

無料版

8月号



毎月1日発行

第160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

相場下落の正体

中身を詳しく見てみた

中古車相場のお勉強



相場下落を詳しく分解

中古車相場に下落感が広がっているようだ。「感」をつけたのは、実際よりも強い相場下落を感覚的に感じている節も見受けられたため、つけさせていたのだ。

今号では、この相場下落について感情抜きで判断するために、しっかりと数字をグラフ化し、そのバックボーンを「鳥の眼」と「虫の眼」を使って見ていく。一時的な揺れなのか、本格的な下降局面なのかを見極めるため、長期の俯瞰視点と瞬間的な局地視点の双方から分析する。

とくに、注目車種である40系アル/ヴェルの下落が全体の印象を強めているが、特定車種の雰囲気全体で相場の判断がブレてはいかない。

詳しく調べると、仕向け国別の輸出相場の弱まりが下落の最大要因となっていた。輸出需要の変調の要因と、それがどこまで続くのかを把握することは、今後の仕入れ判断と収益に直結する。

実データと個別車種のグラフを用いながら、仕向国の現状と展望もお伝えしていくので、相場の先読みで商売の役に立てていただきたい。

《2面へつづく》

《7面中古車輸出・関連記事》

英国・アイルランド輸出増! 現地で何が?

《9面・年収1千万円の営業術》

営業に力を与える〇〇との関係



安心と実績の AIS車両検査研修プログラム

✓出張査定に自信!

✓すばやい商品化!

✓お客様の安心!



- 1Day基礎研修
- 検定研修
- 店舗出張型有り
- 料金17,380円~

お問い合わせ AIS 検定センター TEL.047-481-5541

詳しくは

AIS 研修

検索

40系アル／ヴェルを冷静に(鳥の眼・虫の眼・バックボーンを見る眼)で見てみる

今号では、「虫の眼」の視点から話を始める。皆さんが気になっているであろう、40系アル／ヴェルだ。それには明確な理由がある。皆さんに注目をしていただきたいからだ。その上で、相場を判断する時の「冷静にデータを基盤として考える姿勢」を学んでいただきたいと思う。

感情で判断しない確かな判断の軸が生まれることになる。

そのため本稿では、まず40系アルファードの「暴落」とされる今年の値動きを、「鳥の眼」と「虫の眼」の両視点から分析し、なぜ下落したのか、どこまで続くのかをデータに基づいて明らかにしていく。感情ではなく事実に基づく判断こそが、商売における最大の武器となる。

40系アル／ヴェルは、新型発売から高額なプレミア価格で取引され、一般ユーザーまでもがこぞって利殖のため「残クレ」なども使って新車を購入した経緯がある。それが去年から今年に入つて、なおさら、あれよあれよという間に新車プレミアが剥がれ落ち、「暴落だ」「大損した」という強い言葉があちこちから耳に入ってくる。注目されていない方がおかしいといえる。

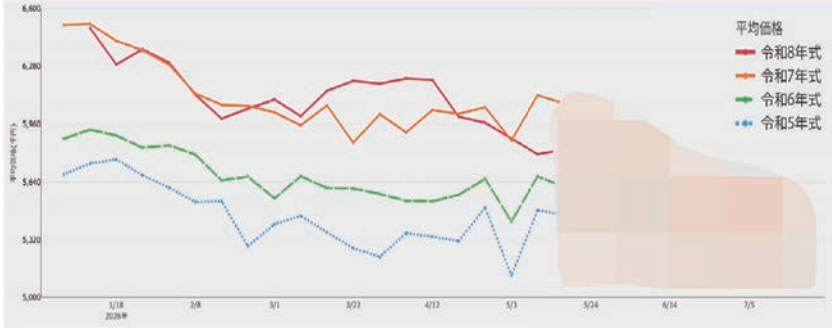
そんな車種ゆえに、値動きが感情を揺さぶりやすいのは事実だ。しかし、こうした印象だけで右往左往してしまうと、相場の本質を見誤ってしまう。

実際には、グラフやデータを冷静かつ丁寧に読み解けば、この下落の背景や構造は理解できるのだ。数値が示す、そのバックボーンを把握することで、相場の変動を正しく捉え、

図① アルファード AGH40W Z 全年式平均価格グラフ



図② アルファード AGH40W Z 年式別平均価格グラフ



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!



仕向国ごとの個別車種グラフで読み解く

ここまで読んでいただいて、いかに感情抜きでデータを読み解くことが大切か理解していただけただろうか。アルファードを年式別に「分ける」ことで、年式別の価格推

虫の眼で「分けて考える」鳥の眼で「大きな流れを見る」

突出して高騰した輸出相場車種を「虫の眼」で見ると、「暴落」という感覚に陥ってしまう。だからこそ輸出「行く車」「行かない車」と、年式や排気量などの条件で分

移の違いと、底打ちの可能性を知ることができたと思う。

今度は、仕向国で「分ける」ことをやってみよう。今回の輸出における「暴落感」の犯人は、ずばりスリランカであろう。紙面の関係で紹介できるグラフは限られるため、代表的な車種をグラフ化した(図③④⑤⑥)。

スリランカ行き車種下落のバックボーンは、この後の記事で詳しく解説してある。

もう一つの犯人は、ロシアだ。こちらも、この後に同国の情勢を詳しく解説しているのを見て欲しい。こちらの車種はスリランカと下落の形が違ってくるのわかるだろう(4面図⑦⑧⑨)。

下落したとはいえ、現在の価格が、経年劣化の中古車価格としては異常な高騰状態の中であることとを忘れてはいけない。異次元の高騰に我々自身が慣れてしまっているのが現状で、下落したとはいえ、国内小売りに振り向けられない価格帯で推移しているのである。

さて、新車価格から見た残価が何%で推移しているのかなど、輸出に行く時は新車価格の何%まで上昇して、いつのタイミングで何%まで下落する……など、全体像とその大きな流れを感じてほしい。常々お伝えしてきた「鳥の眼」の視点だ。

この眼で相場を判断できるようにすると、「下落しても●●までだろう」「しばらく持つていればどうせ戻るな」というような判断ができるようになってくる。

これは、いかに中古車商売にとつて大切な判断能力なのかはわかるところ。この眼を養うには、日常業務と別に、落ち着いた時間で色々調べてみることで、その眼を持てるようになってくる。

今回、紹介した個別車種のグラフの年式や経過月数を変えて調べてみると、色々なものが見えてくるので、わからない中でも一度チャレンジしてみたい。

しっかりと腰を据えて、データやグラフを見て冷静に読み解くことにより、鳥の眼が養われ、ほとんどの車種の相場判断や先読みができるようになるのである。我々は、そのようなことと向き合う時間を多く設けているので、このような情報を紙面に掲載することができていくに過ぎない。

10万台の共有在庫
登録無料

symphony ワンプラ



スリランカへ輸出された主な中古車の
車名型式と主要グレード (2026 年 1 月～ 6 月)

順位	メーカー	車名	型式	主要グレード
1	ホンダ			
2	ダイハツ			
3	トヨタ			
4	スズキ			
5	ニッサン			
6	トヨタ			
7	スズキ			
8	トヨタ			
9	スズキ			
10	トヨタ			
11	スズキ			
12	ニッサン			
13	トヨタ			
14	ミツビシ			
15	ニッサン			
16	トヨタ	ヤリスクロスハイブリッド	MXPJ10	ハイブリッドZX
17	スズキ	キャリイトラック	DA16T	KC、4WD_KC
18	ダイハツ	ロッキーハイブリッド	A202S	プレミアムG_HEV
19	スズキ	アルト5D	HA37S	L
20	トヨタ	ライズ	A201A	Z
21	スズキ	エブリイワゴン	DA17W	PZターボスペシャル
22	スズキ	スペーシアカスタム	MK94S	ハイブリッドXS
23	ダイハツ	タフト	LA900S	Gターククロムベンチャー
24	ニッサン	クリッパーバン	DR17V	DX
25	ニッサン	ルークス	B44A	X

出所：ユーストカーNEWS編集部

有料版では、モザイクの部分
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！

スリランカ向け中古車相場
急落の舞台裏

当年モノからせいぜい
2年落ちまで。高年式の
需要が強い国として知ら
れているスリランカ向け
車種の相場が急落した。
だが、意外にもスリラン
カ側の需要は旺盛という。

スリランカで何が？
人気車種の相場下落

スリランカ向け車種の
相場下落が著しいが、同
国向けの中古車輸出自体
はどうか。

本稿作成時の7月下旬
現在、貿易統計は5月分
までしか発表されていな
いが、今年の輸出は年初
から昨年実績を上回っ
た。だが、6月は台数、
乗用車平均単価ともに下

落する可能性が高い。

スリランカ向け車種の
相場下落のきっかけと
なったのが、

ルギーを輸入に頼るスリ
ランカの外貨準備高が減
少したこと、今回の
措置となった。

スリランカは昨年2月
約5年ぶりに自動車輸入
を再開したばかり。以降、
1年半にわたって高年式
中古車の輸出ラッシュに
沸いていたが、中東の戦
火によって足元をすくわ
れた格好だ。

よみがえる空白の記憶

スリランカでは今年4
月に自動車関税が従来の
20%から30%へ引き上げ
られたばかり。2月連続
の増税となる。
背景にあるのは、イラ
ン攻撃による原油相場の
高騰だ。原油を含むエネ

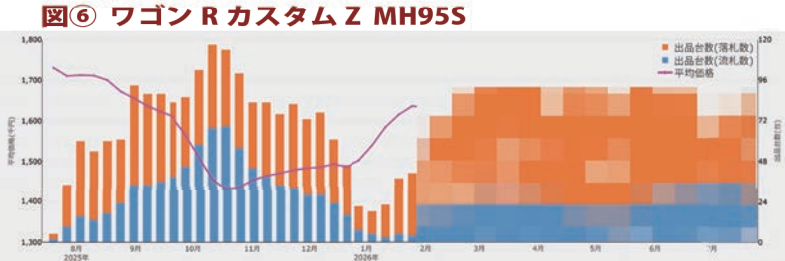
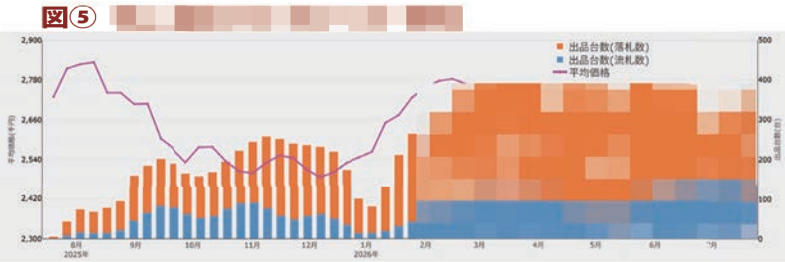
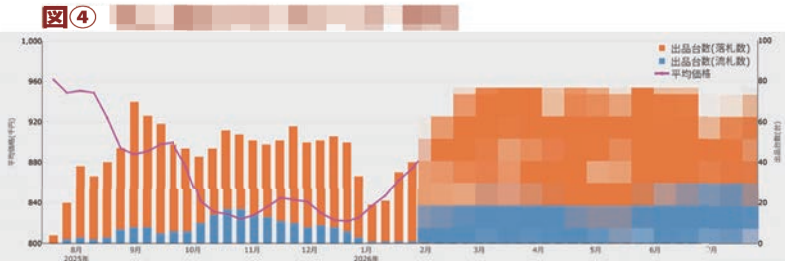
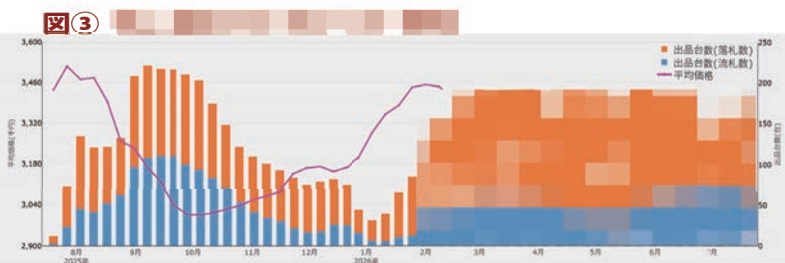
輸出を阻む
自動車専用船不足

スリ
ランカの輸入業者として
まず考えるのが「また中
古車の輸入が禁止される
のではないか」というこ
と。当然といえば当然だ
ろう。そこで本来ならば
「扉が開いているうちに」
と仕入れを加速させるは
ずだが、実際にはそうは
なっていない。なぜか。
取材を進めた結果、原

を突然、停止する、とい
った強権リスクと背中合
わせた。

実際に、同国向け中古
乗用車輸出は2020年
3月に停止。当初は3カ
月の期間限定とされたが、
実際は約5年間、輸入が
できない状況が続いた。

原因は、新型コロナウイルス
の世界的な感染拡大
によって、財政が危機的
状況に陥ったことにある。
輸入再開後は停止前の
9割増の勢いで中古車が
送られているが、それ
でも5年のブランクで空
いた穴は大きく、需要は
まだまだ旺盛と考えられる。



現地の購買意欲は高いものの、自動車専用船の船腹不足で仕入れが停滞。相場は下落が続いている

有料版では、モザイクの部分
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！

日本メーカーの間

商船の航行距離が大幅に
伸びていること。これは
2023年10月のイスラ
ム過激派組織、ハマスに
よるイスラエル奇襲に端
を発する。翌11月には
イエメンの過激派組織
フシ派が紅海を航行し
ていた日本郵船の自動車
専用船を拿捕。この事件
がきっかけとなり、アジ
アと欧州、アジアと中東
を結ぶ船舶はスエズ運河
を通るルートに敬遠。遠
回りとなる喜望峯を通る
ルートが一般化してい
った。

そのうえで、今度は米
国、イスラエルとイラン
との戦争によってホルム
ズ海峡の通行がほぼでき
なくなり、湾岸諸国へ行
く新車もアフリカ大陸を
大回りしたり（本紙6月
号参照）、あるいは途中
で攻撃の対象にはならな
い中国船舶の船に積み替
えるなどして運ばれるよ
うになった。自動車専用
船不足に拍車がかかって
しまったのである。

スリランカならではの
原因も

悪いことに、原油危機
によって船舶の燃料代も高
騰。商船は経済速度で運
用されるようになった。
つまり、船足が遅くなっ
ているのだ。

一方、スリランカにも
海運ひっ迫を招く、独自
の原因がある。
スリランカはその地理
的位置から、中東向け航
路の寄港地として機能し
ていた。だが、ホルムズ
海峡封鎖によって、中東
に向かう船舶は激減して
いる。

では、スリランカの港
で関古鳥が鳴いているか
という、実態は逆だ。
ある自動車専用船がスリ
ランカを代表する貿易港
ハンバントタ港に荷揚げ
しようとしたところ、1

クルマ買取・販売のラビットフランチャイズ募集！



安心・信頼の
ラビットです

1位
オリコン
顧客満足度

店舗買取満足度No.1
2025年 オリコン顧客満足度® 調査
車買取会社 持ち込み買取ランキング

加盟キャンペーン実施中！

- 研修サポートも充実！
- 東証プライム上場企業
ユー・エス・エスの
グループ会社

加盟に関するご相談・資料請求

0120-771-773

ラビットは中古車ビジネスの不安を解消するパートナーです。お気軽にお問い合わせください！

好調ロシア向け中古車輸出 ドローン攻撃で も発生が

ホルムズ海峡封鎖でアラブ首長国連邦向けの中古車輸出が激減したこと、仕向国のトップに返り咲いたロシア。燃料不足が伝えられるなか、同国向け輸出は好調に推移している。

相場は下落基調だが
台数は右肩上がり

スリランカ向けと同じく、ロシア向け中古車も相場の下落が続いているが、落ち方はスリランカに比べると緩やかだ。一

方、中古車の輸出自体は昨年10月から一貫して右肩上がりで推移している。7月22日に発表された6月の貿易統計(速報値)によると、

出された可能性がある。

ところで今、ウクライナによるドローン攻撃によって、ロシア社会は深刻な燃料不足に陥っている。給油制限については州によって異なるようだが、乗用車の場合、1台あたりの給油量はガソリン40リットル、軽油100リットルまでというのが一般的。ウラジオストク市がある沿海地方では輸送用トラックにも給油制限があるという。



今年7月の輸出についても、6月以上の台数が輸出は増え続けているのだろうか。

燃料不足が続くなか、ロシア向けの中古車輸出は増え続けているのだろうか。

リサイクル料金改定が
直接輸出の追い風

まずはウクライナ侵攻前と昨年の、ロシアの自動車に関する数字を見てみよう。

侵攻前年の2021年は乗用車と小型商用車合計で16万6780台、中古車については、日本からは16万2248台が輸出された。

翌年、ウクライナ侵攻を受けて西側のメーカーはロシア市場から撤退。穴を埋めるべく中国メーカー車が相次いで参入したが、それでも2025年は新車が134万9230台、日本の中古車は

18万6583台だった(※出所:在ロシア欧州ビジネス協会、財務省貿易統計)。

なお、2023年以降

日本の中古車は第三国経由のものも存在するの、実際は20万台以上がロシアへ行ったと考えると良いだろう。とはいえ、2021年の実績を見れば自動車は足りないのは明らかだ。

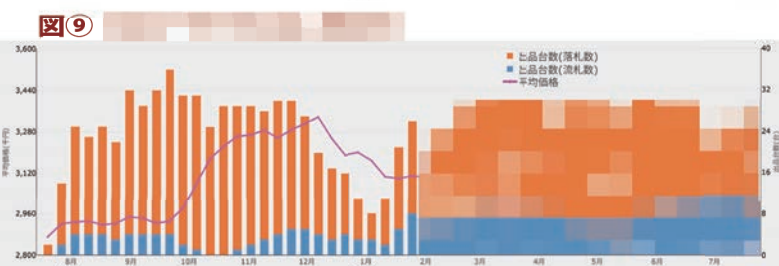
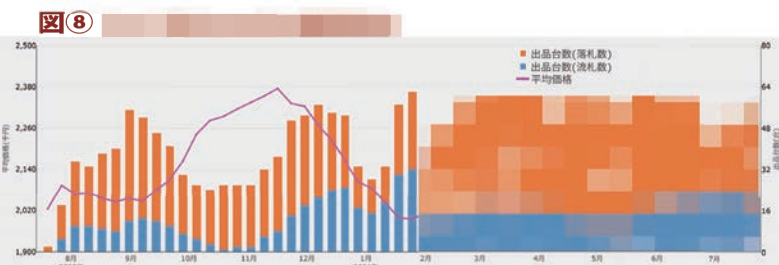
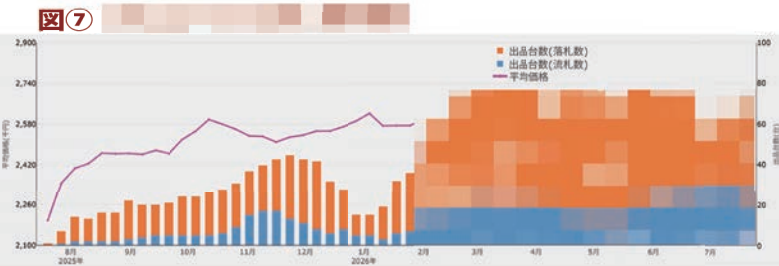
2023年8月に、日本政府が実施したロシア向け乗用車の輸出規制は、排気量1900cc以上の内燃機関車と、すべての電動車(HEV、PHEV、BEV)の輸出を禁

じるものだった。このため、規制対象車はアラブ首長国連邦やキプロス、モンゴル、大韓民国といった第三国を経由してロシアへ行くようになった。

日本からの直接輸出に追い風となったのが、2012年9月に設定された自動車リサイクル料金だ。もともとロシア自動車産業を保護するための隠れた貿易障壁として用意されたといわれるが、2024年8月以降、頻繁に引き上げを実施。2025年12月の改定では、初めて出力に応じて料金が変化する方式を採用。個人輸入の場合、内燃機関車は160馬力、電動車は80馬力を超える車両は高額なリサイクル料金が

掛かることになった。目的は、ロシア向けに高出力車を多く揃えた中国車の排除といわれている

が、結果的に日本からの直接輸出には追い風になる。輸出規制が幸い、高額なリサイクル料金が課せられるのは一部車種に限られていたからだ。今年2月末に発生したイラン攻撃によって、アラブ首長国連邦経由のロシア行きルートは断たれたと推測されている。これらの状況から、迂回輸出をやめ、日本からの直接輸出へシフトしたケースは多いようだ。



ロシア向け車種の相場も下落しているがスリランカ向けに比べて緩やかだ

世情不安を背景に

3面でお伝えしたスリランカなど、中東情勢の悪化による船不足の影響を受けている国は少なくない。だが、ロシア向け直接輸出については主に小型自動車専用船、また

最近、ロシアの中古車選びの条件に燃費が加わった可能性はある。いずれにしても、ロシアまたは日本の政府が、なんらかの制裁措置を講じない限り、今後もロシア向け輸出は増えるものと考えてよさそうだ。

期化の可能性が高いため、

期化の可能性が高いため、

Aux Mobility

2026
8月・9月
2ヶ月間

期間中に
合計3台以上ご落札

オークション
サイト

AUX Board

で

合計3台以上ご落札

いただいた会員様対象

AUX特製

オリジナルブルゾン進呈!!

※サイズはLサイズのみとなります。※色はネイビー(濃紺)となります。※発送は10月中を予定しております。

ご落札

増強

キャンペーン

Winning Bid Campaign!

もれなくもらえる!

事故現状車
専門AA

オークション参加
新規会員様募集!

受付はこちらから

損保会社からの事故現状車多数出品!

バラエティー
豊か

毎週800台以上
出品

平均車齢
5年未満

オークスモビリティ株式会社

myryo2.indd 4

2026/07/30 18:51:26

第154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』115

『プジョー2008 (P24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、プジョーの小型SUV『プジョー2008 (P24系)』を取り上げます。

レポート | 株式会社 ジャッジメント



■人気SUVの2代目モデル

プジョーのP24系2008は、2020年に登場。ベースモデルとなる、208 (P21系) 同様のスタイリッシュなデザインでユーザーに人気があります。

流通台数は、ドイツブランドに比べると多くありませんが、流通台数自体は増加しており、査定現場でも頻繁に見かけられるようになりました。

■PSAグループ内で共有されたプラットフォーム

プジョー・2008は、EVパワートレインも搭載可能なプラットフォーム『CMP』を採用。

グループ内のシトロエン・DS等とも共有化されているので、それらを検査する際の参考にもできます。

樹脂製のラジエータコアサポートは、ボディ本体とボルト装着。損傷リスクの高い『4つのポイント (左右Fインサイドパネル、サイドメンバー先端部)』 (画像①) 付近には、カバー類もないので確認はしやすい印象です。

■膜厚数値は？

今回、サンプルとした車両は、ボディカラーがバーディゴブルー (カラーコードE5M)。ボンネットのみアルミ合金となりますが、正常時の塗装膜厚数値に大差はなく、約110から150ミクロンの範囲に収まります。

もし、この範囲を大きく逸脱するような場合には、外板加修の可能性もありますので注意しましょう。ただし、ツートーンカラーの場合、ルーフの膜厚数値は正常時でも20%ほど高くなりますので、ご注意ください。

■フロントエリア攻略法

エンジンルーム内でまず注目したいのが『ヘッドライトユニット』。

輸入車モデルでおなじみですが、ユニット上面に製造日時が印字されたラベルが貼られています (画像②)。車の初年度登録年月 (年式) と、ヘッドライトの製造年月に整合性があるか？もし、ヘッドライトの製造年月が初年度登録年月よりも新しい場合、ヘッドライトが交換されていることになります。

交換される理由は様々ですが『衝突によって損

傷した』可能性もあります。

さらに、ヘッドライトユニットの後方を見下ろすと、フロントインサイドパネルの先端部が確認できます (画像③)。

フロントサイドメンバー先端は、平らでシンプルな形状となっているので (画像④)、不自然な塗装、損傷の確認は比較的容易です。

■リヤエリア攻略方法

リヤエリアは荷室側、バンパー下側ともに確認がしやすいです。

SUV形状の2008では、ボディ下部 (リヤバンパー付近) にダメージが入りやすいので、必ずバンパー下側から覗いて状態確認を行ないましょう。リヤエンドパネルの下部は直角

に折れた形状で、バンパーやアンダーカバーとボルト留めされた箇所が最も損傷リスクが高くなります (画像⑤赤丸)。

リヤサイドメンバーとリヤエンドパネルの接合部には、新車時から独特なシーラントが塗布されていますので、交換歴判定の重要なポイントになります (画像⑤黄丸)。

■車台番号はどこ？

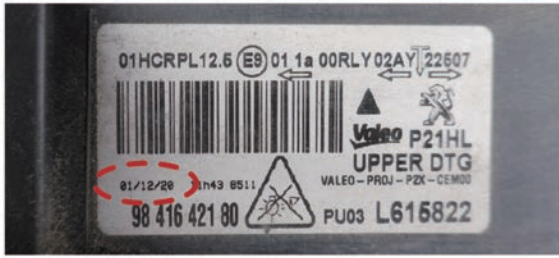
車台番号の改ざん確認のため、査定検査ではボディに刻印された車台番号を直接チェックするのが基本。2008は、右フロントインサイドパネルのストラットタワー部分に刻印されているのですが、配管ホースに隠れて視認しづらいので、ホースをずらして確認します。



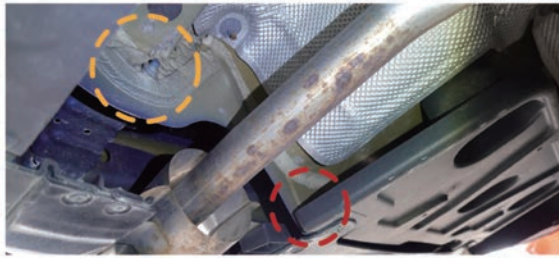
画像①4つのポイント (赤丸) を優先的に確認



画像④フロントサイドメンバー先端もエンジンルーム側から確認可能



画像②初年度登録年月と比較 (画像は2020年12月1日製造)



画像⑤SUV形状は下から確認必須！ (画像は新車状態)



画像③フェンダーブラケットに注目 (画像は新車状態)



画像⑥位置情報を知らないと探すのに一苦労

／ 知っておきたい / インスペクション・データ

修復歴遭遇率 (弊社検査実績) **4.3%**

■車台番号刻印位置 ……右フロントインサイドパネル

■ボンネットオープナー位置…左フロントピラー下部に設置

■カラーコード表記位置 …右フロントピラーに表記

■故障診断機接続端子位置…グローブボックス内に設置

Check プジョー2008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

今回の各画像をご覧いただくと分かる通り、修復歴判定に必要なポイントは確認しやすく、比較的査定しやすいモデルといえるでしょう。反面、諸元項目に関する表記は、プジョー・シトロエン特有のクセがあるので、当記事と動画でしっかり事前学習して査定に挑みましょう。



NOAAのオークションが変わりました！

人とシステムの融合でもっと自由に、もっとカンタンに。新しいオンラインオークションへ。

下見代行サービスも開始！



8月24日(日)

セリスタート AM11:00

日産大阪誕生記念

NEW

お手持ちのスマホ・タブレット・PCで、どこでも気軽に
応札、出品調整いただけます！



Wifiを強化した自由な応札環境で、貸出タブレットもご用意してます！

株式会社日産大阪オートオークション
TEL: 06-6465-6670

CAA 中部会場
Challenge Advance Assist

夏の初出品 ジャンボAA

8/19 水

AM 10:00 START!

初出品系限定 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

柳月
三方六 めろん

※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。



出品
3台以上賞



※検査なし売り切りコーナーを除く

AA開催
スケジュール

8月5日^{1849回}(水)
レギュラーAA

8月12日(水)
休 催

8/19 水 夏の初出品
ジャンボAA
1850回

8月26日^{1851回}(水)
レギュラーAA



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

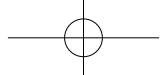
毎週水曜日開催
START AM10:00

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





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。



eK space



ECLIPSE CROSS
PHEV / GASOLINE



OUTLANDER



DELICA
B:S

DELICA MINI



2026年8-10月開催スケジュール

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

2026年10月

10月16日(金) MAA東北 JU宮城
10月22日(木) MAA関西 MIRIVE大阪



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
62
回

『パートナーシップを大切にしない、バカ営業』 をしていませんか？



私の場合、妻との関係が良い時は、なぜか営業も順調です。新しい契約が決まる。良い出会いがある。紹介が続く。商談でも自然体で話せます。ところが、忙しさを理由に妻の用件を後回しにしたり、家庭の空気が悪くなると、不思議なくらい営業も上手くいきません。契約が決まらない。紹介が止まる。焦って余計な提案をしてしまう。もちろん、科学的な根拠はありません。しかし、私は何度も同じ経験をしてきました。

妻との関係が良い時ほど営業も上手くいく

「仕事は仕事」「プライベートはプライベート」と言う人がいます。確かに一理あります。実際、夫婦関係や恋愛関係が上手くいっていないと、トップ営業として活躍している人はたくさんいます。だから「パートナーシップが悪いから営業成績も悪い」。そんな単純な話ではありません。

営業は「心の状態」が数字に表れる仕事

営業とは、人と人との仕事です。だからこそ、自分自身の心の状態が、そのまま営業に表れます。家庭でイライラしている。心に余裕がない。誰かに認めてもらいたい。そんな状態では、お客様の話を本当の意味で聞くことはできません。

一番近くの人を大切に

営業とは、人間力の仕事だと思っています。そして、人間力は一番近くにいる人との関係に表れます。妻や夫、恋人、家族、親戚。一番身近な人への接し方は、不思議なくらいお客様への接し方にも表れます。感謝できる人は感謝されます。相手を尊重できる人は信頼されます。

逆に、一番近くの人を大切にできない人が、お客様だけを大切にしているのは難しい。営業テクニックだけでは越えられない壁が、そこにはあります。

ちなみに私は7月が40歳の誕生日だったのですが、「誕生日＝還元日」と捉えて、周りの人へのお返しをしています。今年は妻と食事に行き、両親にリッツカールトン大阪に宿泊してもらい、深夜までお酒を飲みながら語り合い、実家に帰って墓参りと、2人の姉や姪っ子や甥っ子に好きなものを買ってあげました。

心が休まる場所があると大きな武器になる

もちろん「パートナーシップより売上だ」「稼げば家庭も良くなる」。そういう考え方もあると思います。しかし、営業で長く成果を出し続けている人を見ると、仕事だけでなく、人との関係も大切にしている人が本当に多いのです。

営業は短距離走ではありません。何十年も続くマラソンです。プライベートが壊れている人はいざいざにしても仕事に壊れる傾向にあります。営業は、心と体を削る仕事でもあります。だからこそ、心が休まる場所があることは、成果を出すための大きな武器になります。家が戦場になれば、外でも戦い続けることになります。24時間戦っている営業マンが、何十年も勝ち続けられるほど営業は甘くありません。

一番近くの人との関係性を育む時間を

営業という仕事は、お客様のため、会社のため、数字のためと、毎日誰かのために走り続けています。だからこそ、この夏休みくらいは、少しだけ立ち止まってみてください。家族と食事をする。奥様や旦那様とゆっくり会話をする。恋人と出かける。そして「ありがとう」の一言を伝えてみる。そんな小さな時間が、心を整え、営業にも良い影響を与えてくれます。



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！

営業とは、お客様を幸せにする仕事です。だからこそ、まずは一番身近なパートナーを幸せにする。今年の夏休みは、ぜひ仕事を少しだけ忘れて、大切な人とのパートナーシップを育む時間を過ごしてみてください。その時間が、休み明けの営業を、そして人生そのものを変えてくれるきっかけになるかも知れません。

年間最大の
JU福島BIGイベント！

JU福島は、「24時間テレビ チャリティーキャンペーン」に協賛しています！

8月27日^木 AM 9:30 セレモニー

ももまつりAA

ももまつりだー！

賞金付きコーナー 前日 15:30 締切
Check1 賞金2万円
初出品&プレミアムコーナー 前日 15:30 締切
Check2 初出品のみ
ゴールデンコーナー 当日 9:00 締切
出品料9千円

パントラ福祉車両コーナー 当日 10:00 締切
出品料4千円（流札時）成約時別料金。大型流札・バイク・二輪は別料金。
売切りコーナー 当日 10:00 締切
出品料0円 送料補助8千円 普通車1,549CC以下は6千円、軽自動車は4千円
※成約10万円以上・出品有料/20万円以上・出品有料・送料補助なしになります。

全車対象で
出品3台以上の方に
「もも1箱」プレゼント

ダブルチャンス
出品6台以上... ¥5,000補助
出品10台以上... ¥10,000補助

流札賞 3台以上... もも1箱
出品3台以上... もも1箱

もも試食 おいしい福島のものをぜひご賞味下さい
朝食サービス ★数量限定★

終日24時間 搬出・搬入OK 記念AAの集、手数料に変更があります。 JU福島 福島県福島市若木町字高野 2-111 TEL 024-591-4821



また、今回も各支部ともに、多彩なイベント企画を用意。キッチンカーの出店や抽選会などの催しのほか、落書きカー、子供動物園など、家族連れが楽しめる内容とした。

なかでも、JU函館ではペットの譲渡会をはじめ、働く車の展示などを行ない、開催場所のA会場には2日間で2000人以上



これは、同ブロックの全7支部が同時に中古車フェアを行なったもので、令和4年度の開始から今回で5回目。全道で約1200台の中古車を展示し、2日で354台が成約。前年の販売台数を上回る好実績を残した。

が来場。また、JU帯広では、ダンスパフォーマンスやミニライブ、縁日などを実施。さらに、JU釧路は恒例の「多良福まつり」との共催で多くの人を集めた。

こうしたことで、今回は全道合計で、昨年よりも1000名以上多い来場者数を記録した。

に前年を超えて盛況なイベントとなった。開催に際してはテレビCMやチラシのほか、SNSの動画配信などでフェアを告知。また、各支部が工夫を凝らして集客を図ったことで、多数が来場した。JUの認知向上という面でも、大きな成果を挙げることができた(京塚啓司JU北海道小売振興委員長)。



JU北海道が中古車フェアを開催

来場数、成約台数とも前年を上回り盛況

⓪ AUCNET オークネットTVオークション 毎週月曜10:30~ 3ch開催

Ach
レンタ・リースアップ
高成約率コーナー
レンタ・リース

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

Cch
下取り出品車両多数
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
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?

⓪ AUCNET 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▶

「売上が伸びれば会社は良くなる」は本当か？

(株) チームエル 常務取締役 CMO 関 友信



地方の中古車販売店や整備工場の経営者と話をすると、「仕事はある。しかし将来が見えない」という言葉を耳にすることが少なくない。

今回、紹介するのは、茨城県県央部で車検チェーンと新車リースチェーンを展開する、社員約30名の地域密着型整備工場である。当社が運営するカーリンクチェーンには2017年に加盟、多くの改善活動を行ってきた。

決して特別な会社ではない。むしろ、どこにでもある地方の整備工場だった。

経営者は、整備だけでは会社の未来を描けないという危機感を抱いていた。一方で、車販を強化したいと思っても、営業担当任せになり、成果は人によって大きく左右される。整備部門と営業部門は連携が弱く、代替案件も偶然発生するものという認識だった。

「何かを変えなければならぬ」と。その思いから車販改革に着手した。

最初に取り組んだのは、「売ること」ではなかった。整備で来店したお客様との接点を増やし、関係を深める仕組みづくりである。

その一つが、オイル交換パスポートだった。車検が終われば関係が切れるのではなく、定期的なオイル交換で来店頻度を高める。来店のたびに会話を重ね、お客様のライフスタイルや車への不満、将



来の買い替え意向を少しずつ把握する。単なる販促ツールではなく、「接触頻度を高める仕組み」として活用した。

さらに、車検や点検時の入庫対応スキームも見直した。

受付では、要望確認書を用いてお客様の希望を丁寧に聞き取り、フロント、メカニック、営業が情報を共有する。整備士は必要な整備を提案し、その中で、車の使用状況や買い替えの可能性も自然に把握する。

営業だけが商談をするのではなく、整備・フロント・営業が一つのチームとしてお客様と向き合う体制へ転換した。

その取り組みをさらに加速させたのが、新規顧客向けの100円手洗い洗車イベントだった。

100円という価格は、利益を目的としたものではない。地域の人が気軽に来店できるきっかけづくり、スタッフ全員でおもてなしを行なう。

洗車中の会話から車の悩みを聞き、イベント後も継続的にフォローすることで基盤顧

客へ育てていく。イベントを重ねるごとに運営の精度は高まり、洗車台数だけでなく、車検予約獲得率も大きく向上した。単なる集客イベントではなく、「地域との接点を増やす仕組み」として機能していた。

もちろん、車販そのものも見直した。

値引きで契約を取る営業を止め、お客様の真の要望を聞くヒアリングを重視する。研修で学んだヒアリングシートを徹底活用し、必要なオプションは積極的に提案する。「安く売る」から「価値を提案する」営業へ転換したのである。

特徴的なのは、その研修に営業だけではなく、フロントスタッフや整備士も参加したことだ。

車を販売するのは営業でも、お客様との信頼関係を築くのは現場全員である。だからこそ、全員が同じ考え方を学び、同じ言葉でお客様と向き合えるようにした。

「心と技を磨く」。

その積み重ねが、部門間の壁を取り払い、「お客様のために何ができるか」を全員が考える組織へ変えていった。

成果は数字にも表れた。加盟から9年で売上総利益は約3・5倍へ成長。車販粗利は約3・8倍となり、年間約5000万円増加した。

車検粗利も約1・7倍以上

に伸びている。単に販売台数が増えたのではない。一台当たりの利益を高めながら、収益構造そのものを改善した結果である。

しかし、この会社が本当に変わったのは、数字が伸びたことではなかった。

成果が出始めると、新しい考え方に付いて来られない社員との温度差が表面化した。退職者も出た。経営者は初めて、「売上よりも組織の方が難しい」と痛感したという。

そこで、経営理念を明文化し、評価制度を整え、幹部育成に取り組み始めた。社員が挑戦できる機会を増やし、洗車イベントのリーダーも固定

せず、成長の場として活用した。会社は「社長一人が引っ張る組織」から、「社員が自ら考え動く組織」へ少しずつ変化していった。

地域の整備工場が成長するために必要なのは、特別な営業マンでも、奇抜な販促でもない。

お客様との接点を増やす仕組みをつくること。その接点を車販につなげる仕組みをつくること。そして、その仕組みを運用できる組織を育てること。

売上は、その結果としてついてくる。この事例は、そのことを教えてくれる。

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

2026.8.25(火) 出品目標 3,000台

JU 埼玉商組設立49周年記念AA

全車出品料無料!! (成約時通常料金)

お買い物市場 開催!!

全コーナー対象 ご来場取引賞
成約+落札の合計台数に応じて『お買い物券』プレゼント!

当日お引換えがなかった会員様限定!
成約+落札5台以上で
豪華賞品を後日郵送いたします♪

ブース店 多数出店!!

キッチンカー 2台出店!!

出品or落札1台で『キッチンカー引換券』プレゼント!

8月 月間 イベント

【埼玉リアル・HP利用促進キャンペーン実施中】
詳しくは当社HPをチェック!⇒【<https://www.jusaa.com>】

【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♪

【毎開催 ご来場取引賞】
出品or落札1台以上でキッチンカー引換券プレゼント♪

4日	レギュラーAA ご来場サービス! アイスorドリンクプレゼント
11日	休催 事務局休業日: 8/9(日)~8/14(金)
18日	納涼フェスタAA 全コーナー対象【ご来場取引賞】 成約+落札3台以上で『選べる賞品』プレゼント!

JU 埼玉オートオークション株式会社 〒339-0035 埼玉県さいたま市岩槻区笹久保新田中谷535
TEL048-798-2111 FAX048-798-5909 営業時間 9:00~17:30

「契約②」編



「保証なしと契約書に書いていても責任がある場合も」



【横澤弁護士】

「**今回**は、先月に引き続き、中古車販売契約においておける注意点について解説します。まず、保証と契約不適合責任についてから始めましょう。中古車を購入した顧客から「納車後すぐに故障したので、さすがに無料で修理して欲しい」「保証があると思っていが説明がなかった」「契約不適合責任だから契約を解除したい」といった主張を受けることがあります。保証と契約不適合責任

保証とは、法律上、当然に認められる制度ではなく、販売店が独自に提供するサービスです。

ミッシェンについて、3カ月または3000キロ保証」「1年間保証」「保証対象部品のみ無償修理」など、その内容は販売店ごとに自由に設定することが出来ます。

そのため、保証を付けるのであれば、保証期間、保証対象部品、保証の対象外となる事由、保証を受けるための手続などを、契約書や保証書にできるだけ具体的に記載しておくことが重要です。

例えば「消耗品は保証対象外」「事故による故障は保証しない」「改造を行なった場合は保証を終了する」「他店で修

これに対し、契約不適合責任は、民法で定められた売主の責任です。

引き渡された自動車が契約内容に適合していない場合に、買主が一定の権利を行使できる制度をいいます。

例えば「エンジンに異常はない」と説明していたにも関わらず、納車時点ですでに重大な故障が存在していた場合などは、契約不適合責任の問題となる可能性があります。

契約不適合責任が認められると、買主は修補請求、代金減額請求、損害賠償請求、さらには契約解除を求めることができます。場合があります。

このように、保証を付けないことと、契約不適合責任を負わないことは別の問題であるため、仮に「保証は付けません」と契約書に書いていても、一切責任を負わないことにはなりません。

もともと、契約不適合責任については、契約で一定の範囲まで責任を制限したり、免除したりすることは可能ですが、消費者との取引では、消費者契約法によって事業者

に一方的に有利な免責条項は無効となる場合があります。

また、現状有姿で引き渡す現状販売をすること、時にはあるかも知れませんが「現状販売」という表示だけで安心することはできません。

現状販売とは、今ある状態で販売する、という意味に過ぎず、どのような不具合があっても、一切責任を負わないという意味ではありません。

例えば、内装の傷や汚れなど、購入者が容易に確認できるものについては、現状販売として理解されやすいでしょう。

しかし、一般の人が中古車販売店で中古車を購入する場合、現状販売とされている場合、最低限のことを想定していることが通常です。販売時点において、走行するという車の機能すら欠けているとは考えないのが自然です。

そのため、走行性能に問題があるような場合には、あらかじめ説明をして、購入者の同意を取っておくのが良いと思います。

エンジン内部の重大な故障や修復歴など、一般の購入者には容易に分からない重要事項についてまで、現状販売だから説明不要ということにはなりませんので気を付けましょう。

販売店としては、車両状態確認書や査定書などを活用し、車両の状態をできる限り具体的に説明するとともに、顧客にも確認・署名をしてもらうことが重要です。

また、保証の内容について

また、保証の内容について

2026 SUMMER

8/4(火)
第1299回

8/25
第1301回

現状車でも、売切りでも、リミットでも!
とにかく初出品車はすべて対象です!

初出品車 出品料無料

こ来場賞!!
POS登録で

キッチンカーで使え
おやつ券進呈

NEW



和風スイーツの定番「ジェラート」
小分けにパック

gelato
イタリアのデザート

ジェラート
(いちご・パイナップル・梅・柿・メロン)

※なくなり次第終了となります

豪華賞品が当たる! 夏の太抽選会



すれ無

無
へる
賞
特茶
6本

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

8/4 第1299回
サマーフェスタA

8/11
休催

8/18 第1300回
レギュラーAA

8/25 第1301回
夏の初出品ジャンボAA

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



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

毎週火曜日開催 AM10:00スタート

WebのことならTC-webΣ ➡ <http://taacaa.jp/>



JU福島が九州旅行を実施 名所巡りと交流で充実の4日間

J U 福島 (橋本一男理事長) は、7 月 3 日から 6 日までの 3 泊 4 日の日程で「九州親睦旅行」を実施した。

これは、J U 福島のオークション事業において、規定の出品台数に達した組合員が参加したもので、総勢 20 名のツアーとなった。

一行は、最初の訪問地である長崎で平和公園を見学した後、中華街付近のホテルで旅装を解き、夕食会を開いた。

翌日は、世界文化遺産・軍艦島の周遊クルーズ船に乗船。高波の影響で上陸はできなかったものの、島の周囲を航行し、日本の近代化を支えた海

底炭鉱の島を間近に見学した。さらに、グラバー園など長崎を代表する観光地を巡った後、福岡へ移動。ホテルを拠点に山口の唐戸市場や関門トンネルを訪れたほか、福岡では紅乙女酒造の見学や水郷柳川の舟下りなどを体験。各地でグルメに舌鼓を打ちながら、寸暇を楽しんだ。



小型から大型トラック・バスを集荷し、不動産・現状車にも対応。来場下見も可能だ

亮三社長は、バントラ専門の「鳥栖大刀洗ヤード」をオープンし、7 月 25 日のオークションから運用を開始した。これにより同オークションは全国 7 会場・4 ヤード体制となった。

この新ヤードは福岡県三井郡大刀洗町上高橋に位置し、筑後小郡 I C および甘木 I C から約 10 分、鳥栖 I C から約 15 分。「九州一円からのアクセスも良く、物流の要所となる好ロケーション」(安田聖史営業運営

部中部西日本エリア・福岡会場) としている。敷地は 2340 坪で最大 100 台が収容可能。小型から大型のトラック・バスを扱い、不動産・現状車も対応。ここでの出品車は毎週土曜のバントラオークション内で「鳥栖大刀洗コーナー」としてセリを実施し、当面は毎週約 40 台の出品を目標としている。

アライオークションでは、九州地区の拠点として福岡会場を擁しているが、収容スペースの関係

から、これまで大型車の受け入れが困難だった。今回の新ヤードの稼働により、九州の会員が出品・落札しやすい環境を整備。トラック流通台数の底上げとエリア内取引の活性化を図っていく。

「開設にあたっては既存会員、未加入を合わせ 2600 社に営業。スタート時点で新たに 120 社

が入会するなど、既存会員も含めて全体的に反響が大きかった」(同) という。

初回となった 7 月 25 日開催では、目標の 80 台を大幅に上回る 111 台を集荷し上々の滑り出し(成約率 55・9%)。なかでも、要望が強かった不動産・現状車は約 20 台が集まるなど、需要の高さがうかがえた。

なお、鳥栖大刀洗ヤードのスタートとなった当日のバントラオークションは「開場 37 周年記念」として開催。これまでの出品記録を 406 台上回る 6427 台の過去最高を樹立し、成約 4172 台、成約率 64・9%、単価 106 万 6000 円のビッグイベントとなった。

アライオークションを主催する荒井商事(荒井

「鳥栖大刀洗ヤード」をオープン
トラック専門拠点、初回は 111 台を集荷

荒井商事



新ヤードを支えるスタッフ。一番左が安田氏

9月まで落札増強キャンペーン実施 オークスモビリティ 会員増加、出品台数も大幅伸長

事故現状車専門オークションを手掛けるオークスモビリティ(市川進一社長)は、8 月から 9 月の 2 カ月間、「落札増強キャンペーン」を展開している。

これは期間中、オークションサイトの「AUX Board」で合計 3 台以上落札した会員に、オリジナルプルズンを進呈するもの。

今回のキャンペーンについて同社は「新規に入

会いただいた会員の初取引や継続参加の促進につなげていく。これを機に多くの会員にオークションに参加していただきたい」としている。

同社のオークションは好調に推移しており、4 月から 6 月までの第 1 四半期では、1 週間の平均出品が 913 台を記録。前年同期の 586 台から 55・8% 増と大幅に伸長した。さらに、直近の 7 月も第 3 週までの実績

で、73・4% 増の 829 台と大きく伸ばしている。こうしたオークションの規模拡大に伴い、会員数も着実に増えており、「今年 1 月から 3 月に実施した新規入会キャンペーンでは、目標の 100 社を上回るなど盛況だった。それ以降も毎月コンスタントに 5 社から 10 社ほどの入会申し込みを受けている」(同社)と、順調な推移をみせている。



観覧車 西目へ一っ 傾けり



荒井寿一(荒井商事会長)

今月の一句の季節語は西日の夏。強い夕方の陽射しや一日の終わりの気配を表わす季節語。

とくに晩夏をイメージする方がわかりやすい。大観覧車は海を背景にして、目を凝らさないと動いているのかもわからないくらい、地球の自転のように時を刻む。そこへ、日中の猛暑の熱そのものに、少しだけゆるんだ空気が中に一つの観覧車のカゴが頂点に達する。

その時、きまり切ったようにカゴはガクツと揺れたかと思いきや、下りの軌道へと降りて行く。そのひと揺れだけが、今までの動きとは別次元のように、早速りのように傾いたのを目撃する。大きな青く澄み切った空の下で、日の沈んで行くことに合わせ

るように、観覧車は回り続ける。連日の炎暑の中、息をするのもつらい日々が続いている。都会では今日も救急車がサイレンを鳴らしながら、熱中症で倒れた患者を救いに行く。いつから夏はこんなにも克服すべき季節になったのか。皆さんくれぐれも暑さ対策を万全にしてお過ごしください。

MIRIVE 愛知会場

August 2026 Auction Schedule

MIRIVE AICHI

8月の開催スケジュール	
8月 7日(金)	夏まつり AA 出品3台以上で流れ2,000円・お取引賞
8月14日(金)	休 催 (C l o s e d)
8月21日(金)	初出品 AA 新規搬入車両流れ2,000円・お取引賞
8月28日(金)	初出品 AA 新規搬入車両流れ2,000円・お取引賞

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

自動車船のスペースを Web で予約

「eBOOKING」サービスが本格稼働

インターオーシャン SHIPPING コーポレーション

中古車輸出事業者が、自動車船のスペースをウェブサイトで予約できる。この、ありそうでなかったサービスが本格的にスタートした。

株式会社インターオーシャン（菅井重隆社長）が手掛ける「eBOOKING」は、ウェブから希望するスケジュールを選択して、車両情報を入力すれば受付が完了する。スマホからも利用可能だ。

登録後は、予約内容に関する連絡事項や確定連絡など、ログインサイト内で確認できる仕組み。輸出事業者が車両を輸出する場合、フォワードを通して電話やメールで相談しながら船腹を確保するのが一般的。限られた双方の営業時間のなかで、複数回におよぶアナログな打ち合わせを経ているのが現状である。

これに対して「eBOOKING」は 24 時間受付可能で、煩わしい電話やメールのやり取りもない。加えて、予約毎の詳細な内容がすべてログインサイトに表示されるほか、本船毎の伝言板（チャット機能）で気軽に問い合わせもできる。

進捗はメールで希望の宛先に送られてくるため、社内で管理・共有しやすいことも大きな特徴だ。

同社では「アナログでは対応できる数に限界があり、構想からおよそ 3 年半、ついに開発にこぎつけた。輸出は毎年右肩上がり伸びていて、船腹はますます取りづらくなっている。時間を問わずタイムリーに予約できる「eBOOKING」で、より多くのリクエストに対応していきたい」という。

なお、問い合わせは電話 03-5117-3813 まで。もしくは 7 面下の QR コードからも受け付けている。



サービスの中心を担うチーム

優秀活動賞に 5 店舗を選出 カーリンクが夏季大会

中古車の委託販売チェーン「愛車広場カーリンク」を展開するチームエル（堀越勝格社長）は 7 月 22 日、都内で「2026 年夏季大会」を開催した。

同チェーンでは、年間を通してセールスコンテストを実施しており、半期毎に優秀な結果を残した店舗と個人を表彰している。今年の上半期（1～6 月）では、最優秀活動賞 MVP は該当なしとなったが、優秀活動賞には金沢八日市店／白山村井店（くるまや中山）、広島南観音店（轟自動車）、鳥取雲山店（小河自動車）、呉羽店（ジースリー）の 5 店舗を選出した。

さらに、基盤代替台数賞や行動指針エピソード賞、車販粗利改善

率と車販粗利改善額のスタートアップ賞など、各部門の優秀な店舗や個人を表彰した。

優秀活動賞を受賞した金沢八日市店／白山村井店は、従来の中古車販売から新車リースに業態転換。カーリンクの SV 支援や TCS 推進による接点強化を図った結果、整備粗利、および車検入庫台数は倍増し、点検入庫台数は約 10 倍まで増加した。

当日は、これらの成功事例の仕組みを詳しく紹介し、有益な情報を全加盟店で共有した。最後には、堀越社長が『目詰まりを解消し、確実に成果を出す循環経営』と題して総括講演を実施。「あなたの会社は“経営の心筋梗塞”を起こしていないだろうか。経営の循環器系を構築・機能させ、想いをラストワンアクションへつなぎきる。地域密着で正しい経営をすれば社員は育ち、収益は上がり、会社は勝ち残る」と結んだ。

5729 台集め 25 周年記念 AA 盆明けから新システム稼働

ホンダ AA

ホンダユーテック（久野孝之社長）が運営するホンダオートオークションは 7 月 13 日、「25 周年記念 AA」を全国 6 会場で開催した。

セリ開始前に久野社長が「ホンダ AA は、系列販売会社からの新鮮かつ良質な下取り車を中心として、2001 年に東京会場でスタート。現在では全国 6 会場、3 サテライト、1 ヤードを展開するまで拡大し、累計出品は 400 万台を達成した。今年 4 月から 6 月までの実績は出品 5 万 5000 台を超え、成約率 94・3% と高い水準を推移。また、8 月には専用システムを



御礼の挨拶に立った久野社長

リニューアルし、よりセリに参加しやすい環境づくりに努めていく」と話した。

当日の 6 会場合計の出品は 5729 台。成約台数は 5421

台で、成約率は 94・6% と強みを存分に発揮。単価 58 万 2000 円を記録した。

ホンダ AA は順調に出品規模を拡大している。「系列販売会社の利用率が着実に上がっており、当初の計画を上回る実績で推移している」（久野社長）。

一方、システム刷新については、会場の座席モニターを現在の 15・6 インチから 23 インチへと大型化するほか、英語表記やスマートデバイス専用の画面を用意。視認性及び利便性をより向上させる。8 月 17 日の夏季休催の期間中に入れ替え、翌週 24 日から新システムでスタートする。

「会員がより安心して参加し、一層買いやすい環境を強化していく」（久野社長）。

ウェブでも中継し全国の加盟店が参加

戦略がとん挫する理由

いくら素晴らしい戦略を描いても、あるいは、素晴らしいビジネスモデルを持ち込んだとしても、

“ラストワンアクション”

に落とし込まなければ成果は出ない。成果とは

“お客様が「1円」を財布から出していただく”

ということ。ここまで確実に突き詰める。

誰が（役割）、どのタイミングで、何を（ツール）、誰に（対象顧客）、どの内容を（ワークフロー）、どのような表情で（笑顔・トーン）実践するのか？

これ乗り越えたら、成果を出せる！



TAAだからできる高品質・高成約率

レクサスコーナー全会場実施中

北海道会場	0123-28-8700	東北会場	024-963-0388	宮崎サテライト会場	022-706-2670	関東会場	043-246-5211
新潟サテライト会場	0480-77-7391	北関東会場	027-257-0813	横浜会場	045-628-6000	中部会場	059-366-2810
静岡サテライト会場	0538-77-2060	長野サテライト会場	076-205-0370	近畿会場	072-826-3486	滋賀ヤード	077-507-1159
兵庫会場	0798-44-3201	広島会場	082-437-2600	四国会場	0875-56-2400	鹿児島サテライト会場	099-904-3297
九州会場	0942-41-2266	南九州会場	0995-64-1511				

トヨタ・オート・オークション

インターネットサービス TC-web

詳しくはHPへ <https://taacaa.jp/>

初の不動産コーナーが完売 IMA九州 毎月2開催の定例化へ

いすゞユーマックス (後藤寛之社長) は、このほど IMA九州で初の不動産コーナーを実施。11 台が出品され、全車成約となった。

同コーナーは、自走不能となった車両を出品できるようにしたもの。レッカー・セルフローダーで積み降ろしができ、エンジンやミッションが付いていて、車体番号が目視できれば基本的に出品可能。

IMAグループとしても初めての試みとなった当日は、大・中型6台、小型5台をラインナップ。いずれもエンジン、動力伝達装置の故障や冠水などが原因で走行不能だが、修理が可能、または架装



大ダメージの出庫も成約

物に価値のある車が揃い、活発な応札が入った。「会員からは非常に高い評価をいただいた。主に修理工場を備えている会員の落札が目立ち、落札価格も高かった」(藤野尚克会場長)。

なお、不動産コーナーは当面、月2開催を予定。「安心して売買できることを基本に、いすゞブランドならではのコーナーに育てていきたい。将来的には、会員の声や運用状況を確認しながらグループ会場での実施など、取り扱いの拡大も検討していきたい」(西津期彦オークション事業本部長補佐)。



初回は大・中型6台、小型5台を出品

トヨタユーゼック (北口武志社長) が運営するTAA横浜は7月18日、「マリナー・ジュ・ディナークルーズ」を開催した。同会場では、6月のオークションにおいて、出品参加1回につき抽選券1枚を進呈、その当選者の50社100名を同船のディナークルーズに招待した。赤レンガ倉庫近くの棧橋・ピア赤レンガを出航したマリナー・ジュ号では、付近で打ち上げられた花火を鑑賞。横浜の夜景を背景に夜空へ咲く大輪の花を堪能した後は、各テーブルでディナーを楽しみながら、ゲス



横浜の夜景と花火を鑑賞

恒例のディナークルーズ 4回目の開催、50社100名を招待

TAA横浜

トのマジシャンが順に回り、参加者の目の前で手品を披露した。さらに、多彩な賞品を用意した抽選会も行なわれ、船内は盛り上がりを見せた。

ファイナレでは、船長に扮した濱田理友会場長が挨拶。「この懇親会は今回で4回目を迎



船長姿で登場した濱田会場長が御礼の挨拶

え、横浜会場の大切な恒例行事となっている。皆様に喜んでいただきたいの思いから、マリナー・ジュのスタッフも細やかな配慮と温かいおもてなしで迎えた。今回の招待企画には、のべ791社から申し込みがあり、多くの会員に応募いただいたことをスタッフ一同、大変嬉しく思う。今後も皆様の役に立ち、魅力ある会場づくりに取り組んでいく」と述べた。

過去最多の1712台を成約 組合50周年記念夏祭りAA

JU千葉

JU千葉 (千嶋悟之理事長) は7月17日、「組合50周年記念夏祭りAA」を開催。2400台を超える出品が集まり、過去最多の1712台を成約する盛大なイベントとなった。

代表して、JU中販連の塚田長志会長が「50周年に相応しいオークションが開催できるのも、役員員の努力の賜物。今後、良い商いの場としてさらなる発展を」と述べたほか、関連協会の神保文明会長が「千葉の好実績で関連協を牽引していただき」とエールを贈った。

「屋内の検査と高画質のカメラで出品車情報の精度が向上する。さらに、下回りを含めて画像数も増やす。現車を見なくても安心して落札できる確かなデータを提供し、一般ユーザーの信頼獲得にもつなげていきたい」(JU千葉)。

祝賀会に140名が出席

一方、前日には千葉市の京成ホテルミラマールで「組合設立50周年・協会設立52周年祝賀会」を開催。会員や来賓など総勢140名が出席した。

開会にあたり、千嶋理事長がこれまでの歩みを振り返るとともに「新たな

当日は、関連協会の各理事長らがお祝いに列席

た敷地5800坪を確保

に稼働する設備は大きな信頼を得るための取り組み。会員とJU千葉の発展につなげていく」と挨拶した。

続いて、来賓を代表して国土交通省関東運輸局千葉運輸支局の加藤幸生支局長は「今後も輝かしい未来を切り開いていただきたい」と祝辞を述べた。



これまでの歩みと新設備を発表する千嶋理事長

トータスが2年連続の全国MVPに 7年度JUクレジット・年間グランプリ表彰式

JU中商連・オリコ



中央左が木村常務、右が佐々木車販事業部長

JU中商連 (塚田長志理事長) とオリコ (梅宮真社長) は7月13日、「令和7年度JUクレジット・年間グランプリ表彰式」を都内で開催した。これは令和7年度の規定期間中、JUオートローン、安心コミコミプランにおいて優秀な成績を収めた会員を招いたもの。また、今回から新たにグロース部門として、入会年数部門 (入会3年以内で獲得ポイントの高い会員、および伸長率部門 (昨年度の取扱高と比較した伸長率の高い会

員) を設け、1位から3位までを表彰した。注目の全国MVPは、株式会社トータス (村野公紀社長、本社 神奈川県大和市) が受賞。昨年に引き続き、2年連続で栄誉に輝いた。

同社の木村政哉常務は「私たちにあって、サブスクという新しい商品で勝った1年となった。当初の新規客から既存客にターゲットを絞り、車に関する困りごとをメインにヒアリングする方法に変えたことで、生産性が向上した。当社の今期のテーマは『ファン創造経営』。一度のお客様を一生のお客様に、というもので、サブスクはお客様と長く、深くつながっていく最高のツール。これまで以上にオリコ社のサブスクに力を入れ、一生のファンをつくってきたい」と話した。

以下は、部門別の上位3社は



- 【グロース部門】
△入会年数部門▽
・JUオートローン
①アスピラール
②S'chatz・Japan
③TSE

- △前年伸長率部門▽
・JUオートローン
①グッドスピード
②ネクスト
③K Produce nice

- ・安心コミコミプラン
①兼城自動車整備工場
②エスエスオート
③風間車輛販売

全国の車業界アフターマーケット専門

クルマのお店の
公式ホームページ、
月額500円で持てる!

打合せ不要・初期費用0円。
会社の情報をネット・SNSからお調べして、
あなたの代わりに作成します。

初回費用0円
公開まで無料!

かんたん編集
専門知識不要!

専用URL
SSL標準対応!

car-x-web.com

https://car-x-web.com/

協会 50 周年・組合 48 周年記念式典を開催 JU 神奈川 祝賀会は全国から約 200 名が出席



鎌田会長・理事長が 50 年の歴史を紹介

JU 神奈川 (鎌田政男会長・理事長) は 6 月 29 日、「協会設立 50 周年・組合設立 48 周年記念式典」を開催した。

開催にあたり、鎌田会長・理事長は「JU 神奈川は昭和 51 年 6 月に協会の設立総会を開催し、商工組合は昭和 53 年 10 月に全国 34 番目として発足した。こ

の節目を迎えることができたのも、先輩諸氏の努力と会員の結束の賜物と感謝している。この 50 周年を機に新たな変革が今日から始まる。今後、会員・業界がさらに発展できるよう、一丸となり、原点に戻って躍進していきたい」と挨拶した。

続いて、JU 中販連の塚田長志会長、JU 関連協の神保文明会長が来賓祝辞を述べた後、JU 中販連表彰、小田原市社会福祉協議会への寄付金贈呈、さらに功労者、優良事業所永年加入社、会員事業所永年勤続者の表彰が行われた。

一方、式典終了後には会場を移し、記念祝賀会を開催。JU をはじめ業界関係者や会員、政界、取引先などの来賓を合わせ、総勢約 200 名が出席する宴席となった。



祝賀会の冒頭では JU 神奈川の役員が登場

祝賀会の開会に際しては、山田久男筆頭副会長・副理事長、鎌田会長・理事長が挨拶し、続いて 50 年の歩みを紹介する動画を上映。さらに、北海道から九州まで全国から駆け付けた JU のブロック長や単協代表者らを紹介し、荒井商事の荒井寿一会長の発声で開宴。盛大に JU 神奈川の半世紀を祝った。

第 4 回目の海の清掃活動 過去最多の 118 名が参加

オークネット

オークネット (藤崎慎一郎代表取締役社長 CEO) は 7 月 11 日、第 4 回目となる「海の清掃活動」を神奈川・藤沢市の鵠沼海岸で実施し、過去最多の 118 名が参加した。

これは、海の豊かさを守り、地球環境に貢献することを目的に海岸のごみ拾いを行なったもの。当日はオークネットをはじめ、グループ 5 社から社員やその家族が参加し、会場の垣根を越えてコミュニケーションを



神奈川の鵠沼海岸で実施



FC

加盟店募集

充実した研修制度・サポート体制
負担の少ない加盟料
全国チェーンの認知度

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

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

車買取・販売

アップル

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

1 位
オリコン
顧客満足度



歴代最多の出品 3615 台が集まる

USS 岡山会場 30 周年 AA、成約も新記録

感謝の集いには総勢 100 名が出席

ユ・エス・エス (USS、瀬田大社長兼 CEO) は 7 月 10 日、岡山プラザホテルで「岡山会場 30 周年感謝の集い」を開催。会員や来賓など総勢 100 名が出席した。

冒頭に、安藤之弘会長兼 CEO が「岡山会場はグループで 5 番目の開設と早く、USS の礎を築いてくれた会員に感謝したい。当社では現在、会員のメリットになる設備投資を計画している。東京新会場はボス 3000 席で 24 レーン、さらに 7000 台収容可能な 4 棟の立体駐車場を加えるほか、HAA 神戸は 400

0 台、大阪と名古屋は 2000 台規模の立体駐車場を建設する。会員に迷惑を掛けないよう十分な受け皿を整備し、1、2 年のうちに出品シェア 50% の獲得をめざしていく」と挨拶した。

続いて、JU 愛知の加藤勇東理事長が来賓を代表して祝辞を述べ、JU 広島の上田純二理事長の乾杯発声で祝宴がスタート。宴席では、フルコースの料理を堪能しながら懇親を深めたほか、有名歌手らによる美声も響き渡り、楽しいひと時を過ごした。

一方、USS 岡山は翌 11 日

に開催した「30 周年記念 AA」において、歴代最多となる出品 3615 台が集まった。

セリ前に、佐々木善章会場長代行は「今日は現会場の出品記録 3097 台に加え、10 周年 AA で樹立した 3583 台の過去最高も上回った。このような歴史的なオークションを迎えることができたのも、日頃からセリに参加していただいてる会員のお陰であり、心から御礼申し上げたい。今後も感謝の気持ちを込めて、会員に気持ちよく参加してもらえよう公平・公正な運営に努めていく」と挨拶した。



感謝の集いで投資計画を発表する安藤会長兼 CEO

当日は、ホワイトからディーラー、プレミアム、バントラ、事故現状までバラエティに富んだ品揃えとなり、場内外から活発な応札が入った。この結果、過去最多の 2670 台が成約となり、成約率 73.9%、単価 60 万円的好成绩を収めた。

組合 50 周年式典・祝賀会を開催 JU 札幌 記念 AA は出品 1702 台の好実績

JU 札幌 (近藤昇会長・理事長) は 7 月 16 日、「組合創立 50 周年記念式典・祝賀会」を札幌市内のホテルで開催。総勢 161 名が出席した。

開会に際し、近藤会長・理事長は半世紀の歩みを紹介するとともに、「組合が経済の発展を支え、協会が消費者からの信頼を育む。この両輪が噛み合うことで JU 札幌の信頼と地位がある。50 年前はオイルショックの激動期だったが、今は大きな時代の転換期。こうした時だからこそ、組合の原点である相互扶助の精神が真価を発揮する。これからも様々な課題に正面から向き合い、皆様の商売に貢献できるよう、一層努力を重ねていく」と挨拶した。

JU 札幌は 1973 年に協会を設立し、その 3 年後の 76 年 8 月に組合を創立。主力の AA 事業では 73 年 4 月に出品 100 台、成約



来賓も多数列席

67 台で第 1 回を開催した。80 年に現在の東雁来へ移転し、95 年に現会場を開設。06 年に JU 函館とのサテライト AA を開始し、以降、北海道各支部との接続を進め、14 年に全道 7 会場のネットワークを完成させた。

一方、JU 札幌は翌日の 17 日に「組合創立 50 周年・協会設立 53 周年夏まつり記念 AA」を開催した。

当日の AA は、出品 1702 台を集荷。成約 1281 台、成約率 75.3%、単価 44 万 3000 円という好実績を収めた。

「JU 札幌の総力を挙げて取り組み、想定以上の出品台数をいただいた。流通委員会、事務局の努力によって多くの会員やディーラーが出品参加。50 周年に相応しい台数で開催できたことに感謝している」(近藤理事長)。



近藤会長・理事長が挨拶

荒れる相場も丸わかり!のAA相場情報
 ニューロカー
 ハイパー **Pro** オプション

ユーストカーハイパーProオプションがあなたの掌に!

PCの機能そのまま!!

ご期待ください!!

スマホ版登場!

ナビの種類がわかる!

革の色がわかる!

エアロの種類がわかる!

**スマホでも装備アイコンで
的確な相場判断ができます！**

株式会社 **ユースカ**
ドットコム

本社 〒251-0055 神奈川県藤沢市南藤沢5-9 朝日生命藤沢ビル8階
TEL: 0466-55-0818 FAX: 0466-55-0888

関西支店 〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田1-1-3 10F 23号
TEL: 06-6476-8580 FAX: 06-6476-8582

ただ今無料お試し受付中!!今すぐご連絡ください!!

3 階

ゴーゴー ハイパー

☎0466-55-0818

メールでお問い合わせの際は、お名前・携帯番号を入れて下さい info@u-car.co.jp



スマホからの
お申込みはこちら

ARAI INFORMATION

アライオークション 4 輪ベイサイド
9月18日(金)
開場25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.araiiaa.jp/

約16年ぶり全面刷新の新型エルグランド登場

第3世代 e-POWER と新開発シャシーで
走りも快適性も大幅進化

レポート 自動車ジャーナリスト 吉川賢一

7月16日、日産は新型「エルグランド」を発売した。約16年ぶりとなるフルモデルチェンジで、4代目へと進化した新型は、高級ミニバンとしての上質さに加え、「運転する楽しさ」と、長距離移動時の快適性を追求したモデルへと生まれ変わった。

まず目を引くのは、存在感を高めたスタイリングだ。先代より全長30mm、全幅45mm、全高160mm拡大されたボディは迫力十分。フロントには日本の伝統工芸である組子を用いたグリルを採用し、クローム加飾に頼らず立体的な造形で上質さを表現した。リアには「く」の字を描く独特のシルエットを取り入れ、力強さと伸びやかさを両立している。

室内空間も大きく進化した。有効室内長を先代より137mm拡大したほか、国内モデルとしては初となる14・3インチ統合ディスプレイを採用、先進性を高めた。シートには、全席に体圧を分散するゼログラビティシートを採用し、後席ほど着

座位置が高くなるシアターレイアウトとすることで、全席で優れた視界を確保。長時間移動でも疲れにくい居住性を実現した。

走りを支えるメカニズムも全面刷新された。パワートレインには1・5リッター発電専用ターボエンジンを組み合わせた第3世代のe-POWERを採用し、最高出力151kW、最大トルク330Nmのフロントモーターと、最高出力100kW、最大トルク195Nmのリアモーターを搭載。電動四輪制御技術「e-4ORCE」が前後モーターの駆動力とブレーキを緻密に制御することで、高い操縦安定性と快適な乗り心地を実現した。

また、電子制御ショックアブソーバー「インテリジェントダイナミックサスペンション」を全車に標準装備したこと、大きなトピックだ。路面状況に応じて減衰力を最適化し、乗り心地の向上を図りながら、加減速時やコーナリング時の車体の揺れを抑制。ドライ

バーだけでなく、同乗者の快適性も高めている。商品コンセプトに「リミットレス・グランド・ツアラー」を掲げる新型エルグランド。豪華さや広さだけではなく、移動そのものの快適性や走る楽しさまで磨き上げたところが今回の特徴だ。

電動化技術と最新のシャシー技術を融合した新型エルグランドが、大型高級ミニバン市場でどのような評価を得るのか注目される。

トレトレ 新車情報

国産車 (6月11日～)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
レクサス	ES BEV	1代目 (20系)	NR	6月11日
レクサス	ES	2代目 (20系)	FC	6月11日
スバル	サンバーバン	8代目 (S700系)	SC	6月11日
ニッサン	キックスeパワー	2代目 (P16系)	FC	6月18日
マツダ	フレアクロスオーバー	2代目 (MS52/92系)	MC	6月25日
ミツビシ	ekクロスEV	1代目 (B5系)	MC	6月25日
ミツビシ	アウトランダーPHEV	2代目 (GN系)	改良	6月25日
トヨタ	ハイエースコミューター	5代目 (200系)	改良	7月1日
トヨタ	ハイエースワゴン	5代目 (200系)	改良	7月1日
トヨタ	ハイエースバン	5代目 (200系)	改良	7月1日
トヨタ	プリウスPHEV	3代目 (60系)	SC	7月1日
トヨタ	プリウス	5代目 (60系)	SC	7月1日
トヨタ	カローラクロスハイブリッド	1代目 (10系)	改良+特別	7月1日
スバル	レヴォーグレイバックSHEV	1代目 (VN系)	NR	7月2日
トヨタ	アクア	2代目 (K10系)	SC	7月6日
ホンダ	プレリュード	6代目 (BF系)	特別	8月20日
レクサス	UXハイブリッド	1代目 (10系)	追加	9月1日
マツダ	ロードスターRF	1代目 (ND系)	SC	9月1日
マツダ	ロードスター	4代目 (ND系)	SC+特別	9月1日

輸入車 (6月16日～)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
アウディ	アウディA8	4代目 (F8系)	特別	6月16日
AMG	AMG CLEクーペ	1代目 (C236系)	特別	6月18日
ルノー	ルノーグランカンゲー	1代目 (KF系)	特別	6月18日
フィアット	フィアット600ハイブリッド	1代目 (FH1系)	特別	6月22日
BMW	BMW X5	4代目 (G05系)	特別	6月24日
BMW	BMW X5	4代目 (G05系)	追加	6月24日
アウディ	アウディA6アバント	6代目 (FN系)	FC	6月25日
アウディ	アウディA6	6代目 (FN系)	FC	6月25日
プジョー	プジョー408	1代目 (P5系)	MC	6月25日
フォルクスワーゲン	VWゴルフR	2代目 (CD系)	特別	6月30日
フィアット	フィアットドブロ	1代目 (K9F系)	特別	6月30日
BMWミニ	BMWミニエースマン	1代目 (J05系)	特別	7月2日
BMWミニ	BMWミニ3HB	4代目 (F66/J01系)	特別	7月2日
クライスラージープ	ジープラングラーアンリミテッド	2代目 (JL系)	特別	7月3日



エルグランド

グレード	定員	駆動	価格 (税込)
X e-4ORCE	7人	4WD	¥6,897,000
G e-4ORCE			¥7,579,000

MIRIVE 大阪

2026年8月の開催スケジュール

MIRIVE



8/6	ひまわりまつりAA	◆全コーナー1社3台流札時出品料1,000円 ●出品賞
8/13	休催	
8/20	サマーフェスタAA	◆全コーナー流札時出品料無料 ●出品&落札賞
8/27	通常AA	◆1社1台流札時出品料1,000円 ※10MAXコーナー対象外 ●出品賞

※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・愛知の車が見えます。

水曜日は 埼玉の日	木曜日は 大阪の日	金曜日は 愛知の日
--------------	--------------	--------------

新規入会好評受付中！
申込みはWEB からかんたん手続き！

www.mirive.co.jp



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

TEL : 072-330-2200



外国人整備人材と 共存共栄する時代 92

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

最近、外国人整備士の採用現場で、意外な問題が大きな壁になってきている。それは整備技術でも日本語能力でもない。最大の壁は、日本の普通自動車運転免許である。

自動車整備の仕事なので、運転免許証を持っていて当然ではないか。そう考える経営者も多いだろう。

もちろん、整備工場では車両の移動や試運転を行なうため、日本の運転免許証が必要になる場面は多い。とくに地方では公共交通機関が少なく、通勤のためにも自動車が必要になる。従って、企業が「日本の運転免許証」を採用条件にすること自体は理解できる。

しかし、現在の外国人整備士の採用市場を見ると、この条件が大きな採用障壁になり始めている。

実際に私が経験している事例を紹介したい。

今年 4 月、兵庫県のある自動車関連企業から連絡をいただいた。「外国人スタッフが退職したいと言っている。代わりに必要な人材はすぐにいませんか?」しかし、この企業には一つの採用条件があった。日本の普通自動車運転免許を持っていることである。そこで、すぐに候補者のサーチを開始した。

外国人整備人材の候補者を探してみると、自動車整備の経験者はいらる。日本語で、ある程度コミュニケーションができる人もいる。日本で長く働きたいという意欲のある人もいる。しかし、運転免許証をすでに持っている人となると、一

気に候補者が少なくなる。

5 月に入って、再び企業から「その後、代わりの人材にしたいか?」と連絡をいただいた。私は、「日本の運転免許保有を必須条件とした場合、対象となる人材が非常に少なく、ご紹介に至っていない。一方で、運転免許証の条件を緩和いただければ、ご紹介可能な候補者は複数いる」と説明した。

さらに「運転免許証の条件を入社後取得に変更する」「給与条件を見直す」「その他の応募条件を一部緩和する」といった採用条件の見直しも提案した。

しかし、条件に大きな変更はなかった。その結果、7 月現在でも人材を紹介できていない。約 3 カ月探しても、採用が進んでいないのである。地方だから人の採用が難しいという場所ではない。むしろ兵庫県は、都道府県別の外国人在留人数で比較してみても、外国人が住んで働きたい場所だ。

免許保有者は限られる

ここで考えなければならぬことがある。企業が求めているのは、本当に「日本の運転免許証を持っている人」なのだろうか。もちろん、整備工場で働く以上、将来的に日本の運転免許を取得することは重要だ。しかし「入社時に持っている必要はない」という条件と、「入社後一定期間内に取得してもらう」という条件では、採用できる人材の数が大きく変わる。

現在、日本の自動車整備業界では人材不足が深刻化

し、採用競争も激しい。経験があり、日本語能力もあり、さらに日本の運転免許証まで持っている。この条件をすべて満たす外国人材は、当然ながら非常に限られる。そして、そのような人材には複数の企業から声が掛かる。

企業側の気持ちはよく分かる。しかし、すべての条件を満たした「完成された人材」を探せば探すほど、採用は難しくなる。外国人整備人材の採用で重要になるのは「何を入社時の必須条件にするのか」。そして、「何を入社後に育てるのか」を分けて考えることだと思う。

免許取得は育成のひとつ

今後は、外国人整備士の運転免許取得を、企業の人材育成の一つとして考える必要もあるだろう。

例えば、教習所に通うための勤務時間への配慮。免許取得費用の一部補助。日本語による学科試験の勉強支援。先輩社員による学習サポート。こうした取り組みである。

もちろん、企業にとって負担になる。しかし、採用できない状態が数カ月続くことにもコストが掛かっている。人が足りないことで既存社員の残業が増える。採用活動が続ける必要がある。現場の負担が増え、さらに退職者が出る可能性もある。そう考えれば、免許取得支援は単なる福利厚生ではなく、人材投資と考えることもできる。

外国人整備士の採用市場は変わってきている。以前は「会社の条件に合う人

探す」という考え方で採用できた。しかし現在は、優秀な外国人材を複数の企業が奪い合っている。その中で「日本の運転免許証がないから採用しない」という企業と、「整備経験と将来性があれば採用し、免許は入社後に取得してもらおう」という企業では、採用できる人材の幅が大きく変わる。

これは、すでに日本で働いている外国人整備人材だけの問題ではない。海外の大学で自動車工学や自動車整備を学び、インターンシップ制度などを通じて日本で経験を積み、将来は日本の自動車整備業界で働きたいと考える優秀な学生もいる。

しかし、そうした学生たちは当然、日本に来る前

から日本の運転免許証を持っているわけではない。「日本の運転免許証」を入口の必須条件にしてしまえば、将来有望な若い人材は、そもそも日本の整備業界をめざすことすらできなくなってしまう。だからこそ、これからの外国人整備人材の活用には、企業側の社内教育体制が必要なのではないだろうか。

もちろん、すべての企業が運転免許の条件を外せるわけではない。業務内容によっては、入社初日から運転が必要な会社もあるだろう。しかし、本当に「入社時に必須」なのか。それとも「入社後取得」でも対応できるのか。一度、採用条件を見直してみる価値はある。



ベトナムの大学でのインターンシップ面接会

8月5日

全コーナー
流札時
出品料

0円

※8/19AAにて再出品車輛に限る

Renewal

8月19日

ディーラー & 2nd
コーナー

期間限定
流札時
出品料

1000円

ディーラーまたはサブディーラー出品
OR
AAにて成約歴が過去1カ月無い車両
乗用車
出品料1万円 成約料1.1万円(税別)

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

LINE

イベント詳細は公式SNSで!

詳細は、HPにてご確認ください

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」!

myryo2.indd 20

2026/07/30 18:51:46



北海道	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 札幌	4	⑩ 4,252	+15.5	68.2	+0.1	799	+44
J U 札幌	4	886	-12.3	70.6	-0.8	392	+47
T A A 北海道	4	715	+5.6	84.5	+3.0	620	+81
N A A 北海道	1	370	+0.8	75.9	+10.8	298	-38
札幌 A A	4	363	-12.5	75.0	+2.8	334	-26
ホンダ北海道	5	187	-18.3	93.7	+0.1	493	-48
J U 函館	4	130	+17.1	56.2	+13.6	713	+107
J U 帯広	4	109	+1.9	45.9	-0.1	419	+6
J U 旭川	4	79	+6.8	59.9	+5.5	435	+3
J U 釧路	4	77	-8.3	43.0	-2.1	755	+207
J U 室蘭	4	51	+15.9	38.2	-17.5	319	+79
J U 北見	4	43	-14.0	70.0	+1.8	554	+192

東北	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 東北	4	1,995	+15.5	76.1	+0.8	605	+48
T A A 東北	4	1,496	+1.8	90.0	+1.5	644	+92
J U 宮城	4	1,368	-1.2	72.7	-0.6	349	+26
J U 福島	4	1,274	+8.6	52.7	+6.0	334	+1
J U 山形	1	992	+6.2	71.1	-4.4	292	+14
C A A 東北	5	818	+12.2	76.5	+2.8	378	-37
アライ 4 輪仙台	4	511	-6.6	90.0	+1.7	299	+81
ホンダ仙台	5	256	-5.2	97.5	+1.7	407	+78
J U 秋田	4	121	-21.9	87.2	-0.6	139	+16
J U 青森	2	115	+25.0	83.9	-1.9	115	-35

関東甲信越	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 東京	4	① 19,655	+8.2	67.8	+3.4	1,812	+115
U S S 横浜	5	⑥ 5,578	+7.2	61.1	+0.9	1,338	+159
M I R I V E 埼玉	4	⑫ 3,241	+22.4	60.0	-7.0	852	+158
T A A 横浜	4	⑬ 3,175	+2.8	88.2	+0.8	1,135	+108
T A A 関東	4	⑭ 3,003	+11.6	86.9	+1.2	988	+81
C A A 東京	5	⑮ 2,946	-0.2	77.2	+2.1	715	+23
J U 埼玉	5	2,050	-5.0	57.4	-0.9	565	+58
J A A	4	1,929	+5.5	38.9	-3.3	1,094	+41
アライ 4 輪ベイサイド	4	1,837	-4.4	82.1	+0.2	527	+36
U S S 群馬	4	1,485	+7.5	62.8	+0.5	641	+50
ホンダ東京	5	1,433	+20.8	94.5	-0.2	659	+111
J U 東京	5	1,394	+3.3	40.1	-9.2	482	+98
U S S 新潟	4	1,341	+11.3	60.1	+5.2	553	+110
J U 千葉	4	1,302	-3.3	63.7	-1.4	613	± 0
U S S 埼玉	4	1,252	-3.8	68.6	+2.2	480	+64
J U 新潟	4	1,013	+0.9	68.9	+5.6	274	+14
J U 栃木	4	778	-10.9	34.1	-8.0	357	+136
J U 神奈川	4	745	+3.9	69.6	+0.3	437	+33
いすゞ東京	4	736	+20.5	58.7	-4.8	1,815	-2
ヒーロー	4	692	+28.4	57.7	-6.4	448	-5
アライ 4 輪小山	4	668	-3.7	82.7	+0.5	443	+28
J U 群馬	4	628	-16.4	49.0	+4.9	399	-23
N A A 東京	4	566	-19.3	85.6	+8.3	599	-135
J U 茨城	4	547	+27.8	54.3	-3.4	380	-6
ジップ東京	4	411	-21.7	43.6	-2.0	2,173	+46
J U 長野	5	347	-12.8	32.7	-0.1	254	+4
J U 山梨	4	47	-6.0	58.5	+10.3	237	+29

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 11,741	+6.1	62.5	+2.0	1,964	+105
J U 岐阜羽島 A A	4	⑤ 5,897	+1.6	51.0	+1.9	683	+34
C A A 中部	4	⑨ 4,684	-1.3	76.5	+1.3	1,038	+133
J U 愛知	4	⑪ 4,082	+7.1	74.3	+1.8	527	+45
T A A 中部	4	⑫ 2,662	-5.5	86.1	-1.5	808	+139
U S S - R 名古屋	5	2,209	+3.0	78.1	+0.4	113	+4
U S S 静岡	4	1,999	-5.9	63.7	+5.2	510	+22
M I R I V E 愛知	4	1,677	+15.8	50.4	-2.7	532	+127
C A A 岐阜	5	1,158	-2.7	69.9	+2.7	668	+21
J U 三重	5	751	-11.9	44.6	+2.4	512	+16
ホンダ名古屋	5	695	+29.9	92.9	-1.2	626	+73
J U 静岡	5	651	+3.8	49.9	-5.7	285	+31
U S S 北陸	4	645	+74.8	80.5	+6.9	361	+106
N A A 名古屋	4	578	+6.6	88.1	-1.8	514	-78
S A A 浜松	4	420	+1.9	59.1	+1.6	794	+14
J U 福井	2	368	+48.4	46.9	+2.1	278	+57
J U 富山	4	363	-26.1	55.2	+4.7	341	+62
J U 石川	4	301	-5.9	57.2	-4.1	358	-80

※出品平均台数の前の数字①～⑫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	19,655
②	U S S 名古屋	11,741
③	H A A 神戸	7,526
④	U S S 九州	6,366
⑤	J U 岐阜羽島 A A	5,897
⑥	U S S 横浜	5,578
⑦	アライバントラ	5,499
⑧	U S S 大阪	4,808
⑨	C A A 中部	4,684
⑩	U S S 札幌	4,252



	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	183	485,552	317,136	65.3	356,405,100	1,124
	+4 開催	+9.6%	+12.6%	+1.7 ポイント	+21.6%	+83 千円
メーカー	118	130,494	109,061	83.6	95,633,409	877
	+4 開催	+8.5%	+8.8%	+0.3 ポイント	+23.0%	+101 千円
J U 系	151	123,969	71,057	57.3	33,197,129	467
	+5 開催	+2.6%	+3.1%	+0.3 ポイント	+12.9%	+40 千円
合 計	452	740,015	497,254	67.2	485,235,638	976
	+13 開催	+8.2%	+10.3%	+1.3 ポイント	+21.2%	+88 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 7,526	+2.7	66.2	+4.4	1,449	+111
U S S 大阪	4	⑧ 4,808	+1.6	54.6	+0.3	1,127	+48
T A A 近畿	5	⑩ 2,913	+3.3	76.8	-0.5	1,165	+256
U S S 神戸	4	⑨ 2,515	+15.6	60.6	-4.1	929	+150
I A A 大阪	4	1,332	+11.7	79.1	+2.0	286	+31
T A A 兵庫	4	1,304	-12.2	75.9	-1.0	962	+118
ベイオーク	4	1,302	-6.6	62.3	+3.2	797	+67
いすゞ神戸	4	1,166	+0.5	57.0	-1.0	1,970	+101
M I R I V E 大阪	4	1,079	+13.3	59.2	-1.8	508	-35
ホンダ関西	5	893	-1.8	96.0	-0.2	742	+116
N A A 大阪	4	521	-3.5	88.9	+5.4	808	-92
ジップ大阪	4	393	-16.0	58.2	+2.4	2,178	+10
K C A A 京都	4	376	-0.8	52.2	+0.2	409	+45
J U 奈良	4	300	+0.3	60.4	-0.1	458	+128
日産大阪	5	256	-5.9	80.1	-4.1	302	+52

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	⑭ 2,693	+13.8	56.8	-2.3	554	+63
U S S 岡山	4	1,652	+14.1	77.9	-1.4	553	+1
T A A 広島	5	1,433	-3.2	84.8	+1.8	906	+96
L A A 四国	4	1,236	+6.6	44.3	+1.3	377	+41
T A A 四国	5	1,070	± 0.0	86.8	-1.2	536	+60
J U 広島	4	766	-5.0	47.8	-1.9	357	+44
K C A A 山口	4	746	+9.7	56.4	-2.9	483	+76
J U 島根	1	375	+22.5	83.2	+3.8	256	-30
J U 高知	1	274	+9.2	39.4	-8.8	407	+88
U S S 四国	4	247	+9.3	79.6	+0.8	273	+34
J U 山口	5	175	-11.6	29.5	-4.0	582	+9
J U 鳥取	1	147	-2.6	85.7	-5.7	180	+31

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 6,366	+18.5	72.9	+0.6	1,103	+105
T A A 九州	5	⑳ 2,280	+0.4	81.0	± 0.0	841	+144
K C A A 福岡	4	1,900	+5.2	45.9	+0.8	505	+53
J U 福岡	4	1,230	-7.0	51.0	+4.9	298	+29
K C A A 南九州	4	1,185	-13.9	40.1	+1.4	409	+59
U S S 福岡	4	791	-13.6	61.0	+10.0	1,182	+124
J U 大分	2	588	+2.8	80.6	-2.2	147	+14
J U 長崎	1	557	-15.3	67.1	+0.8	159	+16
J U 沖縄	4	460	+5.7	61.8	-1.3	195	+19
T A A 南九州	5	446	-7.7	81.0	-2.4	595	+49
N A A 福岡	5	402	-10.7	80.9	+5.3	382	-104
ホンダ九州	5	399	-13.1	97.0	± 0.0	437	-1
いすゞ九州	4	362	+3.1	72.3	+4.8	1,155	+218
J U 鹿児島	4	352	-0.8	54.3	+2.9	272	+41
J U 熊本	3	197	-10.0	50.9	-5.1	256	+70
J U 宮崎	3	93	-20.5	75.4	+4.5	238	+50

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	5	961	-13.6	50.3	+7.7	1,068	+157
アライバントラ	4	⑦ 5,499	+8.5	65.9	+2.5	1,063	+76
アライ総合機械	5	1,827	+3.2	66.6	-0.5	840	+88

MIRIVE 埼玉会場

MIRIVE SAITAMA

8月の開催スケジュール

【月間企画】
輸入車コーナー成約料無料！！

8月 5日(水)	MIRIVE AA 早期搬入車両流れ2,000円・お取引賞
8月 12日(水)	休 催 (C l o s e d)
8月 19日(水)	買取店協賛 AA お取引賞
8月 26日(水)	フレッシュディーラーズAA 早期搬入車両流れ2,000円・お取引賞

水曜日は
埼玉の日

木曜日は
大阪の日

金曜日は
愛知の日

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

しごとの心得

ハラスメント編

どこまでがクレームでどこからがカスハラ?!

接客業で近頃頭を悩ますのが、カスハラ（カスタマーハラスメント）だ。カスハラに遭遇した際はどのような対処をすればよいのか。また、カスハラを受けないための防止策はあるのだろうか。

厚生労働省によると、カスハラ（カスタマーハラスメント）の定義は「職場において行われる①顧客等の言動であつて、

②その雇用する労働者が従事する業務の性質その他の事情に照らして社会通念上許容される範囲を超えたものにより、③労働者の就業環境が害されるものであり、④から③までの要素を全て満たすもの」とされている。

つまり、お客様や取引先からの暴言、脅迫、契約内容から逸脱した過剰な要求といった、従業員の就業環境を害する行為を指す。正当なクレームとは違い、土下座の強要や長時間の拘束、「バカ」や「お前じゃダメだ」などの人格否定的な言動、威嚇や脅迫などがカスハラに該当する。カスハラは対面だけでなく、電話やSNSでも発生する。

●カスハラには毅然とした態度で「ネットですらすぞ」「おれは弁護士と知り合いだ！」などといった威嚇や脅迫に屈して、不当な要求を飲まない。会社にとって不利益なことを言われるとひるんでしまいがちだが、落ち着いた態度で対応する。

また、「バカかお前!」「お前はダメだ! 責任者」

をいせ!」など従業員の人格を否定するような暴言にも感情的にならず、冷静に対応することが必要だ。

●対応マニュアルを作る 成・周知 あらかじめ、カスハラに対する対応マニュアルを作成し、従業員に周知させておく。この中には、カスハラに遭遇した場合には上司への報告をすることや、対応者を一人にせず、組織として対応する体制の構築も含んでおく。

ただし、暴力や物を投

る。対応に加わる必要があ

る。

●カスハラを防止するため

ある調査によると、カスハラの原因として「顧客対応・サービスの遅延（71・2%）」「対応者の説明・コミュニケーション不足（63・6%）」（政府広報オンラインより）など、対応側の不備がきっかけとなる場合が多いと言われている。

どこまでがクレームで、どこからがカスハラか、それを悩まれている場合は、当初は正当なクレームだったことが、対応に不備があり、お客様を怒らせてしまったというケースが、多々あるのではないだろうか。

カスハラを防止するためには、

それ以上には発展しない。

令和 8 年 10 月 1 日より、カスタマーハラスメントに対する防止措置を講じることが義務付けられる。一部についてはここで触れたが、詳しくは厚生労働省のホームページで確認してほしい。

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!



例えば、

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 7 月 → 2026 年 7 月 9.5% ▲



中古車指数

相場動向



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



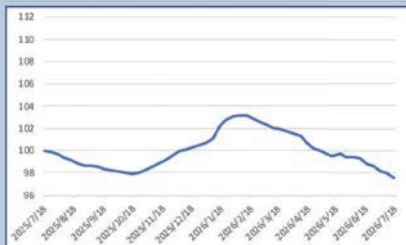
トヨタ アルファード AGH40W【1年落ち】

2025 年 7 月 → 2026 年 7 月 2.4% ▼



中古車指数

相場動向



6月の弱含みは7月も継続。マレーシア向けの仕込み需要は一巡し、輸出台数もやや減少。高年式の出品増が続く一方、海外需要の勢いが鈍化しており、上値は重い展開に。安定感はなく、年明け以降の弱含みが継続するという推移となっている。



毎月お届けしているUcar指数を、今回も個別車種で計算して紹介する。Ucar指数は中古車価格の本当の動向を把握するために開発したものである。今月は、基準日を2025年7月13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7月18日までの一週間平均のグラフである。

スズキ ジムニーシエラ JB74W【3年落ち】

2025 年 7 月 → 2026 年 7 月 16.3% ▲



中古車指数

相場動向



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



ホンダ ヴェゼル RV3【3年落ち】

2025 年 7 月 → 2026 年 7 月 22.1% ▲



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 ライズHV A20A【0年落ち】

2025 年 7 月 → 2026 年 7 月 11.3% ▼



中古車指数

相場動向



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



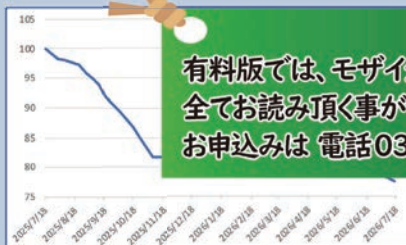
ホンダ ヴェゼルHV RV5【0年落ち】

2025 年 7 月 → 2026 年 7 月 22.3% ▼



中古車指数

相場動向



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



トヨタ ランドクルーザープラド TRJ150W【5年落ち】

2025 年 7 月 → 2026 年 7 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 7 月 → 2026 年 7 月 9.7% ▲



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!



日本最大級の中古車流通ネットワークサービス

中古車の仕入・売却・小売販売のことなら

AS NET

エーエス・ネット®

新規会員募集中



掲載台数年間 1,200 万台
80,000 会員様が利用中

入会金 月会費 **無料**

AS NET サービス紹介

動画で
分かり
やすい!

仕入れ

17 万台以上出品中
全国 147 会場と提携!

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

詳しくはコチラ!



売却

ASNET が下取り車・在庫車の売却ルートに!

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

詳しくはコチラ!



小売サポート

お客様との
小売商談ツール!

- 店頭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!



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





今回の必殺相場人では、トップ記事と同様に「中古車相場のお勉強」というテーマのもと、相場を読み解くための三つの視点、「鳥の眼」「虫の眼」「バックボーン」を見る眼」を、掲載した9つのグラフ（下）を使いながら解説していく。

まずは「鳥の眼」で全体像を捉えよう。国産車、軽自動車、輸入車の3カテゴリーそれぞれについて、平均落札価格、出品台数、成約率の計9つのグラフを俯瞰する。今回もとても大きな異変として浮かび上がるのは、成約率の急低下である。

AA平均価格に注目しがちな読者も多いが、3カテゴリーすべて共通して成約率が大きく落ち込んでおり、昨年、一昨年と比べても、明確な下落傾向が見取れる。この「共通した下落」こそ、まず押さえるべき全体像だ。

次に「虫の眼」で細部を確認する。軽自動車の成約率を見ると、1〜2

年落ちの下落が顕著だ。国産力テグリーを年式別に見ると、とくに3〜5年落ち（オレンジ）と、6〜10年落ち（青）も下

落が目立っている。カテゴリー毎、年落ち毎に落ち幅が異なることを感じる。ここから「バックボーン」

「必殺相場勉強会」

「全体的に悪い」という理解では不十分なのである。ここから「バックボーン」

「虫の眼」を使う。「虫の眼」で見つけた年式別の異変を、「鳥の眼」で捉えた全体像と結びつけ、背景要因を探る。

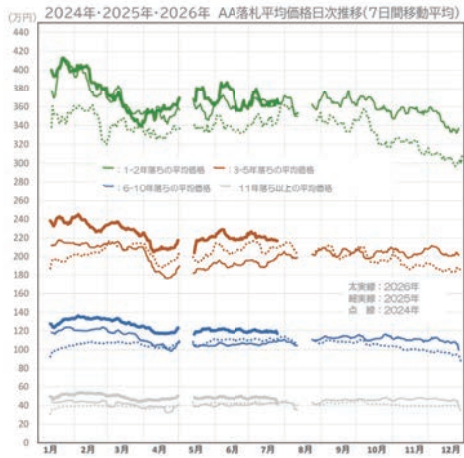
3〜5年落ち、ロシアアスリランカ向けを中心とした輸出年式であることが、単なる数字ではなく、

輸出情勢の変化が影響している可能性がある。6〜10年落ちも、輸出状況に大きく影響を受けている年落ちだと思われる。こうした背景を踏まえることで、グラフの変化

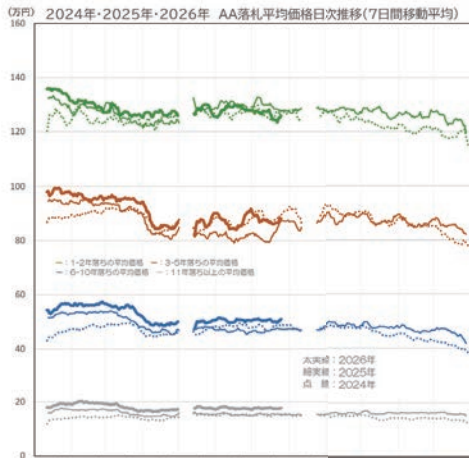
「鳥の眼」で異変を見つけた「鳥の眼」で全体に広げ、「バックボーン」を見る眼」で背景を結びつける。この三つの視点を

使うことで、相場の深い理解や先読みが可能になる。24面のグラフは、その3つの眼を使い、相場の読み解きを実践してもらうためのものである。

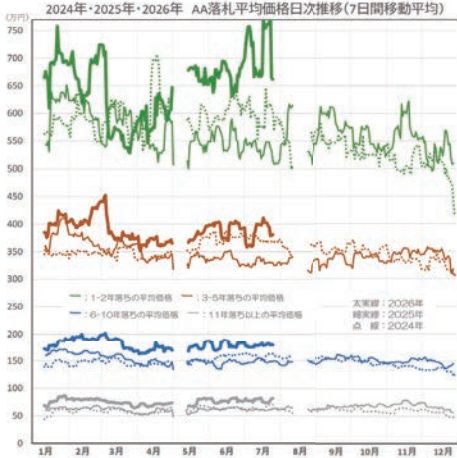
国産車 AA落札平均価格 日次推移



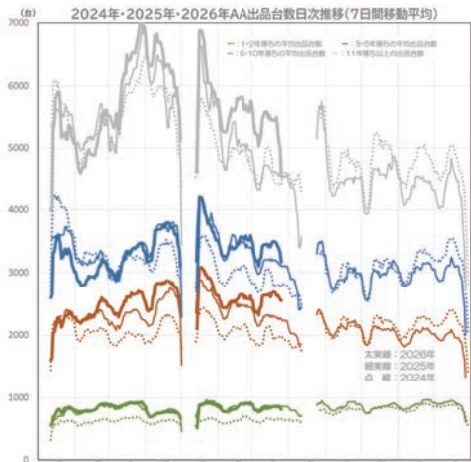
軽自動車 AA落札平均価格 日次推移



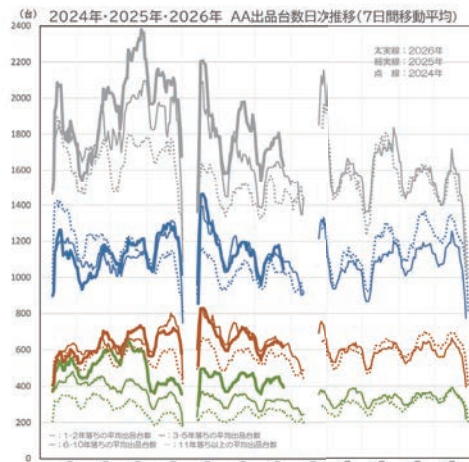
輸入車 AA落札平均価格 日次推移



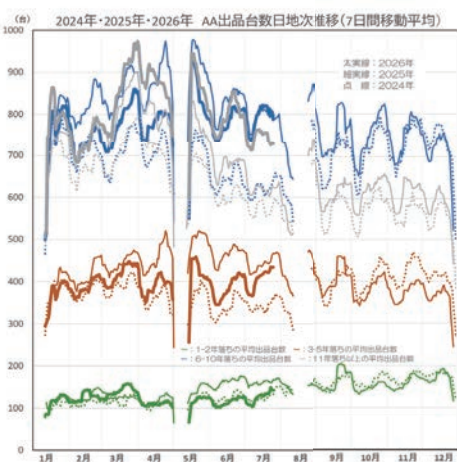
国産車 AA出品台数 日次推移



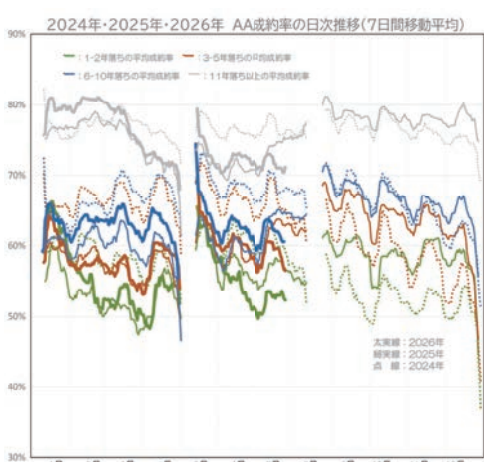
軽自動車 AA出品台数 日次推移



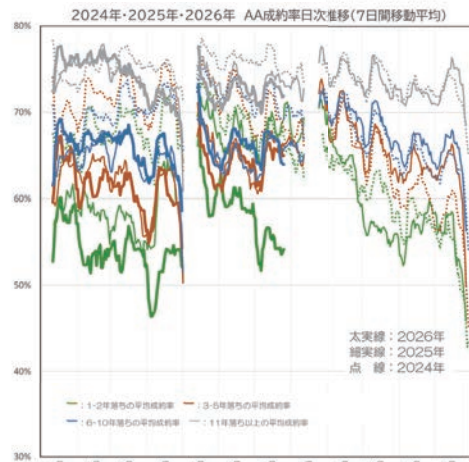
輸入車 AA出品台数 日次推移



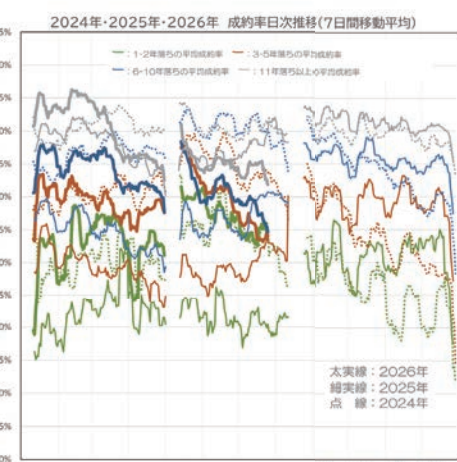
国産車 AA成約率 日次推移



軽自動車 AA成約率 日次推移



輸入車 AA成約率 日次推移



Excellence

for you

大好評!!

過去1年以上オークション出品歴のない車両が多数出品! 2つのEX、魅力の成約率!!

売切りEX & トレタマEX

株式会社JU岐阜羽島オートオークション

〒501-6330 岐阜県羽島市堀津町2211番地

tel 058-398-5100(代) fax 058-398-5109

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