

資料 11)自動車の 紹介販売制度」

自動車の紹介販売制度の概要

- ・ 自動車メーカーと自動車部品メーカーの「共栄」のため、自動車部品メーカーの従業員（個人）が自動車購入予定者を自動車メーカーに紹介する制度。成約・購入されれば、自動車メーカーから当該従業員に対して「お礼金」（5000 円程度）が支払われる。
- ・ 自動車メーカーから自動車部品メーカーへは、年間紹介台数に関して大きなノルマが課せられるため、実際は部品メーカーの従業員は自分だけではそれを達成できず、第3者に紹介の仲介を依頼する場合も多い。その場合、仲介者には、自動車メーカーから部品メーカーの従業員に支払われる「お礼金」だけでなく、部品メーカーからの「お礼金」（2000 円程度）も上乘せされる場合が多い。

静岡県下に営業拠点をおく主な自動車部品メーカー

会社名	製造自動車部品	県内拠点
矢崎総業株式会社	<ul style="list-style-type: none"> ・ワイヤーハーネス ・自動車メーター ・ E T C 車載器 など 	Y-CITY ワールドヘッドクォーターズ（裾野市）、電線本部（沼津市）、エネルギー機器本部（天竜市）、計装本部（島田市）、機電統括事業部（裾野市）、技術開発センター（裾野市）、空調機器開発事業部（浜松市）
株式会社 村上開明堂	<ul style="list-style-type: none"> ・バックミラー など 	本社（静岡市）、建材事業部（静岡市）、ミラーシステム事業部（藤枝市）、オプトロニクス事業部（藤枝市）
株式会社 小糸製作所	<ul style="list-style-type: none"> ・自動車照明器 ・ L E D 応用製品 など 	静岡工場（静岡市）、榛原工場（榛原町）、吉川工場（静岡市・清水）、相良工場（相良町）、富士川工機工場（富士川町）
N O K 株式会社（日本オイルキール工業）	<ul style="list-style-type: none"> ・シール製品 ・油空圧機器 ・エレクトロニクス製品など 	静岡事業場（相良町）、東海事業場（小笠町）
横浜ゴム株式会社	<ul style="list-style-type: none"> ・タイヤ 	三島工場（三島市）

紹介販売制度の活用によるアース・クレジットの受け取り方法（想定）

アース・クレジット保有者は、自動車の購入を決めた時点で（契約日より数日前に）、自動車販売ディーラーに対しアース・クレジットを提示し、それをを用いることを伝える。ディーラーは、そのことをアース・クレジット協議会事務局に FAX 等で連絡する。

アース・クレジット協議会事務局は、部品メーカーの紹介販売制度担当者に当該アース・クレジット保有者を「紹介」する。

ディーラーと当該保有者とが成約した場合、その旨、再びアース・クレジット協議会事務局に FAX 等で連絡する。

アース・クレジット協議会事務局は、当該保有者にアース・クレジット相当額を送金する。

後日（成約から2ヶ月以内）、部品メーカーの紹介販売制度担当者は、アース・クレジット協議会に対し「紹介お礼金」を支払う（自動車メーカー分+自社分）。

後日、ディーラーは、アース・クレジット協議会に対し「紹介お礼金」を支払う

* の段階でディーラーからクレジット保有者に対して別途独自に特典（オイル交換無料券など）が提供されることもある。

紹介販売制度に関連するホームページ

(1) 某 接着剤メーカー従業員によるもの (http://home2.highway.ne.jp/mikubo/c_present.htm)

< 新車購入紹介 現金プレゼントについて >

私の勤める会社は自動車メーカーと取引があり、そのメーカーに対して新車購入者を紹介する事で支払われる謝礼金です。

対象となる車

・トヨタ、日産、ホンダ、三菱、マツダ、富士重（スバル）、イズス、ダイハツ、スズキ、日野
乗用車、商用車、軽自動車、何でもOK。トラック、バス、フォークリフト何でもOK。

車種、仕様もご自由に、またディーラーもどこでもOK

・このプレゼントに期限も人数も限りはありません。もれなく現金を差し上げます。1年中受け付けます。

謝礼金額は一定ではありません。メーカー、車種、時期によって異なります。謝礼金は5000円～10000円位です。最低でも成約すれば5000円は差し上げます。

(例)ホンダ車の場合：7000円

謝礼を差し上げるのは成約確認後になります（メーカーによって3～4ヶ月かかることもあります）。

< お金の出所とそのお金が支払われる意味 >

私の勤めている会社は 株式会社といい、接着剤を製造販売しております。意外と

内外にお願いしています。当然、部品メーカーは、お礼のお金を出してでも新車を購入する人を紹介してくれということになってくるわけで、この制度（新車購入者紹介とお礼金）は自動車部品業界では、なかば常識になってきています。

本来は自動車メーカーがこれから自動車を購入しようとしている人を探して、その系列販売店に何とか自社の車を売らせようという制度だったのですが、運用しているうちに（その紹介の川馬がきつくなり？）部品メーカー側が実際にはすでに新車購入をほとんど成約した人（つまり もうある特定のメーカーの自動車の購入をディーラーの人と交渉している人）を「これから車を買う人だ」として紹介するようになってきました。