

無料版

5月号



毎月1日発行

第157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

激動中

相場はこう動く!

《9面中古車輸出・関連記事》

UAEの現地ではいま何が? 最新状況レポート

《7面・年収1千万の営業術》

あなたは「顔」で失注していませんか?



鳥の眼 虫の眼

「鳥の眼」「虫の眼」の2つの視点

ホルムズ海峡封鎖から2カ月が過ぎた。しかし、この原稿を書いている時点でも、依然として海峡は開放されていない。

本紙では、これまで「中古車相場は小緩みはあるが、下落は継続しない」という見方を繰り返してお伝えしてきたが、一部の読者からは「相場は下落しているではないか」という声も寄せられている。

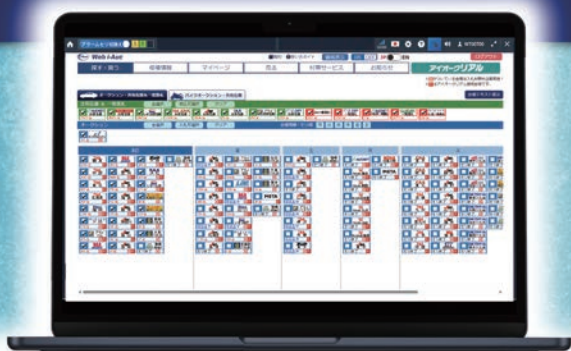
この「認識のズレ」は、相場を見る距離感「すなわち」鳥の眼(マクロ)と「虫の眼(ミクロ)」という、2つの視点の違いによって生じているものだ。

今号では、この2つの視点をどのように使い分ければ、相場の「本当の姿」が見えてくるのかを解説していく。

オークションの足元の数字だけを切り取れば下落しているように見える局面はある。しかし、ここで重要になるのが「鳥の眼と虫の眼」、すなわち、マクロとミクロという視点だ。

本紙が重視してきたのは「鳥の眼」である。中古車相場を一時的な値動きではなく、大きな流れ

《2面>>>》



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



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!

「1面の続き」

として捉える視点だ。短期的な需給の揺れは当然起こるが、それが中長期のトレンドを決定づけるわけではない。

今回のホルムズ海峡封鎖は、その典型例だろう。封鎖によってUAE向け輸出がストップし、UAEバイヤーの応札が消えた。さらに、出航できなくなったUAE向け車両がオークションに逆流し、3月の繁忙期の新車下取り流入も重なったことで、一部会場では満車御礼の状態となった。

このような供給の一时的な偏りが、局所的な価格の軟化を生んでいる。しかし、それはあくまで「虫の眼」で見た時の現象であり、相場全体の流れを変えるほどの構造変化ではない。むしろ、海峡封鎖解除後には、逆流した車両が再び海外へ流れ、需給は再びタイト化するのには必至だ。

つまり、短期の値動きだけを見れば「下落しているように見える」局面は、確かに存在する。しかし、相場の本質的な方向性「すなわち『流れ』」は依然として大きくは変わっていない。本紙が「下落は継続しない」と述べてきたのは、この「鳥の眼」で見た相場観に基づいたものだ。

◆現場では「虫の眼」も無視できない
とはいえ、日々「売っ

た・買った」で商売をしている皆様にとって、虫の眼の相場が重要であることも重々承知している。中古車買取り業の現場では、一台あたりの利益単価は10万円前後と言われている。虫の眼の相場は10万円動けば、その利益が一瞬で吹き飛ばす世界だ。

◆必要なのは「両眼使い」
鳥の眼×虫の眼
これからの時代に求められるのは、虫の眼で足元を見つつ、鳥の眼で流れを読む「両眼使い」の経営だ。

短期の値動きに振り回されず、中長期の戦略を立てて、現場の利益も守る。この両立こそが、激動の中古車市場で生き残るための必須条件になっている。

だからこそ本紙も、今後は「鳥の眼」「虫の眼」の両方の視点を併せてお伝えしていく方針だ。

◆虫の眼視点

◆虫の眼視点
UAE行き車種の個別相場変動を見る
ここ最近、取材先では「ホルムズ海峡の封鎖で、相場はどうなるのか?」「相場が下落しているのか?」「大丈夫なのか?」という話題で持ち切りだ。

現状の肌感覚として「相場は下がっているように見える」のは確かであり、その不安はよく理解できる。しかし結論から言えば、3月から4月の季節要因の下落の範疇であり、UAEやホルムズ海峡封鎖の影響を受けた一部の車種が一次的に下がっているに過ぎない。そしてその相場は下落し続けると断言できる。

これは感覚論ではなく、短期的に軟化しているように見える車種でも、底抜けするような下落には至っていない。むしろ、UAE向けの応札が消えた穴を、他の仕向国の買いが確実に埋め始めているのだ。

そもそも、UAEだけが日本車の行き先ではない。アフリカ、南アジア、ロシア周辺国、中南米―需要は多方面に広がっている。UAEが止まれば他の国が動く。これは、長年の輸出市場の構造として変わらない。今回のさらに言えば、今回の

ホルムズ海峡封鎖は「永続的な遮断」ではない。日本がアメリカ産原油を輸入するように、ホルムズ海峡を通らない物流ルートは必ず開拓される。

国際物流は常に代替ルートを模索し、最適化されていく。輸出が完全に止まるという状況は考えにくい。

したがって、ここで必要なのは「本当に相場が崩れているのか?」を、感覚ではなく、データで確認することだ。まずはUAE向けに輸出されていた主要車種の個別相場が、この1〜2カ月でどのように動いたのか―その「虫の眼」の視点から見ていこう。

左の画像は弊社Webサービス「中古車輸出情報Web」のUAE向け車種一覧画面である。ランクルプラドを筆頭に、様々な車種が輸出されている。この中からいくつかの車種を取り上げ、相場動向を考察してみる。

UAEドバイ経由ロシア行き
UAE向け車種一覧では、トップにプラドが君臨しているが、これは登録3年落ち程度のもものが多く、UAEを経由してロシアに行っている。他にも、セレネパワリーなど複数の車種が、日本からの直接輸出規制を避けるためにドバイ経由でロシアに入っていることが分かっていく。

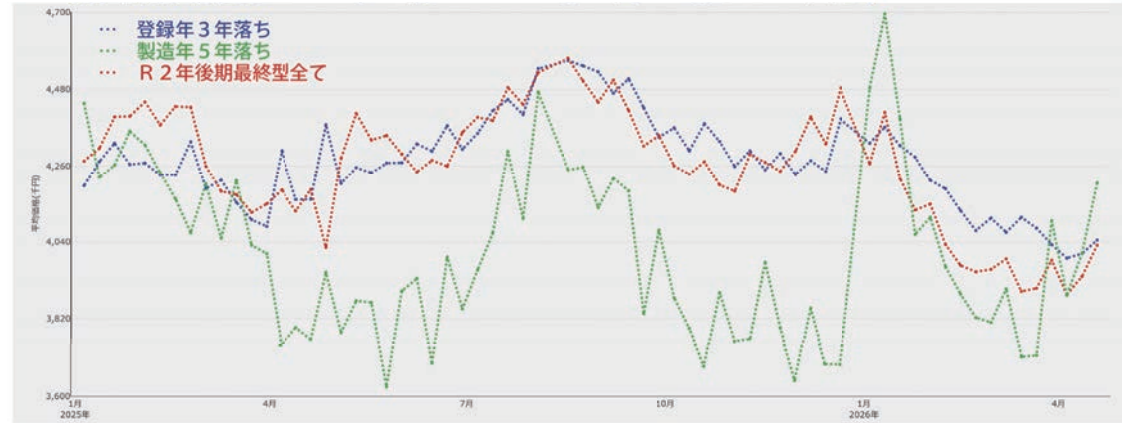
ロシアはホルムズ海峡が閉鎖されたとしても、他ルートを使って該当車種を輸入し続けると考えられる。また、プラドはパキスタンでも人気が高く、製造5年落ちの車両が新車より高値で取引されるのも、パキスタン相場が背景にあるためだ。そこで、ランクルプラドTRJ150Wの「登録3年落ち前後(ドバイ経由ロシア向け中心)」と「製造5年落ち(パキスタン向け)」のグラフを作成し、さらに販売期間R2年後期〜R5年最終モデルの全平均も併せて掲載した。

図①ランクルプラド
ランクルプラドの相場動向を考察してみる。

ランクルプラドの相場動向を考察してみる。



①ランクルプラド TRJ150 落札価格平均値 (相場算出期間 2025年1月～2026年4月 ※各グラフ共通)

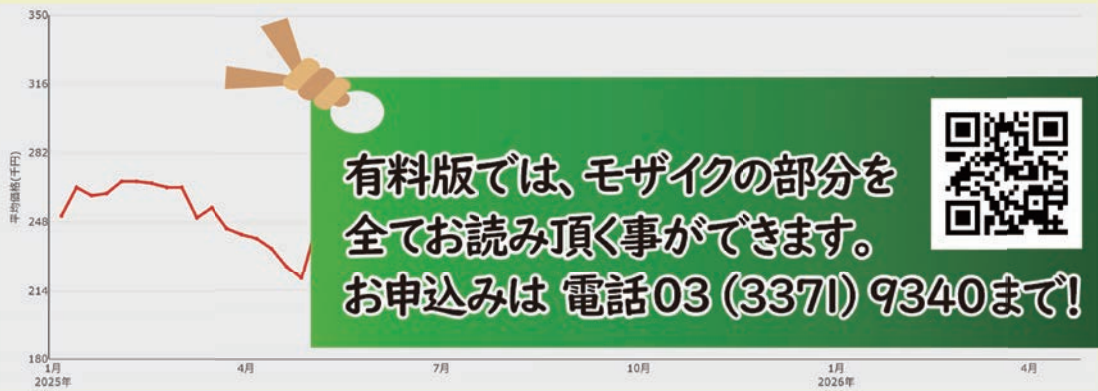


製造年5年落ち(緑点線)パキスタン向け車両
R2年後期〜R5年全平均(赤点線)
複数の要素が重なって、全平均のグラフはこのような形になる。
ここで強くお伝えしたいのは、

symphony シリーズ
お待たせしました! 遂に symphony ワンプラ。 4月リリース!! 決定。
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 カースリューション事業部

自動車ビジネスを、もっと儲かる仕組みに。
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
symphony 整備請求 整備請求システム

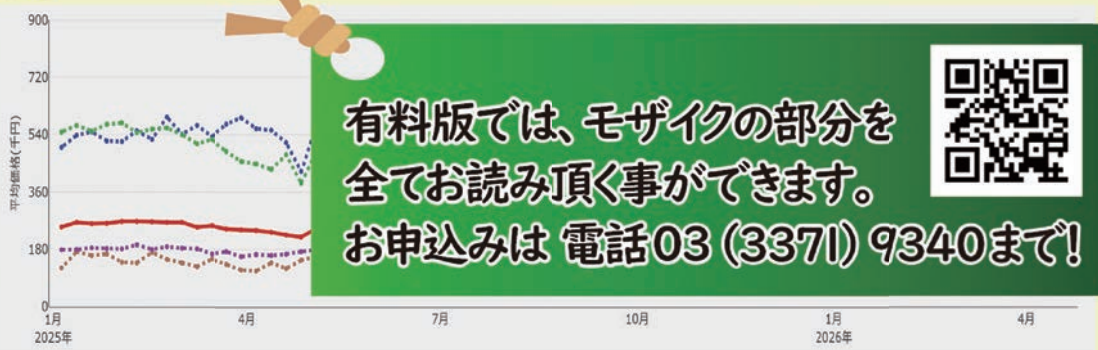
②何気ない車種 落札価格平均値



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!



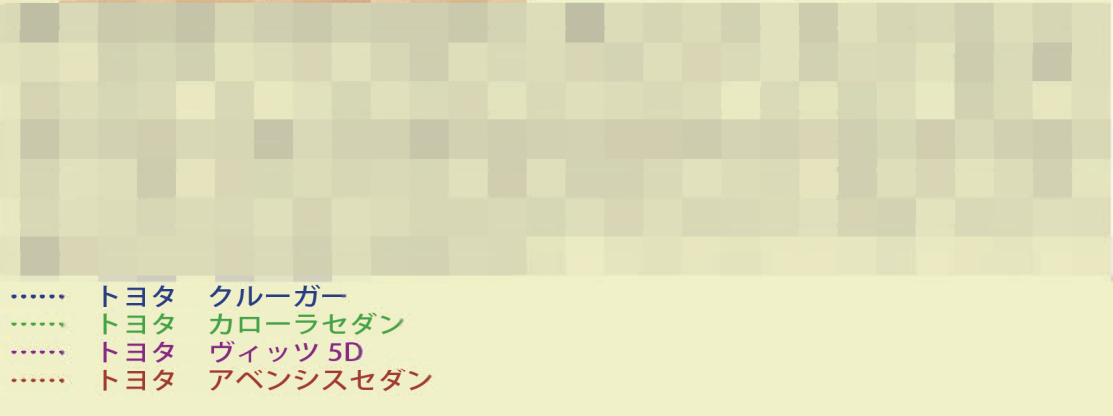
③何気ない車種 vsUAE 向け車種対比 落札価格平均値



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!



何気ない車種 (58車種) 全平均値



- トヨタ クルーガー
- トヨタ カローラセダン
- トヨタ ヴィッツ 5D
- トヨタ アベンシスセダン

このグラフはアフリカ向けに好まれる、トヨタ

あること
である。

必要が

図②、図③ トヨタの何気ない車(とくにスポーツカー等)もなく、ありきたりの一般的な低年式車。アフリカ向け輸出の代表格車種「経過月数2405300カ月」

の低年式車両だ。すべてのプロットが2405300カ月経過の車種の平均落札価格となっている。

まずは、スケールを細かくした「虫の眼」の視点で見つめる。

左の図②は、その58車種の全平均グラフのスケールを縮小(グラフは拡大になる)したものだ。ホルムズ海峡封鎖後は確かに下落している。ただし、例年の3月から4月も下落傾向であるが、グラフを見ると、2月

これは「時間軸の虫の眼」で、オークション出品の満車御札などの瞬間の情報だけを大きな下落と感じているに過ぎない。(時間軸の「鳥の眼」)「虫の眼」について後ほど説明する。

次に、スケールを広げ

た「鳥の眼」の視点で全体を見直してみる。

図③は、同じ全平均(赤線、スケールが異なる)だけ図②と同じデータに加えて、いくつかの車種をピックアップして重ねたグラフである。

何気ない車58車種平均を、今一度見て欲しい。こちらはスケールを拡大した形だ。鳥の眼に近い視点になり、「下落」という感覚は小さくなる。また、直近では、

「相場の流れ」

これまでスケールを縮小拡大して「鳥の眼」「虫の眼」をお伝えしてきたが、ここでは最も重要な

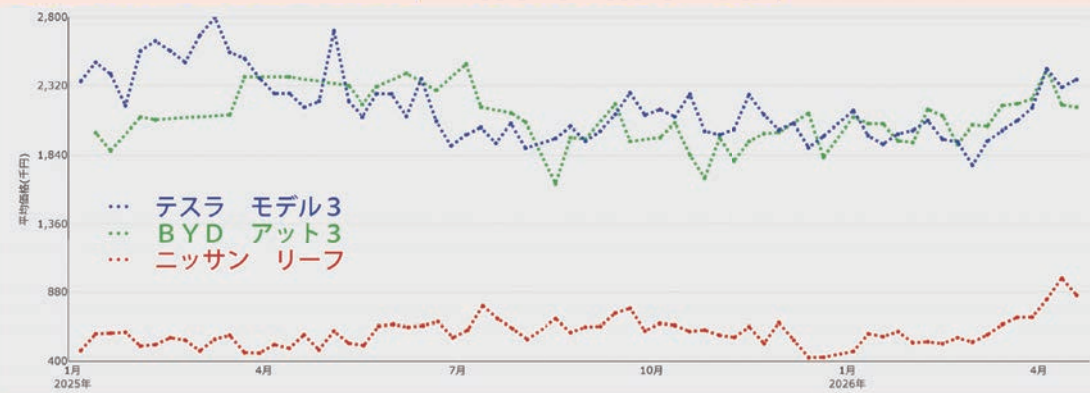
《24面》

漁夫の利? 余波はEVにも

エネルギー高騰の余波がEVにも及んでいるようだ。ガソリン価格の高騰を予測した買いが入っているようだ。図④EVのグラフを見ると、低迷を続けていたEVの相場が上昇しているのがわかる。もともと、この動きがどこまで続くかは不透明だ。本紙としては、「一過性の反応」と見ている。



④電気自動車3車種 落札価格平均値



オークション参加会員様募集!!

好評につき追加募集決定!!

AUCTION MEMBERS WANTED!! 事故現状車専門AA

入会金 保証金 月会費 **すべて無料!**

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

おまけに Plus! 保証人も **不要!**

No Guarantor Needed!

バラエティー豊かな高年式の事故現状車が多数出品!

WIDE VARIETY SUVも! SUPER CAR 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!

オークスマビリティ株式会社

いつまで続く?

ホルムズ海峡封鎖と中古車輸出

されているため、日本の中古車もキルギスに運ばれている可能性がある

ただし、昨年12月にロシアで実施された自動車リサイクル料金の引き上げ(カタログ値で内燃機関車は160馬力、電動関車は80馬力を超えるものは大幅引き上げ)によって、ロシア向けの迂回輸出は急減速。UAE向け乗用車の1~2月実績を今年と昨年と比較してみると、排気量の大きい内燃機関車と、電気自動車など電動車で減少が確認されている。

2月28日、突如として始まった米中対立とイスラエルによるイラン攻撃。トランプ大統領は短期の戦争終結をもちろんでいたようだが、現在、停戦は実現したものの収束に向けた道筋はまったく見えぬ。ホルムズ海峡封鎖は続いたままだ。中古車輸出の影響は?

鎖されたまま、日本を含めて中東のエネルギーに頼っている国は、真綿で首を絞められるような状況が続いている。4月下旬現在、米中対立による2回目の停戦交渉が実現していないことから、ホルムズ海峡の封鎖がいつ終わるのか、封鎖が解除されたとしても継続するのかわか、予断を許さない状況だ。

不透明なままのイラン情勢

ホルムズ海峡が通れなくなったことで、中古車最大の仕向国、アラブ首長国連邦(UAE)向けが停止。UAEについて

不透明なままのイラン情勢

ホルムズ海峡が通れなくなったことで、中古車最大の仕向国、アラブ首長国連邦(UAE)向けが停止。UAEについて

米国とイスラエルによるイラン攻撃から2カ月。ホルムズ海峡はイラン、米中双方によって封鎖されたまま、日本を含めて中東のエネルギーに頼っている国は、真綿で首を絞められるような状況が続いている。

ホルムズ海峡が通れなくなったことで、中古車最大の仕向国、アラブ首長国連邦(UAE)向けが停止。UAEについて

ホルムズ海峡封鎖が長期化した場合に想定される今後のシナリオ

- ★シナリオ①: ...等の経済が潤い 中古車輸入が増加?
★シナリオ②: ...エネルギー価格の高騰で ...等の中古車輸入が減少?

UAE向け中古車輸出は、大きく分けて3つのグループで構成されているといわれている。第一はUAE内の中古車オークションを経てアフリカおよび中東、南アジアに再輸出される低年式低額車で、これが最も多いと考えられている。

3グループで構成されたUAE向け中古車

そこで本稿では最近のデータと取材をもとに、UAE向け中古車輸出の影響と、中東からのエネルギー途絶による影響について考えていきたい。

セダンとプレミアムスポーツ、そして大型SUVが行っている。UAEは右ハンドルの輸入を禁止しているため、同国向けは左ハンドルが必須条件だ。

仮にホルムズ海峡封鎖が長期化した場合、中古車輸出にどのような影響があるだろうか。まず考えるべきは、その国が原油を含めてエネルギーの輸出か輸入国か、ということだ。

明暗を分けるエネルギーの有無

UAEなどを経てロシアへ行く中古車は、今もなくなつてはいないものの、高額なリサイクル料金が高額車に絞られているようだ。

UAE向け中古車(乗用車)輸出台数の推移

Table with columns: 該当車種, 2026年1~2月 (台数, シェア, FOB単価), 2025年1~2月 (台数, シェア, FOB単価), 増減率 (台数, FOB単価). Includes QR code and contact info.

仮にホルムズ海峡封鎖が長期化した場合、中古車輸出にどのような影響があるだろうか。まず考えるべきは、その国が原油を含めてエネルギーの輸出か輸入国か、ということだ。

LAA 四国会場 27周年 ANNIVERSARY 2026.5.20(水) 9:30~. Includes address and contact info for LAA SHIKOKU.

第151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」112

『アウディ・Q3シリーズ(F3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、アウディのCセグメントSUV『Q3シリーズ(F3系)』を取り上げます。

レポート | 株式会社 ジャッジメント



■サイズアップされた2代目

今回、ご紹介するF3系は2代目にあたり、2020年から日本国内で販売開始。第分のQ2シリーズが登場したことから、ボディは大型化。オクタゴン(八角形)のシングルフレームグリルが印象に残るデザインとなっています。販売から、すでに6年近く経過していることから、査定案件としても徐々に増加している状況です。

■VWグループモデルで共有

Q3シリーズのプラットフォームは、FF、FFベースの4WDモデル用に開発された『MQB』。A1、A3シリーズやフォルクスワーゲン・ポロ、ゴルフ等、多くのモデルに採用されているもので、フロントエリアの骨格形状はほぼ共通となります。

ラジエータコアサポートは樹脂製で、車体とボルト装着。修復歴チェックは『4つのポイント(左右フロントインサイドパネル&フロントサイドメンバー先端部)』を中心に行なっていきます(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。実際に、膜厚数値を測定しましたが、素材による大きな差はみられませんでした。

今回のサンプル車両のボディカラー【ミストブラックメタリック(カラーコード・LY9T)】の場合、膜厚数値は85~120ミクロン。

この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。

■ヘッドライトユニットに注目

外板部位に加修跡を発見したら、次にヘッドライトユニットの製造年を確認(画像②)します。

車検証に記載された初度登録年月よりも新しい製造日の場合には、ヘッドライトユニットを交換修理した証拠となります。

交換した理由は様々なケースが考えられますの

で、周辺の状態と総合的に判断、もしくはユーザーへ問診するようにしましょう。

外板、ヘッドライトユニットのチェックが完了したら、続いてフロントインサイドパネル先端部の確認。樹脂製ラジエータコアサポートへと伸びる上部(画像③赤丸)、フロントフェンダーステーを接合している下部(画像③黄丸)を中心に確認をしていきますが、ステー接合付近は見づらいので、必ず検査用ライトを使用してください。

■リヤエリア攻略法

リヤエリアを確認する場合、トリムで覆われた荷室側が難しいため、バンパー下側からチェックを進めるようにします。

画像④をご覧くださいと分かりますが、下回りにはページ系の耐チップング塗装が施されています。骨格部位を修理する場合、この独特な見た目を再現することは難しく、どうしても表面、色調に不自然さが残ってしまいます。

こうした不自然さも『新車状態』を理解していないと気づくことも難しいので、ぜひ動画でも事前に確認するようにしてください。

■カラーコードはどこに表記?

近年のアウディやフォルクスワーゲンモデルは、諸元ステッカーが車体に貼られていないケースが多く、カラーコードの確認に苦労します。

車検証ケース内に収納されている『サービスブック』に、諸元ステッカーが貼られているケースも多いのですが、同梱されている『サービススケジュール』『納車前点検結果のお知らせ(画像⑤)』にも記載されていることがあるので、確認してみるようにしましょう。



画像①4つのポイントを中心に修復歴チェック



画像②日・月・西暦・時刻の順に表記(画像は2022年7月27日製造)



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独特な耐チップング塗装(画像は新車状態)



画像⑤カラーコードが記載

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) **1%未満**

- 車台番号刻印位置...センターフロアパネル(運転席足元付近)
- ボンネットオープナー位置...フロントビラートリム下部に設置
- 色ナンバー表記位置...サービスブックまたは納車前点検簿に表記
- 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 アウディ・Q3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



エンジンルームは隙間も少ないので、要所を押さえた確認に徹します。アウディのウェザーストリップは上からカバーされて外しにくく、ピラーの確認にも苦慮します。リヤエリアも、バンパー下側からの確認が必須と面倒な印象が残るモデルです。

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

5月13日 第1665回 東京会場7周年記念

来場記念品 オリジナルブルゾン

20日 第1666回 オークション | 27日 第1667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

5月14日 第1281回 東京会場7周年記念

21日 第1282回 オークション
28日 第1283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

5月1日 第1825回 オークション

15日 第1826回 東京会場7周年記念
22日 第1827回 オークション
29日 第1828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

USS Used car
System
Solutions

USS TOKYO

5/21

32nd Anniversary

ご出品3台以上賞

SLOT GAME!!!

豪華賞品をGET!!!

お取引1台以上賞

DOJIMA ROLL HALF VANILLA & TIRAMISU

**Mon
cher**
Pâtisserie
OSAKA DOJIMA



※ご来場会員様のみとさせていただきます、賞品がなくなり次第終了とさせていただきます。

※諸事情により、急遽イベントを変更・中止とさせていただく場合がございます。

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59回

『顔で失注しているバカ営業』をしていませんか?



「このように言うと、魔術師ですか? と冗談を言われることがあります。理由はシンプルで、表情と結果が一致しているから」です。多くの人と関わるなかで、どんな顔の人が成果を出し、

顔で営業の未来は決まる
なかなか決まらない営業だとして、その原因、商品でもトークでもなく、あなたの『顔』かも知れません。

私はサラリーマン時代、ゼロから1000社を開拓しました。また現在、経営している2つの事業では、社員ゼロですが5年で500社以上を開拓してきました。商談数でいえば、5000件以上はやっていっていると思います。セミナーや講演会を通じて、多くの営業や経営者にも会ってきました。そのなかで、面白いことが分かってきました。それは「この営業マンは売れるかどうか」の判別です。もつとえば「すでに売れている人」「これから伸びる人」「このまま売れずに終わる人」。これが、分かるようになります。

「**売れる営業の顔とは?**」
では、売れる営業の顔はどんな顔でしょうか。それは、キリッと冴えていて、笑顔が綺麗、艶があり、褐色が良いという顔。一言でいうと、信頼できそうな感じがします。一方で、売れない営業マンの顔はどうか。疑いの表情が深く染み付いてしまい、笑顔が不自然。肌はカサカサで血色が悪く、覇気もない。不幸が顔から滲み出たような表情をしています。これは年齢のせいではありません。

思考と習慣で作られる顔
こうした顔で営業するとどうなるか。答えはシンプルです。話を聞いてもらう前に負けます。なんか信用できない、売れ込まれそう、関わりたくない。こう思われた瞬間に、どれだけ良い商品でも、トークやクが上手くても、成約どころの話ではありません。ここから本質ですが、顔

は作るものではありません。思考の結果です。例えば「なんとしても売らなきゃ!」こう考えている営業マンは、必ず顔に出ます。逆に「この人は何に困っているのかな。問題を解決したい!」と考えている営業マンは、自然と良い顔になります。

「営業は「顔」で決まる
もし、あなたが「商談が決まらない、なぜか断られる、顧客と関係性が作れない」。そう感じているなら、トークや商品や仕組みではなく、一度、顔を疑ってみてください。鏡を見て、そしてこう問いかけてください。「この人から買いたいのか?」もしノーなら、スキルではなく、思考と習慣を変えるべきです。営業は、顔で決まるのです。

「笑顔を作る」は間違い
ここで良くある勘違いがあります。「じゃあ、笑顔を作ればいいんですね」。実は、これは違うのです。無理に笑顔を作ると、気持ち悪い営業になります。あなたの周りにも、笑っているのにそう感じない人はいませんか? 大事なものは、自然な状態でいられるかどうか。つまり、思考を変えることです。顔は習慣で固定されます。自然な思考の人は、自然な顔になる。疑う人は、深い顔になる。不満が多い人は、不満顔になる。そして、この差は時間とともに広がり、簡単には変わりません。だからこそ、早く気付いた人だけが変われます。

「営業は「顔」で決まる
大事なのは、自然な状態でいられるかどうか。つまり、思考を変えることです。顔は習慣で固定されます。自然な思考の人は、自然な顔になる。疑う人は、深い顔になる。不満が多い人は、不満顔になる。そして、この差は時間とともに広がり、簡単には変わりません。だからこそ、早く気付いた人だけが変われます。

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!



MIRIVE 埼玉会場



MIRIVE SAITAMA

5月の開催スケジュール

5月6日(水)	休 催
5月13日(水)	MIRIVEメンバーズ AA 成約賞・落札賞・お取引賞
5月20日(水)	買取店協賛 AA お取引賞
5月27日(水)	フレッシュディーラーズ AA 早期搬入車両は流れ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



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5-7月開催スケジュール

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

2026年7月

7月2日(木) 三菱ディーラーコーナー アライ小山
 7月10日(金) MAA九州 JU福岡
 7月17日(金) MAA東北 JU宮城



UCAR
 三菱認定中古車

在庫検索はこちらから
 三菱自動車公式中古車サイト
 M・Cネット



Vol.156

【そこ】が知りたい 中古車輸出

【UAE中古車ビジネスの現場で何が起きている?】再輸出ネットワークはどこまで代替可能なのか

レポート

NPO法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

4月11日、世界が注目した米国とイランの停戦協議は不調に終わった。ところが17日には、イラン側がレバノンにおける停戦合意を受けて、ホルムズ海峡を開放すると発表したものの、すぐさま撤回。依然として予断を許さない状況が続いている。いずれにしても、日本の中古車輸出の最大仕向国であるアラブ首長国連邦(UAE)向けの物流は、3月以降は完全に停止している。昨年には、日本から25万台強(全体の14.6%)が同国へ輸出されており、その影響は極めて大きい。今回は、現地の最新状況と今後の代替の可能性についてレポートする。

UAEは中継地 再輸出は4つに分類

UAE向け中古車は、単なる「UAEの需要」ではなく、再輸出の中継地として成立してきた。

現状、この再輸出は4つに分類される。第一に、全体の約8割を占めるのがアフリカ向け再輸出。タンザニア、ケニアを中心とした東アフリカから、西アフリカまで広く分布する。

第二は、ロールスロイスやランボルギーニ、ポルシェといった高級中古車で、これは唯一、UAE内で登録され、また隣接する中東湾岸諸国にも再輸出されるもの。第三は、ロシア向けの規制対象車だ。直接、日本から輸出できないHVや1900cc以上のSUV等がロシアへ再輸出されている。

そして、最後は中東地域で右ハンドル車が輸入、登録できるアフガニスタンと、パキスタン(アフガニスタンに接する西側)向けの車両である。

本来、パキスタンのカラチ港経由が一般的だったが、近年は税制面の理由や配船の関係から、UAE経由が増えてきている。

こうした、4つに分類された再輸出の需要が年々高まっていき、巨大な再輸出ネットワークを構築したが、今回のホルムズ海峡の封鎖によって、一気に機能不全に陥ってしまった。

最新情報と代替の可能性

今回、現地でビジネスを展開する事業者は、最新の状況を聞いてみた。

まず、ドバイオートゾーン(DAZ:自動車専用のフリーゾーン)で、約10

0台の在庫を抱える中小規模の事業者。3月以降、アフリカからのバイヤーが一人も来ず「開店休業状態」で、1台も売れていない」とのこと。

資金化できないため日本への送金も止まり、現在生活費にも困窮している。何とか、日雇いのアルバイトで家族を支えているが「このままでは黒字倒産するしかない」と、状況はかなり深刻のようだ。

一方、同地で最大手の事業者は、アフリカ各地に拠点を擁していることから、一時的に直輸出に切り替えて対応しているという。それと並行して、今後もUAEが『主戦場』であることに変わりはなく、情勢が改善した際に即時再開できるよう、親イランとされる中国系コンテナ会社と交渉を進めている。

コンテナ会社は前向きではあるようだが「あくまで今も、最優先すべきは食料・衣料・医療品であり、それらの輸送が安定してから検討する」との回答だったという。

こうした状況を踏まえると、UAE向け中古車の停止は確かに大きな衝撃だが、再輸出先の性質によっては、代替の可能性は大きく異なることが見えてくる。

アフリカ向けは、直輸出で代替可能であり、ロシア向けもキプロスやジョージア経由で対応できる。中近東向けも、カラチ港に戻せば輸送ルートは確保できる。

唯一、湾岸諸国向けの高級中古車だけは代替が難しいが、そもそも台数は多くない。

つまり、UAE向け25万台のうち、大部分は代替ル

トで吸収される可能性が高く、輸出台数全体への影響は限定的となる可能性が見出せる。

アフリカ向け直輸出とUAE経由の違い

今回の海峡封鎖により、読者の方から、アフリカ向け中古車輸出に関して「直輸出」と「UAE経由」の違いについての問い合わせが多くなっている。

これについては、以前この連載で取り上げているが、改めて紹介してみる。多少、誤解を生じるかもしれないが、端的に言えば、UAE経由は100%業者間の取引(B to B)であるのに対し、より小売りに近いB to Cが多数を占めるのが直輸出である。

UAEにある、DAZ内にはオークション会場も存在するなど、広大な敷地。ここに日本をはじめ、韓国や中国から大量の中古車が在庫されていて、いわゆる巨大な業販センターとなっている(全体の7割近くが日本車)。

そこに、アフリカ全域からバイヤーが訪れ、品定めをして自社の店舗に展示する在庫車を仕入れている。従って、ここを訪れるのはあくまでも業者だけであり、エンドユーザーが訪れることは一切ない。

ちなみに、DAZが位置するのはドバイ首長国だが、隣接するシャルジャ首長国には巨大な部品マーケットがあり、アフリカの業者は、ここで部品も調達し、車両と部品をコンテナにパッキングして、最寄りのジブール・アリ港から自国へと輸送している。

一方、近年はアフリカ全

域がリープフロッグ(蛙飛び)型発展を遂げ、スマホの普及が一気に拡大している。それを媒体として、日本の中古車輸出WEBに容易にアクセスすることを可能にしているため、直接エンドユーザーが買いたい車を絞り込んで、それをブローカーや事業者が輸入や登録を依頼する注文車の需要が多くなっている。

3月の輸出実績の見込み UAE経由の違い

今回のホルムズ海峡封鎖の影響が、3月の輸出実績にどう反映されるか、とても気になるところだ。ただ財務省貿易統計による3月実績は、このレポート

①アフリカ向け(約80%)	②中東湾岸向け高級車	③ロシア向け規制対象車	④アフガニスタン・パキスタン向け(右ハンドル需要)
・タンザニア、ケニア中心 ・東～西アフリカ全域 ・UAEは「業販の卸売市場」	・ロールスロイス、ランボルギーニ等 ・UAE登録+湾岸諸国へ再輸出 ・台数は少ないが高額	・HV、SUV(1900cc超)など ・日本から直接輸出不可 ・UAE経由が主流だった	・本来はカラチ港経由が一般的 ・近年は税制・配船の理由でUAE経由が増加

代替可能性(ホルムズ海峡封鎖後)

①アフリカ向け → 直輸出で完全に代替可能
②中東湾岸向け高級車 → 代替困難(唯一の難所)
③ロシア向け規制対象車 → ジョージア・キプロス経由で代替可能
④アフガニスタン・パキスタン向け → カラチ港に戻せば代替可能

トを執筆している段階では未発表なため、推測してみたい。

3月の中古車相場7日間平均移動を見る限り、依然として、異次元を超えた25年実績よりも15万円ほど高く推移している。このことから、影響がおよんでいるとは考えにくい。

また、港湾関係者に話を聞くと、確かにUAEは激減するが、その分、タンザニアやロシア、またスリランカ、ニュージランドなどの上位国が好調だと聞く。

ちなみに、昨年3月の実績は15万6355台で、単月での過去最高を記録した。流石にこれを超えることはないと思うが、逆に大きくマイナスにはならないのでは、という見立てをしている。

ARAI INFORMATION

アライオークション4輪仙台
6月19日(金)
開場34周年記念オークション



ARAI AUCTIONは行動します。
良質で最適なサービスを通じて、
会員様のニーズに応えます。



アライオークション



https://www.araiaa.jp/



2026 CAA CHUBU GOLDEN EVENT!

CAA 中部会場
Challenge Advance Assis

CAA CHUBU
2026 WED 5/13

HATSUSHUPPIN JUMBO
初出品
ジャンボ
AA

来場賞として当日使える

屋台券 進呈!



初出品系5コーナー

初出品 プレミアム

輸入車初出品 & 輸入車

初出品

CAA中部初出品

軽初出品

出品料無料!

(流札時)

出品または落札
1台以上賞

穂積堂

抹茶どら焼き

抹茶で有名な西尾の老舗和菓子店のどら焼き!



出品3台以上賞

検査無し売切りコーナーを除く

美河ハム

ギフトセット



※掲載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。

5月AA
開催スケジュール

5/6(水)
休催

5/13(水) 第1837回
初出品ジャンボAA



5/20(水) 第1838回
レギュラーAA

5/27(水) 第1839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





外国人整備人材と共存共栄する時代 89

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号制度が現場に確実な変化をもたらしている。今回は、2号を取得したベトナム人整備士D OANH(ゾアン)氏に話を聞いた。彼の歩みは、これからの外国人整備人材活用のヒントに満ちている。

今年1月、制度改編に向けた受け入れ目標が示され、自動車整備分野の特定技能1号は9400人へ拡大された。

一方で、昨年12月時点では、日本で働く1号が4560人、2号はわずか320人とどまる。つまり今後、「特定技能2号人材」が増えていくことは、ほぼ確実だ。

ゾアン氏は、日本に来て8年。技能実習生としてスタートし、その後、1号へ移行。そして現在、静岡県沼津市の綿仁株式会社で2号として活躍している。

彼が整備士をめざした理由は「車が好きだから」。実にシンプルだ。この好きという動機は、実は非常に重要である。制度や待遇以上に、「職種そのものへの興味」が長期定着の根本になるからだ。

1号時代、最も苦労したことを聞くと、彼は迷わずこう答えた。

「日本語です。スタッフやお客様とのコミュニケーションにとっても苦労しました」。技術ではない。言葉である。これは前号でも触れた通り、極めて本質的なポイントだ。自動車整備工場は「技術職(エンジニア)」でありながら、実際には、コミュニケーションの比重が非常に高い。上司への報告、

チーム内の連携、お客様への説明、これらすべてが日本語で行なわれる。

とくに、曖昧な言葉は外国人にとってさっぱり分からない。「できるだけ早く」「時間があつたら」「キリのいいところで」などが代表選手だ。「スケジュールがタイトだよ」のような、カタカナ言葉や整備の専門的すぎる言葉も正しく理解できない。

さらに、日本独特の空気を読む文化や、遠回しな表現が加わることで、難易度は一気にかかる。

「そんなのイチイチ言わせるな」「前にも言っただろ」「お前が察しろ」など。外国人は、そもそも1から10を読み取るという文化はない。

とくに、自動車整備や钣金塗装業界では、職人肌の日本人が多い傾向がある。彼らは寡黙な人も多く、外国人泣かせだ。実際、ゾアン氏も「帰国したい」と思ったことがある」と語っている。ここをどう乗り越えさせるか、それが企業側の重要な役割だ。

2号をめざす理由は「将来の安定」

ゾアン氏が、2号をめざした理由を聞くと「整備技術をしつかり学ぶことで、将来の安定がめざせると思いました。さらに、2号を取得すれば日本にずっと滞在できます。難しいけれど、頑張れば2号の勉強を済ました」と語る。極めて現実的だ。

1号は最大5年という期限があるが、2号は上限がない。さらに家族帯同も可

能になる。つまり2号とは、外国人本人にとっては「一時的な労働」から「人生の基盤」へ変わる資格と言える。しかし、その取得は簡単ではない。彼の率直な感想は「試験はとても難しい」。勉強方法は、過去問を何度も解いて、間違えた理由を理解することが中心。仕事と並行しての学習は「大変だった」と語る。

2号人材は「会社が作る」

2号は、本人の努力だけでは到達できない。「勉強時間の確保」「指導できる先輩の存在」「試験情報の共有」「精神的な支え」など、これらが揃って初めて合格に近づく。

会社による支援的な取り組みとしては、例えば「週1回の社内勉強会」「過去問共有と解説」「日本語研修の導入」「合格者による指導制度」などが考えられるだろう。ここを仕組み化できる企業は、確実に2号の優秀な外国人材を社内内で量産することができる。逆に言えば、放置すれば外



国人は自然には育たない。働きながら試験勉強をするというのは、経営者が想像する以上に過酷である。例えば、ある企業ではこんなケースがあった。日中はフルタイムで整備業務しながら、帰宅後に2〜3時間勉強し、休日も試験対策。これを数カ月〜1年継続する。

日本人でも厳しいこの環境を、母国語ではない日本語で乗り越えているのである。外国人にとっては、2号の勉強をするということ

は大きな「覚悟」だ。だからこそ、企業が「勉強は本人任せ」ではなく「会社の投資」と捉えられるかが重要ではないだろうか。

例えば「試験前の1カ月は残業を減らす」「合格者には資格手当を付与する」など、このような小さな配慮が、結果的に大きな差を生む。

興味深いのは、2号取得時の感情だ。「嬉しい」ではなく、ゾアン氏は「不安」と答えている。これは、非常に重要なポイントである。

2号はゴールではない。「期待される立場になるスタート」だからだ。任せられる仕事が増え、ミスが許されにくくなり、周囲の期待値が上がるためだ。実際、制度の課題としてゾアン氏

は「仕事のプレッシャーが増えた」と感じている。つまり、企業側は「期待するだけ」ではなく「支える仕組み」を同時に作る必要がある。

ゾアン氏に将来の目標を聞くと「様々な車種の修理に精通したい、そして最高の整備士になりたいです」。これは単なる理想論ではなく、成長意欲だ。さらに「10年は日本で働きたい、家族も呼びたいです」と語る。つまり、日本で人生を築く覚悟を持っている。

ここで企業に問われるのは、その覚悟に応える準備があるか。例えば、軽整備、車検だけを任せるのか。それとも重整備まで経験させるのか。この違いは、5年後に大きな差になる。

ゾアン氏は、日本の企業へのメッセージとして「外国人を信頼し、過度なプレッシャーを掛けないで欲しい」と語った。非常に本質的である。外国人整備人材は、放置しても育たないし、詰め過ぎても潰れてしまう。だからこそ必要

なのは「適切な期待」と「信頼」のバランスだ。彼らは「信頼」で伸びる。

2号は単なる制度ではない。企業にとっては「人材戦略の転換点」だ。短期労働力として使うのか、それとも長期的な戦力として育てるのか。この違いが、今後の企業競争力を分けることになる。

ゾアン氏のような人材は、すでに日本で8年を過ごし、技術と経験を積み、さらに成長を求めている。彼らは労働力ではなく、共に未来をつくるパートナーだ。外国人整備人材と共存共栄する時代は、もう始まっている。制度は整い、また人材も育ち始めている。あとは企業がどう応えるかだ。

eeezy place

在庫車の **ロケ・エリア・状況** を **リアルタイム管理**

生産性向上 (アプリ)

カスタマイズ連携開発可能 (API)

QR印刷

QR追加

初期費用 **0円**〜 クラウド型サブスク

月額

WEB無料登録で今日から使える!

イージープレイス

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。

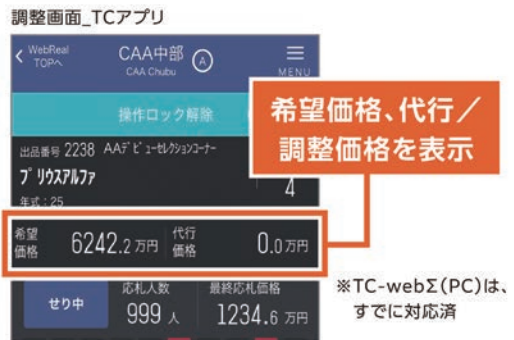


車台番号の入力、または自検協データ取得ボタンを押すことで、データ引用、自動取得・反映が可能になりました

Webリアル

▶調整画面の希望・代行/調整価格表示

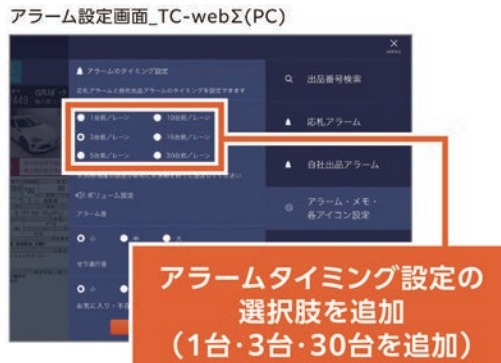
Webリアル(TCアプリ版)の調整画面に、希望価格・代行/調整価格が表示されるようになりました。



※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。



▶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

愛知サテライト会場 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
愛知サテライト会場 089-904-3297

CAA 株式会社 シーエーイー

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/

9月から4輪小山が土曜日開催へ

荒井商事

「パーツオークション」 単独開催も

アライオークションが今後の展開を発表

アライオークションを主催する荒井商事(荒井亮三社長)は4月14日、今後のオークション事業の計画を発表。4月から10月にかけて、様々な取り組みを展開していくことを明らかにした。

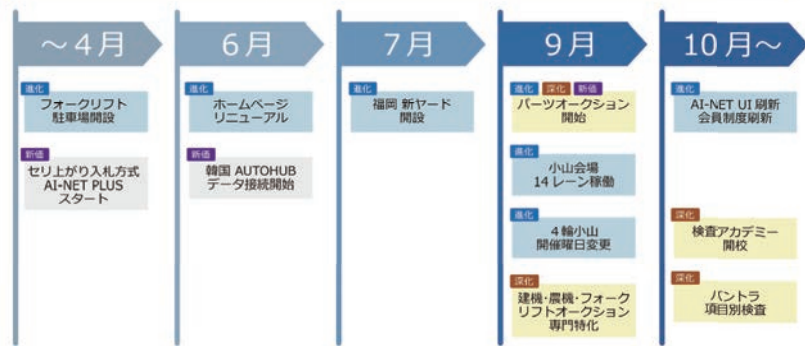
今回の取り組みについて同社では、オークションの利便性向上(進化)、専門性強化(深化)、取引ネットワーク拡大(新価)という3つの『SHINKA』をテーマに掲げ、新たなステージへと進んでいく計画を打ち出した。

主な施策では、9月5日から「4輪小山」の開催曜日を、現在の木曜日からバントラと同じ土曜日へと変更する。また、小山会場では同日から、現在の10レーンを14レーンへと増設。このうち4輪小山は、専用レーンを設けてセリを行なう。

この開催曜日変更については、「バントラ」の同日開催化により、土曜日にも出品されていた4輪と木曜4輪を集約することで、会員の利便性が高まると同時に、バイイングパワーの一層の強化が期待できる(同社)としている。

また、同じく9月からは、新たに「パーツオークション」の単独開催をスタートする。開催日は毎週火曜と土曜の週2回。アライオークションでは、会員の要望を受けてパーツ商材をすでに取り扱っており、活発な取引が行なわれている。これまでの取引実績からもバイヤーの需要が強く、今後も一層の拡大が見込めることから単独開催を判断した。これにより、さらなる専門性の追求と情報提供の充実を図っていく。

ロードマップ



現在のオークション開催日と9月以降の開催日

現在の開催日	火	木	金	土
	総合機械	4輪小山	4輪ベイサイド 4輪仙台	バントラ

9月以降の開催日程

火	木	金	土
建機 農機 FL パーツ		4輪ベイサイド 4輪仙台	バントラ パーツ 4輪小山

なお、パーツオークションは、火曜の「総合機械」、土曜の「バントラ」からの分離独立。この単独開催に伴い、パーツに適した規約と手数料体系へ

さらには9月1日からは、総合機械オークションも刷新する。当日からは、一層の専門性強化やブランド確立

総合機械オークションは名称を変更

と変更するほか、出品データもより詳細な情報を提供。パーツ専門店も参加できる環境整備を進めていく。スタートは9月1日から。火曜開催の一例では発電機やコンプレッサ、建機、パーツなどを扱い、土曜開催(初回9月5日)ではエンジン、タイヤ、パワーゲートなどの出品を計画している。

今回の刷新について同社では、「括りの『総合機械オークション』では取り扱い商材が分かりにくい側面があった。また、各商材で市場特性や

新たな取り組み続々と

顧客基盤が異なるため、名称変更で一層の知名度向上を図ると同時に、顧客課題に寄り添った専門サービスを展開していく。さらに、海外需要を見据えたグローバル市場を勝ち抜くための戦略でもある」と説明する。

これは6月10日からの開始を予定しており、世界につながる第一歩として、今回の連携を皮切りにネットワークを拡大させていく方針だ。これまで紹介した以外にも、様々な事業展開を計画しているの、そこは上のロードマップの図を参考にしてみたい。最後に同社では、「新たな価値の創造と利便性向上へチャレンジする。今後も会員とともに、持続可能で信頼性の高い取引環境を提供し続け、多様なニーズに応えながら『SHINKA』していく」との決意を表した。

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

LUMは出品の約9割がリースアップ車両!

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 くにリリースしました!

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!
---	---	---

出品手数料キャンペーン中!

10,000円 **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。

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!



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入礼会

株式会社ユニネット
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

教えて弁護士先生 「会社の畳み方」編



資金繰りが厳しく、すべての債務を弁済できない

「その場合は破産手続の検討が必要となる」



小規模な中古車販売店の社長が高齢となったため、そろそろ引退を考えているようだ。可能であれば、事業を承継したいと思っただけだが、あまり業績が良くない。引き受け手が見つからないため、会社を畳むことを検討しているらしい。では、実際に会社を畳むには、どのようにしたら良いのだろうか。横澤弁護士に聞いてみよう。

【横澤弁護士】

今回は、会社の畳み方について解説します。せっかく営んできた会社なので、自分が高齢となつて引退するのであれば、できれば事業承継をして、誰かに引き継いでもらいたいと考えるのが通常でしょう。

ある程度大きい規模で事業を行なっている場合には、常連客の存在や、地域での信頼が得られているなどの利点があるため、第三者が会社を承継してくれたり、M&Aという形で会社を引き

受けてくれることもあります。具体的には、会社の株式を譲渡することによって、会社の経営権を第三者に移したり、他社と合併することによって、会社を消滅させたりします。

会社がなくなっている事業自体を売買する事業譲渡という手法もあるのですが、事業譲渡をして、会社という枠自体は残ってしまいますので、経営者が引退を考えている場合には、あまり用いられません。

会社が行なっている事業を譲渡することによって、会社を消滅させたりします。具体的には、会社の株式を譲渡することによって、会社の経営権を第三者に移したり、他社と合併することによって、会社を消滅させたりします。

また、従業員がいる場合には、その対応も行なわなくてはなりません。会社の解散に伴い、雇用契約は終了しますが、労働契約法上は、労働契約の法的規律がおよびます。できれば解雇という手段ではなく、従業員との話し合いによって、従業員も納得する形で辞めても

この手続を適切に行わないと、後に未把握の債権者から請求を受けるリスクがあるため、確実に実施する必要があります。並行して、会社の資産の換価を進めることになり、不動産や在庫、設備などの売却にあたり、単に早期に処分するだけでなく、適正価格での売却が求められます。

会社を畳むというのは、法的には、主に会社の解散・清算手続を指しますが、その手続は法律で定められているので、法律に従って進めていく必要があります。

その第一歩として行なわれるのが、債権者保護手続です。具体的には、官報公告、および既知の債権者への個別催告を行ない、一定期間内に債権の申出をするよう求めま

CAA東京会場 2026.05 Spring Jumbo!

5/19 春の初出品ジャンボAA

全コーナー対象 初出品車 出品料無料

ご来場賞! POS登録でもれなく キッチンカー おやつ券進呈!

たい焼き

チョコ カスタード
小倉あん 抹茶

5/12 レンタ・リース協賛記念AA

出品又は落札1台以上賞!

シャトレゼ
ビスキュイワッフル&
シュガースコーン
詰合せ

5/12 レンタ・リース協賛記念AA

5/19 春の初出品ジャンボAA

5/26 レギュラーAA

株式会社シーイーエー 東京会場

〒277-0923 千葉県柏市塚崎1395番地1

TEL:04-7160-6000 FAX:04-7160-6010

毎週火曜日開催 AM10:00スタート

WebのことならTC-web ☎ <http://taacaa.jp/>

らうのが良いでしよう。解雇という手段となる。合理的な理由と、社会通念上の相当性が求められ、解雇予告手当の支払いも必要となります。未払賃金や退職金がある場合には、これらは一時的に先立って弁済されるべき性質を有することが多く、資金計画において優先的に考慮する必要があります。

債務の弁済が完了し、残余財産の分配が終了すると、清算結了となり、清算人は決算報告書を作成し、株主総会の承認を得た上で、法務局に清算結了の登記を申請します。この登記がなされることで、会社は法人格を完全に消滅することになります。

ただし、帳簿書類の保存義務は一定期間残るため、廃業後の管理体制を考へておく必要があります。

以上が、通常清算のパターンですが、資金繰りが厳しく、すべての債務を弁済できない場合には、破産手続の検討が必要となります。

破産手続においては、裁判所に申立てを行ない、破産管財人が選任されて財産の管理処分を行います。任意清算と異なり、経営者の手を離れて、中立的な専門家が処理を担う点に特徴があります。

破産申立ては、通常、会社の本店所在地を管轄する地方裁判所に対して行ないます。申立書には、債権者一覧表、資産目録、財務状況を示す資料など、様々な書類を添

付する必要があるため、弁護士が代理人として関与するの一般的な手続です。裁判所が破産手続開始決定をすると、破産管財人が選任されます。破産管財人は、裁判所の監督のもとで中立的に職務を遂行する弁護士であり、会社の財産を管理・換価し、債権者に対して配当を行う役割を担います。

管財人がまず行なうのが、財産の調査と確保です。預金、不動産、売却金、在庫などの資産を網羅的に把握し、不当な流出があれば回収を試みます。

また、債権者との関係では、債権届出とその調査が行なわれます。債権者は、裁判所の定める期間内に債権を届け出る必要があり、管財人はその内容を精査して認否を行ないます。争いがある場合には、別途訴訟手続に発展することもあります。債権者が多くいる場合は、審査により確定します。破産手続開始と同時に、事業継続が困難となることも多く、結果として解雇が行なわれます。

この場合、未払賃金や退職金については、一般の債権よりも優先的に弁済されます。また、国の未払賃金立替払の制度があり、会社から支払いを受けない場合でも立替払いを受けられることがあります。

管財人が財産の換価と配当を終えると、裁判所により、破産手続廃止、または終結の決定がなされ、配当原資が乏しい場合には、異時廃止として早期に終了すること



Profile
横澤 康平

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

もありません。会社については、この時点で法人格が消滅し、法的に完全に清算された状態となります。

以上のように、会社を畳む手段としては、通常清算か破産手続がほとんどです。パターンは、その他に、特別清算という方法もありますが、あまり多くはありません。いずれのパターンでも、ご自身だけで対応するのは難しいことが多いので、弁護士等の専門家に相談して進めるのが良いと思います。

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開催

落札ポイントラリーを開催中!
ポイント上位にランクインで
京セラドーム大阪バックネット裏
VIPルーム観戦権をプレゼント!!

レンタ・リース Ach開催

レンタ・リースアップ 高成約率コーナー

YANASE ヤナセコーナー Cch開催

Audi VW ディーラーセレクト

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

その1台、**店舗に置いたまま**出品してみませんか?
オークネットTVオークションなら**出品料**がたったの**2,000円!!**

安い

- 出品料は一律**2,000円/台!!***
- 店舗に置いたまま出品できるので会場までの陸送費が不要!

*AIS検査 3500円/台が別途かかります ※ご成約の場合、別途手数料がかかります

簡単

- スマホで簡単に車両情報の登録が可能!
- PC・スマホで**簡単に出品エントリー可能**

さらに! **出品料が0円**になるかも?!

出品台数・成約率の条件達成で**全額還元!!**

出品台数/月	成約率		
	20%以上	30%以上	50%以上
10台以上	×	×	○
20台以上	×	○	○
30台以上	○	○	○

例) 10台出品 5台成約
→20,000円還元 (出品料2,000円×10台)

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▶**

出品8821台の過去最高で賑わう

JU岐阜羽島AAが13周年記念、成約台数も新記録



セリ前に御礼の挨拶をする熊崎社長

JU岐阜羽島オートオークション(熊崎尚樹社長)は4月18日、「設立13周年記念AA」を開催。出品は過去最高の8821台を集荷。成約台数も新記録となる二冠を達成した。

セリ開始前に熊崎社長は、「昨年の年間出品は25万256台、1開催平均では5214台をいただいた。今後はAA会場として、会員の役に立つビジネスを提案し、いかに活用いただけるかを考えていく。業界が変容するなか、当社も共に進化していきたい」と抱負を語った。

続いて、JU岐阜の相宮康弘理事長が登場。「2023年の設立10周年AA以来の出品新記録を達成。JU岐阜の組合員から2640台、会員・ディーラーから6000台超の出品をいただいた。最後の1台まで活発な取引を」と述べた。当日はJU中部をはじめ12商組から来賓が来場。奥

村悦「JU中部会長のお祝いの言葉の後にセリがスタートした。当日のAA実績は、出品8821台、成約5004台、成約率56・7%、平均単価65万1000円。なかでも「EXシリーズ」と「プラス保証」が計3087台と過去最高を記録。「トレタマシリーズ」を加えた新鮮車両は4000台を超えた。

今後について熊崎社長は、「お客様にとって存在価値のあるオークション会場づくりが重要。合理的かつ効率的にビジネスができるよう、アナログ的な良さも残しつつ新しい考え方を推進していく」と展望を述べた。

来年5月稼働を目標に新会場建設

CAA東北 春の大イベントに出品1700台超

シーエーエー(齊藤啓太社長)の東北会場は、来年5月稼働を目標に新会場を建設すると発表した。

建設予定地は、現会場に隣接する来場者駐車場で、平屋のフラットな構造。外観は中部会場のイメージという。同時に、冷暖房完備の検査棟、および撮影室も建設する。

齊藤社長は「オークションの要である検査を、季節に関わらずしっかり行なえる環境を整備したい。さらに、出品車をいかにリアルに見せるかを念頭に置き、少しでも高精細でニーズに合った画像を提供。1台でも多く落札してもらえよう取り組んでいく」と話した。

なお、着工は6月中旬を予定している。

一方、同社とJU岩手(小原隆孝理事長)は4月14日、「JU岩手青年部協賛スプリングジャンボAA」を盛大に開催。1700台を超える出品車が集まった。

当日は、セリ開始前に柘植洋輝取締役が「JU岩手青年部協賛のもと、1711台という目標を大幅に上回る出品をいただいた。心から感謝申し上げます。今回のイベン



写真右手の駐車場が建設予定地

トでは事前準備を徹底し、出品車情報を前日17時前に確定することができた。今後も迅速な対応を含め、利便性向上に努めていく」と挨拶した。

続いて、JU岩手の中田智也青年部会長は、多数の出品と来場に謝辞を述べ「今年度も一致協力して、青年部事業を盛り上げていきたい」と抱負を話した。最後に、村上高志会場長が「今日は出品全体の8割以上が新規搬入車で、初出品車は7割に迫った。最終まで活発な応札をお願いしたい」とアナウンス。

新鮮な車両が揃ったことで、終日にわたり活発な応札で賑わった。

USS東京の2025年度(2025年4月から26年3月まで)のオークションは、出品台数が87万台を突破。成約台数とともに、2023年度から3期連続で新記録を更新した。同会場の25年度AA実績は、開催回数49回(対前年度比増減なし)で、出品台数は87万6049台(9・0%増)、成約台数は59万9259台(8・9%増)、成約率68・4%(増減なし)を記録。

また、1開催平均の出品台数は1万7879台に達し、前期の平均の1万6404台からは、1回につき1475台上乗せした計算になる。なお、25年度の出品案件数は約7%増で、こちらも過去最高となった。USS東京は、この年度末にさらにオークションの規模を拡大しており、3月の1開催あたりの出品台数は2万1080台と、月間の平均出品で初の2万台超えを記録。このうち、3月

26日開催では2万2287台を集荷し、08年3月27日開催の2万2072台を上回り、18年ぶりに出品記録を塗り替えた。また、4月に入っても好調を維持。4月では初となる2万台AAを連発している。こうした好実績について三上正裕執行役員・オークション運営本部長兼東京会場長は、「小売りから輸出向け、解体まで幅広く対応可能な出品構成で、買い手が

が集まるAAを展開。人が集まり、それによって車も集まるといふ好循環となっ



AA規模をさらに拡大するUSS東京。5月21日には32周年記念AAを開催する

ている。さらに、立体駐車場の建設や16レーン化など、的確な設備増強によって、大量の出品台数でもAAが開催できる体制を整備。そうした一つひとつの積み重ねによってここまでできた」と分析。続けて、4月から始まった26年度については「イベントAAを増やすことにより、参加意欲をさらに高めていきたい。こうした取り組みによって、今期も引き続き、会員満足度の向上に努めていく」と話した。

バイオークの自社ネット

ベネNET

大絶賛♥ 360度画像

基本画像 7枚

画像が多い♥ 買いやすい

4/15AAより ワンプラ掲載期間が延長 火曜日12時まで掲載になりました!

アピール力絶大!! 売りやすい

【ベネNET】

- 月額2000円の年度契約
- 落札方法: リアル応札・事前入札・高談(AA当日)・ワンプラ
- 落札料: 会場落札料+1000円
- 入札料: 無料
- 下見代行依頼料: 1000円
- English対応

配置図・搬出時間 GWなど連休案内 などなど 必要な情報を配信 ぜひお友達登録を!!

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」!

5年間利用 3台導入の場合 1,105,500円 - 753,333円 = 352,167円

日本カーネット株式会社 ☎ 03-5256-7877

MAA関西コーナーに厳選車 680 台揃う ミライブ大阪 出品 2000 台超で春のお客様大感謝AA



今回は 10 月に開催予定

ミライブ(伊藤文彦社長)の大阪会場は4月23日、MAA関西三菱ジョイントAAを開催。MAAコーナーが成約率84.3%を記録するなど、活発な取引となった。同ジョイントAAは、昨年10月に続いて4回目。当日は、MAA0円売切りコーナーに306台、MAA関西コーナーには374台が揃った。関西地区を中心とした三菱ディーラーからの新鮮な下取り車とあつて、朝から多くの会員で賑わった。

セリ開始前には、伊藤社長が「今日はMAAコーナーに厳選されたニーズの高い680台を出品。三菱ディーラーの多大な協力に感謝したい。ミライブでは、昨年12月にミライブを改良し、使い勝手を向上させたほか、今年中には検査のデジタル化を3会場同時開始。検査員毎にバラツキのない、安定して精度の高い検査体制を構築する。今後も会員の商売の役に立てるよう、経営理念である創造的挑戦を続けていく」と挨拶した。

当日は「春のお客様大感謝記念AA」として開催。出品は2089台に上り、成約1462台、成約率70.0%、単価48万9000円の好実績を収めた。MAA(三菱オートオークション)は、全国の地区毎で定期的にジョイントAAを開催している。各会場では毎回、高成約が目玉を集めるイベントとなっているのが特徴だ。

5月は、15日にJU福岡でMAA九州、19日にはJU埼玉でMAA関東、22日にはJU宮城でMAA東北を実施する。

「自動車整備情報ネットワーク部会」設立 整備・関連企業へ会員募集を開始 自動車連携協議会

自動車連携協議会は、中小自動車関連企業の事業継続性および収益性向上を目的に、自動車整備情報ネットワーク部会(以下、TAMIN)を4月1日付で設立した。昨今の自動車業界は、電子制御の高度化、EV化、法規制対応の強化などにより、整備現場に求められる知識・設備・情報水準が急速に高まっている。

とくに中小整備事業者においては、技術情報取得の難易度上昇、故障診断の高度化、収益確保の構造的課題、コンプライアンス対応負担といった課題が顕在化している。同協議会では、こうした環境変化に対応するため、「単独では難しい支援を連携により実現する枠組み」として今回、TAMINを発足。すでに部品商50社分の提携も締結しており、知見の提供をしている」という。

整備ネットワークの構築をめざす。整備情報交換研究会ならびに研修会の開催 ● PGPフロントガラス保証制度 ● 自動車仕入サポート(新車・中古車) 今後、同協議会では、TAMINを通じて中小自動車関連企業の競争力強化と社会的信用向上を推進し、業界全体の持続的発展に貢献していく構え。

なお、同協議会では現在、自動車整備事業者・自動車関連企業等に対して会員募集を展開している。問い合わせ先は以下の通り(予定企業数に達した場合には終了)。

5月 1日(金)	さつき AA Part① ご出品3台以上で流れ1,000円・お取引賞
5月 8日(金)	休 催 (CLOSED)
5月15日(金)	さつき AA Part② ご出品3台以上で流れ1,000円・お取引賞
5月22日(金)	さつき AA Part③ 売れても流れても出品料半額! (売切りコーナー除く) お取引賞
5月29日(金)	さつき AA Part④ 売れても流れても出品料半額! (売切りコーナー除く) お取引賞

北海道盲導犬協会へ 募金進呈式

JU北海道青年部会

JU北海道(高橋成人会長)の青年部会は、4月10日に開催した「青年部合同チャリティAAのセレモニー」の席上で、公益財団法人北海道盲導犬協会への「チャリティ募金進呈式」を執り行った。これは、JU北海道青年部会の活動の一環として、社会貢献を目的に2012年から毎年実施しているもの。今回もこの1年間、道内各支部で集めた募金をはじめ、当日の商品セリの売上やチャリティコーナーの手数料の一部、前日のボウリング大会での寄付金などを合わせた浄財を寄付。また、青年部会には同協会から感謝状が贈られた。

このプロジェクトによる寄付金累計額は今回で1000万円を超え、来年度には3頭目の盲導犬の育成支援が達成される見込みだ。なお、当日のAAは、全道合計で2447台を集め、青年部合同としての出品過去最高を記録。また、前日の研修会、ボウリング大会、懇親会を含め、道内外から22商組の青年部会員のほか、全国7プロックの代表幹事も集結。総勢120名を超える部会員が駆け付けた。

大切なお車運びます!! <http://www.touzaijun.jp>

東西海運株式会社

本社 / 〒135-0016 東京都東区東陽4-1-7 佐藤ダイヤビルディング 7F
TEL : 03-6458-4633 (代) FAX : 03-6458-7592

札幌支店	札幌市清田区平岡3条3-30-7 MESSEビル2F TEL : 011-887-1031 (代)	大阪支店	大阪市住之江区新北島1-2-1 オスカードリーム4F TEL : 06-6685-1031 (代)
仙台支店	仙台市若林区六丁目字南97-3 東インター斎宮ビル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)

MIRIVE 愛知会場

MIRIVE AICHI

5月の開催スケジュール

5月 1日(金)	さつき AA Part① ご出品3台以上で流れ1,000円・お取引賞
5月 8日(金)	休 催 (CLOSED)
5月15日(金)	さつき AA Part② ご出品3台以上で流れ1,000円・お取引賞
5月22日(金)	さつき AA Part③ 売れても流れても出品料半額! (売切りコーナー除く) お取引賞
5月29日(金)	さつき AA Part④ 売れても流れても出品料半額! (売切りコーナー除く) 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

ホンダの新型「インサイト」が販売開始

ガラリーと変わったフル電動クロスオーバーSUVは市場にどう響くのか

レポート 自動車ジャーナリスト 吉川賢一

4月17日、ホンダは新型乗用EV「インサイト」を発売した。これまでハイブリッド専用セダンとして展開されてきた同車だが、今回はバッテリーEV専用モデルへと刷新され、ボディタイプもクロスオーバーSUVへと大きく転換している。

また、駆動用バッテリーをフロア下にフラット配置したことでキャビン空間は拡大され、前席は横方向のスムーズな移動が可能。ウォークスルー構造を採用。後席の足元スペースにも余裕があり、荷室容量も日常用途では不足のない水準を確保している。

抑え、最低地上高も140mm程度とすることで、一般的なSUVとは異なるスタンスを与えている。強い新規性や視覚的インパクトは限定的だが、縦長のフロントLEDポジションランプや発光式エンブレム、車幅いっばいに広がるリアのラインLED、縦型のコンビネーションLEDランプなど、ディテールの作り込みには見どころが多い。

商品としての完成度は高いものの、従来のハイブリッドセダンとしての認知との乖離が大きい。インサイトという車名の再定義を含めて、ブランドの訴求力をどこまで構築できるかは課題だろう。このモデルがどのような評価を受けるのか、今後の販売動向を注視したい。



インサイト

モデル名	駆動	価格(税込)
インサイト	FWD	¥5,500,000

内装は、薄型のデジタルメーターと大型センターディスプレイを組み合わせた構成とし、先進性と操作性の両立を図る。ステアリングホイールには上下フラット形状を採用し、乗降性と視界確保に配慮。インパネからドアトリムへと連続するア

足まわりには225/50R18サイズのタイヤを装着し、周波数感応ダンパーを採用することで乗り心地にも配慮。さらにSPORTモード選択時にはアクティブサウンドコントロールが作動し、

トトレ新車情報

国産車 (3月19日~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
トヨタ	ピクシストラック	2代目 (S500系)	SC	3月19日
マツダ	CX-80、CX-80PHEV	1代目 (KL系)	SC	3月19日
マツダ	CX-60、CX-60PHEV	1代目 (KH系)	SC	3月19日
ダイハツ	ミライース	2代目 (LA350/360系)	特別	3月19日
ダイハツ	ハイゼットトラック	10代目 (S500系)	SC	3月19日
ホンダ	N-VAN	1代目 (JJ系)	SC+特別	3月20日
マツダ	ボンゴブルーニパン	2代目 (200系)	SC	3月26日
スバル	サンバートラック	8代目 (S500系)	SC	3月26日
ホンダ	ZR-Vハイブリッド	1代目 (RZ系)	SC+特別	3月27日
レクサス	LM	1代目 (10系)	改良	4月1日
スバル	クロストレック	1代目 (GU系)	特別	4月2日
トヨタ	ランドクルーザー250	1代目 (250系)	改良	4月3日
トヨタ	GRヤリス	1代目 (A10系)	SC	4月6日

輸入車 (3月13日~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
AMG	AMG_GLCクラスクーペ	2代目 (C254系)	特別	3月13日
AMG	AMG_GLCクラス	2代目 (X254系)	特別	3月13日
アルファロメオ	アルファロメオトナレ	1代目 (AV1系)	MC	3月17日
アルファロメオ	アルファロメオステルヴィオ	1代目 (949系)	特別	3月20日
アルファロメオ	アルファロメオジュリア	2代目 (952系)	特別	3月20日
キャデラック	キャデラックエスカレード	5代目 (T1系)	改良	3月26日
メルセデスベンツ	ベンツGLCクラスクーペ	2代目 (C254系)	追加	3月30日
メルセデスベンツ	ベンツGLCクラス	2代目 (X254系)	追加	3月30日
AMG	AMG_GLCクラスクーペ	2代目 (C254系)	改良	3月30日
AMG	AMG_GLCクラス	2代目 (X254系)	改良	3月30日

花筏 川の流れに遅れけり

荒井寿一(荒井商事会長)

はないかだ
川の流れに遅れけり

今月の一句の季節は花筏の春。花筏とは、水面に散った桜の花びらが連なって流れて行く様子を筏に見立てて表わした春の季語。今年も無事桜の花を見ることができました。これは毎年湧き上って来る感情で、日本人であれば誰れしも共感出来る想いではないでしょうか。そんな想いを込めた一句が、〈産まるるは櫻見んため要眠る〉である。極端な表現ではあるが、それ程、我々にとつての櫻は古来から身近かなものであると思う。

櫻と要とは見ていただければ一目瞭然。貝が二つに女という組み合わせで成り立っている。視覚からも重なるって見えるという効果がある。

さて、今月の一句の花筏よく見られる光景である。散った桜が川のそここに重なりあって留まっている。川の流れは、そんなこととはおかないく勢いを保持して流れる。花筏は気ままにあくまでも自分のペースで、まるで情景を楽しんでいるように、ゆっくり流れる。それぞれが別の時間を持っているように。

『ひとつの行動で複数の目的を』

堀越社長の経営指南

大きな成果を出す人、会社を成長させる経営者、そういう人のひとつの特徴に、「ひとつの行動で、複数の目的を達成する」というものがあります。

営業活動をするにしても「営業と同時に、当社の商品・サービスの改善課題を把握しよう」「イベントと同時に、新商品の認知拡大をしよう」。


あるいは「社員総会の実施に際して、企画を社員に任せるところで社員教育につなげよう」「お客様感謝祭の企画推進の過程で、組織風土を向上させよう」など。

同じ時間を掛けても、ひとつのことを実施するにあたって複数の目的を設定することで、その業務の品質が飛躍的に高まり、結果的により大きな成果、より大きな成長につながることもできます。

とくに、社員教育というのは、座学での学習ももちろん必要ですが、日々の実務を通して、常に「教育」という目的をひとつ加えるだけで、数年後には見えるように社員が成長しているものです。

「営業活動」×「商品開発・サービス向上」×「社員教育」

常に、こうした視点をもって業務計画、業務指示を行なっていくものです。



Apple FC 加盟店募集

Apple FC 加盟店募集

充実した研修制度・サポート体制
負担の少ない加盟料
全国チェーンの認知度

Apple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

オリコン顧客満足度調査
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 FC

https://www.applenet.co.jp/

車買取・販売

Apple FC

Apple FC



北海道	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS札幌	4	⑪ 3,935	+0.1	73.2	+0.2	837	+161
JU札幌	4	872	-6.2	75.2	-0.1	346	+56
TAA北海道	4	626	-1.1	82.9	+3.9	646	+4
札幌AA	4	349	-3.1	74.4	-0.5	399	+40
NAA北海道	1	318	-4.8	81.8	+5.8	417	+39
ホンダ北海道	5	185	-13.1	94.9	-1.2	660	+73
JU函館	4	114	-16.2	63.0	+2.8	583	-100
JU釧路	4	107	+3.9	41.5	-2.3	842	+173
JU帯広	4	75	-5.1	53.2	+6.1	515	+73
JU室蘭	4	75	-2.6	51.0	-2.2	307	+118
JU北見	4	51	+15.9	68.3	+7.3	575	+163
JU旭川	4	45	-30.8	63.7	+19.3	399	-30

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	2,277	+12.7	77.7	+1.7	619	+47
TAA東北	4	1,431	-1.2	86.0	+2.5	647	+106
JU宮城	4	1,256	-11.3	79.3	+2.7	340	+47
JU福島	4	1,010	-8.1	56.9	+3.8	409	+45
CAA東北	5	811	+13.0	73.8	+1.0	432	+94
アライ4輪仙台	4	409	-7.3	93.2	-0.7	175	+25
ホンダ仙台	5	287	+34.7	98.3	+0.3	571	+184
JU青森	2	247	+42.0	82.2	+5.8	247	+7
JU山形	2	243	+55.8	70.3	-2.4	263	-66
JU秋田	4	130	-3.0	88.7	+3.9	162	+40

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 21,080	+8.8	69.4	+2.9	1,665	+109
USS横浜	5	⑤ 5,791	+0.5	66.1	+3.0	1,236	+126
CAA東京	5	⑫ 3,540	+0.4	72.4	-3.2	650	-4
MIRIVE埼玉	4	⑬ 3,482	+8.4	63.3	-6.1	781	+255
TAA横浜	4	⑭ 3,423	+2.3	88.4	-0.1	1,143	+132
TAA関東	4	⑯ 2,671	+1.6	85.2	-0.3	1,003	+112
アライ4輪ベイサイド	4	1,911	-2.6	85.0	+2.3	526	+36
USS群馬	4	1,887	+11.8	65.4	+0.5	625	+19
JAA	4	1,709	+5.0	38.6	-0.6	1,234	+178
JU埼玉	5	1,674	-5.9	57.1	-1.7	595	+144
USS埼玉	4	1,540	-2.7	68.1	+2.1	499	+70
ホンダ東京	5	1,499	+23.7	95.0	-0.7	649	+96
JU千葉	4	1,475	-4.2	69.5	+2.8	613	+72
USS新潟	4	1,376	+13.0	61.8	+0.7	569	+101
JU東京	5	1,206	-16.7	49.4	-7.6	474	+90
JU新潟	4	1,038	-0.9	68.0	+3.1	312	+35
JU群馬	4	859	+2.8	52.1	+3.6	434	-38
アライ4輪小山	4	757	-14.0	83.0	-2.2	439	+33
ヒーロー	4	724	+13.8	55.7	-10.2	503	+25
JU栃木	4	637	-15.5	34.7	-1.8	314	+28
NAA東京	4	621	-28.2	85.0	+9.2	699	+140
JU茨城	4	575	+7.7	62.3	-2.3	401	+49
JU神奈川	4	571	-19.5	71.8	-4.7	372	+81
いすゞ東京	4	487	+4.1	64.8	+1.6	2,250	+294
JU長野	5	463	-7.2	32.0	-1.9	277	-33
ジップ東京	4	384	-21.0	51.0	+5.5	2,443	+158
JU山梨	4	56	-32.5	56.5	+8.5	180	-39

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 12,388	+5.0	63.9	+4.3	1,854	+75
CAA中部	4	⑦ 5,187	-0.9	76.9	+0.7	929	+48
JU岐阜羽島AA	4	⑧ 4,841	-5.5	49.1	+0.5	719	+80
JU愛知	4	⑩ 3,942	-4.7	79.5	+0.1	507	+66
TAA中部	4	⑮ 3,035	-18.4	87.9	+2.3	712	+152
USS静岡	4	⑳ 2,478	+10.2	66.3	-3.2	469	+57
USS-R名古屋	5	2,405	-4.7	86.3	+2.1	119	+5
MIRIVE愛知	4	1,267	-11.6	47.3	-7.6	489	+164
CAA岐阜	5	1,163	+21.1	67.3	+1.7	663	-59
ホンダ名古屋	5	984	+33.0	89.8	-4.6	651	+117
JU三重	5	873	+1.0	50.3	+2.9	443	+76
JU静岡	5	675	-30.1	63.6	-4.8	262	+78
NAA名古屋	4	638	-12.5	90.8	+5.0	528	-31
USS北陸	4	525	+60.6	79.6	-0.5	308	-9
SAA浜松	4	444	+0.7	58.9	-1.4	788	+58
JU富山	4	429	-5.7	56.8	+0.6	359	+71
JU石川	4	386	+9.7	61.3	-5.9	416	+26
JU福井	2	327	+32.9	55.3	+0.2	269	+10

※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	
①	USS東京 21,080
②	USS名古屋 12,388
③	HAA神戸 9,275
④	USS九州 7,428
⑤	USS横浜 5,791
⑥	USS大阪 5,233
⑦	CAA中部 5,187
⑧	JU岐阜羽島AA 4,841
⑨	アライパントラ 4,833
⑩	JU愛知 3,942



	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	179	513,816	346,402	67.4	369,711,316	1,067
メーカー	-5開催	+3.2%	+5.0%	+1.1ポイント	+16.2%	+103千円
JU系	118	137,314	115,302	84.0	96,853,363	840
合計	+3開催	+0.4%	+1.2%	+0.7ポイント	+14.6%	+98千円
±0開催	150	119,185	72,576	60.9	33,134,130	457
-2開催	447	770,315	534,280	69.4	499,698,809	935
				+0.5ポイント	+5.9%	+55千円
				+1.1ポイント	+15.1%	+103千円

※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 9,275	+15.5	66.8	+3.4	1,295	+81
USS大阪	4	⑥ 5,233	+4.7	58.3	+1.0	1,080	+80
TAA近畿	5	⑯ 2,971	-7.5	72.8	+0.2	1,018	+37
USS神戸	4	⑱ 2,638	+12.7	66.2	-2.1	891	+246
ベイオーク	4	1,417	-20.3	60.8	-1.4	833	+146
TAA兵庫	4	1,404	-4.0	73.6	-1.5	908	+117
I A A大阪	4	1,229	+7.8	80.0	+1.6	251	+22
ホンダ関西	5	1,181	+15.1	94.9	-1.4	686	+142
いすゞ神戸	4	937	-3.2	66.6	+0.5	2,332	+378
MIRIVE大阪	4	924	-34.4	63.6	-11.6	529	+196
NAA大阪	4	686	+3.5	92.1	+9.8	862	+108
ジップ大阪	4	407	-15.6	57.9	+1.8	2,230	+161
KCAA京都	4	363	-23.1	57.2	+3.8	394	+38
日産大阪	5	328	-3.0	87.2	+1.7	340	+44
JU奈良	4	261	-6.8	67.4	-0.9	373	+11

中四国	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
LAA岡山	4	⑰ 2,498	+5.7	60.0	+0.3	504	+42
USS岡山	4	2,298	+7.3	78.9	+0.4	576	+73
TAA広島	5	1,526	-10.9	82.1	-0.1	803	+71
TAA四国	5	1,290	-7.5	88.8	-0.9	488	+100
LAA四国	4	1,255	±0.0	50.1	+1.7	372	+11
JU広島	4	1,074	-4.7	55.8	-0.3	371	+36
KCAA山口	4	768	-0.5	63.6	+1.6	431	+26
JU山口	4	334	-4.8	43.2	+2.0	567	+77
JU鳥根	1	251	+9.6	74.1	-5.4	236	+39
JU鳥取	1	171	+1.2	80.1	-0.4	208	+80

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 7,428	+23.8	74.1	+1.8	994	+13
TAA九州	5	2,231	-6.7	79.4	-1.7	802	+66
KCAA福岡	4	1,891	-2.5	47.7	-6.6	501	+167
JU福岡	4	1,376	-3.1	58.1	+2.6	317	+38
KCAA南九州	4	1,307	-8.2	42.1	+1.2	419	+71
USS福岡	4	1,005	+16.9	56.5	+2.1	1,248	+156
JU長崎	1	552	-15.1	70.5	+2.3	163	+49
ホンダ九州	5	521	-6.1	96.7	-0.6	415	+75
TAA南九州	5	521	-5.3	82.8	-1.7	570	+100
JU沖縄	4	503	+4.6	68.3	+0.9	193	+25
NAA福岡	5	482	-11.6	85.2	+10.1	398	+24
JU大分	2	431	-3.6	88.2	+2.6	123	+12
JU鹿児島	4	405	-18.3	54.4	-2.9	272	+71
いすゞ九州	4	338	+2.7	75.1	+1.3	1,278	+290
JU熊本	3	264	-5.7	59.2	-5.1	193	+23
JU宮崎	3	165	+58.7	80.4	+15.0	203	-37

TV・ネットワーク	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
オークネット	5	738	+14.4	34.2	+1.5	1,318	+249
アライパントラ	4	⑨ 4,833	+9.6	70.3	-0.4	1,158	+123
アライ総合機械	5	1,571	+4.5	72.8	-0.3	843	+54



MIRIVE 大阪

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

2026年5月の開催スケジュール

- 5/7 休催
- 5/14 皐月AA
◆全コーナー1社3台流札時出品料1,000円
●出品賞
- 5/21 通常AA
◆1社1台流札時出品料1,000円
※10MAXコーナー対象
●出品賞
- 5/28 新緑AA
◆1社1台流札時出品料1,000円
※10MAXコーナー対象
●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・愛知の車が買えます。

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



荒れる相場も丸わかり!のAA相場情報

ユーロカー
ハイパー

Pro オプション

ユーロカーハイパーProオプションがあなたの掌に!

4月登場!

PCの機能そのまま!!

ご期待ください!!

スマホ版登場!

型式	年式	M	D	駆動	排気	グレード	シフト	色系統	色No.	SR	革	ナビ	エアロ	価格	会場	開演日	開催期間	経過月数	製造年	
TRJ150W	R.5/4	-	G	4W	27	TX_LI'カーズ	FA	加	202										34	2022
TRJ150W	R.5/3	-	G	4W	27	TX_LI'カーズ	FA	加	070										35	2022
TRJ150W	R.5/3	-	G	4W	27	TX_LI'カーズ	FA	加	070										35	2022
TRJ150W	R.5/3	-	G	4W	27	TX_LI'カーズ	FA	加	070										41	2022
TRJ150W	R.5/3	-	G	4W	27	TX_LI'カーズ	FA	加	070										40	2022
TRJ150W	R.5/3	-	G	4W	27	TX_LI'カーズ	FA	加	070										15	2022
TRJ150W	R.5/3	-	G	4W	27	TX_LI'カーズ	FA	加	070										8	2022
TRJ150W	R.5/3	-	G	4W	27	TX_LI'カーズ	FA	加	070										47	2021
TRJ150W	R.5/3	-	G	4W	27	TX_LI'カーズ	FA	加	070										23	2020
TRJ150W	R.3/3	-	G	4W	27	TX_LI'カーズ セーフティセ	FA	加	070										1	2020
TRJ150W	R.2/3	前	G	4W	27	TX_LI'カーズ	FA	加	070										7	2019
TRJ150W	R.1/7	-	G	4W	27	TX_LI'カーズ	FA	加	202										1	2019
TRJ150W	R.1/12	-	G	4W	27	TX_LI'カーズ	FA	加	202										74	2019
TRJ150W	R.1/7	-	G	4W	27	TX_LI'カーズ	FA	加	070										79	2019
TRJ150W	H.30/2	-	G	4W	27	TX_LI'カーズ	FA	加	070										95	2018



ナビの種類がわかる!

Mナビ Dナビ DA

革の色がわかる!

革 革 半

エアロの種類がわかる!

TRD モデリ WLD

スマホでも装備アイコンで的確な相場判断が出来ます!



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

顧客接点のひとつとして、自動車保険に注目して、販売店や整備工場にとって、自動車保険は万が一の事故の際に、顧客に感謝されるだけでなく、とても収益性の高い商品だ。また、自動車保険も基盤客との大事な接点である。更新は年1回なので、そのタイミングで次回車検までの代替意図の確認を行ない、代替案件を発掘していくこともとても効果的だ。

以前にお会いした整備工場の経営者が、「車は風保険は糸」と例え、糸が切れなければ、お客様との関係はずっと続く」と仰っていた。

車検入庫の顧客接点だけでは、「代替や廃車、引越」などの車両の変更情報や「転職、お子様の免許取得や結婚」などのライフイベントの情報を把握することは難しい。車検期間中に他社での代替があると、そのまま音信不通になってしまうことも少なくない。

しかし、自動車保険に積極的に取り組むと、このような情報が手に入れられやすくなる。なぜなら、自動車保険には「通知義務」があるからだ。まさに、整備工場と顧客の関係をつなぐ大事な糸である。

ここでは、車検入庫客からの自動車保険新規獲得の手法を紹介したい。

まずは、他社加入のお客様の自動車保険証券(他社満証券)を入手することが第一ステップとなる。証券を入手することで、現在加

自動車保険獲得の重要性

入の保険プランや保険料、そして満期を知ることができる。

この他社満証券の入手が重要なのだが、これがなかなか難しい。現在は、WEBでの申込みが増えており、紙の保険証券を持っていない方も多い。車検証入庫の際にいつも入っているという時代ではないのだ。

そこで、自動車保険の提案アプローチを車検や点検の際に行ない、入庫コールのタイミングで保険証券の持参を依頼することをお勧めしたい。

お伝え方法としては、

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!



保険推進の最初のステップは保険証券を入手するこ

最適なプランを提案することができると、証券入手のタイミングで中途更改ができなかった顧客でも、満期のタイミングで切り替えてもらえることが多い。ぜひご参考にして欲しい。

最良な顧客接点として、効果的な対策としては、



2月の中古車輸出、対前年同月比5.5%増の14万4897台

中古車輸出実績 2026年2月上位50カ国					出典：財務省貿易統計						
順位	国名	全カテゴリー計(台)		乗用車計(台)	※単位：千円	順位	国名	全カテゴリー計(台)		乗用車計(台)	※単位：千円
		当月	前年同月比					当月	前年同月比		
1	タンザニア	18,854	114.9%	16,847	116.2%	26	ジョーシア	1,355	11.4%	1,229	8.3%
2	アラブ首長国連邦	18,072	-14.5%	15,263	-17.7%	27	アメリカ合衆国	1,272	-9.7%	720	-12.3%
3	ロシア	15,487	42.0%	15,487	42.0%	28	モザンビーク	1,266	24.7%	930	27.4%
4	チリ	7,287	-19.0%	6,379	-22.1%	29	スリナム	1,033	41.3%	900	39.3%
5	ニューゼーランド	7,045	7.8%	6,755	6.3%	30	ミャンマー	919	-64.4%	587	-65.2%
6	ケニア	6,233	3.9%	5,644	1.3%	31	フィジー	853	67.6%	600	57.5%
7	南アフリカ共和国	5,786	13.6%	4,561	4.7%	32	香港	788	17.6%	778	18.6%
8	スリランカ	5,390	420.8%	5,106	410.6%	33	モーリシャス	664	-36.0%	633	-38.2%
9	モンゴル	4,995	-43.4%	4,802	-43.0%	34	トリニダード・トバゴ	570	-5.2%	485	-16.2%
10	タイ	3,913	-20.2%	2,548	-28.2%	35	パルマ	548	1.7%	503	-1.8%
11	マレーシア	3,220	-40.0%	3,193	-40.1%	36	レソト	547	-13.9%	524	-14.9%
12	英国	3,078	60.6%	3,000	60.5%	37	ドミニカ共和国	544	-0.9%	286	0.0%
13	フィリピン	2,953	-14.0%	469	-53.3%	38	ナミビア	456	22.3%	454	22.7%
14	キプロス	2,740	-31.5%	2,656	-32.4%	39	カンボジア	441	0.0%	423	-4.1%
15	ウガンダ	2,736	-9.1%	2,330	-5.4%	40	バルバドス	434	167.9%	413	161.4%
16	ガーナ	2,339	96.7%	2,185	93.9%	41	大韓民国	414	11.0%	365	15.1%
17	ガイアナ	2,310	127.1%	1,884	112.6%	42	グレナダ	371	271.0%	356	274.7%
18	ジャマイカ	2,278	34.2%	1,923	28.5%	43	パプアニューギニア	370	23.7%	363	24.3%
19	ザンビア	2,251	36.1%	1,907	32.9%	44	カナダ	303	-37.0%	232	-37.5%
20	アイルランド	2,174	68.9%	2,148	69.3%	45	マラウイ	301	-26.4%	224	-31.1%
21	コンゴ民主共和国	1,805	26.9%	1,514	29.2%	46	ブルンジ	289	0.7%	258	-2.3%
22	ナイジェリア	1,604	15.1%	294	22.0%	47	マルタ	280	-37.5%	228	-42.4%
23	ジンバブエ	1,569	31.1%	1,306	37.9%	48	シンガポール	275	-13.0%	275	-12.4%
24	オーストラリア	1,544	13.0%	1,335	9.9%	49	アンティグア・バーブダ	270	150.0%	253	148.0%
25	バングラデシュ	1,505	-42.5%	1,451	-42.9%	50	ボツワナ	259	-65.1%	170	-71.0%
総合計		144,897	5.5%	125,675	4.3%	総合計		1135			

財務省が発表した2月の貿易統計によると、中古車輸出台数は対前年同月比5.5%増の14万4897台だった。2月の輸出台数としては、貿易統計で通年の中古車輸出の集計を開始して以来、最も多い台数だった。

初の首位となったタンザニアは、1万8854台で月間の輸出記録を更新。このほか20位のアイルランド(2174台)、23位のジンバブエ(1569台)も月間の輸出記録を更新した。また、6位のケニア、7位南アフリカ、16位ガーナ、17位ガイアナ、19位ザンビア、21位コンゴ民主共和国、22位ナイジェリアなどが2月の輸出記録を更新した。

相場に影響がある国では、スリランカが5390台で対前年同月比420.8%増。マレーシアは3220台(同40.0%増)、バングラデシュは1505台(42.5%増)。シンガポールは275台(13.0%増)で48位、パキスタンは207台(94.0%増)で52位だった。

5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♪

5/5(火)は休催になります。GW休業日：5/3(日)~5/6(水)

5/12 レンタリースフェスタAA
【特設】「レンタ・リースUPコーナー」
全コーナー対象【ご来場取引賞】
成約+落札の3台以上で『選べる賞品』プレゼント!

5/26 レギュラーAA 【モーニング抽選会】5本

JU 埼玉オートオークション株式会社

5月19日(火)

第8回 三菱各ディーラー協賛
MAA関東inJU埼玉AA

MAA関東
MAA0売切りコーナー限定!

《落札賞》
落札台数に応じて、『来場者限定 選べる賞品♪』
または『カタログギフト 後日発送♪』

《特設2コーナー》
★MAA関東★
★MAA0売切り★

ご来場者様へ / 三菱オリジナルウォータープレゼント

※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。

しごとの心得

若手社員のみなさんへ

この仕事は自分がやりました! と責任をもって報告していただけますか?

与えられた仕事や、会社やチームの目標などを「自分事」としてとらえ、主体性をもって積極的に取り組んでいるだろうか。この姿勢を持つことが、責任を持って仕事をするということになり、会社や周りからの評価が高くなるのだ。

責任を持った仕事をするために必要なことができているか、是非チェックしてみてください。

●主体的に取り組んでいるか

例えば頼まれた仕事を終えて、報告をしたとする。上司に「ここはどうしてこうなの?」と聞かれて「えっと、それは言われただけなんです……」「そこは〇〇さんにやってもらったので……」と言いつつ、言い訳してはいないだろうか。

主体的に取り組むという事は、その仕事のすべてにおいて、「自分事」としてとらえ、自分が把握し、決定し、遂行するということだ。もし部分的に他の人に頼んでやってももらったことがあったとしても、それは自分の責任でやってもらったこ



とだという自覚が重要だ。もし指摘されて答えられないことがあったら、自分は知らないといった「他人事」の姿勢はせず「確認不足でした。すぐ確認します」と、自分のミスを確認、自分で確認して把握してから再度報告する。

●仕事の目的を理解しているか

与えられた仕事について、自分が何をすべきか、いつまでに行なうべきか、その仕事で得べき結果は何かを理解して行なっているか。言われたからなんとなくやっているとこの場合は責任感

は育たない。例えばセールのチラシを作る時、「何をすべきか」「チラシの内容を考え作成する」「いつまでに」「セールの一カ月前までに印刷完了」「得べき結果」「集客できるチラシ作成」となるとする。

印刷完了から逆算してチラシの内容を考え、デザインに回さなくてはならない。そのスケジュールを自分で決め、それに従って作業を進めていく。

わからないことがあれば、わからないまま進めたり放置したりせず、早めに関係者に相談し、結果

に向かって主体的に仕事を進めていく。

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!



大きい小さいにかかわらず、仕事に対して自分で決めて主体的に取り組むこと、それを積み重ねていくことで、責任感が身についていくのだと心得よう。

仕事を「自分事」としてとらえ、結果を出すことができればあなたは評価され、間違いなく昇格昇給する。自分のために頑張ることが大切だ。

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/>

お問い合わせはコチラ! TEL:03-5204-0250 FAX:03-5204-0256

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4月→2026年4月 4.8% ▲

中古車指数 相場動向

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

トヨタ アルファード AGH40W [1年落ち]
 2025年4月→2026年4月 6.2% ▼

中古車指数 相場動向

2月から続いた下降傾向は4月も継続している。マレーシア向けの仕込み需要は一巡し、相場はやや弱含み。高年式ゆえに出品台数が増えており、需給バランスの緩みが価格に影響している。短期的には下値模索の動きが続く見込み。



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4月→2026年4月 15.2% ▲

中古車指数 相場動向

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

ホンダ ヴェゼル RV3 [3年落ち]
 2025年4月→2026年4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!

トヨタ ライズHV A20A [0年落ち]
 2025年4月→2026年4月 15.0% ▲

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4月→2026年4月 7.5% ▼

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4月→2026年4月 0.6% ▲

中古車指数 相場動向

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

トヨタ エスクァイアHV ZWR80G [5年落ち]
 2025年4月→2026年4月 10.0% ▲

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!

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4月11日までの一週間平均のグラフである。

日本最大級の中古車流通ネットワークサービス

中古車の仕入・売却・小売販売のことなら



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!



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>





鳥の眼と虫の眼。この両眼を使い分けてこそ、激動の市場を乗り切ることができる。

「虫の眼」だけの連続で商売が上手くいった人は、恐ろしくない。細かい値動きの調査が必要なのはもちろんだが、それが生じるのは「相場の流れ」「業界の流れ」をつかむ「鳥の眼」があつてこそだ。

時間軸の鳥の眼を持って、短期の揺れに振り回されず、無駄な在庫を抱えずに済む。仕入れと販売の判断がブレなくなる。市場の転換点を事前に察知できる。といった実務上の大きなメリットが生まれる。

「時間軸の鳥の眼」をお伝えする。今、目の前の動きだけを追うのが「時間軸の虫の眼」。一方、時間軸を伸ばし、過去から未来へとつながる「流れ」を見ることが「時間軸の鳥の眼」だ。商売において本当に必要なのは、この「流れ」をつかむ視点である。

《3面からの続き》

鳥の眼で見ると、この先どうなる?

ナフサを含む石油化学系の資材が広く不足し、鍍金工場からは「シナーが無い」「このままでは仕事が止まる」と

いった切実な声も届いている。この資材不足は、多岐にわたって影響をおよぼすことは間違いないだろう。鳥の眼で過去を見てみよう。コロナパンデミックの時に半導体不足が起

き、新車の生産が止まり、中古車相場が急騰したことは皆様も周知のとおりだ。今回の資材不足は、

がやってくるかも知らない。また、中古車販売の現場では、

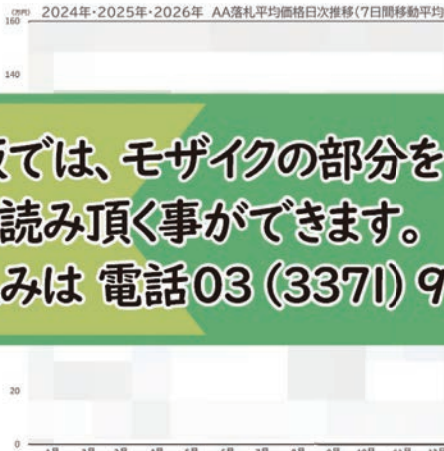
という事態すら想定される。まさに激震・激動の経営環境だ。今、求められているのは、目を追う虫の眼ではなく、供給網全体の変化を俯瞰する『鳥の眼』

である。この視点を欠けば、商売そのものが市場の波に飲み込まれ、商売自体が立ち行かなくなることもあり得る、ということも過言ではないはずだ。

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



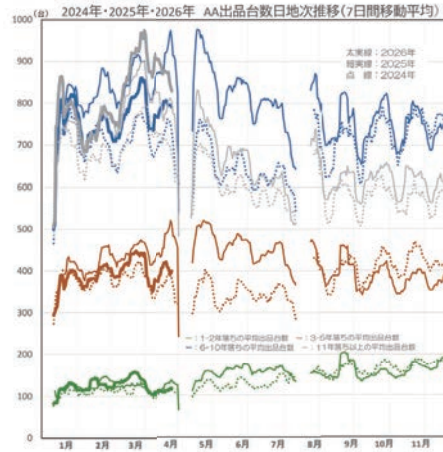
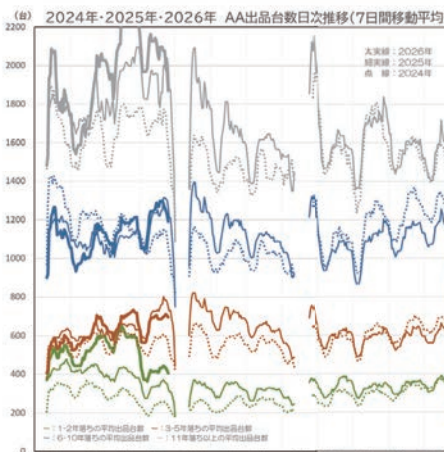
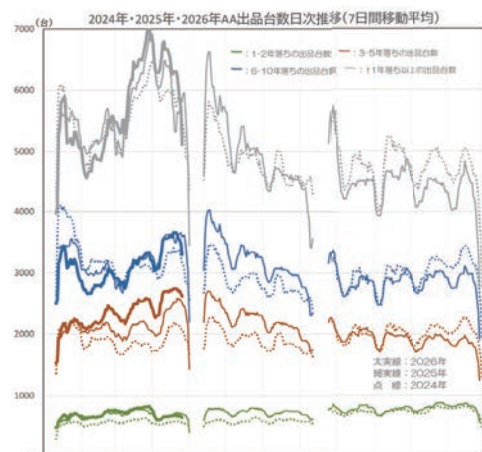
有料版では、モザイクの部分を全てお読み頂く事ができます。お申込みは 電話03(3371)9340まで!



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

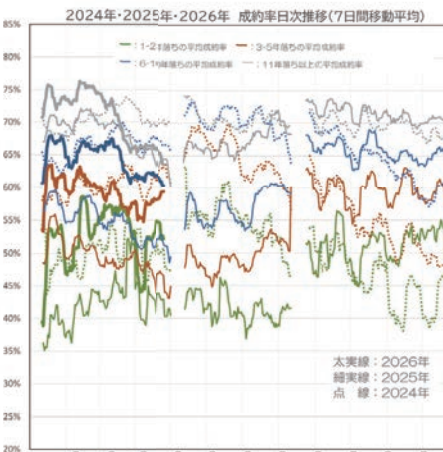
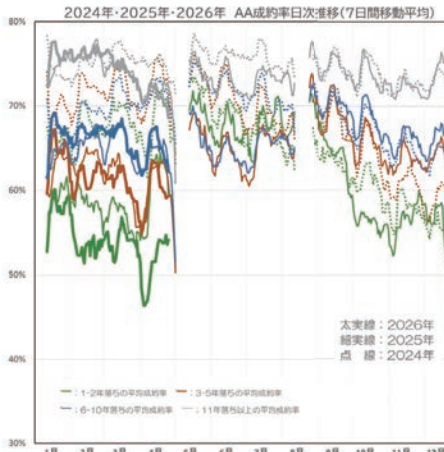
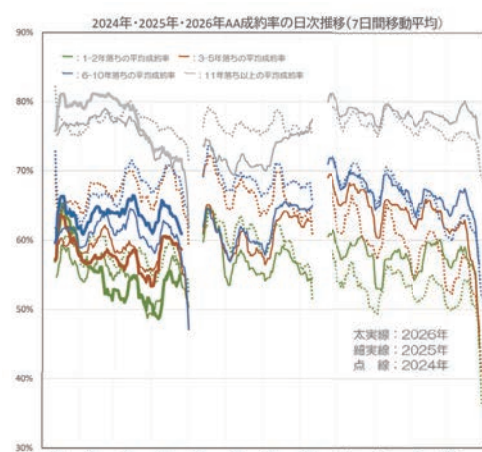
輸入車 AA出品台数 日次推移



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



for-you 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