

無料版

4月号



毎月1日発行

第156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)ユースター (株)ユースタードットコム

《21面中古車輸出・最新情報》

ホルムズ海峡封鎖でいま何が起きている?》

《9面・収益アップのノウハウ》 ネット販促で売れる『2つのポイント』



激動の中古車流通現在地図

激震大転換で迎えた4月
 今年の中古車大学新学期的4月は、激震と大転換の中で迎えている。この激震・大転換の中心に、新たに中古車ビジネスに参入する方も多くと聞く。新規参入組、つまり中古車大学新入生のためにも、我々の業界の「今」をきちんと数字で伝えたい。同時に、これまでの「流れ」と現在地が、どうなっているのかをお伝えしなければならぬ。

そのため今回は本来出番ではなかった『中古車大仏』に、2024年4月号以来の再登場をお願いした。

新入生のためとは書いたが、本音を言えば、今までの流れの中で変化(勉強)をせずに、恒久的になつた高騰相場についていけず「ホルムズ海峡封鎖に相場はどうなる!」と一喜一憂、右往左往している在校生のためでもある。

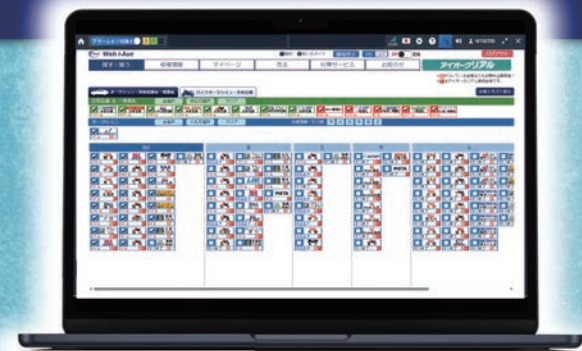
とくに「留年気味」の在校生(失礼!)のためにこそ、今回の中古車大仏の手のひらの中の変化に気付いていただきたい。この数年間の業界の変化の全体像をしっかりと確認して、流れに飲み込まれることがないようにしていただきたい。

《2面へつづく》

買う・売る・運ぶをよりスムーズにシンプルで操作しやすいデザインへ

i-AUC Web i-Auc リニューアル

- ✓ 新機能を追加
- ✓ 直感的に使える新UI
- ✓ マイページを最適化



i-AUC 株式会社 アイオーク

〒102-0075 東京都千代田区三番町8-1
TEL.03-3512-6123

https://www.iauc.co.jp
またはQRコードからアクセス



新規会員募集中!
入会資料請求はWEBサイトまたはお電話で受付OK!

商売をしているのだ!!

日本の車 現在の保有台数

7899万台

新車販売
457万台



乗用車	720万 7127台
トラック	108万 3822台
バス	11万 9385台
合計	841万 344台

※乗用車、トラック(軽四輪含む)

新車ディーラー数



店舗数は概算

種別	合計台数	内訳	台数	2023年比
新車販売 (2025年)	456万 5777台	乗用車	253万 3523台	11万 7874台減
		軽乗用車	130万 2857台	3万 8473台減
		貨物車、バス	72万 9397台	5万 6962台減
中古車販売 (2025年)	648万 7868台	乗用車	315万 9563台	5万 5824台増
		軽乗用車	228万 7346台	1万 887台減
		貨物車、バス、その他	104万 959台	1万 7015台増

※貨物車(軽貨物車含む)、その他(特種用途車・大型特殊車・小型三輪貨物車)



中古車買取り
おおよそ 100万台

JPUC加盟店+その他

店舗数	1790店舗	146店舗増
買取り台数	98万 9801台	2万 5819台増

中古車販売店

中古車販売
649万台

在庫処分

孫取り

小売り業者

平均従業員数	13.0人
平均整備士数(有資格者)	4.0人
年間中古車平均売上高	2億 6619万円
年間中古車平均販売台数	236台
中古車平均販売単価(店側)	114.2万円
平均展示台数	45.3台
平均在庫日数	70.7日

エンドユーザー

保有台数(二輪車除く。2025年12月/2023年3月比)	7899万 4579台	50万 4547台増
乗用車平均使用年数(2025年3月/2023年3月比)	13.35年	0.07年減
免許保有者数(2025年9月/2022年比)	8174万 2303人	9万 8246人減
高齢者の免許返納件数(65歳以上。2024年/2022年比)	42万 7914人	2万 0562人減

今回、中古車大仏が臨時の登場となったが、その理由は、この大転換期の本番1年目の数字をしつかり確認し、残しておく必要があると考えたからだ。

前回、中古車大仏を掲載した数年前の数字と最新の数字を比較しても、大きな動きが見取れる。これからは、それよりさらに大きな動きが出るのが必至な状況だ。

5年後には、想像がつかないことも、多々起きていることは間違いないだろう。日産やホンダの統合劇や大赤字は、誰が想像できただろうか。とくにホンダにおいては、EVという文化がSDGsという世界的な動きの中で台頭し、それに全振りしたツケが回った結果ともいえる。

EVも、今となってはその流れが止まった雰囲気を感じないだろうか。また、新車販売台数の減少に伴い、新車価格は逆にうなぎ上り。アルヴェルに関して、前モデルから100〜150万円の値上げ。RAV4は、2000年の頃には160〜200万円の乗り出し価格が、今度の新型では500万円絡みになっている。とにかく、業界も世界も動いているのだ。

そして、大転換の1年目の今年を迎え、繁忙期の3月が終わったのが現在だ。この紙面の中で、すべての数字をお伝えする

■免許人口に関してグラフを見ると、直近では微増となっている。これは男性の免許取得が減ったが、女性が生活手段として免許が必要なバックボーンがある。

グラフ上では微増だが、その数字の裏にはシニア層のドライバーが生き延びている(?)背景がある。この数字は、いざ大量に剥がれ落ちるのは必至だ。

■注目したいのは、新車と中古車の登録台数だ。新車登録が減少し、中古車登録が増加している。これは、最近の高騰相場の要因を表しているともいえる。

とくに、トヨタが新規受注調整を行なっている影響もあると思うが、新車がなかなか来ない中、中古車にシフトをした結果とも見て取れる。

■免許人口の推移が表しているように、女性の「生活のための足」の需要があり、中古車の需要が高まっている背景もあるだろう。

■Aの昨年の出品台数は、全体で801万台だったのが、実は800万台に乗ったのは2008年以来、17年振りのこと。新車停滞で中古車の発生が抑えられてはいるも

我々はこの掌の上で

海外へ

輸出 171万台

別途
・少額貨物
・部品あり

AA会場

年間開催回数 5,170回

出品台数

801万7,218台

平均単価

89.9万円

AA会場 入札会

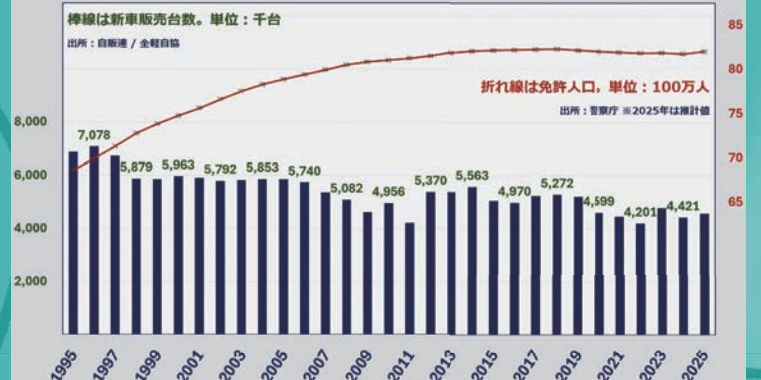
解体 256万台

解体業者

AA会場 (2025年実績、2023年比)

開催総数	5,170回	16回減
出品台数	801万7,218台	5万3,411台増
平均単価	89.9万円	17.5万円増

新車販売台数と免許人口の推移



新車の販売台数(乗用車、トラック、バスの合計、登録車+軽自動車)は1990年の777万7000台をピークに減少、一方、免許人口のピークは2018年の8231万5000人だった。それぞれのピークは約30年のスリがあるが、それでも相関関係がうかがわれる

台数	171万4,279台	17万915台増
----	------------	----------

2025年仕向国別中古車輸出 ランキングトップ30

順位	国名	合計(台)	対2023年比
1	アラブ首長国連邦	253,897	4万9,394台増
2	ロシア	186,583	3万1,740台減
3	タンザニア	119,036	3万7,339台増
4	チリ	83,523	1万7,824台増
5	ケニア	77,286	1万6,109台増
6	ニュージーランド	71,633	4万2,668台減
7	モンゴル	66,469	1万3,302台減
8	南アフリカ共和国	64,555	7,519台増
9	スリランカ	62,335	6万2,170台増
10	タイ	48,927	6,178台減
11	パキスタン	48,398	2万9,799台増
12	フィリピン	42,065	6,783台増
13	マレーシア	40,619	5,551台増
14	ウガンダ	38,234	8,552台増
15	キプロス	32,665	2,762台増
16	ジャマイカ	31,020	2,566台減
17	ナイジェリア	28,602	9,003台増
18	英国	27,787	2,229台増
19	ガイアナ	27,293	5,987台増
20	ガーナ	24,489	1万7,560台増
21	バングラデシュ	23,061	2,120台増
22	オーストラリア	18,673	3,853台減
23	ザンビア	18,638	4,924台減
24	アメリカ合衆国	16,266	1,263台減
25	ジョージア	15,993	4,801台減
26	モザンビーク	15,886	734台減
27	コンゴ民主共和国	15,754	543台減
28	アイルランド	15,061	4,487台増
29	ジンバブエ	14,782	4,439台増
30	スリナム	12,390	5,858台増

出所:財務省貿易統計

リース車保有台数 (2025年度)	287万825台
カーシェアリング (同)	8万4887台
レンタカー登録台数 (同)	116万8522台
整備認証工場数 (同)	9万2412カ所
整備指定工場数 (同)	2万9870カ所
給油所数 (2024年度)	2万7009拠点
査定士数 (同)	13万1803人
査定業務実施事業者数 (同)	7842社

使用済み自動車の引き取り台数	256万台	59万台減
リサイクル関連登録業者数	3万9068社	2339社減

新車	7.7年
中古車	6.2年

※表の増減値は2024年4月号との比較
※出典:自販連、全軽自協、交通エコロジー・モビリティ財団、全国レンタカー協会、リース事業者協会、自検協、経産省、警察庁、国土交通省、日査協、JUU中販連、JPUC、中輸協、JAMA、JASPA、ユーストカー

の、AA出品は増加。これは、1台の中古車がより複数のAA会場に出品されていること、AAを介さずに流通していた車両が、さらにAAで取引されるようになったこと、などが挙げられる。後者の例は、解体業者の引き取り台数減少にも表れているだろう。(※4面囲み記事 激震・大転換で環境が変化△解体業・スクラップ車両領域を参照)

一方で、昨年の平均単価は約90万円。車そのものの価格上昇はもちろんだが、やはり海外需要による高騰が大きい。平均単価は、2020年までは、まだ50万円台だった。ここ数年で一気に上昇しているのだが、その高い平均単価にも畏があるのだ、それは24面を参照いただきたい。

■輸出台数は、昨年171万台と最高記録を塗り替えた。そして、今年に入ってもさらに記録を更新するペースで推移。1月は前年比22・5%増の11万6223台となり、1月実績としては過去最多をマークした。

同時に、乗用車全体のFOB価格も過去最高の133万6000円まで上昇した。輸出の勢いは、需要と供給のバランスでいうと、需要が供給を完全に上回っている状態が続いている。

しかも、この財務省が発表している統計には、

20万円以下の低額車が含まれていない。ある輸出事業者は「実際の輸出台数は、200万台を優に超えているだろう」と話す。AAで昨年の落札台数が550万台であることを考えると、その半数近くが日本から消えているのかも知れない。

※4面からは、注目のホルムズ海峡封鎖の影響についてお伝えするので、参照していただきたい。

以上のように、業界のどの分野も数値が大きく動いていることがわかる。ここで紹介した以外にも、個人個人で過去の数字と、その流れやバックボーンを探ってみて欲しい。

そして、そこから自社の商売をどうしていくかを真剣に考えて、行動していくことが必要だ。

これからも本紙では引き続き、皆様にとって有益な情報をお伝えしていくことを約束する。この激動のうねりのなかで、自社の繁栄のためにしっかりと役立てていただきたい。



〈読み記事①〉 ホルムズ海峡封鎖の影響は?

各方面から、ホルムズ海峡が封鎖されたら相場は下落するのでは?という質問を多くいただいたが、その心配はないといえる。下落があっても一時的なもので終わり、むしろ高騰する可能性が高い。その理由を列挙していこう。

OUAEを経由して輸入している地域と国

OUAEからの再輸出先(地域)は、大きく2つに分けられる。

①中東・南アジア・アフガニスタン、イラク、イエメン、パキスタン、インドなど

②アフリカ・タンザニア、ソマリア、エチオピア、ケニア、ウガンダ、南アフリカ、アンゴラ、南スーダンなど。

OUAE向けの上位車種

OUAE向けに輸出されている車種はほとんどに2番手、3番手の国が存在している。そのため、OUAEに行かなくても、しっかりと扱われている。OUAEに輸出されている上位車種は以下の通り。

ホルムズ海峡を通さなくても、違う航路で運ぶことができる国が多く存在する。

などは、ホルムズ海峡を利用しなければ、かなり厳しいといえる。しかし、輸入台数はそこまで大きくない。

種ばかりだ。



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!

(フートパワーで詳しく解説。24面の図1、図2を参照して欲しい)

ランドクルーザープラド5D(150系ガソリン)。

OUAE向け輸出は主に3つに大別できる

1. U A E 経由安価アフリカ他 第三国向け(ほとんどがコンテナ船)
2. ハイブリッド等 ロシア迂回 (R O R O 船が主流)
3. U A E 国内需要 高級外車(空輸の場合もある)

最近、日本から輸出されて、U A E 国内で使われると思われる車種は、左ハンドルの高額高級外車が多い。超高額車両においては、相場下落が見受けられているが、あくまでも極少数の話に過ぎない。

○輸出台数が過去最高レベルで推移

U A E が仮に止まっても、世界の「日本製日本の中古車」の需要は圧倒的に強いといえる。

これらのことから、中古車相場は、ホルムズ海峡封鎖が下落する理由にならない。むしろ上昇圧力となるといえるのだ。

○相場下落の可能性は

海上輸送が滞り続けた結果として、中古車需要は強烈に大きいが、その中古車を運べないという問題はあり得る。輸出のヤードが年末年始から混み合っているのが現状だ。そして船が滞り続ける

○エネルギー価格高騰やサプライチェーンの滞りでインフレは必至

コロナパンデミックの時を思い出して欲しい。一瞬「何が起ったか?」と、すべてが止まった時に相場は暴落をした。しかし、そのあとに相場はすぐに反転高騰し、その後、暴騰レベルの相場となった(実際は現在も続いているのだが)。

ホルムズ海峡閉鎖は、

可能性がある

だろ

また、エネルギー価格高騰が長期化することにより、

可能性はある

だろ

におよぼす可能性はある。しかし、海峡封鎖が解かれ通常運転になった時には、

〈読み記事②〉 激震・大転換で環境が変化 解体業・スクラップ車両領域

使用済み車両の数字を見て欲しい。前回掲載時から2年間で59万台も少なくなった。使用済み車の供給源であるディーラーや中古車販売店などがAAへの出品を増やしており、その落札車の多くが解体に回らず、海外へ運ばれてしまうことが大きく影響している。たまたまなのは解体事業者である。取引先から底値で引き取っていた車が入庫しなくなり、自らAAでセリ落とさなければメシの種類がない。事業者の数が減っているのも、こうした構造の変化が原因のひとつだろう。

一方で、ある解体事業者は「昔がボロ儲けだっただけ。やっと適正利益に変わったのが現状では」と冷静に分析

AA会場では「解体事業者がセリで仕入れるのが当たり前になっている」と話す。原価はかなり高くつくようになったが、そこから外したパーツの販売価格も上がっているという。

加えて、4月1日から「資源回収イセンタイプ制度」が始まった。この制度は、破碎残さ(ASR)になる前に樹脂やガラスを回収した場合、そのASR減量分に相当する再資源化費用を付与するもの。これまで捨てていた部分もお金になるのである。

AA会場では「極低価格車、粗悪車、事故現状車などもっと買われるようになる」として、セリがさらに活性化されるとみている。

AA会場では「極低価格車、粗悪車、事故現状車などもっと買われるようになる」として、セリがさらに活性化されるとみている。

《24面へ続く》

2026.4.22【水曜日】 USS福岡会場誕生23周年記念

～オールディーラー協賛記念～

おかげさまで、23周年を迎えます。

AM10:00よりAAスタート!!

3月18日より出品車両早期搬入受付開始!!

誕生23周年記念スペシャル企画

企画①

来場エントリー賞
輝黄卵1パック

※10:00より配布

企画②

出品賞

出品台賞の合計数に応じた豪華商品贈呈

【5・10・20・30・50台賞】

企画③

毎月恒例!
大人気の特設コーナー

特設ディーラーコーナー

ディーラー会員による良質な出品車が
多く集まる特設コーナー!

企画④

スペシャルガラポン大抽選会

4月22日開催【誕生23周年】で
取引1台以上で豪華賞品が当たる
スペシャルガラポン大抽選会に
ご参加いただけます!

ハズレなしのガラポン!
ご参加いただいた会員様には
【堂島プリンスロール】
を進呈します!

企画⑤

再出品賞

4月18日(土)九州会場

↓
4月22日(水)福岡会場

上記開催の九州会場から福岡会場へ
再出品頂いた会員様に1台につき
1,000円分の商品券をプレゼント!

※1社上限10台まで

第150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』111

『クラウンスポーツ(H30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、トヨタ量販モデルの最高峰・クラウン初の2ボックス型ハッチバック『クラウンスポーツ(H30系)』を取り上げます。

レポート | 株式会社 ジャッジメント



■世界戦略モデルとして誕生

クラウンスポーツは、グローバル展開する16代目クラウンシリーズの一モデルとして、2023年12月に登場。発売から、まだ3年にも満たないですが、少しずつ査定案件として目にする機会が増えてきています。

高額車両なので、修復歴の見落としは大きな損失につながりかねません。それでは、どのようなポイントに注意すればよいのでしょうか?

■多くのモデルと共有化

クラウンスポーツは、同シリーズの他モデルと同じ【GA-Kプラットフォーム】を採用しています。このプラットフォームは、40系アルファードや80系ハリアーなど、多くのモデルにも採用されているので、こうしたモデルの査定を経験している方であれば、既視感を覚えるかもしれません。

ラジエータコアサポートは、アッパーサポートのセンター部分のみボルト装着、その他が溶接装着となりますので【接合部分の溶接跡判断力】が問われます。

フロントエリアの【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)】を優先的にチェックするようにしましょう(画像①)。

■外板の膜厚数値は?

外板部位は、ボンネットのみアルミ合金製、その他が高張力鋼板製となります。

今回のサンプル車両のボディカラー【プレシャスホワイトパール&ブラック(カラーコード・2XW)】の場合、ルーフ部分(ブラック)の膜厚数値は、正常値で70~90ミクロン、ボンネットが170~200ミクロン、そして他パネルが140~180ミクロンと幅が大きくなっているのが特徴です。

こうしたレンジから、大きく逸脱するような膜厚数値を検出した場合、外板加修の可能性があります。

■フロントエリア攻略法

フロントフェンダーを確認する際、一見フランジ部分にあるカバーが障害に見えますが、画像②のようにめくることができます。もし、このボルトに回し跡が確認できたら、接合しているフェンダーステーに目を移します(画像②黄

丸)。ステーは縦長の形状で損傷しやすくなっています。

フロントインサイドパネルに目を向けると、前述のステー付近から下方へと伸び、フロントサイドメンバー外側面と接合されているのが確認できます。ここが、GA-Kプラットフォームのウィークポイントで、検査用ライトを用いての確認が必須(画像③)。損傷リスクの高い箇所として、丁寧にチェックを進めるようにしましょう。

フロントサイドメンバーは、がっちり感のある形状ですが、バンパーホースメントと直接接合される構造で(画像④)、損傷リスクが高いです。少し奥まっている位置で、こちらも検査用ライト必須ですが、エンジンルーム側から確認することができます。

■リヤエリア攻略法

リヤエリアは、荷室・バンパー下側の両方から確認可能。荷室側は、バッテリー搭載位置の隙間から、リヤフロアとリヤエンドパネル接合部が覗けます(画像⑤)。リヤエリア先端の中央部付近は、荷室側からの確認がおすすめです。

一方、左右両端エリアについては、バンパー下側からの確認が必須。リヤエンドパネル下部にあるバンパー取付ステー(画像⑥赤丸)が衝撃で押されていないか、リヤエンドパネルとリヤサイドメンバーの接合部周辺(画像⑥黄丸)に損傷や修正跡がないかを、丁寧に確認するようにしましょう。



画像① 4つのポイントを中心に修復歴チェック



画像② フェンダー取付ボルトからステーの確認へ(画像は新車状態)



画像③ フロントインサイドパネル先端部確認は検査用ライト必須



画像④ ホースメントとの接合部分は損傷リスク大(画像は新車状態)



画像⑤ 隙間から確認可能(画像は新車状態)



画像⑥ 左右両端エリアは下側から確認(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) **5.6%**

- 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...左センタービラーに表記
- 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 クラウンスポーツの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



一見するとカバーで覆われて確認しづらい印象ですが、要所の確認に不便さは感じません。基本に忠実な確認手順を踏めば、大半の修復歴は見つけることが可能です。修復歴率も着実に増加しているため、慎重に査定を進めましょう。

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

お待たせしました!
遂に **symphony** ワンプラ。
4月リリース!!
決定。



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。



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

CAA 中部会場
Challenge Advance Assist

春フェス AA

4/1・4/29
限定!

TC-WebΣ が提供する
TC出品ツールを使って
出品すると **初回出品料**

無料! (流札時)

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

4/8 part 1

出品または落札1台以上賞

4/22 part 2

出品または落札1台以上賞



シュガーバターの木
濃苺ショコラがけサンド



都炉美煎本舗
ポット
鏡揚げ
(塩)

※賞品はAA当日、来場者のみ対象となります。※掲載画像はイメージです。

4月AA 開催スケジュール	4月1日(水) ^{1832回} レギュラーAA	4月8日(水) ^{1833回} 春フェスAA Part 1	4月15日(水) ^{1834回} レギュラーAA	4月22日(水) ^{1835回} 春フェスAA Part 2	4月29日(水) ^{1836回} レギュラーAA
------------------	-------------------------------------	---	--------------------------------------	--	--------------------------------------

CAA 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
シグマ輸送センター TEL 0120-250-852

毎週水曜日開催
START AM10:00
CAA HP <https://caanet.jp/>
TC-webΣ HP <https://taacaa.jp/>
TEL 0565-29-1100 FAX 0565-29-0700
[TC-webΣ] サポートセンター TEL 03-6757-7800



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58回

『研修とロープレばかりで新人を育てるバカ営業』

をいませんか?



一方、売れる営業マンは、新人の頃に100商談以上、経験していることが多いのです。ここで差が生まれます。

営業には、残酷な事実があります。それは「量が質を生む」ということです。多くの営業マンは、月5商談、10商談程度しか経験しません。考えてみれば当たり前です。その限られた貴重なお客さんを、あえて新人に担当させる会社は少ないでしょう。ただ、これではいつまで経っても営業が上手くなりません。なぜなら経験値が少なすぎるからです。

量が質を生む

4月は新人営業が入ってくる季節です。すると、多くの営業部長がこう言います。「まずは研修をやる」「ロープレで練習しよう」。私はいつも思います。それ、本当に意味ありますか? なぜなら、営業はスポーツと同じだからです。野球で例えるなら、素振りだけして試合に出ない選手が上手くなると思いませんか? 営業も同じです。営業が上手くなる唯一の方法は実践にあるのです。

最速で育てる特効薬

では、新人営業にどうやって大量の商談を経験させるのか。答えは簡単。「他社の営業を使う」ことです。

どういうことか。企業は普段、商品やサービスを扱う側でもありません。つまり、保険システム、広告、設備など様々な営業が来ます。ここで、新人営業を同席させるのです。

営業マンがそれほど来ない場合は、企業に見積もりの問い合わせをするのです。例えば「見積もりをお願いします」と問い合わせると、その営業マンの話も、新人営業に担当させるのです。

さらに、3社同時に相見積もりを取ります。すると、1日で3商談が聞けます。これを午前・午後でやれば、1日6商談。オンライン商談を組み合わせれば、1日10商談も可能です。こうすれば、1週間で50商談ほど経験できます。

研修より100倍効果がある現場感覚

ここで重要なことがあります。訪問して来た営業マンは、これを必ず聞きます。「御社の状況は」「現在の課題は」「何を検討されていますか」。この時、新人営業に説明させるのです。

会社説明、商品説明、現状説明を、他社の営業マンに向かって話すことになり。すると、新人営業マンは猛烈に上達します。なぜなら説明する回数が増えるからです。研修、ロープレは形式です。もちろん、意味はあります。しかし、実践には勝てません。新人営業マンを最速で育てたいなら答えはシンプルです。

それは商談数を増やすこと。そのために「他社営業マンの商談を受ける」。これを意図的に行なう。すると、新人営業マンは短期間で化けます。



新人営業マンが育つ会社

新人が育つ会社は、教育方法が違います。それは、教育カリキュラムではなく、経験量を設計しているという点です。研修ではなく、商談数を管理する。例えば100商談、同行50回、説明100回。このように、経験を数字で設計しています。

一方、新人が育たない会社は研修、ロープレ、精神論、先輩営業の自己満足ばかりです。これでは育ちません。

営業マンは、実践でしか育ちません。優秀な営業マンは自分で案件を見つけてきて、商談経験を積みますが、全員がそんなことができる訳ではありません。

新人を早く育てたいなら、答えはシンプルです。商談数を増やす。

そのために他社の営業を使う。これが、新人営業を最速で育てる特効薬です。

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!

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リプション

WEB無料登録で今日から使える!

イージープレイス

KCAA 福岡

4/9 創立37周年 (木) 大記念AA開催

セレモニースタート AM 9:30~

セレブスタート AM 9:40~

早期搬入可能 流れ車出品料無料 取引賞2.5.10台 スプリングフェア最終日

4/2 さくらまつりAA

4/16 創立37周年大記念AAパート②

4/23 通常AA

4/30 通常AA

インターネットリアルオークション 「四輪牧場」 「四輪スマートリアル」 好評開催中

スマートフォンアプリ 4rin Smart Real

https://www.kcaa.co.jp

KCAAグループ会員募集中!

<p>KCAA 南九州</p> <p>宮崎県えびの市湯田372</p> <p>TEL : 0984-35-2000</p> <p>FAX : 0984-35-2255</p> <p>毎週水曜日開催</p>	<p>KCAA 福岡</p> <p>福岡県古賀市青柳132-16</p> <p>TEL : 092-944-4343</p> <p>FAX : 092-944-4169</p> <p>毎週木曜日開催</p>	<p>KCAA 山口</p> <p>山口県山口市阿知須5870</p> <p>TEL : 0836-66-2323</p> <p>FAX : 0836-66-2121</p> <p>毎週金曜日開催</p>	<p>KCAA 京都</p> <p>京都府京都市伏見区 深草鞍ヶ谷12-5</p> <p>TEL : 075-644-2200</p> <p>FAX : 075-644-2519</p> <p>毎週土曜日開催</p>
--	---	--	--

インターネットリアルオークション 四輪牧場

好評につき、出品店調整機能追加!

スマートフォンアプリ 4rin Smart Real

https://www.kcaa.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4-6月開催スケジュール

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

2026年6月

6月4日(木) MAA東海北陸甲信 JU愛知
 6月10日(水) MAA関東 JAA
 6月19日(金) MAA東北 JU宮城



UCAR
 三菱認定中古車

在庫検索はこちらから
 三菱自動車公式中古車サイト
 M・Cネット





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

中古車販売の新規集客に、グーネットやカーセンサーなどのネット販促が不可欠であるが、上手に活用できていない店舗も多い。ネット販促で成果を出すには一定のノウハウが必要だ。

① **アクセスを増やす**
② **問い合わせを増やす**
の二つに取り組みなくてはならない。

どんなに魅力的なクルマであっても、ネット上で検索している人の目に触れなければ意味がない。そのため、最初に取り組むべきはアクセスを増やすことである。

まずは価格設定である。車に限らず、ネットで商品を購入しようとする人は、商品ブランドや名称で検索した後、価格順に並べることが多い。そのため価格が他の掲載車よりも高いと、掲載順位が下がり、掲載ページにアクセスされないことになる。人気車種や市場に多く出回っている大衆車は、掲載台数が多いため、わずかに1万円、数千円の差で掲載順位が大きく違ってくる。

価格決定の際、仕入れの価格に欲しい利益を乗せて決めているのを見れば、ネット販促は「いくら儲けたいか?」ではなく、「いくらなら売れるのか?」に徹底的にこだわりたい。

「売れる金額」を見つけるファーストステップは、ライバル車を見つけてのことだ。自車と競合するライバル車を発見し、そのライバル車よりも魅力的な価格を付ける。

このライバル車の選定方法は車の特徴によって変わる。例えば、軽自動車や大衆車など、掲載数が豊富な車は、エリアを絞らなくてはならない。ユーザーは、近くでたくさん掲載されていれば、わざわざ遠方には買に行かないため、ライバル車は「近隣」を探す。

一方で、スポーツカーや輸入車など、趣味性が高く掲載数が少ない車はライバル車を探すエリアを広げる。ユーザーは、近隣に無ければ遠方で探すため、ライバル車のエリアは「広域」になる。

このような視点でライバル車を決め、その車より少しでも検索順位で有利になるような価格を付けると、アクセス数が大幅に高まる。もちろん、掲載後は管理画面でアクセス実績を定期的

に確認することが不可欠だ。次は、「トップ画像の品質」である。ユーザーが条件検索した後の一覧画面では、掲載車のトップ画像が多数並んでいるが、この中で、自車の画像が魅力的

でないと、せっかく掲載順位が上位でもクリックされずにスルーされてしまう。バランス良く大きく映っているか? 画像が暗くないか? 背景がゴチャゴチャしていないか? などに注意して撮影したい。大手販売店では、常設の撮影ブースを用意しているが、ガレージや工場の一角を利用して、床を白く塗り、背景に白いカーテンを張るなどした簡易的な撮影ブースでも、十分に魅力的な撮影が可能だ。低予算でもひと手間を加えることで、大きく成果が変わるので、ぜひお試しください。

このような取り組みで一定のアクセス数が確保できているようであれば、問い合わせを増やす取り組みも行いたい。

問い合わせを増やすためには、複数画像の品質とコメントの、店舗紹介ページの充実に取り組みたい。

前述の取り組みで、価格に魅力を感じてアクセスした方々の心理

中古車のネット販促で売れる2つのポイント



は、この車、安く感じるけど品質は大丈夫かな? 信頼できるお店なんだろうか? といった感じである。

バンパーやボディの傷・凹みの状態はもちろん、内装やエンジンルーム、下回りやホイール、タイヤの山に至るまで、多数の詳細画像を撮影し掲載したい。WEBサイトやSNSで画像や動画などの情報があふれている現在、とにかく多数の情報を集め、納得してから行動したいという人はとても多い。

また、複数画像にはコメントを掲載できるため、そのスペースも有効に使いたい。画像に関連するコメントでなくとも、店舗の特徴やスタッフの紹介、工場や整備の内容、保証やアフターサービス、陸送の可否など、自社が持つ強みやメリットを魅力的に打ち出した。これらの内容は、店舗ページにも細かく記載したい。

数ある店舗の中からお店を選び来店する際には、必ず店舗紹介ページを閲覧するはず。店舗の写真だけでなく、スタッフの顔写真や自己紹介を掲載することで、来店や電話の問い合わせをスムーズに進めることができる。ぜひ取り組んでいただきたい。

セス実績を定期的

に確認することが

不可欠だ。

2026年 デジタル化・AI導入補助金を使って

最大補助率 **4/5**

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!**

5年間利用 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**

受付開始! 受付時間 月~金 9:00~18:00

03-5256-7877

日本カーネット株式会社

CAA東京会場 2026.04 SPRING JUMBO 2026

4/14 第1284回 スプリングフェスタAA

出品又は落札1台以上賞!

自然解凍して、そのままお召し上がりください!

芽吹き屋 **三玉あんだんど 三玉みたらしだんど**

4/21 第1285回 春の軽ジャンボAA

軽初出品&軽自動車コーナー **出品料無料** (流札時)

ご来場賞! POS登録でもれなくキッチンカーおやつ券進呈!

メロンパン ※なくなり次第終了

出品又は落札1台以上賞!

本間製パン **イギリス食パン 3斤山** 名古屋喫茶店の定番 山型イギリスパン

オークションスケジュール 4/7 第1283回 レギュラー-AA 4/14 第1284回 スプリングフェスタAA 4/21 第1285回 春の軽ジャンボAA 4/28 第1286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> 毎週火曜日開催 AM10:00スタート

〒277-0923 千葉県柏市塚崎1395番地1 TEL.04-7160-6000 FAX:04-7160-6010 WebのことならTC-web ☎ <http://taacaa.jp/> TC-web

いつでもどこでも **TAA・CAA**



TC-web

3/9月
リリース

新機能が続々追加!

データ連携やアラーム機能などオンライン機能がさらに充実!!

TC出品ツール/ストプラ掲載ツール

▶【票レス出品】申込取消機能

出品ツール 出品票を印刷せずに申込を行う「票レス出品申込」に限り、「**出品申込取消**」ができるようになりました。

※票レス出品申込は、CAA会場のみ対象の機能



▶自検協データ引用&

リサイクル料金の自動取得・反映

出品ツール リサイクル料金の自動取得・反映が可能になりました。

掲載ツール 自検協データ引用およびリサイクル料金自動取得・反映が可能になりました。

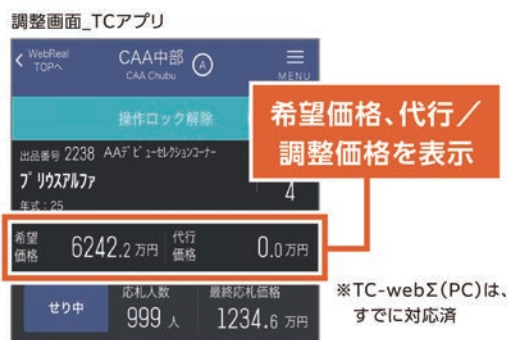


車台番号の入力、または自検協データ取得ボタンを押すことで、データ引用、自動取得・反映が可能になりました

Webリアル

▶調整画面の希望・代行/調整価格表示

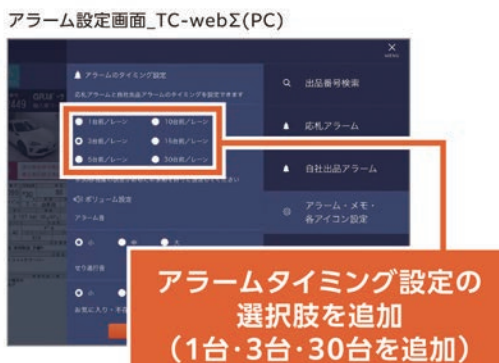
Webリアル(TCアプリ版)の調整画面に、**希望価格・代行/調整価格**が表示されるようになりました。



※TC-webΣ(PC)は、すでに対応済

▶アラーム機能が充実してより便利に!

Webリアルのアラーム開始タイミングを、細かく調整できるようになりました。



アラームタイミング設定の選択肢を追加(1台・3台・30台を追加)

▶セリ開始までの残り台数カウントダウン表示

アラーム登録車両の、**セリ開始までの残り台数**を表示できるようになりました。

※アプリは対象外



①アラームメッセージ、
②アラーム通知一覧にセリ開始までの残り台数を表示

機能の詳しい紹介はTC-webΣへ!

taacaa



トヨタ・オート・オークション

北海道会場 0123-28-8700
埼玉サテライト会場 0480-77-7391
静岡サテライト会場 0538-77-2060
兵庫会場 0798-44-3201
九州会場 0942-41-2266

東北会場 024-963-0388
北関東ヤード 027-257-0613
北陸サテライト会場 076-205-0370
広島会場 082-437-2600
南九州会場 0995-54-1511

豊田サテライト会場 022-706-2670
横浜会場 045-628-6000
近畿会場 072-826-3486
四国会場 0875-56-2400

関東会場 043-246-5211
中部会場 059-366-2810
滋賀ヤード 077-507-1159
豊田サテライト会場 089-904-3297

CAA 株式会社 シーイーイー

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

株式会社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
茅場町プロダクスクエア 8階
TEL 03-6757-7800 FAX 03-6757-7801



https://taacaa.jp/

オークネットTVAAが2週連続で記念開催 最需要期のなか活発な取引を展開

換金・仕入れの場に
多数の会員がセリ参加

オークネット(藤崎慎一郎代表取締役社長CEO)は、3月16日および23日の2週連続で「記念オークション」を開催。春の最盛期を迎え、活発なセリが行なわれた。

今年のオークネットTVオークションは、繁忙期にあわせて年4回程度のイベント開催を計画。今回の記念オークションは、その第1弾として実施したもの。

また、記念オークションを2週連続開催としたことで、売り手が下取り車や買取り車を、より換金しやすいタイミングで出品できる機会を創出。同時に、バイヤーに対しても、ディーラーからのフレッシュな下取り車をより多く提供した。

これにより、今回は両日ともに通常の約1.5倍の出品店が参加。出品台数は2開催で2000台オーバーとなり、目標を達成した。

両日の出品車の内容を見ると、「ヤナセとBMW/MINIの両メーカーの出品台数が通常の1.3倍くらいあり、販売店が小売りしやすい100万円後半から200万円くらいのメルセデス車やBMW車の成約が多かった」(クライアントソリューション部・岩浅雅彦ゼネラルマネージャー)という。

また今回は、中東のホルムズ海峡封鎖の影響で、輸出バイヤーの買い控えなども懸念されたが、「とくに大きな影響は見られなかった。それ以外にも、中古車の最盛期ということで、国内の小売り店の応札が活発化。小売り店、輸出事業者とも、通常開催よりも多くのバイヤーに落札いただいた」(同)という。

両開催ともに、こうした活発な応札が入った結果、平均単価は3月16日が114万7000円、翌週23日は131万8000円を記録した。

『オークネットならではの』 の利点を広く訴求

今回の記念オークションの開催にあたっては、全国の営業担当者が会員店を訪問したほか、SNSなどの活用によりイベントAAを広く告知。さらに、全国5カ所を擁する出品デポの『バリュ・アップ・センター(VUC)』への陸送支援を実施するなど、出品促進を図った。



記念AAの状況と今後の計画を語るクライアントソリューション部の岩浅雅彦ゼネラルマネージャー

高騰に加え、中古車輸送を担う陸送も「遅い、来ない、高い」といった問題が生じている。

これに対して、「オークネットであれば、AA会場への輸送費も不要で、陸送を掛げずに店舗から容易に出品できる。今回はこれらの点を改めて会員にアピールして集荷した」(同)という。

同社では、今後もこのオークネットならではのメリットを会員に訴求。「改めて、原点回帰である店舗に置きながら出品可能ということも、もう一度、広めていく。会員店が陸送に苦勞されているなか、少しでも換金に掛かるコストを下げてい

きたい」と、会員店に寄り添った運営に注力していく。

このように現車会場を持たない同社のTVオークションでは、出品料が2000円と低価格。現車会場よりも低コストで売却できることも特長のひとつだ。

「当社では、ここ最近共有在庫市場が伸びてきているが、もうひとつの市場であるTVオークションの盛り上げを再度図っていく。そのためにも、どこの会場にも真似ができない、オークネットだけのメリットを改めてアピールし、利用者を広げていきたい」(同)と強調した。

AUCNET オークネットTVオークション 毎週月曜10:30~ 3ch開催

オリックス自動車コーナー **Bch**
4月目玉コーナー
毎週初出品車両を中心に多数出品・高成約率コーナー

YANASE ヤナセコーナー **Audi VW ディーラーセレクト** **Cch**
BMW/MINI ディーラータイム **シュテルンコーナー**
下取り出品車両多数 高成約率コーナー

レンタ・リース **Ach** **レンタ・リースアップ**
高成約率コーナー

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 & 即売り** **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。

コストをかけずに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▶



教えて弁護士先生 「弁護士との契約」編



セクハラなどの悩みも相談できる? 「通報窓口としての業務も行なう」

中小企業では、弁護士と顧問契約を締結していない会社が多いと思う。そこで今回は、弁護士の顧問契約の実態について、横澤弁護士に聞いてみよう。顧問契約を締結すると、どのようなことを実施してもらえるのだろうか。従業員の福利厚生にも利用できれば、会社だけでなく従業員にもメリットが生じるが、そのような使い方もできるのだろうか。

【横澤弁護士】

今回は、弁護士との顧問契約について解説をします。ただ解説が難しいのは、顧問契約の内容は、各法律事務所で異なるということ。毎月、一定の金額を支払うというものは共通だと思えますが、毎月の顧問料で弁護士に何をしたらいいのかというところが、その内容は各法律事務所が変わってくることにあります。

中小企業では、弁護士と顧問契約を締結していない会社が多いと思う。そこで今回は、弁護士の顧問契約の実態について、横澤弁護士に聞いてみよう。顧問契約を締結すると、どのようなことを実施してもらえるのだろうか。従業員の福利厚生にも利用できれば、会社だけでなく従業員にもメリットが生じるが、そのような使い方もできるのだろうか。

顧問契約には、個人事業主に近い会社や、顧問契約を締結している業務がない会社の場合には、5万円より安い顧問料を設定することもありますが、毎月5万円や10万円に設定していることも多いです。逆に、個人事業主に近い会社や、顧問契約を締結している業務がない会社の場合には、5万円より安い顧問料を設定することもありますが、毎月5万円や10万円に設定していることも多いです。

顧問契約には、個人事業主に近い会社や、顧問契約を締結している業務がない会社の場合には、5万円より安い顧問料を設定することもありますが、毎月5万円や10万円に設定していることも多いです。逆に、個人事業主に近い会社や、顧問契約を締結している業務がない会社の場合には、5万円より安い顧問料を設定することもありますが、毎月5万円や10万円に設定していることも多いです。

買うのも 売るのも LUM

多彩な車両を仕入れできる! 置いたまま 低コストで

年間出品	日本全国	成約率	年会費
7万台	13会場	85%	0円



あなたも出品できる!
出品専用アプリ についてリリースしました!

ニコレンコーナー 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! 良質レンタカー アップ車両! 成約率 は約75%と高水準!	イチセレコーナー 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! 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 会員様の在庫車両を 日本全国から出品!
---	--	---

LUM-R 落札手数料
一律 13,000円 (税別)
分かりやすい手数料でご提供いたします!

出品手数料キャンペーン中!
10,000円 (税別) → 0円 (税別)
※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。



まずはLINEで「ラムアール」と送信してください!

おかげさまで **10th** LUMは10周年。 **LUM入札会** 株式会社ユニケツト **03-5937-0140** 土日祝除く 9:00~12:00 13:00~18:00
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。

「社を相手方とする相談」は「会社に関する紛争」に代わり、企業内弁護士との相談窓口として使われることが多いことから、単なる相談窓口ではなく、一部でも自社の法務部門の弁護士が継続的に関与することもあります。

また、費用負担の問題があります。福利厚生として提供される以上、会社が一定の費用を負担することになります。どこまでを無料とし、どこからを自己負担とするかの設計が重要で、初回相談や一定時間までの相談は無料とし、それを超える場合や、実際の事件受任に至る場合には、従業員が個別に契約して費用を負担するという仕組みが採られることが多いです。

私の法律事務所では、従業員の法律相談は無料で行いますが、具体的には弁護士に委任することになった場合の費用については、従業員の負担になります。

以上は弁護士との顧問契約の話ですが、業務委託で弁護士を使うというケースもあります。最近では、会社で弁護士を雇用することも増えてきました。フルタイムでの弁護士は不要というケースで、弁護士と業務委託契約を締結して、週に数日間、もしくは数時間弁護士に会社に来てもらって、業務を行なってもらっている形態です。

実際に、弁護士に会社に来てもらうことが多いので、顧問契約よりも割高になることが多いのですが、企業内弁護士（インハウスロイヤー）を雇うよりも安いことから、最近はそのなりに

「ズがあるようです。また、企業内弁護士の代わりとして使われることが多いことから、単なる相談窓口ではなく、一部でも自社の法務部門の弁護士が継続的に関与することもあります。」

例えば、定例会議への出席、社内稟議へのコメント、契約書レビューの迅速対応などを包括的に引き受ける形です。

社内チャットに弁護士が参加して、企業内弁護士のようにな法的なコメントを述べることもあります。スタートアップや法務部門の人員が限られる企業にとっては、実質的に法務機能をアウトソーシングする仕組みとして使われています。

こういった弁護士を人材紹介会社が紹介することもありますが、私の法律事務所でも、ニーズがある場合には業務委託にも対応するようにしています。

一方、コンプライアンス相談窓口やハラスメント相談窓口、内部通報窓口業務を弁護士に依頼して実施してもらうこともあります。

従業員が匿名で相談できる窓口を弁護士が担い、その内容に応じて、会社へのフィードバックや是正提案まで行なうといった仕組みです。この場合も、毎月定額の費用を支払う形式が多いです。

この形態の問題点としては、従業員と会社との間の問題が大きくなり、従業員が会社側を相手取って裁判を起こした場合、相談窓口で話を聞いた弁



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。

「護士は、会社側の代理人にならないのでは」ということではないかという話です。相談窓口で従業員側から話を聞いており、従業員と捉えて話をしていることが多いので、その場合には、裁判に発展しても会社側に就くことができません。通常の法律事務所の弁護士が会社側の代理人を務めることが多いと思います。

このように、各会社のニーズに応じて、弁護士との顧問契約や業務委託契約を使うことができ、一度、検討してみ

第65回 **スプリングリレーオークション** 令和8年度 **JU** 関連協

目標台数 **14,576台**

<p>JU 栃木 4月3日(金)</p> <p>いち金!JU関連協スプリングリレー & JU栃木青年部OB担当AA</p> <p>セレモニースタート 10:40 セリスタート 11:00</p>	<p>JU 新潟 4月3日(金)</p> <p>JU関連協 スプリングリレー 上信越3県合同記念AA</p> <p>セレモニースタート 10:10 セリスタート 10:30</p>	<p>JU 東京 4月6日(月)</p> <p>JU関連協リレー 青年部主催チャリティ記念</p> <p>セレモニースタート 9:20 セリスタート 10:00</p>	<p>JU 茨城 4月8日(水)</p> <p>JU関連協リレー & 出品協力店協賛</p> <p>セレモニースタート 10:50 セリスタート 11:00</p>
<p>アライ小山 4月16日(木)</p> <p>JU関連協 スプリングリレーオークション</p> <p>セレモニースタート 11:00 セリスタート 11:05</p>	<p>JU 群馬 4月16日(木)</p> <p>関連協スプリングリレー 青年部OB会協賛 全支部合同記念AA</p> <p>セレモニースタート 10:45 セリスタート 11:00</p>	<p>JU 長野 4月14日(火)</p> <p>JU関連協 スプリングリレーオークション</p> <p>セレモニースタート 11:15 セリスタート 11:30</p>	<p>アライバイサイド 4月10日(金)</p> <p>JU関連協スプリングリレー記念 & SUBARUディーラー協賛A</p> <p>セレモニースタート 9:50 セリスタート 10:00</p>
<p>JU 千葉 4月17日(金)</p> <p>JU関連協 スプリングリレービッグAA</p> <p>セレモニースタート 10:50 セリスタート 11:00</p>	<p>JU 埼玉 4月21日(火)</p> <p>JU関連協スプリングリレー & JU埼玉スタートジャンボ記念オークション</p> <p>セレモニースタート 9:50 セリスタート 10:00</p>	<p>JU 山梨 4月25日(土)</p> <p>JUC・関連協協賛スプリングリレー & 新セリシステム導入3周年記念AA</p> <p>セレモニースタート 10:50 セリスタート 11:00</p>	<p>GOAL!</p> <p>宇都宮みんみん 冷凍餃子 全会場88点</p> <p>CHEESE GARDEN チーズバウム(ホール) 全会場113点</p>

お問い合わせ先 ●JU東京/☎048(990)8611 ●JU埼玉/☎048(798)2111 ●JU神奈川/☎0465(37)3751 ●JU千葉/☎043(257)5257 ●JU茨城/☎0299(48)1833 ●JU栃木/☎028(648)1181 ●JU群馬/☎027(350)1200 ●JU長野/☎0263(58)3700 ●JU新潟/☎025(362)6666 ●JU山梨/☎055(279)2552 ●アライバイサイド/☎044(288)7788 ●アライ小山/☎0285(45)1555



4月8日

株式化21周年大記念AA

オークネット接続25周年

お取引1台賞



ご出品台数賞



ベイネット・オークネット
落札限定

ご落札台数賞





イベント詳細は公式SNSで!

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

ネット集客
増強研究会

車屋、儲からない としたら?

大平喜久

たまくしメール来ますよね。儲からないんですけど、どうしたら良いでしょうか? みたいなメールいただくことがあります。

まあ、あまりに漠然として過ぎていて、返答のしようがないんですけど、こういう問題を解決するにはロジックで詰めるしかないんですよ。

まず、企業経営で最も大事なのは売上ですよ。売上がないのに利益は上がらないわけですから。経費の節減といっても、必要なお金は必要ですから。

じゃあ、売上はどのように構成されるか考えたことありますか? 売上というのは、商談数×成約率×平均売却単価。これが最もベースとなる公式です。この公式から仕入れとか、外注費とか引いた数字が売上総利益となるわけですね。

この数字から、ひとつひとつチェックしていくわけですよ。例えば、商談数が3で成約率が100%、売却単価が100万円なら売上は300万です。

けど成約率が100とかありえないわけですよ。まずは成約率をきちんと把握し、その数字が高い数字なのか低い数字なのか、メドをつけるわけです。仮に一般的な数字ということであれば、商談数をいかに増

やすか。ここに注力するわけですね。

商談数を増やすというのと、すぐに広告宣伝という考え方になるかも知れないですが、そうではなくて今の時代、無料で使えて信頼を上げていけるツールって、いっぱいあるじゃないですか。むしろ、こちらに注力するわけです。

なぜなら、こういった無料ツールはコツコツ継続的にやるしか効果が上がらないわけですよ。人はコツコツ継続的にやるのが最も苦手なんで、これ自体が他社との差別化要因になってくるわけですよ。

ここまでロジックで詰めて、もし営業利益(売上総利益-経費)が赤字であれば、プライスの設定が間違っているわけですから、利益率の変更というところに取り組むわけですね。

ただし、きちんと商談数があることが前提なわけですよ。このきちんと商談数があるという意味は結局、自分がいける利益目標を作るか、なんですね。利益目標があれば、そこから逆算すればどれだけの商談数が必要になるか、わかるわけです。

この記事、なにげなく書いていますけど、経営の根幹中の根幹でとても重要な記事ですよ。

俳句 de ひと休み

遠富士や 野焼の煙 二、三、三



荒井寿一(荒井商事会長)

今月の一句の季節は野焼の春。野焼とは、早春の晴れた穏やかな日に、土地を肥やし、害虫を駆除するために野や土手などを焼き払うこと。厳しい冬を乗り越えて、春を迎える風物詩のようなもの。

先日、当社のオークションのある栃木県小山市のホテルより散見した風景。富士山は北関東の地からも

雪をかぶった真白な姿を、まるで御猪口(おちよこ)を伏せたような大ききで見ることが出来る。栃木県小山市は「小山評定」で有名である。家康が関ヶ原の戦いのため上杉景勝討伐をやめ評定をした地でもある。つまり、上杉を討つか、反転して石田三成を討つかを協議した地である。

堀越社長の経営指南

『間違った地図』



「為せば成る。為さねば成らぬ。何事も」「努力はいつか必ず報われる」。その通りだと思えます。「為さねばならぬ」は私の座右の銘でもあります。努力は、その時は無駄だと思えるようなことでも、後々、間違いなく生きてくるものですよ。「いま生き生きしている、成功している」「そういう人はやはり、過去に様々な努力を経て今に至っている」という方がほとんどでしょう。


そして組織のトップであれば、自分自身だけでなく組織を構成するメンバーにも、成果・ビジョンの実現に向けて「努力」するよう

導いていかなければなりません。平等に与えられている「1日24時間」という時間を、より有効に活用することが成長・成功につながっていく。そのために「努力をする」のは当然のこと。そして、さらには「努力の仕方」もまた、考えなければならぬと思うのです。同じ時間を努力するにも、努力の仕方、方向性によって、そこから得られるものは大きく変わります。「間違った地図を使って早く移動しても、間違った場所には早く着くだけ」。いくら努力をしても、戦略の方向性、考え方、物事

のとらえ方が間違っていると、得たいものを得ることはできないでしょう。そして、いくら努力をしても「他者のため」「お客様のため」「会社のため」という利他の精神がなく自己中心的であれば、いずれ周囲は離れていきます。「努力するのは当然」。「正しい地図」を使って「正しい方向」へ努力していくこと。

これが、「努力が報われる」秘訣ではないかと思うのです。(株式会社カービビジネス研究所・堀越勝格社長)

MIRIVE 埼玉会場



MIRIVE SAITAMA

4月の開催スケジュール

4月 1日(水)	MIRIVE AA お取引賞
4月 8日(水)	MIRIVE AA お取引賞
4月15日(水)	買取店協賛 AA お取引賞
4月22日(水)	フレッシュディーラーズAA① お取引賞 (ガラボン大会)
4月29日(水)	フレッシュディーラーズAA② 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



事故現状車AAのオークスモビリティ

新規入会、計画超えの好反響

追加募集を5月まで延長

事故現状車専門オークションを手掛けるオークスモビリティ(市川進一社長)は、今年から展開した新規会員募集が順調に推移。反響が大きかったことから、5月まで継続して追加募集を行なうことを決めた。

同社が3月まで実施した会員募集では、計画を上回る入会申込みを受けるなど好評で、さらに会員枠を拡大した。「これまで新規入会を止めていたため、今回の募集を待っていたという

声も挙がった。小売り店や輸出業者、解体会社、整備工場など、国内外の様々な事業者が入会いただいた(勝田淳取締役執行役員・オークション本部長)という。

一方、オークスモビリティでは、オークションの規模を順調に拡大している。2025年暦年では、累計出品が前年比31・5%増の3万3195台と躍進。今年も2月までで18%増となる6278台を記録した。週単位ではコンスタントに700台以上の出品があり、多い時には1000台近くを集荷している。

とくに同社の場合、入会の際には書類の郵送でのやり取りはなく、申し込みから契約まですべてウェブ上で完結。最短で1週間程度でID発行が可能となるなど、手間が掛からず、すぐにオークションに参加でき

ることが特徴だ。このように保険会社からダイレクトに出品される車両は、現車会場ではなかなか見られず、さらに、ここ最近ではディーラーやリース会社からの出品が増加。とくにディーラーでは、事故車の査定額を即時算出するアプリ「オークス・プライシング」の効率的な活用により、車両売却が増えているという。

同オークションでは、こうした車両が全国から出品されているが、「全国110のヤードで、ばらつきのない車両撮影と査定を実施し、事故現状車を安心して買える環境を提供している。さらに、下見期間も2日ないし3日あるので、じっくりと検討できること

も特徴」としており、こうした体制が常時90%台の高成約率を支えている。なお、入会はこのページ下のQRコードから。



MAA九州が30周年の記念イベント

JU福岡の特設2コーナーで成約率97%

MAA九州の30周年を記念したイベントが、3月13日にJU福岡(出口隆二理事長)で開催された。

九州を中心とした三菱ディーラーが、良質な下取車を出品するMAA九州ジョイントオークション。JU福岡では、奇数月の第2週目に「MAA売切り」と「MAAレギュラー」の2コーナーを特設している。

30周年という大きな節目を迎えた今回は、売切りに216台が出品され、全車が完売した。また、レギュラーも出品207台で192台を成



人気車種が揃う

約。MAA計で97%の高成約率を記録するなど、大イベントに相応しい活発な取引を展覧した。

MAA九州は、1996年にオークションを開始。JU福岡では、このうち18年間に渡って定期的に実施

しており、今回で116回目数を数えた。「三菱ディーラーからの下取り・買取り車が、まとまって出品される貴重な市場とあって、JU福岡の目玉企画のひとつとして定着。毎回、デリカミニやD5、ekシリーズなどの人気車種が揃うだけでなく、オークションに初めて出品される車ばかり。良質車の仕入れに比べられるコーナーであり、三菱ディーラーには感謝しかない」と(枝村進流通委員長)。

3750台を集めて26周年記念AA USS東北 セリ参加社の増加で実績が伸長

ユー・エス・エス(USS、瀬田大社長兼COO)の東北会場は3月11日、「26周年記念&スズキジョイントAA」を盛大に開催。出品3750台を集め、成約率79.3%、単価61万5000円の好実績を収めた。



セリ前に挨拶する堂蘭会場長

セリ前に挨拶に立った堂蘭雅隆会場長は「600社を超える会員から、周年記念に相応しい出品をいただき感謝している。今後も売買しやすい会場づくりを心掛け、商売の役に立つよう社員一同、精進していく」と語った。

東北会場の出品3700台超えは、10周年以来のこと。とくに今回は、スズキ3コーナー(厳選、ファースト、セカンド)で、前年を大きく上回る373台を集めた。

また、当日の出品店件数も、ここ10年で最多を記録。「現在は1開催あたりの出品店数が約1割増。1社あたりの台数は昨年と変

わらないため、参加会員が増えて出品台数が伸長している」(堂蘭会場長)。あわせて落札店と来場者数も着実な増加をみせ、成約率は常時70%超えに。

USS東北の1開催平均の出品台数は、昨年4月から今年3月2週目までで1700台。前年同期の1462台から大幅に増加した。「より多くの会員に参加いただいたことで、年間出品台数では8万台超えを記録。新年度もこの勢いのまま、今期以上の出品台数をめざす」と(同)。

オークション参加会員様募集!

AUCTION MEMBERS WANTED!! 事故現状車専門AA

好評につき
追加募集
決定!!

Additional Applications Now Open!
(上限に達し次第終了)

すべて無料!

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

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

出品2万2287台の新記録

USS東京が3月26日開催で

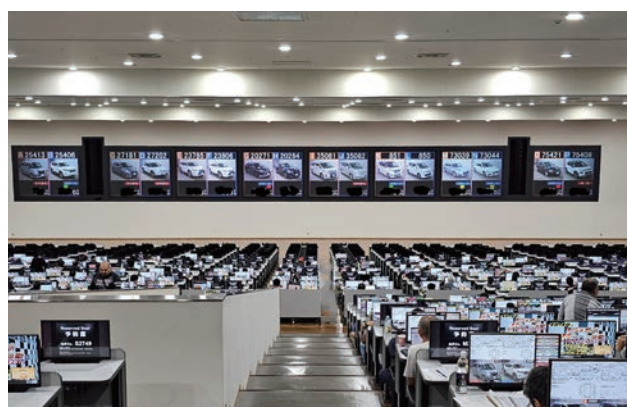
ユー・エス・エス(USS、瀬田大社長兼COO)の東京会場は、3月26日開催の第1559回AAで、出品2万2287台の新記録を樹立した。

USS東京のこれまでの最多出品台数は、2008年3月27日開催の2万2072台。今回は18年ぶりの記録更新となると同時に、通算2回目の2万2000台超えを果たした。

また同時に、当日の成約台数は1万4842台で、前週の3月19日開催に引き続き、2週連続で過去最高を更新。年間最大の春の中古車需要期のなか、売り買いともに、一段と活況なオークションを展開した。

今年のUSS東京は、2月26日、3月12日、19日、26日と、3月まで昨年よりも2回多い計4回の出品2万台オーバーのオークションを実施。

また、2025年度(2025年4月から26年3月まで)の総出品台数は



記録ラッシュのUSS東京

関西会場7周年オークション 会員らを招き記念パーティーも

アライオークションバントラ

荒井商事(荒井亮三社長)が主催するアライオークションは3月7日、「関西会場7周年バントラオークション」を開催した。

当日は、関西会場から253台を出品し、グループ全体では4566台を集荷。成約率73.4%と盛況だった。

昨年の同会場の平均出品(乗用車除く)は、バントラが前年比23.6%増の197台、総合機械は31.8%増の54台と大幅増を記録。

バントラでは、グループ会場の中でもディーラー出品やレンタ・リースアップが多く、国内流通向け車両が揃い、中型・大型車の割合が高い。また、昨今の事故現状車の需要増加を受

け、これを関西会場の新たな強みとして注力している。

一方、総合機械では、フォークリフトの出品が着実に増加し、西日本最大規模へと成長。地域の相場を形成する会場となっている。

今後については「空白エリアへの対応として、関西会場を軸としたヤード展開も視野に入れていきたい。2028年度中にハード面を整備し、出品3000台体制の構築をめざしていく(尾籠厚取締役オークションカンパニー長)。

なお、オークション前日には、大阪市内のホテルで、「7周年記念パーティー」を開催した。席上、尾籠氏は「関西会場は厳しいスタートで苦戦もした



関西会場のセレモニーは小山にも中継

が、会員の継続した取引と支援により、ここまで力を付けることができた。関西会場でパーティーを開催するのは初となるが、皆様に直接感謝の言葉を伝えたく、この席を設けた。今後この地で事業を継続し、皆様のビジネスに役に立てるよう邁進していくと力強く挨拶した。

87万台を超えて、こちらも過去最高となった。

アイコーポレーションコーナーが全車完売 IMA神戸で初の試み、今後は定例化も検討

いすゞユーマックス(羽田斎社長)のIMA神戸は3月13日、「アイコーポレーションコーナー」を実施した。

同コーナーは、トラックマウント式高所作業車で国内トップシェアを誇る大手架装メーカー・アイコーポレーションからの出品車を揃えたもの。

当日は、電設系高所作業車のSH/SN15Bや、穴掘建駐車のD50/70Aなど、程度の良い個体は日本に数台しかないと言われる希少車を18台出品。

これらはメーカー自らが出品前に上物・下物双方の検査を実施し、架装物の動作状況や装備などを細かく確認。その内容をコンディションチェックシート

として添付するなど、買いやすさを後押ししたこともあって全車完売となった。

アイコーポレーションコーナーは、昨年11月にIMA東京で初めて設置し、9割以上が成約した大好評の企画。近畿地区でも仕入れを望む会員が多く、今回、それに応える形で特設した。

今後については「定例化やIMA九州での実施も検討」(渡彰弘部長)としており、本格的な展開を視野に入れている。

なお、当日は「日立建機日本・建機映像」コーナーも実施。日立建機の主力商材である油圧ショベルを中心に20台が出品され、19台が成約となるなど活発な応札が入った。

ノボリや背景を自動でマスキング ASワンプラに新たなAI機能を実装 オートサーバー

オートサーバー(高田典明社長)は、在庫共有サービス「ASワンプラ」の出品ツールに3つ目のAI機能を実装。車両背景に写り込む看板やノボリを自動でマスキングできるようにした。

これまで、ASワンプラへの出品の際に、不正防止や情報保護などの観点から「車両の背景をマスキングしたい」という声が会員から数多く寄せられていたという。「多くの画像に煩雑な加工が必要で、手動での作業は現実的ではなかった。このため、第3フェーズとなるAI機能を新たに開発した(オートサーバー)。

同社では、AIを活用した並べ替え機能やナンバープレートのマスキングなど、画像認識・加工に関するAIの研究開発を重ね、利便性向上に取り組んでいる。

なお、今回の新機能はアルファ

版のテスト運用となり、今後フィールドテストを重ね、ベータ版テスト、および将来的な本番稼働をめざす方針だ。

中古車リースを開始

一方、同社はオリックス自動車(内藤進社長)と提携し、ASNET会員向けに中古車リースのサービスを開始した。

これは、メンテナンスの行き届いた良質なリースアップ車を中心に、軽バンからセダンまで豊富なラインナップを取り揃えた「社用車向けの中古車リース」を提供するもの。

リース車は社用車としてだけでなく、レンタカー登録も可能で収益につながるほか、自動車税納付などの管理業務をリース会社に一任できるため、経理・事務の負担を大幅に削減できる。

4月月間イベント

毎開催 キッチンカー 出店!!

出品+落札1台以上で『引換券』プレゼント!

皆様のご参加、ご来場を心よりお待ちしております。

7日 & 14日

新年度スタート part①・②AA

《2開催連続企画》

全コーナー対象【ご来場取引賞】

成約+落札3台以上~『選べる賞品』プレゼント!

21日

JU関連協スプリングリレー& JU埼玉スタートジャンボ記念AA

28日

レギュラーAA

4月21日(火) 9:45-セレモニースタート

JU関連協スプリングリレー& JU埼玉スタートジャンボ記念AA

全車出品料1,000円!! (成約時通常料金)

成約or落札でプレゼント!
\10本の当たり入り/
イースターエッグ (JU埼玉オリジナル卵)

モーニング抽選会 5本
『CHEESEGARDEN チーズバウム』

全コーナー対象【ご来場取引賞】
成約+落札3台以上~6台以上~
台数に応じて『選べる賞品』プレゼント!

人気!

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

MIRIVE 大阪

2026年4月の開催スケジュール

MIRIVE



●毎開催1社1台 流札時出品料1,000円 ※10MAXコーナーは対象外

4/2 通常AA	●出品賞
4/9 春の軽四まつりAA ■特設「軽四コーナー&軽四ディーラーコーナー」	●出品賞 ★軽自動車は全車 出品料:0円 成約料:16,000円/流札料:12,000円/ 不在流札料:13,000円 ※10MAXコーナーは対象外
4/16 通常AA	●出品賞
4/23 春のお客様大感謝祭記念AA &MAA関西三菱ジョイント	◆全コーナー流札時出品料無料 ●出品:流札 1台/3台/5台/10台賞
4/30 通常AA	●出品賞

※各開催の企画につきましては、一般会員様限定となります ※大型車は通常手数料となります

MIRIVE WEBサイトから
Mライブで埼玉・大阪・愛知の車を買えます。

水曜日は 埼玉の日

木曜日は 大阪の日

金曜日は 愛知の日

新規入会好評受付中!
申込みはWEB からかんたん手続き!

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

外国人整備人材と共存共栄する時代 88

- 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

「せっかく採用したのに、なぜ辞めてしまうのか?」
外国人整備士の採用に聞かれる相談だ。今回、現場のリアルな退職理由をお伝えしたい。

給与と成長のミスマッチ

「外国人だから続かないのではないのか?」多くの現場で、こうした声を耳にする。しかし、私はそうは考えていない。実際に現場を見ていると、辞める理由は国籍ではなく、極めてシンプルだ。その理由の多くは環境にある。

直近でも、支援していたある外国人整備士が退職した。彼は日本で経験を積み、3級整備士を取得し、技術力も着実に向上していた。そしてある日、突然こう伝えてきた。

「新しい環境で、もっとスキルを上げてプロとして成長したいです」
一見すると前向きな理由だが、背景には明確な事実がある。「市場価値が上がった結果、他社の条件の方が良くなった」ということだ。

これは日本人でも同じだが、外国人の場合はより顕著だ。つまり、技術は上がっているのに給与は据え置き、評価基準が不明確、昇給やキャリアパスの道筋が見えない。この状態では、転職という選択は外国人にとって極めて合理的だ。

評価が見えない不安

多くの現場で共通しているのが、評価の曖昧さだ。「いつ昇給するのか?」「何をすれば評価されるのか?」。これが分からない。

ある整備工場で働く外国人整備士から、こんな相談を受けたことがある。「将来このままここで働き続けて良いのか悩んでいます」。

放置される日本の文化

「今後、どのタイミングでどなたか決定的な退職理由ではないか」ということだ。問題の本質は別にある。それは「自分がどう評価されているか、これからどうなっていくのかが見えない」という不安だ。

実際に彼と話をしているなかで感じたのは「不満」というよりも「不安」が大きいということだった。これが見えない状態では、どんなに真面目な人材でも迷いが生まれる。

日常の現場では、こんなやり取りが起きている。「これ、やっておいて!」「見れば分かるでしょ!」。これらは当たり前だが、外国人にとっては非常にハードルが高い。

「これ、やっておいて!」とは、何を、いつまでに、どの手順でやるのか聞きたいが、聞きづらい。「見れば分かるでしょ!」と言われれば、過去の経験や共通認識がないため、見ても分からない。どのレベルが合

人間関係と孤独

技術や給与以上に大きいのが人間関係だ。昼休みに一人でスマホを見ている姿は、どの現場でもよく見かける。仕事はできるが、居場所がない。これは想像以上にストレスとなる。

「報告・連絡・相談」は重要だ。しかし、その前に「雑相(ザツソウ)」を採り入れてみるのも良いかもしれない。

雑談と相談を組み合わせたコミュニケーションは、柔軟でリラックスした雰囲気の中で行なえる。共通点を探しながら相手の文化に興味を持つことで、距離は自然と縮まる。

現場で無意識に生まれる空気がある。「外国人だから仕方ない」「日本人とは違うから」。この言葉が直接言われることは少ないが、雰囲気として伝わる。

外国人だからという空気

ここまで見ていたかと思える通り、本質は構造の問題である。外国人整備士が辞める理由は特別なものではない。評価、給与、教育、人間関係。すべて日本人でも同じだ。違うのは、それがより顕在化しやすいという点だけである。



TAA



TAA

×

LEXUS



TAAだからできる高品質・高成約率

レクサスコーナー 全会場実施中

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

北海道会場 0123-28-8700	東北会場 024-963-0388	新潟県小会場 022-706-2670	関東会場 043-246-5211
茨城県小会場 0480-77-7391	北関東ヤード 027-257-0813	横浜会場 045-628-6000	中部会場 059-366-2810
群馬県小会場 0538-77-2060	群馬県小会場 076-205-0370	近畿会場 072-926-3486	滋賀ヤード 077-507-1159
兵庫会場 0799-44-3201	広島会場 082-437-2800	四国会場 0875-56-2400	静岡小会場 089-904-3297
九州会場 0942-41-2266	南九州会場 0995-64-1511		

エクステリアは、bZ 4Xの基本デザインを踏襲しつつ、リアセクションを中心に機能性を強調。ルーフレインやリアゲートはより立ち上がり、強いステーションワゴン的なシルエットを形

最大の特徴は、従来のbZ 4Xから、リアセクションの設計を変更したことによるラゲッジスペースの拡大。従来のbZ 4Xは、クーペ風シルエットを優先したことで荷室の使い勝手に制約があると指摘されていたが、今回のbZ 4Xツーリングでは、ルーフレ線を延長しスクエアな形状に。これによって、荷室容量はbZ 4X比で約1.4倍に増大し、荷室長もリヤシート使用時でも最大1092mmを確保した。長尺物の積載性も向上しており、アウトドアや長距離移動を想定したパッケージングへの転換は、BEVに実用性を求める層への訴求力を高める要素といえそうだ。

2月25日、トヨタはbZ 4Xをベースとした派生モデル「bZ 4Xツーリング」を発売した。

トヨタ「bZ 4Xツーリング」世界初公開
実用性を高めた「積めるEV」は
市場の不満を解消できるか

レポート 自動車ジャーナリスト 吉川賢一

成している。一方でフロント周りはbZ 4Xを踏襲し、電動車としての先進性とブランドイメージの維持を図っている。パワートレインは、前後にeAxleを搭載した電動システムを採用し、FFモデルと4WDモデルを設定。FFモデルはクラストップレベルの航続距離734km、4WDモデルは690kmを実現する。さらにバッテリーリコンディショニング機能を搭載し、急速充電は最短で約28分で約80%まで回復可能。4WDモデルはシステム最高出力280kW、0-100km/h加速は4.5秒とされており、ドライバモードにはX-MOD

既存の「bZ 4X」で指摘されてきた積載性や使い勝手に手を加え、SUVに求められる「道具としての性能」を改めて強化したbZ 4Xツーリング。デザイン重視から実用性重視へと軸足を移したこの本モデルが、電動車市場においてどのような評価を受けるのか、今後の販売動向に注目したい。

Eを標準装備。悪路走破性にも配慮した仕様となっている。車両価格はFFモデルが税込み575万円、4WDモデルは640万円だ。



bZ 4Xツーリング

グレード	駆動	価格(税込)
Z	FWD	¥5,750,000
	4WD	¥6,400,000

トトレ 新車情報

国産車(2月5日~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
三菱	ミニキャブトラック	7代目(DS16系)	MC	2月5日
マツダ	スクラムトラック	4代目(DG16系)	MC	2月12日
三菱	三菱オカリューギ、ハイブリッド	1代目(160系)	特別	2月20日
トヨタ	bZ4Xツーリング	1代目(10系)	NR	2月25日
ホンダ	CR-Vハイブリッド	2代目(R5系)	FC	2月27日
トヨタ	ヤリスクロスハイブリッド	1代目(J10系)	SC+特別	3月2日
トヨタ	ヤリスクロス	1代目(B10系)	SC+特別	3月2日
トヨタ	ヤリスハイブリッド	1代目(H10系)	SC+特別	3月2日
トヨタ	ヤリス	1代目(210/A10系)	SC+特別	3月2日
スズキ	eエブリイ	1代目(S700系)	NR	3月9日
トヨタ	RAV4_PHEV	2代目(60系)	FC	3月9日
日産	ルークスハイウェイスター	3代目(BB系)	追加+特別	4月2日

輸入車(2月10日~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
BYD	BYDドルフィン	1代目(EM系)	SC	2月10日
プジョー	プジョーE-3008	1代目(P6系)	NR	2月12日
プジョー	プジョー5008	3代目(P7系)	FC	2月19日
ボルボ	ボルボV60クロスカントリー	2代目(ZB系)	特別	2月20日
ボルボ	ボルボXC90	2代目(LB/LD系)	特別	2月20日
BMW	BMW_X3	4代目(G45系)	特別	2月20日
BMW	BMW_X1	3代目(U11系)	特別	2月20日
クライスラー	ジープコマNDER	2代目(H6系)	特別	2月21日
クライスラー	ジープコンパス	2代目(M6系)	特別	2月21日
アルファ Romeo	アルファ Romeo ジュニア	1代目(FH1系)	特別	2月26日
BMWミニ	BMWミニ5HB	4代目(F65系)	特別	2月26日
BMWミニ	BMWミニ3HB	4代目(F66/J01系)	特別	2月26日
マイバッハ	メルセデスマイバッハSクラス	2代目(W223系)	特別	3月3日
クライスラー	ジープアベンジャー	1代目(FH系)	追加+特別	3月5日
AMG	AMG_GLAクラス	2代目(H247系)	特別	3月5日
AMG	AMG_Gクラス5D	2代目(W463/465系)	特別	3月6日

頼りになる輸出前検査のお手伝い!

関東・中部・関西・九州どこでもお任せ下さい。



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

日本のユースドカーを、全世界へ

ECLI-ジェンシ-株式会社

東京本社 〒103-0027 東京都中央区日本橋2-15-3 平和不動産日本橋ビル4F
【支店】 大阪、名古屋、福岡 【営業所】 川崎、木更津、横浜、名古屋、泉北、神戸、博多、新門司
https://www.ecl-agency.com/ 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	⑫ 2,847	+0.5	72.3	+4.6	895	+83
JU札幌	4	789	-4.9	70.6	-4.6	520	+163
TAA北海道	4	510	-0.2	88.3	+3.5	726	+139
NAA北海道	1	262	-19.4	75.2	+1.7	416	+54
札幌AA	3	262	± 0.0	71.1	-1.4	519	+91
ホンダ北海道	4	177	-4.8	94.8	-0.2	798	+232
JU函館	4	119	-30.4	58.5	+3.2	627	+110
JU帯広	4	97	+3.2	48.3	+1.2	439	+83
JU北見	4	44	+2.3	80.7	+24.6	564	+167
JU旭川	4	41	+17.1	73.5	+12.1	421	-68
JU釧路	4	29	+38.1	59.6	+1.8	751	+45
JU室蘭	4	10	± 0.0	78.0	+21.3	610	+342

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	1,534	+6.8	79.0	+3.1	664	+59
JU宮城	4	1,287	-8.1	78.4	+3.7	391	+24
TAA東北	4	1,127	-5.1	88.7	+0.9	637	+66
JU福島	4	1,010	-14.1	58.2	+5.2	432	+40
CAA東北	4	632	-3.4	79.3	+1.4	458	+68
アライ4輪仙台	4	337	-16.8	90.8	-2.5	224	+36
ホンダ仙台	4	328	+33.3	99.0	+0.9	432	+32
JU山形	2	234	+36.0	66.2	-1.4	296	+50
JU秋田	4	154	-17.6	84.8	+2.4	179	+45
JU青森	2	72	-40.5	69.4	-19.0	224	-4

関東甲信越	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS東京	4	① 18,849	+1.1	71.4	+3.9	1,832	+169
USS横浜	4	⑤ 5,288	-8.6	67.3	+2.6	1,341	+164
TAA横浜	4	⑪ 2,877	-1.4	90.5	+1.3	1,205	+143
MIRIVE埼玉	4	⑬ 2,844	-1.1	66.0	-6.1	808	+255
CAA東京	4	⑭ 2,703	-12.3	78.7	+1.9	699	+23
TAA関東	4	⑯ 2,294	+2.2	87.7	+2.2	1,059	+119
JU埼玉	4	1,778	-12.7	62.9	+1.1	634	+89
アライ4輪ベイサイド	4	1,729	+10.3	86.8	+1.0	574	+49
JAA	4	1,611	-5.0	43.2	+2.2	1,313	+223
USS群馬	4	1,567	+18.0	68.0	-0.1	666	+49
JU東京	4	1,344	-8.5	54.7	-6.0	539	+91
ホンダ東京	4	1,339	+6.5	95.9	+0.7	636	+53
USS埼玉	4	1,200	+1.1	71.1	+1.5	535	+54
JU千葉	4	1,120	-8.7	66.9	-3.8	661	+76
USS新潟	4	1,011	+21.2	61.7	+4.7	585	+41
JU群馬	4	929	-4.7	57.4	-1.6	441	+28
JU新潟	4	868	+2.2	73.2	+3.2	316	+43
JU栃木	4	683	-14.0	37.3	-3.9	399	+148
ヒーロー	4	676	+4.0	56.7	-8.4	506	+68
アライ4輪小山	4	662	-6.2	88.2	+5.7	510	+37
JU神奈川	4	630	-7.1	68.3	-2.6	443	+51
NAA東京	4	560	-15.3	87.8	+5.6	753	+88
JU茨城	4	519	-6.5	60.6	-2.9	455	+51
いすゞ東京	4	422	-5.4	66.4	+4.3	2,352	+478
JU長野	4	347	-18.5	35.0	+0.7	325	+47
ジップ東京	4	318	-30.1	49.7	+2.3	2,619	+242
JU山梨	4	51	+6.3	66.3	+18.4	223	-71

中部	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS名古屋	4	② 11,757	+2.1	66.2	+5.3	1,986	+115
JU岐阜羽島AA	4	⑥ 4,922	-5.7	50.5	± 0.0	708	+61
CAA中部	4	⑦ 4,709	-1.2	78.5	+2.3	1,031	+35
JU愛知	4	⑩ 3,738	+2.3	80.8	+0.5	556	+80
TAA中部	4	⑫ 2,362	-1.7	89.0	+1.7	826	+170
USS静岡	4	⑰ 2,177	+7.9	69.2	+0.1	516	+76
USS-R名古屋	4	1,675	-8.9	91.0	+6.9	141	+13
CAA岐阜	4	1,010	+5.6	69.4	+2.9	781	-64
MIRIVE愛知	4	1,003	-26.1	51.3	-9.0	521	+202
JU三重	4	892	-10.1	51.9	+0.3	469	+10
ホンダ名古屋	4	810	+14.7	91.9	-0.4	702	+160
JU静岡	4	703	-16.0	66.3	+0.8	319	+107
NAA名古屋	4	450	-26.4	90.1	+1.1	618	+50
SAA浜松	4	435	-2.5	59.1	-1.8	865	+208
USS北陸	4	381	+29.6	84.0	+4.1	327	+20
JU富山	4	365	+1.7	55.1	+2.5	355	+38
JU石川	4	302	-1.3	61.7	-2.4	434	+25
JU福井	1	238	+49.7	54.6	+8.1	204	-7

※出品平均台数の前の数字①~⑳は全国順位 ※USS四国の実績はHAA神戸を含む
 ※アライパントラとアライ総合機械はグループ各会場の実績の合計値

1開催平均の出品ベスト10 (台)	
①	USS東京 18,849
②	USS名古屋 11,757
③	HAA神戸 8,257
④	USS九州 6,351
⑤	USS横浜 5,288
⑥	JU岐阜羽島AA 4,922
⑦	CAA中部 4,709
⑧	USS大阪 4,549
⑨	アライパントラ 4,281
⑩	JU愛知 3,738



	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	171	431,910	300,424	69.6	358,472,258	1,193
メーカー	-3開催	+0.3%	+4.0%	+2.5ポイント	+16.8%	+130千円
JU系	105	104,175	89,945	86.3	81,253,487	903
合計	-2開催	-3.0%	-1.3%	+1.4ポイント	+14.3%	+123千円
±0開催	145	108,668	67,764	62.4	33,484,225	494
±0開催	+5開催	-5.5%	-4.5%	+0.7ポイント	+9.3%	+62千円
±0開催	421	644,753	458,133	71.1	473,209,970	1,033
±0開催	±0開催	-1.3%	+1.6%	+2.1ポイント	+15.8%	+127千円

※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 8,257	+12.9	69.5	+4.7	1,425	+113
USS大阪	4	⑧ 4,549	-3.7	59.9	+0.9	1,130	+61
TAA近畿	4	⑱ 2,403	-7.8	78.1	+0.4	1,078	+66
USS神戸	4	⑲ 2,077	+6.7	69.8	+2.4	1,023	+250
ベイオーク	4	1,459	-10.7	62.7	-0.4	838	+15
TAA兵庫	4	1,218	-2.5	76.6	-1.5	1,038	+196
ホンダ関西	4	1,029	+8.2	96.3	+0.2	676	+60
IAA大阪	4	955	+10.1	82.0	+1.0	293	+9
いすゞ神戸	4	788	-9.4	70.1	+1.7	2,309	+442
MIRIVE大阪	4	777	-44.5	67.1	-9.4	591	+261
NAA大阪	4	444	-9.9	92.0	+4.7	863	+146
KCAA京都	4	368	-8.2	57.4	-3.5	485	+40
ジップ大阪	4	365	-14.7	61.6	+2.9	2,207	+214
JU奈良	4	280	-1.4	67.7	+0.7	445	+43
日産大阪	4	233	-19.1	86.1	-1.8	337	+28

中四国	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
LAA岡山	4	⑱ 2,284	-1.3	65.8	+1.6	573	+55
USS岡山	4	1,705	+4.6	82.0	+1.4	614	+18
TAA広島	4	1,333	-2.0	87.8	+2.8	882	+116
LAA四国	4	1,311	+1.8	53.7	-0.5	397	+14
TAA四国	4	1,068	-0.1	91.5	-0.1	533	+83
KCAA山口	4	780	+10.6	62.8	-1.8	478	+1
JU広島	4	674	-6.5	56.2	+7.0	422	+62
JU島根	2	238	-3.3	83.4	+4.3	260	+38
JU山口	4	182	+1.7	32.6	-3.7	652	+32
JU鳥取	1	100	-	92.0	-	208	-

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	④ 6,351	+17.5	76.0	+1.5	1,121	+33
TAA九州	4	2,062	-4.9	83.0	+0.5	821	+83
KCAA福岡	4	1,584	-10.4	50.0	-6.6	568	+216
JU福岡	4	1,401	-5.0	54.9	+2.4	315	+64
KCAA南九州	4	1,297	-3.9	47.0	+4.8	441	+46
USS福岡	4	841	-8.4	57.6	+1.6	1,432	+468
TAA南九州	4	554	+0.4	83.2	-2.8	559	+78
JU大分	2	551	-0.7	85.6	-0.7	158	+27
JU長崎	1	543	-6.1	64.8	+2.9	168	-42
ホンダ九州	4	488	-7.2	97.8	+0.1	435	+91
JU沖縄	4	433	-0.7	73.1	+6.6	236	+45
NAA福岡	4	386	-18.9	86.1	+7.7	463	+95
JU鹿児島	4	351	-5.9	53.2	-4.9	279	+63
JU熊本	3	303	-2.3	67.5	-1.5	208	+14
いすゞ九州	4	283	-3.1	79.4	+5.3	1,240	+258
JU宮崎	3	113	-8.1	78.4	+2.0	234	+26

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	557	-25.6	45.2	-3.6	1,395	+380
アライパントラ	4	⑨ 4,281	± 0.0	76.3	+3.8	1,174	+153
アライ総合機械	4	1,468	+4.7	72.8	+2.3	836	+39

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

4月1日 第1660回 オークション
8日 第1661回 桜まつり記念
15日 第1662回 オークション
22日 第1663回 オークション
29日 第1664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

4月2日 第1276回 オークション
9日 第1277回 桜まつり記念
16日 第1278回 オークション
23日 第1279回 オークション
30日 第1280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

4月3日 第1821回 オークション
10日 第1822回 桜まつり記念
17日 第1823回 オークション
24日 第1824回 オークション

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

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

【Vol.155】
中古車輸出
 が知りたい

【緊急レポート】

中東情勢の緊迫化による輸出への影響
成長トレンドは不変も短期的混乱は避けられず

近年、日本の中古車輸出は飛躍的な成長を続け、今年は通年で200万台超えも視野に入る勢いを見せていた。しかし、2月28日に米国とイスラエルがイランへの攻撃を開始したことで、中東情勢は一気に緊迫化。ホルムズ海峡を越えたペルシャ湾内には、日本の中古車輸出最大の仕向地であるアラブ首長国連邦(UAE・ドバイ)が位置しており、影響は避けられない。今回は緊急レポートとして、現在の状況と今後予想される影響についてお届けする。

レポート

NPO法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

仕切り直しかA/Aで処分
輸出事業者は苦渋の選択

まず、現状について報告する。本来であれば、UAE向けに船積みされた中古車は、ドバイのジュベール・アリ港に陸揚げされ、ドバイオートゾーン(中古車貿易のための経済特区)に搬入される。

ところが、2月28日以降、ホルムズ海峡が事実上封鎖。そのため、手前のオマール湾の沖合で1週間程度、滞船していたが、状況は打開できないとの判断からか、スリランカのハンバンタ港へ向かったり、日本へ引き返す動きが出ている。

これは車に限らず、海上貨物は同じような動きをしている。前述のハンバンタ港では、3月中旬時点で港湾内が溢れかえってしまった。受入の制限が始まったようだ。

有事の際に、目的地以外で荷を下ろしてしまうことは許される行為だが、その後の対応については船会社は関与せず、あくまでもシッパ自身に対応しなければならぬ。未知の港に降ろされるくらいなら、いつそのこと日本にシッパバックしてもらった方が対応はしやすいようだ。

ちなみに現在は、海洋上や各港で待機している車両を含め、



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!



いずれも大きな損失を伴うため、事業者は極めて難しい判断を迫られている。

今後の影響と見通し

さて、今後の影響と見通しだ。今回の紛争以前から、日本の主要港湾は中古車輸出の好調を背景に、高い稼働率が続いていた。そこへ、シッパバックされた車両が大量に戻ることで、港湾ヤードが一気に満杯となり、搬入制限が発生する可能性がある。結果として、UAE向きに関係なく、オークションで落札した輸出車両が行き場を失う『輸出車難民』が発

生ずる懸念が強まっている。

開戦前の状態に回復するまでには、少なくとも2〜3カ月を要する見通しだ。ただし、

が機能不全に陥ったことがあったが、当時と比較すれば影響は限定的だと考えられる。このように、過去にも紛争・天災・パンデミックにより、輸出が一時停止して相場が暴落した例はあるが、日本の中古車に対する世界的な需要が減退したことは一度もない。むしろ停止期間が長いほど、再開後の需要は大きく跳ね返る傾向がある。従って、今回の紛争により、短期的な影響は避けられないが、長期的な成長トレンドが大きく変わることはないと言えるだろう。



軍事衝突が拡大する中東地域

ARAI AUCTION MACHINERY&MOTORCYCLE 建設機械/農業機械/フォークリフト/バイク

9TH ANNIVERSARY

アライオークション総合機械 開場9周年 4.14 TUE

10:50 オープニングセレモニー
 11:00 セリスタート
 フォークリフト駐車場 OPEN 記念

総合機械小山会場 仙台会場 ベイサイド会場 名古屋会場 関西会場 福岡会場 苫小牧ヤード

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

MIRIVE 愛知会場



MIRIVE AICHI

4月の開催スケジュール

4月 3日(金)	春の初出品まつり AA ご出品2台以上で 流れ2,000円 ・お取引賞
4月10日(金)	春の初出品まつり AA ご出品2台以上で 流れ2,000円 ・お取引賞
4月17日(金)	春の初出品まつり AA ご出品2台以上で 流れ2,000円 ・お取引賞
4月24日(金)	春の初出品まつり AA ご出品2台以上で 流れ2,000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



しごとの心得

先輩社員のみなさんへ

責任感を持って! というだけでは若者は育たない

「言われたから、やっただけです」
「〇〇さんがこれで良いと言っていました」
「〇〇さん、頼んだ仕事をいかにも他人事のように報告に来る若者たちに、イラっとしていませんか。責任感を持って! というだけでは解決しない。どう接したら良いだろう。」

責任感を持つとは、与えられた仕事などを「自分事」としてとらえ、積極的に取り組む姿勢を持つことを意味する。しかし、最近の若者は、責任を回避した言動をとる。まずは、若者が責任感を持たない一般的な背景について知っておこう。

●失敗したら人生終わり

若者はそれまでの人生において、受験に失敗しないように、就職に失敗しないように、と、親や周囲から失敗しないように育てられてきた。つまり一度の失敗が許されない環境だったといえる。そのため、失敗したら人生終わり、といった感覚をなんとなく持っている。

失敗したら人生終わる。失敗をしたら終わるので、「自分」が失敗したくないために「誰か」に責任を転嫁したがる。

●失敗したらダメ人間

失敗すると自分がダメな人間だと思ってしまう。あるいは周囲にダメな人間だと思われるのではないかと、考えて失敗を恐れる若者は少なくない。

失敗とは、目的や計画が思った通りに行かなかった結果のことだ。しかし、若者は仕事上の失敗と自身の価値を切り離して考えることができず、失敗すると人間失格だ、くらいに受け止めてしまう。そのため、失敗したくないので、責任を回避する言動に出る。



つまり失敗を恐れている心理なのだが、そういう若者に責任感を持って仕事をしてもらうためにはどうしたら良いか。

●失敗を恐れなくてよい環境を作る

大事なものは失敗を恐れて「何もしないから失敗もしない」ではなく、チャレンジをすること、失敗をしてもそれをリカバリーすることだ。失敗に対して、周りがしっかりとフォローする体制を構築することで、失敗を恐れず、責任感を持って仕事ができる環境がつけられる。

例えば、

失敗が発覚したら、若手が責任を取る姿を先輩・上司から学び、責任を取る勇氣を持てる若手を育てることになるからだ。

●小さな責任から経験を積ませる

小さな責任から与えて、自分で締め切り目を決めさせる、やり方を自分で考えさせるなどし、自分で決めたことを成し遂げる成功体験を積み重ねる。

自分で決める、という行動は、

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!



を自分で決めて行動させる。

●失敗しても次のチャンス

一度の失敗で「できない人間」というレッテルを貼ることはしない。失敗したとしても、失敗の原因を明確にして再発防止を行ない、また次のチャンスを与え、やり直せるという気持ちを持たせる。

責任感を身に付けさせるには地道な努力が必要だが、身に着けば一人ひとりが主体的に行動するようになるので、社内にもたらす効果は大きい。諦めずに取り組んでいただきたい。

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字南97-3 東インター高層ビル1F-D号室 TEL : 022-349-8340 (代)	福岡支店 福岡市東区香椎照葉3-2-1 シーマークビル2F-B TEL : 092-674-1031 (代)
北関東営業所 群馬県伊勢崎市三和町1495-1 TEL : 0270-27-5005 (代)	宮崎営業所 宮崎市広島2-5-16 興亜宮崎ビル2F TEL : 0985-35-2948 (代)
名古屋支店 名古屋市中村区太閤1-20-13 秀幸ビル3F TEL : 052-451-1031 (代)	沖縄支店 那覇市銘苅3-22-33 R8ビル302号 TEL : 098-869-1031 (代)

Apple FC <https://www.applet.net.co.jp/>

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

アットネット販売
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

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

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3月→2026年3月 2.4% ▲

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!

トヨタ アルファード AGH40W【1年落ち】

2025年3月→2026年3月 10.0% ▼

中古車指数 相場動向

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、今年年初に向けての仕込みが始まっていたようだ。2月以降は下降傾向となり、3月もなお下降している。



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2025年3月9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】

2025年3月→2026年3月 14.3% ▲

中古車指数 相場動向

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

ホンダ ヴェゼル RV3【3年落ち】

2025年3月→2026年3月 13.9% ▲

中古車指数 相場動向

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

トヨタ ライズHV A20A【0年落ち】

2025年3月→2026年3月 9.6% ▲

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HV RV5【0年落ち】

2025年3月→2026年3月 3.3% ▼

中古車指数 相場動向

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

トヨタ ランドクルーザープラド TRJ150W【5年落ち】

2025年3月→2026年3月 2.2% ▲

中古車指数 相場動向

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

トヨタ エスクァイアHV ZWR80G【5年落ち】

2025年3月→2026年3月 11.9% ▲

中古車指数 相場動向

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

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3月14日までの一週間平均のグラフである。

日本最大級の中古車流通ネットワークサービス

中古車の仕入・売却・小売販売のことなら

AS NET

エーエス・ネット®

新規会員募集中



掲載台数年間1,200万台
80,000会員様が利用中

入会金 月会費 **無料**

AS NET サービス紹介

動画で分かりやすい!

仕入れ

17万台以上出品中
全国147会場と提携!

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

詳しくはコチラ!



売却

ASNETが下取り車・在庫車の売却ルートに!

- 共有在庫へ業販価格で出品(ワンプライス)
- オークションの会員でなくてもオークションに出品できる!

詳しくはコチラ!



小売サポート

お客様との小売商談ツール!

- 店頭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!



AS 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

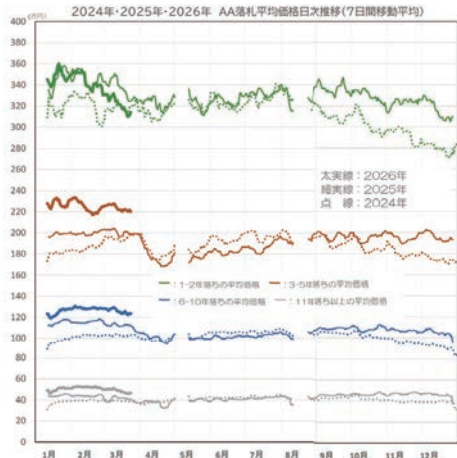
入会金・月会費 無料 会員募集中 詳しくはコチラ▶
<https://www.autoserver.co.jp>



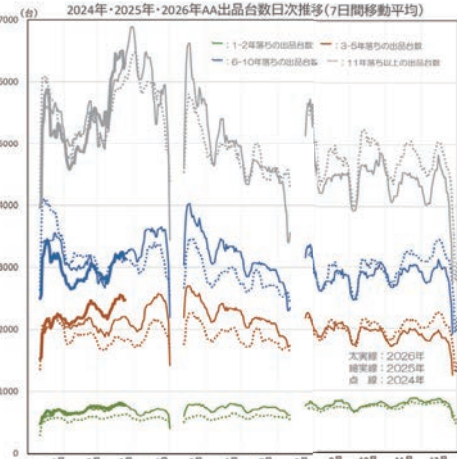


落札価格の一部を除き堅調にも見えるが、注目すべきは出品台数の急増と、それに伴う成約率の低下だ。

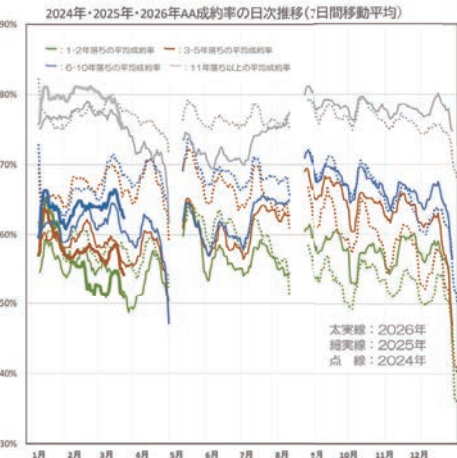
国産車 AA落札平均価格 日次推移



国産車 AA出品台数 日次推移



国産車 AA成約率 日次推移



AA満車御礼! 相場下落は仕入好機か

AA満車御礼! 相場下落も

中古車相場は、例年通り3月から4月にかけて下落傾向にある。グラフを見ると、平均落札価格は一部を除き堅調にも見えるが、注目すべきは出品台数の急増と、それに伴う成約率の低下だ。

最近のAAの「満車御礼」には、驚いた方も多いただろう。出品台数が増えれば成約率は下がる。しかし、平均価格は下がっていない。この部分について、グラフをもとに考察していく。

相場は、平均価格グラフ単体では語れない、ということも思い出して欲しい。年落ち別で分ける云々は、掲載しているグラフにも反映している。今回は、現在の中古車相場の平均価格が堅調に見えるのに、相場が弱いという「平均値の罠」について勉強していく。

これは言うまでもなく、売れるものは売れて、売れないものは希望価格の下で流れる、ということだ。しつこくお伝えする形になるが、

平均成約価格だけでは、相場の実態を捉えられないことを改めて理解しておく必要がある。下落は続くか?

4面と24面で、ホルムズ海峡封鎖の影響についてお伝えしたが「相場は下落しないか?」「安く買った」という質問や意見をいただいた。これは紛

平均価格はキープも成約率は大きく下落

平均成約価格だけでは、相場の実態を捉えられないことを改めて理解しておく必要がある。

ことを忘れてはいけない。相場の弱含みはない。

【結論】

ホルムズ海峡封鎖により、相場が下落する可能性は低い。

相場は 性能が高い。 に入る可

これが答えである。

ここで、UAE向け輸出台数2位のノートeパワー(H12)の考察をお伝えする。1位のランドクルーザープラドは、パキスタンの影響が強い

ために取り上げないことにした。2つのグラフを用意したのは「中古車相場は一つの角度だけでは語れない」ということも、同時に伝えたいからだ。説明しよう。

ノートeパワーは、仕向国として、UAEとケニアに多く輸出されている。2月28日にアメリカがイランを空爆してから、ホルムズ海峡閉鎖云々の情報が3月上旬から騒がしくなっているが、その時系列でグラフを見てみる。

ケニアの輸入規制(日本から見ると輸出規制)は「新車登録後7年落ち」まで。登録年を基準としている。製造年ではない。そうした理由から、平成29年(ケニアに行かない年式)と、令和1年(ケニアに行く年式)の2つを比較してみた。

図1はケニアに行かない年式なので、3月にUAE向けが停止

ではないか。あくまでも予測だが、今後はこのケニアに行かない年式であっても、

ともいえるのではないかと。図2は、ケニアに行く年式なので、ホルムズ海峡閉鎖の情報で

輸出台数は昨年、17万台の最高記録だった

ことが、それを教えてくれている。図2は、ケニアに行く年式なので、ホルムズ海峡閉鎖の情報で

うことがわかるグラフだ。

図1 ノートeパワー (HE12)グレード:eパワー X H29年式 (ケニアに行かない)



図2 ノートeパワー (HE12)グレード:eパワー X R1年式 (ケニアに行く)



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



Advertisement for Excellence for you. Features the text 'Excellence for you' and 'for you'. Includes a red circle with '大好評!!' and the headline '売切りEX & トレタマEX'. At the bottom, it says '株式会社JU岐阜羽島オートオークション' and provides contact information: 〒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