

無料版

12月号

ユーストカー
NEWS

毎月1日発行

第140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

2024年

今年も熱かった...

振り返り

1年間

総まとめ
special

今年も荒れました。来年は？

ユーストカーNEWSの12月号と言えば、例年恒例の一年の振り返りだ。今回は2024年の振り返りとして、世の中で何が起きたか、自動車業界で何が起きたか、中古車輸出がどうだったか、そして、中古車相場がどうだったかについて、全体を俯瞰できるように組み立てた。

年表に様々な出来事のほか、中古車A平均落札価格と中古車相場に大きな影響を与える新車販売台数の3年分のグラフも掲載した。

世の中の出来事、自動車業界の出来事と中古車相場を重ね合わせ、一年を振り返ってみてほしい。「そんなこともあったな...」と、忘れていたことが多いことに気づくだろう。「売った買った」「飛んだ跳ねた」と日々の慌ただしい商売に振り回されてしまった方も多いのではないかな。

今号をしっかり読み、様々な出来事の絡みと中古車相場の「流れ」を感じてほしい。また、各社の商売の一年も重ねてみるといいだろう。それにより、来年に向けて、どのように取り組んでいくかが見えてくるはずだ。

今号の記事は、輸出と相場に分けて掲載していく。白バックが輸出、オレンジバックが相場に関する記事となっているので、ご覧いただきたい。

2面へつづく

中古車仕入れは



Web i-Auc

年間500万台が出品される全国112のオークション会場と、
常時10万台が掲載される共有在庫から仕入れができます！



業界最多の82会場と
リアル接続！



オークションの
下見・商談は
お電話で受付OK！



株式会社 アイオーク

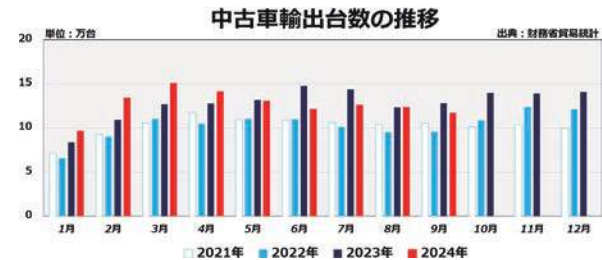
〒102-0075 東京都千代田区三番町8-1
TEL.03-3512-6123

新規会員募集中！

入会資料請求はWEBサイトまたはお電話で受付OK！

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





今年の輸出は歴代2位?

2024年中古車輸出のトピックスといえば、高水準の輸出台数、ロシア向け迂回輸出の定着、そしてコンテナ海上運賃の高騰だろう。

財務省の貿易統計で今年通年の輸出台数が判明するのは25年1月末だが、現時点で判明している9月までの実績は前年同期比1・6%増の114万1923台。過去最多だった昨年の154万

コンテナ運賃高騰がなければ
最多記録更新?
2024年中古車輸出

輸出規制が始まった
ロシア向け迂回輸出

ロシア向け直接輸出と

24年1月号ユーストカーNEWSの表紙は「24年 こうなる、中古車相場 ●高●低」であった。24年の年末を迎える今、その記事の答え合わせができる時が来たことになる。我々は「予想をして終わり」ではなく、しっかりと検証を行ない、読者の厳しい目にさらされていこうと思う。

また、本年の予測検証を行なうとともに、24年において本紙がどのような相場解説をしてきたのかを今一度、箇条書きの体で掲載していく。1年の相場の流れをおさらいするには、良い方法だと思ふ。しっかりと思い出して、勉強していただきたい。そして、25年の相場の流れを掴めるようになり、しっかりと来年も儲けていただきたいと思う。なぜなら、25年も中古車相場は荒れる1年になることが、ほぼ確定しているからだ。「勉強無し」に「利益無し」といっても過言ではない。

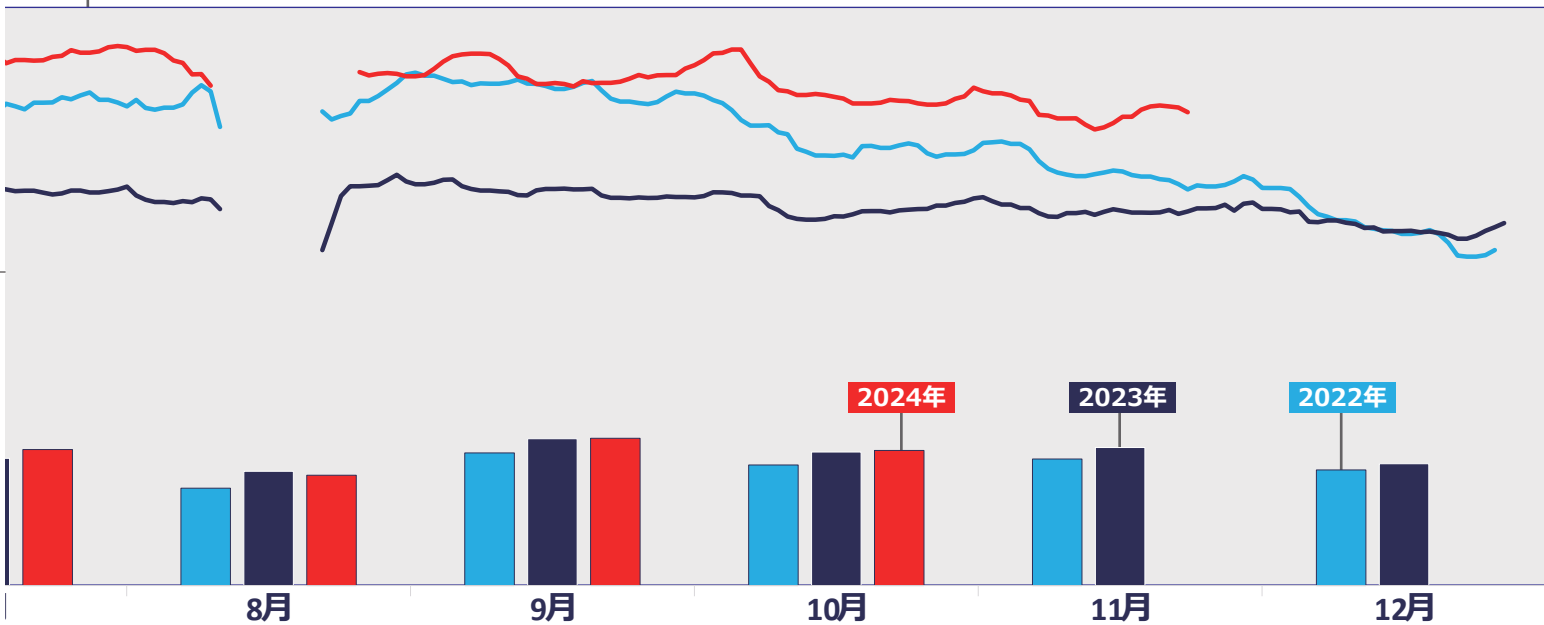
1月号の「24年 こうなる、中古車相場 ●高●低」24年の中古車相場の予測を検証

① 海外需要
② 為替相場
③ 新車供給
④ 船舶事情

我々は、予測を外したのだろうか。いや、外したと言いつつ、余りにも自分たちがかわいそうだ(笑)。そう言うには理由がある。今号で最も伝えたい部分だから、しっかりと聞いてほしい

「24年 こうなる、中古車相場 ●高●低」と題して、24年の中古車相場を予測した。●高●低の答えは「低年式が高く、高年式は徐々に下落」ということであつたが、結果は「全部高い」となつた。当初は4つの要素から相場予測を行った。

1年は、言うまでもなく高騰張り付き相場に振り回された1年だった。そんな1年をしっかりと振り返り、来年の流れを読み取ることが大切だ。



7 月には新型 CR-V e:PHEV が登場したほか、ノートオーラ NISMO に 4WD モデルが追加。9 月にはフィアット 新型 600e、新型 スペースギア、新型 N-BOX JOY が登場、シビック RS が追加となった。10 月には、新型 CX-80、新型 フロンクスが誕生した。

2024 年は、海外でフルモデルチェンジした輸入車が続々と日本に導入された年でもあった。また、BYD など日本国内でのシェア拡大を狙った海外メーカーの動向も印象的であった。

(自動車ジャーナリスト・吉川賢一)

8月	9月	10月	11月	12月
5日 パリ五輪で日本が過去最多の金メダル数とメダル総数獲得 バンクーバーで政変	10日 フィアット 600e (23)	1日 石破茂内閣が発足	5日 米大統領選でトランプ氏が勝利 GAA東京が6レーンに移行	
11日 ホンダ N-BOX JOY (27)	19日 スズキ スペースギア (25)	10日 マツダ フレアワゴン (31)		
	20日 スズキ スペースギア (25)	16日 スズキ フロンクス (30)		
	26日 ホンダ N-BOX JOY (27)	17日 マツダ フレアワゴン (31)		
		30日 マツダ フレアワゴン (31)		



①9 ホンダ フリード ②0 ホンダ CR-V e:FCEV ③1 メルセデスベンツ G クラス ④2 日産 キャラバンマイルム ⑤3 フィアット 600e ⑥4 BMW M3 ⑦5 スズキ スペースギア ⑧6 ジープ アベンジャー ⑨7 ホンダ N-BOX JOY ⑩8 ミニ クーパー コンバーチブル ⑪9 マツダ CX-80 ⑫0 スズキ フロンクス ⑬1 マツダ フレアワゴン タフスタイル ⑭2 BMW 1 シリーズ

2024

日本初の月面着陸成功、石破茂内閣が発足、物流の2024年問題、トランプ前大統領が再選

藤井七冠が史上最年少で永世棋聖、20年振りに新紙幣発行、大谷選手が史上初の50—50

今年一年振り返り

1年間総まとめ
スペシャル



ロシア向け輸出は昨年 8 月の乗用車輸出規制によって迂回輸出が定着した
(ウラジオストク港に陸揚げされた日本の中古車)

迂回輸出については本紙 11 月号をご覧いただきたいが、23 年 8 月の日本の乗用車輸出規制（排気量 1900cc 以上の内燃機関車と電動車の輸出禁止）によってロシア向けは減少。その後、輸出可能な区分はそのままに、禁止されたものは第三国を経由して行っていると考えられる。経由地と目されているのがアラブ首長国連邦（UAE）、モンゴル、キプロス、ジョージア、韓国で、このほか一時的だが中国も経由地になった模様だ。

ロシアへの直接輸出は自動車専用船などが使われているが、UAE、モンゴル、ジョージア行きの 9 割がコンテナ。航行距離が増えるだけでなく、バン積み等のコストも必要だ。それでも迂回輸出が減らないのは、ロシアの自動車需要が旺盛だからだ。

コンテナ運賃は一服

今年、コンテナの海上運賃が高騰したのは、昨年秋に発生した 2 つの運河問題（イスラム系過激派組織・フシシ派による船舶攻撃を避けるためのスエズ運河迂回と、水不足によるパナマ運河の通行規制）による航行日数の増加、そして中国から米国や欧州へ向けた輸出生による船舶不足が原因だった。

しかし、上海港からロサンゼルス港へのコンテナ運賃は 7 月をピークに減少。10 月は 7 月の 7 割程度まで下落した。ただし来年 1 月のトランプ政権発足で関税引き上げが見込まれることから、中国から米国向けの駆け込み輸送が発生。コンテナ運賃は一時的ではあるが再び上昇する可能性がある。

（太字の部分は最重要）。以前から以下のことを伝えてきているはずだ。

相場の予測は「わからぬ」。なぜなら、様々な要因が絡み合っている。相場は形成される。とにかく需給が一番大切で、その需給は複雑に様々な要因で決まる。例えば、為替が中古車輸出相場に影響を与えるのは明白だ。それでは為替相場の先読みができるのか？……。それができれば FX で巨万の富を得ているはずだ。トヨタの動向は？ 不正問題で受注停止になることは？……、予想できるわけがない。したがって、細かい相場予測は不可能なのだ。ただし「24 年は相場は暴落はしない。あっても緩やかな下落程度」だろう。

このように、相場の大きな流れと考え方について、お伝えしてきたはずだ。実際に、暴落することはないと書いた部分については、その通りになっているのはお分かりだろう。大きな流れはある程度読み解くことができる。しかし、細かい流れはその時の 4 つの要因（それ以外もあるが）の動きで都度、変化が起きている。であるから、

●であればこうなる。
▲▲が起きたらこうなる。というように、何がどうなったら、どう変化するということを理

解しておけば、常に相場が読めるわけだ。取材中に「いつまで高騰続くのか」「いつから下落するのか」などの質問を多く受けるが、それは質問方法が間違っていると言いたい。

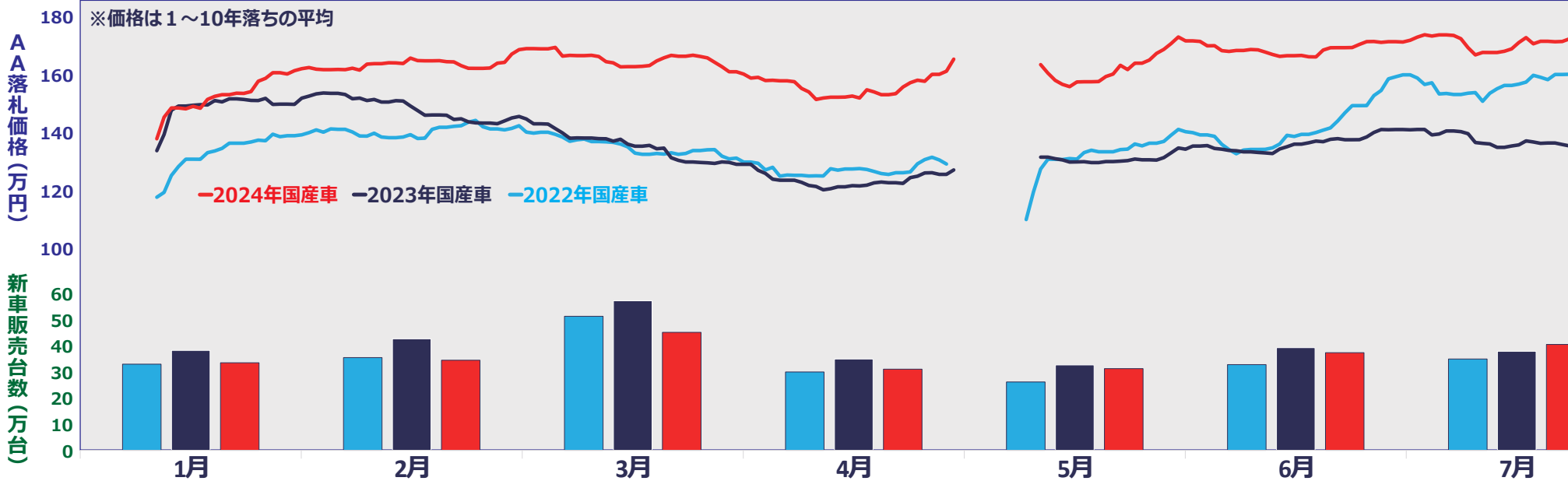
「何が起きたら相場が下落するのか」「それ（下落要因）はどういうとき起きるのか」というのが正しい質問だと思う。言い換えて本質をお伝えすると、

「答えを聞く質問」ではなく、「答えを導き出す考え方を聞く質問」をする、ということだ。

答えを聞くと、そこだけ理解できて次の課題でまた困る。テストの答えを聞いても、そのあとのテストには通用しないのと同じ。答えの出し方や勉強方法を知れば、自らいつでも答えを導き出すことができるということなのだ。

《皆様のために、しっかり売り込みます》
25 年の相場は荒れます。荒れる相場を読み解くことができないように、本紙では相場予想に関する「考え方」を「考察」としてお伝えしていきます。相場の読み解きが必要の 1 年になります。ひと月千円以下なので必ず元は取れます。購読申し込み、複数店舗での申し込みをお願います。

23 面へつづく



売れ筋国産車のモデルチェンジと新型輸入車が多く登場した 2024 年

2023 年末は、11 月の新型クラウン（セダン）をはじめ、レクサス新型 LBX、新型スペーシア、ランドクルーザー 70、新型レクサス RZ300e、12 月には新型スイフト、新型クラウン（スポーツ）PHEV、新型 WRV、改良型ミニキャブ EV と、新型車が立て続けに登場した。

年が明けた今年 1 月は、メルセデスベンツ E クラスとクリッパー EV、2 月には BMW 5 シリーズワゴン、トライトン、3 月には新型アコード、新型 MINI クーパー、新型カントリーマン（BEV）、新型アリア NISMO が登場した。

4 月には新型ランドクルーザー 250 が発売となり、一時は中古車オークションで 1500 万円超の個体も出るなど、大きな反響があった。5 月にはレクサス新型 LM 6 座仕様車、JEEP 新型ラングラー、6 月には新型 N-VAN e、BYD SEAL、新型 EQB、新型フリードがデビューした。

1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月
1日 能登地震発生、石川で震度7を記録	7日 プジョー 508 ⑤	1日 メルセデスベンツ CLE クーペ ⑨	1日 トヨタ ランドクルーザー 250 ⑫	1日 自動車メーカー5社で型式認定試験不正	2日 ホンダ フリード ⑮	1日 日産 キャラバンマイルーム ⑫
2日 探査機 SLIM-JAXA	15日 三菱 トライトン ④	7日 ホンダ アコード ⑧	2日 メルセデスベンツ EQA ⑪	8日 ジープ ラングラー ⑬	5日 ホンダ N-VAN e ⑯	3日 メルセデスベンツ G クラス ⑪
12日 メルセデスベンツ E クラス ①	29日 BMW 5 シリーズ ツーリング ③	8日 トヨタ アコード ⑧	11日 メルセデスベンツ EQA ⑪	10日 伊藤忠商事 3 社がビッグモーター買収し新会社設立	6日 メルセデスベンツ EQB ⑫	18日 ホンダ CR-V e-FCEV ⑫
20日 日本初の月面着陸成功		10日 米アカデミー賞にジブリアニメ「ジブリ 1.0」	18日 AMG GT クーペ ⑩	31日 初生優花が日本国籍登録選手として初の全米女子オープン制覇	13日 ホンダ N-VAN e ⑯	26日 20 年振りに新紙幣発行、1 万円札など
30日 日産 クリッパー EV ②		18日 ミニ クーパー ⑦			27日 メルセデスベンツ EQB ⑫	31日 将棋の藤井聡太七冠が史上最年少で永世棋聖



Ucar指数による個別車種の相場動向

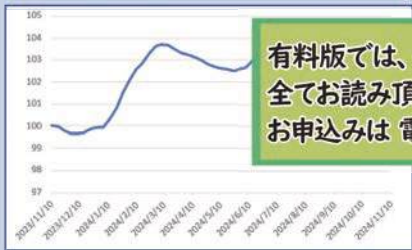
トヨタ アルファード AGH30W 【3 年落ち】

2023 年 11 月 → 2024 年 11 月 1.8% ▲



中古車指数

相場動向



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



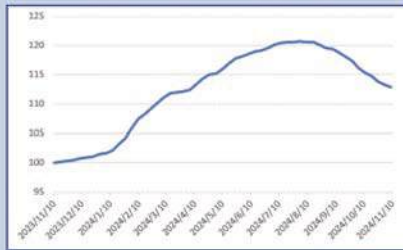
トヨタ ランドクルーザープラド TRJ150W 【5 年落ち】

2023 年 11 月 → 2024 年 11 月 12.8% ▲



中古車指数

相場動向



年明け以降、なだらかに上昇を続け、
8 月中旬を頂点に。その後は下降傾向
となり 11 月もなお下落している。アラ
ブ首長国連邦に多くの製造年 5 年落ち
が輸出されていることが分かっている。
パキスタンにも多くの台数が輸出され
ており、相場への影響力を持っている。



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 11 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
ていけばそれより低いことがわかる。なお、これは 2024 年 11 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 11 月 → 2024 年 11 月 19.8% ▲



中古車指数

相場動向



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



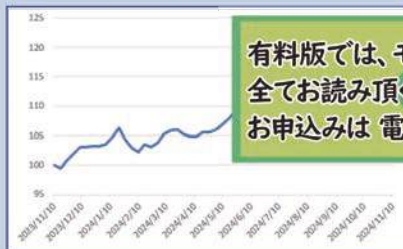
トヨタ C-HR NGX10 【3 年落ち】

2023 年 11 月 → 2024 年 11 月 18.5% ▲



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！



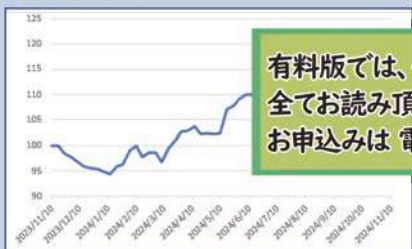
スズキ エブリィバン DA17V 【5 年落ち】

2023 年 11 月 → 2024 年 11 月 18.6% ▲



中古車指数

相場動向



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



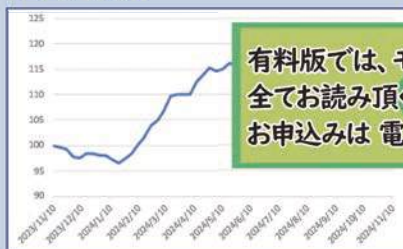
ダイハツ ハイゼットカーゴ S321V 【5 年落ち】

2023 年 11 月 → 2024 年 11 月 10.9% ▲



中古車指数

相場動向



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



トヨタ プレミオ NZT260 【3 年落ち】

2023 年 11 月 → 2024 年 11 月 23.3% ▲



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！



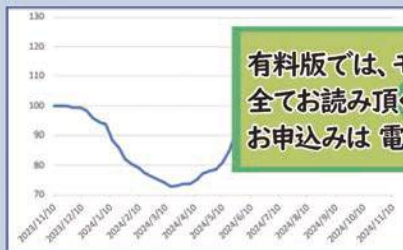
ダイハツ ミライース LA350S 【3 年落ち】

2023 年 11 月 → 2024 年 11 月 18.2% ▲



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！



あなたの「したい」にお応える
中古車取引のwebサービス



いつでもどこでも
TAA/CAA

webサービスでビジネスをサポート

買う 売る 探す 管理する



トヨタ・オート・オークション

北海道会場 0123-28-8700 東北会場 024-963-0388 新潟会場 022-706-2670 関東会場 043-246-5211 埼玉会場 0480-77-7391
北関東会場 027-257-0613 横浜会場 045-628-6000 中部会場 059-366-2810 静岡会場 0538-77-2060 滋賀会場 076-205-0370
近畿会場 072-826-3486 滋賀会場 077-807-1159 兵庫会場 0798-44-3201 広島会場 082-437-2600 四国会場 0875-56-2400
関西会場 099-904-3297 九州会場 0942-41-2266 南九州会場 0995-54-1511

株式会社 シグマネットワークス

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

TC-web

https://taacaa.jp/

外出先でも
応札できる

webリアル

常時
掲載台数

約9万台

※ストックワンプライス含む

AA
接続会場数

業界最大級
全国92会場

※2024年4月時点

スマホがオークション会場

「TCアプリ」好評配信中！

アプリの便利な機能/
プッシュ通知

セリの開始・結果
会場からのお知らせを
タイムリーにお届け

利用料 0円

ダウンロードはこちら

iPhone
App Store
Android
Google Play

ストアアプリで検索
TCアプリ

ご入会も簡単！

新規入会募集中！

入会金 (税別) 10,000円

月額費 (税別) 3,800円~

第127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』93

トヨタ・アルファード (40系)

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、ミニバンカテゴリーで圧倒的人気を誇る『トヨタ・アルファード (40系)』を取り上げます。

レポート | 株式会社 ジャッジメント



■ 現在でも納車時期が不安定の大人気モデル

現行モデルの40系は、2023年6月にデビュー。半導体の供給不足による受注停止がありながらも、少しずつ街中で見かけるようになりました。販売から1年が経過し、査定検査の現場でも目にする機会が増えています。そのなかには、早くも修復歴車扱いとなる車両も散見されますので注意が必要です。

知っておきたい /
インスペクション・データ

修復歴遭遇率 (弊社検査実績) 2.6%

- 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端子設置位置 ダッシュボード下部のステアリングコラム左側付近に設置

Check
トヨタ・アルファードの
YouTube動画は
こちらから



勝手に格付け!
査定難易度

査定難易度
B

ボンネットは取付け位置が高く、低い位置から衝撃入力した場合、影響を受けにくく特性があります。査定の際、ボンネットに修理跡や脱着跡が無かったとしても、油断は禁物です。各所にカバーで覆われている部分がありますが、要所の確認に難しさはありません。

■ 多くのモデルと共有

40系から新たに採用されたのがトヨタ『G A-K プラットフォーム』。前々回に紹介したレクサス・RXシリーズをはじめ、多くのトヨタモデルと共有化されています。

ラジエタコアサポートをみると、アッパーサポートのセンター部分、およびロアサポートがボルト装着、それ以外のパーツが溶接装着となります。

フロントインサイドパネルは、先端部が下方へと垂れ下がり、フロントサイドメンバー側面で接合される“現代風”の構造となります。

フロントエリアの修復歴チェックでは『4つのポイント (左右フロントインサイドパネル & フロントサイドメンバー先端部)』を優先して進めていきます (画像①赤丸)。



画像①ラジエタコアサポート付近のカバーを外して撮影

■ フロントエリア攻略法

4つのポイントを確認するにあたり、事前に見ておきたいのがフロントフェンダーの状態。

40系から、フェンダーフランジ部分にカバーが装着されてしまいましたが、画像②の赤丸箇所取付ボルトの回し跡をチェックすることができます。



画像②取付ボルトに注目 (画像は新車状態)

それと同時にヘッドライトユニットの製造年ラベルにも注目 (画像③)。ここには、製造された時期が時刻レベルまで表記されています。



画像③ヘッドライトユニットのラベルに注目 (画像の製造年は2023年9月4日)

万が一、車検証に記載された初年度登録年月よりも、新しい日付だったらそれは交換している証拠となります。故障が原因とも考えられますが、フロントフェンダーの取付ボルトに回した跡も残っている場合、損傷によって交換された可能性が高くなります。

フロントサイドメンバー先端部は、バンパーホースメントと接合されているため、正面方向からの衝撃入力に対して損傷リスクが高くなります (画像④)。



画像④E Gルーム側から先端部を確認できる (画像は新車状態)

対して、フロントインサイドパネル先端部、とくにフェンダーステー取り付け部分は、オフセット衝突 (部分的衝突) による損傷リスクが高いため、必ずチェックするようにしましょう (画像⑤)。

これらの先端部は、車体の低い位置にあることから、ボンネットに修理跡がなかったとしても油断することができません。フロントバンパー単体への衝撃入力も疑い、チェックを進めることが求められます。



画像⑤少し見づらいがE Gルーム側から確認可能 (画像は新車状態)

■ リヤエリア攻略法

リヤエリアの骨格部位は、バンパー下側からの確認がおすすめです。ミニバンは、大きなボディで取り回しが難しく、車庫入れ時にリヤエリアを損傷したと推察される個体も多くみられます。

先代の30系アルファードでも例外ではなかったことから、この40系でも注意すべきエリアといえます。

リヤエンドパネルと、リヤフロアの接合部付近がウィークポイントになりますが、バンパー取付ステー部分はとくに損傷リスクが高いため、優先的に確認するようにしましょう。



画像⑥バンパー取付ステー部分は損傷リスクが高い (画像は新車状態)

中古車販売管理システムで
仕入・広告・顧客をまとめて管理

symphony



インボイス
対応

サービス提供開始から20周年! symphony 新規加盟店募集!

加盟社数 4,000 社 突破

年間取引
利用実績 10 万件 以上

ASPICクラウドアワード2023 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!



ゆく年
くる年

オークション

6会場同時開催!!

2024年12月23日(月)

10:30 スタート!

ファイナルAA

※会場毎でスタート時間が異なります。

2025年1月6日(月)

10:30 スタート!

初荷AA

※会場毎でスタート時間が異なります。

「初荷AA 2025年1月6日(月)」に
ご来場いただいた会員様には、
「ふわふわフリースブランケット」
プレゼント!

対象日:2025年1月6日(月)なくなり次第終了

- 画像はイメージです。実物とは異なる場合がございます。●プレゼントはお一組様1つとさせていただきます。
- プレゼントの数には限りがございますので、品切れの際はご容赦ください。
- 他のキャンペーンと併用できない場合がございます。●詳しくは会場スタッフまでお問い合わせください。



年末年始カレンダー

○は通常営業日となります。

2024年 12月					2025年 1月									
月	火	水	木	金	土	日	月	火	水・祝	木	金	土	日	月
23	24	25	26	27	28	29	30	31	1	2	3	4	5	6
ファイナルAA	○	○	○	○	年末年始休業							○	○	初荷AA

リアルタイム応札など便利な機能が充実した **H@Live** を是非ご利用ください!

H@Live
Honda Internet Auction
ホンダイインターネットオークション【ハットライブ】

機能拡充!!

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

ホンダイインターネットオークション【ハットライブ】

毎週月曜日 は6会場同時開催

iOS・Androidの
スマートフォンから
応札可能!!

詳しくはスタッフまでお問い合わせください。

会員会費(年間)

13,200円 (税込)

月額使用料
無料!

予約入札登録料
無料!!

FAX下見
無料!!!

ホンダオートオークション
<https://www.honda-uc.com/auction/>

北海道会場 TEL 0123-28-8609 仙台会場 TEL 0223-25-8609 東京会場 TEL 042-540-8609
名古屋会場 TEL 052-603-8609 関西会場 TEL 078-391-8609 九州会場 TEL 0942-52-8609

高単価の成約を連発し
年収1000万円を叶える営業術

第42回

なぜ年収1000万円を叶えられないのか? 『目的・動機・目標を持たない』 バカ営業をしていますか?

株式会社
OfficeTV
代表取締役
藤原智浩

今回は2024年の最後なので、この連載のテーマ『年収1000万円を叶える営業術』について、いつもとは違った切り口でお届けします。もし、あなたが未だに達成できていないのであれば、今回の話を繰り返し読んでみてください。現実化していないということは何かを間違えているのです。そこにはたった3つの間違い(原因)がありますので解説していきます。

01 『目的』が明確でない

実は、目標が明確になっていないのに叶わない原因は、目的にあります。何のために年収1000万円を叶えたいのか、答えることができますか。なぜ金額が1000万円なのか? この問いに明確に答える必要があります。

多くの営業マンは目標をもっていますが、絶対に達成したい目的がないのです。僕は漫画が大好きでよく見るのですが、目標を叶える主人公には共通点があります。

例えば、コミックスの累計発行部数が8000万部を突破している『鬼滅の刃』の竈門炭治郎。時は大正、日本。炭を売る心優しい少年・炭治郎は、ある日鬼に家族を皆殺しにされてしまいます。さらに、唯一生き残った妹の禰豆子は鬼に変貌してしまいました。絶望的な現実打ちのめされる炭治郎だったが、妹を人間に戻し、家族を殺した鬼の鬼舞辻無惨を討つため、鬼狩りの道を進む決意をする。という物語です。

道を進むにあたって何度も困難が降りてきますが、妹を人間に戻すという目的、家族を殺した鬼に復讐するという目的があることでブレることはなく、叶えたい目標に向かって一直線に進むことができます。

02 『動機』が明確でない

あなたは何のために今の会社、自動車の営業職を選んだのでしょうか? ここにも目的が明確にある人となんて差が出ます。そこで大事なのが稼ぐ動機です。

ある人は、自動車販売会社で起業するために、まずは営業職が必要だと思ったそうです。営業で結果を出せないなら、起業で成功するわけがない。起業の資金を稼ごう。そう思ったそう

です。起業という明確な稼ぐ動機があるから行動し続けることができます。

ちなみに、僕は大学生までは何となく生活をしてきた人間で、将来の夢はありませんでした。ただ20歳の頃にカッコイイひとりの大人との出会いがあり、人生が大きく変わりました。

その方は起業家で仕事を楽しみ、船を所有していたり、ペンツに乗っていたり、家族との時間を大事にしていたり、趣味を楽しんでいたりと、幸せで豊かなお金持ちでした。

田舎で生まれ育った僕にとつて強烈なインパクトがあり、純粋にお金持ちになりたいと憧れました。そこで、どうすれば幸せで豊かな起業家になれるのか、その方に聞いてみました。

すると、最初はコピー機の飛び込み営業から始めたそうです。そこで単純に思ったのが、僕は起業してお金持ちになるために、営業畑を歩むことを決めました。

03 『本当に欲しい目標』が明確でない

なぜ1000万円なのなのでしょう? 600万円ではダメでしょうか? これが「何となく」の周りが言っているから、など、世間や他人に影響された目標設定の場合だと叶いません。

今、あなたは欲しいモノはありますか? それは何であろうか、欲しいモノが「バッグ」と出てくるのは素晴らしいと思いませんか。多くの人は『自分の欲望にフタをする癖』がついていて、自分が本当に欲しいものがない状況になっています。「私は欲が無いので……」と言いはじめます。

なぜ、自分の欲しいモノなのに分からないのか。幼少期から「お母さん、これ欲しい!」と言ったら「ダメ!」と怒られたりします。クリエイティブアボイダ

ンス(創造的回避)と言いますが、できないこと・やりたくないことに直面した時に、人間のIQは劇的に上がり「言い訳のプロ」になります。

例えば、口では「年収1000万円を稼ぎたい」と言いながら「実績がないから」「タイミングが悪いから」「景気が悪いから」、挙句の果てには「会社が悪いから」など色んな言い訳を創造的に見つけ出して、結局「やらない」という選択肢をとりま

やらない理由なんて、探したらいくらでも出てきます。です。で「今、欲しいモノはなんですか?」と聞かれた時に、あれも欲しい、これも欲しい、もつと欲しい、と言え人は、それが良い悪いに関わらず少なくとも「心の声と対話できている」とも言えます。

大半のモノは頑張れば買えます。逆に言えば欲しいモノやコトや生活がある、それには○円必要だ、じゃあ○円をいつまで稼ごう、じゃあ△の営業をやるう、○円稼ぐためには単価×客数だから……と、まず自分の心のフタを外し、欲しい金額を明確にして目標を設定した方が確実に行動できます。

別に、月に50万円欲しいものがすべて手に入るなら年収600万円でも良いのです。お金を稼ぐには時間や労力を使う必要があります。あなたが欲しいものは1000万円無くては叶うかもしれません。欲は正しいです。蓋をしないようにしてください。



車の"買取王"
あなたのビジネスを次のレベルへ
1店舗あたり**平均月50台取引**の買取店が教えます
買取を導入し現事業の売上を劇的に伸ばす
中古車販売の成功への道
私たちと一緒に歩みましょう
0120-973-841 株式会社Sec partners

POINT
目的・動機・目標の3つを見つめ直す

profile 藤原智浩 代表
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。

世の中にヒントとなる情報はありますが、最終的に決めるのはあなたです。自分に素直になって、目的と動機と目標の3つを、自分で見つめ直し考えてみてください。あなたが独自の目的・動機・目標を設定し直すだけで、あなたの夢は簡単に叶います。2025年は夢を叶える年にしましょう。

eeeezy place
クラウド型在庫管理システム

店舗・ヤードの在庫管理をDX
本社と現場の在庫情報をクラウドで一元管理! 車両管理と棚卸しが劇的にラクになる!

- 在庫データ閲覧・検索機能
- 作業工程管理
- ヤード入庫登録
- コスト・請求費用の登録
- ロケーション管理
- ガイド付き車両撮影

無料トライアル実施中! 詳しくはこちら

eeeezy.com
陸送発注サイト

24時間WEBで完結!
陸送の納期・価格を**10秒**で比較!

全国の陸送会社とダイレクトに繋がるからやりとりも早い!

予定・実績日を**WEBでチェック!**
電話は不要 **チャットで完結!**
無料会員登録で **業者価格がわかる**
無料アカウント今すぐ登録! 詳しくはこちら

※掲載画像、イラストはイメージです。※賞品はAA当日のお渡しとなります。

2025年1月1日は休催となります



ロシアの現地最新情報 (後編)

中古車市場は今後も日本車ブランドの人気の続く

前号では、10月初旬にロシアへ市場調査を強行した関係者の話を紹介した。後編の今号では、極東地域を視点にして、ロシア市場全体を俯瞰してみたい。最新情報では中国ブランド「奇瑞汽車」の輸入車も一時的に止まったとの報告があり、状況は目まぐるしく変化しているようだ。その点も踏まえレポートしてみる。

奇瑞汽車の輸入停止。背景に何が…

前号では「現在、奇瑞汽車の新車が中国沿海部からは毎月5000台程度、ウラジオストク港に輸入されている」と、現地調査した関係者のコメントを紹介した。

ところが、11月初旬に現地から「この輸入が止まり、年内の再開は見込めない」との連絡が関係者に入ったようだ。

その理由は、ウラジオストクから、モスクワやサンクトペテルブルクなどウラル以西に輸送するシベリア鉄道の輸送能力に限界が生じているからとのことだが、真実はどうなのか少々、疑問が残る。

ここから先は、あくまでも筆者の推測となる。先般、英国の通信社であるロイター社によると、奇瑞汽車に近い関係者の話として「西側ブランド

が撤退した3カ所の工場跡地を買収し、ロシア国内で生産を開始した」との報道があった。奇瑞汽車は否定しているが、これが実際に起きている、輸入車を調整したということも考えられるのではないかな。

今や奇瑞汽車は、ロシアの国産車ラーダに次ぐ新車販売実績を誇っており、新車市場は中国ブランドが半数を占めるまでになっている。ロシア国民にとって、21年までは6割以上占めていた西側ブランドがいきなり消失し、国産車か中国車の選択肢しかない現実に幻滅、消費が低迷している表れと見てとれるのではないだろうか。

その裏付けとして、日本車をはじめ、欧米車の規制対象である高年式車が、第三国を経由してロシアに再輸出されている実態がある。正確な数値は判明しないものの、筆者は今年だけで

も日本から5万台は再輸出されたと見込んでいる。それだけ、ロシアの新車ユーザーが選択肢の狭さにうんざりしているのではないだろうか。

現状のウクライナ情勢を鑑みると、ロシアに対して、西側諸国が経済制裁を解除するタイミングはかなり先の話であり、しばらくこのような再輸出が増えることはあっても、減ることはないと考えている。



とても戦時下とは思えない穏やかなウラジオストクの現在

中国ブランドの中古車市場での評価は!?

ここで、中古車に目を向けてみよう。表①の「23年のロシアのブランド別中古車販売台数実績」をご覧ください。

意外にも、昨年1年間でロシアでは569万2955台と、多くの中古車が販売されていた (前年比17%増)。

そのうち、日本の3ブランド (トヨタ・日産・ホンダ) を合わせると、116万2287台で全体の20.4%を占め、ロシアのラーダ (22.1%) に次ぐ規模。相変わらず日本車の人気の高さが伺える。

このうち、日本から輸入された中古車は22万台弱。これは、右ハンドル車で極東地域を中心に流通された。残りの95万台弱は、撤退以前に同国で生産もしくは輸入された新車の代替車両 (下取車) で、ウラル以西で販売された左ハンドル車だ。

話をランキングに戻すが、トップのラーダ以降、2位から10位までは、日本をはじめ韓国や欧米のブランドが占め、この時点では中国ブランドは入っていない。しかし、前回紹介した同じ23年の新車販売 (乗用車のみ) については、トップのラーダは変わらないが、2位~7位までは中国ブランドが占めていて、新・中でブランドが大きく異なっていることが認識できる。

これはやはり、ウクライナ侵略による西側諸国の経済制裁が要因だろう。22年以降、西側諸国の各ブランドは、ロシア国内での生産および輸入を停止し、同国から撤退した。それによって西側ブランドが一気に消失し、通年での新車販売 (商業車含む) は80万8604台と前年比で半減している。

西側が撤退 (一部撤退が遅れているブランドもあるが) したことで、それに入れ替わったのが国産車の躍進と中国ブランドの進出。23年には131万7438台まで回復を遂げている (前年比62.9%増)。

しかしながら、中国ブランドは俄かに進出してきた存在であり、同国内の自動車保有台数としては、未だ西側ブランドが圧倒的なシェアを誇っている。

従って、新車の4.3倍の流通量のある中古車については、西側の人気が高いのは頷けるし、今後は絶対数が減少するのは必至だが、それでもしばらくの間、中古車に関しては日本をはじめ、西側が上位を占めることが見込まれる。

ただ注視しなければならないことは、数年後、中国車の代替が始まり、中古車が流通するようになった時、どのように評価がされるかだ。その評価が仮に高ければ、日本車の需要が減退する可能性はある。

ただ前述したように、新車においても進出から2年が経過して、すでに頭打ちの状

況にある。未だ保有台数の絶対数と実績のある日本車に果たして太刀打ちできるのか、見ものである。

表1 2023年ロシアのブランド別中古自動車販売台数

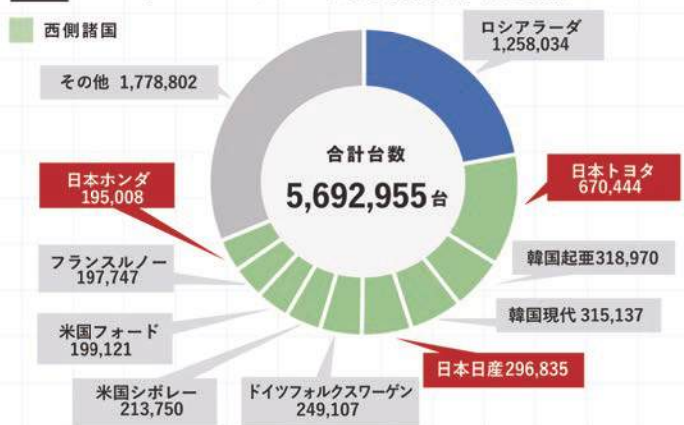
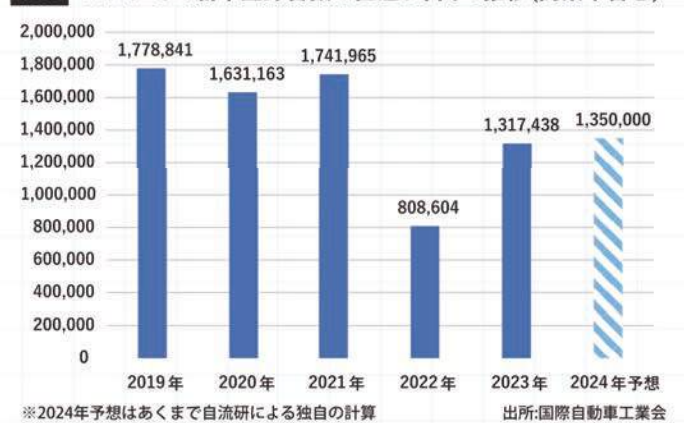


表2 ロシアでの新車登録台数の直近5年間の推移 (商業車含む)



アメリカ & イギリス 向け D2D サービス開始!

2024年11月~
START

「D2D」は
AUTOHUBの登録商標です
登録商標 第5005495号

D2D パッケージとは?

お客様の車を日本の港から海外バイヤーのもとにお届けするまでの業務や手続きをワンパッケージ、ワンプライスでご提供するサービスです。

中古車輸出は
AUTOHUB
FORWARD TOGETHER

オートハブ
<https://www.autohub.co.jp>

株式会社 AUTOHUB
大阪 ☎ 0725-23-8720
名古屋 ☎ 052-950-3380



MAA

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12月、2025年1-2月開催スケジュール

2024年12月	2025年1月	2025年2月
12月 5日(木) MAA東海北陸甲信 JU愛知	1月 10日(金) MAA九州 JU福岡	2月 7日(金) MAA中四国 LAA岡山
12月 18日(水) MAA関東 JAA	1月 16日(木) 三菱ディーラーコーナー アライ小山	2月19日(水) MAA関東 JAA
12月20日(金) MAA東北 JU宮城	1月24日(金) MAA東北 JU宮城	2月21日(金) MAA東北vJU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



外国人整備人材と 共存共栄する時代 71

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

株式会社ガレッジフィックス(石川県金沢市、百万秀夫社長)は、日本で初めてのベトナム人特定技能(整備)を受け入れた企業だ。まだ制度も理解されていなかった時代に、特定技能を受け入れた背景について、外国人を社内で支え続けた新(あたらし)専務に話を聞いた。

採用は特定技能へ シフト

ガレッジフィックスは、3年間働いてくれた技能実習生が、そのまま移行できるということで、特定技能制度をいち早く取り入れた会社だ。

人材を担当している新(あたらし)専務は「給与もアップしてあげられるし、技術もさらに習得できるが増えてくると思うので、技能実習生として働いていたベトナム人に確認した」と言う。このうちの1名が、日本初のベトナム人特定技能(整備)となった。

現在、同社では6名(技能実習3名、特定技能3名)のベトナム人が働いている。日本語や経験、技術力なども含めて、やはり特定技能の方が上だ。そういう点で、採用も特定技能の人材にシフトしていつている。働いている技能実習生のうち1名は特定技能として会社に残ってくれそうだという。

的に高い。日本語試験N3レベルであれば、日本人と似たような感覚でやっていける」。基本的にはベトナム人スタッフたちは、車検の作業がメイン。日本人から車検の指示が出たら、指示書を基に業務を行なっている。1人で車検をやリ、その後日本人が業務内容をチェックする。技能実習生には単純な基礎整備をしてもらっているため、特定技能の人材がワンランク上の車検整備を担当している。

「初めての外国人採用は、前述したような沢山の課題を抱えることになる。まさに未知に挑戦することだ」と言う。実際に外国人の生活指導者として関わってきた中で言うと、言葉が通じ合っていないのは、言葉が通じ合っていない。仕事に対しては勤勉で、愚直に業務をやってくれる。新卒レベルになると思うが、無資格の高校生を採用するよりも特定技能のレベルが上だ」。

ともに働いてみて 感じる課題

「日本人同士なら阿吽の呼吸があるが、外国人にはなかなか言葉で伝わらない部分がある。その辺りをどうやって解決していくかというのが課題だ」と言う。例えば、作業ひとつとっても「ここまでやっておいてね」と言っても先までやってしまっていたりする。彼らに日本人へのサービス接客対応をやらせるかどうか悩んでいる」と語る。

確かに「暗黙の了解」や「本音と建前」といった独特の表現は、外国人が読み解くのはなかなか難しい。日本では、直接言葉にすることがなく伝える文化だが、あまりに深く根付いているので自覚しないのかも知れない。外国人はキツパリ言葉で表現するのが基本だ。暗黙ルールを止め、見える化などの改善を

外国人を入れて後悔していない

「最初、受入企業側が歓迎会をしたり、1人ひとりに寄り添うことで心を開いてくれた」。『あの子たちにとっては、働きやすい環境だと思ってくれたから、長く残ってくれていると思う。言葉のやり取りくらいで、大きな失敗というのはとくになかった。不満に思っていることをしっかりと面談して、その都度解決してあげるといことを積み重ねると変わってくる。企業として努力してあげれば、外国人もわかってくれる」。

「本音で言えば、ベトナムに帰って欲しくないほど仲良くさせてもらっている。特定技能2号ができて制度が変わり、家族が呼べるのであれば、彼らがもっと働きやすい環境になるだろう」。



新専務 (中央)

奈良

会場設立

29周年記念

12月14日(日) 11:00スタート

皆様を支えられ29周年
日頃のご愛顧に感謝申し上げます

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



12月といえばボーナスのシーズンだ。従業員にとっては楽しみだが、経営者にとっては支給にあたっての査定や、資金繰りなどで悩むこともあるだろう。

実際、ボーナスについての相談が編集部に寄せられている。「会社の経営状況が悪いため、今年だけ無しとする」とは許されるのだろうか?と切実だ。

また、社員からも「不当に低い査定によって低額しか支給されなかった場合、本来もらえるべきボーナスを請求できるのだろうか」という悩みも。今回は、ボーナスに関する問題について横澤弁護士に聞いてみよう。



教えて 弁護士先生 賞与編

安いボーナスの増額を求められたら? 差別や個人攻撃の場合はアウト



今回は、ボーナスに関する諸問題について解説します。ボーナスは、法律の世界では賞与と呼ばれることが多いので、ここからは賞与という言葉を使っています。

日本企業において、賞与は夏と冬の2回支給されることが多いですが、給与のように当然発生するものではありません。

就業規則で賞与の支給について定められていることが多いですが、個別の労働契約において、賞与の支給が定められることもあります。就業規則にも労働契約にも賞与支給の規定がなく、賞与の支給が無い会社というのがあります。

つまり、賞与を従業員に支給するかどうかは、それぞれの会社が決めることになります。

就業規則や労働契約で「賞与は月給の2ヵ月分を支給する」といったように、金額が自然と算出される形式で定められている場合には、その金額が保障されているといえます。この場合、会社は2ヵ月分の賞与を支給する義務を負うことになります。

もっとも、多くの会社では「毎年6月および12月に会社の業績、従業員の勤務成績等を考慮して賞与を支給する」といった規定を採用していることが多く、このような場合、具体的な金額は会社が定めることとなります。

このような規定に基づいて賞与を支給している会社は、経営状況が悪くて賞与を支払う余裕がないという場合には、支給しないという会社の判断も許容されることが多くなります。

例外的に、規定上は具体的な金額が定められていないものの、具体的な支給率や額について、会社と従業員の合意や慣行がある場合には、従業員に具体的な賞与請求権が発生していると判断されることもあります。

それでは、賞与が一応支給されたものの、思っていたよりも低い査定となり、低額の賞与しか支給されなかった場合、従業員は賞与の増額を求めることができるのでしょうか。

一般的に、賞与の査定には、会社の業績や勤務成績等が加味されますが、これらの判断にあたっては会社側の裁量が大きいのといえます。

そのため、査定の内容を争って、賞与の増額を求めるのは困難なことが多いです。

ただし、会社側の査定が特定の個人に対する個人攻撃となっており、権限の濫用といえるような場合や、不合理な差別となっている場合には、賞与の増額が認められたり、会社側の対応が不法行為に該当するとされる余地があります。

以上のように、賞与の支給の有無や支給額については会社側の裁量が大きく、ある年いきなり賞与が支給されないという事態もあり得ることから、あまり賞与に頼った生活設計をするのは危険だともいえます。

また、賞与支給の要件として



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/>



て「支給日や一定の基準日に在籍している者のみに支給する」としていることが多く、そのため、退職を予定している人は、基準日を過ぎてから退職する場合が多いです。

経営者の中には、そのような従業員には賞与を支払いたくない、と考える人もいます。しかし、争いを招くことになるため、支給要件を満たしているのであれば、通常の査定を行ない、賞与を支払うのが良いでしょう。

もともと、賞与には従業員に対する将来の貢献期待という側面もあると捉え、退職予定者とそうでない者との間で賞与支給率を変えることが許容されるとした裁判例があります。ただし、あまりに支給率の差が大きいと問題となるでしょう。

このように、退職日を過ぎない従業員が賞与支給の基準日に在籍しない場合、理論的には、賞与の趣旨や目的に照らして判断する問題だと考えられており、将来に向けて就労に励むことを促すためのものと考え、と、基準日に在籍しない従業員には支給しない方向に傾くことになりました。

しかし、給与の後払性格や、収益分配性格が強いと考え、基準日に在籍していないだけでまった賞与が支給されないことは、合理性を欠くという方向になります。

最後に、賞与を正社員だけに支払うことが同一労働同一賃金の原則に反しないか、という問題について考えてみましょう。

同一労働同一賃金とは、同一の事業主に雇用される通常の労働者と、非正規労働者（パート、有期雇用など）との間で不合理な待遇差の解消をめざすものです。

多くの企業では、正社員にだけ賞与を支給し「有期雇用の従業員やパートタイムの従業員には賞与を支給しない」としているところが多いと思います。

このような待遇が同一労働同一賃金に反しないか、最近裁判で争われることが増えてきました。中古自動車販売店であれば、同じ営業という業務を行なっている従業員の中に、正社員と有期雇用の職員がいる場合、正社員にだけ賞与を支給することが、不合理な待遇差ではないかとい

うことが問題になります。

待遇差で問題となるのは賞金、賞与のほか退職金や各種手当、休暇、福利厚生などがあります。

賞与を有期雇用労働者に支給しないことが不合理かどうか、とが争われた大阪医科大学事件ですが、この高裁判決では、有期雇用労働者にまつたく賞与を支払わないことは不合理であり、違法とされました。

しかし、最高裁判所に上告され、最高裁判決は、賞与の支給目的が無期雇用労働者の職務を遂行しうる人材の確保や、その定着を図るなどの点にあったとして、賞与支給の相違は不合理であるとは評価できなと判断されました。

このように、最高裁判決では賞与支給の相違について不合理性は否定されたものの、あくまで本件事案に対する判断であり、別の会社の事案になれば逆の判断になる可能性も十分にありま

台数が多ければ多いほどお得!!

※税抜
月額6,000円から使える
総合自動車ソフト

※別途初期費用が発生します

DREAM
POWER
日本カーネットで検索!



Profile

横澤 康平

埼玉県久喜市出身。早稲田大学卒。弁護士として、中古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。

冬のうれしい
はちじゅうはち♪

LUM入札会は
成約率88% だから

中古車仕入れはお任せください!

いま選ばれている2つのポイント

1.良質なリースアップ車

出品車両の8~9割が大手リース会社様のリースアップ車です。
定期メンテナンスを受けており状態の良い車が安心して仕入れられる!

2.仕入れやすいレンタアップ車

NEW! レンタカーとして使用されていたレンタアップ車両がドンドン増台予定!
仕入れやすさ・状態ともに注目のイチオシ出品車です!

2024年もたくさんのご利用ありがとうございました
来年もぜひLUMをお役立てください!

日本全国15会場

年会費0円

会場で現車確認OK

お問い合わせ:03-5937-0140

株式会社ユニケット

※新規入会・会員継続には必ずインボイス登録事業者番号が必要です。

MIRIVE 大阪



2024年12月の開催スケジュール

12/5 通常AA	◆全コーナー1社1台流札時出品料1,000円 ●成約賞
12/12 ウィンターフェスタAA	◆全コーナー1社3台流札時出品料1,000円 ●成約賞
12/19 通常AA	◆全コーナー1社1台流札時出品料1,000円 ●成約賞
12/26 2024年ファイナルAA	◆全コーナー1社3台流札時出品料1,000円 ●成約賞
1/2 休 催	

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



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



菱田 陽子さん

開催日は早朝からモーニングやドリンク、ゆで卵などを用意している。写真の菱田陽子さんは、実は6年振りのカムバック。
「覚えてくれていた会員さんが多くて、めっちゃ嬉しいです(笑) 会場と会員さんの架け橋になりたいと思っていますので、私に何でも話してください!」。

ベイオーク・カフェ

ベイオーク会場の玄関を入ってすぐ左。お洒落なカフェコーナーがオープンした。

以前、ダイヤモンドオンライン(経済誌ダイヤモンドのオンライン版)に労働生産性の記事が出てまして、日本は先進国のなかで最低というような内容でした。
労働生産性というのは指標の取り方が色々あるので、日本の生産性が低くなるような指標ベースでは、そういった見方もできるのは事実ですが、かなり数字のトリックが大きいです。
ただし、一般論として車とか住宅みたいな比較的、高額商品だと、労働生産性は低くなる傾向があります。
というのは、どんな企業であっても収益は売上が上がった時しかないわけです。とくに、営業を必要とする商品を扱っている場合、商談と商談の間の時間をどのように組んでいくか。これによって労働

生産性は著しく異なってきました。
例えば、住宅営業のセールスでA君は2カ月に1度の新規商談、B君は1カ月に1度の新規商談とした場合、成約率が同じなら労働生産性は倍の開きが出ます。
次に中古車販売店の労働生産性を見てみましょうか。一般的な中小の中古車販売店が、1回のオークションでどれくらいの台数を仕入れるものなのか知らないですが、20台も30台も仕入れるということとは考えにくいと思います。
一方で、仕入れに必要な時間というのは、オークション会場までの距離などにもよりますが、ほぼ1日仕事になるという話をよく聞きます。
わずかな台数のために長時間待たなければならない、あるいは同業者との情報交換の場にならなければならない(車屋に

ネット集客 増強研究会

中古車販売店の労働生産性

大平 喜久

なって29年間で会場には2回しか行ったことがなく、間違っていたらごめんさい。
多分ですけど通常、末端の社員が会場に行くというのはあまりないような気がするんです。行くとしたら、経営者または幹部クラスじゃないですか? でも今はネットだつてあるし、下見代行だつてあるわけだから、行かなくても済むことが多いんじゃないでしょうか。
労働生産性の改善をしようとしたら、まずはこのあたりを改善者が改善しないと、良くなるように思います。このあたりは、もちろん、仕入れが大事なものは分かりますけど、利益は仕入れではなくて売

た時にしか上がらないわけですから、いかに販売に時間を使えるか、この1点に掛かってくるわけですね。
そこから派生して、じゃあ販売するために来店が必要、来店してもらうためにはどのような施策を打つか、というようにどんどん細分化していくわけですね。
普通に考えると、幹部クラスが1台、2台の仕入れのために時間を浪費していたら、絶対に労働生産性は上がらないわけで、まずはこの改善が急務だと思います。このあたりの詳しい考え方については、ランチエスター戦略の竹田陽一先生の本を読まれることをお勧めしておきます。

まんだらの

寺黄落と

なりにけり



俳句 de ひと休み

荒井 寿一 (荒井商工会長)

今月の一句の季語は黄落の秋。黄落とは木の葉、または果物が黄ばんで落ちることを言う。主に、イチゴ、ケヤキ、クヌギなど。
まんだらの寺とは京都東寺のこと、弘法大師の寺でもあり、東寺の伽藍は南大門を入って金堂、講堂、少し離れて食堂が一直線に置かれ、左右に五重塔と灌頂院が配置されている。境内はそのままだん茶羅であり、密厳浄土を表現している。弘法大使は高野山で修行した、その実践の場が東寺であった。その五重塔、金堂

大師堂は国宝に指定されており、講堂内は立休茶羅として、大日如来を中心として二十一軀の仏像が安置されている。寺自体が茶羅であり、またその中にも一つの茶羅を配置するという二重構造となっている。
実際に講堂に足を踏み入れてみると、その圧倒的な仏像群の視線によって別世界へと誘われる。京都駅の近くにこれだけの寺があること、一度ぜひ訪れてほしい。

TAA



TAA



TAAだからできる高品質・高成約率

レクサスコーナー全会場実施中

トヨタ・オート・オークション

インターネットサービス

TC-web

詳しくはHPへ https://taacaa.jp/

北海道会場 0123-28-8700
東北会場 0480-77-7391
関東会場 0538-77-2060
中部会場 0798-44-3201
九州会場 0942-41-2266

東北会場 024-963-0388
北関東会場 027-257-0613
北関東会場 076-205-0370
広島会場 082-437-2800
南九州会場 0995-54-1511

関西支店 022-706-2670
横浜会場 045-628-8000
横浜会場 072-628-3486
四国会場 0875-56-2400

関東会場 043-246-5211
中部会場 059-366-2810
滋賀会場 077-507-1159
関西支店 089-904-3297

出品1600台超で成約率は新記録

UD桜井映像コーナーは完売 IMA神戸が創立記念MA

いすゞユーマックス（羽田 斎社長）の神戸会場は11月8日、「創立記念MA」を盛大に開催。タマ不足のなかで1600台を超える出品車が集まるとともに、過去最高の成約率70・5%を記録した。

1999年創立のIMAは、今年で25周年の節目。また神戸会場は前身のいすゞ中古自動車販売が86年11月に開設しており、38周年を迎えた。

セリ前のセレモニーで羽田社長は「当社は神戸会場を17年にリニューアルしたほか、IMAネットの拡充を進めるなど、少しでも会員の商売に役立つよう取り組んできた。今後もグループ一丸となって

精進していく」と挨拶した。今回のオークションではUDトラックス協賛による「桜井ヤード映像」コーナーを設置。小型63台、大・中型117台と計180台の新鮮なディーラー車が揃い、現車なしの映像出品にも関わらず完売となった。「UDトラックスとの連携はより強固になつており、今回も全面協力をいただいて会員に良質車を提供できた。今後は、IMA東京でも映像コーナーを実施できるよう準備したい」（いすゞユーマックス）。

なお、結果は出品1605台、成約1131台、単価166万7000円の好実績を収めた。

一方、前日の7日には、ホテルオークラ神戸で「創立25周年感謝の集い」を開催。会員や関係者など650名余りを招待した。開会の挨拶で羽田社長は「25周年は通過点。次の10年、20年と長く取引きして貰えるよう、努力を重ねていきたい」と意気込みを話した。

大勢の会員を前に挨拶する羽田社長



利用しやすい会場へ

〈ひと〉



ミライブ執行役員 埼玉会場長
関口佳樹氏

10月からミライブ埼玉の会場長に就任した関口氏。ミライブへの入社以前から出品車の検査業務に携わり、入社後も、検査課の立ち上げに取り組むなど、これまで検査畑を中心に現場の最前線を歩んできた。

「車両検査はオークション会場の看板。出品を増やすのも減らすのもそれが深く関係しており、会員が利用しやすい会場をつくるには、検査がかなりウエイトを占めると思っています」と話す関口会場長。

いい加減な検査ではバイヤーの不信を招き、結果的に応札は弱くなり、出品店も出さなくなる。逆に、検査がしっかりしていれば安心して落札でき、応札も強くなることから出品店は出したくなる。「そうしたスパイラルの重要な役割を果たしているのが検査であって、現場のスタッフには『各自の日々の検査によって、出品が増える、増えないに影響する』と話しています」。

「最初に伝えたのは、AA会場はサービス業であって、会員にどれだけ満足してもらい、喜んでいただけるかを主軸として、日々の仕事に取り組んで欲しい、ということでした。一人ひとりの業務が会員の満足に左右されるので、その意識を持つて取り組んでいく、ということですね。それに加えて、社内のチームワーク、部署ごとの垣根を越えて、全員で同じ目標に向かって達成していくと話しました」と、個々の日頃からの意識付け、そしてスタッフが一つのチームとなることが重要と考える。

そんな関口氏を会場長に任命した伊藤文彦社長は「検査だけでなく、場内管理を含めて能力が長けているのはもちろんですが、決めたのは人柄。キメ細かな配慮ができ、埼玉会場を牽引していくのに相応しい人物」ということから自信を持って会場長に据えた。

改めて関口氏は「会場長に就いてみて、喜びよりは不安の方が大きかったのが本場のところ。自分にはほど遠いものだと思っていましたから。これまで検査一筋でやってきて、現場ばかりで外を見てこなかったもので、これから頑張つて勉強していきますよ」と決意を新たに語る。インタビュアの随所に誠実な人柄と芯の強さが感じられた。

埼玉県本庄市出身。1983年11月生まれの41歳。

本部と車両保管現場を一元管理

「eeeezy place」をリリース

イージー

株式会社イージー（本社＝東京都新宿区、長利英治社長）は、このほど車両在庫・工程管理システム「eeeezy place」をリリースした。

同システムは、本部と車両の保管現場をクラウドでつなぎ、在庫管理の工程をひとつに集約できるもの。専用スマホアプリを利用し、保管エリアの登録、車両撮影、GPS座標の取得などによって、保管場所で車を探す時間が掛かるという業務のムダを削減する。

加えて、棚卸しが車台番号と理論在庫が印刷されている紙で突合していた場合、入出庫管理表に記載の2次元コードを読み取るだけで棚卸しログを記録する。

さらに、業態に合わせた独自のステータス設定を可能に。自動車販売店では車両チェックや整備、売約済みなど、預かり陸送ヤードでは保

管、中継、一時搬出、また通関・乙仲輸出ヤードでは検査、本船名、検量済み、通関済み、出港済みなど個車単位でステータス登録できるため、コミュニケーションの大幅な効率化が図られる。

一方、このシステムは同社の輸送受発注サービス「eeeezy.com」や「eeeezy board」とつなぐことによって、陸送会社が配車後に登録した確度の高い搬入出の予定情報を自動連携。正確な日時が事前に分かることで、商品化や検査等の後工程の段取りができ、一連の業務の流れを止めずにサポートすることが可能だ。

なお、リリースに合わせて1カ月間の無料トライアルを実施中。同社では「ヤード管理における人件費の削減が可能。とくに、現場と本部での在庫管理で悩んでいる企業に有効なサービス」としている。

eeeezy

ホーム eeeeezy placeとは 機能 ご利用料金 お申込の流れ 導入事例 よくある質問 ログイン 資料請求 お問い合わせ

自動車業界の店舗・ヤードの在庫管理をDX

本社と現場の在庫情報をクラウドで一元管理できます

PC・スマホ・タブレット対応。利用シーンに応じていつでもどこでも簡単にご利用いただけます。

1ヶ月無料トライアル実施中

資料請求・お問い合わせ

ARAI INFORMATION

AI-NET 新プラン2025.1.1 Release

プレミアムプランでは、
最長2年分、落札車両に加え
流札車両の相場検索が可能!!

詳しくはこちら▶



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/



会員や関係者など 100 名余りを招待 「九州会場誕生 30 周年祝賀会」 ユ・エス・エス

ユ・エス・エス (USS、瀬田大社長兼COO)は11月15日、ホテルオークラ福岡で「九州会場誕生 30 周年祝賀会」を開催。会員や関係者など 100 名余りを招待した。

開会にあたり、瀬田大社長兼COO



謝辞を述べる瀬田大社長兼COO



新美幸夫会長が中締め挨拶

「全国展開の足掛かりとなったのがこの九州会場であり、グループにとって重要な拠点。今後も期待に応えられるよう、社員一同で力を出していきたい」と挨拶した。

また、来賓を代表してJU福岡の出口隆二理事長が「長い歴史のなかで邁進し続け、今日の中古車流通になくならない会場に成長」と祝辞を述べた。

宴席では、有名歌手がヒット曲を熱唱したほか、人気マジシャンによるマジックショーなども開催。参加者はコース料理を堪能しながら、楽しいひとときを過ごした。



来賓を代表してJU福岡出口理事長が祝辞



「会員ファーストの取組みを進めていく」と斉藤社長

セモノーで
斉藤社長は「6
レーンによるセ
リを前週からス
タート。これま
での4レーンよ
りもセリ時間の

大幅な短縮を実現した。
今日のオークションも、
昨年の24周年AAより4
時間以上、早く終わるこ
とができる」と述べ、続
いて「車両状態票の英語
表記の開始、セリデー
の早期確定などに力を入
れている。会員に選んで
もらえる会場をめざし、
会員ファーストの取組み
を進めていきたい」と挨拶した。



多数の特別企画で盛り上げた

シエーエー(斉藤啓
太社長)の東京会場は11
月12日、「開設25周年記

念AA」を盛大に開催し
た。
出品は目標を上回る
4064台を集
め、成約316
6台、成約率
77・9%、単価
64万1000円
の好実績を記録
した。

大幅な短縮を実現した。
今日のオークションも、
昨年の24周年AAより4
時間以上、早く終わるこ
とができる」と述べ、続
いて「車両状態票の英語
表記の開始、セリデー
の早期確定などに力を入
れている。会員に選んで
もらえる会場をめざし、
会員ファーストの取組み
を進めていきたい」と挨拶した。

多数の特別企画で盛り上げた

開設25周年AAで4000台を超える出品
CAA東京 6レーン稼働、セリ時間を大幅に短縮

に新規出品車は全体の
81%に上ったほか、CAA
A東京の特徴である初出
品、ディーラー、リース
会社の出品が多数を占
め、好成約率を記録した。

JU中部のアンカーを出品新記録で飾る JU福井 オールJU全国リレー盛況に

JU福井(松本富男理事長)は11月12日、「オールJU全国リレーオークション」を開催。中部ブロックのアンカーを務め、出品604台というボス導人以降の新記録を飾った。
当日のAAにはJU中販連の海洋博会長をはじめ関連協、近畿の各会長、中部ブロック各県理事長のほか、北は岩手から南は大阪まで16商組の代表者らが来場。終日活発なセリを行なったことで、成約402台、成約率66・7%、平均単価23万5000円という好実績を収めた。
松本理事長は「今日は450台の出品目標を大幅に上回る新記録。当会場の最大500台というキャパシティを超える台数を頂戴した。今回のリレーAAは中部各県が出品目標を達成し、福井だけが落とす訳にはいかない」と役員、青年部、組合員が一丸となって尽力。組織のためにと、福井の全支部でも出品目標をクリアした」と、今回の600台オーバー実現の要因について言及。



一大イベントに多数の来賓が来場

続けて、「日頃からの他県との交流によって、今までにない人数の来賓が集まっていた。好天にも恵まれ、会場内も活気ある雰囲気。満ちており、歴史に残るようなAAを開催することができた」とコメントした。

なお、A前日には来賓など56名を招いて「交流会」を開催。来賓を代表して、海洋博JU中販連会長が「今回は松本会長の気持ちが入ったオークションであり、皆様の力で活発なAAとなることが見込まれる」と挨拶した。

「会員とのつながりが一番大切」

「創業15周年を迎えられたのは会員の協力のお陰しかない」と感慨深げに語る森口氏。9月に営業部長から執行役員に昇進した。アイ・エー・エー創業当時から在籍しており、IAA大阪を最もよく知る人物の一人だ。

現在の会場について「常時約70%以上の高成約率に加え、成約単価が3年前の約3倍と上昇しており、大変多くの取引をいただいている」と話す。

また、海外でもニーズの高い出品車を区分した特設コーナーの増設なども検討中。

「この立地を活かし、輸出に精通したオークションをめざしていく」と熱く語る。昭和47年7月生まれの52歳。趣味はゴルフ。「IAA大阪としては、会員とのつながりが一番大切」と締めくくった。



IAA大阪 執行役員
森口 博文 氏

12DEC

BayCarnival

12/4

ご出品台数賞

お取引1台賞

クリスマスギフト

※お取引1台賞と重複可

※エコ10コーナー除く

※来場社限定

Merry CHRISTMAS

6-9台 6000円分

10台以上 1万円分

3-5台 VISAギフトカード 3000円分

※お取引1台賞と重複可

※エコ10コーナー除く

※来場社限定

12/18

流札時

出品料無料

※コーナーのカウント無し

買取保証価格

期間限定特価

下記QRコードで確認してね!

ECO10キャンペーン

500円 GIFT CARD

1台につき1枚プレゼント☆

12/25AAにてキャンペーン終了

12/25

流札時

出品料無料

※コーナーのカウント無し

買取保証価格

期間限定特価

下記QRコードで確認してね!

ECO10キャンペーン

500円 GIFT CARD

1台につき1枚プレゼント☆

12/25AAにてキャンペーン終了

株式会社バイオーク

〒559-0031 大阪府大阪市住之江区南港東 3-5-30

TEL06-6612-5612 ネットで検索「バイオーク」!

使用済みタクシ-の売却を受託

SOMPOオ-クス

最大手の第一交通産業グループと契約

SOMPOオ-クス (市川進一社長、本社・東京都新宿区) は、タクシ-最大の手の第一交通産業グループ

(田中亮一社長、本社・福岡県北九州市) と、使用済みタクシ-の売却を受託する契約を11月15日に締結。これにより、走行距離が一定基準に達した入れ替え対象の車両および事故車は、SOMPOオ-クスが運営するオ-クシ-ンで売却されることになる。

今回の契約では、オ-クシ-ンでの落札価格やSOMPOオ-クスが収受する手数料を第一交通産業側に明示。「こうした情報をフィードバックする透明性の高い当社のオ-クシ-ンを評価いただいた」 (市川社長) という。



左から田中社長と市川社長

第一交通産業グループは、自社で8000台を超えるタクシ-を保有している。新たにタクシ-として活用

するほか、北海道から沖縄まで全国800社以上のタクシ-会社と提携し、配車やタクシ-チケット、資材の共同調達などで相互協力する「No.1タクシ-ネットワーク」を構築。この全国ネットは合計で4万台を超える車両を有しており、今回の契約によって、No.1タクシ-ネットワークの参加企業に対して、オ-クシ-ンという車両売却価格の最大手が可能な方法を提供。全国にバイヤーを有する同社のセリに掛けることで、売却価格の地域格差の解消にもつながる。

一方のSOMPOオ-クスにとっては、事故車を中心としたオ-クシ-ンに、新たなタクシ-として活用

していた過走行車やそのパーツが出品に加わることで、バイヤーのビジネスチャンスがより拡大。「今回は我々にとっても新たなチャレンジとなる。とくに、今後の一層の事業拡大に向けて、取引先をSOMPOジャパングループ以外へと広げていこうと活動しているなかで、タクシ-最大手と契約することができたのは、非常に大きなこと」 (市川社長) という。

続けて、今後の事業展開については「取引の透明性やコンプライアンスを重視する大手を中心に、全国のタクシ-会社、バス会社、運送会社などとも契約していきたいと考えている」と積極的な姿勢を示した。

創業10周年記念パーティー開催 FCオーナーなど120名が出席

ハッピーカーズ

中古車買取専門の株式会社ハッピーカーズ (本社・神奈川県鎌倉市、新藤千治社長) は11月13日、創業10周年を記念して「クルマ買取ハッピーカーズ10周年記念パーティー」を都内のホテルで開催。フランチャイズ (以下、FC) のオーナーをはじめその家族、および取引先企業から約120名が参加した。

ハッピーカーズ®は、出張中古車買取事業に特化したFCとして、業界初の100店以上を実現。現在も加盟店は増加し、成長を続けている。

この背景として、同社では「単なる店舗数や売上といった量的な目標追求ではなく、『FCオーナーという新しい働き方を増や

していくことで、世の中に価値を提供していく』という確固たる信念のもと、真摯に顧客と加盟店オーナーに向き合ってきたことにある」と説明。続けて、「加盟店オーナーの一人ひとりの収入を増やし、オー

ナー自身で時間をマネジメントし、生き生きと働くことで顧客を創造。それによりオーナー一人ひとりの魅力によって、ハッピーカーズブランドの地盤を創り、さらにFC本部がその収益を広告宣伝、システム構築、フォロ-体制の強化などへ徹底的に再投資。より収益を上げやすい環境を整備していくことで、さらに顧客の支持を獲得していく。こうした独自のブランディング戦略を10年間一貫して続けてきたことが、圧倒的な差別化による成長といった結果につながっている」とした。

なお、同社によると、今回のパーティーに参加したほぼすべての加盟店オーナーから、「手取り収入が増えた」「自分の時間が増えた」「人生が豊かになった」などの言葉が寄せられたという。





大切なお車運びます!!

<http://www.touzaikaiun.jp>

東西海運株式会社

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

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

2024 年 9 月の中古車輸出、対前年同月比 8.6%減の 11 万 7074 台

財務省が発表した9月の貿易統計で、中古車の輸出台数は前年同月比8.6%減の11万7074台だった。ロシア、アラブ首長国連邦 (UAE)、モンゴルの上位3カ国がプラスだったものの、主要国のほとんどがマイナスだった。

国別では、首位のロシアが2万1801台 (同132.0%増) で7月以来の2万台規模。2位のUAEは1万6640台で18.2%増。3位のモンゴルは7924台で同1.4%増だった。

相場に影響のある国では、12

位のパキスタンが26.3%減の2736台、14位のマレーシアは同37.2%減の1980台。25位のバングラデシュは同26.1%減の1174台で政権交代後も続く不安定な世情が反映された格好だ。32位のシンガポールは63.7%増の689台、36位の香港は503台で16.7%減。

マレーシアの乗用車平均単価は過去最高の494万8000円。40系アルファード/ヴェルファイアが平均単価を引き上げた模様だ。

中古車輸出実績 2024年9月 (上位50カ国)										輸出: 財務省貿易統計											
順位	国名	金カテゴリー計 (台)		乗用車計 (台)		乗用車: 千円	前年同月比	当月	前年同月比	乗用車FOB	順位	国名	金カテゴリー計 (台)		乗用車計 (台)		乗用車: 千円	前年同月比	当月	前年同月比	乗用車FOB
		当月	前年同月比	当月	前年同月比								当月	前年同月比	当月	前年同月比					
1	ロシア	21,801	132.0%	21,801	132.0%	1,074				26	シンガポール	652	-1.0%	771	-3.5%	652					
2	アラブ首長国連邦	16,640	18.2%	14,553	18.1%	370				27	ガーナ	960	52.2%	829	56.4%	300					
3	モンゴル	7,924	1.4%	7,674	1.7%	928				28	タイランド	879	-17.7%	879	-16.8%	879					
4	タンザニア	5,915	-14.9%	4,942	-17.0%	584				29	モリシャス	2,226	12.7%	837	29.7%	2,226					
5	ケニア	5,574	-16.0%	4,957	-17.5%	1,153				30	モザンビーク	412	-32.7%	667	-32.2%	412					
6	南アフリカ共和国	4,458	1.1%	3,514	4.8%	328				31	ジョージア	778	-55.7%	711	-54.9%	545					
7	ウガンダ	3,446	21.8%	2,809	19.0%	633				32	シンガポール	689	63.7%	649	58.3%	3,835					
8	ニュージーランド	3,271	-72.5%	3,068	-72.8%	777				33	スリナム	651	21.7%	548	26.9%	1,037					
9	フィリピン	3,099	-4.1%	699	-11.6%	162				34	トリニダード・トバゴ	634	14.8%	606	12.9%	2,555					
10	チリ	3,045	-36.0%	2,636	-32.8%	389				35	バハマ	602	-23.3%	574	-21.9%	559					
11	タイ	2,917	-49.0%	2,188	-55.6%	1,573				36	香港	503	-16.7%	487	-17.9%	2,627					
12	パキスタン	2,736	-26.3%	2,449	-28.6%	1,481				37	マルタ	496	7.1%	412	4.0%	851					
13	キプロス	2,037	-14.9%	1,968	-15.7%	1,777				38	ブルンジ	453	153.1%	341	98.3%	429					
14	マレーシア	1,980	-37.2%	1,891	-38.1%	4,948				39	マラウイ	441	-46.1%	326	-52.3%	463					
15	オーストラリア	1,949	-6.9%	1,715	2.8%	1,348				40	ボツワナ	437	-30.5%	289	-	291					
16	シマウカ	1,911	-39.6%	1,583	-37.9%	1,112				41	グアテマラ	325	-31.8%	299	-23.5%	512					
17	ミャンマー	1,768	-27.6%	1,106	-33.2%	223				42	カナダ	338	-24.6%	219	-44.6%	839					
18	韓国	1,743	-25.0%	1,683	-26.8%	1,052				43	トリニダード共和国	314	-70.8%	195	-76.3%	546					
19	ザンビア	1,597	-36.1%	1,307	-38.8%	484				44	カンボジア	262	111.3%	258	108.1%	1,660					
20	ナイジェリア	1,480	-0.4%	276	31.4%	180				45	ナミビア	249	-36.3%	244	-37.0%	215					
21	アフリカ共和国	1,478	-9.6%	923	-9.9%	1,909				46	フィジー	246	-46.1%	188	-47.6%	957					
22	コンゴ民主共和国	1,426	-6.2%	1,160	-9.7%	559				47	トンガ	238	54.5%	199	61.8%	497					
23	ガイアナ	1,281	-31.4%	1,099	-29.0%	1,043				48	東ティモール	215	-6.9%	207	-6.8%	756					
24	大韓民国	1,227	85.1%	1,104	69.1%	2,113				49	バルバドス	203	-9.0%	194	-2.5%	1,991					
25	バングラデシュ	1,174	-26.1%	1,089	-28.2%	2,083				50	カメルーン	200	26.6%	168	16.7%	398					
総合計		117,074		101,392		-8.6%		-8.2%		998											

MIRIVE 埼玉会場



MIRIVE SAITAMA

埼玉会場 12月の開催スケジュール

12月 4日(水)	MIRIVE AA 全車出品料流れ無料・お取引賞
12月11日(水)	MIRIVEチャリティー AA 全車出品料流れ1,000円・お取引賞 特設『チャリティー0売切りコーナー』設置
12月18日(水)	フレッシュディーラーズ AA 全車出品料流れ4,000円・お取引賞
12月25日(水)	2024 Final AA お取引賞
1月 1日(水)	休 催

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



FRONX

グレード	駆動方式	トランスミッション	価格 (税込)
ベース (FF)	2WD	6AT	¥2,541,000
ベース (4WD)	4WD		¥2,739,000

主要諸元 (FF)

全長×全幅×全高:3995mm×1765mm×1550mm、ホイールベース:2520mm、最低地上高:170mm、車両重量:1070kg、最小回転半径:4.8m、乗車定員:5名、駆動方式:前輪駆動、エンジン型式:水冷直列4気筒(K15C型)、総排気量:1,460cc、燃料タンク容量:37L、使用燃料:無鉛レギュラーガソリン、最高出力:74kW(101PS)/6000rpm、最大トルク:135N・m/4400rpm、モーター:直流同期電動機、最高出力:2.3kW(3.1PS)、最大トルク:60N・m、容量:6Ah、動力伝達装置:6速AT、WLTCモード燃費:19.0km/L、タイヤサイズ(前後):195/60R16 89H、サスペンション形式(前/後):マクファersonストラット式コイルスプリング/トーションビーム式コイルスプリング、主ブレーキ形式(前/後):ベンチレーテッドディスク/ディスク

新車情報				
国産車 (10/10 ~)				
メーカー	車種	車種系統名	内容	発表日
トヨタ	クラウンスポーツPHEV	1代目 (H30系)	特別	10月10日
マツダ	CX-80、CX-80PHEV	1代目 (KL系)	NR	10月10日
マツダ	フレアウゴンタフスタイル	2代目 (MM54、94系)	FC	10月17日
スバル	レガシアウトバック	4代目 (BT系)	特別	10月24日
レクサス	UXハイブリッド	1代目 (10系)	特別	10月30日
レクサス	LBXハイブリッド	1代目 (10系)	追加	10月31日
マツダ	MX-30	1代目 (DR系)	SC	10月31日
マツダ	MX-30EVモデル	1代目 (DR系)	SC	11月1日
トヨタ	ライズ、ライズハイブリッド	1代目 (A200系)	改良	11月5日
トヨタ	ピクシスバン	2代目 (S700系)	改良	11月5日
ダイハツ	ロッキーハイブリッド	1代目 (A200系)	改良	11月5日
ダイハツ	ロッキー	2代目 (A200系)	改良	11月5日
ダイハツ	アトレーバン	5代目 (S700系)	改良	11月5日
ダイハツ	ハイゼットカーゴ	11代目 (S700系)	改良	11月5日
マツダ	MX-30ロータリーEV	1代目 (DR系)	SC	12月1日
輸入車 (10/2 ~)				
メーカー	車種	車種系統名	内容	発表日
BMW	BMW M5	8代目 (G90系)	FC	10月2日
BMW	BMW i5	1代目 (G60系)	改良	10月2日
BMW	BMW5シリーズ	8代目 (G60系)	改良	10月2日
ルノー	ルノーアルカナ	1代目 (LJ系)	追加	10月9日
メルセデスベンツ	ベンツGクラス5D	2代目 (W463/465系)	特別	10月23日
BMWミニ	BMWミニ5HB	4代目 (F65系)	改良	10月24日
アウディ	アウディQ8、アウディSQ8	1代目 (F1系)	MC	10月24日
アウディ	アウディSQ7	1代目 (4M系)	MC	10月24日
アウディ	アウディQ7	2代目 (4M系)	MC	10月24日
プジョー	プジョー208 5HB	2代目 (P21系)	MC	10月24日
BMW	BMW i4	1代目 (G26系)	SC	10月25日
BMW	BMW4シリーズグランクーペ	2代目 (G26系)	SC	10月25日
ヒュンダイ	ヒュンダイコナ	1代目 (SX系)	特別	10月25日
ルノー	ルノーカンガー	3代目 (KF系)	特別	10月27日
BMW	BMW3シリーズツーリング	7代目 (G21系)	SC	10月28日
BMW	BMW3シリーズ	7代目 (G20系)	SC	10月28日
キャデラック	キャデラックXT6	1代目 (C1系)	改良	10月29日
キャデラック	キャデラックXT5	1代目 (C1系)	SC	10月29日
BMW	BMW M2クーペ	2代目 (G87系)	SC	10月29日
BMW	BMW2シリーズクーペ	2代目 (G42系)	SC	10月29日
BMW	BMW1シリーズ	4代目 (F70系)	FC	11月1日

10月16日、スズキの新型車「フロンクス」が販売開始となった。インドで生産販売しているモデルをベースに、日本専用装備を追加したフロンクスは、全長4m未満のコンパクトなクロスオーバーSUVだ。

直接のライバルは、3月より国内導入された同じくインド生産車のホンダWR-Vだが、フロンクスはWR-Vよりもひと回り小さなボディサイズであり、ダイハツ

エクステリアは、これまでのスズキ車では見られなかったクールさとスマートさにあふれており、とくにフロントフェイスは、切れ長のLEDヘッドライトや、サイドグリの大型LEDライト、フェンダーの大きな張り出しによって踏

インテリアは、アナログ速度メーターなど、昨今の液晶メーターのクルマと比較するとクラシ

カルに感じられるが、ダッシュボードやセンターコンソール、メーターフィード周りの造形は、非常に凝ったデザインにまとめられている。シートはレザーとファブリックを組み合わせており、小型SUVらしからぬ贅沢仕様となっている。また、日本専用装備として、電動パーキングブレーキが標準採用となっている。

はたして、インド市場向けSUVの日本導入は思惑通りにいくのか、今後の販売動向に注目したい。(自動車ジャーナリスト吉川賢一)

スズキの新型コンパクトSUV「フロンクス」誕生

全長4メートル未満のコンパクトボディで

価格は税込273万円〜



木更津・泉北・神戸・博多ターミナルでは

コンテナバンニング実施中!!

ご用命の際は担当までお声掛けください!!

日本のユースドカーを、全世界へ

ECLI-ジェンシ株式会社

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

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

お問い合わせはコチラ!

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





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 3,159	+4.7	70.2	+1.8	835	+127
J U 札幌	4	1,005	+18.8	77.3	-2.2	346	+70
T A A 北海道	5	750	-21.5	83.3	+2.6	634	+126
N A A 北海道	1	315	-25.9	78.1	+14.8	413	+45
札幌 A A	4	287	-19.2	77.8	+12.6	386	+20
ホンダ北海道	4	240	+11.1	94.1	+0.3	443	+57
J U 函館	4	118	+1.7	53.9	-6.9	510	-27
J U 釧路	4	99	+10.0	48.1	-4.0	786	+147
J U 帯広	4	96	+20.0	48.6	-9.3	493	+76
J U 室蘭	3	78	+34.5	57.5	+7.7	288	+111
J U 旭川	4	78	-11.4	60.3	+8.7	477	+59
J U 北見	4	51	-8.9	63.4	-8.7	655	+204

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	1,408	+10.8	76.9	-1.3	603	+127
J U 宮城	4	1,248	-3.9	78.4	+2.6	347	+55
J U 福島	5	1,223	-2.6	50.7	-3.0	344	+22
T A A 東北	5	1,158	-15.2	90.3	-0.1	594	+63
C A A 東北	5	832	+3.5	76.4	+7.8	359	+17
アライ仙台	4	564	+3.7	92.4	-2.9	218	+9
J U 山形	1	523	-3.0	67.3	-3.0	228	+17
ホンダ仙台	4	332	+12.9	95.2	-2.3	377	+67
J U 青森	2	248	+8.3	82.7	+2.2	238	-36
J U 秋田	3	150	+5.6	86.0	+3.6	98	-13

関東甲信越	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 東京	5	① 16,249	+9.1	67.6	+0.2	1,673	+197
U S S 横浜	5	⑥ 4,605	-1.4	66.1	+3.3	1,168	+168
アライバントラ	4	⑦ 4,488	+7.3	69.1	+3.3	960	+35
C A A 東京	5	⑫ 3,045	+33.5	75.4	+3.0	684	-5
T A A 横浜	4	⑬ 2,826	-17.9	89.9	+0.6	985	+5
MIRIVE 埼玉	5	⑭ 2,680	-25.7	72.0	-3.5	516	+104
T A A 関東	5	⑯ 2,005	-17.5	86.1	+1.1	901	+89
J U 埼玉	5	1,811	-18.1	59.0	+5.7	523	+16
アライ総合機械	5	1,593	+21.2	70.2	-2.5	695	+57
U S S 群馬	4	1,545	+4.9	67.2	+3.5	589	+61
J A A	5	1,537	+1.8	41.2	-0.3	1,167	+191
J U 東京	4	1,528	+16.9	61.0	-0.2	415	+33
J U 千葉	4	1,515	+12.6	57.5	-8.8	513	+65
アライバントラ	4	1,438	+4.7	86.3	-0.3	584	+104
ホンダ東京	4	1,324	+23.7	95.0	+0.8	521	+103
U S S 埼玉	4	1,142	+30.2	66.9	-8.0	457	+74
U S S 新潟	5	894	-9.1	64.0	+7.7	497	+84
J U 新潟	4	881	-3.6	70.0	+2.6	274	+18
アライ小山 4 輪	5	765	-7.3	85.7	+0.3	442	+60
J U 栃木	4	678	-8.4	42.4	-3.9	221	+40
J U 神奈川	5	668	-14.7	73.0	+20.7	402	-15
J U 群馬	5	558	-17.6	52.0	-2.7	486	+27
N A A 東京	4	556	-14.3	91.0	+13.9	496	+13
ヒーロー	5	517	-20.5	64.0	-3.4	342	± 0
J U 茨城	5	491	-19.8	60.8	+4.2	430	+54
J U 長野	5	465	-11.1	34.8	-2.5	318	+65
いすゞ東京	5	465	-18.7	57.7	+8.2	1,605	-184
ジップ東京	4	422	+5.5	51.6	+2.8	2,283	+473
J U 山梨	4	62	-3.1	51.4	+16.5	222	+46

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 9,982	-1.8	60.6	+1.7	1,867	+190
J U 岐阜羽島 AA	4	⑤ 5,043	-6.6	49.8	+3.2	603	+109
C A A 中部	5	⑨ 4,436	+10.6	73.6	+0.3	999	+120
J U 愛知	5	⑩ 3,490	-4.5	78.5	+1.4	473	+74
T A A 中部	5	⑮ 2,648	+3.5	87.8	-0.9	574	-8
U S S 静岡	4	1,922	-2.8	64.3	-1.3	465	+52
U S S 名古屋	5	1,648	-11.2	85.4	+2.5	126	+11
MIRIVE 愛知	4	1,522	-6.8	62.6	-4.4	379	-37
C A A 岐阜	5	1,203	-3.3	70.4	+0.8	635	+200
J U 三重	5	831	-10.2	47.5	+4.1	412	+100
J U 静岡	5	804	-2.0	60.4	+5.4	212	-1
ホンダ名古屋	4	641	+13.5	94.7	+0.9	505	+105
N A A 名古屋	5	538	+10.2	88.6	-1.0	431	+50
J U 富山	4	477	+8.9	67.3	+4.2	307	+61
愛知トヨタ	5	363	-9.2	97.9	-0.3	522	+37
S A A 浜松	5	352	-9.0	63.5	+2.6	717	+93
J U 石川	5	328	-1.2	67.3	+2.4	382	+16
U S S 北陸	4	257	-17.6	80.6	+2.5	313	+27
J U 福井	3	232	-22.9	47.3	-3.9	289	+77

1開催平均の出品ベスト10 (台)		
①	U S S 東京	16,249
②	U S S 名古屋	9,982
③	H A A 神戸	6,476
④	U S S 九州	5,089
⑤	J U 岐阜羽島 AA	5,043
⑥	U S S 横浜	4,605
⑦	アライバントラ	4,488
⑧	U S S 大阪	4,448
⑨	C A A 中部	4,436
⑩	J U 愛知	3,490



	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	201	456,679	307,462	67.3	315,590,289	1,026
	+17 開催	+14.4%	+17.2%	+1.6 ポイント	+36.1%	+142 千円
メーカー系	127	127,466	108,938	85.5	78,353,282	719
	+1 開催	-2.0%	+0.5%	+2.1 ポイント	+9.4%	+59 千円
J U 系	157	125,975	76,279	60.6	31,794,947	417
	+7 開催	+1.3%	+5.8%	+2.6 ポイント	+20.5%	+51 千円
合 計	485	710,120	492,679	69.4	425,738,518	864
	+25 開催	+8.6%	+11.3%	+1.7 ポイント	+29.1%	+119 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。

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 6,476	+9.0	66.6	+5.4	1,291	+198
U S S 大阪	4	⑧ 4,448	+8.4	60.4	+0.6	1,077	+144
T A A 近畿	5	⑯ 2,612	+2.4	78.7	-0.4	984	+124
U S S 神戸	5	⑱ 2,110	+18.5	64.1	+7.2	741	+128
MIRIVE 大阪	5	1,413	-22.0	79.2	+1.7	404	-89
T A A 兵庫	4	1,350	+0.1	76.3	-1.3	876	+197
ペイオーク	5	1,094	+1.9	70.2	-2.8	837	+18
ホンダ関西	4	1,067	+18.7	97.1	+0.8	576	+100
いすゞ神戸	4	921	-24.7	64.9	+7.7	1,751	+190
I A A 大阪	5	707	-7.3	77.0	+2.7	245	+41
K C A A 京都	5	491	-3.0	51.5	-4.7	390	+40
ジップ大阪	5	438	+0.2	61.4	+3.6	2,230	+372
N A A 大阪	5	419	-2.6	90.5	+2.5	657	+76
日産大阪	4	327	+8.3	91.4	-0.3	296	+93
J U 奈良	4	301	-0.7	62.9	-0.9	366	-8

中四国	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
L A A 岡山	4	⑳ 1,934	+5.8	66.3	+6.5	503	+89
U S S 岡山	4	1,652	+12.6	82.0	+3.1	563	+76
J U 広島	5	1,435	-6.2	84.4	+3.1	753	+74
L A A 四国	5	1,075	+9.5	52.8	-0.8	314	+26
T A A 四国	5	1,062	-2.4	90.5	+5.8	418	+48
J U 広島	5	986	-11.5	55.4	+5.8	388	+57
K C A A 山口	4	775	-0.4	60.7	+3.3	456	+27
J U 山口	5	281	+57.9	37.8	+10.4	571	+207
J U 島根	2	159	-66.0	81.4	+6.5	214	-61
J U 鳥取	1	106	+1.9	92.5	+7.9	191	+78
広島 A A	2	103	-12.0	59.2	-4.7	302	-56

九州・沖縄	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 九州	4	④ 5,089	+14.9	74.1	+6.2	1,087	+217
T A A 九州	5	⑦ 2,275	-8.4	83.4	+4.1	675	+68
K C A A 福岡	5	1,542	-2.1	53.0	+4.7	339	+41
J U 福岡	4	1,406	-1.7	50.3	-0.7	243	-4
K C A A 南九州	5	1,154	+0.5	37.1	-0.5	326	-37
U S S 福岡	5	674	-8.0	63.3	+3.9	822	+64
J U 長崎	1	582	+56.0	55.0	-4.2	180	+12
ホンダ九州	4	546	+19.7	98.3	+0.9	321	+27
T A A 南九州	5	480	-18.5	82.4	+0.4	449	+30
N A A 福岡	5	428	-1.6	92.3	+12.2	287	-18
J U 大分	2	389	+2.9	84.2	+1.9	121	+33
J U 沖縄	4	387	-5.6	72.1	+5.5	190	-5
J U 鹿児島	4	301	+0.3	44.8	-3.3	231	-25
いすゞ九州	5	298	-8.9	71.7	+3.2	973	+122
J U 熊本	3	187	-8.8	65.9	+7.3	238	+93
J U 宮崎	4	116	+9.4	79.7	+2.3	192	+1
K C A A 南九州 2nd	4	111	-14.0	24.5	-12.4	430	+63

T V ・ ネット	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
オークネット	4	1,036	+36.9	43.6	+6.6	975	+5

※出品平均台数の前の数字①～⑳ は全国順位 ※ U S S 四国の実績は H A A 神戸を含む



MIRIVE AICHI

愛知会場 12月の開催スケジュール

12月 6日(金)	The Urikiri AA 売切りコーナー・特別応札保証・お取引賞
12月13日(金)	Thanks AA 出品3台以上で流れ1,000円・お取引賞
12月20日(金)	Christmas AA 大抽選会 (Present from MIRIVE !)
12月27日(金)	2024 FINAL AA 初出品・軽コーナー流れ1,000円・お取引賞
1月 3日(金)	休 催



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

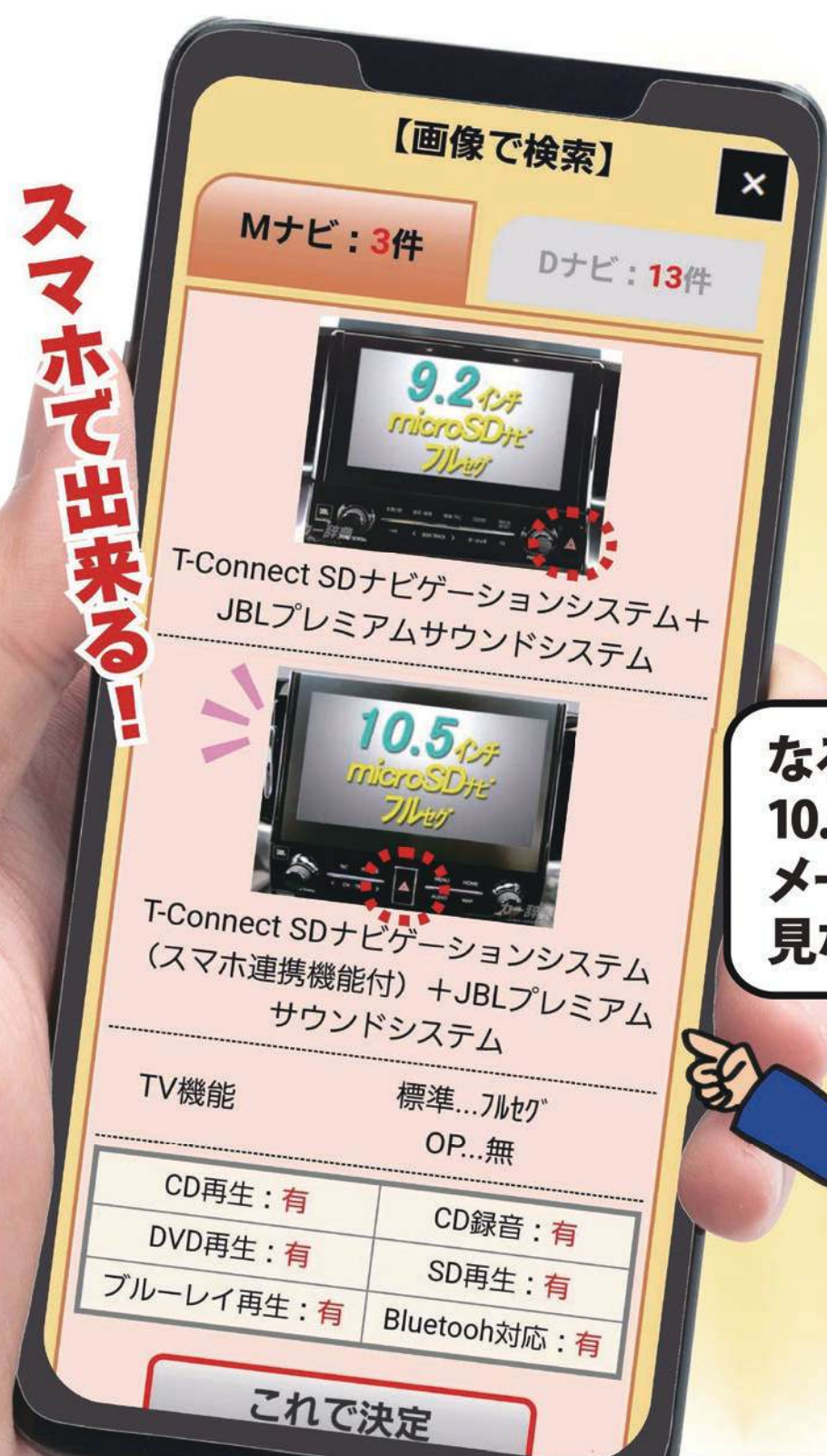


ナビを迷わず判断出来る!

『ナビ辞典』

アルファード AGH30W 2.5S-C パッケージ
【メーカーナビ】の場合

スマホで出来る!



このナビは
何だろう?



なるほど!
10.5インチのスマホ連携機能付きの
メーカーナビは**ハザードスイッチの位置**を
見なきゃいけないのか!



ナビの種類がわからなければ値付けは出来ません

株式会社 **ユーコカー**
ドットコム

☎ 0466-55-0818

わからない事があればお気軽にお問い合わせください

✉ info@u-car.co.jp

会社名

お名前

ご連絡先

無料お試し申し込みはこちら
FAX: 0466-55-0888

カメラ機能を開いて
こちらをかざして
読み込んで下さい



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

12月4日 第1597回 オークション

11日 第1598回 歳末感謝祭

18日 第1599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

12月5日 第1213回 オークション

12日 第1214回 歳末感謝祭

19日 第1215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

12月6日 第1758回 オークション

13日 第1759回 歳末感謝祭

20日 第1760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



キバン博士の 基盤代替コラム

株式会社チームエル



Team-L

株式会社チームエル

Vol.23 納期設定

事例①

ある店舗では

今回は「納期設定」についてです。
基盤のお客様に向け、意外にできていないのが、「この納期設定」です。
新規のお客様と違って、基盤のお客様であれば、車両情報をもとより連絡先も把握できているので、「いつでも連絡できる」という感覚からか、次の連絡や検討期間などを曖昧にしてしまうことではないでしょうか。
ここで注意しなくてはいけないのは、「お客様を急かすようなことは良くない」という理由で、自分への「納期設定」も曖昧にしてしまうことです。
例えば、車検まで1年以上あるお客様が「車検までには乗り替えを検討するよ」と言っている場合、結果を出す納期設定を無理やりお客様にすることはできません。
むしろ、それを口に出してしまつたら、お客様を「急かす」ことになりまうので、関係を悪化させてしまうでしょう。
ただ、自分のなかで「次はいつ、何の連絡をするのか」を設定することはできるはずです。

事例②

下取りについても、

自動車の所有には車検という2年間のサイクルのようなものがあります。
このサイクルをベースにお客様のフォロー体系を整理し、その活動をルーティン化していくことができれば、基盤代替もおのずと増えてくるはずです。

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！





12月毎開催【ご来場取引賞】

出品or落札1台で『キッチンカー引換券』

3日 ボーナス商戦AA

17日 年末感謝祭AA
12/10AAからの再出品車両限定！出品料1,000円(成約時通常料金)
『全コーナー対象！取引賞』
成約+落札3台以上で
年末に活躍！お掃除道具 プレゼント♪

24日 2024ファイナルwithクリスマスAA
全車出品料1,000円(成約時通常料金)
『全コーナー対象！取引賞』
成約+落札3台以上で
年越しそばorクリスマスお菓子 プレゼント♪

12月10日 年末スーパージャンボ記念AA

全車出品料1,000円 (成約時通常料金)

『全コーナー対象！取引賞』 成約+落札の合計
年末ジャンボ宝くじ 3~5台「10枚」
6台以上「20枚」

『モーニング抽選会』5本
★ドイツ王室御用達★
シュトーレン

『物販ブース店出店』

『キッチンカー特別メニュー 焼き芋』

※各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。

最大10億円のチャンス！



12月31日は休催です。
冬季事務局休業日
12/29(日)~1/3(金)

埼玉オートオークション株式会社

〒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



3面のつづき

ユーストカーNEWS
各号の内容と、3カ月毎
の振り返りと総括をお伝
えしていく。24面の相場
グラフを同時に見ながら
振り返り＆考察読み込ん
でいただきたい。◆気を
付けていただきたいのは、
前月末に締め切り
翌月の●月号としてお届
けしているの、今回の
記載内容は、記事として
は後追いになっている
（1カ月程度）ことを頭
に入れておいていただ
きたい。◆

▲1-3月振り返り＆考
察
24面のグラフの1月の
A A落札平均相場の始点
を見て欲しい。

を5年振りに更新。5年
前から現在までの激動の
業界を数字と比較し、そ
の流れをお伝えした。免
許人口がピークをつけて
減少していく中で、乗り
換えの「回転率」でカバ
ーしていくことを提案。

24面では、相場がいつ
下がるのかのチェックポ
イントについて解説し
た。22年の夏の高騰相場
は下落したが、今年の
高騰相場は急落は来ない
とお伝えした。トヨタの
受注残年内解消宣言につ
いて、多分無理だろうと
予測（その通りになっ
た）。今年の中古車相場
には、下落は期待しない
ほうが良い、下落時期の
予測は、トヨタの受注残
解消（登録納車の進み具
合）を参考にすべき、
という内容だった。

▲4-6月振り返り＆考
察
24面のグラフでいう
と、ゴールデンウィーク
でグラフが

ロシアに輸入されている
ことを説明。自ずと相場
も上に引き上げられるこ
とになった。この頃本紙
では「熱波相場」という
表現を用いている。4面
24面では「熱波相場実
況中継 熱中症注意報発
令中」と題してお伝えし
た。5年落ちでも新車並
みの価格で苦戦を強いら
れていることは想像で
できる。そんな状況が
続いていて「熱いなか耐
えていて倒れないか？」
という心配からである
（失礼！）。

▲7-9月振り返り＆考
察
そろそろ下がるか、と
思っていた

性が高いと、うがった目
線での解説をした。

▲10-11月
急伸？シン
ガポール解説 & 相場
残暑が続く理由

シンガポールの、日本
からの中古車輸入台数が
急伸しているバックボ
ーンを解説した。また、シ

▲1-3月
1月号 24年の相場見通し
低年式は高く高年式は
徐々に下落の可能性、暴
落はないと予測した。

▲4-6月
4月号 中古車大学入
学 業界図、5年前と比
較してみた
19年に掲載した業界図

▲7-9月
7月号 中古車相場 猛
暑再び到来中……いつ
まで？

▲10-11月
10月号 急伸？シン
ガポール解説 & 相場
残暑が続く理由

▲12月
12月号 年末の相場見
通し 2024年の相場見
通し 2024年の相場見
通し

▲1-3月
1月号 24年の相場見通し
低年式は高く高年式は
徐々に下落の可能性、暴
落はないと予測した。

▲4-6月
4月号 中古車大学入
学 業界図、5年前と比
較してみた
19年に掲載した業界図

▲7-9月
7月号 中古車相場 猛
暑再び到来中……いつ
まで？

▲10-11月
10月号 急伸？シン
ガポール解説 & 相場
残暑が続く理由

▲12月
12月号 年末の相場見
通し 2024年の相場見
通し 2024年の相場見
通し

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！



2月号・3月号 中古車
輸出座談会
陸送最王手・ゼロの北
村社長をお迎えして座談
会。「2024年問題」に
ついて語っていただいた。
陸送不足の注意喚起を行
なった内容だが、皆様お
いてはどうだろうか。今年
は陸送問題で商売が滞っ
ている方も多いと聞くが。

5月号 200社に聞
きました!! 3月の小売
りみんなどうだった?
200社の中販店にア
ンケートを敢行。23年3
月との比較は、販売台数
が増えたが66・7%、減
ったが29・2%。儲けにつ
いては、少し儲かったが
33・3%、少し悪かった
が27・8%という結果に。
仕入れに関しては、高
くても仕入れられている
が66・7%という結果だ
った。このことから、高
く仕入れても新車の代
替え需要も含め、高く
売れる時

6月号 アルファード
相場大解剖
40系から20系まで、
アルファードの相場に
ついてグラフを用いて
深く解説した。

7月号 中古車相場 猛
暑再び到来中……いつ
まで？

8月号 大解剖 中古車
輸出 ロシア向け現状
熱波相場実況中継
旺盛なロシアの中古車
需要と、様々なルートで

9月号 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
コンテナ不足による、
コンテナ運賃高騰につ
いて解説。振り返ると、
コンテナ価格はジェット
コースターのような価格
変動の1年だった。パン
グラデシユ政変による、
現地陸運局襲撃後の写
真などでパングラデシユ
の現状を報告した。4面
では小売店にヒアリング
した結果を、利幅が取れ
ず、非常に厳しいという
内容であった。

10月号 急伸？シン
ガポール解説 & 相場
残暑が続く理由

11月号 年末の相場見
通し 2024年の相場見
通し 2024年の相場見
通し

12月号 年末の相場見
通し 2024年の相場見
通し 2024年の相場見
通し

12月号 年末の相場見
通し 2024年の相場見
通し 2024年の相場見
通し

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1,200万台
80,000会員様が利用中

入会金
月会費 無料

AS NET サービス紹介

仕入れ

17万台以上出品中
全国147会場と提携!

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

詳しくはコチラ!



売却

ASNETが下取り車・
在庫車の売却ルートに!

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

詳しくはコチラ!



小売サポート

お客様との
小売商談ツール!

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

詳しくはコチラ!



株式会社 オートサーバー

お問い合わせ・資料請求は

03-6855-5500

入会金・月会費 無料 会員募集中

https://www.autoserver.co.jp

オートサーバー

検索



[illegible]

24面のつづき
ンガボールの新車扱い中古車の現地価格をアルファードで分析、現地においての並行輸入車（日本からの新古車）が、100万円以上も安いことにも詳しく説明した。

24面 必殺相場人 一
部の車種に高騰疲れが現れ、行き過ぎたプレミア価格が割がれ始めたことをお伝えした。この動きは、年末を迎えた現在も進行中である。ただし、この時点で軽自動車は高騰し続けていることもお伝えした。

24面のつづき

を付けてお伝えした。10月号（9月以降に起きた内容）で取り上げた、一部のプレミア価格が割がれ続いていることで、「相場が下がった」と全体を感じてはいけなとお伝えした。現行クラウンや、ノアのカソリン・HVなどを例に、下がっているものと、下がっていない、むしろ上がっているものがあることを紹介。一緒に相場を判断しては、仕入れが後手に回るので注意をして欲しいとお伝えした。

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

本実績：2024年
前実績：2023年
点 検：2022年

平均価格 (万円)

1~2年落ちの平均価格
3~5年落ちの平均価格
6~10年落ちの平均価格
11年落ち以上の平均価格

1月 2月 3月 4月 5月 6月 7月 8月 9月 10月 11月 12月

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

平均価格 (万円)

1~2年落ちの平均価格
3~5年落ちの平均価格
6~10年落ちの平均価格
11年落ち以上の平均価格

太東線: 2024年
結末線: 2023年
点 線: 2022年

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

平均価格 (万円)

700
650
600
550
500
450
400
350
300
250
200
150
100
50
0

1月 2月 3月 4月 5月 6月 7月 8月 9月 10月 11月 12月

本実績：2024年
前実績：2023年
点 線：2022年

— 1~2年落ちの平均価格
— 3~5年落ちの平均価格
— 6~10年落ちの平均価格
— 11年落ち以上の平均価格

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

(注) 太実線：2024年
細実線：2023年
点線：2022年

— 1～2年落ちの出品台数
— 3～5年落ちの出品台数
— 6～10年落ちの出品台数
— 11年落ち以上の出品台数

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

太実線: 2024年
細実線: 2023年
点 線: 2022年

1月 2月 3月 4月 5月 6月 7月 8月 9月 10月 11月 12月

95%
80%
70%
60%
50%
40%
30%

— 1~2年落ちの成約率
— 3~5年落ちの成約率
— 6~10年落ちの成約率
— 11年落ち以上の成約率

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!



△10—11月振り返り＆考察▽
 ここについては、



とにかく、今まで起きたことが無いレベルの高騰相場張り付きとなった。前半までは、新車の代替え需要で相場は高くても小売りはそこそこ順調だったのが、夏前後から高騰相場疲れが出現している。新車の代替え需要が落ち着き、価格優位性を求めるユーザーがフライスにシビアになったのも、この辺りからである。途中、在庫車のA A処分分で利益確保をして、その後の手当てに苦勞したた

25年も中古車相場の急落はないと言える。なぜならば、先ほどの高騰要因の逆が起きなければ、相場は下がらないからだ。暴落はない、ということを常にお伝えしてきたのは、暴落が起きる時は天変地異以外では、今回の高騰要因のすべてが一気に解決した時になるからだ。世界紛争、トヨタ

タの納車遅れや受注停止、円安その他諸々の高騰要因が、一気に無くなることの可能性を考えてみれば、相場下落の可能性を読み解くことができる。25年に相場急落の可能性は低い。あつても徐々に下落する程度だろう。

相場の振り返りをお伝えしたが、これはすべて「需給」を映している。高騰相場継続の可能性が大きい25年だからこそ、ここにしかないサービスを供給すること、「つまりここまでやってくれるのは、ここしかないよね」というように、供給元としてお客様に「ここしかない」と思わせる戦略が必要だと思う。特徴あるサービスを実行しつつ、相場の「流れ」をしっかり勉強していくことが、25年を生き抜くことになるだろう。ぜひ、本紙とユーストカードットコム of the Web製品で勉強をして欲しい。

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>