

無料版

3月号

ユースター NEWS

毎月1日発行

第143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)ユースター (株)ユースタードットコム



スリランカが再びやってきた!

輸出再開

あのスリランカが帰ってきた。2020年3月以来、自動車の輸入を停止していたが約5年ぶりになった。かつて年間7万台もの高年式車が輸出された同国だが、この復活により中古車相場は大きく動くことになりそうだ。

輸出再開、秒読み段階に

スリランカの自動車輸入再開に関する最初の公式アナウンスは、2024年6月15日。シヤンバラピーティヤ財務担当副大臣が公共交通、貨物輸送、自家用車の順に、段階的に再開する方針を明らかにした。

同年12月18日には、ディサーナーヤカ大統領が国会で「2025年2月1日に自家用車の輸入を再開する」と明言。1月10日には、スリランカ財務省が改正物品税を発表した。

実は2月下旬現在、スリランカ向け輸出はまだ始まっていない。貿易取引の決済に不可欠な信用状(L/C)の開設が現地でまだ許可されていないためだ。

だが排気量1000ccクラスのヤリス(KSP210)を筆頭に、スリランカ向けと思われる

2面へつづく

《5面・営業術》10秒で億を売ったセールス方法とは?

《4面・検査の匠》スバルBRZで注意すべきポイント

無料版

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!

支払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、入金前でも車の搬出が可能!

輸送手配はWebからワンクリック!

2025年、進化し続ける
中古車流通プラットフォーム
選べる、つながる、オークネット。

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

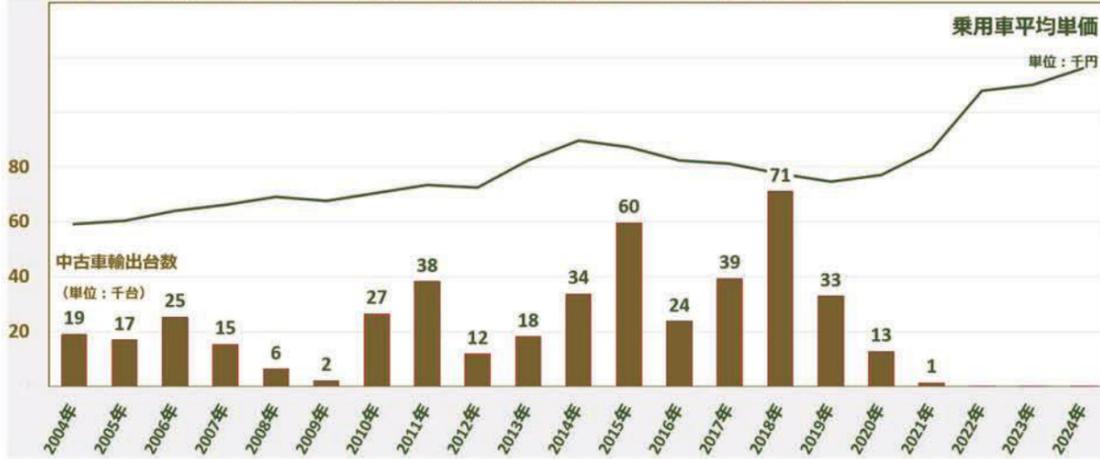
AUCNET
2025年。おかげさまで、オークネットは創業40周年を迎えます。
私たちは本物のサービスとは何かを常に考え追及していく
「本物主義」の理念に立ち返り
皆さまからのご期待に添えるようグループ一丸となり邁進して参ります。

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
https://www.aucnet.co.jp/car/

新規入会・資料請求はこちら>>



スリランカ向け中古車輸出台数と乗用車平均単価の推移



高額の自動車関係諸税の影響で、同国向け中古車の中心は軽自動車を含む小排気量ガソリン車と、排気量1500cc以下のハイブリッド車になりそうだが、かつてはランドクルーザー・プラド、さらにはフェラーリF430も輸出されていた。

「女房よりもクルマが大切」と公言してはばからない車好き、金に糸目をつけない富裕層も少なくないのだ。

自動車輸入停止の理由

今後のスリランカ向け輸出はどうなるだろうか。それを考えるためには同国がなぜ、自動車の輸入を5年近く停止したのかを知る必要がある。左のグラフで示した通り、2018年に、過去最多の7万8555台(うち乗用車6万4158台)の中古車が輸出されたのは、同年2月に実施された



は同年6月、

か、出稼ぎによる海外送金も停止。自動車輸入は同年3月に停止され、これが2025年1月まで続いたのである。

なお、過度なインフラ整備などで、2020年以前から国家財政が不安定だったスリランカ経済は、新型コロナウイルス禍を受けて破綻。2022年5月には対外債務の支払いができなくなり、ついにデフォルトに陥ったのである。

物品税は2割の引き上げ

その後、スリランカはIMFからの融資を受けられたこと、新型コロナウイルスの終焉によって観光客の訪問が再開したこと、そして海外出稼ぎも復活したことから、同国経済は正常化に向けて歩を進めている。今回の自動車輸入再開は、経済再生が軌道に乗りにつつあることを示す証といえるだろう。

先に記した、1月10日に発表された物品税が下の表だ。輸入ルールは、初年度登録から3年以内で以前と変わらないが、物品税は輸入禁止前に比べて各カテゴリーで2割程度上昇した。

までを免税とした。関税額がこの免税額に一致することから、NZT260プレミオ旋風が発生。当年もののF1E Xパッケージ(パールホワイト)の相場が250万円台まで高騰した。翌3月には、前年同月に比べて2.6倍、9862台(うち乗用車9195台)の中古車がスリランカに輸出された。

予想を上回る過熱ぶりに慌てたスリランカ政府は、2018年に、過去最多の7万8555台(うち乗用車6万4158台)の中古車が輸出されたのは、同年2月に実施された

- ・ 関税・乗用車20%
- ・ 付加価値税(VAT)18%
- ・ サーチージ…自家用車および輸送用車両、貨物自動車は関税の50%

スリランカの自動車物品税 (2025年1月10日発表)

燃料と排気量	1ccまたは1kWあたりの課税額		燃料と排気量	1ccまたは1kWあたりの課税額		燃料と排気量	1ccまたは1kWあたりの課税額		燃料と排気量	1ccまたは1kWあたりの課税額	
	スリランカルピー	日本円換算		スリランカルピー	日本円換算		スリランカルピー	日本円換算		スリランカルピー	日本円換算
ガソリン	モザイク	モザイク	ガソリンハイブリッド (PHEV除く)	モザイク	モザイク	ディーゼルハイブリッド (PHEV除く)	モザイク	モザイク	EV	モザイク	モザイク

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!



※ 1基あたりの課税額

YouTube

【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23万人突破!



YouTube 公式チャンネル!



新車も中古車も! 土屋圭市が試乗してリアルレビュー!

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 TEL. 0120-122-960

<https://www.kurumaerabi.com/>



展示場が日本流に三角旗で飾られているスリランカの輸入中古車販売店。約5年ぶりの輸入再開で販売店に再び賑わいが戻るか(2018年、本紙特派員写す)

- ・ヤリス(排気量996cc)...
- ・ヴェゼルハイブリッド(排気量1496cc)...
- ・アルト(排気量658cc)...
- ・5D(KSP210)、ヴェゼルハイブリッド(RV)の物品税は次の通り。
- ・スリランカ向けに相場が高騰しているアルト5D(HA37S)とヤリス5D(KSP210)。
- ・20%の物品税は次の通り。
- ・奢侈税...CIF。価格500万スリランカルピー(1ルピー=0.52円)以上の乗用車および輸送用車両60〜120%

物品税だけでも、相当の金額であることがご理解いただけるだろう。現地の自動車事情に詳しい、ある中古車輸出関係者は「ヤリスの場合、想定されている販売価格は、高額の税金をものともしない富裕層も少なくない。ただし、2018年のいわば「スリランカ・パブル」の源となった情報はなく、また財政健全化に向かっているとはいえ、いまだ緊縮財政下にある現在、同パルミットが導入される可能性はしばらくないと考えざるを得ないだろう。

「スリランカパブル」はあるか? 気になる今後のスリランカ向け輸出はどうなるのか。約5年ものブランクによつて、同国の自動車は多くが代替時期を迎えていることは間違いない。また先に挙げたランドクルーザー・プラドの例のように、高額な税金をものともしない富裕層も少なくない。ただし、2018年のいわば「スリランカ・パブル」の源となった情報はなく、また財政健全化に向かっているとはいえ、いまだ緊縮財政下にある現在、同パルミットが導入される可能性はしばらくないと考えざるを得ないだろう。

23面へつづく

かつてスリランカへ行っていた中古車の車名、型式、主要グレード

順位	車名	型式	主要グレード	主要年式	備考
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					

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

スリランカはなぜ長期に渡って自動車輸入を停止したのか

スリランカはなぜ5年もの間、自動車輸入を停止したのか。前に述べたように、簡単に言えば、新型コロナウイルス禍で主要産業の一つである観光業が壊滅的状況に陥ったこと、同じく新型コロナウイルス禍で出稼ぎ労働者による海外送金がなくなったこと、そしてロシアのウクライナ侵攻が引き金となった世界的な物価高の三重苦による外貨流出が原因だ。

だが、それだけでは不十分だ。背景にあるのは身の丈に合わない巨額なインフラ整備による財政の脆弱化であり、危険水域にあった財政が新型コロナウイルス禍とインフレに耐えられなかった、というのが実態だろう。2004年に首相、05年には大統領に就任したマヒンダ・ラージャパクサ氏と、弟で2018年に大統領に就任するゴータバーナ・ラージャパクサ氏ら一族による長期政権は、中国からの融資を使って道路や鉄道、港湾といった大型インフラ整備を相次いで実行。だが、ずさんな計画の元に進められた整備は財政を急速に悪化させることに。ラージャパクサ一族の出身地であるハンパントタに整備された近代的な港は、あろうことか99年間にわたって運営権を中国に奪われてしまうという、典型的な「債務のワナ」となった。日本の中古車流通業界にとつて、スリランカ・パブルともいえる

スリランカの政治と自動車政策

黒字...スリランカの政治 青字...自動車政策

2005年11月	ラージャパクサ大統領就任
2009年5月	内戦終結
2010年6月	税制改正で自動車大幅減税
2015年1月	シリセーナ大統領就任/ウイクラマン八首相就任
2018年2月	1月 自動車輸入にかかる税を物品税に一本化 8月 ウイクラマン八首相再任
2019年3月	物品税改正でEV以外の乗用車増税に 9月 タバヤ・ラージャパクサ大統領就任/ マヒンダ・ラージャパクサ元大
2020年2月	新型コロナウイルスの世界的感染拡大 8月 マヒンダ・ラージャパクサ首相再任 9月 政府、貨物輸送用の自動車の輸入規制 撤廃
2022年4月	非常事態宣言 世界銀行、6億ドル支援
2023年3月	7月 政府、「破産」宣言/ゴタバヤ・ラー ジャパクサ大統領辞職/ウイクラマン 八大統領就任/グナワルダナ首相就 任/デモ隊が大統領公邸占拠 国際通貨基金(IMF)、約30億ドル の金融支援承認
2024年6月	6月 アジア開発銀行、3億5000万ドルの 融資承認 8月 商用車の輸入規制緩和、3年ぶりに輸 入再開 10月 IMF、3億3000万ドルを追加支援 12月 IMF、3億4000万ドルを追加支援 財務担当大臣、自動車の輸入を公共 交通、貨物輸送、自家用車の順に段階 的に再開する方針発表
2025年1月	9月 デイサナヤケ大統領就任 財務省、物品税率の改正発表/政府、 自家用車などの輸入停止解除と奢侈 物品税、サーチャージの税率改正発表

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

2025年3月の開催スケジュール

MAXコーナーキャンペーン実施

- 3/6 通常AA
- 3/13 春まつりAA
- 3/20 通常AA
- 3/27 年度末お客様大感謝AA

※大型車は通常手数料となります

MIRIVE

MIRIVE WEBサイトから
Mライブで埼玉・大阪・愛知の車が買えます。

水曜日は
埼玉の日

木曜日は
大阪の日

金曜日は
愛知の日

新規入会好評受付中!
申込みはWEB からかんたん手続き!

www.mirive.co.jp



第132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』98

スバル・BRZ(ZD8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、希少なFRレイアウトのクーペモデル『スバル・BRZ(ZD8系)』を取り上げます。

レポート | 株式会社 ジャジメント

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) 14.3%

- 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 左リヤフェンダー・ドア開口部に表記
- ボンネットオープナー位置 右側ピラートリム下部に設置
- OBD2端子設置位置 ダッシュボード右端下部に設置

Check
スバル・BRZの
YouTube動画はこちら
からアクセスできます



トヨタ・GR86と姉妹関係

トヨタと共同開発された、初代BRZ(ZC6系)の後継モデルとして2021年7月に登場。車名は、B(ボクサーエンジン)、R(後輪駆動)、Z(究極)を表していることは有名ですが、ZD8系でもこの希少なレイアウトを採用しています。登場から、すでに3年以上経過していることもあり、査定案件も増加傾向となっています。【スポーツカー】という商品特性から、修復歴の有る車両にも遭遇しやすく注意が必要です(画像①)。



画像①修復歴車は増加傾向
(画像は姉妹モデルのGR86)

プラットフォームは先代モデルを継承

採用されているプラットフォームは、先代モデルからの継承ですが、現在主流のSGP(スバル・グローバル・プラットフォーム)からのフィードバックもあり、剛性が50%向上。

ラジエータコアサポートは、アッパーサポート部分とロアサポートが車体と溶接装着、その他がボルト装着となっています。

フロントエリアの修復歴チェックは【4つのポイント(左右フロントインサイドパネルおよびフロントサイドメンバー先端部)】を中心に進めていきます(画像②)。



画像②4つのポイントを中心に修復歴チェック!



画像③各部位の先端は要注意
(画像は同一プラットフォームのカローラクロス)

フロントインサイドパネルの上部側先端部(画像③赤丸)は、アッパーサポートと溶接接合されています。フロントエリアの前方に位置するアッパーサポートは損傷リスクも高く、衝撃波及によりこの接合部分に負荷が大きくかかります。

アッパーサポートが交換修理されている車両は、画像②の赤丸周辺まで修理がおよんでいるケースが多く、慎重な確認が求められます。

フロントサイドメンバー先端部は、エンジンルーム側から見下ろす姿勢で確認。バンパーブラケット部分がボディ同色となっているので(画像④)、それぞれの色調を見比べて不自然な点がないかを確認しましょう。



画像④取付部の合わせ目(赤丸)や色調に注目
(画像は新車状態)

リヤエリア攻略法

BRZのリヤエリアは、荷室側からもバンパー下側からも確認が可能。それぞれリヤエンドパネルと、リヤフロアの接合部分を中心に(画像⑤赤部分)、シーラントに亀裂が生じていないか、不自然な色調になっていないか、钣金波打ちの痕跡が残っていないか等、チェックを進

めていきます。

確認しやすい荷室側に比べて、バンパー下側はマフラー等で見辛い印象を受けます。ただ、リヤサイドメンバー先端部、リヤフロア左右端部分は、バンパー下側からのみ確認可能。面倒ですが、修復歴リスクの高いモデルなので必ずチェックしましょう。



画像⑤隙間から接合部(赤部分)の確認ができます
(画像は新車状態)

勝手に格付け!
査定難易度



スポーツカーという商品特性から、粗く使用された個体も今後増えることが予想されます。ただカバー等で覆われている箇所は少ないので、骨格部位の確認に難しさはありません。修復歴チェックの基本手順を遵守することで、見落としを防ぐことができます。



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
- ヤード入出庫登録
- 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▶



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!



比較 検索
即発注

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▶



高単価の成約を連発し
年収1000万円を叶える営業術

第45回

『わずか10秒で億を売ったセールス法を使わないバカ営業』をしていませんか?

株式会社 OfficeTV
代表取締役
藤原智浩

僕は以前、わずか10秒で1億円もする不動産を買いました。このようにいうと「そんな10秒なんて大袈裟な」と思われるかもしれませんが事実です。では、なぜこんな奇想天外なセールスを達成することができたのか? それは、「3つの秘密」があるからです。

01 秘密①「信頼している人が使っていること」

たまに、自分が使いもしず良い商品だと勧める人がいますが、良い商品なら「なんで自分が使わないの?」と疑問に思うのが人間です。本当に良いと思ってるのであれば、まずは真っ先に自分が使うのが自然な流れです。だから、お客様にその商品を買ってほしいのであれば、自腹を切っても良いと思うものを扱うようにしてください。僕が買った不動産を勧めてくれた人は、実際に近所に住んでいました。

02 秘密②「その人が良いと言ったこと」

世の中の商品は、良くて売れているのではありません。そうではなく、信頼がお客様の購買を促します。しかし、そのためには、お客様の中にある「感情フック」を作動させなければいけません。それが、自分の信じている人が「良い」と言うことです。

03 秘密③「その人が自分のことを考え勧めてくれたこと」

最後は、自分のことを考えてくれている提案なのか、という点が重要です。誰だっけ、本当にこの商品が自分に向いているのか、必要なのか、それが分かりません。なぜなら使ってもいいし、この商品を使うことで、自分の未来が良くなるのかさえ分からないからです。しかし、信頼できる人が自分のことを考え、教えてくれているのであれば疑う余地もありません。なぜなら、自

分がまだ見えていない良くなる未来を先取りし、教えてくれていると感じるのが人間だからです。

このように人は、これら3つの要素が重なるとセールスやそれに掛ける時間や説得など不要になります。ただポイントが、これまで培った信頼が、セールスに掛ける時間を短縮したに過ぎません。だから商品の機能ばかりを追うのではなく、その人の関係性や信頼について一度、考えなおすようにしてください。それほど「信頼の力」の力というのは強烈だということです。



04 信頼とは『無条件に信じる』こと

あなたは、信用と信頼の違いをご存知ですか? 似ているようで違うのは何となく分かるという人も多いのですが、簡単にいうと、信用は信じ用いる。つまり自分に役にたつという条件付きです。信頼は、信じ頼る。つまり相手にゆだねるという無条件です。ようは、信用は信頼より格下だということです。これを分かりやすく説明すると、銀行でお金を借りる際、担保をとられます。これが、信用にかせられた「条件付き」ということです。しかし、親や家族が困っていたら、担保など取らずに黙って預金通帳を差し出すでしょう。なぜなら、そこには信用ではなく信

頼があるからです。実は、ここに大きなヒントが隠されているのです。

05 信用とは『条件付きで信じる』こと

信用というのは、半分疑っている状態というか、相手も逃げることも考慮した前提であるということです。貸したお金を返すだけの信用が、この人にはあるのかと、猜疑心の目で見られています。言い換えると「逃げないかどうか」です。一方、信頼は違います。逃げても許せるほど強固なつながりで、関係性が成り立っているということです。だから、よくお金を貸す際には「戻ってこない前提で、あげたつもりで貸さない」と言われるのです。

06 小さな『成功体験』を相手に与える

このように、お金を例にすると分かりやすいとは思いますが、この信頼や信用というのは、ビジネスの場面でも成否を分ける重要なファクターとなります。そのため「信用を得たから大丈夫」とあぐらかくのではなく、1日も早く信頼を築けるように、小さな成功体験を相手に与えてください。信頼のポイントが「小さな成功体験」です。大きくある必要はありませんので、小さなものを積み上げてください。ただし、ここで一度信頼されたからと、またあぐらかいてしまうと崩れる可能性もあります。常に積み上げていくことが大切なのです。相手との信頼関係を構築する方法が分からなければ、私までお問い合わせください。

新著

ゼロから始める! BtoB 法人営業マーケティング

3月11日に発売開始です!
営業が初めての人でも実践的に使える内容です。Amazonでぜひ検索を!

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。

JU 神奈川 3月6日(木) AM11:00 スタート

ISOMOTO FINAL

青年部チャリティ & ディーラー協賛AA

2年間の集大成!!
ご出品、ご来場、ネット参加
お待ちしております

商品ポスゼリ復活!!

青年部コーナー
先頭車両を低価格売却り

0売切りコーナー
出品5,000円・成約料5,000円
※不動産・事故現状車などは出品出来ません

入札料無料!!
・K-NAVI・アイオーク
・JUナビ・シグマネット

搬入は3月5日(水)まで
※各コーナーへの出品受付は5日(木)17時までとなります

抽選会実施!!

磯本青年部会長

JU 神奈川 神奈川県小田原市成田1042 TEL 0465-37-3751 www.ju-kanagawa.com/ JU 神奈川

週末大商戦AA

CAAは大歓迎ですぞ!

CAA 中部会場
Challenge Advance Assist

PART

1
3/5 水

AM10:00START

出品または落札 1台以上賞!

九州名物大抽選会!



1等

宮崎牛

サーロインステーキ



2等

かねふく 明太もつ鍋



3等

めんべい



PART

2
3/12 水

AM10:00START

出品または落札

1台以上賞!

ガトーフェスタハラダ グーテ・デ・ロワ プレミアム



※賞品はAA当日、来場者のみ対象となります。 ※抽選会の賞品には後日発送のものがございます。 ※掲載画像はイメージです。

3月
スケジュール

3/5 水 第1780回
週末大商戦 PART ①

3/12 水 第1781回
週末大商戦 PART ②

3/19 水 第1782回
レギュラーAA

3/26 水 第1783回
レギュラーAA



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

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



シグマ輸送センター TEL 0120-250-852

[TC-webΣ] サポートセンター TEL 03-6757-7800

中古車輸出を起点に地球環境を配慮した循環経済の実現へ 大手商社系列の中古車越境ECサイト運営会社の取り組み

2024年の中古車輸出台数は157万3479台を記録し、2年連続で過去最高を更新した。また、台当たり単価も高騰したことから、市場規模も前年を大きく上回って1.5兆円にまで達するなど、目覚ましい成長を遂げている。この飛躍的な成長が続く市場に、近年、大手企業が本格的に参入し注目されている。今回、そうした

注目企業の一社である豊田通商株式会社(名古屋市、貸谷伊知郎社長)のグループ企業で、中古車輸出のプラットフォームである越境ECサイト「Carused.jp」を運営する株式会社カーペイディーエム(渋谷区)を訪ね、高原陽蔵社長に、豊田通商グループにおける同社の役割や今後の展開について話を聞いた。

グループ経営資源活用し 輸出が飛躍的に拡大

カーペイディーエムの創立は2009年だが、20年に豊田通商との間で資本提携が行なわれ、その後2度の追加出資を経て、23年2月にグループ傘下として正式に加わっている。

豊田通商側で交渉に当たっていたのが高原陽蔵氏で、24年6月にカーペイディーエムの代表取締役社長に就任した。

20年の資本提携のニュースは当時、筆者も強く印象に残っている。何故ならば前年の19年にも、豊田通商がアフリカ全54カ国を視野に、現地で発生する下取り車や輸入中古車を点検、整備した上で販売する認定中古車店「オートマーク」の展開を発表していたこともあって、大手商社の中古車輸出に対する本気度が伝わったからだ。

さて早速、グループ化したことで、どのようなことが以前と比べ大きく違っているのか聞いてみた。高原社長は『端的に言えば、グループが持つ経営資源であるヒト・モノ・カネ・データ・ブランドと言った5大アセット(資産)を有効に活用できることにある』と言う。そして具体的な最近の事例として、昨年10月からスタートした「TOYOTA TSUSHO AUCTION(以下、TTA)」による「Carused.jp」への情報提供

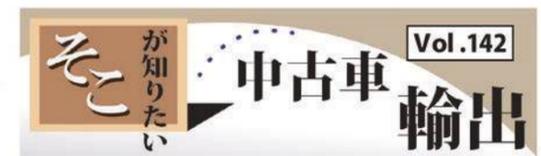
サービスを挙げた。

これは、豊田通商が日本国内で提携しているオートオークション(AA)企業の出品車両情報を「Carused.jp」に掲載、これを海外のバイヤーが入札でき、落札まで可能にする画期的なサービスのことだ。これによって同サイトの掲載台数は、それまで自社在庫と提携企業の共有在庫合わせて1万台前後であったものが、一気に2万台まで倍増している。

さらに、TTAの出品車両は、中立的なAA企業の検査員報告や評価点、損傷箇所の画像などが提供され、車両の品質状態を正確に把握することが可能。また共有在庫のワンプライスとは異なり、納得した価格を入札できることなど、品質と価格の透明化が図られていることが、海外バイヤーからは、かなり好評を得られているようだ。

実際に、これに伴って同社の輸出台数や売上も大幅に拡大している。今年度(25年3月期末)の見込みが輸出台数1万2000台、売上100億円としており、前年度(24年3月期末)の7500台、売上68億円と比較すると、ほぼ垂直的な上昇になりそうだ。

また、高原社長は『当社は輸出業に携わっているが、その業務は国内の本社一極集中型で、海外の拠点はまだない。ただ、仮に海外で何か起きた



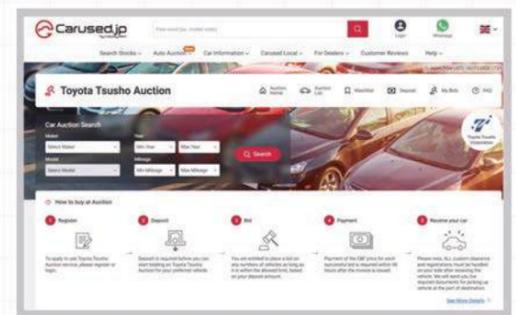
レポート

NPO法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

場合にも、親会社が持つグローバルなネットワークで速やかに対応できるのも、当社の強みだ』と語った。



カーペイディーエム社の高原社長(右)と吉田圭取締役



TTAのトップ画面

輸出起点に廃車まで見据え 循環経済の実現へ

「Carused.jp」には、日本国内に限らず、シンガポールの中古車も掲載されている。これもグループならではの強みを活かしているが、今後これを親会社が保有するネットワークで横展開していく構想があるようだ。

要するに、グループが保有する海外ネットワークで発生した下取り車やリースアップ車といった中古車を同サイトに掲載させていくという考え方。確かに、ケニアで発生した中古車を掲載し、ケニアのバイヤーが輸入車ではなく即納できる選択肢があれば、コストや納車日数は大幅に削減される。

また前述のように、グループではすでに中古車を点検・整備して販売するインフラが域内に整っていることから、バイヤーは安心して購入することができる。

さらに、同社の構想には中古車の供給にとどまらず、下取りや周辺のファイナンス、保険、部品・用品からメンテナンスサービスに至るまで、日本から輸入された中古車を含め、中古車を基軸としたバリューチェーン

の構築を描いている。現時点で、それぞれのサービスが点で存在しているものを一本の線にするコーディネーターとしての役割を、どうやら同社が担っているようだ。

また、こうした取り組みをすることにより、トレーサビリティ(追跡能力)を追うことができ、それによって、その先にある廃車ビジネスにまで見据えている。

高原社長は『最終的には、廃車から発生する資源を自動車関連メーカーに供給することで、サーキュラーエコノミー(循環経済)の実現に貢献したい』と力強く語ってくれた。

続けて高原社長は『日本の大事なアセットである中古車は、現状では適正に評価されていないのではと感じるとのことが多々ある』と言う。その背景には「中古車」という商品の性格上、いくら透明化を訴求しても、買い手にとって不安が付きまとうからで、その不安を払拭するには、やはりグローバルな展開であっても「売りっぱなし」はダメだと考えているようだ。

『1台の中古車を追い続け、お客様に喜ばれ選ばれ

る付加価値を提供し、最後には社会貢献につながるような取り組みを具現化すれば、日本の中古車はもっと高い評価を受けるだろう』と締めくくった。

同社のこうした取り組みは、グループの成長、発展はもとより、中古車輸出業界全体の健全な発展につながるのではと期待される。



アフリカ向けに人気が高い日本製のトラックの納車の様子。毎日多くのお客様からこの手の画像とともに喜びの声がスタッフのもとへ届き、励みになっているとのこと

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



お客様が代金を払わないので車を回収して良い?
強制的・無断で引き上げると違法になる

中古車販売店が、代金の受け取りに先立って顧客に中古車を引き渡したところ、期日になっても代金を支払ってくれない困っているようだ。このような場合、どのように対応したら良いのだろうか。また、引き渡した中古車に不具合があつて修理が必要な場合は、どうなるのか。横澤弁護士に聞いてみよう。

【横澤弁護士】
 今回は、債権回収について解説をしたいと思います。何を隠そう私は、債権回収会社の取締役を務めていることもあり、債権回収が大得意なのです。債権回収会社というのは、サービサーとも呼ばれますが、法務大臣の許可を受けて、債権回収をする

ことができる特別な会社です。取締役の中に、少なくとも1人は弁護士がいなければならず、そのため私がある債権回収会社の取締役に就任しているのです。最近、債権回収に関する書籍「これからの債権管理 AI・DX起点の新デザイン」も出版しましたので、ご興味のある方は手に取ってみてください。

それでは本題に入りますが、顧客が代金を支払わない場合、どのように対応すれば良いのでしょうか。顧客の事情を優先して、代金支払い前に車両を引き渡すというパターンもあるとは思いますが、信販会社のローンを使用するのではなく、自社割賦、つまり中古車販売店自身が割賦販売を行なって、分割で代金を回収するというこのように、商品である中古車を先に顧客に引き渡してしまつたと、代金の支払いが後となることから、顧客が支払わないという事態が起こることもあります。

顧客が代金を支払わない場合、支払いをしない原因によって対策は分かれています。顧客の資金不足なのか、中古車に対して何かクレームを言っていて支払わないのか、クレームを言っていたとしても、それが対応すべき事項なのか、それとも単なる言いがかりに過ぎないのかといった原因を検討することになります。

このうち、中古車に何らかの不具合があつて補修しなければならぬといった事情がある場合、直ぐに代金を請求することはできません。また、販売店側が中古車販売にあつたこと、約束したことを実施していない場合も代金を

を請求することはできません。中古車を販売する際には、安全で通常に走行できる車両を販売することが前提になつていて、補修しなければならぬ場合、補修がなされるまで顧客は代金の支払いを拒むことができます。

また、販売にあつたこと、オプションパーツを取り付けることになつてはいたが、取り付けずに顧客に車両が引き渡された場合、オプションパーツの取り付けが完了するまで顧客は代金の支払いを拒むことができます。この顧客が代金の支払いを拒むことができない権利は、同時履行の抗弁権と呼ばれています。もっとも、この同時履行の抗弁権は、契約で別の定めがなされている場合には、契約での定めが優先されることとなります。

そのため、例えばオプションパーツの取り付けに關わらず、代金の支払期日が定められている場合には、その期日が到来すれば顧客は代金支払いの義務を負うこととなります。一方、同時履行の抗弁権が主張される場合、販売店側はやるべき作業を実施してから、代金を請求することになります。

それでは、単に顧客の資金不足や、不当な言いがかりをつけて代金の支払いを拒んでいるような場合は、どうすれば良いのでしょうか。このような場合、まずは電話、メール、書面等で代金支払いの請求をしてみましよう。弁護士であれば、内容証明郵便を使って請求

USS 札幌会場 3/19 WED 9:30よりスタート!!

第1323回

27th anniversary

大感謝祭AA

アタック

6,000台

来場者限定 (RGRセカンダリー車の出品を除く) 総賞品の色はお選びいただけます。掲載の賞品は一例です。該当する台数賞品の賞品をいずれか1点お選びいただけます。

1~9台賞

ダーツゲーム

(A賞) (Dyson) 空気清浄ファン Purifier Cool Gen1

(B賞) (Siroca) 2way コードレススティッククリーナー

(C賞) (Aesop) ハンドソープ&ハンドバーム

(THE NORTH FACE) コンパクトジャケット

(Shark) EVOPower SYSTEM STD+ コードレススティッククリーナー

(センゴクアライン) ポータブルガス ホットプレート グラパン

(アストロプロダクツ) ツールボックス3段

(コストコ) カーランドシグネチャー フルーツジュース 2本 アップルジュース 2本

(Russell Hobbs) ベーシックオーブントースター

(コストコ) カーランドシグネチャー トイレティッシュ 30巻 オキシクリンウェットクローナーシート 2本

10台賞

(アストロプロダクツ) コンパクトツールボックス (56点組)

(THE NORTH FACE) 裏起毛ロゴパーカー

(THE NORTH FACE) キャップ&ウェストバッグ

(岩谷産業) マルチスモークレスグリルマルチ調理たこ焼きプレート付き

(Shark Ninja) Blast コードレスミキサー

北海道びらとり和牛肩ロースすき焼き用400g

20台賞

(Makita) インパクトドライバースセット

(BALMUDA) トースター ReBaker

近江牛焼き肉用肩ロース800g

(AERO TOOLS) 電動ブロー

30台賞

(BALMUDA) カセットコンロ&オリジナルいろり鍋

(Miracle) シャワーヘッドウルトラファインパブルミラブルPlus

(BALMUDA) サーキュレーター GreenFan C2

50台賞

(野田鋼光) 選べる猪蹄ペアチケット

(ReFa) ビューテックドライヤー スマートダブル

(BALMUDA) 空気清浄機 The Pure

早期搬入

3/5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

レストラン大開放

スイーツデー

お菓子販売/ 森永製菓

お焼き販売/ バンダ

アロマ販売/ @aroma

フィナンシェ販売/ Rire-Sourire

キッチンカー/ ヴェパ販売/ HOSSE KEBAB

※写真・イラストはイメージです。実際の商品と異なる場合があります。※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。

をしたりしますが、一般の方でも内容証明郵便を使うことは可能ですので、内容証明郵便で請求をしても良いです。

また、保証人が付いている場合には、保証人に対しても請求してみましよう。

このように電話、メール、書面等で再三請求しても支払いをしない場合には、裁判所を使った回収を検討することになります。

裁判となると、弁護士に依頼をしなければならぬようにも思えますが、中古車販売の場合、1件の代金未払いで弁護士に依頼して裁判を起したとすると、代金回収できたとしても、弁護士費用にかかる割合が大きくなり、回収できなかつた場合には弁護士費用分が持ち出しとなってしまいます。

そこで、60万円以下の請求であれば、原則として1回の審理で終了する少額訴訟という制度があるので、少額訴訟にチャレンジしてみるのが良いかもしれませぬ。

裁判所のホームページに少額訴訟の案内がありますし、少し勉強すれば、少額訴訟の裁判以外を販売店自身が行なうことも可能です。

中古車を販売して、顧客が支払いをしないという請求は、割と定型化できる訴状なので、一度裁判を経験すれば、後は従前のものを参考に、後は対応できると思えます。

弁護士に依頼すると弁護士費用がかかるという理由で、これまで裁判をしなかつた場合には、自分自身で裁判をやってみる、という選択肢を持つても良いと思います。

裁判を起すと、裁判手続のなかで和解の話となり、そこで支払条件を決めて和解が成立する場合があります。その場合、支払条件に従って支払を受け、もし支払いが止まったら、支払いは、強制執行を検討することになります。

和解が成立せず、判決となり、判決が出た後も支払いがなされない場合にも、強制執行を検討することになります。

強制執行は、相手の財産から強制的に取立てをするものですが、相手に財産がないと回収もできません。まったく財産がなくなると回収はできなかりません。

強制執行する財産として、良くあるのは給与と銀行預金です。給与については相手の勤め先が分かれば、給与債権の差押えをすることが可能です。

ただ、相手が勤め先を退職してしまうと、給与債権はなくなってしまうので、新しい務め先が判明しない限り、給与債権の差押えはできません。

また、預金を差し押さえる場合には、銀行名と支店名を特定する必要があり、銀行が分かれば、その銀行に対する預金債権を差し押さえます。

すでに判決を取得している場合、弁護士が弁護士会照会という方法を使って、主要な銀行に口座の有無などを照会することもできます。

また、財産開示という制度を使って、口座情報



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。

の開示を受けることもあります。その他、強制執行する財産としては不動産が考えられますが、住宅ローンなどによって担保が設定されているケースが多いことや、不動産の強制執行をするためには申立時に数十万円を予納しなければならぬことから、中古車販売の代金を回収する手段としては不向きかもしれません。

代金の回収ではなく、中古車の売買契約を解除して、引き渡した車両の返還を受けるという手段も考えられます。ただ、顧客側にある中古車を強制的に回収したり、無断で持ち帰ってくるのは厳禁です。

これをやってしまうと自力救済となり、違法となります。顧客側の同意を得られない場合には、裁判によって引渡しを受けることになりません。

このように、顧客側が代金の支払いをしない場合、まずは代金の回収をめざすことになり、代金の回収ができないと判断される場合には、契約の解除による車両の引き上げを検討すると良いでしょう。

車両の引き上げが遅れると、車両の価値も落ちることが考えられますので、迅速に対応する必要があります。



40th Anniversary

2025年、進化し続ける 中古車流通プラットフォーム

選べる、つながる、オークネット。

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

2025年。おかげさまで、オークネットは創業40周年を迎えます。私たちは本物のサービスとは何かを常に考え追及していく「本物主義」の理念に立ち返り、皆さまからのご期待に添えるようグループ一丸となり邁進して参ります。

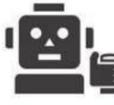
株式会社オークネット

〒107-8349 東京都港区北青山2-5-8 青山OMスクエア
TEL : 03-6440-2222 <https://www.aucnet.co.jp/car/>

新規入会・資料請求はこちら



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!



**MITSUBISHI
MOTORS**
Drive your Ambition

MAA

三菱オートオークション ディーラー 買取車・下取車

良質な三菱車との出会いがある。

三菱自動車販売店が出品するコーナーの三菱オートオークション(MAA)を開催。
高年式の走行僅少車両や展示試乗車、メンテナンスの行き届いたワンオーナー車両、
さらに他メーカー車など多数のディーラー下取買取車が出品されています。
ディーラー出品による安心のオークションに奮ってのご参加をお待ち申し上げます。

2025年3-5月開催スケジュール

2025年3月

3月14日(金) MAA九州 JU福岡
3月21日(金) MAA東北 JU宮城

2025年4月

4月10日(木) MAA関西 MIRIVE大阪
4月16日(水) MAA関東 JAA
4月18日(金) MAA東北 JU宮城

2025年5月

5月 9日(金) MAA九州 JU福岡
5月16日(金) MAA東北 JU宮城
5月20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



全国約 140 名の鑑定師が競技に参加

日本自動車鑑定協会 JAAA マスターズカップ 2024



車両検査の平準化へ毎年1回実施している

特定非営利活動法人日本自動車鑑定協会(JAAA)が、剣持純也理事長は、昨年末に開催した「JAAAマスターズカップ2024」の最終結果をまとめ、上位の鑑定師にトロフィーを贈呈した。

この競技は、車両検査技能の平準化や一層のスキルアップのため、毎年1回実施しているもの。今回も千葉市の研修施設・JAAA ASKILL UP LABOを会場に、同協会に所属する全国約140名すべての鑑定師が出場し、規定台数を検査した。

その結果、優勝に輝いたのは志摩英之さんで、準優勝には山田和成さん、3位には谷友博さんが付けた。自身の名前が刻まれた優勝トロフィーを手にした志摩さんは、「さらなる鑑定精度向上をめざして、今後取り組んでいきたいと思っています」とコメントを残している。

車両評価の平準化へ 様々なデータを蓄積

JAAAマスターズカップは、鑑定師の技能測定、鑑定支援ツール開発のデータ収集という目的を果たすため、今回は幾つかの点で変更を施している。

まずは、開催期間を従来の3日間集中型から計23日間とし、1回の競技参加人数をこれまでの10名から2名へと変更。さらに競技時間も30分延ばし、1台当たりの時間制限も撤廃。こうしたことで、鑑定師本来の実力が発揮できるようにした。

JAAAでは、この競技の分析結果を、動画レポートとして所属会社と鑑定師にフィードバックしており、出題された各車両の見方のポイントなども解説し、復習のツールとしても活用されている。

「マスターズカップはただ車両を検査するだけでなく、新しい構造の車や災害車両などの学びの場でもある。全国の鑑定師が同じ車両を検査する貴重な機会であり、これにより検査の傾向がつかめるだけでなく、様々な仮説・検証も可能となる。今後もこうした検査



第3位の谷友博さん



準優勝の山田和成さん



優勝者の志摩英之さん



千葉市のJAAA SKILL UP LABOで開催



ビデオを撮影し分析結果を加盟各社にフィードバック

と鑑定師のデータを蓄積していくことで、車両評価の平準化を図っていききたい」と(JAAA)。

なお、JAAAの23年度の車両検査総台数は75万2000台で、前年度よりも4万4000台増加している。

3/12 水 第1669回 4大記念

セレモニー AM9:20~

セリスタート AM9:30~

年度末お客様感謝大記念AA

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)
※リユースコーナー
1,000円(税別)

1台のお取引から豪華賞品が当たる!
大好評! **居残り大抽選会実施!!**
※代理受け取りはできません。

春の**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



車選びを
もっと**お得**に!
もっと**簡単**に!



TC-web Σ 入会キャンペーン

キャンペーン期間 2024年**12月** ▶ 2025年**3月**末日

入会金 **10,000円** + 月会費 **3ヶ月分** **0円** どちらも

※キャンペーンは「フル・ライトプラン」への入会に限ります ※再入会の方はキャンペーンの対象外となります

TC-web Σ だからできる **セールスポイント!!**

POINT 1 TAA CAA 会員様ならではのサービス

Web落札手数料が安い

TAA/CAA会場のクルマを落札するなら
TC-web Σ が**安さNo.1!**

TAA/CAA
Web落札手数料
最安値!!

スマホ版 (TCアプリ)

外出先でも、お手元のスマートフォンで
TC-web Σ が**使えます!**



POINT 2 **業界最大級**の出品台数ボリューム

TC-web Σ

常時掲載 **10万台** 以上

接続数 **93会場**

TAA 全国16会場 北海道 東北 宮城サテライト 関東 埼玉サテライト 横浜 中部 静岡サテライト 北陸サテライト 近畿 兵庫 広島 四国 愛媛サテライト 九州 南九州						CAA 全国4会場 東北 東京 中部 岐阜			
提携会場 NAA ARAI ima SAA 浜松 JU ORIX LAM MIRIVE						共有在庫 AS'NET U-CON AI-NET			

TC-web Σ のご入会についてはまず会場へご相談ください

トヨタ・オート・オークション

北海道会場 0123-28-8700 東北会場 024-963-0388 宮城サテライト会場 022-706-2670 関東会場 043-246-5211
 埼玉サテライト会場 0480-77-7391 北関東ヤード 027-257-0613 横浜会場 045-628-6000 中部会場 059-366-2810
 静岡サテライト会場 0538-77-2060 北陸サテライト会場 076-205-0370 近畿会場 072-826-3486 滋賀ヤード 077-507-1159
 兵庫会場 0798-44-3201 広島会場 082-437-2600 四国会場 0875-56-2400 愛媛サテライト会場 089-904-3297
 九州会場 0942-41-2266 南九州会場 0995-54-1511

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
 茅場町プロードスクエア 8階
 TEL 03-6757-7800 FAX 03-6757-7801



オークション → 輸出ヤードへ

通関は他社ヤードもOK 陸送はAUTOHUBもOK

- ・ヤード間輸送
- ・オークションへの出品
- ・ご指定住所まで

AUTOHUBでは一括代行輸送手配が可能

AA下見 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

ネット集客 増強研究会

中小の車屋の成功法則

大平喜久

どこから書いたらいいのかわからない、中小・零細の車屋さんって、ほとんどがどんぐりの背比べの状態だと思ってるよ。

というのは、どこの車屋さんでも他と何が決定的に違うとかいうわけじゃないと思ってるよ。比較的、多いのは低価格帯の車を並べて売っているという感じじゃないですか。

ということは何か特別、決定的に異なることをする必要はなく、頭ひとつ分だけ上に出ることをやればお客さんも来るわけだし、売れてくるわけですね。

じゃあ、何をやって頭ひとつ上に出るかと、という問題になるわけじゃないですか。つまりは差別化の方向をどっちに持っていくか、ということですね。

ここで考えるべきは、例えば莫大な広告宣伝費を使って1日中、あるいは1年中コマースシャルを流し続けるという方法だっているわけですね。これも差別化のひとつの方法ということですね。だけど、前提として中小・零細のお店でできることじゃないですね。

そうすると、中小・零細という前提で何が差別化になるのか。こういう判断になるわけですね。

比較的、利用されている車屋さんが多いと思われるものに、新車販売系のフランチャイズ・チェーン（FC）みたいなものが多いと思ってるよ。加盟の理由として多いのは、新車仕入れが多いから、という方が多いように思います。

ただちょっと考えてみて下さい。これ、考え方の順番が違うと思いませんか？ というのは、新車仕入れが安いと仮定しても、それが売れるという事と仕入れが安いという事はまったく別問題です。

新車が売れているから、利益率を伸ばすために安い仕入れ先を探すと、いう順番なら、考え方もして正しいと思うのですが、仕入れが安いからと、りあえず加盟してみよう、というの本末転倒だと思ってるよ。

しかも、こういった新車系FCって複数あるんですけど、結局は価格以外の訴求点を打ち出すことが難しく、頭ひとつ出るというのはかなり難しいわけですね。努力余地が小さいというのは、加盟さえすれば同じ条件を他社も作れてしまうわけですね。

そうすると、頭ひとつ抜け出すには違う方法論を持つてきた方が抜け出しやすいわけですね。それで、どんな方法論を使うかという点、そのヒントとしては、他社に見えても他社が分かっていても、真似しにくい方法を取るといことなんですよ。

あと一歩踏み込んで書くこと、面倒なこと、継続すること、効果が上がらない方法。これを自社のマーケティング活動に組み込むということなんですよ。

だって人は面倒なこと、継続すること、これが最も苦手なわけですよ。真似できないから頭ひとつ、いやふたつくらいかな？ 確実に出来ますよ。

今月の一句の季節語は春の春。月と言えは秋の季節であるが、春の月は臘月と言われるように、大きく重たげで、輪郭も滲んで何とも柔らかな姿である。

掲句について、寒さもゆるんで来た春の一日。何かのお祝いにロールケーキを求めた。段面のクリームがまるでひら飯名の「の」の字のようで、その、のったりとした丸みが厳しかった冬が終わって、季節が変わった、ほっとした時の安堵感のようなやさしさに見えたのである。

春の月のまあるい形と、その「の」の字が重なって見えるようで映像が浮かんで来る。春の宵の平和で幸せな光景が垣間見える。

今月の冬は日本海側の人々にとっては、この他厳しい冬であった。温暖化と言われる昨今でも、時には天候も牙を剥くようである。毎年季節は巡って来るのであるが、その年その年で色々な顔を見せてくれる。故に俳句の種はつきないのである。

俳句 de ひと休み

春月や ロールケーキの「の」の丸み

荒井寿一（荒井商事会長）

今月の一句の季節語は春の春。月と言えは秋の季節であるが、春の月は臘月と言われるように、大きく重たげで、輪郭も滲んで何とも柔らかな姿である。

掲句について、寒さもゆるんで来た春の一日。何かのお祝いにロールケーキを求めた。段面のクリームがまるでひら飯名の「の」の字のようで、その、のったりとした丸みが厳しかった冬が終わって、季節が変わった、ほっとした時の安堵感のようなやさしさに見えたのである。

春の月のまあるい形と、その「の」の字が重なって見えるようで映像が浮かんで来る。春の宵の平和で幸せな光景が垣間見える。

3月スケジュール

月間企画	3月毎開催【ご来場取引賞】 出品or落札1台以上～「キッチンカー引換券」
4日	ひな祭りAA キッチンカーにて「特別メニュー お団子」
11日	新生活応援AA 全コーナー対象 【取引賞 (成約+落札5台以上)】
18日 25日	年度末大感謝祭 Part 1・Part 2 AA 詳しくはこちら ⇒

年度末大感謝祭

《18日・25日 2週連続企画》

全コーナー対象!【取引賞】

成約+落札の合計台数に応じて「選べる賞品」

〈3～6台〉



〈7台以上～〉



または、下位賞品から2点

※賞品は当日受取に限り、無くなり次第終了となります。※写真・イラストは全てイメージです。※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。


 〒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

JU宮城とJU秋田が連携オークション

4月スタート、秋田は毎週金曜開催へ



JU宮城(伊藤雄理理事長)とJU秋田(加藤満理理事長)は、オークション運営に関して業務提携を締結。4月からJU秋田AAはJU宮城と同日の毎週金曜日開催に移行し、連携オークションを実施することを2月21日に発表した。

JU秋田は月3回を基本に水曜日に開催しているが、4月4日からは毎週金曜日の12時スタートに変更。加えて、共有セリ機使用のネットワーキングにより、JU宮城AA内では「JU秋田コーナー」としてセリを行なっていく。なお、記念AAなどは従来通り、各々の会場で設定したものをそれぞれで実施する。

今回の提携について伊藤理事長は「目的は両AAの事業の効率化であり、連携することで生産性を上げていく。将来を見据えた際に、この選択が一番良い」と話す。



JU宮城伊藤理事長



JU秋田加藤理事長

加藤理事長は「より使いやすいAA会場になるため、組合員会員のメリットを一番に考えた」と話す。

また、連携AA実施の利点として、「ボリューム感の増大で仕入れの機会が増え、会員の商売の活性化につながる。また、流通全体の問題解決に対しても、より多くの知恵が生まれる」と(伊藤理事長)というほか、「JU宮城に運ばなくても秋田でセリ参加ができるため陸送費の削減につながる」と(加藤理事長)。

さらに、この提携によって、それぞれのオークション会員も共通化となり、双方のセリに参加が可能。AAの一層の活性化に期待が寄せられている。

JU秋田では、今年度のAA事業は出品7000台規模での着地が予想されているが、連携AA開始後の計画として「従来よりも10開催増え、それも加味して令和7年度は出品8000台を目標としていく」と(加藤理事長)という。

なお、JUのネットワークAAはJU北海道、JU福岡・鹿児島で実施しており、今回で3カ所目となる。

公式LINEアカウントが好評

ベイオーク

ベイオーク(柏原隆宏社長)が開設したAA会員向けの公式LINEアカウントが好評だ。

公式アカウントでは、最新の買取り保証価格や開催日の来場者用駐車場など、今までHPを開くか電話しないと分からなかった情報を表示。毎週火曜日と水曜日に友だち登録した会員へ発信している。

また、イベントAAや特別企画、粗品を進呈するクーポン案内のほか、自動音声でAAルールの質問にも対応する。

昨年12月の開設時点では、来場者平均350社の3割が登録していたが、直近では300社を超えた。

登録した会員からは「重要な情報や、お得な案内なども定期的に知る

ことができる。手間いらずで非常に便利」と好評

だ。同社では、一層の登録を呼び掛けている。

友だち募集中

@367fypkd

友だち登録でお得な情報をGET!

【登録情報】
登録後即時有効
登録後有効期限



冒頭に挨拶する阿美社長

AMT(栃木県小山市、阿美賢司社長)は1月11日、小山市内で「ドライバー研修」を開催。22名が参加した。

一昨年12月に続き、2回目の研修となった今回は、業務連携している積載輸送エムズメッセ(札幌市、森康彰社長)の茨城営業所のドライバーも加わった。また大手荷主2社も招き、回送輸送中のトラブルと対処事例を開示。情報を共有することで、トラブルを未然に防止する目的と、さらに顧客との信頼関係を構築する狙いがあるようだ。

冒頭、挨拶に立った阿美社長は「当社もすでに3期目に突入、前期は大きく増収増益することができた。これも偏に、荷主やエムズメッセからの支援、そしてドライバーはじめスタッフの努力の賜物と感謝している」と御礼を述べた。

続けて「回送輸送のメリットでありセールスポイントは、走行中の異音や振動を察知し、トラブルを未然に防止して荷主のリスクを回避すること。しかし、前期では事前に察知できずに、回送不能となるケースがわずかだが生じている。これによって、荷主も当社もダメージを受けた。

ただ、この経験を教訓とし、ドライバー全員が共有して再発防止につながるのであれば、これは投資だと考えている。前期の研修で

は時間がなく、事例数に限界があったが、今回は教材として数多くの事例や対応が記載されている。これは作業中に携帯して役立てて欲しい」と語った。

当日、講師として招かれたのはNPO法人自動車流通市場研究所(中尾聡理事)の峯島英二氏。同研究所は、昨年だけでも全国180回以上も中古車事業者へ査定研修を実施している。

今回の研修では、警告灯点灯の原因と対処法、故障時に見られるシグナルと対処法、また国土交通省の調査結果などを参考に実施。さらに荷主も参加したというところもあり、ドライ

バーも市場動向を理解しておく必要があるとの主催者側の希望もあって、第一部では「市場動向の変化と差別化」の講演も行なった。

参加したドライバーからは「最近は大変なトラックなど警告灯の種類が多くなり、意味が分からず適切な対処ができなかったため、大変役立った」「これまで走行中に故障・不具合の初期症状に気が付かないことがあったが、今後は気付けそうだ」との声が聞かれた。

また荷主からは「長年、業界に身を置いているが、初めて認識することも多くあった。今後はうちの従業員にも参加させたい」と、反応は上々だった。

AMT社は、陸送の2024年問題を機に、積載車による輸送ではなく、あえて回送輸送で物流業界に参入。

物流業界では、まだまだ数少ない回送輸送事業者だが、回送輸送のメリットを飽くなきまでに訴求する同社の動向に、今後注目が集まりそうだ。



研修会には22名が参加

荷主も招き第2回ドライバー研修

自流研の峯島英二氏が講師務める 回送輸送事業のAM・T

ARAI INFORMATION

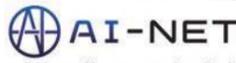
アライオークション総合機械
——フォークリフト——
ディーラー特設コーナー
3月毎週火曜日開催
3月4日・11日・18日・25日



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.araiia.jp/



2025年度
あなたの**車販・整備ソフト**が「お得に」生まれ変わる
IT導入補助金 事前受付開始
補助金額 最大350万円

自動車業界専門 補助金サポート歴**7年**
日本カーネットにご気軽にご相談ください

平日 9~18時 ☎ **03-5256-7877**
「新聞を見ました、補助金について相談したいです」とお電話ください

WAFTECグループ
日本カーネット株式会社

オークスモビリティ(市川進一社長)は、事故車の査定価格を即時に算出する事業者向けAIアプリ「AUX Pricing」(オークス・プライシング)をリリース。新車ディーラーをはじめ中古車販売店へ利用促進を図っていく。

事故車の査定額を即時算出
AIアプリ「AUX Pricing」リリース

オークスモビリティ

これは、車の所有者がディーラーなどに事故車を持ち込み、修理ではなく下取りや買取りを希望した際に、同アプリを活用して適正な査定価格を

すぐに提示できるもの。事故車の場合、専用の相場検索ツールはなく即座の値付けが難しいが、年間5万台の事故車を扱う同社のデータやノウハウを結集し、スタートアップのACES(田村浩一郎社長)と共同開発で実現に至った。

このアプリの操作も容易で、車両の基本情報を入力した後に、8方向から撮影。あとは横転の有無やエアバッグの状態、エンジンが掛かるかどうかを選択するだけで、数十秒後には査定金額が画面に表示される仕組み。「画像認識AIにより、8方向の画像から外装の損傷状態を判定して査定データを生成。そのデータから次に価格予測AIで算出するなど、アプリ内には2つのAIが搭載されている。事故車に特化してきた当社は何十万台もの学習データを有しており、算出された価格の信用性も高い。さらに査定金額も即時に分かるため、お客様を長く待たせることなく商談の機会損失を防ぐこともできる(同社)という。

アイ・イー・エー(山口修司社長)の運営するIAA大阪は、2月26日開催からネットAAサービス「IAA WEB」を全面リニューアルした。『もっと使いやすく!!』と便利に!!』をめざして開発した新サービスでは、各機能をすべてウェブで完結し、スマホにも対応。同時

IAA大阪
「IAA WEB」を全面リニューアル
多数の機能装備し3つのプラン用意

また、商談成立後の車両に関して、オークスモビリティのオークションに出品する場合に限っては、算出された査定金額

そのほか、同アプリでは、査定金額を販売会社の本部に提示した後、本部側から支店・あるいは現場の営業マンへ、任意の金額で回答することも設定可能で、利便性の高いシステムとなっている。なお、オークス・プライシングの利用料は年間12万円で、1契約につき50アカウントまで使用可能。同社では「毎月一定数の事故車が入庫される販売会社には非常に有効」としており、当面の目標としては「この2年

リアル対応の「IAAリアル」も刷新し、売切り、スロー調整、スタート・調整価格変更、再出品、ワンブラ、商談申し込み、計算書、名変情報照会など多数の機能を装備した。また、利用料毎に3つのプランを用意。月額無料で必要機能を利用可能なほか、同3000円のべ



IAAリアルでは価格調整機能も

シックプランでは、ほぼすべての機能を網羅した。なお、最上級のプレミアムプランでは、さらに多数の新機能を搭載して今後リリースする予定となっている。



売上高、経常利益、純利益が過去最高

オートサーバー ASワンプラの取引台数も新記録

オートサーバー(高田典明社長)は、2024年12月期決算において、売上高、経常利益、純利益が過去最高を記録した。

期中は中古車流通が横ばいで推移し、かつ不安定な状況にあったが、既存会員の利用増や新たな営業施策も奏功。また、「ASワンプラ」の取引台数が増加したことなどもあって、売上高62億8700万円(前期比7.5%増)、経常利益24億8500万円(同19.2%増)、純利益15億6200万円(同20%増)と増収増益を

達成した。「ASNET」全体の取引台数は、既存会員の利用に加えて新たな会員の獲得も順調に推移。取引台数は23万4774台、前年比6601台増となった。

このうちASワンプラは、中古車価格が上昇した状況において利用意向が高まったこと、オークションでの仕入れが困難となった影響が波及し、過去最高の9万8893台を記録した。

一方、2025年12月期についても成長戦略に基づき、様々な営

業施策を講じる考え。

具体的には、3つの重要施策を掲げ「ASNETの魅力向上させる取り組み」としては、小売り支援サービスの強化や新たな提携などを計画。また「ASNETの利便性向上」も引き続き推進するほか、ASワンプラ拡大のための機能改良も行なっていく。

さらに、「企業力強化の取り組み」では、BCP対策として新データセンターの稼働を予定しており、ASNETの安定稼働力を向上。こうした結果、取引台数は

24万1837台を計画している。

なお、今期の業績目標は売上高64億8900万円、経常利益23億8400万円に策定。配当については、前期と同額の1株当たり66円を予定している。



ASNETは8万会員を突破

TOZAI
大切なお車運びます!! <http://www.touzaiun.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 東インター音響ビル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	名古屋市千種区太閤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)

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

Apple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

車買取・販売
Apple
オリコン顧客満足度
2024年 オリコン顧客満足度調査
車買取会社初めての買取店 第1位

No.1
7年
オリコン
顧客満足度

待望の5ドア版、スズキ新型「ジムニーノマド」が登場

悪路走破性と後席快適性を両立

価格は税込265万円から



ジムニーノマドFC

Table with 3 columns: Grade, Transmission, Price (Tax Inclusive). FC grade, 5MT and 4AT options, prices around 2.65 million.

主要諸元

全長×全幅×全高: 3890mm×1645mm×1725mm. ホイールベース: 2590mm. 最低地上高: 210mm. 車両重量: 1190kg. 最小回転半径: 5.7m. 乗車定員: 4名. 駆動方式: 4WD. エンジン型式: 水冷直列4気筒 (K15B型). 総排気量: 1460cc. 燃料タンク容量: 40L. 使用燃料: 無鉛レギュラーガソリン. 最高出力: 75kW (102PS) /6000rpm. 最大トルク: 130N・m/4000rpm. 動力伝達装置: 4速AT (副変速機付). WLTCモード燃費: 13.6km/L. タイヤサイズ (前後): 195/80R15. サスペンション形式 (前/後): 3リンクリジッドアクスル式コイルスプリング / 3リンクリジッドアクスル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.

1月30日、スズキのジムニーシリーズに待望の5ドアモデル、新型「ジムニーノマド」が登場した。5ドア版に関しては、2023年1月にインドで世界初公開となっており、3ドアのジムニーノマドよりも使い勝手が向上する5ドア版の登場を、心待ちにしていた人は多いことだろう。

これまで通りの本格的な小型オフローダーとしての素質を備えながら、5ドア化などによって使い勝手を向上させ、後席に人を乗せ、荷室には荷物も積んで遠くまで移動できる「遊牧民(ノマド)」のような冒険ができるクルマとして開発されている。

また街乗り需要にも応えるべく、後席エリアを確保するため、ジムニーシエラに対し、全長およびホイールベースを430mm拡張したパッケージングにしたことで、室内長はジムニーシエラの1795mmに対して1910mmと、115mmほど長くなった。

後席に関しては快適性にもかなりこだわっており、乗降性を確保するためにBピラーを前方へ移動し、フロントドア長を短縮したほか、シートクッションの角部を斜めにカットすることで、靴の踵部分が引っかかるように工夫。後部ドアを開けた時の足元の幅は300mmを確保し、ドアの下側にあるトリムパーツもカットすることで、乗り降りの際に足がスムーズに通るようにしたという。サイドシルの高さも可能な限り下げたうえで、

後席シートもしっかりとしたもので、後席乗員のヒップポジションを50mmほど後退かつ20mmほど上昇させることで、膝の角度を緩和し、快適性を向上。モモ裏のサポートを強化するためにシートクッションも長くしたという。

先進装備もしっかりと装備されており、衝突被害軽減ブレーキ「デュアルカメラブレーキサポート」を標準装備し、AT車にはACC(追従速度は時速40kmまで。停止保持や渋滞時再発進の機能はない)を追加。ボディカラーは全6色だ。グレードは1.5L直4ガソリンエンジンの「FC」のみで、5速MT車が本体価格265万円(税込)、4速AT車が275万円。ジムニーシエラと比較すると約60万円の価格アップとなるが、ACCなどの先進安全装備も充実したことを考えると、予想していたよりも安いと感じる。昨年10月に発売された同社のコンパクトSUV「プロンクス」同様、スズキのインド工場生産し日本へ輸入される。

発売開始予定日は2025年4月3日だが、発表からわずか4日後の2月3日には、販売計画台数を大きく超える約5万台の受注があったとして、注文が一時停止となった。月間目標販売台数が1200台なので、単純計算で3年半分の受注があったことになる。ジムニーといえば、2018年に現行型ジムニーノマドが登場した際には、納車待ちが2年以上にもなったが、今回はそれ以上となるのかもしれない。中古車相場も高騰すると思われる新型ジムニーノマドの動向は要チェックだ。(自動車ジャーナリスト・吉川賢一)

トトレ 新車情報

国産車 (1月10日~)

Table of domestic car models including Honda, Subaru, Lexus, and Suzuki with their respective system names and release dates.

輸入車 (1月9日~)

Table of imported car models including Renault, Volkswagen, Ford, BYD, and others with their respective system names and release dates.

CAA東京会場 2025.03 期末大商戦月間. Advertisement for a monthly business competition with four parts (AA) on 3/4, 3/11, 3/18, and 3/25. Includes prizes like sweet potatoes, apples, and bread.

AI 在庫管理

パーフェクトに
ちゃんと
で



現在の在庫価値は0000円です。
仕入れから000円減額しています。



000番の車輛はプライスを下げましょう。



000番の車輛はこれから相場が落ちます。AAに出して下さい。



在庫車一覧表

メーカー	車種	型式	年式	M/C	D	並行	燃料	排気	グレード	シフト	色系統	色No.	SR	革	光	170	装備	走行距離	車検年月	評価	内装	入庫価格	現在価格
スズキ	知北	MN71S	H30/3	-	H	4W	10	4WDハイブリッドM2	IA	7D	ZMV						64	05/03	45	B		1,315	1,423
スズキ	7対5D	HA36S	R3/1	-	G	2W	6	L	IA	7D	ZJ3						15	06/01	40	O		515	579
スズキ	WRX STI	VAB	H30/12	1	G	4W	20	2700RA-R	MT	7T	K7X						9	05/12	40	A		5,314	5,526
スバル	BRZ	ZC6	H28/9	1	G	2W	20	S	FA	P特ワイト	K1X						30	05/09	45	B		1,616	1,756
ホンダ	ヴェゼル	RU1	H27/6	1	G	2W	15	S	FA	P特ワイト	NH788P						88	06/06	45	B		1,217	1,329
スズキ	エアロバシ	DA17V	H29/11	1	G	2W	6	PC	IA	7D	Z2S						31	05/11	40	O		491	562
ホンダ	N-BOXカスタム	JF3	H30/4	-	G	2W	6	G-レター-ホンダセンシング	IA	7D	NH731P						38	05/04	40	O		1,104	1,220
スズキ	ハスラー	MR41S	H30/1	-	H	2W	6	G	IA	7D	A6R						35	05/02	40	B		694	758
スズキ	ジムニーシエラ	JB74W	R2/2	-	G	4W	15	JD	FA	7D	ZJ3						67		45	B		2,107	1,959
マツダ	ロードスター	NDSRC	R2/7	-	G	2W	15	S2ペダルレス	FA	7D	46V						20	05/07	45	B		1,728	1,838
マツダ	CX-3	DKFEW	R1/4	-	G	2W	20	20S7コアテクノロジーSAパッケージ	FA	7D	42S						37	06/04	40	O		1,516	1,672
スバル	インプレッサスポーツ	GT2	H30/18	前	G	2W	16	1.6i-L7iサイ付	FA	7T	M2Y						28	05/10	40	B		908	1,046
ホンダ	フィット	GB5	H30/1	-	G	2W	15	Gホンダセンシング	IA	P特ワイト	NH788P						48		40	B		1,345	1,502
スズキ	スイフト	ZC35S	H30/1	-	H	2W	12	AiワイドRS	FA	P特ワイト	ZVR						2		50	A		1,300	1,165
スズキ	7対5D	HA36S	H29/5	-	G	4W	6	4WD-L	IA	7D	Z6U						47		45	A		395	462
日産	e-カミヤ	B11W	H30/2	前	G	4W	6	4WD-G	IA	7D	V09						44	05/02	40	B		645	714
スズキ	スバーニア	MKS3S	R2/12	1	H	2W	6	ハイブリッドXZ	IA	7T	DYA						7	05/12	50	A		1,360	1,512
ホンダ	フィットハイブリッド	GB8	H30/1	-	H	4W	15	ハイブリッドGホンダセンシング	IA	P特ワイト	NH788P						95		45	B		1,341	1,462
スズキ	キリン	DA16T	H30/5	-	G	4W	6	4WD-KCスバル	F5	7D	Z2S						21	06/05	45	B		662	725
ホンダ	ヴェゼルハイブリッド	RU4	R1/12	-	H	4W	15	ハイブリッドZ-ホンダセンシング	FA	P特ワイト	NH883P						45		45	B		2,358	2,410
マツダ	CX-3	DK5AW	H28/2	前	D	4W	15	XD-リンク	FA	7D	47A						90	05/02	45	B		1,033	930
スバル	インプレッサスポーツ	GT2	H29/11	1	G	2W	16	1.6i-L7iサイ付	FA	7D	61K						42		45	B		875	1,018
マツダ	CX-5	KE9AW	H28/7	-	D	4W	22	XD	FA	7D	42A						74		45	B		976	1,048
ホンダ	ステップ	RP3	H27/12	-	G	2W	15	スバルターボスバル	IA	7D	NH704M						45		40	D		1,481	1,649
マツダ	CX-3	DK9FW	H27/2	-	D	2W	15	XD-リンク1.8iパッケージ	FA	7D	47A						71	06/02	40	O		892	1,022
ホンダ	フィットハイブリッド	GP5	H29/9	1	H	2W	15	ハイブリッドZ-ホンダセンシング	FA	7D	R565M						84	06/09	40	D		768	892
日産	加-ワーカー	NRE161G	R1/8	前	G	2W	15	1500ワーカー化	FA	P特ワイト	070						64	06/08	40	D		1,372	1,507
スバル	インプレッサスポーツ	GT2	H30/18	前	G	2W	16	1.6i-L7iサイ付	FA	7D	M2Y						28	05/10	40	B		1,046	908
ホンダ	フィット	GB5	H30/1	-	G	2W	15	Gホンダセンシング	IA	P特ワイト	NH788P						48		40	B		1,345	1,502
日産	カミ	LA600S	R1/2	-	G	2W	6	XVS SA3	IA	7D	X07						8	06/02	45	A		952	1,000

超重要です



健全な運営は パーフェクトな在庫管理から!!

資料請求はこちらから! 24時間受付中!!

☎ 0466-55-0818 info@u-car.co.jp

株式会社 ユーカー ドットコム メールでお問い合わせの際は、お名前・携帯番号を入れて下さい info@u-car.co.jp

TEL: 0466-55-0818 FAX: 0466-55-0888 TEL: 06-6476-8580 FAX: 06-6476-8582

しごとの心得

社員教育編

新入社員の皆さんへ

「聞くは一時の恥、聞かぬは一生の恥」



「先輩は忙しそうだな」「こんなことも知らないって思われるの、嫌だな」と、わからないことを聞かずに放置している新人社員はいないだろうか。あるいは、わからないのは当たり前、誰かが教えてくれるまで黙って座って待っている、などということはないか?

覚えることができない。そのままなんとなく仕事を進めていると、成長できないどころかミスの発生につながる。受け身にならず、主体的に先輩や上司にわからないことを質問し、内容を良く理解する癖をつけることが大切だ。

質問する際には次のことを心構えとしておくことが大切だ。質問する際には次のことを心構えとしておくことが大切だ。

聞くとときはワンクッション

ちょっとしたマナーを心掛けて聞くと、聞かれた先輩の態度や体制が整って聞きやすい。

いきなり質問を投げかけるのではなく、「今、少しよろしいですか」「質問があるのですがお時間よろしいですか」といったクッションを入れる。この気遣いの癖をつけておくと、接客時のマナーとしても役に立つ。

わからないことはわかるまで

わからないことが解決しなければ、何度も質問してしっかりと理解し、正しく仕事を覚えよう。

ただ、何度でも聞いて良いというのは、同じことをただ繰り返し聞くのではない。メモを取って聞いたことを整理し、そのうえでわからない点を聞いて理解を積み重ねていく。

例えば、最初は「これはどうしたら良いのでしょうか」と聞いたことが、やってみたらわからないことが出てきて「この点はこれで良いですか」「ここが良くわからないので」「この場合はこれで良いですか」と質問が具体的に変わってくるはずだ。

知ったふりをしない

大変失礼ながら、今どきの若い人は自尊心が高いと言われている。自分を認められないのがゆえに「わからない」と言うことをためらうことがあるらしい。

わかっているのに「わかりました」は、後になってわかっていないことがバレて信用を失うことになりかねない。

新人のうちはプライドは横に置き、「わからないので教えてください」と言えるようになる。知ったふりをしないでいつまでも仕事を覚えられないより、わからないことを正直にわからないと言おう方が100倍かっこいい。

否定を恐れない

若者は「それは違うよ」などと否定されると、自分を否定されたと捉えてしまうため、一度否定されると落ち込んでしまい、怖くて聞けなくなることがあると言われる。

まず、「それは違うよ」と言われることは、やり方やその仕事に対する認識などが違うのであって、人格を否定されているのではないということを理解しよう。違うと言われたら、恐

れず、正しいやり方、考え方をしっかりと教えてもらうことだ。

話は最後まで聞く

わからないことを質問したにもかかわらず、話を最後まで聞かず、途中で自分の勝手な解釈をしてしまう人は結構多い。

例えば、話を聞いているうちに「それって二度手間じゃない?」「ああ、それはわかってる」と頭で考えてしまい、最後まで話が頭に入っていない人だ。

結局、仕事のやり方をきちんと覚えられずにミスをしたり、同じことを聞いたりにすることになる。

仕事を覚えるにあたっては、まずは、話を最後まで聞き、決められたルールで仕事を覚えることだ。基本がきちんとしていないと、知見は正しく積み重なっていかない。

会社のルールを守り、先輩と同じやり方をしっかりと覚えたら、初めて自分がかっこいいなと思っている部分に対し、是正できそうなやり方を考えて提案してみたら良いだろう。

1年経ってから「今さらそんなこともできないの?」と言われないように、新入社員のうちに積極的に聞いて、しっかりと仕事を覚えよう。

次号では「先輩社員の皆さんへ」をお送りする予定です。

新コーナー誕生! 仕入れにLUM-R!



このマークが目印です!



日本全国で毎週出品! 玉不足解消のチャンス◎

画像出品で車種や状態は多種多様に選べる!

大手買取店の買取車など魅力あるコーナーを展開!

Q.どうやって入札するの?

まずはLUM入札会に会員登録! 検索条件からLUM-Rを検索できます

しかも入会金0円!

注目!! イチセレコーナー

まだオークションに出していない大手買取店のユーザー買取車を「イチ早くセリできる」コーナー!

LUM(ラム)入札会には無料プランがございます。まずはお気軽にお電話ください!

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。



北海道	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS札幌	4	⑩ 2,810	+9.9	64.5	-2.9	787	+105
JU札幌	4	703	-10.9	73.7	-0.2	335	-56
TAA北海道	4	676	-27.7	84.1	+3.5	573	+83
NAA北海道	1	300	-27.9	68.3	+5.6	291	-43
札幌AA	3	235	-24.2	66.6	+9.5	338	+3
ホンダ北海道	4	235	-3.3	90.5	+0.7	509	-18
JU函館	4	110	-18.5	54.1	+11.5	684	+93
JU釧路	4	45	-22.4	52.2	+3.6	555	-96
JU北見	4	39	-22.0	59.6	-2.1	353	-13
JU旭川	4	30	-14.3	61.7	-8.5	440	-13
JU室蘭	4	26	-31.6	50.5	-8.8	478	+235
JU帯広	4	22	-31.2	79.5	+22.7	415	+33

1開催平均の出品ベスト10 (台)		
①	USS東京	17,234
②	USS名古屋	10,697
③	HAA神戸	7,718
④	JU岐阜羽島AA	5,573
⑤	USS九州	5,317
⑥	USS横浜	4,844
⑦	アライバントラ	4,598
⑧	CAA中部	4,564
⑨	USS大阪	4,540
⑩	TAA横浜	3,654



東北	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS東北	4	1,417	+17.4	76.1	-0.5	581	+70
TAA東北	4	1,355	-19.5	87.8	-1.8	539	+59
JU宮城	4	1,215	-19.0	76.5	-2.8	347	+32
JU福島	4	1,073	-5.5	53.2	-9.0	357	+18
CAA東北	4	699	+14.0	76.2	+4.6	405	+82
アライ仙台	4	389	-16.0	91.7	-1.3	212	+31
ホンダ仙台	4	256	-34.9	98.2	+3.1	346	-34
JU青森	1	125	-19.4	85.6	-0.9	115	-61
JU秋田	3	122	-9.6	86.6	+2.2	108	+7
JU山形	1	115	-6.5	70.4	-1.1	192	+21

	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	165	391,690	257,306	65.7	268,745,822	1,044
メーカー	108	120,187	101,274	84.3	77,448,949	765
JU系	136	98,513	59,479	60.4	25,376,318	427
合計	409	610,390	418,059	68.5	371,571,089	889

※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

関東甲信越	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS東京	4	① 17,234	+12.4	66.6	-4.3	1,647	+116
USS横浜	4	⑥ 4,844	-1.3	63.3	-1.8	1,174	+86
アライバントラ	3	⑦ 4,598	+1.8	69.5	+3.0	987	+36
TAA横浜	3	⑩ 3,654	-13.9	89.1	-2.6	1,022	+49
TAA関東	4	⑫ 3,080	-16.8	85.8	-0.4	873	+70
CAA東京	4	⑬ 2,875	+13.2	74.7	+1.0	704	+47
MIRIVE埼玉	4	⑰ 2,665	-28.4	70.7	-6.5	511	+82
JU埼玉	4	1,801	-17.8	58.5	-0.1	509	-60
JAA	4	1,688	+4.5	40.8	-8.4	1,121	+176
アライベイサイド	4	1,664	-5.9	83.7	-0.5	586	-7
アライ総合機械	3	1,508	-9.8	73.5	+2.3	730	+131
USS群馬	3	1,470	+1.0	68.8	-1.3	596	+64
ホンダ東京	4	1,400	+14.5	91.5	-2.6	556	+45
JU東京	4	1,263	-5.4	59.6	-0.6	432	+43
USS埼玉	4	1,215	+1.0	65.6	-10.3	451	+84
JU千葉	4	1,151	-29.0	72.5	+4.2	552	+93
USS新潟	4	983	-5.1	55.7	+2.4	511	+63
アライ小山4輪	4	769	-10.3	85.2	+0.2	463	+93
JU新潟	4	716	-10.9	66.2	+1.3	258	+3
JU群馬	4	696	-22.4	54.6	-5.0	430	-66
JU栃木	4	670	+7.5	35.4	-9.4	298	+55
JU神奈川	4	619	-35.3	71.3	+3.9	449	+6
NAA東京	4	592	-17.2	82.5	+1.1	642	+126
ヒーロー	4	555	-19.8	66.4	+0.9	390	+30
いすゞ東京	4	514	-12.3	64.8	+13.7	1,789	+21
ジップ東京	3	513	+13.7	52.2	-4.9	2,280	+409
JU長野	3	494	+29.7	38.6	+2.5	320	+108
JU茨城	4	402	-18.3	56.7	-5.1	430	+123
JU山梨	3	57	+29.5	61.6	+13.3	165	-27

近畿	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
HAA神戸	3	③ 7,718	+11.6	64.4	-3.5	1,273	+124
USS大阪	4	⑨ 4,540	-2.0	57.4	-6.9	1,079	+137
TAA近畿	4	⑭ 2,838	+1.3	78.1	-4.0	1,033	+130
TAA兵庫	3	⑯ 2,194	+12.2	78.5	-1.5	799	+172
USS神戸	4	1,862	-5.4	66.2	+8.7	731	+47
MIRIVE大阪	4	1,305	-36.0	78.2	-0.2	374	-129
ベイオーク	4	1,296	+24.3	66.5	-9.0	807	-108
ホンダ関西	4	1,052	-2.9	94.8	±0.0	589	+13
いすゞ神戸	4	1,051	-15.4	67.7	+9.1	1,836	+303
IAA大阪	4	770	-8.4	76.6	+5.1	293	+103
NAA大阪	4	497	-22.3	88.6	+1.1	781	+167
KCAA京都	4	424	-18.5	54.0	-0.7	399	+46
ジップ大阪	4	405	-10.8	64.2	-2.7	2,322	+443
日産大阪	3	348	+33.8	87.9	-0.9	300	+98
JU奈良	3	326	-7.6	65.6	-3.0	435	+130

中四国	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
LAA岡山	4	2,073	+0.9	59.6	-0.4	495	+67
TAA広島	4	1,788	-2.8	84.4	+1.6	775	+127
USS岡山	3	1,688	-0.4	79.2	-2.0	602	+72
LAA四国	4	1,144	+5.1	49.4	-1.7	379	+51
TAA四国	4	1,031	-11.3	89.0	+2.9	437	+42
JU広島	4	899	-1.6	48.9	-2.4	377	+76
KCAA山口	4	740	-18.6	58.1	-2.3	406	-23
JU山口	3	222	+18.1	39.5	+3.2	537	+124
JU鳥根	1	218	+9.0	85.3	+6.3	257	+66
JU鳥取	1	135	+19.5	87.4	+1.6	176	-20
広島AA	2	87	-17.1	59.5	-1.7	442	+67

九州・沖縄	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS九州	3	⑤ 5,317	+2.8	74.6	+0.8	1,112	+214
TAA九州	4	⑱ 2,123	+4.2	80.7	-2.2	712	+29
KCAA福岡	4	1,746	-2.3	55.8	+8.8	356	+39
KCAA南九州	4	1,425	-2.6	37.4	+0.2	382	+25
JU福岡	4	1,260	-7.5	53.4	-7.4	295	+3
USS福岡	4	927	+12.9	60.4	-1.4	947	+270
TAA南九州	4	538	-3.4	84.0	-0.1	451	+9
ホンダ九州	4	524	-2.8	96.4	+1.2	385	+5
JU長崎	1	462	-8.2	62.1	-0.1	142	±0
NAA福岡	4	457	+3.9	77.4	-2.3	403	+66
JU大分	2	373	+7.2	85.5	+5.2	134	+31
いすゞ九州	4	333	-12.1	74.2	+4.3	1,000	+38
JU沖縄	4	320	-24.5	69.6	+5.0	181	+5
JU鹿児島	4	313	+0.6	52.3	+2.1	253	-26
JU熊本	4	202	-3.3	51.7	-1.3	211	+55
JU宮崎	3	157	+41.4	85.5	+10.4	199	+40
KCAA南九州2nd	3	109	+0.9	29.0	-44.1	294	+60

TV・ネット	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
オークネット	4	830	+13.4	47.6	+2.3	918	+44

※出品平均台数の前の数字①～⑭は全国順位 ※USS四国の実績はHAA神戸に含む

MIRIVE 埼玉会場

MIRIVE SAITAMA

3月の開催スケジュール

3月 5日(水)	年度末スタート AA 全車出品料流れ1,000円・お取引賞
3月 12日(水)	MIRIVEメンバーズ AA 成約賞・落札賞・お取引賞
3月 19日(水)	買取店協賛 AA 全車出品料流れ1,000円・お取引賞
3月 26日(水)	フレッシュディーラーズ AA 交通遺児育英会寄付金贈呈式・お取引賞

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

外国人整備人材と共存共栄する時代 75

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

株式会社ダイシン自動車(滋賀県大津市、神村淳史社長)では、昨年に初めて外国人の受け入れに踏み切った。インドネシア人の採用であり、入社前は文化や宗教の違いなどから不安もあったが、問題なく溶け込み、従業員達からの印象も良い。

宗教や文化の違い

株式会社ダイシン自動車では、日本人の応募がない状態が続いた。ハローワーク、マインナビ、インデイドなどへ常に掲載しても採用できない。そこで、人材不足から外国人の採用を検討した。

国籍は、先輩の影響で仏教国を検討していたが、実際に面接をするなかで、インドネシア人を採用することになった。同国には、神村社長が過去に行ったことがあるという点でイメージがつきやすかったのも影響した。しかし、イスラム教という宗教はラマダン(断食)やお祈り、豚肉やアルコール禁止などの生活の違いなどがある。

「宗教的な違いから、働くなかで自分の信仰とそぐわないものに対応できるのか?」という点で、受け入れ前には不安があった。

神村社長から、入社直後のリキ君(インドネシア人)にこんな話をした。「文化や宗教の違いなどがあるので、もしかしらえっ?」と思うこともあるかも知れない。しかし、私達に悪気はない。文化の違い

いによって、もしリキ君を傷つけてしまうことがあった時には、素直に言って欲しい。気持ちをお互い寄り添っていきけるようにするから。従業員も、みんなそういう気持ちでいる」と伝えた。

社内では、宗教的な違いによる違和感など抱いたことはないという。宗教に対しては、雇用する企業側が必要以上に追求するのではなく、意外とシンプルに考えて、雇用する外国人に合わせて考えてあげると良い。

採用前は不安ばかり

初めての外国人採用、やはり細かい不安は出てくるものだ。「真面目に勤務してくれるのか。自動車の整備はお客様の命を預かるものなので、中途半端だと困る。他社で突然、失踪したというのを聞いてもいた。他の従業員と馴染めるか。滋賀県の寒い冬は大丈夫か。1人で住んでホームシックにならないか。その辺りも色々気になっていました」。

さらに「受け入れ前のスタッフも、他社で外国人雇用は言葉が通じず教えるのが大変と聞き、苦労が増えるから心配という声もありました。私自身も言葉が通じなければ教えられない

という不安がありました」と語る。そこで、じっくりと彼ら外国人を理解しようと面接をしてすることにしました。

「日本に対してどういった印象を持っているか、仕事をどのように考えているか、仕事を通じてどうしていきたいのか。こんな質問を日本語でしていきまし。数名の面接をしてみるとリキ君に関しては言葉の壁は問題なく、こちらのいうことを理解しようとする努力ができていました。しっかりとした目をして、やる気を感じました。前向きに自動車整備を真剣に覚えたいという熱意が伝わってきたんです」と話す。

外国人入社で変わる社風

「採用してみたら、とつても真面目ですごく前向きに頑張っています!」こんな一報が神村社長から届いた。

「従業員からも、仲間としてしっかり教えてあげたい、という気持ちが出てきてきています。彼自身がそういう雰囲気の子なのではないですか?」と聞いてくれます。熱心に学ぶ姿勢が素晴らしいです。指導をしていても、もともと色々教えたという気持ちにさせてくれます。技術はまだ持っていないですが、いつまでに作業ができるようになりたいという目標意識を持って、努力をしているのが見えま

す。スタッフも外国人に対する見方が変わっていったのではないのでしょうか。続けて「彼の入社によって、社内の雰囲気の良い風になりました。社内のチームワークが良くなった気がします」と話す。

リキ君は最初、工場内の掃除から業務に入った。基本的な掃除は大事だということ、工場として身の回りの整理整頓、お客様の車の洗車、社内清掃、その後、簡単なタイヤ交換や軽作業を行なっている。冬のスタッドレスタイヤ交換時には即戦力として加わった。少しでもできるようになったら、一人でやらせてみてという形で、軽整備と車検業務をOJTでやっている。

「彼らをしつかりと成長させてあげられるような社内体制が必要だと理解しました。熱心に学びたいという姿勢が強いので、彼らがスキルアップしていけるように手助けをしていきたいと考えています」。

さらに「整備業は人材不足なので、少しでも早くに外国人を雇ってみることを勧めたいです。その際は日本人と『差別区別せずに雇う』ことが大事です」と話

外国人採用のアドバイス



3/19&26 決算記念オークション
2開催合計のお取引台数で豪華賞品 GET!!

お取引0台賞
3/19or26AA どちらかにて1台でもご出品またはご落札して-3/26AA ご来場社様限定-

ご出品台数賞 (全コーナー対象)
3/19or26AA のご出品台数の合計で
もれなく商品券プレゼント☆

3台	6,000円分
6台	10,000円分
10台	20,000円分
20台以上	30,000円分

4/2AAにてお渡し

お取引1台賞
GIFT CARD ¥1,000

ご出品台数賞 (全コーナー対象)
3/26AA のご出品台数で
商品券もれなく運送☆

3台	3,000円分
6台	6,000円分
10台以上	10,000円分

3/19&26AAにてお渡し

お取引1台賞
ご出品 or ご落札1台以上
ご来場社様限定

宝塚パネル山食"寿"1本

明治安田生命 健活イベント
・脳年齢
・ベジチェック

100円 屋台

イベント詳細・買取保証価格はHPまたはLINE 公式アカウント(右記QR)で確認してね!

株式会社ベイオーク 〒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「ベイオーク」!



キバン博士の

基盤代替コラム

株式会社チームエル



株式会社チームエル

Vol.25 なんて、あのお客様はうちでクルマを買ってくれないのか？

今回は「なんて、あのお客様はうちでクルマを買ってくれないのか？」という誰もが直面する素朴な疑問にお答えしましょう。

この疑問に直面した時、まず皆さんが考えるべきことは、「相談してくれたのに買ってもらえなかった」のか、それとも「相談もされなかった」のか、どちらなのか、です。

もし、前者であれば、自身のお客様への姿勢を見直す必要があります。こうなってしまったのは乗り替えの話が出たとき、「相談」に乗らず、「商談」をしてしまった可能性が高いからです。

話を聞いてもらえず、お客様にモヤモヤが残ってしまったのではないのでしょうか。

もし、後者であれば、自身のお客様への姿勢を見直す必要があります。こうなってしまったのは乗り替えの話が出たとき、「相談」に乗らず、「商談」をしてしまった可能性が高いからです。

話を聞いてもらえず、お客様にモヤモヤが残ってしまったのではないのでしょうか。

A君「あれ？ ●●さん 新型VOXYに乗ってる。エステイマは？」

お客「実は乗り替えたんだよ。少し早かったけど、たまたま近所のディーラーで展示会をやって、今ならオプション10万の特典付きだと言ってからさ」

A君「そうですか……(うちも新車扱ってるって言ったのに……。そもそも乗り替えは3月じゃ?)」

お客「大丈夫、車検はAさんをお願いするからさ」

A君「……ありがとうございませう(いやあ、車検って3年後でしょ。なんで、うちでクルマ買ってくれないかな……)」



このケース、皆さんは自分が完敗したことを素直に認められますか？

偶然は必然、ディーラーさんは、この「たまに」を勝ち取るために展示会を企画し、オプション10万円の特典を付け、この商談を発掘したのです。

一方、A君は何をし

たのでしょうか？

「新車も扱ってます」と言うだけではなく、自店で新車を買ったメリットをしっかりと訴求したのでしょうか？

その機会をより多く作るため(そばにいるため)の努力をしたのでしょうか？

相談されないのは「相談相手と認識されていないか、相談したい時にそばにいなかったか」です。

このケースへのアドバイスは、先ほどとは逆の「もっと商いせよ!」です。

このお客様がうちでクルマを買ってくれなかったのは、「商いすべき時にせず、してはいけない時にしているから」ではないでしょうか。



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。

ECL AGENCY, LTD

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!

日本のユーズドカーを、全世界へ

ECL-ジェシー株式会社

東京本社 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

お問い合わせはコチラ! <https://www.ecl-agency.com/> TEL:03-5204-0250 FAX:03-5204-0256

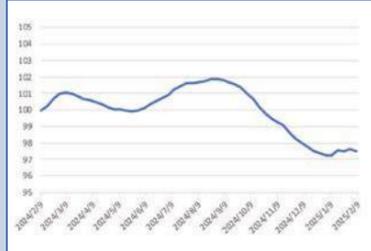
Ucar指数による個別車種の相場動向

トヨタ アルファード AGH30W 【3年落ち】



2024年1月 → 2025年2月 -2.5% ▼

中古車指数



相場動向

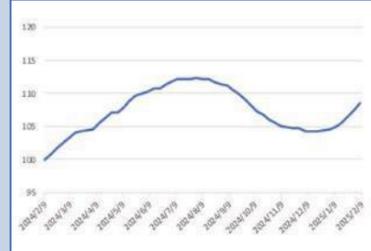
2024年9月中旬からは下降傾向になり、年末まで下降傾向は続いた。2025年年初以降は横ばい傾向である。マレーシアへの輸出の多い車種だが、同国へは年初から8月頃までが輸出のピークとなるため、同国向けの車種は8月以降に下落する傾向にある。

トヨタ ランドクルーザー プラド TRJ150W 【5年落ち】



2024年1月 → 2025年2月 8.5% ▲

中古車指数



相場動向

2024年の年明け以降、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った。年が明けてからは再度、上昇傾向に。多くの製造年5年落ちがパキスタンに輸出されているが、アラブ首長国連邦への輸出台数の方が多く、相場への影響力を持っていると考えられる。



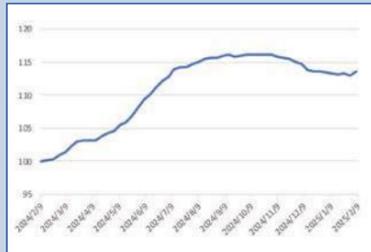
毎月お届しているUcar指数を、今回も個別車種で計算して紹介する。Ucar指数は中古車価格の本当の動向を把握するためのに開発したものである。今月は、基準日を2024年2月4日の週とし、その時点の指数を100とした。

ホンダ ステップワゴン スパーダ RP3 【5年落ち】



2024年1月 → 2025年2月 13.6% ▲

中古車指数



相場動向

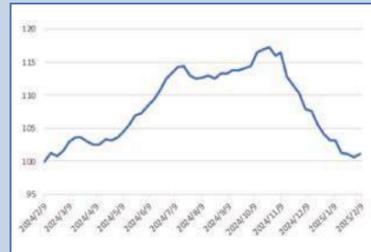
多くの輸出仕向車両が大幅に下落傾向に転じている中、高水準を維持してきたが、昨年12月に下落。年が明けて1月もやや下降気味。ロシアとマレーシアに多くの台数が輸出されているが、年末は経過月数の兼ね合いで5年落ちのマレーシアへの輸出が減少するため下降したと考えられる。

トヨタ C-HR NGX10 【3年落ち】



2024年1月 → 2025年2月 1.1% ▲

中古車指数



相場動向

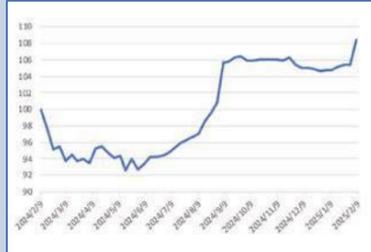
2024年5月以降、上昇を続けていたが、11月末以降は下落している。輸出されている台数のほとんどがロシア向けとなっており、ルーブル安や現地のリサイクル税の増税が足かせとなったようだ。4WDモデルのNGX50型も10月以降下落している。年明け後も未だ回復の兆しは見えていない。

トヨタ ライズ HV A20A 【0年落ち】



2024年1月 → 2025年2月 8.4% ▲

中古車指数



相場動向

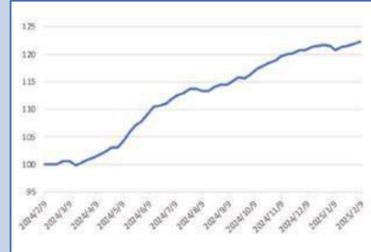
当年物のライズHVだが、2024年6月以降、急上昇を見せた。ハイチやトリニダードトバゴ、バルバドスなどカリブ海の国々に多く輸出されている。2025年2月以降、急騰しており、2月より輸入が解禁されたスリランカへの輸出が考えられている。新車価格を大きく上回っている。

トヨタ ハイエースバン TRH200V 【3年落ち】



2024年1月 → 2025年2月 22.4% ▲

中古車指数



相場動向

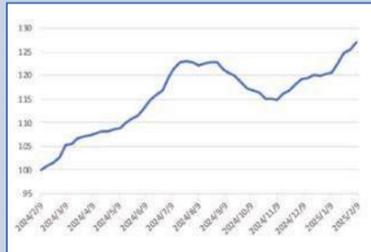
長きにわたり商用車のトップを走るハイエースバン。受注停止となっている期間が長かったせいか、中古車相場は高騰し続けている。2018年から発売開始されたロングスーパーGLダークブライム2は、とくに人気も高い。

トヨタ プレミオ NZT260 【4年落ち】



2024年1月 → 2025年2月 27.0% ▲

中古車指数



相場動向

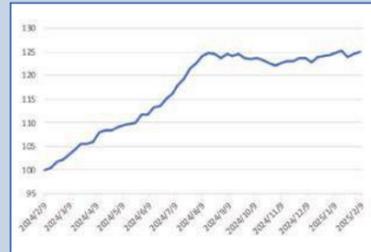
今年、4年落ちとなる最終製造年2021年製は昨年の年始から上昇を続け、300万円を超える価格まで上昇。バングラデシュで起こった暴動の影響で、8月以降は下降傾向となっていたが、12月に入って回復。2025年2月には340万円を超える落札も。いまだ上昇傾向となっている。

トヨタ エスクァイア HV ZWR80G 【5年落ち】



2024年1月 → 2025年2月 25.0% ▲

中古車指数



相場動向

2024年の年始以降、上昇を続け、8月を頂点に横ばいとなっていた。2025年の年始以降、やや上昇の傾向が見られる。輸出されている多くの車両がバングラディッシュ向けとなっている。同国は情勢的に不安定であるため注視する必要がある。

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2025年2月9日までの一週間平均のグラフである。

MIRIVE 愛知会場



MIRIVE AICHI

3月の開催スケジュール

早割	火曜日15時までに搬入いただいた車両1台につき1,000円を計算書にてキャッシュバック!! (3月の全開催対象!)
3月7日(金)	早割&決算応援月間 出品3台以上で流れ1,000円・お取引賞
3月14日(金)	早割&決算応援月間 出品3台以上で流れ1,000円・お取引賞
3月21日(金)	早割&決算応援月間 出品3台以上で流れ1,000円・お取引賞
3月28日(金)	早割&決算応援月間 全車出品料流れ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



国内唯一のトラック専門オークション

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

IMA 東京会場

千葉県印西市牧の台3-1-1 TEL:0476-42-5121

毎週水曜日11:00スタート

- 3月5日 第1608回 オークション
- 12日 第1609回 ひなまつり記念
- 19日 第1610回 オークション
- 26日 第1611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

- 3月6日 第1224回 オークション
- 13日 第1225回 ひなまつり記念
- 20日 第1226回 オークション
- 27日 第1227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

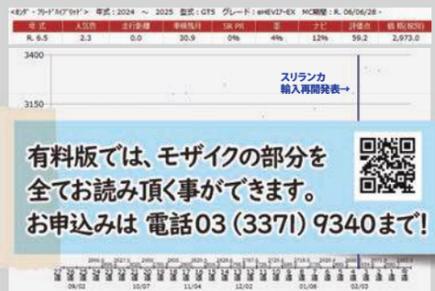
- 3月7日 第1769回 オークション
- 14日 第1770回 ひなまつり記念
- 21日 第1771回 オークション
- 28日 第1772回 期末感謝祭

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

情報 Web で
の「中古車輸出」
Web サービス
きないが、弊社
ですべてをお伝
えすることがで
きる。紙面の関係
だ。紙面の関係
だ。紙面の関係
だ。紙面の関係

《フリード HV》

フリードハイブリッドは、かつてスリランカへ多く輸出されていた一台。
以前は先代 GB7 がスリランカ輸出の対象だったが、いま相場が上昇し始めているのは現行の GT5 の 2WD のモデル。4WD の GT7 も AA 出品台数は少ないものの上昇している。
とくに eHEVE エア EX が高く、評価点 4.5 点以上の直近一カ月の落札平均相場は 300 万円に間もなく手が届きそうところまで上がっている。
※ 2024 年 7 月～12 月の AA 落札平均価格が 280 万円前後
※ 新車乗り出し参考価格 税込 330 万円



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!

《ヤリス》

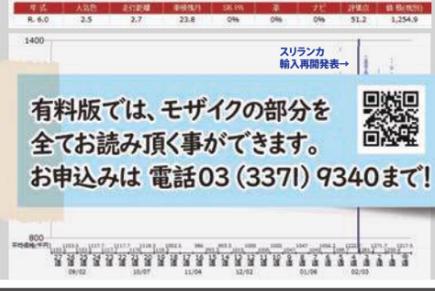
ヤリス(ガソリン)は、日本でヴィッツの後継として 2020 年 2 月より販売が開始されたモデル。2020 年 3 月に中古車輸入を事実上禁止したスリランカへは、それまで KSP130 の 1000CC のヴィッツが多く輸出されていた経緯がある。
グレード X は新車での乗り出し参考価格として税込総額 175 万円前後。直近一カ月は AA 落札価格 200 万円を超える車両も散見される。平均落札価格として税別約 185 万円。2024 年当時は、140 万円程度で落札されていた。
※ 2024 年 7 月～12 月の AA 落札平均価格が 130 万円前後
※ 新車乗り出し参考価格 税込 175 万円



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!

《ワゴン R》

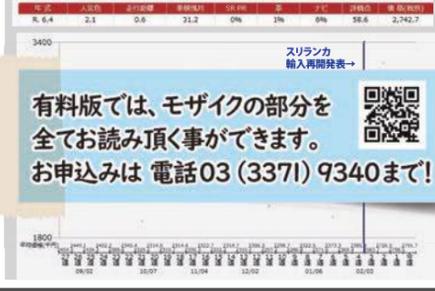
スリランカ向けの軽自動車の代名詞といっても過言ではないのがワゴン R。いま MH95S のハイブリッド FX-S が高騰している。
中古車輸入停止前に、ヴィッツに次いで多くスリランカ向けに輸出されていたのがワゴン R。当時は前型にあたる MH55S のハイブリッドモデルが輸出されていた。
直近一カ月の 4.5 点以上の R6 年～R7 年登録の AA 落札平均価格は約 125 万円となっている。
※ 2024 年 7 月～12 月の AA 落札平均価格が 105 万円前後
※ 新車乗り出し参考価格 税込 150 万円



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!

《ライズ HV》

ライズ HV はトヨタがダイハツから OEM 提供を受ける車両の一つ。
グレード Z においては、2024 年の年初から安定的に新車乗り出し価格(税込 240 万円)程度での AA 落札平均価格で推移してきていた。ダイハツの型式認定不正問題で、長期にわたり生産が停止されていたことも当時の高騰の要因の一つ。
直近一カ月の R6 年式～7 年式の評価点 4.5 点以上 AA 落札平均価格は約 275 万円と高騰している。
※ 2024 年 7 月～12 月の AA 落札平均価格が 235 万円前後
※ 新車乗り出し参考価格 税込 240 万円



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!

《ヴェゼル HV》

ヴェゼルハイブリッドは、かつてスリランカへ多く輸出されていた一台。
以前は先代 RV3 がスリランカ輸出の上位であったが、いま相場が上昇し始めているのは現行の RV5。
とくに eHEV Z フレイルパッケージが高く、マイナーチェンジ後(2024 年 4 月 26 日以降)の評価点 4.5 点以上の直近一カ月の落札平均相場は 400 万円を超えており、500 万円を超える個体も出てきている。
※ 2024 年 7 月～12 月の AA 落札平均価格が 315 万円前後
※ 新車乗り出し参考価格 税込 390 万円



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!

《3面のつづき》
スリランカ向け相場
早くも急騰

1面ですりランカ向け
輸出再開は秒読み段階
すなわち未来形とお伝え
したが、実際の車両輸出
はまだでも中古車相場は
すでに現在形として表れ
ている。このページ内に
スリランカ向けと思われる
代表的な車種の相場ク
ラフを掲載する。
スリランカの規制に照
らし合わせてみると、な
るほど条件に当てはまっ
ていて、なおかつ以前か
ら人気があるカテゴリー
の車種が今回の輸入再開
に合わせて相場
上昇している。

以前は高値で
取引されていた
ヴィッツに代わ
り、現在はヤリ
スが高騰してい
るところを見れ
る。よく理解で
きるだろう。こ
こで紹介した
車種以外にも上
昇、急騰してい
る車種は多数存
在している。
面白いのは、
軽自動車の一部
にスリランカ行
きの相場上昇が
見て取れること
だ。紙面の関係
だ。紙面の関係
だ。紙面の関係

詳しく紹介している。ぜ
ひ入会し、販売に役立
てただければ嬉しい。
(申し込みは 0466-
5510818 もしくは
info@uraco.jp まで)

大切なのは大きな流れと
目先の相場

さて、ここまでスリラ
ンカについて輸入停止の
背景、再開まで時間が掛
かった要因と、一連の流
れと再開後の相場につ
いてお伝えした。ここで大
切なのは「スリランカに
行くこの車種が高い」と
目先の相場だけを意識す
るだけでは、今後の商売
と、いつか「行かな

はうまくいかないだろう
ということだ。
スリランカが中古車の
輸入を停止したようなこ
とは、なにもスリランカ
に限ったことでなく、ど
の仕向国でも起こり得る
ことと思われる。それだ
けに、スリランカ向
けの車種を勉強す
ると同時に、輸出が
止まる要因、開始す
る要因、それに付随
する様々な世界情
勢を常に横目で見
ていくことが大切
だ。それをせずに目
先の相場情報だけ
で商売をしていく
と、いつか「行かな
くなった!」に引つかか
り、大きな損失を被るこ
とになるであろう。
本紙「ユースターカー
EWS」と Web サービス
の「中古車輸出情報 W
eB」では、この輸出の
大きな流れもじっくりお
伝えしていくつもりだ。
「大きな流れ」と「目先
の相場」の両方を使いこ
なすことで、中古車業界
の荒波を乗り切っていた
きたい。

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



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!

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!

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!

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
☎ 03-6855-5500

入会金・月会費 無料会員募集中 詳しくはコチラ▶
<https://www.autoserver.co.jp>





このように、3つのグラフを見て流れをつかんでいただきたい。この高年式の動きはアルファード/ヴェルファイアの影響が大きい。アル/ヴェルは仕向け

出品台数に目をやる。と、スケール幅が小さいのでわかりにくい。出品台数が増加しているのが見て取れる。成約率は他の年落ちと比べて大きく下落している。

2月の中古車相場を振り返ると、一言でいえば下落を感じた一カ月というところだろう。国産車のグラフを例に説明しよう。

相場下落を感じた2月相場

国が「お腹いっぱい」といふ状況や、国内登録が進んだこと、そして新規受注が再開されたことなど、様々な要因が絡み

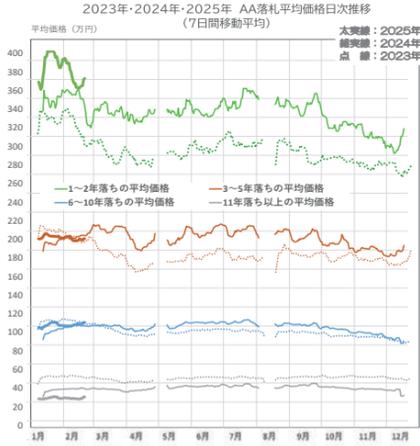
合った結果のグラフなのだ。また、ロシアのロシア向け車種、とくにハイブリッド系が下落するなど、2月は材料が目白押しの一カ月だったといえる。

複雑なグラフだから面倒と読み飛ばさず、今年はこの流れをしっかりとつかんでいか

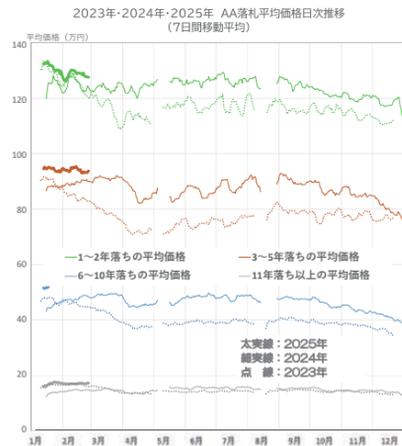
紙では「相場の流れ」を詳細にお伝えしていくので、「必殺相場人」をはじめ、相場の特集をしっかりと読み込んでいただきたい

者で、外して計算したグラフが中古車相場の全体像を語ってくれると思うから。次号以降でアル/ヴェルとそれ以外と分けて考えていくつもりだ。最後にもう一度お伝えする。「流れを勉強しよう」。

国産車 AA落札平均価格 日々推移



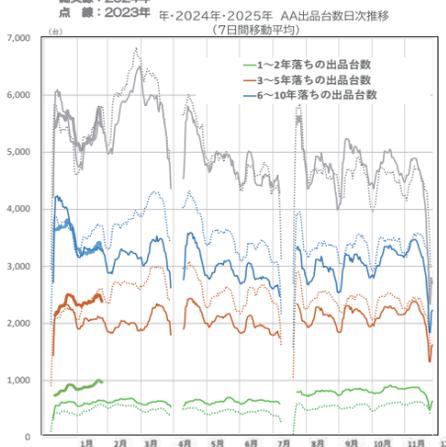
軽自動車 AA落札平均価格 日々推移



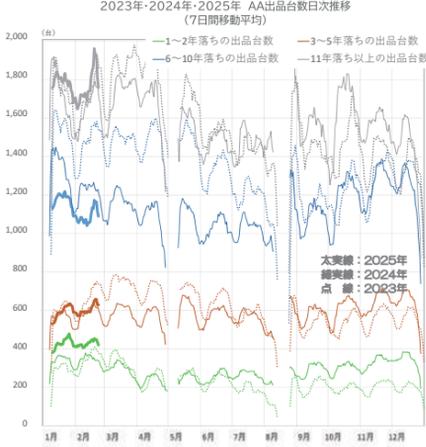
輸入車 AA落札平均価格 日々推移



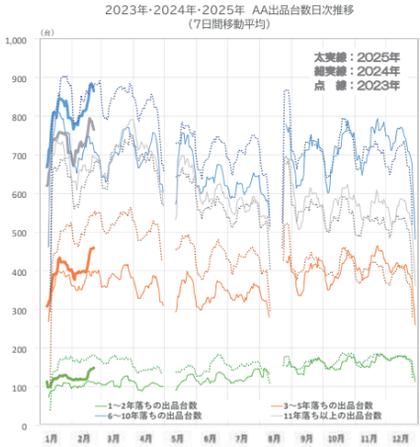
国産車 AA出品台数 日々推移



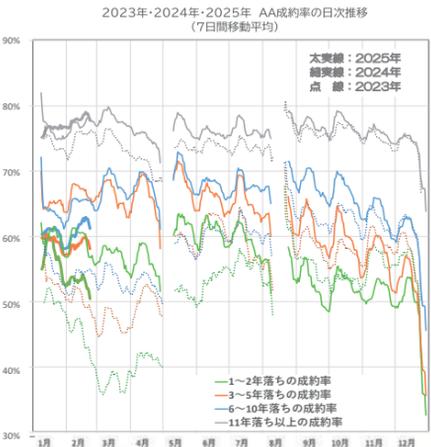
軽自動車 AA出品台数 日々推移



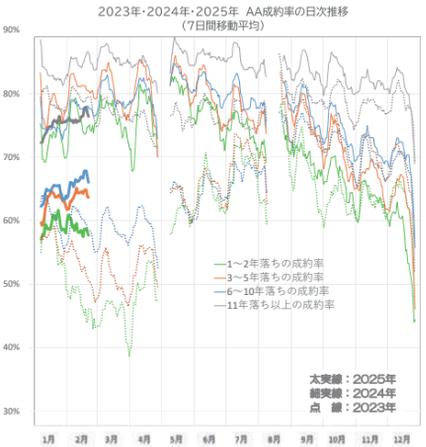
輸入車 AA出品台数 日々推移



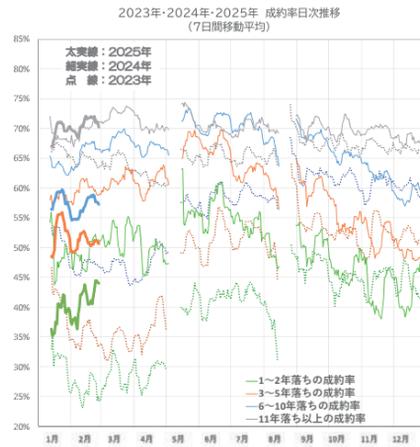
国産車 AA成約率 日々推移



軽自動車 AA成約率 日々推移



輸入車 AA成約率 日々推移



for-you

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

for-you