

毎月1日発行

第137号 定価 850 円 (税込み 935 円・送料別途)
 本社 東京都新宿区高田馬場 3-23-3 ORビル 6 階
 ☎ 03(3371)9340 FAX 03(3371)9596 www.u-car.co.jp
 本紙の無断転載・複製を禁じます

購読・広告のお申し込みは

☎ 03-3371-9340

発行所 (株) ユーストカー (株) ユーストカードットコム

無料版

9月号

ユーストカー
NEWS

中古車輸出

コンテナ不足で

ブレーキか?!

相場に

秋は来るのか...

『商品売る簡単3ステップ』とは?

17面

2面へつづく

8月号では中古車最大の仕向国、ロシアの現状を関連国も併せてお伝えしたが、今号では輸出の要となる海運と、8月に政権が交代したバングラデシュについてお伝えしよう。海運では中古車輸出の約半数を占めるコンテナ船の船賃が急上昇。この結果、今年の中古車輸出は過去最多となった昨年実績を下回る可能性がでている。

コンテナ海上運賃高騰で2ヶタ増からの急減速

8月末に発表された7月の財務省貿易統計によると、中古車の輸出台数は7月単月が前年同月比12・3%減の12万5914台、1～7月の累計は前年同期比3・4%増の90万1188台。累計ではプラスだったものの、単月では大幅に減少した。今年の中古車輸出は単月ベースで1月9万6602台(前年同月比14・4%増)、2月13万4288台(同23・1%増)、3月15万9522台(18・8%増)、4月14万1557台(10・8%増)、5月13万6200台(0・9%減)と、4月までは2ヶタの大幅な増加が続いていた。それだけに5月からの減速は急激な印象を受ける。

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、入金前でも単回の振出が可能!



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/>



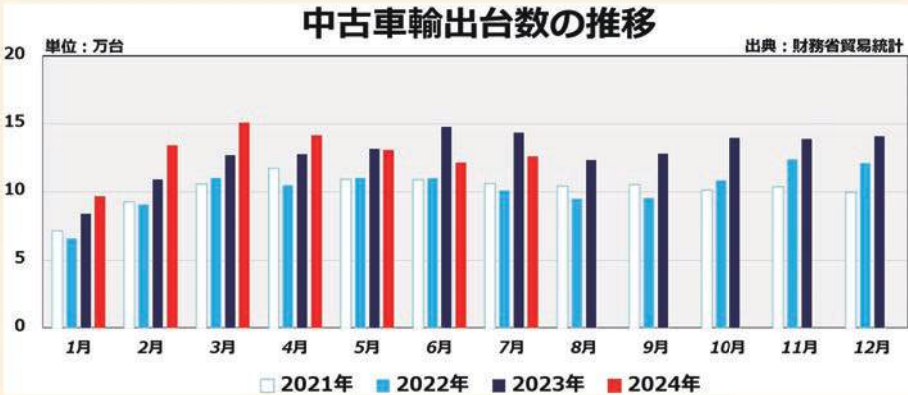
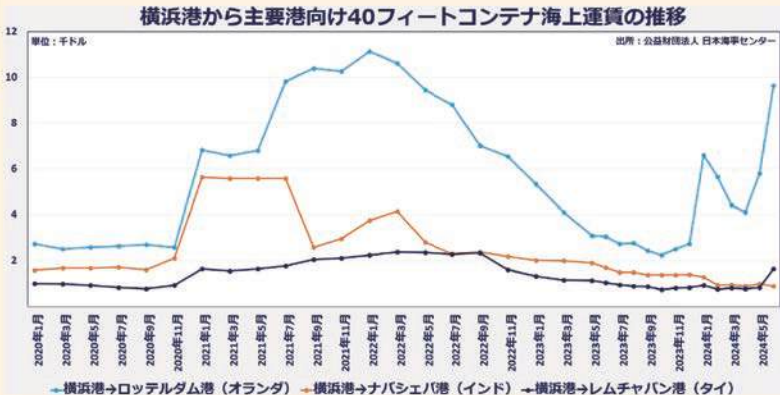


運河問題などが重なり
コンテナ船腹不足発生

中古車輸出が減少したのは、先述の通りコンテナの海上運賃の高騰だ。では、その理由は何か。原因はコンテナ船の船腹（積載スペース）不足であり、元となった事象と事件は、すでに昨年のうちに起こっている。水不足によるパナマ運河の通航制限と、スエズ運河に接続する紅海で続く、船舶に対するテロ行為だ。

パナマ運河は、水不足によって通行量が通常の1日36艘から昨年8月に32艘へ、12月には22艘まで減った。今年8月には35艘まで戻ったものの、運河外での待機を待てない船が西回り（アフリカ南端の喜望峯経由）で航行。航海日数が伸び船腹不足につながった。追い打ちをかけたのが11月に発生した、過激派組織フシシ派による自動車輸送船拿捕事件。その後も船舶攻撃が続いていることから、スエズ運河を通るはずだった船の多くが喜望峯回りを選択。コンテナ船不足に拍車がかかったのである。

これだけではない。コンテナの積み替え地のシンガポール港の渋滞、中国から西欧に向けた輸出増加も、船腹不足を加速させている。パナマ運河の水不足は秋には再発すると見られ、また紅海の治安回復はめどが立っていない。コンテナ船不足は、少なくとも年内は解消しない模様だ。



コンテナ海上運賃の高騰 ただし相場への影響は限定的か

コンテナ運賃が3・5倍
に高騰した航路も

自動車の海上輸送には、自動車専用船（RO-RO船）とコンテナの2つの方法がある。コンテナは大きさに制約があることに加えて固縛の手間があるものの、RO-RO船が行かない国にも運べること、コンテナに入れるまま港から内陸へ輸送できるメリットがある。

これまで新車はRO-RO船で、中古車はRO-RO船とコンテナがおおよそ半々、といった配分だった。ただし、RO-RO船も船腹の余裕が少ないため、最近では新車をコンテナで運ぶ動きも出てくる。

貿易統計によると、今年1～6月に輸出された中古車（乗用車、バス、トラック合計）のうち、RO-RO船は46・5%、コンテナ船は53・5%。コンテナ比率がやや高いという結果だった。

そのコンテナの海上運賃が高騰している。著しいのがアラブ首長国連邦（UAE）向けで、

上げだ。

UAEは中古車輸出の仕向先トップ3常連国。今年1～6月の輸出台数は11万1429台だった。

コンテナ運賃が高騰したのはUAE向けだけではない。運賃高騰の原因は国際情勢と自然環境によるため、影響はUAE以外のコンテナ輸送による仕向国にも及んでいる。

運賃高騰が相場に与える影響は？

ここからはコンテナ運賃暴騰の中古車輸出への影響を見てみよう。左の表をご覧ください。左の水色の帯で示しているのはコンテナ比率が50%を超える国だ。

第二の傾向は、

この様に見ていくと、コンテナ運賃の高騰で影響を受けているのは、タイやパキスタン向けについては相場の変動に注意が必要だ。

第三の傾向は、

中古車輸出累計台数（2024年1～6月）上位50カ国のコンテナ比率

順位	国名	地域	累計輸出台数	前年同期比	コンテナ比率		乗用車FOB 2024年
					2024年	2023年	
1	インド	アジア	12,345	+15%	55%	50%	1,200
2	タイ	アジア	11,234	+12%	52%	48%	1,100
3	パキスタン	アジア	10,123	+10%	50%	45%	1,000
4	トルコ	アジア	9,012	+8%	48%	42%	900
5	エジプト	アジア	8,901	+7%	45%	40%	800
6	ロシア	アジア	7,890	+6%	42%	38%	700
7	中国	アジア	6,789	+5%	40%	35%	600
8	韓国	アジア	5,678	+4%	38%	32%	500
9	日本	アジア	4,567	+3%	35%	30%	400
10	アメリカ	北米	3,456	+2%	32%	28%	300
11	ドイツ	ヨーロッパ	2,345	+1%	30%	25%	200
12	フランス	ヨーロッパ	2,234	+1%	28%	22%	180
13	イタリア	ヨーロッパ	2,123	+1%	25%	20%	160
14	英国	ヨーロッパ	2,012	+1%	22%	18%	140
15	スペイン	ヨーロッパ	1,901	+1%	20%	15%	120
16	ポルトガル	ヨーロッパ	1,890	+1%	18%	12%	100
17	オランダ	ヨーロッパ	1,789	+1%	15%	10%	80
18	ベルギー	ヨーロッパ	1,678	+1%	12%	8%	60
19	ルクセンブルグ	ヨーロッパ	1,567	+1%	10%	5%	40
20	スイス	ヨーロッパ	1,456	+1%	8%	3%	20
21	オーストリア	ヨーロッパ	1,345	+1%	5%	2%	10
22	ギリシャ	ヨーロッパ	1,234	+1%	3%	1%	5
23	韓国	アジア	1,123	+1%	2%	0%	2
24	日本	アジア	1,012	+1%	1%	0%	1
25	中国	アジア	901	+1%	0%	0%	0
26	インド	アジア	890	+1%	0%	0%	0
27	タイ	アジア	789	+1%	0%	0%	0
28	パキスタン	アジア	678	+1%	0%	0%	0
29	トルコ	アジア	567	+1%	0%	0%	0
30	エジプト	アジア	456	+1%	0%	0%	0
31	ロシア	アジア	345	+1%	0%	0%	0
32	中国	アジア	234	+1%	0%	0%	0
33	韓国	アジア	123	+1%	0%	0%	0
34	日本	アジア	112	+1%	0%	0%	0
35	アメリカ	北米	101	+1%	0%	0%	0
36	ドイツ	ヨーロッパ	90	+1%	0%	0%	0
37	フランス	ヨーロッパ	89	+1%	0%	0%	0
38	イタリア	ヨーロッパ	78	+1%	0%	0%	0
39	英国	ヨーロッパ	67	+1%	0%	0%	0
40	スペイン	ヨーロッパ	56	+1%	0%	0%	0
41	ポルトガル	ヨーロッパ	45	+1%	0%	0%	0
42	ベルギー	ヨーロッパ	34	+1%	0%	0%	0
43	ルクセンブルグ	ヨーロッパ	23	+1%	0%	0%	0
44	スイス	ヨーロッパ	12	+1%	0%	0%	0
45	オーストリア	ヨーロッパ	11	+1%	0%	0%	0
46	ギリシャ	ヨーロッパ	10	+1%	0%	0%	0
47	韓国	アジア	9	+1%	0%	0%	0
48	日本	アジア	8	+1%	0%	0%	0
49	中国	アジア	7	+1%	0%	0%	0
50	インド	アジア	6	+1%	0%	0%	0

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!



出所：財務省貿易統計 / ユーストカー NEWS 編集部

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



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!

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!



コンテナの船腹不足によって影響を受けるのは、どのような車種だろうか。それを知るためにはまず、コンテナが使われている仕向国がどこかを知るのが早速だ。再度、2面囲みの表をご覧ください。水色の帯があるのは、中古車の半数以上をコンテナで運ばれた国だ。

先に述べたように、注目すべきはコンテナ比率が高い国ほど

バン格拉デシュ政変の影響は

最後に8月に政変のあったバン
グラデシュについてもお伝えしよ
う。

7月の学生デモから8月には現役首相が国外に逃亡するという事態を迎えた同国。デモ発生当初は中古車輸出に大きな影響はないと見られていたが、政府による情報統制（ネット回線の切断）で信用状の発行が困難になったり、送金が遅れるなどの影響が出た。また、自動車登録を行なう道路交通局（BRTA）の建物が襲撃され業務不能に陥る被害も発生した。現在はBRTAが業務を再開したこともあり、同国向けのセリはやや精彩を欠くものの、取引自体は継続しているという。

治安回復に至らずも
同国向け相場急落せず

学生デモに端を発した暴動が拡大した結果、政権トップが辞任、直後に国外へ逃亡するという、歴史的な展開となったパングラデシュ情勢。8月8日、ノーベル平和賞受賞者で国民の人気も高いムハンマド・ユヌス博士率いる暫定政権が発足したことで、ひとつの転換点を迎えた。

国内は徐々に日常を取り戻しつつあるが、それでもまだデモ前に戻ったとはいえない状況だ。8月末になってもデモ隊と警官隊との衝突が発生しており、世情は依然として騒然とした状態にあるという。

本紙は特派員を通じて



そのバングラデシュ向

で内部は荒れ果てていた（いずれも8月下旬、本

けの相場はどうか。

8月19日の週のオーークションでは、同国向け車両相場が弱含みの展開となったものの、取引自体は続いている。相場も車種によって差はあるが、全般的には急落には至っていない。

割含みとなったのは、
現地業者が様子見に入っ
ているためと思われる。こ
ある船会社によると、9
月の輸出台数は8月に比
べて6割程度を見込んで
いるという。

このように、現時点の輸出は減速という状況だが、現地の今後の状況によつては中古車流通になんらかの影響が出る可能性は十分にある。

下の表は本紙が独自調査した、今年1月から7月までにバングラデシュへ輸出された中古乗用車の車名、型式、主要年式だ。同国向け輸出が平常運転に戻るまでは、これから車両の相場を注視していただきたい。

順位	メーカー	車名	型式	主要年式	備考	順位	メーカー	車名	型式	主要年式	備考
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!											

出所：ユーストカー NEWS 編集部調べ

株式会社 Sec partners

<http://www.touzaikaiun.jp>

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

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: 06-6625-1031

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)

TEL: **0985-35-2948**(代)

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

相場が下落せず仕入れが日々困難に
こんな時、小売り店はどうしてるのか?

オークション落札価格の高騰に、緩む気配が見られない。今月号のトップで取り上げたバングラデシユの混乱も、最近の円高傾向も、そしてコンテナの運賃高騰も相場の下落にはつながっていない。夏季休暇明けのセリに「安く買えるかな……」と期待したバイヤーは、衰えぬ底札力の強さに需要の底力を改めて感じたのではないだろうか。

こうした高騰相場のなか、苦勞している小売店は多い。仕入れ価格の上昇分を、そのまま小売り価格に乗せるのは難しいからだ。

そこで、今月号では小売店へのヒアリングを行なってみたい。直近の状況がどうなっているのか、全国の店舗がどのように考えて乗り切っているのか参考にして欲しい。

「新型コロナの影響によって、新車生産・販売が減少したことで、すでに3年落ちの中古車のタマ不足が生じている。これに加えて、中古車輸出が活発化しているため、我々、小売り店にとって、タマ不足にさらに拍車がかかっている状態だ。」

新車の納期遅れは依然として続いているため、これから

もタマ不足が続く、仕入れ高は当面変わらないと思われる。ただ、それでも商品車の仕入れをしないと商売にならないので、展示場の見栄えが悪くならない程度に数を少し減らしながら、何とか回している。以前の3割くらい展示車を減らした(愛知県)。

「ディーラーも中古車に力を入れており、そこに対抗するのはやはり難しい。そもそも高価車は、仕入れがつかって比べて一層、高くなっている。低価格帯の車両で勝負するしかない。それでも高いので、幅広くAA会場の下見をして、仕入れをしている。やはり利益が大きく取れないのも実際のところだ。うちでは

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

かが勝負であり、この相場高騰で色々と気付かされた点も多かった(埼玉県)。

「ローカルでは車が必需品の



小売り店は仕入れに四苦八苦 (写真はイメージ)

ため、やはり底堅い需要が常にある。当社では長年培ってきた顧客との関係で、仕入れ価格高騰による販売価格のアップも、お客様には理解していただいている。ただ、

の需要が高い。そうすると、どうしても他店との競合が激しくなるので、価格勝負ではなく、当社で買っていたことが安心というところを、層強化している(群馬県)。

「オークション相場はあまり気にしていない。

オークション出品は選ばない(兵庫県)。

「当店は低価格車が中心のため、アフターをあまり期待しないで小売りしてきたが、この高騰相場は低価格車にも影響していて、本当にツライ。こういう車はどれだけ安いか勝負になるので、うちみたいなオークション仕入れ主体では、ユーザー買取りに強い他店に太刀打ちできない。冗談抜きで廃業も考えているよ(大阪府)。

「オークション仕入れが高くなった分を車両価格になるべく転嫁せず、

島県)。(鹿児島)

USS Used car System Solutions

USS札幌会場

第1298回

秋の大感謝祭

AAオークション

日頃の感謝を込めて
半期に一度の
ビッグオークション

前受搬入
9/4水より実施!!
早期搬入をお願い致します。

特設
・スーパーステージコーナー
・車台番号不鮮明コーナー

アタック5,000台

9/18水
9:30~スタート!!

来場者限定

(RC・RCセカンドコーナーの出品を除く)※賞品の色はお選び頂けません。予めご了承ください。
掲載の賞品は一例です。該当する台数賞の賞品をいずれか1点お選びいただけます。

10台賞

(レコルト) 自動調理ポット
(ヤマゼン) 軽量コードレススティッククリーナー
(パナソニック) ヘアードライヤー ナノケア ナノイオンコンパクト
(LIKID) サイドバックパック
(アライジン) ボーダブルガス ホットプレート グラパン
岡山産 シャインマスカット晴王
国産牛 プレミアムローストビーフ
兵庫県産 神戸牛 焼肉用

30台賞

(ReFa) FINE BUBBLE PURE + 浄水カートリッジ
(SharkNinja) コードレススティッククリーナー Shark EVOPOWER SYSTEM STD
(ティファニー) コーヒーカップ ボーンチャイナ 2個セット
秋の果物詰合せ
(野口龍光) 選べる宿泊ペアチケット
(シャープ) オープンレンジ 18L

60台賞

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

1~9台賞

AA (Airdog) The Fan portable (SONY) PlayStation 5
B (ヴィダルサスーン) BLDCHドライヤー (パナソニック) 全自動コーヒーマーカー
C (BRUNO) グリルサンドメーカー シングル (スクウェア・エニックス) ファイナルファンタジーVII リバース

muryo.indd 4

2024/08/29 10:52:32



2018 年に登場



画像① 先端部分を確認する際は内張りを外す



画像③ フロントフロアの状態確認は欠かせない (画像は新車状態)



画像⑤ エンジンフードに貼られたラベル



画像⑦ わずかに骨格が確認できる

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、ポルシェの代表的モデル『911 (992系)』を取り上げます。

コードネーム「992」と呼ばれる現行モデルは、2018年に登場。先代モデルまで設定されていたナローボディが廃止され、全車ワイドボディに統一されました。

街中では、カイエンやマカンといったSUVモデルを目にすることが多いのですが、この992モデルも徐々に見かけるようになりまし。

査定検査の現場でも遭遇する頻度が高まっていることから、しっかりと車両の特徴を理解して

対策をしておきましょう。

レポート

株式会社 ジャッジメント

ポルシェ911

(992系)

査定検査に役立つ！人気モデル『解体新書』92

検査の匠が教える中古車判定塾

フロントエリア攻略法

フロントフードを開けると、内張りで覆われたカーゴスペースが確認できます (画像①)。

911は、損傷率の高い『左右フロントインサイドパネル&サイドメンバー』先端部 (画像①) 青

丸) をチェックします。

まず、カーゴスペースに装着された内張りを外します。内張りは、工具無しで外すことができますので、面倒でも外すようにしましょう (画像②)。

フロントインサイドパネル先端部が、フロントパネルと接合されているのが目視で確認できます。

フロントパネルは、アルミ合金製で損傷リスクも高いので、パネル全体

を見渡すようにチェックしましょう。

さらに、992モデルでは『フロントフロア (画像③)』の状態確認も欠かせることができません。

RR (リヤエンジン・リヤドライブ) レイアウトのポルシェ911は、構造的にフロントフロア底面の損傷リスクが高くなります。

真下からの『突き上げ・損傷』であれば、原則修復歴扱いされることはありませんが、前方からの衝撃入力と判断できる損傷跡が残っていると判断が難しくなります。

画像④は、フロントフロアとフロントパネルが接合されている角部分が損傷している状態です。

これは『フロントパネルを介してフロントフロアが損傷』と、判断される可能性もあります。修復歴扱いを回避できたとしても、オークション評価点では減点扱いされてしまいますので、見忘れにご注意ください。

これは『フロントパネルを介してフロントフロアが損傷』と、判断される可能性もあります。修復歴扱いを回避できたとしても、オークション評価点では減点扱いされてしまいますので、見忘れにご注意ください。

エンジンフードには車台番号ラベルが貼られていますので (画像⑤)、同一車両のものを確認。アルミ合金製の左右リヤフェンダーはリベット留めされているので、左右で不自然さはないかを

確認。接合部分には、シートも塗布されていますので、純正状態か否かをチェックします。

『ここから覗ける!!』としても骨格部位を確認したい!』というところであれば、リヤタイヤハウス側からおすすめ (画像⑥⑦)。

ライナーをめくって覗き込むと、リヤインナー

周辺を確認することができ

ます。

人目につきやすい外板加修と比べ、目につき難い場所は、加修跡の仕上がりも分かりやすいことが多いので、機会があったらぜひ確認してみてください。

周

勝手に格付け！査定難易度

フロントエリアの独特な構造さえ理解できればさほど難しくありません。リヤエリアは確認スペースが限られているので、外板状態から推察する必要があります。商品特性的に良好な外板加修が多く、それゆえ外板部位の見極め能力が求められます。



ポルシェ 911 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
→右側シート足元付近に打刻
- ◆色ナンバー表記位置
→サービスブック (整備手帳) に表記
- ◆ボンネットオープナー位置
→運転席側ステップ上面に設置

9/11 水

第1644回

KCAA南九州

創立33周年大記念AA

セレモニー 9:15~
セリスタート 9:30~

取引賞
2台賞・5台賞
10台賞

当日下見料
無料
(四輪牧場正会員様のみ)

流札時出品料
2,000円 (税別)

居残り
大抽選会実施!!
※代理受け取りはできません。

創立周年企画
ポイントキャンペーン
最終回!!
ポイントに応じて
豪華賞品進呈☆



宮崎県えびの市大字湯田372
TEL(0984)35-2000 / FAX(0984)35-2255





上半期

期末大商戦AA

中部会場

9/4

[WED] Part.1

出品または落札1台以上賞



ステラおばさんのクッキー
18枚入り

出品3台以上賞

(検査なし売切りコーナーを除く)



特選! ドリンク1ケース

Red Bull エナジードリンク or トクホ緑茶

9/18

[WED] Part.2

出品または落札1台以上賞



**都炉美煎本舗
ポット
カレーパスタ**

出品3台以上賞

(検査なし売切りコーナーを除く)



焼肉セット1kg
和牛 秀麗豚 地養鶏

※賞品には数に限りがございます。※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。

9月

スケジュール

9/4

水 第1755回

9/11

水 第1756回

9/18

水 第1757回

9/25

水 第1758回

上半期期末大商戦 Part.1

上半期期末大商戦 Part.2

レギュラーAA



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

シグマ輸送センター TEL 0120-250-852

毎週水曜日開催
START AM10:00

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

【TC-webΣ】サポートセンター TEL 03-6757-7800





株式会社 WECARS

代表取締役社長 CEO 田中慎二郎 氏

伊藤忠商事と伊藤忠エネクスは5月1日、ジェイ・ウィル・パートナーズとともに株式会社 WECARS を発足。旧ビッグモーターの事業を会社分割により継承した。街中の店舗は見た目こそ何も変わっていないが「お客様の信頼を勝ち取るべく、不退换の覚悟で改革を推進」と決意表明した社内では、果たして再生に向けた大手術が行なわれていた。

まず、ビッグモーター買収の動機は

田中社長 (以下、敬称略)

「大きく3つあった。一つ目は、ライフサイクルにおいて中古車関連事業というのは非常に重要な仕事だったこと。日本のあらゆる業界をみても主要事業のひとつであり、私自身も自動車は『公器』と捉えていた。二つ目は、自動車が多量に高度化していくなかで、どの会社が整備

社員が『残って良かった』と思える会社

や修理をするのかを考えた時に、全国128の工場を展開している当社が役に立っているのではないかと。最後は6000人以上いた社員が路頭に迷う状態だったので、単純に救ったかったということだ」

社長の打診があった時の心境は

田中「非常に驚いた。当時はイギリスに赴任していて、伊藤忠商事が買収に手を挙げていたのは知っていたが、まさか私に話が来るとは思っていなかった」

自身のどの辺りを期待されたと思うか

田中「イギリスでアフター関連の仕事をしてたのもあるが、アメリカで企業再建に長年携わっていたので、おそらくその経験や知見を買われたのではないかと思っている」

現在の店舗数と社員数は

田中「248店舗、社員は約4100名だ」

小売りや買収の現状は

田中「当社が5月1日に設立されて約3カ月経った。その間に、買収は以前の70%程度まで戻ってきた。買収は価格勝負の面もあるので、実績を出せるのが比較的早い。一方、小売りは信用販売になるため時間が掛かる。ただ管理顧客は1回いなくなった状態から、徐々に戻ってきている」

AA市場は相場高騰が続いているが

田中「在庫車を出品すれば手取り早く利益が出せるのは分かっているが、それはやらな

い。買収でも『安く買い叩いて利益を出そう』というような指示も出していない。お客様の求める価格に近いところで買取り、小売りに回している。売れると判断すれば、AA相場以上でも強気で買う。オークション仕入れはほとんどしておらず、薄利多売の自給自足で回している状況だ」

旧会社の名称が店舗やウェブに残っている

田中「看板など名称が残っている部分は、多摩店を皮切りにすべて入れ替えを始めた。今年12月初旬までは全店舗のリニューアルが完了予定だ。ホームページなどのウェブ関連はすでに名称変更が終わり、車検名称も『ビッグ車検』から『WE!車検』に変えた。後はドメインの一部に旧社名が残っているが、それもすべて変える。旧会社の痕跡は一切、残さない」

アフターサービスについて

田中「整備工場の指定取り消しや認証工場の事業停止処分などを受けているため、国交省にお願いして再開に向けた準備をしているが、アフターサービスの対応はすぐにはできない。そこで同じ伊藤忠グループが資本参画するナルネットコミュニケーションズと契約を結んだ。同社の持つ1万1700カ所の整備工場ネットワークを活用して、アフターサービスを受け付けていきたい」

自動車保険については

田中「当社では保険業務を扱えないので、伊藤忠グループのほけんの窓口グループが店

舗に無人・有人のブースを設けていく。まずは19店舗の店内に専用ブースとオンライン端末を設置し、1店舗にはリアル店を出店する。スタッフはお客様に『保険はあちらのブースで扱っています』と案内するだけで、完全に分けている」

旧会社の報酬制度がクローズアップされたが

田中「お客様からの評価を基準とした新制度を導入したい。以前は台粗利に対してインセンティブを付けていたため、個人戦になっていた。これを店舗やチーム単位で収益を分け合うような仕組みに変えたい。今秋までに策定する予定だが、お客様を見て仕事をすれば、それに見合った報酬を受け取れるようにする」

中長期的な実績目標は

田中「正直言ってそれぞれではない。今は小売りや買収の宣伝も一切、流していない。まずは信頼回復に向けた法令遵守などの基礎固めを会社設立からずっとやっている。正しいことを正しくできるような文化を社内ですべての社員が『残って良かった』と思えるような会社になれば、実績は自然と付いてくると考えている」

プロフィール

1963年3月生まれ。61歳。早稲田大学卒。85年伊藤忠商事入社、18年執行役員。終始穏やかで紳士という印象。「あまり怒らず怒鳴ったこともない」との言葉が素直に伝わってくる。



神奈川

9月26日(木)

AM11:00スタート

30th

9月は周年月間
4開催ガラポン抽選を実施!!

※9月5日、12日、19日、26日

会場オープン30周年 全7支部 & ディーラー協賛スペシャルAA

30周年コーナー設置

0売切りコーナー設置

キッチンカー出店





神奈川

神奈川県小田原市成田 1042
TEL 0465-37-3751

教えて弁護士先生

『事業承継』編

中古車販売店の規模は大小様々だが、後継者不足に悩んでいる所も多い。仮に後継者が見付かっても、中古車販売の事業を承継させるのは初めての経験という場合もある。どのように事業承継をすれば良いのか、悩んでいる人も多いようだ。そこで、事業承継はどのようにすれば良いのか、また事業を承継させられない場合にはどうしたら良いのか、横澤弁護士に聞いてみよう。

M&Aによる事業承継の仕方とは? 「社内の一事業だけを分社化する方法もある」

【横澤弁護士】
今回は、事業承継について解説をしていきたいと思います。

日本にある会社の多くは中小企業ですが、ここ数年で、中小企業の経営者の高齢化が一段と進んでいるといわれています。

また、中小企業の後継者不足も深刻であり、後継者がいないことを理由として、廃業に至るケースも多数あるといわれています。

経営者としては、自ら苦勞して築いた事業ですので、それを廃止すること、できるだけ避けたいと思うことが多いでしょう。また、多くの割合を占める中小企業が次々と廃業してしまえば、日本の経済がダメージを受け、衰退を招くこ

ともなり得ます。そこで、中小企業庁等の公的機関や金融機関、弁護士、税理士といった専門家、M&A等を取り扱う民間企業などが、中小企業の事業承継に対して様々なサポートを行っています。

事業承継の類型としては、経営者の子供等の親族に承継するパターン、親族以外の従業員に承継するパターン、M&Aを行なつて会社外の第三者が承継するパターンがあります。

このなかで、最も一般的なものは、自分の子供等の親族に承継するパターンでしょう。親から子供への承継であれば、親の心情的にも承継を進めやすいですし、子供も会社経営に対する心構えがで

きてることが多いでしょう。

また、承継完了まで、長期間の準備期間が確保しやすいですし、承継者が相続人であれば、相続を使って株式等の財産を移転させることもできます。

このようにメリットの多い親族間承継ですが、最近では、子供が中小企業を継ぐことを嫌がつて、他の企業に就職して戻って来ない、親自体が子供に小規模な事業を継がせることに消極的である、といった理由から親族間承継が避けられることもあります。

次に、親族以外の関係者が承継するパターンとしては、従業員が承継するケースがあります。

長年同じ事業に関わっている従業員であれば、その事業のことを良く知っているでしょうし、経営的能力のある人材を見極めて承継することも

できます。

経営者の子供がいきなり事業を承継する場合に、事業に関わった経験が浅くて苦労したり、それまで勤めていた従業員からの反感を買ったりすることはあり得ますが、従業員の承継であれば、そのようなことは起こらない可能性が高いといえます。

ただ、相続で株式等を移転することができないため、どのように経営権を移譲するかということが問題になることが多いです。

最後に、親族でも従業員でもない第三者に事業譲渡するパターンとしては、M&Aが利用されることが増えてきています。

典型的なのは、同業他社に事業が承継されるケースで、M&Aを仲介する会社も多くありますし、銀行等の企業もM&Aのサポートを多く手掛けるようになってい

ます。中古車販売店で利益が上げられている店舗であれば、同業他社が買い手となって、事業を承継してくれることも期待でき

では、事業承継を実施しようとする場合、どのように進めていけば良いのでしょうか。

通常は、自社の現状分析、事業承継にあたっての課題の抽出等を行ない、将来の構想を描くことから始めます。

その上で、親族や従業員に事業承継する場合に、後継者の育成として、会社経営に必要な知識や経験を身に付けさせることとなります。

親族や従業員への承継では、今ある会社の経営権を移すこととなりますが、会社の所有権自体を承継させるのか、それとも会社経営だけを任せるのか、という選択肢がある

ります。

株式会社は、株式を多く持っている人が取締役を選任して、取締役が会社を経営するという仕組みになっています。そのため、会社の所有権自体を承継せようとすれば、現在の経営者が所有している会社の株式を承継させる必要が出てきます。

この場合は売買、贈与、相続といった方法が必要になってきますが、税金や法律の問題が出てくるので、弁護士や税理士等の専門家に相談して実施することが多いです。

また、株式は現在の経営者が保有したまま、経

今年の秋はサブスク

月額6000円の 車両販売(仕入)システム

日本カーネット ドリームパワー

WAFTECグループ
日本カーネット株式会社

見つけた! ここなら買える!

中古車入札会

今だけ! 豪華! 入会キャンペーン 9月限定

プレミアム会員 年会費50,000円 → 0円!

※入会から2025年1月末までの期間。2024年9月末までに審査を通過した方が対象です。

なぜ入札会は仕入れやすいの?

ヒミツその1: 大手オークションよりライバルが少ない!

会員数の多い大手オークションに比べ「入札会」という仕入れ方法はまだ「知る人ぞ知る」仕入れの穴場的な存在です!

ヒミツその2: 競り上がらないから希望価格で落札◎

希望金額を設定して、あとは結果を待つだけの「指値」方式! 忙しい日に画面に張り付く必要は、もうありません。

LUMは出品の約9割がリースアップ車両!

年間出品

7万台

日本全国

15会場

成約率

85%

年会費

0円

LUM入札会 03-5937-0140

株式会社ユニネット

土日祝除く
9:00~12:00
13:00~18:00

新規入会には古物商許可証、インボイス登録番号が必要です。
お気軽にお問い合わせください。

営者は経営から退き、新たな経営者に会社を任せるというケースもありま。この場合、株式の移転は伴わないので、多数の株式を保有している株主によって、新たな取締役を選任することになります。

親族や従業員に対する承継ではなく、M&Aを実施して事業承継を行なう場合には、色々なパターンがあります。

株式譲渡を行なって会社を譲り渡す場合もありますし、事業譲渡といって会社の中の事業だけを譲渡する方法や、会社分割といって、会社の中の事業を分社化して、譲渡する方法もあります。

多くの場合、仲介業者やアドバイザーが就いてM&Aを実行することになるので、具体的な手続きについては、専門家の指導の下で実施していくことが多いです。



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

営者が経営から退き、新たな経営者に会社を任せるというケースもありま。この場合、株式の移転は伴わないので、多数の株式を保有している株主によって、新たな取締役を選任することになります。

親族や従業員に対する承継ではなく、M&Aを実施して事業承継を行なう場合には、色々なパターンがあります。

株式譲渡を行なって会社を譲り渡す場合もありますし、事業譲渡といって会社の中の事業だけを譲渡する方法や、会社分割といって、会社の中の事業を分社化して、譲渡する方法もあります。

多くの場合、仲介業者やアドバイザーが就いてM&Aを実行することになるので、具体的な手続きについては、専門家の指導の下で実施していくことが多いです。

営者が私財を投じて会社に資産を入れることにより、負債より資産を多くすれば、上記の資産の方が多い場合と同様の清算を実施することができます。

そうではなく、負債の方が多い状態を解消できない場合には、原則として会社の破産手続きを行なうことになります。

破産手続きを自分自身で行なうことは困難でしょうから、通常は弁護士に依頼することになります。

負債の原因となっている債務の債権者が、身内であるなど債権放棄が望める場合には、破産以外の方法も取り得ます。

ただ、負債が多い場合の原則的処理は破産手続きとなり、その場合に経営者が会社債務を保証していると、経営者も個人破産するケースが多くな

ります。

そのため会社を閉じる際に負債の方が多いという場合には、早めに弁護士に相談して、どのような方法が取り得るかを検討するのがお勧めです。

システムも、ビジネスも、ブランドも。その全てで強力サポート
https://www.applenet.co.jp/

Apple FC 加盟店募集
充実した研修制度・サポート体制
負担の少ない加盟料
全国チェーンの認知度

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



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9-11月開催スケジュール

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

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

2024年11月

- 11月 8日(金) MAA九州 JU福岡
- 11月15日(金) MAA東北 JU宮城
- 11月19日(火) MAA関東 JU埼玉

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

『今年上期の総括と下期の展望』
絶好調だった中古車輸出も波乱含みの展開に

レポート

NPO法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

コロナ禍の初期は、日本を含め世界各国の港湾作業が停滞したことで大きくブレーキが掛かり、2020年の輸出実績は106万台まで落ち込んだ。しかし、その後は各国での新車供給不足によって、逆に日本の中古車需要が高まり、昨年は過去最高の154万台を記録するなど着実に回復を遂げた。今年に入ってもその勢いは止まることなく順調に推移していたが、ここに至って成長を妨げる様々なマイナス要因が発生。波乱含みの展開になりそう。先般、財務省貿易統計による6月までの累計実績が発表されたことから、改めて今年の上期の総括と下期の展望をレポートしてみる。

【上期の総括】

財務省貿易統計の発表によると、24年上期（1～6月）の中古車輸出台数実績は、77万5274台であった。これは、大幅に記録を塗り替えた前年同期の72万8240台を4万7000台ほど上回っている（6.5%増）。この実績だけを見る限り「上期は好調だった」と評価することもできるのだが、4月までの累計実績では17%増と二桁伸張の勢いがあった。それが直近

2カ月で、一気に10%強も急降下している現実を目を向けなければならぬ。決して状況は良いとは言えなくなってきた。5月単月は前年並みだったため、具体的な急降下の原因は6月の単月実績によるもの。そこで中古車輸出に何が起きたのか。これについては、前月にバイデン大統領が対中

号で詳しく紹介した。改めて端的に言えば、中東情勢の混乱と自然災害によって、世界の要衝となる二大運河で通航制限が掛かり、それがここに至って様々な弊害を生じさせ、配船の大幅な減少と海上運賃の高騰を招いたことによるものだ。さらに、大きな引き金になったのは、5月14日にバイデン大統領が対中



2023 年 vs2024 年 中古車輸出台数上期 (1 月～6 月) 実績比較

地域	国名	順位	2024年台数	順位	2023年台数	台数差	前年同期比
アジア	アラブ首長国連邦	1	111,429台	2	92,561台	18,868台	20.4%
ヨーロッパ	ロシア	2	95,978台	1	123,683台	▲27,705台	-22.4%
アジア	モンゴル	3	59,335台	5	33,478台	25,857台	77.2%
大洋州	ニュージーランド	4	46,618台	3	54,545台	▲7,927台	-14.5%
アフリカ	タンザニア	5	34,428台	4	38,562台	▲4,134台	-10.7%
南アメリカ	チリ	6	31,539台	6	30,266台	1,273台	4.2%
アフリカ	南アフリカ共和国	7	28,286台	9	25,406台	2,880台	11.3%
アフリカ	ケニア	8	26,252台	8	27,777台	▲1,525台	-5.5%
アジア	マレーシア	9	23,563台	10	18,450台	5,113台	27.7%
アジア	タイ	10	23,432台	7	28,307台	▲4,875台	-17.2%
アジア	フィリピン	11	20,635台	11	16,378台	4,257台	26.0%
アジア	パキスタン	12	17,856台	26	6,638台	11,218台	169.0%
北アメリカ	ジャマイカ	13	16,392台	12	16,119台	273台	1.7%
ヨーロッパ	キプロス	14	14,692台	13	14,376台	316台	2.2%
アフリカ	ウガンダ	15	14,024台	14	13,173台	851台	6.5%
アジア	ミャンマー	16	12,470台	19	9,866台	2,604台	26.4%
アジア	バングラデシュ	17	11,429台	21	9,221台	2,208台	23.9%
アジア	ジョージア	18	11,413台	23	8,294台	3,119台	37.6%
南アメリカ	ガイアナ	19	11,086台	17	10,365台	721台	7.0%
ヨーロッパ	英国	20	10,473台	15	11,951台	▲1,478台	-12.4%
1月～6月全輸出台数合計			775,274台		728,240台	47,034台	6.5%

出所：財務省貿易統計

国貿易で関税の引き上げを宣言したことが拍車を掛けた。これによって中国発の駆け込み需要が一気に拡大し、コンテナ争奪戦が展開され、コンテナ運賃は垂直的に上昇してしまっただけだ。上期の実績で仕向国別にみていくと、トップはアラブ首長国連邦（UAE）で前年比2割増の11万1429台となった。上期だけで10万台を超えるのは初めてのこと。同国は、ほぼコンテナ輸送で低年式の低価格車両が中心となるが、アフリカや中近東需要の高まりで、上期は記録的な実績となった。2位のロシアは2割以上減少し、9万5978台で逆に10万台を割り込んだ（前年同期は12万3683台）。しかし、この台数は1・9歳以下のガソリン・ディーゼル車だけで積み上げている。昨年8月の経済制裁によって、1・9歳以上のガソリン・ディーゼル車やHVなどの規制対象車を直接輸出できなくなり、非規制対象車だけで、これだけの台数を輸出しているのは、ある意味凄いことだ。

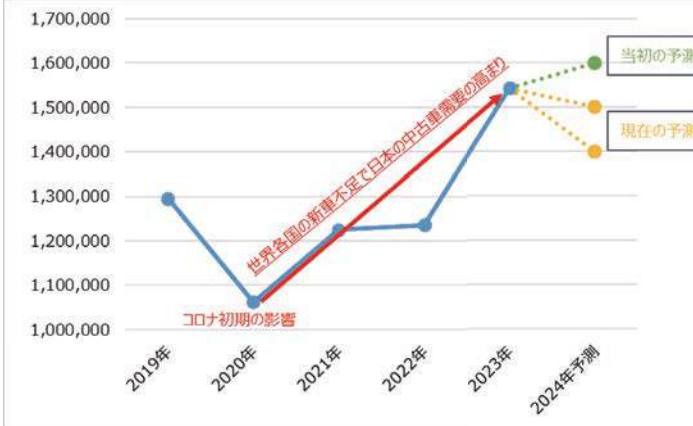
3位には、長年定位置だったニュージーランドを抜いて、モンゴルがランクインした。輸出台数は77%アップの5万9335台だが、実際に同国の需要としては、3万台からせいぜい3万5000台が限界である。それでは、残りの2万5000台から3万台はどこに消えたのかだが、一部、同国ではまもなく輸入規制が実施され、その駆け込み需要ではないかとの見方がある。しかし、駆け込みにしては台数が多いこと、またFOB価格もこの一年で高騰していることや、ロシアとの緊密さから考えると、ほぼロシアへ再輸出されているのではないかと筆者はみている。また、モンゴル以外にもキプロス、ジョージア、韓国、中国といった国々から、規制対象車がロシアに再輸出されたことと見られる。大胆な推測となるが、上期だけでもロシアへ再輸出された規制対象車は3万台前後におよぶのではないかと推測される。

ただ、垂直的な上昇となったコンテナ運賃が依然、高値ではあるものの、ここに至って下降局面に入ってきている。また、直近の円高によって新車の輸出も一時的にブレーキが掛かり、自動車専用船（PCC）でも空いた船腹に中古車が振り替えられるなど、徐々にではあるが緩和される傾向が見受けられる。しかし大幅な改善は期待できないので、下期については厳しい状況が予想されるだろう。さらに現在、輸出には不利な円高の問題が浮上した。直近で1ドル160円だったのが、わずか1カ月で140円近辺まで円高に振れたのだから、影響が出ないことはない。業界の重鎮に話を聞くと「かつてリーマンショック時には90円を切り、その後11年には75円まで円高に振れたことがあったが、私はそれによって国内の輸出事業者が廃業したという話を聞いたことがない」という。

その上で、「為替変動で日本の中古車の評価が下がることは決してない。最終的に、為替差損は仕向国のエンドユーザーが負担することになる。今回のように、急激に円高に振れば確かに怒りを露わにするが、常態化すれば何事もなくたまたまに再び購入するようになるだろう。長期的には織り込み済みのリスクである」と心配する必要はないと言える。ただし、一時的に買い控えは起こるのかもしれない。「エンドユーザーやコンサイーから入金がない」と、シッパーから困惑する声が多く聞かれるようになった。この現状では、下期はかなり厳しくなる模様。一方、下期も順調に台数を伸ばすと思われる仕向国は唯一、ロシアだろう。直接ロシアに輸出される非規制対象車と、第三国経由の規制対象車を合わせると、通年で25万台まで達するのではないだろうか。

最後に24年通年の見込みについて。当初は上期の勢いが継続され、160万台超えは固いと思われていたが、下期がかなり厳しい局面になったことから、最終的に140万～150万台が着地点ではないだろうか。出所：2019年～2023年 財務省貿易統計 2024年 自流通の予測

中古車輸出台数実績 直近5年間の年間推移と2024年予測



出所：2019 年～2023 年 財務省貿易統計
2024 年 自流通の予測

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

- ・ヤード間輸送
- ・オークションへの出品
- ・ご指定住所まで

AUTOHUBでは一括代行輸送手配が可能

AA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

佐藤理事長に聞く! 「モンゴルで駆け込み需要が起きている」



日本中古車輸出業協同組合
佐藤 博 理事長

佐藤理事長「オークションの落札価格が高騰を続けている。ご承知の通り、この高値相場は中古車輸出事業者が支えている。海外の需要は相変わらずどころかさらに旺盛で、今後も日本の中古車は世界中で買われていくだろう。」

最近気になる国がある。それはモンゴルだ。今年上半期(1~6月)には計5万9335台が輸出され、ニュージランドを抜いて全体の3位に入った。前年と比べると2万6000台近くも増えている。この急増はロシア行きが原因と思われるが、果たしてどうだろうか。

現地の関係者に聞くと、首都ウランバートルの渋滞や排ガスが余りに深刻なため、政府が輸入台数を制限するという噂が広まっております。今回の急増はその駆け込み需要ではないかという話だ。

ロシア側の関係者にも調査したが、モンゴルからロシアに入ってくる中古車は実際に少ないという。現在、モンゴルにある1万台規模のバザールは、日

本から来た中古車で常に満杯状態だ。こうした発展途上国は、自動車が増えたとやうと鉄道が敷かれ、インフラが整備されていく。アフリカなど同様の道筋を辿っていくだろう。

また、同社は地域貢献活動にも積極的だ。今年4月には、近隣の学校の全生徒を招き、ヨット教室を無料で開催。さ

以前は第三セクターによって運営されていたが、同社に移管されると、総工費1億3000万円を掛けてビジターパスを拡大。より多くの船が同マリーナを利用するようになり、以前と比べ活性化が図られている。

全国的な主要港で、中古車輸出のターミナル事業を展開するECLエージェンシー(本社:東京都中央区、坂東博仁社長)は、昨年4月1日から、福岡・北九州市の新門司港の直背後にある「新門司マリーナ(しんもじ海の駅)」の運営に乗り出している。

一方、8月4日には「ECI Agency Cup 新門司マリーナヨットレース2024」を昨年に続いて開催した。取引企業35社が協賛した今回は、神戸大学オブショアセーリング部や、北京オリンピックのオリンピアがスキップを務めるチームなど、昨年より1艇多い24艇がエントリーし、19艇が完走した。

前後祭で挨拶に立った坂東社長は「中古車輸出が好調なこともあり、新門司港でのターミナル事業は飛躍的に拡大。これも地域の支援、協力

があつてのことであり感謝申し上げる」と語った。

前後祭には、地元北九州市議であり、経済港湾委員長の吉田幸正氏と同市港湾空港局港湾課長の中野仁氏が出席。吉田市議は「次々と地域に貢献して

いただき、感謝の念に堪えない。今後も子供達へのスポーツ振興や、雇用の拡大など協力していただければ大変嬉しい」と期待を寄せた。

最後に、今後の抱負として坂東社長は「新門司港の外航バスは短く、外航船の寄港が比較的少ない。従って、行

積極的な地域貢献活動を展開
ECLエージェンシー 第2回ヨットレースも開催

鈴二つ 落とし跳人の 過ぎゆけり

俳句 de ひと休み

今月の一句の季語は跳人の初秋。御存知の通り青森ねぶた祭りの踊り手のこと。コロナ明け、久々の通常通りの祭りが開催された。何度目かの青森ねぶた祭り見物である。生涯に、こうして何回も見ることが出来るのは望外の幸せと言うしかない。午後七時、辺りがやっと薄暗くなるのを合図に祭りは

スタートする。一チームおよそ三、四十人のスタッフがリーダーの指示によって、自由自在にねぶたを踊らせる。それに合わせて跳人は勢いのよい掛け声と共に囃し立て、狂ったように踊る。跳人の衣装にはたくさんの鈴が縫い付けられてをり、心地よい音を響かせる。この鈴

を手に入れると幸せが訪れるというので、皆こぞ「鈴ちょうだい」とねだる。福島Mさんはその名人で、次から次へと手に入れて、それを回りの人へおすそ分けしてくれる。今回、私もそんな鈴を一ついただいた。そんな幸せをもたらしてくれる祭りが青森ねぶた祭りである。

荒井寿一(荒井商工会長)



新門司ターミナルヤード全景



出品3114台の新記録を達成 成約台数も過去最高と盛況

JU宮城がセタジャンボAA

JU宮城（伊藤行雄理事長）は8月2日、「セタジャンボ記念AA」を開催。当日は3114台の出品車を集めて、これまでの記録を更新。さらに、成約台数も過去最高を樹立するなど、売り買いともに活発な取引で年間最大のイベントAAを飾った。

オープニングセレモニーで伊藤理事長は「今日は3100台を超える出品車をいただき、JU宮城AAの過去最大のオークションとなり感謝している。高成約率で終わるよう、最終最後まで活発な応札をお願いしたい」と御礼の挨拶。

続いて、石山英二JU東北会長が出品新記録を称え、同時に「今日のセタを皮切りに東北の夏祭り記念AAなど一大イベントが続くので、引き続き各県AAへの参加をお願いしたい」と呼びかけ、さらに松本富男JU中部会長、奥村悦二JU中販連流通委員長が挨拶。さらに、東北各県の理

新記録達成の要因として伊藤理事長は「昨年よりも今年は厳しい環境であるため、従来の1・5倍、営業に力を入れて集荷を進めてきた。その結果、組合員はもちろん、多くの会員が広域から参加いただき、この大きな出品台数となった」と話す。

続けて、今後のAA事業については「オークションを伸ばしていくためには、やはり小売りの活性化が必要。人口問題などで自動車マーケットの縮小が予想されているが、まずは末端の小売り市場で中古車の信頼を一層上げて、各社がファインを増やすことが大事。そうした小売りの繁栄によって流通の活性化につなげていきたい」と語った。



この日の一大イベントに多数のJU商組から代表者らが来場

車両状態票を英語対応

セールスポイントなど詳細も網羅

シーエーイー

シーエーイー（CAA、斉藤啓太社長）は8月開催分から、出品車の車両情報の英語対応を実施。外国人バイヤーを中心とした会員から好評を得ている。

今回の英語対応は、車両の基本情報のみならず、セールスポイント、注意事項、検査特記事項、訂正にも及んでおり、車両状態票のほぼすべての情報を網羅。AI技術を活用した自動翻訳を活用し、今回のサービス実施に至った。

今回の英語対応は、より幅広い会員が一層参加しやすくなるように取り組んだもので、斉藤社長は「輸出事業者など外国人会員からの需要が強

く、そうした声に応えて実施した。今後も他社にはない新しいことにチャレンジし、すべての会員にとって売りやすい、買いやすい、参加しやすい会場づくりを進めていく」としており、サービス開始から外国人バイヤーからは「分かりやすくなった」という声が挙がっている。

全組合員の出品参加を今年も継続

初の出品3000台AAを実現 JU福島が「ももまつり記念AA」

JU福島（橋本一男理事長）が8月29日開催した年間最大のイベント「ももまつりAA」で、初の出品3000台オークションを実現した。

JU福島のこれまでの出品記録は、昨年の同記念AAで達成した2911台。今回は正午過ぎの速報値で出品3050台と、大台超えてセリは賑わいをみせた。

また、当日のオークションでは、全国JUでも唯一となる全組合員（70社）の出品参加ももまつりAAは、JU福島の一大イベントをつくりたいという想いから、昭和61年からスタート。毎年8月のビッグイベントとして定着し、今回で39回目の開催を数えている。

加も継続し、これで11年連続の全稼働となった。

この記録更新について橋本理事長は「出品目標に掲げた2500台に向けて、組織が一丸となって営業活動を展開した結果、初めて出品3000台を突破。いつかは実現したいと思っていた夢の数字を達成することができた。多くの皆様から愛されているこの『もも』の樹が立派に育った」とコメント。



セリ前に御礼の言葉を述べる橋本理事長

CAA中部会場 参考 [Reference]				検査特記事項 [Note from inspector]			
Lot/車種	Year	Name of Car	Body type	Grade	Point	Front	Back
10020	1995	Mer. Private	680 cc	Passing	Model	Front inside panel (BP repair finishing)	Right and left front area of front end (damages/repairs)
XT1200 (Continental)						Right and left front area of front end (damages/repairs)	Right and left front area of front end (damages/repairs)
セールスポイント [Selling point]				注意事項 [Caution]			
★Sales point 1 Sales point				Note 1			
★Sales point 2				Caution 2			
★Sales point 3				Caution 3			
★Sales point 4							
★Sales point 5							
★Sales point 6							
★Sales point 6.1							
骨格部位構造図 [Car construction diagram]				Abbreviation List			
[Specific parts of framework] We grade "R/R" for vehicles with damage to specific parts of framework that have been repaired/replaced by parts.				A: Scratch			
Front				C: Place with corrosion			
Dash panel				U: Dent			
Front inside panel				B: Dent and scratch			
Front cross member				XX: Body part has been replaced			
Front side member				P: Required to be painted			
Center pillar				W: Repair mark			
Rear pillar				S: Place with rust			
Floor				Exterior/Interior grading: S level rank (A/B/C/D/E)			
Rear side member							
Rear floor (front floor)							
Rear side floor							

英語参考情報のサンプル

ARAI INFORMATION

アライオークション4輪ベイサイド
開場23周年記念オークション
9月6日・13日・20日・27日
周年月間スペシャルオークション開催!!



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



https://www.araiaa.jp/



スマホ撮影で車両の外装損傷を判定

SOMPOオークス

AI アプリ「AUX Checker」開発



損傷判定の画面。容易な操作で活用できる

SOMPOオークス(市川進一社長)は、スマートフォンで撮影した自動車の写真から、ボディの凹みや傷などの損傷度合いを判定するAIアプリ「AUX Checker」(オークス・チェック)を開発したことを8月9日に発表した。

これは、東京大学松尾豊研究室発のスタートアップであるACES(田村浩一郎代表)、自動車リース会社のイチネン(黒田勝彦社長)と共同で開発したもの。9月からリースアップ車を使った実証実験を3社で進め、2026年には他のリース会社

などへの事業化を計画している。今回の開発の背景として、リース会社が契約満了車の現車確認ができるのは、陸送会社が顧客から引き取り、ヤードなどに運ばれてからとなるため、車両返却時の正確な損傷求償ができないケースがある。

それを解決するため、顧客から車両を引き上げる際に、陸送ドライバーがこのアプリを活用して撮影し、車両状態を正確にデータ化。その場で顧客と損傷状態の合意を得ることで、リース会社は顧客に正当な求償ができるようになる。

アプリの使用方法は、スマホで車両を8方向から撮影し、その画像から外装の損傷をAI判定。キズや凹みが検出された場合は、キズがA1からA3、凹みがU1からU3までの3段階で表示される。

その結果を顧客に見せて確認を取り、画面上でサインをもらうことで合意。それがリース会社にも瞬時にデータとして送信される仕組みだ。

検出されるキズ・凹みは、A3・U3が200ミリ以上、A2・U2が65ミリ以上、A1・U1がそれよりも小さなもので、判定はワンボックスを含む乗用車が対象。

アプリについてSOMPOオークスでは「陸送ドライバーなど、車両状態の見極めを専門にやっていない方でも容易な操作で判定できる。このアプリはリース会社のみならず、例えば、レンタカー会社が車両を貸し出す際にも有効。自動車関連事業者の様々なシーンで活用できるだろう」とみている。

成約率 80%と活気あるセリ

JU青森 CAA協賛・ねぶたまつりAA

JU青森(石山英二理事長)は8月6日、夏恒例のイベント「CAA協賛・ねぶたまつりAA」を開催した。

セリ開始前に石山理事長は「多くの来場と出品に感謝している。今日はJU中販連の海津博会長をはじめ、たくさんの来賓も駆け付けてくれた。夏商戦の仕入れの場として活気あるコールをお願いしたい」と話した。

続いて、シーエーエーの斉藤啓太社長が「ねぶたまつりAAにCAAが協賛してから今回で16回目。今後もこの協賛AAを一層ブラッシュアップし、会員に喜んでいただくことはもとより、青森をはじめとした東北地区全体の

中古車流通活性化に役立つよう取り組んでいく」と挨拶。

さらに、JU中販連の海津会長が「今日のオークションが、地域の『ねぶた祭り』のような熱い力を発揮して、活気あるセリになることを願っている」と話した。続いてJU北海道の高橋成人会長、JUコーポレーション伊藤雄雄社長をはじめJU東北の各県の代表者や荒井商事の荒井寿一会長などがお祝いの言葉を述べてセリに移った。

当日は、目標超えの307台を集荷。会場内外からの強い引き合いで246台が成約。成約率80.1%、単価25万7000円の好実績を取めた。

石山理事長は「ねぶたまつりAAが会員に広く浸透しており、関係者を含めてたくさんが参加。活気ある開催となったことに御礼申し上げたい」と話した。



AI-NETを新たな料金プランに変更
荒井商事が来月1月から実施

荒井商事(荒井亮三社長)が主催するアライオークションは、インターネットサービスの「AI-NET」について、来月1月から利用ニーズにあわせた新料金プランに変更することを発表した。

現状のAI-NETは、リアル応札サービスが月額税別4980円と、入札サービスが無料という2本で展開しているが、来月からは一変して3つのプランへと変更する。

簡単に言うと、リアル応札付きのフルスペックが「プレミアム」で月額税別1万2000円、不在入札が「ベーシック」で同2000円、自社出品車の計算書や

搬出券印刷などマイページの利用が「フリー」で月額無料という3種類に設定。また、相場検索については、フリーは閲覧不可、ベーシックは過去3カ月の落札情報、プレミアムでは4輪・2輪が過去6カ月、バントラは1年、建機は2年分の流札および落札情報が閲覧可能。

さらに、プレミアムでは今後、随時追加されていく新たなサービスが利用可能となる。

なお、新プラン開始に伴い、月額料の支払いが従来の銀行口座引き落としから、クレジットカード決済へと変更する。

同社では、8月末からD

新プランの概要			
機能/プラン	フリー	ベーシック	プレミアム
マイページ	○	○	○
出品車検索	×	○	○
相場検索	×	○ 過去3カ月分 落札車両のみ	◎ 最長2年分 落札・流札車両
不在入札	×	○	○
リアル応札	×	×	◎ リアルタイムでの 調整・応札が可能
AI-NET モバイル	△	○	◎
月額料金 (税別)	無料	2,000円	12,000円

MIRIVE 大阪



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

2024年9月の開催スケジュール

9/5 秋まつりAA	●成約賞
9/12 半期末決算謝恩AA	★全コーナー1社3台 流札時出品料1,000円 ●成約1台・3台賞
9/19 通常AA	●成約賞
9/26 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・愛知の車が見えます。

水曜日は
埼玉の日

木曜日は
大阪の日

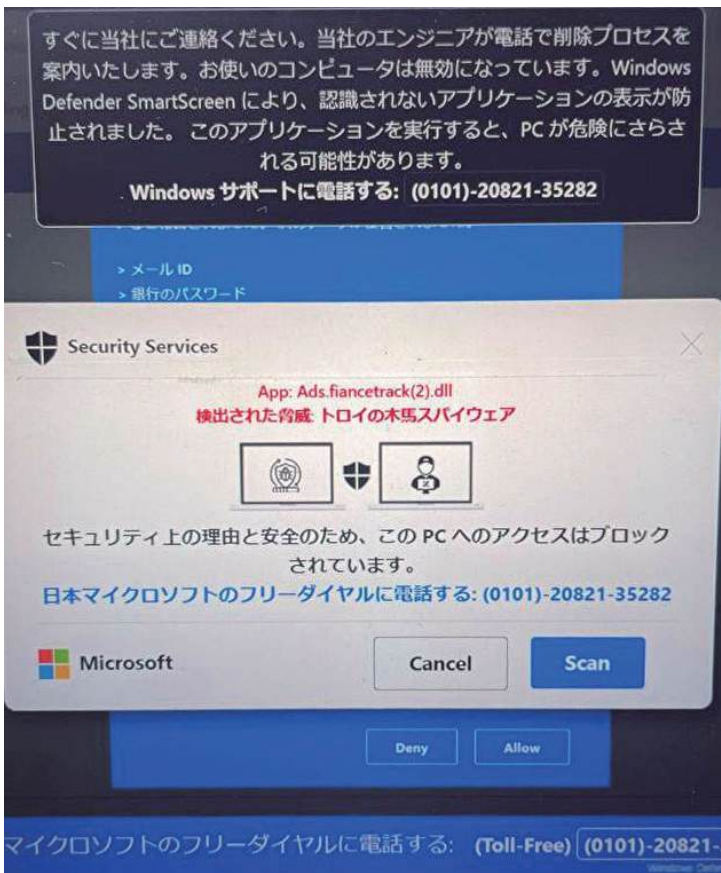
金曜日は
愛知の日

新規入会好評受付中!
申込みはWEB からかんたん手続き!

www.mirive.co.jp



しごとの心得



セキュリティ編

サイバー攻撃から会社を守ろう！

個人情報を流出させないために

前回、なりすましメールについてお伝えしたが、今回は、WEB閲覧中によくある偽の警告メッセージ「フェイクアラート」についてお伝えする。

何らかのWEB閲覧中、突然「ビービー」と大きな警告音と共に、図のような警告画面が次々と表示されることもある。システムが破損しています、ウイルスに感染しています、Windowsドライバを更新していません、など警告の内容は様々だ。ブラウザを閉じることができなくなるか、ブラウザを何度閉じて

開いても警告が現れてく

警告音は鳴りやまないし、ウイルスに感染したとか、サポートに連絡してくださいなど、次々と警告画面が現れて、「ヤバイ！」「怖い！」と不安をおおられる。そのため、焦ってあれこれ無難そうなボタンをクリックしてしまふのだが、それがウイルス感染を引き起こす行動となる。

まず、これらの警告画面や警告音が出た時点で、まだウイルスに感染していないことが多い。不安

をおり、なんとか止めよう

「削除」「スキャン」「ダウンロード」「キャンセル」閉じる」や、画面右上に表示されるXのクローズボタンなどをクリックさせることが相手の狙いである。何らかのボタンをクリックさせることで、危険なウイルスソフトを入れようとしているのである。

また、サポートと称した電話番号に電話をかけるとそこは詐欺の窓口で、システムの修復やウイルス除去と言ってクレジットカード

復と称して遠隔操作をしている間に情報を抜き取られたり、ウイルスを仕込まれたりするのだ。

では、このような状況に遭遇したらどうするか。

最善な対処は、誘導に対しては無視することだと覚えておこう。うかつに表示内のボタンやクローズボタンをクリックしないこと

だ。ログを残すため、警告内容によって対処が異なることがあるため、当該パソコンの電源は切らずに、上司に速やかに報告する。

万が一、ウイルス感染しているといけないので、まずは慌てずに当該パソコンをネットワークから外すこと

と。ネットワークが有線なら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り、当該パソコンをネットワークから隔離する。

その上で、IPA（独立行政法人情報処理推進機構）のセキュリティセンタ―安心相談窓口、フェイクアラートの止め方を相談する。あるいは画面内のボタンをクリックしてしまったなどの場合は、都道

府県警察のサイバー犯罪窓口に相談する。

個人情報を取り扱っている、自社から個人情報が漏れたかも知れない、という危機意識を持った対応が必要だ。なんだかアラートが止まらなかったらいいや、で済まさない。

もし、ウイルスが仕込まれていた場合、知らないうちにネットワーク上の情報が抜き取られる、機器やシステムが乗っ取られるといったことが起こる。オンラインなど他社サイトに入れる権限を持っていたら、自社から侵入されて被害が拡散してしまう。

あるいは顧客とのメールのやり取りなどで、ウイルスが自社から拡散されてしまふ危険があることを、十分に理解して危機管理を行なう。

フェイクアラートは、正常なWEBサイトやブックマークしたサイトを見ていると突然、現れることがある。また、閲覧中に表示される広告をクリックしてしまつたときにも現れることがある。

怪しいサイトは見ない、怪しい広告はクリックしない、は当然のことであるが、気を付けていてもフェイクアラートは突然現れる。この事態に遭遇した場合の対処について、社員全員がうやむやにしない危機意識を持つことが重要である。

CAA東京会場 2024.09

輸入車強化月間

9月は
毎開催実施

輸入車初出品⑧
輸入車コーナー

出品料無料 (流札時)

9/10 第1207回
レンタリース協賛記念AA

出品又は落札
1台以上賞!!



とれたて! シャイン
マスカット

9/17 第1208回

オールディーラー協賛記念AA

特設 ディーラーコーナー 実施

出品3台以上賞!!



那須のラスク屋さん
プリンケーキと
ラスクのセット



ご来場賞!! POS登録でもれなく
CAA東京25周年オリジナル
ロゴ入りボールペン

9/24 第1209回

月末感謝祭AA

出品又は落札
1台以上賞!!



純国産鶏「もみじ」
から産まれた
新鮮たまご
たまごのお店
むこたま
農場たまご 20個入

7・8月 ご好評につき延長! アイスクリームサービス実施中! ご来場をおまちしております!

オークション
スケジュール

9/3 第1206回 レギュラー AA

9/10 第1207回 レンタリース協賛記念 AA

9/17 第1208回 オールディーラー協賛記念 AA

9/24 第1209回 月末感謝祭 AA



株式会社シーイーエー東京会場

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

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



WebのことならTC-web
<https://taacaa.jp/>



株式会社 Office TV
代表取締役 藤原智浩

第39回

『商品を売る簡単3ステップを 使わないバカ営業』をいませんか？

あなたは商品売る際、何を意識していますか？ 機能、品質、独自性、差別化、メリット等々あると思いますが、複雑に考え過ぎてしまうと、逆に「売れない異」にハマります。では、どうすれば、その異から解放されるのか。それは、「商品売る簡単3ステップ」を知ることです。ひとつずつ説明していきます。

《ステップ1》 願望が困りごとの把握

お客様は、ただ商品を買っているのではなく、願望を叶えたいだったり、困りごとを解決したいと考えています。

そのため、商品のことをいきなり話したところでよく分からず、意味不明となるのです。

大切なのは、商品を売る前に、まずはお客様の願望や困りごとを知ることです。この根源さえ知ってしまえば、目の前の人に商品をおすすめするの、それとも売らないべきなのも見えてきます。

まずは観察することからスタートしてください。売れない営業は、相手を観察することをしません。自分の思いついた営業トークを、四方八方にただ打ちまくるのです。もちろん、これでもいつかは当たるかも知れませんが、その大半は不発に終わり、労力をかけた割には「成約ゼロ」ということも珍しくありません。

観察は、身近なところで練習できます。例えば、上



このように、観察はアイデアの宝庫であり、営業の基礎を固めてくれるものでもあります。まずは相手を観察することから始めてください。意外にも、相手は穴だらけだということに気付くはず。そこさえ気付くことができれば、後はその穴を塞いでいくだけで、あなたは頼られる人になること間違いなしです。

《ステップ2》 原因の特定

願望や困りごとには、必ず原因があります。その原因を把握せず、商品を提示すると信頼を失うことも有り得ます。お客様の願望や困りごとを聞くことができた後は、とにかくまず、その原因を特定することが必要なのです。

その際は5W2Hフレームワークを使って聞いてください。

「When (いつ)」「Where (どこ)」「Who (だれが)」「What (なにを)」「Why (なぜ)」「How (どのように)」

「How Much (いくらく)」。

司が食事の後にタバコを吸うことが分ければ、事前に灰皿を用意することができ

ます。他にも、朝、新聞を広げている時に熱いコー

ヒーを飲むということを知っていると、爽やかな挨拶とともに熱いコーヒーを差し出せば「こいつ、なかなかやるな」と一目置かれる存在になるかもしれません。

しかし、このような観察をせずに、上司に媚ばかり売っていたらどうなるか？

ただのパシリとして雑に扱われるだけです。そうではなく、観察すれば何を補えば良いのか、先回りすれば良いのかも見えてきます。

《ステップ3》 解決策の提示

ここで初めて、解決策の提示。商品の提示を行なうことができます。これがお客様への切り口でもあり、アプローチ方法になります。

今回のステップをとらなければ、何をどう切り込んで良いのかが分かりません。そのため、この3ステップの流れと順番が大切になってくるのです。

商品は同じでも、見せ方次第で相手に与える印象や価値は異なります。そのきっかけとなるのが、今回の3ステップとなります。

最後に、具体的な会話の流れを『ダメ営業』からみていきましょう。

お客様「最近、眠れてないのよ」

ダメ営業「そうですか。この機械を使えば全身のコリをほぐし、血行を改善してくれます。この機械は、業界でもトップシェアを誇るスウェーデン製の機械でして、機能と信頼性は私が確約します。もし良かったら、機械を試してみませんか。10分無料で行なっています」

……これでは売ることができないだけでなく、嫌われてしまいます。

では、今回の3ステップを使った『トップ営業』をみてみましょう。

お客様「最近、眠れてないのよ」

トップ営業「どのぐらい眠れていませんか？」
お客様「そうね、1日3時間ぐらいかしら」

トップ営業「理想の睡眠時



間はどれくらいですか？」
お客様「そうね、1日8時間ぐらいかしら」

トップ営業「ちよつといいですか？(血の滞りを見る)今、体を見たところ血行が悪くなっているの、もしかしたらそれが原因かも知れません。例えば運動とか、血行を良くするために何か取り組んでいることはありますか」

お客様「そういえば、運動もしていないし、昔に比べ

トップ営業「そうなんです

ね。このまま血行の滞りを悪くしておくと、病気などにもかかりやすくなりますし、血行をよくすると8時間眠ることが可能ですの

で、10分ほどお時間あるようでしたら、機械を使って血行を流していきませんか。今ならお試しで、10分無料で行なっています。ご興味ありますか？」

いかがでしょうか。同じ

会話でも、まったく違った印象となり、得られる結果が異なるのが分かったと思います。

「商品を売る簡単3ステップ」を踏んで、あなたの商品サービスに興味がある見込み客にのみ、詳細を説明します。このステップを入

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・兵庫タイハツ販売・山陽ヤナセ
- ・ホンダカーズ埼玉南・小林モーターグループ
- ・アップルオートネットワーク・ホンダ販売北見
- ・ミニークホールディングス・ホンダクリオ上尾
- ・ネットトヨタソナ神戸・プラウド・ユネネット等

9/25 上期決算感謝Day

4大記念AA

秋の10/16 大感謝祭

コーナーリニューアル キャンペーン

エコミー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

4月からの実績

新鮮デビュー コーナー
成約率 87.5%

軽デビュー コーナー
成約率 79.3%

一押し!

株式会社パイオーク 〒559-0031 大阪府大阪市住之江区南港東 3-5-30
TEL06-6612-5612 ネットで検索「パイオーク」!

外国人整備人材と共存共栄する時代 69

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

自動車整備分野における特定技能 2 号がスタートした。今後、自動車整備業界における外国人採用は「特定技能制度」が中心となっていくことは間違いない。



特定技能試験を勉強中のベトナム人インターンシップ生たち

「自動車整備分野特定技能 2 号評価試験」が開始

自動車整備分野において、熟練した技能を持った外国人人材を受け入れるために「特定技能制度」に基づく「自動車整備分野特定技能 2 号評価試験」が 7 月 16 日から日本全国で始まった。

受験の条件は、特定技能 1 号での経験はとくに明記されておらず、道路運送車両法第 78 条に基づき、地方運輸局長の認証を受けた事業場における 3 年以上の実務経験が必要となると記されている。

「特定技能制度」とは、中・小規模事業者をはじめとした深刻化する人手不足に対応するため、生産性向上や、国内人材の確保のための取り組みを行なっても、なお人材を確保することが困難な状況にある産業上の分野において、一定の専門性・技能を有し、即戦力となる外国人を受け入れる制度として、19 年 4 月 1 日から施行された日本の新しい在留資格だ。

今まで、自動車整備は単純労働とみなされ、外国人労働者の従事は原則として禁止されていた。しかし、14 分野 (22 年 8 月末より 12 分野) において、特定技能として外国人就労が可能となった。自動車整備分野においても、在留期間が最長 5 年の「特定技能 1 号」が創設された。

今回、「自動車整備分野特定技能 2 号評価試験」が開始したことにより、「特

定技能 1 号」の外国人が「特定技能 2 号」に移行し、長期的に日本において自動車整備業に従事することが可能となる。自動車整備業界において、さらなる外国人獲得のチャンスが広がることも、高い技術を持つ外国人の継続雇用の可能性が増える。

自動車整備分野における「特定技能制度」の概要

自動車整備業界における人材不足に対応するため、一定の専門性・技能を有し、即戦力となる外国人を受け入れるため、19 年 12 月より「自動車整備分野特定技能 1 号評価試験」が開始された。

これまでに、日本全国で約 2500 人 (23 年 12 月末時点) の「特定技能 1 号 (自動車整備分野)」の外国人整備人材が就業している。自動車整備分野での「特定技能制度」に基づく評価試験は、現在 3 つの国で受験することができる。

評価試験は最初にフィリピンで始まった。19 年 12 月 3 日より、フィリピンにおいて自動車整備分野特定技能 1 号評価試験が開始した後、20 年 9 月 25 日より日本国内で、続いて今年 5 月 24 日よりベトナムで実施。筆者としては、次の評価試験はインドネシアでの導入を望んでいる。

また、前述したように自動車整備分野は「特定技能 2 号」による受入れが可能になり、今年 7 月 16 日から

自動車整備分野特定技能 2 号評価試験が開始された。19 年からの 5 年間で、自動車整備分野での「特定技能」の外国人の受け入れ見込み上限人数を 7000 人と設定した。

しかし、22 年 8 月末の閣議決定において人数の見直しが行なわれ 6500 人へと再設定された。出入国在留管理庁の統計データによると、自動車整備分野で働く「特定技能 1 号」の外国人人数は 2519 人 (23 年 12 月末時点)。制度の施行後の目標人数の達成率は、見直された 6500 人でみても 38.9% と、まだまだ大きく遅れをとっている。

一方で、1738 人 (22 年 12 月末時点) だった昨年から比べると、45% の伸び率と急拡大している。「特定技能 2 号」への移行が可能になったことで、今後の自動車整備分野の外国人採用は「特定技能」が中心となっていくことになるだろう。

特定技能 1 号と 2 号の違いとは?

最も大きな違いのひとつとして、在留期間が挙げられる。1 号は通算で上限 5 年までだが、2 号は更新される限り上限はない。

つまり、2 号の場合は在留期間に制限の無い在留資格であり、継続的に更新することにより、事実上、無期限に滞在することができ

技術水準は、1 号では一定の専門性・技能を有する外国人材に対して、2 号では熟練した技能を持った外国人材となる。

もうひとつの大きな違いとして、家族帯同がある。1 号では、家族の帯同は基本的に認められていない。それに対し、2 号は配偶者 (妻・夫) や子であれば、要件を満たすことで帯同が可能だ。

「結婚が成立していること (配偶者の場合)」「扶養する能力があること」などの要件を満たせば、帯同した家族は「家族滞在」ビザを取得することができ、一緒に日本で生活することができるようになる。

受け入れ機関、または登録支援機関による支援の対象になるか否かに関しては、2 号に移行すると支援の対象外となる。つまり、登録支援機関へ支払うサポート費用が必要なくなる。

余談だが「特定技能 2 号」に移行すると、国家 2 級整備士資格を保有する外国人エンジニア (技人国) とほぼ同じ条件となるが、整備主任者や自動車検査員への登用はできないようになっ

技能実習制度を廃止し「育成就労制度」へ

特定技能制度と技能実習制度はどう違うのか。「技能実習」は「技術移転によ

る国際貢献」「特定技能」は「労働力の確保」と目的が異なる。

誤解を恐れずに言えば、技能実習制度は本来の目的から逸れて単純労働力として活用されている。自動車整備業界での人手不足の労働力として正しく外国人を受け入れるには、「特定技能制度」の活用が中心となることは明らかだ。これから変化する外国人の制度の観点からも見ていこう。

技能実習制度は、転職制限が人権侵害の温床と批判されたことを受け、現行の技能実習制度に代わる新たな外国人雇用の制度として「育成就労制度」を新設することが決まった。

「育成就労制度」では、転職 (転籍) の要件と手続きが柔軟化され、技能実習制度よりも転職しやすい制度といえよう。技能実習制度は転職を原則禁止にしたため、実習生は賃金や職場に不満があっても働き続けるか、職場から逃げ出して不法就労する外国人が増えたことによる対応だ。

技能実習制度と育成就労制度はどう違うのか。前述したように、技能実習制度が国際貢献人材育成を目的としていたのに対し、新制度である育成就労制度は、人材確保と人材育成を目的としている。

基本的に、3 年間の育成期間で特定技能 1 号の水準の人材に育成する。それによって、全般的に外国人労働者の就労は「特定技能制度を中心」にした制度設計

に移行し、今後は特定技能制度による外国人雇用が中心になっていくことになる。

統計データによると、自動車整備分野で「特定技能 1 号」として働く外国人の 80% 以上が、技能実習 (自動車整備) からのシフトとなっている。技能実習として業務経験をした後、同じ整備職種で特定技能 1 号になっているということだ。

つまり、本国から来る技能実習生に比べ、日本での整備経験もあり、技術が高く現場の即戦力として活躍ができる。日本語でのコミュニケーションも問題がなく、日本での生活やビジネスにも慣れている。初めての外国人採用の企業であっても安心だ。

人材不足に悩む自動車整備、钣金塗装業界にとって魅力的な人材は「特定技能制度」の外国人ということになる。技能実習制度から育成就労制度に変わることで、人材の育成がさらに強化されることになる。

また、特定技能 2 号への拡大により、5 年以上の更新 (事実上の永住) が可能となれば、長期・安定的な特定技能人材の雇用の実現は、自動車整備業界における人材不足の解決策となる。自動車整備、钣金塗装業界にいるすべての事業者は、「特定技能制度」の外国人雇用が人材不足解決の鍵となることは間違いない。

国内唯一のトラック専門オークション

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
9月4日 第1584回 オークション
11日 第1585回 お月見記念
18日 第1586回 オークション
25日 第1587回 期末感謝祭

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
9月5日 第1200回 1200回記念
12日 第1201回 お月見記念
19日 第1202回 オークション
26日 第1203回 期末感謝祭

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
9月6日 第1745回 オークション
13日 第1746回 お月見記念
20日 第1747回 オークション
27日 第1748回 期末感謝祭



新規会員募集中!

詳細は各会場にお問い合わせください



7月18日、ホンダのCR-Vが、FCEV（燃料電池車）となって国内復活を果たした。国内の自動車メーカー車として初めてのプラグイン機能をもちFCEVだ。正式なグレード名は「CR-V e:FCEV」である。

新型CR-Vは、大容量水素タンクを2本搭載しており、一充電走行距離は600 km以上、バッテリーEV走行可能距離も60 km以上を確保している。水素の充填時間はわずか2〜3分とガソリン車と変わらず、駆動用バッテリーも、フロントフェンダーに設置されたAC充電コネクタから、6・4 kWの普通充電で、2・5時間ほどで満充電することが可能。AC200 V電源のほかAC100 V電源の充電にも対応する。

ホンダ6代目CR-VがFCEVとなって国内復活!!

水素一充電距離600 km、EV走行60 kmのプラグイン機能も

ネックとなるのは水素ステーションの数だ。8月現在、運用されている水素ステーションは全国で150カ所ほどあるが、あくまで大都市圏が中心。減少したとはいえ3万カ所あるガソリンスタンドや、2万カ所

ネットとなるのは水素ステーションの数だ。8月現在、運用されている水素ステーションは全国で150カ所ほどあるが、あくまで大都市圏が中心。減少したとはいえ3万カ所あるガソリンスタンドや、2万カ所

その点、バッテリーの電力でそれなりに走ることが可能なCR-V e:FCEVのほうが安心感が高く、日常走行ではバッテリーに蓄えた電力のみで走行し、休日のレジャーなど長距離走行時には、FCが発電する電力も合わせることで航続距離を確保できることは、今後のクルマのパワートレインにおけるひとつの理想形といえる。

同じく燃料電池車である、トヨタのクラウンセ

タンFCEVは高圧水素タンクを3本搭載し、一充電あたりの走行距離は約820 km（トヨタ参考値）。航続距離はクラウンセタンFCEVのほうが長いものの、クラウンセタンはバッテリーのみの通常走行は想定されていない。

を越えたEV充電ステーションと比べると、水素ステーションの少なさはやはり気になる点だ。

この新型CR-Vは、北米仕向けや中国仕向け、タイ仕向けには、ハイブリッド車やガソリンターボ車もある。タイ生産車種であれば、右ハンドル車であり、スポーツ仕様のRSなるグレードまで存在するので、これをそのまま日本に輸入するというのは、それほど難しいとはいえず、恐らくだが、日本市場でFCEVの販売を推し進めたあと、1年ほど遅れてハイブリッド車とガソリンターボ車が導入されるのではないだろうか。

車両価格は税込809万円。新型CR-Vは、米国工場で製造し日本へ送る輸入車であり、国内市場でつくっていただろうが、なかなかの高額車となつてしまった。R6年度CEV補助金がFCEVの場合上限255万円あるので実質554万円程度はなり、外部充電可能なプラグイン機能を有した最新鋭のSUV

と考えるとリーズナブルなかもしれないが、それでも入手できるのは一部のユーザーに限られるだろう。販売は自治体や企業のほか、一般ユーザーも購入することができ、リース形式のみの販売となる。

パワーシステム	駆動方式	価格（税込）
e:FCEV	FF	¥8,094,900

CR-V e:FCEV

主要諸元

全長×全幅×全高：4805mm×1865mm×1690mm、ホイールベース：2700mm、最低地上高：170mm、車両重量：2010kg、最小回転半径：5.5m、乗車定員：5名、駆動方式：前輪駆動、電動機：交流同期電動機、型式：MCF91、定格出力：60.0kW、燃料電池スタック：固体高分子形、燃料：圧縮水素、タンク本数：2、タンク内容量：109L（前方53：後方56）、交渉使用圧力：70MPa、燃料電池スタック最高出力：92.2kW（125PS）、電動機（モーター）最高出力：130kW（177PS）、最大トルク：310N・m、駆動用バッテリー：リチウムイオン電池、燃料消費率：129km/kg、一充電走行距離：約621km、一充電走行距離：約61km、タイヤサイズ（前/後）：235/60R18 103H、サスペンション形式（前/後）：マクファーソン式/マルチリンク（ウィッシュボーン）式、ブレーキ形式（前/後）：油圧式ベンチレーテッドディスク/油圧式ディスク

れば販売台数を伸ばせるだろうが、現状は不透明。盛大なチャレンジをした新型CR-V、はたしてどのくらい販売を伸ばすことができるのか、動向には注目だ。（自動車ジャーナリスト・吉川賢一）

新車情報

メーカー	車種	車種系統名	内容	発表日
マツダ	フレアクロスオーバー	2代目（MS52／92系）	SC	6月1日
スバル	フォレスターハイブリッド	1代目（SK系）	特別	7月11日
ニッサン	ノートオーラ	1代目（E13系）	特別	7月18日
マツダ	CX-30	1代目（DM系）	SC、特別	7月18日
ニッサン	NV200バネットワゴン	1代目（M20系）	SC、特別	7月19日
ホンダ	CR-V e:FCEV	1代目（ZC系）	NR	7月19日
レクサス	LBX	1代目（10系）	NR、特別	8月1日
トヨタ	GR86	1代目（ZN8系）	SC、特別	8月1日
ニッサン	NV200バネットバン	1代目（M20系）	SC、特別	8月1日

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、特別	6月7日
BMW	BMW4シリーズカブリオレ	2代目（G23系）	SC	6月27日
BMW	BMW4シリーズクーペ	2代目（G22系）	SC	6月27日
プジョー	プジョー408	1代目（P5系）	特別	7月5日
BMW	BMW4シリーズグランクーペ	2代目（G26系）	特別	7月10日
BMW	BMW3シリーズツーリング	7代目（G21系）	特別	7月10日
BMW	BMW3シリーズ	7代目（G20系）	特別	7月10日
BMW	BMW M4カブリオレ	2代目（G83系）	SC	7月11日
BMW	BMW M4クーペ	2代目（G82系）	SC	7月11日

9月も毎開催【ご来場取引賞】

出品or落札1台以上で『キッチンカー引換券』
毎週変わる丼もの・メロンパン他♪ ※数量限定となります。

★9月開催スケジュール★

3日 埼玉リアル17周年キャンペーン最終月間AA
10日 秋商戦AA
17日 上半期決算part①AA
24日 上半期決算part②AA

★最終月間★

JU埼玉HP・埼玉リアル
ご利用推進キャンペーン！

- 埼玉リアル新規入会無料キャンペーン！
- 会員専用HP・埼玉リアル
お試しキャンペーン！
- 埼玉リアル・HP不在落札限定
『落札ポイントキャンペーン』
- 埼玉リアル限定！再セリ調整が可能に！
※詳しくは、JU埼玉HP・チラシ等をご確認ください。

17日・24日 2開催連続！上半期決算企画

【各開催取引賞】全コーナー対象！
成約+落札2台以上の台数に応じて、賞品プレゼント♪

2～5台

3種類から
選べます！

6台以上

2開催連続
【モーニング抽選会】
行います♪
お楽しみに♪

選べる1ケース

※写真は全てイメージです。※上記賞品は当日受取りに限る。※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。

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

muryo.indd 19

2024/08/29 11:55:08

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	5	⑪ 2,778	-8.4	74.2	+8.3	782	+144
J U 札幌	4	771	+10.0	76.2	+1.9	344	+50
T A A 北海道	4	644	-17.9	89.5	+10.4	581	+115
N A A 北海道	1	346	-14.4	80.1	+19.0	354	+45
ホンダ北海道	5	235	+27.7	96.3	+3.5	546	+176
札幌 A A	4	232	-34.3	76.0	+17.4	300	-51
J U 函館	4	103	+2.0	55.6	+9.2	632	-47
J U 帯広	4	64	+10.3	53.1	+9.2	354	-61
J U 釧路	4	52	-14.8	55.5	+4.3	599	-29
J U 室蘭	4	40	-37.5	56.9	+10.4	388	+126
J U 北見	4	35	-28.6	69.3	+10.9	432	-25
J U 旭川	4	32	-8.6	78.7	+14.9	635	+346

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	5	1,273	+1.7	82.0	+6.1	626	+151
T A A 東北	4	1,181	-19.5	92.6	+6.5	607	+131
J U 宮城	4	1,157	-11.0	77.9	+5.5	323	+24
J U 福島	4	1,101	-12.2	57.7	+1.5	351	+46
C A A 東北	5	628	+18.5	73.1	+2.5	385	+48
アライ仙台	5	398	-21.2	91.1	+1.7	213	+15
ホンダ仙台	5	242	-6.9	98.4	+2.9	474	+233
J U 山形	2	171	-12.8	73.7	-0.3	370	+144
J U 秋田	3	151	+13.5	83.2	+0.2	114	+17
J U 青森	2	73	-51.3	93.8	+14.8	180	+11

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 14,974	+1.7	71.9	+6.0	1,744	+239
アライバントラ	4	⑤ 4,714	+10.2	66.5	+6.3	983	+52
U S S 横浜	5	⑦ 4,368	-5.3	69.4	+7.3	1,218	+155
T A A 横浜	4	⑫ 2,672	-19.3	90.5	+1.7	1,024	+43
C A A 東京	5	⑬ 2,618	+18.6	78.1	+7.7	712	+66
M I R I V E 埼玉	5	⑭ 2,412	-47.7	74.6	-0.7	550	+100
T A A 関東	4	⑰ 1,970	-26.3	89.6	+5.5	954	+155
アライ総合機械	5	1,771	+23.8	65.4	-1.7	675	+109
J U 埼玉	5	1,561	-21.5	57.8	+4.7	600	+89
J U 千葉	4	1,432	+1.8	60.1	-8.5	507	+49
J U 東京	5	1,287	-2.3	63.1	+6.6	450	+84
J A A	5	1,277	-15.0	46.1	± 0.0	1,150	+253
U S S 群馬	4	1,233	+12.5	69.7	+7.7	625	+132
アライベ イド	4	1,228	-11.1	85.2	+4.9	604	+62
U S S 埼玉	4	1,060	+22.3	72.5	-6.0	442	+106
ホンダ東京	5	987	-3.0	97.5	+3.5	591	+169
U S S 新潟	5	920	-10.4	64.1	+11.4	456	+54
J U 新潟	4	853	-4.2	73.7	+8.3	314	+57
J U 群馬	4	844	-8.4	60.7	+2.2	413	+106
ヒーロー	5	703	-13.8	67.1	+4.8	364	+4
J U 神奈川	4	689	-21.8	74.2	+24.2	413	-25
アライ小山 4 輪	4	623	-6.5	89.6	+6.3	413	+50
J U 栃木	4	600	-10.0	47.5	+5.6	273	+91
N A A 東京	4	548	-36.0	92.0	+25.3	541	-1
いすゞ東京	5	509	-13.1	57.7	+7.9	1,713	+101
J U 茨城	5	405	-27.4	58.3	+2.1	444	+94
ジップ東京	4	344	-7.5	55.2	-0.2	2,163	+327
J U 長野	5	338	-8.9	32.9	-6.0	299	+85
J U 山梨	4	46	-14.8	49.5	+5.8	182	-23

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 9,121	-6.0	67.0	+8.3	1,933	+302
C A A 中部	5	④ 4,829	-10.2	76.8	+4.6	918	+131
J U 岐阜羽島 AA	4	⑥ 4,426	-13.8	49.6	+4.1	696	+227
J U 愛知	4	⑩ 3,702	+2.3	76.3	+4.3	465	+57
T A A 中部	4	⑯ 2,070	-7.0	91.2	+4.0	629	-3
U S S 静岡	4	⑰ 1,862	-2.1	67.2	+6.7	472	+65
USS-R 名古屋	5	1,364	-17.4	88.4	+3.8	122	+10
MIRIVE 愛知	4	1,235	-39.0	59.7	-9.5	370	-74
J U 静岡	5	822	-7.2	58.4	+1.4	256	+38
C A A 岐阜	5	812	-7.7	66.6	+4.6	725	+236
J U 三重	5	635	-15.2	45.6	+8.0	491	+156
ホンダ名古屋	5	594	+14.2	97.1	+8.9	502	-19
N A A 名古屋	4	473	-10.6	88.6	+2.3	454	+60
S A A 浜松	4	390	-0.5	61.7	+6.2	735	+95
愛知トヨタ	5	339	-17.3	98.2	+1.4	497	+25
J U 富山	4	335	-4.0	66.6	+7.3	284	+52
J U 福井	2	327	-38.3	66.3	+5.4	251	+33
U S S 北陸	4	300	+0.3	86.2	+9.3	298	+52
J U 石川	5	243	-26.6	66.0	+4.0	395	+43

1開催平均の出品ベスト10 (台)		
①	U S S 東京	14,974
②	U S S 名古屋	9,121
③	H A A 神戸	6,022
④	C A A 中部	4,829
⑤	アライバントラ	4,714
⑥	J U 岐阜羽島 AA	4,426
⑦	U S S 横浜	4,368
⑧	U S S 九州	4,128
⑨	U S S 大阪	3,786
⑩	J U 愛知	3,702

2024 年7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	198	400,778	281,029	70.1	292,607,448	1,041
	+18 開催	-1.6%	+7.5%	+5.9 ポイント	+26.3%	+155 千円
メーカー系	126	109,995	95,076	86.4	71,233,719	749
	+5 開催	-10.1%	-5.0%	+4.6 ポイント	+1.9%	+51 千円
J U 系	153	110,007	67,535	61.4	29,500,441	437
	+4 開催	-10.2%	-2.7%	+4.7 ポイント	+18.1%	+77 千円
合 計	477	620,780	443,640	71.5	393,341,608	887
	+27 開催	-4.8%	+3.0%	+5.4 ポイント	+20.5%	+129 千円

※オークション実績の無断転載、二次利用は固くお断りします。 ※下段は前年同月比

近畿	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
H A A 神戸	4	③ 6,022	+10.7	70.7	+9.9	1,353	+252
U S S 大阪	4	⑨ 3,786	-4.6	63.8	+6.4	1,124	+185
T A A 近畿	5	⑮ 2,219	-19.5	79.9	-0.2	976	+49
U S S 神戸	5	⑯ 1,866	+0.7	67.0	+15.2	702	+51
MIRIVE 大阪	4	1,123	-52.1	79.5	+1.9	372	-165
T A A 兵庫	4	1,079	-4.9	78.0	+2.8	823	+43
いすゞ神戸	4	1,014	-18.9	60.1	+6.4	1,567	+93
ベイオーク	5	908	-11.7	81.6	+14.9	718	-145
I A A 大阪	5	863	+11.6	73.2	+3.6	259	+3
ホンダ関西	5	819	+6.4	98.0	+1.5	656	+131
N A A 大阪	4	470	-16.8	90.3	+7.3	718	+41
K C A A 京都	5	462	-4.5	54.5	+1.7	373	+44
ジップ大阪	4	345	-21.2	68.9	+8.7	2,271	+269
J U 奈良	4	312	+2.0	63.7	+2.6	411	+67
日産大阪	5	293	+8.9	88.8	-0.8	259	+38

中国四	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	⑳ 1,817	+2.9	68.5	+11.8	518	+118
U S S 岡山	4	1,645	+10.0	83.8	+6.8	561	+81
T A A 広島	5	1,217	-18.9	88.0	+7.5	799	+103
T A A 四国	5	1,053	-11.3	86.9	+3.7	431	+55
L A A 四国	5	937	-13.0	50.7	+1.8	378	+59
J U 広島	4	706	-26.8	54.1	+6.0	381	+52
K C A A 山口	4	692	-15.9	57.7	-2.5	499	+99
J U 山口	5	253	-18.4	44.3	+10.1	531	+122
J U 島根	1	227	-3.8	85.5	+6.5	270	+10
J U 鳥取	1	130	+5.7	86.9	+5.6	225	+125
広島 A A	2	92	-19.3	59.6	+4.8	286	-47

九州・沖縄	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 九州	4	⑧ 4,128	+1.6	77.6	+10.5	1,121	+213
T A A 九州	5	1,816	-13.0	82.7	+1.4	706	+58
K C A A 福岡	4	1,469	-17.0	53.1	+8.3	350	+70
J U 福岡	4	1,436	-8.7	54.9	+0.5	287	+32
KCAA 南九州	5	1,179	-10.5	39.7	+0.8	355	+15
U S S 福岡	5	626	-8.7	64.6	+7.3	813	+56
J U 長崎	1	582	+2.5	62.0	+12.9	171	+15
ホンダ九州	5	449	+19.1	98.5	+2.2	420	+143
T A A 南九州	5	447	-12.5	85.0	+4.5	485	+34
いすゞ九州	4	372	+17.0	65.8	+5.3	965	+40
J U 大分	2	369	-8.7	81.4	-3.1	119	+26
N A A 福岡	5	368	-21.9	92.3	+23.5	322	-77
J U 沖縄	4	339	-1.7	65.1	-0.4	233	+60
J U 鹿児島	4	294	-7.8	46.3	-7.0	272	+50
J U 熊本	4	255	-17.5	68.1	+4.6	206	+81
J U 宮崎	3	182	+56.9	81.5	+11.3	227	+45
K C A A 南九州 2nd	4	117	-	33.8	-	330	-

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	5	712	+17.7	51.0	+10.3	1,014	-16

※出品平均台数の前の数字①～㉔は全国順位 ※ U S S 四国の実績は H A A 神戸に含む

MIRIVE 埼玉会場



MIRIVE Saitama

9月の開催スケジュール	
9月 4日(水)	MIRIVE AA 全車出品料流れ4,000円・お取引賞
9月11日(水)	MIRIVEメンバーズ AA 成約・落札賞・お取引賞
9月18日(水)	MIRIVEチャリティー AA 全車出品料流れ無料・お取引賞 特設『チャリティー0売切りコーナー』
9月25日(水)	半期末決算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





キバン博士の

基盤代替コラム

株式会社チームエル



Vol.20

顧客が流出する瞬間 (とき)



今日は、顧客流出にまつわるちょっとした小話をひとつ。これは、あくまでも作り話です。ある地方都市にSさんという方がいらつしやいました。SさんはA社で中古車を購入し、某車検チェーンのB店に車検を依頼しています。

先日、バッテリーがあがってしまった時は、家の近所の整備工場C社にお世話になったようですが、オイル交換は買物がたらずにショップセンター隣のカー用品店Dで行なっています。給油は交通の便が良いので、会社の近くのE店でしているようです。

うーん、Sさんって、どのお店の顧客なのでしょうかね。

一方、そんなSさんのことなど知らないキバン博士は、顧問先であるA社に「車検案内と電話は少なくとも3カ月前から」とアドバイスしましたが、担当からは「案内は出しているのですが、電話ま



では……」とやんわり拒否。

B店の顧問でもあったキバン博士は「車検で要注意箇所のフォローコールはできていますか?」と聞きましたが、ここでも「車検の誘致コールだけで、そこまでは……」とごまかされ、「オイル交換の案内を出して、新規のお客様との接点を増やしたら」とアドバイスしたC社からは、「そう何種類も案内を出すのは人手が足りない当社には……」とスルー。

さらに、最近、知り合ったD店の店長に「車検1年以内だったら、オイル交換時に予約アプローチした方が良いでしょう」と意見したキバン博士ですが、「私もそう思うのですが、現場は忙しくて、すぐ忘れるのです……」と流され、セミナーに参加いただいたE店の社長にも、「給油のお客様の洗車プレセントをフックに、車検証明情報を取る企画をすれば?」とアドバイスしたものの「うちの店でそんなこと無理だと思っ……」と受け入れられず。そうこうしているうちに、Sさんは、日産のディーラーF店でリーフに乗り替え、SさんはF店の顧客になりました。

これはあくまでも作り話。言いたいことは、お客様のフォローをするのは確かに大変です。ただ、お客様を失うのは一瞬だということです。

皆さんの店舗はいかがでしょう? AとE店に置き換えて考えてみてください。



お客様を失って気付く前に、やろうとしているが、できていない取り組みがあれば、ぜひ取り組んでいきましょう!



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!

頼りになる輸出前検査のお手伝い!

関東・中部・関西・九州どこでもお任せ下さい。





弊社木更津、名古屋 (推奨)、泉北、神戸、博多、新門司各ターミナルで実施中!

荷主様オーダーにワンストップで行える輸出前検査体制をご用意しております。

詳しくは担当まで!

日本のユースドカーを、全世界へ

ECL-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



お問い合わせはこちら!

<https://www.ecl-agency.com/> TEL:03-5204-0250 FAX:03-5204-0256

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 8 月 → 2024 年 8 月 4.9% ▲

中古車指数

相場動向

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

トヨタ ランドクルーザープラド TRJ150W 【5年落ち】

2023 年 8 月 → 2024 年 8 月 16.2% ▲

中古車指数

相場動向

2024 年が明けてから上昇を続けていたが、8月は高止まりした様子。パキスタンへの輸出は好調。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。ランクル 250 が後継として発売されたが、まだその影響は出ていないと思われる。



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の開発したものである。今月は、基準日を2023年8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8月10日までの一週間平均のグラフである。

ホンダ ステップワゴンスパード RP3 【5年落ち】

2023 年 8 月 → 2024 年 8 月 18.4% ▲

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 8 月 → 2024 年 8 月 30.2% ▲

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!

スズキ エブリィバン DA17V 【5年落ち】

2023 年 8 月 → 2024 年 8 月 19.7% ▲

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!

ダイハツ ハイゼットカーゴ S321V 【5年落ち】

2023 年 8 月 → 2024 年 8 月 25.3% ▲

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 プレミオ NZT260 【3年落ち】

2023 年 8 月 → 2024 年 8 月 52.1% ▲

中古車指数

相場動向

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

ダイハツ ミライース LA350S 【3年落ち】

2023 年 8 月 → 2024 年 8 月 26.5% ▲

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!

MIRIVE 愛知会場

MIRIVE AICHI

9月の開催スケジュール

9月_月間成約台数キャッシュバックキャンペーン！

9月6日(金)	初出品まつり AA Part① 初出品&軽コーナー流れ1,000円・お取引賞
9月13日(金)	初出品まつり AA Part② 初出品&軽コーナー流れ1,000円・お取引賞
9月20日(金)	初出品まつり AA Part③ 初出品&フレッシュ&Fコンパクトコーナー流れ1,000円 お取引賞
9月27日(金)	半期末決算記念 AA 全車流れ 1,000円・お取引賞

MIRIVE

新鮮車両のMIRIVE

水曜日は
埼玉の日

木曜日は
大阪の日

金曜日は
愛知の日

新規入会 好評受付中！
お申込みはWEBからかんたん手続き！
www.mirive.co.jp

盆明け「やつぱりかあ！」の高騰スタート

今年に入ってから高騰し続けている中古車相場。お盆明けの相場は為替も円高みだし、パングラデシユも止まるかもしれないし、もしかしたら少し落ちていくか？など、など淡い期待を持っていた人もいたろう。

以前も書いたが、2年「相場の秋」の予測をお伝えしていく。もう一度言う。過度な期待は禁物である。

が、しかし相場は跳ね上がったの盆明けスタートとなった。「やつぱり高いか。これじゃ買えない……」と握ったボスや放したため息を聞いて、様子が見えないうちに、紙では最近ダブルトップの表紙にして、相場について毎号記事を掲載している。取材先で聞かれるのは「いつ相場落ちるの？」の質問だらけだ。このトピックからはしばらく離れられそうもない。

今一度相場を俯瞰してみたい。下図は国産車の1〜10年落ち（当年ものを除く）の22〜24年の平均落札価格グラフだ。24面の年式別グラフも併せてみていただきたいが、22年の8月〜9月頃までの相場暴騰は皆さんも記憶に残っているはずだ。あの時は「暴騰」と感じていたと思うが、今年に入ってから相場は年初からずっとその位置に君臨しているのがわかるだろう。

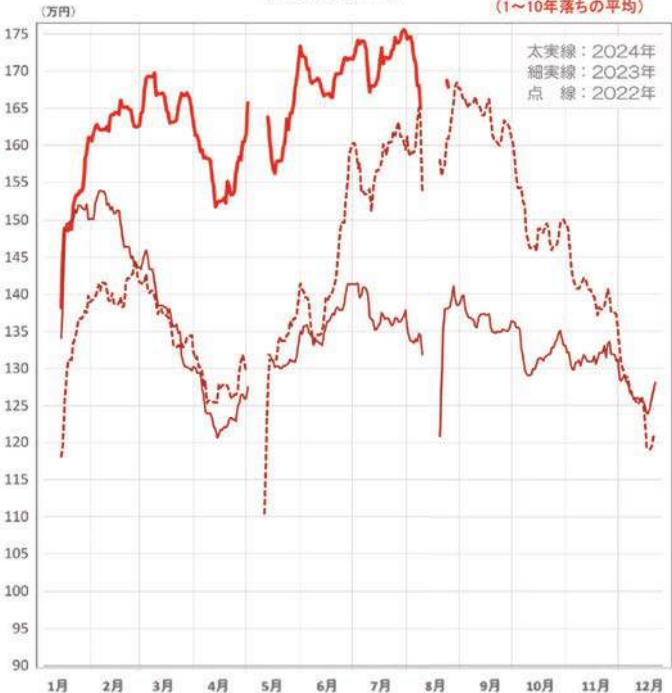
その高騰張り付き相場に、もしかすると秋が訪れるかもしれない。過度な期待は禁物だが、今号では現在の高騰相場の現状およびバックボーンと、そんな心境だろう。

考察① パングラデシユ向け相場に見る輸出需要の強さ

考察② その他の仕向け国について

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！

AA落札平均価格 2022年・2023年・2024年の比較 (7日間移動平均)



輸出に関してはトップの輸出記事でコンテナ不足問題を掲載しているが、相場に関しては衰えは見せていない。(8月末現在の情報)

トヨタ国内登録台数データ

	1月	2月	3月	第1四半期	4月	5月	6月	第2四半期	上期	7月	8月	9月	第3四半期	10月	11月	12月	第4四半期	上期	通期
2019年	117,809	140,143	187,004	444,956	122,105	125,293	139,039	386,437	831,393	154,075	116,993	163,005	434,073	105,049	127,686	111,968	344,703	778,776	1,610,169
2020年	111,914	130,364	179,806	422,084	97,563	83,494	107,448	288,505	710,589	127,852	104,535	149,705	382,092	144,348	142,775	124,417	411,540	793,632	1,504,221
前年比	95.0%	93.0%	96.2%	94.9%	79.9%	66.6%	77.3%	74.7%	85.5%	83.0%	89.4%	91.8%	88.0%	137.4%	111.8%	111.1%	119.4%	101.9%	93.4%
2021年	127,336	137,407	191,344	456,087	124,017	109,472	126,287	359,776	815,863	139,807	111,569	95,035	346,411	84,705	116,370	112,787	313,862	660,273	1,476,136
前年比	113.8%	105.4%	106.4%	108.1%	127.1%	131.1%	117.5%	124.7%	114.8%	109.4%	106.7%	63.5%	90.7%	58.7%	81.5%	90.7%	76.3%	83.2%	98.1%
2022年	110,371	101,714	163,786	375,871	103,143	86,544	93,976	283,663	659,534	104,431	82,775	119,672	306,878	113,723	109,985	99,012	322,720	629,598	1,289,132
前年比	86.7%	74.0%	85.6%	82.4%	83.2%	79.1%	74.4%	78.8%	80.8%	74.7%	74.2%	125.9%	88.6%	134.3%	94.5%	87.8%	102.8%	95.4%	87.3%
2023年	130,218	155,840	207,839	493,897	125,326	116,954	142,038	384,318	878,215	141,178	120,426	144,246	405,850	133,996	139,749	115,160	388,905	794,755	1,672,970
前年比	118.0%	153.2%	126.9%	131.4%	121.5%	135.1%	151.1%	135.5%	133.2%	135.2%	145.5%	120.5%	132.3%	117.8%	127.1%	116.3%	120.5%	126.2%	129.8%
2024年	112,425	103,946	134,374	350,745	107,947	102,071	121,533	331,551	682,296	130,218	114,200	139,600	384,018	139,500	144,800	125,000	409,300	793,318	1,475,614
前年比	86.3%	66.7%	64.7%	71.0%	86.1%	87.3%	85.6%	86.3%	77.7%	92.2%	94.8%	96.8%	94.6%	104.1%	103.6%	108.5%	105.2%	99.8%	88.2%

※2024年8月以降は予測値です(国内製造台数に対して、約47%の台数が国内登録されるとして試算)

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

売却

小売サポート

14万台以上出品中
全国130会場と提携!

ASNETが下取り車・
在庫車の売却ルートに!

お客様との
小売商談ツール!

- 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!

- 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!

- 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!



詳しくはコチラ!



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▶

オートサーバー

検索





23面下の表を見てほしい。これは、19年からのトヨタの国内登録台数をまとめたものだ。下の国産車AA相場グラフ、出品台数グラフとの相関関係を見ると面白い。国内登録が多いときに出品台

数が増えているのが見て取れる。今年24年の国内登録予想も数字を落とし込んでみた(オレンジバックカラー)。昨年23年の数字よりも少し多い台数だ。

需給関係だけという、23年と同じ登録台数であれば相場も同じところまで落ちると想像してしまうが、そうはいかない。一昨年22年の天井の値位置と同じ現在だが、そこから22年と同じ暴落が来るかという、そう

23面からの続き

中古車相場に秋は来るのか？

熱波相場 実況中継

数が増えているのが見て取れる。今年24年の国内登録予想も数字を落とし込んでみた(オレンジバックカラー)。昨年23年の数字よりも少し多い台数だ。

加えて、為替相場がまったく違う。左の相場

が、22年は9月頭の暴騰相場の天井で、「さすがに高すぎではないか」という疑問から一気に買い控えが起きての暴落模様だった。しかし需要は強かったために、開けて23年年初からすぐに高騰し始めた。要するに、22年年末相場は需給を無視した天井後の「逆パニック買い控え相場」の行き過ぎた下落だったと

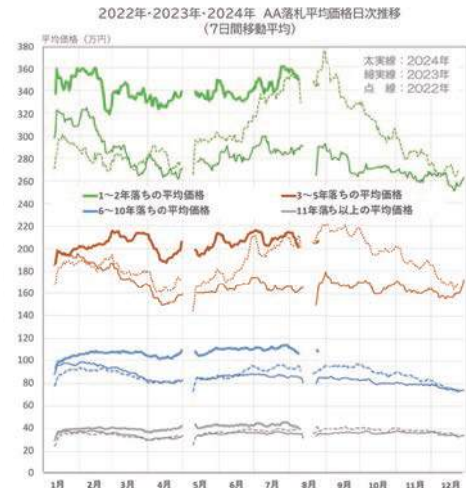
考察③
トヨタが国内向けを増産した場合

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!

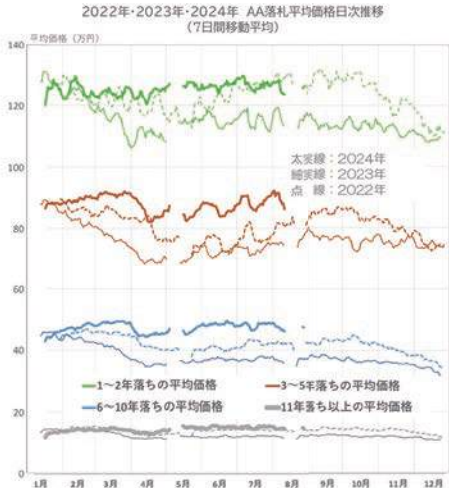
考察④
とはいっても
……穿ち目線で考えよう



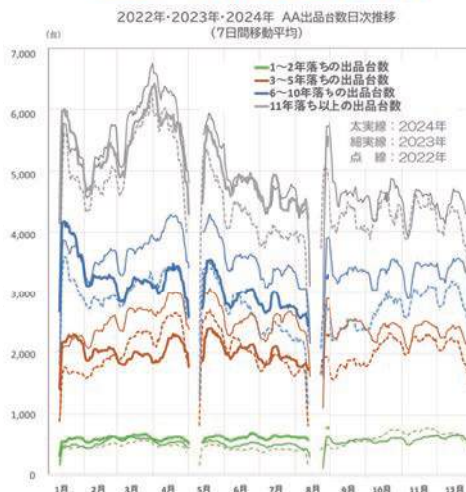
国産車 AA落札平均価格 日次推移



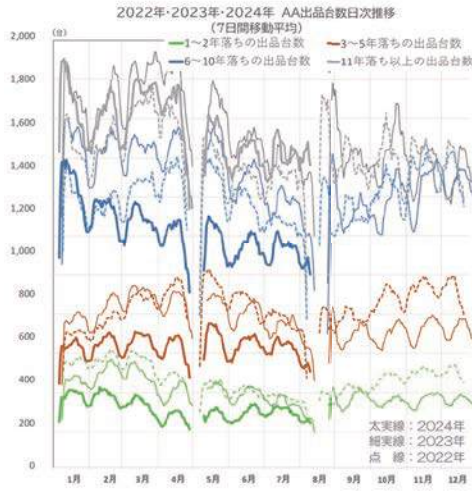
軽自動車 AA落札平均価格 日次推移



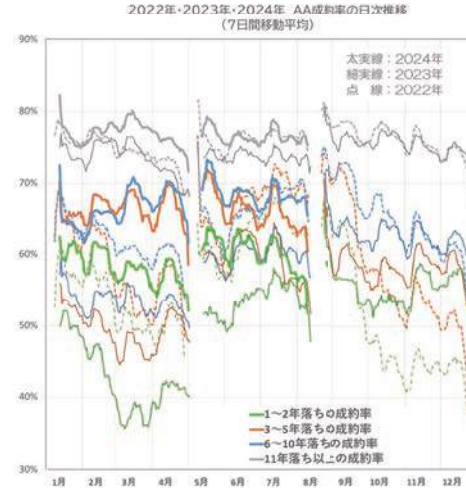
国産車 AA出品台数 日次推移



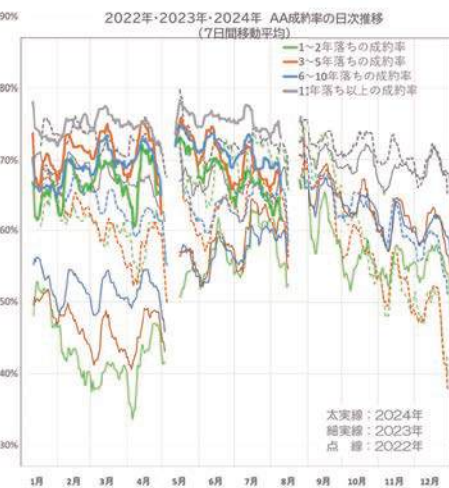
軽自動車 AA出品台数 日次推移



国産車 AA成約率 日次推移



軽自動車 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