

無料版

9月号

# ユーストカー NEWS

毎月1日発行  
 第89号 定価 550円 (本体 500円・送料別途)  
 本社 東京都新宿区高田馬場 3-23-3 ORビル 6階  
 電話 03(3371)9340 FAX 03(3371)9596 www.u-car.co.jp  
 本紙の無断転載・複製を禁じます

購読・広告のお申し込みは  
**☎03-3371-9340**  
 発行所 (株)ユーストカー (株)ユーストカードットコム

《21面》輸出関連記事

## 輸出、今どうなの？

### 上期の総括と下期の展望

### 中古車個人リリースは儲かるのか？

《11面》

# 仕向け国別 実況中継



お盆明けの中古車相場もやはり高い。業界内では、AA相場の高止まりに意識が向いているようだが、我々は過去に、紙面で需給関係以外にも2つの要素が暴騰相場を作り上げるかもしれないとお伝えしてきた。その2つとは「台風」と「輸出」である。

輸出に関しては「復活したの？ してないの？」という質問をよく受ける。「行く・行かない」という表現を使ってきた結果、輸出が「止まっている・復活している」と、ゼロか百かという考え方を持っている方が多いのではないだろうか。

輸出に関しては仕向け国ごとに様々な動きがあり、その中でもひそかに復活してきている国もある。

今号では、現在の中古車輸出が仕向け国ごとにどうなっているのかを、実況中継形式でお伝えしよう。わかりやすいグラフを用いて説明するので、しっかり読み込んでほしい。

《2面へつづく》

**オークネット全力サポート宣言**  
 業界初 買取・保証価格付き出品を始めます!



低価格から200万円以上の高価格車両まで!!

激熱車両リストをチェック!台数限定!

当サービスは「AIS 検査」をもとに保証価格を返答させていただきます。注意事項がございますので、「激熱車両リスト」をご確認願います。

今すぐ営業スタッフまでお問い合わせください!

9月14日(月)開催 第1817回AA

FRESH & SUPER FRESH 7  
 流札時出品料 1,000円

Max30 & 即売り  
 (成約・流札問わず) 出品料 500円

VUC 搬入時の陸送費支援  
 実施日 金額はお問い合わせください  
 Value Up Center オークネット指定デポ

トラックディーラーコーナー

AucNeo Station HYPER 入会キャンペーン実施中!

2020年12月までの申込み限定! キャンペーン 特別月間費用 34,800円相当 **14,900円/月** (入会后1年間限定) **57%OFF**

本件についてのお問合せ先

株式会社 オークネット 流通営業部

☎03-6440-2220

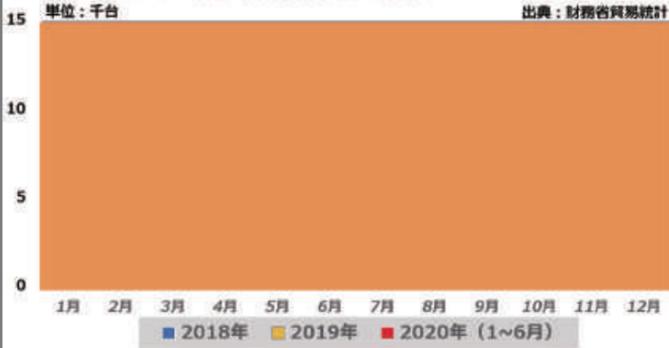
URL: www.aucnet.co.jp

オークネット 検索



# ロシア

ロシア中古車輸出台数の推移



ロシア向け車種別排気量別中古車輸出実績

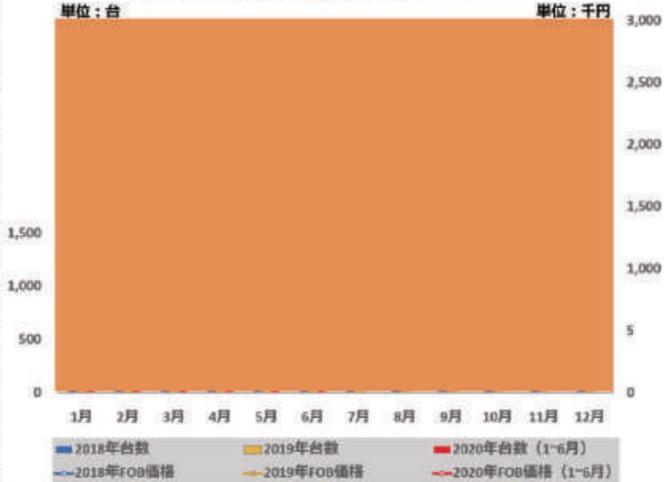
車種	2019年1~6月		2020年1~6月		前年比		2019年	2020年
	台数	FOB (千円)	台数	FOB (千円)	台数	FOB		
乗用車	0.66L以下	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100
	0.66~1.0L	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100
	1.0~2.0L	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100
	2.0~3.0L	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100
	3.0L以上	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100
ハイブリッド・電気	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100
ディーゼル	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100
乗用車合計	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500

国土面積: 約 1,710 万km<sup>2</sup> 一人当たり GDP (名目): 8,724 米<sup>2</sup>。(2017 年) 新型コロナウイルス感染状況 (感染者数/死者数/回復者数): 963,655 / 16,524 / 777,960  
 人口: 1 億 4,680 万人 (2017 年) 中古車輸入規制: 個人輸入は初年度登録から 5 年落ちまで/商業輸入は 7 年落ちまで  
 首都: モスクワ

仕向け国ランクで、常に上位に位置するロシア。新型コロナウイルスの影響で3~5月の輸出は前年実績を下回ったものの、早くも6月には前年の台数を凌駕。1~6月累計は昨年以上と好調だ。

# 香港

香港中古乗用車輸出台数と FOB



香港向け中古 AGH30W / GGH30W 輸出台数の推移



有料版では、モザイクの部分を含めて全てお読み頂く事ができます。お申込みは 電話 03 (3371) 9340 まで!

昨年来の政情不安に、新型コロナが追い打ちをかけた香港。しかし、中古車輸出は5月に前年実績を下回っただけで、6月には早くも前年の台数を超えて安定している。

ただし、輸出の主力だった30系アルファード/ヴェルファイアが激減したのが原因だ。同車は、香港で企業や観光客向けのハイヤーやレンタカーとして

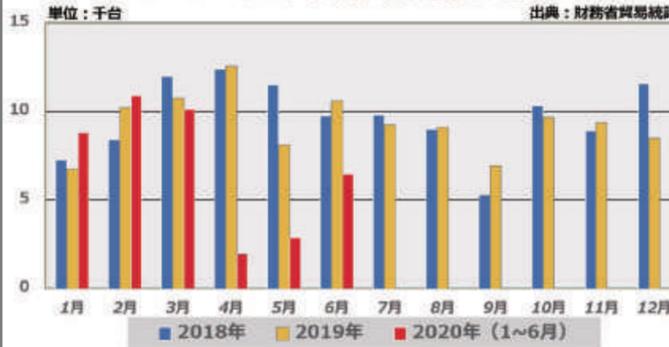


ハイヤーやレンタカーとして人気が高かった 30系アルファード/ヴェルファイア。エグゼクティブラウンジも行ってた (2018 年)

の需要が多かったが、観光客の激減で需要が削減したと思われる。また、香港と中国のダブルのナンバープレートを取得して、中国本土での利用としても需要が高かったが、新型コロナウイルスの影響で、中国との往来が断絶された影響も大きかった。それと入れ替わるように、個人利用の小型スポーツ系が好調となっている。

# ニュージーランド

ニュージーランド中古車輸出台数の推移



ニュージーランド向け車種別排気量別中古車輸出実績

車種	2019年1~6月		2020年1~6月		前年比		2019年	2020年
	台数	FOB (千円)	台数	FOB (千円)	台数	FOB		
乗用車	0.66L以下	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100
	0.66~1.0L	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100
	1.0~2.0L	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100
	2.0~3.0L	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100
	3.0L以上	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100
ハイブリッド・電気	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100
ディーゼル	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100
乗用車合計	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500

国土面積: 約 27 万 5,340 km<sup>2</sup> 一人当たり GDP (名目): 41,593 米<sup>2</sup>。(2017 年) 新型コロナウイルス感染状況 (感染者数/死者数/回復者数): 1,690 / 22 / 1,539  
 人口: 約 459 万人 (2019 年) 中古車輸入規制: なし (排気ガス基準規制あり)  
 首都: ウェリントン

早期のロックダウン実施で、新型コロナウイルスの影響を最小限に抑えたニュージーランド。中古車輸出への影響は大きく、4月は前年同月比84・2%減、5月も64・4%減と大きく落ち込んだ。

香港向け車種別排気量別中古車輸出実績

車種	2019年1~6月		2020年1~6月		対前年比		2019年	2020年
	台数	FOB (千円)	台数	FOB (千円)	台数	FOB		
乗用車	0.66L以下	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100
	0.66~1.0L	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100
	1.0~2.0L	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100
	2.0~3.0L	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100
	3.0L以上	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100
ハイブリッド・電気	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100
ディーゼル	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100
乗用車合計	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500

国土面積: 約 1,106 km<sup>2</sup> 一人当たり GDP (名目): 43,661 米<sup>2</sup>。(2016 年) 新型コロナウイルス感染状況 (感染者数/死者数/回復者数): 4,711 / 77 / 4,108  
 人口: 734 万人 (2016 年) 中古車輸入規制: なし  
 首都: ー

## USS OKAYAMA

### 新会場オープン6周年記念

全コーナー流札時  
出品料 **1,000円**

# 9月12日

AM 10:00~

9/5 選べる! お取引賞

出品 or 落札

話題の高級生食パン専門店  
乃が美の高級「生」食パン

9/12 選べる! お取引賞

成約 or 落札

人気洋菓子店  
モンシエール  
~堂島ロール~

秋の味覚 マロンロール or 岡山限定 ほうじ茶ロール

話題の賞品を  
多数ご用意!!

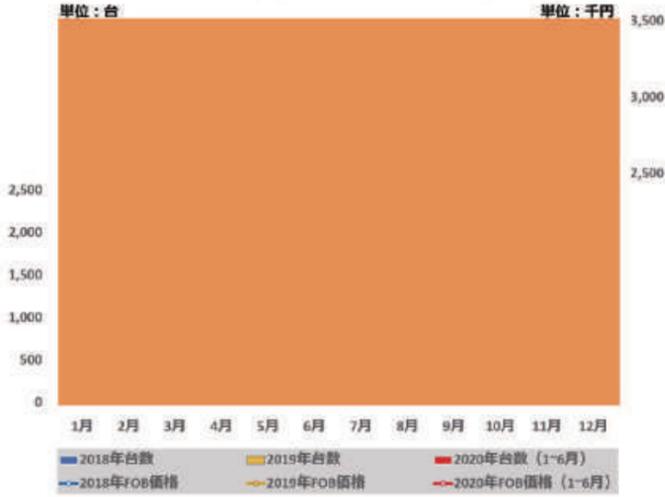
2開催合算 出品落札台数賞

(株) ユー・エス・エス 岡山会場 〒709-0823 岡山県赤磐市長尾 554-1 TEL / 086-955-9000



# マレーシア

### マレーシア中古乗用車輸出台数と FOB



ロックダウンの影響で一時的に自動車販売ができなくなったことから、中古車輸出が激減したマレーシア。4月634台(前年同月比67・3%減)、5月313台(前年同月比67・3%減)、6月656台(前年同月比67・3%減)、7月1000台規模まで回復したと観測されている。今年上半期の乗用車輸出実績を



# シンガポール

### シンガポール中古車輸出台数の推移



### シンガポール向け車種別排気量別中古車輸出実績

車種	2019年1~6月		2020年1~6月		前年比		2019年	2020年
	台数	FOB (千円)	台数	FOB (千円)	台数	FOB		
乗用車	0.66L以下	...	...	...	...	...	...	...
	0.66~1.0L	...	...	...	...	...	...	...
	1.0~2.0L	...	...	...	...	...	...	...
	2.0~3.0L	...	...	...	...	...	...	...
	3.0L以上	...	...	...	...	...	...	...
	ハイブリッド・電気	...	...	...	...	...	...	...
	ディーゼル	...	...	...	...	...	...	...
乗用車合計	...	...	...	...	...	...	...	...

マレーシアに次いで、乗用車価格の高いシンガポール。昨年から景気低迷に新型コロナウイルス禍が重なり、中古車輸出が低迷。前年同月比ベースで今年2~5月は7割減、6月は8割減と低迷が続く。

有料版では、モザイクの部分を全てお読み頂く事ができます。お申込みは 電話03 (3371) 9340まで!

22面へつづく



30系の在庫300台という首都クアラルンプール近郊の大型中古車店(今年8月、本誌特派員写す)



新車ディーラーにも徐々に活気が戻ってきた(クアラルンプールのトヨタディーラー)

### マレーシア向け車種別排気量別中古車輸出実績

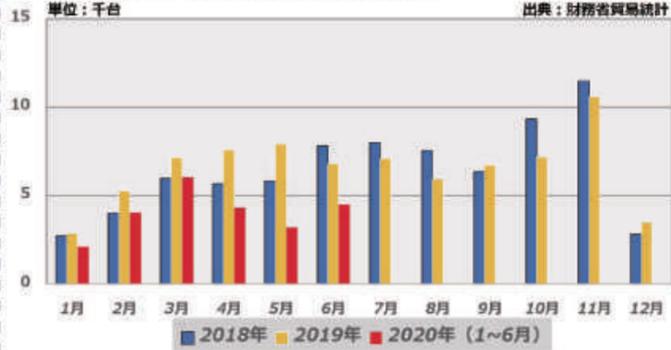
車種	2019年1~6月		2020年1~6月		前年比		2019年	2020年
	台数	FOB (千円)	台数	FOB (千円)	台数	FOB		
乗用車	0.66L以下	...	...	...	...	...	...	...
	0.66~1.0L	...	...	...	...	...	...	...
	1.0~2.0L	...	...	...	...	...	...	...
	2.0~3.0L	...	...	...	...	...	...	...
	3.0L以上	...	...	...	...	...	...	...
	ハイブリッド・電気	...	...	...	...	...	...	...
	ディーゼル	...	...	...	...	...	...	...
乗用車合計	...	...	...	...	...	...	...	...

国土面積: 約33万km<sup>2</sup> 一人当たりGDP(名目): 11,340米<sup>2</sup>。(2017年) 新型コロナウイルス感染状況(感染者数/死者数/回復者数): 9,285 / 125 / 8,971  
 人口: 約3200万人(2017年) 中古車輸入規制: 初度登録月からの経過月数 12~59ヵ月まで  
 首都: クアラルンプール



# ケニア

### ケニア中古車輸出台数の推移



### ケニア向け車種別排気量別中古車輸出実績

車種	2019年1~6月		2020年1~6月		前年比		2019年	2020年
	台数	FOB (千円)	台数	FOB (千円)	台数	FOB		
乗用車	0.66L以下	...	...	...	...	...	...	...
	0.66~1.0L	...	...	...	...	...	...	...
	1.0~2.0L	...	...	...	...	...	...	...
	2.0~3.0L	...	...	...	...	...	...	...
	3.0L以上	...	...	...	...	...	...	...
	ハイブリッド・電気	...	...	...	...	...	...	...
	ディーゼル	...	...	...	...	...	...	...
乗用車合計	...	...	...	...	...	...	...	...

国土面積: 約58.3万km<sup>2</sup> 一人当たりGDP(名目): 1,620米<sup>2</sup>。(2018年) 新型コロナウイルス感染状況(感染者数/死者数/回復者数): 32,557 / 554 / 18,895  
 人口: 約4,970万人(2017年) 中古車輸入規制: 初度登録年より7年落ちまで  
 首都: ナイロビ

新型コロナウイルスによる輸出落ち込みは、5月が底と観測されているものの、回復は道半ば。1~6月の累計台数は前年同期比38・0%減だった。主力の排気量1~2リットルクラスは34・8%減。

単価が最も高い国だけに、今後の輸出回復が気になる所だ。

第1103回 9月16日開催

半期に一度の大還元

秋の大感謝祭AA

全レーンRCコーナーよりセリ開始 アタック4500台

特設

輸入車プライムコーナー

スーパーステージコーナー

上記特設2コーナー360°内装画像実施

出品・落札

1~9台賞

ダーツゲーム

出品・落札

10台賞

30台賞

60台賞

※RC・RCセカンドの出品除く/来場者限定

第82回

検査の匠が教える中古車判定塾

査定検査に役立つ! 人気モデル『解体新書』(44)

三菱・ランサーエボリューション (CT9A系)

レポート 株式会社 ジャッジメント



重度の修復歴車も多い

ひとつのモデルをフォーカスして、注意すべきポイント”をご紹介するこのコーナー。先月のデリカD5に引き続き、三菱の人気モデル『ランサーエボリューション759 (CT9A系)』を紹介しします。

ランサーエボリューションシリーズとして第3世代にあたるCT9A系は、2001年に『ランエボ7』がまず、発売されました。その後、毎年改良が加えられ、2006年の『ラ

ンエボ9』を最後に、次モデル(CZ4A系)へと引き継がれます。発売してから10年以上経過していることもあり、査定現場でも良質な車両を見る機会がだいぶ減った印象を受けます。事実、弊社の検査実績においても、修復歴遭遇率が50%以上という、危険数値を示しています。

軽度の修復歴車の場合、画像③にその損傷が残存していることが多いので必ずチェックしましょう。

このように、ランサーエボリューションは修復歴チェックの効率を考慮するより、正確性が問われるモデルといえるでしょう。

このように、ランサーエボリューションは修復歴チェックの効率を考慮するより、正確性が問われるモデルといえるでしょう。

有料版では、モザイクの部分を全てお読み頂く事ができます。お申込みは 電話03 (3371) 9340まで!



画像①コアサポーターも含めてしっかり確認



画像③が確認できます(赤丸) ※画像は新車状態



画像⑤ ※画像は新車状態

ラジエーターコアサポーターがボディと溶接接合さ

わずかな隙間を狙って先端部をチェック!

軽度の修復歴車の場合、画像③にその損傷が残存していることが多いので必ずチェックしましょう。

軽度の修復歴車の場合、画像③にその損傷が残存していることが多いので必ずチェックしましょう。

このように、ランサーエボリューションは修復歴チェックの効率を考慮するより、正確性が問われるモデルといえるでしょう。

知っておきたいインスペクション・データ
◆修復歴遭遇率(弊社検査実績) 51.2%
修復内容は重度のものが多く、複数回修理をしている車両も見られます。
内訳
フロントエリア %
サイドエリア %
リヤエリア %
◆車台番号刻印位置
→ダッシュパネルに打刻
◆カラーナンバー表記位置
→ダッシュパネルに表記
◆ボンネットオープナー位置
→ダッシュボード運転席側下部に設置

これからがシーズン! 水没車って、こんな車だ! 2020
【冠水車って、どんな車?】
受講者様からの質問が多く、リクエストも頂きましたので、このたび動画を作成しました。今シーズンもすでに各地で水害が発生しています。台風シーズンはこれからが本番なので、ぜひ参考にしてみてください。
動画はこちらから

リヤエリア攻略法
このモデルは、リヤエリアの修復歴も多く見られます。フロント同様に、軽微なものから重度の内容まで、様々なケースが考えられます。基本的には、バンパー下側からの確認で対応できるのですが(画像④)、可能であれば、荷室側からもチェックをしたいところです。とくに荷室側からは、

勝手に格付け! 査定難易度
多種多様な修復歴車が存在します。中古部品を用いて修理しているケースも見られ、慎重さが求められます。
ランサーエボリューションのYouTube動画(4K画質)はこちらからアクセスできます

HONDA
ホンダイインターネットオークション(H@Live)
月額使用料 無料!
予約入札登録料 無料!
FAX下見(3件) 無料!
後商談可能 落札料+ 10,000円(税別)
落札料(予約入札落札料) 12,000円(税別)
毎週月曜日は6会場同日リレー開催!(8レーン)
H@アプリ
持ち運べるオークション in my pocket
ダウンロードはこちらから
iPhoneをご利用の方
Androidをご利用の方
Google Playで手に入れよう



特徴的な外観で人目を引く (MEGA SUV 東海名和店)

松井 売れ筋だけに特化しない 専門店としての豊富な

展示車は良質・高額車が多いというイメージがある 松井 小売り1台当たりの総額では、全店平均で230万円程度だ。確かに安くはないが、それだけ品質を重視してのこと。仕入れはMEGA SUV春日井店の2階に15名ほどのチームがいて、グループ一括で行なう。時間をかけてでも、必要な良質車を全国のオークション会場で落札している。

上期で過去最高の5342台を販売した 松井 4月以降、コロナの影響が広まって国内販売と輸出ともに需要が縮

まず今期の状況は 松井氏(以下、敬称略) 当社は9月決算だが、ちょうど今期が始まった昨年10月の消費税増税から一気に市況が悪くなった。オークション市場では良質車が少なくなり、当社も在庫車確保のため、出品を控え始めた。それでも数が足りないため、入れ替えのタイミングが来た在庫車も処分せず、年明け後も抱えていた。

東海エリアでSUV専門店といえ、グッドスピード(加藤久統代表取締役社長)の名前が挙がる。創業初期から、SUV販売台数日本一を目標に掲げる同社は現在、29拠点を擁し、前期には初めて売上高300億円を突破。また東証マザーズへの上場も果たし、日本を代表する企業の1社へと成長を遂げた。それにも関わらず、大型拠点の出店や整備・钣金事業など附帯サービス強化など、同社の歩みは止まることがない。今号では、グループ全般に詳しい同社の松井靖幸氏に話を聞いた。

では下取りの割合は 松井 小売り台数の半分程度。かなりの数に上るが、当社の品揃えに合わない車も多い。そのため、下取り車の8割以上はオークションに出品している。

買取り専門店も展開しているが 松井 1年半前に、初めて買取り専門店を出店した。当社の推進するドミナント戦略の効果もあって「SUVなら高く買い取ってくれる」というイメージが浸透し始めており、潜在的な売却希望ユーザーは相当数、存在すると感じている。ただ、小売りを十分に賄えるほど買取りできている訳ではない。

6月辺りから例年にないほど相場が高騰している。仕入れの状況は 松井 相場が高いからといって、オークションで落札しない訳にはいかない。常に仕入れ続けている。当社では、小売している車両の8割をオークションからの仕入れに頼っている。

「しっかりと管理顧客との接点を増やしていきたい」

MONTHLY INTERVIEW

株式会社グッドスピード 執行役員管理本部本部長 松井靖幸氏



MEGA 大店店の在庫車

付帯サービスについて 松井 ワランティ、メンテナンスパック、ガラスコーティングなどのオプションは、小売り車両の6〜7割で獲得している。全体平均で8割は取りたい。

小売り車種を拡げる考えは 松井 品揃えは専門店のイメージを大切にしている。そのため、他社で置いていない売れ筋の軽自動車やコンパクトカーを、SUV専門店やミニバン専門店でも扱う予定はない。取扱う場合には、軽自動車・コンパクトカーの専門店を出店する形で実現したい。

拠点毎の色分けが明確 松井 中川・港SUV店などは、SUVであれば5年より古くても置く。地域ごとの特性や所得水準なども参考に、展示車を合わせている。

品揃えが優先なので、例えばシトロエンなどの難しい車も置く。その反面、車種構成にはこだわり、売れる車でも異なるジャンルは置かない。春日井店はSUVしか置かず、そのうえMEGA A店の基準に沿って5年落ち、5万キロ以内限定している。ミニバン専門店には、ミニバンしか置かない。

ネットの活用は 松井 創業当初からネット集客ありきだ。これまで、小売りサイトへの広告を活用し、その「ユーザーを呼ぶ力」を重視してきた。今でもネットで全国からユーザーを呼び込んでいる。

大型拠点を増やしている 松井 MEGA専門店在庫2000台以上の規模で、現在は5拠点。前期に立てた3カ年計画では、毎期、2店舗ずつ拡大していくことにしている。先日、兵庫県神戸市に優良な物件が見つかり、東海エリア以外に初めて小売り拠点を展開する。これもMEGA専門店、引き渡しは来年6月の予定だ。

別ブランドの展開も始めた 松井 輸入車専門店のSPORT(シユポルト)、ミニ専門店のUNIT ED MINI CARS(ユナイテッドミニカーズ)を展開している。現在は、名古屋、岡崎市などに4店舗。SUVしかできないわけではなく、異なるジャンルでもSUVで培った専門特化型の店舗づくりのノウハウを転用できている。

管理顧客への販売は 松井 顧客は5万件を数えるが、これまで全力で取り組んでいなかった。そのため、ほぼ、新規客が占めている。急成長しながらここまで来たので、そこへ手を付けられなかったというのが正直なところだ。

今後の方針は 松井 管理顧客のデータには、必ず宝の山がある。2年前からデータを整理し始めて、今期から本格的にCRM(顧客管理)システムを活用したマーケティングを開始した。コールセンターを強化し、より積極的な手を打っていきたいと考えている。コロナのような危機に瀕したとき、こうした仕組みがある会社は強い。しっかりと仕上げて管理顧客との接点を増やしていきたい。

Advertisement for KCAA's 29th Anniversary. It features the KCAA logo, a banner saying 'Thank you for your appreciation', and large text announcing the '29th Anniversary Grand Memorial A' event on September 9, 2020. The event includes a 'Yearly Grand Event!!' with prizes for 2, 5, and 10 cars, and a 'Residual Car Grand Drawing' where one car purchase can win a luxury prize. The event is free for members of the Shikoku Horse Farm. Contact information for KCAA branches in Kyushu, Aichi, Yamaguchi, and Tokyo is provided at the bottom.

**9月9日(水)**

AM10:00スタート

**メロン祭り**  
**AA**

出品または落札  
1台以上賞

出品3台以上賞

(検査なし売切りコーナーは除く)

**メロン1玉**

プラス

**メロン2玉**

つまり! 合計  
**最大3玉**  
もらえる  
チャンス!

**9月30日(水)**

AM10:00スタート

**上半期期末**  
**大商戦AA**

出品または落札  
1台以上賞

日本のおいしい食パン  
10本に選ばれた  
**乃がみ食パン2斤 進呈!**



※商品はAA当日のお渡しとなります。※掲載のイラストはイメージです。※諸般の事情によりイベント内容の変更や中止とさせていただきます。

9月9日(水)・30日(水)



**不在申込手数料無料**

**9月より新コーナー誕生!! セリ順も一部変更します。◀詳細はHP等でご確認ください。**

**CAA** 株式会社 シーイーイー 中部会場  
Challenge Advance Assist 〒473-0907 愛知県豊田市竜神町東名32番地

毎週水曜日開催  
START AM10:00

CAA HP <http://www.caanet.jp/>  
TC-webΣ HP <http://taacaa.jp/>

TEL 0565-29-1100 FAX 0565-29-0700

シグマ輸送センター TEL 0120-250-852

**[TC-webΣ] サポートセンター TEL 03-6757-7800**





シリーズ選ばれる店・JU適正販売店を訪問 Vol.57

# 飛び込み客はお断り 管理顧客に「満足」を売る

(株)タカハタ(愛知県名古屋市)

高垣雅仁社長が会社を  
引き継いだのは12年前。  
その時から飛び込み客を  
断り、雑誌やネット広告  
も一切やめた。そんな「一  
見さんお断り」の管理ユー  
ザーだけの販売ながらも、  
会社は順調に成長してい  
る。

「生き残っていくには断  
らないとダメなのです。  
当社が欲しいのは良いお  
客様だけで、誰でも彼で  
も目の前の人が対象では  
ありません。そこは徹底  
しています」。冒頭から  
高垣社長はそう口にし  
た。

飛び込み客は価格で動  
き、管理ユーザーにはな  
らないからお断り。ま  
た、外食が多い日常なが  
らも、飲み屋や会食の場  
で顧客を作ろうという考  
えも全くない。  
「そういう場では必ず安  
いの？」という話になり  
ますよね。そこで1回や  
2回は買って頂けるかも  
しませんが、僕が望む  
のは長いお付き合いです  
から」。

紹介であっても安い、  
高いというお客様は遠  
慮で、頑固なまでに、値  
段ではなく自社を信頼し、  
選んでくれる顧客だけの  
販売を貫く。そうやって  
断り続けながらも、当初  
300人だった管理顧客  
は、現在2000人を超  
えるまでに増加した。

「めざすは松坂屋の外  
資は、移ろいやすい新  
規客には目をつぶる、そ  
の分、顧客に対しては全  
て顧客を作ろうという考  
えも全くない。  
このやり方で、小売り  
では月平均15台から20台  
を販売し、月4000万  
円規模の売上を上げる。  
加えて、車検などサービ  
ス入庫は年間500台を  
数え、社長含め全8名の  
スタッフで、これまで無  
借金経営を続けている。  
そんな同社は、顧客に  
対しては何をしているの  
か。一例を挙げると、ま  
ず基本となるのが全車納  
車・引き取りで、何かの  
際には駆け付ける。  
もちろん販売する車に  
も絶対の自信を持ってお  
り「ウチでは壊れるよう  
な車は売らないので、今  
まで保証を付けたことは  
ありません。これまでト  
ラブルになったこともな  
いのですから」。

加えて、車検でも完璧  
にして返すのは当然とし  
ても、その際には2年間  
の汚れも綺麗に吹き飛ば  
す。「整備はやって当た  
り前ですが、そこに付加  
価値をサービスする。お  
客様は一目で分かるほど  
綺麗になった車を見て  
『おお』となるのです」。  
また、ちょっと変わっ  
たところでは、自社の顧  
問弁護士による無料相談  
のサービスも実施。車だ  
けでなく離婚問題など身  
近なトラブルなど、何で  
も相談できるそうだ。  
「めざしているのは百貨  
店の松坂屋の外資。あそ  
この顧客のことをきちん  
と知っていて、欲しいも  
のを持ってきてくれる。  
ですからウチは値段の商  
売もせず、顧客に『満足』

「これが同社にとっての  
勝ち残り戦略であるが、  
高垣社長はこう続ける。  
「安定して勝ち残ってい  
くためには、周囲の販売  
状況や、世間の情勢など  
に一喜一憂してられませ  
ん。コロナであろうが何  
であろうが、販売をやっ  
ていかなければなりません  
から。そうなる前提  
になるのは、客層と質し  
かないのです」。  
なるほど。こうした商  
売のスタイルならば、何  
よりも顧客を知ることが  
ポイントになるだろう。  
ちなみに同社では、い  
きなり車を売ろうとはせ  
ず、まず保険やオイル交  
換などを足掛かりにお客  
様と会話をして、この人  
だつたらというのを見極  
めているそうだ。  
「僕はお客様の方が立場  
が上とか偉いとは思いま  
せん。ウチも当然、良い  
商品とサービスを全力で  
提供するわけですから。  
お客様との関係はフィフ  
ティ・フィフティだと考  
えています」。  
そして、お客様との会  
話を通じて、長いお付き  
合いが出来るという人  
であれば、その人の性格や  
考え、あるいは喜ぶポイント  
はどこにあるかを探り、  
データとして管理する。  
「喜ぶポイントには人によ  
って違うので、個々のお客  
様の情報をきちんと社内  
で共有することが大事な  
のです」とのことだ。  
そうした顧客との取引  
において、高垣社長が最  
も重視しているのが、納  
車した際の反応だ。  
「納車の際にお客様がど  
ういう顔色で、どんな口  
調で何を言ったのか。そ  
こで反応が薄かった場合  
はなぜそうなのか。受注  
時から納車までを振り  
返って何か問題がなかつ  
たか、何時間を掛けてで  
たか、考え、答えを導き出  
すようにしています」。  
「あの看板を掲げている  
と社員の質も向上する。  
汚いツナギで歩いている  
ことが適正な店かと考え  
るわけです。そういう  
意識付けが10%でも上  
がれば、結果として会社の  
利益も上がっていくで  
しょう。適正販売店は自  
社のブランドをより輝か  
せるためのツールだと僕  
は思っています」。  
高垣社長は、JU愛知  
の小売振興委員長を務  
め、愛知独自の認定店へ  
のメリットを具現化しよ  
うとしている。その役職  
を抜きにしても、適正販  
売店への想いは人一倍強  
いものがあった。



高垣雅仁社長



適正販売店の大きなオリジナルプレートを掲示。これも自社の自信とプライドの表れだ



ガレージ風の店舗に足を踏み入れると、洒落た事務所が待っている



センスが光る商談室。どこもかしこも整理整頓を徹底しており、とにかく隙がない



目標とするのは、自身が育てた社員が次の社長として会社をやり抜くことだ



# JU 適正販売店

JU 適正販売店制度とは中古車販売店が本来備えているべき基準を満たした販売店を認定する仕組みで、お客様に対して安心・信頼のお店選びの目印とするものです。

一般社団法人日本中古自動車販売協会連合会

JU 適正販売店として認定されるには、JUが実施する各種研修修了や、お使いの自動車売買契約書がJUモデル注文書に準拠していることなどが条件になります。



認定証  
子グマ自動車株式会社 販



JU 適正販売店  
一般社団法人日本中古自動車販売協会連合会認定  
子グマ自動車販売株式会社

JU 適正販売店  
一般社団法人日本中古自動車販売協会連合会認定  
のぼり

標識(ステンレス製) のぼり

JU 適正販売店として認定されると認定証が交付され、各種販売ツールがご利用になれるとともに、一般社団法人日本中古自動車販売協会連合会のホームページ(<http://www.jucda.or.jp/tekisei-hanbaiten/>)に掲載されます。

詳細はJU各都道府県協会またはJU適正販売店制度運営委員会事務局(jucda\_info@jucda.or.jp)までお問い合わせください。

USS Used car System Solutions **USS神戸会場**

**Part① 9月23日 [WED]** **Part② 9月30日 [WED]**

# 15TH ANNIVERSARY

**出品 or 落札 1台賞**

Part1 9.23      Part2 9.30

選べる! 「高級食パン」      モンシェール「神戸ロール」

---

**9月23日 [WED] & 30日**      取引1台以上で1回抽選!  
**スロットチャレンジ!!**

**Part1 9.23 + Part2 9.30**

**出品台数賞**

上記2開催の出品合計台数に応じて豪華賞品をプレゼント!

合計5台賞	合計10台賞	合計20台賞
合計30台賞	合計50台賞	合計100台賞

**9月30日は**

**出品料 全車 1,000円**

※各種大型車は半額 (税別・流札時)

「買取れる関係を どう築いていけるか」

株式会社リプロワールド  
代表取締役社長 山中雅文氏

USSグループのなかで、事故現状車の買取り・販売を手掛けるリプロワールド。全国に16カ所の営業所と支店、7拠点のストックヤードを構える大手の1社だ。その新たな社長に6月24日、USSの山中雅文取締役副社長が就任した。

**現状車市場の状況は**  
**山中氏(以下、敬称略)**  
飲酒運転の厳罰化や、全運転支援システムの普及などによって交通事故が減っており、現状車の市場も縮小傾向だ。

**九州では豪雨災害が発生した**  
山中 当社でも冠水車を買取っている。少しでも復興のお手伝いになれば幸いだ。

**今後の舵取りについて**  
山中 とにかく営業努力しかない。取引先から買取れる関係をいかに築いていけるか、そこが変わらざるポイントだ。今ある経営資源が限られているので、そのなかでどう有効に活かしているか、探っていきたい。

**仕入れの内訳は**  
山中 損保会社からと、ディーラーからの買取りがメインだ。

**買取った現状車は**  
山中 4、5月は正直言って苦戦した。しかし、6月辺りから相場が急回復し、最近では急騰しているのだから。

**買取った現状車は**  
山中 4、5月は正直言って苦戦した。しかし、6月辺りから相場が急回復し、最近では急騰しているのだから。



プロフィール  
1954年生まれの65歳。アパレル企業の上場準備室に在籍した経験をUSSの上場でも活かした。趣味はジャズ。

USS Used car System Solutions **USS名古屋会場**

**9.18 fri** **USS名古屋 38周年記念AA**

早期搬入 8.28~fri

**全車出品料** (税別・流札時)  
**1,000円**

## 敏腕マネージャーに聞く!



# 中古車ネット販売を増やす たった2つのステップ【後編】

レポート (株)カービジネス研究所(カーリンクチェーン本部)

車に対するユーザーの不安は  
画像とコメントで解決!

今号では、前回の中古車ネット販売①アクセス数増加に続き、②『車への問い合わせを増やす方法』をお伝えします。前回、紹介しました車両アクセス数増加へのステップ

- ・ライバル車選定による値段設定
- ・TOP画像品質向上

により、アクセス数が増加したら、次は実際に問い合わせを増やすというステップが必要になります。

一般的なユーザーの購買心理として、購入に意欲的ではあるものの、一度は「**本当に大丈夫だろうか?**」という、不安が沸き上がるものです。

車で言えば、「年式、走行距離もバッチリだし装備も希望通り、金額も悪くないんだけど、どこか悪いところないか……」という不安が生じることが想定されます。また、「実は事故車だったりするのでは」「ドアを開けてみたら中が汚いんじゃないか」「エンジンや機関など、調子が悪い部分があるんじゃないか」などなど。人によって不安に思う箇所は様々ですが、このような不安をネット上で解決してしまうことが、問い合わせの増加につながります。

**ユーザーの不安を解消するために**  
①車の複数画像  
ユーザーが不安に思うような箇所はもちろんのこと、車の写真はなるべく多くの箇所を撮影し、安心であることを画像でお伝えしましょう。



②コメント欄  
コメント欄でも、ユーザーが不安に思っていることはあらかじめ安心であることを説明(記載)しましょう。

コメント欄は単に車の状態やスペックだけを伝えるだけでなく、この車の魅力、価値を様々な角度から打ち出すことで電話やメールなど、実際の問い合わせにつながることも可能です。

例えば、ユーザーが知りたい(不安)と思われる情報を画像とセットでコメントします。

- ・前オーナーの簡単な情報(禁煙、ワンオーナー、ガレージ保管 等々)
- ・装備品の記載
- ・修復歴の有無(事故の場合でも、軽い場合はその旨明記)
- ・試乗の可能
- ・遠方納車可能
- ・保証の有無や内容

**ネット販売の決め手は信頼感!**  
中古車を販売するうえで、信頼

が重要な言うまでもないことかと思えます。  
これはネットをご覧頂いたお客様にも同様で、車の次に、信頼できる店舗であるかどうか問い合わせ数につながります。

**ネット上での販売店信頼度訴求**  
車の条件の後に安心を得られたユーザーは、問い合わせを行う前に、必ず確認するのが店舗詳細(販売店) ページです。  
この店舗詳細ページに問い合わせをしたと思うてもらえる信頼感が必要となります。

**安心感の訴求画像について**  
店舗画像が(足り)ない、ボケているなどの手抜き感や、うさん臭さ。このようなものは、最悪です。

以下のポイントを抑え、信頼できる店舗演出を。

- 店自体の雰囲気やわかる写真の掲載
- スタッフの顔写真やメッセージ

初めて利用されるお客様へ向け、しっかりと明るく温かで安心なお店であること、おもてなしの心を表現しましょう。  
また、併せて自店で購入することのお得感や、安心感などのメリットを記載することも重要です。

**クチコミによる安心感の訴求**  
皆様も、例えば食事をされる際、旅行などでどこかに宿泊する際、サイト内のクチコミを確認してお店(宿)を決めることも多いのではないのでしょうか。

かくいう私もコンサルタントという職業柄、ホテルに宿泊する機会が多いのですが、その際に必ずレビュー欄を確認します。  
「レビューの点数が4点以上なら安心! 3.5点以下なら色々な評価を見てみないとな……」というように、大きな判断基準として使います。

これは車の販売でも全く同様で、お客様はレビューの点数を必ず確認しているはずですし、生の声は**何よりも絶大な効果とインパクト**のある宣伝です。  
自店で購入頂いたお客様へは、しっかりとレビューの記載をお願いしましょう。

納車の際に書いてもらう、粗品をプレゼントするなどの仕掛けがあればより効果的です。

**コンサルタントより最後に、中古車販売増大に欠かせないネット販促に必要なステップと対策についてご理解頂けましたでしょうか。**

- ①車へのアクセスを増やすこと
- ②車への問い合わせを増やすこと

右記2点について、しっかりと対策を行うと共に、その根底にある「**他社に負けない自社の強み**」について深く考える必要があります。

これはネット販売に限らず、その後の商談の成功にも大きく影響してくる大事な部分です。  
是非、店舗内のメンバーで情報共有し、活用することで中古車販売の増加、利益の増加に役立てて頂ければ幸いです。

## 国内唯一のトラック専門オークション

ima いすゞモーターオークション  
URL <http://www.umax.co.jp>

### IMA 東京会場

千葉県印西市牧の台3-1-1 TEL:0476-42-5121



毎週水曜日11:00スタート

- 9月2日 第1391回 オークション
- 9日 第1392回 IMAE開催記念
- 16日 第1393回 オークション
- 23日 第1394回 オークション
- 30日 第1395回 期末感謝祭

### IMA 九州会場

福岡県古賀市青柳字馬渡808 TEL:092-942-0860



毎週木曜日11:00スタート

- 9月3日 第1007回 オークション
- 10日 第1008回 記念オークション 建機コーナー
- 17日 第1009回 オークション
- 24日 第1010回 期末感謝祭 建機コーナー

### IMA 神戸会場

兵庫県神戸市灘区味泥町2-48 TEL:078-871-5500



毎週金曜日10:00スタート

- 9月4日 第1552回 オークション
- 11日 第1553回 記念オークション
- 18日 第1554回 オークション
- 25日 第1555回 期末感謝祭

新規会員募集中!!

いすゞモーターオークション、ima-netの新規会員募集中。詳細は各会場 又は NET事業グループにお問合せください。

株式会社いすゞユーマックス  
NET事業グループ TEL:03-5753-2184

# 外国人整備人材と共存共栄する時代<sup>20</sup>

株式会社小林モーター (東京都清瀬市)

レポート 株式会社アセアンカービジネスキャリア 代表取締役 川崎 大輔



小林社長(中央)と外国人整備エンジニア

アフターコロナの時代、外国人の受け入れ体制を構築できない会社は、人材不足を解決できない。さらに、優秀な人材は他社どころか他国に行ってしまうだろう。その前に、日本の自動車業界として積極的な道筋をつけておくことが重要なタイミングに来ている。「もう日本では働きたくない」と日本に背を向けられる前に、自動車ビジネスに関わる我々は、真剣に彼らとの共存を考える必要がある。

## 外国人活用で変わる社風

株式会社小林モーター(本社)東京都清瀬市、小林保晴社長では、2017年にフィリピンから2名の技能実習生を受け入れた。

現在はフィリピン人4名、そしてベトナム人2名、計6名の外国人技能実習生と一緒に働いている。当時、周りの自動車企業では外国人採用が珍しい状況だった。小林社長は「17年頃は、採用がしづらくなっている時期でした。募集しても人が集まらない。将来の採用に不安で、日本人スタッフの意識も低かったように感じます。しかし、教育の仕組みがしっかりしていれば、育成することはできると信じ、外国人採用に踏み切りました」と語る。

しかし、外国人の採用を受け入れられず、辞めてしまった日本人スタッフもいた。スタッフの中に、自分たち日本人の仕事が外国人に奪われてしまっているのではないかと感じる反発がありました。

小林社長は「これからの仕事は変わる!」という信念を持っていったため、日本人スタッフが辞めてしまったとしても、会社がかわっていかなくてはならない、というのがあった。そのため、社内で外国人活用の必要性を説明し続けた。

確かに、フィリピン人が日本の会社でなじめるか、不安なところもありました。しかし、外国人はやる気があります。そして、素直に仕事に向き合ってくれました。日本人が嫌う仕事も選ばず、やってくれました。エンジンの載せ

替えなど、日本人が考えている以上の戦力となったのです。今では、ほとんどの日本人スタッフが外国人の存在に感謝しています。「彼らがいなかったら、会社がヤバかった」というスタッフもいるくらいです」と言う。

## コミュニケーション能力の見極めが重要

「あなたの人生は、運が良いですか?」

外国人採用の面接では、こんな質問を彼ら外国人にして、ポジティブな考えを持っているかを知りたかったと言った小林社長。

また、外国人の採用の条件は「真面目では無い」こと。理由は、日本の会社の組織が完璧であれば良いが、まだ未熟な組織。そのような社内において、自分の頭で考え、より良いものを作っていく対応力、積極性が重要だと考えたためだ。

日本語や技術は学べばできる。しかし、性格などの人間性は、なかなか変えることができない。社風に合うような外国人を選んだと言う。

また、何人か外国人を採用していくうちに、コミュニケーション能力の重要性を知ったと言う。

コミュニケーションといっても、日本語能力のことだけではない。自分の考えや感情

## 採用を悩むのではなく、まず行動を!

外国人を採用するかどうか迷っているのであれば、絶対に入れた方が良い、と小林社長は言う。

確かに、最初に迷うのは分かる。しかし、今の自動車業界は少子高齢化、若者の車離れなど、プラスの話題が少なくない。加えて、コロナ禍による需要の消滅などで、閉塞感が漂っている。小林社長は「このような時期に、外国人を雇用することで閉塞感が打開できます」と言う。

「外国人は素直で強い情熱を持ってきます。彼らが社内に入ってくると、社内の雰囲気を変えることができます。迷っている経営者がいたら、ぜひ自ら面接をして、自社に合った外国人を採用してみたいです」と語る。

悩んでいる時間があれば、まずは行動。外国人を採用している企業に見学に行ったり、話を聞いてみたり、積極的に動いてみるのが重要なのではないだろうか。

時間が経つにつれて、国際的な人材獲得競争は激しくなる。日本は、少子高齢化を始めたとする課題先進国の道を突き進む。日本の経済は、外国人労働者なくして成り立たない状況になる。少しでも日本に来てくれる外国人がいる間に、行動に移す必要がある。

外国人を積極的に受け入れるか、会社の資質も問われることになりそうです」と話す。

## 採用を悩むのではなく、まず行動を!

「その子が伸びるかどうかは、受け入れ企業がどれだけ期待をしているかに掛かっています。さらに外国人は異文化として入ってくるので、彼らをしっかり受け入れられるか、会社の資質も問われることになりそうです」と話す。

今後は、「他の国籍の人々も入れていきたい。色々な国の人がいるイベントも楽しみたいし、社内も活性化します」という。

「コミュニケーション能力が高いと、業務も短時間で覚えます。通常ですと、面接時にどうしてもすでに経験のある、できる子を採用したくなります。実際、2回目に採用したフィリピン人は、採用時にある程度の技術を持っていました。しかし、日本に来て仕事をしてみると、技術に対する成長率が、最初のフィリピン人たちに比べて小さかったと感じます」と言う。

外国人採用の期待で外国人が伸びる

最初採用した2名のフィリピン人は、今年11月で3年目になる。今後も在留資格を特定技能(自動車整備)に変更して、日本で継続して働いてくれるか確認をする予定だ。

「その子が伸びるかどうかは、受け入れ企業がどれだけ期待をしているかに掛かっています。さらに外国人は異文化として入ってくるので、彼らをしっかり受け入れられるか、会社の資質も問われることになりそうです」と話す。

### スマホがオークション会場

TAAとCAAのスマホアプリ

# TCアプリ好評配信中!

**バージョンアップ!**

**6/15 (月)より**

さらに便利になりました!

**プッシュ通知**

の機能が追加!!

※ご利用にはアプリストアでのバージョンアップが必要となります。

**セリの開始・結果**

会場からのお知らせを

タイムリーにお届け!

**主な機能**

- 下見・相場検索
- Webリアル
- 自社取引管理

etc.

利用料 **0円**

ダウンロードはこちら

ストアアプリで検索 TCアプリ

**トヨタ・オート・オークション**  
 北海道会場 0123-28-8700 東北会場 024-963-0388 関東会場 043-246-5211 横浜会場 045-628-6000  
 中部会場 059-366-2810 近畿会場 072-826-3486 兵庫会場 0798-44-3201 広島会場 082-437-2600  
 四国会場 0875-56-2400 九州会場 0942-41-2266 南九州会場 0995-54-1511

**CAA 株式会社シーエー**  
 東北会場 TEL 019-672-5100 東京会場 TEL 04-7160-6000  
 中部会場 TEL 0565-29-1100 岐阜会場 TEL 058-391-0001

**シグマネットワークス**  
 〒103-0025 東京都中央区日本橋茅場町 3-9-10  
 茅場町プロダクスクエア 8階  
 TEL 03-6757-7800 FAX 03-6757-7801

**TC-web**  
<https://taacaa.jp/>

小売店訪問

# 「ここで成立したら、どこでも売れる」 個人向け中古車リース・コレカーラ東出雲店

個人向けリースが盛んになってきた。世の中でサブスクリプション(定額制)サービスが広まり、その波は今や自動車業界まで押し寄せている。

そんななかで、新車市場など3つのブランドをFC展開するカーベル(伊藤一正社長)は、中古車を対象にした個人向けリースに着目。まずは自社で実際に店舗を構え、ここ半年余りにわたってリアルなデータ収集を行なった。

果たして、中古車リースは儲かるのか。今号では、その実験店舗の詳細をレポートしたい。

なぜこの場所にオープンしたのだろうか――。

訪問するまで、どうしても頭から離れなかった疑問である。というのも、カーベルが直営店を開設したのは島根県だったからである。

他意など全くないが、単純に全国で2番目に人口が少ないこと、積雪が多そうなことなど、中古車販売に恵まれているとはいえないと思ったからである。「だからこそ、ここにオープンしたのです」と、こちらの疑問を見透かしたように和作克宣部長は話す。「ここで中古車リースが成立すれば、全国どこでもやっていけるでしょう。それを確認したかったのです」。

結構な賭けではあると思う。しかも続きがある。

この直営店「コレCARラ(コレカーラ)東出雲店」は、現地で老舗の小売り店をM&Aで取得してオープンしているのだが、当然、これまでに膨大な管理顧客データがある。それをまず活用しないよう封印したという。ついでに現金客、ローン客もお断わりのルール。展示車のプライスボードも月額平均だけ、と徹底したのだ。

新規出店を仮想し、あくまでも中古車リース1本で、どこまで成果が出るのかを試したのである。

## オープン10日間で18台成約

東出雲店は、コロナが広まり始めた2月13日にオープンした。展示は当時30台。ここから10日間で18台を成約した。

「免許取りたてから70歳代まで、幅広いお客様が来てくれました。ちょっと意外だったのが、定額払いの仕組みをほとんど知っていて『新車リースの中古車版』で話が通じることでした」。

地方でも新車リースの売れている店舗は多い。この恩恵もあって、リースというより『定額制』の購入が浸透している。中古車なら、なお買いやすいだろうと捉えられたわけだ。

また、客層についても「低価格なので正直、不安がありました。新車市場の店舗と変わりませんでした。リース通過率も66.1%と低くありませんね」と話す。

現在、オープンから約半年が経ち、途中、コロナで来店が激減した時期もあったが、月間平均15台のペースで成約しているという。

ただ、地域性で苦勞する面もはっきりと分かった。島根県は現金客が一般的で、他の小売店では8割以上が当たり前という。

「実験中なので仕方ないですが現金、ローンを断るのが本当に辛いです。それがなければ、倍は成約していたでしょう。こうした層も徐々に取り込んでいきたいです」。

## 中古車リースは儲かる?

さて、では中古車リースは儲かるのだろうか。コレカーラで扱う車種は、6年・6万キロ以内で修復歴なし。リース期間は6年。実験中は、最



6年リースで月額3980円から。全国ですでに41店舗がオープン予定

安の月額3980円が最も多く売れており、対象は必然的に軽自動車になる。

台当たり利益を聞くと「一般的なオークション仕入れの場合、本体だけで17~18万円です。このほかナビやドラレコ、消耗品パックなどの利益が加わります」とのこと。

また、総額には車検2回、オイル交換11回分などが含まれており、6年間囲い込める。このため、部品代や修理関連で10~15万円の利益を見込んでいる。

そうすると、1台成約して40万円ほどの利益になるという。6年落ちの軽自動車をただ売るだけでは、こうはいかないだろう。

さらに、月額は加盟店独自で決められるため、仕入れ原価に応じて利益を乗せられる。

「新車で人気の車種は中古でも人気。ただ、そのままと利益が圧縮されるので、新車で売れないカラーが狙い目になってきます」。

Nボックスの茶色を月額7980円辺りで展示すると、即売するそうだ。ガチガチのルールでないところも、コレカーラの面白みかも知れない。

実際、6月から開始した募集状況は好調のようだ。8月26日時点で、41店舗がオープン予定という。

和作部長は「予想よりも早いペース。業態がフレッシュなこともあって、全国から申し込みがあります」と手応えを掴んでいる。来秋までには、100店舗体制をめざす方針だ。



中古車 下取り査定ソリューション

# サテロク プレミアム



実車を前にペーパーレスでカンタン査定。



正確にグレード判別が可能。

iPad、iPhone、Android 端末でカンタン・便利

# 査定管理

- サテロクでグループ査定を!
- 細かな価格指示や権限管理
- 相場連動・情報管理
- データ出力/カスタマイズ その他便利な機能多数



## 修復歴 AIAssistant機能

業界初!

膨大なAIS検査データからAIによって修復歴の傾向を表示し、査定をサポート!



## リサイクル料金 検索機能

サテロクアプリよりリサイクル料金検索サイトへリンクし、査定・在庫登録時にリサイクル料金検索を簡単にこなせます。



## 他にも 便利機能が盛りだくさん!

サテロクプレミアムの無料体験、詳しい資料はこちら

<https://pages.aucnet.co.jp/sateroku-trial>



# 9月のスケジュール

September 2020 Auction Schedule

## 愛知会場 毎週金曜日開催

〒498-0014

愛知県弥富市五明町土袋 847

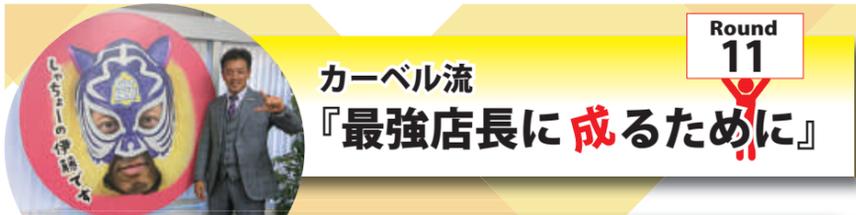
TEL:0567-31-6151

www.mirive.co.jp



# MIRIVE

- 9月4日 『The Urikiri オークション』  
売切りコーナー出品料 1000 円
- 9月11日 『フレッシュオークション』  
フレッシュコーナー流れ無料
- 9月18日 『軽四まつりオークション』  
軽コーナー流れ無料
- 9月25日 『半期末決算オークション』  
全車流れ無料



### カーベル流 『最強店長に成るために』

## 店長に求められる『リーダーシップ』

店長 (=ナンバー2) にとって、必ず備えていなければいけない要素のひとつがこれですね。しかし、リーダーシップとはリーダーだけが持つものではありません。詳細は下記にまとめましたが、会社としては全社員に備えて欲しい能力なのです。では、そのなかで店長 (=ナンバー2) に求められるリーダーシップとは、何なのでしょう。

### リーダーシップの基本

#### ・リーダーとリーダーシップは違う!

- リーダーとは…組織運営の役割としてなくてはならない存在、機能
- リーダーシップとは…ポジションに関係なく、自らリーダー役を買って、周囲を巻き込み引っ張っていくことであり、全社員に求められる能力
- 店長のリーダーシップとは…目標達成に向け進むべき方向性を示し達成する為の環境を整備し周囲を巻き込み導いていくこと。『影響力』

#### <店長のリーダーシップに重要な4つの機能>

①方向性を示す機能	②巻き込む機能
③指示命令・チェック機能	④価値観を共有させる機能

#### ・方向性とは

- ① どうなりたい
  - ② 今どこだ
  - ③ 何をどうする
- 2019年  
①年間売上 円 経常利益 円  
年間新車 台中古車 台 車検 台
- 2018年  
②年間売上 円 経常利益 円  
年間新車 台中古車 台 車検 台

上記では、店長=ナンバー2のリーダーシップに重要と思われる4つの機能を挙げました。このうち、①の方向性を示す機能の『方向性』には3種類あり、このすべてが揃うと会社方針となるのです。車屋さんの社長は、一般的にAの『どうなりたい』しか言いません。残りの2つを決めるのは、店長 (=ナンバー2) の仕事なのです。

## 「初出品車のシェアを8割まで持っていききたい」

株式会社ミライブ 執行役員・愛知会場長 堀淳氏

ミライブの伊藤文彦社長をして「念願の会場だった」と言うミライブ愛知がオープンした。同社にとって、初めてゼロから立ち上げた新規会場であり、日本最大の自動車保有台数を誇る愛知県への進出でもある。その重要な愛知会場の責任者を務める執行役員の堀淳氏に、現在、感じていることを聞いてみた。

#### — グランドオープンして2カ月が経った

堀氏 (以下、敬称略) あっという間だったが、徐々に受け入れられていると感じています。

最近では、利用会員から『新鮮な車が多く、売り切りも早いのでオークションが面白い』と聞いた。非常に嬉しい限りだ。また、出品票がウェブから作成できることが便利のようだ。

#### — 現在の出品車構成は

堀 初出品車の比率が70%以上を占めている。少なくとも、早期に80%まで持っていきたい。

#### — タマ揃えについては

堀 7月に全開催、全車流れ無料施策を実施したことも

あつて、各コーナーの姿がまだ見えていない。特色が出るのはこれからという感じだ。

#### — 愛知のオープンに合わせて

堀 保証人が必要ない準会員は、予想以上に多くの反響があった。それに加え、入会後も出品、来場、ウェブ活用など、全般において利用状況が活発だ。

#### — 埼玉、大阪と3会場体制になったが

堀 グループ会場を利用してはいる会員は、愛知でも取引を



# MIRIVE

頂いている。それらの会員からは『会場間陸送をやって欲しい』という声が増えてきている。早期にサービスを確立したい。

#### — グループ会場ではMライ

堀 愛知でも、ネット落札の半分以上をMライブからの落札が占めている。落札料も場内と同じで安いので、さらに

広めていきたい。スマホ対応型のウェブサイトについても、間もなくリリースできる見通しだ。

#### — 9月の施策について

堀 週毎に各コーナーの出品をしやすいように、4日は売切りの出品料を1000円に、11日のフレッシュと18日の軽は流札時出品無料、25日は全車流札時出品無料で実施する。

#### — 愛知会場の能取りは

堀 正直、まだまだこれから。まずはもっとたくさんの人に『ミライブ愛知』を知ってもらいたい。運営面では、引き続き会員の利便性を第一に考えたうえで、愛知会場の特色を付けていきたいと考えている。

## まだクルマだけ 売っているんですか? これからは月々 3,980 円~の コレCARラで カーライフを売る!!

資料請求⇒ TEL : 03-6803-5485



ネット集客 増強研究会

中古車販売店の資金繰り

大平喜久

中古車販売店の資金繰り、悩まれている方も多いと思いま... 中古車屋をやると思うのであれば、ある程度まとまったお金が必要になります。中古車屋というのは、当初、設備資金はそれほど大きなものは必要ないのですが、運転資金は絶対に必要になります。その運転資金をどうやって確保していくか? という問題ですが、よほどのええ所のボンでない限り、どうしても銀行からの借入金を導入せざるを得ません。もちろん、自己資金もある程

資金にお金使って、運転資金が不足するということが良くあります。例えば、新車の積載車をリースで買ってしまったとか、社長自身が高額なベンツに乗り出すとか、キャバで領収証パンパン切って、ドンペリでも入れてしまおうとか。(笑) まあ、このあたりですね。でも、十分な運転資金だけは確保しておかないと会社、回らないですよ。僕も創業期には銀行だけでは会社が回らなくて、昼間に個人の印鑑証明を3通くらい取って、夜に知人を回ってあつちから200、こつちから300と集めて回していた時期もありました。資金繰りを楽にするには、次



「特技ですか? デザインです!」と即答する。実は、R名古屋会場のイベントチラシやポスターを作っているのは米山さんなのだ。デザイン学校出身のスキルと才能を、存分に活かしている。また、車を見るのも好きという。現在の職場は、もう天職

USS-R名古屋 電算課

米山 はるなさん

といえるだろう。さらに「出来れば自分でいじってみたいのです。整備とか、オイル交換とか(笑)」。米山さんの「クルマ愛」が止まらない。R名古屋会場については「アットホームなのが良く、所です」とのこと。きっと、温かく迎えてくれるに違いない。

【作者による解説】

今月の一句の季語は片蔭の夏。片蔭とは片かげりとか夏蔭のことを言う。歳時記によれば、夏の真昼間は一時、陰さえないのであるが、朝方や午後の時間には街のいたるところに片蔭が出来る。人々は日陰を選んで歩いたり立ち止まったりする。光のコントラストが明確になり、原色はより鮮やかに際立つ。

私の住むH市にも駅の周辺に昔ながらの肉屋さん三軒ほどあって、その三軒共に赤焼豚を吊り下げて売っている。真夏の

片蔭の

街の肉屋の

赤焼豚

荒井寿一(荒井商事会長)



俳句 de ひと休み

街の中でその焼豚の赤く染められた肉塊はとても存在感のあるものに思えた。そのうちの軒の赤焼豚は少々固めで、焦げ目のついたもので、生前の立川談志師匠がよく好んで食べていたと聞く。

ちなみに、赤焼豚の赤は、中国のお酒、老酒の原料にもなっている紅麴を使った「紅槽」(ホンツオ)で染めているものが本来のレシピとのことである。連日の猛暑の中で発見した街中の夏の色である。

CAA 東京会場 2020.9月. 9/8 お客様大感謝祭 AA. 9/15 レンタ・リース 協賛記念 AA. 9/29 オールディーラー 協賛記念 AA. Includes product images and promotional text.

秋色白書. 自分色の秋、見つけよう. Includes event schedule for 9/1, 9/8, 9/15, 9/22, 9/29.

CAA 株式会社シーイーエー東京会場. Includes contact information and website URL.

# 新規搬入車専用の新ヤード整備

## CAA東京、9月末の完成予定

シーエーエー(CAA、永谷敏行社長)の東京会場は、出品車用駐車場として新たに1000坪を整備する。場所はセリ会場の隣接地で、すでに造成工事中。完成は9月末を予定している。

東京会場では、新規に搬入される出品車の割合がとくに高まっており、受け皿の拡充に乗り出す考えだ。新ヤードは検査棟に近く、動線の効率も良いため、新規搬入車専用として活用していく。



検査棟との動線も効率的(7月21日撮影)



レーン増設とともにコーナー編成の変更や新設も予定(写真はTAA中部)

トヨタユーゼック(北口武志社長)は、このほどTAA横浜の8レーン化、および中部の4レーン化を発表した。稼働はともに今年10月上旬を予定している。

今回のレーン拡張は、セリ時間短縮のニーズに応えるもの。現在、横浜会場は4レーン、中部会場は2レーンでセリを実施しているが、出品平均(19年度実績)はそれぞれ3439台、1981台まで増加している。

これにともなう、セリ終了の平均時刻が横浜18時30分、中部17時と伸びており、イベントAなどでは長時間におよぶこともあった。

このため、レーンの倍増によってセリの終了時刻を早める。仮に出品が19年度実績と同様とすると、横浜は3時間半、中部は2時間の大幅な短縮となり、両会場ともにセリ終了時刻は15時を予定している。

さらに、同社では「レーン増設のメリットを活かしたコーナーの編成や、新設も予定」という。引き続き「売りやすく・買いやすい」をモットーに、一層の利便性向上を図っていく方針だ。

# 横浜8レーン、中部4レーンに セリ時間短縮へ10月上旬稼働

## トヨタユーゼック

# 全国主要7駅にメッセージ広告を掲出

## カーベル ワンチームでコロナ禍を乗り越えようと訴求

カーベル(伊藤一正社長)は、7月27日から7日間にわたり、全国主要7駅においてメッセージ広告を掲出した。

他県ナンバーへの被害が全国で相次いでいることに對して、例えば大阪駅では「車には、大阪ナンバー、心には、日本ナンバーを」というメッセージを発信。日本がワンチームとなつて、コロナ禍を乗り越えていこうと訴えかけた。

広告を掲出した駅は、札幌、仙台、大宮、品川、名古屋、大阪、博多の7つ。企業メッセージとともに『日本001 あ20-20』という、車のナンバープレートに模した画像を掲げ「日本が一つ」という意味で日本001、『あ』は始まり、そして今年がハッ

ピ近年になるようにとの祈りを込めた(伊藤社長)。今回は、あえてFCブランド名を入れず、企業名のみ止めた。情報が制限された広告とすることで検索意欲の喚起を図り、検索先にはウェブ広告も準備。多数のメディアでも話題になり、多くの反響を頂いた(同社)という。

一方、今後の広告戦略についても、引き続き積極的に展開していく方針だ。

すでに、新車が月額1万円から買えるナンバーワンセット、もしくは半額で買えるハートプライスを訴求した送客支援の新CMを作成。TVのほかラジオCMも用意し、地域毎で加盟店が選択できるよう、ニーズに沿った展開を図っていく。



各駅とも通行量が多い箇所を確保(写真は大阪駅)




# TAA

# ×



TAAだからできる高品質・高成約率

## レクサスコーナー 全会場実施中

**トヨタ・オート・オークション** インターネットサービス  詳しくはHPへ <https://taacaa.jp/>

北海道会場 0123-28-8700 東北会場 024-963-0388 仙台ヤード 022-390-0125 関東会場 043-246-5211 北関東ヤード 027-257-0613  
 横浜会場 045-628-6000 中部会場 059-366-2810 北陸ヤード 076-238-3711 近畿会場 072-826-3486 兵庫会場 0798-44-3201  
 広島会場 082-437-2600 四国会場 0875-56-2400 九州会場 0942-41-2266 南九州会場 0995-54-1511

### 24時間テレビに浄財を寄付 年間最大の「ももまつり」で JUF福島



JUF福島(小野圭一理事長)は8月27日、年間最大イベントの「ももまつり記念AA」を開催。昨年並みの出品2700台規模を集めて盛況に行なわれた。また当日のセレモニーでは、日本テレビ系列「24時間テレビ」への寄付金贈呈式を実施。オークション会場で集めた募金と会員店に設置した募金箱、さらにはチャリティ商品ゼリの売上を、福島中央テレビを通じて寄付。これに対して、JUF福島には感謝状が贈られた。

## 「系列販社との関係強化と ホンダAAの競争力を維持」

株式会社ホンダユーテック  
代表取締役社長 中 憲一 氏



**「コロナ禍での社長就任について」**  
「大変厳しい、誰もが経験したことのない状況下でのスタートだが、ある意味、初めて対応する場を経験できたということでもある。いつまた、こうしたリスクが起きるかわからないが、結果は別として『今回こういう経験ができた』という色んな工夫をするしかない。マイナスにとらえて愚痴を言っても何にもならない。そう思っている」

**「コロナで業界全体が苦戦を強いられたが」**  
「出品台数はとくに5月「約200名の社員一人は厳しかったが、そういったなかでも、当オークションでは会場への来場を禁止しながら、外部落札の手数を会場と同じにするなど、様々な工夫をしてやってきた。こうした経験は今後に活かせるだろう」

**「では、改めてホンダAAの特長、強味は何か」**  
「特長はホンダディーラーだけの出品で開催していること。そして車両検査をA1Sという、専門的な知識を持った会社とだ。今後も下取りをして業販する車を出品してもらうには、ディーラーに対して、例えば相場情報をお伝えするなど、きめ細かな情報提供を徹底し、少しでも良い形で売却につながるよう努めていきたい」

**「バイヤーである一般会員に対しては」**  
「全国には色々なオークション事業者があり、仕組みや品質など違いが様々ある。そうしたなかで、トータルでのサービス全般として、ホンダAAの競争力を維持していきたいと思う。利便性やサービスという観点で、バイヤーに向けてもしっかりと評価をして頂き、利用して頂くのがオークション会場にとっては不可欠。そういった部分を徹底してやっていきたい」

ロードサービスや帰宅支援サービスも用意



### 個人向けリース「もろコミ」に輸入中古車も カーコンビニ倶楽部

カーコンビニ倶楽部(林成治社長)は、カーコンカーリース「もろコミ」において、輸入中古車の取り扱いを開始した。高年式・低走行距離の車両の中から厳選し、フォルクスワーゲン、BMW、ボルボなどの人気車種を7年リース契

約で展開する。販売に際しては、ワイパーブレード、バッテリーなどの主要な消耗品を新品に交換。また、納車から最長3年間、指定部品の修理・交換サービスを付帯し、加盟店の囲い込みを後押しする。

# Ju 神奈川 会場オープン26周年 全7支部 & 9月10日(木) デイラー協賛スペシャルAA

AM11:00スタート

大抽選会!!  
ご来場記念品!!

落札報奨金 ※NC売切りコーナーは対象外。

3台以上...5千円	22台以上...6万円
5台以上...1万円	30台以上...10万円
7台以上...1万5千円	40台以上...15万円
11台以上...2万5千円	50台以上...30万円
16台以上...4万円	

ディーラー+初出品コーナー ※支店AAに付き組合員様は対象外

初出品定義  
過去2ヶ月間 AA・入札会の出品、落札履歴が無く、車両・走行不明車、メーター改ざん車は不可

成約キャッシュバック 1万円

ゴールデンコーナー ※支店AAに付き組合員様は対象外

出品定義  
新車から12年以内、走行8万km以内の普通車・軽自動車  
走行不明車、メーター改ざん車、事故歴あり、不動車は不可

成約キャッシュバック 1万円

セリ順 軽自動車 → SP → ゴールデン → デイラー+初出品 → レギュラー → バントラ → MAX15 → NC売切り → 当日出品

搬入は9.3(水)~9(日)まで ※各コーナーへの出品受付は9日(日)17時までとなります ※記念AAに付き各手数料1,000円UPさせていただきます

Ju 神奈川 神奈川県小田原市成田 1042  
TEL 0465-37-3751

# 94

FRI

セレモニースタート オークションスタート

AM 10:40 AM 11:00

出品

1200台

オーバー

## 第10回 オールJUNAVI栃木

# 感謝祭

入札無料!

JUNAVIオートスーパー  
アイオーのアイレダー  
シガマネットワークス

落札報酬金

50万円以上 10,000円 100万円以上 20,000円 150万円以上 30,000円

※いち金!!買った側コーナー・ロープライスコーナー  
・いち金!!リサイクル売り尽くしコーナーは除きます

いち金!!

コーナー

おいしいもの  
たくさん

模擬店開催

当日POS登録でお買物券500円分進呈

---

取引賞

3台以上の取引で素敵な商品プレゼント!!

来場者対象  
3台以上の取引で10月2日(金)  
いち金!!オークションで使える取引無料プレゼント!!  
さらに、素敵な商品プレゼント!!

---

格安! タイヤ・カー用品販売会

当日pos入場で 大特価!

来場者  
限定

---

感謝祭論吉コーナー

9/3(木) PM3:00 締切  
(8001~)

※出品料・成約料・落札料  
(来場者対象手数料)  
・落札時出品料 ALL7,500円(税込)

JUNAVI 栃木

栃木県中古車販売店商工組合  
〒320-0855 栃木県宇都宮市上杉町 1021-3  
TEL:028-648-1181 JUNAVI http://www.junavi.jp

好評稼働中!!



### YARISクロスがデビュー

## コス。パに優れた 最強コンパクトSUVだ!!

いま、世界中の自動車メーカーが注目しているカテゴリーは、何といても「コンパクトSUV」であろう。もちろん、日本国内においても、その販売台数は熾烈を極めていく。まさに「コンパクトSUV 戦国時代」といった様相だ。

そんな中、9月初旬に登場したYARISクロス。ボディサイズは、4180×1765×1560ミリ(全長×全幅×全高)、ホイールベース2560ミリと、ライズより大きく、C-HRよりも小さいサイズ感だ。全幅がYARISよりも70ミリ広げられており、キックス(4290×1760×1610)よりも、YARISクロスの方が、全長は短く全幅は広い。

パワートレインは、直列3気筒1.5リッターのハイブリッド&リダクション機能付の「THS-II」と、1.5リッターの直3ガソリンエンジン&ダイレクトシフトCVT。それぞれにFFと4WDが用意されており、4WDシステムは、ハイブリッドがE-Four、ガソリンモデルはダイナミックトルクコントロール4WDとなる。

エクステリアは、一見シンプルだが、高いボンネットラインや、ボディサイドのキヤラクタライズ、大きく張り出した前後のフェンダー周りなど、パワフルな精度が高く、特にリアフェンダーからテールにかけてのマッチングからは、只者ではない雰囲気を感じる。

インテリアに関しては、インパネ周りのデザインは、YARISとほぼ同じだ。ステアリングには調整幅の大きいチルト&テレスコピックもあり、手触りの良いシート素材も、YARISと共通だ。ただし、YARISが手引きのサイドブレーキだったのに対し、YARISクロスでは、電動パーキングブレーキが標準となっているほか、このセグメントでは珍しい電動パワーシートも備えている。

また、4対2対4分割可倒式リアシートや、後席を倒さずにゴルフバック2個が積める広い荷室(VDA方式による荷室容量は390L)、6対4分割ができるアジャスタブルデックボード、そしてハンズフリーパワーバックドアなど、YARISに対して、使い勝手は大幅にアップしている。アドバンスドアーク(パ

ノラミックビューモニター)や、横風対応制御御付のS-IVSCや、アダプティブハイビームシステムも設定されている。

■YARISクロスは買いたいえるか?

車両本体価格は、189万6000(281万5000円)。想定していたよりも「安い!」というのが筆者の感想だ。

ガソリンモデルの場合、価格は、マツダCX-3のガソリンモデル(15S/2WD:189万2000円)もほぼ同等なのだが、走行性能の高さは、TNGAによる基本設計に優れたYARISクロスの方が圧倒的に優れている。YARISクロスは、ボディサイズがコンパクト故に、後席は多少の狭さはあるが、ダイナミックパフォーマンスの高さが魅力だ。ヨーロッパなデザインと、後席や荷室の使い勝手にも満足でき、さらには動性能の高さに魅力を感じられる方にとっては、大本命の1台となるだろう。

(自動車ジャーナリスト 吉川賢一)

### 主要諸元

主要諸元  
YARISクロス HYBRID Z 2WD | 駆動方式 2WD(FF) | 全長×全幅×全高: 4180×1765×1590mm | ホイールベース: 2560mm | トレッド (Fr/Rr): 1530/1525mm | 最低地上高: 170mm | 車両重量: - | 最小回転半径: 5.3m | 乗車定員: 5名 | エンジン: 直列3気筒ガソリンエンジン | 排気量: 1490cc | 最高出力: 67(91)/5500(kW/PS)/rpm | 最大トルク: 120(12.2)/3800-4800(N·m)(kgf·m)/rpm | ハイブリッドシステム: 最高出力 85(116)(kW/PS) | トランスミッション: 電気式無段変速機 | サスペンション (Fr/Rr): マクファーソンストラット式コイルスプリング / トーションビーム式コイルスプリング | ブレーキ (Fr/Rr): ベンチレーテッドディスク / ディスク | タイヤサイズ (Fr/Rr): 215/50R18 | 215/50R18

YARISクロス価格 (※見込)			
		2WD	4WD
1.5L ガソリン	X	1,896,000円	2,127,000円
	G	2,020,000円	2,251,000円
	Z	2,210,000円	2,441,000円
1.5L ハイブリッド	X	2,284,000円	2,515,000円
	G	2,394,000円	2,625,000円
	Z	2,584,000円	2,815,000円

※NAエンジンには一部の安全装備などを省いた法人向けの「X・Bパッケージ」(1,796,000円)も別途設定

# MIRIVE

## 9月のスケジュール

September 2020 Auction Schedule

### 埼玉会場 毎週水曜日開催

〒369-1108  
埼玉県深谷市田中 2631  
TEL:048-583-7811

www.mirive.co.jp

- 9月2日 『G-1 オークション』  
下取買取コーナー流れ無料
- 9月9日 『MIRIVE メンバーズオークション』  
軽コーナー流れ無料
- 9月16日 『MIRIVE チャリティーオークション』  
特設: チャリティー0売切りコーナー  
3台以上出品時流れ無料
- 9月23日 『半期末決算オークション Part1』  
全車流れ無料
- 9月30日 『半期末決算 ~フレッシュディーラーズ~ オークション Part2』  
特設: EV&HV コーナー流れ無料

トレットレ

# 新車情報



## 国産車 (7/16 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
レクサス	NX	1代目 (10系)	改良	7月16日
レクサス	NX	1代目 (10系)	特別	7月16日
レクサス	NXハイブリッド	1代目 (10系)	改良	7月16日
レクサス	NXハイブリッド	1代目 (10系)	特別	7月16日
ニッサン	マーチ5HB	4代目 (K13系)	SC	7月16日
ニッサン	リーフ	2代目 (ZE1系)	追加	7月20日
レクサス	RX	2代目 (20系)	SC	7月22日
レクサス	RXハイブリッド	2代目 (20系)	SC	7月22日
トヨタ	ランドクルーザープラド5D	4代目 (150系)	SC	8月3日
トヨタ	ランドクルーザープラド5D	4代目 (150系)	特別	8月3日
トヨタ	C-HR	1代目 (10/50系)	SC	8月4日
トヨタ	C-HR	1代目 (10/50系)	特別	8月4日
トヨタ	C-HRハイブリッド	1代目 (10系)	SC	8月4日
トヨタ	C-HRハイブリッド	1代目 (10系)	特別	8月4日
トヨタ	カムリセダン	9代目 (AXVH70系)	SC	8月5日
トヨタ	カムリセダン	9代目 (AXVH70系)	特別	8月5日
ダイハツ	アルティス	5代目 (AXVH70系)	SC	8月5日
トヨタ	アクア	1代目 (10系)	SC	8月6日
レクサス	ES	1代目 (10系)	SC	8月6日
トヨタ	RAV4_5D	5代目 (50系)	SC	8月7日
トヨタ	RAV4ハイブリッド	2代目 (50系)	SC	8月7日
マツダ	ボンゴバン	5代目 (400系)	FC	9月11日
マツダ	ボンゴトラック	5代目 (400系)	FC	9月11日
スバル	レガシアウトバック	3代目 (BS系)	SC	10月2日

## 輸入車 (7/16 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
ボルシェ	ボルシェ911	8代目 (992系)	追加	7月16日
ボルシェ	ボルシェ911カブリオレ	8代目 (992系)	追加	7月16日
シトロエン	シトロエンC3	3代目 (B6系)	特別	7月16日
AMG	AMG_GT4ドアクーペ	1代目 (X290系)	改良	7月17日
メルセデスベンツ	ベンツGクラス5D	2代目 (W463系)	特別	7月27日
AMG	AMG_Gクラス5D	2代目 (W463系)	特別	7月27日
シトロエン	シトロエンDS3クロスバックEテンス	1代目 (D3系)	NR	7月29日
BMW	BMW8シリーズクーペ	2代目 (G15系)	特別	7月30日
BMW	BMW8シリーズカブリオレ	2代目 (G14系)	特別	7月30日
BMW	BMW8シリーズグランクーペ	1代目 (G16系)	特別	7月30日
シトロエン	シトロエンDS7クロスバック	1代目 (X7系)	改良	8月1日
プジョー	プジョー3008	2代目 (P8系)	改良	8月1日
プジョー	プジョー5008	2代目 (P8系)	改良	8月1日
BMW	BMW3シリーズ	7代目 (G20系)	改良	8月3日
BMW	BMW3シリーズ	7代目 (G20系)	追加	8月3日
AMG	AMG_GT	1代目 (C190系)	改良	8月5日
AMG	AMG_GT	1代目 (C190系)	特別	8月5日
AMG	AMG_GTロードスター	1代目 (R190系)	改良	8月5日
AMG	AMG_GTロードスター	1代目 (R190系)	特別	8月5日
フォルクスワーゲン	VWティグアン	2代目 (5NCZ/5ND系)	特別	8月7日
アウディ	アウディRS3スポーツバック	1代目 (8V系)	SC	8月18日
フォルクスワーゲン	VWゴルフトゥーラン	2代目 (1TC/1TD系)	特別	8月21日
クライスラー	ジープグランドチェロキー	4代目 (WK系)	特別	8月22日
フィアット	フィアット500X	1代目 (334系)	追加	8月22日
アウディ	アウディRS3セダン	1代目 (8V系)	SC	9月15日



ボンゴバン



ボンゴトラック

## 社内・店内のウイルス対策を!!

お客様がウイルス対策に対して敏感になっている昨今...  
お客様に安心・安全にご来店いただく為にも  
お店側のウイルス対策への対応が求められています!!

日頃の予防対策として...  
**ノロフリー**  
簡単・安全なウイルス予防スプレー  
マスク・超音波加湿器にも使用可能  
・衣類、マスクなどにスプレーするだけ  
・超音波加湿器に入れるタイプもあります

高い持続性と抗菌除菌力  
**ルームケアコート**  
「抗菌・抗ウイルス」コーティングで  
菌・ウイルスを分解無害化と高い持続性  
※椅子・ドアノブ・テーブル・カーテンなど  
様々な生活スペースに対応!!

車内用ウイルス対策アイテムもご用意しております

販売元 **日本カーネット株式会社**  
東京都千代田区錦糸町1丁目8番3号 神田9.1ビル3階  
お問合せ H P: www.j-carnet.co.jp  
ご注文 TEL: 03-5256-7877



## 無料でアフリカ向け車両を対象に サビやオイル漏れをcheck!

## 弊社オリジナル「事前査定」を開始します!!

ECL AGENCY, LTD



輸出前検査の合格率が向上!?  
弊社木更津、名古屋(推奨)、泉北、博多、新門司各ターミナルで実施中!  
事前の申し込みが必要ですので、詳しくは担当まで!

日本のユースドカーを、全世界へ

**ECL-ジェンシー株式会社**

東京本社 〒103-0027 東京都中央区日本橋2-15-3 ヒューリック江戸橋ビル4階  
【支店】 大阪、名古屋、福岡 【営業所】 川崎、木更津、横浜、名古屋、泉北、神戸、博多、新門司  
https://www.ecl-agency.com/ お問合せ agc-ad@ship.ecl.co.jp

お問い合わせはこちら! TEL: 03-5204-0250 FAX: 03-5204-0256

# 荒れる相場も丸わかり!のAA相場情報

# ユーストカーハイパー Pro オプション

## 輸出相場もわかる最強の相場分析ツール

この画面は「Proオプション」です

画面切り替え ▼

絞込み スタンダード [Flash] HTML版 検索保存 お気に入り 印刷

車種選択 3代目 (30系) GF AGH30W SA AGH35W GGH35W

年式 シフト 全て 会場

走行距離 車検 全て オークション期間 2020 03/21 ~ 2020 06/20

カラー 色替も表示 評価 30 ~ 60

SR有無 加有無 丸有無 修復歴車も表示する

内装 全て

検索

もっとこうして!!

速報データ表示

中古車輸出情報 Used car export information

行く!

簡易ガイド

純正 社外 純正・社外不明 有・無不明

この車種の装備アイコン説明

成約率 平均値

1 ~ 45件 / 45件

型式	年式	M	D	並行	燃料	駆動	排気	グレード	シフト	色系統	色No.	SR	革	丸	エアロ	ナビ	定員	装備	走行距離	車検年月	評価	内装	落札	価格(税別)	会場	開催日	期間(週前)	経過月数	製造年
GGH30W	R.1 / 7	-	-	-	G	2W	35	SC	IA	如	220	SR	革	ナビ	不明	7A	AM	0	04/07	60	A	落札	US九州	06.20	1週	11	2019		
GGH30W	H.30	2	-	-	G	2W	35	SC	IA	如	202	SR	革	ナビ	不明	7A	AM	12	03/03	45	B	落札	TA横浜	06.20	1週	18	2018		
GGH30W	R.1 / 2	-	-	-	G	2W	35	エクゼクティブラウンジ	IA	如	303	SR	革	ナビ	不明	7A	AM	5	03/01	50	A	落札	US東京	06.18	1週	1	2018		
GGH30W	H.30 / 3	後	-	-	G	2W	35	エクゼクティブラウンジ	IA	如	202	SR	革	ナビ	不明	7A	AM	8	04/02	50	A	落札	US東京	06.18	1週	1	2018		
GGH30W	H.30 / 6	後	-	-	G	2W	35	SC	IA	Pホリト	070	SR	革	ナビ	不明	7A	AM	6	03/06	50	A	落札	US東京	06.17	1週	24	2018		
GGH30W	R.1 / 6	-	-	-	G	2W	35	SC	IA	Pホリト	070	SR	革	ナビ	不明	7A	AM	5	04/06	50	A	落札	US東京	06.16	1週	12	2019		
GGH30W	H.30 / 1	後	-	-	G	2W	35	エクゼクティブラウンジ	IA	Pホリト	086	SR	革	ナビ	不明	7A	AM	10	03/01	50	B	落札	TA近畿	06.16	1週	29	2017		
GGH30W	R.1 / 3	-	-	-	G	2W	35	エクゼクティブラウンジ	IA	如	202	SR	革	ナビ	不明	7A	AM	13	04/03	50	A	落札	US横浜	06.09	2週	15	2019		
GGH30W	H.30 / 7	後	-	-	G	2W	35	SC セーフティセンス	IA	Pホリト	070	SR	革	ナビ	不明	7A	AM	13	04/03	50	B	落札	TA近畿	06.09	2週	23	2018		
GGH30W	R.1 / 6	-	-	-	G	2W	35	エクゼクティブラウンジ	IA	Pホリト	070	SR	革	ナビ	不明	7A	AM	3	04/06	50	A	落札	US東京	06.04	3週	1	2019		
GGH30W	H.30 / 5	後	-	-	G	2W	35	エクゼクティブラウンジ	IA	如	202	SR	革	ナビ	不明	7A	AM	18	03/05	45	B	落札	US東京	06.04	3週	1	2018		
GGH30W	H.30 / 3	後	-	-	G	2W	35	エクゼクティブラウンジ セーフティセンス	IA	如	202	SR	革	ナビ	TRD	不明	7A	AM	14	03/02	50	B	落札	TA近畿	06.04	3週	1	2018	
GGH30W	H.30 / 2	後	-	-	G	2W	35	エクゼクティブラウンジ	IA	如	202	SR	革	ナビ	不明	7A	AM	42	03/02	40	C	落札	US東京	06.04	3週	1	2018		
GGH30W	H.30 / 5	後	-	-	G	2W	35	エクゼクティブラウンジ	IA	如	202	SR	革	ナビ	不明	7A	AM	64	03/02	40	C	落札	US東京	06.04	3週	1	2018		
GGH30W	R.1 / 2	-	-	-	G	2W	35	エクゼクティブラウンジ	IA	如	202	SR	革	ナビ	不明	7A	AM	24	04/01	45	A	落札	US東京	06.04	3週	1	2018		
GGH30W	H.30 / 10	後	-	-	G	2W	35	エクゼクティブラウンジ	IA	如	202	SR	革	ナビ	不明	7A	AM	38	03/10	4	A	落札	US東京	06.04	3週	1	2018		
GGH30W	H.30 / 10	後	-	-	G	2W	35	エクゼクティブラウンジ	IA	Pホリト	070	SR	革	ナビ	不明	7A	AM	54	03/10	4	A	落札	US東京	06.04	3週	1	2018		
GGH30W	H.30 / 10	後	-	-	G	2W	35	エクゼクティブラウンジ	IA	如	202	SR	革	ナビ	TRD	不明	7A	AM	55	04/01	4	A	落札	US東京	06.04	3週	1	2018	
GGH30W	H.30 / 10	後	-	-	G	2W	35	エクゼクティブラウンジ	IA	如	202	SR	革	ナビ	不明	7A	AM	64	04/01	4	A	落札	US東京	06.04	3週	1	2018		
GGH30W	H.30 / 10	後	-	-	G	2W	35	SC	IA	Pホリト	086	SR	革	ナビ	不明	7A	AM	33	03/10	4	A	落札	US東京	06.04	3週	1	2018		

New

USS会場

- ① USS会場のリストと車両写真が見れる!  
※CISのUSBキーを指している場合
- ② 国産・輸入車のマイナーチェンジ毎に検索できる!
- ③ 輸出に「行く」「行かない」に必要な「経過月数」「製造年」を表記!
- ④ メーカー丸 / ディーラー丸、エアロブランド名、本革 / 半革、シート色まで詳細な装備アイコン



無料お試しパスワード発行中!

無料IDお申込みは今すぐこちらへ!

0466-55-0818

株式会社 ユーストカー ネットコム

本社 神奈川県藤沢市本町 1-1-32 2F

PCからは右記URLよりご連絡ください! <http://www.u-car.co.jp>



北海道	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS札幌	5	⑮ 2,198	-18.0	75.0	+12.8	476	+22
TAA北海道	5	746	-11.2	80.6	+6.9	348	+19
JU札幌	5	633	-10.1	59.0	+8.9	312	+74
NAA北海道	1	427	-22.4	64.9	+1.4	422	+101
札幌AA	3	334	-12.8	57.7	-0.6	328	+10
ホンダ北海道	4	215	-0.9	89.9	+2.8	368	+118
JU釧路	5	96	+29.7	53.4	+12.2	490	+50
JU函館	5	96	-20.0	58.7	+10.3	447	-6
JU室蘭	4	72	+89.5	49.3	+14.4	437	+259
JU北見	5	61	+29.8	55.1	+0.1	377	+65
JU帯広	5	53	+82.8	48.7	-28.9	331	+6
JU旭川	5	38	-5.0	64.9	+4.9	374	+74

東北	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
JU宮城	5	1,216	-19.4	78.7	+10.7	255	+5
TAA東北	5	1,194	-13.3	85.1	+3.6	424	+84
JU福島	5	947	-8.1	68.2	+7.4	249	+43
USS東北	5	864	-28.4	76.1	+8.6	397	+63
CAA東北	4	525	-9.0	71.0	+5.4	254	+81
アライ仙台	4	303	-11.7	85.0	+11.7	301	+59
ホンダ仙台	4	228	-25.2	92.3	+1.2	234	-29
JU山形	2	208	-18.4	60.1	+16.8	168	+17
JU秋田	4	162	-11.0	83.7	+15.7	60	+10
JU青森	2	137	± 0.0	73.4	+4.2	211	+61

関東甲信越	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS東京	5	① 11,150	-13.5	73.7	+5.4	1,130	+140
アライ小山VT	4	⑤ 4,617	+2.7	66.0	+7.5	768	-1
USS横浜	4	⑩ 3,114	-20.2	74.4	+10.8	726	-9
MIRIVE埼玉	5	⑪ 3,107	-12.1	81.3	+6.3	483	+9
TAA横浜	4	⑫ 2,693	-20.3	89.3	+4.2	717	+82
TAA関東	5	⑬ 2,114	-13.9	86.7	+3.1	652	+118
CAA東京	4	⑭ 2,112	-10.5	67.4	+8.6	468	+24
JU東京	4	1,395	-2.9	69.5	+6.6	264	+53
アライ伊豆	5	1,385	-24.6	82.0	+1.4	433	+14
JU千葉	5	1,313	-8.6	56.1	-9.9	265	-25
JU埼玉	4	1,269	-45.6	63.4	+7.1	538	+54
JAA	5	1,041	-34.7	61.8	+6.7	750	+98
ホンダ東京	4	1,026	-21.8	90.5	-2.0	409	-4
USS群馬	4	957	-11.2	69.9	+4.0	415	+56
ヒーロー	5	909	-18.1	62.5	-0.4	344	+29
USS新潟	5	875	-1.1	55.6	+4.6	390	+72
JU群馬	5	773	-10.7	66.0	+3.1	295	+63
アライ建機	4	769	-4.1	73.3	+11.9	765	-125
JU新潟	5	726	-22.6	71.6	+9.2	185	+25
USS埼玉	5	721	-28.6	60.4	+2.6	354	+49
アライ小山4輪	5	639	-23.0	81.9	-1.4	303	+88
いすゞ東京	5	617	-13.5	53.1	+7.7	1,273	-34
JU神奈川	5	588	-13.7	49.4	-6.2	272	+14
JU栃木	5	578	-27.3	52.4	+21.4	141	-13
NAA東京	5	558	-38.7	81.9	+8.1	443	-8
JU茨城	5	506	-26.1	60.2	+3.9	239	+52
JU長野	4	307	-24.9	40.0	-2.2	174	+26
ジップ東京	4	224	+16.1	75.1	+15.4	1,653	+167
JU山梨	4	51	-17.7	58.9	+25.2	102	+37

中部	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS名古屋	5	② 7,810	-21.6	63.4	+9.1	1,288	+165
JU岐阜	4	④ 3,790	-16.9	49.4	-1.8	452	+46
CAA中部	5	⑦ 3,375	-23.7	72.0	+6.3	683	+46
JU愛知	5	⑥ 3,224	+0.1	80.9	+8.9	287	-14
USS-R名古屋	4	⑬ 2,440	-21.0	83.9	+1.2	86	+12
USS静岡	4	⑰ 1,812	-6.5	67.4	+1.6	299	+83
TAA中部	5	1,573	-16.1	84.8	± 0.0	603	+160
CAA岐阜	4	1,287	-24.1	65.6	+6.8	330	+55
MIRIVE愛知	5	1,099	-	68.4	-	633	-
JU静岡	4	753	-12.0	55.6	+3.6	196	+39
ホンダ名古屋	4	617	-8.7	92.3	+4.1	445	+61
SAA浜松	5	566	+26.3	44.8	-8.1	625	+19
JU三重	4	489	-15.3	40.4	+5.2	253	+50
NAA名古屋	5	478	-25.0	86.5	-1.3	371	+30
JU富山	4	352	-11.6	64.8	+8.6	167	+37
愛知トヨタ	4	343	-14.9	90.8	-2.2	351	+48
JU石川	5	289	-12.4	71.3	+5.8	246	+46
JU福井	3	284	+0.4	54.9	+8.8	144	+25
USS北陸	4	260	-22.8	66.5	+4.2	221	-24

1開催平均の出品ベスト10 (台)		
①	USS東京	11,150
②	USS名古屋	7,810
③	アライAA小山バントラ	4,617
④	JU岐阜	3,790
⑤	HAA神戸	3,564
⑥	USS大阪	3,446
⑦	CAA中部	3,375
⑧	JU愛知	3,224
⑨	USS九州	3,136
⑩	USS横浜	3,114

※オークション実績の無断転載、二次利用は固くお断りします。

### 7月の主催者別AA実績

企業系	開催回数	出品台数	成約台数	成約率(%)	成約金額(千円)	平均単価(千円)
企業系	197	361,578	248,259	68.7	176,034,966	709
メーカー系	+7開催	-13.5%	-2.9%	+7.6ポイント	+11.8%	+93千円
JU系	122	111,128	90,687	81.6	50,607,467	558
合計	±0開催	-14.5%	-11.9%	+2.4ポイント	+1.5%	+74千円
JU系	171	110,380	69,657	63.1	19,687,387	283
合計	+13開催	-9.3%	+0.6%	+6.2ポイント	+5.3%	+13千円
合計	490	583,086	408,603	70.1	246,329,820	603
合計	+20開催	-13.0%	-4.5%	+6.2ポイント	+9.0%	+75千円

※下段は前年同月比

近畿	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
HAA神戸	4	⑤ 3,564	-34.7	68.4	+15.5	766	+20
USS大阪	5	⑥ 3,446	-16.0	62.6	+9.7	649	-10
TAA近畿	4	⑬ 2,550	-17.3	83.5	+3.9	690	+111
MIRIVE大阪	5	⑳ 1,758	-	83.1	-	644	-
USS神戸	5	1,288	-27.1	63.1	+4.8	504	+48
いすゞ神戸	5	1,151	-8.8	55.6	+4.2	1,115	-59
ベイオーク	5	1,076	-39.3	74.7	+8.3	750	+70
ホンダ関西	4	935	-7.8	95.9	+1.5	510	+78
TAA兵庫	4	679	-	79.9	-	474	-
IAA大阪	5	677	-21.5	60.4	+4.6	114	+30
KCAA京都	5	501	-11.2	55.7	+1.2	272	+41
NAA大阪	5	475	-31.4	84.1	+0.8	455	+38
JU奈良	4	360	-5.5	71.8	+5.2	231	+41
ジップ大阪	5	352	-23.0	78.9	+13.3	1,426	+12
日産大阪	4	343	-11.1	91.1	+2.8	168	+18

中四国	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS岡山	4	1,521	-19.6	76.2	+14.0	381	+15
LAA岡山	5	1,421	-15.3	58.2	+8.6	325	+3
TAA広島	4	1,345	-14.9	83.8	+9.8	521	+64
TAA四国	4	1,119	-5.5	84.4	+6.3	312	+50
JU広島	5	838	-29.4	52.8	+9.5	250	+65
LAA四国	5	816	-14.0	48.9	+4.9	236	-21
KCAA山口	5	584	-24.5	59.6	+12.7	344	+28
JU鳥取	1	236	+7.3	47.0	-0.3	258	+79
JU山口	4	230	-13.5	59.0	+5.7	237	+54
NAA広島	1	226	-14.1	73.9	+11.5	221	+11
JU島根	2	158	-6.5	63.6	+14.2	211	+12
広島AA	1	112	+1.8	72.3	+10.5	290	-28

九州・沖縄	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS九州	4	⑨ 3,136	-15.2	67.4	+9.7	635	+51
TAA九州	4	⑱ 1,870	-7.7	79.2	+3.4	525	+50
KCAA福岡	5	1,296	-29.1	42.4	+4.9	341	+24
JU福岡	5	1,206	-25.1	64.0	+3.5	191	+11
KCAA南九州	5	1,083	-26.7	41.3	+2.8	314	+15
USS福岡	5	655	-32.8	70.7	+7.1	463	+111
TAA南九州	4	501	-11.2	74.5	+4.2	342	+47
ホンダ九州	4	430	-12.2	94.6	+1.7	244	-70
NAA福岡	4	421	-18.6	79.6	+7.4	312	+61
JU長崎	1	353	-14.7	34.3	-12.6	141	+27
いすゞ九州	5	350	-9.6	64.5	+4.3	750	+21
JU沖縄	5	308	-0.3	64.8	+10.3	291	+124
JU大分	2	282	+4.1	74.2	+4.0	102	+27
JU鹿児島	5	280	-14.4	60.3	+5.7	169	-2
JU熊本	5	219	-18.9	58.7	+19.8	129	+41
JU宮崎	5	100	-33.3	51.0	+14.2	104	+2

TV・ネット	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
オークネット	4	851	-20.8	41.2	+8.8	886	-93

※出品平均台数の前の数字①~⑳は全国順位 ※USS四国の実績はHAA神戸に含む

## MIRIVE 大阪



株式会社MIRIVE 大阪会場  
〒580-0003 大阪府松原市一津屋 2-10-7

## 2020年9月の開催スケジュール

- 9/3 通常AA  
ディーラー&下取買取コーナー  
流札時出品料無料  
成約or落札お取引賞
- 9/10 通常AA  
成約+落札=2台お取引賞
- 9/17 半期末決算AA  
全車流札時出品料無料  
特設「30MAXコーナー」  
成約or落札=お取引賞3・5・7賞
- 9/24 通常AA  
QUOカード進呈  
1,000円/成約1台あたり。上限50,000円  
(流札時での成約は対象外)

## MIRIVE

MIRIVE WEBサイトから  
Mライブで埼玉・大阪・愛知の車が見えます。

水曜日は  
埼玉の日

木曜日は  
大阪の日

金曜日は  
愛知の日

新規入会好評受付中!  
申込みはWEB からかんたん手続き!

[www.mirive.co.jp](http://www.mirive.co.jp)





コロナ禍に揺れる中古車輸出上期の総括と下期の展望

通年では100万台の攻防か

レポート NPO法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

コロナ禍の影響により、自動車産業も大きな痛手を被ったが、とくに中古車輸出については、上期実績(1~6月)が前年同期比75%と、新車販売の80.2%と比較して、最もダメージが大きかったと言える。これは、毎年180以上の国と地域に輸出される日本の中古車だけに、今回のコロナ禍が世界規模で大きな影響を及ぼしていることを改めて認識させるのではない。

今回、コロナ禍に揺れる上期の総括と、まったく先行きは不透明だが、下期の展望についてレポートする。

仕向国別に見ていくと、注目すべき国は、この状況下でも勢いを感じさせるロシアだ。さすがに、3~5月までの3カ月間は前年割れを起したが、6月は122%と二桁伸張を遂げた。台数にして2位のアラブ首長国連邦(UAE)に3400台ほど水を明け、1万3463台を記録している。この背景には、

Vol.88 中古車輸出

吸収しているケースも見受けられる。トップ3のなかで、どこよりも早くロックダウンに踏み切り、最も早く痛手を被ったのがニュージーランド(NZ)。4月単月では、前年比で実に15.8%、1982台まで落ち込んだ。近年、リーマンショックや東日本大震災の時ですえ、2000台を切ることはなかった。それだけ、同国のロックダウンによる規制の強さが数字に表れた形となったが、8月18日段階でも同国の感染者数はわずか1643人に過ぎない。

Table with 7 columns: 地域, 国名, 順位, 2020年, 順位, 2019年, 台数差, 前年同期比. Lists top 20 countries for used car exports.

また、感染者数の割合に規制が強く影響が出た上位国としては、

このように、各国のロックダウンの規制の強弱が、数値に跳ね返っているのが今回のコロナショックの特徴ともいえる。

しかし、新車は日本を含め、どの国でも生産は滞り、供給体制が現時点では完全復活には至っていない。そういった意味では、台数こそ減少しているが、日本の中古車に対する需要は高まっているといえる。

先般、財務省が発表した貿易統計によれば、上期の中古車輸出台数は47万7122台で、前年比は75%、台数にして15万7881台ほど減少してしまっただけでなく、

今回のコロナ禍によって、世界的に自動車産業は大きなダメージを被ったが、一方で、自動車という商品が感染機会のリスクを減少させる乗り物として、見直されたという事実もある。

Table: 不測の事態が生じた年の中古車輸出台数実績 & 新車販売台数実績 & オークション流通実績 vs 2020年予測. Lists events like 2008リーマンショック, 2011東日本大震災, 2020コロナショック.

確かに回復に向いていると見て良いだろう。それによって、通年でどれほどの台数になるか、過去に不測の事態が生じた年の実績と比較し分析してみた(下表参照)。

また、ブラジルのように、どれだけ感染が拡大しても経済は止められないというのが、どの国も実態であり、これまで厳しく対応していた国でも、経済を本格的に再開する動きが出ている。

着地点ではないかと推測する。また、違う視点から言えば、

上期の実績が前年比で75%なので、下期は回復することを前提にこれを下回ることはないが、実際にどこまで引き上がるかである。

以上のような情勢に加え、10月以降は日本国内の新車販売が前年度水準まで回復すると言われている。これらのことから、中古車発生量の拡大も期待され、下期については、

下期は回復期待 年間百万台死守?

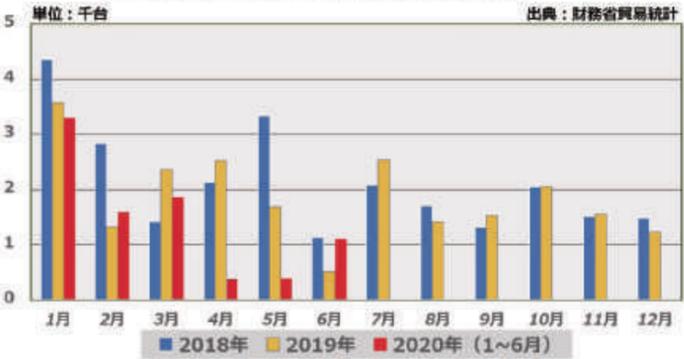
下期は回復期待 年間百万台死守? 今回のコロナ禍によって、世界的に自動車産業は大きなダメージを被ったが、一方で、自動車という商品が感染機会のリスクを減少させる乗り物として、見直されたという事実もある。

LINEで自動応答システム「LineBot」が登場!! 24時間いつでも応答可能!! Includes screenshots of the app and contact information for AUTOHUB.

3面からのつづき

# バングラデシュ

バングラデシュ中古車輸出台数の推移



今年4~5月の中古車輸出台数が300台規模、前年同月比7~8割減まで落ち込んだバングラデシュ。7月は、昨年実績に肩を並べる2000台規模が輸出されたと観測されている。

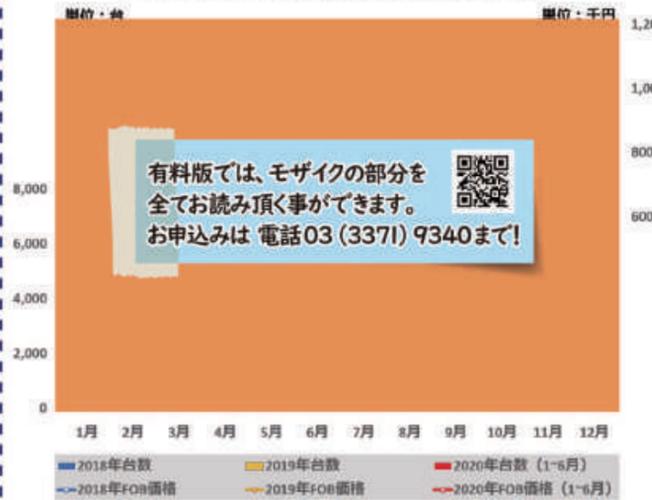
バングラデシュ向け車種別排気量別中古車輸出実績

車種	2019年1~6月		2020年1~6月		前年比		2019年	2020年
	台数	FOB (千円)	台数	FOB (千円)	台数	FOB		
乗用車	0.66L以下	1	1	1	1	1	1	1
	0.66~1.0L	1	1	1	1	1	1	1
	1.0~2.0L	1	1	1	1	1	1	1
	2.0~3.0L	1	1	1	1	1	1	1
	3.0L以上	1	1	1	1	1	1	1
ハイブリッド・電気	1	1	1	1	1	1	1	1
ディーゼル	1	1	1	1	1	1	1	1
乗用車合計	5	5	5	5	5	5	5	5

国土面積: 約 14.7 万km<sup>2</sup> 一人当たり GDP (名目): 1,698 米<sup>2</sup> (2018年) 新型コロナウイルス感染状況 (感染者数/死者数/回復者数): 297,083 / 3,983 / 182,875  
 人口: 1億 6365 万人 (2018年) 中古車輸入規制: 船積み時の車齢が5年以下であること  
 首都: ダッカ

# パキスタン

パキスタン中古乗用車輸出台数と FOB



有料版では、モザイクの部分を全てお読み頂く事ができます。お申込みは 電話03 (3371) 9340まで!

財政赤字対策として、中古車輸入ルールの運用を厳格化した結果、昨年1月以降、輸出が低迷しているパキスタン。今年はコロナ禍にも関わらず前年実績を上回った。注目の排気量3リットル以上のクラス。台数ベースでは、今年上半年合計で133台と多くないが、FOB単価は実に59.9万円。2018年規模にはまだ程遠い。



パキスタンではロックダウンが明けても客足の戻りは鈍い(北部の都市ラホールで。今年5月、本紙特派員写す)



ロックダウンによってシャッター街と化したパキスタンの中古車街(上左写真)と警察官たち(北部の都市ラホールで。今年5月、本紙特派員写す)



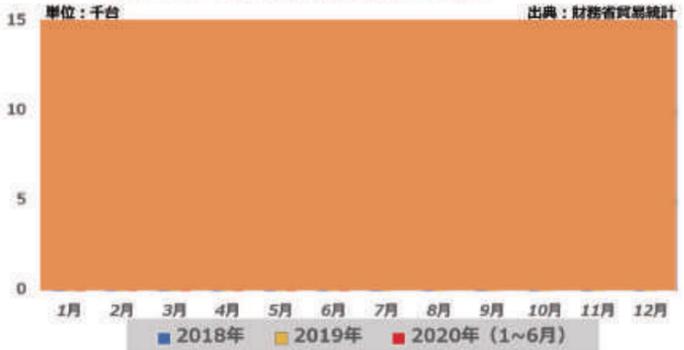
パキスタン向け車種別排気量別中古車輸出実績

車種	2019年1~6月		2020年1~6月		前年比		2019年	2020年
	台数	FOB (千円)	台数	FOB (千円)	台数	FOB		
乗用車	0.66L以下	1	1	1	1	1	1	1
	0.66~1.0L	1	1	1	1	1	1	1
	1.0~2.0L	1	1	1	1	1	1	1
	2.0~3.0L	1	1	1	1	1	1	1
	3.0L以上	1	1	1	1	1	1	1
ハイブリッド・電気	1	1	1	1	1	1	1	1
ディーゼル	1	1	1	1	1	1	1	1
乗用車合計	5	5	5	5	5	5	5	5

国土面積: 約 79.6 万km<sup>2</sup> 一人当たり GNI: 1,500 米<sup>2</sup> (2017年) 新型コロナウイルス感染状況 (感染者数/死者数/回復者数): 293,711 / 6,255 / 278,425  
 人口: 約 2億 777 万人 (2017年) 中古車輸入規制: 乗用車 2WD は製造年から3年以内/乗用車 4WD は同5年以内  
 首都: イスラマバード

# スリランカ

スリランカ中古車輸出台数の推移



今年3月に乗用車(新車、中古車)、5月には商用車(同)等の、輸入を禁止したスリランカ。4月以降の輸出台数は、前年同月比で8~9割も減少した。現在も回復のメドは立っていない。

スリランカ向け車種別排気量別中古車輸出実績

車種	2019年1~6月		2020年1~6月		前年比		2019年	2020年
	台数	FOB (千円)	台数	FOB (千円)	台数	FOB		
乗用車	0.66L以下	1	1	1	1	1	1	1
	0.66~1.0L	1	1	1	1	1	1	1
	1.0~2.0L	1	1	1	1	1	1	1
	2.0~3.0L	1	1	1	1	1	1	1
	3.0L以上	1	1	1	1	1	1	1
ハイブリッド・電気	1	1	1	1	1	1	1	1
ディーゼル	1	1	1	1	1	1	1	1
乗用車合計	5	5	5	5	5	5	5	5

国土面積: 16万 5610km<sup>2</sup> 一人当たり GDP (名目): 4,102 米<sup>2</sup> (2018年) 新型コロナウイルス感染状況 (感染者数/死者数/回復者数): 2,959/12/2,811  
 人口: 約 2103 万人 (2016年) 中古車輸入規制: 乗用車は初度登録から35ヵ月まで、小型商用車は同47ヵ月まで  
 首都: スリ・ジャヤワルダナプラ・コッテ

**『定期購読』のおすすめ**  
 大好評のユーストカーNEWSでは、「無料版」と定期購読者向けの「有料版」を分けて発行しております。無料版では、前後4ページ、合計8ページの記事の一部がフランクとなっております。  
 お申込みは ☎ 03 (3371) 9340 またはWEBで受け付けております! [http://u-car.co.jp/hyper/r\\_banner/html/usedcar-news](http://u-car.co.jp/hyper/r_banner/html/usedcar-news)

## ベイエック

9/9 SUAA近畿ジョイントAA

ご出品3台賞

ご出品: 1.0台 (メロン), 3台 (発泡酒 or カップ麺 1ケース), 1台 (お菓子)

お取引賞

ご落札 1台

## ベイネット

ネットでも安心

月額利用料2000円 入札料・下見代行料 0円

1回の出品料で2回チャンス! 前・後ワンプライスネット

ベイネットなら簡単登録♪

軽四キャンペーン

今だけの特別価格

【出品料】 パワフル軽四ブロック 0円

【成約料】 共計 16,000円 (税込)

※同一車両につき3回まで出品可能

オートサーバ・TC-web: 入札料0円

株式会社ベイエック TEL: 06-6612-5612 詳細は、今すぐネット検索! ベイエック

## 今年上半期(1~6月)に輸出台数が増加した車種とその仕向国

(抽出条件: 2020/1-6の輸出台数 1000 台以上、台数前年比 100%以上)

(台数前年比の高い順でソート)

HS	車種	燃料	国名	2019年1~6月			2020年1~6月			前年比			
				台数	金額(千円)	FOB(千円)	台数	金額(千円)	FOB(千円)	台数	金額	FOB	
870322910	乗用車	1.0~1.5L	ガソリン	ガーナ									
870321925		0.66~1.0L		パキスタン									
870321925		0.66~1.0L		ガーナ									
870340100		ハイブリッド車	ハイブリッド(ガソリン)	アラブ首長国連邦									
870340100		ハイブリッド車		パキスタン									
870322910		1.0~1.5L	ガソリン	香港									
870321915		0.66L以下		ナイジェリア									
870321915		0.66L以下		パキスタン									
870340100		ハイブリッド車	ハイブリッド(ガソリン)	香港									
870322910		1.0~1.5L	ガソリン	スリランカ									
870322910	1.0~1.5L		トルコ										
870322910	1.0~1.5L		ナミビア										
870431915	トラック	2.0L以下、車重5t以下		ナイジェリア									
870322910	乗用車	1.0~1.5L		モザンビーク									
870431915	トラック	2.0L以下、車重5t以下		タイ									
870380100	乗用車	電気自動車	電気	ロシア									
870323925		2.0~3.0L	ガソリン	モザンビーク									
870322910	1.0~1.5L		ウガンダ										
870421925	トラック	2.0L以上、車重5t以下	ディーゼル	ウガンダ									
870322910	乗用車	1.0~1.5L	ガソリン	ロシア									
870431915	トラック	2.0L以下、車重5t以下		アメリカ合衆国									
870323925	乗用車	2.0~3.0L		ロシア									
870340100		ハイブリッド車	ハイブリッド(ガソリン)	ニュージーランド									
870324910		3.0L以上	ガソリン	ロシア									
870340100		ハイブリッド車	ハイブリッド(ガソリン)	ロシア									
870322910	1.0~1.5L	ガソリン	キプロス										
870323915	1.5~2.0L		ロシア										
870431915	トラック	2.0L以下、車重5t以下		ケニア									
870421925	トラック	2.0L以上、車重5t以下	ディーゼル	モザンビーク	1,212	540,010	446	1,226	519,460	424	101.2%	96.2%	95.1%
870323925	乗用車	2.0~3.0L	ガソリン	ウガンダ	3,022	1,330,591	440	3,024	1,264,743	418	100.1%	95.1%	95.0%

有料版では、モザイクの部分全てをお読み頂く事ができます。お申込みは 電話03 (3371) 9340まで!

財務省の貿易統計から、中古車の分類別に、今年上半期でも輸出台数が増加しているカテゴリーをピックアップした。なお、車種分類は、HSコード9桁分類による。

年より増加しているものを、台数伸び率でランキングした。下の表は、輸出台数百台以上で、前年より増加、FOB価格が百万円以上のものを台数伸び率でランキングしたものだ。

ウインドの中古車輸出の中でも、逆に大幅に増加している車両がある。必ずしも相場に影響を及ぼす国・車種ばかりではないが、ランキング上位にはパキスタン、香港、スリランカなどの輸出相場を形成する国が入っている。

抽出条件: 2020/1-6の輸出台数 100 台以上、FOB100 万円以上、台数前年比 100%以上

(台数前年比の高い順でソート)

HS	車種	排気量・定員	燃料	国名	2019年1~6月			2020年1~6月			前年比		
					台数	金額(千円)	FOB(千円)	台数	金額(千円)	FOB(千円)	台数	金額	FOB
870290910	バス	10人乗り以上	ガソリン	パキスタン									
870340100	乗用車	ハイブリッド車	ハイブリッド(ガソリン)	バルバドス									
870324910		3L以上	ガソリン	パキスタン									
870322910		1~1.5L		スリランカ									
870323915		1.5~2L		香港									
870323925		2~3L		アメリカ合衆国									
870340100		ハイブリッド車	ハイブリッド(ガソリン)	オーストラリア									
870323915		1.5~2L	ガソリン	モーリシャス	114	135,516	1,189	126	141,765	1,125	110.5%	104.6%	94.6%



**大切なお車運びます!!** <http://www.touzaikaiun.jp>

**東西海運株式会社** 本社/〒135-0016 東京都江東区東陽4-11-38 USCビル7F  
TEL: 03-6458-4633(代) FAX: 03-6458-7592

札幌支店 札幌市清田区平岡3条3-30-7 MESSEビル2F TEL: 011-887-1031(代)  
仙台支店 仙台市宮城野区扇町1-8-5 東邦運輸倉庫2F TEL: 022-231-1031(代)  
北関東営業所 群馬県伊勢崎市三和町1495-1 TEL: 0270-27-5005(代)  
名古屋支店 名古屋市中村区太閤1-20-13 秀幸ビル301号 TEL: 052-451-1031(代)

大阪支店 大阪市住之江区新北島1-2-1 オスカードルーム4F TEL: 06-6685-1031(代)  
福岡支店 福岡市東区香椎照葉3-2-1 シーマークビル2F-B TEL: 092-674-1031(代)  
宮崎営業所 宮崎市広島2-5-16 興亜宮崎ビル2F TEL: 0985-35-2948(代)  
沖縄支店 那覇市銘苅3-22-33 R8ビル302号 TEL: 098-869-1031(代)

**FC加盟店募集!!アップルと手を組みませんか?**

車買取・販売 **アップル** オリコン顧客満足度 **No.1**  
2019年 オリコン顧客満足度調査

充実した研修制度・サポート体制  
負担の少ない加盟料  
全国チェーンの認知度

お問い合わせ **03-3516-0731** アップルオートネットワーク株式会社  
FC開発事業部 那覇市銘苅3-22-33 R8ビル302号 <http://www.applenet.co.jp>

**売れる!! AS ワンダ**  
正一正又・ワツダ

**小売 × 業販**  
小売しながら同時に業販

- 業界最大級の会員数 **65,000** 会員
- 掲載車両画像数 **50** 枚まで可能!!
- 出品料は何台でも **0** 円

**AS NET** 会員募集中!!  
入会金 **無料** 月会費

会員募集中 詳しくはコチラ

pixta/positivo

お問い合わせ・資料請求は ▶ **AS 株式会社 オートサーバー** ☎ **03-5695-9450** <https://www.autoserver.co.jp>  
オートサーバー 検索

## あの後8月はどうなった 輸入車の沸騰相場はまだしばらく続く?

この夏の熱湯相場について、本紙8月号で詳しくお伝えした。今月号では皆様の関心が高い8月の相場について、先月号のグラフを延長してご覧頂けるようにした。8月号で予測した通り、お盆前後は

### 輸入車のみ 2020年8月15日現在

③

### 国産車のみ 2020年8月15日現在

②

### 全乗用車 2020年8月26日現在

①

### 1~2年落ちの平均価格

⑥

### 3~5年落ちの平均価格

⑤

### 3~5年落ちの平均価格

④

### 6~10年落ちの平均価格

⑨

### 11年落ち以上の平均価格

⑧

### 11年落ち以上の平均価格

⑦

### AA落札平均価格

### 年落ち別AA落札平均価格

### AA成約率

有料版では、モザイクの部分を全てお読み頂く事ができます。お申込みは 電話03 (3371) 9340まで!

と我々は予測している。

と我々は予測している。

と我々は予測している。

# Excellence for you

**大好評!! 過去1年以上オークション出品歴のない車両が多数出品! 2つのEX、魅力の成約率!!**

## 売切りEX & トレタマEX

株式会社JU岐阜羽島オートオークション 〒501-6330 岐阜県羽島市堀津町2211番地  
tel 058-398-5100(代) fax 058-398-5109 <http://www.i-gforce.co.jp>