

無料版

7月号



毎月1日発行

第 147 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

《24 面・必殺相場人参上!!》

相場は国内、

輸出二極分化の様相

《7 面・そこが知りたい中古車輸出》

ロシアの現地最新情報



アンケート結果を発表

中古車小売り市場が厳しい状況に直面している。本紙記者が全国の販売店にヒアリングした結果、規模の大小に関わらず、ほとんどの企業が「売れない」と溜息をついた。

そこで、今号では最前線の小売り状況を探るべく、全国の中古車販売店に対して緊急アンケートを実施。さらに、こうした先の見通せない販売環境のなかで、5年後の自社の姿をどのように描いているのかも聞いてみた。

その回答からは、中古車販売店の本音と、今後どのような小売り店が勝ち残っていくかの傾向がみえてきた。ここで得た経営のヒント、そして、今から5年後に向けて、備えていくべきことなどをお伝えしたい。

厳しい状況の小売り環境
7割超が景気感悪いと回答

今回、本紙では全国およそ200社の中古車販売店に対して、①自社の景気感はどうか、②5年後に業界と自社はどうなっているか、という大きく分けて2つの内容について、アンケートとヒアリング取材を実施した。

まず、現在の景気感についての質問では「良い」と回答したのが25%弱に留まり、残りの75%強が「悪い」

《2面下へつづく》

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)でもご利用いただけます

AUCNET

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

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「Web-i-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!

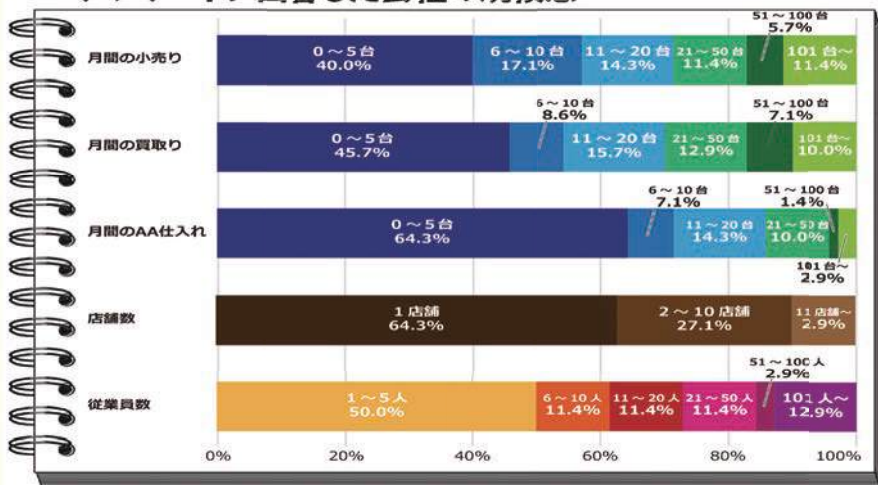
株式会社オークネット

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

新規入会・
資料請求は
こちら>>



アンケートに回答した会社の規模感



中古車専門店のアンケート回答

❤️ すごく良い

● 少し良い

□ 普通

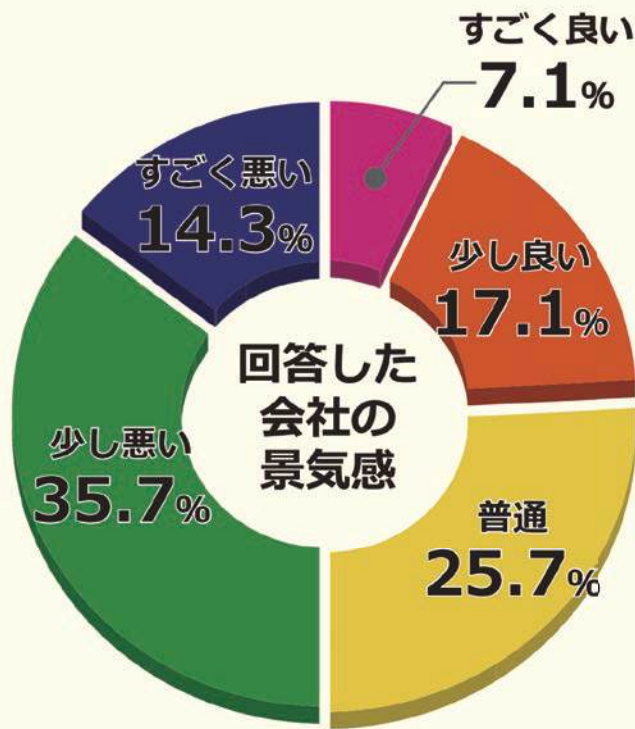
会社の景気感に対する各社のコメント

古車価格もつられて高騰している
・新車の売りは好調だが中古車の売れ行きが悪
・今年に入り問い合わせ数および来店客数が減少、それに伴い成約台数も減
・来客数が少なくなった。総額表示になり中古車販売協会の会員以外は罰則がない。結果、値付けの段階でオークション相場より安い値付けをしている販売店が以前より多く散見される。総額表示価格だけではの販売では利益が取れなくなった
・新規客や飛込客が少ない
・買取専門同士で潰し合っている感じ。ほとんど利益は出ない
・トヨタをはじめ売却制

限等の規制がきつい
・代替えサイクルの長期化と予算が低価格化するユーザーの増加
・新車は通常の代替需要により例年通りの実績で推移しているが、中古車の仕入れ環境が悪く販売に苦しんでいる
・高年式の小売り相場が高く、掲載台数も多いため台当たりの単価が薄利。来客も少なくなっている。営業のスキルや人材不足に悩まされており、思うような成果がでていない
・顧客には売れているが新規客が少なくなっている
・あるのでマンネリ感がある
・平日の来店が激減した
・新車は前年より売れているが中古車がガタガタ。これでは利益が取れず社員の士気も上

がらない
・物価やガソリンの高騰により、お客様の購入意欲が減少して買え控をしている傾向にある
・小売り媒体からの新規の来店や問い合わせが無い
・軽自動車の価格上昇による新車および未使用車販売台数の低下。A
・A相場高騰による中古車仕入の難航（出品では利益確保）。低価格帯中古車の需要増による台当たり利益の低下
・売れない買い取れないの二重苦
・長期在庫が増えると社内で停滞感が出る
・儲かる仕事が多くなか

アンケートに回答した会社の景気感



回答した会社の景気感

《1面からのつぎ》

と回答。全体的に、現在の小売りが低迷している状況が浮き彫りになった。
小売りの不振の要因としては、物価高騰や先行き不透明感によって、消費者の購買意欲が冷え込んでいることが挙げられ、多くの中古車販売店が在庫の回転率低下に悩まされている。
こうした状況下にあるため、「来店が減った」「乗り換えをせずに車検を通すため、車販が減少しサービス売上が上がっている」などの声も聞かれた。
また、なかには「新車の納期遅延が解消されつつあるなかで、中古車の魅力が低下していることも影響」と指摘する声も聞く。長く続く相場の高騰によって、本来、中古車の持つ価格優位性が薄れており、さらに高い相場場で仕入れた車両の薄利に苦慮する販売店は多い。
一方で、景気感が良いと答えた数少ない販売店では、
「他社以上に取組んでいると自信を持って言える。自発的に動き、考える社員が育っている」ので、5年後は今よりも会社は成長しているだろう」と前向きに話した。

好調と

「堅実経営」が勝ち残りへの道

各社の景気感のコメントについては、上で紹介しているので参照していただきたい。
こうしたなかで、景気感が良いという小売り店に詳しく取材をすると、

5年後の予測については、多くの小売り店が将来への不透明感を抱える一方で、景気感が良いと答えた会社の大半は、「5年後もさほど悲壮感を漂

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!



【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!



YouTube

中古車専門店のアンケート回答

Q: 5年後、中古車業界と貴社はどのようになっていると思いますか？

- ・縮小していく市場の競争でより新規顧客獲得は厳しくなる。中古車の程度の良いものは減少・高額化が進む
- ・中古車業界全体は車の進化や各企業の信用問題、海外勢の伸張などの要素もあり正念場を迎える。現状の小規模のまま適者生存をめざす
- ・利益が取りにくくなり街の中古車屋さんが減っていると思う
- ・車は壊れなくなり、修理から点検メンテに変わる
- ・M&A、世代交代
- ・中古車や新車販売台数は減少し、アフターセールにシフトチェンジしている
- ・単なる在庫販売から脱却し、価値提案型ビジネスへのシフト。サブスクリプションや残クレ、リース、保証整備を含めたトータルサポートの提案、顧客接点の多角化が鍵になる
- ・新車価格の高騰とデジタル化の進展により需要と供給のバランスが変化。価格や流通方法に大きな影響が出ると予想
- ・小型店は外国人ばかりになる
- ・中古車業界というよりは、自動車業界の人員不足により、整備難民が発生すると思う
- ・新車・未使用車の販売比率が今より向上していると思う。中古車の仕入れが非常に難しいため
- ・業界には大きな変化はない。現状の2倍の売上高を確保したい
- ・小売りが少なくなり、業者、AAメインの商売で回していくと思う
- ・小売りは一般人の相場感とAA相場にさらに乖離が生まれる。ユイザーが10年落ち・10万km以内の中古車を買うことがさらに困難になると予想される
- ・新車の車両本体価格もどんどん上がっており、新車の軽のハイトワゴンで200万円超が当たり前になっていくと思う。これにより、ローンが通らないとまともな車を買えない時代に5年後は近づいていると思う
- ・個人間の取引が多くなっていると思う。当社は存続し続けている個人と大手は変わらずやっていけていると思うが、従業員10〜50人の店は結構淘汰されていると思う。詐欺的店舗が増え法律の見直しやルールは厳しくなるのでは？
- ・中古車業界は半分に。弊社は閉業
- ・一括査定に頼る価格攻勢の強い業者の多くは淘汰され、適正価格と言われる相場形成が色濃くなる。安心、安全を重視した取引にシフト

中古車専門店のアンケート回答

Q: 5年後、会社はどうなっているべきとお考えですか？ そのために今考えていること、行なっていることを教えてください

- ・『お客様を守り続ける』
- ・買取り店では当社くらいしかやってない買取り後もフォローし続ける
- ・『取扱台数を2倍くらいに』
- ・多様な買取りの方法にチャレンジしている。また中古車の買取り・販売だけでなく別事業も取り入れて、相互にメリットの出る戦略も考えている
- ・従業員のスムーズな



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!

わせていない」という。そう話す販売店でも同様に、顧客管理と人材育成の徹底した強い企業が多く、会社経営を堅実に実践してきたところに、やはり勝ち残りの道が開けるのだろう。実際、我々編集部でも、全国の小売り店取材していて実感するのは、

そうした小売り店らは、景気に大きく左右されずに、安定した収益を確保している。この業界では『小売り活性化に特効薬はない』という言葉をよく耳にする。堅実経営で定評ある大手中古車販売店の社長も

この変革の時代では、こうした取り組みが一層重要で、強い会社づくりをすることが不可欠だ」と



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



MIRIVE 埼玉会場

26th
Anniversary

MIRIVE SAITAMA

埼玉会場 7月の開催スケジュール

7月 2日(水)	MIRIVE AA 全車出品料流れ2,000円・お取引賞
7月 9日(水)	メンバーズ AA 成約賞・落札賞・お取引賞
7月16日(水)	開場26周年記念 AA 全車出品料流れ無料・来場プレゼント フリードリンク・ガラボン大会
7月23日(水)	フレッシュディーラーズ AA ① お取引賞
7月30日(水)	フレッシュディーラーズ AA ② お取引賞



《3面からのつづき》

- ・『世代交代、販売、集客の改革』
- ・『相場情報が一般に知られるようになったので売買では利益薄に。日々のメンテナンスや顧客の困り事を聞ける会社になる』
- ・『顧客との距離を縮めるために、アンケート取得や自宅・会社への訪問』
- ・『カーライフ全体をサポートできる存在にならっていたい。顧客から「任せて良かった」と言っていただけの店作りをめざす』
- ・『管理ユーザーとのより良い関係を作っていくしかない(AA業販は儲けなくなったため)』
- ・『いつもSmileで』
- ・『販売だけではなく修理(飯金含む)も一貫して行なえるように。外注だけに頼らない組織作りが必要』
- ・『修理に関しては内製化の促進。後継者不足のため廃業を考えている会社を吸収、自社の基盤を固める(若年層の雇用を拡大)』
- ・『縮小する業界の中で逆行して全国区に店舗展開をしていると思う』
- ・『ガソリンスタンドを新設』
- ・『新規で中古車屋を開業する人達は激減すると思う』
- ・『手の届きやすい価格帯の在庫構成を心掛けている』
- ・『売上40億円。ファンからの買取りが月間100台。出張買取スタッフ20名体制』
- ・『NETでの表現。ラインマーケティング。FAQサイトの拡充』
- ・『管理ユーザーの囲い込みをしっかり行ない周辺利益の向上が必須。SNSの配信を強化』
- ・『管理ユーザーに喜んでいただけの企画を検討中。人員増強と権限・責任の付与をさらに強化したい』
- ・『販売だけではなくリースなどの販売手法を採り入れるべき』
- ・『業務提携を検討中』
- ・『輸出メインで海外販売店とパイプを持ち販売したい』
- ・『いすゞ車の取り扱い開始。AAに出していた高年式トラックの小売り強化』
- ・『口コミを書いてもらうたらずくに回答』
- ・『日々を生きるのに精一杯』
- ・『状況次第では撤退』
- ・『何かに特化して続けていきたい。ネオクラシックとか』
- ・『店主は65歳になり借金返済は終わりで、も辞められる状態に。新規は断っていると思う』
- ・『余分な設備投資や新規の長期借入はしない』
- ・『5年後、弊社は閉業』
- ・『SSを販売チャンネルの中心に。顧客の総合的な満足度を上げて長期的な関係性を築く』
- ・『リース200台貸し出しているがもっと増える』
- ・『代車やレンタカーのクオリティーを上げていく』
- ・『自社の強みを生かした全国チェーン展開している』
- ・『出店・加盟したい事業者と自社をマッチングさせる仕組み作り』
- ・『新車と特殊車両の販売に特化している』
- ・『この日本の景気では夢なんかない』
- ・『金融機関とコンサル契約を結び協議している』
- ・『地域でナンバーワン店舗にする。それが生き残る最短の道』
- ・『ドミナント戦略』
- ・『10店舗運営で採用が難しくできている状態。さらに拡がってゆく状態を実現』
- ・『採用にお金をかけている。月30〜50万円。ただ選任採用スタッフは不在なので手探り』
- ・『もう少し直販できれば生き残れるかも?』

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!



シン・LUM-Rの季節到来!

シン・LUM-R

年間
出品台数 **7万台**
良質リースアップ車を
メインに豊富な品揃え!

85%

平均落札率
中古車仕入れの
強い味方です!

15会場

国内会場数
近くで落札できて
輸送費がオトク!

プレミアムプラン

年会費 50,000円

落札手数料 13,000円~

ベーシックプラン

年会費 0円

落札手数料 18,000円~

LUMは会場現車確認(下見)OK!

※すべて税別価格です。※一部ヤードでは下見を実施しておりません。

シン・LUM-R

NEW!

イチセレ

大手買取店の
ユーザー車
コーナー!!
イチはやく
競りできる!

ニコレン

お買い得な
レンタアップ車
コーナー!!
現在 支度中!

落札手数料 13,000円 ※税別価格

日本全国! 毎週開催!

LUM-Rは画像出品のコーナーです!
車両情報はすべてWEBにて
全国どこからでも確認できます◎

今いちばん
アツい仕入れ月

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。

第133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』102

『ダイハツ・ムーヴキャンバス』

(L800S・810S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、可愛いデザインで人気のトールワゴンモデル『ダイハツ・ムーヴキャンバス (L800S・810S系)』を取り上げます。

レポート | 株式会社 ジャッジメント



■『できるミニバス』の初代モデル

L800S系ムーヴキャンバスは、2016年に初代がデビュー。丸みをおびた外観は、女性ユーザーを狙ったデザインとされ、発売後1カ月で目標台数の4倍(2万台)の受注を得るほど人気となりました。

2022年に2代目へモデルチェンジされましたが、今でも高い相場を維持しています。残念ながら、修復歴車の比率が高い(修復歴車遭遇率19%)ので、査定時には慎重にチェックを進める必要があります。

■進化型プラットフォーム

初代ムーヴキャンバスでは『ダイハツAプラットフォーム』を採用。ダイハツの軽自動車モデルの多くと共有化されているので、ボンネットを開けて全体を見渡すと「どこかで見たことある」と強く感じられます。

ラジエーターサポートは、アッパーおよびロア部分がボルト装着。それをつなぐ左右の縦コアサポートが溶接装着となっています。軽自動車特有の狭いクラッシュブルゾーンであることから、骨格部分への衝撃波及が起りやすい構造で注意が必要です。

フロントエリアでは、左右フロントインサイドパネルのフェンダー取付ステー部分(画像②赤丸)と、フロントサイドメンバーの先端部分(画像①黄丸)に、損傷や修理跡をよく見掛けます。

■フロントエリア攻略法

前述の通り、フロントインサイドパネルの上面(画像②赤丸)、および先端部に装着されたフロントフェンダーの取付ステーは、絶対に見忘れてはいけません。

画像③は、左前方の事故現状車を撮影したものです。樹脂製のフロントフェンダーは、衝撃によって簡単に破損してしまうので、それを固定しているステー部分にも歪みがすぐ生じるのです。

フロントインサイドパネル先端部に装着されたステーも同様で、検査用ライトで確認することが必須となります。フロントサイドメンバーは、バンパーホースメントとの接合部分周辺を観察し、歪みがないか? 修理跡がないか? を丁寧に確認してみましょう。

■リヤエリア攻略方法

リヤエリアで確認しておきたいのが、樹脂製リヤゲート。裏面のカバーを丁寧に外す(画像④)と、リヤゲートの製造年月日が印字されたラベルがあります(画像⑤)。

車検証に記載されている初度登録年月と見比べて、製造年の方が新しい場合にはリヤゲート交換修理の証拠となります。

樹脂製パネルは割れやすく、交換頻度も高くなりがちです。査定環境によっては、カバーを外すことが難しいかもしれませんが、覚えておくと、いざという際に役立つかもしれません。

骨格エリアは、リヤエンドパネルとリヤフロアの接合部分を中心に確認を進めていきます。塗布されたシーラントに不自然さはないか? 不自然な塗装跡や鈑金修理によるパネルの波打ちが残っていないか? これらの状態を見逃さないよう荷室側、そしてバンパー下側からダブルチェックします。

■曲がりやすいバンパー、取付ステー

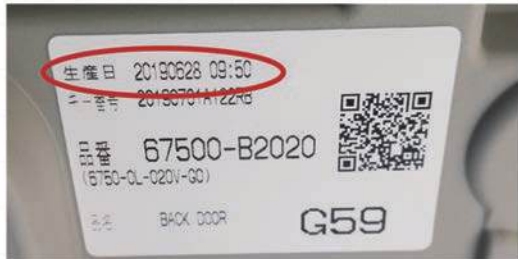
リヤエリアの修復歴要因としての多いの



画像①複数のフェンダー取付ステーに注意!



画像③大きく歪んだ上面の取付ステー



画像⑤2019年6月28日製造のリヤゲート

は、車庫入れ時にみられる『緩やかな速度での衝突』です。後進のように、緩やかな速度で障害物に接触すると、リヤゲートは損傷を免れるケースがあります。

ところが、リヤバンパー単体が損傷しても、取付ステー経由でリヤフロアを歪ます事例は多くみられます。とくに、ムーヴキャンバスの取付ステーは下方へ長く伸びており、曲がりやすい形状です(画像⑥)。

リヤゲートに異常は見られなくとも、バンパー下側から忘れずに確認するようにしましょう。



画像②先端部にある取付ステーも忘れずに! (画像は新車状態)



画像④破損させないように丁寧に外します



画像⑥ステーは新車時から曲がり気味なので注意! (画像は新車状態)

〆 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)19.3%

■車台番号刻印位置...運転席側センターフロアパネルに刻印 ■ボンネットオープナー位置...運転席側フロントピラーに設置
■色ナンバー表記位置...ダッシュパネルに表記 ■OBD2端子設置位置...ダッシュボード運転席側下部に設置

ダイハツ・ムーヴキャンバス
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

C

カバーで覆われている箇所も少ないので、骨格部位の確認に難しさはありません。ただ軽自動車の構造的特性上、骨格部位の損傷リスクは普通自動車よりも高くなります。油断せず、要所をチェックするようにしましょう。

MIRIVE 大阪

2025年7月の開催スケジュール

MIRIVE



〜40周年大記念月間特別企画〜 毎開催全コーナー1.5倍流札時出品品1,000円		
7/3	七夕AA	◆出品賞
7/10	通常AA	◆出品賞
7/17	会場設立40周年大記念AA	◆出品賞
★全コーナー流札時出品品無料! ★10MAX・30MAXコーナー特別手数料 出品品40円!		
7/24	通常AA	◆出品賞
7/31	通常AA	◆出品賞

※大型車は通常手数料となります

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

ホンダオートオークション6会場合同

24周年記念AA開催

開催日時

2025年7月14(月)

ご来場プレゼント

▶ご来場いただいた会員様に◀

2025年夏 Hondaオリジナルジャガードスリムバスタオルプレゼント!



タオルサイズ：約120×35cm



コンパクトでも
しっかりふける



ハンガーにかけられるから
干しやすい

- 写真はイメージです。実物とは異なる場合がございます。
- プレゼントは会員様1つとさせていただきます。
- プレゼントの数には限りがございますので、品切れの際はご容赦ください。
- 詳しくは会場スタッフまでお問い合わせください。

◆ 7月開催予定日 ◆

7/7

通常AA

7/14

24周年記念AA

7/21

通常AA

7/28

通常AA

ホンダオートオークション

<https://www.honda-uc.com/auction/>

北海道会場 TEL 0123-28-8609

東京会場 TEL 042-540-8609

関西会場 TEL 078-391-8609

仙台会場 TEL 0223-25-8609

名古屋会場 TEL 052-603-8609

九州会場 TEL 0942-52-8609

毎週月曜日開催 AM10:30 スタート

H@Live
Honda Internet Auction

ホンダイインターネットオークション【ハットライブ】



が知りたい
そこ

中古車

Vol.146

輸出

【ロシアの現地最新情報】

戦況は長期化し戦域は拡大するも
日本の中古車需要は旺盛な見込み

レポート

NPO法人 自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

戦時下にあるロシアのウラジオストクへ、業界関係者が再び渡航し調査を実施した(前回の様子はVol.138回と139回で紹介)。今回も最新の情報を聞くことができたので、匿名を条件にお伝えする。

大量に展示されていた
中国の新車が……

一行が、昨年10月に現地を訪れた際は「一般市民の日常生活は、侵攻前と比べると意外にも改善されている、さらに公共サービスやインフラの整備などが急ピッチで進められ、街全体が戦時下とは思えない活気さがあつて驚いた」とコメントしていた。

それから半年余りが経過した今年5月。今回は政策金利が過去最高の21%に引き上げられ、インフレ率も9・5%と高水準になった状態での訪問となった。これらの変化によって、市民生活に影響が出ているか、まず尋ねてみた。

「多少、選択肢は減ったものの、生活必需品は問題なく入手できている。確かに物価高との印象は受けたが、サラリーもそれに見合うだけ上昇しているようで、今の状況に不満が生じているようには感じられなかった。また、国や地方政府が資金を投入して、イメー

ジコントロールをしているくらいはあるが、駅、港湾、公園など、公共エリアの整備が前回よりも行き届いている印象があった」と話す。しかし、前回はまったく聞かれなかった「知人や友人が戦死した」という話が、現地の関係者から複数聞かされたとのこと。また、前回も見かけた『兵士になって豊かな生活を送ろう』といった兵士募集の看板が増えており、やはり戦況の長期化の影響は出ているようだ。

次に、自動車流通関連に

ついて、前回と異なる点を聞いた。そのなかで最も驚愕したのは、新車ディーラー街で大量に展示されていた中国の新車が、一気に消えてしまったという点だ。

22年の侵攻以降、西側諸国の自動車メーカーが撤退し、代わりに中国の自動車メーカーが参入してきたのは既成の事実。しかし、もともと極東地域では中国車の人気はなく、需要があつたのはあくまでもウラル以西。ウラジオストク港に陸揚げされた中国車が、シベリア鉄道を利用して、ウラル以西に運ばれる途上、一時的に置かれていたのではと推測される。

直近の日本の新聞でも、このウラル以西で需要のあつた中国製の新車の輸出台数は、今年1〜4月の累計実績で半減。大手中国車メーカーのなかには、ロシア事業を見直す動きも出ていると報道している。

露のナンバープレートが
日本規格を導入
その意味することは？

ロシア向けの中古車輸出は、昨年11月のリサイクル税の引き上げや、ロシアの金融機関への米国の追加経済制裁によって減少傾向にある。

しかし、中国の新車ほどの低迷ではなく、実際に街並みを走る車や、グリーンコーナーからウラジオストク空港周辺に移設した大型中古車展示場「オートポート」(画像②参照)を視察しても、日本から輸入された中古車が圧倒的なシェアを誇っており、極東地域の主役は現在も、これ

からも日本の中古車だと確信したという。

また、この確信を裏付けるような現象を今回、新たに発見したとのこと。それはナンバープレートである。本来、ロシアは地域的には欧州に分類されているため、以前から枠組みは横長の欧州規格(横52cm×縦11cm)が採用されていた(画像③注2参照)。

前回はまったく気が付かなかったが、今回、街を走る多くの車に日本規格(横33cm×縦16・5cm)のナンバープレートを取り付けた車を見かけたとのこと(画像③注1参照)。

これは、恐らく極東地域に限った対応かと思われるが、無理やり日本の枠組みに欧州規格を取り付けるより、日本の枠組みに合わせた方が見栄えも良く、合理的と考えたからだと思うが、ドラステックな変化である。これが意味することは、今後日本の中古車が恒久的に輸入されてくることを前提にしているからだといえよう。

ちなみに、画像③注3のナンバー無し車両は、最近、日本から輸入されたものの。同国では、通関から登録までの1週間はナンバー無しでも公道を走行することが許可されている。恐らく、この車両も数日のうちに日本規格のナンバーが取り付けられるだろう。

続いて、今回の調査で気が付いた点としては、ウラジオストク港に韓国の中古車が大量に陸揚げされていたことが挙げられる(画像④参照)。

よく見ると、圧倒的に1・



画像③ロシアのナンバープレートに日本規格が導入



画像①戦時下とは思えぬロシアウラジオストクの現在の様子



画像④ウラジオストク港に陸揚げされた大量の韓国の中古車



画像②グリーンコーナーから移転した大型中古車展示場でも主役は日本の中古車

9割以上のガソリン車のようだ。韓国においても、日本に後れはとったものの、ロシアに対して追加経済制裁を発動しており、この手の車両は輸出することはできない。従って、韓国から一度、中国などに輸出して、ロシアに再輸出されたのではないかと思われる。いずれにしても、極東地域では人気がないため、シベリア鉄道を利用してウラル以西に運ばれると見られている。最後に最近の傾向として、とくにホンダのフリードやフィット、ステップワゴン、スパーダなどは、極東地域よりも、モスクワやサンクトペテルブルクで人気が高

まっているとのこと。やはり、ウラル以西でも中国や韓国の中古車を求めるユーザーが増えているようだ。業界関係者一行が帰国して間もなく、ロシア極東の沿海地方政府は、ウラジオストク近郊のデサントナヤ湾付近で2回の爆発があつたと発表。ウクライナの複数のメディアも、同国の国防省情報総局が作戦を実行したと発表した。残念ながらこうして戦域は拡大し、戦況も終結する気配がない。それでも日本の中古車に対する旺盛な需要は、変わることはなさそう。

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 「詐欺、不正送金」編



不正送金してしまったら
補償してくれるの?
「利用者に過失がなければ
全額補償する方針に」



【以前から詐欺メールは存在していたが、最近の手法はとてつもない巧妙になっている。一昔前であれば、怪しい日本語のメールであったり、存在しない会社や組織を語った詐欺が多かったが、今は実在する会社で、アドレスも本物と見分けがつかないようなものが使われているようだ。

こういった詐欺や不正に遭わないようにするにはどうしたら良いのか。また実際、不正送金等をしてしまった場合はどうなるのだろうか。さらに最近では企業を狙ったランサムウェア攻撃というものもあり、会社が保有する情報が利用できなくなったり、漏洩する危険性もあるらしい。対策する方法はあるのか、横澤弁護士に聞いてみよう。

【横澤弁護士】
今回は、近年増加している詐欺事案や不正送金対策について解説します。
金融庁によると、イン

ターネットバンキングによる不正送金被害は、令和4年に約15億円でしたが、令和5年に80億円まで急増しています。これは、以前の詐欺メールに比べて内容が巧妙になっており、本当の金融機関から送られてきたメールのように見えるものが増えています。

【典型的な詐欺メールは、まず実在する銀行や証券会社、カード会社などを語って「取引を一時停止している」「利用停止」「セキュリティ強化のため」「不正なアクセスを検知した」などのメッセージを送られてくる。

そして、そのメールに記載されているURLへアクセスすると、本物の銀行のサイトに見えるページに飛び、そこでIDやパスワードを入力するとそれらの情報を詐取され、不正送金等を利用されます。

こういった手法はフィッシングといいますが、被

害を防ぐためには、メールに記載されているURLからサイトへ飛ばない、普段利用している金融機関等はブックマークやお気に入り登録しておく、そこからアクセスする、といった対応が有効です。

詐欺メールでは、「重要」や「至急」といった直ぐにアクセスすることを煽るような文言が使われている。メール本文に記載されている宛名が自身の名前ではなく、メールアドレスであったり、そういったメールには気を付けましょう。

また、普段パスワードの自動入力機能を使っている場合、サイトでの自動入力ができない時には普段のサイトと異なっている可能性があるため、そこが本物のサイトかどうか注意をしましょう。

【このようなフィッシングによる手法のほか、パソコンに偽の警告を表示させ、遠隔操作のソフトをインストールさせる手法もありません。また、自分自身がパスワードを保管している場所への不正アクセスやウイルス感染によって、ID、パスワードが盗まれてしまうこともあるようです。

ウイルス対策ソフトを導入し、常に最新の状態で

にしておくことや、パソコンのOSの更新を忘れずに行なうことなどが重要でしょう。

【では、詐欺に遭って不正送金をしてしまった場合、送金したお金は返ってくるのでしょうか。

銀行預金に関しては預金者保護法という法律があり、偽造・盗難カードによる不正な払戻しが発生した場合、原則として金融機関が被害額を補償する義務を負うことになっています。

ただし、この法律によっても、預金者に重大な過失があった場合は補償されないことになっています。預金者保護法は元々、キャッシュカードの偽造や盗難を前提としたもので、ネットバンキングを利用した不正送金事案が増えたため、銀行等で構成される協会は、ネットバンキングによる不正送金のケースでも、利用者に過失がなければ全額を補償する方針を申し合わせたそうです。

そのため、不正送金の被害に遭っても、金融機関による補償を受けられないことが多いです。しかし、日本経済新聞の報道によると、利用者側に過失があったという判断により、不正送金被害の8.2%はまったく補償の対象にならなかったそうです。

利用者側に過失があった補償がされない例として、減額される例として、銀行側が複数回にわたって具体的注意喚起をした手口でIDやパスワードを入力してしまつた場合や、警察や銀行を

CAA東京会場 2025.07

7/8 火
第1247回

買取店協賛記念AA

ご来場賞!!
POS登録で
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。

シロップかけ放題かき氷・冷やしパインチョコバナナ・焼きとうもろこし・ラムネアイスコーヒー・ガツニンニク(ホルモン焼き)

出品 重複OK 落札
1台以上賞!! 出品も落札もあると **2玉もらえます!** **1台以上賞!!**
大玉メロン 1玉 **大玉メロン 1玉**

アイスクリームサービス実施!!
ご来場をおまちしております

オークション スケジュール	7/1 第1246回 レギュラーAA	7/8 第1247回 買取店協賛記念AA	7/15 第1248回 レギュラーAA	7/22 第1249回 レギュラーAA	7/29 第1250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。



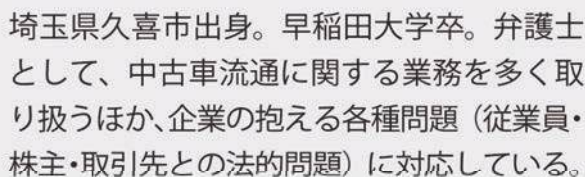
以上は、メールやSMSを使った詐欺手法ですが、企業を狙ったランサムウェアによる被害も大きくなっています。

ランサムウェアとは、コンピュータウイルスの一種で、感染するとファイルやシステムを勝手に暗号化してしまい、使用できない状態にしてしまう悪質なプログラム

データを暗号化するだけ
でなく、最近ではデー
タを窃取して、
身代金を支払わなけれ
ばデータを公開するとい
った手口が増えていま
す。身代金が要求され
るのは、ウイルスに感染
後、犯人が社内のデー
タを窃取した後であるた
め、身代金の要求によっ
て被害に気が付いた時
には、すでにデータが暗
号化されています。

また、被害に遭った場合には、被害に遭った場合にお勧めできません。身代金を支払ってもデータが復元されるとは限らないからです。被害を防ぐためには、不審なメールに気を付けるほか、VPN機器に脆弱性がないかどうかを、システム担当者やシステム会社を通じて確認しておくとうれしいでしょう。

バックアップデータが暗号化されてしまうこともあるので、オフラインのバックアップデータも残しておくとうれしいでしょう。



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！

※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

2025/06/26 18:03:13

中部会場

みなさまのおかげで37周年

2025.07

CAA CHUBU

開設37th周年記念AA

水 7/2

PART 1

出品または落札
1台以上賞

プリングルズ 1箱

来場POS登録で

CAAオリジナル記念品

進呈!

水 7/9

PART 2

出品または落札
1台以上賞

信州りんご&バターサンドクッキー

水 7/16

PART 3

出品または落札
1台以上賞

ほがじゃ3種のアソート

水 7/23

PART 4

出品または落札
1台以上賞

ケーキ・オ・ブールリアン

水 7/30

PART 5

出品または落札
1台以上賞

鏡揚げポット(塩)&ポットカレーパスタ

※早期搬入の受付はしていません。※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。

TTC出品ツール強化月間

TC-webΣが提供するTC出品ツールを使って出品すると

新規出品料無料

流札時

※TC出品ツールとは、Web上で出品票を作成する事のできる便利な機能です。 ※再出品車両は対象外です。

株式会社シーイーエー 中部会場

〒473-0907 愛知県豊田市竜神町東名32番地

シグマ輸送センター TEL 0120-250-852

毎週水曜日開催
START AM10:00

CAA HP
TC-webΣ HP

TEL 0565-29-1100 FAX 0565-29-0700

<https://caanet.jp/>

<https://taacaa.jp/>

【TC-webΣ】サポートセンター TEL 03-6757-7800

堀越社長の経営指南

荒井寿一
(荒井商事会長)

大平喜久

2025/06/26 18:51:04

JU千葉設立51周年

51

Go One

唯一無二を目指して

JU千葉

組合員のための組合を目指して

7月18日(金) セリスタート11時
設立51周年記念 夏祭りAA開催

〒263-0001 千葉県千葉市稲毛区長沼原町421
TEL:043-257-5257 / FAX:043-257-5260
<http://www.ju-chiba.jp> 千葉県中古自動車販売協会・千葉県中古自動車販売商工組合

JU千葉

新会長・理事長に塚田長志氏

JU中販連・中商連 7 年度定時総会、新体制が始動

JU中販連・中商連は6月5日、「令和7年度定時総会」を都内で開催。役員改選では新会長・理事長に塚田長志氏（JU長野会長・理事長、前中販連副会長、中商連副理事長）を選任した。



塚田会長・理事長

JU中販連の第7代目の会長に就任した塚田氏は、1958年10月生まれの現在66歳で、株式会社カパーパークロイ

会長、新園康男（JU九州会長）、上田純二（JU中四国会長）、掛下吉三（JU近畿会長）
 中販連副会長・中商連副理事長は、伊藤行雄（JU東部会長）、神保文明（JU関東甲信越会長）
 塚田会長・理事長は「中販連の設立目的は、消費者利益の保護をもつて、中古車販売業界と国民経済の健全な発展に寄与すること。お客様に安心して車を乗っていただくには、信頼できる販売店から購入し、長くお付き合いをいただくことが望ましい。つまり、お客様に選ばれる販売店になることが我々の使命。このため、中古自動車販売士、JU



適正販売店制度に積極的に取り組んできた。この路線を今後も継承し、よりお客様からの信頼を確保し、より長く、より深くお付き合いいただけるJUショップをめざす」と話した。

「さくらんぼAA」盛況に 年間最大イベントが好実績

JU山形

JU山形（佐藤吉一理事長）は6月21日、年間最大イベントの「さくらんぼジャンボAA」を開催した。

今年から新体制となった同商組。『小さくてもきらりとひかるJU山形』というスローガンのもと一致結束。その結果、当日は目標を大幅に超える出品と高成約率をマークした。

セリ開始前に佐藤理事長が「出品800台の予定が936台を集荷。全支部でも目標を達成した。加えて他県協力やディーラー出品

も多く、非常に良い構成となった。新体制後の初のビッグイベントが盛況で大変嬉しく思う」と挨拶。

また、当日は、東北各県をはじめ北海道、関東協からもJU代表者らが応援に駆け付け、AAの盛り上げに一役買った。結果は、出品936台、成約705台、成約率75.3%、単価27万8000円に。佐藤理事長は「小さな組織であるが、一丸



「小さくてもきらりとひかるJU山形」を掲げ一致結束

理事・会長に太田航氏が就任 日本ワランティ協会定時総会

日本ワランティ協会は5月30日、定時総会を都内で開催。25年度の組織体制として、理事・会長に太田航氏（プレミアムワランティサービス代表取締役社長）が就任した。

太田理事・会長は「ワランティは、中古車を安心して購入できるように後押しするサービス。今年度も賛助会員を幅広く募るとともに、消費者に一層認知してもらえよう取り組んでいく」と抱負を述べた。

また、引き続き理事に選出された後藤博文氏（オーク・フィナンシャル・パートナーズ代表取締役社長）は「中古車を販売する上では二つの信頼が

重要。それは店舗と商品に対してだ。ワランティは車に信頼を与え、店舗と消費者をつなぐ支えになる。さらに拡充していきたい」と述べたほか、監事に就任した伊藤光治氏（ニッポンメンテナンスシステム代表取締役会長）は「当協会が設立されて以来、ワランティのサービス向上や品質など様々な議論ができるようになったのは大きな変化。継続的に取り組んでいきたい」と話した。

当日は、すべての議案を原案通り可決した。今年度の活動方針は、協会の認知向上をさらに図るほか、賛助会員を募集しコンテンツの拡充も図っていく。



左から伊藤理事、太田理事・会長、後藤理事

神奈川

7月10日(木)

AM11:00 スタート

青年部&ディーラー協賛 AA

～永田新都会長の初陣、決戦の地・ゆざ小田原へ～

永田新都会長

歴代部会長の魂を受け継ぎます

伝統継承

当日の企画は……

- ・抽選会・人気のキッチンカーの来場
- ・青年部コーナー など盛りだくさん!!

神奈川

TEL 0465-37-3751

www.ju-kanagawa.com/

JU 神奈川

検索

出品目標 1000台 OVER



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7-9月開催スケジュール

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

2025年8月

8月20日(水) MAA関東 JAA
8月22日(金) MAA中四国 LAA岡山
8月22日(金) MAA東北 JU宮城

2025年9月

9月 4日(木) MAA東海北陸甲信 JU愛知
9月12日(金) MAA九州 JU福岡
9月19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



名古屋を12レーンに、大阪は6レーン化
東京とHAA神戸新会場は来年初頭に着工

ユー・エス・エス（USS、瀬田大社長兼COO）は、名古屋会場を12レーン化、大阪会場

ユー・エス・エス

を6レーン化するとこのほど発表した。

現在、名古屋会場は10レーンでセリを実施しているが、これに2レーンを増設する。同社では「12レーン化することで、ヤリ終了時刻を約1時間早めることができる。またプライムタイム系など、ニーズが高く台数も多いコーナーを複数レーンで同時進行させることが可能になるため、良い時間帯にセリを実施できるようにする」という。

月19日、大阪会場は年内を予定している。

U S Sは、会員の利便性向上をめざして設備投資を積極的に進めている。今年度の計画では、



名古屋会場は9月12日から12レーン化を予定

令和6年の年間買取りは98万9801台に

公正競争規約策定やエスクローサービス導入へ
J P U C

日本自動車購入協会（J P U C、井上貴之代表理事）は、令和6年（1月～12月）の年間買の件数が大幅に増えた。

一方、J P U Cでは引き続き、一般消費者への安全・安心

J P U C は昨年、買取り事業者4社増、媒体事業者1社増の計84社まで拡大。買取り台数は、これら会員の実績をまとめたもので、前年に比べると4万8214台増加した。

なサービスの提供という設立理念を推進。不当表示による、顧客の誘引を防止するための業界ルールとした「J P U C 公正競争規約」を策定し、業界のさらなる健全化をめざす。

このうち、J P U C のモデル約款を採用している会員の買取りが4万3000台増え、全体の97・8%に上った。

なお、ウェブサイトからの買取り査定は218万6809件

また、一括査定サイトを利用した不正行為防止を目的に、エスクローサービス（取引保全）の導入を検討。候補者を選出して部会を立ち上げ、実現に向けて取り組んでいく。

4月の中古車輸出、4月としては過去最多の14万7765台

財務省が発表した貿易統計によると、4月の中古車輸出台数は14万7765台で4月の輸出台数としては過去最多だった。これまで最も多かった2024年4月実績を4・4%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38・1%増の2万6201台で過去最多。これにロシア（1万6157台）、モンゴル（8390台）、タンザニア（8198台）、チリ（7349台）が続いた。

中古車相場に影響のある国では、10位のパキスタンが3967台で6・5%増、マレーシアは3293台で13・3%減だった。スリランカは2915台で14位。需要はあるものの直行便が少ないことが原因で、3月実績（4071台）に比べ

来年1月13日に100億円を投じた横浜新会場をオープン。さらに、東京会場とH A A神戸においては、来年初頭をメドに新会場の建設に着工することを明らかにした。

安藤之弘会長兼CEOは「建物を新しくするだけでは意味が無い。会員からは、例えばバイヤー席のスペースを広くして欲しい」という要望があり、会場の作り自体も見直す必要がある。このため、東京会場ではバイヤー席のテーブルを広くするように設計している」と話すなど、会員の満足度向上を突き詰めていく考えた。

JU神奈川 レディースプロデュースAAが好評

ＪＵ神奈川（鎌田政男理事長）が５月末に実施した「レディースプロデュースＡＡ」が話題を集めた。

女性スタッフが主体となって企画するレディースＡＡ。今回は「踊るＪＵ神奈川大捜査線」と題して、刑事や婦警などの衣装をまとうて来場者を迎えた。

で、地域貢献活動もしっかりと行なっている。

　　實方秀人流通委員長は「あくまでも女性スタッフが自主的に実施しており、毎回このイベントが好評」と、反響が大きいことから、次回は来年2月にも開催する予定だ。

当日は今年最高の出品1140台を集荷。さらに成約率も74.6%と売買も活発に行なわれた。

また、女性スタッフと一緒に撮影するチャリティチェキ会では、売上を小田原市に寄付する計画



中古車輸出実績 2025年4月 (上位50カ国)							輸出：財務省官報統計							
順位	国名	全カテゴリー計 (台)		乗用車計 (台)		※単位：千円	順位	国名	全カテゴリー計 (台)		乗用車計 (台)		※単位：千円	
		当月	前年同月比	当月	前年同月比				当月	前年同月比	当月	前年同月比		
1	アラブ首長国連邦	26,201	38.1%	23,892	44.8%	486	26	ジョーリア	1,410	-24.2%	1,325	-16.1%	523	
2	ロシア	16,157	-19.4%	16,157	-19.4%	1,094	27	スリナム	1,177	83.0%	1,033	85.8%	1,141	
3	モンゴロ	8,390	-27.0%	8,008	-27.2%	1,186	28	コンゴ民主共和国	1,148	-29.4%	946	-31.2%	734	
4	タンザニア	8,198	21.4%	7,233	21.3%	598	29	アイルランド	1,129	18.8%	1,112	16.8%	1,086	
5	チリ	7,349	15.5%	6,555	15.0%	361	30	モリシヤス	1,091	16.2%	1,066	17.8%	2,003	
6	ニュージーランド	7,300	-17.4%	7,152	-15.9%	740	31	シンパペス	1,046	41.0%	916	45.4%	687	
7	ケニア	6,061	12.2%	5,596	13.6%	1,290	32	香港	1,015	23.3%	994	25.0%	3,213	
8	南アフリカ共和国	5,860	4.0%	5,024	3.2%	332	33	大韓民国	787	-8.7%	626	-21.9%	3,070	
9	タイ	4,550	15.5%	3,334	6.1%	990	34	フィジー	699	26.6%	548	22.9%	883	
10	パキスタン	3,967	6.5%	3,729	6.6%	1,539	35	ナミビア	694	93.3%	686	91.6%	257	
11	ウガンダ	3,893	16.3%	3,256	23.6%	620	36	レソト	683	20.2%	669	24.3%	176	
12	フィリピン	3,632	19.5%	1,101	7.5%	154	37	ドミニカ共和国	635	-29.4%	352	-42.3%	603	
13	マレーシア	3,293	-13.3%	3,170	-13.2%	4,472	38	ボツワナ	609	-24.0%	474	-26.9%	221	
14	スリランカ	2,915	29050.0%	2,736	38985.7%	2,384	39	トリニダード・トバゴ	569	-12.5%	546	-11.4%	2,520	
15	ナイジェリア	2,541	40.9%	423	133.7%	220	40	バハマ	552	-1.4%	506	-4.0%	658	
16	キプロス	2,280	-4.1%	2,193	-5.1%	1,561	41	マラウイ	507	108.6%	420	159.3%	477	
17	ガイアナ	2,152	14.1%	1,901	13.6%	1,039	42	カンボジア	453	33.2%	455	33.2%	1,152	
18	英国	1,885	-15.2%	1,836	-15.9%	1,092	43	バネアニギニア	434	178.2%	422	179.5%	637	
19	ガーナ	1,871	147.5%	1,795	148.6%	313	44	シンガポール	383	-59.2%	382	-56.0%	4,005	
20	ジャマイカ	1,747	41.1%	1,494	48.4%	1,199	45	マルタ	367	-19.8%	262	-27.4%	1,139	
21	バングラデシュ	1,646	-31.8%	1,590	-31.5%	2,315	46	パラグアイ	310	59.8%	297	61.4%	357	
22	アメリカ合衆国	1,612	24.6%	890	25.5%	1,495	47	バルバドス	279	12.5%	268	18.1%	1,883	
23	モザンビーク	1,481	-0.5%	1,211	9.2%	413	48	カナダ	256	-33.3%	205	-31.7%	859	
24	ザンビア	1,462	1.5%	1,298	2.9%	489	49	東ティモール	239	3.5%	223	-2.2%	787	
25	オーストラリア	1,447	1.9%	1,322	3.4%	1,601	50	カメルーン	235	19.3%	199	2.6%	427	
								総合計		147,765	4.4%	130,537	4.6%	1004

EAA 輸出前検査

—より安全で安心な車をお客様に届けるために—

国内 30 カ所、海外 5 カ所の検査場で実施中

横浜・川崎・木更津・名古屋・大阪・神戸・新門司・博多

～船積港で車を移動することなく検査が可能です～



タンザニア
TANZANIA
ウガンダ
UGANDA
ザンビア
ZAMBIA
ジンバブエ
ZIMBABWE
南スーダン
SOUTH SUDAN
モーリシャス
MAURITIUS

バハマ
BAHAMAS
 セントルシア
SAINT LUCIA
 セントクリストファーネイビス
SAINT KITTS AND NEVIS
 ハイチ
HAITI
 ボリビア (排ガス認証)
BOLIVIA (Emissions Certification)
 シンガポール (EFI、ヘッドライト、騒音規制)
SINGAPORE (EFI, Headlight, Sound level)



EAA COMPANY LIMITED
Accredited to ISO/IEC 17020
PIONEER OF PRE-EXPORT INSPECTION

TEL:046(205)7611
E-mail:info@eaa-s.jp
URL:www.eaa-s.jp



しごとの心得

コンプライアンス編

大企業だけの話だと思ってない?!

身近に潜むコンプラ違反

ニュースで報道されることが増えてきた、企業のコンプライアンス違反。これは決して、大企業や有名企業だけの問題ではない。

企業に対してのコンプライアンスは、単に法令を遵守するだけでなく、倫理や公序良俗などの社会規範に従って業務を行なうことが求められている。とはい

え、何を気を付けたら良いのか悩む方もいるだろう。車業界にありそうな具体例を挙げてみる。

●ネットに虚偽の表示

少しでも印象良く見せるため、例えば走行距離20

00kmの車を未使用車と表示したり、少しくらいの傷修理なら修復歴なしと軽く考えて、少しか表示をこ

ちらの都合が良い方向にする風潮が社内に行き渡ってい

た。
次第に、走行10000km程度の車を未走行と表示したり、事故車扱いでなければ修復箇所なしと、虚偽の表示がエスカレートしていった。そしてある時、お客様に指摘されてしまい、大変なトラブルとなった。

問題点…不当表示は景品表示法で禁止されているのに、少しくらいは良いだろうという、決まりを守るこ

とへの危機感のない社内風潮が生み出されていたことが問題だ。

解決法…景品表示法は、中古車販売業であればよく理解しておくべき法令である。あわせて、「嘘をつかない」という誠意のある業務態度を育む社内風潮を作ることも大事である。これらが社内浸透するよう、徹底した社員教育を行なう。

●海賊版ソフトウェア使用

A君は、イベント用のチラシ作成の担当になった。印刷用データの作成はネット印刷の無料サービスで十分だったが、A君はデータ作成の知識があったため、自分で作成をやりたいと仕方がなかった。

上司にソフトウェアの購入を打診したが、高額であること、減多に使わないことを理由に、購入せず従来通り無料サービスを利用するよう指示された。あきらめきれなかったA君は海賊版のソフトウェアを探し出し、会社のPCにインストールして印刷用データの作成を行なった。

問題点…著作権を遵守するという常識が崩れている。また、上司の指示に従わな

いことも問題である。

解決法…海賊版ソフトウェアだけでなく、違法にアップされた動画配信などは、みんなやっているからと軽く考えがちである。それらを使用することは違法であり、公序良俗に反すること

を社員に理解させる。イベントなどで無許可でキャラクターを使用することも、著作権侵害に当たるので注意しよう。

上司の指示に従わないことは、社内の規律が乱れるので、きちんと従うように社員教育を行なうとともに、コミュニケーションの強化を図ろう。

●SNSで情報漏洩

ある日の昼休憩中、B君はキャンペーン中で安く手に入れた昼食を「今日のお得な昼メシ」と題して、弁当や飲み物などをSNS投稿した。ところが、卓上には登録変更に必要な書類が無造作に置かれており、それが画像の隅に映り込

で、お客様の名前と住所が投稿されてしまった。

問題点…個人情報の取り扱いが雑で、漏洩させないという観点がまったく足りていない。また、仕事中に社内での私的に写真や動画を撮って、SNSに投稿する行為は常識的ではない。

解決法…私的なSNS投稿は、勤務中は禁止するルールを徹底させる。また、個人情報の取り扱いに関しては十分注意を払うことと同時に、漏洩防止のため、例えばUSBでコピーを外に持ち出す等の漏洩につながる行為の制限をルール化して徹底する。

昨今の報道で、芸能界のコンプライアンス違反について大きく取り上げられている。そこまでやるの?と思えるような降板も見受けられる。オーバーコンプライアンスと言える内容もあるが、これが現在の社会なのだ。

このような事例を例に挙げて、従業員全員がコンプライアンスの重要性を理解できるように、社員教育を行なっていくとよいだろう。

また、社内ルールの整備や、相談窓口を設置し、社内「コンプライアンス違反はいけない」という空気を作り上げることである。なお、コンプライアンスの中でも、なかなか厄介な「ハラスメント」に関しては、別に取り上げる機会を持ちたい。

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

ECL-ジェンシ-株式会社

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

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

お問い合わせはコチラ!

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

スライドドアを採用した新型ムーヴが登場!!

走り、燃費、そして価格も バランスされた軽ハイトワゴン

6月5日、ダイハツは新型ムーヴを発表。同日に販売を開始した。累計販売台数は340万台を超え、老若男女を問わず幅広いユーザーから支持されている、2+2人乗りの4名乗り軽ハイトワゴンであるムーヴ。新型では、合理性とこだわりを持って商品を選ぶ「メリハリ堅実層」をターゲットに設定し、全方位で軽ハイトワゴンとしての魅力を磨き込んできた。

新型最大の特徴は、ムーヴとして初めてスライドドアを採用した点だ。便利なスライドドアを手に入れた、従来型ムーヴの動く姿が美しい、端正で凛々しいスタイルはしっかりと継承されており、後席ドアの前側に移動したアウトドアハンドルや、ボディサイドのスライドア用レールなどをよく見なければ、スライドア車だと分からないほど、収まりのいいデザイン。まさに機能とスタイルを両立させた、質感の高いエクステリアだ。

フロント周りはグリルとヘッドランプをすっきりと組み合わせたデザインで、歴代ムーヴの良さが出ると継承されている。

インテリアも上質感が重要視されており、運転席周りは安心して運転できるような、見晴らしのいいすっきりとした視界を追求。インパネ周辺のレイアウトは、オーソドックスながらシフトレバーやエアコンスイッチ、その他のスイッチなども操作しやすい位置に装備されており、フロントピラーの傾斜やヒップポイントの位置の最適化によって視界を邪魔しないようにするなど、細かい改良が積み上げられている。

デザイン面でも上品な色味のシートと同じ素材で作られたドアアームレストによって、インテリア全体に統一感が生まれ、従来型よりも遙かに上質感が向上しているようだ。上位グレードのGとRSには、電動パーキングブレーキ＋オートブレーキホールド機能も備わる。

走行性能も磨きがかかっている。ムーヴらしいキビキビとした軽快な走りを継承しつつ、街乗りから週末のドライブまで余裕でこなせるような、バランスの良い走りを追求。アクセルのスロットル特性を最適化すること

によって出足の力強さも実現されており、RSグレードでは、ターボエンジンとD-1CVTによって、さらに余裕のある加速を実現。またスプリングやショックアブソーバー、ステアリング特性を専用チューニングし、振動の少ないすっきりとした乗り心地や、意のままに曲がれる操縦安定性を実現するなど、走る楽しさは健在だ。燃費性能も優秀で、WLTCモードで22・6km/L

の低燃費を実現している。車両本体価格は、ベーシックなLSが税込135万円、最上級のRSは189万円。ボディカラーは、2トーンカラーを加えた全13色のバリエーションが設定されており、なかでも新開発したグレースブラウンクリスタルマイカは、端正で凛々しい形状が際立つ上質な色味であり、新型ムーヴに新たな彩りが加えられた。従来型に切り替わる直前まで好調な販売を記録していたムーヴだけに、新型モデルも大ヒット間違いなしだろう。(自動車ジャーナリスト・吉川賢一)



ムーヴ X

主要諸元

全長 × 全幅 × 全高：3395mm × 1475mm × 1655mm、ホイールベース：2140mm、最低地上高：150mm、車両重量：860kg、最小回転半径：4.4m、乗車定員：4名、駆動方式：FWD、エンジン型式：水冷直列3気筒（KF型）、総排気量：658cc、燃料タンク容量：30L、使用燃料：無鉛レギュラーガソリン、最高出力：38kW（52PS）/6900rpm、最大トルク：60N・m/3600rpm、伝達装置：自動無断変速機、WLTCモード燃費：25.3km/L、タイヤサイズ（前後）：155/65R14、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／トーションビーム式コイルスプリング、主ブレーキ形式（前／後）：ベンチレーテッドディスク／リーディングトレーリング、駐車ブレーキ形式：機械式後2輪制動

グレード	価格（税込）	
	2WD	4WD
RS	¥1,897,500	¥2,024,000
G	¥1,716,000	¥1,842,500
X	¥1,490,500	¥1,617,000
L	¥1,358,500	¥1,485,000

トトレ 新車情報

国産車（5月9日～）

メーカー	車種	車種系統名	内容	発表日
トヨタ	カローラスポーツハイブリッド	1代目（210系）	改良	5月9日
レクサス	LBXハイブリッド	1代目（10系）	改良+追加	5月15日
ホンダ	ステップワゴンスパークHV	2代目（RP8系）	SC	5月16日
ホンダ	ステップワゴンスパーク	5代目（RP6／7系）	SC	5月16日
ホンダ	ステップワゴンハイブリッド	1代目（RP8系）	SC	5月16日
ホンダ	ステップワゴン	6代目（RP6／7系）	SC	5月16日
トヨタ	カローラツーリングハイブリッド	1代目（210系）	改良	5月19日
トヨタ	カローラセダンハイブリッド	1代目（210系）	改良	5月19日
トヨタ	カローラクロスハイブリッド	1代目（10系）	MC	5月23日
ホンダ	アコードハイブリッド	3代目（CY系）	追加	5月30日
ダイハツ	ムーヴキャンバス	2代目（LA850／860系）	改良	6月1日
トヨタ	ジャパントクシー	1代目（10系）	SC	6月2日
トヨタ	クラウンFCEV	1代目（M30系）	特別	6月2日
トヨタ	クラウンハイブリッド	4代目（H30系）	特別	6月2日
ダイハツ	ムーヴ	7代目（LA850／860系）	FC	6月5日
ホンダ	ZR-V、ZR-Vハイブリッド	1代目（RZ系）	改良	7月3日
ホンダ	N-VAN	1代目（JJ系）	改良	8月1日
ホンダ	N BOXジョイ	1代目（JF系）	改良	10月2日

輸入車（5月8日～）

メーカー	車種	車種系統名	内容	発表日
シトロエン	シトロエンベルランゴ	1代目（K9系）	特別	5月8日
ルノー	ルノーカンゲー	3代目（KF系）	特別	5月10日
キャデラック	キャデラックエスカレード	5代目（T1系）	MC+特別	5月15日
ブジョー	ブジョー2008	2代目（P2系）	特別	5月15日
メルセデスベンツ	ベンツEクラス	6代目（W214系）	特別	5月22日
クライスラーjeeb	jeeブラングラーアンリミテッド	2代目（JL系）	特別	5月24日
アルファロメオ	アルファロメオステルヴィオ	1代目（949系）	追加	5月27日
フィアット	フィアット600ハイブリッド	1代目（FH1系）	NR	5月27日
メルセデスベンツ	ベンツAクラスセダン	4代目（V177系）	追加	5月29日
ボルボ	ボルボXC40	1代目（XB系）	SC	5月29日
ボルボ	ボルボXC60	2代目（UB／UD系）	SC	6月2日
BYD	BYD Dolphin	1代目（EM系）	特別	6月3日

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

車買取・販売
アプリ
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

ARAI INFORMATION

アライオークションバントラ
7月26日(土)
開場36周年バントラオークション



アライオークション



https://www.araiaa.jp/

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。





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	3	⑩ 4,081	+32.9	70.1	-5.0	751	-12
J U 札幌	4	851	+7.2	74.8	-10.1	312	+13
T A A 北海道	4	804	+6.8	76.2	-7.4	545	+5
N A A 北海道	1	431	+12.2	75.2	-5.8	343	+11
札幌 A A	2	377	+26.1	72.9	-10.2	283	-6
ホンダ北海道	3	302	-1.6	94.5	-2.6	608	+116
J U 函館	4	106	-1.9	55.4	-5.5	507	-276
J U 釧路	4	74	+4.2	44.6	-4.3	656	-16
J U 帯広	4	63	+6.8	54.4	-5.5	521	+102
J U 旭川	4	47	+38.2	57.1	-17.7	395	+79
J U 北見	4	40	+5.3	59.6	-10.4	637	+127
J U 室蘭	4	38	-9.5	39.9	-10.4	372	+82

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	3	1,846	+35.3	75.7	-5.8	570	-18
T A A 東北	4	1,652	+39.6	86.1	-7.5	523	-30
J U 福島	4	1,215	+13.6	50.9	-9.8	351	-23
J U 宮城	4	1,213	-3.1	76.0	-4.7	335	+2
C A A 東北	3	958	+72.6	74.9	-1.6	386	-18
アライ 4 輪仙台	4	466	-13.9	90.0	-3.2	179	-25
ホンダ仙台	3	342	-7.3	95.8	-2.5	299	-110
J U 青森	2	204	-4.7	87.5	-3.4	146	-88
J U 秋田	4	166	-40.7	86.4	+0.3	126	-13
J U 山形	1	163	-2.4	62.0	+5.7	212	+15

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 18,433	+15.6	65.3	-8.3	1,616	-18
U S S 横浜	3	⑤ 5,906	+10.8	61.4	-8.9	1,164	-1
C A A 東京	3	⑫ 3,915	+67.9	75.9	-2.9	677	-45
T A A 横浜	4	⑭ 3,386	+11.3	87.3	-3.7	1,023	-41
T A A 関東	4	⑰ 3,052	+27.5	85.4	-4.1	930	+34
M I R I V E 埼玉	3	⑱ 3,010	-6.8	68.5	-8.5	686	+234
J U 埼玉	3	2,260	+9.9	62.1	-4.9	534	-64
アライ 4 輪ベイサイド	4	2,059	+55.6	80.1	-5.9	517	-79
J A A	3	1,975	+18.5	42.8	-6.9	958	-50
ホンダ東京	3	1,767	+48.6	94.8	-2.5	480	-63
U S S 新潟	3	1,647	+29.7	59.4	-4.1	432	+20
J U 東京	3	1,647	+18.4	50.9	-15.1	422	-26
U S S 群馬	4	1,577	+8.5	64.3	-7.9	582	-10
U S S 埼玉	4	1,471	+38.0	67.2	-7.5	467	+21
J U 千葉	4	1,351	-0.4	67.4	+6.1	616	+113
J U 新潟	4	991	+19.8	68.9	-9.0	256	-13
アライ 4 輪小山	4	852	+9.1	81.9	-6.9	416	-77
J U 群馬	4	783	+2.0	48.7	-8.8	338	-146
ヒーロー	3	759	+19.2	65.1	-6.4	429	+56
いすゞ東京	3	743	+25.1	63.2	+4.0	1,800	+38
J U 栃木	4	738	+24.7	37.2	-8.0	247	-10
J U 神奈川	4	694	-28.5	70.8	+1.1	460	+6
N A A 東京	4	674	+32.7	71.6	-16.6	615	+65
ジップ東京	4	515	+34.1	44.2	-15.4	2,234	+188
J U 茨城	3	504	+12.5	58.0	-2.5	366	-10
J U 長野	3	442	+29.2	39.3	+1.2	278	-27
J U 山梨	4	46	+39.4	53.0	-12.3	174	-35

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 11,307	+20.0	61.3	-7.5	1,791	-44
C A A 中部	3	④ 6,328	+48.1	77.0	+1.5	836	-170
J U 岐阜羽島 A A	4	⑥ 5,602	+22.3	47.1	-3.1	658	-38
J U 愛知	4	⑬ 3,786	+9.8	72.7	-6.5	459	+7
T A A 中部	4	⑮ 3,152	+35.6	87.3	-4.1	650	+48
U S S - R 名古屋	3	⑯ 3,083	+15.3	74.8	-9.2	104	-1
U S S 静岡	4	2,384	+8.6	60.1	-10.6	485	+34
C A A 岐阜	3	1,447	+34.6	69.3	-5.5	617	+30
M I R I V E 愛知	4	1,426	-5.1	57.9	-10.1	303	+2
J U 三重	3	847	+32.1	43.9	-11.0	447	+2
ホンダ名古屋	3	836	+6.2	93.7	-3.2	512	+26
J U 静岡	3	684	-16.0	58.8	-6.4	246	-20
U S S 北陸	4	586	+6.4	77.6	-8.9	267	+38
N A A 名古屋	4	452	-15.0	84.9	-7.2	451	+1
J U 富山	4	436	+15.6	57.6	-16.9	269	-44
J U 石川	3	420	+28.8	62.6	-6.6	417	+68
S A A 浜松	4	373	+2.2	60.0	-4.6	738	+83
J U 福井	2	311	+99.4	47.7	-10.6	208	-66

※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 神戸に含む
※アライバ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	18,433
②	U S S 名古屋	11,307
③	H A A 神戸	7,910
④	C A A 中部	6,328
⑤	U S S 横浜	5,906
⑥	J U 岐阜羽島 A A	5,602
⑦	アライバントラ	5,428
⑧	U S S 九州	5,427
⑨	U S S 大阪	4,996
⑩	U S S 札幌	4,081



	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	154	436,871	283,431	64.9	287,024,378	1,013
	-7 開催	+18.0%	+6.6%	-6.9 ポイント	+7.1%	+5 千円
メーカー	93	124,782	103,451	82.9	79,506,923	769
	-9 開催	+17.6%	+12.6%	-3.7 ポイント	+15.5%	+20 千円
J U 系	136	111,595	65,364	58.6	27,898,178	427
	+3 開催	+16.2%	+4.3%	-6.7 ポイント	+5.0%	+3 千円
合 計	383	673,248	452,246	67.2	394,429,479	872
	-13 開催	+17.6%	+7.6%	-6.2 ポイント	+8.5%	+8 千円

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

近畿	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
H A A 神戸	4	③ 7,910	+21.0	63.1	-9.3	1,234	+11
U S S 大阪	4	④ 4,996	+15.6	55.4	-10.1	1,047	-4
T A A 近畿	3	⑪ 4,063	+50.1	79.0	-0.4	926	-64
U S S 神戸	3	⑳ 2,441	+20.5	66.2	+0.1	756	+65
T A A 兵庫	4	1,933	+16.2	78.7	-3.3	801	-22
ホンダ関西	3	1,455	+22.1	95.9	-2.8	594	+7
ベイオーク	3	1,419	+52.1	61.2	-23.9	793	-177
いすゞ神戸	4	1,206	+1.6	57.4	-4.3	1,848	+307
J A A 大阪	3	1,132	+27.2	77.2	-0.3	266	-1
M I R I V E 大阪	4	931	-31.0	62.3	-24.3	468	+66
N A A 大阪	4	530	+12.3	78.9	-13.0	818	+142
K C A A 京都	3	470	+10.6	51.8	-3.3	398	+13
ジップ大阪	4	466	+37.9	57.5	-11.9	1,890	-29
日産大阪	3	331	+11.1	83.4	-4.9	293	+48
J U 奈良	4	274	-10.5	66.3	-1.5	351	-61

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)
T A A 広島	3	2,171	+45.6	83.7	-2.8	745	+31
L A A 岡山	4	1,877	+8.2	55.6	-12.2	487	-17
L A A 四国	4	1,781	+17.7	51.3	-6.0	429	-14
U S S 岡山	4	1,765	+15.9	80.1	-5.0	545	+3
T A A 四国	3	1,421	+45.4	85.8	-5.4	462	+8
J U 広島	4	1,068	+16.6	53.0	-7.9	302	-29
K C A A 山口	4	673	+19.5	59.6	+0.9	421	-1
J U 山口	3	256	+22.5	36.5	-10.2	576	+63
J U 島根	1	227	+4.6	85.5	+0.2	197	+5
J U 鳥取	1	107	-18.3	78.5	-2.4	132	-32
広島 A A	2	91	± 0.0	59.3	-1.1	445	+82

九州・沖縄	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 九州	4	⑧ 5,427	+15.1	73.7	-4.8	993	-52
T A A 九州	3	⑨ 2,787	+30.0	81.8	-4.1	701	-72
K C A A 福岡	4	1,723	+22.5	45.4	-10.4	401	+84
K C A A 南九州	3	1,581	+32.7	39.6	-1.9	386	-17
U S S 福岡	3	1,298	+82.3	55.5	-14.6	939	+200
J U 福岡	4	1,265	+16.6	52.0	-5.0	316	+6
T A A 南九州	3	612	+21.4	82.8	-1.1	505	+8
ホンダ九州	3	583	+1.4	98.5	-0.3	380	+15
J U 長崎	1	554	+13.3	61.2	+0.3	170	+15
N A A 福岡	3	506	+21.1	77.1	-15.7	449	+151
J U 大分	2	473	+24.8	82.0	+1.9	102	-8
J U 沖縄	4	443	+18.4	68.6	+1.0	181	-15
いすゞ九州	4	390	+4.6	71.3	+1.1	969	+43
J U 鹿児島	4	314	+6.1	47.5	+0.2	239	+12
J U 熊本	3	223	+7.2	57.6	-3.1	171	-37
J U 宮崎	3	106	+7.1	65.3	-6.5	167	-16
K C A A 南九州 2nd	4	103	-16.9	28.9	-8.6	255	-12

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	3	1,229	+63.6	47.2	+0.1	1,036	-74
アライバントラ	4	⑦ 5,428	+8.4	65.7	-3.9	984	+23
アライ総合機械	3	1,976	-1.3	69.7	-4.6	739	+88

国内唯一のトラック専門オークション

IMA 東京会場

千葉県印西市牧の台3-1-1 TEL:0476-42-5121

毎週水曜日11:00スタート

7月2日 第1624回 オークション

9日 第1625回 ひまわり記念

16日 第1626回 オークション

23日 第1627回 オークション

30日 第1628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

7月3日 第1240回 オークション

10日 第1241回 ひまわり記念

17日 第1242回 オークション

24日 第1243回 オークション

31日 第1244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

7月4日 第1785回 オークション

11日 第1786回 ひまわり記念

18日 第1787回 オークション

25日 第1788回 オークション

新規会員募集中！

詳細は各会場にお問い合わせください

muryo. indd 18

2025/06/26 18:03:37



外国人整備人材と 共存共栄する時代 79

— 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

新しい在留資格の特定技能(自動車整備分野)で働く外国人は、日本全国で3076名(24年12月末)まで広がっている。彼らはこれから、どのようなキャリアアップをめざしていくことになるのだろうか。

石垣島で活躍する 多国籍の特定技能

陸運総合株式会社(沖縄県石垣市、新垣精二社長)では、台湾人、タイ人、ベトナム人の特定技能(整備)人材が活躍している。「国籍や実務経験は重要な選抜基準ではありません。重要なのは石垣島に来てくれるか、そして自動車整備を好きかどうかです。特定技能の外国人を採用してみても、やっぱりスタートレベルが以前雇った技能実習生とは違います。確かに整備実務経験はありましたが、生活指導、仕事の指導、日本語コミュニケーションなど、不安に思うことがありました。採用したら道が開けます。本当に助かっています」と言う。

陸運総合で働く3名は、入社時より積極的に整備士資格取得に向けて意識を怠りませんでした。新垣社長は「日本人以上に意識して、積極的に自分で勉強しています。当初からテキスト(自動車整備士2級、3級の問題集)が欲しいと言っていましたから」と語る。

いうことだ。彼らは整備経験のある技能実習ルートではなく、試験ルートにより特定技能1号(整備)になった。陸運総合で1年の実務経験を経験した後、すぐに学科試験に挑戦した。実務経験がない外国人人材をどのように育成し、彼らのモチベーションを高めていったのか。実務経験者の取り合いがますます進む整備業界で、どのように未経験者の教育をしていくのか。それが今後は重要になってくるだろう。

【特定技能1号】 王君 (台湾)

台湾人の王君は高校卒業後、大学に進学し自動車整備(機械工科学科)を4年間学んだ。その後、軍隊を除隊後、ワーキングホリデーで来日。コロナで何度かビザを延長し、3年ほどアルバイトなどをしながら特定技能(整備)の試験に合格。そして陸運総合に入社した。「日本の文化や音楽に興味を持って来ました。いきものがかりが大好きです。桜、紅葉、雪など日本の自然が好きだから、色々なところに行きたい。3級整備士を取得したのは、自分の技術向上と車の知識をもっと得たかったからです。あと3年間実務経験を積んで2級整備士も取りたいです」と話す。

新垣社長は「王君の働きが素晴らしい。その後の外国人採用を継続するきっかけとなりました。技能実習生とは違うというのがよく分かりました」と語る。

【特定技能1号】 ジョー君 (タイ)

タイ人のジョー君は、タイで自動車整備学校卒業後、技能実習(機械鉋金)として来日し、3年間働いた経験を持つ。技能実習終了後、タイに戻って働いていたが、やはり自動車整備の仕事をしたく来日。特定技能(整備)の試験に無事合格し、陸運総合に入社した。夢は、自動車整備のビジネスを自分で立ち上げることだ。

「日本企業で働くこと、自分のレベルもアップできます。色々な経験をもらえています。例えば、会社や整備工場の運営の仕方とか、朝礼とかミーティング、どうやって良い会社になるのかなど勉強になります」と話す。どのようなキャリアプランを考えているのか聞くと「整備の経験が少ないですから、勉強して技術向上させて、貯金して、そしてタイ(ウドンターニ)で自分の整備工場を作りたいです。一番大事なのは、整備の経験と知識を増やしていくことです。だから、入社した時からすぐに3級整備士を取ろうと思いました。次は特定技能2号の試験をめざします。その次は2級整備士、日本語のN2も取得したいです」と語る。

【特定技能1号】 アン君 (ベトナム人)

ベトナム人のアン君は、日本の自動車整備専門学校に留学した経験がある。しかし、コロナにより退学。コロナショックによりアルバイト仕事が減ってしまった、学費が払えなくなったの

だ。

日本で整備の仕事をするという夢を実現したく、特定技能(整備)の試験に合格したが、コロナ禍の不況で働く会社を見つけられずベトナムに帰国。自動車整備会社で働きながら、日本での就業を諦めきれず陸運総合に出会った。

アン君は「ベトナムでは、親戚が自動車整備の工場をやっていたので、子供の時から車に興味がありました。3級整備士を取得しようと思ったのは、整備士資格を取らないと日本では作業しづらいと思ったからです。2年の実務経験を経て、次は特定技能2号の試験をめざします。その後は、ずっと日本で働きたいと思っています」と話す。

放任主義ではない優しい 良いバランス感覚

「石垣では元々、経験がある整備人材が少ないです。そのため、未経験でも採用する土壌はできていたと思います。未経験でも特定技能

(整備)を取っているの、日本語でのコミュニケーションもできて教えやすいです」(新垣智子取締役)。

最後に、実務経験がない外国人人材をどのように育成し、彼らのモチベーションを高めていったのかを新垣社長に聞いた。

「放任主義ではない優しいさ。のびのびさせています。外国人が自ら成長していく風土(社風)が自然とできてきたのではないだろうか。石垣島でストレスを抱えず、お互いに成長している感じがします。それぞれの性格も分かってくると、信頼関係が生まれていきます。彼らが成長してリーダーになって、母国の人々を教えるようになります」と語る。



右から新垣社長、ジョー君、アン君、王君、新垣専務

7月

1週目 7/2 AA
ご出品台数賞

3台 3000円
6台 6000円
10台以上 10000円

7/9 AAにてお渡し

3+4週目 7/16 AA+23 AA
ご出品合計台数賞

2週合算の出品台数で
あら川の桃
プレゼント
画像は全てイメージです

4週目 7/23 AA
お取引
り台賞

3台 桃 3個
ご来店さま限定

5台 桃 中箱 5~6個
後日直送

10台以上 桃 大箱 10~12個
後日直送

ご来店さま限定 桃 2個

書類送付先住所に発送いたします

7/16 Start!!

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
詳細は左記QRコードで確認をお願いします

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」!

LINE 公式アカウント

最新情報はこちらから

会員様以外の方も
ぜひご登録を!!

QRコード

LINEで解決!

深夜でも搬出できる?

今日の駐車場はどこ?

配置場所はどこ?

ナビを迷わず判断出来る！

『ナビ辞典』

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

スマホで出来る！



このナビは何だろう？



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



ナビの種類がわからなければ値付けは出来ません

株式会社 **ユーコカー**
ドットコム
☎ 0466-55-0818
わからない事があればお気軽にお問い合わせください
✉ info@u-car.co.jp

会社名	お名前	ご連絡先
無料お試し申し込みはこちら FAX: 0466-55-0888		

カメラ機能を開いて
こちらをかざして
読み込んで下さい

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49回

『お客様にペコペコするバカ営業』をしていませんか？

▼ゴマすりとは

▼丁寧とは

「お客様」という言葉を聞き、どう感じますか？
神様、お殿様、お代官様
というような、自分より「上」
の人と捉えているとしたら、
あなたの営業が上手いく
ことはありません。なぜな
ら、ビジネスとは価値と価
値の交換です。
あなたとお客は価値を
交換する者同士であり、ど
ちらが偉い、偉くないとい
うことではないからです。

丁寧とゴマすりの違い

商談でペコペコする必要は
ありません。むしろ、そうす
ることで専門性は奪われ、最
悪、あなたのことをメイド扱
いするようになるのです。こ
れでは、もはやビジネスとは
言えません。

このように言う「私は丁寧
に接客しているだけで、ゴ
マをすっているわけではあり
ません」と眉間にシワを寄せ、
鼻息荒く睨みつける人がたま
にいます。しかし、そういう
人に限って、お客様が感じる
本質的価値を見失い、丁寧と
いう言葉に翻弄され、米つき
バツタのように床に頭をこす
りつけてしまうのです。

それは丁寧とは呼べず、た
だのゴマすりに過ぎません。
では、丁寧とゴマすりの違い
は何か。それは、商品の中
に含まれた価値なのか、それ
も商品を買ってもらうために
媚びへつらっているかの違い
です。

▼本質的価値を見る
このように、やっているこ
とは同じように見えますが、
意味合いも相手に与える印象
も大きく異なるため、当然
得ることのできる結果も大き
く変わっていくことです。

かといって威張る必要もな
いわけですが、ここで忘れて
はいけないのが「本質的価値
を見る」ということです。

このペコペコと丁寧をこ
ちや混ぜに考えてしまう人は、
相手が感じる本質的な価値が
見えていないため、何とか床
に頭をこすりつけて媚を売れ
ば、商品は売れると誤解し「頭
を下げる角度」売り上げ」と
いった間違った方式を信じて
います。

しかし、それはまやかしか
く、あり幻想です。そうでは
なく、



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！



これは、当たり前と思う
かも知れませんが、
しかし、ここから重要な
ポイントであり、成否を分け
る分岐点でもあるのです。

それは
と確認すれば、本質的
価値が見えてきます。そこか
ら、セールスすべき人なのか、
そうではない人なのかを見極
めます。

・1億円の車
・1000万円の車
・100万円の車
というものが世の中にありま
す。

これは車に限ったことではな
く、その他の業界も基本同じ
です。

例えば、施術を提供するマッ
サージ店を見てみます。

・3000円のマッサージ
・5000円のマッサージ
・1万円のマッサージ
など、各店によって同じ施術
時間でも金額は異なります。
ここでも、

と確認すれば、本質的
価値が見えてきます。そこか
ら、セールスすべき人なのか、
そうではない人なのかを見極
めます。

と確認すれば、本質的
価値が見えてきます。そこか
ら、セールスすべき人なのか、
そうではない人なのかを見極
めます。

と確認すれば、本質的
価値が見えてきます。そこか
ら、セールスすべき人なのか、
そうではない人なのかを見極
めます。



と確認すれば、本質的
価値が見えてきます。そこか
ら、セールスすべき人なのか、
そうではない人なのかを見極
めます。

と確認すれば、本質的
価値が見えてきます。そこか
ら、セールスすべき人なのか、
そうではない人なのかを見極
めます。

と確認すれば、本質的
価値が見えてきます。そこか
ら、セールスすべき人なのか、
そうではない人なのかを見極
めます。

と確認すれば、本質的
価値が見えてきます。そこか
ら、セールスすべき人なのか、
そうではない人なのかを見極
めます。

と確認すれば、本質的
価値が見えてきます。そこか
ら、セールスすべき人なのか、
そうではない人なのかを見極
めます。

と確認すれば、本質的
価値が見えてきます。そこか
ら、セールスすべき人なのか、
そうではない人なのかを見極
めます。

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

絶賛発売中！！

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！



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 オスカードビル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)



月額払いでコストが良くなる！

あなたはどこっち派？

月額費用 6,000円~

インストール費用・訪問指導含む
5年間利用料実質負担額 261,167円~

VS

IT導入 補助金

どちらでも導入できる整備・車販・钣金ソフト

『日本カーネット ドリームパワー』で今すぐ検索 Q

※表示価格は税抜きで表示されています。

MIRIVE



金曜日は
愛知の日

www.mirive.co.jp



※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。

Ucar 指数による個別車種の相場動向



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6月2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6月7日までの一週間平均のグラフである。

トヨタ アルファード AGH30W【3年落ち】

2024 年 6 月 → 2025 年 6 月 11.9% ▼



中古車指数

相場動向



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！



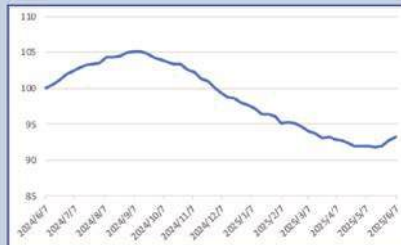
スズキ ジムニーシエラ JB74W【3年落ち】

2024 年 6 月 → 2025 年 6 月 6.7% ▼



中古車指数

相場動向



ロシア向けに多く輸出されている。昨年の9月以降、下落が続いていたが、6月に入り再浮上。新車価格を超える価格でのAA落札は維持している。今年2月に5ドアの『ジムニーノマド』の発表があったが、3ドアのシエラとは購入層が違いため、ノマド発売での下落ではなくその他の影響で相場が変動している可能性がある。

トヨタ ヤリス KSP210【1年落ち】

2024 年 6 月 → 2025 年 6 月 64.5% ▲



中古車指数

相場動向



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！



ホンダ ヴェゼルHV RV5【0年落ち】

2024 年 6 月 → 2025 年 6 月 17.1% ▲



中古車指数

相場動向



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！



トヨタ ライズHV A202A【0年落ち】

2024 年 6 月 → 2025 年 6 月 44.2% ▲



中古車指数

相場動向



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！



ホンダ ステップワゴンスパーク RP3【5年落ち】

2024 年 6 月 → 2025 年 6 月 13.9% ▲



中古車指数

相場動向



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！



トヨタ プレミオ NZT260【4年落ち】

2024 年 6 月 → 2025 年 6 月 13.6% ▲



中古車指数

相場動向



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！



トヨタ エスクァイアHV ZWR80G【5年落ち】

2024 年 6 月 → 2025 年 6 月 12.3% ▲



中古車指数

相場動向



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！



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

動画で
分かり
やすい！

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！

- 店頭で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





紙面の関係で端的にお伝えしよう。トップ記事のアンケートで分かるように、国内小売りはよろしくない状況だ。反対に、輸出は新記録ペースの推移である。これはまさに二極分化の様相と言える。1～4面のアンケート結果の「すごく良い」を見て、新車の転売や輸出だまでの利益によるもので、「小売り好調」はほぼ見受けられない。グラフを見てみよう。AA落札平均を見ると、相場は安定していることがわかるが、その内容は輸出勢が買っている数字と、国内小売りの買いの平均の数字を含めた数字ということだ。好調の輸出を含めても、前年よりも低い位置で推移しているというところは、国内向け落札価格の平均

国内、輸出二極分化の様相

が現在のグラフよりもかなり下に位置していることが予想される。成約率に関しても然りだ。ちなみに相場を荒ら

した30・40アルヴェルは計算から抜いてグラフを作成している。国内向けの相場と、輸出向け相場を分けて考えることが、大切な時代になったと言えるだろう。

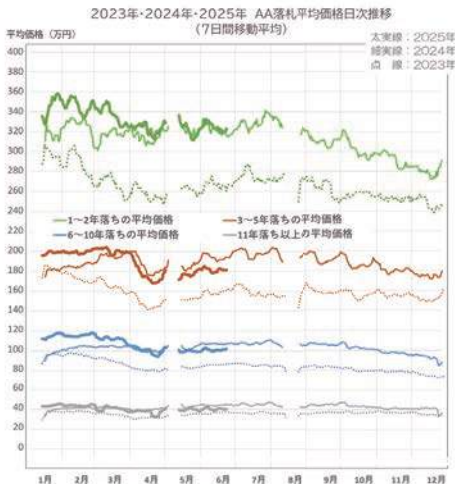
イスラエル・イラン衝突の影響は？

6月21日、米軍はイスラエルへの支援としてイランの核施設を攻撃、イラン側もクエートの米軍施設に向けてミサイルを発射した。25日現在、状況は流動的だが、イスラエルとイランが停戦に向けた交渉に入る模様だ。

イスラエルによるイラン攻撃が始まって以来、海運業界ではイランが接する中東海路の要衝、ホルムズ海峡を避ける動きが始まっている。中古車については、日本からの輸出が最も多いアラブ首長国連邦向けに影響を受ける可能性があるが、現時点では、建設機械でキャンセルや船積み保留が発生しているとの情報があるものの、中古車については大きな動きは見えていない。

ホルムズ海峡の情勢は、中古車相場に大きな影響を与えるので注視していくことが大切だ。

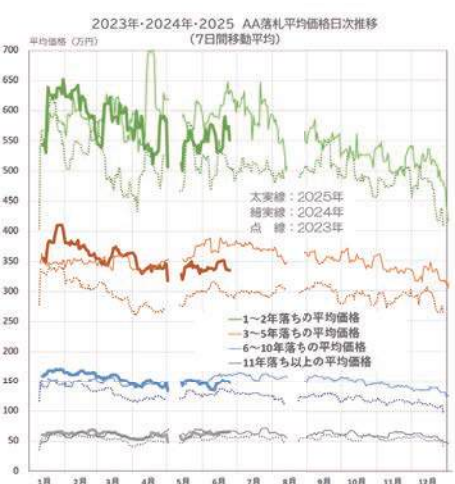
国産車 AA落札平均価格 日々推移



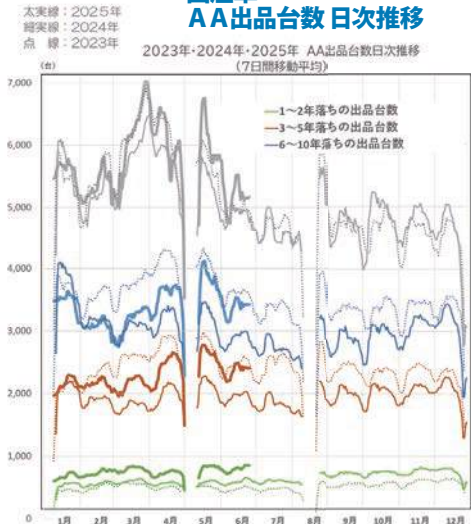
軽自動車 AA落札平均価格 日々推移



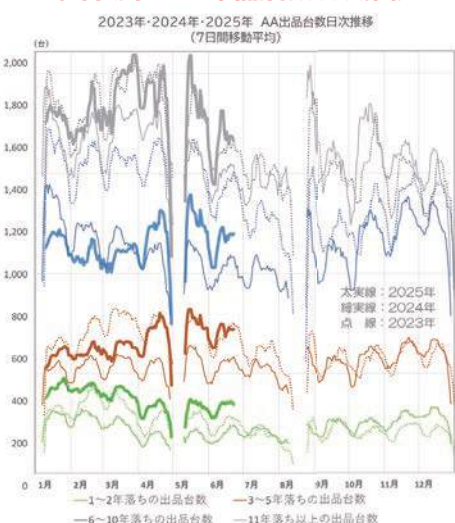
輸入車 AA落札平均価格 日々推移



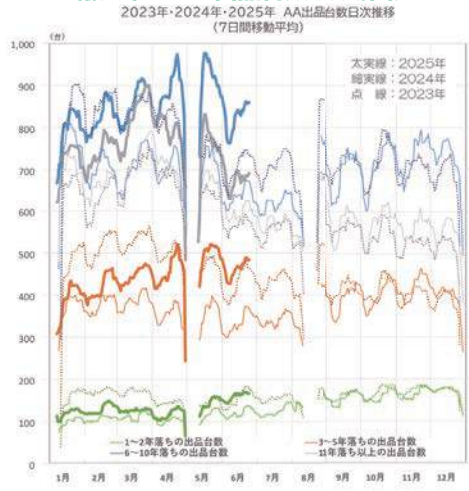
国産車 AA出品台数 日々推移



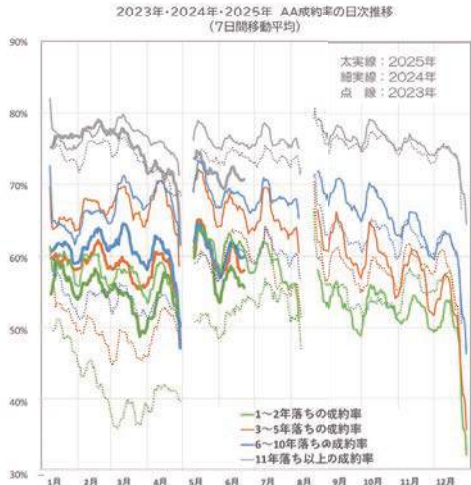
軽自動車 AA出品台数 日々推移



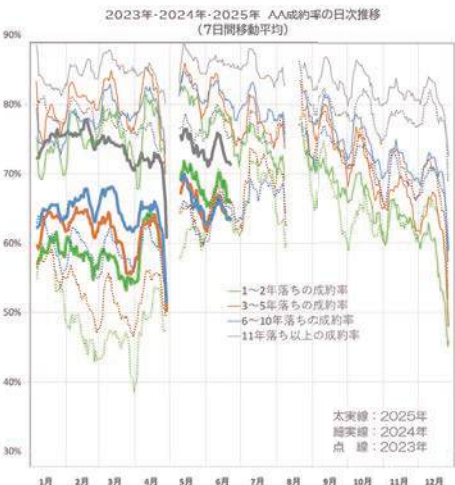
輸入車 AA出品台数 日々推移



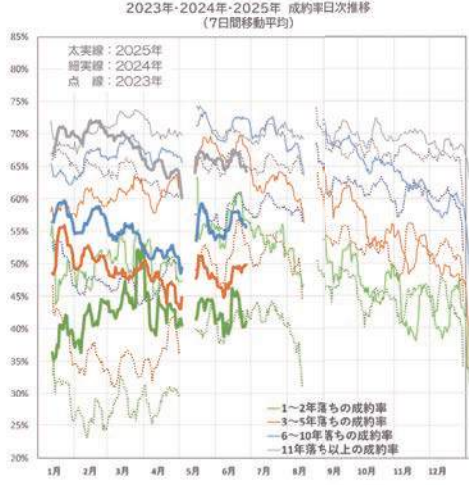
国産車 AA成約率 日々推移



軽自動車 AA成約率 日々推移



輸入車 AA成約率 日々推移



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