



無料版

1月号

ユーストカー
NEWS

毎月1日発行

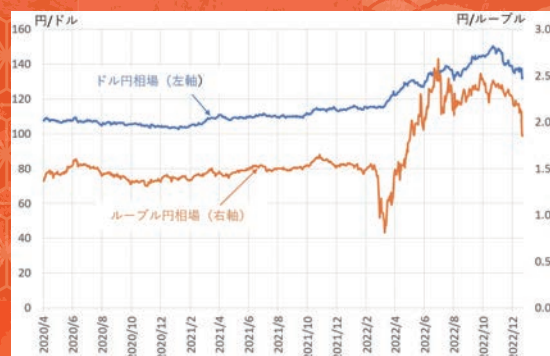
第 117 号 定価 850 円 (税込み 935 円・送料別途)
本社 東京都新宿区高田馬場 3-23-3 ORビル 6 階
☎ 03(3371)9340 FAX 03(3371)9596 www.u-car.co.jp
本紙の無断転載・複製を禁じます

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

2023年の見通し



高値継続? 為替レートに要注意

中国武漢で新型コロナウイルスの感染者が確認されてから、昨年(2022年)12月で丸3年が経過した。この3年は、まったく想像していなかったことが次々に発生し、中古車市場では、多くの人が過去に経験がないというほどの価格変動がみられた。

コロナ感染拡大の初期には、中古車相場は大きく下落したが、その後は上昇基調で推移し、昨年9月頃にピークを付けた。ただし、足元では出品台数が増え、成約率は低下し、価格は下落基調になっている。

今回は、2023年の中古車相場を予想する。異常事態が続いたため、何が普通の状態なのかわからなくなっているが、今年は、様々な波乱要因が解消して過去と同じような中古車市場の姿となるのだろうか。

激動の後の相場見通しを語るのには、大変難しい。ただし、どのような時代であっても、価格は需給で決まる。今回は基本的に立ち返り、今年の需給に影響を与えそうな要因を挙げて相場を展望したい。

《2面へつづく》



安心と実績の AIS車両検査研修プログラム



検定合格者には
ライセンスカードと
合格証書を発行!

✓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
- 検定研修
- 店舗出張型有り
- 料金17,380円~

お問い合わせ AIS 検定センター TEL.047-481-5541

詳しくは AIS 研修

検索

メイン・シナリオ

中古車相場は高値継続
為替相場への注視が必要

相場展望

「来年のことを言うと鬼が笑う」という。新年を迎えたが、今年はとくに難しい年だ。だが、本紙は普段から一生懸命に情報を集めている。読者の期待にお応えして、今年の中古車相場を展望したい。

大きな流れとして、

足元で生産・販売が停滞

図2は、国内の新車販売台数である。軽自動車を含まない登録車（軽自動車以外の）の数字を示している。月別の販売台数では昨年の9月、10月は前年同月を上回った。一昨年の9月、10月は、東南アジア諸国でのコロナ感染拡大に伴うロックダウンにより、深刻な自動車部品不足が発生した。一昨年は悪化した反動増という面もあるが、11月も一昨年並みの生産台数となり、19年、20年の生産台数に近い数字を示している。少しづつ、改善方向にあるとみて良いだろう。

生産・販売計画を立てられない

生産・販売が滞っている様子、受注残以外の数字でも伺われる。ここでは、モデルチェンジの発表について触れておく。乗用車のモデルチェンジは、従来は決まったパターンがあった。モデルチェンジが発表される、その過程で、先んじて相場が動いてしまふこともあるなど、中古車市場への影響もあった。現在は、観測が立ち上がって

解消しないサプライチェーン問題

半導体生産に関しては、経済産業省の鉱工業生産統計を見る限り、マクロ的には調整局面にあるようだ（図3）。ただし、車載半導体に関して

その他のポイント

車載半導体は最先端のものではないため、半導体メーカーの儲けが少ない。そのため、新たな投資をしてまでの増産余地は限られている。そして、過去の本紙で説明してきたように、その限られた生産能力を、コロナウイルスの最初の感染拡大時に、自動車メーカーは実質的に捨ててしまった。継続性を損ねたことから、急激な回復を見込む状況ではない。

中国・ロシア

ロシアのウクライナ侵攻という、もっともな冒険（図1）に、世界のサプライチェーン圧力

図1 グローバルサプライチェーン圧力指数



図2 新車登録台数の推移

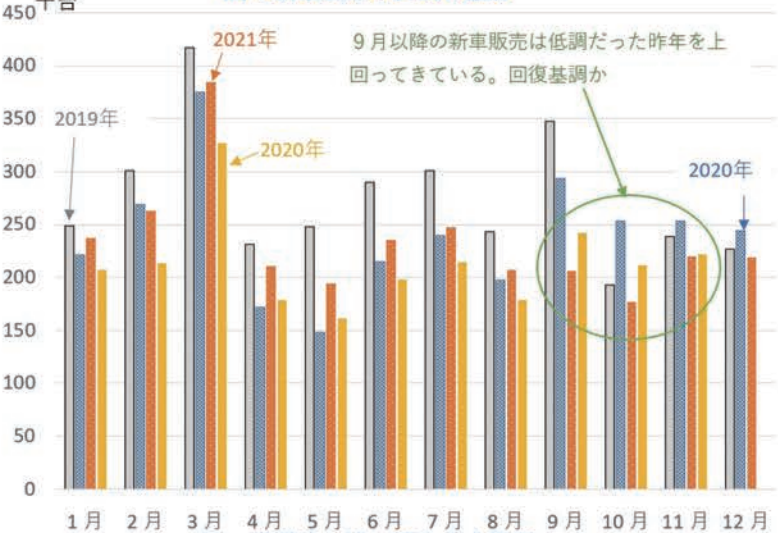
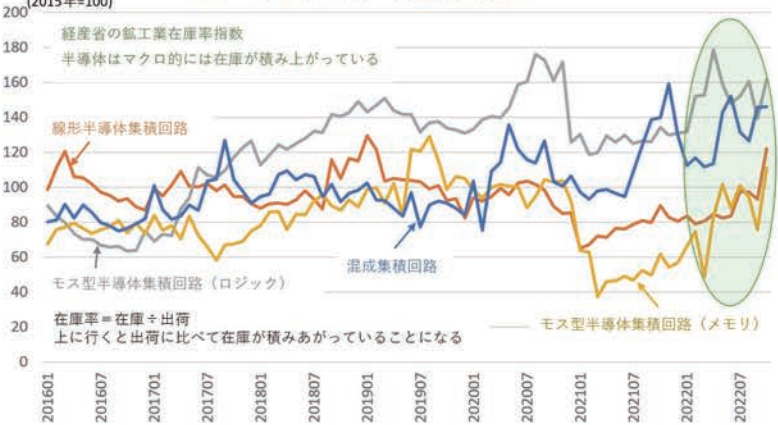


図3 半導体の鉱工業在庫率指数



中古車の仕事探しています!!

現場経験の乏しいコンサルタントの空論と違い、現状に即した実効性のあるご指導・アドバイスができます。



ユーストカー新聞、日刊自動車新聞社発行本(3冊)、テレビなど各メディアで取り上げられました!

ひめの ひろあけ 姫野 弘繁 (58歳) h_h.minatomirai@docomo.ne.jp

社員、顧問、研修等々ご相談ください。

※ご要望の内容については可能な限り詳細をお知らせください。

職歴(概略)

1983/4~1986/6 大手総合スーパーI社

大分の商業高校卒業後就職。たまブラザー店にて鮮魚を担当。通常A~Eの5段階で評価されるところS評価を頂く。全国に配られる会社案内に載りました。

1986/6~2003/4 大手上場中古車量販店K社

入社後5年間で1,450台を販売(全て小売り。全店営業マン中、60ヶ月で58ヶ月トップ)。株式会社店頭公開の際、最優秀社員賞に選ばれる。小規模店舗の店長、買取担当者、グループ仕入責任者を経て本店統括店長に。屋内型立体展示場(3階建4床式)を立ち上げ。

2003/5~2008/5 大手上場中古車買取店C社

横浜店(約5,000坪)の支店長として当時赤字だった店舗を黒字化。全店トップクラスの成績に。千葉店(同規模)に異動。支店長と兼任で4県のブロック長。その後、本社教育部長として全国の店長、営業スタッフを教育。

2008/5~2022/12 大手中古車買取チェーンC社

統括責任者として直営店を黒字化。本部取締役の傍らスーパーバイザーの一員としてFC加盟店の業績向上に取り組む。

輸出展望 船舶事情次第

アの企業が操業を開始する動きがみえてきているようである。そうなれば、ロシアで不足していたモノ（例えば新車）の供給が始まる可能性も出

てくる。海外メーカーの撤退の後、消費者がロシアが各国向け輸出を左右するかどうかは不明だが、輸送能力に応じた仕向国の変化があるだろう。

を問わず強い状況が続くと見られるので、輸送能力が各国向け輸出を左右するかどうかは不明だが、輸送能力に応じた仕向国の変化があるだろう。

国別に波乱要因がある。外貨不足が挙げられる。昨年まで、スリランカはほぼ輸入停止状態。パキスタンも8月に完成車輸入の禁止を解除したが、低空飛行が続いている。

海外の新車不足も相場を下支え

図5は、昨年10月までのロシアの自動車販売状況をもとめたものである。ロシアのウクライナへの侵攻により、海外メーカーはロシア国内での生産や、ロシア輸出の撤退という対応を採った。

図5は、昨年10月までのロシアの自動車販売状況をもとめたものである。ロシアのウクライナへの侵攻により、海外メーカーはロシア国内での生産や、ロシア輸出の撤退という対応を採った。

図5は、昨年10月までのロシアの自動車販売状況をもとめたものである。ロシアのウクライナへの侵攻により、海外メーカーはロシア国内での生産や、ロシア輸出の撤退という対応を採った。

図5は、昨年10月までのロシアの自動車販売状況をもとめたものである。ロシアのウクライナへの侵攻により、海外メーカーはロシア国内での生産や、ロシア輸出の撤退という対応を採った。

図5は、昨年10月までのロシアの自動車販売状況をもとめたものである。ロシアのウクライナへの侵攻により、海外メーカーはロシア国内での生産や、ロシア輸出の撤退という対応を採った。

図5は、昨年10月までのロシアの自動車販売状況をもとめたものである。ロシアのウクライナへの侵攻により、海外メーカーはロシア国内での生産や、ロシア輸出の撤退という対応を採った。

半導体不足、部品不足は世界的な現象であり、新車生産・販売の停滞が海外の中古車需要を惹き出していることは間違いない。つまり、需要は強い。そのなかで輸出を決めてきたのは供給側といえる。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

コンテナ不足、コンテナ運賃の高騰、貨物の滞留等がニュースとなった。この2年間の中古車輸出を左右してきたのは、輸送事情、船舶の需給だ。

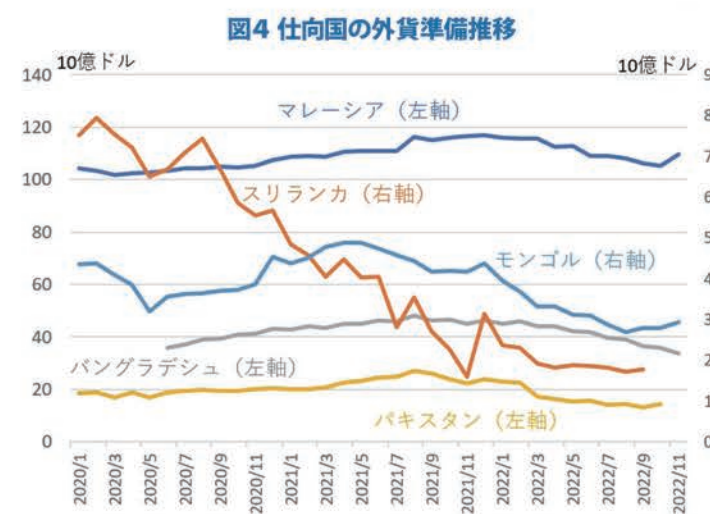


図4 仕向国の外貨準備推移



の現在の状況は、輸入を制限する必要があるほどではなさそうである。その他の国は、何らかの輸入抑制的な施策が出てきても不思議ではない状況が続くと見られる。

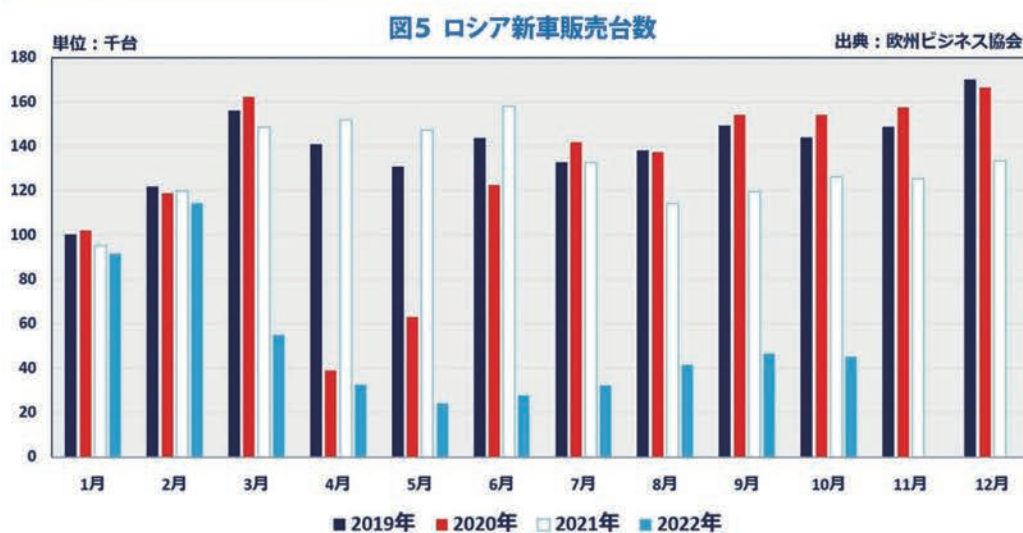


図5 ロシア新車販売台数

出典：欧州ビジネス協会

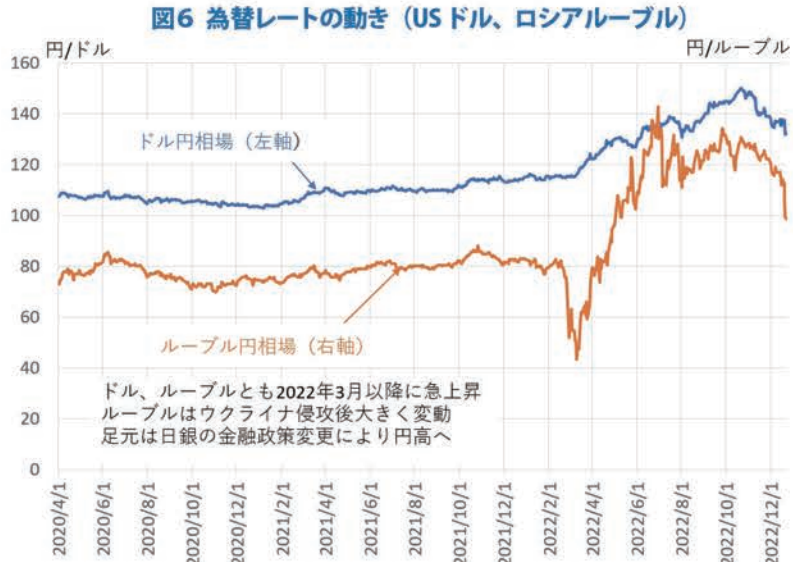


図6 為替レートの動き (USドル、ロシアルーブル)

ドル、ルーブルとも2022年3月以降に急上昇。ルーブルはウクライナ侵攻後大きく変動。足元は日銀の金融政策変更により円高へ

難しい時代だが、世の中の動きに気を付けていて欲しい。

図5は、昨年10月までのロシアの自動車販売状況をもとめたものである。ロシアのウクライナへの侵攻により、海外メーカーはロシア国内での生産や、ロシア輸出の撤退という対応を採った。

図5は、昨年10月までのロシアの自動車販売状況をもとめたものである。ロシアのウクライナへの侵攻により、海外メーカーはロシア国内での生産や、ロシア輸出の撤退という対応を採った。

図5は、昨年10月までのロシアの自動車販売状況をもとめたものである。ロシアのウクライナへの侵攻により、海外メーカーはロシア国内での生産や、ロシア輸出の撤退という対応を採った。

2023 新春初荷記念オークション

来場記念品 プレゼント

IMA 東京会場

新春初荷 1504回 11:00スタート

1/11 水

東京会場 1月スケジュール

1505回 1/18 水 1506回 1/25 水

IMA 九州会場

新春初荷 1120回 11:00スタート

1/12 木

九州会場 1月スケジュール

1121回 1/19 木 1122回 1/26 木

IMA 神戸会場

6周年記念 1665回 10:00スタート

1/13 金

神戸会場 1月スケジュール

1666回 1/20 金 1667回 1/27 金

神戸会場6周年記念

記念品プレゼント

IMA神戸オリジナルワイヤレス充電機能付きクロック

おいしいおもてなし

豪華正月お弁当

キッチンカーでおもてなし

●クレープ ●せんざい ●クラムチャウダー

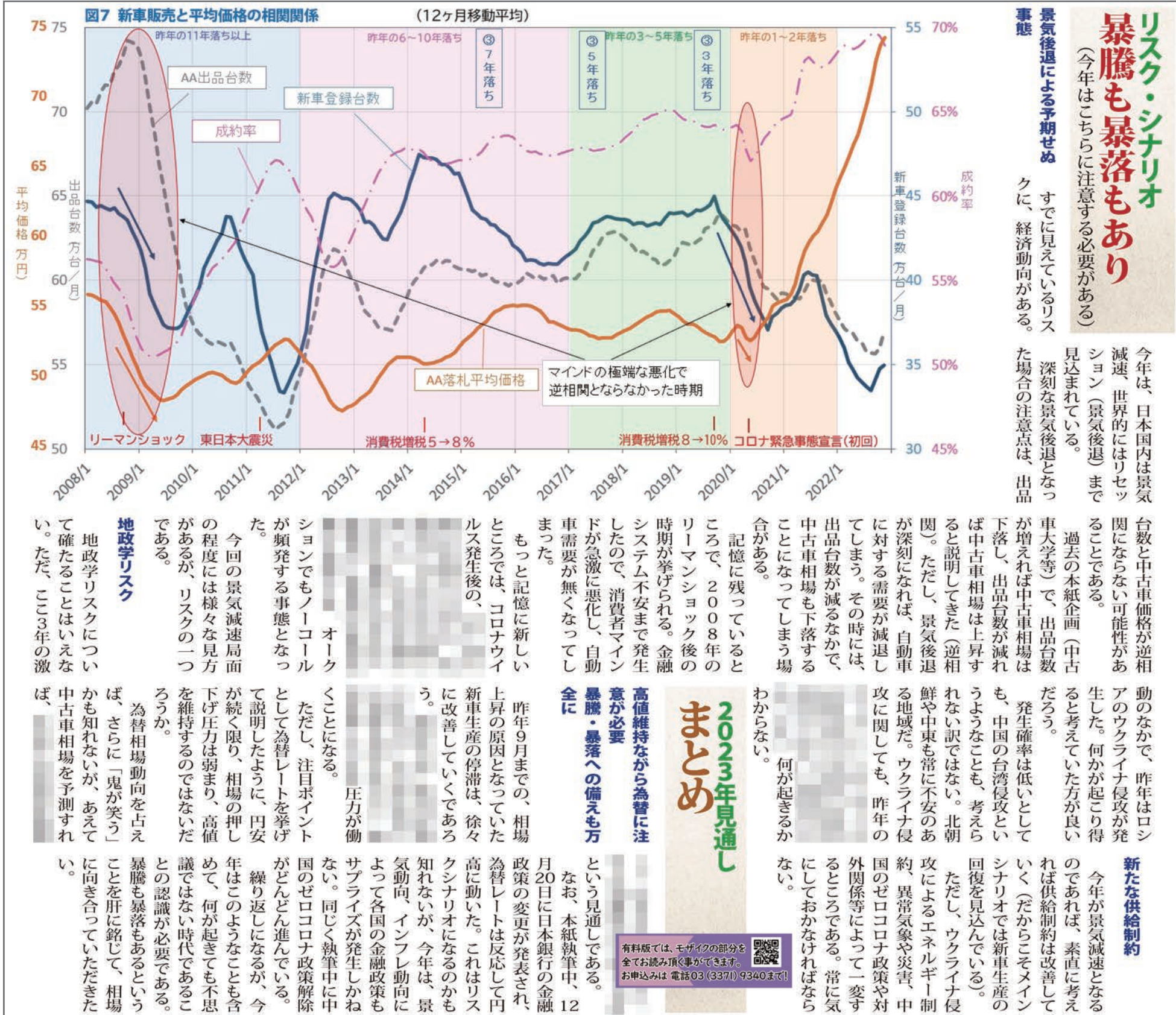
1月~3月/ ima-net 新規入会

キャンペーン 実施中

●プレゼント・記念品は多数ご用意しておりますが、数に限りがございます。万が一品切れの際はご容赦ください。●随般の事情によりイベントの延期・内容の変更をさせていただく場合がございます。予めご了承ください。●写真はイメージです。詳しくは各会場へお問合せください。

IMA東京会場 千葉県印西市牧の台3-1-1 TEL.0476-42-5121 **IMA九州会場** 福岡県古賀市青柳馬渡808 TEL.092-942-0860 **IMA神戸会場** 兵庫県神戸市灘区味泥町2-48 TEL.078-871-5500

株式会社いすゞ・ユーマックス 【本社】神奈川県横浜市区高島一丁目2番5号 横濱ゲートタワー 10階



CAA東京会場 2023.01

迎春
2023
よろしくお祈りします

本年もCAA東京会場を

1/10
[火曜日]
第1126回

2023年 新春初荷AA

セリ開始 ▶ 9:30 START

全車 出品料無料 (流札時)

来場POS登録で
もれなくプレゼント!

おたのしみ お菓子袋

成約又は落札1台以上賞

桔梗信玄餅

1/24
[火曜日]
第1128回

レンタリース協賛記念AA

出品又は落札1台以上賞

創業明治35年
和菓子の老舗

舟和 舟和の芋ようかん 1箱 8本入

1/31
[火曜日]
第1129回

輸入車祭りスタートAA

輸入車初出品 & 輸入車コーナー 出品料無料 (流札時)

輸入車初出品 & 輸入車コーナー 限定
出品2台以上賞
全国 CAAスタッフ厳選!
ご当地ラーメンセット

北海道 (4人前)
札幌らーめん
【吉山商店】
豚骨濃厚味噌
ごまみそスープ
& ちぢれ餅

福岡県 (3人前)
白河ラーメン
【とら食堂】
鶏骨濃厚味噌
ごまみそスープ
& ちぢれ平餅

京都府 (3人前)
京都ラーメン
【無鉄砲】
ニンニク醤油
濃厚豚骨スープ
& 中太ちぢれ餅

2023 2月 全4開催

1/3 休催

1/10 第1126回 2023年 新春初荷 AA

1/17 第1127回 レギュラー AA

1/24 第1128回 レンタリース 協賛記念 AA

1/31 第1129回 輸入車祭り スタート 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。

CAA 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/> TC-web

2023 年の中古車輸出の展望

世界はリセッションに直面するも
視界良好!?

レポート

NPO 法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

IMF (国際通貨基金) が発表した 2023 年の世界経済の見通しは「最悪の事態はこれからである。多くの人がとて今年のリセッション (景気後退) の年と感じられるだろう」と、極めて悲観的な内容であった。

すでにリセッションは現時点でも十分に実感しているつもりだが「最悪の事態はこれから」とは、かなり気が滅入ってしまう内容だ。

しかし、中古車輸出についていえば現在では回復傾向にあり、23 年中は後退することはないと筆者は見通している。今回このように見通しに至った 4 つのポイントを紹介し、今年の中古車輸出の展望を占ってみる。

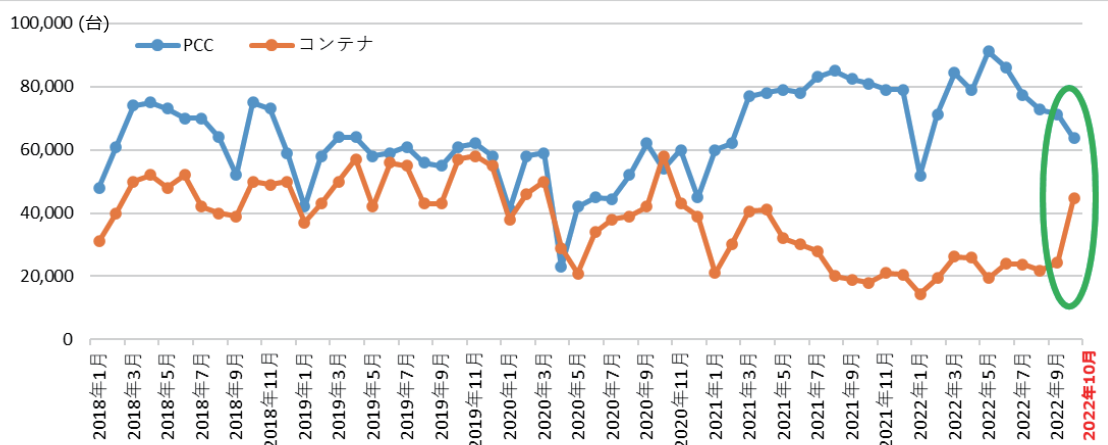
ポイント①
輸送船腹の動向

世界中で日本の中古車需要がいくらか旺盛だとしても、海上輸送の船腹が確保されていなければ輸出することができない。そこで、今年も船腹の動向が重要な鍵となる。改めていう

Vol.116
中古車輸出
か知りた
そこ

資料①

PCC & コンテナの台数推移



出所: ECL エージェンシー (株) 経営企画室

PCC が 80 に対してコンテナが 20 の割合で推移していた。

ところが 10 月に PCC が 2 でコンテナ 98 と一気に逆転している。運賃も一時 (21 年前半) 40 倍に達し、コンテナ不足の影響を受け、PCC にシフトしている。昨年より年明けから現在では 5000 ~ 5800 ドルまで下落している。

全体としても、UAE ほどではないが、前述の状況からコンテナに移りつつあり、そうするとコンテナを主流としていた同国や南米チリ、南アフリカ共和国を中心に、アフリカ勢の活躍が今年は期待ができる。

一方、PCC については現在、国内の自動車生産は回復には至っていないものの、新車輸出は円安を背景に好調なことや、中国から欧州に向けた EV の新車輸出が活発なため、そちらに回ってしまい、日本からの中古車枠はかなり厳しい状況にある。

ただ、年後半には多くの船社で、新造船が完成し配船が増えるとの見方もある。いずれにしても、今年には PCC のマイナス分は、コンテナで十分カバーし余りあると予想される。某船社の役員によれば

「今年の船腹は、コンテナを中心に少なく見積もっても 125 万台は確保できるだろう」とのこと。昨年は「上限は 112 万台」とコメントしていただけに、今年は期待が膨らむ。

ポイント②
中古車発生量と相場動向

第二のポイントが国内における中古車発生量と相場動向だが、いずれも今年は中古車輸出にとって追い風と見込んでいる。

中古車の発生源となる新車販売の状況だが、昨年は自動車生産が回復せず、また円安による輸出 (新車) 優先によって、コロナ禍の 3 年間で最も酷い 420 万台前後まで落ち込んでいる。

それによって中古車発生量も著しく減少したが、さすがに今年は官民一体になってでも、日本経済の根幹を支えている新車販売の回復には全力を挙げるとみている。

新車販売は、平時の 500 万台にはおおよそ 470 ~ 480 万台までは回復を遂げ、それによって発生量は拡大し、絶対数が増えることで中古車輸出には有利に動くだろう。とくに、代替サイクルと使用年数が長期化しているため、アフリカ勢や南米が得意としている経年車の中古車の拡大が期待される。

一方、相場については、昨年にみられた新車の乗り出し価格を大幅に上回るような爆上げにはならないだろう。中古車発生量が増加し、各国の新車供給も回復に向かえば、相場も落ち着いていくとみている。すでに昨年後半からその傾向が見受けられる。

とはいえ新車生産の正常化には程遠いので、資料②のように、ちょうど 22 年と 21 年の中間あたりの高値相場で推移するのではないかと。依然高値ではあるが、昨年に比べれば十分、買い易くなるだろう。

ポイント③
為替の行方

昨年の為替市場は、歴史的な円安となった。年初 1 ドル = 115 円だったドル円相場が、10 月末には 1 ドル = 150 円を突破。半年で価値が 3 分の 2 に下落するという、これまでにない展開を見せ、中古車輸出にとって追い風となった。

今年については、多くの金融アナリストが、3 月までに 140 円後半で高値を付け、秋以降に 120 円後半の安値を付ける展開を想定しており、総体的には円安基調であることから、引き続き、中古車輸出にとって有利と見る。

ポイント④
気になる仕向国の動向

最後に今年気になる仕向国の動向について述べ

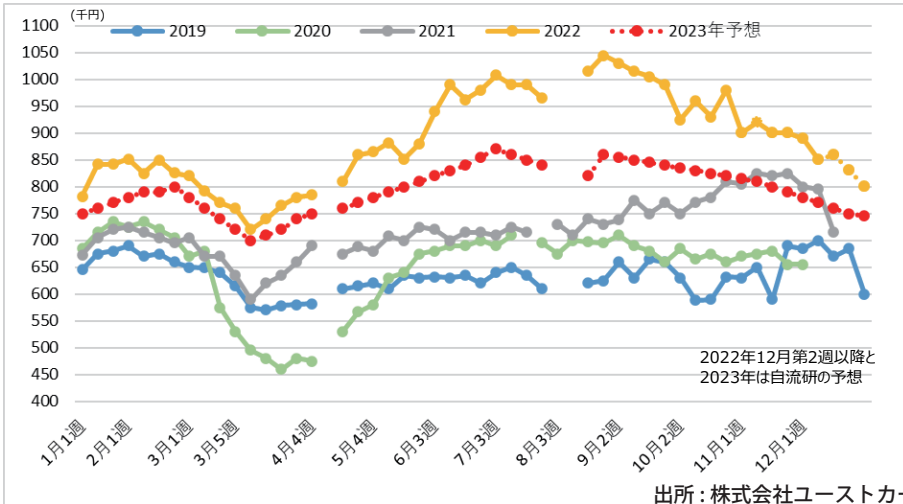
たい。まずはロシアだが、引き続き好調さを維持するだろう。西側諸国の制裁によって、昨年 1 年間で新車販売が 100 万台も減少している。すべてを日本の中古車で補うには無理があるが、かつて 08 年には 56 万 3369 台も輸出されていた国である。そこまではないだろうが、船腹もロシアと中国の船社から安定供給が見込まれ、今年は年間 2 万台、年間 24 万台は期待できるだろう。

また、UAE やチリ、南アフリカ共和国などの上位常連の中継国も、前述したようにコンテナの供給が高まるので、上積みが見込まれる。加えて最近、注目の左ハンドルの国のナイジェリアも同様

に期待できる。昨年 FOB 価格が一時 450 万円と途方もない価格となったマレーシアも、年末の動きを見る限り、今年も好調さを維持する気配が感じられる。逆に不安な国は、今年から輸入制限を発表しているモンゴルや、昨年から内燃機関車を排除しているニュージーランドだ。また外貨流出に加え水害に見舞われているパキスタンなどの国が挙げられる。

いずれにせよ、今年も中国のコロナ対策や、ウクライナ情勢などの不安材料があることは否めないが、中古車輸出に関しては、おおむね視界は良好だと分析している。

資料② 直近 4 年間の中古車相場 7 日間移動平均推移と 2023 年予想



出所: 株式会社ユーストカー

希少なスペースの優先権を購入しませんか?

“プラチナスペース”を買う時代

業界初
世界初

23 年 1 月船から購入可能!

<https://pas-japan.com/>

Platinum Auto Space - PAS -

プラチナチケットという言葉があります。

これは入手困難なレアチケットのことを指します。

中古車を輸出するにあたり、急ぎや特定の日程を目指しての予約は、不可能に近い状況です。(2022 年 12 月現在)

その希少なスペースを優先的に購入できるチケットを販売しております!

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

CAA 中部会場
Challenge Advance Assist

新春初荷AA

2023年

1月11日(水)

AM10:00
スタート

出品または落札1台以上賞

出品または落札3台以上賞

(検査なし売切りコーナー除く)



アンリ・シャルパンティエ

えびすフィナンシェ



幸せと商売繁盛を
祈願した奉納菓子



国産牛

すき焼き肉1kg



※掲載の写真はイメージです。

全車出品料無料

(流札時)

来場をお控えていただいた
対象の会員様へ

ご希望により賞品の発送を承ります

発送の場合は別商品となる場合があります。ご了承ください。

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

1月のAA
スケジュール

1月4日(水)
休 催

1月11日(水) 1675回
新春初荷AA

1月18日(水) 1676回
レギュラーAA

1月25日(水) 1677回
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

毎週水曜日開催
START AM10:00

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

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

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



MONTHLY INTERVIEW



J U 中販連 指導環境委員長
掛下吉三氏

シリーズ選ばれる店・J U 適正販売店を訪問 Vol. 77 へ特別編

「より良い適正販売店制度を めざして」

J U 中販連の指導環境委員長を務める掛下吉三氏 (J U 和歌山会長)。同委員会の分野として、青年部会の育成や、『中古自動車販売士』および『J U 適正販売店制度』の運営に携わっている。今回はこのシリーズの特別編として、青年部会と適正販売店制度を中心に、掛下委員長に考えを聞いた。

まずは青年部会について。青年部の役割とは、掛下委員長 青年部というのは、次代の中古車業界を背負い、担っていく

人材。青年部の人材には、今後の業界の発展に對して、夢を持って仲間づくりをして、それぞれの活動をしてもらえれば幸いだ。やはり青年部会の集まりや、オークション会場などに行くと、自社のビジネスのヒントとなるような、色々な情報を得る貴重な機会になる。そういった商売でプラスになるという意味でも、同業の仲間づくりは大切だと思う。

の数は減少傾向にあると聞くが、掛下委員長 青年部会員の数は、確かに減少の傾向にあるが、ここ2年は微減であつて、増えているエリアもある。とはいえ、全体としては増えてもないので、今後、まず若手経営者にとってJ U に入社すること、そして、その中で青年部活動に携わることのメリットは何か、をもちと伝えていく必要があるだろう。

掛下委員長 先人たちの多大な尽力によって、50年前に中販連をつくっていただいた。青年部の方々には、この中販連を今後も守りつつ、より良い組織へと発展させていってもらいたい。そして、自分たちが従事している業界の組織なので、積極的に事業に参画いただいて、この業界をより一層、良いものにするよう、前を向いて取り組んでいただければと思う。

合からみたら12%強と なっている。当初目標に掲げていた全会員数の10%をクリアして以降、認定店の伸びは鈍化しており、年間5%~8%程度の増加で推移している。適正販売店制度への取り組みは、商組によって多少の温度差が出始めているので、中販連が全体で取り組んでいる事業の一つとして、各商組の執行部と事務局が一体となって啓蒙活動をお願いしたい。

今後の認定店の増強に關してはどう考えているのか、掛下委員長 ただ、数を増やすのではなく、適正販売店に相応しい、資質のある店を増やしていきたい。そうしたお店は是非、認定店になつていただき、逆に認定店でもトランプが続くようなお店には、認定の取り消しもしないとならない。そもそも、売ったら売りっぱなしの商売はダメ。『商売』というのは『笑つて売る』という『笑』として、自分も相手もお互いがウィン・ウィンドで笑顔になることが一番。これはユーザー相手でも業販でも同じだ。また、より質の高い制度をめざすため、認定店になるためのハードルを上げていく必要があるだろう。運転免許で例えると、いまはグリーンとブルーであつて、今後はゴールドに変えていかないと、思っている。

認定店からは、よく『もつとユーザーに適正販売店の認知度を上げて欲しい』という声も聞かれるが、掛下委員長 適正販売店の手前にあるJ U に対する認知度が低いので、各会員店がもつとJ U のノボリをあげていかなければならない。『車を買うのはJ U 加盟店で』というCMを打つても、ノボリをあげないと効果も得られない。まずはこうした各店での努力も必要だ。

最後に、今後の適正販売店制度の取り組みについて、掛下委員長 繰り返しとなるが、今後は量より質を追求し、より一層良い制度にしていかなければならない。また、今後は次代を担う青年部が中心となったメンバーで、めざす方向性を示して取り組んでいくのも良いだろう。実際、青年部の新旧代表幹事がメンバーとなって、適正販売店の運営委員会を開いており、この制度が適切に運用されているかどうか議論を進めている。適正販売店は、認定されるのがゴールではない。今後、もっと良い制度になつていくものと確信している。

では、次はJ U 適正販売店制度について。現在の認定店数は、掛下委員長 12月初旬時点のJ U 適正販売店の認定店数は1444社で、J U 中販連の会員数の割

とブルーであつて、今後はゴールドに変えていかないと、思っている。

認定店からは、よく『もつとユーザーに適正販売店の認知度を上げて欲しい』という声も聞かれるが、掛下委員長 適正販売店の手前にあるJ U に対する認知度が低いので、各会員店がもつとJ U のノボリをあげていかなければならない。『車を買うのはJ U 加盟店で』というCMを打つても、ノボリをあげないと効果も得られない。まずはこうした各店での努力も必要だ。

最後に、今後の適正販売店制度の取り組みについて、掛下委員長 繰り返しとなるが、今後は量より質を追求し、より一層良い制度にしていかなければならない。また、今後は次代を担う青年部が中心となったメンバーで、めざす方向性を示して取り組んでいくのも良いだろう。実際、青年部の新旧代表幹事がメンバーとなって、適正販売店の運営委員会を開いており、この制度が適切に運用されているかどうか議論を進めている。適正販売店は、認定されるのがゴールではない。今後、もっと良い制度になつていくものと確信している。



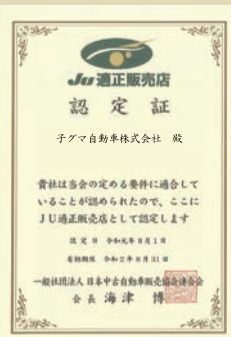
〈J〉



J U 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

J U 適正販売店として認定されるには、J U 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J U 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。



J U 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J U 各都道府県協会またはJ U 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。

教えて弁護士先生

株主の裁判編



上場会社等の大企業では、接待交際費の使用が制限されて、バブル期のように会社のお金で銀座や六本木で飲み歩くということは、ほとんど無くなった。せいぜい、重要な取引相手を接待するという、合理性が認められる場合にだけ、会社のお金を使うことができることが多いようだ。

一方、中小企業の場合、社長がほぼ自由に会社のお金を使っていることがあり、今でも会社のお金で飲みに行ったり、会社が購入した自動車を自分の車として使っていたり、会社でゴルフの会員権を購入して、社長がプライベートで使用しているところもある。こういったケースでは、社長であれば問題は起こらないのだろうか。横澤弁護士が経験したケースでは、どのようなものがあったのか聞いてみよう。

会社のお金は社長の自由？

「全株保有の社長なら問題は少ない」

横澤弁護士 まず前提として、社長と会社は別物であり、当然のことながら、社長が会社のお金を自由に使って良いという

ことにはなりません。経営者である社長は、会社の利益のための行動をしなければならず、会社に損害を与えるような

行為をした場合には、時には背任罪として処罰されたりもします。

少し前の事件ですが、大王製紙の創業家である会長が、カジノの賭け金に使うために会社から数十億円の借入れをしたことが、特別背任罪に該当するとして実刑となったことがあります。

会社のお金で飲みに行ったりする場合には、あくまで会社のために必要な接待や打合せである必要がありますし、車を購入する場合も、会社への移動手段であるなどの事情が必要です。またゴルフ会員権を購入する場合も、社長がプライベート

とすることであれば良いということになります。したがって、社長が全株式を保有している会社では、会社のお金の使い方について異議を述べる人がおらず、社長の裁量が大きいと言えます。

ただし、前述の通り、会社経営者は会社のために行動をしなければならぬ、という前提がありますし、法律上、会社のお金の使い方に異議を述べる人がいない場合でも、従業員や取引先などに信頼される使い方をする必要があります。



また、当然のことながら税務の面で、交際費の損金算入額が限定されるなどの制約もありますので、信頼できる税理士に相談しながら、会社のお金の使い方を検討する必要があります。

以上の通り、社長が全株式を保有している場合には、大きな問題にならないことが多いというところは、逆に言うと、株式を他の人が保有している場合には、大きな問題になることがあることになります。

ここからは、私が経験したケースをデフォルメしてお話をしますが、今回は株主側に立って、経営者側の責任を追及した事案です。

私の依頼者「二郎」は、株式会社Aの株式を30%

程度保有する株主でしたが、会社経営には携わっていませんでした。株式会社Aの社長「一郎」は、会社Aが保有する多数の自動車の修理、メンテナンスを自身が経営している別会社Bに委託して、会社Aから会社Bに対して、多額の委託費が支払われていました。

社長が一郎、依頼者である株主が二郎という名前ですが、この二人は兄弟で、会社Aは二人の父親が立ち上げた会社でした。長男一郎が会社を継いで社長になっていますが、二郎はサラリーマンで、父の相続によって株式を取得したのでした。

二郎は、父の相続時に一郎から現金ではなく株式を相続するように言

われ、その結果、株式を保有しているものの、配当もなく、経済的メリットがまったくありません。会社は順調に儲かっているようですが、一郎に配当を出すように言っても聞く耳を持ちません。

しかし、一郎だけは高級車を何台も保有しており、毎晩のように高級クラブで飲み歩いているという話も聞きますので、二郎としてはまったく面白くありません。

そこに、会社Aから一郎が経営する会社Bに多額の委託費が支払われているという話が舞い込んできたので、調べてみようということになったのです。

あけましておめでとうございます 本年も LUM 入札会をよろしくお願いいたします

本年も皆さまの中古車仕入れのお役に立てますよう、精進いたします。
変わらぬご愛顧のほど、よろしくお願い申し上げます。

1. リニューアルして使いやすい！
2. 忙しいアナタに最適な入札会
3. 出品も入札もどちらもできちゃう！

今年こそ
知ってほしい
3つのポイント

LUM

新規入会
今がオトク!!
年会費制の LUM は
1~2 月の入会が
一番お得です！



ご相談・資料請求はLINEが便利です



お友達登録はこちら
@lumlum21

03-5937-5044 株式会社ユニケット

TOZAI
marine transportation



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4-1-7 佐藤ダイヤビルディング 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 仙台市若林区六丁目字南 97-3 東インター斎喜ビル1F-D 号室
TEL : 022-349-8340 (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3F
TEL : 052-451-1031 (代)

大阪支店 大阪市住之江区新北島1-2-1 オスカードリーム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)

半額以下 まだ間に合うかも!? **IT導入補助金**
で始められるチャンスです!

自動車整備・販売・钣金・記録簿 システム導入

補助額 5 万円～ 350 万円
が戻ってくる!?

計算してみましょう
<http://itm.j-carnet.co.jp/>

デジタル枠
19 次 締切分 2 月 16 日まで

今年度 最後です

VALETEDグループ
日本カーネット株式会社

か保有していないので、株主総会で議決を得て会社を動かすようなことはできません。しかし、会社法上、3%以上の株式を保有している株主は、会計帳簿とそれに関する資料の閲覧請求を行なうことができます。

会計帳簿は、総勘定元帳を始めとする帳簿類で、その裏付け資料についても閲覧を請求することができるとは、二朗は会社Aに対して、委託費に関する帳簿の閲覧と関係資料の開示を求め、資料収集を行なっていました。

そうしたところ、実際には会社Aの自動車だけではなく、一郎やその家族が保有している自動車の点検、整備、メンテナンス費用なども会社Aから会社Bに支払われていたことが分かりました。

また、会社Aが保有する自動車のメンテナンス等も行なわれていたが、その金額が不当に高額に設定されており、会社Aは会社Bに対して不当な費用を支払っていたことが分かりました。



このような事実、会社Aに経済的損害を与えるもので、自身が自由に操作できる会社Bに金銭を移していたとみることはできません。

そこで二朗としては、一郎の責任追及をしたいところですが、ここで被害者となっているのは二朗ではなく、会社Aで



す。そのため、会社Aが一郎に対して損害賠償請求をするのが本筋なのですが、会社Aの社長は一郎です。会社Aがそのようなことをするはずがありません。

今回も株主代表訴訟を提起して、二朗が一郎を訴えました。

このように形で株主代表訴訟は無事に終わった

裁判では、委託費の金額が適正であったか等が争われましたが、判決では、一郎に対して2億円近くの賠償責任が認められました。

この賠償責任は、あくまで会社Aに対するもので、一郎が会社Aに対して2億円近くを支払うことになりました。二朗の元には直接的な経済的メリットはないのですが、会社財産が回復することによって、間接的に株式の価値が上がるというメリットはあります。

また、今後同じように会社Aに損害を与えるようなことを行なえば、また株主代表訴訟が提起される可能性があるため、一郎に対する抑止力にもなります。

このケースのように、相続で株式が分散している会社も多いのが実情です。親族の関係が良好であれば良いのですが、関係がもつれると株主としての権利行使をされて、本件のように役員に責任を問われることもあり得ます。

そのため、とくに複数の株主がいる会社の経営者は、正しい会社経営を心掛ける必要があると思います。

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、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 赤坂アビル7階

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

火曜日はJU埼玉の日

埼玉ブランド!! 大好評!!

高成約 継続中!!

Saitama Brand

「埼玉ブランド」落札特典 オリジナルクリアファイル付き!!

1 月

1/3(火) 休催

1/10(火) 初荷AA

1/17(火) 埼玉ブランド推奨AA

1/24(火) 初出品コーナー祭りAA

1/31(火) ウインタービッグ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!

側面・後方やステップのキズ凹みがよく見える!

乗車定員・車内・天張り汚れがわかる!

正面ルーフ

左右側面

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>

【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



画像① 4つのポイント



画像② この隙間から覗き込みます



画像③ 接合部分付近は要注意！（画像は新車状態）



画像⑤ タイヤハウス側からは左右端エリアを確認（同）

2代目となる当モデルは、2019年3月にフルモデルチェンジされました。日産自動車と三菱自動車の合併会社N.M.K.Vが開発、三菱自動車が製造を担当。デビューから3年が経過し、徐々に査定検査の現場でも目にする機会が増えてきましたが、修復歴基準に該当する車両もハイペースで増えています（17.9%）。それは一体なぜなのでしょう？

基本的には、4つのポイント（左右フロントインサイドパネル&サイドメンバー先端部）となるのですが、その中でも警戒しなければいけないのが、サイドメンバー先端部です（画像①）。デイズのサイドメンバーは、近年には珍しくラジエーターコアサポートよりも前方に伸びているタイプ。

軽自動車サイズでクラッシュアソートの間（画像②③）。バンパーホースメントとの接合部分がしっかり確認できます。販売開始わずか3年で、修復歴遭遇率が20%近い数

まず、リヤエンドパネル下部から下方へ伸びるバンパーステーターに押された痕跡が残っていないかを確認します（画像④赤丸）。フロントエリア同様、クラッシュアソートが狭く、バンパーステーターの損傷率は高いといえます。バンパーステーターに波及した衝撃は、さらに

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紹介するこのコーナー。今回は、軽自動車初のプロパイロットを搭載した日産・デイズ（B40W系）を取り上げます。

軽自動車サイズでクラッシュアソートの間（画像②③）。バンパーホースメントとの接合部分がしっかり確認できます。販売開始わずか3年で、修復歴遭遇率が20%近い数

リヤエリアは、バンパー下側とタイヤハウス側からの確認が可能です。まずは、リヤエンドパネル下部から下方へ伸びるバンパーステーターに押された痕跡が残っていないかを確認します（画像④赤丸）。フロントエリア同様、クラッシュアソートが狭く、バンパーステーターの損傷率は高いといえます。バンパーステーターに波及した衝撃は、さらに

リヤエリアは、バンパー下側とタイヤハウス側からの確認が可能です。まずは、リヤエンドパネル下部から下方へ伸びるバンパーステーターに押された痕跡が残っていないかを確認します（画像④赤丸）。フロントエリア同様、クラッシュアソートが狭く、バンパーステーターの損傷率は高いといえます。バンパーステーターに波及した衝撃は、さらに

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』72
日産・デイズ（B40W系）
レポート 株式会社 ジャッジメント



修復歴車もハイペースで増加

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）
17.9%（2022 年 12 月現在）
- ◆車台番号刻印位置
→運転席座面下に刻印
- ◆色ナンバー表記位置
→右センターピラーに表記
- ◆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

ひょう 電害直し済み車について

2022 年 6 月初旬に関東地方の各所にて発生した電（ひょう）により、多くの車両が被害を受けました。これまでは電害現状車ばかりでしたが、今回の電害直しとみられる車両が同年秋以降、入庫し始めています。基本的に外装瑕疵の修理となりますので、大きな価値減価は発生しませんが、やはり注意したいのがルーフパネル交換をしてしまった車両。残念ながら、ルーフパネルが交換されている場合には修復歴車扱いとなってしまいますので、皆様もぜひ査定の際にはご注意ください。



勝手に格付け！査定難易度

フロントエリアは確認スペースも狭いのですが、各部位の『先端部分』はエンジンルーム側からしっかりと確認可能。リヤエリアも様々なアングルから確認ができます。修復歴の多いモデルですが、要所の確認で十分対応可能です。



日産・デイズの YouTube 動画
はこちらからアクセスできます

2023 年 1 月 11 日
新春感謝 Day
初ご来場賞
金沢銘菓 福うさぎ
初お取引感謝♡台数賞
ご出品・ご落札の台数に応じて
ご当地の"美味" プレゼント
初笑い ものまねアラジン in ベイオーク
西日本唯一のものまねショーをしているお店
ものまねショー2回開催
9:30 オープニングセレモニー
◆AA終了後
キャンペーン中
軽自動車デビュー
キャンペーン価格
出品料 1000 円
成約料 15,000 円
ベイネット
ベイネットなら 360 度画像で
買いやすい！
入札料 0 円
下見代行 1000 円
株式会社 ベイオーク 〒559-0031 大阪府大阪市住之江区南港東 3-5-30
TEL06-6612-5612

共有在庫の掲載台数が 6 万台に

Pickup
NEWS

単独の市場としては業界最大
成約平均単価は 200 万円以上

オークネット



大畑 智氏



湯川 正氏

「まずひとつは、サンキューキャンペーンとして、落札料 3900 円で実施していたものを、9 月からはそのまま定価へと改定。この新定価を軸にした積極的な営業活動で、共有在庫市場がより広く会員に認知されたことが大きい」。

この大胆な価格戦略が市場拡大の後押しとなったのはもちろんだが、理由はそれだけではない。もうひとつは、より売買がしやすい市場をめざし、利便性向上を目的とした施策を常に打ってきたことが、会員の利用促進へとつながっているのだ。

「例えば、共有在庫市場の掲載車は約 50% が AIS 検査付きだが、検査無し車両でも、検査を申し込むことが可能。あるいは、写真と情報のみで、下見ができないと言われていた共有在庫にあつて、我々は全国での出張検査体制を整備。これにより、AIS の検査員と電話で話しながら車両状態を確認できるなど、独自のサービスが支持を集め、会員の利用が進んできた」という。

このように、様々な取り組みによって共有在庫を活用する会員が増え、それに伴い掲載台数も大幅に伸びた。それと同時に、現在の業界環境も利用増加を後押しする。

「現在は、オークション相場が安くなってきたので、共有

オークネットの共有在庫市場は、これまで約 4 万台規模の車両掲載で推移していた。それがここに来て、一気に 50% アップの 6 万台と、文字通りの大幅伸長をみせている。この理由について、同社の大畑智常務執行役員、湯川正執行役員の両氏に話を聞いた。

「共有在庫は客注で利用することが多いが、いずれは在庫車の仕入の場でも活用できるようにしていきたい。そのためにも、当社のデータをフル活用して、適正な値洗い、納得感のある流通価格帯まで会員に寄り添い、伴走をしながら、会員の商売の役に立てるような市場運営をめざしていく」。

オークネットが運営する「共有在庫市場」は、11 月末に掲載台数が初めて 6 万台を突破。順調に利用拡大が進んでいることが明らかになった。

この 6 万台という掲載台数は、他社との連携を含まない単独の共有在庫としては業界最大の規模。同社にとって、オークションに並ぶ中古車流通の柱として、着実に成長している。

新アプリも増加を後押し

このように安心して買いたいサービスの取り組んでいたが、一方の売る側にも目を向けると、10 月にリリースした『売りアプリ』も、共有在庫市場の使い勝手をさらに良くしている。

というのも、これまでは、在庫車のメンテナンスはパソコンのみの対応だったが、今はスマートフォンで、価格変更や在庫の削除などが、簡単にできるようになった。

このアプリの効果として、「掲載車が売れた際など、車両データの削除し忘れを防ぐことができる。実際、アプリのリリース後は、その部分が大きく改善された」という。

要は、共有在庫で車を買おうとしたら、売却済みだったということが、従来よりも少なくなったということだ。

「当社の共有在庫は、単に掲載車両のマッチングをするだけではない。もっと動きがある流通市場の構築をめざして、日々、そして月毎に何か動きが出てくるよう展開していく。そうしたことによって、オークションに匹敵する中古車の売買の場としての位置付けを、より鮮明にしていこうと注力している」という。

在庫車仕入にも活用

共有在庫市場の成約車の一例

- R04 ボルシェバナーメーラ 17,650,000 円 一撃成約
- R04 スーパーグレートセーフティローダー 23,700,000 円 商談成約
- R03 A M G GEL クラス ハイブリッド GLE63 S 4 マチックプラス 17,200,000 円 商談成約
- H05 NSX ベースグレード 6,500,000 円 商談成約
- R03 A M G G63 29,500,000 円 商談成約
- H04 スカイライン オーテック Ver 2,180,000 円 商談成約
- R02 ランボルギーニ ウラカン 27,700,000 円 商談成約

オークネットの共有在庫市場は

業界最大級

掲載台数 約 6 万台の圧倒的ボリューム!!

業界最安値

さらに… 落札手数料 3,900 円!!

オークネット共有在庫市場の特徴

1. 高年式車両や高額車両が多数掲載!
2. 掲載車両の約 50% が AIS 検査付車両なので安心して購入可能!
3. 検査無の車両もリクエスト検査※1 や下見ホットライン※2 で状態確認が可能!
4. 購入後、入金前搬出が可能!
5. 検索時、こだわり条件で細かい条件設定可能!

※1 検査無車両に対し、落札希望店より検査申込することが出来るサービスです。
※2 AIS 検査員と電話で直接話しながら車両状態を確認することが出来るサービスです。

オークネット共有在庫の検索方法

- STEP 1 ANS ログイン後 TOP 画面より「オークネット」選択
- STEP 2 「市場を選ぶ」画面で「共有在庫」をチェック
- STEP 3 「検索方法を選ぶ」画面で好きな検索方法を選択

お問合せ・資料請求はこちら! ▶



株式会社 オークネット

オークネット

検索

〒107-8349 東京都港区北青山2-5-8 青山OMスクエア URL: www.aucnet.co.jp TEL: 03-6440-2220 FAX: 03-6772-0551

TAA 横浜会場

TOYOTA **USEC**

沖縄ヤードがより便利になります!!

沖縄ヤード

検査棟 / 撮影室 / 事務所

新設!!

**2023.1.7(土)より
車両下廻り画像掲載スタート**

天候に左右されず精度の高い検査・精細な画像を提供します! ぜひご利用ください

※新規出品車から下廻り画像が追加となります ※大型車やローダウン車など一部撮影できない車両があります



お問い合わせ

TAA 横浜会場

TEL.045-628-6000

〒231-0816 神奈川県横浜市中区南本牧6-3

トヨタ・オート・オークション

TC-web

<https://taacaa.jp>

TC-webΣとTCアプリが より便利になりました！



01

ストプラ取引関連書類 FAXからPDFへ変更

「ストプラ成約のご案内」・「譲渡書類送付書」・「ストプラ落札のご案内」を
Webから**PDF閲覧**や**印刷**が可能になりました（FAX送信対応は廃止）

＜成約通知書・譲渡書類送付書＞

PDF をクリックで
PDFデータを確認できます

※PDF未作成の場合は「準備中」と表示
されます

※ストプラ掲載ツールからもPDFデータを
確認できます

＜落札通知書＞

PDF をクリックでPDFデータを確認できます

提携会場紹介・ 規約ページのリニューアル

規約や搬出期限、クレーム期限の情報を
1画面に集約しました

02



03

検索一覧の 表示件数増加

1ページの表示件数を、これまでの
10件から25件に増やしました
（対象画面：くるまを探す・相場を見る・
お気に入り・出品管理）



04

ストプラ掲載終了のご案内 FAXからメールへ変更

「ストプラ掲載終了のご案内」を
メールで通知が受け取れるよう
になりました（FAX送信対応は廃止）

※車両情報は最大5台分が表示されます
6台以上は残り台数を【他〇台】で表示いたします

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 埼玉サテライト会場 0480-77-7391 北関東ヤード 027-257-0613
横浜会場 045-628-6000 中部会場 059-366-2810 静岡サテライト会場 0538-77-2060 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/>

ネット集客増強研究会

車屋の経営計画

大平喜久



車屋の経営計画の記事です。

たぶんですけど、立てていない会社が多いと思うんですよ。あるいは立てていても作ってただけで、計画倒れになっている、または作って

みただけで実際には使っていない、こういうケースがほとんどだと思うんですよ。

経営計画というか目標ですけど、みなさん、目標を紙に書いてます？できれば検証しやすい数値目標がいいと思いますけどね。

ちよっと驚愕のデータがあるんですよ。目標を紙に書いてるんですよ。

ている人と、ただ、こうなったらいいなって思っている人、達成率にどれくらいの開きがあると思います？

あるデータによると、達成率には10倍くらいの開きがあるみたいです。それくらい、目標設定って大事なんですよ。

これくらい重要なんですけど、計画倒れになるには、それだけの理由があるんですよ。

例えば、売上目標を立てたとするじゃないですか。そうすると、まず最初に来るのは成約率なんですよ。

成約率が〇%だから、この売上を上げるためには〇件の商談が必要となるわけですよ。逆算ですね。

〇件の商談を確保するということは、それだけ顧客との接触が必要になるわけですから、〇〇から〇件、〇〇から〇件、この〇〇というのは既存客からとか、WEBからとか、紹介からとか、細分化して考えていくわけですね。

それが決まったら、じゃあ具体的にどんなアクションを起こすかを決めて、それをルーティン化させるわけですよ。

ここで初めて、達成する可能性がぐんと高まるということなんですけどね。

これ読むと、いや〜めちゃくちゃ大変だから無理って思うかも知れませんが、やり方があるんですよ。

注力すべきところを決めるんですよ。まず注力すべきところを決めて、それが回り出して初めてほかに手をつけるんですよ。

経営計画の達成というのは、完全にテクニクの問題なんです。そのテクニクを知っているかどうか、だけなんです。

潮待ちの港の残燈

冬ざるる



俳句 de ひと休み

荒井寿一（荒井商工会長）

今月の一句の季語は「冬ざるる」の冬。冬になって草木が荒れ、山野湖沼など一面の景色が蕭然としているさまをいう。

ここという潮待ちの港とは、瀬戸内海の瀬の浦のこと。潮待ちとは船の航行に適する満潮を待つ港のこと。瀬の浦は福山市にある、国の重要伝統的建造物群保存地区に選定されており、私がコレクションしている川瀬巴水の版画で初めて知った風景である。

この港には、安政六年に建造された常夜燈が港の象徴として絶対

的な存在感を放っている。この地はスタジオリブリ作品「崖の上のポニョ」の舞台のモデルになったことでも知られる。そして、この近くの岬の先端には臨濟宗のお寺、阿伏鬼観音があり、子授け、安産の祈願所として有名で、おっぱい絵馬が観音堂の壁一面に飾られている。

この崖の上から見る瀬戸内海の眺めも絶景である。巴水は吹雪の中の赤い観音堂を描いている。皆さんも機会があれば一度尋ねてみて下さい。

堀越社長の経営指南

人材育成の格言

『啐啄同時（そったくどうじ）』とは



「啐啄同時」という言葉、「存知の方も多くおられるかと思えます。」

「啐（そつ）」は、鳥のヒナが卵の殻を破って出てこようとする時、ヒナが卵の内側から声を出してその合図をすることを指します。

「啄（たく）」は、親鳥が卵の殻をつついて、ヒナが出てくるのを助けることを意味するそうです。

ヒナが生まれるには、卵がしっかりと温められ、やがてヒナに育って出てこられるようになったタイミングと、親鳥がつつくタイミングが完全に一致しなければなりません。これを「啐啄同時」といいます。

もし、ヒナが育っているのに合図をしなれば、いつまでたってもついてももらえませんし、

育っていないのに親鳥がつつくと卵は割れてしまします。

転じて、例えば人に何かを教えたいと思った時、相手が「教えて欲しい」と思った時こそ、そのタイミングであり効果的な指導につながる、という人材育成の格言として意味を持っています。

人は、自分で体感して

初めて事の重要性に気付く、ということとはよくあります。

例えば「〇〇さんのもっと管理者としての自覚を持って行動して欲しい」と指導しても、なかなか効果が無いと悩むことがあります。

しかし、例えば部下から指摘を受けたらして、本人が「問題だ」と感じれば自覚が芽生え、素直

に指導を受け入れるといったことはよくあります。その時こそが「タイミング」だといえます。

相手が「指導を受けた」と思える状態を作る、あるいは、そういう状態になるまで待つことが効果的な人材育成につながるのだと思うのです。

そう考えると、あえて困難な業務を与えることや、あえて失敗させることも、時には必要になるかも知れませんね。

MIRIVE 愛知会場

2023 謹賀新年 卯

昨年は大変お世話になりました
本年もどうぞよろしくお願いいたします

MIRIVE AICHI

1月の開催スケジュール	
1月 6日(金)	新春初荷 AA 全車流れ 1,000円 早期搬入車500円キャッシュバック・お取引賞
1月13日(金)	The Urikiri AA 売切りコーナー 出品料 0円・お取引賞
1月20日(金)	Thanks AA Part① 出品3台以上で流れ 1,000円・お取引賞
1月27日(金)	Thanks AA Part② 出品3台以上で流れ 1,000円・お取引賞

MIRIVE 新鮮車両のMIRIVE

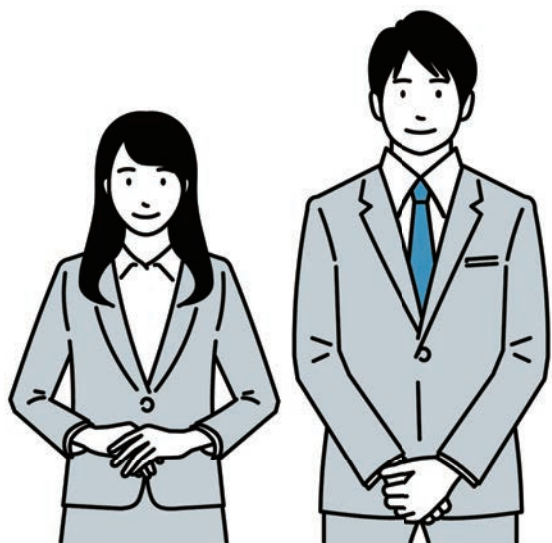
水曜日は 埼玉の日

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

しごとの心得



とくに最近の若手は、挨拶の仕方からしっかりと教える必要がある。こんなことを感じたことは無いだろうか。

物事は始めが大事、という事で、新年早々は、相手が最初に受ける印象を左右する「挨拶」について取り上げてみたい。年の初めに清々しい挨拶を教育し、今年一年を明るく元気に過ごしていこうではないか。

また、挨拶が形骸化しており、学校でも家庭でも歩きながら、何かしながら、

昭和の年代は、目上を敬い自分から挨拶をすることを日常的に叩き込まれてきている。しかし、最近では挨拶は先生から、親からされてから、挨拶を返す日常を送っており、目上を敬って挨拶をするというのは、運動部等にも所属しない限り経験していないのだ。

●挨拶の心構えを教える

お客様に対しては当然だが、社内でもお互いに良い挨拶をしあうことで、社内コミュニケーションが促進される。社内での挨拶がしつかりしている会社は、訪れたお客様に対し「明るくて雰囲気の良い会社だな」という印象を与えるものである。

- ・両足をそろえる
- ・背筋を伸ばして姿勢をよくする
- ・両手はズボンの縫い目に沿って真つすぐ、女性は前で揃える
- ・相手を見る
- ・「おはようございます」「いらっしゃいます」等の言葉をはっきりと言う
- ・腰から上体を45度傾ける

なぜ挨拶が大切なのか、そのためにどのような心構えが必要か、理解させた後で、形を覚えてもらう。形から入ると心が入らず、形骸化した挨拶のままになつてしまふ。しかし、やることの意味を理解すると、きちんとできるのが今どきの若者である。

●正しい挨拶の形を教える

挨拶は、自分から率先して、明るく、笑顔で、好印象を与える心構えで行う。とくにお客様相手では、挨拶と身だしなみがその人物の評価や判断基準となる。好印象を与えるためには、相手の目を見る、明るいハツツとした声を出す、笑顔で行なう、を心がける。

- ・歩きながらの挨拶 ↓ 止まって正しい挨拶
- ・スマホをいじりながらの挨拶 ↓ スマホを止め正しい挨拶
- ・イヤフォンをしながらの挨拶 ↓ イヤフォンを外して正しい挨拶

お辞儀をしながらの挨拶も実はNGだ。先に「おはようございます」「いらっしゃいます」等の言葉を言ってからお辞儀をする。先の正しい挨拶の形を身に着ければ、おのずからNGな挨拶はしなくなるので、体が覚えるまで形の反復練習をするとうい。

挨拶は人間関係の始まりとなる。ハキハキと、礼儀正しい挨拶は気持ちが良いものである。お客様だけでなく、社内でも気持ちの良い挨拶をし合い、明るく清々しい雰囲気を作ることが繁盛店になる大切な要素なのだ。このような所が他社との差別化をしつかり行ない、これからの一年を頑張っていたきたい。

社員教育 挨拶編

挨拶はすべての始まり 元気よく好印象で！



- ・一呼吸おいて上体を戻す
- 「ながら挨拶」はNGと教える

挨拶は、自らの心を開いて、相手に自分の気持ちを乗せてくれるものだから、相手を見ず、何かをしながらするものではないことは、言うまでもない。

木更津港

スービック定期配船中！！

- ・Free Time 60days！
 - ・段積作業サービス！
 - ・運転手さんに優しい昼間木更津駅への送迎サービス！
- なんでもご相談ください！！

日本のユースドカーを、全世界へ

ECL-ジェンジー株式会社

東京本社 〒103-0027 東京都中央区日本橋2-15-3 平和不動産 日本橋ビル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

お問い合わせはコチラ！

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



謹賀新年

ECL AGENCY, LTD

外国人整備人材と共存共栄する時代④8

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

2019年4月よりスタートした新しい在留資格の特定技能(自動車整備分野)は、22年6月末時点で日本全国に1220名。コロナ禍でも少しずつ数を増やしてきており、沖縄県の石垣島においても、特定技能外国人が採用されている。



新垣社長(左)とベトナム人のタイ君

島内初の外国人整備人材

陸運総合株式会社(石垣市、新垣社長)では、募集しても日本人が来ない、高校新卒者を採用しても定着しない、そんな状況が続いていた。新垣社長は「そもそも、整備士として入社する人がいませんでした」と語る。石垣島での人材採用の難しさを強く感じていた。

そのような時に、外国人(ベトナム人)採用の話があり、石垣島で初めて整備分野でのベトナム人技能実習生を2名採用。「面接では技術よりも、目の輝きと責任感があるかどうかを重視しました。印象は良かったですよ」(新垣社長)。

しかし、彼らをうまく使いきれず、1名は技能実習の途中(1年半)でベトナムに帰ってしまった。「労働力として期待をしていましたが、指導などがしづかりできず、うまく活用できなかった」と語る。

現在、残った1名のタイ君が技能実習生(自動車整備)として3年終了した後、「特定技能」として継続して働いている。さらに、新たに台湾人の特定技能(自動車整備分野)の採用も検討している。

「特定技能」とは日本の新しい在留資格だ。今まで原則として単純労働とみなされ、外国人労働者の従事は禁止されていた自動車整備分野において、外国人労働者の就労が可能となった。

技能実習とどう違うのか。「技能実習」は「技術移転による国際貢献(研修)」であり「特定技能」は「労働力の確保(就労)」と目的が異なる。自動車整備業界における人手不足の労働力として、今後は特定技能の外国人を活用していく必要があるだろう。

継続的な雇用に向けた外国人受け入れ体制構築

現在、陸運総合株式会社で働く特定技能ベトナム人のタイ君は、会社が用意したアパートに住んでいる。自転車で15分ほどかけて通勤する。「石垣島は、天気が良いから好き」と言う。石垣島で働いて4年目。タイ君の仕事は車検、点検を中心にブレーキパッド、オイル、ベアリング、タイヤ、オイル交換など。

自動車に興味があったので、この整備の仕事を選んだ。「日本で生活して困ったことは、料理が最初合わなかったこと、そして日本語が難しいこと」。さらに「日本人はみんな優しい仕事熱心です。お給料も高いので、頑張れば仕送りもできます。他のベトナム人が一緒に働いていると働きやすいと思います」と教えてくれた。夢はベトナムに戻って、整備エンジニアとして働きたいと考えている。

外国人の受け入れ体制を構築する上で重要なことのひとつは、教育とキャリアパスを伝えてあげること。

日本人同士は阿吽の呼吸で伝わるが、彼らは文化・習慣が異なる世界で1人で生活をしているため、伝わりづらいことが多い。それらの事実を受入企業側で理解する。その上で、会社が外国人に期待する役割、そして外国人に対して最終的にどうなっていきたいのかを伝えて、教育やキャリアパス設定をしてあげる。このような外国人に対する受け入れ体制を企業側が構築していくことが、継続的な雇用の実現を可能にする。

外国人を採用する際に注意すべきポイント

陸運総合株式会社では、外国人を活用しているが、最初から活用が成功しているわけではない。活用を続けた中で学びがあった。

新垣社長が感じた点として、ベトナム人は勤勉だからとかで採用するのではなく、その人個人を見極める必要があるということだ。「人によるとは思いますが、自国に帰ってしまったベトナム人は、1年経過した頃から日本語や技術を勉強しなくても身振り手振りでなんとかすると悟ったのか、日本語と技術への向上心が見受けられなくなりました。その結果、手持ち無沙汰の時間も多くなり、我々の指導にも反発したりと、我々の指導が行き届かなかつた面も否めませんが、信頼感が築けずに帰ってしまいました。日本の整備技術を教

えるのが難しかったというのがあります」と語る。また「(経験が少ないため)給与水準は抑えることができたとしても、住宅や寮、住宅の借上げなどの住宅補助や、それ以外の生活サポートなどで、日本人以上の人件費になることを理解しておくことが必要です」。

金額だけでなく、教育に費やす時間も日本人より多くなることもある。さらに「ベトナム人同士のネットワークでは、我々が思っているよりもすごい情報量があります」と語る。各地域、各業種における給与情報などはもちろんのこと、企業の住環境、働きやすさ、社員旅行など含めた福利厚生などの情報は、SNSなどを通じて他のベトナム人たちにも共有されている可能性が高い。

特定技能などは転職も自由だ。そのため、日本人と同様に転職防止の対応が必要となる。外国人を以前に受け入れたことがある企業などは強い。理由として、受け入れ社内体制がある程度できていることが多いからだ。

誤解を恐れずにいえば、外国人は、人手不足のみで活用され続けている。そこから脱するには、彼らをしっかりとして教育することだ。それにより働く意義、そして企業の魅力も外国人に伝える。

技能実習制度などは、教育がそれほど必要ない単純な作業を3年間続ける。経営者が安い労働者を手放せなくなってしまうと、そこに頼ってしまうというからだ。一度使ったら、もう離すことができなくなってしまう。教育がなされなければ、外国人にしても、出稼ぎ意識が強くなってしまうだろう。

ユーストカーNEWSの「セミナー開催」を考えています FAX回答用紙

ユーストカーNEWSでは、本紙の内容を参加者の皆様にお話する「セミナー開催」を検討しています。こちらの解答用紙、または24面のQRコードからアンケートへのご協力お願い申し上げます。

Q1: ユーストカーNEWSが開催するセミナーに参加してみたいですか。下記に☑をお願いします

☐ 参加したい ☐ 参加する気はない

Q2: Q1にてセミナーに「参加したい」を選択された方に伺います。どのような内容のセミナーに参加したいですか。下記に☑をお願いします

☐ 中古車相場 ☐ 中古車輸出 ☐ 小売り ☐ 買取り ☐ その他

Q3: Q2.にて「その他」を選択された方に伺います。どのような内容のセミナーに参加したいですか。下記にご記入をお願いします

アンケートへのご協力ありがとうございます FAX 03-3371-9596 まで

検査ヤード兼来場者用立体駐車場、初荷から稼働 2022年の総出品 70 万台規模で歴代2位 USS東京



この画角では1枚に収まらず、実際にはこの左端が続き、スロープがある
(12月末撮影)

ユーストカー・エス（USS、瀬田大社長兼CEO）の東京会場が建設していた2階3層の検査ヤード兼来場者用立体駐車場がこのほど完成。新年最初のオークションから稼働となる。

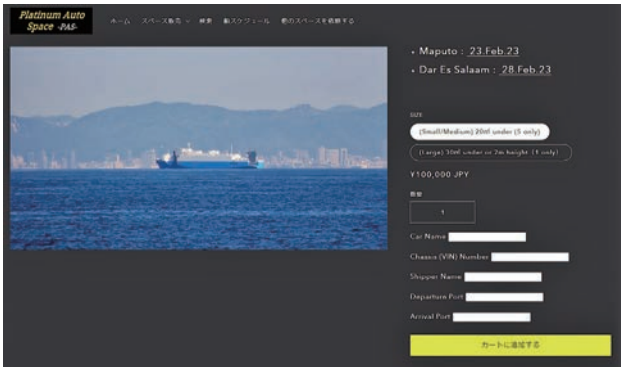
AA会場の向かいに、9月から建設工事を進めていた検査ヤード兼来場者用立体駐車場。敷地は約2万1800平方メートルで、奥行は約50m、長さ約400mという規模。実際、目の当たりにすると、端から端まで400mというスケールは圧巻だ。

なお、USS東京の2022年1月～12月の総出品は69万9038台（前年比6・8%増）。1開催平均では1万4563台（9・0%増）で、ともに歴代2位という、これもまた圧巻のボリュームで22年を終えた。

日本の中古車は現在、旺盛な需要を背景に世界中へ輸出されているが、中国の独占的な新車輸送などによって日本寄港の船が減少しており、船腹が大幅に不足。とくに人気航路では、現地のユーザーへ届くまで何カ月も掛かってしまうケースが常態化している。

23年も、こうしたスペース不足に對しての抜本的な改善が不透明な状況のなか、PASは日本発世界への航路で船腹が確保できる業界初のサービス（オートハブ、横堤俊人代表取締役）は、希少な船腹スペースを1台毎に購入できる新サービス「プラチナ・オート・スペース（PAS）」を1月末の船から開始すると発表した。

「船積の順番待ちをしていいる船でも、お金を払えば『順番抜き』できるのが当サービス。海外顧客に車を早く受け取る手段があることを伝えていただき、お金を払って早く車を受け取るか、待つかの選択肢を与えてもらえばストレスやクレームもなくなる。とくに金銭的余裕がある海外顧客や、資金の回転や港の保管料を危惧される荷主にとっては、このPASは抵抗なく選択してくれるだろう」（同社）。



PASのサイト (https://pas-japan.com)

満杯の船腹でも1台分から購入可能 業界初「プラチナ・オート・スペース」開始 AUTOHUB

確保できる業界初のサービスと言えるだろう。

「船積の順番待ちをしていいる船でも、お金を払えば『順番抜き』できるのが当サービス。海外顧客に車を早く受け取る手段があることを伝えていただき、お金を払って早く車を受け取るか、待つかの選択肢を与えてもらえばストレスやクレームもなくなる。とくに金銭的余裕がある海外顧客や、資金の回転や港の保管料を危惧される荷主にとっては、このPASは抵抗なく選択してくれるだろう」（同社）。

なお、PASはオートハブのシッピングサービス利用者向け、フレイト料金等は別途必要となる。

トラックやバンなど背高車の両のスペースの価値はとくに高まる。そうした貴重な1台分を確保できるPASは、これまでの販売機会逸失を防いでくれるだろう。

15回目のアップルフェスティバル 総勢 300 名超が参加、表彰式も

車買取・販売のフランチャイズチェーン「アップル」を展開するアップルオートネットワーク株式会社（本社：東京都中央区、長塚秀明社長）は、このほど「アップルフェスティバル2022発信」を開催。総勢300名超が参加した。

15回目を迎えた今回は、リアルとオンラインを融合したハイブリッドで実施、約5時間にわたって行なった。

表彰式では、各リーグ優勝店舗へのインタビューを交えて実施。今年度の総合部門優勝店は「アップル圏央所沢店ビック・ストーリーム」。また、顧客満足度部門は「宇都宮北店（ビーインプレスト）」が優勝を果たした。

長塚秀明社長は「過去を振り返ると大変レベルが上がっている」と実感。日本全国に仲間がいる、そういう方々が素晴らしい実績を挙げているということに、力強く勇気を持つことができた表彰式だった」と、現場への賛辞を述べた。



来場者全員で記念撮影

「2022年の年の瀬にきて、輸出市場の動向が少しおかしい。海外から求められた金額で普通にオークションで仕入れられていたものが、12月は全然買えなくなっている。それも一國の話ではなく、全体的な傾向として聞く。一過性のものだと思うが調査が必要だ。」

さて、2023年の見通しだ。世界での日本車需要は相変わらず根強く、年間130万台規模も見込めるほど上向きだと思っている。そこで問題となりそうなのは船腹だが、スペースさえ確保できるなら楽にクリアできる台数だ。

現在、ロシアは落ち着いていないが、再び部分動員令が発令されなければ、さらに増えるだろう。日本のスポーツ

「23年も多くの中古車が海を渡る」

日本中古車輸出業協同組合 佐藤 博 理事長

カーが大人気のアメリカや、EVやHVの関税が安いイギリスも、22年以上に出ると思う。カリブやタンザニアなども好調を維持するだろう。

一部からは、円安傾向が弱まった、つまり円高に振れてきたら輸出が減るのではないかと心配する声も聞かれるが、円高が原因で輸出が減ったことは過去に1度もない。これは輸出業界の常識だ。23年も、世界中から求められている日本の中古車が数多く海を渡るだろう。」



<https://www.jumvea.or.jp/jpn>
info@jumvea.or.jp

中古車輸出

なら

JUMVEA

へ加入

JUMVEA [ジャンベア] 日本中古車輸出業協同組合

東京都品川区西五反田 2-19-3
五反田第一生命ビル 8F
TEL:03-5719-3441 中輸協

AI
プライシング

当たる
いかが？

今回は
ヴェゼルハイブリッドを
やりました

前期・後期も
ちゃんと見てます





ホンダ ヴェゼルハイブリッド

並び替え解除 絞り込み解除 再表示

● 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 クラフ 分析用

メーカー	車種	型式	年式	M/C	D	燃料	駆動	排気	グレード	シフト	色系統	色No.	SR	革	光	170	装備	走行距離	車検年月	評価	内装	落札流札	価格(税別)	AI予測	AI差額	
並び替え																										
絞り込み																										
ホンダ	ヴェゼルハイブリッド	RUB	R2 / 6	前		H	2W	15	ハイブリッドZ・ホンダセンシング	FA	■	知	NH731P				■	■	■	■	■	■	■	2,160	2,125	-35
ホンダ	ヴェゼルハイブリッド	RUB	R1 / 9	-		H	2W	15	ハイブリッドZ・ホンダセンシング	FA	■	ゴールド	YR642M				■	■	■	■	■	■	■	2,100	2,158	58
ホンダ	ヴェゼルハイブリッド	RUB	R1 / 3	-		H	2W	15	ハイブリッドZ・ホンダセンシング	FA	■	知	NH731P				■	■	■	■	■	■	■	2,085	2,042	-43
ホンダ	ヴェゼルハイブリッド	RUB	R2 / 1	前		H	2W	15	ハイブリッドZ・ホンダセンシング	FA	■	ムラサキ	YR642M				■	■	■	■	■	■	■	2,255	2,226	-29
ホンダ	ヴェゼルハイブリッド	RUB	R1 / 9	-		H	2W	15	ハイブリッドZ・ホンダセンシング	FA	■	ホワイト	NH883P				■	■	■	■	■	■	■	2,230	2,128	-102
ホンダ	ヴェゼルハイブリッド	RUB	R1 / 1	-		H	2W	15	ハイブリッドZ・ホンダセンシング	FA	■	ホワイト	NH883P				■	■	■	■	■	■	■	2,160	2,068	-92
ホンダ	ヴェゼルハイブリッド	RUB	R1 / 3	-		H	2W	15	ハイブリッドZ・ホンダセンシング	FA	■	ホワイト	NH883P				■	■	■	■	■	■	■	2,120	2,044	-76
ホンダ	ヴェゼルハイブリッド	RUB	R1 / 2	-		H	2W	15	ハイブリッドZ・ホンダセンシング	FA	■	知	NH731P				■	■	■	■	■	■	■	2,040	2,022	-18
ホンダ	ヴェゼルハイブリッド	RUB	H30 / 4	後		H	2W	15	ハイブリッドZ・ホンダセンシング	FA	■	ホワイト	NH883P				■	■	■	■	■	■	■	1,825	1,788	-37
ホンダ	ヴェゼルハイブリッド	RUB	H30 / 6	後		H	2W	15	ハイブリッドZ・ホンダセンシング	FA	■	知	NH731P				■	■	■	■	■	■	■	2,110	2,024	-86
ホンダ	ヴェゼルハイブリッド	RUB	H30 / 5	後		H	2W	15	ハイブリッドZ・ホンダセンシング	FA	■	知	NH731P				■	■	■	■	■	■	■	2,095	1,993	-102
ホンダ	ヴェゼルハイブリッド	RUB	H30 / 6	後		H	2W	15	ハイブリッドZ・ホンダセンシング	FA	■	ムラサキ	NH821M				■	■	■	■	■	■	■	2,130	2,028	-102
ホンダ	ヴェゼルハイブリッド	RUB	R1 / 1	-		H	2W	15	ハイブリッドZ・ホンダセンシング	FA	■	ホワイト	NH883P				■	■	■	■	■	■	■	2,181		
ホンダ	ヴェゼルハイブリッド	RUB	R1 / 2	-		H	2W	15	ハイブリッドZ・ホンダセンシング コンフォー...	FA	■	アカ	F565M				■	■	■	■	■	■	■	2,203	2,121	-82
ホンダ	ヴェゼルハイブリッド	RUB	H30 / 3	後		H	2W	15	ハイブリッドZ・ホンダセンシング	FA	■	ホワイト	NH883P				■	■	■	■	■	■	■	2,120	2,053	-67
ホンダ	ヴェゼルハイブリッド	RUB	R1 / 3	-		H	2W	15	ハイブリッドZ・ホンダセンシング	FA	■	知	NH731P				■	■	■	■	■	■	■	2,125	2,202	77
ホンダ	ヴェゼルハイブリッド	RUB	H30 / 2	後		H	2W	15	ハイブリッドZ・ホンダセンシング	FA	■	知	NH731P				■	■	■	■	■	■	■	1,810	1,893	83
ホンダ	ヴェゼルハイブリッド	RUB	H30 / 5	後		H	2W	15	ハイブリッドZ・ホンダセンシング	FA	■	知	NH731P				■	■	■	■	■	■	■	2,040		
ホンダ	ヴェゼルハイブリッド	RUB	H30 / 11	後		H	2W	15	ハイブリッドZ・ホンダセンシング	FA	■	ホワイト	NH883P				■	■	■	■	■	■	■	2,205	2,156	-49
ホンダ	ヴェゼルハイブリッド	RUB	R1 / 9	-		H	2W	15	ハイブリッドZ・ホンダセンシング	FA	■	ホワイト	NH883P				■	■	■	■	■	■	■	2,190	2,176	-14
ホンダ	ヴェゼルハイブリッド	RUB	R1 / 11	-		H	2W	15	ハイブリッドZ・ホンダセンシング	FA	■	コン	E610M				■	■	■	■	■	■	■	2,168	2,137	-31
ホンダ	ヴェゼルハイブリッド	RUB	H30 / 10	後		H	2W	15	ハイブリッドZ・ホンダセンシング	FA	■	チャ	YR642M				■	■	■	■	■	■	■	2,150	2,130	-20
ホンダ	ヴェゼルハイブリッド	RUB	R2 / 6	前		H	2W	15	ハイブリッドZ・ホンダセンシング	FA	■	ホワイト	NH883P				■	■	■	■	■	■	■	2,210	2,208	-2

左の赤枠がA-の予測価格
右の黄枠が実際のオークション価格との
差額（単位：千円）です。

左の赤枠がAIの予測価格
右の黄枠が実際のオークション価格との
差額(単位:千円)です。

未来予測も出来ます。24h働きます。



資料請求はこちら

0466-55-0818

info@u-car.co.jp

株式会社 ユーストカー ドットコム

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

本 社 〒251-0055 神奈川県藤沢市南藤沢 5-9 朝日生命藤沢ビル 8 階 TEL: 0466-55-0818 FAX: 0466-55-0888

関西支店 〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田 1-1-3 10F 23 号 TEL: 06-6476-8580 FAX: 06-6476-8582





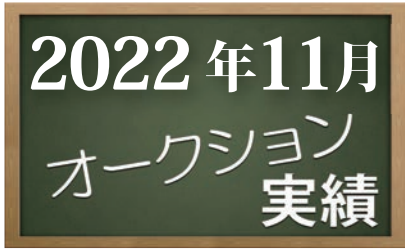
北海道	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 札幌	5	⑪ 3,354	+20.6	67.9	-7.9	666	+105
J U 札幌	4	851	+42.1	74.5	+3.8	316	-17
T A A 北海道	4	765	+9.0	79.4	-4.1	470	+39
N A A 北海道	1	490	+45.4	75.5	-3.4	363	+50
札幌 A A	4	343	+35.6	74.4	+0.4	327	+18
ホンダ北海道	4	216	+9.6	95.7	-2.3	458	+22
J U 函館	4	141	+65.9	47.9	-23.7	542	-48
J U 帯広	4	129	+21.7	46.3	-11.0	471	+40
J U 釧路	4	81	+12.5	59.4	+1.7	514	-48
J U 旭川	4	69	-5.5	74.5	+6.7	293	-1
J U 北見	4	68	+23.6	65.8	+14.7	391	-67
J U 室蘭	4	31	+93.8	40.7	-16.4	347	+59

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	1,681	+5.6	71.4	-6.1	316	+12
J U 福島	4	1,210	+20.0	56.4	-9.2	312	+22
U S S 東北	5	1,172	+28.1	75.0	-8.9	489	+15
T A A 東北	4	1,114	+3.6	87.9	-2.9	439	+6
C A A 東北	5	565	+24.2	67.4	-8.6	326	+50
アライ仙台	5	391	+38.7	85.2	-2.2	248	-45
J U 秋田	3	283	+19.4	72.6	-4.7	134	+27
ホンダ仙台	4	246	+32.3	97.3	-1.5	288	-2
J U 青森	2	210	+16.7	74.9	-2.5	254	-3
J U 山形	2	133	+8.1	67.5	+0.4	216	-62

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 15,665	+29.1	63.1	-9.9	1,569	+193
MIRIVE 埼玉	5	⑥ 4,351	+40.3	71.7	-9.3	504	+10
U S S 横浜	5	⑦ 4,242	+31.1	62.5	-9.2	1,058	+204
アライバントラ	4	⑩ 3,854	-3.5	65.7	+1.9	962	+104
T A A 横浜	4	⑬ 2,761	+13.9	85.9	-4.1	885	+117
C A A 東京	5	⑮ 2,561	+28.2	69.1	-3.9	659	+120
T A A 関東	4	⑯ 2,197	+17.5	84.5	-6.0	692	+33
J U 埼玉	5	1,599	+15.2	47.6	-8.2	593	+78
J A A	5	1,554	+10.4	41.5	-13.0	911	+27
アライ総合機械	5	1,484	+44.8	70.6	+1.4	598	-259
J U 東京	4	1,370	+18.5	59.6	-7.2	422	+100
アライバントラ	4	1,361	+11.6	82.4	-5.1	476	+37
J U 千葉	4	1,240	+1.9	56.6	-5.1	456	+110
U S S 埼玉	4	1,182	+4.7	58.9	-11.7	386	+67
U S S 群馬	4	1,051	+16.4	65.2	-6.7	495	-24
J U 群馬	4	1,009	+36.2	61.9	-13.5	285	-99
U S S 新潟	5	975	+12.6	59.2	-2.9	409	+54
J U 新潟	4	971	+13.6	69.2	-6.6	264	+32
ホンダ東京	4	902	+3.1	94.8	-3.1	413	-26
J U 栃木	4	847	+20.5	33.0	-2.9	284	-26
J U 神奈川	4	741	+18.0	51.7	-4.9	483	-1
N A A 東京	4	633	-4.4	84.8	-6.5	472	+54
アライ小山 4 輪	4	601	+15.4	85.3	-3.3	338	+29
ヒーロー	5	585	+7.7	62.5	-3.4	338	-39
いすゞ東京	5	550	-7.4	50.4	+2.7	1,791	+318
J U 茨城	5	460	± 0.0	57.0	-3.3	352	+47
J U 長野	5	402	+12.6	27.4	-7.6	245	+25
ジップ東京	4	311	+14.3	52.6	-4.3	1,654	+104
J U 山梨	4	66	-13.2	39.3	± 0.0	183	-5

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 9,819	+16.4	56.7	-6.4	1,722	+190
J U 岐阜羽島 AA	4	⑤ 4,571	+14.7	45.3	-1.4	554	+37
C A A 中部	5	⑧ 4,168	+38.4	67.2	-14.5	909	+133
J U 愛知	4	⑫ 3,334	+17.6	74.0	-6.6	448	+65
MIRIVE 愛知	4	⑯ 2,044	+47.6	65.6	-5.5	524	-13
U S S 静岡	4	⑰ 1,975	-18.2	63.1	-1.5	404	+22
T A A 中部	4	⑳ 1,874	+31.0	84.2	-5.1	602	+22
USS-R 名古屋	5	1,681	-15.1	81.6	-6.6	128	+29
C A A 岐阜	5	859	-1.5	64.7	+2.3	519	-19
J U 静岡	5	784	-0.5	52.6	+0.1	210	-43
J U 三重	5	707	+24.3	39.9	+1.1	395	+87
J U 富山	3	618	+108.8	71.7	+16.2	205	-51
N A A 名古屋	4	600	+8.5	81.9	-3.2	411	+17
U S S 北陸	4	529	+81.2	74.2	-0.7	246	-114
ホンダ名古屋	4	514	+16.8	92.1	-5.7	462	-37
S A A 浜松	4	458	+13.9	55.5	-0.5	596	-86
J U 石川	4	377	+9.6	62.1	-7.7	339	+8
J U 福井	3	261	+23.1	55.9	+3.6	236	+71
愛知トヨタ	5	212	+3.9	97.6	-0.7	431	+79

1開催平均の出品ベスト10 (台)		
①	U S S 東京	15,665
②	U S S 名古屋	9,819
③	H A A 神戸	6,051
④	U S S 九州	5,141
⑤	J U 岐阜	4,571
⑥	MIRIVE 埼玉	4,351
⑦	U S S 横浜	4,242
⑧	C A A 中部	4,168
⑨	U S S 大阪	3,881
⑩	アライバントラ AA	3,854



	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	193	430,449	270,176	62.8	239,721,987	887
	+13 開催	+28.9%	+16.7%	-6.5 ポイント	+26.5%	+69 千円
メーカー系	120	107,047	87,106	81.4	57,015,949	655
	-6 開催	+10.1%	+4.3%	-4.5 ポイント	+16.8%	+70 千円
J U 系	151	118,263	67,406	57.0	25,613,738	380
	± 0 開催	+14.2%	+6.9%	-3.9 ポイント	+16.5%	+31 千円
合 計	464	655,759	424,688	64.8	322,351,674	759
	+7 開催	+22.6%	+12.3%	-5.9 ポイント	+23.8%	+70 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 6,051	+40.1	57.5	-10.8	1,017	+78
U S S 大阪	4	⑨ 3,881	+16.1	54.7	-7.1	832	+49
MIRIVE 大阪	4	⑭ 2,706	+49.0	74.4	-10.2	667	+31
T A A 近畿	5	⑰ 2,185	+16.2	75.5	-7.0	860	+102
U S S 神戸	5	1,850	+30.7	56.5	-1.4	611	+101
T A A 兵庫	4	1,117	+33.6	74.6	-5.6	712	+77
バイオーク	5	1,001	+26.7	66.1	-15.2	874	-12
ホンダ関西	4	995	+41.3	96.1	-2.7	552	+25
いすゞ神戸	4	972	-9.7	61.5	+5.0	1,747	+452
I A A 大阪	5	791	+17.7	69.9	+9.3	194	+43
K C A A 京都	5	497	+14.5	46.7	-5.1	356	-11
N A A 大阪	4	494	+3.8	84.7	-8.1	591	+16
ジップ大阪	4	343	+3.3	50.3	-14.2	1,636	+142
J U 奈良	4	341	+4.0	60.9	-5.1	359	+9
日産大阪	4	253	-11.5	90.9	-3.3	234	-5

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	1,866	+23.0	53.5	-5.5	410	-74
U S S 岡山	4	1,760	+25.3	73.9	-6.1	482	-3
T A A 広島	5	1,316	+23.3	77.6	-8.2	629	+52
J U 広島	4	1,211	+9.2	53.3	-1.4	331	+19
K C A A 山口	4	932	+26.8	57.7	-5.7	402	-35
T A A 四国	5	899	+15.9	89.9	-3.0	343	+17
L A A 四国	5	808	-0.2	47.5	-2.5	313	-4
J U 鳥取	1	287	+7.1	85.4	+8.5	206	+11
N A A 広島	1	277	+8.6	83.0	-0.9	250	+43
J U 山口	5	267	+21.4	38.6	-11.4	488	+103
J U 島根	1	253	+31.1	73.1	-12.4	204	-36
広島 A A	2	119	+5.3	65.1	-1.6	401	+11

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 5,141	+24.2	62.8	-6.3	902	+105
T A A 九州	5	1,782	+11.6	77.5	-7.0	618	+75
K C A A 福岡	4	1,514	+27.4	47.7	-0.5	305	-76
KCAA 南九州	5	1,439	+23.9	35.7	-1.6	385	-11
J U 福岡	4	1,258	-0.6	52.0	+2.0	287	+51
U S S 福岡	5	762	+54.9	61.9	-1.9	571	-82
J U 大分	2	526	-7.6	83.7	-4.0	138	+17
T A A 南九州	5	470	+23.0	76.6	-3.5	421	+25
J U 鹿児島	4	443	+3.0	60.7	-2.6	247	+10
J U 長崎	1	426	-17.4	50.5	-11.7	269	+15
N A A 福岡	5	387	-4.7	85.2	-7.4	339	+23
J U 沖縄	4	375	+35.9	70.4	± 0.0	187	+3
ホンダ九州	4	366	+10.9	97.4	-1.6	274	+3
J U 熊本	4	295	+73.5	68.0	+6.5	177	+58
いすゞ九州	4	285	-15.4	72.0	+5.0	903	+68
J U 宮崎	3	51	+2.0	63.6	-7.7	213	+98

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	4	826	± 0.0	34.7	-6.6	992	-15

※出品平均台数の前の数字①～⑭は全国順位

※U S S 四国の実績はH A A 神戸に含む

ガソリン車も好印象

新型セレナ e-POWER は
スムーズなドライビングが進化!!

2022年11月28日、日産はミドルクラスミニバン「セレナ」(C28)の新型モデルを発表、同日より販売を開始した。まずはガソリン車から生産、e-POWER車は23年春ごろより生産する計画だ。広々とした車内空間や多彩なシートアレンジはそのままだに、8人乗りのe-POWERを設定(先代e-POWERは7人乗りのみだった)したほか、先進アイテムにも力がいられて

おり、ヘッドアップディスプレイやプロパイロットパーキング、リモートパーキングのほか、コネクティッドを介しての「乗る前エアコン」も装備された。最上級グレードのLUXIONには全車速でハンズオフ走行が可能で、プロパイロット2.0をミニバンとして初めて設定。プロパイロット2.0の設定は、スカイライン、アリアに次ぐ3モデル目となる。

エクステリアは、先進的になったフロントが印象的だ。横基調のクロムバーでVモーショングリルを形成し、上の3段には、ヘッドランプのアイタレンズが仕込まれていて、昼間は非常に大きなVモーションとなり、夜間にはLEDランプが縦に光る。横基調のグリルは、かつてのエルグランドハイウェイスターのようにも見え、大きなミニバンという印象を与えてくれる。

インテリアは大きく進化し、未来感溢れるデザインに。昨今の日産車で採用されているメーターディスプレイとセンターディスプレイとを一体化した「モノリス」が採用されているほか、ボタンの電制シフトを日産車として初採用。ボタン式

のシフトセレクターは、他社ですでに採用されているが、他社よりもサイズをミニマム化し、溶け込ませてすっきりとさせたという。操作感もスマホやタッチパッドのように非常に馴染みやすい。なお、今作のセレナは女性ターゲットユーザーとのことで、デザインには女性の意見を随所に織り込んでいくという。

試乗したところ、ガソリン車はハンドリングが非常に軽く、上質な乗り心地。路面の上を滑るような加速と、静粛性の高さが心地よい。最上級のLUXIONでは、

先代のセレナは、フルモデルチェンジ直前まで多く売れた優等生だった。はたして、新型は先代の勢いをそのまま受け継ぐことができるのか？今後の販売動向が非常に楽しみだ。(自動車ジャーナリスト 吉川賢一)



セレナ e-POWER X 2WD

主要諸元

全長×全幅×全高：4690mm×1695mm×1870mm、ホイールベース：2870mm、トレッド (Fr/Rr)：1475mm/1485mm、最低地上高：135mm、車両重量：1790kg、最小回転半径：5.7m、乗車定員：8名、発電エンジン：DOHC 水冷直列 3 気筒、排気量：1.433L、最高出力：72kW/5600rpm、最大トルク：123N・m/5600rpm、モーター型式：EM57、最高出力：120kW、最大トルク：315N・m、リチウムイオン電池、使用燃料とタンク容量：無鉛レギュラーガソリン 52L、主ブレーキ (Fr/Rr)：ベンチレーテッドディスク/ベンチレーテッドディスク、タイヤサイズ (Fr/Rr)：205/65R16、サスペンション (Fr/Rr)：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

新車情報				
国産車 (11/17 ~)				
メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
ミツビシ	デリカD5	1代目 (CV系)	特別	2022年11月17日
レクサス	RX、RXハイブリッド	3代目 (A10系)	FC	2022年11月18日
レクサス	RX_PHEV	1代目 (H10系)	NR	2022年11月18日
スバル	WRX_S4	2代目 (VB系)	改良	2022年11月24日
スバル	レヴォーグ	2代目 (VN系)	改良	2022年11月24日
ニッサン	セレナ	6代目 (C28系)	FC	2022年11月28日
ニッサン	セレナeパワー	2代目 (C28系)	FC	2022年11月28日
トヨタ	アクア	2代目 (K10系)	追加、改良	2022年11月29日
マツダ	ロードスター	4代目 (ND系)	改良、特別	2022年12月1日
マツダ	ロードスター-RF	1代目 (ND系)	改良	2022年12月1日
トヨタ	GRカローラ	1代目 (A10系)	NR、特別	2022年12月2日
ミツオカ	ミツオカヒミコ	2代目 (ND系)	改良	2022年12月8日
マツダ	マツダ6セダン、ワゴン	1代目 (GJ系)	SC、特別	2022年12月9日
スズキ	ソリオ	4代目 (MA27/37系)	改良	2022年12月15日
スズキ	ソリオハイブリッド	2代目 (MA47系)	FC	2022年12月15日
スズキ	ソリオバンディット	3代目 (MA37系)	改良	2022年12月15日
スズキ	ソリオバンディットハイブリッド	2代目 (MA47系)	FC	2022年12月15日
ホンダ	ZR-V、ZR-Vハイブリッド	1代目 (RZ系)	NR	2023年4月21日
輸入車 (11/17 ~)				
メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
キャデラック	キャデラックエスカレード	5代目 (T1系)	特別	2022年11月17日
ボルシェ	ボルシェ911	8代目 (992系)	特別	2022年11月17日
BMWアルピナ	アルピナB3	7代目 (G20系)	MC	2022年11月21日
BMWアルピナ	アルピナB3ツアリング	7代目 (G21系)	MC	2022年11月21日
BMWアルピナ	アルピナD3S、D3Sツアリング	1代目	NR	2022年11月21日
BMWアルピナ	アルピナD4S	1代目	NR	2022年11月21日
フォルクスワーゲン	VWポロ5HB	6代目 (AW系)	改良	2022年11月21日
フォルクスワーゲン	VWポロGTI	2代目 (AW系)	MC	2022年11月21日
フォルクスワーゲン	VW_ID_4	1代目 (E2系)	NR	2022年11月22日
フィアット	フィアット500X	1代目 (334系)	SC	2022年11月29日
フィアット	フィアットデュカト	1代目	NR	2022年12月1日
ルノー	ルノーアルカナ	1代目 (LJ系)	追加	2022年12月1日
クライスラージープ	ジープラングラー	4代目 (JL系)	SC、特別	2022年12月7日
クライスラージープ	ジープラングラーアンリミテッド	2代目 (JL系)	追加、改良	2022年12月14日
マイバッハ	メルセデスマイバッハSクラス	2代目 (W223系)	特別	2022年12月15日

MIRIVE 大阪



新謹
年賀
五令
年和

2023年1月の開催スケジュール

★1月月間企画★ 毎開催1社1台流札時出品料1,000円

1/5 2023年新春初荷AA

◆早期搬入車流札時出品料1,000円

●成約賞

1/12 通常AA

●成約賞

1/19 通常AA

●成約賞

1/26 通常AA

●成約賞

※大型車は通常手数料 ※月間企画は1週目を除きます

株式会社MIRIVE 大阪会場

〒580-0003 大阪府松原市一津屋 2-10-7

TEL : 072-330-2200

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



第19回

『即決を逃すバカ営業』をしていませんか？

【完結編】

前号までは、即決をとるために必要な6つの要素の内、3つを紹介しました。今回の完結編では、残りの3つをお伝えします。

即決の「伏線」を商談に埋め込む

即決を取るために必要な4つ目の要素は「伏線」です。即決営業は、いかに事前に伏線を打てるかが結果を左右します。そもそも伏線とは、物語作成上の技術のひとつで、将来に起こる重要な内容について、因果関係を伏せて事前に示唆しておく手法です。

あなたも漫画や映画を見るとありますが、例えば週刊少年ジャンプの漫画でギネス世界記録に認定されたワンピース。伏線を至るところに打って物語が進行しています。それと同じく、即決に必要な情報を商談が始まる前、商談の前半、クロージング前に打っていきます。

ただ、伏線は、闇雲にやっても意味はなく、次の3つを意識しながら行なうことで、即決率を最大化させることができます。その3つの要素とは、①間隔、②塩梅、③言い出すタイミングです。

①間隔

伏線はセールスの要素が強いので、頻度を上げれば嫌われます。10のコンテンツがあるうち1ないし2を行なうからこそ許されます。

②塩梅

伏線はどのレベル（深さ）で伝えるかも重要です。あまりにも攻め込めば相手にバレたくなりますし、浅すぎても気付かずに伏線の役目を果たしません。

③言い出すタイミング

どのようなタイミングで伏線の話を持ち出すか、という点も重要です。あくまでさり気なくエレガントに行なうことです。

伏線を打つタイミング次第では天国と地獄

例えば



という気持ちで

営業マンの話を聞いてくれるのです。商談前半では、「ふん」という感じでお客様は話を聞きますが、商談がどんどん進み、お客様が買う気がだんだん高まっていけば、伏



線が打たれているので決断の先のばしができなくなっています。この台詞をクロージング段階で初めて伝えてしまえば、売り込みっぽく聞こえるのです。

を上げる

即決を取るために必要な5つ目の要素は「を上げる」です。考えてみれば当然ですが、お客様がどれだけ良い商品、良い営業担当者、良い会社だと思っていたとしても、

契約になることはありません。人の行動原則で

伝えるだけでは不十分ということ。お客様は今、

ここを明確

にし、解決しなければ状況はもっと悪化すると認識して、

初めて行動への意識が高まります。つまり



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！

を伝え

を下げる

即決を取るために必要な6つ目の要素は「を下げる」です。世の中には2種類の人がいます。新しい行動を起こす際にあまり深く考えず「取りあえず、やってみよう！」と決断しどんどん行動に移していく人。リスクやリターンをじっくり考え「100%納得してから」でないと行動しない人。

どちらの人が良い悪いではなく、2種類の人がいて、

出してください。それを聞きそして、

しません。しかし、断る理由は存在しないが、即決にならない場合があります。それは

を下げる提案をする

最後は度胸、愛嬌、理由

ここまで、即決を取るために必要な要素を6つ紹介してきました。この6つが完璧だと、購入を断る理由は存在

を商談前にストーリー作って臨みましょう。

6つの要素に度胸、愛嬌、即決理由が加わると、即決商談ができるようになります。試してみてください。

藤原智浩代表

▼プロフィール

株式会社 Offi C eTV 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
- ・兵庫タイヤ販売
- ・山陽ヤナセ
- ・ホンタカーズ埼玉南
- ・小林モーターグループ
- ・アップルオートネットワーク
- ・ホンタ販売北見
- ・ミニークホールディングス
- ・ホンタクリオ上尾
- ・ネットトヨタソナ神戸
- ・クラウド
- ・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



MIRIVE 埼玉会場



1月の開催スケジュール

1月4日(水)	休 催
1月11日(水)	2023・STARTメンバーズ AA 成約賞・落札賞
1月18日(水)	MIRIVE AA 出品3台以上で流れ無料・お取引賞
1月25日(水)	新春感謝祭 &フレッシュディーラーズ AA 全車出品料流れ無料・お取引賞

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



最強買取店になるための
魔法の
訓練

石沢マネージャーが伝える魔法のトークシリーズ

他社査定を聞き出す「思い込みトーク」

新年あけましておめでとうございます。2023年の始めは石沢マネージャーの魔法のトークをお伝えしよう。前号までの石沢マネージャーの「プロがやるとこうなる」の商談を使って、他社の査定を言わないお客さんから、他社査定を聞き出す「思い込みトーク」というやつだ。数年前に一度伝えただけがあるが、今回の商談を例に、この「思い込みトーク」を紹介したい。買取や下取りの商談に使える必殺トークである。「思い込み?」と、疑問をお持ちになった読者も多いだろう。それでは紐解きをしていこう。

まずは前号のWeb掲載したところから。石沢マネージャーがやるとどうなるのか、の商談のお手本から、「思い込みトーク」へつなげていこう。

お客様のセリフが実商談と変わっている部分があります。プロの商談ではお客様はこう返してくるという予測に基づいています。緑字は石沢マネージャーが考えていることです。(商談の省略部分はVで表しています)

▲査定車種
車種・平成30年式 ベンツCLS450 4マチックスポーツエクスクルーシブPKG
走行・5万3000キロ
色・シルバー
小傷あり4点モノ

▲石沢マネージャーのお手本V
大野君の商談書き起こしの内容は次のQRコードからみることが出来ます



▲お客様概要

菅沢様 62歳男性
雰囲気はとも60代には見えない活力のある方。少し曇りがかったサ

分の会話や石沢マネージャーのお手本についてはQRコードから前号の記事を確認していただきたい



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!

……という話をしていたでしょうか

お客「え、どういふこと?」

石沢M「このような言い方だったかを聞きたいのです」

お客「いくらで下取りと

石沢M「なるほど。そのディーラー様が、必ずそ

うなるといふ事ではないことを前提にお伝えしま

す。『大体いくらくらい』という伝え方をしておい

て、実際の下取りの時には、傷を細かくとるような

ところも実際ありますので、菅沢様にはそのあたりを

知ってもらっておいていただきたいと思ひます。そ

のような『場合』もある、という事は頭の隅に置いておいてください

のお客様に出ない値引きをシレッと伝えてみるの

はあります。値引きがそ

こまで出ていない場合、こちらのプロとしての知

識に、相手は一目置いてきますから、業販で引

張れる金額以上に盛ってしまつと、後で話がおか

しくなりますから、お客様の通常値引きの少し上

が良いでしょう。お客様のもらっている

値引きより、少し大きめな金額だった場合には、こちらの発言の信

性が高まり、先ほどの(査定額)はどういふ言

い方をされましたか?の質問が、お客様にと

って(査定額)がそのままの本当は出ないのかもしれない、というように感じ

このような答えだった場合は、紙面でお伝えした通り「こんな大きい乗

れないわよ!」と奥様に言われての乗り換えの可

能性を強く感じます。この部分は商談の中で「相

談者の有無」を聞く目的のところですが、こ

の菅沢様の場合、人となりがらして、「今回の乗

り換えに関して、どなたか相談しなければいけ

ない人はいますか?」というは愚問になると判断

します。『女房は乗らないよ』といううな場合は、本音を

探る必要はなく、奥様に相談をする必要はない」と判断してよいです。相

談者の有無を聞くことが人となりから判断して

菅沢様のプライドに触ることになり、一番悪い選択になると思ひます。

石沢M「なるほど、Cクラスであれば、奥様でも手に負えるかもしれま

せんね」

お客「まあね」

石沢M「査定についてですが、やはりボディのツヤとか雰囲気が良いの

で、ディーラーさんも高く評価されていることと思ひます。この表を見て

みましょう(査定基準表の本を見せている)」

お客「これ何?」

石沢M「中古車基準価格表と言われるもので、どこでも査定の基準として

使っているものです」

FC加盟店募集!!アップルと手を組みませんか?

車買取・販売



- ☑ 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

オリコン顧客満足度

No.1



2022年オリコン顧客満足度調査
車買取会社 売却手続き 第1位



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



アライオートオークション

2023初セリオークション!!

ベイスaid4輪 1月 6日(金) 小山4輪 1月12日(木)
総合機械、仙台4輪 1月10日(火) バントラ 1月14日(土)

信頼・創造・笑顔

当社は人々の暮らしに欠かすことのできない「クルマ」と「食」の2分野を軸に、事業拡大を進めています。創業より100年の間、その時代に必要とされるサービスを提供してきました。他者の模倣・後追いではなく、オリジナリティに溢れたサービスの創造に努めてきたからこそ、お客様からの支持をいただき続けてきたものと自負しています。次の100年、いえ、これからの10年は更なる激動の時代を迎えます。そうした時代の変化にしっかりと対応しながら、当社のビジョン「日本の価値を世界へ」を実現するために新たなチャレンジを続けています。

荒井商事 https://www.arai-group.co.jp

ARAI AUTO AUCTION GROUP https://www.arai-a.jp/

弊社が発行している「中古車価格基準表」ブックをお使いいただいている。買取りに有効なツールなので、ぜひ利用していただききたい！



お客「うんうん」

「思い込みトーク開始！」

石沢M「どこでもこれを参考に査定を判断しているはずなので、大体同じような相場になるんですよ。(ベントツの)ディーラーであれば、小傷の減点は取るはずなので、406万から傷をマイナスして、400万ちょっとくらいから計算を始めるはずですよ」

石沢M「こちらが、我々が買取り時に参考にしている『中古車基準価格表』です。ディーラーさんも参考にしているはずですよ」

お客「そんなのあるんだ」

石沢M「そうですね。中古車流通の基準とするものが無いと、どこもやりづらと思いますね」

お客「なるほど」

石沢M「菅沢様のCLSは平成30年式で、この型式ですから色が黒ですと……、あ、この欄ですね。走行キロが5万3000キロですから、430万円のこの基準から24万円マイナスすると、基準価格としては406万円になります。この金額で我々が買うという事ではないので、ご安心ください」

お客「うん」

石沢M「傷に関しては、ほとんど問題ないので、私のほうではマイナスは取らないです。むしろいい雰囲気ですから、加点を付けたいくらいです」

した経験があるので、それで考えると、通常新車を買ってくれるお客様、つまり下取りだと10万は乗せてきていましたから、今回は413万は付けてきているはずですね。あとはバンパーを塗ったり、いい感じなので、そこに対して評価があるのと、常連でさらに菅沢様ですから特別条件も付けるはずですよ。すると420万の査定は付けてくるでしょう」

お客「うん……」

石沢M「菅沢様のCLSはバンパーも黒く、いい感じで塗られています。私たちは、この後の※印のところ、それに該当するところですよ」

お客「うん……」

石沢M「菅沢様のCLSはバンパーも黒く、いい感じで塗られています。私たちは、この後の※印のところ、それに該当するところですよ」

お客「うん……」

石沢M「菅沢様のCLSはバンパーも黒く、いい感じで塗られています。私たちは、この後の※印のところ、それに該当するところですよ」

お客「うん……」

石沢M「菅沢様のCLSはバンパーも黒く、いい感じで塗られています。私たちは、この後の※印のところ、それに該当するところですよ」

お客「うん……」

石沢M「菅沢様のCLSはバンパーも黒く、いい感じで塗られています。私たちは、この後の※印のところ、それに該当するところですよ」

お客「うん……」

石沢M「菅沢様のCLSはバンパーも黒く、いい感じで塗られています。私たちは、この後の※印のところ、それに該当するところですよ」

お客「うん……」

石沢M「菅沢様のCLSはバンパーも黒く、いい感じで塗られています。私たちは、この後の※印のところ、それに該当するところですよ」

れないですね、このお車であれば」

違うって！ 450万は出てるの！ イライラ

お客「そんなんじや、だめだな」

石沢M「このクラスだと、20万円の査定アップで皆さん喜んでいただけているのですが、当然、菅沢様のこの雰囲気の良いCLSですから、あと10万くらいは上司に掛け合うつもりですが、それでもご不満でしょうか……」

お客「全然安いじゃん！ それじゃあ。そんなの出てるよ！」

石沢M「450万円がですか？」

お客「そう！」

あ、言っちゃった。

石沢M「え？ 450万円出ているのですか？」

お客「そうだよ」

石沢M「うーん、450万円ですか。先ほど伺ったように、どのような言い方だったのでしょうか。いつまでであれば、とかは言われていないですか？」

お客「そんなの言われてないよ」

石沢M「やはりそうですか。という事は『いつでも450万円の下取りま』とは言われていない、という事ですよ」

お客「そうだよ」

石沢M「菅沢様に対しては、そういうことを営業マンがするとは思えないのですが、私の経験だと……」

お客「そんなことないだろうよ」

石沢M「菅沢様に対しては、そういうことを営業マンがするとは思えないのですが、私の経験だと……」

お客「そんなことないだろうよ」

石沢M「菅沢様に対しては、そういうことを営業マンがするとは思えないのですが、私の経験だと……」

お客「そんなことないだろうよ」

石沢M「菅沢様に対しては、そういうことを営業マンがするとは思えないのですが、私の経験だと……」

お客「そんなことないだろうよ」

石沢M「菅沢様に対しては、そういうことを営業マンがするとは思えないのですが、私の経験だと……」

お客「そんなことないだろうよ」

石沢M「菅沢様に対しては、そういうことを営業マンがするとは思えないのですが、私の経験だと……」

お客「そんなことないだろうよ」

石沢M「菅沢様に対しては、そういうことを営業マンがするとは思えないのですが、私の経験だと……」

お客「そんなことないだろうよ」

石沢M「菅沢様に対しては、そういうことを営業マンがするとは思えないのですが、私の経験だと……」

お客「そんなことないだろうよ」

石沢M「菅沢様に対しては、そういうことを営業マンがするとは思えないのですが、私の経験だと……」

お客「そんなことないだろうよ」

石沢M「菅沢様に対しては、そういうことを営業マンがするとは思えないのですが、私の経験だと……」

お客「そんなことないだろうよ」

石沢M「菅沢様に対しては、そういうことを営業マンがするとは思えないのですが、私の経験だと……」

お客「そんなことないだろうよ」

石沢M「菅沢様に対しては、そういうことを営業マンがするとは思えないのですが、私の経験だと……」

お客「そんなことないだろうよ」

石沢M「菅沢様に対しては、そういうことを営業マンがするとは思えないのですが、私の経験だと……」

お客「そんなことないだろうよ」

石沢M「菅沢様に対しては、そういうことを営業マンがするとは思えないのですが、私の経験だと……」

お客「そんなことないだろうよ」

石沢M「菅沢様に対しては、そういうことを営業マンがするとは思えないのですが、私の経験だと……」

お客「そんなことないだろうよ」

石沢M「菅沢様に対しては、そういうことを営業マンがするとは思えないのですが、私の経験だと……」

お客「そんなことないだろうよ」

石沢M「菅沢様に対しては、そういうことを営業マンがするとは思えないのですが、私の経験だと……」

お客「そんなことないだろうよ」

石沢M「菅沢様に対しては、そういうことを営業マンがするとは思えないのですが、私の経験だと……」

お客「そんなことないだろうよ」

石沢M「菅沢様に対しては、そういうことを営業マンがするとは思えないのですが、私の経験だと……」

お客「そんなことないだろうよ」

石沢M「菅沢様に対しては、そういうことを営業マンがするとは思えないのですが、私の経験だと……」

お客「そんなことないだろうよ」

石沢M「菅沢様に対しては、そういうことを営業マンがするとは思えないのですが、私の経験だと……」

お客「そんなことないだろうよ」

石沢M「菅沢様に対しては、そういうことを営業マンがするとは思えないのですが、私の経験だと……」

お客「そんなことないだろうよ」

石沢M「菅沢様に対しては、そういうことを営業マンがするとは思えないのですが、私の経験だと……」

お客「そんなことないだろうよ」

石沢M「菅沢様に対しては、そういうことを営業マンがするとは思えないのですが、私の経験だと……」

お客「そんなことないだろうよ」

石沢M「菅沢様に対しては、そういうことを営業マンがするとは思えないのですが、私の経験だと……」

お客「そんなことないだろうよ」

2023
謹賀新年

ASNET
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。

AS 株式会社

オートサーバー

TEL.03-5144-8530

<https://www.autoserver.co.jp>

オートサーバー 検索

ASNET 会員募集中

muryo.indd 23

2022/12/26 18:34:34



高値は維持するが、高騰相場ではない。と見て、いまに、その月に受注しただけの台数を販売できていないのだから仕方がない。ただ、その中でも、生産・販売の回復に伴い、相場変動は、過去の通常パターンに戻っていくと考えている。

2023年
高値は維持するが、高騰相場ではない

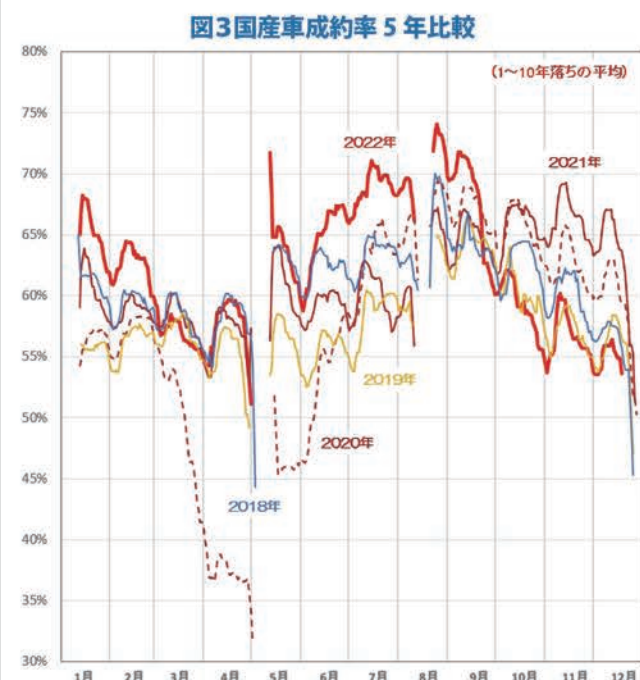
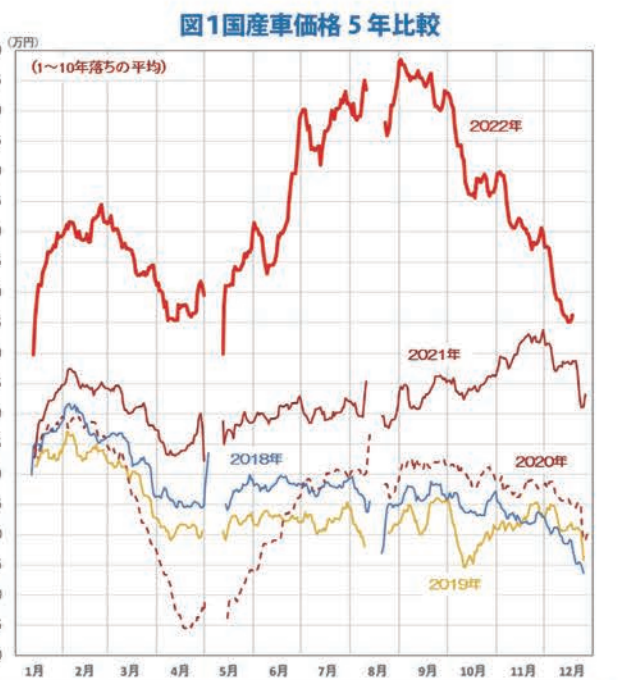
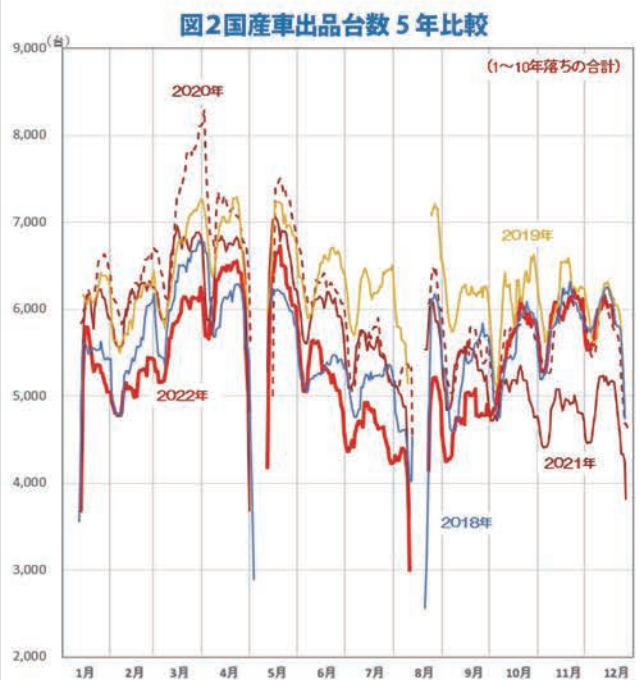


図1のポイントは、有料版では、モザイクの部分を全てお読み頂く事ができます。お申込みは 電話03 (3371) 9340まで!

国産車の出品台数と成約率のグラフも載せておく(図2、図3)。成約率は昨年9月中旬以降に急激に低下したが、足元(12月)の水準は18年、19年と同程度である。体感としては、通常のターンの、季節的な動きも意識していく時期になっているというところだろう。その意味では次に注意が必要なのは、かもしれない。

場となった。過去の「通常パターン」に戻るといっても、通常とは何なのだろう。裏返せば、この3年の異常さがどのようなものだったのか。この3年が異常だったので、グラフには、その前の2年を加えてみる。数値はいずれも1〜10年落ちの平均か合計である。黄色と青色の折れ線がそれぞれ19年と18年のものである。

図1を見ていただく。そのような値動きを、何も無かったように感じさせるのがこの3年と言える。昨年、一昨年の相場が下落し、一昨年末の相場水準に近付いているが、

と、

常事態が発生していた。高値維持とは、異

読者の皆様へ

web 回答用

ユーストカーNEWSの「セミナー開催」を考えています

ユーストカーNEWSでは、本紙の内容を参加者の皆様にお話する「セミナー開催」を検討しています。

新聞の文字だけでは伝えきれない、皆様のビジネスに役立つノウハウやテクニックを、ダイレクトにお話しようという企画です。

このセミナーに関して、是非、皆様の声を聞かせていただきたいので、QRコードまたは16面のアンケートからご協力をお願い申し上げます。皆様の声で決定いたしますので、どうぞ宜しくお願いします。

ユーストカーNEWS「セミナー開催」についてのアンケート

ユーストカーNEWSでは、本紙の内容を参加者の皆様にお話する「セミナー開催」を検討しています。

新聞の文字だけでは伝えきれない、皆様のビジネスに役立つノウハウやテクニックを、ダイレクトにお話しようという企画です。

このセミナーに関して、是非、皆様の声を聞かせていただきたいので、QRコードまたは16面のアンケートからご協力をお願い申し上げます。

皆様の声で決定いたしますので、どうぞ宜しくお願いします。

Q1 ユーストカーNEWSが開催するセミナーに参加してみたいですか

☐ 参加したい ☐ 参加する見込みない



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>