

毎月1日発行

第155号 定価850円(税込み935円・送料別途)
本社 東京都新宿区高田馬場3-23-3 ORビル6階
☎03(3371)9340 FAX 03(3371)9596 www.u-car.co.jp
本紙の無断転載・複製を禁じます

購読・広告のお申し込みは

☎03-3371-9340

発行所 (株)ユーストカー (株)ユーストカードットコム

無料版

3月号



2026年
どくなる?

中古車輸出

座談会



《9面》年収1千万円を叶える営業術

儲かっている会社には『5つの商品』が存在

《2面》くじくく

《23面》

パキスタンで輸入規制が強化!

相場に影響は?

ユーストカーNEWS 恒例企画の中古車輸出座談会。今年は何年とは異なり、新車、中古車それぞれの前年の輸出台数発表後の開催とした。中古車が3年連続の記録更新だったのはご存じの通りだが、背景には何があったのか。また、今年の輸出はどうなるのか。エキスパートたちが大いに語った。

2025年 3年連続の輸出記録更新

成長著しい
アフリカと中南米

中尾(自動車流通市場研究所理事長)・・・さつきくですが、昨年の中古車輸出は171万4000台で、3年連続で記録を更新しました。背景には何があったのでしょうか。

山川社長のところはどこ向けが多く出ました?

山川(ビー・フォワード社長)・・・ジンバブエ、ガーナそしてガイアナですね。ガイアナは本当に凄いいことになりました。

中尾・・・ガイアナは、2019年に採掘が開始された海底油田ですね。

桑名(ユーストカードットコム取締役)・・・外貨が獲得できるようになって、スイッチが入った。

《2面》くじくく

最先端! スマホで車を仕入れる時代

AUCNET
中古車流通プラットフォーム

AUCNET CARS



手のひらで、検索から入札まで
AUCNET CARSなら
スマホ一つで仕入れが完結

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
入金前でも車の輸出が
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: 03-3556-0845 https://www.aucnet.co.jp/car/

中尾…人口は80万人しかないんですけどね、産油国になって相当、潤っているみたいで、引き合いは多い。

坂東(ECLエージェンシー社長)…年式規制はありましたか?

佐藤(中輪協理事長)…あるとすれば、検査が必要になった。

中尾…あの辺でいうと、あとはジャマイカかトリニダード・トバゴ?

佐藤…ジャマイカも最近増えてきた。

山川…ジャマイカは年末のハリケーンで、最後は伸び悩みましたね。

中尾…でも天災で一時的に減っても、復興需要が発生するんですよ。

山川…毎回そうですね。アフリカも、今までの売れ方と全然違う。購買力がものすごく強い。

桑名…昨年ほどのくらい増えましたか?

山川…後半は前半に比べて50%近く増えました。

桑名…衰退した国は?

山川…表向きはジョージアが減ったように見えるんですけど、実際は最終目的がアルメニアなので、両国が一緒と考えると増えました。極端に減っているところはないですね。

桑名…日本を介さない取引は……?

山川…第三国トレードですね。シンガポール発輸出の半数以上を占めているイメージです。

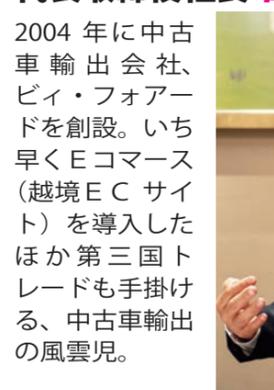
桑名…なにか顕著な動き

日本中古車輸出業協同組合理事長 佐藤 博氏



中輪協理事長として多国籍の会員をまとめる傍ら中古車輸出商社・山銀通商のトップとして40年以上の経験を持つ。中古車輸出の生き字引的存在。

株式会社ビー・フォワード 代表取締役社長 山川 博功氏



2004年に中古車輸出会社、ビー・フォワードを創設。いち早くEコマース(越境ECサイト)を導入したほか第三国トレードも手掛ける、中古車輸出の風雲児。

ECLエージェンシー株式会社 代表取締役社長 坂東 博仁氏



自動車に特化した海運サービス会社、ECLエージェンシーの指揮官。軽いネットワークで現場主義を貫く。海運業界全体を見据えた戦略が得意。

2025年は 高度成長期の始まり?

中尾…注目の仕向国はタンザニアだと思えます。5年前は5万台そこそこだったのが、昨年はほぼ12万台。アフリカでこれまで10万台を超えた国はなかった。ビー・フォワードさんの影響大ですよ。

山川…タンザニア経由のインフラ整備は……?

山川…これからの、タンザニアを始めとするアフリカは注目ですよ。

山川…鉄道などインフラが充実しない限り、アフリカの商売は大きくなる一方ですね。

中尾…中古車需要のある国は、交通インフラが極めて貧弱ですね。

山川…仕入れの高騰で、うちの売り値も上がっています。

佐藤…人がいれば車が必要なんです。買いたい人はたくさんいるけれど、お金がなくて買えない。後から値上げするのは……

はありましたか?
山川…特別、増えた国はないですけど、全体的に上がっていますね。とくにシンガポールの車は、いま売りやすいんです。

桑名…どうやって相場を決めているんですか?
山川…シンガポールは10年で税金が高くなるんですが(編集部注:車両所有許可証が10年で高騰する)、その価格が相場なんでしょうね。それで、もの凄く輸出しやすい環境になって。

中尾…なるほど。では佐藤理事長、昨年の輸出はいかがでしたか?
佐藤…国内の中古車市場は縮小している、人が減っていますから。しかし、中古車の仕向国では幸いなことに人が増えている。つまり、自動車が必要とする人たちが増えている。言い換えると、需要が増えている。基本的に、中古車輸出は恵まれた業種なんです。構造的に成長産業なんです。だから毎年毎年、過去最高というのは必然だと思っています。

中尾…世界の人口は毎年1億人ずつ増えている、一昨年は80億人。マーケットがどんどん増えているわけだから、それに携わっている中古車輸出は、これからは安泰という。昨年の輸出で特筆すべき国や地域はありましたか?
佐藤…スリランカが再開して、6、7万台になったのが大きいね。

中尾…海上運賃は?
坂東…落ちましたね。紅海が通れるようになったら、さらに落ちる可能性がある。船会社は、いかがですか?
中尾…船会社は、いかがですか?
鈴木(イースタンカーライン部長)…ギリギリ、高止まったままで維持しましたね。

中尾…運賃ですか?
鈴木…去年、新造船が50隻出てきた一方で、スクラップになった船はほぼゼロ。ある程度、船にスペースが出てきました。運賃維持と円安効果です。

桑名…総数では何隻、運航されていますか?
鈴木…いま、1000隻弱ですね。

中尾…それは自動車専用船?
坂東…そう。ただし、中古車の輸送の半分はコンテナです。

鈴木…今年も新造船が出てくるので、市況は徐々に下がってくると思います。不安定でしたが、昨年は? **坂東**…もう落ち着いています。

中尾…輸送に影響をおよぼしているのは、スエズとパナマの両運河?
鈴木…スエズですね。フシ派がまた船舶に攻撃を始めたそうです。

坂東…スエズもマースク(デンマークのコンテナ船最大手)が走り始めたけども、いつまで継続できるかわかりません。

中尾…隣接国に流れていますよね。
山川…タンザニア経由のインフラ整備は……?

山川…これからの、タンザニアを始めとするアフリカは注目ですよ。

山川…鉄道などインフラが充実しない限り、アフリカの商売は大きくなる一方ですね。

中尾…中古車需要のある国は、交通インフラが極めて貧弱ですね。

山川…仕入れの高騰で、うちの売り値も上がっています。

佐藤…人がいれば車が必要なんです。買いたい人はたくさんいるけれど、お金がなくて買えない。後から値上げするのは……

山川…タンザニア経由のインフラ整備は……?

山川…これからの、タンザニアを始めとするアフリカは注目ですよ。

山川…鉄道などインフラが充実しない限り、アフリカの商売は大きくなる一方ですね。

中尾…中古車需要のある国は、交通インフラが極めて貧弱ですね。

山川…仕入れの高騰で、うちの売り値も上がっています。

在庫車のロケ・エリア・状況をリアルタイム管理

初期費用 0円〜 クラウド型サブスク
WEB無料登録で今日から使える!

生産性向上
カスタマイズ連携開発可能
QR印刷
QR追加

イージープレイス

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

先行エントリー受付中!

symphony ワンプラ

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

は難しい。そこで売値の安い車は、ワンプライスにしました。ただでさえ利益が少ないのに、個別に値引き交渉するのは、時間も労力も無駄ですからね。

桑名：正解ですよ。中尾：韓国事業はいかがでしたか？

山川：いま、進めているのは韓国に上がったオーダー、注文販売です。

中尾：韓国国内も、いまは在庫が持たなくなっている、相場が上がりが過ぎましたので。キャットシユフローがついていない。だから、売り先の決まっていない車を在庫するというのは、少なくなっている。これは日韓の輸出業者も同じなんです。

山川：でも、儲からないんですよ、注文販売は。本当に利益が薄い。

中尾：コミッションみたいな感じですか。

山川：そうですね。キャットシユが寝る時間が長いじゃないですか。

中尾：確かに輸出の場合はその通りですね。

佐藤：普通は買うのが先なんだ。でも、我々の業界は売れるのが先。

山川：注文販売だと、いつまでたっても会社にお金が残らない。

坂東：せいぜい残って消費税。

佐藤：消費税の立て替えですよ。5%しか儲からないのに10%払っている(笑)。

山川：国、お客様によ

て、回収チームは違いますが、ETA(到着予定日)の2週間前にならないと、残金を払ってくれない場合は合わないですね。

鈴木：売掛が残っているの。

山川：ROIC(投下資本利益率)を重視して、効率的に利益を生めるように厳しくやっています。

中尾：何カ国ですか、相手は？

山川：214の国と地域ですね、パーツの取引もあるの。

桑名：これだけ相場が上がっても、お客さんはついてこざるを得ないというならば、低額車の相場はまだまだ上がる、と感じるんですね。

山川：うちは値上げした方が買ってくれます。

桑名：それが、低年式車相場上昇のバックボーンなんですよ。高くても買って行く。モノがないなら買う。

坂東：日本の中古車って、

ライバルがないじゃないですか。

佐藤：お客さんが必要だから、値段よりも必要性で買われる状況なんですよ。市場が日本とは全然違う。日本のベースで考えると見誤ります。

桑名：そうですね。だから同じ中古車でも、国内で見ると海外から見るとでは別物なんです、完全に。必需品なんですよ、海外は。足りていないから。

佐藤：昔の日本がどうだったか考えると、理解できると思うんだよね。

桑名：ですよ。ミャンマーでバスの屋根に人がしがみついている姿を見ました、あれが交通手段ですからね。

中尾：ケニアのマタツ(乗り合いバス)もそうですよ。ハイエースにめっちゃめっちゃ人が乗って移動していますね。



2026年—
台数増でも単価減?

今年は何かが起こる?

桑名：私の方で、排気量2000cc以下、経過月数240カ月から300カ月の「何気ないトヨタ車」の過去10年間のオークションの成約台数を表

にしました(本紙2月号23面参照)。以前はほとんどが10万円前後でしたが、今は約30万円まで伸びた。

一般的に、台数が増えると相場は下がるのですが、『値が荷を呼ぶ』で「値段が付くのなら市場に持っている」という現象が起きた。これが、

昨年の輸出台数記録更新のバックグラウンドのひとつではないかと。

この勢いのままいくと、市場で低額車がどんどん買われて、アフリカ以外の国も持っていくようになる。これが今の大きな流れであり、それだけ期待できる。一方で、

今年は5年落ちの出品台数が少ない。新型コロナの時の新車です。これが今年、どのように影響するか。でも輸出の新記録、普通であればいきますよ

ね。

坂東：いくんですか。

桑名：はい。需要の強さを感じます。もし、いかなしとするなら、どんな理由が考えられるでしょうか？

佐藤：リーマンショックのような事態。

桑名：仮にそれが来たとしても、結局、明けた後に、また跳ね返りが強くなる。実は、記録更新よりも、中古車需要が非常に強い状態だということ

が、一番大事だと思っています。

坂東：何があるか分からないよね。年間170万台ぐらいはいくと思うけど、それ以上となると世界情勢や為替の状況によるかな？ この間も

ちよつとしたことで、153円まで落ちましたからね。

鈴木：戦争も終わりました。戦争が終わる時、

ようなものが来るんですね。終わったら終わったら、後処理でまたざわつきますね。

坂東：我々が考えるのは、やはりロシアの戦後です。現状からいって、ブルーオーシャンなんですよ。

中尾：なかなかないですよ、日本の周りで。

坂東：いま残っているのは、ロシアと北朝鮮くらいですかね。

桑名：いま、5年落ちの台数が少ないことからいけば、低額車両がいつか出てくる気がしますね。

鈴木：アフリカなんか2割ぐらい増えたんですよ。アジアは増えていない。モンゴルとミャン

マーの減少をカバーしたのは、スリランカだけです。

中尾：昨年のアフリカ方向は46万台。一方、アラブ首長国連邦は26万台で、そのうち21万台の最終仕向け地はアフリカ

つまり、アフリカは合計67~68万台で、全体のお

《4面へ続く》

イースタンカーライナー株式会社
自動車船部専任部長 鈴木一氏



ミャンマー駐在経験もある、アジア向け中古車輸出のエキスパート。独自のネットワークで収集する現地情報は確度が高い。

特定非営利活動法人
自動車流通市場研究所
理事長 中尾聡氏

長年の大手AA主催会社勤務を経て独立した中古車流通ライター。取材・執筆活動と並行してNPO法人の代表として子供の貧困問題にも取り組む。



株式会社ユーストカードットコム
取締役 桑名伸



中古車流通業で40年近いキャリアを持つ、ユーストカーNEWS相場担当。長年の経験に加えて独自のデータを組み合わせた相場分析には定評がある。



オークション参加会員様募集!!

AUCTION MEMBERS WANTED!! 事故現状車専門AA

先着
100社様
限定!

First 100 Companies Only!
(上限に達し次第終了)

No Guarantor Needed!

保証人も不要!

入会金 保証金 月会費

すべて無料!

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

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!

建設機も!

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!

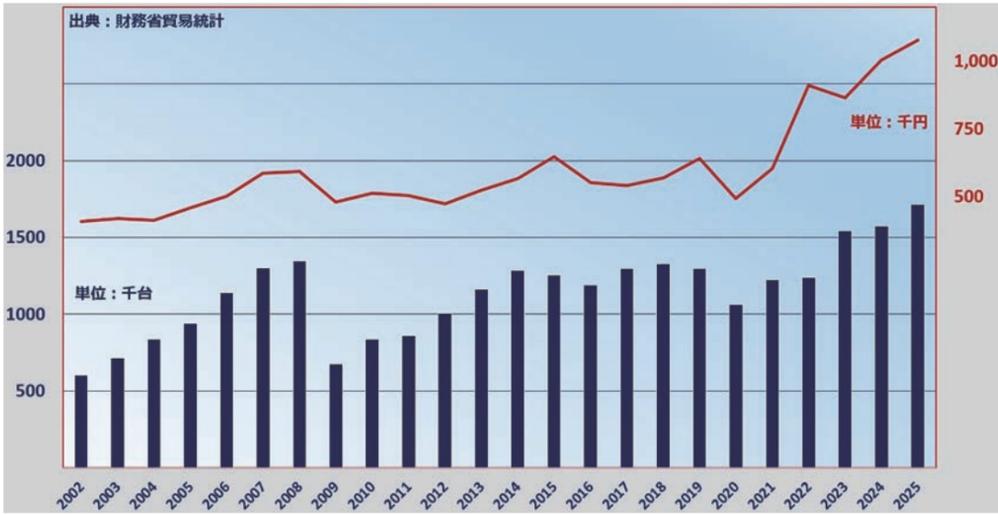
入会希望受付はこちらから!

Join Here!



オークスモビリティ株式会社

中古車輸出台数と乗用車平均価格の推移



《3面の続き》

よそ4割程度。それが2030年までに5割になる。

佐藤：ドバイからアフリカに行くとして、別にドバイで買う必要はないのでは？

中尾：ドバイは業販なんですよ。小売りメインの業者がドバイでまとめて車を仕入れて、シャルザで部品を調達して、ひとつのコンテナに入れて、在庫として買っていく。

中尾：ところで、昨年の韓国の中古車輸出台数は88万6000台ぐらいなんです。

佐藤：そんなに売れたの？

中尾：凄いでしょ。一昨年も新記録で62万台だったけど、それこそ20%以上伸びてる。仕向国は日本とは絡まない国がほとんどで、北アフリカとか中近東……

坂東：あとロシア。月間5000台、年間6万台。

中尾：中国車は気にしないでいいだろうけど、韓国の中古車は要チェックかな。

坂東：韓国からのロシア向けは、昨年11月までの月平均輸出台数が100%として、今年1月の輸出台数は90%減、ほぼ

ゼロです。

桑名：リサイクル料金引き上げで？

鈴木：排気量とパワーで引つかかる。韓国車は結構、大きいですからね。

中尾：韓国は12月も良くなかったんですよ、ロシアの件で。日本も影響を受けるかなと思ったら、そんなことはなかった。

坂東：日本から行けるのは1900cc以下だから。中国車も70%減ですからね。日本車が増えるんですよ、これから。

地球温暖化と中古車需要

桑名：でも、さっき言ったように、何かあったら、かなりの確率であると思いますよ。悪いイベントの方が多いいと思います。

中尾：僕は災害かなと思っています。それで一時的にせよ、輸出できなくなる。ただし、これは感覚でしかないです。

佐藤：輸出できない国が出てくる？

中尾：去年のミャンマーもそうでしたけど、地震やハリケーンとか。いま、異常気象じゃないですか。

坂東：可能性はゼロじゃないですよ。まともな言い方は、年間輸出台数は170万台はい



くと思いますが、何がどうなるかわからないよな。

鈴木：スリランカも、かなり水没車が出たらしいです、サイクロンで。

中尾：パキスタンは、3年前に大きな水害がありましたよ。

桑名：コロナと同じようなものももう一発、来てもおかしくないですよ。

中尾：凄いな。

坂東：それがもうなくなると、中国の新車販売と輸出は多分、落ちると思う。

坂東：人もそうですが、金額がもの凄く上がっている。陸送代とか。

佐藤：諸費用ね。陸送代は本当、去年はえらい上がったよ。交渉の余地はなかった。

坂東：今年も4月に上がる。普通、人件費などは5%ぐらいしか上がらないですが、陸送代だけは20%ぐらい上がりますから。

鈴木：ドライバーがいない。

坂東：お客さんに転嫁できなかつたら廃業しようか、という会社もたくさんあるんじゃないですか。

中尾：今年の見込みはいかがでしょう。

山川：200万台はいくんじゃないですか。

桑名：でも船のキャパがないのでは？

坂東：船は増えるかもしれないけれど、土地はそんなに増えないですから。

中尾：狙える国としては、

アフリカと南米ですか？

山川：もちろん、既存の取引を増やす施策はやりませんが、我々日系のシッパーは西アフリカ、左ハンドル国ですね、ここをやっておかないと、この先、苦しい時期が来ると思います。

坂東：ロシアもお忘れなく。

桑名：1月は、何か様変わりしたことはありませんか？

山川：仕入れを見直しました。もちろん、いままでも過去のデータを基に仕入れはやっていたんですけど、とにかく欠品をなくせ、という指示を出しました。コンビニの陳列棚に例えると、つぶあん、こしあん、それぞれ人気商品はあろうけど、うぐいすパンも必ず用意しろと。

桑名：国別の引きが、いきなり強くなった国はありますか？

山川：さっきお話ししたガイアナとか。

坂東：可能性はゼロじゃないですよ。まともな言い方は、年間輸出台数は170万台はい

くと思いますが、何がどうなるかわからないよな。

鈴木：スリランカも、かなり水没車が出たらしいです、サイクロンで。

中尾：パキスタンは、3年前に大きな水害がありましたよ。

桑名：コロナと同じようなものももう一発、来てもおかしくないですよ。

中尾：凄いな。

坂東：それがもうなくなると、中国の新車販売と輸出は多分、落ちると思う。

坂東：人もそうですが、金額がもの凄く上がっている。陸送代とか。

佐藤：諸費用ね。陸送代は本当、去年はえらい上がったよ。交渉の余地はなかった。

坂東：今年も4月に上がる。普通、人件費などは5%ぐらいしか上がらないですが、陸送代だけは20%ぐらい上がりますから。

鈴木：ドライバーがいない。

坂東：お客さんに転嫁できなかつたら廃業しようか、という会社もたくさんあるんじゃないですか。

中尾：今年の見込みはいかがでしょう。

山川：200万台はいくんじゃないですか。

桑名：でも船のキャパがないのでは？

坂東：船は増えるかもしれないけれど、土地はそんなに増えないですから。

中尾：狙える国としては、

アフリカと南米ですか？

山川：もちろん、既存の取引を増やす施策はやりませんが、我々日系のシッパーは西アフリカ、左ハンドル国ですね、ここをやっておかないと、この先、苦しい時期が来ると思います。

坂東：ロシアもお忘れなく。

桑名：1月は、何か様変わりしたことはありませんか？

山川：仕入れを見直しました。もちろん、いままでも過去のデータを基に仕入れはやっていたんですけど、とにかく欠品をなくせ、という指示を出しました。コンビニの陳列棚に例えると、つぶあん、こしあん、それぞれ人気商品はあろうけど、うぐいすパンも必ず用意しろと。

桑名：国別の引きが、いきなり強くなった国はありますか？

山川：さっきお話ししたガイアナとか。

アフリカと南米ですか？

山川：もちろん、既存の取引を増やす施策はやりませんが、我々日系のシッパーは西アフリカ、左ハンドル国ですね、ここをやっておかないと、この先、苦しい時期が来ると思います。

坂東：ロシアもお忘れなく。

桑名：1月は、何か様変わりしたことはありませんか？

山川：仕入れを見直しました。もちろん、いままでも過去のデータを基に仕入れはやっていたんですけど、とにかく欠品をなくせ、という指示を出しました。コンビニの陳列棚に例えると、つぶあん、こしあん、それぞれ人気商品はあろうけど、うぐいすパンも必ず用意しろと。

桑名：国別の引きが、いきなり強くなった国はありますか？

山川：さっきお話ししたガイアナとか。



ガイアナの首都、ジョージタウンを走る日本車 (本紙特派員写す)

JU KANAGAWA

THE 青年部

Charity & Dealer A

当日の企画

- ・青年部コーナー ※先頭売切り
- ・抽選会 など盛りだくさん

COMING SOON ON **3/12 (THU) 2026**

TEL 0465-37-3751

坂東：ガイアナ、もの凄く増えたんです。車両部品、スペースがないくらい。
桑名：プレイヤーはどこから集まってくるんですか。
坂東：メンバーは大体決まっていますよ。
鈴木：メジャーな所ですね。
坂東：小さい所は、どんななくなってくる。
鈴木：外国人たちも息長くやっていますよね。

中尾：今年の為替は、年明けから一時160円近くまで円安が進み、その後は急転直下、円高になって、1月27日には一気に152円ぐらいまで変動しています。皆さんは、為替の対策をどうされてるんですか？
佐藤：為替が80円を切った時代もある。だから、為替でつぶれた中古車屋はないんです。日本から買うしか選択肢がないんだから、為替は大きな要素じゃない。
桑名：あと、いつの間にかもう160円ですから、160と150って10%も開いてないんですよ。
山川：仕入れ価格、AA相場は為替で変わりますから、2、3カ月もあれば、お客さんは慣れます。
桑名：1月、イースタンカーライナーさんはどうでした？



鈴木：今まで通り、マレーシアはドンと加速しましたね。
坂東：私はターミナル事業者として、35、36年の商売をやっているんですけど、1月にこんなにくさん荷物が入って来たのは初めてです。今年には確実に、去年の1割増しですね。
中尾：全体的に来ますよ、今年。僕は175万台から上に行くと思いませんね。
坂東：だから、我々も商売のやり方を考えていかないとね。今年、コストを見ていただけの会社さんとかじゃなかったら、もう、あれもこれもって、いうわけいかんです。ピイ・フォアードさん、たくさんヤードを使っていただいています。ほぼ一杯になりました。
山川：まだ入るってことですね(笑)。
桑名：マレーシア以外の国はどうでしょう？
鈴木：うちは、アジアの高年式高額の国が多いですが、マレーシアはA P(輸入許可証)でコントロールされていて、4万台で頭打ち。バングラデシユも車両価格が高くなってきた、月2000台、年2万5000台ぐらいいかと。ドバイに関しては、我々が自動車専用船で運ぶお客さんは、ハンドルの高額車が多いので、変わらないんじゃないかと思えます。
桑名：何もなければ今年も輸出は新記録の可能性。でも、なにかあるよね、というぐらいのしかいないんじゃないでしょうか。
中尾：南米は行くと思えますよ。台数は多くないかも知れないけど。

坂東：チリ経由のポリビアとパラグアイ、これも増えると思います。
鈴木：西アフリカが凄いのでは？
中尾：コンゴ民主共和国がいま、内戦がありますけど、落ち着いたらまた復活してくるだろうし、ナイジェリアを含めて、商用車なんかの需要も増えてくると思うので。
佐藤：西アフリカはハンドルの問題があるから、たまたまナイジェリアとガーナだけ、もう1カ国ぐらい、左右どちらでもいいですよ、って国が出てくればね。
鈴木：ナイジェリア、向こうでコンバートするんですね。
中尾：ガーナはしなくていいですよ。ところで佐藤理事長、今年の輸出台数の予想を挙げてみてください。
佐藤：私はいいとこ5%アップ。
中尾：180万台？
坂東：僕は170万台。いまの為替レート、155円程度でいくのなら、180万台かもしれないですね。でも、何かあるかわかりませんの。
中尾：私も170万台後半。為替など色々な問題はありますよ。でも、やはり需要は大きい、アフリカと南米は、ただし5年落ち、3年落ちの車は……。
鈴木：バングラデシユなんかは、人気車種の販売終了との潮目になるの

れば減りますよ。
豊富な自動車保有で今年も記録更新か
中尾：バングラやマレーシア、あいう国は減るんじゃないかなと思うけど。ただ、低年式のアフリカや南米は、年式制限がないところばっかり。低価格帯の相場が上がって、全体では相場は下がるとは思うけど、自動車の保有は、圧倒的に低年式が多いわけですよ。
坂東：8000万台？
中尾：バイクから何から入れるとね。内燃機関のガソリンディーゼルを入れると6000万台で、これは輸出対象車なんです。高年式の国は、今年も苦しいかも知れない。でも、低年式の国は間違いなく増えるのと、そっちの相場が上がっているの、需要と供給のバランスを考えたら、旺盛な需要が見込まれる。自動車保有を見れば、潜在的な供給力があるので、180万台近い数字にはなるんじゃないかと思う。
坂東：大儲けじゃないですか。
中尾：前からいっていた「2030年クロスポイント説」、中古車の国内小売りと輸出の台数が200万台でクロスする、ということですが、これが前倒しになるんじゃないかと思えます。国内の小売り、大型店はともかく、中小は本当に厳しいから、台数も国内は早晩



200万台を下回るという感じがします。桑名さんはどう見ます？
桑名：174、175万台、何もなければ。何かあったら150万台以下の可能性も。それぐらい極端だと思えますよ。だって136万台で大騒ぎして、最高記録だったという時代もありましたから。
中尾：ちよつと前はね。
桑名：極端に減ると思う、というぐらいのイベントが起きるんじゃないかと思えます。
坂東：私もなんか起きそうな気がします。これは直感ですが、それにトランプ政権、まだ3年ありますからね。
中尾：今年も中間選挙もあるからね。しかし、やりたい放題やっていますよね。
桑名：地政学的なものが一番大きいんじゃないかと思う。ウクライナ侵攻が終わったとしても、すぐに石油の輸出が再開されるとは思えない、色々な整理整頓がある。考えてみると、コロナの時もそう。物事が起きる時は、思った以上に極端なんです。何事も。相場も思った以上にいく、というのが僕の経験則です。
 1ドル160円の為替で、円ドル相場が変動制になる前、1972年当時の301円からすれば、円の価値は倍近いじゃないですか。そんなこと、誰も予想していません。だから、悪い場合は130万台とか、そういうこともあるんじゃないかなって。その代わり、低ければ低いほど跳ね返りは強いんですね。
中尾：反動がね。それでは本日はありがとうございました。

KCAA 南九州 第1718回

3/11 WED. 《4大記念》

セレモニー AM9:20~
セリスタート AM9:30~

年度末 お客様感謝 大記念AA

流札時出品料2,000円(税別)
 ※リユースコーナー1,000円(税別)

《取引賞》 2台賞・5台賞・10台賞

《当日下見料》 無料 (四輪牧場正会員様のみ)

大好評! 居残り 大抽選会実施!!
 1台のお取引から豪華賞品が当たる!
 ※代理受け取りはできません

春のポイントキャンペーン開催中!
 開催期間: 令和8年1月7日(水)~3月11日(水) 計10開催
 10開催合計ポイントにて豪華賞品進呈! 多数のご参加お待ちしております!

会員の皆さまからのご出品・ご来場をスタッフ一同お待ちしております。

KCAA 南九州 〒889-4242 宮崎県えびの市湯田372
 TEL 0984-35-2000 FAX 0984-35-2255

CAA 中部会場
Challenge Advance Assist

期末大商戦AA

2026.03



3.4 WED 期末大商戦AA

Part 1

出品または落札
1台以上賞



ロイズ ポテトチップチョコレート [オリジナル]

3.11 WED 期末大商戦AA

Part 2

出品または落札
1台以上賞



ガトーフェスタ ハラダ
ケーキ・オ・ブール リアン

※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。

3月AA
開催スケジュール

3/4 水 1828回
期末大商戦AA PART1

3/11 水 1829回
期末大商戦AA PART2

3/18 水 1830回
レギュラーAA

3/25 水 1831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

第149回

査定検査に役立つ! 人気モデル『解体新書』110

検査の匠が教える
中古車判定塾

『トヨタ・プリウス(60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、元祖量産型ハイブリッドカーの最新モデル『トヨタ・プリウス(60系)』を取り上げます。

レポート | 株式会社 ジャッジメント



■査定案件も増加中

5代目モデルとなる60系は、2023年1月に日本国内で販売開始。この年の日本カーオブザイヤーを受賞するなど、評価の高いモデルです。

グレード・装備によっては、未だに納車に時間を要するなど人気は継続しています。販売から3年経過したことで査定案件も増加傾向にあり、比例して修復歴車両も頻繁に見かけるようになりました。

それではどのような点に注意して修復歴チェックをすれば良いのでしょうか?

■第2世代TNGA-Cを採用

先代50系プリウスで用いられたTNGA-Cプラットフォームを引き続き採用。査定検査の視点でみると、骨格形状に大きな変更はなく、これまでの50系と同じような確認が行なえます。

ラジエータコアサポートは、アッパーサポートの左右部分が溶接装着され、その他がボルト装着で構成。フロントエリアの確認は、基本的に『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)を中心に確認を進めていきます(画像①赤丸)。

■外板の膜厚数値は?

外板部位の素材は、ボンネットのみアルミ合金、その他が高張力鋼板製です。素材の違いによる塗装膜厚に大きな差は無く、測定時も、とくに気に掛ける必要もありません。

今回、現場で遭遇した車両は、人気色『プラチナホワイトパールマイカ(カラーコード089)』。新車時の塗装膜数値は80~125ミクロンのレンジを記録。このレンジから大きく逸脱するような数値を測定した場合には、外板修理をしている可能性が高くなります。

■フロントエリア攻略法

初めに注目したいのが、フロントフェンダー取付ステー(画像②赤枠)。曲線形状のステーは、衝撃波及による損傷リスクが高く、要注意パーツといえます。実際、フロント修復歴車両は、このステーに損傷や修理跡が残るものが多いので、忘れずに確認しましょう(画像③赤枠)。

フェンダー取付ステーと同じ位置から、フロントサイドメンバー側面へと伸びるフロントインサイドパネル(画像②黄枠)も、損傷リスクの高いパーツです。とくに、アウターパネル側(画像④赤部分)を損傷・修理している車両が多く見られます。

画像②でも分かるように、奥まった位置にあるので検査用ライトは必須。交換修理も想定し、溶接跡や下地色も確認したいところです。

50系プリウスのウィークポイントだった、フロントサイドメンバー先端とラジエータコアサポートの接合部分は、形状が変更となったことから以前ほど損傷している車両を見か

けなくなりましたが、油断は禁物です。

■リヤエアリア攻略法

バンパー下側は、相変わらずアンダーカバーの影響でリヤエアリアの確認に苦慮します。わずかなカバーの隙間を狙い、リヤエンドパネル&リヤフロアの接合部を確認しましょう(画像⑤)。

荷室側は、スペアタイヤ格納部のトレーを外すことで、リヤフロア先端周辺を確認することができます(画像⑥)。バッテリー搭載部分のカバーも外すことができるので、バンパー下側からの確認不足を補うためにも、荷室側に確認時間を費やすようにしましょう。



画像①4つのポイントを中心に修復歴チェック



画像②フェンダー取付ステーは衝撃波及のパロメーター(画像は新車状態)



画像③損傷しているフェンダー取付ステー



画像④アウター側は損傷リスク高(画像は50系プリウスのカットボディ)



画像⑤全体像を掴みづらい(画像は新車状態)



画像⑥トレーを外してリヤフロア全体を確認(画像は新車状態)

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) **14.3%**

- 車台番号刻印位置...センターフロアパネル(運転席下付近)
- 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...左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 60系プリウスのYouTube動画はこちらからアクセスできます



勝手に格付け! 査定難易度

査定難易度 **B**

流通台数の多いモデルで、早いペースで修復歴車が増加しています。フロントエリアが確認しやすい反面、リヤエアリアの確認には苦慮します。査定環境によっては、すべてを確認することが難しいので【隙間から検査用ライトで覗く】行為が求められます。

MIRIVE 大阪

2026年3月の開催スケジュール

MIRIVE



3/5	通常AA	◆1社1台 流札時出品料1,000円 ●出品賞
3/12	春まつりAA	◆全コーナー1社3台 流札時出品料1,000円 ●出品賞
3/19	通常AA	◆1社1台 流札時出品料1,000円 ●出品賞
3/26	年度末お客様大感謝祭AA	◆全コーナー 流札時出品料1,000円 ●出品1/3/5台賞 ■来場賞

MIRIVE WEBサイトから
Mライブで埼玉・大阪・愛知の車が見えます。

水曜日は
埼玉の日

木曜日は
大阪の日

金曜日は
愛知の日

新規入会好評受付中!
申込みはWEB からかんたん手続き!

www.mirive.co.jp



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

TEL : 072-330-2200

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3-5月開催スケジュール

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

2026年4月

4月17日(金) MAA東北 JU宮城
 4月23日(木) MAA関西 MIRIVE大阪

2026年5月

5月15日(金) MAA九州 JU福岡
 5月19日(火) MAA関東 JU埼玉
 5月22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 57 回

『ハイバックエンドを持たないバカ営業』をしていませんか?

もし、あなたが薄利多売の商売をしているなら、今すぐハイバックエンド(利益が大きい本命商品)を用意してください。「いや、車屋は車を売る商売でしょ?」。そう思ったなら危険信号です。

儲かっている会社は 5つの商品が存在

儲かっている会社に共通しているのは、利益が残る商品設計がされているということ。具体的には、以下の5つの商品が存在しています。

複数のフロントエンド(集客商品)↓ハイバックエンド(本命商品)↓ハイバックエンド(利益が大きい本命商品)↓サブスクエンド(継続課金商品)↓ライフタイムエンド(買い切り商品)です。この構造が無いビジネスは、永遠に苦しいままです。



同じ売上1億円でも 地獄と天国に分かれる

1億円の売上を作るとして比べてください。1000万円の商品なら10万個。100万円の商品なら1000個。ここで重要なのは、集客と営業には必ず「反応率」があるという事実です。つまり、売れる数が多いほど、必要なアプローチ数は爆増し

ます。10万個を売るには、10倍〜100倍のアプローチが必要。要するに、CMでも打たない限り無理ゲーです。そして仮にできて、広告費で利益が消えます。一方、100個ならどうか。100倍アプローチしても1万人。極論、個人や小規模店でも現実的な数字になります。だから結論はこれです。利益で1億円を作るには、バックエンドだけではなく、ハイバックエンドが必要ということ。

ハイバックエンドは 『車』じゃない

ここで、多くの営業マンが勘違いをします。「じゃあ、高い車売ればいいんですね?」。違います。高い車を広告で集客した瞬間にコケます。車屋のバックエンドは車ですが、ハイバックエンドは、車体ではなく購入後の利益が積み上がる仕組みなのです。

車屋が儲かる ハイバックエンド3選

①分割・残価ローンの設計(手数料の最大化) 車屋でハイバックエンドを作るなら、王道はこの3つです。

②メンテ・保証・保険の継続バック(リピートの自動化) 車屋の地獄はこれです。「納車して終わり」「点検案内だけ」「車検は他店」。この状態だと、新規営業をやり続けて一生終わります。

③家族車・2台目・法人化(客単価の再設計) 儲かる店は逆。購入と同時に、継続バックでリピートを確定させます。車検・点検・オイル・消耗品、延長保証、保険見直し、修理・钣金優先対応、これを選択肢ではなく「オーナー標準仕様」にする、安定した利益が積み上がります。

車屋の真の金脈は、家族車と2台目の連鎖です。配偶者は何に乗っているか、子どもは何年後に免許取得か、親の車の管理者は誰か、法人はあるか、次は軽か普通車か、用途は何か等々……。これを雑談で終わらせてはいけません。売っている営業マンは、設計としてヒアリングしています。次の一台は「今売れるもの」ではなく、いま仕込むものです。



ハイバックエンドは 『逆算』で作る

ここで注意点がありません。フロントありきでハイバックエンドを考えてしまうと、必ず行き詰まります。正しい順番は逆です。

まず、ハイバックエンドを決める、それを買いたくなくなるフロントエンドとバックエンドを作る。バックエンド↓ハイバックエンドへの導線を作る。すべてプロセスは逆算です。ハイバックエンドが無いと何が起きるか。

- 新規を追い続ける
 - 値引きが当たり前になる
 - 広告を止めたら売れない
 - 利益が残らず疲弊する
- 一方で、ハイバックエンドがある営業はこうです。
- 数字が安定する
 - 精神的に楽になる
 - 利益が残る
 - 既存客が勝手に増える

同じ車を売っているのに、まったく別のゲームをしています。もし、あなたが「忙しい割に利益が残らない」「新規ばかり追っている」。そう感じているなら、今すぐハイバックエンド以降の設計を考えてみてください。

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!

3月スケジュール

24日・31日 2週連続企画

下半期決算感謝祭 Part1・2AA

月間企画	毎開催【ご来場取引賞】 出品or落札1台以上〜「キッチンカー引換券」プレゼント♪ ラマダン期間中、会場内食堂にてイフタル弁当をご提供いたします!
3日	ひな祭りAA ご来場様へ「ひなあられ」プレゼント!
10日	さとうの日AA 日頃のご愛顧を込めて... 落札保証額 5,000円UP!! 【ご来場取引賞】成約+落札1台以上で 賞品プレゼント♪ 【モーニング抽選会】『浦和レッズ戦ペアチケット』3本
17日	JUナビ協賛AA JUナビ協賛品「商品券(5,000円分)」を10名様にプレゼント♪

- 1 成約+落札1台以上でプレゼント!
大人気! 『JU埼玉オリジナル卵』
- 2 食堂 特別メニュー実施!
2階の昼食がグレードアップ♪
- 3 キッチンカー3台出店♪
通常: 出品or落札1台以上で1枚に追加して
出品+落札2台以上でさらに1枚
『キッチンカー引換券』プレゼント!

※写真・イラストは全てイメージです。※諸般の事情により、イベント・賞品等が変更になる場合がございます。

JU 埼玉オートオークション株式会社

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



教えて弁護士先生 「非正規雇用者の待遇」編



アルバイトにボーナスを支給しなくて当たり前? 「合理的に説明できない」ければ通用しない!

従業員の雇用形態としては、期間の定めがなくフルタイムで働く正社員としての雇用が典型例だ。加えて、契約社員、パート、アルバイトなどの非正規雇用も増えてきているようだ。

こうした非正規雇用の場合、期間の定めのある契約であったり、正社員に比べて短時間労働であったりするが、最近では正社員との待遇の差が問題になっていたりするらしい。

正社員と比べて差別されているとして、会社が訴えられることもあるようだ。現在、どのような問題が非正規雇用において起こっているのか、横澤弁護士に聞いてみよう。

【横澤弁護士】
今回は、非正規雇用における待遇について解説したいと思います。日本においては、バブル期頃までは労働者の大半が正規雇用でしたが、バブル崩壊に伴い、企業側が人件費の負担を軽減するため非正規雇用を増やしてきました。
2000年代に入ってから、非正規雇用者は増加傾向にあり、最近10年間の数字をみても36%より37%という割合で高止まりしている状態です。

ちなみに、1984年における非正規雇用者の割合は15.3%でした。近時の非正規雇用者の内訳をみると、65歳以上の雇用が増加していることが分かります。定年退職後の再雇用制度や、高齢者の就業機会が増えたことによるもので、この傾向は今後も続くでしょう。

このように、現在では約3分の1を占める非正規雇用者ですが、賃金格差や雇用の不安定さ、雇用期間中の待遇差が問題視されるようになり、2018年には厚生労働省が「同一労働同一賃金ガイドライン」を制定しました。

このガイドラインは「同一賃金」と名付けられていますが、基本給、賞与、各種手当だけではなく、福利厚生や教育訓練にも触れられています。ここでは、雇用形態に関わらない「均等待遇」と「均衡待遇」を確保することが求められています。

まず、「均等待遇」とは何か、という点から説明します。均等待遇とは、職務の内容および職務の内容・配置の変更の範囲が正社員と同一である場合、非正規であることとを理由として、賃金その他の待遇について、差別の取扱いをしてはならないという原則をいいます。「同一である」というのは、単に業務の一部が似

ているという程度では足りず、担当する職務内容や責任の程度が同じであり、かつ将来に渡る配置転換や昇進の可能性といたったことも含めて、同一であるという意味です。

例えば、正社員Aと有期契約社員Bが同じ営業部門に所属し、同じ顧客を担当し、売上目標も同水準であり、さらに将来的な転勤や役職登用の可能性についても、実質的に差がない場合を考えてみましょう。

このような状況にも関わらず「Bは有期契約だから」という理由だけで基本給を低く設定したり、賞与を支給しなかったりすることは、均等待遇違反となる可能性が高いといえます。

これに対し、「均衡待遇」は、やや性質が異なります。均衡待遇は、職務内容や責任の程度、配置変更の範囲などに違いがある場合であっても、その違いに照らして、合理的な待遇差を設けてはならないという原則です。

つまり、一定の差を設けること自体は直ちに違法とはならないものの、その差が職務内容等の違いと釣り合っているかどうか(合理性があるか)が問題となります。

この合理性判断に関しては、いくつも裁判例が出されています。代表的なものとして、ハマキョウレックス事件と長澤運輸事件があります。

AUCNET 毎週月曜日10:30~開催 **オークネットTVオークション**

3月16日・23日 2週連続開催 **記念オークション**

全員もらえる!! **取引賞** (TVオークション・成約)

なんと!! 3月対象開催日の成約台数に応じて豪華景品進呈

※画像はイメージです

8台以上: アディダス製サッカー日本代表2026 ホームレガリカユニフォーム

3~7台以上: アディダス製サッカー日本代表2026 ホームマフラータオル

オークネット人気コーナー

YANASE ヤナセコーナー | **オリックス** 自動車コーナー | **FRESH Max30** & 即売 | **BMW/MINI** ディーラータイム | **Audi VW** ディーラーセレクト | **シュテルン** コーナー | **レンタ・リース**

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。

売

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。

買

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。

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▶

最高裁は、各手当の趣旨・性質に着目し、個別に合理性を検討しました。その結果、通勤手当については実費弁償の性格が強く、雇用形態によつて差を設ける合理性は乏しいとして、通勤手当を支給しないことは不合理と判断しました。

また、皆勤手当についても、業務の円滑な遂行を目的とするものであれば、有期が無期かで区別する理由は乏しいとされました。この判決の重要性は「当該手当は何のためのものか」という趣旨に立ち返り、個別具体的に検討するところにあるとあります。

この会社では、通勤手当や皆勤手当を非正規雇用者に支給しないことは違法との判断がなされ、したがって、すべての会社において同様に考えることができるわけではありませ

使交渉の経緯などを総合的に考慮し、正社員との賃金体系の違いが直ちに不合理とはいえないと判断しました。

この判決は、単純な金額差だけではなく、制度全体の構造や背景事情を踏まえて合理性を判断する姿勢を示しています。

さらに2020年には、賞与や退職金の不支給が争われた事案についても、最高裁が判断を示しました。

例えば、大阪医科薬科大学事件では、有期契約職員に賞与を支給しなかったことについて、賞与の趣旨が長期継続勤務へのインセンティブや、将来に渡る貢献への期待にあると評価され、直ちに不合理とはいえないと判断されました。

また、メトロコマース事件では、退職金の不支給について、退職金の性質や職務内容の差異等を踏まえた上で、不合理とはいえないとされました。

もともと、これらの判決は「非正規に賞与や退職金を支給しなくても良い」と、一般化できるものではなく、あくまでも個別の有期労働者が正社員と同様の中核的業務を担い、配置転換の可能性や責任の範囲も実質的に同一であるならば、賞与や退職金を一切支給しないことが不合理と評価される余地は十分にありますので、注意が必要です。



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。

合理的に説明できなければならぬのです。

そのためには、企業側の観点からは、賃金制度や手当の趣旨を明確にしておくことが極めて重要です。

例えば、住宅手当が生活補助としての性格を有するの、か、それとも通勤を前提とした補償的性格を有するの、かによって、合理性の判断は異なり得ます。

また、「正社員は将来、全国転勤があり得る」という理由で基本給を高く設定している場合でも、実際には転勤がほとんど行なわれていないのであれば、その理由付けは弱くなり得ます。裁判では制度の建前ではなく、実態が重視されるからです。

このように、非正規雇用者に対する待遇差の問題はとて難しく、「この手当は支給しなくて良い」といったように、画一的に扱うことができないものです。

まずは自社の制度をみて、不合理な制度になっていないか、を考えてみるの、が良いと思います。

USS札幌会場

第1372回

3/18水

9:30よりスタート!!

28th Anniversary

大感謝祭AA

6,000台

早期搬入

3/4水より実施!!

早期搬入をお願い致します。

特設

スーパーステージ

コーナー

掲載の賞品は一例です。来場者の方が対象となります。該当する台数賞の賞品をいずれか1点お選びいただけます。

(RC・RCセカンドコーサーの出品を除く) ※賞品の色は写真と異なる場合があります。

※賞品もしくは落札していただいた会員様はゲームに参加できます。取引台数によって投票回数(左記の通り)となり最大4回までとなります。出品と落札は別にカウントします。

1~14台賞

豪華賞品プレゼント!!

ダーツゲーム

1台~7台 出品or落札 1回
8台~14台 出品or落札 2回

特賞

- (Kyocera) 充電式サンダーポリッシャー
- (Apple) iPad(A16) 第11世代
- (VESSEL) 電ドラホープレスビット&ソケット 29組セット
- (IRIS OHYAMA) 電気圧力鍋
- (sology) 蒸し器付きゆで卵メーカー
- (Dyson) PencilVac Fluffy (SV50 FF AM)
- (Panasonic) 充電スティックドリルドライバ
- (ReFa) ジャパニーズハーモニー & (アメリカンクワイズキー) サードフェイス シングチャージャーセット
- (ReFa) FINE BUBBLE DIA 120
- (ZTEEG) アロマ加湿器

〈話題の人気ゲーム機〉

100台賞

- (HUMMER) 電動折りたたみ自転車
- (Dyson) PencilVac Fluffycones (SV50FC)
- (Aladdin) X2 Light プロジェクター700
- (BOSCH) ハンドツールセット
- (Shark) StainForce コードレスシミ取りクリーナー

80台賞

- (PROVROS) 折りたたみ式電動アシスト自転車
- (BALMUDA) The Pure
- (Jackery) ポータブル電源 600 Plus
- (makita) 充電式ペンインパクトドライバ (バッテリー・充電器・ケース付)
- (NINJA) クリスピーテーブルクッカー

50台賞

- (iRobot) Roomba 205
- (BALMUDA) The Plate Pro
- (BALMUDA) The Gohan
- (KARCHER) コードレス高圧洗浄機 OC 5 Handy Plus CB 専用バケツ付き
- (Panasonic) ラムダッシュ パームイン LITE
- (Panasonic) Technics ワイヤレスイヤホン & AZLA イヤーピースセット
- (raycop) PRO2 温風付布団クリーナー
- (GT Racing) ゲームングチェア

※写真・イラストはイメージです。実際の商品と異なる場合があります。※各賞品は数に限りがございますので、どちらかが無くなった場合お選びできなくなりますので予めご了承ください。※各賞品は予定で、変更になる場合もございますので予めご了承ください。

レストラン大開放 & スイーツデー & 催事販売



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



ケース①
上司「今月受注できそうな見込み案件は、あと何件あるの？」
営業スタッフ「えっ、えっ、何件かな……(あふた)」
上司「商談案件を管理している管理表があるでしょ？」
営業スタッフ「えっ、すみません、つけてません……」

車販の営業にとって、案件管理は極めて重要で、その管理の仕方によって、受注率や受注台数は大きく変わってくる。今回は、『できる営業スタッフ』と『残念な営業スタッフ』の案件管理に関する『行動』の違いを紹介させていただく。

残念な営業スタッフが、行なっている案件管理のその①は、『案件を記録しない』。
営業において商談案件を記録することは、『当たり前』のことだ。しかし、意外と多くの営業スタッフが商談案件を『記録』せずに『記憶』している。例えば、私が支援先の企業を訪問した際、営業スタッフに「今月の案件管理表を見せて欲しい」と依頼する。すると営業の方から次のような回答が返ってくる。これが、忙しくて全部入力し切れ

ていないんです……」そして、顧客カルテを取り出し、商談の内容を思い出そうと、一生懸命『記憶』を辿る。しかし、人の記憶には限界がある。古い案件だと、商談内容はもちろん、お客様の顔すらも忘れてしまう。
一方の『できる営業スタッフ』は、そもそも自分の記憶を信用しない。『できる営業スタッフ』は、『売れっ子』なので、顧客の数も、毎月の商談数も、毎月の受注台数も膨大だ。そのため、すべての商談についてお客様の話を詳細に記憶することはとても無理なのだ。

そのために、『できる営業スタッフ』は、すべての案件を、記憶ではなく、『記録』として残す。お客様から得た情報や会話の内容を詳細に記録し、その上でお客様にとって最適な提案を考える。
中には、顧客の似顔絵を描いている方もいる。お客様にとっても、担当の営業スタッフが前回の会話の内容を覚えていて、「ちゃんと自分のことを覚えていてくれたんだ！」と喜んでくれる。
まずは、**・商談案件はすべて記録**
「ちなみに、現

間違いだらけの案件管理

次の会話は私が現場でよく見てきた一例だ。皆様の店舗では、このようなケースはないだろうか？ 心当たりがあるようなら、車販売上を伸ばすチャンスが大いにある。



「……」そして、顧客カルテを取り出し、商談の内容を思い出そうと、一生懸命『記憶』を辿る。しかし、人の記憶には限界がある。古い案件だと、商談内容はもちろん、お客様の顔すらも忘れてしまう。
一方の『できる営業スタッフ』は、そもそも自分の記憶を信用しない。『できる営業スタッフ』は、『売れっ子』なので、顧客の数も、毎月の商談数も、毎月の受注台数も膨大だ。そのため、すべての商談についてお客様の話を詳細に記憶することはとても無理なのだ。

に残すべし！
・商談内容は、詳細に記録するべし！
残念な営業スタッフが、行なっている案件管理その②は、『お客様からの連絡を待っている』。
商談で、お客様から「少し検討して連絡します」と言われることがある。このような時、多くの営業スタッフが次のように返答する。「承知致しました！ ご連絡お待ちしております！……私はいつも疑問に思う。『お客様は何を検討するのだろうか？』」「お客様はいつ連絡をしてくれるのだろうか？」
案件フォローというのは、お客様からのアクションを待つのではなく、こちらからアクションを起こすことを言う。『できる営業スタッフ』は、決してお客様からの連絡を待たない。即決が

できない場合は、自らが次に連絡するタイミングを、必ずお客様と「事前に合意」している。
ポイントは、商談時の商談の終わらせ方にある。お客様から「一度、検討したい」と言われた場合、『できる営業スタッフ』は、次のように対応する。
「ちなみに、現



ご紹介させていただいた2つのポイント、商談の案件管理に、ぜひお試しいただきたい。

買うのも 売るのも LUM

多彩な車両を仕入れできる！

ニコレンコーナー

出品者
大手レンタカー会社
ニコニコレンタカー様とのコラボコーナー！

おすすめポイント！
良質なレンタカーアップ車両！成約率は約75%と高水準！

イチセレコーナー

出品者
全国約350店舗を展開する大手買取店様とのコラボコーナー！

おすすめポイント！
オークション未公開のユーザー買取車両が毎週平均1,500台！

通常のLUM-R

出品者
LUM落札会員の皆様

おすすめポイント！
会員様の在庫車両を日本全国から出品！

置いたまま 低コストで

あなたも出品できる！

出品専用アプリ 既にリリースしました！

撮って

入力

出品!

出品手数料キャンペーン中!

10,000円 (税別) → 0円

※成約時には別途成約手数料1万円(大型車2万円)が発生いたします。

今はオトク!

まずはLINEで「ラムアール」とお声がけください!

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

Vol.154
中古車輸出
 が知りたい
 そこ

【2025年中古車輸出・日韓比較レポート】

歴史的飛躍を遂げた日本と韓国の構造的違い

昨年、日本の中古車輸出はついに170万台を突破し、3年連続で過去最高値を更新した。一方、韓国は日本の増加率(8・9%増)を大きく上回る38・6%増の88万台を記録し、2年振りに過去最高値を大きく塗り替えた。今回は、歴史的な飛躍を遂げた両国の中古車輸出実績を比較、分析してみる。

レポート

NPO法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

日韓ともに輸出台数、輸出額で驚異的な実績

2025年は、日本から167万の国々に171万4279台の中古車が輸出された。台数は過去に例を見ない水準となったが、さらに注目すべきはFOB価格が104万8000円と、初めて100万円を超えたことだ。

これにより、中古車輸出額の合計は1兆7966億円に到達。20年は5193億円であったので、わずか5年で約3・5倍に拡大した。

一方、韓国は台数が前年の62万7875台から25万台以上も上積みし、88万5313台と、過去最高値を大幅に更新した。

そして、驚異的なのはFOB価格。日本円にして15万5000円と、日本よりも1・5倍となる高額になっていることだ。

それに伴い、輸出額も日本円にして1兆3770億円と、初めて1兆円を超えた。韓国の全産業の年間輸出額は7000億ドルを超え、米国、ドイツ、中国、日本、オランダに次ぐ6番目の国となったことが話題となったが、わずか1%程度とはいえ、中古車輸出も大いに貢献したと言えるだろう。

ちなみに、韓国の仕向国数は日本よりも5カ国多い172カ国だった。これほどまでに、両国でFOB価格が急騰した背景には、旺盛な海外需要に対し、新車販売の低迷で国内の中古車供給が細ったことにある。需給ひっ迫により仕入れ競争が激化し、相場を押し上げた。また、海上運賃の低下で

日韓ともモンゴルが減少

仕向国の傾向として、日本は前述の通り、ほぼ通年でスリランカが復活したことと、台数の増加や輸出額の増額に大きく影響した。

また、アフリカ勢の躍進が目立った一年でもあった。タンザニアがアフリカ勢としては初めて10万台を超えたほか、ケニア、南アフリカ、ウガンダ、ナイジェリアなど、資源開発で潤っている国が軒並み好調で、アフリカ地域だけで45万9364台が輸出。これにアラブ首長国連邦(UAE)からの再輸出分を含めると、同地域(41カ国)に約67万台が輸出されたことになり、占有率も全体の4割近くとなった。

片や韓国も、新たな仕向国として、アサド政権が崩壊したシリアへの中古車輸出が開始された。しかしながら、同国としては短期間で大量に流入したためか、7月から輸入を禁止してしま

った。従って、あくまでも上期だけ勢いを加速させたに過ぎなかった。やはり、通年で韓国の輸出増加を牽引したのは、ロシア向けの規制車再輸出である。非規制車の直接輸出も、前年から75・7%増の約5万台に伸びているが、規制車はその数倍規模に達したと推測される。

輸送経路は、韓国・東草港からウラジオストクへ海上輸送し、非規制車は同地で通関後、シベリア鉄道でウラル以西へ移送。規制車は、中央アジアで一度通関し、再輸出されるルートが主流とみられる。

減速の可能性

さて、今年、両国の見通しはどうかだろうか。それを占う上で、昨年12月の実績が示唆的だ。

日本の12月実績は、単月で15万台を超えた。これまで、半世紀以上におよぶ長い中古車輸出の歴史の中で、稼働日数が少なく、年式代わりとなる12月に、これほどまでの台数が輸出されることはなかった。

これは、タンザニアが前年同月の倍近くまで跳ね上がり、またケニア、ナイジェリア、ガーナなどアフリカ勢の勢いによるところが大

きい。一方、韓国の12月実績は、それまでの月間平均よりも2割強ダウンとなる、5万8000台まで落ち込んでいる。

これは、12月から引き上げられたロシアのリサイクル税によるものだ。この引き上げの対象は規制車の多くを占める160馬力以上の車両となる。日本にも影響はおよんでいるものの、ロシア向けに多く輸出されているのは160馬力以下の非規制車を中心なので、影響は限定的だ。

それに對して、韓国は規制車を中心だったためダメージは大きい。さらに、ロシアは引き上げから1カ月後の今年1月にも、もう一度リサイクル税を

引き上げている。従って、韓国は今年、大きく落ち込むことが予想される。

日本では、1月からアフリカ勢をはじめ南アジア、中南米などの国々が依然として絶好調。気が早いですが、中古車輸出は4年連続で過去最高を更新しそうだ。こうしたことから、今年も両国で明暗が大きく分かれそうだ。

輸出台数合計 1,714,279台

輸出合計金額 1,796,564,392,000円

台当たり単価 1,048,000円

順位	日本			韓国			
	国	地域	2025年実績	国	地域	2025年実績	
1	アラブ首長国連邦	アジア	253,897台	ロシア	北アジア	147,340台	
2	ロシア	ヨーロッパ	186,583台	トルコ	アジア	137,177台	
3	タンザニア	東アフリカ	119,036台	インド	アジア	131,701台	
4	チリ	南米	83,523台	アラブ首長国連邦	アジア	65,820台	
5	ケニア	東アフリカ	77,286台	ロシア	ヨーロッパ	49,368台	
6	ニューゼaland	オセアニア	71,633台	アルバニア	ヨーロッパ	36,731台	
7	モンゴル	アジア	66,469台	ヨルダン	アジア	33,629台	
8	南アフリカ共和国	南アフリカ	64,555台	タジキスタン	アジア	32,408台	
9	スリランカ	アジア	62,335台	カザフスタン	アジア	28,699台	
10	タイ	アジア	48,927台	シリア	アジア	18,149台	
11	パキスタン	アジア	48,398台	チリ	南アメリカ	16,536台	
12	フィリピン	アジア	42,065台	サウジアラビア	アジア	13,781台	
13	マレーシア	アジア	40,619台	モンゴル	アジア	12,717台	
14	ウガンダ	東アフリカ	38,234台	ガーナ	西アフリカ	12,287台	
15	キプロス	地中海	32,665台	カンボジア	アジア	10,887台	
16	ジャマイカ	中央アメリカ	31,020台	オマーン	アジア	10,264台	
17	ナイジェリア	アフリカ	28,602台	グアテマラ	中央アメリカ	9,010台	
18	英国	ヨーロッパ	27,787台	ドミニカ共和国	中央アメリカ	7,821台	
19	ガイアナ	南アメリカ	27,293台	コスタリカ	北アメリカ	7,276台	
20	ガーナ	西アフリカ	24,489台	セネガル	西アフリカ	7,028台	
輸出台数合計			1,714,279台	輸出台数合計			885,313台
仕向国数			167カ国	仕向国数			172カ国
輸出合計金額			1,796,564,392,000円	輸出合計金額			1,377,023,565,000円
台当たり単価			1,048,000円	台当たり単価			1,555,408円

出所：日本＝財務省通関統計 韓国＝韓国貿易協会
 ※日本の実績で、数字が赤字で記載しているのは過去最高値 ※韓国の輸出額は、us\$ #で発表されていた数値を円に換算
 2024年は1ドル＝150円で2025年は1ドル＝155円で換算した。

MIRIVE 愛知会場



MIRIVE AICHI

3月の開催スケジュール

3月6日(金)	決算応援月間 Part① 出品3台以上で流れ1,000円・お取引賞
3月13日(金)	決算応援月間 Part② 出品3台以上で流れ1,000円・お取引賞
3月20日(金)	決算応援月間 Part③ 出品3台以上で流れ1,000円・お取引賞
3月27日(金)	決算応援月間 Final 全車出品料流れ1,000円・お取引賞

MIRIVE
新鮮車両のMIRIVE

水曜日は
埼玉の日

木曜日は
大阪の日

金曜日は
愛知の日

新規入会 好評受付中!
お申込みはWEBからかんたん手続き!
www.mirive.co.jp



増強研究会 ネット集客

中古車販売、新規出店をめざす場合

大平喜久

実際に出すかどうかは別にして、経営者なら一度は考えたことあるという人が大半でしょうね。複数店舗を出すというところは、少なくとも最初の店舗が成功している必要があるわけですね。

それで複数の店舗ですが、ターゲットをズラして同一地域で出すとか、商圏が異なる場所と同じコンセプトで出店するとか、やり方は色々あるわけですが、リスクが少ないうのは同じコンセプトで

商圏を変えて出店というケースです。なぜなら、同じコンセプトなら、再現性さえ高ければ失敗率はグッと減らせるわけです。ただし、再現性という非常に難しい問題が残ります。

なぜかという、車屋の場合、どうしても経営者の営業力に依存して成功している場合がほとんどだからです。これはある意味、特殊な能力で単純に営業が上手いというのでは別の能力ですね。

これら営業力も含めて、特殊ともいえる能力を備えた経営者が、自ら店舗運営に当たるとは問題ないのですが、2店舗目は経営者自ら常駐は難しいので、経営者の持つ能力を忠実に再現させる『再現性』が重要になってくるわけです。

僕は過去に7店舗出店していますが、現在残っているのは6店舗です。実は、2つ目に出した店舗は1年半で大赤字を抱えて撤退しました。

やはり、再現性が上手くいかなかったらなんですね。再現性というのは、これくらい難しい事なんです。

2店舗目はまったく別の能力が要求されます。つまり、営業力が必要なことでありませぬ。あんなんで、マネジメント力と再現性。この両方がないと、複数店舗って難しいわけです。

僕の所もそうですが、トップの某車検チェーンなんかでも相当、時間とお金を掛けて、自社で直営を5〜6店舗出店してみても、再現性のオペレーションを研究した上で會員募集に踏み切っているわけですね。短期でできるようなものじゃないんですよ。

まったく違う話ですが、コマ珈琲に行ったことありますよね。コマダって「コーヒの香りがないなあ」と思ってたことありませんか？あれ、多分ですけど、最も美味しい状態にセントラルキッチンで作り上げた商品を、各店舗に配送しているんだと思うんですよ。

これなんかでも、コマダの本場の味を各店舗できちんと再現させるには、セントラルキッチンで作った物という結論だと思っただけですね。究極の再現性なんです。だから多店舗が可能なんですね。

そりゃ、個々で見たらもっと美味しいコーヒ屋はたくさんあるでしょう。名人みたいな人がいるお店ですね。その名人が、その店でやるだけならそれで良いんですよ。模倣はできないじゃないですか。模倣できないから名人なわけですから。もしあなたが複数店舗の経営を望むなら、まずは再現性があるかどうか、自分の特殊な能力に依存してないか、そのチェックから始めるべきですよ。

俳句 deひと休み

春節の朝を掃きたる

竹箒

荒井寿一(荒井商事会長)



今月の一句の季語は春節(旧正月)の春。

今年の春節は二月十七日。中国ではこの日を中心に、二月十五日から二十三日までの九日間が連休となります。また、今回は台北にて春節を迎えました。皆さん御承知の通り、街中の店という店は全てシャッターを閉じ、民族大移動宜しく、家族揃って

お祝いをしたり、旅行に行ったりと楽しみます。

いつもは早朝から騒々しい中心部も春節の早朝は物静かになって、近所の老人が行く当てもないのか、いつものように道路の枯れ葉を掃いたりしています。

春節期間中は、街中が赤色と金色の飾り付けで賑わい、花火や爆竹を鳴らし、獅子舞などが練り歩

きます。それは大陸本土も台湾も中華圏の地域は皆同じよう

今年、日本への中国人の旅行も激減しているようです。その分、韓国のソウルは中国人であふれかえっているとのこと。今の時代を反映する世の中の現実です。

また時が変れば様変わりするでしょうが。

堀越社長の経営指南

『良い時こそ試練』



経営には良い時も悪い時もある。

悪い時は本当に苦しい。逃げ出したくなるけど、逃げない。それは今のこの仕事に使命感を持っているから。

経営に携わっている人は、みんな少なからずこういう気持ちを持っていきます。だからこそ、苦境を乗り越える力が生まれ、そして、成功の果実を手に入れることができるのです。

しかし、その果実は本当に甘く、時に、トップに油断の種を蒔く。

経営は、目の前の商売としての打ち手をどんどん

進めると同時に、5年後、10年後を見据えた中長期的視点で戦略を考え、行動していくことが求められます。そして、将来への投資(お金・人も含めて)は、経営状態が良い時にしか、なかなかできないものです。

つまり、「経営状況が良い時ほど、先を見据えた戦略を考え、行動する」必要があるのです。

しかし、それは「やらなくても、今は何も問題がない。むしろ、やることで何か苦勞が増えることさえある」ものです。

しかも、誰からも求められないものではなく、迫

れるものでもありません。だから、目の前にとりに取り組むよりも遙かに難しく、意志の力を必要とします。

成長している企業は、これできているのです。低迷している企業は、もしかしら、これできない。少ないのとも、今ある現状は、良いも悪いもすべて、数年前の経営判断と意思決定と、そこから生み出された行動の結果でしかないのです。

(株式会社カービビジネス研究所 堀越勝格社長)

今年、日本への中国人の旅行も激減しているようです。その分、韓国のソウルは中国人であふれかえっているとのこと。今の時代を反映する世の中の現実です。

また時が変れば様変わりするでしょうが。

今年、日本への中国人の旅行も激減しているようです。その分、韓国のソウルは中国人であふれかえっているとのこと。今の時代を反映する世の中の現実です。

また時が変れば様変わりするでしょうが。

CAA東京会場 2026.03

Hello Spring

3/3 第1279回

期末大商戦

パート1 AA

出品又は落札1台以上賞!

大分銘菓

バターの風味と滑らかな口どけが絶妙な美味しさ

〈株〉ざびえる本舗 **ざびえる**

3/10 第1279回

買取店協賛記念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!

生チュロス

※なくなり次第終了となります

出品2台以上賞!

出品又は落札1台以上賞!

PRINGLES

30袋

ブリッグルズミニチップス

バラエティミックス

黒糖ドーナツ棒

株式会社 コジヤパンビ

熊本県の定番スイーツ

3/24 第1281回

期末大商戦

パート2 AA

出品又は落札1台以上賞!

埼玉川越市名物和菓子

あたたかみで食べるお禮頭

いも恋

蒸匠 右門 **いも恋**

オークションスケジュール

3/3 第1279回 期末大商戦パート1AA 3/10 第1279回 買取店協賛記念AA 3/17 第1280回 レギュラーAA 3/24 第1281回 期末大商戦パート2AA 3/31 第1282回 レギュラーAA

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

株式会社シーイーエー 東京会場 <http://www.caanet.jp>

〒277-0923 千葉県柏市塚崎1395番地1 TEL.04-7160-6000 FAX:04-7160-6010

毎週火曜日開催 AM10:00スタート

WebのこたならTC-web ☎ <http://taacaa.jp/> TC-web



荒井商事(荒井亮三社長)は、スリランカ豪雨災害における支援活動と

スリランカ豪雨災害に300万円寄付 荒井商事 駐日大使館で贈呈式を実施

荒井商事(荒井亮三社長)は、スリランカ豪雨災害における支援活動として、総額300万円を寄付。駐日スリランカ大使館で贈呈式を執り行った。

昨年11月28日から12月上旬にかけてスリランカでは、サイクロン「ディトワ」による大規模な洪水・地滑り被害が発生。死者410人以上、被災者約220万人、全半壊家屋10万戸以上という、甚大な被害を受けた。



員の中で、スリランカ国籍の方は、約1/2割合を占める重要なビジネスパートナー。とくに当社の拠点の周辺にも多くの在日スリランカ人の方が

住んでおり、我々にとって他人事ではない。大切なお客様、仲間として、これからも支援を行なっていきたい」とコメント。

レディースプロデュースAAで出品1314台 過去5年で最多の出品店数を記録

JU神奈川

JU神奈川(鎌田政男理事長)は2月19日、「レディースプロデュース&全7支部&ニッポンレンタカー・ディーラー協賛苺祭りAA」を開催。出品1314台を集める盛況なイベントとなった。

事務局の女性スタッフが主体となって企画するレディースAA。会場を彩る特攻服姿の女性スタッフがイベントを盛り上げ、お馴染みのチャリティチェキ会のほか、キッチンカーや駄菓子屋の出店などが催された。

また、今回は全支部が出品目標を達成したほか、3回目となるニッポンレンタカーからも、これまでで最多となる186台が出品され、成約率84.8%、平均単価86万8000円を記録した。

「人気のレディースAAに多くの会員が応援しようと協力。運営側でもかなり早い段階から営業活動を進めたことで、出品店数は過去5年間で最も多かった」としている。

なお当日のAA結果は、出品1314台、成約率1034台、成約率78.7%、単価48万4000円という好実績を取めた。



USS横浜が22周年記念AA 2週合計で出品1万1000台超と盛況

ユ・エス・エス(USS、瀬田大社長兼COO)の横浜会場は、2月10日と17日の2週にわたり「22周年記念AA」を開催。2週合計で、計画通りの出品1万1000台超えを達成する盛況なイベントとなった。

17日のセリ前に挨拶に立った中島恵一(会場長代行)は「今回は新会場で迎える初の周年開催。旧会場跡地には、さらなる利便性向上を図るべく立体駐車場の建設を計画している。当会場は22年という若輩だが、今後30年、50年、100年と皆様と一緒に歩んでいきたい」と述べた。



この22周年AAは、両日ともに出品店数が通常の15%増となるなど、より多くの会員が参加。また、平均単価はともに130万円以上で、とくにパート1の単価は過去最高を記録した。

結果は以下の通り。
▼10日のパート1出品5648台、成約率69.6%、単価134万8000円。
▼パート2出品5492台、成約率66.7%、単価130万4000円。
今回の周年開催は1回に集中させることなく、2週に分散したことで、各回ほぼ均等な出品台数を確保。バイヤーが見やすい環境を提供した。これにより応札も勢いを増し、高成約・高単価のAAとなった。

「とにかく1社1台の会員を」



ベイオーク・営業部部長 服部祥平氏

「営業は電話やメールではなく、直接話すことを何よりも重視しています」という。

昨年からは、7名が所属する営業部の部長に就任。ベイオークのタマ集めは、服部氏を中心に行なわれている。「会員店への訪問に力を入れて、目標の1800台を大幅に上回る

2231台が集まった。出品が2000台を超えるのは、昨年6月以来のこと。服部氏が営業を引っ張るようになってから、その成果が確実に表れているといえる。

「とにかく1社1台の会員を増やしていきたい。常時300社に出品していただければ、1500台ベースが出来上がると考えています。」
ベイオークの新鮮な車が揃うという強みを活かしながら、ボリュームアップも同時に図っていく。中古車市場で深刻な良質車不足が続くなか、会員の仕入れに応えたいという想いが、服部氏からひしひしと伝わってくる。

昭和53年10月生まれの47歳。趣味は、プロ顔負けの料理。

お客様のビジネスに新たな選択肢を!

AI-NET PLUS

AI-NET、出品車両が多数掲載中! 詳しくはこちら▶

01 セリ上がり方式のオンラインオークションシステム

02 ここだけでしか出品されない商材も多数掲載

ARAI AUCTIONS アライオークション AI-NET https://www.araiiaa.jp/

1312 台を集め成約率は過去最高

JU静岡 富士山ジャンボ・協会 60周年AA

JU静岡(萩原通弘理事長)は2月10日、年間最大イベントの「富士山静岡ジャンボAA・協会設立60周年記念」を開催。1312台の出品車を集め、成約率77.8%の過去最高をマークした。

セリ開始前に萩原理事長は「今日は出品目標の1100台を大幅に超える車両をいただいた。ただ、敷地の関係で開催3日前の土曜日で搬入をストップしてしまい、ご迷惑をお掛けした。私の役目はこのJU静岡を若い世代に受け継ぐこと。JUは信頼の証であり、全員で切磋琢磨してこの業界を盛り上げたい」と挨拶した。

また、当日はJU中部全県の理事長のほか、北海道から近畿までのJU代表者や企業AAも来場。

協会設立60周年記念懇親会



前夜祭で執行部が登壇

来賓を代表して、塚田長志JU中販連会長、奥村悦二JU中部会長が代表して挨拶に立った。

業界マスコミの取材の場で萩原理事長は、「組合員の目が着実にJU静岡へと向いており、皆様の協力を得て各事業は進んでいる。また、今回のAAではディーラー出品が約400台と多く、これまで未参加だったディーラーにも出品していただいた」と述べた。

なお、AA前日には静岡市内のホテルで「前夜祭」を開催。来賓や会員、取引先など多数が出席し、翌日のオークションの成功を誓うと同時に、参加者同士の親睦を深めた。



ディーラー出品が従来よりも多く約400台に達した

出品2000台超えて今年度2番目を記録 成約は最高、日産ジョイントほぼ完売 LAA四国

LAA四国(シテイライト、丸山明社長)は、2月18日に開催した「JU中四国青年部ジャンボ・日産ジョイント記念AA」で出品2092台が集まった。

当日は、セリ前にJU中四国の中西信夫指導環境委員長、同青年部の上西加寿也代表幹事が壇上に立ち、多大な出品と参加に対してそれぞれ謝辞を述べた。

なお、全体のAA結果は成約1345台、成約率64.3%、単価40万4000円となり、成約率は今年度最高を更新した。



成約も今年度2番目の台数を記録

卓上モニターをリニューアル 画面拡大し画質も鮮明に ミライブ埼玉

ミライブ(伊藤文彦社長)の埼玉会場は、2月25日の開催からポス席の卓上モニターを刷新したほか、エントリーをIC化にするなど、利便性向上を図った。

卓上モニターは従来の19インチから24インチへと大型化。同時に画質も鮮明になったことで、「多くの会員から『見やすくなった』と好評を得ている(事務局)」という。

新機器の導入に伴い、離席時のログアウト操作が必要となったが、こうした注意事項や操作方法についても事前にLINEの動画を通じて分かりやすく周知。さらに、全ポス席に注意事項を記載した案内を配置するなど、細やかな配慮を徹底しているのも同会場の特長だ。

関口佳樹会場長は「スタッフが一丸となり、ひとつのチームとして部署を越えてアイデアを出し合っている。一人ひとりの会員を大切に、密なコミュニケーションを通じてニーズを汲み取ることが当会場の強み」と語る。

こうした取り組みの積み重ねによって、売り・買いともにAA参加社数を着実に伸ばしている。



「応札力の強化で応えたい」

近畿会場では営業トップの室長を務めていた笹井氏が、オープン間もない兵庫会場へ応援に行ったのが2021年7月。当初は出品平均800台と、まだまだこれからの会場。「とにかく大変でした」と、当時を懐かしむ。

笹井氏は、主にディーラー担当として営業部を引っ張っていたが、一般会員の大切さも、近畿会場に

身に染みて分かっていった。「地道に1台1台を集めていく。これしかないませんでした」。その努力が実を結び、現在の兵庫会場は出品店が4倍に、出品台数も2倍の規模まで成長した。

その立役者である笹井氏が、今年1月から近畿会場に戻ってきた。

「近畿は兵庫会場の2倍以上の出品規模。戻ってみて、ここでは組織力が大事だからだ。」



TAA近畿・会場長 笹井 聡氏

「出品していただいた会員に対しては、応札力の強化で応えたい。いまの近畿会場は良い車が集まる流れになっっている。1台でも多く成約するよう力を入れていきます」と意気込む。

昭和49年7月生まれの51歳。趣味は野菜作り。最近自身が育てた大根の美味しさに感動したという。

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

- 3月4日 第1656回 オークション
- 11日 第1657回 ひなまつり記念
- 18日 第1658回 オークション
- 25日 第1659回 期末感謝祭

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

- 3月5日 第1272回 オークション
- 12日 第1273回 ひなまつり記念
- 19日 第1274回 オークション
- 26日 第1275回 期末感謝祭

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

- 3月6日 第1817回 オークション
- 13日 第1818回 ひなまつり記念
- 20日 第1819回 オークション
- 27日 第1820回 期末感謝祭

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

トレトレ 新車情報



国産車 (1月8日~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
レクサス	ISハイブリッド	1代目 (30系)	MC+特別	1月8日
スバル	インプレッサ5HBハイブリッド	1代目 (GU系)	特別	1月9日
スバル	インプレッサ5HB	6代目 (GU系)	特別	1月9日
スバル	レヴォーグ	2代目 (VN系)	特別	1月9日
スバル	WRX_S4	2代目 (VB系)	特別	1月9日
マツダ	フレア	2代目 (MJ55/95系)	MC	1月15日
ニッサン	クリッパートラック	2代目 (DR16系)	MC	1月23日
トヨタ	ピクシスバンBEV	1代目 (S700系)	NR	2月2日
トヨタ	ハイエースコミュニーター	5代目 (200系)	SC	2月2日
トヨタ	ハイエースワゴン、バン	5代目 (200系)	SC+特別	2月2日
ダイハツ	e-アトレー	1代目 (S700系)	NR	2月2日
ダイハツ	e-ハイゼットカーゴ	1代目 (S700系)	NR	2月2日
ミツビシ	トライトン	3代目 (LC系)	SC	2月19日
ニッサン	アリア	1代目 (FE0系)	MC	2月20日
ニッサン	エクストレイル	4代目 (T33系)	特別	2月27日
スズキ	ジムニーノマド	1代目 (JC系)	SC	7月1日

輸入車 (1月1日~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
フォルクスワーゲン	VWパサートワゴン	9代目 (CJ系)	改良	1月1日
フォルクスワーゲン	VWティグアン	3代目 (CT系)	改良	1月1日
フォルクスワーゲン	VWゴルフR、ヴァリアント	2代目 (CD系)	改良	1月1日
フォルクスワーゲン	VWゴルフヴァリアント	4代目 (CD系)	改良	1月1日
フォルクスワーゲン	VWゴルフGTI	2代目 (CD系)	改良	1月1日
フォルクスワーゲン	VWゴルフ5HB	8代目 (CD系)	改良	1月1日
フォルクスワーゲン	VW_Tクロス	1代目 (C1系)	改良	1月1日
フォルクスワーゲン	VWポロGTI	2代目 (AW系)	改良	1月1日
フォルクスワーゲン	VWポロ5HB	6代目 (AW系)	改良	1月1日
アルファロメオ	アルファロメオジュニア	1代目 (FH1系)	特別	1月7日
ルノー	ルノーアルカナ	1代目 (LJ系)	改良	1月1日
ルノー	ルノーキャプチャー	2代目 (HJB系)	改良	1月1日
シボレー	シボレーコルベット、コンバーチブル	8代目 (Y2系)	改良+特別	1月9日
フォルクスワーゲン	VW_ID_4	1代目 (E2系)	SC	1月9日
ルノー	ルノーアルカナ	1代目 (LJ系)	改良	1月15日
プジョー	プジョー3008	3代目 (P6系)	特別	1月16日
アウディ	アウディA6スポーツバックeトロン	1代目 (GH系)	追加	1月20日
アウディ	アウディA6アバントeトロン	1代目 (GH系)	追加	1月20日
ボルボ	ボルボEX30	1代目 (2E系)	特別	1月23日
AMG	AMG_GLBクラス	1代目 (X247系)	特別	1月27日
BMWミニ	BMWミニカントリーマン	1代目 (U25系)	特別	1月29日
ルノー	ルノーグランカンゲー	1代目 (KF系)	NR+特別	2月5日

ホンダの新型CR-Vハイブリッドが日本発売
遅れてきた「超天物」は
国内市場で人気復活なるか

レポート 自動車ジャーナリスト 吉川賢一

2月、ホンダは新型CR-Vのハイブリッドモデルを日本市場に投入した。かつてミドルSUVの定番として高い支持を集めていたCR-Vだが、先代モデルは燃料電池車のみの展開にとどまっていた。今回のハイブリッド復活は、空白期間を経て国内市場にホンダの本流仕様が戻ってき

た格好であり、待望の再始動といえる。新型CR-Vハイブリッドは、グローバルモデルをベースとするタイ生産車のシフトスイッチまわりを改修した日本専用モデルだ。ロングホイールベースによる伸びやかなプロポーションと、スクエア基調の力強

いデザインが外観の特徴で、室内は水平基調のインパネを採用し、広い後席空間と大容量のラゲージスペースを確保。上質感と実用性を高次元で両立している。パワートレインは、エンジンと2モーターを組み合わせたe-HEV。滑らかな加速性能と高い

静粛性、優れた燃費性能を兼ね備える。駆動方式はFと4WDを設定し、渋滞運転支援機能を含む最新世代の安全運転支援システムも搭載する。車両価格は512〜577万円。国産SUVとしては高価格帯に位置するものの、ボディサイズや装備内容、ハイブリッド性能を踏まえれば競争力は十分といえる。

CR-Vが再び国内ミドルクラスSUV市場で存在感を取り戻せるのか、その動向に期待したい。



CR-Vハイブリッド

グレード	駆動	価格(税込)
e:HEV RS BLACK EDITION	4WD	¥5,779,400
e:HEV RS	4WD	¥5,392,200
	2WD	¥5,122,700

頼りになる輸出前検査のお手伝い!

関東・中部・関西・九州どこでもお任せ下さい。



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

日本のユースドカーを、全世界へ

ECL-ジェシー株式会社

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

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



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



北海道	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS札幌	4	⑮ 2,755	-2.0	69.0	+4.5	858	+71
TAA北海道	4	611	-9.6	86.3	+2.2	641	+68
JU札幌	4	590	-16.1	75.2	+1.5	449	+114
NA A北海道	1	300	± 0.0	81.7	+13.4	398	+107
札幌AA	2	266	+13.2	72.2	+5.6	415	+77
ホンダ北海道	4	227	-3.4	91.2	+0.7	666	+157
JU函館	4	107	-2.7	51.7	-2.4	612	-72
JU釧路	4	46	+2.2	53.0	+0.8	690	+135
JU北見	4	45	+15.4	73.9	+14.3	607	+254
JU帯広	4	36	+63.6	69.7	-9.8	426	+11
JU旭川	4	32	+6.7	63.5	+1.8	581	+141
JU室蘭	4	24	-7.7	60.4	+9.9	373	-105

東北	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS東北	4	1,590	+12.2	77.2	+1.1	598	+17
TAA東北	4	1,202	-11.3	91.1	+3.3	621	+82
JU宮城	4	1,039	-14.5	79.2	+2.7	380	+33
JU福島	4	953	-11.2	56.8	+3.6	437	+80
CAA東北	3	775	+10.9	77.3	+1.1	380	-25
アライ4輪仙台	4	392	+0.8	92.1	+0.4	228	+16
ホンダ仙台	4	308	+20.3	97.8	-0.4	380	+34
JU山形	1	203	+76.5	67.0	-3.4	278	+86
JU青森	1	125	± 0.0	86.4	+0.8	119	+4
JU秋田	4	98	-19.7	86.4	-0.2	147	+39

関東甲信越	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS東京	4	① 17,004	-1.3	71.1	+4.5	1,811	+164
USS横浜	3	④ 6,395	+32.0	69.4	+6.1	1,259	+85
CAA東京	3	⑩ 3,138	+9.1	80.2	+5.5	677	-27
TAA関東	4	⑫ 3,131	+1.7	88.4	+2.6	1,023	+150
TAA横浜	4	⑭ 2,949	-19.3	90.9	+1.8	1,182	+160
MIRIVE埼玉	4	⑯ 2,711	+1.7	65.2	-5.5	758	+247
アライ4輪ベイサイド	4	1,872	+12.5	87.6	+3.9	581	-5
USS群馬	4	1,555	+5.8	68.3	-0.5	673	+77
JAA	4	1,519	-10.0	42.9	+2.1	1,226	+105
ホンダ東京	4	1,407	+0.5	94.2	+2.7	610	+54
JU埼玉	4	1,339	-25.7	60.7	+2.2	649	+140
USS埼玉	4	1,295	+6.6	71.7	+6.1	524	+73
JU東京	3	1,203	-4.8	56.8	-2.8	506	+74
JU千葉	4	1,146	-0.4	67.6	-4.9	622	+70
USS新潟	4	1,073	+9.2	58.2	+2.5	569	+58
JU新潟	4	686	-4.2	68.8	+2.6	292	+34
ジップ東京	2	651	+26.9	59.0	+6.8	2,334	+54
アライ4輪小山	4	639	-16.9	89.2	+4.0	453	-10
JU栃木	4	628	-6.3	34.6	-0.8	337	+39
JU群馬	4	626	-10.1	56.3	+1.7	531	+101
ヒーロー	4	605	+9.0	62.7	-3.7	479	+89
いすゞ東京	4	522	+1.6	66.3	+1.5	2,076	+287
JU神奈川	4	516	-16.6	64.0	-7.3	546	+97
JU長野	3	482	-2.4	36.5	-2.1	359	+39
NA A東京	4	462	-22.0	90.3	+7.8	618	-24
JU茨城	4	406	+1.0	56.8	+0.1	418	-12
JU山梨	4	48	-15.8	64.8	+3.2	193	+28

中部	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS名古屋	4	② 10,440	-2.4	65.3	+6.0	2,046	+196
JU岐阜羽島AA	4	⑥ 5,001	-10.3	49.9	+0.1	734	+104
CAA中部	4	⑧ 4,590	+0.6	79.8	+4.9	963	-13
JU愛知	3	⑩ 3,918	+22.8	80.3	+2.9	532	+55
TAA中部	4	⑰ 2,585	-6.0	89.0	+0.7	751	+98
USS-R名古屋	3	⑱ 2,224	+26.1	87.1	+3.0	134	+16
USS静岡	4	1,887	-10.9	68.5	+4.1	523	+66
CAA岐阜	3	1,248	+23.9	71.3	+1.2	732	+82
MIRIVE愛知	4	1,174	-16.0	53.8	-4.1	530	+206
ホンダ名古屋	4	774	+12.0	90.1	+1.0	730	+240
JU三重	4	754	+8.3	46.2	+4.3	466	-47
JU静岡	4	520	-37.7	57.6	-4.9	301	+95
NA A名古屋	4	463	-23.1	90.7	+1.0	622	+121
SAA浜松	4	419	-9.7	56.4	-0.2	822	+113
JU石川	2	418	+34.0	66.0	+1.5	386	-12
JU富山	4	336	-11.1	57.2	+1.1	330	+23
JU福井	1	328	+32.8	61.3	-1.5	264	+30
USS北陸	4	282	-13.8	85.3	+0.6	354	+60

※出品平均台数の前の数字①~⑳是全国順位 ※USS四国の実績はHAA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	USS東京 17,004
②	USS名古屋 10,440
③	HAA神戸 7,498
④	USS横浜 6,395
⑤	USS九州 5,766
⑥	JU岐阜羽島AA 5,001
⑦	アライバントラ 4,647
⑧	CAA中部 4,590
⑨	USS大阪 4,437
⑩	JU愛知 3,918



	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	162	404,568	280,819	69.4	324,479,823	1,155
メーカー	-3開催	+3.3%	+9.1%	+3.7ポイント	+20.7%	+111千円
JU系	99	110,352	95,641	86.7	85,332,865	892
合計	-9開催	-8.2%	-5.6%	+2.4ポイント	+10.2%	+127千円
合計	137	93,034	56,555	60.8	28,184,236	498
合計	+1開催	-5.6%	-4.9%	+0.4ポイント	+11.1%	+71千円
合計	398	607,954	433,015	71.2	437,996,924	1,012
合計	-11開催	-0.4%	+3.6%	+2.7ポイント	+17.9%	+123千円

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

近畿	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
HAA神戸	4	③ 7,498	-2.9	70.9	+6.5	1,392	+119
USS大阪	4	⑨ 4,437	-2.3	60.5	+3.1	1,155	+76
TAA近畿	3	⑬ 3,096	+9.1	81.0	+2.9	1,069	+36
USS神戸	4	1,990	+6.9	68.1	+1.9	887	+156
TAA兵庫	4	1,596	-27.3	78.3	-0.2	992	+193
ペイオーク	4	1,087	-16.1	63.7	-2.8	808	+1
ホンダ関西	4	991	-5.8	96.2	+1.4	706	+117
いすゞ神戸	4	977	-7.0	69.0	+1.3	2,093	+257
JAA大阪	4	880	+14.3	80.5	+3.9	293	± 0
MIRIVE大阪	4	742	-43.1	62.6	-15.6	516	+142
NA A大阪	4	434	-12.7	89.8	+1.2	884	+103
ジップ大阪	4	378	-6.7	65.8	+1.6	2,160	-162
KCAA京都	4	355	-16.3	51.6	-2.4	403	+4
日産大阪	3	275	-21.0	86.5	-1.4	336	+36
JU奈良	4	257	-21.2	69.8	+4.2	414	-21

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)
TAA広島	3	⑳ 2,148	+20.1	88.5	+4.1	859	+84
LAA岡山	4	2,111	+1.8	61.6	+2.0	564	+69
USS岡山	4	1,602	-5.1	83.9	+4.7	644	+42
TAA四国	3	1,267	+22.9	91.2	+2.2	585	+148
LAA四国	4	1,095	-4.3	47.4	-2.0	420	+41
KCAA山口	4	732	-1.1	58.2	+0.1	549	+143
JU広島	4	694	-22.8	59.1	+10.2	415	+38
JU山口	3	242	+9.0	40.9	+1.4	573	+36
JU島根	1	193	-11.5	82.4	-2.9	269	+12
JU鳥取	1	131	-3.0	92.4	+5.0	213	+37

九州・沖縄	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS九州	4	⑤ 5,766	+8.4	78.1	+3.5	1,087	-25
TAA九州	3	⑩ 2,446	+15.2	85.3	+4.6	817	+105
KCAA福岡	4	1,584	-9.3	49.7	-6.1	545	+189
KCAA南九州	4	1,210	-15.1	39.8	+2.4	378	-4
JU福岡	4	1,167	-7.4	56.5	+3.1	340	+45
USS福岡	4	847	-8.6	60.7	+0.3	1,101	+154
TAA南九州	3	623	+15.8	88.0	+4.0	572	+121
JU長崎	1	497	+7.6	69.4	+7.3	172	+30
JU大分	2	413	+10.7	82.2	-3.3	145	+11
ホンダ九州	4	408	-22.1	98.1	+1.7	390	+5
JU沖縄	4	371	+15.9	68.7	-0.9	193	+12
いすゞ九州	4	339	+1.8	77.0	+2.8	1,199	+199
NA A福岡	4	318	-30.4	85.8	+8.4	396	-7
JU鹿児島	4	312	-0.3	54.5	+2.2	272	+19
JU熊本	4	214	+5.9	49.2	-2.5	234	+23
JU宮崎	3	137	-12.7	84.9	-0.6	271	+72

TV・ネットワーク	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
オークネット	4	795	-4.2	52.4	+4.8	974	+56
アライバントラ	4	⑦ 4,647	+1.1	74.3	+4.8	1,078	+91
アライ総合機械	3	1,618	+7.3	73.2	-0.3	843	+113

3月25日
2025年度
決算記念AA

お楽しみに!
決まり次第公式 SNS にて発表!!

BAY-OSAKA MACHINE AA

毎週水曜日開催
ワンプラ掲載可能!
キャンペーン価格実施中

株式会社ベイオーク 〒559-0031 大阪府大阪市住之江区南港東 3-5-30
TEL06-6612-5612 ネットで検索「ベイオーク」!



外国人整備人材と 共存共栄する時代 87

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

自動車整備分野における特定技能2号制度が本格的に動き出し、現場にも少しずつ変化が見え始めている。そこで、2号を取得したベトナム人整備士たちに話を聞いた。企業経営者や人事担当者の皆様にとって「2号人材をどう活かすか」を考える一助になれば幸いです。

「長く働きたい」という シンプルで強い動機

LIFE株式会社(大阪府大阪市、塩山正隆社長)では、2名の特定技能2号(自動車整備職種)のベトナム人が働いている。彼らが2号をめざした理由を聞くと実にシンプルだった。「ビザが長くなるから」「ずっと日本に住みたい」「給料も上がる」。制度の本質を突いている。

特定技能1号は、通算5年の上限がある。一方、2号になれば上限がなくなる。移行するには高度な評価試験に合格する必要があるが、長期就労が可能となる。つまり、外国人整備人材にとっては、在留資格の「安定性」と「待遇」の向上が見込める。2号の受験条件は、道路運送車両法第78条に基づき、地方運輸局長の認証を受けた事業場における3年以上の実務経験が必要。

自動車整備分野において1号の外国人が2号に移行し、長期的に日本において自動車整備業に従事することが可能となったことは、企業にとっては「期限付き戦力」が「長期戦力」に変わった瞬間だ。単なる一時的な労働力ではなく、将来的な中核人材としての活躍を期待できる。合格した本人たちはこう

語る。「嬉しい、でも少しプレッシャーもあった。これは重要なポイントだ。2号取得はゴールではなく、受入企業に「期待される側」に回るスタートになるということだからだ。

苦労は技術より日本語

1号の期間で最も苦労したことは何かと尋ねると「日本語」。即答だった。技術ではなく、日本語が課題という点はとても重要だ。多くの外国人整備士に共通する課題は、専門技術そのものよりも、職場内コミュニケーションである。

日本の整備工場は言葉の文化が強い。報道相(ほうれんそう)、暗黙の了解、遠回しな表現、空気を読む力。「言わなくても分かるよね」は、日本人同士でも誤解を生む。ましてや母語が違えば、その難易度は一気に上がる。

彼らは2号試験対策として、1カ月間、毎日2時間、過去問を徹底的に解いた。ベトナム人の2号取得者、二級整備士の先生に学び、教科書、YouTube、先輩からの指導も活用した。「ちゃんと勉強したから、そんなに難しくなかった」。この言葉の裏には、仕事後の努力がある。仕事と勉強の両立は「大変だった」と率直に語る。会社からの特別なサポートは「とくになし」だったという。この事実を、経営者はどう受け止めるべきだろうか。

時間内に週1回でも学習時間を設けたらどうか。もし、社内で過去問対策の勉強会を実施したらどうか。2号合格率は確実に変わるだろう。そしてそれは、会社の将来戦力を計画的に育成することにつながる。

2号人材がもたらす変化

彼らは会社に対して、こんな要望を語った。「2号(特定技能)や3級(自動車整備士資格)を取ったら、少し難しい仕事もしたい。車検、足回りもやりたい。残業も欲しい」。これは単なる収入希望ではない。成長機会を求めているのである。

技術水準は、1号では一定の専門性・技能を有する外国人材に対して、2号では「熟練」した技能を持った外国人材に位置づけられる。しかし、実務経験の幅は会社次第で大きく変わる。

例えば、軽整備中心で3年経験するケース、車検、足回り、故障診断まで担当して3年経験するケース。このように同じ期間であっても、この差は5年後に決定的な違いになるだろう。「3年ずっと同じ作業だった」。これは本人にとっても企業にとっても機会損失だ。2号人材を単なる作業員として固定するのか、それとも戦略的戦力として育てるのか。その選択は会社側にある。

彼ら2号取得者から、後輩へのアドバイスは「日本語と漢字を頑張ること。良い先生を選ぶこと」。非常に現実的だ。

5年、10年後のビジョン

将来の目標を聞くと「2級整備士を取りたい」「自分の整備会社を作りたい」という夢が語られた。

ここで、経営者の皆様に考えていただきたい。独立志向は脅威だろうか。私はそうは思わない。日本の整備業界が縮小均衡ではなく成長産業であるためには、外国人整備士が日本で起業し、雇用を生む未来も一つの形ではないだろうか。むしろ、「ここで成長したい」「ここで挑戦したい」そう思わせる会社が、選ばれ続けることになるのではないだろうか。

2号人材は、労働力ではない。ともに未来を創る長い

期戦力である。2号取得は、制度のゴールではなく、企業と本人が長期視点で向き合うスタート地点なのだ。

2号人材は中核メンバー

2号は単なる在留資格の延長ではない。企業側の覚悟も問われる制度だ。具体的には、昇給制度の透明化、資格取得支援、日本語教育の提供、業務幅の拡大、キャリアパスの提示、これらが揃って初めて、2号人材は定着する。人材不足が深刻化するなか、2号取得者は「採用コストを抑える存在」ではない。将来の中核戦力への投資である。

現場では、静かな変化が起きている。今回のインタビューで最も印象的だったのは「もっと難しい仕事をやりたい」という言葉だ。これは受け身の姿勢ではない。主体的な成長意欲である。



QUAN氏(中央)と塩山社長(右)

MIRIVE 埼玉会場



MIRIVE SAITAMA

3月の開催スケジュール

【月間企画】早期搬入キャンペーン
開催前週の金曜17:00までに搬入の車両は
出品料流れ2,000円! (大型除く・再出品含む)

3月 4日(水)	MIRIVE AA お取引賞
3月 11日(水)	MIRIVEメンバーズ AA 成約賞・落札賞・お取引賞
3月 18日(水)	買取店協賛 AA お取引賞
3月 25日(水)	フレッシュディーラーズ AA お取引賞



MIRIVE

新鮮車両のMIRIVE

水曜日は 埼玉の日

木曜日は 大阪の日

金曜日は 愛知の日

新規入会 好評受付中!

お申込みはWEBからかんたん手続き!

www.mirive.co.jp



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** ネットコム

☎ 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

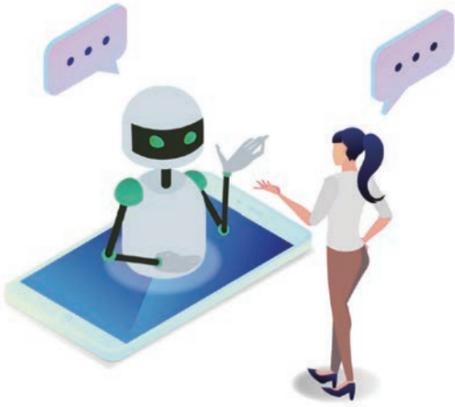
無料お試し申し込みはこちら
FAX: 0466-55-0888

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

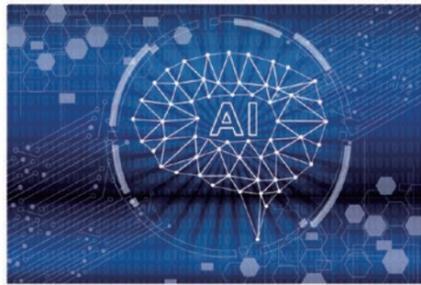
AIのビジネス利用 気軽に使えるからこそ注意!

AIが流行り出してきて、最近のものはないか俺たちにはついていないな、などと言っている場合ではない。早いうちにAIのビジネス使用に関する社内ルールを設定し、周知徹底することで、トラブルの予防を講じよう。

まずはAIとは何かを知っておこう。AIは人間のようには考える、推測する、判断するなどといった能力をコンピュータに持たせる技術の総称だ。文章や画像、音声等の大量なデータから、データのパターンや関連性を学習する。



学習したパターンにより、利用者が指定した文脈や条件に基づいて、予測される文章や画像を出力する。すでにAIは生活に入り込んでいて、スマートフォンで文字入力の予測変換や写真撮影時の自動補正、顔認証や指紋認証のロック解除、音声アシスタント、画像整理などは最も身近な例だろう。



今では文章生成や対話型AIアプリ、画像編集ができるAIアプリなどが様々出現し、AI機能が気軽に遊び感覚で使用できる時代になった。そのため、よく使う人にとって、AIを利用することはかなりハードルが低い。ここで、問題になるのが、仕事に必要な文章作成などで、気軽にAIを利用してしまうことだ。とくに、リスク判断がまだおぼつかない若手ほどAIを簡単に使いこなすから、厄介なことになりやすい。

個人のアカウントでAIをビジネス利用することは、顧客情報の漏洩、企業秘密の漏洩、著作権侵害などを引き起こすリスクがある。これらの情報を与えてしまうとAIが学習してしまうため、他人が利用した際に、予測結果に利用されることがあるので、大変危険だ。

学習されてしまうと、それを消し去ることは不可能だ。このようなトラブルを起こさないためにも、早い段階で仕事上のAI利用について、ルールまたはガイドラインを策定し、社員に周知徹底しておくことが必要だ。

仕事上のAI利用について、ルールまたはガイドラインに必要な項目を例として挙げておく。これ以外にも、必要な事項があれば各社で検討していただきたい。

- ① AI利用における社内ルール
- ②
- ③
- ④

⑤ ⑥ ⑦

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!

また、AIを使って起きた「事件」を社内に定期的に知らせ、リスクを認識させ続けることは研修以外にも行ない、常にリスク意識を持たせることが大切だろう。

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 オスカードリーム4F TEL: 06-6685-1031 (代)
仙台支店	仙台市若林区六丁目南97-3 東インター斎藤ビル1F-D号室 TEL: 022-349-8340 (代)	福岡支店	福岡市東区香椎照葉3-2-1 シーマークビル2F-B TEL: 092-674-1031 (代)
北関東営業所	群馬県伊勢崎市三和町1495-1 TEL: 0270-27-5005 (代)	宮崎営業所	宮崎市広島2-5-16 興亜宮崎ビル2F TEL: 0985-35-2948 (代)
名古屋支店	名古屋市中村区太閤1-20-13 秀幸ビル3F TEL: 052-451-1031 (代)	沖縄支店	那覇市銘苅3-22-33 R8ビル302号 TEL: 098-869-1031 (代)

あなたの「したい」にお応えする
中古車取引のwebサービス

いつでもどこでも
TAA/CAA
webサービスでビジネスをサポート

TC-web

買う 売る 探す 管理する

トヨタ・オート・オークション

北海道会場 0123-28-8700	東北会場 024-963-0388	長野県小袋 022-706-2670	関東会場 043-246-5211
長野県小袋 0480-77-7391	北関東会場 027-257-0613	横浜会場 045-628-8000	中部会場 059-369-2810
長野県小袋 0535-77-2060	長野県小袋 076-205-0370	近畿会場 072-926-3486	滋賀会場 077-507-1159
兵庫会場 0798-44-3201	広島会場 082-437-2600	四国会場 0875-56-2400	長野県小袋 089-904-3297
九州会場 0942-41-2266	南九州会場 0995-54-1511		

CAA 株式会社 シーエー

東北会場 TEL 019-672-5100 東京会場 TEL 04-7160-6000
中部会場 TEL 0565-29-1100 岐阜会場 TEL 058-391-0001

シグマネットワークス

〒103-0025 東京都中央区日本橋茅場町 3-9-10
茅場町プロダクトビル 8階
TEL 03-6757-7800 FAX 03-6757-7801

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

外出先でも
応礼できる
webリアル

常時
掲載台数
約10万台
※ストックワンプライス含む

AA
接続会場数
**業界最大級
全国92会場**
※2025年4月時点

スマホがオークション会場

「TCアプリ」好評配信中!

アプリの便利な機能 / プッシュ通知

セリの開始・結果
会場からのお知らせを
タイムリーにお届け

iPhone App Store
Android Google Play

ご利用 0円

ダウンロードはこちら

ストアアプリで検索 TCアプリ

ご入会も簡単! 新規入会募集中!

入会金 (税込) 10,000円 月額費 (税込) 3,800円~

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】

2025年2月→2026年2月 0.1% ▲

中古車指数 相場動向

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

トヨタ アルファード AGH40W【1年落ち】

2025年2月→2026年2月 12.2% ▼

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。こちらも30型同様に昨年11月以降、若干の上昇がみられ、今年の年初に向けての仕込みが始まっていたようだ。今年2月は横ばい状態に。成約率も1月に比べて2月は10%程度低下している。

スズキ ジムニーシエラ JB74W【3年落ち】

2025年2月→2026年2月 12.9% ▲

中古車指数 相場動向

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

ホンダ ヴェゼル RV3【3年落ち】

2025年2月→2026年2月 12.7% ▲

中古車指数 相場動向

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

トヨタ ライズHV A202A【0年落ち】

2025年2月→2026年2月 16.1% ▲

中古車指数 相場動向

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

ホンダ ヴェゼルHV RV5【0年落ち】

2025年2月→2026年2月 12.2% ▲

中古車指数 相場動向

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

トヨタ ランドクルーザープラド TRJ150W【5年落ち】

2025年2月→2026年2月 6.7% ▲

中古車指数 相場動向

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

トヨタ エスクァイアHV ZWR80G【5年落ち】

2025年2月→2026年2月 11.9% ▲

中古車指数 相場動向

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

毎月お届けしているUcar指数を、今回も個別車種で計算して紹介する。Ucar指数は中古車価格の本当の動向を把握するための週と、その時点の指数を100とした。

指数が100を上回っていれば基準日より高く、100を下回っていればそれより低いことがわかる。なお、これは2026年2月7日までの一週間平均のグラフである。

2026年 デジタル化・AI導入補助金を使って

整備システム 車販システム 钣金見積システム を導入しよう!

最大補助率 4/5

5年間利用(例) 3台導入の場合 契約金額 1,105,500円 - 最大補助額 753,333円 = 実質負担額 352,167円

事前受付開始!

日本カーネット株式会社 WAFTECグループ 03-5256-7877 受付時間 月~金 9:00~18:00

Apple FC 加盟店募集

充実した研修制度・サポート体制 負担の少ない加盟料 全国チェーンの認知度

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

Apple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

個人輸入スキームが制限された。パキスタン

中古車輸出の影響は?

中古車相場に影響のある仕向国のひとつ、パキスタンで中古車輸入規制が強化された。同国向けとされる車種の一部は、すでに相場が下落する事態になっている。

商業輸入はなぜ認められなかったのか

2025年の国別中古車輸出台数ランキング11位、同年の乗用車平均単価(FOB価格) 161

万9000円。この数字が示す通り、パキスタンは中古車相場に大きな影響がある国のひとつだ。そんなパキスタンで1月、中古車輸出に水を差す事態が発生した。中古

車輸入ルールの改正である。制限内容をご理解いただくために、まずは同国の中古車輸入制度(スキーム)について解説したい。

パキスタンでは従来、中古車の商業輸入は認められていなかった。これは政府が自動車産業を保護育成しているため。現在はスズキ、ホンダ、トヨタ、日野の日本車を筆頭に、大韓民国と中国の乗用車、商用車が生産されている。

ただし実態は部品を組み立てる、いわゆるノックダウン生産で、生産実勢は2024/2025会計年度(2024年7月~2025年6月)で15万3371台に過ぎない。

このように個人輸入の態で商業輸入が行なわれたパキスタンだが、昨年9月30日に商業輸入スキームが発表、翌10月1日に施行された。

原因はIMFの「指導」商業スキームの内容は、年式規制など従来の個人輸入と同じ。ただし新たに40%の調整関税が設定された。これは段階的に撤廃されるというが、具体的な工程は不明。商業輸入の実施期間は今年6月末、すなわち2025/2026年度末までとされている。

背景にあるのが財政悪化だ。政情不安、新型コロナウイルス禍、自然災害、そしてエネルギーの輸入価格上昇が原因で国際通貨基金(IMF)などから融資を受けることになった。融資にあたり、IMFは自動車分野の関税合理化ならびに貿易自由化を指示。とくに個人輸入スキーム下の商業輸入は「資金洗浄につながる」として強く反対したとされる。

個人輸入の規制強化が中古車輸入にどれだけ影響を与えたか現時点では不明だが、

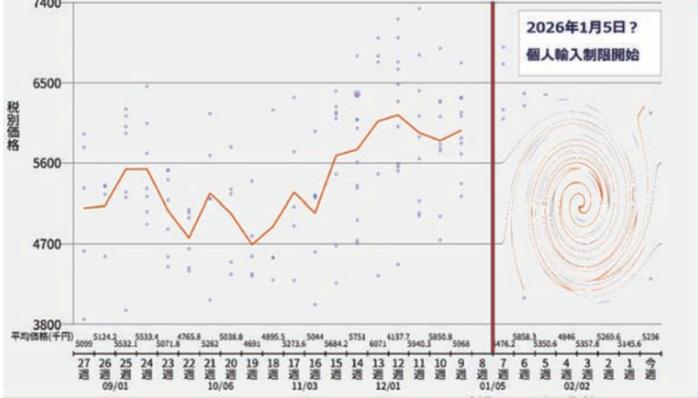
可能性はある。現地ではどうか。パキスタン事情に詳しい、ある中古車輸出関係者は「輸入業者は様子見に入っている」と話す。パキスタンの中古車輸入政策は、過去にも急に変更された過去があり、その都度、日本からの輸出台数は増減を繰り返して来たが、それでも現地需要は底堅く、連綿と続いた。

「しばらくすれば、輸入スキームはまた変わるのではないか」……。パキスタンの中古車業者からは、こんな声も聞かれるという。

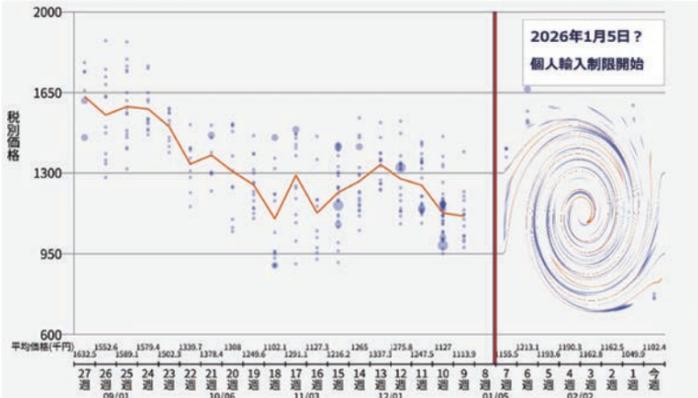
スキームの種類	個人輸入		商業輸入
	~2026年1月5日(?)	2026年1月5日(?)~	2025年10月1日~
■ 年式規制(製造年ベース)			
・乗用車(2WD):	製造年3年落ちまで		←
・乗用車(4WD):	製造年5年落ちまで		製造年5年落ちまで
・SUV(2WD/4WD):	製造年5年落ちまで		製造年5年落ちまで
・商用車/バス:	製造年5年落ちまで		製造年5年落ちまで
■ 年式切替のタイミング:	船荷証券(B/L)の日付		←
■ 輸入可能頻度:	2年に1台/半年に1台※		-
■ その他	※手荷物扱いの場合		2026年6月30日まで

出所:パキスタン連邦輸入庁(FBR)、現地報道

ランドクルーザープラド (TRJ150W)



ヤリス (KSP130)



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!



パキスタン北部の都市・ラホールの中古車販売店(本紙特派員写す)

日本最大級の中古車流通ネットワークサービス

中古車の仕入・売却・小売販売のことなら

AS NET

エーエス・ネット®

新規会員募集中

掲載台数年間1,200万台
80,000会員様が利用中

無料

入会金 月会費

サービス紹介

仕入れ

17万台以上出品中
全国147会場と提携!

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

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!

小売サポート

お客様との小売商談ツール!

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

詳しくはコチラ!

詳しくはコチラ!

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



年初は、過去最高の高値から始まった今年の中古車相場。2月はどうだったのか。そして、この先どうなるのかも同時に紐解いていく。

過去最高値である、かなり高いところから始まったAA相場は、2月は輸入車を除き小緩んだといえる。国産普通車は3~5年落ちが非常に高い。これは、マレーシアのAP(輸入権)などの影響もある。また、年末年始の商売で在庫車両が減少し、年明けに仕入れが活発になったことも要因。タマが無ければ商売にならない、の観点で、相場が高くて買い進む向きも多かった。

しかし相場には、急騰の後の「小緩み」はつきもので、若干、一服感のあった2月相場だったといえる。それは、あくまでも小緩みで終わるはずだ。なぜなら、輸入車のグラフが需要の強さを物語っている。

輸入車の低年式(太グレー線)の出品台数が、前年よりかなり多いにもかかわらず、落札平均価格は正の相関で高騰している。これは以前から伝えているように、国内小売りに、国内小売りで割安感を演出できる力テゴリーだからである。国産11年落ちを

2月小緩むも高騰継続か

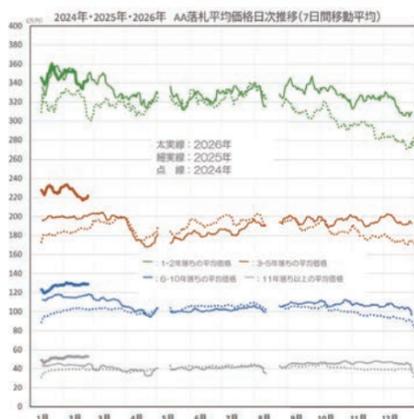
見ればわかる通り、輸出を、さすがに50万円以上の勢の強い需要で高騰し続けていく。国内小売りは、なぜ「小緩み」で終わる予想なのか、をお伝えしたい。小緩みというこ

とは下落ではない、ということだ。まず一つは、輸出に関しては、年初から旺盛な需要が引き続きある状態は確認できている。マイナスマテリアルは、パキスタンが一時的に様子見になったくらいだ。

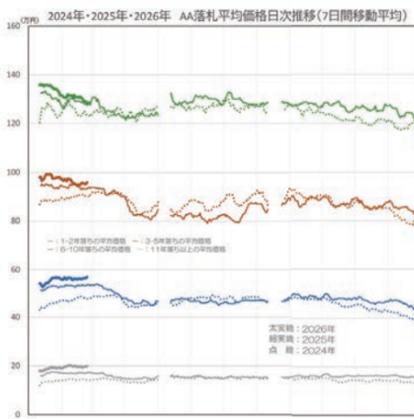
もう一つは、環境割廃止だ。新車購入者が取得価格軽減のために、4月以降に登録を依頼したり、新車の発注を遅らせたりしているようだ。1月、2月と登録目標を落としていたディーラーが、多い。つまり、下取り車が市場に出てきにくいのである。

すでにお伝えしているように、5、6年落ち不足の年回りの環境の中で、この状態が起きていくのだ。3月から4月は、相場が大きく下落するのが例年だが、下落するとしても、今年はかなり底が浅いはずだ。むしろ高騰する可能性すらある。今後、高騰相場前提で商売をしていくことが肝心だ。

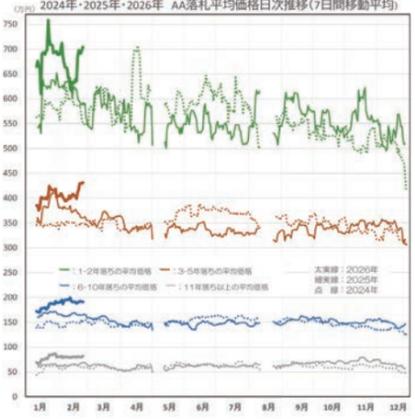
国産車 AA落札平均価格 日次推移



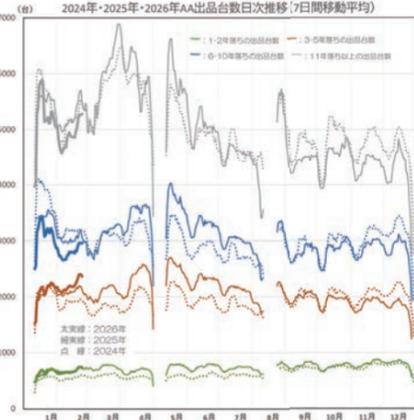
軽自動車 AA落札平均価格 日次推移



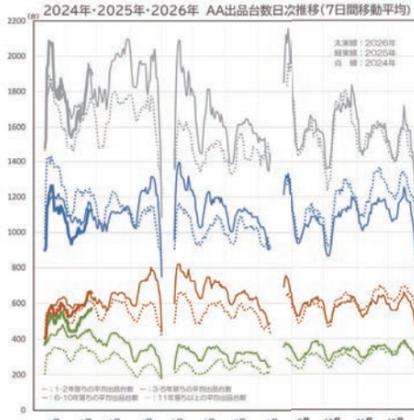
輸入車 AA落札平均価格 日次推移



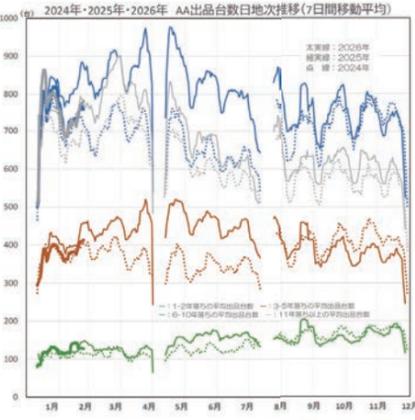
国産車 AA出品台数 日次推移



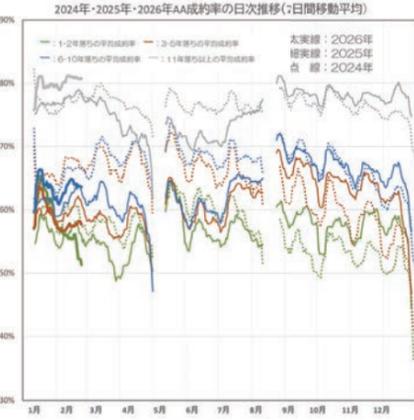
軽自動車 AA出品台数 日次推移



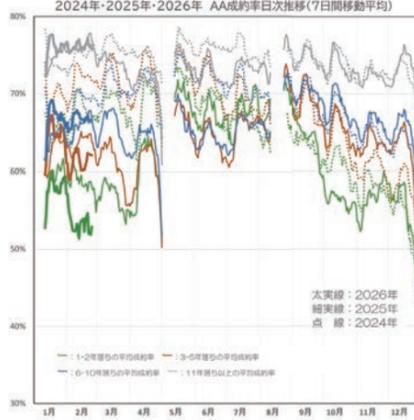
輸入車 AA出品台数 日次推移



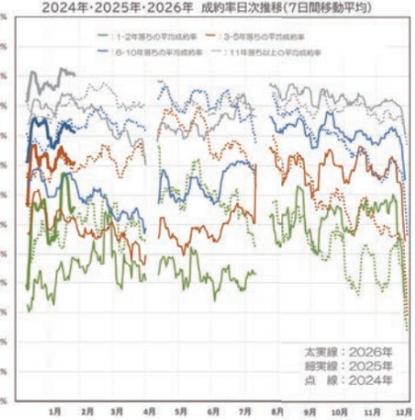
国産車 AA成約率 日次推移



軽自動車 AA成約率 日次推移



輸入車 AA成約率 日次推移



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>