無料版

11月号

ユーストカー NEWS

毎月1日発行
第163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




《5面・検査の匠》ジムニーノマドはルーフの膜厚に要注意!!

《3面・特集記事》来年(2027年)行かなくなる車一覧

今号では、前号に引き続き「虫の眼」を中心にお伝えする。

・直近の相場の「虫の眼」解説

・ロシアの直近の状況について、個別車種のデータを使って掘り下げ

・40アル／ヴェルの下落について

を解説していく。どれも直近に関して、「虫の眼」目線で詳細にお伝えする。直近の動きに対して、より理解を深めるために「鳥の眼」「バックボーンを見る眼」を使うが、あくまでも「虫の眼」を中心に伝えていくので、ご安心いただきたい。

また、年末を迎え、「行かなくなる車種」についてもお伝えしていく。

〈直近相場「虫の眼」解説〉

2面にグラフ①〜⑧までを並べた。

・①〜④までは国産普通車

・⑤〜⑧までは軽自動車

成約率に関しては折れ線が重なってしまうので、各々年落ち別にグラフを作成した。

また、通常24面に掲載しているグラフは、この解説で紹介しているので、輸入車のみの掲載とさせていただいた。通常の24面の国産普通車のA A平均グラフを〈参考グ

《2面へつづく》



ユーストカーNEWSのお申込は電話 03（3371）9340 まで今すぐ！



《1面からの続き》

**ラフ〉**としてここで掲載させていただく。

その理由は、①～④までのグラフは全車種のものであり、通常の24面の国産普通車のグラフは〝アル／ヴェル抜き〟なのである。その違いを説明したい。

### ◆考察「平均値の罠」に注意する

出力の関係で形が違うグラフになり申し訳ないが、オレンジ色の今年の太線を見て欲しい。①はアル／ヴェル含む全車種、**〈参考グラフ〉**はその中からアル／ヴェルを除いたものだ。

虫の眼で目を凝らしてみると違いがわかるだろう。オレンジは3～5年落ちのグラフであるから、①のグラフの構成車種にはR5年の40アル／ヴェルが含まれているのだ。

R5年6月に発売開始のモデルなので、この夏からかなりの台数の3年落ちが出品されて計算に含まれている（3～5年落ちのオレンジのグラフの夏以降に、高額車種のアル／ヴェルが含まれ始めた、ということ。結果、平均価格は下がりにくくなるということだ）。

①のグラフのオレンジ折れ線を見ると、相場は堅調に見える。しかし、アル／ヴェルを抜いた**〈参考グラフ〉**の方では、下落しているのが見て取れる。平均価格の罠、そのものの結果といえるのだ。

車種構成によって、グラフの見え方が大きく変わるので、注意が必要なのだ。「虫の眼」視点だけではなく、大きな流れの「鳥の眼」視点も必要と伝え続けているのは、こういうところに起因している。

### ◆考察　直近相場を「虫の眼」で見る

このグラフを使い〝直近〟の相場動向を「虫の眼」でみると、現在の〝歪（いびつ）な〟相場状況が見て取れる。

結論からお伝えする。

現状は出品台数が多く、成約率が非常に悪い。しかし、平均落札価格は〝そこそこ〟キープしている状態だ。国産普通車と軽自動車に分けてグラフを掲載したので、虫の眼を凝らしてみていただきたい。

出品台数が多いカテゴリーを見ると、その結果の成約率が過去2年に比べて、大きく下がっているのがわかるだろう。

では、なぜ平均落札価格は過去2年より大きく下がっていないのか。

それは、間違いなくがAAに戻ってきているのが要因の一つだ。

小売りの売れ筋は

ずばり、国内小売りが低迷している。細かいバックボーンは、紙面の関係で次号以降にお伝えしていくが、各所にヒアリングをしてみると、小売りが急減速しているという。

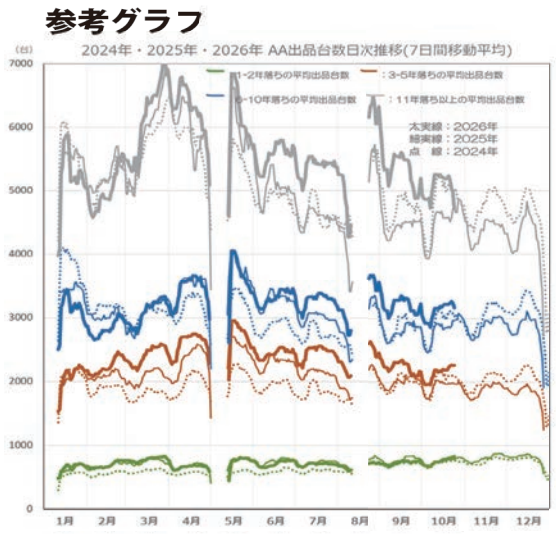
一部の人気車種を除き、高単価車種は動きが悪い。出品台数の増加も、小売りでさばけない車両

ということに対して、ユーザー市場がどう考えているのか、考え始めているのか。

輸出相場の高騰状態化とインフレの合わせ技で、新車の価格も高騰し過ぎてしまったのではないかと考えたくなる。輸出相場と国内相場。新車の高額設定化とインフレによる可処分所得の相対的な減少。これらが複雑に絡み合って現在の〝歪な〟相場を作り上げていると思う。

### ◆じゃあどうする？

### ◆考察　〝ある程度〟まで届かない理由

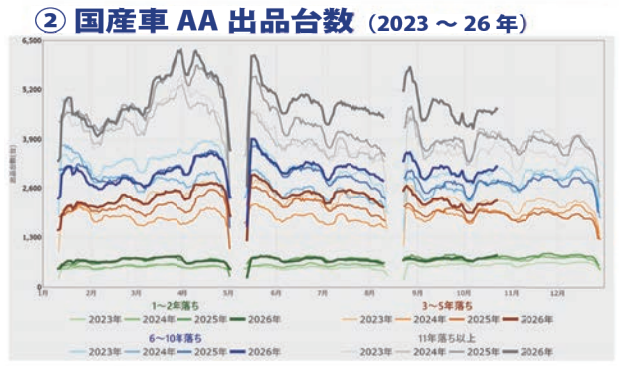


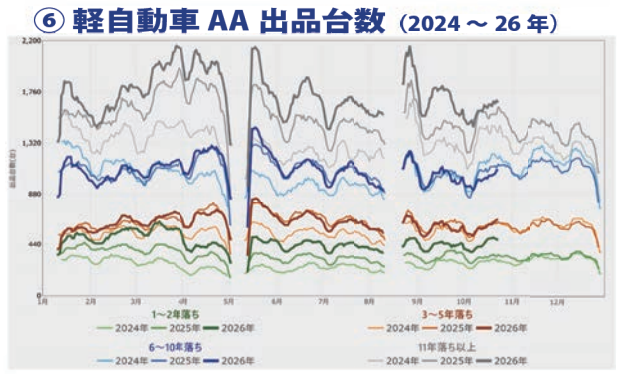


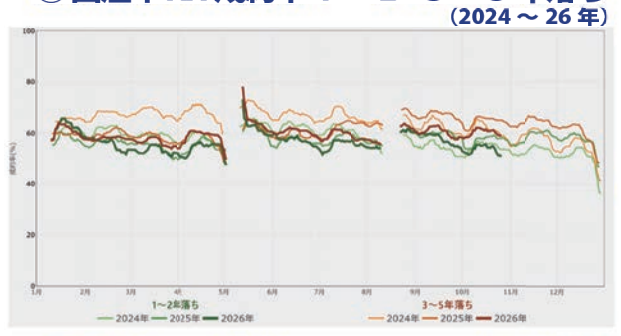


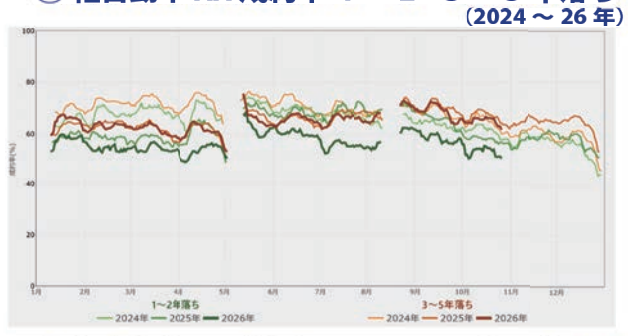


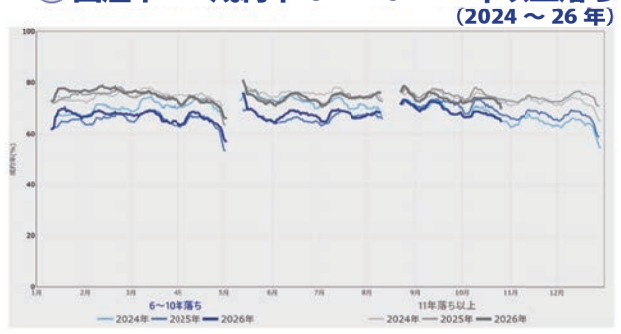

有料版では、モザイクの部分を
全てお読み頂く事ができます。
お申込みは 電話03（3371）9340まで！

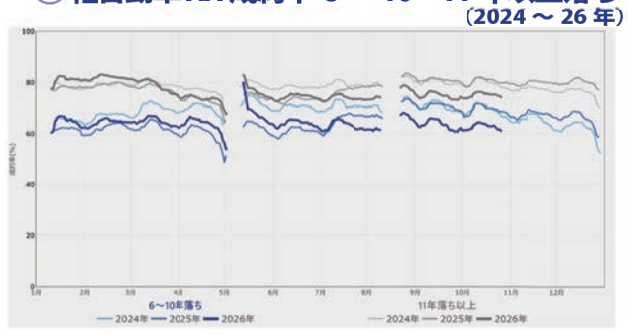





# 注意!!　来年（2027年）行かなくなる車一覧

**年末が近づいてきた。気をつけなければいけないのは「行かなくなる車」だ。在庫をしっかり確認し、この11月に売却をしておくことが重要だ。主要仕向国と主要車種を一覧にした。在庫の販売時期の確認に使っていただきたい。**

## マレーシア

初度登録月が2021年2月以前※

| 車名 | 車種系統名 | 型式 |
|---|---|---|
| NX | 2代目（20系） | TAZA25 |
| RX | 2代目（生産終了） | AGL20W |
| RX | 2代目（生産終了） | AGL25W |
| S660モデューロX | 1代目（生産終了） | JW5 |
| アルファード | 3代目（生産終了） | AGH30W |

## バングラデシュ

製造年2021年式

| 車名 | 車種系統名 | 型式 |
|---|---|---|
| ヴォクシーHV | 1代目（生産終了） | ZWR80W |
| エスクァイア | 1代目（生産終了） | ZRR80G |
| エスクァイアHV | 2代目（160系） | ZWR80G |
| カローラアクシオ | 2代目（生産終了） | NRE161 |
| カローラアクシオHV | 1代目（生産終了） | NKE165 |

## ケニア

登録年2018年式

| 車名 | 車種系統名 | 型式 |
|---|---|---|
| ハイラックストラック4D | 8代目（生産終了） | GUN125 |
| ハリアー | 3代目（生産終了） | ZSU60W |
| プレミオ | 2代目（生産終了） | ZRT260 |
| プロボックスバン | 1代目（50/160系） | NCP160V |
| プロボックスバン | 1代目（50/160系） | NCP165V |

## パキスタン

製造年2023年式※1

| 車名 | 車種系統名 | 型式 |
|---|---|---|
| ワゴンRカスタムZ | 6代目（MH35/55/85/95系） | MH95S |
| ミライース | 2代目（LA350/360系） | LA350S |
| パッソ | 3代目（生産終了） | M700A |
| ピクシスエポック | 2代目（LA350/360系） | LA350A |
| プリウス | 5代目（60系） | ZVW60 |

製造年2021年式※2

| 車名 | 車種系統名 | 型式 |
|---|---|---|

※1 個人輸入の乗用車、オフロード4WD車、商用車
※2 商業輸入の乗用車、オフロード4WD車、商用車、バス

※2022年1月登録車は2027年1月以降、行かなくなる。また、2027年の月が経過するとともに行かなくなる月も加算していく

## ―虫の眼―　ロシア向け主力輸出車 相場の最新状況

ロシア向けの主力であるカローラクロス（グラフ⑨）、ヴェゼル（グラフ⑩）、ステップワゴンスパーダ（グラフ⑪）の平均落札相場は、いずれも今年6月に高値を形成した。

グラフだけでは単純な相場変動にも見えるが、実際にはロシア市場の需要と輸入制度の変化が色濃く反映された動きと考えられる。

まず注目したいのは6月の上昇局面だ。カローラクロスは360万円台、ヴェゼルは350万円台、ステップワゴンスパーダは420万円台まで上昇しており、輸出業者同士の競争が非常に激しい状態だった。

ロシアでは依然として日本車への信頼が厚く、とくに3～5年落ちのSUVやミニバンは価格と品質のバランスが良いことから、ロシア国内での需要が旺盛で、日本国内オークションでも輸出業者による積極的な応札が見られた。

しかし7月以降は状況が変わる。6月までの高値仕入れにより現地在庫が積み上がったことに加え、ロシアでは高金利政策が継続し、資金調達コストも高止まりしている。さらに2026年の財政赤字は当初計画を上回る見通しとなり、企業や個人の資金繰りにも慎重さが見られるようになった。

その結果、日本国内のオークションでも応札数が減少し、ヴェゼルはピーク時から70万円前後、ステップワゴンスパーダは100万円近く値を下げる場面も見られた。輸出業者の立場から見れば、「欲しくても利益計算が合わない」状態になっていたと言える。

ところが

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!

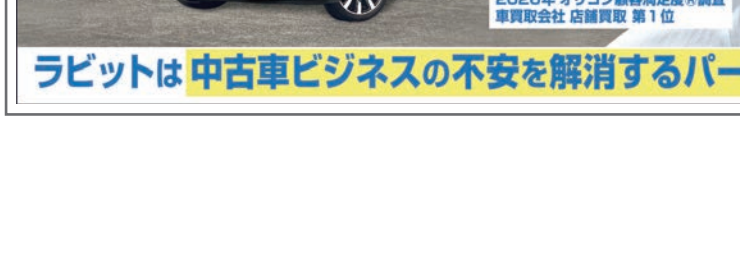
ロシアでは、過去にも制度改正前の駆け込み輸入が発生しており、輸入コスト上昇前に在庫を確保しようとする動きは珍しくない。とくにカローラクロス、ヴェゼル、ステップワゴンスパーダは輸出規制対象外で、日本から直接ロシアへ輸出できる数少ない人気車種である。だからこそ、輸入業者は制度変更前に一定量を確保しようとしている可能性が高い。

6月の高値を一気に更新するほどの勢いはまだ見えないものの、現在の上昇は需給に裏付けられた動きであり、年末に向けてロシア向け主力車種の相場は引き続き底堅く推移する可能性が高そうだ。

⑨ トヨタ カローラクロス ZSG10




⑩ ホンダ ヴェゼル RV4




⑪ ホンダ ステップワゴンスパーダ RP7

―鳥の眼―

# 中古車最大の仕向け国 ロシアに変化の兆し



日本からウラジオストク港へ向かう主な中古車輸出航路。名古屋発は木更津を経由して津軽海峡へ、泉北・新門司発は関門海峡を抜けて日本海を北上する。富山伏木港からも、日本海を横断する直航ルートで輸送される。

## 単価下落と年末・来年の行方を探る

ロシア向け中古車輸出に、夏までの拡大基調とは異なる動きが表れている。9月は中古乗用車の輸出台数が前年同月を下回り、平均単価も2カ月連続で下落した。

背景を探るには、日本国内の相場だけでなく、為替による購買力の変化、船積みのタイミング、他国からの供給を合わせて見る必要がある。さらに年末から2027年にかけては、輸入時の負担や適用条件の変更が買い付けを左右しそうだ。

10月21日発表の財務省貿易統計速報によると、9月のロシア向け中古乗用車の平均単価（FOB価格）は124万4000円。前年同月比では5・4％高いものの、7月の141万3000円、8月の131万4000円から続落した。7月からの下落幅は16万9000円で、約12％に当たる。

平均単価は、輸出車の価格帯や車種構成によって変わる。安価な車両の割合が増えれば、個々の車両相場が変わらなくても平均値は下がるため、この数字だけでロシア市場全体の需要減退を断定することはできない。

ただし、仕入れから輸出までには時間差がある。9月の単価を同月の為替だけで説明せず、夏場からの購買力の変化が輸出価格にどう表れたかを追うことが大切だ。

## 8月の船積みと9月減少をどう読むか

9月の中古乗用車輸出は速報で1万6429台となり、前年同月比7・2％減、8月の1万8024台に比べても8・8％減少した。少なくとも速報段階では、前年実績を下回ったことになる。

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！

船積みが翌月へずれれば、実際の買い付けが変わらなくても、月ごとの輸出台数は増減する。仮に8月分の一部が9月へ繰り越されたとしても、9月は前年割れだった。しかし、そのことだけで需要減を結論付けるのも早い。通関や船積みのずれが解消したかを確認し、複数月の合計で流れを捉えたい。

単月の減少が一時的な物流要因なのか、あるいは買い付け自体の縮小なのか。この違いは、年末の輸出を見通すうえで重要になる。

## 来年は負担増の範囲と前倒し需要に注目

来年の焦点は、

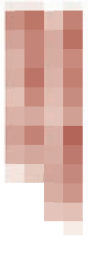


車種や輸



それでも、価格や品質に加え、左ハンドルを選べることが競争力になる可能性はある。ルーブル安で購入予算が厳しくなるほど、購入者が供給元を比較する動きにも注意が必要だ。

供給面では、日本以外からの車両にも目を向けたい。ロシアの中古車販売サイトでは、





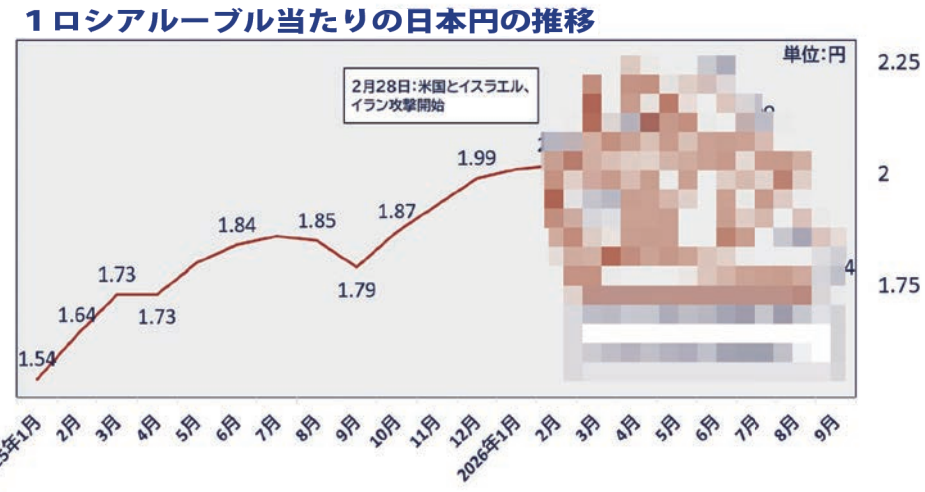
入条件によって、影響が異なる点を押さえたい。

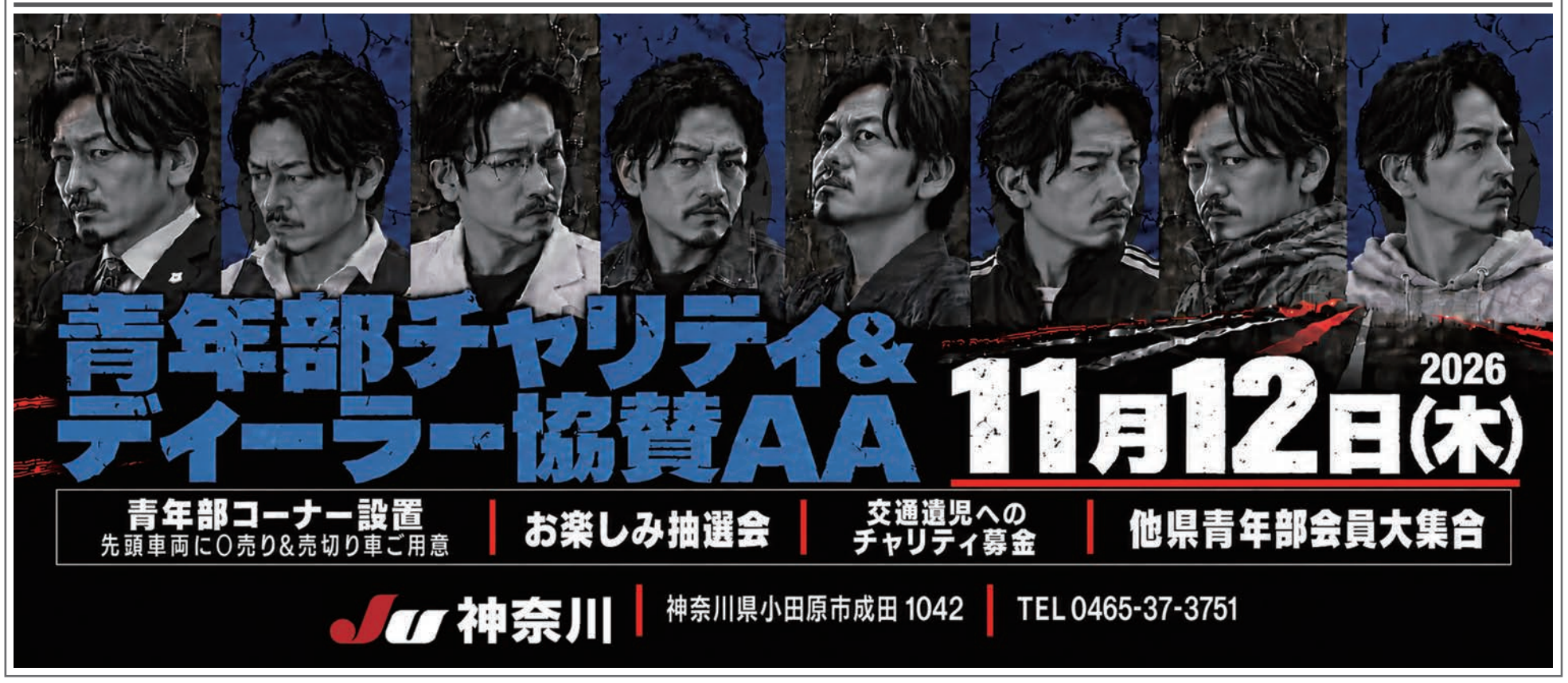
負担が増える車両では、改定前の駆け込み需要が生じる可能性がある。ただし、買い付けを急いでも年内の通関に間に合わなければ、想定した条件で輸入できない場合がある。年末の台数が伸びても、それが需要の拡大なのか、翌年分の前倒しなのかで、2027年初めの見方は変わる。

また、日ロ関係の緊張やロシアと中国の接近を背景に、既存の予定表だけでは捉えきれない条件変更にも目を配りたい。日本車への追加措置が決まったわけではないが、優遇対象や適用条件、日本側の輸出規制に変更がないか、正式発表を確認する必要がある。

1～8月累計のロシア向け中古車輸出は15万2464台で、日本の中古車輸出全体の13・3％を占めた。台数で1割強を担う市場だけに、その変化は輸出全体にも響く。年末の増減だけを追うのではなく、為替、物流、競合する供給元、制度改定後の負担を合わせて見ながら、来年も続く需要かどうかを見極めたい。

### 1ロシアルーブル当たりの日本円の推移



第156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』118

# 『スズキ・ジムニーノマド（JC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、スズキの大人気クロカンモデル『ジムニーノマド（ＪＣ系）』を取り上げます。

レポート｜株式会社 ジャッジメント



## ■インド製の輸入車モデル

ジムニーシエラの５ドア版となるノマドは、２０２５年に国内販売開始。発表から５日間で約５万台を受注し、話題となりました。

その後、受注停止を経て抽選方式で販売を再開するなど、人気を維持しています。

３ドアモデルと異なり、ノマドはインド工場で製造されており、車台番号は 17 桁のＶＩＮコードで構成。端々に輸入車モデルであることを感じさせます。

## ■強固なラダーフレーム構造

ジムニーノマドでは、重量増加に伴う剛性確保としてラダーフレームを新設計。ただ、査定検査の視点では、３ドアモデルのラダーフレームと比べても大きな相違は見当たりません。

車体側は、モノコックモデルと同じように『左右両端エリア（画像①黄丸）』を優先的に確認するようにしてください。

ラジエータコアサポートは、左右アッパーサポート部分がボルト装着、その他が溶接装着で構成されています。

## ■フロントエリア攻略法

フロント外板部位の修理跡を確認後、次に目を向けたいのがフェンダーステー（画像②黄丸）。フロントフェンダーとフロントインサイドパネルを仲介する位置にあり、損傷リスクの高いパーツとなります。

続いて、フロントインサイドパネル先端（画像②矢印）へ目を移します。さらに、ラダーフレームのウィークポイント『ボディマウント（画像③黄丸）』を確認。

タイヤハウス側は、耐チッピング塗装が広範囲に塗布されているので、他のタイヤハウスエリアと比較して、不自然さが無いかも確認するようにしましょう。

## ■リヤエリア攻略方法

ナンバープレートを取り付けるステー（画像④黄丸）は、損傷リスクの高いパーツなので、必ずバンパー下側から確認するようにしましょう。

フロントエリア同様、フレームにあるボディマウント部分は、車体側からの衝撃波及で歪みが生じやすいので要注意。

画像⑤は３ドアモデルですが、ボディマウント部分（黄丸）も含めてタイヤハウスが修正された事例となります。

画像⑥の正常な状態と比べて、明らかに塗装状態が異なるので、ぜひ参考にしてみてください。

## ■膜厚数値は？ ツートーンの影響は

今回のサンンプル車両のボディカラーは、シズリングレッドとブラックのツートーンカラー（カラーコードＥ５Ｒ）。外板部位がすべて鋼板製のため、新車時の膜厚数値にパネルごとで大きな相違はありません。

ただし、重ね塗りをしているルーフ部分の膜厚は、正常でも高くなっているのでご注意ください。実際に測定したところ、シズリングレッドのパネルは、正常値で 70 ～ 100 ミクロン。これに対して、ブラックのルーフは正常値で 110 ～ 140 ミクロンという結果になっています。

もしも、この範囲から大きく逸脱するような測定結果が出た場合には、外板加修理の可能性を疑うようにしましょう。



画像①まずエンジンルーム側から確認



画像④バンパーステー（黄丸）は要注意！




画像②先端部はとくに慎重に



画像⑤不自然な塗装と損傷跡（赤丸）




画像③タイヤハウス側からの確認が重要
（画像は新車状態）



画像⑥正常な状態

### 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） 0.4%

■車台番号刻印位置 ‥右フレームリヤタイヤハウス付近に打刻
■ボンネットオープナー位置‥ダッシュボード運転席側下部に設置
■カラーコード表記位置 ‥右センターピラーに表記
■故障診断機接続端子位置‥‥ダッシュボード運転席側下部に設置

Check スズキ・ジムニーノマドの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 A

前号のハイラックスと同様、普段見慣れないフレーム構造モデルだけに、修復歴のチェックに苦慮する方も多いと思います。大人気モデルで、今後の査定案件は増えることが予想されますので、当記事や動画で、ぜひ理解を深めてください。

ARAI INFORMATION

アライオークション名古屋会場
11月17日(火)・21日(土)
開場3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。

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

CAA Challenge Advance Assist

# CAA東京会場

# 開設27周年記念AA

## 1週目

11/3 第1311回 Part.1

全車出品料無料（流札時）

来場賞
ロゴ入り
フリースブランケット

出品または落札1台以上賞
鳳梨（ほうり）パイナップルケーキ or 佐藤商店 バナナ

## 2週目

11/10 第1312回 Part.2

来場賞 キッチンカー
フルーツジュース・タピオカドリンク

出品または落札1台以上賞
中華房 麻辣湯 6食入

## 3週目

11/17 第1313回 Part.3

来場賞 キッチンカー
肉まん

出品または落札1台以上賞
閃閃（シャンシャン）台湾カステラケーキ プレーン&クリーム 各1パック入

## 4週目

11/24 第1314回 Part.4

軽初出品&軽コーナー 出品料無料（流札時）

来場賞
ロゴ入り トートバック

出品または落札1台以上賞
横浜中華街 鵬天閣 焼き小籠包 35g 10個入

## 27th ANNIVERSARY 4週連続出品賞

\必ずもらえる！/ 国産牛A5ランク1kg



※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。 ※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。

TAA CAA 共通

入会キャンペーンまもなく終了！ 11月末まで

紹介&入会キャンペーン実施中！
\ご紹介お待ちしております！/
ご紹介者様とご入会者様に特典あり！
会場でお近くのスタッフまでお声がけください

WEB入会キャンペーン実施中！
TC-web Σ 今だけ 入会金 10,000円が 0円 再入会もOK!

\その支払い、カードで立て替えできます/
請求書の支払い期日を、最長60日延長可能に。
※実際の支払い延長期間はご利用のカードにより異なります
GMOペイメントゲートウェイ株式会社 | 株式会社シーエーエー

専用Webサイトはこちら
\まずは無料登録/

CAA Challenge Advance Assist
株式会社シーエーエー東京会場
TEL.04-7160-6000 FAX:04-7160-6010
〒277-0923 千葉県柏市塚崎1395番地1
毎週火曜日開催 AM10:00スタート
http://www.caanet.jp Webのことなら TC-web Σ http://taacaa.jp/

そこが知りたい 中古車輸出 Vol.162

## 【4年連続の記録更新に暗雲？】
# 厳しい海運情勢と主要国の異変

**今年の中古車輸出は、ホルムズやマンデブの緊張、中国の新車輸出拡大による船腹逼迫、パナマ運河の水位低下など、世界的な海運混乱が重なり過去に例のない厳しい環境となっている。各国港湾でも滞留が常態化し、物流の遅延が輸出現場を直撃。それでも、輸出台数やＦＯＢ価格は高水準を維持しており、実績と環境が乖離する特異な局面にある。**

**混乱が長期化するなか、今後の海運情勢と主要仕向国の動向を改めて考察したい。**

レポート
ＮＰＯ法人 自動車流通市場研究所　理事長　中尾聡

### 激動の中東情勢 ホルムズリスクの長期化

米国の中間選挙後は、軍事的緊張の再燃と、外交妥結の余地が併存する二極化した展開が続く見通しで、ホルムズ海峡の不安定化は長期化しそうだ。

今後、航路制限や保険料上昇は常態化し、海運コストの高止まりが続くなど、改善の兆しは乏しい状況にある。中東情勢の不安定化は世界の物流網全体に波及し、海運の混乱をさらに押し上げている。

### マンデブ海峡の通行支障 代替ルートも機能不全に

ホルムズの代替と期待されたマンデブ海峡は、フーシ派の制圧と攻撃で通行が困難化し、紅海ルートは機能不全に陥っている。

喜望峰迂回で日本～欧州間のリードタイムは10～15日延び、海運の目詰まりが深刻化している。

ただし、このところ大手海運各社（とくに欧州系）は安全確認を発表し、このルートの運航を再開している。実際に通航量が増え、コストが下がりつつあるが、安全の根拠としては『制御された実験』として不明瞭で、依然として先行きは不透明だ。

### 中国新車輸出の急拡大 船腹逼迫が深刻化

中国の自動車輸出は今年上期で501万2000台、前年同期比54・7％増となり、年率換算では1000万台規模に達する勢いだ。

海上輸送依存が高く、PCC（自動車専用船）が中国に集中し、日本の中古車輸出は船腹逼迫が慢性化。こうした状況下において、EUは12月1日から、中国製HV・PHVに年間35万台の輸入上限を設けるセーフガードを発動した。これにより、欧州向け輸出は半減する見通しだ。

11月までは、駆け込みで船腹逼迫が一段と悪化するが、12月以降は欧州向け需要が縮小するため、中国各港でのPCC需給は一定の緩和が期待される。

### エルニーニョで水位低下 パナマの通航制限長期化

エルニーニョの影響で中米の降雨が減少し、パナマ運河の水位が低下。運河庁は、すでに通航制限を開始しており、乾季終盤の来年4～5月にかけて水位はさらに下がる見通しだ。

太平洋と大西洋を結ぶ要衝の機能低下は、海運の目詰まりを一段と深刻化させ、状況改善は当面、期待しにくい。気候要因による制約は、他の海域の混乱と重なり、世界的な物流停滞を加速させている。

今後、世界の海運情勢は、EUが中国からの新車輸入に制限を掛けたことで一定の緩和が期待されるものの、ホルムズやマンデブの緊張、パナマ運河の水位低下などの複合要因により、世界各地で発生している目詰まりが大幅に改善することは難しく、当面は混乱が続くことを覚悟する必要がある。

### 主要仕向国に異変 今後はどうなる？

**①アラブ首長国連邦**

大きな異変に見舞われているのは、周知の通りアラブ首長国連邦（UAE）である。3月以降、ホルムズ海峡の閉鎖でドバイのフリーゾーンは開店休業状態。オマーン・マスカット港や、マンデブ海峡経由の紅海ルートを使った陸路搬入で細々と輸出は続いたものの、代替ルートも通行が厳しくなり、先細りが進んでいる。

米国の中間選挙までは現状が続く可能性が高く、仮に紛争が急展開で終結しても、元の体制に戻るには半年から1年は要する。壊れるのは一瞬でも、復旧には膨大な時間と労力を要するため、紛争終結の時期次第では来年一杯、厳しい状況が続く見通しだ。

**②タンザニア 南アフリカ共和国**

UAE向けで、本来輸出されるべき約12万台がホルムズリスクで消失した（8月末現在）が、その多くを吸収しているのがタンザニアと南アである。

両国は、隣接国への中継拠点としてUAEと同様の機能を持ち、受け皿として自然に移行した。とくに、タンザニアは自国需要に加え、周辺8ヵ国へ陸路で再輸出できる物流環境が整い、かつて同様の役割を担ったケニア・モンバサ港を大きく凌ぐ存在となっている。

従来は、ドバイで中古車を、シャルザで部品を調達し、ジュベル・アリ港から再輸出する流れが主流だったが、その機能がダルエスサラーム港へ移りつつある。

紛争終結後も、UAEが以前の規模に戻るのは容易ではないほどタンザニアの需要が高まっている。

**③ロシア**

これまで順調に台数を積み上げ、3年ぶりの仕向国トップへ返り咲きが期待されているロシアでも、直近で異変が生じている。

8月末から9月中旬にかけて、ロシア向け中古車輸出の玄関口であるウラジオストク港は、東洋経済フォーラムの開催と軍事演習に伴う厳戒態勢で入港制限が敷かれた。

さらに、台風による運航遅延のほか、日本のシルバーウイークによって営業日が少なかったことも重なり、9月の輸出台数は大きく落ち込んだ模様だ。

また、下院選で「統一ロシア」が勝利し、プーチン大統領が兵員増強を進めるなか、国民の購買意欲は低下している。ただし、来年からリサイクル税の増額が予定されており、年末に向けて駆け込み需要が発生する可能性が高く、再び需要は持ち直すと見られる。

**④スリランカ**

昨年2月の輸入解禁後、回復基調にあったスリランカだが、期間限定で引き上げられていた関税が年末まで延長されたことで、8月は大幅な減少となった。

しかし、輸入・輸出双方の業者は冷静で、一定量の輸出は今後も続くとみている。ただ今は、船の確保が難しい上に、現地港湾も車で溢れ、陸揚げから通関、登録までの日数が長期化しているため、仕入れる際、オークションでの強気買いは控える動きが広がっている。

スリランカのバイヤーの話では、実は他国のバイヤーも同様で、海上輸送の長期化とコスト上昇により、無理な仕入れを避け始めているという。これを裏付けるように、国内相場も60週続いた前年超えが9月に途絶え、コロナ禍以降の高騰が一服した印象がある。

とはいえ、依然として高値圏で需要は底堅い。残り4ヵ月、海運情勢と主要国の動向を注視しつつ、4年連続の記録更新が達成されるか見極めたい。






MITSUBISHI MOTORS
Drive your Ambition

# 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11月-2027年1月開催スケジュール

### 2026年11月

11月10日(火) MAA関東 JU埼玉
11月13日(金) MAA九州 JU福岡
11月20日(金) MAA東北 JU宮城

### 2026年12月

12月10日(木) MAA東海北陸甲信 JU愛知
12月18日(金) MAA東北 JU宮城

### 2027年1月

1月 8日(金) MAA九州 JU福岡
1月22日(金) MAA東北 JU宮城

USS Used car System Solutions
JU
LAA LIGHT AUTO AUCTION Okayama
MIRIVE
ARAI AUCTIONS

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

ユーストカーNEWSのお申込は電話 03（3371）9340 まで今すぐ！



シリーズ選ばれる店・JU適正販売店を訪問 Vol.89

# 「どこよりも綺麗」を徹底し高回転

## ㈱エイトライン〈北海道北見市〉

**北海道北見市のカーショップ・エイトライン（戸田竜一社長）。創業から徹底している「綺麗な車両」と妥協のない品質維持で、顧客の信頼を獲得。高い回転率を誇っている。**

カーショップ・エイトラインは、北海道北見市の商業道路、国道39号線沿いの一角で営業している。

店舗に足を踏み入れると、そこは洒落たカフェのような空間で、「たまに『食べ物は出ないの？』と言われることもあります」と、戸田社長は笑みを浮かべる。

コンセプトは「クルマ屋さんっぽくないつくりで、女性のお客様でも入りやすい店」であり、社長以下、全6名のスタッフが働く。

ちなみにスタッフのうち4人が女性だが、それをとくに意図したものではないという。明るく生き生きと働くスタッフたちの姿が、親しみやすい店の雰囲気を生み出していたことも印象深い。

在庫車は20台～25台と決して大きな店舗ではないが、小売り台数は、注文を含めて月20台規模と回転が早い。顧客からは「店頭の在庫車がすぐに無くなる」と言われる評判の店舗で、実際、取材に訪れた日も半数はプライスボードがなく、『売約済み』の車両ばかりだった。

### 12年前の30歳で独立

創業したのは2014年。戸田社長はそれまで長距離トラックの運転手だったが、「もともと中古車販売店をやりたかったので、思い切って挑戦しました」と、この世界に飛び込んだ。

それから1年間、中古車販売店で勉強してから、この店をオープン。戸田社長が30歳のときだった。

「最初は在庫7～8台で、知り合いやその紹介などに販売していました。そこから少しずつ増えていった感じですね」と振り返る。業歴も決して長いわけではない戸田社長だが、独立からこれまで、順調な歩みをみせている。

なぜ、そこまで売れるのか。それについて聞くと「とくに変わったことをしているわけではないです。ただ、どこよりも綺麗にクルマを出す、ということを創業から徹底していますね」という答えが返ってきた。

一見シンプルに見えるこの徹底ぶりこそが、他社との差別化を生み、顧客から選ばれ続ける一番の理由なのだろう。

### 美車へのこだわりを徹底

同店では、仕入れた車両はポリッシャーの研磨でしっかりと磨き上げ、内装も徹底的に掃除をしてから店頭に飾る。これは納車前でも同様で、綺麗な状態にしてお客様の元へ届けることをずっと続けているのだ。

「どこよりも綺麗に仕上げることを全員で徹底しています。価格を問わず全車同様で、安いクルマだからこれくらいでいい、と妥協することはありません」と戸田社長。

これは成約時だけでなく、車検や修理で預かった車両も同様だ。

「洗車や車内清掃を丁寧に行ない、ピカピカにして返しています。お客様から驚かれることもあるほどです」と話す。綺麗な状態で届けたいという真摯な姿勢と心遣いによって、これまでリピーターを増やしてきた。

ちなみに、車両仕入れは関東・東海などのオークションが中心で、大半が評価点4点以上を落札。整備も徹底して行なうため、クレームもほとんど発生しない。

店頭在庫は、ファミリー向けが中心だが、他社にはないような色やグレードを意識して仕入れているそうだ。

「カーセンサーの新着情報は頻繁に見ています。この北見では、意外とあのクルマが無いなとか、値付けの状況など、その辺りはすごく見ていますね」と、マーケットの調査にも余念がない。

### 写真で伝える車両の魅力

広告宣伝は、カーセンサー、グーのほか、コーティングを施した車両をインスタグラムに掲載しているのみで、あとは紹介やクチコミによって、これまで顧客を増やしてきた。

ネット掲載の写真についてもこだわりが強く、すべての車両を戸田社長が撮影している。

「必ず同じ位置から、角度も揃えて、ほぼ全車同じになるように撮っています。やはり、揃っていると綺麗に見えますからね。あとは、見えにくい部分をより見やすいように撮るとか、遠めからだけでなく、近づいた部分など、実際に目で見たような状態を意識しているそうだ。

綺麗なクルマをいかに画像で伝えるかだけではなく、お客様が来店して目で見たような状態を意識しているそうだ。

「やはり何でも綺麗にした方が良いですね。それだけで絶対変わると思います。並べ方ひとつとっても展示車を綺麗に揃えるとか。もちろん、品質も重要ですが、見栄えもすごく大事かな、と思っています」と戸田社長。

店内の雰囲気から在庫車、ネットの写真に至るまで、同店が貫く「綺麗」へのこだわり。そこに妥協のない品質と温かみのある接客が加わることで、顧客との確かな信頼関係が築かれていく。

創業からの「どこよりも綺麗に」というシンプルかつ愚直な徹底こそが、多くのリピーターや紹介を生み出し、選ばれ続ける店づくりの最大の原動力となっているようだ。

◇　◇　◇

戸田社長は、JU北見の青年部副部会長として組織活動にも参画。その後JUに入会したのも、会社の成長の一つの転機となったという。

「同業者との横のつながりができて、すごく変わりましたね。業販をしてもらったり、商売でも助けてもらえることが多々ありますので。また、遠くに車を売ることが徐々に増えて、そこでお客様のクルマの調子が悪くなった際には、近隣のJUの仲間に助けてもらったり。それで、お客様からも喜んでいただけますからね。JUに入って本当に良かったと思います」と話す。

同社も、JU適正販売店の認定店の1社であり、この制度について「一般の方に対しても、適正販売店をもっとアピールしていけたらいいですね」と語る戸田社長。

自社の成長だけでなく、業界全体の信頼向上や地域顧客への貢献を見据えるその姿勢に、さらなる成長への期待が高まる。

〈了〉


国道39号線沿いで周囲は自動車関連企業も多い


戸田竜一社長


インテリアから照明に至るまで、センスの良さが光る店内


温かなスタッフ。「車両を綺麗に」という想いは一つだ


綺麗な車を維持するため、コーティングをする顧客も多い


JU 適正販売店

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

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。

CAA Challenge Advance Assist 中部会場

# 秋の初出品ジャンボAA

2026 11/11【水曜日】

ノリノリだぜ！



初出品系5コーナー限定で

- 初出品プレミアムコーナー
- 初出品コーナー
- CAA中部初出品コーナー
- 軽初出品コーナー
- 輸入車初出品&輸入車コーナー

## 出品料無料!!

流札時

### 出品・落札1台以上賞

抽選会

参加賞 ポッキー 8袋入り



当たり 2種 お酒と愉しめる大人のポッキー

・大人の琥珀
・女神のルビー
セット

数量限定生産




### 出品3台以上賞

検査無し売切コーナー除く

毛ガニ 約450g×2杯



※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。

11月AA開催スケジュール

| 11/4(水) 第1861回 | 11/11(水) 第1862回 | 11/18(水) 第1863回 | 11/25(水) 第1864回 |
|---|---|---|---|
| レギュラーAA | 秋の初出品ジャンボAA | レギュラーAA | レギュラーAA |

CAA Challenge Advance Assist
株式会社シーエーエー 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

# 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65回『5つのシナリオを描かないバカ営業』をしていませんか？

**ある球団の「飛行機」にまつわる話。遠征先へ向かう飛行機が悪天候で飛ばなかったらどうするのか？試合に間に合わなければ、選手だけではなく、球団、対戦相手、球場、スポンサー、そして何万人というファンにまで影響します。**

**重要なのは「予定通り飛行機が飛ぶ」のを祈ることではありません。悪い出来事が起きることまで想定し、被害をできるだけ小さくするのです。**

### 「5つのシナリオ」

そこで、重要な商談では5つのシナリオを考えることをおすすめしています。

①標準シナリオ

まずは、最も可能性が高い未来です。例えば、「今月提案→来月契約→再来月スタート」。これが標準シナリオ。ほとんどの営業マンは、このシナリオだけで営業しています。

社長の感触も良かった、見積書も出した、役員会にかけてもらえる。だから、たぶん決まるだろうと思って売上予測に入れる。でも、未来がその通りになる保証はありません。ここからが重要です。

②最悪シナリオ

次に考えるのが「最悪、何が起こるか」です。競合に決まるかも知れない、役員会で否決されるかも知れない、担当者が異動するかも知れない。ここで大切なのは、ネガティブになることではありません。悪い出来事を先に認識することです。

「失注したらどうしよう……」と心配するのと、「失注するとしたら、どんな理由だろう？」と考えるのは、まったく違います。後者なら対策できます。

③挽回シナリオ

では、最悪のことが起きたらどうしたら良いのか？

ここで、挽回シナリオを考えます。「年間契約は難しい」と言われたら、「まず3カ月だけテストしませんか」と提案する。「予算が足りない」と言われたら、実施範囲を絞ったプランを提案する。「今期は無理」と言われたら、来期予算へ組み込んでもらう。「役員会で否決された」と言われたら、何がネックだったのか確認し、決裁者向けの資料を作り直す。

問題が起きてから考えるのでは遅いのです。「もしこうなったら、こうする」という次の一手を先に持っておくのです。そうしないと、咄嗟の行動がとれません。

④撤退シナリオ

そして、営業マンに意外と欠けているのが、撤退シナリオです。

営業というと「最後まで諦めるな！」と教えられます。もちろん粘りは必要です。

でも、何度連絡しても相手から返事がない。半年間「検討します」のまま。決裁者には一度も会わせてもらえない。値引きの話しかされない。そんな案件をいつまでも追い続けることが、本当に正しいでしょうか？

営業マンにとって、時間は有限な資産です。だから「○回連絡して進展がなければ、一旦追わない」「○月までに決裁者と会えなければ保留にする」など、どこで撤退するのかも先に決めておくのです。

見込みの薄い1社に10時間使うより、その10時間で新しい10社に営業した方が契約につながることもあります。

撤退することも、また営業戦略なのです。

⑤最高シナリオ

最後が、最高シナリオ。私は、これも非常に重要だと思っています。

多くの営業マンは「失注しないこと」は考えても、「想像以上にうまくいったら、どうするか」までは考えていません。

もし、その会社で大きな成果が出たら、他部署へ展開できないか。別店舗へ展開できないか。グループ会社を紹介してもらえないか。

1件の契約が、5件、10件の契約につながる可能性があります。

営業には、自分ではコントロールできないことがたくさんあります。飛行機が飛ばないのと同じで、これらを完全になくすことはできません。しかし、悪い出来事に出会う確率を下げる、悪い出来事が起きても損失を小さくする、良い出来事が起きたら成果を最大化する。これが「運をコントロールする」ということだと思っています。

年収1000万円を超えたいなら「契約になったら良い」という、運任せの営業をやめてください。この5つのシナリオを、フレームワークとして頭に入れておいてください。

**profile**
**藤原智浩 代表**

株式会社OfficeTV代表取締役。顧客獲得コンサルタント。兵庫県出身。心理を活用したセールスを得意とし、金なし、コネなし、実績なしの状態から営業管理システムを販売。6年で1000社以上のクライアントを獲得。

USS Used car System Solutions
USS九州会場
★USS KYUSHU
11.21sat メイン開催
会員皆様のおかげさまで、USS九州会場は32周年を迎えます。
九州会場誕生32周年記念AA
32nd Anniversary Auction
〈早期搬入〉10/23[fri]15:00より受付開始
企画1 来場エントリー賞 ※無くなり次第終了
来場された会員様に豪華賞品が当たるスクラッチくじプレゼント！
企画2 出品 or 落札1台賞
出品または落札を1台頂ければ…豪華賞品をプレゼント！
企画3 出品賞（3・7・15・32・50台賞）
出品台数に応じて豪華賞品をプレゼント！
企画4 落札賞（7・32台賞）
落札台数に応じて豪華賞品をプレゼント！
イベント企画盛りだくさん 豪華賞品GET!!
翌週 11月28日【土】
32周年記念感謝祭
企画1 BIGガラポン抽選会
出品または落札1台以上の会員様に豪華賞品が当たるガラポン抽選会！
企画2 出品5台賞
出品台数が5台以上の会員様に豪華賞品プレゼント！
※急遽、イベント企画を変更いさせていただく場合もございます。

# 教えて弁護士先生
## ――「個人情報の取扱い」編――



### お客様の個人情報が漏洩した時はどうする？「保護委員会と本人に報告しないと法律違反」



**最近、企業への不正アクセスやランサムウェアによる被害で、大量の顧客情報が漏えいしたというニュースを目にすることが増えた。運転免許証などの本人確認書類の画像が流出したという例もある。**

**中古車販売店も、商談や契約、名義変更の手続で、顧客の運転免許証や車検証、印鑑証明書などを日常的に預かっている。さらに、下取りした車のナビやドライブレコーダーには、前の持ち主の情報が残っていることも多い。販売店は顧客の個人情報をどのように扱えばよいのか。横澤弁護士に解説してもらおう。**

【横澤弁護士】

今回は、中古車販売店における個人情報の取扱いについて解説します。

個人情報の問題というと大企業の話と思われがちですが、中古車販売店は、店の規模の割に多くの、しかも重要な個人情報を扱っている業種だと思います。

氏名や住所、電話番号だけでなく、免許証の写し、印鑑証明書、ローン審査のための勤務先や年収の情報なども手元に集まってきます。

最近の情報漏えいの事例を見ると、AIを不正に利用して、システムの脆弱性を狙った外部からの不正アクセスによる被害が目立ちます。

そのほか、メールの誤送信、ノートパソコンや書類の紛失、従業員による持出しといった身近な原因による漏えいも後を絶ちません。

漏えいが起きると、顧客への通知や問合せへの対応に追われ、お詫びとして金券などを配ったり、損害賠償を求められたりすることもあります。一人当たりの金額は小さくても、対象者が多ければ大きな負担になりますし、中古車販売店であれば、顧客からの信用を失うことのほうが痛手になるでしょう。

漏えいの事例のなかには、本人確認のために預かった免許証の画像を、確認が終わった後も削除せずに保管し続けていたため、被害が大きくなったものもあります。

そういった事例の再発防止策としては、画像を保管する必要性がなくなったら直ぐに画像を削除するようにといった対応が考えられます。持っていない情報は漏えいしようがありませんので、不要な情報を削除するというのは情報漏洩対策として有効なものといえるでしょう。

ここでまず、個人情報保護法の基本を確認しておきましょう。

個人情報保護法は、個人情報を扱う事業者に対し、利用目的をできる限り特定して、本人に通知または公表すること、その目的の範囲内で利用すること、漏えいなどが起きないよう安全管理のための措置を講じることなどを求めています。

以前は、扱う個人情報が5000人分以下の事業者は対象外とされていましたが、現在はこの例外がなくなり、顧客名簿等を持っている事業者であれば、小規模な販売店でも法律の対象となります。

利用目的は、店頭への掲示やホームページへの掲載、契約書への記載などで示しておくのが良いでしょう。法律に違反した場合には、個人情報保護委員会から指導や勧告、命令を受けることがあり、命令に従わなければ罰則の対象にもなります。

では、免許証の写しはどうでしょうか。本紙9月号で解説した通り、下取りや買取りの際には古物営業法上の本人確認が必要で、取引の記録は3年間保存しなければなりません。

もっとも、店頭での取引であれば、本人確認は免許証の提示を受けて確認すれば足り、コピーを取ることまでは求められていませんが、本人確認

AUCNET

「取引でつながる支援の輪」
11月チャリティオークション

2026年
11月9日(月)・16日(月)

私たちは、中古車流通の発展を通じて
サーキュラーエコノミー（循環型経済）を推進し、持続可能な社会の実現に貢献します。




中古車流通を
社会貢献活動へ循環

お問合せ
資料請求はこちら

株式会社オークネット
〒107-8349 東京都港区北青山2-5-8 青山OMスクエア
https://www.aucnet.co.jp/car/

TEL 03-3556-0845

ユーストカーNEWSのお申込は電話 03（3371）9340 まで今すぐ！


をしたことの裏付けとしてコピーを保存しておくことが多いかと思います。コピーを取るのであれば、何のために取るのか、いつまで保管するのかを決めておき、不要になったらシュレッダーにかけるなどして、確実に処分することが重要です。

名義変更のために預かった印鑑証明書や委任状についても、手続が終わった後に余ったものを放置しないように気を付けましょう。

**保**管の方法にも注意が必要です。書類であれば鍵の掛かる棚に保管し、来店客の目に触れる場所に置きっぱなしにしないこと。データであればパソコンにパスワードを掛け、ソフトを最新の状態に保つこと、顧客データを従業員個人のスマートフォンやUSBメモリに入れて持ち出させないことなどが基本となります。

退職した従業員が、顧客名簿を持ち出す例も多々ありますので、就業規則や誓約書で持出しを禁止しておくのが良いと思います。

また、顧客の同意を得ないで、顧客情報を提携先の保険代理店や整備工場などに渡すことは、委託とならない限り、原則として第三者提供の制限に違反することになります。提携先を紹介する場合には、事前に顧客の同意を取っておくのが良いでしょう。

外部の業者に個人情報の取扱いを任せる場合にも注意が必要です。顧客管理システムなどで、個人データの取扱いを外部に委託する場合、販売店は委託先を監督する義務を負います。委託先から漏えいが起きたとしても「業者のミスなので当店には関係ない」とはなりません。契約の際に、委託先がどのような安全管理をしているのかを確認しておくことが望ましいでしょう。

**次**に、中古車販売店ならではの問題として、車に残ったデータの問題があります。

下取りや買取りで仕入れた車のカーナビには、前の持ち主の自宅や勤務先などが登録地点として残っていることがあります。また、ドライブレコーダーには、前の持ち主や同乗者の顔や会話、行き先が記録されているかも知れません。

こうしたデータが残ったまま、次の購入者に車を引き渡してしまうと、前の持ち主のプライバシーを侵害したとして、トラブルに発展する可能性があります。

対策としては、商品化等の際の作業項目に、ナビやオーディオの初期化、ドライブレコーダーのSDカードの消去、スマートフォンの接続情報の削除を入れておくことが考えられます。

また、下取りの契約の際に「ナビやドライブレコーダーのデータは当店で消去します」と説明し、その旨を契約書にも記載しておけば、後のトラブルを防ぐことができると思います。

顧客から「自分の情報を開示して欲しい」「もう取引しないので情報を消して欲しい」と求められることもあります。個人情報保護法では、本人から保有個人データの開示を求められた場合には、原則として開示しなければならず、利用する必要がなくなった場合などには、利用の停止や消去の請求に応じる必要があります。

もっとも、古物営業法上の取引記録のように、法律で保存が義務付けられているものまで消去する必要はありません。

**最**後に、万が一漏えいが起きた場合の対応も確認しておきましょう。

顧客の個人データが漏えいし、不正アクセスによるものなど一定の場合に当たるときは、個人情報保護委員会に報告し、本人に通知しなければなりません。

報告は、事態を知ってから、おおむね3～5日以内に速報を、その後、原則として30日以内に確報を出す必要があります。

例えば、パソコンがウイルスに感染して顧客情報が抜き取られたおそれがある場合には、件数が少なくても報告の対象となり得ます。

いざという時に慌てないよう、誰が責任者となって何をするのかを決めておくのが良いでしょう。



**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。





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）
仙台支店 仙台市若林区六丁目字南 97-3 東インター斎喜ビル 1F-D 号室 TEL：022-349-8340（代）
北関東営業所 群馬県伊勢崎市三和町1495-1 TEL：0270-27-5005（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）
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）
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）
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）
沖縄支店 那覇市銘苅3-22-33 R8ビル302号 TEL：098-869-1031（代）





# 来春に「長野ヤード」をオープン
## 収容550台、TAA中部とセリ接続
### トヨタユーゼック

トヨタユーゼック（北口武志社長）は、長野市内にオークション出品デポの「長野ヤード」を開設すると発表した。オープンは来年春を予定している。

長野ヤードは、上信越自動車道・須坂長野東インターから約4キロに立地。敷地面積は約5300坪で、収容台数は約550台。敷地には検査棟、撮影室、事務所などを備える。出品車は、木曜日開催のTAA中部と映像で結び、専用コーナーとしてセリを実施する予定。

TAA中部の新井健一会場長は「ディーラーはじめ一般会員店にとって役に立つ、流通のお手伝いができたらと考えている。現在、建物の工事を進めており、来春のオープンに向けて取り組んでいく」と話す。



TAAの空白地帯に開設

# 組合員目標達成、出品は2648台に
## 関連協オータムリレー＆会館28周年
### ＪＵ埼玉オートオークション

ＪＵ埼玉オートオークション（佐藤誠社長）は10月20日、「ＪＵ関連協オータムリレー＆ＪＵ埼玉会館28周年記念ＡＡ」を開催した。

セリ開始前には、佐藤社長が壇上に立ち「会員をはじめ、ディーラー、組合員ら多数から協力をいただいた。厚く御礼申し上げたい。今日は新規車が２０００台を超えるなど、良い車が揃えられた。最終最後までオークションを盛り上げていきたい」と挨拶した。

続いて、リレーＡＡのタスキを伝達されたＪＵ埼玉の栗原春重流通・指導環境委員長は「多数の出品に感謝。１台１台を大切にセリにかけていく。秋商戦に役立てて欲しい」と述べた。

今回のＡＡでは、ＪＵ埼玉の組合員が計９１４台を出品。９００台の目標を達成した。また、ディーラーからは約４００台の出品があったほか、ＪＵ埼玉ブランド車は通常の3倍にあたる１２７台を数えるなど、豊富な品揃えで強い応札を呼び込んだ。

なお、当日のオークションの結果は、出品２６４８台、成約１６２１台、成約率61・２%、単価58万１０００円の好実績を収めた。

一方、ＪＵ埼玉ＡＡは11月10日に「オールＪＵ全国リレー&第９回ＭＡＡ関東」を開催する。ＭＡＡ関東は、毎年５月と11月の年２回実施しており、今回は良質な下取り・買取り車を約４００台程度見込んでいる。


新鮮なタマ揃えに謝辞を述べる佐藤社長


タスキを伝達された栗原流通・指導環境委員長

# 秋の収穫祭＆沖縄ヤード1周年AA
## 前年を上回る出品4882台を集荷
### ホンダオートオークション

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10月12日、「秋の収穫祭ＡＡ＆沖縄ヤード開設１周年記念」を全国６会場で開催した。

秋の収穫祭ＡＡは、毎年10月に実施している恒例の記念開催で、年末・年始のＡＡ、７月の周年ＡＡと並ぶ、年３回の全国共通イベントのうちのひとつ。

当日は、全国のホンダＡＡ６会場の合計で 4882 台の出品車を集めて実施。昨年の同イベントを 200 台以上、上回る集荷となり、このうち 4684 台が成約。成約率 95.9%、平均単価 54 万円の好実績を挙げた。

また、昨年 10 月から稼働した沖縄ヤードが 1 周年を迎え、1 開催平均で約 50 台、沖縄県内のみならず、広域からのバイヤーの支持を受け、順調な推移をみせている。



なお、沖縄ヤードコーナーを設置している東京会場では、好調な新車販売を背景に、年度上半期実績（4 ～ 9 月）では出品が前年同期比 124.7%、成約 122.2% とグループトップの伸長率をみせた。

東京会場の石川勝人会場長は「引き続き、選ばれるオークション会場をめざして、今後も会員の皆様とともに歩んでいきたい」と語った。






ユーストカーNEWSのお申込は電話 03（3371）9340 まで今すぐ！



# MAA関西三菱ジョイント&誕生7周年記念
## ミライブ大阪　活発な取引きで7割に迫る高成約率を記録


手前の2台は0円売切りスタートで実施

ミライブ（伊藤文彦社長）の大阪会場は10月22日、「MAA関西三菱ジョイント&大阪会場誕生7周年記念AA」を開催。活発な取引きで7割に迫る高成約率を記録した。

今回で5回目となったMAA（三菱オートオークション）ジョイントは、「MAA0円売切り」に276台、「MAA関西」には346台を出品。関西地区を中心とした三菱ディーラーから、計622台の良質な下取り車が揃ったこともあって、場内外から活発な応札が集中。成約142台、成約率68・7%、単価51万3000円の好実績を収めた。

セリ開始前には、伊藤社長が「今日の記念オークションには2066台の出品をいただき、御礼申し上げたい。また、関西地区をはじめとした三菱ディーラーの多大な協力により、厳選されたニーズの高い出品車が多数集まった。当会場は2019年10月にミライブ大阪としてスタートし、7周年を迎えることができた。今後も創造的挑戦を理念に掲げ、現車会場として会員の商売の役に立てるよう社員一同、努力していく」と挨拶した。

MAA（三菱オートオークション）は、全国の地区毎で定期的にジョイントAAを開催している。

11月は、10日にJU埼玉でMAA関東、13日にJU福岡でMAA九州、20日にはJU宮城でMAA東北を実施する。

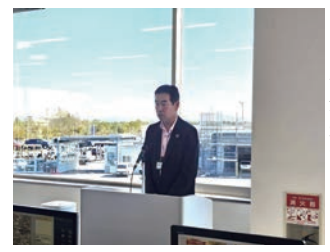
### 多機能端末を一新

ミライブ大阪は当日、セリ席上の多機能端末を一新すると発表した。

現在のモニターが10年以上経過していることもあって、新機能を備えた最新の機器に入れ替える。画面も24インチまで大型化し、より参加しやすいセリ環境を整備。

導入時期は来年2月頃、設置数は250程度を計画している。

## 1508台集め18周年記念パート1
## TAA北海道　出品伸長率がグループトップと好調


セリ開始前に御礼の挨拶をする小川会場長

トヨタユーゼック（北口武志社長）が運営するTAA北海道は10月8日、「18周年記念AAパート1」を開催した。

セリ開始前には、小川慎一郎会場長が「2008年の開設から18周年。ただ、ここがゴールではなく、その先の20周年の大きな節目を見据えている。今後も使いやすく、出しやすく、買いやすい会場であり続けるため、サービス向上はもちろん、品質の向上・改善、新たな価値の提供に取り組み、さらに魅力ある会場へと進化させていく。20周年では、より多くの会員に利用いただき、北海道を代表する中古車流通拠点として、さらなる飛躍を遂げられるよう、邁進していく」と挨拶し、セリがスタートした。

当日は、計画を超える1508台の出品車を集荷。活発な応札が入ったことで1300台が成約。成約率86.2%、単価58万2000円の好実績を収めた。

TAA北海道の今年1月から9月までの実績は、出品が前年同期比108%の2万5523台を記録し、成約率は前年並みの83.4%を確保した。期間中の出品伸長率は、全国のTAA会場のなかでも一番となるなど好調な推移をみせており、「とくに一般会員からの出品が増加し、全体の台数を引き上げている」（小川会場長）という。

実際、一般会員の参加率は前年比10ポイント以上の伸びを示しており、「伸びしろは、まだまだある。今後も地域の営業活動を強化し、新規入会をねばり強く推進していくと同時に、休眠会員の掘り起こしを図っていきたい」と話した。

また、今後の抱負として小川会場長は「成約率80%超えという当会場のアドバンテージを広くPRすると同時に、トヨタグループの強みを活かし、良質車の確保をより強化。道内流通の起点となるよう取り組んでいく」とコメントした。

## USS神戸　書類課　村中友莉亜さん

M会場でおまちかね〜す!!



「決まったことを正確に進めていくのが好きです」と話す村中さん。ご自身の性格は「几帳面」とひと言。書類課の業務はまさに適任といえる。

今年4月に入社したばかりだが、廣瀬会場長は「仕事ができる」と早くも太鼓判を押す。

村中さんの特技はピアノだ。神戸市の学生コンクールで銅賞に2度も輝いた。好きな曲はショパンのエチュード10―4。難曲と言われる作品だが「何日も練習して弾けるようになったので好きになりました」という。最後までやり遂げる根性も、魅力のひとつに違いない。

## チャリティーオークションの収益の一部を寄付
## 日本赤十字社を通じ熊本地震、千葉豪雨の被災者へ
### 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、9月のチャリティーオークションマンスに開催されたオークションの収益より、108万6219円を日本赤十字社に寄付した。

この寄付金は、日本赤十字社を通じて、令和8年熊本地震、および千葉豪雨の被災者の生活支援資金に充てられる予定だ。

オークネットでは、事業開始から25周年を迎えた2010年より、環境問題への取り組みや、困難な状況にある方々への支援を行なっている。

同年に、森林保全の植林活動のためのチャリティーオークション、翌11年に東日本大震災の被災地支援活動および、復興チャリティーオークション、16年に熊本地震復興チャリティーオークション、22年にウクライナの子供たちのためのチャリティーオークション、24年には能登半島地震復興チャリティーオークションを行ない、寄付を通じ支援してきた。

同社では「今後も、困難な状況にある方々や被災地域に寄り添い、企業としての社会的責任を果たすべく、支援に取り組んでいく」としている。


11/3　文化の日AA
モーニング抽選会・お残り抽選会のW抽選会!!
それぞれ5名様に「シネマギフトカード3,000円分」

11/10　オールJU全国リレー&第9回MAA関東inJU埼玉AA
【オールJU賞】26名様にプレゼント!!
『Toffyノンフライオーブントースター』
【特設2コーナー】『MAA関東』『MAA関東0売切り』
【特設コーナー限定 落札賞】
落札1台につき『クオカード1,000円分』
【来場プレゼント】三菱オリジナルウォーター

11/17　レギュラーAA

11/24　秋の感謝祭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♪

出品・成約キャンペーン
＼R8.11～R9.1月（全12開催）にて実施／
全コーナー対象!! 出品1P+成約3P
キャンペーン終了後、ポイント数に応じて
計算書にて割り戻し
又は豪華賞品プレゼント♪
※詳しくは、JU埼玉HP・キャンペーンチラシ等をご確認ください。

毎開催 キッチンカー出店♪
出品or落札1台以上で
『キッチンカー引換券』プレゼント!
※賞品は当日受取に限る。※写真・イラストは全てイメージです。
※諸般の事情により、イベント・賞品等が変更になる場合がございます。

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

## 関連協が第1回検査員大会
# 優勝はJU神奈川の脇山氏
## 全国大会出場の2名が決まる

JU関東甲信越（関連協、神保文明会長）は10月10日、「令和8年度第1回JU検査員技能コンテスト・関連協ブロック大会」を開催。日頃のオークション出品車両検査で培った技術を競い合った。

関連協で初の実施となる同大会。今回はブロック内から9名の検査員が出場し、1台9分の制限時間の中で、各選手が計5台の車両を検査。採点基準に基づいた獲得点数によって順位を決めた。

その結果、優勝はJU神奈川の脇山翔太さんが輝き、準優勝はJU新潟の斎藤公太さん。両氏が12月開催の全国大会への出場権を手にした。また、3位にはJU千葉の高山達志さん、さらに敢闘賞にはJU新潟の高橋佑弥さんが選ばれ、それぞれが表彰された。

競技前の開会式では、兵藤浩史検査委員長の開会宣言の後に神保会長が挨拶。「第1回目の検査大会が良いものになり、また、こうした機会を捉えて、ますます検査の発展につながることを期待したい。今日はコンテストのため順位が付く形にはなるが、皆様のこれからの検査に対する研鑽の場になることを願う」と話した。

JUのAA検査員大会は、2024年7月にJU中部が全国に先駆けて実施。これが徐々に各ブロックへと波及していった。そして、今年12月には、JU中販連の主催による初の全国大会が開催され、JU愛知を会場に、各ブロックから2名までの検査員が出場する。



競技の前に記念撮影


優勝者・JU神奈川の脇山さん

# 空青き コキアの丘に 日矢降りぬ

荒井寿一（荒井商事会長）



今月の一句の季語はコキアの秋。コキアとは和名をホウキグサと言い、夏は黄緑、秋に真赤に紅葉し、見頃は十月前後。特にひたち海浜公園のコキアは秋の風物詩として、しばしば、その見事な色合いがニュースなどに紹介されています。

正式には「コキア」は秋の季語として歳時記には掲載されていませんが、いずれは秋の季語として承認されてもおかしくないものの一つであると考えます。

晴れ渡った、秋とは言え暑いくらいのある日、真青な空の下、見事に色付いたコキアがあたり一面を真赤に染めている景色を想像してみてください。そこに強烈な矢のように強い光が差しているのが拙句の景であります。空の青とコキアの赤のコントラストを楽しんで下さい。

ちなみに、ひたち海浜公園は国営で、元は大日本帝国陸軍水戸飛行場であり、その後米軍に接収されて、アメリカ軍水戸射爆撃場として利用されていたとのことであります。

# 8月の中古車輸出、対前年同月比7.2%増の14万5180台

財務省の貿易統計によると、8月の中古車輸出は前年同月比7・2%増の14万5180台。乗用車は6・8%増の12万4968台だった。

乗用車相場に影響する国では、ロシアが18・7%増の1万8024台で首位。ケニア7606台（3位）、マレーシア3143台（45・4%増／13位）、パキスタン2835台（32・1%減／16位）、スリランカ2776台（51・9%減／18位）、バングラデシュ2288台（11・7%増／23位）、香港611台（13・6%減／37位）。

ロシアへの迂回輸出が指摘される国では、モンゴル6121台（88・8%増／6位）、キプロス2874台（15位）、大韓民国1080台（60・5%増／32位）だった。

乗用車平均単価（FOB価格）は前年同月比15・7%増の121万1000円。7月比では5・9%下落した。

中古車輸出実績 2026年8月（上位50カ国）　出典：財務省貿易統計　※単位：千円

| 順位 | 国名 | 全カテゴリー計（台） | | 乗用車計（台） | | 乗用車FOB※ |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 当月 | 前年同月比 | 当月 | 前年同月比 | |
| 1 | ロシア | 18,024 | 18.7% | 18,024 | 18.7% | 1,314 |
| 2 | タンザニア | 17,088 | 41.4% | 15,117 | 41.0% | 632 |
| 3 | ケニア | 7,606 | 2.4% | 6,855 | 2.6% | 1,455 |
| 4 | ニュージーランド | 7,302 | 16.7% | 6,970 | 17.0% | 847 |
| 5 | チリ | 7,047 | 80.1% | 5,791 | 75.0% | 420 |
| 6 | モンゴル | 6,121 | 88.8% | 5,961 | 90.5% | 1,210 |
| 7 | 南アフリカ共和国 | 5,200 | 7.3% | 3,787 | 2.5% | 557 |
| 8 | タイ | 4,885 | 78.7% | 3,394 | 79.3% | 985 |
| 9 | ジャマイカ | 4,393 | 29.7% | 3,759 | 32.0% | 1,144 |
| 10 | フィリピン | 3,237 | 6.5% | 794 | 54.8% | 190 |
| 11 | 英国 | 3,236 | 52.6% | 3,115 | 51.4% | 1,265 |
| 12 | ガイアナ | 3,161 | 18.0% | 2,659 | 16.3% | 1,209 |
| 13 | マレーシア | 3,143 | 45.4% | 3,100 | 49.7% | 5,214 |
| 14 | ウガンダ | 3,033 | 12.2% | 2,467 | 13.6% | 900 |
| 15 | キプロス | 2,874 | 31.0% | 2,799 | 30.8% | 2,138 |
| 16 | パキスタン | 2,835 | -32.1% | 2,629 | -29.9% | 1,744 |
| 17 | ザンビア | 2,829 | 74.3% | 2,465 | 80.5% | 701 |
| 18 | スリランカ | 2,776 | -51.9% | 2,571 | -52.0% | 1,825 |
| 19 | オーストラリア | 2,670 | 26.8% | 2,297 | 22.2% | 1,698 |
| 20 | ガーナ | 2,583 | 16.4% | 2,328 | 10.2% | 420 |
| 21 | アラブ首長国連邦 | 2,419 | -87.2% | 2,147 | -87.2% | 1,014 |
| 22 | アメリカ合衆国 | 2,298 | 50.9% | 1,228 | 29.8% | 1,837 |
| 23 | バングラデシュ | 2,288 | 11.7% | 2,127 | 13.8% | 2,622 |
| 24 | コンゴ民主共和国 | 2,268 | 85.7% | 1,860 | 81.1% | 801 |
| 25 | アイルランド | 2,157 | 115.1% | 2,114 | 112.5% | 1,383 |
| 26 | ナイジェリア | 2,030 | -9.6% | 433 | 18.6% | 304 |
| 27 | ジンバブエ | 1,915 | 28.2% | 1,593 | 33.2% | 839 |
| 28 | スリナム | 1,662 | 165.1% | 1,426 | 176.4% | 1,260 |
| 29 | ミャンマー | 1,340 | 2580.0% | 888 | 5450.0% | 441 |
| 30 | モザンビーク | 1,245 | -21.8% | 877 | -26.8% | 537 |
| 31 | フィジー | 1,095 | 50.2% | 836 | 62.6% | 853 |
| 32 | 大韓民国 | 1,080 | 60.5% | 996 | 60.6% | 2,392 |
| 33 | トリニダード・トバゴ | 846 | 67.5% | 766 | 58.3% | 2,163 |
| 34 | バハマ | 728 | -0.1% | 662 | -1.3% | 639 |
| 35 | ジョージア | 705 | -19.4% | 621 | -23.0% | 579 |
| 36 | ナミビア | 612 | 55.3% | 605 | 53.9% | 289 |
| 37 | 香港 | 611 | -13.6% | 605 | -12.6% | 3,697 |
| 38 | カナダ | 565 | 32.3% | 378 | 23.1% | 923 |
| 39 | パプアニューギニア | 511 | 69.2% | 499 | 68.6% | 722 |
| 40 | モーリシャス | 493 | 2.3% | 465 | 0.4% | 2,046 |
| 41 | ドミニカ共和国 | 465 | -11.4% | 251 | -22.0% | 604 |
| 42 | ボツワナ | 460 | -4.0% | 381 | -2.8% | 315 |
| 43 | カメルーン | 445 | 181.6% | 302 | 94.8% | 464 |
| 44 | アンティグア・バーブーダ | 431 | 44.6% | 404 | 48.0% | 702 |
| 45 | マルタ | 420 | 50.5% | 362 | 38.2% | 1,051 |
| 46 | マラウイ | 393 | -66.8% | 265 | -70.9% | 634 |
| 47 | バルバドス | 369 | -29.7% | 349 | -28.6% | 2,324 |
| 47 | サモア | 369 | -1.3% | 336 | 5.3% | 539 |
| 49 | パラグアイ | 362 | 638.8% | 344 | 602.0% | 509 |
| 50 | グレナダ | 352 | 8.0% | 333 | 9.9% | 937 |
| | 総合計 | 145,180 | 7.2% | 124,968 | 6.8% | 1,211 |




ユーストカーNEWSのお申込は電話 03（3371）9340 まで今すぐ！



MIRIVE 埼玉会場



MIRIVE SAiTAMA

11月の開催スケジュール

| | |
|---|---|
| 11月 4日(水) | MIRIVE AA<br>早期搬入車両は流れ2,000円・お取引賞 |
| 11月11日(水) | MIRIVEメンバーズ AA<br>成約賞・落札賞・お取引賞 |
| 11月18日(水) | 買取店協賛 AA<br>お取引賞 |
| 11月25日(水) | フレッシュディーラーズ AA<br>早期搬入車両は流れ2,000円・お取引賞 |

MIRIVE
新鮮車両のMIRIVE
水曜日は埼玉の日
木曜日は大阪の日
金曜日は愛知の日
新規入会 好評受付中！
お申込みはWEBからかんたん手続き！
www.mirive.co.jp

しごとの心得

社内での情報共有編①

# それ、聞いてなかったよ〜で、トラブル発生

**社内で必要な情報の共有ができておらず、先に知っていたらこんなことにはならなかったのに、といった経験をしたことはないだろうか。必要なことを社内で共有することは当たり前のことだが、その当たり前ができないのはなぜだろう。**

### ●口頭で済ませている

例えば顧客とのやり取りで、重要と思われる内容を上司に口頭で報告したとする。両者とも、それで「報告」は完了したと思っている。後日、担当者が不在で他の社員が対応した際、その情報を知らなかったためにトラブルになったとしたら？

口頭で情報のやり取りをしていると、伝えた方は報告したことで共有ができたと思ってしまう。また、報告を受けた側は報告として受けただけで、共有しようという行動には結びつかない。

つまり、口頭での情報のやり取りは、記録に残らないので、情報が積み上がっていかない上、社内での共有にはならないことが多いのである。

### ●共有する情報の基準が曖昧

何を誰にどこまで共有するかの基準が曖昧であったり、社内で統一されておらず個人の判断に委ねられている場合、必要な情報が必要な社員に共有されない。

このような状況下では、本人は共有しなくても良いと思っていた情報を、聞かれれば答えるという社員ができあがり、「あの人は情報の共有ができない」と不満に思われてしまうことがある。

一方、上司の方も、共有するかしないかを感覚で判断することが多くなり、結果的に情報を抱え込んでしまうことになる。



### ●情報の保管場所がない

共有したい情報があっても、それを保管する場所がない、決められていない場合、とりあえず情報をメールで送信して共有するが、保管は個人に任された状態になっている。これでは今必要な情報があったかどうかは、個人の記憶に頼るしかない。

また、共有するツールが個人任せ（社内で統一されていない）になっていたり、いくつも乱立していると、結局は欲しい時にその情報があるかどうかが分からなくなってしまう。

これまで述べてきた通り、情報共有ができないのは単に個人の問題だけでなく、社内環境の整備も不可欠だということがわかる。

では、情報共有ができていないと、どのような問題があるのだろうか。

### ●同じミスを繰り返す

ミスやトラブルを担当者だけの問題として捉えて情報共有がなされていない場合、社内で同じミスを繰り返しやすくなる。とくに、同じ作業を行なう人が複数いる場合、最初の誰かが何らかのミスをし、それを共有せずにいた場合、知らずに同じミスをしてしまうということが起こる。

ミスの情報共有がなされなかったことで、しなくてもいいミスを繰り返す。あるいは、必要な情報が共有されなかったことで二度手間になったりと、社内の作業効率の低下につながる。

### ●モチベーションを下げる

例えば口頭で情報共有したとして、情報が偏った人たちにだけ伝達されると、聞いていない人が後で自分には伝達されていなかったと知ったとき、疎外感を感じてしまう。伝達漏れが度重なると、社内での人間関係が悪化し、ひいては仕事へのモチベーション低下につながる。

また、口頭ベースだと、後で言った言わないで揉めるリスクもある。

### ●社員間で認識のズレが生じる

新しく取り決めたことや業務の変更内容、きまりなどを、何らかの形できちんと社内全体で情報共有しないと、正しい情報に従って業務を進める人と、誤った情報のままで進める人がでてしまう。こうしたズレは、無駄な作業を生んだり、トラブルに発展することもある。

ご自身の社内で当てはまる事項はなかっただろうか。続きは次号で、情報共有の方法と注意点に焦点を当てる。



## ランクル300に457馬力のハイブリッドが登場

# 力強い走りと7人乗りの実用性を両立した新フラッグシップ

レポート　自動車ジャーナリスト　吉川賢一

9月16日、トヨタはランドクルーザー300の一部改良を発表し、10月1日に発売した。今回の目玉は、上級グレードのZXとGR SPORTに新たに設定されたハイブリッド車だ。

パワートレインには3・5L V6ガソリンエンジンとモーターを組み合わせたパラレルハイブリッドシステムを採用。システム最高出力336kW（457PS）、最大トルク790Nmを発揮し、3・3L V6ツインターボディーゼルを90Nm上回るトルクを実現した。WLTCモード燃費は9・4km／Lとなる。

ハイブリッド車は3列シートの7人乗りで、サードシートには電動格納機構を採用。荷室には上下2段で使えるフレキシブルデッキボードを備えるほか、AC100V／1500Wのアクセサリーコンセントを2カ所に設置。アウトドアなどでの利便性も高めている。

エントリーグレードの「GX」は3・3Lディーゼルへ変更され、前後の電動デフロックなどを標準装備。価格はGXが630万8000円、ハイブリッドZXが980万1000円、同GR SPORTが1020万3000円（税込）。

強力な動力性能と多彩な快適装備を備え、ランクル300の選択肢がさらに広がった。



ランドクルーザー300

| グレード | パワートレイン | 定員 | 価格（税込） |
|---|---|---|---|
| ZX | 3.3Lディーゼル | 5人 | ¥8,750,500 |
| | 3.5Lハイブリッド | 7人 | ¥9,801,000 |
| GR SPORT | 3.3Lディーゼル | 5人 | ¥9,150,900 |
| | 3.5Lハイブリッド | 7人 | ¥10,200,300 |
| GX | 3.3Lディーゼル | 5人 | ¥6,300,800 |

# トレトレ新車情報

国産車（9月10日～）

| メーカー | 車種 | 車種系統名 | 内容 | 発売日 |
|---|---|---|---|---|
| レクサス | LSハイブリッド | 2代目（50系） | SC | 9月10日 |
| スバル | シフォントライ | 1代目（LA650／660系） | SC | 9月10日 |
| スバル | シフォン、シフォンカスタム | 2代目（LA650／660系） | SC | 9月10日 |
| スバル | ジャスティ | 2代目（M900／910系） | SC | 9月10日 |
| スバル | プレオプラス | 2代目（LA350／360系） | SC | 9月10日 |
| ミツビシ | ミニキャブEV | 1代目（U69系） | SC | 9月17日 |
| スバル | クロストレックSHEV | 1代目（GU系） | SC | 9月17日 |
| スバル | インプレッサ5HB | 6代目（GU系） | SC | 9月17日 |
| レクサス | GX | 1代目（250系） | SC | 9月24日 |
| レクサス | RX_PHEV | 1代目（H10系） | SC | 9月30日 |
| レクサス | RXハイブリッド | 3代目（H10系） | SC | 9月30日 |
| レクサス | RX | 3代目（A10系） | SC | 9月30日 |
| レクサス | LXハイブリッド | 1代目（300系） | SC | 10月1日 |
| レクサス | LX | 2代目（300系） | SC | 10月1日 |
| レクサス | ISハイブリッド | 1代目（30系） | 改良+特別 | 10月1日 |
| トヨタ | ランドクルーザー | 10代目（300系） | SC | 10月1日 |
| スズキ | eスカイ | 1代目（KB系） | NR | 11月16日 |

輸入車（9月10日～）

| メーカー | 車種 | 車種系統名 | 内容 | 発売日 |
|---|---|---|---|---|
| クライスラージープ | ジープラングラー | 4代目（JL系） | 特別 | 9月10日 |
| メルセデスベンツ | ベンツCLAシューティングブレーク | 3代目（X178系） | 特別 | 9月10日 |
| メルセデスベンツ | ベンツCLAクラス | 3代目（C178系） | 特別 | 9月10日 |
| ルノー | ルノーグランカングー | 1代目（KF系） | 特別 | 9月10日 |
| メルセデスベンツ | ベンツSクラス | 7代目（W223系） | 追加 | 9月15日 |
| マイバッハ | メルセデスマイバッハSクラス | 2代目（Z223系） | MC | 9月15日 |
| BMW | BMW3シリーズツーリング | 7代目（G21系） | 特別 | 9月15日 |
| BMW | BMW3シリーズ | 7代目（G20系） | 特別 | 9月15日 |
| BMW | BMW4シリーズグランクーペ | 2代目（G26系） | 特別 | 9月15日 |
| クライスラージープ | ジープコンパス | 2代目（M6系） | 特別 | 9月17日 |
| クライスラージープ | ジープコマンダー | 2代目（H6系） | 特別 | 9月17日 |
| メルセデスベンツ | ベンツCLAシューティングブレーク | 3代目（X178系） | 特別 | 9月17日 |
| メルセデスベンツ | ベンツGLCクラスクーペ | 2代目（C254系） | 改良 | 9月18日 |
| メルセデスベンツ | ベンツGLCクラス | 2代目（X254系） | 改良 | 9月18日 |
| AMG | AMG_GLCクラスクーペ | 2代目（C254系） | 追加+特別 | 9月18日 |
| AMG | AMG_GLCクラス | 2代目（X254系） | 追加+特別 | 9月18日 |
| BMW | BMW_X1 | 3代目（U11系） | 特別 | 9月18日 |
| アルファロメオ | アルファロメオトナーレ | 1代目（AV1系） | 特別 | 9月24日 |
| BMWミニ | BMWミニ5HB | 4代目（F65系） | 特別 | 9月29日 |
| BMWミニ | BMWミニ3HB | 4代目（F66／J01系） | 特別 | 9月29日 |
| BYD | BYDアット3EX | 1代目（SC系） | NR | 9月29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） | 特別 | 10月1日 |
| フォルクスワーゲン | VW_Tクロス | 1代目（C1系） | 特別 | 10月1日 |
| ルノー | ルノーカングー | 3代目（KF系） | 特別 | 10月1日 |
| アウディ | アウディRS5アバント | 1代目（FU系） | NR | 10月20日 |
| アウディ | アウディRS5 | 3代目（FU系） | FC | 10月20日 |




# 外国人整備人材と共存共栄する時代 95

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

**これまで、本連載ではインターンシップからの採用、特定技能への移行、特定技能2号への挑戦、企業による育成や支援などを取り上げてきた。いずれも一朝一夕に実現したものではない。今回は、その出発点である入社直後の受け入れ方を考えたい。**

本人が「この職場なら成長できる」と感じ、受け入れ側が「一緒に働ける」と実感するまでには、日々の小さなやり取りが必要になる。私がとくに大切だと考えるのは、入社後の最初の90日である。

整備工場では、安全、品質、納期のどれも軽視できない。だからこそ、先輩は「分からなければ聞いて」と伝える。しかし、新しく入った外国人スタッフにとって、何が分かっていないのかを、日本語で説明すること自体が難しい場合がある。単語は知っていても、現場で使う略語や方言、早口の指示まで理解できるとは限らない。

よく使う用語と意味、作業例を一枚の用語集にまとめ、分からない言葉はその場で加える。本人に覚える努力を求めると同時に、職場側も通じる言葉を選びたい。

また、入社初日は、会社の規則、工具の位置、整備手順、生活上の案内など、伝えたいことが山ほどある。しかし、一度に説明した内容をすべて覚えるのは誰にとっても難しい。

私は、受け入れの内容を初日、最初の一週間、最初の一カ月に分けることを勧めたい。初日に優先するのは、安全上の決まり、出退勤の方法、相談相手、体調不良や遅刻時の連絡先である。

最初の一週間は、作業の流れと報告の仕方を、実際の仕事に沿って繰り返す。一カ月後には、できるようになった業務と、まだ支援が必要な業務を本人と一緒に確認する。説明資料を渡して終わりにせず、現場で使えているかを見ることが大切だ。

外国人材の受け入れに取り組むある企業では、先輩社員を指導役に指名する「ブラザー制度」を導入している。指導役は現場でのOJTを担い、仕事上の疑問を相談できる相手にもなる。

生活上の困り事を聞いた場合は、必要に応じて人事担当者や登録支援機関につなぐ。こうして役割を分ければ、一人の先輩社員に支援を抱え込ませずに済む。

外国人整備人材がつまずく理由を、すべて技術や日本語の問題にしてはいけない。給与振込口座の開設、住民票の異動、賃貸契約。漢字の多い書類や、押印を求められる手続きに戸惑うこともある。

役所や銀行は平日の日中に行く必要があり、入社直後の本人が一人で対応するのは難しい。受入企業の人事担当者が入社手続きを案内し、登録支援機関の担当者が生活上の手続きを整理して情報提供をすることは、安心して働き始めるための土台になる。

職場の人間関係にも目を向けたい。入社初日、昼食をどこで誰と食べればよいか分からず、誰にも話しかけられないという小さな孤立が生まれることがある。

年齢の近い先輩を相談役にし、最初の数週間は周囲が交代で昼食に誘う。

登録支援機関のスタッフとの面談では、業務以外の雑談もできるようにする。本人が相談しないから問題がない、と判断するのも早い。「こんなことを聞いたら迷惑ではないか」「評価が下がるのではないか」と遠慮している場合もある。

入社直後は、仕事について話す時間と生活について話す時間を意識して設けたい。通訳や母国語で相談できる窓口があれば、本人が言葉にしやすいこともある。

ただし、登録支援機関の担当者が、本人の話だけを聞いて企業に改善を求めるのでは、信頼関係は築けない。現場の事情も確認し、事実と受け止め方を分けて整理する。

例えば「強く注意された」という相談があれば、危険な作業を止めるためだったのか、説明の仕方に課題があったのかを双方に聞く。その上で、次からどう伝えるかを決める。

登録支援機関の第三者が入る価値は、どちらかの代弁だけではなく、対話を続けられる状態をつくることにある。そのため、登録支援機関を上手く活用していくことも大切だ。

入社後90日を、試用期間の合否を判断するだけの時間にしてはもったいない。30日目には、生活と基本業務に慣れたか。60日目には、指示と報告の行き違いがないか。90日目には、次に任せる仕事と育成目標を確認する。

面談で「困っていることは？」とだけ聞いても、答えが出ないことがある。「先週、一人でできた作業は何か」「確認が必要だった作業は何か」「次に覚えたい作業は何か」と具体的に尋ねる方が話しやすい。

入社後の面談は、登録支援機関だけで完結させない方が良い。受入企業の現場指導者は、作業の習熟度を確認し、登録支援機関の担当者は生活上の困り事や、本人が言い出しにくい不安に耳を傾ける。

それぞれが見ている情報を、本人の同意を踏まえて必要な範囲でつなぐ。例えば遅刻が続いた場合、いきなり意欲の問題と決めつけず、通勤手段、始業時刻の理解、睡眠や体調を確かめる。原因が分かれば、指導すべきことと支援すべきことを分けられる。

採用時には、給与や勤務場所、在留資格の条件に目が向きやすい。それらはもちろん重要だが、働き始めた後に本人が見ているのは、毎日の仕事と人間関係である。努力を見てもらえるか。失敗した時、理由を聞いてもらえるか。その積み重ねが「ここで働き続けたい」という気持ちを育てる。



ベトナム人のドン君

MIRIVE大阪


2026年11月の開催スケジュール
月間成約50台賞 有名シェフコラボ おせち二段重「和み」
11/5 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
11/12 もみじまつりAA ◆全コーナー1社3台流札時出品料1,000円 ●出品賞
11/19 November FestaAA ★全コーナー流札時出品料1,000円 ●出品&落札1台/3台賞
11/26 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
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・愛知の車が買えます。
水曜日は埼玉の日
木曜日は大阪の日
金曜日は愛知の日
新規入会好評受付中！
申込みはWEB からかんたん手続き！
www.mirive.co.jp



| 北海道 | 回数 | 出品平均(台) | 前年比(%) | 成約率(%) | 前年比(P) | 単価(千円) | 前年比(千円) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ＵＳＳ札幌 | 5 | ⑩4,039 | +6.7 | 67.9 | -4.0 | 842 | +20 |
| ＪＵ札幌 | 4 | 846 | -12.9 | 74.5 | -6.5 | 352 | -12 |
| ＴＡＡ北海道 | 4 | 636 | +17.3 | 87.9 | -3.0 | 592 | -84 |
| ＮＡＡ北海道 | 1 | 346 | +32.6 | 83.8 | +8.3 | 427 | +113 |
| 札幌ＡＡ | 4 | 305 | -5.3 | 73.1 | -0.7 | 353 | -46 |
| ホンダ北海道 | 4 | 239 | +12.7 | 91.4 | -5.6 | 659 | +98 |
| ＪＵ函館 | 4 | 134 | +19.6 | 56.8 | -0.6 | 565 | -44 |
| ＪＵ帯広 | 4 | 94 | +308.7 | 39.8 | -14.0 | 368 | -23 |
| ＪＵ北見 | 4 | 60 | +33.3 | 75.7 | +1.7 | 460 | -95 |
| ＪＵ室蘭 | 3 | 42 | +31.3 | 34.1 | -10.1 | 330 | -42 |
| ＪＵ旭川 | 4 | 40 | ± 0.0 | 69.6 | -6.0 | 560 | +119 |
| ＪＵ釧路 | 4 | 27 | -18.2 | 56.9 | -6.5 | 508 | -188 |

| 東北 | 回数 | 出品平均(台) | 前年比(%) | 成約率(%) | 前年比(P) | 単価(千円) | 前年比(千円) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ＵＳＳ東北 | 5 | 2,011 | +11.3 | 73.2 | -3.8 | 584 | -10 |
| ＴＡＡ東北 | 4 | 1,345 | +1.1 | 91.1 | -0.9 | 645 | +14 |
| ＪＵ福島 | 4 | 1,221 | +16.6 | 50.5 | -1.7 | 335 | -2 |
| ＪＵ宮城 | 4 | 1,218 | -8.8 | 74.5 | -2.8 | 322 | -5 |
| ＣＡＡ東北 | 5 | 666 | +10.6 | 75.5 | -3.5 | 388 | -67 |
| アライ４輪仙台 | 4 | 392 | -3.4 | 92.9 | -0.6 | 235 | -7 |
| ホンダ仙台 | 4 | 352 | +5.1 | 97.2 | -1.4 | 444 | +25 |
| ＪＵ秋田 | 4 | 203 | +33.6 | 88.7 | -0.8 | 160 | -13 |
| ＪＵ山形 | 2 | 197 | +3.7 | 57.3 | -4.2 | 251 | -27 |
| ＪＵ青森 | 2 | 115 | +16.2 | 85.7 | -0.6 | 156 | -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) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ＵＳＳ東京 | 4 | ①19,766 | +17.4 | 64.6 | -7.7 | 1,796 | -2 |
| ＵＳＳ横浜 | 5 | ⑥5,348 | +13.2 | 61.7 | -5.7 | 1,321 | +61 |
| アライバントラ | 4 | ⑨4,508 | -3.0 | 63.6 | -7.5 | 1,219 | +203 |
| ＴＡＡ横浜 | 4 | ⑫3,175 | +8.3 | 88.1 | -3.5 | 1,249 | +111 |
| ＣＡＡ東京 | 5 | ⑬2,952 | +13.1 | 77.2 | -5.1 | 724 | +14 |
| ＭＩＲＩＶＥ埼玉 | 5 | ⑮2,749 | +3.0 | 64.1 | -7.9 | 724 | -32 |
| ＴＡＡ関東 | 4 | ⑯2,716 | +3.4 | 86.9 | -2.5 | 995 | +36 |
| アライ４輪ベイサイド | 4 | 1,937 | +6.3 | 84.3 | -4.0 | 498 | -95 |
| ＪＡＡ | 5 | 1,764 | +11.6 | 35.7 | -7.2 | 1,189 | +15 |
| ＪＵ埼玉 | 5 | 1,641 | +12.9 | 54.1 | -4.8 | 568 | +6 |
| ホンダ東京 | 4 | 1,608 | +45.0 | 94.4 | -2.2 | 609 | +16 |
| ＵＳＳ群馬 | 4 | 1,563 | +23.0 | 63.6 | -5.9 | 648 | +8 |
| ＵＳＳ新潟 | 5 | 1,382 | +18.6 | 60.2 | -4.5 | 534 | +5 |
| ＪＵ千葉 | 4 | 1,375 | -1.6 | 62.0 | -4.4 | 611 | +18 |
| ＵＳＳ埼玉 | 4 | 1,339 | +5.1 | 69.7 | -3.6 | 485 | +14 |
| ＪＵ東京 | 4 | 1,323 | +25.4 | 44.6 | -7.3 | 461 | -13 |
| アライ４輪小山 | 4 | 1,235 | +96.7 | 79.5 | -7.0 | 412 | -61 |
| ＪＵ新潟 | 4 | 759 | -11.6 | 71.6 | -1.2 | 293 | +13 |
| ＪＵ群馬 | 4 | 742 | +1.9 | 48.2 | -3.8 | 419 | +27 |
| ＪＵ神奈川 | 4 | 696 | +2.7 | 71.0 | -1.0 | 363 | -39 |
| ＪＵ栃木 | 4 | 646 | -17.8 | 35.6 | -14.3 | 426 | +185 |
| アライ建機 | 5 | 646 | - | 59.7 | - | 1,464 | - |
| ヒーロー | 5 | 575 | +3.6 | 56.8 | -11.8 | 389 | -40 |
| いすゞ東京 | 5 | 572 | +7.5 | 57.9 | -6.1 | 2,008 | +218 |
| ＪＵ茨城 | 4 | 528 | +14.0 | 52.6 | -6.4 | 436 | +22 |
| ＮＡＡ東京 | 4 | 487 | -29.7 | 87.2 | +1.6 | 725 | -2 |
| ＪＵ長野 | 4 | 476 | +12.5 | 34.1 | -4.5 | 253 | -64 |
| ジップ東京 | 4 | 411 | -11.8 | 49.4 | +2.9 | 2,104 | -39 |
| アライ農機 | 5 | 395 | - | 55.5 | - | 626 | - |
| アライﾌｫｰｸﾘﾌﾄ | 5 | 351 | - | 71.6 | - | 627 | - |
| ＪＵ山梨 | 3 | 38 | -9.5 | 59.6 | -2.3 | 224 | +38 |

| 中部 | 回数 | 出品平均(台) | 前年比(%) | 成約率(%) | 前年比(P) | 単価(千円) | 前年比(千円) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ＵＳＳ名古屋 | 4 | ②11,920 | +7.4 | 60.8 | -5.8 | 1,968 | +5 |
| ＪＵ岐阜羽島ＡＡ | 4 | ⑤5,531 | +12.3 | 50.4 | -2.4 | 694 | -16 |
| ＣＡＡ中部 | 5 | ⑦4,651 | +3.3 | 77.1 | -3.0 | 970 | -24 |
| ＪＵ愛知 | 4 | ⑪3,950 | +5.5 | 76.2 | -3.2 | 532 | +21 |
| ＴＡＡ中部 | 4 | ⑱2,592 | -4.4 | 87.9 | -4.1 | 822 | +119 |
| ＵＳＳ－Ｒ名古屋 | 5 | ⑲2,279 | +21.9 | 84.3 | -3.1 | 113 | -2 |
| ＵＳＳ静岡 | 4 | 1,981 | +9.9 | 63.0 | -5.0 | 526 | +27 |
| ＭＩＲＩＶＥ愛知 | 4 | 1,371 | +36.0 | 47.8 | -3.2 | 478 | -37 |
| ＣＡＡ岐阜 | 5 | 988 | +4.2 | 68.4 | -6.1 | 704 | -76 |
| ホンダ名古屋 | 4 | 863 | +31.2 | 93.7 | -1.9 | 635 | -7 |
| ＪＵ三重 | 5 | 736 | +4.2 | 46.6 | +4.6 | 378 | -94 |
| ＪＵ静岡 | 5 | 675 | +18.8 | 48.1 | -9.2 | 291 | +30 |
| ＮＡＡ名古屋 | 4 | 551 | -22.0 | 85.8 | -8.4 | 580 | -46 |
| ＵＳＳ北陸 | 4 | 492 | +42.2 | 80.7 | -2.7 | 392 | +47 |
| ＪＵ富山 | 3 | 456 | +13.4 | 55.3 | +1.6 | 368 | -4 |
| ＪＵ福井 | 2 | 362 | +59.5 | 41.9 | -5.0 | 277 | +23 |
| ＪＵ石川 | 4 | 358 | +21.4 | 59.2 | -1.9 | 419 | -67 |
| ＳＡＡ浜松 | 4 | 345 | +9.2 | 67.3 | +1.5 | 896 | +119 |

| 1開催平均の出品ベスト10(台) | | |
|---|---|---|
| ① | ＵＳＳ東京 | 19,766 |
| ② | ＵＳＳ名古屋 | 11,920 |
| ③ | ＨＡＡ神戸 | 7,384 |
| ④ | ＵＳＳ九州 | 6,195 |
| ⑤ | ＪＵ岐阜羽島 AA | 5,531 |
| ⑥ | ＵＳＳ横浜 | 5,348 |
| ⑦ | ＣＡＡ中部 | 4,651 |
| ⑧ | ＵＳＳ大阪 | 4,591 |
| ⑨ | アライバントラ | 4,508 |
| ⑩ | ＵＳＳ札幌 | 4,039 |




| | 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 | 206 | 492,708 | 318,635 | 64.7 | 349,517,868 | 1,097 |
| | +28 開催 | +20.4% | +10.5% | -5.7 ﾎﾟｲﾝﾄ | +7.9% | -27 千円 |
| メーカー | 112 | 124,944 | 105,008 | 84.0 | 94,159,943 | 897 |
| | -6 開催 | +5.9% | +1.6% | -3.6 ﾎﾟｲﾝﾄ | +10.9% | +75 千円 |
| ＪＵ系 | 146 | 118,431 | 68,371 | 57.7 | 31,228,652 | 457 |
| | -5 開催 | +6.6% | +0.6% | -3.5 ﾎﾟｲﾝﾄ | +0.9% | +2 千円 |
| 合　計 | 464 | 736,083 | 492,014 | 66.8 | 474,906,463 | 965 |
| | +17 開催 | +15.3% | +7.1% | -5.2 ﾎﾟｲﾝﾄ | +8.0% | +8 千円 |

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

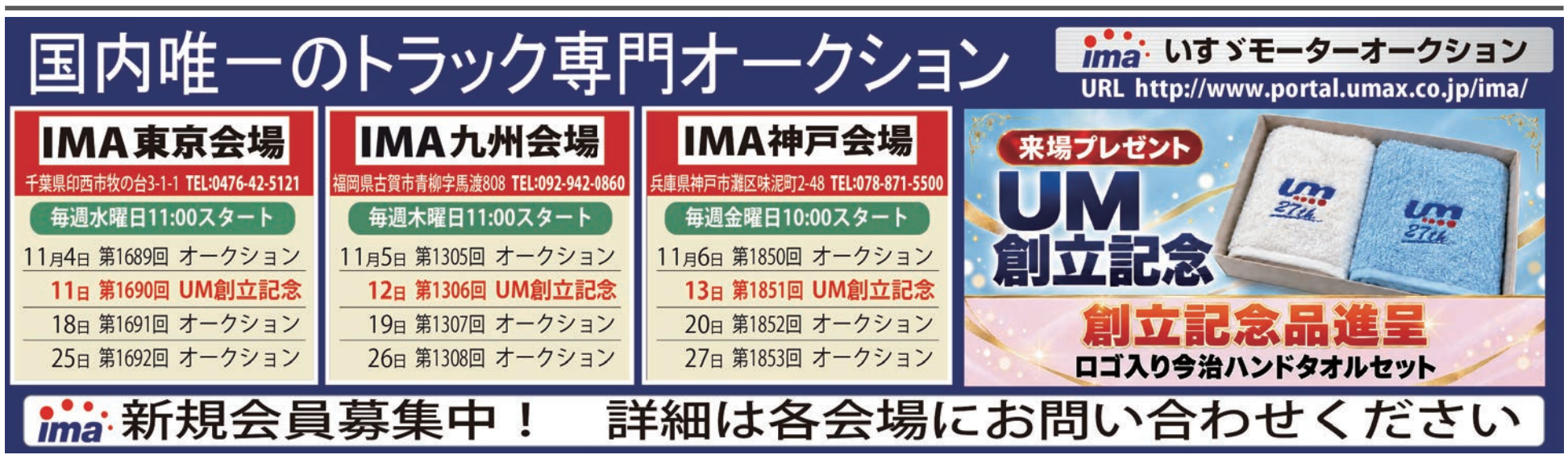
| 近畿 | 回数 | 出品平均(台) | 前年比(%) | 成約率(%) | 前年比(P) | 単価(千円) | 前年比(千円) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ＨＡＡ神戸 | 4 | ③7,384 | +12.0 | 66.0 | -4.3 | 1,395 | +33 |
| ＵＳＳ大阪 | 4 | ⑧4,591 | +11.4 | 54.8 | -6.2 | 1,125 | +22 |
| ＴＡＡ近畿 | 5 | ⑭2,772 | +11.3 | 78.0 | -1.3 | 1,140 | +114 |
| ＵＳＳ神戸 | 5 | ⑰2,668 | +42.2 | 59.0 | -8.4 | 899 | +45 |
| ＴＡＡ兵庫 | 4 | 1,259 | +12.2 | 76.9 | -1.4 | 1,028 | +110 |
| いすゞ神戸 | 4 | 1,219 | +22.3 | 54.4 | -11.3 | 2,070 | +174 |
| ホンダ関西 | 4 | 1,162 | +22.6 | 93.2 | -3.5 | 729 | +84 |
| ＩＡＡ大阪 | 5 | 1,105 | +10.8 | 78.1 | -5.4 | 247 | +2 |
| ベイオーク | 5 | 1,097 | -5.7 | 63.4 | -2.5 | 792 | -64 |
| ＭＩＲＩＶＥ大阪 | 4 | 1,023 | +23.6 | 53.5 | -10.8 | 485 | -32 |
| ＮＡＡ大阪 | 4 | 470 | -2.3 | 88.2 | -4.3 | 804 | -54 |
| ジップ大阪 | 4 | 378 | -0.8 | 58.9 | -7.6 | 2,113 | -244 |
| ＫＣＡＡ京都 | 5 | 376 | +17.5 | 50.2 | -4.9 | 354 | -15 |
| ＪＵ奈良 | 4 | 333 | +10.3 | 62.1 | -5.0 | 418 | +12 |
| 日産大阪 | 4 | 282 | +1.1 | 81.9 | -6.1 | 307 | +21 |

| 中四国 | 回数 | 出品平均(台) | 前年比(%) | 成約率(%) | 前年比(P) | 単価(千円) | 前年比(千円) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ＬＡＡ岡山 | 4 | ⑳2,255 | +14.9 | 55.0 | -11.9 | 539 | -21 |
| ＵＳＳ岡山 | 4 | 1,761 | +25.4 | 75.9 | -7.0 | 567 | -24 |
| ＴＡＡ広島 | 5 | 1,372 | +14.6 | 86.2 | -2.8 | 904 | +100 |
| ＬＡＡ四国 | 5 | 1,213 | +9.2 | 47.6 | -1.3 | 331 | -14 |
| ＴＡＡ四国 | 5 | 1,122 | +11.3 | 86.5 | -3.9 | 509 | +22 |
| ＪＵ広島 | 4 | 1,037 | +58.1 | 52.8 | +0.2 | 339 | -58 |
| ＫＣＡＡ山口 | 4 | 736 | +20.7 | 55.7 | -6.4 | 491 | +40 |
| ＪＵ島根 | 1 | 458 | +121.3 | 85.6 | +0.6 | 258 | -44 |
| ＪＵ高知 | 1 | 378 | - | 43.1 | - | 364 | - |
| ＵＳＳ四国 | 4 | 260 | +11.1 | 82.0 | -1.2 | 273 | -70 |
| ＪＵ山口 | 5 | 233 | -4.9 | 41.2 | +1.8 | 437 | -155 |
| ＪＵ鳥取 | 1 | 165 | +31.0 | 92.1 | ± 0.0 | 136 | -71 |

| 九州・沖縄 | 回数 | 出品平均(台) | 前年比(%) | 成約率(%) | 前年比(P) | 単価(千円) | 前年比(千円) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ＵＳＳ九州 | 4 | ④6,195 | +23.7 | 72.6 | -6.5 | 1,044 | -46 |
| ＴＡＡ九州 | 5 | 2,037 | +11.4 | 80.9 | -3.2 | 876 | +98 |
| ＫＣＡＡ福岡 | 4 | 1,835 | +30.5 | 44.0 | -3.5 | 527 | +57 |
| ＪＵ福岡 | 4 | 1,305 | -6.7 | 47.9 | +0.4 | 325 | +27 |
| ＫＣＡＡ南九州 | 5 | 1,016 | -11.3 | 50.6 | +4.7 | 414 | +3 |
| ＵＳＳ福岡 | 5 | 702 | -9.7 | 58.6 | +0.4 | 1,104 | -172 |
| ホンダ九州 | 4 | 615 | +57.3 | 96.7 | -2.0 | 422 | +45 |
| ＪＵ長崎 | 1 | 558 | -13.8 | 64.7 | -1.8 | 165 | +12 |
| ＪＵ沖縄 | 4 | 537 | +18.8 | 58.8 | -13.3 | 173 | -30 |
| ＪＵ大分 | 2 | 481 | +26.9 | 82.6 | -1.4 | 135 | +10 |
| ＴＡＡ南九州 | 5 | 433 | -6.5 | 85.0 | -1.4 | 554 | +21 |
| ＮＡＡ福岡 | 5 | 422 | +13.7 | 86.3 | -3.6 | 387 | -37 |
| ＪＵ鹿児島 | 4 | 359 | +0.3 | 54.9 | -2.3 | 247 | +19 |
| ＪＵ熊本 | 3 | 331 | +14.5 | 60.9 | +1.8 | 177 | +2 |
| いすゞ九州 | 4 | 322 | -3.0 | 64.3 | -9.5 | 1,163 | +32 |
| ＪＵ宮崎 | 2 | 174 | +46.2 | 77.5 | -2.6 | 230 | +41 |

| ＴＶ・ネットワーク | 回数 | 出品平均(台) | 前年比(%) | 成約率(%) | 前年比(P) | 単価(千円) | 前年比(千円) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| オークネット | 4 | 827 | +7.3 | 42.6 | -15.4 | 1,063 | +31 |

※出品平均台数の前の数字①～⑳は全国順位



ユーポス U-POHS SINCE 1995

# ユーポス MARKET REPORT 買取り店の生実績を公開！〈9 月版〉

## 実績の推移（関西主要 40 店舗、以下同様） ※ 10 月は月末までの推計ではありません

### 来店・買取り実績

| 年月 | 来店数 | 来店成約数 | 来店成約率 | 成約単価 | 平均年式（車齢） | 平均走行距離 | 走行距離中央値 | 10 万 km 以上 ※ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2026 年 1 月 | 1,454 | 716 | 49.2% | 1,003,068 | 2016.3（117 ヵ月落ち） | 73,848 | 62,397 | 26.0% |
| 2 月 | 1,480 | 750 | 50.7% | 984,960 | 2016.2（119 ヵ月落ち） | 74,540 | 63,906 | 27.4% |
| 3 月 | 1,738 | 892 | 51.3% | 794,231 | 2015.9（123 ヵ月落ち） | 78,597 | 69,882 | 28.4% |
| 4 月 | 1,132 | 513 | 45.3% | 975,002 | 2016.8（114 ヵ月落ち） | 73,342 | 62,800 | 26.1% |
| 5 月 | 1,287 | 586 | 45.5% | 946,486 | 2016.7（115 ヵ月落ち） | 74,369 | 65,277 | 27.4% |
| 6 月 | 1,247 | 551 | 44.2% | 1,022,871 | 2016.9（115 ヵ月落ち） | 74,490 | 66,755 | 25.8% |
| 7 月 | 1,265 | 585 | 46.2% | 925,573 | 2016.9（116 ヵ月落ち） | 73,451 | 64,397 | 25.5% |
| 8 月 | 1,334 | 622 | 46.6% | 893,277 | 2016.7（118 ヵ月落ち） | 75,964 | 67,221 | 28.1% |
| 9 月 | 1,556 | 727 | 46.7% | 910,203 | 2016.6（121 ヵ月落ち） | 76,981 | 68,834 | 28.9% |
| 10 月（1～20 日） | 955 | 406 | 42.5% | 933,358 | 2016.7（120 ヵ月落ち） | 75,858 | 66,018 | 28.8% |

※「10 万 km 以上」は走行距離が入力されている全来店査定に占める割合。車齢は査定月ー年式月で算出

### 買取り車のセリ結果

| 年月 | AA出品台数 | AA成約台数 | 成約率 | AA成約単価 | 台粗利 |
|---|---|---|---|---|---|
| 2026 年 1 月 | 1,172 | 989 | 84.4% | 1,164,648 | |
| 2 月 | 1,447 | 1,182 | 81.7% | 1,081,546 | |
| 3 月 | 1,717 | 1,367 | 79.6% | 1,028,320 | |
| 4 月 | 1,538 | 1,182 | 76.9% | 1,009,763 | |
| 5 月 | 1,125 | 897 | 79.7% | 1,158,823 | |
| 6 月 | 1,109 | 916 | 82.6% | 1,151,286 | |
| 7 月 | 1,479 | 1,116 | 75.5% | 1,102,213 | |
| 8 月 | 994 | 775 | 78.0% | 1,034,775 | |
| 9 月 | 1,641 | 1,302 | 79.3% | 1,015,693 | |
| 10 月（1～21 日） | 784 | 574 | 73.2% | 1,091,003 | |

※出品台数カウント方式を変更しており 1-8 月分の数値が変動している

### 買取り車の収益・赤字率・高買

| 集計期間 | 出品車両数（月内 1 台） | 成約件数 | 平均 AA 粗利（円） | AA 粗利中央値（円） | 赤字件数 | 赤字率（AA 粗利） | 高買車両数 | 高買率 | 高買車平均粗利 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 9 月 | 1,446 | 1,302 | | | | | 48 | 3.3% | |
| 10 月（1~21 日） | 691 | 574 | | | | | 15 | 2.2% | |

### 買取り車の出品回数別 成約・収益

| 年月 | 出品回数 | 出品件数（延べ） | 成約件数 | 成約車構成比 | 成約率 | 平均 AA 粗利（円） | AA 粗利中央値（円） |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 9 月 | 1 回目 | 1,372 | 1,109 | 85.2% | 80.8% | | |
| 9 月 | 2 回目 | 215 | 159 | 12.2% | 74.0% | | |
| 9 月 | 3 回目以上 | 54 | 34 | 2.6% | 63.0% | | |
| 9 月 | 2 回目以降計 | 269 | 193 | 14.8% | 71.7% | | |

## 来店査定 車両特徴分析（2026 年 9~10 月）

注目ポイント
- ２回目以降の出品の粗利が悪化
- 相場悪化に伴い高買い率は下がっているが赤字率は上昇
  ※高買い＝落札予想金額＜買取価格（税抜）
- 足元で成約率が大きく悪化

## 粗利の最も大きかった車種
※セリはね
**WH 系タイタン**

## 粗利の最も少なかった車種（赤字）
※相場読み違え
**LR 系ランドローバー ディスカバリー**

## 9 月 車種別買取り台数ランキング

| 順位 | 車種名 | 査定台数 | 成約台数 | 成約率 | 10 万 km 以上 | 平均買取り金額 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 位 | プリウス | 49 | 21 | 42.9% | 53.1% | |
| 2 位 | アルファード | 44 | 14 | 31.8% | 34.1% | |
| 3 位 | N-BOX カスタム | 40 | 15 | 37.5% | 10.0% | |
| 4 位 | ヴォクシー | 35 | 9 | 25.7% | 44.1% | |
| 5 位 | セレナ | 32 | 9 | 28.1% | 46.9% | |
| 6 位 | N-BOX | 30 | 14 | 46.7% | 10.0% | |
| 7 位 | アクア | 30 | 14 | 46.7% | 43.3% | |

## 10 月 車種別買取り台数ランキング

| 順位 | 車種名 | 査定台数 | 成約台数 | 成約率 | 10 万 km 以上 | 平均買取り金額 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 位 | プリウス | 32 | 17 | 53.1% | 41.9% | |
| 2 位 | N-BOX カスタム | 22 | 10 | 45.5% | 22.7% | |
| 3 位 | タントカスタム | 19 | 7 | 36.8% | 26.3% | |
| 4 位 | アクア | 17 | 7 | 41.2% | 52.9% | |
| 5 位 | セレナ | 16 | 7 | 43.8% | 31.3% | |
| 6 位 | アルファード | 15 | 5 | 33.3% | 40.0% | |

※ 10 月は 20 日までの実績

## マネージャー総括

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！


MIRIVE 愛知会場




MIRIVE AICHI

11月の開催スケジュール

| | |
|---|---|
| 11月 6日(金) | 実りの秋 AA Part① 出品3台以上で流れ2,000円・お取引賞 |
| 11月13日(金) | 初出品まつり AA 初出品・軽・ディーラー買取店コーナーは流れ無料 |
| 11月20日(金) | 実りの秋 AA Part② 出品3台以上で流れ2,000円・お取引賞 |
| 11月27日(金) | 収穫まつり AA 全車流れ1,000円！！・お取引賞 |

MIRIVE
新鮮車両のMIRIVE
水曜日は埼玉の日
木曜日は大阪の日
金曜日は愛知の日
新規入会 好評受付中！
お申込みはWEBからかんたん手続き！
www.mirive.co.jp

ユーストカーNEWSのお申込は電話 03（3371）9340 まで今すぐ！


MONTHLY SERIES　TOP CONSULTANT / FUTURE VISION

# トップコンサルタントが示す 未来

## 「先を見据えた意思決定と、妥協なき遂行で成果を創出する」

（株）チームエル
常務取締役 CMO 関 友信

**石川県に、創業の中古車販売から新車販売に業態転換し、大きく成長している企業がある。業態転換により、新車販売は36台から339台に伸長。年間車販粗利は、8338万7000円から1億6531万1000円へ伸び、ひと月粗利生産性は約400万円に達した。**



同店では、先に紹介した実績に併せて、年間整備粗利も2246万9000円から、4795万7000円へと倍増。車検は402台から836台、点検は76台から766台へ伸びた。

この成長を遂げたのは、石川県で新車・中古車販売と整備を手がける、従業員14人の企業だ。

父親から会社を受け継いだ社長は、先代のやり方をそのまま守る道を選ばなかった。守るべきは業態ではなく、社員とその家族の暮らし、そして地域の顧客との関係だと考えたからである。

承継した頃、店の周辺では大手中古車チェーンが相次いで出店していた。豊富な在庫、目立つ店舗、大量の広告。資本力で正面から競えば消耗戦になる。

自社では、中古車の仕入れから商品化、撮影、ネット掲載、合同展示会の準備まで手間が掛かり、商談も担当者の経験頼みだった。売るほど忙しくなるため、先の成長が描けなかった。社長の危機感は、目先の売上ではなく、どのように会社を存続させられるかに向いていた。

その当時、新車リースを本格的に扱う店はまだ少なく、大手中古車チェーンも扱わない。そこなら勝機がある。ただし、新車販売店への転換は、慣れた商売の型を捨てる決断でもある。

販促費を投じ、社員の意識を変え、新しい売り方を浸透させなければならない。社長は決断を先送りせず、2018年に業態転換を実行した。

掲げた目標は「地域で新車リースナンバーワン」。認知を短期間で取るため、2019年1～3月に新車100台プロジェクトを断行し、同年には2号店を開設した。

決めた戦略を小さく試すのではなく、勝てる規模までやり切る。他社の事例や情報を集め、良いと判断したものはすぐ実行する。その早さは思いつきではない。自社の戦略と判断軸が明確だから迷わない。

店づくりも業態転換に合わせて変えた。

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！

率直に伝える。

直近1年間の早期・満期代替率は47%。基盤代替は、106台から173台、基盤代替率は5・5%から8・1%へ高まった。

紹介も「紹介してください」と迫らない。「クルマで何かあれば、いつでも相談してください」と伝え、ラインアプリでつながり、家族の未取引車両は任意保険を入口に関係をつくる。

その積み重ねで、顧客紹介は年間34台増えた。商談では月額定額の価値を明確にし、価格競争から脱却。松・竹・梅のオプションパックも整え、新車1台当たり粗利を18万4000円から28万7000円へ高めた。

販売が伸びると、整備入庫も膨らんだ。電話が鳴りやまず、来店対応も追いつかない。社長は、忙しさを成功の証しで終わらせず、事務所、受付、整備工場をインカムで結び、入庫を予約制にして枠を可視化した。

自社アプリ、コール代行、顧客情報を表示する電話システムも導入。効率を高めながら、交換部品の提示や見送りまで標準化し、顧客満足を守った。

施策をやり切る土台は、会議の体系にある。

速さと、組織が動く速さを一致させた。

社長の事例が示すポイントは3つだ。

で戦略を遂行する。父から受け継いだ会社を守るために、受け継いだ業態を変える。

承継とは、過去の歴史を譲り受けることではない。会社が次の時代も生き続ける仕組みをつくることだ。






# Ucar指数による個別車種の相場動向

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10月5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10月10日までの一週間平均のグラフである。



## トヨタ アルファード AGH30W【3年落ち】



2025 年 10 月→ 2026 年 10 月 | 7.7% ▲

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 アルファード AGH40W【1年落ち】



2025 年 10 月→ 2026 年 10 月 | 7.5% ▼

中古車指数



相場動向

10月も弱含みが継続。マレーシア向けの需要は減速し、輸出台数も減少。タイを筆頭に東南アジアの景気減速が影響し、高年式の出品増や成約率の低下もあり、買い手の選別が進んでいるとみられる。輸出需要の動向を注視しつつ、当面は弱含みの推移が続く可能性がある。

## スズキ ジムニーシエラ JB74W【3年落ち】



2025 年 10 月→ 2026 年 10 月 | 5.4% ▲

中古車指数



相場動向

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

## ホンダ ヴェゼル RV3【3年落ち】



2025 年 10 月→ 2026 年 10 月 | 11.1% ▲

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 A202A【0年落ち】



2025 年 10 月→ 2026 年 10 月 | 18.9% ▼

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 10 月→ 2026 年 10 月 | 19.6% ▼

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 ランドクルーザープラド TRJ150W【5年落ち】



2025 年 10 月→ 2026 年 10 月 | 5.3% ▼

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 エスクァイアHV ZWR80G【5年落ち】



2025 年 10 月→ 2026 年 10 月 | 8.3% ▲

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！

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 エーエス・ネット® 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!

売却
ASNETが下取り車・在庫車の売却ルートに!
■共有在庫へ業販価格で出品（ワンプライス）
■オークションの会員でなくてもオークションに出品できる!

小売サポート
お客様との小売商談ツール!
■店頭に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.autoserever.co.jp オートサーバー 検索

ユーストカーNEWSのお申込は電話 03（3371）9340 まで今すぐ！



# 40アルファードを年式ごとに分解してみた

ここでは虫の眼で見たい車種の最右翼、AGH40WアルファードZグレードを年式ごとに分けて、グラフを作成した。下のグラフ⑫がAA落札平均価格、⑬が成約率だ。検索条件としてサンルーフ付き、エアロ無しとした。

モノがモノだけに、相場の動きは皆さんが着目していることだろう。最近は下落傾向を強く感じている方も多いと思う。何度もお伝えしたいこととして、下落している事実はあるが、実態としては〝今までが高すぎた〟ことが調整されている、というのを認識しておいていただきたい。

そもそも〝新車よりも高い中古車〟という価格優位性ではなく、時間優位性、つまり、納期の優位性に価値が変化していた。それは諸外国、つまり仕向国に関しても同じだから厄介であった。グラフを見ると、ようやく〝平常〟に近づいてきたといえる。

**◆考察　通常の価格形成に近づいた**

グラフ⑫を見てほしい。AA落札平均価格の過去一年の推移だ。改めて見てみると、



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！

動きと言いたい。

**◆考察　マレーシア向けに上昇**

1月時点のグラフを見ると、12カ月～60カ月未満がマレーシアの輸入できる条件。つまりR8年式以外はすべて対象となる。

グラフを見ればわかるだろう。したがって、

**◆考察　底打ち間近か**

グラフ⑬は成約率のグラフだ。目を引くのはR

アル／ヴェルの相場は

いえる。

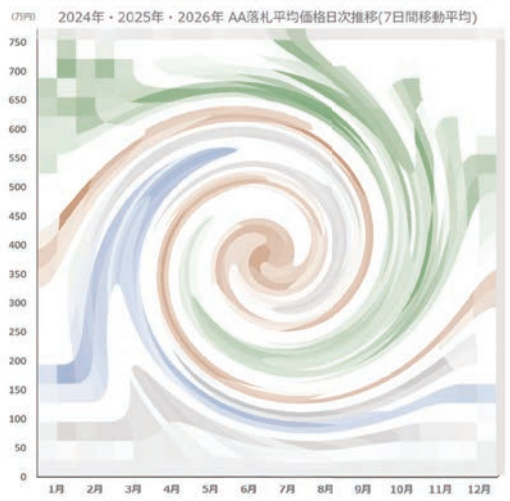
国内販売のプライスも、中古車として新車に比べ価格優位性を語れる貼り出しができる価格ということだろう。また、マレーシア向けに安値の今のうちに拾っておこうという向きもある。

いずれにせよ、このグラフはアル／ヴェルの相

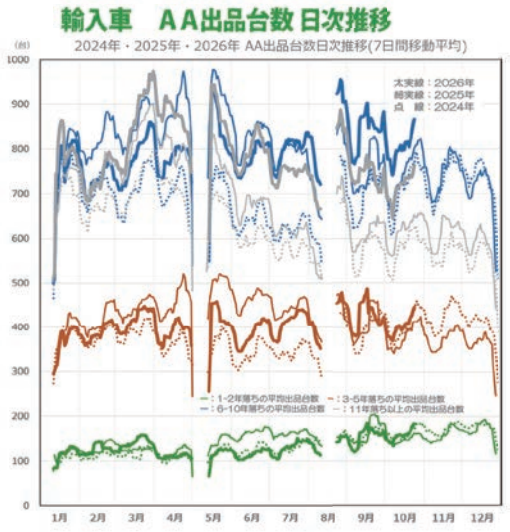
げることになることは忘れてはいけない。



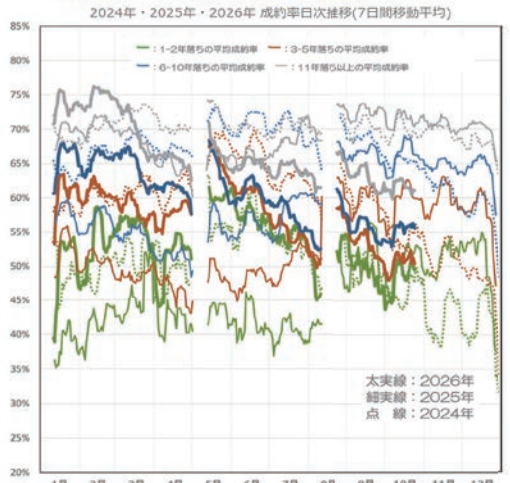

**輸入車　AA落札平均価格 日次推移**




**輸入車　AA出品台数 日次推移**

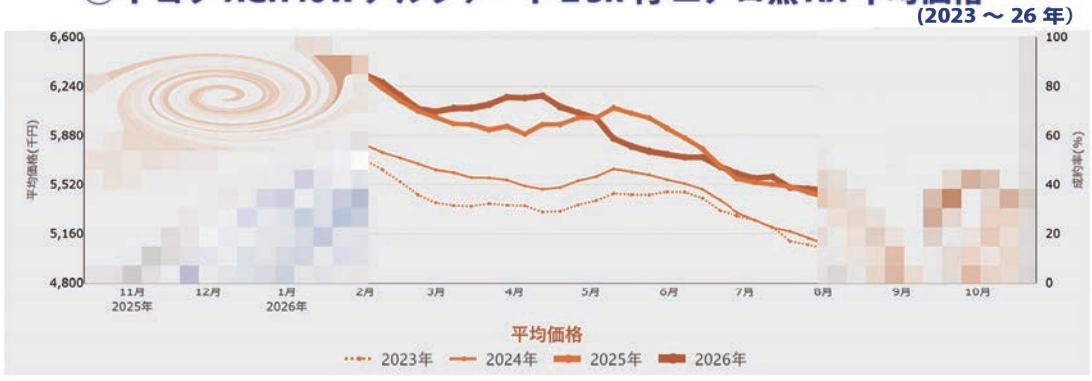



**輸入車　AA成約率 日次推移**

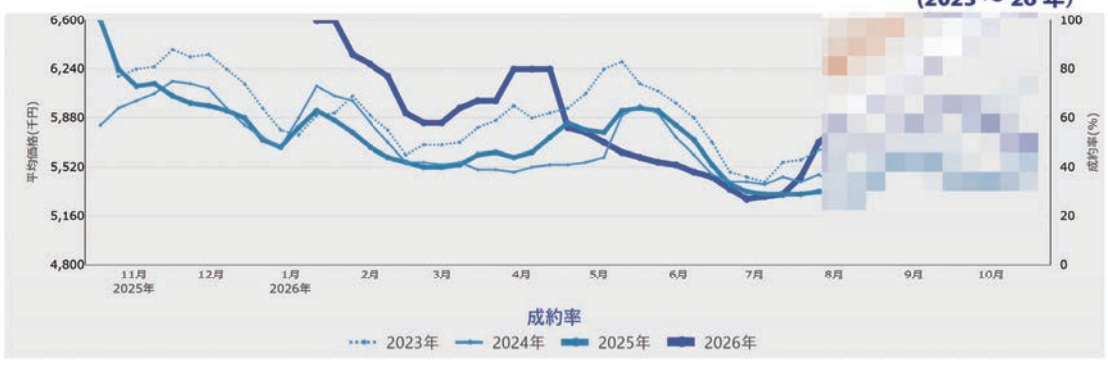



※2面に国産普通車と軽自動車のグラフを掲載しています。
この面では輸入車のみの掲載とさせていただいてます

**⑫ トヨタ AGH40W アルファード Z SR 付 エアロ無 AA 平均価格**（2023～26年）




**⑬ トヨタ AGH40W アルファード Z SR 付 エアロ無 AA 成約率**（2023～26年）




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