

無料版

9月号



毎月1日発行

第 161 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

「流れ」を徹底解説

相場は 上がるよ どこまでも

2本立て

見えた!

為替と

中古車輸出の関係

《7面中古車輸出・関連記事》6月が想定外の最高記録! そのワケは?
 《21面・トップコンサルタントが示す未来》事業継承でわたすべき「モノ」

今号では、「中古車相場の上昇の流れ」と「為替と中古車相場の関係」の2つのトピックをお伝えする。「鳥の眼」視点で過去の数字を中長期にさかのぼって確認したり、年単位のデータを照らし合わせたりすることで、現在の中古車相場がどのような流れの中で形成されているのかが見えてくる。

常々お伝えしているように、今までの大きな流れがわかると、これからの未来がどうなっていくのかを理解しやすくなり、相場予測の精度が上がる。そうした意味で今回は、コロナ前から現在まで、中古車相場がどのように上昇してきたのか、そして為替レートと中古車輸出の年次データを照らし合わせることで見えてきたポイントを詳しくお伝えしていく。

激動相場の渦中の今だからこそ「時間軸の鳥の眼」をしっかりと勉強して、大きな流れをつかんで未来につなげて欲しい。「虫の眼」視点だけの経営はこれからは行き詰まるだろう。「鳥の眼」視点を磨き、戦略経営をしていかなければいけない時代になった。

《2面へつづく》

AUCNET

熊本地震・千葉豪雨復興支援
 チャリティーオークション

2026 年 9 月 7 日 (月)・14 日 (月)

9月のTVオークションは「チャリティーオークション」として開催いたします。
 売上の一部を義援金として被災地へ寄付。皆様の出品とご参加が、被災地の復旧・復興支援へとつながります。

出品で支援

支援の輪を広げるため、以下の車両を優先的に集荷いたします。

【特典】
 対象車両のご出品で出品手数料を還元いたします。
 【対象となる主な車種】
 軽トラック、軽バン、商用バン、トラック、商用車

詳細は右記 Web サイト
 (QRコード)よりご確認ください。



取引で支援

オークションで成約、または熊本地区からの出品車両の落札、合わせて5台以上いただいた方全員に、「熊本県ギフトセット(5,000円相当)」を進呈いたします。
 ※ギフトを1つお申し込みにつき10円を寄付いたします。



特別支援

熊本県および千葉県の会員様には特別支援として当チャリティーオークションの成約 / 落札手数料を「無料」でご提供させていただきます。そのほか、お支払い期日・車両保管場所のご相談も承ります。



株式会社オークネット
 〒107-8349 東京都港区北青山2-5-8 青山OMスクエア
 TEL : 03-3556-0845 https://www.aucnet.co.jp/car/

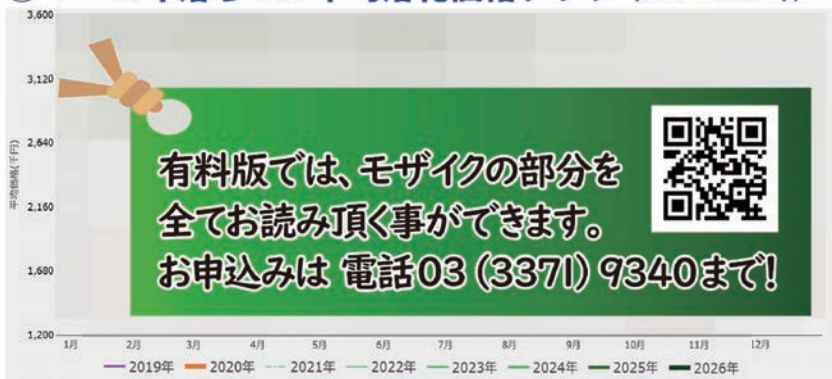
新規入会・資料請求はこちら>>>



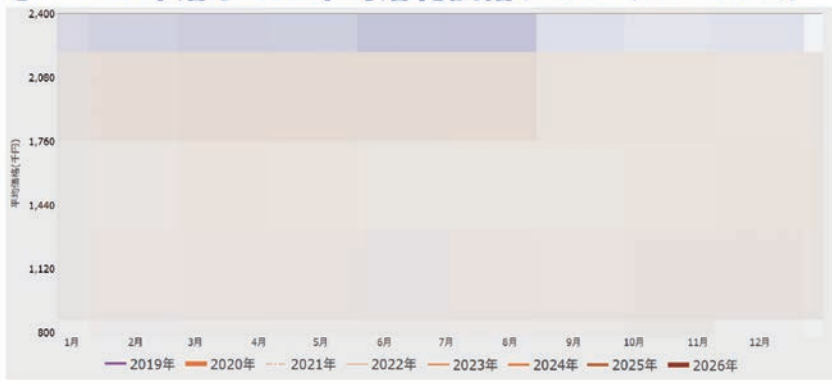
① 1 ～ 10 年落ち AA 平均落札価格グラフ (2019 ～ 2026 年)



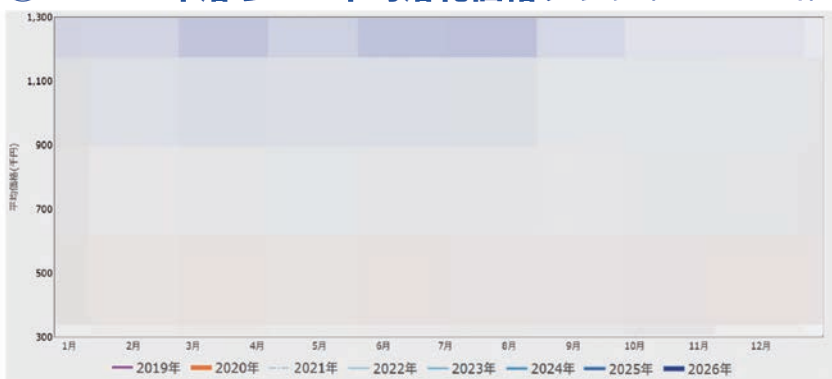
② 1 ～ 2 年落ち AA 平均落札価格グラフ (2019 ～ 2026 年)



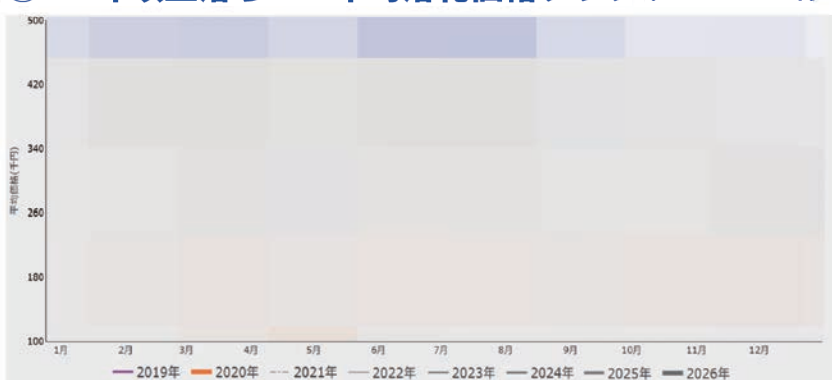
③ 3 ～ 5 年落ち AA 平均落札価格グラフ (2019 ～ 2026 年)



④ 6 ～ 10 年落ち AA 平均落札価格グラフ (2019 ～ 2026 年)



⑤ 11 年以上落ち AA 平均落札価格グラフ (2019 ～ 2026 年)



今回、相場上昇に関しての中長期の時間軸「鳥の眼」を使ってみるためにグラフを作成した。いつも24面で紹介しているグラフとは異なり、時間軸を大きく伸ばし、コロナの影響を受ける前の2019年から2026年までの8年分の折れ線を重ねて表示した。

さらに、年落ち別に分解した図も用意し、それぞれの年落ちがどのような上昇傾向を示すのかも、確認できるようにした。まずはグラフの説明をしよう。図①から図⑤までの共通部分として、

●コロナが上陸した20年を、全グラフ共通でオレンジ色の太い折れ線グラフで表示した。そして、コロナの影響がなかったその一年前、19年を紫の

この2色は、図①～図⑤すべてで共通しているため、まずこの色の意味を押さえて欲しい。

年落ち別グラフの色使いについても説明しておく。基本的には、24面でも採用している年落ちと色のルールを踏襲している。

●1～2年落ち…緑系
●3～5年落ち…オレンジ系
●6～10年落ち…青系
●11年落ち以上…グレー系
●1年～10年落ち合計…赤系

8年分まで時間軸を伸ばしグラフを作成し、まさに「鳥の眼」で相場の動きを見られるようになったわけだが、まずはその全体像を見る上で、注意点と着目点を先にお知らせしよう。

●古い年式ほど線を細く(21年は点線)、新しい年式ほど太く、そして色も濃くなるように設定した。

19年と20年については、先ほど説明した通りの色をそのまま使用している。今回のグラフは本数が非常に多く、色だけで判別しづらい部分もある。そのため、細部については、よく目を凝らして確認していただきたい。そこはどうしてもお願いせざるを得ず、申し訳ない。

「着目点」「あの時」を思い出す
先ほどお伝えした通り、コロナが上陸したのが20年。その年は、太いオレンジ色の折れ線グラフで表記している。当然ながらコロナが上陸してから、その3月、4月、春先にかけてパニックが起きた。その相場の落ち込み方は、どのグラフを見ても共通であることが言える。言うまでもない。すべてが止まったといっても過言ではない。市場崩壊といえる状態を表している。

また、紫の19年がコロナの影響前の「通常運転」の数字であることも今一度、お伝えしておく。そして22年のグラフも着目して欲しい。どの図でも、細い折れ線になっている

ので注意して見ていただきたい。6月から8月にかけての、上から4本目のグラフがそれだ。

ここで取り上げる理由は、皆さんに「あの時」を思い出していただきたいからだ。「あの時」とは相場が急上昇し、市場参加者のほぼ全員が「どうなっちゃうんだろう」「異常な相場だ」と口をそろえたあの「熱い夏」の年である。

「全体像を見る」
2つの着目点を先にお伝えしたが、「あの時」を思い出せたと思う。4年前の熱い暴騰相場の「あの時」、3年前、その後の相場下落で買取・小売り(※)も苦戦を強いられた「あの時」。過去の「あの時」を経て、現在の相場の「流れ」がある。

2つの着目点を理解せずに全体像を見ても、ただ現在が「かなり高くなった」という認識で終わってしまおう。2つの着目点を理解した上で、全体像を見るほうが全体の流れをつかむためのヒントを得られるはずだ。

※相場下落は、買取店は儲けにくいのは明白。小売りに関しても、仕入れた在庫が相場下落により小売りプライスが下落し続け、不良在庫になりやすい。小売りに関して良い環境は、相場が下落した後、安定相場で割安感からの安定販売につながる傾向がある。

2つの「視点の移り方」
「虫の眼」↓「鳥の眼」
「鳥の眼」↓「虫の眼」

「視点の移り方」は両方向ある。「虫の眼」↓「鳥の眼」、「鳥の眼」↓「虫の眼」だ。

「虫の眼」↓「鳥の眼」
皆さんが普段の業務で、「今日は安いな」「最近この車種上がったな」



10万台の共有在庫 登録無料

symphony ワンプラ[®]



symphony ワンプラ[®]
No Joining or Monthly Fees!

シンフォニー ワンプラ

⑥ 年落ち別上昇率表

年落ち区分	2019年平均価格	2026年平均価格	上昇額	上昇率
1～2年落ち				
3～5年落ち				
6～10年落ち				
11年以上				
1～10年落ち平均	¥869,000	¥1,744,000	¥875,000	100.70%

⑥の表の右の列に「上昇率」を表記したが、販売においてはおおむね、販売利益は利益率でなく、「絶対額」で計算することが多いと思う。例えば、10万円で仕入れた車を30万円で販売したので利益率が66・7%、という考え方はなく、20万円の粗利

【重要】
どちらの場合でも「鳥」

「鳥の眼」↓「虫の眼」
逆の場合がこちらで、長期のグラフを見て、一定のタイミングで下落幅が大きくなることに気づく。何があるのかを掘り下げていくと、モデルチェンジ前に下落角度が急になることに気づく……という具合だ。

このような視点の移り方である。

など、虫の眼視点で感じたことに対して、そのバックボーンを見にい

「鳥の眼」視点を使うことにより、この先の下落パターンが予測できるということになる。(上昇パターンも然り。輸出ルー

【注意】

⑥の表の右の列に「上昇率」を表記したが、販売においてはおおむね、販売利益は利益率でなく、「絶対額」で計算することが多いと思う。例えば、10万円で仕入れた車を30万円で販売したので利益率が66・7%、という考え方はなく、20万円の粗利

△相場上昇を数字で見る▽
グラフの高低差を見るだけでも、過去の相場は想像を超えた上昇だとわかる。さらに、数字を使って年落ちごとの上昇を明確にし、「相場の流れ」の解像度をより一層上げていく。

と考えるはずだ。
300万円仕入の車を360万円で販売しても16・7%の利益率に過ぎないが、粗利は60万円となり、この60万円の方を重要視しているだろう。そういう意味で、今回の相場上昇に関して、「上昇額」と「上昇率」の両方を意識していくことが大切である。

△注意点と考察▽
倍になった……、本当だろうか。

話を戻すと、19年の相場から110年落ち平均で見ると、ちょうど100%上昇、つまり倍になった。金額でいうと、およそ87万円平均だったものが、87万円アップの174万円になった。

△コロナ禍で新車の供給が全世界でストップした。結果的に、世界的に中古車需要が強まった

（為替や輸出台数に因っては「相場」と為替の関係のトピックの図を見て欲しい）

△円安が進み、割安感を増幅させ世界的に需要が強まった

外貨準備等他の要因もあるが、代表的なものをあげた。コロナをきっかけに、中古車相場の地殻変動が起きたのである。数字の上では倍という意味は、輸出向けの相場は大きく上昇、国内向け相場は、それに引上げられて上昇し、結果的に「倍」になったということだ。

△円安が進み、割安感を増幅させ世界的に需要が強まった

⑦ ドルベース入り FOB 価格グラフ (乗用車)



円ベース FOB 価格を見ると、
2019年 2020年 2021年 2022年 2023年 2024年 2025年 2026年

0%。輸出 FOB 価格は25・7%だ。国内向けの相場上昇率が、押し下げていることになる(AA平均価格には11年落ち以上はカウントされていないが、輸出中心の年式として参考にした)。

トされている。解体車も部品として輸出のため、カウントされていない。解体車両も結果的に輸出に行くのだから、実際の輸出台数は200万台を超えている可能性もあるのだ。解体車両も高額になっているのが、そのバックボーンだ。

△考察：国内相場の上昇率は？▽
110年落ちの平均価格は、8年前との比較は2倍、対19年比では20

△考察：国内相場の上昇率は？▽
110年落ちの平均価格は、8年前との比較は2倍、対19年比では20

このことから、255万台の国内小売りに、かなり台数的には近づいてきているのが現実だと思われる。今までは、一部の海外からの人気車種が跳ねて、低額車両がそこそこの価格で一定数輸出されていた状態だったが、現状では国内相場と肩を並べる台数まで成長し、国内の相場より高

△今後相場は続くのか▽
多くの人が最も気にしている点だろう。結論から言えば、相場上昇はしばらく続く可能性が高い。相場高騰の流れが終

△今後相場は続くのか▽
多くの人が最も気にしている点だろう。結論から言えば、相場上昇はしばらく続く可能性が高い。相場高騰の流れが終

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

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!



第1位 オリコン顧客満足度 車買取・販売部門

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

《3面の続き》

焉し下落に転換するに
は、上昇の流れを作っ
てきた要因を否定でき
る。それが見えるかど
うかを検証してみよう。

現在の供給不足には、
構造的な要因と突発的
な要因が重なっている。
・構造的な要因・トヨタ系
を中心とした国内供給
の調整、5、6年落ち車
の極端な減少（コロナ
期の新車販売減の影響）
・突発的な要因・地震・水
害などの災害で多くの車
両が失われたことによる
需要の急増。

さらに、輸出需要の強
さ（26年上期輸出台数最
高記録更新中）が重なり、
相場はさらに押し上げら
れていくことになるだろ
う。

為替も相場を支える重
要な要素だ。現状、円高
方向への大きな転換は考
えにくく、円安基調が続
く限り輸出は強い。ホル
ムズ海峡の封鎖で一時的
に輸出が滞り相場が緩ん
だ場面もあったが、代替
ルートの構築が進んでお
り、長期的には輸出の活
性化に戻ると見るのが自
然だ。

これらが現在の環境で
ある。そして、この先に
相場が下落に転じるには、
現在の市場環境を覆す
強い否定要素が必要に
なる。具体的には次の
4つだ。

・輸出仕向国の需要が弱
まること
・大幅な円高への転換

・メーカーが国内登録を
急増させ、供給が一気に
増えること
・各地の紛争が終わり
エネルギー、サプライ
チェーン（特に海運）が
正常化

現在、置かれた環境下
でこれらが実現する可
能性は限りなく低いとい
えるだろう。

さらに、

の需要が世界的に
強まる可能性が大きい
と思われる。

先ほどの青字の項目を
見て、皆さんはすぐに実
現すると考えるだろうか。
もし起こり得るとしても、
年単位ではないかと思
う。そういう意味で、相場
が下落する要素は現在に感
じられない。今後も相場
が高騰していく可能性は
非常に高いといえる。

△考察：厳しい小売り
環境▽
では、この相場環境が
国内小売りにどのような
影響を与えているのか。
輸出相場が強く推移する
一方で、国内小売は厳し
い状況が続いている。
輸出向けの車両が国内

相場を無視する形で高騰
し、割安感を感じにくい
中古車が生まれる場面が
多くなった。国内の小売
り現場はますます難しさ
を増している。

一方で、将来的に小売
りが復活する可能性もあ
る。

ただし、この変化は急
には起きない。市場が
ゆつくりと気づき、代替
サイクルが短くなること
で初めて需給が緩み始め
る。数年単位で徐々に変
化していく流れだと考え
るのが自然だ。

△まとめ△
今までの相場高騰の
「流れ」が理解できた
らうか。

相場は「感覚」で高い
と感じるだけでは、本質
を見誤る。数字やグラフ
という「現実」を直視す
ると、これまでの思い込
みのズレの大きさに驚
いたはずだ。これからの
時代は、この現実的な数
字をもとにバックボーン
を発見して今後の流れを
判断し、それを積み重ね

て戦略を描くことが不可
欠になる。

実際、大手企業は数字
を基盤にした分析から経
営戦略を立て、むしろ最
高益を更新していること
ろが多いと聞く。感覚で
字とバックボーンをもっ

数字を読む力で勝ち進ん
でいるといえる。

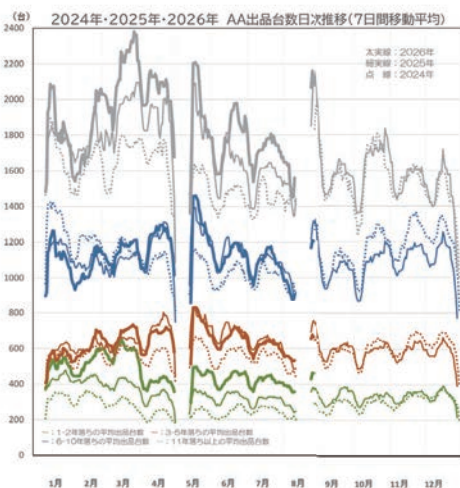
また、相場が平常運転
に戻るまでには、まだ数
年はかかるだろう。だか
らこそ今、短期の揺れや
感覚に振り回されず、数
字とバックボーンをもっ

て長い流れをつかむ「鳥
の眼」を育てることが重
要だ。

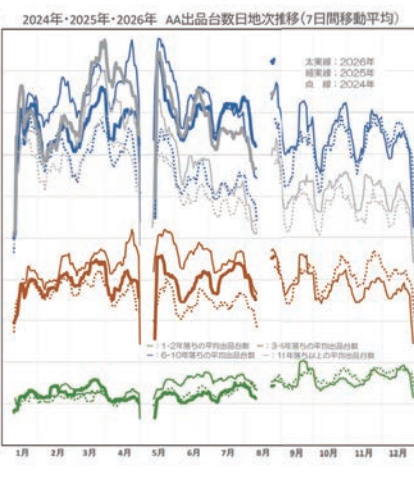
今回の紙面は、そのた
めの基礎となる「相場
の見方」について時間軸を
伸ばし、体系的に整理し
た内容になっている。ぜ
まつている。

国産車 AA出品台数 日次推移
2024年・2025年・2026年 AA出品台数日次推移(7日間移動平均)
本実績: 2026年
経実績: 2025年
点 線: 2024年

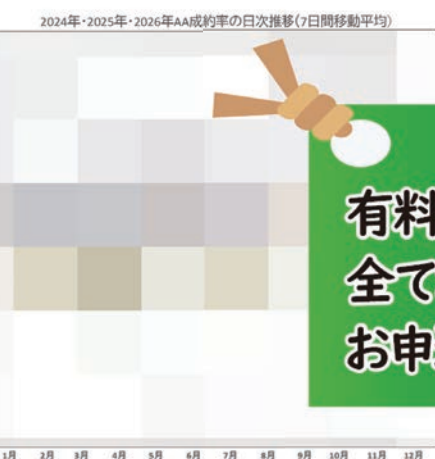
軽自動車 AA出品台数 日次推移



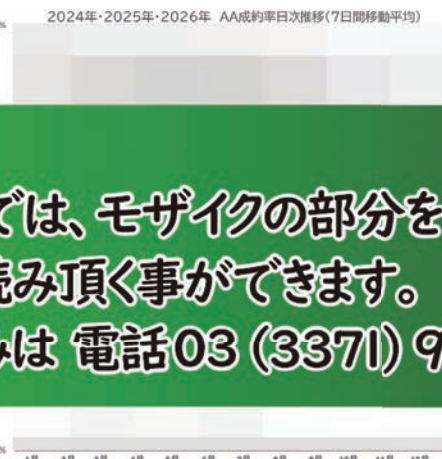
輸入車 AA出品台数 日次推移



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



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!



Aux Mobility

ご落札 増強キャンペーン

Winning Bid Campaign!

2026 8月・9月 2ヶ月間

期間中に オークション サイト AUC Board で 合計3台以上ご落札 いただいた会員様対象 AUC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。

もれなくもらえる!

AUX Mobility ワンポイントロゴ入り! 動きやすい伸縮素材 & 高い通気性! これからの季節にピッタリ!

オークション参加 新規会員様募集! 受付はこちらから Join Here!

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

事故現状車 専門AA

オークスモビリティ株式会社

ユーストカー

U-POHS SINCE 1995

ユースト

MARKET REPORT

買取り店の生実績を公開！

近畿地区を中心に中古車買取りチェーンを全国展開するユースト（柏原隆宏社長）。その中心である関西主要 40 店舗が、本紙だけに中古車買取りの生実績を公開してくれた。ユーストでは、刻一刻と変化するオークション相場を研究し、長い間に培った知見とスキルによって買取りを行なっている。その高いレベルの現場で、実績はどうなっているのか。

公開してくれた内容は、買取り台数はもちろん、商談成約率や成約単価、さらにはオークションへ出品した車の台粗利まで、貴重な数字が含まれている。同業者でなくとも、流通動向を知る上で大きく役立つ情報だ。ぜひ商売の参考にさせていただきたい。

実績の推移（関西主要 40 店舗、以下同様）

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 か月落ち）	73,848	62,397	25.9%
2 月	1,480	750	50.7%	984,960	2016.2（119 か月落ち）	74,518	63,902	27.3%
3 月	1,738	892	51.3%	794,231	2015.9（123 か月落ち）	78,597	69,882	28.4%
4 月	1,132	513	45.3%	975,002	2016.8（114 か月落ち）	73,342	62,800	26.0%
5 月	1,287	586	45.5%	946,486	2016.7（115 か月落ち）	74,369	65,277	27.3%
6 月	1,247	551	44.2%	1,022,871	2016.9（115 か月落ち）	74,490	66,755	25.7%
7 月	1,265	585	46.2%	925,573	2016.9（116 か月落ち）	73,423	64,133	25.4%

※「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。車齢は査定月一年式月で算出

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	1,068	989	92.6%	1,164,648	139,608
2 月	1,303	1,182	90.7%	1,081,546	131,442
3 月	1,543	1,367	88.6%	1,028,320	112,279
4 月	1,318	1,182	89.7%	1,009,763	107,401
5 月	1,005	897	89.3%	1,158,823	123,432
6 月	1,022	916	89.6%	1,151,286	126,082
7 月	1,253	1,115	89.0%	1,102,213	116,416

現場のトピックス

お客様の最新動向

・査定から契約までの日数が短縮

・3 年落ち未満の高年式車の成約率が上昇（納車タイミングと一致？）

・結果的に平均成約単価は前月比で 10% 程度上昇

・軽自動車比率がやや増加

・CX-5 の査定件数が増加

※主に KF 前期（2017 ～ 2021）

買取り車のセリ状況

・4 ～ 5 月比では成約率が上昇

・台当たり粗利も前月より上昇

※赤字比率低下

・タイプ別では、ウィッシュが高騰。フリード、ノートなども台粗利が良かった

マネージャー総括

盆明け以降、上ブレが増えつつあり、足元では相場は回復傾向にあると考えています。

9 月以降もこの傾向が続くと期待していますが、車種による差が大きく、注意する必要があります。

現状の要注意は新型エルグランドで、成約価格だけ見ていると大怪我します。

必ず直近の「成約率・流れ金額」を確認すべきです。

貿易相場への依存度が高い車種については時に商談に際して「金額と有効期間」を明確にお客様へ伝える必要があります。

粗利の最も大きかった車種

※セリはね

ポルシェ 911（991 型）

粗利の最も少なかった車種

※相場落ち

アルファード（40 系）

DATA ANALYSIS

来店査定 車両特徴分析（2026 年 1 ～ 7 月）

対象件数 9,603 件 対象期間 2026 年 1 月 1 日～ 7 月 31 日

見るポイント

・車齢 10 年以上の来店車両は月平均 46.1%。とくに 10 ～ 14 年落ちがボリュームゾーン

・1 ～ 3 月平均と 5 ～ 7 月平均を構成比で比較すると、総査定数の増減を除いて車種トレンドを確認できる

・「年式×車種」は母数が小さい組み合わせも多いため、件数とセットで確認するのが安全

・車種別の車齢中央値を見ると、同じ来店査定でも「古めの大衆車・軽」と「比較的新しい高残価車」が混在している

構成比が上昇した車種（期間合計 20 台以上）

車種名	合計件数	1-3 月平均	5-7 月平均	差 (pt)
ランドクルーザー	27	0.11%	0.48%	+0.37
ヴェルファイア	109	0.92%	1.29%	+0.37
アルファードハイブリッド	49	0.34%	0.71%	+0.37
N_BOXカスタム	211	2.09%	2.42%	+0.33
カローラクロスハイブリッド	37	0.25%	0.58%	+0.33

構成比が低下した車種（期間合計 20 台以上）

車種名	合計件数	1-3 月平均	5-7 月平均	差 (pt)
ハイゼットカーゴ	65	0.82%	0.37%	-0.45
アルトラパン	70	0.96%	0.61%	-0.36
ワゴンR	129	1.56%	1.21%	-0.35
ムーヴ	84	1.06%	0.71%	-0.34
スペーシア	86	1.02%	0.68%	-0.33

JS KANAGAWA

協会設立

50周年

青年部協賛&全7支部&ディーラー協賛スペシャルAA

9月3日（木）周年月間パートⅠ

9月10日（木）周年月間パートⅡ

9月24日（木）上半期総決算・ディーラー&買取店協賛AA

神奈川

神奈川県小田原市成田1042

TEL 0465-37-3751

9月17日（木）

① 9月AA 2開催以上の取引き賞（成約or落札）

10 台以上 成約or落札 箱根ホテル 豪華ペアランチ

5 台以上 成約or落札 箱根ホテル ペアランチ

2 台以上 成約or落札 湯本富士屋ホテル ペアランチ進呈

② 9月AA 成約・落札で豪華商品が当たる

ガチャポン1回挑戦（1開催1社1回）

muryo.indd 5

2026/08/31 19:00:15

2026 9月 **CAA** 中部会場
Challenge Advance Assist

上半期大商戦 AA

9/9^水 PART1
**出品または落札
1台以上賞**



元祖 因幡の白うさぎ
福を呼び
ご縁を結ぶ

寿製菓(株)
因幡の白うさぎ

9/23^水 PART2
出品 2台以上賞



SNSで話題!
八百屋の作る
本気の
フルーツサンド

O' cafe
大和
フルーツサンド
 4個セット

時期により内容は異なります。

※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。

9月AA 開催スケジュール

9/2^水 第1852回
レギュラーAA

9/9^水 第1853回
上半期大商戦AA
PART1

9/16^水 第1854回
レギュラーAA

9/23^水 第1855回
上半期大商戦AA
PART2

9/30^水 第1856回
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



Vol.160

そこが知りたい中古車輸出

レポート

NPO法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

【統計開始以来、初の15万8000台突破】

6月が想定外の最高記録となった理由とは？

6月の中古車輸出台数は、財務省統計開始（2002年）以来、単月で史上最高となる15万8584台を記録した。中東情勢の悪化による海運混乱、中国発新車輸出拡大による船腹逼迫、2月まで最大仕向国であったUAEの大幅減少など、輸出環境はむしろ逆風が強まっていた。それにも関わらず、結果は想定を大きく上回る歴史的な高実績となった。背景には、円安進行、HV、EV、軽自動車の高年式需要の世界的な高まり、そしてロシア向け投機需要の急伸という、複数の要因が重層的に作用したことがある。今回はその構造を分析してみる。

**逆風下でなぜ伸びたのか
円安など複数要因が背景**

6月の中古車輸出台数実績が単月で過去最高を更新したといっても、中東情勢で悪化していた海運事情は、6月に入っても改善されることはなく、船積難民が発生し、輸出ヤードは待機車両で溢れた。

国内の買取り事業者からも「相場が落ち着き、輸出の勢いが止まり始めているのでは」との声が聞かれ、輸出事業者大手も「仕入れを抑えざるを得なかった」と語るなど、現場感覚はむしろ減速を示していた。

しかし、実績はその予想を大きく裏切った。背景のひとつが為替である。5月連休明け以降、円安が急速に進行し、一時164円台まで下落。約40年ぶりの円安水準となり、6月の輸出を強力に押し上げた。調査機関関係者は「円安が6月のプラス要因として最も大きかった」と指摘する。

もうひとつの構造的要因が、世界的な燃料価格高騰による高年式HV、EV、軽自動車需要の強まりである。ニュージールランド（NZ）や英国、アイルランドなど環境規制の厳しい地域ではHV、EV需要が高く、船腹確保が難しい中でも一定量の輸出が維持された。

邦船関係者によれば、中古EVの受け入れを開始する船社も増え、NZ向けでは扱いが拡大しているとのこと。

さらに、海運事情の影響を受けないロシア航路が6月の輸出を大きく押し上げた。ロシア向けは前年同月比49%増の2万6272台と突出した伸びを示し、5月

比でも約8000台増加した。

日本海側の富山港や、太平洋側の木更津港など同国向けのヤードが確保されていたことや、ロシア船社が安定的に配船したことが大きい。ロシア向け輸出事業者は「国内情勢悪化を見越した富裕層の投機需要が高まっている」と語り、9月の下院選後の不安定化を見越した「資産としての日本車」需要が急伸しているという。

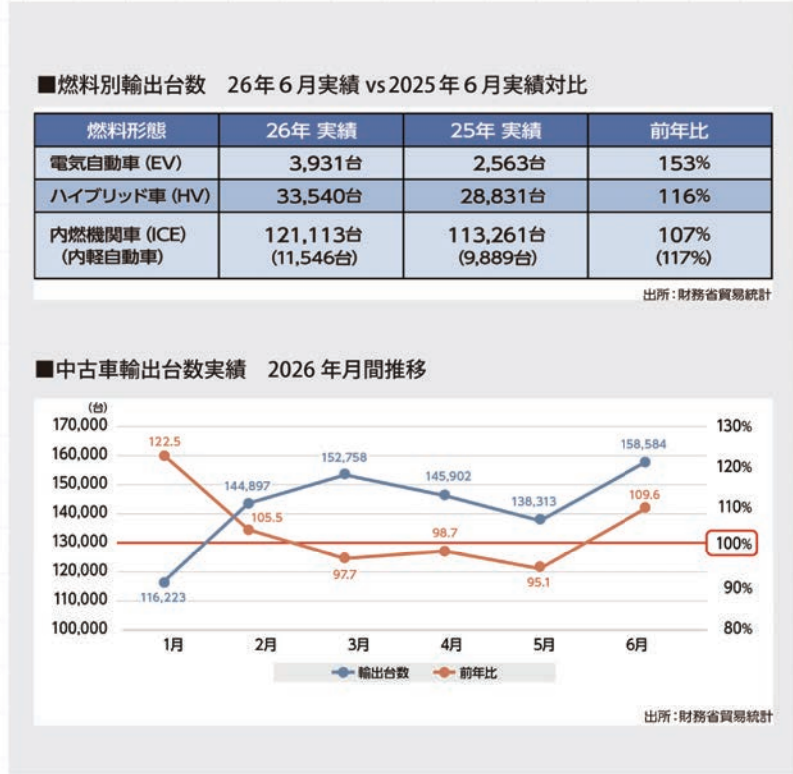
これら複数の要因が重なり、現場感覚とは乖離した歴史的な高実績が生まれた。

高年式需要、再輸出ルート、投機需要が押し上げ

6月の実績を押し上げた要因は単一ではなく、三層構造で捉える必要がある。

第一層は、世界的な燃料価格高騰による高年式HV、EV、軽自動車需要の増加である。6月の燃料別輸出台数を見ると、EVは前年同月比53%増、HVは16%増、軽自動車は17%増と、いずれも高い伸びを示した。こうした背景もあって、国内中古車相場は下降局面にあるものの、依然、高値圏を維持している。また、高年式車の需要が強かったことで、FOB価格も122万2000円と前年を大きく上回り、その結果、輸金額は1938億円と単月で史上2位の水準となった。

第二層は、第三国経由のロシア向け再輸出ルートの拡大である。中規模輸出事業者によれば、非規制対象車の増加に加え、規制対象車がモンゴル、キプロス、ジョージア、韓国、中国を経由して再輸出される動き



が強まっているようだ。

さらに、CIS諸国を通じてユーラシア経済連合や、自由貿易協定を活用し、ウズベキスタン、キルギス、カザフスタン、タジキスタンなどを経由する再輸出ルートも拡大している。これらのルートは中東情勢の影響を受けにくく、6月の輸出を支えた。

第三層が、ロシアの投機的需要である。ロシアでは「非常事態にはルーブルではなく、日本の中古車を持って」という言葉が長年語られてきた。要するに、日本の中古車は資産として価値が損なわれないことを表している。

9月の下院選後に、30万〜50万人の兵士増員が計画されているとの見方もあり、情勢不安が高まるほど投機需要は強まる可能性がある。ロシア航路は世界の海運事情の影響を受けず、船社・ヤードとも安定しており、

この需要を確実に取り込んでいる。

これら三層の要因が重なり、海運混乱やUAE向け減少という逆風を完全に上回る結果となった。6月の実績は、単なる一時的な反発ではなく、需要構造の変化と地政学的要因が絡み合った『複合的高実績』と位置付けられる。

改めて、6月の輸出台数が史上最高を記録した背景は、海運混乱や中東情勢悪化といった、逆風を上回る複合要因が作用した点にある。円安進行、高年式HV、EV、軽自動車需要の世界的な高まり、そしてロシアの投機的需要の急伸と再輸出ルートの拡大。こうした動きが同時に働き、現場感覚とは乖離した歴史的な高実績を生み出した。とくにロシア航路の安定性と富裕層需要の強さは、今後の輸出構造を左右する重要な要素となりそうだ。

NEW RELEASE

WEB予約で車の輸出が簡単に！

自動車船のブックイングに、進化と最適を。

eBOOKING

Copyright 2012
INTEROCEAN SHIPPING
CORPORATION



お手元のパソコン、
スマホから簡単予約！

新規会員登録はコチラ ▶



「eBOOKING」は世界中に向かう自動車船の船腹予約がウェブで出来る中古車向けの新サービス。
希望のスケジュールを選択し、車両明細を入力すれば受付完了。自動車船ブックイングの画期的なシステムです。



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9-11月開催スケジュール

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

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



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



地域最大規模の総合力で ユーザーのカーライフを支える

(株)上ヶ島自動車(北海道北見市)



吉田一人営業部長



夕陽ヶ丘通り沿いの西9号線交差点付近に位置。広大なスケールだ



国産車中心であらゆるタイプの車両を展示。地域柄、特殊車両も扱う



サービス部門の受付事務所。社販部門とは別の社屋となっている



車検入庫は年間3000台という規模。リピーター率は7割以上だ

北海道北見市で、地域最大規模の中古車展示数を誇る上ヶ島自動車(安部修三社長)。車選びのユーザーに豊富な選択肢を提供すると同時に、購入後も含めたカーライフ全般に対応可能な体制を構築している。

上ヶ島自動車は、昭和55年創業の老舗企業だ。4000坪以上の広大な敷地には、車販とサービス部門の社屋をそれぞれ別棟で構えているほか、展示場やサービス工場、钣金工場、タイヤ預かり用コンテナ、洗車機などを完備。

クルマの購入からアフターフォローに至るまで、一貫対応できる総合拠点として地域に根付いている。

「当社でやっていないのは解体くらいですね」と話すのは、吉田一人営業部長。この広い敷地を一つひとつ丁寧に案内してくれた。

展示台数は、国産車を中心に常時150台以上、多い時期には200台に達し、エリア最多の規模を誇る。

「展示車を数多く揃えているのが当社の強み。だからこそ最低150台は必要と思っています。お客様からは『展示車が綺麗』と褒めいただくことも多いのですが、人に頼るのではなく商品力そのもので、誰でも販売できるお店をめざしています」と吉田部長は言う。

車両仕入れは、全国のオークション会場から行なっており、年間の小売り台数は約600台と、毎年、着実に実績を伸ばしている。

充実したアフター設備 同社を支える大きな柱がサービス部門だ。全39名のスタッフのうち、20名が同部門に所属する。指定サービス工場での車検入庫数は年間3000台規模ののぼり、整備・钣金の両工場を合わせたリフト数は14基というスケールを誇る。

車検台数も堅調な増加傾向にあり、その理由について吉田部長は「価格面や技術力に加え、誠実で真面目な対応が評価されている結果だと自負しています」と話す。

アフターサービスの充実、お客様が再び同社を選ぶ土台だ。また、同

社ではレッカーやレンタカーも網羅しているため、クルマに関することなら電話一本であらゆる対応が可能。困ったときに頼れる相談相手として、顧客からの厚い信頼を得ている。

そのうえで同社が大切にしているのが、スピード感のある対応だ。「お客様を待たせず迅速に動くこと。そして何事も断らず、まずは引き受けて相談に乗る。あくまでお客様目線の運営を徹底しています」と吉田部長。

日々の現場で積み重ねるこうした姿勢が、同社の着実な成長を強力に後押ししている。

「中古車店に入るのは少しハードルが高いですが、洗車機利用なら気軽に来店していただける。また、洗車機の待ち時間にオイル交換のサービス券を渡すことで、スムーズにサービス工場へ誘導できるなど、高い広告効果を生んでいます」。

さらに、レンタカーも

集客の重要なアイテムの一つとなっている。観光地でもなく、自家用車保有率が高い地域でありながら、「家族での遠出用に大型車を借りたい」「ゴミ捨て用に軽トラを使いたい」といった需要で、月に約50件の利用があるという。これもまた、新たな顧客との接点を広げる役割を果たしているのだ。

「系列スタンド経由で来店されるお客様が増えており、グループ入りの大きなメリットを実感しています」と吉田部長。

このように、総合力を武器に他社との差別化を揮っている。顧客以外の利用も多いため、店舗の存在や魅力を自然に知ってもらう格好のタッチポイント(接点)となっているからだ。

「中古車店に入るのは少しハードルが高いですが、洗車機利用なら気軽に来店していただける。また、洗車機の待ち時間にオイル交換のサービス券を渡すことで、スムーズにサービス工場へ誘導できるなど、高い広告効果を生んでいます」。

さらに、レンタカーも

とつても今後、さらに総合力を伸ばす上でも避けて通れないテーマだ。

一朝一夕での解決は難しいとしつつも、今後の方向性については「人を増やしてさらに規模を拡大したい。JUの組織活動にもしつかり取り組みながら、業界の模範となるような実績を積み上げていきたいですね」と意欲を見せた。

◇ ◇ ◇

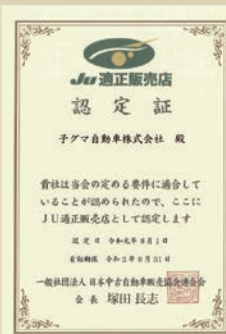
そんな同社も、JU中販連が展開する「適正販売店」の認定店だ。「認定店はステータスのようなもので、非認定店との差別化を図る意味でも価値があると思います。個人的には、もっと差がついてもいいかな、と思うくらいです」と語る吉田部長は、制度の意義をこう捉えている。

「スタッフが接客対応や法令遵守などの研修会に参加できる。そうした機会があること自体が、お店を守る強固な基盤になると思います。適正販売店を単にメリットの有無として捉えるのではなく、こうした学びの機会を得ることが、重要なのではないのでしょうか」と吉田部長。

適正販売店の制度を通じて確かな人材育成と徹底したお客様目線の運営で、これからの地域のカーライフを支える存在として、さらなる成長をめざしていく。

◇ ◇ ◇

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。



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

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

JU 適正販売店

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



開会の合図で、まずはまぐろの切り身から提供。手際よく配っていた



今回の開催で節目の 10 回目を迎えた



今回からより大きな会場を持つホテルに変更。それでもすぐに一杯に



乾杯の音頭を取る京塚理事長



左が佐久間部会長、右が三宅小売振興委員長

JU北見（京塚啓司理事長）の青年部会は8月1日、「第10回まぐろ祭り」を北見市内のホテルで開催。地域住民など800名以上が来場し、大いに賑わいをみせた。これは、青年部の主催で毎年1回夏に実施しているもので、前売り4000円のチケット購入でまぐろの食べ放題、アルコールを含むドリンク飲み放題、おつまみなどの軽食が振る舞われる。例年多くの来場者で賑わう同イベントは、今や地域最大のビールパーティとして定着。JUの認知度向上に大いに寄与

するだけでなく、顧客や地域社会との連携を深める交流の場として浸透している。開会式で京塚理事長は「10回目を迎えることができましたのも皆様のおかげ。JU北見青年部会は商売にも真剣に取り組んでいる。クルマを購入する際には、安心のJUショップで購入を」と述べ、乾杯の発声とともに祭りがスタートした。

今回は開催ホテルを変更し、昨年よりもさらに広くなった会場内は、すでに来場者の熱気で一杯の状態。青年部会員などのスタッフが休む間もなくまぐろの切り身や飲み物を提供。ひっきりなしに対応を続ける奮闘ぶり、お祭りの大盛況を支えていた。

また、途中には恒例のまぐろの解体ショーを実施。捌きたての逸品を求める人波が瞬く間に押し寄せ、会場内はさらにヒートアップ。まぐろのカマやテールは、熊本地震の被災地に向けたチャリティ競りにかけられた。さらに、会の終盤にはお楽しみ抽選会が行われ、歓声と熱気に包まれたまま、大盛況のうちに幕を閉じた。

「北見で一番名が売れているビールパーティに」まぐろ祭り開催のきっかけは三宅圭司小売振興委員長（第1回開催時の青年部会長）。「青年部が皆で集まって何かできないかと考え、ビールパーティを開いて、そこでまぐろの解体でもやってみよう」と始まった。最初は公園で来場300人くらいだった。

「いまこの規模は予想できなかった」三宅委員長「まったく想像できなかった。育成という観点でも良い像もできなかった。今では北見で一番名が売れたビールパーティにもなり、JUの認知度向上にも非常に役立っている。このような規模に成長して、非常に感慨深い」

京塚理事長「人気の理由のひとつとして、この辺りではまぐろの解体は馴染みがなく、それが目玉となる地域性もある。目の付け所が良かった」

「理事長にとってこのまぐろ祭りは京塚理事長「地域の方に楽しんでもらうことはもちろん、それと併せてJU北見の認知度を上げた」というのが一番。とくに青年部が頑張ってくれているので、その名前が通ればと思う。青年部の育成という観点でも良い

「青年部会長としては佐久間青年部会長「通常の仕事をやりながらの準備は大変だが、良い先輩や仲間が助けてくれる。無事に開催できた。こうした経験を重ねてきて個人的には自分自身、だいたい成長できたと思う」

「先ほど挙げたJUの認知度向上については三宅委員長「このまぐろ祭りの効果で、北見では地域住民のJUに対する認知度は他に比べて高いと思う」

「開催を検討しているところには何かアドバイスがあれば京塚理事長「最初から大きくやる必要はなく、100人規模でも良いから、来場者に満足していただくこと。そうすれば、次の年もその祭りを楽しみたいと来場者が増える。代金以上の価値を実感していただければ継続し、継続することで、お祭りや主催者の知名度も上がっていく」

近畿
2,000台!

大抽選会!!
人気家電・ギフト券
宝くじ

10月10日(土) JU 奈良
(JR 近鉄・JR 京都線)

中四国
3,580台!

大抽選会!!
ギフト券

9月 3日(木) JU 広島
9月11日(金) JU 島根
9月29日(火) JU 高知
(JR 香川・JR 愛媛・JR 徳島線)

10月 6日(火) JU 山口
10月16日(金) JU 岡山

九州
5,250台!

大抽選会!!
国内招待旅行
※招待先は後日発表します

10月14日(水) JU 長崎
10月15日(木) JU 宮崎
10月16日(金) JU 福岡
10月28日(水) JU 大分

北海道
2,100台!

大抽選会!!
鹿児島招待旅行
各会場2本・計14本

10月 2日(金) JU 札幌
10月 9日(金) JU 函館
10月23日(金) JU 釧路
10月23日(金) JU 室蘭
10月30日(金) JU 帯広

東北
5,000台!

大抽選会!!
最大5万円のギフト券
当選総数112本

10月 9日(金) JU 宮城
10月17日(土) JU 山形
10月20日(火) JU 岩手
10月29日(木) JU 福島

中部
12,750台!

大抽選会!!
中部各県名産品・
ギフト券

9月10日(木) JU 富山
10月 6日(火) JU 三重

10月17日(土) JU 岐阜
10月20日(火) JU 静岡
10月27日(火) JU 福井

※日程は変更になる場合があります ※掲載の出品台数は9~11月の合計台数となります ※11月開催分は後日掲載となります

令和8年度(第22回)
オールJU
全国リレー
オークション

全国53商組は一枚岩!!
9/3~11/27
実施!

全国総台数
39,300台!

各ブロック
大抽選会!豪華賞品
プレゼント!

※抽選会の詳細は各会場にお問い合わせください

muryo.indd 10

2026/08/31 19:00:21

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
63
回

『反論されるバカ営業』をしていませんか?

▼お客様が単独の経営者
まず、奥様が共同経営者か
どうか確認します。違うよう
でしたら、こう続けます。「で
は、相談ではなく、ご報告で

多くの営業マンは、反論
処理があまり上手くないと
いうでしょう。「それ、違
うんだよね」というような
返答をしてしまえば、相手
のベースに巻き込まれ、商
品は売れず、時間だけを奪
われます。
その一方で、相手から繰
り出される一つひとつの反
論を受け流し、最後に足を
引っ掛けることができれば
相手の力を利用しながら小
指一本で倒すこともできま
す。

営業をしていると、最後に
必ずといっていいほど返つて
くる反論があります。「ちよ
つと、家族に相談します」
多くの営業マンは、この反
論への対応を間違えるので
最悪なのは、値引きを始め
たり、キャンペーンを説明し
たりすることです。そして「
ぜひご相談ください。カタロ
グを持ち帰って、ご家族に説
明してください」と言ってい
ます。

すると、どうなるでしょう
か。家に帰れば営業マンは
いません。商品の説明もあ
りません。残るのはパンフレ
ットと見積価格だけです。その
結果、「まだ今の車でいいん
じゃない?」「今じゃなくても
いいよね。そんな一言で終わ
ります。せっかく欲しくなっ
ていた気持ちまで、一晩で冷
めてしまうのです。

では、どうすればいいので
しょうか。まず確認すべき
ことはひとつです。「誰が本
当の決定権を持っているのか」

すね。
そこで私は「もし、社員が
100万円の稟議書を持って
きた時に『妻に聞いてくるか
らちよつと待って』と言う社
長だったら、その会社につ
いていこうと思いませんか?」
と聞きます。
ほとんどの社長は、苦笑い
しながら「それは頼りないで
すね」と答えます。そこで「
だから決められるようになら
ないとダメですよ」と言うだ
けでOKです。

▼奥様が役員・経理責任者
もある共同経営者
一方、本当に共同経営者
というケースもあります。奥
様が役員であり、経理責任
者であり、経営判断を一緒
にしている。この場合は相
談すること自体は当然です。
しかし、私は必ずこう聞
きます。「奥様が反対され
たら、今回は諦めますか?」
その答えが「反対されたら
諦めます」というのであれば
、言うのであれば、止めた
方がよいと伝えます。自分
の営業力が足りず、相手
が欲しいと思っていない
と気づいていなかったとい
うことです。

逆に「いや、それでも買
いたいです」と言うのであ
れば、私はこう伝えます。
「奥様は一番のハードル
です。そもそも家族はス
トッパーの役割で、社長
(旦那さん)の本気を見
ているのです。本当に良
いか、最終ジャッジをし
ています。その時に、奥
さんの目を見てハッキリ
『大丈夫だ』と、覚悟を持
って言えば、奥さんは事
細かく聞かずに『あなた
に任せよう』と言ってく
れます。逆に、本人の覚
悟が決まっていなくて、
その迷いを家族に見透か
されるのです。その『大
丈夫』

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。

という一言と覚悟があれば、
任せてくれますよ」と。
営業とは、相手を言い負か
す仕事ではありません。お客
様が最後に口にする「家族に
相談します」という言葉の裏
側には、商品への反対ではな
く「本当に決断しているのだ
ろうか」という迷いがありま
す。
だから営業とは、反論に答
える仕事ではありません。お
客様自身が、自分で反論でき
ない状態をつくる仕事です。
そこまで導けた時、「家族に相
談します」という最後の反論
は自然と消えていきます。
実際の営業現場では「サラ
リーマンのお客様で奥様が家
計を管理しているケース」「予
算がありません」「他社も見て
から決めます」など、反論ご
とに考え方も対処法もまった
く変わります。
もし、このような「反論さ
れない営業」に興味がある方
は、お気軽にお問い合わせく
ださい。

USS Used car System Solutions USS札幌会場

第1396回

9月16日(水)

9:30~スタート!!

秋の大感謝祭AA

アタック 5,600台

【特設】スーパーステージコーナー

早期搬入9/2(水)より実施
早期搬入をお願いします。

掲載の賞品は一例です。該当する台数賞の賞品をいずれか1点お選びいただけます。
(RC・RCセカンドコーナーの出品を除く) ※賞品の色はお選びいただけません。予めご了承下さい。

出品・落札
10
台賞



出品・落札
30
台賞



出品・落札
60
台賞



出品・落札1~9台賞

来場者限定

ダーツゲーム

出品もしくは落札していただいた会員様は
ダーツゲームに参加できます。
取引台数によって投擲回数下記のとおり
最大4回までとなります。
出品と落札は別にカウントします。
※RC・RCセカンドコーナーの出品を除く

内容・条件	投擲回数	内容・条件	投擲回数
1台~4台 出品or落札	1回	5台~9台 出品or落札	2回



※賞品のお受取りは当日に限らせていただきます。※各賞品は数に限りがございますので、どちらかが無くなった場合お選びできなくなりますので予めご了承ください。
※各賞品は予定で、変更になる場合もございますので予めご了承ください。※写真・イラストはイメージです。

契約③編



「販売店が一方的に価格を
変更することはできない」

【横澤弁護士】

今回は、中古車販売店が顧客から車両を下取りしたり、買取ったりする場合の契約上の注意点について解説します。

中古車販売店では、新しい中古車を販売する際に、顧客が現在、所有している車を下取りすることが多々あります。また、車の販売とは別に、顧客から車両を買取ることも日常茶飯事です。

通常の中古車販売とは、売主と買主が逆になり、売主が一般消費者で、買主が業者となることから、いくつかの注意点が発生します。

まず、古物営業法上の注意点をみていきましょう。古物営業法という法律は、盗品等の売買を防

では、中古車を販売する事業だけ行なう場合には、古物商の許可はいらないのかという点と、そうではありません。中古車販売店の場合、一般消費者からの下取りや買取取りを行なっていない場合も、古物営業法の許可を取っています。が、販売店を営む以上、仕入れとして中古車を買う受ける必要があるので、必然的に古物商の許可が必要と なっています。

は、多くの中古車販売店は、オークションで中古車を仕入れていると思いますので、買取り時の本人確認が重要視されてないのかも知れませんが、一般消費者から下取り、買取りをする場合には、古物営業法上の本人確認をしつかりと行なう必要があります。

中古車を非対面で買取
ることは少ないかも知
れませんが、ネットや
SNS等を通じた非対面
での買取を行なう場合
には、非対面での本人
確認の方法が定めら
れているので、そのル
ールに従った対応が
必要となります。
そして、古物営業法
は、買取等を行うと
する古物について不正
品の疑いがあるとき
は、直ちに警察官へ
申告する義務を課
しています。

ここでは、「不正品」とは、犯罪構成要件に該当する行為によつて領得された物を意味し、刑法上の財産犯の被害品である「盗品等」より広い概念とされています。

したがって、車両について犯罪による取得を疑わせる事情がある場合には、単に売買を中止するだけでなく、申告の要否を検討する必要があります。

多くの売主は善良な一般消費者ですが、なかには中古車販売店を欺いて儲けることを目論む、悪質な売主もいるかも知れないのです。

古物営業法の話題は以上として、次に買取った中古車に不具合等の問題があった場合について検討してみよう。

このような時に問題となるのが、契約後に車両の問題が発見された場合、いったん決めた買取価格を後から変更できるのか、という点です。

2026年9月7日月・14日月

9月のTVオークションは「チャリティーオークション」として開催いたします。
 売上の一部を義援金として被災地へ寄付。皆様の出品とご参加が、被災地の復旧・復興支援へとつながります。



国内唯一のトラック専門オークション

ima いすゞモーターオークション
URL <https://www.portal.umax.co.jp/>

IMA 東京会場

千葉県印西市牧の台3-1-1 TEL:0476-42-5121



毎週水曜日11:00スタート

9月2日 第1680回 オークション
9日 第1681回 お月見記念
16日 第1682回 オークション
23日 第1683回 オークション
30日 第1684回 期末感謝祭

IMA 九州会場

福岡県古賀市青柳字馬渡808 TEL:092-942-0860



毎週木曜日11:00スタート

9月3日 第1296回 オークション
10日 第1297回 お月見記念
17日 第1298回 オークション
24日 第1299回 期末感謝祭

IMA 神戸会場

兵庫県神戸市灘区味泥町2-48 TEL:078-871-5500



毎週金曜日10:00スタート

9月4日 第1841回 オークション
11日 第1842回 お月見記念
18日 第1843回 オークション
25日 第1844回 期末感謝祭

ima 新規会員募集中！ 詳細は各会場にお問い合わせください

例え、販売店が顧客の車を査定し、下取りの価格を提示し、顧客がその価格に納得し、下取りの車を売却し、新しい車を購入する。この一連の流れは、顧客にとって非常に重要なポイントである。しかし、この流れには、顧客が気づいていない落とし穴がある。それは、販売店の査定が、あくまでも「販売店の都合」でなされている点である。顧客が、販売店の査定に納得し、下取りの車を売却し、新しい車を購入する。この一連の流れは、顧客にとって非常に重要なポイントである。しかし、この流れには、顧客が気づいていない落とし穴がある。それは、販売店の査定が、あくまでも「販売店の都合」でなされている点である。

「も」つとも、どのような場合でも、販売店が減額できないというわけではありませぬ。例えば、顧客が車の重大な不具合や事故歴を知った場合、販売店が「減額」を提示する。しかし、この「減額」は、あくまでも「販売店の都合」でなされている点である。顧客が、販売店の査定に納得し、下取りの車を売却し、新しい車を購入する。この一連の流れは、顧客にとって非常に重要なポイントである。しかし、この流れには、顧客が気づいていない落とし穴がある。それは、販売店の査定が、あくまでも「販売店の都合」でなされている点である。



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。

「また、下取りでは、顧客が新しい車を購入する。この一連の流れは、顧客にとって非常に重要なポイントである。しかし、この流れには、顧客が気づいていない落とし穴がある。それは、販売店の査定が、あくまでも「販売店の都合」でなされている点である。顧客が、販売店の査定に納得し、下取りの車を売却し、新しい車を購入する。この一連の流れは、顧客にとって非常に重要なポイントである。しかし、この流れには、顧客が気づいていない落とし穴がある。それは、販売店の査定が、あくまでも「販売店の都合」でなされている点である。」

第1742回

9.9 WED.

KCAA南九州

創立35周年大記念AA

セレモニー 9:15~
セリスタート 9:30~

流札時出品料
2,000円(税込)
※リュウスイコー
1,000円(税込)

取引賞 2台賞・5台賞・10台賞

先着限定！来場者プレゼント♪

当日下見料無料 (四輪牧場正会員様のみ)

1台のお取引から
豪華賞品が当たる！

居残り
大抽選会実施!!

創立35周年イベント
ポイントキャンペーン
最終回!!

ポイントに応じて豪華賞品進呈☆

※代理受け取りはできません

会員の皆さまからのご出品・ご来場をスタッフ一同お待ちしております。

四輪牧場

KCAA南九州

〒889-4242 宮崎県えびの市湯田372
TEL 0984-35-2000 FAX 0984-35-2255

HP作成と『5つの強力な収益化サービス』 売上増強支援「CAR-X-WEB」の提供を開始 月額550円(税込み) 解約時に違約金、契約期間の縛りなし 日本カーネット

自動車業界向けシステムを手掛ける日本カーネット(為平孝治社長)は、整備工場や小規模小売店の売上増強を支援する新プラットフォーム「CAR-X-WEB(カーエックスウェブ)」の提供を開始した。

自社ホームページ(HP)の未開設や、商材不足に悩む店舗向けに、月額550円(税込)という圧倒的な低コストでHP作成と「5つの強力な収益化サービス」をパッケージ化して提供する。

5つのサービスは以下の通り。

①最短20分で簡単HP開設:8種類のデザインから選ぶだけで土台が完

成。画像やテキストの修正も直感的なクリック操作で自由自在。

②全国10万台の共有在庫車販売:在庫リスクなく豊富な車両を提案可能。

③新車の業販価格提供:幅広い乗り換え需要に対応。

④「カーコンカーリース」の取扱店:需要が高まる個人リースに対応し、仕入リスク・実務作業をなしで1台成約につき最大18万円の紹介料を進呈。

⑤在庫車両の掲載もサポート:在庫車両掲載サイト「カージモ」との連携や、成約率を高める中古車保証サービスを提供。カーエックスウェブは、低コストで自社HPの立ち上げと、商材拡充を同時に実現できるサービスとして注目を集めそうだ。なお、詳細は公式サイト(https://car-x-web.net または左のQRコード)まで。

申し込みQRコード



「CAR-X-WEB」の専用サイト

整備工場・車庫店の売上手段を、もっと増やしたい。

そんなあなたへ、公式サイトと「売場」が同時に手に入る、車のお店のための売上増強プラットフォームです。

・カーリース ・共有在庫 全国10万台 ・新車 ・中古車保証

→ 無料で試す どうやって増えるの?

月額550円(税込み) 掲載費0円 公開まで無料



同社の描くビジョンを出席者に説明

この発表会は「ARAI FUTURE VISION - Shinka - 進化・深化・Shinka」をテーマに、最新の価値づくりで、次のステージへというテーマで実施。

同社では9月から、パーツオークションの単独開催、総合機械の専門市場化、小山4輪の土曜開催、14レーン化を計画。こうしたサービス拡充や新たな挑戦を「進化・深化・新価」という3つの軸で捉え、その総称を「Shinka」と命名。この内容を紹介した。

「当社の取り組みや今後の方向性、新たなサービスを知っていただくと同時に、皆様に感謝を伝える場を設けたい」という想いからこの会を企画した(尾籠重典取締役オークション・カンパニー長)という。開催に際しては荒井社長が登壇し、「当オーク

ションは1987年10月22日に出品835台、成約率62・9%で第1回を開催。それから39年が経過し、年間出品約45万台の規模へと成長できた。これも皆様の支援・協力の賜物と感謝している。今日を機にさらなる発展をめざす」と挨拶し、高砂の謡を披露した後に乾杯した。

席上のトークセッションでは、尾籠カンパニー長が「Shinka」に対する想いや今後のオークションの将来像を発表。「我々の「Shinka」が皆様の新たなビジネス、新たな可能性につながるかもしれない」と結んだ。さらに、パーツ、総合機械、4輪の各推進役が登壇し、それぞれの詳細について説明した。



開会挨拶で荒井社長が登壇



協定締結式を実施

JU岐阜は、日東興産株式会社が運営する北方自動車学校と連携事業を開始、8月6日に同校で協定締結式を開催した。この取り組みは、免許取得後に初めて車を購入する若年層などが、安心して中古車選びができる環境を整備することを目的とした全国初の試み。具体的には、JU岐阜

が制作した支払総額表示や販売店の対応など、中古車購入時の6つのチェックポイントをまとめた啓発チラシおよびポスターを、同校内で配布・掲示する。

JUブランドの認知向上を図ることで、地域消費者の安心・安全なカーライフの実現をめざす狙いがあり、今後も両者は相互のPRにつながる活動を模索していく計画だ。締結式で相宮康弘JU岐阜理事長は「我々が連携することで、双方の顧客に有益な情報やサービスを提供できれば一番良いこと。少しずつ発展・進歩をしながら続けていきたい」と挨拶。

続いて、日東興産の坂巻康晴専務は「教習生へのアフターフォローではないが、クルマを購入する際に安全・安心な提携店から買うことができると、というアナウンスも自動車学校の役目と考えた。この取り組みがうまく軌道に乗ることを願っている」と話した。

この連携事業は、岐阜県中小企業団体中央会の提案・調整によって実現したもの。今回は県下最多の教習生数を誇る北方自動車学校との協定締結となった。

県下最大自動車学校と連携事業 JU岐阜 安心・安全な中古車購入を啓発

が、「これの一つのモデルケースとし、今後も県内公安委員会指定の自動車教習所へと、この取り組みを広げていきたい」(相宮理事長)としている。

なお、JU岐阜では、中日本自動車短期大学での自作車レースへの協賛や、関市立関商工高等学校での車に関する特別授業を毎年実施するなど、若年層に向けたPR活動を積極的に展開している。

掲示されているポスター



TOZAI

大切なお車運びます!!

http://www.touzaikalin.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 東インター斎喜ビル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)

THANK YOU! おかげさまで

21周年記念AA

感謝をこめて 特別開催!

メイン開催! 9/30(水)

USS 神戸会場

9/23(水) パート1開催!

MOZAIC

USS Used car System Solutions

9月7日・14日にチャリティーAAを開催

オークネットTVオークション

熊本と千葉両県の被災地支援へ

また現在、熊本県内・千葉県内に拠点を置く会員を対象

■特典・オークションで成約、または熊本地区からの出品車両の落札合わせで5台以上で「熊本県のギフトセット(5000円相当)」を進呈

■優先集荷対象・軽トラ、軽バン、商用バン、トラック、商用車(対象車両の出品で「出品手数料」を還元)

の相談も可能

期日・車両保管場所

の相談も可能

料」で提供(支払い

期日・車両保管場所

の相談も可能

料」で提供(支払い

期日・車両保管場所

の相談も可能

料」で提供(支払い

期日・車両保管場所

の相談も可能

料」で提供(支払い

期日・車両保管場所

の相談も可能

料」で提供(支払い

期日・車両保管場所

の相談も可能

料」で提供(支払い

期日・車両保管場所

の相談も可能

料」で提供(支払い

期日・車両保管場所

の相談も可能

料」で提供(支払い

期日・車両保管場所

の相談も可能

料」で提供(支払い

期日・車両保管場所

の相談も可能

料」で提供(支払い

期日・車両保管場所

の相談も可能

AUCNET
熊本地震・千葉豪雨復興支援
チャリティーオークション
2026年9月7日(月)・14日(月)

売上金の一部を被災地へ寄付。
みなさまのご参加が被災地の復旧・復興支援へとつながります。

株式会社 オークネット
クライアントソリューション部
TEL 03-6440-2222

チャリティーAAの概要

■開催日：9月7日(月)・14日(月)

■支援内容：売上の一部を被災地へ寄付

■対象：熊本・千葉県

の会員限定で成約

／落札手数料を「無

料」で提供(支払い

期日・車両保管場所

の相談も可能

料」で提供(支払い

期日・車両保管場所

の相談も可能

料」で提供(支払い

期日・車両保管場所

の相談も可能

料」で提供(支払い

期日・車両保管場所

の相談も可能

料」で提供(支払い

期日・車両保管場所

の相談も可能

【特別支援の概要】

■対象：熊本県内・千葉県内に拠点を置く会員

■支援内容：落札及び成約手数料を無料化

■実施期間：8月10日(月)から9月30日(水)

■対象市場：共有在庫、一撃市場、GOODV

ALUE、さざどり査定ダイレクト

■対象車種：全車種

【問い合わせ】

オークネット オートモ

ビル事業本部 クライア

ントソリューション部

TEL：03-6440-2222

(9時30分～18時)

E-MAIL：info-am@

ns.aucnet.co.jp

に、指定市場での落札・成約手数料を無料化する特別支援策を併せて実施している。

なお、取引代金の支払いや、店舗損壊等に伴う車両保管場所の確保といった個別の相談窓口も設置し、柔軟なサポート体制を整えている。

オークネット(藤崎慎一郎代表取締役社長CEO)は、9月7日および9月14日に開催される中古車TVオークションを、令和8年熊本地震と千葉豪雨による復興支援の「チャリティーオークション」として開催する。

売上の一部を支援金として被災地に寄付するほか、熊本・千葉両県の会員に向けた手数料の優遇処置といった支援を行なう。

出品 3266 台の過去最高で飾る
JU宮城 通算 50 回目の七夕ジャンボAA

JU宮城(伊藤雄雄理事長)は8月7日、「七夕ジャンボ記念AA」を開催。出品 3266 台の過去最高で年間最大イベントを飾った。なお、連携AAを実施しているJU秋田コーナーを含めた出品 3467 台も新記録となった。

当日は、東北をはじめ関連協、さらには札幌から南は静岡、愛知まで広域からJU関係者や企業AA代表者などが出席。伊藤理事長は「皆様のお陰で出品最高記録となり、JU秋田コーナーを含めると 3500 台弱。熱い 1 日になると思うので、最後まで応援をお願いしたい」と挨拶した。

七夕AAは、昭和 52 年からスタート。今年でちょうど 50 回目

の節目の開催となった。平成 19 年に初の出品 3000 台を超えとなる 3029 台で開催し、今回で通算 6 回目の 3000 台を超えを記録。

これまでの出品記録は令和 6 年の 3114 台で、今回は大幅に更新。さらに新規搬入車は 2700 台以上と過去最多。こうしたタマ揃えで、成約 2435 台、成約率 74.6 %、の好実績を収めた(秋田コーナーを含めた結果は、成約 2615 台、成約率 75.4 %)。

出品新記録について伊藤理事長は「予想以上の集荷で感謝している。1 社あたりの台数が増え、ディーラーも昨年の倍以上を出品。また、事務局も幅広く営業活動を展開してくれた。50 回目の節目に相応しいイベントとなった」と述べた。

なお、AA 前日には前夜祭を開催。総勢 110 名が出席し、まぐろの解体ショーや抽選会などで盛り上がりを見せた。



多数の来賓が駆け付けた

JU中部が第3回検査員技能大会
優勝はJU富山の高橋氏
準優勝者とともに全国大会出場

JU中部(奥村悦二会長)は8月9日、第3回目となる「AA検査員技能コンテスト」をJU愛知オークション会場で開催した。

今回は、12月に開催するJU中販連主催の全国大会の出場者2名を決めるコンテストとなり、中部7商組から各2名の検査員が出場したほか、JU近畿からも1名の招待選手が参加した。

開会式では奥村会長が「検査は会員の信頼を支える、いわばJUオークションの命綱であり、最も重要な基盤。日頃の技能を存分に発揮して欲しい」と挨拶。続いて、加藤勇東JU中部検査委員

長が「検査員の皆様が一生涯懸命に検査をした車は、いまや世界中で見られている。JU中部の検査は素晴らしいと知らしめてもらいたい」と話した。

競技では、各選手が計5台の車両を検査。1台につき9分の時間制限内で実施し、それぞれ出品票に記入。その正確性を採点し、獲得した得点が高い順に順位を決めた。

その結果、JU富山の高橋伶介氏が優勝し、準優勝にはJU岐阜の岩田直也氏が入り、両者が全国大会の出場権を獲得。さらに敢闘賞は、JU愛知の木村猛氏、JU富山の福井元陽氏が受賞した。



左から福井、岩田、高橋、木村の各氏

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





**9月
上期決算記念AA**

**3週
連続**

**23日
Part1**

**16日AA+23日AAの
ご出品合計台数でプレゼント**

**エコノミー10
コーナー除外**

3台  **新米**

5台  **BEER**

10台 

**30日
Part2**

お取引1台賞

**ハチふらっ
物産館**

商品選定中

**ディーラー & 2nd
コーナー**

期間限定

1000 両 (税別)

流札時
出品料

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!!




イベント詳細は公式SNSで!

半期に一度の **決算AA**

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」!

しごとの心得

面試編

採用面接、何を聞いたらいい?!

自分の会社やお店にとって良い人材の確保は、なかなか難しいことだと思っていないだろうか。採用した後で「面接時になぜ見抜けなかった」と思うことも少なくないだろう。今回は採用面接について考えてみたい。

面接を行なう人（以降、面接官とする）は、人材採用において重要な責務を担う。自社にとって適切な人材であるかを見極めなくてはならないからだ。そのためには、あらかじめ履歴書をよく読み、事前に質問や確認事項を用意しておくといった準備が必要だ。

●志望動機を確認

応募してきたからといって、必ずしも「どうしてもここに入りたいたい!」という意欲を持った人ばかりではない。モチベーションの高い人を見極めるには、志望動機は重要な質問だ。とくに動機がない人は答えが曖昧になりがちである。

- ・なぜ当社の求人に応募したのか↓モチベーションの高さを知る
- ・当社に対してどのような印象を抱いているか↓情報とのギャップが分かる
- ・当社でどのような業務につきたいか↓やりたいこととやって欲しいことの差が分かる
- ・何か当社について聞きたいことはなか↓逆質問は意欲がうかがえる

● 転職者なら退職や転職の理由

転職や退職理由には、求職者の本心が反映されることが多い。応募者が転職者なら、転職や前職の退職理由を確認し、お互いのミスマッチを防ぐ。転職するからには、次に対して何らかの期待を持っていることが多いので、対話を通じて考えていることをなるべく聞き出せるとよい。

- ・転職しようと思った理由は何か↓求職者が求めていることが分かる
- ・前職をやめた理由は何か↓

- ・転職先を選ぶ際に重視することとは何か↓ミスマッチがな
いかが分かる
- ・次はどんな会社で働きたいと
思っているか↓求職者が求
めていることが分かる

●互いの価値観の違いを見抜く

- ・ **仕事をやるうえで大切だと思うことは？** ↓ 自社の風土と合うかが分かる
- ・ **理想だと思う上司像は？** ↓ 自社の管理スタイルとの相性が分かる
- ・ **チームで意見が対立した際、どう行動したか？** ↓ 協調性やコミュニケーション力が確認でき、社風に合っているかが分かる

●さらに深掘りした質問

・これまでで最も大変だった場面は？ それをどう乗り越えたか？ ↓ 問題解決力・粘り強さ・ストレス耐性を測れる

・自分のミスで問題が起きた経緯は？ その時どう対応したか？ ↓ 責任感の有無やミス再発防止の姿勢が分かる

面接では、質疑応答の内容だけでなく、求職者の様子もチェックし、その人の人となりを見抜く。接客業では質疑よりもこちらの方が重要となる。

- ・入退室時の表情、歩きかた、マナー↓緊張の度合い、礼儀正しさが分かる
- ・椅子に座っている時の姿勢↓自信の有無、プライドの高さ、マナーの有無が分かる
- ・話すときの速さや間の取り方↓コミュニケーション時の癖が分かる
- ・質問の質や速さ↓思考力の高さや速さが分かる
- ・目線の落ち着き↓ウソや隠し事がないか、落ち着きの有無が分かる

面接官は採用前に相手を見極める重要な役割を担うため、簡単にはこなせない。また、自社の魅力を相手に伝える力や、質問によって相手の本音を聞き出すといったスキルが求められる。ロールプレイングや、模擬的に質問を作ってみるなどの、トレーニングを行なうことも必要だろう。

CAA東京会場 2026.09

Welcome?! Autumn!

9/1 第1302回

September Start AA

出品又は落札1台以上賞!!



桔梗信玄餅どら
5個入

9/8 第1303回

レンタ・リース協賛AA

出品又は落札1台以上賞!!



シャインマスカット
もぎたて!

9/15 第1304回

オールディーラー協賛記念AA

ご来場賞!! POS登録でもれなく



キッチンカー ホットドッグ・クレープ
おやつ券 進呈!!

※なくなり次第終了となります

オークション
スケジュール

9/1 第1302回

September Start AA

9/8 第1303回

レンタ・リース協賛AA

9/15 第1304回

オールディーラー協賛記念AA

9/22 第1305回

レギュラーAA

9/29 第1306回

レギュラーAA

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

TAA/CAA
共通

紹介&入会キャンペーン

ご紹介
お待ちしております!

紹介&入会特典ございます!

期間/2026.9月~11月末



株式会社シーイーエー 東京会場

〒277-0923 千葉県柏市塚崎1395番地1

<http://www.caanet.jp>

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

WebのことならTC-webΣ

<http://taacaa.jp/>





全面刷新したコンパクトSUV、新型キックスが登場

第3世代e-POWER採用で

質感が大幅進化

レポート 自動車ジャーナリスト 吉川賢一

6月18日、日産は新型「キックス」を発売した。本モデルは北米市場では2024年に登場していた2代目モデル。今回は先代の輸入販売から一転、日本国内で生産される。コンパクトSUVとして扱いやすいサイズに加え、第3世代e-POWERを採用したことも大きな特徴だ。

SUVはデザインを優先して前方の見切りが悪くなっているモデルもあるが、新型キックスは見た目だけでなく、日常的な使いやすさにも配慮されている。

インテリアは、ダッシュボードやドアトリムにソフトパッドを採用し、インストルメントパネルには織物素材を用いるなど、コンパクトSUVとしては非常に質感が高く、実際に触れた際にも価格帯にふさわしい仕上がりと感じた。大型センターディスプレイやメーターも視認性が高く、画面下部には手を添えられる構造を採り入れ、タッチ操作時の安定性にも配慮した。後席も頭上や足元に十分な余裕があり、実用性の高い車内空間に仕上がっている。

注目したいのが走りだ。パワートレインには第3世代e-POWERを採用し、4WDのE-4ORCEでは前後2つのモーターを緻密に制御することで、滑らかな加速と安定した走りをもたらす。

ボンネット左右の先端が盛り上がったデザインによって、運転席から車速と安定した走りをもたらすのも特徴だ。近年の



キックス

グレード	駆動	価格 (税込)	グレード	駆動	価格 (税込)
X シンプルパッケージ	2WD	¥2,999,700	X e-4ORCE シンプルパッケージ	4WD	¥3,349,500
X		¥3,259,300	X e-4ORCE		¥3,599,200
X+		¥3,549,700	X+ e-4ORCE		¥3,899,500
G		¥3,898,400	G e-4ORCE		¥4,248,200

トレトレ 新車情報

国産車 (7月10日～)				
メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
ホンダ	フィットハイブリッド	3代目 (GR系)	SC	7月10日
ホンダ	フィット	4代目 (GR/GS系)	SC	7月10日
トヨタ	カローラスポーツハイブリッド	1代目 (210系)	改良+特別	7月13日
ダイハツ	タフト	2代目 (LA900/910系)	SC+特別	7月15日
ニッサン	エルグランド	4代目 (E53系)	FC	7月16日
ホンダ	N BOXジョイ	1代目 (JF系)	SC+特別	7月17日
ホンダ	N BOXカスタム	3代目 (JF5/6系)	MC	7月17日
ホンダ	N BOX	3代目 (JF5/6系)	SC	7月17日
ニッサン	リーフ	3代目 (ZE3系)	特別	7月22日
ニッサン	デイズハイウェイスター	2代目 (B4系)	SC+特別	7月27日
ニッサン	デイズ	2代目 (B4系)	SC+特別	7月27日
ダイハツ	ムーヴキャンパス	2代目 (LA850/860系)	SC+特別	7月29日
ダイハツ	ムーヴ	7代目 (LA850/860系)	SC	7月29日
マツダ	CX-30	1代目 (DM系)	SC+特別	8月1日
マツダ	マツダ3ファストバック	1代目 (BP系)	SC	8月1日
マツダ	マツダ3セダン	1代目 (BP系)	SC	8月1日

輸入車 (7月8日～)				
メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
フィアット	フィアットドプロ	1代目 (K9F系)	特別	7月8日
ボルボ	ボルボES90	1代目 (1E系)	NR	7月8日
ボルボ	ボルボEX90	1代目 (TE系)	NR	7月8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)	FC	7月9日
メルセデスベンツ	ベンツCLAクラス	3代目 (C178系)	FC+特別	7月9日
プジョー	プジョー5008	3代目 (P7系)	特別	7月9日
BMWミニ	BMWミニカントリーマン	1代目 (U25系)	追加	7月13日
BYD	BYDシーライオン7	1代目 (UK系)	改良+特別	7月14日
BMW	BMW4シリーズグランクーペ	2代目 (G26系)	特別	7月15日
ルノー	ルノーグランカンゲー	1代目 (KF系)	特別	7月16日
ルノー	ルノーカンゲー	3代目 (KF系)	特別	7月16日
BMW	BMW iX3	2代目 (NA5系)	FC	7月22日
ボルボ	ボルボEX30クロスカントリー	1代目 (2E系)	SC+特別	7月23日
シトロエン	シトロエンC3エアクロス	1代目 (C2系)	NR	7月24日

あなたの近くにLUM入札会！

LUM 良質なリースアップ車両を仕入れできる！

年間出品
7万台

日本全国
13会場

成約率
85%

年会費
0円
プランあり

途中順位
発表あり

LUM会員様だけの
特別コーナー！

さらに！
LUM-R
コラボコーナーで仕入れ幅 UP！

会場下見OK！

火曜日

LUM 名古屋
愛知県東海市
石川県金沢市

水曜日

LUM 東京
埼玉県狭山市
千葉県野田市
千葉県佐倉市
宮城県仙台市
栃木県那須郡

木曜日

LUM 神戸
兵庫県神戸市
広島県廿日市市
LUM 北海道
北海道苫小牧市

ニコレンコーナー

大手レンタカー会社
ニコニコレンタカー様
とのコラボコーナー！
良質レンタカー
アップ車両！成約率
は約75%と高水準！

イチセレコーナー

全国約350店舗を展開
する大手買取店様との
コラボコーナー！
オークション未公開の
ユーザー買取車両が
毎週平均1,500台！

通常のLUM-R

会員様の在庫車両を
日本全国から出品！
便利な画像出品！
LUM会員様などの
お車がズラリ！

LUM-R 落札手数料

一律 13,000円 (税別)
分かりやすい手数料でご提供します！

しかも 0円で入会できる！

おかげさまで

10th

LUMは10周年。

LUM入札会 株式会社ユニケット

新規入会には古物商許可証、インボイス登録番号が必要です。

03-5937-0140

土日祝除く 9:00~12:00/13:00~18:00



▲詳しくはHPへ



外国人整備人材と 共存共栄する時代 93

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

「特定技能2号になったから支援は不要ですよ」と、企業側から聞かれることが増えてきた。制度だけを見れば、その考え方は間違いではない。しかし「法的な支援義務がなくなる」と、「支援が必要なくなる」とはまったく違う。

自動車整備分野でも、特定技能1号から2号へ移行する外国人が少しずつ増えてきた。2号になることは、外国人本人にとって大きな目標のひとつである。

1号には、原則として通算5年という在留期間の上限がある。一方、2号には上限がなく、在留期間を更新しながら長期的に日本で働くことができる。さらに、一定の要件を満たせば配偶者や子どもを日本へ呼び、家族滞在で一緒に暮らすことも可能になる。本人にとっても「日本で数年間働く」という段階から、「日本で人生を築く」という段階へ移る大きな転換点といえるだろう。

1号では、受入れ企業には外国人が日本で安定して仕事や生活が続けられるよう、支援計画を作成し、それに基づいた支援を行なうことが義務付けられている。

例えば、事前ガイダンス、生活オリエンテーション、住居確保の支援、行政手続きの情報提供、日本語学習機会の提供、相談や苦情への対応、定期的な面談などである。受入れ企業が自ら対応することもできるが、その全部を登録支援機関へ委託する企業も多い。

ところが2号になると、この1号特定技能外国人支援計画に基づく法定支援の対象ではなくなるため、2号になったら支援終了と考える企業が出てくるのである。

しかし、ここで一度考えてみて欲しい。在留資格が2号に変わった瞬間、その外国人の日本語能力が突然上がるわけではない。むしろ、2号になれば任せられる仕事も増え、周囲から期待される役割も大きくなっていく。制度上の支援は終了しても、人としての支援が不要になるわけではないのである。

実際に起きたトラブル

これは、私が実際に経験したケースである。ある企業で働くベトナム人整備士が2号へ移行した。企業は「2号になれば、登録支援機関による支援は義務ではない」ということで、それまで当社が行なっていた支援契約を終了した。もちろん、制度上は問題ない。

ところが、その後しばらくして事件が起きた。職場で日本人スタッフとのトラブルが発生し、あることをきっかけに口論となり、外国人本人が日本人スタッフを殴ってしまったのである。企業の担当者から私に連絡が入った。「すでに支援契約を解除しているが、どう対応すれば良いか教えて欲しい」という相談だった。

もちろん、それまでお付き合いのある企業であるため、できる限りのアドバイスはした。しかし、問題が大きくなってから第三者が入っても、できることには限界がある。なぜなら、本来の支援の価値は「問題が大きくなる前に気づくこと」なのである。

結果的に、そのベトナム人整備士はすぐに退職してしまった。支援を継続していれば、事件が起こる前に事件を止められる可能性があった。また退職により、貴重な戦力を失うこともなかったかもしれない。

さらに2号では、1号にはなかった新しい課題が出てくる。その代表が家族である。2号では、「配偶者や子どもなど家族を含めた日本への定着」を必要とする。家族が出てくるのである。家族が住める住宅、配偶者や子どもの生活環境などだ。

キャリア支援も2号から本番となる。2号を取得した人材は、すでに一定の経験と技能を持っている。では、その人材を5年後、10年後にどのような整備士に育てるのか。3級整備士をめざすのか。後輩外国人の指導役にするのか。将来、工場長候補として育成するのか。長期的なキャリア形成のスタートなのである。

もうひとつ、企業側に理解していただきたい点がある。「登録支援機関による法定支援が不要になる」ということと、「企業側の特定技能に関する実務がなくなる」ということも同じではない。

特定技能外国人を受け入れている所属機関には、雇用契約や受入れ状況などについて、必要な随時届出や定期届出などの管理実務が残る。制度も頻繁に変更されている。

例えば、特定技能所属機関による定期届出についても制度が変更され、現在では原則として年1回の提出となっている。「2号だから、もう入管関係は何もしなくていい」というわけではないのだ。

2号こそ「定着支援」

当社では、1号から2号へ移行する際にも、企業に任意の継続支援をご案内している。内容としては、在留資格や制度変更に関するサポート発生時の第三者としての対応、必要な書類管理のサポート、本人の定着やキャリアについてのフォロー、母国語で相談できる窓口などである。

1号の時から本人とコミュニケーションを取り、企業とも情報共有を重ねていけば、企業も本人も支援の意味を理解している。これから

整備業界では、2号の外国人整備士が増えていくだろう。そして私は、2号人材こそ企業にとって重要な存在になると考えている。

日本で何年間も働き、日本語を覚え、日本式の整備を学び、会社のルールを理解し、後輩外国人を育てることもできる。そこまで育った人材が辞めてしまう損失は、入社1年目の外国人が辞める場合とは比較にならない。だからこそ「2号になったから支援をやめる」ではなく、「2号になったから支援の内容を変える」という発想が必要なのではないだろうか。



FC 加盟店募集

充実した研修制度・サポート体制
負担の少ない加盟料
全国チェーンの認知度

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



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



MIRIVE 愛知会場



MIRIVE AICHI

9月の開催スケジュール

9月 4日(金)	決算応援月間 AA 出品3台以上で流れ2,000円・お取引賞
9月11日(金)	決算応援月間 AA 初出品・軽コーナー流れ2,000円 特別応札保証・お取引賞
9月18日(金)	決算応援月間 AA 出品3台以上で流れ2,000円・お取引賞
9月25日(金)	決算応援月間 AA 出品3台以上で流れ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



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	5	⑪ 3,646	+12.6	65.5	-3.0	870	+76
J U 札幌	5	882	-1.8	70.7	-4.4	364	-39
T A A 北海道	5	721	+13.9	82.3	-3.3	650	+53
N A A 北海道	1	352	+0.3	74.7	+4.0	261	-62
札幌 A A	3	278	-3.8	73.4	+5.1	305	+14
ホンダ北海道	4	235	-1.7	92.2	-3.6	613	+102
J U 函館	5	106	-11.7	54.0	+3.5	666	+42
J U 帯広	5	58	+23.4	42.4	-9.2	608	+290
J U 北見	5	58	+70.6	59.9	-3.5	641	+68
J U 釧路	5	54	-3.6	42.2	-6.0	493	-283
J U 室蘭	5	35	-14.6	48.0	+5.4	396	+114
J U 旭川	5	31	-38.0	59.2	+5.0	289	-63

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	5	1,780	+14.5	72.8	-1.8	611	+48
T A A 東北	5	1,336	+1.5	89.8	-0.8	642	+68
J U 福島	5	1,064	-0.4	48.3	-1.1	406	+85
J U 宮城	5	1,060	-3.9	71.2	-2.8	353	+34
C A A 東北	4	889	+28.8	74.5	+3.0	397	+5
アライ 4 輪仙台	5	380	-14.6	91.0	-0.2	232	-41
ホンダ仙台	4	304	-7.6	97.5	+2.3	385	+65
J U 山形	2	256	+24.3	65.2	-5.4	303	+17
J U 青森	2	200	+115.1	80.7	-6.4	170	+54
J U 秋田	5	192	+92.0	88.2	+0.2	162	+56

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	5	① 19,736	+15.7	64.6	-2.4	1,800	+115
U S S 横浜	4	⑦ 5,299	+7.7	61.8	-0.7	1,294	+104
T A A 横浜	4	⑬ 3,331	+7.6	87.4	-2.2	1,171	+143
M I R I V E 埼玉	5	⑭ 3,224	+22.6	59.9	-8.1	781	+36
C A A 東京	4	⑮ 3,089	+19.6	76.3	-2.7	719	+45
T A A 関東	5	⑯ 2,665	+17.2	85.0	-2.2	1,012	+86
J U 埼玉	4	2,027	+20.9	56.4	-4.2	539	+36
J A A	5	1,723	+9.3	36.8	-4.7	1,184	+132
アライ 4 輪ベイスайд	5	1,715	+2.6	80.0	-4.8	496	+3
ホンダ東京	4	1,656	+37.5	93.5	-3.1	619	+92
U S S 群馬	4	1,504	+17.0	63.0	-4.7	609	-16
J U 東京	4	1,445	-1.3	44.7	-10.7	486	+68
J U 千葉	5	1,336	+3.7	61.6	-5.9	540	-26
U S S 新潟	5	1,322	+17.0	58.1	-0.4	546	+86
U S S 埼玉	5	1,260	+0.4	69.1	-1.2	525	+65
J U 群馬	5	874	-3.0	48.0	-4.9	321	-60
J U 新潟	5	870	-7.0	72.8	+2.3	283	+2
ヒーロー	5	708	-2.6	61.7	-8.1	414	+23
アライ 4 輪小山	5	698	-3.2	82.2	-2.3	417	-20
いすゞ東京	5	679	+26.9	57.9	-3.7	1,865	+1
J U 神奈川	5	587	-6.8	65.4	-4.9	440	+78
J U 栃木	5	550	-38.2	27.4	-12.9	319	+113
J U 長野	4	530	+12.1	31.6	-4.0	324	+39
J U 茨城	5	468	+4.5	52.8	-3.3	407	+13
ジップ東京	4	425	-7.6	45.3	-0.8	2,003	-187
N A A 東京	5	420	-32.8	86.0	+2.0	576	-135
J U 山梨	4	41	+5.1	54.5	+2.9	281	+62

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	5	② 11,134	+6.4	61.2	-2.3	1,987	+91
J U 岐阜羽島 A A	4	⑥ 5,727	+5.5	50.2	+0.2	706	+1
C A A 中部	5	⑧ 5,048	+0.9	74.8	-3.0	1,028	+64
J U 愛知	5	⑩ 3,949	+6.7	75.0	-0.2	509	+36
T A A 中部	5	⑰ 2,569	+1.9	85.8	-4.1	815	+132
U S S ー R 名古屋	4	2,210	+9.6	83.7	+0.8	109	± 0
U S S 静岡	4	1,949	-0.7	64.6	+2.1	506	+23
M I R I V E 愛知	5	1,331	+37.2	42.6	-6.4	595	-42
C A A 岐阜	4	982	+15.9	64.9	-3.2	773	-15
ホンダ名古屋	4	832	+24.6	90.0	-5.8	618	+67
J U 三重	4	776	-2.5	44.3	+1.2	467	-9
J U 静岡	4	731	+11.9	52.3	-6.3	278	+22
N A A 名古屋	5	471	-5.4	85.1	-4.9	472	-55
U S S 北陸	5	442	+25.2	77.4	+0.7	379	+121
J U 富山	5	399	-9.7	53.5	+3.3	359	-5
J U 石川	5	369	+35.2	56.2	-4.5	448	+27
S A A 浜松	5	356	-8.7	62.0	+2.8	806	+3
J U 福井	3	329	+3.5	43.5	-9.5	262	-5

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

1開催平均の出品ベスト10 (台)		
①	U S S 東京	19,736
②	U S S 名古屋	11,134
③	H A A 神戸	7,517
④	U S S 九州	6,046
⑤	アライバントラ	5,772
⑥	J U 岐阜羽島 A A	5,727
⑦	U S S 横浜	5,299
⑧	C A A 中部	5,048
⑨	U S S 大阪	4,730
⑩	J U 愛知	3,949

	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	203	529,821	336,914	63.6	387,179,572	1,149
	-2 開催	+12.6%	+7.9%	-2.8 ポイント	+16.9%	+88 千円
メーカー	116	132,987	109,988	82.7	98,967,988	900
	-6 開催	+5.1%	+2.0%	-2.5 ポイント	+16.9%	+115 千円
J U 系	171	132,880	76,467	57.5	34,856,465	456
	+10 開催	+5.9%	+3.6%	-1.3 ポイント	+8.3%	+20 千円
合 計	490	795,688	523,369	65.8	521,004,025	995
	+2 開催	+10.1%	+6.0%	-2.6 ポイント	+16.3%	+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 7,517	+7.3	65.2	-0.4	1,453	+92
U S S 大阪	5	⑨ 4,730	+6.3	53.2	-4.0	1,116	+37
T A A 近畿	4	⑫ 3,492	+29.4	76.1	-2.6	1,166	+191
U S S 神戸	5	⑰ 2,385	+13.2	60.5	-6.8	904	+122
T A A 兵庫	4	1,433	+15.4	75.1	-2.8	1,072	+206
I A A 大阪	5	1,154	+34.2	75.7	-4.1	245	-14
ホンダ関西	4	1,147	+21.5	95.1	-2.3	714	+7
いすゞ神戸	5	1,112	+0.5	56.9	-3.7	1,961	+206
M I R I V E 大阪	5	1,074	+8.6	55.6	-6.2	507	+30
ベイオーク	5	1,053	-5.2	60.8	-0.4	781	+16
N A A 大阪	5	461	-3.6	87.3	+1.1	819	-16
K C A A 京都	5	414	+12.2	51.5	-0.8	417	+56
ジップ大阪	5	382	+3.2	56.8	-2.0	2,244	+10
J U 奈良	4	289	+1.8	57.9	-0.7	511	+96
日産大阪	4	226	-22.6	82.5	-6.0	302	+18

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)
U S S 岡山	4	⑱ 2,399	+37.6	71.9	-8.1	593	+39
L A A 岡山	5	2,218	+13.8	53.7	-6.9	548	+31
T A A 広島	4	1,566	+16.5	85.1	+0.1	900	+79
T A A 四国	4	1,280	+18.5	86.1	-3.8	550	+97
L A A 四国	5	1,182	+1.7	44.4	-2.4	371	+7
J U 広島	5	807	+15.0	45.8	-5.8	373	+30
K C A A 山口	5	757	+8.1	54.2	-7.2	465	+63
J U 鳥取	1	367	+9.9	86.4	+5.3	328	+47
J U 山口	4	323	+15.8	41.1	-0.6	523	+15
J U 島根	2	185	-25.4	79.7	-4.6	244	+3
U S S 四国	4	171	-2.3	78.1	+1.6	329	+24

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 6,046	+21.1	72.6	-3.2	1,082	+1
T A A 九州	4	⑳ 2,367	+16.9	81.3	-3.5	859	+140
K C A A 福岡	5	1,848	+10.1	43.1	-4.8	521	+88
J U 福岡	5	1,431	-8.1	52.1	+4.5	316	+8
K C A A 南九州	5	1,065	-10.7	39.2	+2.7	429	+82
U S S 福岡	5	757	-10.6	58.9	+3.4	1,169	+149
J U 長崎	1	530	-15.6	68.7	+6.0	164	+24
T A A 南九州	4	497	+8.0	83.3	-3.1	578	+93
ホンダ九州	4	491	-1.8	96.7	-1.9	465	+56
J U 沖縄	5	464	+21.5	60.5	-5.5	195	+9
J U 大分	2	422	+11.3	83.0	+2.1	134	+16
N A A 福岡	4	387	-3.7	81.3	-1.2	416	+7
いすゞ九州	5	342	+3.0	68.9	-2.3	1,207	+193
J U 熊本	3	326	+11.3	65.1	+0.2	166	± 0
J U 鹿児島	5	309	+2.3	48.9	+3.6	296	+46
J U 宮崎	4	147	+8.9	75.6	+1.4	278	+39

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	4	744	-11.2	52.3	-4.7	1,113	+185
アライバントラ	4	⑤ 5,772	+11.9	65.7	-0.8	1,082	+111
アライ総合機械	4	1,798	+5.9	63.3	-2.8	837	+58

9月
月間
イベント

1日
レギュラーAA
9月もたくさんのご参加をお待ちしております！

8日
秋商戦AA
【モーニング抽選会】浦和レッズ戦ペアチケット等 5本
【ご来場取引賞】全コーナー対象 成約+落札 1台～

15日
レギュラーAA

★埼玉リアル・JU埼玉HP
利用促進キャンペーン実施中★

詳しくは、JU埼玉HPをご確認ください。

※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。

9月22日・29日
上半期感謝祭 Part①・②AA

《2開催連続企画》
★落札ポイントキャンペーン ポイント2倍！
※埼玉リアル・JU埼玉HPからの落札のみ対象。

★取引台数賞
【各開催 成約+落札 5台以上賞】
OR 【2開催合計 成約+落札 5台以上賞】
どちらか該当で5,000円相当の賞品プレゼント！
※取引台数賞の重複はありません。

★全コーナー対象【ご来場取引賞】
成約+落札 1台で『JU埼玉オリジナルエッグ』

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

muryo.indd 20

2026/08/31 19:00:39

MONTHLY SERIES

TOP CONSULTANT / FUTURE VISION

トップコンサルタントが示す 未来

(株) チームエル
常務取締役 CMO 関 友信

事業承継で「引き継ぐ」のは会社を発展させる力



事業承継は、社長の椅子と株式を渡せば完了するものではない。そこで今回は、愛知県内の整備工場の事例を紹介したい。

社長は今から30年余り前、父と叔父の体調悪化を機に、十分な引き継ぎもなく経営を背負うこととなった。その時に経営を知らずにバトンを渡される怖さを味わったからこそ、自身の事業承継では十分に教育した上で、後継者に承継すると決めた。その後継者が、2021年に入社した、ご子息の専務である。

同社は、2019年から2025年の6年間で、年間全社粗利を8672万円から、1億1484万円へ伸ばした。

基盤数は、1365件から1775件、年間車検台数は546台から710台、年間車販粗利は2100万円から3149万円へと増大した。いずれも約1.3〜1.5倍の成長である。

この成果の中心にいたのが、後継者である専務だ。彼は高付加価値経営へ転換するため、車検や中古車販売の商品設計を見直し、バック商品を導入、付帯提案を標準化、徹底した。

また安易な値引きをやめ、地元客との関係を深めながら適正利益を得る商売へ切り替えた。

これらの取り組みにより、車販の台当たり利益は大きく伸長した。新車は5万円から16万8000円、中古車は11万円から23万7000円へ大幅に上昇した。それでも、販



売台数は落ちなかった。

一方、利益率を高めるだけでは顧客数は増えない。専務

その結果、基盤客の車検リピート率は92%、特典を活用した早期予約率は74%に達した。

新規客増大の取り組みも怠らなかつた。

加盟前に年間約50台だった新規車検は、187台まで増えた。

社長が常に意識していたのは、完成した仕組みを専務に

渡すのではなく、仕組みをつくる過程そのものを後継者教育にすることだ。施策を一過性に織り切り切る役割を専務に担わせた。

2021年、同社は経営理念を策定し、社員への浸透のために発表会を開いた。会社が何のために存在し、どこへ進むのかを言語化した。

翌年には、社長が主体となって中

期経営計画を策定し、部門ごとの目標と方針を示した。当時の専務は、その方針を現場で実行する推進役を担った。

方針の実行では、外部研修を上手に活用し、専務の気づきを促した。専務は、自分が率先垂範しなければ社員がついてこないこと、自分が心を開かなければ社員の本音や価値観は見えないこと、空気を読むだけでなく自分の意見を発信すべきことに気づいた。

「受け身ではない」と腹を決め、学ぶだけではなく行動に移した。車検コール、商品提案、マネジメントは、自社の仕事として徹底してやり切った。

2023年には、理念の体現と求める行動を明文化した人事評価制度を策定し、運用を始めた。人材採用のツールを整備し、採用力も強化した。サービススタッフ1名、フロントスタッフ2名を採用し、フロントチーム組成の土台をつくった。

2024年には、工場長や部門責任者も参加する幹部会を本格化させる。予実管理を毎月行ない、実績報告の会議を、要因分析と対策を考える会議へ変えた。

昨年には、専務の役割がさらに変化する。研修で財務とキャッシュを学び、「数字を見る側」から「資金の流れを設計する側」へ踏み出した。そして、今度は専務自身がビジョンと中期経営計画の草案をつくり、工場長や若手社員との対話を通じて磨き上げた。父である社長の方針を実現する存在から、会社の未来を自ら設計する経営者へ成長した瞬間である。

理念は判断基準となり、中期経営計画は役割を明確にし、評価制度は望ましい行動を具体化した。幹部会と予実管理は、社員が自ら考える場となった。その積み重ねが接客品質を高め、レビュー、紹介、リピート、付帯商品の受注へつながった。

組織力が戦略の実行力を生み、成果が社員の自信と成長を生む循環こそ、この会社の強さである。

企業経営は、経営者個人の営業力だけでは続かない。商品設計、顧客接点、数字管理を仕組み化し、社員が同じ方向へ動く共通言語を持つ必要がある。

事業承継でも、後継者に答えを渡すのではなく、学び、考え、仕組みに変える機会を渡すことが重要だ。承継すべきものは役職ではない。会社を発展させる力そのものなのである。

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。

ECL AGENCY, LTD



弊社木更津、名古屋 (推奨)、泉北、神戸、博多、新門司各ターミナルで実施中!

荷主様オーダーにワンストップで行える輸出前検査体制をご用意しております。

詳しくは担当まで!

日本のユースドカーを、全世界へ

ECL-ジェシー株式会社

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

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

お問い合わせはコチラ!

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

第155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』116

『ホンダ・ZR-V』

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、ホンダのクロスオーバーSUV『ZR-V』を取り上げます。

レポート | 株式会社 ジャッジメント



■アメリカ・中国にも展開されるグローバルモデル

2023年4月に国内販売が開始された当モデルは、流麗なデザインと高い商品力から流通台数が着実に増加しています。

販売開始から約3年が経過し、中古車市場で査定に携わる機会も今後、さらに増えていくでしょう。

■シビックと共有された新世代プラットフォーム

ラジエータコアサポートは、センター部分が樹脂製、左右のアップーサポート部分が鋼板製で、それぞれ車体とボルト装着されています。

フロントインサイドパネルは前方下部へと下がり、フロントサイドメンバーの側面に接合するホンダのモデルらしい形状。

修復歴確認は、4つのポイント（左右フロントインサイドパネルおよびフロントサイドメンバー先端部）を優先的に進めていきます（画像①）。

■膜厚数値は?

今回のサンプル車両のボディカラーは、スーパープラチナグレーメタリック（カラーコードNH905M）。外板部位が

の範囲に概ね収まっています。

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。

■フロントエリア攻略法

まず、外板状態の見極めを行ないますが、その際に注目するのが、

ています。外側から大きな衝撃が入力した際の損傷リスクは高く、丁寧な確認が求められます。

（画像②赤矢印）。

こちらの方が、より前方に位置していることから、損傷リスクも高くなりますので注意してください。

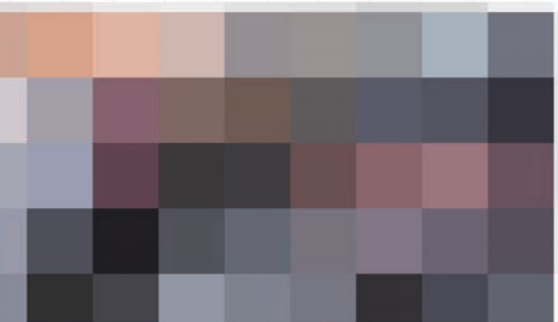
フロントサイドメンバーの先端部は、樹脂製ラジエータコアサポートよりも奥側に位置しているので、エンジンルームからの確認も容易に行なうことができます。

■リヤエリア攻略方法

リヤエリアは、荷室側・バンパー下側の両方から修復歴確認が可能です。



画像① 4つのポイント（赤丸）を優先的に確認



画像② エンジンルーム側からほとんど確認できる

を外すと、リヤフロアとリヤエンドパネルの接合部周辺を確認できます（画像③）。

接合部に塗布されたシーラントの状態、各部位の塗装に不自然さはないか、損傷が残存していないか、を確認してください。バンパー下側から見上げると、リヤエンドパネル下部にバンパー取付ステーを確認することができます（画像④黄丸）。

後方からの衝撃入力により、このステーが奥へ曲がってしまう事例が多くみられます。リヤエンドパネル自体は修復歴判定の該当部位にはなりませんが、

可能性もあります。確認は怠らないようにしましょう。

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!



画像③ を外すとリヤフロア全体が確認できる（画像は新車状態）



画像④ 取付ステーの角度に注意！（画像は新車状態）

＼ 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） **8.8%**

Check

ホンダ・ZR-V
のYouTube動画は
こちらからアクセスできます



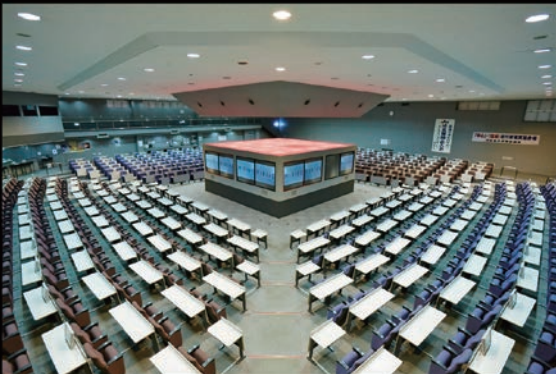
- 車台番号刻印位置 …センターフロアパネル足元付近に打刻
- ボンネットオープナー位置…右フロントピラートリム下部に設置
- カラーコード表記位置 …左センタービラーに表記
- 故障診断機接続端子位置…ダッシュボード運転席側下部に設置

勝手に格付け!
査定難易度

査定難易度
B

特有の車体形状から、バンパー単体への衝撃でも骨格先端部まで損傷がおよぶケースがあります。ボンネット等、バンパーよりも上部に位置する外板に異常が見られなくても、必ず骨格先端部まで確認することが重要です。

MIRIVE 埼玉会場



MIRIVE SAITAMA

9月の開催スケジュール

9月 2日(水)	MIRIVE AA 早期搬入車両流れ2,000円・お取引賞
9月 9日(水)	MIRIVEメンバーズ AA 成約賞・落札賞・お取引賞
9月16日(水)	買取店協賛 AA お取引賞
9月23日(水)	フレッシュディーラーズ AA お取引賞
9月30日(水)	期末決算 AA 早期搬入車両流れ2,000円・ガラポン大会

MIRIVE

新鮮車両のMIRIVE

水曜日は
埼玉の日

木曜日は
大阪の日

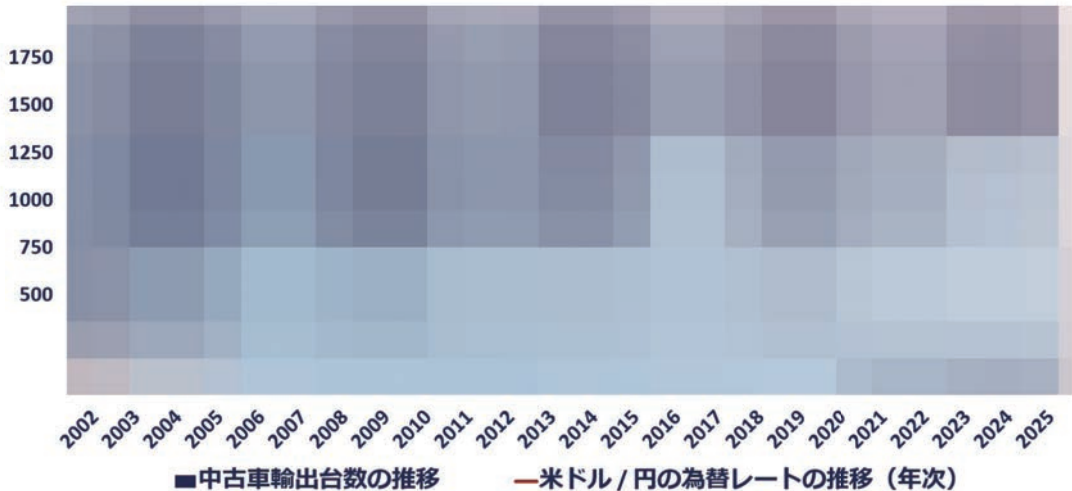
金曜日は
愛知の日

新規入会 好評受付中!
お申込みはWEBからかんたん手続き!

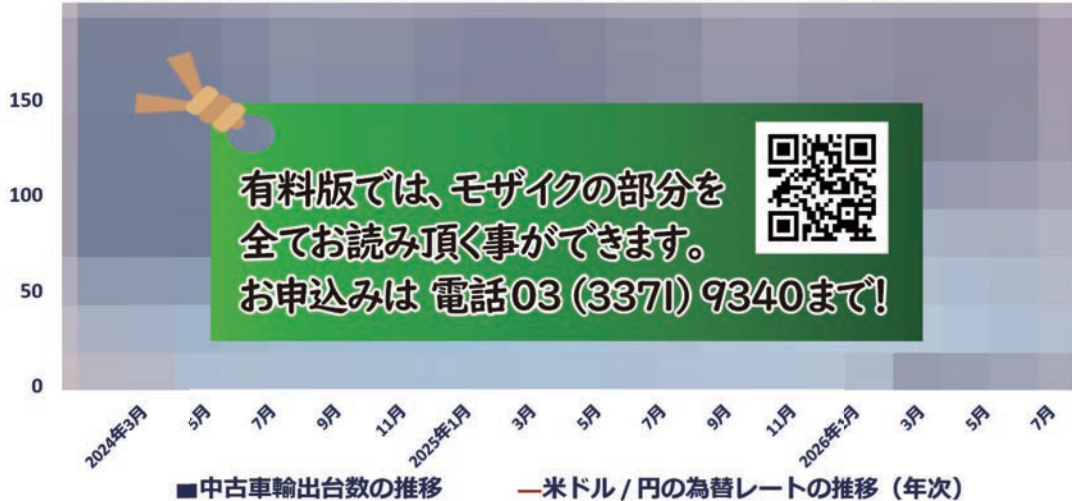
www.mirive.co.jp



①中古車輸出台数と1ドルあたりの円相場の推移 (年単位)



②中古車輸出台数と1ドルあたりの円相場の推移 (月単位)



円安とともに伸びた中古車輸出
年次データが映す「運動と例外」

中古車の輸出台数と円相場(対米ドル)を2002年以降の年次データでとると、とりわけ12年以降、円安と輸出増が長期に重なる傾向が浮かぶ。ただし、単年では逆の動きも少なくない。円相場は中古車輸出をどこまで支えているのか。「鳥の眼」と「虫の眼」で探った。

長期で重なる円相場と中古車輸出

が、12年以降は、円安と輸出台数の増加が長期的に重なる傾向が見える。

まず左上のグラフを

ご覧いただきたい。財務省の貿易統計に

古車輸出台数が登場した2002年から25年まで

について、輸出台数と円相場(対米ドルの年平均)

を比較したものだ。完全

に一致するわけではない

が、12年以降は、円安と輸出台数の増加が長期的に重なる傾向が見える。

円安になると海外の買い手の購買力が

上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

ない。実際、円安になると海外の買い手の購買力が

上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

ない。実際、円安になると海外の買い手の購買力が

上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

ない。実際、円安になると海外の買い手の購買力が

上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

ない。実際、円安になると海外の買い手の購買力が

上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

ない。実際、円安になると海外の買い手の購買力が

上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

ない。実際、円安になると海外の買い手の購買力が

上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

ない。実際、円安になると海外の買い手の購買力が

上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

ない。実際、円安になると海外の買い手の購買力が

上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

ない。実際、円安になると海外の買い手の購買力が

上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

ない。実際、円安になると海外の買い手の購買力が

上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

ない。実際、円安になると海外の買い手の購買力が

上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

ない。実際、円安になると海外の買い手の購買力が

上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

ない。実際、円安になると海外の買い手の購買力が

上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

ない。実際、円安になると海外の買い手の購買力が

上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

ない。実際、円安になると海外の買い手の購買力が

上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

ない。実際、円安になると海外の買い手の購買力が

上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

ない。実際、円安になると海外の買い手の購買力が

上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

ない。実際、円安になると海外の買い手の購買力が

で強く連動しているとは言い切れないのだ。「円安になれば、海外から見た日本車の価格が下がるので、輸出が増えるのは当然では」と思われるかもしれない。実際、円安になると海外の買い手の購買力が上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

円安になると海外の買い手の購買力が上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

円安になると海外の買い手の購買力が上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

円安になると海外の買い手の購買力が上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

円安になると海外の買い手の購買力が上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

円安になると海外の買い手の購買力が上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

円安になると海外の買い手の購買力が上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

円安になると海外の買い手の購買力が上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

円安になると海外の買い手の購買力が上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

円安になると海外の買い手の購買力が上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

円安になると海外の買い手の購買力が上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

円安になると海外の買い手の購買力が上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

円安になると海外の買い手の購買力が上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

円安になると海外の買い手の購買力が上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

円安になると海外の買い手の購買力が上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

円安になると海外の買い手の購買力が上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

円安になると海外の買い手の購買力が上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

円安になると海外の買い手の購買力が上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

円安になると海外の買い手の購買力が上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

円安になると海外の買い手の購買力が上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

円安になると海外の買い手の購買力が上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

円安になると海外の買い手の購買力が上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

円安になると海外の買い手の購買力が上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

円安になると海外の買い手の購買力が上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

円安になると海外の買い手の購買力が上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

円安になると海外の買い手の購買力が上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

円安になると海外の買い手の購買力が上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

円安になると海外の買い手の購買力が上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

円安になると海外の買い手の購買力が上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

円安になると海外の買い手の購買力が上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

円安になると海外の買い手の購買力が上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

円安になると海外の買い手の購買力が上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

円安になると海外の買い手の購買力が上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

円安になると海外の買い手の購買力が上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

円安になると海外の買い手の購買力が上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

円安になると海外の買い手の購買力が上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

円安になると海外の買い手の購買力が上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

円安になると海外の買い手の購買力が上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

円安になると海外の買い手の購買力が上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

円安になると海外の買い手の購買力が上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

円安になると海外の買い手の購買力が上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

円安になると海外の買い手の購買力が上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

円安になると海外の買い手の購買力が上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

円安になると海外の買い手の購買力が上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

円安になると海外の買い手の購買力が上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

円安になると海外の買い手の購買力が上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

円安になると海外の買い手の購買力が上がる。円相場が下がるので、輸出が増えるのは当然では

中古車輸出に係わる主なトピックス、円相場、生産台数、国内販売台数など

年	月	トピックス	影響	1ドル=円(年央)	日本の自動車		中古車輸出	
					生産台数	新車登録台数	輸出台数	乗用車単価
2008年	9月	リーマン・ブラザーズ倒産	世界的な不況(～2014年)	103	11,563,629	5,082,231	1,347,174	594
2009年	1月	ロシアの中古車関税引き上げ	ロシア向け中古車輸出減少	94	7,934,516	4,609,255	676,032	481
2011年	3月	東日本大震災	新車/中古車の輸出減少	80	8,398,630	4,210,219	858,195	504
2012年	9月	ロシア、リサイクル料金設定	中古車の輸入障壁として機能	80	9,943,077	5,369,661	1,004,665	473
2020年	1月	新型コロナウイルスの感染拡大	世界的な不況(～2023年)	107	8,067,943	4,598,527	1,061,936	493
2022年	2月	ロシアによるウクライナ侵襲	ロシア向け中古車輸出急増	131	7,835,319	4,201,262	1,237,775	912
2023年	8月	日本政府によるロシア向け乗用車輸出規制	ロシア向け迂回輸出発生	140	8,997,452	4,778,861	1,543,384	866
2026年	2月	フシ派による紅海の商業船攻撃	スエズ運河の通過困難	159	4,079,534	2,387,189	856,677	1,259
		イラン攻撃にともなうホルムズ海峡封鎖	UAE向け輸出減少					

新車登録台数は登録車と軽自動車合計 / 2026年の数値は上半期 (1～6月)

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



《23面からの続き》

為替だけでは決まらない
仕向国の盛衰

今年上半年の累計輸出
台数は、11万6000台の
ロシアを筆頭に、タンザ
ニア(8万9036台)、
ニュージーランド(4万
6869台)が続いた。

中古車の年間輸出台数
が貿易統計上に明記され
るようになってまだ23年
だが、それでもこのよう
な盛衰興亡は珍しくな
い。為替の条件が同じで
も、仕向国の制度や景気
が変われば、輸出台数は
大きく動く。

例えばスリランカ。18
年2月、上級公務員など
へのボーナスとして高額
な自動車関税のうち、当
時のレートで約345万
円分を免除するパーミッ
ト(輸入許可)を発行。
この結果、空前の日本車
の輸出が実現した。

ミャンマーの25年の輸
出台数は8963台(※)
なので、12年当時の13分
の1以下まで減少したこ
とになる。18年に施行さ
れた右ハンドル車輸入禁
止の影響だが、一方で03
年の同国向け輸出はわず
か1488台に過ぎな
かった。

止の影響だが、一方で03
年の同国向け輸出はわず
か1488台に過ぎな
かった。

バブルが発生した。
ところが、予想を上回
る急激な中古車輸入に驚
いた政府は、同年6月に
免除額を引き下げ。9月
にはパーミットの使用自
体を凍結してしまう。そ
れでも18年のスリラン
カ向け輸出は対年比80
・9%増の7万855台に
達した。

その後、スリランカは
新型コロナウイルス感染
拡大の影響で財政が破
綻。22年4月には対外債
務不履行(デフォルト)
に陥ってしまう。乗用車
の輸入は20年3月に停
止。再開は25年2月まで
待たなければならなかつ
たのである。

この2カ国の例が示す
ように、中古車輸出が常
に安定して続くわけでは
ない。円安が輸出を促し
やすい環境にあっても、
輸入規制や現地景気によ
って台数が影響されるこ
とは珍しくない。

円安の追い風を受け
拡大したアフリカ

13年以降の円安が中古
車輸出の基調を支えたと
すれば、その受け皿の一
つがアフリカだ。

中古車の地域別輸出に
おいて、アフリカがアジ
アを抜いて首位に立った
のは25年のこと。歴史的
にみるとアフリカの首位
国は南アフリカ、そして
ケニアが続いたが、22年
からはタンザニアが独走
している。

25年のタンザニア向け
127台でシェアは7・
1%と、アフリカ向け
の乗用車平均単価は、
60円台に迫る場面が
はいけない。

日本円の対米ドル、対露ルーブルの推移



地域別中古車(乗用車)輸出台数の推移

地理圏	2025年1~12月			2024年1~12月			増減率	
	台数	シェア	FOB価格	台数	シェア	FOB価格	台数	FOB単価
アフリカ				291,432	21.4%	670		
アジア				306,928	22.5%	1,733		
中東				198,975	14.6%	441		
中東欧・ロシア等				216,450	15.9%	1,020		
南米				84,820	6.2%	556		
大洋州				115,715	8.5%	874		
西欧				66,203	4.9%	1,259		
中米				69,830	5.1%	1,175		
北米				12,946	0.9%	1,616		
合計				1,363,299	91.5%	1,005		

出所：財務省貿易統計

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!



100系、200系ハイエースで埋め尽くされたウガンダの首都・カン
パラのタクシー乗り場(7月、本紙特派員写す)

アジアに比べて約3分の
1と、まだ低い。価格に
敏感な市場では、円安が
購買力を下支えした可能
性があるが、アフリカ向
け輸出の増加を円相場だ
けで説明するのは無理が
あるだろう。

中国を含めて世界的な
少子高齢化が進むなか、
アフリカは唯一、人口増
加が見込まれる地域。今
年のGDP成長率は世界
全体が3・0〜3・1%
なのに対し、アフリカは
4・2〜4・4%と高い
(出所：国際通貨基金
アフリカ開発銀行)。そ
れだけに、これからもア
フリカ向け輸出は成長が
期待できそうだ。

11〜12年の1ドル＝80
円という為替相場は、現
在の状況からは信じられ
ないほど高い。今年は春
と夏の二つの局面で政府
による円買い介入が行わ
れてもなお、1ドル＝1
60円台に迫る場面が
はいけない。

円相場は輸出の基調を
支える一因であって、通
年台数を決める唯一の尺
度ではないことを忘れて
はいけない。

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