

毎月1日発行

第 132 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

4月号

ユーストカー
NEWS

24面

相場の先読みは

を見よ!

車屋の
お勉強
シリーズ

中古車大学

2024年度

中古車大学入学式

業界図 5年前と比較してみた

2面くっく

2024年度が始まった。23年から24年にかけて、大きく荒れた中古車業界となった。とはいっても、まだまだ進行中で過去形ではないが、そのなかで、新たに中古車業界に入ってくるメンバーも少なくはないだろう。今回は、世界的に猛威を振るったコロナ禍の前と後での数字で、業界の大きな流れの変化を勉強していきたい。

新規参入組、新入社員だけでなく、中古車業界の在校生も復習をしかりしておかないと、これからの業界のうねりに飲まれてしまうことになりかねない。

今号では、本誌19年4月号の『中古車大学』で取り上げた18年当時の業界図と、それからコロナ禍を経て、5年が経った23年の業界図の比較をわかりやすく紹介していく。大きな流れを理解した上で、日々の商売を行なっていくことが大切な時代になってきたと思う。

業界最多の82会場と接続

アイオーリアルに
新機能が追加され

リニューアル!

【新機能①】メモ機能

応札予定の車に自分用のメモを追加できます。



【新機能②】会場グループ並び替え機能

会場選択画面を自由自在にカスタマイズできます。



株式会社 アイオー

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

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



新規会員募集中!

入会資料請求はWEBサイトまたはお電話で受付OK!

商売をしているのだ!!

日本の車 現在の保有台数

7849万台

対2018年比
0.7%増

軽自動車
(軽貨物車) 36万台
軽自動車
(軽乗用車) 138万台
貨物車とバス 38万台
乗用車 265万台

新車ディーラー数			
TOYOTA	4940 店舗	LEXUS	220 店舗
NISSAN	2420 店舗	HONDA	2340 店舗
MAZDA	950 店舗	MITSUBISHI	600 店舗
ISUZU	290 店舗	DAIHATSU	1190 店舗
DAI	260 店舗	UD TRUCKS	200 店舗
FUSO	260 店舗		

新車販売
478万台弱

下取り対象車種
430万台

下取り

買取へ

下取り
約340万台

約90万台



種別	合計台数	内訳	台数	対2018年比
新車販売	477万9086台	登録車	303万4167台	9.4%減
		軽自動車	174万4919台	9.3%減
中古車販売	227万台	登録車	—	—
		軽自動車	—	—

中古車買取
およそ90万台

J P U C加盟店+その他



買取店 (JPUC加盟店、令和4年実績)			前年比
加盟店数	1644店舗	38店舗増	
買取り台数	96万3982台	103.8%	

中古車販売
約227万台

市場規模
3兆9062億円

※新車ディーラー販売分も含む



孫取り

在庫処分



小売り業者

JU調査 (対象1万1070社 回答1944社、2022年3月末基準)	
平均従業員数	9.9人
平均整備士数 (有資格者)	3.8人
年間中古車販売平均売上高	1億9900万円
年間中古車平均販売台数	195台
中古車販売平均単価	103万円
保証付き販売割合	74.3%
平均展示台数	43.2台
平均在庫日数	65日

エンドユーザー		増減率
保有台数 (二輪車除く。平成30年3月末 / 令和5年3月末)	7849万32台	0.7%増
乗用車平均使用年数 (平成30年3月末 / 令和5年3月末)	13.42年	1.4%増
免許保有者数 (平成30年 / 令和4年)	8184万549人	0.6%減
高齢者の免許返納件数 (65歳以上。平成30年 / 令和4年)	44万8476人	6.5%増

〈5年前〜今〉流れを考える

数字だけを見ると、18年と23年の単純な比較をしてしまいがちだが、そこは注意が必要だ (4面に比較表)。
この2つの数字は、その間の5年間の流れがあった (23年度) の数字になっている。その数字に流れ着いた……という方が的を得ているはずだ。

自動車保有台数

自動車保有台数は、7793万台から7849万台へ0.7%伸びている。単純に「増えた」ではなく、どうして増えたのかを考えてみよう。
まず、保有自動車のカテゴリ別にみても、と「流れ」が見えてくる。普通自動車が増え、軽自動車が増えているのかわかるだろう。(4面の表参照)

自動車保有台数増加の要因は、軽自動車が増

19年4月号で、今回同様の業界全体図をお伝えしたが、皆さんは覚えていらっしゃるだろうか。前回では、大仏の掌 (てのひら) のなかに業界図を描いたのだが、わからない人も多かった。今回は大仏様の顔まで表現してみた。
我々は、この『中古車大仏』の掌で転がされている、……と考えると、面白く感じてもらえるのではないかな。
今号は、この中古車大仏に代わって、我々ユーストカーが中古車業界の全体像と流れについて、お伝えしていく。大仏様の掌からこぼれないように、勉強していこうではないかな。

5年前の大仏の掌を24年の今、なぜ取り上げるのか。言うまでもない、この5年の間には大きな出来事があった。そう、「コロナ」だ。
それ以外にも、ロシア・ウクライナ紛争などもあり、自動車業界だけではなく、各産業界で影響を受けた期間だった。コロナ以外にも紛争、為替、地震、不正問題……、枚挙に暇 (いとま) がないのでやめておこう。

この5周年は、間違いなく激動だった。この間の変化を、数字を見て感じて欲しいと思う。なぜ、こういう変化が起きたのか。そして、これからどういう変化をするのか。数字が何を語っているのか考えていこう。

我々はこの^{てのひら}掌の上で



海外へ

**輸出
154万台**

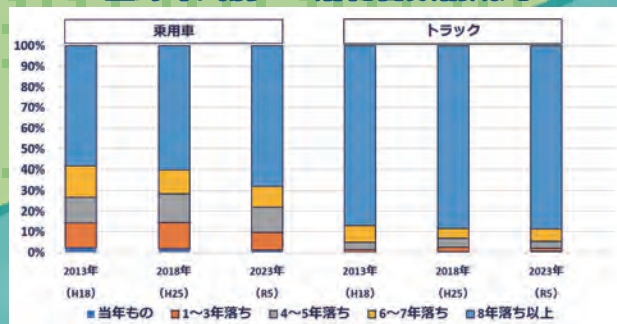
別途
・少額貨物
・部品あり

年間開催総数
5186 回

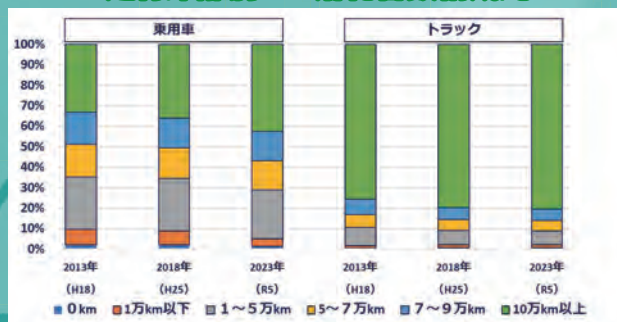
出品台数

796万台

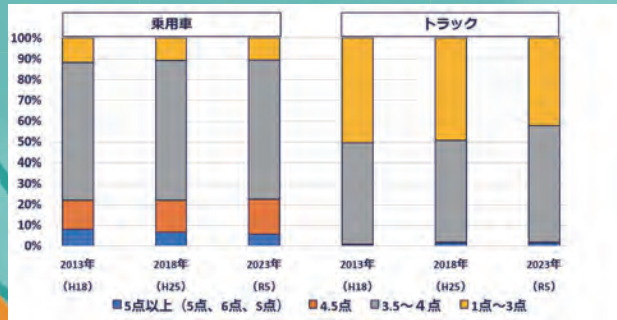
登録年式別AA落札台数構成比



走行距離別AA落札台数構成比



評価点別AA落札台数構成比



解体業者

解体業者	台数 / 社数	増減
使用済み自動車の引き取り台数（令和２年度）	315 万台	15 万台減
リサイクル関連登録業者数（同）	4 万 1407 社	4240 社減

2023年仕向け国別中古車輸出
ランキングトップ30

順位	国名	合計(台)	対2018年比
1	ロシア	218,323	129.6%
2	アラブ首長国連邦	204,503	61.4%
3	ニュージーランド	114,301	-1.7%
4	タンザニア	81,697	39.4%
5	モンゴル	79,771	30.9%
6	チリ	65,699	-29.0%
7	ケニア	61,177	-20.8%
8	南アフリカ共和国	57,036	-36.3%
9	タイ	55,105	489.0%
10	フィリピン	35,282	-7.4%
11	マレーシア	35,068	61.5%
12	ジャマイカ	33,586	12.9%
13	キプロス	29,903	166.8%
14	ウガンダ	29,682	3.2%
15	英国	27,558	176.5%
16	パキスタン	27,419	-49.9%
17	ザンビア	23,562	194.7%
18	オーストラリア	22,526	362.6%
19	ミャンマー	22,320	-67.0%
20	ガイアナ	21,306	272.0%
21	バングラデシュ	20,941	-17.3%
22	ジョージア	20,794	34.9%
23	ナイジェリア	19,599	183.1%
24	アメリカ合衆国	17,529	237.3%
25	モザンビーク	16,620	19.0%
26	コンゴ民主共和国	16,297	147.2%
27	ドミニカ共和国	12,929	102.4%
28	アイルランド	10,574	195.6%
29	ジンバブエ	10,343	77.8%
30	バハマ	9,287	43.1%

**解体
315万台**

AA会場
入札会

解体業者

リース	リース契約台数（令和 5 年）	281 万 1754 台
カーシェアリング	カーシェアリング台数（令和 5 年 3 月）	5 万 6178 台
レンタカー	レンタカー登録台数（令和 5 年 3 月末）	101 万 4545 台
整備工場	整備工場数（令和 5 年度末）	認証工場 9 万 1946 カ所
		指定工場 3 万 147 カ所
給油所	給油所数（令和 4 年度末）	2 万 7963 拠点
中古車査定士	査定士数（令和 3 年度）	13 万 3288 人
	査定業務実施事業者数	7820 社

乗り換えサイクル	
新車	約 7.8 年
中古車	約 5.9 年

ガソリンの需要が減少の一途であった。それに相関してSS数も減少していった。しかし、1SS拠点当たりの販売油糧は増加しているのだ。そう、儲からないSSが淘汰され、

はいけない時代に入るのか。

少し前に、横の業界で先駆者!?がいる。ガソリンスタンド業界だ。ガソリンの需要は、自動車保有数の前に、ハイブリッドの台頭等により

5年前の我々の環境は、まさに「お客様の減り始め」だったといえるのだ。面白く伝えるならば「大仏の掌が小さくなった」ともいえるだろう。これについては、人口減という、どうにもならないバックボーンがある。中古車販売店・買取り店の数も、お客様の減少とともに、バランスをとるように減少をしていくのか。まさに「生き残り」という言葉を意識していかなくて

4 面右下の図を見て欲しい。18年(平成30年)は、免許人口がピークだったことがわかる。いうまでもなく、ピークを付けた後は減少ということになる。

免許人口がピークを付けた18年

そういう意味でもうひとつ、18年に大きな転換点を迎えていたことがある。

考えていきたいのは、普通乗用車の台数が、このまま下がつていく流れが継続していくのかどうか。軽自動車の増加が続くのかどうか。軽自動車さえ、減少していくのかどうか。これらは、我々のマーケットが縮小していくかどうかに大きく関わるので、しっかりと見ていくことが大切だ。

マクロで考えれば、日本においてはデフレ継続のなかでの物価高騰により、選択肢として、相対的に安価で経費負担の少ない軽自動車選ばれた可能性も考えられる。それが当たりで、それがハズレということではなく、これらの要因が絡み合つてグラフのような結果になっているのだろう。他の要因もまだある可能性もあるが……。

えていることによるものなのだ。ここからは憶測も含めた話になるが、コロナ禍でのセカンドカーを含む「足」として、軽自動車の保有に走ったユーザーが多かった可能性がある。

また、トヨタが海外に向けて新車をリリースして、国内納車が手薄になった結果の可能性もある。

激動の5年間 何が起きていた

残ったSSにお客様が集まった結果だ。

免許人口が減り、需要が減ることが避けられないとするならば、儲からない販売店・買取店が淘汰され、残ったお店や企業が潤うということになるのだろうか。

「回転数」という救いの一手も

悪い話ばかりではなく、良い話もある。「回転数」、つまり乗り換えサイクルだ。とくに新車の乗り換えサイクルが短縮しているのだ。

この乗り換え平均年数はどこで測定するか、その測定が合っているかどうかも含め、事実を突き止めるのはなかなか難しい。ウェブでも様々な数字が並んでいる。しかも「およそ」付きた。

しかし、全般的に調査をしていると、間違いなく回転数が上がっている。これはコロナ禍のおかげ!? の、ここ数年の相場高騰によるところが大きいだろう。

下取りが異様に高い時代が、ここしばらく続いている。これはユーザーにとつて、間違いなく乗り換えやすい要素となる。乗り換えの手出しが少ない、もしくは異常な価格高騰により、ほとん

23年が8年だとしても1割以上、回転が速くなっているはずだ。であるならば、お客様が1割増えたことを意味する。自動車保有数が1割減までは減少していないのだから、商機は増えているといえる。

これは、輸出が好調であるのも要因のひとつ。とくに、昨今は輸出が絶好調なので、下取り対象年式の主軸である5年落ちを中心に、高騰が続いている車種が多い。

この流れは、しばらく止まらないだろう。新車の回転数が今回の7・8年と、5年前の9年と同じ土俵の数字かどうかの検証は取れないが、仮に

これは、すべてこの5年のなかでの「フン詰まった」結果であろう。忘れてはいないだろう。コロナ禍が始まった「半導体不足」。様々なサブライチエーションの詰まりが、新車製造を停滞させてしまった。なかには、

パワーシート無しのベンツなども発生したことは覚えていだろうか。この時の滞留が解決され、通常運転し始めたのが23年なのである。通常運転といっても、たまたまいたユーザーの需要は積み上がったままで、とくに新車待ちがなかなか解消されないまま、高年式中古車の異常な高騰が続いている。

この5年の流れを感じると同時に、これから5年をどうするかを考えていくのではないかと。SSの事例のように、淘汰されたとしても、生き残って儲けを伸ばし続ける店も存在するのかもしれない。そうだとするならば、その分岐点はどこだろうかと。「先読み」と「勉強」と「実践行動」であろう。我々ユーストカーNEWSは、今後も「先読み」「勉強」の材料と「実践」の取材報告を行なっていく。

フン詰まりの解消が終れば、数字はしばむ可能性もある。それがいつ起きるのか。先ほどのユーザーが減少することと同じように、フン詰まり解消後は、商売にとって逆風となるだろう。

《考えておきたいこと》

今回のこの業界の方々に、なぜ現在のような状況になったのかをしっかりと勉強してもらいたいので、特別に1面4面のトップ記事を無料版についてもオープンにした。

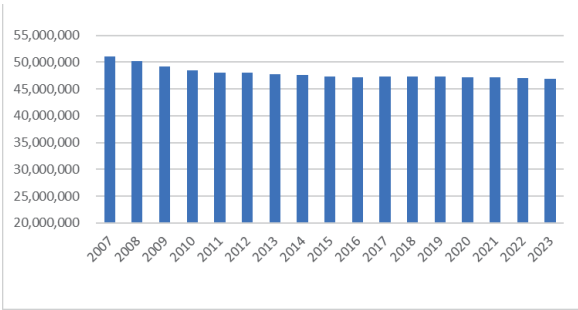
本稿でお伝えしたように、これから先の業界は各社が本気で学んでいかないとけない時代。今後、ユーストカーNEWSでは、引き続き皆様にとって有益な情報を提供していくので、是非、有料版をご購読いただきたい。

2018 年と2023 年 比較表

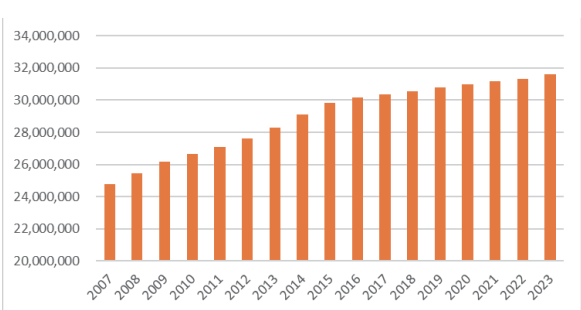
トピックス	2018 年 (2019 年 4 月号掲載)	2023 年 (2024 年 4 月号掲載)	増減率
■保有台数	7794 万台	7849 万台	0.7% 増
普通車	4738 万台	4689 万台	1.0% 減
軽自動車	3056 万台	3160 万台	3.4% 増
■新車販売台数	528 万台	478 万台	9.5% 減
・軽自動車（軽貨物車）	43 万台	36 万台	16.3% 減
・軽自動車（軽乗用車）	150 万台	138 万台	8.0% 減
・貨物車とバス	45 万台	38 万台	15.6% 減
・乗用車	290 万台	265 万台	8.6% 増
■下取り			
・下取り対象車種 ※1	450 万台	430 万台	4.4% 減
■新車販売	527 万 2067 台	477 万 9086 台	9.4% 減
・登録車	334 万 7943 台	303 万 4167 台	9.4% 減
・軽自動車	192 万 4124 台	174 万 4919 台	9.3% 減
■中古車販売	262 万台	227 万台	13.4% 減
・売上高	3 兆 4,396 億円	3 兆 9,062 億円	13.6% 増
・平均単価	131.3 万円/台	172.1 万円/台	31.1% 増
■AA・年間開催総数	5092 回	5186 回	94 回 増
・出品台数	736 万 3000 台	796 万 4000 台	8.2% 増
■輸出 ※2	132 万 5593 台	154 万 3364 台	16.4% 増
■解体業者			
・使用済み自動車の引き取り台数	330 万台	315 万台	15 万台 減
・リサイクル関連登録業者数	4 万 5647 社	4 万 1407 社	4240 社 減
■リースほか			
・リース契約台数	261 万 1275 台	281 万 1754 台	20 万 0479 台 増
・シェアリング台数	2 万 9208 台	5 万 6178 台	2 万 6970 台 増
・レンタカー登録台数	80 万 6558 台	101 万 4545 台	20 万 7896 台 増
・整備工場数（認証）	9 万 2044 カ所	9 万 1946 カ所	98 カ所 減
・整備工場数（指定）	3 万 101 カ所	3 万 147 カ所	46 カ所 増
・給油所数	3 万 747 拠点	2 万 7963 拠点	2784 拠点 減
■乗り換えサイクル			
新車	9.0 年	7.8 年	

※1 新車販売の9割で計算
※2 年間輸出台数過去最多。円安とコンテナ船腹の空き発生が貢献

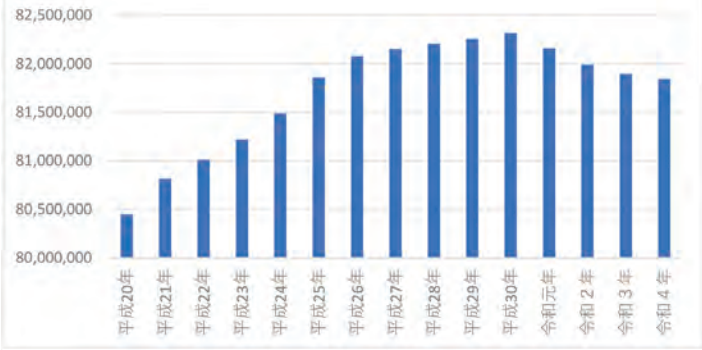
普通車保有台数



軽自動車保有台数



免許人口推移



4/17 株式化19周年大記念

ベイオク

ご出品台数賞

- 1台賞 A
- 2-4台賞 A+B
- 5-9台賞 A+B+C
- 10-19台賞 A+B+C+D
- 20台以上 A+B+C+D+E

発送可

イワタニ 内炎式コンロ

テンシャル 爆寝まくら

&オークネットライブ接続23周年オークション

ご落札台数賞

- 1台賞
- 2-4台賞
- 5-9台賞
- 10台以上賞

対象

ご来場社様

ベイオク 落札社様

内外装 360度 画像で 買いやすい

使用料: 月2000円 (※)

年度契約

英語OK・リアル応札

前ワンフロム☆

内装 複数枚 掲載

サードシート・キャンピング車も 買いやすい

更に 入札料0円

他にもお役立ち機能満載 詳細はHPをみてね!

ご来場賞

屋台

オートウェイ物販会

株式会社ベイオク 〒559-0031 大阪府大阪市住之江区南港東 3-5-30 TEL06-6612-5612

詳細はHPをみてね!

中古車輸出の快進撃が続くワケは!?

阻害要因が立ち塞がるなかで記録更新

レポート

NPO法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

直近の12月、1月の中古車輸出の単月実績は、貿易統計が発表された2002年以降で過去最高を更新した。海上輸送が中東情勢の緊迫化によって不安定となり、ダイハツの認証不正問題による発生量の減少と相場の高騰など、輸出を阻害する要因が相次いで発生しているにも関わらず快進撃が続く。その要因を探ってみた。

輸送費高騰も旺盛な需要を助うコンテナ供給

イエメンの親イラン武装組織フシシ派は「パレスチナ人との連帯を示す」として紅海の商船を攻撃。海上輸送に関する費用の高騰と遅れを生じさせている。

実際に、紅海の入口であるマンデブ海峡を通過している船舶数は、2月11日段階で前年同期比54%減。スエズ運河の通過数も同じく44%減少させている。

しかし、逆に言えば半数近くは従来通り通過しているという事実がある。フシシ派が攻撃対象としているのは船を所有もしくは運用している企業やその企業の役員が、何らかの形でイスラエルに

関係しているかである。その情報をフシシ派はかなり正確に掴んで

いるようだ (わずかに間違つて攻撃されるケースもあるようだ)。

そこで、あくまでも仮説となるが、この航路を通過するジョージアやキプロスなどがこの間、輸出台数を拡大させている背景には、この攻撃対象とならない船を選択し、延着を回避していると考えられる。

次に、表①に示したように、1年前に比べると

コンテナの利用率が一気に高まっている点が挙げられる。

また表②右端の※2のように、確かにコンテナ輸送価格も一気に高騰してはいるものの、それでも22年1月に記録した高

値 (表②※1参照) に比べれば6割程度の価格。さらに、中国でのコンテナ生産過剰と米中の貿易摩擦によって、コンテナの供給量が拡大していることが受け皿になっている。

るようだ。

ちなみに、コンテナの運賃動向については、とくに影響の大きかった「横浜→ロッテルダム」を採り上げているが、世界どの航路も同じ傾向を示している。

以上のように、海上輸送全般としては、厳しい局面に差し掛かつてはいるものの、拡大が続いているコンテナの供給量が旺盛な需要をしっかりとカバーしているようだ。

高年式・高額車の仕向国が市場を牽引

ところで案の定という

か、ダイハツの不正問題により新車供給が停滞したこと、下取り車の発生も低下。それによって、オークション出品台数は減少、相場は高騰している。

ユーストカー社の調べによれば、A A相場を示す平均落札単価の1月実績は77万1000円で、前年同月から4万5000円も上昇している。

直近3年間 (21、23年) は歴史的な相場高騰となつてはいるが、1月実績だけで見ると、その3年間で比較しても、今年は群を抜いた高値となっている。

表③ 高年式高額車の中古車輸出が増加傾向にある仕向国の1月実績

国名	輸出台数	前年同月比	FOB価格	全体ランキング
マレーシア	4,897台	+64.8%	3,809千円	5位
タイ	2,696台	+28.9%	1,632千円	9位
キプロス	2,456台	+48.9%	1,387千円	10位
バングラデシュ	1,346台	+365.7%	2,448千円	17位
パキスタン	821台	+1224.2%	1,493千円	25位

出所：財務省貿易統計のデータをベースに自流通研が作成

表④ ロシアへ規制対象車が再輸出されていると思われる仕向国の1月実績

国名	輸出台数	前年同月比	FOB価格	全体ランキング
アラブ首長国連邦	16,955台	+21.6%	340千円	1位
モンゴル	7,557台	+204.5%	860千円	3位
ジョージア	2,021台	+122.8%	470千円	13位
大韓民国	821台	+8110.0%	2,172千円	26位

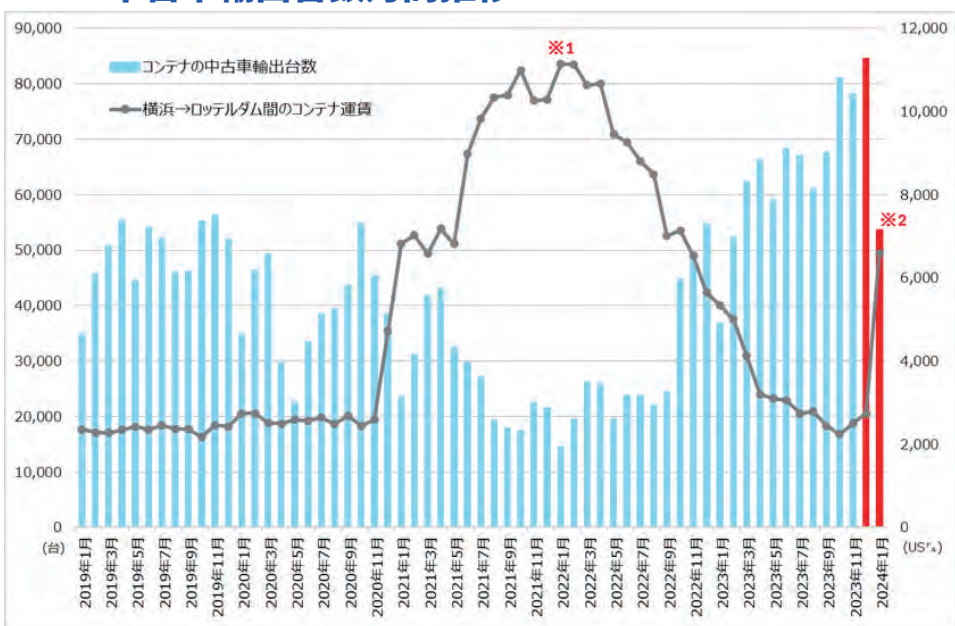
出所：財務省貿易統計のデータをベースに自流通研が作成

表① 輸送形態の1年前と現在の対比

1年前				現在			
	輸送形態	台数	比率		輸送形態	台数	比率
2022年12月	RORO	66.6千台	55%	2023年12月	RORO	56.7千台	40%
	コンテナ	54.6千台	45%		コンテナ	84.5千台	60%
2023年1月	RORO	47.7千台	56%	2024年1月	RORO	43.0千台	44%
	コンテナ	36.7千台	44%		コンテナ	53.6千台	56%

出所：財務省貿易統計のデータをベースに自流通研で作成

表② 近年のコンテナ運賃動向とコンテナによる中古車輸出台数月間推移



出所：財務省貿易統計と日本海事センターのデータをベースに自流通研で作成

これは国内需要も繁忙期を迎え、相場が上がっていることが一つの要因ではあるが、国内ユーズの絶対数は近年減少傾向にあることから、どちらかといえば、中古車輸出の快進撃が相場を押し上げているともいえる。

そのなかでも、とくに高年式や高額車が輸出されている仕向国 (表③参照) が、現在市場を牽引している。

前述したように海上輸送費は高騰し、また国内輸送費も2024年問題を前に、すでに上がり始めるなど、以前と比べて確実にコストアップしている。にも関わらず、それを吸収するだけの需要がこれらの仕向国にはある。

また、バングラデシュは昨年、外貨不足によりL/C (銀行発行の支払確約書) の発行が制限され、上位国のなかでは唯一、低迷した国だが、それが緩和されたことで、

快進撃が続く背景にはもう一つ、ロシアへの規制対象車が、第三国を経由して再輸出されていることが挙げられる。

表④に示した国が、恐らく経由国だと推察されるが、どれだけの台数がロシアに再輸出されたかは、各国の貿易統計を入手しなければ把握することができない。

従って、あくまでも推測の域を出ないが、そのなかでも韓国については、ほぼ全数がロシアへの再輸出されているようだ。

アラブ首長国は99%がコンテナで運ばれているが、わずかにROROで運ばれる1%の150台前後が、ロシアへ再輸出されているらしい。

当初、24年は好調だった前年を下回るかと予想していたが、現在の勢いは今後も続きそうな気配で、引き続き右肩上がりの成長が期待できそうだ。

再輸出されているのは高年式で高額な中古車だ。エンドユーザーは、極端な言い方になるがどれだけ相場が高かろうが、コストアップしようが、金に糸目をつけないロシアの富裕層。このような需要が厳然として存在し、国内の中古車相場を押し上げている。

PRICE DOWN PRICE DOWN PRICE DOWN PRICE DOWN PRICE DOWN PRICE DOWN

“プラチナスペース”を買う時代
Platinum Auto Space -PAS-

希少なスペースの優先権を購入しませんか？

PASでスペースを購入

車両の情報を入力

優先的にスペース確保

大幅値下げ！
¥10,000～

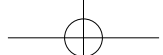
新着スペースや特別オファーをいち早く知りたい方は
<https://pas-japan.com/> HP 下部のメールアドレス登録からご登録ください。

中古車輸出は
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4-6月開催スケジュール

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

2024年6月

6月 6日(木) MAA東海北陸甲信 JU愛知
6月19日(水) MAA関東 JAA
6月21日(金) MAA東北 JU宮城

UCAR

三菱認定中古車

株式会社 Office TV
代表取締役 藤原智浩

第34回

『忙しい時こそ、
種まきをしないバカ営業』 をしていませんか？
【前編】

もし、見込み客発掘などの種まき活動をせずに、納品やアフターサポートなどの作業しかやっていないかったら、3カ月後、新規案件がなくなる可能性があります。

しかし、忙しくても歯を食いしばって種まきを頑張った人はどうなるのかというと、3カ月後も案件が途切れず、安定して営業目標を達成することができま

3カ月後に成長が衰退

あなたは今、忙しいですか？ だとしたら、もっと種まき（見込み客開拓）することをお勧めします。このように言うと「何で」と感じてしまうかも知れませんが、皆さんは、忙しい時こそ土台を固め、そののないうようなサポートや納品を重視し、紹介をもらった方がよいように感じてしまうのではないのでしょうか。

しかし、これはまったくの逆なのです。ではなぜ、忙しい時にあえてさらに忙しくする必要があるのか。それは「3カ月後に形となって表面化する」からです。



パニックに陥るのです。

その原因は、3カ月前に遡れば分かります。ですの

で、今忙しく「ハッピー」と心躍らせる気持ちは分かりますが、3カ月後もハッピーで居続けるためには、辛くても種まき活動は忘れないことです。そこを少し意識するだけで、選ばれる営業マンになることができます。

いま調子が良いですか？

この質問に対し、もし大きな声で胸を張り「はい！」と言えるのであれば、どんなに忙しくとも躊躇なくガンガン攻めることです。人間にはバイオリズムがあり、生きてい

高単価の成約を連発し
年収1000万円を叶える営業術

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
- ・ネットトヨタソナ神戸・プライド・ユネット等

れば波があるのは当然です。

しかし、多くの人が失敗し、に陥るのは、ダメになつてから動き始めてしまうからです。これでは上手くいかなくて当然です。ダメな時は、どんなに優秀な人であっても裏目に出てしまうものです。

しかし、これが上手くいっているときは逆です。何をやってても面白いように結果が出ます。このようなことを言ううと、スピリチャル的とか宗教などと感じる人もいるとは思いますが、あなた自身の実感として、このような体験をしたことがあると思いませんか？

ただ多くの人は、忙しくなると活動を止めてしまうのですが、これは一番やってはいけないことです。なぜなら、今この瞬間が、あなたにとっての「売れる」時だからです。

忙しいとか、スケジュールが合わないとか、スケジュールがあるのであれば、ガンガン攻めることです。こういった波は一度逃すと次いつ来るかわかりません。ですので、今は乗っていると感ぜたら迷わず「GO」してください。間違いないその恩恵は、3カ月

いま調子が悪いですか？

もし、あなたの状態がネガティブであれば、仮にすごく良い情報が入ってきたとしても、絶対に手を出さないことです。後から間違いなく損します。なぜなら、ネガティブな時に目につく情報というのは、あなたに合わない可能性が「大」なのです。

次号の【後編】では、その理由と、やってはいけないことを紹介します。



春の軽祭り

CAA東京会場 2024.04

4月は毎開催実施
軽初出品&軽コーナー
出品料無料 (流札時)

4/2 第1186回
春の軽祭り Part.1 AA
全車出品料無料 (流札時)

全コーナー対象
出品又は落札1台以上賞!!
めめんべい (プレーン)

軽初出品&軽コーナー 限定
4月 成約3台以上賞!!
選べる賞品!!
4開催合計で
海鮮セット
旬のフルーツセット
前沢牛ステーキ 200g x 2回分
ティファール

4/9 第1187回
春の軽祭り Part.2 AA
レンタリース協賛記念
特設「レンタリース」コーナー実施
ご来場賞! POS登録 500円以上
25%OFF
CAA東京 25周年オリジナル マグカップ
全コーナー対象
出品又は落札1台以上賞!!
赤福

4/16 第1188回
春の軽祭り Part.3 AA
全コーナー対象
出品又は落札1台以上賞!!
男男鶏 (赤のゆめどり)
森 徳 園 器

4/23 第1189回
春の軽祭り ファイナル AA
全コーナー対象
出品又は落札1台以上賞!!
白いブラックサンダー
白いブラックサンダー

オークション
スケジュール

4/2 第1186回 春の軽祭りパート1AA 4/9 第1187回 春の軽祭りパート2AA 4/16 第1188回 春の軽祭りパート3AA 4/23 第1189回 春の軽祭りファイナルAA 4/30 休催

※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。

CAA
Challenge Advance Assist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

https://caanet.jp/

毎週火曜日開催 AM10:00スタート

WebのことならTC-web ☎ https://taacaa.jp/

TC-web



中部会場

春フェスAA

4/10 WED [水曜日] AM 10:00 START

出品または落札1台以上賞

長崎心泉堂 幸せのいちごカステラ

※掲載の画像はイメージです。

4月 月間

輸入車初出品 & 輸入車コーナー

出品料無料!

流札時

4月 スケジュール	4/3 (水) 第1735回 レギュラーAA	4/10 (水) 第1736回 春フェスAA	4/17 (水) 第1737回 レギュラーAA	4/24 (水) 第1738回 レギュラーAA
--------------	---------------------------	---------------------------	----------------------------	----------------------------



株式会社シーエーエー 中部会場
〒473-0907 愛知県豊田市竜神町東名32番地

毎週水曜日開催
START AM10:00

CAA HP
TC-webΣ HP

<https://caanet.jp/>
<https://taacaa.jp/>

TEL 0565-29-1100

FAX 0565-29-0700

シグマ輸送センター TEL 0120-250-852

[TC-webΣ] サポートセンター TEL 03-6757-7800



教えて弁護士先生



「内定取消しと試用期間中の解雇編」

ある中古車販売店が、新入社員を雇うことになった。候補者の面接を行なって内定を出したが、会社の業務量が減少してしまったため、内定を取り消したいらしい。この場合、一旦出した内定を取り消しても問題ないのだろうか。

また別の販売店は、中古車販売店の経験がある人を正社員として採用したが、思ったような人材ではなかったため、試用期間中に会社を辞めてもらいたいと思っている。試用期間中であれば、正社員として雇った従業員を解雇できるのだろうか。横澤弁護士に聞いてみよう。

内定取消しは損害賠償請求も!? 試用期間中の解雇も慎重に

【横澤弁護士】

今回は、内定取消しと試用期間中の解雇について解説していきます。どちらも新規に従業員を雇用する場面の話ですが、内定取消しは、会社で実際に働く前に雇用することを取り消すもの。対して、試用期間中の解雇は会社で働き出した後に従業員を解雇するものです。

まずは内定取消しについて解説してみます。そもそも内定を出すことによって、どのような効果が生じるのでしょうか。内定は、あくまで雇用に至る過程に過ぎず、内定者や会社を拘束するものではない、という考え方も以前はありました。

しかし、一旦内定が出されれば、内定者はその会社に雇用されることを予定して、就職活動を進めるのが通常です。それにも関わらず、会社側の都合で一方的に内定が取り消されると内定者には不意打ちとなり、生活上も困ることがあります。そこで、法的には会社側が内定を出すことによって、解雇権を留保した労働契約が成立すると解釈されています。解雇権があるため、一定の事由がある場合には解約できるのですが、会社側から解約が自由に認められるわけではありません。

会社側からの内定取消



しは、客観的に合理的で社会通念上、相当と認められる事由がある場合には可能となりますが、裁判所は比較的、会社側に厳しい態度をとっています。例えば、内定者が会社

また、会社側の一方的な内定取消しに対しては、内定者からの損害賠償請求が認められることもあります。冒頭のご質問にあるような、業務量が減少した場合の内定取消しについても、適法となるためのハードルは比較的高く、いわゆる整理解雇と同様の検討が必要になると考えられています。

整理解雇は、ある部門が閉鎖となつて、当該部門の従業員を解雇するような場合に用いられますが、整理解雇が有効となるためには、解雇することの必要性、解雇を回避する努力をしているか、人選の合理性、従業員に対する説明など手続きの相当性が必要とされています。

そのため、単に業務量が減つたという事由のみでは、内定取消しをするための理由としては不十分です。

内定取消しという手段によらざるを得ないのか、他の部署等での仕事はないか、内定者が複数の場合にはどのような基準で人選したのか、内定者に対する説明や再就職に向けた協力等を行なったか、という事情を総合的に加味して適法性が判断されることになります。

なお、以上は会社側が内定取消しをする場合の話ですが、内定者が内定を辞退することは自由です。解雇権を留保した労働契約が成立したとしても、従業員は会社を退職する自由がありますから、内定者も内定を辞退

第61回

スプリングリレーオークション

令和6年度 JU 関連協

目標台数 14,620台

START

JU 栃木

4月5日金

いち金!!JU関連協
スプリングリレーオークション

セレモニースタート セリスタート

10:45 11:00

JU 東京

4月8日月

関連協リレー・
青年部主催チャリティ記念

セレモニースタート セリスタート

9:20 10:00

JU 長野

4月9日火

青年部主催/
JU関連協スプリングリレーオークション

セレモニースタート セリスタート

10:40 11:00

JU 茨城

4月10日水

JU関連協リレー
&出品協力店協賛

セレモニースタート セリスタート

10:50 11:00

アライ小山

4月18日木

JU関連協
スプリングリレーオークション

セレモニースタート セリスタート

11:00 11:05

JU 群馬

4月18日木

JU関連協スプリングリレー・
ロータス群馬同友会協賛 全支部合同記念

セレモニースタート セリスタート

10:50 11:00

JU 埼玉

4月16日火

JU関連協スプリングリレー・
JU埼玉スタートジャンボ記念AA

セレモニースタート セリスタート

9:45 10:00

JU 新潟

4月12日金

関連協スプリングリレー・
上信越3県合同商組設立47周年記念AA

セレモニースタート セリスタート

10:15 10:30

JU 神奈川

4月11日木

関連協スプリングリレー・
OB会&ディーラー協賛AA

セレモニースタート セリスタート

10:40 11:00

JU 千葉

4月19日金

JU関連協
スプリングリレーオークション

セレモニースタート セリスタート

10:50 11:00

JU 山梨

4月20日土

JU関連協
スプリングリレーオークション

セレモニースタート セリスタート

10:55 11:00

アライバイサイド

4月26日金

JU関連協
スプリングリレーオークション

セレモニースタート セリスタート

9:50 10:00

カタログギフト
全会場 38点

浅草今半レトルトセット
全会場 103点

お問い合わせ先

JU 東京

048 (990) 8611

JU 埼玉

048 (798) 2111

JU 神奈川

0465 (37) 3751

JU 千葉

043 (257) 5257

JU 茨城

0299 (48) 1833

JU 栃木

028 (648) 1181

JU 群馬

027 (350) 1200

JU 長野

0263 (58) 3700

JU 新潟

025 (362) 6666

JU 山梨

055 (279) 2552

アライバイサイド

044 (288) 7788

アライ小山

0285 (45) 1555

muryo.indd 10

2024/03/26 15:02:09

することは自由です。
それでは、次に試用期
間の解雇について説明
をします。
試用期間は、法律に定
められた制度ではありま
せんが、従業員を雇用す
る場合に広く用いられて
います。
試用期間の法的性質と
しては、解雇権が留保さ
れた労働契約と解釈され
ていますが、会社側が自
由に解雇できるわけでは
ないことは内定取消しと
同様です。
試用期間中の解雇は、
通常の解雇よりは緩やか
に認められることにな
りますが、あくまで解雇で
あるため、実行する場合
には慎重な判断が必要と
なります。
例えば、英語が必要と
される職場において、採
用の時点で英語ができな
いことが分かっているの
に、あえて採用したよう
な場合には、試用期間中
であっても、英語ができ
ないことを理由に解雇す
ることは難しいです。
採用の際に、会社側が
把握していた事実を理由
として、試用期間中に解
雇することは無効となる
可能性が高いからです。
また、解雇するために
は、継続して雇用した場
合に業務に支障があると
いった事情が必要です。
そのため、面接の際に応
募者が英語のスキルがあ
ると偽っていたとして

も、将来的にもまったく
英語が不要な職場であ
れば、試用期間中の解雇
ができないこともあり得
ます。
自身のスキルを偽って
いたというマイナスの事
情があることから、不誠
実な人物であるという要
素によって解雇が有効と
なる余地もありますが、
解雇無効とされる可能性
があることも想定してお
く必要があります。
一方、英語のスキルが
あると偽って英語が必要
な職場に就職し、業務に
必要となる英語スキルが
ないような場合には、試
用期間中の解雇が有効と
なる可能性が高いです。
ここで例に出した英語
のスキルというのは、比
較的・客観的に判断でき
るスキルですが、よく生
じるトラブルとしては、
会社側が期待していた程
度の能力がなかったとい
う限られた期間内、会
社としての決断をするこ
とも時には必要となりま
す。

試用期間中の解雇が本
採用後の解雇よりも広く
認められるのであれば、
試用期間を数年間にする
など、長い期間を設定す
れば良いのではないかと
考えられます。
ただ、あまりに長い期
間は、公序良俗違反等の
理由で無効となる可能性
があります。何より、そ
のような会社に入社した
いと考える候補者が減
り、優秀な人材を採用で
きなくなる可能性もあ
ります。
一般的に、試用期間は
3カ月程度を設定するこ
とが多く、長い場合でも
6カ月程度であると考え
られます。
また試用期間中の解雇
は、上記のとおり、試用
期間中の解雇は、本採用
後の解雇に比べれば広
めに認められることにな
ります。
しかし、解雇無効と判
断された裁判例も沢山あ
りますので、会社側が自
由にできるものではな
く、相当な理由がある場
合に認められるものであ
ることに注意してくださ
い。

試用期間中の解雇が本
採用後の解雇よりも広く
認められるのであれば、
試用期間を数年間にする
など、長い期間を設定す
れば良いのではないかと
考えられます。
ただ、あまりに長い期
間は、公序良俗違反等の
理由で無効となる可能性
があります。何より、そ
のような会社に入社した
いと考える候補者が減
り、優秀な人材を採用で
きなくなる可能性もあ
ります。
一般的に、試用期間は
3カ月程度を設定するこ
とが多く、長い場合でも
6カ月程度であると考え
られます。
また試用期間中の解雇
は、上記のとおり、試用
期間中の解雇は、本採用
後の解雇に比べれば広
めに認められることにな
ります。
しかし、解雇無効と判
断された裁判例も沢山あ
りますので、会社側が自
由にできるものではな
く、相当な理由がある場
合に認められるものであ
ることに注意してくださ
い。

試用期間中の解雇が本
採用後の解雇よりも広く
認められるのであれば、
試用期間を数年間にする
など、長い期間を設定す
れば良いのではないかと
考えられます。
ただ、あまりに長い期
間は、公序良俗違反等の
理由で無効となる可能性
があります。何より、そ
のような会社に入社した
いと考える候補者が減
り、優秀な人材を採用で
きなくなる可能性もあ
ります。
一般的に、試用期間は
3カ月程度を設定するこ
とが多く、長い場合でも
6カ月程度であると考え
られます。
また試用期間中の解雇
は、上記のとおり、試用
期間中の解雇は、本採用
後の解雇に比べれば広
めに認められることにな
ります。
しかし、解雇無効と判
断された裁判例も沢山あ
りますので、会社側が自
由にできるものではな
く、相当な理由がある場
合に認められるものであ
ることに注意してくださ
い。

試用期間中の解雇が本
採用後の解雇よりも広く
認められるのであれば、
試用期間を数年間にする
など、長い期間を設定す
れば良いのではないかと
考えられます。
ただ、あまりに長い期
間は、公序良俗違反等の
理由で無効となる可能性
があります。何より、そ
のような会社に入社した
いと考える候補者が減
り、優秀な人材を採用で
きなくなる可能性もあ
ります。
一般的に、試用期間は
3カ月程度を設定するこ
とが多く、長い場合でも
6カ月程度であると考え
られます。
また試用期間中の解雇
は、上記のとおり、試用
期間中の解雇は、本採用
後の解雇に比べれば広
めに認められることにな
ります。
しかし、解雇無効と判
断された裁判例も沢山あ
りますので、会社側が自
由にできるものではな
く、相当な理由がある場
合に認められるものであ
ることに注意してくださ
い。



プロフィール

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

長野国助法律事務所

弁護士 横澤 康平氏

〒107-0052
東京都港区赤坂3-2-12
赤坂ノアビル7階

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

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/>

muryo.indd 11

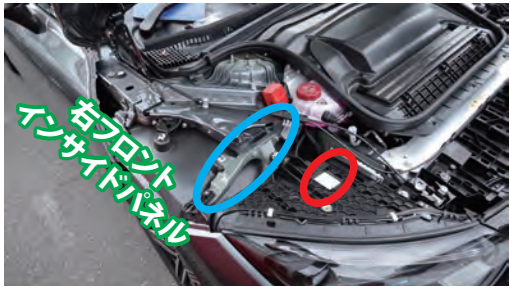
2024/03/26 15:02:11



2022 年に販売開始



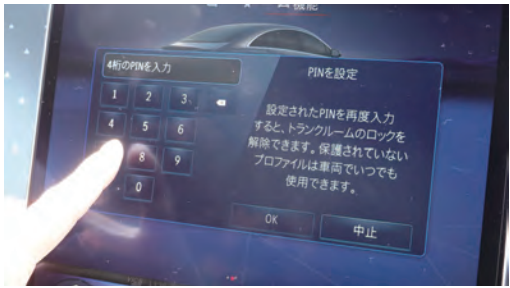
画像① フタを開けると……



画像③ 合わせ目に不自然な隙間が生じていないか？
(画像は新車状態)



画像⑤ 内張りをめくると確認できる



画像⑦ コード入力は3回まで

EQEクラスは、2022年に日本で販売開始。電気自動車専用として開発された「MEAプラットフォーム」を採用したモデルとして注目されました。

各メーカーのBEVモデルとしてのぎを削っている状態ですが、少しずつ査定検査の現場でも遭遇することが増えてきました。これまでの内燃機関モデルと異なる注意点はありますか？

前述の通り、MEAプラットフォームを採用したEQEクラスですが、内燃機関モデルのプラットフォームと大きく変わる構造ではありません。ボンネットオープナーは、フタで隠れているのでご用心（画像①）。

さらに、ボンネットを支えるダンパーや支柱も無いので、手でボンネットを抑えながらフロントエリアをチェックする必要があります（画像③青丸）。

修復歴チェックは「4つのポイント（左右フロントインサイドパネル＆サイドメンバー先端部）」を中心に行なっていくようにしましょう（画像②）。

アルミ合金の各部位がリベット＆ボンドで接合されているので、自然な塗装や、波打ちが発生していないかを慎重にチェックしていきます。

とくに、フロントバンパーを取り付けるステーがフロントインサイドパネル先端部に装着されており、衝撃波及のバロメーターとなります（画像③青丸）。



画像② 静音カバーが無いので意外と確認しやすい



画像④ ヘッドライトユニットの製造日（2022年8月7日製造）



画像⑥ 接合部周辺の確認が可能（画像は新車状態）

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、メルセデスベッツのBEVモデル、EQEクラス（V295系）を取り上げます。

第121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』87

メルセデスベッツ
EQEクラス
V295系

レポート
株式会社 ジャッジメント

この記事でおなじみの、ヘッドライトユニット製造日ラベルを確認することも有効です。

初度登録年月以前の製造か否かを、ぜひ確認してみてください（画像③および画像④赤丸）。

リヤエリア攻略法

死角が少ないフロントエリアと異なり、リヤエリアの修復歴チェックは難易度が格段に上がります。荷室内は内張りを取り付けられていますが、テールランプ付近のウェザーストリップを外すことで、少しめくることができま

す（画像⑤）。ここからは左右角付近の確認を行なえますが、中央付近を見ることができません。

そこでバンパー下側からの確認を試みます。しかし、バンパー下側からの確認も簡単ではありません。

全体を覆うアンダーカバーが装着されているので、中央付近にある穴から覗くようにします。

この穴から、リヤエンドパネルとリヤフロアの接合部周辺を確認することができ、検査用ライトで奥まで照らし、チェックします（画像⑥）。

リヤエリアを確認する際、トランクがロックされて開かないケースがあります。EQEにはロック解除の物理スイッチが設置されていないので、解除するにはメインモニターを操作しなければなりません。

ロックを解除するには、PC/スマートフォンのようにPINコードの入力が求められますが、入力ミスに回数制限があるので、安易な入力試行は控えるようにしましょう。

BEVならではの注意点も！

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） 1%未満
- ◆車台番号刻印位置
→右前シート座面後方に打刻
- ◆色ナンバー表記位置
→運転席側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・ピラー寄りに設置（フタを開ける必要あり）
- ◆OBD2接続端子設置位置
→ボンネットオープナー奥に設置

勝手に格付け！ 査定難易度

フロントエリアは、死角が少なくチェックしやすい反面、ボンネットを支えながら行なう必要があります。リヤエリアは確認できる場所も少ないので、わずかな隙間からでも丁寧にチェックするようにしましょう。

査定難易度
B
やさしい-D-C-B-A-S-難しい

EQE クラスの YouTube 動画はこちらからアクセスできます

Ju 奈良

4/6 (土) 11:00 ~ START

新年度
スタートオークション

大抽選会開催！

- マッサージチェア 1台
- 50インチTV 5台
- ルンバ 3台
- GIFT CARD
- ギフト券

奈良県中古自動車販売商工組合
〒639-1039 奈良県大和郡山市椎木町764番3 TEL : 0743-57-5678

※賞品画像はイメージ ※出品された会員様が対象

ネット集客増強研究会
中古車販売店の課題

大平喜久

今回は、中古車販売店の課題です。うーん。範囲が広すぎて、漠然として答えようがないとしか言えないですが、最も大事なことは、まずは足元を固めることじゃないでしょうか。

そりゃ、確かに戦略も大事ですし、マーケティングも大事、戦術も大事ならWEBも大事ですよ。だけど、これらって、すべてちゃんと足元が固まっていって話なんですよ。

足元が固まるというのは、例えば店舗および店舗周りもきちんと掃除されて、いつでも綺麗になっている、草とか伸びていないとか。店にかかってきた電話は、3回以内で取るとか、お客さんからの

光風の
渡り廊下を
渡りけり



荒井寿一（荒井商会长）

俳句 de ひと休み

今月の一句の季節は光風の春。春の日がうららかに照っている時のさわやかに吹く風のこと。春になり、すべてが明るさを増し、希望に満ちた気持ちにさせてくれる、その時風が光っているように見える。青春という言葉が似合う季節である。

は一人や二人絶叫するくらい大声の生徒がいるものであったが、今年は誰一人としていなかった。また、体育館から退場する際も坦々としていた。時代がそうなのか、主張しないことが美德とされているのか一度聞いてみたい。

しかし、式歌の「旅立ちの歌を聞いてみると、自然と込み上げてくるものがある。今この時代だけの青春を彼らと共有できる喜び、そこにはさわやかな風が光っているように見えた。



毎年母校の高校の卒業式に同窓会の代表として呼ばれる。コロナ明けということ、今年は四年振りに制限のない式となった。卒業証書授与式では一人ひとり名前を呼ばれるのであるが、以前

メールにはきちんと返信するとか、携帯に着信があった場合はきちんと折り返すとか。連絡事項はきちんとお客さんに連絡するとか。
当たり前だと思うでしょうけど、これを守れない方、結構いますよ。預かった車の修理が長引きそうな時には、どういう理由でいつ頃に終わる予定なのか連絡するとか、よほどの理由がない限り、定休日以外に店を閉めないとか。「当たり前でしょ？」って思うかも知れないですけど、意外と結構ありますよ。
会社の近くに比較的美味いハンバーグ屋があつて、ランチとか安いし、いい店なんですけどあまり行かないんですよ。
なぜかという、定休日は木曜日なんですけど、ちよくちよく木曜日以外にも閉まっているんですよ。
まあ、それほど遠いところじゃないですけど、こういうことが続くと、行つてもやっでないかも知れないと思つて、自然と客足は遠のくのが当たり前じゃないですか。
個人経営の中古車屋なんかに、まあ、そこそこ利益が出ていると、少しぐらいならつて気持ちから安易に定休日以外に店、閉めたりつてありがちですけど、続くと致命傷になりかねないわけですよ。
足元を固めるというのは、ざっくり言うところいったイメージですね。足元が固まっていけないのに、戦略面やマーケティングやつてもそれは無理があると思いますよ。



2024.4.17 WED

AM 10:00 よりスタート

【出品車早期搬入】3/20(水)より受付開始!

誕生21周年記念 スペシャルイベント企画

USS福岡会場 USS FUKUOKA 21th ANNIVERSARY AUCTION
誕生21周年記念AA

おかげさまで、21周年を迎えます。

オールディーラー協賛記念

21 ANNIVERSARY CELEBRATING

出品賞 出品台数の合計数に応じて豪華賞品進呈

【5台・10台・20台・30台・50台】

落札賞 落札台数の合計数に応じて豪華賞品進呈

【20台・30台・50台】

毎月恒例!!
企画① 特設ディーラーコーナー

良質なディーラー出品車が多く集まる特設コーナー!!

来場者エントリー賞

企画②

※10:30より開始

お菓子のつかみ取り? 何が出るかはお楽しみ!!

福岡会場 再出品賞

企画⑤

4月13日(土)九州会場 → 4月17日(水)福岡会場

上記開催の九州から福岡へ再出品頂いた

会員様に1台につき1,000円分の商品券をプレゼント!

※1社上限5枚まで

出品or落札2台賞

企画③

【ミスタードーナツ8個詰合せ】

お楽しみビンゴ大会

企画⑥

4.17 開催【誕生21周年】に取引頂ければ...

4.24 開催で利用できるビンゴカードを進呈します!

1等から10等まで豪華賞品が当たります!!

さらに!翌週4月24日は

誕生21周年記念感謝祭!

イベント企画 ... 出品or落札2台賞・出品賞・お楽しみビンゴゲーム大会(AA終了後)



TAA宮城サテライトをオープン

トヨタユーゼック

出品 703 台、成約率 92.3%と活況



サテライト（仙台）の会場

トヨタユーゼック（北口武志社長）は3月7日、常設会場として16番目となる「TAA宮城サテライト」をオープン。出品703台が集まり、成約率は92.3%に達するなど、活況なセリ展開で華々しく船出した。

同会場は地域会員の要望に応え、出品車収容施設だった仙台ヤードを移転し、セリ会場とした。建物内にはボス9席と2つの調整室を完備したほか、同時に4台が検査可能な4レーンの検査棟や撮影室も建設。また、出品車を映像で結ぶ親会場のTAA東北は、宮城サテライト専用2レーンを増設した。

当日は、セリ前に北口社長が「仙台ヤードは12年前にTAA初の常設遠隔ヤードとして開設。地元会員の中心に活用していたが、昨年は出品平均600台を超えるまでに成長。それにとともに、

一方、今後について塚本仁会場長は「仙台ヤード時代を上回る出品をめざすとともに、同時に4台の検査が可能になったため、出品情報報の確定時刻を少しでも早めて買いやすい環境づくりを進めたい」としている。

保育園と施設にボールを寄付

小田原の守屋市長を訪ね贈呈式

JU神奈川（鎌田政男理事長）は、小田原市内の保育園と障害児通園施設に、ドッジボールとサッカーボールを寄付。

3月6日には小田原市役所を訪れ、守屋輝彦市長に目録を手渡した。

JU神奈川では、事務局の女性スタッフがプロデュースし11月30日に開催した「レディースAA」において、チャリティイベントとして、チェキ撮影会を実施。ここで集めた浄財で今回、



計22個のボールを贈った。当日の贈呈式には、女性陣を代表して営業課

の青木りさこさん、書類課の小野沢咲希さんが、森幸博流通本部長とともに、小田原市役所を訪問。すでにドッジボールとサッカーボールは保育園と施設で使用されており、守屋市長は「みんな喜んで使わせていただいています」と御礼の言葉を述べた。

また、市役所側は守屋市長のほか、市の子ども若者部長らも出席。懇談の席上では、JU神奈川



懇談の場も設けられた

JU神奈川

が順調に実績を伸ばしていることを報告。また、守屋市長は女性スタッフが活躍していることを高く評価した。

なお、JU神奈川では、小田原市が取り組んでいる女性活躍推進優良企業認定制度の「小田原エール」のプロンドステージの認定を受けている。

4月6日AAで大会選会を企画

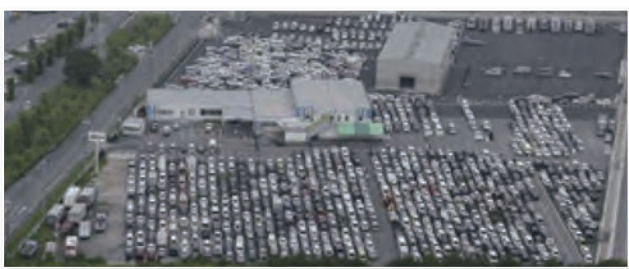
JU奈良 マッサージ機など豪華商品用意

JU奈良（服部教昭理事長）は、新年度のスタートとなる4月6日開催で、豪華賞品を用意した大会選会を実施する。

当日は「新年度スタートオークション」のタイトルを掲げ、新しい期の始まりを後押しする。

その特別企画として実施するのが大会選会。賞品には、オークション業界では珍しいマッサージチェアをはじめ、50インチTVを5台、ルンバを3台、またギフト券多数など喜ばれる品物を厳選。さらに、この抽選会には出品1台から参加できるようにした。

JU奈良では「日頃の取り引きに謝意を表すとともに、新年度から盛り上げていきたい。ぜひ参加して欲しい」としている。



当日のタイトルは「新年度スタートオークション」



大切なお車運びます!!

<http://www.touzaikalun.jp>

東西海運株式会社

本社 / 〒135-0016 東京都江東区東陽4-1-7 佐藤タイヤビルディング7F
TEL: 03-6458-4633 (代) FAX: 03-6458-7592

札幌支店 札幌市清田区平岡3条3-30-7 MESSEビル2F
TEL: 011-887-1031 (代)

仙台支店 仙台市若林区六丁目字南97-3 東インター斎喜ビル1F-D号室
TEL: 022-349-8340 (代)

北関東営業所 群馬県伊勢崎市三和町1495-1
TEL: 0270-27-5005 (代)

名古屋支店 名古屋市中村区太閤1-20-13 秀幸ビル3F
TEL: 052-451-1031 (代)

大阪支店 大阪市住之江区新北島1-2-1 オスカードリーム4F
TEL: 06-6685-1031 (代)

福岡支店 福岡市東区香椎照葉3-2-1 シーマークビル2F-B
TEL: 092-674-1031 (代)

宮崎営業所 宮崎市広島2-5-16 興亜宮崎ビル2F
TEL: 0985-35-2948 (代)

沖縄支店 那覇市銘苅3-22-33 R8ビル302号
TEL: 098-869-1031 (代)

いつでもどこでも
TAA・CAA

TC-webΣとTCアプリが

バージョンアップ!!

3/18日よりサービス開始!

オンラインの機能が更に充実!

便利な機能が追加!

名義変更車検証コピーのPDF表示

オンライン上でも
名義変更車検証
コピーの閲覧が
できるようになりました
※3/22(金)よりサービス開始



未成約車両の輸送申込依頼

落札車両に加え、
未成約車両分の
輸送申込も
オンライン上で可能
となりました



「いつもの検索条件」の登録

「いつもの検索条件」が
アプリからも登録
できるようになりました



ストプラ輸送料金の表示

アプリからも
納車先を指定して輸送料金が確認
できるようになりました

その他新機能等の詳しい紹介はTC-webΣへ!

taacaa

検索

トヨタ・オート・オークション

北海道会場 0123-28-8700
北関東ヤード 027-257-0613
近畿会場 072-826-3486
愛知ヤード 089-904-3297

東北会場 024-963-0388
横浜会場 045-628-6000
滋賀ヤード 077-507-1159
九州会場 0942-41-2266

愛知ヤード 022-706-2670
中部会場 059-368-2810
兵庫会場 0798-44-3201
南九州会場 0995-54-1511

関東会場 043-246-5211
神奈川会場 0538-77-2060
広島会場 082-437-2600

愛知ヤード 0480-77-7391
滋賀ヤード 076-205-0370
四国会場 0875-56-2400

CAA 株式会社 シーエーエー

東北会場 019-672-5100
中部会場 0565-29-1100
TEL 0565-29-1100

シグマネットワークス

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

インターネットサービス

TC-webΣ
https://taacaa.jp/



MIRIVE 大阪

株式会社MIRIVE 大阪会場
〒580-0003 大阪府松原市一津屋 2-10-7

2024年4月の開催スケジュール

大阪会場初出品車両限定! 毎開催全コーナー1社3台
※過去4開催以内にMIRIVE大阪会場に出品歴がある場合は対象外

4/4 通常AA	◆成約賞
4/11 通常AA	◆成約賞
4/18 スプリングフェスタAA	◆成約1台・3台賞
4/25 通常AA	◆成約賞

※大型車は通常手数料となります

MIRIVE WEBサイトから
Mライブで埼玉・大阪・愛知の車が見えます。

水曜日は
埼玉の日

木曜日は
大阪の日

金曜日は
愛知の日

新規入会好評受付中!
申込みはWEB からかんたん手続き!

www.mirive.co.jp



荒井商事 (荒井亮三社長)
は3月21日、チャリティーオークションの成約売上の一部と会場の募金を合わせた浄財約1000万円を、能登半島地震で甚大な被害を受けた石川県に寄付。同日に都内の都道府県会館の石川県東京事務所を訪れ、義援金贈呈式を行った。

同社では、1月13日(土)から2月9日(金)までの4輪、バン、トラ、総合機械の全開催で、成約1台につき400円を義援金にあてるチャリティー

石川県へ約1000万円の義援金 荒井商事 全会場チャリティーオークションを実施

一方、東馬取締役オークションカンパニー長は「今回の活動に賛同をいただいた会員の意思を集めて、今日、義援金として贈呈でき光栄に思

う。石川県の皆様が大変に苦労されている様子を私自身、目にしているが、是非、皆様がいそいそとした気持ちをもち、復興に励まれることを希望している」と話した。

なお、荒井商事では、これまで国内外で発生した災害の際に、復興支援の活動を実施してきた。今回の能登半島地震のチャリティーオークションもいち早く開催を決め、実行に移している。



目録を手に入れた中谷所長(左)と東馬取締役オークションカンパニー長

ASワンプラの掲載車を「beforward.jp」へ同時掲載

オートサーバーとビィ・フォアードが業務提携

オートサーバー (高田典明社長) とビィ・フォアード (山川博功社長) が業務提携を締結した。

4月1日から、オートサーバーの在庫共有サービス「ASワンプラ」の掲載車両について、ビィ・フォアードの越境ECサイト「beforward.jp」への同時掲載を開始する。

「beforward.jp」は、世界中のユーザーが中古車を購入する際に閲覧している有力サイト。掲載在庫車数は36万台に上り、月販平均は1600台。これまでに世界207カ国のユーザーと取引実績がある。

ASワンプラの掲載車 (提携サイト除く) は、4月1日から自動でこのサイトにも掲載されることになるため、業務が一切増えることなく、成約機会だけが飛躍的に高まることになる。

3月14日に東京・港区のビィ・フォアードの本社で行なわれた記者会

見で高田社長は「ASワンプラのさらなる販路拡大を考えた場合、世界をターゲットに据えるなら、規模や信頼面においてビィ・フォアードしかない。AS会員には喜んでいただけると確信している」とコメント。

また、山川社長は「日本国内の販売店にとって、海外という新たなチャンネルが手軽に手に入る。また当サイトとしても、情報が格段に充実することで、あらゆる国

からこれまで以上に買が入るだろう」と述べ、高田社長と同様に期待感を表した。

今回の提携では、AS会員の成約手数料も国内向けと同額のほか、車両の入力情報なども増えず、決済面や輸出手続き等も必要ない。今まで通りASワンプラに掲載するだけで成約の確率が上がるため、一層の取り引き増加が見込まれている。



期待感を表す高田社長(左)と山川社長



TAA

TAA

LEXUS



TAAだからできる高品質・高成約率

レクサスコーナー全会場実施中

トヨタ・オート・オークション

インターネットサービス TC-web

詳しくはHPへ <https://taacaa.jp/>

北海道会場 0123-28-8700	東北会場 024-963-0388	富山県小浜 022-706-2670	関東会場 043-246-5211
新潟県小浜 0480-77-7391	北関東会場 027-257-0813	横浜会場 045-628-6000	中部会場 059-366-2810
静岡県小浜 0538-77-2060	北九州会場 076-205-0370	近畿会場 072-826-3486	滋賀会場 077-507-1159
兵庫会場 0795-44-3201	広島会場 082-437-2600	四国会場 0875-56-2400	愛媛県小浜 089-904-3297
九州会場 0942-41-2266	南九州会場 0995-54-1511		



ARAI INFORMATION

アライオークション総合機械
4月16日(火)
開場7周年オークション



ARAI AUCTIONは行動します。
良質で最適なサービスを通じて、
会員様のニーズに応えます。



アライオークション



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、北海道苫小牧市に「苫小牧ヤード」をオープンし、5月11日(出)のバントラオークションから「苫小牧ヤードコーナー」として常設開催する。

苫小牧ヤードでは、乗用・商用バン、小型・大型トラック(車台番号不鮮明含む)、トレーラセット、ト

北海道・苫小牧に新ヤード
5月11日からバントラで常設開催

アライオークション

レーラ単体の商材を取り扱い、毎週約50台の出品を予定している。

アライオークションの北海道エリアとしては、4輪のヤードコーナーをスポットで開催してきたが、今回はバントラオークションではバン、小型・大型トラック(車台番号不鮮明含む)、トレーラセット、トレーラ単体※自走可能な事故現状車は出品可能。不動態は出品不可。

▼搬入開始日: 4月22日

JU 栃木が設立 50 周年記念祝賀会
県知事や JU 関係者など来賓多数が出席

JU 栃木(秋元弘光会長・理事長)は3月21日、「設立50周年記念祝賀会」を宇都宮市内のホテルで開催。組合員やJU関係者のほか、栃木県知事など多数が出席した。

JU 栃木は、1973年7月に118社で販売店協会を設立。全国30番目、関連協では4番目の発足となった。また、同年9月には、商工組合の設立総会を開き、全国初の商組が誕生。翌年には当時の通産省から正式に認可を受けた。

現在JU 栃木の協会は213社、商工組合は171社を数えている。

当日の祝賀会では、50年の歩みを映像で紹介した後、秋元会長・理事長が登壇。

これまでの協力に感謝の言葉を述べ「JU 栃木の進む道として常に消費者保護を念頭に、会員、組合員の商売に有益な情報を発信。変化の激しい、スピードが速い

時代のなか、ルールやモラル、コンプライアンスを守り、次世代の業界へ後継者・指導者の育成にも進んでいく」と話した。

続けて、「一年一年、一歩一歩前進し、年輪を重ねてJU 栃木という大樹を太く、大きく、強く成長させ



主催者を代表して秋元会長・理事長が挨拶

ていきたいと思うので協力をお願いしたい」と語った。

また来賓を代表して、福田富一栃木県知事、古谷野正久栃木運輸支局長、海津博JU 中販連会長が祝辞を述べたほか、三代目会長・理事長の高木功記氏が組織の歴史などを紹介した。

奈良桜井映像コーナーを毎月開催
いすゞユーマックス 4月から成約・落札キャンペーン



映像コーナーの毎月開催は2例目

いすゞユーマックス(内海和代表取締役)のIMA神戸は「奈良ヤード映像」コーナーを毎月開催に移行。同時に名称を「奈良桜井ヤード映像」コーナーに変更した。

奈良ヤード映像コーナーは、22年1月の初荷AAから特設で実施。UDトラックといすゞ販社が下取り・買取した出品車を映像で結んでセリを行ってきたが、現車なしにも関わらず毎回80%から90%に迫る高成約率で推移。こうしたことからバイヤーニーズが高いと判断し、2月より毎月2週目の常設化を決めた。

同時に、ヤードを奈良県桜井市内のいすゞユーマックスの敷地に移転。「面積が広がり、大型車メインで200台は置ける」(IMA神戸)と収容能力が上がり、出品車増にも対応できる体制を整えた。

一方、IMA3会場では、4月3日から9月27日まで「商品券プレゼントキャンペーン」を実施する。

期間中、会場毎に成約した台数に応じて商品券を進呈。月間出品20台以上49台以下の会員は成約1台当たり500円、50台以上99台以下は同1000円、100台以上は同1500円。

また、落札の場合も月間20台以上49台以下は1台当たり500円、50台以上は同1000円、100台以上は同1500円の商品券を進呈する。

火曜日はJU埼玉の日

埼玉ブランド!!
大好評!!



【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

「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

4月	
4/2(火)	新年度スタートAA
4/9(火)	記念前哨戦AA
4/16(火)	JU関連協スプリングルー&JU埼玉スタートジャンボ記念AA
4/23(火)	春爛漫AA
4/30(火)	レギュラーAA

外装7枚・内装2枚・360度内装・下廻り他
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 掲載枚数大幅UP!
注目! 下廻り全体の静止画像UP!

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!
※ 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。

▼▼ 画像を見るならJU埼玉サイトへ ▼▼
URL: <https://www.jusaa.com>



MIRIVE 愛知会場



MIRIVE AICHI

4月の開催スケジュール

4月 5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
4月12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
4月19日(金)	春まつり AA Part① 出品3台以上で 流れ1,000円・お取引賞
4月26日(金)	春まつり AA Part② 出品3台以上で 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



外国人整備人材と共存共栄する時代 ⑥4

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

外国人女性のフロント人材の採用を積極的に行なっている企業がある。それが株式会社オートセンター新生（本社＝埼玉県鶴ヶ島市）だ。今回、福田章社長と津川店長に社内で活躍している外国人フロント人材の現状と展望について話を聞いた。



ベトナム人の女性フロントと整備士たち

採用した人材の国籍が
たまたまベトナムだった

株式会社オートセンター新生では、ベトナム人の女性フロント人材が6名在籍し、活躍している。

「昨年、初めての外国人として女性フロント人材を採用。その後、整備職種などへも採用を広げていった。

「きっかけは、長く働いてくれる若い日本人女性がいなくなったためです。新卒で採用しても、2年や3年後の退職が繰り返されます。そこで、初の外国人としてベトナム人の女性2名を採用しました」（福田社長）。

続けて「現在でも、新卒も中途も思ったほど日本人の応募がありません。パートの募集もしましたが、土日や夕方は働くことができない日本人だけ増やしても難しいと感じています。最初に採用した2名のベトナム人がよくやってくれています。日本人だから、外国人だからということとは余り考えずに採用していったら、たまたま良い人材の国籍がベトナムだったという感覚です」と福田社長は語る。

初めて外国人を受け入れた時は、もちろん不安はあった。しかし、一緒に働き始めたら一切、不安などはないという。福田社長は「フロント人材の採用条件として、基本的には日本語でのコミュニケーション能力を重視しています。車関係の仕事をしてきた人だとなお良しではあります。普通に通じコミュニケーションできるレベルであれば、それ以外は外国人でも区別していません。今後も方針は変わり

採用した人材の国籍が
たまたまベトナムだった

株式会社オートセンター新生では、ベトナム人の女性フロント人材が6名在籍し、活躍している。

「昨年、初めての外国人として女性フロント人材を採用。その後、整備職種などへも採用を広げていった。

「きっかけは、長く働いてくれる若い日本人女性がいなくなったためです。新卒で採用しても、2年や3年後の退職が繰り返されます。そこで、初の外国人としてベトナム人の女性2名を採用しました」（福田社長）。

外国人採用で社風が変化

ベトナム人が入社後、どのようなトレーニングをしてフロント業務を行なっているのかを、業務を直接担当している津川店長に聞いた。

「日本人と同じように、まずは最初はお店や、お客様対応に慣れることがポイントです。駐車場への誘導や、名前と来店目的を把握した上で、店内に案内してもらいます。同時に、簡単な受付や会計のサポートを入社後1ヵ月ほどやってもらいます。慣れてきたら、自ら主体となって簡単な見積もり、お客様に対しての一般受付をやってもらい、積極的にコミュニケーションをとってもらっています。最初は日本人スタッフが横につきながらOJTを行ない、徐々に1人でできるようにしていきます」。

さらに「本格的に受付業務に入っていくにつれて、経験のある日本人をOJT担当者に交えて、一緒に横について業務を覚え、接客応対をしていきます。日本人の新卒と同じ指導方法です」と話す。

現在、お客様案内や出迎え、会計関係、納品書作成、部品発注、見積書と説明、電話対応、伝票処理や月末の締め作業なども、日本人のアシスタントとしてこなしている。加えて、損害保険の募集、保険更新の電話確認なども行なっている。

外国人採用で社風が変化

ベトナム人が入社後、どのようなトレーニングをしてフロント業務を行なっているのかを、業務を直接担当している津川店長に聞いた。

「日本人と同じように、まずは最初はお店や、お客様対応に慣れることがポイントです。駐車場への誘導や、名前と来店目的を把握した上で、店内に案内してもらいます。同時に、簡単な受付や会計のサポートを入社後1ヵ月ほどやってもらいます。慣れてきたら、自ら主体となって簡単な見積もり、お客様に対しての一般受付をやってもらい、積極的にコミュニケーションをとってもらっています。最初は日本人スタッフが横につきながらOJTを行ない、徐々に1人でできるようにしていきます」。

さらに「本格的に受付業務に入っていくにつれて、経験のある日本人をOJT担当者に交えて、一緒に横について業務を覚え、接客応対をしていきます。日本人の新卒と同じ指導方法です」と話す。

現在、お客様案内や出迎え、会計関係、納品書作成、部品発注、見積書と説明、電話対応、伝票処理や月末の締め作業なども、日本人のアシスタントとしてこなしている。加えて、損害保険の募集、保険更新の電話確認なども行なっている。

外国人採用で社風が変化

ベトナム人が入社後、どのようなトレーニングをしてフロント業務を行なっているのかを、業務を直接担当している津川店長に聞いた。

「日本人と同じように、まずは最初はお店や、お客様対応に慣れることがポイントです。駐車場への誘導や、名前と来店目的を把握した上で、店内に案内してもらいます。同時に、簡単な受付や会計のサポートを入社後1ヵ月ほどやってもらいます。慣れてきたら、自ら主体となって簡単な見積もり、お客様に対しての一般受付をやってもらい、積極的にコミュニケーションをとってもらっています。最初は日本人スタッフが横につきながらOJTを行ない、徐々に1人でできるようにしていきます」。

さらに「本格的に受付業務に入っていくにつれて、経験のある日本人をOJT担当者に交えて、一緒に横について業務を覚え、接客応対をしていきます。日本人の新卒と同じ指導方法です」と話す。

現在、お客様案内や出迎え、会計関係、納品書作成、部品発注、見積書と説明、電話対応、伝票処理や月末の締め作業なども、日本人のアシスタントとしてこなしている。加えて、損害保険の募集、保険更新の電話確認なども行なっている。

共存できる戦力として
同じ対応、同じ業務

「外国人を採用する時、人手不足、低賃金のコストカットというイメージは一切、捨てた方がいいです。日本人よりも、働くと意識は高いかもしれない。働かないとお金がもらえないという意識を強く持っているからです」（福田社長）。

続けて「繰り返し言っていることですが、日本人と同じです。同じ対応、業務も同じ。どこの国の人が来ようと一緒です。日本人は、アジア人などに対して意識はしていないと思いますが、少し下に見ている気がする。そういう扱いをしていく必要があります」。

あなたの会社にとって「外国人採用の意義」は何だろうか？ 周りが外国人採用を始めたから、人手不足で限界を感じているから、コストの削減が必要だから……。

外国人の雇用は、皆がやりたくない仕事を補ってくれるだけで良い、という考えならば見直した方が良いでしょう。安い労働者としてではなく『共存できる戦力』として考える必要があるだろう。

共存できる戦力として
同じ対応、同じ業務

「外国人を採用する時、人手不足、低賃金のコストカットというイメージは一切、捨てた方がいいです。日本人よりも、働くと意識は高いかもしれない。働かないとお金がもらえないという意識を強く持っているからです」（福田社長）。

続けて「繰り返し言っていることですが、日本人と同じです。同じ対応、業務も同じ。どこの国の人が来ようと一緒です。日本人は、アジア人などに対して意識はしていないと思いますが、少し下に見ている気がする。そういう扱いをしていく必要があります」。

あなたの会社にとって「外国人採用の意義」は何だろうか？ 周りが外国人採用を始めたから、人手不足で限界を感じているから、コストの削減が必要だから……。

外国人の雇用は、皆がやりたくない仕事を補ってくれるだけで良い、という考えならば見直した方が良いでしょう。安い労働者としてではなく『共存できる戦力』として考える必要があるだろう。

共存できる戦力として
同じ対応、同じ業務

「外国人を採用する時、人手不足、低賃金のコストカットというイメージは一切、捨てた方がいいです。日本人よりも、働くと意識は高いかもしれない。働かないとお金がもらえないという意識を強く持っているからです」（福田社長）。

続けて「繰り返し言っていることですが、日本人と同じです。同じ対応、業務も同じ。どこの国の人が来ようと一緒です。日本人は、アジア人などに対して意識はしていないと思いますが、少し下に見ている気がする。そういう扱いをしていく必要があります」。

あなたの会社にとって「外国人採用の意義」は何だろうか？ 周りが外国人採用を始めたから、人手不足で限界を感じているから、コストの削減が必要だから……。

外国人の雇用は、皆がやりたくない仕事を補ってくれるだけで良い、という考えならば見直した方が良いでしょう。安い労働者としてではなく『共存できる戦力』として考える必要があるだろう。

国内唯一のトラック専門オークション

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

IMA 東京会場

千葉県印西市牧の台3-1-1 TEL:0476-42-5121



毎週水曜日11:00スタート
4月3日 第1564回 オークション
10日 第1565回 桜まつり記念
17日 第1566回 オークション
24日 第1567回 オークション

IMA 九州会場

福岡県古賀市青柳馬渡808 TEL:092-942-0860



毎週木曜日11:00スタート
4月4日 第1180回 オークション
11日 第1181回 桜まつり記念
18日 第1182回 オークション
25日 第1183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
4月5日 第1725回 オークション
12日 第1726回 桜まつり記念
19日 第1727回 オークション
26日 第1728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

査定を高く! 安く! か 判断出来る 査定システムが出来ました!

車種ごとに **重要装備** が変わるのだ!



車種ごとに重要装備ボタンが変わります

ランクルプラドTRJ150Wの場合 令和元年度 TX-Lパッケージ

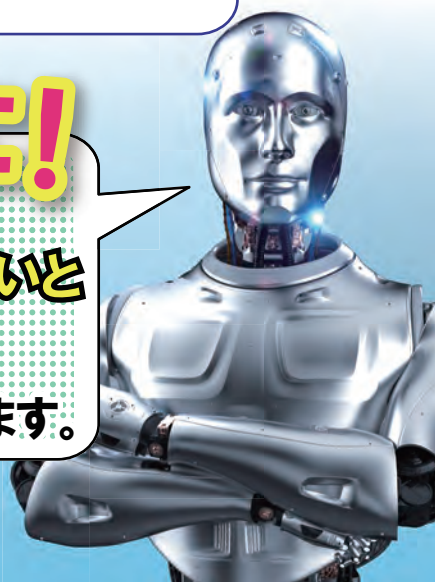
革 ベージュ系	定員 7人	ナビ メーカーOP	エアロ 純正モリスタ	AA落札平均 499万円
ベージュ革シートの場合				
革 黒系	定員 7人	ナビ メーカーOP	エアロ 純正モリスタ	AA落札平均 422万円
黒革シートの場合				

差額は77万円!
この差はでかいぞ!

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

さらに!

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



スマホからのお試しはこちら!



無料お試しお申込みはこちらから!

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

株式会社 ユースター

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

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

12年ぶりに日本復活した三菱新型トライトン

リセールの高さも期待できるのが要注目

2月15日、全国の系列販売会社を通じて販売が開始された三菱自動車の新型ピックアップトラック「トライトン」。同車は祖先にあたる「フォルテ」が1978年に誕生して以降、累計販売台数は560万台以上、世界150カ国で年間20万台以上が販売されている三菱の主力ピックアップトラックだ。今回、およそ12年ぶりに日本市場投入となった。

新型トライトンは、内外装デザインからシャシー、ラダーフレーム、エンジンなどを先代から一新。2023年7月にタイで、24年1月にはフィリピンで、それぞれ販売開始となっており、今後オーストラリア、ニュージーランドのほか、世界約100カ国へ順次投入していく計画だという。

内外装のデザインからラダーフレームの骨格、シャシー、エンジンに至るまで、三菱が独自で新開発した新型トライトン。ダカール・ラリーなどの過酷なモータースポーツで鍛えた4WD性能による高い走破性や、頑丈に作られたボディによる堅牢性と耐久性、メンテナンスのしやすさなど、三菱の強みが存分におり込まれている。三菱車らしい力強さと若々しさに溢れたエクステリアデザインも魅力的だ。インテリアも、機能的かつ操作性に



優れた上質さも併せ持ち、普段使いできるSUVのような仕上がりとなっている。

ボディサイズは全長5m超え、全幅1・9m超えと大柄。最小回転半径も6・2mと、乗用車の平均と比べると大回りとなるが、ライバルのハイラックスの6・4mよりは小回りが利く。また従来型から大きく改良されたラダーフレームは、大幅に剛性を高めながらも重量増を最小限に抑えており、なおかつ衝突時のエネルギー吸収とキャンビンの変形抑制を実現した衝突安全強化ボディとなった。

エンジンには新開発の2・4Lクリーンディーゼルを採用。2ステージターボシステムを採用した高い環境性能と、実用域で扱いやすい動力性能を実現しており、各4WDモードで選択可能な7つのドライブモードを備え、あらゆる路面状況で高い走破性能を発揮することができる。NORMALモードをはじめ、2Hには経済性を重視したECOや4HにはGRAVEL(未舗装路)とSNOW(氷雪路)、4HLCにはトラクション性能を引き出すMUD(泥濘)とSAND(砂地)、4L

LCにはROCK(岩場)モードまでもが設定されている。4WDシステムはセンターコンソールにあるダイヤル式のセレクトターで簡単に変更可能だ。

また、一般的なトラックと同じリフスプリング方式のリアサスでありながら、リーフの枚数を減らしたり、板バネ同士の摩擦を考慮したセッティングを施すことで、SUVライクな快適性を実現。さらには、空荷の状態でも遜色のないコーナリング性能とハンドリングを獲得した、次世代のピックアップトラックへと仕上げられているという。

車両価格は標準グレードのGLSが税込498万円、上級グレードのGSRが税込540万円。SRが税込540万円。いい意味で日本車らしくないトライトン。ハイラックスのようにリセールの高さも期待できるのか、要注目だ。(自動車ジャーナリスト吉川賢)

トレトレ 新車情報

国産車 (2/27 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発表日
スズキ	エブリイバン	6代目 (DA17系)	SC	2月27日
スズキ	エブリイワゴン	3代目 (DA17系)	SC	2月27日
レクサス	NX、NXハイブリッド	2代目 (20系)	SC	2月29日
レクサス	NX_PHEV	1代目 (20系)	SC	2月29日
トヨタ	カローラフィールダー	3代目 (160系)	改良	3月1日
トヨタ	カローラアクシオハイブリッド	1代目 (160系)	改良	3月1日
トヨタ	カローラフィールダーハイブリッド	1代目 (160系)	改良	3月1日
トヨタ	カローラアクシオ	2代目 (160系)	改良	3月1日
ニッサン	AD	1代目 (Y12系)	SC	3月1日
ニッサン	アリア	1代目 (FE0系)	追加、特別	3月8日
ホンダ	アコードハイブリッド	3代目 (CY系)	FC	3月8日
スズキ	ジムニー	4代目 (JB64系)	SC	4月11日
スズキ	ジムニーシエラ	3代目 (JB74系)	SC	4月11日

輸入車 (2/21 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発表日
DSオートモビル	DS3	2代目 (D3系)	特別	2月21日
AMG	AMG_Gクラス5D	2代目 (W463系)	特別	2月27日
ボルボ	ボルボXC60	2代目 (UB/UD系)	特別	2月27日
BYD	BYDアット3	1代目 (SC系)	SC	3月1日
クライスラーjeeb	jeeブラングラアンリミテッド	2代目 (JL系)	特別	3月2日
シボレー	シボレーコルベット、コンバーチブル	8代目 (Y2系)	特別	3月12日
アウディ	アウディQ3スポーツバック	1代目 (F3系)	特別	3月12日
BMW	BMW_M3	7代目 (G80系)	特別	3月12日

トライトン

主要諸元

全長×全幅×全高：5360mm×1930mm×1815mm、ホイールベース：3130mm、トレッド (Fr/Rr)：1570mm/1565mm、最低地上高：220mm、車両重量：2140kg、最小回転半径：6.2m、乗車定員：5名、駆動方式：4WD、エンジン：コモンレール式DI-Dインタークーラ付ターボチャージャー、排気量：2,439cc、最高出力：150kW (204PS)/3500rpm、最大トルク：470N・m/1500-2750rpm、タンク容量：75L、燃料：軽油、WLTCモード燃費：6.2km/L、主ブレーキ (Fr/Rr)：ベンチレーテッドディスク/リーディングトレーリング式ドラム、タイヤサイズ (前後)：265/60R18、サスペンション (Fr/Rr)：ダブルウィッシュボーン式独立懸架コイルスプリング/リーフスプリング

車種	グレード	価格 (税込)
トライトン	GSR	¥5,401,000
	GLS	¥4,980,800

KCAA 福岡

4/11 創立35周年 (木) 大記念AA開催

パート①

セレモニースタート AM 9:30~

セリスタート AM 9:40~

早期搬入可能

出品料：流れ車無料!!!

お楽しみ取引賞多数!!!

キッチンカー 来場者サービス!!!

4/18 創立35周年 (木) 大記念AAパート②

KCAA

https://www.kcaa.co.jp

4月10日 KCAA 南九州

福岡会場35周年 運動大記念AA

4月11日 KCAA 福岡

福岡会場 創立35周年大記念AA

4月19日 KCAA 山口

新年度お客様感謝 大記念AA

4月17日 KCAA 京都

春の大感謝 記念AA

インターネットリアルオークション

好評につき、出品店調整機能追加!

KCAAグループ会員募集中!

https://www.kcaa.co.jp

KCAA

宮崎県えびの市湯田372

TEL: 0984-35-2000

FAX: 0984-35-2255

福岡県古賀市青柳132-16

TEL: 092-944-4343

FAX: 092-944-4169

山口県山口市阿知須5870

TEL: 0836-66-2323

FAX: 0836-66-2121

京都府京都市伏見区深草鞍ヶ谷12-5

TEL: 075-644-2200

FAX: 075-644-2519

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 2,618	-15.8	74.1	+14.7	736	+76
J U 札幌	4	755	-17.8	73.1	+0.5	369	+66
T A A 北海道	5	562	-22.3	84.2	+8.7	487	+26
札幌 A A	3	331	-13.8	70.8	+8.4	434	+59
N A A 北海道	1	324	-16.3	71.0	+10.8	331	-24
ホンダ北海道	4	215	-7.3	94.5	+5.2	526	+82
J U 函館	4	126	-5.3	58.1	+6.1	567	+134
J U 帯広	4	104	-3.7	51.0	+6.9	369	-26
J U 北見	4	44	-30.2	50.6	-10.6	463	+172
J U 釧路	4	39	+34.5	60.9	+4.0	926	+371
J U 旭川	4	30	-11.8	71.2	+1.8	312	+32
J U 室蘭	4	11	-35.3	64.4	+5.3	478	+175

東北	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
J U 宮城	4	1,452	-9.9	79.9	+11.2	336	+32
U S S 東北	4	1,200	-0.5	81.2	+10.5	545	+59
T A A 東北	5	1,034	-11.2	91.0	+6.6	513	+68
J U 福島	5	1,016	-10.0	61.1	+2.7	351	+19
C A A 東北	4	641	+8.5	72.8	+3.5	445	+95
アライ仙台	4	539	-2.7	91.3	+9.9	216	-29
ホンダ仙台	4	403	+50.4	97.3	+1.7	382	+109
J U 山形	2	218	-2.2	70.3	+11.6	252	+2
J U 秋田	3	200	+13.0	83.2	+4.3	138	-12
J U 青森	1	174	+8.8	90.8	+0.2	145	-120

関東甲信越	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 東京	5	㉑ 15,448	-7.8	72.2	+12.1	1,585	+168
U S S 横浜	4	㉔ 5,214	-9.5	68.2	+7.1	1,089	+114
アライバントラ	4	㉖ 4,137	+12.2	68.3	+0.9	955	-47
M I R I V E 埼玉	4	㉗ 3,624	-21.7	79.5	+7.6	423	-63
T A A 横浜	4	㉙ 2,857	-8.5	91.1	+7.5	1,052	+136
C A A 東京	4	㉚ 2,317	-21.4	76.8	+14.0	697	-53
J U 埼玉	4	㉛ 2,121	-11.6	64.3	+15.3	621	+77
T A A 関東	5	㉜ 2,038	-12.9	86.7	+4.8	841	+86
J U 東京	4	1,481	-2.4	64.4	+1.7	431	+22
J A A	4	1,400	-12.8	48.1	+5.6	988	+73
アライ総合機械	4	1,363	-8.1	70.5	-1.7	666	+112
アライベイト	4	1,358	-25.3	87.1	+6.8	675	+188
J U 千葉	4	1,348	+6.7	63.0	+3.1	451	-27
U S S 群馬	4	1,191	-0.9	70.7	+6.6	555	+61
ホンダ東京	4	1,176	+10.6	96.5	+4.7	574	+111
U S S 埼玉	4	964	-5.1	76.8	+17.5	436	+56
J U 群馬	5	949	-3.2	58.3	-3.7	466	+189
J U 神奈川	5	940	+8.5	66.4	+16.7	409	+29
U S S 新潟	4	902	-0.3	60.3	+8.1	446	+61
J U 新潟	4	872	-0.7	69.5	+4.8	268	+34
J U 栃木	4	727	-10.7	46.1	+10.4	215	-50
アライ小山 4 輪	5	646	-12.8	84.4	+1.4	391	+43
ヒーロー	4	634	-12.1	68.9	+11.2	383	+47
N A A 東京	4	608	-12.4	81.6	+7.3	498	+51
J U 茨城	4	601	+5.3	64.6	+2.6	375	+35
いすゞ東京	4	461	-8.5	54.3	+1.2	1,998	+222
J U 長野	4	390	-12.2	36.6	+4.1	246	+12
ジップ東京	4	377	-1.8	54.1	+9.4	2,296	+658
J U 山梨	4	49	-7.5	51.3	+4.4	192	-8

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	㉠ 10,039	-13.7	66.4	+14.5	1,748	+163
J U 岐阜羽島 AA	4	㉡ 4,755	-16.1	49.1	+4.6	610	+114
C A A 中部	4	㉢ 4,289	-5.0	76.7	+11.2	962	+100
J U 愛知	5	㉣ 3,455	+0.1	79.9	+4.0	436	+19
U S S 静岡	4	㉤ 2,214	-5.9	68.7	+7.4	441	+33
USS-R 名古屋	4	㉥ 2,048	-29.5	87.7	+9.0	115	+9
T A A 中部	5	1,914	-8.2	90.1	+5.6	573	+55
M I R I V E 愛知	4	1,729	-24.3	69.7	+1.1	326	-135
J U 静岡	4	991	-4.9	64.3	+4.6	225	+52
C A A 岐阜	4	967	-11.6	67.5	-1.1	627	+144
J U 三重	4	875	-6.1	53.0	+7.4	363	+25
ホンダ名古屋	4	628	-12.0	95.2	+10.4	450	-45
N A A 名古屋	5	522	-12.6	88.3	+7.8	503	+63
S A A 浜松	5	414	-28.0	62.2	+18.2	699	+123
U S S 北陸	4	358	-21.1	84.9	+7.5	245	± 0
愛知トヨタ	4	351	+34.5	98.3	+1.7	630	+272
J U 富山	5	315	+1.3	65.6	+8.1	297	+44
J U 石川	4	256	-17.9	64.4	+4.7	337	-17
J U 福井	2	195	± 0.0	50.5	-1.6	213	+52

1開催平均の出品ベスト10 (台)		
①	U S S 東京	15,448
②	U S S 名古屋	10,039
③	H A A 神戸	5,929
④	U S S 横浜	5,214
⑤	U S S 九州	4,963
⑥	J U 岐阜羽島 AA	4,755
⑦	C A A 中部	4,289
⑧	アライバントラ	4,137
⑨	U S S 大阪	4,119
⑩	M I R I V E 埼玉	3,624

2024 年 2 月
オークション
実績

	開催回数	出品台数	成約台数	成約率 (%)	成約金額 (千円)	平均単価 (千円)
企業系	179	412,172	291,430	70.7	288,153,978	989
	+8 開催	-8.0%	+7.8%	+10.3 ポイント	+26.1%	+143 千円
メーカー系	120	111,574	95,241	85.4	68,145,353	716
	+8 開催	+0.2%	+8.2%	+6.4 ポイント	+19.0%	+65 千円
J U 系	148	120,426	75,742	62.9	30,860,681	407
	+10 開催	-0.5%	+9.4%	+5.7 ポイント	+23.6%	+46 千円
合 計	447	644,172	462,413	71.8	387,160,012	837
	+26 開催	-5.3%	+8.1%	+8.9 ポイント	+24.6%	+110 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	㉦ 5,929	-18.1	69.9	+17.7	1,246	+239
U S S 大阪	4	㉧ 4,119	-10.7	65.8	+12.4	1,002	+150
T A A 近畿	4	㉨ 2,510	+0.1	80.0	+3.8	988	+127
U S S 神戸	4	1,969	+4.5	63.8	+10.8	746	+128
M I R I V E 大阪	5	1,724	-45.9	85.5	+14.4	429	-164
ベイオーク	4	1,151	-17.8	79.2	+15.6	943	+66
T A A 兵庫	4	1,106	+0.4	72.2	+1.5	689	+36
ホンダ関西	4	1,068	+9.1	97.5	+7.2	547	+30
いすゞ神戸	4	976	-1.9	60.1	-5.3	1,660	-42
I A A 大阪	4	789	-11.5	76.4	+5.9	203	+40
N A A 大阪	5	465	-10.7	90.1	+5.6	613	-35
K C A A 京都	4	439	-21.0	50.1	+4.4	373	+13
ジップ大阪	5	332	-34.9	67.1	+20.4	1,923	-16
J U 奈良	4	312	-11.1	65.4	+4.0	347	+21
日産大阪	4	263	+2.7	92.4	+4.2	199	-50

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	4	2,035	-11.6	66.2	+12.7	451	+81
U S S 岡山	4	1,600	-9.5	82.8	+8.8	515	+36
T A A 広島	4	1,313	-17.6	78.3	+4.8	693	+69
L A A 四国	4	1,269	+3.4	58.4	+8.2	328	+56
T A A 四国	4	1,066	-5.9	90.0	+1.0	411	+28
K C A A 山口	4	705	-22.9	62.0	+8.0	431	+77
J U 広島	5	686	-28.4	46.3	-1.6	337	+23
N A A 広島	1	260	-2.6	75.8	-5.5	196	-25
J U 島根	1	255	-33.9	81.6	+7.2	287	+111
J U 山口	4	159	-19.7	34.6	+4.3	441	+136
広島 A A	2	104	-24.1	67.8	+6.6	400	+24

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	㉩ 4,963	-6.7	75.6	+14.2	1,011	+168
T A A 九州	4	㉪ 2,059	-6.2	84.6	+10.1	738	+173
K C A A 福岡	5	1,662	-14.5	54.4	+6.1	315	+13
KCAA 南九州	4	1,481	-15.9	42.0	+6.3	376	+41
J U 福岡	4	1,440	+12.4	54.2	-2.8	264	+33
U S S 福岡	4	710	-26.2	64.8	+4.8	795	+270
J U 大分	2	620	-16.7	88.4	+2.6	128	+12
ホンダ九州	4	589	+8.1	97.8	+2.7	349	+43
J U 長崎	1	553	+11.9	64.4	+22.1	141	-51
T A A 南九州	4	524	-18.4	85.0	+12.9	464	+13
N A A 福岡	4	470	-11.3	89.4	+25.2	313	-4
J U 沖縄	4	396	+2.1	65.9	-2.5	188	+17
J U 鹿児島	4	358	-6.8	54.8	-5.1	211	+19
J U 熊本	3	337	-4.5	66.8	-5.7	147	+20
いすゞ九州	5	297	+10.4	66.1	-7.0	953	+12
K C A A 南九州 2nd	3	108	-	59.6	-	192	-
J U 宮崎	3	69	-1.4	72.6	+4.3	171	+38

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	670	-19.3	43.4	+0.1	894	+229

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

MIRIVE 埼玉会場

MIRIVE SAITAMA

4 月の開催スケジュール

4月 3日(水)	MIRIVE AA お取引賞
4月10日(水)	MIRIVE AA 全車流れ4,000円・お取引賞
4月17日(水)	春の大感謝祭AA 全車流れ無料
4月24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

しごとの心得

「言われたのでやりました」 杓子定規な令和の新人

最近の新人は考えて仕事を
するというのができない
……と、頭を抱える方は
多いだろう。「考えて」とは
どういうことか。それは目
的に向かって事を進めるた
めに何をすべきか……と
考えることだ。どうして
考えられないのか……と
悩んでいるままでは、ベテ
ラン側と新人の溝は埋まら
ない。今回は令和の新人と
の接し方を考えてみよう。

ある中古車販売店で、こ
んなことがあった。
上司「ここに並べてある車、
洗車して磨いておいて」
新人達「はい、わかりまし
た」

——時間が経ち

上司「まだ終わらないの？
あれ？ その車は解体する
んだよ！ なんで磨いてん
の!？」

新人達「言われたので
やりました……」

上司「これ解体するつ
て知ってるよな!! 解
体するのに磨く必要な
いだろ！ 考えればわ
かるだろ！」

新人達「ここに並べて
ある車と言われたので
やりました……」

「それ、あるある！」とい
う皆さんの声が聞こえてき
そう。ベテラン側として
は疲れるし、イライラもす
るだろう。逆に、新人にし
ても、言われたことをやっ
たのに、褒められるどころ
か叱られたことには納得し
ていない。

残念ながら、令和の新人
に「考えればわかるだろう」
は通用しないと心得よう。
「目的」は何か?……を考
えない時代を過ごしてきて
しまっているのだから。そ
れなら指示の出し方、仕事
の教え方を、ベテラン側が
変えていく必要がある。な
ぜなら、令和の新人は「考
えて気を回すこと」をしな
いが、指示されたことはき
ちんとやるからだ。

これを読んで「なぜ、こ
ちらが折れなさいかんの
だ!」と思われたなら、少
し頭を柔らかくしようでは
ないか。世の中が変わって
いるので仕方がないのだ。
理念は変えずに、ただやり
方を変えるだけだ。

また、令和の新人は、産
まれてから学校を卒業する
まで、他より頑張って褒め

「それ、あるある!」とい
う皆さんの声が聞こえてき
そう。ベテラン側として
は疲れるし、イライラもす
るだろう。逆に、新人にし
ても、言われたことをやっ
たのに、褒められるどころ
か叱られたことには納得し
ていない。

これを繰り返していくこ
とにより、やった事での達
成感を味あわせてモチベー
ションを上げつつ「なぜや
るのか」を考える癖をつけ
させるのだ。「なぜやるの
か」を考えるようになる
と、例えば売場のために洗車
するのに解体する車はやる
のか? と考える基準がで
きてくる。

では、冒頭の洗車につい
ては、例えば上司はどのよ
うに指示をすれば良かった
のだろうか。

上司「ここに並べてある車、
売場に出してお客様に気
持ちよく見て買ってもらえ
るように(目的) 洗車して
磨いておいて。一番左は解

体する車だから洗車する必
要はないよ」
新人達「はい、わかりまし
た」

——時間が経ち

上司「お! きれいに磨い
ているね。ありがとう」

ここまでしないとけな
いのか、と嘆いていても仕
方がない。令和の新人もき
ちんと育てば有望な社員と
なる。新人の特徴を短所と
決めつけず、ベテラン側か
ら歩み寄って考えて、仕事
ができる新人に育成してい
こうではないか。明確に指
示を出せば、むしろその通
りに仕事をする優秀な社員
ともいえるのだから。



FC

加盟店募集

充実した研修制度・サポート体制
負担の少ない加盟料
全国チェーンの認知度

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

システムも、ビジネスも、ブランドも。
その全てで
強力サポート

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

アップル
車買取・販売







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!

 日本のユースドカーを、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
【支店】 大阪、名古屋、福岡 【営業所】 川崎、木更津、横浜、名古屋、東北、神戸、博多、新門司

お問い合わせはこちら! <https://www.ecl-agency.com/> TEL:03-5204-0250 FAX:03-5204-0256



Yokohama, Kobe, Nagoya, Osaka, Tokyo, etc.



キバン博士の

基盤代替コラム

株式会社チームエル





株式会社チームエル

Vol.15

代替の判断材料としての『3 (スリー) プライス提示』とは

をお伝えしたら
どうなるでしょ
うか?

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!



例えば、
ということです。

お客様の意向に沿った
提案は重要であり、活動
の効率化にもつながるか
らです。
ただ、一方で私たちが
認識しておかなくてはな
らないことは、

以前、『車検入庫時に
アンケートを実施して
代替のターゲットニングを
して提案を勧めましょ
う』というお話をしまし
た。
お客様にすべ
きことが見えてくるはず
です。

乗替えを考えていな
かったお客様も、この情
報を耳にした瞬間にその
考えが変わる可能性は十
分考えられます。
実際、だからこそ

もちろん、乗り替える
か車検を通すかはお客様
の判断です。

この3つのプライスを
お客様に提示すること
です。

という人もいます。
ただ、その判断のため
の情報を私たちはプロと
して提供することが努め
なのではないでしょ
うか?

カーライフを考えるこ
とこそが、基盤代替の原則
と以前お話しすることがあ
りました。
私たちがお客様のため
にやるべきことはまだま
だ沢山ありますね。



え！補助金って、こんなに コストダウンができるの？

最大4/5補助率!

補助額 最大 450万

IT導入補助金 2024 受付開始
システムを探してる方はご相談ください

- ✓ 整備ソフトウェア
- ✓ 車両販売ソフトウェア
- ✓ 钣金見積ソフトウェア

VAIETECグループ
日本カーネット株式会社

03-5256-7877



LUM 入札会で

貿易人気車種を仕入れよう!



※LUM 入札会年間出品における各国の人気車種出品台数 TOP3/2023 年 / LUM 調べ

海外輸出主要各国の人気車種が大量出品中!

海外も 国内も リースアップ商用車なら LUM (ラム) におまかせ

※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。

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】

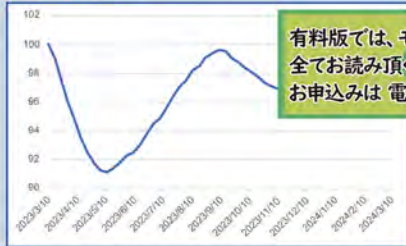
2023 年 3 月 → 2024 年 3 月

1.3%



中古車指数

相場動向



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



トヨタ ランドクルーザープラド TRJ150W 【5年落ち】

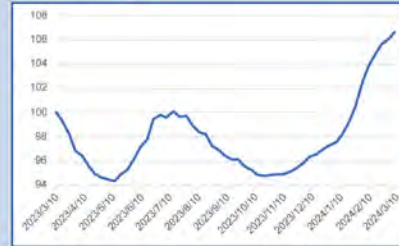
2023 年 3 月 → 2024 年 3 月

6.6%



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
台数が行く車で、ロシアへの追
加規制の対象となってしまったた
め下降傾向となったが、11月移
行上昇。2024 年が明けてから急
上昇し、3月もなお上昇している。



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3月5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3月9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】

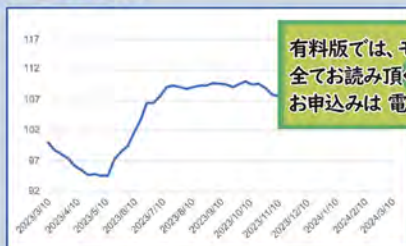
2023 年 3 月 → 2024 年 3 月

13.8%



中古車指数

相場動向



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



トヨタ C-HR NGX10 【3年落ち】

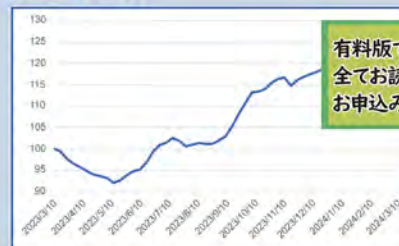
2023 年 2 月 → 2024 年 2 月

20.3%



中古車指数

相場動向



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



スズキ エブリィバン DA17V 【5年落ち】

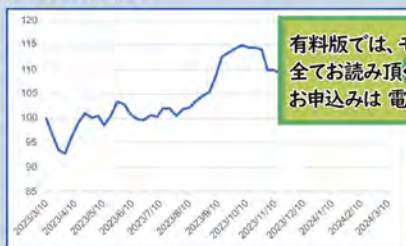
2023 年 3 月 → 2024 年 3 月

6.9%



中古車指数

相場動向



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



ダイハツ ハイゼットカーゴ S321V 【5年落ち】

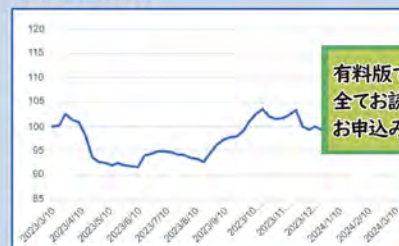
2023 年 3 月 → 2024 年 3 月

6.9%



中古車指数

相場動向



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



トヨタ プレミオ NZT260 【3年落ち】

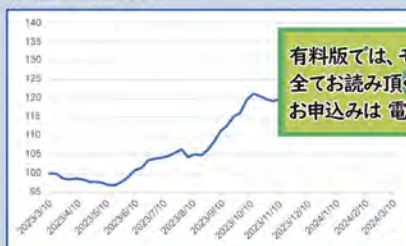
2023 年 3 月 → 2024 年 3 月

37.1%



中古車指数

相場動向



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



ダイハツ ミライース LA350S 【3年落ち】

2023 年 3 月 → 2024 年 3 月

10.6%



中古車指数

相場動向



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



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





相場はいつ下がるのか? チェックポイントに注意

今月号のトップ記事で、この5年間の流れについてお伝えしたが、ところどころにも「コロナ禍」でサプライチェーンが乱れ、相場が荒れ続けた。まさにジェットコースター相場であった。今回はお伝えしなればいけないことが多いので、図1・3は国産普通車のみを掲載している。5年の流れの中で、とくに荒れたのが22年の平均落札価格だ(図1)。

緑色の点線の1・2年落ちが8月から9月頭にかけて暴騰したのは覚えていらっしゃるか。その後、年末に向かって急落した。この急落で、ほとんどの方が不良在庫を抱えて損失を被ったのではないだろうか。グラフの見方に話を戻

そう。点線の後には年が変わり、23年の細実線へ続いている(点線の右端から細実線の左端に戻るということ)。

23年は比較的相場は安定していた。ここからが本題なのだが、太実線の24年の年始の相場が、どこから始まってどうなっているのか。見ての通り、かなり高いところから始まり、さらに上値追いついてきているのがわかるだろう。

一昨年の夏の異常値とほぼ同じところに届いている。これが「流れ」を知らないとい怖いところだ。一昨年は「異常値」と感じて、現在は「今年はずかしくないか?」という声が多い。しっかりと数字で流れを確認することが重要である。

図3 AA成約率 日次推移

2022年・2023年・2024年 AA成約率の日次推移 (7日間移動平均)

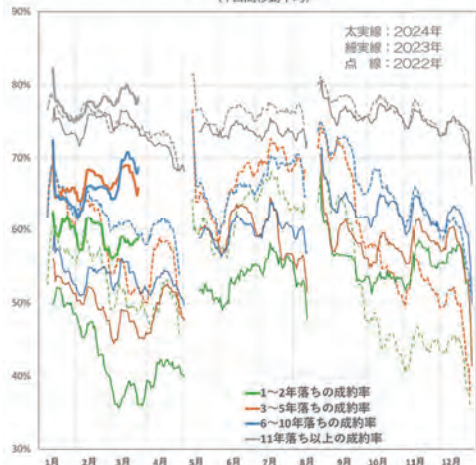


図2 AA出品台数 日次推移

2022年・2023年・2024年 AA出品台数日次推移 (7日間移動平均)

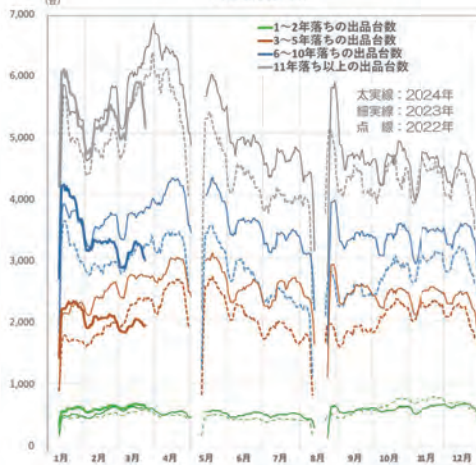


図1 AA落札平均価格 日次推移

2022年・2023年・2024年 AA落札平均価格日次推移 (7日間移動平均)



これは他ならない新車の納車が進んでいないことを物語っている。ダイハツ問題、豊田自動織機問題なども加わり、新車

図5のAA出品台数10

の国内登録が遅れている結果だといえる。図4のトヨタの新車受注残グラフを見てほしい。年初から受注残が減っていないのだ。現在の年間推移グラフも23年が普通ではないことがわかる。出品台数がリーマン後の最高であるのと同じに、成約単価が過去最高レベルになっている。これは新車需要が高年式中古車にシフトしたことを物語っている。輸出の好調も拍車をかけているだろう。この流れの中で、

《トヨタ受注残が減らない理由... 敵にらみ編》

トヨタの受注残が減らないのは、不正問題が影

はずだ。

で、

響していることは確かだが、穿った見方、敵にらみかもしないが考えてみたい。

現在、トヨタデー

あ

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!



今

この高騰相場がいつになつたら下落に変化するのか。皆様から多く質問をいただく。我々の答えは一つ、トヨタの後も相場人で、これについて継続して取り上げていくつもりだ。

《相場の先読みに必要なこと》

図5 AA 出品台数 10 年間推移グラフ

AA出品台数と成約単価



23 年はリーマン後の最高出品台数と同時に成約単価が飛躍的に高騰しているのがわかる。新車需要が高年式中古車に向かったことが要因だ。

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>