

毎月1日発行

第130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

2月号

ユーストカー
NEWS

注意!

中古車相場

再暴騰の可能性



2面へつづく

中尾...まずは最初に佐藤

佐藤理事長

■2023年の振り返り

桑名...あけましておめで
とございます。2023
年末から2024年
明けにかけて大きな事件
がありました。自動車流
通業界も影響を受けるこ
とは間違いないと思いま
す。本日は皆様それぞれ
の立ち位置の視線で20
23年の振り返り、20
24年の展望、最後に2
024年問題の3つのセ
グメントについて座談会
を行いたいと思います。
それではよろしく願ひ
します。

■2023年の振り返り

ユーストカーNEWS
恒例の輸出座談会。6回
目となる今年はレギュ
ラーメンバーに加えてゼ
ロの北村竹朗社長と小倉
信祐営業本部長が参加。
過去最高の中古車輸出
数を記録した昨年の振り返
りと今年の展望、そし
て迫る物流の2024年
問題について大いに語っ
ていただいた。

AUCNET

リアル応札
業界No.1

オークネットなら、

インターネットオークションのプラットフォームを介して

日本全国112会場から仕入可能!

※グループ会社のアイオーク(Web-i-Auc)でもご利用いただけます。

資料請求はこちら!

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



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!

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



2023年振り返り

2024年展望

2024年問題

理事長に、去年の1年の中古車輸出について振り返っていただきます。去年は結局何万台だったんですか？

佐藤…いわゆる史上初めて160万台に乗った可能性があります。150万は優に超えている。

中尾…11月で140万2000台ですからね。

佐藤…あれは通関統計ですから、実際の数はもっと多いわけです。我々中古車輸出業界にとっては非常に画期的な年だった。中古車業界に大きく貢献していると思いますよ。

中尾…今、国内小売り、中古車の国内小売り、たぶん、今年、去年、230万ぐらいだと思っんですけれども、ピークアウトしているんです。

佐藤…今、国内小売り、中古車の国内小売り、たぶん、今年、去年、230万ぐらいだと思っんですけれども、ピークアウトしているんです。

中尾…輸出は150万台、今年も超えて、たぶんこの後もずっと右肩成長するんです。いずれこの10年の間に中古車輸出と国内小売りがクロスすると思うんです。

桑名…150万台突破ということで輸出は最高新

記録。ということは、参入している業者が増えたのか、そうでもないのか、どうなんですか？

佐藤…今まで中古車をやっていました、輸出もやりたいです、分らないので組合に入りましたという方はもちろんいますけれども、そんなに目立つほど多くない。今、組合に入る方は、ほとんど輸出の経験がない方が多いです。輸出は儲かりそうだと。それで入る方も多いですけども、一番先に辞めるのはそういう方です。1年2年やって全然商売にならない。

鈴木…あと、お金の回収ですよ。一番は。

佐藤…大体B/Lと交換。そうしないと、B/L先に渡さないと、特に南の暖かいところの国の人、車もらっちゃったらお金ことを忘れちゃう。一同…笑

■2023年の振り返り

北村社長

中尾…今日初参加で国内物流会社大手、株式会社ゼロの北村社長、去年1年を振り返っていただいてよろしいでしょうか。



ぐらいかもしれない。

桑名…昨年の末で62万らしいです。年末のトヨタの受注残は。

北村…去年1年間で国内の新車メーカーが出した新型車、すごいですが。どうしてもそこを運ばざるを得ない状態に追い込まれるわけです。そのときに大手さんがあ

中尾…なるほど。

北村…ゼロの立場でいうと、一番多いのは日産かな。それが止まっちゃったわけですから、かなり落ちたんです。でも、逆に社内で言っていたのは、プレーヤーが変わるだけなんです。日産の販売会社の話ですが、自分のところで売ってない車が下取り入庫になる。しかも、コロナが明けて新車が出始め、そこにいわゆる川下の事業が乗っかり。本当にディーラーは史上最高益がた

中尾…ゼロさんに気合いと根性という言葉は、あんまり似合わないですね。(笑)

北村…そんなことを言っちゃいけないんですけどね。今年は新型車がほとんど出ない。コロナが明けたと言われて、消費者のお金の使い方が変わるわけですよ。今、自動車販売はちょっとプレ

佐藤…それで買い換えるのはなかなか難しい。EVの需要が強ければ中古車の価格も高い。でもそうではない。かと思えばトヨタのそれこそ20年落ちの「コロナ」プレミオなんか、30万円です。5年落ちのプレミオなんていうのは200万です。下取りが高いから新車に買い換えられるわけ

中尾…そうですね、内燃機関の車ですね。日本はほとんどそれです。実は中国も同じで、今、中国の保有台数は3億5000台あるんです。今年は

中尾…そうですね、内燃機関の車ですね。日本はほとんどそれです。実は中国も同じで、今、中国の保有台数は3億5000台あるんです。今年は

たぶん850万台ぐらいEV出ますけど、結局保有台数の3億台以上はまだ内燃機関なんです。これはEVを国策としてやっていますけど、残ったやつどうするんだっていう部分では、これから先輸出で南米、アフリカを押し出したという気持ちは、ものすごく中国の動向として見受けられ

桑名…でも、日本でEVがうまくいくのかどうかというのは、結局下取りの相場なんです。残念ながら、ぱっと相場見て安いと思っただけのグリーフ。日産さんの車で申し訳ないですけど。オークション価格、20万です。10年落ちで、10万、20万

中尾…でも、日本でEVがうまくいくのかどうかというのは、結局下取りの相場なんです。残念ながら、ぱっと相場見て安いと思っただけのグリーフ。日産さんの車で申し訳ないですけど。オークション価格、20万です。10年落ちで、10万、20万

北村…そんなことを言っちゃいけないんですけどね。今年は新型車がほとんど出ない。コロナが明けたと言われて、消費者のお金の使い方が変わるわけですよ。今、自動車販売はちょっとプレ

桑名…それで買い換えるのはなかなか難しい。EVの需要が強ければ中古車の価格も高い。でもそうではない。かと思えばトヨタのそれこそ20年落ちの「コロナ」プレミオなんか、30万円です。5年落ちのプレミオなんていうのは200万です。下取りが高いから新車に買い換えられるわけ

中尾…そうですね、内燃機関の車ですね。日本はほとんどそれです。実は中国も同じで、今、中国の保有台数は3億5000台あるんです。今年は

中尾…そうですね、内燃機関の車ですね。日本はほとんどそれです。実は中国も同じで、今、中国の保有台数は3億5000台あるんです。今年は

と、それだけです。ガソリン車のほうが全然高い。EVの残価率が上がってこない。

北村…EVの一番の悩みが中古なんです。残価が低いんですけど、今、内航船に乗せないじゃないですか。ということではビジネスチャンスが来たと。陸で走れ、となるんですけど、2024年問題(陸送不足)と逆行するわけじゃないですか。北海道まで陸でいくのか、とかいいながら、最後はフェリーだとかいいながらね。一応仙台からフェリーが出たりするの

中尾…フェリーは大丈夫なんですか？

北村…フェリーは個人で乗っていきば大丈夫です。

北村…そんなことを言っちゃいけないんですけどね。今年は新型車がほとんど出ない。コロナが明けたと言われて、消費者のお金の使い方が変わるわけですよ。今、自動車販売はちょっとプレ

桑名…それで買い換えるのはなかなか難しい。EVの需要が強ければ中古車の価格も高い。でもそうではない。かと思えばトヨタのそれこそ20年落ちの「コロナ」プレミオなんか、30万円です。5年落ちのプレミオなんていうのは200万です。下取りが高いから新車に買い換えられるわけ

中尾…そうですね、内燃機関の車ですね。日本はほとんどそれです。実は中国も同じで、今、中国の保有台数は3億5000台あるんです。今年は

中尾…そうですね、内燃機関の車ですね。日本はほとんどそれです。実は中国も同じで、今、中国の保有台数は3億5000台あるんです。今年は

主、シッパーは圧倒的に増えたはず。プロローカーさんまたは、個人の方がちよろちよろやっているのが圧倒的に増えたんだと思いますね。

北村…EVの一番の悩みが中古なんです。残価が低いんですけど、今、内航船に乗せないじゃないですか。ということではビジネスチャンスが来たと。陸で走れ、となるんですけど、2024年問題(陸送不足)と逆行するわけじゃないですか。北海道まで陸でいくのか、とかいいながら、最後はフェリーだとかいいながらね。一応仙台からフェリーが出たりするの

中尾…フェリーは大丈夫なんですか？

北村…フェリーは個人で乗っていきば大丈夫です。

北村…そんなことを言っちゃいけないんですけどね。今年は新型車がほとんど出ない。コロナが明けたと言われて、消費者のお金の使い方が変わるわけですよ。今、自動車販売はちょっとプレ

桑名…それで買い換えるのはなかなか難しい。EVの需要が強ければ中古車の価格も高い。でもそうではない。かと思えばトヨタのそれこそ20年落ちの「コロナ」プレミオなんか、30万円です。5年落ちのプレミオなんていうのは200万です。下取りが高いから新車に買い換えられるわけ

中尾…そうですね、内燃機関の車ですね。日本はほとんどそれです。実は中国も同じで、今、中国の保有台数は3億5000台あるんです。今年は

中尾…そうですね、内燃機関の車ですね。日本はほとんどそれです。実は中国も同じで、今、中国の保有台数は3億5000台あるんです。今年は

ブックキング取るのが一番大変です。

中尾…基本的にビー・フォアードさんというのは、今更こんな話聞くのも変ですけど、自社在庫ではなく、ビー・フォアードJPにお客さんが出してもらったやつをみんな出している。ビー・フォアードさん自社は？

佐藤…アフリカ人ね。現地の人が出張ってきている。ミャンマーが盛んになった時もミャンマー人がたくさん来しましたね。

北村…アフリカ人ね。現地の人が出張ってきている。ミャンマーが盛んになった時もミャンマー人がたくさん来しましたね。

北村…アフリカ人ね。現地の人が出張ってきている。ミャンマーが盛んになった時もミャンマー人がたくさん来しましたね。

坂東…すみません。提供しているじゃないですか。2023年は増えたじゃないですか。そうするとRORO船みたいな乗っければすぐ出発してくれるわけじゃないので。バンニングがあるの

中尾…去年はバンニング大変だったですよ。パニンング作業の遅れが多かった。

鈴木…あと、コンテナの

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 東インター斎藤ビル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)

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

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/>

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



佐藤 博
日本中古車輸出業協同組合理事長



山川 博功
(株) ビー・フォード 代表取締役



坂東 博仁
ECL エージェンシー(株) 代表取締役社長



鈴木 一
イスタンカーライナー(株) 自動車船部専任部長



北村 竹朗
(株) セロ 代表取締役社長



小倉 信祐
(株) セロ 取締役 営業本部長



中尾 聡
特定非営利活動法人 自動車流通市場研究所 理事長



桑名 伸
(株) ユーストカードットコム 中古車相場代表研究員



ルセデスを自分で何百台も在庫で持たないじゃないですか。プラドにしろ、ランクルにしろ、メルセデスにしろ、800万、900万、1000万とというのがたくさん売れたので、利益もものすごく大きくて。

中尾…そういう高級車って、どこか、国、決まっています？ アフリカ回りには行かないと思うんですけど。

山川…逆です。アフリカめっちゃ多いです。ほんとよく言われるんですけど、アフリカ人こそお金持っています。日本人、アメリカ人、めっちゃお金持っていないですから。一同…(笑)

山川…相続税がある国は持てないですね。

中尾…なるほど。

■2023年の振り返り 坂東社長

桑名…ECLエージェンシーの坂東社長に改めて去年の振り返りをお願いします。

坂東…去年はロシアのマーケットシェアを上げようという目標で、大体35%ぐらいまでマーケットシェアを上げました。

中尾…それは太平洋側で？

坂東…太平洋側です。

坂東…今、地震の影響もありものすごい勢いで太平洋側に貨物が来ています。

中尾…富山港自体は影響はなかったんですか？

坂東…港自体は影響はなかったけれども、それまでのアクセス道路に損傷が発生している様子です。

桑名…なるほどね。

鈴木…港の一部に亀裂が入った。

坂東…七尾港なんかはだいぶ隆起しましたけど。

中尾…七尾港は出ていないですか。ロシア。

坂東…以前はやっていましたが今はないと思います。

鈴木…ちよつと出てました。

中尾…坂東さん、年末に電話で話したときに、フーシ派の攻撃で全体的に影響があつて海上運賃が高騰しているって。

坂東…特にヨーロッパは運賃が上がりましたね。

中尾…あつちの地域に喜望峰を通過していくから。

鈴木…まず上がったのはコンテナがポンと上がりました。

鈴木…ROROはそんなに…

坂東…まだ。しかしこれも上がりますよ。

桑名…コンテナのほうか先行して上がるって、どうしてなんですか？

坂東…コンテナ船がヨーロッパに行くのが多かった。

鈴木…コンテナの場合、毎月運賃改定してまゝのROROの場合はある程度タイムラグがあるので、例えば100ドルなら100ドルというのは、半年くらいは。

坂東…我々はRORO船の船種がヨーロッパに行くの、我々はヨーロッパに行っているんですけど、船種は20日以上余分に時間をかけてヨーロッパへは油代、用船料代、当然上がつてしまっていますよ。

中尾…それ以前にコロナのときに人を思いっきり切ってますよね。荷が少なくつたときに、だから、一回人員不足になっている状態を改めて入れてもなかなか入らないでしようし、入れたところでもなかなか慣れないでしようし、今みたいな環境で今年の夏なんかはか

うかな。大体45日でヨーロッパに行くんですよ。それが3週間増えたら65日ぐらいかかるんです。

山川…帰ってくるのに、また65日ですから。

坂東…65日で帰ってくる。カラ船だからといってフーシ派は容赦しませんでした。

中尾…環境が半端じゃないです。

坂東…60度ですよ。60度で重労働したら死にますよ、普通。

鈴木…昔、放射能の線量を付けてたけど、今度は温度計を付ないとね。

坂東…この1年は、レッドシートの航行に関しては相当制限されると思う。なおかつ皆さんも存じのとおりに、パナマもすごいことになっていますから。水がないんです。

中尾…それは干上がっているんですよ。

坂東…干上がっているんですよ。6月から雨期に入りますから、それで若干増えるかも分かりませんが、基本的には半分以下ですからね、輸送量としては、それを考えると、これからの船腹不足は今年いっぱい続くかなという感じがします。

坂東…希望的観測ね、船会社の。

■2024年の展望 坂東社長

中尾…本来順調にいくかなと思った2024年の幕開けを見ていて、激動の1年になりそうなんですけど。

桑名…スエズ運河って、私は中古車流通相場に影響受けるかなと思います。

中尾…価格みて、全体にどう…

桑名…どのくらいフン詰まるかと。

坂東…スエズ運河問題で運賃は上がりますし、スペースはなくなりまゝ。本来はこの1年というのは船会社の船腹不足が解消する年でした。

中尾…逆転、逆転。中国に抜かれた。中国が昨年480万台なんです。23年は日本が430万台でワンツーが逆転したんです。今年、中国、日本になつたんです。

鈴木…そこていくと1000万台以上の貨物が出ていくじゃないですか。今年もそんなに変わらないですよ。たぶん。そうすると船腹というのは、なかなか足りないところ出てきますよ。さっき言ったパナマ問題、スエズ問題で、遠回りすると



う感じですか。エージェンシーもECLも良かったと。まあ海運バブルですな。最後の年かもわからない。今年が最後のかなってきますと。

MIRIVE 埼玉会場



MIRIVE SAITAMA

2月の開催スケジュール

2月 7日(水)	MIRIVE AA お取引賞
2月14日(水)	MIRIVE AA 全車出品料 流れ4,000円 ・お取引賞
2月21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
2月28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





坂東…いや、去年外してるからはずけり言いますけれど、今年も外すかもしれせん。

中尾…今年は一番難しい局面と
思うんです。

佐藤…それで非常に頭も悩ましてます。非常に

中尾…それはコンテナが1カ月2万台しか出てなかったのを8万台出たからでしょ。52%も、PCCと自動車専用船とコンテナの比率は70対30まで落ちたのが、52対48まで上がったんですよ。

坂東…コンテナがこれだけタイトになって、ROROがこれだけ希望峰周りになって船種が減ってるにもかかわらず、160万台も輸送できるんですか？

中尾…確かに…

坂東…それはコンテナが1カ月2万台しか出てなかったのを8万台出たからでしょ。52%も、PCCと自動車専用船とコンテナの比率は70対30まで落ちたのが、52対48まで上がったんですよ。

佐藤…それで非常に頭も悩ましてます。非常に

中尾…それはコンテナが1カ月2万台しか出てなかったのを8万台出たからでしょ。52%も、PCCと自動車専用船とコンテナの比率は70対30まで落ちたのが、52対48まで上がったんですよ。

坂東…それはコンテナが1カ月2万台しか出てなかったのを8万台出たからでしょ。52%も、PCCと自動車専用船とコンテナの比率は70対30まで落ちたのが、52対48まで上がったんですよ。

坂東…コンテナがこれだけタイトになって、ROROがこれだけ希望峰周りになって船種が減ってるにもかかわらず、160万台も輸送できるんですか？

中尾…確かに…

坂東…それはコンテナが1カ月2万台しか出てなかったのを8万台出たからでしょ。52%も、PCCと自動車専用船とコンテナの比率は70対30まで落ちたのが、52対48まで上がったんですよ。

佐藤…それで非常に頭も悩ましてます。非常に

中尾…それはコンテナが1カ月2万台しか出てなかったのを8万台出たからでしょ。52%も、PCCと自動車専用船とコンテナの比率は70対30まで落ちたのが、52対48まで上がったんですよ。

坂東…それはコンテナが1カ月2万台しか出てなかったのを8万台出たからでしょ。52%も、PCCと自動車専用船とコンテナの比率は70対30まで落ちたのが、52対48まで上がったんですよ。

坂東…コンテナがこれだけタイトになって、ROROがこれだけ希望峰周りになって船種が減ってるにもかかわらず、160万台も輸送できるんですか？

中尾…確かに…

坂東…それはコンテナが1カ月2万台しか出てなかったのを8万台出たからでしょ。52%も、PCCと自動車専用船とコンテナの比率は70対30まで落ちたのが、52対48まで上がったんですよ。

佐藤…能登地震もあったけど、輸出には影響ないかな。

中尾…海外の需要ってどの辺までカバーできるものなのかなって。海上運賃が上がっていったときに、中古車相場が上がったときに。

中尾…さつきから重要なシナリオの部分でいうと、オークション相場は明日あたりから本格的に開くけど年間通してどういうふうになるか。相場は上がると？（2024年1月10日の座談会です）

中尾…ミャンマーなんかでもそうですけど、かなり前に止めたやつがボロボロになっちゃって買い換えて。

桑名…爆上げの可能性はゼロじゃないです。安く買えるのはまずない。供給量が少ない、特に新車の。

中尾…爆上げですか？

桑名…爆上げの可能性はゼロじゃないです。安く買えるのはまずない。供給量が少ない、特に新車の。

中尾…爆上げですか？

桑名…爆上げの可能性はゼロじゃないです。安く買えるのはまずない。供給量が少ない、特に新車の。

中尾…爆上げですか？

桑名…爆上げの可能性はゼロじゃないです。安く買えるのはまずない。供給量が少ない、特に新車の。

中尾…爆上げですか？

桑名…爆上げの可能性はゼロじゃないです。安く買えるのはまずない。供給量が少ない、特に新車の。

中尾…爆上げですか？



佐藤…今年以上じゃないですか。

中尾…今年以上じゃないですか。

佐藤…今年以上じゃないですか。

中尾…今年以上じゃないですか。

佐藤…今年以上じゃないですか。

中尾…今年以上じゃないですか。

佐藤…大体今年と同じだよ。高値安定とか緩やかな下落っていうのは全然OKで。今年は下がりようがないです。

中尾…先ほど言われた能登の需要、絶対あるじゃないですか。特に軽なものが。軽の乗用車なんかだったら。

佐藤…この業界、今まで一番大きな影響を受けたのはリーマンショックだけですよ。そういう面ではこの業界はよっぽどのことがない限りショックを受けないです。

桑名…今年の見通しというか、見通し、プラス、各社の戦略を聞きかせてください。

中尾…僕も160万ぐらいだと思ってるんです。

佐藤…僕も160万ぐらいだと思ってるんです。

中尾…僕も160万ぐらいだと思ってるんです。

佐藤…僕も160万ぐらいだと思ってるんです。

中尾…僕も160万ぐらいだと思ってるんです。

佐藤…僕も160万ぐらいだと思ってるんです。

中尾…僕も160万ぐらいだと思ってるんです。

佐藤…僕も160万ぐらいだと思ってるんです。

中尾…僕も160万ぐらいだと思ってるんです。

佐藤…僕も160万ぐらいだと思ってるんです。



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、「パントラ」、「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4輪仙台
新会場リニューアル3周年
記念オークション
2月20日(火)

ARAI AUCTIONS

アライオークション

https://www.araiiaa.jp/

muryo.indd 4

2024/01/29 19:47:50

ダイハツ不正問題と中東情勢の緊迫化

中古車輸出におよぼす影響とは？

レポート

NPO法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

前号で今年の中古車輸出展望として「ブレーキが掛かる気配はまったく感じられず、2年連続で歴史的な記録更新が期待できる年」と紹介した。しかしダイハツの不正問題や、イエメンの親イラン武装組織フーシ派による紅海上の商船攻撃で海運が混乱し始めるなど、相次いで想定外の事象が発生。一転して、勢いにブレーキが掛かる気配が出てきた。現時点では未だ先行きは不透明ではあるが、今後、中古車輸出にどのような影響が出るのか改めて考えてみる。

ダイハツ不正問題の影響
結論から言えば、ダイハツの不正問題について

Vol.129

中古車輸出

が知りたい

は、現時点では中古車輸出への影響は限定的かと考えられる。
理由は輸出には影響が少なく軽自動車メインであり、また今回は新車の問題であるからだ（今後、リコールの発生により中古車にも影響はあるものの）。
ただ、1月19日に国土交通省が発表した出荷停止を解除した5車種のうち、トヨタへOEM供給されているタウンエースバンについては、4～5年落ちがバングラデッシュやロシアへ輸出されている車種。
すでに不正が報じられた12月後半には、当該車両5年以内のオークション出品車の成約率が50%前後から70%に急上昇、平均落札価格も10%上昇している（ユーストカー調べ）。

紅海上でのフーシ派による商船攻撃の影響

このように、対象車種のなかでも、海外需要のある車両については、今後、品薄になるとの見方から、相場が上昇する可能性がありそうだ。
ロッキールVやライズHVなども上昇傾向にあり、今回、解除されたプロボックスも現状では動きは見られないものの、海外で人気のある車なので今後、上昇する可能性があるかも知れない。
しかし、タウンエースバンをとっても、年間での新車流通量は5000台程度。前述した通り、ダイハツは軽自動車中心であることから、多少相場に動きがあったとしても、この問題で輸出台数に大きな影響をおよぼすには至らないと見ていい。

一方、フーシ派の紅海上での商船への攻撃は、中古車輸出にすでに影響が生じているほか、長期化するのでは懸念されている。
昨年11月20日に、日本郵船が運航する船がフーシ派によって拿捕された

との報道が出た時点で、これはどこまでになるかは正直、想像していなかった。
その後、12月に入ると攻撃の度合いが高まり、それに対抗すべく、米国が同盟国と連携しパトリックを強化。今年に入り、米軍と英軍がフーシ派拠点を攻撃、フーシ派は報復措置として米国商船にも攻撃するなど、一気に緊迫の度合いが高まっている。

この紛争が生じている紅海は、世界で運航している約30%の船が経由しており、この航路を変更する（喜望峯経由）ことで、世界全体の約20%の積載能力が奪われると言われている。
実際に、世界の各船会社は昨年末から航路の変更や投入船数、船

中東情勢の緊迫化によって迫られる航路変更



繰りなどを見直している。それによって、日本発の中古車でも、昨年末には船会社から荷主（輸出者）に対して突然、船積キャンセルや値上げの通知が行なわれているようになった。
分りやすく具体的に事例で紹介すると、近年、英国のEU離脱によって、日本からの中古車需要が高まっているキプロス、英国、アイルランドといった上位仕向国はまさにこの航路上にある。キプロスに至っては、紅海を経由しスエズ運河を通過すると、ほんのわずかな距離に位置している（左図）。
しかし、この紛争によって喜望峯経由となるなど、実に8000km近く

も遠回りしなければならぬ。そうすると、必然的に納期の遅延と輸送費の上昇は避けられなくなるといったことだ。
船会社も航路を変更するとすれば、航路上の経由地も見直すので、根本的に全体の配船スケジュールが異なってくる。そして、それによって、当該航路だけでなく、日本発の航路全体にも影響が波及してしまうと予想されている。
一時的なマイナスもプラス成長に影響はなし
前号では、今年好調の要因の一つとして「海上輸送の下落」を挙げたところがこの紛争によって、年初からあっさり

覆ってしまった。
そこで、どの時点で終結するかが気になるところだ。フーシ派の攻撃は、パレスチナ自治区ガザ地区のイスラム組織ハマスに連携しているのにより、イスラエルとパレスチナの紛争が終結しなければならぬ。
しかし1月18日、イスラエルのネタニヤフ首相は、ガザにいるハマスの戦闘部隊の約3分の2を壊滅させたとした上で、今後、武装勢力を領土から一掃する「完全勝利」まで戦争を続けると述べ、戦闘が長期化することを示唆している。
従って、年内一杯は海運の混乱が続く、中古車輸出は好調から一転して、納期遅れや大幅なコ

ストップの影響を受けるのではない。
このため、前年を割り込みそうな気配となり、2年連続での記録更新は難しい状況になってきた。しかしながら、世界における日本の中古車需要が減少することはない。とくに世界の富裕層に人気のある高額車については、納期が遅れようが、コストがアップしようがお構いなしで、引き続き旺盛な需要が見込める。
国内の小売りはピークアウトに達しているが、輸出に関しては、今後も長期的に右肩上がりのプラス成長が期待できるとに変わりはないだろう。

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！

連絡情報 (Track & Trace)

AIH No. YOUR No.

ADDRESS

CAR NAME

AIH ID

CHASSIS NUMBER

TEST NUMBER

VEHICLE NAME (VOY No.)

ETD

ETA

BUYER NAME

YARD LOCATION

More info

HUBNET 連携

この機能を利用するには、HUBNET と LINE アカウントの連携を行う必要があります。

Connect

▼友だち追加はこちらから▼



日本語



ENGLISH

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

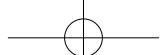
オートハブ

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

株式会社 AUTOHUB

大阪 ☎ 0725-23-8720

名古屋 ☎ 052-950-3380



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2-3月開催スケジュール

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

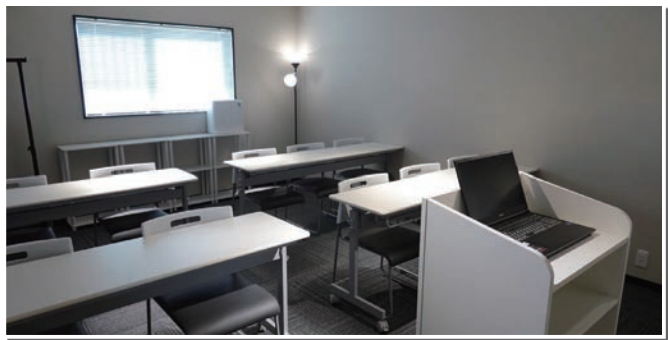
3月20日(水) MAA関東 JAA葛西

UCAR

三菱認定中古車



千葉市に開設した「JAAA SKILL UP LABO」



講義エリア。4K 大型モニターも設置されている



各種の教材も充実

日本自動車鑑定協会（JAAA、剣持純也理事長）はこのほど、研修センターの「JAAA SKILL UP LABO（スキルアップラボ）」を千葉市に開設した。

スキルアップラボは、鑑定師の育成や技能の向上を図るための教育・研修の施設として12月に開設。同協

会にとって初の自前の研修センターとなる。

この施設は、研修棟と管理棟で構成され、メインとなる研修棟は、講義エリアをはじめ、実習エリアは屋内（最大12台収容）と屋外（同10台）の2カ所を設けている。

最大の特長は屋内エリアで、天候や日照時間などに左右されることがないのはもちろん、空調を完備しているため、季節を問わず快適な空間で実車の実習を受ける

新研修センター「スキルアップラボ」を開設 全天候型・空調完備で車両実習が可能

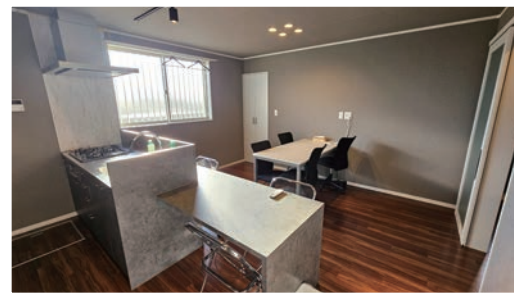
日本自動車鑑定協会

ことが可能」（剣持理事長）という。

スキルアップラボは、千葉県千葉市若葉区加曽利

町に位置しており、京葉道路の貝塚ICまたは松ヶ丘ICから約15分、電車ではJRおよび京成の千葉駅からバスで15分の場所に位置。最大15台の来館者用駐車場も備えている。

なお同協会は、2005年4月に設立。ジャッジメント、エキスパート、アイズ、カークレドの4社が加盟し、鑑定師は総勢で140名を数えている。



管理棟も洒落た空間が広がる

等級試験「JAAA MASTERS CUP 2023」を開催

全国から鑑定師140名が参加

一方、同協会は12月27から29日の3日間にわたり、車両鑑定師の等級試験の「JAAA MASTERS CUP 2023」をスキルアップラボで開催。全国から140名が参加した。

同協会では、技能の平準化とスキルアップを目的に毎年1回この試験を実施しており、加盟会社のすべての鑑定師が受験。

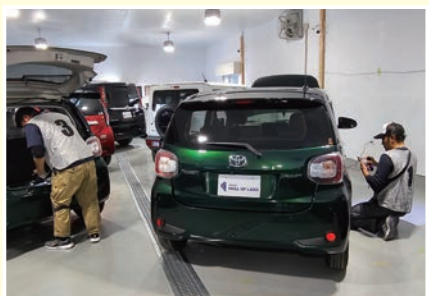
「今回はスキルアップラボの事実上のこけら落としであり、また、鑑定師が技術を競う場として、より競技色を強めるため、従来の車両鑑定師実車テストから、マスターズカップへと名称を変更した」（剣持理事長）という。

今回の試験も、修復歴の有無や内・外装、機関係などテーマが設定



高輝度照明と空調を完備した屋内実習エリアで実施

「各自が映像で見ることによって、見落としや鑑定する手順など気付きがある。また、成績上位の鑑定師と何が違うのかも検証できる。当協会としても動画で得られた結果を分析し、データとして各加盟会社にフィードバックすることで、一層のレベルアップを図っていく」（同）としている。



計10台の実車を用意

LAA岡山

スタート
AM10:00
2月9日(金)

JU 岡山青年部後援
MAA 中四国ジョイント

映像化21周年大記念AA

特設コーナー

MAA コーナー

MAA 売り切りコーナー

出品・落札
台数賞

1台賞 5台賞 10台賞 20台賞 30台賞

※20・30台数賞は後日送らせていただきます

〒701-0206 岡山県岡山市南区箕島 3443-1 TEL : 086-281-8801 FAX : 086-282-7005

2024.2.13^{tue}

USS YOKOHAMA

早期搬入受付開始 ▶ 1/23 [tue]



皆様のご参加を
心よりお待ちしております。

周年記念AA

取引賞



必ずもらえる!
堂島
プリンスロールハーフ &
ロイヤルミルクティロールハーフ

何が出るかは楽しみ!
ガチャガチャまわして
豪華賞品ゲットのチャンス!



人気家電やカタログギフト、ギフトカードをご用意しております!!

出品台数賞

全コーナー対象

- | | | | | | | |
|----|----|----|----|----|----|-----|
| 3 | 5 | 10 | 20 | 30 | 50 | 100 |
| 台賞 | 台賞 | 台賞 | 台賞 | 台賞 | 台賞 | 台賞 |

特設/ヤナセコーナー

※賞品はなくなり次第終了となります。 ※賞品は予告なく変更する場合がございます。 ※取引賞・出品台数賞は来場者限定のものがあります。詳細は事務局へお問い合わせください。 ※掲載の写真・イラストはイメージです。



USS横浜会場

〒230-0053
神奈川県横浜市鶴見区大黒町9番20号

TEL.045-508-7000
FAX.045-508-7100

株式会社 Office TV
代表取締役 藤原智浩

『自分の話ばかりする 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

あなたは商談の際、自分の話ばかりしていませんか？
例えば、商品の機能の話や使い方などです。実は、お客様はそんな話どうでもよく、もっと話したいことがあるのです。それは「自分の話」です。お客様は、あなたのエゴを満たすために商品を買っているのではありませんか？もちろん、違います。お客様が抱える問題や願望を叶えるために、商品を使うことで解決したいと望み、お金を払ってくれているのです。ということは、あなたが自分の話をする必要など、ほとんどないということなのです。

お客様が話しやすいように質問する

お客様が「自分の話」をするには、どうしたら良いのか。答えは簡単で『お客様が話をしやすいように質問』し、引き出してあげれば良いだけです。例えば、お店で車を見ている人がいるとします。その場合「良かったら試乗してください」や、いきなり商品の説明をするのは自分の話なので嫌われてしまいます。そうではなく、商品を見ている人にこう質問します。「今お使いのお車に、何か問題や障害があるのですか？」だったり、「どのような用途でご利用をお考えですか？」といった具合に、相手の現実や願望を聞き出す質問を投げかけるということです。参考までに、僕のようなコンサルタント業など、無形のサービス業などの場合はどうなるか？例えば「今回、無料相談を受けたとのことですが、何か具体的に叶えたい願望や解決したい悩みはありますか？」というように質問します。



お客様は理解されたい

常に、矢印を相手に向けてあげる必要があるということです。言い換えれば、主人公はお客様であり、スポットライトも主人公であるお客様に常に当てなければいけません。

では、なぜお客様は自分の話をしたいのかというと「理解されたい」と思っているからです。お客様の話をどう引き出せば良いか、という視点で常に物事を考えてみてください。そうするだけで、相手は気持ち良く話し出し「あなたは話しやすい」や「信頼できる」となります。

ただし……すべての人に質問すれば良いという訳ではありません。

ターゲットにハマる質

先日、こんなワークがありました。ひとつの商品を

売るために、キャッチコピーを考えるというワークです。そこで出されたお題は「ミネラルウォーター」です。出されたコピーはどれも甲乙つけ難いほど素晴らしいものだったのですが、参加者全員、大きな過ちを犯していたことにすら気付かなかったのです。その過ちは、ターゲットは決めたけど「肝心な見込み客を無視していた」ということです。誰もが好き勝手にターゲットを決め、その人に向けてキャッチコピーを書いてしまっていたのです。これでは、いくら良いコピーを書いても売れるはずありません。

見込み客の把握が肝心

肝心なのは「見込み客」です。見込み客を把握した上で、ターゲットを絞るというステップを取らない限り、いつまで経っても売上に変わることはできません。なぜなら、その目の前の人はお金を払う気のない冷やかし客だからです。

なので、相手に話しかける前に車を買う文化があるのか、そのブランドの車を買う文化があるのかを確認します。具体的には、見込み客が乗ってきた車や自宅にある車を確認すれば良いのです。

すると3パターンに分かれます。①車を持っていない人、②車を持つていない人、③車を2台以上持っている人。

次に、どのメーカーを買うのかを質問します。トヨタ車が好きなのか、ホンダ車が好きなのか。そして車種です。SUVなのか、ワゴン車なのか。

では、誰が一番買っているのか。それは「30代の男性」でした。では、一番買っていない層はというと「20代の女性」です。

このようなことを事前にリサーチすれば、売れない車から解放されることになるのです。なぜなら、商品やコピーのスキルが同じであっても、見込み客がどうかで成否が分かれるからです。



ゴン車なのか。

ここまで分かったら、あとは金銭感覚です。今まで500万のSUVに乗っていた人が、100万円の軽自動車に乗り換えることは、一般的にありません。軽自動車を勧められるとバカにされた気分になることもあります。逆も然りで、2000万の外車に乗り換えることは、ほぼありません。

このように、見込み客の文化と金銭感覚を把握した上で、最初に伝えたようなお客様が話をしやすいように質問して、引き出してあげてください。すると、自分がほとんど話をしていないのに、自然と売れる奇跡を目の当たりにすることになります。

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

LAA四国

LAA
LIGHT AUTO AUCTION

2月21日(水)

セリスタート10:30～

第1221回

JU 中四国青年部ジャンボ
日産ジョイント記念AA

★記念限定特設コーナー★

JU スタート売切り
JU コーナー

良質車 下取り車
多数出品!!

JU中四国青年部(9県)様より
ご当地グルメ等プレゼント!

(ご当地グルメ等はAA終了後のお渡しとなります)

出品 OR 落札台数賞をご用意!

LAA 四国会場
LIGHT AUTO AUCTION
エルイーエー四国会場

〒799-0705 愛媛県四国中央市土居町野田丙77
TEL:0896-74-5355 FAX:0896-74-5330
毎週水曜日オークション開催
http://www.laa-group.jp/

教えて弁護士先生



前号では、裁判を行なう場合の費用や弁護士を依頼する場合の注意点等について解説してもらった。今回は、もし裁判に負けてしまった場合、どのようなことになってしまうのかを紹介したい。こちらが請求する側で負けてしまった場合には、何ももらえないことはイメージできるが、請求された側で裁判に負けると、どのような事態になるのだろうか。また、支払いができない金額の判決が出た場合には、どうすれば良いのだろうか。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」ことも

【横澤弁護士】

今回は、裁判に負けてしまった場合、どのようにすれば良いかを解説します。裁判には、民事事件と刑事事件があり、刑事事件は罪を犯した人を裁く裁判ですから、今回は民事事件に負けた場合の話です。

一言に民事裁判といっても、色々なパターンがあります。お金を請求するもの、物の引渡しを求めるものが一般的ですが、その他に確認を求める裁判というのもあります。

例えば、お金を借りていないのに、自分に対してお金を貸したと執拗に主張する人がいれば、債務が存在しないことの確認を求める裁判を起したり、親が死去した

後、認知症だった親が書いた遺言書が出てきた場合に、遺言の無効を確認する裁判を起したりすることがあります。

また、会社関係では、株主総会が法律のルール通りに開かれていなかった場合に、株主総会の取消しを求めたり、会社に対して不正を行なっている取締役がいる場合などには、取締役解任の訴えを起したりすることもあります。

そのほか、家族関係の話がまとまらなかった際に、遺産分割の審判や、話し合いで決着がつかない場合に離婚を求めたりする裁判もあります。

①被告は、原告に対し、金1000万円、およびこれに対する令和6年2月1日から支払済みまで、年3分の割合による金員を支払え

②訴訟費用は被告の負担とする

③この判決は仮に執行することができる

①の部分、元金10



00万円に加え、支払いが遅れたことによる遅延損害金として、令和6年2月1日から年3分で支払いしないという内容で

3分というのは3%という意味で、遅延損害金率について合意があればその率となりますが、何も合意がない場合には3%となります。

支払いが遅れば遅れるほど、遅延損害金が増

えていくこととなります。貸金業者からの借入れの返済が遅れると、遅延損害金の率が20%という場合もあるので、数年経過すると、元金よりも遅延損害金の方が多額になるということもあります。

②の部分、訴訟費用を支払いなさいという内容です。ここでの訴訟費用とは、訴訟提起の際に収めた収入印紙代であったり、出廷費用を内容とするものであり、具体的な金額は裁判所に申立てをして決めてもらうことになります。

なお、弁護士費用は訴訟費用に含まれないので、勝訴した側も弁護士費用を相手に求めることはできず、自己負担となります。

③の部分、仮執行宣言というものです。本来、判決は確定することによって強制執行ができる

のですが、仮執行宣言が付いた場合には、確定前でも仮に強制執行ができることとなります。

では、こうした判決が出された場合、どのように対処すれば良いのでしょうか。敗訴判決が出されて放置をしておくこと、強制執行を受けることになってしまいがちです。強制執行にはいくつかのパターンがあるので、例えば、自分の預金口座が差押えを受けたり、給与が差し押さえられたり、自宅の不動産が競売されたりすることになります。

通常、他人がどの銀行で口座を開いているかは知りえない情報ですが、金銭の支払いを命じる判決がある場合等は、弁護士が弁護士会を通じて各銀行に照会をかけることにより、預金口座の有無や残高等の情報が開示されます。そのため、債権者側に銀行預金口座の情報を教えていなくとも、いきなり口座を差押えられることもあります。

また、勤務先が債権者側に知られている場合には、勤務先から支払われる給与が差し押さえられ、その一部が債権者側に支払われるということもあります。

一旦、給与の差押えを受けると、未払いのお金を払い終わるまで、もしくは会社を退職するまで給与の差押えが続くこと

CAA東京会場 2024.02

HAPPY Valentine's Day

2/6 冬の初出品ジャンボAA

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

出品2台以上賞!



治一郎のパウムクーヘン

出品又は落札1台以上賞!



ブランドいちご

2/13 バレンタインフェスタAA

ご来場賞! POS登録でもれなく

バレンタイン メリーチョコ

ご来場賞! POS登録でもれなく

2/20 オールディーラー協賛記念AA

特設「ディーラー」&「ディーラー売切り」コーナー実施

出品又は落札1台以上賞!



2/27 月末感謝祭AA

出品又は落札1台以上賞!



オークションスケジュール

2/6 冬の初出品ジャンボAA

2/13 バレンタインフェスタAA

2/20 オールディーラー協賛記念AA

2/27 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

〒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/

TC-webΣ



では、こうした強制執行といった事態を避ける

放置しておくのは得策ではないと思います。

そのために、今現在、財産がないとしても、将来財産ができた場合には、その財産が差し押さえられるリスクがあるため、

になります。自宅として不動産を保有している場合や、高価な物品を保有している場合には、それらの財産が差し押さえられ、競売等により売却されることもあります。



ためには、敗訴判決が出た場合には、敗訴判決が出た時点で相手方と交渉して、分割払いや支払時期について合意を

に不服がある場合には、上訴して判決確定を避けるという手段があります。ただし、上訴によって判決確定は避けることができませんが、出された判決に仮執行宣言が付いていると、判決確定前に執行ができることになり

ます。上記のように、1000万円を支払えとの判決が出た場合には、上訴審の裁判手続内で、分割で支払う旨の和解をした

ります。また、上訴とは別に、判決が出た時点で相手方と交渉して、分割払いや支払時期について合意を

います。そのためには、裁判に負けるとは限られていない。今回の話をしましたが、実際に裁判に負けた後にできることは限られて

そのために、支払いが可能なほどの判決を受けた場合には、破産手続きで免責を受けることによ

す。今回の話をしましたが、実際に裁判に負けた後にできることは限られてい

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



リアル応札 業界No.1

オークネットなら、

インターネットオークションのプラットフォームを介して

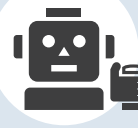
日本全国112会場から仕入可能！

※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。

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！

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

資料請求はこちら！

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



月間! CAA 中部会場
Challenge Advance Assist

軽自動車祭り

2024 2月

条件を達成につき

出品料無料券

MAX!!!! 最大4枚

出品料無料券 券 券 券 ゲットできるチャンス!!

流札時を進呈! PRESENT!!

2月限定で 軽初出品 コーナー 軽自動車 コーナー 軽売切 コーナー に出品すると

開催毎に1社1枚 / 2~3月で利用できる

出品料無料券 (流札時) をTC-webΣ、TCアプリにて進呈!

※TC-webΣ、TCアプリのみの配布となります。ご使用方法はTC-webΣをご確認ください。

毎週 取引賞 を進呈! PRESENT!!

出品または落札1台以上賞として賞品を進呈!

2.7 都府美煎 ポットカレー パスタ 第1週目

2.14 ブラックサンダー 1箱 第2週目

2.21 人気ラーメン 1セット 第3週目

2.28 BIG菓子 第4週目

※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。

2月のAA
スケジュール

2/7 [水] 第1727回

2/14 [水] 第1728回

2/21 [水] 第1729回

2/28 [水] 第1730回

月間! 軽自動車祭り 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

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

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

TC-webΣ HP <http://taacaa.jp/>

[TC-webΣ] サポートセンター TEL 03-6757-7800



キバン博士の

基盤代替コラム

Vol.13

株式会社チームエル

Team-L

株式会社チームエル

基盤代替提案の原則とは

突然ですが皆さんは「藁（わら）しべ長者」という昔話をご存知でしょうか？

ある貧乏な男が観音様のお告げに従い、偶然手にした「藁しべ」をもって旅を続けていくと、「藁しべ」が物々交換で「蜜柑（みかん）」↓「反物（たんのもの）」↓「馬」↓「屋敷」と変わっていくという話です。

モノを大事にしないという教えを説く昔話ですが、この男の成功にはある原則が隠されています。

それは、「**相手にとって価値あるものを提供する**」という原則です。

基盤代替やTCS（トータルカーライフサポート）も似たようなところがあります。

例えばこんなお話。オイル交換に寄ったところ、店のスタッフに「この車をあとどのくらい乗るつもりなのか？」と聞かれた。

「何故？」と聞きかえすと、「バッテリーが弱っている。これから暑くなるので、次の車検まで持たないかも。まだ乗り続けるなら、早く変えた方がいい」とアドバイスしてくれた。

「あと2年は乗りたい」と私が答えると、「あと2年：ならタイヤも持たないだろう。バッテリーとタイヤを交換、そして

車検となると結構な費用になる。古い車だが乗り替えるつもりはないのか？ 乗り替えなら逆に下取金額がつくが……」と尋ねてきた。

「じゃあ、いくらになるのか？」と聞くと、そのスタッフは査定額だけでなく、使用用途に合わせたお薦めの車も教えてくれた。私が「ここで車も売っているのか？」と聞くと、自信あり気な笑顔で「もちろん」と答えたので、結局、私はこの店で車を購入することにした。

ある時、その彼から「保険はどこに入っているのか？」と聞かれた。

「何故？」と聞くと、「万が一の時、うちへ修理を出してくれるのなら、保険もうちで入っておいた方が楽だと思って」というので、この店に任せることにした。

そうこうしている内に、たまたま妻が事故を起こしてしまった。ただ、



ありがたいことに、連絡の取れない私に代わって、妻に親切に対応してくれた。保険も長期に切り替えていたことで等級が変わることもなく助かったし、クルマもきれいに直してくれた。来年は息子も就職で車を持つことになる。その時もすべてこの店に任せることにしようと思っている。

少し出来すぎた話のようですが、これがTCS（トータルカーライフサポート）です。

偶然が重なっているようにも思いますが、このスタッフはある原則に従って行動をしているだけなんです。

お客様の将来のカーライフを考えてお話をしているという原則です。

今のお客様のクルマの状態で、将来のカーライフを考えると、その姿勢こそが、基盤代替の推進の第一歩なのです。

ネット集客 増強研究会

お客さんが車を 買うタイミング

大平喜久

お客さんが車を買うタイミングが分かればめっちゃ楽ですよ。考えられるのは車検や事故、故障、転勤、あと意外と知らないかも知れませんが、家を購入した時なども車を買う確率はグッと上がりますね。

そのほか卒業や家族構成の変化、欲しい車が出た、今の車が古いとか、まあ、だいたいはこんなところだと思います。

昔話ですけど、車を買うタ

イミングを掴むために買取店を出店したらどうだろうか？という相談を受けたことがありました。一見、正解のような気がしますが、そういった目的の場合は、ほぼうまくいかないですね。

というのは、買取店で値段を調べるユーザーって新車購入の下取り比較がほとんどで、中古車の下取りに買取店を利用することってかなり少ないですね。そうすると、新

車との競合になるわけで相当難しいです。

それに、そもそも買取店に来るユーザーは車を売りたいのであって、買いたいのではないということですね。

さて本題に戻って、結論的には結局ユーザーがいつ車を買おうとするか。そのタイミングは結局つかめないわけですよ。「なんだ？ ここまで書いてふざけるな！」って言うわれそうでですけど実際そう

じゃないですか。事故や故障する日にち、そろそろ買い替えようかと思うタイミングなんて分からないわけじゃないですか。車検だって顧客以外には不明じゃないですか。

じゃあ、結局は解決方法はないの？ ということですが、これがあるんですね。ユーザーは車を買いたいタイミングになった時に、目の前にいてあげないとかで買ってしまうわけです。だからいつでもユーザーの目の前にいてあげることが大事なわけですよ。

また、ふざけるな。と怒られそうですが、その方法があるんですよ。つまりは関係性を絶たない方法を取ることですね。

元日の

なるに神域 揺れ止まず



荒井寿一（荒井商会长）

今月の一句の季語は元日の新年。なるとは地震のこと。古く「なる」は大地の意で、「なる揺る」、「なる揺る」の形で地震が起る意に用いた。

正に、令和六年の幕開けの一月一日の午後四時過ぎ、能登半島を震源に巨大な地震に見舞われた。正月気分浸っていた人達の度肝を抜いた出来事であった。多くの亡くなられた人達の御冥福を心からお祈り申し上げます。

コロナ明けで、四年振りに新年の行事が各地で久々にこな

れている。出鼻をくじかれた形とはなつたが、いったい今年はどういった一年になるものか不安になる。

さて、今年の干支は甲辰（きのえたつ）で、甲は「上昇するエネルギー」を示し、辰は草木が大きく伸びていく若々しさ、新しいもの、新鮮なものという意味があるそうである。今年、昭和九十九年に当たるとのこと。正に昭和は遠くになりけり。新しい時代が健やかなることを切に願う。

3月まで無料
キャンペーン中！

困難な整備の時に頼れる相談窓口

整備ナビゲーションサービス

整備相談 無料受付中

※自動的に有料プランに移行されることはありません。

電話やメールで
迅速回答します！



国産車
輸入車
に対応



お申込みはこちら



WAFTECグループ
日本カーネット株式会社

OBD
車検対策

故障診断

整備士の
サポート

TAA CAA 共通

ご紹介社様とご入会社様に豪華プレゼント!

紹介&入会 キャンペーン

キャンペーン期間
2024年1月~3月末

ご紹介いただいた方

1~2社
ご紹介
いただいた方
には

出品・落札
無料券

出品・落札
無料券
最大
6台分
お得!

出品・落札
無料券
プレゼント!

3社以上
ご紹介
いただいた方
には

4つの中から選べる特典!!

1

出品・落札
無料券

出品・落札
無料券
最大
9台分
お得!

2

高級ミニカー

3

GIFT
CATALOG

カタログギフト

4

モータースポーツチーム
ブルゾン

※紹介特典の選択につきましてはキャンペーン期間終了後に担当会場よりご連絡いたします
※商品に変更になる場合がございます

※紹介特典につきましてはキャンペーン期間終了後に発送いたします
※無料券は「TAAでご入会⇒TAA会場で利用可」「CAAでご入会⇒CAA会場で利用可」となります ※無料券は1社紹介につき3台分となります

ご入会いただいた方

出品・落札
無料券

出品・落札
無料券
6台分
お得!

出品・落札
無料券
プレゼント!

+

TC-web Σ

入会金 10,000円
&
月会費 3カ月分

※フル・ライトプランに限る

\どちらも/
0円!

ご紹介・ご入会についてはまず会場へご相談ください

トヨタ・オート・オークション

北海道会場 0123-28-8700
埼玉サテライト会場 0480-77-7391
静岡サテライト会場 0538-77-2060
兵庫会場 0798-44-3201
九州会場 0942-41-2266

東北会場 024-963-0388
北関東ヤード 027-257-0613
新潟サテライト会場 076-205-0370
広島会場 082-437-2600
南九州会場 0995-54-1511

仙台ヤード 022-390-0125
横浜会場 045-628-6000
近畿会場 072-826-3486
四国会場 0875-56-2400

関東会場 043-246-5211
中部会場 059-366-2810
滋賀ヤード 077-507-1159
静岡サテライト会場 089-904-3297

CAA 株式会社 シーエーエー

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

株式会社 シグマネットワークス

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

TC-web Σ
<https://taacaa.jp/>

ユーストカー独自集計の2023年AA実績

昨年の出品は796万台で歴代5番目

AA 市場が拡大、前年から101万台の上乗せ

	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	2,102	5,037,445	3,159,567	62.7	2,668,468,410	845
	2,086	4,464,583	2,942,481	65.9	2,586,541,116	879
	+16開催	+12.8%	+7.4%	-3.2% 引	+3.2%	-34千円
メーカー系	1,352	1,486,284	1,198,088	80.6	792,932,764	662
	1,357	1,220,174	1,025,961	84.1	640,124,346	624
	-5開催	+21.8%	+16.8%	-3.5% 引	+23.9%	+38千円
JU系	1,732	1,440,078	821,174	57.0	290,197,666	353
	1,753	1,264,894	756,801	59.8	280,066,751	370
	-21開催	+13.8%	+8.5%	-2.8% 引	+3.6%	-17千円
合 計	5,186	7,963,807	5,178,829	65.0	3,751,598,840	724
	5,196	6,949,651	4,725,243	68.0	3,506,732,213	742
	-50開催	+14.6%	+9.6%	-3.0% 引	+7.0%	-18千円

※それぞれ上段が 2023 年実績、中段が 2022 年実績、下段は対前年比

2023 年暦年の中古車オークションの出品台数は、前年比14・6%増の796万3807台を記録。リーマンショックが生じた2008年以降、最高の台数となった。なお、出品台数過去最高は同年の888万台弱で、今回は歴代5位の台数となる。これらの実績は、主催者発表、ユーストカー独自集計によるもの。

これまでのコロナ禍では、新車の生産や納期に大きな影響がおよんでいたが、昨年はそれが回復。新車販売が伸びたことで、下取り車も多く発生し、A A の出品台数は前年から101万4156台という大幅な増加をみせ、15年振りに年間800万台にも届く勢いで伸長した。

一方で昨年は、円安進行が長期化したことで、中古車輸出が過去最高の台数を更新するなど活性化。こうした海外からの旺盛な需要を背景に、A A には活発な買いが入ったことで、成約台数も前年比9・6%増の約518万台を記録した。

このような海外向けバイヤーの買いが強かったことで、出品台数の伸びに対して、成約率、平均単価がさほど低下しなかったことも、昨年のA A 市場の特徴だ。

なお、昨年の平均出品上位10位は

- ① US 東京1万5558台
- ② US 名古屋1万289台
- ③ H A A 神戸6247台
- ④ J U 岐阜5490台
- ⑤ US 横浜4915台
- ⑥ US 九州4591台
- ⑦ C A A 中部4506台
- ⑧ ミライア埼玉4362台
- ⑨ US 大阪4295台
- ⑩ アライバントラ4252台

また、平均成約台数の上位10位は

- ① US 東京9842台
- ② US 名古屋734台
- ③ H A A 神戸3576台
- ④ C A A 中部3194台
- ⑤ ミライア埼玉3181台
- ⑥ T A A 横浜3056台
- ⑦ US 横浜3043台
- ⑧ US 九州2973台
- ⑨ アライバントラ2694台
- ⑩ J U 愛知2678台

※2023 年のA A 実績の詳細は、ユーストカー総合版+輸出版2月号に掲載。

全開催でチャリティオークション実施
能登地震支援活動、2月9日まで
アライオークション

最長5年間の『プラス保証EX』スタート

JU 岐阜羽島 AA 仕入れ・小売り支援の新たなサービス

J U 岐阜羽島オートオークション（熊崎尚樹社長）は、1月13日からプラス保証をさらに拡充した新サービスの『プラス保証EX』を開始した。

プラス保証は、オークション落札日から30日間の保証付帯ができるもの。今回のEXは、プラス保証に加入した車両を小売りする際に、1年から最長5年間の修理費無料を付帯できる消費者向け延長保証サービスだ。EXの料金は1年4730円からで、6つの保証プランを用意している。

「この新サービスによって中古車の価値を高め、エンドユーザーの不安を払拭し、安心・安全を提供することができる。会員の仕入れ・小売り支援のサービスとしてスタートした」（同A A）としている。

プラス保証EXは、初年度から13年以内（4年・5年保証は8年以内）、走行13万キロ以内が加入でき、加入後は、修理費無料、

保証範囲は最大500項目、走行距離無制限（登録条件により一部不可）、365日24時間対応のロードサービス付き（プランにより一部不可）で提供。また代車の用意や免責ゼロといった4つの特約も用意している。

なお、同A Aが展開する「プラス保証」は、利用会員が年々増加しており、いまでは出品台数の約12%が付帯されているという。



会場の端末でも新サービスをPR

荒井商事（荒井亮三社長）が主催するアライオークションは、能登半島地震の被害における支援活動として、グループのすべての開催で、チャリティオークションを実施している。

同社が展開しているチャリティオークションは、1月13日（土）開催のバントラオークションからスタートし、2月9日（金）まで約1カ月にわたって実施。この期間中の全アライオークションでは、成約1台につき400円を被災地支援団体へと寄付すると



グループ全会場で募金箱を設置



チャリティ開催と募金の協力を呼びかける荒井寿一会長

いうもの。さらに、グループ各会場では場内に募金箱を設置し、来場者からの寄付金を受け付けている。

MIRIVE 愛知会場

月間成約キャッシュバック	
2月の成約台数合計に応じて計算書にてキャッシュバック	
10台以上	10,000円
20台以上	20,000円
30台以上	50,000円
50台以上	200,000円
100台以上	500,000円

MIRIVE AICHI

2月の開催スケジュール

2月 2日 (金)	フレッシュ AA Part① フレッシュ&Fコンパクト&軽コーナー 流れ1,000円 お取引賞
2月 9日 (金)	フレッシュ AA Part② フレッシュ&Fコンパクト&輸入車コーナー 流れ1,000円 お取引賞
2月16日 (金)	WINTER AA Part① 出品3台以上で 流れ無料・お取引賞
2月23日 (金)	WINTER AA Part② 出品3台以上で 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



T A Aの年間出品が初の 100 万台超え

トヨタユーゼック 成約台数も過去最高の 84 万台を記録



今後も利便性向上に取り組んでいく。写真は関東会場

トヨタユーゼック（北口武志社長）が展開するTAAグループの2023年のオークション実績は、出品、成約台数とも過去最高を記録した。出品は前年比27%増の102万5000台となり、初めて100万の万台を突破。成約は同23%増の84万台、成約率も81・9%と好実績で推移した。

昨年は1月に沖縄ヤードの移転、9月には北陸サテライト会場、10月には滋賀ヤードを開設するなど利便性向上に取り組んだ。

引き続き、今年も3月に仙台ヤードを移転、16番目の現車会場として宮城サテライトをオープンする。

仙台ヤードは昨年、平均実績で出品603台、成約536台、成約率88・8%を記録するなど好実績をマーク。今

後もさらなる取引増が見込まれるため、サテライト会場へ格上げする格好だ。

なお、宮城サテライトではボス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。

関東会場が22周年AA 出品4749台が集まる

トヨタユーゼックは1月11日、TAA関東で「22周年記念AA&2024年初荷市」を開催。出品は4749台が集まり、成約4137台、成約率87・1%、単価76万5000円の好実績を記録した。

セレモニーで堀内幸治常務理事は、能登半島地震の被害者にお見舞いの言葉を述べるとともに、TAAグループの

初セリを前に新年祈禱 A A会場内で初の試み

J U福島

J U福島（橋本一男理事長）は、1月11日開催の初荷オークションの前に、AA会場内で新年祈禱を斎行。全理事が参列した。

AA会場での新年祈禱は今回が初の試みで、セリ前に約40分にわたって執り行なわれた。この主旨について橋本理事長は「新たな年のスタートを迎えるにあたって災いを払拭し、改めて今年1年の組合の円滑な運営と、組合員そして会員の健勝、商売繁盛を祈願するために執り行なった」としている。

一方、当日のセリは「初荷・支部合同AA」として開催。出品1068台を集めた。

セレモニーでは、能登半島地震、羽田空港での航空機事故の犠牲者を悼み、黙とうを捧げた。その後、挨拶に立った橋本理事長は「昨年は皆様の協力をいただき、目標を上回る出品をいただき感謝している。今年もより良い、使いやすい会場をめざして駐車場の整備などを進め、皆様を迎えたい」と話した。



阿美賢司社長

物流業界では「2024年問題」を目前に控えるなか、積載車による輸送ではなく、回送輸送で業界に参入した企業が話題となっている。栃木県小山市に本社を置く株式会社AM・Tの阿美賢司社長は、物流会社の役員を長年にわたって務めた後、一時的に引退していたが、関東エリアに限定した回送輸送を始動させた。回送輸送にこだわったのは、荷主に対する適正価格の提供と納期の厳守。価格については、ワンウェイ（片

道）ではなくツーウェイ（往復）方式であれば「2024年問題」に直面しても適正な価格を提供できると判断。一般的に、納車先から帰り便を確保するのは難しいように思えるが、阿美社長が持つネットワークを活かし、ほぼ100%ツーウェイ方式で運行している。

また納期を厳守すること、回送だからこそ確実に実現できると阿美社長は言う。積載車では複数の車両を1人のドライバーが玉出し（会場から車両をピックアップすること）から荷積、荷下ろしまでやらなければならないが、回送であれば、1人に対して1台であり、荷積や荷下ろしなどの作業はない。

なおかつ関東エリアに限定しているため、新たな制度下でも残業することはほとんどなく、時間内に納車することができると言う。

さらに、回送輸送は差別化にもつながると話す。積載車輸送にはできない走行中の異音や振動を察知し、車両の不具合を荷主にタイムリーに情報提供できる。AA会場では走行検査は行なっていないため、検査員



内容の濃い研修でレベルアップ

でも分からない有益な情報であり、荷主からとくに好評を得ていると言う。

このような差別化を強化していく上で、ドライバーのスキルアップにも注力している。先日、全国の中古車事業者へ査定研修を展開しているNPO法人自動車流通市場研究所（中尾聡理事長）の峯島英二講師を招き、ドライバー全員に対して「車両チェック研修」を実施。

トラブルを未然に防ぐ走行前チェックや、走行中に察知した異音や振動による不具合の判別の仕方をはじめ、簡単な修復歴の見分け方、オークションでクレームになるか否かの判別方法まで、幅広い講義を受けている。

同社の取り組みは、何かと暗い話題が先行する物流業界にあって、一筋の光明と言えるのではないだろうか。

2024年問題が目前に控えるなか 回送運行事業で物流業界に参入

株式会社AM・T

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
2月7日 第1556回 オークション
14日 第1557回 バレンタイン記念
21日 第1558回 オークション
28日 第1559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
2月1日 第1171回 オークション
8日 第1172回 バレンタイン記念
15日 第1173回 オークション
22日 第1174回 オークション
29日 第1175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
2月2日 第1716回 オークション
9日 第1717回 バレンタイン記念
16日 第1718回 オークション
23日 第1719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

MAAの活性化へ認知拡大 中古車事業強化に取り組む

三菱自動車工業

三菱自動車工業株は、玉、J A A、中部 (J 三愛知)、関西 (H A A 神戸)、中国 (L A A 山)、九州 (J U 福岡) の各地域において、半 年に1回以上を開催してい る。各オークション会場

MAAは現在、東北 (J 宮城)、関東 (J U 埼



2月9日 (金) はLAA岡山でMAA中四国を開催

23年度はほ ぼすべての 開催で成約 率80%を超 え、なかに は完売に迫 るセリも 多かった。



ディーラーが良質車を厳選して出品

も、MAAの認知拡大に 取り組むことで全国各地 のさらなる浸透を図っ ていく。

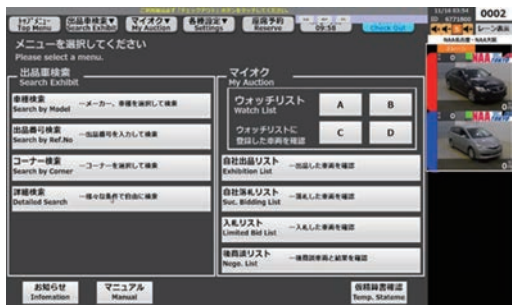
なお、2月および3月 のスケジュールは以下の 通り。2月9日 (金) M A A中四国 (L A A岡

山、16日 (金) M A A 東北 (J U 宮城)、3月 8日 (金) M A A九州 (J U 福岡)、15日 (金) M A A東北 (J U 宮

日産ユーズドカーセン ター (安田孝治社長) は、 運営するN A A東京、名 古屋、大阪の3会場のセ リ機をリニューアルし た。 同社では、年末年始の 休催の期間を利用して3 会場のセリ機の入替え を実施。各会場とも今年 の初荷オークションか

新セリ機にリニューアル

N A A 3会場が機能強化図る 日産ユーズドカーセンター



20インチから23.8インチへと拡大 (画像はメニュー画面)

「会員の声を聞き、よ り見やすく、そして 使いやすく、セリ環 境の改善、強化を図っ た」 (同社) という。 なお、今回のシス テムリニューアルに

一時的な避難所としても 機能する。今回、こうし た長所を行政の防災対策 の強化として評価してい ただいた」と話す。

また、門真市の宮本一 孝市長は「ぶちキャンを 使用することで、赤ちゃ んの授乳やコロナ患者な どの隔離にも使えるほ か、高齢者や障害を持つ 方の場所にもなる。この 協定は市民の安全安心に つながるものであり、大 変心強く感じている」と

災害時に軽キャンピングカーを提供 門真市とカーショッパシストが協定結ぶ



協定式で宮本市長 (左) と藤原社長

大阪府門真市で軽キャンピングカー「ぶちキャン」の販売を手掛けるカーショッパシスト (藤原栄二社長) は、このほど地元門真市と「災害時に軽キャンピングカーの提供に関する協定」を締結した。

藤原社長は「市内は細い道が多く、軽自動車の機動力は高い。さらに、キャンピングカーであればパーソナルスペースや電源が確保できるため、

規模災害が発生、もしくは

謝意を表した。カーショッパシストでは、常時50台規模のぶちキャンを保有。市からの要請があった場合には「すべての車両をはじめ、アウトドアグッズも多数開発して揃えているので、それらも車と一緒に提供する」 (藤原社長) と全面的に支援する考えだ。



ぶちキャンの利便性を確認する宮本市長

火曜日はJU埼玉の日

埼玉ブランド!! 大好評!!



「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

2月



2/6 (火) レギュラーAA

2/13 (火) ハッピーバレンタインAA

2/20 (火) JU埼玉協会52周年記念&
青年部会担当チャリティAA

2/27 (火) レギュラーAA

2024年1月9日 リニューアル 撮影システム

初荷AAより~ 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!



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>





2023 年 12 月
オークション
実績

北海道	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 札幌	4	㉓ 3,030	-1.1	66.8	+4.9	584	+20
T A A 北海道	3	875	+26.3	82.1	+5.7	456	+22
J U 札幌	4	783	-5.2	78.2	+1.6	269	-56
N A A 北海道	1	529	-12.1	63.5	-3.4	341	+71
札幌 A A	3	357	-26.1	60.6	-8.8	330	-21
ホンダ北海道	4	234	+8.8	89.4	-2.8	381	+48
J U 函館	4	97	+26.0	43.9	+1.0	539	-99
J U 帯広	4	68	-15.0	50.4	+1.2	332	-102
J U 釧路	4	58	+9.4	44.2	-9.8	686	+253
J U 室蘭	4	50	+25.0	59.2	+10.4	270	+83
J U 旭川	4	48	+17.1	62.1	-2.7	233	-76
J U 北見	4	46	-17.9	69.9	+7.1	357	+1

東北	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
T A A 東北	3	1,618	+44.0	87.1	-0.8	482	+73
U S S 東北	4	1,490	+18.3	74.4	+5.4	470	-6
J U 宮城	4	1,343	-4.5	73.5	+4.1	270	+1
J U 福島	3	1,087	+3.0	55.7	+1.3	297	+20
C A A 東北	3	692	+5.5	71.7	+3.8	292	+10
アライ仙台	4	561	+44.2	92.7	+6.9	196	+3
ホンダ仙台	4	372	+32.9	91.0	-4.0	293	-11
J U 山形	2	185	-11.5	69.2	+10.6	194	-14
J U 秋田	3	181	+12.4	84.0	+6.4	104	-19
J U 青森	2	120	+14.3	87.4	+2.2	154	-110

関東甲信越	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 東京	4	㉑ 13,671	-6.0	63.1	+4.0	1,420	-21
U S S 横浜	4	㉕ 4,609	+13.9	60.5	+3.2	986	+31
アライバントラ	4	㉗ 4,318	+17.8	63.0	-0.5	896	-45
T A A 横浜	4	㉙ 3,437	+31.3	89.3	+3.6	997	+197
M I R I V E 埼玉	4	㉚ 3,384	-21.9	74.6	+8.2	365	-78
T A A 関東	3	㉜ 2,738	+33.4	84.7	+2.7	762	+94
C A A 東京	3	㉞ 2,393	+6.4	70.3	+6.2	678	+15
J U 埼玉	3	㉠ 2,183	+10.6	56.0	+11.8	530	-11
J A A	4	1,528	+8.2	38.1	+4.2	975	+103
J U 千葉	4	1,506	+35.6	62.3	+10.7	442	+12
アライ総合機械	4	1,484	-4.9	69.7	+3.4	635	+107
U S S 群馬	4	1,370	+27.8	62.9	+0.3	501	+39
J U 東京	4	1,291	+7.6	56.4	+5.1	353	+5
アライポイント	5	1,168	-9.5	81.1	-0.3	498	+45
U S S 新潟	4	1,098	+11.2	52.8	-0.1	369	+11
ホンダ東京	4	1,078	+16.7	91.4	+0.2	453	+34
U S S 埼玉	4	1,028	+8.7	70.7	+15.1	388	+12
J U 群馬	4	817	+24.4	49.3	-4.7	418	+23
ヒーロー	3	767	+5.4	65.3	+3.6	357	+12
J U 神奈川	4	757	+10.5	59.3	+16.7	339	-40
J U 新潟	5	748	+0.8	65.8	+4.8	240	+19
N A A 東京	4	652	+21.4	79.0	-2.8	565	+123
アライ小山 4 輪	4	647	+18.9	83.6	+3.2	348	+9
J U 栃木	4	583	+3.6	41.4	+13.8	219	-64
J U 長野	3	522	+18.6	34.5	-0.3	205	-7
いすゞ東京	3	509	-0.6	46.1	-4.8	1,850	+243
J U 茨城	4	458	+0.2	54.6	+0.8	356	+19
ジップ東京	4	376	+22.1	47.9	+3.7	1,843	+289
J U 山梨	4	71	+51.1	52.1	+10.6	215	-131

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	㉒ 9,336	+7.8	56.4	+4.7	1,609	+44
J U 岐阜羽島 A A	4	㉔ 5,130	+4.7	44.7	+1.1	600	+78
C A A 中部	3	㉖ 4,486	+4.3	72.7	+7.4	842	+40
J U 愛知	3	㉘ 3,607	+12.1	77.2	+5.2	412	-25
T A A 中部	3	㉚ 2,631	+30.2	88.6	+4.2	533	+54
U S S 静岡	4	㉜ 1,949	+10.6	60.2	+1.5	418	+1
USS-R 名古屋	4	1,765	± 0.0	85.1	+7.2	111	-9
M I R I V E 愛知	4	1,542	-20.4	63.0	+1.9	348	-71
C A A 岐阜	3	1,008	+6.6	68.1	+0.2	492	+43
J U 静岡	4	914	+7.3	56.6	+5.4	190	+8
J U 三重	4	784	+5.1	40.9	+4.2	320	+35
N A A 名古屋	3	645	+23.1	86.7	+7.2	373	-39
ホンダ名古屋	4	613	+16.8	91.6	+2.3	442	± 0
S A A 浜松	3	421	-2.3	58.7	+7.6	687	+92
愛知トヨタ	3	372	+52.5	96.0	± 0.0	553	+211
J U 富山	3	356	-5.3	64.8	-0.1	260	+42
U S S 北陸	4	325	-10.0	70.3	+0.9	225	-27
J U 石川	3	305	+3.7	58.9	-1.1	337	+43
J U 福井	2	261	+18.1	47.1	-3.2	183	-2

1開催平均の出品ベスト10 (台)		
①	U S S 東京	13,671
②	U S S 名古屋	9,336
③	H A A 神戸	5,450
④	J U 岐阜羽島 A A	5,130
⑤	U S S 横浜	4,609
⑥	C A A 中部	4,486
⑦	アライバントラ	4,318
⑧	U S S 九州	4,176
⑨	U S S 大阪	4,116
⑩	J U 愛知	3,607

	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	169	368,049	230,427	62.6	195,728,827	849
	+7 開催	+2.4%	+9.5%	+4.1 ポイント	+11.9%	+18 千円
メーカー系	101	104,819	86,550	82.6	57,438,587	664
	-8 開催	+11.6%	+15.3%	+2.7 ポイント	+28.7%	+69 千円
J U 系	137	105,443	60,221	57.1	22,222,491	369
	-7 開催	-1.4%	+4.3%	+3.1 ポイント	+6.4%	+7 千円
合 計	407	578,311	377,198	65.2	275,389,905	730
	-8 開催	+3.2%	+9.9%	+4.0 ポイント	+14.6%	+29 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	㉓ 5,450	+1.2	59.8	+8.2	1,128	+137
U S S 大阪	4	㉕ 4,116	+5.5	55.7	+5.6	896	+55
T A A 近畿	4	㉗ 2,329	+18.5	79.1	+5.7	843	+45
U S S 神戸	4	1,940	+11.0	54.2	+2.0	594	+57
M I R I V E 大阪	4	1,639	-29.2	76.7	+5.8	418	-99
ホンダ関西	4	1,101	+20.9	91.9	-1.5	532	-6
T A A 兵庫	4	1,056	+11.0	74.5	+4.6	678	+17
いすゞ神戸	4	1,055	+20.8	51.8	-7.6	1,496	-222
ベイオーク	4	867	-14.2	68.6	+9.5	849	+20
I A A 大阪	4	752	+12.1	68.5	+0.3	194	+25
N A A 大阪	3	525	+15.9	86.7	+0.2	619	-35
K C A A 京都	3	510	-5.0	47.2	+1.3	355	+17
ジップ大阪	3	402	-1.5	57.8	+19.0	1,882	+375
J U 奈良	4	348	-9.8	60.6	+8.5	361	-17
日産大阪	4	264	+13.3	89.7	+1.1	198	-66

中四国	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
L A A 岡山	5	1,746	-8.3	53.1	+6.8	412	+38
U S S 岡山	4	1,297	-1.2	77.8	+4.8	475	+36
T A A 広島	4	1,240	+4.0	77.6	+6.4	651	+87
T A A 四国	4	1,103	+25.1	84.1	-4.5	369	+51
L A A 四国	4	1,102	+13.1	45.8	-1.0	307	-27
J U 広島	4	837	+3.5	40.8	-6.4	288	+5
K C A A 山口	4	805	+7.0	51.7	+7.4	410	+42
N A A 広島	1	251	+2.4	78.1	-1.9	214	-32
J U 島根	1	220	-20.9	82.7	-1.1	206	+22
J U 山口	3	209	-12.6	39.3	+5.8	417	+81
J U 鳥取	1	123	-0.8	73.2	-12.3	171	+17
広島 A A	2	115	-2.5	53.7	-3.3	365	-45

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	㉘ 4,176	-2.3	66.8	+6.5	873	+31
T A A 九州	4	㉚ 2,058	+21.5	80.5	+4.7	623	+83
K C A A 福岡	4	1,770	+7.5	47.7	+3.7	294	-25
KCAA 南九州	4	1,494	-15.2	37.2	-5.6	350	+2
J U 福岡	4	1,431	+11.0	56.1	-3.5	243	+8
U S S 福岡	4	700	-6.8	56.3	-4.8	573	+78
T A A 南九州	4	549	+16.1	83.7	+10.5	485	+112
ホンダ九州	4	516	+19.4	95.8	+1.8	327	+51
J U 長崎	1	470	+10.6	61.7	+14.2	161	-8
N A A 福岡	3	435	-1.4	77.5	+2.2	379	+59
J U 大分	2	415	+7.2	83.7	± 0.0	110	+3
J U 沖縄	4	409	± 0.0	59.5	-7.9	167	+1
J U 鹿児島	4	341	+1.8	46.9	-1.9	215	-36
J U 熊本	2	304	+38.2	60.5	+5.7	153	+40
いすゞ九州	3	293	+9.3	65.8	-2.8	901	+49
K C A A 南九州 2nd	3	110	-	61.6	-	195	-
J U 宮崎	3	101	+14.8	69.4	+12.0	174	+32

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	713	± 0.0	39.7	+3.8	884	-111

※出品平均台数の前の数字①～㉞は全国順位 ※ U S S 四国の実績は H A A 神戸に含む

外国人整備人材と共存共栄する時代 62

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元会長の室谷真一相談役。現在、自身が代表を務める株式会社TMコーポレーション (石川県金沢市) で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取得までの教育を行なっている。



左から二二氏、ナイン氏、野崎氏、テ氏、室谷社長、チョー氏

受け入れたミャンマー人に期待することは?

ミャンマーでは、予防整備という考え方がまだ普及しておらず、壊れてから直すというのが一般的だ。小さなブレハブのパパマショップ、もしくはブレハブもない道端整備が圧倒的に多い。

車齢が高く、故障比率も高い中古車を中心であるにもかかわらず、正しいメンテナンスはできていない。さらに大きな課題は、整備教育の不足と安全性の欠如だ。きちんとした教育が提供できていないことが、自動車に関する安全意識が低いことにもつながっている。

室谷氏は「彼らミャンマー人の若者たちの夢はピュアです。ずっと昔の車好きの日本人。そんな感覚を感じます。彼らの夢を手助けしたいです」と言う。つまり、彼らの夢を本気で実現して欲しいと期待している。

自動車関連事業者は、このような人材を受け入れていくためには、どういったことに気をつけなければならないかと質問したところ「日本人を採用しても、すぐに辞めてしまう会社は外国人を受け入れても上手くいきません。儲けることがすべ

ていくためには、どういったことに気をつけなければならないかと質問したところ「日本人を採用しても、すぐに辞めてしまう会社は外国人を受け入れても上手くいきません。儲けることがすべ

ていくためには、どういったことに気をつけなければならないかと質問したところ「日本人を採用しても、すぐに辞めてしまう会社は外国人を受け入れても上手くいきません。儲けることがすべ

ていくためには、どういったことに気をつけなければならないかと質問したところ「日本人を採用しても、すぐに辞めてしまう会社は外国人を受け入れても上手くいきません。儲けることがすべ

ていくためには、どういったことに気をつけなければならないかと質問したところ「日本人を採用しても、すぐに辞めてしまう会社は外国人を受け入れても上手くいきません。儲けることがすべ

ていくためには、どういったことに気をつけなければならないかと質問したところ「日本人を採用しても、すぐに辞めてしまう会社は外国人を受け入れても上手くいきません。儲けることがすべ

ていくためには、どういったことに気をつけなければならないかと質問したところ「日本人を採用しても、すぐに辞めてしまう会社は外国人を受け入れても上手くいきません。儲けることがすべ

ていくためには、どういったことに気をつけなければならないかと質問したところ「日本人を採用しても、すぐに辞めてしまう会社は外国人を受け入れても上手くいきません。儲けることがすべ

ていくためには、どういったことに気をつけなければならないかと質問したところ「日本人を採用しても、すぐに辞めてしまう会社は外国人を受け入れても上手くいきません。儲けることがすべ

ていくためには、どういったことに気をつけなければならないかと質問したところ「日本人を採用しても、すぐに辞めてしまう会社は外国人を受け入れても上手くいきません。儲けることがすべ

ていくためには、どういったことに気をつけなければならないかと質問したところ「日本人を採用しても、すぐに辞めてしまう会社は外国人を受け入れても上手くいきません。儲けることがすべ

教育を伝えることが大切だ。

ミャンマー人のやる気と、ハングリー精神を上手く活用すれば可能だろう。単なる出稼ぎ技能実習制度ではなく、帰国した後も、整備士として働けるだけの整備技術・知識を日本で獲得できるのか。そしてそのやる気を保つことができるのか。日本での経験というのは、とても重要な意義を持つというのを受け入れ企業は理解し、その上で採用する必要がある。

ミャンマーの自動車整備に携わる若者の社会的地位向上をめざすことが、彼らの動機付けになる。そのため、継続して努力 (日本語、技術など) していつか欲しいです。そうすることで、今いる会社にも貢献でき、将来的には自国ミャンマーの発展にも貢献できると考えるためです。彼らは本当に真面目で、頑張り屋。日本ですでに経験をしつかり活かして欲しい。これから外国人を受け入れる企業は、彼らを自分の子供、家族だと思ってください」と語る。

ミャンマーには整備士制度がなく、国家資格として確立されていない。また、ブルーカラー軽視のイギリス時代の伝統が、整備士の社会的地位向上を妨げている感じがする。単に、日本企業が現地に整備工場を作れば良いというのではない。正しい専門知識、技術の

ではありません。日頃から繰り返し体得するような企業風土にしていくなことが大事だと思います。日本人を育てられる会社になれば、外国人だからと怖がる必要はなくなると思います」と言う。

また「同じ外国人を受け入れるのであれば、お互いウィンウィンになるような仕組みを通じて採用するのが一番です。私たちのミャンマー人材プロジェクトのやり方に興味があるようでしたら、外国人をどのように活用していくかを一緒に考えることができれば幸いです」

ミャンマーにおける自動車整備業界の課題として、①教育体制、②低い賃金、③安全性の欠如が挙げられる。

教育体制という点では、多くの日本車を街中で見かけるにも関わらず、日本人が自動車整備にまったく関わっていない。整備学校も少なく、日本人の整備士による技術・安全指導もできていない。

きちんとした教育が提供できていないことが、自動車に関する安全意識が低いことにもつながっている。

低い賃金という点では、良い車に乗っているにもかかわらず、道端のパパマショップで修理する人が多く、整備意識が浸透していないのが実情だ。これは安全性の欠如にもつながることで、ミャンマーでは定期点検という考え方がまだ普及しておらず、壊れてから直すというのが一般的なのだ。

日本ではミャンマー人を育て、ミャンマーで活躍できる人材になってもらうという、長期的な視野に立ったマインドが求められる。外国人を受け入れるか否かよりも、来てくれるか否かの方が重要だということに、また気付けたい。日本企業が多すぎる。

労働力の不足問題が取り上げられると、外国人を受け入れるべきか否かについて議論されることが多い。しかし、そこには『門戸を開けば日本にきてくれる外国人がいるという前提』で話が進んでいないだろうか。

しかし日本は、外国人が働きたいと思えるような魅力を持つ国ではない。スイスのビジネススクールIMDの (World Talent Report) に、外国人を自国のビジネス環境に惹きつける力の国別ランキングが発表されているが、日本は61カ国のうち52位。実は、日本側が外国人労働者を受け入れるか否かという選択をできるわけではない実情を、理解しておく必要があるだろう。

日本は、国際的な給与水準は高いとも言えない。さらに、外国人には明確ではない人事評価体系、年功序列の文化によって昇進が遅いことなど、日本のビジネス習慣への対応や、英語でビジネスができないことなど、諸外国と比較した場合には決して魅力的とは言えないのだ。在留資格にかかる手続きや厳しさに対して不満が出ている。生活面でも、外国人労働者の子供が通う学校や、英語で十分なサービスが受けられる医療機関の整備も課題となっている。

「受け入れるか否か」を考えるよりも、「優秀な外国人に来てもらうために魅力ある国、企業にどのようにすればなるか」という議論が重要だということに、気が付かなければならない。

日本政府における外国人政策の大転換は、自動車整備業界にも、本格的に外国人が入ってくることを意味する。政府は外国人の日本での就職にさらなる後押しをしていく方針だ。

自動車業界に関わるすべての企業が、外国人の受け入れの問題に真正面から向き合う時代がきたと言える。自動車整備会社の経営者が考えなくてはいけないことは、単なる「人手」としてではなく、彼らがいずれ母国で活躍できるようなキャリアアップを支援することだ。

TMコーポレーションがめざすような、長期的な信頼関係を築き、将来のパートナーとして外国人整備人材を受け入れていくという考え方、仕組みが今の自動車整備会社にとって必要であると考えている。

TAA

TOYOTA USEC

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

詳しくはHPへ <https://taacaa.jp/>

北海道会場 0123-28-8700
札幌会場 027-257-0613
仙台会場 024-628-0000
東京会場 03-377-1159
横浜会場 045-628-0000
名古屋会場 052-634-3486
大阪会場 06-6944-3297

仙台会場 022-390-0125
中部会場 059-366-2810
近畿会場 0798-44-3201
九州会場 0942-41-2266

関東会場 043-246-5211
関西会場 0538-77-2060
広島会場 082-437-2600

福岡会場 0480-77-7391
北九州会場 076-205-0370
四国会場 0875-56-2400

先進運転支援を大幅に強化した新型スィフトが販売開始

税込172万円〜は異次元のプライシング

2023年12月13日、スズキは同社の主力コンパクトカー「スィフト」をフルモデルチェンジし、同日より販売開始した。現在140カ国以上で販売され、累計約900万台を超えたというスィフト。日本市場でも人気があり、新車登録台数の低迷が続いたここ数年も、年間2万台以上が登録されている。このうち、スィフトスポーツが占める割合は約4割だ。

もちろん安いだけでなく、新型スィフトでは路面からの衝撃を受け止めるサスペンションやシャシーの剛性を高め、リアサスペンションのストロークを増やし、大きな路面の凹凸を乗り越えても緩和するように改良されているほか、車体とサスペンションが接触しないようにする緩衝材（バンプストップ）を長く、かつたわみやすい特性として、路面からの突き上げを柔らかにす工夫もされている。

新型となつて最も大きく進化したのは、先進運転支援装備だ。カーブの手前で速度を抑制してくれるACCを装備したほか、交差点でのブレーキサポートをバイジョンIIヘアアップデイト、ドライバモニタリングシステム、アダプティブハイビームシステムなども装備された。先進運

転支援装備の物足りなさは先代スィフトの弱点であっただけに、新型でこれだけ装備されたことは非常に大きい。価格は前述もしたようにガソリン車が税込172万円から、マイルドハイブリッドモデルであつても税込192万円からで購入できる。これまで通り、5速MT仕様（税込192万円）も設定されている。

最大のメリットであるボディサイズを踏襲し、奇をてらわないタイムレスなデザインをまとい、先進運転支援を強化したうえでコスト上昇も抑え込んだ新型スィフト。このクラスでは最高の選択肢になったといえるのではないだろうか。（自動車ジャーナリスト 吉川賢一）

スィフト HYBRID MZ

主要諸元

全長×全幅×全高：3860mm×1695mm×1500mm、ホイールベース：2450mm、トレッド（Fr/Rr）：1480mm/1485mm、最低地上高：120mm、車両重量：950kg、最小回転半径：4.8m、乗車定員：5名、駆動方式：前輪駆動、エンジン：水冷4サイクル直列3気筒（Z12E型）、排気量：1197cc、最高出力：60kW（82PS）/5700rpm、最大トルク：108N・m/4500rpm、タンク容量：37L、燃料：無鉛レギュラーガソリン、動力用主電池：リチウムイオン電池×5、容量：3Ah、最高出力：2.3kW（3.1PS）、最大トルク：60N・m、WLTCモード燃費：24.5km/L、主ブレーキ（Fr/Rr）：ベンチレーテッドディスク/ディスク、タイヤサイズ（Fr & Rr）：185/55R16 & 185/55R16、サスペンション（Fr/Rr）：マクファーソンストラット式コイルスプリング/トーションビーム式コイルスプリング

車種	グレード	エンジン	駆動方式	トランスミッション	価格（税込）
スィフト	HYBRID MZ	マイルドハイブリッド	2WD	CVT	¥2,167,000
			4WD	CVT	¥2,332,000
	HYBRID MX	マイルドハイブリッド	2WD	CVT	¥1,922,800
			4WD	CVT	¥2,087,800
	XG	ガソリンエンジン	2WD	CVT	¥1,727,000
			4WD	CVT	¥1,892,000



新型となつて最も大きく進化したのは、先進運転支援装備だ。カーブの手前で速度を抑制してくれるACCを装備したほか、交差点でのブレーキサポートをバイジョンIIヘアアップデイト、ドライバモニタリングシステム、アダプティブハイビームシステムなども装備された。先進運

トトレ新車情報

輸入車（12/19～）

メーカー	車種	車種系統名	内容	発表日
トヨタ	クラウンスポーツPHEV	1代目（H30系）	NR	2023年12月19日
ホンダ	フィットハイブリッド	3代目（GR系）	特別	2023年12月22日
ホンダ	フィット	4代目（GR/GS系）	特別	2023年12月22日
マツダ	フレアワゴンカスタムスタイル	3代目（MM54/94系）	FC	2023年12月25日
マツダ	フレアワゴン	4代目（MM94系）	FC	2023年12月25日
レクサス	UXハイブリッド	1代目（10系）	SC	2024年1月1日
レクサス	UX300e	1代目（10系）	SC	2024年1月1日
トヨタ	ハイエースワゴン、バン	5代目（200系）	SC、特別	2024年1月10日
トヨタ	ハイエースコミューター	5代目（200系）	SC	2024年1月10日
レクサス	RZ	1代目（10系）	特別	2024年1月12日
トヨタ	GRヤリス	1代目（A10系）	調整中	2024年1月12日
スバル	WRX_S4	2代目（VB系）	特別	2024年1月12日
ホンダ	WR-V	1代目（DG系）	NR	2024年3月22日
トヨタ	ハイラックストラック4D	8代目（120系）	特別	2024年5月1日

国産車（12/19～）

メーカー	車種	車種系統名	内容	発表日
アウディ	アウディSQ8スポーツB_eトロン	1代目（GE系）	NR	2023年12月19日
メルセデスベンツ	ベンツCクラス	5代目（W206系）	追加	2023年12月20日
AMG	AMG Cクラスステーションワゴン	5代目（S206系）	追加	2023年12月20日
AMG	AMG Cクラス	5代目（W206系）	特別	2023年12月20日
メルセデスベンツ	ベンツGLAクラス	2代目（H247系）	改良	2023年12月21日
メルセデスベンツ	ベンツGLBクラス	1代目（X247系）	改良	2023年12月21日
AMG	AMG GLAクラス	2代目（H247系）	MC	2023年12月21日
AMG	AMG GLBクラス	1代目（X247系）	MC	2023年12月21日
アバルト	アバルト595C	1代目（312系）	SC、特別	2023年12月21日
シトロエン	シトロエンC5_X	1代目（E4系）	特別	2024年1月5日
キャデラック	キャデラックXT5、XT6	1代目（C1系）	特別	2024年1月11日
BMWミニ	BMWミニ5HB	3代目（F55系）	特別	2024年1月11日
BMWミニ	BMWミニ3HB	3代目（F56系）	特別	2024年1月11日
シトロエン	シトロエンC3エアクロスSUV	1代目（A8系）	特別	2024年1月11日
プジョー	プジョー408	1代目（P5系）	特別	2024年1月11日
DSオートモビル	DS4	2代目（D4系）	特別	2024年1月12日
ルノー	ルノートゥインゴ	3代目（AH系）	特別	2024年1月18日
フィアット	フィアットプロ	1代目（K9F系）	特別	2024年1月27日

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-ジェンジー株式会社

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

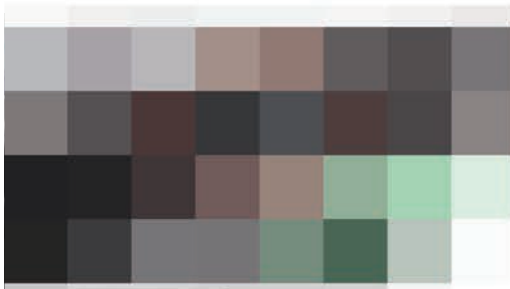
TEL:03-5204-0250 FAX:03-5204-0256



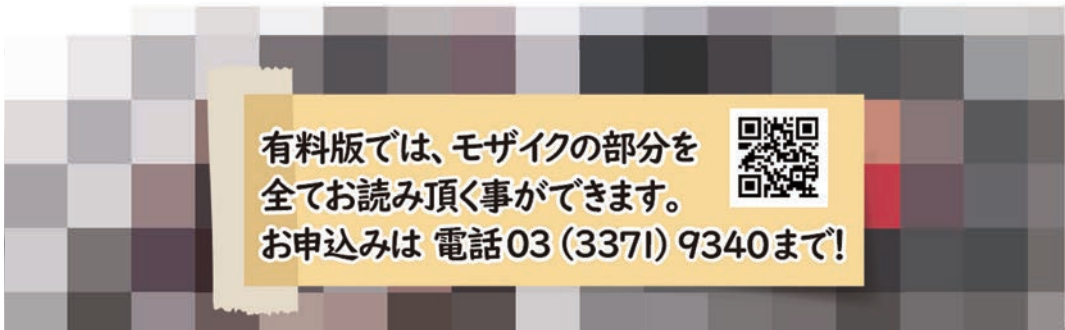
修復歴車も出始めた



画像① EG ルーム側からどこまで確認できるか？



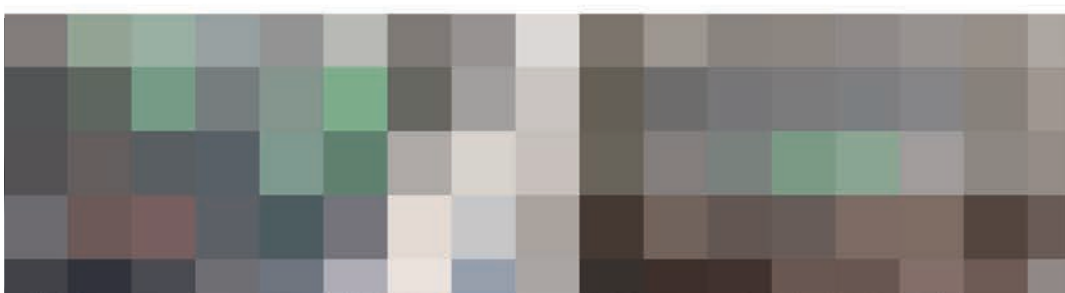
画像② は損傷しやすい



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

画像④ 先端までは確認が困難 (画像は新車状態)

画像③ の下側を覗き込む



画像⑥ ラント (同) に塗布されたシー

画像⑤ の状態確認は必須 (同)

勝手に格付け！ 査定難易度

これまでのクラウンに比べて、カバー類
が少ない印象です。死角は少ないのですが、
だけは別。
エンジンルーム側からしか確認できない場
合には、より慎重な対応が求められます。



トヨタ・クラウンクロスオーバーの
YouTube 動画はこちらからアクセス
できます

ひとつのモデルをフォーカスして、注意すべきポイントを紹介するこのコーナー。今回は、ついにラインナップが揃った新型トヨタ・クラウンの先鋒『クラウンクロスオーバー (S30系)』を取り上げます。

レポート 株式会社 ジャッジメント

トヨタ・クラウンクロスオーバー (S30系)

査定検査に役立つ！ 人気モデル『解体新書』85

検査の匠が教える 中古車判定塾

新型クラウンは4タイプ
2022年7月に発表された新型クラウンは、従来のセダンに加えスポーツ、エステート、クロスオーバーと4つのタイプが展開されており、トヨタのクラウンに対する本気度が伺えます。そのひとつ、クロスオーバーは、他の3タイプよりも一足早く発売されており、街中でも頻繁に見かけるようになりました。少しずつですが、買取り・下取り案件も出始め、修復歴車も確認されています。高額モデルの修復歴の

見落としは、ぜひとも避けたいところですが、どのような点に注意して車をチェックすれば良いのでしょうか？
ハリアー、アルファードと車台を共有
クラウンクロスオーバーには、ミドルクラスのFFモデル向け『TNGA-Kプラットフォーム』が採用されています。こちらのプラットフォーム、前回は紹介した80系ハリアーや40系アルファードを始めとする多くのFFモデルと共有しています。
を中心に確認を進めていくことになります (画像①)。
フロントエア攻略方法
80系ハリアーに比べ車高は低いので、損傷リスクは高くなります。そのゆえ、フロントエアの修復歴チェックで

ネル本体は、下方へと伸びる先端部を確認したいところですが、エンジンルーム側からだと難しいのも事実 (画像③、④)。可能な環境であれば、側から確認したいところです。
リヤエアの攻略法
リヤエアは荷室側、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す。
は、の状態がかなり参考になります。そこで、まずは、
に注目しましょう (画像②)。
TNGA-Kプラットフォームは、この波及します。
は、衝撃吸収効率を高めるために、あえて損傷しやすい形状をしているので『衝撃波及のパロメーター』にすることが出来ます。
フロントインサイドパ
を
り外すと、リヤフロア全体を確認することが出来ます (画像⑤)。まずは、
を
互いの接合部には、シートがしっかりと塗布されています (画像⑥)。
損傷した際のシーラント割れや、補修跡の確認もしやすいのでおすすめです。

知っておきたいインスペクション・データ

- ◆修復歴遭遇率 (弊社検査実績) 17.8%
- ◆車台番号刻印位置
→ に打刻
- ◆色ナンバー表記位置
→ 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
→ ダッシュボード右端下部に設置

MIRIVE 大阪

2024年2月の開催スケジュール

月間キャンペーン 毎開催全コーナー1社1台 流札時出品料1,000円※4週目は除く

2/1 通常AA	●成約賞
2/8 バレンタインAA	●成約賞
2/15 通常AA	●成約賞
2/22 ウィンターフェスタAA	◆全コーナー1社3台流札時出品料1,000円 ●成約賞
2/29 通常AA	●成約賞

※大型車は通常の手数料となります

MIRIVE

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
〒580-0003 大阪府松原市一津屋 2-10-7

TEL : 072-330-2200

若手の離職を防げ! 編②

肩ひじを張らない

コミュニケーションを!

今どきの若手は何を考えているのかからない、と悩む上司や経営者といった大人世代は少なくない。辞めないうようにと腫れ物に触るがごとく気を遣った結果、逆効果になった上に自身にはストレスだけが残ったというところもあるようだ。今どきの若手とどう向き合っ

識や価値観が違う、ということに肝を銘じておこう。例えば生まれた時からスマホがある若手は、昼休みに大人世代が新聞を広げる代わりにスマホを見る。テレビのチャンネルを回す、と言ったら通じない。世の中が大きく変わっているの

が多い。電話が鳴ったら出るものだ、敬語は話せるものだ、という大人世代の常識を「知らない」のである。感情的にならずに教える

でコミュニケーション 若手とのコミュニケーションは、 ションは、

飲みにケーション 若手だから絶対行かない、といことではない。人による。誘ってみて、行くようならそれでよし、行かないなら無理には誘わない。最初は行かないと断っていた若手でも、

「福は内!」を願う仕入れ担当さま—まずはお電話ください!

リースアップ商用車が好評! 年間 70,000 台がズラリ! 成約率 85%を誇ります!

※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!

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

※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。

しごとの心得



まず若手を知ることから

そのため、大人世代の普通や常識は、若手にとって

なぜ、やらないのか!? と怒る前に、知らないの

「上司」 「近くにできたラーメン屋、うまそうだけど食べた?

大事なことは、

「福は内!」を願う仕入れ担当さま—まずはお電話ください!

リースアップ商用車が好評!

年間 70,000 台がズラリ!

成約率 85%を誇ります!

※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!

LUM入札会 株式会社ユニケット

070-3301-0738 (営業担当 吉田 yoshida)

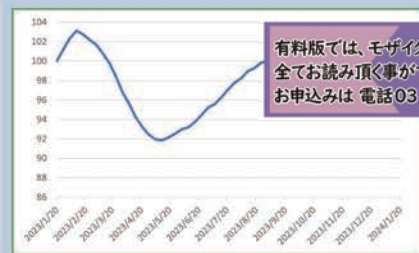
※新規入会・会員更新には必ずインボイス登録事業者番号が必要です。

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 → 2024 年 1 月 -0.3% ▼ 相場短観

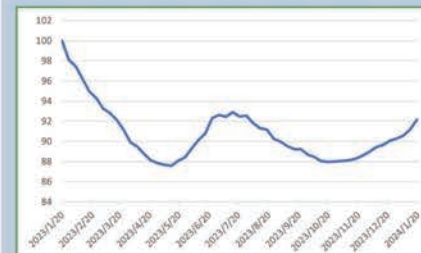
中古車指数



トヨタ ランドクルーザープラド TRJ150W 【5年落ち】

2023 年 1 月 → 2024 年 1 月 -7.8% ▼ 相場短観

中古車指数



パキスタン輸出の影響を受ける車の代表格。ロシアにも多くの台数が行く車だったが、ロシアへの追加規制の対象となったため下降傾向となっていたが、2023 年 11 月以降上昇傾向にあり、年始も上昇傾向だ。



毎月お届けしている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20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、1月19日までの一週間平均のグラフである。

ホンダ ステップワゴンスパダ RP3 【5年落ち】

2023 年 1 月 → 2024 年 1 月 8.4% ▲ 相場短観

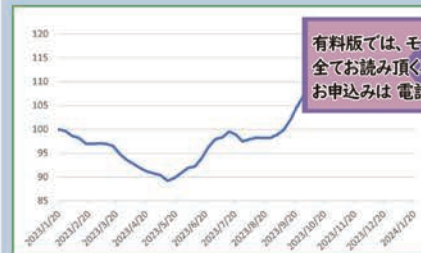
中古車指数



トヨタ C-HR NGX10 【3年落ち】

2023 年 1 月 → 2024 年 1 月 22.3% ▲ 相場短観

中古車指数



スズキ エブリィバン DA17V 【5年落ち】

2023 年 1 月 → 2024 年 1 月 -1.4% ▼ 相場短観

中古車指数



ダイハツ ハイゼットカーゴ S321V 【5年落ち】

2023 年 1 月 → 2024 年 1 月 -3.8% ▼ 相場短観

中古車指数



スズキ アルト HA36S 【5年落ち】

2023 年 1 月 → 2024 年 1 月 -5.1% ▼ 相場短観

< 中古車指数 >



ダイハツ ミライース LA350S 【3年落ち】

2023 年 1 月 → 2024 年 1 月 12.4% ▲ 相場短観

< 中古車指数 >



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

AS'NET

エーエス・ネット®

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!

詳しくはコチラ!



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!

詳しくはコチラ!



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!



株式会社 **オートサーバー**

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



2024年どうなる? 中古車輸出 座談会

4面からのつづき

鈴木…コンテナ運賃が上
がればね。バンニングが
落ちますもんね。

ジェンシー行きたくない
ですもんね。
坂東…悪名がどろいて
ますから。(笑)

坂東…無理ですよ。だか
ら、確かにコンテナも月
間2万台から8万台に増
えたんです。4倍に増え
たんです。昨年の10月11
月、8万台あったんです。
しかし、これ、また減り
始めていますから。とい
うのは、ブックイング取れ
ないんです。

小倉コメント控えます。

坂東…いえ、これは労働
時間の問題であって、本
当は80時間超えの現場
の方がたくさんいらっ
しゃった。それを改善し
ないといけない。今の人
員じゃ絶対に土日開け
れないんです。人を入れ
れば何とかするようにな
るんです。そうしないと
駄目なんです。人です。
徹底的にやりますよ。現
場力の向上。だから、現
場作業員を100名雇用
する。今年、木更津で。
女性のパウダールーム完
備までやりますよ。キャ
リアーさんに選ばれるよ
うな、陸送会社さんに選
ばれるようなターミナル
にこの4月からしてい
かないと、我々は切れま
す。ぜひとも見に来てく
ださい。ほんとに。

中尾…そこを考えると1
50万台はいかないと。
坂東…140万台、アン
ダー。輸送量から考える
と。私はそういうふう
に思っています。

桑名…戦略的には何を考
えていますか?

坂東…はい。土曜日を受
けないと駄目です。日曜
日も反対にいうと受けな
いと駄目になっちゃうか
も分かりません。それで
陸送がやりやすくなるの
であれば、我々、多少の
ことはやってもいいよ
ねって。だから、ECL
エージェンシーの木更津
には行きたいけれども、
他には行きたくないとい
う。

鈴木…今はECLエー

か。
桑名、**中尾**…それはま
ずいでしょう。

北村…それは言わないと
いけないと思うんです
よ。さっきも言ったよう
に勇気をもって。
坂東…価格じゃないんで
す。運べないんです。



北村…何が問題かという
と、だんだん車って大
きくなる。大きくなる
し、重くなる。昔だった
らキャリアカー、セミト
レーラーに6台〜7台積
めました。今のEVは、
例えば日産のアリアは3
台です。2t超えま
すから。

小倉…9t弱しか積めな
いので。今のキャリア
カーの構造的にもう無理
なんです。

北村…どんなに料金を
……、6台載ったものが
3台になったらとか、倍
にすればいいでしょ。そ
ういう問題じゃないん
です。一人が6台運んだら
3台しか運べないんで
す。

鈴木…時間制限もありま
すしね。

小倉…でも乗務員は稼働
給なので、今まで6台運
んだ給料は3台しか運ば
ない給料になる。6台運
んだのと同じ給料を保証
しないと辞めちゃいま
す。

北村…このままだと「運
べません」じゃないです

鈴木…今もまだと「運
べません」じゃないです

ケアしていくというのが
重要なのかなど。

北村…この業界は多重に
なってるんです。2次
3次、4次、5次と。5
次ぐらいまでいくとヘル
メットはかぶらないし、
サンダル履きなことあり
ます。その代わり何で
もやります。時間なんて
関係ありません。彼らが
支えているのは事実なん
です。

小倉…高さ、長さ、横幅つ
ていうのはあるけど、重
量の概念ってないと思
います。今回、我々も料
金改定させて重量の概念は
まだ入れてないんです
が、将来的に業界全体と
して重量の概念を考え
ないと。

鈴木…でも、それは船会
社として、今まで軽い
つだったら上に載せて
トップヘビーになってこ
うなってくるから駄目だ
とかってなりますよね。
うちらも重たい。総重量
が。船の安定が悪いから、
もともとと下に下げろ
うと。と。

北村…気持ちはさつきか
ら言っているように断
らないです。気合いと根
性。どこまでできるんだ
ろうというのがあります。

鈴木…これが一番です
もね。今回の紙面の。

北村…2024年問題に関
して非常に大切な議論
になった。紙面の関係で
どうしても今号ですべ
てお伝え出来ないの
で、3月号にて2024年問
題の座談会内容をお伝
えします。商売にか
わる重要な内容なので
必ずお読みください。

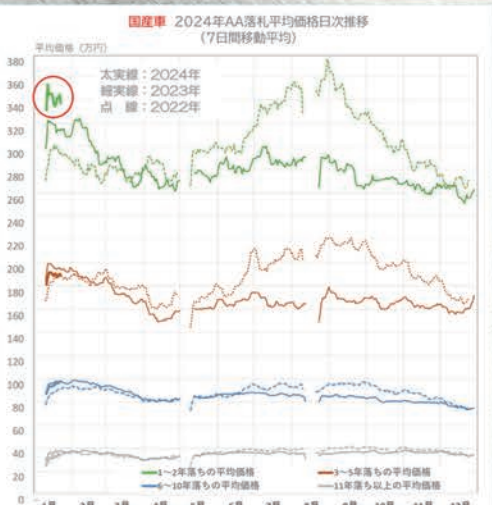
鈴木…2024年問題に関
して非常に大切な議論
になった。紙面の関係で
どうしても今号ですべ
てお伝え出来ないの
で、3月号にて2024年問
題の座談会内容をお伝
えします。商売にか
わる重要な内容なので
必ずお読みください。

注意!
中古車相場
再暴騰の
可能性



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!

これをしつかり頭に入れて商売
をしていただきたい。



Excellence

for you

大好評!! 過去1年以上オークション出品歴のない車両が多数出品! 2つのEX、魅力の成約率!!

売切りEX & トレタマEX

株式会社JU岐阜羽島オートオークション 〒501-6330 岐阜県羽島市堀津町2211番地
tel 058-398-5100(代) fax 058-398-5109 <http://www.i-gforce.co.jp>