

無料版

4月号



毎月1日発行

第144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

2025年度

中古車大学



中古車大学

アル/ヴェル暴落で学ぶ



需給と個別の勉強

4月は入学シーズン。大荒れの中古車相場が確定的な本年、勉強嫌いな方も今こそ中古車大学に入学していただきたい。無料でこの記事を読んでいるならば即、購読をして勉強して欲しい。

「今年の相場は荒れる」。最近はこの言葉を実感している方も多いと思う。しかし今年の相場はこんなものではなく、今後もっと大荒れになると思われる。相場が「高くなるのか」「安くなるのか」との質問をよく受けるが、そもそも白黒で考えるのが間違い。かつての授業で『平均価格の罠』と題してお伝えしたが、今年はまだ平均では語れない相場となっている。これからは「個別」の相場判断と、未来がどうなるのかの「需給の流れ」(以降「流れ」)の2つの角度で勉強しないとやられるだろう。

暴落中の40アルファードを抱えて身動きが取れないという話も耳にする。これも個別の「流れ」を察知していれば避けられたであろう。もう一度言おう。個別車種毎の相場の流れを学ばないと、今年はやられてしまうのだ。

今回の授業では、個別判断の重要性をしっかり伝えていく。

2面へつづく

《21面・収益アップのノウハウ》車販の台当たり利益を高める3つのポイント

《11面・ネット集客増強研究会》中古車販売店の看板の考え方

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!

Web i-Auc

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



「需給」の勉強

すべては「需給」で決まる

これも以前からお伝え続けていることだが、相場のすべては「需給」で決まる。いや、相場に限らず、物事のすべてといっても過言ではない。わかりやすい例をもって説明しよう。今では少なくなったが、たかさんの女子が在籍する女子校のようなところに、一人とか二人だけ男子学生がいる学校があった。そのわずかな存在の男子は必ずモテていた。実際の話である。

これも需給バランスが崩れている状態と言えるだろう。どんなダサ男でも、供給が少なれば価値が相対的に上がるわけだ。逆に、イケメンは普通であればモテる。しかし、芸能界に入るとイケメンだらけになり、その中でモテるのは難しくなってくる。

ふざけた話に聞こえるかも知れないがこれは事実。「欲しい」「必要」と「その時の価値」が決まる。「価値」と伝えたのは「価格」だけではない、すべてのことに適用するからだ。

もう一つの例として、下取りや買取りでいじり倒した車を持ち込まれるケース。オーナーから見

たら、それは愛着を持って好きにいじった一台。手回しま掛けたその車は、オーナーには、他にはない価値のある一台となる。つまり供給がそれしかない状態だ。

しかし、その個人レベル的ないじりが、他者からは「欲しい」と思われないうちに、その車の価値は低くなる。オーナー個人に強い需要はあっても、それ以外の需要が無くなる。

例と、実際の査定現場の例という、2つの事例を紹介したが、「需給」で価値が決まる、ということが理解いただけたのではないだろうか。

アルヴェルに見る需給バランスとその「流れ」

冒頭にお伝えした40アルヴェルの暴落。皆様興味強いであろう。40アルヴェルを需給で説明していく。

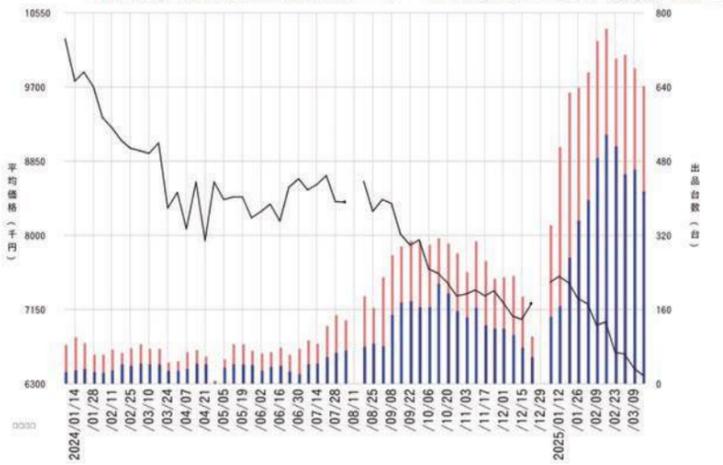
図①を見て欲しい。黒折れ線がAA落札平均価格、棒グラフの赤が落札台数、青が流札台数、その合計が出品台数となる。一目で分かるように、出品台数と落札平均価格は完全な逆相関だ。出品台数の増加とともに、平均落札価格が下落しているのがわかる。相関関係を知るだけでは、まだ不足だ。

中古車ビジネスは「仕入れが命」とも言われている。客付きの車両はともかく、在庫にする車や先の下取りを約束する車

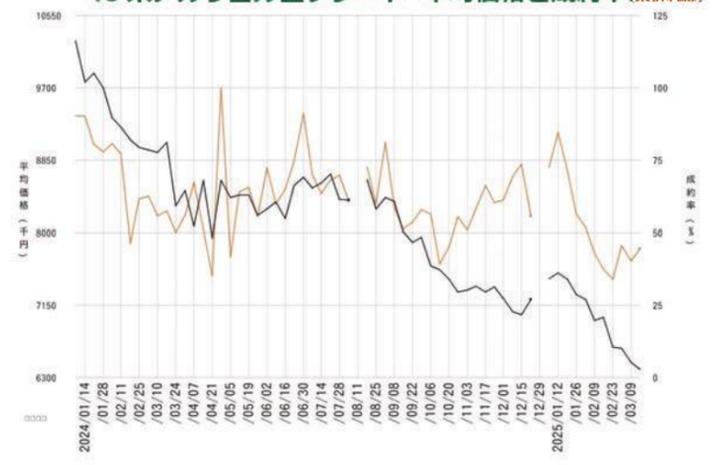
輛などは、仕入れた後に下落、仕入れる頃に下落している、利益の圧縮もしくは損失の拡大となるのは当然の話だ。現在の需給を知るだけでは意味が薄く、その「需給の流れ」を知ることが大切なのだ。つまり、仕入れてから相場が下落することを読み取らなければいけないのが、我々の商売なのである。

中古車ビジネスは「仕入れが命」とも言われている。客付きの車両はともかく、在庫にする車や先の下取りを約束する車

① 2024年1月～2025年3月 1～2年落ち 40系アルヴェル全グレード 平均価格と台数 (赤成約・青流札)



② 2024年1月～2025年3月 1～2年落ち 40系アルヴェル全グレード 平均価格と成約率 (茶折れ線)



ひつ迫の極限に達した価格だといえる。

図①が2024年から現在までのAA落札価格と出品台数の推移だが、24年のお盆明けから出品が増えてきているのがわかる。その結果、価格は下落した。この流れを読み解いていこう。

▲昨年8月から相場が下落した理由▼
24年8月というのは、

当然の結果としてAA落札平均相場は下落していった。

今年の年初は、年末より一段高いところからのスタートとなった。平均価格でいうと7%前後である。

これは相場下落により、店頭プライスが下がり、年末年始の需要でアルヴェルが小売りで捌けた。その結果、在庫を補充する動きがあったと思われる。これが相場の

これが年始の戻りで「安心」といった余計なオマケもついた。そして気が付けば、「あれっ、コールドじゃない」との変化に驚くことになる。

無料版をご覧になっている方は必ず購読申し込みをして、需給の勉強をしていただきたいと思ひます。お申込みは☎ 03-3371-9340まで!

考察② 投げ売り底打ちの流れ

図②は、平均落札価格と成約率のグラフだ。図①の棒グラフの落札と流札の割合を折れ線グラフ(茶色)で表現した。先ほどの「あれっ、コールドじゃない!」から始まり、換金しなければならぬ向きの投げ売りが始まる。それを見たアルヴェルを在庫している人が、焦って売りに走る。

図①の出品台数増加は、データをみる限り新車納車の進捗からの出品、というのではなく、投機目的で

いったと言える。これが需給の流れである。厄介なのは、需給の流れを考えると、アルヴェルを高値で買取りをし、または、新車を購入して、値上がり期待で足にしていた向きも多いだろう。

これがわかるだろう。相場下落時に起こる慣習法則である。わかりやすく解説をしていこう。

あれっ、コールドがここまで来ない。なぜだ? ↓相場の変化に気づかず流札が多発 ↓成約率が異常に低い

この変化に驚くことになる。トヨタの受注開始と国内登録の発表の時点ですべてを考慮しておかなければいけなかったと言える。

【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25万人突破!

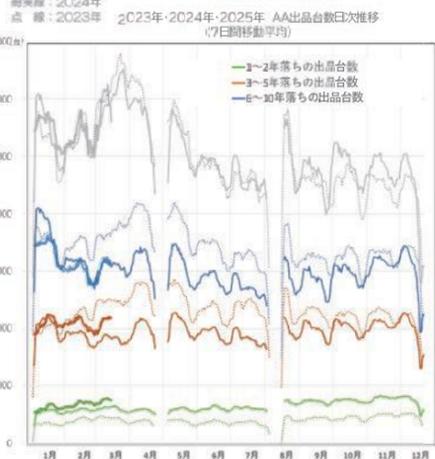
新車も中古車も!土屋圭市が試乗してリアルレビュー!

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/

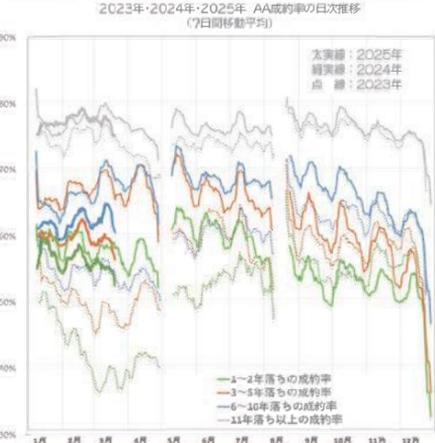
国産車 30、40系アルヴェル抜きAA落札平均価格 日次推移



国産車 30、40系アルヴェル抜き AA出品台数 日次推移



国産車 30、40系アルヴェル抜きAA成約率 日次推移



実際の需要が強い状態ではない。需給が弱いにもかかわらず、落札価格としての相場

⑩相場が底を打ち上昇に転じる。
実際にこの現場にいる皆様には、この流れが理解できると思う。相場下落から底打ちまでのシナリオの定番と言えるのだが、今年に入ってから下落をしているので、年始の相場上昇は、単なる値ごろ感からの「あや戻し」の範囲と言えらる。株という「ダマシ」と同じだ。需給のバランスが取れるまでは本格的な底打ちは来ない。「値ごろ感」で40を判断するのは危険だ。

⑨成約率が一段と上昇する。

無料版をご覧になっている方は必ず購読申し込みをして、需給の勉強をしていただきたいと思ひます。お申込みは☎ 03-3371-9340 まで!



流れを読むにあたって、着眼点を持つべき事柄がある。

アルヴェルの相場底打ちを「流れ」で読む

△需給バランスがどこで取れるかがカギ▽
発売当初から、しばらくは欲しくても手に入られなかった40アルヴェルが一気に市場に出回る。これが暴落のバックボーンだ。
手に入られなかったのは、モノがなかったというよりは、在庫や社用車(社長の足)として、または、マレーシア向けの高騰を狙っての「寝かせ」という状態で、市場には出てきていないもの、モノ自体は存在していた。
市場に出てこなければ、需給が緩むことに直結しない。しかし、それ

の比ではない多くの量だ。実際に30と40の新型が発売後20カ月までの全ての型式のオークション成約台数を調べてみたところ、30が1695台、40が8866台と圧倒的に40の台数が多いのだ。

この3つのグラフは23面の「国産年落ち別グラフ」から30と40のアルヴェルすべてを除いて作成したグラフです。24面の「個別の勉強」と合わせて見てください

市場に滞留している流札ダマや、市中に存在している車両、新車の納車が進んでいる現状から需給が引き締まるのは、まだまだ先ということになるだろう。
では、どこで需給バランスが取れるのか。流れを読んでいこう。

40のプレミア価格に對しての期待感が、異常な相場を形成しているのがわかるだろう。
スケールの違いがあったとしても、やはり30、40とも出品台数が多くなると、相場が下がる逆相関関係はつきりわかる。それにしても、40の最近の出品台数の凄まじさが際立つ。
30アルファードは、16年1月以降、出品台数が増加しても相場が高位安定しているのがわかる。12カ月経過のマレーシア行き相場が形成されているのである。
出品が増えてもマレー

23面へつづく

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 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

VAFTECグループ
日本カーネット株式会社

4/16 株式化20周年大記念AA

お取引1台賞 DXフルーツロールケーキ
ご出品またはご落札1台以上 来場社様限定

ご出品台数賞 全コーナー対象 発送OK

3-5台	6,000円
6-9台	10,000円
10-19台	20,000円
20台以上	30,000円

商品券 ¥1,000 商品券もれなく進呈☆
4/23AAお渡し

100円 屋台
明治安田生命 健活イベント
Autoway

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」!

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』99

メルセデスベンツ・Cクラスセダン(W206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、メルセデスベンツの主力モデル『Cクラスセダン(W206系)』を取り上げます。

レポート | 株式会社 ジャッジメント



■Dセグメントセダンの5代目として登場

現行のW206系は、2021年の秋から国内販売開始。フラッグシップモデルであるSクラス(W223系)譲りの新技術も多数採用されるなど、先鋭的な印象のモデルとなっています。

販売開始から3年以上経過したことで流通量、査定案件も順調に増加。これに加えて、今後は修復歴車両も増えることが予想されますので、しっかりチェックポイントを学んでおきましょう。

■プラットフォームはSクラスと共有

プラットフォームは、先代モデルから進化した『MRA2』を採用。中～大型後輪駆動モデル向けとして、現行Sクラス、Eクラス、GLCクラス等と共有されています。

軽量化を目的として鋼板・アルミ合金等を組み合わせたフレーム構造は、溶接接合だけでなくリベットや接着剤も多く使用されています。チェックの際もその点を考慮して確認するようにしましょう。

フロントエリアの修復歴確認は、ヘッドライト後方に位置するエリアを中心に進めていきます(画像①赤部分)。

■画像①がヒントに



(画像②)



総合的な判断をする際の有力な情報として私達も参考にしています。

■画像③は要注意!

画像③は、ご覧の通り、このエリアは損傷リスクが高い反面、査定時のチェックはしやすい場所なので、ぜひ確認するようにしましょう。

続いて、確認したいのが(画像④)

慎重に確認する必要があります。

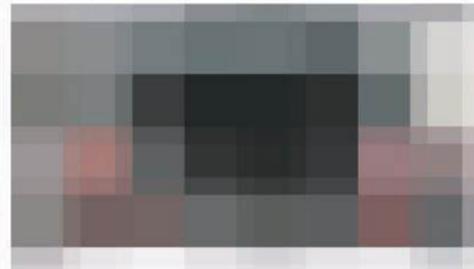
■リヤエリア攻略法

リヤエリアの修復歴チェックは荷室側、ボディ下側から行なえます。荷室は一見するとトリムで覆われ、確認が難しいような印象を受けますが、トリム自体はめくりやすいので(画像⑤)、そこからリヤエンドパネルの状態を確認しましょう。

ボディ下側は、アンダーカバーで覆われており、全体像を掴むのは難しい構造となっています。しかし、バンパーとアンダーカバーの間にはわずかな隙間があり、そこから覗くことが可能です。

隙間からは、リヤエンドパネルと、そこから伸びるバンパーステアの状態を確認することが可能(画像⑥赤丸)。

後方からの衝突においては、リヤバンパーを経由してバンパーステア→リヤエンドパネル→リヤフロアへと衝撃波及していきますので、画像のエリアさえまず確認できれば、査定時のチェックとしては十分です。

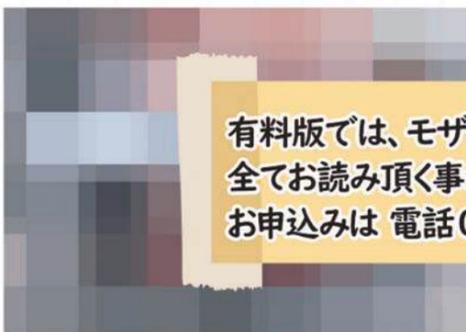


画像①を優先的にチェック



画像②(画像の場合)

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



画像③が破損、骨格部分にも歪みが確認できる(赤枠内)



画像④付近に修正した痕跡はないか?(画像は新車状態)



画像⑤トリムをめくって確認できる



画像⑥リヤバンパーステアが押されていないか?(画像は新車状態)

※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) 3.4%

Check

メルセデスベンツ・CクラスセダンのYouTube動画はこちらからアクセスできます



- 車台番号刻印位置...運転席足元付近に打刻
- ボンネットオープナー位置...ダッシュボード運転席側下部に設置
- 色ナンバー表記位置...運転席側センタービラーに表記
- OBD2端子設置位置...ボンネットオープナー付近に設置

勝手に格付け! 査定難易度 A
リヤエリアは各所カバー・トリムで覆われ、チェックする意欲を削がれやすいです。輸入車という特性上、商品化目的の外板加修も多いので、確認に慎重さが求められます。

MIRIVE 大阪

2025年4月の開催スケジュール

MIRIVE



- 4月限定特設 0円売切コーナー (4/17開催)
- 4月毎開催 1社1台 流札時出品料 1,000円
- 好評につきMAXコーナーキャンペーン継続
- 4/3 通常AA ●成約賞
- 4/10 桜まつりAA&MAA関西三菱ジョイント ★特設 MAA0円売切コーナー ●成約賞
- 4/17 スプリングフェスタAA ◆全コーナー1社3台 流札時出品料1,000円 ●成約賞
- 4/24 通常AA ●成約賞

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 TEL : 072-330-2200 〒580-0003 大阪府松原市一津屋 2-10-7

ARAI INFORMATION

アライオークション総合機械
4月15日(火)
開場8周年オークション



ARAI AUCTIONは行動します。
良質で最適なサービスを通じて、
会員様のニーズに応えます。



アライオークション



https://www.araiiaa.jp/



高単価の成約を連発し 年収 1000 万円を叶える営業術

株式会社 OfficeTV
代表取締役
藤原智浩

第46回

『お客様の「検討します」を鵜呑みにするバカ営業』
をしていませんか? (前編)

「検討します」の裏にある本当の意味を知る
お客様が言う「検討します」の本音は以下の4つであり、順にみていきたい。
①「断る理由を探している」
↓つまり、実際は買う気がないが、断るのが面倒だから言っている。
②「もっと良い商品や条件があるかも知れない」と思っている。



お客さんから「検討します」と言われた時に、お客様の言葉をそのまま受け取って素直に引き下がってしまう営業マンがいます。
実は、この「検討します」という言葉の裏には4つの本音が隠されているのです。では、どう対応すれば「検討します」を突破し、契約につなげることができるのか。その具体的な方法をお伝えします。

4月は新人がデビューする時期ですね。その新人営業マンが一番陥りがちなワナ、それは「お客様の言葉を信じてしまう」ということです。トップセールスになるためには「お客様は平気で嘘をつく」、つまり「お客様の言葉は信じない、行動を信じる」ということを覚えなければいけません。



「良い例」
営業「いかがでしょうか?」
お客様「うーん、ちょっと検討しますね。営業「わかりました。いつまで検討されますか?」。お客様「1週間ぐらいですね。営業「では、またご連絡しますね!」(↓撃沈)。

「検討しますを回避!」
トップ営業の一言とは
では、どうすれば「検討します」を突破できるのか? それは、お客様の本音を探ることです。
その際、トップ営業マンが放つ一言は「具体的に、どの部分で悩まれていますか?」という事です。この一言を使うことで、お客様は「どこが不安なのか」を具体的に答えざるを得なくなります。例えば、以下のような流れになります。

「検討しますを回避!」
トップ営業の一言とは
では、どうすれば「検討します」を突破できるのか? それは、お客様の本音を探ることです。
その際、トップ営業マンが放つ一言は「具体的に、どの部分で悩まれていますか?」という事です。この一言を使うことで、お客様は「どこが不安なのか」を具体的に答えざるを得なくなります。例えば、以下のような流れになります。

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。

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!

お客様「うーん、ちょっと検討しますね」。営業「ありがとうございます。具体的に、どの部分で悩まれていますか?」。お客様「いや、ちょっと予算が」。営業「ご予算が気になるんですね。どの部分で悩まれていますか?」。お客様「そもそもの値段がもう少し下がるのかと、支払い回数の部分です」。営業「実は春のキャンペーンをやっています。即決ですと10万円お値引き、そして金利無しの支払い分割プランもご用意しています」(↓クローキング成功!)
このように「検討します」と言われた瞬間に引き下がるのではなく「どこが不安なのか」を聞くことで、商談を進めることができます。

買って安心の中古車仕入れなら
NPS入札会
新規会員募集集中!
入札会を通じて会員様に安心をお届け
リースUP
入札会出品車両
クレジットUP
レンタUP
✓ 出品車の多くが日産ディーラーでの点検・メンテナンスを実施
✓ リース期間中の安全運転啓蒙活動により良質UP車に
✓ ワンオーナーだから安心
NPS共有在庫
電話一本で即仕入れ可能!
価格非表示機能でお客様との商談にも!
画像掲載 40枚以上
ご要望が多い 損傷箇所も掲載
共有在庫専用仕上げて 即店頭展示可
入会金/年会費無料 保証人不要
入会申し込みはこちら!
https://www.nissan-fs.co.jp/nps/system/
日産プラザソル 検索



日産プラザソル株式会社

苦小牧会場 栃木会場 仙台会場 東京会場 福岡会場 大阪会場

お問い合わせは TEL.043-388-4181

入会申し込みはこちら! https://www.nissan-fs.co.jp/nps/system/



2025

4/19

SAT

Excellence

for you

設立12周年記念オークション



- 🍄 ご来場プレゼント プレミアムデニッシュパン1斤「KOKIN」
- 🍄 お客様感謝賞 1台賞・3台賞・5台賞・10台賞・20台賞
- 🍄 メンバースポイント3倍(出品・成約・落札)
- 🍄 場内およびインターネットより G-Force入札料無料

■ 毎週開催 トレタマ&売切り 九州・沖縄フェスティバル

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 058-398-5102 FAX 058-398-5109

www.i-gforce.co.jp



Vol.143
そこが知りたい

中古車輸出

【2024年輸出 日本vs韓国比較分析】

厳しい市場環境に見舞われながらも健闘した1年

レポート

NPO法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

2024年、日韓の中古車輸出市場は、海上輸送の不安定さ、新車供給低迷による中古車発生量の減少など、共通する厳しい市場環境に見舞われた。しかし、終わってみれば日本は過去最高を更新、また大韓民国(韓国)も大幅に記録を更新した前年(23年)に1万台ほどおよばなかったものの、十分健闘した1年であった。今回は、好調を維持した両国の中古車輸出実績を分析してみた。

日韓で共通する障壁

同じ東アジアに位置し、広く世界に中古車を輸出している両国において、昨年共通して障壁となったのは、やはり海上輸送の問題だったといえる。

年明けから、世界の海上輸送の要衝であるスエズ運河で、中東地域の紛争により運航量が激減した。この影響が大きかったのは韓国の方で、15年連続で仕向国トップのロシア(前年比17.5%減)をはじめ、エジプト(同52.6%減)、ヨルダン(同53.5%減)、サウジアラビア(同11.1%減)といった上位国が、軒並み台数を減少させている。

一方、日本側の仕向国で同地域にあるアラブ首長国連邦(UAE)は、同じアラビア海を通過するものの、紅海の手前にあることから影響は少なく、逆に2年連続で過去最高を更新し、4年振りに仕向国トップを奪還している。

海上輸送については、スエズ運河と同様に、世界二大要衝であるパナマ運河がエルニーニョ現象による水源不足で通過制限が生じた。またコンテナ輸送では、米中貿易戦争による輸送価格の乱高下、さらにこれらの混乱によって、世界の各港で滞船や延着などが発生。その結果、海上物流が混乱して両国ともその影響を受けたが、どちらかといえば、韓国の方がダメージは大きかった。

また、共通する問題としては、新車市場の低迷による中古車発生量の減少がある。日本においては、メーカー各社の不祥事によって

新車が供給できず、また韓国では新車は供給できたが、金利高や物価高による消費者心理の冷え込みで新車が売れなかった。事情は異なるものの、両国とも新鮮な下取車の中古車市場に供給されなかったことが共通している。さらに、両国とも国内の中古車小売り市場が低迷していた分、輸出が有利に動いた1年でもあった。

日韓ともFOB急上昇 背景にロシアの存在

日韓ともに特筆すべき点は、FOB価格の高騰である。近年、この傾向は顕著であるが、24年は両国とも過去最高を更新した。

その背景には、ロシアの規制対象車(規制車)の存在がある。規制対象外の車両(非規制車)の直輸出に關しては、日本が2位、韓国では6位にロシアはそれぞれランクインしている。

ちなみに韓国では、ウクライナ侵略以降の22年以降、ロシアがランキンングに入るようになった。この非規制車の単価も決して安くはないが、価格を押し上げていくのは、やはり規制車である1.9t以上のガソリン・ディーゼル車と、HVの第三国経由の再輸出にある。ちなみにEVも規制車だが、ロシア自体にEV需要がないため輸出されることはない。

それでは、第三国とはどのような仕向国なのか。正式な数値は、各仕向国の貿易統計から読み込まなければならないので現実には難しい。推測になるが、日本の場合だと、24年に初めて10万台超えをし、ランキン

グも3位に浮上したモンゴル、そしてキプロス(15位)、ランク外のジョージア(23位)と、一部UAE(1位)あたりかと思われる。韓国については、キルギス(2位)、UAE(4位)、アルメニア(7位)、タジキスタン(8位)、カザフスタン(10位)、アゼルバイジャン(13位)、オマーン(18位)と多くの仕向国から再輸出されているようだ。

興味深い点はアルメニア。23年は韓国から228台しか輸出されていないが、24年は一気に100倍以上となった。同国に關しては22年以降、欧州車や米国車の左ハンドルの中古車がロシアへ再輸出されているようだ。これが新たに韓国車に加わったのではないかとと思われる。

また、昨年は日本から高年式のHVを中心として、1万4676台の中古車が韓国に輸出されている。ただ、これらの車両は韓国内では登録することはできない。要するに一度、韓国で通関されるものの、前述した韓国の仕向国を通じて再輸出され、さらにロシアに再々輸出されていると考えられる。

ロシアの規制車需要に關しては、日本よりも韓国の方が高く、その分が海上輸送のダメージを補ったのではないだろうか。

韓国の中古車輸出に迫る中国の勢い

昨年の世界の中古車輸出ランキンングでは、欧州をひとつの括りと考えると、1位が日本で2位が米国、3位が欧州となり、4位に韓国が続くが、その後19年か

らスタートしたばかりの中国が迫ってきている。24年は43万6000台(前年比46.5%増)の中古車を中国から輸出したとのこと。ただスタートしたばかりのことで、統計がしっかり管理されておらず、実際のところは、こちらも当年物の未使用車のガソリン車が大量にロシアへ輸出されているようだ。

の内需拡大のため、出口戦略として内燃機関車を海外に押し出す目的であったが、ロシア特需で一時的に方向性が違ってきている。しかし、いずれは当初の目的に沿って、アフリカや南米など新興国への輸出に軌道修正し、中国政府も本気になって助成金制度などで促進した場合、ひよっとすると韓国だけでなく、日本にとっても侮れない存在に成長する可能性はある。

順位	日本				韓国						
	国	地域	2024年実績	2023年実績	前年比	国	地域	2024年実績	2023年実績	前年比	
1	アラブ首長国連邦	アジア	226,762台	204,503台	110.9%	リビア	北アフリカ	124,905台	151,464台	82.5%	
2	ロシア	ヨーロッパ	199,098台	218,323台	91.2%	キルギス	アジア	80,558台	51,013台	157.9%	
3	モンゴル	アジア	111,661台	79,771台	134.0%	トルコ	ヨーロッパ	74,074台	65,614台	112.9%	
4	ニューゼaland	オセアニア	81,305台	114,301台	71.1%	アラブ首長国連邦	アジア	32,295台	21,313台	151.5%	
5	タンザニア	東アフリカ	77,992台	81,697台	95.5%	エジプト	北アフリカ	28,107台	59,248台	47.4%	
6	チリ	南米	64,720台	65,699台	98.5%	ロシア	ヨーロッパ	28,101台	26,955台	104.3%	
7	ケニア	東アフリカ	63,236台	61,177台	103.4%	アルメニア	アジア	25,641台	228台	11246%	
8	南アフリカ共和国	南アフリカ	55,351台	57,036台	97.0%	タジキスタン	アジア	23,806台	21,434台	110.1%	
9	タイ	アジア	48,713台	55,105台	88.4%	モンゴル	アジア	19,305台	16,504台	117.0%	
10	フィリピン	アジア	41,472台	35,282台	117.5%	カザフスタン	アジア	18,300台	13,439台	136.2%	
11	パキスタン	アジア	39,961台	27,419台	145.7%	ヨルダン	アジア	15,995台	34,389台	46.5%	
12	マレーシア	アジア	38,616台	35,068台	110.1%	チリ	南アメリカ	13,259台	13,331台	99.5%	
13	ウガンダ	東アフリカ	32,535台	29,682台	110%	アゼルバイジャン	アジア	12,118台	18,236台	66.5%	
14	ジャマイカ	中央アメリカ	32,197台	33,586台	95.9%	グアテマラ	中央アメリカ	10,344台	11,544台	89.6%	
15	キプロス	地中海	27,436台	29,903台	91.7%	サウジアラビア	アジア	9,405台	10,464台	89.9%	
16	ミャンマー	アジア	26,599台	22,320台	119.2%	ドミニカ共和国	中央アメリカ	8,904台	11,231台	79.3%	
17	ガイアナ	南アメリカ	23,107台	21,306台	108.5%	コスタリカ	北アメリカ	8,501台	9,030台	94.1%	
18	パングラデシュ	アジア	21,919台	20,936台	104.7%	オマーン	アジア	7,905台	851台	928.9%	
19	英国	ヨーロッパ	21,473台	27,558台	77.9%	マダガスカル	アフリカ	7,771台	6,094台	127.5%	
20	オーストラリア	オセアニア	21,455台	22,526台	95.2%	カンボジア	アジア	6,682台	4,194台	159.3%	
輸出台数合計			1,573,479台	1,543,364台	102.0%	輸出台数合計			627,875台	638,723台	98.3%
仕向国数			172か国	171か国	1.0増	仕向国数			166か国	178か国	12.0減
輸出合計金額			1,540,400,000,000円	1,159,435,266,000円	132.9%	輸出合計金額			762,868,125,000円	692,988,640,000円	110.0%
台当たり単価			979,000円	865,867円	113.1%	台当たり単価			1,215,000円	1,084,890円	112.0%

▲出所:日本=財務省通関統計 韓国=韓国貿易協会 ※日本の実績で、数字が赤字で記載しているのは過去最高値 ※韓国の輸出額は、us\$で発表されていた数値を円に換算(2023年は1ドル=145円で2024年は1ドル=150円で換算した)。



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

教えて弁護士先生

「社員の交通事故」編



従業員が無断で社用車を運転して事故

会社側の責任となる 事案も多数ある



中 古車販売店の従業員が、社用車で事故を起こしてしまったそうです。会社では、こうした交通事故について、どのような責任を負うのだろうか。

また、従業員が会社に無断で社用車を使っていた場合はどうなるのだろうか。さらに社用車ではなく、従業員のマイカーで事故を起こしたら、会社は責任を負うのだろうか。横澤弁護士に聞いてみよう。

【横澤弁護士】

今 回は従業員が交通事故を起こした場合、会社側がどのような責任を負うのか、ということについて解説をしていきます。まず交通事故が起こった場合、直接責任を負うのは運転者です。そのため、社用車で交通事故を起こした場合、運転者をしていた従業員が責任を負うこととなります。

具体的には、民事上の責任として、被害者に対する賠償責任を負うこととなりますが、任意保険に加入していれば、人身に対する賠償も物損に対する賠償も保険金で対応できることとなります。さらに、被害者をケガさせてしまったような場合には、刑事

上の責任として、自動車運転過失致傷罪といった責任を負うこととなります。

通常の運転をしていて、事故を起こし被害者にケガをさせたような場合には、自動車運転過失致傷罪として懲役7年以下、または罰金100万円以下の罪となりますが、飲酒や薬物使用、速度超過等によって危険運転致傷罪が成立する場合には、懲役15年以下の罪となります。

さて、社用車に乗っていた従業員が交通事故を起こした場合、会社側は、運行供用者責任(自賠法3条)や、使用者責任(民法715条)といった理論により、民事上の責任を負う可能性があります。被害者が怪我をした場合、治療費や休業損害といった項目についての賠償のほか、後遺症が残れば、後遺症による逸失利益や後遺症慰謝料についての賠償責任も生じます。

その他、入院通院をした場合には、傷害についての慰謝料も発生することとなりますが、傷害慰謝料は通常、入院通院の期間によって金額が決まることとなります。

物損については、会社側が使用者責任として賠償義務を負うことがあり、その場合には修理費や評価損、代車使用料などについての責任を負うこととなります。

このように、社用車で交通事故が起こった場合には、会社側

が責任を負うことになるため、任意保険には必ず加入する必要があります。

で は、社用車を従業員が会社側に無断で使用した場合でも、会社は責任を負うことになるのでしょうか。この点については、いくつかの裁判例がありますのでご紹介しましょう。

【判例①】

農協職員が業務で社用車を使用していたが、終業後に会社に無断で鍵を持ち出し、私用運転中に交通事故を起こしました。この場合、客観的・外形的にみて、所有者のために運行したといえるかどうかという基準を設け、農協(会社側)の責任を認めました(最高裁昭和39年2月11日判決)。

【判例②】

鍵を差し込んだまま、ドアに施錠もされていない社用車を元従業員が退職した翌日に無断運転して、交通事故を起こした事案でも、会社側の責任が認められています(最高裁昭和49年11月12日判決)。

【判例③】

会社側が私用運転を禁止して、営業および通勤用として使用を認めていた車について、従業員が私用のスキー旅行で事故。この事案でも、会社側が私用運転を確実にさせないための措置を何も採っていなかったとして、会社側の責任が認められています(東京地裁昭和61年11月27日判決)。

2025.4.23 WED

USS福岡会場 誕生22周年記念AA

おかげさまで、22周年を迎えます。

～オールディーラー協賛記念&特設!鹿児島サイト～

AM 10:00 よりスタート

【出品車早期搬入】3/19(水)より受付開始!

誕生22周年記念スペシャル企画

企画①

来場者エントリー賞
輝黄卵1パック

※10:00より配布

出品2台賞

【選べる堂島ロール】

大人気の堂島ロールを
3種類の中からお選び頂けます!

企画③

出品賞

出品台数の合計数に応じて豪華賞品進呈
【5台・10台・22台・30台・50台】

落札賞

落札台数の合計数に応じて豪華賞品進呈
【30台】

※出品賞・落札賞の重複受領不可
(多い方の台数賞のみの受領となります。)

企画④

スペシャルガラポン大抽選会

4.23開催【誕生22周年】で取引頂ければ...

スペシャルガラポン大抽選会へご参加いただけます!

取引1台以上で参加可能!

企画⑤

再出品賞

4月19日(土)九州会場→4月23日(水)福岡会場
上記開催の九州会場から福岡会場へ再出品頂いた
会員様に1台につき1,000円分の商品券をプレゼント!
※1社上限10台まで

企画⑥

毎月恒例!!

特設ディーラーコーナー

良質なディーラー出品車が多く集まる特設コーナー!!

さらに! 5月21日は...誕生22周年記念感謝祭&オールディーラー協賛21周年記念同時開催!
イベント予定...出品賞【2台・7台・15台】

〔判例④〕
タクシー会社の従業員が、勤務終了後に知人を同乗させて起こした事故についても、会社側の責任が認められました(神戸地裁平成10年12月17日)。

〔判例⑤〕
従業員がスペアキーで会社の車を無断で持ち出して起こした事故についても、日常的にスペアキーを従業員に交付していたこと等から、会社側の責任が認められた事案もあります(大阪地裁平成18年7月26日判決)。

このように、会社側に無断で従業員が社用車を使用した場合であっても、会社側の責任が認められている事案は多くあります。会社側としては、無断使用を禁止するだけでなく、鍵を会社側が管理して、無断使用をできなくするような措置を採ったり、社用車がいつどこで使用されているかのデータを取得するなど、厳重な管理をしない限り、従業員の無断使用であっても責任を負うという結論になります。

以上は会社所有の社用車における事例です。では、従業員のマイカーで事故を起こした場合はどうなるのでしょうか。会社の業務とは関係のない所で、従業員がマイカーで交通事故を起こしても会社側が責任を負うことがないのは当然といえます。

一方、会社の業務でマイカーを使用することを認めていて、業務中に交通事故を起こした場合、会社側は運行供用者責任を負うことになります。

次に、マイカー通勤を認めていた場合、通勤途中で交通事故を起こした場合はどうなるのでしょうか。

裁判例をみると、会社側が通勤や工事現場への往復にマイカーを使用することを認め、ガ

ソリン手当等を支給していた事案において、会社側の責任を認められたものがあります(最高裁昭和52年12月22日判決)。

このように、会社側がマイカー通勤を認め、手当等を支給している場合には、会社側の責任が認められることが多いです。

では、会社側がマイカー通勤を禁止していたにも係わらず、交通事故を起こした場合はどうでしょうか。

この点については裁判例は分かれています。会社側が、寮からマイカー通勤をしていることを黙認していたり、かつ会社の社屋に隣接する駐車場も利用させていた事案では、会社側の責任を認めました(最高裁平成元年6月6日判決)。

一方、会社にマイカー通勤に関する規則があったものの、会社側に対する申請をしたこと、会社から許可を受けたこと、もない従業員が、マイカー通勤の途中で交通事故を起こしたケース。この判例では、マイカー通勤がやむを得ない状況になく、業務のとの関連性もなく、単に帰宅のために過ぎないことから会社側の責任が否定された事案があります(東京地裁平成25年3月14日判決)。

このように、マイカー通勤において会社側が責任を負うかどうかは、会社側がマイカー通勤を認めていたか、もしくは黙認していたか、またガソリン代の支給等の有無から判断されることが多いようです。

会社側がマイカー通勤を認めている場合には、通勤途中の交通事故について、会社側に責任が発生することが多いです。そのため、従業員から任意保険の証書などの写しの交付を受けるなどして、今一度、任意保険の加入が漏れていないかを確認するなどの措置を採るのが良いでしょう。



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。

第63回 **スプリングリレーオークション**

令和7年度 **JU** 関連協

目標台数 13,928台



JU 栃木
4月4日金
いち金!! JU関連協スプリングリレーAA
セレモニースタート 10:45
セリスタート 11:00

JU 長野
4月8日火
JU関連協リレーオークション
セレモニースタート 11:20
セリスタート 11:30

JU 茨城
4月9日水
JU関連協リレー&出品協力店協賛
セレモニースタート 10:50
セリスタート 11:00

JU 神奈川
4月10日木
関連協スプリングリレー・ディーラー協賛AA
セレモニースタート 10:40
セリスタート 11:00

JU 千葉
4月18日金
JU関連協スプリングリレービッグAA
セレモニースタート 10:50
セリスタート 11:00

アライ小山
4月17日木
JU関連協スプリングリレーオークション
セレモニースタート 11:00
セリスタート 11:05

JU 群馬
4月17日木
関連協スプリングリレー・青年部OB会協賛 全支部合同記念AA
セレモニースタート 10:50
セリスタート 11:00

JU 東京
4月14日月
関連協リレー・青年部主催チャリティ記念
セレモニースタート 9:30
セリスタート 10:00

JU 新潟
4月11日金
関連協スプリングリレー・上信越3県合同記念AA
セレモニースタート 10:10
セリスタート 10:30

アライサイド
4月18日金
JU関連協スプリングリレー記念&輸入車正規ディーラー協賛A
セレモニースタート 9:50
セリスタート 10:00

JU 山梨
4月19日土
関連協協賛JU山梨スプリングリレー&新セリスシステム導入2周年記念オークション
セレモニースタート 10:45
セリスタート 11:00

JU 埼玉
4月22日火
JU関連協スプリングリレー&JU埼玉スタートジャンボ記念AA
セレモニースタート 9:50
セリスタート 10:00

GOALS!



お問い合わせ先 ●JU東京/☎048(990)8611 ●JU埼玉/☎048(798)2111 ●JU神奈川/☎0465(37)3751 ●JU千葉/☎043(257)5257 ●JU茨城/☎0299(48)1833 ●JU栃木/☎028(648)1181 ●JU群馬/☎027(350)1200 ●JU長野/☎0263(58)3700 ●JU新潟/☎025(362)6666 ●JU山梨/☎055(279)2552 ●アライサイド/☎044(288)7788 ●アライ小山/☎0285(45)1555

CAA 中部会場
Challenge Advance Assist

初出品ジャンボAA

「Part1」「Part2」限定

初出品系 4コーナー

初出品プレミアム

初出品

CAA中部初出品

軽初出品



輸入車初出品
&
輸入車コーナー

流札時
出品料
無料!!

4月9日 Part 1

出品または落札
1台以上賞

「かきたねキッチン
かきたねアソート」
12袋



4月23日 Part 2

出品または落札
1台以上賞

「なんばん往来」
5個入



出品3台以上賞



「選べる特選ドリンク」
1ケース

出品3台以上賞



「美河ハム
定番セット」

※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。

4月
スケジュール

4/2(水) 1784回
レギュラーAA

4/9(水) 1785回
初出品ジャンボPART1

4/16(水) 1786回
レギュラーAA

4/23(水) 1787回
初出品ジャンボPART2

4/30(水) 休催

CAA 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
シグマ輸送センター TEL 0120-250-852

毎週水曜日開催 START AM10:00
CAA HP <https://caanet.jp/>
TC-webΣ HP <https://taacaa.jp/>
TEL 0565-29-1100 FAX 0565-29-0700
【TC-webΣ】サポートセンター TEL 03-6757-7800





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 オスカードルーム4F TEL: 06-6685-1031 (代)
仙台支店 仙台市若林区六丁目字南97-3 東インター斎藤ビル 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)

しるこやの ぼん ぼんにあふるる さくら貝

今月の一句の季語は 桜貝の春。花貝、紅貝とも、ニッコウガイ科の二枚貝。殻は薄く長さ三センチほど、桜色で光沢をおび美しい。他の貝に食べられるため小さな穴のあいているものが多い。貝の中ではとくに桜貝にひかれる。その桜色が日差しにキラキラしている様は幼い時の記憶の

中で今も印象的に残っている。 掲句のしるこ屋は鎌倉の小町通りを入ってすぐ右折した路地に昭和の風情を残したままの姿で在る。その店の窓側に、大きな壘に入った桜貝がボツンと置かれている。鎌倉の海岸で長い年月の間、たまったものかもしれない。

しるこ屋はあずき色をしたものが多いなか、あんみつについでいるフルーツの黄や、白玉の白や、さくらんぼの赤や、とくに求肥のうす桃色は店内をぼつと明るくする。店に光が差し込むと壘のガラスに反射して桜貝が際立つ。一瞬、求肥と桜貝が呼応する。

荒井寿一(荒井高事会長)

ネット集客 増強研究会

中古車販売店の看板の考え方

大平喜久

実は今、ちょうど当社のある店舗の看板を掛け替えるようとしていて、あでもない、こうでもない、といって、看板屋と打ち合わせしている最中なんです。読者の皆さんも自分で看板を作るつもりで、ちょっと一緒に考えてみて下さい。

皆さんなら、どんな看板にしますか? 普通に考えたら、例えば佐藤モーターズという名前のお店だとしたら「佐藤モーターズ」という看板を作らなければならないですね。ただ、お客さん視点から見ると、「佐藤モーターズ」には興味ないんですよ。ちょっと分かりやすく説明しますね。例えば佐藤焼肉店というのと、高橋焼肉店というのがあったとすると、じゃありませんか。高橋焼肉店は安くて美味しいと仮定しますよね。高橋焼肉店に行く理由は、安くて美味しいから、高橋焼肉店の品

質というか味に興味があるわけですよ。これと同じで、お客さんは佐藤モーターズというお店には興味はないわけですよ。佐藤モーターズでは、どのようなサービスを受けられて、どのような満足を得られるか、ということにお客さんは興味があるわけですよ。お店の力の差というのは、こういう所にも出てきてしまうわけですよ。

ご存じのように、看板というのはかなり高価なものじゃないですか。一度作って付けてしまったり、簡単に直したりできないじゃないですか。よほど深く考えて考え抜いて作らないと、お金をドブに捨てるようなことにもなりかねないわけですよ。お店の力の差というのは、こういう所にも出てきてしまうわけですよ。

AUCNET

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113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/>

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!
- オークネット会員ならアイオークの「Webi-Auc」もご利用いただけます!(追加料金なし)
- 忙しいあなたに代わります! ロボットによる自動応札機能
- 支払代行サービスを使えば、入金前でも車両の搬出が可能!

新規入会・資料請求はこちら



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買取車・下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ご参加をお待ち申し上げます。

2025年4-6月開催スケジュール

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

2025年6月

6月 5日(木) MAA東海北陸甲信 JU愛知
 6月18日(水) MAA関東 JAA
 6月20日(金) MAA東北 JU宮城



UCAR
三菱認定中古車

在庫検索はこちらから
三菱自動車公式中古車サイト
M・Cネット



リース・レンタアップ車の「NPS入札会」が活発

日産プラザソル 中古車市場への初出品に入札が集中、会員も増加



全国6会場、毎週月、火に開催

日産プラザソル株式会社(NPS、甲斐慎一社長)の運営する「NPS入札会」が好調に推移。深刻な良質車不足のなかで、バイヤーニーズに応えた車両を提供し、成約率94%と活発な取引を展開している。

この入札会は、日産フィナンシャルサービスのリースアップ車や残価設定型クレジットのアップ車、日産レンタカーのレンタアップ車が出品の中心。中古車市場に初めて出てくる新鮮な車両が仕入れられるとあって、入札が集中している。

さらに、新規入会も右肩上がりが増加。この背景には保証人が不要で、入会金および年会費が無料という、参加しやすさもあるようだ。

現在、NPS入札会は北海道から九州まで計6会場(苫小牧、仙台、栃木、東京、大阪、福岡)を展開しており、毎週月曜日

と火曜日に開催。会員は専用HPで車両情報や画像を検索し、ウェブから入札する。開催期間中は下見も可能で来場特典を設けている。

なお、直近の23年度実績では成約率が94%に上り、成約単価は72万4000円。出品は1万6000台で、そのうちの96%を日産車が占めている。

同社では「社内でのリース期間中の車両管理事業を展開しており、定期点検の入庫促進活動や、事故削減に向けた安全運転啓蒙活動等を実施。これにより、しつかりメンテナンスされた良質な中古車が入庫されてくる。これが一番の強み」と話す。

一方、こうした良質車は、入札会だけでなく「NPS共有在庫」でも仕入れが可能だ。在庫車の中からとくに高品質な車両を選び、商品化まで施した状態で常時50台以上を掲載している。

会員は電話一本で仕入れられるほか、価格非表示機能もあつて商談でそのまま活用できるため、小売り店の活用が多いという。

中古車業界では、新車の供給は以前よりも進んでいるが、下取り車などの新鮮なタマはまだまだ少ない。こうした厳しい環境の中で、NPSの存在がさらに際立っている格好だ。

TAA近畿

8日から「北港特設ヤードコーナー」開始

トヨタユーズック(北口武志社長)のTAA近畿は、4月8日から「北港特設ヤード」をオープンする。

これは、トヨタ販売店グループおよびリース会社限定の遠隔出品ヤード。近畿会場と映像で結び「北港特設ヤードコーナー」として、セリを実施する。

宮崎佳紀会場長は「ディーラーからの良質な下取り車や

リースアップ車を出品。とくに、ヤリスやプロボックス、カローラフィールダーなど、スリランカはじめ海外でも需要が高い車種が揃うだろう」と話す。

現地での下見は、月曜日と火曜日の9時~17時に可能。また、開催日はTAA検査員による下見代行も受け付ける。

なお、北港特設ヤードは臨時の施設となり、5月20日に開催



湾岸舞洲インターから至近に位置

する新会場7周年AAまでの運用を予定している。

ホッケー「横浜GRITS」冠協賛ゲームを開催

オークネットオークション企画の売上金一部を寄付



オークネット商品サービス戦略室に所属するフォワードの石井秀人選手。背番号は20番



3月8日のAUCNET GAME DAYはH.C. 栃木日光アイスバックス戦。観戦者数は1804名、オークネットからの参加者は70名を数えた

オークネット(藤崎慎一郎代表取締役社長CEO)は、スポンサーを務めるプロアイスホッケーチーム、横浜GRITSの冠協賛ゲーム「AUCNET GAME DAY」を3月8日に開催した。

当日は同チームの選手の用具を封印入札方式で販売するオリジナルオークション企画の「KOKOHAMA GRITS Special Auction presented by AUCNET」を実施。売上金の一部を、子供の難病支援や障害のある子どものスポーツ支援を行なう認定NPO法人ならびに関連基金(スマイルオブ

キッズ)の家族及び、横浜子どもスポーツ基金)に寄付した。

オークネットでは、昨年4月から同チームに所属する石井秀人選手を、同社商品サービス戦略室の一員として迎えている。

また、昨年8月からは、横浜GRITSを運営するGRITSスポーツインベーターズ株式会社(本社: 神奈川県横浜市、白井亮人社長)とプラチナパートナー(スポンサー)契約を締結。チームコンセプトとして掲げる「デュアルキャリア」を支援している。

KCAA 福岡

4/10 (木) 創立36周年 大記念AA開催

セレモニースタート▶AM 9:30~
セリスタート▶AM 9:40~

出品料:流れ車無料!! お楽しみ取引賞多数!!

早期搬入可能

キッチンカー 来場者サービス!!

4/17 (木) 創立36周年 大記念AA

<p>4/9</p> <p>KCAA 南九州</p> <p>福岡会場36周年運動大記念AA</p>	<p>4/10</p> <p>KCAA 福岡</p> <p>福岡会場創立36周年大記念A</p>	<p>4/12</p> <p>KCAA 九州 2nd</p> <p>福岡会場36周年運動AA</p>	<p>4/16</p> <p>KCAA 京都</p> <p>JU京都協賛春の大感謝記念AA</p>	<p>4/18</p> <p>KCAA 山口</p> <p>新年度お客様感謝大記念AA</p>
---	--	--	---	---

インターネットリアルオークション

好評につき、出品店調整機能追加!

KCAAグループ会員募集中!

<https://www.kcaa.co.jp>

<p>KCAA 南九州</p> <p>宮崎県えびの市湯田372</p> <p>TEL: 0984-35-2000</p> <p>FAX: 0984-35-2255</p>	<p>KCAA 福岡</p> <p>福岡県古賀市青柳132-16</p> <p>TEL: 092-944-4343</p> <p>FAX: 092-944-4169</p>	<p>KCAA 山口</p> <p>山口県山口市阿知須5870</p> <p>TEL: 0836-66-2323</p> <p>FAX: 0836-66-2121</p>	<p>KCAA 京都</p> <p>京都市伏見区深草鞍ヶ谷12-5</p> <p>TEL: 075-644-2200</p> <p>FAX: 075-644-2519</p>	<p>KCAA 九州 2nd</p> <p>宮崎県えびの市湯田372</p> <p>TEL: 0984-21-4800</p> <p>FAX: 0984-21-4811</p>
--	---	--	--	---

MIRIVE 埼玉会場



MIRIVE SAITAMA

4月の開催スケジュール

4月 2日(水)	April AA 全車出品料流れ 1,000円・お取引賞
4月 9日(水)	MIRIVEメンバーズ AA 成約賞・落札賞・お取引賞
4月16日(水)	春の大感謝祭 AA 全車出品料流れ無料・お取引賞
4月23日(水)	フレッシュディーラーズAA① お取引賞(ガラポン大会)
4月30日(水)	フレッシュディーラーズAA② 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



高成約率が続くアライバントラ

荒井商事 2月は4週連続で新記録を更新

荒井商事(荒井亮三社長)主催のアライバントラが、高成約率を維持し活発なセリが行なわれている。国内最大規模の商用車オークションを展開するアライバントラは、2月全4開催において毎週、成約率新記録を更新する快挙を達成。

2月1日開催の成約率は71.0%という歴代最高で幕を開け、翌週8日開催は72.2%、15日は73.3%、22日が73.4%と4週連続で記録を塗り替え、同月の1カ月の

平均実績においても72.5%という高い成約率をマークした。続く3月に入っても好調な推移をみせており、新記録までは届かないものの、4週目の3月22日開催の時点で月間平均71.4%と好調に推移。

出品ボリュームが拡大する年間最大の需要期を迎えても、アライバントラは、



国内最大の商用車専門オークション



平均実績においても72.5%という高い成約率を

アライバントラは、売り買いともに高水準な実績を挙げ、活発な取引が続いている。



左からテュフラインランドジャパン有馬取締役とリアルネットプロモーションの小島社長

認定基準を共同で策定したことを発表。消費者が安心・安全に整備工場を選択できる環境構築をめざしていく。

昨今の自動車関連業界においても、コンプライアンス強化を求める背景があることから、国土交通省のガイドラインを参照し、整備業界における安全性と信頼性を一層向上させるため、独自の認定・保証制度を発表する。

この制度は、整備工場の設備、技術、管理体制、コンプライアンスをより厳格に評価。これにより、消費者に対して安全かつ信頼できる高品質なサービスの提供をめざす。

自動車整備業界では、運転アシスト機能や電気自動車といった新たな技術への対応や、電子車検証の発行、OBD車検など、検査業務の対応が求められている。このような環境下で整備業界には、コンプライアンスを含むさらなる管理体制構築が急務となっている状況だ。

今回の取り組みでは、第三者認証機関(テュフラインランドジャパン)が当整備工場認定・保証制度に基づいて監査し、リアルネットが整備工場認定を行なう。認定を受けた整備工場は、車両販売時の整備・修理・点検、または、車検・法定12カ月点検を受けた車両に対しての保証が

付帯できる。

これにより、小売り、個人間売買車両、整備工場の付加価値と安心・安全を訴求し、売上に寄与。車検・法定12カ月点検、販売車両への整備・修理・点検をした場合、当該車両に対して保証を付帯可能で、これは近々導入予定で準備を進めている。

同社では、この整備工場認定・保証制度に共感し、ともに整備業界の発展に向けて協力し合えるパートナー企業を募集している。予定企業数に達した場合は終了となるため、「この機会に応募していただきたい」(小島社長)としている。

なお、問い合わせはリアルネットプロモーション営業支援部
電話045(507)9337
※平日10時~17時まで
メールアドレス: info@realnet-promotion.co.jp

整備工場向けに新たな認定・保証制度 テュフ社と共同で独自の基準を策定

リアルネットプロモーション

認定基準を共同で策定したことを発表。消費者が安心・安全に整備工場を選択できる環境構築をめざしていく。

昨今の自動車関連業界においても、コンプライアンス強化を求める背景があることから、国土交通省のガイドラインを参照し、整備業界における安全性と信頼性を一層向上させるため、独自の認定・保証制度を発表する。

この制度は、整備工場の設備、技術、管理体制、コンプライアンスをより厳格に評価。これにより、消費者に対して安全かつ信頼できる高品質なサービスの提供をめざす。

自動車整備業界では、運転アシスト機能や電気自動車といった新たな技術への対応や、電子車検証の発行、OBD車検など、検査業務の対応が求められている。このような環境下で整備業界には、コンプライアンスを含むさらなる管理体制構築が急務となっている状況だ。

今回の取り組みでは、第三者認証機関(テュフラインランドジャパン)が当整備工場認定・保証制度に基づいて監査し、リアルネットが整備工場認定を行なう。認定を受けた整備工場は、車両販売時の整備・修理・点検、または、車検・法定12カ月点検を受けた車両に対しての保証が

付帯できる。

これにより、小売り、個人間売買車両、整備工場の付加価値と安心・安全を訴求し、売上に寄与。車検・法定12カ月点検、販売車両への整備・修理・点検をした場合、当該車両に対して保証を付帯可能で、これは近々導入予定で準備を進めている。

同社では、この整備工場認定・保証制度に共感し、ともに整備業界の発展に向けて協力し合えるパートナー企業を募集している。予定企業数に達した場合は終了となるため、「この機会に応募していただきたい」(小島社長)としている。

なお、問い合わせはリアルネットプロモーション営業支援部
電話045(507)9337
※平日10時~17時まで
メールアドレス: info@realnet-promotion.co.jp

TAA・CAAとの取引が より便利になりました!!

3/10.mon リリース!!

便利な新機能が続々登場! ぜひご利用ください!

01 状態票QR読み込み車の履歴表示

「状態票QR読み込み」画面にて、QRコード読み込みや、出品番号検索をした車両の履歴を表示し、履歴から状態票を再表示できるようになりました

※TAA・CAA会場のみ対象
※履歴は当日のみ閲覧可能

02 TC出品ツール 票レス出品申込の追加

出品票を印刷しないで申込(票レス出品申込)が利用できるようになりました
また、票レス出品申込をした車両に限り、会場検査前まで申込情報の変更ができるようになりました

※会員番号・会員名を示す紙を必ず車載してください
※3月リリースの段階では、票レス申込ができるのは一部会場のみ
※出品票を印刷して申込も従来通り可能

★票レス出品申込の導入に併せて、「第2希望コーナー」・「出品予定日」・「事務局への連絡」の入力項目を追加

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

CAA 株式会社シーエーエー

- 東北会場 019-672-5100
- 東京会場 04-7160-6000
- 中部会場 0565-29-1100
- 岐阜会場 058-391-0001

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



https://taacaa.jp/

いよいよ登場した新型「クラウンエステート」

大容量の荷室と落ち着きあるデザインを備え

価格は税込635万円から

3月13日、トヨタは新型「クラウンエステート」を発売した。かつてのクラウンエステートは、セダンをベースにルーフを後方まで伸ばした、いわゆるステーションワゴンという姿であったが、今回の新型クラウンエステートは「大人のアクティブキャンピング」をコンセプトとするレンジSUVだとトヨタはしている。ただSUVにしては背が低く、ステーションワゴンのリフト版という印象だ。

クロスオーバーやスポーティさが売りのスポーツ、フォーマルだが、主張の強いセダンと比べると、やや大人しい印象ではあるが、そのふんゆとある落ち着いたデザインであり、21インチホイールを標準サイズにするなど、高級感にも溢れている。インテリアのつくりも上質で、ほかのクラウンシリーズ同様に派手さはないものの、丁寧なつくり込みが感じられる。

Sは全グレード標準装備となり、PHEVには電制シヨックアブソーバーも装備。後席の乗り心地に配慮した「リヤコングフォートモード」も用意されるなど、快適で疲れにくいロングドライブが可能となっている。

車両本体価格は、H EVが税込635万円、PHEVは810万円。大容量の荷室と落ち着きあるデザイン、余裕ある走り、余裕あるクラウンエステート

ボディサイズは、全長はクラウンクロスオーバーと同値で、幅は20mm大きく、全高は80mm高いというサイズ感。最大の特徴は、通常時に570L、リヤシート格納時には1470Lにもなる荷室容量だ。後席シートバックを倒したときの荷室奥行きは2m超にもなり、自転車やサーフィンボードをそのまま積み込めるほど広い。後席シートバックを倒して背面にある延長ボードを引き出せば、フルフラットなスペースが誕生する。

エクステリアデザインは、大胆なデザイン

パワートレインはクラウンスポーツと同じく、ハイブリッドとプラグインハイブリッドの2種類を設定。荷物をより多く積むことを想定し、フロントモーターの出力はクロスオーバーやスポーツ搭載仕様よりも約5割向上されており、これによってストレスなく加速ができ、走りには余裕が生まれるという。PHEVのEV走行距離も89km確保されているので、日常生活の大部分は電気走行でカバーができるだろう。

装備面では、小回り性能と高速走行安定性を高める後輪操舵機構「DR

トトレ 新車情報

国産車 (1月10日~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発表日
ホンダ	シビック5HB	9代目 (FL系)	改良	1月10日
スバル	BRZ	2代目 (ZD8系)	特別	1月10日
レクサス	RC_F	1代目 (10系)	SC+特別	1月16日
レクサス	RC、RCハイブリッド	1代目 (10系)	SC	1月16日
スバル	ソルテラ	1代目 (10系)	改良	1月16日
レクサス	ISハイブリッド	1代目 (30系)	特別+改良	1月23日
レクサス	IS	2代目 (30系)	特別+改良	1月23日
ホンダ	シビックタイプR	7代目 (FL5系)	追加	1月23日
トヨタ	GRカローラ	1代目 (A10系)	MC	3月3日
スズキ	ジムニーノマド	1代目 (JC系)	NR	4月3日

輸入車 (1月9日~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発表日
ルノー	ルノーカンゲー	3代目 (KF系)	特別	1月9日
フォルクスワーゲン	VWゴルフRヴァリアント	2代目 (CD系)	MC	1月10日
フォルクスワーゲン	VWゴルフR	2代目 (CD系)	MC	1月10日
フォルクスワーゲン	VWゴルフヴァリアント	4代目 (CD系)	MC	1月10日
フォルクスワーゲン	VWゴルフGTI	2代目 (CD系)	MC	1月10日
フォルクスワーゲン	VWゴルフ5HB	8代目 (CD系)	MC	1月10日
BYD	BYDシール	1代目 (EK系)	特別	1月10日
クライスラージープ	ジープラングラーアンリミテッド	2代目 (JL系)	特別	1月16日
プジョー	プジョー308_5HB	3代目 (P5系)	特別	1月23日
BMW	BMW_i5ツーリング	1代目 (G61系)	改良	1月27日
BMW	BMW5シリーズツーリング	8代目 (G61系)	追加	1月27日
ボルボ	ボルボXC60	2代目 (UB/UD系)	特別	1月29日
クライスラージープ	ジープコマンドー	2代目 (H6系)	特別	2月8日



クラウンエステート ESTATE Z

グレード	パワーユニット	価格(税込)
ESTATE RS	2.5Lプラグインハイブリッド (4WD)	¥8,100,000
ESTATE Z	2.5Lハイブリッド (4WD)	¥6,350,000

主要諸元

全長×全幅×全高：4930mm×1880mm×1625mm、ホイールベース：2850mm、最低地上高：175mm、車両重量：1890kg、最小回転半径：5.5m、乗車定員：5名、駆動方式：E-Four(4WD)、エンジン型式：直列4気筒 (A25A-FXS)、総排気量：2487cc、燃料タンク容量：55L、使用燃料：無鉛レギュラーガソリン、最高出力：140kW (190PS) /6000rpm、最大トルク：236N・m/4300-4500rpm、フロントモーター最高出力：134kW (182PS)、リアモーター最高出力：40kW (54PS)、最大トルク：121Nm、動力用主電池：ニッケル水素電池、容量：5Ah、動力伝達装置：電気式無段変速機、WLTCモード燃費：20.3km/L、タイヤサイズ(前後)：235/45R21、サスペンション形式(前/後)：マクファーソンストラット式コイルスプリング/マルチリンク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/ベンチレーテッドディスク

CAA東京会場 2025.04

Spring Event

4/15 春の軽祭りAA

ご来場賞!! POS登録でもれなく キッチンカーおやつ券進呈!



軽初出品&軽コーナー限定 出品1台以上賞!



全コーナー対象 成約又は落札1台以上賞!



オークション スケジュール 4/1 第1235回 レギュラーAA | 4/8 第1236回 レギュラーAA | 4/15 第1237回 春の軽祭りAA | 4/22 第1238回 レギュラーAA | 4/29 休催 | 5/6 休催

※諸般の事情により内容の変更・イベントの中止をさせていただく場合がございます。あらかじめご了承ください。 ※上記賞品は当日会場受け取りに限りのご用意です。 ※写真・イラストは全てイメージとなります。



株式会社シーイーエー 東京会場 <http://www.caanet.jp> 〒277-0923 千葉県柏市塚崎1395番地1 TEL.04-7160-6000 FAX:04-7160-6010

毎週火曜日開催 AM10:00スタート

WebのことならTC-web ☎ <http://taacaa.jp/>

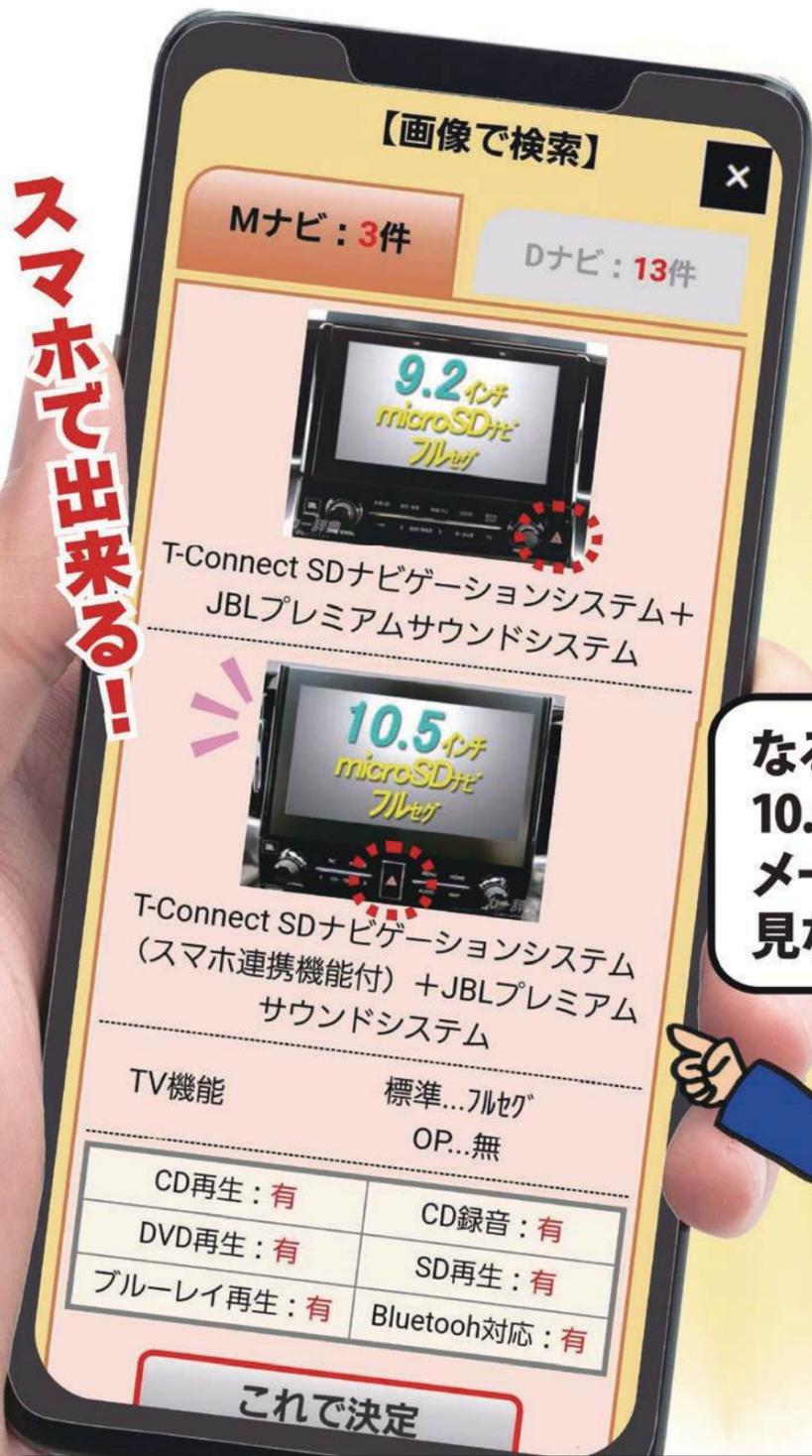


ナビを迷わず判断出来る!

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

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

- 4月2日 第1612回 オークション
- 9日 第1613回 桜まつり記念
- 16日 第1614回 オークション
- 23日 第1615回 オークション
- 30日 第1616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

- 4月3日 第1228回 オークション
- 10日 第1229回 桜まつり記念
- 17日 第1230回 オークション
- 24日 第1231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

- 4月4日 第1773回 オークション
- 11日 第1774回 桜まつり記念
- 18日 第1775回 オークション
- 25日 第1776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

しごとの心得

社員教育 教える先輩社員側編

先輩社員の皆さんへ

「知らぬなら、教えてあげよう」

ホトトギス」でございませう!

最近の若手は「言われたことしかやらない」「言われるまでやらない」と、憤慨している先輩が多いようだ。だが、若手に対してマイナスイメージを抱いている限り、お互いの距離感は縮まらず、教育もうまく進まない。今回は教育係になった先輩としての心構えをとりあげる。

「俺たちが若い頃は進んで仕事を聞きに行ったもんだぞ」と、自分の世代と若手を比べても仕方がない。なぜなら、若手は自ら動かないのではなく、自ら動けないのだ。

若手はその成長過程において、自ら考える、自ら行動する、といった経験をせずに社会に出ていることが多い。そのため、自ら動くということがわからない、何をしたら良いのか、さらには、何を聞いたら良いのか、本当にわからないのである。

時には「そんなこともわからないのか!」と怒りたくなることもあるだろう。だが、そこはじつところらえる。「そんなこと」くらい、教えてあげるよという気持ちでいらないと、新人教育はやっていられない。実際、怒っている間に「そんなこと」くらいは教えてしまった方が早い。

教育係の心構えとして、相手は「何もわからない人」であること、わからなくて当たり前前であることをまずは認識しよう。わからなくて当たり前前だと

思っていれば良い。変に期待をするからイライラしてしまうのだ。余計な期待を持たなければ、教える方もイライラせず済む。その上で、気を付けることは何だろう。

人格を否定しないこと

「●●君は覚えが悪いなあ」「ほんとに●●はダメだなあ」

ちよつと、からかうつもりで言ったはずが、相手を傷つけていることがある。また、自身が忙しくて、ついイライラして「君はダメだなあ!」と言ってしまふことはないか。人格を否定する此り方はNGである。叱る、注意する場合は仕事の内容に対して行なうこと。

これはついで、うっかり、やってしまいがちなことなので、そもそも「否定」で注意しないように心掛けた方がよい。

「あ、ここはこうだね、メモしておこうか」
「これはこうするんだよ」
お互いにストレスがたまらなくて良い。

聞かれ上手になること

教育係ともなると、自分の仕事もスムーズに進められなくなることもある。それゆえ「忙しいオーラ」を出して「忙しいので聞きづらい」と若手を尻込みさせてしまうことがある。

また、質問されて「それ、前に言ったよね」「前にも説明し



たけど」と前置きすることで、わからないことを聞きにくくさせてしまうことがある。「わからない時はいつでも聞いて」と言っておきながら、それではいけない。仕事を早く覚えてもらうためには、聞かれ上手になる努力をしよう。日常業務で自身が忙しいのはわかるが、早く仕事を覚えてくれればその方が結局早く楽になれる。

常識に関しては背中教える

教育係で悩ましいことは、仕事だけでなく、敬語やマナーなどの常識までも教えないければならないことだ。だが、これは座学であれこれ教えても身につかない。実際の現場で見せて、確認して、身につかせなければならぬ。

最も良い見本は、教育係である自分自身の立ち居振る舞いをそばで見せることだ。教育係がやらないのに、この場合は本当はこうだよ、と言って教えたところではあるはずがない。教育係のみならず、社内の先輩たちは、日頃の言動に十分注意し、自信を持って見られるようにしよう。

自分たちとは違った常識を持った若手を、何かと「近頃の若手は」と区別してしまう。しかし、時代が変われば常識も変わる。違いを個性とし、まずは仲間として受け入れよう。仕事を覚えてきてモチベーションが上がれば、「今どきの若手もやるなあ」と思わせる成長を見せられるだろう。

この春 LUM 入社会がアツい!

新コーナー始動につき増台中

毎週500台超の初出品車が登場!

イチバンにセレる(競る)イチセレコーナー

- 大手買取店のユーザー買取車!
- イチ早くチェックしたい初出品車両!

coming soon...!

ニコレンコーナー

まもなくリリース!
続報をお楽しみに...

熱盛ッ

しかも入会金0円で始められる!!

LUM(ラム)入社会には無料プランがごさいます。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	⑭ 2,834	+8.3	67.7	-6.4	812	+76
JU札幌	4	830	+9.9	75.2	+2.1	357	-12
TAA北海道	4	511	-9.1	84.8	+0.6	587	+100
NAA北海道	1	325	+0.3	73.5	+2.5	362	+31
札幌AA	3	262	-20.8	72.5	+1.7	428	-6
ホンダ北海道	4	186	-13.5	95.0	+0.5	566	+40
JU函館	3	171	+35.7	55.3	-2.8	517	-50
JU帯広	4	94	-9.6	47.1	-3.9	356	-13
JU北見	4	43	-2.3	56.1	+5.5	397	-66
JU旭川	4	35	+16.7	61.4	-9.8	489	+177
JU釧路	4	21	-46.2	57.8	-3.1	706	-220
JU室蘭	3	10	-9.1	56.7	-7.7	268	-210

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	1,437	+19.8	75.9	-5.3	605	+60
JU宮城	4	1,400	-3.6	74.7	-5.2	367	+31
TAA東北	4	1,187	+14.8	87.8	-3.2	571	+58
JU福島	4	1,176	+15.7	53.0	-8.1	392	+41
CAA東北	4	654	+2.0	77.9	+5.1	390	-55
アライ仙台	4	405	-24.9	93.3	+2.0	188	-28
ホンダ仙台	4	246	-39.0	98.1	+0.8	400	+18
JU秋田	3	187	-6.5	82.4	-0.8	134	-4
JU山形	2	172	-21.1	67.6	-2.7	246	-6
JU青森	1	121	-30.5	88.4	-2.4	228	+83

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 18,644	+20.7	67.5	-4.7	1,663	+78
USS横浜	4	④ 5,783	+10.9	64.7	-3.5	1,177	+88
アライパントラ	4	⑨ 4,281	+3.5	72.5	+4.2	1,021	+66
CAA東京	4	⑪ 3,081	+33.0	76.8	± 0.0	676	-21
TAA横浜	4	⑫ 2,918	+2.1	89.2	-1.9	1,062	+10
MIRIVE埼玉	4	⑬ 2,877	-20.6	72.1	-7.4	553	+130
TAA関東	4	⑯ 2,244	+10.1	85.5	-1.2	940	+99
JU埼玉	4	⑳ 2,037	-4.0	61.8	-2.5	545	-76
JAA	4	1,695	+21.1	41.0	-7.1	1,090	+102
アライベイサイド	4	1,567	+15.4	85.8	-1.3	525	-150
JU東京	4	1,469	-0.8	60.7	-3.7	448	+17
アライ総合機械	4	1,402	+2.9	70.5	± 0.0	797	+131
USS群馬	4	1,328	+11.5	68.1	-2.6	617	+62
ホンダ東京	4	1,257	+6.9	95.2	-1.3	583	+9
JU千葉	4	1,227	-9.0	70.7	+7.7	585	+134
USS埼玉	4	1,187	+23.1	69.6	-7.2	481	+45
JU群馬	4	975	+2.7	59.0	+0.7	413	-53
JU新潟	4	849	-2.6	70.0	+0.5	273	+5
USS新潟	4	834	-7.5	57.0	-3.3	544	+98
JU栃木	4	794	+9.2	41.2	-4.9	251	+36
アライ小山4輪	4	706	+9.3	82.5	-1.9	473	+82
JU神奈川	4	678	-27.9	70.9	+4.5	392	-17
NAA東京	4	661	+8.7	82.2	+0.6	665	+167
ヒーロー	4	650	+2.5	65.1	-3.8	438	+55
JU茨城	4	555	-7.7	63.5	-1.1	404	+29
ジップ東京	4	455	+20.7	47.4	-6.7	2,377	+81
いすゞ東京	4	446	-3.3	62.1	+7.8	1,874	-124
JU長野	4	426	+9.2	34.3	-2.3	278	+32
JU山梨	4	48	-2.0	47.9	-3.4	294	+102

中部	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS名古屋	4	② 11,511	+14.7	60.9	-5.5	1,871	+123
JU岐阜羽島AA	4	⑥ 5,219	+9.8	50.5	+1.4	647	+37
CAA中部	4	⑦ 4,764	+11.1	76.2	-0.5	996	+34
JU愛知	4	⑩ 3,654	+5.8	80.3	+0.4	476	+40
TAA中部	4	⑯ 2,404	+25.6	87.3	-2.8	656	+83
USS静岡	4	2,018	-8.9	69.1	+0.4	440	-1
USS-R名古屋	4	1,838	-10.3	84.1	-3.6	128	+13
MIRIVE愛知	4	1,358	-21.5	60.3	-9.4	319	-7
JU三重	4	992	+13.4	51.6	-1.4	459	+96
CAA岐阜	4	956	-1.1	66.5	-1.0	845	+218
JU静岡	4	837	-15.5	65.5	+1.2	212	-13
ホンダ名古屋	4	706	+12.4	92.3	-2.9	542	+92
NAA名古屋	4	611	+17.0	89.0	+0.7	568	+65
SAA浜松	4	446	+7.7	60.9	-1.3	657	-42
JU富山	4	359	+14.0	52.6	-13.0	317	+20
JU石川	3	306	+19.5	64.1	-0.3	409	+72
USS北陸	4	294	-17.9	79.9	-5.0	307	+62
JU福井	2	159	-18.5	46.5	-4.0	211	-2

1開催平均の出品ベスト10		
①	USS東京	18,644
②	USS名古屋	11,511
③	HAA神戸	7,316
④	USS横浜	5,783
⑤	USS九州	5,404
⑥	JU岐阜羽島AA	5,219
⑦	CAA中部	4,764
⑧	USS大阪	4,726
⑨	アライパントラ	4,281
⑩	JU愛知	3,654



	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	174	430,703	288,873	67.1	306,934,518	1,063
	-5 開催	+4.5%	-0.9%	-3.6ポイント	+6.5%	+74千円
メーカー	107	107,375	91,110	84.9	71,090,593	780
	-13 開催	-3.8%	-4.3%	-0.5ポイント	+4.3%	+64千円
JU系	140	115,011	70,936	61.7	30,633,334	432
	-8 開催	-4.5%	-6.3%	-1.2ポイント	-0.7%	+25千円
合計	421	653,089	450,919	69.0	408,658,445	906
	-26 開催	+1.4%	-2.5%	-2.8ポイント	+5.6%	+69千円

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

近畿	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
HAA神戸	4	③ 7,316	+23.4	64.8	-5.1	1,312	+66
USS大阪	4	⑧ 4,726	+14.7	59.0	-6.8	1,069	+67
TAA近畿	4	⑮ 2,605	+3.8	77.7	-2.3	1,012	+24
USS神戸	4	1,947	-1.1	67.4	+3.6	773	+27
ペイオーク	4	1,634	+42.0	63.1	-16.1	823	-120
MIRIVE大阪	4	1,400	-18.8	76.5	-9.0	330	-99
TAA兵庫	4	1,249	+12.9	78.1	+5.9	842	+153
ホンダ関西	4	951	-11.0	96.1	-1.4	616	+69
いすゞ神戸	4	870	-10.9	68.4	+8.3	1,867	+207
I A A大阪	4	867	+9.9	81.0	+4.6	284	+81
NA A大阪	4	493	+6.0	87.3	-2.8	717	+104
ジップ大阪	4	428	+28.9	58.7	-8.4	1,993	+70
K C A A京都	4	401	-8.7	60.9	+10.8	445	+72
日産大阪	4	288	+9.5	87.9	-4.5	309	+110
JU奈良	4	284	-9.0	67.0	+1.6	402	+55

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	⑰ 2,313	+13.7	64.2	-2.0	518	+67
USS岡山	4	1,630	+1.9	80.6	-2.2	596	+81
TAA広島	4	1,360	+3.6	85.0	+6.7	766	+73
L A A四国	4	1,288	+1.5	54.2	-4.2	383	+55
TAA四国	4	1,069	+0.3	91.6	+1.6	450	+39
JU広島	4	721	+5.1	49.2	+2.9	360	+23
K C A A山口	4	705	± 0.0	64.6	+2.6	477	+46
JU島根	2	246	-3.5	79.1	-2.5	222	-65
JU山口	4	179	+12.6	36.3	+1.7	620	+179
広島AA	2	83	-20.2	60.2	-7.6	356	-44

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	4	⑤ 5,404	+8.9	74.5	-1.1	1,088	+77
TAA九州	4	⑱ 2,168	+5.3	82.5	-2.1	738	± 0
K C A A福岡	4	1,768	+6.4	56.6	+2.2	352	+37
JU福岡	4	1,475	+2.4	52.5	-1.7	251	-13
K C A A南九州	4	1,350	-8.8	42.2	+0.2	395	+19
USS福岡	4	918	+29.3	56.0	-8.8	964	+169
JU長崎	1	578	+4.5	61.9	-2.5	210	+69
JU大分	2	555	-10.5	86.3	-2.1	131	+3
TAA南九州	4	552	+5.3	86.0	+1.0	481	+17
ホンダ九州	4	526	-10.7	97.7	-0.1	344	-5
NA A福岡	4	476	+1.3	78.4	-11.0	368	+55
JU沖縄	4	436	+10.1	66.5	+0.6	191	+3
JU鹿児島	4	373	+4.2	58.1	+3.3	216	+5
JU熊本	3	310	-8.0	69.0	+2.2	194	+47
いすゞ九州	4	292	-1.7	74.1	+8.0	982	+29
JU宮崎	3	123	+78.3	76.4	+3.8	208	+37
KCAA南九州2nd	3	111	+2.8	27.3	-32.3	349	+157

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	749	+11.8	48.8	+5.4	1,015	+121

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

TAA × LEXUS

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
東京駅前会場 0480-77-7391
横浜会場 0538-77-2060
兵庫会場 0798-44-3201
九州会場 0942-41-2266

東北会場 024-963-0388
北関東ヤード 027-257-0613
福岡駅前会場 076-205-0370
広島会場 082-437-2800
南九州会場 0995-54-1511

福岡駅前小会場 022-706-2670
横浜会場 045-628-6000
近畿会場 072-926-3486
四国会場 0875-56-2400

関東会場 043-246-5211
中部会場 059-366-2810
滋賀ヤード 077-507-1159
静岡駅前小会場 089-904-3297



外国人整備人材と 共存共栄する時代 76

Report
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

技能実習の代わりに新たに誕生する「育成就労」制度は、「特定技能」制度への移行が前提となる。これから長期間、日本で整備人材として就労しキャリアを築くことができるようになる。

「特定技能」制度

ファースト車検サービス(大阪府大東市、坂口由記代表)では、初めての外国人としてベトナム人の特定技能(自動車整備職種)のクイ君を採用した。特定技能2号が自動車整備職種にも認められたため、2号の試験に合格すれば、ずっと日本で働くことも実現した。

「特定技能」制度とは、19年4月にできた日本の新しい在留資格だ。今まで自動車整備は単純労働とみなされ原則、外国人労働者の従事は禁止されていた(私は整備が単純とは思えないがそう理解されている)。

しかし、自動車整備職種を含む14分野(22年8月末より12分野)において、特定技能1号として外国人の就労が可能となった。23年には、特定技能2号の対象分野が自動車整備職種を含む11分野に拡大。24年には特定技能への移行を見据えた在留資格「育成就労」の創設が決まり、話題になっている。

特定技能には1号と2号があり、2号は介護分野以外の11分野を対象となった。2号になると家族帯同が可能になり、在留資格更新の上限が撤廃される。在留資

格の更新が5年に限定されていた特定技能1号から2号に変更することで、長く日本で就業するための条件が整えられた。

制度運用の未整備、コロナによる影響などもあり、19年4月の運用開始時、特定技能の導入はスロースタートだったが、最近では特定技能で働く外国人人数が急を増えてきている。

ここ数年で特定産業分野の見直しが行われ、特定技能2号対象分野の増加(11業種へ)、海外での試験実施拡大、1号の分野拡大(自動車運送業「鉄道」「林業」「木材産業」を新設し16分野へ)に。特定技能で日本をめざす外国人が増加することは間違いない。まだまだ現在進行形で制度の変更が行なわれているため、人材不足に悩む自動車整備業界の方は「特定技能」制度に関する最新情報にしっかりと注目して欲しい。

初めての企業に魅力的

海外の人材が、特定技能1号として日本で働くには、大きく2ルートある。一つ目は技能実習ルート



クイ君(左)と坂口社長

だ。技能実習が終了したら特定技能へ移行。同業種であれば無試験で移行が可能だ。二つ目は試験ルート。技能試験と日本語試験に合格すると特定技能の申請が可能となる。

ファースト車検サービスで採用したクイ君は、技能実習ルートの人材だ。最低3年間の日本での整備経験を持つているため、技能実習生に比べ、技術力が高く現場の即戦力として活躍が期待できる。

また技能実習ルートの人材は、3年以上、日本で生活しているため、比較的日本語でのコミュニケーションも問題がなく、日本での生活やビジネス習慣にも慣れている。坂口代表は「作業の指示なども理解できているので、業務上や普通の会話は問題はありませんでした。初めての外国人採用であれば特定技能制度がベストだと思います」と話す。

技能実習ルートの特定技能人材は、外国人採用が

初めての会社であっても受け入れがしやすい人材だ。人材不足に悩む、自動車整備、钣金塗装業界にとって魅力的な人材である。

クイ君の一番の魅力は頑張りという意識が強いことです。真面目ですスキル能力も高い。残業も嫌だと思わず、むしろお金を稼げるという日本人にはないハングリ精神を感じますね」と語る。

クイ君のような特定技能人材を採用していくには、外国人が入りたくなるような受け入れ体制を構築することが重要だ。優秀な外国人を獲得していくためには、魅力的な企業になることが求められる。

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

車買取・販売
アプリ
お客様満足度
No.1
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

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

4月月間イベント	毎開催恒例 キッチンカー出店♪ 出品or落札1台~ キッチンカー引換券 プレゼント!
1日 8日	新年度スタート Part①&②AA 【取引賞】成約+落札3台以上で 選べる賞品 プレゼント!
15日	レギュラーAA
22日	JU関連協スプリングリレー& JU埼玉スタートジャンボ記念AA 【モーニング抽選会】5本 【全コーナー対象 取引賞】 成約+落札の合計台数に応じて 賞品 プレゼント! 全車出品料 1,000円!! (成約時通常料金)
29日	春爛漫AA 【モーニング抽選会】5本

春の落札ポイント
キャンペーン

Hello Spring

4~5月の計8開催にて
実施いたします!

★全コーナー対象★
落札1台につき1ポイント!
ネット落札もOK! ※落札代行サービスは除く
キャンペーン終了後、合計ポイントに応じて
「選べる賞品」プレゼント!

※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。



**カーリンクのマーケティング担当役員が語る
明日から使える車販収益アップのノウハウ
by 常務取締役 CMO 関友信**

車販の台当たり利益を高める 3つのポイント

新車と中古車、軽自動車と登録車などの違いはあるが、何を売るにしても利益が小さい、安易な売り方は避けたいものだ。

そのため、私たちが車販事業の利益改善のコンサルティングを行なう際には、台当たり利益の改善から着手することが多い。

1台当たりの粗利が15万円の店舗と25万円の店舗では、同じ10台を売ったとしても粗利の差は100万円違う。これが1年続くととてもない差になってしまう。

また、ネット掲載で販売する際には、安すぎると粗利が取れないだけでなく、遠方のお客様に売れてしまう。できることなら、近隣のお客様に購入いただき、その後のアフターサービスもご利用いただきながら、未永くお付き合いしたいものだ。ネット上の価格は、他社との比較が前提の安いものであるという認識に立ち、適正なプライシングを心掛けたい。

「車販でもっと利益を出したい」。そんな時に、「どうやって来店を増やすべきか」という集客のご相談をいただくことがよくある。しかし、車販で利益を高めるためにまず初めにやるべきことは、台数を売るよりも「1台当たりの粗利を高めること」だ。

車販の粗利をつくるための方程式は、「商談数」×「受注率」×「台当たり利益」である。

どんなに集客を強化して商談数を増やしても、商品力や商談力が課題があつて受注率が低いと販売台数を伸ばすことはできない。受注率が50%の店舗と25%の店舗では販売台数が倍も違ってくるため、受注率の課題は見逃さない。

そして、それよりも改善の優先順位が高いのは台当たり利益だ。どんなに台数を売っても、適正な利益が取れないければ、とても残念な結果になってしまう。

台利改善のポイントは大きく3つある



2つ目は、

1つ目は、プライシング、つまり価格設定だ。これは主に中古車の場合となるが、意外と安すぎるプライシングにより、適正な利益が取れないケースをよく見かける。早く売れることも重要だが、まずは十分な利益が取れていることが大前提だ。仕入れた車の価格を決める際には、近隣や競合となるエリアの販売店の小売り価格を十分に調査し、最適な価格設定をすることが必要だ。具体的な方法としては、カーセンサーやGOなどの中古車のポータルサイトで相場を調べていくが、高過ぎないことももちろん、安過ぎないことに気を付ける。

また、ネット掲載で販売する際には、安すぎると粗利が取れないだけでなく、遠方のお客様に売れてしまう。できることなら、近隣のお客様に購入いただき、その後のアフターサービスもご利用いただきながら、未永くお付き合いしたいものだ。ネット上の価格は、他社との比較が前提の安いものであるという認識に立ち、適正なプライシングを心掛けたい。

3つ目は、

は「罪」と考え、自信をもって商談に臨みたい。

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




ぜひ、販売台数を追いかけるだけでなく、台当たり粗利の向上にこだわってみていただきたい。

作るのは多少の手間がかかるが、一度作っておくと確実に成果につながる。自動車保険や中古車保証も、商談の際のタイミングで提案するのが事前に決め、提案するのがルーティンとなるようにしたい。

作っておくと良い。



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!

日本のユースドカーを、全世界へ

ECL-ジェシー株式会社

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

お問い合わせはコチラ! <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3月→2025年3月 4.9% ▼

中古車指数 相場動向

有料版では、モザイクの部分を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】

2024年3月→2025年3月 6.9% ▲

中古車指数 相場動向

2025年の年明け以降、なだらかに上昇を続け、今もなお上昇傾向にある。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いとされる。現在は、製造年4年(2022年製造)が最も高くなる。



毎月お届けしているUcar指数を、今回も個別車種で計算して紹介する。Ucar指数は中古車価格の本当の動向を把握するために開発したものである。今月は、基準日を2024年3月3日の週とし、その時点の指数を100とした。

指数が100を上回っていれば基準日より高く、100を下回っていればそれより低いことがわかる。なお、これは2025年3月3日までの一週間平均のグラフである。

トヨタ ヤリス KSP210【1年落ち】

2024年3月→2025年3月 33.1% ▲

中古車指数 相場動向

有料版では、モザイクの部分を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】

2024年3月→2025年3月 1.9% ▼

中古車指数 相場動向

有料版では、モザイクの部分を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 ライズHV A202A【0年落ち】

2024年3月→2025年3月 30.5% ▲

中古車指数 相場動向

有料版では、モザイクの部分を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 ハイエースバン TRH200V【3年落ち】

2024年3月→2025年3月 24.0% ▲

中古車指数 相場動向

有料版では、モザイクの部分を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【4年落ち】

2024年3月→2025年3月 27.60% ▲

中古車指数 相場動向

有料版では、モザイクの部分を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 エスクァイアHV ZWR80G【5年落ち】

2024年3月→2025年3月 22.2% ▲

中古車指数 相場動向

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

MIRIVE 愛知会場



MIRIVE AICHI

4月の開催スケジュール

4月 4日(金)	初出品まつり AA Part① 初出品・フレッシュ・Fコンパクトコーナー 流れ1,000円 お取引賞
4月 11日(金)	初出品まつり AA Part② 初出品・フレッシュ・Fコンパクトコーナー 流れ1,000円 お取引賞
4月 18日(金)	春まつり AA 出品3台以上で 流れ1,000円・お取引賞
4月 25日(金)	大感謝祭 AA 新規出品1台毎に5,000円キャッシュバック! (売切りコーナーは除く) 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

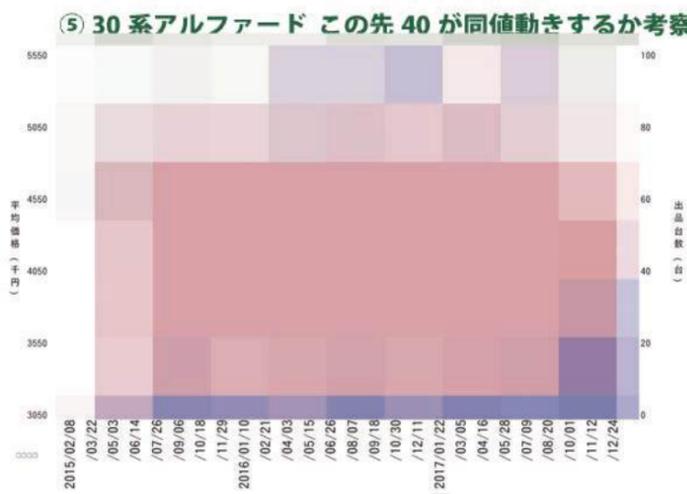
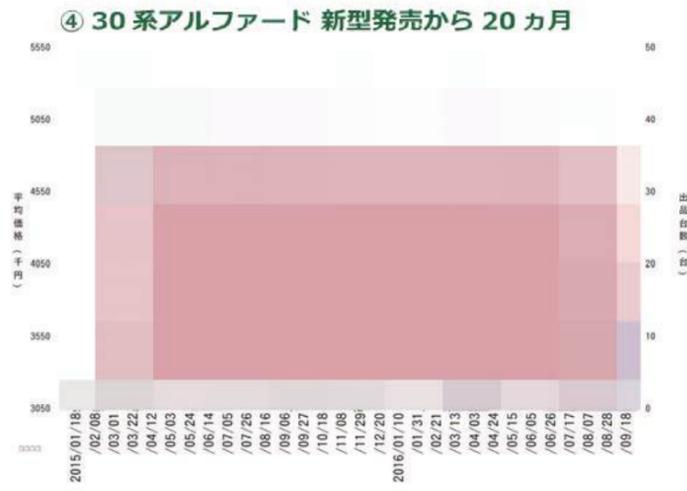
金曜日は
愛知の日

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





3面のうき
シアの需要があるので、需給が引き締まっているというのだ。
40に目を移すと、あまりにもプレミアム価格が付いたところから始まっているので、下落途中でその変化はわかりにくい、図②で24年8月以降、

この流れを知らなければ、大きな損失を被る可能性がある。気が付いて欲しい。
では、話を30時代に戻そう。30の20カ月以降がどうなったのか、40の底打ちのヒントがあるか

も知れないからだ。
図④のスケールを伸ばしたものが図⑤だ。およそ3年まで横軸を伸ばした格好だ。12カ月経過後から、マレーシア向けの相場が発生し、相場が上昇しているのがわかる。
新型発売から18カ月後に出品台数が増加し、相場は下落している。

無料版をご覧になっている方は必ず購読申し込みをして、需給の勉強をしていただきたいと思ひます。お申込みは☎ 03-3371-9340 まで!

40でもその轍を踏むことになると思ひてよいと思ひます。まだまだ先の話だが、
▲目先の底打ちはまだ見えないか▼
先述のことを考えると一時的な下落は収まると思ひてもまだ底打ち安定とはならないだろう。
底打ちは、

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**

お問い合わせ・資料請求は ☎ **03-6855-5500**

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に!

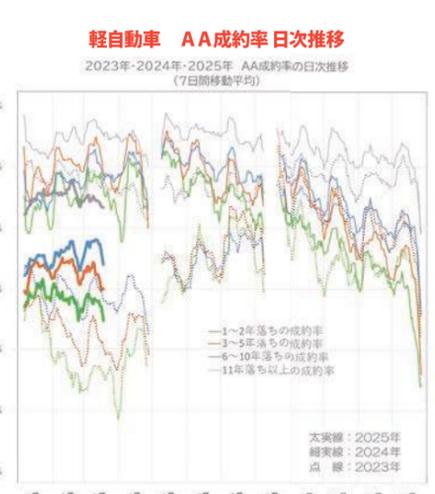
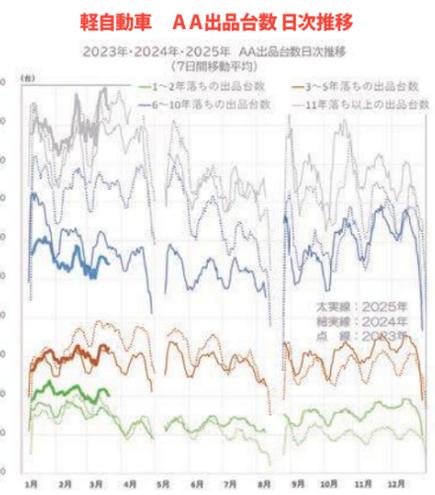
詳しくはコチラ! (QRコード)

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



無料版をご覧になっている方は必ず購読申し込みをして、需給の勉強をしていただきたいと思ひます。お申込みは☎ 03-3371-9340 まで!

23面のつぎ
 買う必要性は薄れてい
 る。マレーシアの需要があ
 るかどうか。今まで輸出
 出されてきた30アル/
 ヴェルの台数より、多
 くの需要が40になって



しかしこれらを予測するのは不可能だ。したがって常に「需給の大きな流れ」を勉強し続けなければいけない時代に我々の業界は入ってきたと言える。

この特異な車種を含めて相場をお伝えしていることに、我々も違和感を持つている。相場の流れ

★パラパラ漫画風で確認
 すでに死語になってい
 るかもしれないが、パラ
 パラ漫画風にグラフの変
 化を見ていきたい。3面
 と23面の同じ位置にグラ
 フを置いた。3面が「ア
 ル・ヴェル抜き」で、
 23面が今までと同じくア
 ル・ヴェルを含めた「全
 部」である。

先ほど「反省」と言葉
 にしたが、このグラフを
 見た皆様も、その意味が
 わかると思う。相場の高

今後ユーストカーNE
 WSでは、あらゆる「個
 別」の角度をもって、相
 場の「流れ」をお伝えし
 ていく。未来の相場の流
 れの情報をお伝えするの
 は、本紙だけだと思ひ。
 入庫に関して「買い物上
 手」になるには、この「未
 来の流れの情報は、しっ

※国産車のグラフ
 は23面掲載。
 輸入車のグラフ
 については、今
 回紙面の関係で
 は掲載しており
 ません。

上記のことを考えると
 「新車と同等の価格」で
 底打ちになる

↑どのような場合相場が
 高騰するのか↓

今まで24面の必殺相場
 人のコーナーで、年落ち
 こその個別に分けてグラフ
 を表記してきたが、高年
 式の中に「異常な需給の
 流れ」を持つ40アル/
 ヴェルを含めて算出して
 きた。

今から1、2年落ち(太
 緑線)は、40アル/ヴェ
 ルのおかげ(?)で、か
 なり高騰したグラフにな
 っているのがわかる。

輸出に「行く・行かない」の個別判断には弊社
 Webサービスの「中古車輸出情報Web」が
 必須です。
 お申込みは下記のお電話番号、または左のQR
 コードからお願いします。
 ☎0466-55-0818



輸出に「行く・行かない」の個別判断には弊社
 Webサービスの「中古車輸出情報Web」が
 必須です。
 お申込みは下記のお電話番号、または左のQR
 コードからお願いします。
 ☎0466-55-0818

心理である「いくらだっ
 たら買いたいと思うか」
 が動き始めないと、なか
 なか読めないからだ。
 以前もお伝えしたよう
 に、逆説的な考えを持つ
 て対処していくのが無難
 だ。逆説的思考とは、い
 つまで下がるのかではな
 く、「相場が復活するこ
 とはない」ということだ。

しかし、「平均」とい
 う観点では、40アル/
 ヴェルもそれに含まれる
 ことになる。こんな特別
 な需給の流れを持つ40ア
 ル/ヴェルと、落ち着い
 た需給バランスを保って
 いる他の車種を、一緒に
 たに語れないのは至極當
 然だ。

そして今回、今までの
 24面の国産車グラフから
 は、40だけなく、高騰
 しすぎたという点では30
 も併せて排除したグラフ
 を作成することにした。
 今年のグラフだけではな
 く、去年と一昨年の平均
 相場にも変化がみられ
 る。

パラパラとやってみる
 と、大きな変化に驚くは
 ずだ。とくに平均落札価
 格。40と30のすべてを排
 除したので1、2年落ち
 の緑と、3、5年落ちの
 オレンジのグラフに変化
 が大きくみられるのがお
 分かりだろう。

観点での個別車種、他に
 も骨董品の車種、モデル
 チェンジ周期など、「個
 別」の種類は枚挙に暇(い
 とま)がない。

40アル/ヴェルの暴落
 で需給に関してお伝えし
 たが、そもそもこんな「需
 給の流れ」を持つ車種は
 現在、他にはないだろう。

「個別」で考える時代
 をお伝えすることが我々
 の使命にもかかわらず、
 「個別」という観点を徹
 底していかなかったこと
 反省している。

5面から22面までを全
 部つまんで、めくったり
 戻したりして、3面と23
 面のグラフの変化を確認
 していただきたい。印鑑
 の照合の時にやっている
 人も多いと思うが、あれ
 と同じだ。

「個別」を考える必要は
 わかっていただけだと思
 うが、アル/ヴェルを除
 いただけでは当然不足
 で、それ以外にも「輸出
 に行く・行かない」とい
 う個別車種、さらに行く
 としても、仕向け国の規
 制がパラバラなので「ど
 の国に行くのか」という

以降のユーストカーNE
 WSでは、24面の国産グ
 ラフからは30と40のアル
 /ヴェルを除いて掲載し
 ていく。

安(たかやす)を、こん
 かり勉強して掴んでい
 ていただきたい。

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