

無料版

7月号



毎月1日発行

第 159 号 定価 850 円 (税込み 935 円・送料別途)
本社 東京都新宿区高田馬場 3-23-3 ORビル 6 階
☎ 03(3371)9340 FAX 03(3371)9596 www.u-car.co.jp
本紙の無断転載・複製を禁じます

購読・広告のお申し込みは

☎ 03-3371-9340

発行所 (株) ユーストカー (株) ユーストカードットコム

アルファード暴落? で学ぶ



相場先読みの眼

40アルファード下落で学ぶ「バックボーンを見る眼」

今号では、最近耳にする「40アルファード暴落?」を題材に、相場を読み解くために欠かせない三つの視点「虫の眼」・「鳥の眼」・「バックボーンを見る眼」をお伝えする。

目先の値動きの「虫の眼」、中長期の「鳥の眼」をこれまで繰り返し触れてきたが、今号ではそれに加え「なぜその相場になるのか」という構成要因「バックボーン」を読み解く眼について、実例を用いて解説する。その眼が加わることで、相場の本質が立体的に見えるようになる。

読者の多くは「40アルファードが今後どう動くのか」という行方に関心を寄せているだろう。もちろん、今号でも短期の展開を解説するが、強調したいのはそこではない。個別車種の値動きよりも、相場がどの要因で形成され、どの流れの上に現在の価格があるのか。その「背景の読み方」こそが、本当に身につけるべき力だ。

今回の40アルファードは、その学びの入口となる例題に過ぎない。三つの眼を使い、読者が自ら相場を読み解く力を養う一助したい。

《2面へつづく》

《11面・年収1千万円の営業術》 売れる営業マンに必要な「4つの要素」
《21面中古車輸出・関連記事》 世界8地域からみた最新状況

AUCNET

AUCNET CARS

中古車流通プラットフォーム

時間と場所に縛られず、スマホでスムーズな仕入れ体験を!



オークネットの特長



自動応札機能
ロボットによる自動応札で忙しいあなたに代わります!



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



支払代行サービス
支払代行サービスで入金前でも車両の搬出が可能です



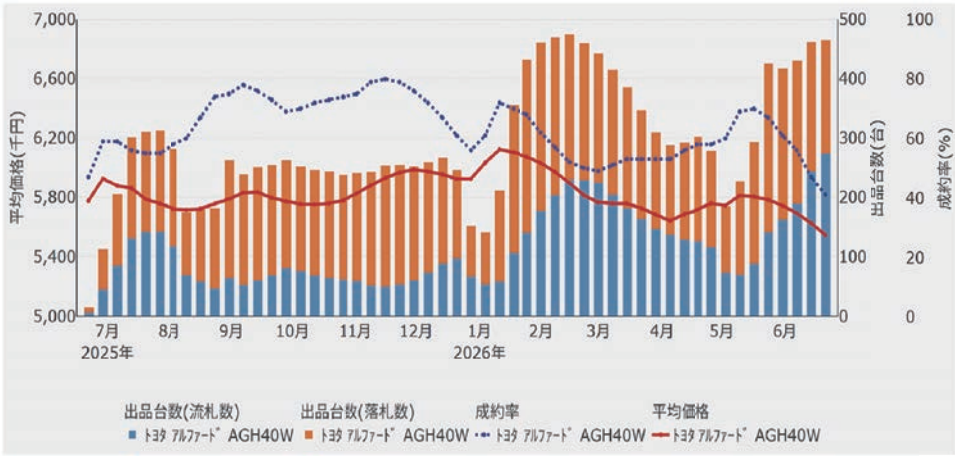
一括入札機能
大量に仕入れる方におすすめ! 複数車両をまとめて入札して仕入れ業務を効率化

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>>>



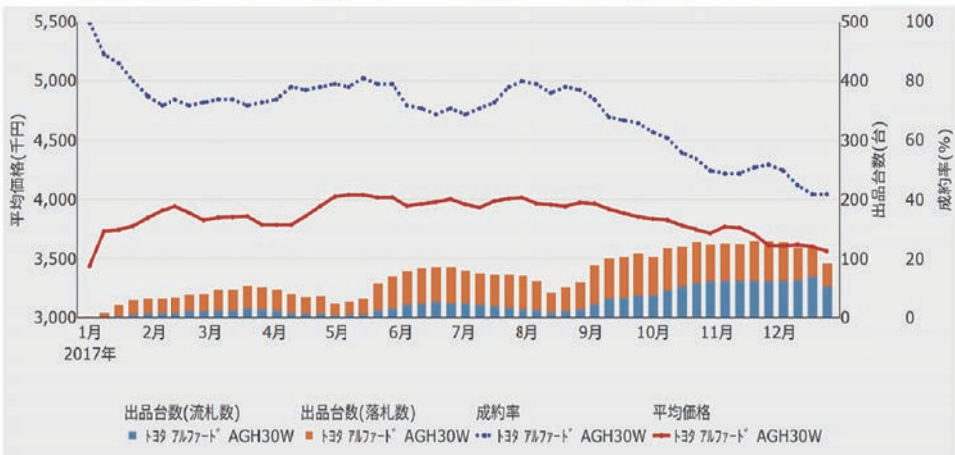
① AGH40W アルファード
直近 1 年間の推移グラフ



② AGH40W アルファード
発売後から直近まで 3 年間の推移グラフ



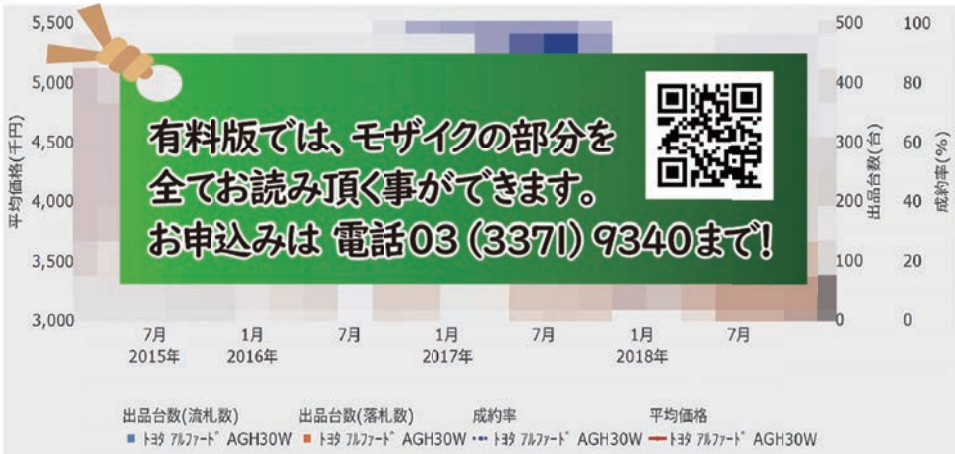
③ AGH30W アルファード
発売後「3 年目の一年間」の推移グラフ



④ AGH30W アルファード
発売後 3 年間の推移グラフ



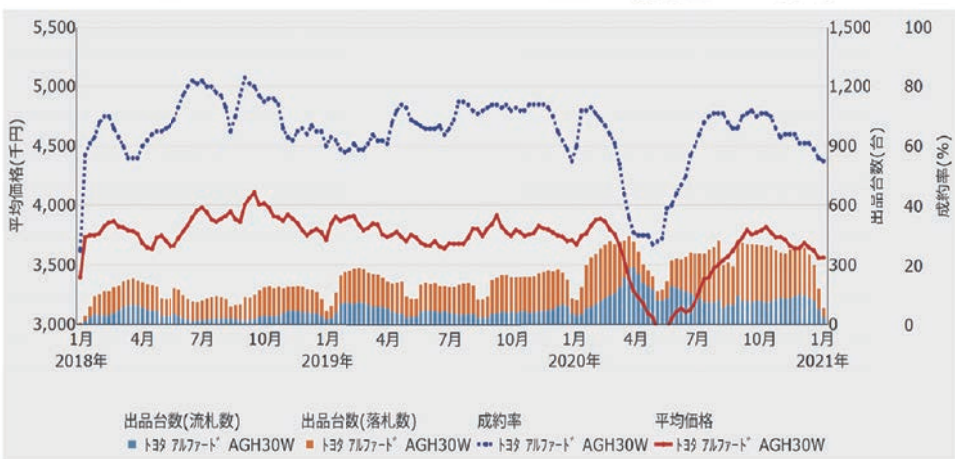
⑤ AGH30W アルファード
発売後 5 年間の推移グラフ



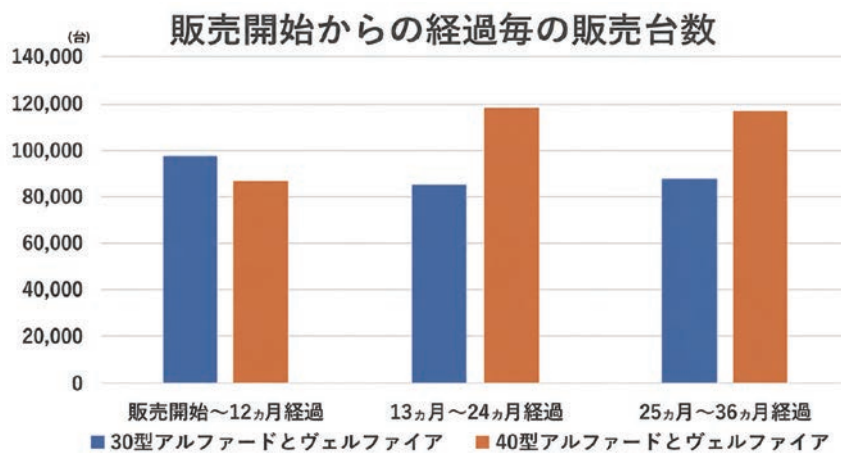
⑥ 30 アルファード発売から現在



⑦ 30 アルファード MC 後期型発売から 3 年間
(前期型データ除く)



⑧ 30・40 アルヴェル発売後経過年毎の販売台数



※すべての車両は評価・3 点から S 点までの車両を対象としています。修復歴車は除外しています

6 月 20 日 (土) 早期搬入

30 周年 記念 AA

超BIGイベント! 岡山会場最大の

スタートAA 9:30～START 7月4日土

メインAA 9:00～START 7月11日土

2開催合算 出品台数賞

お取引き賞 出品または落札1台でGET

7/4 sat 中島プロイラー 串焼き詰め合わせ

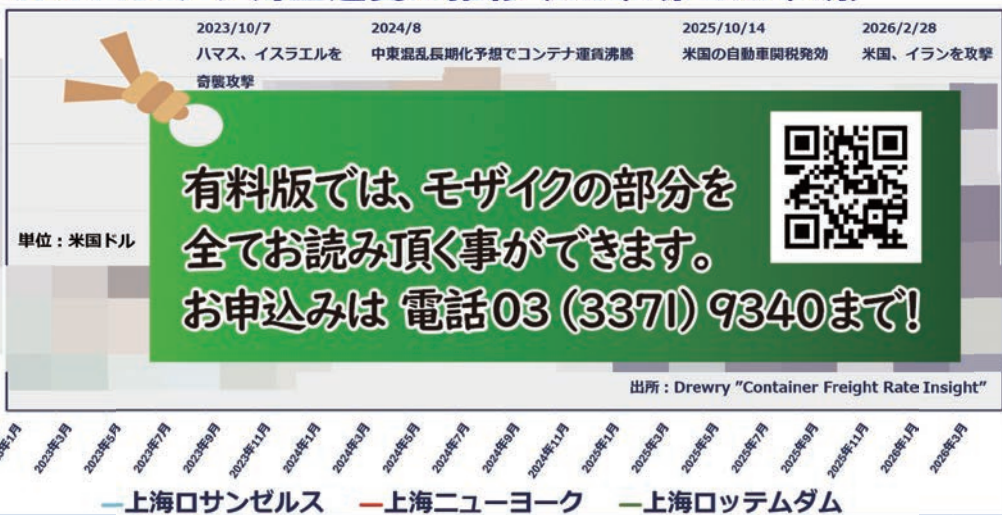
7/11 sat 堂島ロール

更に! ガラポン抽選会 開催!

※お取引き賞はご来場の会員様に限らせて頂きます ※写真はイメージです

株式会社ユー・エス・エス 岡山会場 〒709-0823 岡山県赤磐市長尾554-1 TEL:086-955-9000

40ft コンテナ海上運賃の推移 (2023 年 1 月 ~ 2026 年 4 月)



注) 自動車専用船は海運会社と荷主の個別契約になるため海上運賃は公開されていない

ロシア向け輸出が増えている理由が日本円に対するロシアルーブルの上昇だ。資源大国であるロシアは、原油相場の動向によって経済が影響を受けていた。2022年2月のウクライナ侵攻以降、西側諸国の経済制裁でロシア産原油が国際市場から徐々に締め出されるようになったこと、最近ではウクライナ

の累計は6万6071台で32.5%増。また、6月中旬に発表された5月の貿易統計(速報)によると、ロシア向け中古車は13.2%増の1万8261台だった。

中東情勢で悪化する海運状況

アフリカやロシア向けを中心に好調が続く中古車輸出だが、5月の輸出は4.5%のマイナスだった。原因は海運の減速にあるという。2023年10月のイスラエルとイスラム過激派組織ハマスによる戦闘勃発によって、イエメンのイスラム過激派組織フシシ派が紅海を航行する船舶を攻撃。同海は事実上、封鎖された。イスラエルとハマスの戦闘は終結したもの、今も多

くの船会社が紅海につながるスエズ運河を敬遠、アフリカ南端の喜望峯を通る、大回りのルートが主流になってしまった。この結果、アジア欧州間の航行日数は大幅に伸びている。



スエズ運河に商船が戻るのは、まだ先のことになりそう(同運河を航行する自動車専用船)

海運減速で中古車輸出減少か?

ホルムズ海峡封鎖でアラブ首長国連邦(UAE)向けが停止した中古車輸出。最大の仕向国が止まったにも関わらず微減で推移していたが、5月は海運環境の悪化でマ

02台。1月から4月までの累計は55万9780台で、前年同期に比べて4.4%の増加だった。乗用車単体ではどうか。4月は1.9%減の12万8008台、1~4月の累計台数は48万9150台で前年同期比4.2%増で、こちらも中古車全体と同じ状況だった。

ルーブル高を支えるロシア向け増加

地域別では昨年からのフリカ向け中古車輸出が増加、アジアを抜いて首位になったが、一方、国別ではロシアが好調だ。今年1~4月の累計は6万6071台で32.5%増。

イナンドのドローンによって石油関連施設が攻撃され、輸出に支障をきたしているものの、中東情勢が幸いして石油輸出は部分的に解除されている。米国とイランの和平交渉が進まない限り、今しばらくはルーブル高が続くはずだ。つまり、ロシア向け中古車輸出の増加は止まらないだろう。

「通航料」という名のバンドラの箱

5月以降についても、米国とイランによる和平が実現しない限り、状況は大きくは変わらないだろう。和平が成立しても2023年11月以降、大きく変わってしまった海運ルートが元に戻るまでには、数カ月単位の時間がかかると思われる。今回のイラン攻撃によって、本来は自由な航行が約束されているはずの海域で「通航料」という概念が生じた。イランの発案によるものだが、他の海域への波及が懸念されている。

この記事の内容を詳しくお知らせになりたい方はユーストカー総合版+輸出相場版7月号をご覧ください(お申込みは03-3371-9340)

衡(チョークポイント)があるが、スエズやパナマ運河、トルコのボスポラス海峡を除くと自由航行が原則。もしも今後、通行の安全のための警備費用などを名目とした各地で通航料の徴収が始まったら、海運コストの上昇は避けられない。米国によるイラン攻撃で通航料という「バンドラの箱」が開いてしまったのか。杞憂であることを祈りたい。

大切なお車運びます!! <http://www.touzaikai.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3-30-7 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)

KCAA 京都

日頃のご愛顧に感謝を込めて

法人設立 23周年記念

7月15日水 am11:00より

7月12日日 9時~17時搬入可

提携ネット

アイオーク AS NET AUCNET Jストリート

豪華賞品が当たるガラガラ抽選会

お取引: 1~2台 → 1回
3~4台 → 2回
5台以上 → 3回
豪華賞品 17本!

特設! 映像出品コーナー

京都府北部・滋賀県の会員様限定出品

車輦を店舗に置いたまま出品可能!
出張査定させていただきます
詳しくは事務局 or 担当営業まで

昼食にはステーキ弁当!

京都市伏見区深草鞍ヶ谷町12-5
京都オートオークション ☎075-644-2200

第153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』114

『B3リムジン（G20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、BMW 3シリーズをベースとする、アルピナの主力モデル『B3リムジン（G20系）』を取り上げます。

レポート | 株式会社 ジャッジメント



■第7世代3シリーズセダンがベース

BMW社公認のブランドで、各BMWモデルをベースに数々の独自製品を世に出しているアルピナ社。アルピナブランドは、BMWグループへの統合が進められており、今後はBMWラインアップの一部として展開される予定です。
このG20系B3リムジン（セダン）は、統合前のモデルとなります。

■FR・4輪駆動車専用PFを採用

アルピナ社の各モデルは、基本的にBMWのベースモデルとプラットフォーム（PF）を共有しており、このB3リムジンもG20系3シリーズと同じ『CLARプラットフォーム』を採用しています。
アルミ製のフロントストラット部分が、鋼板製のフロントインサイドパネルとリベットで接合されている等、随所にBMWらしさを感じさせる構造となっています。
外板部位の素材は、ボンネットと左右フロントフェンダーがアルミ合金製、それ以外は鋼板製となっています。

■アルピナモデルならではの注意点

修復歴関連の確認においては、ベースとなる3シリーズと同じ。しかし、随所にアルピナらしさを感じさせるポイントが存在します。
そのひとつが『車台番号』。BMWからアルピナ向け車体として出荷される際、一度打刻された車台番号を消し、新たな番号を打刻しているのが特徴です（画像①）。
こうした査定視点での注意点を、他にも下のQRコードからYouTube動画で紹介しておりますので、是非ご覧ください。

■膜厚数値は？

今回、サンプルとした車両は、ボディカラーがミネラルグレー（カラーコードB39）で、他の3シリーズモデルにも採用されているスタンダードカラー。外板部位の塗装膜厚は、素材での相違は無く『約80～110ミクロン』という計測結果となりました。
このモデルに限らず、中古輸入車は外板加修率が高い商品特性。この範囲を大きく逸脱する

数値が確認された場合には、外板加修を疑う必要があります。

■フロントエリア攻略法

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&サイドメンバー先端部）』（画像②）を中心に行ないますが、事前に外板部位の加修跡を確認。
もし膜厚の異常数値、フェンダー取付ボルトの回し跡が発見されたら、ヘッドライトユニットの製造年を確認してみましょう（画像③）。
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。
次に目を向けるのが、フロントインサイドパネル。ヘッドライトユニット後方付近に、フロントフェンダーの取付けブラケットが装着されています（画像④赤丸）。衝撃入力の際、このブラケットを経由してフロントインサイドパネルへと波及していきますので、見忘れないようご注意ください。

■リヤエリア攻略方法

荷室側は、フロア部分のマットを上げて、肝心のリヤエンドパネル・リヤフロアの接合

部を確認することが困難です。

バンパー下側もアンダーカバーがありますが、わずかにある隙間から覗くことができます。新車時から塗布されているシーラントは厚めで、素材色（乳白色）のままなので、査定時に不自然な塗装やシーラント割れを発見したら慎重に見極めることが重要です。

■こんな場所からルーフ確認？！

セダンボディの査定において、面倒なのがルーフ交換歴チェック。BMWには、簡単にその確認ができるモデルが存在します。詳細は動画でも解説していますので、併せてご覧ください。



画像③初度登録年月と比較（画像は2021年6月22日製造）



画像④フェンダーブラケットに注目（画像は新車状態）



画像⑤リヤエンドパネルに塗布されているシーラント（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） **2.5%**
(G20系3シリーズも含む)

■車台番号刻印位置・・・右フロントインサイドパネル

Check アルピナB3リムジンのYouTube動画はこちらからアクセスできます



■ボンネットオープナー位置・・・運転席側フロントビラー下部に設置

■カラーコード表記位置・・・センタービラーに表記（正規輸入モデルの場合）

■故障診断機接続端子位置・・・ダッシュボード右端下部に設置

勝手に格付け！ 査定難易度



近年のBMWモデルは、リヤエリアの修復歴チェックに苦労させられますが、今回のG20系も例外ではありません。手間は掛かりますが、アンダーカバーの隙間から内部の状態を確認することが重要です。商品加修率の高いモデルでもありまますので、外板部位の状態見極め技能が求められます。

国内唯一のトラック専門オークション

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

7月1日 第1672回 オークション
8日 第1673回 ひまわり記念
15日 第1674回 オークション
22日 第1675回 オークション
29日 第1676回 オークション

IMA 九州会場

福岡県古賀市青柳馬渡808 TEL:092-942-0860

毎週木曜日11:00スタート

7月2日 第1288回 オークション
9日 第1289回 ひまわり記念
16日 第1290回 オークション
23日 第1291回 オークション
30日 第1292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

7月3日 第1833回 オークション
10日 第1834回 ひまわり記念
17日 第1835回 オークション
24日 第1836回 オークション
31日 第1837回 オークション



新規会員募集中！

詳細は各会場にお問い合わせください

HONDA

おかげさまで25周年。感謝をこめて記念AA開催

25th

25周年記念AA開催

2026年7月13日(月)

ご来場
プレゼント



タオルサイズ：約120×35cm

▶ご来場いただいた会員様に◀
Hondaオリジナル
ジャガードスリムバスタオル

- 写真はイメージです。実物とは異なる場合がございます。
- プレゼントは会員様1つとさせていただきます。
- プレゼントの数には限りがございますので、品切れの際はご容赦ください。
- 詳しくは会場スタッフまでお問い合わせください。

H@Live
落札賞

H@Live落札賞対象者には
お菓子の詰め合わせプレゼント

H@Live落札賞対象

- H@Liveで1台以上落札
- イラストはイメージです。実物とは異なる場合がございます。
- ホンダAA正会員様 ※ホンダ販売店を除く
- 1法人につき1点とさせていただきます。
- 詳しくは会場スタッフまでお問い合わせください。



新規入会キャンペーン

期間中にご入会いただくと

「初年度年会費無料」

※入会申込書類受付期限：2026年9月30日(水)まで(ただし、10月30日(金)までに会員登録が完了した方に限る)
※ご入会には所定の審査がございます。

入会専用フリーダイヤル 0120-55-8609(月曜～金曜 9:00～18:00)

キャンペーン期間：2026年7月1日～9月30日

ホンダオートオークション

<https://www.honda-uc.com/auction/>

北海道会場 TEL 0123-28-8609 仙台会場 TEL 0223-25-8609
東京会場 TEL 042-540-8609 名古屋会場 TEL 052-603-8609
関西会場 TEL 078-391-8609 九州会場 TEL 0942-52-8609

ホンダオートオークションの特徴

- 全国のHonda ディーラーから良質な出品車両が集まります
- 入会金 35,000円(税別)
- 保証金 無し
- Web H@Live 使用料無し
- 予約入札登録料無料

新規会員登録
募集中!!



毎週月曜日開催 AM10:30 スタート

H@Live
Honda Internet Auction
ホンダイインターネットオークション【ハットライブ】



輸入車に強み、安心の販売で 支持を得るアメリカンドリーム

(株)カーライフ鹿児島 (鹿児島市与次郎)

「安心を届ける販売」を第一に、独自の輸入車販売や誠実なフォローで支持されるカーライフ鹿児島。その同社の強みと信頼の経営をレポートする。

鹿児島島のシンボル、桜島を一望する鹿児島港臨港道路沿い。その与次郎という地に店舗を構えているのが今回の取材先、カーライフ鹿児島 (木場耕太郎社長) だ。

3 階建ての堂々とした佇まいを見せる同社の社屋は、通りからの視認性も高く、展示された在庫車が目を引き、高い宣伝効果をうかがわせる。

ミニの販売で優位性

1 階、2 階は展示場で 3 階が整備工場となっており、屋内には車用のエレベーターを擁する。平成 2 年竣工のこの社屋は、創業者の父が建て



3 階建ての社屋は平成 2 年に竣工。ロケーションが良く、建物も目立つ



木場耕太郎社長



同社が得意とするミニは、1 階の入り口に展示。ミニを乗り継ぐリピーターも多い



1 階、2 階で各 40 台を展示。2 階には軽自動車や往年の名車などが並べられている



車専用のエレベーターがあり、整備工場は 3 階に配置。この日はセリカ XX をメンテナンス中

ことを考えてウチに決めた、という声も多くいただいています」という。仕入れの大半はオークションで、外装の補修が少なく、評価点が高いものを意識して落札。そして販売の際に、すべての車はエンジンオイルから、エレメント、バッテリーを新品に交換する。「輸入車はこうした部品の単価が高いですが、そこは自分のなかでの『信頼』と思っています。売ってすぐにバッテリーが上がった、というの困りますからね」と話す。

り、そこが同社の特徴のひとつとなっている。「かつてのアメ車ブームの時によく売れて、それからドイツ車など徐々に増え、気が付けば半分の割合になりました。少し国産車を増やそうかとも思いましたが、統計を見てもずっと売れているのは輸入車。実際、お客様からも『あそこは外車屋さんだね』という見方をされているようです。私の中では全然そんなことはないのですけどね」と笑みを浮かべる。

安心感の提供で信頼獲得

そんな同社が、お客様に対してクルマを販売する際に心掛けていることは「私たちは常に『安心を届ける』という姿勢を第一に考えて販売しています」と木場社長は、迷わずに答える。

「こうしてフォロ体制がお客様への安心感の提供になっていく。そこをしっかりとやらないと次にもつながりませんからね」と木場社長。

きちんと整備された車両を販売し、売り放しにしないアフターフォローと、お客様一人ひとりと誠実向き合う姿勢。こうしたところが、多くのユーザーから選ばれ、厚い信頼を寄せられている最大の理由だろう。

適正販売店は継続が大事

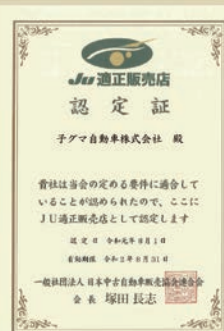
この業界の組織活動では、木場社長は、昨年から JU 九州青年部会の代表幹事に就任。その要職に就いてから 1 年が経過した。

「組織で取り組んでいる事業ですから、1 社 1 社の積み重ねが大事。まずは地域の方に見てもらおう、目に触れてもらうことが重要だと思っています。それをやり続け、お客様から『この店で買って良かった』と思っていただけるよう、今後も取り組んでいきたいですね」。

自社での誠実なクルマづくりと顧客へのフォロー、そして中古車業界の健全化を見据えた組織活動。これらはすべて、木場社長が掲げる「安心を届ける」という言葉に直結している。

46 歳という木場社長は、自社の今後の展開について色々と模索しているようだ。ただ、そうした中でも『アメリカンドリーム』の呼称とともに培ってきた、確かな実績と信頼を礎に、これからも地域に支持される存在として、多くのユーザーのカーライフを支えていく姿勢は変わらないだろう。

JU 適正販売店として認定されるには、JU が実施する各種研修修了や、お使いの自動車売買契約書が JU モデル注文書に準拠していることなどが条件になります。



標識 (ステンレス製)

のぼり

JU 適正販売店として認定されると認定証が交付され、各種販売ツールがご利用になれるとともに、一般社団法人日本中古自動車販売協会連合会のホームページ (<http://www.jucda.or.jp/tekisei-hanbaiten/>) に掲載されます。

詳細は JU 各都道府県協会または JU 適正販売店制度運営委員会事務局 (jucda_info@jucda.or.jp) までお問い合わせください。



JU 適正販売店制度とは中古車販売店が本来備えているべき基準を満たした販売店を認定する仕組みで、お客様に対して安心・信頼のお店選びの目印とするものです。

一般社団法人日本中古自動車販売協会連合会

CAA中部

38

ANNIVERSARY

38周年記念AA

みなさまのおかげで
開設38周年。

7/1 水
PART.1

来場POS登録で
オリジナル
記念タオル進呈!



治一郎のバウムクーヘン

出品または落札
1台以上賞

7/8 水
PART.2

来場賞として当日使える
屋台券進呈!!



ブランカ シェル・レーヌ

出品または落札
1台以上賞

7/15 水
PART.3



グlico CAA限定ギフトセット

出品または落札
1台以上賞

7/22 水
PART.4



松永製菓 生しろこサンド

出品または落札
1台以上賞

7/29 水
PART.5



ポット鏡揚げ 2個セット

出品または落札
1台以上賞

※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。

7月限定企画

月間5台以上の出品で

カークリーニング無料券

8月～10月の間で
利用できる

3枚 進呈!

※カークリーニング無料券は、7月全開催が終わってからのお渡しとなります。※発送のみの対応となります。



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

シグマ輸送センター TEL 0120-250-852

毎週水曜日開催
START AM10:00

TEL 0565-29-1100

CAA HP

TC-webΣ HP

FAX 0565-29-0700

<https://caanet.jp/>

<https://taacaa.jp/>

[TC-webΣ] サポートセンター TEL 03-6757-7800



価格競争から信頼競争へ ～地域密着店が選ばれ続けるためのマーケティング～ (株) チームエル 常務取締役 CMO 関 友信

新連載



この強みを考える上で参考になるのが、小阪裕司氏が提唱する「ワクワクスマーケティング」だ。

中古車販売店や整備工場を取り巻く環境は大きく変化している。人口減少や少子高齢化、若者の車離れによる市場縮小。さらにネットやAIの普及によって、お客様は簡単に情報を集め、複数の販売店を比較する時代になった。

こうした状況の中で、多くの販売店が集客に苦勞している。広告費を増やし、キャンペーンを実施して価格で勝負する。しかし、その戦い方だけでは限界があるように感じる。

なぜなら、競争となる大手企業には豊富な広告費があり、圧倒的な在庫量があり、ブランド力があるからだ。地域密着の中古車販売店や整備工場が、同じ土俵で勝負をしても不利になる場面は少なくない。だからこそ発想を変える必要がある。地域密着店には、大手にはない強みがある。

長年のお付き合い、家族ぐるみの信頼関係、スタッフの顔が見える安心感、過去の来店や整備の履歴、地域での評判。こうしたものは、地域密着店ならではの大きな資産と言える。

小阪氏はマーケティングを「顧客の心を動かし、ファンを増やし、選ばれる理由をつくる活動」として考える。価格ではなく、価値や共感、信頼によって選ばれる状態をつくるのが重要だとしている。

小阪氏が紹介する事例にパン屋の話がある。

「娘が一番好きなパンで「失敗から偶然生まれたパンです」

「失敗から偶然生まれたパンです」

「失敗から偶然生まれたパンです」

「失敗から偶然生まれたパンです」

「失敗から偶然生まれたパンです」

「失敗から偶然生まれたパンです」

「失敗から偶然生まれたパンです」

※イベント来店時はこのニュースレターを受付にお見せください※

すべて無料の緑日コーナー！
焼きそば、かき氷、ポップコーン、わたあめ、ジュースをお楽しみください！

お子さまにはお菓子釣りをご用意！
楽しく遊べ、美味しく満足♪
ワイワイおやつをGETしちゃおう！

おともどもも楽しめるダンボールクラフトコーナー！
休日の思い出に家族で参加ください！

下の6問のクイズに全問正解した方の中から抽選で豪華賞品をプレゼント！
ヒントは過去のニュースレターに……当日、店舗にて回答ください！

POLAからプロのエステディンがご来店、ハンドマッサージで癒しのひとときをお過ごしください！

各メーカーの最新の新型車を展示！
この機会に気になる最新車をチェックしちゃいましょう！

Q U I Z

- ①当社は今年で創業何年目でしょうか？
- ②現在のスタッフは社長・鶴岡光子・倉田広輝・小笠原忠智と、あとひとり誰でしょうか？
- ③当社が発行している情報誌のタイトルはなんですか？
- ④当社社員が初参戦したカーレースの本選の結果は、第何位だったでしょうか？
- ⑤社長がベトナム人整備士を採用するために訪れた都市はどこでしょうか？
- ⑥本日（5月16日）の倉田の体重は何キロでしょうか？

スタッフ一同、心よりお待ちしております！

～ウカイのアルバム～

営業日カレンダー

先日、ベトナムのダナンで、整備士の技能実習生の採用面接を行いました。大学に通うたくさんの学生に会い、みんな目をキラキラさせ、日本語を一生懸命学び、日本で働くことを心から楽しみにしている学生たちばかり。その中から面接で、2人のインターン生を採用しました。このたびは、私たちの会社におすすいものをもたらしてくれました。秋頃から当社に来てくださるので、はやく皆さまにもご紹介いたします。お会いした際には、どうぞよろしくお願いいたします。

て、車を購入するお客様も、単に車が欲しいのではなく、自分に合った車を提案してくれる、長く付き合える信頼できる販売店を探している。

だからこそ、地域密着店のマーケティングは「どうやって売るか」ではなく「関係を育てること」から始める必要があるのではないだろうか。

しかし、多くの会社では関係づくりが属人的になりがちだ。

「娘が一番好きなパンで「失敗から偶然生まれたパンです」

「娘が一番好きなパンで「失敗から偶然生まれたパンです」

「娘が一番好きなパンで「失敗から偶然生まれたパンです」

「娘が一番好きなパンで「失敗から偶然生まれたパンです」

「娘が一番好きなパンで「失敗から偶然生まれたパンです」

「娘が一番好きなパンで「失敗から偶然生まれたパンです」

「娘が一番好きなパンで「失敗から偶然生まれたパンです」

「娘が一番好きなパンで「失敗から偶然生まれたパンです」

「娘が一番好きなパンで「失敗から偶然生まれたパンです」

「娘が一番好きなパンで「失敗から偶然生まれたパンです」

「娘が一番好きなパンで「失敗から偶然生まれたパンです」

「娘が一番好きなパンで「失敗から偶然生まれたパンです」

「娘が一番好きなパンで「失敗から偶然生まれたパンです」

MIRIVE 埼玉会場

27th Anniversary

MIRIVE SAITAMA

埼玉会場 7月の開催スケジュール

7月 1日(水)	MIRIVE AA 早期搬入車両流れ2,000円・お取引賞
7月 8日(水)	MIRIVEメンバーズ AA 成約賞・落札賞・お取引賞
7月15日(水)	開場27周年記念・買取店協賛AA 早期搬入車両流れ2,000円 来場プレゼント・フリードリンク・お取引賞
7月22日(水)	フレッシュディーラーズ AA ① お取引賞
7月29日(水)	フレッシュディーラーズ AA ② 早期搬入車両流れ2,000円・お取引賞



MIRIVE

Change x Value Up

水曜日は
埼玉の日木曜日は
大阪の日金曜日は
愛知の日

新規入会 好評受付中！

お申込みはWEBからかんたん手続き！

www.mirive.co.jp





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7-9月開催スケジュール

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

2026年8月

8月21日(金) MAA東北 JU宮城
8月21日(金) MAA中四国 LAA岡山

2026年9月

9月10日(木) MAA東海北陸甲信 JU愛知
9月11日(金) MAA九州 JU福岡
9月18日(金) MAA東北 JU宮城



UCAR
三菱認定中古車

在庫検索はこちらから
三菱自動車公式中古車サイト
M・Cネット



高単価の成約を連発し 年収 1000 万円を叶える営業術

株式会社
OfficeTV
代表取締役
藤原智浩

第61回

『売れるセールスに必要な「4つの要素」を知らないバカ営業』 をしていませんか？



『4つの要素』とは一体何か？
というのを見ていきます。

あなたは、セールスで入るべき『4つの要素』をご存知ですか？ この要素を知らずに「セールスはプレゼン力」などと言っていないですか？

しかし、今回お伝えする『4つの要素』さえ知れば、あなたのセールスでの成約率は格段に上がり、かつ、お客様に感謝されつつ商品を売ることができるようになります。

セールスで入れるべき『4つの要素』

考えてみてください。同じメーカー。同じ車種。同じ価格。同じキャンペーン。それなのに、月に10台売る営業マンと、月に1台しか売れない営業マンがいます。なぜでしょうか？ 商品が違うからではありません。営業の伝え方が違うのです。

お客様に車の説明をした。装備も燃費も説明した。安全性も価格も説明した。それなのに「検討します」で終わる。こんな経験はありませんか？ 実はこれ、営業あるあるです。なぜなら、多くの営業マンは商品の説明しかしていないからです。

①の要素「機能」

まずは、商品の機能です。これは、いつも扱っている商品のことなので、誰でも説明できるのだから心配はないと思いますが、例えば自動車なら燃費・安全性・走行性能・収納力などです。

これはカタログに書いてあります。だから誰でも説明できます。しかし、機能だけでは車は売れません。なぜなら、お客様は車のスペックを買っているわけではないからです。

ここでのポイントは、お客様に聞かれた質問はすべて回答できるようにしておくことです。そして、自分が実際に体験し、気に入っていることも重要です。

②の要素「特徴」

次に、特徴です。これは他のライバル店との違いでもあります。自社のチャームポイントや、自社の強みなどをズバッと回答できるか、ということが成否を分けます。

何が違いを生み出しているのかを、常に客観点で見られるようにしておくことです。例えば、トヨタ、ホンダ、メルセデス、軽SUV、セダン。お客様は必ず比較しています。

その時に「当店のこの車は、ここが違います」と明確に伝えなければなりません。自社の商品知識は当たり前前に、ライバル店の特徴や価格

③の要素「ベネフィット」

メリット・デメリットもきちんと把握し、客観的な視点を持ちましょう。ここまでは多くの営業マンができます。問題はここからです。

③の要素「ベネフィット」

次は、ベネフィットです。言い換えれば、商品を使うことで、どんなメリットがあるのか、ということです。

お客様は、車を買いたいわけではありません。車を買った先の未来が欲しいのです。例えば、燃費が良い。これは機能です。しかし、ガソリン代が年間10万円浮いて、家族旅行に行ける。これがベネフィットです。

スライドドアが付いている。これは機能です。雨の日でも、子どもを安全に乗せられる。これがベネフィットです。

売れる営業マンは、機能ではなく未来を語ります。お客様は、商品を買っているのではなく、その先にある願望や、結果にお金を払います。ということは、このベネフィットが明確でなければ、商品は売れないということなのです。

④の要素「裏の欲求」

最後は、裏の欲求です。あまり聞きたくない言葉なのでイメージしにくいかも知れませんが、人間は隠している裏の欲求というものがあります。

例えば、高級車に乗る人は、お金持ちに見られたい、女の子にモテたいという欲を満たすために高いお金を払っているということです。アルファード・エグゼクティブラウンジを買う人は、広いから買うのでしょうか？ リセールバリューがある

から買うのでしょうか？ もちろん、それもあります。しかし、本音では成功者に見られ、周囲から一目置かれたたいという欲求があります。これが裏の欲求です。

④の要素「裏の欲求」

売れない営業マンは、車の説明をします。売れる営業マンは、車を買った後の未来を語ります。そして、その未来の奥にある欲求を見つけて出します。だから、価格競争にならず、値引きをしなくても売れます。

このように、人は商品以外にも、様々なことを比較や検討しながら商品にお金を払います。ですので、商品売りたければ説明に固執するのはなく、今回、お伝えした『4つの要素』なども意識し、トークするようにしてください。

それだけで、成約率を何倍にも引き上げることができるようになります。

営業マンは車売るのはありません。お客様が手に入りたい未来を売ります。

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！

奈良

7/11 (土)

11:00 START

JU近畿公認

多数の良質車が勢揃い！

商組設立48周年記念

AA

奈良県中古自動車販売商工組合

〒639-1039 奈良県大和郡山市榎木町764番3 TEL: 0743-57-5678



Challenge to Innovation
変革への挑戦

50

全ては会員のために

組合50周年記念
夏祭りAA

7.17 FRI
11:00 START

〒263-0001 千葉県千葉市稲毛区長沼原町421

TEL:043-257-5257 / FAX:043-257-5260

<http://www.ju-chiba.jp> 千葉県中古自動車販売協会・千葉県中古自動車販売商工組合

JU 千葉

オークネットが創業記念感謝AA

2週連続開催、充実した出品構成で

オークネット(藤崎慎一郎代表取締役社長CEO)は、6月15日および22日の2週連続で「創業記念感謝オークション」を開催した。

1985年6月に世界初となる中古車TVオークションを開始してから、今年で41周年。今回の記念開催は「長年、会員の皆様に支えられ、これまで継続できたことに感謝を込めて実施した」(山本隆寛マネージャー)というものだ。同社が年4回実施している記念AAのなかでも、この創業記念は最大のイベントとして位置付けられており、今回も会員により多くのビジネスチャンスを創出するため、2週連続の開催とした。

両日のAA結果は、2週連続で出品2500台を突破し、成約率は約50%、単価105万3000円を記録する活発なセリが行なわれた。

とくに出品デポのバリエーションアップセンター(VUC)からの出品車両は成約率82%と高成約率をマークした。

営業強化で参加数増加

今回の記念AAは参加会員数も多く、出品店件数は通常に比べて1.2倍、前年同期の同イベントと比較しても11.7%増を記録した。

この増加の要因については「全国のエリア担当による訪問や、電話・ファクスなどによる告知で出品を呼び掛けたほか、3月からトライアル



今回話を聞いたオートモビル事業本部クライアントソリューション部フリートビジネスグループの山本隆寛マネージャー(左)と生越丈雅氏(右)。

中身の濃い出品で好実績

で実施している、AIS検査員による会員への告知・集荷といった営業活動を進めてきた(同)という。

一方で、買い手側に対しては、バイヤー専門の営業部門として今年新設したデマンドサクセス部を中心に展開。

同部署による一連の告知活動に加え、今回は土曜日の下見開始を前に、出品予定車両の一部を先行して知らせるメールマガジンを木曜日に送信。

こうした営業活動によって、セリ参加社数を増やし、オークションの活性化を図った。

両日のオークションでは、出品車の中身も充実しており、とくに新鮮車両を中心に集荷を進めてきたことも特徴だ。全出品車のうち新規出品は2000台以上に上るなど、新鮮車両が多く揃えられ、その筆頭であるフレッシュコーナー(過去60日間AA出品がない車両)は、活発な取引が行なわれた。

そのほか目立った出品ブロックでは、レンタ・リースコーナーは、評価点4点以上が66%を占めたことで、成約率は84%を記録した。

「今回の好実績の要因のひとつとして、出品デポのバリエーションアップセンター(VUC)を活用する会員が多かったことが挙げられる。VUCでは、出品の準備をするだけでなく、車両の状態をより良くするための磨きや内装クリーニングなどのメンテナンスを強化。それが会員にも好評で、VUCへの入庫増、出品増加につながっている」(生越氏)。

加えて、好評のオリックス自動車コーナーは成約率

84%をマーク。ノートやエブリイなど一般的なリース車から、高評価で品質の高い車両に至るまで幅広く揃ったことで、多くのバイヤーが注目。「輸出事業者のみならず、国内の小売り向けとしての落札も目立った」(同)と話す。

なお、TVオークションのもう一つの目玉である5ブランドのディーラー冠コーナーも、成約率75%と安定した人気を博している。

TVAの利点を訴求

このように、創業記念オークションは盛況裏に幕を閉じた。

最後に、今後の展望を聞いたところ、新たにTVオークションを利用した会員が、継続利用したくなる施策に注力していく方針を示した。

この実現のためにも、同社ならではの3つの利点を訴求していくことが重要と考え、「当社の武器である店舗からの出品の活用、あるいはVUCの利用で手間を掛けずに出品、そして出品料2000円という価格の優位性、という3本をアピールし、継続利用につなげていきたい」(山本マネージャー)と強調する。

こうした独自の強みと並行して、さらなる顧客満足度を追求。会員の要望に沿ったサービス、継続して利用いただけるきっかけとなるようなイベントを今後も企画・立案していく。かゆいところに手が届く、ではないが、会員が望むこと、利便性が高まることに積極的に取り組んでいく」とし、中古車事業者から、選ばれるオークションをめざしていく。

①AUCNET 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 Bch開催
自動車コーナー

★落札ポイントラリー開催中★
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

FRESH Max30
& 即売り

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

Audi VW
ディーラーセレクト

Cch開催

下取り出品車両多数
高成約率コーナー

BMW/MINI
ディーラータイム

シュテルン
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?

①AUCNET TVオークションなら

出品料がたったの2,000円?!

条件達成で全額還元チャンスも!

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

「契約」編



お客様に無断で録音しても証拠になる?

「原則としてなり得る。問題は……」



中古自動車販売店に
て、顧客との間でトラブル
が生じることが一番避けたい
ところだ。買取店にとつ
ても同様だろう。

顧客とトラブルを防ぐに
は、誤解のないようにしつ
かりとした説明をするとい
に、法的に問題のない契約
を締結することが必要だ。
通常は、双方が契約書を作
成することによって契約を
成立させることになるが、
口頭での約束だけで、契約
が成立することはあるのだ
ろうか。また、契約書には
どのようなことを盛り込ん
でおけば良いのだろうか。
契約にあたって注意すべ
き事項は沢山あるので、複
数回にわたって、横澤弁護
士に聞いてみよう。

【横澤弁護士】

今回は、中古車販売に
おける「契約」について
解説をします。注意点が
多岐にわたるため、数回
に分けて解説をしたいと
思います。

初回は、中古車販売に
おける総論的な注意点の
ほか、口頭で契約が成立
するのかどうかについて
解説をしていきます。

中古自動車は、新車と
異なり、一台ごとに使用
状況や劣化の程度が異な
ることが大きな特徴で
す。そのため、契約の対
象となる自動車を明確に
特定する必要があります。

具体的には、契約書に
車名、型式、車台番号、
初度登録年月日、走行距
離、車検満了日などを明
記し、どの車両を売買の
対象とするのかを特定す
ることになります。

とくに走行距離につい
ては、後日メーター改ざ
ん等の疑いが生じると、
顧客とのトラブルに発展
するため、契約締結時点
のメーター表示値を正確
に記録しておくのが良い
でしょう。

その他、契約書に盛り
込むべき事項としては、
当事者の表示、売買代金
または買取価格、支払時

期と支払方法、引渡し、
または納車の時期、所有
権の移転時期、名義変更
の手続、諸費用の負担、
保証の有無と範囲、キャ
ンセルに関する定め、契
約不適合が見つかった場
合の対応、反社会的勢力
の排除、個人情報取扱い
などが挙げられます。
売買代金については、
車両本体価格と諸費用を
分けて明示し、どの費用
が代金に含まれ、どの費
用が別途発生するのかを
顧客が理解できる形にし
ておくことが望ましいで
す。

また、顧客は販売店よ
りも車両に関する情報を
十分に把握していないこ
とが通常であり、販売店
側には、顧客が契約をす
るかどうかを判断するう
えで重要な事項につい
て、誤解を生じさせない
よう説明することが求め
られます。
例えば、修復歴の有
無、冠水歴、メーター交
換歴、修復歴とまではい
えない損傷の履歴、保証

の範囲、現状販売である
ことの意味、納車前整備
の内容、車検の残存期間、
追加費用の内訳などは、
顧客の判断に大きな影
響を与える事項です。

とくに、修復歴の説明
については注意が必要で
す。一般に修復歴とは、
自動車の骨格部位に修理
や交換が行なわれた車両
を指しますが、仮に走行
性能に問題がなかったと
しても、修復歴の存在を
告げずに販売した場合に
は、契約解除や損害賠償
請求の対象となる可能性
があります。

また、購入者は修復歴
と事故歴と捉えているこ
とがあり、両者は一致し
ていない場合があります。
必ずしも一致しません。
自動車の衝突した事
故が発生しても、骨格部
位に損傷がなければ修復
歴とはなりません。が、そ
の際にはパンパー交換が
生じていて、販売店がそ
の事実を把握できている
ことが重要です。

車両の状態についての
説明が不十分であったり、
広告や店頭での説明と契
約書の記載が食い違っ
ていたりすると、後に「聞
いていない」「説明と違
う」という主張につなが
る可能性があります。場
合によっては、消費者契
約法上の取消しや、民法上

CAA東京会場 2026.07

輸入車強化月間
Imported Car Sales Campaign Month

7月は
毎開催実施

輸入車初出品®&
輸入車コーナー

出品料無料
(流札時)

7/7 第1295回 輸入車祭り Part.1 AA
出品又は落札1台以上賞!
フルーツゼリーコレクション
彩果の宝石 22個

7/14 第1296回 輸入車祭り Part.2 AA
買取店協賛記念
ご来場賞! POS登録でもなく キッチンカー
冷やしパイン キュウリ浅漬け
※なくなり次第終了となります
出品又は落札1台以上賞!
メロン

7/21 第1297回 輸入車祭り Part.3 AA
出品又は落札1台以上賞!
厳選素材カレー 小岩井 クリーム チーズカレー
2口

7/28 第1298回 輸入車祭り Part.4 AA
出品又は落札1台以上賞!
京都 錦揚げ ポット(塩)

アイスクリーム サービス実施!
ご来場をおまちしております

オークション
スケジュール

7/7 第1295回 輸入車祭り Part.1 AA

7/14 第1296回 買取店協賛記念 輸入車祭り Part.2 AA

7/21 第1297回 輸入車祭り Part.3 AA

7/28 第1298回 輸入車祭り Part.4 AA

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



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

毎週火曜日開催 AM10:00スタート

WebのことならTC-web ☎ <http://taacaa.jp/>



の錯誤取消し、契約不適合責任の追及、損害賠償請求などの問題に発展することもあります。

【こ】ういった顧客に説明すべき事項については、契約書に細かい条項を書いておけば十分というわけではなく、顧客が理解できるように説明し、重要な事項については説明を受けたことを確認できる記録を残しておくべきです。

例えば、重要事項説明書や車両状態確認書に顧客の署名をもらって、商談時の見積書やメール、メッセージのやり取りを保存する、説明済みの項目をチェックリスト化する、といった対応が考えられます。

もっとも、形式的に署名を取得しただけで、実際には十分な説明がなされていなかったら、紛争時に販売店側の主張がそのままだと認められると、限りません。

重要なのは、顧客が契約内容を理解し、誤解のない状態で契約を締結した、と説明できるだけの実質を備えることです。営業担当者によって説明内容が異なると、トラブルの原因になりますので、社内でも統一した説明資料や標準契約書を整備し、従業員教育を行なうことも有効です。

【自】動車販売にあたっては、通常、契約書が作成されますが、契約は必ずしも契約書に署名押印をしなくても成立しないものではないかもしれません。民法上、売主と買主との間で、売買の目的物と

ある自動車と代金について意思表示が合致すれば、原則として売買契約は成立します。

従って、口頭であつても、例えば「この車をこの価格で売ります」「その価格で買います」という合意が明確に成立していれば、法的には契約が成立し得ます。

そのため、店頭で顧客から自動車を購入する旨の発言があつた場合、その後、別の顧客に当該自動車を売却してしまうと、当初の顧客とのトラブルになる可能性があるの

で、口頭でのやり取りを記録するために、録音するといった手段はどうでしょうか。

顧客の同意をとって録音するのであれば問題はありませんが、また、同意をとらないで相手とのやり取りを録音した場合でも、原則として民事上はその録音も証拠となり得ます。

ここで問題となるのは、当事者ではない非参加者が、他人の会話を無断で録音したり、盗聴器等をしつけて録音した場合は、また録音したデータをネットなどで公開した場合です。

こういったケースではプライバシー侵害となり、違法性を帯びる可能性があります。従って、従業員の休憩室で他の従業員の会話を無断で録音した行為は、権利侵害の不法行為と判断され、録音者に慰謝料の支払いが命じられました（大阪地

裁令和 5 年 12 月 7 日判決）。

また、この事案では録音データが違法収集証拠であるとして、裁判での証拠として認められませんでした。

以上の通り、口頭のやり取りだけでも契約は成立し得るのですが、口頭の合意だけでは、後に有無について認識の食い違いが生じやすく、証拠が不十分になりがちです。

中古車取引では、車両の状態、修復歴、走行距離、整備、納車時期、支払方法、キャンセルの可否など、確認すべき事項が多岐にわたるため、単に「買う」「売る」という合意があつたかどうかだけでなく、どのような条件で合意したのかを明確にしておくことが不可欠です。

その意味で、契約書の締結は契約成立のためだけでなく、後日の紛争を予防するための重要な手段であるといえます。

Profile

横澤 康平

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



買うのも LUM 売るのも

多彩な車両を仕入れできる！

LUMは出品の約9割がリースアップ車両！

年間出品
7万台

日本全国
13会場

成約率
85%

年会費
0円

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！
便利な画像出品！LUM会員様などのお車がズラリ！

LUM-R 落札手数料

一律 13,000円

分かりやすい手数料でご提供します！

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！

今が
オトク！

出品手数料キャンペーン中！

0円 10,000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

災害支援車両の展示会を開催 民間初の放水銃付き散水車を披露 サクラレンタル&リース

サクラレンタル&リースは 6 月 5 日、千葉県佐倉市の本社で「災害支援車両展示会」を開催。レンタカーの貸出先を中心に、地方自治体や関係企業など 45 の企業・団体から 80 人が来場した。

森林火災や洪水などの自然災害が相次ぐ中、同社は保有する災害支援車の認知拡大を目的に同展示会を企画。有事の際、これらの車両を復旧・復興に役立ててもらいたいという強い思いから開催に至った。



幾つかのシーンを想定したデモを実施



当日は、災害の際に役立つレンタル車両の展示のほか、新たに導入した放水銃付きの大型散水車及び中型散水車のデモンストレーションを実施。火災や農地洪水など複数のシーンを想定した放



挨拶をする金谷氏

水の様子を披露した。デモンストレーション終了後に挨拶に立つ同社代表の

金谷正明氏は、「当社が保有している車両が防災や災害時の復旧・復興に役立つと考

え、これまで災害支援車両の拡充を進めてきた。今回デモンストレーションを行なった

り、散水車だけで 40 台を保有するほか、給水車や電源車、ダンプ、クレーン車、高所作業車など、災害対応や復旧・復興に役立つ車両を多数揃えている。



「より良い取り組みに挑戦」と伊藤社長

愛知会場の 6 周年 AA が活況を呈した。出品 2500 台オーバーは 3 周年 AA 以来、3 年振り。昨年の 5 周年 AA も上回り、実績伸長を印象付けた格好だ。

当日は、この 6 年間で 2 番目に多い会員が愛知会場に出品し、市場で不足する新鮮なタマが数多く揃った。

また、来賓を代表し、荒井商事の荒井寿一会長がスッタフの努力と成長、新たな試みに挑戦していく姿勢に賛辞を送った。

今回の AA では、初出品やフレッシュなど各コー

ナーにニーズの高い良質車が揃い、出品 2522 台、成約率 32 台、成約率 60・7%、単価 54 万 9000 円 の好実績を収めた。

一方、ミライブは前日に名古屋東急ホテルで「前日懇親会」を開催。会員や提携企業ら多数が参加し、大道芸人によるパフォーマンスなどで盛り上がった。

閉会の挨拶では、堀淳会場長が「温かい支援をいただき、ここまで開催することができた。今後も 10 年、20 年と末永く参加していただけるよう、スッタフ一同、精進を重ねていきたい」と謝辞を述べた。



閉会の挨拶で謝辞を述べる堀会場長

ミライブ愛知が6周年AA 2500台超の出品で活況呈す

ミライブ(伊藤文彦社長)の愛知会場は 6 月 19 日、年間最大の周年イベント「6th Anniversary AA」を盛大に開催。2500 台を超える出品車が集まった。

愛知会場の 6 周年 AA が活況を呈した。出品 2500 台オーバーは 3 周年 AA 以来、3 年振り。昨年の 5 周年 AA も上回り、実績伸長を印象付けた格好だ。

当日は、この 6 年間で 2 番目に多い会員が愛知会場に出品し、市場で不足する新鮮なタマが数多く揃った。

また、来賓を代表し、荒井商事の荒井寿一会長がスッタフの努力と成長、新たな試みに挑戦していく姿勢に賛辞を送った。

駄菓子

7日

七夕まつりAA
全コーナー対象【ご来場取引賞】
取引台数に応じてお買い物券プレゼント!
成約+落札 3~6台:3,000円分 / 7台以上~:5,000円分
出張駄菓子屋にて、お好きな賞品とお引換えできます♪

14日

組合員協賛AA
特設【組合員売切りコーナー】
落札1台につき クオカード プレゼント!
全コーナー対象【ご来場取引賞】
成約+落札2台以上で『十万石まんじゅう』プレゼント!

21日

暑中見舞い夏本番AA
7/14・21・28ご来場サービス♪
冷たいドリンクorアイスプレゼント

28日

レギュラー-AA

【埼玉リアル・HP利用促進キャンペーン】

★7~9月中のJU埼玉リアル新規お申し込みで
利用料初年度無料! (2027/3/31まで)
★7~9月間は、JU埼玉AAへの入会が無くても
「お試しキャンペーン」として
専用HP・埼玉リアルが閲覧可能♪
\\皆様のお申込みお待ちしております!\\

タブレット・PC
スマホ・iPhone
どれも使用可能!

【落札ポイントキャンペーン】

埼玉リアル・JU埼玉HPからの落札に限り、落札1台につき1ポイント!
7~9月(12開催)の合計ポイントに応じた 選べる賞品 or 割り戻し♪

恒例のキッチンカー出店! 出品or落札1台以上で
毎開催【ご来場取引賞】キッチンカー引換券 プレゼント♪

※賞品は当日受取に限り、無くなり次第終了となります。 ※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。

出品 3000 台超のビッグイベント

J U 埼玉オートオークション

盛大に株式会社開催 22 周年記念 A A



「より売り買いしやすい会場をめざす」と佐藤社長

J U 埼玉オートオークション (佐藤誠社長) は、6 月 16 日に開催した「株式会社開催 22 周年記念 A A」で 3000 台を上回る出品車が集まった。同社は、2004 年 6 月に株式会社として初のオークションを開催。以来、この周年を記念した A A は同会場のビッグイベントとして幅広く定着している。

今回の 22 周年 A A では、全体目標の 2800 台を大幅に上回ったほか、組合員も全支部が目標を達成して計 1011 台を出品。一丸となってニーズの高い車両を揃えた。

当日は、セリ前に佐藤社長が多数の出品、および参加に謝辞を述べ、「組合は今年 8 月に設立 49 周年を迎えるが、法人はまだまだ若い組織。良き伝統を継承しながら時代に即した新しい風を採り入れ、より売り買いしやすい会場をめざして尽力し

ていく」と抱負を述べた。今回の A A では、全体の 8 割に迫る 2345 台が新規出品となり、新鮮な品揃えでセリをスタート。常時 9 割が成約となる特設レンタ・リース U P に 309 台、ディーラーに計 414 台、また J U 埼玉ブランドの出品車も 162 台に上り、終日に渡って活発な応札が集まった。

なお、A A 結果は出品 3030 台、成約 1935 台、成約率 63.9%、単価 54 万 1000 円の好実績を収めた。

佐藤社長は、今後について「オークションは買っていたらいい。こまめに買いたい。このため、より買いやすい環境づくりの一環として、コーナリの整理が必要かと考えている。幅広く会員の意見を聞きながら、編成に活かしていきたい」と話した。

1000 台に迫る出品で「さくらんぼ A A」J U 山形 出品伸長率は全国 J U 第 1 位

J U 山形 (佐藤吉一理事長) は 6 月 20 日、年間最大イベントの「さくらんぼジャンボ A A」を開催。992 台の出品車を集めて盛況に行なわれた。

セリ前のセレモニーでは、佐藤理事長がお馴染みの『ありがとう…感謝』のワンフレーズを歌った後に、「今日は出品 800 台を目標に掲げていたところ、1000 台に迫る台数が集まった。また、全 3 支部でも目標を達成、さらにディーラー、県外からも多数出品をいただいた。わずかながら 1000 台に届かなかったが、今日はお祭りなので楽しく、良い商売をしていただきたい」と挨拶。

続いて、来賓を代表して伊藤行雄 J U 東北会長が「昨年を上回る出品台数が集まったので、成約率も昨年以上の素晴らしい A A となることを願っている」と話したほか、橋本一男中販連流通委員長、小原隆孝中販連検査委員長が挨拶。さらに、東北各県や北海道、関連協から応援に駆け付けた J U 代表者らがお祝いの言葉を述べた。



佐藤理事長が御礼の挨拶

当日の A A 結果は、出品 992 台、成約 705 台、成約率 71.1%、単価 20 万 5000 円に。

今回の 1000 台に迫る出品について佐藤理事長は、「組合員、会員、ディーラー、J U 関係者など、皆様のおかげで好実績を収めることができた。また、事務局は計 4 人という少人数でありながらも、この大きな台数の開催準備を遂行してくれて、心より感謝している」と、このビッグイベントに関係したすべてに謝意を表した。

一方、J U 山形 A A は、昨年度の出品伸長率が 120.9% に達し、J U グループの中で全国第一位を記録。好調な推移をみせた。「昨年度は『小さくてもきらりとひかる J U 山形』というスローガンを掲げ、組織が一致結束して臨んだ。好評のアタック 20 コーナーなど特徴を活かしながら、総出品台数で目標をクリアすることができた。今期も引き続きスローガンを継続しながら、会員増強、通常 A A の底上げを図っていきたい」と佐藤理事長は話した。



年間最大イベントに多数の来賓が来場

今月の季語は明易し。の夏。明易しは短夜とも言い、短い夏の夜のことをいう。

春分の日から夜は昼より短くなり、夏至は最も夜が短く、四時には夜が明けかかる。東の空が白み始め、夜が足早に去っていくように思われる。川の波立つ水面には、まだ西に傾く夜の忘れ形見のものがみえ、不思議なものに慣れつつになつてしまふようである。物事には永遠はなく、人間はいずれ寿命を迎え、次の時代へと移行して行く。北に大地震があり、南に台風が二つも同時に来ようとも、我々は知恵と勇気で乗り越えていく。大谷選手は今日も投げて、打って我々に生きる力を与え続ける。

あけやす
明易し
川面に月を
置きしまま

荒井寿一 (荒井商事会長)

FC 加盟店募集

充実した研修制度・サポート体制
負担の少ない加盟料
全国チェーンの認知度

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

車買取 販売
Apple
オリコン顧客満足度
2025 年 オリコン顧客満足度調査
車買取会社 初めての買取店 第 1 位
No.1

ARAI INFORMATION

アライオークションバントラ 7月25日(土) 開場37周年オークション

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/



バイオークの自社ネット
ベイNET

基本画像 7枚

大絶賛♥
360度画像

実際は自由にマウスで操作可能

内観360度サンプル動画

QRコード

出品店追加画像 10枚

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!!

QRコード

イベント詳細は公式SNSで!

Thank You SINCE 1978

50年に感謝。これからも皆さまと共に

バイオークの自社ネット

ベイNET

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!!

QRコード

イベント詳細は公式SNSで!

Thank You SINCE 1978

50年に感謝。これからも皆さまと共に

バイオークの自社ネット

ベイNET

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!!

QRコード

イベント詳細は公式SNSで!

トトレ

新車情報



国産車 (5月8日～)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
スズキ	エブリイワゴン	3代目 (DA17/18系)	MC	5月8日
スズキ	エブリイバン	6代目 (DA17/18系)	MC+特別	5月8日
ニッサン	クリッパーリオ、クリッパーバン	2代目 (DR17/18系)	MC	5月11日
トヨタ	ウォクシーハイブリッド	2代目 (90系)	追加+特別	5月12日
トヨタ	ノアハイブリッド	2代目 (90系)	追加+特別	5月12日
トヨタ	ノア	4代目 (90系)	SC	5月12日
トヨタ	カロラセダンハイブリッド、ツーリングハイブリッド	1代目 (210系)	改良+特別	5月12日
トヨタ	ジャパンタクシー	1代目 (10系)	改良	5月12日
レクサス	LBX	1代目 (10系)	SC+特別	5月13日
トヨタ	ランドクルーザーFJ	1代目	NR	5月14日
マツダ	CX-5	3代目 (KM系)	FC	5月21日
スバル	フォレスターハイブリッド	2代目 (SL系)	SC	5月21日
スバル	フォレスター	6代目 (SL系)	SC+特別	5月21日
ホンダ	スーパーONE	1代目 (JG系)	NR	5月22日
スズキ	ハスラー	2代目 (MR52/92系)	MC	5月27日
トヨタ	ハイラックストラック4D	9代目 (220系)	FC	5月28日
マツダ	スクラムワゴン	3代目 (DG17/18系)	MC	5月28日
マツダ	スクラムバン	5代目 (DG17/18系)	MC	5月28日
三菱	タウンボックス	3代目 (DS17/18系)	MC	5月28日
三菱	ミニキャブバン	8代目 (DS17/18系)	MC	5月28日
ミツオカ	ミツオカビューストリーHV	1代目 (H10系)	SC	5月28日
ミツオカ	ミツオカビューストリー	1代目 (210/A10系)	SC	5月28日
DSオートモビル	DS_No8	1代目 (仮)	NR	5月28日
スズキ	ランディハイブリッド	1代目 (90系)	MC	6月1日
トヨタ	ヴェルファイアPHEV	1代目 (40系)	改良	6月3日
トヨタ	ヴェルファイア、ハイブリッド	3代目 (40系)	改良	6月3日
トヨタ	アルファードPHEV	1代目 (40系)	改良+追加	6月3日
トヨタ	アルファードハイブリッド	4代目 (40系)	改良+追加	6月3日
トヨタ	アルファード	4代目 (40系)	改良	6月3日
トヨタ	ビクシバン	2代目 (S700系)	SC	6月4日
スバル	レヴォーグレイバック	1代目 (VN系)	SC	6月4日
スバル	レヴォーグ	2代目 (VN系)	SC	6月4日
ダイハツ	アトレーバン	5代目 (S700系)	SC	6月4日
ダイハツ	ハイゼットカーゴ	11代目 (S700系)	SC	6月4日
ホンダ	シビック5HB	9代目 (FL系)	SC	6月5日
ホンダ	シビック5HBハイブリッド	1代目 (FL系)	SC	6月5日
トヨタ	GRヤリス	1代目 (A10系)	特別	8月1日

輸入車 (5月7日～)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
ボルボ	ボルボXC40	1代目 (XB系)	改良+特別	5月7日
クライスラー・ジープ	ジープアベンジャー	1代目 (FH系)	特別	5月8日
BMW	BMW2シリーズアクティブツアラー	2代目 (U06系)	追加	5月13日
BMW	BMW_X1	3代目 (U11系)	追加	5月13日
DSオートモビル	DS_No4	1代目 (D4系)	NR+特別	5月13日
アルファロメオ	アルファロメオジュニア	1代目 (FH1系)	特別	5月14日
シトロエン	シトロエンE-C3	1代目 (C2系)	NR	5月14日
ルノー	ルノー・グランカンパー	1代目 (KF系)	特別	5月14日
プジョー	プジョー308_5HB	3代目 (P5系)	MC	5月15日
アウディ	アウディQ3スポーツバック	2代目 (FJ系)	FC+特別	5月19日
アウディ	アウディQ3	3代目 (FJ系)	FC+特別	5月19日
シボレー	シボレーコルベットコンバーチブル	8代目 (Y2系)	追加	5月21日
シボレー	シボレーコルベット	8代目 (Y2系)	追加+特別	5月21日
アウディ	アウディA5アバント	1代目 (FU系)	追加	5月21日
アウディ	アウディA5	3代目 (FU系)	追加	5月21日
BMW	BMW_iX2	1代目 (U10系)	SC	5月26日
BMW	BMW_iX1	1代目 (U11系)	SC	5月26日
フォルクスワーゲン	VWポロ5HB	6代目 (AW系)	特別	5月26日
BMW	BMW_X3	4代目 (G45系)	追加	5月27日
BMW	BMW_X1	3代目 (U11系)	追加	5月27日
BMW	BMW2シリーズアクティブツアラー	2代目 (U06系)	追加	5月27日
BMW	BMW1シリーズ	4代目 (F70系)	追加	5月27日
ボルボ	ボルボEX30	1代目 (2E系)	SC	5月27日
メルセデスベンツ	ベンツEクラス	6代目 (W214系)	特別	5月28日
BMWミニ	BMWミニコンバーチブル	4代目 (F67系)	特別	5月29日
BMWミニ	BMWミニ5HB	4代目 (F65系)	特別	5月29日
BMWミニ	BMWミニ3HB	4代目 (F66/J01系)	特別	5月29日
アウディ	アウディRS3セダン、スポーツバック	2代目 (GB系)	特別	6月2日
ボルボ	ボルボXC60	2代目 (UB/UD系)	改良+特別	6月4日
クライスラー・ジープ	ジープコマンドー	2代目 (H6系)	追加	6月9日
メルセデスベンツ	ベンツSクラス	7代目 (W223系)	MC	6月11日
プジョー	プジョー308SW	3代目 (P5系)	特別	6月11日

6月28日、トヨタは新型「ハイラックス」を発売した。11年ぶりのフルモデルチェンジであり、9代目となる新型では、実用性を維持しながら、よりシャープで力強いスタイルへと進化した。

まず目を引くのが、存在感を増した外観だ。全長5・3m級の堂々としたボディはそのままに、オーバーフェンダーやフロントマスクを刷

新。最大500kgの積載量とフラットな荷台を維持しながら、よりタフな印象となった。左右のリヤクォーターパネルにはデックスステップを新設し、荷台へのアクセス性も向上している。内装には12・3インチの大型センターディスプレイを採用し、先進性も高めた。

ラダーフレームも進化した。フレーム断面の板厚を増すなどして剛性を

高め、ねじれや揺に対する最適なバランスを最適化。これにより、オフロードからオンロードまで快適な乗り心地と操縦安定性の向上を図った。電動パッキングブレーキの採用により、全車速追従機能付きレーダークルーズコントロールにも対応する。

せ。低回転域から力強いトルクを発揮し、積載や牽引にも余裕を持って対応する。駆動方式は、パートタイム4WDを継続採用し、高い悪路走破性を確保した。

仕事はもちろん、車中泊などアウトドア用途にも適した一台だ。SUVにはない積載性と本格的な走破性を求めるユーザーにとって、有力な選択肢となるだろう。

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

タフな見た目以上に進化した
ラダーフレームに注目

レポート
自動車ジャーナリスト
吉川賢一



ハイラックス

グレード	定員	駆動	価格 (税込)
Z	5人	パートタイム4WD	¥4,980,800
Adventure			¥5,500,000

MIRIVE 愛知会場

MIRIVE AICHI

7月の開催スケジュール

7月 3日(金)	七夕 AA 新規搬入車両は 流れ2,000円 ・お取引賞
7月10日(金)	Summer AA ご出品3台以上で 流れ2,000円 ・お取引賞
7月17日(金)	Summer AA ご出品3台以上で 流れ2,000円 ・お取引賞
7月24日(金)	開催300回記念 AA 全車流れ無料 ・お取引賞
7月31日(金)	Summer AA 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



外国人整備人材と 共存共栄する時代 91

- 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

先日、特定技能制度に関する有識者会議に参画した。登壇者は、日本語学校経営者、登録支援機関、海外送り出し機関など。外国人材に長年携わってきた専門家で、議論したのが「2027年に勝つ企業は、採用が上手い会社ではなく、育成が上手い会社になる」という意見で一致した。この変化は、自動車整備業界にも確実に訪れている。

数年前までの外国人採用市場は、ある意味で追い風だった。人手不足が深刻化し、多くの企業が外国人採用を始めた。しかし、現在は状況が変わっている。

海外の若者は、TikTokやYouTube、Facebookなどを通じて日本の情報をリアルタイムで収集している。「給与はいくらか、寮はあるか、残業は多いか、先輩外国人はいるか」。これらを比較しながら会社を選ぶ。また、先輩外国人の口コミには「賞与はいくら払われているのか、社長や店長は優しいか、技術は学べるのか」などの記載がある。

実際に特定技能人材は、日本へ来る前に「会社のホームページ」よりも「先輩外国人の口コミ」を重視している。今はすべてが見える時代だ。つまり「日本へ行ければどこでも良い」という時代ではなく、「どの会社で働くかを外国人が選ぶ」時代になったのである。

有識者会議でも話題になったのが「採用できる会社」と「採用できない会社」の差が、急速に広がっていることだ。

そして、成功している企業には共通点がある。これは、自動車整備業界にもそのままだてはまる。勝つ整備工場の共通点を、皆様にお伝えしていきたい。

外国人採用は経営戦略

勝つ整備工場の共通点としては「経営者が本気で関わっている」ということだ。人手不足だから外国人を採用。この発想だけでは長続きしない。

例えば、5年後を考えた場合に「特定技能2号を何名育成するか、3級整備士を何名合格させるか、リーダーを任せられる外国人を何名育てるか」。こうした視点を持つ企業ほど強い。採用はゴールではなく会社づくりのスタートなのである。

最近、私が支援している整備工場でも、特定技能2号取得者が少しずつ増えてきた。2号になると、在留期間の更新回数に制限がなくなる。さらに家族帯同も可能になる。「数年間働く人材」から「日本で人生を築く人材」へ変わる。

企業が考えなければならぬことがある。それは、外国人を補助要員として扱うのか、それとも将来の中心人材として育てるのか、ということだ。

「軽整備だけを任せ続けるのか、車検や故障診断まで経験させるのか、後輩指導を任せるのか」。

つまり、外国人採用を単なる人手不足対策として考えず、5年後、10年後の会社づくりとして考えている。

何人育てられたか

2つ目の共通点としては「教育費を削る企業ではなく、教育に投資する企業」ということだ。特定技能制度が始まった当初は「即戦力が欲しい」という企業が多かった。しかし現実には、どんな優秀な外国人でも教育は必要だ。日本語、整備工場のルール、報連相、日本独特の仕事文化。これらは入社した瞬間に身につくものではない。

ある専門家はこう話していた。「今後は教育機能を持たない組織は厳しくなる」。これは整備工場にも当てはまる。

例えば、週1回の勉強会、整備士資格取得支援、日本語学習支援。こうした取り組みを続けている企業は、外国人の成長速度が圧倒的に速い。

離職率は経営指標

有識者会議で、とくに印象的だった言葉がある。「採用コストは計算するが、離職コストを計算していない企業が多い」という指摘だ。

確かにその通りだ。人材紹介費用、ビザ手続き費用、教育コスト、支援コスト、住居手配コスト、現場指導の時間。これらを投資しても、1年で退職すれば大きな損失になる。

一方で、10年間働き続ける人材になればどうだろうか。後輩を教育し、会社の文化を理解し、お客様対応もできる。その価値は計り知れない。

加えて、離職率を経営指標として見られるかがポイントとなる。

選ばれる理由がある会社。地方の整備工場経営者から、よく聞く言葉がある。「うちには田舎だから人が来ない」。しかし、私は全国の整備工場を見ていて、少し違う景色も見えている。実際には、地方であっても外国人から人気の高い整備工場が存在する。外国人は「都会を選んでいないのは未来」。選んでいるのは「未来」。

例えば、技術が身につく、給料が上がる、特定技能2号になれる、尊敬できる上司がいる、長く働いている先輩外国人がいるなど。こうした情報が見える会社には応募が集まっている。つまり田舎だから来ないのではなく、選ばれる理由が見えないから来ないのだ。

外国人採用ではなく、一緒に働く仲間づくりと考える会社は最も人が集まる。誕生日を祝う、家族を大切にすること、困った時に相談に乗る、といった行動が自然に出てくる。その結果、外国人本人が友人や後輩に「うちへ来いよ。一緒に働こう」と、紹介してくれるようになる。

「採用競争」から「定着競争」へ

先日、和歌山県のある整備工場で働くベトナム人整備士のA君と話をした。A君は高校卒業後、2年間の兵役を経験し、その後、18年から技能実習生として日本の整備工場に働き始めた。

技能実習で約5年間、日本の自動車整備の現場で経験を積んできたA君には「いつかベトナムに帰り、自分のガレージを持ちたい」という夢があった。

それを実現するために、より高度な技術を学べる環境を求めて転職を決断。現在の勤務先では、車検整備や故障診断など、これまで以上に幅広い業務を経験できようになった。2号も取得し、日本の運転免許も取った。仕事にも生活にも

自信を深めている。現在、この会社にはA君の後輩や友人など、ベトナム人整備士が複数名入社している。きっかけはA君自身の「うちの会社は良いよ。もっと技術を学べるよ」の一言。その言葉を信じて来日し、入社した若者たち数名が今も活躍している。私はこの話を聞きながら、これからの採用の本質を改めて考えさせられた。人材不足を嘆く企業は多い。しかし、本当に人が集まる会社は、求人広告で人を集めているのではない。そこで定着した社員自身が、自信を持って友人や後輩に紹介しているのである。

勝つ整備工場は「人を集める競争」から「人を育てる競争」へ移行している。



特定技能有識者座談会（5月26日開催）



北海道	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 札幌	3	⑩ 4,158	+1.9	69.9	-0.2	873	+122
T A A 北海道	3	1,028	+27.9	81.7	+5.5	628	+83
J U 札幌	4	864	+1.5	71.2	-3.6	423	+111
N A A 北海道	1	409	-5.1	80.0	+4.8	298	-45
札幌 A A	2	330	-12.5	77.6	+4.7	388	+105
ホンダ北海道	3	259	-14.2	92.8	-1.7	512	-96
J U 函館	4	120	+13.2	58.0	+2.6	611	+104
J U 釧路	3	83	+12.2	46.0	+1.4	818	+162
J U 室蘭	3	62	+63.2	41.4	+1.5	414	+42
J U 帯広	4	61	-3.2	54.9	+0.5	458	-63
J U 北見	3	55	+37.5	68.1	+8.5	651	+14
J U 旭川	4	40	-14.9	68.3	+11.2	424	+29

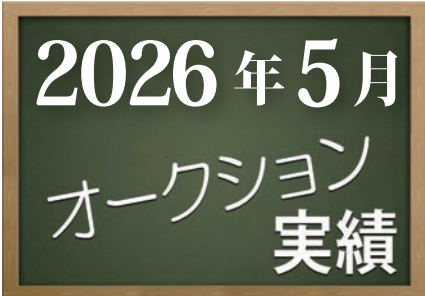
東北	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 東北	3	2,127	+15.2	74.7	-1.0	620	+50
T A A 東北	3	1,811	+9.6	88.8	+2.7	637	+114
J U 福島	3	1,276	+5.0	51.0	+0.1	425	+74
J U 宮城	4	1,209	-0.3	73.5	-2.5	347	+12
C A A 東北	3	914	-4.6	77.0	+2.1	410	+24
アライ 4 輪仙台	4	391	-16.1	92.2	+2.2	242	+63
ホンダ仙台	3	374	+9.4	97.4	+1.6	369	+70
J U 青森	2	265	+29.9	84.3	-3.2	197	+51
J U 秋田	4	260	+56.6	82.2	-4.2	172	+46
J U 山形	1	232	+42.3	58.6	-3.4	316	+104

関東甲信越	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 東京	3	⑪ 21,031	+14.1	68.1	+2.8	1,803	+187
U S S 横浜	3	⑤ 6,035	+2.2	64.5	+3.1	1,340	+176
T A A 関東	3	⑫ 3,857	+26.4	86.6	+1.2	970	+40
C A A 東京	3	⑮ 3,557	-9.1	79.0	+3.1	710	+33
T A A 横浜	4	⑯ 3,494	+3.2	88.1	+0.8	1,154	+131
M I R I V E 埼玉	3	⑰ 3,443	+14.4	68.2	-0.3	825	+139
J U 埼玉	3	2,175	-3.8	60.6	-1.5	628	+94
J A A	3	2,007	+1.6	41.3	-1.5	1,194	+236
アライ 4 輪ベイサイド	4	2,005	-2.6	82.4	+2.3	543	+26
ホンダ東京	3	1,796	+1.6	94.2	-0.6	650	+170
U S S 新潟	3	1,728	+4.9	64.2	+4.8	546	+114
U S S 群馬	4	1,615	+2.4	63.3	-1.0	665	+83
J U 千葉	4	1,330	-1.6	68.9	+1.5	642	+26
U S S 埼玉	4	1,289	-12.4	68.6	+1.4	528	+61
J U 東京	3	1,270	-22.9	51.6	+0.7	509	+87
J U 新潟	4	951	-4.0	72.1	+3.2	299	+43
アライ 4 輪小山	3	928	+8.9	84.4	+2.5	465	+49
ヒーロー	3	862	+13.6	57.2	-7.9	424	-5
いすゞ東京	3	840	+13.1	61.5	-1.7	2,076	+276
J U 群馬	3	821	+4.9	51.5	+2.8	338	± 0
J U 栃木	4	701	-5.0	26.6	-10.6	354	+107
J U 神奈川	3	668	-3.7	68.2	-2.6	476	+16
N A A 東京	4	608	-9.8	85.2	+13.6	669	+54
J U 茨城	3	517	+2.6	64.1	+6.1	340	-26
ジップ東京	4	393	-23.7	49.2	+5.0	2,113	-121
J U 長野	3	376	-14.9	33.1	-6.2	267	-11
J U 山梨	4	41	-10.9	58.5	+5.5	193	+19

中部	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 名古屋	4	② 11,450	+1.3	62.1	+0.8	1,940	+149
C A A 中部	3	⑥ 5,929	-6.3	79.7	+2.7	959	+123
J U 岐阜羽島 A A	4	⑦ 5,807	+3.7	50.2	+3.1	694	+36
J U 愛知	3	⑬ 3,815	+0.8	75.0	+2.3	537	+78
T A A 中部	3	⑭ 3,618	+14.8	86.9	-0.4	767	+117
U S S ー R 名古屋	3	⑳ 2,209	-28.3	85.2	+10.4	119	+15
U S S 静岡	4	2,187	-8.3	62.9	+2.8	517	+32
M I R I V E 愛知	4	1,354	-5.0	46.3	-11.6	521	+218
C A A 岐阜	3	1,185	-18.1	72.3	+3.0	710	+93
ホンダ名古屋	3	887	+6.1	92.6	-1.1	590	+78
J U 三重	3	801	-5.4	46.8	+2.9	495	+48
J U 静岡	3	636	-7.0	53.1	-5.7	291	+45
N A A 名古屋	4	599	+32.5	87.4	+2.5	460	+9
U S S 北陸	4	534	-8.9	76.6	-1.0	349	+82
J U 富山	3	441	+1.1	59.0	+1.4	350	+81
S A A 浜松	3	441	+18.2	62.2	+2.2	813	+75
J U 石川	3	391	-6.9	65.1	+2.5	422	+5
J U 福井	1	325	+4.5	53.5	+5.8	261	+53

※出品平均台数の前の数字①～⑳は全国順位
※アライバントラとアライ総合機械はグループ各会場の実績の合計値

1開催平均の出品ベスト10 (台)		
①	U S S 東京	21,031
②	U S S 名古屋	11,450
③	H A A 神戸	7,784
④	U S S 九州	6,363
⑤	U S S 横浜	6,035
⑥	C A A 中部	5,929
⑦	J U 岐阜羽島 A A	5,807
⑧	アライバントラ	5,703
⑨	U S S 大阪	4,924
⑩	U S S 札幌	4,158



	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	148	422,572	280,166	66.3	315,375,165	1,126
	-10 開催	-3.3%	-1.2%	+1.4 ポイント	+9.9%	+113 千円
メーカー	85	119,033	100,080	84.1	88,200,566	881
	-8 開催	-4.6%	-3.3%	+1.2 ポイント	+10.9%	+112 千円
J U 系	125	102,888	60,902	59.2	29,325,533	482
	-11 開催	-7.8%	-6.8%	+0.6 ポイント	+5.1%	+55 千円
合 計	358	644,493	441,148	68.4	432,901,264	981
	-29 開催	-4.3%	-2.5%	+1.2 ポイント	+9.8%	+109 千円

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

近畿	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
H A A 神戸	4	③ 7,784	+0.3	65.6	+2.7	1,406	+148
U S S 大阪	4	⑨ 4,924	-1.4	52.9	-2.5	1,147	+100
T A A 近畿	3	⑪ 4,045	-0.4	78.0	-1.0	1,074	+148
U S S 神戸	3	⑯ 2,806	+15.0	63.8	-2.4	874	+118
T A A 兵庫	4	1,706	-11.7	78.4	-0.3	961	+160
ペイオーク	3	1,395	-1.7	64.5	+3.3	864	+71
ホンダ関西	3	1,334	-8.3	95.2	-0.7	670	+76
I A A 大阪	3	1,242	+9.7	79.3	+2.1	270	+4
M I R I V E 大阪	3	1,161	+24.7	62.4	+0.1	523	+55
いすゞ神戸	4	1,104	-8.5	60.0	+2.6	1,958	+110
N A A 大阪	4	501	-5.5	88.1	+9.2	822	+4
ジップ大阪	3	440	-5.6	65.5	+8.0	2,326	+436
K C A A 京都	3	404	-14.0	51.9	+0.1	387	-11
日産大阪	3	324	-2.1	81.8	-1.6	366	+73
J U 奈良	4	274	± 0.0	62.5	-3.8	429	+78

中四国	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
L A A 岡山	4	2,162	+15.2	57.0	+1.4	562	+75
T A A 広島	3	2,067	-4.8	86.1	+2.4	939	+194
L A A 四国	3	1,864	+4.7	50.2	-1.1	489	+60
U S S 岡山	4	1,776	+0.6	78.5	-1.6	562	+17
T A A 四国	3	1,340	-5.7	87.2	+1.4	528	+66
J U 広島	3	1,196	+12.0	54.4	+1.4	357	+55
K C A A 山口	4	734	+9.1	60.4	+0.8	483	+62
J U 山口	3	205	-19.9	40.7	+4.2	574	-2
J U 島根	1	202	-11.0	88.1	+2.6	262	+65
U S S 四国	4	193	+29.5	75.4	+0.4	240	+63
J U 鳥取	1	124	+15.9	91.1	+12.6	207	+75

九州・沖縄	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 九州	4	④ 6,363	+17.2	72.6	-1.1	1,081	+88
T A A 九州	3	⑱ 2,818	+1.1	82.7	+0.9	818	+117
K C A A 福岡	3	1,874	+8.8	48.6	+3.2	536	+135
K C A A 南九州	3	1,372	-13.2	38.9	-0.7	456	+70
J U 福岡	4	1,162	-8.1	53.1	+1.1	335	+19
U S S 福岡	3	969	-25.3	60.2	+4.7	1,156	+217
T A A 南九州	3	595	-2.8	84.2	+1.4	564	+59
J U 長崎	1	557	+0.5	63.6	+2.4	168	-2
ホンダ九州	3	529	-9.3	97.4	-1.1	432	+52
J U 沖縄	4	484	+9.3	65.0	-3.6	214	+33
いすゞ九州	3	453	+16.2	73.0	+1.7	1,246	+277
N A A 福岡	3	448	-11.5	78.2	+1.1	394	-55
J U 大分	2	446	-5.7	81.4	-0.6	137	+35
J U 鹿児島	4	318	+1.3	52.4	+4.9	307	+68
J U 熊本	3	258	+15.7	56.6	-1.0	162	-9
J U 宮崎	2	197	+85.8	81.7	+16.4	261	+94

T V ・ネットワーク	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
オークネット	3	1,196	-2.7	58.8	+11.6	842	-194
アライバントラ	4	⑥ 5,703	+5.1	67.1	+1.4	1,080	+96
アライ総合機械	3	1,994	+0.9	69.8	+0.1	839	+100

MIRIVE 大阪

2026年7月の開催スケジュール

7/ 2 セタAA

●出品賞
■全コーナー1社3台流札時出品料1,000円

7/ 9 通常AA

●出品賞
■1社1台流札時出品料1,000円※10MAXコーナー対象外

7/16 会場設立41周年記念AA

■全コーナー流札時出品料無料
●出品&落札1台/3台/5台/10台/20台/30台賞
★来場賞 ▲ウェルカムドリンク

7/23 通常AA

●出品賞
■1社1台流札時出品料1,000円※10MAXコーナー対象外

7/30 夏祭りAA

●出品賞
■1社1台流札時出品料1,000円※10MAXコーナー対象外

※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

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

MIRIVE

MIRIVE WEBサイトから
Mライブで埼玉・大阪・愛知の車が見えます。

水曜日は
埼玉の日

木曜日は
大阪の日

金曜日は
愛知の日

新規入会好評受付中！
申込みはWEB からかんたん手続き！

www.mirive.co.jp

NPO法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

2026/06/30 17:31:43

しごとの心得

先輩社員のみなさんへ

「社内でSNSは禁止!」 と言うだけでは不十分?!

SNSによる情報漏洩防止

前号では「若手社員のみなさんへ」として、最近ニュースになったSNSによる情報漏洩3ケースを題材に、安易な投稿が周囲にもたらす影響を再考しようという記事をお届けした。

今回はSNS慣れた若者に対し、情報漏洩予防のために行なうべき教育を考えていきたい。

教育をするにあたり、まずは上司やベテラン社員側がSNSの特性や若者の使い方を知り、何がリスクなのかを理解する必要がある。

では、なぜ「社内でSNS禁止」と行動制限を

するだけでは不十分なのか。それは、社外でも注意しなければいけない映り込みや投稿内容があるからだ。

社外でのうつかりした投稿で、スクショ文化による拡散や、AI解析による推測や特定がなされることにより、会社としては困る情報があるいは悪い情報となって拡散されてしまう危険性がある。

肝心なことは「何を投稿してはいけないのか」と「具体的に何が危険なのか」を判断できる基準を理解させることである。

●映り込みに厳重注意
もし「社内でSNSはNG」とだけ注意したら、家で会社のユニフォームを着たままで、帰り道を

一度ネットに拡散されたら、デジタルタトゥーとして消去不可能になってしまう。起こってしまったらどうにもならないので、予防するしかないのである。

どこで投稿しようとも、会社や仕事の情報がわかるもの、顧客が特定できるものの映り込みは絶対に避けるように教育する。若者には映り込みによる危険性を理解させ、SNSに投稿する前に、映り込みをよく確認するように徹底させる。

●社外秘の教育を徹底
漏らさないように大事に扱わなければならない情報は何か、一から教える必要がある。顧客情報、仕事上の書類、業務上知り得た情報など、目頃から大事に扱うことで、その情報が外に出してはいけないものという基準を

体得させる。

例えば、

を作ることが大切だ。

若者本人たちにとってのSNSは、プライバシーを投稿しているに過ぎない。だが、投稿内容や特定されることによって会社社に不利益となるリスクがあることを、若者に十分に理解してもらいたい。そのうえで、情報の取り扱いを理解し、常識的な運用をしてもらいたい。

●定点チェックの継続
このようなリスクは、一度注意喚起をしただけでは不足である。問題は忘れた頃にやってくるものだ。



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!



頼りになる輸出前検査のお手伝い!

関東・中部・関西・九州どこでもお任せ下さい。



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

日本のユースドカーを、全世界へ

ECLI-ジェンシ-株式会社

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

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

お問い合わせはコチラ!

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

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 6 月 → 2026 年 6 月 11.0% ▲



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！

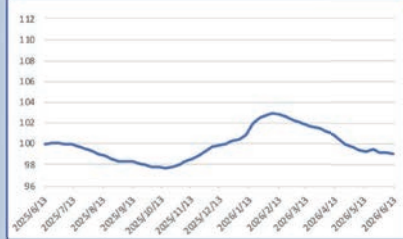
トヨタ アルファード AGH40W【1年落ち】

2025 年 6 月 → 2026 年 6 月 0.8% ▼



中古車指数

相場動向



5月に下げ止まりの兆しを見せた相場は、6月に入り横ばいからわずかに下落。マレーシア向けの仕込み需要は落ち着いているが、出品増が一服したことで下値が固まりつつある。高年式らしい安定感が戻り、弱含みながらも落ち着いた推移となってきた。

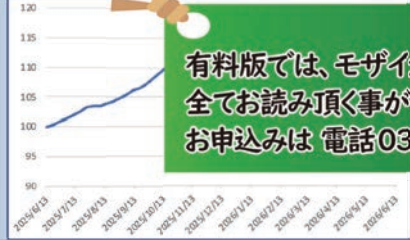
スズキ ジムニーシエラ JB74W【3年落ち】

2025 年 6 月 → 2026 年 6 月 18.0% ▲



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！

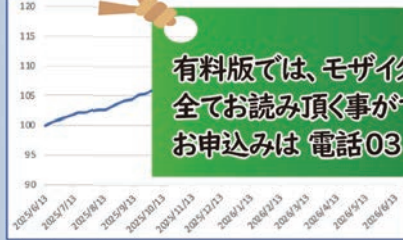
ホンダ ヴェゼル RV3【3年落ち】

2025 年 6 月 → 2026 年 6 月 18.7% ▲



中古車指数

相場動向



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

トヨタ ライズHV A202A【0年落ち】

2025 年 6 月 → 2026 年 6 月 2.9% ▼



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！

ホンダ ヴェゼルHV RV5【0年落ち】

2025 年 6 月 → 2026 年 6 月 21.2% ▼



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！

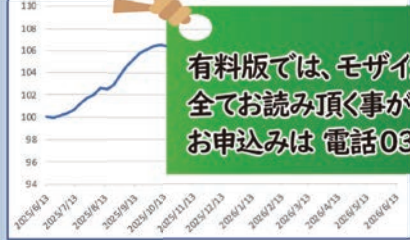
トヨタ ランドクルーザープラド TRJ150W【5年落ち】

2025 年 6 月 → 2026 年 6 月 2.1% ▲



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 6 月 → 2026 年 6 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！

毎月お届しているUcar指数を、今回も個別車種で計算して紹介する。Ucar指数は中古車価格の本当の動向を把握するために開発したものである。今月は、基準日を2025年6月8日の週とし、その時点の指数を100とした。

指数が100を上回っていれば基準日より高く、100を下回っていればそれより低いことがわかる。なお、これは2026年6月13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

エーエス・ネット®

動画で
分かり
やすい！

仕入れ

17万台以上出品中
全国147会場と提携！

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

詳しくはコチラ！



売却

ASNETが下取り車・在庫車の売却ルートに！

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

詳しくはコチラ！



小売サポート

お客様との小売商談ツール！

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

詳しくはコチラ！



株式会社

オートサーバー

お問い合わせ・資料請求は

☎ 03-6855-5500

入会金・月会費 無料 会員募集中 詳しくはコチラ▶

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

オートサーバー

検索



《2面からの続き》



長引いていること、そして40は発売初期にマレーシア向けへ大量に流れたため、30のように「相場高騰で後から大量に呼び出される」構造ではないからだ。

つまり、40は限定的に

なる可能性もある。

★(参考までに) 30後期
型で見てみる

結論

た。そこで、輸出が本格化した後期型を「新型」と見立てて比較すると、前期型より出品台数が増えていることが分かる。この後期型の動きを40の未来予測に応用すること可能だ。

どこまで参考にできるかは読者自身で比較し、今後の行方を占って欲しい。紙面の都合上、ここでは概要の紹介にとどめる。

いう傾向が見て取れる。「虫の眼」視点で目先の40の相場を語ると、

いくと、
のが我々の予想である。

逆に「鳥の眼」の視点で話をする、30の現在のような大量出品というのは、40に関しては考えにくいだろう。先に述べたように、発売当初から輸出を意識した出品が続いているからだ。

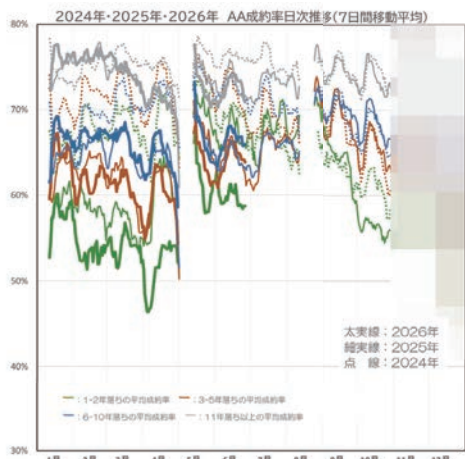
また、30の現在価格は、40の新車価格に対して、

その中古車価格が引つ張られて高騰している側面がある。40の納期遅れや40の新車価格が上がったことにより、30の需要が強くなっている。

従って「鳥の眼」視点で見た場合、40に関して

は考えにくいといえる。
これについては、今後も
紙面を通して皆様にお伝
えしていく。

相場人のコメントは記事の関係で割愛させていただくが、予想通り相場は高騰してきている。夏を境に熱波相場が来る可能性もあることはお伝えしておく。



Excellence

— for you —

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

<http://www.i-gforce.co.jp>