

無料版

7月号

ユーストカー
NEWS

毎月1日発行

第135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

中古車相場

猛暑再び

到来中

いつまで?



再び熱波が到来している。そう、中古車相場の熱波だ。
少し前まで我々に来る質問の多くは「いつまで高いの」「いつ下がるの」というものが多かったが、ここ最近では「どこまで上がるのか?」「や」高くて買えない……どうなっているのか?」「という悲鳴やあきらめに近い内容に変化していることを感じる。
この相場を「熱波」と表現させていたのだ。今まで需給で相場は語れるとお伝えしてきたが、やはりこの熱波も需給で説明しなければいけないだろう。そこを理解して初めて「いつまで続く」「いつから下落」を読み解くことができるのだ。今号では熱波相場を中長期のグラフを使ってそのバックボーンを解説しつつ、この相場がいつ収束していくのかの読み解き方をお伝えする。24面の必殺相場人のグラフを横につなぎ合わせて時系列で読み解いていく。今まで難しいと感じられた方も理解できるよう内容だ。
2面へつづく

《21面・中古車輸出》
《13面・コンサル》
商用車に特化したナイジェリアが増加

買取りに効果的な二つのDM

AUCNET

リアル応札
業界No.1

オークネットなら、インターネットオークションを介して

日本全国112会場から仕入れ可能!

※グループ会社のアイオーク(Web-i-Auc)でもご利用いただけます。

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!

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



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

グラフから読み解く 相場の『流れ』と『判断基準』

一昨年前の熱波を思い出して欲しい。そう、2022年8月の熱波相場だ。まさに真夏の中の熱波相場だった。

《図①④の見方》

24面で使っている過去3年間(今年24年は途中まで)のグラフに、3年前の21年(丸点線)を付け足して横につなぎ合わせたものだ。24面のグラフを横に分解したもの

に、21年を付け足したとも言える。

折れ線グラフの隙間はゴールデンウィーク、お盆、年末年始の休催部分だ。①がAA平均落札価格、①②は、①のグラフから6〜10年落ちと11年落ち以上を抜き出して、スケールを拡大して見やすくしたもの、②がAA出品台数、③がAA成約率だ(どれも7日移動平均)。

24面と同じく、緑①1〜2年落ち、オレンジ②3〜5年落ち、青③6〜10年落ち、グレー④11年落ち以上である(図①の赤線は1〜2年落ち中古車指数である。参考までに表記しておいた)。

④は同期間のドル円相場だ。今号では、6月から徐々に相場は落ち着いていく……という内容であった。不正のニュースを耳にしたときには、す

表現した。3面を参照して欲しい。

「TOYOTA、お前もか?」。前号の締め切り直後に、トヨタをはじめメーカー5社の不正の報道が飛び込んできた。正直に申し上げよう。「ああ、また(相場)上がったやうわ」が、我々がそれを見た瞬間に思ったことだ。

前号では、6月から徐々に相場は落ち着いていく……という内容であった。不正のニュースを耳にしたときには、す

今回の不正と言われる内容に関して「基準より厳しいテスト」や、対象車種が少ないことなど、

でにその情報で印刷の輪転機が回っていて、時すでに遅しの状態だった。紙媒体の宿命とはいえ、相場判断がブレる内容になってしまったことは、お詫びしたいと思う。だからこそ、今号で「流れ」「判断基準」をしつかり、わかりやすく伝えようと思う。「流れ」は流札のことではない(笑)。「需給バランスの流れ」である。

そしてこの記事を書いている途中で、部品の調達遅れのニュースも入ってきた。コロナ、世界的紛争など、大きな「流れ」はそんなに甘くはないよ、ということなのだろうか。とにかく新車の納期が早まり、業界が通

いささか数にらみ目線を持ちたくなる部分もあるが、そこは我々の仕事ではないので触らないでおく。いずれにせよ、生産を停止せざるをえない状況になった。立ち入り検査の影響も大きいだろう。

4面に掲載した図⑤はトヨタ受注残グラフだ。受注残が

常運転になる光が見えない状態が続いている。

《⑤トヨタの受注残推移グラフ》

24面に掲載した図⑤はトヨタ受注残グラフだ。受注残が

以前お伝えしたが、通常運転時のトヨタ受注

残は

今号は横長のグラフで、時系列で理解ができるように伝えていくために、グラフを中心に説明していく。21年のグラフを左側に追加したのは、暴騰前の相場水準を理解していただくためだ。24面の過去3年グラフでは、すべての年式で高騰相場が続いているので、流れを判断できないからだ。そういう意味で、しつかり左端からグラフを追ってみていただきたい。

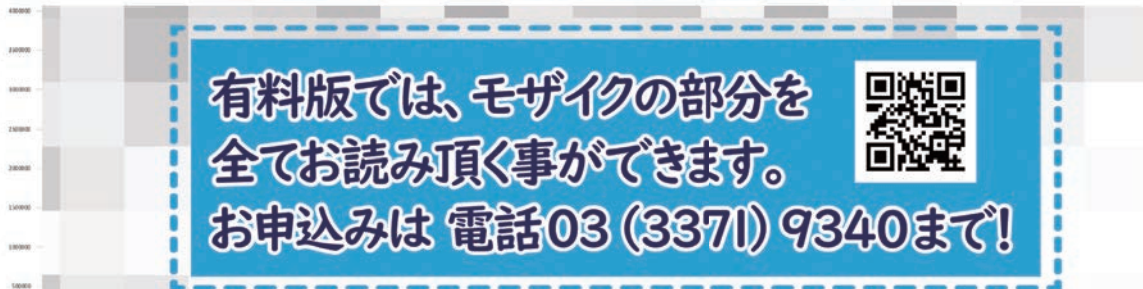
《⑤トヨタの受注残推移グラフ》

4面に掲載した図⑤はトヨタ受注残グラフだ。受注残が

以前お伝えしたが、通常運転時のトヨタ受注

残は

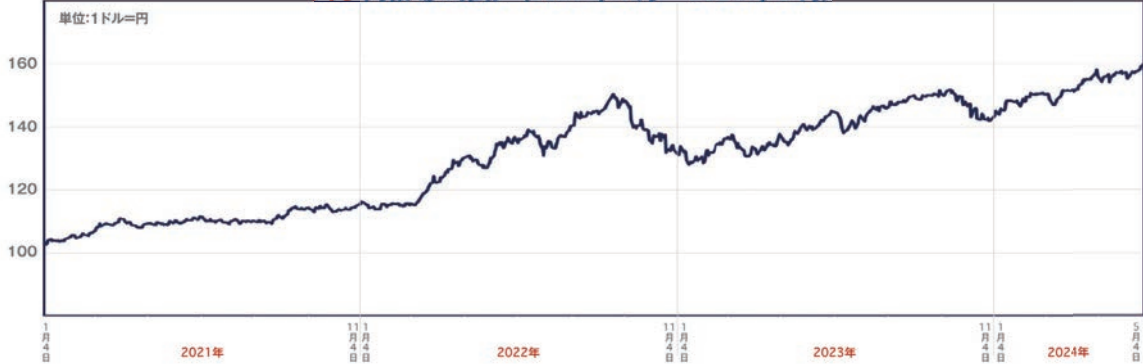
図① 国産車 21～24 年 AA 落札平均価格 (7 日間移動平均)



図①-2 6～10 年落ち、11 年落ち以上の拡大版グラフ



図④ 円相場の推移 (2021 年 1 月～2024 年 5 月)



図② 国産車 21～24 年 AA 出品台数 (7 日間移動平均)



図③ 国産車 21～24 年 AA 成約率 (7 日間移動平均)



MIRIVE 埼玉会場



埼玉会場 7月の開催スケジュール

7月 3日(水)	MIRIVE AA お取引賞
7月10日(水)	メンバーズ AA お取引賞
7月17日(水)	開場25周年記念 AA 全車流れ無料・来場プレゼント・お取引賞
7月24日(水)	MIRIVE AA お取引賞
7月31日(水)	フレッシュディーラーズ AA お取引賞



MIRIVE

新鮮車両のMIRIVE

水曜日は
埼玉の日

木曜日は
大阪の日

金曜日は
愛知の日

新規入会 好評受付中!

お申込みはWEBからかんたん手続き!

www.mirive.co.jp



考察①

前回22年の高騰相場との違い

2面図①の21年の平均価格の位置を見れば、いかにその後の年が高騰しているのかがわかるだろう。そして、緑の1〜2年落ちの高い山に気づく。そう、22年の夏の暴騰相場のそれである。

そして右に目をやると、現在の価格が

前回と同じ轍と思っていた人は「そろそろ下落だろう」となるが、相場は得てして、それを裏切ってくるものだ。

考察②

相場水準の大幅な変化

もう一度お伝えするが、2面図①のスケールは、1〜2年落ちの価格水準を含むために、スケール幅が大きい金額になっている。グラフを見て、「高いんだな」と思うだけではいけない。具体的に金額で水準の変化を見てみよう。青色の6〜10年落ちの21年の水準は、いくらだろうか。

2年落ちはアルファードなどの特殊要因もあるので、数字だけでは語れないが、それにしてもどうだろうか。平常時から、かなり水準が上がっているのが、グラフよりも体感できるのではないかな。なぜならばこの金額差こそが、常々商売で意識している数字なのだ。

もう一度言おう。21年からみると、6〜10年落ちは現在いるのである。

6月中にもかなり暑い日があったと思う。地球温暖化をよく耳にするが、中古車相場もすでに温暖化になっているのかも驚くだろう。3〜5年落ち

考察③

年明けの高騰レベルで需給を読む

ちよつと面白い視点でグラフを見てみよう。グラフの途中で隙間がある。GW・お盆・年末年始の休催期間だ。その隙間を見て特徴を感じないだろうか。隙間の後は高く始まる傾向がある。

そうでない場合は隙間の手前で、すでに高くなっている。とくに、年始の相場はここ最近跳ね上がってスタートしている。これはA休催中の商売で販売が進み、タマの手当てを行なうからだ。

年々年初に跳ねる理由は主に2つ。他の休催期間より長い間、タマの確保（仕入れ台数）が増える。もう

一つは輸出筋が一気に動き出すからだ。輸出に関しては、年度替わりで登録年や製造年の切り替わりになるのも大きな要因だ。この跳ね方で、その時の需要の強さ（供給の弱さ）を図ることができるという。

そういう意味で、いまだ、今年のグラフの年明けを見て欲しい。

考察④

為替の多大なる影響

2面図④を見て欲しい。ドル円の相場グラフだ。円安は相場の底上げ要因になることは説明する必要はないだろう。

考察③での跳ね上がりから始まって、その後、例年通りであれば、もう少し下落してもいいものだが、今年はそうはいかない。輸出筋の旺盛な需要と、それにさらに追い風になる円安。これが現在の高騰高止まりの最大要因だろう。

為替のグラフとA A落札平均グラフを見ると、とくに今年に入って相関関係が強く出ているのがわかるだろう。小売り店にとって「高すぎ」であっても、輸出筋は高すぎではないということだ。これは小売り店は、たまったものではない。

考察⑤

異常なまでの落札単価上昇

最大のA Aと言えばU S S東京会場だ。1月から6月4週までの実績を23年と24年を比較するため、グラフ化した（次ページ4面の図⑥）。出品台数こそ昨年と同レベルだが、成約率、落札単価が、去年のそれと大きく上に乖離している。結果、成約台数も上昇している。数値化はしていないが、通年に比べ、この成約台数の大きな割合を、輸出が占めているとみられる。

考察⑥

小売りタマと苦戦する国内小売りのパターン

4面の図⑦で示した通り、小売りサイトの掲載台数が

相場高騰の中、在庫のA A処分で益出しをした人も多いが、そのあとに、A A以外の仕入れができない店が、一番厳しくなっている。

が相当厳しいようだ。この相場では当たり前だが、前回23年の高騰と違い、相場の頂点を迎えずに張り付いているのが、仕入れる側に見ると精神的にもよろしくないだろう。

小売りに関してのポイントはズバリ、「A A以外の仕入れ」にかかっている、といえる。この相場高騰は現在、買取りには追い風となっているが、小売りにとっては真逆。そしてA A以外の仕入れ、つまり何らかの買取りを行なえることが、勝負となると思われる。

孫取りもそのうちのひとつだが、その孫取りが店頭に似合わないものであっても、高騰相場の中でA Aで処分し、利益を出せれば、その分仕入れが高くても辻褄（つじつま）を合わせる

ともいえるよう。某小売りサイトの掲載台数推移をグラフ化した。小売りタマの表れているのがわかる（次ページ4面図⑦）。

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!



Ju奈良

7/13(土) 11:00~ START

商組設立 46周年記念 AA

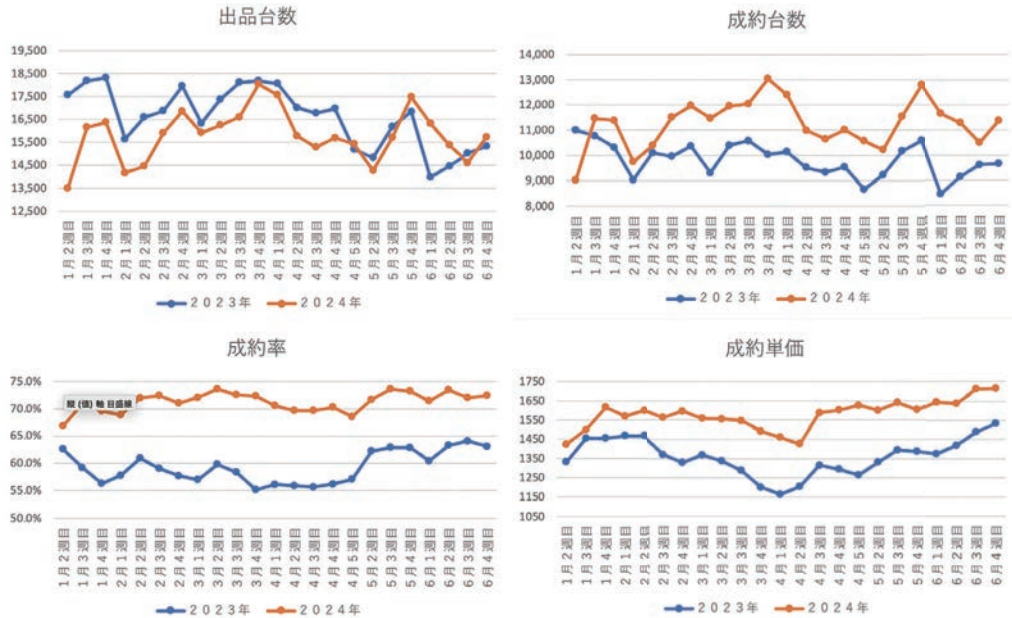
奈良県中古自動車販売商工組合
〒639-1039 奈良県大和郡山手町 764 番 3 TEL : 0743-57-5678

お楽しみ抽選会

- 50インチTV 3台
- 任天堂 Switch 5台
- 商品券 10,000 円分 5本

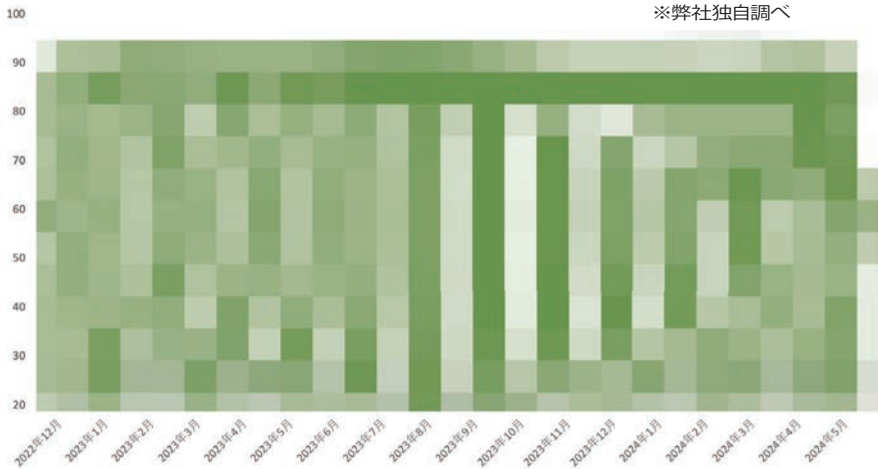
※賞品画像はイメージ ※出品会員様対象

図⑥ 1月～6月4週 '23/'24 比較 (USS 東京)

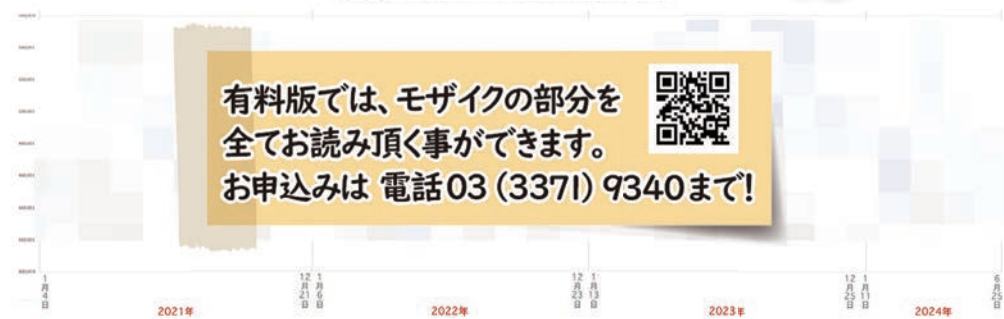


図⑤ トヨタ受注残グラフ 2022 年 12 月～2024 年 5 月

※弊社独自調べ



図⑦ 小売サイト掲載台数グラフ



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!

うのが

取材時を含め、最近の
皆様からの質問の多くは
これだ。いつ相場が下
がるのか。結論を言おう。
たつて簡単である。高騰
要因の逆の条件が始まっ
たときが、下落の始まり
である。
現在の熱波相場の要因
をおさらいしよう。新車
の供給不足(納期遅れ)、
海外需要、円安である。
と答えた
以前からお伝えしてい
るチェックポイントを、
いま一度お伝えしよう。
とくに、為替は大きく
中古車相場に影響を与え
る。それは輸出にとどま
らない。あまり大きな声

というところから、最近の
が、新車メーカーは、こ
の円安においては海外に
出したのである。答え
は単純で、国内よりもは
るかに儲かるから。新車
メーカーは中古車のため
に動いてはいない。利益
のために動いている。当
たり前だが。
為替の動きを注視して
いくのは、中古車稼業で
は必須となったといえる
と思う。安心して欲しい
のは、
には影響が出るだろう。
そして、紛争の終結。
サプライチェーンの滞り
は、すべてここから始
まっている。これも紛争
終結がいつなのか、わ
からないので「わからない」となる。ロシアとウ
クライナが休戦ではなく
終戦する、紅海の武装集
団の攻撃が完全終結する
……。そうなったとして
もサプライチェーンが急
回復はしないだろう。む
しろ、最後つ尻のような
問題が起きる可能性が大
きいかもしれない。こち
らも相場の急落は考えに
くいと考える。
さすがに、この熱波相
場はどこかで息切れが来
ると思われるが、AA以
外の仕入れルートがない
国内小売り勢は、相場の
急落は考えにくいので、
しばらく苦戦は続くだろ
う。

ご好評につきこれがラストチャンス!

0円で入会!しかも
最大5万円
返ってくる!

100社限定の特別キャンペーン!



LUM入札会
株式会社ユニケット

03-5937-0140

WE LUMキャンペーン開催中!

LUM入札会に新規入会&落札すると
最大3台分の落札手数料が返ってくる!

STEP1.入会する(無料)

LUM入札会は会員制入札会です。
まずはご入会手続きをお願いいたします。

TEL 03-5937-0140

LUMには入会費・年会費0円のプランが
あります!お試しだけでもお気軽にどうぞ!

※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。

STEP2.中古車を落札する

入会后、落札いただいた車両3台分の落札手数料を
キャッシュバック!ほしい中古車をぜひ見つけてください!

※入会后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。

落札手数料3台分



最大キャッシュバック
52,500円

いますぐ
申し込み!



申し込み

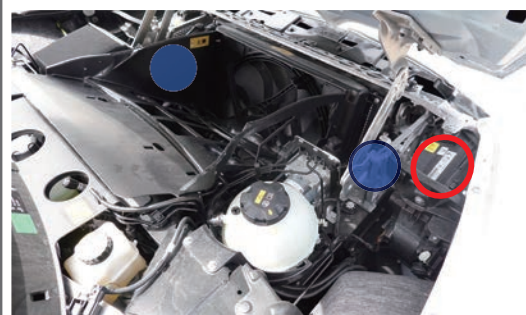
平日のみ
9:00~12:00
13:00~18:00



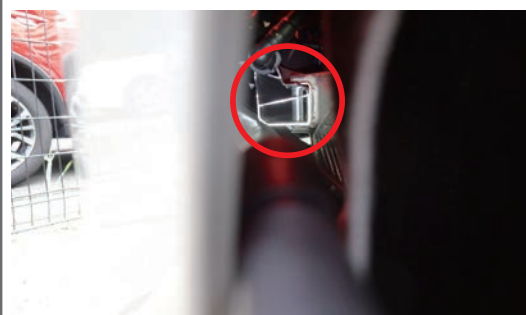
2020 年に生産が終了



画像① ワイヤーを手前に引きます



画像② 手で支えながらフロントエリアを確認

画像④ アルミ合金に不自然なシワがないか？
(画像は新車状態)

画像⑥ わずかな隙間も見逃さない (同)

BMW初のバタフライドア採用

i8は、2009年にフランクフルトモーターショーでコンセプトモデルが発表。そこから5年の歳月を経て、日本国内でデリバリーが始まりました。

スーパーカーのようなデザインを取り入れたi8は、デビュー当初から話題となり、20年に生産が終了。

流通台数としては少量ですが、少しずつ査定現場で遭遇するようになりまし

カーボン製キャビン採用
アルミ合金製フレームも

i8は、他の少量生産モデルと同様、カーボン製の客室部分、バッテリーケースも兼ねたアルミ合金製フレームを組み合わせた、セパレートフレームを採用しています。

実際、ドアを開けた際に確認できるカーボン製のキャビンはとても強靱で、容易に損傷するような代物ではありません。

仮に事故で大きく損傷してしまった場合には、素材的に修理が困難なうえ、廃車になってしまうケースが多いです。

『開かずのボンネット』を開ける方法

フロントエリアの確認をする際、まず立ちほだかるのが「ボンネットどうやって開けるの？」問題。

取扱説明書には記載されていないので、途方に暮れてしまった方も多いはず。

ボンネットを開けるには、左右フロントフェンダーにそれぞれ設置されたオープナーでロックを解除する必要があります (画像①)。

ボンネットにはダンパーが装備されており、手で支えながら骨格部位をチェックすることになりますので、ケガには十分注意するようにしましょう。

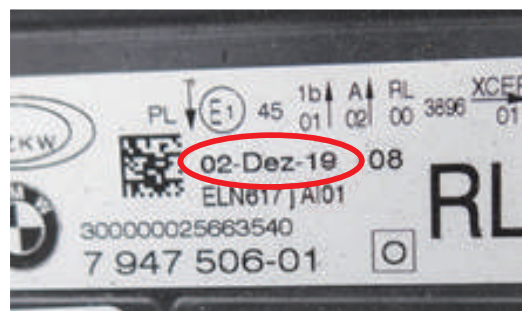
外板部位はすべて樹脂製で、交換歴の判断は大変難しいといえます。

そこで、まず注目したいのがヘッドライトユニット。輸入車モデルではおなじみの製造日ラベルが貼られています (画像②赤丸、画像③赤丸)。

車検証に記載されている初年度登録年月よりも、新しい製造日であればヘッドライトユニットを交換している証拠になります。

単純にヘッドライトの故障かもしれないですが、もしかしら、事故による損傷の原因かもしれない。

そして唯一、交換歴の

画像③ ヘッドライトユニットの製造日ラベル
(2019 年 12 月 2 日製造)

画像⑤ 打ち抜き穴に歪みがないか？ (同)

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、BMWのEVブランドとして誕生したiシリーズ。その象徴的モデルだったBMW「i8 (12系)」を取り上げます。

スが多いと推測されます。こうした事情があるため、流通している車両の多くは、キャビン部分に問題を抱えている個体は皆無に近いと考えられます。

そこで査定時には、フロント、およびリヤエリアの修復歴チェックに割り切って専念するようにしましょう。

リヤエリア攻略方法

リヤエリアは、とにかく「様々な隙間から覗く」ことが攻略のカギとなります。

まず、荷室側からエンジンカバーを外して確認 (画像④)。

さらに、リヤバンパー下側からも覗いて確認します。

遮熱板の隙間から見えるフレームですが、打ち抜き穴に歪みが生じていないか確認しましょう (画像⑤赤丸)。

タイヤハウス側のライナーをめくると、バン

確認ができるのがボンネット。裏面に製造日ラベルが貼られているので、修復歴判断の参考材料になります (詳しくはユーザームーブ動画にて紹介)。

アルミ合金製のフレームは、角柱状のシンブルな構造で、先端部分を中心に、不自然な隙間や修理跡がないかを確認します (画像②青丸)。

まずは、荷室側からエンジンカバーを外して確認 (画像④)。

さらに、リヤバンパー下側からも覗いて確認します。

遮熱板の隙間から見えるフレームですが、打ち抜き穴に歪みが生じていないか確認しましょう (画像⑤赤丸)。

タイヤハウス側のライナーをめくると、バン

フロントと同じように、アルミ合金製フレームで構成されているリヤエリアは、荷室が設けられ、さらにエンジンも搭載されていることから、とにかく仕切りが多くて全体を掴みづらいです。

まずは、荷室側からエンジンカバーを外して確認 (画像④)。

さらに、リヤバンパー下側からも覗いて確認します。

遮熱板の隙間から見えるフレームですが、打ち抜き穴に歪みが生じていないか確認しましょう (画像⑤赤丸)。

タイヤハウス側のライナーをめくると、バン

パースメント、およびフレーム先端部が確認できます (画像⑥)。

このように手間は掛かりますが、i8は、工具が無くても骨格部位の確認をすることが可能なモデルです。

知っておきたいインスペクション・データ

- ◆修復歴遭遇率 (弊社検査実績) 1%未満
- ◆車台番号刻印位置
→右シート座面後方に打刻
- ◆色ナンバー表記位置
→サービスブック新車保証欄に表記
- ◆ボンネットオープナー位置
→左右フェンダー (ピラー側の面) にそれぞれ設置
- ◆OBD 2 接続端子設置位置
→ダッシュボード右端下部に設置

勝手に格付け！ 査定難易度

ランボルギーニやフェラーリと同じような構造でありながら、工具無しでも骨格部位を何とか確認できます。とはいえ、様々な隙間からの確認が求められますので、査定検査では苦労させられます。



BMW・i8のYouTube動画はこちらからアクセスできます

MIRIVE 大阪

2024年7月の開催スケジュール

マンスリーキャンペーン 毎開催全コーナー1社1台
流札時出品料1,000円!

7/4	七夕AA	◆成約賞
7/11	会場設立39周年 大記念AA	★全コーナー流札時出品料1,000円 ◆成約2台・5台・10台・20台賞 ●来場賞: 屋台・ウェルカムドリンク
7/18	通常AA	◆成約賞
7/25	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・愛知の車が買えます。

水曜日は
埼玉の日

木曜日は
大阪の日

金曜日は
愛知の日

新規入会好評受付中！
申込みはWEB からかんたん手続き！

www.mirive.co.jp



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

TEL : 072-330-2200

ホンダオートオークション6会場合同

23周年記念AAA開催

開催日 2024年7月8日(月)

ご来場
プレゼント

タオルサイズ：約120×35cm

▶ご来場いただいた会員様に

2024年夏 Hondaオリジナル
ジャガードスリムバスタオル
プレゼント!

●写真はイメージです。実物とは異なる場合がございます。 ●プレゼントは会員様1つとさせていただきます。 ●プレゼントの数には限りがございますので、品切れの際はご容赦ください。 ●詳しくは会場スタッフまでお問い合わせください。

リアルタイム応札など便利な機能が充実した **H@Live** を是非ご利用ください!**H@Live**
Honda Internet Auction
ホンダイインターネットオークション [ハットライブ]ホンダイインターネットオークション
【ハットライブ】

毎週月曜日 は6会場同時開催

会員会費(年間)

13,200円 (税込)

月額使用料
無料!予約入札登録料
無料!!FAX下見
無料!!!

機能拡充!!

●落札車の車検証情報 ●予約入札 ●計算書
●書類状況 ●下見検索 ●フリーワード検索

iOS・Androidの
スマートフォンから応札可能!!

詳しくはスタッフまでお問い合わせください。

ホンダオートオークション

<https://www.honda-uc.com/auction/>北海道会場 TEL 0123-28-8609
名古屋会場 TEL 052-603-8609仙台会場 TEL 0223-25-8609
関西会場 TEL 078-391-8609東京会場 TEL 042-540-8609
九州会場 TEL 0942-52-8609

顧客の要望に応じて共に成長

小鹿自動車株式会社（青森県弘前市）



仕事に興味と言う小鹿社長。「いつかは自分の手で寺を建てたい」という職人気質



約 500 坪の展示場。地域の顧客を対象にした商売で、リピーターが約8割にのぼる



バンビ色のキャリヤカー。「子供が手を振ってくるので、社員が運転しながら」と小鹿社長



サービス部門には1級整備士も在籍する。工具や機器を揃え、あらゆる車種に対応可能だ



店内にはお客様が持ってきたという青森ヒバの机と椅子が。全体的に温かみのある雰囲気だ

地域の顧客と親密な関係を築き、これまで一緒に歩んできた。安心して乗れるようにと車は徹底した整備で提供。親しみがあつて信頼できる中古車販売店として、顧客を惹き付けている。

青森県の西部、りんごの産地として知られる弘前市。今回はこの地で展開する小鹿自動車の「カーショップばんび」を訪ねた。

仔鹿のバンビをイメージし、外壁もバンビカラーで塗られた何とも柔らかく、優しい雰囲気のお店。ところが、ここに居るのは熟練の職人が揃ったプロ集団。このギャップが何とも面白いのだが、この店舗の名前は小鹿貴史社長の苗字から付けられたものだった。「敷居が低く、お客様が入りやすいように」と、この

店舗の概要として、現在のスタッフ数は整備が3人、営業が1人、事務等が2人で、さらに営業整備を兼務する社長を合わせて計7人の体制。また、展示台数はかつての低額車ではなく、軽トラから輸入車まで15台、20台規模を並べ、月販台数は平均して12台となっている。

「在庫として仕入れる際に重きを置いているのは、売れる車、壊れない車、直せる車。これらを基本にしています。ただ、今は仕入れの方が追いつかず、展示車が少なくなっている状態ですね」と小鹿社長。

「改めまして、お客さまからの注文車や売却済みの車両が多く、小売りは順調のようだった。改めまして展示場を見ると、お客さまからの注文車や売却済みの車両が多く、小売りは順調のようだった。改めまして展示場を見ると、お客さまからの注文車や売却済みの車両が多く、小売りは順調のようだった。」

「改めまして、お客さまからの注文車や売却済みの車両が多く、小売りは順調のようだった。改めまして展示場を見ると、お客さまからの注文車や売却済みの車両が多く、小売りは順調のようだった。」

「改めまして、お客さまからの注文車や売却済みの車両が多く、小売りは順調のようだった。改めまして展示場を見ると、お客さまからの注文車や売却済みの車両が多く、小売りは順調のようだった。」

「改めまして、お客さまからの注文車や売却済みの車両が多く、小売りは順調のようだった。改めまして展示場を見ると、お客さまからの注文車や売却済みの車両が多く、小売りは順調のようだった。」

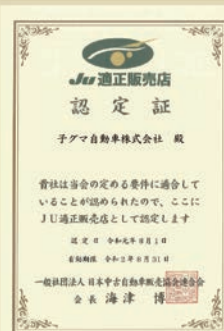
「改めまして、お客さまからの注文車や売却済みの車両が多く、小売りは順調のようだった。改めまして展示場を見ると、お客さまからの注文車や売却済みの車両が多く、小売りは順調のようだった。」



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

一般社団法人日本中古自動車販売協会連合会

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



JU 適正販売店として認定されると認定証が交付され、各種販売ツールがご利用になれるとともに、一般社団法人日本中古自動車販売協会連合会のホームページ(<http://www.jucda.or.jp/tekisei-hanbaiten/>)に掲載されます。

詳細はJU各都道府県協会またはJU適正販売店制度運営委員会事務局(jucda_info@jucda.or.jp)までお問い合わせください。

**CAA 中部会場**
Challenge Advance Assist

2024
7/10^水

**開設 36周年
記念オウゴン**

セリスタート10:00～
セレモニー 9:50～



36TH ANNIVERSARY
周年

日頃の感謝を込めて...

大盤振る舞い!!
全車出品料無料 流札時

来場賞
36周年記念
屋台券
ドリンク券
記念品
特別ランチ
進呈

出品または落札1台以上賞

ガトーフェスタハラダ グーテ・デ・ロワ

出品3台以上賞
(検査無し売切りコーナーを除く)
選べる
ドリンク
2ケース


出品5台以上賞
(検査無し売切りコーナーを除く)

サムソナイト スーツケース
Samsnrite **プレゼント!**
使い勝手のいい1～2泊サイズ!
機内持ち込みOK!

もしくは

※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。

7/10 限定
検査なし売切りコーナーの
応札保証金額UP!

地域No.1価格を
目指します!
詳細は6月12日(水)
TC-webにて発表します。

7月より **CAA初!!**
10レーン化
スタート!!

**株式会社 シーイーエー 中部会場**
Challenge Advance Assist
〒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



muryo.indd 8

2024/06/26 16:40:28



SOMPO オークス株式会社

代表取締役社長執行役員 **市川 進一** 氏

損害車のウェブオークションなどを手掛けるSOMPOオークス。事業の一層の拡大に向けて投資ファンドを迎え入れるなど、成長を加速させていく方針を打ち立てている。今回はそんな同社の市川社長を訪ね、事業の現状や今後の計画などを聞いた。

オークションの運営や、オークションのプラットフォームの開発を通じて、循環型社会の実現をめざしている。

MONTHLY INTERVIEW

損害車の取扱いシェア拡大へ果敢にチャレンジ

大手中古車販売やディーラーなどの経営改革の実績もあり、当社が事業を一層拡大するために、SOMPOグループの要素を薄めるというか、景色を変えていくためにアントンに入ってもらい、オークションの仕組みなどを横展開すること、さらに発展していきたいと考えている。

—— **アントンの受け入れによって成長を加速させる**とあるが、**具体的な取り組み**は
ちょうど2年前にSOMPOグループの全損車に関して、全国での取り扱いができるインフラを整えたので、今後は、グループ以外の損害保険会社やディーラー、リース会社の全損車、過走行車を仕入れてできる状態に拡充できたらと思っています。

—— **買手の方は**
バイヤーは提携先を含め国内最大規模の20万社にのぼっている。バイヤーが安心して買えるよう、出品車は査定もその定義の項目をしっかりと見た上で、さらに写真も三千枚撮影。損傷部分が分かりやすい状態にしているのので、成約率は97%である。

—— **では、運営しているオークションについては**
全国に提携先のヤードがあつて、そこで査定および写真撮影を行ない、それらの情報を弊社独自のオークションプラットフォーム『AUX Board』に上げて入札方式で行なっている。1台あたりの出品期間は約2日間。現在の出品台数は年間2万5000台規模で、SOMPOグループを中心に、グループ以外の損害保険会社やディーラー、リース会社の事故車を含めたものを仕入れて、オークションに出している。事故車を取り扱う、事故車に強いオークションだ。

—— **今後の計画・目標は**
国内で発生する全損車は恐らく30万台から40万台あり、事故車で置き換えると、60万台とか70万台に膨れ上がるものと推測される。今後さらにシェアを広げて、将来的には事故車市場の半分ぐらゐの取り扱いをめざしていきたい。そのためには人材を確保し組織の基盤整備を行ないつつ、仕入れ先へは「車両価格の最大化、透明化」を、バイヤーへは「車両情報の充実性や取扱い車両の豊富さ」を中心に、当社オークションの魅力を訴求していくことが必要だ。やはり業績の拡大のためには、仕入れを増やすことが大事で、人材を増やすなど営業力を高めることで拡大に結び付けられ、と考えている。

—— **では、会社全体としての目標は**
先に話したように、リサイクルのプラットフォームをきちんと構築しながら、循環型社会に一層貢献できればと考えている。また、将来的に、SOMPOオークスの一番良い状態は何かという姿を探りながらという中に、当然、株式上場というのも視野にある。いずれにしても、社会に貢献できる会社として、今後も成長していきたい。

複数のオークションに出したのと同じ効果が出る仕組みになっている。多くのバイヤーの目に触れるため、その競争原理を働かして、最適かつ透明性を確保した価格で売却できることが特長だ。このビジネスモデルは、恐らく今の業態では当社しかやってないもので、価格の競り上がり効果を体感していただけたと思う。

—— **最後に、この事業に携わっての感想は**
チャレンジすること、やるのが一杯で面白い。事故車、全損車中心のオークション運営はコアな世界だと思いが、いわゆる静脈産業に関わってみたいという存在だということに改めて認識した。車社会が刻々と変化の中で、EV化など含めてその潮流に乗り遅れないようにしながら、この先々、もつと色々なことにチャレンジできると感じている。

—— **プロフィール**
関西学院大学卒業後、1990年に安田火災海上保険（現・損害保険ジャパン）に入社。2015年に静岡自動車営業部長、18年に広島支店長、21年に企業営業第五部長と入社以来、営業畑を歩み、23年4月から現職に。趣味はゴルフ、サッカーなど「身体を動かすことが好き」というほか、読書も。1966年10月生まれ。57歳。兵庫県出身。

中古車販売管理システムで
仕入・広告・顧客をまとめて管理

symphony

インボイス
対応

サービス提供開始から20周年! **symphony** **新規加盟店募集!**

加盟社数 **4,000** 社 突破

年間取引
利用実績 **10** 万件 以上

ASPICクラウドアワード2023^{※3}
準グランプリ受賞

※1: 2024年3月現在 ※2: 2021年4月～2022年3月のデータ ※3: 社会業界特化系ASP・SaaS部門

日本最大級のポータルサイトYahoo! JAPANと連携! 全国対応の低コスト・中古車保証も提供!



【中古車検索サイト】**車選びドットコム**
公式YouTubeチャンネル登録者数20万人突破!

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**



詳しくはコチラ!

教えて弁護士先生



先日、中古車販売店の社長から相談を受けたのだが、社員が会社の現金を持ち逃げして、そのまま連絡がつかなくなってしまったらしい。被害金額を回収したいようだが、可能なのだろうか。そもそも、そのような持ち逃げ事件が発生しないことが一番良いのだが、こういった不正を防止する方法はあるのだろうか。横澤弁護士に聞いてみよう。

「犯人の居所が分からない場合は？」 「債権者なら 住民票を取得できる」

【横澤弁護士】
今回は、会社で不正行為があった場合の対応について、解説をしていきます。

社員が会社の現金を持ち逃げするのは、なかなか大胆な犯行ですが、時折そういった事件が起きているようです。現金を持ち逃げする行為は、窃盗か業務上横領に該当しますので、まず警察に被害を届け出ることを検討しましょう。被害金額にもよりますが、警察が捜査をしてくれれば加害者が捕まり、その結果、持ち逃げされた金銭が返還される可能性にあります。ただ警察も忙しいので、被害金額が少ない事案であったり、持ち逃げ

された事実の立証が難しい事案だと、取り合ってもらえなかったり、加害者の捜索が十分になされないこともあります。

また、警察に捜査してもらったために、被害届の提出だけでなく、告訴状を提出することもあります。被害届は単なる被害の申告に過ぎないので、告訴状は、積極的に犯人の処罰を求める意思を含んだものになります。しかし、告訴状を提出する時も、自分達で十分な資料を準備して警察に分かりやすく説明しないと、受理してもらえないことがあります。そのため、告訴状の提出を考え

ている時は、弁護士に相談してみるのが良いと思います。

以上は、現金の持ち逃げという犯罪行為を警察によって処罰してもらった場面の話ですが、直接的に会社の経済的な損失を回復するためには、加害者を探し出して、持ち逃げした金銭の返還を受ける必要があります。持ち逃げした加害者と連絡がつかないとしても、加害者の家族や友人関係から居場所が判明することもあります。

それでも居場所が判明しない場合には、住民票の取得を検討します。住民票は、本人だけではなく本人の債権者であれば取得できます。例えば、貸金業者は、貸付金の返還が延滞となった場合には、債務者の住民票を取得して、常に最新の住所宛に督促状を送るといったことをしています。

そのため、会社が窃盗や業務上横領の被害にあった場合、法律上、債権者であることを理由として、住民票を取得できることとなります。ただ手続きが煩雑なので、債権回収を弁護士に依頼して、弁護士から住民票を取得してもらう方が、圧倒的に楽だと思っています。

弁護士であれば、弁護士会照会という方法を用いて、携帯会社に対して契約者情報の照会を行ない、その契約者情報から本人の居所を明らかにするという方法を探ることもあります。そのようにして、加害者の居場所が判明すれば、加害者に持ち逃げした金銭の返還を求め、任意に変換しなかった場合には、訴訟を提起して回収を図ることになります。

ただ、加害者が持ち逃げした金銭を使い切ってしまった、その他にも目ぼしい財産がない場合には、被害金額の回収が困難なことがあります。

このように見ていくと、一度持ち逃げ等の被害が起こった場合には、その被害回復ができないことがよくあることが分かります。そのため、不正行為をどのようにして防止するかという観点が重要となります。

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

東西海運株式会社 本社/〒135-0016 東京都江東区東陽4-1-7 佐藤ダイヤビルディング 7F
TEL: 03-6458-4633 (代) FAX: 03-6458-7592

札幌支店 札幌市清田区平岡3条3-30-7 MESSEビル2F TEL: 011-887-1031 (代)	大阪支店 大阪市住之江区新北島1-2-1 オスカードリーム4F TEL: 06-6685-1031 (代)
仙台支店 仙台市若林区六丁目字南97-3 東インター斎喜ビル1F-D号室 TEL: 022-349-8340 (代)	福岡支店 福岡市東区香椎照葉3-2-1 シーマークビル2F-B TEL: 092-674-1031 (代)
北関東営業所 群馬県伊勢崎市三和町1495-1 TEL: 0270-27-5005 (代)	宮崎営業所 宮崎市広島2-5-16 興亜宮崎ビル2F TEL: 0985-35-2948 (代)
名古屋支店 名古屋市中村区太閤1-20-13 秀幸ビル3F TEL: 052-451-1031 (代)	沖縄支店 那覇市銘苅3-22-33 R8ビル302号 TEL: 098-869-1031 (代)

CAA東京会場 2024.07

7/9 第1199回 買取店協賛記念AA

特設 買取店コーナー 実施

出品又は落札1台以上賞!

雪塩ちんすこう 24袋 x2

7/16 第1200回 CAA創業記念AA

愛知県豊田市で創業し、おかげさまで36周年

全車出品料無料 (流札時)

ご来場賞!! POS登録でもれなく!

CAA東京 25周年 オリジナルロゴ入り **ボトルイン クールタオル**

出品又は落札 合計2台以上賞!

大玉メロン 1玉

7/23 第1201回 レギュラーAA

7/16からの再出品分 出品料無料 (流札時)

7/30 第1202回 月末感謝祭AA

出品又は落札1台以上賞!

CHÂTERAISÉ フルーツのジュレ 6個入

オークションスケジュール 7/2 (第1198回) レギュラー AA 7/9 (第1199回) 買取店協賛記念 AA 7/16 (第1200回) CAA創業記念 AA 7/23 (第1201回) レギュラー AA 7/30 (第1202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。

おかげさまで25周年

25th ANNIVERSARY CAA 1998-2023

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 **TC-web** WebのこならTC-web <https://taacaa.jp/>

「動機」は、行為者の主観の事情ですが、借金があつてお金が必要であるとか、ギャンブルにはまつていて、お金が欲しいといった動機です。「機会」は、社員が会社のお金を不正に持ち出せる状況にあるとか、チェックする人がおらず、自分が不正をしても発覚しない状況にあるといったことです。「正当化」は、動機と同じく行為者の内面的なものです。会社には沢山の現金があるから、少し自分が持ち出しても問題は生じない、などといった考えが挙げられます。

では、この3要素を今回の現金持ち逃げ事案に当てはめて、防止策を考えてみましょう。

まず、「動機」「正当化」という要素について考えてみると、現金を管理している人、現金を持ち出せる権限がある人を、どれだけ理解できているか思い浮かべてみると良いと思います。

現在、お金に困る事態が起こっていないか、過去に何か問題を起こしたことがあるか、最近ストレスを抱えている状況がないか、会社や役員に対して不満を持っていないか、現在の仕事に満足しているかなどを考えてみましょう。

社員に対する理解が不足しているようであれば、それはコミュニケーション不足が原因である

ことが多いです。動機や正当化といった事情は、個人の主観の問題ですが、コミュニケーションを図ることによって、社員が現在、どのような状況に置かれているのかとか、どのような考えを持っているか、ということが分つたりします。

そのようにして、社員の状況を把握できれば、何か問題を起こしそうな人がいるかどうか、分かることがあります。

次に「機会」という要素を検討しますが、これは、現金の持ち逃げなどを発生させない状況を作るということになりま

す。例としては、現金管理を一人の属人的業務とせず、複数の人を関与させるということが考えられます。

事業規模によっては、ある程度一人に任せない

このようなことはあくまで一例ですが、不正行為の防止は、会社の運営

また、ここでもコミュニケーションは重要で、コミュニケーションをとることによって、どこで何をしているのか分からない社員を作らない、ということが重要で、不正行為の機会を無くすことにつながります。

また、監視カメラを設置することもありますが、現金が帳簿上の数字と合うかを定期的にチェックするのも、不正の抑止策として有効です。



プロフィール

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

長野国助法律事務所

弁護士 横澤 康平氏

〒107-0052
東京都港区赤坂3-2-12
赤坂ノアビル7階

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



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
お問い合わせ 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.applet.co.jp/>
ア・プ・ル
車買取・販売





リアル応札 業界No.1

オークネットなら、
インターネット
オークションを介して

日本全国112会場から仕入れ可能！

※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/>





MAA

- ディーラー
買取車
- ディーラー
下取車

三菱オートオークション

良質な三菱車との出会いがある。

三菱自動車販売店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7-9月開催スケジュール

2024年7月

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

2024年8月

- 8月21日(水) MAA関東 JAA
- 8月23日(金) MAA東北 JU宮城
- 8月23日(金) MAA中四国 LAA岡山

2024年9月

- 9月 6日(金) 三菱ディーラーコーナー アライバイサイド
- 9月13日(金) MAA九州 JU福岡
- 9月20日(金) MAA東北 JU宮城
- 9月26日(木) MAA東海北陸甲信 JU愛知

UCAR

三菱認定中古車

在庫検索はこちらから



三菱自動車公式中古車サイト
M・Cネット



Team-L
株式会社チームエル

Vol.18

基盤代替における第一歩、買取り DM

今回は「基盤代替」の基本中の基本、買取り請求 DM についてお話させていただきます。

基盤代替の推進には、入庫時におけるフロントでの声掛けが欠かせないことは皆さんもご存知のことだと思います。しかしながら、フロントには日々様々な業務が舞い込みます。

比較的ルーチンである車検入庫時の対応では、車検意向は聞いているものの、それ以外の入庫時には徹底できていない店舗も多いようです。フロントに十分な人員をかけられていない店舗からは、「やるようには努めているんだけど……」という声も聞こえてきます。

そういう店舗には、できるだけ早く人を採用して、体制を整えて欲しいのですが、人の採用はタイミングもありますので、まずは最低限実施していただきたいのが、この買取り DM の発送です。買取り DM には 2 種類の原稿を用意することをオススメします。

①要望車両 DM
「○○○○○(車名)を探っています!」

DM です。売り先があるなら当然通常の相場より高く買い取ることもできますので、基盤のお客様にとっても悪いオファーではないはずです。

もちろんオークションや業販サイトで探すより時間とひと手間がかかりますが、基盤のお客様であればネクストカーにもつながりますので、店舗としては一石二鳥の活動にもなるはずです。

②買取り請求 DM
「○○さんの×××を売ってくださう」

こちらは、「販売する中古車が不足しているの、今なら高く買っちゃいます。まずは一度、無料査定を!」というオファー DM です。発送対象としてはいろいろな設定ができます。

◇高年式人気車両を保有している基盤客

実際に探されているお客様は少ないものの、販売車両として欲しい車、売れる可能性の高い車を選定し、「人気のおクルマなので、是非欲しい!」というアプローチを行います。

お客様だって自分の車が「人気がある」「是非欲しい!」と言われて、嫌な気はしません。今回話として進まなくとも、この記憶はお客様に残り



ますので将来的な見込み作りとしても有効です。

◇車検 6 カ月前など代替を考え始めるタイミングの基盤客

乗り替えを考え始めるとき、まずお客様が考えるのは予算です。その予算の一部には、いまの愛車の価格が入りますので、このタイミングでの「高価買取り」「無料査定」のオファーは有効です。

通常では査定額がつかない車両もあるかと思いますが、査定させていただければ最低買取り保証をさせていただくなどのサービス提供で対応ができます。

まずは、この 2 種類の DM を印刷して用意しておくことです。

要望車両が発生したら①の DM を、月に 1 回決まった日に②の DM を発送するだけ。これであれば、フロントのスタッフの体制に関わらず、査定ができるスタッフさえいれば、実施することは可能なんです。

発送自体は月に 2 時間あれば十分な作業です。是非、試してみてください。

ネット集客増強研究会

中古車販売と少子高齢化の関係

大平喜久

まあ、今さらという記事だと思いますが、少し書いてみたいと思います。

もう何年も前に、人口減少は確定未来で、マーケットの人口は減るから、今のうちから手を考えていかないと大変なことになるよって記事、書きました。

色んな指標があるなかで、最も正確な統計指標というのは人口動態統計なんです。そりゃそうです。毎年の出生数と死者数は厳密に出るわけだから『数年後はこうなる』ということは明確に分かるわけですね。

確定未来ということは、車

が転落するような大きな穴が開いていることが分かっていて、普通は穴に落ちる前に回避するなり、道を変更するなりするのが当たり前です。穴が開いているのが分かっている、突っ込む人は皆無でしょうって書いたわけですね。

実際は、人口減少という確定未来に対してなんら手を打たず、同じことを繰り返している人の方が多いわけですね。昨年、大手自動車販売店が徹底的に叩かれましたよね。この問題の遠因は、やはり人口動態にもあると思うんですよ。というのは、某大手自

無理した営業方法につながっていたことは、否めないんじゃないでしょうか。

突き詰めたら、ビジネスモデルの問題だと思いますが、マーケティングの世界には次のような言葉があります。コンプライアンスがうるさい今の時代、このような表現が良いかどうか分かりませんが、ひとつの事例としてご紹介しますね。

「本当に頭のいい人は、どんな頭の悪い人がやっても儲かるビジネスモデルを選択し、本当に頭の悪い人は、どんな賢い人がやっても儲からないビジネスモデルを選択する」。僕にマーケティングを教えた師匠が言っていた言葉で、うまい事を言うもんだと思ったのを覚えています。

ハンモック

余命を揺れてをりにけり



荒井寿一 (荒井商事会長)

俳句 de ひと休み

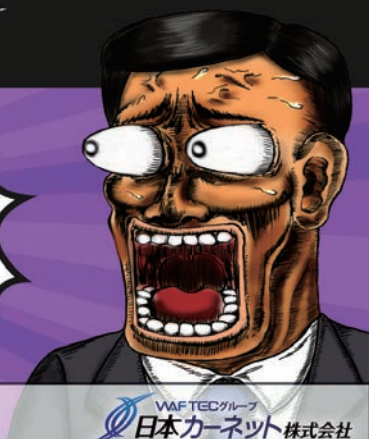
今月の一句の季語はハンモックの夏。日本語では吊床(つりどこ)、寝網(ねあみ)などとも言うが、現代で余り馴染みのない言葉である。今年の梅雨は大部遅い。六月中旬と言え、じめじめとして心晴れない日々が続くものがあるが、事情が少し違うようである。今日(六月十九日)も本格的な

夏を思わせるような青空である。最近ではパリオリンピックの話で持ち切りで、ウクライナやガザの戦争などどこ吹く風のようである。一方で、政治の世界は大きな動きがあること間違いない。何やらその時間がとてもしんどいものに見える。つくづく今も大切にせねばと思う。

cogniSEVEN・Morenon III と整備
システムを補助金でお得に!

実質
1/4 の費用程度で
ご利用可能!!!

j-carnet.co.jp で 検索



VAFTECグループ
日本カーネット株式会社



The Challenge to Innovation = 変革への挑戦

JU千葉は、千葉県内で営業活動をする販売店が集まり、昭和49年(1974年)4月に「千葉県中古自動車販売協会」として発足し、令和6年(2024年)に設立50周年を迎えました。また、昭和51年(1976年)11月には「千葉県中古自動車販売商工組合」を設立し、令和6年5月1日現在で協会には265社が、組合には238社が加盟しています。

JU千葉では、良質な中古車の取引を行なうオークション事業をはじめ、中古車の公正な取引・流通を推進し、お客さまが安心して車の購入ができるような体制づくりや、会員への研修等を通じた啓蒙・指導・育成などを行ない、中古自動車販売業界の健全な発展に取り組んでいます。

7月19日(金) セリスタート11時 JU千葉設立50周年記念 夏祭りAA開催

●取引賞／成約・落札2台以上でウィルキンソン炭酸水(1箱)進呈!!
来場記念品をご用意してお待ちしております。

〒263-0001 千葉県千葉市稲毛区長沼原町421

TEL:043-257-5257 / FAX:043-257-5260

<http://www.ju-chiba.jp> 千葉県中古自動車販売協会・千葉県中古自動車販売商工組合

JU 千葉

日産ユーズドカーセンター

第4回NAA技能コンテスト決勝戦
検査、業務の選抜者が競う

日産ユーズドカーセンター (安田孝治社長) は 6 月 10 日、横浜市の本社・東京会場で「第 4 回 NAA 技能コンテスト決勝戦」を開催した。

これは NAA 東名大 3 会場のスタッフの一層のスキルアップを目的に、2020 年から開催しているもの。

今回も検査部門、業務部門の個人部門に加えて、団体部門を用意。検査員 部門では、NAA の S ランク検査員で、査定期間中の台数、

クレーム比率、当日訂正比率をポイント化して集計し、各会場で上位 2 名を選出。また、業務部門では各会場長が選出した社員が出場し、当日の決勝戦に臨んだ。

結果は以下の通り (敬称略、カッコ内は会場)。

【検査部門】

- 1 位：稲熊宏紀 (名古屋)
- 2 位：越智翔大 (大阪)
- 3 位：入澤雄介 (東京)

【業務部門】

- 1 位：長澤朋未 (東京)
- 2 位：奥立菜月 (大阪)
- 3 位：田岡奈々 (名古屋)

【団体戦優勝】大阪会場

安田社長は「従業員が日頃の技術的な部分を研鑽し合うことで、一層のスキルアップとなり、それがまたお客様のためへとつながっていく。今後もこのコンテストを継続していきたい」と話した。



表彰式で出場者が一堂に

M A A 東海甲信越が
出品 716 台の新記録
J U 愛知で良質車の仕入れを支援

J U 愛知 (加藤勇東理事長) が 6 月 6 日に開催したオークションで、M A A 東海甲信越コーナーの出品が 716 台の過去最多を記録した。

当日は、M A A 売切りコーナーに 305 台、M A A コーナーには 411 台を出品。オークション市場で深刻な在庫不足が続いているなか、三菱ディーラーで下取った新鮮で良質な車両を多数揃え、会員の仕入れに応えた。

この結果、場内外から強い応札が集中。M A A 売切りは完売、M A A も成約率 97.1%という活発な取引を展開した。

J U 愛知では、平成 30 年 12 月から M A A オークションを実施。以来、6 月と 12 月の年 2 回開催を続けており、当日で 13 回目を数えた。三菱ディーラーからの出品規模は回を重ねる毎に拡大しており、前回の 647 台という最多記録を 69 台上回った。

なお、今回のオークションは「青年部担当」



当日は歴代 3 位の出品 4902 台で盛り上がった

M A A 東海甲信越・U S G ロープネットワーク提携 21 周年 A A」として開催。出品 4902 台が集まり、青年部担当として過去最多、J U 愛知 A A としても歴代 3 番目となる好実績を記録した。

出品 900 台に迫り成約率 77%の好実績

J U 山形

年間最大イベント「さくらんぼ A A」

J U 山形が誇る一大イベント「さくらんぼジャンボ A A」が 6 月 22 日に開かれた。

当日は、出品目標の 800 台を超えて 900 台に迫る台数で開催。成約率も 77% と、ひととき賑わいをみせたイベントとなった。

セリ開始前には、佐藤吉一副理事長が「年に 1 度のさくらんぼ A A で、通常よりも大きな 900 台弱の出品車を集めた。今年はさくらんぼの収穫量が少なく、貴重な品となっているが、落札 3 台以上で 1 箱進呈するので、是非たくさん買っていただきたい」と挨拶。

続いて、海津博 J U 中販連会長が「年間最大イベントが

盛況に行なわれ、お祝い申し上げたい。タマ不足のなか、J U 山形の求心力がこの出品台数になって表れたと思う。たくさん仕入れて、夏のボーナス商戦を盛り上げてもらいたい」と話し、サマーキャンペーンへの協力を呼びかけた。

さらに、石山英二 J U 東北会長が「さくらんぼ A A を皮切りに J U 東北では各地で大きな記念 A A を開催するので、皆様と一緒に盛り上げていきたい」と話し、さらに伊藤行雄 J U コーポレーション社長や東北、関連協、北海道をはじめ、企業 A

A からの参加社が順にお祝いの言葉を述べ、セリに移った。

佐藤副理事長は「一大イベントのさくらんぼ A A が広く浸透しており、組合員や会員の皆様の協力を得てこの大きな台数となった。改めて感謝申し上げたい」と話した。

当日の A A 結果は、出品 891 台、成約 689 台、成約率 77.3%、単価 25 万 2000 円の好実績を収めた。



広域から J U の関係者が駆け付けた

アライオークションは、会員自身で出品車両リストの印刷を行なう「セルフ印刷機」を、7 月 9 日から導入する。

同印刷機は、小山会場の 1 階と 2 階に各 1 台設置。7 月 9 日の総合機械から開始し、4 輪、バン

トラと順に導入する。S D G s への取り組みとして、セルフ印刷機を導入することで、必要以上の紙の使用を抑え、限られた資源を効率的に利用できるよう推進。導入後は、各会場で用意している出品車両リストを徐々に廃止し、紙資源の消費を削減していく計画。同社では、4 月に A I

出品車両リストのセルフ印刷機導入
荒井商事 小山会場に設置、7 月 9 日の総合機械から

リースし、スマートフォン上での出品商材の検索が容易となり、出品リストなしでも下見しやすい環境を整えている。

同社では、今後も資源を大切に、森林破壊や地球温暖化など自然環境問題の解決に取り組んでいく。

JU 神奈川

7月11日木

AM11:00

スタート

今期もやります!!

DOKYUWAN!

青年部 & ディーラー協賛 AA

セリ順

軽自動車 → ゴールデン → O 売切り → 青年部 → ディーラー + 初出品 → レギュラー → MAX15 → バントラ → NC 売切り → 当日出品

ディーラー + 初出品コーナー

初出品表示は過去 2 ヶ月間 AA・入札会の出品・落札履歴が無い車両。走行不明車、メーター改ざん車は初出品表示不可

O 売切りコーナー

出品 5,000 円・成約料 10,000 円

※不動車・事故歴状態などは出品出来ません

入札料無料!!

・K-NAVI・アイオーク
・JUナビ・シグマネット

入札料無料!!

・K-NAVI・アイオーク
・JUナビ・シグマネット

入札は 7.4% ~ 10% まで

※各コーナーへの出品受付は 10 日 17 時までとなります

JU 神奈川

神奈川県小田原市成田 1042

TEL 0465-37-3751

www.ju-kanagawa.com/

JU 神奈川

検索

磯本青年部会長

軽自動車 → ゴールデン → O 売切り → 青年部 → ディーラー + 初出品 → レギュラー → MAX15 → バントラ → NC 売切り → 当日出品

muryo.indd 15

2024/06/27 17:12:12

ARAI INFORMATION

アライオークションバントラ
7月27日(土)
開場35周年!!バントラオークション



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



AI-NET

https://www.araiiaa.jp/



しごとの心得



とても簡単に導入できる
ゲームだが、やることは意

●あと負けじゃんけん

アイスブレイクは氷を解
かすという意味で、参加者
の緊張や気分をほぐし、ス
ムーズにコミュニケーション
のできる状態にするための
手法だ。朝礼に取り入れて
一日の気分を盛り上げるこ
ういう点にも役に立つ。

かがだらう。

朝礼や会議、研修を行な
う際、参加者が緊張して活
気がない、参加意識が低い、
発言がなかなか出てこない、
ということになっていない
だろうか。参加意識を高め
発言しやすい雰囲気を作る
ために、冒頭にアイスブレ
イクを取り入れてみたい
かがだらう。

お互いの心の氷を溶かして
社内コミュニケーション

ちよつと一息編

外と難しいので、やってい
るうちに笑いが生まれ、雰
囲気が活気に満ちてくる。
朝礼や会議、研修の冒頭に
やると、頭の体操になって
脳が起きる上、雰囲気は和
んでお互いにコミュニケー
ションがとりやすくなる。

《やり方》

・二人一組になる
・じゃんけん、先攻後攻
を決める
先攻後攻が決まったら
ルールを説明する。ルール
は「じゃんけんぽんぽん」
と掛け声をかけながら、最
初の「ぽん」で先攻が何か
出す。後の「ぽん」で後攻
が、先攻が出したものに「負
ける」ように出す。きちん
と負けたら後攻の勝ち。あ
いこや勝ってしまったら先

攻の勝ち。

1回やったら次は後攻が
最初の「ぽん」を出す。こ
れを4〜5回繰り返す
通常、じゃんけんでは勝
とうとしか思わない上、先
攻後攻を決めるときには普
通にじゃんけんをしている
ので、いざ負けようとして
もなかなか頭が切り替わら
ない。「あゝ勝っちゃった
〜」と思わず声を出した
り笑ったりしてしまい、自
然とコミュニケーションが
取れる雰囲気になってく
る。

●Good & New

朝礼や会議開始前に24時
間以内に起きた「良かった
こと」「新しいこと」を発
表し合う。

《やり方》

・最初に司会者がゴムボー
ルや小さいキャラクター
グッズなどを投げ渡して
キャッチした人が24時間
以内に起きた「良かった
こと」「新しいこと」を
発表する。「昨日はぐっ
すり寝れた」など、小さ
なことでよい。それに
対して全員で拍手をし、
発表に対して質問をして

●1分時計

時間になつとルーズだ
など感じているときに行な
うと、時間に対する意識が
高まる効果が期待できる。
また、会議での発表がある
時などは、会議冒頭で行な
うと時間の感覚をつかむの
に役立つ。

《やり方》

・誰か一人が時計を持ち
(上司で構わない)、他は
目をつぶる
・時計係が「スタート」と
声をかけ、10秒までは声
に出してカウントする
・その後、無言の中で各自
1分経ったと思ったら手
を上げる
・時計係はそれぞれが手を
上げた時間を記録する
・全員が手を上げたところ
で目を開けて、誰が何秒
だったか発表する
・1分に最も近い人が勝ち

やる前に、何故これをや
るか説明することで効果を
最大限引き出そう。ちよつ
とした時間で手軽にできる
ものの方が導入しやすく、
参加者も気分が乗りやす
い。肝は、短時間で真剣に
取り組み、一瞬でも夢中に
させることだ。終わった後
の、パツと変わった空気を
味わっていただきたい。

日頃のご愛顧に感謝を込めて四半期に一度の大記念

法人設立21周年記念

搬入受付
(木)~(土)24時まで
(月)24時まで(火)16時まで
14日(日)9時~17時まで

17日限定
キッチンカーにて昼食のご提供

7.10[wed] part 1

7.17[wed] part 2

ガラガラ抽選会実施

それぞれの開催毎の取引台数に応じて回していただけます
1~2台 1回 3~4台 2回 5台以上 3回



接続可能
外部ネットワーク

JuT-L-D

AUCNET

アイオーフ

AS NET

KPM 京都

京都市伏見区深草鞍ヶ谷町12-5
TEL075-644-2200 FAX075-644-2519

外国人整備人材と 共存共栄する時代 ⑥7

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

新しい取り組みとして、インターンシッププログラムをスタートしたトヨタモビリティ滋賀株式会社。インターンシップ生に求める条件、そして課題と期待などを同社の小澤伸之社長に聞いた。



現地でのインターンシップ説明会

インターンシップ生に 求めた条件とは?

トヨタモビリティ滋賀では、小澤社長を含めた4名で、ベトナムの大学でのインターンシップ面接に参加した。

そのうちの1名は、日本で働くベトナム人を同席させた。インターンシップ候補生たちにとって、頼れる先輩がいると安心してインターンができる会社、と感じたことは間違いない。

この面接では「将来の夢は何か、自動車に対する興味の度合いはどうか、あるいは両親は日本でのインターンシップ参加について、どのようにお考えか」などの質問をされていた。

小澤社長に、選抜に対して重要視した条件を尋ねると「まずは明るく元気であるか、さらに日本語、受け答えなどの基本的なコミュニケーション能力、そして自動車整備職への思いです」との返事をいただいた。つまり、積極的にコミュニケーション能力が高く、自動車整備の技術習得に真剣に向き合っている人間かどうかを重要視していたようだ。

インターンシップ生に 対する課題と期待

語能力についても同様で、実際に日本語のなかで生活しないと、なかなか上達しないと思います。先ずは来日までに最低限の会話ができるよう、能力アップしてもらうことです」と語る。

採用されたインターンシップ生は、在留資格を取得して日本に来るまで、ベトナムで日本語等の学習を行なってもらった。これから6名のインターンシップ生がトヨタモビリティ滋賀に入ってくることになる。

現時点でのインターンシップ生に対する課題として感じていることは「言葉の問題が取り沙汰されますが、これは会社にも責任があつて、入社後も徹底した日本語教育を行ない、日々の業務(社内あるいはお客様との会話)に自信をつけてあげることが重要課題です。自動車運転免許のない方は、通勤できる店舗に限られてくるため、県内の下宿先をどう設定していくかの検討が必要で」と現状課題を語った。

外国人の採用を検討している企業へのアドバイス

自動車整備業界における人材不足の現状は、少子化や若者の車離れの進展などにより、整備士をめざす若者が10年間で半減。さらに整備士の高齢化(平均年齢43・8歳で、約2割が55歳以上)が進んでおり、車社会の安全、安心に直結する整備を支える人材不足が顕在化している。

整備業界は従業員10人以下の企業が約8割を占め、大規模な採用活動などが困難な状況という問題もある。しかし、約5割の企業で整備士が不足しており、約1割の事業者が、すでに運営に支障が出ているというのが実態だ。

日本自動車整備振興会連合会の白書によると、整備士を採用できなかつたと答えた割合が、整備士専門会社では約4割と、ディーラーの1割に比べて非常に大きな差がある。とくに専門の整備会社では人手不足は深刻な課題だ。

小澤社長は「人材不足のなか、日本でも外国人労働者は珍しいことではありません。ただし、整備士は工場内だけで仕事をしたいという気持ちはなく、お客様に会い、お客様の課題を解決して、お客様に好感を持っていただく。これが大切な職務です。その意味では、前述の通り言葉のハンデを持ったままでは、なかなか成功に辿り着けません。しかし、異国で働くという意欲がある限り、我々の育成努力如何で、日本人を越えるスタッフが生まれてもおかしくないと考えます」と言う。

つまり、しっかりと外国人を受け入れていくという体制構築が不可欠である。優秀な外国人を採用しても、受け入れ側の体制が整っていないとうまく人材の活用はできない。入社後の育成というのは、とても重要な企業側の課題だ。

「日本人整備士の確保がままです困難な時代になり、外国人整備士の採用が必須になります。ただし人手不足を補うといった後ろ向きな考えでなく、彼らを支援し、日本人以上の整備士に育て上げていくぞ」という思いがない限り、この手法は成功しません。そのためには、人事部門だけが動くのではなく、トップ自らが率先して行動し、日々社員への理解を促進することが大切です」。

外国人整備人材を単なる「人手」として考えるのではなく、彼らが活躍できるようなキャリアアップを支援することが受け入れ企業には求められている。

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!



土曜日オープンしております!!

詳しくは担当まで!

日本のユーズドカーを、全世界へ

ECLエージェンシー株式会社

東京本社 〒103-0027 東京都中央区日本橋2-15-3 平和不動産日本橋ビル4F
【支店】 大阪、名古屋、福岡 【営業所】 川崎、木更津、横浜、名古屋、泉北、神戸、博多、新門司

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

お問い合わせはコチラ!

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



質の高い内外装デザインやe-POWERの爽快な走りが魅力のノートオーラ。今回のマイナーチェンジでは、パワートレインの変更はないものの、フロントデザインを一新するとともに、機能

6月13日、日産はノートオーラのマイナーチェンジを発表、同日より販売を開始した。同時に90周年記念車のノートオーラ90th Anniversaryも発売した。マイナーチェンジ仕様でのノートオーラNISMOは24年7月の発表を予定している。

新たなデザインで発売

ノートオーラがマイナーチェンジ

や使い勝手の向上が図られた。

フロントグリルには新しいデジタルVモーションを採用、日本の伝統工芸を感じさせる模様をヘッドランプ下まで広げて存在感を引き立たせて

実現している。新たに追加されたボディカラーのフォレストグリーンも、さらなる質感向上に役買っているようだ。

インテリアは新しい内装色のワイマラナーを追加。オーラのアルファベット「A」をモチーフにしたモノグラム柄のジャガード織物と合皮のコンビネーションに、ブルーグリーンのステッチ

を施したシート地が採用された。また内装色ブラックにおいても、新たな色味の木目調フィニッシュを採用。あわせて、インストルメントパネルやアームレスト、ドアトリムクロスを落着きのある色味に変更されている。

インテリアは新しい内装色のワイマラナーを追加。オーラのアルファベット「A」をモチーフにしたモノグラム柄のジャガード織物と合皮のコンビネーションに、ブルーグリーンのステッチ

車両価格は、2WD車が税込278〜288万円、4WD車が税込30

6〜317万円だ。AUTECHは、2WD車が税込305万円、4WD車が税込333万円となる。ノート（税込230万円）よりも48万円も高額のノートオーラだが、販売比率は1対1と、約2台に1台がノートオーラだという。最新の意匠に変更したノートオーラは、前期型と同様変わるモデルとなるだろう。

ノートオーラ G2WD

主要諸元

全長×全幅×全高：4045mm×1735mm×1525mm、ホイールベース：2580mm、トレッド（Fr/Rr）：1510mm/1510mm、最低地上高：145mm、車両重量：1270kg、最小回転半径：5.2m、乗車定員：5名、駆動方式：前輪駆動、エンジン：DOHC水冷直列3気筒+モーター（EM47）、排気量：1,198cc、エンジン最高出力：60kW（82PS）/6000rpm、最大トルク：103N・m/4800rpm、モーター最高出力：100kW（136PS）/3183-8500rpm、最大トルク：300N・m/0-3183rpm、燃料タンク容量：36L、燃料：無鉛レギュラーガソリン、WLTCモード燃費：27.2km/L、主ブレーキ（Fr/Rr）：ベンチレーテッドディスク/リレーディングブレーキング、サスペンション（Fr/Rr）：独立懸架ストラット式/トーションバー式、タイヤサイズ：205/50R17

駆動	エンジン	グレード	価格（税込）
2WD	HR12DE-EM47	G	¥2,779,700
		G leather edition	¥2,869,900
		G 90 周年記念車	¥2,889,700
4WD	HR12DE-EM47-MM48	AUTECH	¥3,050,300
		G FOUR	¥3,061,300
		G FOUR leather edition	¥3,151,500
		G FOUR 90 周年記念車	¥3,171,300
		AUTECH FOUR	¥3,331,900

トトレ 新車情報

国産車（5/9〜）

メーカー	車種	車種系統名	内容	発表日
レクサス	LM	1代目（10系）	追加	5月9日
ミツビシ	ekクロスEV	1代目（B5系）	SC	5月16日
トヨタ	シエンタハイブリッド	2代目（L10系）	SC	5月20日
トヨタ	シエンタ	3代目（C10系）	SC	5月20日
ニッサン	クリッパートラック	2代目（DR16系）	FC	5月23日
マツダ	スクラムトラック	4代目（DG16系）	SC	5月23日
スズキ	ハスラー	2代目（MR52/92系）	SC	5月24日
ミツビシ	ミニキャブトラック	7代目（DS16系）	SC	5月27日
ニッサン	キャラバンバス	5代目（E26系）	SC	6月1日
ニッサン	キャラバンワゴン、バン	5代目（E26系）	SC、特別	6月1日
ニッサン	サクラ	1代目（B6系）	SC、特別	6月4日
ニッサン	キックスe/パワー	1代目（P15系）	SC、特別	6月20日
ニッサン	エクストレイル	4代目（T33系）	SC、特別	6月20日
ニッサン	ノート	3代目（E13系）	特別	9月1日

輸入車（4/1〜）

メーカー	車種	車種系統名	内容	発表日
シボレー	シボレーコルベット	8代目（Y2系）	追加	4月1日
BMW	BMW2シリーズクーペ	2代目（G42系）	改良	4月18日
BMW	BMW_M2クーペ	2代目（G87系）	改良	4月18日
BMW	BMW_X4_M	1代目（F98系）	改良	4月18日
BMW	BMW_X4	2代目（G02系）	改良	4月18日
BMW	BMW_X5	4代目（G05系）	改良	4月18日
BMW	BMW_X6	3代目（G06系）	改良	4月18日
BMW	BMW_X7	1代目（G07系）	改良	4月18日
メルセデスベンツ	ベンツCクラスオールテレン	1代目（S206系）	改良	4月25日
メルセデスベンツ	ベンツCクラスステーションワゴン	5代目（S206系）	改良	4月25日
マイバッハ	メルセデスマイバッハSクラス	2代目（W223系）	改良	4月25日
AMG	AMG_CLAシューティングブレーク	2代目（X118系）	改良	4月25日
AMG	AMG_Cクラスステーションワゴン	5代目（S206系）	改良	4月25日
BMWミニ	BMWミニカントリーマン	1代目（F60系）	改良	5月1日
アウディ	アウディA1スポーツバック	2代目（GB系）	特別	5月9日
アバルト	アバルト595C	1代目（312系）	特別	5月9日
DSオートモビル	DS4	2代目（D4系）	特別	5月9日
クライスラーjeeb	jeeブラングラーアンリミテッド	2代目（JL系）	MC、特別	5月10日
アウディ	アウディQ2	1代目（GA系）	特別	5月14日
DSオートモビル	DS7_Eテンス	1代目（X7系）	特別	5月16日
アルファロメオ	アルファロメオステルウィオ	1代目（949系）	特別	5月24日
アルファロメオ	アルファロメオジュリア	2代目（952系）	特別	5月24日
メルセデスベンツ	ベンツEQE	1代目（V295系）	特別	5月29日
BMW	BMW_iX1	1代目（U11系）	追加	5月29日
BMW	BMW_X1	3代目（U11系）	追加	5月29日
DSオートモビル	DS3	2代目（D3系）	特別	5月29日
クライスラーjeeb	jeeブレネゲード	1代目（BU/BV系）	特別	6月8日

★7月開催スケジュール★

2日 埼玉リアル17周年キャンペーンスタートAA

9日 ポーナス商戦AA

16日 暑中見舞い夏本番AA

23日 夏祭りAA

30日 月末大感謝祭AA

毎週火曜日
AM10:00〜
せりスタート♪

7月は毎週キッチンカー出店

【取引賞】出品または落札1台以上で、『キッチンカー引換券』プレゼント♪

【来場特典】かき氷プレゼント

※取引賞・ご来場特典ともに先着順となり数に限りがございます。

★埼玉リアル17周年キャンペーン★ 8月のリニューアルに向けて↓

その① 7〜9月のJU埼玉リアルAA新規お申し込みで、利用料が初年度無料！（2025/03/31まで）7〜9月はJU埼玉AAへの会員登録（未入会）が無くても、お申し込みがあれば「お試しキャンペーン」として専用HP・埼玉リアルが閲覧可能♪

その② JU埼玉リアル・JU埼玉ホームページからの落札が対象！

【落札ポイントキャンペーン】

埼玉リアル・JU埼玉HPからの落札に限り、落札1台につき1ポイント！**注目！**7〜9月（全12開催）の合計ポイントに応じて、「賞品プレゼント」または「割り戻し」となります！

会社でも、ご自宅でもオークションに
参加できるJU埼玉リアル！



※JU埼玉ホームページでは「下廻り画像」が閲覧できます。

30日の月末大感謝祭AAでは・・・

9：55〜 セレモニーにて、
【モーニング抽選会】を行います♪

「お楽しみ袋」8本 計10本
ぜひご参加ください♪
「浦和レッズ戦ペアチケット」2本



JU 埼玉オートオークション(株)

〒339-0035 埼玉県さいたま市岩槻区笹久保新田中谷535
TEL048-798-2111 FAX048-798-5909 営業時間 9：00〜17：30



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	⑫ 3,071	-13.2	75.1	+10.5	763	+160
J U 札幌	4	794	-5.7	84.9	+9.1	299	+52
T A A 北海道	4	753	-31.5	83.6	+4.5	540	+130
N A A 北海道	1	384	-33.3	81.0	+17.3	332	-8
ホンダ北海道	3	307	+10.4	97.1	+6.9	492	+46
札幌 A A	2	299	-29.5	83.1	+25.9	289	-84
J U 函館	4	108	-21.7	60.9	+13.9	783	+294
J U 釧路	4	71	-11.2	48.9	+4.5	672	+236
J U 帯広	4	59	-35.2	59.9	+3.6	419	+55
J U 室蘭	4	42	-41.7	50.3	-6.8	290	-113
J U 北見	4	38	-34.5	70.0	+14.5	510	+119
J U 旭川	4	34	-12.8	74.8	+12.1	316	+34

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)
U S S 東北	4	1,364	+2.0	81.5	+8.0	588	+108
J U 宮城	4	1,252	-21.2	80.7	+6.8	333	+57
T A A 東北	4	1,183	-32.9	93.6	+7.8	553	+109
J U 福島	4	1,070	-18.3	60.7	+3.7	374	+75
C A A 東北	4	555	-1.4	76.5	+5.7	404	+62
アライ仙台	3	541	-9.4	93.2	+6.3	204	-14
ホンダ仙台	3	369	+1.4	98.3	+3.8	409	+165
J U 秋田	3	280	+6.9	86.1	+8.1	139	+7
J U 青森	2	214	-11.6	90.9	+5.8	234	+34
J U 山形	1	167	-7.7	56.3	-6.1	197	-5

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	① 15,939	± 0.0	73.6	+9.1	1,634	+241
U S S 横浜	3	④ 5,328	+5.3	70.3	+7.9	1,165	+148
アライパントラ	3	⑤ 5,009	+5.2	69.6	+6.6	961	+19
M I R I V E 埼玉	4	⑪ 3,228	-29.9	77.0	+4.2	452	+25
T A A 横浜	3	⑬ 3,041	-37.0	91.0	+6.5	1,064	+67
T A A 関東	4	⑯ 2,394	-34.1	89.5	+7.6	896	+107
C A A 東京	4	⑰ 2,332	-3.3	78.8	+6.3	722	+78
J U 埼玉	3	2,056	-14.8	67.0	+15.4	598	+57
アライ総合機械	3	2,002	+19.4	74.3	+5.2	651	+114
J A A	4	1,666	-15.0	49.7	+1.2	1,008	+254
U S S 群馬	3	1,454	+0.9	72.2	+9.7	592	+104
J U 東京	3	1,391	-5.3	66.0	+8.8	448	+109
J U 千葉	4	1,357	-14.0	61.3	-4.4	503	+41
アライポイント	4	1,323	-34.5	86.0	+5.0	596	+117
U S S 新潟	4	1,270	-6.5	63.5	+9.2	412	+42
ホンダ東京	3	1,189	+4.7	97.3	+5.0	543	+141
U S S 埼玉	4	1,066	-11.7	74.7	+6.4	446	+74
J U 神奈川	4	971	-12.1	69.7	+20.3	454	+49
J U 新潟	4	827	-25.2	77.9	+8.6	269	+62
アライ小山 4 輪	4	781	-23.7	88.8	+6.1	493	+116
J U 群馬	4	768	-8.5	57.5	-0.1	484	+199
ヒーロー	4	637	-20.8	71.5	+9.6	373	+17
いすゞ東京	4	594	-14.2	59.2	+10.4	1,762	+8
J U 栃木	4	592	-18.9	45.2	+7.0	257	+52
N A A 東京	4	508	-44.7	88.2	+22.0	550	+19
J U 茨城	4	448	-10.8	60.5	+2.4	376	+60
ジップ東京	3	384	-13.5	59.6	+3.1	2,046	+169
J U 長野	3	342	-18.4	38.1	-0.3	305	+110
J U 山梨	3	33	-43.1	65.3	+8.7	209	+51

中部	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 名古屋	4	② 9,426	-9.8	68.8	+10.2	1,835	+310
J U 岐阜羽島 AA	3	⑦ 4,582	-26.5	50.2	+4.4	696	+278
C A A 中部	4	⑨ 4,273	-2.7	75.5	+1.3	1,006	+207
J U 愛知	4	⑩ 3,448	-7.5	79.2	+6.0	452	+60
USS-R 名古屋	3	⑮ 2,675	+9.8	84.0	+5.5	105	+3
T A A 中部	4	⑯ 2,325	-25.0	91.4	+7.1	602	+57
U S S 静岡	3	⑰ 2,195	-14.1	70.7	+8.5	451	+39
M I R I V E 愛知	4	1,502	-20.8	68.0	-1.2	301	-95
C A A 岐阜	4	1,075	-9.0	74.8	+5.4	587	+152
J U 静岡	3	814	-3.7	65.2	+7.5	266	+59
ホンダ名古屋	3	787	+30.1	96.9	+8.6	486	+24
J U 三重	3	641	-13.6	54.9	+17.5	445	+116
U S S 北陸	3	551	-8.8	86.5	+17.1	229	-21
N A A 名古屋	4	532	-22.2	92.1	+7.3	450	+46
愛知トヨタ	3	428	-	97.3	-	508	-
J U 富山	4	377	-19.3	74.5	+8.4	313	+117
S A A 浜松	4	365	-28.0	64.6	+10.6	655	+41
J U 石川	3	326	-28.5	69.2	+4.4	349	+12
J U 福井	2	156	-44.5	58.3	+12.5	274	+110

1開催平均の出品ベスト10 (台)		
①	U S S 東京	15,939
②	U S S 名古屋	9,426
③	H A A 神戸	6,535
④	U S S 横浜	5,328
⑤	アライパントラ	5,009
⑥	U S S 九州	4,717
⑦	J U 岐阜羽島 AA	4,582
⑧	U S S 大阪	4,322
⑨	C A A 中部	4,273
⑩	J U 愛知	3,448

2024 年 5 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	161	370,357	265,901	71.8	268,040,323	1,008
	+10 開催	-0.8%	+11.5%	+8.0 ポイント	+41.6%	+214 千円
メーカー系	102	106,104	91,853	86.6	68,836,712	749
	+6 開催	-14.2%	-6.4%	+7.3 ポイント	+3.7%	+73 千円
J U 系	133	96,051	62,675	65.3	26,567,410	424
	+14 開催	-8.1%	+5.4%	+8.4 ポイント	+32.0%	+86 千円
合 計	396	572,512	420,429	73.4	363,444,445	864
	+30 開催	-4.8%	+6.2%	+7.6 ポイント	+31.8%	+168 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	3	③ 6,535	-4.6	72.4	+12.5	1,223	+208
U S S 大阪	4	⑧ 4,322	-11.5	65.5	+8.6	1,051	+158
T A A 近畿	4	⑭ 2,706	-18.8	79.4	+0.4	990	+127
U S S 神戸	4	2,026	-9.2	66.1	+15.9	691	+23
T A A 兵庫	3	1,663	-16.2	82.0	+4.9	823	+115
M I R I V E 大阪	4	1,350	-46.1	86.6	+13.9	402	-104
ホンダ関西	3	1,192	+32.4	98.7	+3.8	587	+81
いすゞ神戸	4	1,187	-19.3	61.7	+6.3	1,541	+42
ベイオーク	4	933	-18.1	85.1	+21.6	970	+213
I A A 大阪	4	890	+5.2	77.5	+4.6	267	+72
N A A 大阪	4	472	-34.1	91.9	+18.8	676	+124
K C A A 京都	4	425	-19.7	55.1	+6.3	385	+98
ジップ大阪	4	338	-37.3	69.4	+9.3	1,919	-51
J U 奈良	3	306	-13.3	67.8	+7.5	412	+88
日産大阪	4	298	+5.7	88.3	+3.7	245	+41

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	1,735	-14.0	67.8	+10.0	504	+156
U S S 岡山	3	1,523	-10.4	85.1	+8.9	542	+84
L A A 四国	4	1,513	-10.0	57.3	+8.5	443	+94
T A A 広島	4	1,491	-26.7	86.5	+13.7	714	+39
T A A 四国	4	977	-11.3	91.2	+6.2	454	+95
J U 広島	4	916	-37.2	60.9	+11.4	331	+83
K C A A 山口	4	563	-41.3	58.7	-3.7	422	+99
J U 島根	1	217	-1.8	85.3	+9.7	192	+7
J U 山口	3	209	-34.9	46.7	+13.2	513	+135
J U 鳥取	1	131	+11.0	80.9	+8.9	164	-1
広島 A A	2	91	-26.6	60.4	+0.1	363	+81

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	3	⑥ 4,717	-1.7	78.5	+11.6	1,045	+216
T A A 九州	4	⑳ 2,144	-17.3	85.9	+6.5	773	+152
K C A A 福岡	4	1,406	-28.6	55.8	+6.5	317	+41
KCAA 南九州	4	1,191	-17.2	41.5	+3.7	403	+66
J U 福岡	4	1,085	-21.2	57.0	+1.3	310	+45
U S S 福岡	4	712	-30.9	70.1	+7.5	739	+131
ホンダ九州	3	575	+35.3	98.8	+1.7	365	+113
T A A 南九州	4	504	-9.5	83.9	+3.9	497	+49
J U 長崎	1	489	+9.6	60.9	+18.3	155	-7
N A A 福岡	4	418	-23.2	92.8	+34.5	298	-46
J U 大分	2	379	-15.0	80.1	+0.5	110	+21
J U 沖縄	4	374	-14.2	67.6	+5.4	196	+19
いすゞ九州	4	373	-3.1	70.2	+4.7	926	+74
J U 鹿児島	4	296	-15.4	47.3	-8.0	227	+29
J U 熊本	3	208	+16.9	60.7	-0.4	208	+78
K C A A 南九州 2nd	3	124	-	37.5	-	267	-
J U 宮崎	3	99	+209.4	71.8	+16.6	183	-25

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	751	-6.8	47.1	+6.2	1,110	+281

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

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

7月3日 第1576回 オークション
10日 第1577回 ひまわり記念
17日 第1578回 オークション
24日 第1579回 オークション
31日 第1580回 オークション

IMA 九州会場

福岡県古賀市青柳字馬渡808 TEL:092-942-0860



毎週木曜日11:00スタート

7月4日 第1192回 オークション
11日 第1193回 ひまわり記念
18日 第1194回 オークション
25日 第1195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

7月5日 第1737回 オークション
12日 第1738回 ひまわり記念
19日 第1739回 オークション
26日 第1740回 オークション



新規会員募集中！

詳細は各会場にお問い合わせください

成長著しいアフリカの注目国ナイジェリアに迫る 商用車に特化し飛躍的に拡大

レポート

NPO法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾 隆

前号のコンゴ民主共和国（以下、DRコンゴ）に引き続き、今回もアフリカ地域の注目国ナイジェリア連邦共和国（以下、ナイジェリア）にフォーカスしてみる。同国はDRコンゴ同様左ハンドルの国だが、右ハンドルの車も流通している。また、日本から輸出されている中古車は乗用車ではなく、ほぼトラックやバンに特化しているなど、多くの仕向国の中でも極めて希な国である。輸出に関する情報やプレイヤーの絶対数が少なく謎めいた国だが、近年、日本からの中古車輸出台数が飛躍的に拡大し注目されている。

現状は「低所得国」も経済大国への成長が期待

ナイジェリアは、アフリカ大陸西南部に位置し（別表③参照）、人口は2億1000万人を超え、アフリカ地域で最大の国だ。また国民総生産（GDP）は、22年に4774億USDに達し、南アフリカを抑え、同地域ではトップである。

このように、人口と経済規模から近年は「アフリカの巨人」と称されることが多い。ただ急激な人口増加もあり、22年の1人当たりの名目GDPは2163USD（世界153位）。世界銀行の所得水準別分類では「低所得国」に属している。

とはいえ、世界の最大クルスの経済大国になると考えられている「ネクスト11」にも含まれるなど、市場の潜在性は高いと見られている。

同国の交通網は、1980年代以前は、かつての宗主国であるイギリスが敷設した鉄道網が機能していたが、インフラの維持に手が回らず荒廃してしまい、現在は自動車に依存している。

同国の場合、正確な実績値の発表がないので、あくまでも推定値となるが、新車・中古車を合わせた自動車の年間販売台数は、

20年時点の自動車保有台数は約1130万台で、アフリカでは最大と推定されている。

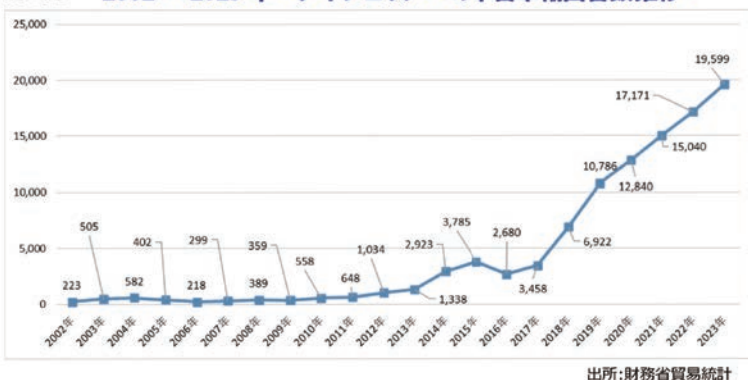
中古車となっている。興味深いのは、ランドが占めている点だ。右ハンドルの車は輸入不可、それでも増え続ける背景は、新車・中古車を合わせた自動車の年間販売台数は、

だが、別表①の通り、近年、飛躍的な成長を遂げており、23年は1万9599台の実績で過去最高を更新した。また、171の仕向国のなかで23位と上位にランクしている。

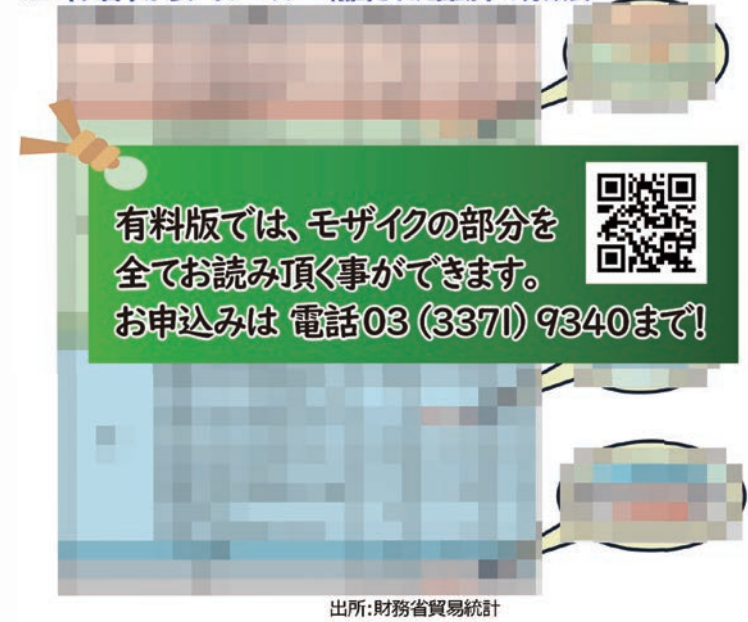
輸入側からみれば、日本の中古車の割合は、全中古車に対して2・5%とわずかだが、商業車としては、圧倒的に日本の中古車が占有している。ただ、商業車といっ

Vol.134 中古車輸出

別表① 2002～2023年 ナイジェリアへの中古車輸出台数推移

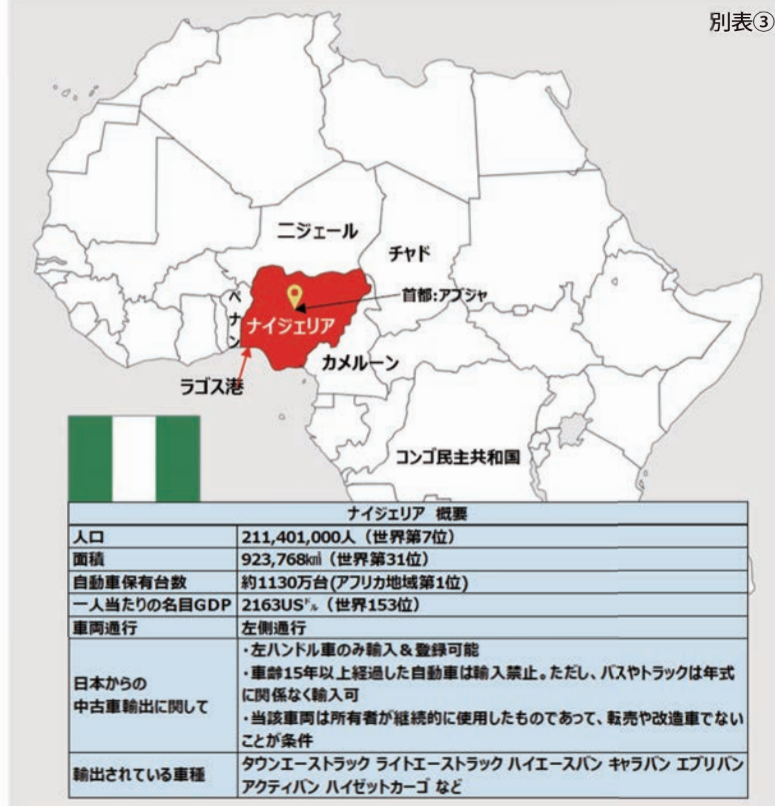


別表② 2023年に日本からナイジェリアへ輸出された自動車の分類表



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!

別表③



別表②の通り、日本から確実に右ハンドルの車とされる中古車が輸出されている。

別表②※1は、

など。同※2の多くは、

これはすべて右ハンドルの車で、厳然と輸出されているのである。というところは、どこかでハンドルの右から左へとコンバートされていると思われる。

FOB価格の安さから、日本でコンバートしたとは到底、考え難く、フィリピン同様に現地のフリーゾーンに入って、そこでコンバートした上

で、国内登録されているものと推測される。

ところで話は変わるが、同国は54年まで英国領であった。さらに、英連邦創設当初からの加盟国でもある。それからすると、かつて英領だった東アフリカ諸国と同様に、右ハンドルの左側通行なのが自然である。実際、かつてはそうであったが、72年に右側通行に変更し、右ハンドルの輸入を禁止するようになった。

その理由としては、隣接するカメルーン、ニジェール、ベナン、チャドの4カ国が仏領であったことから、周辺国に合わせたからとのこと。アフリカ地域の場合、陸続きで国境を接していることから車の往来が激しく、極力、往來する周辺国の交通ルールに合わせる必要があるようだ。

ナイジェリアでは、20年から宅配や配車サービスなどで起業する際、自動車購入費用を融資する金融企業が設立された。この企業の場合、対象は新車だけだが、アフリカ地域ではSDGsの取り組みの一環として、貧困層の小規模事業者にも、積極的に少額での事業融資をするマイクロファイナンスも広がっている。

仮に、これがナイジェリアでも普及するようになれば、今まで以上に日本から中古車を輸入し、乗合バスやタクシー、ライドシェアなどで起業する若者が増えるだろう。そうすると、同国の経済成長に貢献するともいえる。日本からの中古車輸出も右肩上がりで成長していく可能性が見えてくる。

オークション → 輸出ヤードへ

通関は他社ヤードもOK
陸送はAUTOHUBもOK

- ・ヤード間輸送
- ・オークションへの出品
- ・ご指定住所まで

A/A見

陸送

検査

通関

船積

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

7月

Bay
カーニバル

ご出品
強化月間

再出品1台に付
もれなくQUOカード500円分プレゼント

対象期間：7/10AA～8/7AA (7/3AA 流札分から対象)
対象車両：再出品車両 除外コーナー：エコノミー10
お渡し方法：8/7AA 特設カウンター または 発送
5開催分合算でお渡しします。

コーナーリニューアル
キャンペーン

エコノミー10
ECONOMY10
コーナー
出品料 0円!!
成約料12,000円

MAX30
コーナー
出品料3,000円!!
成約料10,000円

軽デビュー
コーナー
出品料3,000円!!
成約料12,000円

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 ネットで検索「ベイオク」!

高単価の成約を連発し
年収1000万円を叶える営業術

第37回

『自腹を切らない
バカ営業』をいませんか？

株式会社 Office TV
代表取締役 藤原智浩

あなたは、本や研修で学んだことだけが『学び』だと勘違いしていませんか？ この1年を振り返ってみてください。本を購入したり、研修を受けているかも知れませんが、仮に何も投資をしていないなら問題です。役に立つ、立たないなどを考えず、自分に投資をしましょう。

何をされて高額商品が欲しいと思ったのか？

実体験のなかで、高額商品を買った経験はないか、思い出してください。そして、なぜ購入に至ったのかを振り返ります。その時の感情から思考まですべてです。

このうち、とくに意識しなければいけないのが、です。

このように実体験から体系立てることができれば、お客様が高額商品を買うために、何を必要としているかを知ることができます。本や研修だけが、学びの場ではありません。それ以上に効果を感じるのは、あなたの経験でしかありません。その体験をどう生かし、どう役立てるかは、あなたの考え次第です。

あなたは最近、高額商品を買いましたか？ もし買っていないなら高い車を売れなくて当然です。

自腹を切らないとお客様の気持ちを理解できない

飲食店で「美味しくないものを食べてしまった」といった後悔があれば、あなたは何も得ていないだけでなく、被害者意識を持つだけです。

これは、あなたにとって何の意味もありません。

その部分にフォーカスすれば、仮に不味いものだったとしても、大きな学びがあるはずです。

すべてが、吸収できる材料です。もし、あなたが車を自らの大切なお金を払って購入していないとしたら、お客様の気持ちには、いつまで経ってもなることはできません。人は、自腹を切らない限り、お客様の気持ちを理解することはできないのです。

もし、あなたが何かしらの高額商品を購入していないで対抗策を考えているとしたら、空想の産物にしかありません。一番のマーケティングは、自分がお客さんになることです。お客様が、今あなたに必要な答えを持っています。あなたが、あなたの業界の1番の顧客である必要があります。

高額商品は何を買っているのかを理解する

お客様は、実は商品自体を買っているわけではありません。では、一体何を買っているのか。それは

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

これは、いつまで経っても意思疎通することはなく、商品を買ってもらうことができません。では、どうしたらいいのか。答えは簡単です。あなたが

商品を手にもってもらえるようになるのです。

あなたがやることはたったひとつ。商品を語ることも、自慢することでもありません。

あげることです。そうすることでお客様にとっての救世主となり、感謝されながら商品を買ってもらえるようになるのです。

で売れることはありません。

自社の商品を販売し、お客様を救いたいと本気で願うのであれば、あなたは

藤原智浩代表

▼プロフィール

株式会社 Office TV 代表取締役。
顧客獲得コンサルタント。
兵庫県出身。心理を活用したセールス得意とし、金なし、コネなし、実績なしの状態から営業管理システムを販売。
6年で1000社以上のクライアントを獲得

〈クライアント一例〉

・丸山自動車・兵庫タイヤ販売・山陽ヤナセ
・ホンダカーズ埼玉南・小林モーターグループ
・アップルオートネットワーク・ホンダ販売北見
・ミニークホールディングス・ホンダクリオ上尾
・ネットヨタンナ神戸・プライド・ユーネット等

MIRIVE 愛知会場

MIRIVE AICHI

7月の開催スケジュール

7月 5日(金)	七夕 AA フレッシュ&Fコンパクトコーナー流れ1,000円
7月12日(金)	200回記念 AA フレッシュ&Fコンパクトコーナー流れ 200円
7月19日(金)	Summer AA Part① 出品3台以上&軽コーナー流れ1,000円
7月26日(金)	Summer AA Part② 出品3台以上&軽コーナー流れ1,000円

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

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】

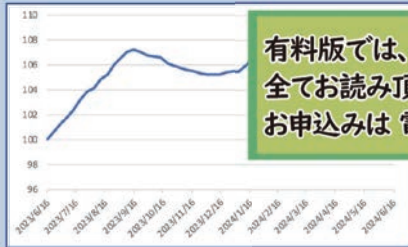
2023 年 6 月 → 2024 年 6 月

8.3%



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】

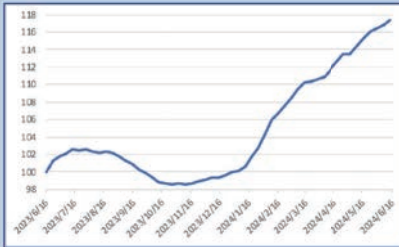
2023 年 6 月 → 2024 年 6 月

17.3%



中古車指数

相場動向



パキスタン向け輸出の影響を受ける車の代表格。ここ最近ではバングラデシュのほか、タンザニア、ガイアナ、ケニアなどアフリカ諸国への輸出も増えている。2024 年が明けてから急上昇し、6 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 6 月 11 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 6 月 15 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 6 月 → 2024 年 6 月

21.7%



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 6 月 → 2024 年 6 月

35.0%



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】

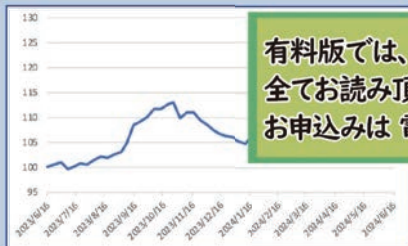
2023 年 6 月 → 2024 年 6 月

21.9%



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】

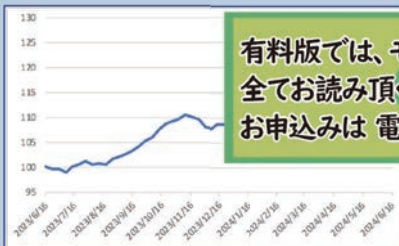
2023 年 6 月 → 2024 年 6 月

29.2%



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 6 月 → 2024 年 6 月

49.0%



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 6 月 → 2024 年 6 月

42.3%



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！



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





トップ記事でもお伝えしたが、ここには表示されていない21年のグラフは、AA落札平均価格が現在のグラフ(22~24年)のかなり下に位置していた。それを忘れてはいけ

幸いだ。時系列で重ねているので複雑に見えるが、どれだけ上か下かなのかを、過去3年にわたって比較することができるとラフなので、相場判断には良い材料となる。しっかりと毎号でこのグラフをチェックし、相場の流れを感じていただき、先読みに役立ていただければ幸いだ。

今号トップ記事で相場の「流れ」をお伝えした。今まで、この必殺相場人のグラフが見にくく、複雑でわからなかったという方も、このグラフの意味が理解できたのではないかと思います。

海外需要が『異常に』強くなった結果とは？

今号トップ記事で相場の「流れ」をお伝えした。今まで、この必殺相場人のグラフが見にくく、複雑でわからなかったという方も、このグラフの意味が理解できたのではないかと思います。

そこで伝えきれなかったが、

そして、落札平

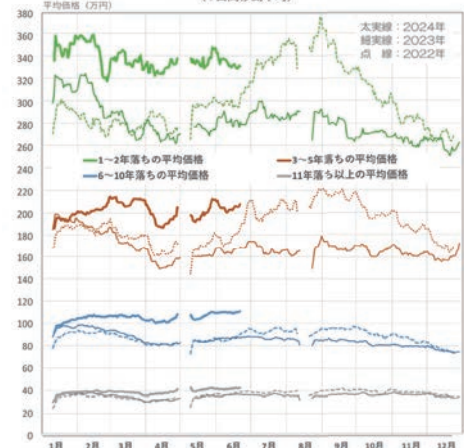
動きとなりや

すい。これが最近、記事にしてきた需給関係の結果である。少し前に、異常値といえる現象が起きた。出品台数が増えたのに相場が高い、という現象だ。

が異常に強くなった結果だ。毎週のAA出品台数、とくに初出品コーナーの台数をチェックして、世界情勢に目をやり、ユーストカーNEWSを有料購読して、しっかりと勉強して欲しい(本音です)。

国産車 AA落札平均価格 日々推移

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



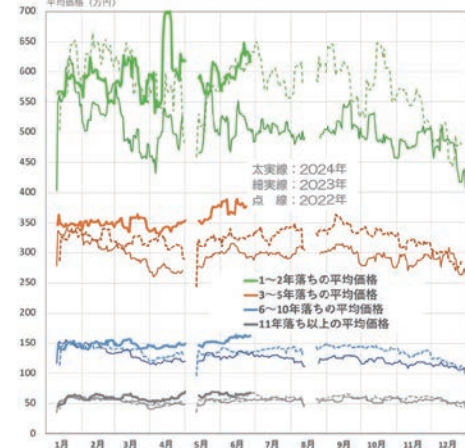
軽自動車 AA落札平均価格 日々推移

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



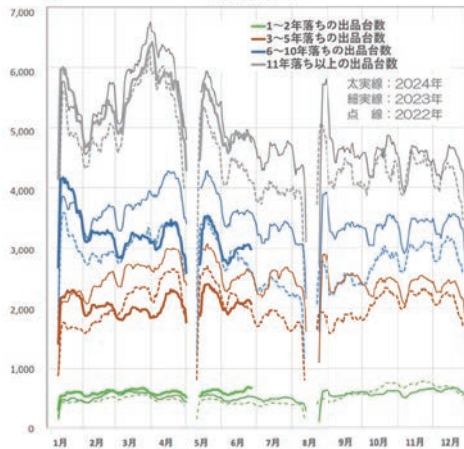
輸入車 AA落札平均価格 日々推移

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



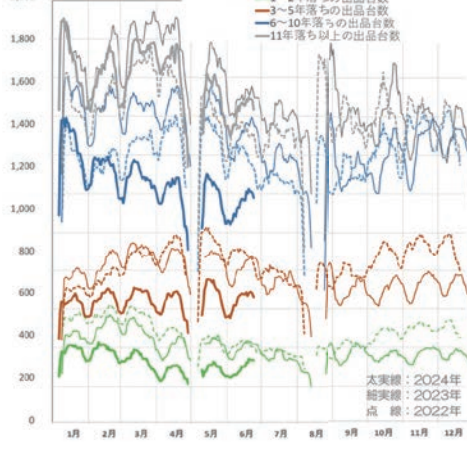
国産車 AA出品台数 日々推移

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



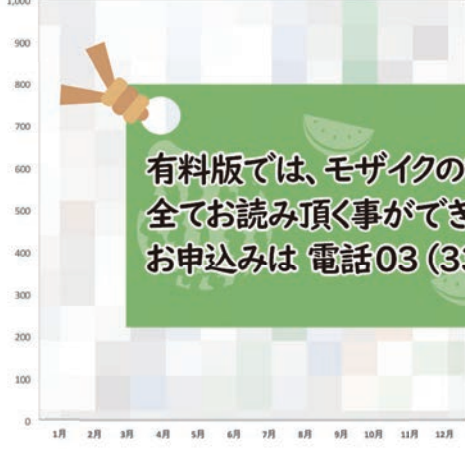
軽自動車 AA出品台数 日々推移

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



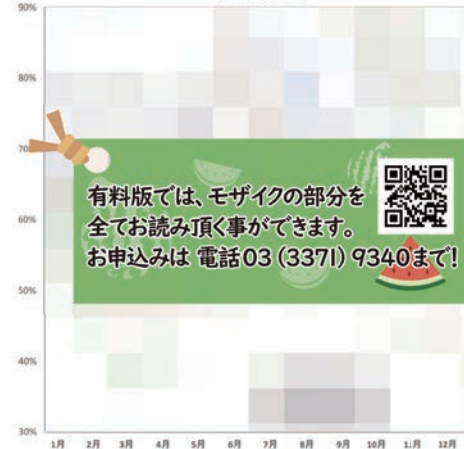
輸入車 AA出品台数 日々推移

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



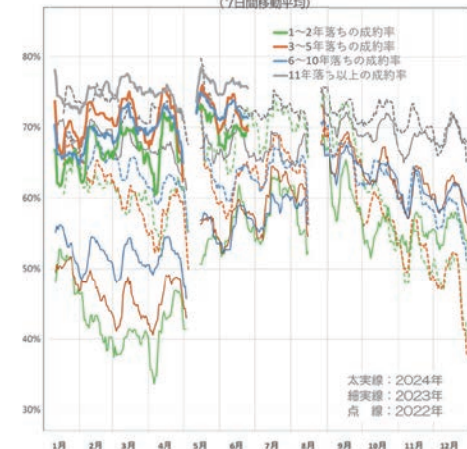
国産車 AA成約率 日々推移

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



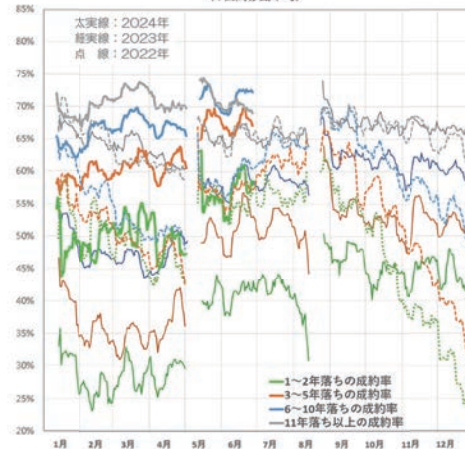
軽自動車 AA成約率 日々推移

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



輸入車 AA成約率 日々推移

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



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>