

毎月1日発行

第 129 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

1月号

ユーストカー
NEWS

2024年こうなる



中古車相場

見通し & 注意点

高
低



《6面》
中古車輸出

2年連続で歴史的な記録更新が期待

リーマン後AA出品台数最高更新!

2024年が始まった。今年はどういう一年になるのだろうか。
 前号で24年相場は「暴落はない」とお伝えしたが、その相場は「一緒に」ではなく、年式別や車種別毎に異なる動きをする可能性がとくに高い、「難しい一年」になりそうである。というところは結論を言うと「知らない」とやられる「一年になる」といえるかも知れない。
 今号でそのセグメント別に一年の見通しをお伝えしていく。国内と輸出も分けて相場予測を取り上げてくので今年の商売に役立てていただきたい。
 結論から申し上げよう。表紙の●高●低は何だ?……と思われた方もいるだろうが、正解は「高年式は低下、低年式は高値キープor上昇」ということだ。この予測の要因を理解するために、前号でお伝えした内容を少しおさらいしていこう。
 図①はA A落札平均。図②は出品台数、図③は成約率。それぞれ23年一

2面へつづく



安心と実績の AIS車両検査研修プログラム



検定合格者には
ライセンスカードと
合格証書を発行!

✓出張査定に自信!



✓すばやい商品化!



✓お客様の安心!



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

お問い合わせ AIS 検定センター TEL.047-481-5541

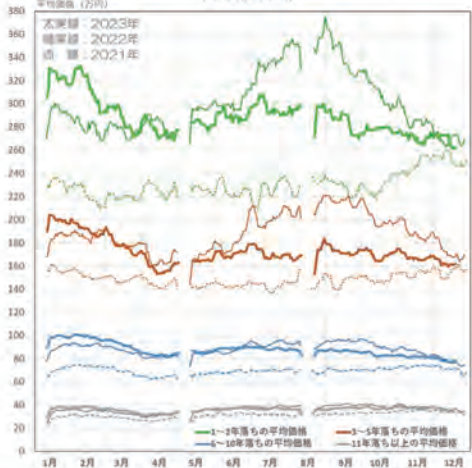
詳しくは

AIS 研修

検索

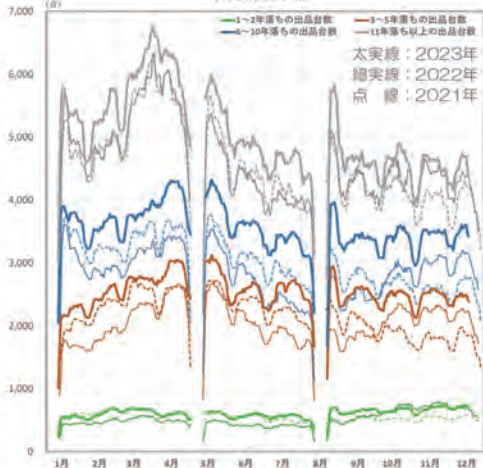
図① 国産車の AA 落札平均価格

2021年・2022年・2023年 AA落札平均価格日次推移
(7日間移動平均)



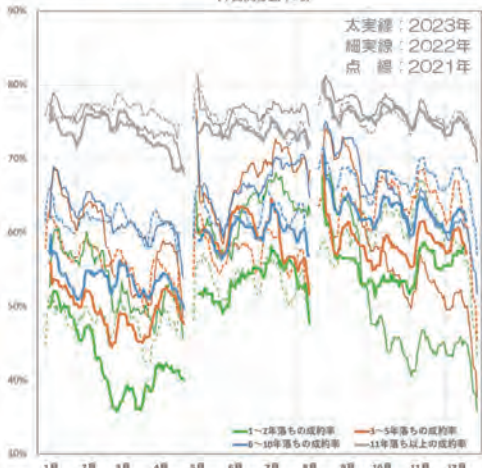
図② 国産車の AA 出品台数

2021年・2022年・2023年 AA出品台数日次推移
(7日間移動平均)



図③ 国産車の AA 成約率

2021年・2022年・2023年 AA成約率の日次推移
(7日間移動平均)



AA出品台数リーマン後 最高更新も相場は下落せず!



1面からのつづき

年間のものだ。去年は図②を見るとよくわかるが、新車の下取りの多い年式帯の3〜10年落ちに注目して欲しい(オレンジ線と青線の太実線)。新車の国内登録と納車が進み、下取車が発生した結果、出品台数が大幅に増加しているのがわかる。

本来であれば、出品増が相場の下落を呼ぶのだが、図①のAA平均価格を見るとわかるように23年はそうはならなかった。

繰り返しになるが、コロナ禍から引き続き新車を待ちきれないユーザーが高年式中古車を購入したのと、輸出仕向け国の強い需要が中低年式を買い進んだことがその要因とみられる。

相場を動かすトヨタの新車受注残

トヨタにおいては、新車受注残が一時は90万台を超えるまでになった。図④は、編集部調査による23年におけるトヨタ新車受注残推移グラフだ。トヨタは、コロナ前の平常時はおおよそ20万台が受注残としての平均値であった。グラフを20万台

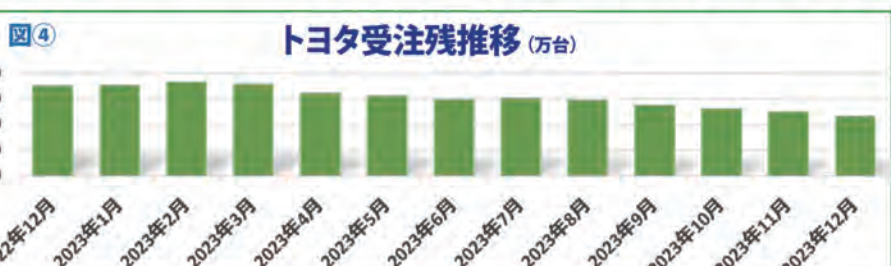


こ

とが前提になるが。出品増が吸収されるかどうか

ここからが問題なのだが、「一緒くた」ではないとお伝えしたのは、いくつかの理由がある。トヨタの受注残について述べたが、受注残がそれほど積み上がったといなかったメーカーもある。メーカー別販売台数グラフ(図⑤⑨)を見ると、なるほど図⑤、⑥のトヨタとレクサスが、23年から国内登録を増やしているのがわかる。

というが逆説的に言うならば、トヨタとレクサスは21、22年(オレンジと黄色の棒グラフ)に、国内販売登録がかなり減



平常時はおおむね 20 万台の受注残それをグラフの最低値とした



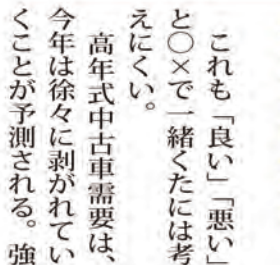
年落ち別の相場展望

とくにな下取りの中心になる3年〜7年落ち前後の車両は、輸出の年式規制の中心でもあるため、24年は輸出に行く・行かないことによる相場の2極分化が進むとみている。



低年式

になると予測する。



小売には良い一年か?

これも「良い」「悪い」と〇×で「一緒くた」には考えにくい。

高年式中古車需要は、今年は徐々に剥がれていくことが予測される。強

というのが

我々の結論である。

2024年は相場が荒れます。
ぜひ有料購読をお申込みください!

可能性は低いだろう。

中年式

下取りとして多く発生する年落ち、なかでもとくに輸出の需要が強い3〜7年落ちの出仕向け国の需要の有無により、

しくお伝えするが、仕向け国は23年年初まではコロナ禍により「フン詰まり状態」だったといえる。船不足、運賃高騰、コンテナ不足、車不足(コロナ禍)、人員不足(ロックダウンなど)、外貨不足(出稼ぎできないなどが一例)が要因の一部だ。それが3年以上続いたわけだ。23年途中から日本の中古車輸出が活性化したとしても、現地を走っている車両は経年劣化しているのが現実で、円安、ロシアの規制、先述のフン詰まり要因がなくなったとなれば

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く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。



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



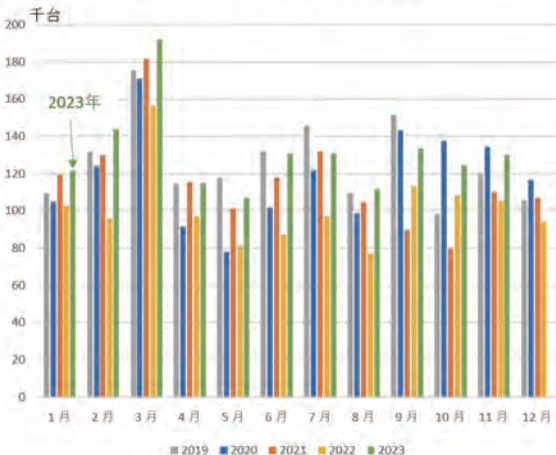
アライオークション

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

図⑤

トヨタ

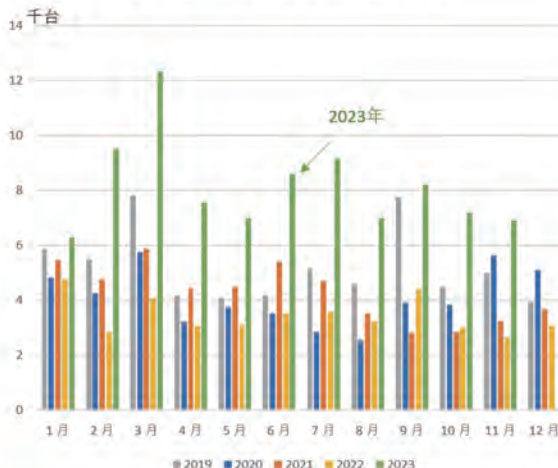
新車販売台数 (登録車) トヨタ



図⑥

レクサス

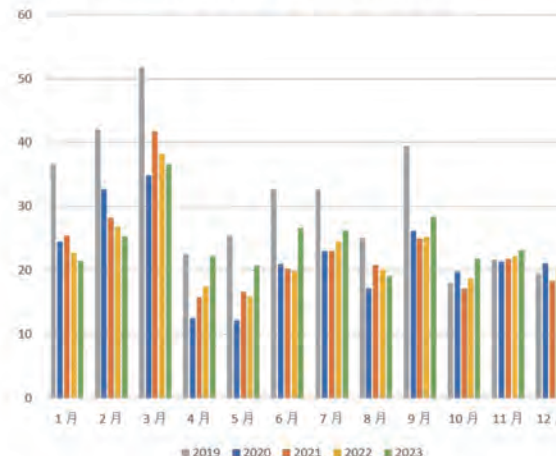
新車販売台数 (登録車) レクサス



図⑦

日産

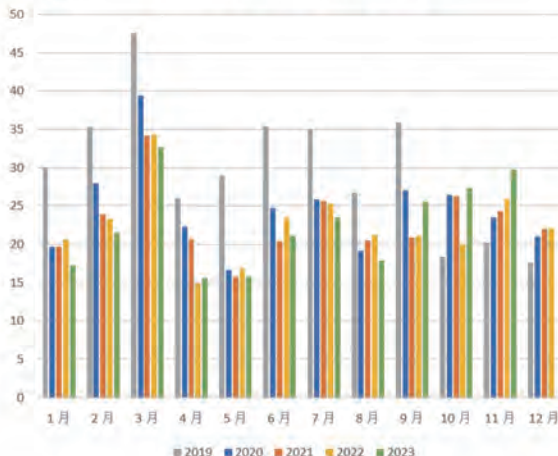
新車販売台数 (登録車) 日産



図⑧

ホンダ

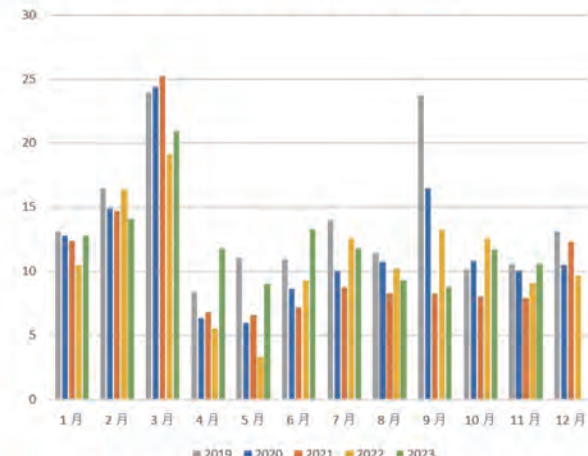
新車販売台数 (登録車) ホンダ



図⑨

マツダ

新車販売台数 (登録車) マツダ



いて言うなら、高年式の
ストックは

このように仕入れる車
種には要注意の一年とな
る。しっかりと勉強してい
くことが必要だ。

買取には良い一年か？

新車の下取りが多く発
生するので、買取台数
は増加すると思われる。
ただし、

昨年の中古車輸出は、
過去最高だった2008
年の記録を上回った模様
だが、今年は2年連続の
記録更新が期待されてい
る。大口の仕向け国であ
るロシアが減速するなか
で輸出増が予想されるの
はなぜだろうか。

台規模の輸出が見込
まれている。輸出を
左右する①海外需要
②ドル円相場、③新
車供給、④船舶事情
の4つの要素から考
えてみよう。

中古車 (乗用車) 輸出の推移 2021~2023年 (1~10月)

FOB: 平均価格。単位: 千円

2024年は相場が荒れます。
ぜひ有料購読をお申込みください！

出所: 財務省貿易統計

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

1月10日 第1552回 新春初荷記念
17日 第1553回 オークション
24日 第1554回 オークション
31日 第1555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

1月11日 第1168回 新春初荷記念
18日 第1169回 オークション
25日 第1170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

1月12日 第1713回 新春初荷/
神戸会場7周年記念
19日 第1714回 オークション
26日 第1715回 オークション



新規会員募集中！

詳細は各会場にお問い合わせください

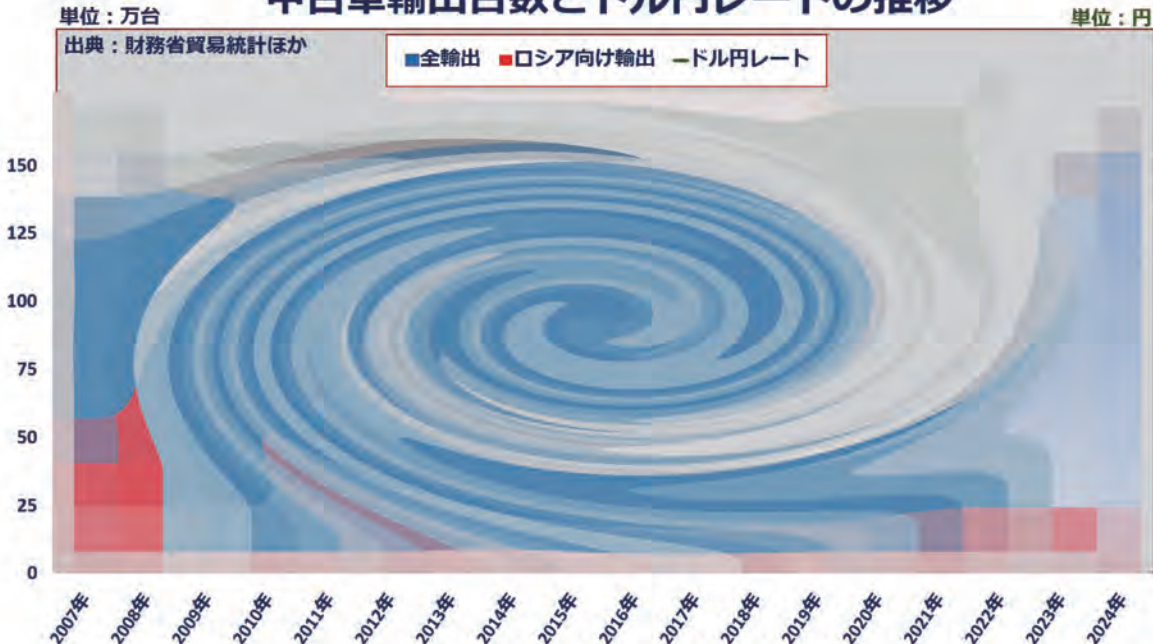
出が多いことは、今後の輸出を占う上で好材料といえるだろう。

■要素②…ドル円相場
1ドル＝131円台で幕を開けた2023年のドル円相場は、10月に1年ぶりとなる1ドル＝150円台に突入。11月中旬まで150円台の円安レートが続いた後、徐々

2024年は相場が荒れます。
ぜひ有料購読をお申込みください!

海外需要、ドル円相場、新車供給、船舶事情からみた2024年の輸出予想

中古車輸出台数とドル円レートの推移



中古車輸出を巡る主なトピックス

■要素④…船舶事情
中古車の輸出は船舶事情にも左右される。新型コロナウイルスの感染が拡大した時期に顕著になった問題として、コンテナ船の船腹不足と運賃高騰が記憶

2022年は半導体不足で新車の納車が遅れたことで高年式中古車の相場が急騰したが、今年は納車が増えることで下取り車が増えるのは間違いないだろう。市場の原理で下取りの増加は相場の下落を招くが、その分、バイヤーにとっては仕入れが楽になり、輸出が増加する好循環が生まれることが期待できる。

23年は22年以来、慢性化している円安を背景に、完成車メーカーは引き続き輸出に力を入れたところだっただろうが、国内の受注残が危険水域まで積みあがったため、途中から国内分の納車に力を入れるようになったと聞く。

円高は輸出にとってはプラスに働くが、現時点では急激な円高に振れる要因は見当たらない。為替から見た今年の輸出

に円高傾向となり、12月中旬に142円台に上昇するという、先の見通せない状況が続いている。それでも円安基調が続いていることには変わりはない。

円高は輸出にとってはプラスに働くが、現時点では急激な円高に振れる要因は見当たらない。為替から見た今年の輸出

2024年に中古車輸出を押し上げるであろう3つの要素は新車の供給増だ。

最近の国内の生産台数と輸出台数(いずれも乗用車)を見ると、コロナ

2023年は現時点で9月までのデータしか発表されていないが、これによると

に新しい。これは米国の巣ごもり需要が増えた一方、コロナの影響で港湾作業や米国内の物流が停滞したことでコンテナの陸揚げが進まず、多数のコンテナ船が米国の港湾内外に長期間、滞留したことが原因だ。コンテナ船の空きスペースが減って運賃が高騰し、中古車の輸入をコンテナに頼っていた国は苦しめられた。

0年から多数の船を発注、新造船は23年から就航し始めている。ところが現在ではコンテナ船が余るといって、行き過ぎた状況に陥った。

その一方、自動車専用船は中国からの電気自動車輸出の急増によって、今はこちらが船腹不足にある。

以上、4つの要素から今年の輸出を占った。今年の中古車輸出は、大きな事件や事故がなければ安泰と考えて良いだろう。専門家の中には年間155万台以上もありうる、と指摘する声すらある。

2024年の心構え 不測の事態に準備する

24年の予想をお伝えしたが、これはあくまでも「不測の事態」がない状態での予想である。

何が「不測の事態」なのかは、いまだに落ち着く気配はまったくないロシア・ウクライナ紛争、イスラエル・ハマス紛争等、大きく動いている世界の中で判断するのは難しい。

そんな中で年末にニュースになったダイハツ不正問題、世界の海路の30%をも占めるスエズ運河での民間船舶への武装組織からの攻撃等、「不測の事態」に発展しそうな事態が発生している。

いずれも新車供給に大きく影響を及ぼす可能性がある事態だ。

コロナ禍で起きたサプライチェーンの滞留、半導体不足によって中古車相場がどうなったのかを忘れてはいけない。24年も暴騰の可能性を内包していることは、しっかり頭に入れておなければいけない。平穏であっても不測の事態が起きたとしても、「暴落はない」といえることは確かであろう。

激動の24年。儲けはしっかり留保していくことが大切だ。



MIRIVE 大阪

2024年1月の開催スケジュール

MIRIVE



謹賀
新年

1/4	休催	◆全コーナー1社3台 流札時出品料1,000円
1/11	2024年新春初荷AA	●成約賞
★1月18日・25日開催限定企画★		◆全コーナー1社1台 流札時出品料1,000円
1/18	通常AA	●成約賞
1/25	通常AA	●成約賞

※大型車は通常手数料

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

MAA

(三菱オートオークション)

ディーラー
買取車

ディーラー
下取車

良質な三菱車との出会いがある。

三菱ディーラーが出品するコーナーの三菱オートオークション(MAA)を開催。

高年式の走行僅少車両や展示試乗車、メンテナンスの行き届いたワンオーナー車両、
さらに他メーカー車など多数のディーラー下取買取車が出品されています。

ディーラー出品による安心のオークションに奮ってのご参加をお待ち申し上げます。



2024年1-3月開催スケジュール

2024年1月

1月12日(金) MAA九州 JU福岡
1月17日(水) MAA関東 JAA葛西
1月19日(金) MAA東北 JU宮城

2024年2月

2月 9日(金) MAA中四国 LAA岡山
2月16日(金) MAA東北 JU宮城

2024年3月

3月 8日(金) MAA九州 JU福岡
3月15日(金) MAA東北 JU宮城
3月20日(水) MAA関東 JAA葛西

2024年中古車輸出の展望

2年連続で歴史的な記録更新が期待

レポート

NPO法人自動車流通市場研究所理事長 中尾聡

2023年の中古車輸出は記録的な成長を遂げた。今年24年もこの勢いが止まることはなく、さらなる飛躍が期待できる1年になりそう。今回は年頭にあたり、引き続き右肩上がりの成長が期待される中古車輸出を展望してみる。

円高ドル安に転じるも成長を妨げるまでには至らず

昨年、中古車輸出が歴史的な記録を残せた背景の一つとしては、円安ドル高がある。その主な要因は、日本と米国の金利

差が広がったこと。両国とも、長らく金融緩和政

策を採ってきたが、米国の22年3月に引き締め

が22年3月に引き締めが22年3月に引き締め

が22年3月に引き締めが22年3月に引き締め

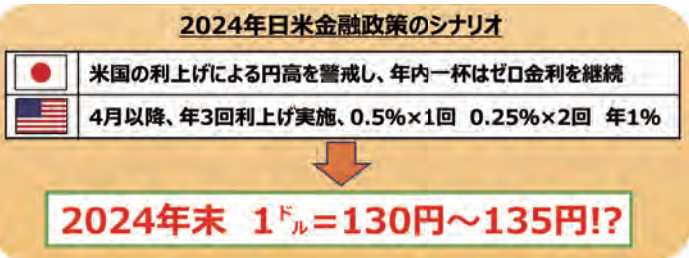
が22年3月に引き締めが22年3月に引き締め

が22年3月に引き締めが22年3月に引き締め

が22年3月に引き締めが22年3月に引き締め

が22年3月に引き締めが22年3月に引き締め

が22年3月に引き締めが22年3月に引き締め



国内中古車発生量は拡大相場下落し輸出に追い風

ここ数年、新車販売はパンデミックの影響で低迷していたが、昨年は回復に転じ、約480万台

の新车が販売された。それによって、中古車

(下取車) 発生量も拡大し、オークションの出品

台数は15年振りに800万台を超えた。供給

量が増えたことで中古車輸出には追い風となり、

台数を押し上げることになった。

今年については、自動車メーカー各社がバンデ

ミックを取りこぼした分を回収すべく、挽回生産

に転じると予想されることから、新車販売は引き

続き好調さを維持するだろう。

24年通年では前年の10%増50万台近くを上

積み、530万台(輸入車30万台を含む) 近くにな

ている。

市場としては相場の下落は歓迎すべきことでは

ないが、中古車輸出にとつては、間違いなく追

い風となる。先に為替の問題を紹介したが、今年

円高に振れたとしても、仕入価格がダウンするの

で十分に吸収でき、さらに余りあるものがある。

一転してコンテナ供給が拡大し輸送費も下落へ

いくら仕向国の需要が旺盛で、国内の中古車供

給量が拡大しても、日本の場合、海上輸送で需要

に応じた供給がないと、中古車輸出は正常に機能

しない。

近年は、いち早くパンデミックからV字回復を

果たした中国の輸出と欧米各国の巣ごもり消費

の増加によって輸送量が

増大し、世界的なコンテナ不足と海上輸送費の高

騰が続いていた。

しかし、一昨年9月頃

から、一転してコンテナ供給が拡大し、輸送費も

増大し、世界的なコンテナ不足と海上輸送費の高騰が続いていた。

しかし、一昨年9月頃から、一転してコンテナ

供給が拡大し、輸送費も下落している。これは、

米中の貿易摩擦の影響で荷動き量が減速したこと

に加え、世界のコンテナ生産量の9割以上を占め

る中国が増産したこと

で市場に溢れ、結果的に中古車輸出を押し上げる要

因となっている(中国は一時、コンテナ生産量を

減少させていたが、近年需要が急拡大したこと

によって再び増産に転換した。

今年については、新造船の竣工も相次いで予定

が予想され、ほぼコンテナ輸送であるアラブ首長国連邦(UAE)を例に挙げる

と、現在、一昨年最高値の30%にまで海上輸送費が暴落して

いる。

このように、海上輸送費の下落とコン

テナの供給の拡大により、中古車輸出が

昨年を上回る需要があつても、それを吸収するだけの十分な

キャパシティを備えていると言える。

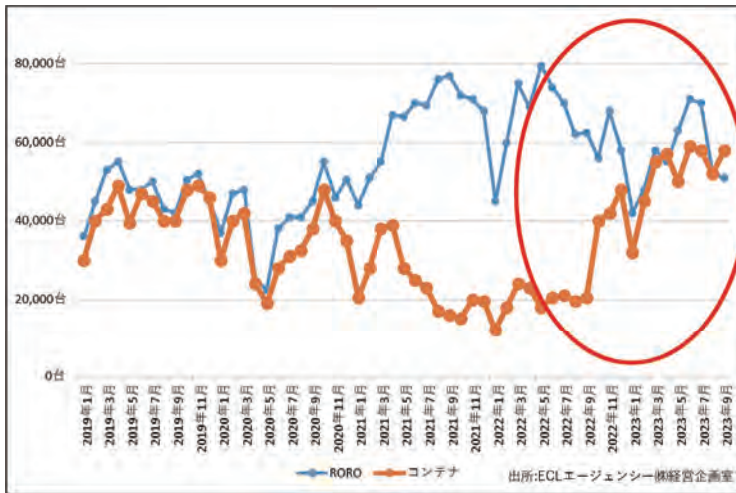
また、ロシアを抜

いた今年仕向国トップ

は中国で、ロシアを抜

いた今年仕向国トップ

近年のROROとコンテナによる中古車輸出台数の推移



上位25カ国は軒並みプラス成長が期待

昨年の中古車輸出は歴史的な記録となったが、

とくに上位25カ国中22カ国がプラス成長だったこ

とが、過去には見られな

かった特徴的な傾向だ。

マイナスはマレーシア

と、商業車のみがフィリ

ピン、外貨準備高不足が

影響したバン格拉デシュ

と、わずかに3カ国に過ぎない。

今年ロシアが唯一マイ

ナス成長となるが、それ

大の予想。アフリカ勢はタンザニアを筆頭に躍進

期待はほとんど膨らんでいく。

まとめとして、敢えて懸念材料を挙げるとすれ

ば、ロシアのウクライナ侵略の行方によって、追

加制裁が発動され、完全

に同国への輸出が停止し

た場合や、予想以上に円

高に振れた場合だ。しか

し仮にそうだったとして

も、今回挙げたプラス要

因が十分カバーすると見

2024年中古車相場下落要因

2024年新車販売台数見込 530万台(前年比110.4%)
2024年オークション出品台数見込 850万台(前年比106.6%)

中古車輸出は

AUTOHUB™
FORWARD TOGETHER

オートハブ

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

株式会社 AUTOHUB

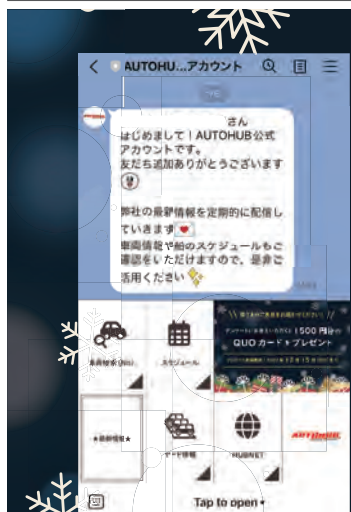
大阪 ☎ 0725-23-8720

名古屋 ☎ 052-950-3380

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!

▼友だち追加はこちらから▼

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!!

業界の信頼回復と 小売り支援に注力

2024年の幕開けに際して、今回はJU中販連の海津博会長のインタビューをお届けする。2023年の振り返りから、今後注力していく事業、あるいは新たな年の抱負など、様々な話を聞いた。

——JU中販連として、どのような信頼回復を図っているのか

海津会長 様々な施策を打ち出してきたが、そのひとつとして、新聞を利用した意見広告を出稿した。これを各商組でも活用しているところもある。また、業界の信頼回復に向けたYouTube動画を製作し、それをユーザー向けに展開している。

こうしたなか、昨年10月からは、中古車の支払い総額表示がスタートした。ちよど良いタイミングでの開始とも言えるが、これをユーザーへ広く定着を図っているところだ。

——支払い総額表示について、開始後の状況は

海津会長 販売方法の不明瞭な価格表示では、お客様も分かりにくく、不信感にもつながってしまった。これが今回、車両本体と諸経費や代行手数料などを含めた表示方法となったため、プライス

売店。だからこそ会員の皆様には積極的に参加して欲しい。

——適正販売店の現状は

海津会長 いまも少しずつ増えており、12月上旬現在で認定店数は1490社、割合ではJU中販連の会員の約13%。これを3割には持っていきたい。ただ、中販連の会員は買取りや輸出を主とする事業者もいるので、小売り店だけみたら、認定店の割合はもっと大きいものと思われる。

この適正販売店では、よくメリットの話が出るが、それは自らが生み出すもの。そもそも認定店になること自体がメリットだからだ。

——適正販売店の旗を掲げるのは、適正な商売をしている、という責任を負っていること。だからこそ、この制度を今後も押し進めていかないとはいえない。

——メリットの話も含め、この制度は今後どのような展開が考えられるか

海津会長 認定店の中でも、もう少し差別化を始めるのも、ひとつのやり方かと思う。もう少し数が増えれば、適正販売店の全国ネットワークの構築も可能だ。

我々の商売では、全国のお客様に車を納めるのだから、そのネットワークを使って、メンテナンスやアフターサービスをはじめ、他の認定店に依頼ができ

るような体制づくりも良いと思う。

——では今度は組織事業全体について、当面はどこに注力していくのか

海津会長 やはり信頼回復と小売だろう。お客様がJUショップに足を運んでいただくには、ブランド力や価格表示を上げるのが重要だ。ただ、全体的にそれを上げていくのは、なかなか難しいので、適正販売店を軸とした小売り施策を検討していく。

あとは、JUコーポレーションとの関係を一層強化。とくにJUテントリのより有効な活用を模索していきたい。

——その例を挙げると

海津会長 いまは販売店の自主検査でデントリに掲載しているが、例えば、研修を受けた人には、お店のその人の名前デントリにアップして、点数も付けられる仕組みも良いのではないかと。あるいは、それをオークションの検査に反映できないかと。そうすれば、もう少し小売りでAAの車の流れが変わると思われる。

物流の2024年問題では、小売り店の経費や車の納期にも影響することが懸念される。AAでも車を会場に運ばずに、もつと売れる仕組みを考えていかないと。そのためにも販売店の検査のスキル向上は必要だろう。



——さて、業界の次世代を担う青年部の増強や育成も組織としては重要な課題。若い人たちのメッセージは

海津会長 将来、この中古車業界がどのように変わっていくのか、それを我が事として、日頃から模索していただきたい。今後、我々の業界がこうなったら、自社ではどうするのか。重要なのは、いまの若い人たちが、どういう業界にしたいのか、ということだ。

——では最後に、新年の抱負について

海津会長 2024年という1年に限ったことではないが、この1期2年、現在の執行部体制で、目の前にある課題を解決していくこと。それがまずひとつ。

それと、JUコーポレーションが取り組んでいるDX化は、スケジュール通り進んでいる。最終的には、これを各商組のオークション事業の役に立てるように構築していくことだが、それに対しても、しっかりと取り組んでいくことだ。



JU 中販連
海津 博 会長

こうしたなか、昨年10月からは、中古車の支払い総額表示がスタートした。ちよど良いタイミングでの開始とも言えるが、これをユーザーへ広く定着を図っているところだ。

——支払い総額表示について、開始後の状況は

海津会長 販売方法の不明瞭な価格表示では、お客様も分かりにくく、不信感にもつながってしまった。これが今回、車両本体と諸経費や代行手数料などを含めた表示方法となったため、プライス

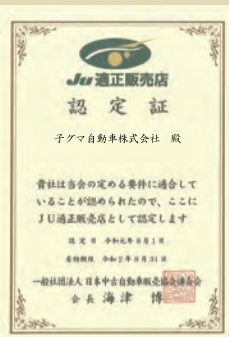
——では最後に、新年の抱負について

JU 適正販売店

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

一般社団法人日本中古自動車販売協会連合会

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



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



「弁護士に依頼する場合の注意点編」

先月号では、弁護士に依頼した場合の費用について横澤弁護士に解説してもらった。読者からはさらに「弁護士に相談する場合に確認すべき事項や注意点について聞きたい」というリクエストがあった。また「弁護士に依頼してから失敗したと思った場合は、どのようにすれば良いのだろうか」といった疑問も寄せられた。一般の人にとって、弁護士に依頼するというのは人生において数少ない機会。弁護士への相談や依頼について、注意すべきことを横澤弁護士に聞いてみよう。

頼んだ弁護士の対応がひどい場合は？

「弁護士会への懲戒請求を

検討する仕組み」

【横澤弁護士】

前号に引き続き、弁護士に依頼する場合の質問について回答します。30年前、40年前であれば弁護士の数も少なく、またインターネットも普及していなかったため、気軽に弁護士に相談できるような状況ではなかったと思います。

その時代には、電話帳で弁護士を探すと、弁護士を知っている人に頼んで紹介してもらったといった形で弁護士を見つけた、依頼をしていました。それに対して、現在は弁護士の数が増え、インターネットで検索すれば沢山の弁護士を容易に見つけることができます。

ちなみに、どのくらい弁護士が増えているかというと、1980年には1万人強でしたが、2000年には約1万7000人となりました。その後、急激に増え、20年時点では4万2000人を超えています。

昔であれば弁護士を選ぶことは難しかったかも知れませんが、現在では依頼者側が弁護士を選ぶことができるようになっています。

では、まずどのように弁護士を探すのが良いのでしょうか。

ひとつは、従前からのオーソドックスな方法ですが、誰かに紹介しても

らうという方法です。知人・友人からの紹介であれば、変な弁護士を紹介することはないでしょうし、どのような弁護士か、得意分野は何かなどを聞くこともできるでしょう。

そのため、比較的安心して弁護士に依頼することができると思います。私自身も、新たな依頼者は誰かの紹介によって依頼されることが一番多いです。

次に考えられるのが、インターネットの活用です。例えば、交通事故で被害に遭ってしまった時、インターネットで「交通事故 弁護士 東京」

などと検索すれば、交通事故を得意とする東京の弁護士が沢山ヒットします。そういったなかから弁護士を探すわけですが、注意しなければならぬのは、宣伝で上位表示されている場合、そのページ自体が宣伝であって、弁護士がその運営業者にお金を払っていることがあるります。

運営業者は、有料のプランを選択した弁護士を上位表示させ、それを見た一般の人が、その弁護士に問い合わせをするという構図です。実際に交通事故に強い

弁護士が紹介されていることもあります。なかには、さほど実績があるわけではないのに、お金を払って上位表示されている弁護士がいることもあるので注意をしましょう。

そのほか、弁護士を探す手段としては、弁護士会等の実施している法律相談を活用することもあります。

また、法人ではなく個人に限られますが、法テラスという機関では、経済的に困窮している人に対して、弁護士費用の立替えを行なっています。こういった弁護士会や法テラスの法律相談を利用して、そこで相談をした弁護士に依頼するという方法もあります。

それでは、弁護士を見つけて相談に行くことになった場合、どのようなことに注意をすれば良いでしょうか。

まず、弁護士との契約は、委任契約を締結して初めて成立することになります。そのため、委任契約の締結前であれば、弁護士に相談するだけで、依頼はしないというのも当然可能です。

相談の段階で、依頼することが不安な弁護士であったり、自分とは合わない弁護士であると感じた場合には、相談だけで終わりにして、別の弁護士を探すのが良いかもしれません。



また、相談をする際には、その内容に関する資料を持参したり、これまでの出来事を時系列にまとめていくと良いです。そういったものがあると、弁護士側も短時間で事情を把握しやすく、的確なアドバイスができることになります。

ただし、費用が安いから良いというわけではなく、その弁護士の経験や人柄なども考慮して弁護士を決めるのが良いと思います。

依頼する側として、一番気になるのは弁護士費用のことでしょうから、正式に依頼する前に、弁護士には費用の見通しを聞いておきましょう。後から予想外の費用を請求されても困りますので、最初の時点で疑問点を無くしておくことが必要です。見積り書の作成を依頼して、見積りを確認するというのも良いでしょう。

先月号でお伝えしたとおり、弁護士費用は各弁護士によって異なるので、複数の弁護士から話を聞き、費用を比較してみるのも良いかもしれません。

埼玉会場 1月の開催スケジュール

1月 3日(水)	休 催
1月10日(水)	2024 初荷 AA 来場プレゼント・お取引賞
1月17日(水)	MIRIVEメンバーズ AA 成約賞・落札賞・お取引賞
1月24日(水)	The Great Thanksgiving AA 全車出品料流れ無料・お取引賞
1月31日(水)	フレッシュディーラーズ AA 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



MIRIVE 埼玉会場

HAPPY NEW YEAR

2024

MIRIVE SAITAMA

このように弁護士に依頼をして、事件処理が行われることになるわけですが、弁護士との関係が上手くいかなくなった場合はどうすれば良いのでしょうか。

例えば、事件の処理方針について弁護士との意見が合わないとか、裁判を委任しているが、流れが良くなって負けそうだという場合が考えられます。

そういった事態になった場合には、まずは依頼している弁護士からよく話を聞くことが必要だと思います。弁護士が考え

す。通常の委任契約書は比較的簡単な内容です。で、その内容をしっかりと理解して締結するようにしましょう。

契約書には弁護士費用のことも記載されているので、弁護士費用の条項がそれまでの説明通りなのかも確認する必要があります。

ていることが十分、依頼者に理解してもらえないこともあり、単にコミュニケーション不全によって不満を感じていることもあります。それでも解決できない場合には、他の弁護士にセカンドオピニオンをお願いすると良いでしょう。

ただ、弁護士によって



は、セカンドオピニオンを受け付けていない人もいますし、また受け付けていたとしても、それまでの大量の資料を突然見せられても適切な判断はできないので、どのようにセカンドオピニオンを依頼するかは、弁護士と協議をして進めると良いと思います。

対応がひどい場合には、弁護士会への懲戒請求を検討することもありますし、紛議調停といった弁護士会が間に入って話し合いの機会を持つこともあります。

このように、弁護士に依頼するにあたっては色々な注意事項がありますが、信頼できる弁護士を見つけて継続的に関わり合いを持つておく、何かあった時には頼りになるのではないかと思います。

また、まれにですが、弁護士を変えて自分に依頼させようと、セカンドオピニオンの機会にそれまでの弁護士について強く批判する弁護士もいるようです。そのため、セカンドオピニオンの内容も慎重に吟味する必要があります。

ただし、実際に仕事内容が良くない弁護士がいることもあるので、そういった場合には、解任して新しい弁護士を就けるのが良いでしょう。

依頼していた弁護士の



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

全国112会場

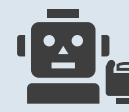
初荷オークションのご落札はオークネットから！

オークネットなら、インターネットオークションを介して全国112会場からご落札可能です。

オークネットの特長



インターネットオークションだから会場へ移動しなくてもOK！



応札金額を申し込むだけで、あなたの代わりにロボットがリアル応札！



支払代行サービスを利用すると、支払先をひとつにまとめられ、入金前でも車両の搬出が可能！



輸送手配はWebからワンクリック！

*グループ会社のアイオーク (Web-i-Auc) でもご落札いただけます。

初荷
オークション

AUCNET

オークネットTVオークション

1/8①初荷オークション開催！

取引2台以上で金華 清酒(金箔入)300mlプレゼント！

新規入会・資料請求はこちら>>

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：03-6440-2222



2024年

1月10日

水



CAA 中部会場

Challenge Advance Assist

午前10時開始

新春 初荷

AA

出品または
落札1台以上賞



アンリ・シャルパンティエ
「えびすフィナンシェ」

出品3台以上賞

(検査無し売切りコーナーを除く)



国産牛
すき焼き肉1Kg

来場賞
無料屋台券

※掲載画像はイメージです。※賞品はAA当日のお渡しとなります。

1月より
復活!

輸入車系コーナー

月間出品料無料

(全札時)

2024年1月AAスケジュール

2024年1月3日(水) 休催

2024 1月10日(水) 1723回

新春初荷AA

2024年 1724回 1月17日(水) レギュラーAA	2024年 1725回 1月24日(水) レギュラーAA	2024年 1726回 1月31日(水) レギュラーAA
------------------------------------	------------------------------------	------------------------------------



株式会社 シーエーエー 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

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

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

【TC-webΣ】サポートセンター TEL 03-6757-7800



ネット集客
増強研究会

車屋にマネジメントが 必要なタイミング

大平喜久

車屋のマネジメントというのは、経営において最も難しい分野ではないでしょうか。偉そうなことを言っても、僕もそれほど得意な分野ではないです。

できるだけ分かりやすく具体的に書きますね。まず「どの企業にも当てはまるマネジメントはない」ということです。

大雑把にいうと、創業期なのか、成熟期なのか、これで分かれてくると言ってもいいでしょう。

会社を創業して売上は年々伸びてきている。これが創業期。ただし、この時期に社員が頻繁に入れ替わるようであれば、マネジメントに問題ありですね。

売上の伸びがなくなってきた。安定はしているけど停滞感も出てきている。これが成熟期ですね。会社にもよりますが、おおむね創業から5年というところじゃないでしょうか。

過ぎなで、その見極めは必要だと思います。ただ、これが成熟期に入つて、同じマネジメントを続けると組織は崩壊しますね。この段階ではクリエイティブな組織作りをしないと、停滞からは抜け出せないです。

僕も失敗してきました。仕組み化と、クリエイティブというのは相反します。これをどうやって解決するか？

僕も同じ道を辿ってきた。解決策を見つけたらやってきました。短い紙面でとても説明できるようなことではないですが、これを覚えると複数の会社、複数のプロジェクトで自動操縦も可能になります。

堀越社長の経営指南

即時行動



成果が出る人の特徴、成長する会社の社長の特徴。それは「行動する人」だということ。

コンサルティングで会社訪問させていただく際に打ち合わせた内容、やろうと決めたことなどが、その次に訪問した時には、いつもすべてのテーマが「進んでいる」という会社があります。

こういう会社は、いろんなテーマが「進んでいる」から、当然それに関する成果が出てきたり、新たな問題が発生していきたりします。

そこでまた、成果が出ていけば、それをより大きくするためにまた新たなテーマが設定され、新たな問題が生じていけば、それを解決するためにまた新たなテーマが設定される。

そして、それらのテーマがまた「進む」ので、次の打合せの際にはまた新たな成果と新たな問題が：暗転。こうして、どんな状況が変化し、景色が変わっていくのです。

そう、決めたことが「進む」かどうか。つまり「行動」しているかどうか。

（株式会社カービズビジネス研究所 堀越勝格社長）

うか。「行動」しなければ、いくら何を考えても「何も起こらない」。つまり「何もしていない」と同義であり、成果は絶対に出ない、ということです。

「行動」する。当たり前ですが、これが成果を出す唯一の真理。そしてもう一つ重要なこと。それは、行動する「スピード」。

決めたことを「即時」行動に移す。人間、何かを決めた時が一番、エネルギーが高まっています。その時に、すぐに何らかの行動をとること。例えば、何かに申し込む、誰かに電話やメールをする、何かを購入する、誰かに指示をする……。

これが「行動」するためのコツです。ここで「また後で」と置いてしまうと、やがて「まあ、いつか」に変わり、そして「何も起こらない」につながっていくのです。

決めたことは、決めた時に「即時行動」。常に実践したいものです。

（株式会社カービズビジネス研究所 堀越勝格社長）

風呂吹は

利尻昆布の色となる

de ひと休み

荒井寿一（荒井商事会長）



今月の一句の季節は風呂吹の冬。風呂吹とは風呂吹大根のこと、これは、熱いものをふうふう吹きながら食べることから来たと言われている。

寒さが厳しくなると根菜類は身が引きしまつて滋味を増すものである。とくに大根や蕪などは白さ故に、出汁の染み込んで昆布の色になるとよりうまみが閉じ込められる。

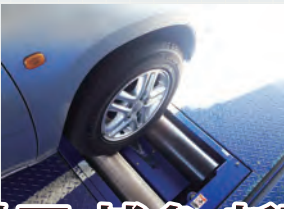
そこで、大根に含まれる栄養素を調べたところ、ビタミン、ミネラル、食物繊維、とくにあまり聞いたことのない、ナイアシン、これを摂取することで肌がスベスベになるとか、パントテン酸、これはエネルギー

の代謝をスムーズに行なう効果がある、あとはカリウム、これは高血圧の予防改善に効果あり、他にも我々が必要としている栄養素をたくさん含んでいることが確認出来た。

「大根を煮込むと決めし金曜日」時々無性に大根の煮物が食べたくなる。澄んだ出汁に浸かった大根を週末に自ら作ってみようと思う。

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

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/
お問合わせ agc-ad@ship.ecl.co.jp

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

謹賀新年

TC-webΣとTCアプリが より便利になりました!

1/15.mon
リリース!!

※掲載内容は改修内容の一部です



01

お気に入りメモの表示

Webリアルでお気に入り車両の
メモが表示できるようになりました



TAAサテライト会場/ヤードからの輸送料金表示

車両詳細画面の「見積を作る」で、サテライト会場/ヤードからの概算輸送料金を表示できるようになりました

※これまでは開催会場からの概算輸送料金を表示 ※画面構成の変更はありません

02



出品番号再検索機能

TCアプリからも、車両詳細画面から
出品番号再検索ができるように
なりました

※PC版では実装済み
※会場名も再検索が可能です

検索結果を表示ボタンをタップ

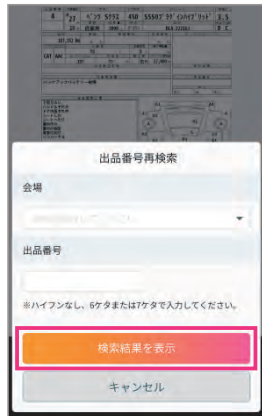


出品番号再検索ボタンをタップ



出品番号再検索ボタンは
固定表示です

出品番号再検索画面が表示



再検索時は、
選択した会場データは
保持されます

03

トヨタ・オート・オークション

北海道会場 0123-28-8700 東北会場 024-963-0388
関東会場 043-246-5211 埼玉サテライト会場 0480-77-7391
横浜会場 045-628-6000 中部会場 059-366-2810
北陸サテライト会場 076-205-0370 近畿会場 072-826-3486
兵庫会場 0798-44-3201 広島会場 082-437-2600
愛媛サテライト会場 089-904-3297 九州会場 0942-41-2266

仙台ヤード 022-390-0125
北関東ヤード 027-257-0613
静岡サテライト会場 0538-77-2060
滋賀ヤード 077-507-1159
四国会場 0875-56-2400
南九州会場 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



詳しくはHPへ
<https://taacaa.jp/>

歴代4位の出品4万7224台 令和5年度 (第19回) オールJU全国リレーAA

JU中販連

JU中販連 (海津博会長) は、10、11月の2カ月間にわたって実施した「令和5年度 (第19回) オールJU全国リレーオークション」の結果をこのほど発表。全国合計の出品台数は、目標および前年実績を大幅に上回る4万7224台に達し、成約台数とともに歴代4位を記録した。

令和5年度のリレーAAは、『全国53商組は一枚岩』をスローガンに掲げ、10月3日のJU福井を皮切りに11月27日のJU東京まで、各商組が1回ずつ、JU全国リレーの冠を付けたオークションを実施。それぞれの開催時には、所属するブロックが用意した賞品が当たる抽選会も行ない、イベントの盛り上げを図った。

今回の全国合計の実績は、出品4万7224台、成約2万9270台、成約率62.0%、平均単価34万円を記録。出品は目標の3万8920台を超えて達成率121.3%をマーク。また、対前年比では出品4.8%増、成約台数4.6%増、成約率0.1ポイント減の結果を示した。

今回のリレーAAを終えて海津会長は「出品成約台数ともに前年の台数を超え、成約率は前年並みを確保。第19回目の全国リレーAAも好実績で終わることができた。JUグループの結束のため、来年度もリレーAAを開催する計画」としている。

なお、令和5年度全国リレーAAのJU商組別実績では、最多出品がJU岐阜の6574台。前年度の開催時と比較して1000台以上も上回る堂々のトップの成績を残した。また、出品目標達成率の1位はJU帯広の171.0%、成約率1位はJU大分の83.2%。また、ブロック別の出品目標達成率はJU北海道の142.4%がトップとなった。



カーセブンデジフィールドと業務提携 会員店へのトータルサポート強化へ

一括査定のCTN

ユーザー車買取の一括査定を展開する株式会社CTN (本社 大阪府寝屋川市、野呂卓也社長) は、株式会社カーセブンデジフィールド (井上貴之社長) と業務提携を締結したと発表した。

一括査定媒体経由の買取り情報において、査定率や成約率が低いといった課題を抱えている会員店も多

い。この要因としては、低品質な媒体選定や、リード獲得後の顧客管理不足によるものが一例として挙げられる。

CTNでは、全国の買取店へ顧客管理および査定システム、電子契約書などの提供を行なうカーセブンデジフィールドと提携すること、リード獲得からその後の電子契約、お客様フォ

ローまでのトータルサポートを強化。会員店の成約率向上をめざす。

CTNでは「この提携によって会員店のデジタルサポートがさらに充実。また、デジタルで情報管理することにより、会員店に対してエンドユーザーからの信頼性向上も見込めるようになる」としている。



令和5年度チャリティ贈呈式 JU宮城 地域貢献活動で浄財寄付

JU宮城 (伊藤行雄理事長) は、12月8日開催のAA前に「令和5年度交通遺児チャリティ贈呈式」を執り行った。JU宮城では、地域社会の発展や福祉向上に対する貢献を目的に、昭和63年からチャリティ募金の活動を継続して実施。今回も会員店の店頭で集めた募金のほか、組合からの寄付金、さらにはチャリティコンペ、用品ゼリの売上を寄付。

この贈呈先として、オークション会場所在地の大和町に50万円、独立行政法人自動車事故対策機構に50万円、また、JU宮城の青年部会からは黒川地区交通安全協会に10万円を寄付した。



大和町、自動車事故対策機構に贈呈する鹿野名誉会長



青年部からも浄財を寄付



席上では、大和町の浅野俊彦町長が代表して御礼の挨拶。本町に対しては昭和63年から毎年36年に渡り、寄付をいただいている。募金の趣

火曜日はJU埼玉の日

埼玉ブランド!! 大好評!!

高成約
継続中!!



「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

1月					
1/2 (火)	休催				
1/9 (火)	初荷AA				
1/16 (火)	ウィンターフェアAA				
1/23 (火)	寒中見舞いAA				
1/30 (火)	レギュラーAA				

2024年1月9日
初荷AAより~

リニューアル 撮影システム

外装7枚・内装2枚・360度内装・下廻り他 掲載枚数大幅UP!

磨き上げた良質車をアピール! 気になる車両をよりチェック!

NEW 注目! 下廻り全体の静止画像UP!

※下面画像は「JU埼玉ホームページ」のみ閲覧可能となります。コーナーによって、画像枚数は異なります。

今まで見えなかったところが見えます! 枚数増加! あらゆる角度から鮮明に!

▼▼ 画像を見るならJU埼玉サイトへ ▼▼

URL: <https://www.jusaa.com>

「スーパーカーテンダー九州」の落成式を開催 初の解体工場を備えた複合施設が完成 株式会社タウ

株式会社タウ（宮本明岳社長、本社＝埼玉県さいたま市）は、佐賀県みやき町に「スーパーカーテンダー九州」を建設。12月7日に落成式を執り行った。

同社は『クルマを大切に使い続ける世界をつくる』というコンセプトのもと、自社で钣金修理をした車両を小売りする『カーテンダー』ブランドを展開している。

同社初の解体工場を併設した今回のスーパーカーテンダー九州は、買取り・钣金修理・小売り店舗のほか、解体処理によるパーツや素材生成など、資源化までを行なう一気通貫型の事業を展開。

自社で自動車解体機能をもつことで、地域で発生する損害車や水害車、中古車など、あらゆる状態の車を引き取り、「カー・トリアージ」（最適な処理方法を選択し、損害車の価値を最大化する仕組み）の概念に則った多様な処理方法で、車両



小売り店舗

価値の最大化の実現を可能とする。

また、同施設では人体への影響を考慮し、車の塗装には水性塗料を採り入れたほか、钣金修理の際に発生する粉塵を床下で吸い込むサンディングベイも導入。さらに、ソーラーパネルを設置し発電時のCO2排出を抑えるなど、環境にも配慮した設備となっている。

宮本社長は「完成までには大変多くの支援を賜り、心より御礼申し上げる。当社の原理原則とする産業廃棄物の低減や、情報の非対称性解消による経済発展への寄与の軸に則り、取引先企業や、みやき町で暮らす地域の方々の利益に資する事業を行っていきたい」とコメントした。



解体工場



落成式でのテープカット

業界初の34インチ湾曲モニター導入 ユース・エス・エス

ユース・エス・エス（瀬田大社長兼COO）は、このほどライブ応札サービス「USS JAPAN」をリニューアル。2024年春に正式リリースする。

湾曲型のモニターは視認性が高く、3レーンの同時表示でも参加しやすい点が特徴。また専用回線で接続し、常時安定したセリ環境の実現を図った。

加えて端末も専用となるため、モニターの電源を入れるだけでサービスが立ち上がるなど操作も容易。パソコンに慣れない会員にも、負担が掛からないように配慮した。

USSでは「CISも便利だが、毎月10台以上落札される会員はJAPANの方が料金的に得になる。自社の取引に応じて、選んでいただければ」という。

USSジャパンは現在、グループ19会場をはじめ、JU岐阜、JU愛知、JU広島、ベイオー、ジップ東京および大阪とセリを接続しており、幅広い仕入れに欠かせられる一大ネットワークを形成している。



複数レーンの同時表示でも参加しやすい

チャリティ売上全額を地元へ寄付 交通安全対策金として地域に貢献

JU奈良は、このほど地元・大和郡山市に浄財25万7375円を寄付した。これは、今年8月5日に開催したチャリティAAの募金、およびチャリティセリの売上金の全額を寄付したもの。JU奈良では毎年、この取り組みを行なっている。

JU奈良では「協力して頂いた会員に感謝したい。地域貢献活動の一環として、今後も続けていく」と、継続的に取り組んでいく考え。



大和郡山市の市役所で上田市長へ手渡した



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)	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)

MIRIVE 愛知会場

HAPPY NEW YEAR 2024

MIRIVE AICHI

愛知会場 1月の開催スケジュール

1月5日(金)	新春初荷 AA 全車流れ1,000円・来場プレゼント・お取引賞
1月12日(金)	January AA Part① 出品3台以上で流れ1,000円・お取引賞
1月19日(金)	January AA Part② 出品3台以上で流れ1,000円・お取引賞
1月26日(金)	フレッシュ AA フレッシュ&Fコンパクトコーナー流れ無料・お取引賞

MIRIVE

新鮮車両のMIRIVE

水曜日は
埼玉の日

木曜日は
大阪の日

金曜日は
愛知の日

新規入会 好評受付中！
お申込みはWEBからかんたん手続き！
www.mirive.co.jp



若手の離職を防げ！編①

あなたの社員は
会社の理念が言えますか?!

新年あけましておめでとうございます。「しごとの心得」では、今年も皆様のお役に立つ情報をお届けできますよう、一所懸命に書かせていただく所存でございますので、本年もご愛読の程、よろしくお願い申し上げます。

さて、あなたの会社（店）には、企業理念はおありだろうか。無い、あるいはあるが飾っているだけ、と示されていれば、各社員の仕事の進め方や、各社員がどの様に判断すべきかが考えやすくなる。

「評価のものさし」についてお伝えしてきたが、この評価のものさしの根幹となるものが、企業理念である。

せ、離職を防ぐ効果が期待できるからだ。

企業理念は、会社が大切
にしている考え、つまり会
社の在り方や存在意義、目
的などを明文化したもので、社員にとつては社内共
通の方向性を示すものとな
る。めざすべき方向が明確
に示されていれば、各社員
の仕事の進め方や、各社員
がどの様に判断すべきかが
考えやすくなる。

るともいえる。企業理念に則った行動が社員の行動規範となるのである。

そのため、企業理念はあるが飾るだけ、都合が良いときに言い出すだけになっているのなら、めざすべき方向を明確にしてくれるどころか、かえって訳が分からなくなり、社員にとってマイナスとなる。それならむしろ無いほうがましかもしれない。

評価のものをさし使った人評価制度は、公平な評価がなされていると双方が認識できる。その結果を給料などに反映させるだけでは離職は防げない。高評価を得て給料が上がっても、初月、次月までは嬉しいが、そのあとはその金額が当たり前になるので、効果はせいぜい1〜2カ月となる。

だが、企業理念を浸透させることは、与えられた仕事をただこなしていくのとは違い、何のために誰に対して、なぜこの仕事をするのかが明白になるため、社員一人ひとりが働く意義を見出しやすくなり、社員のモチベーションが上がるのである。理念が浸透した効

果を実感するには時間が掛かるが、効果の持続が望めるため、長期的に根気強く取り組むことが肝要だ。

理念の浸透には、継続した社内周知が必要だ。小さな会社や店舗では、社長の頭の中にある考え方が企業理念になっていることもあるが、周知には企業理念は明文化して誰もがわかる形にする。こだわりは明文化をしてから語る方が若手も分かりやすい。

- ・ 理念を浸透させる方法としては
 - ・ 朝礼で唱和をする
 - ・ 社長（上司）が会議体で理念に関して具体的な方策を話す
 - ・ 理念に即した行動規範を策定し模範者を表彰する
 - ・ 社員同士で理念と行動規範について1か月を振り返り理念に沿った行動を会議で各自が発表する
- ・ 等があげられる。

定期的に、企業理念の意味、めざすところ、理念に込められた思いやストーリーを伝え、話し合える機会を持つことだ。上からの押し付けではなく、社員同士自らが理解し共感できる

仕組みを作ることが効果的だ。

また、評価制度などに理念や行動規範を反映させて、それに基づいた行動が自然に取れるよう、習慣化を目指した社内制度作りも必要となってくる。企業理念が浸透してくると、企業文化として定着し、自然とその会社らしい人材が揃ってくる。

最近の若者は、「この会社です」と働いていて大丈夫なのか?」「この会社は夫なのか?」「この会社は大丈夫なのか?」という、いわば自分と会社の将来性や安定性を見ていると言われる。そのため、企業理念念が浸透していない会社では、自分が何のためにこの仕事をしているのかが不明で、将来に不安を感じてしまうのである。

その結果、単純に労働環境や仕事内容、給与面だけに注目し、それらを理由に離職してしまう。しかし、今どきの若者は、実は仕事を通して、自分が社会の役に立ち必要とされることを望んでいる。それを体現させるためにも、企業理念の浸透はとても重要だ。

企業理念の浸透を、長期的な視野を持つて是非取り組み始めていただきたい。これがご理解いただけたうえで、次回は若者との付き合い方について、取り上げてみたい。

新年

本年もご愛顧のほど
 よろしくお願いいたします
LUM入札会

初詣
といえは

やっぱりおみくじ
引かないとね！

どうせなら
大吉がいい！

さて
結果は…？

知らない
こわいこわい

運勢

ベー
吉 きち

[illegible]

あなたの今年の運勢

へーき

LUM入札会の
ベーシックプランが吉

ベーシックプランならば
年会費**無料**で利用できます

入会のすゝめ

● 年会費

● 未来

無料なので気軽に
に試すべし

開催日当日の
途中順位が確認
できるのは会員の
特権なり

仕入れのみならず
店頭の在庫車を
人札会に出品
できるでしょう

会場で現車確認
するとさらに安心
で福来たる

今年は新サービス
に期待すべし

L U M み く じ

0円で始める入札会！
御社に合ったプランが選べます！

※プランによって落札手数料が変動します。あなたに合ったプランを営業担当がご提案いたします！気軽にお試しからお問合せください！

※新規入会・会員更新には必ず
インボイス登録事業者番号が必要です

LUM入札会 株式会社ユニケット **070-3301-0738** (営業担当 吉田 yoshida)

査定を高く! 安く! か 判断出来る 査定システムが出来ました!

車種ごとに **重要装備** が変わるのだ!

車種ごとに重要装備ボタンが変わります

ランクルプラドTRJ150Wの場合

令和元年度 TX-Lパッケージ



革
ベージュ系
定員 7人 ナビ メーカーOP エアロ
ベージュ革シートの場合

AA落札平均
499万円



革
黒系
定員 7人 ナビ メーカーOP エアロ
黒革シートの場合

AA落札平均
422万円

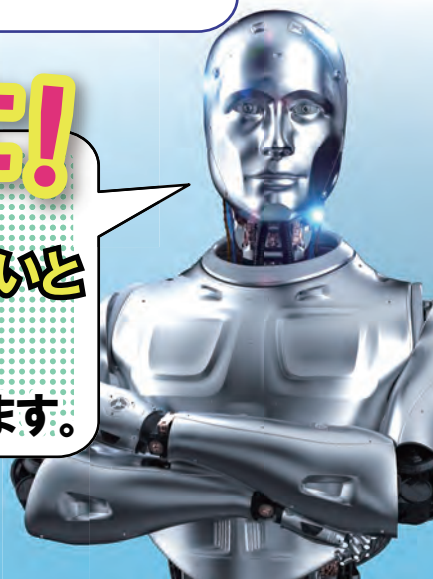
差額は 77万円!

この差はでかいぞ!

なるほど!
この車種は革シートの色を見なきゃいけないのか!
これを知らずに査定はできないね。

さらに!

AI機能を使って
「今年の**11月まで**に売らないと
75万円前後安くなります」
というお知らせもできます。



スマホからのお試しはこちら!



無料お試しお申込みはこちらから!

0466-55-0818 info@u-car.co.jp

株式会社 ユースター

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

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



北海道	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
U S S札幌	5	⑫ 3,421	+2.0	69.8	+1.9	641	-25
T A A北海道	5	790	+3.3	81.7	+2.3	585	+115
J U札幌	4	784	-7.9	78.4	+3.9	324	+8
N A A北海道	1	440	-10.2	68.9	-6.6	370	+7
札幌A A	3	338	-1.5	64.4	-10.0	337	+10
ホンダ北海道	4	252	+16.7	89.9	-5.8	393	-65
J U帯広	4	100	-22.5	58.8	+12.5	385	-86
J U函館	4	95	-32.6	56.7	+8.8	431	-111
J U釧路	4	73	-9.9	50.7	-8.7	630	+116
J U旭川	4	65	-5.8	71.3	-3.2	347	+54
J U北見	4	50	-26.5	59.8	-6.0	577	+186
J U室蘭	4	11	-64.5	50.0	+9.3	543	+196

東北	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
J U宮城	4	1,562	-7.1	72.2	+0.8	301	-15
T A A東北	5	1,301	+16.8	89.0	+1.1	532	+93
U S S東北	5	1,252	+6.8	75.7	+0.7	489	± 0
J U福島	5	1,122	-7.3	54.5	-1.9	307	-5
C A A東北	4	624	+10.4	66.6	-0.8	303	-23
アライ仙台	4	602	+54.0	90.2	+5.0	212	-36
ホンダ仙台	4	414	+68.3	95.9	-1.4	354	+66
J U秋田	3	270	-4.6	80.1	+7.5	106	-28
J U青森	2	190	-9.5	79.5	+4.6	164	-90
J U山形	2	138	+3.8	69.9	+2.4	157	-59

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	5	① 14,900	-4.9	66.2	+3.1	1,482	-87
U S S横浜	4	⑥ 4,807	+13.3	63.2	+0.7	1,001	-57
アライバントラ	4	⑦ 4,669	+21.1	63.2	-2.5	915	-47
M I R I V E埼玉	5	⑩ 3,498	-19.6	74.9	+3.2	420	-84
T A A横浜	4	⑬ 3,388	+22.7	89.4	+3.5	961	+76
C A A東京	4	⑭ 2,842	+11.0	68.6	-0.5	659	± 0
T A A関東	5	⑯ 2,614	+19.0	83.5	-1.0	760	+68
J U埼玉	4	1,739	+8.8	53.2	+5.6	566	-27
J A A	5	1,612	+3.7	43.3	+1.8	933	+22
アライ総合機械	4	1,418	-4.4	72.4	+1.8	618	+20
J U千葉	4	1,386	+11.8	62.8	+6.2	471	+15
J U東京	4	1,375	+0.4	61.9	+2.3	361	-61
アライバントラ	4	1,307	-4.0	84.9	+2.5	499	+23
U S S群馬	4	1,285	+22.3	61.8	-3.4	542	+47
U S S埼玉	4	1,222	+3.4	69.7	+10.8	368	-18
ホンダ東京	4	1,116	+23.7	93.4	-1.4	463	+50
J U新潟	4	997	+2.7	69.4	+0.2	246	-18
U S S新潟	5	990	+1.5	55.3	-3.9	426	+17
J U群馬	5	970	-3.9	56.9	-5.0	410	+125
J U栃木	4	814	-3.9	47.1	+14.1	175	-109
J U神奈川	5	802	+8.2	61.0	+9.3	367	-116
N A A東京	4	687	+8.5	76.2	-8.6	563	+91
アライ小山4輪	5	656	+9.2	86.6	+1.3	371	+33
ヒーロー	5	626	+7.0	61.0	-1.5	337	-1
いすゞ東京	5	517	-6.0	48.4	-2.0	1,805	+14
J U長野	4	500	+24.4	34.2	+6.8	176	-69
J U茨城	5	467	+1.5	54.8	-2.2	372	+20
ジップ東京	4	409	+31.5	50.2	-2.4	1,856	+202
J U山梨	4	61	-7.6	38.7	-0.6	229	+46

中部	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
U S S名古屋	4	② 9,787	-0.3	58.0	+1.3	1,623	-99
J U岐阜羽島 AA	4	④ 5,097	+11.5	45.0	-0.3	581	+27
C A A中部	5	⑧ 4,411	+5.8	72.7	+5.5	884	-25
J U愛知	5	⑪ 3,445	+3.3	76.3	+2.3	409	-39
U S S静岡	4	⑯ 2,250	+13.9	64.2	+1.1	402	-2
T A A中部	5	⑰ 2,174	+16.0	89.0	+4.8	561	-41
U S S R名古屋	4	1,695	+0.8	83.0	+1.4	120	-8
M I R I V E愛知	4	1,575	-22.9	65.8	+0.2	397	-127
C A A岐阜	4	906	+5.5	65.9	+1.2	550	+31
J U静岡	4	869	+10.8	55.4	+2.8	236	+26
J U三重	4	809	+14.4	37.0	-2.9	312	-83
ホンダ名古屋	4	672	+30.7	92.9	+0.8	443	-19
N A A名古屋	5	522	-13.0	84.6	+2.7	413	+2
U S S北陸	4	459	-13.2	77.2	+3.0	244	-2
S A A浜松	5	448	-2.2	59.5	+4.0	685	+89
愛知トヨタ	4	399	+88.2	98.0	+0.4	482	+51
J U富山	4	369	-40.3	64.5	-7.2	242	+37
J U石川	5	292	-22.5	58.0	-4.1	361	+22
J U福井	3	260	-0.4	47.9	-8.0	216	-20

1開催平均の出品ベスト10 (台)		
①	U S S東京	14,900
②	U S S名古屋	9,787
③	H A A神戸	6,143
④	J U岐阜羽島 AA	5,097
⑤	U S S九州	4,888
⑥	U S S横浜	4,807
⑦	アライバントラ	4,669
⑧	C A A中部	4,411
⑨	U S S大阪	4,085
⑩	M I R I V E埼玉	3,498

2023 年11月

オークション実績

	開催回数	出品台数	成約台数	成約率(%)	成約金額(千円)	平均単価(千円)
企業系	194	436,466	281,334	64.5	250,286,820	890
	+1 開催	+1.4%	+4.1%	+1.7ポイント	+4.4%	+3 千円
メーカー系	121	124,602	103,650	83.2	69,790,277	673
	+1 開催	+16.4%	+19.0%	+1.8ポイント	+22.4%	+18 千円
J U系	155	124,827	72,151	57.8	26,858,347	372
	+4 開催	+5.6%	+7.0%	+0.8ポイント	+4.9%	-8 千円
合 計	470	685,895	457,135	66.6	346,935,444	759
	+6 開催	+4.6%	+7.6%	+1.8ポイント	+7.6%	± 0 千円

※オークション実績の無断転載、二次利用は固くお断りします。 ※下段は前年同月比

近畿	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
H A A神戸	4	③ 6,143	+1.5	60.9	+3.4	1,120	+103
U S S大阪	4	⑨ 4,085	+5.3	58.2	+3.5	928	+96
T A A近畿	4	⑮ 2,700	+23.6	81.2	+5.7	905	+45
U S S神戸	5	⑳ 1,960	+5.9	54.7	-1.8	646	+35
M I R I V E大阪	5	1,704	-37.0	76.6	+2.2	477	-190
T A A兵庫	4	1,181	+5.7	77.9	+3.3	701	-11
いすゞ神戸	4	1,125	+15.7	52.4	-9.1	1,528	-219
ホンダ関西	4	1,009	+1.4	94.8	-1.3	498	-54
I A A大阪	5	964	+21.9	71.2	+1.3	220	+26
ベイオーク	5	851	-15.0	74.9	+8.8	862	-12
N A A大阪	5	465	-5.9	86.4	+1.7	579	-12
K C A A京都	5	452	-9.1	48.4	+1.7	384	+28
ジップ大阪	5	382	+11.4	58.8	+8.5	1,928	+292
J U奈良	4	360	+5.6	57.4	-3.5	329	-30
日産大阪	4	274	+8.3	88.7	-2.2	207	-27

中国四	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
L A A岡山	4	1,800	-3.5	57.3	+3.8	393	-17
U S S岡山	4	1,646	-6.5	78.3	+4.4	471	-11
T A A広島	4	1,473	+11.9	82.6	+5.0	645	+16
T A A四国	4	1,189	+32.3	86.5	-3.4	384	+41
L A A四国	5	1,021	+26.4	50.0	+2.5	312	-1
K C A A山口	4	961	+3.1	58.5	+0.8	400	-2
J U広島	5	884	-27.0	38.8	-14.5	300	-31
J U高知	1	406	-	53.4	-	252	-
J U山口	4	300	+12.4	37.1	-1.5	402	-86
N A A広島	1	258	-6.9	79.8	-3.2	179	-71
J U鳥取	1	248	-13.6	73.0	-12.4	179	-27
J U島根	1	243	-4.0	74.1	+1.0	257	+53
広島AA	2	128	+7.6	46.3	-18.8	369	-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	4	⑤ 4,888	-4.9	67.7	+4.9	884	-18
T A A九州	4	⑱ 2,156	+21.0	81.6	+4.1	636	+18
J U福岡	4	1,519	+20.7	46.3	-5.7	261	-26
K C A A福岡	5	1,504	-0.7	44.0	-3.7	302	-3
KCAA 南九州	5	1,287	-10.6	35.5	-0.2	347	-38
U S S福岡	5	662	-13.1	51.1	-10.8	749	+178
J U大分	2	564	+7.2	81.8	-1.9	125	-13
T A A南九州	4	523	+11.3	83.4	+6.8	432	+11
ホンダ九州	4	486	+32.8	96.9	-0.5	308	+34
J U長崎	1	455	+6.8	59.8	+9.3	166	-103
N A A福岡	4	432	+11.6	80.0	-5.2	338	-1
J U鹿児島	4	415	-6.3	56.3	-4.4	187	-60
J U沖縄	4	360	-4.0	66.2	-4.2	181	-6
いすゞ九州	5	319	+11.9	66.0	-6.0	877	-26
J U熊本	4	287	-2.7	61.3	-6.7	166	-11
K C A A南九州	4	127	-	48.3	-	226	-
2nd							
J U宮崎	4	53	+3.9	63.4	-0.2	196	-17

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	672	-18.6	36.6	+1.9	993	+1

※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



2023年11月29日、トヨタは新型のランドクルーザー70系の販売を開始した。ランクル70といえば、14年にもランクル70誕生から30周年を記念した期間限定モデルが国内で再販されたが、今回は、カタログモデルとしての販売だ。

ベースのランクル70は、1984年11月に40系の後継車として登場したモデルだ。日本では04年7月に販売を終了したが、海外では生産・販売が継続されており、今回、時代に合わせたアップデートを施し、改めて国内販売が再開される。

インテリアも、ステアリングホイールは本革巻

新型ランクル70が発売

レトロなデザインはそのままに中身を現代版へと刷新

新車情報

国産車 (11/20 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発表日
スズキ	アルト5D	9代目 (HA37/97系)	改良	11月20日
スズキ	アルトラバン	3代目 (HE33系)	改良	11月20日
スズキ	アルトラバンLC	1代目 (HE33系)	改良	11月20日
スズキ	クロスビー	1代目 (MN71系)	改良	11月20日
スズキ	スペーシアベース	1代目 (MK33系)	改良	11月20日
ミツビシ	ekクロス	1代目 (B3系)	SC	11月24日
ミツビシ	ekワゴン	4代目 (B3系)	SC	11月24日
ミツビシ	デリカD5	1代目 (CV系)	改良、特別	11月24日
トヨタ	ランドクルーザー70シリーズバン	1代目 (70系)	NR	11月29日
レクサス	RZ	1代目 (10系)	改良、追加	11月30日
トヨタ	ミライ	2代目 (20系)	SC	12月1日
スズキ	スイフト	5代目 (ZC/ZD系)	FC	12月6日
ホンダ	オデッセイハイブリッド	1代目 (RC4/5系)	MC	12月7日
ミツビシ	アウトランダーPHEV	2代目 (GN系)	改良、特別	12月7日
ミツビシ	エクリプスクロス	1代目 (GK系)	改良	12月7日
ミツビシ	エクリプスクロスPHEV	1代目 (GL系)	改良	12月7日
スズキ	スペーシア	3代目 (MK94系)	追加	12月8日
ニッサン	ノート	3代目 (E13系)	MC	12月11日
マツダ	キャロル5D	8代目 (HB37/97系)	改良	12月13日
スズキ	スーパーキャリイ	1代目 (DA16系)	特別	12月13日
ニッサン	エクストレイル	4代目 (T33系)	特別	12月14日
ニッサン	キックスeパワー	1代目 (P15系)	特別	12月14日
ニッサン	サクラ	1代目 (B6系)	特別	12月14日
ニッサン	セレナeパワー	2代目 (C28系)	特別	12月14日
ニッサン	ノート	3代目 (E13系)	特別	12月14日
ニッサン	ノートオーラ	1代目 (E13系)	特別	12月14日
ニッサン	リーフ	2代目 (ZE1系)	特別	12月14日

輸入車 (11/17 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発表日
クライスラー・ジープ	ジープグランドチェロキー	5代目 (WL系)	特別	11月17日
メルセデスベンツ	ベンツGLBクラス	1代目 (X247系)	MC	11月17日
AMG	AMG_GLEクラス	2代目 (W167系)	追加	11月20日
AMG	AMG_GLEクラスクーペ	2代目 (C293系)	追加	11月20日
シボレー	シボレーコルベット、コルベットコンバーチブル	8代目 (Y2系)	SC	11月21日
アウディ	アウディQ8	1代目 (F1系)	追加、特別	11月21日
ボルボ	ボルボEX30	1代目	NR	11月22日
フィアット	フィアットパンダ	3代目 (139系)	特別	11月27日
アルファロメオ	アルファロメオジュリア	2代目 (952系)	改良	11月28日
アルファロメオ	アルファロメオステルヴィオ	1代目 (949系)	改良	11月28日
メルセデスベンツ	ベンツGLCクラス	2代目 (X254系)	追加	11月29日
DSオートモビル	DS4	2代目 (D4系)	特別	11月30日
DSオートモビル	DS4_Eテンス	1代目 (D4系)	特別	11月30日
アウディ	アウディA3スポーツバック	3代目 (GY系)	特別	12月5日
アウディ	アウディA3セダン	2代目 (GY系)	特別	12月5日
BMW	BMW_X5_M	3代目 (F95系)	改良	12月6日
アウディ	アウディA6、A6アバント	5代目 (F2系)	MC	12月7日
アウディ	アウディA7スポーツバック	2代目 (F2系)	MC	12月7日
アウディ	アウディS6、S6アバント	5代目 (F2系)	MC	12月7日
アウディ	アウディS7スポーツバック	2代目 (F2系)	MC	12月7日
メルセデスベンツ	ベンツGLSクラス	2代目 (X167系)	MC	12月14日
マイバッハ	メルセデスマイバッハGLSクラス	1代目 (X167系)	MC	12月14日
AMG	AMG_GLSクラス	2代目 (X167系)	MC	12月14日
アウディ	アウディR8	2代目 (4S系)	特別	12月14日

きを採用し、運転席前のメーターには、オプティロンメーターと4・2インチTFTカラーマルチインフォメーションディスプレイを採用。ア

エンジンには直列4気筒の2・8L直噴ターボディーゼルを搭載し、最高出力204PS、最大トルク500N・m。これに6速ATを組み合わせた130Lと大容量だ。高剛性ラダーフレームを採用し、フロントサスにはコイルスプリング、リアア

どの電子制御も新たに装備。さらには第2世代のトヨタセーフティセンスも採用し、プリクラッシュセーフティシステムや昼夜の歩行者検知、昼の自転車運転者検知なども行うことが可能だという。ただしクルーズコントロールは定速制御のみとなる。

ランドクルーザー"70"AX

主要諸元

全長×全幅×全高：4890mm×1870mm×1920mm、ホイールベース：2730mm、トレッド(Fr/Rr)：1555mm/1460mm、最低地上高：200mm、車両重量：2300kg、最小回転半径：6.3m、乗車定員：5名、駆動方式：パートタイム4WDシステム、エンジン：直列4気筒共通レール式直噴ディーゼルエンジン(1GD-FTV)、排気量：2754cc、最高出力：150kW(204PS)/3000-3400rpm、最大トルク：500N・m/1600-2800rpm、燃料：軽油、タンク容量：130L、変速機：フレックスロックアップ付6速オートマチック、WLTCモード燃費：10.1km/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)：265/70R16、265/70R16、サスペンション(Fr/Rr)：車軸式コイルスプリング/車軸式半楕円リーフスプリング

車種	グレード	エンジン	駆動方式	価格(税込)
ランドクルーザー70	AX	ディーゼル	4WD	¥4,800,000

安心感が高いが、注文殺に到は必至だろう。(自動車ジャーナリスト 吉川賢二)



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

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.appenet.co.jp/

アプリ
車買取・販売

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

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

整備システム比較.com

比較数 No.1

日本国内ほぼ全てを比較



外国人整備人材と共存共栄する時代 61

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



工場働くベトナム人2級整備士たち

株式会社スズキトラスト（埼玉県狭山市、鈴木智之社長）では現在、11名のベトナム人2級整備士が働くなど、外国人の採用を積極的に行なっている。こうした新車ディーラーで増え続ける外国人整備人材について、鈴木浩和専務に話を聞いた。

どこまで理解して受け入れられるか

「うちの会社で外国人が働くというのは、社内では誰も想像していなかったと思います。海外に留学したり、頻繁に行ったりというスタッフはほとんどいなかったのですが、最初は自分事として捉えていなかったかも知れませんが」と、外国人人材の採用を積極的に進めている鈴木専務は言う。

同社は現在、合計11名のベトナム人を「技術・人文知識・国際業務ビザ（技人国ビザ）」として受け入れている。技人国ビザは、高度な専門的知識を保有する人材に与えられ、基本的に大学卒業要件が必要となる。

例外として、大学でなくとも、日本で自動車の『専門学校』に入学し、自動車整備関連の技術を学び整備士資格を取得した者も取得が可能だ。彼らとは、日本語でのコミュニケーションを比較的に容易に取ることができる。一般的に、日本の日本語学校に留学した後、自動車専門学校に行き整備を学ぶため、3年以上の日本での生活経験を持つ。

その上、日本語で整備士国家資格を受験するため、しっかりと日本語も学んでいるからだ。しかし、優秀な外国人を採用しても、受け入れ側の体制が整っていないと、外国人が日本の会社で活躍していくことは難しい。

「外国人採用の時には、社内での説明には気を使いました。事あるごとに外国人の良いところ、受け入れを決めた経緯、採用する意義、日本人に対してもメリットがあることなどを伝えました」。

続けて「差別などほしくないように話し、管理者が販売店を頻繁に訪問して、外国人の状況を確認しに行ったりしていました。現場スタッフも含めた日本人管理者たちが気を使って、どこまでしっかり外国人を理解して受け入れられるかということ意識して取り組んでいました」と語る。

外国人採用の重要性を社員全員に伝える

初めて外国人材を受入れる会社になりがちなのが、外国人に対する意識の差が、経営層と現場レベルで大きくかけ離れているケースだ。

社長の独断で外国人材の受け入れを決めたものの、現場はまったく寝耳に水、といった話は代表的なケースとなる。

その結果、現場で外国人に対してネガティブな意識が蔓延してしまつては、円滑なコミュニケーションを図れるはずがない。日本人の上司や同僚が外国人を「招かれざる客」として迎え入れるため、外国人が職場内で孤立する状況が生まれてしまう。

外国人を受け入れる理由を説明する機会を設け、日本人

社員全員に納得してもらおう。できればトップから直接説明していくのが望ましい。外国人採用の重要性を認識すれば「かけがえのない仲間」として迎え入れるようになる。

とくに「外国人材の受け入れを決めた経緯」「当社にとって、外国人材の受け入れがいかに重要なのか」「社内でのどのように協働していくか」など、これらを伝えておくことは、外国人の受け入れ体制構築のための重要な一歩となることは間違いない。

社員全員に納得してもらおう。できればトップから直接説明していくのが望ましい。外国人採用の重要性を認識すれば「かけがえのない仲間」として迎え入れるようになる。

とくに「外国人材の受け入れを決めた経緯」「当社にとって、外国人材の受け入れがいかに重要なのか」「社内でのどのように協働していくか」など、これらを伝えておくことは、外国人の受け入れ体制構築のための重要な一歩となることは間違いない。

鈴木専務は「技術教育の日本人スタッフが思った以上に上手に教えてくれ、外国人も上達しました」と言う。適切な人物を教育係として選定するのも重要な受け入れ体制構築のポイントだ。

その条件とは何か? 「異文化を理解しようとする人物かどうか」「差別的な意識を持っていない人物かどうか」「説明能力がある人物かどうか」がポイントとなる。

一般的に、良い教育者の選定ができる外国人はストレスなく、短期間で活躍できる人材へと成長する。

「日本語レベルにもよりますが、将来的に、検査員や工場長などになってくれると良いかなと思っています。もう少ししたら、検査員資格など取れるレベルになってきます。そうしたら整備のサービスマンとして、入社してきた外国人の教育などもできると思います。国籍が違うということでは差別区別なく、うちの中でできるだけ長くいて、主力になって欲しいです」と、彼ら外国人整備士への期待を語る。

採用で気を付ける点

「1人ひとりに向き合つて、何か困っていることがあるか、などのコミュニケーション

ンを取れば彼らは一生懸命やつてくれます。つまり、コミュニケーションが最も重要だと思います」。

また「言葉の壁は多少ありますが、1人ひとり、心を通わせて、こちらも対応すれば必ず外国人も答えてくれる。なるべく家族のように、息子のように、兄弟のように接してあげればと思っています」と語る。

外国人の受け入れ体制は、一朝一夕に成し遂げられるものではない。時間をかけて会社全体で創り上げていく必要がある。

スイスのビジネススクール・I・M Dが発行している『World Talent Report』には、国別のビジネス環境ランキングが記されている。

そのレポートによると、日本の「働く場所」としての魅力は61か国中52位だ。日本側が「受け入れるか否か」という選択をできるわけではない。どうしたら外国人に日本を、そして我が社を就労先として選んでもらえるか考えなくてはならない。

日本の少子高齢化でいえば、不足しているのは労働力だけでなく、若者そのものの数だ。すでに外国人労働者なしでは、日本経済はやっていけない状況だ。そのためには、国として企業として、外国人を受け入れる体制構築を本気で考えていくことが大切なのではないだろうか。



画像① EG ルーム側からの確認では不十分



画像② フロントインサイドパネル先端部が見えにくい



画像③ タイヤハウス側から覗くとフレーム修正機跡が確認できる (画像は姉妹モデルのRAV4)



画像⑤バンパーが押されることで負荷のかかる取付ステー付近 (画像は新車状態)

初回車検を向かえる
車両がそろそろ……

80系ハリアーは、姉妹モデルの50系RAV4から遅れること1年、2020年にデビュー。ところが皆様ご存じのとおり、新型コロナやウクライナ情勢の影響を受けて、未だに納車期間が長引いている状況です。査定案件としては、初回車検を迎える車両が着実に増えていることから、今後の増加が見込まれます。

こちらのモデル。査定時には、どのような点に注意してチェックすれば良いのでしょうか？

RAV4やクラウンクロスオーバーと車台を共有

今回のモデルから、これまでの新MCプラットフォームのFFモデル向けTNGA-Kプラットフォームへ変更となりました。前方へ、垂れ下がるような形状のフロントインサイドパネルが特徴の当プラットフォームで

も、基本的には、これまで通り『4つのポイント(左右フロントインサイドパネル&サイドメンバー先端部)を中心に確認を進めていくこととなります(画像①)。

しかし、ハリアーの場合、注意しなければいけないのがSUV特有の車体形状です。

修復歴チェックの場合、『衝撃波及の原理原則』から、とかくボンネットやフェンダー等の外板部位(鋼板製部位)の状態見極めに意識が向けられがちです。

これは、別の言い方をすると『鋼板製部位に異

常が見られなければ、骨格部位のチェックは、ほぼスルー』という油断を生むこととなります。

ところがハリアーの場合、他のSUVモデルと同様に、最低地上高が高くなっています。そのため比較的、低い物体に衝突した場合、鋼板部位を干渉せず、下部に位置するフロントバンパーから衝撃入力されてしまします。

バンパーからの衝撃波及は、バンパーブラケットが取り付けられているサイドメンバー先端部や、先端部が下方向へと伸びるフロントインサイドパネルにまでおよび可能性が高くなります。

ところが、厄介なこと

にフロントインサイドパネル先端部は、エンジンルーム側からだ全体像が見えにくい(画像②)、タイヤハウス側からの確認も、可能であればしておきたいところ

画像③は、姉妹モデルの50系RAV4の左フロントインサイドパネル先端部をタイヤハウス側から撮影したものです。

エンジンルーム側からは見えなかったフレーム修正機跡を確認できます。

同一形状である80系ハリアーも同じ確認が有効なので、ぜひ試してみよう(画像④)。

さらに80系ハリアーは、大きなボディサイズがゆえに、車庫入れ時の接触損傷も想定されます。車庫入れ時の接触では、低速で後進することから、リヤゲートを含まないバンパーのみの損傷が多くなります。

検査の匠が教える 中古車判定塾
第118回
査定検査に役立つ! 人気モデル『解体新書』84
トヨタ・ハリアー (80系)



50系RAV4の姉妹モデル

YouTube 公式チャンネルよりお知らせ

すでに気付かれた方もいらっしゃるかも知れませんが、新たな動画から音声ナレーションの実装を開始しました。査定前の事前学習としてぜひご覧ください。

トヨタ・ハリアーの YouTube 動画はこちらからアクセスできます

勝手に格付け! 査定難易度

基本的には、同一プラットフォームの50系RAV4と同じです。SUVデザインがゆえに、ボディ上部よりも下部エリアに注意が必要です。それを理解したうえで、なるべくバンパー下側、タイヤハウス側からの確認が求められます。

査定難易度 A

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) 6.7%
- ◆車台番号刻印位置
→運転席足元に打刻
- ◆色ナンバー表記位置
→左センターピラーに表記
- ◆ボンネットオープナー位置
→ダッシュボード右端下部に設置
- ◆OBD2 接続端子設置位置
→ボンネットオープナー後方に設置

リヤエアリアは荷室側、およびバンパー下側のどちらでも確認することができま

ただ、フロントエアリア同様、ボディ下部への単独ダメージも想定されるので、バンパー下側からの確認は必須となります。

さらに80系ハリアーは、大きなボディサイズがゆえに、車庫入れ時の接触損傷も想定されます。車庫入れ時の接触では、低速で後進することから、リヤゲートを含まないバンパーのみの損傷が多くなります。

1月10日 新春感謝Day

ご来場賞 縁白!

商売繁盛 三大縁起担ぎ えべっさん! 三つ徳! 松竹梅! さらに、ベイオークからサプライズあり

千本つり大会

輪投げ 射的 コイン落とし

餅つき

開運抽選会
ご出品2台またはご落札3台以上

360度 画像で 買いやすい

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

限界価格 買取保証 実施中

QRコードから 金額確認してね!

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!



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.12

セールスの極意『3 マメ活動』 その③足マメ：声掛け編

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。セールスの極意、それは3つの「マメ」にある。「手マメ」「口マメ」「足マメ」の3つのマメの「量」「品」を高めれば、必ず成果を得ることができる。

さて、今回は最後のマメ、「足マメ」についてです。

本来、営業における「足マメ」は訪問活動をさします。「夜討ち朝駆け、営業は足で稼げ！」私、キバンも、営業をしていた頃はよく言われたものです。えっ「うちは来店型なので外回りの営業はしないです」って？ わかっています。

基盤代替の「足マメ」は、

例えば、この春、タイヤ交換時に夏タイヤを合わせて購入されたお客様に、皆さんはいつ、どう声を掛けられましたか？

タイヤの購入ですから、あと2年以上は乗るという車検宣言です。車検予約のアプローチをするのは当たり前なのに、

雑誌を読んでいるから、スマホを見ているから、お連れ様と話しているから、売り込みをかけているようで気を悪くさせるから……声を掛けられない理由を自分から作っていませんか。こんなわかりやすいお客様からの車検宣言。そんな時は

「お客様のお車って……」
「こちらは3カ月間洗車無料のクーポン券です。」
「お渡してください」
などなど、声の掛け方など少し考えればたくさんあります。

車検、代替、整備、鉋金、保険……提案できる商品を

少し前に北川景子さん主演の「家売るオンナの逆襲」という伝説の不動産屋さんの描いたドラマがありました。

ご存知の方もいるかもしれませんが、そんな彼女が仲間を鼓舞する時の口癖が「Go！」

臆せず一歩前に出ましょう！「Go！」です。そんな一歩の踏み張りが皆さんの足に「マメ」を作ります。

「足マメ」は営業努力の証明なのです。

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！





CAA東京会場 2024.01

1/9 第1174回 新春初荷AA

全車出品料無料 (流札時)

ご来場賞!! POS登録でもれなく

出品又は落札1台以上賞!!
ハズレなしの冬の大抽選会!!

2個入り箱 さいとう製菓 紅白かもめの玉子

冬の1等 海鮮セット!

人気メーカーの 2等 アウター

3等 かねふく 詰合せ

4等 麒麟ビールギフトセット or 特茶 1ケース

ハズレなしの 末等 国乃や 芋かりくん (3袋)

1/23 第1176回 レンタリース協賛記念AA

特設 レンタリースコーナー 実施

出品又は落札1台以上賞!!

たまごファクトリー 合計20個 あじたま・おんたま セット

1/30 第1177回 月末感謝祭AA

出品又は落札1台以上賞!!

華豚包 肉まん

オークションスケジュール

1/2 休催

1/9 第1174回 新春初荷AA

1/16 第1175回 レギュラーAA

1/23 第1176回 レンタリース協賛記念AA

1/30 第1177回 月末感謝祭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-web ☎ <http://taacaa.jp/>





株式会社 Office TV
代表取締役 藤原智浩

『社長に年俸を上げる交渉をする バカ営業』をいませんか？

第31回

高単価の成約を連発し
年収1000万円を叶える営業術

新年一発目なので、普段とは違った視点で年収1000万円を達成するための技を伝授します。簡単に話すと、上司や社長に「給料上げてよ」と言って「喜んで！」と言わせる方法です。要は交渉術です。交渉のノウハウはたくさんあります。

例えば、人は『恥ずかしい時は断れない』という法則があります。「恥ずかしい」と感じている時にお断り事をされると「NO」と言われる可能性が極端に低くなります。

解りやすい例を挙げると、トイレから出て来た時です。用を足して出て来た瞬間に「お願い」と言えば、通常よりも数倍、通りやすくなります。

もし、あなたに好きな女性がいいたら試してみてください。初デートに誘う格好のタイミングです。トイレから出てきた瞬間が狙い目です。

また、『ふっかけ』という交渉テクニクがあります。例えば、

自分の主張が通りやすくなります。

こういう細かい交渉テクニクは、実はたくさんあります。給料を劇的に増やしてもらおうテクニクは単純で、

なので僕が本当にお勧めしたい方法は、

になる

どうすれば給料を上げられるか？

僕も元々営業マンだったので、「どうすれば給料を上げられるか？」ということに常に考えていました。そこで分かったことは「会社は箱」ということでした。それぞれの会社という箱には大小があり、市場にはキャパシティ（容量）があり、それは社長たちの器の大きさに比例します。「会社の売上」市場×社長

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！



交渉



社長の器以上はなれない

『会社勤め』をするというのは、社長の器に依存するということでもあります。社長の器以上にはなれないのです。

なので社長の器が小さい場合は、ある程度稼げるようになって、余裕のある内に独立の準備を始めることがベストだと思います。

そして、会社の看板ではなく、自分の実力で仕事が取れるようになったら、その時に改めて「独立」か「転職」かを選択するのが良いと思います。

最も大切なことは、

あとは当たり前ですが、給料の10倍くらいの営業成績を出していました。自分を儲けさせてくれて、勤務態度も良く、ダントツに成績が良いのに、

上げたくない

りませんか？ 結果的に僕の給料は1度も下がることなく、毎年毎年右肩上がりで増え、営業インセンティブではなく固定給だけで年収1000万円を超えるようになっていました。

をバランスよく磨いていく事が大切です。

両方

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

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>

Ucar指数による個別車種の相場動向

トヨタ アルファード AGH30W 【3年落ち】

2023 年 1月→12月 -0.2% ▼

< 相場短観 >

< 中古車指数 >



有料版では、モザイクの部分
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!



トヨタ ランドクルーザープラド TRJ150W 【5年落ち】

2023 年 1月→12月 -13.5% ▼

< 相場短観 >

< 中古車指数 >



パキスタンの輸出の影響を受ける車の代表格。2023 年 4 月以降、パキスタンの輸出回復に伴い一時は回復むかったが、ロシアにも多くの台数が行く車だったため、ロシアへの追加規制の対象となってしまう下降傾向となった。



ホンダ ステップワゴンスパダ RP3 【5年落ち】

2023 年 1月→12月 5.0% ▲

< 相場短観 >

< 中古車指数 >



有料版では、モザイクの部分
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!



トヨタ C-HR NGX10 【3年落ち】

2023 年 1月→12月 11.7% ▲

< 相場短観 >

< 中古車指数 >



有料版では、モザイクの部分
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!



トヨタ ランドクルーザー 300 VJA300W 【1年落ち】

2023 年 1月→12月 -29.0% ▼

< 相場短観 >

< 中古車指数 >



有料版では、モザイクの部分
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!



スズキ ジムニーシエラ JB74W 【1年落ち】

2023 年 1月→12月 -5.2% ▼

< 相場短観 >

< 中古車指数 >



有料版では、モザイクの部分
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!



ニッサン ノートeパワー HE12 【5年落ち】

2023 年 1月→12月 -22.1% ▼

< 相場短観 >

< 中古車指数 >



有料版では、モザイクの部分
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!



ダイハツ ミライース LA350S 【3年落ち】

2023 年 1月→12月 34.8% ▲

< 相場短観 >

< 中古車指数 >



有料版では、モザイクの部分
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!



毎月お届しているUcar指数を、今回も個別車種で計算して紹介する。Ucar指数は中古車価格の本当の動向を把握するために開発したものである。今月は、基準日を2023年1月6日の週とし、その時点の指数を100とした。

指数が100を上回っていれば基準日より高く、100を下回っていればそれより低いことがわかる。なお、12月15日までの一週間平均のグラフである。

2024 謹賀新年

AS'NET

エーエス・ネット®

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



株式会社

オートサーバー

TEL.03-5144-8530

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

オートサーバー

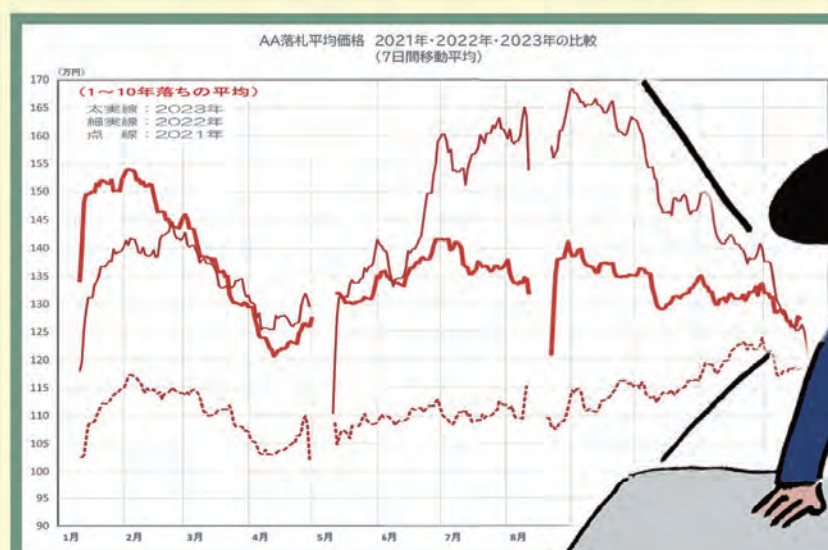
検索

ASNET 会員募集中

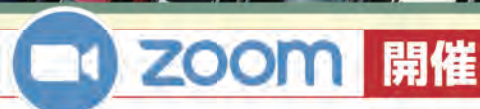


業界初・ユーストカー発 中古車相場セミナー開催します

「中古車相場を斬る! 2024」 2024年 大荒れ相場か!?



2024 年 2 月 9 日 (金) 13:00~14:30



《セミナー内容》

- 2023 年に何が起きたか
- 2024 年に何が起きるのか
- 2024 年の激動相場の読み解き方
- 2024 年輸出動向・注意点
- 個別車種の相場予測
- 質疑応答

《講師紹介》

◎ユーストカー NEWS 輸出欄 担当
NPO 法人 自動車流通市場研究所
理事長 中尾 聡



◎ユーストカー NEWS 相場欄 担当
株式会社 ユースカードットコム
中古車相場研究室
代表研究員 桑名 伸



《受講費用について》

- ユーストカードットコム製品の会員様・・・無料
- ユーストカー NEWS 有料読者様・・・無料
- 一般の方 (上記以外の方)・・・¥5,500-
- 下記フォームの★をチェックの上、お申込みする方・・・無料

記入欄 (✓にチェック)

ユーストカードットコム製品の会員ですか? ☐ はい ☐ いいえ

「はい」の方は会員番号をご記入下さい。

ユーストカー NEWS 有料読者様ですか? ☐ はい ☐ いいえ

- 一般の方 ☐ ★ユーストカー NEWS 年間購読 (年額 送料税込¥12,780-) に申込み無料で受講する。
☐ 有料で受講する。(¥5,500-/ 税込)

御社名

担当者様名

携帯番号

メール
アドレス

@

お申込み



または

以下にご記入の上
コピーして
03-
3371-9596
にFAX

お問合せ先 ▶ ユーストカー NEWS TEL : 03-3371-9340 e-mail : ucn@u-car.co.jp