

無料版

10月号



毎月1日発行

第 162 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

現在の相場を

ロシア

スリランカ

水害の影響

輸入車弱い

虫の眼で解説

《5面・検査の匠が教える中古車判定塾》

ハイラックスはキャビンに要注意!

《7面そこが知りたい中古車輸出・関連記事》

上期の総括と今後の展望

ここ最近、本紙では「鳥の眼」の重要性を繰り返してお伝えしてきた。しかし、読者から「難しい」という声も多く届いているが、毛嫌いせず学ぶ必要があることを、あえて申し上げたい。

とはいえ、今号ではそんな皆様の「注目」を取り戻すべく、「虫の眼」を中心で『現在の相場』をお届けする。文中では、ロシア向け車種の相場を個別に取り上げ、さらに水害の影響で高騰している軽自動車について、個別車種のグラフを使い、今を解説していく。

これらは、今この瞬間の「現在地」を示す情報……つまり「虫の眼」の世界だ。「鳥の眼」の勉強が苦手な読者にも、きつと楽しんでいただけるはずだ。

ただし最後には、なぜ今こうした現状になっているのかを「バックボーンを見る眼」と「鳥の眼」の視点でしっかり説明する。

残念ながら、中古車相場を語るうえで「バックボーンを見る眼」と「鳥の眼」から逃げることはできない。よって「虫の眼」だけ読んで終わらせることは禁止とさせていただきます(笑)。

《2面へつづく》

業界最大級!

全国80会場とリアルタイム接続

オークション接続 全国112会場

共有在庫 13市場

小売向け車両・輸出向け車両・事故現状車・建機・重機・バン・トラック・福祉車両の仕入れができます。



株式会社

アイオーク

〒102-0075 東京都千代田区三番町8-1
TEL.03-3512-6123

<https://www.iauc.co.jp>
またはQRコードからアクセス



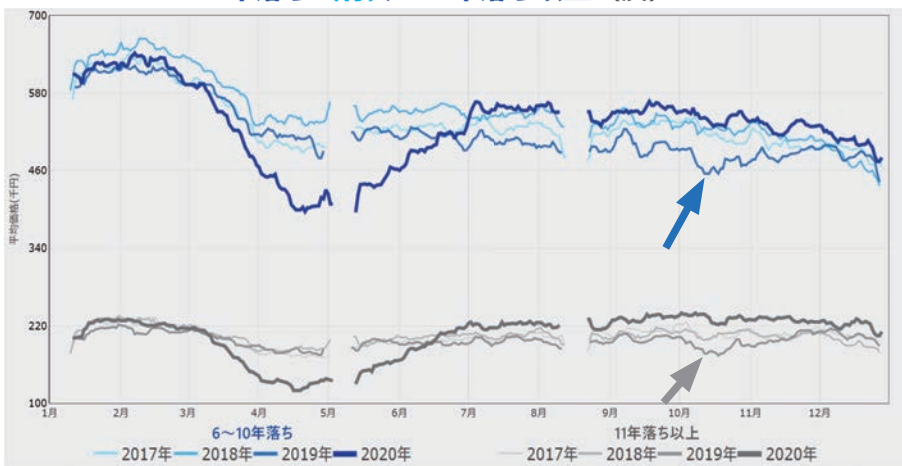
新規会員募集中!

入会資料請求はWEBサイトまたはお電話で受付OK!

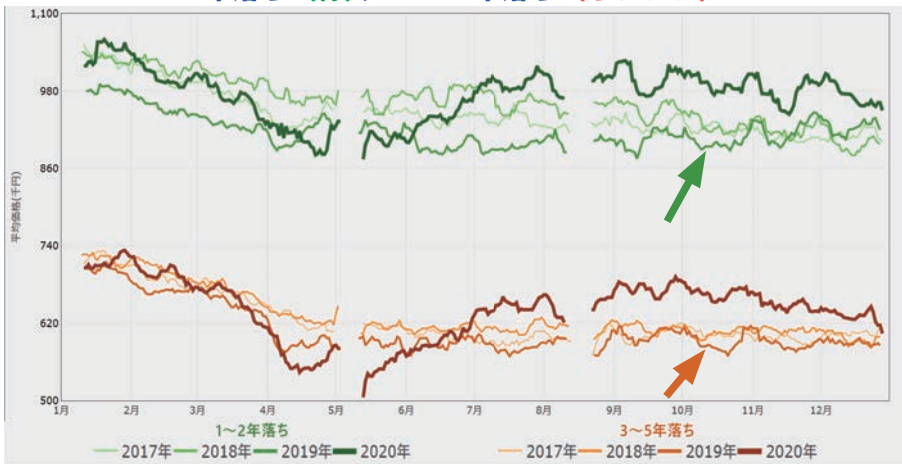
図① 2017~2020 年★国産普通車★ AA 平均価格
1~2 年落ち (緑)、3~5 年落ち (オレンジ)



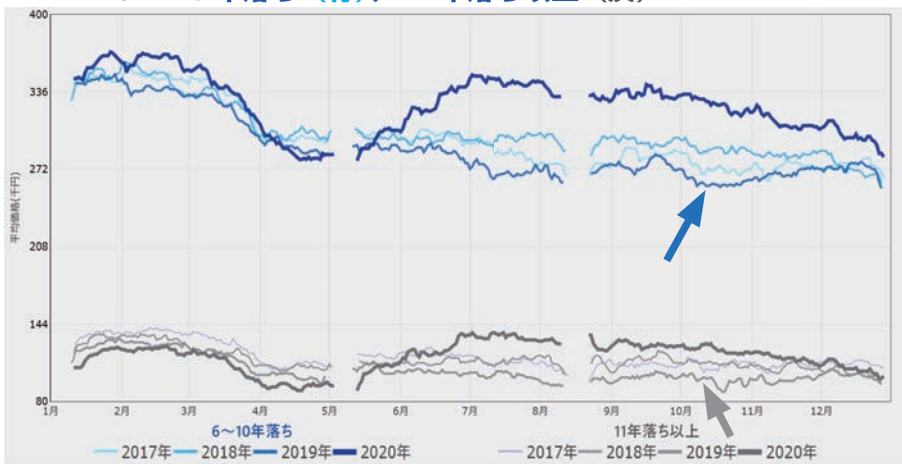
図② 2017 ~ 2020 年★国産普通車★ AA 平均価格
6~10 年落ち (青)、11 年落ち以上 (灰)



図③ 2017 ~ 2020 年★軽自動車★ AA 平均価格
1~2 年落ち (緑)、3~5 年落ち (オレンジ)



図④ 2017-2020 年★軽自動車★ AA 平均価格
6~10 年落ち (青)、11 年落ち以上 (灰)



今号では「虫の眼」を中心とした「現在の」中古車相場をお伝えしていく。相場の大きな流れではなく、「直近の」相場にスポットを当て、「虫の眼」の時間軸で解説していく。

また、お伝えする方法として「虫の眼」の読者が読み疲れないように「細かく分けた考察」という体裁でお届けする。長い文章が苦手な読者と「虫の眼」を好む読者が、私的な意見としてだが、重なっている気がする(笑)。

今号で伝える内容は次の通り。

■スリランカ増税延長による相場現況

■輸入車の弱含み

スリランカに関して、通常の記事として別枠で扱っている。

それでは「虫の眼」考察を開始しよう。

過去の洪水の被害として大きかったものは、令和元年10月の東日本台風による洪水である。その時には、新幹線が水没した等のニュースで、記憶に残って方もいるのではないだろうか。10万台以上の車両が水没した。

(象徴的事例)

●自動車水没台数 10万台以上

2019年10月の洪水後の相場推移について、2017年~2020年までの4年分のAA平均相場グラフを、国産普通車と軽自動車別に並べた。(図①~④)。

今回は、変化がわかりやすくするために、年別別グラフを2つに分けてスクロールを上げた。ちなみに、20年の太い折れ線が4月にドスンと落ちているのは、新型コロナが上陸した年である。その一年前が19年。コロナ上陸の約半年前に大きな洪水が起きたのである。

■観察 水害時のデータを見る

19年のグラフは矢印で示している折れ線だ。水害が起きた同年10月21日の発生時直前に、その矢印を当てている。矢印以降を見てみると、他の年とのグラフの推移の違いがよくわかる。

国産普通車、軽自動車ともに青の6年~10年落ち、グレーの11年落ち以上に関しては、水害の後から、本来であれば年末にかけて下がっていくものが、じわじわと相場が上昇しているのがわかる。国産普通車の高年式は上昇がみられないが、軽自動車は高年式でも上昇が見て取れる。

れる理由

中低年式が、水害の後には買われるということがわかった。国産普通車の高年式にも影響があった。良さそうなものだが、なぜ低年式なのか。

洪水・水害の被害は、車だけが被害を受けたわけではないと考えたい。地域のインフラや家屋等、諸々多岐にわたって損害を受けている可能性が高い。車だけにお金は使えないという事情がここに現れているのだと思う。

また保険金に関しては、車両保険は入っているとしても年落ちが進むほど保険金は減少していく。新車時の満額は保証されない。車両保険の保険金では高年式を買うには不足するだろう。低年式の中古車を買って「浮いたお金」を他の被害に当てる事情もあると思われる。

★考察 なぜ軽自動車が買われるか

国産普通車のグラフとは違い、軽自動車に関しては高年式も上昇している(図③緑矢印)。オレンジの3~5年落ちも上昇こそしていないものの、年末にかけて下落はしていない。なぜ水害の後には軽が強くなるのか。

これはあくまでも推測にはなるが、被害があった地域は、一刻も早く車を手にしたいということがまず考えられる。また、家屋等が水没したり、床上浸水した時に車庫の問題があると思われる。

■観察 いつから高騰したか

矢印の災害時からいつどのような上昇をしたのかを眺める。先ほど図③の軽自動車のオレンジの折れ線に関して「年末まで高騰とは言えないが下落はしていない」と伝えたが、水害発生時の矢印

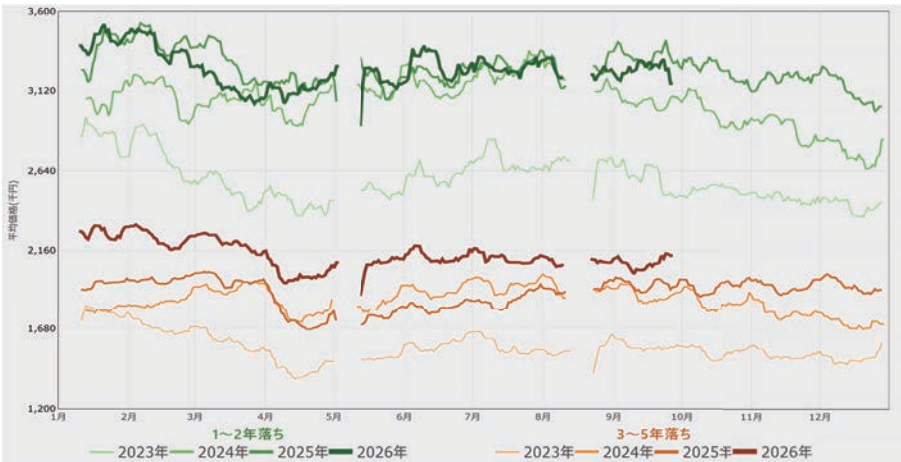
10万台の共有在庫 登録無料

symphony ワンプラ®

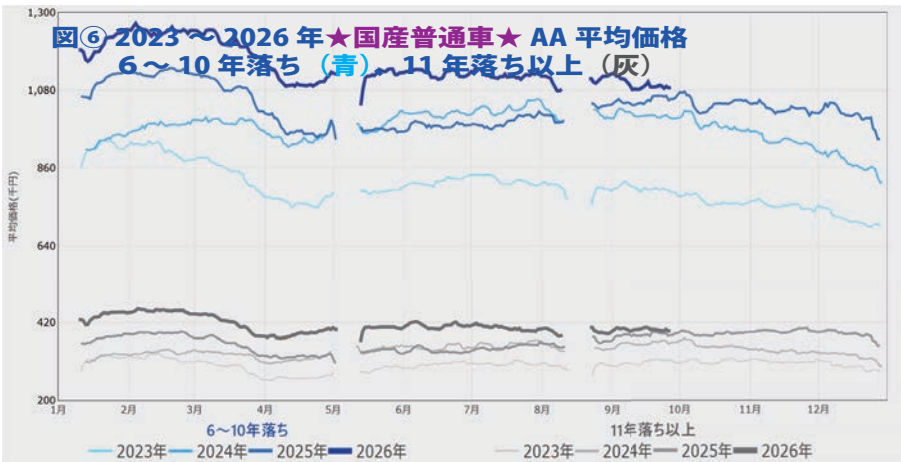


シンフォニーワンプラ

図⑤ 2023～2026 年★国産普通車★AA 平均価格
1～2 年落ち (緑)、3～5 年落ち (オレンジ)



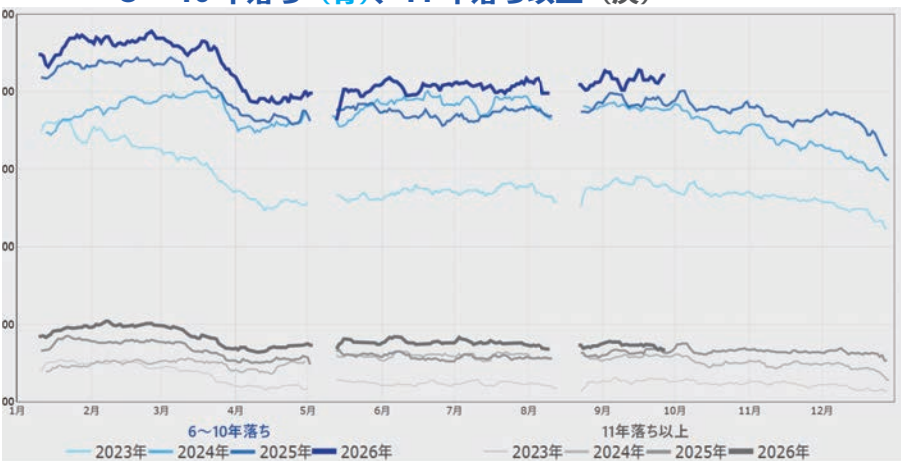
図⑥ 2023～2026 年★国産普通車★AA 平均価格
6～10 年落ち (青)、11 年落ち以上 (灰)



図⑦ 2023～2026 年★軽自動車★AA 平均価格
1～2 年落ち (緑)、3～5 年落ち (オレンジ)



図⑧ 2023～2026 年★軽自動車★AA 平均価格
6～10 年落ち (青)、11 年落ち以上 (灰)



★考察
グラフから見えてきたものをまずはお伝えする。国産普通車よりも軽自動車の中高年式(緑とオレンジの折れ線)に関して、水害後相場が跳ね上がる傾向がある。そしてそれは一度落ち着くが、年末まで下落することとはなく、上昇傾向も見られる(軽自動車緑の折れ線)。これについては、あくまでも「推測」としてお

伝えしていくが、「待つたなし」の需要がそこにはあるのではない。その中でも、保険金を待たずにすぐに乗れる車の需要があると思われる。保険金を待たずに、キャッシュで購入できるユーザーが一定数存在し、そのようなユーザーは金銭的にも多少の余裕があり、低年式の軽高年式ですぐ乗れる(車庫証明なしも要因だと思

過去のこととは理解できない。肝心なのは「これからどうなるか」だ。図⑤(⑧)の現在を含むグラフを見えていく。今年のグラフは一番太い、途中で途切れている太い折れ線だ。直近の水害は、お盆中を襲った千葉県を中心とした豪雨や、8月末の全国的な大雨がある。まさに現在進行形の台風情報も多い。

令和元年の水害は水没車両が10万台強で、今回の8月からの水害による水没車両は3万台前後と言われている。今回も過去と近い相場になっているのかを検証する。

★考察 軽自動車3～5年落ちの高騰要因
今回の被害は、千葉中心が多かった。軽自動車が高騰したのは、即乗りで「即乗りの理由は今も同じであろう。国産普通車の高年式が上昇しないのは、さすがにすでに高騰してしまっているからだと思われる。

★考察 軽自動車3～5年落ちの高騰要因
中古車がコロナ前から高騰したことは、軽自動車でも同じ。以前とスケールが違う。そういう意味で改めて「価格帯を意識してみる。先ほど※でお伝えしたように、コロナ前は100万円前後が軽の高年式の価格帯であった。

★今後の相場は★
一番肝心な、今後の相場についてはお伝えする。

★今後の相場は★
一番肝心な、今後の相場についてはお伝えする。

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

第1位 オリコン顧客満足度

店舗買取満足度No.1

2025年 オリコン顧客満足度® 調査 車買取会社 持ち込み買取ランキング

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!

スリランカ向けの主な中古車 (2026年3~8月)

順位	メーカー	車名	型式	グレード	登録年
1					
2					
3					
4					
5					
6	スズキ	ワゴンR	MH85S	FX	2024
7	スズキ	ワゴンR	MH95S	ハイブリッドZ	2026
8	スズキ	ワゴンRカスタムZ	MH95S	ハイブリッドZ	2025
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					

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!

出所：ユーストカー編集部調べ

1 スリランカルピーあたりの米ドルと乗用車平均価格の推移



出所：スリランカ中央銀行 / 財務省貿易統計

スリランカ向け中古車輸出のいま
— 台数増／単価安の原因を探る —

スリランカ向け中古車（乗用車）の平均単価下落が続いている。昨年2月、5年ぶりに輸入が再開された同国では日本車ブームが発生。今年は昨年を上回るペースで輸出されているものの、乗用車の平均単価は2割も下落した。なぜか。

輸出台数は増えたが
平均単価は下落

外貨不足を背景に2020年3月から自動車の輸入を禁止していたスリランカ。5年にもわたる「鎖国」の反動で、2025年は通年で6万台でシェア94・0%、今年

335台、今年は7月までの期間中に4万4626台の中古車が輸出された。一方、乗用車の平均単価（FOB価格）に目を向けると、昨年2~7月は平均で24万5千700円だったのに対し、今年の同期は19万5千700円

0円。20・4%も下落した。今年の月ごとの乗用車平均単価は1月19万7千200円、2月20万8千800円、3月20万5千400円、4月20万1千86万4千000円、5月18万9千000円、6月18万2千700円、7月以降は連続して200万円を下回ってしまった。

原因は関税負担の増加か

ここで思い出されるのが、自動車関税の負担増だ。今年4月、基本税率は20%から30%となったが、従来の付加税廃止の可能性もある。関税負担の増加で低価格車への需要が強まり、輸出車種の構成変化を通じて平均単価を押し下げた可能性がある。

今後も台数増／単価微減で推移か

スリランカ事情に詳しく、中古車輸出関係筋によると、輸出の伸びを裏付けるように、現地では関税が引き上げられた後も輸入中古車の購買意欲は高いという。長期にわたる輸入禁止の記憶がまだ新しいだけに

背景には、通貨ルピー安による現地の購入負担増もあるとみられる。左下のグラフでは、昨年12月の1ルピー0・0032ドルに対し、今年6月の0・003ドル。ルピーの対ドル価値は約6・3%下落した。7月も0・003ドルのまま推移している。

スリランカ向け乗用車は原則、製造から船積みまで3年以内に限られるため、価格の下落にはおのずと限界がある。このため政府が輸入禁止に踏み切らない限り、同国向け輸出は今後も台数増／単価微減で推移する可能性がある。

ZIP

11周年記念オークション

10/15 木曜日
BMWコーナー同時開催！

10/22 木曜日
ヤナセコーナー同時開催！

選べる合計出品台数賞 5台賞／10台賞 取引賞

2開催限定！特別高価格！

売切りコーナー輸入車応札保証

※輸入車限定(スマートは除く) ※不動産は除く

株式会社ジップ 大阪会場 〒650-0045 兵庫県神戸市中央区港島1-4-6 TEL 078-335-8735 FAX 078-335-8736

近畿 2,000台!
10月10日(土) **Ju** 奈良

中四国 3,580台!
9月3日(木) **Ju** 広島
9月11日(金) **Ju** 島根
9月29日(火) **Ju** 高知
10月6日(火) **Ju** 山口
10月16日(金) **Ju** 岡山

九州 5,250台!
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

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まで実施!

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!

北海道 2,100台!
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!
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!
9月10日(木) **Ju** 富山
10月6日(火) **Ju** 三重

近畿 2,000台!
10月17日(土) **Ju** 岐阜
10月20日(火) **Ju** 静岡
10月27日(火) **Ju** 福井

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』117

『トヨタ・ハイラックス (120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、トヨタ・ハイラックス (120系) を取り上げます。

レポート | 株式会社 ジャッジメント



■ 8代目ピックアップトラック

120系ハイラックスは、2017年に発売。国内販売されなかった先代から数えて、実に13年ぶりの復活となりました。

ボディはダブルキャブ仕様のみですが、若い世代からの支持もあり、街中でも頻繁に見かけます。

今年の5月に9代目へとモデルチェンジされましたので、査定案件は今後増加することが予想されます。

■ 強固なラダーフレーム構造

ハイラックスは、新興国・グローバルモデル向けの『IMVプラットフォーム』を採用。国内ではランドクルーザーFJや現行型ハイラックスとも共有されています。

肉厚のフレームは、モノコック構造に比べて強度が遥かに高く、損傷・修正が見られる車体は決して多くありません。ただし、注意したいのがキャビン部分。一般のモノコック構造と同程度の強度と考え、通常の査定と同じ視点で確認する必要があります。

ラジエータコアサポートは、アッパーサポートのセンター部のみボルト装着で、他サポートは溶接装着。日常査定しているモノコック構造モデルと同様、修復歴確認は、左右フロントインサイドパネル先端部 (画像①赤丸) を中心に展開するようにしましょう。

■ フロントエリア攻略法

外板修理跡の確認後、フロントインサイドパネルの状態確認に移行しますが、とくに先端部分 (画像②赤矢印) には注意しましょう。

先端部は事故による損傷リスクも高く、ラジエータコアサポートの接合部分にも負荷がかかりやすい特徴があります。

さらに、ラダーフレーム構造特有の注意点として確認しておきたいのがボディマウント部。フレーム自体は強固ですが、キャビン部分とボルト装着されているマウント部周辺は、歪みが生じやすい特性があります。

エンジンルーム側からだけでなく、タイヤハウス側からも状態を確認するようにしてください (画像③)。

■ リヤエリア攻略方法

トラック形状のリヤエリアは、用途的に荷台に傷やへこみが生じているケースがほとんどです。事故が要因による損傷でもない限り、さほど心配する必要はありません。

反面、フレーム部分については、フロント同様ボディマウント部に歪みが生じていないか、入念に確認してください (画像④赤丸)。

また、バンパーステア (画像④黄丸) についても損傷・修正跡がないか確認しておきたいポイントです。

■ 膜厚数値は？

今回のサンプル車両のボディカラーは、プラチナホワイトパールマイカ (カラーコード 089)。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。



画像①まずエンジンルーム側から確認



画像②先端部はとくに慎重に



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④バンパーステア (黄丸) とボディマウント部 (赤丸) は要注意！

実際に測定してみても新車状態のパネルは、約 80 ~ 120 ミクロンの範囲に概ね収まっていた。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。

■【緊急】各地で冠水被害車両が発生中！

今年の夏は線状降水帯が全国各地に発生し、多くの冠水被害車両が発生しております。当社の研修施設がある千葉県エリアでも、8月中旬の集中豪雨で被害を受けた車両が市街地に溢れる状態となりました (画像⑤)。

あれから1ヵ月ほど経過しましたが、早くも冠水現状車が査定案件、さらには中古車流通網にも発生していることが確認されています。現時点では、エンジン不動や泥水が浸水したような重度の車両ではなく、エンジンが始動する軽度とみられる車両が多いようです。

しかし、冠水車は一見すると大きな問題がないように見えても、電装系を中心に後から不具合が発生する恐れがあります。そのため、査定時にはユーザーへの問診、車両のチェックを慎重に行なうようにしてください。



画像⑤千葉市の幹線道路沿いに置かれた被害車両 (現在は撤去されています)

／ 知っておきたい / インспекション・データ

修復歴遭遇率 (弊社検査実績) **2.1%**

- 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 … ダッシュボード下部に設置
- カラーコード表記位置 … 左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 トヨタ・ハイラックスの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

査定難易度
A

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。しかしキャビン部分については、一般的なモノコック構造車と同じ見方で問題ありません。一方、フレームについては、ボディマウントやバンパー取付部周辺に歪みが生じていないかを確認するようにしてください。

MIRIVE 大阪

2026年10月の開催スケジュール

MIRIVE



10/1	通常AA	●出品賞 ■1社1台流札時出品料1,000円※10MAXコーナー対象外
10/8	オートムフェスタAA	●出品賞 ■全コーナー1社3台流札時出品料1,000円
10/15	通常AA	●出品賞 ■1社1台流札時出品料1,000円※10MAXコーナー対象外
10/22	MAA関西三菱ジョイント&MIRIVE大阪会場誕生7周年記念AA	■全コーナー流札時出品料無料 ●出品&落札1台/3台/5台/10台/20台/30台賞/50台賞
10/29	ハロウィンAA	●出品賞 ■1社1台流札時出品料1,000円※10MAXコーナー対象外

MIRIVE WEBサイトから
Mライブで埼玉・大阪・愛知の車を買えます。

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



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

HONDA

ホンダオートオークション6会場合同

秋の収穫祭AA &

沖縄ヤード開設1周年記念

開催日 2026年10月12日(月)

H@Live落札賞

H@Liveで1台以上落札いただいた
会員様に落札賞の
「沖縄紅芋ケーキ」をプレゼント



プレゼント対象(ホンダAA正会員様のみ・落札1台以上で進呈)

※1法人につき1点とさせていただきます。

新規会員登録
募集中!!



●写真はイメージです。実物とは異なる場合がございます。 ●詳しくは会場スタッフまでお問い合わせください。

ホンダオートオークション

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

北海道会場 TEL 0123-28-8609

東京会場 TEL 042-540-8609

関西会場 TEL 078-391-8609

仙台会場 TEL 0223-25-8609

名古屋会場 TEL 052-603-8609

九州会場 TEL 0942-52-8609

毎週月曜日開催 AM10:30 スタート

H@Live



Vol.161

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

【2026年上期の総括と今後の展望】 海運事情の悪化も引き続き需要は旺盛

2026年上期の中古車輸出は、地政学リスクと海運混乱が続くなかでも、台数・金額ともに堅調に推移した。とりわけ平均単価の上昇が顕著で、上期だけで輸出額は初の1兆円超えとなった。

一方で、中東情勢の悪化により、主要仕向国の順位が大きく変動。海運ルートの逼迫が下期の不確実性を高めている。前回は、6月の異例の高実績を緊急レポートしたが、今回は改めて上期全体を総括し、下期および中期的な市場展望をレポートする。

2026年上期(1月～6月)の中古車輸出台数は85万6677台となり、前年同期比3・7%増と過去最高を更新した。前年の上期実績を3万台強上回り、台数ベースでは依然として拡大基調を維持した。背景には、世界的な海運事情の悪化にも関わらず、日本の中古車に対する底堅い需要があった。

とくに、注目すべきは輸出額の伸びである。平均単価は122万2000円と高水準を記録し、2020年の50万9000円から、わずか6年で実に2・4倍へと跳ね上がった。これにより、上期の輸出額は1兆468億円と、上期として過去最高を更新した。

ロシアでは、規制対象・非規制対象車の双方で投機的需要が高まり、ルーブル安の進行が日本車の価値を相対的に押し上げた。また、スリランカやマレーシアなど、高年式・高額車の需要が強い国が単価上昇を後押しした。

台数面では、地政学的リスクが国別順位を大きく揺さぶった。ロシアは航路の影響を受けにくいことから確実に伸び、前年2位から首位へ浮上。

一方、2年連続でトップだったアラブ首長国連邦(UAE)は、ホルムズ海峡封鎖の影響が直撃し、前年同期比68・7%減と急減、順位も6位へと大きく後退した。統計開始以来、同国が4位以下へ落ちるのは初めてのことであり、海運混乱の深刻さを象徴している。

ただし、UAEはアフリカ向け再輸出の中継地であったため、その分がタンザニアや南アフリカ共和国などへ直接輸出され、全体の減少を補った。

また、上位20カ国のうち16カ国が前年同期を上回り、そのうち14カ国は二桁伸長となった。

ニュージールランド(NZ)やオーストラリア、英国、アイルランド、ガーナ、コンゴ民主共和国など、日本から距離があり、海運事情の悪化の影響を受けやすい地域でも、台数が大幅に増加している点は特筆に値する。

一方で、パキスタンは78・4%減とUAE以上の落ち込みとなった。これは今年に入り、輸入ルールが個人輸入からビジネス輸入へと根本的に変更されたことが主因とみられる。短期的には同国の回復は見込みにくい、中長期的には再び需要が戻る可能性は高い。

総じて、海運逼迫や中東情勢の悪化、中国の新車輸出拡大など逆風が多い環境下でも、円安効果と世界的な日本車需要の強さによって、上期は「健闘した半年」と評価できる。

最新の7月実績は、14万668台で6・9%減となり、海運事情の悪化を反映した「妥当な減少」といえる。むしろ、単月で史上最高を記録した6月が例外的であった可能性が高い。

上期を押し上げた円安基調も、日銀の追加利上げ観測や米国の利下げ観測により、日米金利差縮小が意識され円高圧力が強まっている。

さらに、ホルムズ海峡に代わる重要ルートとなっている、バブエル・マンデブ海峡でも支障が生じている。

■2020年～2026年上期(1月～6月)中古車輸出台数&平均輸出単価推移



出所：財務省貿易統計

■2020年～2030年中古車輸出台数&輸出額推移と見通し



出所：2020年～2025年 財務省貿易統計
2026年～2030年 自派研の見通し

7月20日、イエメンの親イラン武装組織フーシ派がサウジ関連船舶を対象とした海上封鎖を宣言し、同24日には「サウジのみが対象」と主張したものの、実際には事実上の封鎖状態とみられる。

この紅海ルートはスエズ運河を経由し、地中海へ抜ける重要航路であり、中古車物流にも大きな影響をおよぼす。

加えて、パナマ運河片はエルニーニョ現象による水位低下を理由に、9月初めから通航数に上限を設けると発表した。これまで通航制限を行なわない方針を維持してきたが、ついに撤回した形だ。

これにより、世界的に主要海運ルートが複数同時に機能不全へ向かう可能性があり、下期の輸出環境は上期以上に不確実性が高まっている。

こうした状況を踏まえると、7月の減少傾向は今後でも続く可能性が高い。ただし、上期の『貯金』が大きく、需要自体は旺盛であること

から、通年では前年並みの水準は維持できると見込まれる。そして、27年以降は再び右肩上がりの成長軌道に戻る可能性が高い。

今後、中国から安価な新車EVが輸出され、日本の中古車輸出にとって脅威であることは確かだ。しかし、NZやオーストラリアでは中国EVの輸入が増える一方で、日本の中古ICE・中古HVへ回帰する動きも顕著だ。「やっぱり日本の中古車じゃないか」という世界的な評価は揺らいでおらず、2030年には通年で200万台規模へ成長する市場であるとの見通しも揺らいでいない。

まとめとして、今年上期は台数・金額ともに過去最高となり、平均単価の上昇が輸出額を押し上げた。一方で、海運混乱が主要国の順位を大きく変動させ、下期は複数の航路で不安定化が続く見通し。ただし需要は依然として強く、通年では前年並みを維持し、2030年に向けての成長軌道は揺らがないうだろう。

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。



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。



eBOOKING

Copyright 2012
INTEROCEAN SHIPPING
CORPORATION

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10-12月開催スケジュール

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

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



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



中古車業界合同の第2回商談ロープレ大会

JADRI主催で9ブランド11社が出場

今後は毎年1回の定例開催

日本自動車流通研究所 (JADRI、江頭大介代表理事) は9月16日、第2回となる販売・買取の商談ロールプレイング大会「U-CAR Masters Cup」信頼と誇りを千葉市内で開催。9ブランド11社から16名が参加した。

この大会は、昨年12月に大手の有志8社によって初めて開催したもので、業界健全化という目的のもと、より多くの企業に参加してもらうため、今回はJADRIが引き継ぎ、主催として実施した。また、今回は販売部門9名、買取部門7名が出場。販売が1人40分、買取りは同50分の制限時間のなかで商談のロープレを実施した。各チームには4名の自動車業界メディアおよび関連企業の審査員が配置され、慎重な審査が行われた。

大会見学者も受け入れ、約130名が来場した。同大会の目的としては、中古車業界の信頼回復、信頼される商談力の醸成、誇りを持って働ける業界づくり、企業間の競争と交流促進の4つを掲げて実施。「重要なのは、ここで学んだことを各社が持ち帰って実践すること。お客様一人ひとりの信頼を得て、その連鎖をつなげていくことが何よりも大事」(江頭代表理事)としている。

そうしたなか、今回は買取部門として審査項目を構成した。そこが前回とは大きく異なる点」(安藤滋一、大会実行委員長)としている。

JADRIでは、今後多数の企業が参加する大会を実施していく計画で、来年は11月に開催予定。「まだまだこの大会の知名度が低いので、これを業界全体や消費者に広げて認知度を高めることによって、我々自身からまずは環境改善を図っていく。今後も企業規模を問わず、全国から広く」

そのほか特別賞として、ベストスマイル賞(宮川佑亮・リパティ)、ベスト立ち振る舞い賞(宮石諒太・カレント自動車)、ベストドレッシング賞(梅宮佑太・IDOM)、ベストアリー賞(島海拓朗・オートバックス・スクエアカーズ)も表彰された。

なお、今回参加した9ブランドは、IDOM、インデリオ富士山、オートバックス・スクエアカーズ、カーセブンデジ

【買取部門】
第1位：我妻由加吏(ユーポス)
第2位：佐々木遥(ネクステージ)
第3位：櫻井雅俊(ハンズ、カーセブン松戸中央店)

【販売部門】
第1位：白濱亘(ネクステージ)
第2位：渡辺陸太(カレント自動車)
第3位：島海卓朗(オートバックス・スクエアカーズ)

江頭代表理事(中央右)、安藤滋一大会実行委員長(中央左)とJADRI理事



販売40分、買取50分で実施



今大会には130名が見学に訪れた



販売部門では実車を使用



販売部門の出場者



買取部門の出場者



買取上位3名左から櫻井、我妻、佐々木の各氏



販売上位3名左から島海、白濱、渡邊の各氏



江頭代表理事(中央右)、安藤滋一大会実行委員長(中央左)とJADRI理事

TOZAI Marine transportation of the car

大切なお車運びます!! <http://www.touzaiun.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)

仙台支店 仙台市若林区六丁目字南97-3 東インター斎藤ビル1F-D号室
TEL: 022-349-8340 (代)

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)

USS OSAKA 25周年大記念AA 10.9 [fri] 早期搬入 9.25 [fri]

出品台数に応じて、お好きな賞品をお選びください。 ※ご来場者限定

出品5台賞

- 御菓子司 五条堂 鴻池花火
- K.B.Kaiser パウムクーヘン (AOP/バター)
- 京都LionCafe ふわふわパンケーキサンド (プレミアム生クリームとチョコクリーム)
- 恵那川上屋 栗きんとん
- 中西佳奇菓子工房 脳みそ目玉ケーキ
- IBERICO-YA イベリコ豚ローストポーク
- 新米5kg
- 山形の極み プレミアムデザートジュース
- アサヒ スーパードライジョッキ缶 340ml×24本
- JCBギフトカード 5,000円分

出品10台賞

- キムラフルーツ 静岡県産 クラウン マスクメロン (2玉)
- 神戸牛 霜降りモモ すき焼き・しゃぶしゃぶ肉
- たん熊 北店 まる鍋 (すっぽん)
- ピフテキのカワムラ 神戸ビーフ生ハンバーグ
- 和韓・石鍋 若狭 ナックボセウ
- CAVIC 瀬戸内キャビア
- YETI 460Z (1.3L) ボトル
- MUJILE クラシックレイザー
- Dior ソヴァージュ アフターシェーブローション
- JCBギフトカード 10,000円分

出品25台賞

- mont-bell レインウェア トレントフライヤージャケット
- サントリ 響 ※夜数回送時は抽選
- Samsonite スーツケース 機内持込サイズ
- TENTIAL BAKUNE Dry Men's
- JCBギフトカード 25,000円分

出品50台賞 JCBギフトカード50,000円分

出品100台賞 JCBギフトカード100,000円分

出品250台賞 JCBギフトカード250,000円分

※賞品写真はイメージです

USS 大阪会場 〒555-0041 大阪府大阪市西淀川区中島二丁目7番106号 TEL.06-6476-1000 <https://www.ussnet.co.jp>

CAA 中部会場
Challenge Advance Assist

秋フェス

10月21日 水

出品または落札1台以上賞

やまだ屋

もみじ饅頭

こしあん
8個入

良質な小豆と
ざらめのみで作られた
こだわりのこしあん

※賞品はAA当日、来場者のみ対象となります。
※掲載画像はイメージです。

10月AA開催スケジュール

1857回	10月7日(水)	レギュラーAA
1858回	10月14日(水)	レギュラーAA
1860回	10月28日(水)	レギュラーAA

1859回 10月21日(水) 秋フェス開催!



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64回

『運を磨かないバカ営業』をしていませんか？

年收1000万円を超える営業マンは、「運」が良い。これは15年営業教育に關わってきたなかで、ひとつの結論です。

このように言う「営業は実力の世界だ。運なんて関係ない」。あなたはそう思うかも知れませんが、確かに、営業には商品知識、提案力、ヒアリング力、交渉力など、様々な能力が必要です。しかし、長年営業をしていると、私は能力と合わせてもうひとつ、年収を大きく左右するものがあると思っています。それが、「運」です。

私は、運のかなりの部分は確率だと思っています。例えば営業をしていると「たまたま紹介された社長から、大型契約が決まった」「昔のお客さんから突然、連絡が来た」「交流会で隣に座った人が大口顧客になった」。こんなことがあります。本人は、「運が良かった」と言います。

運は大きく分けて2種類

運とは、大きく分けて2種類あります。ひとつは人間関係に起因しない運。宝くじ、遺伝、才能、自然災害、事故など、自分では完全にコントロールできないものです。もうひとつが、人間関係に起因する運。営業マンにとって重要なのはこちらです。なぜなら、営業マンにやってくる仕事の多くは、結局、人が運んでくるからです。「あの会社が新しい取引先を探しているよ」「社長を紹介してあげるよ」「こんなビジネスがあるんだけど、一緒にやらないか？」。こうした情報やチャンスは、人からやってきます。

良い話が集まる方法

では、どうすれば「良い話」が自分に集まるのか。方法は3つです。

①能力②人格③行動力です。まず能力ですが、知識や能力を磨いている人には「あの人の相談しよう」「あのひと組めば成功する確率が上がる」と、人が良い話を持ってきます。

2つ目は人格です。誠実で、素直で、前向きで、勉強熱心。そして、一緒にいて楽しい。そんな人には「また会いたい」「この人を紹介したい」となります。反対に能力が高くても、いつも愚痴ばかりで悪口を言っている人、約束を守らない人、大切な人を紹介したいとは思いません。

そして最後が行動力。これは単純です。人に会わなければ、運ばれてくる話の数そのものが増えません。月に2人しか会わない営業マンと、月に50人の経営者と会う営業マン。どちらにチャンスが舞い込む確率が高いでしょうか？

だから私は、「運を良くしたいければ、人に会え」と思っています。年収1000万円をめざしているのに勉強しない。人にも会わない。それで「自分には運がない」と言っているとしたら、運が良くなる行動をしていないだけです。



profile

藤原智浩 代表

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



年収1000万円超を叶えたい営業マンには、営業スキルだけではなく、「運を磨く」という発想を持つて欲しいのです。私自身も運を非常に大切にしていますが、具体的に何をしているのか？ 神社、財布、お札、掃除、言葉、笑顔、お金の使い方……。実は、かなり細かく決めています。もし、要望があれば私が実際に続けている「金運アップの習慣」を紹介しますのでお問い合わせを。

動をしていないだけです。そして、面白いことに運には複利が効きます。能力を磨く、良い人と出会う、良い話が入ってくる、成果を出す、さらに良い人を紹介される、もっと大きなチャンスがやってくる。運の良い人は、どんどん運が良くなります。

運を磨こう

オースタムリール オークション 第66回 令和8年度 関連協

魚沼産こしひかり 5kg 賞品 全食料205円

START

Ju 長野 10月27日 火

JU関連協オースタムリールオークション

セレモニースタート	セリスタート
11:15	11:30

Ju 茨城 10月28日 水

JU関連協リール&青年部会担当

セレモニースタート	セリスタート
10:40	11:00

アライ小山 10月24日 土

4輪小山開場39周年記念&JU関連協オースタムリールオークション

セレモニースタート	セリスタート
9:50	10:00

アライバイサイド 10月30日 金

JU関連協オースタムリール記念&月末ディーラー&買取店協賛A

セレモニースタート	セリスタート
9:50	10:00

Ju 栃木 10月2日 金

いちいJU関連協オースタムリール&チャリティーAA

セレモニースタート	セリスタート
10:45	11:00

Ju 群馬 10月15日 木

関連協オースタムリール青年部OB会協賛・全支部合同記念AA

セレモニースタート	セリスタート
10:45	11:00

Ju 埼玉 10月20日 火

JU関連協オースタムリール&JU埼玉会館28周年記念

セレモニースタート	セリスタート
9:55	10:00

Ju 山梨 10月24日 土

JU関連協オースタムリールAA

セレモニースタート	セリスタート
10:50	11:00

Ju 東京 10月5日 月

新会場18周年記念・JU関連協リール・青年部協賛AA

セレモニースタート	セリスタート
9:30	10:00

Ju 千葉 10月9日 金

JU関連協オースタムリールAA

セレモニースタート	セリスタート
10:45	11:00

Ju 神奈川 10月22日 木

関連協オースタムリールディーラー協賛AA

セレモニースタート	セリスタート
10:40	11:00

Ju 新潟 10月23日 金

関連協オースタムリール・関連協青年部会協賛・青年部会担当記念AA

セレモニースタート	セリスタート
10:10	10:30

GOAL!

目標台数 15,710台



お問い合わせ先

●Ju東京/☎048(990)8611 ●Ju埼玉/☎048(798)2111 ●Ju神奈川/☎0465(37)3751 ●Ju千葉/☎043(257)5257 ●Ju茨城/☎0299(48)1833 ●Ju栃木/☎028(648)1181 ●Ju群馬/☎027(350)1200 ●Ju長野/☎0263(58)3700 ●Ju新潟/☎025(362)6666 ●Ju山梨/☎055(279)2552 ●アライバイサイド/☎044(288)7788 ●アライ小山/☎0285(45)1555

教えて弁護士先生

「カスハラ」編



車屋もカスハラ対策が義務付けになった?
「従業員の就業環境を守る措置が必要」



近年、顧客からの過度な要求や暴言といったカスハラメント(カスハラ)が社会問題となっている。中古車販売店でも、納車後の不具合への対応や値引き、キャンセルをめぐる争い、担当者が長時間責任を立ってられたという話は珍しくない。

ここにきて、今年10月1日から、カスハラ対策が法律上、事業主の義務となるらしい。そこで、そもそもカスハラとは何か。正当なクレームとの線引きはどうか。横澤弁護士に解説してもらおう。

【横澤弁護士】

今回は、カスハラについて、中古車販売店が押さえておきたい対応上の注意点を解説します。

中古車は1台ごとに状態が異なり、金額も高額になることから、顧客との間で認識の食い違いが生じ、感情的な対立に発展することもあります。従業員を守るためにも、販売店としてあらかじめ備えておくことが大切です。

まず、カスハラとは何かについて解説します。カスハラという言葉は以前から使われていましたが、法律上の定義は明確ではありません。

今回、労働施策総合推進法が改正され、顧客等の言動によって従業員の就業環境が害されることのないよう、事業主に必要な措置を講じることが義務付けられました。

厚生労働省の指針によると、カスハラとは、顧客等の言動であって、業務の性質、その他の事情に照らして社会通念上許容される範囲を超えたものにより、従業員の就業環境が害されるものをいいます。

「顧客等」には、実際に車を購入した人だけでなく、今後取引をする可能性のある人も含まれ、来店時だけでなく、電話やメール、SNSでの言動も対象となります。

もともと、顧客からの苦情や要望のすべてがカスハラになるわけではありません。

例えば、「納車後すぐに故障したので修理してほしい」という申し出は、保証や契約不適合責任の問題として、正当な主張である可能性があります。

これに対して、話を聞かずに追い返したり、

根拠なく拒否したりすると、かえってトラブルが大きくなってしまいます。

カスハラに当たるのは、要求の内容が不当な場合か、要求の手段や態度が不当な場合です。

前者は、保証の対象外であることが契約書に明記されているのに、無償で修理を求めたり、理由なく過大な慰謝料を求めたりするケースです。

販売店側に不手際があつて、それに対して誠実な対応した後に、さらに過大な要求をしてくるというパターンもあります。

後者は、要求に一定の理由があつても、大声で怒鳴る、「責任者を出せ」と繰り返す、何時間も店内に居座る、土下座を強要する、人格を否定する暴言を吐くといった行為が、社会通念上許容される範囲を超える場合です。

では、販売店は具体的に何をしなければならぬのでしょうか。

指針では、事業主が講ずべき措置として、カスハラに毅然と対応する方針を明確にして従業員や顧客に周知すること、従業員が相談できる窓口を設けること、カスハラが起きた場合に事実関係を確認して、被害を受けた従業員に配慮するなど迅速かつ適切に対応すること、悪質な場合に警察へ通報するなど対応方針や体制を整えること、相談した従業員のプライバシーを保護して、不利益などが挙げられないことです。

これらは、従業員が数

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

Ach

レンタ・リースアップ
高成約率コーナー

レンタ・リース

Bch

毎週初出品車両を中心に
多数出品・高成約率コーナー

オリックス
自動車コーナー

Cch

下取り出品車両多数
高成約率コーナー

YANASE ヤナセコーナー
Audi VW ディーラーセレクト
BMW/MINI ディーラータイム
シュテルン コーナー

その1台、店舗に置いたまま
出品してみませんか?



AUCNET TVオークションなら
出品料がたったの2,000円!?

条件達成で全額還元チャンスも!

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



名の小規模な販売店でも、パートやアルバイトを雇用して、いれれば対象となります。措置を講じていない場合は、行政から報告を求められたり、助言、指導、勧告を受けたりすることもあり、公表される可能性もあります。もともと、この義務は事業主に対するものであり、顧客に対して直接、カスハラを禁止する規定ではありません。そのため、販売店が毅然と対応するための根拠を、契約書や保証書、店内の掲示などで示しておくことが有効です。例えば、保証書に保証の対象外となる場合を具体的に記載しておけば、従業員は「契約上、こちらでは保証の対象外です」と、お受けできません」と、契約を根拠に説明することが出来ます。これまでの連載で解説した保証、契約不適合責任、キャンセルの定めを、整備しておくことは、そのままカスハラ対策にもなるのです。また、暴言や脅迫など許容される範囲を超える言動があった場合には、契約を打ち切ったり、契約を解除したりできると定め、おくことも考えられます。ただし、消費者契約法により、事業者が一方的に有利な条項は無効となる可能性があります。明確なカスハラがあつて、後に立証もできる場合に限定するといった工夫をするのが良いでしょう。

と決め付けず、顧客の話をよく聞いて、何を求めているのか、その根拠は何かを確認することが必要で、その上で、応じられないものは、理由を説明して断ります。カスハラに当たると迷う場合もあり、判断せず、担当者一人だけで断ることは、組織として判断しましょう。従業員で確認して、組織として対応できるだけ複数人で行ない、対応時間や回数、目安を決めておくのが良いと思います。また、記録を残しておくことも重要です。いつ、誰が、どのような言動を受けたのかを、対応の都度記録しておきましょう。ユーストカーNEWS・7月号でも触れましたが、顧客に断つ録音することは問題ありませんし、同意を得ずに録音していても、原則として民事上は証拠となり得ます。録音していることを明示したり、電話の冒頭で伝えたりしておけば、抑止効果も期待できます。説得しても要求をやめない場合には、これ以上は対応できないことを伝え、それでも退去を求めない場合には退去を求めます。退去を求められたのに居座り続けられれば不退去罪、危害を加えれば告げられ脅迫罪、土下座などを強ければ強要罪、大声を出し続けて店の業務を妨害すれば威力業務妨害罪に該当する可能性があります。このように刑事事件と報ずる場合には、警察に通報するのが良いでしょう。どのような場合に通



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。

報ずるのかを事前に決めておく、現場の従業員が迷わずに済みます。SNSに事実と異なる書き込みをされた場合も、損害賠償請求の対象となり得ますので、画面を保存しておきましょう。さらに、被害を受けた従業員へのケアも忘れてはいけません。お客さんを怒らせたとして叱責したり、対応を一人に任せきりにしたりすると、従業員が心身の不調を訴え、店側が安全配慮義務違反を問われることもあり得ます。担当の交代や休養など、必要な配慮をしましょう。カスハラ対策というと、顧客を敵視するようになってしまうかも知れません。しかし、販売店として何を約束し、何を断り、するのかわを明確にし、従業員が自信を持って対応できる体制を整えることは、むしろ誠実な顧客との信頼関係を守ることに繋がると考えられます。カスハラについての方針の作成、相談窓口の設置、対応マニュアルの整備、従業員への周知に着目し、契約書や保証書の見直しも行なっておくことが良いでしょう。

USS
GUNMA

VENUE ANNIVERSARY

27th

With gratitude for 27 years

2026.10

part1

2 days
special
event

part2

17 & 24

part1

◎取引賞
お取り寄せスイーツ 人気バームクーヘン

◎台数賞 (10・20・40・60・80)
軽自動車・ディーラー・レギュラー対象

USS Used car System Solutions

会員の皆様と共に進化する

USS群馬

part2

◎取引賞
堂島ロール

◎ガラポン抽選会
USS ガールズ来場 豪華賞品抽選会

◎台数賞 (10・20・40・60・80・100・120・150)
ディーラーコーナー以外対象

第5回インターナショナルフェスティバル
外国籍会員の出品・落札上位 20 社を表彰

J U 愛知



出品上位 20 社



落札上位 20 社

J U 愛知(加藤勇東理事
長)は9月23日・24日の両
日で「第5回インターナ
ショナルフェスティバル」
を開催した。

これは、外国籍の会員へ
日頃の利用に感謝の意を表
すと同時に、親睦を深める
ことを目的に年1回実施し
ているもの。

23日には名古屋市内のホ
テルで、1年間の出品・落
札の各上位20社を招いて懇
親会を開催。席上で加藤理
事長は「今年上半年のA A
は、前週までで平均出品3
895台と、昨年よりも約
140台増を記録。成約率
も昨年とほぼ同等で推移し
ている。これも皆様方のお

陰だ感謝している。今後
もJ U 愛知A Aを通じて、
1台でも多く売って、買っ
て儲けていただき、商売が
より豊かなものとなるよう
願っている」と挨拶。

続いて流通委員会が登壇
し、森川実委員長が「J U
愛知では、このインターナ
ショナルフェスティバル
と、6・7月のいい旅立ち
キャンペーンを2大イベン
トとしている。明日のオー
クションも盛り上げていた
だきたい」と話した後に、
グラム・モルトザ理事・流
通委員長長の乾杯の発声で
開宴した。

席上では、出品、落札の
上位20社に表彰状、加えて
上位5社にはトロフィーを
授与したほか、多彩な賞品
を用意した抽選会で盛り上
がった。

一方、翌日のA Aでは、
モルトザ理事・流通委員長
長が「今日は皆様のお陰で
3659台の出品をいただき
感謝している」と挨拶し、
セリがスタート。A A結果
は、成約2668台、成約
率72・9%、単価50万40
00円の実績を取めた。

「外国籍の会員がいなけれ
ば、J U 愛知もここまで伸
びなかった。インターナ
ショナルフェスティバルは
外国籍の会員にとっても想
いが強く、今後も継続して
いく」(森川流通委員長)
としている。



14レインのセリ

荒井商事(荒井亮三社
長)が主催するアラ
オークション4輪小山は、
開催曜日をこれまでの木
曜から土曜日へと変更。
その第1回目のA Aが9
月5日に開かれた。

また、当日からは、ト
ラック系のパーツオー
クションもスタートし、4
輪小山およびパントラ
オークションと同日開催
としたほか、出品レーン
を14へと増設するなど、
新たなスタートを切った。
セリ開始前には、尾籠
厚取締役オークションカ
ンパニー長が「小山会場
は1987年の開設時の
2レーンから、4、6、8、
10レーンと、会員ニ
ーズに合わせて進化を
続けてきた。そして今
回14レーンを実施。
また、4輪小山では「土

曜日は商用バンなど4輪
の出品があり、従来ま
での木曜と土曜の4輪が
一本化されたことで会
員利便性が向上。ま
ずは、常時出品1500
台の定着を図り、ゆ
くゆくは2000台へ
引き上げたい」と話
している。

当日の4輪開催の結果
は、出品1496台、成
約1200台、成約率
80・2%、単価42万
円、成約率73・7%、
平均単価16万3000
円を記録した。

一方、パーツオー
クションは、機械系の火
曜とトラック系の土曜
という週2開催で実施。
今回の出品点数は456
アイテムで、成約336
アイテム、成約率73・
7%、平均単価16万3000
円を記録した。

歴代3位の1563台で成約率82%
J U 神奈川 協会設立50周年記念A A
J U 神奈川(鎌田政男
理事長)は9月17日、「協
会設立50周年・青年部協
賛全7支部&ディーラー
協賛A A」を開催。歴代
3位の出品1563台を
集め、成約率82%の高
水準を達成した。

当日は、J U 関連協
会をはじめ、北海道、中
近畿のJ U 商組や企業A
Aからも代表者らが来
場。セレモニで鎌田理
事長は「今日は過去3番
目の出品車を集めるこ
とができ感謝している。高
成約率が予想されるが、
最終・最後まで応援を
お願いしたい」と挨拶し
た。また、全7支部を代
表して豊原洋紀第5支部
長が「全支部の目標とし

出品350台を掲げてい
たところ、495台を集
荷。全員野球で、これ
だけ集めることができた。
笑顔で帰っていただ
けるA Aにしたいと話
した。

協会設立から半世紀を
迎え、総力を挙げて臨
んだ当日のA A。看板
ロックのディーラー十
出品コーナーだけでも1
000台以上を集めるな
ど、ニーズの強いタマ
揃えで、1280台が成
約率81・9%、単価40
万7000円の実績を
収めた。

鎌田理事長は「6月の
50周年式典から今日を
ターゲットに設定。組
合

4輪小山、土曜日開催がスタート
パーツオークション、14レーンも始動

荒井商事

荒井商事(荒井亮三社
長)が主催するアラ
オークション4輪小山は、
開催曜日をこれまでの木
曜から土曜日へと変更。
その第1回目のA Aが9
月5日に開かれた。

また、当日からは、ト
ラック系のパーツオー
クションもスタートし、4
輪小山およびパントラ
オークションと同日開催
としたほか、出品レーン
を14へと増設するなど、
新たなスタートを切った。
セリ開始前には、尾籠
厚取締役オークションカ
ンパニー長が「小山会場
は1987年の開設時の
2レーンから、4、6、8、
10レーンと、会員ニ
ーズに合わせて進化を
続けてきた。そして今
回14レーンを実施。
また、4輪小山では「土

曜日は商用バンなど4輪
の出品があり、従来ま
での木曜と土曜の4輪が
一本化されたことで会
員利便性が向上。ま
ずは、常時出品1500
台の定着を図り、ゆ
くゆくは2000台へ
引き上げたい」と話
している。

当日の4輪開催の結果
は、出品1496台、成
約1200台、成約率
80・2%、単価42万
円、成約率73・7%、
平均単価16万3000
円を記録した。

一方、パーツオー
クションは、機械系の火
曜とトラック系の土曜
という週2開催で実施。
今回の出品点数は456
アイテムで、成約336
アイテム、成約率73・
7%、平均単価16万3000
円を記録した。

歴代3位の1563台で成約率82%
J U 神奈川 協会設立50周年記念A A
J U 神奈川(鎌田政男
理事長)は9月17日、「協
会設立50周年・青年部協
賛全7支部&ディーラー
協賛A A」を開催。歴代
3位の出品1563台を
集め、成約率82%の高
水準を達成した。

当日は、J U 関連協
会をはじめ、北海道、中
近畿のJ U 商組や企業A
Aからも代表者らが来
場。セレモニで鎌田理
事長は「今日は過去3番
目の出品車を集めるこ
とができ感謝している。高
成約率が予想されるが、
最終・最後まで応援を
お願いしたい」と挨拶し
た。また、全7支部を代
表して豊原洋紀第5支部
長が「全支部の目標とし

出品350台を掲げてい
たところ、495台を集
荷。全員野球で、これ
だけ集めることができた。
笑顔で帰っていただ
けるA Aにしたいと話
した。

協会設立から半世紀を
迎え、総力を挙げて臨
んだ当日のA A。看板
ロックのディーラー十
出品コーナーだけでも1
000台以上を集めるな
ど、ニーズの強いタマ
揃えで、1280台が成
約率81・9%、単価40
万7000円の実績を
収めた。

鎌田理事長は「6月の
50周年式典から今日を
ターゲットに設定。組
合

クルマのビジネスを、もっと身近に。

car-x-web

在庫車 掲載

全国 10万台 から提案

新車 販売

中古車 保証

紹介だけで 最大18万円

月額500円

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

LAA LAA岡山

10月16日(金)

JU岡山青年部後援
オールJU全国リレーAA

1 お客様感謝大記念

セリスタート
AM10:00

JUユーザーコーナー JUコーナー開設

出品・落札
台数賞 30台賞 20台賞 10台賞 5台賞 1台賞

※30・20台賞は後日送付となります

〒701-0206 岡山県岡山市南区箕島 3443-1 TEL: 086-281-8801 FAX: 086-282-7005

公式 LINE

被災地支援へ軽自動車2台を寄贈 JU東京 日本カーシェアリング協会通じ熊本・千葉へ

JU東京（黒田泰男理事長）は9月9日、日本カーシェアリング協会（吉澤武彦代表理事）の協力依頼を受け、熊本地震および千葉県豪雨の被災地支援のため、軽自動車2台を寄贈した。

同日には、JU東京のオークション会場で、黒田理事長、吉澤代表理事の出席のもとで寄贈式を実施。この車両は、日本カーシェアリング協会を通じて、被災者への無償貸出支援に活用される予定という。

被災地では、日常生活の再建において、自動車は欠かせない移動手段。JU東京では、2023年に同協会と「災害時における被災地への車両提供の協力に関する協定」を締結。さらに昨年にはクルマ寄付パートナーに登録している。

JU東京では、これまでも積極的な慈善活動を実施しており、23年の秋田豪雨、24年の能登



今回を含めてJU東京では累計5台の車両を寄贈

半島地震、25年の九州豪雨と、継続的に車両を寄贈してきた。

なお、今回の寄贈により、被災地支援のために提供した車両は、累計5台となる。

年間買取りが初の100万台超え JPUC 会員対象に令和7年実績を集計

日本自動車購入協会（JPUC、井上貴之代表理事）は9月14日、都内で「令和8年度活動報告を実施。令和7年（暦年）の買取り台数が、過去最多の103万2842台と発表した。

JPUCの会員数は、買取り事業者77社、媒体事業者11社の計88社。集計値はこれら会員の実績

をまとめたもので、前年から4万3041台増加して初の100万台を超えた。オークション相場が高騰を続けており、買取り事業者にとって追い風の状況だったといえる。

こうした好調な買取りのなかで、JPUCのモデル約款を採用している会員の買取りが2万57076件の伸びをみせ

シェアを20・8%へと拡大した。

一方、JPUCでは引き続き、一般消費者への安全・安心なサービスの提供という設立理念を推進。不当表示による、顧客の誘引を防止するための業界ルールとした「JPUC公正競争規約」の設定に向けて取り組む。



活動内容を報告する井上代表理事

保全部会を発足。これまでに5回の部会を開いており、消費者保護・保全の仕組みの構築をめざしている。

日立建機日本映像コーナーが完売 IMA神戸 外部ネットと初接続、応札を後押し

いすゞマックス（後藤寛之社長）のIMA神戸は、9月25日に実施した日立建機日本・建機映像コーナーで成約率100%を記録した。

日立建機日本との提携によって設けられたこのコーナーには、同社が買取り・下取りした20台を出品。ミニショベル13台、油圧ショベル7台と、国内外でニーズの高いラインナップが揃った。注目が集まったセリでは、今回初めてアイオー、TCwebと接続したこともあって、外部からの応札も活発だった。

また、同コーナーは通常の同時2レーンから交互2レーンに変更し、1台1台に集中できる環境を整えたことも高成約を後押しした。三好和也会場長は「バイヤー層が異なることもあって、きめ細やかな対応を心掛けた」という。

なお、日立建機日本は、来年4月からランドクロス日本へと社名を変更。これに合わせ「新社名お披露目キャンペーン」として、12月と3月にもコーナーを実施する予定だ。

一方、IMA神戸では、10月2日からバリュートラックコーナーを開始する。



今回は12月と来年3月に実施予定

出品は、初年度登録から20年を超えたトラックで、現状販売ノックレームが基本。加えて、同会場初の売切りで実施する。「国内ほかフィリピンやアフリカでも需要が高い。スタートから売切りなので、積極的な応札を見込んでいる」（三好会場長）。

7月の中古車輸出、前年同月比6.9%減の14万668台

中古車輸出実績 2026年7月(上位50カ国)						輸出：財務省貿易統計					
順位	国名	全カテゴリー計(台)		乗用車計(台)		※単位:千円	順位	国名	全カテゴリー計(台)		※単位:千円
		当月	前年同月比	当月	前年同月比				当月	前年同月比	
1	ロシア	23,840	39.9%	23,839	39.9%	1,413	26	シンパエ	1,437	-0.9%	907
2	タンザニア	11,733	22.9%	10,331	23.3%	677	27	ミャンマー	1,359	1642.3%	847
3	モンゴル	8,422	136.3%	8,125	142.0%	1,220	28	ジョーシア	1,090	-14.4%	961
4	ニューージーランド	8,021	45.1%	7,681	45.0%	854	29	ジャマイカ	1,071	-55.3%	922
5	チリ	7,108	7.8%	5,831	-0.1%	459	30	アメリカ合衆国	1,009	-15.7%	547
6	ケニア	6,648	-17.7%	6,073	-17.4%	1,444	31	モザンビーク	984	-37.1%	719
7	スリランカ	6,167	-46.5%	5,619	-48.8%	1,827	32	大韓民国	981	64.6%	898
8	南アフリカ共和国	5,456	15.5%	4,088	13.7%	558	33	香港	810	-11.9%	796
9	タイ	4,800	77.3%	3,422	92.4%	1,156	34	ナミビア	726	42.1%	724
10	マレーシア	3,974	-11.1%	3,896	-10.9%	5,081	35	フィジー	693	-13.4%	524
11	ウガンダ	3,452	1.0%	2,819	-0.7%	849	36	モーリシャス	612	-36.7%	586
12	アラブ首長国連邦	3,287	-83.0%	2,922	-83.1%	695	37	トリニダード・トバゴ	609	4.8%	539
13	英国	2,804	4.6%	2,736	4.4%	1,124	38	サモア	506	40.9%	446
14	フィリピン	2,731	-16.4%	710	13.4%	340	39	マルタ	458	-8.9%	403
15	カーナ	2,674	-9.4%	2,473	-13.5%	462	40	ボツワナ	436	-7.4%	339
16	キプロス	2,547	-6.5%	2,457	-6.9%	1,932	41	レソト	423	17.8%	400
17	ガイアナ	2,397	-19.3%	2,057	-19.3%	1,217	42	東ティモール	410	36.2%	408
18	バングラデシュ	2,326	3.5%	2,161	3.9%	2,569	43	パプアニューギニア	404	-14.8%	399
19	オーストラリア	2,266	74.4%	1,994	77.4%	1,582	44	パルマ	367	-54.0%	333
20	アイルランド	2,226	69.7%	2,200	69.1%	1,299	44	ドミニカ共和国	367	11.2%	259
21	バキスタン	2,210	-45.5%	2,023	-45.3%	1,984	46	バルバドス	298	-30.9%	275
22	ザンビア	2,169	-13.5%	1,805	-17.8%	640	47	カメルーン	266	9.5%	197
23	ナイジェリア	1,976	-33.7%	395	-22.2%	331	48	パラグアイ	264	210.6%	255
24	コンゴ民主共和国	1,617	4.7%	1,313	3.1%	854	49	ソロモン	239	23.2%	187
25	スリナム	1,460	9.5%	1,283	13.2%	1,173	50	マラウイ	232	-78.8%	166
							総合計		140,668	-6.9%	123,465

財務省が発表した7月の貿易統計によると、中古車輸出台数は対前年同月比6・9%減の14万668台だった。乗用車単体の輸出台数は12万3465台で6・5%の減少。

乗用車相場に影響がある国では、首位のロシアが39・9%増の2万3840台。6位のケニアは6648台（17・7%減／国別ラキンング6位）、スリランカ6167台（46・5%減／7位）、マレーシア3974台（11・1%減／10位）、バングラデシュ2326台（3・5%増／18位）、パキスタン2210台（45・5%減／21位）、香港810台（11・9%減／33位）だった。ロシアへの迂回輸出が指摘されている国では、モンゴルが8422台（136・3%増／3位）、キプロス2547台（6・5%減／16位）、大韓民国981台（64・6%増／32位）だった。

7月の乗用車平均単価（FOB価格）は9・7%増の128万7000円。6月の128万5000円からは0・2%上昇した。

2週目水曜日

10月14日

秋の大感謝祭AA

年に4回の大記念AA

10/7+14AAご出品台数賞

10/14AAお取引1台賞

詳細は右記QRコードからホームページを見てね

ディーラー & 2nd コーナー

10/14 大記念AAまで

1000円

流札時出品料 (税別)

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 不動産・現状・大型・マシーン以外 出品料1万円 成約料1.1万円 (税別)

良質車！ 大集合♡

配置図・搬出時間

営業日案内など

必要な情報を配信

ぜひお友達登録を!!

イベント詳細は公式SNSで!

株式会社バイオーク 〒559-0031 大阪府大阪市住之江区南港東 3-5-30 TEL06-6612-5612 ネットで検索「バイオーク」!

「J U 静岡が「中古車販売祭り」オークション会場で開催、J U の認知度向上図る

J U 静岡（萩原通弘理事長）は 9 月 26 日（土）、27 日（日）の 2 日間、小売りフェア「J U 静岡中古車販売祭り」をオークション会場で開催した。

約 15 年ぶりとなる今回の中古車フェアには 37 社が参加し、約 140 台を展示。売れ筋の 100 万円以下の軽自動車をはじめ、ファミリー向けのワンボックスや高額輸入車までを揃えた。

また、会場内ではキッチンカーの出店や来場者プレゼントを用意し、フェア開催をテレビ CM やInstagram など SNS で告知。初日は雨、2 日目の終盤も雨という天候には恵まれない中だったが、370 人が来場した。

今回のフェアについて田村孝男実行委員長は「J U の認知度向上が第一の目的であり、J U 加盟店という優良な販売店を P R。また、ユーザー

が普段なかなか目にするものがない A A 会場で開催したことで、ここで中古車が適正に流通されているという周知にもつながる。さらに、フェアを通じて、参加社同士のコミュニケーション強化も図ることができた」と話す。

一方で、A A 会場で実施したことにより、フェアでの未成約車をそのまま次のオークションに出品できるよう工夫。9 月 29 日の開催では「フェア出品小売特選車コーナー」を設け、71 台が出品された。

当日の A A では、良質な小売り向け車両が出品されることでバイヤーの注目を集めるなど、今回は小売り振興と流通という両事業での活性化を図った。

萩原理事長は「小売り振興策の一環として、今後も中古車フェアを継続したい」と話した。



約 140 台を展示



静岡市葵区の AA 会場で開催



ノボリ掲示で J U をアピール



キッチンカーも出店



子グマのマーくんとミーちゃんは人気の的



田村実行委員長（左）と萩原理事長

今月の一句の季節は木犀（もくせい）の秋。木犀には金、銀両方あるが、今の時期香り高いのは金木犀の方である。この花の言葉は「謙虚」「気高い人」「初恋」「真実」など、いずれも香り高くも控えめな花姿によるものと思われ。

我が家の庭にも金木犀はあるが、いつも知らないうちに花を結

び、今年などは台風によって一夜のうちに散ってしまうような花である。しかし、その花の香りは特別で、まづ、その香りによって花の存在を知ることになる。

あまりにもたくさん咲いているため、いったいどのあたりから香りが発せられているのか、木の上の方をついて仰いでしまう。現



木犀の香りの高みより降り来たる

荒井寿一（荒井商工会長）



「車が大好きなんです。それでオークション会場で働いてみたいと思って応募したら入社できました」と、念願叶って嬉しそうに笑顔を見せる。

現在はまだ研修期間で、色々な業務を勉強中だ。「受付、書類や備品管理、発送などをやりながら、仕事を学んでいます」と真面目に取り組む。さらに「車は内装な

ども 1 台 1 台が全然違うので見ていて楽しい。できれば査定もやってみたいです」と、意欲的な言葉も自然に零（こぼ）れてくる。

松山さんの趣味はゴルフ。といってもまだ練習場でしか打ったことはなく、こちらで研修期間の真っ最中。「いつかコースに行つて、自然の美しさを感じながらプレーしたいです」と楽しそうに話す。

KCAA 南九州
松山美姫さん



国内唯一のトラック専門オークション

IMA 東京会場

千葉県印西市牧の台 3-1-1 TEL:0476-42-5121



毎週水曜日 11:00 スタート

10月7日 第1685回 オークション
14日 第1686回 ハロウィン記念
21日 第1687回 オークション
28日 第1688回 オークション

IMA 九州会場

福岡県古賀市青柳字馬渡 808 TEL:092-942-0860



毎週木曜日 11:00 スタート

10月1日 第1300回 1300回記念
8日 第1301回 ハロウィン記念
15日 第1302回 オークション
22日 第1303回 オークション
29日 第1304回 オークション

IMA 神戸会場

兵庫県神戸市灘区味泥町 2-48 TEL:078-871-5500



毎週金曜日 10:00 スタート

10月2日 第1845回 オークション
9日 第1846回 ハロウィン記念
16日 第1847回 オークション
23日 第1848回 オークション
30日 第1849回 オークション



新規会員募集中！

詳細は各会場にお問い合わせください

MIRIVE
埼玉会場
MIRIVE SAITAMA

【埼玉】10月の開催スケジュール

【月間施策】 輸入車コーナー 成約料無料！！	
10月 7日(水)	MIRIVE AA 早期搬入車両は 流れ2,000円 ・お取引賞
10月14日(水)	MIRIVEチャリティー AA 特設『チャリティー0売切りコーナー』設置・お取引賞
10月21日(水)	買取店協賛 AA お取引賞
10月28日(水)	フレッシュディーラーズ AA 早期搬入車両は 流れ2,000円 ・お取引賞

MIRIVE
Change x Value up

水曜日は
埼玉の日

木曜日は
大阪の日

金曜日は
愛知の日

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

しごとの得

あいつがいないとわからない？！
業務の属人化を無くす

業務が属人化していると、担当者が休んだり、退職したりすると、他の人で代替できず、安定したサービスの提供ができなくなる。今回は、属人化によるデメリットと属人化をつくらない対策を考える。

属人化とは、お客様とのやり取りの経緯や、業務の進め方、業務に必要な判断基準等が、特定の担当者の頭の中にしか存在せず、他者では代替できない状態を指す。日常では問題に気が付かないが、その担当者が休暇や病欠、あるいは退職したときに業務の内容が分からない、進まないなどの問題として顕在化する。属人化によるデメリットは何か。

●業務が不透明になる
いわゆる「業務のブラックボックス化」というもので、業務そのものが周囲からは不明瞭になり、他者での代替が困難または不可能になる。お客様とのやり取りの経緯などもわからないので柔軟な対応ができない他、トラブルが発生した場合、原因の追及が難しくなる。

●ミスに気が付かない
業務の属人化が進むと、

その業務に関しては担当者以外のチェックが働かなくなる。他者が確認する機会がないことから、担当者のみでの判断となり、ミスや不正が起こりやすくなる。周囲が気が付いた時にはトラブルが拡大していた、などということも起こりかねない。

●知識やスキルが蓄積されない
ある特定の担当者が、業務のやり方などを自身の頭の中だけにとどめて他者に見せない、教えないとなると、周囲にその業務および関連する業務の知識やスキルが伝わらない。そのため、本来、会社として得た知識やスキルが蓄積されず、社内全体での業務の安定化やサービスの向上が滞る。

では、業務を属人化させないために、どのような対策を取れば良いのだろうか。

●業務のマニュアル化
業務の手順をマニュアル化し、手順を標準化することは、属人化を予防する効果的な対策だ。マニュアルを作成することによって、業務の手順が見直される機会にもなり、最適化が進む。ノウハウもまとめて入れておけば、知識やスキルの蓄積が文書化され、会社の財産になる。

●業務の自動化
マニュアル化できる業務の中で、とくにルールが明確化ができて、手順が決まっておリ、繰り返しの作業は、エクセルやマクロ等のシステムを使用した自動化を考えると、

「共有する」という意識が社内にしつかりと根付けば、最初から大掛かりなシステムなどを利用しなくても情報の共有はできる。エクセルを利用する、常に最新版を印刷してセンターファイルに保存する、といった、その会社に合った方法で、情報の共有を試みることもできる。肝心なことは「継続できる」ことである。

業務の属人化は新入社員を迎えた時、業務プロセスを教育する際にも障害となる。マニュアル化や共有化は難しくうたと尻込みせず、業務効率向上が新人教育にも有益となるのだから、将来のために、思い切った取り組みでいきたい。

CAA
東京会場
2026.10

10/6
第1307回

秋の初出品ジャンボAA

全コーナー対象
現状車でも、売切りでも、リミットでも！
とにかく初出品車はすべて対象です！

初出品車 出品料無料 (流札時)

出品または落札1台以上賞!!

マーロウ
かぼっちゃみ〜つ

バターパトラー
バターフィナンシェ

坂角総本舗
えび蔵【箱】 29枚+9枚入

〜あふり 質の極み〜
松阪牛2種セット
(カレー・シチュー) 各450g

参加賞
アンドザフリット
MINIを3つ進量！

10/20
第1309回

オータムフェスタAA

出品または落札1台以上賞!!

廣栄堂 元祖きびだんご 15個入り

10/27
第1310回

買取店協賛記念AA

出品または落札1台以上賞!!

らぼっぼ コクとろ安納芋の
なめらかプリン5個入り

POS登録でもれなく
キッチンカー
おやつ券 焼き芋
進呈!

オークション スケジュール

10/6 第1307回	秋の初出品ジャンボAA
10/13 第1308回	レギュラーAA
10/20 第1309回	オータムフェスタAA
10/27 第1310回	買取店協賛記念AA

紹介&入会 キャンペーン実施中!

ご紹介者様とご入会者様に特典あり!
期間/2026.9月〜11月末
会場でお近くのスタッフまでお声がけください

TAA
CAA
共通

WEB入会 キャンペーン
実施中! 2026年 9月〜11月末

TC-web 入会金 10,000円が 0円 再入会も OK!

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

毎週火曜日開催 AM10:00スタート
WebのことならTC-web ☎ <http://taacaa.jp/>

muryo.indd 17

2026/09/30 19:34:46

トトレ 新車情報



国産車 (7月31日～)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
ホンダ	アコードハイブリッド	3代目 (CY系)	SC	7月31日
トヨタ	ハリアーハイブリッド	3代目 (80系)	改良	8月3日
トヨタ	シエンタハイブリッド	2代目 (L10系)	改良	8月3日
トヨタ	シエンタ	3代目 (C10系)	改良	8月3日
トヨタ	ヤリスクロスハイブリッド	1代目 (J10系)	追加	8月3日
トヨタ	ヤリスクロス	1代目 (B10系)	追加	8月3日
スバル	ステラ	4代目 (LA850/860系)	SC	8月6日
ニッサン	ノートオーラ	1代目 (E13系)	SC+特別	8月24日
ニッサン	ノート	3代目 (E13系)	SC+特別	8月24日
トヨタ	ピクシスエボック	2代目 (LA350/360系)	SC	8月27日
ニッサン	フェアレディZクーペ2シーター	7代目 (RZ34系)	MC+特別	8月27日
ミツビシ	ekクロス	1代目 (B3系)	SC	8月27日
ミツビシ	ekワゴン	4代目 (B3系)	SC	8月27日
ダイハツ	ミライース	2代目 (LA350/360系)	SC	8月27日
トヨタ	GR86	1代目 (ZN8系)	SC+特別	8月28日
トヨタ	ルーミーカスタム	1代目 (M900/910系)	SC	8月31日
トヨタ	ルーミー	1代目 (M900/910系)	SC	8月31日
ダイハツ	タントファンクロス	1代目 (LA650/660系)	SC	8月31日
ダイハツ	タントカスタム	4代目 (LA650/660系)	SC	8月31日
ダイハツ	タント	4代目 (LA650/660系)	SC+特別	8月31日
ダイハツ	トールカスタム	1代目 (M900/910系)	SC	8月31日
ダイハツ	トール	1代目 (M900/910系)	SC	8月31日
トヨタ	クラウンクロスオーバー	1代目 (H30系)	SC+特別	9月3日
ニッサン	エクストレイル	4代目 (T33系)	改良+特別	9月3日
トヨタ	プロボックスバンハイブリッド	1代目 (160系)	改良	9月4日
トヨタ	プロボックスバン	1代目 (50/160系)	改良	9月4日
トヨタ	クラウンハイブリッド	4代目 (H30系)	SC+特別	9月21日
トヨタ	クラウンFCEV	1代目 (M30系)	SC+特別	9月21日
トヨタ	クラウンスポーツPHEV	1代目 (H30系)	SC+特別	9月21日
トヨタ	クラウンスポーツハイブリッド	1代目 (H30系)	SC	9月21日
ニッサン	キックスeパワー	2代目 (P16系)	特別	12月23日

輸入車 (7月31日～)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
フォルクスワーゲン	VW ID. パズ	1代目 (EB系)	特別	7月31日
ランドローバー	レンジローパーヴェラール	1代目 (LY系)	特別	7月31日
ボルボ	ボルボV60	2代目 (ZB系)	追加+特別	8月3日
フォルクスワーゲン	VWパサートワゴン	9代目 (CJ系)	特別	8月4日
フォルクスワーゲン	VWゴルフヴァリアント	4代目 (CD系)	特別	8月4日
フォルクスワーゲン	VWゴルフ5HB	8代目 (CD系)	特別	8月4日
フォルクスワーゲン	VW_Tクロス	1代目 (C1系)	特別	8月4日
アルファロメオ	アルファロメオジュニア	1代目 (FH1系)	特別	8月6日
シトロエン	シトロエンベルランゴ	1代目 (K9系)	特別	8月20日
BMW	BMW2シリーズグランクーペ	2代目 (F74系)	追加	8月26日
BMW	BMW_X2	2代目 (U10系)	追加	8月26日
ボルボ	ボルボEX30	1代目 (2E系)	特別	9月3日
クライスラージープ	ジープコマンドー	2代目 (H6系)	特別	9月12日
ルノー	ルノーカンゲー	3代目 (KF系)	改良	10月1日

新型パジェロ、約7年ぶりに国内復活

三菱が磨き続けた4WD技術を携え、再び日本の道を走る

レポート 自動車ジャーナリスト 吉川賢一

9月2日、三菱は新型「パジェロ」を世界初披露した。2019年の国内販売終了以来、約7年ぶりの復活となる。新型はラダーフレームを採用し、歴代モデルが培った悪路走破性に加え、舗装路での乗り心地や操縦安定性も高めた。

ボディサイズは全長4920mm×全幅1925mm×全高1910mm、ホイールベース2870mm。フロントにダブルウィッシュボーン式、リアに新開発の5リンク式リジッドサスペンションを採用する。パワートレインは2・4リッターゼルターボと新開発のスポーツモード付き8速ATを組み合わせ、最大トルクは480N・m。一部仕様では470N・mとなる。

4WDシステム「スーパーセレクト4WD-II」は、後輪駆動からローギヤを用いる悪路向けの設定まで、4つのモードを選べる。さらに、前輪左右の駆動力をブレーキで制御するAYCなどを「SAWC」で統合制御し、路面状況に応じた走りを与える。雪道や砂地、岩場など、走行シーンに合わせて選べる7つのドライブレイトや、歴代モデルの背面タイヤを想起させるライプモードも備えた。

外観はスクエアな車体を基本とし、T字型ヘッ ドライトや、歴代モデルの背面タイヤを想起させるライプモードも備えた。室内には2枚の14.3インチディスプレイを設定。先進性と本格クロカンらしい機能性を両立した。

国内では10月29日に詳細を発表し、12月17日に発売する予定。タイで生産し、日本や豪州を皮切りに、世界約100カ国へ展開される計画だ。



グレード	価格(税込)
SUPER EXCEED	¥7,950,800
EXCEED	¥6,930,000
GSR	¥6,765,000
GLS	¥6,193,000

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

トラックも
安心仕入れ！

LUM会員なら現地下見可能！

0円入会で現地下見ができます！安心して入札可能！

下記ヤードは特にトラックのラインナップが充実しています◎

千葉県佐倉市 福岡県北九州市 兵庫県神戸市

火曜日

LUM 名古屋
愛知県東海市
石川県金沢市

LUM 福岡

福岡県福岡市
福岡県北九州市
沖縄県南城市

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

まずは0円で入札会を始めてみませんか？

おかげさまで

10th

LUMは10周年。

ラム

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

ARAI INFORMATION

アライオークション4輪小山
10月24日(土)
開場39周年オークション



ARAI AUCTIONは行動します。

良質で最適なサービスを通じて、
会員様のニーズに応えます。



アライオークション



https://www.araiaa.jp/



外国人整備人材と 共存共栄する時代 94

— 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

外国人整備士の「転職時代」が始まった。これまで、多くの候補者から聞いてきた転職理由からは、外国人整備士を取り巻く環境が大きく変わっていることが分かる。外国人の生の声を紹介しながら、現状をみていきたい。

外国人整備士の採用現場で明らかな変化を感じている。それは「外国人も会社を選び、転職する時代」になったということだ。

転職というと、企業側はまず「給料が高い会社へ行きたいのではないのか?」と考えることが多い。もちろん、給与は重要である。ただ、私が実際に外国人から聞く転職理由は、それだけではない。

例えば、非常に多いのが「現在の会社では特定技能として働けない」という理由である。特定技能を終えた後も日本で働きたい。しかし、会社は3号への移行しか考えていない。あるいは、来年度の技能実習生をすでに確保しているため、特定技能外国人を採用する制度および採用枠がない。そのため、本人は今の会社が嫌いなわけではない。転職を選択する。

これは企業にとって非常に重要なポイントである。外国人本人が、日本で長く働きたいと考えているのに、会社側がそのキャリアを用意できないために人材を失っている。

もう一つ、非常に多いのが技術に関する理由だ。「現在の仕事は洗車やコーティングが中心なので、もっと整備作業を経験したい」「仕事量が少なく、技術を身につける機会がない」こうした声を何度も聞いてきた。

日本で技術を身につけ、将来は母国で自分の整備工場を開きたいという外国人も多い。また、日本で1級整備士をめざし、将来的には永住して家族と暮らしたいという人材もいる。

その視点から考えれば、企業が優秀な外国人を定着させるためには、給与だけでなく、この会社に5年いれば何ができるようになるのかを示すことが重要になる。

私がとくに最近増えていると感じるのが、家族や交際相手と理由とする転職だ。これは決して外国人だから特殊なのではない。日本人でも結婚を考えれば、配偶者の勤務地や家族との生活を考える転職する。

さらに「寒いから転職したい」は本当にある。例えば「富山は寒いので、暖かい地域へ行きたい」という理由だ。実際に複数の候補者から聞いた。

また「交通機関が少なく生活が不便」「ベトナム人が自分しかおらず寂しい」という声もある。企業側からすると、そんな理由で転職するのかもしれない。しかし、外国人にとって仕事と生活は切り離せない。母国から離れ、日



日本で働くか、母国で働くか?

本語も十分ではない環境で生活している。こうした小さなストレスが毎日積み重なれば、転職を考える原因になる。だからこそ、外国人との定期的なコミュニケーションが重要なのである。

では、外国人が長く残る会社とはどのような会社なのだろうか。私は、大きく分けて4つあると考えている。それは、将来のキャリアが見える、技術を学べる、生活を理解してくれる、話を聞いてくれる会社であること。そういう会社で人は長く働く。

外国人整備人材の市場は、明らかに次の段階へ入っている。人材を紹介する立場から見ても、外国人は確実に会社を見る目を持ち始めている。転職理由の中には、企業にとって耳の痛い話もある。しかし、その声の中にこそ、外国人が定着する会社をつくるヒントがある。

TAA



TAA



LEXUS

TAAだからできる高品質・高成約率

レクサスコーナー全会場実施中

トヨタ・オート・オークション

インターネットサービス

詳しくはHPへ <https://taacaa.jp/>

北海道会場 0123-28-8700
東北会場 0480-77-7391
関東会場 0538-77-2060
中部会場 0798-44-3201
九州会場 0942-41-2266

東北会場 024-963-0388
北関東会場 027-257-0613
近畿会場 076-205-0370
広島会場 082-437-2600
南九州会場 0995-64-1511

宮崎会場 022-706-2670
横濱会場 045-628-6000
近畿会場 072-826-3486
四国会場 0875-56-2400

関東会場 043-246-5211
中部会場 059-366-2810
滋賀会場 077-507-1159
静岡会場 059-904-3297

北海道	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
U S S札幌	3	⑩ 3,813	+7.9	69.6	-1.3	837	+42
T A A北海道	3	867	+31.8	83.5	-3.4	556	-72
J U 札幌	3	777	+1.3	77.2	-2.0	319	-33
札幌 A A	2	388	+3.7	72.5	-6.1	405	+19
N A A北海道	1	378	+8.0	76.7	+1.6	312	-7
ホンダ北海道	4	241	-5.5	90.6	-6.4	651	+79
J U 帯広	3	134	+8.9	43.6	-6.3	410	-118
J U 函館	3	121	+44.0	56.1	-1.0	390	-172
J U 釧路	3	89	+27.1	42.5	-2.7	687	+145
J U 室蘭	2	86	+22.9	43.3	-14.0	367	+43
J U 北見	3	35	+12.9	62.5	-8.0	333	-23
J U 旭川	3	25	+19.0	66.7	-5.9	439	+199

東北	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
U S S東北	3	1,910	+21.5	76.0	-1.8	602	+38
J U宮城	3	1,909	+29.9	74.1	-0.7	317	-17
J U福島	3	1,674	+5.7	50.4	-6.5	411	+23
T A A東北	3	1,506	+7.7	89.8	-3.0	652	+68
C A A東北	3	807	+15.5	80.6	+0.5	332	-52
アライ4輪仙台	3	472	+6.5	91.6	-2.0	252	+53
ホンダ仙台	4	350	+2.3	98.1	+1.4	394	+23
J U青森	2	313	+32.1	85.9	+4.5	203	-59
J U山形	2	258	+9.3	69.9	+0.9	318	+11
J U秋田	3	148	+5.0	89.2	+2.5	144	-12

関東甲信越	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
U S S東京	3	① 20,222	+20.4	66.6	-4.9	1,771	+90
U S S横浜	3	⑦ 5,304	+11.8	63.4	-5.0	1,303	+117
T A A横浜	4	⑩ 3,343	+12.9	87.0	-3.9	1,185	+107
C A A東京	3	⑭ 3,210	+23.8	77.5	-6.2	693	+38
M I R I V E埼玉	3	⑮ 3,055	+12.0	64.0	-5.7	749	-24
T A A関東	3	⑯ 2,827	+7.6	86.5	-1.8	964	+1
J U埼玉	3	2,177	+10.6	59.3	-7.2	529	+38
アライ4輪ベイサイド	3	1,973	+23.0	85.5	-3.0	473	-23
J A A	3	1,842	+9.3	39.8	-7.0	1,146	+124
ホンダ東京	4	1,635	+19.2	93.7	-3.5	604	+71
U S S群馬	4	1,554	+9.7	65.0	-4.8	614	+19
U S S埼玉	3	1,409	+9.6	71.5	-0.6	521	+84
U S S新潟	3	1,395	+14.6	61.9	-1.1	519	+84
J U千葉	3	1,379	+15.3	64.0	-2.6	583	+6
J U東京	4	1,265	+14.9	41.5	-14.1	468	+49
J U新潟	3	897	-3.5	73.2	+0.1	275	+3
アライ4輪小山	3	766	+14.0	85.8	-4.3	418	-10
ヒーロー	3	724	+27.0	65.1	-4.5	433	-11
J U群馬	3	721	-7.9	46.0	-0.9	366	-63
J U栃木	3	696	-7.8	30.6	-8.1	395	+183
いすゞ東京	3	642	+15.1	57.5	-6.2	1,927	+106
J U茨城	3	524	+11.0	58.6	-4.3	431	+47
J U神奈川	3	482	+10.0	64.9	+1.0	454	+36
N A A東京	3	479	-16.0	87.8	+1.6	591	-144
ジップ東京	4	397	-15.9	48.0	-0.4	2,118	+108
J U長野	3	368	+13.6	32.4	+0.8	291	-22
J U山梨	4	40	-35.5	56.3	-6.1	249	+10

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	3	② 11,450	+18.1	64.4	-1.3	1,897	+15
J U岐阜羽島A A	3	⑥ 5,552	+9.6	50.8	-1.5	689	-34
C A A中部	4	⑧ 5,230	+3.9	78.6	-3.1	951	+10
J U愛知	3	⑩ 3,968	+11.3	76.2	-2.6	508	+26
U S SーR名古屋	3	⑬ 2,876	+37.9	87.0	-3.5	110	-8
T A A中部	3	⑰ 2,866	-0.8	89.0	-2.2	807	+111
U S S静岡	4	2,083	+10.5	65.7	-0.4	512	+22
M I R I V E愛知	3	1,303	+29.0	47.3	-5.0	558	-35
C A A岐阜	3	1,000	+15.5	69.0	-2.8	768	-92
ホンダ名古屋	4	835	+31.1	92.8	-2.5	683	+124
J U三重	3	743	+0.8	49.0	+5.0	480	-35
J U静岡	3	669	+11.1	52.9	-9.0	276	+37
U S S北陸	3	618	+39.5	81.1	-1.7	343	+48
N A A名古屋	3	566	-14.4	86.3	-7.4	486	-107
J U石川	2	511	+17.5	64.6	+3.6	394	-2
J U富山	3	391	-2.2	52.7	-3.0	376	+27
S A A浜松	3	338	-9.4	69.1	-1.4	836	+14
J U福井	1	283	-7.5	38.9	-29.7	297	-15

※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	20,222
②	U S S 名古屋	11,450
③	H A A 神戸	7,450
④	U S S 九州	6,224
⑤	アライバントラ	5,573
⑥	J U 岐阜羽島 AA	5,552
⑦	U S S 横浜	5,304
⑧	C A A 中部	5,230
⑨	U S S 大阪	4,887
⑩	J U 愛知	3,968

	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	140	379,194	252,308	66.5	272,797,936	1,081
	-12 開催	+8.8%	+3.9%	-3.2 ポイント	+6.3%	+24 千円
メーカー	88	104,385	88,344	84.6	77,253,990	874
	+5 開催	+12.7%	+9.4%	-2.6 ポイント	+17.6%	+61 千円
J U系	111	97,566	56,666	58.1	26,168,130	462
	-16 開催	+1.0%	-4.3%	-3.2 ポイント	-0.5%	+18 千円
合 計	339	581,145	397,318	68.4	376,220,056	947
	-23 開催	+8.1%	+3.8%	-2.8 ポイント	+7.9%	+36 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 7,450	+9.5	66.9	-1.6	1,376	+58
U S S大阪	3	⑨ 4,887	+11.8	57.7	-1.6	1,076	+31
T A A近畿	3	⑬ 3,253	+21.6	79.1	-3.0	1,146	+144
U S S神戸	3	⑳ 2,472	+27.8	61.2	-8.1	851	+55
T A A兵庫	4	1,425	+16.8	75.7	-6.0	1,029	+148
ペイオーク	3	1,225	-2.5	62.5	-1.5	732	-62
J A A大阪	3	1,216	+33.6	79.1	-6.3	243	+9
ホンダ関西	4	1,197	+4.4	93.9	-3.8	709	+58
いすゞ神戸	3	1,174	+7.9	54.0	-6.0	2,027	+257
M I R I V E大阪	3	1,105	+14.3	59.7	-4.3	470	-28
N A A大阪	3	526	+2.5	89.9	-1.5	796	+13
K C A A京都	3	393	+22.8	52.1	-7.0	382	+45
ジップ大阪	3	387	+6.3	62.8	+1.4	2,094	-88
J U奈良	4	304	+3.1	71.4	-2.8	408	+40
日産大阪	4	228	-16.8	83.1	-7.3	284	+3

中四国	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
L A A岡山	3	19 2,535	+24.1	57.2	-9.0	482	-72
U S S岡山	4	1,914	+35.9	73.9	-8.8	547	-21
T A A広島	3	1,588	+5.7	86.6	-1.6	905	+130
L A A四国	3	1,374	+9.6	52.2	+0.4	348	+7
T A A四国	3	1,224	+2.5	88.4	-2.4	537	+41
J U 広島	3	946	-6.0	44.1	-15.8	380	+5
K C A A山口	3	831	+33.8	57.5	-6.6	467	+14
J U 山口	3	191	-8.6	37.5	-2.8	504	-103
U S S四国	4	154	+30.5	81.8	+3.3	265	-7
J U 鳥取	1	101	-14.4	94.1	+8.5	209	+69

九州・沖縄	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS九州	4	④ 6,224	+25.2	73.3	-5.1	1,045	-13
TAA九州	3	2,390	+13.1	82.8	-3.1	832	+93
KCAA福岡	3	1,935	+18.9	47.5	-5.6	525	+55
JU福岡	3	1,455	+13.8	49.6	+5.6	312	+60
KCAA南九州	3	1,016	-14.4	42.3	+1.8	442	+93
USS福岡	3	803	-15.5	58.6	-3.4	1,133	+80
JU沖縄	2	595	+70.5	62.4	-7.7	191	+8
JU長崎	1	568	-11.1	69.2	+4.3	152	+7
TAA南九州	3	543	+15.8	83.6	-4.0	530	+25
ホンダ九州	4	519	+5.3	94.8	-4.0	456	+111
JU大分	2	506	+1.2	86.6	+1.2	109	-13
NAA福岡	3	449	+6.9	84.3	-3.3	433	+61
いすゞ九州	3	401	-0.2	68.0	-4.7	1,200	+177
JU鹿児島	3	320	+12.3	54.2	+2.2	350	+37
JU熊本	3	215	+14.4	54.6	-1.9	168	-27
JU宮崎	2	139	+28.7	77.7	+0.5	239	-1

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	780	+10.0	49.1	-6.8	1,069	+2
アライバントラ	4	⑤ 5,573	+15.1	64.8	-3.5	1,036	+68
アライ総合機械	3	1,746	+13.5	62.5	-2.5	858	+91



京都

これから、
皆様とともに。

創立

23周年

大記念AA開催

2026 10/21 水

皆様のご参加を心よりお待ちしております！

ステーキ弁当

日頃の
ご愛顧に感謝をこめて！ (1社1個)



※画像はイメージです。

ガラガラ抽選会

1-2台で	1回
3-4台で	2回
5台以上で	3回



豪華景品をご用意！
空クジ無し！



映像出品コーナー特設



映像出品で
スムーズな出品！



査定もスピーディー！



映像出品コーナーについては、
営業担当又は事務局まで
お問い合わせください。

京都オートオークション株式会社

〒612-0822 京都市伏見区深草鞍ヶ谷町12-5
TEL:075-644-2200 FAX:075-644-2519

<http://www.kcaa.co.jp>

詳しくは事務局・担当営業まで

MIRIVE

愛知会場

MIRIVE
SAITAMA

【愛知】10月の開催スケジュール

10月 2日 (金)	Autumn AA ご出品2台以上で 流れ3,000円 ・お取引賞
10月 9日 (金)	初出品まつり AA 初出品・売切りコーナー売れても流れても 出品料無料 お取引賞
10月16日 (金)	初出品まつり AA 初出品・売切りコーナー売れても流れても 出品料無料 お取引賞
10月23日 (金)	Autumn AA ご出品2台以上で 流れ3,000円 ・お取引賞
10月30日 (金)	Halloween AA ご出品3台以上で 流れ2,000円 ・お取引賞

MIRIVE
Change x Value-up

新規入会 好評受付中！
お申込みはWEBからかんたん手続き！

水曜日は
埼玉の日

木曜日は
大阪の日

金曜日は
愛知の日

www.mirive.co.jp

ユーストカー
U-POHS SINCE 1995

ユーストカー MARKET REPORT

買取り店の生実績を公開！

〈8月版〉

実績の推移 (関西主要 40 店舗、以下同様)

来店・買取実績

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%		2016.3 (117 か月落ち)	73,848	62,397	25.9%
2 月	1,480	750	50.7%		2016.2 (119 か月落ち)	74,518	63,902	27.3%
3 月	1,738	892	51.3%		2015.9 (123 か月落ち)	78,597	69,882	28.4%
4 月	1,132	513	45.3%		2016.8 (114 か月落ち)	73,342	62,800	26.0%
5 月	1,287	586	45.5%		2016.7 (115 か月落ち)	74,369	65,277	27.3%
6 月	1,247	551	44.2%		2016.9 (115 か月落ち)	74,490	66,755	25.7%
7 月	1,265	585	46.2%		2016.9 (116 か月落ち)	73,423	64,133	25.4%
8 月	1,334	622	46.6%		2016.7 (118 か月落ち)	75,964	67,221	28.1%

※「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%		
2 月	1,303	1,182	90.7%		
3 月	1,543	1,367	88.6%		
4 月	1,318	1,182	89.7%		
5 月	1,005	897	89.3%		
6 月	1,022	916	89.6%		
7 月	1,253	1,115	89.0%		
8 月	888	775	87.3%		

有料版では、モザイクの部分も
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!

来店査定 車両特徴分析 (2026 年 8 月)

注目ポイント

- ・ 8 月査定は 1,334 件、成約率 46.6%
- ・ 10 年以上落ちは 8 月 48.1% (7 月 46.1%)
- ・ 走行距離中央値は 8 月 67,221km (7 月 64,396km)、10 万 km 以上は 28.0% (7 月 25.4%)
- ・ N-BOX カスタム：42 台中、2 代目系 (JF3/JF4)
- ・ 8 月だけを見ると、N-BOX カスタム増加の

粗利の最も大きかった車種
※セリはね

粗利の最も少なかった車種 (赤字)
※相場落ち

メルセデス EQA250

8 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 金額
1 位	プリウス	46	24	52.2%	47.8%	
2 位	N_BOXカスタム	42	22	52.4%	31.0%	
3 位	アルファード	38	11	28.9%	34.2%	
4 位	N_BOX	27	10	37.0%	11.1%	
5 位	セレナ	25	10	40.0%	16.0%	
6 位	アクア	22	9	40.9%	18.2%	
7 位	タント	21	12	57.1%	19.0%	
8 位	ヴォクシー	21	12	57.1%	38.1%	
9 位	タントカスタム	20	9	45.0%	35.0%	
10 位	ハスラー	18	9	50.0%	11.1%	

マネージャー総括

オークションの状況は全体として悪くないが、高価格帯の成約率が悪化し、赤字比率も上がっている。高買いうる際には入庫時期をより一層シビアにみる必要あり。

10 月に入り、貿易車種の規制最終年の商談管理が非常に重要 (後追い案件など特に期限を切る必要あり)。

10月イベント

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

6日

レギュラーAA

13日

実りの秋AA
全コーナー対象【ご来場取引賞】
成約+落札 3 台以上〜 賞品プレゼント!!

27日

ハロウィンAA
ご来場の皆様へ
数量限定! ハロウィンお菓子プレゼント♪

※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。

10月20日(火)

セレモニー 9:50〜
セリスタート 10:00〜

JU関連協オータムリレー&
JU埼玉会館28周年記念AA

全車出品料1,000円!! (成約時通常料金)

ハズしなし!!【秋の抽選会】
全コーナー対象 成約+落札の合計台数に応じた回数に挑戦!
2〜5台: 1回 / 6〜10台: 2回 / 11台以上: 4回
JU関連協賞「魚沼コシヒカリ 5kg」30本!!
1等 10,000円相当 / 2等 5,000円相当 / 3等 2,000円相当
当日参加できなかった方にも抽選で20社様へ賞品発送♪
全コーナー対象【ご来場取引賞】
成約or落札 1 台以上で「JU埼玉オリジナル卵」

合計
250本!!

人気!

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

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

「トップの率先垂範が組織を動かす」



茨城県北部に、1拠点
で地域の顧客約2700
台を支える整備工場があ
る。昨年5月、現社長は
実父から事業を承継し
た。承継に至るまで現社
長が積み重ねてきた改革
は、すでに大きな成果と
なっている。まずは
この成果を紹介したい。



改革前の2016年度
と承継時の2024年度
を比べると、年間粗利は
7322万円から1億3
225万円へ増加した。
整備粗利は198%、
車販粗利は155%とな
り、年間粗利は約600
0万円増えた。
年間サービス入庫は、
車検が165台、点検が
206台、その他入庫が
929台増え、合計で1
300台増加した。車販
台数も168台から20
3台へ伸びた。1拠点の
整備工場が生み出した大
きな変化である。

この成果を支えたのは
『また来たい』と思える
店づくり、顧客接点強化
の活動、そして組織風土
の改善だった。3つの取
り組みを動かした原動力
こそ、トップの率先垂範
である。

現社長は家業に戻る
前、外の世界で5年間営
業を経験した。戻って目
にしたのは、来店予定客
のカルテや作業指示書が
用意されず、売上は分
かつても1件ごとの粗利
が見えない現場だった。
経営は父母によるトッ
プダウンで、社員は言わ

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!



を
整
え
た。

店づくりでは、木目を
生かしたカフェのような
空間に改装し、高い天井
とガラス面で明るさと開
放感を生み出した。来店
予定を前日に確認して
ウェルカムボードを用意
し、来店時は全員が元氣
に挨拶する。着座後はす
ぐに飲み物を出し、必要
望確認書で乗り替え意向

や、追加整備の要望まで
聞き取る。
見た目を整えただけで
はない。歓迎されている
安心感と、自分に合った
提案を受けられる満足感
を、日々のオペレーショ
ンに落とし込んだ。

顧客接点強化の活動も
徹底した。自社顧客のフ
ォロー体系を設計し、
検の早期予約獲得率30%
の目標に対して約40%を
実現した。顧客との接点
を偶然に任せず、組み
で増やした。

しかし、仕組みを入れ
ただけでは人は動かなか
った。社員がついてこな
ったのだ。転機は『仕事
の質は、人間関係の質で決
まる』という言葉だった。
自分を振り返った社長
は、社員がついてこない
原因を外に求めていたこ
とに気づいた。メカニッ
クとの対話を増やし、そ
の対話では、最後に互い
が涙を流したという。

労を知ろうとした。社員
に変化を求める前に、自
分が変わる。その姿が、
言葉以上に本気を伝えた。
組織にも変化が起きた。
事業承継後は、経営理
念をリライトして発表会
を開き、毎月の全体会議
では『心の扉』を読み合
わせた。

社員同士の食事や歡迎
会の機会を増やし、心理
的安全性も高めた。休日
は年間102日から11
0日に増え、残業はほぼ
ゼロ、有給休暇の取得は
1人平均9日となった。
後ろ向きな言葉を発す
る社員が去る一方、若い
人材が入り、新陳代謝が
進んだ。やがて社員自身
が集客チームや収益向上

チームを動かし、社員旅
行まで企画するようにな
った。現社長はこの変
化を『特別な1日ではな
く、積み重ね』と振り返
る。

社員が動かないと嘆く
前に、トップ自身は何を
したかを問い直す必要が
ある。率先垂範とは、社
長がいつまでもすべてを
背負うことではない。新
しいことに最初に挑み、
現場の苦勞を自分の体で
理解し、続ける覚悟を行
動で示すことだ。

FC 加盟店募集

充実した研修制度・サポート体制
負担の少ない加盟料
全国チェーンの認知度

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

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

車買取・販売

アッパル

オリコン顧客満足度

2026年 オリコン顧客満足度調査
車買取会社 店舗買取×査定 第1位

No.1

1位
オリコン
顧客満足度

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-ジェンシ株式会社

東京本社

〒103-0027 東京都中央区日本橋2-15-3 平和不動産日本橋ビル4F

【支店】大阪、名古屋、福岡 【営業所】川崎、木更津、横浜、名古屋、泉北、神戸、博多、新門司

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

お問い合わせはコチラ!

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

Ucar 指数による個別車種の相場動向

トヨタ アルファード AGH30W【3年落ち】

2025 年 9 月 → 2026 年 9 月

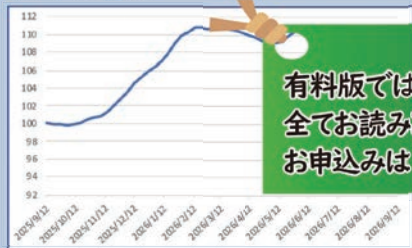
7.9%

▲



中古車指数

相場動向



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



トヨタ アルファード AGH40W【1年落ち】

2025 年 9 月 → 2026 年 9 月

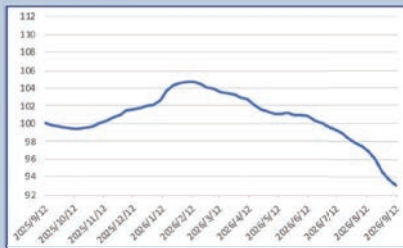
6.9%

▼



中古車指数

相場動向



9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、
高年式の出品増と相まって上値は重い。
円安の追い風が弱まり、輸出採算も改善
しにくく、弱含み傾向が続いている。来年
年初に向けての仕込み需要に期待。



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202
5年9月7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9月12日までの一週間平均のグラフである。

スズキ ジムニーシエラ JB74W【3年落ち】

2025 年 9 月 → 2026 年 9 月

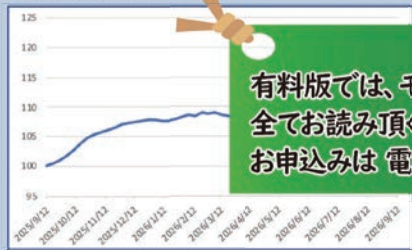
9.5%

▲



中古車指数

相場動向



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



ホンダ ヴェゼル RV3【3年落ち】

2025 年 9 月 → 2026 年 9 月

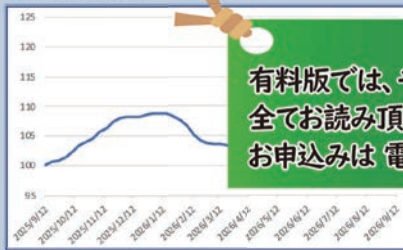
11.1%

▲



中古車指数

相場動向



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



トヨタ ライズHV A202A【0年落ち】

2025 年 9 月 → 2026 年 9 月

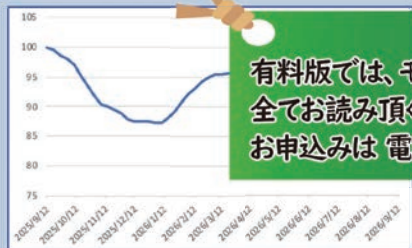
19.2%

▼



中古車指数

相場動向



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



ホンダ ヴェゼルHV RV5【0年落ち】

2025 年 9 月 → 2026 年 9 月

22.5%

▼



中古車指数

相場動向



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



トヨタ ランドクルーザープラド TRJ150W【5年落ち】

2025 年 9 月 → 2026 年 9 月

4.7%

▼



中古車指数

相場動向



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



トヨタ エスクァイアHV ZWR80G【5年落ち】

2025 年 9 月 → 2026 年 9 月

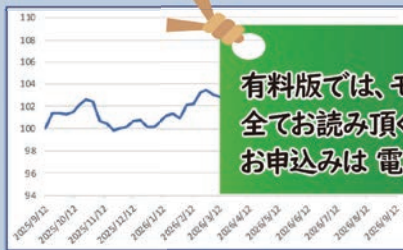
8.1%

▲



中古車指数

相場動向



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



日本最大級の中古車流通ネットワークサービス

中古車の仕入・売却・小売販売のことなら

AS NET

エーエス・ネット®

新規会員募集中



掲載台数年間1,200万台
80,000会員様が利用中

入会金
月会費 **無料**

AS NET サービス紹介

エーエス・ネット®

動画で
分かり
やすい！

仕入れ

17万台以上出品中
全国147会場と提携！

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

詳しくはコチラ！



売却

ASNETが下取り車・
在庫車の売却ルートに！

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

詳しくはコチラ！



小売サポート

お客様との
小売商談ツール！

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

詳しくはコチラ！



株式会社

オートサーバー

お問い合わせ・資料請求は

☎ 03-6855-5500

入会金・月会費 無料 会員募集中 詳しくはコチラ▶

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

オートサーバー

検索





△ロシア向け相場弱含み▽

ロシア向けの代表的な3車種ピックアップアップした。車種の詳細はグラフの題名を見て欲しい。グラフは平均価格ではなく「ユーザー指数」のグラフだ。車種構成のばらつきで、数字がブレないようにここでは「ユーザー指数」を採用した。どの車種も8月から下落しているのがわかる。

■カローラクロス（ガソリン）
ロシアの次は、タンザニア、バルバドス

■C—HR（ガソリン）
ロシアの次は、ガイアナ、
マレーシア
■ヴェゼル（ガソリン）
ロシアの次はタンザニ
ア、ガイアナ

この弱含みの原因をお
伝えする。為替の影響が
大きい。図⑨を見て欲し

輸出車が弱いようだ。紙面の関係で要点だけを伝える。いつもの24面のグラフは、今回は端折らせていただき、成約率のグラフだけを少し大きくして取り上げる。年落ち別ではなく、1～10年落ちの合計値のグラフにした。

ている。

大幅値引きで販売につなげようとするチャンネルも多く、これが中古車価格の下押し圧力となっている。新車の値引きが大きい場合、浅年落ち中古車の乗り出し価格と逆転するケースも見られる。

い。為替の円／ドル、円／ルーブルをグラフにしたものだ。右側の縦軸が円／ルーブルだ。やはり円高が響いている。個別車種、グラフとほぼ正の相関が成り立っているのがわかるだろう。

ルーブル安・円高が7月下旬からおよそ17%下落している。これは、ロシア側から見ると100万円だったものが117万円になったという意味になる。逆に日本側で言うと、100万円だったものは85万円にしかならないことになる。これが相場下落の市場の大きい要因である。

求めた動きの揺り戻しだ。グラフに見るGW明けからの輸入車の高騰は、6～10年落ちの台数と高騰が、全体の数字を押し上げていた。そこへ円高を伴った輸出向け車両の高騰に一服感が出たことで、国産車が国内向けに販売できる価格帯へ戻り、割安感を求めた“逃げ”として買われていた輸入車が市場に戻ってきたと考えられる。

2点目は、輸入車の新車販売不振である。EVシフトや中国市場偏重の戦略が裏目に出た結果、日本では価格高騰、サイズ過大、グレード過多に

離感、「鳥の眼」の時間軸で、その再現性で未来を予測した。

「虫の眼」でお伝えするだけでやはり相場は語れない。次回以降も「中の眼」の情報を「鳥の眼」と「バックボーンを見る眼」を使って分析して届きたい。

■何かおかし

最後に、違和感がぬぐえないのでお伝えしておきたい。出品台数のグラフを掲載したが、どのカ

テグリーも出品台数自体は減少していることが分かるだろう。

同時に、成約率が下落し続けている現状がある。しかし、相場グラフは高騰を示している。これは偏った一部の車両が成約していることを示している。

様々な要因が絡み合っ
て、難しい現状の相場を
作り出しているようだ
しっかりと掘り下げてい
きたいと思う。

わかるだろう。
 ルーブル安・円高が7
 月下旬からおよそ17%下

求めた動きの揺り戻しだ。グラフに見るGW明けからの輸入車の高騰は、6、7、10年落ちの台数と高騰が、全体の数字を押し上げていた。そこへ円高を伴った輸出向け車両の高騰に一服感が出たことで、国産車が国内向けに販売できる価格帯へ

離感、「鳥の眼」の時間軸で、その再現性で未来を予測した。

「虫の眼」でお伝えするのだけではやはり相場は語れない。次回以降も「虫の眼」の情報を「鳥の眼」と「バックボーン」を見えるを使って分析して届けたい。

同時に、成約率が下落し続けている現状がある。しかし、相場グラフは高騰を示している。これは偏った一部の車両が成約していることを示している。

ものは85万円にしかならないことになる。これが相場下落の市場の大きい要因である。

求めた動きの揺り戻しだ。グラフに見るGW明けからの輸入車の高騰は、6～10年落ちの台数と高騰が、全体の数字を押し上げていた。そこへ円高を伴った輸出向け車両の高騰に一服感が出たことで、国産車が国内向けに販売できる価格帯へ戻り、割安感を求めた“逃げ”として買われていた輸入車が市場に戻ってきたと考えられる。

2点目は、輸入車の新車販売不振である。EVシフトや中国市場偏重の戦略が裏目に出た結果、日本では価格高騰、サイズ過大、グレード過多に

離感、「鳥の眼」の時間軸で、その再現性で未来を予測した。

「虫の眼」でお伝えするだけではやはり相場は語れない。次回以降も「虫の眼」の情報を「鳥の眼」と「バックボーン」を見る「眼」を使って分析して届きたい。

■何かおかしい■

最後に、違和感がぬぐえないのでお伝えしておきたい。出品台数のグラフを掲載したが、どのカ

同時に、成約率が下落し続けている現状がある。しかし、相場グラフは高騰を示している。これは偏った一部の車両が成約していることを示している。

様々な要因が絡み合っており、難しい現状の相場を作り出しているようだ。しっかりと掘り下げていきたいと思う。

輸出車が弱いようだ。紙面の関係で要点だけを伝える。いつもの24面のグラフは、今回は端折らせていただき、成約率のグラフだけを少し大きくして取り上げる。年落ち別ではなく、1～10年落ちの合計値のグラフにした。

ている。

大幅値引きで販売につなげようとするチャンネルも多く、これが中古車価格の下押し圧力となっている。新車の値引きが大きい場合、浅年落ち中古車の乗り出し価格と逆転するケースも見られる。

トヨタ カローラクロス ZS
(経過月数 30)

ロシアの次は、タンザニア、
バレルバドス

経過月数	価格 (目安)
0	100
5	105
10	110
15	113
20	109
25	110
30	125

トヨタ C-HR NGX10.G-T
(経過月数 30 ~ 36 カ月)

■成約率グラフを観察
国産普通車、軽自動車、輸入車と3つを見比べてみると、輸入車の成約率が突出して悪いのがわかる。とくにGW明けの上昇が強い分、そこからの下落が激しい。

での輸入車相場の弱含み要因。ここについては引き続き検証を進めていく。輸入車の苦戦はしばらく続くと思われる。

紙面の関係で、ここまではしかお伝えできないの

率（1～10年落ち）

10歳以上

7月 8月 9月 10月 11月 12月

2025年 2026年

(1～10年落ち)

★考察 輸入車成約率下落の要因を探る

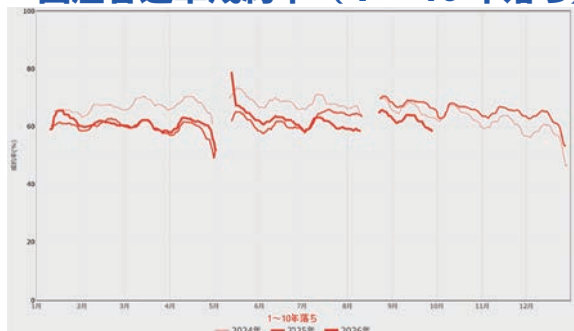
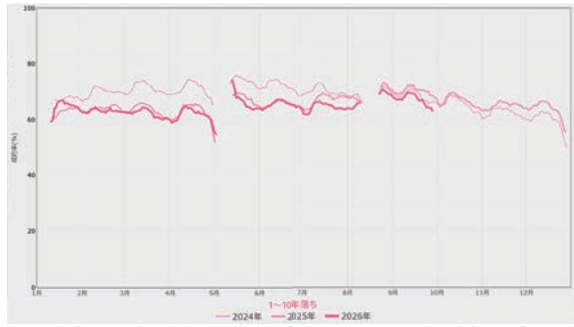
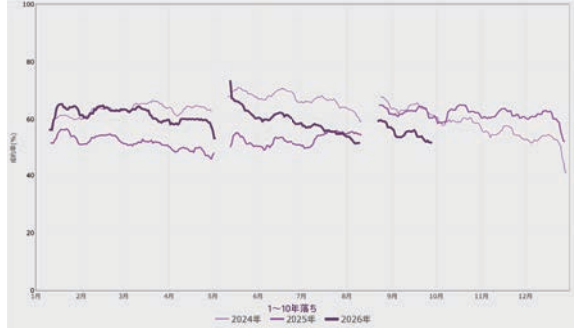
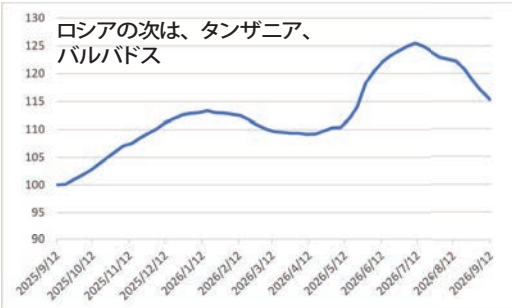
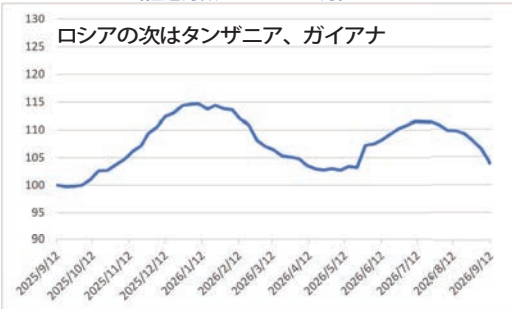
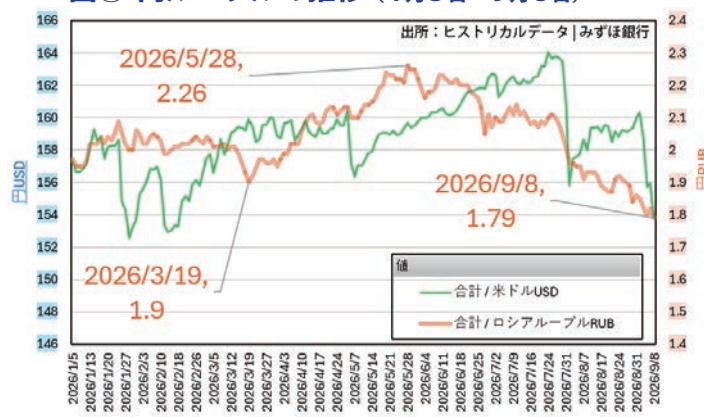
まず1点目は、国産車の高騰により、中古車としての割安感を輸入車に

含みの考察には「バックボーンを見る眼」で伝えさせていただいた。

また、平成元年の洪水という、時間軸の長い距

国産普通車成

軽自動車成約



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>