

毎月1日発行

第133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

5月号

ユーストカー
NEWS

〈24面〉

《必殺相場人参上!!》

令和の新人はメールが書けない!?

高騰相場はいつ下がるのか?

《21面・じぶんの心得》

200社に聞きました!!

3月の小売り

みんな? どうだった?

AAが高い、買えない なんかいい手ある? 利益がイマイチなんですよ 頼む、もう誰もポス押さないで

高いか 安いのかの どちらか

当社は ますます

高くても買って くれてます

真面目が 一番!

ここだけの話 ヤバい

また 「検討します」 か...

陸送、 時間掛かりますね

そこそこ 動きは良い

AAの方が 儲かる

一時の底は 脱したかな

周りも結構 売れてるってよ

新卒需要が 少なかった

〇〇は儲かる! でも書かないで

やっぱり 顧客管理が 大事

ウチは アカン ですわ

可もなく 不可もなく

2面へつづく

オークション相場の高騰が止まらない。新車の長納期化を背景にした下取り車・買取り車不足から出品台数が激減。例年最大の需要期である3月に出品が前年比17%減、台数にして14万台も落ち込む時代がやって来ようとは、多くの読者が夢にも思わなかったはずである。

こうした深刻なタマ不足のなか、海外からの中古車需要は過去最多を記録した昨年の勢いをさらに増しており、国内向けの事業者と輸出事業者のせめぎ合いで落札価格の上昇に歯止めが利かない状況だ。

では、この仕入れが困難な状況下において、春商戦を迎えた中古車販売店はどうしているのだろうか。

これまでも本紙では、相場について何度も取り上げてきたが、今回は従来とは違った高騰相場の3月に、小売りの現状がどうなっているのかを調査。全国の販売店やディーラーなどにFAXアンケートとヒアリング取材を敢行した。

相場が高くてもオークションで買えているのか、それを小売り価格に上乗せしても売れるのか、はたまた小売りは諦めたのか。最前線の現場の声をお届けする。

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



新規会員登録中!

入会資料請求はWEBサイトまたはお電話で受付OK!

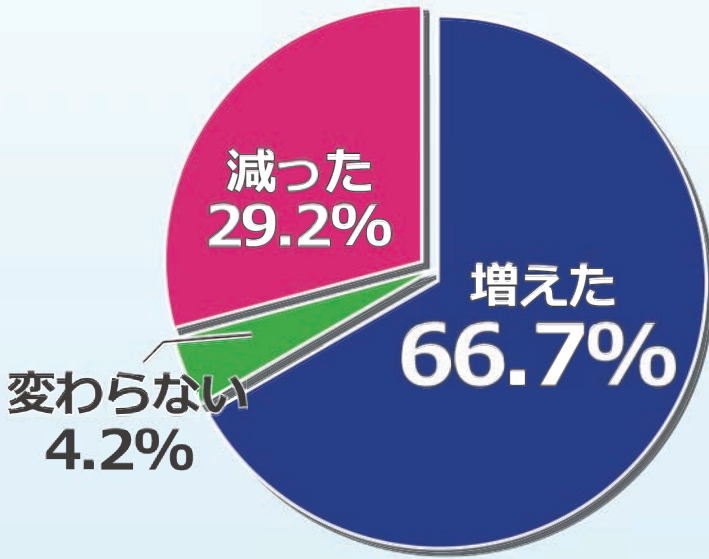
高騰相場 真ただ中 激動の車の小売店の声

Q3

オークションの出品台数が少なく、相場高騰していますが仕入はどうしていますか?

Q1

例年 3 月と今年 3 月を比べて販売台数は何台増えましたか、減りましたか?



Q4

未だに中古車相場が高騰していますが、プライスが高くてもお客様は買ってくれますか?

・高くても仕方ないと買ってく

Q2

例年 3 月と今年 3 月を比べて利益はどうでしたか?

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!



現在の A A 相場は異常値

改めて説明するまでもないが、オークション相場が高くなるということは、買取店にとっては良くても、小売店にとっては厳しい。そもそも、高騰するということは競合が増えている訳で、希望の車種を落札すること自体が思うようにいかなって来る。

ここで、参考までに今年 3 月がどうなっていたかを記すと、全国の企業系、メーカー・ディーラー系、J U を合わせたオークションの平均落札価格は 80 万 4 0 0 0 円。前年同月比で 14 万 7 0 0 0 円も上がった。

ちなみに、本紙が 3 年前の 11 月号で『歴史的な高騰相場』として紹介した 10 月の実績が 67 万 2 0 0 0 円。この比較からも、現在の相場がいかに『異常値』が分かってもらえると思う。

「必要だから買う」

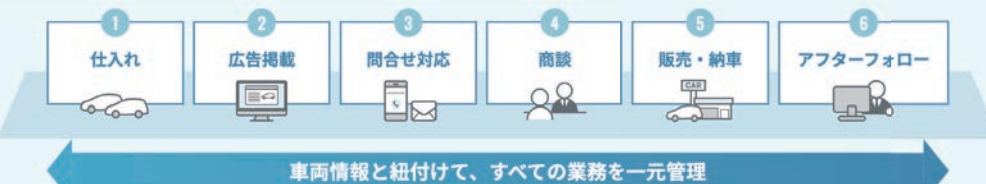
さて、それでは調査結果をみてみよう。

F A X アンケートと取材した小売店によると、全体の 7 割弱が例年の 3 月よりも「販売台数が増えた」と答えている。「仕入れ値が高いのになぜ？」と思ったかも知れないが、先に進めよう。次に利益はどうだったのかというと、

最短 1 分で仕入れ完了! /
symphony アプリ (iOS 版)



中古車販売管理 & 広告配信プラットフォーム



複数サイトに一括広告掲載! 車両と連動した顧客管理まですべて
ワンストップで完結! インボイスにも対応!

株式会社ファブリカコミュニケーションズ U-CARソリューション事業本部

お問い合わせ・資料請求 TEL. 0120-122-960



車選びドットコム

広告配信

車両
販売管理

中古車保証
サービス

オートローン
連携サービス



今中古車を購入しているお客様はどう
思っていますか？

- ・物価が高騰しているので、少しでも安く
- ・信頼性が薄れている

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!



- ・中古車の相場高騰によって新車との比較となるが、多少高くてもすぐ欲しいお客様は中古車、納車が待てるお客様は新車。売る側も買う側も。予算はもちろんだが、今はお客様が早く欲しいかどうかの優先順位が上がっている



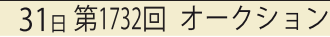
という、ある
小売店のコメントが印象
に残った調査だった。

しているのが現状」ということだろう。

しかし、

「というのが現実だろう。こうして高くても仕入れた車を小売りしたらどうだったのか。「仕方ない」と買っていく」

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



詳細は各会場にお問い合わせください

大手販売店に

ヒアリング

してみた



某大手販売店の役員に、3月の小売り状況についてインタビューを行った。我々が考えていた以上に、研究と努力をしていることがわかった。大手販売店の3月はどうだったのかをお伝えしよう。

記者「この3月はズバリ売れましたか? 儲かりましたか? 一言で言う」と

大手販売店役員様(以後役員)「台数、一台当たりの粗利も好調でした」

記者「我々のほうで読者にアンケートを取った結果だと、A A相場の高騰で仕入れが高くなった分を堂々と販売価格に転嫁できず、台数はそこそこ売れたのだけれど利幅が取れなかった、という意見が多かったのですが、大手さんはどうでしたか?」

役員「形としては、おっしゃる通りA Aは非常に高いので、ユーザーからの買取を中心に在庫構成を変えてコントロールしました。そうすることによって、A Aで輸出が強い車、例えばアルファ

ドとかブラドとかは国内でもニーズがあるので、A Aで仕入れると一台当たりの粗利益の確保をするのが非常に厳しい。その辺は直接ユーザーから買ったものを並べて対処しました」

記者「商売の原理からいうと、さすがにA A価格より上の販売価格は高すぎるからといってA Aと同じ値段で小売りする……なんてことはしないですよ?」

役員「当然、当然。A Aの価格よりは強気で出しました。今回難しかったのは、アルファードでいうと、毎週、毎週価格が動かないです。業販サイトに乗せながら、デイリーで本部が相場を見ながらコントロールして、本当に毎週、毎週仕入れの値付けと小売りのプライスを変化させましたね」

記者「ユーザーは、そこまでタイムリーに価格に反応していないと思うので、売手側の御社側は、どういう考えがあったのですか?」

役員「おっしゃる通り、国内の一般ユーザーの方は、そこまで反応はないと思うんですけど、私どもは

ね。もう一つ聞きたいのは、またアルファードになりすけど、高年式は新車よりも相場が高かったりしていませんか? か。中古車でも新車より高い価格設定をしているということですか?」

役員「現場から上がってきた情報としては、お客様からすると、新車が頼んでもなかなか来ないじゃないですか。3月車検月が多いですけど、一旦、新車のオーダーを入れたら、自分の乗っている下取りも高いので、高くて高年式中古車を購入する……そういったニーズが多かったようにですね」

記者「なるほど。その新車より高い中古車価格について、お客様はどのようなイメージを持っていますか?」

役員「現場から聞いているところとしては、まず

役員「これは2つあると思います。中古車の

役員「それはどうしてですか?」

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!



役員「いわゆる

ア層から、いわゆるライトユーザーもタッチできるようになってきたかなと感じています。今までディーラーの新車や、中古車に行っていたユーザーが、一定数、弊社にも足が向いているのかなと感じています」

記者「なるほど、

記者「別な角度の話になりますが、去年からの不正問題とかによって、ユーザーとしてはどこが安いのかというよりは、誰から、どこからどのような部分を買ったか、という信用の部分重視し始めたという感じはありますか?」

役員「あつ、おっしゃる通りで、そこ大きいと感じています」

記者「価格優位性がなくなってきた中、中古車だから、しっかりと提案営業できる営業マン教育と信頼を得るためのアフターを含めたサービス戦略を行なっているということですね。そして、デ

記者「昔と違って、

役員「そうですね。自分たちは、それはポジティブと、考えています。こだわりの強いコア層はいらっしゃるんですけど、自分たちはコ

役員「そうですね。自分たちは、それはポジティブと、考えています。こだわりの強いコア層はいらっしゃるんですけど、自分たちはコ

役員「そうですね。自分たちは、それはポジティブと、考えています。こだわりの強いコア層はいらっしゃるんですけど、自分たちはコ

役員「そうですね。自分たちは、それはポジティブと、考えています。こだわりの強いコア層はいらっしゃるんですけど、自分たちはコ

役員「そうですね。自分たちは、それはポジティブと、考えています。こだわりの強いコア層はいらっしゃるんですけど、自分たちはコ

LAA 四国会場

第1233回

おかげ様でLAA四国会場はオープンより25周年を無事迎える運びとなりました。これらもひとえに皆様方の厚いご支援と温かい激励の賜でございます。今後も様々な取り組みにより、お客様の利便性向上を目指してまいりますので、変わらぬご愛顧を賜りますことお願い申し上げます。尚5月22日(水)は、様々な特典をご用意して、お客様のご来場を心よりお待ちしております。

オフィスや自宅、ネット回線が繋がる所であればどこからでも

会場多機能端末とリンク

WEB端末から

セリ調整も可能!

LAA会員でない方もLAP入会でネットからの落札が可能です!

LAP新規会員様募集中

LAP共有在庫の出品・落札もできます

すべて本部仲介で安心取引

商談・書類授受・陸送手配・クレーム

入会金年会費無料

会員の皆様のおかげで

25th

ANNIVERSARY

2024年5月22日(水)

9:30~セリ開始

LAA 四国

〒799-0705 愛媛県四国中央市土居町野田丙 77

TEL:0896-74-5355 FAX:0896-74-5330

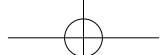
http://www.laa-group.jp/

毎週水曜日オークション開催

muryo.indd 4

2024/04/24 18:40:33

TEL: 04-7120-8000
FAX: 04-7120-8200



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5-7月開催スケジュール

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

2024年7月

7月 11日(木) 三菱ディーラーコーナー アライ小山
7月12日(金) MAA九州 JU福岡
7月19日(金) MAA東北 JU宮城

UCAR

三菱認定中古車

世界の自動車販売は回復傾向も低水準

日本の中古車需要は引き続き拡大

《ロシア、ニュージーランド編》

レポート

NPO法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

このところ、世界に向けた日本の高年式車、高額車の需要がより旺盛だ。台当たり単価が、これまで長い歴史のある中古車輸出の中でも突出した高値となっている。この大きな要因としては、20年以降、パンデミックによって世界の自動車生産が滞り、各国での新車供給が低迷したこと、日本の中古車への代替需要が高まったことが挙げられる。そういったことから、世界各国の新車供給の状況と、日本の中古車輸出には強い相関性が見出せる。今回、事情は異なるが、それが堅調に表れているロシアとニュージーランドの2カ国を分析してみる。

世界的な新車供給不足で日本の中古車需要増

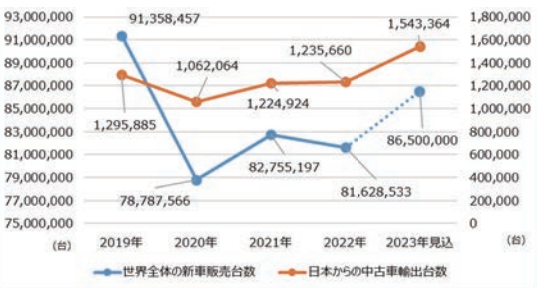
直近5年間の世界の自動車販売実績の推移からマクロ的に捉えてみよう。パンデミック以前の19年には、世界で9135万台、8457万台の新車が供給されていたが、20年は7878万台、21年は7566万台、22年は7566万台、23年は7566万台と、実に1年間で1257万台も減少してしまった。新型コロナウイルスの影響で各国が行動制限に踏み切り、それによって自動車生産が停滞した結果だ。

その後は回復傾向に転ずるも、半導体不足やロシアのウクライナ侵襲、大雨・豪雨など自然災害によって、思えない。23年の段階でも8650万台と、19年に対し500万台近くも不足している。

Vol.132 中古車輸出

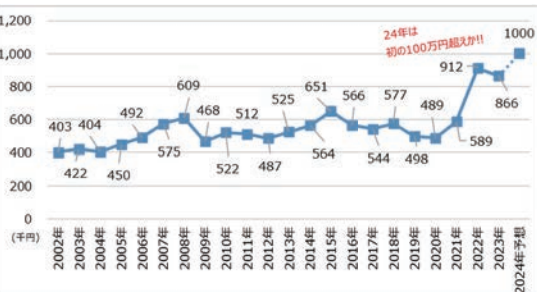
「そ」が知りたい

直近5年間の世界の自動車販売台数と日本からの中古車輸出台数の推移



出所：新車販売台数・国際自動車工業会 (OICA) 中古車輸出台数・財務省貿易統計

2002 年～ 2023 年 FOB 価格年間推移



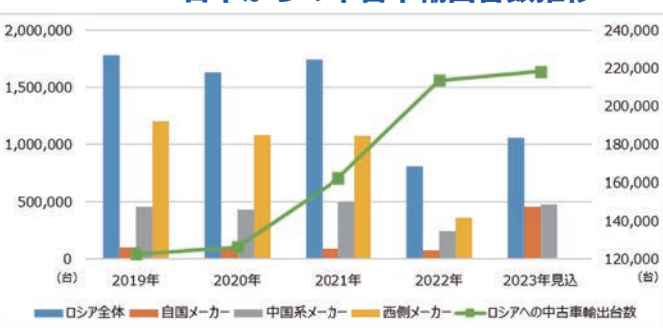
出所：財務省貿易統計

迷い、日本からの中古車輸出が拡大した代表的な国は、何といてもロシアである。同国の場合、コロナ禍での影響は限定的で、大きな減少には至っていないが、22年2月のウクライナ侵襲以降、西側諸国からの経済制裁によって、同国内で生産していた西側完成車メーカーが撤退。また、西側からの新車輸入もストップしたことで、一気に新車供給が停滞してしまった。もともと極東地域を中心に、日本の中古車需要の高い国ではあったが、このような事情から極東以外からも代替需要が高まって現在に至っている。昨年8月以降は、周知の通り、追加制裁によって規制対象車が拡大し、台数としては少ないが高年式がこれほどまでに平均値を押し上げているというところは、異常としかいえない。

新車供給の正常化にはほど遠いロシアの現状

自国での新車供給が低い

直近5年間のロシアの新車販売台数と日本からの中古車輸出台数の推移



出所：19 年～ 22 年は日本自動車工業会 財務省貿易統計 23 年はロシアの自動車市場調査会社オートスタット 各メーカーの台数は概算、故に全体の合計台数と若干乖離が生じる

が輸出されていたと推定している。ロシアへは、今年も4万台前後の規制対象車が再輸出されると見ている。その背景には、同国の新車供給が思うようには進んでいない事情がある。昨年は、中国メーカーの技術協力でロシアのメーカーが強化を図り、また直接、中国メーカーが進出して挽回しようとしたものの、西側の撤退によって生じた大きな穴を埋めるまでには到底至っていない。この状況が改善される見込みは薄く、従って今後も非規制対象車を中心に、規制対象車も含め日本からの中古車輸出は拡大していくとみられる。

NZは政策で新車変動HV中心に輸出増が期待

98年に自国での生産を停止し、100%輸入に依存してきたニュージーランド

直近5年間のニュージーランドの自動車輸入台数の推移

	新車輸入台数	中古車輸入台数	日本からの中古車輸入台数	全輸入台数に対する日本の中古車の割合
2019年	107,479台	144,193台	111,806台	44.5%
2020年	79,586台	111,308台	87,998台	46.1%
2021年	125,779台	132,423台	104,953台	40.6%
2022年	132,945台	96,786台	84,033台	36.6%
2023年	117,326台	120,560台	114,039台	48.0%

出所：国連統計&財務省貿易統計

これによって、中国メーカーや中国で生産された米国車、また韓国車など新車EVの輸入が拡大。それに煽りを受けたのが日本の中古車だった。さらに、この制度の財源として、22年1月からガソリン車やディーゼル車を購入する際、最大で22万6000円の追加料金を徴収するようになった。そうするとダメージはさらに拡がり、対象車両が一気に減少。辛うじて、HVを中心に台数を確保していく状況となった。

ただ、この制度は23年12月をもって終了した。また、EVの評判も今ひとつであることから、今後は再びHVを中心に日本の中古車輸出需要が上向いていくことが期待される。

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

**CAA**
Challenge Advance Assist

中部会場

初出品AA

5/8 WED 水

AM 10:00 START

初出品系 4 コーナー

初出品プレミアムコーナー

初出品コーナー

CAA中部初出品コーナー

軽初出品コーナー

+

輸入車初 & 輸入車コーナー

出品料無料!! 流札時

来場賞

無料屋台券

進呈!!

出品または落札1台以上賞

肉の大抽選会!!

1等
黒毛和牛
シャトーブリアン
1kg!

2等
天恵美豚
1kg!

3等
名古屋コーチン
1kg!

4等
おやつカルパス (1箱)

出品3台以上賞
検査無し売切コーナー除く

美河ハム詰合せセット

※賞品は数に限りがございます。 ※賞品はAA当日のお渡しとなります。 ※掲載の画像はイメージです。

5月 スケジュール

5/1 水 休 催

5/8 水 第1739回
初出品ジャンボAA

5/15 水 第1740回
レギュラーAA

5/22 水 第1741回
レギュラーAA

5/29 水 第1742回
レギュラーAA

**CAA**
Challenge Advance Assist

株式会社シーエーエー 中部会場

〒473-0907 愛知県豊田市竜神町東名32番地

シグマ輸送センター TEL 0120-250-852

毎週水曜日開催
START AM10:00

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

[TC-webΣ] サポートセンター TEL 03-6757-7800



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!!!

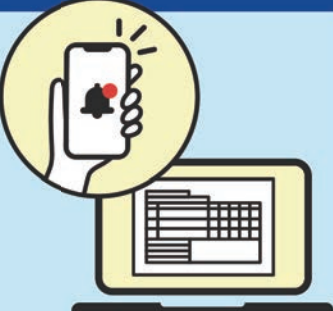
オンラインの
機能が
更に充実!

3/18月よりサービス開始!

便利機能が追加!

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	東北会場 024-963-0388	宮城サテライト会場 022-706-2670	関東会場 043-246-5211
埼玉サテライト会場 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
静岡サテライト会場 0538-77-2060	北陸サテライト会場 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	愛知サテライト会場 089-904-3297
九州会場 0942-41-2266	南九州会場 0995-54-1511		

CAA 株式会社シーエーエー

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

ライブ接続全会場で利用可能に 支払一本化の「おまとめサービス」

オークネット

オークネット(藤崎慎一郎代表取締役社長CEO)は、支払い一本化の「おまとめサービス」が、ライブオークションを接続する77会場すべてで利用可能となったことを明らかにした。

これは、オークネットのライブオークションに付随するサービスで、同じ開催日に複数のAA会場で落札した車両の計算書をひとつにまとめ、支払いを一本化するもの。これにより、支払いの際の振り込み手数料や手間が軽減。

また、同サービスを利用した場合、入金前の車両搬出をすることも可能で、「リードタイムを短縮し、小売りや輸出などスムーズな対応ができる」(同社)と、会員のビジネスを支援する。なお、同サービスは月額料金を掛からず、登録するだけで利用が可能だ。さらに、支払い延長サービスの「らくッパ」を活用することで、落札車の支払いを21日、42日、63日のいずれかで延ばすこともできる(らくッパは手数料が必要)。

現在、オークネット会員の半数強がこのサービスを活用。「まだサービスの内容を知らずに利用登録をしていない会員もいる。去年からはオークネオステーションの中に、ウェブ申し込みの導線をつくったことで、登録が一気に増加。利便性の高いサービスなので是非、多くの会員に活用してもらいたい」としている。

続けて「こうした落札後の充実したサービスがオークネットの新しい価値」と、より多くの既存会員への利用拡大を図ると同時に、新規会員の獲得

にもつなげていきたい考えだ。問い合わせは電話03(6440)2222まで。



ライブオークションの主管部署・オークネットのオートモビル事業本部のアライアンス部。今回、話を聞いたアライアンス部の町井武史ジェネラルマネージャー(左)と三浦翔太マネージャー

「オリックス自動車コーナー」スタート 小売り向け車両を中心に毎週開催 オークネットTVオークション

オークネット(藤崎慎一郎代表取締役社長CEO)は、4月8日(月)開催のTVオークションより、新たな出品ブロックの「オリックス自動車コーナー」をスタートした。

このコーナーは、オートリース会社大手、オリックス自動車のレンタカーやリースアップの車両に特化して毎週開催。需要の大きい人気車種を取り揃えている点が特徴だ。

スタートとなった4月は、全3開催で約900台の車両を出品。コーナーにおける平均走行距離は5万9000キロとなり、「今後も比較的走行距離が少ない高年式の小



新コーナーは高年式の走行少ない車両が多く引き合いも強い

売向け車両が、このコーナーでは中心のラインナップになる」(オークネット)という。

また、すべての車両は、千葉県木更津市にあるヤードからの出品となり、貿易港をはじめ首都圏各地からの輸送アクセスが良い点が、このコーナーの魅力といえる。

オークネットでは、T

Vオークション全体でレンタカー、リースアップの出品車両確保に注力しており、毎月恒例の「さきどりレンタ・リース」も開催している。

同社では「今後も引き続き、市場に求められる車両を取り揃え、バイヤーニーズに添えていきたい」としている。



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

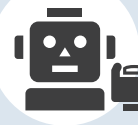
日本全国112会場から仕入可能!

※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/>



教えて弁護士先生



「不祥事編」

弁護士といえば、難関な試験を突破することによって得ることができる資格を持っている。さぞ優秀な人物が多いだろうというイメージかも知れないが、ニュースでは弁護士の不祥事が流れたりもしている。そこで、今回は弁護士の不祥事にはどのようなものがあるのか、横澤弁護士に聞いてみよう。さらに弁護士ではなく、裁判官の不祥事というものもある。もし裁判官が不祥事を起こすとどうなるのかも、合わせて聞いてみよう。

弁護士は不貞行為で懲戒されるの？

「ワンについて」

相手女性を傷つけたら

【横澤弁護士】

今回は、まず弁護士の不祥事について説明します。残念なことに、年に数回はニュースとなって流れています。

弁護士の典型的な不祥事は、業務上横領です。要するに、弁護士が人から預かっているお金を自分のために流用してしまう犯罪です。

弁護士は、事件処理のために、依頼者や相手方からお金を預かることがよくありますし、認知症等によって、財産管理が困難な人の財産を管理する後見人といった立場になって、財産を預かることもあります。

そのようにして、人か

ら預かったお金を自分のために流用してしまつて裁判を起こされたり、弁護士会から懲戒をされたり、逮捕されたりする人が年に何人かはいます。

原因はいくつか考えられますが、法律事務所の経営が上手くいかなくなると、その運転資金のために預り金を流用してしまつたり、時にはギャンブルや夜のお店で遊ぶために流用する人もいます。

弁護士の不祥事のうち、犯罪となる類型で最も多いのがこうした業務上横領ですが、その他には、不同意性交や痴漢、盗撮といったわいせつ系、証拠や判決等の偽造

暴行や詐欺といった罪を犯してニュースになる人もいます。

ここで挙げた事例は、犯罪に該当することです。犯罪には該当しますが、法律事務所を経営が上手くいかなくなると、その運転資金のために預り金を流用してしまつたり、時にはギャンブルや夜のお店で遊ぶために流用する人もいます。

それでは、犯罪には該当しないものの、弁護士が行なつてはいけなことはあるのでしょうか。これについては、犯罪とはならないものであつても、弁護士として不適切な行為を行えば、弁護士会から懲戒を受けることがあるため、どのようなことをするとそうなるのかをみていきたいと思います。



込まないと、集金の厳しい人に債権を売ります」といった文言を書いた弁護士が懲戒されたことがあります。

単に支払いがない場合には、訴訟を提起すると記載しておけば良かったはずですが「集金の厳しい人に債権を売ります」と記載したため、反社会的勢力に債権譲渡することを思い起こさせ、脅迫的な文書となつていました。このことが弁護士として不適切と判断されたものでした。

別の事案では、不貞行為を行なっていると考えている相手方に対して、「また不貞行為を続けてますと、この事実を地元の民生委員や人権委員、自治会長らにも相談して、貴殿らを取り締まることになりました」との文言を含む文書を送付した弁護士も懲戒されています。

これは、不貞行為の事実を、本来伝える必要のない第三者に伝えることが脅迫的な言動となつて懲戒事由となりました。

以上は、弁護士が職務を行なう上で不適切な行為があつた結果、懲戒となつたものですが、私生活上の行為が懲戒事由となる場合もあります。

例えば、弁護士がかなり酒に酔つた状態で、走行中のタクシーの乗務員に対し「なめんなよ、てめえ」などと怒鳴り、運転席シートや防犯ボードを多数回、足で蹴る暴行をしたことを理由として

CAA
東京会場
2024.05
Green Days

5/14
第1191回

春の初出品ジャンボAA

全コーナー対象 現状車でも、売切りでも、リミットでも!とにかく初出品車はすべて対象です!

初出品車

CAA東京初出品コーナー

出品料無料 (流札時)

コーナー規定についてはこちらをご参照ください



出品又は落札1台以上賞!

ハズレなしの春の大抽選会!

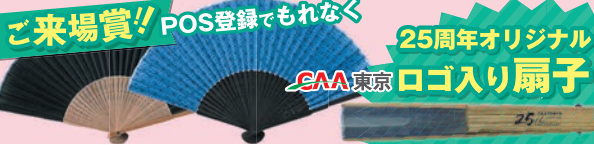


1等 焼肉用お肉詰合せ 国産和牛



5/28
第1193回

月末感謝祭AA



ご来場賞! POS登録でもれなく 25周年オリジナル CAA東京 ロゴ入り扇子

出品又は落札1台以上賞!

レトルトカレーセット



クリームチーズカレー×2個 鶏キーマカレー×1個 NISHIKIYA KITCHEN

スケジュール

5/7 第1190回 レギュラーAA

5/14 第1191回 春の初出品ジャンボAA

5/21 第1192回 レギュラーAA

5/28 第1193回 月末感謝祭AA

※諸般の事情により内容の変更・イベントの中止をさせていただく場合がございます。あらかじめご了承ください。 ※上記賞品は当日会場受け取りに限りのご用意です。 ※写真・イラストは全てイメージとなります。



株式会社シーイーエー 東京会場

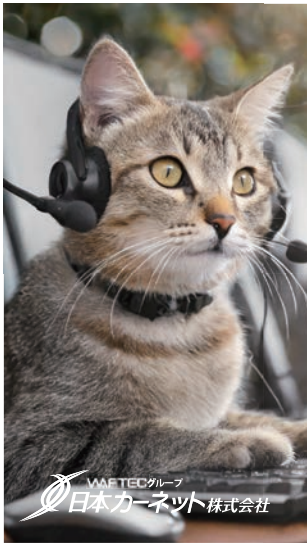
〒277-0923 千葉県柏市塚崎1395番地1
TEL:04-7160-6000 FAX:04-7160-6010

毎週火曜日開催 AM10:00スタート
<https://caanet.jp/>



WebのことならTC-web
<https://taacaa.jp/>





CTI・通話録音・対応履歴自動保存 整備・車両販売システム

高単価商品である「車」を扱うからこそ
来店も、電話も、全てにおいておもてなしを…

- ✓ 着信と同時に顧客名・お車情報を表示
- ✓ 整備や案内ハガキや対応の履歴を一覧で
- ✓ 発信着信の録音で聞き洩らしの心配なし

IT導入補助金 対応 最大 450 万円 補助を受けてシステム導入

j-carnet.co.jp 03-5256-7877



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

懲戒された事例がありました。
その他には、既婚であるにも関わらず、既婚であることを知らせず他の女性と性的関係を持ち、その後、その女性が結婚や出産の願望を有していることを知りながら、既婚者であることが発覚するまで交際を続けた弁護士が懲戒された事例があります。

としては、以下のようなケースもありました。
独身であることが必須条件とされる出会い系サイトにおいて、独身であると偽り、氏名、経歴も偽って登録し続け、その弁護士が独身であると誤信した女性と交際。これはその誤信を解消することとせず、関係を続けたことが懲戒事由となりました。

このように、私生活上の行動を理由として、弁護士会から懲戒されることもあるので、弁護士は公私共に品行方正であることが要求されるわけです。
以上は弁護士の不祥事の話ですが、不祥事を起こす裁判官はいるのでしょうか。

担当中の窃盗事件の被告人女性に対して「執行猶予になるか、実刑になるかは私の手中にある」などと脅して、旅館で肉体的な関係を保持したというものがあつた裁判官が対象でした。
しかし、今年罷免された岡口裁判官は、SNSで不適切な発言をしたということが罷免の理由となつていて、これまでに罷免された裁判官とは明らかに異なっています。

裁判官は、その身分が保障されていて、自分の意思に基づかず裁判官を辞めることを強いられることは原則としてありません。
その例外のひとつが弾劾裁判で、国会議員によつて構成される裁判所によつて、問題のあつた裁判官を辞めさせることができます。

これまで弾劾裁判によつて裁判官を辞めさせられた人は、児童買春、盗撮、ストーカー行為など、明らかな問題行動があつた裁判官が対象でした。
ただ、岡口裁判官は、法律家向けの書籍を沢山執筆しており、それがどれほど好評で、裁判官を罷免された直後から司法試験の予備校での仕事もしているそうなので、裁判官でなくなっても食べていくのに問題はないようです。



2024年
5月31日までに
ご入会の方

中古車を仕入れたら
最大5万円
返ってくる!

LUM入札会
新規入会
ご落札で

最大**52,500円**落札料キャッシュバック!!

WELLUMキャンペーン開催中!
LUM入札会に新規入会＆落札で 最大3台分の落札手数料が返ってくる!

※入会には審査があります。また、インボイス登録事業者の方に限ります。
※入会後1か月以内に落札された車両(大型を除く)から最大3台分の落札手数料をご返金いたします。
※落札車両をキャンセルされた場合は、キャッシュバックの対象外となります。

キャッシュバックキャンペーン専用ダイヤル
03-5937-0140
平日のみ 9:00~12:00 13:00~18:00

LUM入札会
株式会社ユニネット

申し込み

先着**100社**さま
入札会 始めるならいまスグでしょ!!

muryo.indd 13

2024/04/24 18:40:43



株式会社バイオーク
代表取締役 柏原隆宏氏

MONTHLY INTERVIEW

「成功の答えは 会員のなかにある」

バイオークの新社長に
柏原隆宏氏が就任した。
前身の大阪南港中古自動
車協同組合が、第1回A
Aを開催したのは46年
前。オークション事業を
法人化してからも19年目
を数える。今回、その歴
史ある会場が若返りを図
り、51歳のトップが誕生
した。オークション業界
は毎年、前年とは異なる
動向を示す激動の最中に
あって、どんな能取りを
していくのか。柏原氏に
インタビューした。

——新社長に就任して
柏原社長 (以下、敬称略)
「私は21年前に異業種か
ら株式会社ロードカーに
入社し、新・中古車の小
売りや買取りなどをやっ

てきたので、車屋関連の
仕事は熟知しているつも
りだ。オークションの仕
事は出品、落札は慣れて
いるが、運営面はこれか
ら勉強していきたい。そ
こは謙虚に受け止めてい
る」

——取り組みたいことは
柏原「まずは情報収集
だ。当会場には、オーク
ションのことに熟知して
いる社員が沢山いるので
彼ら、彼女らから意見を
いただきたい。会員が何
を求めているのか、自分
達はそれに対してどうい
うアイデアを持っている
のか。そういった意見が
私まで上がってくるよう
な、風通しの良い仕組み
をつくらうと思う」

——情報に対して関心が
高い
柏原「今は情報の時代。
それには社内だけではダ
メだ。バイオークは、こ
れまでの長い歴史がある



——会場運営に関して
柏原「バイオークはずつ
と『お客様第一主義』を
理念として追求してき
た。ただ、これは経営者
の立場で言えば、商売と
して当たり前のこと。今
後はこれにプラスして、
本当に価値のあるCS向
上に力を入れていくこと
も『顧客創造』をテー
マに掲げる。お客様の数
は、事業の拡充に絶対に
必要な要素なので、もっ

ため、良くも悪くも独自
のことだけになっていた
部分があるかも知れな
い。もっと世間を知って、
良いところを柔軟に採り
入れ、悪いと思われると
ころは改善していく必要
がある。私自身も訪問に
出掛けて『足』で情報を
稼ぎ、集めて、分析して
いこうと思っている。

ともっと増やしていきたい」

——具体的な施策は
柏原「鮮度の高い出品車
構成と質の高い検査体
制、そして接客など、会
員に評価をいただいてい
る部分にはもっと注力し
たい。同時に、出品プロッ
ク編成やクレーム対応な
ど、現状が最善と思わず
に固定観念を排除して改
善していく」

——最後に目標は
柏原「今年度は出品6万
5000台、平均130
0台に目標を策定した。

これは昨年度の約1・3
倍の実績だ。これを実現
できるかどうか、成功の
答えは会員のなかにある
と思っている」

《プロフィール》
1972年6月生まれ。
大阪府泉佐野市出身。03
年5月ロードカー入社。
09年9月東京ユーポス代
表取締役。10年6月ロ
ドカー代表取締役。13年
5月ユーポス代表取締
役。21年8月ARTS代
表取締役。23年5月バ
イオーク代表取締役に就任。趣
味は月数回の釣り。



大切なお車運びます!! <http://www.touzaikaiun.jp>

東西海運株式会社 本社/〒135-0016 東京都江東区東陽4-1-7 佐藤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)	大阪支店	大阪市住之江区新北島1-2-1 オスカードリーム4F TEL : 06-6685-1031 (代)
仙台支店	仙台市若林区六丁目字南97-3 東インター斎喜ビル1F-D号室 TEL : 022-349-8340 (代)	福岡支店	福岡市東区香椎照葉3-2-1 シーマークビル2F-B TEL : 092-674-1031 (代)
北関東営業所	群馬県伊勢崎市三和町1495-1 TEL : 0270-27-5005 (代)	宮崎営業所	宮崎市広島2-5-16 興亜宮崎ビル2F TEL : 0985-35-2948 (代)
名古屋支店	名古屋市中村区太閤1-20-13 秀幸ビル3F TEL : 052-451-1031 (代)	沖縄支店	那覇市銘苅3-22-33 R8ビル302号 TEL : 098-869-1031 (代)

バイオークの自社ネット **バイネット**

内外装 **360度** 画像で **買いやすい**

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

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**
スマホ利用料0円など
他にもお役立ち機能満載
詳細はHPをみてね!

ご出品店様の
オリジナル
アピール画像
10枚追加可能!!

株式会社バイオーク 〒559-0031 大阪府大阪市住之江区南港東 3-5-30
TEL06-6612-5612 詳細はHPをみてね!

第35回

『忙しい時こそ、種まきをしないバカ営業』をいませんか？【後編】

高単価の成約を連発し
年収1000万円を叶える営業術

前号では、忙しい時こそ種まき（見込み客開拓）することの重要性をお伝えしました。調子が良ければ、この先もつい楽観視してしまいがちですが、営業成績はすぐに表面化しないものです。忙しくても歯を食いしばって種まきを頑張った人は、3ヵ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出来ます。

では現在、調子の悪い人はどうすれば良いのでしょうか。今回はそんな時の対処法を紹介します。

調子が悪い時のNGは 決断、発言、行動

もし今、あなたの状態がネガティブであれば、仮にすぐ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。後になって、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」だからです。

そして、「決断」以外にも、ネガティブな時に行なってはいけないものが他にもあります。それは、「発言と行動」です。

あなたも過去に経験があると思いますが、一度不安状態に入ると、どんなネガティブなことを妄想してしまいます。

そして、そんな時に「何かしないと」と考え行動したものは、良い結果にはなりません。

逆に言うと、何もしなければ現状のまま何も変わりません。良くも悪くもありませんが、急激に悪くもならないということです。

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
- ・ネットトヨタソナ神戸・プライド・ユーネット等

多くの人は、上手くいった方法があるとすぐに飽きてしまいます。しかし、上手くいった方法というのは、自分に相性の合う成果を出せる方法だということです。

何倍もの成果を出したいと望むのであれば、1日も早く自分の得意な勝ちパターンを把握し、浮気せずに精度を上げることです。

忙しい時期こそ 7割種まき、3割作業

種まきとは、見込み客発見行動です。忙しい時期は、どうしても処理業務に追われてしまうので、種まきを怠ってしまうがちなのですが、種まきこそ売上の根源です。ただ、注意しなければいけないのが、処理業務は仕事が入れば必ず発生するので、やらざるを得ない仕事となりますが、種まきは、サボろうと思えばサボれてしまうことです。そして繁忙期を乗り越えた頃「もっと種まき

今日一日ひとひ

男やめたし

石嶺玉



荒井寿一（荒井商事会長）

俳句 deひと休み

今月の一句の季語は石嶺玉の春。石嶺玉は江戸期延宝五年（一六七七）頃流行したという。この頃は無患子（むくろじ）の皮を溶かしたものを液として用いたという。相変わらず、近頃の世の中落着かない。政治も経済も、まじめに考えれば考えるほど馬鹿らしくなってくる。古稀過ぎの男にとつて、なまじ組織の長ともなれば、諸々の雑事に耳を貸さない訳にはいけない。どんなに小さな組織であっても、人が二人以上集まれば

軋轢は生まれる。そして、解決策はそうたやすくは見つからない。皆が皆、組織のためを思つてのこととわかつていながら、それぞれの個性が邪魔をする。そんな時ふと頭に浮かんだのが冒頭の一句、たった一日でも人間をやめられないので、せめて男をやめてみる。そして、石嶺玉のようにバツといやな思いが消えてなくなることを願う。しかし、現実には七十過ぎの悩み多き男がそこにいる。

しておけば良かった」と後悔するのです。

この種まきは、取り組んだからといってすぐに表面化しません。早くても3ヵ月後にやってきます。もし、あなたが今調子が悪かったとしたら、3ヵ月前に種まきをしなかった証拠かも知れません。

繰り返しになりますが、調子が良かったとしても、この種まきは最優先で取り組んで下さい。なぜなら、感情に勢いある時にこそ成長するからなのです。

つまり、暇な時に種まきの準備をしたものと、忙しい時にしたものとでは、比べ物にならないほど差が出てしまうのです。同じ人間だとしても、それだけ感情に影響を受け、成果まで変わってくるということです。

忙しくしていれば、マインナなことなど考える暇がなくなります。ここもすごく重要なことで、もっとあなたの感情にフォーカスし、忙しい時こそ種まきすることを忘れないで下さい。

どんなに忙しい時でも70%は種まき。30%はそれに伴う作業。この比率をぜひ、覚えておいてください。

キバン博士の

基盤代替コラム

株式会社チームエル

Team-L 株式会社チームエル

Vol.16 見込み管理

今回は「**見込み管理**」がテーマです。

「乗り替えは新型のタンクトが出たらかな……」皆さんは、こんなお客様をしつかりフォローできましたか？

残念ながらフォローできなかつたという方。まずは見込み（フォロー）案件を一覧化することから始めましょう。見込み管理の第一歩はターゲットを明確にすること！こちらがまず大前提の基本です。

そして、大前提にプラッとして今回テーマにした見込み管理は「**乗り替えるなら次の車検のとき、また軽自動車かと思うけど、とくに乗りたい車はないなあ……**」というようなお客様をどうフォローするかです。

「新型タンクトが出たら」というお客様なら、連絡のタイミングや内容はおおよそ検討がつきますが、このようなお客様だと、さて「いつ」「どのくらい」フォローしようか迷ってしまうことも多いはず。

その結果、フォロワーのタイミングを逸し、気づいたら他社代替なんてことはよくある話です。

でも、よく考えてみてください。「新型タンクトが出たら」というお客様に連絡したら、「思ってたほど変わらなかったね。乗り替えは見送りかなあ」なんてことだってあるはず。

新型タンクトの発売なん

て単なるきつかけでしかなく、先のことなんて誰もわからないってこと。だったら、きつかけなんてこちらで作っちゃえばいいんです。

例えば、私の知っている店舗では顧客フォローネタとして以下の4つのDMが用意されています。

・オイル交換無料DM
・下取39（サンキュー）キャンペーン（下取額を39000円上乗せ！）
・お客様感謝イベントDM（トイレットペーパー詰め放題）
・車両別フェアDM ※軽自動車フェア、コンパクトカーフェア、ミニバンフェア、SUVフェア、中古車フェアの5種類。DMを用意し、お客様の希望車両タイプに合せて送付。フェア内容としては、購入特典としてドライブレコーダープレゼントや国内旅行券が当たる抽選くじなどを統一企画とすることで、開催は同時に行なうことができる。

これに車検半年前の早割DMを組み合わせれば、実に**車検半年後から次の車検3ヵ月前までの**

1年3ヵ月の間を、3ヵ月に1度フォローができてしまうのです。

見込み客の方々には、常に3〜4つのキャンペーンやイベントが並行して実施されていることになりませんが、準備はトイレットペーパーを積んでおくだけなので、とくに手間がかかるわけではありません。

あとはDMに宛名を書き、投函して、電話をかけるのみ。

「実は下取39キャンペーン」というキャンペーンがあるので連絡したのですが」

「実はお客様感謝イベントでトイレットペーパー詰め放題のイベントがあるので連絡したのですが」

「車検の半年前になったので連絡したのですが」

「実は軽自動車フェアを今度やるので連絡したのですが」

「そもそも「乗り替えるなら次の車検」という「車検」自体がきつかけではないから、こちらで作ってしまえばいいのです。基盤代替の推進にはそんな積極的な仕組みづくりが必要なのです。





23 年度は出品 26 万台に迫り過去最高

JU 岐阜羽島 AA 5 月 11 日に「お店の旧車現状コーナー」特設

JU 岐阜羽島オートオークション (熊崎尚樹社長) の 2023 年度の総出品台数は、26 万台に迫る過去最高の実績をマークした。

同 AA の 23 年度 (23 年 4 月から翌年 3 月) の出品台数は 25 万 9 千 7 百 9 台で、前年度比 12・8 % 増と 2 桁伸長。1 開催平均では 5 千 3 百 2 台で、全国オークション会場の中では前年度と同様 4 位に付けている。

この好実績の要因として熊崎社長は「昨年度は、4 月に株式会社設立 10 周年という節目を迎え、記念 AA では出品新記録の 8 千 8 百 1 台で開催。その後も多くの参加があり、全体の実績を牽引した。加えて、落札車の保証サービス「プラス保証」の利用が上がつており、こうした安心感によってセリ参加社数が伸びている」と話した。

4 年振りに旧車コーナー開催

一方、JU 岐阜羽島 AA は、5 月 11 日に「特設・お店の旧車現状コーナー」を実施する。

同 AA では、2020 年に旧車コーナーを特設しており、4 年振り 3 回目の実施。今回は店頭からの映像出品として行なう。

同 AA では「会員の声に応じて実施する運びとなった。告知を開始して以来、問い合わせも多く、当初は 50 台

限定としていたが、その枠を超えた台数となるが見込まれている」という。

なお、出品車は国産、輸入車、バイクのモデル年式平成 10 年まで、検査無し、ノークレーム

となる。詳細は事務局営業課まで。

「スタートダッシュ勉強会」を全国展開 カーベル 成功事例やじゃらん提携など発表

「新車市場」などを全国展開するカーベル (伊藤一正社長) は、このほど「2024 年スタートダッシュ勉強会」を開始した。

これは、同社が「新車市場」はじめ「100 円レンタカー」「ペットの旅立ち」「コレ C A R ラ」などの加盟店向けに、毎年無料で実施している支援サービス。今回も札幌から沖縄まで 9 会場で実施する。

4 月 19 日に大阪市内で開催された勉強会では、まず繁盛店事例から紹介。リース保険付帯で収益確保やデモカー活用の車販強化、

ジムニーワールドの実現など、具体的かつ効果的な内容を共有した。

さらに、本部で島根県内に S U V 専門店をオープンし、そこで蓄積したデータなどを解説。S U V は右肩上がりで販売が伸びていることから、収益増の一環としてノウハウを提供していくという。

また、既存ブランドの強化策として、100 円レンタカーで日本最大の予約サイト・じゃらんネット、福利代行のリロクラブ、観光サイトのエアトリなどと提携したことを発表した。

最後には、伊藤社長による名物講演「伊藤タイム」を実施。参加者が選んだテーマ、嫌われるオジサンにならない 5 つの秘策、捨てるといいもの、Z 世代を制する者は未来を制する、などについてレクチャーした。伊藤社長は「加盟店の経営と人生がハッピーになることが我々のテーマ。全力で支援していく」と結んだ。



大阪会場には 50 名を超える加盟店が参加

AI-NET モバイルの運用を開始

スマホで出品票の QR コード読みも可能に

アライオーション

荒井商事 (荒井亮三社長) が主催するアライオーションは、会員向けスマートフォンアプリ「AI-NET モバイル」を 4 月 1 日に運用を開始した。

会員の使い勝手を考慮し、ウェブ版 AI-NET

T をスマートフォン向けに変更。また、アプリ専用機能として、QR コード読み込みによる出品票の確認が可能となった。

これにより、出品車両に貼ってある QR コー

ドをアプリで読み込むことによっ

て、スマートフォン上で出品票を確認でき、下見時の手間を軽減。

そのほか、各種 AI-NET の機能は同様に使える。アプリ版では、既存コンテンツであるオークション・店舗在庫への出品登録、価格変更、訂正などをはじめ、入札・商談申込、書類到着確認などが簡単に利用できるようになった。

アプリ版は、AI-NET に会員登録していれば利用可能。「今後もアップデートを行ないながら、新たなモバイル用のサービスなどを、順次取り組んでいく」(同社)。



ドをアプリで読み込むことによっ

て、スマートフォン上で出品票を確認でき、下見時の手間を軽減。

そのほか、各種 AI-NET の機能は同様に使える。アプリ版では、既存コンテンツであるオークション・店舗在庫への出品登録、価格変更、訂正などをはじめ、入札・商談申込、書類到着確認などが簡単に利用できるようになった。

アプリ版は、AI-NET に会員登録していれば利用可能。「今後もアップデートを行ないながら、新たなモバイル用のサービスなどを、順次取り組んでいく」(同社)。

23 年度は出品、成約ともに 2 桁増

8 年振りに出品 20 万台を突破

CAA 中部



シーエーイー (CAA、斉藤啓太社長) の中部会場は、2023 年度オークションにおいて、出品成約台数とともに前年度比 2 ケタ伸長を記録。とくに出品台数は 8 年振りに 20 万台超えとなる好実績を収めた。

CAA 中部の 2023 年度 (23 年 4 月から 24 年 3 月) の AA 実績は、前年度と同じ 48 回で、出品が 21 万 2 千 9 百 8 台 (前年度比 13・8 % 増)、成約 15 万 6 千 7 百 1 台 (17・2 % 増)、成約率 73・6 % (2・2 ポイント増)、単価 85 万 6 千 0 百 0 円 (1 万 1 千 0 百 0 円増) を記録。全部門で前年度の実績を超えた。

23 年度は、7 月の 35 周年 AA の出品 1 万台オークションによって、イメージの向上や会員の期待感を得るなど、さらなる固定ファンの獲得につながった。また AA では 1 月から輸入車コーナーの復活などより内容の充実を図ってきた。

これに対して 24 年度では、会員とのコミュニケーション強化をはじめ、新規会員の獲得と稼働会員の増加、様々なサービスの強化の推進を重点事項に掲げる。

後藤竜也会場長は「ファンをつくるのが一番と考えている。社員のコミュニケーションを通じて、会員はもちろん、CAA に関わるすべてのステークホルダーにファンになつてもらい、そして我々もファンになる。こうした取り組みをもって 24 年度も邁進していきたい」としている。

MIRIVE 埼玉会場



MIRIVE SAITAMA

5 月の開催スケジュール

5 月 1 日 (水)	休 催
5 月 8 日 (水)	MIRIVE AA 全車出品料流れ 4,000 円・お取引賞
5 月 15 日 (水)	MIRIVE メンバース AA 成約賞/落札賞・お取引賞
5 月 22 日 (水)	MIRIVE AA 全車出品料流れ無料・お取引賞
5 月 29 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



出品、成約台数ともに歴代1位を達成 平均出品1万5201台も過去最高を更新 USS東京の2023年度AA



5月23日には30周年記念AAを開催するUSS東京

ユ・エス・エス（USS、瀬田大社長兼COO）の東京会場の2023年度AAは、出品成約台数ともに過去最高を更新した。

USS東京の23年度（23年4月から24年3月）の実績は、49開催で出品74万4873台、成約台数49万6412台、成約率は66・6%を記録。

1開催平均の出品は1万5201台、成約台数は1万1311台で、平均出品、平均成約台数においても歴代1位という活況なセリが行われた。

なお、23年度の総出品台数は前年度に対して3・2%の増加。また、これまでの歴代1位は2007年度の72万7658台だった。

23年度のオークション市場は、新車供給の動きなどに連動して、前半は流通量が回復したものの後半は一転してタマ不足傾向となり、AA相場も下落から再び高騰した。こうした変動

Mライブに再セリ機能を追加 さらなる利便性向上へ5月連休明けから開始 ミライブ

ミライブ（伊藤文彦社長）は、インターネットAAシステムの「Mライブ」に、新たに再セリ機能を追加する。

再セリ機能は、埼玉会場が5月8日開催、愛知会場が5月10日開催からサービスを開始する（大阪会場は再セリがないため対象外）。

同社では、当面の計画として、Mライブの一層の利便性向上に向けた機能拡充を重点事項に挙げており、今回の再セリ機能の追加もこの一環として実施。

伊藤社長は「Mライブはバイヤーがより落札しやすいようにすることはもちろんだが、出品店のニーズも取り込み、調整が一層しやすくなるよう改善していく。また、それ以外にも今後は、会場のインフラを活用した新たなサービスを提供することで、参加の間口を広げていくことも計画している」と話した。

Mライブは、ランニングコス

トが掛からず、会場と同額の落札料でミライブ各会場のセリ参加できることが特長で、出品調整機能も備えている。加えて、パソコンやタブレットのほか、スマートフォンにも対応するなど、使い勝手の良さから会員の利用が広がっている。

同社では、今後も引き続き、会員にMライブの認知向上を図り、一層の利用促進につなげていく。

なお、ミライブは入会金、年会費が無料でウェブ上の簡単な手続きのみで入会可能な、落札専門の「Mライブ会員」を広く募集している。詳細はミライブのホームページの入会案内を参照。



PC（左）とスマホ画面のイメージ。赤丸部分の再セリを追加



相場の中にあっても、常に高く売れる期待感もあって、USS東京では活発な売買が繰り返られ、今回の出品、成約の歴代1位につながった。

実際、23年度は出品店件数、落札店件数ともに過去最多に匹敵する会員がセリに参加しており、平均単価も146万円を突破。また出品車の内容では年々、プライムコーナーの構成比が上がっている。

USS東京は、5月23日に開設30周年記念オークションを開催する。「これまで30年間変わらず公正、公平なオークション運営に徹してこまできた。今後も引き続き親切、丁寧な対応を心掛け、満足して取引ができる商いの場を提供していきたい」（三上正裕執行役員・東京会場長）。

JU北海道青年部会は4月12日、公益財団法人北海道盲導犬協会へのチャリティ募金伝達式を行なった。同青年部会では、社会貢献を目的として、2012年から北海道盲導犬協会への寄付を継続実施している。

今回もこの1年間、道内各支部で集めた募金のほか、当日のお楽しみセリの収益金、チャリティコーナーの出品料、落札料の一部、さらには、AA前日のボーリング大会でのチャリ

JU北海道青年部会

北海道盲導犬協会へ 浄財寄付

ティ募金を合わせた浄財を寄付。

この募金額は2017年に盲導犬1頭目の育成費用に達し、さらに昨年には2頭目に到達。そして現在は3頭目の費用達成をめざしている。



感謝状を手にする久米田代表幹事と道内各支部の青年部会長

AI-NETモバイル Release!

WEB版AI-NETのIDとパスワードでログイン可能!!

App Store Google Play

WEB版の機能がアプリで
出品票の確認、不在入札、商談申込など機能充実!!

NEW モバイルだけの新機能
現車のQRをアプリで読み込み
その場で検査内容をチェック
できるようになりました

ARAI AUCTIONS アライオークション AI-NET https://www.araiiaa.jp/ TEL:0285-45-1561

外国人整備人材と 共存共栄する時代⁶⁵

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

2019 年 4 月よりスタートした新しい在留資格の特定技能（自動車整備分野）は、日本全国で 2519 名（23 年 12 月末）まで広がった。こうしたなか、積極的に多国籍人材を採用している沖縄県石垣島の企業を紹介したい。



左から新垣夫人、王君、アイン君、ジョー君、新垣社長

多国籍の特定技能（整備）を積極採用

陸運総合株式会社（沖縄県石垣市、新垣精工二社長）では、台湾人、タイ人、ベトナム人の特定技能（整備）人材を採用しているほか、5 月には新たなスリランカ人の入社も決まっている。

募集しても経験者が来ない。高校新卒者を採用しても定着してもらえない。石垣島での人材採用の難しさを強く感じるようになった。

そんな状況で外国人の採用を決断した新垣社長は「現在、3 カ国の方が働いてくれています。が、国籍は選抜基準ではありません。一番重要なのは石垣島に来てくれるか、そして自動車整備を好きかどうか」だと語る。

現在、同社で採用している外国人は、すべて特定技能（自動車整備）の人材だ。「特定技能」とは、19 年 4 月にできた新しい在留資格である。今まで、原則として単純労働とみなされ、外国人労働者の従事は禁止されていた自動車整備分野において、外国人労働者の就労が可能となった。

では、技能実習と特定技能はどう違うのか。「技能実習」は「技術移転による国際貢献（研修）」で「研修」が目的。つま

り就労ではない。一方で「特定技能」は「労働力の確保（就労）」となり、本来の就労が目的となる。

今後、技能実習は廃止され、育成就労という別の在留資格への変更が決まっている。育成就労制度の目的は、特定技能に移行できる人材を育成することになる。外国人活用は、特定技能に集約される流れとなっていくことは間違いない。

最初から成功したわけではない！

陸運総合株式会社では、積極的な外国人の採用をしているが、最初から成功しているわけではない。

以前、ベトナムからの技能実習生を採用した際、彼らを上手く使い切れず、1 名は途中（1 年半）で帰ってしまった。「労働力として期待していましたが、指導などがしっくりできず、日本語でのコミュニケーションが難しい問題もあって上手く活用できませんでした」。

新垣社長は「帰ってしまった人は、1 年経過した頃から日本語や技術を勉強しなくても身振り手振りでなんとかできると悟ったのか、向上心が見受けられなくなりまし

た。その結果、手持ち無沙汰の時間も多くなり、指導にも反発したりと、信頼関係が築けず帰ってしまった」と語る。

それ以降、特定技能の外国人を受け入れる際には、従業員に改めて説明を行なった。日本語のコミュニケーション能力の高さなどをラインの文章などを見せて納得してもらった。実際に来てもらった外国人は、真面目で、想像以上の働きをしてくれたので、従業員も安心したようだった。

前回の反省も踏まえて、特定技能の外国人に絞って選抜。

「どこに重視した条件は、日本語コミュニケーション能力です。実際に面接したら普通に会話でましました。技能実習生とは全然違うというのがすぐにわかりました。さらに特定技能の人材は、一般的に日本での生活の経験もあるため、我々が心配しなくて良い。日本の文化も知っていたということもあり、採用を決めました」と話す。

各国の特定技能外国人

同社で働く特定技能外国人は、会社が用意したアパートに住んでいる。仕事は車検、点検、修理の補助を中心にオイル、ブレーキ、タイヤ交

換などの業務。台湾人の王君は高校卒業後、大学に進学し、自動車整備（機械工学科）を 4 年間学んだ。その後、軍隊を除隊後、ワーキングホリデーで来日。コロナで何度かビザを延長し、3 年ほどアルバイトなどをしながら特定技能（整備）の試験に合格。そして陸運総合に入社した。

新垣社長は「王君の働きが素晴らしい。その後の外国人採用を継続するきっかけとなりました。技能実習生とは違うというのがよく分かりました」と語る。

タイ人のジョー君は、タイで自動車整備学校卒業後、技能実習（機械板金）として来日し、3 年間働いた経験を持つ。

技能実習終了後、タイに戻って働いていたが、やはり日本で自動車整備の仕事をしたく来日。特定技能（整備）の試験に無事合格して陸運総合に入社した。夢は、自動車整備のビジネスを自分で立ち上げることだ。

ベトナム人のアイン君は、日本の自動車整備専門学校に留学した経験がある。しかし、コロナショックによりアルバイトが減ってしまい学費が払えなくなった。日本で整備の仕事をするという夢を実現するため、特定技能（整備）の試験に合

格したが、コロナ禍の不況で働く会社を見つけれず帰国。ベトナムの自動車整備会社で働きながら、日本での就業を諦めきれず陸運総合に出会った。

皆、自動車整備が好きだから、そして高い技術の日本で学び働きたいから特定技能（整備）を受験し、整備の仕事を選んでいる。

特定技能を採用してみてもいい

「技能実習がダメというわけではないが、やっぱりスタートレベルが違います。特定技能の外国人は生活や仕事の指導、日本語コミュニケーションなど、不安に思うことがありません。そのため、技能実習生に比べてストレスを感じることがありません。日本人社員のなかに違和感なく溶け込んでいる。本当に助かっています」。

続けて「彼らが来て社内でも明るくなりました。色んな国から来てくれるので、出身国の料理の話など日本スタッフとの会話がたくさん生まれています」と言う。

誤解を恐れずにいえば、外国人採用は単なる人手不足のみで活用され続けている傾向が強かった。技能実習制度などは、教育がそれほど必要ない

単純な作業を 3 年間続ける。教育がなされなければ外国人にしても、出稼ぎ意識が強くなってしまう。技能実習制度を否定してはいないが、今後は外国人の採用は特定技能がメインとなることは間違いない。

新垣社長は、外国人を採用していくのに重要な点は「区別、差別をしないこと。そして、きちんと指導・教育することだ」と思います。低賃金で雇おうと思つてはダメです。日本人と同等の給与を渡し、慣れない異国での生活のためのサポート（寮

など）も提供してあげる。外国人たちのストレスを軽減してあげたら、しっかりと学びそして働いてくれます」と語る。

さらに「今いる外国人が長く働き続けて欲しいというのは事実です。しかし、もしいなくなったとしても、また特定技能外国人を採用したい。日本人の新卒を採用していくつ辞めてしまふかを心配するより、特定技能の外国人採用の方が良いのでは、と思ひ始めています」と話す。



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
車買取 販売

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



内外装と先進運転支援を大幅アップグレード

新型ランドクルーザー 250が登場

85万円となる。価格帯もボディサイズも上級移行したことで、150系の後継車とはいいたい内容のランドクルー250だが、売れるモデルであることには間違いない。
(自動車ジャーナリスト 吉川賢一)



ランドクルーザー 250 ZX

主要諸元

全長×全幅×全高:4925mm×1980mm×1935mm、ホイールベース:2850mm、トレッド (Fr/Rr):1665mm/1665mm、最低地上高:225mm、車両重量:2410kg、最小回転半径:6.0m、乗車定員:7名、駆動方式:四輪駆動 (フルタイム 4WD)、エンジン:直列4気筒ディーゼル (1GD-FTV)、排気量:2754cc、最高出力:150kW (204PS) /3000-3400rpm、最大トルク:500N・m/1600-2800rpm、変速機:ダイレクトシフト-8AT、燃料タンク容量:80L、燃料:軽油、WLTCモード燃費:11.0km/L、主ブレーキ (Fr/Rr):ベンチレーテッドディスク/ベンチレーテッドディスク、タイヤサイズ:265/60R20、サスペンション (Fr/Rr):ダブルウィッシュボーン独立懸架コイルスプリング/トレーリングリンク車軸式

車種	グレード	エンジン	乗車人数	価格 (税込)
ランドクルーザー 250	ZX	ディーゼル車	7人乗り	¥7,350,000
	VX	ディーゼル車	7人乗り	¥6,300,000
		ガソリン車		¥5,450,000
	GX	ディーゼル車	5人乗り	¥5,200,000

4月18日、トヨタは新型のランドクルーザー250を正式発表した。従来の150系ランドクルーザードと入れ替わりに投入されるが、後継車としての立ち位置はめざしていないという。またラグジュアリー路線へ突き進んだランドクルーザー300系とは方向性を変え、歴代ランドクルーザであった走破性を追求し、デザインと機能を磨き、安全性を高め「使えるオフローダー」として原点回帰を推し進めたそう。

ランドクルー250は、ベースグレードのGXのみが2列5人乗りとなり、他のグレードはすべて3列7人乗り。エンジンは150系からのキャリオーバーとなり、2.7Lのガソリンエンジンと、2・8Lのディーゼルエンジンの2つを用意。サイズアップにともない、車両重量も150系プラドのTX-Lガソリン車の2100kgから、2240kg (VXガソリン車) へと140kgも増えており、WLTCモード燃費は7・5km/Lと、150系の8・3km/Lから悪化している。燃費を気にするモデルではないのかもしれないが、割り切った設定だ。300系やレクサス新型GXなどと同じく、最新版のフレーム構造のプラットフォーム、GA-Fを採用している。

エクステリアの特徴は、ヘッドライトが交換式であることだ。対応可能なグレードはVXのみで、ZXはプロジェクトシヨンの3眼ライトとなる。価格は18万7000円とやや値は張るが、人気オプシオンになる可能性は大きいとみられる。



インテリアでは、VXとZXには12・3インチ、ベースグレードのGXは8インチのディスプレイオーディオ仕様となる。全車本革巻きステアリング装備だが、VX以上を選ぶとステアリングヒーターが付き、ZXにはパドルシフトも備わるなど、細かく差別化されている。300系と同じく、250系にもセンターコンソールボックスに冷蔵庫が備わるのは嬉しいことだ。

トトレ 新車情報

国産車 (3/25 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発表日
マツダ	スクラムバン	5代目 (DG17系)	SC	3月25日
ニッサン	クリッパーバン、クリッパーリオ	2代目 (DR17系)	FC	3月26日
マツダ	スクラムワゴン	3代目 (DG17系)	SC	3月26日
ニッサン	エルグランド	3代目 (E52系)	SC、特別	4月1日
トヨタ	カローラスポーツ	1代目 (210/A10系)	SC	4月2日
トヨタ	カローラスポーツハイブリッド	1代目 (210系)	SC	4月2日
トヨタ	カローラセダン	12代目 (210/A10系)	SC	4月2日
トヨタ	カローラセダンハイブリッド	1代目 (210系)	SC、特別	4月2日
トヨタ	カローラツーリング	1代目 (210/A10系)	SC	4月2日
トヨタ	カローラツーリングハイブリッド	1代目 (210系)	SC、特別	4月2日
トヨタ	ヤリス	1代目 (210/A10系)	特別	4月2日
トヨタ	アクア	2代目 (K10系)	SC、特別	4月3日
トヨタ	クラウンクロスオーバー	1代目 (H30系)	SC、特別	4月4日
ミツオカ	ミツオカリューギ、ハイブリッド	1代目 (160系)	特別	4月4日
ミツオカ	ミツオカリューギワゴン、ハイブリッド	1代目 (160系)	特別	4月4日
トヨタ	プロボックスバン	1代目 (50/160系)	改良	4月5日
トヨタ	プロボックスバンハイブリッド	1代目 (160系)	改良	4月5日
トヨタ	GRヤリス	1代目 (A10系)	MC、特別	4月8日
トヨタ	GR86	1代目 (ZN8系)	特別	4月8日
スバル	BRZ	2代目 (ZD8系)	特別	4月8日

輸入車 (3/18 ~)

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CLEクラスクーペ	1代目 (C236系)	NR	3月18日
フィアット	フィアット500	3代目 (312系)	SC	3月19日
メルセデスベンツ	ベンツEクラス	6代目 (W214系)	追加	3月22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)	追加	3月22日
メルセデスベンツ	ベンツEクラスオールテレイン	2代目 (X214系)	FC	3月22日
メルセデスベンツ	ベンツGLAクラス	2代目 (H247系)	改良	3月28日
AMG	AMG GLAクラス	2代目 (H247系)	追加	3月28日
フィアット	フィアット500X	1代目 (334系)	特別	3月28日
メルセデスベンツ	ベンツGLCクラスクーペ	2代目 (C254系)	改良	3月29日
AMG	AMG GLCクラスクーペ	2代目 (C254系)	FC	3月29日
シトロエン	シトロエンベルランゴ	1代目 (K9系)	特別	4月5日
クライスラージープ	ジープコンパス	2代目 (M6系)	特別	4月6日

火曜日はJU埼玉の日

5月21日(火) 出品400台以上!!

第4回 三菱各ディーラー協賛

MAA関東inJU埼玉

※再セリを実施する場合があります。不在設定価格は再セリ時にも有効となります。

MAA関東

MAA売切りコーナー限定!

《落札賞》

落札台数に応じて、豪華三菱グッズプレゼント♪

★特設コーナー《MAA関東》
《MAA売切り》

★キッチンカー出店

お取引 (出品or落札1台~) いただいた方に、軽食券プレゼント♪
「日替わり丼」または「メロンパン2個」

★ケバブ屋台出店

5月



5/7(火) 休催

5/14(火) 落札ポイントスタートAA

5/21(火) 第4回MAA関東inJU埼玉AA

5/28(火) 落札ポイント・レンタリースフェスタAA

~ 5月 は 落札強化月間! ~
落札ポイントキャンペーン

全コーナー対象! 落札1台につき1ポイント!
〈特設: レンタ・リースUPコーナー〉ポイント2倍!!

3~9ポイント

10~19ポイント

20ポイント以上



キャンペーン終了後、落札ポイントに応じて賞品をプレゼント♪

▼▼ 画像を見るならJU埼玉サイトへ ▼▼

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



北海道	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
USS 札幌	4	㊹ 3,469	-10.0	76.5	+12.5	688	+150
J U 札幌	5	895	-6.4	78.0	+5.7	299	+20
T A A 北海道	4	573	-28.0	87.7	+12.9	532	+135
札幌 A A	3	371	-13.9	79.3	+11.0	353	+21
N A A 北海道	1	328	-21.9	70.7	+7.4	369	+1
ホンダ北海道	4	224	-0.9	96.7	+7.5	482	+90
J U 函館	5	101	-12.2	62.1	+15.8	643	+203
J U 釧路	5	86	-1.1	49.9	+3.7	696	+233
J U 帯広	5	69	-4.2	51.2	+6.7	291	-13
J U 室蘭	5	64	-22.9	51.7	+2.8	290	+48
J U 旭川	5	58	+20.8	64.7	-5.0	412	+232
J U 北見	5	38	-34.5	66.7	+3.5	431	+109

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)
USS 東北	4	1,657	-1.0	83.1	+14.0	531	+80
J U 宮城	5	1,277	-19.6	82.6	+13.0	304	+57
T A A 東北	4	1,270	-9.4	91.9	+12.4	536	+107
J U 福島	4	1,107	-1.4	62.9	+4.0	339	+66
C A A 東北	4	627	-18.6	76.6	+3.6	409	+83
アライ仙台	4	491	-7.4	93.8	+12.2	185	-19
ホンダ仙台	4	359	+4.4	95.4	+0.8	318	+53
J U 青森	2	152	-30.3	84.5	+2.8	242	+57
J U 山形	2	149	-12.4	78.1	+16.7	281	+51
J U 秋田	4	138	-20.7	89.3	+5.2	134	+6

関東甲信越	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 東京	4	㊶ 17,112	-2.8	73.3	+15.0	1,523	+237
U S S 横浜	4	㊵ 5,028	-7.7	70.2	+10.6	1,084	+133
M I R I V E 埼玉	4	㊸ 4,334	-20.9	79.8	+13.4	418	-10
アライバントラ	5	㊹ 4,215	+4.3	69.5	+3.5	959	+6
T A A 横浜	5	㊴ 2,617	-35.0	90.9	+9.5	1,027	+141
C A A 東京	4	㊷ 2,444	-10.6	79.2	+17.9	707	+128
T A A 関東	4	㊺ 2,131	-19.4	88.2	+8.5	819	+137
J U 千葉	5	1,976	+31.8	51.4	-10.6	445	+6
J U 埼玉	4	1,846	-20.1	61.7	+16.5	522	-4
J A A	4	1,509	-19.1	47.3	+7.6	1,004	+185
アライ総合機械	4	1,484	+7.4	76.8	+7.3	677	+78
アライベイト	5	1,442	-30.7	87.8	+8.5	611	+190
U S S 群馬	5	1,405	-11.4	69.8	+9.9	549	+80
J U 東京	4	1,365	-6.9	61.9	+3.4	351	+18
U S S 埼玉	5	1,276	-10.0	72.4	+15.6	391	+56
ホンダ東京	4	1,190	-2.1	96.1	+6.2	585	+124
U S S 新潟	4	1,110	-9.2	64.3	+9.4	411	+92
J U 神奈川	4	998	+1.4	69.0	+18.0	339	-22
J U 新潟	5	890	-10.7	69.9	+10.7	271	+40
J U 群馬	4	799	-6.5	58.4	+8.1	502	+156
J U 栃木	5	796	+3.5	45.1	+10.3	268	+93
アライ小山4輪	4	724	-24.4	89.4	+6.9	391	+46
N A A 東京	5	628	-25.9	91.0	+19.3	519	+61
J U 茨城	4	580	-9.4	64.9	+6.9	360	+60
ヒーロー	4	575	-20.8	68.7	+16.4	379	+34
J U 長野	4	529	-6.0	34.1	-1.2	280	+92
いすゞ東京	4	452	-20.0	58.1	+7.1	1,868	+124
ジップ東京	5	386	-9.0	54.7	+8.9	2,237	+553
J U 山梨	5	48	-28.4	59.7	+15.5	188	+42

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	5	㊶ 9,927	-11.7	66.5	+17.5	1,747	+309
J U 岐阜羽島 AA	5	㊷ 4,347	-23.5	50.1	+5.9	655	+187
C A A 中部	4	㊹ 4,329	-7.2	77.1	+11.6	964	+178
J U 愛知	4	㊶ 3,847	+1.3	82.6	+7.6	415	+49
USS-R 名古屋	4	㊸ 2,626	-12.4	88.2	+5.5	108	+10
T A A 中部	4	㊴ 2,469	-17.5	90.5	+7.7	556	+105
U S S 静岡	5	㊸ 2,306	± 0.0	70.4	+9.1	388	+32
MIRIVE 愛知	5	1,930	-25.2	70.5	+8.4	315	-110
J U 静岡	4	959	-14.2	65.6	+12.2	228	+53
C A A 岐阜	4	894	-27.3	67.6	+0.8	630	+232
J U 三重	4	801	-3.4	50.4	+8.5	359	+18
N A A 名古屋	4	734	+6.8	93.8	+9.5	419	-1
ホンダ名古屋	4	729	-14.7	95.9	+12.5	463	-4
S A A 浜松	4	444	-31.9	65.6	+21.2	667	+91
愛知トヨタ	4	395	+11.9	96.0	+0.3	514	+185
J U 富山	4	358	-10.3	69.6	+10.6	280	+46
U S S 北陸	5	343	-39.8	86.2	+8.2	257	+57
J U 石川	3	340	-22.0	68.2	+0.8	389	+67
J U 福井	3	266	-22.9	56.3	+8.8	213	+15

1開催平均の出品ベスト10 (台)		
①	U S S 東京	17,112
②	U S S 名古屋	9,927
③	H A A 神戸	6,382
④	U S S 九州	5,284
⑤	U S S 横浜	5,028
⑥	U S S 大阪	4,391
⑦	J U 岐阜羽島 AA	4,347
⑧	M I R I V E 埼玉	4,334
⑨	C A A 中部	4,329
⑩	アライバントラ	4,215

2024 年 3 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	190	463,518	332,936	71.8	312,461,956	939
	-7 開催	-16.6%	+1.5%	+12.8 ポイント	+26.1%	+184 千円
メーカー系	116	118,088	101,781	86.2	70,625,336	694
	-7 開催	-21.9%	-12.5%	+9.3 ポイント	-1.7%	+76 千円
J U 系	163	129,194	80,946	62.7	31,544,037	390
	-6 開催	-12.0%	-2.5%	+6.1 ポイント	+17.2%	+66 千円
合 計	469	710,800	515,663	72.5	414,631,329	804
	-20 開催	-16.7%	-2.2%	+10.7 ポイント	+19.7%	+147 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	5	③ 6,382	-17.9	70.2	+19.2	1,175	+245
U S S 大阪	5	⑥ 4,391	-6.6	63.9	+12.2	979	+232
T A A 近畿	4	㊵ 2,564	-25.6	77.0	+4.9	914	+108
MIRIVE 大阪	4	2,049	-36.2	88.7	+17.0	401	-112
USS 神戸	4	2,005	-14.8	67.5	+15.2	666	+85
T A A 兵庫	5	1,306	-15.4	72.6	+0.6	661	-2
ベイオーク	4	1,145	-18.9	79.9	+19.0	906	+119
いすゞ神戸	5	1,013	-10.7	63.9	+3.5	1,665	+25
I A A 大阪	4	962	-10.5	76.5	+9.0	220	+69
ホンダ関西	4	928	-21.2	97.5	+6.0	539	-19
N A A 大阪	4	648	-6.8	92.6	+16.8	568	-103
K C A A 京都	4	424	-26.4	59.3	+11.1	381	+93
ジップ大阪	4	410	-24.4	64.1	+18.9	2,187	+290
日産大阪	4	329	+5.4	93.5	+5.0	188	-26
J U 奈良	5	283	-20.1	67.3	+4.8	330	+4

中四国	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
L A A 岡山	5	2,121	-9.2	67.7	+15.7	454	+153
U S S 岡山	5	1,763	-21.9	83.1	+10.2	543	+125
T A A 広島	4	1,484	-32.1	85.0	+12.8	697	+118
T A A 四国	4	1,239	-13.8	90.8	+3.8	372	+47
J U 広島	4	1,170	-13.8	56.6	+8.6	334	+77
L A A 四国	4	1,099	-10.1	55.4	+8.4	320	+82
K C A A 山口	5	648	-29.0	62.0	+8.0	444	+128
J U 山口	4	309	-36.6	43.5	+9.4	459	+159
N A A 広島	1	265	-4.7	90.2	+22.2	175	-18
J U 島根	2	192	-41.3	83.1	+14.9	205	-6
J U 鳥取	1	180	-14.3	81.7	+19.8	138	+49
広島 AA	2	107	-26.2	70.9	+12.4	362	+43

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	5	④ 5,284	-6.7	76.7	+16.0	943	+207
T A A 九州	4	㊹ 2,173	-16.3	84.4	+13.6	658	+114
K C A A 福岡	4	1,674	-17.0	54.8	+7.0	296	+32
KCAA 南九州	4	1,400	-16.9	44.1	+4.6	397	+70
J U 福岡	5	1,142	-8.1	60.5	+0.9	269	+38
U S S 福岡	4	683	-40.0	65.0	+6.9	697	+187
ホンダ九州	4	641	-2.1	97.6	+4.6	361	+82
J U 長崎	1	549	-23.6	65.8	+8.1	184	+43
T A A 南九州	4	545	-20.1	85.2	+8.8	418	+44
N A A 福岡	4	502	-12.8	92.1	+29.7	359	+17
J U 大分	2	443	-16.1	89.9	+3.3	116	+26
J U 沖縄	5	421	+0.7	69.8	+1.1	165	+18
J U 鹿児島	5	378	-3.8	51.3	-4.3	212	+17
いすゞ九州	4	347	+2.4	70.1	+1.5	932	-12
J U 熊本	3	298	+43.3	62.8	+3.8	138	+26
J U 宮崎	3	105	+23.5	80.1	+16.5	178	+44
K C A A 南九州 2nd	4	103	-	53.5	-	238	-

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	464	-33.6	39.9	+16.1	1,368	+146

※出品平均台数の前の数字①～㊹は全国順位 ※ U S S 四国の実績は H A A 神戸に含む

MIRIVE 愛知会場

MIRIVE AICHI

5月の開催スケジュール

5月 3日(金)	休 催	【5月通月企画】 成約キャッシュバックキャンペーン
5月10日(金)	Thanks AA	出品3台以上で流れ1,000円・お取引賞
5月17日(金)	フレッシュ AA	フレッシュ&Fコンパクトコーナー流れ1,000円・お取引賞
5月24日(金)	フレッシュ AA	フレッシュ&Fコンパクトコーナー流れ1,000円・お取引賞
5月31日(金)	Thanks AA	出品3台以上で流れ1,000円 軽コーナー流れ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

新人教育編

令和の新人は メールが書けない!?

今どきの若い新人は「デジタルネイティブ世代」と呼ばれているので、メールに関して教えることは無いと思っていないだろうか。実は、今どきの若い新人はパソコンメールが書けないことが多い。

令和の新人はメールを日常的に使いこなしているだろうというのは勘違いで、今どきの若い新人の中にはパソコンでメールのやり取りをしたことが無い、という人も少なくない。彼らのやり取りはメールではなく、SNSやLINEが主流なのだ。

LINEやSNSのダイレクトメッセージでのやり取りは、「来週はいつ空いてますか?」といきなり用

件を送り合う形が普通だ。そのため、メールに

は教

えなくてはならないのだ。例えば、お客様に納車の日程をお伺いするメールを作成してもらったところ、図1のようなメールになっ

た。できるだけこう思っ

り新人教育をしなくてはならない。

模範的な書き方としては図2になるだろう。では、今どきの若い新人にどうやってメールの書き方を教えたらいのか。

●基本の型を用意する

社内用、社外用で基本的な型を用意しておくことで、おおよその案件は問題なく対応ができる。最初は送信する前に上司や教育係が確認してあげると良いだろう。

●読みやすい、返事しやすいメールを理解させる
行間を上手に開ける、長々と書かずに句読点を適時入れる、といったことが

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!



相手にとって読みやすく、わかりやすいので返事もしやすい、ということを理解させる。それには、日常での社内メールで見本を見せる。

また、必ず、書いたメールを送信する前に自分で読んでみて、間違いがないかを確認するとともに、読みやすいか確認させる。

●具体的に添削する

最初のうちはトラブルを防ぐために上司や教育係が確認をした方が良いでしょう、その際、「読みやすく整えて」「言葉遣いに気を付けて」といった曖昧な表現ではなく、具体的に教える。例えば

などだ。これを積み重ねていくうちに、様々な状況に応じたメールが書けるようになってくる。

簡単に送れてしまうメールは、失敗やトラブルも多い。デジタルネイティブ世代はいわばスマホ世代だ。SNSでのやり取りは「話口調」であり、ビジネスメールに関しては、という感じで同じデジタルでも内容が違ふということを教えるが良いだろう。基本を最初にきちんと教えないと後には大変なことになるので心得よう。

しごとの心得



図1

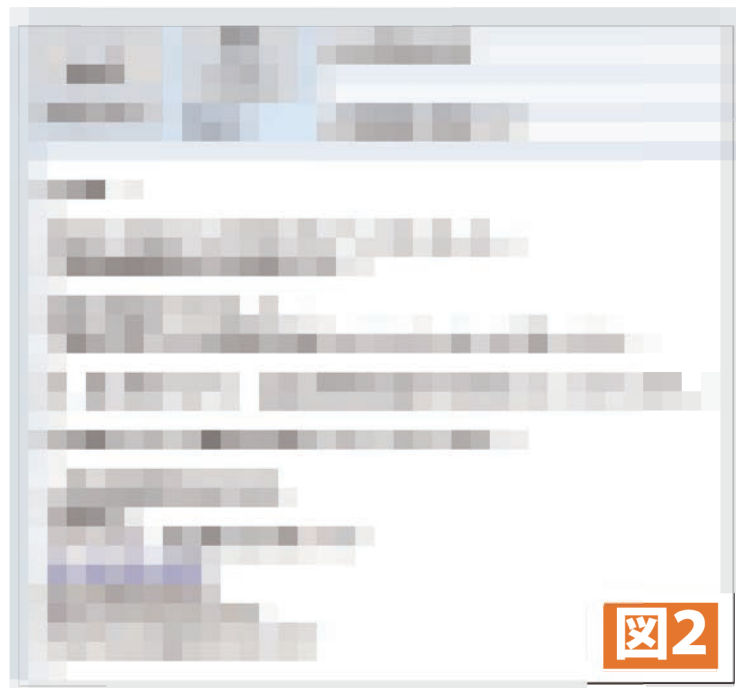


図2

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月から土曜日オープンしました!!

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
【支店】 大阪、名古屋、福岡 【営業所】 川崎、木更津、横浜、名古屋、京北、神戸、博多、新門司

<https://www.ecl-agency.com/>

お問い合わせはコチラ!

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



未だ注文停止が続いている



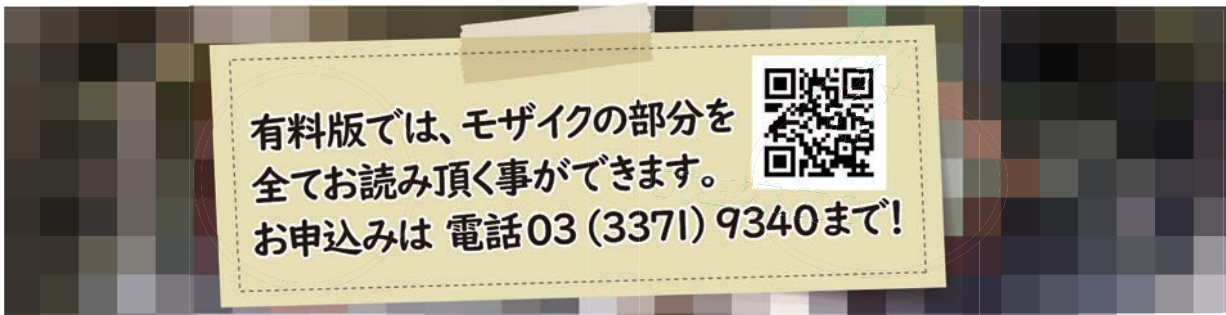
画像① 前方はカバーで覆われている



画像② フロントフェンダーの取付ボルト



画像③



画像④

世界的な部品供給不足のなかで登場

日産を象徴するモデルとして、スカイラインと双壁をなすフェアレディZ (RZ34系) は、2022年に販売開始。その外観から、フルモデルチェンジと思われるが、モデルコード「RZ34」であることから「Z34系のマイナーチェンジ」という位置付けであることが分かります。他のモデル同様、新型コロナウイルス、ウクライナ情勢

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、未だに注文停止が続いている超人気モデル『日産フェアレディZ (RZ34系)』を紹介しします。

影響を受け、未だに国内では注文停止状態が続いていることから『幻のモデル』という印象を受けます。

プラットフォームはZ34系の進化版

フロントエアア攻略法

エンジンルーム前方は、カバーで覆われている箇所も多いですが、

リヤエアア攻略法

リヤエアアのチェックは、荷室側からが難しいので、

確認することが可能です (画像⑤)。

日産フェアレディZ (RZ34系) 解体新書 88

レポート 株式会社 ジャッジメント

いった印象を受けます。

修復歴チェックを進めていきましよう (画像①赤丸・青丸)。

また、フロントインサイドパネル以上に注意したいのが、

画像をご覧いただくと分かるように、

ので、パネル交換修理が行なわれていれば、その異変にすぐ気付けます。

検査用ライトがあれば困ることはないの、携行することを強くお勧めします。

知っておきたいインスペクション・データ

- ◆修復歴遭遇率 (弊社検査実績) 1%未満
- ◆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 →運転席側ドア開口部に表記
- ◆ボンネットオープナー位置 →ダッシュボード右端下部
- ◆OBD2接続端子設置位置 →

勝手に格付け! 査定難易度

カバーで覆われているエリアもありますが、損傷リスクの高い要所は隙間からチェックできます。高額車両ですが、丁寧なチェックを行えば見落としは防止可能です。



日産・フェアレディZのYouTube動画はこちらからアクセスできます

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5月の開催スケジュール

大阪会場初出品車輛限定! 毎開催全コーナー1社3台 流札時出品料1,000円!

5/2	休催	
5/9	新緑AA	◆全コーナー1社3台流札時出品料1,000円 ◆成約賞
5/16	通常AA	◆成約賞
5/23	五月AA	◆成約賞
5/30	通常AA	◆成約賞

※大型車は通常手数料となります

MIRIVE

MIRIVE WEBサイトから
Mライブで埼玉・大阪・愛知の車を買えます。

水曜日は
埼玉の日

木曜日は
大阪の日

金曜日は
愛知の日

新規入会好評受付中!
申込みはWEB からかんたん手続き!

www.mirive.co.jp

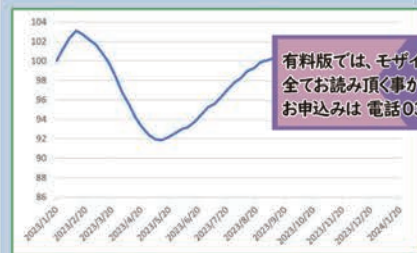


Ucar指数による個別車種の相場動向

トヨタ アルファード AGH30W 【3年落ち】

2023年1月→2024年1月 -0.3% ▼ 相場短観

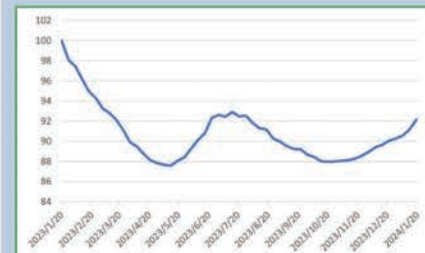
中古車指数



トヨタ ランドクルーザープラド TRJ150W 【5年落ち】

2023年1月→2024年1月 -7.8% ▼ 相場短観

中古車指数



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



毎月お届けしているUcar指数を、今回も個別車種で計算して紹介する。Ucar指数は中古車価格の本当の動向を把握するために開発したものである。今月は、基準日を2023年1月20日の週とし、その時点の指数を100とした。

指数が100を上回っていれば基準日より高く、100を下回っていればそれより低いことがわかる。なお、1月19日までの一週間平均のグラフである。

ホンダ ステップワゴンスパーダ RP3 【5年落ち】

2023年1月→2024年1月 8.4% ▲ 相場短観

中古車指数



トヨタ C-HR NGX10 【3年落ち】

2023年1月→2024年1月 22.3% ▲ 相場短観

中古車指数



スズキ エブリィバン DA17V 【5年落ち】

2023年1月→2024年1月 -1.4% ▼ 相場短観

中古車指数



ダイハツ ハイゼットカーゴ S321V 【5年落ち】

2023年1月→2024年1月 -3.8% ▼ 相場短観

中古車指数



スズキ アルト HA36S 【5年落ち】

2023年1月→2024年1月 -5.1% ▼ 相場短観

< 中古車指数 >



ダイハツ ミライース LA350S 【3年落ち】

2023年1月→2024年1月 12.4% ▲ 相場短観

< 中古車指数 >



日本最大級の中古車流通ネットワークサービス

中古車の仕入・売却・小売販売のことなら

AS'NET

エーエス・ネット®

新規会員募集中



掲載台数年間1,000万台
75,000会員様が利用中

入会金
月会費

無料

AS'NET サービス紹介

動画で
分かり
やすい!

仕入れ

14万台以上出品中
全国130会場と提携!

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

詳しくはコチラ!



売却

ASNETが下取り車・在庫車の売却ルートに!

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

詳しくはコチラ!



小売サポート

お客様との小売商談ツール!

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

詳しくはコチラ!



株式会社 オートサーバー

お問い合わせ・資料請求は

☎ 03-5144-8530

入会金・月会費 無料 会員募集中 詳しくはコチラ▶

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

オートサーバー

検索





・輸入車の3～5年落ち
が下落していないのは、

まずはA平均落札価格
について
年初から相当高い位置
をキープしているのがわ
かるだろう。気づくのは
3～5年落ち (オレンジ
線)

出品台数低迷 相場高騰継続中

2024年4月の相場も通年のような下落にはならず、高騰が続いている。グラフを見ながら一つ一つ解説をしていこう。

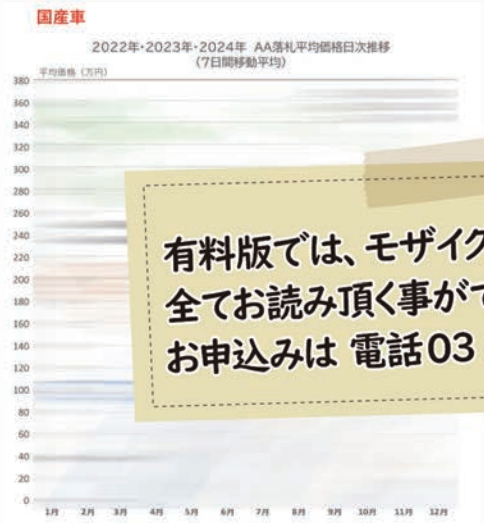
すでに価格優位性があるの1～2年落ちが大量に出品落札されたため。修が暴騰しているように見えるのは4月の中旬にメルセデスベンツGクラス年式的に価格優位性があ

るので、下落はさほどしていいないといえる。とくに3～10年落ちは新車の下取りのコアな年落ちだ。本来ならば年初から3月にかけて新車の納車が進み、下取り車両が増え

出品台数 (中段) と成約率について

出品台数が何と少ないことか。これが新車の納期遅れを証明している。だ。しかし今年はある。成約率は需給関係か

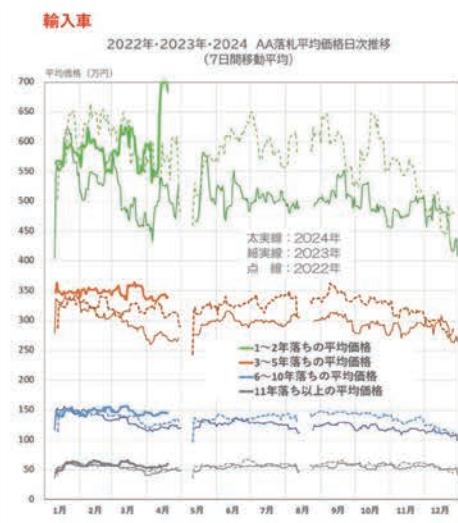
国産車 AA落札平均価格 日次推移



軽自動車 AA落札平均価格 日次推移



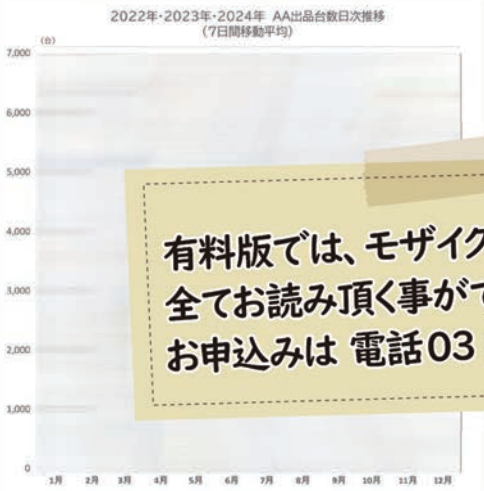
輸入車 AA落札平均価格 日次推移



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!



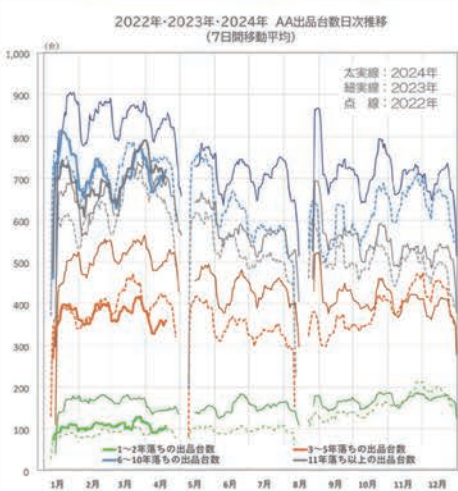
国産車 AA出品台数 日次推移



軽自動車 AA出品台数 日次推移



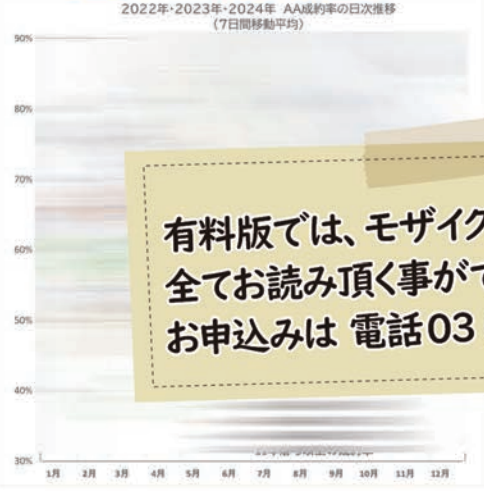
輸入車 AA出品台数 日次推移



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!



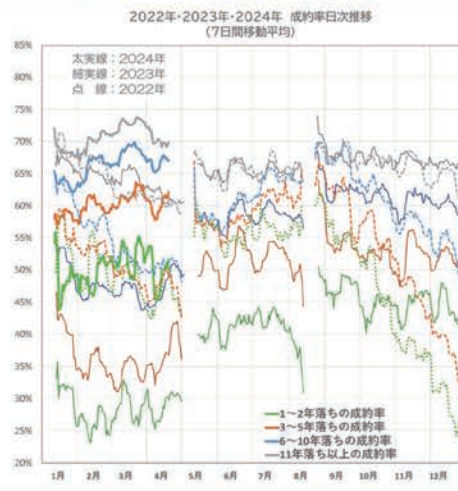
国産車 AA成約率 日次推移



軽自動車 AA成約率 日次推移



輸入車 AA成約率 日次推移



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!



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>