

毎月 1 日 発行

第 122 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

無料版

6月号

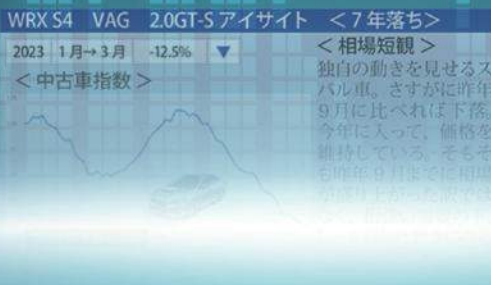


これで先読みができる!

Ucar 指数

開発

しました



現在、日本の中古車相場がニュース等になる時は、オークション会社が集計したオークション平均価格が使われることが多い。

一方で、本紙では、過去に「平均価格の罠」と題して、平均価格では相場動向を正しく把握できないことがあることを指摘してきた。

例えば、平均価格は極端な場合、たった1件の異常なオークション結果に左右されてしまう場合がある。

また、一つ一つの車種や年式別に見て相場の変動はなくても、低年式の割合が増えれば、平均価格は下落してしまう。平均価格は相場を見る上では不十分な指標なのだ。今回作成したUcar指数は、異常値の排除、走行距離の統一等、一定の統計処理を行なって作成しており、中古車価格を示す指標として、信頼できるものになっていると考える。

では次のページから注目の車種を紹介していきます。

Ucar 指数とは

《2面へつづく》

日本全国から買える!

リアル応札 業界No.1!

リアル応札 77会場

総接続 111会場*

*アイオー接続会場含む

総流通台数 500万台

- おまとめサービスのご利用で入金前搬出OK!
- 3会場&3レーン同時応札OK!
- ポス応札を自動化できる「らくPOS」!

共有在庫 落札手数料 3,900円!

オークネットなら、AIS検査付きのクルマが買える!

資料請求はこちら!

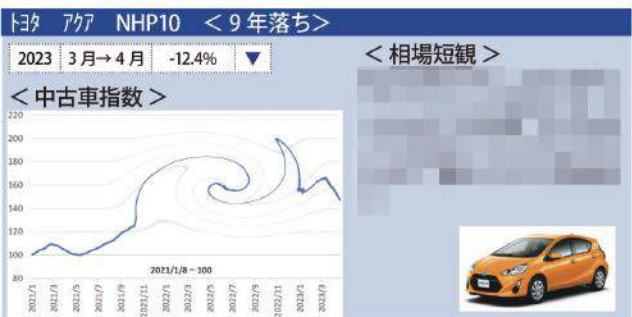
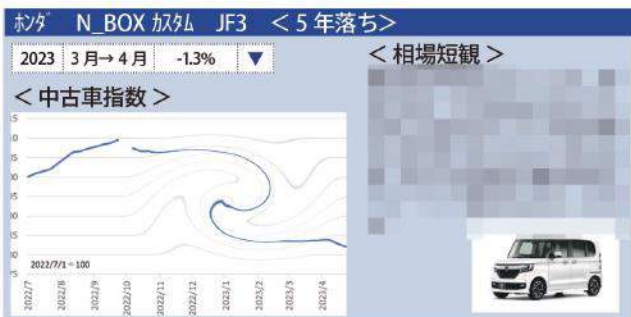
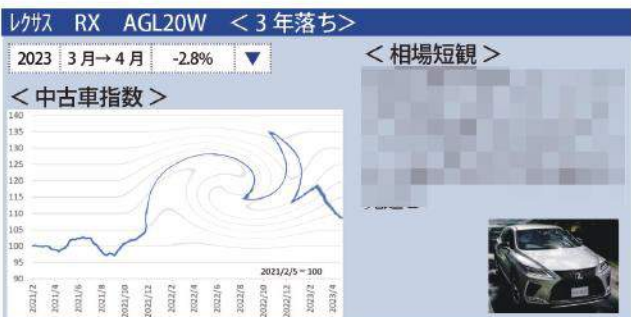
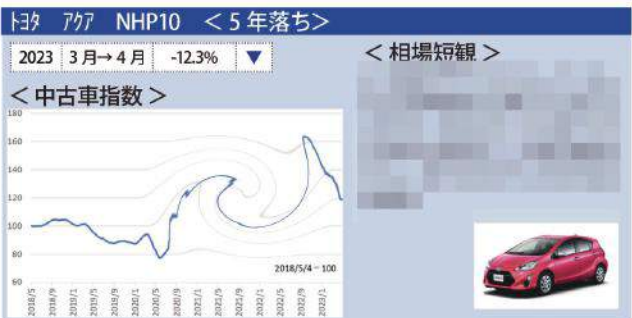
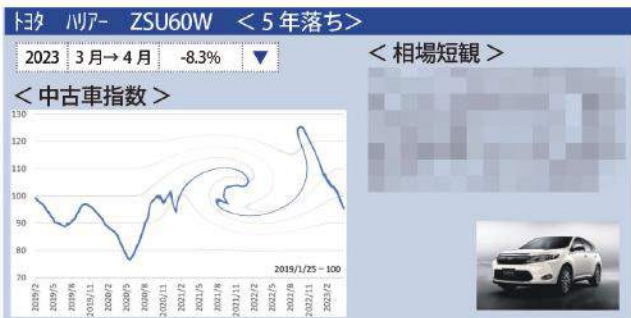
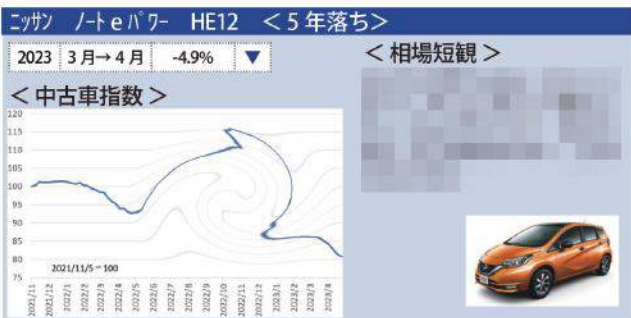
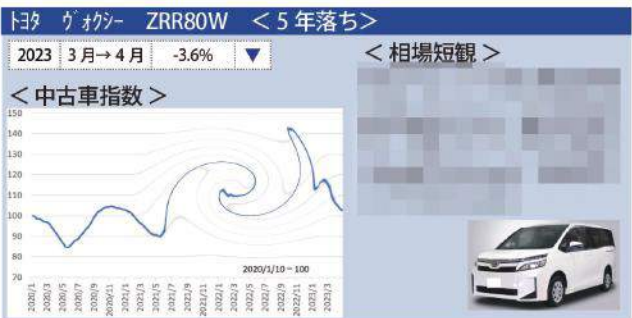
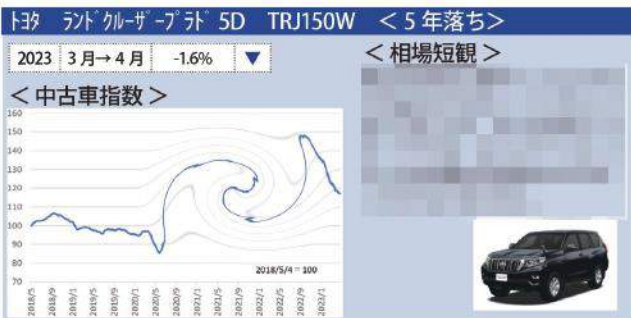
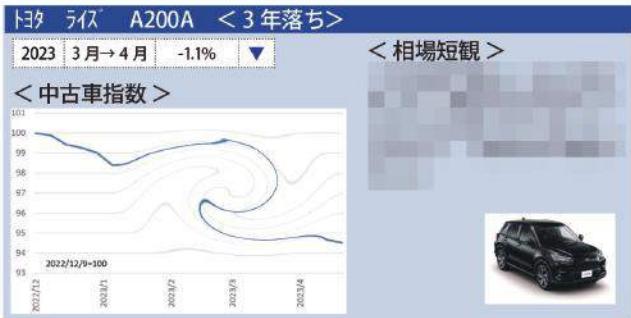
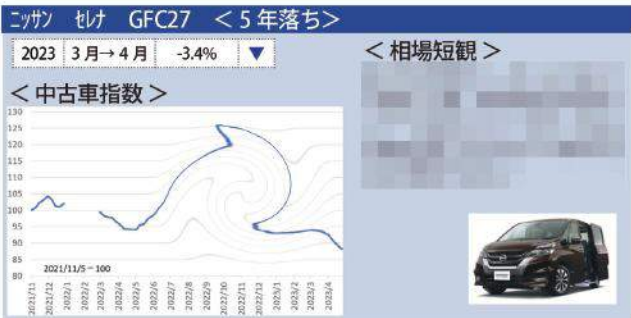
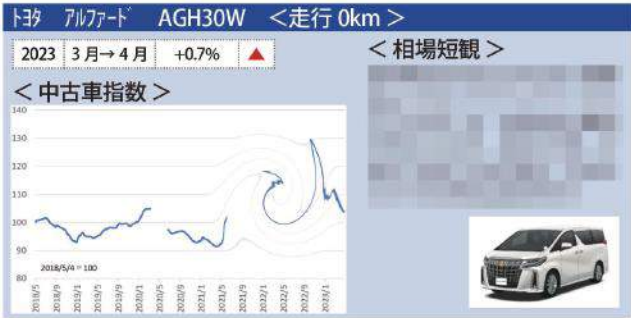
<https://www.aucnet.co.jp/car/>



AUCNET

株式会社 オークネット

〒107-8349 東京都港区北青山2-5-8 青山OMスクエア TEL:03-6440-2220



まだまだあります！
Ucar 指数
2 ～ 3 面の個別車種の Ucar 指数と説明を掲載分の他にも作成しました。ご興味のある方は QR コード先からダウンロードしてください。

Ucar 指数の意義、作成方法、利用方法

Ucar 指数は、一橋大学の横内准教授に作成いただいた。まずは横内准教授のコメントを読んでいたいただきたい。

市場に出品される車はすべて条件が異なり、同じ車はひとつもありません。

市場の平均価格の変化を調べても、その都度、走行距離や登録後の経過月数の平均値も変化してしまうので、AA 市場の動向を正確に理解することは困難です。

その欠点を補うため、ユーストカー指標では、統計学や計量経済学でよく用いられる回帰分析をベースにして、走行距離や経過月数といった車の属性を固定、算出する方法を採用しています。

例えば、ユーストカーのマクロ指標（市場全体の動向を示す指標）は、5 年落ち、5 万キロに固定したうえで車の価値の経時的な変化を表現しており、市場の価格動向の変化がより正確に理解できます。

このような車の属性のコントロールは、アメリカの月次中古車指数であるマンハイム指数でも採用されており、実績のある手法です。

このような市場の価格動向がリアルで正確にわかるようになれば、将来的には金融市場におけるセミマクロ指標としての活用はもちろん、証券化によるリスク移転も実現できるのではないかと考えています。

実際、本紙でお見せしているグラフも週ごとで計算された指標の動きになっています。加えて、細かな車の属性データも豊富かつ正確にデータベースに格納されているので、特定の車の特定のグレードで算出したミクロな指標も実現することができました。本紙にもいくつかのグラフが載っていますので、ぜひご覧ください。

ユーストカードットコムは、AA データを丁寧かつ迅速な形でクレンジングしているため、月ごとに発表されるマンハイム指数よりも高頻度での発表が可能となりました。

横内 大介 博士 (工学)
一橋大学大学院経営管理研究科 准教授
金融戦略・経営財務プログラム

MIRIVE 愛知 は 開 場 3 周 年

3rd Anniversary

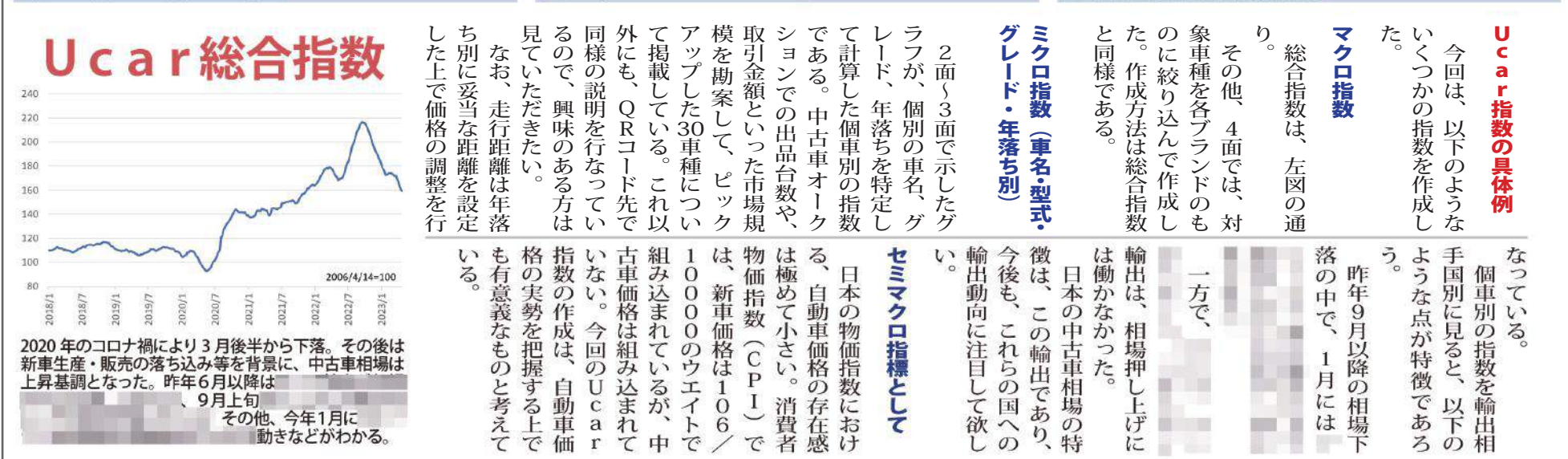
MIRIVE AICHI

MIRIVE 愛知 6 月のスケジュール	
6 月 2 日 (金)	3 周年記念月間 AA 出品 3 台以上で 流れ無料
6 月 9 日 (金)	3 周年記念月間 AA 出品 3 台以上で 流れ無料
6 月 16 日 (金)	3 周年記念月間 AA 出品 3 台以上で 流れ無料
6 月 23 日 (金)	3rd Anniversary AA 全車 流れ無料 来場プレゼント & 大抽選会
6 月 30 日 (金)	3 周年記念月間 AA フレッシュ & フレッシュコンパクトコーナー 流れ無料

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



月間感謝企画

6 月 4 週 連続お取引

もれなくプレゼント☆

6/28 ベイオーク大記念 A A B I G 抽選会

お客様感謝 Day

ご来場賞

Grandモーション

和歌山ブランド果実

あらじの桃

ご出品でも

ネット落札でも

軽自動車デビュー

ブロック

キャンペーン価格

出品料 1000 円

成約料 15,000 円 税別

アウトレイト

ブロック

軽度の事故現状車

機関機構が原因の不動態

キャンペーン価格

出品料 0 円

成約料 21,000 円 税別

ベイネット

入札料 0 円

他にもお役立ち機能満載

詳細は HP をみてね!

限界価格

買取保証

実施中

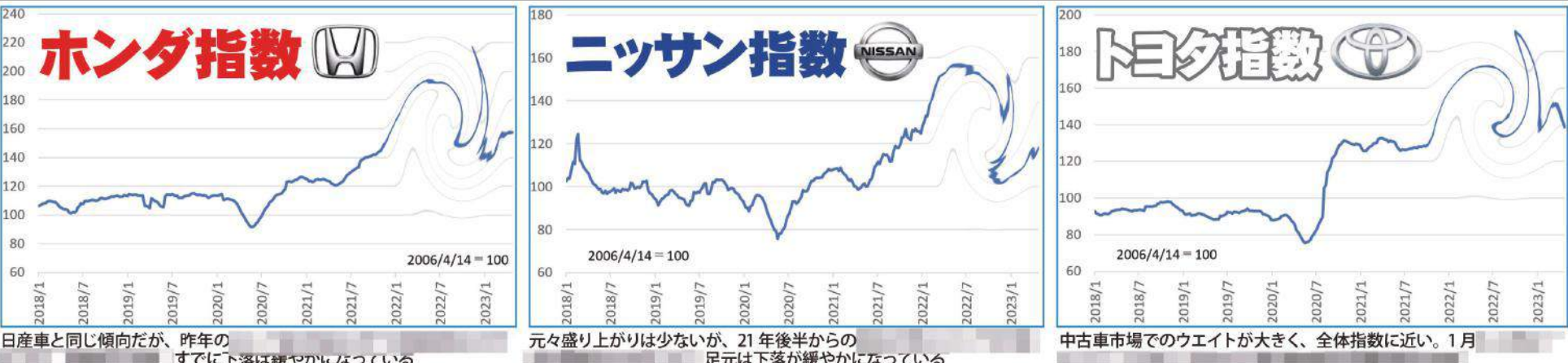
Low-Max ブロック限定です。

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

詳細は HP をみてね!



日本全国から買える!

リアル応札

業界No.1!

リアル応札

総 接 続

総流通台数

77 会場

111 会場*

500 万台

● おまとめサービスのご利用で入金前搬出OK!

● 3会場&3レーン同時応札OK!

● ポス応札を自動化できる「らくPOS」!

共有在庫

落札手数料

3,900 円!

オークネットなら、AIS検査付きのクルマが買える!

資料請求はこちら!

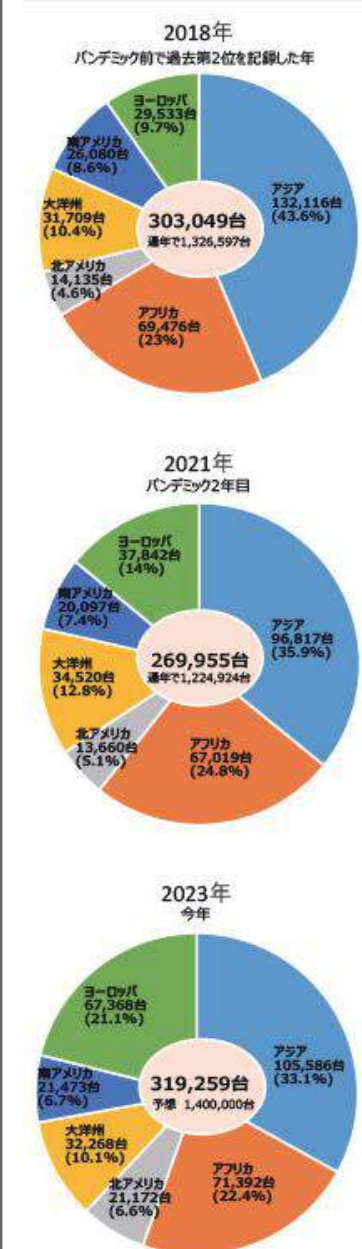
<https://www.aucnet.co.jp/car/>

Vol.121
中古車輸出

が知りたい
そこ

近年の中古車輸出は、パンデミックに襲われた2020年こそ大幅に落ち込んだが、その後は順調に回復を遂げ、今年に入っその勢いは一層加速している。このまま続けば08年の134万7026台を更新し、初の140万台超えが実現する可能性が出てきた。気の早い話にはなるが、第1クォーター（1月～3月）終了時点でその可能性があるか否か、今回は前編・後編に分けて地域別に探ってみた。

1月～3月 中古車輸出台数累計実績
地域別割合比較



カッコ内は全体に対する各地域の割合

ロシアで日本の中古車需要が高いのは、この連載で何度も伝えている通り、ウクライナ侵攻による西側諸国の経済制裁によって新車供給が機能不全に陥り、その代替えとして日本の中古車が求められているからだ。広大な国土に対して、公共交通機関が脆弱な同国では、車がない世界は考え難い。この先も新車供給の回復がまったく見込めないなかでは、確実に右肩上がりの需要が見込まれる。

今の勢いが止まらず、月間平均で2万台、通年で24万台以上が輸出されるようであれば全体を底上げし、年間記録の更新は現実味を帯びてくる。仮に勢いが止まるとすれば、経済制裁がさらに強化された場合である。この原稿執筆時点で、ウクライナのゼレンスキー大統領が、G7広島サミットに参加。同国への支援と、ロシアへの経済制裁が強化されること

が十分、予想される。とはいえ、ロシアへの中古車輸出が全面禁止になるのは考え難い。ただ、あくまでも噂に過ぎないが、輸出額の上限を現在の5万USD（昨年4月の円レートで600万円）から、一気に1万5000USD（現在の円レートで200万円）まで引き下げるのでは、との話がある。ただ、そうなった場合でも現状、同国向けのFOB価格は127万円なので、影響は限定的ではないかと分析している。一方、ロシアに次ぐこの地域の上位国として、キプロス、英国、アイルランドの3カ国がある。これは20年1月末に英国がEUを離脱したこ

ろ、経済制裁がさらに強化された場合である。この原稿執筆時点で、ウクライナのゼレンスキー大統領が、G7広島サミットに参加。同国への支援と、ロシアへの経済制裁が強化されることが十分、予想される。とはいえ、ロシアへの中古車輸出が全面禁止になるのは考え難い。ただ、あくまでも噂に過ぎないが、輸出額の上限を現在の5万USD（昨年4月の円レートで600万円）から、一気に1万5000USD（現在の円レートで200万円）まで引き下げるのでは、との話がある。ただ、そうなった場合でも現状、同国向けのFOB価格は127万円なので、影響は限定的ではないかと分析している。一方、ロシアに次ぐこの地域の上位国として、キプロス、英国、アイルランドの3カ国がある。これは20年1月末に英国がEUを離脱したこ

ろ、経済制裁がさらに強化された場合である。この原稿執筆時点で、ウクライナのゼレンスキー大統領が、G7広島サミットに参加。同国への支援と、ロシアへの経済制裁が強化されることが十分、予想される。とはいえ、ロシアへの中古車輸出が全面禁止になるのは考え難い。ただ、あくまでも噂に過ぎないが、輸出額の上限を現在の5万USD（昨年4月の円レートで600万円）から、一気に1万5000USD（現在の円レートで200万円）まで引き下げるのでは、との話がある。ただ、そうなった場合でも現状、同国向けのFOB価格は127万円なので、影響は限定的ではないかと分析している。一方、ロシアに次ぐこの地域の上位国として、キプロス、英国、アイルランドの3カ国がある。これは20年1月末に英国がEUを離脱したこ

ろ、経済制裁がさらに強化された場合である。この原稿執筆時点で、ウクライナのゼレンスキー大統領が、G7広島サミットに参加。同国への支援と、ロシアへの経済制裁が強化されることが十分、予想される。とはいえ、ロシアへの中古車輸出が全面禁止になるのは考え難い。ただ、あくまでも噂に過ぎないが、輸出額の上限を現在の5万USD（昨年4月の円レートで600万円）から、一気に1万5000USD（現在の円レートで200万円）まで引き下げるのでは、との話がある。ただ、そうなった場合でも現状、同国向けのFOB価格は127万円なので、影響は限定的ではないかと分析している。一方、ロシアに次ぐこの地域の上位国として、キプロス、英国、アイルランドの3カ国がある。これは20年1月末に英国がEUを離脱したこ

ろ、経済制裁がさらに強化された場合である。この原稿執筆時点で、ウクライナのゼレンスキー大統領が、G7広島サミットに参加。同国への支援と、ロシアへの経済制裁が強化されることが十分、予想される。とはいえ、ロシアへの中古車輸出が全面禁止になるのは考え難い。ただ、あくまでも噂に過ぎないが、輸出額の上限を現在の5万USD（昨年4月の円レートで600万円）から、一気に1万5000USD（現在の円レートで200万円）まで引き下げるのでは、との話がある。ただ、そうなった場合でも現状、同国向けのFOB価格は127万円なので、影響は限定的ではないかと分析している。一方、ロシアに次ぐこの地域の上位国として、キプロス、英国、アイルランドの3カ国がある。これは20年1月末に英国がEUを離脱したこ

ろ、経済制裁がさらに強化された場合である。この原稿執筆時点で、ウクライナのゼレンスキー大統領が、G7広島サミットに参加。同国への支援と、ロシアへの経済制裁が強化されることが十分、予想される。とはいえ、ロシアへの中古車輸出が全面禁止になるのは考え難い。ただ、あくまでも噂に過ぎないが、輸出額の上限を現在の5万USD（昨年4月の円レートで600万円）から、一気に1万5000USD（現在の円レートで200万円）まで引き下げるのでは、との話がある。ただ、そうなった場合でも現状、同国向けのFOB価格は127万円なので、影響は限定的ではないかと分析している。一方、ロシアに次ぐこの地域の上位国として、キプロス、英国、アイルランドの3カ国がある。これは20年1月末に英国がEUを離脱したこ

ろ、経済制裁がさらに強化された場合である。この原稿執筆時点で、ウクライナのゼレンスキー大統領が、G7広島サミットに参加。同国への支援と、ロシアへの経済制裁が強化されることが十分、予想される。とはいえ、ロシアへの中古車輸出が全面禁止になるのは考え難い。ただ、あくまでも噂に過ぎないが、輸出額の上限を現在の5万USD（昨年4月の円レートで600万円）から、一気に1万5000USD（現在の円レートで200万円）まで引き下げるのでは、との話がある。ただ、そうなった場合でも現状、同国向けのFOB価格は127万円なので、影響は限定的ではないかと分析している。一方、ロシアに次ぐこの地域の上位国として、キプロス、英国、アイルランドの3カ国がある。これは20年1月末に英国がEUを離脱したこ

ろ、経済制裁がさらに強化された場合である。この原稿執筆時点で、ウクライナのゼレンスキー大統領が、G7広島サミットに参加。同国への支援と、ロシアへの経済制裁が強化されることが十分、予想される。とはいえ、ロシアへの中古車輸出が全面禁止になるのは考え難い。ただ、あくまでも噂に過ぎないが、輸出額の上限を現在の5万USD（昨年4月の円レートで600万円）から、一気に1万5000USD（現在の円レートで200万円）まで引き下げるのでは、との話がある。ただ、そうなった場合でも現状、同国向けのFOB価格は127万円なので、影響は限定的ではないかと分析している。一方、ロシアに次ぐこの地域の上位国として、キプロス、英国、アイルランドの3カ国がある。これは20年1月末に英国がEUを離脱したこ

ろ、経済制裁がさらに強化された場合である。この原稿執筆時点で、ウクライナのゼレンスキー大統領が、G7広島サミットに参加。同国への支援と、ロシアへの経済制裁が強化されることが十分、予想される。とはいえ、ロシアへの中古車輸出が全面禁止になるのは考え難い。ただ、あくまでも噂に過ぎないが、輸出額の上限を現在の5万USD（昨年4月の円レートで600万円）から、一気に1万5000USD（現在の円レートで200万円）まで引き下げるのでは、との話がある。ただ、そうなった場合でも現状、同国向けのFOB価格は127万円なので、影響は限定的ではないかと分析している。一方、ロシアに次ぐこの地域の上位国として、キプロス、英国、アイルランドの3カ国がある。これは20年1月末に英国がEUを離脱したこ

ろ、経済制裁がさらに強化された場合である。この原稿執筆時点で、ウクライナのゼレンスキー大統領が、G7広島サミットに参加。同国への支援と、ロシアへの経済制裁が強化されることが十分、予想される。とはいえ、ロシアへの中古車輸出が全面禁止になるのは考え難い。ただ、あくまでも噂に過ぎないが、輸出額の上限を現在の5万USD（昨年4月の円レートで600万円）から、一気に1万5000USD（現在の円レートで200万円）まで引き下げるのでは、との話がある。ただ、そうなった場合でも現状、同国向けのFOB価格は127万円なので、影響は限定的ではないかと分析している。一方、ロシアに次ぐこの地域の上位国として、キプロス、英国、アイルランドの3カ国がある。これは20年1月末に英国がEUを離脱したこ

第1クォーターを地域別に分析【前半】
初の年間140万台を超える勢い

とで3カ国間での中古車貿易にメリットがなくなり、日本からの台数を増やしている。現在、バンニング作業は、総対的に日本国内で作業員の絶対数が不足していることから少々、遅れる傾向が見受けられる。しかし同国については、問題なく行なわれていることが大きい。このような安価な輸送コストや安定した輸送手段と需要が合致し、今年は19年に記録した17万1505台をかなり高い確率で上回ると予想される。

一方、本来のアジア地域としては、やはり絶好調のマレーシアの存在が見逃せない。パンデミックによって新車供給が停滞したこと、日本の高年式高級車の中古車需要が高まり、昨年は台数及びFOB価格とも大きく記録を更新した。景気は依然として好調な半面、新車供給の正常化には時間を要すると見られるため、今年もこの勢いは継続されそう。今年、そのほかアジアで注目されるのがミャンマーだ。データを見る限り、1～3月の実績は4319台に止まっている。過去には仕向国トップの実績を誇った国とす

れば、大した台数ではないように見える。しかし、実は税関で仕向国をタイと申告している1万3186台の内、9割以上は最終仕向国がミャンマーなのだ。そのため、同国に輸出されているのは実質1万6000台以上となる。この台数は、タンザニアに次ぐ堂々の5位にランキングされる。ミャンマー向けの輸出台数が増えている主要因は、21年2月の軍事クーデター以降、鎖国状態になっていて、新車メーカーは撤退、新車輸入も停止しているからだ。まさにロシアと同じ現象が起きている。

最後にその他のアジアに関して。昨年、ウランバートル市長が25年～26年にかけて、右ハンドル車の輸入を完全に禁止すると発表したことで台数が減少していたモンゴルだが、4月以降は増加傾向に転じている。

また、バングラデシュも、昨年11月から外貨準備高の不足によって減速傾向にあったが、3月以降は緩和され、上向き始めています。さらに、同じ南アジアのパキスタンでは、1・8歳以下を対象とした調整関税の制限が3月一杯で解除になったことから、製造年3年落ちのミライースやアルト、ムーブ、ヴェゼルHVなどの需要が高まっている。このように、低迷が続いていた国々も回復に転じるなど、今年のアジア地域は総じて好調さが伺える。全体の過半数を占めるヨーロッパとアジア地域が好調なことからも、年間輸出記録更新の可能性は高いのではないだろうか。

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

“プラチナスペース”
を 買う時代
Platinum AutoSpace - PAS-

希少なスペースの優先権を購入しませんか？

PASでスペースを購入 → 車両の情報を入力 → 優先的にスペース確保

新着スペースや特別オファーをいち早く知りたい方は
<https://pas-japan.com/> HP 下部のメールアドレス登録からご登録ください。



中部会場

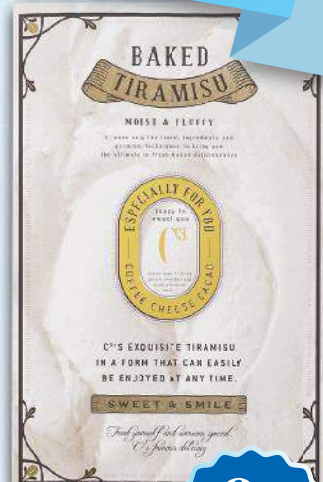
買取店&レンタ・リース 協賛AA

6/14 水 AM 10:00 START

出品または落札1台以上賞

北海道産マスカルポーネと
北海道産小麦を使用したスポンジに
ほろ苦いコーヒーシロップを
一つ一つ丁寧に染み込ませた
こだわりの逸品です。

C3
シーキューブ
happy to sweet you



シーキューブ 焼きティラミス 6個入り

※掲載の画像はイメージです

6月

スケジュール

6/7 水 第1695回

レギュラーAA

6/14 水 第1696回

買取店&レンタ・リース協賛AA

6/21 水 第1697回

レギュラーAA

6/28 水 第1698回

レギュラーAA



株式会社 シーイーエー 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

TEL 0565-29-1100

CAA HP <http://www.caanet.jp/>

TC-webΣ HP <http://taacaa.jp/>

FAX 0565-29-0700

[TC-webΣ] サポートセンター TEL 03-6757-7800



低年式・少走行車で差別化を徹底 ネオクラシック主力に独自の道を歩む

貫名自動車工業（静岡県富士市）

安心の車を提供

ちなみに、ウチの光岡リョーガも若い女性が何人も見に来ました。ですから若者の車離れは、あまりピンと来ないのです」と言う。

貫名代表が好物という低年式・少走行車の基準は、10年落ちから、走行10万km以下で、修復歴無し。そんな車を求めて、毎朝3時に起床し、全国のA会場の出品車を検索するのが日課となっている。

また、年式が古いものを扱っているだけに、車の品質を重要視しており、こと細かくチェック。独自の走行テストをした後に、展示することが基本となっているそう。

ちなみに、クラウンセダンの購入層は、若者かシニア層のどちらかで、意外にもフェンダーミラーは20代、ドアミラーは60歳以上。この二極化で、中間の40〜50代の購入者は少ないそう。

「若い人は他人が乗っていない個性的な車を求め、定期的にネットを見ているようで、入庫するとすぐに反応があります。自

分でもその方が安心ですからね」と、色々なシーンを想定し、自身の基準をクリアした車両を販売する。

もちろん、納車前の整備も念入りに行なっており、こうしたことで、販売時には有償保証を提案するが、実際には保証がなくても、何年間もクレームは発生していないという。

そんな商売をする同社であるが、「クラウンセダンは今は良いですが、いつまでも続くものではないでしょうから、常に情報のアンテナを張っていないといけませんね。でも、結局のところ、僕は趣味を仕事にしたので毎日楽しくやっていますよ」。

根っからの車好きの貫名代表らしい、そんな言葉が心地良く響いた。

最後に、JU適正販売店制度について。日々の商売においてメリットを感じることもあるようで、「中古車小売りサイトで、適正販売店の認定店と記載されることで、閲覧数や問い合わせ、さらには成約率が高まっている印象がありますね」と言う。

さて、今期からはJU静岡の青年部会長に4年振りに再任した貫名代表。その上、JU中部の青年部代表幹事に就任することが内定している。しかし、なぜ、貫名代



貫名博信代表



流行の車を扱っているのではないので、ロードサイドに店を構える必要もないと言う



昨今の昭和レトロブームも後押しして、今の車にない角々したスタイルが人気の秘密。フェンダーミラーの車は若者が買っていく



主力のクラウンセダン以外にも、いくつかの低年式・少走行車を揃える。修復歴無しというのも小売の際には必須条件だ



居心地が良い商談室。この奥の事務所で、何から何までを一人でこなす。出来るキャパの中で精一杯に向き合うのが基本

表は自社の仕事の時間を割いてまで組織活動に尽力するのか。そんな疑問をぶつけると、「基本は車が好きで、人と話すのが好き。JUでの情報交換は商売をする上で、非常にプラスとなっているから」と即答する。

続けて、「それまでは12年間ボス会員だったのですが、その時は単に車が仕入れられれば良かった。でも、組織に入ってから、本当に視野が広がりました。商売のやり方など色々学ぶことが多く、もっと早くJUに入っていたら、また違ったのかなと思うこともあります」と話す。

最後に、JU適正販売店制度について。日々の商売においてメリットを感じることもあるようで、「中古車小売りサイトで、適正販売店の認定店と記載されることで、閲覧数や問い合わせ、さらには成約率が高まっている印象がありますね」と言う。

とくに低年式を扱う同社には、ユーザーの安心を後押しする材料の一つとなっていることを実感しているようだ。

「今後は認定店同士のサービスネットワークが構築されていけば、また違った展開が開かれる。そんなことも今後、議論をしていきたいですね」。

組織活動の第二章。さらなる活躍が楽しみだ。



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

一般社団法人日本中古自動車販売協会連合会

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



標識（ステンレス製）



のぼり

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

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

教えて弁護士先生



事業承継編

中古車販売店に限った話ではないが、後継者を育成して会社を引き継がせたいが、どのようにしたら良いか悩んでいる経営者は多いようだ。後継者が見つからず、会社を閉じてしまう場合もあるらしい。会社を引き継いでもらうにしても、自分の子供達などの親族が継ぐのか、会社の従業員が継ぐのかによって、実施すべきことは違ってくるのだろうか。また、M & A によって会社を売却するという話も聞くが、それはどのようなことなのだろうか。横澤弁護士に聞いてみよう。

後継者に株式購入資金がない場合は？ 「贈与税や相続税の猶予・免除制度がある」

【横澤弁護士】

今回は、現経営者から他の人が事業を引き継ぐ事業承継について、解説をしたいと思います。

中小企業における、経営者の高齢化の問題は深刻で、中小企業庁のデータでは、経営者年齢のピークは60〜70代となっています。また、後継者不在率も、60代経営者で約半数程度、70代経営者でも約40%となつています。

事業承継の方法として、子供達などの親族が承継する方法、従業員が承継する方法、M & A により第三者が承継する方法がありますので、それぞれの特色について説明

が望めます。そういったことから、国も事業承継を後押ししており、税制面での優遇措置等が採られています。

したいと思います。まず、典型的な事業承継としては、自分の子供達が引き継ぐという形が考えられます。当然、子供側も、親が経営している会社を引き継ぐ意思を有していることが前提となりますが、世の中には、子供側に事業を引き継ぐ意思がなく、やむを得ず廃業するというパターンもあるようです。

や取締役会が担います。が、取締役を選任するのは株主総会です。そのため、株式を多く保有している人の意向によって取締役の構成が決められることになり、結果的に会社を支配しているということができます。

そのため、事業承継とは、経営者が持つ株式をいかに後継者に移すか、という問題であるといっても過言ではありません。

経営者が遺言によって、後継者に多額の遺産を相続させた場合などには、相続が生じた際に他の相続人から遺留分を侵害したとの主張がなされることがあります。遺留分とは、遺言によって他の相続人が過大に財産を取得した場合に、自分に認められている分の遺留分（子供であれば法定相続分の半分）に相当する金額の支払いを求めることができるものです。

経営が順調で、会社の株式を評価すると高額になることは良くあり、後継者が生前贈与によって株式を取得した結果、その株式価値も遺留分算定の財産として組み込まれ、結局、後継者が承継した株式を手放さなければならぬ事態が想定さ

る購入するだけの資金が準備できないケースも多いです。こうした場合には税法上の措置がされており、一定の要件の下、非上場株式についての贈与税、相続税が猶予・免除される制度があります。

そのため、株式贈与や相続にあたって、同制度が利用できるかを検討する必要があります。

また、相続人が後継者一人であれば、さほど問題はありませんが、後継者以外にも相続人がいるような場合には、他の相続人との調整も必要になってきます。

一方、株式を売買するとしても、後継者に株式

会社は、取締役として、後継者に株式

会社は、取締役として、後継者に株式



会社は、取締役として、後継者に株式

会社は、取締役として、後継者に株式

会社は、取締役として、後継者に株式

CAA東京会場 2023.06

6/13
第1147回

オールディーラー協賛記念AA

特設「ディーラー」&「ディーラー売切り」コーナー 実施



出品3台以上賞!!
エビスマイスター
瓶セット
or
お茶 1ケース



ご来場賞!!
POS登録でもれなく!
たまごのお店
むこたま 10個入
農場たまご

オークション
スケジュール 6/6 レギュラー AA
第1146回

6/13 オールディーラー
協賛記念AA
第1147回

6/20 レギュラー AA
第1148回

6/27 レギュラー AA
第1149回

※諸般の事情により内容の変更・イベントの中止を
させていただく場合がございます。
あらかじめご了承ください。
※上記賞品は当日会場受け取りに限りのご用意です。
※写真・イラストは全てイメージとなります。



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のこならTC-web ☎ <http://taacaa.jp/>



最近ではファンドからの投資によって承継がなされることもあるようです。

また、本来的な事業承継とは異なりますが、従業員が株式を買い受けることなく、株式は創業者一家が持ったまま、会社経営は従業員が引き継いで行なうというパターンも考えられます。

会社の株主と経営者が分離する形になります。本来の株式会社は、お金がある人が出資を行ない、経営については会社経営のプロに任せるといふ構造を予定しているため、会社としては本来の形といえることにはなりません。

最後に、M & A について説明します。

第三者に会社を引き継いでもらう形になります。具体的手法としては色々あります。

経営者が保有している株式を譲渡することによって、会社を引き継ぐこともありますし、会社はそのままに、事業を譲渡することによって事業だけを他社に移転させることもあります。

また、会社を合併させることによって、二つの会社を一つにした上で、それまでの事業を新会社で行なうこともあります。

合併の場合、経営者が保有していた株式は現金化されることもあります。

また、中小企業の経営者は、金融機関からの借入れを個人で保証していることが多いです。

事業承継にあたって、その保証を解除してもらうよう手続きをすることもあります。株式を移転して、経営者の保証が解除できたのであれば、法的には事業承継ができたこととなります。後は従業員や取引先との関係をより良好なものにしていき、事業の発展をめざすことになります。

次に、従業員が承継する場合について解説をしたいと思います。

従業員が事業を引き継ぐ場合も、株式を従業員が取得して、事業を引き継ぐことが多いです。

すでに、会社の経営者となっている人が株式を引き受けて事業を承継する場合をMBO、従業員が引き継ぐ場合をEBOと言ったりします。

株式を買い受けるための資金が自己資金では足りない場合、金融機関からの借入れで賄うほか、



し、新会社の株式として交付を受けることもあり、新会社はM & Aを行なう場合には、M & Aの仲介会社が沢山ありますので、そういった会社に依頼をして、実施することになります。

仲介会社に売却の条件等を伝え、実際にM & Aが成立すれば、仲介会社に報酬を支払うことになります。

以上が事業承継についての大まかな説明ですが、実際の事業承継には、法律面ではカバーできない色々な問題が含まれます。

事業を承継する人の育成であったり、経営者交代に起因する従業員や取引先との関係維持・発展・事業承継後の事業の継続・発展など、法律とは異なった問題も多く含まれますので、時間をかけて検討・実施することが必要となつてきます。そのため、経営者の方は、元気なうちから事業承継に向けた準備を進めていくことをお勧めします。



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
赤坂ノアビル7階

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



LAA岡山

6月16日(金)

L1 LAA岡山20周年大記念

JU 中四国青年部後援 JAA 山根部会長ファイナル AA

スタートAM9:00
(セレモニー終了後のセリスタート)

JU スポットコーナー開設
(JUコーナー落札賞、会場内で落札された方のみ)

**出品・落札
台数賞**

50台賞 30台賞 20台賞 10台賞 5台賞 1台賞

(50・30・20台賞は後日送付となります)

〒701-0206 岡山県岡山市南区箕島 3443-1

TEL : 086-281-8801 FAX : 086-282-7005

外国人整備人材と 共存共栄する時代⁵³

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

株式会社アルプスホンダカーズ松本南（長野県松本市、内田誠社長）は、初の外国人整備スタッフとしてベトナム人特定技能を採用した。新車ディーラーにおける、特定技能外国人の採用が急に増えてきている。



内田社長（左）とフォン君

特定技能、脱コロナと 制度改正で拡大

「特定技能」制度は、2019年4月にできた日本の新しい在留資格だ。

今まで、自動車整備は単純労働とみなされ、原則として外国人労働者の従事は禁止されていた。しかし、14分野（昨年8月末より12分野）において、特定技能として外国人の就労が可能となった。

自動車整備分野では、在留期間が最長5年の特定技能「1号」が創設された。制度運用の複雑さ、制度認知力の低さ、コロナ禍による経済停滞などが原因で、当初、特定技能外国人の数は思った以上に増えなかった。

しかし、脱コロナによる経済活動の正常化を背景に、内需を中心に持ち直し傾向へと向かっている。少子化が進み、人材争奪の激化が見込まれるなか、自動車整備業界において特定技能の外国人の採用を進める動きが加速している。

さらに、制度改正によって活用の幅も広がった。昨年8月30日の閣議決定によって、特定技能（自動車整備職種）として100%の钣金塗装業務が可能になった。钣金塗装業界においては、人材不足を解消する一つの大きな転換点となることは間違い無いだろう。

初めての外国人として、特定技能は活用しやすい。理由は技能実習生に比べ、

技術力が高く現場の即戦力として期待ができるためだ。

この特定技能ビザ取得の道は2ルートある。一つ目は技能実習ルートだ。技能実習が終了したら特定技能へ移行。同業種であれば、無試験で移行が可能だ。

二つ目は試験ルート。技能試験、日本語試験に合格すると、特定技能の申請が可能となる。

昨年12月末時点において、自動車整備分野で働く1738人の特定技能外国人のうち、1484人が技能実習ルート、239人が試験ルートとなっている。つまり、技能実習ルートで特定技能になる比率は、約85%で圧倒的に多い。

技能実習ルートの特定技能人材は、日本語でのコミュニケーションに問題がなく、日本での生活やビジネスにも慣れている。すでに日本で3年ほどの整備経験も積んでおり、即戦力としての活躍を期待できる。人材不足に悩む、自動車整備、钣金塗装業界にとって魅力的な人材となろう。

「一朝一夕にできるものではない」

一方で、外国人の受け入れ体制を整えていかなければ、外国人の継続活用は難しい。

とくに、初めて外国人を採用する企業は注意が必要だ。「外国人への偏見がないように事前に説明しないといけない。思っている

以上に、日本人スタッフたちは外国人と一緒に働くということに不安を感じます。今回、ベトナム人のフォン君を採用する際にも反発はありました。しかし以前、外国人と一緒に働いたスタッフがいって、外国人は勤勉だと説明してくれたので採用を進めていくことができましたように思います」（内田社長）。

続けて「会社側が押し付けた形になってしまうと、お互いに不幸になってしまいます。気を付けることは職場内でのコミュニケーション。定期的な食事に誘うなど、日本人と同じように接していくことです。知らない土地に1人で来ているので、ストレスや不安などもあります。早めに話しかけていくことが大切ですよ」と語る。

外国人の受け入れ体制は、すぐに成し遂げられるものではない。何が正解というものもないため、時間をかけて会社にとって必要があるだろう。

外国人活用成功のポイントには『早期採用』

人手が完全に不足する前に、『早期採用』で動き出すことが、外国人活用成功のポイントとなる。

理由として、人手に余裕がない企業では、外国人を採用しても教育する時間が取れない。それによって孤立になり、転職をしてしまうという悪循環に陥る。さ

5年を超える長期雇用も 可能になるか？

特定技能制度に関しては、長期就労を可能とする方向で関係省庁が調整に入った。実現すれば5年という期間限定の受け入れだった特定技能（自動車整備職種）の分野でも、企業が継続して彼らを雇用できるようになる。

具体的には、特定技能「2号」の対象分野を拡大するよう調整する。技能などの試験に合格するか、技能実習修了が条件の「1号」は最長5年。2号は資格更新回数に上限がなく、配偶者や子どもも日本で暮らせる。これまで、対象は建設職種など2分野のみだった。特定技能で働ける業種の残る10分野のうち、別の資格で長期就労できる9分野（介護を除く）で特定技能「2号」への追加を関係省庁が求めており、自動車整備企業にとっては、安定した人材の確保ができるようになるだろうと期待されている。

特定技能人材の長期雇用に関しては、与党で検討し、了承されれば6月の閣議決定をめざしている。特定技能「2号」を取得した外国人は10年以上滞在し、安定した生活を営む資産があるといった要件を満たせば、永住権取得も可能になる。長期・安定的な外国人雇用の実現は、日本における外国人材の受け入れとして大きな変革を迎えることになる。

アライオークションに生まれ変わりました

2023年4月1日より、アライオートオークションは、名称とロゴマークを変更いたしました。新名称は「アライオークション」です。1987年に乗用車からスタートしたアライオートオークションは、多くのお客様のご支援、ご愛顧をいただき成長を続け、今では乗用車に加えトラック・建設機械・フォークリフト・産業機械・農業機械と幅広い商材を取り扱うまでに発展してきました。この商材拡大に対応して昨年10月からはお客様にとってより使いやすい利便性の高いオークションとするため、「バントラ」、「総合機械」、「乗用車」と商材単位の運営体制に変更しました。現在、全国どこのアライオークション会場でも全ての商材を扱い、同じサービスを提供することが出来る体制づくりを進めています。こうした取り扱い商材拡大と事業運営体制の変更を受けて、当社オークションの名称を「アライオークション」に変更しました。



ARAI INFORMATION

アライオークション4輪仙台

仙台会場 開場31周年記念
オークション

2023年6月20日(火)



アライオークション

<https://www.araiiaa.jp/>



懐かしのあのモデルがベース



画像① フロントエリアをどう攻略するか？



画像③ 不自然な隙間が生じていないか？
(画像は新車状態)



画像④ 損傷リスクの高いサイドメンバー先端部
(画像は新車状態)



画像⑥ アンダーカバー脇から覗く
(画像は新車状態)

今回、紹介する50系は、1997年～2017年までのおよそ20年間販売されたモデルです。徹底的な無駄を省くトヨタの生産現場において、唯一、各分野の職人による手作り工程が導入されている、贅沢な作りが売りとなっています。商品特性上、年間の販売台数は多くないのですが、長期間販売されただけあって、査定検査の現場でも年に数台は遭遇します。

懐かしのモデルがベース
50系センチュリーは、2代目セルシオ（1994年～2000年）がベースになっています。およそ30年も前に発売となったモデルをベースにしていることから、今では懐かしい『ライトバッフル付き』のラジエーターサポート（も

2代目は20年間販売
今回、紹介する50系は、1997年～2017年までのおよそ20年間販売されたモデルです。徹底的な無駄を省くトヨタの生産現場において、唯一、各分野の職人による手作り工程が導入されている、贅沢な作りが売りとなっています。商品特性上、年間の販売台数は多くないのですが、長期間販売されただけあって、査定検査の現場でも年に数台は遭遇します。

懐かしのモデルがベース
50系センチュリーは、2代目セルシオ（1994年～2000年）がベースになっています。およそ30年も前に発売となったモデルをベースにしていることから、今では懐かしい『ライトバッフル付き』のラジエーターサポート（も

検査の匠が教える 中古車判定塾

第113回

査定検査に役立つ！人気モデル『解体新書』77

トヨタ・センチュリー
(2代目50系)

パネルに直接ボルト装着されていることから、外部からの衝撃が骨格部位へ伝わりやすくなっています。こうしたことから、外板部位の修理跡は見落とさないよう注意しましょう。とくに、フロントフェンダーの取付ボルトに回した痕跡が残っていた場合、いつも以上に警戒する必要があります。

パネルに直接ボルト装着されていることから、外部からの衝撃が骨格部位へ伝わりやすくなっています。こうしたことから、外板部位の修理跡は見落とさないよう注意しましょう。とくに、フロントフェンダーの取付ボルトに回した痕跡が残っていた場合、いつも以上に警戒する必要があります。

パネルに直接ボルト装着されていることから、外部からの衝撃が骨格部位へ伝わりやすくなっています。こうしたことから、外板部位の修理跡は見落とさないよう注意しましょう。とくに、フロントフェンダーの取付ボルトに回した痕跡が残っていた場合、いつも以上に警戒する必要があります。

パネルに直接ボルト装着されていることから、外部からの衝撃が骨格部位へ伝わりやすくなっています。こうしたことから、外板部位の修理跡は見落とさないよう注意しましょう。とくに、フロントフェンダーの取付ボルトに回した痕跡が残っていた場合、いつも以上に警戒する必要があります。

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）

28%

◆車台番号刻印位置

→ダッシュパネル中央に刻印

◆色ナンバー表記位置

→左センターピラーに表記

◆フロントフードオープナー位置

→ダッシュボードハンドル下付近に設置

トヨタ・センチュリーのYouTube動画は
こちらからアクセスできます

査定難易度

B

勝手に格付け！査定難易度

車体構造が古典的なことから躊躇しがちですが、車格のわりに死角が少ない印象を受けます。そのことから、損傷・修正等の特徴をしっかり理解していれば、さほど確認に苦勞することはないモデルといえます。

MIRIVE 大阪

2023年6月の開催スケジュール

6/1 通常AA

◆ロープライスコーナー流札時出品料1,000円

●成約賞

6/8 通常AA

●成約賞

6/15 通常AA

●成約賞

6/22 MIRIVE誕生8周年記念AA

◆全コーナー流札時出品料1,000円

●成約1・3・5台賞

6/29 通常AA

●成約賞

※大型車は通常の手数料となります

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

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

muryo.indd 11

2023/05/30 19:00:37

TAA

TOYOTA USEC

皆様のおかげで

TAA
56th
Anniversary



TOYOTA USEC Challenge 2030

流通・小売・輸出事業を通じ、
『中古車の有効利用』を
促進することで、
『地球環境保護』に
貢献して参ります。

56周年感謝賞

(WEB取引限定)

各会場メインイベントでTC-webΣから
出品調整・落札いただいた会員様

UCC 上島珈琲店 フレッシュキューブ
5Pプレゼント!! ※TC-webΣ・TCアプリ以外は対象となりません

サスティナブルなコーヒー豆



SDGs該当項目



CSアンケート実施

TC-webΣまたはTCアプリから
ご意見をお聞かせください

アンケート
回答者にも
れなく

竹扇子プレゼント!

生命力にあふれた、地球にやさしい素材
※色は選びいただけません
※1社1本となります



※画像は
イメージです

SDGs該当項目



アンケート実施期間: 6月3日(土)～6月17日(土)

チャリティーキャンペーン

6月
月間

皆様のお取引で 地域応援を!!

TAA会場所在の各自治体に寄付をさせていただきます。
(6月のお取引社数×200円)

トヨタ・オート・オークション

インターネットサービス

TC-webΣ

詳しくはHPへ <https://taacaa.jp/>

北海道会場 0123-28-8700
北関東ヤード 027-257-0613
近畿会場 072-826-3486
九州会場 0942-41-2266

東北会場 024-963-0388
横浜会場 045-628-6000
兵庫会場 0798-44-3201
南九州会場 0995-54-1511

仙台ヤード 022-390-0125
中部会場 059-366-2810
広島会場 082-437-2600

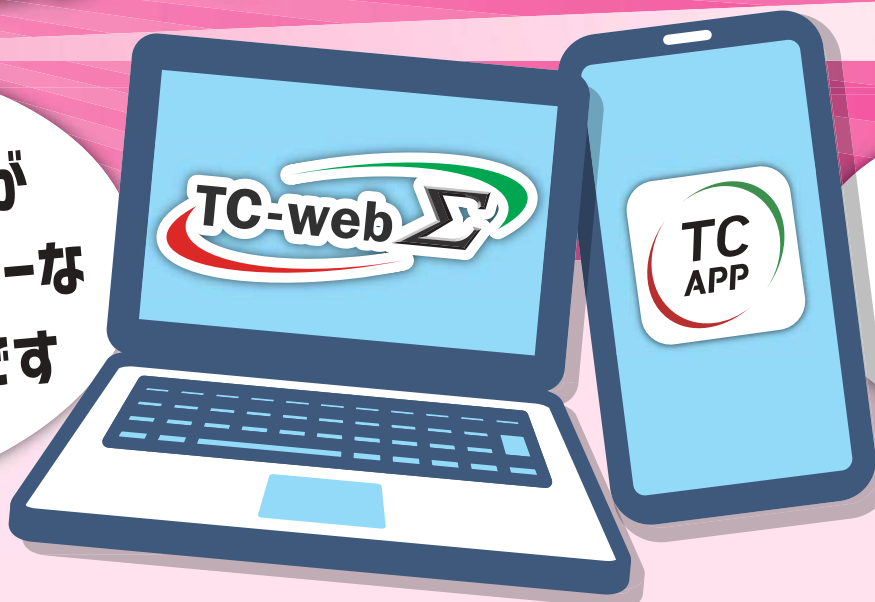
関東会場 043-246-5211
静岡サテライト会場 0538-77-2060
四国会場 0875-56-2400

埼玉サテライト会場 0480-77-7391
北陸ヤード 076-238-3711
愛媛サテライト会場 089-904-3297

いつでもどこでも
TAA・CAA

TC-webΣとTCアプリが バージョンアップ!!

オンラインの機能が
更に充実、スピーディーな
お手続きが可能です



更に利便性が
向上しました

4つの便利な機能が追加!

✓ 再出品申込のオンライン化

流札車両の
再出品申込が
オンラインで完結



✓ 車検証情報の表示

落札車の車検証情報が
その場ですぐに閲覧
できるようになりました



※一部表示できない車両があります（従来通りのFAXにて対応）

✓ 車両状態票の表示

会場へ来場した際に
出品番号札 QRコード読取で
対象車両の状態票が確認
できるようになりました



✓ メモ入力機能

お気に入り登録した車両へ
コメント追加が
できるようになりました



その他新機能・機能の詳しい紹介はTC-webΣへ!

taacaa



トヨタ・オート・オークション

北海道会場 0123-28-8700 東北会場 024-963-0388 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 875-56-2400 豊田サテライト会場 089-904-3297 九州会場 0942-41-2266
南九州会場 0995-54-1511

CAA 株式会社 シーイーエー

東北会場 東京会場
TEL 019-672-5100 TEL 04-7160-6000
中部会場 岐阜会場
TEL 0565-29-1100 TEL 058-391-0001

株式会社 シグマネットワークス

〒103-0025 東京都中央区日本橋茅場町
3-9-10 茅場町ブロードスクエア8階
TEL 03-6757-7800 FAX 03-6757-7801

インターネットサービス

TC-webΣ
<https://taacaa.jp/>

ネット集客
増強研究会

会計的に見る 中古車の利益の上げ方

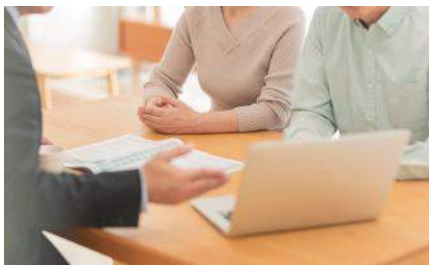
大平喜久

以前に書いたテーマですが、少し深掘りしてみますね。まず、中古車販売という商売の利益構造から見ていきましょう。売上は文字通り売り上げですから、説明の必要はないですよね。ここから変動費と固定費に分かれるわけですよ。とりあえず固定費は置いて、変動費を説明しましょうか。

変動費の定義は、売上が発生することによって発生する費用ということですよ。つまり、仕入れとか納車整備費用とか板金が必要で、外注の場合はその外注費ということなんです。それで、この売上から変動費を引いたものが、売上総利益と物理的な数字というのがあって、これが物理的な数字と物理的な数字というのがあるんですよ。

変動費で最も大きなものは仕入れなわけですが、例えば飲食ならおむね30%くらいとか、靴屋さんなら仕入れロットにもよりますが50%~60%くらいとか、取り扱い商品によってだいたい相場があります。

中古車なら、130万円の小売価格なら、100~110万円くらいの仕入れじゃないですか？



仮に、100万円で購入し、130万円で販売した車を、俺はもつと利益が欲しいからってことで、他社の2倍欲しいか

で、利益幅の商売なんです。なぜって、安い車売ってても高額車売ってても、固定費にはそれほど大きな変動がないんです。だから利益幅を重視した方が良くないわけですよ。

ここで間違えやすいのは、中古車販売っていうモデルは利益率ではなくて、利益幅の商売なんです。なぜって、安い車売ってても高額車売ってても、固定費にはそれほど大きな変動がないんです。だから利益幅を重視した方が良くないわけですよ。

一般に中古車の場合、販売価格が低いほど仕入れ率は低くなる傾向があるわけですよ。例えば10万円で仕入れて20万円で売れば、仕入れは50%じゃないですか。ただここで間違えやすいのは、中古車販売っていうモデルは利益率ではなくて、利益幅の商売なんです。なぜって、安い車売ってても高額車売ってても、固定費にはそれほど大きな変動がないんです。だから利益幅を重視した方が良くないわけですよ。

もちろん店によって違いはありますが、75%~85%の間くらいというのが一般的だと思いませんか？もちろん価格帯にもよりますよ。

160万円で売ろうとしても、競合があるから売れるものじゃないじゃないですか。ここからさらに、整備費用とか外注費とかが減っていくわけですから、もちろん内製化していかないと、その辺りの事情で変わってしまいますが、どこの車屋さんでも売上総利益率というのは、それほど大きく変動する余地はないわけですよ。これが物理的な数字というもののなんです。

を一つ一つ分解して、少しずつ改善するわけですね。

例えばですよ。乗り出し156万2000円の車が売れたとします。じゃあいくらですか。お客さんに値引き要求されて、キリのいい数字で155万円にしたとするじゃないですか。1万2000円の値引きですよ。これくらいの数字ならありがちですよ。

もし、月販で20台の店なら1万2000円×20台×12ですから、年間288万円、利益は変わるわけですよ。商談数にしても成約率にしても、こういう細かい事を一つ一つ改善するわけですよ。

これがロジックということなんです。結局は、経営ってロジックで詰める以外ないんですよ。中古車という商売にいうと、在庫回転率を上げようとした場合、値下げやオークション出品という形になります。売上の総利益は低下するとい

う、トレードオフの関係なんです。

ちなみに、参考数字となるものに大手N社の棚卸資産回転率(在庫回転率)と同義がありまして、ちよつと前のデータですけど56日です。ですけど、以前の77日から、ここまでの4年かかってるわけですよ。56日というのを台数に直すとい

うことですね。月間在庫回転率53.5%、77日は、数値に直すと100台並

べて1カ月に38.9台売れるわけですから、月間在庫回転率38.9%、やはり細かい事の積み重ねで、相当な努力されたんだと思いますよ。

どんな商売でも、物理的な限界値というのがあって、物理的な数字を超えた数字が可能だとしたら、まったく新しい商売の初期ですね。技術でも販売でも、Sカーブ曲線というのを描くのですが、導入期に飛び込んだ場合だけは、ロジックを超えた動きが出ることがあります。

俳句 de ひと休み

荒井寿一(荒井商工会長)

春眠る 木偶のごとくに 稚の四肢



今月の一句の季語は春眠るの春。今回は少し趣向を変えて、如何にしたら、いい俳句がで上がるかについて。揚句の元歌は「木偶のごとくに稚の四肢あり春眠る」であった。木偶とは木製のあやつり人形を想像していただきたい。閑節ごとに結ばれた文楽人形のようなものである。幼子は時に、すべてを投げうってまったく意図することなく、四肢をだらんとさせて、その姿はまるで投げ出された人形のようにあったと詠んだ。しかし、これに対しプロは即物的であり、客観視すぎて、質感が冷たいとの批評であった。とくに「あり」がひっかかるとの御指摘であった。その結果、冒頭の一句へと変身した。言ってみれば、正統派すぎると私は感じってしまうのであるが、専門家に言はせれば直した句の方にあなたか味が出るのことであった。俳句は一人よがりでは駄目で、万人に共感を得られる方が正解であるというお話。

頼りになる輸出前検査のお手伝い!

関東・中部・関西・九州どこでもお任せ下さい。



弊社木更津、名古屋(推奨)、泉北、神戸、博多、新門司各ターミナルで実施中!
荷主様オーダーにワンストップで行える輸出前検査体制をご用意しております。
詳しくは担当まで!

日本のユースドカーを、全世界へ

ECL-ジェシー株式会社

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4F
【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



ECL AGENCY, LTD

懇親会ルールブック

楽しい会が説教場にならないために

ある中古車販売店で、実に3年ぶりの懇親会を行なった。「今日は無礼講だ、みんなで楽しもう」との店長のお言葉に甘え、若者なりに楽しんでいたが、いつしかお説教の場と化してしまった……、などということはないだろうか。

新型コロナウイルス感染症に伴う飲食店での行動制限により、飲み会を経験していない、飲み会のマナーを知らない若者が参加していることだろう。そのため、靴は脱ぎっぱなし、遠慮なく上座に座る、ビールを注ぐこともしない、自分の分だけ注文をする、無遠慮な会話……等々。



いい加減に頭に来て「少しは気を遣え！」と説教が始まってしまふ。対して若者は「無礼講だって言ったのに」と納得がいかない様子。いくら無礼講の懇親会とはいえ、最低限のマナーがあることを若手に教えていくことが大切だ。

●無礼講でもマナーは必要

勘違いしている人が多いが、礼儀がいらぬという意味ではない。地位や身分を越えて楽しもうという意味であり、マナーは必要である。何でも言っている、と言われるたからと真に受けて若者言葉で話したり飲んだ勢いで「タメ口」で話すなどはもつてのほかだ。人の悪口や批判、愚痴を言うこともNGである。そのような判断ができなくなる酔いすぎにも注意が必要だ。

●上座下座を覚える

入り口から一番遠くが上座、これが基本だ。下の図の「宴席での上座下座例」を覚えておけば、およそは対応ができるはずだ。遠慮なく入れ入れ、と促されて奥まで入ってしまうと、上座に座ってしまう。促されたら「いえ、お先にどうぞ」と逆に先に入ってもらおう気配

りを。上着をハンガーにかけ、カバンを置く場所を促す、座敷なら脱いだ靴を靴箱に入れるなど、動いていれば上座に自ら座ることは無い。

下座は飲み物や料理の追加注文をしたり運ばれてきたり、人が出入りする場所である。そこに目上や上位の人を座らせることはない。ちなみに、運ばれてきた料理に、先に箸を付けてから上座に渡す、ということは失礼なのでやらないこと。

●テーブル上に気配り

上司や先輩のグラスが空いていないか気にすること。ビールを注ぎに行く、料理が無くなりそうなら追加するなど、下座にいる人間はおもてなしに気を遣おう。勝手に料理を追加して良いか、宴会が始まってから迷っているは困るので、下座に座った時にどうするか上司等に聞いておく。

最近では「お酌」を嫌い、生ビールや耐ハイなどをジョッキで手配することが多いようだが、空になる前に「次は何になさいますか？」と聞き、追加注文する気配りは変わらない。こういうと昭和時代の縦社会と思われるかも知れないがそうではない。現在

は「気配り」がなさすぎの時代なのである。先輩上司が偉そうにするのではなく「気配り」を教える場というところを方をして欲しい。そういう意味では、若手にビールを注いでもらった後に「●●君も！いつもご苦労さん！」と先輩上司がビールを継ぎ返してあげれば若手も「お酌」の意味が理解できるのではないだろうか。

●懇親会は練習の場でもある

せっかくの懇親会では、もちろん、社内コミュニケーションを深めて楽しい時間を過ごしたいところだ。だが、

これはお客様に対し接待をしたり、お客様と宴席を設けることになったりした時のための練習でもあることを認識しよう。

何も知らない人がいきなり接待と言われても、どうしていいかわからないだろう。気遣いは聞いてすぐにできることではない。だから、社内での懇親会で、上司をお客様に見立てて練習をするのである。これにはお互いにその意識が必要だ。場が説教臭くならないよう、楽しみながら、周りが教えていく必要がある。

社会人としての最低限のマナーが身につけていけば、楽し

い懇親会がお叱りの懇親会になることはない。また、接待でも相手に嫌な思いをさせることなくスマートな振る舞いができる。宴会時マナーを体得し、自然体で相手に対して気遣いができる大人になるう。

図：宴席での上座下座例



MIRIVE 埼玉会場



MIRIVE SAITAMA

埼玉会場 6月の開催スケジュール

6月 7日(水)	MIRIVE誕生月間 MIRIVE AA 全車出品料流れ無料・お取引賞
6月 14日(水)	MIRIVE誕生月間 チャリティー AA 特設『チャリティー0売切りコーナー』設置・お取引賞
6月 21日(水)	MIRIVE誕生月間 フレッシュディーラーズ AA① 出品3台以上で流れ無料・お取引賞
6月 28日(水)	MIRIVE誕生月間 フレッシュディーラーズ AA② 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





業界大手の中古車販売
店でトップセールスマン
として活躍し、以降も大
責任者や経営陣として、
その手腕を振るってきた

中古車専門 姫野塾 代表 姫野弘繁氏

「37年間の経験を後進の人達へ 個人コンサルの道を歩む」

姫野弘繁氏。今度組織に属することなく、個人事業主のコンサルタント、『中古車専門 姫野塾』の代表として新たな一歩を踏み出

「昨年末に前職を退任後、上場企業を含む幾つかの会社から『役員で』『社員で』とお話しも頂戴したのですが、『ウチの店を是非みて欲しい』と2社から声を掛けていただき、そのまま個人コンサルの道へと進むことになりました」と、経験を語る。

「現在、これまでの仕事の集大成として、37年間の経験を後進の人達に伝

えたい想いを胸に、クライアントの業績改善に向け努力する日々です」と、新たな道で全力投球する毎日。

「現在、クライアントはディーラー含め数社あるが、『サービスの質は落とさたくないの』で、あと1〜2社で新規募集は止めるつもりです。もしも興味があればご連絡下さい」と話していた。大分県津久見市出身、58歳。

「C社(5年間) 約500坪の拠点の支店長として当時、月1000万円の赤字だった店舗を入社4カ月目で黒字化。全店トップクラスの成績に。同規模の大型店に異動し、支店長と兼任で4県のブロック長。その後、

「C社(15年間) 統括責任者として直営店を黒字化。本部取締役(最高職位は取締役副社長)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。問い合わせ hironojuku@gmail.com

「今後、本紙では、姫野代表が読者の質問に答える企画を準備しています。ご期待ください。」

毎週土曜日開催の新オークション

8月19日に「南九州 2nd」グランドオープン

九州中央オートオークション

九州中央オートオークション(大峰高社長)は、毎週土曜日開催の新たなオークション「南九州 2nd(セカンド)」を開発すると発表した。グランドオープンは8月19日を予定しており、グループ5つ目の現車オークションとなる。

南九州セカンドは、KCAA南九州会場で開催していく。これにより、同会場では1週間で水曜と土曜にオークションが行なわれることになる。KCAA南九州会場長で、南九州セカンドの会場長も兼務する牟田慎一氏は「2年ほど前から主に整備事業者を中心に、水曜日以外の開催を求める声が寄せられていた」と、開設の趣旨を説明。続けて「まったく新しいオークションとし



KCAA南九州会場で開催する

て、水曜開催とは別に新規会員を集めていきたい」と抱負を話す。南九州セカンドのセリ方式は2レインで、検査や規約などはグループ会場に準ずる。KCAA会員であれば参加可能。外部ネットワークは当初、四輪牧場から接続し、他ネットへも拡げていく方針。また、出品車構成については「先の市場を見据えた専門的なコーナを用意する(同)としており、HVやEVに特化したセリ区分を構想。このほか、初出品系と売切り系の3本柱で特色を出していく。牟田会場長は「整備事業者を

オークネットが森づくり活動

第25回目の開催、総勢約50名が参加

オークネット(藤崎慎一郎代表取締役社長 CEO)は5月20日、第25回目となる「地球温暖化防止と花粉の少ない森づくり」活動を実施。当日はオークネットグループ社員29名に加えて、NPO法人埼玉森林サポータークラブからも20名が参加した。

これは、自然環境保全活動の一環として、年2回を基本に行なっているもの。今回も埼玉県入間郡越生町の「越生ふれあいの里山」オークネットの森において、森林の育成補助を目的に間伐・除伐を実施した。

オークネットの森づくり活動は、2005年11月に開始。森の健全な育成を図り、森林整備の意義や自然



に関する学習をしながらの間伐・除伐をし、参加者の環境保護意識を高めている。

なお、これまで合計25回の活動を実施。のべ1000名以上が参加している。

火曜日はJU埼玉の日

埼玉ブランド!! 大好評!!

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!!

【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

- 【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

6月



6/6(火) 株式会社開催19周年記念AA

6/13(火) 紫陽花まつりAA

6/20(火) レイニーシーズンAA

6/27(火) レギュラー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>



AI 在庫管理

パーフェクトに
ちゃんと
で



現在の在庫価値は〇〇〇〇円です。
仕入れから〇〇〇円減額しています。



〇〇〇番の車両はプライスを下げましょう。



〇〇〇番の車両はこれから相場が落ちます。AAに出して下さい。



在庫車一覧表															現在 価格
メーカー	車種	型式	年式	M C	D 並行	燃料	駆 動	排 気	グレード	シフト	色系統	色No.	SR	車 種	
スズキ	ジムニー	MM71S	H.30 / 3	-	-	H	4WD	10	4WDハイブリッド MZ	IA	■ 70	ZMV		RC	1,315
スズキ	アルトSD	HA36S	R.3 / 1	-	-	G	2W	6	L	IA	■ 70	ZJ3		RC	515
スバル	WRX STI	VA8	H.30 / 12	後	-	G	4WD	20	タイラ R-R	MT	■ 70	K7X		RC	5,314
スバル	BRZ	Z06	H.28 / 9	後	-	G	2W	20	S	FA	■ 70	K1X		RC	1,616
ホンダ	ヴェゼル	RU1	H.27 / 6	後	-	G	2W	15	S	FA	■ 70	NH788P		RC	1,217
スズキ	エブリィバン	DA17V	H.29 / 11	後	-	G	2W	6	PC	IA	■ 70	Z2S		RC	491
ホンダ	N-BOXカスタム	JF3	H.30 / 4	-	-	G	2W	6	G-Lターボホンダセンシング	IA	■ 70	NH731P		RC	1,104
スズキ	ハスラー	MR41S	H.30 / 1	-	-	H	2W	6	G	IA	■ 70	A6R		RC	694
スズキ	ジムニーエボ	JB74W	R.2 / 2	-	-	G	4WD	15	JD	FA	■ 70	ZJ3		RC	2,107
マツダ	ロードスター	ND5RC	R.2 / 7	-	-	G	2W	15	SSスペシャルパッケージ	FA	■ 70	48V		RC	1,728
マツダ	CX-3	DKEFW	R.1 / 4	-	-	G	2W	20	20S7000タイプSパッケージ	FA	■ 70	42S		RC	1,516
スバル	インプレッサスポーツ	GT2	H.30 / 10	前	-	G	2W	16	1.6i-Lアイサイト	FA	■ 70	M2Y		RC	908
ホンダ	フリード	GB5	H.30 / 1	-	-	G	2W	15	ホンダセンシング	IA	■ 70	NH788P		RC	1,345
スズキ	スイフト	ZC58S	H.30 / 1	-	-	H	2W	12	ハイブリッド RS	FA	■ 70	ZVR		RC	1,300
スズキ	アルトSD	HA36S	H.29 / 5	-	-	G	4WD	6	4WD L	IA	■ 70	26U		RC	395
三菱	ekクロス	B11W	H.30 / 2	前	-	G	4WD	6	4WD G	IA	■ 70	V09		RC	645
スズキ	スペーシア	MK53S	R.2 / 12	後	-	H	2W	6	ハイブリッド XZ	IA	■ 70	DYA		RC	1,360
ホンダ	フリードハイブリッド	GB8	H.30 / 1	-	-	H	4WD	15	ハイブリッド Gホンダセンシング	IA	■ 70	NH788P		RC	1,341
スズキ	キャリイ	DA16T	H.30 / 5	-	-	G	4WD	6	4WD JCスペシャル	FA	■ 70	Z2S		RC	662
ホンダ	ヴェゼルハイブリッド	RU4	R.1 / 12	-	-	H	4WD	15	ハイブリッド Zホンダセンシング	FA	■ 70	NH883P		RC	2,358
マツダ	CX-3	DK5AW	H.28 / 2	前	-	D	4WD	15	XDウーリング	FA	■ 70	47A		RC	1,033
スバル	インプレッサスポーツ	GT2	H.29 / 11	後	-	G	2W	16	1.6i-Lアイサイト	FA	■ 70	61K		RC	875
マツダ	CX-5	KE2AW	H.28 / 7	-	-	D	4WD	22	XD	FA	■ 70	42A		RC	976
ホンダ	ステップワゴン	RP3	H.27 / 12	-	-	G	2W	15	スーパーターボ	IA	■ 70	NH704M		RC	1,481
マツダ	CX-3	DK5FW	H.27 / 2	-	-	D	2W	15	XDウーリング ハイブリッド	FA	■ 70	47A		RC	892
ホンダ	フィットハイブリッド	GP5	H.29 / 9	後	-	H	2W	15	ハイブリッド Sホンダセンシング	FA	■ 70	R565M		RC	768
三菱	カローラ	NRE161G	R.1 / 8	前	-	G	2W	15	1.5G7000タイプ	FA	■ 70	070		RC	1,372
スバル	インプレッサスポーツ	GT2	H.30 / 10	前	-	G	2W	16	1.6i-Lアイサイト	FA	■ 70	M2Y		RC	1,046
ホンダ	フリード	GB5	H.30 / 1	-	-	G	2W	15	Gホンダセンシング	IA	■ 70	NH788P		RC	1,345
日産	ノート	LA600S	R.1 / 2	-	-	G	2W	6	X VS SA3	IA	■ 70	X07		RC	952

超
重要です

健全な運営は パーフェクトな在庫管理から！！

資料請求はこちらから！24時間受付中！！

☎ 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





21 開催減ながらも出品 12.2%の2ケタ増に

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 3,566	+20.8	60.6	-8.8	574	+1
J U 札幌	4	949	+23.2	73.4	-0.3	257	-56
T A A 北海道	4	855	+10.6	77.2	-2.6	386	+15
N A A 北海道	1	440	+3.8	64.1	-14.0	263	-24
札幌 A A	3	387	+19.1	61.5	-13.8	340	+1
ホンダ北海道	4	259	+9.7	89.7	-1.9	325	+25
J U 函館	4	105	+41.9	43.7	-22.2	391	-134
J U 帯広	4	73	+49.0	36.3	-18.8	319	-263
J U 釧路	4	72	+10.8	50.9	-2.7	544	-94
J U 北見	4	59	+18.0	52.1	-10.4	307	-31
J U 室蘭	3	57	+54.1	48.2	-10.6	379	+222
J U 旭川	4	47	+11.9	68.3	-5.4	300	-3

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)
T A A 東北	4	1,897	+22.4	79.4	-6.6	433	+19
J U 宮城	4	1,516	+11.9	67.6	-8.8	255	+8
U S S 東北	4	1,444	+21.4	67.9	-10.0	430	+6
J U 福島	4	1,224	+11.8	53.0	-10.0	277	+17
C A A 東北	4	799	+11.4	74.1	-5.4	295	+6
アライ仙台	4	594	+95.4	84.8	+2.1	196	-80
ホンダ仙台	4	296	+4.2	93.0	-4.6	230	-37
J U 山形	2	122	-35.4	52.7	-21.6	142	-45
J U 秋田	4	122	+15.1	78.5	-1.7	93	-11
J U 青森	2	100	-8.3	78.9	-8.7	180	+22

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 16,483	+11.1	57.5	-6.0	1,284	-85
M I R I V E 埼玉	4	⑤ 5,315	+9.0	68.2	-3.3	440	+30
U S S 横浜	4	⑥ 5,041	+30.7	58.2	-5.6	909	+68
T A A 横浜	5	⑩ 4,224	+24.9	77.7	-6.4	845	+77
アライパントラ	5	⑪ 4,165	+13.0	60.0	-5.4	939	-5
T A A 関東	4	⑬ 3,347	+26.6	78.1	-7.1	707	+67
J U 埼玉	4	⑭ 2,863	+7.8	47.9	-5.4	486	-17
C A A 東京	4	⑮ 2,826	+17.8	63.7	-6.6	600	+36
アライバ`付付`	4	2,049	+36.1	77.5	-4.3	451	-31
J A A	4	1,811	+20.7	38.2	-3.2	888	+46
J U 東京	4	1,734	+13.7	54.8	-6.1	358	+23
アライ総合機械	4	1,692	+60.1	70.9	-0.7	498	-364
J U 千葉	4	1,578	+17.8	65.0	+7.2	398	+37
U S S 群馬	5	1,375	+24.9	55.0	-6.8	453	-12
U S S 埼玉	4	1,317	+21.7	57.5	-1.1	326	+53
ホンダ東京	4	1,225	-7.0	90.5	-3.5	344	-31
U S S 新潟	4	1,177	+22.6	49.3	-1.5	302	-102
J U 神奈川	4	1,059	+40.1	41.9	-13.3	344	-37
J U 新潟	4	1,018	+18.0	59.6	-7.8	201	+9
アライ小山 4 輪	4	979	+34.1	81.3	-4.9	332	+17
J U 栃木	4	967	+41.0	37.0	+10.9	152	-171
ヒーロー	4	857	+29.5	62.6	-5.3	315	+27
J U 群馬	4	776	+22.2	56.0	-14.2	306	-70
N A A 東京	4	738	+0.5	67.0	-17.5	380	+51
いすゞ東京	4	661	+21.1	47.8	-3.1	1,533	-75
J U 茨城	4	575	+2.7	56.1	-6.2	295	-1
J U 長野	4	473	+3.7	36.0	-0.1	179	-54
ジップ東京	5	392	+30.7	45.2	+2.2	1,485	+112
J U 山梨	4	85	+3.7	40.3	+5.6	121	-7

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 10,279	+6.5	50.0	-2.5	1,419	-89
J U 岐阜羽島 A A	5	④ 6,508	+21.1	45.4	-1.1	379	-43
C A A 中部	4	⑦ 4,968	+31.3	69.1	-3.1	739	+16
T A A 中部	4	⑬ 3,377	+45.1	82.8	-4.0	465	-51
J U 愛知	4	⑮ 3,370	+2.8	69.0	-6.0	389	-13
U S S 名古屋	4	2,529	+10.7	77.5	-5.0	108	+2
M I R I V E 愛知	4	2,285	+20.9	65.1	-0.3	380	-71
U S S 静岡	5	2,014	-14.9	53.6	+6.0	370	-7
C A A 岐阜	4	1,308	+15.6	68.2	+7.0	373	-63
J U 静岡	4	937	+14.3	55.2	+2.3	158	-32
J U 三重	4	891	+27.8	38.4	-5.6	262	+17
ホンダ名古屋	4	661	+3.9	85.6	-7.3	375	+2
N A A 名古屋	4	623	-22.1	79.0	-3.5	308	+8
S A A 浜松	4	582	+65.3	46.7	-14.6	552	-23
J U 富山	3	450	+16.0	57.2	-7.2	232	+19
J U 石川	4	407	+24.8	62.7	-7.3	287	-29
U S S 北陸	5	396	+5.9	65.5	-2.6	186	-80
J U 福井	3	256	+18.0	40.3	-18.7	171	+25

1開催平均の出品ベスト10 (台)		
①	U S S 東京	16,483
②	U S S 名古屋	10,279
③	H A A 神戸	6,803
④	J U 岐阜羽島 A A	6,508
⑤	M I R I V E 埼玉	5,315
⑥	U S S 横浜	5,041
⑦	C A A 中部	4,968
⑧	U S S 大阪	4,740
⑨	U S S 九州	4,639
⑩	T A A 横浜	4,224

2023 年 4 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	179	473,734	275,043	58.1	202,767,822	737
	-6 開催	+10.5%	+4.5%	-3.3 ポイント	-2.0%	-49 千円
メーカー系	110	150,505	114,683	76.2	68,763,572	600
	-3 開催	+19.9%	+10.4%	-6.6 ポイント	+16.2%	+30 千円
J U 系	148	138,545	74,138	53.5	23,481,532	317
	-12 開催	+10.1%	+1.0%	-4.8 ポイント	-2.7%	-12 千円
合 計	437	762,784	463,864	60.8	295,012,926	636
	-21 開催	+12.2%	+5.3%	-4.0 ポイント	+1.7%	-23 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	5	③ 6,803	+18.5	49.0	-6.3	892	-24
U S S 大阪	4	⑧ 4,740	+8.0	48.8	-3.3	817	+91
T A A 近畿	4	⑬ 3,549	+22.1	75.0	-7.9	780	+32
M I R I V E 大阪	4	⑮ 2,854	+10.9	68.6	-4.0	488	-111
U S S 神戸	4	2,322	+11.2	49.8	-7.1	602	+127
T A A 兵庫	5	1,537	+39.3	74.2	-4.4	718	+94
いすゞ神戸	4	1,396	+37.8	53.8	-5.7	1,505	+88
ベイオーク	4	1,351	+13.9	56.3	-9.4	729	-80
I A A 大阪	4	1,009	+16.9	66.5	+1.2	156	+30
ホンダ関西	4	914	-9.0	89.9	-5.4	414	-34
K C A A 京都	4	592	-1.5	48.9	-4.7	286	-5
N A A 大阪	4	586	+12.5	76.0	-9.5	437	-76
ジップ大阪	4	501	+14.6	45.0	-1.6	1,460	+71
J U 奈良	5	376	+10.9	56.5	-9.1	335	+45
日産大阪	4	306	-9.2	82.9	-7.1	219	+12

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)
T A A 広島	4	2,215	+38.6	73.5	-5.5	575	+8
L A A 岡山	4	2,181	+16.9	49.3	+0.6	316	-32
U S S 岡山	5	1,687	+24.0	68.3	-4.6	411	-33
T A A 四国	4	1,482	+28.5	83.3	-6.3	292	-8
L A A 四国	4	1,283	+36.9	45.5	-7.0	259	-7
J U 広島	4	1,204	+27.1	47.2	+0.3	231	-41
K C A A 山口	4	1,000	+46.0	57.8	-1.1	334	± 0
J U 島根	1	363	+33.5	53.4	-27.5	267	+126
N A A 広島	1	242	-17.1	73.6	-10.3	178	-25
J U 山口	4	235	+37.4	30.0	-11.9	400	+58
J U 鳥取	1	138	-25.4	79.0	-6.4	102	-34
広島 A A	2	127	-12.4	59.7	+3.3	339	+32

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	5	⑨ 4,639	+4.3	58.5	-3.0	729	-17
T A A 九州	4	⑳ 2,773	+23.4	74.8	-4.6	563	+14
K C A A 福岡	4	2,362	+32.8	51.2	-1.0	250	+7
K C A A 南九州	4	1,517	+6.4	36.4	-6.4	308	-10
U S S 福岡	4	1,406	+65.6	55.3	-8.2	526	-21
J U 福岡	4	1,351	+19.6	54.5	-4.9	205	+19
T A A 南九州	4	951	+8.2	69.8	-3.5	323	-27
J U 大分	2	605	+7.7	87.2	-5.9	93	+3
N A A 福岡	4	572	+11.3	60.8	-21.7	277	+16
ホンダ九州	4	558	+9.8	95.7	-1.6	233	+10
J U 長崎	2	523	+16.0	47.2	+1.1	135	+1
いすゞ九州	4	372	+16.6	65.7	-4.1	840	-18
J U 沖縄	4	363	+1.4	68.6	-1.6	140	-8
J U 鹿児島	4	325	+17.8	50.7	-1.7	198	-30
J U 熊本	4	202	+9.2	54.1	-8.9	116	+17
J U 宮崎	3	114	+4.6	70.4	-12.1	133	+10

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	868	+17.9	39.6	+9.3	754	-203

※出品平均台数の前の数字①～⑳は全国順位

※U S S 四国の実績はH A A 神戸に含む



クロストレック Premium AWD

主要諸元

全長 × 全幅 × 全高：4480mm × 1800mm × 1575mm、ホイールベース：2670mm、トレッド (Fr / Rr)：1560mm / 1570mm、最低地上高：200mm、車両重量：1610kg、最小回転半径：5.4m、乗車定員：5 名、エンジン：水平対向 4 気筒、排気量：1995cc、最高出力：107kW/6000rpm、最大トルク：188N・m/4000rpm、モーター：最高出力 10kW、最大トルク 65N・m、リチウムイオン電池容量：4.8Ah、WLTC モード燃費：16.4km/L、使用燃料とタンク容量：無鉛レギュラーガソリン / 48L、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)：225 / 55R18、オールシーズンタイヤ、サスペンション (Fr / Rr)：ストラット式 / ダブルウィッシュボーン式独立懸架

トレトレ

新車情報

8新車情報

国産車 (4/18 ~)				
メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
レクサス	LM	1代目	NR	4月18日
トヨタ	スープラ	5代目 (DB系)	特別	5月8日
スズキ	ソリオ	4代目 (MA273系)	SC	5月25日
スズキ	ソリオハイブリッド	2代目 (MA47系)	SC	5月25日
スズキ	ソリオバンディット	3代目 (MA37系)	SC	5月25日
スズキ	ソリオバンディットハイブリッド	2代目 (MA47系)	SC	5月25日
ニッサン	ルークス	2代目 (B4系)	MC	6月1日
ニッサン	ルークスハイウェイスター	2代目 (B4系)	MC、特別	6月1日

輸入車 (4/17 ~)				
メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
アウディ	アウディA3スポーツバック	3代目 (GY系)	特別	4月17日
アウディ	アウディA3セダン	2代目 (GY系)	特別	4月17日
BMWミニ	BMWミニコンバーチブル	3代目 (F57系)	特別	4月20日
アウディ	アウディTTスクーペ	2代目 (FV系)	特別	4月20日
ルノー	ルノーアルカナ	1代目 (LJ系)	追加	4月20日
ルノー	ルノーメガーヌRS 5D	2代目 (BB系)	特別	4月20日
AMG	AMG SLクラス	7代目 (R232系)	MC、追加	4月25日
メルセデスベンツ	ベンツAクラス	4代目 (W177系)	改良	4月26日
メルセデスベンツ	ベンツAクラスセダン	4代目 (V177系)	改良	4月26日
AMG	AMG Aクラス	4代目 (W177系)	改良	4月26日
AMG	AMG Aクラスセダン	4代目 (V177系)	MC	4月26日
シボレー	シボレーカマロ	6代目 (A1XC系)	特別	5月8日
フィアット	フィアットプロ	1代目	NR	5月11日
クライスラージープ	ジープコンパス	2代目 (M6系)	特別	5月13日

2022年12月に4代目へ切り替わったのを機に、「XV」からグロバルネームへと改名された、スバル「クロストレック」。スバルのSU Vラインアップのなかでも、もともとコンパクトなモデルだ。ちなみにクロストレックとは、「クロスオーバー」と「トレッキング」を組み合わせた造語で、ちよつとしたオ

フロードもこなせるクルマ、という意味があるそうだ。エクステリアは従来型とそれほど大きく変わっていないものの、インテリアは大型ディスプレイを採用するなど、最新アイテムが投入されたことで、これまでの古臭いイメージが一新されて先進的に。パワートレインも変更となっており、従来

の1・6L水平対向直噴エンジンが廃止となり、2・0L水平対向直噴エンジン+モーターのe-BOXER (マイルドハイブリッド) のみとなった。水平対向エンジンのストロークハイブリッドが非常に待ち遠しいところだ。

また、廉価版を求めるお客様に向けて、AWDが投入されたほか、高性能なデュアルピニオンパワーステアリングによってさらに軽快となったハンドリング、ビタッと路面に追従する足まわり、ゴツゴツすることがない乗り心地など、FFであつても走行性能には自信があるという。50kgほど軽いFF車の軽快感か、怒涛の安定性を誇るAWDの安心感を。非常に悩ましいところだが、スバルブランドをここまで高めた、水平対向エンジン+シシメトリカルAWD (左右対称という意味) をまだ味わえる今だからこそ、AWDを選ぶというのはアリだろう。背の低いハッチバックタイプがよければ、兄弟車の新型インプレッサという選択肢もある。

クロストレックのグレード構成は、スタンダードグレードのツーリングと、上級グレードのリミテッド。それぞれにFFとAWDが設定されている。価格帯は税込266万〜328万円だ。(自動車ジャーナリスト 吉川賢二)

スバルを代表する 小型のクロスオーバーSUV

正常進化したXV改めクロストレック!!



グレード	乗車定員	駆動方式	価格（税込）
Touring	2.0L DOHC 直噴＋モーター （e-BOXER）	FWD	¥2,662,000
		AWD	¥2,882,000
Limited		FWD	¥3,069,000
		AWD	¥3,289,000

TAA



TAA



LEXUS

TOYOTA U SEC



TAAだからできる高品質・高成約率
レクサスコーナー 全会場実施中

トヨタ・オート・オークション

インターネットサービス

TC-web

詳しくはHPへ

<https://taacaa.jp/>

北海道会場 0123-28-8700
札幌会場 027-257-0613
仙台会場 022-256-3486
東京会場 03-42-41-2266

東北会場 024-963-0388
横浜会場 045-628-6000
兵庫会場 0798-44-3201
南九州会場 0995-54-1511

仙台ヤード 022-390-0125
中部会場 059-366-2810
広島会場 082-437-2600

関東会場 043-246-5211
静岡ヤード 0538-77-2060
四国会場 0875-56-2400

埼玉ヤード 0480-77-7391
北陸ヤード 076-238-3711
愛媛ヤード 089-904-3297

キバン博士の

基盤代替コラム

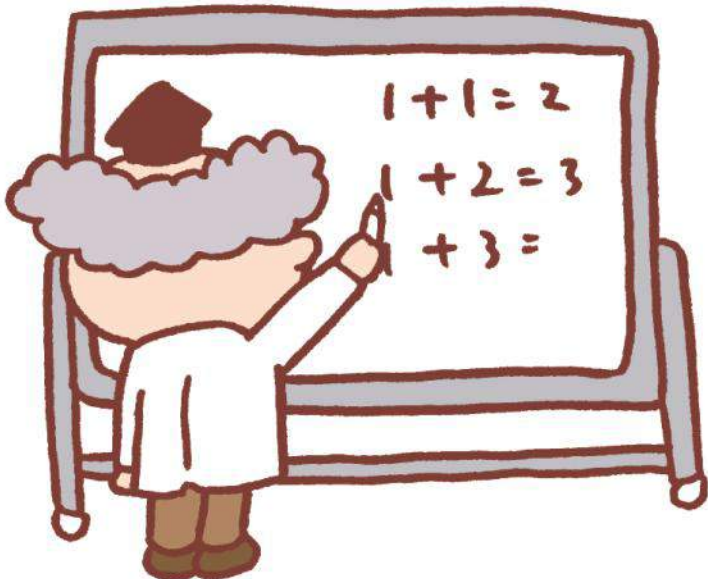
株式会社チームエル

Team-L

株式会社チームエル

Vol.5

曖昧を排除するステータス管理



基盤代替に携わって12年、キバン博士がお送りする基盤代替コラム。5回目の今回は「**ステータス管理**」がテーマです。

突然ですが、代替でも車検でも状況が「曖昧」になっているお客様っていませんか？

例えば、車検のコールで考えてみましょう。コールはつながったが、「少し早いと言われました」「予約はしないそうです」という結果のお客様です。

よく考えてみてください。電話一本で予約してくれる人は、コールしなくても入庫いただける人だったりしませんか？そうです。車検コールは、実は入庫確定できない**曖昧なお客様を明確にする活動**でもあるのです。

そこで有効なのが「**ステータス管理**」という手法です。



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!

大事なことは、お客様の状況をはつきりさせることです。

今回は車検でお話ししましたが、代替活動だって同じです。

車検入庫時に決めておきさえすれば、ずっと代替は進むはず。社会生活において人間関係を「曖昧」にすることは上手な人付き合いにおいて大事なこともありませんが、ビジネスでは「**曖昧を排除**」することが成功への近道かもしれません。

Apple FC

加盟店募集

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

アップルオートネットワーク株式会社
お問合わせ FC開発事業部
03-3516-0731

Apple FC

重買取・販売

オリコン顧客満足度
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

No.1

7年連続
オリコン
顧客満足度
2022

TOZAI

大切なお車運びます!!

http://www.touzaikalun.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)	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 東インター斎喜ビル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)

高単価の成約を連発し
年収1000万円を叶える営業術

第24回

『商談でいきなりクロージングをするバカ営業』をいませんか? 【前編】

株式会社 Office TV 代表取締役 藤原智浩

あなたは、クロージングが好きですか? 僕は、嫌いです。といっても商品やサービスを提案しクロージングしない限り、売上を上げることはできません。では、どうしたらいいのか? それは、クロージングされているという感覚を与えず「セールス」することです。「まさか、そんな夢のような手法があれば苦労しないよ」と、営業経験の長いあなたは疑問に感じるかも知れません。しかし、そんな夢のような手法が存在するのです。そして、その手法を使うことで「セールス」を一切感じせず、契約してもらうことができるようになるのです。



潜在意識に「種付け」し 欲求を最大化させる

そのやり方とは、まず相手の潜在意識に「シーディング(種付け)」し、欲求を最大化させることです。例えば、2人の男性が1人の女性を巡り競い合っています。この2人は、見た目もさほど変わらず、収入も似たようなものです。しかし、Aさんはスーツを着こなし真面目で誠実。接する際は距離をおき、紳士的に対応しています。つまり、ソーシャルディスタンス男です。

「御用聞き営業」は 高単価で売れない

信頼構築のために、と呼ばれれば犬のように尻尾を振り、無理難題を言われれば、これは信頼を得るチャンスだと誤解する。しかし、成約を勝ち取る人が、全員が全員そんな召使のような「御用聞き営業」をしているわけでは、ないのです。

女性から「OK」をもらうことができたのです。では、なぜAさんは紳士な対応で2カ月を過ごしたにも拘らず振られたのに、Bさんはいとも簡単に告白に成功したのでしょうか。それは、この2カ月の間にシーディングを行なったかどうか、その後の成否を分けることになったのです。多くの人は、始めの時点で過ちを犯します。

営業に必要なものは、お客様のご機嫌をとることではなく、信頼構築+シーディングだということです。では詳しく説明していきます。

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!



シーディングは

ダイニングなのです。

では、これをビジネスで使う場合、どのように

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・兵庫タイヤ販売・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
- ・ネットコタソナ神戸・クラウド・ユーネット等

していくのでしょうか。それは、

に仕向けていくということです。ただ、これは業種によつては

例えば、

却を意識した賢者の車購入法などです。次号では、さらに詳しく解説をします。

ゼロから始める!
法人営業
ずっと勝ち続ける
新規開拓営業の**新常識**
はじめての人でも なんとなくいる人でも使える!
0社→1000社を
新規開拓した、ずっと勝ち続ける**新常識**

本を発売しました!

本書で伝えることは非常識に思えるかも知れませんが、確実に結果をもたらす、念願の『反響営業』に切り替える内容です。誰でも確実に結果を出せる手法を紹介しています。

価格 1,650 円

Amazon で購入された人に
3 大特典プレゼント!



↑ 詳しくは上記の ↑
QR コードにアクセス

国内唯一のトラック専門オークション

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
6月7日 第1524回 オークション
14日 第1525回 あじさい記念
21日 第1526回 オークション
28日 第1527回 オークション

IMA 九州会場

福岡県古賀市青柳馬渡808 TEL:092-942-0860



毎週木曜日11:00スタート
6月1日 第1139回 オークション
8日 第1140回 あじさい記念
15日 第1141回 オークション
22日 第1142回 オークション
29日 第1143回 オークション

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
6月2日 第1684回 オークション
9日 第1685回 あじさい記念
16日 第1686回 オークション
23日 第1687回 オークション
30日 第1688回 オークション

ima 新規会員募集中! 詳細は各会場にお問い合わせください



国産車の平均価格は、GW明けは、どの年落ちでも、4月に比べて高くなった。ただし、出品台数を見ると、図のいずれの区分でも、図に比べて、とくに

国産車 違和感のない上昇

1~4面では中古車指数を説明し、算出した力テゴリーごとの指標や、個別の車種、年式別の指標を示した。
ここでは、従来と同様の年落ち別のグラフで、GW明けの相場を解説したい。

相場は反転上昇が 新車販売台数次第

図2国産車の年落ち別 AA 出品台数

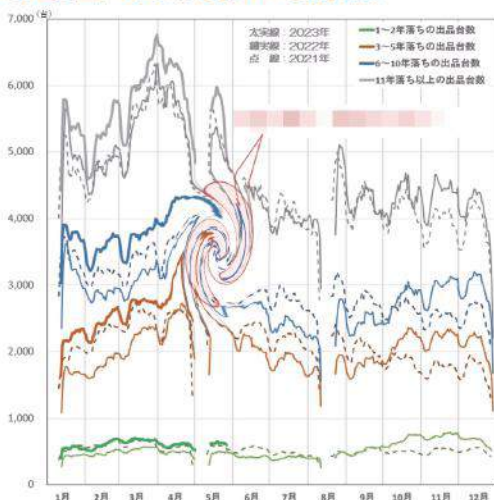


図1国産車の年落ち別 AA 平均落札価格



図4輸入車の年落ち別 AA 平均落札価格

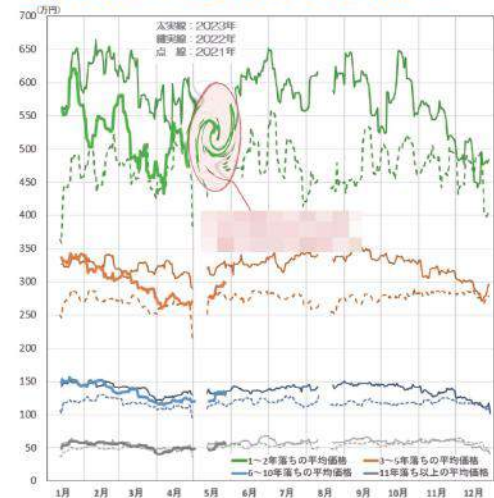
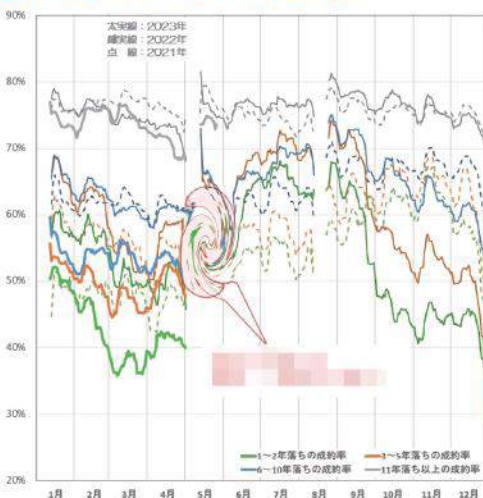
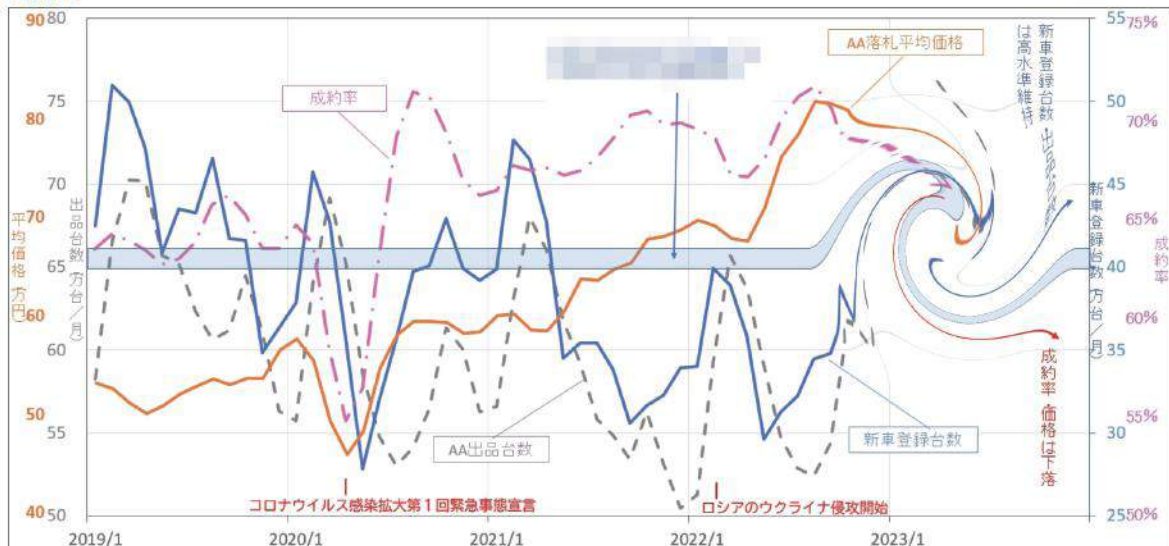


図3国産車の年落ち別 AA 成約率



相関図



成約率も4月に
を続けている。
相場が戻ったよ
うに感じるかも知れない
が、例年と同様の上昇で
あり、出品台数の状況を
見ると、相場環境が改善
したとは言えない。その
意味で「違和感がない」。

戻った。
図は示していないが、
もう少し細かく見ると、

輸入車
足元で高年式相場が上昇
違和感があるとする
ば、輸入車の相場である
とくに、

19年以降の相場関係
足元の相場上昇を見

の中で、本紙は今年の新
車販売台数を、登録車
ベースで

横ばいとなって
いる。個別の車種を見て
も明確な特徴はつかめ
ず、もう少し見極めが必
要と感じている。
ただ、他の年落ちも上
昇しているの、

発生してい
るのではないだろうか。
出品台数が多く、成約
率が低いのは国産車と同
様なので、基本的には下
落方向の動きを見込んで
いる。

て、相場は底打ちしたの
ではないかとの問い合わ
せを受けることがある。
図5で、改めて相場の
現在地を確認したい。
本紙が相場下落を見込
んでるのは、自動車メー
カーが国内での新車販売
拡大の計画を維持してい
るためだ。実際に、今年
の1~4月の販売台数を
見ても、トヨタやレクサ
スは非常に多くなってい
る。
トヨタは今年の世界生
産台数を

とくに、国内への新車
販売の強化をうたってい
るのが、トヨタ、レクサ
スであり、中古車価格へ
の下落圧力は、他のメー
カーが販売強化するより
も強いのではないかと
な、部品不足等で新
車供給に支障が出るよう
であれば、見通しは変わ
るが、今のところ、それ
は見込まない。
なお、半導体は、全体
的には余剰がある中で、
一部の部品が足りない状
況が続いている。ただ、
足りない部品は減ってき
ているという認識に変わ
りはなく、新車供給の大
きな制約になるとは見て
いない。

for you

Excellence

for you

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