無料版
8月号
ユーストカー NEWS
毎月1日発行
第136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

《8・9面弁護士》
退職予定者にはボーナス払わなくてもいいの？

「中古車輸出がわからないと儲けられない」――。もはや中古車流通の常識といっても過言ではない。だが、一口に輸出といっても仕向け先は多く、状況は日々変化している。そこで本紙は2回にわたり、中古車輸出の現在をお伝えする。まず今号は最大の輸出先、ロシアだ。

過去最多となった2023年の年間中古車輸出台数は154万3000台。金額ベースでは1兆3000億円に達した。今年はコンテナ船の運賃暴騰で記録更新は難しいと見られているが、それでも5月現在の累計輸出台数は65万4000台、前年同期比12・7％増だった。

台風の目がロシアだ。同国向けはもともと台数が多かったが、22年2月のウクライナ侵攻で日本を含む西側の完成車メーカーが撤退、中古車は本来の需要に加えて新車の代替需要が発生した。昨年8月の乗用車輸出規制強化後も、規制対象車を第三国経由で運ぶことで規制前と大差ない台数が行っている可能性があり、その数、実に月間[redacted]、との試算も。

そんなロシア向け輸出をさまざまな角度から見てみよう。

2面へつづく

ユーストカーNEWSのお申込は電話 03（3371）9340 まで今すぐ！

かつては年に56万台が輸出されたことも

ウクライナ侵攻でボリュームはむしろ増加へ

中古車輸出の歴史と新車販売の現状

ロシアは左ハンドル車の国だ。だがハンドル規制が厳しくないことから、とりわけ極東地域では日本の中古車需要が高かった。

貿易統計で発表された、2002年のロシア向け輸出は4万2771台。以降、右肩上がりで推移し、08年には56万3296台に達した。一国に年間でこれだけまとまった数の中古車が輸出されたのは、ほかに例がない。

だが、加熱する日本車ブームを警戒したロシア政府は、中古車の関税を80％引き上げることに。折しも発生したリーマンショック、そして08年の反動によって09年は5万3170台（うち乗用車4万4649台）、前年に比べて9割も減少したのである。

10年からは年間10万台規模に回復したものの、原油価格急落によるルーブル安で15～18年は5～9万台規模に減少。10万台規模に戻ったのは19年だった。

以降、順調に台数を伸ばしていたロシア向けだが、転機となったのがウクライナ侵攻だ。当初は輸出減が予想されたが月間1万台を割ることはなく、同年6月からは1万8000台に増加。8～12月は2万台を超えた。これは西側完成車メーカー撤退の穴埋めに中古日本車が注目されたため。乗用車の平均単価（FOB価格）が21年平均の64万4000円から22年は122万5000円へ、ほぼ倍増したことからも伺える。

続く23年も台数、金額ともに伸びていたが、同年8月の乗用車輸出規制強化でやや落ち着いた。

ロシア向け輸出の今 ターニングポイントとなった乗用車規制強化

ウクライナ侵攻以降、増加を続けたロシア向け中古車輸出。だが、2023年8月10日に施行された日本政府による乗用車輸出規制強化は大きなターニングポイントとなった。

規制のポイントは、排気量1900cc以上の内燃機関車（ガソリン車とディーゼル車）、そして電動車（ハイブリッド車、電気自動車）の輸出を禁止したことだ。欧米の規制に足並みを揃えたものだが、なかでも電動車はロシア向けの柱だっただけに、一時は輸出が半分近く減るほど影響があった。

下表は財務省の貿易統計を基に昨年と今年、それぞれ1～5月のロシア向け乗用車輸出を燃料別排気量別に分類したものだ。23年にはガソリンハイブリッド車と電気自動車で輸出の3割を占めていた。

現在の中心は

輸出台数は7万8169台で昨年同期の9万1616台に比べて減少したものの、下げ幅はわずか14・7％。輸出可能な車両が旺盛に買い集められていることがうかがわれる。

◇　◇

このほか第三国で販売されている日本車の並行輸出についても触れておこう（左下画像）。

ロシアの自動車販売サイトに掲載されていた仕様車とわかる。このほか、トヨタディーラーで撮影された40系ヴェルファイアハイブリッド4WD（1900万ルーブル。約3420万円）もあった。

で販売された車両の可能性がある。

また、

や中国からの並行輸入は今後も続くだろう。ロシアの乗用車需要は旺盛だ。

該当車種	2024年1-5月			2023年1-5月		
小計	78,169	100.0%	1,015	91,616	100.0%	1,160

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！

ロシアの自動車販売サイトに掲載された中国の40系ヴェルファイア

ロシア新車販売の現在 正規は民族系と中国車

ロシア向け中古車輸出が増加した原因がロシアの新車不足だ。日米欧韓の各完成車メーカーは、2022年2月のウクライナ侵攻を受けて順次販売を停止。現地生産も止まった。

ウクライナ侵攻前、21年の新車（乗用車、小型商用車）販売台数は

この年のメーカー別販売ランキングは、首位が民族系でラーダブランドを持つアフトヴァース。販売台数は35万台だった。

以下、2位起亜自動車、3位現代自動車、4位ルノー、5位トヨタだった。日本車はこのほか日産、マツダ、三菱自動車、スズキ、スバル、ホンダ、いすゞが販売。これにドイツ車を筆頭する欧州車、米国車、さらには中国車が加わり、多種多様なブランドが販売されていた。

現在はどうか。

この不足分の一部が日本の中古車に流れているのだ。

23年販売の内容は、首位のアフトヴァースは変わらず台数も35万3000台と大きな変化はなかったが、2位哈弗（ハヴァル＝長城汽車）、3位奇瑞汽車、4位吉利汽車、5位GAZ（民族系）と、中国車の台頭が著しい。中国車はこのほかにも様々なメーカーが参入している。

中国ブランドのEVが米国と欧州で軋轢を生じている今、ロシアは中国メーカーにとって安心して参入できる、数少ない市場となっているのだ。

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！

ウクライナ侵攻による新車供給不足以前、ロシアの新車販売は原油価格に左右されていた。2012年は過去最高の販売台数2012年（293万9000台）を記録したものの、翌年から台数が減少したのは原油価格下落にともなう通貨安が原因だ。

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 ※1
年間取引利用実績 10万件以上 ※2
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！
詳しくはコチラ！
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

ユーストカーNEWSのお申込は電話 03（3371）9340 まで今すぐ！

大排気量車、電動車の輸出規制も意に介せず

貪欲に日本車を吸収し続けるロシア市場

規制強化もなんのその 貪欲なロシア向け輸出

ウクライナ侵攻後、日本政府は軍事転用の恐れがある大型車の輸出を規制。乗用車は2022年4月に税別600万円超の輸出を禁止したほか、23年8月には排気量1900ccを超える内燃機関車と電動車が禁止された。

22年4月規制の影響はほとんどなかったようだが、23年8月規制は、ロシア向け乗用車の約半分が対象となったことからインパクトは大きかった。同年8月の輸出台数は1万2455台、前月に比べて3分の1程度まで減ったのである。以降、ロシア向けは1万台前後で推移していたが、今年4月に2万台超、5月は1万8000台と、勢いを取り戻しつつある。

これだけではない。23年9月以降、一部ロシア周辺国向けの輸出が増えている。

も短期間ながら輸出が急増した。これはこれら第三国経由で最終的にロシアに輸入されている結果だと思われる。

さらに、ロシアでは高額車を中心に高年式左ハンドルの日本車も流通している。日本の税関は規制品が第三国を経由してロシアへ行くことを警戒しており、実際に水上バイクなどを輸出していた企業が摘発されたが、さすがにロシア以外の国に輸出されている車両までは制限できない。

ロシア市場の貪欲さには驚くばかりだ。

中古乗用車輸出 2023-24年 1-5 月

中古乗用車輸出 2023-24年 1-5 月

中古乗用車輸出 2023-24年 1-5 月

中古乗用車輸出 2023-24年 1-5 月

中古乗用車輸出 2023-24年 1-5 月

中古乗用車輸出 2023-24年 1-5 月

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！

表は財務省貿易統計を基に、昨年8月のロシア向け乗用車輸出規制強化後に、規制対象車の輸出が増えた国の内訳だ。データは23年と24年の1～5月、それぞれの合計。赤い数字の部分が大幅に伸びているが、これはロシア向けの規制対象になった車種カテゴリーだ。

熱波相場 実況中継

熱中症注意報発令中

「いやぁ～、クソ暑い！」。いきなり下品なセリフで申し訳ない。しかし、こういう言葉が出てきてしまうほど「暑い」。とりわけ中古車業界はさらに「相場が熱い！」が加わって、ダブルパンチのアツさだ。

前号でもお伝えしたが、中古車相場も今や次元が変わったと言わざるをえない。地球温暖化同様、標準レベルが大きく上方に変化しているのだ。そうはいっても、気温の場合は「暑さ寒さも彼岸まで」というように、徐々に暑さが収まり、お盆明けには季節の変化を感じさせてくれるだろう。

しかし、今年の中古車相場に「彼岸まで」はなさそうだ。言うなれば「熱さは新車供給平常化まで」だろう。彼岸は暦通りに来てくれるが、新車供給平常化は予定通りとはいかない。あまりにも複雑な要因が重なっているからだ。

何度もお伝えしてきたが、新車供給平常化にはサプライチェーンの滞りがなくなることが絶対条件だ。姉妹誌ユーストカー総合版の輸出面でお伝えしたように、中東向けのコンテナ運賃が年初のおよそ1800ドルから、現在およそ6300ドルと高騰し、平常運転には程遠いというか、異常事態の継続というのが現状だ。

さらに、円安でメーカーは海外に販売した方が極端に儲かるという事実。どうみても「彼岸まで」どころか「来年も引き続き」のレベルである。そんな現状では、小売りに疲れも見えてきている。相場が高騰しすぎて、利幅が取れなくなってきているようだ。

ユーザーから見ても、現在の中古車には価格優位性がない、つまり新車からの割安感があまりにもなさすぎることにより、中古車の購入に対して躊躇していることだろう。

本来ならば、中古車として〝旬〟な年落ちは5年落ち近辺だろう。ある程度の価格帯で販売でき、粗利も取りやすいからだ。粗利も取りやすい……、これは現状の熱波相場では、残念ながら実現できない。粗利が取れる状態で落札ができる環境ではない。

問題なのは、ここにきて天井張り付きで疲れが出てきたように見えた相場が、さらに一段、上をめざす形相になってきたようだ。高くて買えない……、そんな状況をあざ笑うかのように、超タイトな受給から相場の上げ圧力高まってきている。このままいくと、彼岸後がさらに熱いという可能性も考えておかなければならないだろう。

高くて買えないで小売りが疲れていたとしても、相場は「需給」が決めるのだ。車屋の都合を相場は考えてはくれない。需給が第一なのであるから、厳しい小売り状況を横目に、容赦ない中古車相場熱波が続いていくと思われる。

そこでトヨタライズを題材にして、現況の中古車小売りの現況をお伝えしていこう。

図①　トヨタ　ライズ　A201A　令和５年　AA 相場と平均価格

図②　トヨタ　ライズ　A200A　令和１年　AA 相場と平均価格

図③ライズ説明用　輸出 Web 画面

考察１

図①②は、トヨタライズのオークション相場とその平均価格だ。ライズは令和３年11月にA200AからA201Aにモデルチェンジされ、1.0ℓターボから1.2ℓNAに変更されている。「顔」はほとんど変わっていない。

図①の型式A201A、令和５年式（１年落ち）グレードZの平均落札価格は195・9万円（当然税別）である。図②の型式A200A、令和１年（５年落ち）グレードZの平均落札価格は182・7万円である。２回目の車検を受けるであろう５年落ちでだ。消費税を加味すると、200万円とそれに諸経費が掛かる。これが仕入原価だ。

令和１年式を小売りサイトで検索してみると、総額表示で190万円～220万円が小売り価格帯の中心であった。ちなみに、この車両の新車価格は裸で187万円税別、税込で約207万円だ。中古車のプライスは完全に中古車の価格優位性を無視した形になっている。

考察２

トヨタは、軽自動車を含む乗用車のマーケットシェアが約４割である。輸出の人気も当然ながらトヨタ車に集中している。今回のライズの５年落ちが新車同等の価格か、それ以上で小売りを強いられている要因は、やはり輸出である。

ライズのこの型式を当社Webサービスの「輸出情報Web」で検索してみると、ロシアに行っているのがわかる（図③、ロシア向け車種の10位にランクインの画面）。このほか、相場を引っ張り上げているのが、バングラデシュということも確認できた。

本来、一番小売り商売の中心となる年落ちカテゴリが、輸出のド真ん中になっているともいえる。４割のマーケットシェアを誇るトヨタに引っ張られ、他のメーカーも高騰している。これが「高くて買えない」という声の大きな要因である。

KCAA 南九州 2nd
第44回
2024年8月24日(土)
セレモニー 9：50～
セリスタート 10：00～
KCAA南九州2nd オープン1周年記念AA
1 EVENT
お取引賞　：2台・5台・10台
当日下見料　：無料(四輪牧場正会員様のみ)
流札時出品料：1,000円(税別)
ご来場プレゼント
※数に限りがあります。お早目のご来場をお願いします。
大好評！
1台のお取引から豪華賞品が当たる！
居残り
大抽選会実施!!
抽選箱
※代理受け取りはできません。
1ST Anniversary
四輪牧場 Web Real System
KCAA 南九州 2nd
宮崎県えびの市大字湯田372
TEL(0984)21-4800 ／FAX(0984)21-4811
KCAA ホームページ

そこが知りたい　中古車輸出　Vol.135

二大運河の危機で海上運賃は垂直上昇

順風だった中古車輸出に逆風の兆し

レポート

NPO法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

中古車輸出は22年10月から24年4月まで、実に19ヵ月連続で前年同月実績を上回り、好調に推移した。しかし、一転してブレーキが掛かり始めている。世界貿易の8割を担う海運の要衝、スエズ運河とパナマ運河が同時に危機に見舞われ、これによって航路変更や貨物の滞留が発生。船舶供給の大幅な減少と輸送コストが急激に上昇しているからだ。

世界各国の日本の中古車に対する旺盛な需要自体は減退することはないが、何分「運べない」という事態が生じている。今回はこの現状を緊急レポートする。

武装組織の商船攻撃でスエズ運河の通航量激減

発端は、昨年10月のイスラエルとイスラム組織ハマスの衝突に起因する。翌11月には、ハマスに連帯を示すイエメンの親イラン武装組織フーシ派が日本郵船の自動車船を拿捕し、それ以降、紅海を通過する商船を攻撃し始めたことで、海運に混乱を生じさせている。

未だ、この紛争の解決の糸口が見出せていないため、この混乱も長期化の様相を呈している。最近では、フーシ派のミサイルやUAV（無人航空機）の射程が2000km以上で、西インド洋の奥深くまで到達する可能性があることから、喜望峰を迂回する船舶にも攻撃に注意する必要が生じているなど、危険水域は日を追うごとに広がっているのが現状だ。

ちなみに、フーシ派が攻撃対象としているのは、船を所有もしくは運用している企業、またその企業の役員が、何らかの形でイスラエルに関係しているか否か。前述の日本郵船の場合は、イスラエルとは関係なかったが、この船を運用していた企業の役員に、イスラエルに関係していた人物がいたことで拿捕されたようだ。

このような情報を、フーシ派はかなり正確に掴んでいるが、稀に間違って攻撃するケースもあるようで、そのリスクを考えると、この航路を回避する船会社が増えていることは十分、頷ける。

それでは、この状況が日本からの中古車輸出にどのような影響をおよぼしているのか紹介したい。

単純に、これまで紅海を航行し、スエズ運河を通過するとすぐ目の前にあったキプロス（23年仕向国ランキング13位）や、黒海を経由するジョージア（同22位）、地中海を経由する英国（同15位）などの上位国が、遠く喜望峰を迂回しなければならなくなる。

その迂回する距離は実に8000kmにもおよび、延着やコストアップのなどの影響が発生する。ただし、今年5月までは前述3ヵ国の輸出実績を見る限り、大きな影響は受けていないようだ。

これは攻撃を受けない船舶を選択しているからだと思うが、それも5月までのこと。6月以降、今年一杯まで、かなり厳しい状況になりそうだ。その事情については後述することにする。

パナマ運河は天災で混乱 水位が下がり渋滞が発生

一方、太平洋と大西洋を結ぶ要衝・パナマ運河では、天災によって混乱が生じている。これは、エルニーニョ現象による少雨によって水位が下がってしまい、昨年7月から通行制限に踏み切ったことが起因だ。

これによって船舶の通過待ちで渋滞が頻発。一部の船は代替ルートとして、大西洋からスエズ運河を経由するルートに切り替えて対処していたものの、中東で紛争が起きると、さらに遠回りの喜望峰経由になるなど混迷の度合いを深めている。

IMF（国際通貨基金）の発表によれば、24年1月のパナマ運河の通航量は、前年同月比で4割も減少しているとのこと。

このため、ジャマイカ（23年仕向国ランキング12位）、ガイアナ（同22位）をはじめ、上位25ヵ国には入っていないが、ドミニカ共和国やバハマといったパナマ運河を通過しなければならないカリブ諸国や南米に影響が出ている。

ただ輸出台数としては、いずれの国も好調だった昨年実績とほぼ変わらぬ台数を維持していて、一見して影響を受けていないようにも見える。しかし、確実に輸送コストは上がっているので、利益を圧迫していることは間違いないようだ。

負のスパイラルが加速 一気に配船減と運賃高騰

今回の海上輸送の混乱は、ここにきて世界のハブ港（海上運送の中継拠点となる港）で混雑状況を一気に悪化させてしまった。

港では、船舶の「パンチング」（数珠つなぎ）状態が発生している。これにより、積み替え作業に1ヵ月近くもかかるケースも出ており、迂回した上に港での滞留日数も増えているので、最終目的地への航海日数が長期化する傾向が際立ってきた。

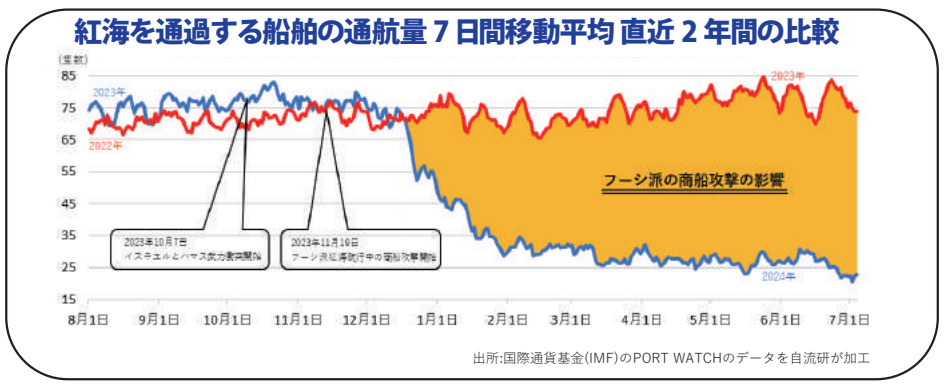
また、こうした事情によって当然、末端への供給が停滞してしまう訳だが、これを懸念した小売業者が商品を早めに手に入れようとする動きとする「ブルウィップ効果」も発生。すでに、クリスマス商品の出荷を早めようとする逆効果が出ているなど、現在、負のスパイラルが加速している。

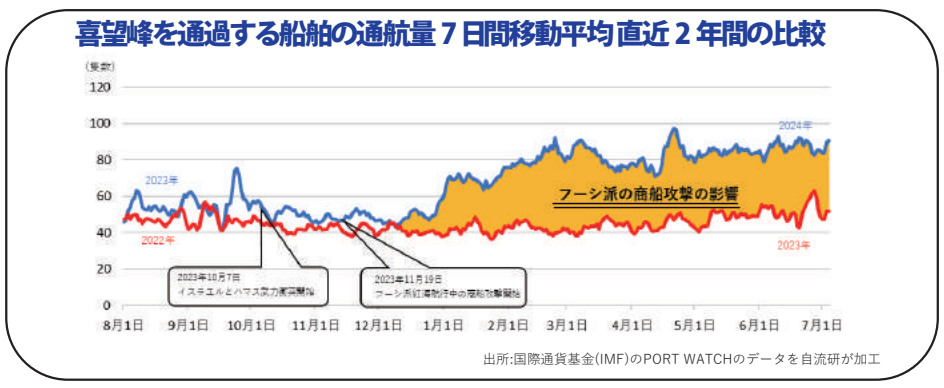
こうした状況により、回転率は著しく低下。配船を極端に減少させ、また航海の長期化で燃料代や人件費も嵩み、このコストアップを荷主に転嫁するため、輸送運賃は一気に跳ね上がっている。これまでは利益を圧迫しても何とか輸出していた事業者も、さすがに耐えきれない状況になっている。

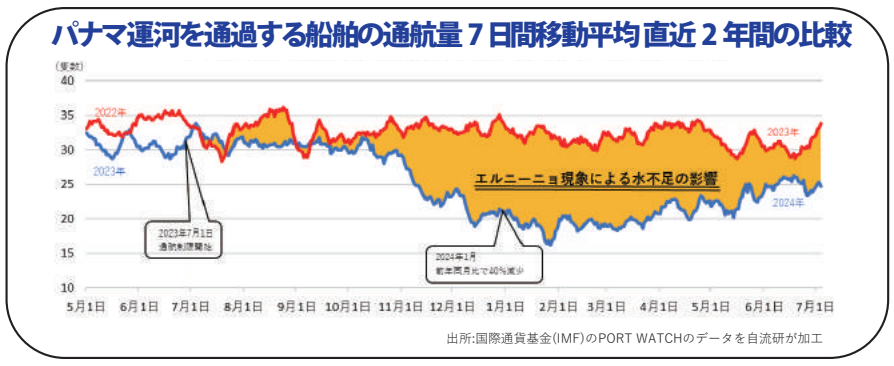
とくに、運賃高騰が激しいのはコンテナ輸送。現在、コンテナが異常というほど不足している。この背景には、米国をはじめ、欧州などの各国が対中国貿易で関税を引き上げるなど規制を強化する動きがあり、中国ではそれに先立って駆け込みで輸出しようとしているので、世界のコンテナの多くが中国に集中し、コンテナ運賃の高騰に拍車を掛けている。

従って、今後どの仕向国も厳しくなることに変わりはないが、とくに車両価格が安く、コンテナで輸出しているような仕向国（代表的な国はアラブ首長国連邦）は、より厳しい状況が予想される。

最後に今後の動向だが、現時点でスエズ運河は紛争の解決は難しく、パナマ運河も、パナマ政府は新たな水源の確保など対策を講じるなど努力は示しているが、年内の解決は難しい。近年、飛躍的な成長と遂げてきた中古車輸出ではあるが、今年後半については厳しい展開が予想される。







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

8/21(水)

AM 10:00 START!

夏の初出品ジャンボAA

初出品系4コーナー

初出品プレミアム

初出品　軽初出品

CAA中部初出品

＋ 輸入車初出品＆輸入車コーナーも

出品料無料 流札時

出品または落札1台以上賞

メロン1玉

出品3台以上賞

（検査無し売切りコーナーを除く）

メロン2玉

つまり！

合計 最大3玉 もらえるチャンス！

※掲載の画像はイメージです。※賞品はAA当日のお渡しとなります。

8月AA 開催スケジュール

8月7日(水) 1752回	8月14日(水)	8月21日(水) 1753回	8月28日(水) 1754回
レギュラーAA	休 催	夏の初出品ジャンボAA	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　TEL 0565-29-1100　FAX 0565-29-0700
毎週水曜日開催 START AM10:00
CAA HP https://caanet.jp/
TC-webΣ HP https://taacaa.jp/
シグマ輸送センター　TEL 0120-250-852
【TC-webΣ】サポートセンター　TEL 03-6757-7800

JU北海道が3回目の中古車合同フェア

7支部が同日開催、JUと適正販売店の認知向上図る

JU北海道（髙橋成人会長）は7月6日㈯・7日㈰の2日間、「オールJU北海道中古車祭り」を開催した。

これは、JU北海道の全7支部が同時に中古車フェアを行なったもので、一昨年度の開始以来、3回目の開催となる。

今回もキッチンカーの出店や抽選会など、各支部が工夫を凝らして来場者を誘致。例えばJU函館では、移動動物園やマジックショーといった企画を用意し、さらに、JU室蘭ではキッチンカーイベントとのコラボ開催、JU釧路では会場をイオンモールとするなど、より多くの人が集まるイベント開催に注力した。「こうした工夫によって、フェアを通じてJUブランドの認知向上、あるいは適正販売店の周知は確実にできている」（京塚啓司JU北海道小売振興委員長）。

また、開催1週間前には全道でTVCMを打って告知をしたが、JU北見ではそれに加えてYoutube広告も活用。「売れたら終わりではただのイベントでしかない。例えば、リスティング広告やYoutube広告がどれくらいの効果があるのかデータとして分かれば、フェアに参加してない会員にも情報としてフィードバックすることができる。フェアを通じて得られたデータに基づいて、効果的な販売方法を探ることができれば、それを全道約千社の会員にも有益な情報として伝えることが可能」と、京塚委員長はこの合同フェアの有効性を語る。

また同時に、今回のフェアではJU適正販売店の告知を強化。各支部に適正販売店のノボリ旗を配布し、ユーザーへの安心の目印を増やすことで、全道の小売りを盛り上げるという役割も担った。

なお、今回のフェアでは一部雨に見舞われたものの、2日間で328台を販売。また、フェア参加店の約6割が適正販売店認定店だった。

最後に、各支部小売振興委員長の声を紹介する。

【札幌・鷲田委員長】

昨年同様に、札幌オリジナルでのTV・ラジオCMで周知を図ったが、天候に恵まれず集客には苦戦した。成約率に関しては33％を超えており、まずまずの結果を出すことはできたと思う。今後はSNS等を活用した告知・集客施策を検討していきたいが、効果的な集客方法の検討が今後の課題と思っている。

【帯広・佐々木委員長】

天候には恵まれなかったが、成約率は昨年よりも良くなった。また、50万円カーをタイムセールで販売するなど、ユーザーにとって、魅力的なフェアにすることを意識して取り組んだ。今後も会員販売店の声を集め、参加店、そしてユーザーにとって、より良いフェアにしていきたい。

【釧路・美濃委員長】

昨年同様に『釧路たらふく祭り』とのコラボ開催で相乗効果を狙った。来場、成約ともに満足できる結果になったと思う。当日の盛況感を出すために、購入を検討しているお客様にはフェアで成約いただくことを勧めたり、事前準備を含めて、フェア参加店の一体感が必要不可決だと思う。

【函館・福吉委員長】

今回も多くのユーザーに来場していただき、JU函館を知っていただくために、移動動物園やキッチンカー、大道芸人によるショーなど、来場された方に楽しんでいただくためのイベントとした。他イベントや天候の影響で、来場者数は昨年ほどではなかったが、一定の成果は残せた。

【室蘭・走川委員長】

昨年と同様に、キッチンカーイベントと同会場で開催したが、今回は天候に恵まれず、2日間を通じて来場、成約ともに厳しかった。集客のための告知も、地域性を踏まえて、さらなる工夫が必要だと改めて感じた。

【旭川・松田委員長】

今回は会場を変更して実施したことで参加店も増えた。キッチンカーやお子様向けのイベントを用意し、楽しんでいただけるフェアにしたことで来場が増えたと思うが、お客様の導線で渋滞が発生。もう少し事前準備が必要だったので次回に活かしていきたい。

【北見・三宅委員長】

今回は初めての会場を使用しての実施だったため、お子様向けのイベントやコラボ企画等を用意し、チラシやリスティング広告での告知を実施した。来場、成約共に合格点だったと思う。今回、QRアンケートを実施したが、来場者には好評だった。今後もSNSの活用等時代に合わせた集客やイベント実施に取り組んでいきたい。

〈了〉

JU札幌

JU帯広

JU釧路

JU函館

JU室蘭

JU北見

JU旭川

後日開かれた小売振興委員会でフェアを総括

JU適正販売店

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。

標識（ステンレス製）

のぼり

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。

教えて弁護士先生

『賞与の支給』編

6月から7月にかけては賞与の支給時期だが、トラブルになっている会社もあるらしい。雇用契約書では、年2回の賞与支給が記載されているにもかかわらず、業績不振を理由に支払いをしないことは許されるのだろうか。また、賞与の査定期間は在籍していたものの、支給日に退職していたことを理由に賞与を支給しない、ということはできるのだろうか。さらに、退職予定者の賞与を減額したい経営者もいるようだが、許されるのだろうか。賞与の支給にあたっては、他の従業員との支給額の差や、評価に関しても問題となることがあるらしい。今号では賞与に関する問題について、横澤弁護士に聞いてみよう。

【横澤弁護士】

今回は、賞与に関する法律問題を解説したいと思います。

賃金は毎月1回以上、一定の期日を定めて支払われなければならないと法律で定められているのですが、賞与にはそのような規定はなく、そもそも賞与の支給自体がない会社もあります。

賞与というのは、従業員と会社との契約内容によって決まる性質のものであり、まずは契約内容がどのような定めになっているかを確認することになります。

就業規則や給与規程で賞与について定められていれば、その内容が従業員との契約内容になりますし、賞与に関して個別の雇用契約書において定められていることもあります。

例えば、就業規則等で賞与について定められていなくても、雇用契約書で「年2回賞与を支給する」と記載されていれば、会社は年に2回賞与を支給する義務があることになります。

より具体的に「夏2ヵ月分、冬3ヵ月分の賞与を支給する」といった書き方がされていると、会社は、その基準の賞与を支払う義務があることになります。

これに対して「賞与を支給することがある」や「業績に応じて賞与を支給しないことがある」といった書き方になると、賞与を支給しなくても良い場合があることになります。

一般的に多いパターンとしては、賞与を支給することになっているものの、給与規程等で「業績の著しい低下、その他やむを得ない事由がある場合には支給日を変更し、または支給しないことがある」と記載している形式です。

このような内容であれば、本当に業績が悪化している場合には、賞与を支給しないことを許容されることになります。

ただ、実際にそこまで業績が悪くないにも関わらず支給しなかったり、大幅に減額したりするとそれらが認められず、賞与の支給が命じられることもあります。

賞与を支給することになっているにも関わらず、上記のような不支給規定、減額規定がない場合には、原則として賞与の不支給や減額は認められません。

そのため、就業規則を変更するなどして、不支給規定、減額規定を盛り込むことを検討することになりますが、従業員にとって不利益変更となるので、就業規則の変更は慎重に行なう必要があります。

では、賞与の査定期間中は在職していたものの、賞与支給日に退職していた従業員に対して、賞与を支給しないことは認められるのでしょうか。

これについては、賞与が支給される要件をどのように定めているのかによります。

支給日に在職している従業員に支給する、とされている場合には、その規定が有効であり、すでに退職済みの従業員には、賞与を支払わなくて良いとするのが判例の立場です（昭和57年10月7日最高裁判決）。

では、支給日に在職しているものの、退職予定の従業員の賞与を不支給としたり、減額したりすることはできるのでしょうか。

これも就業規則等の定め方次第ではありますが、もし「退職予定の従業員には賞与を支給しない」といったことが就業規則に定められていれば、賞与不支給も認められる場合があります。

ただし、このような就業規則が従業員に十分、周知されている必要があるように思います。このような規定がない場合には、退職予定者の賞与を不支給とすることは難しいでしょう。

退職予定者の減額についても同様で、退職予定者の賞与は減額される旨の規定が有効であると判断した裁判例があります。

もっとも、その裁判例では、減額の幅が大きすぎるとして、非退職者の賞与額の80％の支払いが命じられました（平成8年6月28日東京地裁判決）。

また、退職予定者の賞与を減額する旨の規定がない場合でも、査定期間中の勤務状況や成績が悪ければ、賞与査定において実質的な減額はできることになります。

では、従業員が他の従業員との賞与額の差や、査定内容についてクレームを言ってきた場合はどうすれば良いでしょうか。

賞与の査定の問題は、比較的会社の裁量が大きいので、賞与査定が不当であったり、権利の濫用といった事情でもない限り、裁判で問題となることは少ないです。

ただし、従業員のモチベーションや不満不安を取り除くためには、従業員に対して合理的説明をできるようにしておく必要があると思います。

大企業では、査定方法にもルールが定められ、多くの人が関わることになりますが、小規模な会社では客観的な基準などもなく、経営者の独断で賞与額が定められることもあります。

このように、経営者の独断で定める場合であっても、どのような理由で他の人より査定が低いのか、なぜ自分自身が考える評価よりも会社側の評価が低いのか、といった事情について合理的に説明をできるようにしておくのが良いと言えます。

従業員に十分な説明ができないと、不当な査定であるとして、賞与の減額が認められず、差額の支払いを求められることがありますので注意が必要です。

賞与に関して現在、実務上ホットな話題は、非正規社員に対して賞与を支給する必要があるかどうかという問題です。

正社員には賞与を支給するものの、有期雇用の契約社員やアルバイトには支給しないという会社は多いと思われます。しかし、近時では無期雇用の正社員と、有期雇用の契約社員やアルバイトとの不合理な待遇差を無くすことが要求され、同一労働同一賃金という考え方が採り入れられています。

この同一労働同一賃金という考え方からすると、正社員と同じ業務を行なっている非正規社員に対しても、賞与を支払わなくてはならないようにも思えます。

厚生労働省が策定した同一労働同一賃金ガイドラインでは、賞与が「会社の業績等への労働者の貢献に応じて支給するものについては、同一の貢献には同一の、違いがあれば違いに応じた支給を行なわなければならない」としています。

そのため、非正規で雇用されている人が、賞与の支給を求めて裁判を起こす例も出てきています。アルバイトの職員に対して、支給していなかったことが適法とされた最高裁判決（令和2年10月13日最高裁判決）もあります。

この点は、賞与の性質や支給目的なども含めて検討する必要があり、常に非正規社員に対して、賞与を支給しないということが許容されるわけではありません。

現在、事例が積み上がっている最中であり、今後も注目していく必要がある話題だと思います。

プロフィール

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

長野国助法律事務所

弁護士　横澤 康平氏

〒107－0052
東京都港区赤坂3－2－12
赤坂ノアビル7階

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

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8-10月開催スケジュール

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 アライベイサイド
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

2024年10月

10月10日（木） MAA関西 MIRIVE大阪
10月16日（水） MAA関東 JAA
10月18日（金） MAA東北 JU宮城

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.19 基盤代替必勝法、商談見込管理とは

今回は「基盤代替」で成果を出している店舗が共通して実施している**「商談見込管理」**についてお話します。

あるサブディーラーの社長の手帳を見せてもらったことがあります。その黒革の手帳のカレンダーには、お客様の名前がぎっしり書き込まれていました。

「このお客様は？」とお聞きすると、**「代替の意向が少しでもあったお客様で、今月にフォローする予定のお客様」**とのこと。

毎月全部で30件位の名前が記入されおり、その中から月に10件位のお客様に代替いただけているようです。まさに「○○社長の黒革の手帳」というわけです。

以前、私が読んだ某ディーラーのトップセールスマンの著書にも同じようなことが書かれていた記憶があります。

「できそうで、なかなかできないこと」と片付けるのは簡単ですが、できている人が成果を出しているということを忘れてはいけません。そこに必勝法があるなら、どうしたらできるのかを真剣に考えることも大切です。ある店舗ではこんな取り組みをされています。

その店舗では、お客様とお話をするすべてのタイミングで次の車検の予定をお聞きし、**車検が未定のお客様を「見込台帳」なるエクセルの見込管理シートに入力しておくという決め事**があります。

そして、そこには**「次、いつ、どのようなアプローチをするか」も入力されています。入力抜けがないよう、また担当1人ではいいフォロー案が出ないこともあるので、皆の意見が聞ける終礼時に案件を共有し、入力**しているそうです。

例えばこんな感じで入力されています。

「次回接触月11月／車検期限3月乗替検討。12月の年末セールの下取支援3万9000円企画をネタに再アプローチ」

この年末セールの下取支援3万9000円企画は、事前に決まっていたわけではありません。この案件への対策を考えるなかで生まれた企画が、そのままセール企画になったものです。そして、基盤客が1500件のこの店舗の見込台帳は今では常に100件程度あり、毎月この中から10件程度の商談が発生し、成約するそうです。

以前、このコラムでセールスの極意『3マメ活動（手マメ、口マメ、足マメ）』についてお話をしました。

基盤代替に近道はありません。「マメ」な管理もまた必勝法です。

ネット集客増強研究会

車屋向けのSNSはどれが良い？

大平喜久

かなり難しいです。なぜかというと、基本的な戦略に関わってくる質問だからです。

恐らく、推測するに、この質問してきた方はどのSNSが最も新規客を集めやすいか、あるいは問い合わせが来やすいかを知りたいんだと思うんですけど、戦略によりますね。

戦略っていっても色々あるんですけど、僕が重視しているのは「最初に何を売って、次になるを売るか。最初から決めておくこと」というのがあるんですよ。

会員さんのなかには、ユーチューブとかで大成功している方もいらっしゃるんですけど、その方の場合の戦略は「どこの誰に何をどうやって売るか」。これの明確化で成功しているんですよね。

当然、どこにでもあるような軽自動車やワゴン車を売っているわけじゃないですし、価格だって競争にならないカテゴリーですよ。

あと、その方の場合、極めてタレント性があり、しゃべり自体がかなり面白い。僕にできるかと言われたら、ちょっとできないですね。それは、僕自身があんな面白い喋りはできないということもありますけど、基本戦略がまったく異なるからです。

僕の場合は、基本戦略が「最初に何を売って、次に何を売るか決める」ですから当然、地域ビジネスを主体としているわけです。この地域戦略はユーチューブでは極めて成り立ちにくく、他の媒体の方が優位性が高いケースが多いわけですね。

また、扱い商品が普通の中古車なんで、そうなると単発で通りがかりのSNSユーザーに買って貰うということではなくて、ユーザーを囲ってなんらかの教育をしながらつないでいく、という方法になります。

このように、扱い商品や基本戦略によってどのSNSを使うか異なり、もしくはSNSはあまり重要視しないという選択肢もあるわけですよね。ただ、はっきり言ってどのSNSを使うにしても遊びならいいですけど、仕事でということになると相当、ハードルは高いと思った方がいいですよ。それなりに努力は必要だし、基本戦略から組み立てないと徒労に終わると思った方がいいです。

分かったような分からない記事になってしまいましたけど、この辺り、こんな短い文章で理解してもらおうとすること自体、無理なんですよ。かなりの時間を掛けて説明しないと、ちょっと無理ですね。

俳句 de ひと休み

黒蜥蜴（トカゲ）押印のごと動かざる

荒井寿一（荒井商事会長）

今月の一句の季語は黒蜥蜴の夏。蜥蜴には青蜥蜴、瑠璃蜥蜴、縞蜥蜴など様々な種類が存在する。一方、掲句の黒蜥蜴を作者ははっきりと見た記憶はない。黒っぽい蜥蜴は見たことはあるが、漆黒色の蜥蜴はこの世に存在するのであろうか。しかし、ここではどうしても黒蜥蜴でなければならない理由がある。一つは押印である以上、明暗がはっきりしていた方がいいという理由。刻まれた印章としては真っ赤であったり、真っ黒であった方が、炎天下においては色彩がより明確になる。

もう一つの理由は、江戸川乱歩の名探偵・明智小五郎を連想させる、少年時代に愛読した探偵小説のわくわくした、おどろおどろしいイメージを黒蜥蜴は連想させるという点。

俳句において、ある程度の虚構はつきものであると思う。それを読者がどう解釈するのも読者の自由である。一人一人にそれぞれの読み方があるのが俳句である。

JU中部がAA検査員技能コンテスト
全国のブロックに先駆け初の開催
7商組の検査員が車両検査技術を競う

JU中部（松本富男会長）は7月28日、全国でも初の試みとなる「第1回AA検査員技能コンテスト」をJU愛知AA会場で開催した。

これは、サブタイトルに付けられた『スキル、ステータス、モチベーション「3（トリプル）」アップ』を目的に実施。中部ブロック7商組から代表に選出された合計13名の検査員が出場し、車両検査の技術を競った。

競技前の開会式で松本会長は「信頼・信用の確保には車両検査が非常に大事。さらなるレベルアップを図っていただき、各商組のAA事業の一層の発展につなげてもらいたい」と挨拶。

続いて、加藤勇東JU中部検査委員長が「最近のAAはネット落札が多く、車両検査はとくに重要な業務。検査のレベルが高くなれば安心して落札でき、出品店も出しやすく、さらに会場にとってもクレームの減少につながる。この競技を通じて切磋琢磨して一層技術を磨き、各商組の模範の検査員となってもらいたい」とした。

また、来賓を代表して海津博JU中販連会長が「この大会が今後、全国のブロックに横展開されて、ゆくゆくは全国大会にまで発展できるようになれば嬉しいこと。今回が初の試みなので、まずはこの大会の成功を祈念している」と話した。

続いて、JU中販連の高橋成人検査担当副会長、小原隆孝検査委員長を紹介した後、出場者代表の2名が選手宣誓をし、競技に移った。

出場者は1人につき6台、1台を9分以内に検査し、それぞれの出品票に記入。主催者が検査の正確性を採点し、獲得した得点が高い順に順位を決めた。

その結果、優勝にはJU岐阜の岩田直也課長代理が輝き、続く準優勝にはJU愛知の近藤成也係長、また、敢闘賞はJU愛知の宮本章吾主任、JU岐阜の松岡泰宏主任が受賞。優勝者のスピーチで岩田氏は「この大会を通じて、まさにスキル、ステータス、モチベーションの3つが上がっていくものと肌で感じた。これからもこの大会が続いていくことを願っている」と喜びの声を発した。

なお、今後のコンテストについてJU中部では「年1回くらいで継続実施していきたい」（加藤委員長）と意欲をみせた。さらに大会の視察に訪れたJU北海道では、開催にいち早く手を上げ、冬前の実施予定で準備を進めていく意向を示すなど、早くもこの取組みが他ブロックへと波及した。

競技を前に全員で記念撮影

表彰者。前列左から宮本、岩田、近藤、松岡の各氏

各商組が1台競技車を持ち込み、自県以外の計6台を検査

16会場の自治体へ計617万円寄付
57周年の謝意を表し社会貢献
トヨタユーゼック

トヨタユーゼック（北口武志社長）は、このほどTAAグループ16会場所在地の自治体へ合計617万1800円を寄付した。

同社は、6月を「57周年感謝月間」に策定。例年と同様、社会貢献活動の一環として、出品および落札1社につき200円を寄付する会員参画型のチャリティキャンペーンを展開した。

今回は、昨年9月オープンの北陸サテライト、今年3月オープンの宮城サテライトの2会場が加わり、過去最多の全16会場で実施。6月の1ヵ月間に、計3万859社が取引きした。

トヨタユーゼックでは「当キャンペーンは、会場所在地域への貢献活動の一環であり、会員の協力によって実施することができた。これからもTAAは地域に愛される会場としてあり続けられるよう、安心・安全な中古車流通インフラとして、会場の運営を通じ地域に貢献していきたい」としている。

寄付先	寄贈日	寄付額
千歳市	7月29日	211,600円
郡山市	7月31日	261,800円
利府町	7月16日	203,800円
千葉市	7月31日	594,800円
幸手市	7月18日	197,200円
横浜市	7月24日	923,000円
川越町	7月24日	470,800円
袋井市	7月16日	143,800円
金沢市	8月2日	197,600円
寝屋川市	7月26日	759,200円
西宮市	7月23日	517,200円
東広島市	7月30日	496,400円
三豊市	7月19日	264,800円
砥部町	7月17日	138,400円
小郡市	7月28日	612,600円
湧水町	7月17日	178,800円
合　計	－	6,171,800円

部会活性化へ活動指針を策定
JU東京青年部会が新たな取り組み

JU東京青年部会（杉本達哉部会長）は、このほど活動指針を策定。部会員の増強を目的とし、事業の目標やメンバーの役割を明確化するなど、より充実した部会づくりへの取り組みを始めた。

指針策定に際しては、青年部の中で小売、流通、活性化の3委員会を設け、それぞれに目標を設定。小売は適正販売店5社の増加、流通はJUテントリ活用社数25社、活性化では部会員増加10社、アクティブメンバー増加5社の目標を掲げ、その達成に向けた取り組み内容を具体化。また、7名の副部会長は3委員会のいずれかを担当し、より各自の役割を明確となるようにした。

「目標数値を定めることで、役に上がった人が各自すべきことを意識しながら活動でき、さらに1年経過した時に達成状況をみて振り返りをすることが可能。また、こうした活動指針の策定によって部会の横の連携・つながりも強化されるほか、親会とのパイプ役ともなるなど、コミュニケーションツールとしての役割を果たす」と杉本部会長。

杉本部会長

続けて「この1年部会長として活動してみた結果、いかに部会員が負担なく活動でき、なおかつ、次の世代を見据えてどのように活性化を図っていくかを考えて、この活動指針の策定に至った。今後、この指針に基づいて行動し、青年部の増加、さらにはアクティブメンバーの数を増やしていきたい」とコメントした。

10レーンが本格稼働した中部会場

シーエーエー　36周年ＡＡは成約8148台の新記録

4会場長。左から白木、滝川、後藤（中部）、村上の各氏

シーエーエー（斉藤啓太社長）の中部会場が10レーンＡＡに移行した。この本格稼働となった７月10日は「開設36周年記念ＡＡ」を開催。歴代２位の出品9723台を集め、成約台数は初の8000台オーバーとなる8148台の新記録。成約率83.8％、単価76万9000円という好実績で飾った。

セリ開始前に斉藤社長は「今回は出品台数よりも満足、納得をいただけるＡＡになるよう３つの取り組みを進めてきた。１つ目が10レーンに増設したことで終了時間を早められること、２つ目が前日のセリ情報の確定を17時半と昨年より５時間早めた。そして３つ目が他会場の応援を含めて、おもてなしがしっかりとできるよう体制を整えた。今後も一致団結し、会員視点で今まで以上のサービスを提供し、選ばれる会場づくりを進めていく」と話した。

中部会場では、この前週から２レーンを増設し、10レーンＡＡに移行。従来よりも約２時間の短縮となり、利便性が向上した。

３会場で新会場長就任

一方、ＣＡＡグループは７月から、中部会場を除く３会場で新会場長が就任した

新会場長は、岐阜の白木早苗（前・中部会場業務室室長）、東京の滝川検司（前・岐阜会場会場長）、東北の村上高志（前・営業支援部業務改善室室長）の各氏。

今回の人事について斉藤社長は「現場力を高めることと、人材育成をしたいという想いで行なった。会場を一層良くするために色々な仕事をやりながら、一段高い視点で物事を考えられる人材を育てたい、また、そうした人材をつくっていきたい、と考えた」と、今回の人事は現場力と人材育成が柱と語った。

設立50周年を記念し祝賀会

組合47周年・会館23周年とあわせ盛大に

記念ＡＡでは出品1500台超で成約率80％を記録

執行部が登壇し、海津会長・理事長が代表して挨拶

ＪＵ新潟（海津博会長・理事長）は７月25日、「協会設立50周年・組合設立47周年・ＪＵ新潟会館オープン23周年記念祝賀会」を新潟市内のホテルで開催。行政関係や政界、関連団体・企業をはじめ組合員、また、ＪＵでは北海道から九州・鹿児島まで、約２００名が出席した。

会の冒頭には執行部が登壇。代表して海津会長・理事長が50年の歴史を振り返った後に、「歴代の会長や執行部、そして会員、事務局の皆様の尽力のお陰で、今日を迎えることができた。今後も中古自動車業界の健全な発展と、お客様に対する信頼を勝ち得ることをモットーに、安心と信頼を得ながら適正販売店制度、あるいは販売士制度をさらに推進。引き続き、健全な中古車流通と信頼確保に向けて、しっかりと取り組んでいきたい」と挨拶。

また、多くの来賓がお祝いの言葉を述べた後に、古町芸妓の舞や大抽選会を開き、祝賀会は盛り上がりをみせた。

ＪＵ新潟は、昭和48年９月に全国33番目の協会として設立。翌年からオークションを開始し、第１回目はホテルの駐車場を借りて、出品３０９台、成約２３２台でスタート。また、商工組合は昭和51年11月に設立総会を開催した。

ＡＡ事業が活性化していく中で、昭和59年３月に最初の常設ＡＡ会場を開設。２年後の61年３月には手ゼリからポスＡＡに変更。さらに平成13年８月には、現在のＡＡ会場をオープン。初回は出品１４９６台でスタートを切り、現在に至っている。

なお、翌日の26日には、記念ＡＡを開催。海津理事長は「今日も壇上にＪＵ中販連の関係の皆様、関連企業の皆様に上がっていただいた。タマ不足の厳しい状況下で１５００台超の出品車を集荷でき感謝している」と御礼の言葉を述べた。

ＡＡ結果は、出品１５４４台、成約率80・１％、単価35万５０００円という高水準な結果となった。

北海道から九州まで多数がお祝いに駆け付けた

月間車販粗利285万円アップの事例等を学ぶ

チームエル　愛車広場カーリンク「夏期大会」

中古車の委託販売チェーン「愛車広場カーリンク」を展開する株式会社チームエル（堀越勝格社長）は７月24日、都内で「２０２４年夏季大会」を開催した。

同チェーンでは、年間を通してセールスコンテストを実施しており、半期毎に優秀な結果を残した店舗と個人を表彰している。

今年の上半期（１～６月）では、最優秀活動賞ＭＶＰに長岡新産店（ナカノオート）、出雲平田店（オートライフビュー）の２店舗を選出。また、基盤代替台数賞や行動指針エピソード賞、車販粗利改善率と車販粗利改善額のスタートアップ賞など、各部門の優秀な店舗や個人を表彰した。

このうち、ＭＶＰを受賞した２店舗は、長岡新産店が月間車販粗利２５０万円増（前期比）、出雲平田店は加盟後に同２８５万円増と大幅にアップ。当日はこの成功事例の仕組みを紹介し、有益な情報を全加盟店で共有した。

最後に、堀越社長が「業績を上げ続ける方法」と題して総括講演を実施。

「基盤代替台数や車販粗利など、業績達成のために『絶対に管理すべき』指標をＫＰＩと言い、それを組織に浸透させるための見える化、チェックが重要」と話した。

コンテストテーマ（表彰名）		表彰対象	カーリンクスター優等	受賞者	
1）最優秀活動賞【MVP】 ※基盤代替および組織力強化の取り組みにおいて、特筆した活動を行い、全国大会での成功事例発表店舗に輝いた店舗に贈られます。		店舗	★★★	長岡新産店	㈱ナカノオート
		店舗	★★★	出雲平田店	㈱オートライフビュー
2）優秀活動賞 ※基盤代替および組織力強化の取り組みにおいて、特筆した活動を行った店舗に贈られます。		店舗	★	該当なし	
3）基盤代替台数賞【個人賞】 ※エントリーいただいたスタッフ様を対象に、コンテスト期間中の個人の基盤代替台数受注実績を競います。（台数が同数の場合は同率順位）	グループ① 基盤数5,000～	個人1位	★★	東浜店 ㈱次郎工業	島袋 誠 さん
	グループ② 基盤数1,000～4,999	個人1位	★★	尾道高須新涯店 ㈱カープランニング広島	小畠 靖幸 さん
	グループ③ 基盤数～999	個人1位	★★	美濃加茂深田店 ㈱カートップ	森 隆 さん

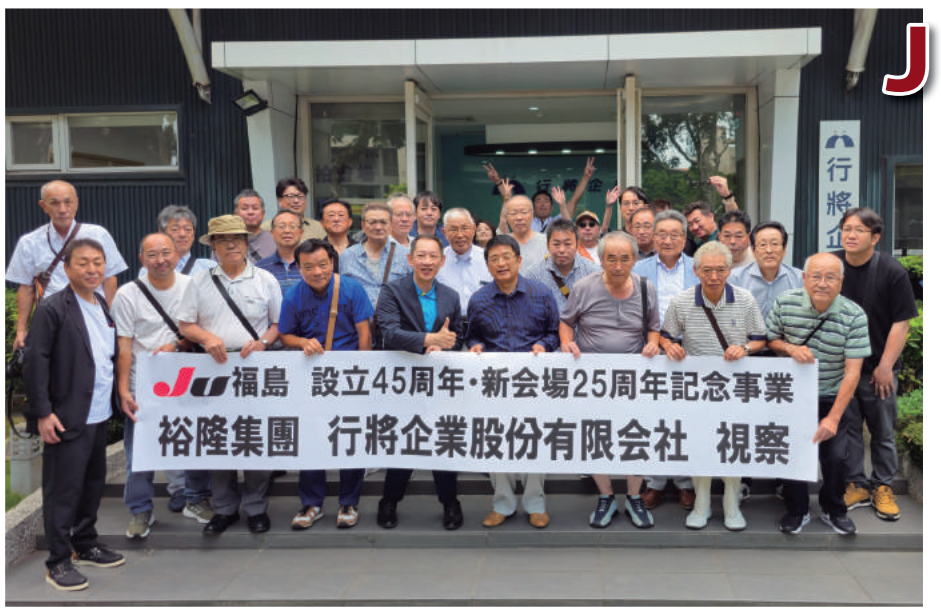
MIRIVE 埼玉会場

MIRIVE SAiTAMA

8月の開催スケジュール

8月 7日(水)	MIRIVE AA 全車出品料流れ4,000円・お取引賞
8月14日(水)	休　催
8月21日(水)	Summer fest. AA 全車出品料流れ無料・お取引賞
8月28日(水)	フレッシュディーラーズ AA お取引賞

MIRIVE
新鮮車両のMIRIVE
水曜日は埼玉の日
木曜日は大阪の日
金曜日は愛知の日
新規入会 好評受付中！
お申込みはWEBからかんたん手続き！
www.mirive.co.jp



ＪＵ福島が台湾に研修旅行

設立45周年と新会場25周年の記念事業

現地のＡＡ会社・行将企業を訪問

ＪＵ福島（橋本一男理事長）は7月12日から16日までの日程で、「設立45周年・新会場25周年記念事業・台湾研修旅行」を実施。30名を超える組合員が参加した。

ＪＵ福島は、昭和54年1月に協同組合から商工組合に組織変更し、今年で45周年を迎えた。さらに平成11年9月に開設した現会場が25周年となり、この2つの節目の記念事業として、今回、研修旅行を実施した。

参加者一行は、台北のホテル・リージェントタイペイで旅装を解き、台北のみならず台中にも足を運び、現地の現状をつぶさに視察。加えて、台湾最大のオークションを運営する行將企業股份有限公司を訪ね、活発な意見交換を行なった。

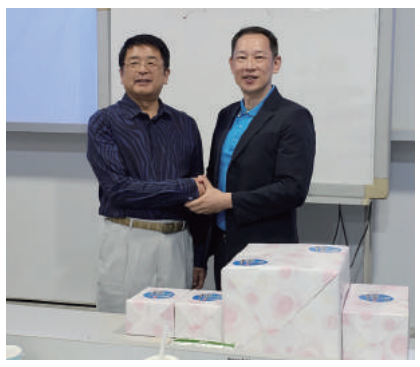
行將企業は、台湾で4ヵ所のＡＡ会場を展開しており、今回は新北市の会場を訪問。林志偉社長が「当社が約20年前にＡＡ会場を開設する際には、ＪＵ福島のＡＡ会場を見学させていただいた。そして今回は、皆様がここに足を運んでいただき感謝している。この長きに渡る友情を大変嬉しく思う」と歓迎の意を表した。

研修会では、林社長が直々にスライドを使って、行將企業の設立からこれまでの歩みを紹介したほか、展開している事業や、運営するオークションについて丁寧に説明。

その後の質疑応答では、オークションの現状や会員資格、さらには台湾の税制や中古車輸出の状況に至るまで様々な質問が挙がり、日台双方のオークションの違いなど、双方が意見を交わした。

最後に、ＪＵ福島を代表して橋本理事長が感謝の言葉を述べ、福島・会津の郷土民芸品の赤べこ、起き上がりこぼしなどを御礼の品として贈呈。さらに、今年4月の台湾東部沖地震の被害に対する義援金を手渡し、行將企業からは、ＪＵ福島に感謝状が贈られた。

旅行を終えて橋本理事長は「研修先の行將企業とは、友好関係を一層深めることができて良かった。同社のＡＡは日本のスタイルがモデルとなっていながらも、アプリでの応札や、下見には360度3Ｄ画像を導入するなど工夫を凝らしていたのが印象深い。また、今回の研修旅行には多くの組合員に参加いただき、大変有意義な機会となった」とコメントした。


橋本理事長と林社長

出品ヤードを見学

入り口には歓迎の横断幕が掛けられていた

林社長の説明を受ける参加者

10月から4輪ＡＡを金曜開催に

アライオークション仙台

アライオークション仙台は10月から、4輪オークションの開催曜日を現在の毎週火曜日から金曜日に変更。これにより、今後は4輪オークションの仙台会場とベイサイド会場は金曜日の同日開催となる。

4輪ＡＡにおいて、仙台とベイサイドは、以前より相互に映像コーナーを実施。会員から好評を得ていた。また、両会場の4輪が同日開催となれば、会場ポス席およびＡＩ―ＮＥＴリアルでも画面を切替ることで、容易にセリに参加することが可能となる。

仙台会場の4輪オークションは、昨年の全国企業系ＡＡの中でも成約率第1位を記録しており、今年の1月～6月の上半期実績においても、平均成約率は91・8％の好結果を挙げている。一方のベイサイドの4輪は、会場所在地の神奈川近郊のみならず、東北から沖縄まで、映像コーナーとして日本各地をつないだオークションが、ひとつの特色となっている。

なお、今後の仙台会場の4輪開催のスケジュールは、9月24日が火曜日としての最終開催となり、10月4日から金曜日開催として新たにスタートする計画。

ディーナークルーズに100名招待

TAA横浜、船上から花火も楽しむ

船上から夏の大輪を楽しむ――。トヨタユーゼック（北口武志社長）の横浜会場は7月27日、総勢50組100名を「マリーンルージュ・ディナークルーズ」に招待した。

横浜会場での取引を対象に抽選を行ない、その当選者が参加。当日はピア赤煉瓦桟橋から乗船し、クルーズ中には「横浜スパークリングトワイライト」の花火も鑑賞した。

濱田理友会場長は「親睦を図ることを目的としたこの企画は、昨年に続いて2回目。今回は320社から申し込みをいただいた。船上で楽しいひとときを過ごして欲しい」と挨拶した。

みなとみらいの美しい夜景とともに

花火の鑑賞を前に濱田会場長が挨拶

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
8月 7日 第1581回 オークション
21日 第1582回 九州会場7周年記念
28日 第1583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
8月8日 第1197回
九州会場7周年記念
来場記念品 卓上電波ミニ時計
キッチンカー フルーツスムージー
ガラポン 抽選会実施
1日 第1196回 オークション
22日 第1198回 オークション
29日 第1199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
8月 2日 第1741回 オークション
9日 第1742回 九州会場7周年記念
23日 第1743回 オークション
30日 第1744回 オークション

ima 新規会員募集中！　詳細は各会場にお問い合わせください

協会設立50周年記念し祝賀会

JU千葉　記念AAは2427台集め盛大に

JU千葉（千﨑悟之理事長）は7月18日、千葉県内のホテルで「協会設立50周年・組合設立48周年記念祝賀会」を開催した。

祝賀会には、千葉1区選出の門山宏哲衆議院議員、3区選出の松野博一衆議院議員（前官房長官）、菊池雅彦国土交通省関東運輸局千葉運輸支局長らが出席。

JU中販連を代表して海津博会長、塚田長志関連協会長、日本オートオークション協議会（NAK）の荒井寿一会長も出席した。

開会にあたって千﨑会長が挨拶に立ち、これまでのJU千葉の軌跡を振り返るとともに、感謝と今後の展望を述べた。続いて、海津会長がJU千葉の全国での活躍を称え、荒井NAK会長の音頭で乾杯した。

翌日には、「設立50周年記念夏祭オークション」を盛大に開催。出品2427台、成約1660台、成約率68・8%、単価50万2000円という好実績を収めた。

祝賀会には多数が出席

高実績となった50周年AA

海津会長が挨拶

「会員の参加率アップへ改革」

JU旭川理事長　佐藤友泰氏

JU旭川の理事長に就任して1年余り。佐藤友泰氏は、会員の参加率をいかに上げるかに取り組んでいる。

「JU旭川には87社の会員がいて、実際に稼働しているのは3割ほど。せっかく年会費を払っているのにもったいないですよね。組合活動に参加すれば楽しみもできるし、情報交換などで小売りのノウハウも得られる。ぜひ参加してもらいたいですね」と切り出す。

会員の稼働率のアップに向けて佐藤理事長は、従来とは違った角度から見直し、改革に踏み切った。それがブロック制の導入である。要はJU旭川を4つのブロックに分け、それぞれのブロック長には理事長・副理事長以外の理事4名を就けたのだ。

「これまでは執行部が漠然と87社のすべての会員をみていたが、これなら1つのブロックが20名余りなので目が届く。また、その中で横のつながりが活発化すれば、ブロック内外でも切磋琢磨が生じ、各社の商売の活性化にもつながる。最終的には会員になってて良かった、と思ってもらうのがこの目的なのです」と狙いを語る。

今年度からこれを実行に移し、まずは6月に第1ブロックの会議を開くと8割以上が参加。最初から成果が表れた。

「この会議には理事長と副理事長も参加するのですが、僕にとっても会員1社1社の声や想いを聞ける場ともなります。今までの組織は理事長を頂点として副理事長、理事、会員というピラミッドですが、今はその上下をひっくり返して、僕が一番下に居る。いわば逆ピラミッド型の会員本意の運営。結局、会員が良くならないと、JU旭川も良くならないですからね」と語る。

そんな改革に着手した佐藤理事長のエネルギーの源は、組織に対する『責任感』だという。

「理事長というのは皆から選ばれた職であり、僕の後ろには86社の会員がいる。だから舵取りを絶対に間違えてはならないのです。時間は掛かっても、僕を理事長に選んで良かった、と皆に思ってもらえるよう、頑張りますよ」と力強く話した。

コミュニケーションを大事にし、会員やその社員、取引業者などにも気さくに声掛けをし、フレンドリーな関係を築く。そんな飾らない気遣いが、佐藤理事長ならではの振る舞いだ。

これまでの組織の主な役職では、JU北海道の青年部代表幹事を務めたほか、JU旭川では7期14年流通委員長に就いていた。1968年2月生まれの56歳。

第2回「海の清掃活動」を実施

オークネット　社員や家族計76名が参加

オークネット（藤崎慎一郎代表取締役社長CEO）は6月29日、第2回目となる「海の清掃活動」を神奈川中郡の二宮海岸で実施。社員やその家族ら計76名が参加した。

海の清掃活動は、海の豊かさを守り、地球環境に貢献することを目的に、昨年9月、神奈川県の三浦海岸で初めて実施。第2回目となる今回は二宮海岸に場所を移し、ゴミ拾いなどの清掃活動を行なった。

今回の活動に参加した藤崎真弘常務執行役員は「SDGsの取り組みのひとつとして、森づくりに次いで海の清掃活動を実施。今後も地球環境に良いことを率先して取り組む風土をつくっていきたい。また、部署を超えた交流ができる場としても有意義な機会であり、これからも継続実施しいく計画」と話した。

なお、同社は、自然環境保全活動の一環として、2005年から森林整備の活動を定例化。この森づくりに加えて、海の清掃という両活動において、のべ1100名以上が参加している。

盛況にホンダAA 23周年記念

ホンダユーテック　4530台集め成約97%と高水準なセリ

ホンダユーテック（関勝之社長）が運営するホンダAAは7月8日、「23周年記念オークション」を開催した。

セリ開始前に関社長が「ホンダAAは2001年6月に東京会場を皮切りにスタートし、累計出品361万台となった。ホンダグループのみのAAとして、出品は下取り車を中心とした良質な中古車と、第三者機関による公正な車両検査という特長を活かし、引き続き安心して落札できるAAをめざす」と挨拶。

続けて、4月から6月の出品が前年比107%と、プラスで推移していることを報告した。

なお、当日の全国6会場の合計結果は、出品4530台、成約4398台、成約率97.1%、単価55万9000円。

今後の計画について関社長は、販売会社向けの商品化サービスなど、「当社にしかできない新たな武器をつくって、販売会社の中古車ビジネスの下支えとともに、グループの中古車流通に貢献していく」と言う。

一方で、バイヤーに対しては「引き続きディーラーからの良質な中古車を提供すると同時に、バイヤーが求めるクオリティやサービスを追求していきたい」とした。

最後にホンダユーテックの目標については、「グループの中で唯一の中古車専業会社として、ホンダユーテックを誇れる会社、そして中古車といえば当社となるためのステップをこれからも刻んでいき、会社の存在価値を高めていく」と話した。

御礼の挨拶をする関社長

セキュリティ編

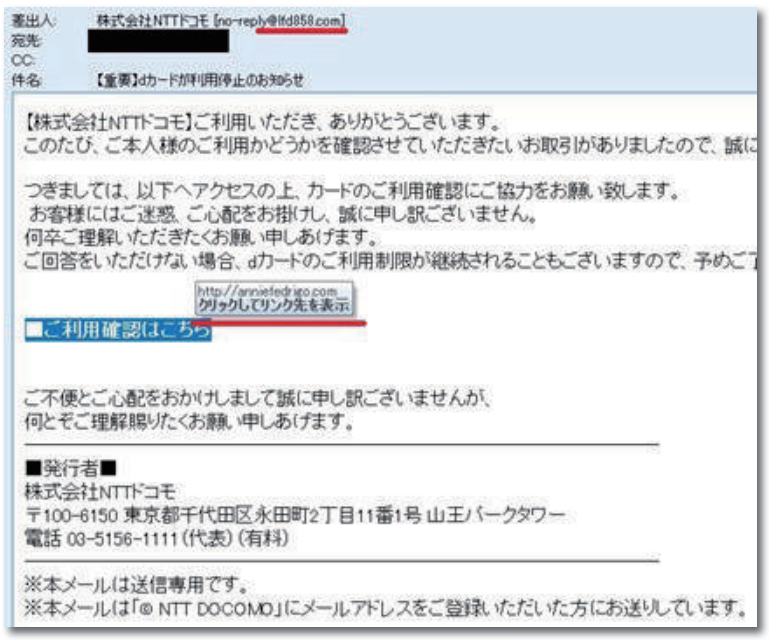
サイバー攻撃から会社を守ろう！
～なりすましメールに騙されるな～

このところ、サイバー攻撃を受けたことによる、企業の個人情報流出が立て続いている。個人情報を取り扱う中古車販売業にとっては決して他人ごとではない。個人情報を流されたら信用を失う上、復旧・対策が終わるまで業務に支障が出ることは間違いない。

サイバー攻撃は金融機関や公官庁、ネットショップ会社などを装った、なりすましメールで感染を誘導するものと、VPNやネットワーク機器の脆弱性を狙って侵入してくるものが主流だ。今回は、社員それぞれが注意しなくてはいけない「なりすましメール」に焦点をあててみたい。

左の画像を見ていただきたい。これは実際のなりすましメールである。差出人名や末尾に会社情報がきちんと明記されているため、うっかり信じてしまうが、これは明らかになりすましメールである。

メールを開く際には、まず**差出人のメールアドレス**を確認する。図では@マークの後ろが明らかに不審だ。この時点でメールを捨てて良い。



文中に確認を促すリンクがある。ポインタを当てるとURLが表記される。このURLも怪しい文字列になっている。そもそも、情報を確認するサイトが非SSLであることもおかしい。絶対にクリックしてはいけない。注意だが、**ポインタを当ててうっかりマウスの誤動作でサイトが開かないように**、メールアドレスで不審が確認できたら触らない方が無難である。

さらに、件名や文章が微妙におかしい。改行もきれいにされていない。最近は翻訳ソフトがかなり精度を上げているため、一見分かりにくいが、読んでいれば違和感がある。そういったメールはなりすましと判断して良い。

利用停止やIDの凍結、不正利用があるといった「え？　ヤバい」と思わせる内容や、給付金や返金があるといったお得な内容のメールはまず疑うことだ。金融機関や公官庁、ネットショップ等がメールのリンクでIDやパスワード、口座情報を聞くことは無い。

不審なメールを受け取ったが、自分が利用している金融機関等である、荷物の配達で心当たりがある場合は、電話をして確認する。この時、**メール内にある電話番号には絶対にかけないこと**。偽物が電話に出てくる。確認したいときは、かけたい先の電話番号を調べて電話する。

または、銀行やクレジットカード、ネットショップなどでは、メールのリンクを開かずに直接銀行やカード会社にログインしてマイページに入り確認をする。よく使う金融系のホームページは、お気に入りに保存しておくといい。本当の警告があれば、マイページのお知らせなどに通知が来ているはずだ。とにかく、ブラウザを開いていつも使用しているURLからログインすることを心がけよう。

添付ファイルがあるなりすましメールもある。不審なメールの添付ファイルは絶対に開かず、メールを削除する。メールを削除すると、通常はゴミ箱に入るが、これは「ゴミ箱」というファイルに保存されている状態だ。こまめにゴミ箱を空にして、完全に機器から削除しよう。

中古車販売店では、お客様に画像を送っていただくこともあるだろう。例えば、受付番号を発行し、それを件名に入れていただくなどの対策を施せば、なりすましメールとのすみわけができる。

さて、万が一、URLをクリックしてしまった、または添付ファイルを開けてしまい、パソコンが制御不能、あるいはおかしな警告が出てきたらどうする？

慌てずに、感染したパソコンをネットワークから外すこと。Wi—Fiが有線ならLANケーブルを抜く、無線なら機内モードにするかWi—Fiルーターの電源を一旦切る。

ログを残すため感染したパソコンの電源は切らずに、上司に速やかに報告する。そのうえで、都道府県警察のサイバー犯罪窓口に相談しよう。

そもそも、会社のパソコンやメールアドレスを使って、個人的な登録（銀行やネットショップなど）をしていなければ、それらに関するメールは来ないはずなので、メールを開かずに削除できる。私用で会社のパソコンを利用しない、万が一の場合はすぐに報告するといった社員教育の徹底も予防には欠かせない。

外国人整備人材と共存共栄する時代 68

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

株式会社ホンダカーズ出雲では、初めての外国人の受け入れに関して、インターンシッププログラムを活用。ベトナムの大学（自動車学部）の学生をインターンシップ生として半年間受け入れる。

左からタン君、青野社長、アン君

初めての外国人採用にインターンシップ活用

株式会社ホンダカーズ出雲（島根県出雲市、青野武文社長）では、ベトナムの大学からインターンシップ生を受け入れる。株式会社アセアンカービジネスキャリア（ACC）の主催によって、5月24日にドンア大学（ダナン市）で開催した「インターンシッププログラム（合同面接会）」に参加。現地で2名のインターンシップ生の採用を行なった。

なぜ、ベトナム人インターンシップ生の受け入れを決めたのだろうか？

青野社長は「すぐに人が必要ということではないのですが、本当に必要になった時に、急に採用できないだろうと感じていました。その辺りも踏まえて人材採用を検討していた時に、ACCさんのプログラムを知りました。何かきっかけがなかったら、外国人の受け入れまではもっと時間がかかったと思います」と話す。

参加したインターンシッププログラムについては「思っていた以上に印象が良かったです。面接をしていて本当に日本で働きたいという意欲を感じました。地頭は良く自動車整備の知識もすでに持っていますし、日本に来ればもっと日本語も話せるようになるだろうという印象も持ちました。6ヵ月間のインターンシップ期間中には、お互いの良さを確認し合うことができます。当社の魅力も理解していただく機会になればと思います」と語る。

『インターンシッププログラム』とは？

ACCが行なうインターンシッププログラムは、まずインターン生として学生を日本で受け入れ、卒業後に正規採用につなげるのが目的だ。

ベトナムの工業系大学で日本語教育を受けている学生を、半年から1年に渡って日本に呼び、インターンシップの経験をしてもらう。企業には期間中に外国人材の適正、可能性を判断してもらう。インターンシップをテスト雇用として位置付け、双方の合意を確認し、大学卒業後に直接雇用するという流れだ。

技能実習生制度とは大きく異なり、採用人数や受け入れ期間に制限がない。もっとも大きな違いは、彼らは母国に帰国してからも、日本との架け橋を作りながら活躍できる循環型の人材スキームを実行していくことができる。

日本の受け入れ企業にとって、インターンシッププログラム活用のメリットは、ベトナム理工系大学の優秀な大学生を確保できること。また、期間中に人材選定を行ない卒業後に採用することで、採用のミスマッチを大幅に減らすことが可能になる。

新卒採用後の社員教育期間短縮による、時間・コスト削減が可能となることも挙げられる。なかでも最も大きなメリットは、従来とは異なる新しいルートから、優秀な人材獲得ができるという点であろう。

インターン生として参加する大学生にとっても、大きな魅力があるプログラムだ。日本での就業経験を積み、勉強しながら給料ももらえるという仕組みだからだ。

さらに、インターンシッププログラムに参加することで、学生が大学の単位を取れるように設計されている。そのため、学生の学習時間のロスを最低限に抑えることができる。

最も大きなメリットとしては、卒業後の就職チャンスが拡大するということであろう。当然、インターンシップ受入企業への就職機会も得られるし、日本でのインターンシップの経験は、その他の日本企業やベトナムに進出している日系企業に対して、大きなアピールポイントとなることは間違いない。

人材獲得に向けての一歩

では、インターンシップ生の受け入れについて不安な点を青野社長に聞いた。

「スタッフはインターンシップ生に対して何かしらの抵抗を持っていると思います。そこを払拭していかないと、上手くやっていけないだろうということも感じます。スタッフが相手の文化を理解して、どのようにコミュニケーションをとっていってくれるかは多少、不安な点かもしれません」と話す。

実際に、インターンシップ生からは「御社では外国人が働いていますか？」という質問が多い。不安なくインターンシップ経験をするためには、外国人がすでに働いている会社へ行きたいという思いは強いのだろう。そうした企業は、今後の外国人獲得にも大きな優位性を持つことは間違いない。

青野社長は、インターンシッププログラムについて「比較的、馴染みやすい受け入れ方法だと思います。お試しの採用ができるような仕組みという点では、初めて外国人を採用する企業にとって取り組みやすいです」。

続けて「多少でも外国人の受け入れを検討されている企業は、まず現地に行ってみるのが一番です。私も行ってみてそう思いました。結局、周りからの話を聞くだけでは、すでに採用されて働いている外国人のことしか分からない」と語る。

すでに外国人獲得競争が起こっている。外国人の採用を一度も経験していない企業にとっては、これからますます厳しい時代になりそうだ。

初めて外国人を採用しようと検討している企業にとって、インターンシッププログラムの可能性は大きい。彼らを仲間として受け入れていくことが、将来の人材獲得に向けての大きな一歩となることは間違いないだろう。

AIで パーフェクトに ちゃんと 在庫管理

現在の在庫価値は○○○○円です。
仕入れから○○○円減額しています。

○○○番の車輌はプライスを下げましょう。

○○○番の車輌はこれから相場が落ちます。AAに出して下さい。

超重要です

在庫車一覧表

メーカー	車種	型式	年式	MC	D並行	燃料	駆動	排気	グレード	シフト	色系統	色No.	SR	革	ナビ	エアロ	装備	走行距離	車検年月	評価	内装	入庫価格	現在価格
並び替え																							
絞り込み																							
スズキ	クロスビー	MN71S	H.30/3	-		H	4W	10	4WDハイブリッドMZ	IA	クロ	ZMV			TV		AW AC PS	64	05/03	45	B	1,315	1,423
スズキ	アルト5D	HA36S	R.3/1	-		G	2W	6	L	IA	クロ	ZJ3					AC PS PW	15	06/01	40	C	515	579
スバル	WRX_STI	VAB	H.30/12	後		G	4W	20	タイプRA-R	MT	アオ	K7X			TV		AW AC PS	9	05/12	40	A	5,314	5,526
スバル	BRZ	ZC6	H.28/9	後		G	2W	20	S	FA	Pホワイト	K1X					AW AC PS	30	05/09	45	B	1,616	1,756
ホンダ	ヴェゼル	RU1	H.27/6	後		G	2W	15	S	FA	Pホワイト	NH788P					AW AC PS	88	06/06	45	B	1,217	1,329
スズキ	エブリイバン	DA17V	H.29/11	後		G	2W	6	PC	IA	シルバー	Z2S					AC PS PW	31	05/11	40	C	491	562
ホンダ	N_BOXカスタム	JF3	H.30/4	-		G	2W	6	G・Lターボホンダセンシング	IA	クロ	NH731P					AW AC PS	38	05/04	40	C	1,104	1,220
スズキ	ハスラー	MR41S	H.30/1	-		H	2W	6	G	IA	アカ	A6R					AC PS PW	35	05/02	40	B	694	758
スズキ	ジムニーシエラ	JB74W	R.2/2	-		G	4W	15	JC	FA	クロ	ZJ3					AW AC PS	67		45	B	2,107	1,959
マツダ	ロードスター	ND5RC	R.2/7	-		G	2W	15	Sスペシャルパッケージ	FA	アカ	46V			TV		AW AC PS	20	05/07	45	B	1,728	1,838
マツダ	CX-3	DKEFW	R.1/4	-		G	2W	20	20Sプロアクティブ Sパッケージ	FA	チャ	42S			TV		AW AC PS	37	06/04	40	C	1,516	1,672
スバル	インプレッサスポーツ	GT2	H.30/10	前		G	2W	16	1.6i-Lアイサイト	FA	アオ	M2Y			TV		AW AC PS	28	05/10	40	B	908	1,046
ホンダ	フリード	GB5	H.30/1	-		G	2W	15	Gホンダセンシング	IA	Pホワイト	NH788P			TV		AC PS PW	48		40	B	1,345	1,502
スズキ	スイフト	ZC53S	H.30/1	-		H	2W	12	ハイブリッドRS	FA	Pホワイト	ZVR			TV		AW AC PS	2		50	A	1,300	1,165
スズキ	アルト5D	HA36S	H.29/5	-		G	4W	6	4WD_L	IA	シロ	26U					AC PS PW	47		45	A	395	462
ミツビシ	ekカスタム	B11W	H.30/2	前		G	4W	6	4WD_G	IA	ムラサキ	V09					AC PS PW	44	05/02	40	B	645	714
スズキ	スペーシアギア	MK53S	R.2/12	後		H	2W	6	ハイブリッドXZ	IA	アオ	DYA					AW AC PS	7	05/12	50	A	1,360	1,512
ホンダ	フリードハイブリッド	GB9	H.30/1	-		H	4W	15	ハイブリッドGホンダセンシング	IA	Pホワイト	NH788P			TV		AC PS PW	95		45	B	1,341	1,452
スズキ	キャリイトラック	DA16T	H.30/5	-		G	4W	6	4WD_KCスペシャル	FS	シルバー	Z2S					AC PS PW	21	06/05	45	B	662	725
ホンダ	ヴェゼルハイブリッド	RU4	R.1/12	-		H	4W	15	ハイブリッドZ・ホンダセンシング	FA	Pホワイト	NH883P		革	TV		AW AC PS	45		45	B	2,358	2,410
マツダ	CX-3	DK5AW	H.28/2	前		D	4W	15	XDツーリング	FA	シルバー	47A		革	TV		AW AC PS	90	05/02	45	B	1,033	930
スバル	インプレッサスポーツ	GT2	H.29/11	後		G	2W	16	1.6i-Lアイサイト	FA	カンメタ	61K			TV		AW AC PS	42		45	B	875	1,018
マツダ	CX-5	KE2AW	H.28/7	-		D	4W	22	XD	FA	グレー	42A			TV		AW AC PS	74		45	B	976	1,048
ホンダ	ステップワゴンスパーダ	RP3	H.27/12	-		G	2W	15	スパーダクールスピリット	IA	シルバー	NH704M			TV		AW AC PS	45		40	D	1,481	1,649
マツダ	CX-3	DK5FW	H.27/2	-		D	2W	15	XDツーリングLパッケージ	FA	Pホワイト	47A			TV		AC PS PW	71	06/02	40	C	892	1,022
ホンダ	フィットハイブリッド	GP5	H.29/9	後		H	2W	15	ハイブリッド・Sホンダセンシング	FA	アカ	R565M			TV		AW AC PS	84	06/09	40	D	768	892
トヨタ	カローラフィールダー	NRE161G	R.1/8	前		G	2W	15	1.5Gダブルバイビー	FA	Pホワイト	070					AW AC PS	64	06/08	40	D	1,372	1,507
スバル	インプレッサスポーツ	GT2	H.30/10	前		G	2W	16	1.6i-Lアイサイト	FA	アオ	M2Y			TV		AW AC PS	28	05/10	40	B	1,046	908
ホンダ	フリード	GB5	H.30/1	-		G	2W	15	Gホンダセンシング	IA	Pホワイト	NH788P			TV		AC PS PW	48		40	B	1,345	1,50[illegible]
ダイハツ	タント	LA600S	R.1/2	-		G	2W	6	X VS SA3	IA	クロ	X07			TV		AC PS PW	8	06/02	45	A	952	1,[illegible]

健全な運営は パーフェクトな在庫管理から!!

資料請求はこちらから！24時間受付中!!

☎0466-55-0818（ゴーゴー ハイパー）　info@u-car.co.jp

株式会社ユーストカードットコム

メールでお問い合わせの際は、お名前・携帯番号を入れて下さい　info@u-car.co.jp

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

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

muryo.indd 18　2024/07/29 18:39:19

MINIクーパーがフルモデルチェンジ

3ドアに加えて5ドアも6月にデビュー

3月1日、BMW MINIクーパーが新型へフルモデルチェンジし、同日より国内発売となった。6月13日には5ドア版のMINIクーパー（5door）も登場、納車は24年第4四半期以降を予定している。

2ドアクーペやクロスオーバーなどの派生車が多く、日本でもっとも売れている輸入車としても知られるMINI。2002年の初代デビューから数えて通算で4世代目となる今作では、先代にはあったエントリーグレードのMINI ONE（ワン）は廃止となり、すべてMINIクーパーの呼称が付くようになった。

エクステリアデザインは、ひと目でMINIだとわかるよう、フルモデルチェンジを経てもほぼ変わっていない。ただ、フロントグリルの造形を微修正したり、リアのMINIエンブレムの下に新たにCOOPERの文字を入れていたり、新デザインのユニオンジャック模様が浮き出るテールライトを装備するなど、ディテールはリフレッシュ。先代よりもシンプルになり、洗練さが増したようだ。

一方でインテリアは大きく変わった。先代ではステアリングホイールの向こう側にあったメータークラスターがなくなり、大きな丸型センターモニターとヘッドアップディスプレイへと集約されている。

また、MINIエクスペリエンスモードという、お洒落モードを設定。モニターに映し出される映像とダッシュボード上に映し出されるアンビエントライトのエフェクト、サウンドによって雰囲気をガラリと変えることができるシステムだ。パーソナルモードではスマホのギャラリーから画像を選んでモニターの背景画像に映し出すことができるうえ、写真に合わせてアンビエントライトの色が自動的にアレンジされるという。潔いほどすっきりとしたインテリアと、あでやかなライティング加飾は、新時代のMINIの象徴となるだろう。

グレード構成は、1・5L直3ターボと2・0L直4ターボのガソリンモデル2つを、3ドアと5ドアの両方に設定。135kWと160kWの2つのBEVは、3ドアにのみ設定した。なお、先代MINIにはあったディーゼルエンジン車は、ついに設定がなくなった。

車両価格は、3ドア（4人乗り）のガソリン車が税込396～465万円、BEVは税込463～531万円。5ドア（5人乗り）のガソリン車は税込408～477万円となる。BEVには政府補助金が期待できるので、ガソリンモデルとの価格差はほぼなくなる。MINIはセカンドカーとして使用しているユーザーも多いであろうから、BEVモデルもたくさん売れる可能性は大いにある。今作のMINIも日本でもっとも売れる輸入車となるに違いない。

（自動車ジャーナリスト　吉川賢一）

MINI クーパー C

主要諸元

全長×全幅×全高：3875mm×1745mm×1455mm、ホイールベース：2495mm、最低地上高：130mm、車両重量：1280kg、最小回転半径：5.2m、乗車定員：4名、駆動方式：前輪駆動、エンジン：直列3気筒DOHC、排気量：1,498cc、最高出力：115kW（156PS）/5000rpm、最大トルク：230N・m/1500-4600rpm、燃料タンク容量：44L、燃料：無鉛プレミアムガソリン、WLTCモード燃費：16.3km/L、タイヤサイズ（前後）：195/55R16、ホイールサイズ（前後）：6.5J×15

	モデル	パワートレーン	価格（税込）
3ドア（4人乗り）	MINI クーパー C	1.5L 直3ガソリンターボ	¥3,960,000
	MINI クーパー S	2.0L 直4ガソリンターボ	¥4,650,000
	MINI クーパー E	電気自動車 (135kW)	¥4,630,000
	MINI クーパー SE	電気自動車 (160kW)	¥5,310,000
5ドア（5人乗り）	MINI クーパー (5door)C	1.5L 直3ガソリンターボ	¥4,080,000
	MINI クーパー (5door)S	2.0L 直4ガソリンターボ	¥4,770,000

トレトレ 新車情報

国産車（6/10～）

メーカー	車種	車種系統名	内容	発表日
ニッサン	ルークス、ルークスハイウェイスター	2代目（B4系）	改良	6月10日
ニッサン	デイズ、デイズハイウェイスター	2代目（B4系）	改良	6月10日
ニッサン	ノートオーラ	1代目（E13系）	MC、特別	6月13日
ホンダ	N−VAN＿e	1代目（JJ系）	NR	6月13日
ミツビシ	ekスペース	2代目（B3系）	改良	6月20日
ミツビシ	デリカミニ	1代目（B3系）	改良	6月20日
ホンダ	フリード、フリードハイブリッド	3代目（GT系）	FC	6月27日

輸入車（5/23～）

メーカー	車種	車種系統名	内容	発表日
アウディ	アウディA5スポーツバック	2代目（F5系）	特別	5月23日
アウディ	アウディA4、A4アバント	5代目（B9系）	特別	5月23日
マイバッハ	メルセデスマイバッハGLSクラス	1代目（X167系）	追加	5月30日
フィアット	フィアットドブロ	1代目（K9F系）	特別	6月3日
ヒュンダイ	ヒョンデアイオニック5＿N	1代目（NE系）	NR	6月5日
フィアット	フィアット500X	1代目（334系）	特別	6月6日
アウディ	アウディQ5スポーツバック	1代目（FY系）	特別	6月11日
アウディ	アウディQ5	2代目（FY系）	特別	6月11日
メルセデスベンツ	ベンツEQB	1代目（X243系）	MC	6月13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）	特別	6月17日
ボルボ	ボルボXC90	2代目（LB／LD系）	SC	6月20日
AMG	AMG＿CLEクーペ	1代目（C236系）	NR	6月25日
BYD	BYDシール	1代目（EK系）	NR	6月25日
メルセデスベンツ	ベンツCLEカブリオレ	1代目（A236系）	NR	6月25日
キャデラック	キャデラックエスカレード	5代目（T1系）	特別	6月27日
シトロエン	シトロエンC3	3代目（B6系）	特別	6月27日
アバルト	アバルト695＿75アニヴェルサリオ	1代目（312系）	NR	7月3日
シボレー	シボレーコルベット、コルベットコンバーチブル	8代目（Y2系）	特別	7月4日
シトロエン	シトロエンC3エアクロスSUV	1代目（A8系）	特別	7月5日

ＪＵ埼玉商組設立４７周年記念AA

◆全車出品流れ無料！！（成約時通常料金）
9：55～
◆モーニング抽選会『北陸応援！北陸商品』10本
◆物販ブース・ケバブ屋台出店
◆ご来場特典 ドリンク１本プレゼント♪ ※先着順・数量限定
◆取引賞 成約＋落札の合計台数に応じた回数にチャレンジ！
豪華賞品が当たる！来場者限定！【三角くじ引き】

豪華賞品多数！
参加賞もご用意♪
お楽しみに♪

※諸般の事情により、イベント・賞品等が変更になる場合がございます。予めご了承ください。

★８月開催スケジュール★
6日　埼玉リアル17周年プレリニューアルＡＡ
★埼玉リアルでの再セリ調整スタート★
13日　休催【夏季休業日】8/11(日)～8/15(木)
20日　埼玉リアルリニューアルAA
27日　ＪＵ埼玉商組設立４７周年記念AA

～コーナー新設・軽コーナーリニューアル～
◆新　設『ディーラー売切りコーナー』
◆新名称『軽初出品＆軽自動車コーナー』再セリ可能へ！

JU埼玉HP・埼玉リアルご利用推進キャンペーン実施中！
詳しくは当社ホームページをチェック⇩
【https://www.jusaa.com】
公式LINE
ID：@410zidrj
QRコード →

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

ユーストカーNEWSのお申込は電話 03(3371)9340 まで今すぐ！

2024年6月 オークション実績

北海道	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS札幌	4	⑪ 3,296	-2.0	75.9	+10.1	726	+57
ＪＵ札幌	4	835	+14.5	79.3	+4.8	319	+22
ＴＡＡ北海道	4	627	-20.8	90.8	+9.6	554	+70
札幌ＡＡ	3	367	-25.4	82.1	+20.4	403	+42
ＮＡＡ北海道	1	330	-28.6	77.3	+16.5	353	+23
ホンダ北海道	4	243	+3.4	96.9	+2.3	446	+76
ＪＵ函館	4	110	+12.2	58.7	+5.6	645	+112
ＪＵ帯広	4	106	+45.2	52.2	-0.8	483	-66
ＪＵ釧路	4	71	+22.4	44.7	+0.7	5,676	+5,107
ＪＵ旭川	4	54	+20.0	54.8	-14.8	554	+196
ＪＵ北見	4	51	+24.4	64.4	+7.0	526	+9
ＪＵ室蘭	4	44	± 0.0	58.2	-2.4	261	-56

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	1,473	+6.8	80.8	+5.0	597	+116
ＪＵ宮城	4	1,430	-3.0	77.4	+6.1	339	+60
ＴＡＡ東北	4	1,178	-13.7	92.1	+5.6	620	+161
ＪＵ福島	4	1,113	+2.3	56.5	+4.4	345	+57
ＣＡＡ東北	4	904	+31.4	73.3	+4.4	361	+24
ＪＵ山形	1	891	-1.0	77.3	+6.9	252	+23
アライ仙台	4	598	-8.0	88.7	+3.1	242	+4
ホンダ仙台	4	282	+2.9	97.8	+1.0	446	+185
ＪＵ秋田	3	215	-3.2	81.4	+3.3	140	+17
ＪＵ青森	2	78	-3.7	95.5	+18.3	161	+53

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)
ＵＳＳ東京	4	① 15,363	+3.6	73.3	+9.4	1,698	+230
ＵＳＳ横浜	4	④ 4,809	-0.5	68.6	+5.6	1,187	+134
アライバントラ	5	⑤ 4,568	+2.3	67.4	+4.6	982	+50
ＭＩＲＩＶＥ埼玉	4	⑫ 2,710	-39.0	75.5	-0.4	494	+14
ＣＡＡ東京	4	⑬ 2,469	+13.4	77.5	+4.1	724	+81
ＴＡＡ横浜	5	⑭ 2,457	-34.2	90.6	+1.9	1,008	+8
ＴＡＡ関東	4	⑰ 2,184	-22.6	88.5	+3.9	946	+153
ＪＵ埼玉	4	⑱ 2,068	-16.9	62.4	+8.0	600	+88
アライ総合機械	4	1,768	+8.0	70.4	+1.6	664	+151
ＪＡＡ	4	1,466	-4.8	48.6	+4.4	1,180	+223
ＪＵ千葉	4	1,389	+5.7	59.7	-5.2	499	+10
アライﾍﾞｲｻｲﾄﾞ	4	1,299	-15.8	84.7	+2.9	601	+77
ＪＵ東京	4	1,259	-4.3	59.2	+0.2	439	+53
ＵＳＳ群馬	5	1,235	+9.8	69.6	+4.2	606	+101
ホンダ東京	4	1,026	+5.7	97.5	+1.6	609	+163
ＵＳＳ埼玉	4	999	+13.0	71.8	-3.1	428	+77
ＵＳＳ新潟	4	905	-9.8	65.5	+12.6	478	+65
ＪＵ新潟	4	880	-8.7	71.1	+4.9	302	+71
ＪＵ神奈川	4	840	-18.4	68.0	+19.7	397	-35
ＪＵ栃木	4	739	+0.1	48.7	+8.1	256	+39
ＪＵ群馬	4	583	-6.0	58.2	+5.8	454	+65
アライ小山４輪	4	568	-19.2	89.6	+6.2	426	+41
いすゞ東京	4	549	-16.3	60.4	+9.8	1,716	+2
ヒーロー	4	544	-19.6	64.5	+4.1	390	+29
ＮＡＡ東京	4	519	-31.6	92.2	+25.0	627	-2
ＪＵ茨城	4	424	-27.6	58.2	+3.0	397	+73
ＪＵ長野	4	357	-34.4	36.1	-1.5	295	+68
ジップ東京	5	343	-10.0	53.6	-1.9	2,111	+95
ＪＵ山梨	5	44	-13.7	53.4	+12.2	170	-78

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)
ＵＳＳ名古屋	4	② 9,219	-3.7	67.1	+9.3	1,905	+303
ＪＵ岐阜羽島AA	5	⑥ 4,557	-21.0	50.6	+3.6	700	+248
ＪＵ愛知	4	⑨ 3,845	+5.5	76.6	+3.9	477	+63
ＣＡＡ中部	4	⑩ 3,719	-3.6	76.2	+2.3	1,014	+188
ＴＡＡ中部	4	⑲ 2,009	-15.2	90.2	+2.3	620	+47
ＵＳＳ静岡	5	1,848	-7.6	64.9	+4.3	504	+81
USS-R名古屋	4	1,632	-17.7	87.4	+7.3	108	+1
ＭＩＲＩＶＥ愛知	4	1,540	-26.0	60.5	-5.2	406	-89
ＣＡＡ岐阜	4	1,082	-11.4	71.8	+2.8	585	+114
ＪＵ静岡	4	771	-3.7	56.3	-0.3	218	+26
ＪＵ三重	4	674	-10.3	47.7	+9.3	513	+215
ホンダ名古屋	4	613	+10.5	97.0	+6.8	514	-47
ＮＡＡ名古屋	4	472	-6.2	90.5	+7.1	458	+37
ＳＡＡ浜松	4	417	-3.2	59.2	+5.7	738	+125
ＪＵ富山	4	391	+20.3	73.1	+13.8	303	+60
ＵＳＳ北陸	5	336	-0.9	83.5	+12.9	276	+20
愛知トヨタ	4	311	-36.4	97.2	+3.1	489	+106
ＪＵ石川	4	259	-19.8	62.5	-3.9	373	+19
ＪＵ福井	**3**	**215**	**-1.4**	**53.2**	**+10.0**	**305**	**+112**

1開催平均の出品ベスト10 (台)		
①	ＵＳＳ東京	15,363
②	ＵＳＳ名古屋	9,219
③	ＨＡＡ神戸	5,846
④	ＵＳＳ横浜	4,809
⑤	アライバントラ	4,568
⑥	ＪＵ岐阜羽島AA	4,557
⑦	ＵＳＳ九州	4,232
⑧	ＵＳＳ大阪	3,993
⑨	ＪＵ愛知	3,845
⑩	ＣＡＡ中部	3,719

	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	183	397,654	280,127	70.4	292,816,965	1,045
	± 0 開催	-9.6%	-0.1%	+6.6ﾎﾟｲﾝﾄ	+16.6%	+149千円
メーカー系	113	102,385	88,550	86.5	68,004,031	768
	-9 開催	-21.7%	-16.9%	+5.0ﾎﾟｲﾝﾄ	-9.4%	+63千円
ＪＵ系	148	113,743	70,176	61.7	31,803,136	453
	-16 開催	-15.0%	-8.4%	+4.5ﾎﾟｲﾝﾄ	+16.2%	+96千円
合　計	444	613,782	438,853	71.5	392,624,132	895
	-25 開催	-12.8%	-5.3%	+5.7ﾎﾟｲﾝﾄ	+11.0%	+132千円

※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)
ＨＡＡ神戸	5	③ 5,846	+2.8	70.6	+9.1	1,333	+272
ＵＳＳ大阪	4	⑧ 3,993	-6.0	63.2	+7.1	1,099	+162
ＴＡＡ近畿	4	⑯ 2,241	-14.7	80.1	-2.0	1,000	+100
ＵＳＳ神戸	4	1,803	-7.8	65.0	+13.5	726	+66
ＭＩＲＩＶＥ大阪	4	1,161	-44.3	81.4	+5.8	397	-174
ベイオーク	4	1,108	-12.5	83.3	+18.1	906	+33
いすゞ神戸	4	1,092	-15.1	61.5	+7.5	1,649	+184
ＩＡＡ大阪	4	1,069	+8.5	73.9	+1.6	323	+91
ＴＡＡ兵庫	5	1,004	-23.9	78.6	-0.1	750	-25
ホンダ関西	4	905	+12.0	98.4	+2.0	629	+43
ＮＡＡ大阪	4	471	-12.1	92.1	+11.1	720	+18
ＫＣＡＡ京都	4	428	-4.7	58.3	+5.9	340	+36
ジップ大阪	4	349	-32.2	66.7	+7.4	2,250	+7
ＪＵ奈良	5	301	-16.6	66.0	+5.2	399	+93
日産大阪	4	278	+8.2	88.9	+0.2	258	+35

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)
ＬＡＡ岡山	4	⑮ 2,261	+10.3	69.4	+10.4	557	+144
ＴＡＡ広島	4	1,238	-30.6	86.6	+7.8	752	+76
ＵＳＳ岡山	5	1,189	-11.4	83.4	+4.0	547	+55
ＬＡＡ四国	4	965	-15.1	49.1	+4.2	314	+9
ＴＡＡ四国	4	915	-6.9	90.9	+3.2	462	+70
ＪＵ広島	4	698	-33.0	58.3	+13.7	337	+41
ＫＣＡＡ山口	4	583	-24.3	57.4	-1.3	504	+92
ＪＵ島根	1	313	-5.4	86.3	+18.3	267	-17
ＪＵ高知	1	242	-1.6	52.1	+3.3	307	+102
ＪＵ山口	4	157	-25.6	35.6	+1.8	616	+291
ＪＵ鳥取	1	108	-46.0	80.6	+6.6	188	+26
広島AA	2	97	-24.2	59.1	+2.5	311	-33

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)
ＵＳＳ九州	5	⑦ 4,232	-1.3	76.9	+10.3	1,058	+193
ＴＡＡ九州	4	⑳ 1,893	-19.3	84.2	+3.2	728	+75
ＫＣＡＡ福岡	4	1,502	-22.4	56.6	+11.1	329	+39
KCAA南九州	4	1,295	-8.5	41.7	± 0.0	362	+20
ＪＵ福岡	4	1,122	+3.1	53.6	-0.6	253	+14
ＵＳＳ福岡	4	679	-28.0	67.0	+4.1	877	+102
ＪＵ長崎	1	565	+15.1	62.7	+8.1	162	+10
ＪＵ大分	2	505	-13.8	83.6	+1.1	145	+19
ホンダ九州	4	471	+26.3	98.9	+2.5	377	+105
ＴＡＡ南九州	4	448	-13.3	83.3	+2.8	556	+140
ＮＡＡ福岡	4	393	-22.0	93.6	+33.4	372	-62
ＪＵ沖縄	4	366	+8.0	67.6	+5.9	223	+48
いすゞ九州	4	366	+6.7	65.8	-0.2	987	+62
ＪＵ鹿児島	4	335	+4.4	54.7	+0.7	233	+22
ＪＵ熊本	3	189	-10.8	58.8	-3.4	183	+36
ＫＣＡＡ南九州 2nd	4	123	-	34.3	-	255	-
ＪＵ宮崎	3	71	-4.1	74.2	+17.6	181	+12

ＴＶ・ネット	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
オークネット	4	967	+20.3	46.5	+8.4	1,020	+132

※出品平均台数の前の数字①～⑳は全国順位　※ＵＳＳ四国の実績はＨＡＡ神戸に含む

高単価の成約を連発し
年収1000万円を叶える営業術

第38回

『共通点を意識しない バカ営業』をしていませんか？

株式会社 Office TV
代表取締役 藤原智浩

名刺交換した際に、自分と同じ名字だったらどのように感じるでしょうか。名字が一緒だというだけで親近感を抱くはずです。さらに出身地まで同じだとしたら？　親友に近い感覚になる人もいるかも知れません。

自己紹介は共通点探し

名刺には、出身地も必ず書いておきましょう。僕は「兵庫県揖保郡太子町出身（寅年）」と書いてあります。共通点は共感を生み出します。

ただ、同じ名前の人などそうそう出会うはずもありません。では、どうしたら共通点を見つけることができるのか。

例えば、簡単なところでは子供の年齢でもいいし、ペットを飼っているということだけでもいいのです。しかし、簡単なものは多くの人が該当するため、共感も薄くなってしまいます。これでは共通点を見つけることはできても、共感を得るところまではいきません。

希少性のある共通点を見つける

では、どうしたらいいのでしょうか。それは、希少性のある共通点を見つけることがポイントです。珍しい名前であればあるほど、同じ名前の場合、親近感が湧きます。

分かりやすい例が、海外で日本人に会うと、やたらと仲間意識が生まれます。しかし、日本に戻れば日本人ばかりなので仲間意識は薄れます。このように、希少性がこの共通点に交わることで共感度合いは高まるのです。

では、どうしたら希少性を意識しながら共通点を探していけばいいのか。それは、

共感は、信頼を得る上での早道となりますので、どんどん希少性のある共通点を探してください。それだけで、信用と共感を得ることができます。

仕事が受注できる「2つの名刺」の作り方

ちなみに、僕のところには『名刺を作りたいのでアドバイスをお願いします』という相談がやってきます。

名刺を変えるだけで仕事を受注できるようになるのですが、この時、大半の人は肝心な『あること』を忘れているのです。それは誰に、どのタイミングで渡すかです。

名刺には役割が2つあります。それは、

1.

この肝心な状態を無視して名刺を作ってしまうと、反応を得ることは難しくなります。

では、どうすれば名刺を活用し、受注につなげられるのかを見ていきましょう。

2.

店舗などを運営している人が、この罠に陥ってしまいがちです。来店した人が、友人を紹介するために名刺を持ち帰りたいと申し出るケースが多いのですが、この場合、

たまに名刺にメニューなどを掲載している人を見かけますが、メニューを掲載した時点で、営業マンとして見られるので逆効果です。

ここで大切なのは、始めの7秒で専門家として見られる必要があるということ。なぜならその7秒で、その人のその後の7年が固定化されてしまうからなのです。

ということを考えなくてはいけません。ここを忘れると、意味のない名刺を作ることになります。

大切なのは、

というのもひとつです。

そのほかでは、

していいのかが分からないからです。

こうしたことを名刺に印字しておけば、名刺が営業マン化し、お客様が拡散してくれるようになります。名刺は、活用次第では広告費の掛からない、非常にコストパフォーマンスの高い媒体になります。

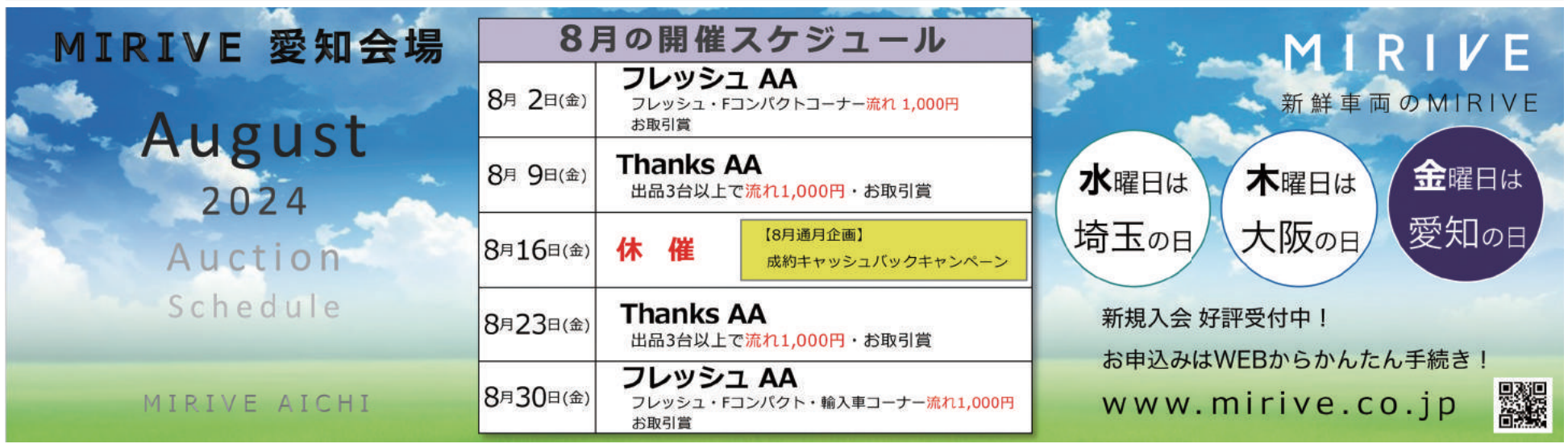
ただ今回のように、誰にどのタイミングで渡すのかを見失ってしまうと、効果が半減するだけでなく、反応がゼロになることもありえます。名刺に記載する内容を考える前に、流入経路を意識してみてください。

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

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
・ネッツトヨタゾナ神戸 ・プラウド ・ユーネット等



第125回 検査の匠が教える中古車判定塾

査定検査に役立つ！人気モデル『解体新書』91

レクサス・LBXシリーズ（10系）

レポート　株式会社 ジャッジメント

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、レクサスから発売されて間もないコンパクトクロスオーバーSUV（台）『LBXシリーズ（10系）』を取り上げます。

小型のクロスオーバーSUVモデル

新型モデルを次々と発表しているレクサスですが、こちらのLBXシリーズも昨年12月に発売となったモデルになります。『プレミアム・カジュアル』をコンセプトとしたデザインは、現行RXシリーズでも採り入れられた『ユニファイドスピンドル』を採用。

納車までに半年以上かかる人気モデルとなりましたが、それでも査定現場で徐々に遭遇する機会も増えています。

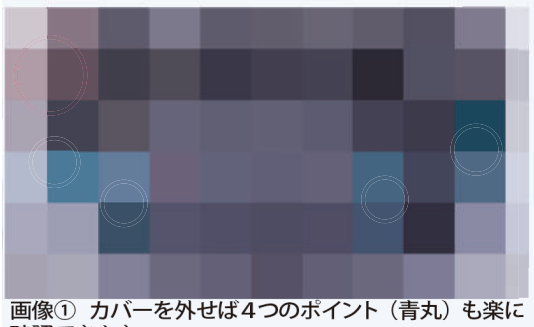
納車まで半年以上掛かる人気モデル

小型車用プラットフォームを採用

LBXシリーズは、ヤリス、アクア、そしてシエンタ等の小型モデルに採用されている『GA－Bプラットフォーム』をベースに開発されました。

樹脂製のラジエータコアサポートが装着されているエンジンルームは、カバーで覆われているエリアも部分的にあります。

それでもカバーを外さずに、損傷リスクの高い『4つのエリア（左右フロントインサイドパネル&サイドメンバー先端部）』を確認することは可能。ですが、LBXに装着されているカバーは、工具無しでも外すことが容易にできるので、外すことをおすすめします。（画像①）


画像① カバーを外せば4つのポイント（青丸）も楽に確認できます

フロントエリア攻略法

とはいえ、査定現場でカバーを外すのは、皆様もご存じの通り難易度が高い行為。そこで、外す目安にしたいのが

画像② カバーを浮かせて取付ボルトを確認

カバーで覆われていますが（画像①赤丸）、そのカバーを浮かして取付ボルトの状態を確認することができます。

さらに、の色調が隣接部位と比べて不自然に感じられたならば、やはりカバーを外すのが無難といえるのでしょう。

フロント骨格部位で、必ず確認をしなければいけないのが

画像③をご覧いただくと分かりますが、

（画像③赤丸）が、ヘッドライトユニットのすぐ後ろに位置しています。

そのため、オフセット衝突を起こした際には損傷を受けやすく、

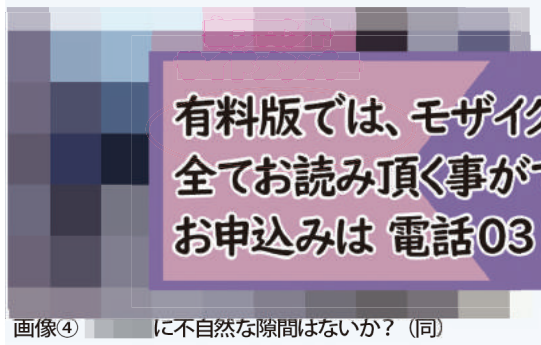
にも影響をおよぼすのです。

画像③ の状態は？（画像は新車状態）

の衝突で損傷リスクが高まります（画像④赤丸）。確認する際は

を

チェックするようにしましょう。


画像④ に不自然な隙間はないか？（同）

リヤエリア攻略方法

リヤエリアは、荷室側とバンパー下側から修復歴チェックを行なうようにしましょう。荷室側からは、リヤフロアとリヤエンドパネルとの接合部を中心にチェック（画像⑤赤丸）、バンパー下側からは、荷室側からチェックすることが難しいリヤフロアの左右角付近を中心に確認をするようにしましょう。

カバーで部分的に覆われていますが、中央部付近から覗き込むようにすればチェックは可能です（詳しくはユーチューブの動画内にてご紹介）。

バッテリーは意外な場所に?!

通常、エンジンルームや荷室の床下に設置されているバッテリーですが、10系LBXは、

に設置されています（画像⑥）。

画像⑤ 荷室側の確認も重要（同）

画像⑥ に収納されたバッテリー

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！

勝手に格付け！査定難易度

査定難易度 B

フロント、リヤエリアともにカバーで部分的に隠れてしまっている場所があります。カバーを浮かす、隙間から覗き込む等など面倒ではありますが、こうした丁寧さが求められるモデルといえます。

レクサス・LBXシリーズのYouTube動画はこちらからアクセスできます

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
→運転席足元付近に打刻

◆色ナンバー表記位置
→左センターピラーに表記

◆ボンネットオープナー位置
→ダッシュボード右端下部に設置

◆OBD2接続端子設置位置
→ダッシュボード右端下部に設置

MIRIVE大阪

2024年8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！ ※8/22は除く

8/1	通常AA	◆成約賞
8/8	通常AA	◆成約賞
8/15	休催	
8/22	サマーフェスタAA	●全コーナー1社3台 流札時出品料1,000円 ◆成約賞
8/29	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

Ucar指数による個別車種の相場動向

毎月お届している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７月14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７月13日までの一週間平均のグラフである。

トヨタ アルファード AGH30W 【3 年落ち】

2023 年 7 月→2024 年 7 月	7.0%	▲

中古車指数　相場動向

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！

トヨタ ランドクルーザープラド TRJ150W 【5年落ち】

2023 年 7 月→2024 年 7 月	15.7%	▲

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、7 月もなお上昇している。

ホンダ ステップワゴンスパーダ RP3 【5年落ち】

2023 年 7 月→2024 年 7 月	20.1%	▲

中古車指数　相場動向

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！

トヨタ C-HR NGX10 【3 年落ち】

2023 年 7 月→2024 年 7 月	33.4%	▲

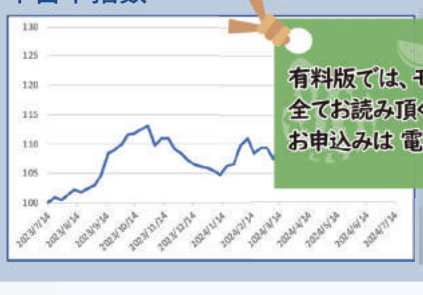
中古車指数　相場動向

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！

スズキ エブリィバン DA17V 【5 年落ち】

2023 年 7 月→2024 年 7 月	23.2%	▲

中古車指数　相場動向



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！

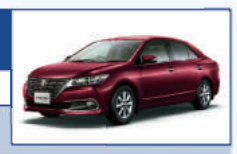
ダイハツ ハイゼットカーゴ S321V 【5年落ち】

2023 年 7 月→2024 年 7 月	28.9%	▲

中古車指数　相場動向

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！

トヨタ プレミオ NZT260 【3 年落ち】



2023 年 7 月→2024 年 7 月	52.8%	▲

中古車指数　相場動向

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！

ダイハツ ミライース LA350S 【3 年落ち】

2023 年 7 月→2024 年 7 月	33.6%	▲

中古車指数　相場動向

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！

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 エーエス・ネット® 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！
■店頭に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.autoserever.co.jp　オートサーバー　検索

熱波相場 実況中継

熱中症注意報発令中

《4面のつづき》

考察3

4面で中古車に価格優位性がなくなっているとお伝えしたが、そんな状況の中でも価格優位性を見出そうと、を仕入れようと動いた結果であろう。

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！

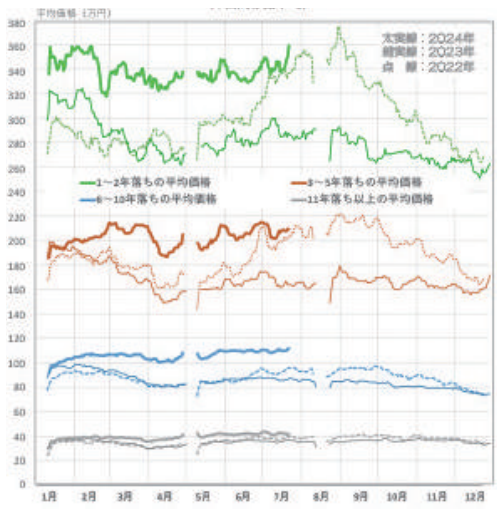
考察4

これから、さらに一段上の相場になることもオークションの応札ランプを見る限り、あり得そうだ。輸入車低年式を考えながら仕入れることも必要かもしれないが、冒頭お伝えしたように「次元が変わった」というのが現状の中古車相場である。すべてのカテゴリで、中古車の「割安感」をユーザーに感じさせられなくなることを覚悟しておかなければいけないだろう。これからの中古車販売手法も「次元を変えて」サービスを行なっていく必要があるだろう。

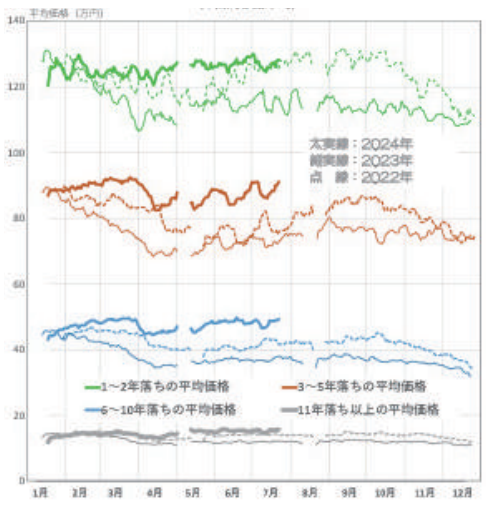
今後ユーストカーニュースでは、高騰相場の実況中継をお伝えしていくとともに、「次元を変えたサービス」とは何か？もお伝えしていきます。「中古車」という、新車とは違う商品を扱っているという観点で考えていく必要があると思う。皆様からの意見もいただければ嬉しい。

なお、高騰相場での中古車小売りの質問・アイデアはこちらから info@u-car.co.jp

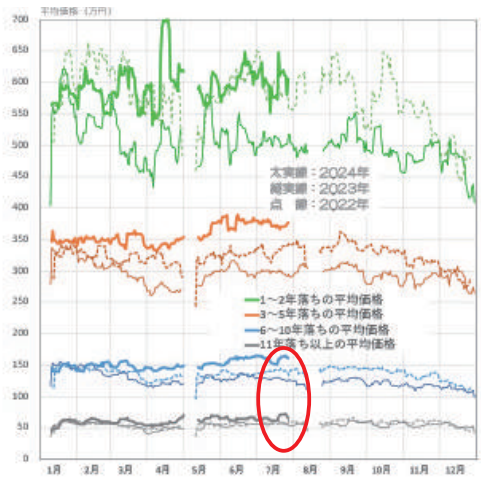
国産車　AA落札平均価格 日次推移



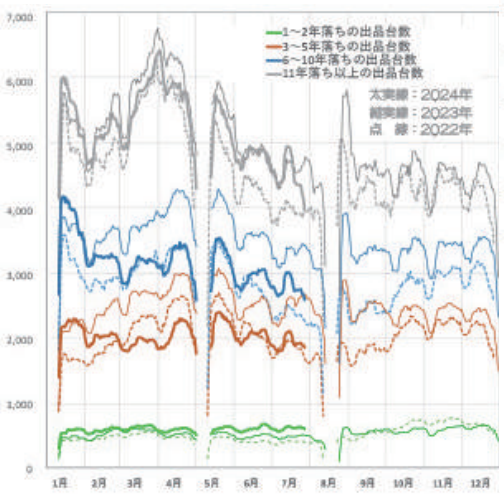
軽自動車　AA落札平均価格 日次推移



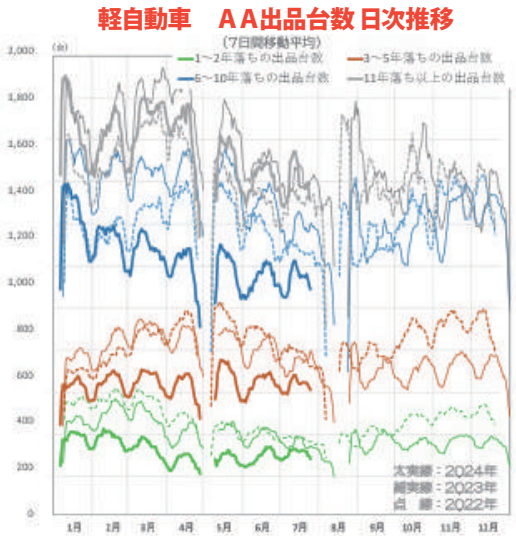
輸入車　AA落札平均価格 日次推移



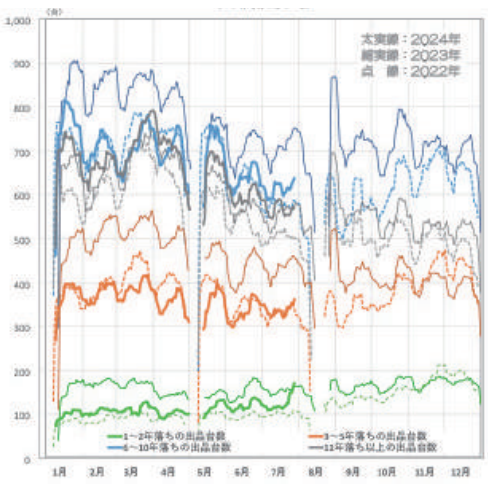
国産車　AA出品台数 日次推移



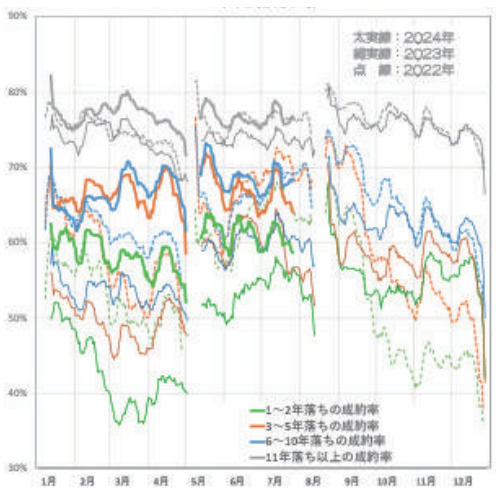
軽自動車　AA出品台数 日次推移



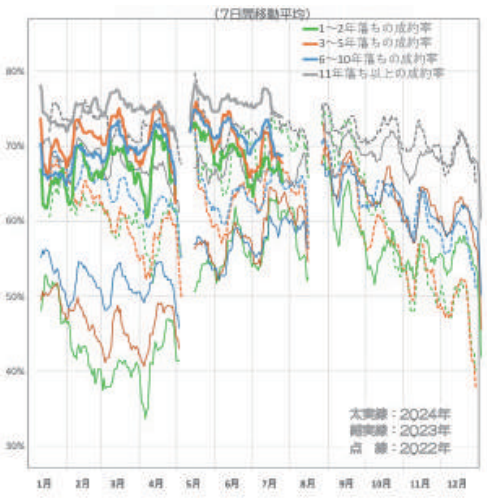
輸入車　AA出品台数 日次推移



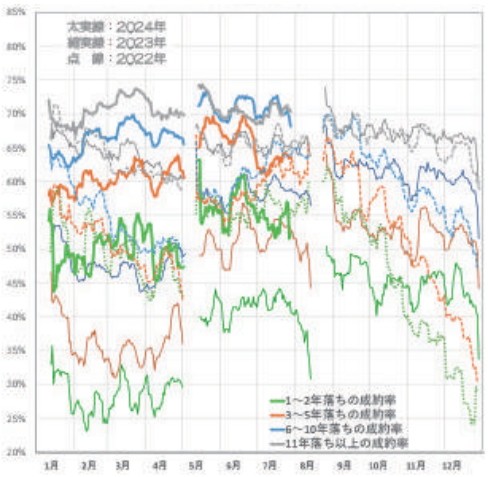
国産車　AA成約率 日次推移



軽自動車　AA成約率 日次推移



輸入車　AA成約率 日次推移



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