

無料版

11月号

ユーストカー
NEWS

毎月1日発行

第 151 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

中古車販売店

倒産

過去最多ペース

大転換時代到来

《9面・検査の匠オデッセイ(RC系)》独特なフロント骨格部の確認方法

《7面・そこが知りたい中古車輸出》スリランカ向けが半減、現地で何か?

《2面へつづく》

業界の転換点
中古車販売店倒産過去最
多ペースを深堀りしてみた

2025年に入って中
古車販売店の倒産が過去
最多ペースらしい。確
かに高騰相場が続いて
いる中で、小売りが厳しい
という声をよく聞く。しか
し、大手販売店において
は好調という声もある。
上場会社のIRを見て
も、それがわかる内容だ。
今号では、そうした
我々の業界の「実際、ど
うなのか？」をプロト
コポレーション社と共
同取材を行ない、その結
果をお伝えしていく。当
社単独による顧客アン
ケートだけではなく、よ
り多面的な角度の取材を
していくべきと考えたか
らだ。

そしてアンケートの回
答と現場の取材・ヒアリ
ングの結果に、大きな乖
離を感じながらも、掘り
下げていってみると、一
つの結論にたどり着い
た。今号の取材アンケー
ト結果とその掘り下げた
結果をしっかりと感じてほ
しい。

我が国においては、憲
政史上初の女性総理が誕
生した。政治が大きく変
化し始めているのを感じ
る。そして、中古車業界
においても、大きな転換

中古車流通プラットフォーム
10月1日(水) リニューアル

AUCNET CARS

仕入れ業務をパソコンでも!スマホでも!

AUCNET 40th Anniversary



スマホアプリ新登場
条件に合った
新着車両をお知らせ
ビジネスチャンス
を逃しません

オークネットの
特長



自動応札機能
ロボットによる自動応札で
忙しいあなたに代わります!



Web i-Aucモ!
オークネット会員なら
アイオークのWeb i-Aucモ
追加料金なしで利用できます



支払代行サービス
支払代行サービスで
入金前でも車両の搬出が
可能です



一括入札機能
大量に仕入れる方におすすめ!
複数車両をまとめて入札して
仕入れ業務を効率化

インターネットオークションで
113会場・年間500万台以上
にアクセス

新規入会・
資料請求は
こちら>>>



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/

点を迎えているのを今回の結果で強く感じた。皆様の今後の経営に必ず影響を与える内容だ。業界が今、どうなっているのかをしっかりと確認していこう。

「倒産最多ペース」を AI に聞いてみた

AI で記事を書くのか!? と勘違いしないほしい。AI の活用は、ネット上の情報を分析するための手段として用いられ、過去の事例やデータに基づいて、特定の傾向やパターンを抽出し、レポートや予測を提供する。以下は、Microsoft Copilot による分析結果である。投げた質問は「今年の中古車店の倒産過去最多ペースと聞くが、その状況はどうなっていますか」である。

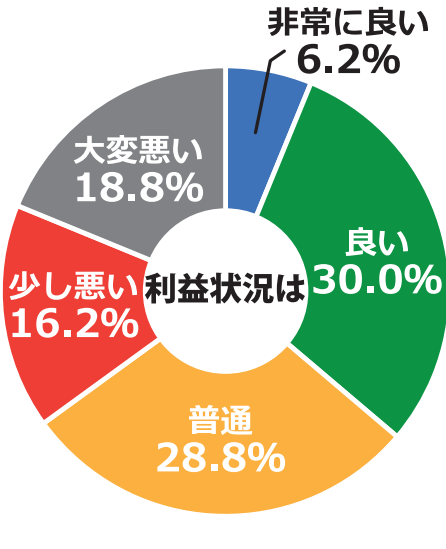
● AI による回答
2025 年は中古車販売店の倒産が急増しており、過去 10 年で最多ペース。1 月～9 月で 82 件が発生し、前年同期比で約 1.5 倍に増加している。

【倒産件数と推移】

- 2025 年 1 月～5 月の倒産件数は 50 件（前年同期は 32 件）で、13 年ぶりの高水準。
- 9 月末時点では 82 件に達し、2018 年の年間最多記録（93 件）を超える可能性が高いとされている。

【倒産の主な原因】

- 販売不振（64 件）…仕



【倒産の特徴】
● 倒産形態…破産が 78 件と大多数を占める。
● 負債規模…1 億円未満が全体の約 80%、中でも 5000 万円未満が最多（66%）。

入価格の高騰により、売れ筋車両の確保が困難に。● 従業員数…5 人未満の零細企業が 72 件と圧倒的多数。● 地域別…関東（27 件）、近畿（13 件）、中部・九州（各 12 件）、北海道（7 件）…既往の経営難が尾を引いたケース。

【経営環境の悪化要因】

- 中古車価格の高騰…新車の供給不足（半導体不足や円安の影響）により、中古車需要が急増し、価格が上昇。
- 仕入れ難と利益率の低下…小規模業者は資金力が乏しく、仕入れが困難に。
- 業界の信用失墜…2023 年の大手販売店事件以降、不正問題が相次ぎ、消費者の信頼が低下。
- 顧客トラブルの増加…代金支払い後に納車されないなど、トラブルが報告されている。

編集部視点…AI の検査結果と現場のギャップ

我々の役割は、こうした情報が事実かどうかを、正確に伝えることにある。そのため、ユーストカードットコム製品の会員を対象に、アンケートを実施したところ、意外な結果が得られた。業績が「よい」の回答の割合が思いのほか多かったのだ。

勉強熱心なユーザー層

● 従業員数…5 人未満の零細企業が 72 件と圧倒的多数。● 地域別…関東（27 件）、近畿（13 件）、中部・九州（各 12 件）、北海道（7 件）…既往の経営難が尾を引いたケース。

このように、2025 年の中古車販売業界は、外部環境の変化と業界内の構造的課題が重なり、とくに小規模事業者を中心に、厳しい状況が続いています。

なるほど、これを見ると、業界の景気は悪い、と判断するのは当然だろう。

数字を見る限り、悪くはない結果に見える。（左上の円グラフ）

この結果と「倒産過去最多ペース」の情報に、乖離を感じるのはいずれも同じだろう。そこでアンケートの結果で、最近の利益が「非常に良い」と

ゆえの傾向かとも考えたが、それはあくまでも我々の推測に過ぎない。現状をしっかりと掘り下げ、その実態を正確に把握することが不可欠である。AI による情報収集は有効な手段であるが、現場の声との照合を怠れば、本質を見誤る可能性がある。それでは、アンケートと直接取材の結果をお伝えしよう。

ユーストカードットコムの製品利用者に対してのアンケート

数字を見る限り、悪くはない結果に見える。（左上の円グラフ）

この結果と「倒産過去最多ペース」の情報に、乖離を感じるのはいずれも同じだろう。そこでアンケートの結果で、最近の利益が「非常に良い」と

「良い」を選択した販売店に、直接電話で取材を試みたところ、我々の予想していた内容が見えてきた。

利益状況が「良い」の正体

結論から言うと、利益状況が「非常に良い」または「良い」と回答した販売店は、その多くが「小売」ではなく、「買取」や「A A 販売」「業販」などを通じて、利益を上げていることがわかった。一方で、大手販売店や地域密着型の販売店は、相場高騰の現状に

おいても、小売でしっかりと利益を出している現状もみられた。

また、「良い」と回答した店舗の利益水準が、我々の想定とは異なっていた、という点も注目すべきである。小売の台当

利益状況が良い、という小規模の小売店に直接取材すると、共通点があることが明らかにになった。それは小さいながらも「顧客管理」を徹底し、堅実に店舗経営を実践し

たり利益が 10 万、月販 10 台以下の販売店も「良い」を回答しているのだ。良い「食べられていない」という意味合いで、使

われているといえる。アンケート上は同じ「良い」という選択肢でも、「最低限、食べていける」というニュアンスで使われている可能性が高く、アンケート上は同じ「良い」という選択肢でも、

実現したことで「個々のキャリアに合わせた的確な提案ができるようになり、成約率が高まった。仕組み化するまでに時間を要したが、P D C A が回り出してからは、着実に利益を確保している」と、手応えを掴んでいる。

また、九州の小規模店舗では、顧客管理に加えて「地元客との接点強化に取り組んでいる」と話す。「長いスパンで接点を考えた場合、地元客をいかに確保していけるかになる。そのため、車を売るだけでなく、サービス部門の一層の強化、また感謝祭など利益度外視のイベントを開催して、既存客との絆を弱めないように、新規客を絶えず取り込むようにしている」と地域密着の重要性を説く。

てきた会社である。それらの会社が、この厳しい環境下でも「利益状況は非常に良い」と回答していた。

関東のある販売店では「顧客をしっかりと分類し、どのお客様にどのようなアプローチするかを仕組み化している」と話す。

この店舗では、それを実現したことで「個々のキャリアに合わせた的確な提案ができるようになり、成約率が高まった。仕組み化するまでに時間を要したが、P D C A が回り出してからは、着実に利益を確保している」と、手応えを掴んでいる。

また、九州の小規模店舗では、顧客管理に加えて「地元客との接点強化に取り組んでいる」と話す。「長いスパンで接点を考えた場合、地元客をいかに確保していけるかになる。そのため、車を売るだけでなく、サービス部門の一層の強化、また感謝祭など利益度外視のイベントを開催して、既存客との絆を弱めないように、新規客を絶えず取り込むようにしている」と地域密着の重要性を説く。

て、人材育成をこの店舗よりも取り組んでいる。お客が来店しても、受け皿がしっかりとない」と逆効果。小売店を運営していて、ここをやらなない店舗があるのが不思議ではない」と話す。

直接取材して見えたのは、規模の大小に関わらず、顧客管理と人材育成を徹底した企業が利益を挙げているということ。経営を地道に堅実に実践してきた会社は、結局、どんな環境下でも強いのだ。

『小売りに特効薬はない』という言葉をよく耳にする。ある大手中古車販売店の社長も「短期的な利益追求に走ることなく、長期的な視点で顧客との信頼関係を築くことがすべて。この厳しい時代では、こうした強い会社づくりが不可欠だ」と言い切っている。

また、九州の小規模店舗では、顧客管理に加えて「地元客との接点強化に取り組んでいる」と話す。「長いスパンで接点を考えた場合、地元客をいかに確保していけるかになる。そのため、車を売るだけでなく、サービス部門の一層の強化、また感謝祭など利益度外視のイベントを開催して、既存客との絆を弱めないように、新規客を絶えず取り込むようにしている」と地域密着の重要性を説く。

この店舗では、この一環として中古車レンタルを開始した。これも賃借料が目当てではなく、「顧客化の入口づくりが目的」だと明確だ。

一方、中国地区の中堅店舗では「顧客管理は当たり前。それにプラスしている感じがする」

相場が高騰していても悪くない、ということですか？

「8 月から小売はよく動いています。例年は 9 月に活性化するのでありますが、前倒しで 8 月が良かったです。9 月以降は、前年より少しショートしている感じがする」

調子はどうですか？

「過去最高益に届くかどうか、という感じですね」

へ大手販売店とアライアンス

次に大手販売店に聞いてみた。

8 月額わずか 8,000 円 2025 年 8 月新登場! 最先端のクラウド自動車整備システムに乗り換えよう!

Quicar クラウド車検整備請求システム

なら「安価」で使いやすく、顧客管理・入出庫管理もこれひとつ

Quicar クラウド車検整備請求システム

詳しくはお気軽にお問い合わせください。03-5544-9106 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

「小売の台当たり利益はいくらですか？」
「小売の台当たり利益は25万円。金融（ローンバック等）を入れると32万円前後です」

「小売販売台数を100とすると、その仕入れ先はどのような割合ですか？」
「買取車両65%、オークション30%、その他（リースアップ車、未使用車等）5%です」

「先ほどの小売台当たり利益は、どちらの仕入れも含めた数字ですか？」
「そうです。全体平均です」

「ということは、直接買取した場合の小売利益は、もう少しあるということですね？」
「そうですね」

「言わずもがな、大手企業は日々、数値を精緻に分析し戦略を練っている。弊社製品も多数ご利用いただいております、それに伴い、製品に対する改良の要望も多くいただく。週ごとの小売プライスをチェックし、適正価格への調整を行なうほか、売れ筋商品の動向についても、日々分析がなされている。例えば、価格を一定水準まで下げた際に、小売サイトのアクセス数がどの程度増加するか、といったデータ分析が行なわれている。」

これらの取り組みについては、訪問取材の際にも詳細を伺うことができた。

「コロナで始まった相場高騰はもう恒久化戦略を描かないでやっていく状態は終わり」
「コロナが始まって以来の中古車相場高騰は、大きく下落をしないで現在まで来ている。過去最高の水準で、高値張り付きのままだ。」
この中古車相場高騰は、新車は「待たされるもの」という認識が標準化してしまったことに起因している、といっても過言ではない。メーカーも「待たせた方が得」ということに、気づいてしまったようである。

「コロナ以降の我々の業界は、すでに大転換を迎えている状態なのだ。それに気づかないと、取り返しがつかないことになる。」
車を置いておけば売れる「ツボ売り」で始まった中古車販売業も、当時の経営者の引退はすでに始まっていて、高齢化や跡継ぎが見つからずに廃業も多いと聞く。今までの「中古屋さん」商売をしていた会社が入れ替わり、「中古車販売業」として、戦略を持った経営者が業界をリードしていく時代となるだろう。つまり、業界のメンバーの入れ替え、新車販売の供給不測と、中古車

相場の恒久化によるパラダイムシフトの真つ最中であるゆえに、先述した最多ペースの倒産になっているのである。

しかし、そんな転換期には、新しい芽も出てくるのが世の常。旧ビッグモーターからの独立組も多いと聞く。また、ユーチューブの高視聴率番組でもお馴染みの株式会社BUDICA（パディカ、中野優作社長）なども、この転換期に成長した代表格の一つといえるだろう。

これまでお伝えしたように、戦略なしで中古車販売を経営していくのは、非常に厳しい時代になった。大手が良い、中小が悪いのではなく、大手は戦略的に経営を行なっていることが当たり前に、中小は相対的に戦略無しで経営している割合が、相対的に多いゆえに「中小は悪い」というイメージになっているのだ。

はつきり言う「戦略的経営を行なっているところは良い」「戦略がないところは悪い」ということである。

戦略というと難しく考えてしまうが、顧客管理を行ない、顧客ごとに喜んでもらえることを真剣に考えてルール化すれば、それが戦略になる。知恵を絞る、お客様のために汗をかく企業が勝ち進むことは、間違いないといえる。

●プロトコーポレーション社の取材結果は……

自動車流通新聞を発行するプロトコーポレーションが実施したアンケートによると、販売店の利益状況は「非常に良い」という回答はなく、「良い」という回答は少なく、「普通」「少し悪い」に二分されている。

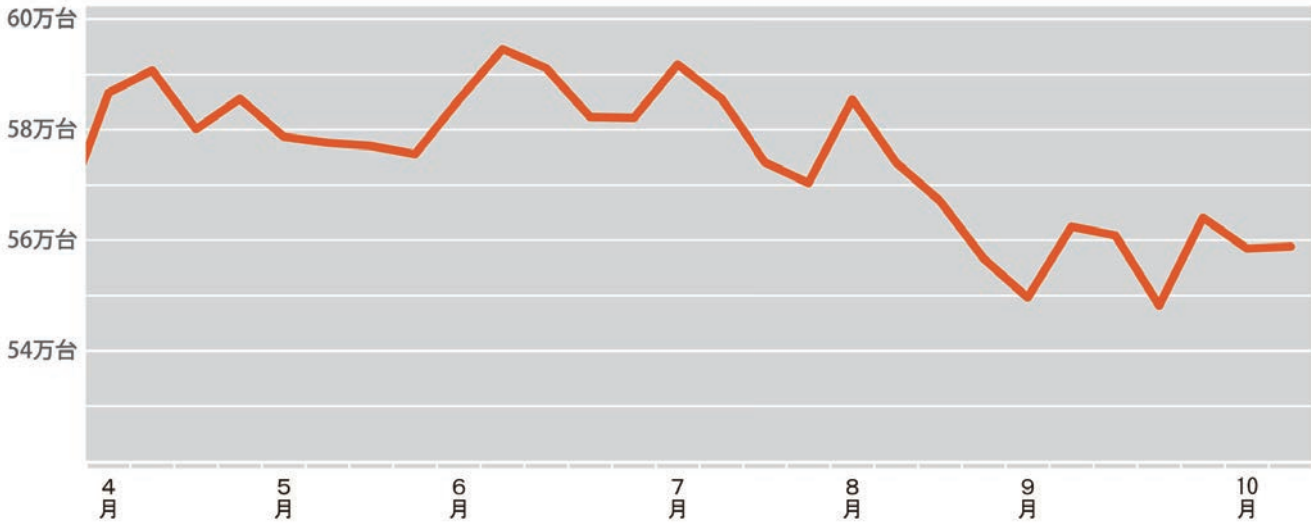
その背景には「小売1台あたりの粗利上昇」「良質な車の下取りや買取による利幅の確保」「薄利多売から、車の質を上げることで利幅を増やした」という成功例が挙がっているほか、ニーズに沿い、ハイブリッド車などの取り扱いが、好循環を生んでいるなどの「良い」とする理由が見られた。

しかし、多くの店舗では、仕入れ原価の上昇とくにオークション（A A）相場の高騰が共通課題となっており、「利益が取れない」「仕入れが高い」「売値は変わらない」ため、利益が取れない状況や、A A相場高騰による仕入れ台数の減少、回転率を上げるための長期在庫処分による利益率の低下など、相場高騰が収益を圧迫している実態も明らかになった。また、整備中心の業態の店舗では、相場にあまり影響はない、という回答もあった。

「コロナ禍以降の中古車相場は高値持続の傾向があり、仕入れに苦勞しながらも、取り扱い台数増加や、基盤顧客の安定化による利益増といった良い変化がある一方で、小売は厳しいのにA Aは好調という状況や、連休中の客足の鈍化、需要期らしい来店が減少していること、買い替えではなく廃車依頼が増加し、下取りがとくに減少しているほか、「安いクルマよりも長く乗れる質の良いクルマを求めるユーザーが多い」というニーズの変化など、市場や顧客行動の変化にも直面している。また、昨年より少し落ちたものの、今年は回復傾向にある、という回答もあった。

これらの状況を踏まえ、多くの販売店が今後の対策として、顧客囲い込み強化や基盤顧客の流出防止、安心材料の拡充といった顧客対策に注力する意向を示す。また、ネット集客に注力し、コンテンツ改善を図るや、リース販売への注力、SNSの活用、買取案件の発掘活動など、集客・販売方法の多様化を図る店舗もある。事業基盤の強化では、整備のリフト増設や整備メニューの充実、従業員の増員をめざす声も上がった。

ゲーネット掲載台数の推移 (2025 年 4 月～)



※グラフの出典：プロトコーポレーション調べ ※月によって4週間、5週間の月があります

着目したいのは、今年の夏からの掲載台数の下落だ。掲載台数が減少しているのがわかる。これと出品台数の減少、および相場高騰が益明けから顕著なことが重なる。現場取材からは「高くて買えない」の声も多く聞かれた。また、相場の高騰を見て、在庫をオークションに出品して利益を確保したこともわかった。だが、その在庫を埋めることができていないのが現状である。それがこのグラフの正体だ。このことから、中古車販売の環境は、転換時期を迎えていることがわかる。

国内唯一のトラック専門オークション

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

IMA 東京会場

千葉県印西市枚の台3-1-1 TEL:0476-42-5121
毎週水曜日11:00スタート
11月5日 第1641回 オークション
12日 第1642回 いすゞユー・マックス創立記念
19日 第1643回 オークション
26日 第1644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
11月6日 第1257回 オークション
13日 第1258回 いすゞユー・マックス創立記念
20日 第1259回 オークション
27日 第1260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
11月7日 第1802回 オークション
14日 第1803回 いすゞユー・マックス創立記念
21日 第1804回 オークション
28日 第1805回 オークション

いすゞユー・マックス
創立記念

来場記念品
「ロゴ入り遮光折りたたみ傘」

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

速報

ロシアでリサイクル料金「160馬力」引き上げ開始か



238HP / 350N-m をうたう吉利汽車「Monjaro」
(同社のロシア公式サイトから)

ウクライナ侵攻以降、ロシアで頻繁に引き上げられるようになった自動車リサイクル料金。来月12月に再び改定される見通しだが、今回は160馬力以上の高出力車を対象に引き上げられる模様だ。変更の内容と中古車輸出への影響をお伝えする。

リサイクル料金はこう変わる

ロシアのリサイクル料金は2023年8月の改定後、24年10月、今年1月と、最近頻りに引き上げられていた。背景には、長引くウクライナ侵攻による軍事費の増加と、西側諸国の経済制裁によって、ひつ迫する財政を補う意図があることは想像に難くない。

今回の改定は、当初11月1日の実施とされていたが、日本の中古車の主要陸揚げ港がある、ウラジオストク市で抗議活動が行なわれたことなどから、1カ月延期されたという。

それでは、今回の改定はどのような内容なのだろうか。まずは現在のリサイクル料金を確認しよう。

ロシアの自動車輸入体系は、大きく分けて商業輸入と個人輸入の2つがあり、リサイクル料金についても同様で、排気量3000ccまでの料金

商業輸入の場合のリサイクル料金

2025年10月現在

排気量等	製造から3年以内		製造から3年以上	
	ロシアルーブル	日本円換算	ロシアルーブル	日本円換算
電気自動車 (シリーズ方式ハイブリッド含む)	32,600 P	¥61,940	122,000 P	¥231,800
排気量1000cc まで	81,200 P	¥154,280	207,200 P	¥393,680
排気量1000cc 以上 ~ 2000cc まで	300,600 P	¥571,140	528,800 P	¥1,004,720
排気量2000cc 以上 ~ 3000cc まで	844,800 P	¥1,605,120	1,279,000 P	¥2,430,100
排気量3000cc 以上 ~ 3500cc まで	970,000 P	¥1,843,000	1,485,000 P	¥2,821,500
排気量3500cc 以上	1,235,200 P	¥2,346,880	1,623,800 P	¥3,085,220

出所：ウラジオストク税関

個人輸入の場合のリサイクル料金

2025年10月現在

排気量等	製造から3年以内		製造から3年以上	
	ロシアルーブル	日本円換算	ロシアルーブル	日本円換算
電気自動車 (シリーズ方式ハイブリッド含む)	3,400 P	¥6,460	5,200 P	¥9,880
排気量1000cc まで	3,400 P	¥6,460	5,200 P	¥9,880
排気量1000cc 以上 ~ 2000cc まで	3,400 P	¥6,460	5,200 P	¥9,880
排気量2000cc 以上 ~ 3000cc まで	3,400 P	¥6,460	5,200 P	¥9,880
排気量3000cc 以上 ~ 3500cc まで	970,000 P	¥1,843,000	1,485,000 P	¥2,821,500
排気量3500cc 以上	1,235,200 P	¥2,346,880	1,623,800 P	¥3,085,220

出所：ウラジオストク税関

ロシア向け主要中古乗用車の出力 (2025年1~9月)

台数別 ランキング	メーカー	車名	型式	排気量	kW	PS	備考
1	ホンダ	ステップワゴンスパダ	RP3	1,496	110	150	ターボ付
2	ホンダ	フリード	GB3	1,496	87	118	
3	ホンダ	ヴェゼル	RU1	1,496	96	131	
4	スバル	レヴォーグ	VM4	1,599	125	170	ターボ付
5	トヨタ	ウィッシュ	ZGE20W	1,797	106	144	
6	ホンダ	フリード	GB5	1,496	96	131	
7	ホンダ	フィット	GR1	1,317	72	98	
8	ホンダ	フィット	GK3	1,317	73	100	
9	トヨタ	ヤリスクロス	MXPB10	1,490	88	120	
10	トヨタ	ライズ	A200A	996	72	98	
27	スバル	フォレスター	SK5	1,795	130	177	ターボ付

中古車輸出情報Web調べ

韓国向け主要中古乗用車の出力 (2025年1~9月)

台数別 ランキング	メーカー	車名	型式	排気量	kW	PS	備考
1	日産	リーフ	ZE1	-	110	150	EV
2	トヨタ	ハリアー	MXUA80	1,986	126	171	
3	トヨタ	ランドクルーザープラド	TRJ150W	2,693	120	163	
4	トヨタ	ハリアーハイブリッド	AXUH80	2,487	131	178	HV
5	トヨタ	RAV4_5D	MXAA54	1,986	126	171	
6	トヨタ	プリウスPHEV	ZVW52	1,797	72	98	PHEV
7	ホンダ	CR-Vハイブリッド	RT6	1,993	107	145	HV
8	トヨタ	アルファード	AGH30W	2,493	134	182	
9	トヨタ	カローラクロスハイブリッド	ZVG15	1,797	72	98	HV
10	日産	ノート	E13	1,198	60	82	

中古車輸出情報Web調べ

※リーフを除き出力表示はエンジンデータのみでモーター出力は含まない

目的は中国車の抑制か

ロシアの自動車リサイ

は、商業輸入が非常に高額に設定されている半面、個人輸入は優遇されている。現地の報道を総合すると、今回の改定の対象の結果、最高出力がカタログ値で160馬力以上の車両を個人輸入すると、料金は商業輸入と同額になるという。これまでリサイクル料金には馬力の概念はなかった。後述するが、ここに今回の改定の意図があるようだ。

なお、未確認情報だが車齢30年以上の車両は、条件によってはリサイクル料が免除されるという。

ロシアの自動車リサイ

侵攻開始以降、日本を含む西側の完成車メーカー

クル制度は2012年8月、同国が世界貿易機関(WTO)に加盟した際に、自動車輸入関税を削減する一方で「製造及び消費廃棄物に関する連邦法を改定して導入した。実際の目的は廃棄車両の適正処理ではなく、新車市場に海外生産車が増えないようにするためと見られている。

リサイクル料金は国産車、輸入車を問わずすべての新車、中古車に課せられるが、政府は補助金

の名目で国産メーカーにほぼ全額を払い戻すためだ。

ロシアではウクライナ

馬力。一方の中国車はというと、CHERRY(奇瑞汽車)やGEELY(吉

が生産と販売から撤退。現在は、ロシア民族系メーカーのアフトヴァー(乗用車ブランドはラーダ)と、ロシア寄りの姿勢を鮮明にしている中国の車両で占められるようになった。

中国車の販売比率はすでに6割に達している。度重なるリサイクル料金の引き上げは、その中国車をけん制する目的があるとされる。

では、今回のリサイク

ル料金改定は日本の中古車にどのような影響があるだろうか。

日本の中古車輸出への影響は？

実は、本紙の調査では、ロシアに行っている中古車で160馬力を超えるものはほとんどないことが分かった。これは偶然ではなく、23年8月に日本政府が定めたロシア向け自動車輸出規制によつて、排気量1900cc以上の内燃機関車(ガソリン車、またはディーゼル車)と電動車(HV、PHEV、EV)の輸出が禁止されたことが大きい。

この条件で、160馬力以上のものはレヴォーグ(VM4)、フォレスター(SK5)、レガシィアウトバック(BT5)、シビック5HB(F11)、ZRRV(RZ3)、F20系BMW1シリーズ最終型(1A16。販売期間：15年5月～17年8月)などで、車種は限

られている。

では、影響は少ないのかというと、実はそうではない。ロシア向けは日本輸出規制以降、第三国を経由する、いわゆる迂回輸出が横行しているからだ。

影響はむしろ迂回輸出

ロシア向け輸出規制の実施直後から、中古車輸入が急増した韓国に行っている中古車を表にまとめたのでご覧いただきたい。わざわざ遠回りしてまでロシアに行くだけあって、排気量1900cc以上の内燃機関車と電動車が多い。これら車両の相場は注視していく必要があるだろう。

ARAI INFORMATION

アライオークション名古屋
開場2周年オークション開催
11月11日(火)総合機械
11月15日(土)バントラ



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



お客様大感謝祭に 約 3500 名が来場

7月末にはBYD店を開設、EV強化を進める

山形県の大手中古車販売店、カーサービス山形(小川大輔社長)は10月4日(土)および5日(日)、「お客様大感謝祭」を本社・山形店で開催。2日間で3498名が来場した。

これは毎年1回、顧客を対象に実施している最大規模のイベント。毎年数千名の顧客が訪れるため、同店のすべての展示車を他店に分散して開放。この2日間は車の販売等は一切せず、車検の予約受付のみを実施し、1308件の車検を受注した。

イベントの内容は、空くじなし・家電品や日用品が当たる大抽選会のほか、キッチンカーの出店、子供向けには、ぬり絵コンテストや落書きカー、塗装体験や整備体験をはじめ、ここではすべてを紹介しきれないほど数多くの企画を用意。

さらに特設ステージでは、ものまねやお笑いのライブ、イントロクイズなど、家族連れが飽きさせない工夫を随所に凝らし、約3000坪の敷地内は、開場から来

場者で常に一杯となった。

なお、同社では、この2週間後にも日本海側の酒田店で同様のイベントを開催。こちらは2日間で1096名が来場し、344台の車検を受注した。

この大感謝祭について小川社長は「カーサービス山形のすべてが凝縮されている」と話しており、こう続ける。

「お客様に笑顔になってもらうことが最大の目的。このようなイベントを社員が自主性を持ってすべてを考え、実施している。お客様も楽しく、そして社員も楽しく。そこでコミュニティーができて、また今後のお付き合いにつながっていく」と語る。

ちなみに、カーサービス山形の掲げる今年のテーマは『2025年もファンを増やそう!』というもの。この言葉には、お客様のファンを増やすだけでなく、社員にもファンになってもらおう、という意味合いが込められている。顧客だけでなく社員も大切にするその姿勢に、同社の強さを垣間見た。

カーサービス山形



特設ステージもイベントが盛りだくさん。すべて社員が企画したという

BYD店オープンで 「顧客の生活を豊かに」

そんなカーサービス山形のグループ会社、EVライフデザイン山形(同社長)は、7月末にBYDの正規ディーラーをオープンした。

この新拠点は、山形市あかねヶ丘の県道51号線沿いに位置。東北では初のサービス工場併設のBYD店で、オープンから2ヵ月余りで25台~30台規模を販売するなど、上々の滑り出しをみせた。今回のBYD店開設の狙いにつ

いて小川社長は「EVによるランニングコストの負担軽減で、お客様にもっとストレスなく車に乗ってもらいたい、という想いがひとつ。車に掛かるお金をレジャーなどに回すことで、お客様の生活をより豊かにしたいという気持ち」を挙げる。

続けて「もうひとつが、新車の仕入れが難しくなっている状況下で、これからも安定して新車を販売していくにはディーラー権が必要と考えていた。今後、EVのシェア拡大が予想されるなかで、BYDは大きな可能性を秘めている。当社にとっての新たな挑戦であり、将来を見据えた戦略のひとつ」と話した。

同社では、昨年からソーラーカーポートの取扱いをはじめると、EV対応への強化を着々と進めている。今回のBYDのディーラー権取得もこの一環。世界的な脱炭素化の流れの中で、こうした取り組みを通じて企業の持続的な成長、そして社会への貢献を果たしつつ、将来への布石として新たな事業基盤の確立をめざしていく。



親子で楽しめる催し为中心。社員も一緒になって笑顔で迎える



山形店は来場者で一杯のため展示車を他店に移動して開催



山形県で8店舗を展開する同社。写真は小川大輔社長



BYD AUTO 山形は東北初の整備工場併設店



売れ筋は SEALION7 と DOLPHIN という

MIRIVE 大阪



2025年11月の開催スケジュール

毎開催全コーナー1台1台流札時出品料1,000円

11/6 通常AA	◆出品賞
11/13 もみじまつりAA	●お取引賞&スクラッチ (お取引11台以上→1枚、5台以上→2枚、10台以上→3枚)
11/20 オータムフェスタAA	★全コーナー1台1台出品3台以上で 何台でも流札時出品料1,000円!!
10/27 通常AA	◆出品賞

※大型車は通常手数料となります

MIRIVE

MIRIVE WEBサイトから
Mライブで埼玉・大阪・愛知の車が見えます。

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


東京会場
 Challenge Advance Assist

第1264回 開設26周年記念AA

11.11 TUE

セリ開始 10:00 START

出品または落札1台以上賞

サイコロ チャレンジ!

サイコロの出た目の合計数だけ
ポッキー&プリッツ
がもらえる!



サイコロは2個ふります!
出た目の合計数が5個以下でも**必ず5個**もらえます!

特別賞
サイコロの目
1&1

発酵バターを加え
コクと風味の増した
プレッツェル
**バトンドール
アソートセット**



必ずもらえる!!

出品3台以上賞 **2品**から選べる



**国産和牛
A5ランク 1kg**



**国産
新米
2025年度新米 5kg**

4品から選べる **出品2台以上賞**



**熊本県産みかん
約3kg**



**特茶
伊右衛門 特茶
24本入り**



**レッドブル エナジードリンク
24本入り**



**カップヌードルBIG
1ケース(12個入り)**

出品または落札 1台以上賞 **出品2台以上賞** **出品3台以上賞**

重複可!

ご来場賞!!

POS登録で
キッチンカーおやつ券進呈!



成田ゆめ牧場
SINCE 1887 NARITA DREAM FARM









**ジェラート
肉巻きおにぎり
アップルパイ
コーンスープ**



好きなもの
お一つ
選べます!

※なくなり次第終了となります

※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。 ※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。

11月
オークション
スケジュール

11/4(火) 第1263回
レギュラー AA

**全車
出品料無料**
(流札時)

11/11(火) 第1264回
開設26周年
記念AA

11/18(火) 第1265回
レギュラー
AA

11/25(火) 第1266回 **周年感謝祭AA**

全車出品料無料 (流札時)

出品x落札1台以上賞!!
りんご

ご来場POS登録で
2026年
CAAオリジナル
カレンダー進呈!



株式会社シーイーエー 東京会場
TEL.04-7160-6000 FAX:04-7160-6010

〒277-0923 千葉県柏市塚崎1395番地1 毎週火曜日開催 AM10:00スタート
<http://www.caanet.jp> WebのことならTC-web ☎ <http://taacaa.jp/>



そこ
が知りたい

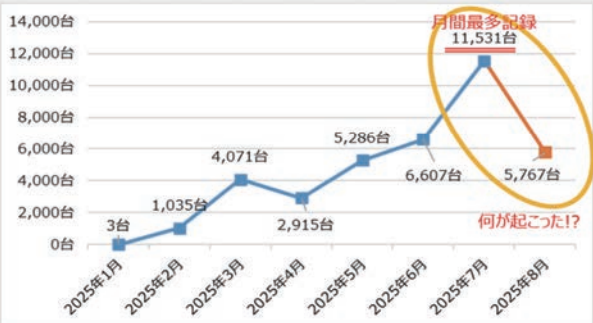
中古車

Vol.150
輸出

レポート

NPO 法人 自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

2025 年 1 月～8 月 スリランカ向け中古車輸出台数
(乗用車+商用車) 月間推移



出所：財務省貿易統計

スリランカ向け主要中古乗用車 (2025 年 1 月～8 月)

メーカー	車種名称	W型式	主要グレード	主要年式
ホンダ	ヴェゼルハイブリッド	RV5	eHEV_Z	2025
トヨタ	ヤリス	KSP210	X	2023
トヨタ	ライズハイブリッド	A202A	ハイブリッドZ	2025
ダイハツ	ミライース	LA350S	XリミテッドSA3	2023
スズキ	ワゴンRカスタムZ	MH95S	ハイブリッドZX	2025
トヨタ	ヤリスクロスハイブリッド	MPXJ10	ハイブリッドZ	2023
トヨタ	ライズ	A210A	Z	2023
スズキ	ワゴンR	MH85S	FX	2023
トヨタ	ルーミー	M900A	G	2023
トヨタ	ライズ	A201A	Z	2023
トヨタ	ルーミーカスタム	M900A	カスタムG	2023
スズキ	エブリイバン	DA17V	ジョイン	2024
ダイハツ	タフト	LA900S	Gターククロムベンチャー	2023
ニッサン	クリッパーバン	DR17V	GX	2024
スズキ	アルト5D	HA37S	A	2024
ニッサン	デイズ	B43W	S	2023
スズキ	ワゴンR	MH95S	ハイブリッドFX-S	2024
トヨタ	ランドクルーザー250	TRJ250W	VX	2024
スズキ	スぺーシアカスタム	MK54S	ハイブリッドXSターボ	2024
ニッサン	ルークスハイウェイスター	B44A	ハイウェイスターX	2023

出所：ユーストカー編集部調査

スリランカ向け中古車 (乗用車) 輸出台数の
車種別内訳 & FOB 単価

該当車種	2025年1月～8月		
	台数	シェア	FOB単価
<=0.66L乗用車	13,288台	37.8%	1,361千円
0.66<and<=1.0L乗用車	6,826台	19.4%	1,882千円
1.0<and<=1.5L乗用車	1,614台	4.6%	2,164千円
1.5<and<=2.0L乗用車	123台	0.3%	4,207千円
2.0<and<=3.0L乗用車	1,200台	3.4%	6,254千円
3.0L<乗用車	566台	1.6%	10,237千円
2.0<and<=2.5Lディーゼル乗用車	2台	0.0%	4,175千円
2.5L<ディーゼル乗用車	165台	0.5%	8,786千円
ハイブリッド車(ガソリンHVでPHEVを除く)	9,593台	27.3%	3,269千円
ハイブリッド車(ガソリンのPHEV)	4台	0.0%	7,024千円
電気自動車	1,778台	5.1%	2,765千円
合計	35,159台	100.0%	2,446千円

出所：財務省貿易統計

スリランカ向け輸出が半減 短期的な変調をどう見るか？

これまで好調な中古車輸出を牽引してきたスリランカだが、8月に変調が生じている。7月は1万1531台の中古車が同国に向けて輸出されたが、翌8月は5767台とほぼ半減した。スリランカで今、何が起きているのか、またこの現象は一時的なものなのか、今後の見通しについてレポートする。

【変調の要因①】
港湾、通関、登録などの
業務がオーバーフロー

スリランカは、2022年にデフォルト(債務不履行)に陥った。そこに至るまで慢性的な貿易赤字が続き、主要な外貨獲得手段は外国人観光客誘致と、出稼ぎ労働に集中していた。

そんな中で、20年以降、コロナ禍に見舞われ、より外貨の確保が難しくなり、同国政府はあらゆる輸入品に対して立て続けに規制を発動。日本からの中古車輸出も事実上、5年間停止されていた。

同国への中古車輸出は半世紀以上の歴史があり、日本の中古車で同国の交通社会が成立していると言っても過言ではない。こうした現実がある中で、5年間も停止していたことにより、潜在的な需要はかなり膨んでいた。

そして、今年2月に解禁されたことで、せきを切ったように輸出台数が拡大したのが、現在の状況である。こうした経緯で、7月は

単月で1万台超の中古車が日本から輸出された。単月ではもちろん、ダントツの過去最高である。それも、この台数が同国第三の国際港であるハンバントタ港に集中した。どうやら、これによって港湾の作業や通関業務がオーバーフローしてしまっただけで、8月変調の第一の要因のようだ。

冷静に考えてみても、半年前までは取扱量がほぼゼロであったものが、一気に月間で1万台超の中古車を処理しなければならなくなったのである。港湾作業や通関業務などにおいて、スペースの確保や人員の補充で支障をきたしたのは、ある意味、当然のこととも言える。

また、同様に国内の自動車登録業務についても、この5年間は新車、中古車合わせても、全国でせいぜい月間100台にも届かなかった台数が、わずか半年で100倍になっているのだから、尋常ではない。

さらに、物流においても同じ現象が生じている。ハンバントタ港は、同国のほ

ぼ最南端に位置していて、首都圏のコロンボまで170kmもの距離がある。すべての車がコロンボに運ばれるわけではないにせよ、それだけの物量が新たに発生したことで混乱が生じているようだ。

ちなみに、これらの現象は解禁間もない4月にも起きていた。3月に大量に日本から中古車が輸入されて港湾内に溢れてしまい、作業が停滞して、入港しようとしていた船が沖合で1週間滞船したということが報告されている。

【変調の要因②】
中国製新車EV過少申告
問題で駆け込みが発生

改めて、冷静にスリランカのマーケットを考えると、5年振りに輸入を解禁したとはいえ、単月で1万台超は異常な台数である。

実は、輸入額の過少申告対策として、8月からL/C(貿易決済として銀行が振り出す信用状)が厳格化されるとの噂が現地では流れた。この影響によって7月に駆け込み需要が発生し、8月

はその反動と見方が変調の第二の要因として挙げられる。

この噂が流れたのには伏線がある。それは、中国製新車EVの輸入に関して、関税の過少申告(アンダーバリュー)問題が起きている。

実際に輸入された新車EV約1000台が港で差し押さえられた。こうしたこともあり、これが日本の中古車輸入にも飛び火するだろうとの推測から、噂が独り歩きしたのではないかと思われる。

ちなみに、この新車EVの問題とは、モーターの最高出力に関して、税負担を軽減する目的で過少に申告したことが指摘されている。

スリランカの見通しと
輸出車両の傾向

ところで、L/Cの厳格化という事実は見当たらず、あくまでも噂に過ぎなかったようだ。

最新の現地情報によれば、車両で溢れ返っていた港湾も落ち着きを取り戻し、通関業務や登録業務も順調に処理されているとのこと。

現在、受け入れ態勢に問題はないようだ。また、送り出す側の日本の港湾関係者に話を聞いても、今は6月以前に戻っているとのこと。そして、いまだ変わらず同国における日本の中古車の旺盛な需要は継続されている、というのが最新の状況である。

一方、今年8月までスリランカに輸出された中古車(乗用車)のFOB単価は24万6000円で、その総額は860億円にも達する。

その同額以上の関税収入が歳入として納められ、同国の再建に大いに貢献している事実がある。これに対して、IMF(国際通貨基金)も高く評価していることから、今後、規制を緩和することはあっても厳しくすることは考えにくい。

以上のことを総合すると、半減したとはいえ、同国では高い水準である8月の実績が大きな目安となり、今後も恐らく5000〜6000台規模で安定的に輸出されるという見方が妥当だ。

次は、解禁して以降に輸出された車両の傾向。前月号でも一部紹介しているが、以前(5年前)と比べ、軽自動車の需要が飛躍的に拡大している。今年1月〜8月までの実績でも、乗用車全体のうち37.8%を占めるまでになった。

これは、第一にガソリン価格の高さにある。スリランカのガソリン価格は、25年10月時点で1リットルあたり約356ルピー(約160円)だ。

日本人からすると、高いという感覚はないかも知れないが、現地の所得水準ありから見ると非常に高額であり、それゆえ燃費性能の高い軽自動車求められる。また、同国は道路事情

や都市部の渋滞もあり、軽自動車は小回りが利き実用的なこと。さらに輸入時の税率が低く、登録費用も抑えられるため支持されている。

次に需要が高いのは、同じ理由でHV、1000ccクラス、EVと続いている。直近の傾向としては、関税の税率が極めて低いことから、EVが増えているのが特徴である。

まとめとして、スリランカの今回の短期的な変調は、あくまでも一過性のことであり、しばらくは前述した車種を中心として、安定した台数が輸出されると見込まれる。今後も、スリランカが中古車輸出全体を牽引していくことだろう。

大切なお車運びます!! <http://www.touzai-kaiun.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)

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)

北関東営業所 群馬県伊勢崎市三和町1495-1 TEL : 0270-27-5005 (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)

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)

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)

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)

沖縄支店 那覇市銘苅3-22-33 R8ビル302号 TEL : 098-869-1031 (代)

CAA 中部会場
Challenge Advance Assist

秋の初出品 ジャンボAA

11/12 WED 水
AM 10:00 START

出品または落札
1台以上賞

出品3台以上賞
検査無し売切コーナー除く

名古屋ふらんす
香るモンブラン味

本ズワイガニ 2杯

※掲載の画像はイメージです。※賞品はAA当日、来場のみでの受け渡しとなります。

初出品系
5コーナー

初出品プレミアム
コーナー

初出品
コーナー

CAA中部初出品
コーナー

軽初出品
コーナー

輸入車初出品&輸入車
コーナー

限定で

出品料無料! (流札時)

11月AA
開催スケジュール

11/5 水 第1812回
レギュラーAA

11/12 水 第1813回
秋の初出品ジャンボAA

11/19 水 第1814回
レギュラーAA

11/26 水 第1815回
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



第145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』106

『ホンダ・オデッセイ (RC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、元祖ミニバンモデルで現在、中国から輸入・販売されている『ホンダ・オデッセイ (RC系)』を取り上げます。

レポート | 株式会社 ジャッジメント



■中国から輸入の5代目後期モデル

RC系オデッセイの販売開始は、なんと2013年！国内工場での製造が終了し、販売停止期間もありましたが、現在でも販売が継続されているロングセラーモデルです。

査定検査の現場では、初期モデルから現在の最新モデルまで頻繁に遭遇します。修復歴車遭遇率も10%を超えている状態で油断できません。

■ほぼ専用?! 超低床プラットフォーム

3代目 (RB系) から採用されている超低床プラットフォームを大幅に刷新。左右アッパーサポートは、ボディとボルト装着ですが、ロアサポートを含む他ラジエーターコアサポート部は、溶接装着されています。

他では見ない、独特な形状の印象を持つフロント骨格部ですが、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およびフロントサイドメンバー先端部・画像①赤丸)』は目視で確認可能。ところが、エンジンルームを部分的に覆うカバーが、その意欲を削いでしまいます。

■フロントエリア攻略法

画像①のように、カバーを外すこともできますが、ユーザー立会いの査定環境ではそれも困難。そこで注目したいのがヘッドライトユニットの製造日ラベル (画像②赤丸) です。前号の 90 系ヴォクシーでも紹介しましたが、国産メーカーのモデルでも、こうしたラベルを見かけるようになりました。

車検証に記載された初年度年月日と比べれば、交換歴を確認することが可能。外板部位の状態見極めと併せてチェックしたいポイントです。

■カバーを外さないでも確認可

フロントフェンダーの交換歴チェックで欠かせない、フランジ部の取付ボルトはカバーで覆われており、そのままでは確認できません。フロントピラー側の取付ボルトを確認することで対応もできますが、画像③赤丸のように、カバーを浮かせて確認することもできます。

正確には、フロントフェンダースターの取付ボルトですが、このスターはフロントフェンダーとリベット接合された一体型なので問題ありません。

さらに画像③黄丸のボルトは、左右アッパーサポートをフロントインサイドパネル上部で留める取付ボルトのため、交換歴チェックの参考に

することも可能。

損傷リスクの高いフロントインサイドパネル (画像④赤丸)・サイドメンバー先端部 (画像⑤赤丸) も、カバーを外さないで確認することが可能です。

ただし、それぞれ奥まった位置にあるので、検査用ライトは必須。とくに、フロントインサイドパネルは前部が下方へ伸びるホンダ車特有の形状 (画像⑤) となっているので、ライトで照らさないと確認は困難です。



画像①4つのポイントを中心に修復歴チェック (画像は上部カバーを外した状態)



画像③隙間から見える3つのボルト (画像は新車状態)

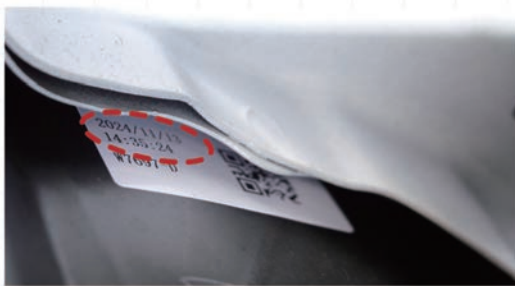


画像⑤確認には検査用ライト必須 (同)

■リヤエリア攻略方法

リヤエリアは、バンパー下側からの確認が可能。アンダーカバーも無く、リヤフロア全体を観察することができます。

リヤエンドパネルとの接合部を中心に塗布されたシーラントや、塗装に不自然さはないか？ 板金修理跡が残っていないか？ そして損傷リスクの高いリヤバンパーステー (画像⑥赤丸) を中心に確認を進めましょう。



画像②2024年11月製造のヘッドライトユニット



画像④バンパーホースメントと接合された先端部 (同)



画像⑥わずかに見えるバンパーステー (同)

知っておきたい / インспекション・データ

修復歴遭遇率 (弊社検査実績) 14.2% 未満

■車台番号刻印位置・・・センターフロアパネル (運転席脇付近) に打刻

■色ナンバー表記位置・・・左センターピラーに表記

Check
ホンダ・オデッセイの
YouTube動画は
こちらからアクセスできます

■ボンネットオープン位置・・・運転席側ピラー下部に設置

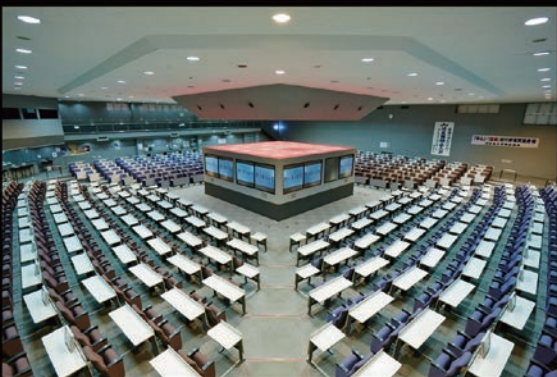
■OBD2接続端子設置位置・・・ダッシュボード運転席側下部に設置

勝手に格付け!
査定難易度

B

独特な形状のフロント骨格部と、E/Gルーム上部を覆うカバーによって隠れしやすいため、要所をしっかりと確認する必要があります。リヤエリアは、バンパー下側から覗き込むだけで全体を確認することができます。

MIRIVE 埼玉会場



MIRIVE SAITAMA

11月の開催スケジュール

11月 5日(水)	サプライズ AA 全車出品料流れ2,000円・お取引賞 サプライズ企画をご用意!!
11月12日(水)	MIRIVEメンバーズ AA 成約賞・落札賞・お取引賞
11月19日(水)	買取店協賛 AA 全車出品料流れ2,000円・お取引賞
11月26日(水)	フレッシュディーラーズ AA 11/21までに早期搬入した車両は出品料流れ無料 ガラポン大会

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





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11-12月、2026年1月開催スケジュール

2025年11月

11月14日(金) MAA九州 JU福岡
11月18日(火) MAA関東 JU埼玉
11月21日(金) MAA東北 JU宮城

2025年12月

12月 4日(木) MAA東海北陸甲信 JU愛知
12月19日(金) MAA東北 JU宮城

2026年1月

1月 9日(金) MAA九州 JU福岡
1月16日(金) 三菱ディーラーコーナー アライ小山
1月23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





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



「うちでも新車のリースはあるし、中古車の品揃えは強化しているのに……」と思いつながら、なかなか代替を獲得できていない店舗も多いだろう。では、お客様の代替需要を発掘するために、どのような手法が効果あるのか。当社には様々な発掘ノウハウがあるが、まず初めに試していただき

たいのが、買取りのアプローチだ。車検やオイル交換、整備などで長年つながつていても、車を乗り換えるまでに至っていない、そのようなお客様の心理ではどういった事が起きているのだろうか。

「車検はなじみの○○モーターズさんにお任せしているけど、新車を買うのはいつもディーラーで」とか、「中古車を買うのなら、色んな車を見て買える大型店で買いたい」とか、こんなふうに思っている方も少なくはない。

また、長くお付き合いしているけど「新車や中古車を販売している事を知らなかった」というお客様も多かったりする。そのため、いつの間にか、知らぬ間に他店で車を購入してしまう、ということが起きる。お客様は、他のお店で乗り換えの際に、整備を出しているお店に事前に断りを入れるわけではないのだ。こういったお客様に対して、こういったお客様に対して、

「うちでも新車のリースはあるし、中古車の品揃えは強化しているのに……」と思いつながら、なかなか代替を獲得できていない店舗も多いだろう。では、お客様の代替需要を発掘するために、どのような手法が効果あるのか。当社には様々な発掘ノウハウがあるが、まず初めに試していただき

「車検はなじみの○○モーターズさんにお任せしているけど、新車を買うのはいつもディーラーで」とか、「中古車を買うのなら、色んな車を見て買える大型店で買いたい」とか、こんなふうに思っている方も少なくはない。

また、長くお付き合いしているけど「新車や中古車を販売している事を知らなかった」というお客様も多かったりする。そのため、いつの間にか、知らぬ間に他店で車を購入してしまう、ということが起きる。お客様は、他のお店で乗り換えの際に、整備を出しているお店に事前に断りを入れるわけではないのだ。こういったお客様に対して、こういったお客様に対して、

「基盤買取り」のすすめ

今回は、基盤顧客の代替を促進する具体的な手法として、「買取り」を切り口としたアプローチ手法を紹介したい。この連載では、車販を強化するにあたり、基盤顧客の代替促進を最優先に取り組むべきとお伝えしているが、車検や整備で長年自社を利用いただいているお客様でも「いつのまにか他社で代替してしまう……」といったケースは多いはずだ。

「車検はなじみの○○モーターズさんにお任せしているけど、新車を買うのはいつもディーラーで」とか、「中古車を買うのなら、色んな車を見て買える大型店で買いたい」とか、こんなふうに思っている方も少なくはない。



を検討していないお客様に対しては、抵抗感があつたり、ハードルが高いアプローチになってしまう。こういったときに、「車を売ってください」という買取りのアプローチは受け入れられやすい。

例えば、「今までずっと整備や車検で扱わせていただいていたので、整備履歴も把握できているので、必ず高く買い取ります」とか「他のお店で乗換えでも買取りではお役に立てると思いますので、お声掛けください」とか、このように事を、普段の入庫の際からパンフレットを用いて話したり、車検の数ヶ月前にアプローチしたりすること、いつの間にか他で乗り換えてしまうお客様も、買取りの問い合わせ

40th Anniversary

AUCNET

中古車流通プラットフォーム

10月1日(水) リニューアル

仕入れ業務をパソコンでも!スマホでも!

スマホアプリ新登場

条件に合った新着車両をお知らせ
ビジネスチャンス
を逃しません

インターネットオークションで

113会場・年間500万台以上にアクセス

株式会社オークネット

〒107-8349 東京都港区北青山2-5-8 青山OMスクエア

TEL: 03-6440-2222 <https://www.aucnet.co.jp/car/>

新規入会・資料請求はこちら▶

オークネットの特長

自動応札機能

ロボットによる自動応札で忙しいあなたに代わります!

Web i-Aucも!

オークネット会員ならアイオークのWeb i-Aucも追加料金なしで利用できます

支払代行サービス

支払代行サービスで入金前でも車両の搬出が可能です

一括入札機能

大量に仕入れる方におすすめ!複数車両をまとめて入札して仕入れ業務を効率化

※自社調べ

muryo.indd 11

2025/10/29 19:42:26

教えて弁護士先生

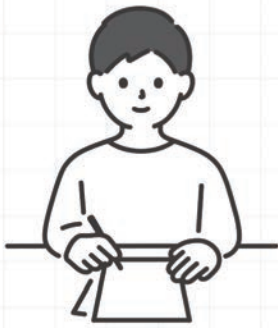
「履歴書の詐称」編



勤務開始後に経歴詐称が判明した場合

「信頼関係を根本的に破壊する程度に重大でなければ解雇は難しい」

ある市長が、大学を卒業したかどうかの問題が契機となって、議会が解散されて議員選挙が実施されるという事態が起こった。これは、一般の会社の就職にあたって経歴を詐称した場合、どのようなことになるのだろうか。本当は大学中退であるのに、大卒と偽った場合はどうなるのだろうか。



【横澤弁護士】

今回は、履歴書に虚偽の事実を記載した場合の問題点について解説します。就職活動や転職活動において、履歴書は採用会社が応募者の能力や適性を



を判断するための重要な資料です。学歴、職歴、資格、免許、さらには勤務期間などが記載されるこの書類は、会社と従業員の間の信頼関係を築く上で、基礎となるものといえます。しかし現実には、学歴の高く記載したり、前職の退職理由を取り繕ったりするなどの虚偽の記載、いわゆる「経歴詐称」が行なわれることがあります。軽い気持ちで記載したつもりであっても、その虚偽が発覚した場合に、重大な法的トラブルに発展するおそれがあり、最悪の場合には、内定取消がされたり、懲戒解雇とされることもあります。

経歴詐称に該当するかどうかは、虚偽の内容が採用の可否にどの程度影響したかによって判断されます。例えば、最終学歴を実際より高く記載する、資格を有していないのに「資

格あり」と記載する、過去の懲戒解雇歴を隠して自主退職とする、などです。これらは、いずれも採用判断を左右する重大な虚偽として扱われます。一方で、志望動機や自己PRに多少の誇張が含まれている程度では、法的に問題とされることは通常ありません。履歴書に、ものすごくやる気があるようなことが書いてあったにも関わらず、働き出した時にやる気が感じられないという問題は、履歴書の虚偽記載ではなく、実際の勤務態度を直接問題にするべきといえます。

また、学歴等を詐称する場合、一般的にはより高い学歴を偽りますが、逆に学歴を低く記載して懲戒された事実もあります。

地方公共団体において、募集条件が高卒以下であったにも関わらず、大卒や短大卒の応募者が高卒であると偽って採用され、それが発覚した時点で懲戒処分を受けることがあります。低く偽っても処分を受けるのは、高卒以下を対象とした職務の採用枠が本来の高卒以下の応募者から奪われるためです。

履歴書に虚偽の記載があったことが発覚した場

合、会社はその内容や時期に応じて様々な対応を取ります。採用前、すなわち内定段階で虚偽が判明した場合、会社は内定を取り消すことを検討します。

内定は、原則として労働契約の成立と同視されますが、重大な経歴詐称がある場合には、採用の前提が失われたとして、取消が有効とされる場合があります。

近時の裁判では、コンサル大手のアクセンチュアが個人事業主としてIT業務に携わったなどと、実際に2社に雇用されていた上、雇止めや解雇をされ、弁護士を加えたトラブルになっていったことが判明した事実で、内定取消が有効とされました。

この裁判では、応募者が個人事業主としてIT業務に携わったなどと、実際に2社に雇用されていた上、雇止めや解雇をされ、弁護士を加えたトラブルになっていったことが判明した事実で、内定取消が有効とされました。



また、すでに労働契約が成立し、勤務を開始した後、経歴詐称が判明した場合、懲戒解雇または普通解雇が問題となります。ただし、経歴詐称があ

0円入会で
会場下見OK!

日本全国あんしん入札!

トラックも
中古車はLUM!

車種いろいろ!

全国展開!

13会場

北海道

苫小牧

東北

仙台

沖縄

沖縄

中部

名古屋

金沢

関東

野田

佐倉★大型トラック!

狭山

那須

中国

広島

九州

福岡

北九州★大型トラック!

関西

神戸★大型トラック!

現地下見が
できるのは
LUM会員様のみ!
近くのヤードで
輸送費も削減◎

乗用車 年間約3万台

トラック 年間約1万台

軽自動車 年間約2万台

バン 年間約1万台

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。

るからといって、直ちに懲戒解雇が有効となるわけではありせん。懲戒解雇が認められるためには、その虚偽が採用に重要な影響をおよぼし、信頼関係を根本的に破壊する程度に重大でなければなりません。

刑事事件を起こして大学を中退した採用者が、大学中退ではなく、高卒と偽っていた事実で会社の懲戒解雇を認めた判例があります。

この事例では、大学中退を高卒と偽っていたようにですが、大卒と偽っていた場合でも解雇は有効とされたものと考えられます。

一方、履歴書の経歴詐称で刑事上の責任が問われるケースは多くはありせんが、全くないわけではありせん。

とくに、医師や看護師、教員、弁護士など、公的資格を有しなければ業務を行なえない職種で虚偽の資格を申告して、それに対応する報酬を受領した場合です。これは資格について法律に反するだけでなく、詐欺罪が成立する可能性があります。

また、卒業証書や資格証を偽造・変造して提出した場合には、文書偽造罪に問われるおそれがあります。単なる履歴書上の誤記であれば、刑事罰に至ることはほとんどありませんが、資格や免許を詐称する行為は、社会的にも極めて悪質とみなされることになります。

さらに、経歴詐称によって会社に損害が発生した場合には、民事上の損害賠償責任を負う可能性もあります。

あります。例えば、虚偽の資格に基づいて採用された結果、業務上の事故や損失が生じた場合には、会社はその損害を請求することができません。ただし、人事担当者が費やした時間や、教育費といった抽象的な損害については立証が難しく、実際に請求が認められる事例は多くありません。

もっとも、経歴詐称が会社の信用を失墜させたり、取引先との関係に影響したりするような場合には、損害賠償の対象となる可能性もあります。

最近では、人材紹介会社を使って従業員を採用することも多く、人の採用にあたって、会社は人材紹介会社に多額の費用を支払っています。そのようにして採用した人物が経歴詐称を行なったという事実が認められれば、返金が認められない場合にも、支払った費用が損害となるという主張もあり得ると思えます。

【会社側として】は、経歴詐称を未然に防ぐための対策として、採用時に卒業証明書や資格の合格証、有資格者しか保有できない手帳などの提出を求めることが有効です。念入りに対策をすることであれば、採用条件を記載する通知書に、虚偽記載が判明した場合の内定取消事項を明記しておくこと、さらに就業規則に経歴詐称を懲戒事由として規定しておくことが有効と考えられます。

一方、応募者側にとっても、履歴書に虚偽を記載することは重大なリスクを伴います。発覚した時



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。

点で職を失うだけでなく、懲戒解雇という形で退職すれば、再就職に大きな悪影響をおよぼします。

履歴書の記載内容に迷った場合には、正確な事実を記載した上で、補足説明を加えることが望ましいでしょう。

例えば、資格試験の合格見込みであることや、業務委託として勤務していた旨を正直に書けば、虚偽記載にはなりません。

また、もし経歴詐称を理由に会社から懲戒処分を受けた場合には、その処分が法的に適切かどうか、を弁護士に相談することが重要です。

懲戒解雇の有効性は個別の事情によって異なり、会社の手続や就業規則の不備によって無効と判断されることも少なくありません。

結論として、履歴書の虚偽記載は「小さな嘘」では済まされません。採用判断に影響を与える程度の虚偽であれば、懲戒解雇や内定取消が認められるのが裁判実務の傾向ですので、応募者側も会社側も十分に注意するようにしましょう。



USS九州会場

11/15 [sat] 9:30スタート

USS KYUSHU 31th ANNIVERSARY

REVENGE 7000

USS九州会場 誕生31周年記念

(早期搬入) 10/17 [fri] 15:00より受付開始

1 来場エントリー賞

来場された会員様にプレゼント!! ※数に限りがあります。

2 出品賞 (5・15・31・50・100台賞)

出品台数に応じて豪華賞品をプレゼント!

3 落札賞 (31台賞)

落札台数に応じて豪華賞品をプレゼント!

4 サービス賞

出品または落札31台以上の会員様には、美味しいスイーツを追加プレゼント!

5 BIGガラポン抽選会

出品または落札2台以上の会員様に豪華賞品が当たるガラポン抽選会実施!

ネット集客増強研究会
車屋のマーケティングって
そもそも何?

大平喜久

マーケティングってよく聞きますよね。だけど、その定義が分からないまま、マーケティングと言っている人、かなり多いと思います。みなさんはどうですか? どのように定義していますか? 僕は次のように考えています。マーケティングとは、お客さんは一体全体、何に対して不満や悩みを抱えているのか。これを解決する方法を見つけ出し、それを伝える技術のこと。このように定義しています。つまり、もっと分かりやすく言うと『その事業はお客さんのどんな悩み

を解決するのか。これだと思いませんか。事業って、車屋に限らず、お客さんの何かの悩みを解決するものでなければ成り立たないと思うんです。昔、うちで風を送って涼んでいた人の中で、誰かが「自分で風を送らなくても風が吹いたらいいなあ」と思う人がいて、扇風機が出来たわけじゃないですか。扇風機で涼んでいた人が、扇風機は自分の前になくちゃ涼しくないけど「部屋全体が涼しくなれたいなあ」と思う人がいて、エアコンが出来たわけですね。こういった家電だけじゃないですよ。回転寿司だと、僕が1回食べに行ったら1200円から1500円の間のくらいの料金。でも、もう少しお金を出してでもいいから、もうちょっと美味しい寿司が食べたいと思う人に向けて、職人が握る立ち食い寿司が出てきたわけじゃないですか。僕が食べて3000円くらいです。このように、事業ってお客さんの何かの悩みを解決するために存在しているわけです。そして、お客さんの悩みが深いほど、あるいは解決の度合いが高いほど繁盛するわけですね。一度、振り返って、自社は『お客さんのどんな悩みを解決しているのだろうか?』と考えてみるとうか?』と考えると、もっと深い悩みや、解決の度合いが高いやり方というのが見えてくる可能性が高まりますよ。

バイオーク
オークション本部書類課

野村 妃奈多 さん



「オークション会場に来て、とにかく車の種類の多さに驚きました」と野村さん。今年5月に入社した19歳の新人さんだ。現在、オークション本部で様々な書類と向き合う日々を過ごしている。また、開催日にはベイカフエで接客対応することも。「男性ばかりですが、会員さんみ

んな優しく楽しいです」と微笑む。自身は車好きという。祖父が車を大切にしていたこともあって興味を持った。そんな野村さんにとって、オークション会場はまさに天職。「現行プリウスが先代ミニにいつか乗りたいです」と目を輝かせる。

俳句 deひと休み

煮鰯の骨をねぶりし 寒露かな



荒井寿一(荒井商事会長)

今月の一句の季語は寒露の秋。寒露とは二十四節気の一つで、旧暦九月の節。太陽暦では十月八日頃。あれだけ、しつこく暑さをもたらした季節も、ほんの一つのキツカケで肘鉄を食らわせるように変化をする。近年は春も秋も、ほんの一時で終わってしまい寒い。いか暑いかの二択となる。俳句を作る身にとっては、季節感のとらえ方が非常にむずかしい。さて、今月の一句について、寒くなれば煮鰯をおかず一杯などとなるもので、とくに寒鰯は晩秋から冬に産卵のため深海から浅場に移動してくる。煮物にする時は何故か表皮に×印の切込みを入れる。生姜、お酒、みりん、砂糖、正油で味付け。弱火で蒸すように煮込むとふっくらと焚き上がる。身をキレイに取ると、何とも見事な、標本のような骨が残る。昔、年寄はそれに湯をかけて、しゃぶるのように一片の身を残さず食べていたのを思い出す。

JU FUKUOKA

54Th

Anniversary

PART① 11月28日(金) 10:00 start

PART② 12月5日(金) 9:30 start

JU 福岡

福岡県中古自動車販売協会 福岡県中古自動車販売商工組合 〒811-3105 福岡県古賀市鹿部 348-3 ☎092-944-1101

20 周年大記念に出品 4092 台

USS神戸 成約も過去 2 番目と盛大な取引

ユー・エス・エス (USS、瀬田大社長兼 C O O) の神戸会場は、10 月 22 日に「20 周年大記念 A A」を盛大に開催。出品 4092 台、成約 2940 台と、ともに過去 2 番目の好実績を記録した。

セリ前には、瀬田社長兼 C O O が「会員の協力のお陰で大きな節目を迎えることができた。USS 神戸は乗用車のほかトラックや建機などにも力を入れ、ユニークな会場に成長。近畿地区では大阪、H A A 神戸の 3 会場体制で、それぞれの特色を活かした運営に注力していく。またグループでは、大阪会場を 12 月 5 日から 6 レン化化するほか、来年 1 月 13 日には

横浜会場を新築オープン。その後も東京、H A A 神戸、福岡、群馬の立て替えを計画している。期待していただきたい」と挨拶した。

今回の開催では、オープン A A に次ぐ 871 社が出品。地道な営業努力で参加会員の層が厚くなり、4000 台を超える出品につながった。さらに、新規搬入車は全体の 9 割に達し、各コーナーに新鮮な車両が集結。とくに、ニーズの高いプライム & ディーラー 535 台とパントラ同 133 台は過去最多を記録し、活発な応札を呼び込んだ。

廣瀬勝保会場長は「会員目線で行えることを確実にやっていく。

バラエティに富んだ会場なので、その強みに磨きを掛けていきたい」と抱負を話した。

感謝の集いに 100 名招待

一方、A A 前日には神戸市内で「開場 20 周年感謝の集い」を開催。優績会員など 100 名を招待した。

開会にあたり、瀬田社長兼 C O O は「関西地区では、今後も 3 会場より良い車を提供できるよう努めていきたい」と挨拶。続いて、来賓を代表してジップの藤田吉宣社長が「事業拡大を続ける U S

S のさらなる発展を」と祝辞を述べ、乾杯の発声で開宴した。

宴席では、有名歌手のステージに酔いつつフルコースの料理を堪能。親睦を深めながら楽しいひとときを過ごした。



「感謝の集い」で瀬田社長兼 C O O が開会の挨拶

女性スタッフ主体のイベント A A 初の試み、多彩な企画を用意

ミライブ埼玉

ミライブ (伊藤文彦社長) の埼玉会場は 10 月 15 日、「ミラブル フェスティバル with ミラ女 A A」を開催した。これは、埼玉会場の全 17 名の女性スタッフが主体となって企画したイベント A A で、ミライブでは初の試み。

今回のイベントについて遠藤実行委員長は「日頃から当会場の女性スタッフの力はすごいと感じていて、彼女たちが描く理想の A A は何かを投げ掛けたところ、この企画となった。普段、皆がやってみたいと考えていることが実現した」という。



ミラブルのオリジナル T シャツ着用で会員を迎えた

セリ前には遠藤美冬里実行委員長が「今日の開催内容や施策、ミラブルグッズの選定・作成のほか、デザートの考案、キッチンカーの出店に至るまで、すべて女性スタッフの皆が、どうしたら会員に喜んでいただけるかを考えながら準備をしてくれた。普段とはちよつと違うイベント A A を楽しんでいただけに幸い」と話した。

当日は出品 3071 台を集めて盛況に開催。このうち 2128 台が成約となり、成約率 69.3%、単価 66 万 4000 円の好実績を収めた。

最後に伊藤社長は「イメージキャラクターのミラブルも女性スタッフの発案であり、今回のイベント開催など、会員との距離が近くなる試みを自発的にどんどんやっていく。大変ありがたい」とコメントした。

宇部市内に山口特設ヤードオープン

販社出品限定で 11 月 11 日から

トヨタユーザーゼック

トヨタユーザーゼック (北口武志社長) は 11 月 11 日、山口県宇部市に「山口特設ヤード」をオープンする。

出品は、山口県内のトヨタグループ販社に限定し、出品車は普通車、軽自動車、パントラ小型混成の山口特設ヤードコーナーと、同売切りコーナーに分類。火曜日

開催の T A A 広島と映像で結んでセリを実施する。なお、会員による下見は不可で、代行サービスを受け付ける。

T A A では、会員の利便性向上をめざして全国で流通拠点を拡大。出品ヤードとしては、9 月にオープンした茨城ヤードに続いて 7 カ所目となる。



山口特設ヤード住所: 山口県宇部市大字妻崎開作 720

JU KANAGAWA

関連協協賛

青年部スーパーBIG & ディーラー協賛 A A

先頭約 10 台売切り
青年部名物パフォーマンス

11 月 13 日 (木) は青年部の日

最後まで居てくれた方へ
お残り抽選会

1 万円のチャンスを掴み取れ！

ホットドッグキッチンカー出店決定 !!

前回、大好評につき
永田部会長考案メニュー
スペシャル丼

※先着順・予約不可 売り切れ御免 !!!



JU 神奈川

TEL 0465-37-3751

JU 神奈川

検索

※諸般の事情により、商品などが変更になる場合がございます

ホンダA Aが秋の収穫祭を開催 沖縄ヤードがグランドオープン

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10月20日、「沖縄ヤード開設記念&秋の収穫祭A A」を全国6会場で開催した。秋の収穫祭は、毎年10月に実施している恒例のオークション。



沖縄ヤードは糸満市潮平 802-4 番地

で、年3回実施している全国共通イベントのうちのひとつ。加えて、当日からグランドオープンとなった沖縄ヤードの開設も記念したA Aとなった。セリスタート前には、東京会場で山瀬淳執行役員が「沖縄ヤードの開設により、ホンダA Aは全国エリアをカバーする形となる。今後も全国のホンダ販売会社が潤沢に出品でき、全国の会員がすぐに安心して落札できる環境にあるのか、中身を精査しながら一層、出品しやすく買いやすいA A会場をめざしていく」と挨拶した。

なお、当日の全国のホンダA A6会場の合計結果は、出品4644台、成約4498台、成約率96・9%、単価55万7000円という好実績を収めた。



セリ前に挨拶をする山瀬執行役員

MAAジョイントに出品489台

ミライブ大阪で3回目、ほぼ完売と盛況

ミライブ（伊藤文彦社長）の大阪会場は、このほど「MAA関西三菱ジョイント&大阪会場誕生6周年記念A A」を開催。活発な取引で8割に迫る高成約率を記録した。

伊藤社長は「オークションはライブ環境の充実が大切。Mライブは場内と同額の落札料にも関わらず、さらに使いやすく機能的なサービスへ更新していく」との考えを示した。

今回で3回目となったMAA（三菱オートオークション）ジョイントは、「MAA0円売切り」に197台、「MAA関西」には292台を出品。関西地区を中心とした三菱ディーラーから計489台の良質な下取り車が揃い、場内外から集中した活発な応札によって、ほぼ完売の盛況となった。

「関西地区をはじめとした三菱



ニーズの高い車が揃ったMAA

8月の中古車輸出、対前年同月比 9.5%増の 13 万 5437 台

中古車輸出実績 2025年8月 (上位50カ国)							出典：財務省貿易統計						
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	乗用車FOB米			当月	前年同月比	当月	前年同月比	乗用車FOB米
1	アラブ首長国連邦	18,953	16.1%	16,803	17.3%	549	26	ジンバブエ	1,494	-8.9%	1,196	-10.6%	706
2	ロシア	15,184	0.2%	15,184	0.2%	1,183	27	コンゴ民主共和国	1,221	-55.9%	1,027	-55.6%	699
3	タンザニア	12,085	53.0%	10,725	57.6%	530	28	マラウイ	1,184	82.7%	911	113.8%	479
4	ケニア	7,429	18.0%	6,680	16.8%	1,161	29	アイルランド	1,003	1.9%	995	1.4%	1,041
5	ニューゼaland	6,257	6.0%	5,958	5.8%	716	30	ジョージア	875	11.3%	807	15.0%	482
6	スリランカ	5,767	63977.8%	5,361	59466.7%	2,382	31	フィジー	729	-36.5%	514	-43.5%	764
7	南アフリカ共和国	4,845	40.5%	3,696	35.9%	385	31	バハマ	729	-19.7%	671	-20.9%	567
8	パキスタン	4,174	33.4%	3,748	41.0%	1,686	33	香港	707	10.1%	692	12.3%	3,334
9	チリ	3,912	-28.2%	3,309	-31.8%	405	34	大韓民国	673	-38.0%	620	-37.7%	3,019
10	ジャマイカ	3,386	-8.2%	2,848	-7.0%	1,113	35	スリナム	627	-16.0%	516	-18.7%	1,119
11	モンゴル	3,242	-55.9%	3,129	-55.7%	1,127	36	バルバドス	525	-12.1%	489	-6.7%	2,028
12	フィリピン	3,040	-17.7%	513	-39.2%	169	36	ドミニカ共和国	525	102.7%	322	77.9%	609
13	タイ	2,733	0.5%	1,893	-3.2%	1,399	38	トリニダード・トバゴ	505	-44.0%	484	-43.5%	2,396
14	ウガンダ	2,703	-18.3%	2,172	-18.8%	723	39	中華人民共和国	498	271.6%	477	314.8%	2,049
15	ガイアナ	2,678	68.4%	2,287	69.2%	1,058	40	モリシャス	482	-55.4%	463	-56.2%	1,800
16	ナイジェリア	2,245	55.3%	365	141.7%	248	41	ボツワナ	479	54.0%	392	66.1%	251
17	カーナ	2,220	290.8%	2,112	294.8%	382	42	カナダ	427	93.2%	307	88.3%	720
18	キプロス	2,194	62.4%	2,140	67.4%	1,672	43	カンボジア	424	32.9%	424	33.8%	1,005
19	マレーシア	2,162	-0.2%	2,071	-0.4%	4,920	44	ナミビア	394	115.3%	393	122.0%	284
20	英国	2,120	105.4%	2,057	105.3%	1,130	45	ザンビア	374	-1.1%	319	-2.7%	532
21	オーストラリア	2,105	27.4%	1,880	28.4%	1,457	45	レソト	362	42.0%	344	47.6%	207
22	バングラデシュ	2,048	0.2%	1,869	-2.8%	2,272	47	グレナダ	326	27.3%	303	26.3%	955
23	ザンビア	1,623	-6.9%	1,366	-5.2%	603	48	パプアニューギニア	302	-7.4%	296	-8.1%	652
24	モザンビーク	1,592	-0.5%	1,198	3.3%	448	49	アンティグア・バーブーダ	298	13.3%	273	17.7%	680
25	アメリカ合衆国	1,523	36.5%	946	62.5%	1,620	50	トンガ	282	36.9%	236	34.9%	504
							総合計		135,437	9.5%	117,025	10.3%	1078



JU東北が初のAA検査員技能コンテスト 研修会も開催し一層のレベルアップ図る

JU東北（伊藤行雄会長）は10月25日、「第1回AA検査員技能コンテスト並びに検査員研修会」をJU宮城会場で開催した。

このコンテストはJU中部を皮切りに北海道、九州で実施。JU東北では初の開催となり、当日のコンテストにはブロック内から



中央が優勝の千葉さん、その右が2位の富田さん、左が3位の齋藤さん

11名の検査員が出場した。

開会式で伊藤会長は「車両検査は中古車流通に欠かせないもので、最終的には小売りにつながっていく。消費者の信頼を得るには検査員の仕事が非常に重要。今日は皆様の力を存分に発揮してもらいたい」と挨拶。その後、検査棟に移動し、競技を開始した。

今回は計6台の車両が用意され、1台につき10分の制限時間内で全車の検査を実施。この獲得点数の上位3名を表彰した。

その結果、1位にはJU宮城の千葉修哉さんが輝き、2位にはJU宮城の富田良平さん、3位にはJU山形の齋藤学さんが付け、それぞれに記念の盾を贈呈。優勝者の千葉さんは「これからも日々

の検査業務の中で、しっかりとスキルを活かしていきたい」と話した。

また、競技終了後には研修会を実施。出場しなかった検査員が同じ車を検査したほか、今回の競技車の『答え合わせ』を全員で実施。各車の注意点を確認し合ったほか、活発な意見交換や情報共有などを行った。

総括として、JU中販連の小原隆孝検査員長は「検査は中古車流通の出発点であり、皆様の日々の



参加者全員で集合写真

活躍に改めて感謝している。今回は初めて競技と研修会を同日に開催し、一層のレベルアップにつながる有意義な機会となった。今後も各自が研究を重ねながら、一步一步成長してもらいたい」とコメントした。

アフガニスタン地震の寄付金贈呈式 国連WFP協会へ300万円を寄付

荒井商事

アライオークションを主催する荒井商事（荒井亮三社長）は10月22日、アフガニスタン地震の寄付金贈呈式を執り行った。

アフガニスタンでは9月1日に大規模な地震が発生。これを受けて同社では、地震被害における支援活動として、総額300万円を認定NPO法人国際連合世界食糧計画WFP協会（以下、国連WFP協会）へ寄付した。

贈呈式の席上で荒井社長は「会員の中で、アフガニ

スタン国籍の方は約170社。当社にとっても他人事ではないと思い寄付をした。我々にとっては外国の方々も大切なお客様、仲間なので、これからも支援を行なっていく」とコメント。

また、国連WFP協会の青木創事務局長が「今回の地震で、被災世帯の96%の方が食料源を失ったとの情報が寄せられている。荒井商事にはミャンマー地震に引き続き、今回も支援をいただき感謝している」と御礼のお言葉を述べた。





加盟店募集

充実した研修制度・サポート体制
負担の少ない加盟料
全国チェーンの認知度

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



https://www.applenet.co.jp/
車買取・販売
アプリ
オリコン顧客満足度
2025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

新車の仕入が安い



- 商談スピードアップ
- 提案力・成約率アップ
- 利益アップ

サブスク契約で使える業販仕入サービス。
詳しくは公式サイトをチェック！！

公式サイト



第38回青年部研修会を開催 JU関東申信越 JU新潟担当で100名超が参加

JU関東申信越（関連協 神保文明会長）は10月16日、「第38回青年部会研修会」をJU新潟の担当で開催した。

で学んだことを持ち帰り、社業と業界発展につなげ、さらに次の世代へと引き継がれていければ幸い。有意義で価値のある会にしたい」と語った。

研修会では、いがた総おどり実行委員会総合ディ

開会に際して神保会長は「この研修会をこれからも長く続けて業界発展、各社の繁栄につなげて欲しい」と挨拶。

さらに、吉澤伶一関連協青年部代表幹事が「今年度は熱伝導をテーマに活動を展開。諸先輩に感謝の意を込めると同時に、仲間同士が交流を通じて切磋琢磨し、まだ活動を知らない人たちへと伝えていくことが重要だと考えている」と話した。

そして、最後にJU新潟の佐野智亮部会長が「ここ



開会に際して想いを語るJU新潟の佐野部会長

前半では、いかにこの祭りを創り上げ、若者を惹き付けるものなのかを深掘りすることで、企業のチームビルディングの力について考える機会とした。また後半では、SDGsのワークショッップを実施。カードゲームを通じて各自のビジョンを2030年までに実現するために何が必要かを探索した。

佐野部会長は「今回は新潟で活躍している同世代の方を講師に招くことで、刺激を受けたり、社業発展に

つながるヒントを得ることができれば、ということが一番大事にした。参加者からは、様々な気づきがあったと好評で、次世代の人や若者たちにもポイントを当たったことも響いたようだった。新潟らしさが発揮できた良い研修会ができたと思う」と話した。

なお、研修会翌日には、JU新潟で「JU関連協青年部協賛・関連協オクタムリレー・第2回青年部会担当記念BIGA」を開催した。

当日は、出品目標を超える1567台を集めて実施。関連協を中心とした多数のバイヤーが参加したことで活発なセリを展開し、成約率75・7%、単価30万8000円という好実績を収めた。

つながるヒントを得ることができれば、ということが一番大事にした。参加者からは、様々な気づきがあったと好評で、次世代の人や若者たちにもポイントを当たったことも響いたようだった。新潟らしさが発揮できた良い研修会ができたと思う」と話した。

トレトレ

新車情報



国産車 (9月11日～)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発表日
トヨタ	ランドクルーザー	10代目 (300系)	特別	9月11日
ニッサン	ルークスハイウェイスター	3代目 (BB系)	FC+特別	9月19日
ニッサン	ルークス	3代目 (BB系)	FC	9月19日
レクサス	LS、LSハイブリッド	2代目 (50系)	改良	9月25日
ホンダ	N-WGNカスタム	2代目 (JH3/4系)	SC+特別	9月26日
ホンダ	N-WGN	2代目 (JH3/4系)	SC	9月26日
トヨタ	GRヤリス	1代目 (A10系)	追加	10月1日
スズキ	クロスビー	1代目 (MN71/D1系)	MC	10月2日
ホンダ	ヴェゼル、ヴェゼルハイブリッド	2代目 (RV系)	改良	10月3日
ニッサン	リーフ	3代目 (ZE2系)	FC+特別	10月17日
ミツビシ	ekスペース	3代目 (BA系)	FC	10月29日
ミツビシ	デリカミニ	2代目 (BA系)	FC	10月29日
トヨタ	GRカローラ	1代目 (A10系)	改良	11月3日
ミツビシ	トライトン	3代目 (LC系)	特別	11月6日
マツダ	ロードスター	4代目 (ND系)	特別	2026年1月1日
スズキ	eピタラ	1代目 (PA/PB系)	NR	2026年1月16日

輸入車 (9月9日～)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発表日
BMW	BMW_X2	2代目 (U10系)	追加	9月9日
フォルクスワーゲン	VW_Tクロス	1代目 (C1系)	改良	9月9日
フォルクスワーゲン	VWパサートワゴン	9代目 (CJ系)	改良	9月9日
フォルクスワーゲン	VWティグアン	3代目 (CT系)	改良	9月9日
AMG	AMG_Eクラスステーションワゴン	6代目 (S214系)	特別	9月10日
AMG	AMG_Eクラス	6代目 (W214系)	特別	9月10日
フィアット	フィアット600ハイブリッド	1代目 (FH1系)	特別	9月11日
BMW	BMW_X6	3代目 (G06系)	特別	9月17日
BMW	BMW_X5	4代目 (G05系)	特別	9月17日
AMG	AMG_CLEクーペ	1代目 (C236系)	特別	9月18日
マイバッハ	メルセデスマイバッハSクラス	2代目 (W223系)	特別	9月19日
BMW	BMW_iX	1代目 (I20系)	MC、特別	9月24日
メルセデスベンツ	ベンツSクラス	7代目 (W223系)	特別	9月25日
アウディ	アウディRS3セダン、スポーツバック	2代目 (GY系)	SC	9月25日
アウディ	アウディS3スポーツバック	3代目 (GY系)	SC	9月25日
アウディ	アウディA3セダン	2代目 (GY系)	SC	9月25日
アウディ	アウディA3スポーツバック	3代目 (GY系)	SC	9月25日
ブジョー	ブジョーリフター	1代目 (K9系)	特別	9月25日
アルファロメオ	アルファロメオトナール	1代目 (AV1系)	特別	9月29日
ボルボ	ボルボXC90	2代目 (LB/LD系)	特別	9月30日
ボルボ	ボルボXC60	2代目 (UB/UD系)	特別	9月30日
ボルボ	ボルボEX40	1代目 (XE系)	特別	9月30日
アウディ	アウディS3セダン	2代目 (GY系)	SC	10月1日
クライスラーjeeb	jeebコマンドー	2代目 (H6系)	特別	10月4日
ルノー	ルノールーテシア5HB	5代目 (BJ系)	MC	10月9日
シトロエン	シトロエンC3	4代目 (C2系)	FC	11月6日

質感・快適性アップも個性維持が今後の鍵

新型デリカミニ、堅実な進化で軽ハイトワゴン市場に挑む

三菱自動車は、新型「デリカミニ」および「eKスペース」を10月29日に発売した。とくにデリカミニは、2023年に登場以降、人気を博しているモデルで、わずか2年でのフルモデルチェンジとなる。

今回の新型は「進化したアクティブで頼れる相棒」をコンセプトに、従来の「カッコかわいい」個性を保ちながら、走行性能・安全性・快適性のすべてを改良しているのが特徴だ。

外観は大きく変わっていないものの、LEDヘッドライトの大型化やボディ同色グリの採用によって、より精悍さと親しみやすさが増しており、スキッドプレート風バンパーやブラックアウト処理によってアウトドア志向を強調。タイヤも、2WDには専用14インチタイヤを採用する一方、4WDには専用15インチタイヤを採用しており、今作も4WDに力を入れている様子がわかる。最大の進化は内装だ。

12・3インチのゲージル搭載インフォテイメントシステムと、7インチメーターを一体化して視認性・操作性を大幅に向上。音声操作やリアルタイム情報への対応など、軽自動車としては先進的な装備だ。室内長を115mm拡大したほか、収納を充実させた点も高く評価できる。走行面でも、キャバ製の新ショックアブソーバーや高剛性スタビライザーを採用し、走りの安定性と快適な乗り心地の両立を目指した。デザイン・快適性・実用性を磨きつつ、ブランドらしさを堅持に維持した新型デリカミニ。価格は約195万〜295万円。「デリカ」1体プレゼント特典や補助金キャンペーンも付く。競合車が多い市場において、先代モデル以上に突出した魅力を打ち出せるかには注目だ。(自動車ジャーナリスト・吉川賢一)



デリカミニ

グレード	価格 (税込)	
	2WD	4WD
T Premium DELIMARU Package	¥2,740,100	¥2,907,300
T Premium	¥2,219,800	¥2,387,000
T	¥2,042,700	¥2,258,300
G Premium DELIMARU Package	¥2,649,900	¥2,817,100
G Premium	¥2,129,600	¥2,296,800
G	¥1,964,600	¥2,179,100

頼りになる輸出前検査のお手伝い！

関東・中部・関西・九州どこでもお任せ下さい。



弊社木更津、名古屋 (推奨)、泉北、神戸、博多、新門司各ターミナルで実施中！

荷主様オーダーにワンストップで行える輸出前検査体制をご用意しております。

詳しくは担当まで！

日本のユースドカーを、全世界へ

ECLI-ジェンシ株式会社

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



〈本紙独自集計の9月の全国AA会場実績〉

出品 6.5%増の 647,334 台と伸長
単価上昇、成約率も全部門でプラス

北海道	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 札幌	4	⑩ 3,787	-1.7	71.9	-1.0	822	+76
J U 札幌	4	971	+41.1	81.0	+0.6	364	+63
T A A 北海道	4	542	-8.8	90.9	-0.5	676	+54
札幌 A A	4	322	+10.3	73.8	-7.8	399	+59
N A A 北海道	1	261	+0.4	75.5	-3.0	314	-88
ホンダ北海道	5	212	-13.5	97.0	+0.1	561	+116
J U 函館	4	112	-4.3	57.4	+0.3	609	-93
J U 北見	4	45	-13.5	74.0	+6.2	555	-30
J U 旭川	4	40	+2.6	75.6	+3.3	441	+25
J U 釧路	4	33	-5.7	63.4	+2.0	696	+30
J U 室蘭	4	32	-11.1	44.2	-5.5	372	+51
J U 帯広	4	23	+64.3	53.8	-16.6	391	-246

東北	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 東北	4	1,807	+16.1	77.0	-3.8	594	-15
J U 宮城	4	1,336	+8.9	77.3	-3.1	327	-1
T A A 東北	4	1,330	-0.4	92.0	+0.2	631	+34
J U 福島	4	1,047	-8.2	52.2	-0.2	337	-7
C A A 東北	5	602	+1.9	79.0	+1.7	455	+70
アライ 4 輪仙台	4	406	+2.0	93.5	+3.1	242	+52
ホンダ仙台	5	335	+34.0	98.6	-0.4	419	-15
J U 山形	2	190	+54.5	61.5	+7.4	278	+32
J U 秋田	4	152	-36.7	89.5	+3.8	173	+37
J U 青森	2	99	+12.5	86.3	-3.4	191	+37

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 16,835	+4.6	72.3	+3.4	1,798	+95
U S S 横浜	5	⑥ 4,726	+2.6	67.4	-1.0	1,260	+45
T A A 横浜	4	⑫ 2,931	+1.9	91.6	+1.6	1,138	+113
M I R I V E 埼玉	4	⑭ 2,669	+0.9	72.0	-0.8	756	+199
T A A 関東	4	⑮ 2,627	+22.2	89.4	+0.5	959	+19
C A A 東京	5	⑯ 2,610	-8.5	82.3	+5.4	710	+5
アライ 4 輪ベイサイド	4	1,822	+5.7	88.3	-0.2	593	-69
J A A	4	1,581	+7.3	42.9	-1.2	1,174	+8
J U 埼玉	5	1,454	-4.2	58.9	+1.5	562	+30
J U 千葉	4	1,398	-10.4	66.4	+4.5	593	+76
U S S 埼玉	4	1,274	+8.1	73.3	+2.3	471	+20
U S S 群馬	4	1,271	+0.5	69.5	-1.6	640	+8
U S S 新潟	4	1,165	+14.1	64.7	+1.2	529	+83
ホンダ東京	5	1,109	+4.6	96.6	-0.9	593	+70
J U 東京	5	1,055	-17.1	51.9	-7.5	474	+71
J U 新潟	4	859	-5.9	72.8	+3.0	280	-9
J U 栃木	4	786	+12.1	49.9	-0.7	241	-22
J U 群馬	4	728	+16.1	52.0	-2.4	392	-76
N A A 東京	4	693	+5.5	85.6	-3.2	727	+199
J U 神奈川	4	678	-13.9	72.0	-5.2	402	+8
アライ 4 輪小山	4	628	-1.4	86.5	-0.3	473	-13
ヒーロー	4	555	+0.9	68.6	+0.3	429	+43
いすゞ東京	4	532	+5.3	64.0	+8.7	1,790	+188
ジップ東京	4	466	± 0.0	46.5	-13.5	2,143	-161
J U 茨城	4	463	-6.8	59.0	+0.9	414	-41
J U 長野	5	423	-6.4	38.6	+2.5	317	+10
J U 山梨	4	42	-4.5	61.9	+6.7	186	-40

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 11,095	+3.4	66.6	+4.4	1,963	+109
J U 岐阜羽島 A A	4	⑤ 4,924	+5.9	52.8	+2.8	710	+70
C A A 中部	4	⑧ 4,503	± 0.0	80.1	+8.2	994	-47
J U 愛知	4	⑪ 3,743	+9.2	79.4	-0.1	511	+49
T A A 中部	4	⑬ 2,710	+20.4	92.0	+2.1	703	+104
U S S - R 名古屋	5	⑳ 1,870	+8.1	87.4	-1.1	115	+3
U S S 静岡	4	1,803	-10.7	68.0	+2.0	499	+43
M I R I V E 愛知	4	1,008	-27.5	51.0	-9.4	515	+112
C A A 岐阜	5	948	+14.8	74.5	+7.2	780	+76
N A A 名古屋	4	706	+14.4	94.2	+3.3	626	+167
J U 三重	5	706	+11.4	42.0	-2.2	472	+6
ホンダ名古屋	5	658	+17.9	95.6	-0.3	642	+140
J U 静岡	5	568	-20.0	57.3	+0.1	261	+25
J U 富山	4	402	+6.9	53.7	-13.5	372	+65
U S S 北陸	4	346	+18.5	83.4	+3.2	345	+6
S A A 浜松	4	316	-12.0	65.8	-1.4	777	+17
J U 石川	4	295	+1.4	61.1	+0.8	486	+62
J U 福井	3	227	+31.2	46.9	-3.4	254	-4

※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	16,835
②	U S S 名古屋	11,095
③	H A A 神戸	6,827
④	U S S 九州	5,009
⑤	J U 岐阜羽島 A A	4,924
⑥	U S S 横浜	4,726
⑦	アライバントラ	4,648
⑧	C A A 中部	4,503
⑨	U S S 大阪	4,122
⑩	U S S 札幌	3,787



	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	182	418,226	293,995	70.3	328,431,184	1,117
	+7 開催	+5.9%	+8.7%	+1.9 ポイント	+15.2%	+62 千円
メーカー	118	117,982	103,315	87.6	84,912,016	822
	± 0 開催	+10.1%	+10.9%	+0.7 ポイント	+23.6%	+85 千円
J U 系	151	111,126	67,972	61.2	30,939,295	455
	+6 開催	+5.5%	+4.8%	-0.4 ポイント	+13.6%	+35 千円
合 計	451	647,334	465,282	71.9	444,282,495	955
	+13 開催	+6.5%	+8.6%	+1.4 ポイント	+16.6%	+65 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 6,827	+7.7	70.8	+2.3	1,321	+44
U S S 大阪	4	⑨ 4,122	+4.7	61.0	+0.3	1,103	-13
T A A 近畿	5	⑭ 2,490	+4.1	79.3	+0.4	1,026	+59
U S S 神戸	4	⑰ 1,876	+4.0	67.4	+2.7	854	+144
ベイオーク	4	1,163	+23.3	65.9	-10.7	856	+165
T A A 兵庫	4	1,122	+6.0	78.3	-1.2	918	+60
いすゞ神戸	4	997	-5.4	65.7	+3.2	1,896	+255
I A A 大阪	4	997	+4.6	83.5	+6.1	245	-11
ホンダ関西	5	948	+8.8	96.7	-0.8	645	+64
M I R I V E 大阪	4	828	-33.9	64.3	-14.9	517	+121
N A A 大阪	4	481	-5.1	92.5	+1.8	858	+125
ジップ大阪	4	381	-15.7	66.5	-4.9	2,357	-166
K C A A 京都	4	320	-29.4	55.1	+5.5	369	-58
J U 奈良	4	302	-9.6	67.1	+2.1	406	+12
日産大阪	5	279	-20.3	88.0	-0.9	286	+11

中四国	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
L A A 岡山	4	⑱ 1,962	+13.9	66.9	+1.7	560	+24
U S S 岡山	4	1,404	+4.2	82.9	-0.4	591	+1
T A A 広島	5	1,197	-4.8	89.0	+2.9	804	+19
L A A 四国	4	1,111	+8.2	48.9	-3.4	345	-10
T A A 四国	5	1,008	+5.1	90.4	-2.1	487	+31
J U 広島	4	656	+4.5	52.6	-3.0	397	+43
K C A A 山口	4	610	-5.1	62.1	+6.1	451	+50
J U 山口	5	245	+33.2	39.4	+4.8	592	+72
J U 島根	1	207	-15.5	85.0	+0.9	302	+36
J U 鳥取	1	126	-60.1	92.1	+13.6	207	-127

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	④ 5,009	+6.9	79.1	+3.2	1,090	+8
T A A 九州	5	1,829	+3.2	84.1	+2.0	778	+63
K C A A 福岡	4	1,406	-8.1	47.5	-6.4	470	+120
J U 福岡	4	1,398	+16.8	47.5	-4.4	298	+8
K C A A 南九州	4	1,146	-9.8	45.9	+1.3	411	+44
U S S 福岡	4	777	+29.5	58.2	-6.8	1,276	+376
J U 長崎	1	647	+5.7	66.5	-2.9	153	+34
T A A 南九州	5	463	± 0.0	86.4	+2.3	533	+60
J U 沖縄	3	452	+24.5	72.1	+4.5	203	+1
ホンダ九州	5	391	-19.0	98.7	-0.1	377	+3
J U 大分	2	379	+1.9	84.0	+5.4	125	-1
N A A 福岡	5	371	-11.2	89.9	-4.1	424	+86
J U 鹿児島	4	358	+1.1	57.2	+1.5	228	-12
いすゞ九州	4	332	+10.7	73.8	+4.9	1,131	+212
J U 熊本	3	289	-6.2	59.1	-9.2	175	-32
J U 宮崎	3	119	+29.3	80.1	+2.2	189	-23
K C A A 南九州 2nd	3	110	-0.9	18.2	-11.0	446	+151

T V ・ ネットワーク	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
オークネット	5	771	+22.6	58.0	+5.8	1,032	+1
アライバントラ	4	⑦ 4,648	+1.1	71.1	+4.2	1,016	+79
アライ総合機械	5	1,711	-1.5	65.6	+1.3	789	+104





外国人整備人材と 共存共栄する時代

83

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

特定技能×自動車板金塗装 (BP)。制度が開いた門を、現場が道をつくるタイミングに来ている。板金塗装業界において、外国人は活躍していくことができるのだろうか?

特定技能で板金塗装は可能になったのか?

結論から言おう。板金塗装は、特定技能 (自動車整備) で担える領域になった。過去には副業務 (ノンコア) としての扱いが前提で、実務の配分も「板金塗装だけを 100%」とはいかなかった。現場では、50% 以下に抑える運用も珍しくなかったはずだ。

転機は 2022 年 8 月 30 日の閣議決定である。制度の中心が分解整備から特定整備へ広がり、ADAS のエミッタなど、電子制御装置整備と板金・塗装の前後工程が制度上もつながった。

国交省の資料には、板金・溶接・塗装、塗膜仕上げ、焼付け処理といった、車体修正に関わる作業が主たる業務や付随業務の文脈で整理されている。要は、板金塗装の会社が、特定技能人材を中心に配置して現場を回すルートができたということだ。

実際、整備分野の特定技能は増勢で、採用・育成の裾野が広がっている。これからの鍵は、受け入れ側が制度変更を自社の工程設計に落とし込み、認証・教育・安全の三点を揃えること。道幅は工場が決める。

板金塗装業界のいま

市場は、量から質へ重心が移っている。自動車保有台数は高止まりだが、事故率は下がり、軽微なキズ直しは減る。

一方、高い精度が必要な修理、素材が混在する修理、電子制御の再調整を伴う修理が増えている。塗料・資材は高止まり、ブリスや乾燥炉の更新費も重い。環境対応 (VOC など) も避けて通れない。投資できる工場は難度の高い案件で単価を確保し、投資が難しい工場は軽作業に偏りやすい。静かに二極化が進む。

また、人材は不足している。板金塗装は「手の勘と段取り」の世界で、技能の獲得に時間が掛かる。若手は入りにくく、入っても定着しづらい。ベテランは年々減り、暗黙知は現場に埋もれがちだ。ここを放置すれば、作業の平準化も品質の安定も難しいだろう。

技術の大きな変化も続く。ADAS、電動化、素材の多様化 (高張力鋼、アルミ、樹脂、複合材)。3D 計測、色合わせ支援、作業記録アプリ、遠隔サポート。これらを「余計な手間」と見るのか、「省力化と品質の柱」と見るのかで、5 年後の景色はまるで違う。勝つのは工程を見える化し、標準化し、教育にしっかりと落とし込んでいく板金塗装工場だ。

外国人の受け入れ体制 働ける状態を先につくる

制度が使えるようになるだけでは、人は働けない。企業による受け入れ体制がきちんと整備できるかどうか

かが肝になる。

特定技能外国人が自動車分解整備等を行なうためには、認証工場であることが要件となっている。分解整備・電子制御装置整備の認証区分を自社の業務範囲と合わせる。

次に、外国人の支援計画。特定技能 1 号には 10 項目の支援義務がある。事前ガイダンス、住居、日本語学習機会、相談対応、定期面談などだ。登録支援機関に部分的・全般的に委託する形が一般的だが、業界特有の知見を備えた支援体制を構築する必要がある。

さらに、言語・文化の壁、労働慣行、生活面支援、コミュニケーション体制 (通訳・多言語マニュアル)、職場のハラスメント防止体制、メンタルケア体制など、単なる技能だけでなく「人を受け入れる基盤」が不可欠だ。

板金塗装業界では、経験ある外国人を採用することは難しい。板金塗装業界は、外国人を採用する制度実務上、技能実習から特定技能への移行ルートを設定することのハードルが高い。

理由として、技能実習制度で「自動車整備職種」で認められる作業範囲には、板金塗装のみの作業は含まれていない。つまり、技能実習中に板金塗装作業だけを主とする形は、制度上、実務上認められていない。

特定技能試験に挑むにしても、試験や評価は整備業務の知識・技能が問われるため、板金塗装寄りの経験しかないという不利となる。「実習でパン作りしかしていない人が、料理全般の試験を受けて合格する」は難しいという構図だ。

しいという構図だ。

そのため、板金塗装業界の外国人材採用では、教育が最も重要になる。工具使い、補修工程、乾燥・重ね塗り、調色、調整といった複雑な技術を段階的に教える仕組みが必須だ。OJT + マニュアル整備、技能研修制度、モジュール化した教育プログラムなどが求められる。

板金塗装は工程が長い。だから分解する。

・板金・損傷判断/引き出し/溶接補強
・下地・パテ/研ぎ/脱脂
・調色・配合/試吹き/色差判定
・上塗り・ガン設定/塗り重ね/肌管理
・焼付・仕上げ・乾燥条件/磨き/最終検査
各モジュールに「合格条件」を置く。写真と NG 例で基準を明確にし、段階評価を賃金・手当と結びつける。

指導者側にも準備がいる。「教える技術」と「簡潔な語彙」だ。口頭頼みではなく、図解・動画・チェックリストで伝える。短文の多言語フレーズ集は即効性が高い。リスク管理は前もって。ミスマッチ、品質事故、労務トラブル、言語ミス、業務のルール化、再発防止の回路を用意する。定着支援 (住居、通勤、食、医療、メンタル) は善意ではなく仕組みで回す。ここを仕組みにできる会社ほど、外国人は辞めない。

外国人材を育て切る 工場が勝つ

特定技能で板金塗装は伸びる余地が大きい。若手の

外国人を受け入れ、ベテランが教える形にすれば、技術が次代へつながり、地方の小規模工場でも受注力と稼働効率を上げられるだろう。

未来像は三つ。

① 成長拡大型 II 受入れ・教育・認証・IT が噛み合い、2~3 年で戦力化、5 年で中核。難度の高い修理やエミッタまで一気通関できる拠点になる。

② 補助手段型 II 外国人材中心ではなく、あくまで「補助的役割」止まりという運用抑制が残流。コアな高度補修・色合わせ技術などは引き続き日本人ベテランが担い、外国人は補助・サポート業務にとどまる役割しか実質持たず、離職と再教育がぐるぐる回る。

③ 断念後退型 II 投資と教育を避け、軽作業の奪い合いで消耗。勝ち筋は明快だ。育成計画 × 品質保証 × 可視化で信頼を積み、再修理率・納期・クレーム・教育進捗を数字で示す。3D 計測や色合わせ支援は「教育の教材」として導入する。

業界全体としては、モデル工場の事例化、標準カリキュラム、技能評価の共通指標、用語の統一、危険物・環境対応の標準化をすべきだ。メーカー、学校、団体、行政が噛み合えば、地域の修理品質は底上げされる。さらにキャリアパス設計、資格取得支援、待遇改善、住宅支援などで外国人技術者の長期定着を図る。定着率向上が制度成功の鍵となる。制度はすでに門を開いた。次は、我々が道を敷く番である。

LINE 公式アカウント
最新情報はここから

会員様以外の方も
ぜひご登録を!!



配置場所
はどこ?

深夜でも搬出
できる?

LINEで
解決!

今日の駐車場
はどこ?

イレギュラーな案件や
ご不明な点などございましたら
お気軽にお電話ください

BAY-OSAKA
MACHINE AA
コーナー

開催日

続々売れてます!!

11/12AA
11/26AA



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」!

11月イベントのご案内

ご出品orご落札 どちらでも!

お取引!台賞

ご来場者様限定

11/5 AA

or

ご出品3台数賞

エコノミ10コーナー除く

or

発泡酒1ケース

or

GIFT CARD ¥1,000

※商品券3000円分

11/12 AA

ご出品orご落札 どちらでも!

お取引!台賞

ご来場者様限定

だし道楽 2種セット

だし道楽 500ml

or

500ml

11/5・12AA 限定
買取保証価格
特別UP!!

誰かがやってると思ってた！
を無くすグループでのタスク管理

前回の10月号で「ヤバイ！
忘れてた！ を無くすタスク
管理」と題し、各人で日常業
務（タスク）の可視化を行なっ
てタスクに優先順位をつけ、
漏れや未達を防ぐ方法を紹介
した。今回は、店内やグルー
プ全体（以降グループとする）
のタスク管理について触れた
い。

△定例会議でタスク共有・
調整をルール化する▽

① 管理表の携帯

●各メンバーは、自身のタス
クを記載した管理表（例…
エクセル、タスク管理アプ
リ、紙の一覧など）を必ず
持参する

② タスク共有の時間を設定

●会議の冒頭または指定の時
間に、各人が現在担当して
いるタスクとその優先順位
を全員に共有する
●共有方法は口頭でも画面共
有でも可。必要に応じて資
料を配布

③ 聞き手の役割

では、グループのタスク管
理はどのように行なえば良い
かまとめたので、参考にして
ほしい。

◎各個人でデータを管理する
場合

まず、全員が同じフォー
マットを使用して、自身のタ
スクを書き出し、それらに優
先順位をつけたタスク管理表
を作成する。タスク管理表の
作り方は、前号で詳しく紹介
したので参照いただきたい。
その上で、次の方法で情報共

④ その場で調整・修正

●指摘があった場合は、即座
にその場で調整を行ない、
管理表を更新する
●必要に応じて、タスクの再
割り振りや優先順位の変更
を行なう

⑤ 目的

●チーム全体の業務状況を可
視化し、タスクの最適配分
を図る

●認識のズレや業務の偏りを
防止し、円滑なプロジェクト
進行を促進する

このルールを定着させるこ
とで、会議が「報告の場」か
ら「調整と改善の場」へと進
化するだろう。

△タスクを共有データで管理
する場合（わかりやすい運用
ルール）▽

① 共有ファイルでタスクを
一元管理

●社内には共有サーバーやクラウ
ドがある場合、全員のタス
クを共有サーバーやクラウド
上で1つのファイルで管理
する

●共通のフォーマットに、各
自が自分のタスク・優先順
位・進捗状況を入力する
（例…サンプルA）

② フィルター機能で個人別に
表示・更新

●フィルタ機能を使えば、自
分のタスクだけを表示して
管理・更新できる（例…サ
ンプルB）
●上司は1つのファイルで全
員の状況を把握でき、管理
がしやすくなる

③ エクセルの注意点と
導入の工夫

●エクセルは複数人で同時に

ツールは「使うこと」
が大切

編集できないため、人数が
多いと不便になることがあ
るが、少人数や試験的な運
用であれば、エクセルでも
十分対応可能

最初はエクセルや付箋など、
手元にあるもので始めて、運

用に慣れてきて物足りなさを
感じたら、TrelloやBacklog
など、専用ツールの導入を検
討してみるのも良いだろう。
大切なのは「どのツールを使
うか」ではなく、「全員が活
用し、上司が全体を把握し、
業務が効率化されること」で
ある。

サンプルA：グループでタスク管理

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!							
							

サンプルB：グループでタスク管理（個人分）

1 月分車検案内作成と送付	1	11/1	17:00	完了	阿部	2.0	3.0
●●様見積書と提案作成	1	11/7	10:00	進行中	阿部	2.0	1.0
入庫車2台洗車	2	11/8		未着手	阿部	1.5	
入庫車2台ネット用写真撮影	3	11/8		未着手	阿部	0.5	

MIRIVE 愛知会場



MIRIVE AICHI

11月の開催スケジュール

11月 7日(金)	オートム AA Part① 出品3台以上で流れ2,000円、出品5台以上で流れ無料 (対象コーナー：初出品・フレッシュ・Fコンパクト・軽・輸入車)
11月14日(金)	オートム AA Part② 初出品・フレッシュ・Fコンパクト・軽・輸入車コーナーは 出品料流れ3,000円
11月21日(金)	オートム AA Part① 出品3台以上で流れ2,000円、出品5台以上で流れ無料 (対象コーナー：初出品・フレッシュ・Fコンパクト・軽・輸入車)
11月28日(金)	BLACK FRIDAY AA 初出品・フレッシュ・Fコンパクト・軽・輸入車コーナーは 売れても売れても出品料半額！！

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



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 10 月 → 2025 年 10 月 12.3% ▼



中古車指数

相場動向



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



トヨタ アルファード AGH40W【1年落ち】

2024 年 10 月 → 2025 年 10 月 24.5% ▼



中古車指数

相場動向



シンガポールやマレーシア向けに多く輸出されている40型アルファード。2025年10月現在、税抜きの新車車両価格は超えてはいるものの、今もなお下落が続いている。高価すぎるうえに複雑な機能が多く、30型の方が需要があるとの現地の声も届いている。



毎月お届しているUcar指数を、今回も個別車種で計算して紹介する。Ucar指数は中古車価格の本当の動向を把握するために開発したものである。今月は、基準日を2024年10月5日の週とし、その時点の指数を100とした。

スズキ ジムニーシエラ JB74W【3年落ち】

2024 年 10 月 → 2025 年 10 月 62.0% ▲



中古車指数

相場動向



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



トヨタ ヤリス KSP210【1年落ち】

2024 年 10 月 → 2025 年 10 月 50.7% ▲



中古車指数

相場動向



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



トヨタ ライズHV A20A【0年落ち】

2024 年 10 月 → 2025 年 10 月 27.5% ▲



中古車指数

相場動向



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



ホンダ ヴェゼルHV RV5【0年落ち】

2024 年 10 月 → 2025 年 10 月 23.6% ▲



中古車指数

相場動向



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



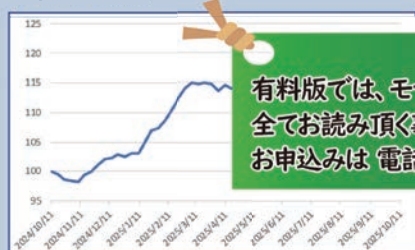
トヨタ プレミオ NZT260【4年落ち】

2024 年 10 月 → 2025 年 10 月 16.4% ▲



中古車指数

相場動向



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



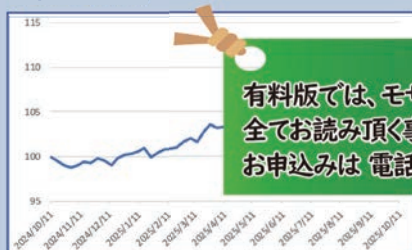
トヨタ エスクァイアHV ZWR80G【5年落ち】

2024 年 10 月 → 2025 年 10 月 12.4% ▲



中古車指数

相場動向



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



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10月11日までの一週間平均のグラフである。

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



