

無料版

3月号



毎月1日発行  
第131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)ユースター (株)ユースタードットコム

《8~9面》  
教えて弁護士先生

5面

日韓中古車輸出を比較してみた!

募集時に提示した給与は減額出来る?



# 2024年問題を語る

## 座談会

### 後編

2月号では、毎年恒例の中古車輸出座談会の前半をお伝えした。今号ではその後半を紹介する。今年も陸送大手である株式会社ゼロの北村社長と小倉取締役が参加し、輸送の2024年問題について話していただいた。  
この2024年問題は、中古車流通業界にとって非常に大きな問題だ。北村社長の話を伺って陸送、荷主(中古車事業者)、オークション、行政のすべてが協力・連携して初めてうまくいくというよりは、「何とかなる」レベルが実現できる……と感じた。皆様にも、この記事をしっかり読み込んでいただきたい。  
**2024年問題解決に必要な規制緩和**  
中尾・ゼロさんは2024年問題をどのように見えていますか。  
労働時間の問題  
北村・まず、年間の拘束時間が現在の3516時間から、改正後は原則3300時間、最大でも32面へ大きく

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)でもご落札いただけます。

資料請求はこちら!  
<https://www.aucnet.co.jp/car/>



オークネットの特長



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

1-1. 改善基準告示の改正について

項目	現状	改正後
拘束時間	上限 16時間/日 x2	上限 15時間/日 x2
「出勤」 ～ 「退社」 (休憩含む)	上限 320時間/月 x6	上限 310時間/月 x6
	基本 293時間/月	基本 284時間/月
年間拘束時間	3,516 時間/年	原則 3,300時間/年 最大 3,400時間/年 内) 時間外 960時間/年
休息期間	8時間/日	9時間/日
連続勤務 (ゼロ)	6日迄	6日迄

「2024年問題以外の懸案事項」というのはそれ以外のことなんです。現在でも中古車を内航船(国内向け輸送)に乗せるときには放射線の線量検査がある。日本政府も国交省も必要ないと考えた。でも、港湾荷役業者の安全のために労使協議でやっている。そのお金を払っているのが船会社と陸送会社で、陸送業界は20億円です。乗せるときには放射線の線量検査がある。日本政府も国交省も必要ないと考えた。でも、港湾荷役業者の安全のために労使協議でやっている。そのお金を払っているのが船会社と陸送会社で、陸送業界は20億円です。

北村：トラックは新車で自走するのだからナンバーがない。だからETCは載らない。それでも架装メーカーに運んだり、港に持って行く際に高速道路を使う。どうするか。国土交通省の反応は厳しいです。

北村：うちの会社、年間の輸送受託が350万台。75社ぐらいの協力会社があるんですけど、彼らは楽な仕事かしたい。日産や三菱、あるいはBMWの新車。残ったものを自社でやってるんです。

北村：現場では2024年問題を非常に心配しているんです。乗務員に「労働条件は変えませんが」と言うのが不安なんです。中尾：ハンドルを握っている時間。もうひとつは乗務員がハンドルの握っている時間を削減しないというチャレンジ。北村：厳しいだろうな(笑)。

北村：首都高速道路などに紫色の看板のETC専用レーンがありますが、ETCがない車のために最近白い看板のサポートレーンがあります。ここではまずインターホンを押し、自分の勤務先などを伝え、ETCが付いていない理由を話して後から払う。でも、ETCがセットされていると割引が効く。あるいは首都高速は走った距離の料金だけ払えばいい。だからポータブルETC、これを認めて欲しい。

北村：だから車を探すと運ぶのを分業させた。運行体制については、長距離をどうやって拘束時間内に収めるかという一つの例が、上りと下りが同じサービスパークングエリアを使う「ドッキンググリッド」。例えば、東京から出ていく車と大阪から出てくる車の乗務員を静岡近辺で入れ替える。うちのトラックターヘッドは昔からの流れでUDトラック。でも向こうから来るのが他メーカーだと、カプラー位置の関係で付け替えは非常に難しい。そこで「ドッキンググリッド」を始めた。東京から行った車を大阪の人が乗る。

北村：現場では2024年問題を非常に心配しているんです。乗務員に「労働条件は変えませんが」と言うのが不安なんです。中尾：ハンドルを握っている時間。もうひとつは乗務員がハンドルの握っている時間を削減しないというチャレンジ。北村：厳しいだろうな(笑)。

北村：現場では2024年問題を非常に心配しているんです。乗務員に「労働条件は変えませんが」と言うのが不安なんです。中尾：ハンドルを握っている時間。もうひとつは乗務員がハンドルの握っている時間を削減しないというチャレンジ。北村：厳しいだろうな(笑)。

400時間になります。これがほしい問題じゃないんです。問題なのが1日の拘束時間の上限。16時間から15時間になるのが本場にキツイ。休憩時間(拘束時間ではない時間)を1時間増やすという事です。

そこで大事なのが休日労働の定義。一般的に稼働がない日曜日が法定休日ですが、これを例えば火曜日にする。するとそこで100時間使える。私は日本陸送協会の仕事もしていますが、そこで一番やりたいのが規制の緩和。大きく4つあります(3面下図参照)。

左上が自分たちで頑張らなさいいけない青い部分。緑の部分は、お客さんにもお願いしたいものです。下の2つは行政への規制緩和。左の赤いほうがいわゆるキャリアカーで、右のグレーが自走。国交省に対して全部のメニューを出したんです。黄色の文字で書いた4点がとくにやっていただきたいものです。

北村：自走には仮ナンバーが必要。でも、例えば元のナンバーが封印されていたら、これを外すのか。ロック式ナンバーだったら壊すのか。仮ナンバーは持っている。北村：自走には仮ナンバーが必要。でも、例えば元のナンバーが封印されていたら、これを外すのか。ロック式ナンバーだったら壊すのか。仮ナンバーは持っている。

北村：我々として何を努力しているかの例で、「スタンバイ作業」は、オートション(AA)会場でドライバーが運ぶ車を探し、移動させること。従来は6台をキャリアカーに乗せるのに約3時間を分業させた。

中尾：新車と中古車では荷積みや荷下ろしの場所が基本的に違うんじゃないですか?工場出荷やディーラー納めは計画が立ちますよね。

北村：だから、最後まで言っちゃいけないのでしようね。小倉：実は過去に運ばないと言ったことがあったのですが、ある輸送会社さんから「ゼロさんが運べないから、うちが大混乱してる」と。

北村：例えば新車は大体、メーカーの陸送子会社が元請けをやっている。でも、彼らはトヨタ輸送以外、基本的に戦力を持っていない。協力会社には「コンプラを守れ」としか言わず、料金を上げるだけ。そこで、弱小の人たちを含めて「こういうやり方をする」というのを伝えると安心してもらう。そのためにうちの例えはAAの引き出しを分業する。そんな気持ちでやってるんですけどね、どうなんだろうね。

小倉：正直かなり今年は厳しい。(笑)。

北村：A Aでの車出し、その時間が約半分ある。これを分業させる。そこは、まだ先ですか?

車両の大きさの問題

仮ナンバーの問題

ETC専用化の問題

陸送業としての対策と取り組み



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・フォワード  
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  
イースタンカーライナー(株)  
自動車船部専任部長



北村 竹朗  
(株)ゼロ  
代表取締役社長



小倉 信祐  
(株)ゼロ  
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

**北村**：まだ認められていないです。でも奥さんが日本人なら乗れる。おかしいだろうって言いたい。我々ができることと言えば、敷地内で構内作業をしてもらう。

**鈴木**：AAから引つ張ってきて(笑)。

**北村**：今、自走をやっている人をキャリアカーに乗せるとか。

**小倉**：もう何年前から高校生が作業している。

**北村**：18歳の少年。まずは普通免許を取ってもらおう。3年経って大型、6年で牽引ですね。

**中尾**：そこから採用するということですか？

**北村**：いやいや、最初から。毎年10人くらい。

**中尾**：免許取得の費用負担を軽くしてあげるんですね。

**小倉**：はい。でも荷扱いがない一般貨物の方が楽だから、そっちにいったらいい。拘束できないんです。免許費用を会社が持ったのだから他所へ

**北村**：この質問をAA会場ではなっていました。問題にはなっていない。でも、具体的に何をするといいのは全くないのが現状みたいですね。

**中尾**：例えばAAってめちゃくちゃ広いところもあるじゃないですか。落札車を探すのにピンポイントで押さえられるんですか？

**北村**：エリアは分かるんですけど、よくわからないので、よろしいですか？

**小倉**：開催日、もしくは翌日午前中だったら押さ

**北村**：エリアは分かるんですけど、よくわからないので、よろしいですか？

**北村**：陸送業界は自動車メーカーが作ったものな遅れると、メーカーは自社の新車を運べという指示を出す。そうは言っても他の仕事もあれば、帰りも必ず積載スペースを埋めたい。では帰りの荷物分の売上を保証するから空で帰ってこい、というようにすることもしちゃう

**北村**：陸送業界は自動車メーカーが作ったものな遅れると、メーカーは自社の新車を運べという指示を出す。そうは言っても他の仕事もあれば、帰りも必ず積載スペースを埋めたい。では帰りの荷物分の売上を保証するから空で帰ってこい、というようにすることもしちゃう

**北村**：カーボンニュートラルって言われているんですよ。自分たちでできるのは空いているスペースを車で埋めることなんです。でも、これは系列を壊すことになる。自分の荷物をそちらに渡すから、そちらのをこっちに持つてこい。常に両方満車というのがありたい姿なんです。それを、そうしない様になっているわけですね、今。自ら戦力を無駄にしちゃっている。

**中尾**：一般貨物ではそういうのをやっているんです

**北村**：新車の価格が上がりつつあるから、その輸送費は新車価格に寄せられたい。だから輸送料金も驚く人は多いです。最後の方は探すのが大変。その時間は車に乗せてあげたい。ですから別の者が探して、スタンバイし、乗務員は車に乗る。この割合を上げることが、人手不足や2024年問題の対策になると思うので、ぜひご協力いただきたいと思っています。

**小倉**：新人の現地研修で最初に連れていくのがUSS東京さん。ここで驚かれないでいい。でも、驚かれないでいい。だから輸送料金も驚く人は多いです。最後の方は探すのが大変。その時間は車に乗せてあげたい。ですから別の者が探して、スタンバイし、乗務員は車に乗る。この割合を上げることが、人手不足や2024年問題の対策になると思うので、ぜひご協力いただきたいと思っています。

**北村**：今回、1月に料金を改定した理由のひとつは、我々のネットワークが崩壊する可能性があるからなんです。

**北村**：やってます。

**桑名**：そこまで考えているんですけど、でも中古車もあると。でも、これから酸欠になると思うので、それで苦しむのだから今のうちに業界に投げかけたい。3時間探させる、待たせるってどうなのかって話だと思っ

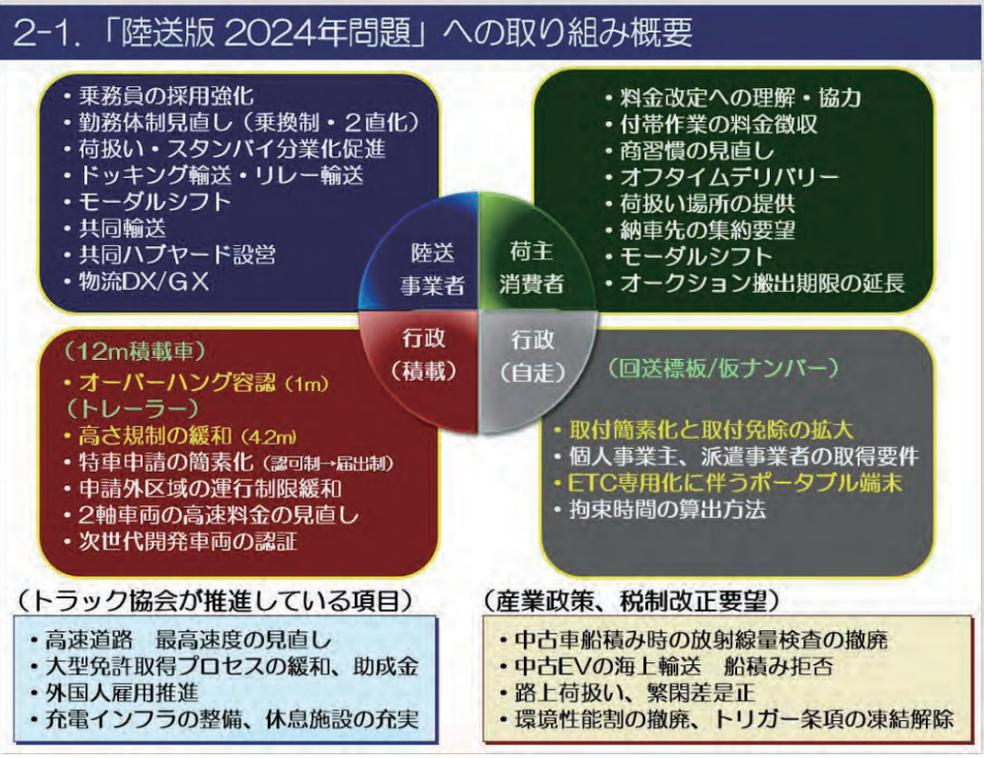
**北村**：素晴らしい。

**坂東**：すみません。

**鈴木**：ECLエージェンシーには行きたくないって言われてますよね。

**坂東**：これまでシッパー(送り出す側の荷主のこ

**北村**：素晴らしい。



MIRIVE 大阪 2024年3月の開催スケジュール. Includes event dates (March 7, 14, 21, 28) and details for the '通常AA' (Regular AA) event, such as car models and prices. Also features contact information for Mirive Osaka and a QR code for the website.



# 23年輸出実績 日本VS韓国比較分析

## 日韓共に過去最多記録を更新!!

レポート NPO法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

**日本の23年輸出を分析**  
 2023年の日本の中古車輸出は、何から何まで記録づくめだった。最終の12月単月でも14万148台と14万台を突破。本来、12月は港湾稼働日が多くなく配船も少ない。それにも関わらず、14万台を超えたのは驚異的であり、まさにこの1年を象徴する実績だった。この12月の高実績もあって、通年では実に前年比25%増の154万3364台の中古車が日本から輸出された。昨年の今頃、著者は23年の見通しとして「130万台は確実。状況次第では135万台を超え、過去最高を更新することも十分有り得る」とコメントしているが、よもやここまで多いとは想定外だった。

仕向国数は、前年から10カ国増え171カ国。トップは3年連続でロシアとなった。同国は周知の通り、8月以降は追加制裁によって、高排気量のICE(内燃機関車)、またHVやEVが輸出できなくなったが、その後も非規制対象車を中心に輸出が継続され、2位のアラブ首長国連邦(UAE)を振り切った。



UAEは意外にも思えるが、初めて20万台を超え、過去最高を更新。その他にもタンザニア、モンゴル、タイ、ジャマイカなど、上位20カ国のうち、実に11カ国が最高記録を更新している。さらに、残りの9カ国も二桁伸張が5カ国、前年並み及び4カ国で、大きく前年割れした国が1カ国もないという異例な1年であった。

23年が絶好調だった要因は、これまでも何度か紹介しているが、第一には替替が円安基調であったこと。第二として、日本国内で新車販売が改善され、中古車流通量が拡大したこと。第三は、米中貿易摩擦やコンテナの過剰生産によって、コンテナ供給量が拡大。PC(C自動車専用船)、RORO船も含めて海上運賃が急降下したこと。そして第四には、世界の自動車供給が未だ回復途上で、各国の新車代替として日本の高年式中古車の需要が継続していることなどが挙げられる。

仕向国数は、日本より遥かに多い213カ国まで一気に伸ばした。これは国連加盟193カ国(令和5年3月時点)よりも多く、ISO3166により定義されたカントリコード249の国・地域の85%をカバーする驚異的な実績。ちなみに、前年の仕向国数は165カ国だった。FOB価格も日本より高く、初めて100万円超えの108万4890円。日本と同様、パナ

一方、韓国貿易協会のまとめによる23年の輸出実績は、前年を実に57.8%も上回る63万8723台と過去最高を更新した。世界のランキングでは日本、米国、EUに次ぐ第4位。

仕向国トップは、14年連続でリビア。同国は22年にコンテナ供給不足により大幅に減少していたが、23年はコンテナ供給が回復したことで、1年間9万台近くも増加し、15万1464台となった。

また、これらは極東ウラジオストクに輸出されているが、前述した第三国を経由して、モスクワやサンクトペテルブルクに再輸出されたものも、再輸出された約2700台が含まれている。

仕向国数は、日本より遥かに多い213カ国まで一気に伸ばした。これは国連加盟193カ国(令和5年3月時点)よりも多く、ISO3166により定義されたカントリコード249の国・地域の85%をカバーする驚異的な実績。ちなみに、前年の仕向国数は165カ国だった。FOB価格も日本より高く、初めて100万円超えの108万4890円。日本と同様、パナ

### 2023年日韓中古車輸出実績

日本					韓国						
順位	国	地域	2023年実績	2022年実績	前年比	順位	国	地域	2023年実績	2022年実績	前年比
1	ロシア	ヨーロッパ	218,323台	213,617台	102.2%	1	リビア	北アフリカ	151,464台	61,841台	244.9%
2	アラブ首長国連邦	アジア	204,503台	150,734台	135.7%	2	トルコ	ヨーロッパ	65,614台	40,514台	162.0%
3	ニューージーランド	オセアニア	114,301台	84,109台	135.9%	3	エジプト	北アフリカ	59,248台	38,516台	153.8%
4	タンザニア	東アフリカ	81,697台	71,667台	114.0%	4	キルギス	アジア	51,013台	23,273台	219.2%
5	モンゴル	アジア	79,771台	46,243台	172.5%	5	ウズベク	アジア	34,389台	42,273台	81.3%
6	チリ	南米	65,699台	56,501台	116.3%	6	ロシア	ヨーロッパ	26,955台	19,626台	137.3%
7	ケニア	東アフリカ	61,177台	61,356台	99.7%	7	タジキスタン	アジア	21,434台	16,267台	131.8%
8	南アフリカ共和国	南アフリカ	57,036台	36,185台	156.6%	8	アラブ首長国連邦	アジア	21,313台	8,872台	240.2%
9	タイ	アジア	55,105台	35,270台	156.2%	9	アゼルバイジャン	アジア	18,236台	10,975台	166.2%
10	フィリピン	アジア	35,282台	37,414台	94.3%	10	モンゴル	アジア	16,504台	8,952台	184.4%
11	マレーシア	アジア	35,068台	37,267台	94.1%	11	カザフスタン	アジア	13,439台	9,539台	140.9%
12	ジャマイカ	中央アメリカ	33,586台	29,697台	113.1%	12	チリ	南アメリカ	13,331台	17,251台	77.3%
13	キプロス	地中海	29,903台	14,209台	210.5%	13	グアテマラ	中央アメリカ	11,544台	10,045台	114.9%
14	ウガンダ	東アフリカ	29,682台	26,110台	113.7%	14	ドミニカ共和国	中央アメリカ	11,231台	11,981台	93.7%
15	英国	ヨーロッパ	27,558台	19,412台	142.0%	15	イエメン	アジア	6,037台	6,705台	90.0%
16	パキスタン	アジア	27,419台	12,932台	212.0%	16	ガーナ	西アフリカ	4,939台	6,196台	79.7%
17	カンボジア	東アフリカ	23,562台	19,767台	119.2%	17	カンボジア	アジア	4,194台	10,524台	39.9%
18	オーストラリア	オセアニア	22,526台	19,063台	118.2%	18	フィリピン	アジア	2,964台	4,618台	64.2%
19	ミャンマー	アジア	22,320台	13,435台	166.1%	19	ウクライナ	ヨーロッパ	2,047台	1,407台	14.5%
20	ガイアナ	南アメリカ	21,306台	11,939台	178.5%	20	オマーン	アジア	851台	ランク外	-
輸出台数合計			1,543,364台	1,238,194台	124.6%	輸出台数合計			638,723台	404,653台	157.8%
仕向国数			171カ国	161カ国	10カ国増	仕向国数			213カ国	165カ国	48カ国増
輸出合計金額			1,159,435,266,000円	1,120,897,764,000円	103.4%	輸出合計金額			692,988,640,000円	390,881,087,620円	177.3%
台当たり単価			865,867円	906,000円	95.6%	台当たり単価			1,084,890円	965,966円	112.3%

出所:日本=財務省通関統計 韓国=韓国貿易協会 ※日本の実績で、数字が赤字で記載しているのは過去最高値 ※韓国の輸出額は、usドルで発表されていた数値を円に換算 ※2022年は1ドル=132.14円。2023年は1ドル=145円で換算

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!!

中古車輸出は

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3-5月開催スケジュール

### 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

### 2024年4月

4月17日(水) MAA関東 JAA

4月19日(金) MAA東北 JU宮城

4月20日(土) MAA関西 HAA神戸

### 2024年5月

5月10日(金) MAA九州 JU福岡

5月17日(金) MAA東北 JU宮城

5月21日(火) MAA関東 JU埼玉

# UCAR

三菱認定中古車

株式会社 Office TV  
代表取締役 藤原智浩

# 『気遣いのないバカ営業』をいませんか?

第33回

高単価の成約を連発し  
年収1000万円を叶える営業術

### 気遣いを習慣にする

あなたは、気遣いができる方だと思いますか? もし「いや、まったく」と思うのであれば、営業で年収1000万円を稼ぐことは、ほぼ不可能です。なぜなら「気遣い」が「気付ける人」だからです。セールスにおいて、気遣いがない人は改善策を思い付くことはできません。改善策を講じる前には、必ず原因や要素があります。その要素のひとつが「気付き」ということなのです。ただ、安心して下さい。この「気付き」というのは、訓練次第でいくらでも到達させていくことが可能です。では、どのように訓練していけば良いのでしょうか?



### 気遣いとお節介のの違い

あなたは、気遣いとお節介のの違いを理解できますか? ここを履き違えると、あなたが良かれと思った行為が逆効果になってしまふこともあります。では、どこが違うのでしょうか。

### 気遣いの達人となる

お節介な人は「自分が好きなもの」相手も良いと感じるという罠にハマっていることすら気付いていません。しかし、これは大半の場合、エゴであり、必ずしも自分と相手の感情がイコールになるとは限らないのはお分かりですね。では、どうすれば嫌われることなく気遣いすることができるのか。それは、自分のしたいことではなく、相手が望むことをベースに考えることです。

気遣いは、相手が望むことを事前に察知して、代わりにやってあげるのに対し、お節介は相手が望んでもないことを強引に押し付け、エゴを満たす行為です。

先日、こんなことがありました。初めてのクライアントさんから丁寧にお土産をいただいたのですが、受け取った時に一瞬フリーズしてしまいました。なぜなら香川の打ちうどんが入っていて、僕は小麦(グルテン)が苦手だったからです。

初めての人のための僕の好みを聞くことなく、良かれと思ってプレゼントしてくれたのですが、僕は食べられませんでした。では、なぜこのようなことが起きたのか。それは、自分の勝手な思い込みだけで突っ走ってしまったということなのです。とは言え、これは日常生活ではただの出来事ですみますが、何百万円、何千万円という大金がかかった自動車のセールス

の主観や自分の常識で判断してしまうと相手は迷惑と感じ、おせっかいとなってしまふのです。そうならないためには、相手に興味を持ち、常に行動をチェックすることで、そうするだけで、あなたは空回りすることなく、気遣いを相手の喜びに変えることができます。そのためには「観察と先回り」です。観察したことを先回りして行なうことで、あなたは気遣いの達人となり、セールスで成果が出ることに間違いなしです。



### 贈り物を間違えない方法

これは共通していることは、何か特別なことをしなくても、相手を注意深く観察していれば見えてくるということなのです。さらに強烈な方法は、相手が「お金を使っているものに着目する」ということです。

例えば、彼氏・彼女に何をプレゼントして良いのか悩むと思います。しかし、その相手を観察

し、何にお金を使っているのかを見れば答えが見えてくるのです。ミシュランシェフが作る入手困難のスイーツなどを土産にする人がいますが、人によっては迷惑になるケースがあります。なぜなら、お金持ちほど「砂糖は毒」という考えを持っている人が多いからです。安全なのは「すでにその人がお金を払っているものを代行する」のが、一番だということなのです。

このように、気遣いとは、相手を観察し気付けるかどうかだけです。この視点が持てる人は、セールスを成功させることができます。

## 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を得意とし、金なし、コネなし、実績なしの状態から営業管理システムを販売。  
6年で1000社以上のクライアントを獲得

### 〈クライアント一例〉

- ・丸山自動車・兵庫ダイハツ販売・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
- ・ネットヨタソナ神戸・クラウド・ユーネット等

3月末まで!  
お急ぎください

## JUナビ&JUトレード 新規入会キャンペーン



### 特典1

今だけ!入会から3カ月間、業界最安落札料で落札できる!  
JU会場リアル落札で¥9,500!!

### 特典2

テントリ落札料が大幅割引で落札できる!!

### 特典3

既にご入会の「過去6ヶ月出品していない会員さま」も対象です!  
テントリ出品したら必ずもらえる商品券!!  
(特典3は4月末出品分まで)

新規ご入会で  
ワイドリアルBタイプ  
(7,500円/月)を無料付帯!

\* JU以外は料金表をご確認ください。  
\* 3か月経過後、入会時選択いただいた料金タイプに戻ります。

### 選べる3つの料金タイプ

料金タイプ	月会費	落札料	備考
ベーシック	0円	15,000円~ 13,800円~	ナビモードとトレードモードの選り、各落札料についてはQRコードをスマホで読取るか、「入会ハンドブック」をご確認ください
ワイドリアルA	2500円	13,500円~ 13,800円~	
ワイドリアルB	7500円	9,500円~ 13,800円~	

JUの共有在庫

**JUテントリ**  
通常落札料 ¥15,000

たっぷり3か月!

落札料半額  
**¥7,500**

無料期間満了の翌月以降に  
台当たり¥7,500の商品券を進呈!

期間中、JUテントリへ出品した方へ  
1台につき1,000円の商品券プレゼント

さらに 成約すると商品券 5,000円 / 台  
(最大5台まで)



ぜひこの機会をお見逃しなく!お問合せはJUコーポレーション ☎0120-094-418 (月~土曜日 9:00~17:00) ガイダンス①でお待ちしております

# 教えて弁護士先生



## 「労働条件の変更編」

自動車販売店で新たに社員を雇う際、募集時に提示した条件などは入社後に変更できるのだろうか。例えば、週休2日制であることを条件として雇い入れたのだが、店が忙しく隔週で2日休みにしたいのだが、そのようなことはできるのだろうか。従業員は週休2日であると考えて入社したのだから、それを変更することは従業員に不利だと思われるが、法律はどうなっているのだろうか。また、会社の業績が良くないため、就職時に提示された給与よりも減額する場合はどうなのだろうか。毎月の給与ではなく、賞与をカットすることはできるのだろうか。横澤弁護士に聞いてみよう。

### 当初提示した給与を減額できる?

### 「従業員側の同意」が原則

【横澤弁護士】

今回は、従業員の休暇や給料額などの労働条件の変更について解説します。

従業員が会社で働く場合には、会社との間で雇用契約が成立していることとなりますが、その雇用契約の内容となつていない労働条件を、不利益に変更できるかという問題です。

ここでは、毎週週休2日制だった雇用契約を、隔週週休2日制に変更することはできるのでしょうか。

まず、このように労働条件が従業員にとって不利益となる場合、従業員との同意により変更するのが大原則です。

会社側としては、完全な週休2日制を取り止める必要性や、週休2日制を廃止することに対する手当や給与増額の有無その他の労働条件に変更があるかを従業員に対して説明し、従業員に納得してもらつて、隔週週休2日制をスタートすべきでしょう。

ただし、従業員との合意があつたとしても、就業規則に定める労働条件よりも低い条件とするとはできないとされています。

そのため、就業規則で完全週休2日制を規定しているのであれば、従業員との合意のみならず、就業規則の変更もすべきということになります。

では、従業員との合意が得られず、会社側が一方的に隔週週休2日に変更することはできるのでしょうか。

これは、週休2日が従業員と会社との個別の合意に基づいて決められたのか、就業規則上定められたものなのかによっても変わってきます。

従業員と会社との間で、個別の契約に基づいて週休2日と決められている場合、原則通り合意に基づかなければ変更することはできません。

また、就業規則で週休2日である旨が記載されている場合であつて、就業規則の変更が合理的と認められる場合には、就業規則の不利変更も認められることとなります。

就業規則の変更も認められることとなります。



も、それが契約時の条件を記載したものに過ぎないとか、就業規則上の規定を記載したものに過ぎないとか、就業規則の変更により、隔週週休2日制の採用ができる余地があります。

原則として、就業規則を変更して、従業員に不利な労働条件とすることはできないとされています。

ただし、変更後の就業規則を従業員に周知せるとともに、不利益の程度や労働条件を変更する必要性、労働組合等との交渉の状況などから、就業規則の変更が合理的と認められる場合には、就業規則の不利変更も認められることとなります。

この場合、就業規則の変更が合理的と認められる場合には、就業規則の不利変更も認められることとなります。

この場合、就業規則の変更が合理的と認められる場合には、就業規則の不利変更も認められることとなります。

この場合、就業規則の変更が合理的と認められる場合には、就業規則の不利変更も認められることとなります。

この場合、就業規則の変更が合理的と認められる場合には、就業規則の不利変更も認められることとなります。

そのための、隔週週休2日制に変更するには、隔週週休2日制を採用しなければ店舗の運営ができない、などといった必要性が認められる場合、組合との協議を十分に行なつたり、組合がない場合には従業員代表や各従業員に対して、丁寧な説明を行なうなどして手続きを進める必要があります。

そのための、隔週週休2日制に変更するには、隔週週休2日制を採用しなければ店舗の運営ができない、などといった必要性が認められる場合、組合との協議を十分に行なつたり、組合がない場合には従業員代表や各従業員に対して、丁寧な説明を行なうなどして手続きを進める必要があります。

そのための、隔週週休2日制に変更するには、隔週週休2日制を採用しなければ店舗の運営ができない、などといった必要性が認められる場合、組合との協議を十分に行なつたり、組合がない場合には従業員代表や各従業員に対して、丁寧な説明を行なうなどして手続きを進める必要があります。

そのための、隔週週休2日制に変更するには、隔週週休2日制を採用しなければ店舗の運営ができない、などといった必要性が認められる場合、組合との協議を十分に行なつたり、組合がない場合には従業員代表や各従業員に対して、丁寧な説明を行なうなどして手続きを進める必要があります。

そのための、隔週週休2日制に変更するには、隔週週休2日制を採用しなければ店舗の運営ができない、などといった必要性が認められる場合、組合との協議を十分に行なつたり、組合がない場合には従業員代表や各従業員に対して、丁寧な説明を行なうなどして手続きを進める必要があります。

そのための、隔週週休2日制に変更するには、隔週週休2日制を採用しなければ店舗の運営ができない、などといった必要性が認められる場合、組合との協議を十分に行なつたり、組合がない場合には従業員代表や各従業員に対して、丁寧な説明を行なうなどして手続きを進める必要があります。

そのための、隔週週休2日制に変更するには、隔週週休2日制を採用しなければ店舗の運営ができない、などといった必要性が認められる場合、組合との協議を十分に行なつたり、組合がない場合には従業員代表や各従業員に対して、丁寧な説明を行なうなどして手続きを進める必要があります。

## NEWS

**LIVE**

会場で見ることができる! 損傷画像までWebで閲覧できる!.....のは LUM 会員様だけ!

海外にも勝機アリ!!

### LUM ラインナップ大公開

※年間出品台数

乗用車	32,500台
軽自動車	19,200台
バン	12,400台
トラック	5,500台

出品数ランキング

乗用車	バン	トラック
★ノート	★NV100	★エルフ
★アクア	★クリッパー	★キャンター
★フィット	★NV200	★デュトロ
★テミオ、プリウス	★パネット	★アトラス、タイタン
	★ハイエース	
	AD、サクシード	

**速報** 海外でビジネス拡大 注目される LUM とは?

ニューズ速報です! 年会費無料! 無料です!

ドバイ、パキスタン、ケニア...グローバルな中古車ビジネスにオススメ

## 速報 年会費無料で海外向け車両仕入れが話題!

※年会費無料プランあり! 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。

うに思います。基本的には隔週休2日制の場合と同様で、従業員との合意によることが原則となります。

また、従業員との間で合意が成立したとしても就業規則(給与規程)を下回る金額とすることはできません。就業規則は、労働条件の最低限を画する機能も持っているため、減給するということもできません。

ただし、形式的に従業員と合意すれば良いというわけではなく、従業員が自由意思に基づいて合意をする必要があります。形式的な合意書を従業員と取り交わしても、従業員が署名を事実上、強制されたような場合には、その合意は有効なものとはなりません。

例えば、合意書に署名をしないか、解雇するなどと言って署名をさせたような場合には、従業員が自由意思で署名したとは



いえなことから、合意も無効となると考えられます。

また、従業員との間で合意が成立したとしても就業規則(給与規程)を下回る金額とすることはできません。就業規則は、労働条件の最低限を画する機能も持っているため、減給するということもできません。

ただし、会社全体の制度改革に基づき、給与規程を改定する場合、一部の従業員の給与は増額となり、一部の従業員は減給となるというケースにおいては、その制度改革が合理的なものであると認められる限り、給与規程の改定が有効となる余地は十分にあります。

では給与ではなく、賞与の場合にはどうか、賞与の場合、賞与の支給がどのように規定されているか、従業員との間でどのような約束がなされているかによって変わってきます。

例えば「賞与として年5カ月分を支給する」といった形で、従業員との間で合意がされている場合には、従業員との合意がなければ賞与カットができないことになりません。

以上を通り、労働条件の不利変更は従業員との合意が原則となりますが、個別の合意が得られない場合であっても、就業規則や給与規程の改定により労働条件の変更ができることもあります。



### プロフィール

埼玉県久喜市出身。早稲田大学卒。弁護士として、中古自動車流通に関する業務を多く取り扱うほか、企業の抱える各種問題(従業員、株主、取引先との法的問題)に対応している。お問い合わせ、ご相談は下記連絡先まで。

### 長野国助法律事務所

弁護士 横澤 康平氏  
 〒107-0052 東京都港区赤坂3-2-12 赤坂ノアビル7階  
 電話 03(3587)2511 FAX 03(3587)2560  
 k-yokozawa@naganolaw.co.jp



# 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/>



CAA 中部会場  
Challenge Advance Assist

# 期末大商戦AA

3月6日(水) Part 1

ハズレなし! 大型ダーツイベント開催!

出品または落札 1台以上賞

**特賞**  
5つ星の宿 旅行ギフトカタログ 5万円分

1等 黒毛和牛A5ランク サーロイン&ヒレステーキ

2等 ガトーフェスタハラダ グーテ・デ・ロワ プレミアム

3等 寿がきや ラーメン セット

3月13日(水) Part 2

出品または落札 1台以上賞

ROYCE' ポテトチップスチョコレート

3月20日(水) Part 3

落札台数賞

5台以上 アサヒ飲料 ウェルチ詰合せ

もし4は 3台以上 レトルトカレーセット

もし4は 1台以上 ドリンク 6本セット

今回は落札会員様へプレゼント!

AA開催スケジュール

3月6日(水) Part 1 1731回	3月13日(水) Part 2 1732回	3月20日(水) Part 3 1733回	3月27日(水) 1734回 レギュラーAA
-------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------------------

CAA 株式会社 シーイーイー 中部会場  
〒473-0907 愛知県豊田市竜神町東名32番地 TEL 0565-29-1100 FAX 0565-29-0700

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 <https://caanet.jp/> TC-webΣ HP <https://taacaa.jp/>

[TC-webΣ] サポートセンター TEL 03-6757-7800

※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。



2017年に販売開始



画像① エンジンルーム側から確認可能



画像② まずはフロントフェンダーの取付けボルトから確認



画像④ クラッシュボックスとの合わせ目は? (同)



画像⑥ タイヤハウス側からも状態を確認 (同)

**159の後継モデル**  
第2世代ジュリアは、2017年に日本で販売開始。アルファロメオとしては、25年振りとなるFRセダンであり、世界戦略車と位置付けされた重要なモデルです。しかし、日本国内の流通台数は、ドイツブランドのモデルと比べて少なく、査定現場で遭遇した際には、査定ポイントが分からず苦労する場面も見られます。

販売から約7年が経過し、そろそろ買取り、下取りが本格すると予想されます。ジュリアは後輪駆動・4駆専用プラットフォーム『シヨルジオ』を採用。これは、SUVモデルのステルヴィオや、グループ内ブランドのジープ・グランドチェロキー(WL系)とも共有されています。

基本的には、エンジンルーム内から4つのポイント(左右フロントインサイドパネル先端部およびサイドメンバー先端部)を中心に修復歴チェックを進めます(画像①赤丸部分)。

ジュリアのエンジンルームは、骨格部分にカバーで覆われている箇所が少ないので、修復歴チェックはしやすいです。まずは、フロントフェンダーの取付けボルトに目を向けます(画像②赤丸)。その際、取り付

けステータ自体に損傷が残っていないか、またはフロントインサイドパネル側が押されていないかをチェックしましょう。続いて視線を下方へと移し、下部側のフェンダーステー取付け部周辺を確認します(画像③青丸)。

フロントインサイドパネル同士の接合部(画像③赤丸)も、衝撃入力により負荷が掛かりやすいので、合わせ目に不自然な隙間が生じていないか確認しましょう。そして、フロントサイドメンバー先端部。こちらは、前面にアルミ製のラッシュボックスが装着されています(画像④赤丸)。

リヤエリアの攻略法  
確認しやすいフロントエリアに対し、リヤエリアは難易度が高めです。その理由は、バンパー下のほぼ全面を覆っているアンダーカバー。そのため、出張査定の環境で確認するのは困難となります。ここは、割り切つて荷室側から確認を試みま

しょう。まずおすすめは、バッテリー搭載位置からの確認。ここからリヤエンドパネル、そしてリヤフロアの右側を見るのができます(画像⑤)。

その他にも、リヤタイヤハウス内にあるライナーも柔らかく、めぐることで、修復歴見落としのリスクを極力減らすようにしましょう。

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、今では希少なお洒落なFRセダン『アルファロメオ・ジュリア(第2世代)』を取り上げます。

パネルは、フロントグリルに向かって絞り込まれるような形状となっています。

リヤエリアの攻略法  
確認しやすいフロントエリアに対し、リヤエリアは難易度が高めです。その理由は、バンパー下のほぼ全面を覆っているアンダーカバー。その

ため、出張査定の環境で確認するのは困難となります。ここは、割り切つて荷室側から確認を試みま

しょう。まずおすすめは、バッテリー搭載位置からの確認。ここからリヤエンドパネル、そしてリヤフロアの右側を見るのができます(画像⑤)。

その他にも、リヤタイヤハウス内にあるライナーも柔らかく、めぐることで、修復歴見落としのリスクを極力減らすようにしましょう。

第120回  
検査の匠が教える中古車判定塾  
査定検査に役立つ! 人気モデル『解体新書』86  
アルファロメオ・ジュリア(第2世代)

レポート  
株式会社 ジャッジメント

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) 14.3%
- ◆車台番号刻印位置  
→右フロントインサイドパネルに打刻
- ◆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  
→ダッシュボード下部・センターコンソール寄りに設置(右ハンドル仕様の場合)
- ◆OBD2接続端子設置位置  
→ダッシュボード右端下部に設置

勝手に格付け! 査定難易度

確認しやすいフロントエリアと、部分的な確認しか行なえないリヤエリア。出張査定泣かせのモデルといえます。ユーザーへの問診も丁寧に行ない、総合的に判断するようにしましょう。

査定難易度 A

アルファロメオ・ジュリアのYouTube動画はこちらからアクセスできます

MIRIVE 埼玉会場

MIRIVE SAITAMA

3月の開催スケジュール

3月 6日(水)	年度末決算Thanksgiving AA お取引賞 (1台/3台賞)
3月13日(水)	MIRIVEメンバーズ AA 成約賞・落札賞
3月20日(水)	フレッシュディーラーズ Part① お取引賞
3月27日(水)	フレッシュディーラーズ Part② 交通遺児育英会寄付金贈呈式・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

TAA

TOYOTA USEC

仙台ヤード  
から  
移転

2024

3/7 木



# TAA宮城 サテライト会場 OPEN!

開催日

木曜日

接続会場

北海道・東北・関東・埼玉サテライト  
中部・静岡サテライト・北陸サテライト

お問い合わせ

## TAA仙台ヤード

〒984-0002 宮城県仙台市若林区卸町東5-6-34

TEL.022-390-0125

FAX.022-390-0127

※2月29日まではこちらの番号となります

### 新規会員募集中!

**TAA宮城サテライト会場**

宮城県 宮城郡 利府町 明ヶ沢  
土地区画整理事業1街区

※三陸沿岸道路「松島海岸IC」より約0.5km  
※現仙台ヤードより約19km

TEL.022-706-2670 FAX.022-706-2671  
※3月1日よりこちらの番号となります

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/>

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

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!!

- 出品・落札  
無料券  
最大  
9台分  
お得!
- 高級ミニカー
- GIFT  
CATALOG  
カタログギフト
- 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  
※商品は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

最大  
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 東北会場 024-963-0388 仙台ヤード 022-390-0125 関東会場 043-246-5211  
 埼玉ヤード 0480-77-7391 北関東ヤード 027-257-0613 横浜会場 045-628-6000 中部会場 059-366-2810  
 静岡ヤード 0538-77-2060 2重ヤード 076-205-0370 近畿会場 072-826-3486 滋賀ヤード 077-507-1159  
 兵庫会場 0798-44-3201 広島会場 082-437-2600 四国会場 0875-56-2400 鹿児島ヤード 089-904-3297  
 九州会場 0942-41-2266 南九州会場 0995-54-1511

### CAA 株式会社 シーイーイー

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/>

### ネット集客 増強研究会

## 車屋で顧客情報流出?

大平喜久

顧客情報流出、これ怖  
屋の情報流出という  
いすよね。ものすごく  
怖い。顧客情報流出と  
言っても、よく世間で騒  
がれるようなクレジット  
カード情報の流出とか、  
そんな大げさなことでは  
ないケースが多いわけ  
ですよ。もちろん、そうい  
たケースもゼロではない  
と思いますけど、中古車

考えてみて下さい。も  
し、社員が辞めて同業他  
社に流れたとしたら当  
然、その電話番号を元に  
営業することが考えられ  
るわけじゃないですか。  
仮に『同業他社への〇年  
間の転職は禁止』とやっ  
たとしても、法的な根拠  
はないわけですよ。だか  
ら、事前にきちんと対策

### 堀越社長の経営指南



以前、ある社員からこんなこと  
を言われました。  
「最近いつも機嫌が悪そうですけ  
ど、そのせいか、なんだか会社全  
体の雰囲気が悪いんです」  
ドキッとしました。その頃は  
色々問題を抱えていた時期でも  
ありましたが、自分がそんな態度  
をとっている自覚がまったくな  
く、周囲に悪影響を与えていると  
は思いもよりませんでした。

経営をしていると、順風満帆な  
時ばかりではなく、いろいろな困  
難がやってきます。むしろ困難の  
ない時の方が遙かに少ないと言え  
るかも知れません。  
人の問題、お金の問題、お客様  
からのクレーム、近隣のトラブ  
ルなどなど。時には「本当に、も  
うダメかもしれない」とさえ思え  
てくるような経験も、経営をして  
いけば一度や二度ではないことで  
しょう。



でも、結局はその困難を乗り越  
り、そして次の未来を切り開いて  
いく、それをたくて経営をして  
いる、これもまた本音のところ  
ではないかと思えます。そして、そ  
うやって乗り越えていけるのは、  
社員の、従業員の皆さんが頑張っ  
てくれるから。お客様が来てくれ  
るから。  
人は、元気な人についてはさま  
すが、元気がない人についてはこ  
ないものです。  
だから「厳しい時こそ上を向  
く」。これもまた、トップの重要  
な仕事だと思っております。  
(株式会社カービジネス研究所  
堀越勝格社長)

しておいた方が良いわけ  
ですね。  
対策としては、就業規  
則できちんと『個人情報  
保護の観点から、退社後  
の顧客データは全て削除  
し、会社が確認する』と  
か入れておくわけです。  
さらにもっと大事なの  
は、会社に出社したら、  
帰社するまでは個人のス  
マホは触らない、という  
規定ですね。それにはき  
ちんと社員のスマホ置き  
場を作って、休憩時間以  
外は個人スマホは禁止と  
か、さらには会社で仕事  
用の連絡用スマホを用意  
して、各社員に渡して顧  
客との連絡はすべて会社  
スマホで行なうとか、こ  
のあたりの整備がとても  
重要ですよ。  
これがきちんとできて  
いれば、逆に社員が退職  
しても引継ぎも簡単にで  
きますし、個人情報流出  
というようなことも防げ  
るわけです。  
今、格安スマホとかあ  
りますから、この程度の  
投資はしておいた方が良  
いと思いますよ。

清め塩  
撒くかにカシ  
福の豆

二月三日、私の地元  
平塚八幡宮にて追儺式  
午後四時よりスタート。  
まずは地元の幼稚園児  
による豆撒き。続いて  
市長、議員、商工関係  
役員による二回目の豆  
撒き。そして三回目  
地元出身の著名人によ  
るもの。だいたいここ  
の市町村でも似たよう  
なものであろう。  
平塚市も同様、朝弁  
慶という少しだけ名の  
ある力士と、女子プロ  
レスラーの松本浩代両  
人が定番。どちらも知  
名度限定的。夕暮れ迫  
る中、行事は無事終了。

人気もなくなった中  
バッテリー知り合いと出  
会う。知人旧く、今年  
定年となり、会社に頼  
み込んで、どうにか定  
年延長を勝ち取ったと  
のこと。サラリーマン  
の宿命とはいえ、六十  
歳はまだまだ働ける年  
令。給料三割カットで  
も職にしがみつかない  
ればならない現実。  
日本の人口はこれか  
ら減り続け、いずれも  
半減すること。国力  
が衰え、高令者ばか  
りの世の中、どこに夢  
や希望はありやと見え  
た夕暮れ。

USS 車システムソリューションズ

**USS札幌会場**

**3/20**  
WED  
9:30よりスタート!!

**26周年記念**

**大感謝祭**

第1274回 **AA**

**6,000台**

アタック

前受搬入  
**3/6**より実施!!  
早期搬入をお願い致します。

特設  
・スーパーステージコーナー  
・車台番号不鮮明コーナー

**来場者限定** (RC・RCセカンドコーナーの出品を除く)

掲載の賞品は一例です。該当する台数賞の賞品をいずれか1点お選びいただけます。賞品の白の裏面に賞品の名称と台数が記載されています。

<p>10台賞</p> <p>(BRUNO) コンパクトホットプレート セラミックコード鍋セット</p> <p>(Karcher) 家庭用高圧洗浄機 K2 クラシック</p> <p>(Shark) EVO POWER 充電式 ハンディクリーナー</p>	<p>20台賞</p> <p>(象印) マルチクッカー</p> <p>(BALMUDA) ザ・クリーナー</p> <p>(ツインバード) 匠フレンジエトースター</p> <p>(JBL) FLIP 6 Bluetoothスピーカー</p>
<p>30台賞</p> <p>(Toffy) 全自動ミル付 コーヒーメーカー</p> <p>(Shark) ヘアドライヤー</p> <p>(Karcher) コードレス スティッククリーナー</p>	<p>50台賞</p> <p>(ReFa) ビューテック ドライヤースマート</p> <p>(SHARP) コードレス掃除機 ラクティブエア</p> <p>(野口観光) 選べる宿泊ペアチケット</p>

出品・落札1~9台賞

みごと当てた方に **豪華賞品プレゼント!!**

**ダーツゲーム**

出品もしくは落札していただいた会員様はダーツゲームに参加できます。取引台数によって投擲回数(右記の通り)となり最大4回までとなります。出品と落札は別にカウントします。\*RC・RCセカンドコーナーの出品を除く

内容・条件	投擲回数	内容・条件	投擲回数
1台~4台 出品or落札	1回	5台~9台 出品or落札	2回

(BALMUDA) ザ・LEDドライバ

(Russell Hobbs) ペニシッドリップ& コーヒーラインダンスセット

(THE NORTH FACE) ショールダーバック

(siroca) 2way コードレス スティック クリーナー

\*賞品のお受取りは当日に限らせていただきます。\*各賞品は数に限りがございますので、どちらかが無くなった場合お選びできなくなりますので予めご了承ください。\*各賞品は予定で、変更になる場合もございますので予めご了承ください。\*その他多数賞品をご用意しております。\*写真イラストはイメージです。

# 外国人整備人材と共存共栄する時代 63

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

言語と文化の壁、不透明な労働環境、日本社会からの誤解・偏見による孤立感、就労ビザの取得難易度の高さ、最近では円安による低賃金。外国人に対して日本の魅力を伝えていかなければ、彼らはこの国を選ばなくなってしまう。今回はアットホームな雰囲気です外国人と共存している茨城の企業を紹介したい。



写真右端が村沢氏

最初は抵抗あったが……

株式会社村沢自動車(茨城県水戸市、村澤義行社長)では、3名の技能実習生と、技能実習を満期終了して特定技能に変更した1名、合計4名のベトナム人が働いている。

自動車検査員でもある同社の村沢小夜子(さよこ)氏は「募集しても若い人が入って来なくなり、入社しても長く続きません。すぐく時間を費やして教育しても2、3年で辞めてしまいます。お客様に向かい合いたいの、人材不足に向き合わないといけませんので」と話す。

そんなタイミングに、親戚がベトナム人に日本語を教えた関係でベトナムとのつながりができた。「外国人の採用は」最初は抵抗がありました。日本人を受け入れる時も、スタッフと気が合うか考えてしま

うのですが、外国人となると宗教や文化、考え方の違いとか沢山あります。以前にホームステイで外国人が家に泊まっていた際、すごく気を遣った思い出がありました。ベトナム人の彼らが来日するまでは、生活の違いがとても不安でした。

しかし「一緒にご飯を食べたのですがシャイだけど優しいし、一生懸命話をしてくれて気遣いもありました。良い子達が来たなああと、とても好印象でした」と受け入れ当初を語る。

彼らの方からも「仕事を教えてくれていてお礼は、ご飯でしかできないのですが、一緒にどうですか?と、休日にベトナム料理を食べに来て欲しいと声を掛けてくるそうだ。

「受け入れるか否か」を選ぶのは外国人  
「当たり前だったことも、リアルなコミュニケーションを増やさない外国人に伝わりません。するとスタッフも報連相(報告、連絡、相談)などしつかりやってくるようになります。社内が明るくなりまして、すごく良い循環ができてます。感謝、礼儀なども外国人から学べている気がします。人手というよりか、会社の在り方(コミュニケーション、会社の社風)が変われます。」

外国人への教育に関して「地道に一つひとつ教えていく必要があります。最初はほとんど日本語が話せないため、曖昧にならないように「ダメの基準」を教えていきました。ダメだと言われたことについて、後でその理由を述べられるか根気よく教えました。」

さらに「ベトナム人は自己判断をあまりせず、自分が良いと思ったからやりました、というのはないと思います。だからミスが少ないなど感じます。また、自分達なりに創意工夫するなど、仕事に関しては期待以上のことをやってくれています」と話す。

特定技能という制度ができて、3年で帰国してしまう予定のベトナム人が残ってくれたのはすごく良い制度だと言う。「日本が好きと思ってくれているとすごく嬉しいですし、帰国してもまた戻って来てくれたり、働いてくれることを期待したいです。」

「当たり前だったことも、リアルなコミュニケーションを増やさない外国人に伝わりません。するとスタッフも報連相(報告、連絡、相談)などしつかりやってくるようになります。社内が明るくなりまして、すごく良い循環ができてます。感謝、礼儀なども外国人から学べている気がします。人手というよりか、会社の在り方(コミュニケーション、会社の社風)が変われます。」

「ビジネススクールのI・M・Dが発行しているレポートでは、日本の「働く場所」としての魅力は分析対象の61カ国中52位だ。ビジネスに必要な語学力については最下位、国際水準で求められる能力を持つマネージャーの数が少ないなど、ビジネスのマイナスイメージが浮き彫りになる結果となっている。

その他、評価基準や遅い昇進がある。日本企業の人事評価体系は、外国人労働者にとっては分かりづらい。年功序列の文化によって、昇進が遅いことなどが働くイ

ンセンティブを下げている。生活面でも就労ビザの取得難易度の高さ、日本語での日常生活が実質必要になる。給与水準も、実は世界的にみると決して高くはない。先進国と比較すると低い水準グループに入る。

このような実態から、現実には日本側が「受け入れるか否か」という選択をできるわけではない。技能実習制度に関しては、今までは3年間はいてくれるという制度だったが、今後は転職も可能となる。

そのようななか、村沢自動車のように、外国人にとつて自らの居場所を感じられる、そして継続して働きたいと思われるような会社を求められているのだ。

仮に、会社が外国人労働者を受け入れるという選択をした際、彼らが本当に会社へ来てくれるのか、という点について考える。最近

は、雑誌やメディアで「労働力確保のために外国人労働者を受け入れるべきか否か?」という話題が多い。あなたの会社においても、労働力不足の問題が取り上げられ、会社内で議論したことがあるのではないだろうか。

しかしそこには、門戸を開けば日本に来てくれるという前提がある。スイスの

**TOZAI** Marine transportation of the car

**大切なお車運びます!!** <http://www.touzaikai.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 オスカードビル4F TEL: 06-6685-1031 (代)
仙台支店	仙台市若林区六丁目字南97-3 東インター高層ビル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)

**国内唯一のトラック専門オークション**

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

<p><b>IMA 東京会場</b> 千葉県印西市牧の台3-1-1 TEL:0476-42-5121</p> <p>毎週水曜日11:00スタート</p> <p>3月6日 第1560回 オークション 13日 第1561回 ひなまつり記念 20日 第1562回 オークション 27日 第1563回 期末感謝祭</p>	<p><b>IMA 九州会場</b> 福岡県古賀市青柳馬渡808 TEL:092-942-0860</p> <p>毎週木曜日11:00スタート</p> <p>3月7日 第1176回 オークション 14日 第1177回 ひなまつり記念 21日 第1178回 オークション 28日 第1179回 期末感謝祭</p>	<p><b>IMA 神戸会場</b> 兵庫県神戸市灘区味泥町2-48 TEL:078-871-5500</p> <p>毎週金曜日10:00スタート</p> <p>3月1日 第1720回 オークション 8日 第1721回 ひなまつり記念 15日 第1722回 オークション 22日 第1723回 オークション 29日 第1724回 期末感謝祭</p>
--	---	--

**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

# 出品 3146 台集まり成約 7 割超の好実績

## 協会 52 周年記念 & 青年部担当チャリティ

### JU埼玉



JU埼玉オートオークション(佐藤誠社長)は2月20日、「JU埼玉協会52周年記念&青年部担当チャリティAA」を開催した。

当日は、目標を上回る3146台の出品車が集まり、成約2236台、成約率71・1%の好実績を収めた。組合員からの出品も目標の1000台を超える1235台を集荷し、全支部が目標を達成した。

オープニングセレモニーではJU埼玉の添野健理事長、佐藤社長が多数の協力を謝意を表した。また、吉田博徳青年部会長のもとには、北は札幌から西は三重まで、各地から青年部会員が応援に駆け付けた。

JU埼玉では、1月に撮影システムをリニューアル。外装、内装のほか、360度画像、下廻り画像を提供する体制を整えた。今後は、成約率重視の姿勢をさらに鮮明にしてい

このほか「レンタ・リースコーナー」の設置や「再セリ」のスタートなど、新たな取り組みを開始した。一方、オークションの前日には、さいたま市内のホテルで前夜祭を開催。来賓、関係者ら100名以上が参加して盛り上がった。

## 中古車一括査定サービスの成約強化 カーセブンデジフィールドと提携

### CTN

仕入れ・販売支援ネットワークを展開する株式会社CTN(大阪府寝屋川市、野呂厚誌社長)は、株式会社カーセブンデジフィールド(井上貴之社長)と業務提携し『CTN中古車一括査定』サービスの成約向上に取り組んでいる。

顧客管理や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のシステムを利用することで、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する。「CTN会員へユーザーから質の高い売却希望情報が入っても、日常業務に追われて成

約案件を逸失しているケースがある。こうしたことが起きないように、買取りに長けたカーセブンデジフィールドの仕組みを導入した(CTN)。

CTN中古車一括査定サービスは、専用ホームページに届いたマイカーの売却依頼を会員へ提供するもの。サービスの告知をTiKTokを始めとしたSNSを中心に展開し、開始直後から月間3000件の売却希望情報が寄せられ話題となった。

現在も、ユーザーとの査定日が決定するアポ率は9割に達しており、成約機会を高めるツールとして好評を博している。



成約機会を高めるツールとして好評

## 冬季デフリンピック・フットサルの出場メンバーに選出 オークネットグループ社員の東海林選手と宗澤選手

オークネット(藤崎慎一郎代表取締役社長CEO)は、同社社員の東海林直広さんと、子会社のオークネットアドバンス(土屋貴幸社長)社員の宗澤麟太郎さんが、3月1日から12日までトルコのエルズルムで開催される「第20回冬季デフリンピック競技大会」フットサル競技の出場メンバーに選出されたことを発表

した。

東海林選手はオークネットの人事総務部、宗澤選手はオークネットアドバンスのコーポレートグループに所属。業務と

両立しながら、国内外の大会で数多くの実績を残している。両選手からのコメントは以下の通り。

【東海林選手】  
「15年連続で代表メンバーに選出いただき嬉しく思います。社内・社外の多くの方々からお声掛けいただけるようになり、注目度も少しずつ増えていきます。皆様に良い報告ができるように力一杯、頑張ります。応援のほど宜しくお願いいたします」

【宗澤選手】  
「デフフットサルワールドカップ2023に続いて、今大会でもメンバーに選出していただきまして、いつもたくさんの応援、サポートをありがとうございます。今回は強豪国ばかりでの試合も簡単ではありませんが、自分のために、仲間のために、応援していただいている方のために戦います。引き続き応援のほど宜しくお願いします！」

オークネットは社員の多様性を尊重し、公正な評価・処遇の仕組みを追求するとともに、安全で誰もが働きやすい職場づくりを進めている。困難を乗り越え挑戦する仲間



東海林選手(左)と宗澤選手

を応援し、社員一人ひとりが活き活きと活躍できる会社として、ともに成長していく、としている。

# KCAA 南九州 新会場 10周年大記念AA開催

## 3月13日(水) セリスタート AM 9:30 セレモニー AM 9:15

流札時出品料  
**2,000円** (税別)  
※リユースは、1,000円(税別)

ご出品・ご落札で!!取引賞進呈!!

2台以上賞  
5台以上賞  
10台以上賞

大好評!!  
居残り大抽選会!!  
豪華賞品多数!!

新会場10周年イベントポイントキャンペーン開催中!! 落札1台→①P・出品1台→①P・成約1台→①P  
開催期間1月10日(水)~3月13日(水)計10開催  
落札ポイントにつきましては、場内・四輪牧場落札のみ対象となります。  
(10P・20P・30P・50P・100P・150P・200P)

⑩開催合計ポイントにて豪華賞品進呈!!  
多数のご参加お待ちしております。  
※KCAA南九州水曜日開催のみのキャンペーンとなります。

★★企画満載★★

★良質車大集合★

KCAAグループ新規会員様募集中! 多数のご出品・ご来場お待ちしております。

四輪牧場 下見料 無料

**KCAA**

KYUSHU CHUO AUTO AUCTION

**KCAA 南九州**

福岡県北九州市門司区372  
TEL(0934)35-2000 FAX(0934)35-2255

**KCAA 福岡**

福岡県北九州市門司区132-13  
TEL(092)944-4343 FAX(092)944-4169

**KCAA 山口**

山口県山口市河辺須賀3310-14  
TEL(0836)66-2323 FAX(0836)66-2121

**KCAA 京都**

京都府京都市伏見区深草東町4-12-9  
TEL(075)644-2200 FAX(075)644-2519

ホームページアドレス <http://WWW.kcaa.co.jp>  
四輪牧場・オークネットリアル  
アイオークリアル・オートサーバーリアル  
LAWEB・他にアイネット(アライ)

日本カーネット株式会社

# 整備相談 無料受付中

国産車も輸入車も!

OBD 車検対策 故障診断 整備士のサポート

## 整備ナビゲーションサービス

3月末まで無料キャンペーン中

メール 電話 Web

申し込みはこちら



日本カーネット(本社) 東京都千代田区、為平孝治社長)は、このほど会員支援の一環として「整備ナビゲーションサービス」を開始した。国産・輸入車を問わず、部品交換やエーミング、故障診断の手順が分からないといった整備面での悩みに対して情報提供していく。

自社の整備工場に扱ったことのない輸入車などが入庫した際、作業不可に陥るケースは多々ある。また、EVや自動運転機能など、最新技術の普及にともなつた高度なスキルも求められており、自社だけで対応するのは難しくなっているのが現状だ。

こうした課題に対し

### 日本カーネット

## 「整備ナビゲーションサービス」を開始

3月末まで無料体験キャンペーン展開

整備ナビゲーションサービス会員登録はこちら



3月末までは無料体験キャンペーンを実施



このサービスを展開しているNECネットスアイによると、2022年6月のリリース以来今年1月末までに1682工場が加入。問い合わせ内容は、輸入車が5%と過半数に上り、部位でみるとエンジン、電装系、種別では故障診断、整備手順の相談が多い。

これらの回答は、NECネットスアイの経験豊富なメカニックが対応する。

また、期間中にプレミアムプラン(月額定額)に加入すると、初期設定費用(2万円)を免除する。

電話やウェブで簡単に問い合わせができ、ビデオ通話によるサポートも行なうなど、迅速に正確な解決策を得られるようにした。

このサービスを展開しているNECネットスアイによると、2022年6月のリリース以来今年1月末までに1682工場が加入。問い合わせ内容は、輸入車が5%と過半数に上り、部位でみるとエンジン、電装系、種別では故障診断、整備手順の相談が多い。

また、期間中にプレミアムプラン(月額定額)に加入すると、初期設定費用(2万円)を免除する。

## 東部オート 新井栄一会長が逝去



葬儀にはグループ社員はじめ多業界から弔問客が訪れた

株式会社USS群馬の代表取締役社長などを務めた新井栄一氏(東部オート代表取締役会長)が2月6日、逝去した。享年76歳。14日、15日には、群馬県高崎市のメモリアル高崎典礼会館において「東部オート社葬」がしめやかに執り行なわれた。

新井氏は、1972年6月に東部オートの前身となる自動車整備工場の新井自動車工業を創業。以降、販売拠点や買取り専門店ラビットを次々と開設するとともに、1999年12月に現USS群馬会場のルートとなるUSS群馬を設立。続いて、2003年11月には、B

MW正規ディーラーのトローレン群馬を設立した。こうした、持ち前の類い希な経営センスで事業を拡大する一方、社会貢献活動にも尽力。とくに子供に対する愛情が深く、タイガーマスク運動に賛同して自動車購入の特別支援制度を創設したほか、晩年には財団法人新井栄一児童養護自立支援基金を設立して5000万円を寄贈。また、逝去直前の1月25日には、能登半島地震への義援金として石川県に1億円を寄付するなど、人に対する優しさを最後まで持ち続けた。



## 「2024年問題は影響ない」

日本中古車輸出業協同組合 理事長 佐藤博

輸送業界における「2024年問題」が目前に迫るなか、中古車輸出に対する影響などを佐藤理事長に聞いてみた。

「2024年問題が騒がれているが、輸出にはほとんど影響はないのではないかと考えている。世界中で日本車の需要は旺盛であり、日本以外に日本の中古車を扱える国はない。アップした陸送費はそのまま小売価格に上乗せされるだけの話だろう。」

では、今年の全体的な見通しはどうだろうか。

「輸出台数は、過去最多を記録した昨年よりも、さらに1割程度増えるのではないかと考えている。今年各船会社から新造船が出てくるため、キャパも拡大して運賃が下がることが大きなプラス要因になる。唯一、懸念しているのはロシアに対しての規制だが、それが無ければ今年も輸業界の見通しは明るい。」

MIRIVE 愛知会場



MIRIVE AICHI

3月の開催スケジュール	
3月1日(金)	決算応援月間 Part① 出品3台以上で流れ1,000円・お取引賞
3月8日(金)	決算応援月間 Part② 出品3台以上で流れ1,000円・お取引賞
3月15日(金)	決算応援月間 Part③ 出品3台以上で流れ1,000円・お取引賞
3月22日(金)	決算応援月間 Part④ 出品3台以上で流れ1,000円・お取引賞
3月29日(金)	決算応援月間 Part⑤ 全車 流れ 1,000円・お取引賞

MIRIVE 新鮮車両のMIRIVE

水曜日は 埼玉の日

木曜日は 大阪の日

金曜日は 愛知の日

新規入会 好評受付中!

お申込みはWEBからかんたん手続き!

www.mirive.co.jp



中古車相場研究室  
**中相研NEWS**

あなたの中古車ビジネスに必ず役立つ

**無料**

# 動画配信 はじめました

ここにしかない情報に出会える

- ユーストカードットコム 中古車相場研究室では「AA相場動向の分析」
- 「旬な輸出仕向国及び車種別情報」
- 「ユーストカーハイパーの便利な使い方」など
- 相場を読むための秘訣を詳しく解説!
- 動画で毎月3~4回配信していきます

株式会社 **ユーストカー**  
ドットコム

# NDロードスターが登場

内外装と先進運転支援を大幅アップグレード

マツダ「ロードスター」の改良新型モデルが1月に発売となった。現行のND型は2015年登場と、すでに9年目に差し掛かったロングセラーモデル。昨年まで発売されていた990SがND型の最終仕様ではないかといわれていたが、今回のマイナーチェンジモデルはND史上、もっとも大きな改良が施された。

鮮明に表現したデザインとなった。このほか新デザインのロードホイールも設定、ボディカラーには新色の「エアログレーメタリック」も追加された。

主な改良ポイントは内外装の変更と先進支援技術のアップグレードだ。エクステリアでは、デザインランニングライトを変更し、これまでよりも目元にスポーティな軽快さが与えられたほか、テールランプの造形も変更されており、歴代のロードスターに共通して採用されている「円形+楕円」のモチーフをより

インテリアでは、センタディスプレイが従来の7インチから8.8インチへと拡大。画面が大きくなったことで生じたエアバッグ作動時の干渉や前方視界が悪くなったデメリットは、ベゼル(画面の縁)を狭くしたフレームレス仕様とすることで解決した。先進支援技術としてはスマホアプリを通じてクルマの状態を確認できるほか、事故の際に救急車を自動手配するコネクティッドサービスも導入されている。



走りの面では、コナーでの曲がりやすさを調節するため、加速・減速時のデファレンシャルギヤの差動制限力を変化させることでクルマの旋回挙動を安定させる、アシメントリックLSDを新開発し搭載(ロードスター「S」を除くMT車のみ)。よりリニアなハンドリング特性となるよう、ス

車両価格はソフトトップのベースグレード、Sが289万円から、最上級のRSは367万円で、新たに追加された特別グレード「Select the Packag e v Select ion」は、6速MTが355万円、6速ATが366万円だ。今作が本当にファイナルスペックになるのかは不明だが、次期ロードスターはバッテリーEVになるという噂

## マツダロードスターRS

主要諸元  
全長×全幅×全高:3915mm×1735mm×1235mm、ホイールベース:2310mm、トレッド(Fr/Rr):1495mm/1505mm、最低地上高:140mm、車両重量:1040kg、最小回転半径:4.7m、乗車定員:2名、駆動方式:後輪駆動、エンジン:水冷直列4気筒DOHC16バルブ(P5-VPR型)、排気量:1496cc、最高出力:100kW(136PS)/7000rpm、最大トルク:152N・m/4500rpm、燃料タンク容量:40L、燃料:無鉛プレミアムガソリン、WLTCモード燃費:16.8km/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:195/50R16、サスペンション(Fr/Rr):ダブルウィッシュボーン/マルチリンク

車種	グレード	ミッション	価格(税込)
ロードスター	S	6MT	¥2,898,500
	Sスペシャルパッケージ	6MT	¥3,087,700
		6AT	¥3,203,200
	Sレザパッケージ	6MT	¥3,498,000
		6AT	¥3,613,500
	SレザパッケージVセレクション	6MT	¥3,553,000
6AT		¥3,668,500	
ロードスターRF	RS	6MT	¥3,679,500
	S	6MT	¥3,796,100
		6AT	¥3,823,600
	VS	6MT	¥4,154,700
		6AT	¥4,182,200
	RS	6MT	¥4,308,700

## トレトレ 新車情報

国産車 (1/17 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発表日
トヨタ	ヤリス	1代目 (210/A10系)	SC	1月17日
トヨタ	ヤリスハイブリッド	1代目 (H10系)	SC	1月17日
トヨタ	ヤリスクロスハイブリッド	1代目 (J10系)	SC	1月17日
トヨタ	ヤリスクロス	1代目 (B10系)	SC	1月17日
ミツオカ	ミツオカパティ	1代目 (50系)	特別	1月26日
トヨタ	ジャパントクシー	1代目 (10系)	改良、特別	2月1日
ミツオカ	ミツオカビュートストーリー	1代目 (210/A10系)	SC	2月1日
ミツオカ	ミツオカビュートストーリーHV	1代目 (H10系)	SC	2月1日
ニッサン	クリッパーEV	1代目 (U79系)	NR	2月12日

輸入車 (1/18 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発表日
メルセデスベンツ	ベンツGLBクラス	1代目 (X247系)	特別	1月18日
キャデラック	キャデラックエスカレード	5代目 (T1系)	追加	1月22日
メルセデスベンツ	ベンツEQE SUV	1代目 (X294系)	追加	1月22日
AMG	AMG EQE SUV	1代目 (X294系)	追加	1月22日
AMG	AMG GT4ドアクーペ	1代目 (X290系)	追加	1月24日
ルノー	ルノーキャプチャー	2代目 (HJB系)	特別	1月25日
BMW	BMW1シリーズ	3代目 (F40系)	特別	1月31日
メルセデスベンツ	ベンツEクラス	6代目 (W214系)	FC	2月1日
メルセデスベンツ	ベンツEクラスステーションワゴン	6代目 (S214系)	FC	2月1日
ルノー	ルノーカンゲー	3代目 (KF系)	特別	2月22日

# CAA東京会場 2024.03 期末大商戦月間

3/5 第1182回 期末大商戦 Part.1AA

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!

全コーナー対象 **初出品車 出品料無料** (流札時)

出品又は落札1台以上賞!  
番和 芋ようかん

3/12 第1183回 期末大商戦 Part.2AA

買取店協賛記念 特設「買取店」コーナー実施

出品又は落札1台以上賞!  
ミスタードーナツ

3/19 第1184回 期末大商戦 Part.3AA

出品又は落札 合計2台以上賞!

CAAオリジナル ジャンパー

3/26 第1185回 期末大商戦 Part.4AA

出品又は落札 合計2台以上賞!

CAAオリジナル パーカー

オークションスケジュール  
3/5 第1182回 期末大商戦パート1AA | 3/12 第1183回 期末大商戦パート2AA | 3/19 第1184回 期末大商戦パート3AA | 3/26 第1185回 期末大商戦パート4AA

※諸店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。





Table with 8 columns: 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). Rows include USS札幌, TAA北海道, JU札幌, etc.

Table titled '1開催平均の出品ベスト10(台)'. Columns: Rank, Company, Units. Rows: 1 USS東京 (15,336), 2 USS名古屋 (10,792), 3 HAA神戸 (6,917), etc.

2024年1月 オークション実績. Includes a small photo of a car lot and a decorative border.

Table with 8 columns: 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). Rows include TAA東北, JU宮城, USS東北, etc.

Summary table with 7 columns: 企業系, 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). Rows include 企業系, メーカー系, JU系, 合計.

※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

Table with 8 columns: 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). Rows include USS東京, USS横浜, アライバントラ, etc.

Table with 8 columns: 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). Rows include HAA神戸, USS大阪, TAA近畿, etc.

Table with 8 columns: 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). Rows include LAA岡山, TAA広島, USS岡山, etc.

Table with 8 columns: 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). Rows include USS名古屋, JU岐阜羽島AA, CAA中部, etc.

Table with 8 columns: 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). Rows include USS九州, TAA九州, KCAA福岡, etc.

Table with 8 columns: TV・ネット, 回数, 出品平均(台), 前年比(%), 成約率(%), 前年比(P), 単価(千円), 前年比(千円). Rows include オークネット.

※出品平均台数の前の数字①～⑩は全国順位 ※USS四国の実績はHAA神戸に含む

# しごとの心得



# 正しい会議とは こういいうものです!!

生産性のある会議を開いているだろうか。中でも、毎週や毎月など開催日が定例となっている会議は、参加者がなんとなく集まり報告を読み上げて終わるようなことになりがちだ。今回は、正しい会議の在り方を紹介する。

### 目的を明確にする

目的がはっきりしていない

「電話対応を改善する方法について」を目的とし、「お客様アンケートで電話対応に関する評価が低いので、改善するための行動を打ち出すために会議を設定する」を会議設定の背景としよう。すると参加者は現状を理解したうえで、改善させる策を打ち出すというゴールがはっきりした状態で会議に参加できるのである。

また、目的をはき違えていることも多い。会議の目的は「議論する」「課題を共有する」ことではない。これらは会議でやること、つまり「手段」である。会議の目的は、その手段を通じて得る意思決定、つまり会議後にやるべきこと(例えば、誰がいつまでに・何を)を明確にすることなのである。

例えば、「電話対応の改善について」を目的とした場合、恐らく、現状の電話対応についてあだこうだ

終わってしまったらどうしよう。「電話対応を改善する方法について」を目的とし、「お客様アンケートで電話対応に関する評価が低いので、改善するための行動を打ち出すために会議を設定する」を会議設定の背景としよう。すると参加者は現状を理解したうえで、改善させる策を打ち出すというゴールがはっきりした状態で会議に参加できるのである。

### 会議の

認識してもらおうとすることができ、よくある悪い例では、

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



を考  
えておくことも必要だ。

というところは当たり前のことなのだが、これができていない会議は多い。

### 正しい会議は

結論が出たら、会議の終了時には必ず、

単に会議だといって人を集めるのは難しくない。だが、ただ集まるだけの無駄な会議は時間の無駄だけでなく、集まっている人の人件費というコストも無駄にしていることも忘れてはならない。正しい会議を開催し、社内の生産性を上げていこうではないか。

# ECLエージェンシー 木更津・富津ターミナル、ますます便利に!



# 4月1日より土曜日オープンします!!

詳しくは担当まで!

日本のユーズドカーを、全世界へ

## ECLエージェンシー株式会社

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 <https://www.ecl-agency.com/> お問い合わせ agc-ad@ship.ecl.co.jp TEL:03-5204-0250 FAX:03-5204-0256



# キバン博士の 基盤代替コラム

株式会社チームエル



Vol.14

## ワクワクするネクストカー商談

私たちに、日々発生する商談も、お客様にとっては一生に何度あるか分からない買い物です。  
ワクワク、ドキドキしたい

突然ですが、皆さんはこんな時、どういう対応をしますか?  
フロントから案件トスが上がったもの、お客様の乗り替え意思も、希望も曖昧な場合、よくありますよね。  
「次の車検までには乗り替えも考えよう」と思っているけど、とりあえず査定金額だけで……」  
当然、希望車種など出てくるわけもなく、ネクストカーの商談につながらない。とはいえ、自店購入履歴のないお客様。HOTO案件になるまで待ったら、他店で買われてしまう……。  
・HOTOじゃないのでとりあえず放置……0点。  
・自店の下取の強みや購入特典などをとりあえず訴求……50点  
であれば、及第点を取るには何をすればいいのでしょうか?



お客様と楽しめていますか? 「新しい車が欲しいなあ」と思ってもらえますか?

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!



じゃないですか。折角の乗り替えなんですから。そこで必要なのが

か? ニーズからの答え合わせになっていませんか?  
営業という職種の性分として、HOTO案件はワクワクしますが、不  
急案件は心  
躍らないも  
の。  
でも、不  
急案件だけ  
ならこそ営業  
が「ワクワク  
ク」する気  
持ちを忘れ  
てしまっ  
てしまっ  
は、ネク  
トカー商談  
は進まない  
ものです。  
是非、お客様と一緒に、ワクワクした気持ちを持共有して  
みてください。



**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/>

Apple FC 重買取・販売

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

## 火曜日はJU埼玉の日

### 埼玉ブランド!! 大好評!!

高成約 継続中!!

Saitama Brand

「埼玉ブランド」落札特典  
オリジナルクリアファイル付き!!

【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

3月

- 3/5(火) レギュラーAA
- 3/12(火) スプリングフェスタAA
- 3/19(火) サクラ咲くAA
- 3/26(火) 年度末大感謝祭AA

2024年 1月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>

# Ucar指数による個別車種の相場動向



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2月17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、これは2024年2月20日までの一週間平均のグラフである。

**トヨタ アルファード AGH30W [3年落ち]**  
 2023年2月 → 2024年2月 **-0.8%** ▼

中古車指数 **相場動向**

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

**トヨタ ランドクルーザー プラド TRJ150W [5年落ち]**  
 2023年2月 → 2024年2月 **2.4%** ▲

中古車指数 **相場動向**

パキスタンの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ため、ロシアへの追加規制の対象となり下降傾向となったが、11月以降上昇。2024年が明けてからも急上昇している。

**ホンダ ステップワゴン スパーダ RP3 [5年落ち]**  
 2023年2月 → 2024年2月 **9.5%** ▲

中古車指数 **相場動向**

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

**トヨタ C-HR NGX10 [3年落ち]**  
 2023年2月 → 2024年2月 **16.4%** ▲

中古車指数 **相場動向**

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

**スズキ エブリィバン DA17V [5年落ち]**  
 2023年2月 → 2024年2月 **6.4%** ▲

中古車指数 **相場動向**

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

**ダイハツ ハイゼットカーゴ S321V [5年落ち]**  
 2023年2月 → 2024年2月 **2.6%** ▲

中古車指数 **相場動向**

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

**トヨタ プレミオ NZT260 [3年落ち]**  
 2023年2月 → 2024年2月 **31.8%** ▲

中古車指数 **相場動向**

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

**ダイハツ ミライース LA350S [3年落ち]**  
 2023年2月 → 2024年2月 **6.1%** ▲

中古車指数 **相場動向**

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

## 日本最大級の中古車流通ネットワークサービス

中古車の仕入・売却・小売販売のことなら



### 新規会員募集中

掲載台数年間1,000万台  
75,000会員様が利用中

入会金  
月会費 **無料**

## AS NET サービス紹介

動画で分かりやすい!

### 仕入れ

14万台以上出品中  
全国130会場と提携!

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

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



4面からのつづき(株)ゼロ北村社長にインタビュー

北村:6月に「物流革新に向けた政策パッケージ」が出て、10月に「物流革新緊急パッケージ」が出た。今回、管理体制をしっかりと持とう、ということを整備に入られる。これが一年間の流れだ。陸送業界は物流のなかでも非常に独特、というのは国土交通省も理解している。しかし、規制緩和や運用ルールの変更などは非常に遅い。それでもゆっくりながら前には進んでいる。

今、閣議決定だ、国会の審議だ、といっても恐らくなにも考えていない。多重構造のなかで利益構造があり、最後に運んでいこうが非常に低い料金だろう、これを是正したい。こういつているのだと思う。まずは荷主や元請けといった定義から始めないといけないのだからと思う。

桑名:気合と根性がなくなったら誰が影響を受けるのか。

北村:全員ではないか。3月は新車が売れるので、日産との資本関係がないとはいえ、元請けとして運び切ってもらいたいというものすごいプレッシャーがある。トヨタとトヨタ輸送は「親子」なので、プレッシャーはさらに大きい。何かを犠牲にしなければならぬ。うちの受託の半分は中古車。このお客さんたちを犠牲にできない。つまり全員が犠牲になってもうしかなない。だから、先ほどの質問の答えは「全員困る」。

桑名:自動車産業の諸問題が発覚した結果、ある意味バランスが取れてしまった。言い方は悪いが、新車が減って中古車が救われた?

北村:日本の陸送全体ではそつだ。

桑名:机上と現場ではズレがある。北村:先の残った70人については、どこまで残業ができるか、といった問題だ。阻害要因があれば解決する。例えば保育園に送り迎えしなければならぬなら、そこを何とかしてあげればよい。阻害要因を潰していけば、まだまだ余地がある。究極的には(積載車が)満車になつていないのは業界全体の無駄。例えば「このお客様のこの経路の仕事をぜひお前にやるから、お前の持っているこれをよこせ」。つまり荷物を寄せる。こういうことができるが無駄がなくなる。恐らくこれが自分たちでできる一番のカーボンニュートラルに向けた活動だと思う。

北村:日本陸送協会の会員数は約700社だが、非加盟も相当数ある。法を守る会社はかなり少ないと思うが大手は社会的な責任がある。現在の3516時間は問題ないが、3400時間はまだ難しい。大半の陸送会社は準備ができていないと思う。うちには約1000人のドライバーがいるが、70人くらいがまだそこにちよつと引つかる。

伊達:今までは改善基準告知とあって、あくまで告示だったが、今回は働き方改革関連法なので法律に引つかる。法律がどの様に運用されるかによって、各社の動き方が変わると認識している。桑名:その70人をゼロにする時、やはり運べる台数は減るのか?

北村:「オフタイムデリバリー」や「ドッキング」、大きなAA会場では分業にした。トリアルで荷扱い(積載車への積み込みと固定作業)と運転の分業もやったが、他人が載せて緊縮したものを運び、降ろすのは怖い。これは結構、ハードルが高い。

桑名:机上と現場ではズレがある。北村:先の残った70人については、どこまで残業ができるか、といった問題だ。阻害要因があれば解決する。例えば保育園に送り迎えしなければならぬなら、そこを何とかしてあげればよい。阻害要因を潰していけば、まだまだ余地がある。究極的には(積載車が)満車になつていないのは業界全体の無駄。例えば「このお客様のこの経路の仕事をぜひお前にやるから、お前の持っているこれをよこせ」。つまり荷物を寄せる。こういうことができるが無駄がなくなる。恐らくこれが自分たちでできる一番のカーボンニュートラルに向けた活動だと思う。

桑名:陸送のリーダーシップを取って陸送全体の改革に乗りだすという気持ちはあるか。北村:そこまで持って行くのが一番良いだろう。まずは全国に戦力を持つている社内が無駄をなくしたい。次のステージが我々の協力会社約70社、そこどうやるか。ここができて、いよいよ違うグループとやる。新車を輸送している大手陸送会社がお互いの積み荷を融通しているケースもある。

伊達:補足すると、AA会場で我々が引き出し準備をやっているという話があったが、今後はその仕事自体をAA事務局、AA会場が陸送会社のために置き場の確保もしくはクルマの引きだしをやつていただくような、そんなことも必要になるかなと認識している。

桑名:中古車流通業界が「運んでもらう」という感覚が大切になつてくる。今から陸送に対して意識を変えないといけない。

北村:すでに相手の接し方がずいぶん変わった。今では「いなくなつたら困るので」というスタンスになった。

ある会社では乗務員が車両を引き取りにいくと、30分〜60分は放置。しばらく経つてからたたくさんのカギが入った段階で箱を渡される。「運ぶ車の鍵は自分で探せ」という態度。そこ(ナンバプレート)のところが化粧プレートが付けられている。これを仮ナンバー替えて出発する。今は思い切り態度が変わつた。非常に丁寧になった。

<お願いしたいこと>

できれば納車時に手伝ってほしい。例えば車両の誘導。車の輸送は店舗まで持つていけば終わりのはずだが「あの駐車場に入れて」と言われて結構ぶつける。だからちよつと誘導するとか、あるいはそこまで求めないとか。路上の荷扱いの時に立っていてもらうとか。そんなご協力をいただくと、非常に楽になる。

輸出業者の例でいうと、港の搬出規制が引つかかかって届けられなかった、ということが起こりうる。自前でヤードを構えていたとき、我々はそこへ持つて行くとか。陸送業者として悩ましいのが、先ほどのAA事務局の話。我々の直接のお客様ではないしAA事務局が陸送を手配しているわけでもない。どうやって働き掛けたらよいか、もしくは動いていただくか。業界挙げてのリクエストになつてくるのではないか。

取材を終えて

いかがだっただろうか。座談会とインタビューで2024年問題について意見・要望・対策を伺った。率直な感想は「ここまで努力しているのか!」との驚きと「ここまでやってもまだだめなのか!」ということと失望感を強く感じた。陸送業、海運業の具体的な対策に敬意を表したい。

中古車業界の立ち位置が「お客様」のままでは、2024年問題は本当の大問題となつてしまつたろう。自動車関係のすべての業界が団結し、役割分担とチームワークをもってこの問題に立ち向かわないといけない。

2024年問題は「ドライバーの働き方改革」なのである。カギを握っているのはドライバーなのだ。自動車運搬という仕事がいしくなければ、他のモノを運べばよいということになる。結果、自動車流通、特に中古車流通が滞り、今までの流通形態は崩れてしまふ。

「いつも頼めば来てくれる陸送さん」との認識から、「運んでもらっている」「運びやすいように協力する」というスタンスを持つことが我々中古車業界が守られていくことになるのではないだろうか。自分たちができることを考え、今すぐ動きたそつ。



for you Excellence for you for you

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

売切りEX & トレタマEX

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