

無料版

12月号

ユーストカー NEWS

毎月1日発行

第128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

《8~9面》

24~23面

今年の相場動向から来年を予想!

裁判の弁護士費用っていくらなの?

振り返り

2023

総まとめ
スペシャル

2024年の見通し

2023年は世界的に大きく荒れた一年だった。22年から続いたロシアウクライナ紛争の泥沼化、さらにイスラエル・パレスチナ紛争が勃発。国内では新型コロナウイルスが5類に移行するなど、枚挙に暇がない。

中古車相場に関しても非常に予測しづらい一年であった。お聴すかしい話だがユーストカーLINE WSとしても今年の1月号で予想した見通しを急ぎよ撤回し、方向転換した。

為替相場の変動によるメーカーの海外戦略の変化や何とんでもコロナ明けの需給の変化、とどめはロシアへの制裁強化と多岐にわたり中古車相場に影響がでる要素がてんご盛りの一年だったといえる。さらに、単純に相場が高い安いではなく、一部車種や年式によりまちまちな値動きがあった。

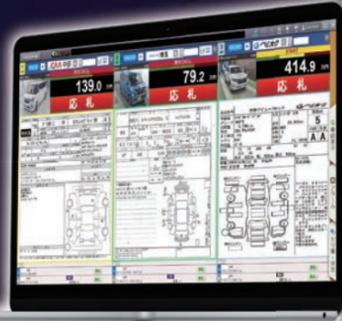
今号ではそんな荒れた2023年をしっかりと振り返り、中古車相場の大きな変化を読み取り、2024年の相場を判断していくことが大切だ。

《2面へつづく》

業界最多の82会場とリアル接続!

オークション接続 出品台数 年間500万台の全国112会場

共有在庫接続 掲載台数 常時10万台の12市場



株式会社 アイオーク

〒102-0075 東京都千代田区三番町8-1
TEL.03-3512-6123

新規会員募集中!
入会資料請求はWEBサイトまたはお電話で受付OK!

https://www.iauc.co.jp
またはQRコードから
アクセス



2023 今年一年振り返り

藤井聡太氏が史上初の八冠、大谷選手が日本人初のホームラン王
 株価32年9カ月振り最高値更新、新型コロナ「5類」に移行、阪神タイガース38年振りに日本一

輸出が相場を左右した2023年11月20日 けん引役は、やはりロシアだった

輸出全般

中古車輸出動向が相場に大きく影響を与えていることは改めて述べるまでもないが、2023年は中古車輸出史上、最も多い140万台規模に達する可能性が高い。けん引役となつているのがロシアで、1月から9月までの累計輸出台数は対前年同期比29.4%増の17万8707台、2位のアラブ首長国連邦(UAE)を4万台近く引き離れた。ロシアは通年でも首位となる可能性が高い。

だが、今年の特徴はロシア以外の国も多くの中古車が輸出されていることだ。同じく9月までの累計輸出台数と対前年同期比を見ると、UAEが13万8968台/40.6%増、3位のニュージーランド(NZ)8万7422台/38.5%増、4位のタンザニア5万8904台/15.3%増、5位のモンゴル5万5040台/46.5%増など。上位25カ国のうち、前年同期の実績を下回ったのはマレーシア(2万7499台/8.0%減)とフィリピン(2万5758台/バンダラデシュ)1万4341台/42.1%減の3カ国だけだった。多くの仕向国で「脱コロナ」が進んだこと、円安、そして自動車専用船の空きスペースは厳しかったものの、コンテナ運賃が下落したことなどが輸出増に結びついた模様だ。

輸出状況：ロシア

国別ではどうか。中古車輸出で台風の目だったのは今年もロシアだ。ロシアはもともと主要中古車輸出先のひとつだったが、22年2月のウクライナ侵攻の影響で輸出激減し新車不足を追い風に大幅増と、昨年は台数が大きく変化した。今年度は年年初から22年実績を上回る台数が輸出されていたが、8月に日本政府

が乗用車輸出規制を強化(排気量1900cc超の内燃機関車と電動車の輸出禁止)したこと、台数は再び激減と、今年もドラステックに動いた。

その後、9月に入ってから、韓国向け乗用車輸出が急増した。この韓国行きは通関後にロシアへ再輸出されたと観測されているが、コストなどの問題から、この動きは一時的なものようだ。

10月の貿易統計(速報)によると、ロシア向け輸出は1万3000台規模に回復した。この大半が中古車と見られている。ロシア向けは規制強化後も輸出可能なカテゴリー、つまり排気量1900cc以下の内燃機関車が今後は増えていくことだろう。

輸出状況：UAE

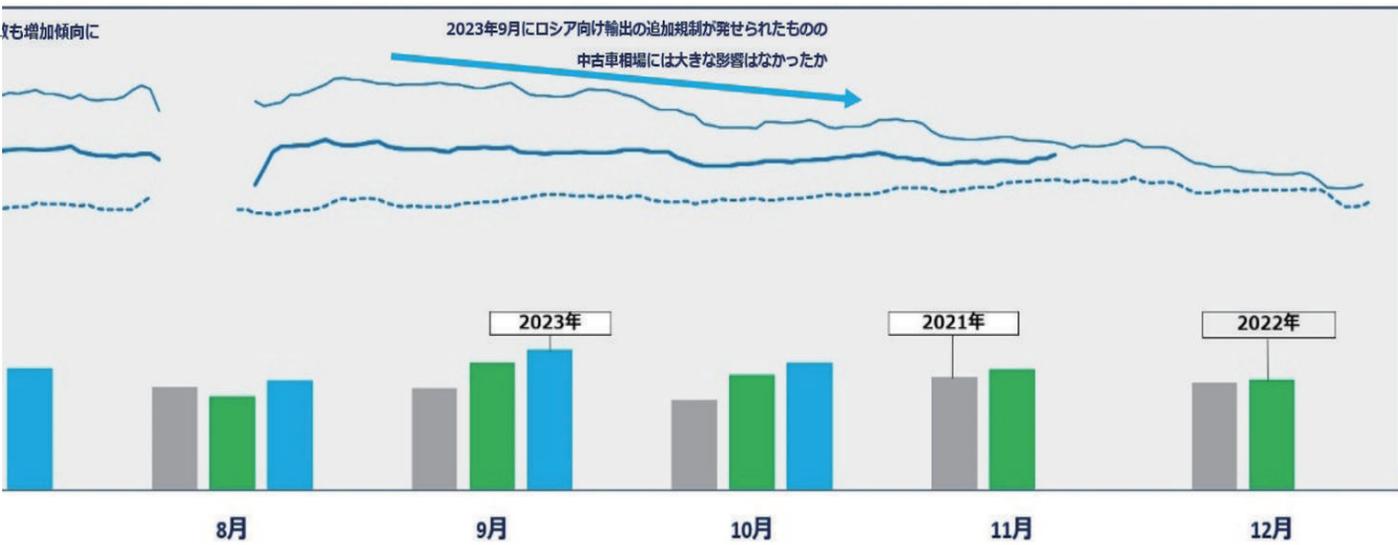
2位のアラブ首長国連邦(UAE)は中古車輸出の中継国のため、UAEへ送られた中古車の最終仕向地は不明だが、主にアフリカと中東、アジアの3つの流れがあると見られている。このうちアフリカは国によって事情は様々だが、4位のタンザニアのように経済成長を遂げている国も少なくない。

輸出状況：NZ

3位のニュージーランド(NZ)は21年7月1日に電気自動車やプラグインハイブリッド車(PHEV)といった低炭素型自動車の購入を補助する制度を導入。22年には炭素排出量の多い車両にはペナルティを課す制度も始まった。以前は日本からの中古車輸入は減少すると予測されていた

将棋の藤井聡太さん史上初の八冠に(10月) 円安進行 1ドル再び150円に(10月)

大谷翔平選手、日本人初の大リーグホームラン王(10月) 34スカイラインGT-R、AA落札価格5264万円(10月)



8月	9月	10月	11月	12月
2日 トヨタ ランドクルーザー250 (発表) ⑰	9日 日本製鋼所 スライキ実用車輸出規制強化 ⑱	2日 大谷翔平選手、日本人初の 大リーグホームラン王 ⑳	6日 ホンダN-BOX ㉑	13日 トヨタ クラウンセダン ㉒
9日 トヨタ ランドクルーザー250 (発表) ⑰	15日 日本製鋼所 スライキ実用車輸出規制強化 ⑱	7日 パレスチナ、イスラエルへ 大規模攻撃 ㉓	9日 トヨタ クラウンスポーツ ㉔	9日 トヨタ クラウンセダン ㉒
15日 トヨタ ランドクルーザー250 (発表) ⑰	20日 トヨタ センチュリー(発表) ㉕	8日 バレーボール、イタリア がワールドカップ 優勝 ㉖	13日 トヨタ クラウンセダン ㉒	13日 トヨタ クラウンセダン ㉒
23日 トヨタ ランドクルーザー250 (発表) ⑰	20日 トヨタ センチュリー(発表) ㉕	11日 計報、谷村新司さん 訃報 ㉗	13日 トヨタ クラウンセダン ㉒	13日 トヨタ クラウンセダン ㉒
24日 トヨタ ランドクルーザー250 (発表) ⑰	20日 トヨタ センチュリー(発表) ㉕	11日 計報、谷村新司さん 訃報 ㉗	13日 トヨタ クラウンセダン ㉒	13日 トヨタ クラウンセダン ㉒
25日 トヨタ ランドクルーザー250 (発表) ⑰	20日 トヨタ センチュリー(発表) ㉕	11日 計報、谷村新司さん 訃報 ㉗	13日 トヨタ クラウンセダン ㉒	13日 トヨタ クラウンセダン ㉒
31日 トヨタ ランドクルーザー250 (発表) ⑰	20日 トヨタ センチュリー(発表) ㉕	11日 計報、谷村新司さん 訃報 ㉗	13日 トヨタ クラウンセダン ㉒	13日 トヨタ クラウンセダン ㉒

主な出来事と発売された新車



1年間総まとめ
スペシャル



主要国向け中古車輸出台数の推移 (2022年10月~23年9月)



が、実際には昨年実績を越えている。今後はロシアへ向けなくなった電動車のうち、価格が比較的安いものがNZに流れるだろう。

輸出状況…タンザニア

4位のタンザニアは、2021年までは東アフリカとしてはケニアに次ぐ中古車仕向国だったが、22年にケニアを逆転。今年も9月までの輸出実績はケニアに1万3000台以上の差をつけている。ケニアと違って年式制限がないため乗用車平均価格(FOB価格)は48万5000円(ケニアは106万円)にとどまることが、安定した経済成長に支えられ、輸出は順調に増えている。

かつてはタンザニア向けの大半がイストだったのが、最近ではヴァンガードや30系ハリアー、80系シエンタなど、車種のバリエーションは広がっている。

輸出状況…モンゴル

5位のモンゴルについてはロシアと国境を接していることから、8月の規制強化でロシアに行けなくなった車種がモンゴル経由でロシアに流れているのではないかと、どの憶測が広がった。だが、編集部調査ではモンゴル経由ロシア行きの実績はつかめていない。確かにモンゴル向けの輸出は増えており、なかでもロシアへ向けなくなったガソリンHVの伸びは顕著(8月6031台、9月6949台)だが、平均単価は60万円近い差があるからだ。

NZと同様に、ロシアへ向けなくなったことで相場が下落したHVがモンゴルに拾われているのではないだろうか。

輸出全般の状況を表すものではないが、23年1~9月の国別車名別型式別輸出トップはマレーシア向けのアルファード(A-GH30W)。これにフリード(GB3)、ヴィッツ5D(KSP130)、ヴィッツシュ(ZGE20)、シエンタ(NSP170G)の各ロシア向けが続いた。マレーシア向けのAGH30Wヴェルファイアは12位。GB3フリード、KSP130ヴィッツ5D、ZGE20ヴィッツシュ、NSP170Gシエンタは日本政府の輸出規制には該当しないため、今後もロシアに輸出される見通しだ。

なお、ロシア向けとしては輸出規制に抵触しない小排気量ガソリンの輸入車も輸出が増えている。相場の動向には注意が必要だろう。

大物のフルモデルチェンジが連発した2023年

年明け早々の1月には、新型プリウスがデビュー。デザインを一新し、近代的なスポーツカーの姿へと大変身を遂げた。また、BYDがBEVのATTO3を日本市場へ初めて投入。同社は2025年までには店舗数100以上をめざすという新進気鋭の中国系メーカーだ。

3月には日本でもファンの多いルノーの新型カンゲーが登場。またプリウスのプラグインハイブリッド車が追加、レクサス初のBEVとなるRZも発表となった。4月には新型インプレッサと新型ZR-Vが、5月には新型デリカミニが登場した。

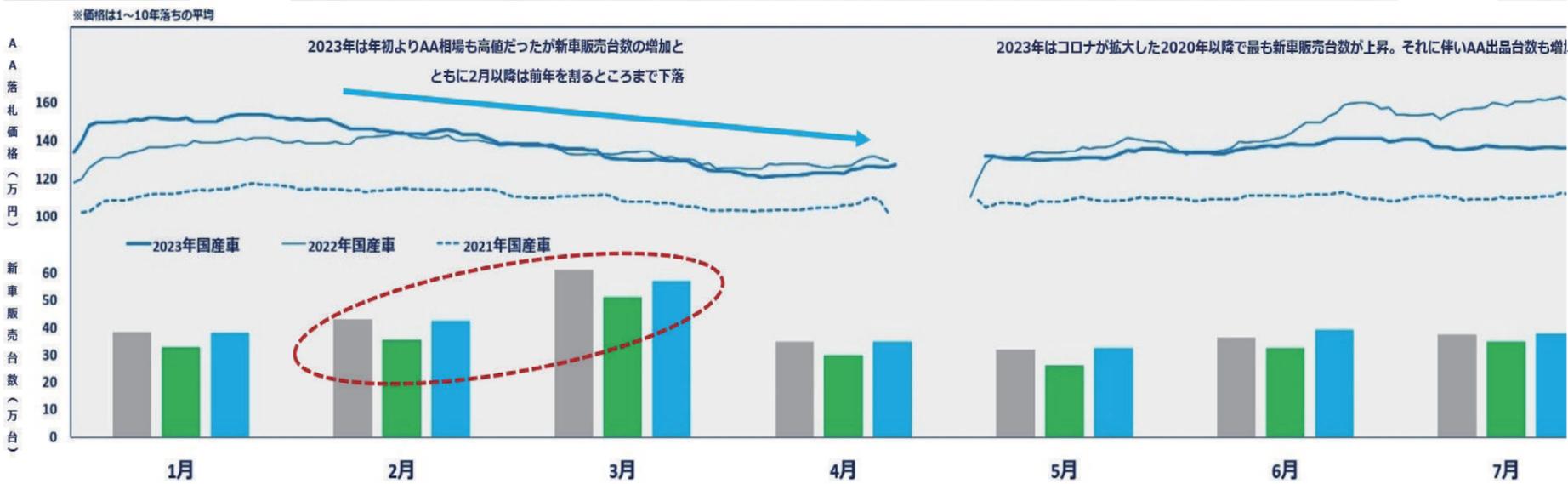
続く6月には新型アルファードと新型ヴェルファイアが登場。発売開始するや否や注文が殺到し、納期は2年待ちという状況に至っている。8月にはランドクルーザー250が突如発表。発売は2024

年以降となるが、こちらも受注殺到は間違いないだろう。

ジャパンモビリティショーを控えた秋は、まず9月に新型セリウリーが登場、10月には新型クラウンセダンと新型クラウンスポーツ、さらには新型レヴォーグレイバック、新型N-BOXなど、名だたる名車の新型が続々と発表となった。11月にはレクサス新型LXも発表されている。

このように大物のフルモデルチェンジが続いた2023年だったが、国内で勢いのあったメーカーはトヨタとスバルのなど。日産からは新型車の登場はゼロだった。一方で海外メーカーは日本市場へ続々とBEVを投入し、日本国内でのシェア拡大を狙っている。2024年はトヨタ以外の日本メーカーの活躍も期待したい。(自動車ジャーナリスト吉川賢一)

ロシアのウクライナ侵攻から1年(2月) | WBCで日本が3大会ぶり世界一(3月) | 40系アルファード/ヴェルファイア発売(6月) | G7広島サミット開幕(5月) | 日本政府、ロシア向け乗用車輸出規制強化(8月) | 新型アルファード/ハイブリッド、AA落札価格2578万円(7月)



1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月
10日 11日 18日 20日 26日 31日 トヨタ プリウス(ハイブリッドモデル) ① BMW X1 ⑥ BMW M2 ⑦ メルセデス・ベンツ クラスセダン ⑧ BYD ATTO3 ⑤ アルファード ④ BMW M3 ツーリング ③ BMW X1 ⑥ BMW M2 ⑦ メルセデス・ベンツ クラス ⑧ トヨタ プリウス(ハイブリッドモデル) ①	7日 17日 " " 24日 27日 メルセデス・ベンツ クラスセダン ⑧ メルセデス・ベンツ クラス ⑧ BMW X1 ⑥ BMW M2 ⑦ メルセデス・ベンツ クラス ⑧ トヨタ プリウス(ハイブリッドモデル) ① メルセデス・ベンツ クラスセダン ⑧ メルセデス・ベンツ クラス ⑧ BMW X1 ⑥ BMW M2 ⑦ メルセデス・ベンツ クラス ⑧	2日 3日 15日 16日 " 21日 28日 30日 レクサス RZ ⑪ WBCで日本が3大会ぶり世界一 岸田首相、キウウを電撃訪問 トヨタ プリウス(プラグインモデル) ② メルセデス・ベンツ GLC ⑩ ルノー カンゲー ⑨ レクサス RZ ⑪ WBCで日本が3大会ぶり世界一 岸田首相、キウウを電撃訪問 トヨタ プリウス(プラグインモデル) ② メルセデス・ベンツ GLC ⑩ ルノー カンゲー ⑨	20日 21日 ホンダ ZR-V ⑬ SUBARU インプレッサ ⑫ ホンダ ZR-V ⑬ SUBARU インプレッサ ⑫	5日 6日 8日 11日 19日 25日 29日 新型コロナ「5類」に移行 チャールズ国王戴冠式 マセラティ グレカレ ⑭ フィアット デプロ ⑭ 株価32年9カ月ぶり最高値更新 三菱 デリカミニ ⑮ V ⑮ メルセデス・ベンツ EOS SU ⑮ 三菱 デリカミニ ⑮	1日 7日 21日 26日 ランドローバー デイフェンダー1130 マイナ(パークードと健康保険証が一体化) ランドローバー レンジローバースポーツ アウトディ A8 60 TFSI eクワトロ トヨタ アルファード/ヴェルファイア ランドローバー デイフェンダー1130 マイナ(パークードと健康保険証が一体化) ランドローバー レンジローバースポーツ	1日 プジョー 408 ⑯ プジョー 408 ⑯



今年変動の大きかった個別車種の相場動向

平均価格
台数

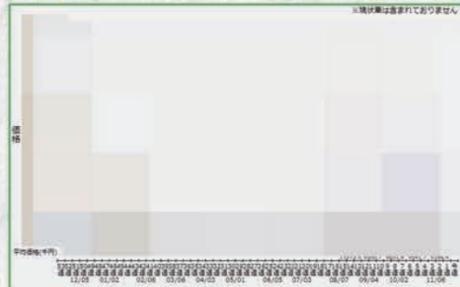
※評価点4点以上 走行距離10万キロ以下
2022年11月中旬～2023年11月中旬のAA落札3週間平均でのグラフ

トヨタ アルファード AGH30W S_Cパッケージ



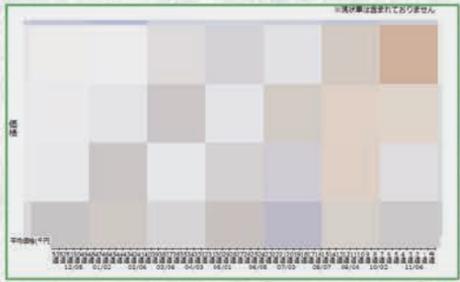
【相場動向】
新型が出てもなお高値を維持している。マレーシア向け輸出の好不調が大きく価格に影響を与える。2024年に新型がマレーシアに行くようになる時期からは注意が必要。

トヨタ アルファード AGH40W Z



【相場動向】
新型発売直後、1400万円を超える高値を記録したものの、1ヵ月で急落。9月移行は900万円台をキープ。2024年夏以降マレーシア向け輸出が価格に影響を与えると思われる。

トヨタ ランドクルーザープラド TRJ150W TX_Lパッケージ



【相場動向】
5月頃パキスタンへの輸出が回復傾向となり相場が上昇。ロシア向け輸出の新たな規制の情報が夏以降、下落が続いており年末も下落傾向が予測される。

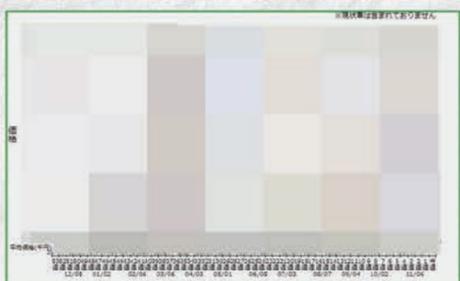
ホンダ CR-V RW2 EXマスターピース

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



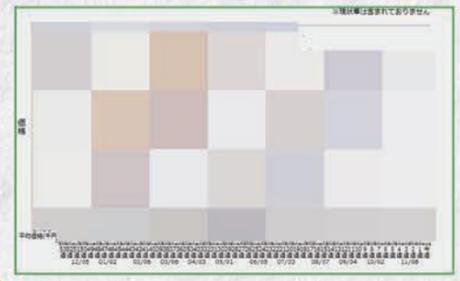
【相場動向】
ロシア向け輸出の新たな規制の情報が夏以降、規制対象外だったため急上昇。出品台数こそ少ないが年末も高値を維持している。

トヨタ ハリアー ZSU60W プレミアム



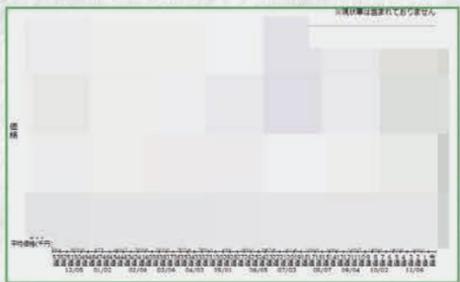
【相場動向】
マレーシア輸出が80系にシフトしたことにより、年始から下落が続いている。ロシア向け輸出の新たな規制対象でもあるため、下落が続いている。

ホンダ ステップワゴンスパーダ RP3 スパーダホンダセンシング



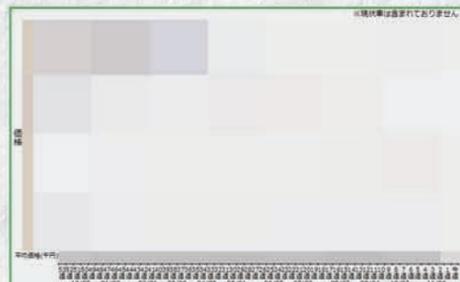
【相場動向】
マレーシア輸出の低調と同時に年初から下降していたが、ロシア向け輸出の規制対象外だったため急上昇。出品台数も多く高値を維持しているが年末に向けて若干の落ち着きをみせている。

ダイハツ ミライース LA350S X_SA3



【相場動向】
パキスタン向け輸出復活に伴う相場上昇の代表格。現地の新年度以降も低排気量の関税が低いため、高値を維持。パキスタン向けの輸出が横ばいになり、相場も横ばいか。

スバル フォレスター SK9 Xブレイク



【相場動向】
ロシア向け輸出で高値を維持していたが、排気量において新たな規制の対象となり、急降下。規制対象外となったSK5型はこれとは対照に上昇することとなった。

あなたの「したい」にお応えする
中古車取引のwebサービス



いつでもどこでも
TAA/CAA

webサービスでビジネスをサポート

買う 売る 探す 管理する



外出先でも
応札できる

webリアル

常時
掲載台数

約10万台

※ストックワンピース含む

AA
接続会場数

**業界最大級
全国91会場**

※2023年8月時点

スマホがオークション会場

「TCアプリ」好評配信中!

利用料 0円

ダウンロードはこちら

ストアアプリで検索

TCアプリ

アプリの便利な機能 / プッシュ通知

セリの開始・結果会場からのお知らせをタイムリーにお届け

iPhone / Android

ご入会も簡単! 新規入会募集中!

入会金 (税別) 10,000円

月額費 (税別) 3,800円~

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
- 埼玉ヤード 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
- 静岡ヤード 0538-77-2060
- 北陸ヤード 076-205-0370
- 近畿会場 072-826-3486
- 滋賀ヤード 077-507-1159
- 兵庫会場 0798-44-3201
- 広島会場 082-437-2600
- 四国会場 0875-56-2400
- 豊田ヤード 089-904-3297
- 九州会場 0942-41-2266
- 九州会場 0995-54-1511

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 茅場町プロードスクエア8階
TEL 03-6757-7800 FAX 03-6757-7801



https://taacaa.jp/

アフリカの躍進を予感させる新サービスに注目

新車輸出はトップの座から陥落しても
中古車輸出は世界一位を堅持できる背景

レポート

NPO法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

早いもので、今年も1年が終わろうとしている。改めて振り返ってみると、中古車輸出にとっては絶好調な1年であった。正確な実数は財務省貿易統計の発表を待つしかないが、現時点では恐らく160以上の国に約140万台の中古車が日本から輸出されたことと見込まれ、08年に記録した過去最高値を更新することは間違いないと見られる。

保税ヤードを活用し
トータルでサポート

その注目のサービスは、リリースしたのは、タンザニアのダルエスサラームに現地法人を持つ、セントパーツ株式会社(本社：岐阜県羽島市、種谷謙一社長)。

同社は日本の自動車リサイクル事業者だが、15年にタンザニアへ進出。自社で日本から輸出した中古部品を現地で直接販売を開始した。3年後には整備事業も手掛け、さらに昨年には日本から輸入した中古車のショールームもオープンするなど、わずかな期間で多岐に渡る事業の展開を果たしている。



また、仮にユーザーが決まっていなくても、同社が現地媒体を活用したショールームへ展示することが可能。その車両の営業まで代行してくれるというのだ(営業代行は別途費用が発生)。

新サービスの背景には
流通形態の変化が

このようなサービスをリリースする背景には、近年、アフリカ地域、それも東アフリカに多く見られる傾向だが、輸出相手業者ではなくエンドユーザーとなってきたことが挙げられる。

さらに、ここで集客するユーザーは、タンザニア国内に限らずザンビア北部、マラウイ、ジンバブエ、モザンビークなど隣接する国にも広がっているのも魅力的な要素だ。ただし、条件として、輸入者がセントパーツ現地子会社になることが前提となる。

とはいえ、業者の存在がなくなった訳ではなく、実際に日本で直接買付け、アフリカに直輸送する業者もいることはある。しかし、一般的には業者の場合だと、アラブ首長国連邦(UAE)のドバイで中古車を、シャルジャで部品を買付け、それをまとめて

多くの中古車のなかからお気に入りの1台を探ることが出来る。なおかつ業者が介在しない分、安く購入できるため、人気が高まっているからだ。しかしながら、その一方で多くの問題が発生していることも事実である。日本側の業者にとっては、相手がユーザーであることから代金回収のリスクや、プロではないことで、車両に対する必要以上のクレームの発生などがある。

一言で言えば、これらの問題をすべてクリアにするのが、セントパーツの今回のサービスだ。今後、さらに普及していけば、先述したようなリスクをヘッジして、元々ポテンシャルのあるアフリカ地域の需要は加速度的に高まっていくと予想される。

前後まで回復が見込まれ、それに伴って下取車も増加し、中古車流通量の拡大することから供給も期待できる。最近の報道で、何かと日本が「新車輸出トップの座から陥落」との話題が取り上げられている。中国の台頭により、新車輸出世界一位の座を中国に明け渡してしまうのは確実の状況だ。

詳しく説明すると、中古車を現地に送るだけでなく、同社が輸入検査手配から税金支払いなど輸入手続きを代行する。また、ユーザーへの対応(登録&納車)、さらに納車整備からアフターメンテナ

話を戻すが、エンドユーザーが増えてきた要因としては、日本国内での輸出ウェブの普及と、アフリカでも若者を中心にスマホが普及したことが考えられる。

反対に現地側のユーザーにとっては、実際にあったことが送金した後に車両が届かない、車両は届いたが事前の情報とは異なり状態が極めて酷い、また通関業務や車両検査、国内登録などの



セントパーツ社タンザニアスタッフの皆さん



セントパーツ社タンザニアのショールーム

LINE 公式アカウント 友だち募集中! 最新情報を随時お届け! 船の空き情報なども配信しております! HUBNETとLINE アカウントを連携で 車両情報やスケジュールも確認!!

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

12/6 水
AM 10:00 START!!

年末感謝祭 AA

出品または落札1台以上賞

日本ハム謹製

選べる
日本ハムギフトセット

12/20 水
AM 10:00 START!!

ファイナル AA

出品または落札1台以上賞

クリスマス
ブーツ

※掲載の画像はイメージです。 ※賞品はAA当日のお渡しとなります。

12月のAA
スケジュール

12/6 [水] 第1720回
年末感謝祭AA

12/13 [水] 第1721回
レギュラーAA

12/20 [水] 第1722回
ファイナルAA

12/27 [水]
休催

2024 1/10 水 **新春初荷AA**

AM 10:00 START!

2023年12月27日[水]と2024年1月3日[水]は、休催となります。

乞うご期待



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

CAA HP <http://www.caanet.jp/>
TC-webΣ HP <http://taacaa.jp/>
TEL 0565-29-1100 FAX 0565-29-0700



シグマ輸送センター TEL 0120-250-852

[TC-webΣ] サポートセンター TEL 03-6757-7800



顧客と結ばれる強固な絆 ハートを大事に事業を推進

(株)MACS(青森県弘前市)

『お客様は家族』。成田欣人社長は、そんな言葉を口にしてはばからない。MACSのお客様は、まず仲間づくりから始まり、そこで関係性を深めた結果として顧客となる。こうした独自のスタイルで歩んできた同社は、来年30周年の節目を迎える。

青森・弘前市石川の国道7号線沿いに店舗を構える中古車販売店・マックスワールド。

洒落た社屋は、「女性のお客様が一人でも入れて、カフェのような落ち着いたスペースがないとダメだ」と考え、この店をつくりました」という成田社長の想いが込められ自ら設計したものだ。

ここ本店には、幅広いラインナップの車両を50台から60台展示。総在庫数は常時80台〜100台



成田欣人社長



地域から愛されるMACS。「泣いて笑って喜んで、あっという間の30年」という



お客様の来られるところはレストランをイメージ。元はSSで図面は社長自ら引いた



展示車の整備は必要以上に実施。これも将来の下取りを見据えた先行投資と考える



本店にある認証工場のほかにも指定工場を完備。車検入庫数は年間1500台という規模

を確保するほか、認証工場を完備。さらに、本店から車で約10分のところに指定工場を構えており、お客様のカーライフ全般をサポートする体制を整えている。

同社の3000人を数える顧客とは強い絆で結ばれており、店頭のフリー客は全体の1割にも満たない。そして、ほとんどの顧客が『何を買いたい?』と相談に来て、それぞれのお客様に合ったアドバイスをします。

「まず2年間は冠婚葬祭に出席するのは当たり前で、飲み会も自分で企画してでも開きなさい。そして趣味を持って、遊びなさい。野球や釣りなど様々あるが、まずは仲間をつくること。車を売るのはそこからだ、と話しています。」

その一方で、顧客のみならず、働く社員に対しても、成田社長は相当に強い思い入れを持って指導。「例えば、屋根のトタンが飛んだとか、リボンの収束の手が足りないなど、何でも皆さんのように、すぐに電話が掛かってくる。そうしたことを積み重ねて、絆は深まっていくのです。」

そして、いまでも給料の計算を社長自らが行っており、「規定の給与基準以外にも、数字に表われない部分を一人ひとりと、しっかりと評価する。そこは自分の仕事です。そこから」とその理由を話す。

こうした社長の人柄もあって同社には、成田社長と一緒に仕事をしたい、と言っている社員も多そうだ。「社内組織はピラミッド型ですが、全社員はすべて社長の私とつながっています。社員は23名で、あと何人かは欲しいのですが、自分が把握できるのは今の人数が限界。人を増やして社員のハートが見えなくなるとは意味がないですからね」と成田社長。お客様の手前にお客様と笑いながら過ごせるように。そして、適正な利益を頂戴して、社員皆が幸せに生活していければいい。そう思っています」と抱負を話した。

正直な商売を30年継続

さて、そんな同社であるが、平成6年6月6日の会社設立から、来年の令和6年6月6日で30周年を迎える。奇しくも6並びという不思議な巡り合わせだが、成田社長は30年間のことをこう振り返る。

「この業界はグレーな部分もありますが、お客様が家族という気持ちで接する中で、一番ダメなのは自分のグレーなところ。自分の中では、その部分をなくして事業を進めてきたという自負があります。きれいな事ですが、30年、正直にやってきましたし、それだからこそ、このスタイルが確立できたと思っています」と自信を持って語る。

よく聞かれる認定店のメリットについても疑問を呈し、「メリットの話ではなく、そもそも適正販売店でありましょうという点。目的はまずそこではないでしょうか。認定店にはその冠をいただけるのですから、ならないともったいないと思えますよ」と話す。

そんな成田社長が率いるMACSは、適正販売店のプレートがひとときを輝いているように映った。

適正販売店

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

一般社団法人日本中古自動車販売協会連合会

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

「JU適正販売店 認定証」
子グマ自動車株式会社 取

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

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



弁護士費用と裁判の日にち編

ある中古車販売店の店長が、友人から中古車の代金を後払いで買いたいと言われた。以前からの友人であったことから断ることもできず、月末払いということにして車両を引き渡したところ、期限を過ぎても払ってもらえない。代金を請求しても「友人なのだから信用しろ」と言うばかりで、まったく支払う姿勢を見せないようだ。

我慢の限界に達した店長は、裁判でも起こして請求したいが、車両代金は50万円とのことだ。弁護士に依頼して、この50万円の支払いを求める裁判を起こした場合、弁護士費用はどのくらいかかるのだろうか。弁護士費用の方が高くなってしまつて費用倒れになるのだろうか。また、裁判を起こした場合、解決までどのくらいの時間がかかるのだろうか。横澤弁護士に聞いてみよう。

車両代金50万円請求の場合 「一般的に着手金は4万円。しかじか……」

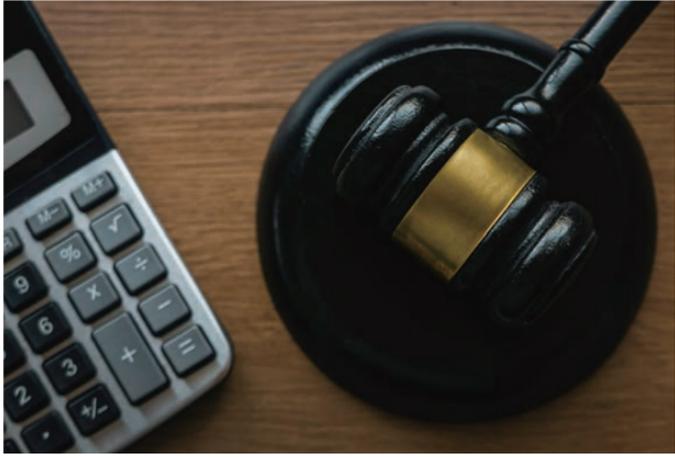
【横澤弁護士】

今回は、裁判を起こした場合の弁護士費用や、要する時間などについて解説をしていきます。

まず弁護士費用について、以前は弁護士会が報酬基準を定めていて、弁護士はその報酬基準に従って費用を決めていました。平成16年に弁護士会の報酬基準は廃止されました。

現在は、各弁護士が報酬規程を設けて費用を決めることになっていて、弁護士によって金額は異なります。

ただし、多くの弁護士は、以前に存在した弁護士会の報酬基準を参考にしている報酬規程を設けていますので、弁護士費用の



計算方法等は同じであることが多いです。そこで、今回は一般的な弁護士費用の定め方が

どうなっているかを、ご説明したいと思います。弁護士の費用は、大きく分けると着手金と報酬金があります。着手金は、事件に着手するときに発生するもので、依頼者が弁護士に着手金を支払うことによって、弁護士が事件処理を始めることとなります。

一方、報酬金は、事件が解決した際に発生する費用で、通常は成功の程度に応じて定められます。成功の程度が大きければ報酬金も高くなり、まったく成果がなければ、報酬金が発生しないこともあります。

その他に、タイムチャージ制といって、弁護士が処理に要した時間に応じて、弁護士費用を支払うこともあります。大企業を相手にする大きな法律事務所では、このタイムチャージ制が取られることが多いですが、中小企業であっても、事案の内容によってタイムチャージ制が適する場合には、この方式が採用されることもあります。

今回は、50万円を裁判で請求する場合のご相談なので、通常はタイムチャージ制ではなく、着手金と報酬金方式によることが多いと思います。ここでは、着手金と報酬金の相場はいくらなのでしょうか。着手金と報酬金をどのよう

経済的利益	着手金 (消費税別)	報酬金 (消費税別)
金 300 万円以下の場合	8 %	16 %
金 300 万円を超え、金 3000 万円以下の場合	5 % + 金 9 万円	10 % + 金 18 万円
金 3000 万円を超え、金 3 億円以下の場合	3 % + 金 69 万円	6 % + 金 138 万円

CAA東京会場 2023.12

MERRY Christmas

12/5 年末大感謝祭パート1AA
第1171回

特設 **レンタリースコーナー** 実施

10個入 **出品又は落札1台以上賞!**
シャトレゼ **ダブル**
シュークリーム

12/12 年末大感謝祭パート2AA
第1172回

成約又は落札1台以上賞!

みかん
小箱 1箱

12/19 2023年
ファイナルAA
第1173回

全コーナー対象

現状車でも、売切りでも、リミットでも!
とにかく初出品車はすべて対象です!

**初出品車
出品料無料** (派札車)

オークションスケジュール
12/5 第1171回 年末大感謝祭パート1 AA | 12/12 第1172回 年末大感謝祭パート2 AA | 12/19 第1173回 2023年ファイナルAA | 12/26 休催 | 2024/1/2 休催 | 2024/1/9 第1174回 新春初荷 AA

※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のことならTC-webΣ <http://taacaa.jp/>



き受けられないというのが実情です。

そこで、着手金10万円を支払って弁護士に依頼して、50万円を回収できたといいことになる、報酬金が発生することになります。

経済的利益が300万円以下の場合、報酬金の料率は16%ですので、50万円×16%＝8万円が報酬金額となります。

このように、弁護士に依頼して50万円が回収できたとして、最低着手金10万円と、報酬金8万円の合計18万円が弁護士費用の一つの目安となります。

ただし、弁護士によって基準は異なりますし、また事件の難易度や要した時間等によって費用が変わってくることもあるので、一つの目安だと思ってください。ちなみに私の場合、裁判を提起する時の最低着手金はもう少し高くなります。

以上は50万円を回収できた場合ですが、もし請求して1円も回収できなければ報酬金は0円となり、着手金分だけ持ち出しとなることとなります。

このようなことから、裁判を起して、それなりの回収ができれば弁護士費用もそこから支払うことができますが、回収ができないと弁護士費用は自分で負担せざるを得ないこととなります。では、逆に裁判で50

0万円の請求を受け、一部減額に成功して200万円の支払いで済んだという事案ではどうなるでしょうか。

着手金の経済的利益は500万円となりますので、500万円×5%＋9万円＝34万円となり、34万円を支払って弁護士の業務がスタートします。

弁護士に依頼して訴訟追行をした結果、結果的に200万円の支払いで済んだ場合、減額した300万円が経済的利益になりますので、300万円×16%＝48万円が報酬金となります。

このように、自分自身が請求を受けて支払う立場になった場合には、相手に支払う金額のほかに弁護士費用も支払う必要が出てくることとなります。



それでは、裁判にはどのくらいの期間がかかるのでしょうか。

それは、相手方が請求内容を認めるか、認めないかによって大きく変わります。裁判を提起して相手が裁判に欠席すれば、すぐに判決が出され

一方、相手方が請求内容に対して争ってくる場合、第一審判決までに1年程度かかることが多くあります。以前よりも迅速な裁判が実現するようになってきましたが、一審判決までに1年以上かかるものもあります。

さらに、一審判決に不服があると、高等裁判所最高裁判所と舞台を移して裁判が行なわれることになるので、最終的な解決までに数年かかる裁判もあります。

このように、裁判を行なおうとすると、弁護士費用も時間もかかることになるので、できれば避けたいところですが、中には裁判にしないと解決できない問題もありますので、そのような事案に直面した場合、参考にしてみてください。



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

AUCNET B2B 中古車インターネットオークション

オークネット 新規会員募集!

リアル応札 **78**会場

総接続 **108**会場

日本全国の **会場出品数の約70%を網羅!**

月額 **3**ヵ月 **無料** キャンペーン 実施中!

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



日本中古車輸出業協同組合
理事長 佐藤博氏

今年の中古車輸出は未だかつてないほど好調だ。財務相貿易統計によると、発表済みの9月分までで112万台規模に到達しており、過去最高だった2008年の同時期を7万台も上回っている。なぜ、そんなに輸出されたのか。そこで今号では、この好調の要因や来年の見通しなどを日本中古車輸出業協同組合の佐藤博理事長に聞いてみた。

——今年を振り返ってみて、中古車輸出が好調の要因は

佐藤理事長(以下、敬称略) まず、なんといっても為替の恩恵が大きかった。今年1ドル130円台から始まって、今では150円台まで円安が進んでいる。為替の変動は善し悪しが必ずあるが、輸出業にとっては強力な追い風だったといえるだろう。また、中古車輸出業界にとって、マイナスとなる要因がロシアへの経済制裁強化まで、ほとんどなかったのも好調の要因だ。

——そのロシアに関しては

佐藤 8月に行なわれた経済制裁によって、1900ccを超える乗用車とハイブリッド、電気自動車の輸出が禁止された。これにより、輸出台数が3分の1に減少したのは承知の通り。しかし、第三国を経由する形で規制対象の中古車が海を渡っており、日本車に対するニーズが根強いことを実感している。

——第三国とは

佐藤 韓国とモンゴルだろうと思う。韓国は、

MONTHLY INTERVIEW

「来年の見通しは明るい」

8月にたった5台しか輸出されていなかったが、経済制裁後の9月は305台に急増した。対前月比でいうと6100%だ。これに関係ないという方がおかし。モンゴルも6070台から7028台と約1000台増えている。国内需要の高まりもあって分かりづらいかも知れないが、ロシアへ向かった可能性は高いだろう。ただ、韓国については欧米諸国に足並みを揃えてくると思うので、このままの状態とはみていない。

——AA相場が例年とは違って下落せず高値で推移している。輸出との関連性について

佐藤 今年の中古車輸出は最終的に150万台に迫ってくるだろうと思う。そこ

で、仮に登録車の新車販売が300万台で下取り車も同数が出品されたとする、単純計算でその半分は輸出バイヤーが落札していることになる。このバイイングパワーは非常に大きい。輸出が好調だからこそ、相場が維持されている。

海上輸送の状況は

佐藤 コンテナ不足が解消され、船賃の高騰も落ち着きを見せてきた。また、船会社はコロナ禍の時期に古い船を潰し、新造船を発注していた。だいたい完成まで2~3年掛かることから現在、徐々に就航が始まり、海上輸送全体のキャパが増えてきている。運賃はもつと下がっていくだろう。

最後に来年の見通しは

佐藤 為替がこのペースなら輸出業界の見通しは明るい。仕向け大国のロシアも、しばらくはこれ以上の規制強化もされず、このまま推移するのではないかと。第三国を経由した迂回ルートもどの国でどのくらいの台数かは未知数だが、日本車に対するニーズはそう簡単に消えないはずだ。

アフリカ諸国やニュージランドも勢いが付いている。先に話した船腹スペースと運賃の問題も解消されるとあれば、2024年は今年のにさらに2~3割アップ、年間180万台規模の輸出もあり得るだろう。

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

ECLI-ジェンジ-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



三陸沿岸道路・松島海岸ICより500mの好立地

来年3月に宮城サテライト開設 仙台ヤード移転、ポスト98席を用意

トヨタユーゼック

トヨタユーゼック(北口武志社長)は、来年3月に「TAA宮城サテライト」会場を開設すると発表した。

地域会員の要望に応え、仙台ヤードを移転して新たに建設する。所在地は宮城県宮城郡利府町で、三陸沿岸道路・松島海岸ICより500メートルという好立地。敷地面積は約1万3250坪、収容能力は1400台と

なり、仙台ヤードから500台程度アップする。また、常設の現車会場としてポスト98席を用意するほか、4レーンの検査棟と2つの調整室も整備。木曜日開催のTAA東北と映像で結び、セリを実施していく。

同社では「東北会場とともに、同地区の会員に一層、利便性の高いオークションとして活用してもらおうことが可能になる」としている。

なお、宮城サテライトは常設会場として16番目、サテライトとしては愛媛、静岡、埼玉、北陸に次いで5会場目となる。

今年4月からIMA九州の会場長に就任した西津期彦氏。グループのなかで最も成約率の高い会場の指揮を執り始めて8カ月余り。現状を「輸出バイヤーに支えられていることが成約面を大きく押し上げています。とくに中東、フィリピン、マレーシア向けの輸出事業者がよく買ってくれていて」と謝意を表す。

2006年の入社以来、ほぼ九州会場の勤務で営業一筋。それだけに、地域会員のニーズには精通している。いすゞ九州からの出品を実現した、南九州映

「情熱を持ってやっていく」

いすゞユーマックス
IMA九州 会場長 西津期彦氏



像コーナーも2カ月に1回と定着。「良質車を多く出品していただき、成約率は90%を割ることがない。売り買い双方の会員に喜んでもらえている」と手応えを掴む。

今後については「会員の利用をさらに増やしたい。そのためには

サービス、情報ニーズに合った出品車をどれだけ提供していただけるか。それを常に意識している」と気を引き締める。直近の予定では、外国人会員も多いのでハラルフードを用意したいと話す。

最後に「会場運営では会員はもちろん、スタッフも非常に大切。一丸となって情熱を持ってやっていきたい」と結んだ。

1975年生まれ。九州会場所在地の福岡県古賀市出身。趣味は家族とドライブ旅行。

アライオークションを主催する荒井商事(荒井亮三社長)は、グループ7番目となる名古屋会場をオープン。同会場では11月11日(土)にバントラ、21日(火)には総合機械と、それぞれの第1回目のオークションを実施した。

アライオークショングループでは、4輪以外は商材別のオークションを行なっており、毎週土曜日にバントラ、火曜日に総合機械のセリを実施。名古屋会場においても、この週2開催体制で

今回の名古屋会場は、同社にとって初の中部地区への進出となり、開設準備室を設けて実施していた新規会員募集では、約300社が入会した。こうした中で開かれた同会場でのバントラオークションの第1回目は、



新たな門出を祝いテープカット

出品649台を集め、成約率は70.9%を記録。また、当日のグループ全体の実績では出品4923台、成約率63.9%となった。

「このエリアで使用されている車両は錆なども少なく、品質の良い、バイヤーが買いやすいものが揃った。また、予想以上に中・大型車の出品が多く、我々に対する期待を感じた」(鈴木正史統括リーダー)としている。

一方、総合機械オークションの第1回目は、出品172台で成約率77.3%。全体では出品1585台、成約率71.3%をマークした。

「地域の買取り業者や専門業者などが参加。想定よりも農業機械が多く、また、建設機械は大型の

グループ7番目の名古屋会場が始動 バントラ、総合機械ともに好発進をみせる 荒井商事が中部地区へ初進出

ものも出品いただいた」(日向康幸統括リーダー)という。

バントラ・総合機械の両オークションともに立ち上がりから、専門色の強い出品内容となっており、今後のポテンシャルを十分に感じられる結果となった。

この名古屋会場のオープンングについて、東馬圭一取締役オークションカンパニー長は、「たくさんのお出品、そして、会場にも多くの会員が来ていただいた。バントラ、総合機械ともに良いスタートを切ることができた。今後も中部地区の安定顧客を増やし、この会場をしっかりと軌道に乗せていきたい」と話した。



初回から活発なセリが行なわれた

火曜日はJU埼玉の日

高成約
継続中!!

埼玉ブランド!!
大好評!!

12月

12/5(火) レギュラーAA

12/12(火) 年末スーパージャンボ記念AA

12/19(火) 2023ファイナルAA

12/26(火) 休催

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>

[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

過去5番目の出品4365台 CAA 東京が開設 24 周年記念

シーエーエー（CAA、斉藤啓太社長）は11月14日、東京会場で「開設24周年記念オークション」を開催、過去5番目となる出品4365台を記録した。

セレモニーで斉藤社長は「24年にわたり、オークションを続けてこられたのも皆様の温かい支援のおかげ。今後も会員ニーズにしっかり応え、ビジネスの役に立てるAA会場をめざすとともに、地域清掃活動など社会貢献活動も積極的に行ないたい」などと述べた。

記念AAは出品会員数が通常の約2.5倍規模に上り、計画の

4000台を上回った。さらにCAAの大きな強みである初出品車も「初出品プレミアム」「初出品」の両コーナーはじめ、多数の新鮮な車が集まった。

なお成約は3165台、成約率72.5%、単価60万3000円の高実績を記録した。

CAAでは、オークション規模拡大に対応し、前日の出品確定時刻を早めることにも注力しており、今開催の4365台でも前日の17時には確定した。

「会員のビジネスを支援することがCAAの役目。今後も会員の

声を聞きながら、サービス向上へ積極的に対応していきたい」（斉藤社長）。

一方、会員からのニーズが高まっている輸入車についても、さらなる出品強化を図っていく、という方針を示した。



堀越社長の経営指南

万象皆教師

尊敬する方に教えていただいた言葉ですが、本人が学ぼうとするならば「万象」、つまり自分の周りのすべての事象から何かを学ぶことが可能である、という意味です。

「反面教師」という言葉があります。これは「良くない事象」から自分を戒め、そうならないように、という視点で学ぶという意味ですね。

ここでいう「万象」が指すものはそれだけではありません。

例えば「何らかの学んだことがある同じ題材」の話聞いた時「その話は知っている」と思考を止めてしま

わずに「今回はまた違う視点、新たな視点で何か学べるかも知れない」と、貪欲に学ぼうとすること。

例えば、自社よりレベルが低い（と自分が感じる）企業の情報に触れた時「うちの方が優れている」と思考を止めてしまわずに「自分たちに無い視点が何かあるかも知れない」と謙虚に学ぼうとすること。

例えば、自分たちには到底できそうにない、すごい事例に触れた時「そんなことうちにはできる訳がない。別世界のようだ」と思考を止めてしまわずに「最初はこの会社も苦労し



たんだ。それがこうなったんだから、何か学べることはあるはずだ」と、視点を改めて学ぼうとすること。

自分の周りで起こるすべての事象から何かを学ぼうとする姿勢。これは、「謙虚さ」ともいえるように思います。

日々、自分の周りにあるすべての事象から、謙虚に学ぶ姿勢を持続けることで、自身の成長、会社の成長につなげていきたいものです。

（株式会社カービジネス研究所・堀越勝格社長）

場内にバンニングスロープを設置 小型重機等の搬入・搬出が便利に

USS神戸



トラックの荷室奥へ積み降も容易

この設備は、建機や小型重機の積み下ろしに利用するもの。これまで、積載車やトラックから積み下ろす場合にはフォークリフトでしかできなかったが、このバンニングスロープを設置したことで、従来より容易で早く安全に行なえるようになった。利用会員からは「搬入・搬出が楽になった」と好評を集めている。

神戸会場では、乗用車のほかトラックや建機、機械・部品など多種多様な出品が集まる。このうち、建機に分類される特殊大型・小型、特殊事故・現状などは常時1500台規模に上り、同会場のセリを支える重要な商材に成長している。

TAA



TAA



LEXUS

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 詳細はHPへ <https://taacaa.jp/>

北海道会場 0123-28-8700 東北会場 024-963-0388 仙台ヤード 022-390-0125 関東会場 043-246-5211 埼玉ヤード 0480-77-7391
北関東ヤード 027-257-0613 横浜会場 045-628-6000 中部会場 059-368-2810 静岡ヤード 0538-77-2060
近畿会場 078-826-3486 滋賀ヤード 077-507-1159 兵庫会場 0798-44-3201 静岡ヤード 076-205-0370
関西ヤード 099-904-3297 九州会場 0942-41-2266 南九州会場 0995-54-1511 広島会場 082-437-2600 四国会場 0875-56-2400

整備・販売システム
40社比較しました。

比較表無料公開中
選び方のコツ紹介

seibihikaku.com

比較数 **No.1**
日本国内ほぼ全てを比較

整備システム比較.com

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

システムも、ビジネスも、ブランドも。
その全てで強力サポート

https://www.applenet.co.jp/

Apple FC 車買取・販売

評価のものさし編

評価のものさし 上級編 ②

上司や店舗に対する評価

今回は「評価のものさし 上級編①」として、社員の人事評価における「評価のものさし」の運用について掲載をした。今回は、部下を評価する側である上司の人事評価や店舗評価について話したい。

せっかく評価のものさしを作成し、人事評価制度を導入したものの、評価する上司が忙しくて評価作業を後回しにする、という事態が起こることが少なくない。これは、人事評価の重要性を理解していないこと、これまでに評価をした経験がないので慣れていない等が理由として挙げられる。

なぜ人事評価が超重要か

- 目的を明確にすることでモチベーションが上がる
- 目的を明確にするには「定量的」「測定される方がわかりやすい」ことが大切
- 右記のことができていないとそもそも「目的」になりにくい
- 目的がないと「何のためにやっているのか」がわからなくなり、作業として仕事をこなすようになるため、生産性が下がる
- 適切な人事評価を行なうことにより社員の離職率が低下する

重要性が理解できていないと、忙しいからと日々の仕事を優先し、評価制度の運用は後回しにされてしまう。評価する側がいい加減であれば、評価される側も重要さを理解できず行動を起こそうとは思わないだろう。

●上司(管理者)に対する評価

上司の人事評価に使う「評価のものさし」としては、一般社員の評価のものさしとは違い、上司として部下を育成するスキルや、目標達成のためのサポート等を測るものさしが必要となってくる。

例えば……

- ・当月上の目標の達成率
- ・部下の評価結果を何点または何%伸ばせたか
- ・部下の日報を毎日確認しているか
- ・月に一度部下に評価のヒアリングをしているか
- ・部下に対して行った評価をもとに部下と一緒に次の目標設定が行なえているか

上司はいわば部門や部署をまとめる管理者であるから、管理者としてのリーダーシップや、部下の指導・育成能力に関するものさしを設定し、評価することとなる。管理者は社長または店長が評価することになるだろう。店長は、上司が管理者としてのスキルを伸ばし、部下を成長させることができたか、部署や部門・店舗をまとめあげながら業務に望めたか等の意見を出し、その意見を参考に社長の役員が評価をする。

●会社・店舗評価

部下の人事評価、上司の人事評価を経て、最終的にはその会社や店舗があるべき状態になっているかを社長や店長が自ら評価をする。あるいは複数店舗であれば他店や本部に評価してもらうことになるだろう。

例えば……

- ・月間の目標成約数の達成率と、年度の達成予測率
- ・お客様アンケートでの満足度が80%(※1)以上になっているか
- ・社内や店内の組織は機能しているか
- ・業務や店内(組織)の問題点を共有し何カ所、改善できたのか(※2)

店舗、会社全体を評価する場合、その責任者である社長や店長が評価対象となり、自己評価になることが多いだろう。そのため、店長・社長の「評価のものさし」を明確にしておかないと、店長や社長の主観や感覚での評価になってしまふ恐れがある。

成約台数という数字のものさしがあれば客観的に評価ができる。それと同様に、それぞれの項目について、部署ごとに点数化し、達成度や改善度を測ることだ。その結果を管轄する上司(管理者)にフィードバックし、お互いにその評価内容について理解・納得する。明確なものさしを使う評価は、誰がやっても同じ結果になるから納得するのである。

その上で改善や重点項目として取り組むよう上司と相互理解をし、上司が部下へ、そのフィードバックを部下向けの評価項目としておろしていく。

これまで評価のものさしについて長く話してきたが、人事評価は評価して終わりではない。評価された内容の行動が定着して、その必要な行動が繰り返される必要が重要だ。人事評価の目的は給与に反映させるためだけでなく、社員と会社の成長である。

MIRIVE 埼玉会場

埼玉会場 12月の開催スケジュール

12月 6日(水)	MIRIVE AA お取引賞
12月13日(水)	MIRIVEチャリティー AA 特設『チャリティー0売切りコーナー』・お取引賞
12月20日(水)	フレッシュディーラーズ AA お取引賞
12月27日(水)	2023 Final AA お取引賞
1月 3日(水)	休 催 (次回開催は1月10日)

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



北海道	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS札幌	4	⑬ 3,018	+3.3	68.4	-3.2	708	-64
TAA北海道	4	955	+12.0	80.7	+0.8	508	+3
JU札幌	4	846	-13.8	79.5	+2.3	276	-32
NA A北海道	1	425	+4.4	63.3	-16.1	368	+66
札幌AA	4	355	+6.3	65.2	-13.6	366	-31
ホンダ北海道	5	216	+19.3	93.8	-3.5	386	-6
JU函館	4	116	+27.5	60.8	+2.9	537	-166
JU釧路	4	90	+15.4	52.1	-0.8	639	+85
JU旭川	4	88	+3.5	51.6	-9.4	418	-30
JU帯広	4	80	+247.8	57.9	+11.7	417	-272
JU室蘭	4	58	-23.7	49.8	-11.6	177	-94
JU北見	4	56	+16.7	72.1	+5.4	451	-39

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)
TAA東北	4	1,366	+20.6	90.4	+1.5	531	+84
JU宮城	4	1,298	-4.2	75.8	-1.0	292	-22
USS東北	4	1,271	+11.7	78.2	-2.9	476	-28
JU福島	4	1,256	+3.6	53.7	-3.7	322	-19
CAA東北	5	804	+7.5	68.6	-4.7	342	+34
アライ仙台	5	544	+87.6	95.3	+3.2	209	-100
JU山形	1	539	+2.1	70.3	-1.7	211	-68
ホンダ仙台	5	294	+26.7	97.5	-0.9	310	-13
JU青森	2	229	-15.5	80.5	+3.9	274	-52
JU秋田	3	142	+17.4	82.4	+0.6	111	-40

関東甲信越	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS東京	4	① 14,887	-2.0	67.4	+0.3	1,476	-132
USS横浜	5	⑤ 4,671	+17.3	62.8	-2.9	1,000	-76
アライバントラ	4	⑦ 4,183	+14.2	65.8	-0.5	925	-51
MIRIVE埼玉	4	⑪ 3,608	-18.3	75.5	+0.9	411	-109
TAA横浜	4	⑫ 3,443	+38.3	89.3	+3.9	981	+87
TAA関東	4	⑬ 2,429	+36.7	85.0	-2.2	812	+61
CAA東京	5	⑭ 2,281	+11.1	72.4	-0.8	689	-44
JU埼玉	5	⑯ 2,212	+17.2	53.3	-0.1	468	-128
JAA	4	1,510	+4.4	41.5	-2.3	976	+50
USS群馬	4	1,473	+10.5	63.7	+1.2	528	+14
アライバントラ	4	1,373	+9.4	86.6	+1.2	480	-1
JU千葉	4	1,345	+5.7	66.3	+14.3	448	-32
アライ総合機械	5	1,314	-7.9	72.7	-0.7	638	+15
JU東京	5	1,307	+7.8	61.2	-0.1	382	-44
ホンダ東京	5	1,070	+29.1	94.2	-2.3	418	-25
USS新潟	4	983	+18.6	56.3	-7.9	413	-48
JU新潟	4	914	+15.5	67.4	-2.8	256	-6
USS埼玉	4	877	+8.8	74.9	+13.5	383	-40
アライ小山4輪	4	825	+9.1	85.4	-2.8	382	+5
JU神奈川	4	783	+20.6	52.3	+3.4	417	-175
JU栃木	4	740	+29.4	46.3	+16.2	181	-102
JU群馬	4	677	+19.4	54.7	-4.4	459	+20
ヒーロー	4	650	+19.3	67.4	+1.6	342	+16
NA A東京	4	649	+5.9	77.1	-12.6	483	± 0
JU茨城	4	612	+10.1	56.6	-3.1	376	-24
いすゞ東京	4	572	+6.3	49.5	-4.5	1,789	-12
JU長野	5	523	+47.3	37.3	+2.3	253	+6
ジップ東京	4	400	+33.3	48.8	-3.0	1,810	+73
JU山梨	4	64	+3.2	34.9	-4.5	176	-33

中部	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS名古屋	4	② 10,165	+2.9	58.9	-0.1	1,677	-119
JU岐阜羽島AA	4	④ 5,397	+27.0	46.6	-0.1	494	-78
CAA中部	4	⑨ 4,012	+11.8	73.3	+1.8	879	-66
JU愛知	4	⑩ 3,656	+12.0	77.1	+0.5	399	-39
TAA中部	4	⑭ 2,559	+27.4	88.7	+2.2	582	-1
USS静岡	4	⑳ 1,977	+18.2	65.6	+4.5	413	-30
USS-R名古屋	5	1,855	+0.2	82.9	-2.9	115	-5
MIRIVE愛知	4	1,633	-21.8	67.0	-1.0	416	-121
CAA岐阜	5	1,244	+4.5	69.6	-0.6	435	+5
JU三重	5	925	+14.9	43.4	± 0.0	312	-145
JU静岡	5	820	+8.5	55.0	+4.9	213	-27
ホンダ名古屋	5	565	+22.0	93.8	-0.9	400	-70
NA A名古屋	4	488	-5.4	89.6	+2.1	381	-26
JU富山	4	438	+24.4	63.1	± 0.0	246	-45
愛知トヨタ	5	400	+94.2	98.2	+1.6	485	+112
SAA浜松	4	387	-2.5	60.9	+2.8	624	+8
JU石川	4	332	+11.8	64.9	-4.0	366	-34
USS北陸	4	312	+13.0	78.1	+5.1	286	-24
JU福井	3	301	+133.3	51.2	+5.7	212	-19

1開催平均の出品ベスト10(台)		
①	USS東京	14,887
②	USS名古屋	10,165
③	HAA神戸	5,943
④	JU岐阜羽島AA	5,397
⑤	USS横浜	4,671
⑥	USS九州	4,428
⑦	アライバントラ	4,183
⑧	USS大阪	4,105
⑨	CAA中部	4,012
⑩	JU愛知	3,656

2023年10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	184	399,338	262,260	65.7	231,808,674	884
メーカー系	126	130,010	108,442	83.4	71,607,934	660
JU系	150	124,392	72,127	58.0	26,156,534	363
合計	460	653,740	442,829	67.7	329,573,142	744

近畿	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
HAA神戸	4	③ 5,943	+16.7	61.2	+1.0	1,093	+1
USS大阪	4	⑧ 4,105	-0.3	59.8	+1.1	933	+42
TAA近畿	5	⑮ 2,551	+10.8	79.1	+2.5	860	-41
MIRIVE大阪	4	1,811	-37.7	77.5	+1.2	493	-201
USS神戸	4	1,781	-4.0	56.9	-4.3	613	+48
TAA兵庫	4	1,349	+31.5	77.6	+4.1	679	-17
いすゞ神戸	4	1,223	+22.2	57.2	-3.3	1,561	-135
ペイオーク	4	1,074	-3.4	73.0	+1.2	819	-111
ホンダ関西	5	899	+22.3	96.3	-1.1	476	-66
IAA大阪	4	763	+13.0	74.3	+1.4	204	+15
KCAA京都	4	506	-12.6	56.2	+3.8	350	-11
ジップ大阪	4	437	+12.1	57.8	+5.4	1,858	-88
NA A大阪	4	430	+0.5	88.0	-1.0	581	+18
JU奈良	4	303	± 0.0	63.8	+5.7	374	+35
日産大阪	5	302	+18.4	91.7	+0.5	203	-49

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)
LAA岡山	4	1,828	+1.3	59.8	+2.2	414	-62
TAA広島	5	1,530	+9.3	81.3	+0.9	679	-11
USS岡山	4	1,467	+21.9	78.9	-2.5	487	-66
JU広島	4	1,114	+45.4	49.6	-4.3	331	-18
TAA四国	5	1,088	+11.8	84.7	-5.2	370	-22
LAA四国	4	982	+27.4	53.6	-0.6	288	-50
KCAA山口	4	778	+12.4	57.4	+2.8	429	+26
JU島根	1	467	+67.4	74.9	-11.8	275	+17
NA A広島	1	259	± 0.0	75.7	-7.3	157	-34
JU山口	5	178	+3.5	27.4	-11.0	364	-64
広島AA	2	117	-3.3	63.9	-7.6	358	-22
JU鳥取	1	104	-14.8	84.6	+1.0	113	-29

九州・沖縄	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS九州	4	⑥ 4,428	-1.9	67.9	+1.7	870	-92
TAA九州	5	⑯ 2,483	+5.2	79.3	+0.4	607	+7
KCAA福岡	4	1,575	+14.0	48.3	-0.8	298	-28
JU福岡	4	1,430	+13.6	51.0	-6.3	247	+2
KCAA南九州	4	1,148	-13.0	37.6	+1.8	363	-35
USS福岡	4	733	-1.3	59.4	-6.9	758	+144
TAA南九州	5	589	+15.3	82.0	+4.1	419	-9
ホンダ九州	5	456	+20.6	97.4	-0.3	294	+15
NA A福岡	5	435	+10.7	80.1	-9.4	305	-19
JU沖縄	4	410	+14.8	66.6	-6.8	195	+1
JU大分	2	378	-4.5	82.3	-6.1	88	-26
JU長崎	1	373	-29.8	59.2	+0.3	168	-59
いすゞ九州	4	327	+16.0	68.5	-0.4	851	-38
JU鹿児島	4	300	+3.4	48.1	-1.3	256	-23
JU熊本	3	205	+34.9	58.6	+9.8	145	-18
KCAA南九州2nd	4	129	-	36.9	-	367	-
JU宮崎	3	106	+1.9	77.4	-1.5	191	+7

TV・ネット	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
オークネット	5	757	-0.8	37.0	+5.5	970	-124

※出品平均台数の前の数字①～⑯は全国順位 ※USS四国の実績はHAA神戸を含む

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名古屋会場

毎週火曜日開催

総合機械オークション

毎週土曜日開催

バントラオークション

ARAI AUCTIONS アライオークション <https://www.araiiaa.jp/>

外国人整備人材と共存共栄する時代⑥0

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

全日本ロータス同友会の元会長(現相談役)の室谷真一氏は、自社でミャンマー人材プロジェクトを推進している。そのなかで見えてきた外国人の受け入れに対する心構え、そして業界の課題について話を聞いた。



左から室谷社長、テ氏、ナイン氏、チョー氏、二二氏、野崎氏

我が子のように育てる

株式会社TMコーポレーション(石川県金沢市)では、ミャンマー人技能実習生を採用し、3級自動車整備士資格の取得までを自社教育で行なっている。

外国人が日本で整備士資格を受験するには、その前に日本語を理解できるようにならなくてはならない。試験問題は日本語が分からないから、その解釈がないと試験問題は解けない。日本語が分からない外国人には資格を取らせないと形にならなくなってしまっている。

TMコーポレーションで、外国人の教育を担当している女性取締役の野崎部長は「外国人が日本で整備士試験を受験するには、JLPTのN2クラスのレベルが必要で、当社で採用したミャンマー人を選んだ時、彼らには日本語能力はあまりありませんでした。1人は入国前に受験をしたことはなく、もう1人はN4不合格の状態が入国しました。まずはN3を目標にして、来日1年後に合格しました。またN2をめざしている途中で、3級整備士の検定試験に合格しました。

とが大切です」と話す。

続けて「会社が、そういう勉強をしている彼らを理解していくことが重要です。この子達を育てていこう、という思いを持たないと、なかなかここまで彼らもやらない。日本語だけでなく、色々な悩みの解決もしてあげないとダメです。本人たちが勉強したいという気持ち、夢を持っていけば、本来の目的で育てていくことができます。実際の技能実習制度では、このところが一番難しいところかも知れませんが、

最も大切なことは、受け入れ企業のトップに理解をしてもらうということだ。それが得られなければ単なる「人手」で終わる。研修終了後に、彼ら外国人は実家の農業に戻り、ただの出稼ぎで終わる。

目的を持ち、彼らの夢の実現に向けた継続的な努力をサポートしていくためには、外国人に直接携わる責任者に、外国人採用の主旨を納得できるまで共有していくことが欠かせない。現場スタッフの声も聞くと、双方から相談や課題が出てくる。

受入に対する業界の課題

室谷氏に、外国人整備人材が日本で活躍をしていくことに対する課題点について尋ねた。

「自動車整備業界というのは、人を教える文化がありません。誤解を恐れずに言えば、日本人を教えるのも大変。だから若いスタッフはすぐに辞めてしまう。日本人でさえ育てられないのに、外国人が入るものなら言葉や文化の違いも出てきて、大変なことになるのは間違いないです。自動車整備業界全体が、自らの社員を育てられるようにならないといけないと思う。まず自分の会社が変わらないと、外国人など育てることはできません。それが一番の課題です」。

さらに「育てる文化がない会社では、日本人スタッフも育てることができないので、外国人などもっと無理です。社長やリーダーが、人を育てる会社が変わらうという気合を持つことです。会社が変わる。それが大事なことです。繰り返しになりますが、大事なことは人を育てられる企業風土を持つことか。これが原点になるのではないのでしょうか」と語る。

とし込めないことが課題です。日頃接しているのは現場の人です。忙しいので細かく見るとは言わないが、放っておくのは止めて欲しい。暖かく見守る、様子を見るその加減が大事なのだと思います。それぞれ企業の社風があり難しさを感じます」と語る。

また「ある会社は日本人同士でも団結力がありませんでした。しかし、外国人が来るということ、事前から落とし込みをしていきました。そうしたらワクワクした気持ちで迎え入れることができたと言います。来日してきた外国人も礼儀正しく、ニコニコしている。そうすると社員たちはその子たちが可愛くて仕方ない。お客様からも評判が良く、「生懸命に働く。その会社は外国人を通じて、ある意味まとまったのです。落とし込みさえしっかりしていれば、外国人をきっかけに会社の社風が変わっていく良い事例です」と話す。

とくに人手不足で困っている企業は中小、そして地方のディーラー・整備工場だ。中小であれば、余分なキャッシュもなく、外国人の面倒をみる人材がいらない。もしかすると、地方の企業は外国人と一緒に働くことが恐怖かも知れない。しかし、外国人を受け入れたことがない会社は、初めて入る外国人はもっと不安だ。

また、初めて外国人材を受入れる会社がありがちなのが、外国人材雇用に対する意識の差が、経営層と現場レベルで大きく離れているケースだ。社長の独断で外国人材の受入れを決めたものの、現場はまったく寝耳に水。

その結果、現場にネガティブな意識が蔓延してしまつては、日本人と外国人が円滑なコミュニケーションを図ることはできないだろう。外国人を「招かれざる客」として迎えるため、外国人が職場内で孤立する状況が生まれてしまう。

そうならないためには、外国人を受け入れた企業のトップはまず、外国人採用の重要性を社員全員に伝えて行くことが重要になる。「受入れを決めた経緯」「外国人の受入れがいかに重要か」「社内でも外国人材とどのように協働していくか」などを社内でも共有し、外国人採用の重要性をしっかりと認識する。そうすれば、現場は外国人を「かけがえのない仲間」として迎え入れるようになる。室谷氏も話していたように、企業は人の集合体。全社でお互いに育み合い、成長していくことが大切になる。日本の自動車整備業界で働く外国人、彼らの思いに日本人たちが答えられるのか。それが未来に向け、共生社会を実現できる第一歩を踏み出す鍵となる。

MIRIVE 愛知会場



MIRIVE AICHI

愛知会場 12月の開催スケジュール

【愛知限定! 特別企画】 11月+12月 成約台数賞	
12月1日(金)	フレッシュAA フレッシュ&Fコンパクトコーナー流し無料・お取引賞
12月8日(金)	Thanks AA Part① 出品3台以上で流し無料・お取引賞
12月15日(金)	Thanks AA Part② 出品3台以上で流し無料・お取引賞
12月22日(金)	2023 FINAL AA フレッシュ&Fコンパクトコーナー流し無料・お取引賞
12月29日(金)	休 催 (次回開催は1月5日)



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



中古車相場研究室
中相研NEWS

**動画で中古車相場を
読み解こう!**



**ただいまご登録いただくと、
全ての動画が視聴可能!**



最新動画はメールで配信!

旬の相場を深掘り

旬の車の相場、輸出仕向国情報をいち早くキャッチ!



注目の車種の相場動向や輸出国の情報など、知っておくべき情報をベストなタイミングで、詳しく説明、動画で配信いたします

先月相場の振り返り

毎月の相場動向を細かく分析!



先月のAA相場動向を出品台数等の指標で詳しく説明第一週に動画で配信しますので、いち早く相場動向を把握でき、出品戦略等に活かします

カンタン使い方動画

ユーストカーハイパーを使って知りたい車の相場をすぐにキャッチ!



「ユーストカーハイパー」「中古車輸出情報Web」の便利な使い方や相場の分析方法をわかりやすく解説しています。

動画視聴方法はとっても簡単! 会員登録をして後はメールを待つだけ!!

登録の流れ

STEP1

登録フォームへ入力

STEP2

ID・パスワードを発行します

STEP3

ID・パスワードでサービスにログイン

完了!

無料で動画視聴!

23-12

株式会社 **ユーストカー** ドットコム

☎ 0466-55-0818

わからない事がありましたらお気軽にお問い合わせください!

✉ info@u-car.co.jp

会社名

お名前

ご連絡先

最新動画はメールで配信!

メールアドレス:

WEBからのお申込みはQRコードから



1か月間 無料お試し申し込みはこちら

*上記ご記入の上、FAXを送信ください。すぐにID・パスワードを発行し、ご連絡差し上げます。

FAX: 0466-55-0888

中古車相場研究室

中相研NEWS

あなたの中古車ビジネスに必ず役立つ

無料

動画配信 はじめました

ここにしかない情報に出会える

ユーストカードットコム 中古車相場研究室では「AA相場動向の分析」

「旬な輸出仕向国及び車種別情報」

「ユーストカーハイパーの便利な使い方」など

相場を読むための秘訣を詳しく解説!

動画で毎月3~4回配信していきます

株式会社 **ユーストカー**
ドットコム



パワートレインは、2・4L直列4気筒ターボハイブリッドのLM500hと、2・5L直列4気筒ハイブリッドシステムLM350hを設定。このうち、日本向けはLM500hの4人乗り仕様

が、海外ではすでにこの新型LMへの反響が大きいという。日本市場での正式発売は12月下旬だという新型LM。グローバルでどのような活躍を見せてくれるのか、今後が非常に楽しみだ。

(自動車ジャーナリスト 吉川賢一)

「それにしては高すぎる……」と思う方は多いだろうが、新型LMは主に海外のセレブに向けたモデルだ。近年のラグジュアリーマーケットではクルマに対する価値観が多様化してきており、ベンツのベンツ、メルセデスのメルセデス、そしてSUVタイプとなったセンチュリーなど、ひと昔前までは庶民の乗り物のかたちだったSUVが、ラグジュアリーとして認められるようになってきた。新型LMは、多様化するラグジュアリー市場にトヨタが培ってきた、もうひとつの価値観を提案をするモデルとして、活躍してくれることだろう。

「それにしては高すぎる……」と思う方は多いだろうが、新型LMは主に海外のセレブに向けたモデルだ。近年のラグジュアリーマーケットではクルマに対する価値観が多様化してきており、ベンツのベンツ、メルセデスのメルセデス、そしてSUVタイプとなったセンチュリーなど、ひと昔前までは庶民の乗り物のかたちだったSUVが、ラグジュアリーとして認められるようになってきた。新型LMは、多様化するラグジュアリー市場にトヨタが培ってきた、もうひとつの価値観を提案をするモデルとして、活躍してくれることだろう。

「それにしては高すぎる……」と思う方は多いだろうが、新型LMは主に海外のセレブに向けたモデルだ。近年のラグジュアリーマーケットではクルマに対する価値観が多様化してきており、ベンツのベンツ、メルセデスのメルセデス、そしてSUVタイプとなったセンチュリーなど、ひと昔前までは庶民の乗り物のかたちだったSUVが、ラグジュアリーとして認められるようになってきた。新型LMは、多様化するラグジュアリー市場にトヨタが培ってきた、もうひとつの価値観を提案をするモデルとして、活躍してくれることだろう。

10月19日に正式発表となった、レクサスの高級MPVのLM。日本仕向けは2・4LハイブリッドAWD(E-Four)の500hの1グレードで、車両本体価格はなんと2000万円。庶民には到底買うことのできない価格ではあるが、グローバルでは大いに売ることが予想される。今作が2代目となる新

型LM。初代LMは2020年に発売、4人乗りと7人乗りがあるシヨードリアードリブンMPVとして、主に中国やアジア地域で活躍していた。この初代LMはベースが30系アルファード/ヴェルファイアであるため、ラグジュアリーMPVとしては車内がすこし狭かったが、新型LMでは全長は85mm延長し、全幅

も40mm伸び、全高も10mm上げ、先代の弱点を克服。ラグジュアリーMPVとしての魅力をさらに昇華させてきた。

「それにしては高すぎる……」と思う方は多いだろうが、新型LMは主に海外のセレブに向けたモデルだ。近年のラグジュアリーマーケットではクルマに対する価値観が多様化してきており、ベンツのベンツ、メルセデスのメルセデス、そしてSUVタイプとなったセンチュリーなど、ひと昔前までは庶民の乗り物のかたちだったSUVが、ラグジュアリーとして認められるようになってきた。新型LMは、多様化するラグジュアリー市場にトヨタが培ってきた、もうひとつの価値観を提案をするモデルとして、活躍してくれることだろう。

レクサスLM日本導入!!

2000万円でも売れること間違いなしの仕上がりがり



レクサス LM500h

主要諸元
全長×全幅×全高：5125mm×1890mm×1955mm、ホイールベース：3000mm、トレッド(Fr/Rr)：1615mm/1620mm、最低地上高：140mm、車両重量：2460kg、最小回転半径：5.9m、乗車定員：4名、駆動方式：全輪駆動、エンジン：直列4気筒インタークーラー付ターボ、排気量：2.393L、最高出力：202kW(275ps)/6000rpm、最大トルク：460Nm/2000-3000rpm、燃料タンク容量：60L、燃料：無鉛プレミアムガソリン、フロントモーター最高出力：64kW(87ps)、最大トルク：292Nm、リアモーター最高出力：76kW(103ps)、最大トルク169Nm、駆動用主電池：ニッケル水素電池、容量：5h、変速機：ダイレクトシフト6AT、WLTCモード燃費：3.5km/L、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)：225/65R17 & 225/65R17、サスペンション(Fr/Rr)：マクファーソンストラット(スタビライザー付)/ダブルウィッシュボーン(スタビライザー付)

車種	グレード	価格(税込)
LM500h	EXECUTIVE AWD	¥20,000,000

新車情報				
メーカー	車種	車種系統名	内容	発表日
トヨタ	カローラクロス、ハイブリッド	1代目(10系)	SC	10月18日
レクサス	LM	1代目(10系)	NR	10月19日
トヨタ	bZ4X	1代目(10系)	SC	10月25日
スバル	ソルテラ	1代目(10系)	SC	10月25日
スバル	WRX S4	2代目(VB系)	SC	10月25日
スバル	フォレスターハイブリッド	1代目(SK系)	特別	10月25日
スバル	レヴォーグレイバック	1代目(VN系)	NR	10月25日
スバル	レヴォーグ	2代目(VN系)	SC、特別	10月25日
トヨタ	クラウンハイブリッド	4代目(H30系)	FC	11月2日
トヨタ	クラウンFCEV	1代目(M30系)	NR	11月2日
スズキ	スペーシア	3代目(MK94系)	FC	11月9日
スズキ	スペーシアカスタム	3代目(MK54/94系)	FC	11月9日
レクサス	LBX	1代目(10系)	NR、特別	11月9日
ニッサン	セレナ	6代目(C28系)	特別	11月10日
スズキ	ワゴンR	6代目(MH35/55/85/95系)	改良	11月13日
スズキ	スイフトスポーツ	4代目(ZC33系)	改良	11月13日

メーカー	車種	車種系統名	内容	発表日
アウディ	アウディQ5スポーツバック	1代目(FY系)	特別	10月17日
アウディ	アウディQ5	2代目(FY系)	特別	10月17日
フォルクスワーゲン	VW Tロック、VW TロックR	1代目(A1系)	特別	10月17日
プジョー	プジョー3008、プジョー5008	2代目(P8系)	特別	10月19日
プジョー	プジョー2008	2代目(P2系)	MC	10月24日
AMG	AMG Cクラス	5代目(W206系)	追加	10月25日
AMG	AMG CLAシューティングブレーク	2代目(X118系)	追加	10月30日
AMG	AMG CLAクラス	2代目(C118系)	追加	10月30日
アウディ	アウディA4、アウディA4アバント	5代目(B9系)	特別	10月30日
アウディ	アウディA5スポーツバック	2代目(F5系)	特別	10月30日
ヒュンダイ	ヒュンデコナ	1代目(SX系)	NR	10月30日
シトロエン	シトロエンDS3	2代目(D3系)	特別	10月31日
ルノー	ルノールーテシア5HB	5代目(BJ系)	特別	11月6日
AMG	AMG Aクラス	4代目(W177系)	特別	11月8日
AMG	AMG CLAクラス	2代目(C118系)	特別	11月8日
プジョー	プジョー308 5HB	3代目(P5系)	特別	11月8日
AMG	AMG Sクラス	7代目(W223系)	追加	11月15日

国内唯一のトラック専門オークション

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

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

12月6日 第1549回 オークション

13日 第1550回 歳末感謝祭

20日 第1551回 オークション

IMA 九州会場

福岡県古賀市青柳字馬渡808 TEL:092-942-0860



毎週木曜日11:00スタート

12月7日 第1165回 オークション

14日 第1166回 歳末感謝祭

21日 第1167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

12月1日 第1709回 オークション

8日 第1710回 歳末感謝祭

15日 第1711回 オークション

22日 第1712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



キバン博士の

基盤代替コラム



株式会社チームエル



株式会社チームエル

Vol.11

セールスの極意『3 マメ活動』

その②ロマメ：コール編



基盤代替に携わって12年、キバン博士がお送りするこのコラム。3回にわたってお話ししております「セールスの極意3 マメ活動」。

3 マメ活動とは「手マメ」「ロマメ」「足マメ」の活動のこと。具体的には「お手紙」「電話」「訪問(面談)」の活動をいい、この3つのマメの「量」「品」を高めれば、必ず成果を得ることが出来ます。

さて、今回は2つ目のマメ、「ロマメ」を紹介させていただきます。基盤代替活動であれば「**コール活動**」がテーマです。コール活動で大切なことは、

例えば、次のような車検コールリストがあったら、皆さんはどういう電話をかけますか?

- ・ヴォクシー
 - 初年度登録 H 20年
 - 登録年 H 26年
 - 前回入庫 車検
- ・N-BOX
 - 初年度登録 H 26年
 - 登録年 H 26年
 - 前回入庫 12カ月点検



車検の予約を取るだけなら、ここまで考えなくてもいいのかもしれない。でも「代替」をすすめるとしたら、どうでしょう? 「ロマメ」とはとにかく電話のかける回数を増やすということではありません。

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



「ヴォクシー」は11年目。

せん。

それが「ロマメ」であるということです。





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 東インター高層ビル 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)
---	--	--	--	--	--	--	---	---

12月毎週 イベント開催

12/13 AA **お取引賞**

ご出品1台[※]ご落札2台
弊社スタッフの動物の **ベビーカステラ**★

12/20 AA **台数賞**

ご出品1台[※]ご落札2台~
お取引に応じて豪華賞品プレゼント!!

12/27 AA **年末感謝 Day**

流札時 **0**円
ご出品料

2023Fainal **お付き合い賞**

おでん屋台

12/6 AA **お取引賞**

ご出品1台[※]ご落札2台
どちらかプレゼント★

バイオークの自社ネットなら

360度 画像で 買いやすい

360度



360度

使用料: 月2000円 (税込)
年度契約
英語 OK・リアル応札
前ワンプラも☆

更に **入札料0円**

他にもお役立ち機能満載
詳細はHPをみてね!

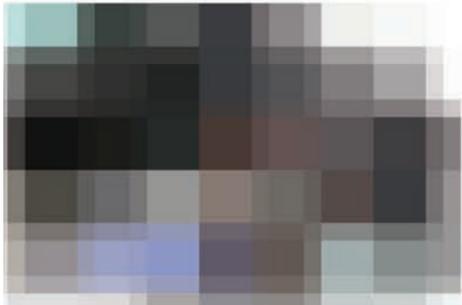
限界価格 買取保証 実施中

Low-Max ブロック限定です。

株式会社バイオーク 〒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!



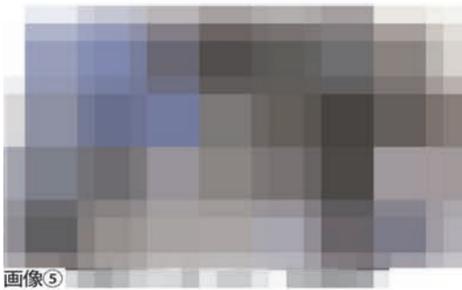
画像① 各部位の先端(黄丸)を確認



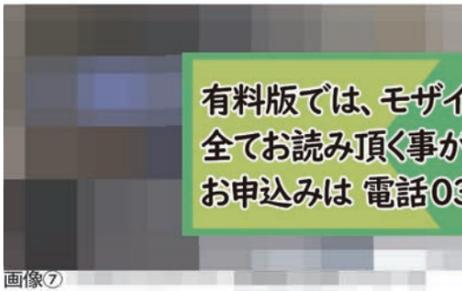
画像②



画像③ 正常なフェンダーステー(上面側)



画像⑤



画像⑦

グッドデザイン賞受賞

ひとつこのモデルをフォーカスして、注意すべきポイントを紹介します。このコーナー。今回は、先月号に引き続きスズキの人気モデル、アルトラパン(33系)を取り上げます。

可愛らしいデザインで人気のアルトラパンですが、当モデルは3代目として2015年にデビュー。発売から8年経過したこともあり、街中で目にする機会が多いモデルです。流通量も多く、それに比例して修復歴車の遭遇率も上昇しています。査定現場でも遭遇する機会が多い33系ですが、どのような点に注意すれば良いのでしょうか?

アルトラパンに採用されているのは、スズキのメインプラットフォーム「ハーテクトプラットフォーム」。前回のスペーシアも含めて、スズキの軽自動車、およびコンパクトモデルに採用されています(ジムニーを除く)。

ロアコアサポートはボルト装着タイプ。ボンネットを開けると、スペーシアのような巨大フェンダーステーもない「シンプル」なエンジンルームが目に入ります。軽自動車特有の狭いクランプゾーンを理

解したうえで「4つのポイント(左右フロントインサイドパネル&フロントサイドメンバー先端部)」を確認していきましょう(画像①黄丸)。

フロントエリア攻略方法

まず最初に確認したいのが、

歪みが生じているのが確認できます。そして最も警戒すべきは、

損傷リスクが高いエリアです。

画像④は、画像②と同

一車両の

大きく損傷しているのがわかります。損傷リスクが高い修復される可能性も高いわけですから、査定時には必ず確認するようにしてください。

次に、バンパー下側に目を向けてみます。リアフロアとリアエンドパネルの接合部周辺の「定番」だけでなく、

問題がある

も隙間から覗いてチェックするようにしましょう。

分にも注意するようにします(画像⑦)。

トサイドメンバー先端部」を確認していきましょう(画像①黄丸)。

歪みが生じているのが確認できます。そして最も警戒すべきは、

損傷リスクが高いエリアです。

画像④は、画像②と同

一車両の

次に、バンパー下側に

分にも注意するように

第118回 検査の匠が教える中古車判定塾

査定検査に役立つ! 人気モデル『解体新書』83

スズキ・アルトラパン(33系)

レポート 株式会社 ジャッジメント



発売から8年が経過

リヤエリア攻略方法

リヤエリアの確認は、荷室側だとジャッキを収納している発泡スチロールが邪魔をして、確認しづらい印象です。

ただ、軽自動車のリヤエリアは「交換修理」もされやすいので、できるだけこちら側からのチェックもしたいところです(画像⑥)。可能であれば、発泡スチロールを取り外す、できなくても隙間から覗いてチェックするようにしましょう。

知っておきたいインスペクション・データ

- ◆修復歴遭遇率(弊社検査実績) 15.4%
- ◆車台番号刻印位置 →ダッシュパネルに刻印
- ◆色ナンバー表記位置 →ダッシュパネルに表記
- ◆ボンネットオープナー位置 →運転席側ピラートリム下部に設置
- ◆OBD2接続端子位置 →ダッシュボード右端下部に設置

勝手に格付け! 査定難易度

スペーシアと比べ、エンジンルーム内の『ぎっしり詰まっている感』はありません。そのため、フロントエリアの状態確認に苦勞することはありません。だけ面倒ですが、その他は確認も容易に行なうことができます。

査定難易度 B

スズキ・アルトラパンのYouTube動画はこちらからアクセスできます

MIRIVE 大阪 2023年12月の開催スケジュール

MIRIVE WEBサイトからMライブで埼玉・大阪・愛知の車を買えます。

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 TEL: 072-330-2200 〒580-0003 大阪府松原市一津屋 2-10-7

24面からのつづき

高騰しているようにみえるが、それはあくまでも「売れた車」の平均である。ことを忘れてはいけない。

AA平均落札価格の裏では、うんと下で流れている車が大量に存在している、ということなのだ。

相場の振り返りをしなからこの「AA平均価格」と「AA成約率」をセットで考えることを今一度、しっかりと頭に入れておいて欲しい。これは個別車種でこそ考えるべき内容でもある。

23年の年初から相場は高騰、成約率は低い状態も、ゴールデンウィークを境に変化を起したのがわかる。③成約率の太実線を見れば一目瞭然だろう。この要因は「あきらめ売り」と「もう我慢できない買い」・「相場が緩んで」待ってました!の買い」がぶつかった結果である。

昨年末の暴落相場で抱え続けていたタマを損切り覚悟で売ってきたのと、需要は新車納期遅れで引き続き強かったの、見切り売りに対して買いが入った結果だ。

本来、投げ売りが出ると相場は下落するのだが、23年は中古車需要とくに年初は高年式の需要が強く「ある程度のところ」で拾われた。それが23年の相場概略の中心だと思ふ。それは①AA平均価格の太実線が物語っている。22年の暴騰相場からは当然低いが、点線の21年の相場の上を

キープし続けている。新車納期遅れ+輸出需要の復活

23年の相場を語るには、新車の納期遅れに触れないで話はいけません。トヨタにおいては一時100万台に迫る受注残があったといわれているが、23年は国内登録を増加させてきた。

②のAA出品台数を見ると、下取りの中心年式のオレンジと、青の太実線(3~10年落ち)が、過去2年よりも増えているのが良くわかる。

とはい え、積み上がった受注残は大きな数字であるのに変わりなく、受注残を消化している最中に、新規の新車需要が発生している状態であった。

ここが我々が年初の予想を外し、急遽方向転換した所以である。この23年のグラフで初めて、出品台数とAA相場の逆相関が崩れたのだ。今までどの年を見ても「出品台数増加」↓「AA相場の下落」となる逆相関関係であった。

この23年においては、「出品増」のなかで「相場高騰継続」となったのである。未曾有の感染症(という雰囲気)が3年以上も受賞関係に大きな影響をおよぼしていたこ

とが、数字の足し算引き算だけでは語ってはいけないということだった。新車の納期遅れによる受注残の積み上がりは、新規の新車購入客が継続して中古車を購入し続け、相場が下落しなかつたという流れを我々も学ばせてもらった。

さらに、コロナ禍の影響は国内新車需給にとどまらない。輸出先、つまり仕向け国においても外貨不足や、労働規制、コ

ンテナ不足などにより、日本からの優秀な中古車の輸入が滞っていた事実がある。

コロナ禍が終わり、経済が通常運転を取り戻していくなかで、ふん詰まっていたものがなくなつたという表現が正しいかわからないが、こちらも「待ってました!」と海外から買いが入り出したのである。

「待ってました!」に拍車をかけたのが「円安」だ。23年は1ドル131円どころから始まったが、1年経たずに150円どころまで円安が進んでしまった。

バカみたいな暴騰相場が落ち着き、下取り車が出品されるようになり(タマが増えた)、コンテ

ナ不足が解消され、船賃の高騰も落ち着きを見せ、仕向け国が手に入れられなかつた外貨も獲得(出稼ぎ等も再開された)できるようなつたとなれば、一気に需要が回復するのは明白である。

年後半の①AA平均価格のグラフが物語っているが、1~2年落ちのグラフ以外、つまり輸出で持っていく中心の年式において、年末に向かつて下げることなく一定の価格をキープしているのがわかるだろう。

しかも、②出品台数グラフを見てわかるが、過去2年より大幅に出品台数が増えているにもかかわらず、こちらも「相場」と「出品台数」が逆相関にならずに、旺盛な需要が円安という味方を伴い出品されるタマをしっかりと落札し、吸収しているのがわかる。

ロシアの規制強化が目ざれ「ロシアが止まった!」という雰囲気があったものの、実質的に止まったのは夏場の一瞬。その一瞬もロシア以外の輸入先(日本からは輸出先)がロシアに行かなくなつたタマを「待ってました!」とばかりに買っていたのである。

そのロシアも規制の変化はあったものの、規制を受けていない車種にシフトチェンジし、多くの台数をしっかりと輸入しているのが現状だ。これが今年の輸出台数の最高新記録更新の要因である。

グラフになぞらえて一年を振り返ると、大きな流れがあったことを感じよう。それでもまだ一部の情報しか伝えられていないが、このような需給バランスの崩れ、暴騰暴落による不良在庫の発生、新車の納期遅れの継続(メーカー戦略で方向が変わってしまう)などが国内、様々なふん詰まり解消、円安が国外(輸出)の23年コロナ明けの中古車相場のバックボーンだ。

日々「売った、買った」の商売をしていると、とかく短期的な相場観点になりがちだが、このようにしっかりと1年、いや3年を通してグラフ化してみてみると、大きな相場の流れを感じ取ることができると思う。

大きな流れを感じ取れば、焦って高値掴みをして、変に底で投げ売りをしないで済むことになる。ユーストカーNEWS 24面では、ほぼ毎月このグラフを取り上げていくので、中期の相場の流れをしっかりとつかみ、堅実な商売をしていってほしい。

24年はどういうような相場模様だろうか。下に相場展望として記載したので、参考にしていただければと思う。1年間お付き合いいただき、感謝申し上げます。

24年はどういう1年になるのだろうか。23年の振り返りで気付いた部分をしっかりと未来に向けてみよう。相場を形成するすべての要素は「需給」に紐づく。23年では強い需要が継続した。それが続くかどうか、相場判断の力ぎである。

2024年展望

24年はどういう1年になるのだろうか。23年の振り返りで気付いた部分をしっかりと未来に向けてみよう。相場を形成するすべての要素は「需給」に紐づく。23年では強い需要が継続した。それが続くかどうか、相場判断の力ぎである。

どうかは、気にしておかなければいけないところではあるが、また、今の時代何が起ころてもおかしくはない。紛争が拡大する、甚大な天災が起きるなどの不測の事態が起きた時は、また「バカみたいな値段」がやってくる可能性もある。24年の相場予測を総じて申し上げるならば、

とお伝えしてきました。天変地異の何が起きないことを祈りつつ、中古車相場が平常化に戻り、皆様の商売が安定することを願い、24年を迎えたい。来年の相場は重要な局面を迎えます! 購読申し込みを!

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!



日本最大級の中古車流通ネットワークサービス

中古車の仕入・売却・小売販売のことなら



新規会員募集中



掲載台数年間1,000万台
75,000会員様が利用中

入会金 月会費 **無料**

AS NET サービス紹介

動画で分かりやすい!

仕入れ

14万台以上出品中
全国130会場と提携!

- 共有在庫を業販価格で購入(ワンプライス)
- 全国のオークションからセリで落札できる!

売却

ASNETが下取り車・在庫車の売却ルートに!

- 共有在庫へ業販価格で出品(ワンプライス)
- オークションの会員でなくてもオークションに出品できる!

小売サポート

お客様との小売商談ツール!

- 店頭在庫がなくても車の販売ができる!
- お客様とのリモート商談がアプリで可能に!

詳しくはコチラ!



詳しくはコチラ!



詳しくはコチラ!



お問い合わせ・資料請求は
☎ 03-5144-8530

入会金・月会費 無料会員募集中 詳しくはコチラ▶

https://www.autoserver.co.jp

オートサーバー

検索





- ・折れ線の太さに関して
- ・太実線 2023年
- ・細実線 2022年
- ・点線 2021年
- ・青 5~10年落ち
- ・灰色 11年落ち以上
- ・と年落ち別に分けている
- ・折れ線グラフは、
- ・緑 1~2年落ち
- ・オレンジ 3~5年落ち

2023年の相場を振り返る

今号では、1年間の相場の大きな動きについて解説していく。図が細かく見づらいと思うが、しっかり振り返って欲しい。

今一度、グラフの説明をしよう。国産普通車、軽自動車、輸入車の3つのカテゴリに分け、AA平均落札価格、AA出品台数、AA成約率の3つのグラフを表示している(すべて7日移動平均、紙面の関係で成約率は国産普通車のみ)。

今号では、1年間の相場の大きな動きについて解説していく。図が細かく見づらいと思うが、しっかり振り返って欲しい。

今一度、グラフの説明をしよう。国産普通車、軽自動車、輸入車の3つのカテゴリに分け、AA平均落札価格、AA出品台数、AA成約率の3つのグラフを表示している(すべて7日移動平均、紙面の関係で成約率は国産普通車のみ)。

表しているのが良くわかるだろう。

紙面の関係で国産普通車を中心に話をしている。グラフ①のAA平均落札価格を見ると、2023年はかなり高いところから始まったのがわかる(太実線)。皆様の記憶にもまだ残っているだろうか、22年の夏の暴騰相場も示されている(細実線)。

その後、急落していったのがこのグラフを見るとわかるだろう。

読者の皆様においても、高値掴みをしたタマが不良在庫になってしまった方は多かったのではないだろうか。

さて、その暴落相場も23年を迎え、かなり高いところから始まった(とくに高年式)。しかし、面白いのは③AA成約率に目を向けてみると非常に低かった。

本来、相場が高騰する時は、需給的にも成約率も同時に高いのだが、23年は特殊な要因があったのだ。今年夏の高騰相場

「買えない」という、買いが買いを呼ぶパニック買いだっただけで、さすがに高すぎ、と気が、様子見になったその後は相場が落ちてくるのも必然だ。③の成約率の低下が物語っている(細実線)。

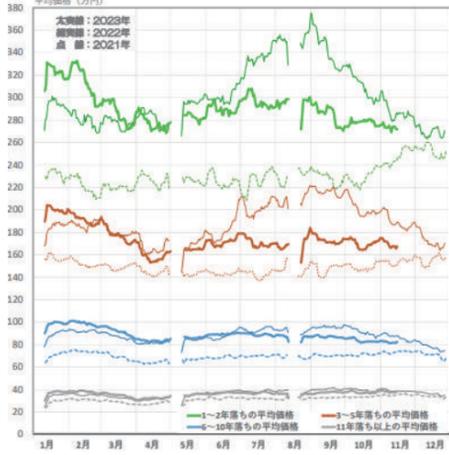
話を戻して23年年初をみると、高い位置から始まっているが、成約率は非常に低かった(③太実線)。

本来、相場が高騰する時は、需給的にも成約率も同時に高いのだが、23年は特殊な要因があったのだ。今年夏の高騰相場

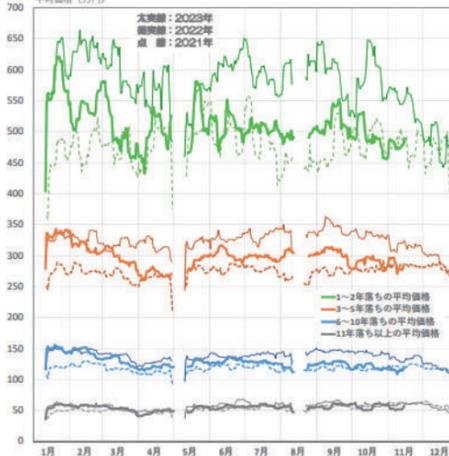
「買えない」という、買いが買いを呼ぶパニック買いだっただけで、さすがに高すぎ、と気が、様子見になったその後は相場が落ちてくるのも必然だ。③の成約率の低下が物語っている(細実線)。

話を戻して23年年初をみると、高い位置から始まっているが、成約率は非常に低かった(③太実線)。

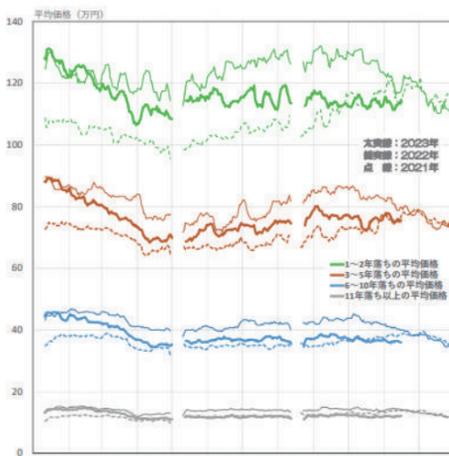
① 国産車のAA 落札平均価格



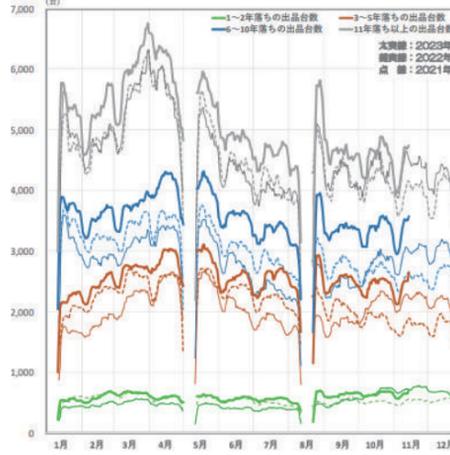
輸入車のAA 落札平均価格



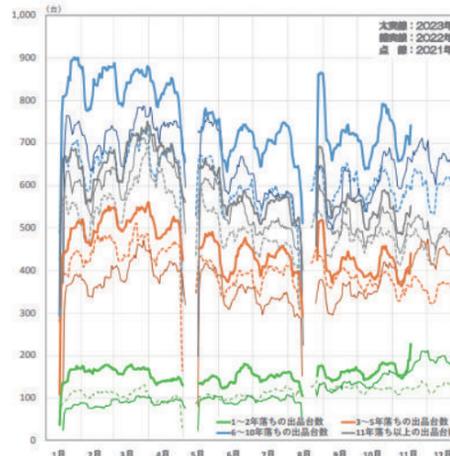
軽自動車のAA 落札平均価格



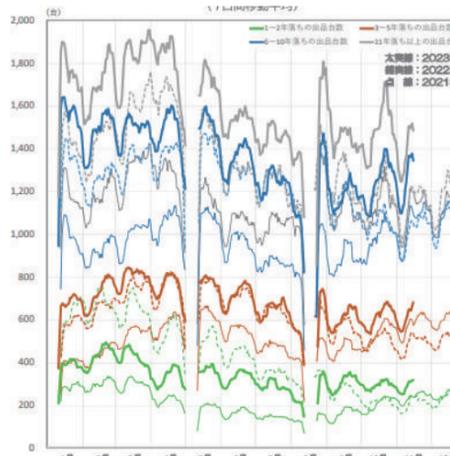
② 国産車のAA 出品台数



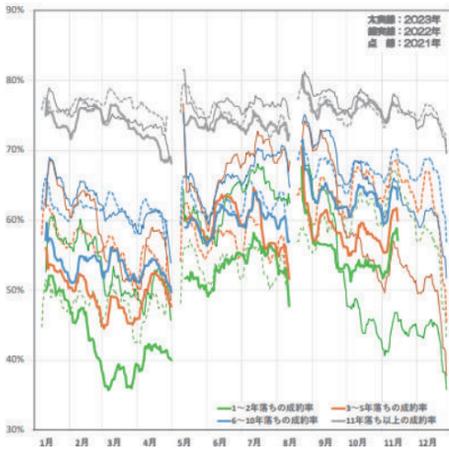
輸入車のAA 出品台数



軽自動車のAA 出品台数



③ 国産車のAA 成約率



22年9月上旬の暴騰相場のピークは「さすがに高くて買えない」状態となった。「今買わないと

23年を迎え、かなり高いところから始まった(とくに高年式)。しかし、面白いのは③AA成約率に目を向けてみると非常に低かった。

話を戻して23年年初をみると、高い位置から始まっているが、成約率は非常に低かった(③太実線)。

話を戻して23年年初をみると、高い位置から始まっているが、成約率は非常に低かった(③太実線)。

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