

毎月1日発行

第148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

無料版

8月号



# 中古車相場二極分化



## 国外高 国内低 分けて考える時代

### 車屋必見!



中古車相場は、見出しの通り「分けて考える時代」になったと言える。本紙ではこれまで、全体平均ではなく、「年落ち別」にセグメント分けをしないと正しい相場判断はできない、とお伝えしてきた。

24面の必殺相場人のグラフがそれだ。国産普通車、軽自動車、輸入車に分けて掲載してきた。過去3年のグラフと、年落ち別のグラフを同時に表すと、見にくくなってしまいが、正しい相場判断をするには、ここまでやらないといけない。

残念なこと(?)に、直近の相場は、さらにセグメント分けをしないと正しい判断ができない状態になってきている。「国内相場」と「輸出相場」に分けて考えなければいけないのだ。

目先の商売においては、年落ちセグメント分けのグラフより、国内・輸出のセグメント分けの方が、むしろ重要と言えるだろう。国内・輸出を合わせた平均値は、そのどちらにも正解とならない中途半端な数字になってしまうからだ。

今回は、国内向け・輸出向けに分けなければいけない理由を詳しくお伝えしていく。

《24面・必殺相場人参上!!》

5年前はコロナ、相場高騰は続く

《7面・そこが知りたい中古車輸出》

侮れない中国の輸出

《2面へつづく》



## 安心と実績の AIS車両検査研修プログラム

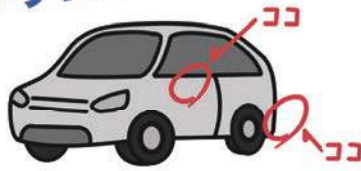
✓出張査定に自信!

✓すばやい商品化!

✓お客様の安心!



検定合格者には  
ライセンスカードと  
合格証書を発行!



- 1Day基礎研修
- 検定研修
- 店舗出張型有り
- 料金17,380円~

お問い合わせ AIS 検定センター TEL.047-481-5541

詳しくは

AIS 研修

検索

### 中古車市場の現状は

まずは、現状を大局的に見てみよう。輸出は年初来、新記録ペースで活性化している。逆に、国内小売りは前号のアンケート結果に表れていたが、一部の大手を除いては芳しくない状況だ。とくに、小規模店の小売りの状況は非常に悪く、割安感の少ない中古車を購入するユーザーも少ない状況で、小売り台数は減少している。仕入れようにも、輸出が相場を強く引っ張り上げて、国内小売り相場では到底、太刀打ちできない相場が海外へ持って行ってしまおう。

輸出に行かない車種は、相場が下方に位置する国内で小売りが順調に行っている。輸出に行かない車種が、国内販売可能相場というのであれば、成約率がそこそこ高くなければいけないと思う。成約率が輸出に行かない相場として低いということは、その価格で仕入れても、国内で小売りが順調に行

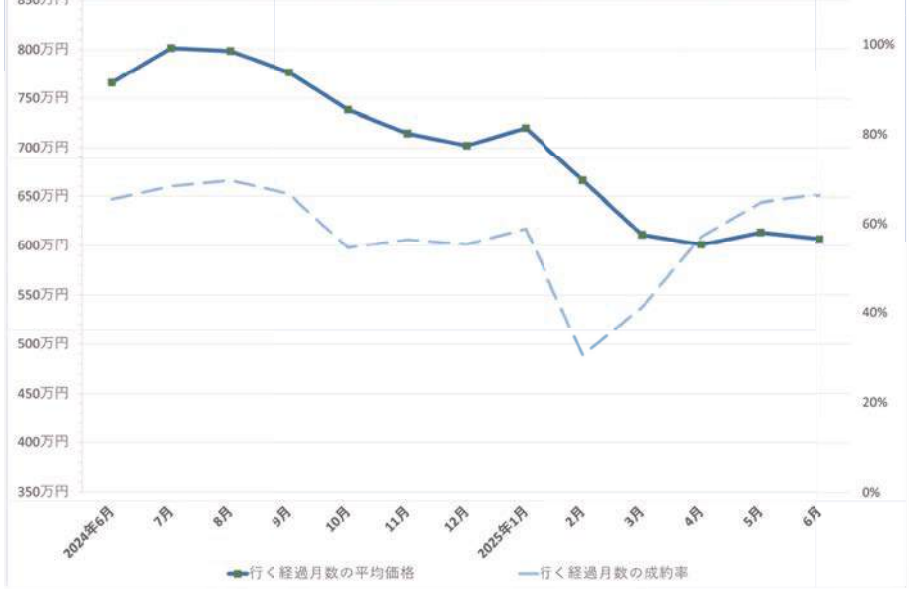
なわれていないことを表していると言える。具体的な車種を用いて、輸出に行く・行かないセグメントに分けた相場を解説していこう。

全体平均と行く・行かないセグメント分けの違いをグラフで見る

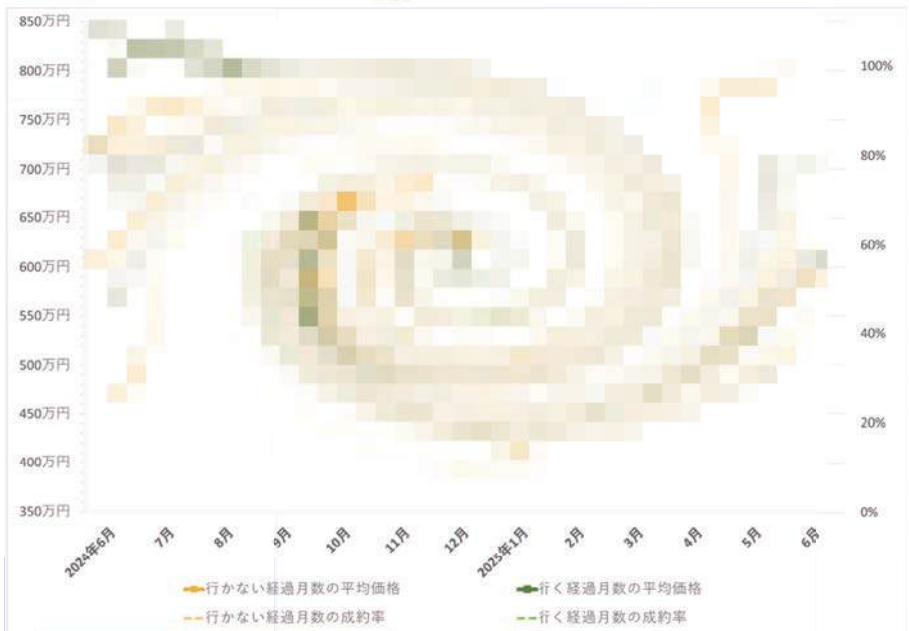
図①は、AGH40アルファードZグレードの行く・行かないを含めた平均値グラフである。図②は、マレーシアに行く・行かないを分けたグラフである。マレーシアが、この車種の相場に對して一番強い影響を与えているので取り上げた次第だ。

ご存じの通り、マレーシアは登録経過月数12カ

図① アルファード AGH40W グレード：Z 経過月数3～15カ月の経過月数別全体平均の価格と成約率の推移



図② アルファード AGH40W グレード：Z マレーシアに行く【経過月数12～15ヵ月】と行かない【3～8ヵ月】の平均価格と成約率の推移



見ると55・3%になっている。全体の平均で、55・3%になっている。これは、マレーシアに行く・行かないの登録月数の車種の実態を知らずに、わずかな成約価格データを基準に仕入れをして、その時点で失敗する仕人になる可能性が大きい、ということになつてしまっている。

**考察① 成約率の違いが語るもの**

「行かない成約率」

**考察② 行かない成約率が低い理由**

マレーシアに行く・行かない経過月数のAA平均成約価格は、行く価格に對して安い期間が多いが、成約率が低い時期をみると、一つのことがかつてくる。

それは、行く・行かないの価格差が小さい、もしくは逆転している時に

なっている、ということだ。

24年7月から9月は、まだプレミア価格で行く・行かないともに取引がされていた。国内においては、アルファードに早く乗りたいうユーザーが、新車の代わりに中古

月60ヵ月(現地通関時)であることが、輸入規制となっている。従って、マレーシアへの輸出対象とならない経過月数3ヵ月8ヵ月と、輸出対象となる12ヵ月15ヵ月経過の2つに分けて計算し、グラフ化した。行かない経過月数として、9ヵ月経過を計算から外したのは、12ヵ月に近づくと「行く相場」に近づいていくからである。落札して、数ヵ月持ち続けて輸出に行く車両の数字(輸出相場に近い数字)が計算に入ってしまうことから、その経過月数は除外した。

**40アルファードで成約率の差を理解する**

図②を見ると、AA平均成約価格、成約率とも、マレーシアに行く・行かないグラフに差があることがわかる(実線AA落札平均、破線成約率)。

中でも、成約率が大きく



アルファード AGH40W グレード：Z

今号は、車屋を安定経営するためには「必読の内容」です。ぜひこの機会にご購読をお申し込みください!!

お申し込みは 03(3371)9340 または右上のQRから

「行かない価格」国内販売可能価格ではない、とお伝えしたのは、これが理由である。行かない価格で仕入れたとしても、プライスを貼っても、小売りに結び付く可能性は低いのだ。

車でも良いので手に入れたい、という需要があった。マレーシアには、新車不足によるさらに強い需要があった。それが行く・行かないの価格差に表れている。

そして行かないとしても、国内の需要がしっかりとあるために、行く価格よりは低価格の価格であるが、しっかりと成約率もキープできているということなのだ。

しかし、行く・行かないの価格差が縮小、もしくは逆転している時はどうか。マレーシアも値ごろからストックしておく向きも若干ある。結果的に、今年の2月以外は、

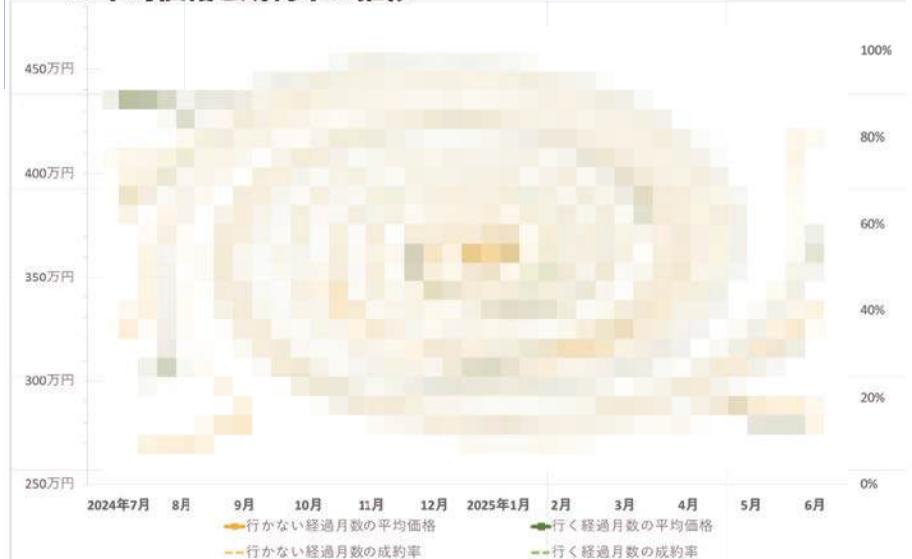
【中古車検索サイト】車選びドットコム

公式YouTubeチャンネル登録者25万人突破!

新車も中古車も!土屋圭市が試乗してリアルレビュー!

株式会社ファブリカコミュニケーションズ カーソリューション事業部 TEL. 0120-122-960 https://www.kurumaerabi.com/

**図③ アルファード AGH30W グレード:S\_Cパッケージ**  
マレーシアに行く【経過月数 55~59ヵ月】と行かない【61~65ヵ月】の平均価格と成約率の推移



**図④ ヴェゼル RV3 グレード:G**  
ロシアに行く【製造年3年落ち】と行かない【2年落ち】の平均価格と成約率の推移



今号は、車屋を安定経営するためには「必読の内容」です。ぜひこの機会にご購読をお申し込みください!! お申し込みは ☎03(3371)9340 または右上のQRから



**今年2月に成約率が急落した理由**

マレーシアに、デンツァ(BYD)とメルセデスベンツの合併会社「アルヴェル」の対抗馬として、D9というミニバンEVを今年2月に発売開始した。この影響で、アルファードの需要が若干落ち込んだ。

マレーシアディーラーのアルファード販売価格は54万8000リンギット、ヴェルファイア44万8000リンギットに対して、デンツァD9の上位グレードは30万9000リンギット、下位グレードは25万9000リンギットの設定だ。

一時的に、割安感のあるD9に需要が食われたものと思われる。しかし、その後の「行く車両の成約率」の上昇を見る限り、上級ミニバンの需要が、アルファードか



これはD9です。アルファードではありません

くどのようなだが、この低い行かない成約率の時期のAA平均価格は、行かない相場とは言えるのかもしれないが、間違っても、国内販売可能仕入相場とは言えないということなのだ。

図③はAGH30WのアルファードS・Cパッケージを、行く・行かないセグメントに分けたグラフだ。こちらもマレーシア向けの規制でセグメントを分けた。先ほどお伝えしたが、マレーシアは行く登録経過月数は60ヵ月経過までである。40とは逆に、行かないなる限界値でセグメント分けとなる。行く経過月数を55ヵ月~59ヵ月、行かない経過月数を



アルファード AGH30W グレード:S\_Cパッケージ

61ヵ月~65ヵ月とした。60ヵ月を除外したのは、端境期で船の関係で落札時期にはすでに行かない状態になっている車両が存在するためだ。

**考察③ 30アルファード**

40アルファードと違って、行く車両の平均価格が、常に行かない車両の価格を上回っている。

その乖離率も40アルファードよりも大きい。このグラフの、昨年後半の相場に着目してみたい。行く価格は一定の水準をキープしているが、行かない価格は年末に向けて下落が続いている点だ。

24年7月時点の価格差は、およそ30万円だった。が、同年12月には、およそ68万円まで広がっている。行かない登録月の車両を在庫していると、大きな損失を発生させてしまうことになる。

グラフは掲載していないが、全平均で見ても、行く価格が上位安定で、しかも台数が多い。従って、相場はかなり緩やかにしか下落していないように見えてしまう。

**考察④ 国内向け車両の低成約率に着目**

40、30アルファードで、もう一つ感じておかないといけないのは、行かない車両の成約率が低いことだ。

アルファード等、プレミア価格で相場が形成されている車種の場合、一気に輸出対象から外れると、国内需要や新車納期の進捗などの影響で「ほとんど売れない」レベルの低成約率になる可能性があるという点を肝に銘じておきたい。

そもそも、バックボーンでは行かない車両であっても、行く価格に引っぱられている状態なので、

を意図しておく必要があると思う。

アルファードに関わらず、輸出で相場が上に強く引っぱられている車種の行かなくなった車種については

を意図しておく必要があると思う。

を意図しておく必要があると思う。



ヴェゼル RV3 グレード:G

**ヴェゼルRV3-G**

この車種は、ロシアに多く輸出されていることがわかっていて、ロシアは、製造年落ち3年未満はめったに税金が高い。7年落ちもまた、税率が上がるルールとなっている。

高い税金を払えば実際には輸出できるので、「行く・行かない」という表

**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/>

<p><b>IMA 東京会場</b> 千葉県印西市牧の台3-1-1 TEL:0476-42-5121</p> <p>毎週水曜日11:00スタート</p> <p>8月 6日 第1629回 オークション</p> <p>20日 第1630回 九州会場8周年記念</p> <p>27日 第1631回 オークション</p>	<p><b>IMA 九州会場</b> 福岡県古賀市青柳字馬渡808 TEL:092-942-0860</p> <p>毎週木曜日11:00スタート</p> <p>8月21日 第1246回 九州会場8周年記念</p> <p>来場記念品 キッチンカー スムージー 豪華景品を用意!! ルーレット抽選会</p> <p>7日 第1245回 オークション 28日 第1247回 オークション</p>	<p><b>IMA 神戸会場</b> 兵庫県神戸市灘区味泥町2-48 TEL:078-871-5500</p> <p>毎週金曜日10:00スタート</p> <p>8月 1日 第1789回 オークション 8日 第1790回 オークション 22日 第1791回 九州会場8周年記念 29日 第1792回 オークション</p>
--	---	--

**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

第136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』103

# 『BMW・M2 (G87系)』

ひとつのモデルをフォーカスして、注意すべきポイントを紹介するこのコーナー。今回は、希少なMT設定もあるハイパフォーマンスカー『BMW・M2 (G87系)』を取り上げます。

レポート | 株式会社 ジャッジメント



## ■ボディ形状で異なる駆動方式

現行モデルのBMW・M2 (G87系)は、2023年に日本における新車販売を開始。ベース車となるBMW 2シリーズは、クーペボディ(後輪駆動)、アクティブツアラー等(前輪駆動)と異なる駆動方式を採用する珍しいモデルです。

まだ新しいですが、M3やM4といった他のMモデルよりも、査定現場で目にする機会が多い印象を受けます。

## ■後輪駆動専用プラットフォームを採用

G87系M2が採用しているのは、後輪駆動専用『CLARプラットフォーム』。M3やM4と共有されており、ボンネットを開けると、ほぼ同じEGRoom風景を見ることができます。黒く塗装されたラジエータコアサポート(ボルト装着)、そしてフロントグリル方向へカーブする形状のフロントインサイドパネルが印象的です。

一見すると、エンジンルーム内が隙間なく詰め込まれた印象を受けます。ただ、損傷リスクの高い『4つのポイント(左右フロントインサイドパネル&フロントサイドメンバー先端部)』は、検査用ライトを用いれば修復歴確認に難しさはありません(画像①赤丸)。

## ■フロントエリア攻略法

今回のM2はもちろんのこと、輸入車モデルの査定検査では、に注目してみましょう。通常

要因は様々ですが、外板状態と総合的に判断することで、衝撃波及のパロメーターとして扱うことができます。

に異常が見られた場合、続いて確認するのがフロントフェンダーブラケット(画像②赤丸)。かなりボリュームのある形状で、外部入力された衝撃は、こちらを経由してフロントインサイドパネルへと波及します。ボルト装着されている部位で、骨格部位としては扱われませんが、必ず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・バンパー下側の両方向からの確認を試みたいのですが、どちらも容易に確認させてはくれません。カバーやトリムが取り付けられているので、ここは割り切って画像④のように、

で確認するようにしましょう。

トランクリッドは、リヤフロアよりかなり高い位置に装着されていることから、新車状態だったとしても油断できません。下部方向からの外部入力も想定して、必ず周辺はチェックするようにしてください。



画像① 4つのポイントを中心に修復歴チェック

## ■膜厚数値に要注意!

外板部位の塗装膜数値を測定する場合、数値だけを確認するのではなく、対象部位の素材を確認するようにしてください。

BMWの主要モデルは、ボンネットやフロントフェンダーがアルミ合金(NFe)ですが、鋼板(Fe)の部位に比べて

なら『再塗装』している可能性が高くなります。



画像② 大きなフェンダーブラケットは損傷リスク大(画像は新車状態)

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

画像③ 製造であることがわかる

画像④ 破損させないよう丁寧に外します



画像⑤ 下側は隙間から覗き込む必要あり



画像⑥ と表示された場合は要注意

知っておきたい / インспекション・データ Check

修復歴遭遇率(弊社検査実績) 1%未満

BMW・M2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 A

車台番号刻印位置...右フロントインサイドパネル ■ボンネットオープナー位置...運転席側フロントヒラーに設置

■色ナンバー表記位置...サービスブック保証欄に表記 ■ダッシュボード運転席側下部に設置

# MIRIVE 大阪

# 2025年8月の開催スケジュール

# MIRIVE



- 8/7 ひまわりまつりAA ◆全コーナー流札時出品料無料 ●出品賞
  - 8/14 休催
  - 8/21 サマーフェスタAA ◆全コーナー1社3台流札時出品料1,000円 ●お取引賞
  - 8/28 通常AA ◆全コーナー1社1台流札時出品料1,000円 ●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・愛知の車を買えます。

水曜日は 埼玉の日

木曜日は 大阪の日

金曜日は 愛知の日

新規入会好評受付中! 申込みはWEB からかんたん手続き!

株式会社MIRIVE 大阪会場 TEL : 072-330-2200

〒580-0003 大阪府松原市一津屋 2-10-7

www.mirive.co.jp





JU中販連・中商連  
塚田長志 会長・理事長

今年6月の総会で、7代目のJU中販連会長に選任された塚田長志氏。全国約1万1000社の会員を牽引する新たなリーダーに話を聞いた。

会長に就任して率直な感想は

やはり実際に就任してみると重みが全く違う。JU中販連会員の約1万1000社の重圧感が、ずっとしりと肩にのしかかってくる、というのが率直な気持ちだ。就任してからまだ間もないが、会員のために何ができるか、ということが常に脳裏をよぎっている。これまで副会長として、海津博前会長の傍らで見ていたのと違い、改めてその責任の重さや大変さを実感している。

今回、立候補を決めた理由は

少しでもこの組織を改革できればという想いから手を挙げた。まずは、その改革ということから今できることから一段一段と階段を上っていきたくて考えている。あとは、JU関連協会の各都道府県から応援をいただいたこと。これも立候補をした理由のひとつだ。

どんなマニフェストを掲げたのか

JU中販連の設立目的

MONTHLY INTERVIEW

## 「改革を断行、一層の組織活性化へ」

は、消費者の利益保護をもって中古車業界と国民経済の健全な発展に寄与することである。お客様に安心して車に乗ってもらうには、信頼できる販売店から購入し、長いお付き合いをいただくことが望ましい。つまり、お客様から選ばれる販売店になることが我々の使命だ。

それを達成する手段として、会員店を支援するためのオークション、クレジット、小売振興などすべての事業を、消費者保護に繋がることを意識して取り組んでいきたい、という内容を発表した。

塚田会長は、以前から『改革』という言葉を用いているが、どのようなことに取り組むのか

改革と言っても、海津博前会長がやってこられた事業を決して否定するものではなく、それらを継続的にさらに良くしていきたいという思いだ。例えば各委員会でも、より活発な議論をして、皆さんが納得した上で目標を明確にし、それを各ブロックに確実に浸透させるようなシステムをきちんと構築する。あるいは委員長の決め方も今回から無記名投票で選任するなど、こうした一つひとつのことをより良いように改革して、全体的な組織の活性化に導いていきたい。



とくに重視する事業はなにが

中心となる事業は、澤田稔前々会長、海津前会長がこれまで積極的に取り組んできた「中古自動車販売士制度」と「JU適正販売店制度」を中心とした施策。この路線をしっかりと継承して、お客様から一層信頼をいただき、より長く、より深く、お付き合いをいただけるJUショップをめざしていく。

小売りの活性化に対して、どのような取り組みをしているのか

JUや適正販売店のCMをして欲しい、という声がかかるのは知っているが、私は個々のお店が力をつけることが一番の活性化になることだと思ふ。それと、コンプライアンスを意識した販売店であることはもちろん、CSの意識を向上させ、お客様との信頼関係を構築していくことが大切だ。小売りの活性化のためにも、やはりお客様から選ばれる店にならなければならぬ。そうしたことを目的とした適正販売

店の認定店になっていくことも、厳しい環境のなかで、お客様にきていただくだけのお店づくりに繋がるだろう。

中古自動車販売士、JU適正販売店制度の現状と今後の目標は

今年3月末時点で、中古自動車販売士は1万3737名で、取り組み会社数は4875社。一方の適正販売店の認定店は1646社。理想を言えば1万1000社すべての会員が適正販売店になることが望ましいが、個人的な考えでは、今年度中に1700社に持っていきたくて考えている。ただ、認定店の数を単純に増やしても意味がない。やはり、主旨をきちんと理解をいただいた方になっていただきたい。

法制・税制に対する取り組みは

今年は車の税金の抜本改革の年と言われている。自動車ユーザーの皆様への負担が減り、納得感のある税制になることが大切だが、中古車業界にとつて売りやすくなるような

税制になれば、業界にとつても良いことだ。一番は税の公平性の観点から、中古車を必要としている地方が不利になる税制は避けたいと考えている。

私の地元、長野の地でも、中古車を生活の足とする方が大勢いる。経年車に対する課税重課のように、そうした方々の生活手段を奪うような税制は承服しかねるため、担税力に応じた税負担になるような税制を望んでいる。

最後に会員へのメッセージをお願いします

繰り返してはなるが、各社それぞれがお客様から選ばれる販売店になるよう努めていただきたい。これは、JU中販連が与えるものでもなく、個社で獲得するものであり、それが最終的に我々の業界と組織の発展に繋がるものと確信している。是非、皆様にはその真意、気持ちを心の中に刻んでいただけて、日々、顧客との接客に取り組んでいただきたいと思う。

塚田長志氏(つかだおさし)。1958年10月生まれ。現在66歳で、株式会社カーパークロイヤル代表取締役。2011年5月からJU長野の会長・理事長に就任しているほか、2021年から昨期まではJU関東甲信越の会長を務めた。

JU適正販売店として認定されるには、JUが実施する各種研修修了や、お使いの自動車売買契約書がJUモデル注文書に準拠していることなどが条件になります。



# JU 適正販売店

JU適正販売店制度とは中古車販売店が本来備えているべき基準を満たした販売店を認定する仕組みで、お客様に対して安心・信頼のお店選びの目印とするものです。

JU 適正販売店として認定されると認定証が交付され、各種販売ツールがご利用になれるとともに、一般社団法人日本中古自動車販売協会連合会のホームページ(<http://www.jucda.or.jp/tekisei-hanbaiten/>)に掲載されます。

詳細はJU各都道府県協会またはJU適正販売店制度運営委員会事務局(jucda\_info@jucda.or.jp)までお問い合わせください。

一般社団法人日本中古自動車販売協会連合会

CAA 中部会場  
Challenge Advance Assist

# 夏の初出品

8/20<sup>水</sup>  
AM 10:00 START!

# ジャンボAA

出品または落札  
1台以上賞



出品3台以上賞

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

限定

輸入車初出品 +  
& 輸入車コーナー



※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。

ご好評につき継続

# TC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

初回出品料

# 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。

8月AA  
開催スケジュール

1800回  
8月6日(水)  
レギュラーAA

8月13日(水)  
休催

8月20日(水) 1801回  
夏の初出品ジャンボAA

1802回  
8月27日(水)  
レギュラーAA



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 <https://caanet.jp/>  
TC-webΣ HP <https://taacaa.jp/>  
TEL 0565-29-1100 FAX 0565-29-0700



シグマ輸送センター TEL 0120-250-852

[TC-webΣ] サポートセンター TEL 03-6757-7800

そこ  
が知りたい

# 中古車輸出

Vol.147

レポート

NPO法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

## 侮れない中国の中古車輸出 直近3年間で飛躍的な拡大

2019年の5月に中古車輸出が解禁となった中国。当初は左ハンドル、車両品質に対する仕向国の低評価、部品供給体制の未整備などで、日本の「脅威」にはならないだろうと見込まれていた。しかし、近年はロシア向けを中心に台数を伸ばし、昨年は43万台規模まで急成長。侮れない存在になっている。そんな中、中国オークション協会(CAA)が日本視察を実施。その内容を報告したい。

### 日本の輸出とAA流通を参考に……

今回、日本視察を実施した団体は、中国オークション協会(CAA、黄小堅会長)の自動車オークション委員会。韓濤団長(副会長)をトップとして、オークション事業者や輸出事業者、また港湾関連の地方政府高官など総勢20名で構成されていた。何故、オークション協会が中古車輸出の拡大をめざすのか、と疑問を持たれるかも知れない。中国では中古車輸出が解禁されてから6年しか経過していないため、輸出事業者の団体が存在していない。また、オークション事業者のなかに中古車輸出を展開している事業者が多く、そういった意味では彼ら自身が輸出の当事者であるからだ。

視察中に行なわれた日本中古車輸出業協同組合(JUMVEA、佐藤博理事長)との交流会では、日本側からは佐藤理事長をはじめ、会員である輸出事業者や船会社、フレイトフォワーダーなどが参加した。

日本側に北京語を話せる参加者が多かったこともあり、活発な意見交換となった。なかには中国のポテンシャルの高さを実感し、早速、現地で商談の日程を取り付ける参加者もいるほどであった。

また、交流会に先立って、視察団一行はECLEIジェンシー社(坂東博仁社長)が運営する木更津ターミナルを視察。参加者は担当者の話を熱心に聞き入っていた。

2024年の中国の中古

車流通の実績では、新車販売が好調だったこともあるが、中古車登録台数は実に1961万台を記録している。しかしながら、オークションの流通量は、わずかに144万台と1割にも満たない状況だ。

### 急成長を支えるロシアとコルガスの存在

さて、ここからは中国における中古車輸出の実情についてお伝えしたい。中国では新車、とくにEVへの代替を促進する狙いで、下取した内燃機関車(ICE)を海外に輸出する出口戦略

としてスタートしている。当初はナイジェリア、カンボジア、ミャンマーといった仕向国に経年のICEが輸出されていた。しかし経年の上、修復歴の隠蔽や部品供給体制の未整備で最初の3年間は低迷。ところが、

それは22年2月に、ロシアがウクライナへ侵攻を開始してからのこと。ロシアから西側諸国の完成車メーカーが撤退したことで新車販売が低迷。その代替として、中国からの新車や、高年式中古車の需要が高まり、直近3年間で飛躍的な拡大を遂げている(左表)。

新車については、前号で紹介した通り今年に入ってからブレイクが掛かっているが、中古車に関しては依然、好調に推移している模様。

こうしたロシアの事情による特需的な要素はあるものの、一方では中国の一路経済圏構想の進捗が、中古車輸出を押し上げている点も見逃せない。具体的には、新疆ウイグル自治区

にある「コルガス自由貿易圏」の存在だ。

同地は中国とカザフスタンの国境に接し、14年に経済特区として指定された。鉄道や道路などの整備が急ピッチで進捗。中央アジアとヨーロッパに結びつく重要な貿易拠点に成長している。ちなみに、このエリアの拡大は現在も続いている。

この拠点があったことで、ロシアへの特需に対応ができ、またこれに刺激され、カザフスタンやウズベキスタンなどの中央アジア諸国、さらにはヨーロッパまで中国車の中古車需要が高まるという現象が生じている。

最近、この流れに勢いを付けている現象として、『送ドライバー』が話題になっている。要するに、自走方式で車両を輸送するスタイルだが、これによりコスト削減や効率化が進み、輸出競争力を強化しているとのこと。

24年だけで、この方法によって1億5000万円(日

本円で約30億円)ものコストが削減され、多くの雇用も創出されたということも注目されている。

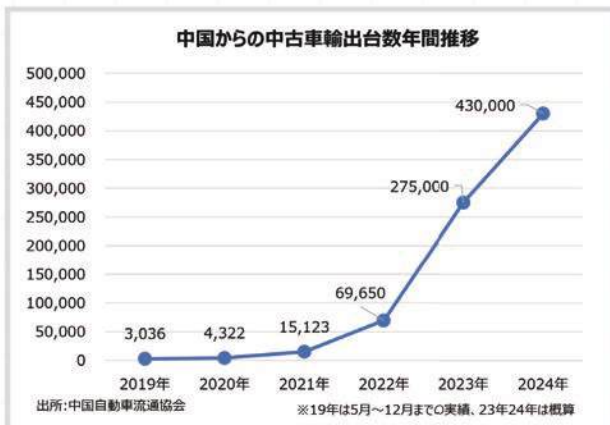
ところで、近年は日本も中国と同様の理由から、ロシアへの中古車輸出は高い実績で推移していたが、このところロシアの高い政策金利が影響し、5月までの累計実績では前年同期比15・6%の減少となっている。

一方、同じ状況下であっても、前述の通り中国からロシアへの中古車輸出台数は増加している。これには、政府間の関係や左ハンドルの優位性、価格競争力の違いなどがあるだろう。ただ日本はロシアへの中古車輸出は極東地域が主流であり、この地域に中国の中古車が流入してくる可能性は極めて少ないと思われる。

しかしながら、ウラル以西のロシアや中央アジア、アフリカなどの左ハンドル国への輸出に関しては、今後日本も中国の影響を受け



JUMVEAと中国オークション協会との交流会の様子



「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。



# 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8-10月開催スケジュール

#### 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

#### 2025年10月

10月 9日(木) MAA関西 MIRIVE大阪  
 10月15日(水) MAA関東 JAA  
 10月17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





# 創業40周年迎え記念イベント 総勢536名出席し盛大に開催

## オークネット

オークネット(藤崎慎一郎代表取締役社長CEO)は6月27日、「創業40周年記念イベント」を港区の明治記念館で開催。取引先や関係者など536名を招いて盛大に行なわれた。

1985年の創業から6月末で40周年を迎えた同社。当日のイベントは、講演会などの第1部、その後の記念パーティの2部構成で実施した。

第1部では、藤崎社長CEOの基調講演として、父であり創業者の故・藤崎真孝氏の中古車TVAAの立ち上げから、その後の各種事業の展開、さらには現在の取り組みに至るまで、同社が歩んできた挑戦の歴史と今後の展開などについて紹介。

続いて、東京大学大学院経済学研究科教授の小島武仁氏による「マーケットデザインで社会を変える」をテーマにした講演に続き、日本サッカー協会キャプテンの川淵三郎氏を招いた特別ゲスト講演が行なわれた。

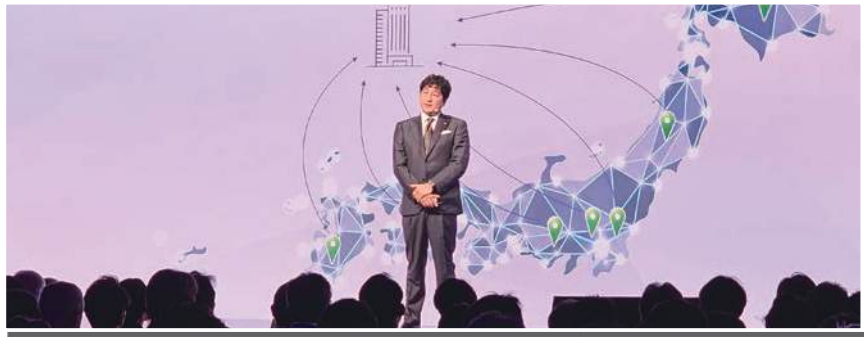
さらに、会場内では40年の軌跡を彩った展示ブースが設置されたほか、「Co-Creationでデザインする」これからの

「中古車TVAAの立ち上げ当時は、実車を見ないで買うのは非常識だと言われかねない時代で、様々な困難を乗り越えて

マーカーをテーマにした公開パネルディスカッションを実施。

第一部は、これまでの歴史の紹介に留まらず、未来への創造という充実したプログラムを用意するなど、オークネットらしさを発揮したイベント内容となった。

続く第2部のパーティの冒頭には、藤崎清孝会長が登壇。「中古車TVAAの立ち上げ当時は、実車を見ないで買うのは非常識だと言われかねない時代で、様々な困難を乗り越えて



オークネットの歩みと未来を見つめた藤崎社長CEOの基調講演で開幕



パネルディスカッションは藤崎社長CEO、キタムラの柳沢啓社長執行役員、小島武仁教授がパネラーで、東大大学院経済学研究科の渡辺安虎教授がモデレーターを務めた



オークネットの40年間の歴史をわかりやすくかつ、見やすく紹介。「懐かしい」といった声も聞かれた



パーティは鏡開きで開宴。中古車業界をはじめとして、様々な業界の来賓が登場した



第2部の冒頭では藤崎会長が登壇。オークネット社の成長の要因が凝縮された内容のスピーチだった



多数の出席者で賑わう。後日、藤崎社長は「多くの方々に当社存在を認識いただけた機会となった」と話した

「オークネットの理念は『お客様を第一に考えること』であり、B to Bのマッチングビジネスにおいては信頼が不可欠。会社の伝統と信頼を大切にし、100年企業をめざしていく」とビジョンを語り、改めて出席者に感謝を伝えた。

「オークネットの理念は『お客様を第一に考えること』であり、B to Bのマッチングビジネスにおいては信頼が不可欠。会社の伝統と信頼を大切にし、100年企業をめざしていく」とビジョンを語り、改めて出席者に感謝を伝えた。

事業化し、その仕組みを使つて各事業も成長できた。当社には『本物主義』という経営理念があり、これを創業から受け継いできたが、少しでも各分野での流通効率化に役立てば幸いだ。また、当社が展開するリユース商品の普及は環境問題改善の一助になっていると思う。今後も皆様のビジネス、そして社会の役に立つよう、新規事業にも挑戦していきたい」と話し、その後の鏡開きで開宴した。



### 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

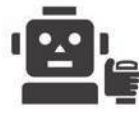
### オークネットの特長



インターネットオークションだから会場へ移動しなくてもOK!



オークネット会員ならアイオークの[Webi-Auc]もご利用いただけます!(追加料金なし)



忙しいあなたに代わります! ロボットによる自動応札機能



支払代行サービスを使えば、入金前でも車両の搬出が可能!

新規入会・資料請求はこちら



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

株式会社オークネット  
〒107-8349 東京都港区北青山2-5-8 青山OMスクエア  
TEL: 03-6440-2222 <https://www.aucnet.co.jp/car/>

# 教えて弁護士先生 「就業規則」編



## 就業規則に定めれば 解雇できる?



「裁判では無効とされる可能性が」

**中** 古車業界でも就業規則を定めている会社は多いのだが、実は10名以上の従業員がいない場合には必要ないらしい。それなら、わざわざ定めるメリットはあるのだろうか。反対にデメリットはないのだろうか。今回は、就業規則から生じたトラブルなどについて、横澤弁護士に聞いてみよう。

**【横澤弁護士】**  
今回は、就業規則に関する問題について解説をしていきます。就業規則は、会社が従業員を雇用する際に非常に重要なものとして、労働時間や休日、勤務規律、懲戒処分など、職場のルールを明確化したものです。法律上「常時10人以上の労働者を使用する者」は、就業規則を作成して、労働基準監督署へ届出をしないと罰せられるとされています。また作成するだけでなく、作成した場合には従

業員に周知させないといけません。

**今**回は、就業規則を整備するメリットや、就業規則に関する失敗例などを紹介します。

まず、就業規則を整備する最大のメリットは、職場のルールが明確になることです。あらかじめルールを定めておくことで、従業員がどのような行動を求められているのかを理解しやすくなり、労使間の認識のズレを防ぐことができます。例えば、遅刻や欠勤の扱い、基本給以外の手当の有無、カレンダーの祝祭日以外にどのような日があるか、どのような場合が休職となるのか、などが明記されていると、経営者の個別の判断によることなく、公平な運用が可能となります。職務規律を定めることにより、会社側として従業員に守ってもらうべき事項を周知することもできます。

また、就業規則は企業防衛のための法的根拠にもなります。従業員に対して懲戒処分などの不利益な措置を講じる際、就業規則にその根拠となる条文が存在しなければ、処分が無効と判断されるおそれがあります。そこで、会社側としては、どのような場合に懲戒処分となるのかを就業規則に明記しておくことになり、後で就業規則に規定された懲戒事由に該当する事実があった場合でも、必ずしも懲戒処分が有効となるわけではなく、法的根拠が確保されています。

**会**社側として注意すべきなのは、一度定めた内容に会社自身が拘束されてしまうという点です。就業規則は、従業員との労働契約の一部を構成するため、会社が一方的に内容を変更したり、ルールを無視した対応をとったりすることはできません。

例えば「育児休業中も給与の一部を支給する」と記載されていた場合、後から「やはり支給は難しい」となっても、支給しなければ給与の未払いとなってしまう可能性があります。退職金の定めについても同様で、就業規則で退職金を支給することに

式が記載されていれば、会社の経営状態がどんなに悪くても、その算定方式に従って退職金を支給する必要が生じることになり、一度定めた就業規則を改定する場合には、法律に定められた手続きに従って改定しなければ、改定後の就業規則は効力を生じません。

**こ**のように、就業規則の変更が有効となるための要件があることから、とくに従業員に不利益となる改訂を行なう場合には、社会保険労務士や弁護士に相談しながら手続きを進めると良いでしょう。

また、実態と異なる就業規則を定めてしまうと、かえってトラブルの原因になります。一例を挙げると、始業・終業時刻を「9時から18時」と定めているにも関わらず、実際には毎日21時まで残業が続いているような職場では、従業員から未払い残業代を請求されるリスクが高くなります。このように、規則と実態が一致していない場合、就業規則が会社にとって不利に働くことがあるのです。さらには、曖昧すぎる表現も問題になります。一

# CAA東京会場 2025.08 Happy Summer Festival!

**夏の初出品**  
ジャンボAA  
8/19 第1252回

**来場賞!** POS登録でキッチンカーで使えるおやつ券進呈!  
※なくなり次第終了となります

クロワッフル (チョコ・キャラメル・メープル・くるみ)

抹茶ラテ・ほうじ茶ラテ  
アイスコーヒー

**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)

**出品又は落札1台以上賞!**  
豪華賞品が当たる! 夏の抽選会!  
参加賞!! Calbee 4722 コンマパルチ SUPER BIG のりしお  
チョコハッキョー CHOCO BUCKY  
チョコハッキョー食べ比べセット

**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  
8/5 第1251回 レギュラーAA  
8/12 休催  
8/19 第1252回 夏の初出品ジャンボAA  
8/26 第1253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。



## MIRIVE 埼玉会場



MIRIVE SAITAMA

### 8月の開催スケジュール

8月6日(水)	<b>MIRIVE AA</b> 全車出品料流れ2,000円・お取引賞
8月13日(水)	<b>休 催 ( C l o s e d )</b>
8月20日(水)	<b>買取店協賛 AA</b> 全車出品料流れ2,000円・お取引賞
8月27日(水)	<b>フレッシュディーラーズ &amp; Happy Share AA</b> 全車出品料流れ2,000円・お取引賞



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](http://www.mirive.co.jp)



社が必要と認められた場合は「業務命令に従わない場合は懲戒処分とする」といった文言は、一見すると会社側に裁量があるように見えますが、具体的に欠けるため、裁判では無効とされる可能性があります。

**就業規則が原因で、会社側が不利益を被った事例も数多く存在します。**

ある会社では「配置転換命令に従わない者は、懲戒解雇とする」と就業規則に明記していましたが、従業員が転勤を拒否した際に、これを理由に解雇しました。しかし、裁判で「解雇は社会的に相当とはいえない」と判断され、解雇無効とされました。就業規則に記載があっても、個別の事情を考慮せずに処分を下すと、法的に認められないことがあります。

また、試用期間中の従業員を「業務に適していない」として解雇した会社がありましたが、入社からすでに14日を経過していたため、解雇予告手当の支払いが必要となりました。

就業規則に「業務に適していない従業員は、試用期間中に解雇できる」と旨が記載されていても、法律では14日経過後の解雇には予告、または手当が必要とされているため、会社の思い込みによる運用はトラブルにつながります。

さらに、ハラスメントに関する規定が厳しすぎたことで問題になったケースもあります。

ある会社では「セクハラ・パワハラ行為があれば、即時懲戒解雇とする」と



### Profile 横澤 康平

埼玉県久喜市出身。早稲田大学卒。弁護士として、中古車流通に関する業務を多く取り扱うほか、企業の抱える各種問題（従業員・株主・取引先との法的問題）に対応している。

と定めていたましたが、軽微な言動に対して厳格に適用してしまった結果、従業員が処分の取り消しを求めて争い、会社側が解雇の無効と未払賃金の支払いを命じられました。

ハラスメント対策は重要ですが、処分の重さは行為の程度や状況に応じて段階的に設ける必要があります。

**就業規則の重要な効力として「従業員との労働契約の最低限の基準となる」ということが挙げられます。**

従業員との間で個別に契約をしたとしても、その内容が就業規則で定められた基準よりも低い場合には、従業員と個別に契約をした条件は無効となり、就業規則の定めが適用されることとなります。

例えば、就業規則上、正社員には退職金が支給されることになっているにも関わらず、ある正社員との契約で退職金を無しとしても、その契約の効力はなく、就業規則通り退職金が支給されることとなります。

このように、就業規則は単に作成すれば良いというものではなく、内容が実態に即しており、かつ法的にも整合性が取れていることが重要です。

また、労働法の改正や社会情勢の変化に応じて、定期的な見直しを行なうことも欠かせません。

理想的には、年に1度は規則の内容を精査し、必要に応じて、専門家である弁護士や社会保険労務士の意見を採り入れることが望ましいでしょう。



南九州 2nd 第85回

8月2日 土

セレモニー 9:50~  
セリスタート 10:00~

KCAA南九州2ndオープン2周年記念AA

**取引賞**

2台賞・5台賞・10台賞

当日下見料  
**無料**  
(四輪牧場正会員様のみ)

流札時出品料  
**1,000円(税別)**

**大好評!!**

1台のお取引から  
豪華賞品が当たる!

**居残り  
大抽選会実施!!**

※代理受け取りはできません。





2nd Anniversary



宮崎県えびの市大字湯田372  
TEL(0984)21-4800 / FAX(0984)21-4811



### 第3回目の「海の清掃活動」 オークネット 54名参加

オークネット(藤崎慎一郎代表取締役社長CEO)は7月12日、第3回「海の清掃活動」を、神奈川県・藤沢市の鵠沼海岸で実施した。



自然環境保全活動の一環として行なっているこの活動には、今年の新社員をはじめとした従業員とその家族を含め54名が参加。全員で鵠沼海岸のごみ拾いを行なった。藤崎代表取締役社長CEOは「海の豊かさを守り、地球環境に貢献することに加えて、社内の懇親を深めることも大きな目的。この活動を通じて社員に一体感が生まれる」としている。



なお、オークネットでは、この海の清掃活動のほかに、2005年から「地球温暖化防止と花粉の少ない森づくり」活動を継続実施。これまで両活動において、のべ1200名以上が参加している。

### 白シャツの 君の歩幅が 青年期

俳句 de ひと休み

荒井寿一(荒井商事会長)



今月の一句の季節は白シャツの夏。この場合の白シャツは開襟シャツと想像していただきたい。それも若い高校生のそれ。若者の歩幅に若さを見たという一句である。

今年六月のうちから暑い日が続く、梅雨もあるかなきかのうちに終わってしまい、そこからは連日うるような猛暑が

今日一番 避暑地としておすすすめな場所は、軽井沢や箱根ではなく北海道、道東の釧路を挙げたい。ここではクーラーなしで過ごせるようである。石川啄木の歌碑もたくさん点在しているし、グルメとしてはそば寿司といった珍味もある。是非一度、訪ねてみてはいかがでしょう。

### 増強研究会 客集ネット 車屋の 税理士の選び方

大平喜久

これ、結構難しいです。僕の場合は、たまに最初で紹介された税理士が当たりの人で、もう30年弱、ずっとお付き合い合っています。結構、当たり外れがあります。外れだった場合、どうなるかと言くと、一番は内部留保を作りにくくなるので、経費算入できるものでも出来なくて、余分な税金を払うことになってしまふことですね。

ただ、良い税理士かどうかの見分け方は相当難しいです。経営者仲間とかがいて、そこからの紹介が無難なんですけどね。仲間がまあまあ満足している税理士であれば、大きく外すことは無いと思います。難しいのはそういった仲間が少なかったり、あるいは仲間自体が税理士に不満を持っているケースですね。

- ①老舗の大規模系
- ②出版などとして有名な系
- ③新興勢力でガンガンやっている系
- ④個人で駆け出し系(30代が多いかな?)

ガンガン系というのは、ネットなんかで価格を前面に押し出して、顧客確保をしている系統ですね。

ここからはまた、完全に僕の独断と偏見ですけど、本当に良い税理士ってある程度、税務調査が入った時の事も想定していると思うんですね。当然、税理士の立ち合いが必要になるんで、あまり遠い所のクライアントは受けたくないと思うんですね。

こういった理由から、遠い所は断るのが本当に良い税理士だと思うんですが、価格前面の新興勢力ガンガン系は断らないと思うんです。

まあ、電子申告の時代なんで、ウェブに疎いお年寄り税理士はお引き取り頂かないかと思ってしまう。厳しい言い方ですけど、これも経営者の大事な仕事ですからやむを得ないですね。

## 中古車仕入れ 0円で始めよう!

**LUM-ラムー**

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!

**13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。

**LUM-R NEW!**

**イチセレコーナー**  
大手買取店のユーザー買取車をイチはやく競りできます!

**ニコレシコーナー**  
お買い得なレンタカーアップ車! 現在開設準備中です!

**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◎

落札手数料 **13,000円** ※税別価格

**ドドン!と出品増台中!**

**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** 株式会社ユニネット  
※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。

建機・農機等のセリを初実施

BAY-OSAKA MACHINE AUCTION  
ベイオーク

ベイオーク(小林学社長)は7月16日、建機や農機等を対象にした「BAY-OSAKA MACHINE AUCTION」コーナーを実施した。

同AAが、建機や農機のセリを行なうのは初の試み。初回の出品は、フォークリフトやミニコンボ、高所作業車、コンプレッサー、トラクターなど計34台が揃った。セリは、多数の会員が注目するなかA・B

レーンの最終から始まり、場内外から活発な応札が入った。

このうち、高所作業車を落札した会員は「乗用車のルーフ修理に最適な1台があった。作業効率が上がるので、押し切って落札した」など満足した様子だった。同コーナーは、4週目が2・4週目、5週目は3・5週目と、毎月2回の定例で実施していく。

ベイオークでは、同コーナー限定の出品会員を募っており、保証金無料、保証人も不要なほか、古物許可証の取得が1年未満でも入会できる。外国人も在留カードがあれば可能だ。なお、当面はキャンペーン価格として出品料3900円で受け付けている。



次回は8月20日に実施

セリ前に挨拶する久野社長



「当AAはホンダ販売会社からの下取り車を中心とした良質な中古車の出品を特徴とし、2001年4月に東京会場を皮切りにスタート。24周年間の累計出品は380万台となった。また、今年4月から6月の出品は5万3000台で前年比115%、成約率は95%を挙げ

大幅に超え、成約5098台、成約率96・7%、単価55万5000円という好実績を取めた。

また、今後の構想として、系列販売会社の利用率アップに向け「出品のしやすさ、諸手続の簡便化はもちろん、情報を武器にした基盤の構築をシステムチックに、タイムリーに提供できるような仕組みで、当AAの付加価値を高めたい」と話した。一方のバイヤーには、「検査の一層の充実を図っていく」とした。さらに、下期に向けた取り組みについては、「当初に掲げた計画をしっかりとやり切っていきたい」と話した。

ホンダユーテック(久野孝之社長)が運営するホンダオートオークションは7月14日、「24周年記念AA

ホンダAAが24周年記念AA  
ホンダユーテック

出品5274台で  
成約率96・7%の好実績

念AAを開催した。

当日の全国6会場合計の出品は5274台。昨年の4530台を

げることができた。今後も当AAの強みをさらに伸ばし、検査体制を一層充実。より安心、高品質な車両を継続的に提供できるように努めていく」と話した。

当日の業界マスコミとの懇談の場で久野社長は「24回目の周年開催を迎えて、率直に言って感謝の気持ち。これも会員をはじめとした皆様のお陰」と改めて謝意を示した。

インドで中古車オークションを展開  
三菱商事、TVS Mobility社と  
合併会社設立し昨年7月から実施

荒井商事

アライオークションを主催する荒井商事(荒井良三社長)は、三菱商事(中西勝也社長)とインドで自動車販売やアフターサービス事業などを手掛けるTVS Mobility Private Limited社との3社で合併会社を設立し、昨年7月からインドで中古車オークションを実施していることを7月26日に明らかにした。



3社によるこの合併会社「TVS Certified Private Limited」は、インドにおいて健全で円滑な中古車流通を創出することを目的に昨年に設立。南インドのタミル・ナードゥ州で、現地のディーラーや中古車販売店、リース、ファイナンス、レンタカーの各社が参加する乗用車の中古車オークションを実施している。

インドの自動車市場は2023年に新車販売が500万台を突破し、日本を抜いて世界第3位の市場に成長。「現地の中古車市場の

TAA会場所在の自治体へ計650万円寄付  
トヨタユーゼック  
58周年チャリティーキャンペーン

トヨタユーゼック(北口武志社長)は、6月を「58周年感謝月間」に策定し、全国のTAAグループ会場で会員参画型のチャリティーキャンペーンを展開。出品および落札1社につき、200円を各会場所在地の自治体へ寄付する社会貢献活動に取り組んだ。

今回のキャンペーンでは、北陸サテライトや昨年3月オープンした全16会場で実施。6月の1カ月間に計3万2487社が取引

寄付先	寄附日	寄附額
千歳市	7月25日	203,800円
郡山市	7月18日	268,000円
利府町	7月16日	222,000円
千歳市	7月24日	639,400円
幸手市	7月29日	254,400円
横浜市	7月31日	807,000円
川越町	7月22日	563,600円
袋井市	7月24日	179,000円
金沢市	7月28日	242,400円
寝屋川市	7月17日	869,400円
西宮市	7月24日	493,000円
東広島市	調整中	513,200円
三豊市	7月18日	276,000円
砥部町	7月16日	142,000円
小郡市	7月22日	646,800円
湧水町	7月17日	177,400円
合計	-	6,497,400円

全国16会場の自治体へそれぞれ寄付

ARAI INFORMATION

アライオークション4輪ベイサイド  
9月19日(金)  
開場24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/



# トータスが全国MVPに輝く 令和6年度JUクレジット年間グランプリ

## JU中商連・オリコ

JU中商連(塚田長志理事長)とオリコ(梅宮真社長)は7月14日、「令和6年度JUクレジット年間グランプリ表彰式」を東京・港区の第



左から塚田理事長、木村常務、梅宮社長

一ホテル東京で開催した。これは、令和6年度の規定の期間中、JUオートローン、安心コムコプラン、JUカード獲得枚数の各部門において、優秀な成績を収めた会員を表彰。さらに、3部門の実績をポイント化し、最高位を獲得した会員を最優秀会員店賞(全国MVP)として表彰した

令和6年度最優秀会員店賞・MVPには、神奈川県株式会社のトータスが初受賞。平成29年度と同グランプリの開始から2社目の栄誉となり、登壇した同社の木村政哉常務取締役に対し、塚田理事長からは表彰状、梅宮社長からはMVPのトロフィーがそれぞれ贈られた。

- ▽JUオートローン部門
  - 1位: O-RUSHインターナショナル
  - 2位: リバティ
  - 3位: ホソカワコーポレーション
- ▽安心コムコプラン部門
  - 1位: くるま村
  - 2位: オートウェーブ
  - 3位: 宇根自動車
- ▽JUカード獲得枚数部門
  - 1位: リバティ
  - 2位: 大久自動車販売
  - 3位: ベルネット

している。この受賞は私どもの企業努力ではなく、JU神奈川とオリコの協力があったこそ」と切り出し、MVP受賞に繋がった同社の取り組みを言及。そしてスピーチの最後には、「一過性で終わらないよう、サステナブルグロースカンパニーをめざして邁進していくと力強く語った。なお、部門別上位3社は以下の通り



## ディナークルーズに100名を招待 TAA横浜 横浜の夜景と花火を船上から楽しむ

トヨタユーゼック(北口武志社長)は7月12日、一般会員を対象に「TAA横浜ディナークルーズ」を開催した。この企画は、横浜港の赤レンガ棧橋を出港するクルーズ船「マリンルージュ」に会員50社・100名を招待した。TAA横浜は、6月をディナークルーズ月間として、出品キャンペーンを展開。濱田理友会場長は「昨年実施したディナークルーズが好評で、今年はそれを上回る応募をいただいた。今日が特別な日となるよう企画を用意した」と述べた。当日は、横浜の夜景と花火を見ながらディナーを楽しみ、豪華賞品が当たる抽

選会やマジックショーで賑わった。



謝辞を述べる濱田会場長



## ゆるキャラ「ミラリン」が登場 ミライブ埼玉 来場会員の投票で決まる

ミライブ(伊藤文彦社長)の埼玉会場の新イメージキャラクター「ミラリン」が7月16日に披露された。

埼玉会場で、6月4開催でイメージキャラクター選定のコンテストを開催。13人の社員で計13案のゆるキャラを作成し、期間中に来場会員による人気投票を実施。その結果、最多票を獲得した「ミラリン」に決定した。「今回はコンテストを通じて会員とコミュニケーションを図り、接点をより拡げること狙いのひとつだった。総投票数は784票を数えるなど、多くの会員が楽しんでこの企画に参加してくれた」と伊藤社長。今後、ミラリンは、ミライブ埼玉のイメージキャラクターとして公式ラインなどSNSで活用。そのほかにもグッズの製作なども考えられるが、「運用の仕方も含めて、すべて社員が考えて決定する」という。

## MVP表彰や利益増の事例を共有 愛車広場カーリンク夏期大会 チームエル

中古車の委託販売チェーン「愛車広場カーリンク」を展開するチームエル(堀越勝格社長)は7月23日、都内で「2025年夏季大会」を開催した。今年の上半期(1月〜6月)では、最優秀活動賞MVPに橋本南店(タライスズキ)、常陸太田駅前店(橋本トータス)の2店舗を選出した。橋本南店は、加盟前と比べて売上高は約2.6倍、総利益は7730万円の増加を果たした。ま

た常陸太田駅前店は、加盟後に粗利で6000万円増加。両店ともTCS(トータルカーライフサポート)を推進したことで顧客との接点が増え、収益も併せて向上した。当日は、これら成功事例の仕組みを詳しく紹介し全加盟店で共有。最後には、堀越社長が「これからの時代で勝ち残るための経営は『シンプル』。顧客を増やし、接点を増強していくこと。経営に奇策はない」と結んだ。



総括講演で「経営に奇策はない」と話す堀越社長

**【8月イベント&ご案内】**

夏だ! ベイだ!  
アイスクャンデーだ!

お待たせいたしました!!  
ご来場者様に  
アイスクャンデープレゼント始めます  
期間: 8月中

8/6 AA  
流札時  
出品料 0円

8月の BAY-OSAKA  
MACHINE AUCTION  
コーナーは

8/6 AA+20 AA  
ご出品合計台数賞

☆商品券☆

3台 3,000円分  
6台 6,000円分  
10台 10,000円分  
8/27 AAにてお渡し

発送 OK

8/20 AA では  
一部社員にて浴衣着用  
でお迎え致します!

遠方地域の  
クレーム受付期限が  
延長可能!!

さらには!  
AA当日(17時迄に)延長申請をすると

事故確認サービス付き  
バイオークの車両は  
安心

クレーム延長  
最長10日  
AA開催日の翌金曜日17時まで

詳細は→QRコードを見てね

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」!

# リーフとサクラにバッテリー保証の付与権

## ユ・エス・エス 小売り支援の一環、東京と名古屋で9月から

ユ・エス・エス (USS、瀬田大代表取締役社長兼 COO) は、日産リーフとサクラの出品車を対象に、バッテリー容量保証が付けられるサービスを9月から開始する。

中古電気自動車は、主にバッテリー性能への不安が一つのネックとなっており、小売りの難易度を高めている。メーカー保証以外の保証商品も少なく、経年車ではとくにユーザーから敬遠されているのが現状だ。

このため、USSでは保証を提供する REVortex 株式会社と提携し、出品車へ保証を付けられる権利を付与。バッテリーへの不安を払拭することで、会員の小売りを支援する。

保証が付けられるのは、東京と名古屋の2会場に出品されたリーフとサクラで、2018年式〜2022年式までが対象。保証期間は、初度登録から10年・走行20万キロまで。この間に性能が劣化したバッテリーは、9セグメント以上への復帰、認定バッテリーへの交換、同様の中古車を手配するという内容だ。

保証料はリーフが2万円〜4万円、サクラが1万5000円〜2万5000円。この金額を落札店が負担することで、バッテリー保証が付いた安心感の高いリーフやサクラを小売することが可能になる。

なお、今回のリリースを前に、REVortex社では事前検査を行なった。同社が25台の中古リーフをUSSへ出品し、この保証権利を付けたところ、国内事業者の落札した金額が、通常のリーフと比べて約18万円も高かったという。

同社では「落札会員からは、保証が付けられるので仕入れしやすかった等の声を聞いた。また、出品車の相場上昇にも効果があった」と手応えを掴むことができ、今回のリリースに至ったと話している。

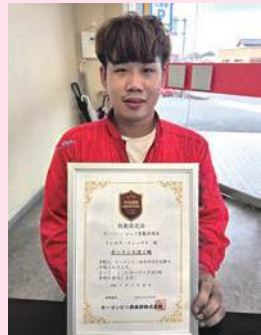


昨年度にUSSへ出品されたリーフとサクラは8200台に上る

### 外国人初のマイスターが誕生 カーコン倉敷真備店のウィッサヌ氏 (タイ)

外国人初のカーコン工法マイスターが誕生した——。カーコンビニ倶楽部のスーパーショップ倉敷真備店に勤めるトンルア・ウィッサヌ氏 (タイ) が、今年3月にカーコン工法マイスター (1級) に認定された。技術認定書を授与されたウィッサヌ氏は「外国人で取れたらカッコ良いと思って頑張った。合格して嬉しい」と喜びを表した。

カーコンビニ倶楽部がメカニック、フロントで定める技術基準制度『カーコン工法マイスター認定ショップ』は、加盟店のスキルアップと信頼獲得による集客増を目的に策定。このうち、マイスター (1級) は現在、全国数百店舗のなかでも26名しかいない。



合格までの道のりは険しく、3級、2級と段階的に取得して受験資格を得るのだが、その合格率はわずか13%という非常に狭き門。このカーコン工法マイスターを取得したスタッフが誕生すると、カーコンフロントマイスター取得者を含め『カーコン工法マイスター認定ショップ』を名乗ることができる。

今回、ウィッサヌ氏がカーコン工法マイスターを取得したカーコン工法は、作業効率の高さが最大の特徴だ。例えば、钣金修理で5分〜30分程度掛かるパテの乾燥時間を30秒〜60秒に短縮可能で「やり直しがすぐにできる。熟練のメカニックでなくとも短時間で綺麗に仕上がる」(倉敷真備店) という。

このため、ウィッサヌ氏のように経験の限られた外国人や、技術習得に時間の掛かる高齢者などでも取り組みやすい。全国の加盟店では、タクシーやレンタカー会社からの受注も多く、こうした作業日数の短さが顧客の継続的な獲得につながっているようだ。



日頃の労を労う橋本理事長



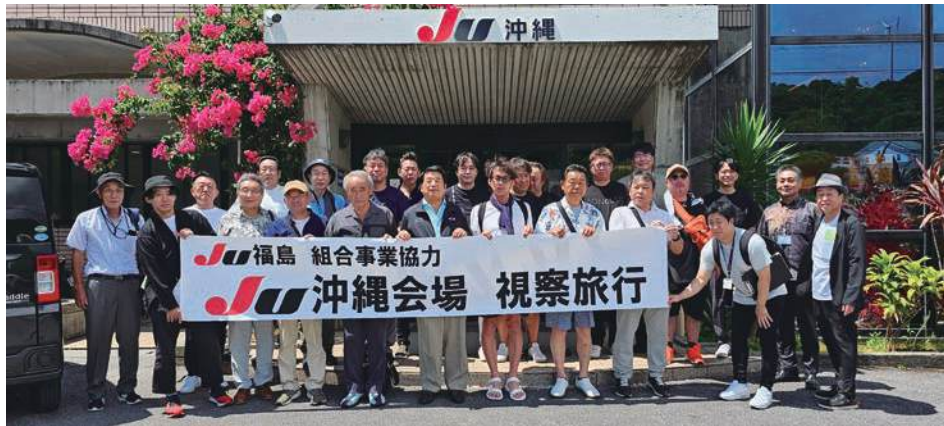
質疑応答の時間が設けられた

視察を終えて橋本理事長は「共同購買でナンバーワンという売り場を見て、カーショップのような豊富な品揃えに感銘を受けた。このような会員各社の事業をサポートする姿勢から、会員が喜ぶ

と深く感謝している」と話した。続く、2日目に参加者一行は、JU沖縄会場を訪問。施設内を見学したほか、長年、共同購買の売上が全国第1位を維持するJU沖縄の取り組みなど、金城一事務局長との質疑応答が行なわれた。

これは、オークション事業における出品台数に加えて、金融事業のクレジット利用について、ともに規定数に達した組合員を招待した。

たもの。今回は総勢25名参加の旅となった。初日の夜に開いたウエルカムパーティーで橋本理事長は、歓迎の意を表すと同時に、「組合の各事業も好調に推移しており、オークションでは昨日で通算2000回の節目を迎えることができた。皆様の協力の賜



### JU福島が沖縄旅行 JU沖縄会場の視察も実施

も実感でき、とても参考になった」とコメントした。

も実感でき、とても参考になった」とコメントした。

## HAA KOBE 大記念AA

### 8.23 [sat]

**HAA神戸**

〒651-0082 兵庫県神戸市中央区小野浜町21番1号  
TEL.078-326-5566  
<https://www.ussnet.co.jp>

## 大記念AA

HAA神戸

### 8.23 [sat]

HAA神戸

**豪華 取引1台賞**  
(出品または落札) ※ご来場者限定

静岡県産 クラウンメロン

さらに!! さらに!!

年間最大

ガラガラ大抽選会  
参加できます!

他にも豪華賞品を多数ご用意しております。※賞品写真はイメージです。



# JU北海道が恒例の中古車合同フェア

## 道内の7支部が同日開催



JU札幌

JU北海道(高橋成人会長)は、7月5日(土)と6日(日)に「夏だ! オールJU北海道中古車祭り」を開催した。これは、JU北海道の全7支部が同時に開催する中古車フェアで、毎年1回、夏に実施している。小売りの活性化とともに、消費者に対するJUブランドの認知度向上などを目的に、2022年度に第1回を行なってから4回目を数える。

また、今回は、JU札幌、釧路、函館、旭川、北見が従来と同様に、車両を展示する合同フェアとしたほか、JU帯広では紙上中古車フェア、JU室蘭ではウェブ中古車フェアとして実施した。

リアル開催の各JUでは、今回も地域のお祭りとのコラボ開催をはじめ、人気のキッチンカーの出店や、パトカー・白バイや最新作業車の展示、恐竜の徘徊といったファミリー層向けイベントのほか、各種の抽選会など、各会場がそれぞれ工夫を凝らした企画を用意した。



JU函館



JU釧路

通算で4回目を迎えたこの夏のフェアが各地域で浸透してきたことに加えて、様々な来場促進策によって、期間中は多くの人々が来場、あるいはウェブの閲覧を行なった。

なお、この2日間のフェア全体の結果は、120社が参加し、1280台を出展。成約台数は322台と、全国的に小売り状況が厳しいなかでも前年と同規模の実績を挙げた。



JU北見



JU旭川



子グマのマークくんは子供達に大人気



成約プレゼントも充実



キッチンカーも集客手段のひとつ



お絵描きカーは家族連れに好評

### 似顔絵入り特製ゴルフボールを進呈

### JU新潟「海津名誉会長ありがとうAA」の来場記念で



JU新潟(吉沢一孝理事長)は7月18日、「会館オープン24周年記念・海津名誉会長ありがとうAA」を開催。当日の来場記念品に特製ゴルフボールが配られた。

この日のイベントは、24年の長きにわたって新潟の会長・理事長を務めたほか、前期までの4期8年、JU中販連・中商連の会長・理事長に就いていた海津博氏に感謝の意を込めた「ありがとうAA」として実施。

「ゴルフ好きの海津名誉会長に喜んでいただきたい」と思っ、サプライズで似顔絵入りのボールを製作した。裏側には海津名誉会長が考えた「JU新潟は永久に不滅です」のキャッチフレーズ入り(吉沢理事長)というもの。

一方で、海津名誉会長は、この企画をまったく知らなかったと驚きつつ「似顔絵入りなのでロストボールしないでくださいね。私の顔見ながらドライバーを打てばドラゴン間違いなし」と、ユーモアたっぷりのコメント。続けて「今回ありがとうAAと付いているが、むしろ私の方が皆様に感謝の気持ちで一杯」と謝意を表した。

JU福島は、「24時間テレビ チャリティーキャンペーン」に協賛しています!

年間最大のJU福島BIGイベント!

8月28日(木) AM 9:30 セレモニー

# ももまつりAA

ももまつりだよね!

賞金付きコーナー 前日 15:30 締切	20万MAXコーナー 前日 15:30 締切	全車対象で 出品3台以上の方に 「もも1箱」プレゼント	もも試食 朝食サービス ★数量限定★
初出品&プレミアムコーナー 前日 15:30 締切	バントラコーナー 当日 10:00 締切 出品料 3.5千円(送料別)・成約時料金、大型車は7千円、バイク・二輪は別料金。	6台以上... ¥5,000増額 10台以上... ¥10,000増額	
ゴールデンコーナー 当日 9:00 締切 出品料9千円	売切りコーナー 当日 10:00 締切 出品料 0円 送料補助 8千円(普通車1,549CC以下は6千円、軽自動車は4千円) ※成約10万円以上・出品有料/20万円以上・出品有料(送料補助なし)になります。	3台以上... もも1箱	

終日24時間 搬出・搬入OK 記念AAの値、手数料に変更があります。 JU福島 福島県福島市若木野字高野 2-111 TEL 024-591-4821



しごとの心得

コンプライアンス編

身近で起こりうるコンプラ違反

ハラスメント

前回は車業界でありそうなコンプライアンス違反について、具体例を挙げて問題点と解決法を考えてみた。今回は、その中でもより身近で起こりうる上に厄介な「ハラスメント」について考えてみよう。

ハラスメントで厄介なのは「相手がどう感じるか」がカギとなるからだ。つまり、同じことに対してハラスメントと受け取る人と、受け取らない人がいるのである。また、どこまでがハラスメントなのかを気にし過ぎて過敏状態になり、必要なコミュニケーションすら取れなくなる事態を生んでしまったりする。

ハラスメントは被害者の心身に多大な影響を与えるだけでなく、会社にとっても離職や損害賠償請求、行政処分などのリスクがあるため、予防と適切な対応は重要な課題。ハラスメント予防で大事なことは、ハラスメントに関する正しい知識、つまり「相手の受け止め方を考える」ことを社内の全員が身に付ける事である。

ハラスメントとは相手が嫌がることをして、不快感を覚えさせる言動全般を意味する。つまり、人を不快



にさせる言動はしない、という事だ。そのことを上司や従業員全員が理解するのは、至極当たり前のことだ。

ここで、様々なハラスメントの中から、いくつか挙げておく。

● パワハラ

パワーハラスメントの略で、要件(定義)は法令によつて定められているので厚生労働省のホームページで調べておくのが良い。暴力暴言は当たり前だが、過度なノルマを課す、能力がある人に何もさせない、人格を否定することを言う、過度な長時間の叱責、プライベートなことを過度に詮索するなどパワハラに当たる。

経験や知識にすぐれた人が、そうでない人を侮辱したり聞こえるように陰口を言ったりする行為もパワハラにあたる。

● 逆パワハラ

部下による、上司への逆パワハラも問題になっていく。気に入らない上司に対し、指示に従わない、無視する、注意をされると「パワハラで訴えますよ」と脅すなどがある。また、部下が集団で無視する、といったケースもある。逆パワハラは、法令で定められたパワハラ要件と同じだ。

● セクハラ

セクシャルハラスメントも要件が法令で定められているので、厚生労働省のホームページで調べておく。セクハラは女性に対してだけでなく、男性に対しても起こることであることが特記事項だ。触られたり、下ネタが嫌いな男性だっているのである。

● アルハラ

アルコールハラスメントは、飲み会参加の強要、飲酒を強制する、無礼講と称してプライベートな事柄や異性の好みを執拗に聞く、むやみに体に触るなどがある。

● スメハラ

匂いによつて周囲に不快感を与えるスメルハラスメントの略だ。悪意なく行なっていることがほとんど

なので、注意がしにくいハラスメントだ。香水のつけすぎ、体臭、口臭、ニンニクなど食事の匂い、タバコ臭などで、相手が不快に思うとスメハラにあたる。接客業であることを全員がきちんと意識し、日頃から清潔感の維持に努めることによつて、予防が可能であろう。

研修などで全員が正しい知識を身に着けることで、「無知」によるハラスメントを防ぐことができる。また、ハラスメントを許さないという会社全体の風土をつくることで、お互いに注意し合える環境にし、自分の行為がハラスメントに該当することに気がつかない「無自覚」によるハラスメントを予防する。同時に、相談窓口を設けておくことも必要だろう。だが、信頼関係がなければ相談はできない。お互いを認め合い、日頃から相手を尊重してコミュニケーションを取り合い、相手のことを気遣う文化や嫌なことを嫌だと言える環境づくりが、ハラスメントの予防につながるということだろう。



最適な顧客接点体系を考えよう

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



講演や勉強会で経営者の方に、車販を増やすためには何に取り組むべきかを聞かれることがある。未使用車やマイカーリース、低金利ローンなどの取扱商品のほか、チラシやネットなどの集客施策、看板のデザインなど、多くの経営者の関心事は「新規客の増大」である。

確かに新規客獲得は重要であるが、実は、中古車販売店や整備工場の車販強化において、まず初めにやるべきは「自社客の代替促進」である。

新規客を獲得するためコストは、基盤客を維持するコストの5倍掛かると言われている。コストを掛けた新規集客に取り組む前に、まずは、車検や整備で長年付き合ってきた顧客にこそ、自社で車を買って替えてもらいたい。

基盤代替の推進には、顧客との接点を増やすことが重要だ。車を購入していただいても定期的に来店いただくこと、また車検から次の車検までの2年間に多くの接点を持つ必要がある。

今回は、顧客接点体系を見直し、顧客フォローの仕方を改善した結果、サービスの入庫数や粗利を14倍まで増大させた企業の事例を紹介したい。

この会社は、フロント

1名、メカニック3名で運営している。車検は年間約600台、基盤顧客数が約1500件である。今後の市場縮小を見据え、自社の基盤顧客を増やし基盤代替を促進するために、数年前から本格的に顧客の離脱を防止する取り組みを最優先課題として設定、顧客フォロー体系の構築に取り組んでいる。

その結果、月平均41万円だったサービス粗利は、1年目に43万円の454万円(1.1倍)、2年目には79万円の490万円(約1.2倍)、3年目には1175万円の586万円(約1.4倍)にまで増大したのである。

この会社では、改善活動を行なう前も、車検は3カ月前から入庫案内を始め、年1回の法定点検は案内DMを送っていた。今回の改善活動で、この接点体系を根本的に見直したのである。

基本的な考え方は「顧客接点の増大」。車検から次の車検までの2年間、いかに多頻度で接点を作れるかが大切だ。

顧客フォローは最初が肝心である。まずは、車を購入いただいた顧客やサービス新規客のフォローを手厚くした。お礼状を発送し、調子伺いのコールを開始した。付き合いが始まった初期段階の接触頻度を多く持つこ

また、次の車検までの間、「ほったらかし」でも危うくなる。だからこそ、12カ月法定点検だけではなく、オイル交換の案内に注力し、6カ月ごとに入庫促進の案内を実施するようにした。そして車検は、6カ月前からDM発送と案内コールを始め、予約が獲得できるまでアプローチを徹底。これにより、車検3カ月前までの予約の比率が飛躍的に高まった。

このような車検や点検のDM送付は、送付のタイミングを見直すことも有効だ。多くの店舗がそうであるが、この会社の改善前のDM送付タイミングは、月に1回、対象のリストを抽出し、まとめて送付していた。しかし車検期日を起算日とした場合、1日と31日のリストでは1カ月もズレが生じる。ことになり、顧客によっては、的外れな案内となることもある。



また、今後の継続的な入庫につながることで、

れにより、正確なタイミングでフォローができるようになったが、案内コールの取り組みも促進された。これまでは1カ月分まとめてリストを渡されるため、コールをするつもりがあっても、そのポリシーからつい以後回しになり、結局やり切れず、翌月のリストが来てしまうということが繰り返されていた。

今回の送付タイミングの変更で、1週間分のリストが渡されるようになったことで、今日やるべき対象が明確になり、行動計画も立てやすくなり、コール活動が飛躍的に進んだのだ。

今回の事例で、成果につながったポイントは3つである。

基盤顧客の離脱防止が実現できていない中では、新規獲得策を推進しても顧客を増やすことは難しい。逆に基盤顧客の離脱が防止できる顧客接点体系が構築できれば、新規客の獲得により、さらなる顧客増大を実現できる。ぜひ今後の収益増大、また安定経営のために、取り組んでいただきたい。

①顧客フォロー徹底による離脱防止を最優先課題に設定

- ②接点体系を組み直し顧客との接触頻度を増大
- ③最適なタイミングでDMを送送することで、案内コールを徹底

基盤顧客の離脱防止が実現できていない中では、新規獲得策を推進しても顧客を増やすことは難しい。逆に基盤顧客の離脱が防止できる顧客接点体系が構築できれば、新規客の獲得により、さらなる顧客増大を実現できる。ぜひ今後の収益増大、また安定経営のために、取り組んでいただきたい。

# トトレ 新車情報



国産車 (5月22日~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発表日
スバル	BRZ	2代目 (ZD8系)	改良、特別	5月22日
スバル	WRX_S4	2代目 (VB系)	特別	5月22日
トヨタ	ハリアーPHEV	1代目 (80系)	SC	6月11日
トヨタ	ハリアーハイブリッド	3代目 (80系)	SC、特別	6月11日
トヨタ	ハリアー	4代目 (80系)	SC	6月11日
スバル	ステラ	4代目 (LA850/860系)	FC	6月12日
トヨタ	クラウンエステートPHEV	1代目 (H30系)	特別	6月13日
トヨタ	タウンエースバン	4代目 (400系)	改良	6月16日
ダイハツ	グランマックスカーゴ	1代目 (400系)	改良	6月16日
トヨタ	センチュリーPHEV	1代目 (70系)	改良	6月23日
トヨタ	プリウスPHEV	3代目 (60系)	改良、特別	7月1日
トヨタ	プリウス	5代目 (60系)	改良	7月1日
ダイハツ	タントファンクロス	1代目 (LA650/660系)	特別	7月1日
ダイハツ	タント、タントカスタム	4代目 (LA650/660系)	特別	7月1日
ミツオカ	ミツオカビュートストーリーHV	1代目 (H10系)	改良、特別	7月4日
ミツオカ	ミツオカビュートストーリー	1代目 (210/A10系)	改良、特別	7月4日
スズキ	アルトSD	9代目 (HA37/97系)	MC	7月22日
レクサス	IS	2代目 (30系)	特別	8月1日

輸入車 (5月8日~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発表日
BMW	BMW_X7	1代目 (G07系)	特別	5月8日
ブジョー	ブジョー308SW	3代目 (P5系)	改良	6月4日
ブジョー	ブジョー308_5HB	3代目 (P5系)	SC	6月4日
ルノー	ルノーキャプチャー	2代目 (HJB系)	MC	6月12日
シボレー	シボレーコルベットコンバーチブル	8代目 (Y2系)	追加、特別	6月14日
シボレー	シボレーコルベット	8代目 (Y2系)	特別	6月14日
フォルクスワーゲン	VWゴルフR、VWゴルフRヴェリアント	2代目 (CD系)	特別	6月20日
フォルクスワーゲン	VW_Tロックス	1代目 (A1系)	特別	6月20日
AMG	AMG_GLEクラスクーペ	2代目 (C293系)	改良	6月23日
AMG	AMG_GLEクラス	2代目 (W167系)	改良	6月23日
メルセデスベンツ	ベンツGLEクラスクーペ	2代目 (C293系)	改良、追加	6月23日
メルセデスベンツ	ベンツGLEクラス	2代目 (W167系)	改良、追加	6月23日
アウディ	アウディA5アバント	1代目 (FU系)	追加、特別	6月24日
アウディ	アウディA5	3代目 (FU系)	追加、特別	6月24日
アルファロメオ	アルファロメオジュニア	1代目 (FH1系)	NR、特別	6月24日
ルノー	ルノーアルカナ	1代目 (LJ系)	特別	6月26日
メルセデスベンツ	ベンツGLAクラス	2代目 (H247系)	追加	6月26日
メルセデスベンツ	ベンツCLAシューティングブレーク	2代目 (X118系)	追加	6月26日
メルセデスベンツ	ベンツCLAクラス	2代目 (C118系)	追加	6月26日
メルセデスベンツ	ベンツAクラス	4代目 (W177系)	追加	6月26日
BMW	BMW_M4クーペ	2代目 (G82系)	特別	6月27日
BMW	BMW_M3ツーリング	7代目 (G81系)	特別	7月1日
BYD	BYDアット3	1代目 (SC系)	特別	7月1日
ブジョー	ブジョー3008	3代目 (P6系)	FC	7月2日
BMW	BMW_XM	1代目 (G09系)	特別	7月2日
BMWミニ	BMWミニカントリーマン	1代目 (U25系)	特別	7月3日
クライスラージープ	ジープレネゲード	1代目 (BU/BV系)	SC	7月5日
フィアット	フィアットドブロ	1代目 (K9F系)	特別	7月7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	7月12日

## カロラクロス改良型は全車ハイブリッド化 日本初の先進安全装備と、 新グレードGR SPORTを追加

5月23日、トヨタ「カロラクロス」の一部改良となった。最新の安全装備も国内初搭載されるなど、いままで以上に完成度の高い一台へと進化した。

外装はフロントマスクが大きく変更。左右のヘッドランプをつなぐ光るセンターランプも採用され、先進的な雰囲気となった。内装も、センターコンソールまわりにピアノブラック調加飾やLED

Dが加えられ、質感が向上。上級のZグレードには、シートベンチレーション(運転席・助手席)も標準装備された。

また新グレードとしてGR SPORTも設定(8月4日発売)。パワフルな2.0L直4エンジン+モーターのハイブリッドを搭載し、標準モデルより出力・トルクとも高められている。足回りの専用チューニングやボディ補強も加えられるなど、走りも求めるユーザーにとって嬉しい内容だ。

今回の一部改良の目玉となるのが、「シグナルリスト・吉川賢一」

今回の一部改良でさらに「間違いないSUV」となったカロラクロス。今後も幅広いユーザーから支持され続けることだろう。(自動車ジャーナリスト・吉川賢一)



カロラクロス

グレード	価格(税込)	
	2WD	E-FOUR
Z	¥3,430,000	¥3,689,000
S	¥2,980,000	¥3,239,000
G	¥2,760,000	¥3,019,000
GR SPORT	-	¥3,895,000

## 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



北海道	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS札幌	4	⑪ 3,682	+11.7	68.1	-7.8	755	+29
JU札幌	4	1,010	+21.0	71.4	-7.9	345	+26
TAA北海道	4	677	+8.0	81.5	-9.3	539	-15
札幌AA	3	415	+13.1	72.2	-9.9	360	-43
NAA北海道	1	367	+11.2	65.1	-12.2	336	-17
ホンダ北海道	5	229	-5.8	93.6	-3.3	541	+95
JU函館	4	111	+0.9	42.6	-16.1	606	-39
JU帯広	4	107	+0.9	46.0	-6.2	413	-70
JU釧路	4	84	+18.3	45.1	+0.4	548	-5,128
JU旭川	4	74	+37.0	54.4	-0.4	432	-122
JU北見	4	50	-2.0	68.2	+3.8	362	-164
JU室蘭	4	44	± 0.0	55.7	-2.5	240	-21

東北	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS東北	4	1,728	+17.3	75.3	-5.5	557	-40
TAA東北	4	1,470	+24.8	88.5	-3.6	552	-68
JU宮城	4	1,384	-3.2	73.3	-4.1	323	-16
JU福島	4	1,173	+5.4	46.7	-9.8	333	-12
JU山形	1	934	+4.8	75.5	-1.8	278	+26
CAA東北	4	729	-19.4	73.7	+0.4	415	+54
アライ4輪仙台	4	547	-8.5	88.3	-0.4	218	-24
ホンダ仙台	5	270	-4.3	95.8	-2.0	329	-117
JU秋田	4	155	-27.9	87.8	+6.4	123	-17
JU青森	2	92	+17.9	85.8	-9.7	150	-11

関東甲信越	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS東京	4	① 18,163	+18.2	64.4	-8.9	1,697	-1
USS横浜	4	⑥ 5,204	+8.2	60.2	-8.4	1,179	-8
TAA横浜	4	⑫ 3,090	+25.8	87.4	-3.2	1,027	+19
CAA東京	4	⑬ 2,952	+19.6	75.1	-2.4	692	-32
TAA関東	4	⑯ 2,690	+23.2	85.7	-2.8	907	-39
MIRIVE埼玉	4	⑰ 2,648	-2.3	67.0	-8.5	694	+200
JU埼玉	4	2,159	+4.4	58.3	-4.1	507	-93
アライ4輪ベイサイド	4	1,921	+47.9	81.9	-2.8	491	-110
JAA	4	1,828	+24.7	42.2	-6.4	1,053	-127
USS群馬	4	1,382	+11.9	62.3	-7.3	591	-15
JU東京	5	1,350	+7.2	49.3	-9.9	384	-55
JU千葉	4	1,347	-3.0	65.1	+5.4	613	+114
USS埼玉	4	1,301	+30.2	66.4	-5.4	416	-12
USS新潟	4	1,205	+33.1	54.9	-10.6	443	-35
ホンダ東京	5	1,186	+15.6	94.7	-2.8	548	-61
JU新潟	4	1,004	+14.1	63.3	-7.8	260	-42
JU栃木	4	873	+18.1	42.1	-6.6	221	-35
JU群馬	4	751	+28.8	44.1	-14.1	422	-32
JU神奈川	4	717	-14.6	69.3	+1.3	404	+7
NAA東京	4	701	+35.1	77.3	-14.9	734	+107
アライ4輪小山	4	694	+22.2	82.2	-7.4	415	-11
いすゞ東京	4	611	+11.3	63.5	+3.1	1,817	+101
ヒーロー	4	539	-0.9	64.1	-0.4	453	+63
ジップ東京	4	525	+53.1	45.6	-8.0	2,127	+16
JU茨城	4	428	+0.9	57.7	-0.5	386	-11
JU長野	4	398	+11.5	32.8	-3.3	250	-45
JU山梨	4	50	+13.6	48.2	-5.2	208	+38

中部	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS名古屋	4	② 11,062	+20.0	60.5	-6.6	1,859	-46
JU岐阜羽島AA	4	④ 5,805	+27.4	49.1	-1.5	649	-51
CAA中部	4	⑧ 4,748	+27.7	75.2	-1.0	905	-109
JU愛知	4	⑩ 3,810	-0.9	72.5	-4.1	482	+5
TAA中部	4	⑮ 2,818	+40.3	87.6	-2.6	669	+49
USS-R名古屋	4	2,144	+31.4	77.7	-9.7	109	+1
USS静岡	4	2,125	+15.0	58.5	-6.4	488	-16
MIRIVE愛知	4	1,448	-6.0	53.1	-7.4	405	-1
CAA岐阜	4	1,190	+10.0	67.2	-4.6	647	+62
JU三重	4	852	+26.4	42.2	-5.5	496	-17
JU静岡	4	627	-18.7	55.6	-0.7	254	+36
NAA名古屋	4	542	+14.8	89.9	-0.6	592	+134
ホンダ名古屋	5	535	-12.7	94.1	-2.9	553	+39
JU富山	4	491	+25.6	50.5	-22.6	279	-24
SAA浜松	4	412	-1.2	57.5	-1.7	780	+42
USS北陸	4	369	+9.8	73.6	-9.9	255	-21
JU石川	4	320	+23.6	61.3	-1.2	438	+65
JU福井	2	248	+15.3	44.8	-8.4	221	-84

※出品平均台数の前の数字①~⑳は全国順位 ※USS四国の実績はHAA神戸を含む  
 ※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 (位)	
①	USS東京 18,163
②	USS名古屋 11,062
③	HAA神戸 7,553
④	JU岐阜羽島AA 5,805
⑤	USS九州 5,370
⑥	USS横浜 5,204
⑦	アライパントラ 5,070
⑧	CAA中部 4,748
⑨	USS大阪 4,730
⑩	JU愛知 3,810



	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	175	442,857	281,645	63.6	293,206,603	1,041
メーカー	-8開催	+11.4%	+0.5%	-6.8ポイント	+0.1%	-4千円
JU系	114	120,293	100,203	83.3	77,758,322	776
	+1開催	+17.5%	+13.2%	-3.2ポイント	+14.3%	+8千円
	146	120,824	68,903	57.0	29,393,768	427
	-2開催	+6.2%	-1.8%	-4.7ポイント	-7.6%	-26千円
合計	435	683,974	450,751	65.9	400,358,693	888
	-9開催	+11.4%	+2.7%	-5.6ポイント	+2.0%	-7千円

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

近畿	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
HAA神戸	4	③ 7,553	+29.2	62.3	-8.3	1,296	-37
USS大阪	4	⑨ 4,730	+18.5	54.3	-8.9	1,079	-20
TAA近畿	4	⑭ 2,819	+25.8	77.3	-2.8	909	-91
USS神戸	4	⑲ 2,175	+20.6	64.7	-0.3	779	+53
TAA兵庫	4	1,486	+48.0	76.9	-1.7	844	+94
ペイオー	4	1,394	+25.8	59.1	-24.2	730	-176
I A A大阪	4	1,192	+11.5	77.1	+3.2	255	-68
いすゞ神戸	4	1,160	+6.2	58.0	-3.5	1,869	+220
MIRIVE大阪	4	952	-18.0	61.0	-20.4	543	+146
ホンダ関西	5	909	+0.4	96.2	-2.2	626	-3
NAA大阪	4	540	+14.6	83.5	-8.6	900	+180
ジップ大阪	4	468	+34.1	55.8	-10.9	2,168	-82
KCAA京都	4	379	-11.4	52.0	-6.3	364	+24
JU奈良	4	299	-0.7	60.5	-5.5	330	-69
日産大阪	5	272	-2.2	84.2	-4.7	250	-8

中四国	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
LAA岡山	4	⑯ 2,367	+4.7	59.1	-10.3	491	-66
TAA広島	4	1,480	+19.5	83.0	-3.6	810	+58
USS岡山	4	1,448	+21.8	79.3	-4.1	552	+5
LAA四国	4	1,159	+20.1	43.0	-6.1	336	+22
TAA四国	4	1,070	+16.9	88.0	-2.9	476	+14
JU広島	4	806	+15.5	49.7	-8.6	313	-24
KCAA山口	4	680	+16.6	59.3	+1.9	407	-97
JU島根	1	306	-2.2	79.4	-6.9	286	+19
JU高知	1	251	+3.7	48.2	-3.9	319	+12
JU山口	4	198	+26.1	33.5	-2.1	573	-43
JU鳥取	1	151	+39.8	91.4	+10.8	149	-39
広島AA	2	77	-20.6	51.9	-7.2	317	+6

九州・沖縄	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS九州	4	⑤ 5,370	+26.9	72.3	-4.6	998	-60
TAA九州	4	⑱ 2,271	+20.0	81.0	-3.2	697	-31
KCAA福岡	4	1,806	+20.2	45.1	-11.5	452	+123
KCAA南九州	4	1,377	+6.3	38.7	-3.0	350	-12
JU福岡	4	1,323	+17.9	46.1	-7.5	269	+16
USS福岡	4	916	+34.9	51.0	-16.0	1,058	+181
JU長崎	1	658	+16.5	66.3	+3.6	143	-19
JU大分	2	572	+13.3	82.8	-0.8	133	-12
TAA南九州	4	483	+7.8	83.4	+0.1	546	-10
ホンダ九州	5	459	-2.5	97.0	-1.9	438	+61
NAA福岡	4	450	+14.5	75.6	-18.0	486	+114
JU沖縄	4	435	+18.9	63.1	-4.5	176	-47
JU鹿児島	4	355	+6.0	51.4	-3.3	231	-2
いすゞ九州	4	351	-4.1	67.5	+1.7	937	-50
JU熊本	3	219	+15.9	56.0	-2.8	186	+3
JU宮崎	3	117	+64.8	70.9	-3.3	188	+7
KCAA南九州2nd	3	104	-15.4	28.8	-5.5	360	+105

TV・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	1,112	+15.0	42.6	-3.9	911	-109
アライパントラ	4	⑦ 5,070	+11.0	63.4	-4.0	987	+5
アライ総合機械	4	1,771	+0.2	67.1	-3.3	752	+88

## MIRIVE 愛知会場

# August 2025 Auction Schedule

MIRIVE AICHI

### 8月の開催スケジュール

8月1日(金)	<b>Thanks AA</b> 出品2台以上で流れ2,000円・お取引賞
8月8日(金)	<b>Thanks AA</b> 出品2台以上で流れ2,000円・お取引賞
8月15日(金)	<b>休催(Closed)</b>
8月22日(金)	<b>Thanks AA</b> 出品2台以上で流れ2,000円・お取引賞
8月29日(金)	<b>Thanks AA</b> 出品2台以上で流れ2,000円・お取引賞

## 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](http://www.mirive.co.jp)



# 外国人整備人材と 共存共栄する時代 80

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

株式会社ガレージファイブックス(石川県金沢市、百万秀夫社長)は、外国人整備人材受け入れのハイオニア企業だ。2016年10月に最初の技能実習生(自動車整備)を受け入れた。また、日本で初めてのベトナム人特定技能(自動車整備)も受け入れ、現在では特定技能人材をメインに採用している。

## 外国人整備人材採用のハイオニア企業

同社では、技能実習制度で「自動車整備」の追加を知ると、すぐベトナムを訪問。現地と面接して採用活動を行なった。

そして、16年10月に最初の技能実習生(自動車整備)が働き始めた。さらに、3年間働いてくれた技能実習生がそのままシフトができるということ、日本で初めてのベトナム人特定技能も受け入れてきた企業だ。

外国人整備人材の採用制度が世間に広く知られていなかった時代に、いち早く受け入れてきた背景について、外国人採用に当初から関わっている田上店長に話を聞いた。

「当初は人材不足の解消というところでした。しかし、技能実習から特定技能への変更は、給与もアップしてあげられるし、技術もさらに習得できることが増えてくると思いました。」

技能実習より、特定技能の人材の方が日本語や経験、技術力なども含めて上だ。そういう点で、同社の外国人採用枠も技能実習から特

定技能の人材にシフトしていった。現在は7名の特定技能のベトナム人が働いている。

## 「特定技能制度」の概要

自動車整備分野における人材不足に対応するため、一定の専門性・技能を有し、即戦力となる外国人を受け入れるため、19年12月より「自動車整備分野特定技能1号評価試験」が開始された。

今では約3076人(24年12月末時点)の「特定技能1号(自動車整備分野)」の外国人整備人材が日本全国で働いている。

自動車整備分野での「特定技能制度」に基づく評価試験は、3つの国で受験することができる。19年12月3日からフィリピンで始まり、自動車整備分野特定技能1号評価試験を開始。その後、20年9月25日から日本、昨年5月24日からベトナムで実施している。

また、自動車整備分野は「特定技能2号」による受入れが可能になり、昨年7月16日から2号の評価試験が開始された。

特定技能1号と2号最も大きな違いの一つとして、在留期間が挙げられる。1号では通算で上限5年までだが、2号は更新される限り上限はない。事実上、無期限に滞在することができ、技術水準は、1号では一定の専門性・技能を有する外国人材、2号では熟練した技能を持った外国人材となる。

もう一つの大きな違いは、家族帯同が挙げられる。2号は配偶者(妻・夫)や子どもで帯同が可能だ。「結婚が成立していること(配偶者の場合)」「扶養する能力があること」などの要件を満たせば、帯同した家族は「家族滞在」ビザを取得することができ、一緒に日本で生活することができるようになる。「特定技能2号」への移行が可能になったことで、今後は「特定技能」の採用が中心となっていくことになるだろう。

## 「2号をめざして」

百万社長は「特定技能2号は家族が呼べます。気持ち的にもメリットが大きいと思います。日本で働き続けたい外国人たちにとって、仕事にもメリハリが出てきます。今後は特定技能2号をめざして欲しい」と語る。

最後に、外国人を雇用する上で注意するポイント聞いてみた。「最近、急に辞めてしまった外国人がいて、改めてコミュニケーションをしっかりと取らないといけないなと思います。このところご飯も一緒に行つてなかつた。話しやすい環境を整え、コミュニケーションを取ることが本当に大事」という。

また、田上店長は「日頃から声を掛けてあげるといいことも大切。挨拶や作業中に肩に手を掛けるだけでも良い。気にしてくれている、という気持ちも伝わると思っています」と語る。

**大切なお車運びます!!** <http://www.touzaikalin.jp>

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

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



外国人スタッフと百万社長(左から2番目)、田上店長(右端)

「2号をめざして」

**TAA × LEXUS**

TAAだからできる高品質・高成約率  
**レクサスコーナー 全会場実施中**

トヨタ・オート・オークション インターネットサービス TC-web 詳しくはHPへ <https://taacaa.jp/>

北海道会場 0123-28-8700	東北会場 024-963-0388	長野県支店 022-706-2670	関東会場 043-246-5211
新潟県支店 0480-77-7391	北関東ヤード 027-257-0613	横浜会場 045-628-8000	中部会場 059-366-2810
静岡支店 0539-77-2060	北信支店 076-205-0370	近畿会場 072-828-3486	滋賀ヤード 077-507-1159
兵庫会場 0798-44-3201	広島会場 082-437-2800	四国会場 0875-56-2400	長野県支店 089-904-3297
九州会場 0942-41-2266	南九州会場 0995-54-1511		

# 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50回

## 『周りの雑音 (外野の声) を気にするバカ営業』

### をしていませんか?

あなたは今、周りの雑音(外野の声)が気になっていませんか? 例えば「くだらない営業の仕事(ビジネス)ばかりやってるね」「なんでそんなに頑張るの?」「金返せ!」等々……

#### クレームは「確率論」

あなたは、文句やクレームを言われたいよう誠心誠意努めます、と言うかも知れませんが、しかし、そうではないのです。

膨大な資金があり、自動車分野の世界的な大企業のトヨタ自動車であっても、リコールで文句を言われ、死亡事故や訴訟などのクレームをゼロにするのはできません。

あなたの中で、「外野の声」が気になり、やる気を失いモチベーションが下がる」というような畏れにハマっているとしたら、それは「手に入れた夢が小さい時」に起こってしまいます。逆を言えば、あなたの器が昔に比べて大きくなったと捉えられます。

#### もっとダイナミックな夢や願望を掲げる

当時に立てた目標を叶えてしまった状態なので、願望が小さくなっているのかも知れません。

人は車と同じでガソリンがないと走ることができません。ただ、そのガソリンは人間の場合、物質的なものではなく「願望や痛み」がエネルギーとなつていきます。そのた

め、少し余裕が出てくると走ることができなくなるのです。しかし、人間はマンネリの生き物です。その都度、目標を達成してしまうと飽きてしまったり、パワーを喪失してしまします。そして、どこに向かっても良いのか分からず、異性やギャンブルや不摂生に走り、朝起きられなくなってしまうのです。

#### を明確にする

もうひとつ、大切なことがあります。

だから今、あなたの中で「外野の声が気になる」という場合は、もっとダイナミックな夢や願望を掲げるようにしてください。なぜなら、今の現状は、あなたには小さすぎるのかも知れません。



#### 今後一生、貧乏から解放される手段

大抵の人は、短期的欲求を刺激され、せかせか生きています。その結果、消費者となり、お金が出て行く流れが習慣化してしまっています。

しかし、本当のお金持ちというのは、焦ることをしません。「ゆっくり、じっくり」人生の成長を楽しみます。世界の長者番付に名を連ねる投資家のウォーレンバフェット氏はこう言います。「10年、20年経っても欲しいと思うものを(投資先が)作っているかどうか。これが私の投資判断の基準です」。

それを証明するかのよう、彼が行なう投資スタイルは「長期保有」が多く、短期的な儲け話には一切、目を向けることをしません。それが、どんなに魅力的で美味しい話であってもです。だからこそ、ウォーレンバフェット氏は今もなお勝ち続け、世界の長者番付の席に座り続けることができている。

この考えはビジネスも同じです。なぜなら投資とは、ギャンブルとは違って、根幹にビジネスの原理原則が流れていないと崩壊してしまう脆いものだからです。

短期的欲求を刺激され、資産を失う消費者になるのではなく、



**Apple FC**  
加盟店募集

充実した研修制度・サポート体制  
負担の少ない加盟料  
全国チェーンの認知度

Apple FC  
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

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

**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!

**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)

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

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

# 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7月→2025年7月 12.2% ▼

中古車指数 相場動向

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

**スズキ ジムニーシエラ JB74W [3年落ち]**  
 2024年7月→2025年7月 7.7% ▼

中古車指数 相場動向

ロシア向けに多く輸出されているジムニーシエラ。昨年の9月以降、下落が続いていたが、6月以降、再浮上している。ロシアに次いでマレーシアに多く輸出されている。ロシア向け車両全体での相場動向と同じタイミングで下降と上昇をしているため、ロシアの影響が強いと考えられる。

**トヨタ ヤリス KSP210 [1年落ち]**  
 2024年7月→2025年7月 59.6% ▲

中古車指数 相場動向

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

**ホンダ ヴェゼルHV RV5 [0年落ち]**  
 2024年7月→2025年7月 29.6% ▲

中古車指数 相場動向

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

**トヨタ ライズHV A202A [0年落ち]**  
 2024年7月→2025年7月 43.2% ▲

中古車指数 相場動向

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

**ホンダ ステップワゴンスパーダ RP3 [5年落ち]**  
 2024年7月→2025年7月 6.6% ▲

中古車指数 相場動向

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

**トヨタ プレミオ NZT260 [4年落ち]**  
 2024年7月→2025年7月 9.7% ▲

中古車指数 相場動向

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

**トヨタ エスクァイアHV ZWR80G [5年落ち]**  
 2024年7月→2025年7月 6.8% ▲

中古車指数 相場動向

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

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7月7日の週とし、その時点の指数を100とした。

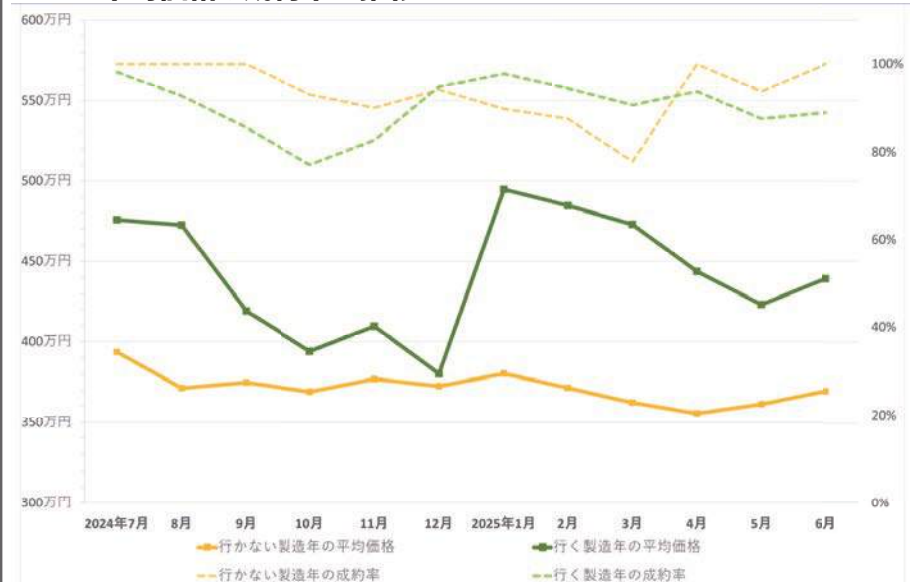
指数が100を上回っていれば基準日より高く、100を下回っていればそれより低いことがわかる。なお、これは2025年7月12日までの一週間平均のグラフである。

5日	レギュラーAA 8月は毎開催アイスプレゼント
12日	休催 【夏季休業日】8/10(日)~8/15(金)
19日	納涼フェスタAA 全コーナー対象【取引賞】 成約+落札の合計3台以上で『選べる賞品』
月間イベント	【埼玉リアル18周年キャンペーン実施中】 詳しくは当社HPをチェック! → <a href="https://www.jusaa.com">https://www.jusaa.com</a> 【落札ポイントキャンペーン】 埼玉リアル・JU埼玉HPからの落札に限り、落札1台につき1ポイント! 7~9月(13開催)の合計ポイントに応じた 選べる賞品 or 割り戻し♪ 【毎開催ご来場取引賞】キッチンカー-出店! 出品or落札1台以上でキッチンカー-引換券プレゼント

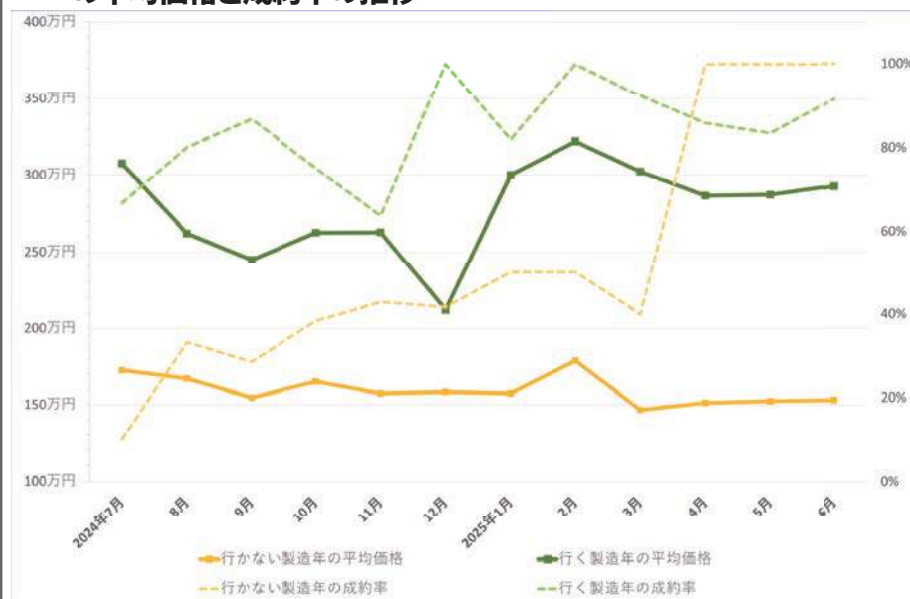
2025.8.26(火) JU埼玉商組設立 48周年記念AA  
 出品目標 3,000台 全車出品料無料!! (成約時通常料金)  
 特設イベントコーナー【埼玉ブランドコーナー】  
 【ガラポン抽選会】成約or落札1台で1回!  
 特賞1本10万円相当!! その他、豪華賞品盛りだくさん!!  
 【お買い物市場 開催!】お楽しみに♪  
 【ご来場出来ない会員様限定!】  
 成約+落札5台以上で 豪華賞品 を後日お届けいたします♪

※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。

図⑤ ランドクルーザープラド TRJ150W グレード:TX\_Lパッケージ  
パキスタンに行く【製造年5年落ち】と行かない【6年落ち】  
の平均価格と成約率の推移



図⑥ プレミオ NZT260 グレード:1.5F\_EXパッケージ  
バングラデシュに行く【製造年5年落ち】と行かない【6年落ち】  
の平均価格と成約率の推移



《3面からの続き》  
現は本来、間違っているのだが、ほとんどのシッパはそれを意識して仕入れてるので、ここではない「行く・行かない」の表現を踏襲していく。  
製造年2年落ち「行かない」、製造年3年落ち「行く」、という条件でグラフを生成した。  
こちらにも例にもれず、総じて行く車両のグラフが高い。そして、行かない成約率が底をなめる状態が存在しているのも同じと言える。今年の年明けに一瞬、ロシア向けに陰りが出たことはあったが、そうとして行かない車種の不安定さに比べ、安定して推移していることがわかるだろう。



ランドクルーザープラド TRJ150W  
グレード:TX\_Lパッケージ

ランドクルーザープラド TRJ150W TX-L  
製造年逆スライド方式（ハトヤホテルのこの方式はご存じか?笑）の最終的な仕向け国は、パキスタンだ。製造年が経過するほど、税金が安くなる。ただし、製造年5年落ちまでが輸入規制となる。税金が一番安い5年落ちが、A A落札が最も高額になるという理屈だ。その5年落ちと、輸入ルールから外れた6年落ちの2つをグラフ化した。この車種が、先ほどまでのものと大きく違うのは、行く・行かないの「行かない」が国内向け相場ではなく、2番手の仕向け国があるというところだ。パキスタンに行かない6年落ちでも、A A平均落札価格は370万円近辺で推移している。この車種の、新車時の税抜き裸の価格は389万円である。国内相場であるわけがない。  
「分けて考える」というのも、輸出と国内の相場のことだけを言っているのではなく、仕向け国ごとに分ける、ということを知っておいてもらいた

いと思いついた。  
プレミアムNZT260  
1.5F\_EXパッケージ  
こちらも、逆スライド税制の仕向け国である、バングラデシュ向けの超人気車種だ。未だに、行く車種は新車価格より高く、プレミア価格で取引されている。言い換えれば、それだけ需要が強いということになる。  
同国に行かなくなる



プレミアム NZT260 グレード:1.5F\_EXパッケージ

相場の原因が、ここにあることがわかる車種だ。  
《まとめ》  
ここに取上げた車種は、輸出相場高騰を演出する代表どころではあるが、すべてではない。まだまだ数限りなく、輸出向け車種は多数存在する。そして、その輸出ペースで推移している。

その輸出相場の実態が、今回の「分けて考える」で理解できたのではないだろうか。  
輸出相場の実態と言ったが、実際は「国内相場の実態」というのが本質をとらえているかも知れない。国内向け相場が、いかに輸出によってゆがめられているのか、まずはしっかりと「分けて考える」志向で相場を判断して欲しい。そのうえで「どうするべきか」を考えることが重要だ。  
一緒にのぼりやけた相場を見ていく時点で「どうするか」がわかるはずがないからだ。これから「分けて考える」時代なのである。

このようなことから、中古車相場は「分けて考える」時代と今号で取り上げた。中古車相場は、中古車流通に携わる者にとって単なる指標ではなく、仕入れという商売に直結する行為の判断材料の要となるものだ。その要が「はっきりわからない」では、商売がうまく行くはずもない。  
中古車ビジネスは「仕入れが命」と言われる。それをしっかりとコントロールできないければ、その命を絶たれることにもなりかねない。今後は、輸出に行く・行かないのセグメント分けを意識した指標をお届けしていくつもりだ。

あなただけどっち派?  
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-  
サブスクリプション 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。

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  
17万台以上出品中 全国147会場と提携!  
ASNETが下取り車・在庫車の売却ルートに!  
お客様との小売商談ツール!  
掲載台数年間1,200万台 80,000会員様が利用中  
入会金 月会費 無料  
お問い合わせ・資料請求は 03-6855-5500  
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



今号のトップ記事でお伝えした「分けて考える」は、どうだっただろうか。こちらの必殺相場人は、分ける前のグラフを掲載している。

中古車全体を俯瞰するイメージで相場をお伝えしていくが、個車ごとの相場判断は、この全体の流れを把握し、「流れ」を掴んだ上で「分けて考える」と良いだろう。

相場全体の動きとしては、相変わらず高いイメージ、ととらえられていると思う。グラフを用いて丁寧に説明したいところだが、今回は、相場はしばらく下がらないことが確定しているという、大切なことをお伝えしたい。

今から5年前は、何が思ったか思い出して欲しい。そう、コロナが発生したのが5年前の2020年なのだ。

この年は年初から大騒ぎになり、産業自体が止

### 5年前はコロナ、相場高騰は続く

「分けて考える」とも過言ではない。当然、新車製造・販売もほぼ停滞、もしくは停止した。そして、5年といえ、2回目の車検周りで、もうお分かりだろう。今年は5年落ち車検切れの車両の発生が、著しく低い年回りになるのである。

結果、5年落ちの下取りの発生が極端に少なくなる。つまり、中古車の発生量が限られるということになり、需給の関係から、中古車相場は上方に引き上げられることになる。

さらに、仕向け国の需要が現在も強く、輸出台数も新記録ペースで推移している状態だ。

本紙では、今年は夏

で相場は徐々に下がり、年末に向けて上昇するだろうと予想していたが、世界の紛争によるインフレ、サプライチェーンの乱れに加え、トヨタが国内登録に本気を出しているとは言えない状況が続く可能性が高い。

が、相場上昇を早めてしまったと言えるだろう。国内小売りは、ただでさえ厳しい状況だが、今後も相場は高騰を続ける確率が高く、国内小売りに関しては厳しい環境が続く可能性が高い。

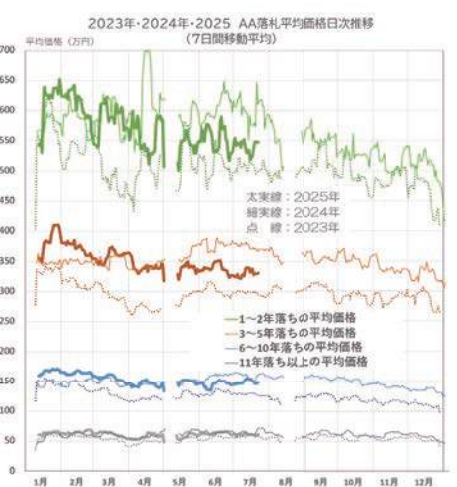
#### 国産車 AA落札平均価格 日々推移



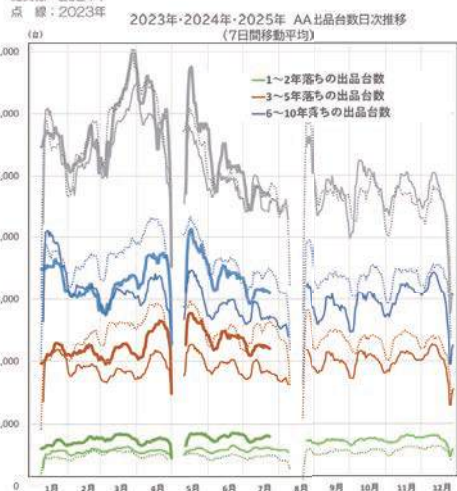
#### 軽自動車 AA落札平均価格 日々推移



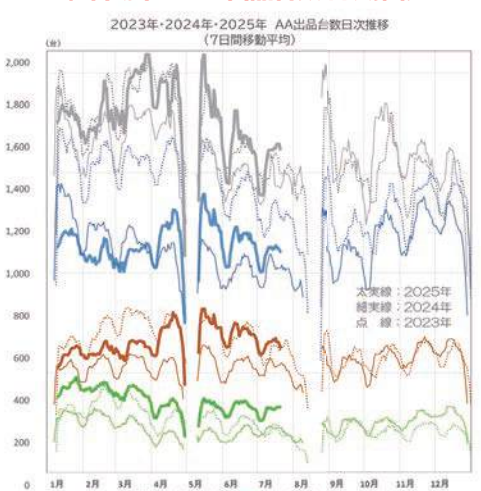
#### 輸入車 AA落札平均価格 日々推移



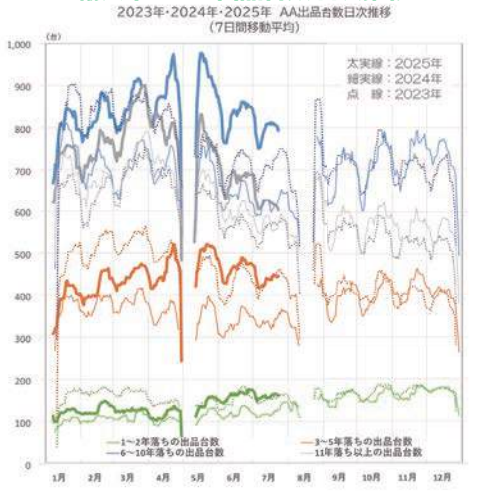
#### 国産車 AA出品台数 日々推移



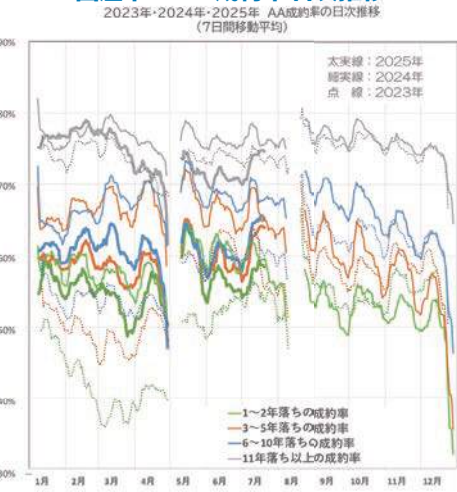
#### 軽自動車 AA出品台数 日々推移



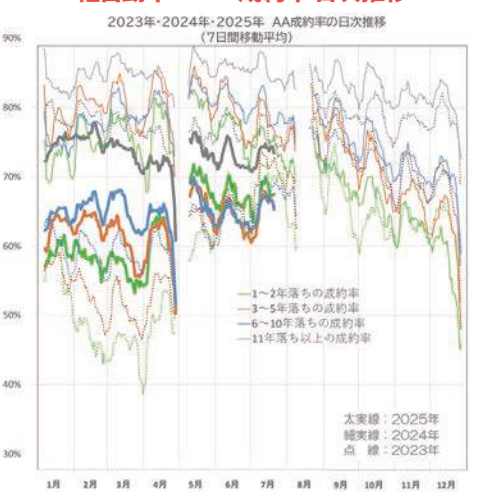
#### 輸入車 AA出品台数 日々推移



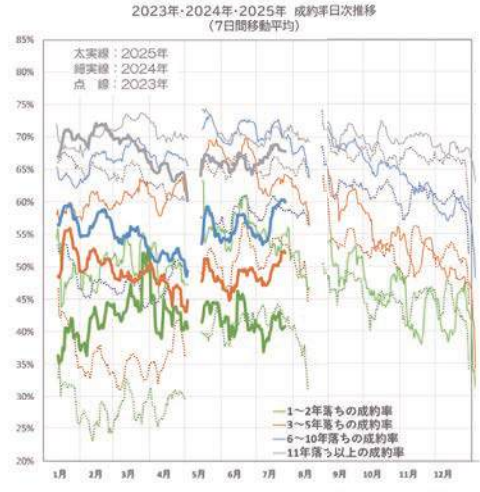
#### 国産車 AA成約率 日々推移



#### 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>