

ユーストカー NEWS



新年あけましておめでとうございます
今年もユーストカーNEWSをよろしくお願いいたします
2022年(令和4年)1月1日(土曜日)



無料版

1月号

ユーストカー
NEWS

毎月1日発行

第105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
☎ 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

22年は110万台の攻防か!?

6面・中古車輸出

整備工場における事業承継のポイント

21面

2022年

触りたい車

さらに!

今年の相場大胆予測

あけましておめでとうございます。本年もよろしくお願ひ申し上げます。
2022年の1月号は、お年玉企画として、今年「触りたい車」を取り上げる。昨年10月号で「触っちゃいけない車」を掲載したが、今回はその逆である。「触りたい」とは、今、仕入れても、しばらく値落ちしない、もしかしたら値上がりする車だ。在庫にしたり、仕事に使い、もしかしたら車を楽しんだりした後、楽しみがあるかも知れない。皆様に様々にご活用いただければ幸いだ。
「触りたい車」の切り口として、今回は3つの視点を提供したい。
① 輸出制限の最終年月まで価格がキープされる車、② 価格が落ち切った車、③ 骨董品の車の3つである。
第二の「価格が落ち切る」場合、注目している理由は以下の2つある。一つにはモデルチェンジ後に価格が落ち切ってしまった場合、二つ目に過

《2面へつづく》



安心と実績の AIS車両検査研修プログラム

✓出張査定に自信!

✓すばやい商品化!

✓お客様の安心!



- 1Day基礎研修
- 検定3級~1級
- 店舗出張型有り
- 料金17,380円~

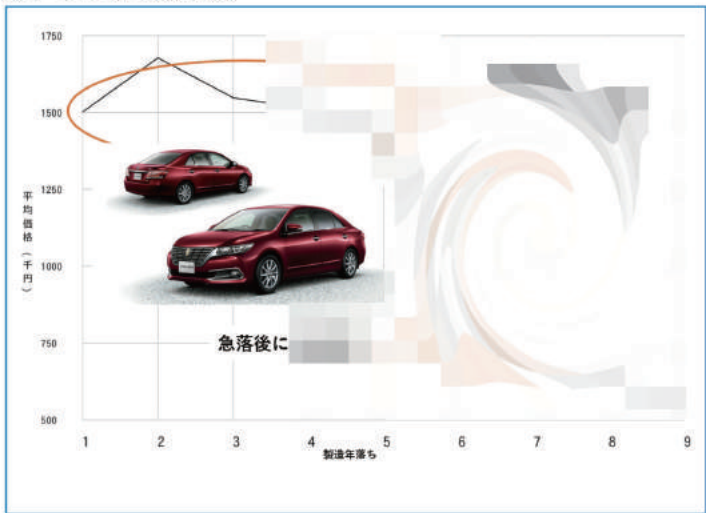
お問い合わせ AIS 本社 TEL.03-3512-6118 AIS 検定センター TEL.047-481-5541

詳しくは AIS 研修

検索

車名	代表的な型式	代表するグレード	関係する仕向国	
ヴィッツ5D	KSP130	F	パキスタン、ロシア、ケニア	製造年2年落ち～同3年落ち 製造年5年落ち～登録年7年落ち
	NSP130	F	ロシア、ケニア	製造年5年落ち～登録年7年落ち
	NSP135	F	ロシア	製造年5年落ち～登録年7年落ち
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!				
プレミオ	NZT260	15F_EX パッケージ 15F_L パッケージ	パングラデシュ	製造年1年落ち～同5年落ち

図1 プレミオの価格推移



繰り返しとなるが「触っちゃいけない車」の逆の関係だ。輸出に行かなくなるから「触っちゃいけない」。逆に言えば、輸出に行く間は価格がキープされるし、場合によっては値上がりするので「触りたい」となる。

価格が落ち切った車

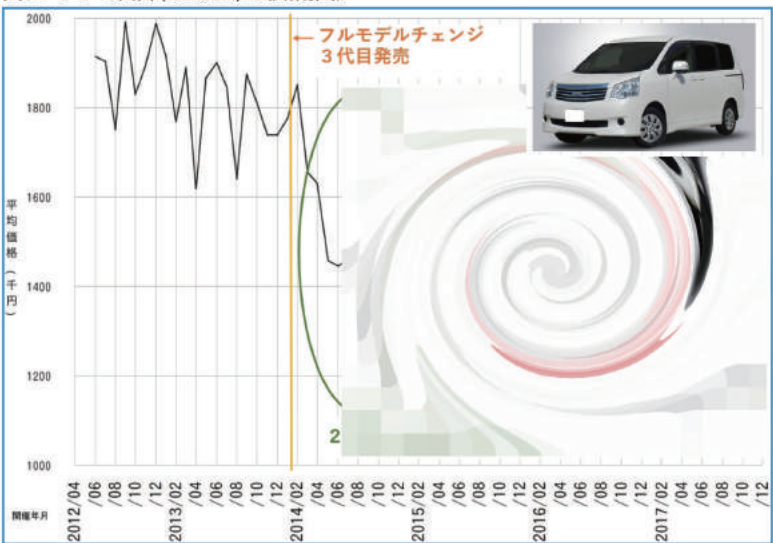
一車種だけ、グラフで説明しよう。プレミオは輸入国の規制に2度引つかかる人気のある車だ。1回目は製造年5年落ちでパングラデシュ、2回目は登録年7年落ちでケニア。

「触っちゃいけない車」の逆の関係だ。輸出に行かなくなるから「触っちゃいけない」。逆に言えば、輸出に行く間は価格がキープされるし、場合によっては値上がりするので「触りたい」となる。

輸出制限の最終年月まで 価格がキープされる車

一車種だけ、グラフで説明しよう。プレミオは輸入国の規制に2度引つかかる人気のある車だ。1回目は製造年5年落ちでパングラデシュ、2回目は登録年7年落ちでケニア。

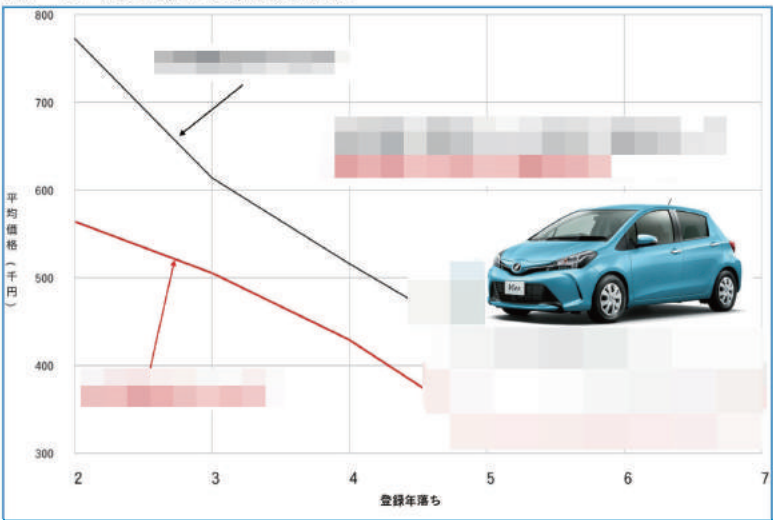
図2 ノア2代目(ZRR70G)の価格推移



車が古くなって「この型がこの値段……？」という位まで価格が落ちてしまえば、その後の下落幅が小さいのは当たり前だろう。それでも乗ろうと思えば乗れるし、損失は限られる。

ここで取り上げたいのは、もう少し「あわよくば」の可能性がある車だ。

図3 ヴィッツ5D(NSP130)の価格推移



そのタイミングを捉えれば、仕入れ時よりも売却時の価格が上がっている可能性がある。

図2ではノアを取り上げた。モデルチェンジによる価格の下落の仕方は様々だ。モデルチェンジ前から下落する車もあれば、モデルチェンジ後に下落する車もある。

ノアの場合はモデルチェンジ後に下落するモデルチェンジ後に下落するモデルチェンジ後に下落するモデル

MIRIVE 愛知会場

HAPPY NEW YEAR

2022年も宜しくお願いいたします

株式会社 MIRIVE スタッフ一同

1月の開催スケジュール	
1月7日(金)	新春初荷 AA 軽・フレッシュ・輸入車コーナー流れ無料 来場プレゼント・お取引賞：福袋
1月14日(金)	フレッシュ AA フレッシュコーナー流れ無料・お取引賞
1月21日(金)	MIRIVE還元祭 AA Part① 出品2台以上で流れ無料 特別応札保証・お取引賞
1月28日(金)	MIRIVE還元祭 AA Part② 出品2台以上で流れ無料 特別応札保証・大抽選会

MIRIVE

新鮮車両のMIRIVE

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!

お申込みはWEBからかんたん手続き!

www.mirive.co.jp

車種	型式 / グレード	2021 年の 高値の例	高値車の 年式	価格が高い理由 (買うべき理由)
ロードスター	NA8C/V スペシャル	272 万円	1994 年	大量生産でも良いものは高い
アルテッツァ	SXE10/RS200Z エディション	183.5 万円	2000 年	気軽に乗れる FR スポーツ

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！



骨董品



21年7月号で「走り屋」系の車、3月号では日産車のお宝車を紹介した。「走り屋」系では数百万円から1千万円を超えるような車を掲載したが、そこまでいかなかった、持っていて(乗っていて)損のない車がある。

今回紹介するのは、7月号のような、誰もが注目する「ど真ん中」の車ではない。ただ、何らかの理由で

乗った楽しさ、200万円台までの車、なんでもそんなに高いの……という車を表にしたのでお楽しみいただきたい。そして、もし出会えたら仕入れても良いのではないだろうか。

バカみたいに高くないので手が出せて、あわよくば値上がり期待できる。そして何より楽しい。まさに「触りたい車」と言える。

このカテゴリーの車を乗って楽しみ、のんびり並べて、ゆったり商売するのもありではないだろうか？ くれぐれも事故には気を付けていただきたいが。

価格はキープされ、車種

期待できるわけではな

界年式を調べ、A A相

勧めする。

《2面からのつづき》

によつては値上がりすることもある(図3参照)。また、車によつて、場検索検索システムの

場合、価格のキープ

トカー総合版+輸出相場

で年式や走行距離等の違

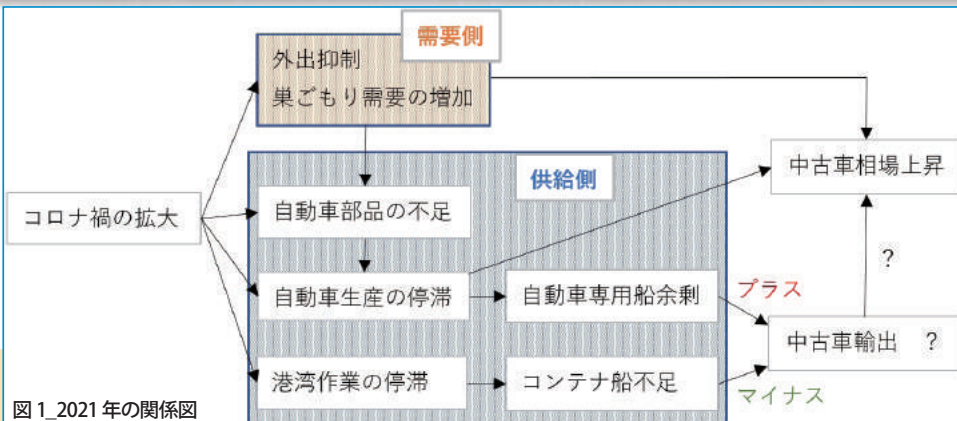
第2部

2022年の展望

メイン・シナリオ

相場は自動車生産の回復に伴い夏から徐々に下落

中古車輸出は運送能力次第



相場見通し

メインシナリオでは、自動車の新車生産は紆余曲折を経ながら、計画に近い数字になることが前提とした。

ただし回復しても、生産工場が増えている訳ではないので、せいぜい10%増、滞っている分をさばくのに精一杯だろう。

トヨタは21年11月以降に挽回生産を見込み、3ヶ月に大量の納車となる予定であったが、11月1月は部品不足等による一部工場の停止に追い込まれた。自動車は部品一つが無くても完成しないのだ。

部品供給の予定を十分に確認した上で計画したにも関わらずこの状況に陥った。あのトヨタであっても、外国のコロナ

中古車輸出見通し

海外でも自動車需要は堅調なので、自動車が生産できて、輸送することができれば輸出は増える。中古車輸出も供給側から見なければならぬ。

中古車輸出には自動車専用船とコンテナ船が使われるが、現状ではコンテナ船の輸送能力に限界のある状況が続いている。つまり22年に国内で計画どおりの新車生産ができれば、自動車専用船は新車に奪われることになる。

21年の中古車輸出も、運搬船が出るか出ないかがポイントとなり、ロシア向け輸出が好調だった。22年はより運搬船の状況が輸出を左右することになる。

ナンバープレートの写メを送るだけで、スピード査定サービス！

ビジネスパートナー募集！

車検証不要！ナンバープレートの車番だけで陸運局に登録されたお車の情報※と連動。概算の走行距離が把握可能です。国内の中古車市場はもちろん、輸出市場の最新の相場状況も把握した熟練の中古車査定士が金額を算出致します。

この事に悩んでおられる企業様必見！

売り上げ3億以下の企業様なら

●売上UP貢献、買取査定促進などのお手伝い！

10社限定

売り上げ100億以上の企業様なら

●集客効果、仕入促進などのお手伝い！

5社限定

お問い合わせは…
株式会社yamakido



082-506-1657

https://number-satei.com

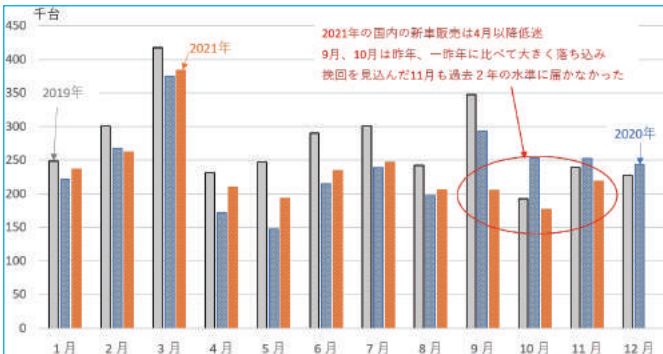
ナンバー査定

検索



中期的テーマ	
脱炭素化	技術的に2030年、35年に各メーカーのEV化計画が実現可能かどうかは全くわからない。ただし、各国が脱炭素化を進めており、需要には影響する。相場は当然、需給の強弱によるのだが、認識しておく必要がある
車の持ち方、買い方の変化	車を所有しない、車検費用もまとめて分割払い、というような車の利用・買い方が増えてきている。その場合、車検費用の回避を目的とした買い替えは減る可能性がある。どこまで普及するか不明だが、変化の兆しとして見ておいた方が良さそう
増税	コロナ禍後に何を正常化とするかは不明だが、あれだけばら撒いたのだから、消費税率は必ず引き上げられる。今夏の参議院選挙で自民党・公明党が21年の衆議院選挙並みに勝てば、そういう話が出てくるかもしれない。議論には時間がかかるし、増税は決まっても実施に時間がかかるので、テーマとするには早過ぎるのかもしれないが、気には留めておいた方が良さそう

図2 国内新車販売台数(登録車)



また、オミクロン株の出現もあり得る。重症化しなくても、感染者の増加そのものを問題にして、経済活動を抑制するような政策・対策がとられる可能性もある。コンテナ不足は背景が複数ある。コロナ禍で港湾労働者が不足、あるいは中国(輸出量増加、一方で防疫措置の強化)の要因、または、不足を見過して前倒しするが故に不足に拍車がかかるなどだ。これらをほぐすには時間がかかる。リスクシナリオとまで行かないと考えられ、メインシナリオのとおり中古車輸出に悪影響を与えるだろう。

22年展望のメインシナリオは、コロナ感染の拡大に伴うロックダウンや緊急事態宣言などで大きな影響がないことを前提(ウィットコロナ)としている。新興国においてもワクチン接種率が上昇するとの前提だ。

ただし、世の中には国内が「緊急事態宣言」並みの事態となることを前提にしている予測がある。ワクチンを2回接種しても、4カ月後には予防効果が半減してしまうためだ。また、オミクロン株のように新たな変異株の出現もあり得る。重症化しなくても、感染者の増加そのものを問題にして、経済活動を抑制するような政策・対策がとられる可能性もある。コンテナ不足は背景が複数ある。コロナ禍で港湾労働者が不足、あるいは中国(輸出量増加、一方で防疫措置の強化)の要因、または、不足を見過して前倒しするが故に不足に拍車がかかるなどだ。これらをほぐすには時間がかかる。リスクシナリオとまで行かないと考えられ、メインシナリオのとおり中古車輸出に悪影響を与えるだろう。

経済活動抑制の可能性

リスク・シナリオ
コロナが読めないのに、予測できるのか?

はある。そのような対応や緊急事態宣言・ロックダウンが再発すれば21年の再現となるだろう。

コロナウイルス以外

言わずもがなだが「不足している」「止まっている」と思っていたものが突然、大きく動き出せば、状況は全く変わる。3面図1の逆回転だ。自動車に関係するモノでポイントとなるのは半導体・自動車部品、コンテナの供給だ。

ただ、自動車部品が正常化しても生産工場を増やしている訳ではないので、その影響は限定的というのメインシナリオのとおり。

コンテナ不足は背景が複数ある。コロナ禍で港湾労働者が不足、あるいは中国(輸出量増加、一方で防疫措置の強化)の要因、または、不足を見過して前倒しするが故に不足に拍車がかかるなどだ。これらをほぐすには時間がかかる。リスクシナリオとまで行かないと考えられ、メインシナリオのとおり中古車輸出に悪影響を与えるだろう。

これ以外に、予期しない供給制約が出てくれば、それは21年の再来となる。本紙12月号で21年に不足したものの一覧を掲載した。不安材料はいくらでもあり、それらが半導体に代わって本格化しないとも限らないのだ。

図4 新型コロナウイルス ワクチン接種率

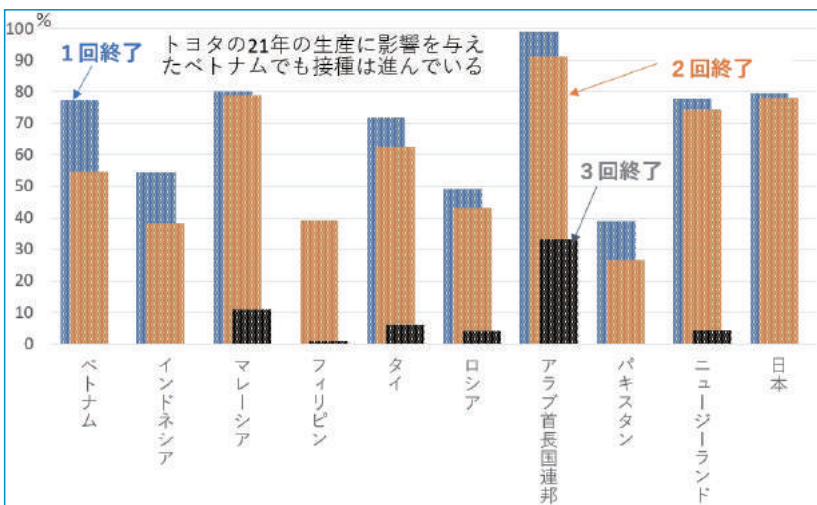
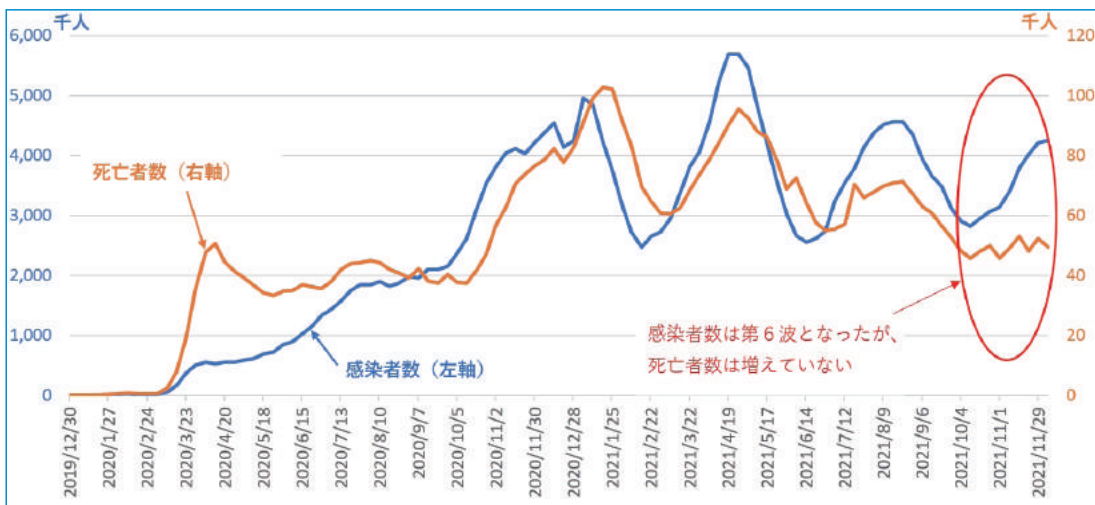


図3 新型コロナウイルス 世界の感染者数と死亡者数



オークネットTVAA

1月のオークネットは
お楽しみがいっぱい!

おたすけ

第1弾

1/10(月)1880AA

初荷オークション

取引(成約・落札)1台以上で
日本酒 近江龍門 純米吟醸
720ml を もれなく進呈!



第2弾

1/24(月)1882AA

ドキドキ大抽選会

オークション終了後、Achにて当選発表!

当日オンライン参加するだけで、豪華賞品をGETするチャンス!さらに!当日お取引頂くと当選確率がUP!



※画像はイメージです



1等

ダイソン
空気清浄機能付き
ファンヒーター



2等

Marshall
ワイヤレススピーカー



1本



3等

豪華
海鮮鍋セット



4等

Youmay
アイウエオ
目元エステ



5等

ダンロップ ゴルフボール
SRIXON Z-STAR XV/
2021年マスタースモデル

さあ! 抽選で50社様に
AUCNET
TVオークション落札無料券

有効期限:
2022年3月
開催分まで

申込方法

登録頂いているメールアドレスに「抽選番号」をお送りします。※1月8日(土)・15日(土)・22日(土)に配信

メールアドレス未登録の方はオークネオステーションハイパーの「メルマガ登録バナー」よりご登録願います。抽選会参加希望の場合は1月21日(金)12時締切。



※落札無料券の当選発表、進呈は、当選会員様へメールにてご案内します。
※券のご利用に関してはメール内専用フォーマットにて実施頂けます。

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

AUCNET

年間7万台規模で業界最大の「LUM入札会」

今夏にセリシステムを大幅リニューアル ユニケット

展開図はサイズアップ
お気に入り登録機能追加

ロジグループの株式会社ユニケット(東京都新宿区飯島佳晴社長)は、全国で展開している「LUM入札会」のセリシステムを今夏に大幅リニューアルする。より参加しやすいよう利便性向上を図り、バイヤーの仕入れを支援していく。

新システムでは、会員がスムーズな仕入れへつながるよう、今まで寄せられた意見を元に開発中。車両のコンディションを表す出品票(CCS)や、損傷を表す展開図をより見やすいようリニューアルする。

とくに展開図は、サイズアップして視認性を高め、損傷が一目で分かりやすいデザインへと変更。また、要望の多かった車両の『お気に入り登録機能』など、仕入れをサポートするマイページを新設する予定だ。



リニューアルした「LUM入札会」のHP

21年は、デジタルコンテンツの拡充を図った1年でもあった。4月には、公式ホームページ(HP)を刷新。誰でも分かりやすく、使いやすいHPをめざし、デザインや機能など全面的に作り替えた。トップ画面には、各種最新の情報を提供するインフォメーション機能を備えたほか、16会場の年間開催スケジュールも明記。機能面では出品入札に加え、入会申し込みの窓口も設けた。また、LINE公式アカウントを開設。開催日の日程変

HPをリニューアル
LINE、YouTube開設

入札会未経験者が拡大
会員数は毎月10%増

LUM入札会は、大手リース会社の出品車をメインとし



LUM入札会の平均成約率は8割超

て2016年に開始した。現在、全国でメイン5会場、サブ11会場において入札会を開催しており、20年の年間出品は6万6530台。入札会業界では最大規模を誇る。直近の21年の年間実績は、現時点(12月中旬)でまだ出ていないが、11月までで前年総数を約2000台上回る規模で推移しており、過去最多が確実な情勢だ。月毎で見ると、小売りの繁忙期にともに供給が強い傾向があり、3月は出品が前年比39.6%増、11月も同15.5%増を記録。また、平均成約率は通年で80%を上回ることが見込まれており、良質なリースアッ

プ車の豊富な品揃えを背景にして、バイヤーの仕入れに役立っていることが分かる。こうした取り組みが功を奏し、これまで入札会を利用していなかった中古車関連事業者の参加も目立っている。21年の会員数は、前年比10%増で推移し、このほど800社を突破するまで拡大した。また、21年のセリ内容を具体的にしてみると、商用車を中心に、バンや軽自動車、トラックなど、多様な車種が出品された。

順位	車種名	全落札台数に占める割合
1位	フィット	4.8%
2位	プロボックス	4.5%
3位	アルト	4.1%
4位	アクア	3.8%
5位	エブリイ	3.7%
6位	ハイゼット カーゴ	3.6%
7位	ミライース	3.5%
8位	カローラ アクシオ	3.5%
9位	カローラ フィールダー	3.5%
10位	A D	3.4%

入札会の落札車ランキング

出品の9割が良質なリースアップ車

更や、キャンペーンの実施状況など、幅広くPRする情報を投げかけている。

会員からの問い合わせや相談も受け、入札システムの操作方法や新規入会などにも

対応。会員からは「LINEなら、仕事が終わってから気軽に送ることができる」と好評のようだ。

時には「台風に気を付けてくださいね……」などといった日常のメッセージも配信しており、親しみやすさが伝わるコンテンツとなっている。

さらに、YouTube公式アカウントをスタート。マーケティング部の女性2名が台本づくり、撮影、出演、編集まで、すべて手作りで取り組んでおり、LUM入札会や自動車に関する動画を配信している。

「今後は更新ペースを上げ、さらに役立つ情報をどんどん公開予定。システム改修で新

良質車をさらに拡充
利用しやすい入札会へ

ユニケットでは、これまで訪問やLINEなどを通して、会員の声に耳を傾けてきた。

会員からは「他会場より査定がしっかりしている」「画像が多く、下見ができない地域でも買いやすい」などといった声のほか「厳しい意見や要

望をいただくこともしばしば」(マーケティング部・富手由貴氏)という。こうした実際の利用者の声を真摯に受け止め、一層の利便性向上に注力。22年も良質車の拡充を図り、会員の商売に役立つ利用しやすい入札会をめざしていく。

なお、LUM入札会は年会費制(2月～翌年1月末まで5万円、税別)となっているため、2月の入会が一番効率的だ。

問い合わせ・資料請求はLINE(公式アカウントで「LUM入札会」を検索)、または電話03-5937-5044で受付けている。



入札会キャラのラム(羊)は富手氏(左)の手作り。右は同じマーケティング部の五百崎氏

新年の展望と21年の振り返り

昨年は125万台前後で着地
22年は110万台の攻防か!?

レポート

NPO法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

コロナ禍に見舞われてから早2年目の新年を迎えた。2021年の中古車輸出は125万台前後まで回復が見込まれ、健闘した一年であったと言えるだろう。一方で、海上輸送問題に揺れた一年でもあり、22年はこの問題がさらに影を落とすような心配が感じられる。

新年は海上輸送問題で大幅な減少の恐れ

今年は自動車生産が回復し、新車販売が正常化しそうな心配もみられる。そうすると中古車市場に発生し、相場も下り基調に転じるので、輸出側の立場からすれば大いに期待したい。

新年早々、暗い話題は避けたいが、率直にかなり厳しくなりそうな今年の展望と、昨年の振り返りをレポートする。

Vol. 104

中古車輸出

が知りたい

そこ

積がでけないという物流の問題である。ある国内船社の役員から「状況によっては年間100万台を切ることも十分、有り得るのでは」との衝撃的なコメントが出てくるなど、事態はかなり深刻だ。

このような状況下でも、確実に拡大が期待される国がロシア。同国については唯一、中古車がメインのPCC航路が確保されているからだ。

21年の中古車輸出台数は、財務省貿易統計の発表が現時点では10月実績までなので、あくまでも見込みとなるが、恐らく125万台前後が着地点になるだろう。

昨年は古豪、新興国とも左ハンドルの国が躍進

ただ、同国の懸念材料とすれば「ウクライナへの軍事侵攻」の問題がある。仮に侵攻するようなことがあれば、15年と同様に大きく台数を減少させる危険性があり、注意深く見守る必要がある。

オストク港を経由して鉄道を使い、陸路で運ぶ業者が出てきている。このような動きは今年さらに増えるのではないだろうか。

いつも中古車メインのPCC航路が充実していることが最大の要因だ。逆に、コンテナ輸送メインのアラブ首長国連邦は、コンテナが確保できず、19年対比で大きく減少した前年並みにとどまりそう。一時的にはPCCの空枠を確保できたが、新車輸出の回復とともに再び減少してしまっ

ルギー車の中古車輸入に對して、購入補助金が支払われる『フリーベイド』が開始され期待されたものの、ほぼ効果はなかった。

要が高まった。11位以降では、タイ、ナイジェリア、ガーナの3カ国が過去最高値を更新しそうな勢い。ただ、タイについては、ほぼ9割以上がミャンマーへの中継だ。現在の情勢下からだと、日本の税関での仕向国申告を免れ、タイとしていただけで、過去最高の意味合いはない。

その点、19年から3年連続で過去最高を記録しているナイジェリアと、2年連続のガーナは、中古車輸出の未来において重要な意味合いがある。それは、いずれも左ハンドルの国であること。とくにナイジェリアは、左ハンドルにコンバーションしなければ登録できないため、その費用がコスト分として膨れ上がる。同国には、韓国や最近では中国からも左ハンドルの中古車が輸入されている。

しかし、価格競争力としては、コンバージョンの負担も含めて日本車の方が不利であるにも関わらず、人気は圧倒的に『日本の中古車』の方にあり、それだけ品質の高さに需要が求められていると分析する。

このように昨年については、両国を含め古豪のロシアやチリなど、左ハンドルの国が躍進した1年であった。この傾向は今後も拡大していくと見て良いだろう。

2021年中古車輸出台数 上位20ヶ国予測					
順位	国名	10月迄累計	21年見込	前年比	20年実績
1位	ロシア	133,978	161,478	128%	126,418
2位	アラブ首長国連邦	111,134	137,634	101%	135,927
3位	ニュージーランド	88,944	103,944	118%	87,998
4位	チリ	75,565	89,065	132%	67,658
5位	ケニア	63,414	75,414	120%	62,940
6位	タンザニア	51,096	64,096	129%	49,499
7位	モンゴル	49,698	57,198	112%	50,927
8位	南アフリカ	38,216	44,716	107%	41,933
9位	フィリピン	33,709	40,209	138%	29,057
10位	パキスタン	31,598	40,098	171%	23,508
11位	ウガンダ	23,384	27,884	99%	28,227
12位	バングラデシュ	23,324	27,824	159%	17,496
13位	ジャマイカ	22,167	26,867	117%	22,971
14位	タイ	22,054	26,054	111%	23,557
15位	マレーシア	17,074	19,774	103%	19,229
16位	モザンビーク	14,289	16,289	96%	17,045
17位	ナイジェリア	12,793	15,093	118%	12,840
18位	ガーナ	12,630	14,430	113%	12,714
19位	英国	12,091	14,291	144%	9,904
20位	ザンビア	11,125	13,125	201%	6,530
上位20位計		848,283	1,015,483	120%	846,378
20位以下計		173,596	248,000	115%	215,686
合計		1,021,879	1,263,483	119%	1,062,064

※ 10 月迄の累計数字は財務省貿易統計による実績値
※ 21 年見込は自流通研の独自調査による予測値
※ 21 年の数字で赤字になっているのは過去最高値が予想される国

NZ・AUS だけじゃない。

月間 5000 台以上
世界各国へ
船積みしています

一括代行輸送手配ができます

AA
下見

陸送

通関

検査

船積み

海外で人気な
日本車を
世界中に輸出

中古車輸出は

AUTOHUB
FORWARD TOGETHER

オートハブ

https://www.autohub.co.jp

株式会社 AUTOHUB

大阪 ☎ 0725-23-8720

名古屋 ☎ 052-950-3380



「一番多いのは「顧客とのめめ事」
横澤弁護士「中古車を販売する店舗において、1番多いトラブルは、自動車を販売した顧客との揉め事ではないでしょうか。店舗側とすれば、自

動車の販売は日常的な業務ですが、顧客にとっては大きな買い物であり、人生で何度も経験することではあります。そのため、顧客は契約にあたって慎重になりま

すし、何か店舗側にミスがあれば、普段以上に不安になり、トラブルにつながるかもしれません。販売する側としては、そのような顧客側の心理を十分に理解して対応するよう

に、トラブルになりそうな顧客に対しては、最初からどこまでサービスと

修復歴を偽って販売 「詐欺罪に問われることも」

前号では、裁判に負けてしまった場合の対応や、裁判には勝ったが、相手から支払いを受けない場合の話の話を聞いた。今回は、中古車販売店によく起こるトラブルについて聞いてみたい。横澤弁護士は、中古車流通の仕事が多く扱っていることなので、これまでに取り扱った案件などから、中古車販売店が注意すべきことを教えてもらおう。

教えて弁護士先生 中古車販売店のトラブル編



があります。

一方で、顧客側から、言いがかりのようなクレームが出されたりすることもあります。根拠のないクレームには応じる必要がありませんが、なかには相応の根拠があり、対応すべき申し入れもありますので、その区別をしっかりとしておくことが必要です。

中古車の不当表示で警告 社名が公表されることも

それでは、具体的にどのようなトラブルがあるのか見ていきましょう。本紙を購読されている方であれば問題ないとは思いますが、トラブルの典型例としては、販売している中古車の表示と、実際の車両の状態が相違していた場合が挙げられます。

走行メーター巻き戻しは NAKで容易に判明

メーターの巻き戻し事業は、日本オートオークション協議会(NAK)の走行メーター管理システムの普及により、少なくなってきましたが、例年いくつかの業者が取り締まりを受けています。

一般の顧客であつても、消費者開示により走行メーター管理システムで走行距離のチェックができますので、メーターの巻き戻しは容易に判明できることになります。

中古車販売店であれば、下取り時等にメーター巻き戻しの車両を誤って買取らないよう

は、公正競争規約に反することになりますので、公取協や消費者庁から厳重警告を受け、社名等が公表されることもあります。

なお、一般の方は、修復歴イコール事故歴と捉えている場合が多いです。事故にあつても、骨格部位に損傷が無ければ修復歴車とはなりません

が、事故によって、一部のパーツ交換がなされていることをもって修復歴だと思ってしまう消費者もいます。

そういった車両を販売する場合には、パーツ交換はなされているが、修復歴車とはならないといったことを丁寧に説明する必要があります。

祝
2022年

CAA東京会場 2022.01

1/11
[火曜日]
第1078回

2022年新春初荷AA

全車出品料無料 (流札時)

出品3台以上賞

鍋の素セット 7種類 1袋 3~4人前



成約又は落札1台以上賞



1/18
[火曜日]
第1079回

レンタ・リース協賛記念AA

出品又は落札1台以上賞



ご来場をお控えいただいた対象の会員様へ

ご希望により賞品の発送を承ります

詳しくはHPをご参照ください taacaa.jp 検索 ※受付はAA当日のみとなります

オークション
スケジュール

1/4 休催

1/11 第1078回 2022年新春初荷 AA

1/18 第1079回 レンタ・リース協賛記念 AA

1/25 第1080回 レギュラー AA

※諸般の事情によりイベント内容の変更、または中止とさせて頂く場合がございます。 ※写真・イラストは全てイメージとなります。 ※内容が変更となる場合がありますので、あらかじめご了承ください。



株式会社シーイーエー 東京会場

<http://www.caanet.jp>

〒277-0923 千葉県柏市塚崎1395番地1 TEL.04-7160-6000 FAX:04-7160-6010

毎週火曜日開催 AM10:00スタート

WebのことならTC-web ☎ <http://taacaa.jp/>





MIRIVE 埼玉会場

HAPPY NEW YEAR

2022年も宜しく願っています

株式会社 MIRIVE スタッフ一同

1月の開催スケジュール

＜EV&ハイブリッドコーナー強化月間＞ 出品料 流れ無料	
1月 5日(水)	新春初荷・G-1オークション EV&HV・軽・下取買取コーナー 流れ無料 上記以外のコーナー 流れ2,000円 来場プレゼント
1月12日(水)	MIRIVEメンバーズAA 3台以上出品で 流れ無料 EV&HVコーナー 流れ無料
1月19日(水)	新春感謝祭AA 全車 流れ無料
1月26日(水)	フレッシュディーラーズAA EV&HVコーナー 流れ無料 上記以外のコーナー 流れ2,000円

MIRIVE
新鮮車両のMIRIVE

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！
お申込みはWEBからかんたん手続き！
www.mirive.co.jp



に、走行メーター管理システム、の個別検索を活用してチェックをかけることが必須といえるでしょう。

保証条件の表示は注意 説明しないとトラブルに

修復歴や走行距離の表示については、ほとんどのすべての販売店で問題のないことですが、保証条件の表示、説明については注意が必要かもしれません。

保証の対象がおよばない場合がある時、例えば廉価販売車には適用がないとか、消耗品には保証が及ばない、といった限定がなされている場合には、その旨を顧客に説明をしておかないと、後にトラブルになることがあるので注意が必要です。

また、保証がおよばない事項であったとしても、販売時から存在していた不具合であった、その不具合を販売店が顧客に説明をしていない場合、契約不適合な車両を販売したということで、無償で修理をしなければならぬことになり得ます。

販売後の不具合では キャンセル不可で対応も 複数回の車両盗難では 自作自演を疑われる事も

車両販売後のトラブルとしては、販売後のキャンセル申入れに依るべきか、という問題があります。

販売後に、車両に不具合が生じてキャンセル申入れとなることが多いですが、不具合が販売後に生じたもので、販売店に何の落ち度もなければキャンセルに依る必要はありません。

その場合、当該不具合が保証対象であれば、修理等をして対応すれば良いこととなります。しかし、販売直後に生じた不具合は、販売時から存在していたものなのか、それとも販売後に生じたものなのか明らかにならない場合があります。

販売時点からあまりに近接した時期に不具合が発生したような場合には、販売時にすでに不具合があったとの認定を受けることがあります。販売店としては、保証の有無とも関係してきますが、保証対象の不具合、もしくは販売時からの不具合であれば、まずは修理をして、顧客に引き続き当該中古車を使用してもらうようにするのが良いです。

保証対象の不具合、もしくは販売時からの不具合が修理によっても直らない場合には、キャンセルに依るを得ないと思います。

中古車販売店のトラブルとしては、顧客との間のケースが多いですが、その他のトラブルとしては、盗難の被害に遭うというものがあります。

中古車販売店は、道路に面した場所に車両を展示していることが多く、夜間の人通りが少ない時間帯に、車両が盗難されるということがあります。

これに対する対策としては、まず自衛手段として、夜間は柵やチェーン等で車両の搬出が容易にできないようにしたり、監視カメラの設置、人感センサー付きの照明の設置等といったことが考えられます。

事務所に侵入され、そこで保管されていた鍵を使った盗難もありますので、鍵の保管方法にも注意をしましょう。

もちろん、保険に加入しているとは思いますが、複数回盗難の被害にあった中古車販売店が、保険会社から自作自演を



プロフィール

埼玉県久喜市出身。早稲田大学卒。弁護士としては、中古自動車流通に関する業務を多く取り扱うほか、企業の抱える各種問題(従業員、株主、取引先との法的問題)に対応している。お問い合わせ、ご相談は下記連絡先まで。

長野国助法律事務所

弁護士 横澤 康平氏

〒107-0052 東京都港区赤坂3-2-12 赤坂ノアビル7階

電話 03(3587)2511 FAX 03(3587)2560
k-yokozawa@naganolaw.co.jp

故障

疑われて保険金の支払いを受けられなかった、というケースもあります。

そのため、保険に加入しているから安心するのはなく、普段から盗難防止対策をしっかりと講じている必要があるといえます。

過度なクレームは しっかり断る姿勢も必要

以上、中古車販売店によく起こるトラブルについてご説明しましたが、厳密には法的な問題ではなく、顧客から言いがかりのようなクレームを付けられ、対応に苦慮しているケースが多く見受けられます。

そういった場合、一人の担当者だけで対応するのはなく、複数人でサポートして、一人の担当者に過剰な心理負担がかからないようにする必要があります。

そして、販売店として対応できないことは対応できないと、しっかりと断ることが必要です。何も理由がなくクレームを言ってくる場合は少なく、何かしら販売店側に落ち度があつてクレームに発展することが多いですが、その場合には、落ち度があつたことについてご説明し、謝罪をして、その落ち度に対する対応は行なうとしても、それを越えた過度な要求についてはしっかりと断るという姿勢が必要です。

担当者による対応が困難である場合には、上長が対応することも時には必要ですし、あまりに酷いクレームの場合には、弁護士が対応することもあります。

過度な要求を断る場合には「当方としては、その要求に応じることはできないので、どうしても要求したいのであれば裁判を起こしてください」と言つて、断ることもあります。

そのような場合に備えて、顧問弁護士と契約をしておいても良いかも知れません。

2022 初荷 AA 1/12

初夢抽選会

ご出品+ご落札
合計2台以上
**高級ブランド品が
もれなく当たる！**

お取引1台賞

ご出品またはご落札
高級食パン

お付合賞

とらろおる

ご来場賞

トラ梅酒

軽自動車デビューブロック

キャンペーン価格 出品2回まで
出品料 **1000円** 成約料 15,000円

Low-Maxブロック 毎週価格発表

高額買取保証 実施中

詳細はホームページでご確認をお願いします！
株式会社ペイオク ネットで検索 **ペイオク**へ
〒558-0032 大阪府大阪市住之江区南港東 3-5-30 TEL06-6612-5612

CAA 中部会場
Challenge Advance Assist

新春初荷AA

2022年 1月12日(水) AM10:00 スタート

出品 3台以上賞
(検査なし売切りコーナー除く)

黒毛和牛 A4 すき焼き肉セット 1kg

発送可

出品または落札 1台以上賞

発送可

長崎堂 カステラ匠

※掲載の写真はイメージです。

来場をお控えたいただいた
対象の会員様へ

ご希望により賞品の発送を承ります

発送をご希望の方は、イベント当日中に
TC-webΣのCAA中部会場の会場ニュース欄を
ご確認ください。

スケジュール 12月29日(水)
休催

1月5日(水)
休催

1月12日(水)
新春初荷AA

1月19日(水)
レギュラーAA

1月26日(水)
レギュラーAA



株式会社 シーイーイー 中部会場

〒473-0907 愛知県豊田市竜神町東名32番地

シグマ輸送センター TEL 0120-250-852

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

【TC-webΣ】サポートセンター TEL 03-6757-7800



ミス撲滅シリーズ ②

2022年1月予定
ima-net リニューアル!

ネット集客増強研究会
車が売れる
ヒントのある場所

大平喜久

車が売れるヒントのある場所ですね。今でもよく色々なメルマガ読んで、セミナーに参加したりしているんですが、もちろん少しでも車を売りたいからです。もともと良いノウハウないかなあ、もっと再現性の高い方法はないかなと思って、色々な学習は続けています。今は楽になりましたね。昔なら、セミナー受講のためにわざわざ東京まで行ったりしてましたけど、今はコロナの影響でZOOMとかで簡単に受講できますからね。もちろん、行く必要があるセミナーもありますけど、その場合はある程度、絞って行くようにしています。かれこれ、もう20年くらいこんなこと続けていますけど、長く続けていけると、ある共通項を見つかると思います。異業種で学んだことを、車屋用にカスタマイズするのが最も効果の高いノウハウになりますね。

今、楽になりましたね。昔なら、セミナー受講のためにわざわざ東京まで行ったりしてましたけど、今はコロナの影響でZOOMとかで簡単に受講できますからね。もちろん、行く必要があるセミナーもありますけど、その場合はある程度、絞って行くようにしています。かれこれ、もう20年くらいこんなこと続けています。異業種で学んだことを、車屋用にカスタマイズするのが最も効果の高いノウハウになりますね。



僕が店舗で実際に使っているやり方なんかも、改めて考えてみると、そのほとんどが異業種から学んで、カスタマイズし

たものなんです。直接的に同業から学んだものは、ほぼないと言っていると思います。例えば、まったく関係ないと思えるようなECショップのセミナーなんかでも、問い合わせフォームの作り方とか、そういったところから学んだんですね。問い合わせの角が四角いのか、丸いのかで、問い合わせ率が変わってくるわけですよ。まあ、ほとんどオタクの世界ですけどね。それで、異業種といってもかなりの数になりまして、『この業界はヒントの宝庫』と言える、ある業界があるんですよ。実はその業界でちょっと

と気になるセミナーがあつて、今日、申し込みました。受講はこれからですけど、もしかすると、何かつかめるかも知れないですね。今からワクワクしています。良いです? 本当の使えるヒントは、異業種にあるんですよ。それをカスタマイズする。そりゃあ、カスタマイズするためには、必死になつてうんうん唸って考える必要はありますけど、異業種はヒントの宝庫ですよ。車業界のなかに落ちてくるネタというのは、見つけてもすぐに真似されて、競争力を失くしますからね。

柚子湯出て
産婦は菩薩のごと立てり

荒井寿一 (荒井商事会長)



今月の一句の季語は柚子湯で冬。昔はよく冬至の日に風呂に柚子の果実を、どこかの商店でもらったような手ぬぐいで縫い合わせた袋の中に入れて、浸かたものである。柚子特有の柑橘系の香によく癒された。この湯に浸かることで無病息災を祈るもので、五月の菖蒲湯などと同時に植物の薬効で我々は一時的に力を得るのである。今月の一句の産婦とは特に神聖な存在であり、新しい生命を宿してから、出産するまで、女性には特別なものとして存在するのである。私の好きな一句に森澄雄 (除夜の妻白鳥のごと湯浴みをり) があるが、掲句と同様に女性への崇拜の念があふれた一句であると思う。十一月末に作者にも待望の二番目の孫が誕生した。それも女兒が生まれた。このコロナ禍にあつても、着実に人の営みは続いている。新しい生命の誕生はいつも我々に生きる勇気を与えてくれる。皆様にも同様にすばらしい新年が来ますよう心よりお祈り申し上げます。

AA会場でおまちを待ってます!!

USS静岡 経理課 安達 晴香 さん

簿記、電卓、情報処理など複数の資格を取得している安達さん。さらに高校の部活はフットボールというから、これほど心強い経理スタッフもいないだろう。また、AA会場ではイベント企画にも携わり、取引賞など、安達さんの商品選びも評判が良い。「会員さんの会社の女性スタッフやご家族が喜ぶような品物を考えています。普段食べられないお菓子も配るので、ぜひ来場して下さい」とPRする。

ロシア向け太平洋航路がますます便利に!!
1月より神戸から泉北寄港に変更いたします!

謹賀新年

日本のユーストカーを、全世界へ

ECL-ジェンシー株式会社

木更津、横浜、名古屋、泉北の太平洋側主要港に寄港

TEL:03-5204-0250 FAX:03-5204-0256

JU宮城が県に3台の車両を寄贈

45周年記念事業の一環で3保健所へ

「我々は県内で唯一の認可を受けた中古自動車販売店の団体であり、車両を贈ること、少しでも地域社会の役に立てばと企画。また同時に、地域で事業を展開させていただいている感謝の気持ちも込めて寄贈を行なった」(JU宮城)としている。

JU宮城では今年度、商工組合を設立してから45周年の節目となり、その記念事業の一環として、今回の車両寄贈を実施。事前に宮城県に打診・相談した際に、現在のコロナ禍では保健所への車両提供が最適という判断から、仙南、栗原、気仙沼の各保健所に対して、平成28年式ヴォクシー1台、令和2年式ワゴンR2台の計3台を贈った。

「我々は県内で唯一の認可を受けた中古自動車販売店の団体であり、車両を贈ること、少しでも地域社会の役に立てばと企画。また同時に、地域で事業を展開させていただいている感謝の気持ちも込めて寄贈を行なった」(JU宮城)としている。



年末の寄付は30年以上継続して実施

「我々は県内で唯一の認可を受けた中古自動車販売店の団体であり、車両を贈ること、少しでも地域社会の役に立てばと企画。また同時に、地域で事業を展開させていただいている感謝の気持ちも込めて寄贈を行なった」(JU宮城)としている。

JU宮城では毎年、年末に交通遺児へのチャリティを目的とした寄付金贈呈式を開いており、会員の募金やチャリティゴルフコンペでの募金、さらには物品の売上の一部などを寄付。当日は、交通遺児等育成基金と会場の所在する大和町、また青年部からは黒川地区交通安全協会へ、合計で110万円の浄財を寄付。JU宮城には感謝状が贈られた。



伊藤理事長が宮城県庁を訪れ佐野副知事(右)に目録を贈呈

地域などに浄財を寄付

一方、JU宮城および同青年部会は12月10日のセリ開始前に、寄付金贈呈式を行なった。

JU宮城では毎年、年末に交通遺児へのチャリティを目的とした寄付金贈呈式を開いており、会員の募金やチャリティゴルフコンペでの募金、さらには物品の売上の一部などを寄付。

当日は、交通遺児等育成基金と会場の所在する大和町、また青年部からは黒川地区交通安全協会へ、合計で110万円の浄財を寄付。JU宮城には感謝状が贈られた。

目標を超える出品4万3231台

令和3年度オールJU全国リレーAA

JU中販連・中商連

JU中販連・中商連(海津博会長・理事長)は、10月から11月までの2カ月にわたり、「令和3年度オールJU全国リレーオークション」を開催した。

全国のJUオークション会場を結んで年1回、秋に実施している恒例のリレーAA。JUグループが一体となって、オークション活性化に向けて統一イベントを展開。平成17年度からスタートして以来、今回で17回目の開催を迎えている。

令和3年度のリレーAAの全国合計の実績は、出品4万3231台、成約率2万8924台、成約率66.9%を記録。

出品台数は目標に掲げた4万236台を超え

て目標達成率107.4%をマークしたものの、新車供給不足による深刻な中古車のタマ不足が影響したことで、前年の出品台数には届かなかった。

なお、ブロック別の実績では、北海道が出品3298台で成約率70.7%、東北5578台で73.9%、関東甲信越9299台で64.8%、中部1万3441台で62.7%、近畿1006台で64.0%、中国4301台で64.3%、九州6308台で73.0%。

出品最多のブロックはJU中部で、出品目標達成率が最も高かったのはJU北海道。また、商組別の最多出品ではJU岐阜の5480台で、最高成約率はJU大分の89.3%となった。

日産ユーズドカーセンター(安田孝治社長)は11月29日、「第2回NAA技能コンテスト」を横浜市の本社・東京会場で開催した。

これはNAA東京、名古屋、大阪のスタッフの技能を競ったもの。検査、業務部門の個人戦に加えて、各会場毎の検査戦・業務戦のトータル得点で順位を決定する団体部門を用意。当日は3会場の予選を勝ち抜いたスタッフが決勝戦に臨んだ。

検査部門では、予選1位および2位グループ選のほか、新人カテゴリーは会場名。

3会場のスタッフが技能を競う 第2回コンテスト決勝戦

日産ユーズドカーセンター



個人・団体を表彰



2020年2月の初開催から2回目の実施

JU東京

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

持続可能な社会の実現に向けた国際目標(SDGs)に多くの国や企業が取り組んでいます。JU東京も持続可能な世界を実現するために様々な取り組みを実施しています。



おかげさまで協会設立50周年

2021年、JU東京は設立50周年を迎えました。

クルマを通じて人々の生活を彩り、豊かにしていく――。

安心、安全、信頼の自動車社会を創り出していくことが私たちJU東京の使命です。

設立50年を迎えて、そしてさらに次の50年に向け、JU東京は新たな歩みを進めてまいります。



自動車社会の未来に向け、思索し続ける 東京都中古自動車販売協会

SOMPOオークスの冠水車データを NAKシステムに接続

損害車の不正流通阻止へ連携



記者会見で概要を発表

んだトラブルに
つながる事例が
発生している。

SOMPO
オークスは、損
害保険ジャパン
などのグループ
会社の全損車
を、自社のネッ
トオークショ
ンで売却してい
る。SOMPO
オークスの田中
健副社長は「当
社では、水没の

オークションに出品する
事例が発生している。
「冠水車をクリーンギ
ングしてオークションに出品
された場合、検査で見抜
くことは困難。そのまま
販売され、後々トラブル
につながることも少なく
ない」。

都内で開催された記者
会見で、海津会長は現状
のシステムだけでは、冠
水車の不正流通を完全
に防げないと強調した。
NAKでは、すでに
『走行メーター管理シ
ステム』を活用
して、会場間
で冠水車デー
タを共有して
いる。しかし、
NAKネット
ワーク以外の
流通ルートか
ら仕入れた冠
水車を、ク
リーニングし
た上で通常
コーナーに出
品する行為が
目立ち、ユ
ザーを巻き込
む

日本オートオークショ
ン協議会 (NAK、海津
博会長) は、SOMPO
オークス (小竹克彦社長)
と連携し、同社が開催す
るネットオークションの
車両データと、NAKの
メーターチェックシステ
ムを12月から接続した。
これにより、同ネット
オークションの冠水車
データがオークション会
場に出品された際には、
チェックができる体制が
整った。

近年、台風や豪雨によ
る被害が増大し、水没車
が増えるなか、冠水車
であることを申告せず



冠水車として出品されれば問題はないのだが…… (画像はイメージ)



業販設定された車両情報を自動データ連携

シンフォニーから共有在庫市場へデータ連携

オークネットとファブリカコミュニケーションズ

オークネット (藤崎
清孝代表取締役会長 C
EO、藤崎慎一郎代表
取締役社長 COO) は、
ファブリカコミュニケー
ションズ (谷口政人代表
取締役社長) の中古車
販売業務支援サービス
「symphony (シンフォ
ニー)」から、オークネッ
トの四輪「共有在庫市
場」へのデータ連携を12
月2日に開始したと発表
した。

概要は「symphony」
で登録された車両情報の
うち、業販設定を行なっ
た車両を四輪「共有在庫
市場」へ自動的にデータ
連携。「symphony」の導
入企業は、既存のデータ
を活かしてオークネット

グループ約1万7000
社に向けた業販公開が可
能となる。
販売業務面で強みを持
つ「symphony」と、店
頭車両の換金に強い四
輪「共有在庫市場」の相
補的な連携によって中古
車、販売店の業務効率化、
DX化の促進に貢献して
いく。

なお「symphony」は、
中古車店の販売業務にお
いて、必要な機能をク
ラウドサービスで提供す
るプラットフォームで、約
3100社が導入 (9月
末時点)。自動車アフター
サービスの従事する事業
者のビジネスを支援する
とともに、購入・維持・
利用・売却に関わる様々
な消費者向けサービスを
ワンストップで提供可能
にすることで、顧客の利
便性を高めている。
一方の四輪「共有在庫
市場」は、店頭で小売り
をしながら業販ができる
情報取引市場。掲載店が
希望する業販価格を業者
間で開示し、場所と時間
を問わず安定した取引環
境を提供する。
現在、オークネットお
よびアイオークを合わせ
て約1万7000社が参
加し、約4万台を公開。
また、多くの車両に第三
者検査機関であるAIS
の評価を付与しており、
良質で小売り向きの車両
が豊富な点も特徴だ。

厚生労働大臣から感謝状を授与

コロナ禍の献血活動が評価

ベイオーク

ベイオーク (塩原淳平社
長) は、このほど厚生労働
省の田村憲久大臣から感謝
状を授与された。

これは、同省などが主催
する「第57回献血運動推進
全国大会」の奉仕団体とし
て選ばれたもの。ベイオー
クは、2007年7月から
イベントオークションの開
催時などに献血ブースを設
け、来場者に協力を呼びか
けてきた。今回、コロナ禍
における積極的な取り組み

が評価され、大阪日本赤
十字社より推薦されていた。
「車業界に携わるものとし
て、交通事故は大きな課題。
コロナ禍で献血活動がまま
ならず血液が不足している
が、赤十字社とともに万全
の対策を行ない、多くの来
場者が協力してくれた。こ
の度の感謝状は、会員と一
緒にいただいたもの。この
受賞を励みに、これからも
継続して取り組んでいき
たい」(ベイオーク)。



「第57回献血運動推進全国大会」の奉仕団体として選ばれた

TC-web Σ が さらに!! アップデート します!

2021年
12月より

来場できない時も安心取引

在宅・外出先などのビジネスをサポート

アップデート1

TAA×CAA 全会場の
不在申込手数料が
(500円/台)

ずっと無料!!

対象会場

TAA

【全国12会場】

北海道 東北 関東 横浜 中部
近畿 兵庫 広島 四国
愛媛サテライト 九州 南九州

CAA

【全国4会場】

東北 東京 中部 岐阜

アップデート2

WebリアルでTAA 在宅調整機能が拡張!



※使用方法や注意事項はTC-webΣをご確認ください

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
愛媛サテライト会場 089-904-3297
九州会場 0942-41-2266
南九州会場 0995-54-1511

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	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)
U S S 札幌	4	⑫ 2,782	-12.9	75.8	+7.1	561	+108
T A A 北海道	4	702	-21.8	83.5	+4.9	431	+53
J U 札幌	4	599	-9.8	70.7	+11.1	333	-2
N A A 北海道	1	337	-6.4	78.9	+16.7	313	-2
札幌 A A	4	253	-18.1	74.0	+12.5	309	-11
ホンダ北海道	5	197	-9.6	98.0	+5.0	436	+162
J U 帯広	4	106	+7.1	57.3	+0.3	431	+79
J U 函館	4	85	-15.0	71.6	+14.8	590	+178
J U 旭川	4	73	-3.9	67.8	+11.4	294	-42
J U 釧路	4	72	-2.7	57.7	+4.2	562	+131
J U 北見	4	55	-9.8	51.1	-12.8	458	+85
J U 室蘭	4	16	+23.1	57.1	+17.5	288	+85

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)
J U 宮城	4	1,592	-9.0	77.5	+3.8	304	+51
T A A 東北	4	1,075	-25.1	90.8	+6.1	433	+21
J U 福島	4	1,008	-10.0	65.6	+2.6	290	+65
U S S 東北	4	915	-7.0	83.9	+9.2	474	+94
C A A 東北	5	455	-14.3	76.0	+3.1	276	+48
アライ仙台	5	282	-14.3	87.4	+8.6	293	+45
J U 秋田	3	237	-15.1	77.3	+4.2	107	+28
ホンダ仙台	5	186	-30.3	98.8	+4.3	290	+51
J U 青森	2	180	+1.1	77.4	+6.3	257	+51
J U 山形	2	123	-15.8	67.1	-1.3	278	+92

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)
U S S 東京	4	① 12,133	-8.4	73.0	+4.0	1,376	+204
アライ小山 VT	4	⑤ 3,993	-2.9	63.8	± 0.0	858	+63
U S S 横浜	5	⑧ 3,236	-8.6	71.7	+5.9	854	+102
M I R I V E 埼玉	4	⑨ 3,101	-19.2	81.0	+3.6	494	+44
T A A 横浜	4	⑬ 2,424	-32.9	90.0	+4.3	768	+84
C A A 東京	5	⑮ 1,998	-23.8	73.0	+7.7	539	+42
T A A 関東	4	⑯ 1,869	-18.6	90.5	+5.7	659	+99
J A A	4	1,407	-12.6	54.5	-0.6	884	+190
J U 埼玉	5	1,388	-21.8	55.8	+6.7	515	+49
アライベイト	4	1,219	-21.9	87.5	+5.6	439	+28
J U 千葉	4	1,217	-0.3	61.7	-12.1	346	+57
J U 東京	5	1,156	-27.0	66.8	+2.9	322	+63
U S S 埼玉	4	1,129	+4.6	70.6	+12.8	319	-35
アライ建機	5	1,025	-8.2	69.2	-0.6	857	+114
U S S 群馬	4	903	-11.8	71.9	+2.8	519	+130
ホンダ東京	5	875	-23.4	97.9	+6.8	439	+91
U S S 新潟	4	866	-1.4	62.1	+6.0	355	-8
J U 新潟	4	855	-14.8	75.8	+5.0	232	+45
J U 群馬	4	741	-20.7	75.4	+7.6	384	+131
J U 栃木	4	703	-16.7	35.9	-11.0	310	+174
N A A 東京	4	662	-14.5	91.3	+12.6	418	+12
J U 神奈川	4	628	-19.2	56.6	+5.7	484	+230
いすゞ東京	4	594	-1.7	47.7	+2.6	1,473	+67
ヒーロー	4	543	-41.0	65.9	-0.7	377	+25
アライ小山 4 輪	4	521	-34.1	88.6	+4.8	309	+67
J U 茨城	4	460	-24.2	60.3	+1.4	305	+45
J U 長野	5	357	-16.2	35.0	-3.2	220	+58
ジップ東京	4	272	+3.4	56.9	-2.7	1,550	-15
J U 山梨	4	76	+58.3	39.3	-3.4	188	+107

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)
U S S 名古屋	4	② 8,437	-10.0	63.1	+4.9	1,532	+198
J U 岐阜	4	⑥ 3,986	-3.4	46.7	+0.2	517	+74
C A A 中部	4	⑩ 3,011	-22.1	81.7	+6.2	776	+135
J U 愛知	4	⑪ 2,836	-13.7	80.6	+2.5	383	+77
U S S 静岡	4	⑭ 2,414	-3.4	64.6	+5.6	382	+80
U S S 名古屋	5	⑯ 1,981	-6.4	88.2	+6.2	99	+3
T A A 中部	4	1,430	-28.9	89.3	+3.4	580	+88
M I R I V E 愛知	4	1,385	+4.1	71.1	+3.7	537	+81
C A A 岐阜	5	872	-30.3	62.4	+1.8	538	+164
J U 静岡	5	788	-20.8	52.5	+0.6	253	+81
J U 三重	5	569	+1.6	38.8	+2.6	308	+48
N A A 名古屋	4	553	+2.2	85.1	-2.6	394	+21
ホンダ名古屋	5	440	-25.4	97.8	+1.7	499	+114
S A A 浜松	4	402	-28.2	56.0	+3.8	682	+60
J U 石川	3	344	+23.3	69.8	+1.5	331	+94
J U 富山	4	296	-10.6	55.5	-5.4	256	+75
U S S 北陸	4	292	-20.7	74.9	+1.9	360	+143
J U 福井	3	212	+1.0	52.3	+1.9	165	+20
愛知トヨタ	5	204	-48.7	98.3	+3.8	352	+82

1開催平均の出品ベスト10 (台)		
①	U S S 東京	12,133
②	U S S 名古屋	8,437
③	H A A 神戸	4,318
④	U S S 九州	4,140
⑤	アライ A A 小山パントラ	3,993
⑥	J U 岐阜	3,986
⑦	U S S 大阪	3,343
⑧	U S S 横浜	3,236
⑨	M I R I V E 埼玉	3,101
⑩	C A A 中部	3,011

2021 年 11 月 オークション 実績

	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	172	324,548	227,506	70.1	187,907,728	826
	± 0 開催	-11.8%	-3.7%	+5.9 ポイント	+13.6%	+126 千円
メーカー系	126	97,214	83,475	85.9	48,825,902	585
	+7 開催	-17.6%	-14.6%	+3.1 ポイント	-1.2%	+79 千円
J U 系	151	103,549	63,036	60.9	21,988,885	349
	+4 開催	-8.4%	-6.8%	+1.1 ポイント	+16.9%	+71 千円
合 計	449	525,311	374,017	71.2	258,722,515	692
	+11 開催	-12.3%	-6.8%	+4.2 ポイント	+10.8%	+110 千円

※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。

※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)
H A A 神戸	4	③ 4,318	-9.4	68.3	+9.9	939	+154
U S S 大阪	4	⑦ 3,343	-20.2	61.8	+6.7	783	+105
T A A 近畿	5	⑯ 1,881	-30.3	82.5	+1.0	758	+102
M I R I V E 大阪	4	⑱ 1,816	-6.1	84.6	+10.6	636	+112
U S S 神戸	4	1,415	+4.8	57.9	-3.1	510	+69
いすゞ神戸	4	1,076	-7.2	56.5	-2.5	1,295	+94
T A A 兵庫	4	836	-8.0	80.2	+0.5	635	+158
ベイオーク	4	790	-33.4	81.3	+11.4	886	+121
ホンダ関西	5	704	-14.5	98.8	+2.2	527	+120
I A A 大阪	4	672	-22.6	60.6	+1.6	151	+40
N A A 大阪	4	476	-13.1	92.8	+8.2	575	+143
K C A A 京都	4	434	-2.3	51.8	-4.8	367	+120
ジップ大阪	4	332	-14.4	64.5	-0.4	1,494	+371
J U 奈良	4	328	-10.9	66.0	+0.9	350	+117
日産大阪	5	286	-19.4	94.2	+4.7	239	+69

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)
L A A 岡山	4	1,517	-10.3	59.0	+3.9	484	+146
U S S 岡山	4	1,405	-15.9	80.0	+8.5	485	+87
J U 広島	4	1,109	-10.8	54.7	+3.8	312	+60
T A A 広島	5	1,067	-29.2	85.8	+3.4	577	+105
L A A 四国	4	810	-10.1	50.0	+1.7	317	+83
T A A 四国	5	776	-26.5	92.9	+5.9	326	+13
K C A A 山口	4	735	-10.4	63.4	+1.7	437	+75
J U 鳥取	1	268	+7.6	76.9	+18.7	195	+4
N A A 広島	1	255	-5.9	83.9	+2.4	207	-54
J U 山口	5	220	-10.9	50.0	-1.6	385	+141
J U 島根	1	193	+65.0	85.5	+30.8	240	-16
広島 A A	2	113	+9.7	66.7	-8.1	390	+69

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)
U S S 九州	4	④ 4,140	-6.4	69.1	+8.7	797	+149
T A A 九州	5	⑳ 1,597	-25.8	84.5	+2.5	543	+86
J U 福岡	4	1,265	+1.1	50.0	-4.2	236	+42
J U 大分	2	569	+9.4	87.7	+6.9	121	+31
J U 長崎	1	516	+3.8	62.2	+10.5	254	+65
U S S 福岡	4	492	-32.3	63.8	+1.5	653	+251
J U 鹿児島	4	430	+2.4	63.3	-0.1	237	+29
N A A 福岡	5	406	-7.9	92.6	+5.3	316	+29
T A A 南九州	5	382	-23.4	80.1	-0.1	396	+20
いすゞ九州	4	337	-7.2	67.0	-3.7	835	+86
ホンダ九州	5	330	-27.2	99.0	+1.7	271	+76
J U 沖縄	4	276	-12.1	70.4	+13.2	184	-28
J U 熊本	4	170	-44.4	61.5	+2.0	119	+15
J U 宮崎	3	50	+66.7	71.3	+31.3	115	-26

T V ・ 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	5	826	-23.3	41.3	+12.7	1,007	+4

※出品平均台数の前の数字①～㊟は全国順位 ※U S S 四国の実績はH A A 神戸を含む
※K C A A 福岡、K C A A 南九州は未発表



2022 年 1 月の開催スケジュール

《月間キャンペーン》1開催1社2台流札時出品料1,000円! (1週目を除く)
新春来場プレゼント (1/6～なくなり次第終了) / MIRIVEオリジナルバインダープレゼント!! (先着200社様)

1/6	新春初荷AA	◆来場賞&成約賞
1/13	通常AA	◆成約賞
1/20	特設「売り切りコーナー」設置AA ●出品料:1,000円 成約料:3,000円 落札料:12,000円 不在落札料:13,000円	◆コーナー成約賞 ●全車売り切りスタート ●スタート金額50,000円～300,000円
1/27	通常AA	◆成約賞

※手数料は大型車は除きます

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





ランドクルーザー Z-X 7人乗 3.5L ガソリン 主要諸元

駆動方式：AWD | 全長×全幅×全高：4985×1980×1925mm | ホイールベース：2850mm | トレッド (Fr / Rr)：1665 / 1665mm | 最低地上高：225mm | 車両重量：2500kg | 乗車定員：7名 | エンジン：V型 6気筒インタークーラー付ツインターボ | 排気量：3,444cc | 最高出力：305kW(415ps) / 5200rpm | 最大トルク：650Nm(66.3) / 1,200-3,600rpm | 変速機：電子制御 10速 AT | 燃料：無鉛プレミアムガソリン | タンク容量：80L | サスペンション (Fr / Rr)：ダブルウィッシュボーン式 / トレーリングリンク車軸式 | 回転半径：5.9m | タイヤ&ホイール (Fr / Rr 同)：265/55R20 & スーパークロームメタリック塗装アルミホイール | WLTC モード燃費：7.9km/L (市街地 5.3、郊外 8.2、高速 9.6) | CO2 排出量：294g/km(WLTC モード走行)

2021年8月に、14年ぶりのフルモデルチェンジを受けた、トヨタ「ランドクルーザー」(以下、「ランクル」)。1951年8月の初代モデル登場以降、70年にわたって、世界170の国と地域で愛され続けてきたクロカンSUVだ。

新開発のGA-Fプラットフォームのほか、パワートレインも新開発したものを搭載。高張力鋼板の採用拡大やアルミ材への置換、最新の溶接技術などによって、従来

比で20%も剛性が向上し、200kgにも及ぶ軽量化も実現。最新世代に相応しい最新の運転支援技術も備えるなど、全方位でブラッシュアップされ、まさに「向かうところ敵なし」といったモデルに仕上がった。

歴代ランクルの特徴を継承し、キャビンをやや後ろ寄りに配置する、キャビンバックワイドプロポーションで、ラジエーターグリルは高い位置へと移動し、前後バンパーの下部も、障害物

との干渉を避けるデザインとした。マシブな前後フェンダーや、迫力が増したフロントグリルなど、正常進化している。

ちなみに、エンジンフード上面に大きなへこみが付いているのは、衝突安全性と前方視界を両立させるためだそう。このおかげで、アイポイントが高すぎて見えにくかった運転席からの視界は、だいぶ楽

なもので、新型では、大幅なパワーアップを果たしていることになる。

WLTCモード燃費は、ガソリン(ZX)が7.9km/L、ディーゼルモデルは9.7km/Lだ。従来型のV8ガソリンモデルは6.7km/Lであったので、燃費は約17%改善したことになるが、今の時代としては、決してよいとはいえない燃費性能ではある。

トヨタ渾身のモデル更新が行われた今回の300系ランクル。車両価格はガソリン車が510万円、ディーゼル車は760万円、800万円だ。今回の300系ランクルも、先代と同様に、長くつくり続けられることになるだろう。

盗難対策として新たに導入した、トヨタ初となる指紋認証スタートス(レビュー：自動車ジャーナリスト 吉川賢二)

「どこまでも行き、生きて帰ってこられるクルマ」を継承!!

ハンパない進化を遂げた300系ランドクルーザー

トトレ 新車情報

国産車 (11/24 ~)				
メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
ニッサン	セレナ	5代目 (C27系)	特別	2021年11月24日
ニッサン	セレナeパワー	1代目 (C27系)	特別	2021年11月24日
ミツビシ	エクリプスクロス	1代目 (GK系)	改良、特別	2021年11月25日
ミツビシ	エクリプスクロス PHEV	1代目 (GK系)	SC	2021年11月25日
スバル	レヴォーグ	2代目 (VN系)	改良、追加	2021年11月25日
スバル	WRX_S4	2代目 (VB系)	FC	2021年11月25日
トヨタ	RAV4_SD	5代目 (50系)	SC、特別	2021年12月1日
トヨタ	RAV4ハイブリッド	2代目 (50系)	SC	2021年12月1日
トヨタ	RAV4_PHV	1代目 (50系)	SC	2021年12月1日
ミツオカ	ミツオカパディ	1代目 (50系)	改良	2021年12月2日
ミツオカ	ミツオカパディハイブリッド	1代目 (50系)	改良	2021年12月2日
スズキ	アルト 5D	9代目 (HA37/97系)	FC	2021年12月22日
マツダ	フレアワゴン	3代目 (MM53系)	SC	2021年12月24日
マツダ	フレアワゴンカスタムスタイル	2代目 (MM53系)	SC	2021年12月24日
マツダ	フレアワゴンタフスタイル	1代目 (MM53系)	SC	2021年12月24日
スズキ	スペーシア、スペーシアカスタム	2代目 (MK53系)	SC	2021年12月24日
スズキ	スペーシアギア	1代目 (MK53系)	SC、特別	2021年12月24日

輸入車 (11/17 ~)				
メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
ポルシェ	ポルシェタイカン	1代目 (J1系)	追加	2021年11月17日
ポルシェ	ポルシェ 718 ケイマン	1代目 (982系)	追加	2021年11月17日
ボルボ	ボルボ XC40	1代目 (XB系)	改良	2021年11月24日
シトロエン	シトロエン C3 エアクロス SUV	1代目 (A8系)	MC	2021年11月25日
クライスラー・ジープ	ジープグラディエーター	2代目	NR	2021年11月30日
BMW	BMW3 シリーズ	7代目 (G20系)	追加	2021年12月3日
マセラティ	マセラティレヴァンテ	1代目	追加	2021年12月6日
キャデラック	キャデラックエスカレード	5代目 (T1系)	SC	2021年12月7日
キャデラック	キャデラック XT5、XT6	1代目 (C1系)	改良	2021年12月7日
シボレー	シボレーカマロ	6代目 (A1XC系)	改良、特別	2021年12月7日
シボレー	シボレーカマロコンバーチブル	6代目 (A1XC系)	改良	2021年12月7日
シボレー	シボレーコルベット、コンバーチブル	8代目	改良	2021年12月7日
アルファロメオ	アルファロメオステルヴィオ	1代目 (949系)	特別	2021年12月11日
クライスラー・ジープ	ジープグランドチェロキー L	1代目	NR	2022年2月19日
アウディ	アウディ RS3 スポーツバック、セダン	2代目	FC	2022年4月1日

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

1月12日 第1456回 新春初荷・神戸会場5周年記念

19日 第1457回 オークション

26日 第1458回 オークション

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

1月13日 第1072回 新春初荷・神戸会場5周年記念

20日 第1073回 オークション

27日 第1074回 オークション 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

1月14日 第1617回 新春初荷・神戸会場5周年記念

21日 第1618回 オークション

28日 第1619回 オークション

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。詳細は各会場にお問合せください



「行く車種」「行かない車種」がまるわかり！
中古車輸出情報WEB

2021年11月23日 お知らせ

(掲載1) (注意!!) 来年(2022年) 行かぬくる車: ①バングラデシュ向け: バングラデシュ詳しくは最新「車情報」欄

輸出情報

検索

条件リセット

仕向国情報

輸出相場情報

★お気に入り記事 0件

ユーロカー
ハイパー
AA相場検索をする

ご意見・調査依頼!!

アニメ(行く!)仕向国

世界地図で見る

▲車種を検索してください ▼グラフ上のバーの色は上記の年数に対応しています。(製造年 | 登録年 | 経過月数)

製造年(年数) 0 1 2 3 4

登録年(年数) 0 12 24 36 48 60

経過月数(ヵ月) 0 12 24 36 48 60

パキスタン

詳細

0年

3年

2年

5年

4WD

ユーロカー
ハイパーで
AA相場検索をする

クリック!

プレミアム

[260系]

260

その他のオーストラリア領
アイスランド
アイスランド
アフガニスタン
アメリカ合衆国
アラブ首長国連邦
アルゼンチン
アルメニア
アンゴラ
アンティグア・バーブダ
イスラエル
イタリア
イラク
イラン
インド
インドネシア
ウガンダ
ウクライナ
ウズベキスタン

バングラデシュ

詳細

0年

フィジー

詳細

0年

ロシア

詳細

0年

7年

0466-55-0818

一発表示

ユーストカーハイパーに連携して
「行く」「行かない」の値段がハッキリわかります

境界線表示

行く 行かない

今年は 相場が大きく動きます。

「損した」「儲かった」は、
相場判断 と 先読みで決まります。
これで全て判ります

詳しい「相場判断」はコチラ

ハイパーProオプション

ユーストカー
ハイパー

車種選択

トヨタ ランドクルーザープラド5D

4代目 (150系)
TRJ150W
GDJ150W
GDJ151W
GRJ150W

マイナーチェンジ期間

全ての排気量

絞り込み

H29-2017 - H30-2018

シフト 全て

会場

0km - 70,000km

カラー

色替も表示

SR

加有無

有無

修復歴車も表示する

D並

D

H

アルド

L

R

内装

全て

落流

落れ

オークション期間

2021 09/17 ~ 2021 12/16

1ヶ月

3ヶ月

6ヶ月

検索

印刷

ご希望フォーム

もっとこうして!!

査定データ非表示

速報データ表示する

並替え解除

絞り込み解除

再表示

輸出情報

行く!

簡単ガイド

トヨタ ランドクルーザープラド5D

通常版

行く/行かない版

純正

社外

純正・社外不明

有・無不明

成約率

平均値

1 ~ 28件 / 28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	ナ	エ	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 (連前)	経過月数	製造年	
TRJ150W	H30/1	-	-	-	G	4W	27	TX_Lパッケージ	FA	P	ポリイ	070	SR	革	ナ	エ	7人	AM	AC	41	05/01	45	B	4,900		12.16	1週	47	2018
TRJ150W	H30/11	-	-	-	G	4W	27	TX_Lパッケージ	FA	P	ポリイ	070	SR	革	ナ	エ	7人	AM	AC	31	05/01	50	A	4,435		12.16	1週	37	2018
TRJ150W	H30/1	-	-	-	G	4W	27	TX_Lパッケージ	FA	P	ポリイ	070	SR	革	ナ	エ	7人	AM	AC	58	05/01	45	B	5,140		12.09	2週	47	2017
TRJ150W	H30/1	-	-	-	G	4W	27	TX_Lパッケージ	FA	P	ポリイ	070	SR	革	ナ	エ	7人	AM	AC	24	05/06	45	B	4,370		12.09	2週	42	2018
TRJ150W	H30/1	-	-	-	G	4W	27	TX_Lパッケージ	FA	P	ポリイ	070	SR	革	ナ	エ	7人	AM	AC	13	04/12	50	A	5,625		12.02	3週	48	2017
TRJ150W	H30/1	-	-	-	G	4W	27	TX_Lパッケージ	FA	P	ポリイ	070	SR	革	ナ	エ	7人	AM	AC	41	05/01	45	B	5,153		11.27	4週	45	2018
TRJ150W	H30/1	-	-	-	G	4W	27	TX_Lパッケージ	FA	P	ポリイ	070	SR	革	ナ	エ	7人	AM	AC	40	04/11	45	B	5,764		11.26	4週	48	2017
TRJ150W	H30/1	-	-	-	G	4W	27	TX_Lパッケージ	FA	P	ポリイ	070	SR	革	ナ	エ	7人	AM	AC	2	05/11	50	A	5,300		11.25	4週	37	2018
TRJ150W	H30/1	-	-	-	G	4W	27	TX_Lパッケージ	FA	P	ポリイ	070	SR	革	ナ	エ	7人	AM	AC	31	05/11	50	A	4,260		11.25	4週	36	2018
TRJ150W	H30/1	-	-	-	G	4W	27	TX_Lパッケージ	FA	P	ポリイ	070	SR	革	ナ	エ	7人	AM	AC	18	05/03	45	B	5,262		11.24	4週	45	2017
TRJ150W	H30/1	-	-	-	G	4W	27	TX_Lパッケージ	FA	P	ポリイ	070	SR	革	ナ	エ	7人	AM	AC	05/01	45	B	5,020		11.24	4週	46	2017	
TRJ150W	H30/1	-	-	-	G	4W	27	TX_Lパッケージ	FA	P	ポリイ	070	SR	革	ナ	エ	7人	AM	AC	05/01	45	B	5,995		11.19	5週	45	2017	
TRJ150W	H30/1	-	-	-	G	4W	27	TX_Lパッケージ	FA	P	ポリイ	070	SR	革	ナ	エ	7人	AM	AC	47	03/12	45	B	4,800		11.06	7週	36	2018
TRJ150W	H30/1	-	-	-	G	4W	27	TX_Lパッケージ	FA	P	ポリイ	070	SR	革	ナ	エ	7人	AM	AC	45	05/01	45	B	5,515		11.04	7週	46	2017
TRJ150W	H30/1	-	-	-	G	4W	27	TX_Lパッケージ	FA	P	ポリイ	070	SR	革	ナ	エ	7人	AM	AC	25	05/01	45	B	5,515		10.29	8週	35	2018
TRJ150W	H30/1	-	-	-	G	4W	27	TX_Lパッケージ	FA	P	ポリイ	070	SR	革	ナ	エ	7人	AM	AC	24	03/12	50	A	4,865		10.22	9週	34	2018
TRJ150W	H30/1	-	-	-	G	4W	27	TX_Lパッケージ	FA	P	ポリイ	070	SR	革	ナ	エ	7人	AM	AC	12	05/05	45	B	4,865		10.22	9週	41	2018
TRJ150W	H30/1	-	-	-	G	4W	27	TX_Lパッケージ	FA	P	ポリイ	070	SR	革	ナ	エ	7人	AM	AC	6	05/02	50	A	5,965		10.22	9週	44	2017
TRJ150W	H30/1	-	-	-	G	4W	27	TX_Lパッケージ	FA	P	ポリイ	070	SR	革	ナ	エ	7人	AM	AC	47	03/12	45	B	4,975		10.22	9週	34	2018
TRJ150W	H30/1	-	-	-	G	4W	27	TX_Lパッケージ	FA	P	ポリイ	070	SR	革	ナ	エ	7人	AM	AC	14	05/01	50	A	4,865		10.14	10週	45	2018

革色によって平均価格が大きく変わります

ページ 草

年式 H. 30.0

価格 5,165.0

黒 草

年式 H. 30.0

価格 4,264.2

革色表示

無料お試しが
できます コチラ

0466-55-0818

メールでお問い合わせの際は、お名前・携帯番号を入れて下さい

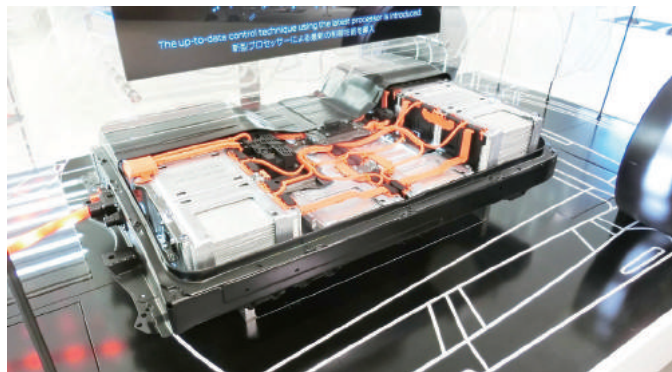
info@u-car.co.jp

スマホからの
お申込みはコチラ!

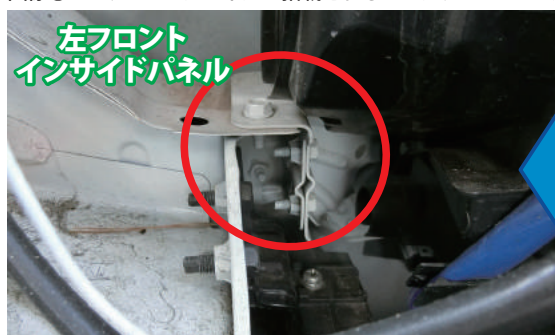




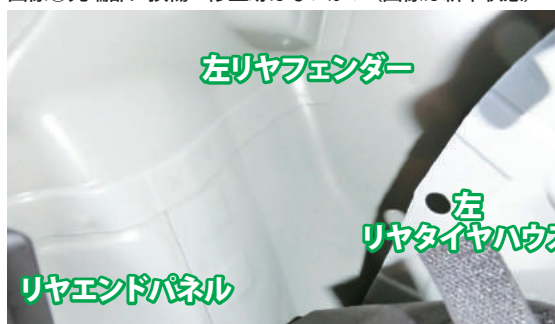
画像①4つのポイントを中心に状態確認



画像②センターフロアパネルに搭載されるバッテリーモジュール



画像④先端部に損傷・修正跡はないか? (画像は新車状態)



画像⑥荷室カバーを外すと見えます (画像は新車状態)

世界初の量産BEV
モデルの2代目

当モデルは、2017
年9月より販売開始。先
代のZEO系は、BEV
の世界初量産モデルとい
う偉業を成し遂げたモデ
ルであり、その2代目と

車台は先代モデルと共通

日産は、先代モデル時
にBEV専用プラットフォーム

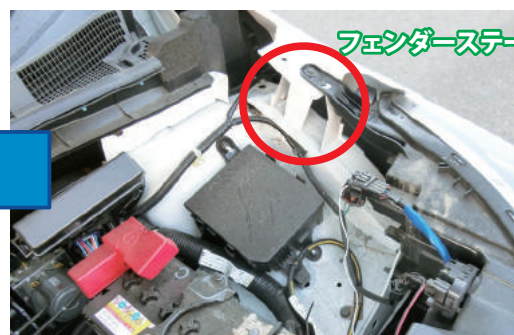
なります。
先代のZEO系より
も、大型のバッテリーモ
ジュールを搭載すること
で、航続距離400km(J
C08モード)を達成して
います。

ひとつのモデルを
フォークラスして『注意す
べきポイント』を紹介す
るこのコーナー。今回は、
前号のテスラ・モデルX
に続いてBEV(二次電
池式電動車)の先駆け的
存在である日産・リーフ
(Z E 1系)を紹介しま
す。

販売から4年が経過し
たことで、徐々に買取り
や下取り案件も増えてき
ました。テスラ以上に査
定で遭遇する機会の多い
リーフですが、どのよう
な点に注意すれば良いの
でしょうか?

大きなフェンダー ステータにも注目

フロントエリア
をチェックする
際、まず見ておき



画像③フェンダーステータは要チェック!



画像⑤アンダーカバーの抜き打ち穴から覗く

フォロムを開発。バッテ
リーモジュール(画像②)
が搭載できるよう、セン
ターフロアがフラットな
形状になる等、他のプ
ラットフォームにはない
特徴を持っています。

ただ、各部位の形状が
大きく変わっている点
はないので、気遅れるこ
となく普段通りの
チェックを心がけ
ましょう。

面に取り付けられたフェ
ンダーステータ(画像③)赤
丸です。
ご覧の通り縦に長い形
状で、フロントフェン
ダーが損傷した際にダ
メージを負いやすい部
位となっています。

り、損傷がある場合は、
オークション評価に制限
が掛かるので要注意で
す。
骨格部位は『4つのボ
イント(左右フロントイ
ンサイドパネル&サイド
メンバー先端部)』を中
心に、チェックに臨ま
しょう(画像①赤丸)。

とくに、フロントイン
サイドパネルの先端部に
取り付けられたフェン
ダーステータ(画像④)に
は要注意です。
フロントフェンダーに
修理跡がある場合、損傷
が残っていたり、修理さ
れているケースが見受け
られます。

BEVは、空気抵抗を
減らす工夫のひとつとし
て、アンダーカバーで下
廻りを覆っているモデル
が多く見られます。
リーフもその例に漏れ
ず、カバーでリヤエリア
まで覆われているので確
認に苦労します。
バンパー下側からの確
認としては、アンダーカ
バーにある抜き打ち穴
(画像⑤)を覗いて、リ
ヤエンドパネル・リヤフ
ロアの部分的チェックが
何とか可能です。

日産・リーフの
YouTube 動画はこちら
からアクセスできます

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) 12.9%
サイドエリアが比較的高めの数値になって
います。とくに、左側面の修復歴車に遭遇
することが多いのでご注意ください。
- ◆内訳
フロントエリア……42%
サイドエリア……20%
リヤエリア……38%
- ◆車台番号刻印位置
→ダッシュパネル中央に刻印(カバーを外
さないと確認できません)
- ◆色ナンバー表記位置
→ダッシュパネルに表記
- ◆ボンネットオープナー位置
→ダッシュボード右端下部に設置

中古車 輸出セミナー 開催!



代表
山川が
登壇

2022年1月20日(木) 東京 六本木ヒルズにて
リアルな実績データを一部公開!

BE FORWARD MARKETPLACEとは?



世界200以上の
国と地域との
取引実績



登録料
利用料
成約料
全て無料!



販売から
納車まで
対応

日程やお申込みはこちら
<https://seminar-bfmarketplace.beforward.jp/>

株式会社ビー・フォワード tel 03-5775-3120



BE FORWARD
MARKETPLACE

勝手に格付け! 査定難易度

リヤエリアの状態確認に苦労
します。アンダーカバーの抜き
打ち穴から覗いて確認、荷室側
面のカバーを外しての確認等、
ひと手間かけ
たチェックが
求められます



荷室側からだよりリヤフ
ロアの中心付近、側面の
カバーを外すとコーナ
ーパネル付近を確認するこ
が可能(画像⑥)。
どのポイントから見
ても全体を把握することは
難しいので、丁寧な確認
そして総合的な判断が求
められます。

充電ケーブルはあるか?

前回のテスラ・モデル
Xでもお伝えしました
が、EVモデルの査定検
査で注意したいのが『充
電ケーブルの有無』で
す。下取り入庫された車
両で、充電ケーブルが欠
品しているケースが意外
と目につきます。

充電ケーブルは標準装
備品であり、オークショ
ン出品時にも有無は記載
されますので、引き取り
の際には、間違い忘れ
ないように注意下さい。

自動車整備販売業における 事業承継のポイント

レポート 株式会社チームエル (カーリンクチェーン本部) シニアコンサルタント 長尾剛典

自動車整備販売業を営む企業において、次期経営者への事業承継は、非常に大きなテーマであると言われています。しかしながら、10年ほど前からこれがさらに浮き彫りになってきているようです。

当社の支援先においても、半数以上の企業がこの問題に直面しています。現経営者の方や次期後継者の方、あるいはすでに後継した新社長と、立場は様々ですが、この問題に悩む企業経営者の方々と多く接する機会がありました。そのような経験から、少しお話ししてみたいと思います。

事業承継のポイントは多岐にわたりますので、ここでは、とくに重要なポイント『組織をどのように承継していくのか』という観点で、紹介させていただきます。

ポイント① を定める

「息子に承継するなら、
とも言われる」。

まずは、
を明確にすることが重要です。
最近も、経営相談先でお話を聞くと、後継者候補は明確になっているにも関わらず、
が不鮮明なケースが多いと感じます。
先日、72歳の社長に企業体制整備に関する相談を受けました。最後に、
を尋ねると、40歳のご子息が常務として入っているにも関わらず、
を話し合っておらず、決めかねていると

いうことがありました。
年齢を考えれば、もうすでに
を確定し、様々な承継作業を進めておく必要があるわけですが、
を決めていないが故に、後回しにしていることも多いのではないかと感じました。
以下、事例を交えて解説させていただきます。

◎成功事例

「先代が
を進めたA社」

自動車整備販売業を営む、社員20人を超える企業の事例です。社長(現会長)が創業され、順調に成長してきましたが、社長のワンマン経営から、社員10人を超えた頃に、ベテラン社員が部下を伴って退職(同業者への転職)したことから、経営状態が危うくなった時期があったそうです。
そんなこともあって、組織運営についても、様々な角度で勉強をされました。そんな中で企業承継の重要性を感じ、事業承継についても考えを巡らされたとのことでした。

社長には2人の息子さんがおられ、長男は学校を出てすぐに会社に入社。整備部門のリーダーとして成長されていました。
次男は、他社での営業経験を経てから会社に戻られ、営業マンとして働き始めました。
社長が58歳になられた時、長男、次男を呼んで後継体制の話がされました。
長男に対しては「社長になる

ことの覚悟」を、次男に対しては「社長を支えることへの覚悟」を持つて欲しいとお願ひしました。そして長男、次男がそのことを理解し納得した後は、親族以外の幹部陣にもそのことをきちんと言え「後継体制を支えてやって欲しい」とお願ひされたそうです。
その後、長男は

続けました。

結果的には7年後、社長が65歳、長男が38歳の時に社長交代を実現。その後、先代社長は会長となり、完全に新社長のアドバイザーとしての機能のみで、日常の経営判断は一切、口出しをされていないそうです。

事業承継としては非常に好ましい事例だといえます。

×失敗事例

が混乱しているB社」

整備業を母体に、自動車販売で成長した社員20人を超える企

業の事例です。
現社長が69歳、長男が取締役常務で43歳。年齢的に見れば、長男がいっ社長になられてもおかしくないわけですが、経営方針、とくに営業方針について、社長と長男の常務の間で意見が合いません。

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!



当然のことながら、業績的にも悪影響を及ぼす状態に陥ってしまいました。
これがもし、現社長と常務である息子との間で、

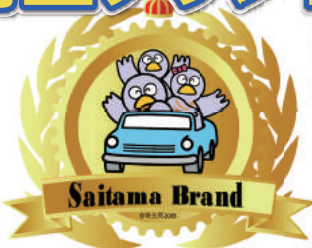
たのではないかと思います。

それが明確になっていないが故に、社長と常務の意見の食い違いを放置し、結果、組織に混乱をもたらすという状況になってしまったのです。

こういうことから考えても『
を決めること』は極めて重要なのではないかと思います。

火曜日はJU埼玉の日

埼玉ブランド!!
大好評!!



【手数料について】
埼玉ブランドにつきましては、
各コーナーの手数料に準じます

「埼玉ブランド」落札特典
オリジナルクリアファイル付き!!

- 【出品条件】 ※ご不明な点は、お問い合わせください
- ① 出品店申告で埼玉県外の登録がない車両(複数オーナー可)
※ 新車保証書の有無は問いません
 - ② 埼玉県内登録から他県の自社登録又は抹消登録から60日以内の車両は「埼玉ブランド」として認めます
 - ③ 車歴は自家用(リース可)で年式・車種は問いません
 - ④ 走行距離10万キロ未満
 - ⑤ 現状車を除く車両で外装評価C以上・内装評価C以上のサビ腐食の少ない車両

1月



1/4(火) 休催

1/11(火) 初荷AA

1/18(火) 埼玉ブランド推奨AA

1/25(火) 初出品コーナー祭りAA

これがJU埼玉の動画サービス!

今まで見えなかったところが見えちゃいます!

ルーフのキズ凹みが
よく見える!



正面ルーフ

側面・後方やステップのキズ
凹みがよく見える!



左右側面

乗車定員・車内・天張り
汚れがわかる!



内装静止画360°

▼動画を見るならJU埼玉サイトへ▼
URL: <https://www.jusaa.com>



高単価の成約を連発し
年収1000万円を叶える営業術

第7回

「商品ではなく自分を売る」バカ営業をしていませんか?

株式会社 Office TV 代表取締役 藤原智浩

「モノ(車)ではなく自分を売れ」という言葉を聞いたことはないでしょうか。自分を売るとは、営業を担当する自分の価値を示すことです。間違わないようにして下さい。

お客様は、あなたの趣味や出身地などの個人情報に興味はありません。それよりも大事な、根源的な要素を話していきます。

見込み客を虜にするファーストアプローチ

お客様があなたに感じる第一印象を、どのくらい重要にとらえていますか? 第一印象次第で専門家として見られるか、それとも、営業マンになるかという大きな違いの差を生み出します。そして、その差はファーストアプローチの段階で今後を左右し、お客様があなたに感じる価値を決定付け、売上金額に直結します。



最初、
どちらが営業マンで、どちらが専門家でしょうか?

高額商品に相応しい場所で商談していますか?

専門家として見られる事が可能です。そしてファーストアプローチは演出ができます。実は、話す内容以前に勝負が決まっていることがあります。多くの営業マンは、商品と営業トークが購買を決定すると思っています。しかし、振り返って見て下さい。あなたが商品を扱う時、相手の営業トークを覚えていきますか? そうです。トークなどほとんど覚えておらず、印象だけが残っていると思います。

を伝えて下さい。
ファーストアプローチで、見込み客から専門家として見られ「凄いですね」と言わせたら勝ちなのです。間違っても、

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!



次に
どちらが営業マンで、どちらが専門家でしょうか?
しっかりと伝えていますか?

藤原智浩代表

▼プロフィール

株式会社 Office TV 代表取締役。顧客獲得コンサルタント。兵庫県出身。心理を活用したセールスを得意とし、金なし、コネなし、実績なしの状態から営業管理システムを販売。6年で1000社以上のクライアントを獲得。

〈クライアント一例〉

- ・丸山自動車
- ・兵庫ダイハツ販売
- ・山陽ヤナセ
- ・ホンダカーズ埼玉南
- ・小林モーターグループ
- ・アップルオートネットワーク
- ・ホンダ販売北見
- ・ミニークホールディングス
- ・ホンダクリオ上尾
- ・ネットトヨタソナ神戸
- ・プライド
- ・ユーネット等

今回、読者様へプレゼントを用意致しました。右のQRコードにアクセスして下さい。また、営業研修の問合せは下記まで。

03-6277-5319



という文字は書かないように。例えば、
などを書き、専門家を演出して下さい。

信用ファースト

車を売る上で、最も大切な事があります。それは「信用」です。説明は不要でしょう。ファーストアプローチで大事なものは信用されることです。

では、信用を得るにはどうすればいいか?

を確認し、叶えてあげて下さい。
信頼セカンド

次は信頼です。では、この信頼を得るにはどうすれば良いのか?

をしてあげて下さい。
見込み客に、
ができる、相手から信頼されるようになります。このように、
はファーストアプローチが大きく影響します。すべては演出ができます。ファーストアプローチの演出次第で、その後の関係性は決まります。



お客様はあなたに感じる価値を決定付け、それが売上金額に直結する

最後に、もう一度聞きます。あなたは営業マンとして見られたいですか? それとも専門家として見られたいですか?
同じことを話していても、専門家の話はアドバイスですが、営業マンの話は営業トークになって、売り込みに聞こえてしまっています。どちらを選択するかはあなた次第なのです。

初期費用を抑えて気軽に開始

サフスクで整備ソフトが使える!!

大手車検フランチャイズ及び大手車販店でも利用中!

月額課金 ・ 定額制	購入ではなく利用	月額 5,000円 ~	OSS 対応
------------------	----------	-------------------	--------

アップデート無料・全国 4,000 社の導入実績あり

先行きが見えない現在、一括現金での購入やリースを組むのは不安ですね…。整備ソフトも月額制で利用して万が一に備えませんか?

j-carnet.co.jp

検索

VAFTECグループ
日本カーネット株式会社



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)	大阪支店	大阪市住之江区新北島1-2-1 オスカードリーム4F TEL : 06-6685-1031 (代)
仙台支店	仙台市若林区六丁目字南 97-3 東インター高層ビル 1F-D 号室 TEL : 022-349-8340 (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)
北関東営業所	群馬県伊勢崎市三和町1495-1 TEL : 0270-27-5005 (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)
名古屋支店	名古屋市中村区太閤1-20-13 秀幸ビル3F TEL : 052-451-1031 (代)	沖縄支店	那覇市銘苅3-22-33 R8ビル302号 TEL : 098-869-1031 (代)



最強買取店になるための

訓練

《予告編》

最強買取店の『商談実録』

「劳いトーク」も詳しく解説!

新年あけましておめでとうございます。本年もどうぞよろしくお願ひ申し上げます。

う。石沢マネージャーはこう話す。

『最強買取店になるための訓練方法』を2013年5月から、8年にわたってお送りしてきましたが、連載開始時と、現在における中古車買取ビジネスの環境は、大きく変わってきたといえるかも知れない。デジタル、つまりSNSやWeb広告等により、大きく変化した感はない。

しかし、最強買取店においては、ますますアナログの部分の磨き上げ、業績を上げているという。石沢マネージャーはこう話す。

「皆がデジタルに行っているから、うちが目立つんですよ。以前よりやりやすくなったと言えます」と言い切る。さらに、「売りに来ているお客さんは、価格を知りたいと思われがちですが、深層心理は『自分の資産の相談』をしたいんです。こちら側が勝手に査定価格に注目しているだけなんです。お客様が査定価格を気にするのは、こちらが誘導しているに過ぎないのですね。だから、営業のスタンスをしっかり学ばせてトークを磨かないと

いけない」とも話してらった。

皆様も感じではなからうか。飲食店に行っても『杓子定規』のマニュアル接客ばかりで、こちら側を『お客』として一

緒くたに『処理』をしている感じで対応されることを。

飲食店に限らず、様々なビジネスで効率化やマニアル化が進み、一人ひとりの個客に寄り添った営業を感じるシチュエーションに、触れることがあまりに少なくなってきたてはいないだろうか。

中古車買取ビジネスは、お客様の大きな資産を任されるビジネスであることを今一度、認識していかなければいけないのではないか。

最強買取店の石沢マネージャーのレクチャーで学び、価格だけではなく『あなたに売ります』というお客様を増やしていけば、このデジタル化している社会で『キラリ』と光るお店になり、社員モチベーションも利益も右肩上がりになること請け合いたいと思う。

ちなみに、最強買取店の昨年の業績を教えても

・来店数はコロナ前と変わらず(減っていないという事)
・平均成約率68・3%
・台当たり利益20・8万円

である。

この最強買取店の『商談実録』を、次の2月号から開始する。最強買取店・石沢マネージャーの商談レクチャーを、実際の商談に対して修正レクチャーしたものをお届けする。

新人が行なった、生の商談書き起こしに対して、石沢マネージャーが修正レクチャーを書き加える内容になっている。

とくに大切なのは、お客様に寄り添うための『労い(ねぎらい)トーク』。査定価格ではなく、お客様の『悩み』『不安』にフォーカスするための技術だ。

次号から『商談実録』に対して修正をしていく内容で、より具体的に学べると思う。その前に、平成26年3月号に紹介した『労いトーク』の概略を再度、紹介しよう。次号からの勉強のための学習に使って欲しい。

あなたに売りたい!と言わせるための魔法の言葉『労いトーク』とは何者?

《マネージャー解説》

『労いトーク』とは、お客様の感情に対して承認、そして敬意を表するトークです。

この初歩段階は『同意』ですね。『労いトーク』のレベルは段階があり、『同意』から『敬意』にレベルを上げていきます。

私は、労いトークを4段階に分類して、部下に教育しています。『労いトーク』は「この人判っているな...」という感情をお客様に芽生えさせるのです。

4段階の労いトークとは

《マネージャー解説》

4つの『労いトーク』について、説明しましょう。『労いトーク』は次の通りになります。

①お客様の発言にオウム返しをして「なるほど」と同意する

②お客様の発言と同じ意味だが違う言葉で返して「なるほど(〇〇)気持ちの言葉」ですね」と伝える

③お客様の発言を理解して他の角度の言葉で言う

④お客様が発言をする前に「〇〇という事だったんじゃないですか?」そ

FC加盟店募集!!アップルと手を組みませんか?

車買取・販売



オリコン顧客満足度
No.1



2021年オリコン顧客満足度調査
車買取会社売却サポート第1位

- ☑ 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
FC開発事業部

03-3516-0731

アップルオートネットワーク株式会社
http://www.applenet.co.jp



れは「でしたね」のよう、お客様の気持ちは聞かなくても、わかってる状態という事を伝え「良かったですね」「大変でしたね」「お困りですね」などの労い言葉を伝える

次号からは、この『労いトーク』を詳しく解説し、実録商談を石沢マネージャーが修正した内容をお届けします。今年、これで儲けていこうではありませんか! お楽しみに。



2022
謹賀新年
AS'NET
エーエス・ネット®

本年もASNETのご利用、ASワンプラへのご出品をよろしくお願い申し上げます

ASNET 会員募集中!!

会員募集中
詳しくはコチラ



お問い合わせ・資料請求は▶



株式会社

オートサーバー

03-5144-8530

https://www.autoserver.co.jp

オートサーバー

検索



出品が伸びない中で、出品の多い3、5、7、9年の各年落ちの中では、より古い9年落ちの出品が過去2年に比べて多かった。

が続いた。国産車の1、2年落ちの高騰が目立ち、その他の年式も上昇傾向が続いている。輸入車は高値、軽自動車は上昇が続いた。皆様のご関心がある「いつ下落が始まるか」は、本紙3、4面をお読みたい。

A A 落札平均価格

平均価格（万円）

（当年登録車を除く全車種平均）

太字線：2021年
細字線：2020年
点線：2019年

上昇が目立つ

1月 2月 3月 4月 5月 6月 7月 8月 9月 10月 11月 12月

1~2年落ちの平均価格
3~5年落ちの平均価格
6~10年落ちの平均価格
11年落ちの平均価格
11年落ち以上の平均価格

図6

<http://www.i-gforce.co.jp>