなっている。中途半端な物ではなく、ハイグレード指向になってきているせいではないでしょうか。

私共も外車を取り扱うことについては低抗ありませんので、徐々に扱っていこうと考えている段階です。



藤井 組合の組織には4委員会と後継者育成のための青年部会などある様ですが、どんな活動を展開中ですか。

高崎 当面の大きな問題は、付加価値税を何とか阻止したい、ということです。中古車に税金がかかると、ユーザー間売買になってしまします。我々の存在自体に関わってくる問題ですから、欧州や韓国などへ視察に行くなど勉強しています。

61年の時は、私共も力を結集し、中古車を非課税品目に入れるよう働きかけましたが、今回はなかなか難しいのではないかと多少危機感を持っています。

藤井 ある程度、個人的な売買という問題も出て来るかもしれません。しかし、

中古車も広い範囲から選ぼうとすると、やはり査定販のような組織が必要ではないでしょうか。

高崎 私も個人的にはあまり心配はしていないのですが…。組合員には「どんな世の中の状況が変わろうと、ユーザーと販売者間で完全なパイプをつないでおけば心配はない」と指導しています。

内部的な活性化としては、自分たちの業界にこもっているだけでなく、他の組織との交流を重視していかなくてはなりません。私共は流通組織ですので、生産側などとの融合を図ることも考えられるわけです。

流通段階での生産性向上

藤井 評論家の話を聞いてみると、日本の場合は製造段階は非常に生産性が高い。アメリカは、製造段階では日本に劣るけれど、販売では圧倒的に生産性が高いのだそうですね。

自動車産業全体でみると、生産要員と販売、修理などサービスに要する人では、アメリカは後者がかなり多い。ですから国内での流通部門をもっと活性化させていかなくてはならない、というような話を聞きますね。

アメリカのGMなど、有名な自動車会社では、流通分野から社長になっているんですよ。セールスマンからスタートして、月に300台くらい売っていたらしいですよ。

高崎 日本の場合、アメリカと事情が

違うとは思いますが、もっと合理化が必要でしょうね。相違点といえば、車両法と交通事情、車に対するユーザーの意識でしょうか。日本では車が資産の一つであるといった観念ですが、外国では単なる道具に過ぎない。

昭和26年に車両抵当法という法律ができまして、土地と家屋の次は自動車が抵当法で認められているわけです。これが、車が資産であるという考え方についています。



その上、事故防止のために車検をしなければならないなど、車両法で定められているのですから、欧米のように車が単なる道具だというような観念に移向するのは難しいのではないでしょうか。

どちらがいいのか、判定はできませんが、販売効率が悪いということは見のがせない事実ですからね。段々に改善していくかなくてはならないと考えています。

藤井 戦後の日本では、工業製品はすべてメーカー指導型の社会体制になっています。生産性が高いのはメーカーで、

メーカーに比べるとディーラーは常に生産性が低い。そんな中でも、何とか生き残っていかなくてはならないわけです。

これから日本で、流通分野をどうしたら高い生産性にもっていかれるか、考えなくてはいけない。メーカーに勤めている人の給料が、ディーラーの人より常に高いとあっては困りますよ。

むしろアメリカの場合では、流通分野の方がスター的な存在で、業績を上げ高給を得る。流通分野にもスターがほしい所ですね。

高崎 20年くらい前には、日産でもトヨタでもマツダでも、中には本当に優秀だといわれるセールスマンがいたものです。最近はもう頭打ちといいますか、新車の場合は年間60台が上限じゃないでしょうか。だから給料も上がらないということになりますか。

藤井 GMの社長がセールスマン時代は、セールスマンでありながら重役並みにアシスタントをつけてセールスし、抜群の業績を上げたといいますよ。

それにつけても、どんな業界でも会社でもトップが熱意を持ってやっていくことが、良い組合、良い企業を作っていくものです。これからも頑張って下さい。

高崎 本日は大変お忙しいところ、ありがとうございました。



対談者
栃木県知事
渡辺文雄

栃中販理事長
高崎久雄

190万県民のための重要な責務を果してほしい

高崎 私共の組合も15周年を迎えまして、5周年の「5周年の歩み」、10周年の「紳商集団を目指して」に続き記念誌を制作しています。15周年のタイトルは「信頼の絆」であります。

知事 おめでとうございます。素晴らしいタイトルですね。

高崎 ありがとうございます。私共は最初から最後まで、人間性の向上ということをテーマにしております。やはり、中小企業の組織活動もその一語に尽きると考えています。

知事 会員は現在どのくらいいらっしゃるのですか。

高崎 現在143社です。お陰様で皆頑張っております。中古車販売が主ですが、新車販売にも手を伸ばしている所もありますし、整備工場は皆持っているので、個々の業績はそれぞれに良いですね。

国際青年々の時、県の予算が少ないというようなことをお聞きしまして、私共の青年部で、わずかではございますが、30万円ほど寄付させていただきました。

組織の方も大過なく、順調に運営して

おりまして、新しい仕事も増えました。従来、運輸省で行っていた封印の業務ですが我々の組織に移行していただきました。県内の組合員の所を回り、陸運支局まで来なくても現場でナンバー更新もできるようになりました。



運輸省から、そのような権益を委譲していただき、現在職員7人で毎日県内の組合員の所を回っています。小さい車ならまだいいのですが、大型車など黒磯から陸運支局に持つて来るのでは、大変な労力ですからね。メンバーが自分の店先で、車を移動せずに登録できるというメリットがあり、皆に喜ばれています。

知事 社会的にも大変な仕事をなさっているのですね。

高崎 奉仕の精神で、皆頑張っており

ます。
知事 私自身は車の運転はあまりしませんが、子供をみていくと、2・3年で新しい車を欲しがります。最近は中古車といつても、それほど使っていない物が多くなっているのではないでしょうか。

高崎 それが私共の販売商品になるわけですが、栃中販では宇都宮市内の上久町で毎週オークションを行っています。POSコンピュータを使い、1台30秒ぐらいでセリにかけるのです。

検査員がすべて検査し、結果を票に記入して並べてありますので、よく下見をしてオークションに参加していただけるようにしています。毎週開催して、昨年は約1万6千台を取り扱いました。

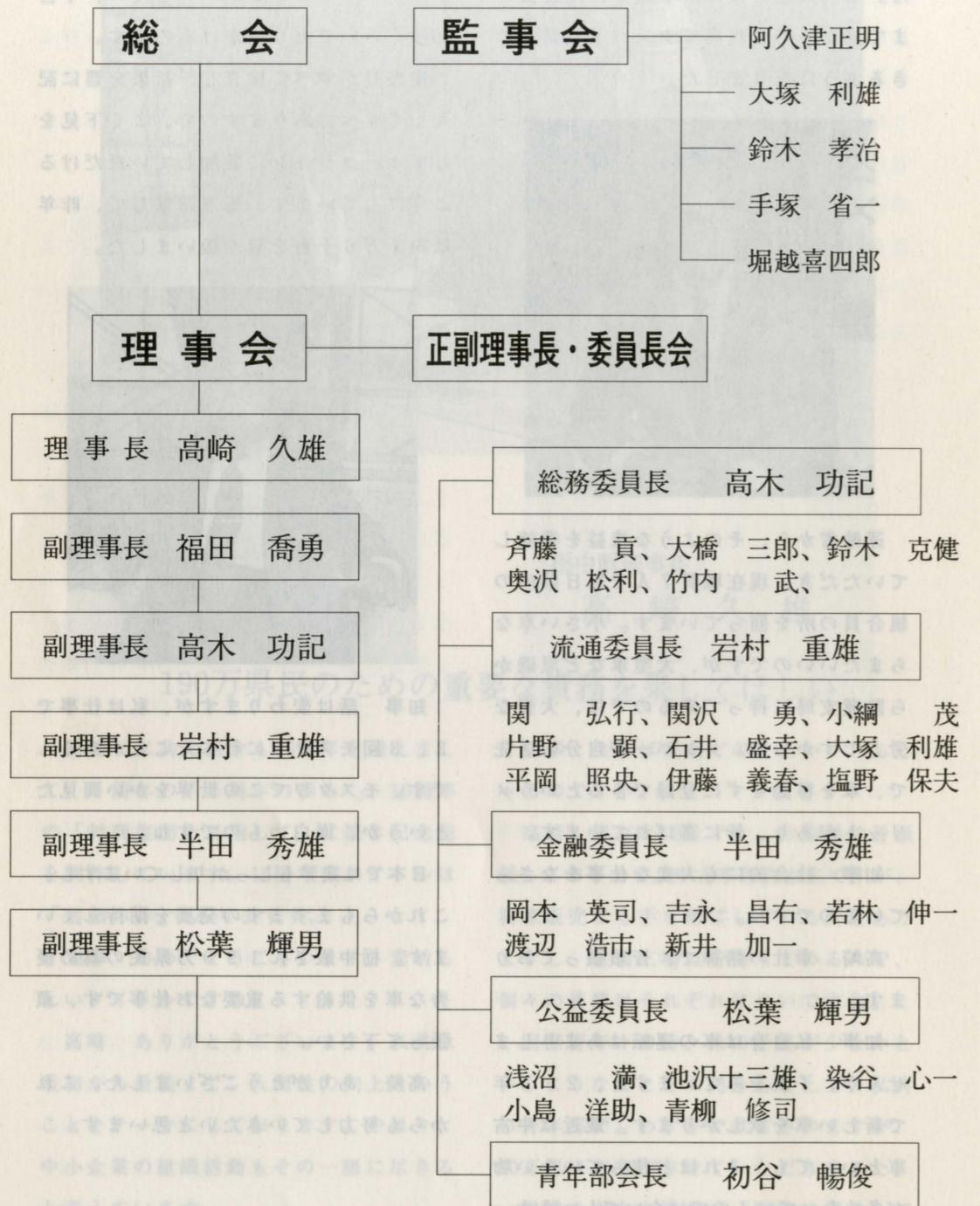


知事 話は変わりますが、私は仕事で2、3回モスクワに行ったことがあります。モスクワでこの世界をかい間見たというか、面白いものですね。

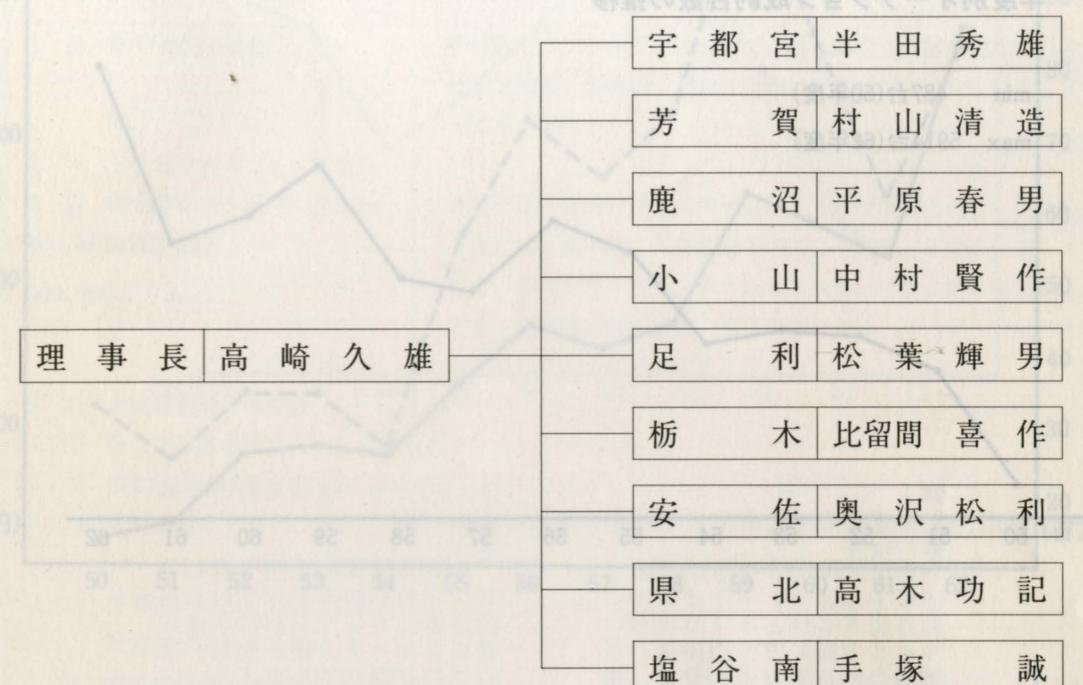
日本では業界もしっかりしていますし、これからもますますの発展を期待しています。栃中販さん190万県民の為め優秀な車を供給する重要なお仕事です、頑張って下さい。

高崎 ありがとうございました。これからも努力していきたいと思います。

栃中販商組組織図



支部組織図



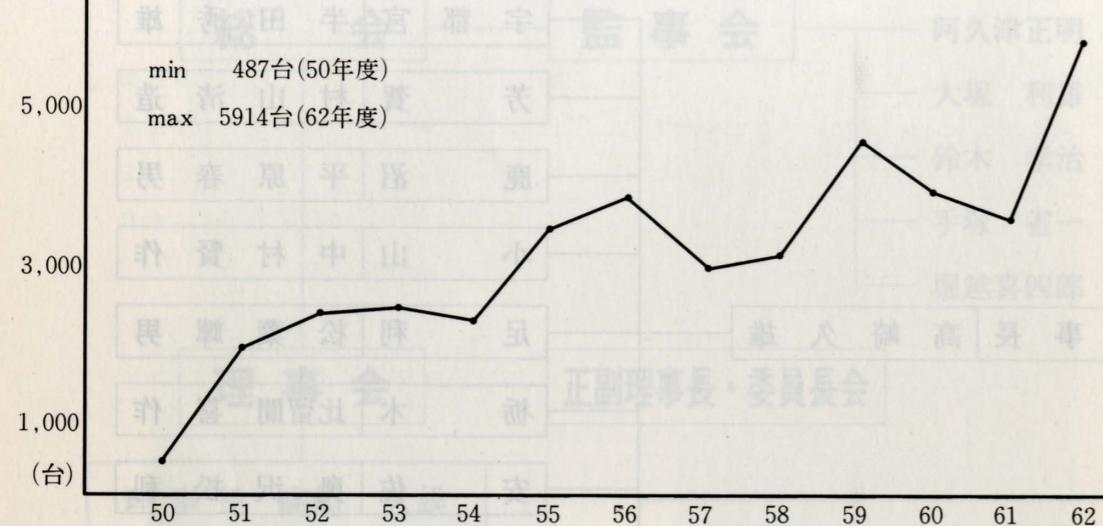
各支部長



橋中販事業記録

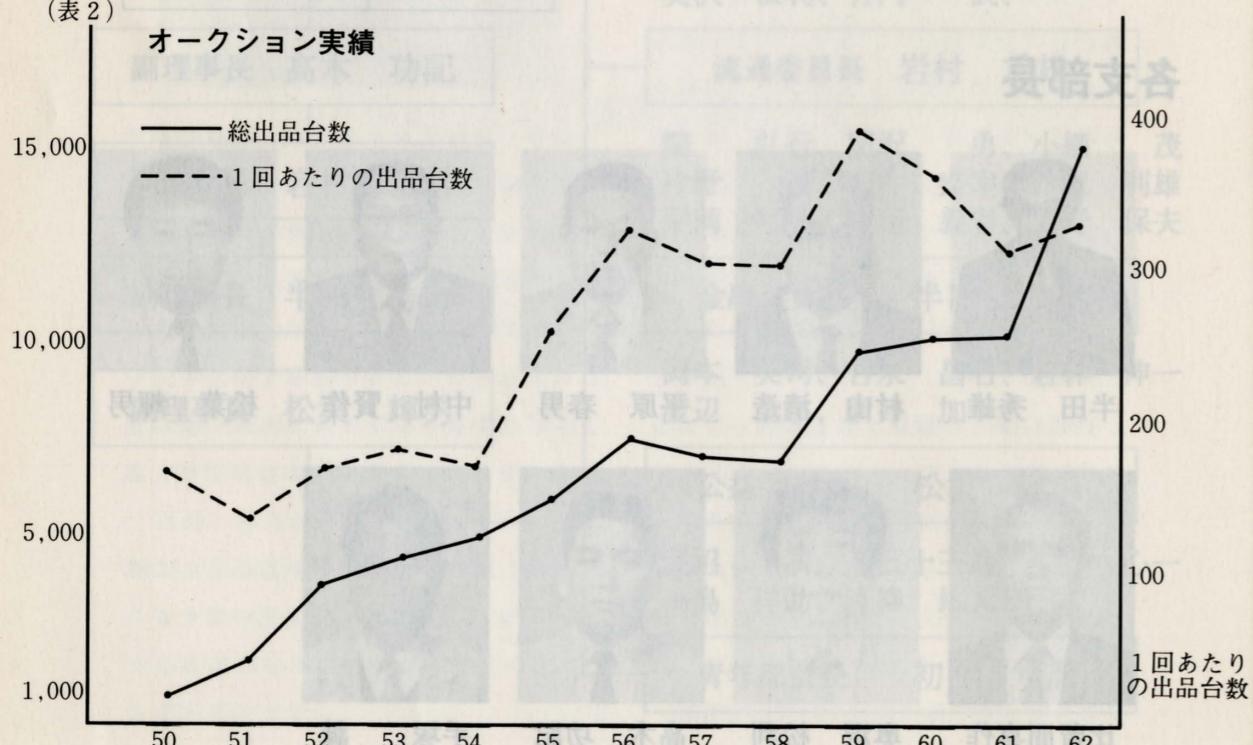
(表1)

年度別オークション成約台数の推移



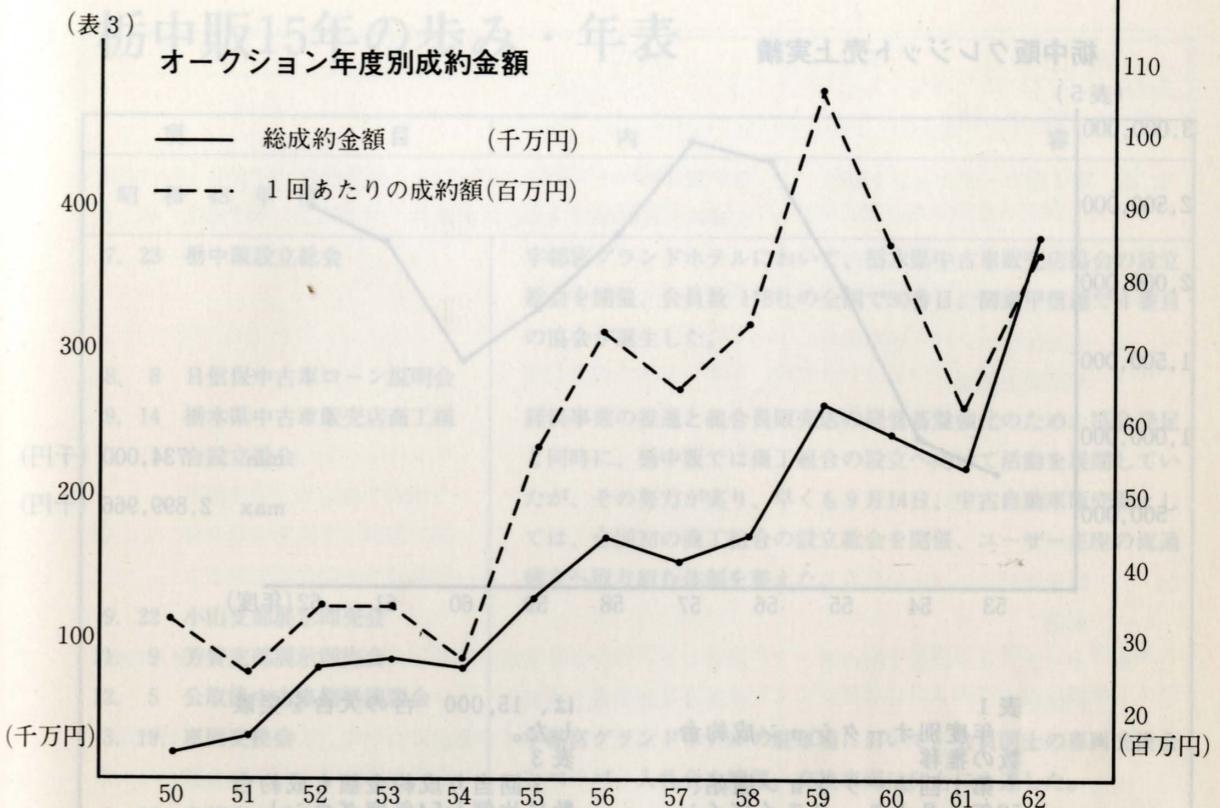
(表2)

オークション実績



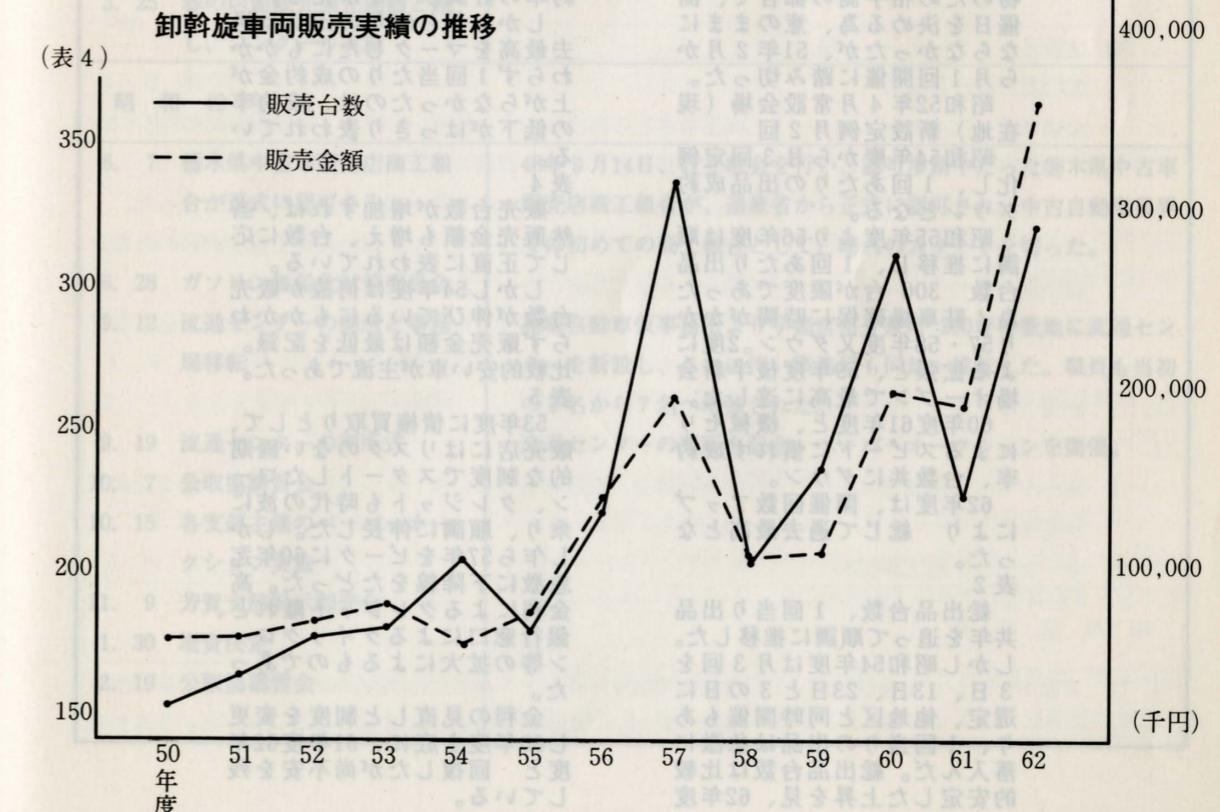
(表3)

オークション年度別成約金額



(表4)

卸斡旋車両販売実績の推移



栃中販クレジット売上実績

(表5)

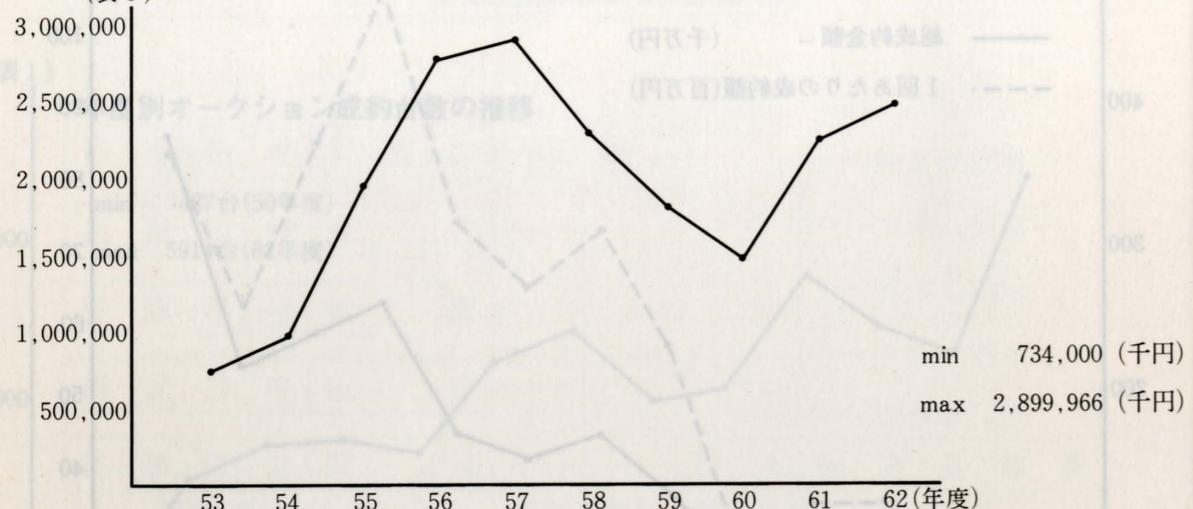


表1
年度別オークション成約台数の推移

第1回オークション開始、50年4月より、ドライブイン大見にて3回、トヨーボールにて2回の計5回開催。借物のため相手側の都合で、開催日を決める為、意のままにならなかったが、51年2月から1回開催に踏み切った。

昭和52年4月常設会場(現在地)新設定例月2回

昭和54年度から月3回定例化し、1回あたりの出品成約ダウンとなる。

昭和55年度より56年度は順調に推移し、1回あたり出品台数300台が限度であった為、駐車場確保に時間がかかり57・58年度又ダウン。2度による拡張と、59年度後半新会場オープンで最高に達した。

60年度61年度と、機械セリによるスピードに慣れず成約率、台数共にダウン。

62年度は、開催回数アップにより、総じて過去最高となった。

表2
総出品台数、1回当たり出品台数を追って順調に推移した。しかし昭和54年度は月3回を3日、13日、23日と3の日に選定、他地区と同時開催もあり、1回当たりの出品は急激に落入んだ。総出品台数は比較的安定した上昇を見、62年度

は、15,000台の大台を突破した。

表3
1回当たり成約金額も成約台数に比例し54年度ダウンし、新会場オープンの59年度に最高をマーク、成約台数、成約率の好調がうかがえる。

しかし乍ら62年の出品は過去最高をマークしたにもかかわらず1回当たりの成約金が上がらなかつたのは、成約率の低下がはっきり表われている。

表4
販売台数が増加すれば、当然販売金額も増え、台数に応じて正直に表われている。

しかし54年度は何故か販売台数が伸びているにもかかわらず販売金額は最低を記録。比較的安い車が主流であった。

表5
53年度に債権買取りとして、販売店にはリスクのない画期的な制度でスタートしたローン、クレジットも時代の波に乗り、順調に伸長した。しかし乍ら57年をピークに60年迄急激に下降線をたどった。高金利によるクレジット離れと、銀行窓口によるクイックローン等の拡大によるものであつた。

金利の見直しと制度を変更し60年度を底に、61年度62年度と回復したが尚不安を残している。

栃中販15年の歩み・年表

項目	内容	容
昭和48年度		
7. 23 栃中販設立総会	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、会員数118社の全国で30番目、関東甲信越で4番目の協会が誕生した。	
経済事業の推進と組合員販売店の経営基盤強化のため、協会発足とともに、栃中販では商工組合の設立へ向けて活動を展開していたが、その努力が実り、早くも9月14日、中古自動車販売業としては、全国初の商工組合の設立総会を開催、ユーザー主座の流通確立へ取り組む体制を整えた。		
8. 8 日信保中古車ローン説明会		
9. 14 栃木県中古車販売店商工組合設立総会		
10. 28 オークション会場で開催		
11. 4 販売部会議する問題に關する会議		
9. 22 小山支部展示即売会		
11. 9 芳賀支部展示即売会		
12. 5 公取協中古車価格講習会		
3. 19 車両交換会	宇都宮グランドホテルの駐車場において、会員同士の車両交換会とペーパー入札会を開催、交換車両は60台にも達した。	
3. 23 宇都宮、小山、芳賀、塩那支部展示即売会		
3. 25 春の店頭販売強化運動と題し、コンクール実施		
昭和49年度		
6. 7 栃木県中古車販売店商工組合が正式に認可される	48年9月14日、設立総会を行い、認可申請中だった栃木県中古車販売店商工組合が、通産省から正式に認可され、中古自動車業界では初めての商工組合として、晴れのスタートを切った。	
6. 28 ガソリン無鉛化対策委員会		
9. 12 流通センターの開所と事務局移転	高崎自動車仮事務所より宇都宮市今泉町200坪の敷地に流通センターを新設し、これに伴い事務局も同地へ移転した。職員も当初の3名から7名へ増強された。	
9. 19 流通センターの開所式	流通センターの開所を記念、ペーパーオークションを開催。	
10. 7 公取協講習会		
10. 15 各支部主催のペーパーオークション実施		
11. 9 芳賀支部展示即売会		
1. 30 増資決定		
2. 19 公取協講習会		

項目	内容
昭和 50 年度	
4. 20 第1回オークションを開催	栃中販初のオークションが行われ、出品台数 197台のうち 115台が成約、成約率58.4%と高実績。
5. 14 オークション検査員講習会	
6. 1 会員事業所優良社員表彰	
7. 3 回送運行ナンバー申請者の実態調査実施	
8. 1 中販連グループ共済保険募集開始	
11. 12 中古車課税絶対反対署名運動展開	
12. 3 回送運行ナンバーの取得者決定	13社28組の回送運行ナンバー取得者が決定。
2. 26 オークションは月1回の定例開催へ	過去のオークション実績からみて、月1回の定例化が可能と判断、以後月1回開催を定例化していくことが決定した。
3. 27 金融事業がスタート	組合より購入するすべての商品について、1事業所当たり150万円、150日サイトの手形払いでの金融事業がスタート、組合員から大きな反響があり、30事業所から申し込みがあった。
昭和 51 年度	
5. 29 常設オートオークション場建設実行委員会発足	
6. 1 金融事業で商工中金において転貸事業が可能となる	商工中金との再度にわたる話し合いの結果、限度額を300万円とし、2ヶ月据置き、4ヶ月返済の転貸事業の道が開けた。
6. 10 高度化資金で陳情	商工労働部中小企業課、中央会へ高度化資金の陳情を行った。
7. 3 オークション場建設実行委員会が初会合	常設オークション場建設へ向けて、建設実行委員会が初の会合を開き、今後の方針について話し合いを行った。
10. 25 高度化資金借入を申し込む	常設オークション場建設のため、高度化資金借入の申し込みを行い、県中小企業課より企業診断実施。
11. 1 転貸（年末資金）受付開始	
11. 5 公取協セミナー	
1. 8 オークション場建設の正式決定を行う	新年研修会、臨時総会において、オークション場の建設を正式に決定する。
1. 21 オークション場工事契約	
昭和 52 年度	
4. 16 常設オークション場が完成	念願の常設オークション場が、上久下町の現在地に完成、事務所も新設された。この常設会場は、4月26日にオープンし、5月11日

項目	内容
	に開所式を行った。オープニングオークションには、250台が出品され、165台が成約、成約率は66%と好実績、成約売上高も4,500万円という結果となった。
4. 20 金融事業に長期転貸を導入	従来の短期転貸とは別に、長期転貸を商工中金の理解と協力を得て実施するところとなり、その受付を開始、5月に実行し、組合員事業所から好評を得た。貸付限度額 500万円、6ヶ月据置き、30ヶ月返済という内容。
6. 3 オークションは月2回の定例化へ	常設会場の完成に伴い、会場その他運営面における問題点が解消されたことにより、月2回の定例化が実現した。
10. 28 関連協第9回オークションを栃中販常設会場で開催	
11. 4 組合等が直面する問題に関する調査研究第1回委員会を開催	
12. 5 栃中販クレジットの説明会を開催	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、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。
3. 10 組合が直面する問題に関する調査研究委員会の最終第6回目の委員会を開催	
昭和 53 年度	
4. 1 栃中販クレジット発売	
4. 5 公取協講習会	“足利まつり”に協賛、5月3日より5日までの3日間、足利市において、ユーザー対象の展示即売会を開催した。
5. 3 足利支部展示即売会	6月9日から12日までの4日間、宇都宮競輪場通りの1万坪の空地を利用して、“大中古車フェア”を開催、600台の展示で210台の成約をみた。
6. 9 大中古車フェアを開催	
6. 14 中販厚生年金基金説明会	会員、組合員の資金問題、経営問題、ユーザーとの折衝問題、雇用問題など、困り事について相談を受けるという、“なんでも困り事相談室”を開設、問題解決の一助としていくことになった。
7. 7 なんでも困り事相談室開設	円滑な運営を目的に、オークション小委員会を発足させた。
8. 3 オークション小委員会発足	10月1日よりの中販連“オールジャパン中古車まつり”への参加準備のため、オールジャパン中古車まつり実行委員会を発足させた。
8. 19 オールジャパン中古車まつりへ向け実行委員会が発足	栃中販5年史「五年の歩み」に掲載するための座談会“栃木中販・商組の思い出”を、高崎会長をはじめ、役員、支部長の参加で
8. 23 創立5年の歩み座談会開く	

項目	内容
9. 2 創立5周年・通算50回記念オークションを開催	開催。 栃中販の創立5周年と通算50回のオークションを記念してオークションを開催、出品台数302台、成約台数188台、成約率63%、総売上7,323万円を記録した。
9. 5 婦人部結成	5周年式典前に婦人部入会希望者を募集、記念式典に参加し、会場に花を添えた。
9. 22 栃中販セミナーを開講	9月22、23日の両日にわたりて、経営者、従業員を対象に、2日間3コースに分け、株式会社マネジメントに講師を依頼、2日間で135名の受講者をみた。
10. 1 オールジャパン中古車まつり	組合員事業所の展示場において、10月1日より11日までの11日間中販連が中心となって、ラジオ、テレビ、新聞、雑誌等マスコミを利用して全国統一セールが行われたが、栃中販からは76社が参加した。
10. 12 栃中販5年史「五年の歩み」を発刊	草創期の区切りとして、創立時の想い出、苦労談などを中心に、5年史を発刊、会員および関係方面に配布した。
10. 12 創立5周年記念式典を挙行	創立5周年を祝う記念式典を宇都宮市の宇都宮グランドホテルで開催。これは栃中販の5年間の発展を祝うものであると同時に、さらに新たな発展を期していくためのものであった。当日は会員をはじめ、上部団体、業界その他関係者多数が出席、盛況のなか式典が進められていった。(写真)
3. 1 オークション場用地の拡張	出品車の場内引き回し、来場者用駐車場など、流通センターの充実を期し、隣接地を借り増し、2,100坪に拡張、スムーズな運営が可能となるとともに、夜間作業ができるよう、照明の設置を行った。
3. 3 オークションは月3回の定例化へ	53年2月より毎月3日、18日の月2回開催を行っていたが、3月3日以降月3回の定例化へと移行した。
昭和54年度	
4. 1 中販厚生年金基金導入	中販基金が東京都から認可を受けたのに伴い、栃中販も制度導入により、組合員販売店従業員の福祉向上をはかった。
5. 17 小売振興部会を結成	大型展示場問題がクローズアップされてきたことにともない、新たに小売振興部会を編成、大型展示場の研究を行うとともに、組合員の小売振興等を研究していくことになった。
6. 13 オークションにユーザー出品車	ラジオコマーシャルを利用し、オークションにユーザーよりの出品車を登場させた。
6. 21 小売振興部会が、大型展示場視察	小売振興部会では、6月21、22日の両日、熊本中販流通センター、西日本新聞中古車センターの視察を行ったほか、7月19、20日の両日には、神戸オートセンター、朝日オートセンターを視察、大型展示場の詳細について検討、設置や運営についてのノウハウを

項目	内容
6. 28 執行部会が発足	研究した。正副理事長と部長会で構成される執行部会を発足させ、栃中販商組はいかにあるべきかを中心に、各部会から上程される諸問題の検討と方向づけを行っていくこととなった。
8. 3 ナイターオークション導入	オークションのマンネリ化防止のため、ナイターオークションを導入、事業の活性化をはかった。
9. 9 査定士試験で126名合格	新たに導入された査定士制度による査定士試験に、栃中販より132名が受験、実に126名という大量の合格者を出した。
10. 1 栃中販クレジットの提携先の拡大	栃中販ではクレジットの提携先として10月11日に日信保、11月にオリエントファイナンスと新たに契約を結び、組合員のため、利用範囲を拡大した。
11. 1 青年経営者がヨーロッパ視察	高崎政士、初谷久の2名が代表として、ヨーロッパにおける組合及び自動車流通についての視察を行った。
11. 23 栃中販創立6周年ジャンボフェア	11月23日から26日までの4日間、流通センター内に260台を展示しジャンボフェアを行うとともに、カラオケ大会や撮影会も開催多数のユーザーの来場をみた。
1. 27 ヨーロッパ視察報告と研修会	鬼怒川温泉・ホテルニュー岡部で、青年経営者がヨーロッパ視察報告を行うとともに、中古車販売の経営ノウハウや中販連を中心とした業界動向についての研修会を会催。
昭和55年度	
8. 6 青年部設立説明会	組合人材育成、後継者育をめざして、かねてからその方向性を検討中であったが、それをとりまとめるとともに、青年部会設立の目的や意義についての説明会を開催した。
9. 17 オークション運営に関する研修会	ホテルニュー岡部において、高崎理事長を講師に、オークションの運営に関する説明会を行った。
9. 23 青年部会設立総会	鬼怒川の光水閣において、青年部会の設立総会を開催、業界の健全な発展とユーザーに信頼される事業所作りのため、栃中販期待の青年部会が誕生をみた。部長は高野幸夫副理事長、部員は23名。
10. 5 山形中販と姉妹提携	東北圏にある山形中販商組と姉妹提携を行い、多面的な交流を深めていくなかで、相互研鑽を行う方向性が決定した。
11. 14 青年部会が埼玉県の大型店を視察	青年部会では、研究事業の一環として、埼玉の北越自販、山本自販の両社を視察、早くも本来の目的へ向け活動を開始。
12. 7 準組合員制度発足	組合事業の底辺拡大と将来の組合加入の布石として、オークションならびにクレジットの利用促進をはかる。
1. 15 山形中販青年部との意見交換会	宇都宮ロイヤルホテルにおいて、青年部会が山形中販青年部と活発な意見交換会を開催。
2. 1 経営者セミナー開催	ホテルニュー岡部において、講談の一竜斎貞丈、茨中販鈴木三郎

項目	内容
3. 25 「直面している諸問題点」について	会長を講師として、経営者セミナーを開催、100名を超える参加があった。 青年部会では、役員室において、商組及び中古自動車販売業者が直面している問題点について討議を行い、今後の事業展開のための方向性を探り、大きな成果を得た。
昭和 56 年度	
5. 13 車検延長問題研修会	青年部会では、車検延長問題について、フリーライターの生越誠氏、中販連事務局深谷健一氏を講師に、研修会を開催。
5. 28 「中古車業界の展望」についての研修会	フリーライター生越誠氏を講師に、中古車業界の展望についての経営者セミナーを、栃中販オークション場で開催。
6. 22 活路開拓調査指導事業の認可がおりる	かねて県に申請していた活路開拓事業の認可が正式になり、栃中販商組では、活路開拓指導調査委員会を結成、「中古自動車の流通システム化」をテーマに活路開拓事業に取り組んでいくこととなった。
6. 25 オークションに対する考え方の意見交換会	青年部会が、山形中販青年部と、オークションに対する考え方について、山形天童市の山形中販オークション場で、6月25、26の両日にわたり意見交換を行った。
9. 5 奥さま研修会開く	商組事業への参加拡大と活性化をはかるため、組合員の奥さまを



項目	内容
9. 13 青年部会の開催	対象に、9月5、6の両日、オークションをはじめとする組合事業について説明を行った。
9. 15 オリエンテーション	青年部では、9月15日から4日間、箱根のホテルおかだで、慶應大学の佐藤芳雄氏、東京大学の本間長世氏を講師として、オリエンテーションを行った。
10. 9 大型展示場設置が決定	県北支部では支部会を開催、大型展示場「中販那須」の設置を決定、実行委員会を設置し、具体化に取組むことになった。
11. 1 青年部代表が、アメリカ、カナダを視察旅行	青年部の代表として、大塚利雄、奥沢松利、高崎志郎の3名が、両国の経済・社会、労働事情、対日要請などについての理解と認識を深めるとともに、中小企業の経営理念についての視察研修を目的に、アメリカ、カナダを訪問。
1. 13 卸部会が南港協組とハナテン中古車センターを視察	卸部会では自動車卸業の実態と大型店の仕入れと販売について調査研究のため、南港協組とハナテン中古車センターを視察した。
1. 22 経営セミナー「車検延長に伴う対応策」開催	ホテルニュー岡部において、マネジメントの田村真男氏を講師に「車検延長に伴う対応策」をテーマにセミナーを開催。
2. 10 栃中販商組が、回送運行ナンバー取得	卸事業拡大のため、栃中販商組では回送運行ナンバーの取得を申請していたが、2月10日、陸事より正式に認可が下り、全国中販商組初の取得となった。
3. 29 活路開拓調査指導事業の講習会開く	栃中販商組が取組んだ活路開拓調査指導事業が、目的を達成してビジョン実現へ向け、講習会を開催。



項目	内容
昭和 57 年 度	
4. 23 商組の共同展示場「中販那須」がオープン	大型共同拠点展開の第一弾として、県北支部の運営による共同展示場「中販那須」がオープン。栃中販商組の小売振興の施策推進の大きな布石となった。
5. 17 経営セミナー「80年代を勝ち抜くための経営条件」	ホテルニュー岡部において、藤田仁氏を講師に、「80年代を勝ち抜くための経営条件」とする講演が行われた。(写真)
9. 1 栃中販クレジットキャンペーン始まる。	9月1日から11月30日までの3ヶ月間、拡販キャンペーンに取り組み、3ヶ月間で1,425件にのぼる件数を達成した。
10. 19 青年部会が福島中販青年部会と懇談	青年部会では福島中販の青年部会設立にあたり、同部会と福島中販オークション場で懇談を行った。
10. 22 奥さま研究会開催	恒例の奥さま研修会を、初谷武一郎副理事長を講師として開催、同時に明治座での観劇会も併せて行った。
11. 26 栃中販イメージガールコンテスト	栃木会館小ホールにおいて、栃中販のイメージガール選考会が多数の応募者を集めて行われ、ミスチューハンギャル栃木に玉川大学文学部に在学中の高木佐由里さん(21歳)が選出され、準ミスチューハンギャル栃木には、小貫幸恵さん、小倉満代さんが選ばれた。
12. 18 「栃中販ニュース」の発刊	青年部会では、機関紙「栃中販ニュース」を発刊、商組と組合員のコミュニケーションを深めるとともに、業界情報や商組の意志伝達を行っていくこととなった。
1. 23 経営セミナー「80:20の法則」開催	ホテルニュー岡部において、渡研究所の渡紀彦氏を講師に、「80:20の法則」による経営セミナーを開催、併せて峰岸一郎氏による「事業承継」の際の税務対策研修も行った。
3. 1 事務局員の研修実る	栃中販では事務局主導型運営へ向けて、各種研修会に職員を派遣し、人材の養成をはかっているが、本年度は検査員3名、オーケショニア2名、組合士1名、査定士3名の有資格者が誕生(地獄の特訓受講者3名)。
3. 11 金融委員会が研修視察	金融委員会では、石巻市において販売店を訪問、大型店の資金導入と活用について視察研究を行うとともに、クレジットの実態について、調査研究を行った。
3. 13 青年部会が経営研究会	青年部会では、ホテルニュー岡部において、マツダオート栃木の船津祥氏、埼玉中販の中嶋栄三常任理事、石田モータースの石田晃一氏を招き、経営研究会を開催した。
昭和 58 年 度	
4. 6 公取協規約担当者講習会	東郷記念館において、規約担当者に対しての講習会を開催し、各県事務取扱所長、担当者による会員の実態調査。
4. 22 全国青年部代表者会議開催	大東京火災教習所において1泊2日の各県青年部会長を集結

項目	内容
6. 13 栃中販創立10周年記念式典	後継者育成のための研修。宇都宮グランドホテルにて来賓、組合員多数の出席式典役員表彰アトラクション等にぎやかに10年の節目を祝った。
7. 2 東京、茨城、栃木3県代表者並びに事務局責任者会議開催	水戸三の丸ホテルにおき、各県中販ビジョンについて。
8. 5 ナイターオークション第5回実施	仙台、宇都宮少年チーム交流試合と大谷市民の森にて懇談会
8. 20 仙台自動車サービス(杉山社長)少年野球チーム来県	陸事登録課と栃中販執行部、陸運行政、窓口サービス等について交換会。
10. 3 陸事・中販意見交換会	水戸三の丸ホテルにて開催。
10. 13 茨中販創立10周年式典	栃木マツダにて実施。
10. 16 整備振興会技能競技大会	陶器の街益子、笠間を訪れ、佐白山觀世音寺、天津忠興氏による講演。
10. 22 足利支部中古車フェア開催	宇都宮文化会館において盛大に開催。
11. 21 第3回婦人部研修会開催	鬼怒川ホテルニュー岡部において実施 マネジメント富谷真吉氏を講師に中古車販売の経営管理について講演。
11. 25 整備振興会創立30周年式典	流通委員長小平庄二氏を委員長として流通委員全員により編成9~10月完成をメドに。
1. 16 第9回新年研修会と臨時総会を開催	長崎屋今市店駐車場にて3/30~4/1 3日間開催 春の雪に見舞われた。
2. 9 新AA場建設実行委員会発足	
2. 20 回送運行標番実態調査実施	
3. 30 今市にて中古車フェア開催	
昭和 59 年 度	
5. 14 回送運行標番申請に伴う実態調査実施	宇都宮グランドホテルにて、マネジメント相沢博氏を招き経営者能力開発について講習会。
5. 23 経営者講習会を開催	代行センター先進県である岐阜中販に小山、相馬2名を視察研修。
5. 23 新オークション場地鎮祭	
6. 12 岐阜中販視察	
7. 16 新オークション場上棟式	
7. 20 ナイターオークション第6回実施	
8. 6 群中販視察	(株)アシックの信販提携、その他プロパークレジットについて宮本を視察。
9. 3 ポスコンメーカー視察	新会場に導入予定のポスコン富士通機電へ宮原、荒井、相馬視察。

項目	内容
9. 13 回送運行標番管理者、講習会	新規の回送の運行者を対象に回送運行標番の知識と実務を学ぶ講習会。
10. 5 新オークション会場完成式	冷暖房完備、住居性を良く最新の設備とコンピュータによるセリによりスピードアップと、より公正なオークションが可能となった。
11. 11 第4回婦人部研修会	新装なったオークション会場で栃中販婦人部を対象に小林幸子先生を迎えて事業を伸す妻のまごころと題して実施。
1. 24 第10回新年研修会、臨時総会を開催	鬼怒川ホテルニュー岡部において、財界とちぎ田中義一先生による講演「負けてたまるか」と題して実施。臨時総会では高度情報化社会に対応したAAニュース、AAデータ情報を送るFAXの導入を決定した。
3. 1 損保担当職員を置き保険の促進	職員を対象として損保（積ファ）キャンペーン実施。



創立10周年座談会 58.6



記念表彰

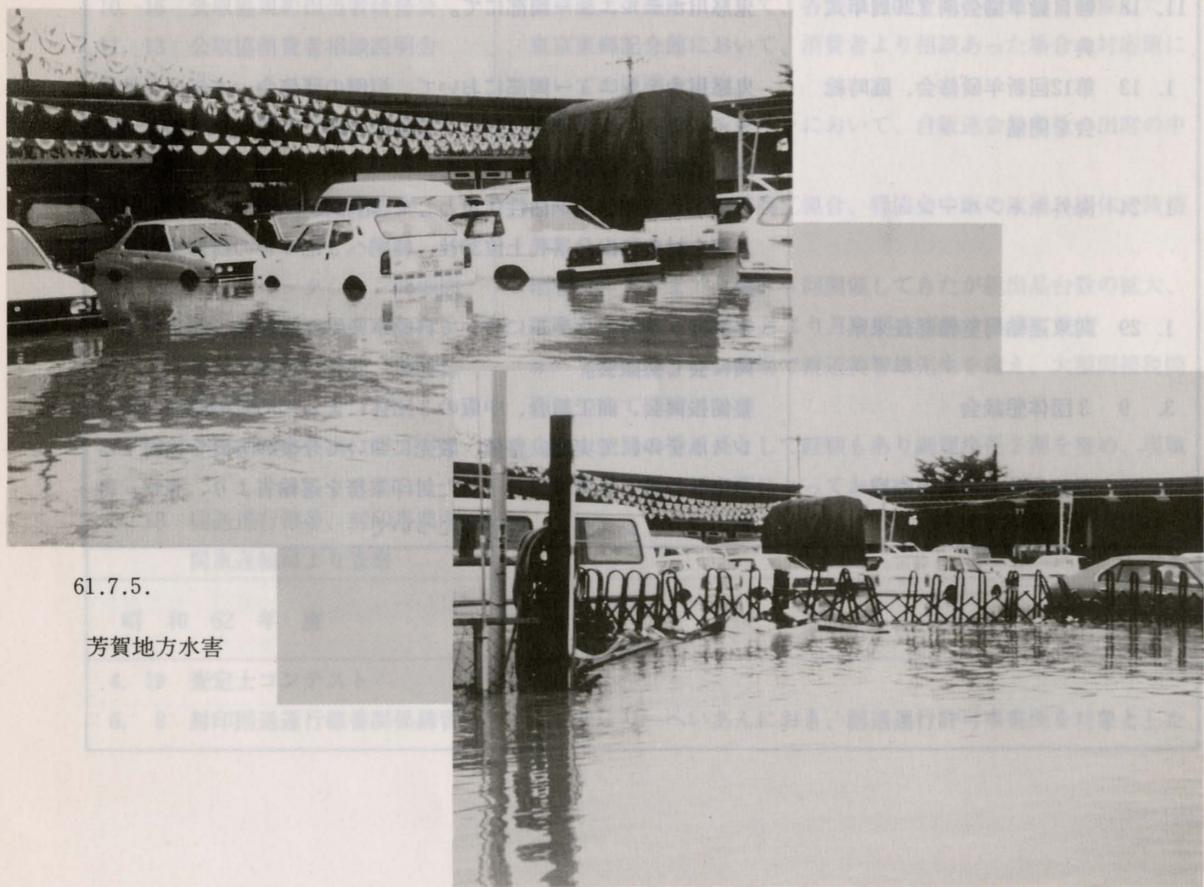
項目	内容
昭和60年度	笠間山ノ荘において両県流通委員により、オークション活性化、合同イベントについて検討、懇親会を実施。
4. 11 茨城、栃木合同流通委員会を初めて開催	宇都宮グランドホテルにおいて日刊自動車新聞・林弘氏が中古車販売の採算とその戦略について講演。
4. 14 査定士コンテスト実施	中小企業経営の近代化に努め業界発展のための功績をあげた事で県公館において表彰された。(写真)
5. 20 経営者を対象とした研修会	
5. 21 栃中販県知事より表彰される	
6. 23 査定士技能検定	
7. 19 ナイターオークション第7回実施	栃中販が座長となり、組合事業活性化策について持廻り第1回目開催
7. 22 北関東3県(茨城、群馬、栃木)会議	宇都宮108ビルにおいて自販、振興会、栃中販、各担当者、表示モデル県としての会合
8. 8 公取協中古車表示委員会開催	茨中販において、茨中販流通委員長を囲んでオートオークション活性化策について
8. 20 北関東3県会議第2回	ホテルニュー板屋にて各事業所の担当者が一同に会し講習会。
8. 26 回送運行標番講習会	鬼怒川ホテルニュー岡部において、両県流通委員会、事務局担当者により、クレームの対応検査基準について会合。
8. 30 茨城、栃木合同流通委員会第2回目の開催	栃中販が幹事となり宇都宮市において実施、栃木が群馬に勝ち、群馬は茨城に勝ち、茨城は栃木に勝って各県1勝1負。
10. 13 北関東3県事務局ソフトボーラー試合を実施	群中販にて実施。
10. 19 北関東3県会議 第3回	オートオークション駐車場を利用、集客のためキン肉マンショウその他イベントを併設して3日間実施。
11. 23 栃中販オータムフェア開催	東京ホテルオーデラにて、日信保が代理店となって発表するミニの発表会。栃中販は栃木県の総代理店となった。
12. 12 オースチンミニ発表会	鬼怒川ホテルニュー岡部において、田渕順一先生による中古車販売店の事例研究。尾島利夫先生による「栃木県の風土と県民性について」の講演を実施。
1. 8 第10回新年研修会、臨時総会、講演会開催	宇都宮グランドホテルにて実施。
2. 14 乗用旅客自動車協会創立30周年式典	オークション会場において、栃中販顧問計理士、峰岸一郎先生による法人事業税節税について、査定協会の奈良査定長による期末在庫の処理についての研修会実施。
2. 24 経営者研修会	

項目	内容
昭和61年度	
4. 1 オースチンミニ発販開始	栃木県総代理店として日信保と販売契約年間50台として、いよいよ開始。
4. 2 第5回婦人研修会開催	日光プリンスにおいて博物館部長尾島利夫先生による「しもつけの女」と題して講演。
4. 20 査定技能コンテスト実施	東京日比谷公会堂において関東甲信越の中販会員多数が参加。反対運動を強力に展開した。
5. 20 大型間接税反対総決起大会に参加	7月スタート予定で進めていたが、申請が遅れ1ヶ月延期となる陸運支局登録課長により、封印についての流れ、必要書類等全事業所担当者を一同に会し説明会実施。
6. 23 封印委託事業の書類申請	埼玉、福岡、愛知、沖縄について5番目として栃木がスタート、利便性省力化に貢献が出来る。〈写真〉
7. 21 封印委託説明会開催	幹事茨中販で実施し、昨年と同じ成績で又も1勝1負となった。
8. 1 封印進発式	東京九段会館にて実施。
8. 8 第8回ナイターオークション	東京商工会議所において、各県担当者を集め研修会を開催した。
9. 21 北関東3県ソフトボールの試合行う	東京東郷記念館において、消費者より相談あった場合の対応策についての説明会実施。
9. 29 大型間接税反対全国大会	鬼怒川ホテルサンシャインにおいて、自販連会員多数の出席の中盛大に行われた。
10. 16 公取協規約担当者研修会	自販連、振興会 整備商工組合、軽協会中販の流通5団体で陳情等について。
11. 13 公取協消費者相談説明会	昭和61年1月まで月2~3回開催してきたが総出品台数の拡大、隣県との関係もあり2月より月4回を実施する事に決定
12. 5 自販連栃木支部創立35周年式典	オートオークション会場で渡辺美智雄先生を迎へ、大型間接税問題について講演
1. 10 自動車流通団体連絡会	金融、流通の委員長として経験もあり副理事長2期を努め、現職副理事長の死は栃中販にとっておしい人を亡くした。
2. 6 オートオークション開催回数の増加について	
2. 9 第11回新年研修会、臨時総会開催	
2. 11 小平副理事長病に勝てず	
3. 18 回送運行標番、封印事業所関東運輸局より査察	
昭和62年度	
4. 19 査定士コンテスト	
6. 8 封印回送運行標番関係講習	センチュリーへいあんにおき、回送運行許可事業所を対象とした

項目	内容
会	講習会、その他OCRシート封印事業につき質疑応答。
6. 24 関東運輸局長、栃木県巡視	
7. 17 支部対抗オートオークション	創立記念日にセンチュリーへいあんにおいて永年役員として尽力頂いた方が退任された為慰労会を実施した。
7. 23 退任役員慰労会	
8. 7 ナイターオークション第9回を開催	
9. 13 振興会技能競技大会	日産自動車栃木工場において開催。
9. 21 工場見学、講演会栃中販団結決起大会を開催	1泊2日全員バスによる団体行動。 日産栃木工場を見学、烏山やなで昼食をとり、一路那須ビューホテル。ホテルにてNHK解説委員、山室英雄氏による講演と最後に組織の活性化をはかる為、決起大会を実施。
10. 16 公取協消費者問題を考える	厚生年金セブンシティーにおいて。
10. 19 OCR説明会	63.1よりマークシートに変るOCRシートについて陸運支局登録課の説明会を実施。
10. 25 北関東3県ソフトボール大会	幹事群中販、今年で3回目にして初めて差がついた。優勝栃木2勝0負、茨城1勝1負群馬2負となる。
11. 4 公取協規約担当者会議	東京私学会館において開催。
11. 18 軽自動車協会創立20周年式典	鬼怒川ホテルニューオークションにて。
1. 13 第12回新年研修会、臨時総会を開催	鬼怒川ホテルニューオークションにおいて、恒例の研修会。本年は元世界ライト級チャンピオン、ガツ石松氏を迎へ「ガツ石松我が人生」と題しての講演を実施した。
1. 24 海外キャンペーン	オートオークション活性化策として、昭和62年6月~11月迄の6ヶ月間を対象に出品落札上位30社、韓国へ3泊4日の研修旅行を実施。
1. 29 関東運輸局整備部長来県	宇都宮グランドホテルにおいて自動車業界正副会長、専務理事一同に会し懇談会。
3. 9 3団体懇談会	整備振興会、商工組合、中販の3団体による初めての懇談会をパレスホテルにて実施。整備、販売について今後の方針を検討する
3. 22 運輸省封印業務を査察	全国5番目としてスタートした封印業務を運輸省より、査察、書類の流れ、システム、管理等について



旧オークション会場



61.7.5.

芳賀地方水害



60.10. 知事表彰



61.4. 婦人研修会



61.8.1. 封印開始

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に必要な事業を行い、これらの者の公正な経済活動の機会を確保し、並びにその経営の安定及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おく。

(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、下野新聞に掲示してする。ただし、解散に伴う債権者に対する公告は官報に掲載してする。

(規約)

第6条 この定款で定めるもののほか、本組合の組織及び運営に関し必要な事項は、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、次の事業を行う。

- (1) 中古車販売業に関する指導及び教育
- (2) 中古車販売業に関する情報又は資料の収集及び提供
- (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及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、次の事業を行う。

- (1) 組合員のために常設展示場及びオークション会場の設置及び運営管理
- (2) 組合員の取り扱う中古車及び自動車用品の共同購買
- (3) 組合員の取り扱う自動車ローンの事務代行

(4) 組合員の取り扱う中古車の共同販売
(5) 組合員に対する事業資金の貸付け（手形の割引を含む）及び組合員のためにするその借入れ

(6) 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又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
(7) 組合員のためにする損害保険の代理業務
(8) 前各号の事業のほか、組合員の福利厚生に関する事業

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

(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み)

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者を除く。）は、遅滞なく、その引き受けようとする出資の全額の払込をしなければならない。ただし、持分の全部又は一部を承諾することによる場合は、この限りではない。

(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日以内に加入の申出をしたときは、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、事業年度の終りにおい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9日前までに、その旨を記載した書面でしなければならない。

(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をのとする。

(1) 長期間にわたって本組合の事業を利用しない組合員
(2) 出資の払込、経費の支払い、その他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、又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う行為をした組合員

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、事業年度の終りにおい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) その他特にや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（法人たる組合員にあたっては、名称及び代表者）又は事業を行う場所を変更したとき。

(2) 事業の全部又は一部を休止し、若しくは、廃止したとき。

(使用料又は手数料)

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

2. 前項の使用料又は手数料は、規約又は調整規定で定める。

(経費の賦課)

第19条 本組合は、その行う事業の費用（使用料又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、その徴収の時期及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對しその旨を通知し、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定に違反した組合員（違反したとき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、又は虚偽の届出をした組合員。

2. 過怠金の額及び実施に関する事項は、調整規程で定める。

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。

(制裁審査委員会)

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、事業を審査決定し、その決定を理事会に報告しなければならない。

4. 前各号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。

(不服の申立)

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。

(不服審査委員会)

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、事業を審査決定し、その決定を理事会に報告しなければならない。

4. 前各号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、組合員が使用料、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. 持分の算定に当たっては、100未満の、は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 出資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、第13条及び第15条の規定を準用する。

第5章 役員、顧問、監査員及び職員

(役員の定数)

第30条 役員の定数は、次のとおりとする。

(1) 理事 33人以上40人以内

(2) 監事 5人

(役員の任期)

第31条 役員の任期は、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。）のため選出された役員の任期は、現任者の残任期間とする。
3. 理事又は監事の全員が任期満了前に退任した場合において、新たに選出された役員の任期は、第1項に規定する任期とする。
4. 任期満了又は辞任によって退任した役員は、その退任により、前条に定めた理事又は監事の定数の下限の員数を欠くことになった場合には、新たに選出された役員が就任するまでなお役員としての職務を行う。

（員外役員）

第32条 役員のうち、組合員又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人をこえることはできない。

（理事長、副理事長及び専務理事の職務）

第33条 理事のうち1人を理事長、5人を副理事長、1人を専務理事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、理事長が事故又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その職務を代理し、又は代行する。
4. 専務理事は、理事長及副理事長を補佐して本組合の常務を執行し、理事長及び副理事長がともに事故又は欠員のときは、その職務を代理し、代行する。
5. 理事長、副理事長及び専務理事がともに事故又は欠員のときは、理事会において、理事のうちからその代理人又は代行者1人を定める。

（監事の職務）

第34条 監事は、何時でも、会計の帳簿及び書類の閲覧若しくは謄写をし、又は理事及び参事、会計主任その他の職員に対して会計に関する報告を求めることができる。

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

（役員の忠実義務）

第35条 理事及び監事は、法令、定款、調整規程及び規約の定め並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。

（役員の選挙）

第36条 役員は、総会において選挙する。

2. 役員の選挙は、単記式無記名投票によって行う。
3. 有効投票の多数を得た人を当選人とする。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。
- また、当選人が辞退したときは、次点者をもって当選人とする。

4. 第2項の規定にかかわらず、役員の選挙は、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うことができる。

5. 指名推薦の方法により役員の選挙を行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諮り、出席者の全員の同意があった者をもって当選人とする。

（役員の報酬）

第37条 役員に対する報酬は、総会において定める。

（顧問並びに常任相談役）

第38条 本組合に、顧問並びに相談役を置くことができる。

2. 顧問は、学識経験のある者のうちから、理事会の議決を経て、理事長が委嘱する。
3. 常任相談役は、理事長、副理事長経験者のうちから理事会の議決を経て理事長が委嘱する。

（監査役）

第39条 本組合に、調整規定の実施に関する監査を行うため、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、又は解任する。

（参考及び会計主任）

第40条 本組合に、参考及び会計主任を置くことができる。

2. 参考及び会計主任の選任及び解任は、理事会において決する。

（職員）

第41条 本組合に、監査員、参考及び会計主任のほか、職員を置くことができる。

第6章 総会、理事会及び委員会

（総会の招集）

第42条 総会は、通常総会及び臨時総会とする。

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、何時でも、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、会議の目的たる事項及びその内容並びに日時及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。

（書面又は代理人による議決権又は選挙権の行使）

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、書面又は代理人をもって議決権又は選挙権を行使することができる。この場合、その組合員の親族若しくは常時使用する使用人又は他の組合員でなければ代理人となることはできない。

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、法に特別の定めがある場合を除き、総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、議長の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、出席した組合員又は組合員たる法人の代表者のうちから選任する。

（緊急議案）

第47条 総会においては、出席した組合員（書面又は代理人により議決権又は選挙権を行使する者を除く。）の三分の二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案とすることができます。

（総会の議決事項）

第48条 総会においては、法又はこの定款で定めるもののほか、次の事項を議決する。

- (1) 借入金残高の最高限度

(2) 1組合員に対する貸付け（手形の割引を含む。）又は1組合員のためにする債務保証の残高の最高限度

- (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、議長及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) 招集年月日

- (2) 開催の日時及び場所

- (3) 組合員数及びその出席者数

- (4) 議長の経過の要領

- (5) 議案別に議決の結果（可決、否決の別及び賛否の議決権数）

（理事会の招集）

第50条 理事会は理事長が招集する。

2. 理事長が事故又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、理事長及び副理事長がともに事故又は欠員のときは、専務理事が、理事長、副理事長及び専務理事がともに事故又は欠員のときは、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. 前2項の規定にかかわらず、理事は、必要があると認めるときは何時でも、理事長に対し会議の目的たる事項を記載した書面を提出して、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、その請求の日より2週間以内の日を会日とする理事会の招集通知が発せられないときは、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日前までに日時及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、法又はこの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

（理事会の議長及び議事録）

第55条 理事会においては、議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5号中「（可決、否決の別及び賛否の議決権数）」とあるのは「（可決、否決の別及び賛否の議決権数並びに賛成した理事の氏名及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及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、組織及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、毎事業年度の利益剰余金（ただし、前期繰越損失がある場合には、これをてん補した後の金額。以下、第60条において同じ。）の10分の1以上を法定利益剰余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は除いては、とりくさない。

（資本準備金）

第59条 本組合は、減資差益（第15条ただし書の規定によって払い戻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分の1以上を特別積立金として積み立てるものとする。

（配当又は繰越金）

第61条 1事業年度における利益剰余金（毎事業年度末決算において総益金から総損金を控除した金額）に前期の繰越利益又は繰越損失を加減したものから、第58条の規定による法定利益準備金及び前条の規定による特別積立金を控除してお、剩余があるときは、総会の議決によりこれを組合員に配当し、又は翌事業年度に繰り越すものとする。

2. 事業年度末における組合員の出資額、若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し、又は事業年度末における組合員の出資額及び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。
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。

（職員退職給与の引当金）

第64条 本組合は、事業年度ごとに、職員退職給与に基づき、職員給与総額の20分の1以上を職員退職給与のために引き当てるものとする。

市町村別検査自動車数 (昭和62年3月31日現在)

車種別 市町村別	普通乗用自動車	小型乗用自動車	登録自動車計	人口
宇都宮市	2,877	122,348	167,971	415,979
足利市	820	45,009	59,584	167,777
栃木市	402	23,276	31,823	86,264
佐野市	335	22,148	30,117	81,747
鹿沼市	494	25,220	35,270	88,955
日光市	123	6,408	8,580	20,955
小山市	738	37,150	49,963	136,838
今市市	296	15,820	21,389	54,398
真岡市	274	17,901	23,517	59,195
大田原市	211	13,784	18,102	51,582
矢板市	132	10,178	13,187	35,040
黒磯市	276	14,578	20,303	50,862
上三川町	141	8,331	11,088	25,238
南河内町	66	3,396	4,596	11,875
上河内村	42	2,879	3,735	7,991
河内町	108	7,573	9,424	27,659
西方村	32	2,073	2,738	6,724
栗野町	55	3,056	4,117	10,964
足尾町	14	1,227	1,645	5,177
二宮町	95	5,158	6,774	17,412
益子町	103	6,378	8,655	23,859
茂木町	87	5,850	7,515	19,359
市貝町	51	3,267	4,333	11,095
芳賀町	105	5,294	6,895	17,515
壬生町	163	10,366	13,669	38,606

(場合論) 携車便自運懸葉・限駕車・限駕者無

図: 計算

車種別 市町村別	普通乗用自動車	小型乗用自動車	登録自動車計	人口
石橋町	91	5,620	7,588	19,158
国分寺町	56	3,933	5,142	14,102
野木町	67	4,567	5,904	21,036
大平町	104	7,136	9,270	27,354
藤岡町	83	5,648	7,511	20,331
岩舟町	61	5,449	7,349	18,639
都賀郡	77	3,689	4,999	14,030
栗山村	20	1,105	1,721	2,977
藤原町	110	4,105	5,444	13,300
塩谷町	73	4,452	5,801	15,089
氏家町	101	6,859	9,143	24,734
高根沢町	92	7,231	9,227	24,863
喜連川町	60	3,200	4,262	11,513
南那須町	60	3,488	4,713	12,424
烏山町	85	5,492	7,690	21,351
馬頭町	65	3,974	5,312	15,049
小川町	29	2,139	2,920	7,536
湯津上村	34	1,810	2,511	6,010
黒羽町	53	4,617	6,024	18,385
那須町	112	7,389	10,420	26,784
西那須野町	181	9,486	12,793	33,463
塩原町	45	2,732	3,992	9,763
田沼町	83	8,712	11,417	30,262
葛生町	73	4,716	6,374	14,877
合計	9,859	536,236	722,808	1,896,096

(人口は63年3月31日現在)

入るもって出迎えと申かるかうかを御に御め。出迎えと申かるかうかを御に御め。出迎えと申かるかうかを御に御め。
数の多類の御めがあった者をもって出迎えと申かるかうかを御に御め。出迎えと申かるかうかを御に御め。
(会員登録)
(会員登録)

による。

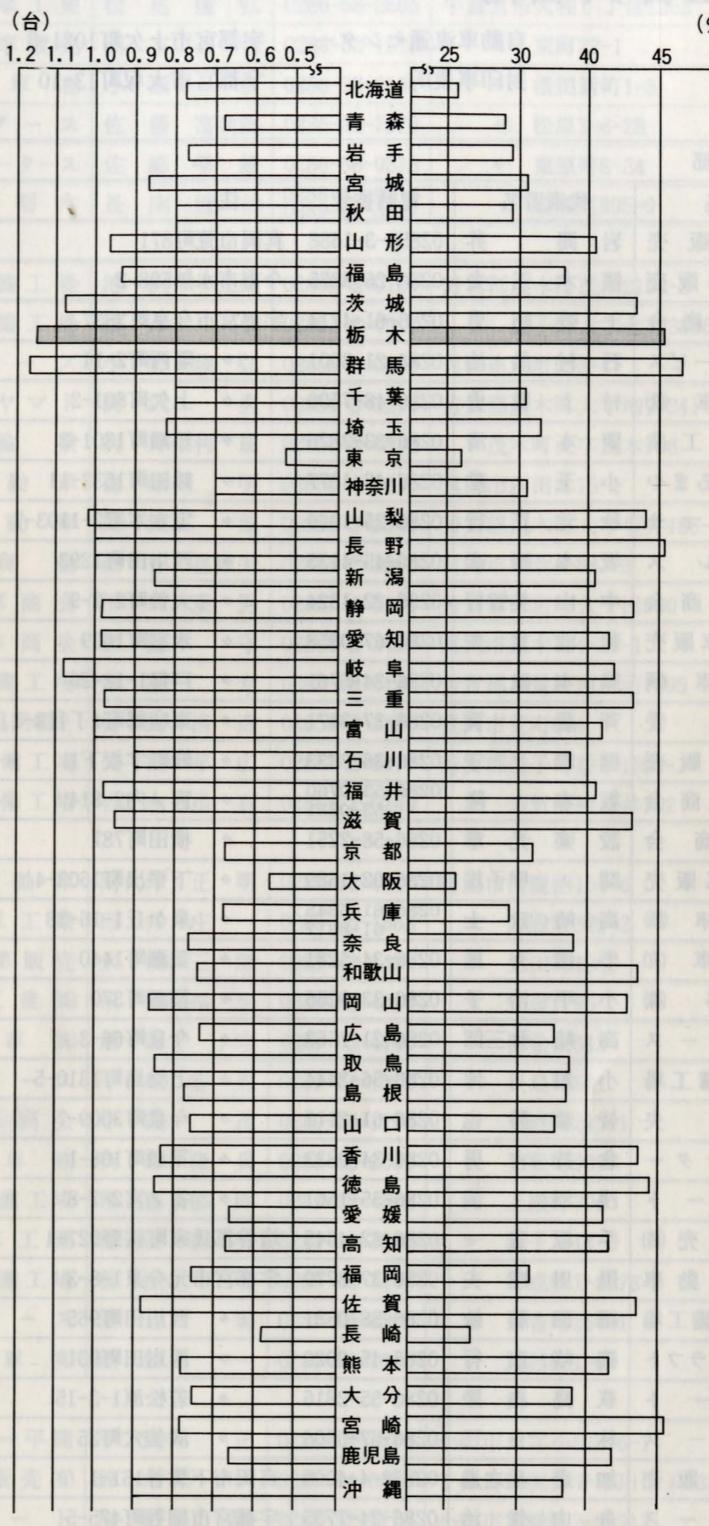
都道府県別・車種別・業態別自動車数(総合計)

昭和63年1月末

単位:両

車種別 局別	登録自動車計			検査自動車計			軽自動車計 (小型二輪車)	総合計		
	自家用	営業用	計	自家用	営業用	計		自家用	営業用	計
北海道	2,062,678	74,031	2,136,709	2,167,797	343,253	2,437,019	74,031	2,511,050		
東京都	680,034	22,324	702,358	718,356	266,050	962,082	22,324	984,406		
福島県	673,231	17,395	690,626	705,704	287,593	975,902	17,395	993,297		
岩手県	415,029	12,260	427,289	434,688	187,389	609,817	12,260	622,077		
青森県	433,863	13,311	447,174	453,864	177,067	617,620	13,311	630,931		
北新潟県	2,202,157	65,290	2,267,447	2,312,612	918,099	3,165,421	65,290	3,230,711		
長野県	732,445	20,984	753,429	770,082	372,967	1,122,065	20,984	1,143,049		
山形県	785,296	14,460	799,756	820,760	416,154	1,222,454	14,460	1,236,914		
秋田県	402,719	8,665	411,384	418,711	205,942	615,988	8,665	624,653		
湯沢市	360,659	8,290	368,949	375,366	186,658	553,734	8,290	562,024		
計	2,281,119	52,399	2,333,518	2,384,919	1,818,721	3,514,241	52,399	3,566,640		
東京都	3,039,062	180,854	3,219,916	3,380,845	663,878	3,863,869	180,854	4,044,723		
神奈川県	2,093,471	70,651	2,164,122	2,249,751	435,251	2,614,351	70,651	2,685,002		
千葉県	1,518,006	40,016	1,558,022	1,600,993	415,633	1,976,610	40,016	2,016,626		
埼玉県	1,749,393	46,701	1,796,094	1,850,443	456,264	2,260,006	46,701	2,306,707		
茨城県	1,035,858	25,756	1,061,614	1,087,409	338,400	1,400,053	25,756	1,425,809		
群馬県	763,513	18,495	782,008	802,725	341,149	1,125,379	18,495	1,143,874		
栃木県	728,385	16,237	744,622	764,463	251,815	1,000,041	16,237	1,016,278		
山梨県	315,116	5,950	321,066	329,216	137,618	460,884	5,950	466,834		
計	11,242,804	404,660	11,647,464	12,065,845	3,040,008	14,701,193	404,660	15,105,853		
愛知県	2,459,346	81,727	2,541,073	2,592,298	648,233	3,158,804	81,727	3,240,531		
静岡県	1,263,152	36,648	1,299,800	1,337,293	520,119	1,820,764	36,648	1,857,412		
岐阜県	758,858	16,405	775,263	788,415	291,012	1,063,022	16,405	1,079,427		
三重県	580,032	16,277	596,309	609,622	306,900	900,245	16,277	916,522		
福井県	278,533	7,490	286,023	290,708	138,154	421,372	7,490	428,862		
石川県	375,583	12,086	387,669	393,994	156,762	538,670	12,086	550,756		
富山县	376,945	12,506	389,451	395,615	176,016	559,125	12,506	571,631		
計	6,092,449	183,139	6,275,588	6,407,945	2,237,196	8,462,002	183,139	8,645,141		
大阪府	2,015,535	103,411	2,118,946	2,187,337	713,159	2,797,085	103,411	2,900,496		
京都府	675,934	24,390	700,324	721,472	263,865	960,947	24,390	985,337		
兵庫県	1,334,362	49,070	1,383,432	1,416,679	529,266	1,896,875	49,070	1,945,945		
滋賀県	355,492	8,376	363,868	372,179	190,875	554,678	8,376	563,054		
奈良県	338,071	6,246	344,317	352,398	142,340	488,492	6,246	494,738		
和歌山县	287,545	8,623	296,168	302,178	211,434	504,989	8,623	513,612		
計	5,006,939	200,116	5,207,055	5,352,243	2,050,939	7,203,066	200,116	7,403,182		
広島県	755,322	29,860	785,182	801,914	425,602	1,197,656	29,860	1,227,516		
鳥取県	163,819	4,588	168,407	171,342	130,627	297,381	4,588	301,969		
島根県	197,077	6,170	203,247	206,842	164,351	365,023	6,170	371,193		
岡山県	556,215	20,784	576,999	589,856	381,023	950,095	20,784	970,879		
山口県	435,875	14,761	450,636	459,782	276,042	721,063	14,761	735,824		
計	2,108,308	76,163	2,184,471	2,229,736	1,377,645	3,531,218	76,163	3,607,381		
香川県	278,638	9,834	288,472	294,318	203,625	488,109	9,834	497,943		
徳島県	241,702	6,534	248,236	252,766	164,633	410,865	6,534	417,399		
愛媛県	370,562	13,887	384,449	392,905	272,636	651,654	13,887	665,541		
高知県	217,530	6,134	223,664	229,869	178,326	402,061	6,134	408,195		
計	1,108,432	36,389	1,144,821	1,169,858	819,220	1,952,689	36,389	1,989,078		
福岡県	1,309,817	51,012	1,360,829	1,391,538	619,769	1,960,295	51,012	2,011,307		
佐賀県	247,693	7,062	254,755	260,000	167,570	420,508	7,062	427,570		
長崎県	321,919	11,974	333,893	342,402	246,202	576,630	11,974	588,604		
熊本県	535,895	15,434	551,329	562,811	287,574	834,951	15,434	850,385		
大分県	336,226	10,193	346,419	353,101	208,432	551,340	10,193	561,533		
宮崎県	347,996	8,926	356,922	365,362	242,277	598,713	8,926	607,639		
鹿児島県	496,345	16,735	513,080	521,706	331,732	836,703	16,735	853,438		
沖縄県	3,595,891	121,336	3,717,227	3,796,920	2,103,556	5,779,140	121,336	5,900,476		
計	368,948	11,031	379,979	392,103	134,086	515,158	11,031	526,189		
合計	36,069,725	1,224,554	37,294,279	38,279,978	14,205,723	51,261,147	1,224,554	52,485,701		

図表1●1世帯当たり自家用乗用車保有台数 ●女性の運転免許保有率



*88年1月現在、自動車検査登協会
自動車保有車両数 世帯数は85年国勢調査
による。
昭和61年人口推計による。
昭和63年1月現在

栃中販組合員名簿

自動車流通センター 宇都宮市上久町1021-3 0286(48)1181
封印事業所 宇都宮市大塚町13-10 0286(59)1641

宇都宮支部

事業所名	代表者名	電話番号	住所	郵便番号
岩間自動車販売	岩間 昇	02858-3-1688	真岡市荒町871	321-43
(有)ウエキ自動車販売	植木 三夫	0288-26-3355	今市市水無598-2	321-23
(有)上野自動車商会	上野 昭男	0286-61-4714	宇都宮市今泉町2537	321
(有)エアロ・オートサービス	石村 昌治	0286-21-3001	✓ 西陽町2-14	320
英進自動車(株)	村上 雅勇	0286-48-7500	✓ 上久町801-2	320
(有)岡本自動車工業	岡本 清	0286-33-3826	✓ 築瀬町1301-3	321
(有)オートパークくるまや	小玉 黙	0286-48-1277	✓ 鶴田町1532-11	320
(有)オートカネマサ	秋元 正行	0286-25-1960	✓ 宝木本町2-1103-1	320
(株)カーパレス	坂本 晴彦	0286-45-4135	✓ 西川田町1293	321-01
(有)共和自動車商会	中山 美智行	0286-22-1324	✓ 大曾町2-2-9	320
(有)清原菊池自動車販売	菊池 重夫	0286-67-0358	✓ 氷室町1639	321-32
(株)熊本重車輌	熊本 魁一	0286-34-5761	✓ 戸祭1-12-20	320
(株)三愛	齊藤 貢	0286-37-3471	✓ 東宿郷町4丁目2-1	321
(有)三共自動車販売	樋田 守	0286-36-3333	✓ 峰町字坂下1	321
(株)坂本自動車商会	坂本 隆	0286-53-0760 53-0331	✓ 宮ノ内2-814	321-01
(有)シダラ商会	設楽 光章	0286-58-2251	✓ 横田町787	320
(有)ダイハツ東部販売	関 甲子雄	0286-62-1689	✓ 下平出町1603-4	321
高崎自動車(株)	高崎 政士	0286-61-6345 61-8817	✓ 泉ヶ丘1-16-33	321
大正自動車(有)	半田 秀雄	0286-34-5281	✓ 築瀬町1440	321
大洋商事(株)	小平 治子	0286-33-9256	✓ 築瀬町370	321
(有)高崎モータース	高崎 弥三郎	0286-21-7553	✓ 今泉町66-3	321
(有)大隆自動車整備工場	小川 博	0286-56-2444	✓ 上桑島町1310-5	321
(株)中央	皆藤 勝也	0286-61-2112	✓ 今泉町3009-7	321
T K K 委託センター	倉持 吉男	0286-34-9833	✓ 築瀬町108-1	321
(有)トーウォート	浅沼 満	0286-55-1561	✓ 雀ノ宮2-7-8	321-01
日豊自動車販売(株)	手塚 省一	0286-82-4645	塙谷郡氏家町桜野927-1	329-13
(有)ニッポウ自動車	黒川 晴夫	0286-37-3779	宇都宮市元今泉1-8-3	321
(有)西川田自動車整備工場	細田 勝敏	0286-58-0881	✓ 西川田町965	321-01
(有)ニチベイオートクラフト	篠崎 康行	0286-45-0020	✓ 西川田町931	321-01
(有)萩島オート	萩島 義隆	0286-55-2816	✓ 若松原1-3-15	321-01
(有)林モータース	林 良三	0286-67-5606	✓ 満美穴町25	321-32
(有)フジ自動車販売	加藤 兵之進	02858-4-4000	真岡市下鷺谷161-1	321-44
(有)舟山モータース	舟山 俊治	0286-24-7755	宇都宮市細谷町475-5	320
丸中自動車商会	中里 昭夫	0286-33-7482	✓ 駅前通り2-1-5	320

事業所名	代表者名	電話番号	住所	郵便番号
(有)マツオ自動車工業	松尾 康弘	0286-58-2665	宇都宮市大和1丁目1262	321-01
(有)ミユキ自動車販売	岡本 英司	0286-62-1616	✓ 東町22-1	321
美和自動車(有)	小瀬 広	0286-58-5131	✓ 横田新町1-3	321-01
(有)八代モータース	佐藤 富次郎	0286-22-7976	✓ 松原3-6-28	320
ワールドカー三幸モータース	佐藤 幸雄	0286-58-0313	✓ 東原町8-34	321-01
カードーム栃木	長南 健治	0286-33-9315 0289-62-3527	✓ 築瀬町305-9	321
芳賀支部				
池沢自動車整備工場	池沢 十三雄	02856-3-0102	芳賀郡茂木町茂木2154-2	321-35
梅津自動車整備工場	梅津 泉	02857-2-0901	✓ 益子町大字七井3886-14	321-41
小野モータース	小野 親弘	02858-3-0504	真岡市荒町553-4	321-43
(有)カープラザヤマト	関沢 勇	02856-3-3214	芳賀郡茂木町大字増井241	321-35
(有)河井輪業	河井 利雄	02856-3-0333	✓ 茂木町大字茂木108	321-35
(有)篠原自動車	篠原 明	02858-4-1214	真岡市西田井15-1	321-43
(有)関沢自動車	関沢 兼	02856-3-2345	芳賀郡茂木町大字坂井488-3	321-35
(株)高崎商会	細谷 富佐夫	02858-2-3965	真岡市熊倉町887-3	321-43
(有)田口自動車商会	田口 重男	02857-4-0104	芳賀郡二宮町久下田960	321-45
(有)芳真自動車商会	岩間 守	02858-2-3436	真岡市並木町4-21-1	321-43
水橋自動車整備工場	水沼 充	0286-78-0150	芳賀郡芳賀町西水沼1895	321-33
真岡市自動車整備協同組合	村山 清造	02858-2-2357	真岡市荒町864	321-43
(有)矢島自動車整備工場	矢島 年広	02857-2-3477	芳賀郡益子町益子1599-1	321-42
(有)吉永自動車整備工場	吉永 昌右	0286-77-0240	✓ 芳賀町祖母井782	321-33
鹿沼支部				
(有)阿久津自動車	阿久津 正明	0289-62-6117	鹿沼市西鹿沼154-6	322
(有)臼井自動車工業	臼井 庄一	0289-65-1663	✓ 上殿町328-2	322
鹿沼大橋自動車販売	大橋 三郎	0289-62-1431	✓ 上田町1968	322
鹿沼自動車工業(株)	永田 福惠	0289-62-4517	✓ 千渡1795	322
亀田自動車(株)	酒田 守	0289-65-4141	✓ 白桑田513	322
(株)晃南モータース	平原 春男	0289-64-1515	✓ 貝島町801	322
(有)小網自動車商会	小網 茂	0289-65-1196	✓ 上野町215-1	322
齊藤自動車(株)	齊藤 隆兵	0289-62-3082	✓ 上殿町937	322
(有)須藤自動車整備工場	須藤 郁郎	0289-62-4508	✓ 上殿町306	322
(有)福田自動車工業	福田 喬男	0289-65-3333	✓ 武子1914-3	322
(有)前沢自動車整備工場	前沢 明	0289-62-3447	✓ 御成橋1-2273-2	322
(有)渡綱モータース	渡辺 実	0289-65-3369	✓ 日吉町264-1	322
酒田自動車(有)	酒田 一	0289-76-1318	✓ 茂呂621-6	322
小山支部				
(有)オートセンター平間	平間 正	0285-27-3819	小山市大字小山256-1	323
川中子自動車販売(有)	鈴木 ハツエ	0285-44-0058	下都賀郡国分寺町川中子3328-74	329-04
(有)カタノオート	片野 顯	0285-22-1115	小山市八幡町2-9-312	323
(有)北山自動車整備工場	北山 光男	0285-53-0706	下都賀郡石橋町大字下古山3207-3	329-05

事業所名	代表者名	電話番号	住所	郵便番号
(株)国谷自動車	国谷 実	0285-56-2468	河内郡上三川町上蒲生275-1	329-06
(株)三共オート	染谷 心一	0285-25-1670	小山市喜沢1404	323
ツムラ自工(株)	津村 輝夫	0285-25-2265	大字犬塚328	323
東京オート(株)	中村 賢作	0285-56-6111	河内郡上三川町大字上三川4425	329-06
(有)野口自動車工業	野口 喜久雄	0285-48-0129	河内郡南河内町薬師1768	329-04
(株)藤商会	藤沼 則夫	0285-49-3378	小山市延島1413	307-02
リムジンオートカンパニー	国谷 寛	0285-56-3387	河内郡上三川町大字石田1238-3	329-05
東栄モータース	戸澤 一治	0285-27-4950	小山市大字小山476-3	323
足利支部				
アルファオート販売	首藤 修	0284-21-5590	足利市五十部町237-7	326
(株)石井自動車商会	石井 康道	0284-21-4111	今福町376	326
江原自動車販売(株)	江原 正一	0284-71-1929	福居町5-3	326
(有)折田自動車商会	折田 美佐保	0284-41-3535	寿町8-13	326
亀田自動車工業	亀田 正二	0284-71-8077	築田町275	326
(株)カーフレンドイシイ	石井 盛幸	0284-62-3401	山下町1294	326
(有)金港車輛	岡田 実	0284-71-1756	借宿町17	326
クメモータース	糸高 志	0284-44-2021	田島町779	326-02
(有)小島自動車商会	小島 洋助	0284-41-8894	大橋町1-1827	326
斎藤自動車	斎藤 光次郎	0284-41-9021	名草下町4025-1	326-02
ジャックモーター販売	長準之助	0284-44-2128	山川町805-2	326
(株)瀬戸モータース	瀬戸 昇一	0284-21-4126	五十部町185-1	326
東京カーセンター(株)	金子 孝一郎	0284-62-0283	小俣町127-3	329-41
野原自動車	野原 清美	0284-62-1589	山下町929-1	326
(有)堀越モータース	堀越 喜四郎	0284-71-2339	中川町3669	326
堀江モータース	堀江 繁	0284-71-0544	下渋垂398	326
(有)マツバモータース	松葉 輝男	0284-91-0443	助戸新山町1074-1	326
モンテカルロ自動車	吉永 茂雄	0284-91-2815	大久保町1241	326
(株)両野自動車商会	初谷 武一郎	0284-41-3121	山川町705	326
(有)若林自動車商会	若林 伸夫	0284-71-6533	八幡町286	326
栃木支部				
荒川自動車起業	荒川 良一	0282-82-0433	下都賀郡王生町大字藤井2298-2	321-02
(株)大塚モータース	大塚 利雄	0282-23-7301	栃木市野中町216	328-01
都賀自動車	大塚 芳夫	0282-27-0111	下都賀郡都賀町家中5466	328-03
(有)生井モータース	生井 武実	0282-23-3451	栃木市富士見町3-12	328
日向野自動車	日向野 孝夫	0282-27-0030	下都賀郡都賀町家中2089	328-03
(有)富士自動車商会	比留間 喜作	0282-22-0198	栃木市神田町5-7	328
(有)松沼商会	松沼 利	0285-37-0028	小山市大字松沼987	323
安佐支部				
吾妻自動車販売(有)	斎藤 功	0283-23-6690 24-3038	佐野市上羽田町438	329-42
アイワオート	渡辺 熱夫	0283-24-5177	伊勢山町1458-3	327

(有)カーポイント 平原 進 0283-24-3755 "高萩町459"

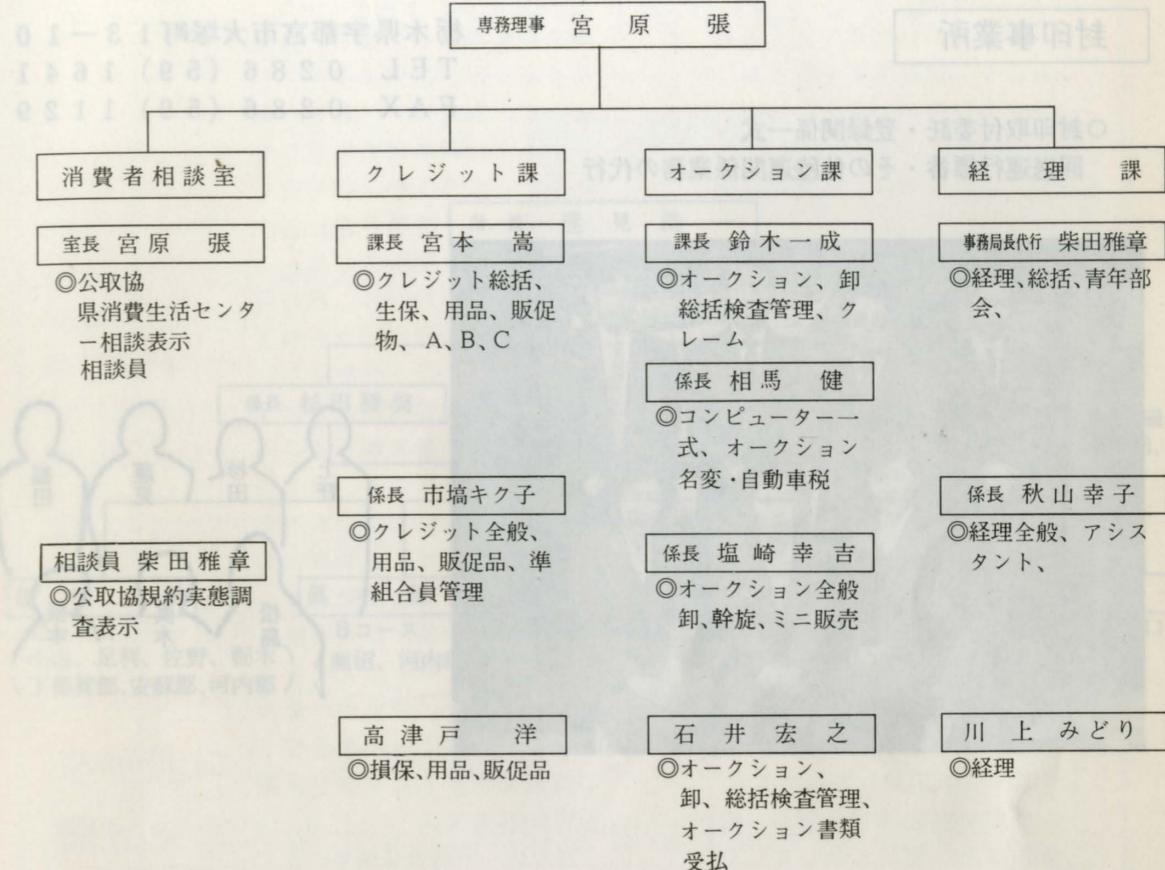
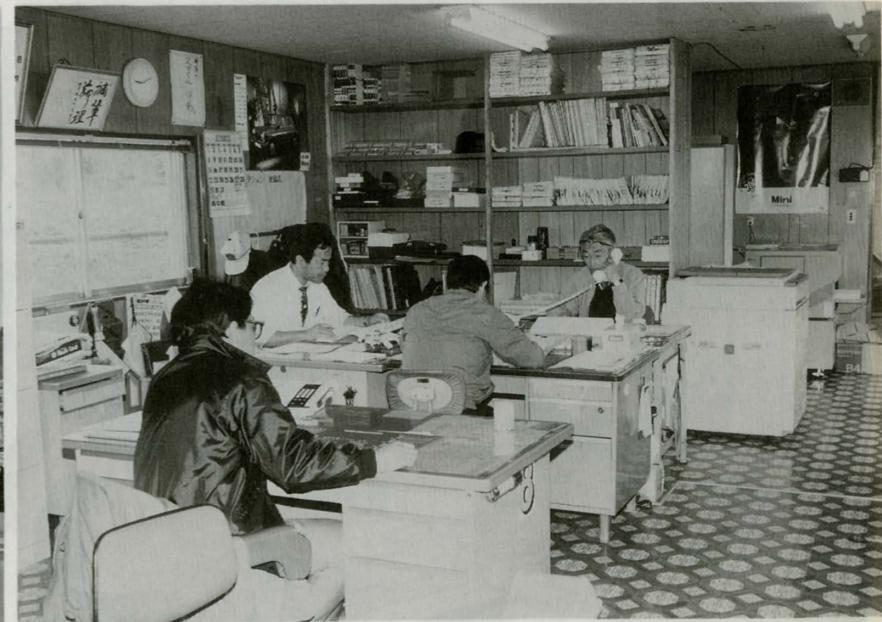
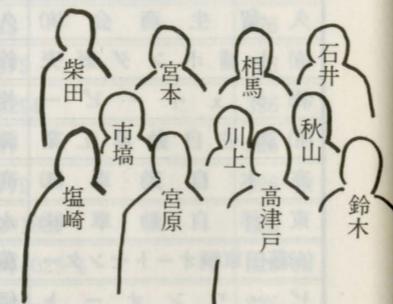
事業所名	代表者名	電話番号	住所	郵便番号
(株)奥沢未松商店	奥沢 仙次	02838-5-4322 02838-5-3565	安蘇郡葛生町大字仙波159	327-05
(株)共栄モータース	湯沢 正明	0283-23-3239	佐野市浅沼町453-1	327
埼越オート	川崎 文男	0283-22-3639	堀米町169	327
シイナ自動車販売(株)	椎名 竹一	0283-22-2660	堀米町1616	327
関根モータース	関根 達夫	0283-22-3669	富岡町61	327
(有)平岡自動車	平岡 昇	0282-55-4840	下都賀郡岩舟町大字曲ヶ島1995	329-44
山根自動車	山根 与助	0283-23-3595	佐野市免鳥町480-1	327
野州自動車工業(株)	谷 忠	0283-62-5564 0283-62-6614	安蘇郡田沼町大字田沼578	327-03
渡辺モータース	渡辺 浩市	0283-24-2355	佐野市堀米町1110	327
富岡町1458-3				
県北支部				
(有)伊藤車輛整備	伊藤 義春	0287-62-3572	黒磯市鍋掛1021-3	325
(有)オートセンター山崎	長 昭司	0287-57-0118	那須郡黒羽町須佐木151	324-04
久留生商会(有)	久留生 昭市	0287-36-0590	西那須野町東三島3-61-1	329-27
(有)小浦ホンダ販売	鈴木 孝治	0287-23-6631 0287-23-2206	大田原市美原1-10-2	324
(株)ジェイ・ピー	相田 日出男	0287-23-5011	紫塚1-5-50	324
(有)諏佐自動車工業	諏佐 賢一郎	0287-78-0204	那須郡那須町大字東岩崎195-1	329-34
高木自動車(株)	高木 藤三郎	0287-54-1123	黒羽町黒羽552	324-02
東洋自動車(株)	永森 弥太郎	0287-23-6161	大田原市美原3-3365-15	324
(有)藤田車輛オートセンター	藤田 将也	0287-36-0607	那須郡西那須野町西富山70	329-27
ビーワンオート	伊藤 一男	0287-62-3552	黒磯市鍋掛1021	325
(有)ヤナセ自動車商会	築瀬 金寿	0287-36-6575	那須郡西那須野町7	329-27
(有)ワークス自動車販売	新井 加一	0287-63-8709	黒磯市鍋掛1020-2	325
塩谷南支部				
(有)青柳自動車販売	青柳 修司	0287-96-2334	那須郡小川町大字谷田374	324-05
(有)阿見自動車	阿見 金作	0287-88-7335	南那須町大字志鳥1883-3	321-05
(有)岩井自動車商会	岩井 訓雄	0286-62-2282	宇都宮市海道町142	321
塩野自動車工業	塩野 保夫	0287-88-9243	那須郡南那須町大字三箇1596	321-05
(有)高橋自動車整備工場	高橋 昭	0287-82-2224	烏山町旭町1-2-6	321-06
(有)手塚自動車修理工場	手塚 誠	0286-76-0747	塩谷郡高根沢町大字花岡2175	329-12
(有)中野自動車整備工場	中野 茂	0286-82-1191	氏家町馬場119	329-13
(有)日晃自動車販売	岩村 重雄	0286-73-1245	河内郡河内町大字白沢1850-3	329-11
(有)野川商会	野川 一夫	0287-82-2726	那須郡烏山町大字大桶751	321-06
長谷川輪業(有)	長谷川 龍雄	0287-96-3939	小川町小川2739	324-05
(有)東日本自動車販売	竹内 武	0286-73-2688	河内郡河内町下岡本4021	329-11
(有)檜山製作所自動車部	檜山 一見	0287-84-1188	那須郡烏山町野上1167-3	321-06
ワカセ自動車商工(有)	若目田 清	0287-82-2486	烏山町大字神長1627-8	321-06
(有)野中自販	野中 和雄	0286-75-3921	塩谷郡高根沢町大字宝積寺1847-1	329-12

事務局紹介

自動車流通センター

栃木県宇都宮市上久町1021-3
TEL 0286(48)1181
FAX 0286(48)1194

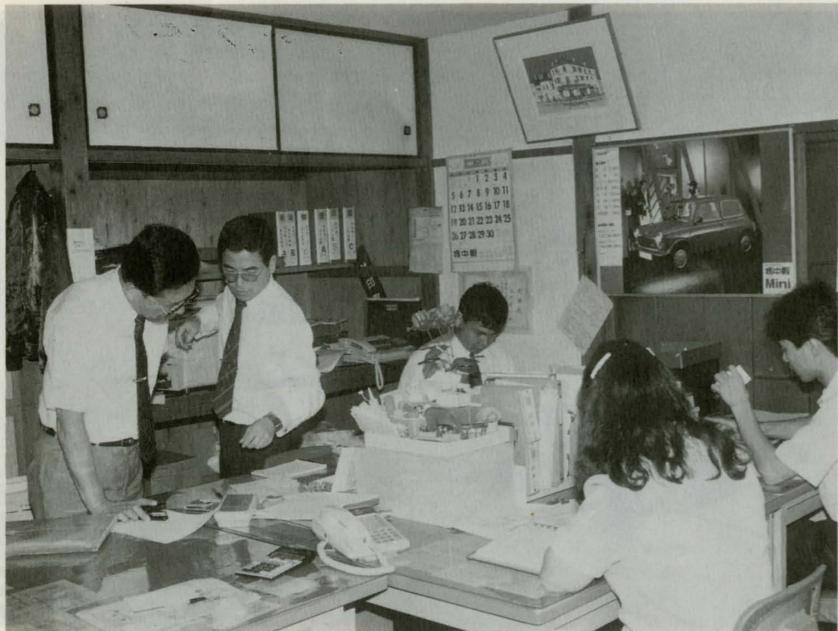
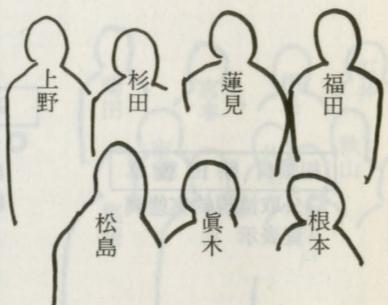
- オークション、クレジット、卸幹旋、ミニ用品、販促品、生保、損保業務



封印事業所

栃木県宇都宮市大塚町13-10
TEL 0286(59)1641
FAX 0286(59)1129

- 封印取付委託・登録関係一式
- 回送運行標番・その他陸運関係業務の代行



所長 蓮見 浩一

- 封印事業総括
- 陸運相談

係長 杉田 勝美

係長 上野 有一

福田 鈞

眞木 新子

根本 愛子

松島 邦子

Cコース
(小山、足利、佐野、栃木)
(鹿沼、河内郡)
(下都賀郡、安蘇郡、河内郡)

Bコース
(宇都宮、今市)

Bコース
(宇都宮、今市)

栃中販が15周年を迎えるにあたり、記念事業を行う為、委員会が発足しましたのが、昭和63年1月13日の臨時総会。2月の理事会にて記念誌編集委員も決りました。

何分素人ばかりの委員でありますので、遅々として進まず、不安ではございましたが、関係諸団体・栃中販役員・事務局の皆様には大変お忙しい中ご協力を賜り何とか体裁が整いました。また、関係諸団体には、ご祝辞を賜わりまして有難うございました。資料集収に際しては宮原専務にお骨折りを頂き、制作依頼を致しましたビジネス・ステーション21の本澤さんには、写真撮影・原稿集めにと奔走して頂き大変感謝しております。

今回の記念誌の特徴は、読み易さを目標にと致しましたので、写真・グラフ等を多くした事だと思います。栃中販の5年・10年史を参考により

以上のものをと委員全員頑張りましたが、出来は如何でしょうか。表題は、「五年の歩み」・「紳商集団をめざして10年」と云う5年・10年史を受けまして「信頼の絆」と、高崎会長より頂きました。

県知事との対談は、渡辺美智雄事務所の方に尽力を頂き実現致しました。60年5月には中小企業の近代化に貢献があったと県知事表彰を受け、同年7月に青年部で、栃木県青少年育成県民会議に寄附をした際に会長である知事にお会して以来3度目の対談となりました。知事には大変励まされ記念誌に華を添えて頂きました。また、中央会の藤井会長とも対談する機会を得、ご指導を頂きました事を感謝しております。

終りに、不馴れな編集の為、皆様の意に添えない点が多くありましたら、深くお詫び致します。

記念誌編集委員

委員長 松葉輝男
委員 国谷実
委員 手塚誠

信頼の絆

- ・発行所 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
- ・住所 栃木県宇都宮市上久町1021-3
〒320 TEL0286-48-1181(代)
- ・发行人 高崎久雄
- ・発行日 昭和63年7月11日
- ・制作 (株)ビジネス・ステーション21
- ・印刷所 (株)ダイサンカラー印刷

いま、人間の時代 心の時代

オリエントファイナンスは心の豊かさ、
人間らしい生活と文化を大切にしたいと考え、
経済面だけでなく文化面でも
幅広い活動を続けています。
いま「人間投資」をテーマに
今日、みなさまのお役に立つよう努力しております。



積極性が、成長性。

積極的な経営姿勢は、成長の必要条件。

ビジネスローンが、時期をとらえたさまざまな投資を可能にし、成長の道をひらきます。

■ビジネスローンのお問合せは下記営業店まで。

/明/日/に/投/資/

○オリエントファイナンス

- 宇都宮支店 ☎0286-21-9841
〒320 宇都宮市本町4番15号 宇都宮N Iビル3F
- 小山営業所 ☎0285-22-4511
〒323 小山市域山町3丁目4番3号 栃南ビル2F
- 太田営業所 ☎0276-46-4411
〒373 太田市新井町213番地 ノルデンビル2F

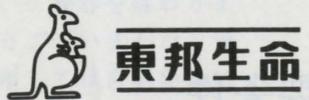
お知らせ

退職金・弔慰金問題をお考えの
経営者の皆様へ。

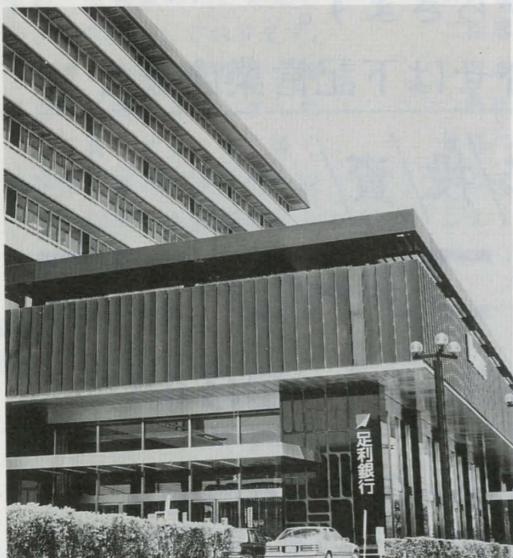
当組合では、以前より、東邦生命の代理店業務を行なっております。
福利厚生制度・資産運用に関するご相談などお気軽にご相談下さい。

おもな取り扱い商品は………

- ◆ 退職金制度
従業員の退職金積立の準備に最適で、しかも掛け金は全額損金計上できます。
(税制適格退職年金)
- ◆ 弔慰金制度
少ない掛け金で従業員が安心して働く職場づくりをお手伝いします。24時間保障です。
(グループ保険)
- ◆ 経営者保険制度
経営者の方々の万一の場合の保障、および退職金の準備に最適です。
(終身保険・新定期保険)
- ◆ 医療保障制度
ほとんどの病気や不慮の事故による入院・手術・看護費用を保障します。
(新医療保険)



お問合せ先 (栃中販) 宮本 ☎0286-48-1181
(東邦生命) 笠原 ☎0286-21-2721

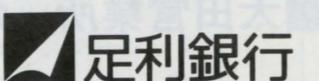


〈あしぎん〉の店舗は
首都圏を中心に

栃木県	120カ店
埼玉県	14カ店
群馬県	21カ店
茨城県	8カ店
東京都	4カ店
大阪府他	4カ店

(63年5月末現在)

より身近で、お役に立つ銀行



つり鐘マークは 信頼の証です。



なぜか、
お客様から
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拡げています。

オンラインシステムが迅速
なお支払いをお約束します。

業界屈指の全国ネットサー
ビスを完備しています。

自動車保険はユーザーをし
っかりとつなぎとめます。

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、お客様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。

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必要です。詳しくはお近くの弊社営業店にお尋ねください。

- ・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)

大田原支店	〒324 大田原市住吉町1-15-23	(0287)23-2880
小山支社	〒323 小山市駅東通り2-40-31	(0285)25-1972
両毛支社	〒326 足利市山川町830-1	(0284)44-0411
真岡営業所	〒321-43 真岡市西郷大田山2585-163	(0285)4-6211
黒磯営業所	〒325 黒磯市共堀社87-35 マルキンビル	(0287)63-6752
矢板営業所	〒329-21 矢板市扇町1-6-4 小川ビル	(0287)43-1600
鳥山営業所	〒321-06 那須郡鳥山町旭2-12-7	(0287)84-0594
石橋営業所	〒329-05 下都賀郡石橋町大字石橋775-4	(0285)53-0607
鹿沼営業所	〒322 鹿沼市府中町362-3 山崎ビル	(0289)65-3261
今泉営業所	〒321-12 今城市小倉町5-187	(0288)22-3531
柄木営業所	〒328 柄木市富士見町3-12	(0282)23-2511
田沼営業所	〒327-03 安蘇郡田沼町田沼674-1	(0283)62-6161

大東京火災

祝 創立15周年

木造から鉄筋コンクリートまで一般総合建築

一期の厳守と責任施工

新築及び増改築の企画、設計、施工

建設業許可 栃木県知事許可（般一62）第2852号 一級建築士事務所(A)第1140号



株式会社 瞳 工 業

代表取締役 糸井鉢吉

宇都宮市竹林町793番地 TEL (0286) 21-0311(代) FAX (0286) 21-9410

資産のベースBANK



有利に確かに。
財産づくりは、
商工中金。

高利回りの半年複利

リッショーワイド

- 確定高利回りの5年貯蓄
- 中途換金もできます。
- 半年複利計算
- お求めは1万円単位

おトクな1年満期 ワリショーワイド

- 高利回りの1年貯蓄
- 大きなお手取額です。
- 無記名でもお求めいただけます。
- 割引料(お利息相当分)先取りです。

1年貯蓄
ワリショーワイド

5年貯蓄
リッショーワイド

国が出資している
商工中金

宇都宮支店
〒326 足利市通2-2751
☎ 0284(21)7131

●東武宇都宮駅西口
ワシントンホテル
大通り
宇都宮駅
東京街道
交番
オリナス通り
東武宇都宮駅
東武デパート
東武宇都宮線
至上野

足利支店
〒320 宇都宮市西I-1-15
☎ 0286(33)8191

前沢ビル
石川ビル
昭和通り
至柳生
至佐野
JR両毛線
中横通り
渡良瀬川

オークションでの陸送はおまかせ下さい。



安全・迅速・丁寧な
輸送で物流の合理化の
お役にたちます。

日産陸送は
自動車を専門に
運ぶ会社です。



日産陸送株式会社 (栃木営業所)
栃木県河内郡上三川町大字上蒲生2,500 ☎ 0285(56)2365

祝 創立15周年

OA機器・事務機・オフィス家具・設計機器・事務用品

有限会社 新和事務機商会

宇都宮市岩曽町1392番地29

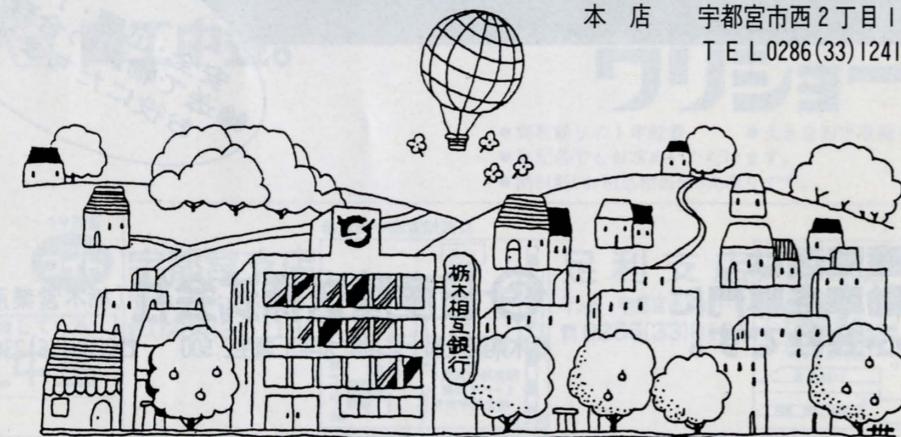
TEL 0286(62)2831(代)

FAX 0286(62)3940

この街で あなたと歩む

 栃木相互銀行

本店 宇都宮市西2丁目1番18号
TEL 0286(33)1241(大代)



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・カークーラー

自動車部分品

宮パート



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)58-1207(代)
58-6550

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)23-6556(代)

田沼出張所 栃木県安蘇郡田沼町栃本1483-5 電話(0283)62-6711(代)

小山営業所 栃木県小山市栗宮1丁目13-34 電話(0285)24-1305(代)

栃木営業所 栃木県宇都宮市八千代1丁目14番10号 電話(0286)58-1207(代)

鹿沼営業所 栃木県宇都宮市八千代1丁目14番10号 電話(0286)45-3723(代)

真岡営業所 栃木県真岡市荒町1194-12 電話(02858)4-1331(代)

氏家営業所 栃木県塩谷郡氏家町大字大野3450-95 電話(0286)82-8739(代)

**BS
21** (株)ビジネスステーション21

新鮮な情報が加速する

- イベント企画…講演会、研修会セミナー etc.
- 編集企画……機関紙、ポスター、パンフ、ビデオ etc.
- 情報企画……FAX情報提供、データベース検索

TEL 0286(62)2833 宇都宮

〒321 宇都宮市東宿郷4-1-19 第2早川ビル7F TEL 0286(32)9123
FAX 0286(32)9124

■本社・氏家工場
TEL 0286(32)9123
FAX 0286(32)9124

■馬頭工場
TEL 0286(75)3380
FAX 0286(75)3381

■高根沢工場
TEL 0286(75)3380
FAX 0286(75)3381

■塙谷郡高根沢町大字石末
TEL 0286(75)3380
FAX 0286(75)3381

■西那須野工場
TEL 0286(36)1311
FAX 0286(36)1311

■塙谷郡氏家町桜野
TEL 0286(82)1352
FAX 0286(82)1352

(株) ダンサンカラーコーポレーション

企画
デザイン
撮影
カラーコーポレーション



