

無料版

1月号



毎月1日発行

第153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

大転換 激震 熱波相場

《21面・明日から使える車販収益アップのノウハウ》
《7面・そこが知りたい中古車輸出》
2025年の中古車輸出を総括
買取りで失敗しない3つのスキル
《2面へつづく》

2026年を迎えた。新年を迎えて、めでたいムードで始められれば良いが、今年はそういう気にならない。
本紙読者様は勉強家が多いと思うが、多忙の中、流し読み程度で終わってしまふこともあると思う。しかし、今号の2026年の展望に関しては「紙めるように」読み込んでいただきたい。内容も要点をわかりやすくまとめた。
紙めるように読み込んでいただきたい……と、失礼な言い回しに聞こえるかも知れないが、今年一年、いや、今年と来年は、中古車業界を取り巻く環境を一瞬たりとも忘れずに、業務に取り掛かっていただきたい。それくらい大切な、この先2年間となる。2026、2027年をしっかりと歩いていくことが、生き残り、勝ち進みに直結するはずだ。
表紙を見てほしい。「熱波相場」「激震」「大転換」の3つの言葉が並んでいる。まさに、この3つの言葉が2026年の展望そのものだ。今号では、この3つのカテゴリーのうち「熱波相場」と「大転換」について、今年の見通しを解説していく。



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!



- 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

図 1 新車国内登録台数と AA 出品台数

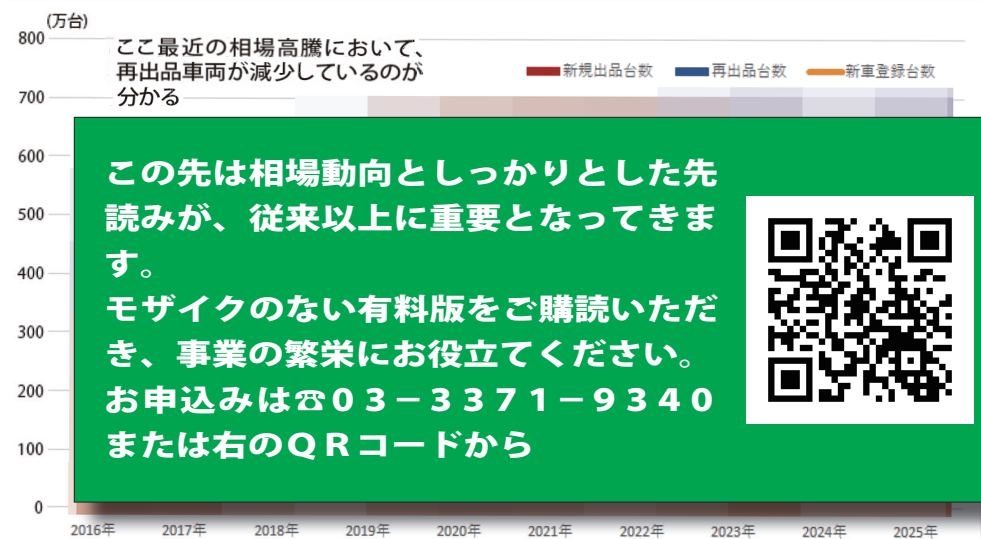


図 2 年落ち別出品台数

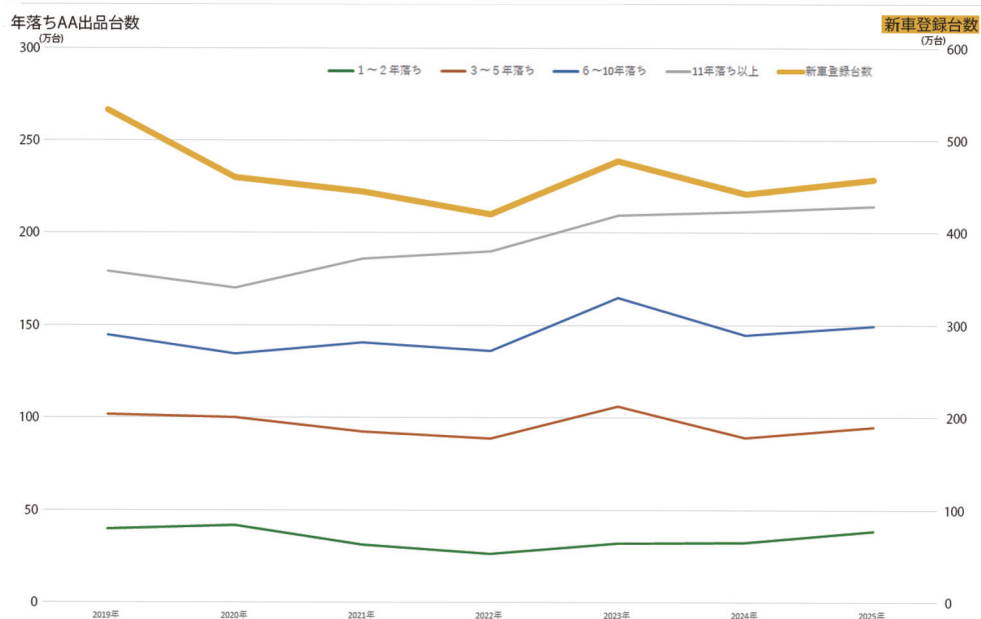
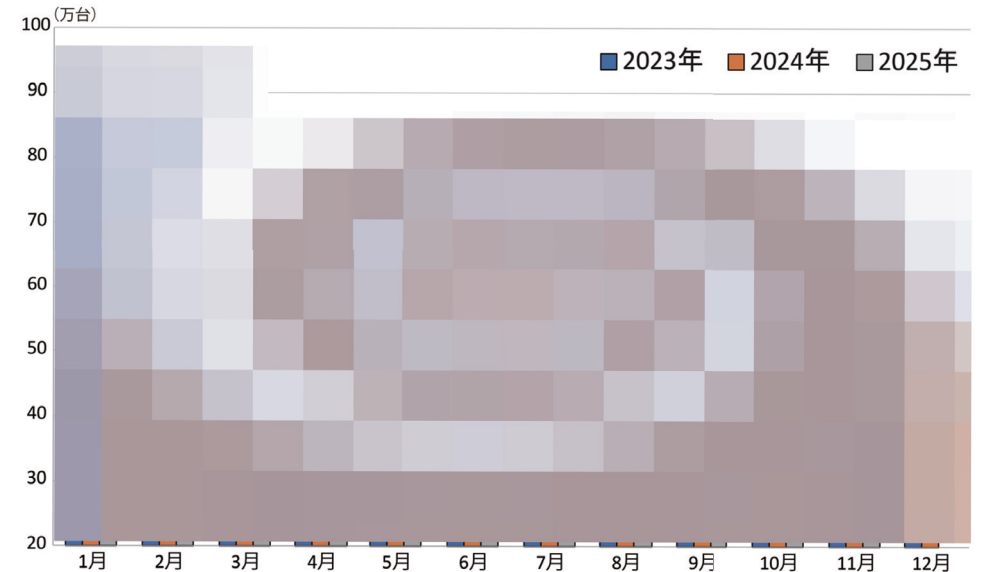


図 3 トヨタ受注残

※弊社独自調べ



とくに「熱波相場」と「大転換」は、熱波相場が続くことで業界が大転換へ向かう、という意味も含んでおり、両者には深い関係性があることを理解しておいていただきたい。

また、「激震」は中古車業界に限らず、日本全体、さらには、世界全体で起こり得る事象である。昨年までの世界情勢を踏まえても、今年は「激震」が起こり得る年回りになると考えられる。

産業・政治・金融指標・世界情勢など、正しい情報収集を怠らず、常にアンテナを張り巡らせていただきたい。

それでは、多くの方が

最も気になっている中古車相場について、今年の展望をお伝えしていこう。

「2026 年の中古車落札平均は最高価格を更新する」と言いたいところだが、「最高価格を更新するが、全体として最高価格にならない可能性がある」ということだ。

忙しい皆様のために結論から入ろう。今年は熱波相場が確定している、といっても過言ではない。一部の小売り店からは「相場が早く下がってほしい」「プライスが貼れない」などの悲鳴と、残念ながら表題がすでに「熱波相場」とな

ているのはお分かりだろう。相場は、今まで以上に高騰を続けることが避けられない状況なのだ。「2026 年の中古車落札平均は最高価格を更新する」と言いたいところだが、「最高価格を更新するが、全体として最高価格にならない可能性がある」ということだ。

どういうことか。「平均値の罠」「分けて考える」「の重要性を改めて知っていただく必要がある。高年式は数万の上昇のこともある。そして、その台数を各々掛けて全体の昇率となる。計算を出す過程で、総台数で総落札金額を割るので、その内部構成により、全体平均は最高と

ならない場合があるのだから、高年式が顕著に上昇しても、低年式がわずかに下落した場合に、出品台数の関係で全体平均は下落した結果になったりする。

2026 年は、5 年落ち・6 年落ちが減少する年回りなので、中古車流通の価格のボリュームゾーンであるその年式の台数減少は、市場全体の総成約金額が下押しされやすい。

そして、低年式の出品増加傾向が継続されると、割り算の分母（落札台数）は、昨年と同じバランスをとっても低年式の割合が多く、中年式が

減少していることになる。と分子（総成約金額）が減少し、全体平均価格は下落する結果となる。しかし、年落ち個別の平均価格は、過去最高になったりする。

これが以前お伝えした「平均価格の罠」であり、「分けて考える」ことが大切とお話しした理由だ。

《今年の相場予測》

平均価格は各年式で高になるが、全体平均では最高にならない可能性があることがお分かりいただけただろう。あとに「予想は外れたじゃないか!」といわれたいためにも、しっかりと説明させていただいた。

#なぜ全体平均は最高価格にならない可能性の話をするのか

これについて、しつこいまでに説明をしたが、

それには次のようなバックボーンがあるからだ。これからの相場全体の流れをつかむことも重要なので、ぜひ知っていただきたい。

時間軸をコロナ前からの 10 年に拡大して考えてみよう。

図 1 を見て欲しい。新車国内登録台数と AA 出品台数とのグラフだ。棒グラフは新規出品（6 カ月以内出品無・赤）と再出品（6 カ月以内出品有・青）に分けてある。（出品台数は弊社 AA 相場ウェブサービス「ユーストカーハイパー」掲載 A の数字）。

棒グラフの高さを見ると、10 年前と比較して出品台数が伸びているのがわかるだろう。しかも、

伸びているのがわかる。次に図 2 を見て欲しい。年落ち別の AA 出品台数の折れ線グラフだ。これを見ると、一目で 11 年落ち以上の出品台数（グレー）の伸びが顕著であることがわかるだろう。11 年以上落ち以外は、10 年前の出品台数とほぼ同水準であるのに対し、11 年以上落ちのそれは 25% 前後伸びている。つまり、10 年前と出品台数の年落ち構成比が大きく変化している、ということだ。

symphony シリーズ

シリーズ導入社数 **4,700**社

年間取引利用実績 **10** 万件以上

上場企業の信頼基盤

symphony series

自動車ビジネスを、もっと儲かる仕組みに。

先行エントリー受付中!

symphony ワンプラ

＜先行エントリーフォーム＞

5万台以上の豊富な共有在庫情報。

入会金や年会費、月額利用料は一切不要です。

symphony 販売管理

販売管理システム

一度の入力で、車両登録から広告掲載、販売、顧客管理まで、すべての業務を一元管理し、本質的な営業活動に集中

symphony 整備請求

整備請求システム

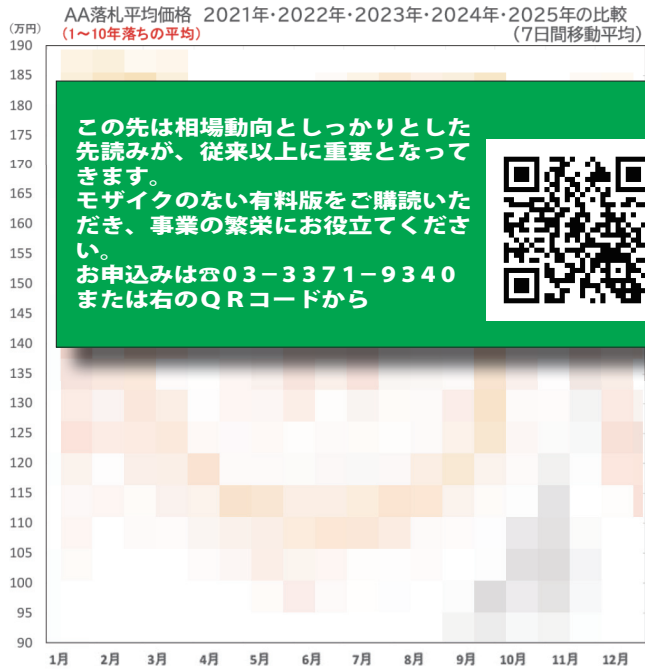
整備・車検の見積から請求、顧客フォローまで。販売後も途切れない関係を築き、リピート率を向上。

申し込み・お問い合わせは、TEL: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

受付時間 月～金 (日祝除く) 10:00～20:00

詳しくは、"symphony" で検索

図 4 AA 落札平均 (1~10 年落ち、5 年分)



この先は相場動向としっかりとした先読みが、従来以上に重要となってきます。モザイクのない有料版をご購読いただき、事業の繁栄にお役立てください。お申込みは ☎ 03-3371-9340 または右の QR コードから



トヨタ受注停止車種 (2025 年 1 月 2 日現在)

| | |
|-------------|--------------|
| アクア | カローラフィールダーHV |
| カローラスポーツ | カローラクロスHV |
| ヤリス | ハイラックス |
| ヤリスHV | ヤリスクロス |
| アルファード | ヤリスクロスHV |
| アルファードHV | RAV4 |
| アルファードPHEV | RAV4 HV |
| ヴェルファイア | RAV4 PHEV |
| ヴェルファイアHV | ランドクルーザー300 |
| ヴェルファイアPHEV | ランドクルーザー70 |
| ノア | ランドクルーザー250 |



《24 面へ続く》

★過去 5 年間の AA 落札価格平均で「流れ」を見ている

この後の記事にも関連

★過去 5 年間の AA 落札価格平均で「流れ」を見ている

この後の記事にも関連

◆相場高騰の要因を解説
#今年が AA 落札平均最高価格予想の理由

2026 年 (令和 8 年) 1 月 1 日 (木曜日)

高にない可能性の要因である。

高にない可能性の要因である。

高にない可能性の要因である。

高にない可能性の要因である。

高にない可能性の要因である。

高にない可能性の要因である。

高にない可能性の要因である。

高にない可能性の要因である。

高にない可能性の要因である。

高にない可能性の要因である。

高にない可能性の要因である。

高にない可能性の要因である。

高にない可能性の要因である。

高にない可能性の要因である。

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

止まっていた新車国内登録が活性化して、多くの下取り車両が市場に出現

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

★中古車 商品価値のパラダイムシフト

Aux Mobility

NOW ACCEPTING NEW MEMBERS!!

新規入会

会員様募集!

先着 100 社様 限定!

First 100 Companies Only!
(上限に達し次第終了)

入会金

保証金

月会費

すべて無料!

No Membership Fee. No Deposit. No Monthly Fee. All Free!

おまけに Plus!

保証人も 不要!

No Guarantor Needed!

バラエティー豊かな高年式の事故現状車が多数出品!

WIDE VARIETY

SUV も!

スーパーカーも!

建機も!

輸入車も!

ミニバンも!

軽自動車も!

大型トラックも!

バイクも!

入会希望受付はこちらから!

Join Here!

オークスモビリティ株式会社

muryo.indd 3

2025/12/24 19:22:26

MC:マイナーチェンジ / FMC:フルモデルチェンジ / NM:ニューモデル

| メーカー | 車種 / 月 | 1月 | 2月 | 3月 | 4月 | 5月 | 6月 | 7月 | 8月 | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 |
|------------|-----------|-----|-----|----|----|----|----|----|----|----|-----|-----|-----|
| トヨタ | コースター | 改良 | | | | | | | | | | | |
| トヨタ | ハイエース | 改良 | | | | | | | | | | | |
| レクサス | GR-GT | NM | | | | | | | | | | | |
| レクサス | IS | MC | | | | | | | | | | | |
| アウディ | A6 | FMC | | | | | | | | | | | |
| ボルボ | EX60 | NM | | | | | | | | | | | |
| 日産 | セレナ | | MC | | | | | | | | | | |
| トヨタ | bZ4Xツーリング | | 追加 | | | | | | | | | | |
| トヨタ | bZ5X | | NM | | | | | | | | | | |
| トヨタ | ピクシスバンBEV | | 追加 | | | | | | | | | | |
| トヨタ | ヤリス | | 改良 | | | | | | | | | | |
| トヨタ | ヤリスクロス | | 改良 | | | | | | | | | | |
| 日産 | リーフ | | 追加 | | | | | | | | | | |
| ホンダ | CR-V HEV | | 追加 | | | | | | | | | | |
| スズキ | eエブリイ | | 追加 | | | | | | | | | | |
| ダイハツ | eハイゼット | | 追加 | | | | | | | | | | |
| クライスラー・ジープ | チェロキー | | FMC | | | | | | | | | | |

この先は相場動向としかりとした先読みが、従来以上に重要となってきます。
モザイクのない有料版をご購読いただき、事業の繁栄にお役立てください。
お申込みは ☎ 03-3371-9340
または右のQRコードから



2026年発売予定の新型車一覧

お年玉企画

中古車相場に影響を与える要素のひとつに新型車の存在がある。下取りが中古車オークション（A A）に流入するだけでなく、新型車そのものが発売直後にA Aに登場することもあるからだ。それに加えて、新型登場の数カ月前から前モデルの相場が緩むことも珍しくない。

左の表はユーストカーNEWS編集部が集めた今年の新型車情報だ。中古車ビジネスで勝つためのツールとして活用していただきたい。

出所：ユーストカーNEWS編集部調査

国内唯一のトラック専門オークション

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

IMA 東京会場

千葉県印西市牧の台3-1-1
TEL:0476-42-5121

毎週水曜日11:00スタート

1月 7日 第1648回 新春初荷記念
14日 第1649回 オークション
21日 第1650回 オークション
28日 第1651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

1月 8日 第1264回 新春初荷記念
15日 第1265回 オークション
22日 第1266回 オークション
29日 第1267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

1月 9日 第1809回

新春初荷 / 神戸会場9周年記念

9周年記念品
カーモス真空断熱カップ

ハズしなし!!
5台出品抽選会

キッチンカー
焼き鳥・ミニバンダマン・
焼きとうもろこし

奈良桜井ヤード
来場プレゼント
落札賞(グルメカタログ)

150台出品

16日 第1810回 オークション | 23日 第1811回 オークション | 30日 第1812回 オークション



新規会員募集中！

詳細は各会場にお問い合わせください

3会場で新春初荷来場記念品と
お米の抽選会(1台出品または1台落札)

第147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』108

『三菱・デリカミニ（B3系）』

ひとつのモデルをフォーカスして、査定時に注意すべきポイントを紹介するこのコーナー。今回は、大人気軽モデル『三菱・デリカミニ（B3系）』を紹介します。

レポート | 株式会社 ジャッジメント



■修復歴車遭遇率が急上昇中！

B3系デリカミニは2023年5月から販売開始。SUVとミニバンを掛け合わせたロングセラーモデル『デリカD5』を彷彿とさせるデザインと、イメージキャラクター『デリ丸』の人気もあり、予約注文台数が1万6000台となるなど、大人気となりました。

しかし、流通台数の増加、クラッシュブルゾーンの狭い軽規格ボディといった事情から、修復歴車も増加傾向にあります（インスペクション・データ参照）。高年式の車両ばかりですが、査定検査の現場では油断できない要注意モデルといえます。

■eKクロススペースの後継

デリカミニは、ルノー・日産アライアンスが共同開発した『CMF-Aプラットフォーム』を採用。日産デイズやサクラ、そして前身のeKシリーズと共有しています。

ラジエータコアサポートは、センター部分とロアサポートがボルト装着。それらをつなぐ左右コアサポートが、フロントサイドメンバーと溶接装着となっています。

外板部位の素材は、全て銅板製で膜厚数値は、イメージカラーのアッシュグリーン（カラーコードF29）で、120～150ミクロンが正常値となります。

膜厚測定時に、このレンジから大きく乖離している数値が出た場合には【修理をしている可能性】が高くなります。

ただし、ツートーン塗装の場合、ルーフパネルの正常数値は、その他パネルよりも高くなってしまうので誤認しないよう注意が必要です。

■フロントエリア攻略法

前述したように、軽規格のタイトなボディは、外部からの衝撃入力により骨格部位への波及リスクが高いことが特徴です。事実、修復歴車遭遇率においても現時点で22.8%と、異常に高い数値となっています。

販売から3年も経過していないことから『高年式・低走行』な車両でも安心はできないことを示す危険な数値です。

基本的には、他モデルと同様に『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）』を中心に、修復歴チェックを進めますが、時間に余裕があれば、他の箇所も丁寧にチェックするようにしましょう。

フロントインサイドパネルは、エンジンルーム側から先端部分の確認が可能（画像②赤丸）。ヘッドライトユニットのすぐ後方にあるので、損傷リスクが非常に高いポイントです。

フロントサイドメンバー先端部は、ラジエータコアサポートよりも前方に突き出した形状で、バンパーホースメントにボルト接合されていることから、フロントインサイドパネル以上に損傷リスクが高くなります。アッパーサポートとフロントグリルの間から見下ると、先端部とバンパーホースメントの接合部分がよく見えます（画像③赤丸）。

■リヤエリア攻略法

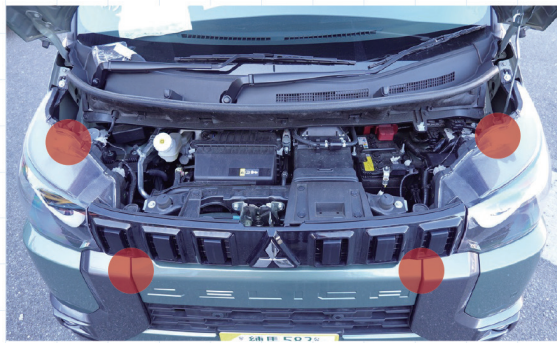
リヤエリアは荷室側、バンパー下側、そしてタイヤハウス側からの3方向から確認することが可能。タイヤハウス側からは、死角になりやすいリヤエンドパネルの左右両端部分

が容易に確認できるのでおすすめです（画像④）。

ここは車庫入れ等、低速での接触・損傷の多発地帯なので、ぜひ確認しておきたいところです。

さらに荷室側、バンパー下側からは、リヤエンドパネルとリヤフロアの接合部を中心に状態確認を進めます。その際、リヤバンパーを留める『バンパーステー』部分の状態にも注意します（画像⑤赤丸）。

後方からの衝突により発生した衝撃エネルギーは、このステーを経由してリヤフロアエリアへと波及していきます。凝った形状で誤認しやすいので、この画像⑤を参考に査定車両と比較してみてください。



画像① 4つのポイントを中心に修復歴チェック



画像② ヘッドライトのすぐ後方に先端部（画像は新車状態）



画像③ 右フロントサイドメンバー先端部（同）



画像④ タイヤハウス側から確認可能（同）



画像⑤ バンパーステーは衝撃波及のバロメータ（同）

勝手に格付け！
査定難易度査定難易度
C

修復歴チェックに欠かせない骨格部の要所は、死角も少ないので確認に難しさはありません。しかし『軽規格ボディであること』『商品の特性上、アクティブな使用も想定される』点で骨格部位への衝撃波及リスクが高いモデルとなります。高年式低走行の『一見すると優良案件』でも油断大敵です

／ 知っておきたい / インスペクション・データ

修復歴遭遇率（弊社検査実績）22.8%

■車台番号刻印位置・・・センターフロアパネル（運転席座面下）に打刻

■ボンネットオープナー位置・ダッシュボード運転席側下部に設置

■色ナンバー表記位置・・・右センターピラーに表記

■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

Check

三菱・デリカミニの
のYouTube動画は
こちらからアクセスできます

2026

CAA 中部会場
Challenge Advance Assist
HAPPY NEW YEAR

1/7
WED

新春初荷AA

全車出品料無料! (流札時)

出品または落札1台以上賞



出品3台以上賞

検査無し売切りコーナーを除く



来場賞
当日使える
屋台券
進呈

1/14
WED

初荷感謝祭AA

出品または落札
1台以上賞

都炉美煎本舗
ポットカレーパスタ



※1月14日の初荷感謝祭AAは
全車出品料無料(流札時)は実施しませんのでご注意ください。

※掲載の画像はイメージです。※賞品はAA当日、来場者のみ対象となります。

1月AA
開催スケジュール

1/7(水) 第1820回
新春初荷AA

1/14(水) 第1821回
初荷感謝祭AA

1/21(水) 第1822回
レギュラーAA

1/28(水) 第1823回
レギュラーAA



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

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



Vol.152

中古車輸出

レポート

NPO法人 自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

【2025年の中古車輸出を総括】

年間輸出は10%増の173万台超えか

近年、飛躍的な拡大を遂げている中古車輸出だが、2025年はその勢いがさらに加速した一年となった。最終的な実績値は1月末発表の財務省貿易統計を待たなければならないが、確実に3年連続で過去最高を更新する見込みだ。この背景には、急速な経済発展を遂げるアフリカ地域の旺盛な需要、また中南米地域の復調、さらに5年振りに輸入を解禁したスリランカの復活などがあった。今回のレポートでは、このように絶好調だった25年の中古車輸出を改めて総括してみる。

25年の輸出総額は1兆7500億円に
自流研が算出した25年通年の中古車輸出台数は、前年比10%増の173万4374台と見込んだ。また、FOB価格平均も史上初めて100万円を超え、輸出総額は1兆7500億円に達し、前年を2000億円ほど押し上げると見ている。

この算出方法としては、現段階で発表されている10月までの実績に加え、残り2カ月の予測として、前年実績と今年の各仕向国の動向、さらに輸出事業者や船会社、港湾関係者などから最新の情報について聞き取りを行なったものだ。

仕向国トップは、2年連続でアラブ首長国連邦（UAE）となることが確実視されている。前年（24年）は表向きのトップだったロシアというのも、前年2位のロシアが、直接台数にカウントされない第三国経由の規制対象車が5万台近くもあつたからだだが、25年はその規制車を含めても大きく引き離し、名実ともにUAEがトップとなるだろう。

なお、同国についても、あくまでも中継国であり、国内に登録される車両はほとんどなく、ほぼすべて再輸出される。日本から輸入された約26万台の中古車のうち、8割にあたる21万台は、アフリカ地域に集中して再輸出されたようだ。

2位のロシアは、長期化するウクライナ侵攻によって明らかに経済は困窮し、規制車、非規制車ともに減少した。ただ、これら輸入車に課税する付加価値税や廃車税が戦費調達的重要手段になつてきていることから、規制は強化しても、輸入自体を禁止するような動きはまったくみられなかった。

3位には、タンザニアが入りそうだ。アフリカ勢としては、初の10万台超えで、またトップ3にランクインするのも、史上初の快挙となる。

同国の場合、自国で消費されるのを含め、国境を8カ国と隣接していることから、ダルエスサラーム港に陸揚げされた車両が、これらの国々へ再輸出される中継国としての機能も高まっており、台数を押し上げている。

4位には、復調したチリが4年振りにこの位置に返り咲きそうだ。

復調の要因としては、同国の8割がコンテナ輸送だが、RO-ROも含め、24年には悪化していた海上輸送の環境が、25年は改善したことが大きい。

こうした環境下で総じて中南米諸国が復調している。過去最高を更新した18位のガイアナは近年、海底から巨大油田が発見され、経済が目覚ましい発展を遂げたことで、日本からの旺盛な中古車需要につながっている。

ちなみに、ガイアナの隣国スリナム（30位）でも、規模は小さいものの、同じような現象が起きるなど中南米は総じて復調した一年であつた。

アフリカ地域は71万台輸出全体の4割を占める
4位とわずかな差で5位に予想しているのがケニアだ。同国も過去最高を更新する確率が高い。ここで特筆すべきは、3位のタンザニアを含め、アフリカ地域の勢いが凄く、地域全体で直接、日本から輸出された中古車は50万台にも上ることだ（24年は35万台）。

さらに、前述したようにUAEを経由して同地域に間接的に輸出された台数はおよそ21万台もある。それを合算すると71万台にも上り、輸出全体の4割を占めるまてになつている。

同地域への輸出が、これほどまで急拡大している背景としては、地域全体が豊富な天然資源、鉱物資源に恵まれ、近年、急ピッチで開発が進み、それに並行して労働人口も増え、国民一人当たりの所得が増加したこと、日本からの中古車需要が高まっているのだ。

この傾向は以前から伺えたが、25年はそれが顕著に表れた一年となつた。

そのほか、25年の中古車輸出を牽引した国として、2月から5年振りに復活したスリランカが存在がある。同国がデフォルトに陥つたのは22年の4月だが、すでに20年後半から輸入は止められていたのに、事実上5年間も鎖国状態にあつた。交通社会は日本の中古車で成立しているといつても過言ではないなか、5年間も供給が止まっていたため、まさに『堰を切った』勢いで輸出が再開。7月には、単月で過去最高となる1万1531台を記録している。

また、人気車種である1・5・5クラスの相場が高騰し過ぎたため、その代替として新たに軽自動車の中古車需要が高まり、これが全体にも波及。中古車輸出に新たな局面を生み出している。

ちなみに、同国の輸出総額は1300億円前後となりそうだが、関税関連の税収は3000億円以上と言われており、財政再建に大いに健闘したようだ。

30年に200万台？ 予想の前倒しを確信
全体として、勢いが加速した一年であつたが、大きく減速した国もあつた。その代表格が、24年の3位から一気に8位までランクダウンが予想されるモングルド。

同国は、6月から首都ウランバートルにおいて、製造から10年以上経過した車両のナンバープレート発行を停止。さらに2030年以降、右ハンドルの輸入を禁止すると発表したことで、25年は半減してしまつた。また、ニュージーランドやオーストラリアなど、大洋州も引き続き低迷している。

しかしながら、上位25カ国中、二桁成長を遂げている国が14カ国（24年は7カ国）、過去最高を更新している国が10カ国（24年は7カ国）と、多くの国が絶好調であつた。

今後、この勢いが弱まる心配は一切、見当たらない。筆者は、以前から2030年に中古車輸出は200万台に到達すると予想。近年の勢いから、さらに前倒しするのではないかと思つてきたが、それを確信させる一年になつたと言えるだろう。

2025 年中古車輸出台数見込

| 順位 | 国名 | 地域 | 2024年実績 | 2025年見込 | 前年比 | 順位増減 |
|--------|----------|-------|------------|------------|--------|------|
| 1 | アラブ首長国連邦 | アジア | 226,762台 | 257,222台 | 113% | - |
| 2 | ロシア | ヨーロッパ | 199,098台 | 178,288台 | 90% | - |
| 3 | タンザニア | アフリカ | 77,992台 | 121,667台 | 156% | ↑2 |
| 4 | チリ | 南アメリカ | 64,720台 | 82,841台 | 128% | ↑2 |
| 5 | ケニア | アフリカ | 63,236台 | 82,206台 | 130% | ↑2 |
| 6 | ニュージーランド | 大洋州 | 81,305台 | 72,361台 | 89% | ↓2 |
| 7 | 南アフリカ共和国 | アフリカ | 55,351台 | 66,974台 | 121% | ↑1 |
| 8 | スリランカ | アジア | 83台 | 63,606台 | 76634% | ↑89 |
| 9 | モンゴル | アジア | 111,661台 | 63,129台 | 57% | ↓6 |
| 10 | タイ | アジア | 48,713台 | 52,610台 | 108% | ↓1 |
| 11 | パキスタン | アジア | 39,961台 | 51,150台 | 128% | - |
| 12 | フィリピン | アジア | 41,472台 | 42,629台 | 103% | ↓2 |
| 13 | マレーシア | アジア | 38,616台 | 40,305台 | 104% | ↓1 |
| 14 | ウガンダ | アフリカ | 32,535台 | 39,971台 | 123% | ↓1 |
| 15 | キプロス | ヨーロッパ | 27,436台 | 35,118台 | 128% | - |
| 16 | ジャマイカ | 北アメリカ | 32,197台 | 31,896台 | 99% | ↓2 |
| 17 | ナイジェリア | アフリカ | 18,662台 | 28,739台 | 154% | ↑5 |
| 18 | ガイアナ | 南アメリカ | 23,107台 | 27,959台 | 121% | ↓1 |
| 19 | 英国 | ヨーロッパ | 21,473台 | 27,485台 | 128% | - |
| 20 | ガーナ | アフリカ | 9,643台 | 23,511台 | 244% | ↑12 |
| 21 | バングラデシュ | アジア | 21,919台 | 22,963台 | 105% | ↓3 |
| 22 | ザンビア | アフリカ | 16,008台 | 18,718台 | 117% | ↑4 |
| 23 | オーストラリア | 大洋州 | 21,455台 | 18,022台 | 84% | ↓3 |
| 24 | アメリカ合衆国 | 北アメリカ | 17,508台 | 16,107台 | 92% | - |
| 25 | モザンビーク | アフリカ | 16,069台 | 15,550台 | 97% | - |
| 25カ国合計 | | | 1,306,982台 | 1,481,027台 | 113% | |
| その他 | | | 266,497台 | 253,347台 | 95% | |
| 総輸出台計 | | | 1,573,479台 | 1,734,374台 | 110% | |

算出方法：25年1月から10月までの財務省貿易統計の実績値に、残り2ヶ月は24年実績や今年の仕向け国の動向、関係者への聞き取りの結果を自流研が独自に数値化し、合算した。赤字は過去最高値。

MIRIVE 愛知会場

愛知会場 1月の開催スケジュール

MIRIVE

Change x Value UP

HAPPY NEW YEAR

2026

MIRIVE AICHI

1月 2日(金)

休 催

1月 9日(金)

新春初荷 AA
全車流れ無料・来場プレゼント・お取引賞

1月16日(金)

初出品まつり AA
初出品・フレッシュコーナー流れ1,000円・お取引賞

1月23日(金)

MIRIVE愛知祭
全車流れ無料・特別応札保証
成約3/5/10/30台賞・お取引賞

1月30日(金)

January AA
ご出品3台以上で流れ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



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。



2026年1-3月開催スケジュール

2026年1月

1月 9日(金) MAA九州 JU福岡
1月15日(木) 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

2026年2月

2月 6日(金) MAA中四国 LAA岡山
2月18日(水) MAA関東 JAA
2月20日(金) MAA東北 JU宮城

2026年3月

3月13日(金) MAA九州 JU福岡
3月20日(金) MAA東北 JU宮城



UCAR
三菱認定中古車

在庫検索はこちらから
三菱自動車公式中古車サイト
M・Cネット



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55回

『反響待ちしているバカ営業』をしていませんか？

あなたは、反響や紹介を待つだけの営業をしていますか？ それならば危険信号です。なぜなら待ちの営業とは、言い換えれば自分の人生を他人任せにしているのと同じだからです。

もちろん、車屋さんは店舗を出して、反響が来たら営業が対応するというスタイルが一般的ですし、紹介で食える営業は一流だ！……こんな言葉が常識のように語られています。しかし、これは真つ赤な嘘なのです。

あなたのお店は、雨が降れば来店ゼロ、景気が悪ければ反響ゼロ、広告を止めれば売上ゼロ、でしょうか。反響や紹介は結果であり、依存している時点で人生を運任せにしている受動型の営業です。

待っているだけの営業マンは、こう言います。「紹介さえ来れば売れるんです」「最近反響が少なくて」「目玉車がなく動きが悪いんです」。

いや、違います。紹介が無いのではなく、紹介される理由を作っていないだけです。車売れないのではなく、あなたから買う理由が存在しないのです。車という商品にあぐらをかいている人は、あなたから買う理由を作れません。

攻める営業はこう動く

成果を出す営業は、反響や紹介を取りに行くものです。

具体的には、友人／知人へ常に声をかける、SNSで存在を発信し続ける、過去客へ定期フォローを行なう、住宅販売会社と組んで入居者へ車を提案する、銀行や保険会社と提携し、ライフイベントを先取りする、自分から先に紹介

を回し、返報性を生む関係性を構築する、メルマガを配信する、店舗で企画を実施する等々。

これは、才能ではありません。設計です。

攻める営業は仕組みで

成果を出す営業マンに共通しているのは、気合いやセンスではありません。行動の型（勝ちパターン）を持っていることです。

例えば、このような仕組みです。

・来店前アプローチ

LINEやメルマガで役立つ情報を届け、会う前に信頼を貯める

・購入後フォロー

納車・点検・車検前に必ず案内し、顧客の次の買い替えを図る

・紹介発生の仕組み

紹介を頼むのではなく、保険見直し診断、家族車診断、乗り換え診断など紹介せざるを得ない理由を先に提供する

・異業種提携の仕組み

住宅会社・保険会社・銀行など人生の転機で車の買い替えタイミングを先取りする

攻める営業とは、紹介される営業になるのではなく、仕組みを構築する営業になれる、ということなのです。



「エポークト・セット」を理解する

『エポークト・セット』という言葉をご存知ですか？

マーケティング用語で、意味は「候補」。つまり、お客様が何かを買う際、頭の中で想起される選択肢の一覧です。

例えば、英会話スクールを探す際はこうなります。

駅前留学、オンライン英会話、Eラーニング、短期留学。これは、認知されている企業だけがお客様の脳内に「候補」として住んでいる状態です。

あなたがどれだけ素晴らしい車、サービス、人間性を持っているても、候補に入っていないければ存在しないのと同じです。あなたが選ばれない理由は営業力不足ではありません。ただ、お客様の脳内に住んでいないだけです。

認知とは「忘れられない状態を作る」こと

いきなり車が売れることは無いのです。故障したり、トラブルがあった時に直ぐに駆けつけたり、車検は当たり前前に、適切なメンテナンス時期に提案をしたり、認知活動とは、候補者リストに居続けるための活動です。

目的は契約ではありません。お客様に「忘れられないこと」なのです。そのために、できることを全部やるのです。

人は3カ月で変わる

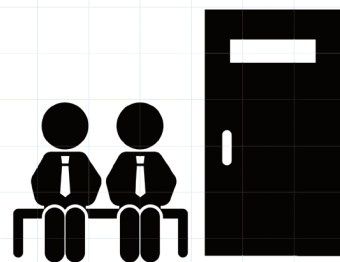
実は、あなたの営業スタイルは、あなたが選択したものではありません。周りの人間、会社の文化、店の空気に染まって形成されたものです。

ということば『環境を変えれば3カ月で変わる』という

ことです。3カ月あれば、攻めの仕組み営業に変わることが出来ます。

2026年も、紹介されない理由や反響が来ない原因を探し続けますか？ それとも、紹介や反響を生み出す側に回りますか？

人生は選択です。仕事は行動、営業は設計です。どうか新年は攻める営業に変わり、過去最高の売上を達成してください。



profile

藤原智浩 代表

株式会社OfficeTV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！

法人営業 未経験の私が
0社→2000社を
新規開拓できた集客の仕組み

MIRIVE 大阪

2026年1月の開催スケジュール

MIRIVE



謹賀
新年

| | |
|------------------------|--|
| 1 / 1 休 催 | |
| 1 / 8 2026年新春初荷AA | ★全コーナー流札時出品料無料 ◆来場賞 ●出品賞 |
| 1 / 15 通常AA | ★1社1台流札時出品料1,000円 ※10MAXコーナー対象外 ■出品・落札賞 |
| 1 / 22 ユーザー&ディーラーまつりAA | ★1社1台流札時出品料1,000円 ※10MAXコーナー対象外 ★ユーザー&ディーラーコーナー流札時出品料1,000円 ●出品賞 |
| 1 / 29 30MAXまつりAA | ★1社1台流札時出品料1,000円 ※10MAXコーナー対象外 ★30MAXコーナー流札時出品料1,000円 ●出品賞 |

※大型車は通常の手数料となります

MIRIVE WEBサイトから
Mライブで埼玉・大阪・愛知の車が見えます。

水曜日は
埼玉の日

木曜日は
大阪の日

金曜日は
愛知の日

新規入会好評受付中！
申込みはWEB からかんたん手続き！

www.mirive.co.jp



株式会社MIRIVE 大阪会場
〒580-0003 大阪府松原市一津屋 2-10-7

TEL : 072-330-2200

教えて弁護士先生

「労災」編



会社は労災保険で
すべてカバー
できるの?



最初の3日間は
休業補償給付が
行なわれない

従業員が業務で車を運転中、事故に遭ってしまっ
た場合、会社はど
うな責任を負うのだろ
うか。今回は、いわゆる労
働災害（労災）が起こった
場合について確認してみ
たい。

また、業務とは関係な
く従業員が病気になる、会
社に勤務できなくなっ
てしまった場合と、どのよう
な違いがあるのか。横澤弁
護士に聞いてみよう。

【横澤弁護士】

今回は、労働災害につ
いて解説するとともに、
従業員が業務とは関係な
く病気になる、会社に勤
務できなくなったケース
についても説明をしたい
と思います。

まず、労働災害が発生
した場合、会社が問われ
る可能性のある責任は、
被災した従業員や、その
遺族に対する損害賠償責
任（民事責任）、労働安
全衛生法違反などによる
罰金や、役員・管理者が
業務上過失致死傷罪に問
われる責任（刑事責任）、
労働基準監督署などから

の正勸告、といった行
政処分（行政責任）のほ
か、企業の評判（レピュ
テーション）の低下や、顧
客からの取引停止など、
法的な強制力を伴わない
事実上の不利益（社会的
責任）が考えられます。

これらの責任のうち、
とくに金銭的な負担が大
きく、紛争に発展しやす
いのが民事責任です。

従業員が業務にあたっ
てケガをした場合、会社
は労働基準法に基づき、
治療費や休業中の賃金な
どを補償する義務を負い
ます。

通常、会社は労働者災
害補償保険（労災保険）
に加入しており、この保
険給付によって、労働基
準法上の補償責任は履行
されます。

ただし、業務災害によ
る休業の最初の3日間に
ついては、労災保険から
休業補償給付が行なわれ
ないため、会社が労働基
準法に基づき、平均賃金
の60%以上の休業補償を
行なう必要があります。

労災保険からの給付
は、治療関係費や休業補
償、障害補償など、あら
じめ定められた定額の
給付に限られます。精神
的苦痛に対する慰謝料な
どは、労災保険の給付対
象外です。

そのため、被災した従
業員が、労災保険からの
給付では不十分と考える
場合には、会社に別途、
民法上の損害賠償を請求
することを検討すること
になります。

この際、会社が責任を
負うのは、会社に「安全
配慮義務違反」があった
場合です。安全配慮義務
とは、「使用者は、労働
契約に伴い、労働者がそ
の生命、身体等の安全を
確保しつつ労働すること
ができるよう、必要な配
慮をするものとする」と
いう、会社が従業員に対
して負う義務です。

例えば、機械の安全装
置の設置、危険な作業場
所の改善、適切な安全教
育の実施、過重労働にな
らないような労働時間の
管理などがこれにあた
ります。

従業員が業務で車を運
転中に、事故を起こして
ケガをしたケースであ
れば、会社側が長時間労働
を課して従業員が十分に
体力回復できず、その結
果、従業員の過労が原因
で事故が発生した場合
や、会社側が車両の整備
点検を十分に行なわな
かった結果、車両の不具
体により事故が起こった
ような場合には、会社側
が安全配慮義務を怠った
として、労災の補償を超
える賠償義務を負う可
能性があります。

他方、被災した従業員
側にも、シートベルトを
装着していなかった、安
全手順を無視したなどの
不注意（過失）があった
場合、その過失割合に応
じて賠償額が減額され
ることがあります。

これを「過失相殺」と
いいます。裁判例では、
従業員の過失を3割、8
割と認定し、賠償額を減
額したケースが見られま
す。

労働災害が発生させた場
合、労働安全衛生法に定
められた安全措置を講じ
ていなかった等の違反が
あれば、同法違反の罪に
問われる可能性がありま
す。

労働基準監督署から、
是正勧告や使用停止命令
などの行政処分を受ける
こともあります。また、
重大な労災事故はマスコ
ミ等で報道されることも
あり、企業の社会的信用
が失墜し、事業に深刻な
影響をおよぼす「社会的
責任」も無視できません。

これは、次に業務とは関
係なく、従業員が病気に
なってしまう（このよう
なケースを私傷病とい
います）、休職となったケ
ースを考慮してみよう。

労働災害によって会社
を休むケースもありますが
、いわゆる私傷病で会社
を休む場合には、その
取扱いが大きく変わるこ
とになります。

労働災害の場合、賃金
を受けられない期間には
休業給付が支給されます
が、私傷病による休職期
間中の賃金については、
「ノーワーク・ノーペイ
の原則」に基づき、無給
とすることが一般的で
す。これは、とくに中小
規模の会社で多く見られ

2026年も、中古車仕入れは、

LUM入札会

今年も注目！ 画像出品の LUM-R ラムアール！

画像出品で日本全国のオトクな車両が見つかるコーナーです！

イチセリ
コーナー

大手買取店のユーザー買取車！
どこよりもイチはやくセリできるコーナー！

ニコレン
コーナー

お買い得レンタカーアップ車！
お得かつ良質な車をお探しの方へ！

LUMは出品の約9割がリースアップ車両！

年間出品

7万台

日本全国

13会場

成約率

85%

年会費

0円

お客様に合うプランを提案します！お気軽にお問い合わせください。

おかげさまで

10th

LUMは10周年。

LUM入札会

株式会社ユニケット

新規入会には古物商許可証、インボイス登録番号が必要です。

03-5937-0140

土日祝除く
9:00~12:00
13:00~18:00

ます。ただし、労働協約や就業規則で別途定めがある場合は、それに従います。福利厚生の一環として、一部の厚生企業などでは休職期間中大企業などでは休職期間中も賃金を支払う規定を設けている場合があります。健康保険の被保険者である場合、業務外の傷病による休職期間中は、最長1年6ヵ月にわたり、傷病手当金を受給できる可能性があります。会社が休職期間中に賃金を支払う場合、その支給額によって傷病手当金の額が調整されます。労働災害の場合、治療費や入院費用は療養給付として補償されますが、私傷病の場合には、通常どおり健康保険による治療を受けることとなります。私傷病になって、一定期間会社に勤務できない場合には、休職となる場合があります。休職制度は法律上の制度ではなく、各会社就業規則で定めている制度に過ぎません。そのため、会社が休職制度を定めていない場合は、休職を定めず、解雇されることもあります。通常、解雇事由には「身体・精神の故障で業務に耐えられないと認められること」から、私傷病で勤務できない場合には、解雇されることがあります。また、休職制度が定められていない場合も、休職期間が満了しても復職できない場合には、退職となることが多いです。これに対して、労働災害の場合、従業員からの自主退職はできませんが、労働災害による休業中であれば、会社側から一方的に解雇されることはありません。

このようにみると、労働災害の場合には、会社側の責任が大きく、労働者が厚く保護されていることが分かると思います。会社側としては、従業員が業務を行なうにあたって、安全、健康に職務遂行ができるかを今一度、チェックしてみるのが良いのではないかと思います。

【社会保険料の負担】

休職期間中、たとえ無給であつても、従業員の社会保険（健康保険や厚生年金など）の被保険者資格は継続します。そのため、会社と従業員はともに社会保険料を負担し続けなければなりません。これは会社の判断で免除できるものではありません。

・会社の負担

会社は、社会保険料の会社負担分を支払い続ける必要があります。これは、労働生産性がないなかで人件費（法定福利費）が発生するため、会社にとって負担となります。

・保険料額

保険料額は、休職前の標準報酬月額に基づいて算定されます。

【従業員負担分の徴収】

休職期間中、賃金の支払いがない場合、通常の給料の従業員負担分を天引きすることができません。そのため、会社は従業員から直接その分を徴収する必要があります。この徴収方法については、事前に就業規則などで定めておくことが重要です。

・徴収方法
銀行振込みや現金での持参などの方法で集金する必要があります。

・事前の取り決め
徴収方法を事前に取り決めておかないと、会社を立て替えないければならない事態に陥る可能性もあります。

【その他の負担】

社会保険料以外にも、会社が給与から天引きしている項目がある場合、その取扱いについて考慮する必要があります。

・住民税

住民税は前年の所得に対して課税されるため、休職中でも給与が支払われなくても支払い義務は発生します。会社が特別徴収を行なっている場合、従業員から直接徴収する必要があります。

・その他の控除

持株会費など、給与から控除される他の項目がある場合、会社が一時的に返済を求めるとの対応が必要になることがあります。これらの取扱等について、就業規則等で定めておくことが望ましいです。



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。



HAPPY NEW YEAR

2026

謹んで新年のお喜びを申し上げます。
貴社のご発展とさらなる飛躍をお祈り申し上げます。
本年もどうぞよろしくお願いいたします。

★オークネットTVオークションは毎週月曜日10:30から開催中！
1月5日(月)初荷オークションは14:00からの特別開催！

オークネット人気コーナー



今年もオークネットは会員の皆様に寄り添ったサービスをご提供します。

在庫をインターネットで
簡単にオークション出品！

- 通常のPCでの登録に加え、スマホで簡単に撮影・登録！車両登録にかかる時間を大幅削減し、手軽に出品できます。
- 店舗から出品が可能！インターネットで完結するため会場までの輸送費や移動費がかかりません。

充実した情報で
安心してインターネットで落札！

- 掲載画像は1台につき最大30枚！現車を見れない不安もこれで解消。たくさんの写真から車両状態を細かくチェック！
- 出品車両全車に業界屈指のAIS検査付き！324項目の信頼性のある検査で現車を見ずとも安心して購入可能です。

売

買

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：03-3556-0845 <https://www.aucnet.co.jp/car/>

新規入会・
資料請求は
こちら▶



ログインは
こちら▶



大手 8 社が合同で商談ロープレ大会

業界の信頼回復と健全な市場形成へ初の試み



出場した全 14 名で記念撮影

販売と買取りの2部門でコンテスト実施

大手中古車事業者8社による初の商談ロープレイング大会「変わる中古車業界。本物のNo.1決定戦。」信頼をつなぐ商談力の証明が12月17日、千葉市内で開催された。

今回出場したのは、IDOM、インディオ富士、カーセブンデジワールド、カレント自動車、シティライト、東京ユーボス、ネクステージ、ロードカーの8社7ブランド。

大会の目的は、①中古車業界の信頼回復、②信頼される商談力の醸成、③企業間の競争・交流の促進、④スタッフの成長支援と育成の4点。参加企業が学び合い、接客品質のさらなる向上を図ること、業界全体の信頼回復と健全な市場形成をめざす。

大会は、販売と買取りの2部門に分かれ、7ブランドから各1名が出場。社内コンテストの優勝者や部署推薦など、各社の基準で選ばれたスタッフが参加した。ロープレは1人30分の持ち時間で、来店者の出迎えから商談までを実演。各部門8人の審査員が採点し、順位を決定した。

なお、審査員には中古車媒体企業、コンサル会社、航空会社の元客室乗務員などを招聘。お客様の要望を聞いているか、正直に説明している、説明の分かりやすさ、不安を軽減



大会は千葉市内のネクステージ幕張店/ジャガー・ランドローバー幕張で開催。写真左が買取商談で右が販売の商談ロープレの様子

する説明ができていかなど、項目で評価した。

今大会の入賞者は次の通りで、それぞれに記念のトロフィーが贈られた(敬称略)。

【買取部門】

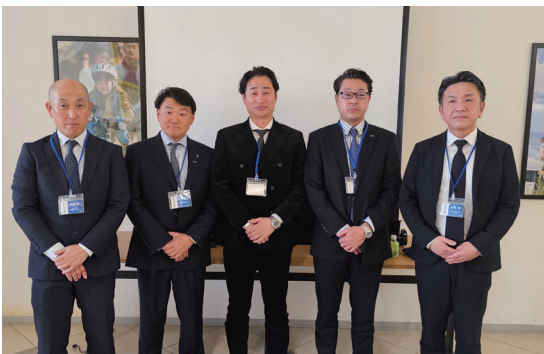
- 1位…矢内亨 (IDOM)
- 2位…佐々木遥 (ネクステージ)
- 3位…吉田壘 (ロードカー)

【販売部門】

- 1位…丸山大貴 (ネクステージ)
- 2位…清本ひな (IDOM)
- 3位…高嶋淳 (シティライト)

次回の大会開催は JADR 主催で計画

当日は多くの報道陣が詰めかけ、質疑応答が行なわれた。主催



メディア対応にあたった主催者。左から河合、井上、浜脇、江頭、岩崎の各氏



ロープレの順番は開会式でのくじ引きで決定



ホテルに会場を移して表彰式を実施

者を代表し、河合力 (IDOM)、井上貴之 (カーセブンデジワールド)、浜脇浩次 (ネクステージ)、江頭大介 (カレント自動車)、岩崎孝 (インディオ富士) の各氏が出席。初の試みとなる大会を「大変勉強になり、非常に良い機会だった」と総括した。

また、今回の開催意義について「業界が信頼を得るには、大手が率先して姿勢を示すことが必要。企業の垣根を越えて切磋琢磨することで業界の常識を変えられる」と述べた。

審査基準に関しては「信用・信頼をキーワードに作成。技術競争ではなく、あくまでお客様の方を向いた、顧客目線のコンテストにこだわった。さらに、異業種の視点を取り入れるため、元客室乗務員にも審査を依頼した。今回は例えば、ホテル業界なども良いのではないか」とした。

なお、今回の参加社数と今後の継続については「1日開催では8社が上限と考えた。今回は有志企業による実施だったが、次回からは JADR (一般社団法人日本自動車流通研究所、江頭大介代表理事) の主催として開催する予定」とし、時期を含めた詳細は、今後協議を進めていく。

TOZAI marine transportation of the car

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

東西海運株式会社 本社/〒135-0016 東京都江東区東陽4-1-7 佐藤タイヤビルディング 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 オスカードリム4F TEL : 06-6685-1031 (代) |
| 仙台支店 仙台市若林区六丁目字南 97-3 東インター斎喜ビル 1F-D 号室 TEL : 022-349-8340 (代) | 福岡支店 福岡市東区香椎照葉3-2-1 シーマークビル2F-B TEL : 092-674-1031 (代) |
| 北関東営業所 群馬県伊勢崎市三和町1495-1 TEL : 0270-27-5005 (代) | 宮崎営業所 宮崎市広島2-5-16 興亜宮崎ビル2F TEL : 0985-35-2948 (代) |
| 名古屋支店 名古屋市中村区太閤1-20-13 秀幸ビル3F TEL : 052-451-1031 (代) | 沖縄支店 那覇市銘対3-22-33 R8ビル302号 TEL : 098-869-1031 (代) |

自動車業界の役立つ情報を配信中

メルマガ会員登録

日本カーネット株式会社 V&Aグループ

車屋の経営の本質とは

大平 喜久

ちよつと難しいテーマですけど、僕の考える本質、説明しますね。

過去にもたびたび書いていますけど、中古車販売という商売に限っていうと、他と決定的に違うと思うのが仕入れに関

して大手と中小零細との差、つまりスケールメリットがないということだと思います。

例えば、みなさんの所でもタイヤを仕入れることがあると思いますが、仕入れ値が大量販店の小売値より高いケースと

きな影響を与えるほどの金額ではないですよ。

ということ、大手であれ中小であれ、オークション相場を基準として特別安く仕入れたら、特別高く売れたらとかは

別々です。つまり特別小売値を安くしたり、高価買取とかはできないわけですよ。

リースなんかは、またちよつと事情が異なるわけですね。あれは安く見

せかけるわけではなくて、単純に支払い方法の変更ですね。支払い方法の変更で支払いをしやすくする必要があるし、堂々と

売ることができるんですよ。ちよつと話が逸れますが、最近郵便物が来ると、よく開封前に住所と宛名を確認して下さいって書いてあるじゃないですか。どこの誰が何の目的で始

めたのか知らないですけど、住所と宛名が違っていたら、そもそも郵便物は届かないわけじゃないですか。それが最近、役所だけではなく、大手な

ども、ほぼほぼ住所と宛名を確認してくれって書いていますよ。

要は、何も考えてないということなんです。誰かが始めたから右に倣えてただけで、考えることを頭から放棄し、とにかく無難な方、無難な方

にいくわけですよ。中小零細が考えることを放棄したら絶対に伸びないし、維持も困難になりますよ。

せめて僕たちは、考えることを放棄することだけは止めましょうよ。

二度測って二度で切る

堀越社長の経営指南



「どんな人間にも、時間だけは一日24時間平等に与えられている」。

よく耳にする言葉ですね。時間がいかに大事か、その使い方が次第で、人も会社もいくらでも成長できる。分かっていても、なかなかできないのも事実で、成長するかもしれない、つまるところ「時間の使い方」次第ということですよ。

ある方に教えていただいたお話のなかで、こういう言葉がありました。「大工は、二度測って一度で切るんだよ」。

なるほど。材料の木材を寸法通りにのこぎりで

切っていく時、少しでも狂っていると、その材木自体が使い物にならなくなる。一度切ってしまうと元に戻せない。そういう無駄は当然、利益を圧迫していく。だから「大工は二度測って、一度で切る」んだと。

時間も同じ。一度使ってしまった時間は二度と戻らない。

経営者にとって、経営計画は大事。一度過ぎてしまった期は戻って来ない。後悔しないよう、緻密に計画を立て、見直し、最高の成果を出せるようにしたいですね。

営業スタッフにとって

は、一つひとつの商談が生命線。一度終わってしまったと、その時間・結果は戻ってこない。だから、常に最高の結果が出るよう、緻密に準備して臨みたいものです。

計画を立てよう。そして見直そう。

漆黒の闇の彼方の火事明り

俳句 de ひと休み



荒井寿一（荒井商事会長）

今月の一句の季語は火事明りの冬。俳句の季語の中には遠火事、遠花火といった使ひ方があり、暗闇の中に光を見るときいった景に使われる。

掲句の火事明りも同様で、明治期に活躍した浮世絵師に小林清親という人がいて、この人は光線画を世に広めた作家として有名である。

それまでの浮世絵は

役者絵であったり、歴史的な昔の出来事を描いたり、風景画として富士山の四季折々の姿を描いたり、という風に、この時代を有りのままに描くということとはなかった。

そんな中、清親は光と影に着目し、暗さの中に雷を描いたり、ガス燈の景を描いたり、と今までにない視点から明治期の様々な当時の景を切り取って脚光

めたのか知らないですけど、住所と宛名が違っていたら、そもそも郵便物は届かないわけじゃないですか。それが最近、役所だけではなく、大手な

ども、ほぼほぼ住所と宛名を確認してくれって書いていますよ。

要は、何も考えてないということなんです。誰かが始めたから右に倣えてただけで、考えることを頭から放棄し、とにかく無難な方、無難な方

にいくわけですよ。中小零細が考えることを放棄したら絶対に伸びないし、維持も困難になりますよ。

せめて僕たちは、考えることを放棄することだけは止めましょうよ。

計画を立てよう。そして見直そう。

営業スタッフにとって

は、一つひとつの商談が生命線。一度終わってしまったと、その時間・結果は戻ってこない。だから、常に最高の結果が出るよう、緻密に準備して臨みたいものです。

計画を立てよう。そして見直そう。

営業スタッフにとって

は、一つひとつの商談が生命線。一度終わってしまったと、その時間・結果は戻ってこない。だから、常に最高の結果が出るよう、緻密に準備して臨みたいものです。

計画を立てよう。そして見直そう。

営業スタッフにとって

は、一つひとつの商談が生命線。一度終わってしまったと、その時間・結果は戻ってこない。だから、常に最高の結果が出るよう、緻密に準備して臨みたいものです。

計画を立てよう。そして見直そう。

CAA東京会場 2026.01

1/13 第1271回 新春初荷AA

ご来場賞!!

POS登録でもれなく
キッチンカー

おやつ券
進呈!

Ciao Bella Rosso
チャオベッラロッソ

揚げパン
あんこきなこor
クリームシナモン
甘酒 or ホットコーヒー

出品又は落札1台以上賞!!

ハズレなしの冬の大抽選会!!

ふろ一つ大福と
栗きんとん大福

桔梗信玄餅

手羽中・骨付
ギフトBOX入り

めんべい
輝きギフト

あたり
4種類!

参加賞

ふろ一つ大福

ふろ一つ大福

本年もシーエーエー東京会場を
よろしくお願いいたします

1/20 第1272回 レンタ・リース協賛記念AA

出品又は落札1台以上賞!!

やわらかいお餅に
なめらかな
こしあん

赤福

1/27 第1273回 月末感謝祭AA

出品又は落札1台以上賞!!

カレー味お煎餅
3種セット

オークションスケジュール

1/6 休催

1/13 第1271回 新春初荷AA

1/20 第1272回 レンタ・リース協賛記念AA

1/27 第1273回 月末感謝祭AA

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



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

毎週火曜日開催 AM10:00スタート

WebのことならTC-web ☎ <http://taacaa.jp/>



新会場が1月13日から稼働 USS横浜 内覧会・竣工祝賀会を開催

ユース・エス・エス (USS、瀬田大社長兼COO) が建設を進めていた横浜新会場は、2026年初セリの1月13日から稼働する。

USS横浜の新会場は、これまでの会場建物の向かいに建設。1階に事務所、2階にボス686席のセリ場や食堂などを配置し、その上は立体駐車場という造り。

この新会場の完成を受けて同社では、12月16日に内覧会と竣工祝賀会を開催した。

横浜市内のホテルで開いた竣工祝賀会では、会員や関係者など150名が出席。

開会に際して瀬田社長兼COOは「横浜会場は、多くの方に内覧をいただ



USS横浜の新会場



ボス686席のセリ会場

いたこの新しい建物で、1月13日に再スタートする。USS横浜は2月に22周年を迎えるが、これまでJBA横浜の開催やヤナセコーナーなど、様々な取り組みを重ねてきた。また、ジップ東京がJAAから横浜会場に移転し、1月24日から開催する。皆様には新しい横浜会場を今まで以上に活用していただきたい」と話し、今後のグループの新会場計画に触れ、「これから一丸となつて力を発揮していく」と挨拶。

続いて、来賓を代表してジップの藤田吉宣社長が「横浜新会場が誕生したことは、流通業界にとっても新たな潮流の幕開け。ジップ東京はこの新会場で運営を行なうが、引き続きこの縁を大切にし、今後もUSSとともに企業としての年輪を積み重ねていく」と述べた。



竣工祝賀会で挨拶する瀬田社長兼COO

HPを全面リニューアル バイオーク 利便性向上へ使いやすさ追求

バイオーク (小林学社長) は、このほどホームページ (HP) を全面リニューアルした。

新たなHPでは、会員の利便性向上を目的に、コーポレートサイトとAA利用者向けに分離。トップページのコーポレートサイトは、バイオークやオークションの歴史を紹介するとともに、取引の仕方や会場見取り図などを掲

載。これから利用する会員が、初めて参加する際の不安感を払拭できるよう配慮した。

一方、AA利用者ページは画面上部のコンテンツから開き、バイオークを実際に利用するための必要な情報を集約。開催日の来場者駐車場や最新の買取り保証価格など、重要な項目をワンクリックで閲覧可能と、使いやすさを追求した。

また、今回のリニューアルは、スマートフォン版も同時に実施。画面に合わせた設計でスクロールもしやすく、必要な情報が分かりやすく閲覧できるようになった。

バイオークでは「今後も会員の意見を聞きながら利便性向上に努めていきたい」としている。



コーポレートサイト (上) とAA利用者向け (下) にページを分離

JU福岡 (出口隆二理事長) は、11月28日と12月5日に「設立54周年記念オークション」を盛大に開催。合計で5200台を超える出品車が集まった。

同イベントは、JU福岡における年間最大のオークション。毎年、パート1は11月最終週、パート2は12月第1週に定例開催しており、良質車が多く仕入れできるビッグAAとして幅広く認知されている。

とくに、今回はパート1に2522台、パート2には2727台と2週連続で2500台オーバーの出品車が集まり、周年行事を盛大に飾った。

パート2の5日には、セリ前に記念セレモニーを開き、九州・沖縄や中国地区の各県理事長や流通委員長などが列席。冒頭に、出口理事長が「54周年を迎え、今日で2226回目を開催することができた。また、今年はタマ不足のなか、2週合計で5249台という素晴らしい台数をいただいた。これも会員の支援の賜と深く感謝したい。JU福岡は今後も一丸となつて、会員に愛され、商売の役に立てる会場をめざして邁進していく」と挨拶した。

続いて、JU九州の新園康男会長は「市況が非常に厳しいにも関わらず、立派な贈呈式を



パート2のセリ前に謝辞を述べる出口理事長

出品計5200台超で盛大に 設立54周年記念オークション JU福岡

な実績で54周年を迎えられたと称えたほか、JUコーポレーションの鈴木幸昭副会長が祝辞を述べた。

一方、12月4日には、ANAクラウンプラザホテルで「54周年記念・年忘れの会」を盛大に開催。

開会にあたり、出口理事長が「今後も安心安全のJUブランドをさらに高め、来年も飛躍できるよう努力を続けていきたい」と抱負を述べ、JU中販連の塚田長志会長らが来賓を代表して祝辞を贈った。

続いて、チャリティで集めた浄財の贈呈式を実施。自動車事故対策機構福岡主管支所の江熊徹哉支所長、西日本新聞民生事業団の久保田敦理事・事務局長、日本カーシエリング協会の西村皓之氏へ目録を手渡し、各団体からは感謝状が贈られた。

新機能リリース

AI-NET

NEW

トップページ
ダッシュボード機能

流通車両の
搬出扱い申請

出品車両の
出品取消申請

落札車両の
クレーム申請

面倒な電話での申請もAI-NETなら24時間受付が可能になります

ARAI
AUCTIONS

アライオークション

AI-NET
https://www.araiiaa.jp/



2025/12/24 19:22:42

一般会員の映像出品を本格稼働 LUM入会会のユニケット 専用アプリで出品も容易に



中古車入会会「LUM」を展開するユニケット（小野孝允社長）は、一般会員の映像出品コーナーを2月にも本格稼働。同時に、専用出品アプリ「ラムレコ」をリリースする。

LUM入会会は、大手リース会社からの良質なリースアップ車をメインに毎週火、水、木曜日に開催。さらに昨年からは、買取店が買い取ったばかりの車を映像出品する「イチセレ」コーナーを開設し、年間13万台規模という国内最大の入会会を展開している。

今回、これに加わる新たな柱として、中古車販売店からの映像出品コーナーを開始する。専用アプリでは、スマホやタブレットで車検証のQRコードを読み込み、装備品や瑕疵状態の入力と、内外装の撮影で簡単に出品できるようにした。

「小売りをしながら、現車を動かさずに販路を増やせるため、効率良く成約の確率を上げることができる。また、オークション業界の良質車不足を背景に会員が急増しており、バイイングパワーにも期待できるだろう」（ユニケット）。

同社では、会員の仕入れ支援を目標に入会会の拡充に取り組んでいる。今後は、大手レンタカー会社からの出品コーナーを本格稼働するなど、さらなる利便性向上を図り、年間出品20万台の実績をめざしていく考えだ。

トヨタユーザーゼック（北口武志社長）は、1月13日に「TAA九州会場第4ヤード」を開設する。

同ヤードは、九州会場の機能を補完・拡張する新たな拠点として、会員の利便性向上を目的に設けるもの。

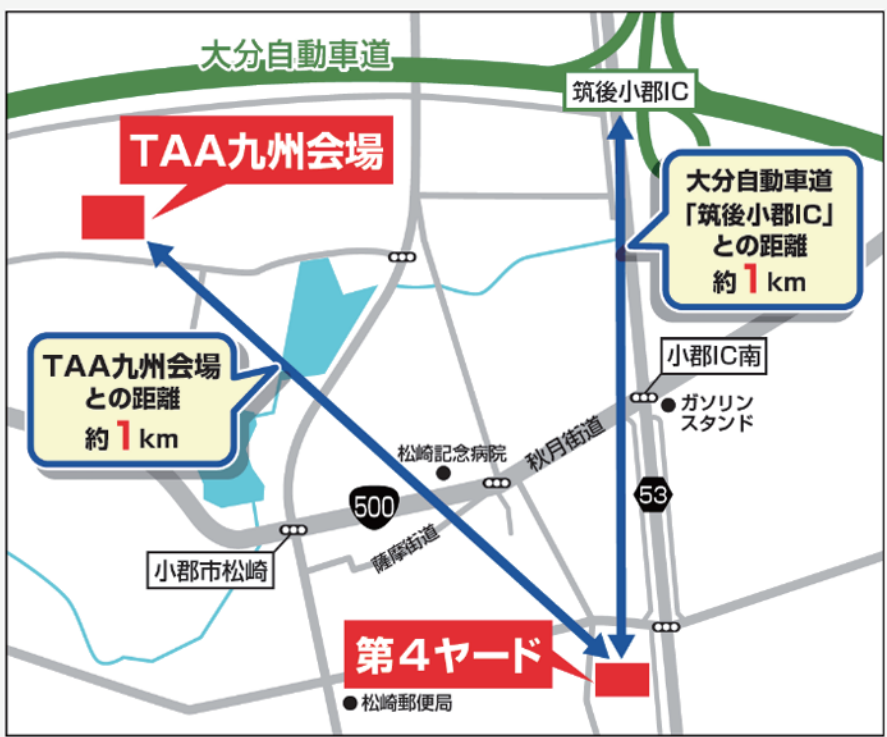
敷地面積は約8800坪で、収容台数は約1100台。ヤード内には検査棟と撮影室を備え、これによってTAA九州への早期データアップも可能に

なるという。

また、第4ヤードに搬入された出品車は映像で九州会場と結び、同会場のコーナーとしてセリを実施する。なお、パントラ中型・大型、フォークリフトは第4ヤードへの直接搬入となる。

同社は「今後も会員の利便性向上に努め、安心・安全な中古車流通インフラとして、会場の運営を通じて選ばれる、支持される会場をめざす」としている。

TAA九州が第4ヤード開設
約1100台を収容可能
トヨタユーザーゼック



所在地は福岡県小郡市松崎字栗崎 260-1

輸出主導の相場形成をテーマに講演会 大阪自動車青年会議所が12月度例会

整備業界の若手経営者らが集まる大阪自動車青年会議所（村上貴隆会長）は12月4日、大阪市内のたかつガーデンで「12月度例会」を開催した。

当日は、会員事業者や会員OB、オブザーバー、関係者ら約30人が出席。

例会の冒頭、村上会長は「今年度のスローガンとして“チームアップ 大自青！～明るい未来を見据えて～”を掲げている。このチームアップには、会員一人ひとりが協力し合い、情報や知識を共有しながら、ともに成長していこうという思いが込められている。今日の例会では現在、異次元ともいえる中古車相場が

形成されている市場についてともに勉強し、会員の成長につなげてもらいたい」と語った。

その後、NPO法人自動車流通市場研究所の中尾聡理事長を招いた講演会を実施。

中尾氏は、パンデミック以降、国内需給では説明できない『輸出主導の相場形成』が中古車オークション市場で進み、2025年はそれが顕著に現れた1年であったことを具体的な事例を挙げて解説した。

講演は長時間に渡ったが、参加者は最後まで真剣に聞き入り、自社の商売に活かせるよう学んだ。



自動車流通市場研究所の中尾理事長が講演

MIRIVE 埼玉会場

HAPPY NEW YEAR

2026

MIRIVE SAITAMA

埼玉会場 1月の開催スケジュール

| | |
|----------|--|
| 1月7日(水) | 2026 初荷 AA 全車出品料流れ2,000円・来場プレゼント・お取引賞 |
| 1月14日(水) | MIRIVEメンバーズ AA 成約賞・落札賞・お取引賞 |
| 1月21日(水) | 買取店協賛 AA 全車出品料流れ無料・お取引賞 |
| 1月28日(水) | 新春感謝祭&フレッシュディーラーズ AA 1/23までに搬入の車両は出品料流れ無料・お取引賞 |

MIRIVE

Change x Value UP

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





インテリアには、ドライバーの操作性と視認

性重視しながら、ワイドス
ドアーキテクチャー」を
採用。水平基調のインス
トルメントパネルに主要
な操作系を集約すること
で、直感的な操作と運転
への集中を促す。従来型
の立面表示に代わり、遠
近感を活かした斜め表示
のカラーヘッドアップ
ディスプレイを新採用
し、表示モードを切り替
えることで、さまざまな
ドライバーの好みに対応
する。

また、エレクトロシフ
トマチックが採用された
ことで、操作負荷が軽減
されたほか室内空間の質
感も向上。次世代モデル
らしい完成度の高さを感
じさせる仕上がりだ。荷
室容量も従来型の733
Lから16L拡大された7
49Lとなり、実用性は
さらに高められている。

トヨタは12月17日、6
代目となる新型RAV4
を発売した。キーワード
は「多様化」「電動化」「知
能化」。変化するライフ
スタイルや価値観に応え
る存在として全面的に刷
新され、電動化時代にふ
さわしい、スマートなS
UVへと進化を遂げてい
る。

従来モデルが持ってい
た力強いプロポーション
と高い実用性は継承。全
長4600mm、全幅18
55mm、全高1680mm
という扱いやすいボデー
サイズ（Zグレード）を

維持しながら、ワイドス
タンスと低全高を強調し
たデザインによって、歴
代モデルの中で、もっと
もスポーティなボデイス
タイルを実現した。

デザインは、ベーシッ
クなZ、力強いデザイン
のアドベンチャー、走り
を重視したGRスポーツ
（2025年度内発売予
定）という3タイプを設
定し、いずれもSUVハ
ンマーヘッドと呼ばれる
塊感のあるフロントフェ
イスを採用し、存在感と
洗練を両立。テールラン
プとバックドアガラスを
一体化させたリ
ヤビュも、ワ
イド感とモダン
な印象を高次元
で融合させてい
る。なかでもア
ドベンチャーは
専用のエクステ
リアデザインが
与えられてお
り、アウトドア
シーンに映える
タフな個性がひ
ときわ際立つ仕
上がりとなっ
ている。

電動化・知能化で生まれ変わった 6代目の全貌

トヨタの次世代SUV戦略を担う新型RAV4

向上し、燃費も22・4
22・9 km/Lと高水準
を実現。なおPHEVモ
デルは25年度内の投入が
予定されており、さらな
る環境性能と動力性能の
向上が期待される。

先進装備の面での大き
なトピックが、ソフト
ウェアづくりプラットフォーム「Arene」
の採用だ。これによって、

トヨタセーフティセンス
をはじめとする安全・安
心機能の進化が図られ、
衝突回避支援や運転支援
の精度が向上した。ドラ
イバー異常時対応システ

ムには路肩寄せ機
能が追加され、自
損事故や加害事故
の回避、被害低減
を支援する。

また12・9イン
チの大型ディスプレイ
レイアウトや
3D表示対応のパ
ノラミックビュー
モニターなど、デ
ジタル面での使い
勝手が大きく高め
られている点も見
逃せない。



インテリアには各種機能をひとくくりにして島のように配置した「アイランドアーキテクチャー」を採用（Z、内装色はブラック）。

車両価格はZが税込
490万円、アドベン
チャーが450万円。従
来モデルよりワイドでス
ポーティなスタンスを獲
得した新型RAV4は、
電動化時代にふさわしい
スマートなSUVへと確
実に進化した。多様なラ
イフスタイルに寄り添う
選択肢を広げた点も、大
きな魅力といえ、装備内
容と進化の幅を考えれ
ば、価格設定にも一定の
説得力がある。

ジャパンモビリティ
ショー2025では初め
て一般公開され、会場で
は多くの来場者が高い関
心を寄せていた。SUV
ファンにとっては、嬉し
い悩みをもたらす一台の
登場といえるだろう。（自
動車ジャーナリスト・吉
川賢一）

得した新型RAV4は、
電動化時代にふさわしい
スマートなSUVへと確
実に進化した。多様なラ
イフスタイルに寄り添う
選択肢を広げた点も、大
きな魅力といえ、装備内
容と進化の幅を考えれ
ば、価格設定にも一定の
説得力がある。

ジャパンモビリティ
ショー2025では初め
て一般公開され、会場で
は多くの来場者が高い関
心を寄せていた。SUV
ファンにとっては、嬉し
い悩みをもたらす一台の
登場といえるだろう。（自
動車ジャーナリスト・吉
川賢一）

得した新型RAV4は、
電動化時代にふさわしい
スマートなSUVへと確
実に進化した。多様なラ
イフスタイルに寄り添う
選択肢を広げた点も、大
きな魅力といえ、装備内
容と進化の幅を考えれ
ば、価格設定にも一定の
説得力がある。



RAV4

| グレード | パワートレイン | 駆動 | 価格（税込） |
|-----------|-----------------|--------|------------|
| Z | シリーズパラレルハイブリッド | E-Four | ¥4,900,000 |
| Adventure | (A25A-FXS 2.5L) | | ¥4,500,000 |

トレトレ 新車情報

国産車（2025 年 11 月 6 日～）

| メーカー | 車種 | 車種系統名 | 内容 | 発表日 |
|------|-----------------|--------------|-------|------------|
| ホンダ | オデッセイハイブリッド | 1代目（RC4／5系） | 改良 | 2025年11月6日 |
| ニッサン | NV200/バネットワゴン | 1代目（M20系） | SC+特別 | 11月7日 |
| ニッサン | NV200/バネットバン | 1代目（M20系） | SC+特別 | 11月7日 |
| スバル | BRZ | 2代目（ZD8系） | 特別 | 11月13日 |
| トヨタ | クラウンエステートPHEV | 1代目（H30系） | 特別 | 11月20日 |
| トヨタ | クラウンエステートハイブリッド | 1代目（H30系） | 特別 | 11月20日 |
| ホンダ | N-ONEプレミアム | 2代目（JG3／4系） | SC | 11月20日 |
| ホンダ | N-ONE_RS | 2代目（JG3系） | SC | 11月20日 |
| ホンダ | N-ONE | 2代目（JG3／4系） | SC+特別 | 11月20日 |
| マツダ | マツダ2 | 1代目（DJ系） | 追加+改良 | 11月20日 |
| トヨタ | プロボックスバンハイブリッド | 1代目（160系） | SC | 11月25日 |
| トヨタ | プロボックスバン | 1代目（50／160系） | SC | 11月25日 |

輸入車（2025 年 11 月 6 日～）

| メーカー | 車種 | 車種系統名 | 内容 | 発表日 |
|------------|----------------|---------------|----|------------|
| アルファロメオ | アルファロメオジュリア | 2代目（952系） | 特別 | 2025年11月6日 |
| BMWミニ | BMWミニコンバーチブル | 4代目（F67系） | 改良 | 11月11日 |
| BMWミニ | BMWミニ5HB | 4代目（F65系） | 追加 | 11月11日 |
| BMWミニ | BMWミニ3HB | 4代目（F66／J01系） | 追加 | 11月11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 | 11月11日 |
| BMW | BMW_X1 | 3代目（U11系） | 特別 | 11月12日 |
| クライスラー・ジープ | ジープコンパス | 2代目（M6系） | 特別 | 11月13日 |
| ルノー | ルノーキャプチャー | 2代目（HJB系） | 特別 | 11月14日 |
| AMG | AMG_GT4ドアクーペ | 1代目（X290系） | 特別 | 11月18日 |
| マイバツハ | メルセデスマイバツハGLS | 1代目（X167系） | 特別 | 11月19日 |
| ヒュンダイ | ヒョンデアイオニック5_N | 1代目（NE系） | SC | 11月26日 |
| アルファロメオ | アルファロメオジュリア | 2代目（952系） | 特別 | 11月26日 |
| アルファロメオ | アルファロメオステルヴィオ | 1代目（949系） | 特別 | 11月26日 |
| クライスラー・ジープ | ジープレネゲード | 1代目（BU／BV系） | 特別 | 12月13日 |

FC

加盟店募集

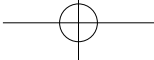
充実した研修制度・サポート体制
負担の少ない加盟料
全国チェーンの認知度

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

https://www.apple.co.jp/
車買取・販売
Apple
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

1位
オリコン
顧客満足度



2026 年 (令和 8 年)1 月 1 日 (木曜日)

ユーストカーNEWSのお申込は電話 03 (3371) 9340 まで今すぐ！

18

| 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 3,914 | -2.0 | 72.4 | +1.6 | 773 | +66 |
| J U 札幌 | 4 | 759 | -13.0 | 76.5 | +1.1 | 353 | +52 |
| T A A 北海道 | 4 | 639 | -13.4 | 90.3 | +4.0 | 689 | +82 |
| N A A 北海道 | 1 | 389 | +14.4 | 81.7 | +8.2 | 317 | -98 |
| 札幌 A A | 3 | 279 | +13.0 | 72.8 | -4.0 | 330 | -15 |
| ホンダ北海道 | 4 | 217 | -14.2 | 96.2 | +3.7 | 568 | +136 |
| J U 函館 | 4 | 148 | -9.2 | 58.2 | +6.5 | 512 | -63 |
| J U 帯広 | 4 | 91 | -2.2 | 56.6 | +8.8 | 438 | +43 |
| J U 釧路 | 4 | 77 | +18.5 | 47.7 | +3.9 | 715 | +47 |
| J U 北見 | 4 | 65 | +18.2 | 57.3 | +1.5 | 531 | -48 |
| J U 旭川 | 4 | 58 | +18.4 | 64.7 | +6.7 | 417 | +40 |
| J U 室蘭 | 4 | 37 | +54.2 | 49.3 | +1.8 | 355 | +39 |

| 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 | 1,621 | +11.5 | 77.9 | +1.5 | 617 | +46 |
| T A A 東北 | 4 | 1,290 | -8.3 | 91.8 | +2.8 | 646 | +113 |
| J U 宮城 | 4 | 1,284 | -4.7 | 75.3 | +1.1 | 369 | +49 |
| J U 福島 | 4 | 1,229 | -6.3 | 56.3 | +3.1 | 367 | +47 |
| C A A 東北 | 4 | 713 | +1.1 | 75.4 | -1.1 | 401 | +43 |
| アライ 4 輪仙台 | 4 | 380 | -16.1 | 94.3 | +2.3 | 234 | +45 |
| ホンダ仙台 | 4 | 326 | +9.4 | 98.0 | +1.2 | 423 | +119 |
| J U 青森 | 2 | 251 | +20.7 | 73.3 | -4.0 | 281 | +108 |
| J U 山形 | 2 | 190 | +50.8 | 63.2 | -1.7 | 315 | +7 |
| J U 秋田 | 4 | 168 | -35.1 | 86.3 | +4.1 | 165 | +42 |

| 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 17,805 | +5.4 | 69.4 | +3.9 | 1,780 | +153 |
| U S S 横浜 | 4 | ⑦ 4,637 | -2.8 | 66.9 | +3.0 | 1,296 | +160 |
| T A A 横浜 | 5 | ⑫ 3,089 | +6.8 | 91.5 | +3.5 | 1,195 | +221 |
| C A A 東京 | 4 | ⑬ 2,904 | -13.1 | 78.0 | +5.3 | 673 | +5 |
| M I R I V E 埼玉 | 4 | ⑭ 2,697 | -4.2 | 66.8 | -3.4 | 731 | +234 |
| T A A 関東 | 4 | ⑮ 2,630 | -6.4 | 89.0 | +4.7 | 976 | +120 |
| アライ 4 輪ベイサイド | 4 | 1,627 | +16.2 | 88.2 | +7.6 | 568 | +20 |
| J A A | 4 | 1,578 | -0.3 | 41.5 | +2.2 | 1,153 | +6 |
| J U 埼玉 | 4 | 1,451 | -13.1 | 58.7 | +2.2 | 540 | +31 |
| ホンダ東京 | 4 | 1,450 | +5.8 | 96.0 | +0.6 | 561 | +42 |
| J U 千葉 | 4 | 1,371 | -2.9 | 67.3 | +8.1 | 566 | +48 |
| U S S 群馬 | 5 | 1,346 | +1.1 | 66.6 | +2.5 | 665 | +81 |
| U S S 埼玉 | 4 | 1,294 | -0.2 | 70.5 | +7.7 | 523 | +83 |
| J U 東京 | 4 | 1,205 | -15.9 | 53.4 | -5.6 | 476 | +80 |
| U S S 新潟 | 4 | 1,115 | +10.3 | 63.5 | +3.2 | 531 | +26 |
| J U 群馬 | 4 | 954 | -6.8 | 57.4 | -1.1 | 397 | +48 |
| J U 新潟 | 4 | 930 | +4.3 | 75.5 | +5.8 | 296 | +24 |
| J U 栃木 | 4 | 810 | +9.6 | 39.2 | -1.4 | 283 | +62 |
| ヒーロー | 4 | 592 | +6.1 | 65.3 | +0.5 | 445 | +106 |
| J U 神奈川 | 4 | 558 | -17.7 | 73.4 | +1.6 | 489 | +55 |
| アライ 4 輪小山 | 4 | 547 | -21.6 | 86.2 | +0.7 | 413 | -11 |
| いすゞ東京 | 4 | 525 | -9.9 | 61.9 | +5.2 | 2,008 | +211 |
| J U 長野 | 4 | 478 | +10.1 | 29.2 | +0.2 | 272 | +9 |
| J U 茨城 | 4 | 474 | -10.2 | 56.3 | -2.8 | 396 | -34 |
| N A A 東京 | 4 | 445 | -22.5 | 86.5 | ± 0.0 | 631 | +111 |
| ジップ東京 | 5 | 382 | -17.5 | 49.0 | +2.7 | 2,322 | -1 |
| J U 山梨 | 5 | 49 | -3.9 | 49.8 | +2.6 | 292 | +37 |

| 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 10,431 | +2.1 | 64.4 | +8.2 | 1,943 | +151 |
| J U 岐阜県羽島 A A | 5 | ⑤ 4,820 | -3.7 | 49.5 | +1.2 | 730 | +99 |
| C A A 中部 | 4 | ⑥ 4,732 | -1.7 | 78.9 | +4.8 | 981 | +33 |
| J U 愛知 | 4 | ⑪ 3,593 | -0.7 | 79.9 | +3.6 | 498 | +10 |
| T A A 中部 | 4 | ⑯ 2,500 | -1.7 | 90.2 | +2.8 | 747 | +111 |
| U S S 静岡 | 5 | ⑱ 2,156 | -0.4 | 62.6 | +1.1 | 509 | +70 |
| U S S - R 名古屋 | 4 | 1,688 | +1.4 | 82.2 | -0.2 | 135 | +20 |
| M I R I V E 愛知 | 4 | 1,013 | -24.5 | 48.6 | -7.1 | 539 | +164 |
| C A A 岐阜 | 4 | 890 | -4.4 | 69.5 | +2.8 | 805 | +82 |
| J U 三重 | 4 | 800 | +5.7 | 41.2 | ± 0.0 | 507 | +95 |
| ホンダ名古屋 | 4 | 679 | +11.1 | 95.2 | +3.1 | 653 | +104 |
| J U 静岡 | 4 | 604 | -24.5 | 58.7 | -4.9 | 287 | +99 |
| N A A 名古屋 | 4 | 512 | -26.1 | 90.3 | +5.0 | 501 | +51 |
| S A A 浜松 | 4 | 435 | +5.6 | 60.4 | +0.2 | 796 | +113 |
| J U 富山 | 4 | 353 | -0.6 | 54.9 | -6.4 | 368 | +82 |
| U S S 北陸 | 5 | 311 | -13.6 | 85.6 | +4.8 | 321 | +32 |
| J U 石川 | 4 | 305 | +14.7 | 56.9 | -1.9 | 402 | +21 |
| J U 福井 | 2 | 204 | -47.3 | 46.7 | -12.0 | 216 | -21 |

※出品平均台数の前の数字①～⑳②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 | 17,805 |
| ② | U S S 名古屋 | 10,431 |
| ③ | H A A 神戸 | 7,143 |
| ④ | U S S 九州 | 5,265 |
| ⑤ | J U 岐阜羽島 A A | 4,820 |
| ⑥ | C A A 中部 | 4,732 |
| ⑦ | U S S 横浜 | 4,637 |
| ⑧ | アライバントラ | 4,495 |
| ⑨ | U S S 大阪 | 4,268 |
| ⑩ | U S S 札幌 | 3,914 |

| | 開催回数 | 出品台数 | 成約台数 | 成約率 (%) | 成約金額 (千円) | 平均単価 (千円) |
|-------|--------|---------|---------|-----------|-------------|-----------|
| 企業系 | 184 | 432,058 | 294,519 | 68.2 | 331,816,397 | 1,127 |
| | -8 開催 | -4.9% | +0.6% | +3.8 ポイント | +12.4% | +118 千円 |
| メーカー | 107 | 110,967 | 96,629 | 87.1 | 83,304,685 | 862 |
| | -8 開催 | -8.2% | -5.2% | +2.8 ポイント | +10.6% | +123 千円 |
| J U 系 | 149 | 114,770 | 68,359 | 59.6 | 31,907,457 | 467 |
| | -14 開催 | -10.7% | -9.4% | +0.9 ポイント | +3.8% | +59 千円 |
| 合 計 | 440 | 657,795 | 459,507 | 69.9 | 447,028,539 | 973 |
| | -30 開催 | -6.5% | -2.2% | +3.1 ポイント | +11.4% | +119 千円 |

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

| 近畿 | 回数 | 出品平均 (台) | 前年比 (%) | 成約率 (%) | 前年比 (P) | 単価 (千円) | 前年比 (千円) |
|----------------|----|----------|---------|---------|---------|---------|----------|
| H A A 神戸 | 5 | ③ 7,143 | +4.3 | 67.5 | +4.9 | 1,385 | +120 |
| U S S 大阪 | 4 | ⑨ 4,268 | +0.4 | 58.7 | +2.7 | 1,114 | +59 |
| T A A 近畿 | 4 | ⑰ 2,446 | -5.8 | 80.6 | +1.4 | 1,016 | +76 |
| U S S 神戸 | 4 | ⑱ 2,013 | +7.4 | 67.1 | +5.9 | 842 | +137 |
| T A A 兵庫 | 5 | 1,126 | -2.8 | 79.0 | +3.6 | 944 | +83 |
| ペイオーク | 4 | 1,104 | -0.3 | 64.6 | -3.5 | 805 | +6 |
| ホンダ関西 | 4 | 987 | -5.4 | 95.7 | +0.1 | 710 | +111 |
| I A A 大阪 | 4 | 980 | +5.3 | 83.5 | +10.8 | 267 | +15 |
| いすゞ神戸 | 4 | 947 | -6.1 | 65.8 | +0.8 | 2,031 | +318 |
| M I R I V E 大阪 | 4 | 733 | -40.5 | 59.2 | -16.1 | 567 | +203 |
| N A A 大阪 | 4 | 400 | -32.1 | 89.6 | +2.2 | 713 | -36 |
| ジップ大阪 | 4 | 388 | -2.3 | 62.9 | +1.5 | 2,542 | +294 |
| K C A A 京都 | 4 | 331 | -23.9 | 52.6 | +4.4 | 385 | -17 |
| J U 奈良 | 5 | 276 | -13.5 | 63.1 | +3.8 | 473 | +146 |
| 日産大阪 | 4 | 252 | -10.6 | 88.6 | +0.8 | 299 | -13 |

| 中四国 | 回数 | 出品平均 (台) | 前年比 (%) | 成約率 (%) | 前年比 (P) | 単価 (千円) | 前年比 (千円) |
|------------|----|----------|---------|---------|---------|---------|----------|
| L A A 岡山 | 4 | ⑳ 1,990 | +6.9 | 62.2 | +2.8 | 548 | +66 |
| U S S 岡山 | 5 | 1,395 | -1.2 | 82.3 | +3.6 | 588 | +70 |
| T A A 広島 | 4 | 1,336 | -13.0 | 87.6 | +4.1 | 806 | +82 |
| L A A 四国 | 4 | 1,093 | -2.7 | 45.8 | -2.5 | 385 | +58 |
| T A A 四国 | 4 | 989 | -8.4 | 91.5 | +2.0 | 516 | +108 |
| K C A A 山口 | 4 | 719 | -6.5 | 55.3 | +1.7 | 431 | +12 |
| J U 広島 | 4 | 620 | -29.7 | 54.7 | +4.9 | 393 | +30 |
| J U 高知 | 1 | 390 | -5.6 | 45.4 | -8.8 | 340 | +92 |
| J U 鳥取 | 1 | 298 | +39.9 | 84.9 | -1.5 | 278 | +31 |
| J U 山口 | 4 | 292 | +45.3 | 39.0 | +8.7 | 546 | +89 |
| J U 島根 | 1 | 263 | -20.3 | 83.7 | +12.8 | 226 | -99 |

| 九州・沖縄 | 回数 | 出品平均 (台) | 前年比 (%) | 成約率 (%) | 前年比 (P) | 単価 (千円) | 前年比 (千円) |
|-------------------|----|----------|---------|---------|---------|---------|----------|
| U S S 九州 | 5 | ④ 5,265 | +2.1 | 75.4 | +5.7 | 1,076 | +38 |
| T A A 九州 | 4 | 1,875 | -7.8 | 84.1 | +2.8 | 748 | +79 |
| J U 福岡 | 4 | 1,542 | +11.4 | 46.4 | -0.7 | 325 | +47 |
| K C A A 福岡 | 4 | 1,492 | -11.2 | 45.9 | -3.8 | 505 | +189 |
| K C A A 南九州 | 4 | 1,069 | -17.9 | 39.6 | +2.9 | 406 | +76 |
| U S S 福岡 | 4 | 791 | +14.5 | 57.6 | -2.9 | 1,423 | +534 |
| J U 長崎 | 1 | 653 | +26.1 | 74.4 | +13.6 | 153 | -17 |
| T A A 南九州 | 4 | 438 | -15.6 | 85.8 | +1.3 | 549 | +100 |
| J U 鹿児島 | 4 | 434 | +9.3 | 54.2 | +1.5 | 266 | +50 |
| ホンダ九州 | 4 | 413 | -17.7 | 98.8 | +0.8 | 400 | +37 |
| J U 沖縄 | 4 | 408 | +6.5 | 68.6 | -1.0 | 197 | -11 |
| いすゞ九州 | 4 | 345 | -3.6 | 73.5 | +2.6 | 1,130 | +165 |
| J U 大分 | 2 | 324 | -40.8 | 84.9 | +1.2 | 129 | -11 |
| N A A 福岡 | 4 | 305 | -30.8 | 87.9 | ± 0.0 | 370 | +52 |
| J U 熊本 | 3 | 278 | -7.3 | 57.9 | -1.5 | 243 | +92 |
| K C A A 南九州 2 n d | 5 | 104 | -9.6 | 16.6 | -8.0 | 360 | +45 |
| J U 宮崎 | 3 | 96 | +12.9 | 79.5 | +14.9 | 234 | +55 |

| 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 | 4 | 777 | +5.6 | 55.9 | +9.1 | 1,045 | -89 |
| アライバントラ | 5 | ⑧ 4,495 | -1.6 | 73.2 | +4.0 | 1,035 | +56 |
| アライ総合機械 | 4 | 1,637 | -0.2 | 69.7 | -1.8 | 849 | +98 |

10 月の中古車輸出、対前年同月比 7.6%増の 15 万 6542 台

| 中古車輸出実績 2025年10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※ | | | 当月 | 前年同月比 | 当月 | 前年同月比 | 乗用車FOB※ |
| 1 | アラブ首長国連邦 | 22,732 | -1.1% | 19,735 | -3.1% | 541 | 26 | アイルランド | 1,557 | 24.3% | 1,537 | 25.0% | 1,137 |
| 2 | ロシア | 19,302 | 4.2% | 19,302 | 4.2% | 1,246 | 27 | ジンバブエ | 1,389 | 25.2% | 1,136 | 23.9% | 763 |
| 3 | タンザニア | 12,509 | 74.4% | 11,073 | 79.2% | 609 | 28 | モザンビーク | 1,360 | 11.6% | 1,009 | 15.6% | 483 |
| 4 | チリ | 8,771 | 11.7% | 7,260 | 6.0% | 364 | 29 | スリナム | 1,328 | 58.9% | 1,117 | 54.7% | 1,216 |
| 5 | スリランカ | 7,423 | 123616.7% | 6,866 | 137220.0% | 2,216 | 30 | ザンビア | 1,320 | -9.6% | 1,127 | -11.2% | 605 |
| 6 | ケニア | 7,296 | 32.4% | 6,694 | 39.8% | 1,148 | 31 | コンゴ民主共和国 | 1,149 | -41.3% | 947 | -41.8% | 709 |
| 7 | 南アフリカ共和国 | 6,621 | 32.2% | 5,379 | 33.2% | 396 | 32 | 香港 | 992 | 10.8% | 985 | 11.4% | 363 |
| 8 | ニュージーランド | 6,067 | -7.5% | 5,717 | -9.2% | 783 | 33 | フィジー | 903 | -4.2% | 672 | -11.3% | 816 |
| 9 | モンゴル | 4,537 | -54.1% | 4,358 | -53.7% | 1,191 | 34 | 中華人民共和国 | 896 | 460.0% | 863 | 475.3% | 2,135 |
| 10 | ウガンダ | 3,991 | 29.7% | 3,342 | 40.1% | 696 | 35 | マラウイ | 788 | 115.9% | 599 | 140.6% | 572 |
| 11 | フィリピン | 3,937 | 8.7% | 785 | -16.8% | 163 | 36 | ドミニカ共和国 | 548 | -28.9% | 297 | -41.3% | 617 |
| 12 | バキスタン | 3,614 | 2.0% | 3,388 | 7.3% | 1,733 | 37 | モーリシャス | 529 | -55.6% | 506 | -56.2% | 1,939 |
| 13 | タイ | 3,412 | -27.0% | 2,308 | -30.1% | 1,533 | 38 | パルマ | 513 | -36.8% | 478 | -36.9% | 564 |
| 14 | 英国 | 3,099 | 54.9% | 3,005 | 52.0% | 1,215 | 39 | ナミビア | 490 | 56.5% | 485 | 61.1% | 267 |
| 15 | キプロス | 2,840 | 133.6% | 2,741 | 141.9% | 1,808 | 40 | トリニダード・トバゴ | 441 | -42.0% | 410 | -42.8% | 2,548 |
| 16 | ガイアナ | 2,610 | -5.0% | 2,221 | -6.2% | 963 | 41 | サモア | 422 | 6.6% | 384 | 8.8% | 490 |
| 17 | マレーシア | 2,473 | -19.4% | 2,410 | -18.4% | 4,786 | 42 | カンボジア | 421 | 30.3% | 411 | 27.2% | 889 |
| 18 | ナイジェリア | 2,204 | 5.4% | 405 | 20.2% | 243 | 43 | カナダ | 403 | -24.8% | 304 | -20.0% | 787 |
| 19 | ガーナ | 2,027 | 63.5% | 1,930 | 64.1% | 390 | 44 | レソト | 395 | 29.5% | 366 | 34.1% | 210 |
| 20 | オーストラリア | 1,823 | 23.0% | 1,649 | 31.6% | 1,511 | 45 | ボツワナ | 375 | -30.8% | 251 | -39.1% | 310 |
| 21 | ジャマイカ | 1,727 | -30.1% | 1,462 | -29.3% | 1,108 | 46 | 東ティモール | 356 | 5.3% | 352 | 7.3% | 742 |
| 22 | ハンガリー | 1,700 | 15.3% | 1,553 | 13.0% | 2,289 | 47 | マルタ | 350 | 77.7% | 294 | 76.0% | 1,123 |
| 23 | アメリカ合衆国 | 1,626 | 6.6% | 949 | 2.9% | 1,679 | 48 | バハマ・ユークニア | 326 | -48.0% | 317 | -48.0% | 756 |
| 24 | ジョージア | 1,580 | 19.8% | 1,442 | 25.0% | 534 | 49 | バルバドス | 208 | -48.4% | 191 | -49.1% | 2,148 |
| 25 | 大韓民国 | 1,558 | 35.0% | 1,406 | 39.2% | 2,955 | 50 | トンガ | 200 | 48.1% | 160 | 53.8% | 489 |
| 総合計 | | | | | | | | 156,542 | 7.6% | 135,364 | 8.0% | 1097 | |



外国人整備人材と 共存共栄する時代

85

— 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

株式会社リバティ（京都市、蓮尾耕司社長）では、60名もの外国籍の仲間が働いている。そのうち、钣金塗装の現場で活躍する外国人は12名。業界の人手不足が叫ばれるなかで、早くから外国人材の受け入れに取り組んでいる。

「人が来ない」現実から
始まった挑戦

「最初のきっかけは、やはり人手不足でした」と宇野氏は振り返る。10年ほど前、どれだけ募集しても钣金塗装の応募は来ない。経験者はもちろん、若手の見習いすら集まらない。そんななか、カーコンビ二倶楽部からタイ人技能実習生3名の紹介を受けたことが転機となった。

「最初は不安もありました。でも実際に来てもらうと、明るくて真面目で、何より人として気持ち良かった。」

その後は、技能実習から帰国するタイ人の後任として、ベトナム人を採用。事業拡大に伴い整備職種の外国人も受け入れたほか、フィリピン人、24年にはインドネシア人技能実習生、25年には特定技能のインドネシア人と、採用は広がり続けている。

今やリバティ全体で約70

名もの外国籍社員が働き、钣金塗装では12名が現場の中心戦力となっている。宇野氏は「人を増やして事業を続けていこうと本気で考えている工場だけが、外国人採用をやっています。数名だけで細々と続けていこうという会社は、人材を育てるという発想にはなりにくい。その差が今、業界の命運を分けていると感じます」と語る。

「受け入れ前の不安」
は生活面にこそある

钣金塗装の仕事自体には、受け入れ前から大きな不安はなかったという。ただし、心配だったのは外国籍の従業員の日本での生活。

「道に迷って自宅に帰れないんじゃないかと、悩みを抱え込んでしまうんじゃないかと、悪いことをしてしまうのではないかと。そういうことの方が、ずっと心配でした」と話す。

そこで、宇野氏が意識したことは、仲間として一緒に過ごす時間を作ること。休みの日に日本人社員が釣りや花見に誘う、食事に連れて行くなどをした。

「あなたが外国で1人ぼっちだったら、寂しいでしょう？」という宇野氏の言葉は、若い日本人の従業員に理解された。その積み重ねは、日本語の上達と、相互理解の深まりに直結した。

「半年もすると、日本語がびつくりするくらい話せるようになるんです。一緒にいる時間が、語学を育てるんだと実感しました」と話す。

一方で、リバティの育成方法は明快だ。経験豊富な日本人と外国人が2人1組でOJTを行なう。「钣金はセンスが大きいと言われるんですが、いま働いているインドネシアの子は、1年でひと通りできるレベルに達しそうです。溶接は少し難しいですが、センスはむしろ、日本人より良いと感じる場面もあります」。

コミュニケーションは、LINE翻訳アプリが活躍する。

「話すより、文字と翻訳の方が誤解が少ないんです。日常会話くらいならできますが、もう少しナイーブなことなど、深く理解する時はアプリを活用しています」と言う。昔ながらの職人世界も、テクノロジーひとつで滑らかになる。

給与と待遇の「納得感」
が定着の力

多くの外国人は、3年ほど真面目に働いた頃、職場や生活にも慣れ、自分の成長や周囲との差にも気づき始める。そこで最も多く出る不満が給与だった。

「後から入ってきた子と同じ給料だったら当然、納得できない。ここは会社として、差をつけていく必要があります。これは今後の大きな改善テーマ。区別・差別のない1人の社員として向き合うための、社内規定づくりが次のステップです」。

近年は、日本の働き方改革による年間休日増加が、思わぬ影響を与えた。休みや残業が減って嬉し

い、と感じる日本人とは逆の感覚が外国人にはある。「休日が増えると労働時間が減る、給与が減ったように感じる。そのため、外国人については休みを増やし過ぎないようにし、給与水準が下がらないよう調整していく予定です。公平性ではなく、納得感のある条件設計が外国人にとっては重要なのではないのでしょうか」。

評価は「作業スピード」「仕上がり品質」「段取り力」「安全順守」「チーム貢献」で段階化し等級ごとの手当をつける。

また、技能実習から特定技能への移行時は、賃金テーブルを一段上げる『節目昇給』を検討し、長期定着のインセンティブを明確化する。

休日は一律増ではなく「選択制（勤務か休暇か）」で、手取りの目減り感を抑える。家族手当・帰国休暇補助・資格取得支援などの制度を導入するなど、長期在留を見据えた外国人にとって、納得感ある条件に向けての改善ポイントは色々ある。

外国人の受け入れを進める中で、宇野氏は制度と意識の両面を変えていくべき点も明確に見えてきたという。

「最初の頃は、安く人を集められるという意識が会社側にもありました。でも、もうその時代ではありません。彼らを安い労働力としてではなく、1人の社員として扱うことが本当に大切ですよ」と率直に語る。

外国人と共に創る
钣金塗装の未来

宇野氏が最後に伝えてくれたメッセージは、非常にシンプルだった。「外国人を安い労働力だと思っていないと、絶対に上手くいきません。仲間として迎え入れるかどうか。それだけです」と語る。

钣金塗装工場は、全国に5万拠点あるといわれるが、毎年約3000拠点が姿を消している。事故率が減り、入庫台数が減り、若手の日本人が入らない。このままでは業界の未来は先細りになる。

しかし、宇野氏は悲観していない。「外国人は素直

で家族を思い、責任を持って働きます。日本の若者にはない覚悟を持っている子もいます。彼らがいることで、工場が明るくなります。活気が生まれます」と話す。実際、辞めた外国人ともSNSでつながり続けているという。外国人は「仲間」という社風がリバティにはあるからだ。

外国人採用は採用手法ではなく、経営の姿勢である。共に働く一人の仲間として迎え入れるか。待遇と評価に納得感はあるか。将来を一緒に描けるか。株式会社リバティの現場には、その答えがある。

宇野氏（左）と外国人スタッフの仲間たち



ナビを迷わず判断出来る！

『ナビ辞典』

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

スマホで出来る！



このナビは
何だろう？



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



ナビの種類がわからなければ値付けは出来ません

株式会社 **ユーコカー**
ドットコム

☎ **0466-55-0818**
わからない事があればお気軽にお問い合わせください
✉ info@u-car.co.jp

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

カメラ機能を開いて
こちらをかざして
読み込んで下さい





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

次に重要なのが、「**ライシング力**」である。オークションの相場変動を考慮したライシングをすることが重要だ。本紙をご覧いただいている方であればよくご理解していると思うが、相場が下落する時期には、入庫のタイミングを見据えたプライシングをする必

要がある。相場の変動がシビアな車種では、入庫の前倒しをお願いしたり、代車をお貸ししてでも入庫を早める必要がある。そして3つ目が「**商談力**」である。買取りの商談が苦手だと考えている人は意外と多い。せつかくの買取り案件をぜひ成約したいと考えるあまり、つい高すぎる金額を提示してしまったり、利益を確保しようとして金額が折り合わないといったことがある。とくに古くからのお付き合いのお客様が多いお店では、喜んでもらおうと思うあまり、高買いの傾向が強くなる。買取りや下取りの商談では、お客様に喜んでいただくながらも、「適正な金額で仕入れる商談」が必要だ。

買取りに必要スキルは3つある。「**査定力**」「**ライシング力**」「**商談力**」だ。「**査定力**」は、評価点や修復歴の基準を理解できていること、正しい手順で正確に査定を行なえること、の2点が重要だ。「なんとなく修復歴は無さそうだから大丈夫……」では、正確な評価点を付けることはできない。せつかく買取りしても評価点落ちで損をしてしまったり、逆に過小評価してしまい、競合に金額で勝てないといったことが発生する。買取りでお客様に喜んでいただくためには、まずは査定力を身に付けることが不可欠である。

とある整備業の社長が、古くから付き合いのある高齢のお客様から、代替えの相談を受けた。「生涯最後の車になるかも知れないから良い車を探して欲しい」ということで、奮発してクラウンを購入いただくことになった。このように次の車はすんなり決まったのだが、実は社長が気がかりなのは、今乗っている車の下取り金額だった。当然、その車も社長から買ってもらったものだったが、人気がなく、走行距離も多く、オークションでもほとんど金額がつかないものだった。

しかし社長は、お客様が毎週手洗いするほど大切にしていることを知っていたため、「当然、下取りの車も高く取ってくれるだろう」と言われないうかビクビクしていたのだ。



お客様が、これを確認することで、商談の進め方は一変する。

買取り商談で最も重要なこと、それは、

とある整備業の社長が、古くから付き合いのある高齢のお客様から、代替えの相談を受けた。「生涯最後の車になるかも知れないから良い車を探して欲しい」ということで、奮発してクラウンを購入いただくことになった。このように次の車はすんなり決まったのだが、実は社長が気がかりなのは、今乗っている車の下取り金額だった。当然、その車も社長から買ってもらったものだったが、人気がなく、走行距離も多く、オークションでもほとんど金額がつかないものだった。

しかし社長は、お客様が毎週手洗いするほど大切にしていることを知っていたため、「当然、下取りの車も高く取ってくれるだろう」と言われないうかビクビクしていたのだ。

クラウンの商談が終わった。その時、お客様から「おれの車はいくらになるんだい?」という

質問が思い出したようにあった。唐突に聞かれた社長は、

れば、おそらく「きっと



お分かりだろうか。このお客様に、

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!

商談の早い段階で聞き出せるほうが商談をスムーズに進めることができます。

買取りや下取りの商談が苦手な方は、ぜひ、意識して取り組んでいただきたい。

このように、買取りや下取り商談で、お客様に喜んでいただきながら適正な金額で仕入れるためには、

は喜んでくれたはずなのだ。

お客

頼りになる輸出前検査のお手伝い!

関東・中部・関西・九州どこでもお任せ下さい。

ECL AGENCY, LTD



弊社木更津、名古屋(推奨)、泉北、神戸、博多、新門司各ターミナルで実施中!
荷主様オーダーにワンストップで行える輸出前検査体制をご用意しております。
詳しくは担当まで!

日本のユースドカーを、全世界へ

ECL-ジェンシ-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/>

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



賀年 謹

お問い合わせはコチラ!

しごとの心得

集客編

中古車販売店の集客法

アナログ+デジタルの両刀使いが大切

地域住民にお店の存在をアピール!

前号は、Google ビジネスプロフィールを主に、デジタルによるお店のアピールを紹介した。今号では、地域にアピールするのに有効なアナログの方法を紹介する。

●地域のイベントに参加

例えば地域のお祭りやイベント、清掃活動、スポーツ大会、商店街のイベントなどに参加する。まさに直接のふれあいは「アナログ」だ。

これら地域のイベントなどに積極的に参加することによって、地域住民との接点が増え、地域住民に対するお店の認知度が高まる。地域住民との直接的な交流は、お店の認知度を上げるだけでなく、参加した店員を通して、お店や店員に対する信頼感を築く重要な場となる。その様子の動画や写真を撮り、SNSで配信は「デジタル」。

信頼感が築けると、その住民から、親類縁者や友達に口コミとして広がっていくことが期待できる。口コミは第三者が発信しているため、信頼されやすいことが最大の



メリットだ。LINEの登録でプレゼントをするなど、意図的に信頼されたいときに情報発信してもいいだろう。アナログで信頼をつくり、デジタルで配信するのだ。

★デメリットに注意

地域住民との直接交流では、スタッフの態度によって悪い印象を与え、それが悪い噂となってしまうことがある。参加するのであれば、参加するお店のスタッフは、お店の看板を背負って参加している気持ちを忘れないことだ。

実際の失敗例を2つ紹介しておこう。

ある販売店は、店の裏に面した道路が駅への近

道になっており、通行人が多いことに目を付けた。開店前の30分、宣伝として店のユニフォームを着用し、店員が交代で道路の清掃を行なうことにした。

何カ月か経った頃、自

●既存顧客をリピーターに

すでに購入していたた

近隣住民から苦情が上がっているとのことだった。



たり、子ども連れが駄菓子欲しさにブースに来るのだが、

屋さんへが悪い」という悪評が広まっていた。

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!

リピーターになってももらえるように努力しよう。DMを送る際には、お店のWEBサイトやURLやSNSのアカウントを文字で掲載するだけでなく、

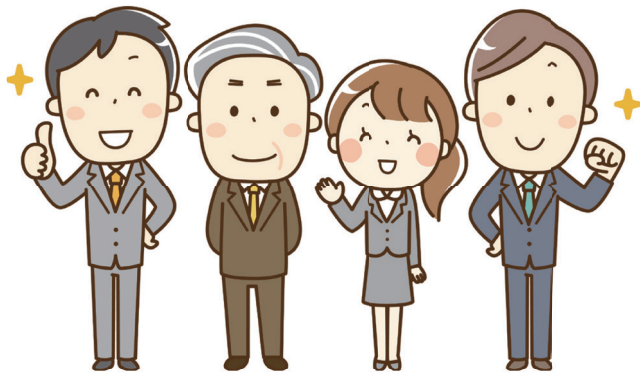
できるようなして、デジタルコンテンツにアクセスを促すとよい。

★デメリットに注意

DMは頻度と内容に注意が必要だ。

頻度が多すぎると「またここからか」と煩わしく思われ、見ずに捨てられてしまう。適切な頻度としては、多くても1〜2カ月に1回くらいが望ましいだろう。

また、内容がいかに「営業色丸出し」である



けられる」と警戒されて来店を促せない。DMは、お客様へのお便りだという気持ちで送ると良い。

●決め手は店舗と店員

以上は集客の手法であるが、前号でもお伝えした通り、「来店は始まりである。決め手はお店の雰囲気や店員の接客態度である。繰り返しとなるが、「この店で買いたい」「この人から買いたい」と思わせる努力が必須である。

昨今、お店側のアナログが下手すぎる感じがする。デジタルはみなサクサク使いこなすが、それだけだと全く味気ないと思うのは皆様も同じではないか。アナログをどのように使い、お店とメンバーの魅力をアピールするのかが真剣に考えていくことが大切だ。

2026 1月6日(火)・13日(火) 初荷AA

Part①企画 (1/6AAのみ)

全車出品料1,000円!!

(成約時通常料金)

数量限定!

来場者プレゼント

JU埼玉ロゴ入り
IDストラップ

※無くなり次第終了

Part①・②

2開催連続企画 (1/6・1/13)

ガラボン抽選会

全コーナー対象 成約+落札1台で1回参加!
豪華賞品多数!! 当たりの数は合計52本!!



ブース店・キッチンカー出店♪

1月27日(日) 1月27日(日)

6日・13日 初荷AA

20日 レギュラーAA

27日 ウィンターフェアAA

全コーナー対象【ご来場取引賞】

成約+落札3台以上で 選べる賞品



毎開催恒例 キッチンカー 出店♪

出品or落札1台以上で

「引換券」プレゼント♪

JU 埼玉オートオークション株式会社

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



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】

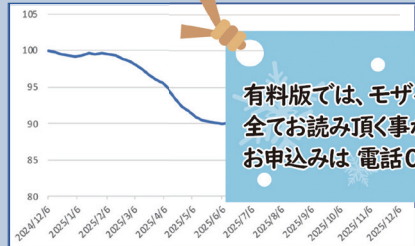
2024 年 11 月 → 2025 年 12 月

6.5%



中古車指数

相場動向



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

トヨタ アルファード AGH40W【1年落ち】

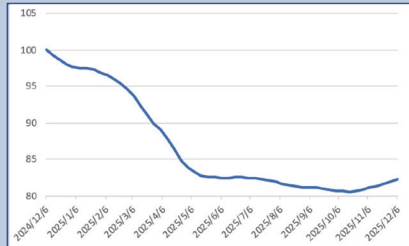
2024 年 11 月 → 2025 年 12 月

17.7%



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。昨年11月以降、若干の上昇がみられるこちらも、2026年年初に向けての仕込みが始まっていたと考えられる。マレーシアに輸出されている台数は40型よりも30型の方が多い。



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 12 月 1 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 11 月 → 2025 年 12 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
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 RV3【3年落ち】

2024 年 11 月 → 2025 年 12 月

7.6%



中古車指数

相場動向



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

トヨタ ライズHV A20A【0年落ち】

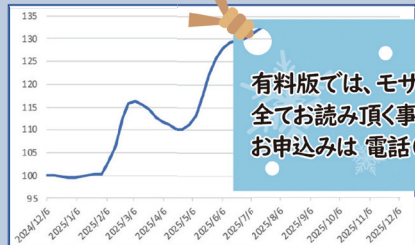
2024 年 11 月 → 2025 年 12 月

15.7%



中古車指数

相場動向



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

ホンダ ヴェゼルHV RV5【0年落ち】

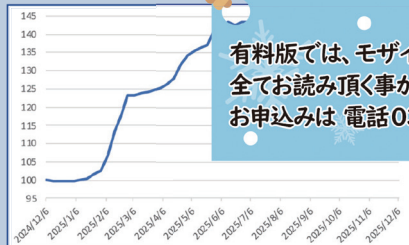
2024 年 11 月 → 2025 年 12 月

15.7%



中古車指数

相場動向



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

トヨタ プレミオ NZT260【4年落ち】

2024 年 11 月 → 2025 年 12 月

19.9%



中古車指数

相場動向



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

トヨタ エスクァイアHV ZWR80G【5年落ち】

2024 年 11 月 → 2025 年 12 月

12.4%



中古車指数

相場動向



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

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 12 月 6 日までの一週間平均のグラフである。

2026

謹賀新年

AS NET

エーエス・ネット®

本年も ASNET のご利用、
ASワンプラ へのご出品を
よろしくお願い申し上げます。



株式会社

オートサーバー

TEL.03-6855-5505

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

オートサーバー

検索

ASNET 会員募集中





並べておけば売れる
「ツボ売り」時代はすぐ

◆総括◆

だ。ある。なぜならば、この相場
ことになるから
か必須で
古車相場が
今年 2026 年は、中

その流れを感じずに、も
しくは感じてても手を打て
ずに「車両の安さ」だけ
に着目していると、マー
ケットの厳しさに直面
し、市場から退場をしな
ければいけなくなるこ
もあるだろう。
今年 2026 年は、中

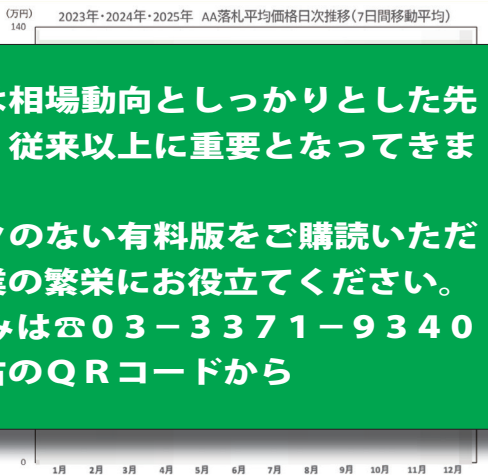
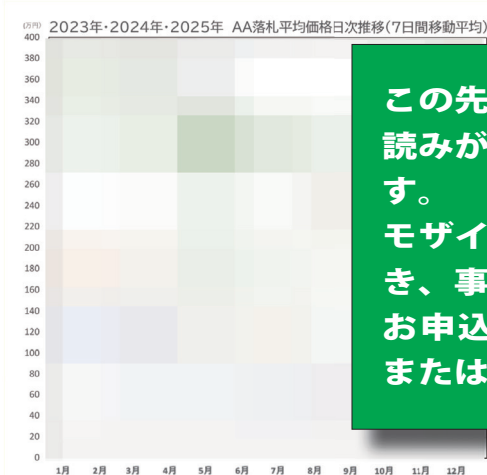
給バランスが一層タイト
になる。結果的に、中古
車相場は高騰し続ける
のが恒常的になり、「安
いから選ばれるのが中古
車」という商品から、「欲
しい型に」「すぐ乗れる」
というような「プレミアム
商品」としての立ち位
置に「大転換」していく
可能性があるといえるの
ではないか。
そうだとするならば、
その流れを感じずに、も
しくは感じてても手を打て
ずに「車両の安さ」だけ
に着目していると、マー
ケットの厳しさに直面
し、市場から退場をしな
ければいけなくなるこ
もあるだろう。
今年 2026 年は、中

《3面の続き》

国産車 AA落札平均価格 日次推移

軽自動車 AA落札平均価格 日次推移

輸入車 AA落札平均価格 日次推移



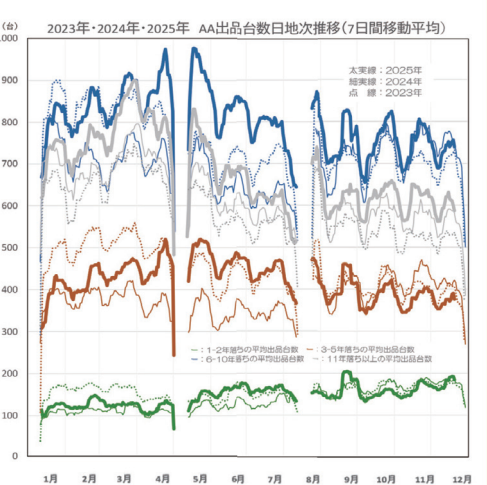
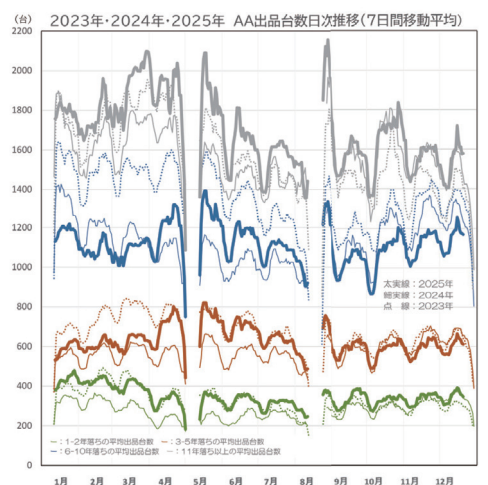
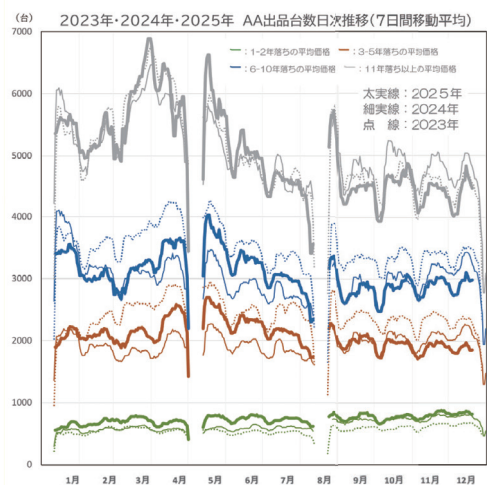
この先は相場動向としかりとした先
読みが、従来以上に重要となってきます。
モザイクのない有料版をご購読いただき、事業の繁栄にお役立てください。
お申込みは ☎ 03-3371-9340
または右の QR コードから



国産車 AA出品台数 日次推移

軽自動車 AA出品台数 日次推移

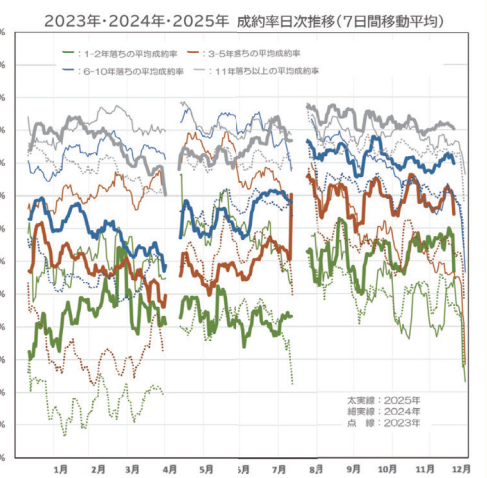
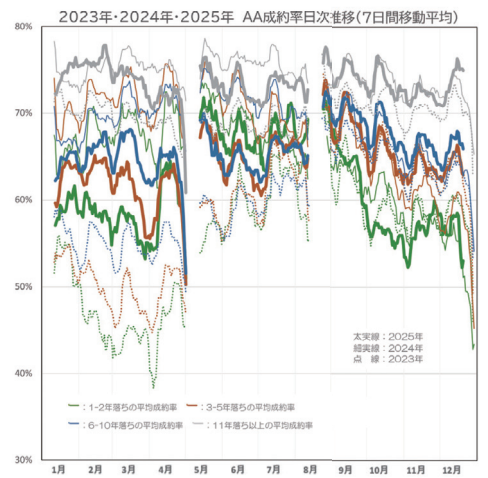
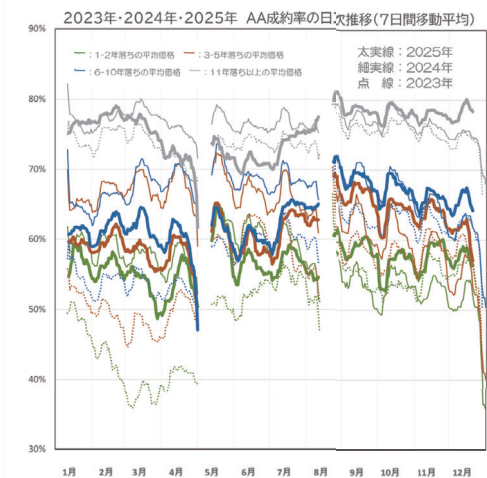
輸入車 AA出品台数 日次推移



国産車 AA成約率 日次推移

軽自動車 AA成約率 日次推移

輸入車 AA成約率 日次推移



に遠い過去のものだ。
オークションも、19
80年代前半に手ゼリか
らポスに変化し始め、ほ
ろ、全会場がポスによる
応募になった。また、イ
ンターネットを通じて応
札、会場によっては調整
している。

車両は360度カメラ
で内装、床下まで見えた
りする。進化してきたと
いえるだろう。
そして、中古車が商品
価値のパラダイムシフト
が来ている。進化に取り
残されているのは、「置
年」に引き続き、中古車販

売店の倒産件数は更新す
ると思われ。
一方、新時代における
若い力も台頭し、デジタ
ルを駆使しマーケットを
開拓している側面も現れ
てきた。まさにプレー
ヤーと戦略の大転換期の
始まりとなる一年になる
であろう。
「大転換」は決して悪い
ことではない。むしろ良
いことである、と思える
ように考えて動くことが
大切だ。

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