

無料版

5月号



毎月1日発行

第145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

《21面・収益アップのノウハウ》車販に求められる『伴走型営業』とは？
《5面・検査の匠》骨格部位の前に確認すべきポイント(アクアK10系)

中古車大学 補講

40系 アルヴェル

で学ぶ

需給の超考察

暴落を予測せよ

2面へつづく

40系アルヴェルで需給を考察
前号では「アルヴェル暴落で学ぶ需給と個別の勉強」と題して、アルヴェルの暴落のバックボーンと言えるそのメカニズムを「中古車大学の授業」として解説した。発刊後、各方面から勉強になった！「わかりやすかった」「もう相場が上がないことが理解できた」「(アルヴェルを)売ります！」と評価(?)をいただいた。
編集部想像以上に、アルヴェルの相場下落に関して、皆様の意識が向いていることを感じた。
まだ前号でお伝えしきれていないことも多々あり、アルヴェルの相場もこの先、下落することが予想されるので、今号ではさらに相場下落のメカニズムを掘り下げ、「暴落のきっかけ」や「暴落の先読み」をお伝えする。そして、さらに大きな損失につながる「売り惜しみ」「売りそびれ」「淡い期待へのしがみつきの」をしてはいけない理由を明確にお伝えして、損失拡大を阻止するお手伝いができれば幸いだ。
前号と合わせて、今号を深く読み込んでいただきたい。

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！

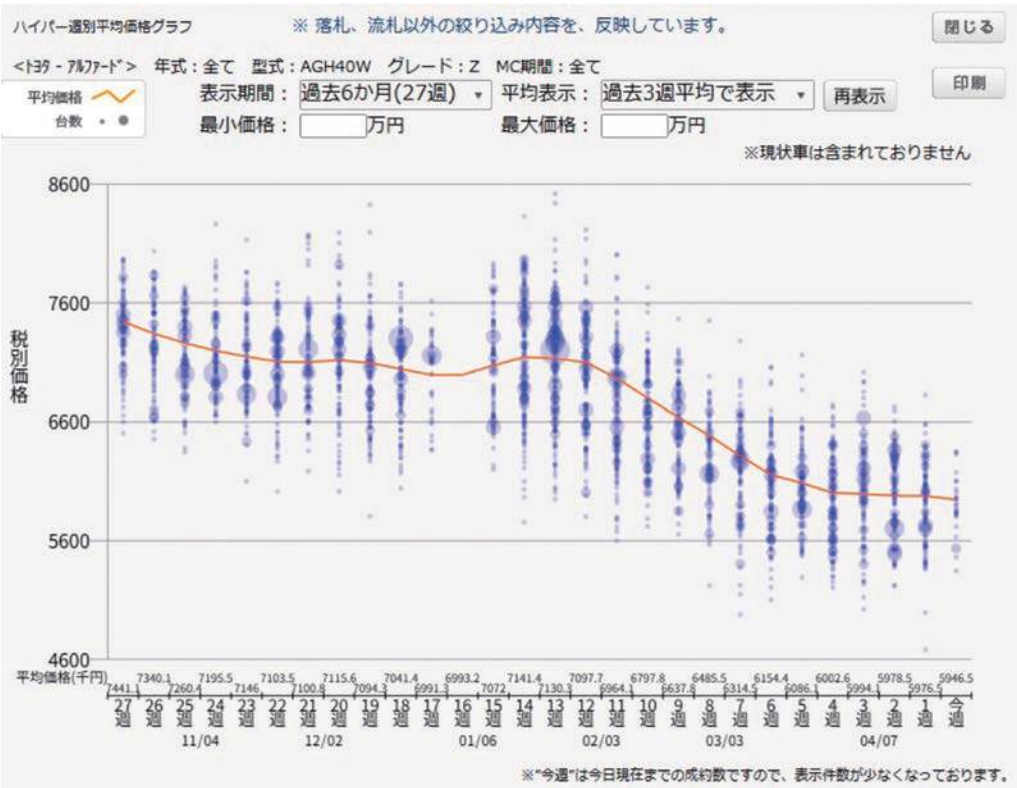
オークションの下見・商談はお電話で受付OK！

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

図①：過去 6 ヶ月の平均価格の推移
車種：アルファード Z グレード 型式：AGH40W 年式：全年度



図②：過去 6 ヶ月の出品台数と成約率の推移
車種：アルファード Z グレード 型式：AGH40W 年式：全年度



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!

これが、出品が減少
ということであ
る。

「今のうち」とい
うことか
「今のうち」と一言で
言っても、来週から暴落
4面に続く

かなり危険な
状態だと言える。
この考察記事を見て、
覚悟を決めて投げ売り
する向きが増える可能性
もあるだろう。一歩踏み
込んで言おう。「今の
うちに売ってけ」とお伝え
しておきたい。

ここ最近の40アル／
ヴェルの相場は、2月か
ら4月上旬までの急落
後、一息ついた感がある
が安心してはいけない。
図①を見ると、相場の
下落が止まったように見
える。また、図②の成約
率も2月の末から反転上
昇してきている。
しかし、そのバック
ボーンと暴落のメカニズ
ムを理解すると、一時的
な相場下落の小休止状態
に過ぎない、ということ
が見えてくる。
今号では、そのバック
ボーンとメカニズムを考
察形式でわかりやすく説
明していく。
なぜ、まだ底打ちでは
ないのか。なぜ、この先
に相場下落がほぼ確実に
来ると言えるのか。その
理由について、図とキャ
プションも含めてお伝え
していくので、しっかり
勉強していただきたい。

輸出の現場へヒアリング
当社マレーシア現地駐在
員にヒアリングを行なっ
た。結論からいうと、マ
レーシアは「少々お腹
いっぱい」という状況の
ようだ。
ヤード関係者からは、
「ヤードの在庫状況、船
積みデータ、貿易統計を
見れば、過剰供給のバツ

クボーンは、昨年10月か
ら12月に日本国内で保管
していた車両を、202
5年1月より新規輸入許
可の発給に合わせ、われ
先と一気に船積みが増速
した」とのことだ。ま
た、駐在員からは、
現地から日本への送金
が遅れ気味という内容の報
告が来ている。
今年に入って出品台数
が増加し、マレーシア向
けに相当数のアル／ヴェ
ルが買われたが、「あの
高騰した価格」での需要
は、もうほとんどなく
なっている可能性が高
い。「あの高騰した価格」
で、マレーシア国内の販
売が好調であれば、相場
は下落することは少ない
からだ。
下落したとしても「行
かない価格」との相場の
差があるはずだが、それ
がない。相場が下落し
、直近では成約率も上が
っているが、それはマレー
シア向けの成約ではない
ことが、この後のハイ
パーの検証の落札価格の
推移でもそれを物語って
いる。

この結果からも、マ
レーシアの需要は細って
いるのがわかるだろう。
★ここは40アル／ヴェル
を保有している方はしっ
かり見ていただきたい★

まず、検証しなければ
ならないのは「なぜ出品
が減少しているか」だ。
各方面に調査を行なっ
たが、編集部予想通りの
情報が上がってきた。
それは

左上の図②をみると、
出品台数がここきて減
少している。
今まで需給の勉強でお
伝えしてきたのは、供給
つまり出品が減少する
と、相対的に需給バラン
スにより、相場は上昇へ
向かうということであ
ったが、図①を見ると相場
は上昇しているとは言
えない。横ばいというの
が正しい表現だろう。

なつた時にどうなるか
は、想像に難くないだろ
う。

業者の保有ダマの一部
は「マレーシア待ち」が
多いと聞く。要するに
12カ月経過を待つて「値
上がり」を期待している
向きが抱えている在庫の
存在だ。
先ほどのマレーシアの
考察により、12カ月を

【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!

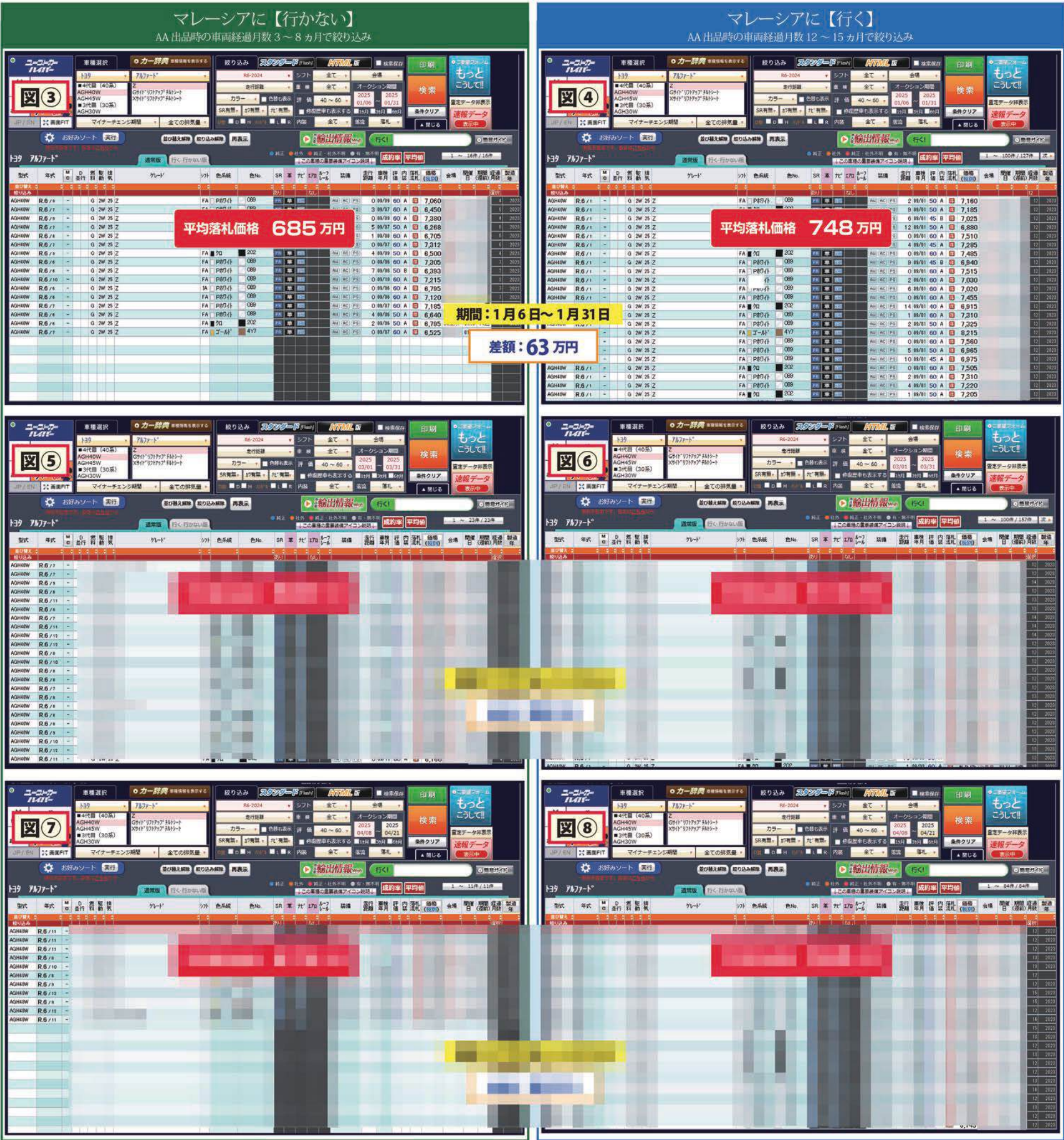
2024年モデル GT-R 新車試乗 33:24
新旧ジビックタイプR ランドクルーザー300 クラウンスクロスオーバー N-BOX vs スペシアルヨタルーミー
FL5 FK8 RS Advanced 2.4Lターボ 35:52
25万円の差はどこに? 36:14
25万円の差はどこに? 36:06

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/

マレーシアに【行く】、【行かない】相場比較とその推移

対象期間は 3 期間あり、下記に記載されている通り。マレーシアに【行く】車種の代表例で集計。
車種：アルファード 型式：AGH40W グレード：Z 年式：令和 6 年 (2024 年)
集計したすべての期間においてマレーシアに【行く】(グラフ右列) 価格帯が、マレーシアに【行かない】(グラフ左列) を上回っているが、直近 2 週間の対比(図 7 と図 8)でみていただくと、価格差が縮小傾向にあることが明らかだ。これは、マレーシア国内での需要が細まっていることが見てとれる。



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

5月14日 第1617回 東京会場6周年記念

オリジナルトートバッグ + パームクーヘン

キッチンカー クレープ

特設コーナー ●AA初出品コーナー ●リース・レンタアップコーナー

21日 第1618回 オークション | 28日 第1619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

5月1日 第1232回 オークション

15日 第1233回 東京会場6周年記念

22日 第1234回 オークション

29日 第1235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

5月2日 第1777回 オークション

16日 第1778回 東京会場6周年記念

23日 第1779回 オークション

30日 第1780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

2面からのつづき

するのかもしれない。そうではない。ここでいう「今のうち」とはどういう状態のことなのかを、しっかりお伝えしていこう。「今のうち」は、今の価格帯で捌ける状態と言える。価格が下がった後は、「今のうち」ではなく「あの時」になってしまっただろう。「あの時に売っておけば……」である。まさかこの期に及んで「あの時売らなくて良かった」の「あの時」の可能性を感じている人はいないと思う。

万一、値上がりがあり得る場合は、

需給の関係を考えるとほぼあり得ない。その場合であっても急騰ではなく、市中の売り惜しみアル／ヴェルを徐々に消化し、徐々に相場が上昇しつつ、それを消化しきった頃に暴騰することになるだろう。

敢えてここに記したが、相場が上昇する

ちなみに、1%はルーレットの一点賭けよりもかなり低い確率だ。

今の価格帯とは

今の価格帯とは何か。きちんと説明しよう。プレミア価格は完全に剥がれているのは、皆様も周知済みだ。その価格



は大括りに言くと、小売りで新車よりも「少し安く買える価格」と言えるのではないだろうか。

AAの落札価格に消費税を掛けると、その仕様の新車見積もりを比べてみると良くわかる。

グレードや仕様によって、価格帯が大きく変わる。で、「ちょっと安い」を金額の絶対値でお伝えはしないが、AAで落として中古車業者が利益を出しても、新車と同等以下の価格で収まる範囲の価格がAA落札価格となっている、と言えないだろうか。各自で調べることをおススメする。

それは、どういう要因の価格形成かというと、24年7月にマイナーチェンジが入ったとはいえ、新規受注は停止している状態だ。すでに発注している順番待ちの人は、半年前後待ちくらいまで納期が縮まったにもかかわ

らず（その当時）新車より高い中古車を買うことはしない。0kmであれば、中古車を購入するということは、本当に今すぐ欲しいお客は購入しても、それ以外は価格で購入することはない。そして在庫日数が経過していく。一方、AA相場は下落をしていくので、プライスを下げて販売しようとする。ある一定のライン、（わかりやすいという点、今までは新車と同等、もしくはそれ以上の価格だった中古車が、価格優位性を持つ相場に下落した時の価格）になった際に、「新車より安ければ買おう」という流れが起きる。プライスが下がったことにより、中古車の「価

格優位性」をユーザーが感じ、需要が太くなるというわけである。現在、この「ちょっと安ければ買おう」という需要がどこまであるのか。中古車は本来、もっと安くなければ動かないはずだ。今まで高すぎた価格が調整をして、やっとな新車より安いという中古車としての本来の姿のスタートラインの一手手前くらい（まだ本来の中古車価格には、辿り着いていないという意味）にきたという感じだろうか。

ちょっと安ければ買おうか……、と現在動いているユーザーも、

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!



オークションデーターは過去のデーター、
一番必要なのは未来のデーター

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



実がある。今号のように、アル／ヴェルに関しては、個別の考察記事を今後もお伝えしていくので、中古車相場の全体の流れをしつかり理解していただくために、しばらくの間「3Q、40のアル／ヴェル抜き」で掲載していく。したがって、相場に対するコメントは3Q、40アル／ヴェルを抜きの、他車種の話になるということだ。

さて、24面の国産のグラフを見てみよう。気になるのが、オレンジと青の平均価格グラフだ。下落がきついのがわかる。3〜5年落ちがオレンジ、6〜10年落ちが青いグラフだ。

オレンジの3〜5年落ちは、一昨年（点線グラフ）と同じくらいの価格まで下落してきている。青グラフの6〜10年落ちは、一昨年の平均価格のかなり下まで下落しているのがわかる。

需給の関係をしてみると、やはり、それぞれ出品数が増加しているのがわかるだろう（中段のグラフ）。

このバックボーンは、やはり新車国内登録の増加、とくに、トヨタが国内登録を進めた結果、下取りが多く発生していることと、ここ最近の相場下落を見た向きが、換金を急いで処分に入ったことだ。

24面につづく

LAA 四国会場

第1282回

おかげ様でLAA四国会場はオープンより26周年を無事迎える運びとなりました。これもひとえに皆様方の厚いご支援と温かい激励の賜でございます。今後も様々な取り組みにより、お客様の利便性向上を目指してまいりますので、変わらぬご愛顧を賜りますことお願い申し上げます。尚5月21日(水)は、様々な特典をご用意して、お客様のご来場を心よりお待ちしております。

オフィスや自宅、ネット回線が繋がる所であればどこからでも

会場多機能端末とリンク

WEB端末から

セリ調整も可能!

LAA会員でない方もLAP入会でネットからの落札が可能です!

LAP新規会員様募集中

LAP共有在庫の出品・落札もできます

すべて本部仲介で安心取引

商談・書類授受・陸送手配・クレーム

入会金 年会費 無料

会員の皆様のおかげで

26Th

ANNIVERSARY

2025年5月21日(水)

9:30~セリ開始

LAA 四国

〒799-0705 愛媛県四国中央市土居町野田丙 77

TEL:0896-74-5355 FAX:0896-74-5330

毎週水曜日オークション開催

http://www.laa-group.jp/

muryo-demo-date-11.indd 4

2025/04/25 21:51:33

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』100

『トヨタ・アクア』(K10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、コンパクトハイブリットカーのベストセラーモデル『トヨタ・アクア (K10系)』を取り上げます。

レポート | 株式会社 ジャッジメント



■新たなプラットフォームに変わった2代目

K10系アクアは、ハイブリッド専用モデルの2代目として2021年7月にデビュー。すでに販売から3年以上経過しており、査定検査の現場でも頻繁に見かけるようになっています。

流通台数の多いモデルで、その分、修復歴車にも遭遇しやすいので注意が必要です。

■骨格部位を確認する前に……

ここで、ぜひ注目していただきたいのが、フロントフェンダーの取付ステー。取付ステーは、フロントインサイドパネルの上面(画像②青丸)と、先端部(画像②赤丸)にそれぞれ溶接装着されています。

事故によって衝撃が入力する場合、この部分を経由して骨格部へと波及していくことから【骨格波及のバロメーター】とすることが可能です。

それぞれの取付ステーに目を向け「歪んでいないか?」「修正した痕跡はないか?」をチェックするようにしましょう。とくに、フロントインサイドパネル先端部分の取付ステーはヘッドライトによっても押されやすく、損傷リスクのかなり高い箇所といえます。

取付部分が損傷や修正している場合には、フロントインサイドパネルにも影響が出ていることが大半なので、検査用ライトを用いて丁寧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、正面からの衝突で損傷リスクが高まるエリア(画像③赤丸)。確認する際は「クラッシュボックス取付部との隙間に不自然さはないか?」「不自然な塗装が施されていないか?」をチェックするようにしましょう。

■リヤエリア攻略方法

リヤエリアは、荷室側とバンパー下側から修復歴チェックを行なうようにしましょう。荷室側からは、リヤフロアとリヤエンドパネルとの接合部を中心にチェック(画像④赤丸)。バンパー下側からは、荷室側からチェックすることが難しいリヤフロアの左右角付近を中心に確認をするようにしましょう。

また、リヤバンパーの取付ステーは、後方からの衝撃によって損傷しやすいことから、これも衝撃波及の目安にすることができます(画像⑤赤丸)。

■バッテリーは意外な場所に?!

先代アクア同様、バッテリーはリヤシート座面下に収納されています(画像⑥)。これはG A - Bプラットフォームを採用している他のモデルとも共通なので、覚えておくといざという際に役立ちます。



画像①4つのポイントを中心にチェック



画像②取付ステー部分は要注意! (画像は新車状態)



画像③先端付近に不自然さはないか? (画像は新車状態)



画像④塗布されているシーラントは正常? (画像は新車状態)



画像⑤ステーは新車時から傾斜のある形状なので注意! (画像は新車状態)



画像⑥後部座席下に収納されたバッテリー

\\ 知っておきたい / インспекション・データ

修復歴遭遇率(弊社検査実績)18.9%未満

車台番号刻印位置……運転席足元付近に打撃ボンネットオープナー位置……ダッシュボード右端下部に設置

色ナンバー表記位置……左センターピラーにBD2端子設置位置……ダッシュボード右端下部に設置

Check

トヨタ・アクアのYouTube動画はこちらからアクセスできます



勝手に格付け! 査定難易度

B

フロント、リヤエリアともにカバーで覆われているので、修復は分りませんが、苦勞することはありません。とはいえ、修復歴遭遇率も高くなりつつあるので油断禁物。

ARAI INFORMATION

アライオークション4輪仙台
6月20日(金)
開場33周年記念オークション



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。

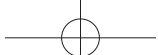


アライオークション



https://www.araiaa.jp/





5/22 THU USSTOKYO 31st ANNIVERSARY AA

**取引1台
以上賞**

モンシェール *Mon cher*

USS東京オリジナル

ストロベリー

レアチーズロール



**出品3台
以上賞**

人気賞品が当たる

**スロット
ゲームに挑戦**



USS Used car
System
Solutions

USS東京会場

※各取引賞は、ご来場者様のみとさせていただきます、賞品がなくなり次第終了とさせていただきます。また、諸事情により急遽イベントを変更・中止する場合がございます。 ※賞品写真はイメージとなります。

Vol.144

そこが知りたい中古車輸出

レポート

NPO 法人 自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

【直近 3 ヲ月で見た輸出の気になる動向】輸出は好調に推移しているが極端な二極化の現象

このところ、2 年連続で過去最高記録を更新し、好調が続く中古車輸出。今年に入っても、その勢いが止まることはない。しかしながら、好不調の波が際立っている国が多く見受けられる。過去において、ここまで極端に二極化したことは無かったと記憶している。そこで、今回は直近 3 ヲ月（2024 年 12 月～25 年 2 月）の実績を基に、この気になる動向を調べてみた。

運賃急落でコンテナ輸送主流の仕向け国に追い風

左下の表①に示したように、このところ好調なのは、アジアやアフリカの国々。とくに、輸送形態でコンテナ輸送のアジアの国が絶好調である。

この背景には、今年に入ってからコンテナ運賃が急落していることがあるようだ。昨年は年明けから中東情勢に端を発し、海上輸送が総じて不安定となり、さらに米中貿易戦争の影響を受け、コンテナ運賃が乱高下するなどで翻弄された一年であった。

ところが、今年は年明けにコンテナ平均運賃が 4000USD でスタートし、3 月後半には 2000USD 付近まで急落している。一時、昨年の 7 月には、バイデン前大統領が中国に対して関税を引き上げた際、6000USD まで高騰していた。

しかし、つい先頃の中国の発表でも、トランプ大統領の関税政策に対して 1、3 月に「駆け込み輸出」が発生したとのことだが、それでもコンテナ運賃が急落しているということは、現在、世界的にコンテナの需要が大きく減退していると考えられ、コンテナ輸送の仕向け国には追い風になっている。

さて、具体的に上昇国をみていくと、まずトップのタイと 4 位のミャンマーについて。タイに輸出される中古車は、ほぼミャンマーへ再輸出されるため、両国へ輸出されているのは、ミャンマーの需要だといえる。ミャンマーは、2012 年～19 年まで大量の日本の中古車が輸入されていたが、その車が今や経年劣化し、代替えの需要が高まっている。原則として 20 年以上降は右ハンドル車の輸入は禁止しているため、不可解な点は否めないが確実に需要が認められ、ここに来てコンテナ運賃が急落し、台数を拡大させている。

ミャンマーは、周知の通り 3 月 28 日に第二の都市マダレー付近を震源とするマグニチュード 7.7 の大地震が発生した。4 月以降は震災対応に追われ、一時的に台数は減少すると予想されるが、数カ月後には復興需要も加わり、台数を押し上げてくるのではないだろうか。

また、商業車だが 5 位のフィリピン、6 位のパキスタンのアジア勢に加え、7 位の中南米のチリ、10 位のアフリカのナイジェリアといったコンテナ輸送主流の仕向け国が、それぞれ台数を増やしている。

そのほか、注目すべき点は、スリランカが 5 年振りに復活し、12 位に急上昇している点だ。表①の数値は、実績が 2 月後半の半月だけの実績だが、すでに前年同期比で 1025 台も増加させている。

3 月以降は、月間でコンスタントに 3000 台前後が見込まれ、今年の中古車輸出において成長の力になりそうだ。

ただ同国の場合、現在、国際通貨基金（IMF）の支援下であり、今後輸入が拡大し、外貨準備高が大量に流出することになれば、いきなり止めてくる可能性がある。その点は注視する必要がある。

表①直近 3 ヲ月 (24 年 12 月～ 25 年 2 月) 輸出台数上昇国トップ 10

順位	国名	地域	増加台数	直近3ヶ月間の輸出台数合計	前年同期比	輸送形態コンテナ/RORO比率
1位	タイ	アジア	4,581台	13,959台	149%	90% / 10%
2位	ケニア	アフリカ	4,323台	15,052台	140%	27% / 73%
3位	タンザニア	アフリカ	3,777台	21,764台	121%	11% / 89%
4位	ミャンマー	アジア	3,718台	8,011台	187%	96% / 4%
5位	フィリピン	アジア	2,266台	10,448台	128%	68% / 32%
6位	パキスタン	アジア	2,171台	10,770台	126%	94% / 6%
7位	チリ	中南米	1,707台	19,888台	109%	91% / 9%
8位	マレーシア	アジア	1,526台	12,344台	114%	3% / 97%
9位	バングラデシュ	アジア	1,419台	6,131台	130%	1% / 99%
10位	ナイジェリア	アフリカ	1,276台	4,826台	136%	100% / 0%
⑩	スリランカ	アジア	1,025台	1,052台	3896%	4% / 96%

表②直近 3 ヲ月 (24 年 12 月～ 25 年 2 月) 輸出台数下降国ワースト 10

順位	国名	地域	減少台数	直近3ヶ月間の輸出台数合計	前年同期比	輸送形態コンテナ/RORO比率
1位	ロシア	中東欧	6,570台	30,425台	82%	0% / 100%
2位	ニュージーランド	大洋州	5,604台	17,110台	75%	0% / 100%
3位	モンゴル	アジア	4,075台	21,587台	84%	100% / 0%
4位	ジョージア	中東欧	3,832台	3,938台	51%	100% / 0%
5位	ジャマイカ	中南米	2,598台	6,046台	70%	4% / 96%
6位	UAE	中東	2,575台	59,439台	96%	95% / 5%
7位	モザンビーク	アフリカ	2,173台	2,718台	56%	35% / 65%
8位	大韓民国	アジア	1,463台	1,871台	56%	13% / 87%
9位	オーストラリア	大洋州	1,317台	3,574台	73%	4% / 96%
10位	DRコンゴ	アフリカ	1,063台	3,943台	79%	96% / 4%
⑩	米国	北米	308台	3,889台	92%	10% / 90%

出所：財務省貿易統計をベースに自流通で作成

米国の新たな経済制裁によってロシアにブレーキ

次に、表②に示した下降国については、ほぼロシア関連が占めている。ロシア関連とは、下落率ワースト 1 位のロシアへ直接輸出される非規制対象車と、3 位のモンゴルや 4 位のジョージア、一部だが 6 位の UAE、9 位の大韓民国といった第三国を経由して、ロシアへ再輸出されている規制対象車のことだ。

ロシア関連が低迷している要因としては、昨年 11 月に、米国がロシアの大手銀行ガズプロムバンクなど複数の金融機関に対し、新たな経済制裁を加えたことが挙げられる。これによって、ルーブルがウクライナへ侵略を開始した 22 年 3 月中旬以来の安値になった。さらに、同月初旬にロシアが発動したリサイクル税引き上げの影響もあると考えられる。

ただ、ロシアに関しては、これまでも何度か経済制裁を受けてきて、その都度、

台数は落ち込むが、数カ月も経過すると再び戻してきた。今回は、ロシア側のリサイクル税の引き上げで少し長い気もあるが、ルーブル安が昨年末に底を打ち、すでに現時点（4 月中旬）では制裁前よりも高値となっていることを考えれば、今後持ち直してくると思われる。

一方で、回復が期待できないのが、長年仕向け国の上位常連国であったニュージーランドだ。同国は深刻なリセッション（景気後退）に陥っている。これによって海外に機会を求める国民が増えてしまい、昨年は出国者数が過去最多となっている。

この負のスパイラルで景気回復が期待できない状態にあり、輸出の減少に歯止めが掛からないのではないだろうか。

あと今後気になる国としては、やはり米国だろう。昨年 1 年間で日本から米国に輸出された中古車は、製造から 25 年以上経過した旧

車のスポーツカーや軽のトラックやバンが 1 万 7500 台あった（25 年ルール）。しかし、乗用車の関税が現行の 2.5% が 27.5% に、軽トラックやバンは 25% が 50% にそれぞれ上がれば、大幅な減少は避けられないだろう。

ただ、中古車輸出全体に占める割合としては極めて少なく、またこの手の中古車はカナダ（15 年ルール）や欧州の国でも人気で振替が可能のため、全体に対して大きなマイナス要因にはならないと考えられる。

逆に、今回のトランプ大統領の関税政策によって今後、世界各国から米国に向けた輸出が大幅に減速する可能性がある。現在、日本を含め世界各国が交渉している過程なので一概にはいえないが、自動車専用運搬船を含め RORO 船の船腹やコンテナで空きスペースが増え、価格も下落する可能性がある。そうすると、日本の中古車輸出全体にとっては追い風になる可能性がある。

アメリカ & イギリス 向け D2D サービス 開始!

「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。

2024 年 11 月～ START

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

「退職代行サービス」編



代行会社に退職金の交渉等もお願いできる？

民間企業は伝達のみ。弁護士なら交渉できる



【二】ユースで話題となっていたが、4月に入社した新入社員が入社後、直ぐに退職代行サービスを使って退職してしまうケースがあるらしい。

最近では、このように代行サービスを使って退職を申し出るケースが増えているようだが、会社側がその連絡を受けた場合、どのように対応すれば良いのだろうか。

また、従業員側から会社に対して退職を申し入れたが、会社が退職届を受領してくれず、辞められない場合、どのようにすれば良いのだろうか。横澤弁護士に聞いてみよう。

【横澤弁護士】

【今】回は、退職に関する問題について解説をしています。

近年、従業員が直接会社に退職を申し入れるのではなく、第三者である退職代行サービスを利用

して、退職するケースが増えているようです。とくに、若い人が利用することが多いようで、ブラック企業やハラスメントの問題がある場合のみならず、単に自分から退職を言いづらいという場合にも利用されているようです。

会社側とすれば、前日まで普通に出勤していた従業員が翌日来なくなったり、突然、退職代行会社から連絡が来ますので、驚愕することもあるかと思えます。

これからは、代行サービスを使った退職申入れが増えるかも知れないので、その対応策もいくつかありと把握しておく必要があるかもしれません。

ここで前提知識として、退職代行サービスの概要について触れておきます。サービスを提供している主体ですが、民間の企業が実施している場合と、弁護士が実施している場合もあるのです。また、労働組合が実施している場合もあるようです。

この主体の違いは大きく、民間企業が実施している退職代行は、あくまで、依頼者である従業員のメッセージの立場であって、従業員の退職の意思をそのまま会社に伝えるだけで、会社から伝える

られたことを従業員に取り次ぐだけで、会社との交渉は一切できません。会社との交渉は、法律事務として、原則として弁護士だけが行うことができます。

労働組合は、労働問題について、組合員となつた労働者のために交渉を行なうことができて、会社と交渉することができるとなります。

つまり、民間企業がやっているという退職代行の場合、例えば、退職する際の条件について争いがある場合や、退職金の算定方法や金額等について争いがある場合、残業代請求に関しては争いがある場合については交渉を行なうことができます。

そういった交渉が必要となつたら、民間の代行会社が手を引いて、従業員本人と交渉をするか、代行会社から弁護士や労働組合にバトンタッチして交渉が進められることになります。

【それ】では、退職代行から退職の通知が来た場合、会社側としてはどのような対応すれば良いのでしょうか。

まず、会社側としては、退職する旨の連絡が、本当に本人からの依頼に基づくものかを知りたいところでしょう。この点、弁

護士や労働組合を通じて退職することが伝えられた場合、会社側から従業員本人に直接連絡することは控えるべきだと思います。

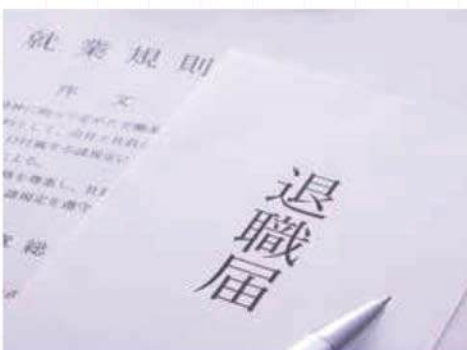
前述した通り、弁護士や労働組合は、本人に代わって交渉する権限を有します。ので、連絡する窓口は、弁護士や労働組合に一本化することが適切です。

一方、民間企業の退職代行の場合、従業員本人に連絡することが法律上禁止されているわけではありませんが、そのため、従業員本人に連絡を試みても違法とはいえません。

しかし、退職代行サービスを利用しているという事実は、「会社と直接のやり取りをしなくない」という意思の表れともいえるので、本人がやり取りを拒否するかも知れません。

この場合の対応として、本人が署名をした退職届を提出させて、本人の意思を確認するという方法もあり得ます。ただし、退職の意思表示は書面ではなくともなし得るので、退職届の提出を拒否される可能性もあるといえるでしょう。

そういった場合には、退



中古車出品増台中！

いつものLUMも！新LUM-Rも！

ラム入札会

7万台

年間出品台数
リースアップ車を
メインに豊富な品揃え！

15会場

国内会場数
近くで落札できるから
輸送費がオトク！

LUM会員限定
会場下見OK！

LUM入札会とは？

85%

平均成約率
中古車仕入れの
強い味方です！

0円

入会金
なんと！
入会無料プランあり！
まずはお試し！

イチセレコーナー

新サービスLUM-R稼働中！

ユーザー買取の画像出品！

大手買取店とコラボした買取車など
多種多様な車両が画像出品で仕入れできる！

ご好評いただいております

玉不足解消に期待大！

coming soon...!

ニコレンコーナー

さらにレンタアップ車両も掲載開始予定！



日本全国 毎週開催！

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。

CAA 中部会場
Challenge Advance Assist

4月に引き続き

推し

初出品 ジャンボAA

5/21 水 am10:00
START!

全コーナー対象

出品または落札1台以上賞

田野屋塩二郎 *Tanoya Enryo* 塩 *Choux nish series*
プチシューラスク 10枚入

グランプリ受賞しました!

優勝

おみやげグランプリ 2018
グランプリ 第1位 受賞
にっぼんの宝物グランプリ
2016 JAPAN大会 グランプリ 第1位 受賞



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

限定

上記のコーナー限定

出品3台以上賞

NISHIKIYA KITCHEN

人気カレーセット 8個入り



※「PART3」では出品料無料施策はございませんのでご注意ください。※賞品はAA当日、来場者のみ対象となります。※掲載画像はイメージです。

5月
スケジュール

5/7 水
休 催

5/14 水 第1788回
レギュラー-AA

第1789回
5/21 水 初出品ジャンボAA
part.3

5/28 水 第1790回
レギュラー-AA

CAA
Challenge Advance Assist

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

毎週水曜日開催
START AM10:00

CAA HP
TC-webΣ HP

<https://caanet.jp/>
<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



ネット集客増強研究会

中古車販売における
最も高いコスト

大平喜久

僕が考えるコストという
ことですから、違っている
かも知れないです。一般的に高いと言わ
れるのは人件費だった
り、顧客獲得コストだつ
たりするわけですね。こ
の顧客獲得コストは、工
夫しないかぎり間違いな
く人件費より高いです
ね。ただ僕が思うには、
最も高いコストってこれ
じゃないんですかね。
タイムイズマネーって
言葉あるじゃないです
か。つまり、時間とお金
の関係ですね。すべての
車屋さんがそうというわ
けではないでしょうが、
1日仕事になってしまっ
ちゃいます。そりゃ、仕
入れが30台とか50台と
あるじゃないですか。ま
あ、会場に近い、遠い
あるでしょうが、たぶん
そりゃ、仕入れが30台
とか50台とかあるなら
は、僕ら中小企業の場合
狙う車は数台程度が多い
と思います。オークショ
ンに行けば知り合いもい
るでしょうから、出品時
間、その他諸々の時間、
移動の時間、待つ
時間、それらを考えたら、ネッ
トで競り参加すれば、か
なり時間を空けること
ができるんで、その分
他の仕事に回せるわけ
です。

それもありかも知れない
ですね。ただ一般的な
は、僕ら中小企業の場合
狙う車は数台程度が多い
と思います。オークショ
ンに行けば知り合いもい
るでしょうから、出品時
間、その他諸々の時間、
移動の時間、待つ
時間、それらを考えたら、ネッ
トで競り参加すれば、か
なり時間を空けること
ができるんで、その分
他の仕事に回せるわけ
です。

業負ひし

肥後のもつこす

花散れり

荒井寿一 (荒井商事会長)



今月の一句の季語は
「花散る」の春。去る
三月末にC社のY社長
が享年八十才にて天寿
を全うされた。ちよう
ど開花が遅れていた桜
が、満開となった時期
であった。
Y社長は言うところ
の昭和の立派な人物
でもあり、裸一貫で業
界に冠たる立派な企業を
作り上げた。言ってみ
ればダンブカーのよう
な人、会社の利益追求
のためであれば、すべ
てを投ぜうつてでも、
目の前の障害を乗り越
えるようなパワーがあ
った。そのため部下は
泣かされることもあつ
たであらうが、そんな
ことは物ともしなかつ
た。出身の能本にはも
つこすという言葉があ
るが、その言葉通り意
地っ

ベイオークが食堂リニューアル！
住之江区の創作ダイニング店が提供



きつねうどん



鶏もも肉の唐揚げ



手作り煮込みハンバーグ



牛すじカレー

ベイオーク(柏原隆宏社長)
が、4月9日開催から食堂を
リニューアルした。
新メニューは、うどんに唐
揚げにハンバーグ、カレー。
どれも馴染みのある料理ば
かりだが、これらは住之江
区で創作ダイニングレスト
ランを営む「りとむ」が提
供する。いうから、ひと味
違う。オークション会場の
食事は、専門の事業者が
手掛けているケースが多
く、路面店に入るのには
非常に珍しいのだ。今後
は会員の声を聞きなが
ら、メニューをさらに増
やしていくという。ぜひ一
度、ご賞味あれ。

CAA東京会場 2025.05 SPRING JUNBO!!

5/20 春の初出品
ジャンボAA

全コーナー対象
現状車でも、売切りでも、リミットでも!
とにかく初出品車はすべて対象です!
初出品車
出品料無料 (流札時)

ご来場賞!!
POS登録で 成田ゆめ牧場
キッチンカーおやつ券進呈!
※なくなり次第終了となります

出品又は落札1台以上賞!!
ハズレなしの春の大抽選会!!! あたり100本!!
1等 宮崎県産マンゴー
2等 レディーボーデンコレクションセット
3等 新海名菓出陣餅
4等 こだわりの酒場レモンサワー
参加賞 ヤマザキダブルソフト

オークション スケジュール 5/6 休催 5/13 第1239回 レギュラー-AA 5/20 第1240回 春の初出品ジャンボAA 5/27 第1241回 レギュラー-AA

※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/>





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5-7月開催スケジュール

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

2025年7月

7月 3日(木) 三菱ディーラーコーナー アライ小山
7月11日(金) MAA九州 JU福岡
7月18日(金) MAA東北 JU宮城



UCAR
三菱認定中古車

在庫検索はこちらから
三菱自動車公式中古車サイト
M・Cネット



出品初の 80 万台超で過去最高
成約台数ともに
2 期連続の記録更新

U S S 東京の 24 年度 A A 実績

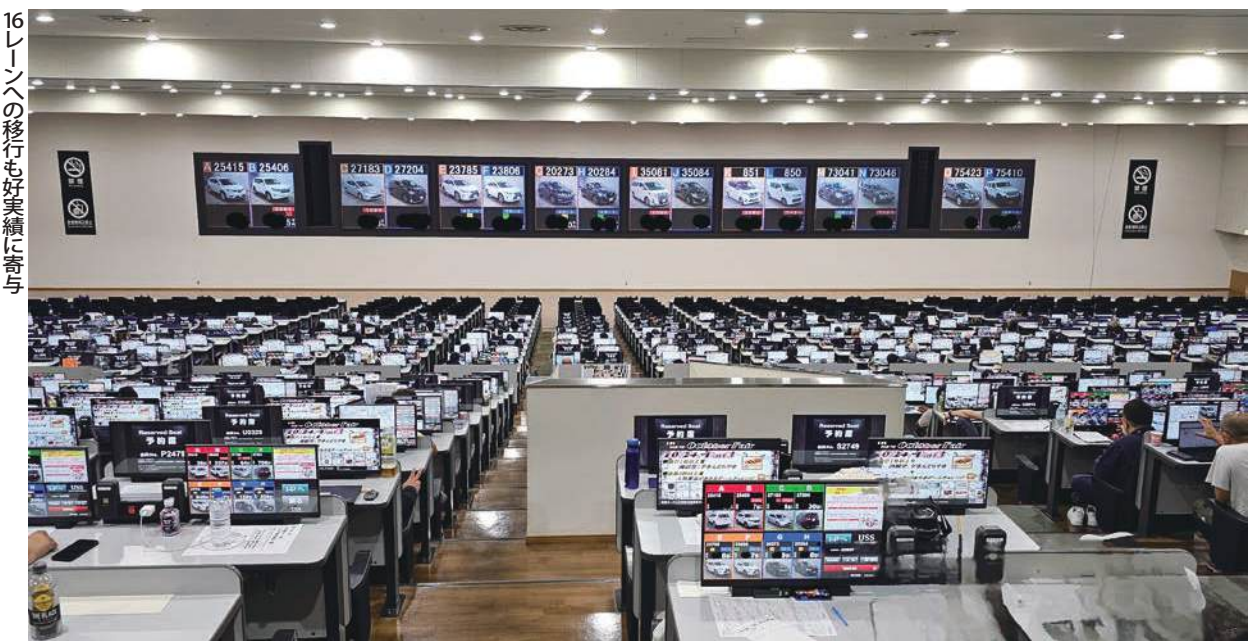
ユー・エス・エス (U S S、瀬田大社長兼 C O O) の東京会場の 2024 年度オークションは、出品台数が初の 80 万台超えとなり、成約台数とともに 2 年度連続で過去最

高を更新した。U S S 東京の 24 年度 (24 年 4 月から 25 年 3 月まで) の A A 実績は、前年度と同じ 49 開催で、出品 80 万 3 8 0 6 台 (前年度比 7・9 % 増)、成約台数は 55 万 1 3 7 台 (10・8 % 増)、成約率 68・4 % (1・8 ポイント増) を記録。出品 80 万台超えは、年度実績および暦年実績ともに初のこと。また、今回の平均出品は 1 万 6 4 0 4 台で、これまでの最高だった前年度の 1 万 5 2 0 1 台から、1 開催につき 1 2 0 3 台上乗せした格好だ。

24 年度の U S S 東京

は、平均出品店件数、平均落札店件数ともに過去最高と、セリ参加社数も着実に増加。また、最需期の 3 月には、2 週連続で 2 万台 A A を実施するなど、大きく躍進した。

三上正裕執行役員オークション運営本部長兼東京会場長は「昨年前からの立体駐車場の稼働や、昨秋からの 16 レン A A への移行など、利便性向上を図ってきた。とくに 16 レン化はセリ時間の短縮となり、この効果がセリ参加社数の増加と A A の好実績に結びついている。今後も引き続き、会員サービス向上に努めるとともに、中古車市場の活性化に貢献できるよう取り組んでいく」と話した。



16 レンへの移行も好実績に寄与

北海道盲導犬協会に浄財を寄付

J U 北海道青年部会 3 頭目の育成費用達成めざす

J U 北海道青年部会は 4 月 12 日、「青年部合同チャリティ A A」のセレモニー終了後に、北海道盲導犬協会へのチャリティ募金進呈式を行なった。

これは社会貢献を目的に 2012

年から実施しているもの。今回もこの 1 年間、道内各支部で集めた募金をはじめ、当日のチャリティコーナーの手数料の一部、前日のボウリング大会での寄付金を合わせた 67 万 9897 円を寄付。同青年部会では、現在 3 頭目の盲導犬育成費用の達成をめざしている。

久米田良徳 J U 北海道青年部代表幹事は「代々受け継いできたこのチャリティを、次の代へとバトンを渡していく。また、今回の合同 A A では出品目標を超える 2007 台を集荷すると同時に、過去最多の約 130 名の青年部の仲間が来場。さらに全国の代表幹事も来てくれた。前日の山口達也さんを招いた研修会も好評で、両日ともに充実した開催となった」と話した。



盲導犬チャリティは 2012 年から実施



全国 7 ブロックの青年部代表幹事が集結

12 周年で歴代 2 位の出品 8 4 4 2 台
J U 岐阜羽島 A A 8 月 23 日から 6 レン A A を計画

J U 岐阜羽島 A A (熊崎尚樹社長) は 4 月 19 日、「設立 12 周年記念 A A」を開催した。

当日の出品は、歴代 2 番目となる 8 4 4 2 台を集荷。このうち A A 出品歴のないトレタマシリーズや E X コーナーが約半数を占めるなど充実した内容で、成約台数は 4 7 9 8 台の新記録。成約率 56・8 %、単価 51 万 5 0 0 0 円となった。

セリ開始前に熊崎社長が「今日の開催に間に合うように 1 万平米を拡張。今後

もより効率の良い A A 会場となるよう、陸送の搬出入や下見のしやすい環境をつくっていく。また、今夏には 6 レン対応を視野に入れるなど、引き続き D X 化を進めながら、使いやす

い環境を提供。同時に、この業界がやってこなかったことを提案し、皆様のビジネスのお手伝いをしたい」と挨拶。

続いて横山隆仁 J U 岐阜理事長が「J U 岐阜羽島 A A は昭和 61 年 9 月に羽島の地に移転し、平成 17 年 10 月

に現会場を建設。その 8 年後に株式会社運営に移行した。今日を迎えることができたのも会員の尽力のおかげ。今後も『フォー・ユー』をコンセプトに、さらなる利便性向上と新たな可能性にチャレンジし、安定した市場提供と地域に必要とされる会場づくりに取り組んでいく」と話した。

J U 岐阜羽島 A A では、現在の 4 レンから夏期休業中に 6 レン化の工事を進め、8 月 23 日開催からの稼働を予定している。

「レン増設によりセリ時間を短縮。出品 5 0 0 0 台規模で 16 時頃にセリが終了する計画で、一層の利便性向上を図っていく」(熊崎社長)。



御礼の挨拶をする熊崎社長

5/14 AA

全コーナー対象

ご出品台数賞

3台	3,000円
6台	6,000円
10台	10,000円

5/21 AA 時お渡し

送料 OK

¥1,000

近日スタート

=Coming Soon=

BAY-OSAKA

MACHINE AUCTION

コーナー

取扱い機械

ミニショベル・フォークリフト

農機など

LINE 公式アカウント

最新情報はこちらから

買取保証価格・規約変更案内

イベント詳細・ベイオーク News

毎週もらえるクーポンなどなど

QRコードから登録してね!

クーポン提示で

毎週・誰でも貰える!

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」!

いつでもどこでも
TAA・CAA

3/10.mon リリース!!

TAA・CAAとの取引が
より便利になりました!!

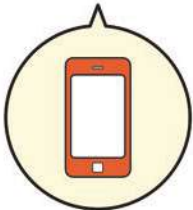
便利な**新機能**が**続々登場!**
ぜひご活用ください!

※掲載機能は改善内容の一部です

01



▶ **状態票 QR 読込車両の履歴表示**



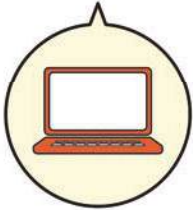
「状態票 QR 読込」画面にて、
QRコード読み込みや、出品番号検索をした車両の履歴を表示し、
履歴から状態票を再表示できるようになりました

- ※TAA・CAA会場のみ対象
- ※履歴は当日分のみ閲覧可能

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 株式会社シーイーイー

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

TC-web <https://taacaa.jp/>

ユーポスが創立 30 周年を迎え記念式典

全国から加盟店はじめ多数が出席



これまでの歩みと今後の方向性を示す柏原社長

中古車買取りのFCチェーンを展開するユーポス(柏原隆宏社長)は4月16日、大阪市内のホテルで「創立30周年記念式典」を開催した。

これは、1995年4月に、当時の南港カーシティ(現ベイオーク)内でユーポス事業部が発足してから30周年を記念したもの。全国から加盟店をはじめ来賓、関係者、マスコミなど多数が出席した。

開会にあたり、柏原社長がこれまでの歩みを振り返るとともに「当社は時代の変化に対応し、顧客、取引先、従業員の物心両面の豊かさを追求することで、地域社会に貢献し続けるという『100年ブランド』を定義、挑戦を続けている。その100年ブランドまであと70年。お客様の満足度を追求するCSを大切に、ユーポスブランドを進化させていく」と、意気込みを述べた。

その後、第26期の業績を報告。

計80店舗で買取り台数は関西地区2万2200台、その他2万2300台、計4万4500台と発表。続いて今後の3カ年計画では、店舗数を116まで増やし、6万6750台の買取りをめざすと表明した。

柏原社長は「加盟店の協力無しにこの達成は不可能。一人ひとりのお客様対応がユーポス全体の看板を背負っていることを忘れず、ともに頑張っていきたい」と結んだ。

当日は、記念講演も実施。講師に招いたシドニーオリンピック柔道100kg超級の銀メダリスト篠原信一氏は「挨拶とは問答という意味がある。上司から挨拶すれば部下と問答となり、円滑なコミュニケーションを図ることにつながる」と話した。

最後には、部門毎に表彰式を行い、年間買取り1191台を記録した榎原店(ミナシマ自動車販売)がMVPを受賞した。

「大規模A会場が百貨店やショッピングモールだとしたら、当会場はスーパーマーケット。地元の会員に愛され、継続して取引して貰える流通拠点にしたい」と話すのは、このほどミライブ大阪の会場責任者に就任した鳴谷豊氏。

同会場は、今年に入って出品平均1377台まで伸ばし、75%超の高成約率で推移するなど、激戦の近畿地区でもキラリと光る存在だ。しかしながら、鳴谷氏は「まだまだPRが足りていない。自分も営業マンだが、一丸となつてもっと稼働件数を上げ、出品会

員を増やしていきたい」と、手綱を引き締める。

鳴谷氏が重視するのは、地元・大阪の会員に、いかに利用して貰えるかということ。ミライブ大阪は大阪府だけでも数千という会員数を誇るが「どうしたらもっと役に立てるか。一般会員はじめディーラー、リース会社など、すべての会員に対し、もう1回初心に戻って営業活動に取り組んでいきたい



ミライブ大阪 会場長代理兼営業部長 鳴谷豊氏

「地元の会員に継続して利用して貰える会場に」

い」と地域密着にこだわりを見せる。

その上で「出品面では、とくに小売り店に喜んで貰えるような、ニーズの高い新鮮な車を増やしていきたい。それがミライブ大阪の役目だと思って

いる」と、鳴谷氏は前を向く。

1974年2月生まれの51歳。自宅では4頭の愛犬がいる。「趣味もないが、犬と遊んでいる時間が至福の幸せ」と、張り詰めた顔をほころばせた。

日立建機日本・建機映像コーナー IMA神戸で初開催、9割が成約

いすゞユーマックス

いすゞユーマックス(羽田斎社長)は4月11日、IMA神戸で「日立建機日本・建機映像」コーナーを実施した。

同コーナーは、1月のIMA東京に次いで2回目。神戸会場では初となった。今回は、日立建機日本からミニショベルや油圧ショベルなど計20台が出品。高品質な建機が集まった。

当日のセリでは、こうした良質な品揃えを背景に18台が成約。成約率は90%を記録した。「セリ順

は最後だったにも関わらず、多くの来場者が最終まで残って参加してくれた。また、ima-NETからの応札も多数いただいた(金銅美宏会場長)と、活発なセリを繰り広げた。

いすゞユーマックスでは「当社と日立建機のコラボは開催前から評価が高かった。今回もその期待に応えられたと思う。今後も、会員様の商売に役立てる施策に取り組んでいく」(同)としている。



日立建機日本からミニショベルなど計20台が出品

MIRIVE 大阪

2025年5月の開催スケジュール

MIRIVE



5/1	通常AA	◆成約賞
5/8	休催	
5/15	皐月AA	★全コーナー1社3台流札時出品料1,000円 ●出品2台賞
5/22	新緑AA	●出品2台賞
5/29	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
〒580-0003 大阪府松原市一津屋 2-10-7

TEL : 072-330-2200

2024 年度 AA 実績表

企業系	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)
	2,134	4,929,028	3,327,454	67.5	3,376,994,891	1,015
	2,110	4,892,015	3,200,271	65.4	2,817,564,051	880
	+24開催	+0.8%	+4.0%	+2.1ポイント	+19.9%	+135千円
メーカー系	1,347	1,354,540	1,156,079	85.3	854,288,338	739
	1,349	1,459,980	1,202,501	82.4	814,497,454	677
	-2開催	-7.2%	-3.9%	+2.9ポイント	+4.9%	+62千円
JU系	1,739	1,339,963	818,015	61.0	343,089,387	419
	1,736	1,419,285	829,429	58.4	303,171,052	366
	+3開催	-5.6%	-1.4%	+2.6ポイント	+13.2%	+53千円
合計	5,220	7,623,531	5,301,548	69.5	4,574,372,616	863
	5,195	7,771,280	5,232,201	67.3	3,935,232,557	752
	+25開催	-1.9%	+1.3%	+2.2ポイント	+16.2%	+111千円

※それぞれ上段が 2024 年度実績、中段が 2023 年度実績、下段は対前年比

系列別出品 BEST10

《企業系》			《メーカー系》			《JU系》		
順位	会場	平均出品	順位	会場	平均出品	順位	会場	平均出品
1	U S S 東京	16,404	1	T A A 横浜	2,954	1	J U 岐阜	4,917
2	U S S 名古屋	10,031	2	T A A 近畿	2,610	2	J U 愛知	3,576
3	H A A 神戸	6,616	3	T A A 中部	2,476	3	J U 埼玉	1,837
4	U S S 横浜	4,898	4	T A A 関東	2,334	4	J U 千葉	1,405
5	U S S 九州	4,846	5	T A A 九州	2,059	5	J U 東京	1,372
6	アライバントラ	4,589	6	T A A 広島	1,430	6	J U 宮城	1,320
7	C A A 中部	4,517	7	T A A 兵庫	1,301	7	J U 福岡	1,312
8	U S S 大阪	4,287	8	T A A 東北	1,285	8	J U 福島	1,148
9	U S S 札幌	3,257	9	ホンダ A A 東京	1,193	9	J U 新潟	852
10	C A A 東京	2,877	10	T A A 四国	1,069	10	J U 広島	831

系列別成約率 BEST5

《企業系》			《メーカー系》			《JU系》		
順位	会場	成約率(%)	順位	会場	成約率(%)	順位	会場	成約率(%)
1	アライ4 輪仙台	91.8	1	ホンダ A A 九州	98.0	1	J U 青森	84.3
2	アライ4 輪小山	86.3	2	ホンダ A A 仙台	97.4	2	J U 秋田	84.1
3	U S S - R 名古屋	84.8	3	愛知トヨタ	97.0	3	J U 大分	84.1
4	アライ4 輪ベイサイド	84.6	4	ホンダ A A 関西	96.8	4	J U 島根	82.0
5	U S S 北陸	82.2	5	ホンダ A A 東京	95.7	5	J U 愛知	78.1

早くマイナスを抜け出した。加えて、成約も企業系だけが4・0%のプラスに転じたほか、成約率や単価まで、すべての部門で伸長した。

グループ別では、U S S が出品320万台を確保し、過去最高のシェア42%を記録。また、C A A も3万5000台増と集荷が好調に進み、5・8%までシェアを上げた。

ここで、会場別の出品をみてみると、前年度を上回ったのは3分の1会場のみ。いかに集荷が難しくなったかが分かる。トップはU S S 東京で1万6404台、2位のU S S 名古屋も1万31台と大台超えを果たした。なお、平均4000台以上は9会場、3000台以上は11会場、2000台以上は19会場、1000台以上は48会場となっている。

一方、成約率ではメーカー・ディーラー系が2・9ポイント増と最も伸びし、平均85・3%と唯一の8割超えを果たした。タマ不足のなかでメーカー・ディーラー系の出品構成が改めて注目

また、落札平均単価では、ジップの2会場がともに平均200万円超えで、輸入車専門A A の面目躍如といったところ。続いて、U S S 名古屋が183万円で3位に入った。

され、応札が集中したことを示している。成約率ランキングをみると、上位7会場までにホンダの6会場すべてが入り、トップの九州会場は平均98・0%を記録。年度を通して、ほぼ完売のセリ内容となった。

主催者発表 ユーストカー独自集計による、2024年度(24年4月から25年3月)の全国定例オークション会場の実績がまとまった。

全国合計の結果は、出品が前年度比1・9%減の762万3531台、成約1・3%増の530万1548台、成約率2・2ポイント増の69・5%、

単価11万1000円増の86万3000円を記録した。

24年度は、新車の生産遅れや一部メーカーによる不正問題の最中で幕を開け、4月の出品は全体で15%減、メーカー・ディーラー系は20%減という深刻なタマ不足からスタートした。

しかし、新車の供給は

年後半辺りから回復の兆しを見せ始め、それにもなつて下取り・買取り車がオークションに流入。結果的に、前年度実績を上回ったことはできなかったが微減に止まり、新年度への期待を残す格好で幕を下ろした。

系列別にみると、企業系が0・8%増と唯一の前年度超えとなり、いち

ミライブ(伊藤文彦社長)の大阪会場は4月10日、「M A A 関西三菱ジョイントA A」を開催。M A A コーナーが成約率87・7%を記録するなど活発な取引となった。同ジョイントA A は、昨年10月に続いて2回目。当日はM A A 0円売切りコーナーに202台、M A A 関西コーナーには293台が集まった。関西地区を中心とした三菱ディーラーからの新鮮な下

取り車が揃うとあって、朝から多くの会員で賑わった。セリ開始前には、伊藤社長が「三菱ディーラーの多大な協力により、M A A コーナーに厳選されたニーズの高い495台を出品。今後も会員の商売の役に立てるよう、経営理念である創造的挑戦を続けていく」と挨拶した。

M A A コーナーは11時過ぎからセリが始まり、場内だけでなくMライブや外部ネット

からも多数の応札が入った。この結果、M A A 売切りコーナーは完売、M A A 関西コーナーの成約率も79・2%に達した。

M A A (三菱オートオークション)は、全国の地区毎で定期的にジョイントA A を開催。各会場では毎回、高成約率が注目を集めるイベントとなっている。

なお、5月は9日にJ U 福岡でM A A 九州、16日にはJ U 宮城でM A A 東北、20日にはJ U 埼玉でM A A 関東を実施する。

2 月の中古車輸出、過去最多の 13 万 7279 台

財務省が発表した貿易統計によると、今年2月の中古車輸出台数は13万7279台だった。2月としては、これまで最多だった2024年の13万4288台を2・2%上回った。台数別では、首位のアラブ首長国連邦が対前年同月比3・2%減の2万1135台。2位のロシアは1万910台で23・8%の減少だった。3位のチリは8992台(32・2%増)。

4位のモンゴルは、8823台で24年同月実績を3・4%上回ったほか、2月単月の輸出記録を更新。上位国ではこのほか5位のタンザニア、7位ケニア、8位マレーシア、10位タイ、11位キプロス、14位ウガンダ、22位ナイジェリア、24位アイランドの各国がそれぞれ2月の輸出記録を更新した。

中古車相場に影響のある国では、パキスタンが3421台で28・7%増。バングラデシュは2618台(27・1%増)、香港は670台(37・9%増)、シンガポールは316台(38・5%減)だった。2月に輸出が再開したスリランカは103台。

中古車輸出実績 2025年2月 (上位50カ国)						出典：財務省貿易統計					
順位	国名	金カデゴリー計 (台)		最用計 (台)		※単位: 千円	※単位: 千円	※単位: 千円	※単位: 千円	※単位: 千円	※単位: 千円
		当月	前年同月比	当月	前年同月比						
1	アラブ首長国連邦	21,135	-3.2%	18,549	-3.8%	438	26	ジンバブエ	1,197	16.1%	947
2	ロシア	10,910	-23.8%	10,910	-23.8%	1,042	27	カーナ	1,189	84.1%	1,127
3	チリ	8,992	32.2%	8,185	38.3%	354	28	モリシヤス	1,037	13.1%	1,024
4	モンゴル	8,823	3.4%	8,421	4.2%	1,151	29	スリランカ	1,035	9309.1%	1,000
5	タンザニア	8,774	47.4%	7,794	53.1%	608	30	ガイナ	1,017	-55.1%	886
6	ニューゼランド	6,536	-13.4%	6,356	-12.4%	768	31	モザンビーク	1,015	-44.4%	730
7	ケニア	5,999	48.0%	5,574	52.5%	1,322	32	ボツワナ	742	58.9%	586
8	マレーシア	5,365	12.7%	5,334	13.4%	4,716	33	スリナム	731	-2.0%	646
9	南アフリカ共和国	5,094	-1.7%	4,358	2.5%	329	34	香港	670	37.9%	656
10	タイ	4,904	26.5%	3,551	23.6%	1,408	35	レソト	635	2.8%	616
11	キプロス	3,998	52.8%	3,929	53.2%	1,489	36	トリニダード・トバゴ	601	-16.9%	579
12	フィリピン	3,435	22.9%	1,004	50.5%	167	37	トミニカ共和国	549	-37.4%	286
13	パキスタン	3,421	28.7%	3,211	31.4%	1,689	38	バハマ	539	-25.5%	512
14	ウガンダ	3,010	19.9%	2,464	24.6%	693	39	フィジー	509	17.6%	381
15	バングラデシュ	2,618	27.1%	2,539	29.0%	2,559	40	カナダ	481	62.0%	371
16	ミャンマー	2,585	39.4%	1,686	59.7%	280	41	マルタ	448	19.1%	396
17	英国	1,917	3.7%	1,869	2.5%	1,143	42	カンボジア	441	139.7%	441
18	ジャマイカ	1,697	-49.9%	1,497	-48.0%	1,207	43	マラウイ	409	4.6%	325
19	ザンビア	1,654	58.9%	1,435	57.5%	541	44	大韓民国	373	-75.8%	317
20	コンゴ民主共和国	1,422	-24.2%	1,172	-24.7%	698	45	ナミビア	373	36.1%	370
21	アメリカ合衆国	1,408	-0.4%	821	1.5%	2,489	46	シンガポール	316	-58.4%	314
22	ナイジェリア	1,393	40.0%	241	109.6%	171	47	パプアニューギニア	299	-38.5%	292
23	オーストラリア	1,366	-15.8%	1,215	-13.4%	1,438	48	ブルンジ	287	25.3%	264
24	アイスランド	1,287	47.3%	1,269	46.9%	1,092	49	トルコ	201	-63.5%	195
25	ジョージア	1,216	-56.7%	1,135	-56.7%	546	50	中華人民共和国	199	19.2%	189
総合計		137,279	2.2%	120,547	2.6%	1090					



0円スタート売切りの目玉車を留意

20周年記念としてハイエーススーパーGLに追加されたダークプライムS

出力アップや専用装備を備え420万円から

2月7日、トヨタはハイエースバンに特別仕様車の「スーパーGLダークプライムS」を新たに設定、販売を開始した。

このエンジンのパフォーマンスアップに合わせ、専用チューニングが施されたショックアブソーバーを装着するなど、足回りも改良。荷物が少ない空車状態でも心地のよいしなやかな乗り味をめざしているという。

最大の特徴は2・8リッターディーゼルエンジンの高出力化がされている点だ。最高出力は10kW（151PS）から11.6kW（158PS）にプラス5%、最大トルクは300Nmから330Nmにプラス10%も性能向上されている。ハイエースのディーゼルモデルは従来型でも力強い走りが特徴的だが、さらに性能向上が図

られたことで、よりトルクフルな走りを手に入れた。このエンジンのパフォーマンスアップに合わせ、専用チューニングが施されたショックアブソーバーを装着するなど、足回りも改良。荷物が少ない空車状態でも心地のよいしなやかな乗り味をめざしているという。

デザイン面では、エクステリアに、クリアスモークの加飾を施したLEDヘッドランプや、プ

ンだったデュアルパワーバックドアも標準装備となっている。インテリアには、本革巻きの4本スポークステアリングホイールや、ダークシルバー加飾のステアリングスイッチベゼル、エアコンコントロールパネル、インストルメントパネル、フロントドアトリム（合成皮革）など、既存の特別仕様車「ダーククライムII」と同様のアイテム。そのほか、ダークプライムS専用アイテムとして、カーボン調加飾のシフトノブやパワーウィンドウスイッチベゼル、専用刺繍ロゴ入りのフロントシート、専用ロゴ入りのスマートキー（2個）などの豪華装備を標準搭載するなど、こちらも特別感がさらにアップしている。

また、4月の時点では、ダークプライムSなどの特別仕様車を含むスーパーGL全車に、200系誕生20周年を記念したフロントドアスカッフプレートが、メーカーオプションとして設定されている。「20th ANNIVERSARY」の文字とハイエースのイラストが入った刻まれた限定のスカッフプレートは、オーナーの優越感をくす

ぐる人気アイテムのひとつとなるだろう。車両本体価格は、2WDが税込420万円、4WDは450万1200円。通常のスーパーGLよりも高額な価格設定ではあるが、限定アイテムで飾られていることで、価格相応の仕上がりといえる。ハイエースでのカーライフを楽しみたい方にとって、このダークプライムSは、最適なモデルといえるのではないだろうか。（自動車ジャーナリスト・吉川賢一）

また、4月の時点では、ダークプライムSなどの特別仕様車を含むスーパーGL全車に、200系誕生20周年を記念したフロントドアスカッフプレートが、メーカーオプションとして設定されている。「20th ANNIVERSARY」の文字とハイエースのイラストが入った刻まれた限定のスカッフプレートは、オーナーの優越感をくす



ハイエース DRAC PRIME S(2WD)

主要諸元

全長×全幅×全高:4695mm×1695mm×1980mm、ホイールベース:2570mm、最低地上高:195mm、車両重量:1930kg、最小回転半径:5.0m、乗車定員:2/5名、駆動方式:後輪駆動、エンジン型式:直列4気筒(1GD-FTV)、総排気量:2754cc、燃料タンク容量:70L、使用燃料:軽油、最高出力:116kW(158PS)/3400rpm、最大トルク:330N・m/1200-3200rpm、伝達装置:6速オートマチック、WLTCモード燃費:12.4km/L、タイヤサイズ(前後):195/80R15、サスペンション形式(前/後):ダブルウィッシュボーン指揮トーションバースプリング/リーディングトレーリング式ドラム、主ブレーキ形式(前/後):ベンチレーテッドディスク/リーディングトレーリング式ドラム

グレード	内容	駆動方式	価格(税込)
特別仕様車スーパーGL「DARK PRIME S」	2800ディーゼル・標準ボディ・標準ルーフ	2WD	¥4,200,000
		4WD	¥4,501,200

トトレ 新車情報

国産車 (3月7日～)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発表日
ホンダ	WR-V	1代目 (DG系)	改良+特別	3月7日
スバル	レヴォーグ	2代目 (VN系)	特別	3月13日
スバル	インプレッサ5HB	6代目 (GU系)	特別	3月13日
スバル	クロストレック	1代目 (GU系)	特別	3月13日
トヨタ	スープラ	5代目 (DB系)	改良+特別	3月21日
レクサス	LX	2代目 (300系)	SC	3月24日
トヨタ	ランドクルーザー	10代目 (300系)	SC	3月24日
ミツオカ	ミツオカM55	1代目 (FL系)	SC+特別	3月27日
トヨタ	クラウンクロスオーバー	1代目 (H30系)	特別	4月2日
レクサス	GX	1代目 (250系)	SC	4月3日
ニッサン	NV200バネットワゴン、バン	1代目 (M20系)	改良	4月3日
ニッサン	AD	1代目 (Y12系)	改良	4月3日
ミツビシ	トライトン	3代目 (LC系)	改良	4月3日
ミツビシ	デリカミニ	1代目 (B3系)	特別	6月5日

輸入車 (2月25日～)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発表日
DSオートモビル	DS7	1代目 (X7系)	SC+特別	2月25日
キャデラック	キャデラックリリック	1代目 (L2系)	NR	3月8日
AMG	AMG GLCクラスクーペ	2代目 (C254系)	特別	3月25日
AMG	AMG GLCクラス	2代目 (X254系)	特別	3月25日
フィアット	フィアットドロ	1代目 (K9F系)	特別	3月26日
シトロエン	シトロエンC4	3代目 (C4系)	MC	3月27日
フィアット	フィアット600e	1代目 (FH1系)	特別	3月29日
アルファロメオ	アルファロメオトナレ	1代目 (AV系)	特別	4月1日
BYD	BYDドルフィン	1代目 (EM系)	改良	4月1日
BYD	BYDアット3	1代目 (SC系)	改良	4月1日
フィアット	フィアットデュカト	1代目 (250系)	MC	4月3日
メルセデスベンツ	ベンツGクラス5D	2代目 (W463/465系)	特別	4月4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	4月19日
クライスラージープ	ジープコンパス	2代目 (M6系)	特別	4月19日

5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台で **キッチンカー引換券** プレゼント！

6日

休催

〈休業日〉5/3(土)～5/6(火)

13日

レンタリースフェスタAA

全コーナー対象【取引賞】

【特設】高成約の人気コーナー♪ 成約+落札の合計台数に応じて
レンタ・リースUPコーナー 『選べる賞品』プレゼント！

20日

第6回MAA関東 in JU埼玉AA

【特設2コーナー】

MAAコーナー限定【落札賞】

・MAA関東

落札台数に応じて

・MAA関東0売切り

『来場者限定 選べる賞品』

or『カタログギフト 後日郵送』

27日

落札ポイントキャンペーンファイナルAA

【モーニング抽選会】お楽しみ袋 5本

春の落札ポイントキャンペーン

4～5月の計8開催にて実施中！

★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

5/13AA【特設コーナー】のみポイント2倍!!

キャンペーン終了後、合計ポイントに応じて

『計算書にて割り戻し』または

『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。

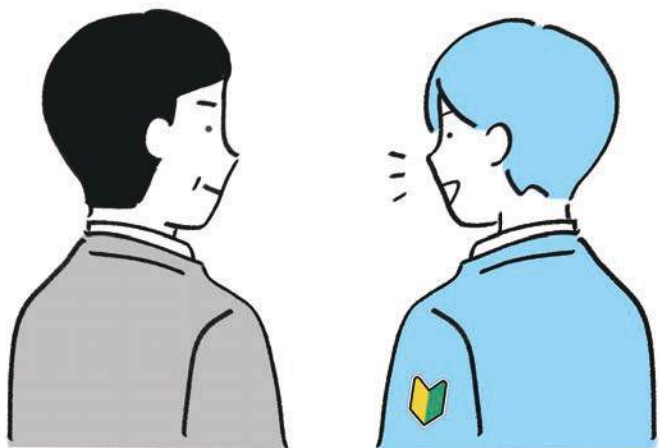
※写真・イラストは全てイメージです。

※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。

JU 埼玉オートオークション株式会社

〒339-0035 埼玉県さいたま市岩槻区笹久保新田中谷535
TEL048-798-2111 FAX048-798-5909 営業時間 9:00～17:30





報告・連絡・相談の頭文字をとった「報連相（ホウ・レン・ソウ）」は、新入社員になるべく早く身に付けて欲しい基本的なビジネススキルの一つだ。その必要性和意味を抑えて、ぜひ日常で役立てていただきたい。

報連相はなぜ必要か。必要性の一つに、仕事をスムーズに進められるという点が挙げられる。報連相を徹底することで、上司や先輩に自分が行なっている仕事の進捗状況を把握してもらい、困ったときやわからないことがある時などに、必要なサポートを素早く提供してもらえることが出来る。

また、報連相は自分と周囲との信頼関係構築に大きな役割を果たす。仕事に必要な状況情報がしっかりと共有できることは、周囲から信頼を得られ、安心して仕事が任せられると感じてもらえる。これは社内だけでなくお客様との関係でも構築される。

必要性がわかったところで、「報告」「連絡」「相談」それぞれの意味と内容を理解しよう。とくに「報告」と「連絡」の違いがわからない人が多いようだ。二つはよく似ているが、「報告」

は業務の進捗や結果を関係者に伝えること、「連絡」は業務上必要な決定事項や事実などを関係者に伝えて共有する、という違いがある。

●報告とは
担当者（依頼された人）が担当業務（依頼された業務）の進捗状況や結果を、依頼者や上司に対して知らせる義務のことだ。

例えば、依頼された業務が終了したら「頼まれた車の洗車が終わりました!」と、作業が完了したことを依頼した人に報告する。あるいは、業務が数日にわたる場合は「今日は先月分の書類までファイリングが終わりしました」と、進捗を報告する。

「xx 様との商談は明後日もう一度お会いして見積を提示予定です」など、商談がどのような進捗で進んでいるか上司に定期的に報告し、結果が出たら結果を報告するなど、社内での滑らかな業務を行なうために報告は重要だ。

●連絡とは
自分が得た業務に関する情報や予定を、上司や関係者に知らせて共有すること。

例えば、率先して洗車を

●相談とは
問題を解決するために周囲に意見を求めたり、問題解決のために話し合ったり

報告 連絡 相談



しごとの心得

新入社員の皆さんへ 「ホウ・レン・ソウ」はフレッシュなうちに!

社員教育編

することだ。先輩や上司、業務の依頼者に相談することが多くなるだろう。

例えば、頼まれた仕事で「ここはどうすれば良いのかな」と悩んだら、先輩や上司に相談して問題の早期解決につなげる。相談は周囲の力を借りて成果を上げる方法である。

大切なことは、わからないことや問題に直面したら早急に相談すること。問題をいつまでも抱えたまま、問題が大きくなってしまってから相談しないように注意しよう。

【記録を残す】

報連相を的確に行ない、後々のトラブルを避けるためにも、報連相の記録を残しておく。報告や連絡については、内容によってはメールなどで行なうこともあるだろう。そうではなく、口頭で行なう場合は、いつ、誰に、どこで、何を報告・連絡・相談したか、自分の覚書を残しておく、後で見返して自分の確認作業や、後でトラブルになったときに役立つ。

報連相は決して古いと言われべきものではなく、現在でも必要とされる基本的なスキルだ。効率よく実施するために、口に出す前に情報を整理し、的確かつ簡潔に伝えられるように、日々精進していただきたい。

次回は、報連相を指導する先輩方へのアドバイスをお送りしたい。

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。



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

ECLI-ジェンシー株式会社

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

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

お問い合わせはコチラ! TEL:03-5204-0250 FAX:03-5204-0256

40 周年ブランドムービー公開

オークネット 記念サイトも同時に開設

オークネット（藤崎慎一郎代表取締役社長 C E O）は、今年で創業 40 周年を迎えるにあたり、ブランドムービーおよび 40 周年記念サイトを 4 月 17 日から公開した。

オークネットは、1985 年に世界初のリアルタイム中古車オークションをスタート。以降も中古デジタル機器、ブランド品、花き、中古バイク、中古医療機器など、多種多様な領域へと拡張し、二次流通の専門ノウハウや流通ネットワークを蓄積してきた。

ブランドムービーでは、世の中にインターネットが普及

する以前の同年に、『中古車の仕入れ・売却における非効率をどうにかして解消したい』という創業者の強い想いから、当時の常識を根底から覆す世界初の中古車 T V オークションに挑戦したストーリーを紹介。さらに、現在まで受け継がれた革新と挑戦の D N A や未来へ向けた新たな決意を映像化している。

一方の 40 周年記念サイトでは、ブランドムービーに加え、「世界は、もっと上手にまわせると思う。」という新たなコピーのもと、40 周年の感謝の思いや受け継がれて

いる D N A、そして二次流通のパイオニアからマーケットデザインカンパニーへ展開するオークネットの歴史とその未来を紹介している。

なお、ブランドムービーは <https://youtu.be/PLk2BKM-5EE>。一方の 40 周年記念サイトのアドレスは <https://www.aucnet.co.jp/40th/>



荒井商事（荒井亮三社長）が主催するアライオークションは、3 月末に発生したミャンマー地震の被災地支援活動として、4 月 8 日 (火) から 12 日 (土) までの期間でチャリティオークションを実施した。

これは火曜日の総合機械から土曜日のパントラまで、期間中のアライオークション各開催において、成約・落札それぞれ 1 台につき 2 0 0 円を寄付するという取り組み。

その結果、寄付金の総額は 3 3 3 万 6 8 0 0 円となり、この浄財は後日、認定 N P O 法人国際連合世界食糧計画 W F P 協会へ寄付。被災地の支援に充てるといふ。

同社では「この度のミャンマー地震により被災された皆様、そして家族の皆様に対して心よりお見舞い申し上げますとともに、被災地の 1 日でも早い復興をお祈りしている」とコメントした。

ミャンマー地震のチャリティオークション実施
総額 333 万円を被災地支援として寄付

荒井商事

北海道	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 札幌	4	⑪ 3,933	+13.4	73.0	-3.5	676	-12
J U 札幌	4	930	+3.9	75.3	-2.7	290	-9
T A A 北海道	4	633	+10.5	79.0	-8.7	642	+110
札幌 A A	3	360	-3.0	74.9	-4.4	359	+6
N A A 北海道	1	334	+1.8	76.0	+5.3	378	+9
ホンダ北海道	5	213	-4.9	96.1	-0.6	587	+105
J U 函館	4	136	+34.7	60.2	-1.9	683	+40
J U 釧路	4	103	+19.8	43.8	-6.1	669	-27
J U 帯広	4	79	+14.5	47.1	-4.1	442	+151
J U 室蘭	4	77	+20.3	53.2	+1.5	189	-101
J U 旭川	4	65	+12.1	44.4	-20.3	429	+17
J U 北見	4	44	+15.8	61.0	-5.7	412	-19

東北	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 東北	4	2,020	+21.9	76.0	-7.1	572	+41
T A A 東北	4	1,449	+14.1	83.5	-8.4	541	+5
J U 宮城	4	1,416	+10.9	76.6	-6.0	293	-11
J U 福島	4	1,099	-0.7	53.1	-9.8	364	+25
C A A 東北	4	718	+14.5	72.8	-3.8	338	-71
アライ 4 輪仙台	4	441	-10.2	93.9	+0.1	150	-35
ホンダ仙台	5	213	-40.7	98.0	+2.6	387	+69
J U 青森	2	174	+14.5	76.4	-8.1	240	-2
J U 山形	2	156	+4.7	72.7	-5.4	329	+48
J U 秋田	4	134	-2.9	84.8	-4.5	122	-12

関東甲信越	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 東京	4	① 19,382	+13.3	66.5	-6.8	1,556	+33
U S S 横浜	4	⑤ 5,761	+14.6	63.1	-7.1	1,110	+26
C A A 東京	4	⑬ 3,525	+44.2	75.6	-3.6	654	-53
T A A 横浜	5	⑭ 3,347	+27.9	88.5	-2.4	1,011	-16
M I R I V E 埼玉	4	⑯ 3,212	-25.9	69.4	-10.4	526	+108
T A A 関東	4	⑰ 2,630	+23.4	85.5	-2.7	891	+72
アライ 4 輪ベイサイド	4	1,963	+36.1	82.7	-5.1	490	-121
J U 埼玉	4	1,779	-3.6	58.8	-2.9	451	-71
U S S 群馬	5	1,688	+20.1	64.9	-4.9	606	+57
J A A	4	1,627	+7.8	39.2	-8.1	1,056	+52
U S S 埼玉	4	1,582	+24.0	66.0	-6.4	429	+38
J U 千葉	4	1,539	-22.1	66.7	+15.3	541	+96
J U 東京	5	1,447	+6.0	57.0	-4.9	384	+33
U S S 新潟	4	1,218	+9.7	61.1	-3.2	468	+57
ホンダ東京	5	1,212	+1.8	95.7	-0.4	553	-32
J U 新潟	4	1,047	+17.6	64.9	-5.0	277	+6
アライ 4 輪小山	4	880	+21.5	85.2	-4.2	406	+15
N A A 東京	4	865	+37.7	75.8	-15.2	559	+40
J U 群馬	4	836	+4.6	48.5	-9.9	472	-30
J U 栃木	4	754	-5.3	36.5	-8.6	286	+18
J U 神奈川	4	709	-29.0	76.5	+7.5	291	-48
ヒーロー	4	636	+10.6	65.9	-2.8	478	+99
J U 茨城	4	534	-7.9	64.6	-0.3	352	-8
J U 長野	4	499	-5.7	33.9	-0.2	310	+30
ジップ東京	5	486	+25.9	45.5	-9.2	2,285	+48
いすゞ東京	4	468	+3.5	63.2	+5.1	1,956	+88
J U 山梨	5	83	+72.9	48.0	-11.7	219	+31

中部	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 名古屋	4	② 11,801	+18.9	59.6	-6.9	1,779	+32
C A A 中部	4	⑥ 5,236	+21.0	76.2	-0.9	881	-83
J U 岐阜羽島 A A	5	⑦ 5,122	+17.8	48.6	-1.5	639	-16
J U 愛知	4	⑩ 4,138	+7.6	79.4	-3.2	441	+26
T A A 中部	4	⑫ 3,719	+50.6	85.6	-4.9	560	+4
U S - R 名古屋	4	⑱ 2,524	-3.9	84.2	-4.0	114	+6
U S S 静岡	5	2,248	-2.5	69.5	-0.9	412	+24
M I R I V E 愛知	4	1,433	-25.8	54.9	-15.6	325	+10
J U 静岡	4	966	+0.7	68.4	+2.8	184	-44
C A A 岐阜	4	960	+7.4	65.6	-2.0	722	+92
J U 三重	4	864	+7.9	47.4	-3.0	367	+8
ホンダ名古屋	5	740	+1.5	94.4	-1.5	534	+71
N A A 名古屋	4	729	-0.7	85.8	-8.0	559	+140
J U 富山	4	455	+27.1	56.2	-13.4	288	+8
S A A 浜松	4	441	-0.7	60.3	-5.3	730	+63
J U 石川	4	352	+3.5	67.2	-1.0	390	+1
U S S 北陸	5	327	-4.7	80.1	-6.1	317	+60
J U 福井	3	246	-7.5	55.1	-1.2	259	+46

※出品平均台数の前の数字①～⑳は全国順位 ※U S S 四国の実績は H A A 神戸を含む
※アライパントラとアライ総合機械はグループ各会場の実績の合計値

1 開催平均の出品ベスト 10 (台)		
①	U S S 東京	19,382
②	U S S 名古屋	11,801
③	H A A 神戸	8,033
④	U S S 九州	6,000
⑤	U S S 横浜	5,761
⑥	C A A 中部	5,236
⑦	J U 岐阜羽島 A A	5,122
⑧	U S S 大阪	4,999
⑨	アライパントラ	4,411
⑩	J U 愛知	4,138

	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	184	497,771	329,944	66.3	318,141,973	964
	-6 開催	+7.4%	-0.9%	-5.5 ポイント	+1.8%	+25 千円
メーカー	115	136,758	113,898	83.3	84,531,860	742
	-1 開催	+15.8%	+11.9%	-2.9 ポイント	+19.7%	+48 千円
J U 系	150	128,857	77,884	60.4	31,281,838	402
	-13 開催	-0.3%	-3.8%	-2.3 ポイント	-0.8%	+12 千円
合 計	449	763,386	521,726	68.3	433,955,671	832
	-20 開催	+7.4%	+1.2%	-4.2 ポイント	+4.7%	+28 千円

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

近畿	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
H A A 神戸	5	③ 8,033	+25.9	63.4	-6.8	1,214	+39
U S S 大阪	4	⑧ 4,999	+13.8	57.3	-6.6	1,000	+21
T A A 近畿	4	⑯ 3,213	+25.3	72.6	-4.4	981	+67
U S S 神戸	4	2,340	+16.7	68.3	+0.8	645	-21
ベイオーク	4	1,779	+55.4	62.2	-17.7	687	-219
T A A 兵庫	5	1,462	+11.9	75.1	+2.5	791	+130
M I R I V E 大阪	4	1,408	-31.3	75.2	-13.5	333	-68
I A A 大阪	4	1,140	+18.5	78.4	+1.9	229	+9
ホンダ関西	5	1,026	+10.6	96.3	-1.2	544	+5
いすゞ神戸	4	968	-4.4	66.1	+2.2	1,954	+289
N A A 大阪	4	663	+2.3	82.3	-10.3	754	+186
ジップ大阪	4	482	+17.6	56.1	-8.0	2,069	-118
K C A A 京都	4	472	+11.3	53.4	-5.9	356	-25
日産大阪	5	338	+2.7	85.5	-8.0	296	+108
J U 奈良	5	280	-1.1	68.3	+1.0	362	+32

中四国	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
L A A 岡山	4	⑳ 2,364	+11.5	59.7	-8.0	462	+8
U S S 岡山	5	2,142	+21.5	78.5	-4.6	503	-40
T A A 広島	4	1,712	+15.4	82.2	-2.8	732	+35
T A A 四国	4	1,394	+12.5	89.7	-1.1	388	+16
L A A 四国	4	1,255	+14.2	48.4	-7.0	361	+41
J U 広島	4	1,127	-3.7	56.1	-0.5	335	+1
K C A A 山口	4	772	+19.1	62.0	± 0.0	405	-39
J U 山口	4	351	+13.6	41.2	-2.3	490	+31
J U 島根	1	229	+19.3	79.5	-3.6	197	-8
J U 鳥取	1	169	-6.1	80.5	-1.2	128	-10
広島 A A	1	97	-9.3	61.9	-9.0	318	-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)
U S S 九州	5	④ 6,000	+13.6	72.3	-4.4	981	+38
T A A 九州	4	⑰ 2,391	+10.0	81.1	-3.3	736	+78
K C A A 福岡	4	1,939	+15.8	54.3	-0.5	334	+38
K C A A 南九州	4	1,424	+1.7	40.9	-3.2	348	-49
J U 福岡	4	1,420	+24.3	55.5	-5.0	279	+10
U S S 福岡	4	860	+25.9	54.4	-10.6	1,092	+395
J U 長崎	1	650	+18.4	68.2	+2.4	114	-70
ホンダ九州	5	555	-13.4	97.3	-0.3	340	-21
T A A 南九州	4	550	+0.9	84.5	-0.7	470	+52
N A A 福岡	4	545	+8.6	75.1	-17.0	374	+15
J U 鹿児島	4	496	+31.2	57.3	+6.0	201	-11
J U 沖縄	4	481	+14.3	67.4	-2.4	168	+3
J U 大分	2	447	+0.9	85.6	-4.3	111	-5
いすゞ九州	4	329	-5.2	73.8	+3.7	988	+56
J U 熊本	3	280	-6.0	64.3	+1.5	170	+32
K C A A 南九州 2 n d	4	113	+9.7	23.5	-30.0	337	+99
J U 宮崎	3	104	-1.0	65.4	-14.7	240	+62

T V ・ネットワーク	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
オークネット	5	645	+39.0	32.7	-7.2	1,069	-299
アライパントラ	5	⑨ 4,411	+4.7	70.7	+1.2	1,035	+76
アライ総合機械	4	1,503	+1.3	73.1	-3.7	789	+112

外国人整備人材と
共存共栄する時代 **77**

— 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

2019年4月よりスタートした新しい在留資格の特定技能1号（自動車整備）は、日本全国で3076名（24年12月末まで広がった。沖縄県の自動車整備会社においても、特定技能1号（自動車整備）の活用が進んでいる。

特定技能1号が沖縄にも

株式会社ウネ・プロ(沖縄県沖繩市、宇根良文社長)では、ミャンマー人とフィリピン人の整備人材を採用。特定技能1号人材の受け入れは、人材不足の解消が当初の目的であったが、それ以外の相乗効果もあると言

宇根社長は「新しい国の文化を知ることができて勉強にもなりますし、スタツフへの刺激にもなります。マンネリ化した社風の解消にも役に立つ」と思い採用を決めました」と語る。

特定技能1号とは、19年4月にてきた日本の新しい在留資格である。今まで原則として単純労働とみなされ、外国人労働者の従事は禁止されていた自動車整備分野において、外国人労働者の就労が可能となった。

技能実習とどこが違うのか。技能実習は「技術移転による国際貢献（研修）」とよばれる『研修』が目的である。つまり就労ではない。一方で、特定技能は「労働力の確保（就労）」となり本来の就労が目的となる。

24年には、特定技能2号

(自動車整備)も設置された。1号の就業可能年数は、通算で上限5年までだが、試験を受けて2号になれば更新される限り上限はなくなる。つまり、2号は事実上無期限に滞在することができる。日本全国の自動車整備会社にとって、今後の外国人活用は、特定技能に集約されている流れとなっていくことは間違いない。

整備未経験の外国人採用

我が国では、未経験の外国人を採用し育成していく。そのような流れが今後一般的になってくるだろう。

「本来だと経験者の優先順位が高かったが、一番、勉強しそうで、伸び代が大きそうなミャンマー人(特定技能の試験合格者)を採用しました」と話す宇根社長。

「日本語能力は高い子です。ミャンマーは日本と文化も似ているので、あまり問題は出てきていません。従業員によるマイナスの反応もなかったですね。立ち止まって目を見て挨拶をしてくれるなど、逆に教えられる感じでした」と話す。

教育体制に関しては、外国人だからと特別なことは行なっていない。

「環境整備、当たり前の掃除、挨拶。実務に関しては、車の点検の入庫があるのので、基本的な作業をしながらOJTで覚えていってもらう（およそ2ヵ月）。それをクリアすると車検。今はある程度1人で車検をやっています。しっかりと努

力していく子でしたので、社員も一緒になって教えたりにしてくれて良い雰囲気になっています」と語る。

一般的には、経験者の人材を採用の条件とする企業は多い。一方で、経験者は地方の企業よりも都市部にある企業を選ぶ傾向にある。地方の企業が外国人を確保していくためには、未経験者を採用して、自社育成していくというプロセスが今後ますます重要になってくる。

外国人といえども、すぐ採用することは困難だ。そのため、ある程度余裕がある時期から外国人採用を行ない、受け入れ体制を構築していくことが必要となる。

外国人を採用してみても

「外国人採用を少しでも考えているのであれば、実際に採用した企業へ見学に行ったら良いと思います。真面目に、すごく良く働いてくれていますよ」と語る。

認定工場としての整備会社は約9万2000社だ。その半数で整備士が不足し、約1割が運営に支障が出ている。整備士を採用できないと答えた割合は、整備專業会社で約4割、ディーラーの1割に比べて非常に大きな差が出ている。

とくに整備会社は中小零細が多く、従業員数10人以下の企業が約8割を占める。

整備士をめざす若者も10年間で半減しているほか、整備士の平均年齢は43・8歳で、約2割が55歳以上と高齢化も深刻だ。

独自に行なった整備会社
の経営者へのアンケートで
は「整備人材の採用は課題
であり、その解決の一助が
海外からの人材の受け入れ
にあるのではと、可能性を
感じている」といった声が
多数出ているのが現状だ。

外国人を安い労働者としてではなく共存できる戦力として考え、同じ釜の飯を食べ、信頼関係を構築していくことが重要ではないか。それが、これからの自動車業界に必要な対応なのだと考える。



宇根社長（左）とミャンマー人特定技能のニユン氏

MIRIVE 愛知会場



MIRIVE AICHI

5月の開催スケジュール

5月 2日(金)	the Urikiri AA 特別 応 礼 保 証 (軽5万 etc.大幅UP!)
5月 9日(金)	休 催 (C L O S E D)
5月16日(金)	Thanks AA ご出品3台以上で 流れ1,000円 ・お取引賞
5月23日(金)	フレッシュ AA ① フレッシュ&Fコンパクト&初出品コーナー 流れ1,000円 お取引賞
5月30日(金)	フレッシュ AA ② フレッシュ&Fコンパクト&初出品コーナー 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





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



・購入してくれなかった際の「買わなかった理由がわからない」
・購入してくれなかった際に「別の店で全く違う車種の車を買っていた」
・購入してくれなかった後に連絡が取れなくなることも多い

今の時代の車販に求められる
『伴走型営業』

前回は「車販の粗利をつくるための方程式」をご紹介させていただいた。「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、商品力や商談力に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。
今回は、受注率を高めるための「商談力」についてお話ししたい。

早速だが、販売商談の失注案件を振り返った際、次のような状況はないだろうか。

少し前の話になるが、我が家の冷蔵庫が故障した。仕事を終えて帰宅し、冷えたビールを飲もうとしたところ全く冷えていない。それどころか冷凍庫の食品もすべて溶けていて、水浸しになっていた。すでに購入から十数年が経つ年季が入ったものだったため、家内と相談し買い替えることにした。

さて、いざ購入しようとするとなかなか難しい。ついさっきまで冷蔵庫の買い替えなど考えてもいなかったのに、何が自分に合うか情報収集からスタートとなる。のんびりはしてられない。

インターネットで調べてみると、庫内の容量、冷凍室や野菜室の位置のほか、扉の開き方も右開きや左開き、観音開きなどいろいろあるようだ。

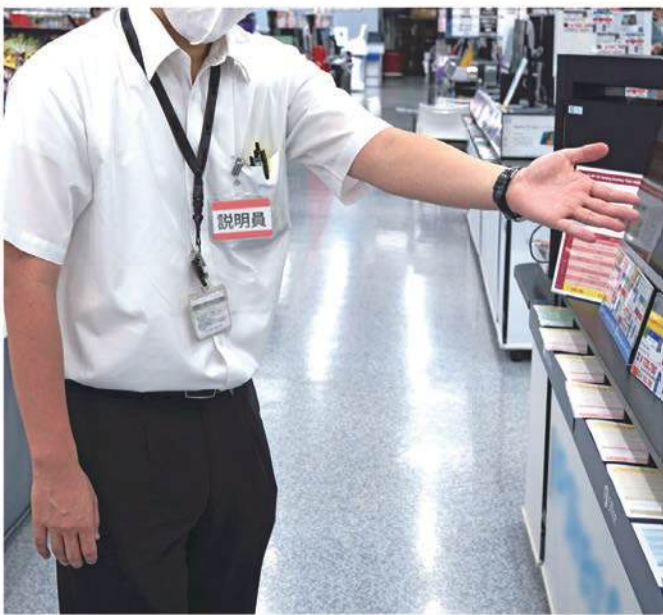
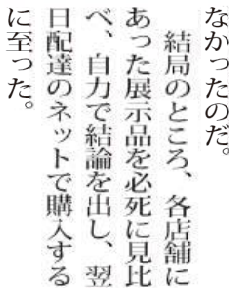
消費電力や自動製氷機のスベックなども気になるが、作り置きや冷凍庫のストックが多い我が家にどのメーカーのどの機種がぴったりなのかを知りたいと思



い、色々調べるも、ネット検索では結論を出すことができなかった。そして翌日に大手量販店で現物を見ながら、店員さんからアドバイスを買ってそこで買うという事になった。
残念ながら、量販店の店員さんの対応は期待していたものではなかった。
入店後、家電売り場から冷蔵庫コーナーを見つけ出し、店員さんに声をかけると、開口一番、



仕方なく別の量販店へ出向くこととする。しかし、こちらのお店でも、自分にあつた冷蔵庫は提案いただけなかった。特売のあるメーカーの機種を強烈に勧められた。
驚いたことに、どちらの店舗でも、私から説明するまで、



皆様はこの私の実例を讀まれて、どのようにお感じになるだろうか。家電に限らず自動車においても、インターネットで情報があふれている現在、営業マンに求められるスキルは大きく変化している。
例えば、以前は性能や燃費、乗車定員にグレードなどを同じクラスのライバル車と比較しながら上手に説明することが営業スキルとして求められた。ただ、インターネットの普及によりそれは一変、車購入希望者の多くは店舗を訪れた時点で対象車の詳細は調べあげ



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!



FC

加盟店募集

充実した研修制度・サポート体制
負担の少ない加盟料
全国チェーンの認知度

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

https://www.applenet.co.jp/

車買取・販売

アッパシ

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

1位
オリコン
顧客満足度

新車価格

作業点数

純正部品価格

諸元情報

業務の効率化を実現する強力なデータベース

※エクセルでも利用可能

整備・車販店向けデータ検索システム

Carise 公式

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】

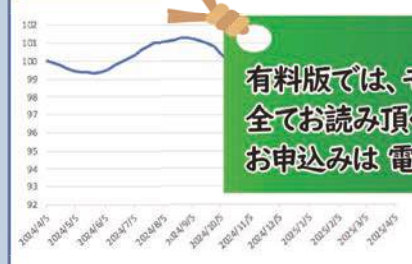
2024 年 4 月 → 2025 年 4 月

6.9%



中古車指数

相場動向



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



トヨタ ランドクルーザープラド TRJ150W 【5年落ち】

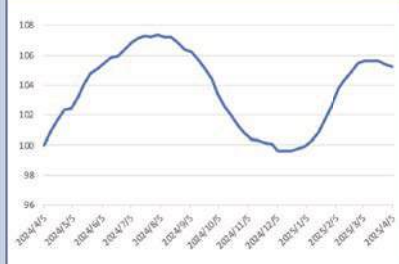
2024 年 4 月 → 2025 年 4 月

5.2%



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たが4月はやや下落した。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。今年2月に輸入再開となったスリランカにもTRJ150Wの個体が輸出されていることが確認されている。



毎月お届しているUcar 指数を、今回も個別車種で計算して紹介する。Ucar 指数は中古車価格の本当の動向を把握するために開発したものである。今月は、基準日を2024年4月1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4月5日までの一週間平均のグラフである。

スズキ ジムニーシエラ JB74W 【3年落ち】

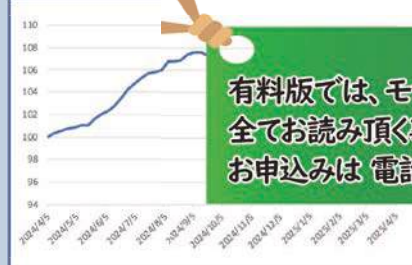
2024 年 4 月 → 2025 年 4 月

4.9%



中古車指数

相場動向



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



トヨタ C-HR NGX10 【3年落ち】

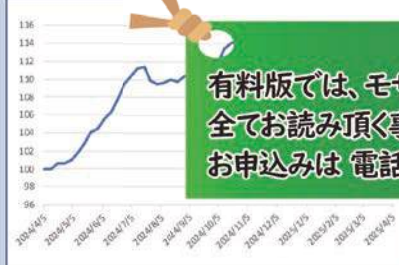
2024 年 4 月 → 2025 年 4 月

2.2%



中古車指数

相場動向



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



トヨタ ライズHV A202A 【0年落ち】

2024 年 4 月 → 2025 年 4 月

25.6%



中古車指数

相場動向



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



トヨタ ハイエースバン TRH200V 【3年落ち】

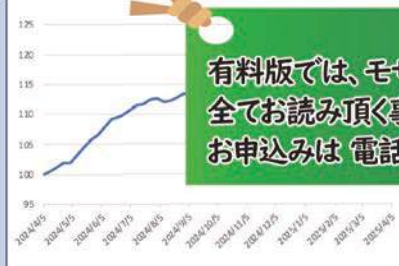
2024 年 4 月 → 2025 年 4 月

23.2%



中古車指数

相場動向



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



トヨタ プレミオ NZT260 【4年落ち】

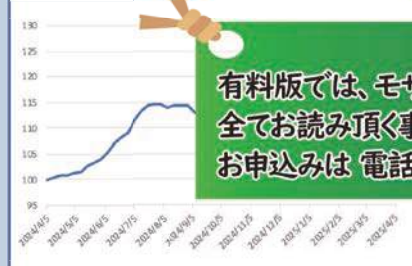
2024 年 4 月 → 2025 年 4 月

23.7%



中古車指数

相場動向



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



トヨタ エスクァイアHV ZWR80G 【5年落ち】

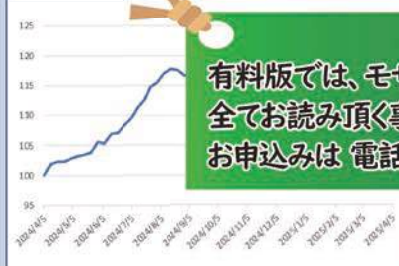
2024 年 4 月 → 2025 年 4 月

20.6%



中古車指数

相場動向



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



MIRIVE 埼玉会場



MIRIVE SAITAMA

5月の開催スケジュール

5月 7日(水)

休 催

5月 14日(水)

MIRIVEメンバーズ AA
全車出品料流れ1,000円
成約賞・落札賞・お取引賞

5月 21日(水)

買取店協賛 AA
全車出品料流れ1,000円・お取引賞

5月 28日(水)

フレッシュディーラーズ AA
お取引賞



MIRIVE

新鮮車両のMIRIVE

水曜日は
埼玉の日

木曜日は
大阪の日

金曜日は
愛知の日

新規入会 好評受付中！

お申込みはWEBからかんたん手続き！

www.mirive.co.jp



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47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？（後編）

前号では、新人営業マンが「一番陥りがちな罠、それは「お客様の言葉を信じてしまう」という内容を取り上げました。

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。そこで、まず第一弾としてお客様から「検討します」と言われた時の対処法をお伝えしました。

今号では、さらにバリエーションを増やして細かく解説していきます。

「他社と比較します」を回避する一言

次に「他社と比較したい」と言われたケースの対処法です。

この場合は

この質問をすることで、お客様の比較基準を知ることができます。

例えば

と伝えることで、不安を解消できます。

「決裁者に相談します」を回避する一言

また、「決裁者に相談します」と言われた場合はどうでしょう。

「ちなみに、○○さんご自身は契約されたんですか？」「決裁者の方は、どんな点をとくに気にされますか？」。この質問

をすると、先ず本人の意思が聞けます。本人に契約の意思がなければ、再度セールスをします。後は決裁者の返事だけなら、決裁者の関心事を聞きます。

「本当に考えたい」を回避する一言

最後に「本当に考えたい」と言われた場合の対処法です。本当に悩んでいるお客様には、無理に押すと逆効果です。その場合は

お客様の「検討します」に対して、ただ引き下がる営業マンにならず、本音を引き出す質問を投げかけ、成約率を上げましょう。本音の引き出し方が分かなければ、ぜひ私までお問い合わせください。



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



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！

TOZAI Marine transportation of the car

大切なお車運びます!! <http://www.touzaikalun.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南97-3 東インター斎喜ビル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)

日本最大級の中古車流通ネットワークサービス

中古車の仕入・売却・小売販売のことなら

AS NET
エーエス・ネット®

新規会員募集中



掲載台数年間1,200万台
80,000会員様が利用中

入会金
月会費 **無料**

AS NET サービス紹介

仕入れ

17万台以上出品中
全国147会場と提携！

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

詳しくはコチラ！



売却

ASNETが下取り車・
在庫車の売却ルートに！

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

詳しくはコチラ！



小売サポート

お客様との
小売商談ツール！

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

詳しくはコチラ！



株式会社 **オートサーバー**

お問い合わせ・資料請求は

☎ 03-6855-5500

入会金・月会費 無料 会員募集中 詳しくはコチラ▶

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

オートサーバー

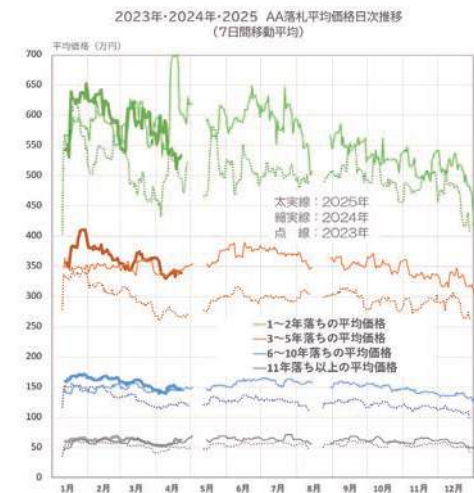
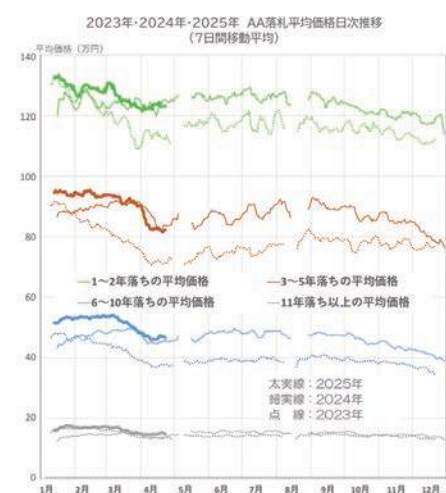
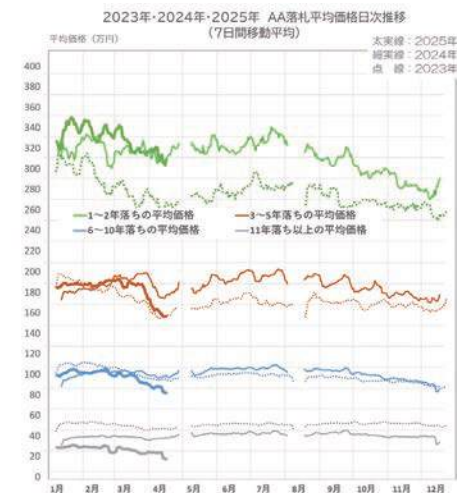
検索





軽自動車AA 落札平均価格 日次推移

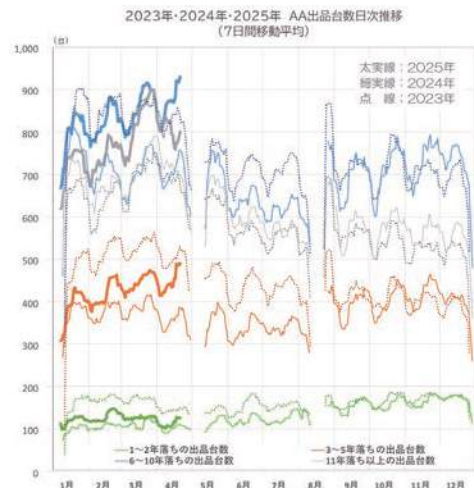
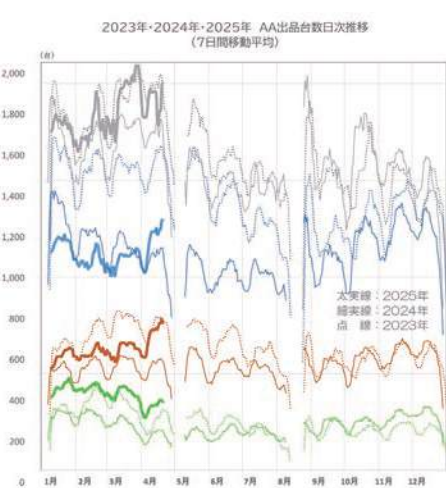
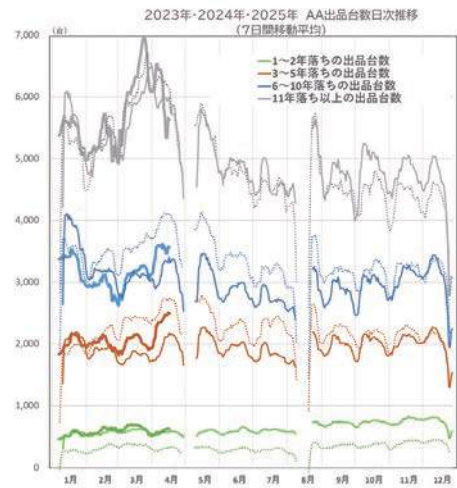
輸入車AA 落札平均価格 日次推移



アルヴェル抜き国産車AA 出品台数 日次推移

軽自動車AA 出品台数 日次推移

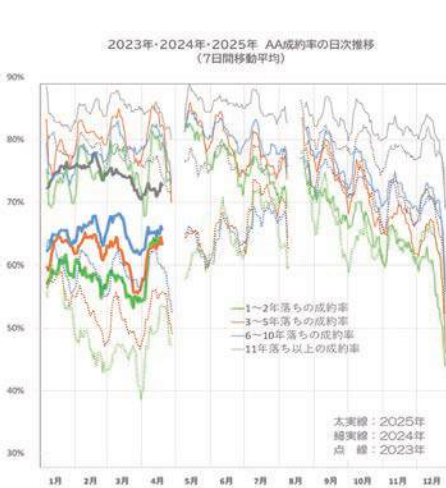
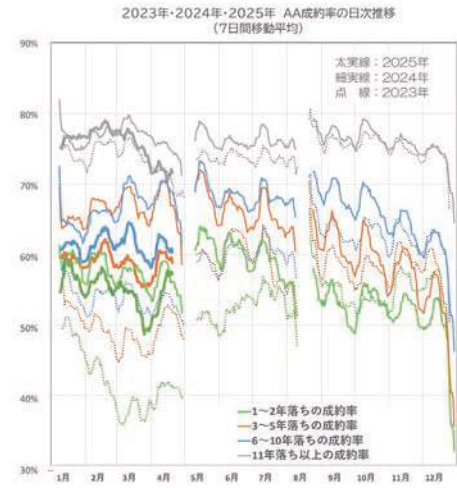
輸入車 AA 出品台数 日次推移



アルヴェル抜き国産車 AA 成約率 日次推移

軽自動車 AA 成約率 日次推移

輸入車 AA 成約率 日次推移



4面より続き

ともよむと思われる。

また、為替の影響で輸出車両に対する Bid (入札) が弱含んでいることも要因の一つである。

一昨年の実績を表す占線グラフは、トヨタが国内に向けて、登録を増加させた年である。昨年の円安で、海外に比重を移した年との出品台数（細実線）の差が、明確にわかると思う。

以前から、中古車相場は「トヨタ次第」とお伝えしている意味がわかるだろう。

今年は現在まで、3月10年落ち車両に關しては2023年と2024年の間に位置している状態だ。気になるのは成約率だ。出品台数が増えている割には、成約率が落ちていない。これは換金目的

のタマと、相場がこなれ
.....言える動きだ。

また、値ごろ感が出れば欲しい、という国内ユーザーの存在もあるといか?……という声が聞

こえてきそうだが、それは今号のトップ記事の40アル／ヴェルなどの強烈な下落を見ている影響があるだけで、それを抜いた全体像では暴落はほとんどの車種で起きていない。

為替動向や、トランプ関税などの不確定要素があるの、未来予測を確定することは難しいがこの『弑殺相場人』の出品台数グラフだけでは月刊紙なので確認が遅くなってしまうと思う。

しつかり、毎週のオークション会場の出品台数、とくに新規出品車のコーナーの台数をチェックして、需給の流れを読み解くことをおススメしたい。

前号で伝えたように、

一緒に判断せず「個別」で判断することをお忘れなく。緩やかな下落は、しばらく続くことを我々は予測している。

Excellence for you