

有料版

2月号



毎月1日発行

第 154 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) ユーストカードコム

2026年スタートの1月

相場・輸出



どうだった?

財務省の貿易統計において、2025 年の中古車輸出台数が発表されるのは 1 月末であるため、現時点で具体的な台数は明らかではないが、それでも 11 月までのデータを見る限り、通年で 24 年実績を超えたことは議論の余地はない。では、今年の輸出はどうなるだろうか。昨年の主な仕向国の状況と今年の展望をお伝えする。

中古車輸出は
3 年連続の記録更新

昨年 1 月から 11 月までの輸出台数は、前年同期比 8・6% 増の 156 万 1 988 台。24 年通年の 157 万 3479 台との差は 1 万 1491 台に過ぎないので、25 年は 24 年実績を超えたことは間違いない。

2025 年の輸出は、1 月こそ 9 万 4897 台、前年同月比 1・8% 減のマイナススタートだったものの、2 月からはわずかながらも連続して前年同月実績を上回るペースで推移。昨年の夏ころには、中古車輸出関係者から「170 万の万台も夢ではないのでは」との声が上がっていた。実際はどのような結果になっただろうか。

《2 面へつづく》

《5 面・検査の匠》

BMW・X2

(U10系)

は膜厚数値に要注意!

《11 面・年収 1 千万円を叶える営業術》『一度売って終わりのバカ営業』をしてみてください!

AUCNET
中古車流通プラットフォーム

AUCNET CARS

最先端! スマホで車を仕入れる時代



手のひらで、検索から入札まで
AUCNET CARSなら
スマホ一つで仕入れが完結

オークネットの
特長



自動応答機能
ロボットによる自動応答で
忙しいあなたに代わります!



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



支払代行サービス
支払代行サービスで
入金前でも車両の搬出が
可能です



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

インターネットオークションで
113会場・年間500万台以上
にアクセス

新規入会・
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 TEL: 03-3556-0845 https://www.aucnet.co.jp/car/

中古車輸出累計実績 2025年1～11月 (上位50カ国)										出典：財務省貿易統計			
順位	国名	全カテゴリー計 (台)		乗用車計 (台)		順位	国名	全カテゴリー計 (台)		乗用車計 (台)			
		当期	前年同期比	当期	前年同期比			当期	前年同期比	当期	前年同期比		
1	アラブ首長国連邦	232,408	13.0%	205,863	14.1%	26	コンゴ民主共和国	13,987	-30.0%	11,505	-30.6%		
2	ロシア	170,347	-9.0%	170,346	-9.0%	27	ジョージア	13,841	-16.6%	12,880	-13.5%		
3	タンザニア	105,566	48.3%	93,315	52.6%	28	ジンバブエ	13,548	24.0%	11,156	23.4%		
4	チリ	74,548	29.9%	65,531	30.4%	29	アイルランド	13,296	33.8%	13,140	33.8%		
5	ケニア	71,105	23.0%	64,803	24.4%	30	スリナム	11,254	56.9%	9,587	57.6%		
6	ニュージーランド	65,171	-12.5%	62,682	-11.9%	31	香港	9,434	19.9%	9,277	21.9%		
7	モンゴル	60,770	-42.1%	57,865	-42.2%	32	モーリシャス	9,373	1.5%	9,072	1.9%		
8	南アフリカ共和国	58,207	18.5%	47,031	17.8%	33	マラウイ	8,841	107.0%	6,950	131.3%		
9	スリランカ	57,016	69431.7%	53,706	80058.2%	34	ミャンマー	8,304	-64.6%	5,415	-62.6%		
10	タイ	45,273	3.7%	31,565	-3.2%	35	バハマ	7,925	-13.0%	7,364	-13.8%		
11	パキスタン	42,058	24.2%	38,872	27.5%	36	フィジー	7,545	16.1%	5,608	9.1%		
12	マレーシア	38,896	4.1%	38,020	4.6%	37	大韓民国	6,789	-48.7%	5,999	-50.2%		
13	フィリピン	38,797	1.7%	9,476	-12.8%	38	ドミニカ共和国	6,270	-16.9%	3,566	-26.9%		
14	ウガンダ	35,595	21.5%	29,510	25.3%	39	トリニダード・トバゴ	6,244	-22.9%	5,911	-23.4%		
15	キプロス	30,066	24.4%	29,179	24.9%	40	ナミビア	5,564	88.3%	5,515	90.0%		
16	ジャマイカ	29,006	-1.7%	24,750	-0.7%	41	ボツワナ	4,984	-3.9%	3,901	-4.1%		
17	ナイジェリア	25,637	52.9%	4,439	104.9%	42	レソト	4,833	23.4%	4,636	25.9%		
18	ガイアナ	24,883	20.2%	21,504	23.9%	43	カンボジア	4,723	41.1%	4,710	41.9%		
19	英国	24,847	27.9%	24,136	27.6%	44	バルバドス	4,279	5.3%	3,997	6.8%		
20	ガーナ	22,062	162.0%	21,016	168.1%	45	パプアニューギニア	4,148	-2.8%	4,011	-2.3%		
21	バングラデシュ	21,707	10.3%	20,450	9.3%	46	マルタ	3,974	-5.5%	3,438	-4.4%		
22	オーストラリア	17,051	-14.7%	15,228	-12.4%	47	カナダ	3,673	-0.5%	2,728	1.5%		
23	ザンビア	16,977	15.9%	14,697	17.9%	48	中華人民共和国	3,492	116.6%	3,309	123.0%		
24	アメリカ合衆国	14,765	-7.6%	8,637	-5.3%	49	グレナダ	3,013	41.3%	2,838	42.6%		
25	モザンビーク	14,511	-3.5%	11,079	-0.6%	50	ザモア	2,959	-3.7%	2,532	-6.6%		
総合計								1,561,988	8.6%	1,359,726	9.0%		

地域別 中古乗用車輸出台数の推移

地理圏	2025年1～11月			2024年1～11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	343,347	25.3%	681	265,326	21.3%	663	29.4%	2.6%
アジア	285,253	21.0%	2,110	281,936	22.6%	1,763	1.2%	19.7%
中東	205,901	15.1%	504	180,401	14.5%	441	14.1%	14.4%
中東欧・ロシア等	184,452	13.6%	1,114	202,725	16.3%	1,022	-9.0%	9.0%
南米	98,176	7.2%	591	75,202	6.0%	553	30.5%	6.9%
大洋州	96,406	7.1%	871	106,200	8.5%	872	-9.2%	-0.1%
西欧	73,046	5.4%	1,320	59,177	4.7%	1,242	23.4%	6.2%
中米	61,780	4.5%	1,164	64,297	5.2%	1,167	-3.9%	-0.3%
北米	11,365	0.8%	1,524	11,810	0.9%	1,630	-3.8%	-6.5%
合計	1,359,726	100.0%	1,083	1,247,074	100.0%	1,012	9.0%	7.0%

出所：財務省貿易統計

スリランカ向け中古乗用車 燃費別排気量別内訳

該当車種	2025年1～11月			2024年1～11月			増減率	
	台数	シェア	FOB単価	台数	シェア	FOB単価	台数	FOB単価
<=0.66L乗用車	20,883	38.9%	1,357	0	0.0%	-	-	-
0.66<and<=1.0L乗用車	10,596	19.7%	1,926	8	12.5%	1,156	132350.0%	66.6%
1.0<and<=1.5L乗用車	2,107	3.9%	2,182	11	17.2%	2,505	19054.5%	-12.9%
1.5<and<=2.0L乗用車	176	0.3%	4,164	5	7.8%	2,830	3420.0%	47.1%
2.0<and<=3.0L乗用車	1,546	2.9%	6,073	17	26.6%	3,430	8994.1%	77.1%
3.0L<乗用車	675	1.3%	10,221	1	1.6%	6,116	67400.0%	67.1%
2.0<and<=2.5Lディーゼル乗用車	2	0.0%	4,175	1	1.6%	2,360	100.0%	76.9%
2.5L<ディーゼル乗用車	190	0.4%	8,685	3	4.7%	4,530	6233.3%	91.7%
ハイブリッド車 (ガソリンHVでPHEVを除く)	13,850	25.8%	3,256	14	21.9%	3,188	98828.6%	2.1%
ハイブリッド車 (ガソリンのPHEV)	5	0.0%	7,199	0	0.0%	-	-	-
電気自動車	3,674	6.8%	2,689	4	6.3%	4,019	91750.0%	-33.1%
合計	53,704	100.0%	2,365	64	100.0%	3,001	83812.5%	-21.2%

出所：財務省貿易統計

マレーシア向け中古乗用車 燃費別排気量別内訳

該当車種	2025年1～11月			2024年1～11月			増減率	
	台数	シェア	FOB単価	台数	シェア	FOB単価	台数	FOB単価
<=0.66L乗用車	627	1.6%	1,515	591	1.6%	1,454	6.1%	4.2%
0.66<and<=1.0L乗用車	141	0.4%	1,434	174	0.5%	1,479	-19.0%	-3.0%
1.0<and<=1.5L乗用車	2,228	5.9%	2,534	2,315	6.4%	2,445	-3.8%	3.7%
1.5<and<=2.0L乗用車	10,429	27.4%	3,645	11,691	32.2%	3,558	-10.8%	2.4%
2.0<and<=3.0L乗用車	22,421	59.0%	4,970	19,150	52.7%	4,661	17.1%	6.6%
3.0L<乗用車	1,409	3.7%	9,598	1,665	4.6%	8,873	-15.4%	8.2%
1.5<and<=2.0Lディーゼル乗用車	1	0.0%	757	4	0.0%	2,016	-75.0%	-62.4%
2.0<and<=2.5Lディーゼル乗用車	18	0.0%	1,746	28	0.1%	1,837	-35.7%	-4.9%
2.5L<ディーゼル乗用車	315	0.8%	6,118	524	1.4%	5,848	-39.9%	4.6%
ハイブリッド車 (ガソリンHVでPHEVを除く)	406	1.1%	7,743	154	0.4%	4,711	163.6%	64.3%
ハイブリッド車 (ガソリンのPHEV)	4	0.0%	5,868	3	0.0%	4,115	33.3%	42.6%
電気自動車	19	0.0%	6,262	39	0.1%	1,458	-51.3%	329.6%
電気自動車他乗用車	2	0.0%	3,661	1	0.0%	515	100.0%	610.9%
合計	38,020	100.0%	4,603	36,339	100.0%	4,302	4.6%	7.0%

出所：財務省貿易統計

地域別で4位の中東・ロシアは、2025年1月から11月までの期間中は前年同期9.0%減。このうち9割を占めるロシア向けも、同じく

それでも3年連続の記録更新は、海外で日本の中古車のニーズがいかに高いかを如実に表している。

昨年11月までの内訳は、バス8879台(前年同期比8.8%減)、乗用車135万9726台(同9.0%増)、商用車19万3383台(6.9%増)。乗用車の比率は87.1%で、24年同期の86.7%から0.4ポイント上昇した。

その乗用車の平均単価は、昨年11月までの内訳は、バス8879台(前年同期比8.8%減)、乗用車135万9726台(同9.0%増)、商用車19万3383台(6.9%増)。乗用車の比率は87.1%で、24年同期の86.7%から0.4ポイント上昇した。

次に、中古車の輸出先を地域別にみてみよう。2024年まで最も多かったのはアジアだったが、昨年はアフリカが首位を奪還。これにアジア、中東、中東欧・ロシア等(FOB価格)は25年が108万3000円。24年同期の101万2000円に比べて7万1000円、率にして7.0%上昇した。

実は、3位の中東のうち、99.9%を占めるアラブ首長国連邦(UAE)は、右ハンドル車が登録できないこともあって、中古車の大半は同国内で消費されることなく、ドバイに陸揚げされた後に自由貿易地域を経てアフリカまたは中東、南アジアなどへ再輸出される。UAEからの輸出の詳細は不明だが、実際にアフリカに輸出された台数は34万台を大きく超えたことだろう。

なお、伸び率で最も大きかったのは南米の30.5%増。これにアフリカの29.4%増、西欧の23.4%増が続いた。伸び率を見ても、昨年はアフリカの台頭ぶりが光った年だった。

2位のアジアについては、24年に通年で国別ランキング3位だったモンゴルが、6月に始まった首都ウランバートル市の年式規制が原因で、11月までの累計は前年同期比42.1%減の7位に転落。同じく24年に16台だったミャンマーも、3月の大地震と7月の水害で中古車輸入が激減。11月までの累計では64.6%減の34位に落ち込んだ。

モンゴルとミャンマーの大きなマイナスがあったにも関わらず、アジアが前年同期に比べてわずかに1.2%ながらプラスを維持できたのは、2月に5年ぶりの中古車輸入再開が実現したスリランカの存在が大きい。11月までの実績は5万7016台(24年同期は82台)で、他国とは輸入期間が1カ月少ないにも関わらず9位に入った。

長期にわたる「鎖国」からの再開だったことから、スリランカ向けは沸騰。輸出台数は、一時は月間で1万1000台規模に達した。しかし同国向けの船が少ないこと、通関に時間が掛かることから、台数は徐々に減衰。現在は月5000台規模で推移している。

なお、25年はスリランカ以外でも11位のパキスタンが24.2%、21位のバングラデシュが10.3%の成長を果たしたほか、31位の香港も19.9%増。これらの仕向国、仕向け地がモンゴルとミャンマーのマイナス分を補った形だ。

マレーシアでは30系が主役だが40系も健闘。昨年11月までの乗用車の平均単価が、460万3000円とずば抜けて高いマレーシアは、前年同期比4.1%増で順調に推移して国別ランキングは12位。台数の伸びがわずかなのは、マレーシアでは中古車の輸入台数が決められているため、致し方ないところといえる。一方で、乗用車の平均単価は前年同期に比べ

マレーシアでは30系が主役だが40系も健闘。昨年11月までの乗用車の平均単価が、460万3000円とずば抜けて高いマレーシアは、前年同期比4.1%増で順調に推移して国別ランキングは12位。台数の伸びがわずかなのは、マレーシアでは中古車の輸入台数が決められているため、致し方ないところといえる。一方で、乗用車の平均単価は前年同期に比べ

シリーズ導入社数
4,700社

年間取引利用実績
10万件以上

上場企業の
信頼基盤

先行エントリー受付中!

<↓先行エントリーフォーム↓>

5万台以上の豊富な
共有在庫情報。

入会金や年会費、
月額利用料は
一切不要です。

販売管理システム

一度の入力で、車両登録から
広告掲載、販売、顧客管理ま
で、すべての業務を一元管理
し、本質的な営業活動に集中

整備請求システム

整備・車検の見積から請求、顧
客フォローまで。
販売後も途切れない関係を築
き、リピート率を向上。

申し込み・お問い合わせは、TEL:03-5544-9106

株式会社ファブリカコミュニケーションズ カーソリューション事業部

受付時間
月～金(日祝除く)
10:00～20:00

詳しくは、"symphony"で検索

大韓民国向けに輸出された主要乗用車の最高出力

最高出力が160馬力を超える内燃機関車

G : ガソリン、D:ディーゼル

メーカー	車名	型式	主要年式	エンジンタイプ	エンジン型式	排気量	kW	PS
トヨタ	RAV4_5D	MXAA52/54	2022	G	M20A-FKS	1,986	126	171
トヨタ	アルファード	AGH30W	2022	G	2AR-FE	2,493	134	182
トヨタ	ヴェルファイア	AGH35W	2016	G	2AR-FE	2,493	134	182
トヨタ	ヴォクシー	MZRA95W	2024	G	M20A-FKS	1,986	125	170
トヨタ	ハリアー	MXUA80/85	2021	G	M20A-FKS	1,986	125	170
トヨタ	ランドクルーザー	UZJ100W	2004	G	2UZ-FE	4,663	173	235
トヨタ	ランドクルーザー250	GDJ250W	2024	DEターボ	1GD-FTV	2,754	150	204
トヨタ	ランドクルーザー250	TRJ250W	2024	G	2TR-FE	2,693	120	163
トヨタ	ランドクルーザープラド5D	GDJ150/151W	2021	DEターボ	1GD-FTV	2,754	150	204
トヨタ	ランドクルーザープラド5D	TRJ150W	2022	G	2TR-FE	2,693	120	163
レクサス	IS	ASE30	2016	Gターボ	8AR-FTS	1,998	180	245
レクサス	NX	AGZ15	2020	Gターボ	8AR-FTS	1,998	175	238
レクサス	NX	AAZA25	2022	G	A25A-FKS	2,487	148	201
レクサス	NX	TAZA25	2021	Gターボ	T24A-FTS	2,393	205	279
レクサス	RX	AGL25W	2019	Gターボ	8AR-FTS	1,998	175	238
BMW	X4	VJ20	2022	DEターボ	B47D20B	1,995	140	190
マツダ	CX-5	KFZP	2021	DEターボ	SH-VPTS	2,188	147	200

出所：ユーストカー カ一辞典

最高出力が80馬力を超える電動車

G:ガソリン、D:ディーゼル、EV:電気自動車

メーカー	車名	型式	主要年式	エンジンタイプ	エンジン型式	排気量	kW	PS
トヨタ	C-HRハイブリッド	ZYX11	2021	Gハイブリッド	2ZR-FXE	1,797	72	98
トヨタ	RAV4ハイブリッド	AXAH54	2022	Gハイブリッド	A25A-FXS	2,487	131	178
トヨタ	アルファードハイブリッド	AYH30W	2021	Gハイブリッド	2AR-FXE	2,493	112	152
トヨタ	ヴェルファイアハイブリッド	AYH30W	2018	Gハイブリッド	2AR-FXE	2,493	112	152
トヨタ	カローラツーリングハイブリッド	ZWE211W	2021	Gハイブリッド	2ZR-FXE	1,797	72	98
トヨタ	クラウンハイブリッド	AZSH20	2021	Gハイブリッド	A25A-FXS	2,487	135	184
トヨタ	カローラクロスハイブリッド	ZVG15	2022	Gハイブリッド	2ZR-FXE	1,797	72	98
トヨタ	ハリアーハイブリッド	AXUHH80/85	2021	Gハイブリッド	A25A-FXS	2,487	131	178
トヨタ	プリウス	ZVW55	2022	Gハイブリッド	2ZR-FXE	1,797	72	98
トヨタ	プリウスPHEV	ZVW52	2020	Gハイブリッド	2ZR-FXE	1,797	72	98
レクサス	NXハイブリッド	AAZH25	2022	Gハイブリッド	A25A-FXS	2,487	140	190
スバル	フォレスターハイブリッド	SKE	2020	Gハイブリッド	FB20 MA1	1,995	107	145
日産	e-NV200ワゴン	ME0	2016	EV	EM57	-	80	109
日産	エクストレイル	SNT33	2023	Gターボハイブリッド	EM46(F)MM48(R)+KR15DDT	1,497	106	144
日産	キックスeパワー	P15	2020	Gハイブリッド	EM57+HR12DE	1,198	60	82
日産	セレナeパワー	HFC27	2020	Gハイブリッド	EM57+HR12DE	1,198	62	84
日産	ノート	E13/SNE13	2021	Gハイブリッド	EM47+HR12DE	1,198	60	82
日産	ノートeパワー	HE12	2017	Gハイブリッド	EM57+HR12DE	1,198	61	83
日産	ノートオーラ	FE13	2023	Gハイブリッド	EM47+HR12DE	1,198	60	82
日産	リーフ	ZE1	2019	EV	EM57	-	110	150
ホンダ	CR-Vハイブリッド	RT5/RT6	2022	Gハイブリッド	LFB	1,993	107	145
ホンダ	アコードハイブリッド	CY2	2024	Gハイブリッド	LFD	1,993	108	147

出所：ユーストカー カ一辞典

9・0%の減少だった。

ロシアには23年8月以降、日本政府の乗用車輸出規制によって、排気量1900ccを超える内燃機関車と電動車（HV、PHEV、EV）の輸出ができなくなったことから、UAEやキプロス、モンゴル、大韓民国を経由した迂回輸出が行なわれていると見られている。

ロシアによるウクライナ侵攻開始以降、日本を含む西側の新車がロシアに行かなくなったため、ロシアでは並行モノを除いて、新車はロシア車と中国車しか存在しなくなった。このため従来の安価な中古車需要に加えて、新車の代替としても

日本の中古車ニーズが高まっているが、そんな状況に水を差したのがロシアの自動車リサイクル料金引き上げだ。

リサイクル料金は18年1月の改定以降、長らく変化がなかったが、24年10月、25年1月、同12月そして今年1月にも引き上げられた。相次ぐ料金改定は、戦費の増加で疲弊する財政を補填するため、というのがもっぱらの見方だ。

25年12月の改定では、従来の区分（商業輸入と個人輸入、新車と中古車、排気量）に加えて初めて最高出力という概念が導入された。具体的には、個人輸入の内燃機関車は160馬力、電動車は80

馬力を超えると料金が急激に上がる設定だ。

例えば、排気量1000cc以下の中古の内燃機関車の場合、160馬力までは5200ルーブル（日本円換算約1万400円）だが、161〜190馬力は4万4000ルーブル（同94万8000円）。加えて、馬力や排気量によってリサイクル料金はさらに上がっていく。

電動車も同様で、80馬力までは5200ルーブルだが、81〜100馬力は136万8000ルーブル（273万6000円）に跳ね上がる。

しかも、160／80馬力を超える車両の料金は、少なくとも30年まで

毎年1月1日に引き上げられることが発表されている。だが昨年、一昨年の状況を鑑みれば、1月1日以外にも料金引き上げを差し込んでくる可能性は十分にあるのだ。

本紙の調査の結果、ロシアに直接行く中古車でリサイクル料金が大幅に上がるのはフォレスター（SK5）、レヴォーグ（VM4/VN5）、レガシアウトバック（BT5）、CR-V（RW1）などの一部車種に限られることが分かっている。問題は、大韓民国など第三国経由で行っている車両だ。大韓民国の場合、ほとんどの車両が料金引き上げの対象となったのだ。

今年は堅調ながら輸出減となる要素も

以上、昨年11月までの貿易統計をもとに、中古車輸出のハイライトをお伝えした。気になるのは今年の動向だが、果たしてどんな1年になるのだろうか。

今年1月、国際通貨基金（IMF）が発表した世界経済見通しによると、今年の世界経済の成長率（実質GDP伸び率）は3・3％。地域別ではアジアの新興国（中国、インド、ASEAN5カ国）が5・0％で最も高く、これにサブサハラ・アフリカの4・6％、中東・中央アジアの3・9％が続いた。

でも、レピュテーションリスク（風評リスク）が避けられないことから西側の完成車メーカーがすぐにロシア市場へ再参入することはないだろう。

このため、日本の中古車需要は引き続き旺盛と見られているが、第三国経由で行っていた高出力車と電動車については減少が免れない状況だ。ロシアへ行けなくなった分を、どこがどれだけすくい取るのか、気になるところではある。

パキスタン向け輸出は激減か？

先月、南アジアでも気になる動きがあった。昨

④輸入後1年間は譲渡不可、という。

②は例えば日本の中古車を輸入する場合、主体となる個人は日本に居住している必要がある。また③については、これまで二輪駆動の乗用車は製造から3年、四輪駆動の乗用車は5年だったが短縮。必然的に仕入金額が高額になる。

しかし、最も大きな打撃となるのは④の転売に関する制約だろう。輸入後1年間はプールの必要があるとなれば、よほど資金に余裕がない限り販売は成立しない。

一方、始まったばかりの商業輸入はというと年式規制はこれまでの個人輸入と同じだが、40%

加會員様募集!!

すべて無料!
Monthly Fee. All Free!

おまけに Plus!

保証人 も 不要!
No Guarantor Needed!





Aux Mobility

オークション参加会員様募集!!

先着 100社様 限定!
First 100 Companies Only!
 (上限に達し次第終了)

AUCTION MEMBERS WANTED!! 事故現状車専門AA

入会金 保証金 月会費 すべて無料!
No Membership Fee. No Deposit. No Monthly Fee. All Free!

おまけに Plus! 保証人 も 不要!
No Guarantor Needed!

バラエティー豊かな高年式の事故現状車が多数出品!
WIDE VARIETY

 SUVも! SUV
 スーパーカーも! SUPER CAR
 建機も! CONSTRUCTION MACHINERY
 輸入車も! IMPORTED CARS
 ミニバンも! MINIVAN
 軽自動車も! SMALL CAR
 大型トラックも! HEAVY-DUTY TRUCK
 バイクも! BIKE

入会希望受付はこちらから!
Join Here!




オークスモビリティ株式会社

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 1 月 → 2026 年 1 月

2.6%



中古車指数



相場動向

30型アルファードは年末以降、マレーシア向けと思われる相場の高騰傾向がみられ、年が明けた1月も上昇傾向にある。例年、マレーシア向け車両に関して、3月に相場が下降する傾向にあるので、2月で売り切りたいところ。1月も相当数のマレーシア向け輸出の荷積みが確認されている。

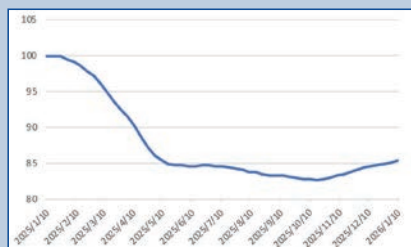
トヨタ アルファード AGH40W【1年落ち】

2025 年 1 月 → 2026 年 1 月

14.6%



中古車指数



相場動向

マレーシアや香港向けに多く輸出されている40型アルファード。こちらも30型同様に昨年11月以降、若干の上昇がみられ、年初に向けての仕込みが始まっていたと考えられる。1月も若干の上昇傾向がみられたが、30型ほどの上昇は見られない。



毎月お届しているUcar指数を、今回も個別車種で計算して紹介する。Ucar指数は中古車価格の本当の動向を把握するために開発したものである。今月は、基準日を2025年1月5日の週とし、その時点の指数を100とした。

指数が100を上回っていれば基準日より高く、100を下回っていればそれより低いことがわかる。なお、これは今年1月10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 1 月 → 2026 年 1 月

9.5%



中古車指数



相場動向

ロシア向けに多く輸出されているジムニーシエラ。昨年6月以降、V字回復し、なお上昇傾向にあった。1月に入りやや高止まりしている。新車本体価格を大きく上回っている車種のひとつであり、ロシア向けが活発になる3月以降に期待したい。

ホンダ ヴェゼル RV3【3年落ち】

2025 年 1 月 → 2026 年 1 月

11.0%



中古車指数



相場動向

昨年5月以降、ロシア向け中古SUV需要が底堅く、当該車両は輸出対象として需要が増加し、上昇傾向が続いた。年末には高止まりし、年明けもやや上昇傾向となっている。背景にはロシア国内の代替需要拡大と円安効果があるようだ。

トヨタ ライズHV A202A【0年落ち】

2025 年 1 月 → 2026 年 1 月

9.5%



中古車指数



相場動向

昨年2月より中古車の輸入が再開されたスリランカへ輸出されて相場が急騰したが、7月に高止まりし、9月以降は下降傾向となった。新車価格はまだ上回っているものの、年明けは横ばい状態となっている。1月もAAには登録したての新車が多数出品されている。

ホンダ ヴェゼルHV RV5【0年落ち】

2025 年 1 月 → 2026 年 1 月

16.4%



中古車指数



相場動向

昨年2月のスリランカの中古車輸入再開と同時に高騰。とくに最上位グレードのパノマルーフ付きが人気。こちらも未だに新車価格を超える水準となっているが、昨年11月以降、長い横ばい状態が続いている。昨年の2月のような急上昇は期待できないが、高水準は維持すると考えられる。

トヨタ プレミオ NZT260【4年—5年落ち】

2025 年 1 月 → 2026 年 1 月

0.1%



中古車指数



相場動向

今年がバングラデシュ向けとして5年落ちラストイヤーとなる。2021年で製造が終了しており、供給がないため、価格高騰は必須。2022年登録でも、製造が2021年だと価格は大幅に低くなるので要注意。この車に代わる大化け車両が今後出てくるのか注目。

トヨタ エスクァイアHV ZWR80G【5年落ち】

2025 年 1 月 → 2026 年 1 月

10.9%



中古車指数



相場動向

バングラデシュの新年度となる7月以降は上昇傾向がみられたが、11月以降は横ばいに。年明けも大きな変化はない。多くの車両がバングラデシュ向けとして輸出されているが、こちらも最終製造年が2021年なので、同国向けとしては製造年式規制の兼ね合いで今年がラストイヤーとなる。

TAA

TAA



LEXUS

TOYOTA USEC

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 TC-web 詳しくはHPへ <https://taacaa.jp/>

北海道会場 0123-28-8700
埼玉サテライト会場 0480-77-7391
静岡サテライト会場 0538-77-2060
兵庫会場 0798-44-3201
九州会場 0942-41-2266

東北会場 024-963-0388
北関東ヤード 027-257-0613
北埼玉サテライト会場 076-205-0370
広島会場 082-437-2600
南九州会場 0995-54-1511

宮崎サテライト会場 022-706-2670
横浜会場 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
滋賀ヤード 077-507-1159
観望サテライト会場 089-904-3297

第148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』109

『BMW・X2 (U10系)』

ひとつのモデルをフォーカスして、査定時に注意すべきポイントを紹介するこのコーナー。今回は、BMWの小型SUC『BMW・X2 (U10系)』を取り上げます。

レポート | 株式会社 ジャッジメント



■人気SUCの2代目モデル

X 6、X 4 シリーズに次ぐ、SUC (スポーツ・アクティビティ・クーペ) モデルとして、2023 年に登場。同じCセグメントのX 1 シリーズに比べると、流通量は多くありませんが、販売から2年経過し、徐々に査定案件として遭遇するようになってきました。

■前輪駆動専用プラットフォームを採用

現行モデルが採用しているのは、前輪駆動専用『UKL 2プラットフォーム』。1シリーズ、X 1 シリーズと共有しているので、ボンネットを開けたエンジンルームの光景は、ほぼ同じ印象を受けます (画像①)。

外板部位はボンネットがアルミ合金製で、その他が鋼板製。ラジエーターコアサポートは、ボディとボルト装着となっています。

修復歴チェックは『4つのポイント (左右フロントインサイドパネル先端部&サイドメンバー先端部)』を中心に、行なうようにします (画像①赤丸)。

■膜厚数値に要注意!

今回、取り上げたモデル車両は人気色『ブラックサファイア (カラーコード 475)』を採用。外部位の塗装膜厚数値は、正常で 90 ~ 130 ミクロン。アルミ合金、鋼板の素材による数値に相違は見られませんでした (画像②)。

この正常レンジを大きく逸脱するような数値が測定された場合には『外板加修』を疑うようにしましょう。

■フロントエリア攻略法

まず、フロントフェンダーの状態を確認したいところですが、エンジンルーム内のフランジ部分にはカバーが装着されており、取付ボルトの確認が困難です (画像①)。しかしX 2の場合、対応策として、フロントピラーとの取付ボルトを確認することが可能 (画像③)。

外板部位に加修跡を発見したら、次にヘッドライトユニットの製造年を確認 (画像④)。車検証に記載された初度登録年月よりも、新しい製造日の場合には、ヘッドライトユニットを交換修理した証拠となります。

交換した理由は様々なケースが考えられます

ので、周辺の状態と総合的に判断、もしくはユーザーへ問診するようにしましょう。

骨格部位確認では、前述の通り、フロントインサイドパネルの先端部をチェック (画像⑤赤丸)。オフセット衝突された場合、損傷リスクが最も高い要注意エリアです。わずかに残る損傷跡や、不自然な塗装跡等が無いかを確認するようにしましょう。

対して、フロントサイドメンバー先端部は、正面からの衝突による損傷リスクが高いエリアです。同じように細かな確認を行ないましょう。



画像① 4つのポイントを中心に修復歴チェック



画像③ カバーを指でめくると取付ボルトが確認できる



画像⑤ フェンダー取付部分でもある先端部は損傷リスク大 (画像は新車状態)

■リヤエリア攻略法

荷室側はトリム類で全体を覆われてしまい、骨格部位の確認にはひと手間が必要となります。これに対して、バンパー下側からであれば、リヤエンドパネルとリヤフロアの接合部分周辺を確認することができます (画像⑥赤丸)。見忘れやすい左右両端角付近や、後方からの衝撃が波及しやすいバンパーブラケット取付部分も、必ずチェックするようにしましょう。



画像② アルミ合金と鋼板による大きな相違は無し (画像はボンネット測定)



画像④ 初度登録年月と比較 (画像は2024年1月19日製造)



画像⑥ リヤフロア全体に塗布された耐チッピング塗装も状態見極めのヒント (画像は新車状態)

知っておきたい インспекション・データ

修復歴遭遇率 (弊社検査実績) 1.1%

■車台番号刻印位置・・・右フロントインサイドパネル

■ボンネットオープナー位置・・・運転席側フロントピラーに設置

■色ナンバー表記位置・・・サービスブック保証欄に表記

■OBD2接続端子設置位置・・・運転席側フロントピラーに設置

Check

BMW・X2 シリーズ
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 B

フロントエリアはカバー類が多いものの、修復歴チェックの要所は確認しやすい印象です。リヤエリアは、バンパー下側からの確認が必須。商品特性上、外板加修された車両も多いので、各ピラー部分の塗装状態を必ず確認するようにしましょう。

MIRIVE 大阪

2026年2月の開催スケジュール

MIRIVE

2/5 如月AA

◆全コーナー1社3台流札時出品料1,000円

●出品賞

2/12 バレンタインAA

◆1社1台流札時出品料1,000円 ※10MAXコーナー対象外

●出品賞

2/19 軽四まつりAA

◆1社1台流札時出品料1,000円 ※10MAXコーナー対象外

◆軽四/30MAXコーナーの走行距離6万キロ未満の軽自動車は出品料:4,000円/成約料:8,000円

●軽四コーナー出品/落札賞

2/26 通常AA

◆1社1台流札時出品料1,000円 ※10MAXコーナー対象外

●出品賞

※各開催の企画につきましては一般会員様限定となります ※大型車は通常手数料となります

MIRIVE WEBサイトから
Mライブで埼玉・大阪・愛知の車が見えます。

水曜日は
埼玉の日木曜日は
大阪の日金曜日は
愛知の日

新規入会好評受付中!
申込みはWEB からかんたん手続き!

www.mirive.co.jp



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

TEL : 072-330-2200

2026.2.17 tue

USS YOKOHAMA

皆様のご参加を心よりお待ちしております。

22

周年記念AA

2/10 取引 1台以上賞

2/17 取引 1台以上賞

2週合計出品台数賞

※賞品はなくなり次第終了となります。 ※賞品は予告なく変更する場合がございます。 ※取引賞・出品台数賞は来場者限定のものがあります。詳細は事務局へお問い合わせください。 ※掲載の写真・イラストはイメージです。



USS横浜会場

〒230-0053
神奈川県横浜市鶴見区大黒町9番20号

TEL.045-508-7000
FAX.045-508-7100

教えて弁護士先生

「労基署の調査」編



労基署が調査に来るケースは？
「残業代の未払い、不当解雇など」

皆さんの会社は、労働基準監督署から調査を受けたことはあるだろうか。税務署による調査は聞くが、労働基準監督署による調査はどのような場合に行なわれるのか。また調査が入った場合、会社側はどのような対応をすれば良いのか。横澤弁護士に聞いてみよう。

【横澤弁護士】

今回は、労働基準監督署の調査について解説します。労働基準監督署は、労基署と略して言われますので、ここからは労基署と言います。

労働基準は、労働者の労働条件を確保し、安全と健康を守るために企業を監督・指導する厚生労働省の機関です。企業が適切に税務申告を行なっているかを調査するため、税務署が税務調査を行なうことがあります。労基署も企業が労働基準法や、労働安全衛生法といった法令を遵守しているかを確認するため、調査を行なうことがあります。

労基署の調査は、とくに企業側に問題がない場合でも、労基署が対象企業を選定して実施する場合と、労働者等から法令違反等の申告があったことを契機にして実施される場合があります。

前者は、企業側に落ち度もない場合でも実施されるため、結果的に何の問題もない、という結論で終わることもありますが、この調査をきっかけに労働基準法違反が見つかったりもします。

労基署が自主的に選定をして調査に来るケースはあまり多くはありませんが、調査対象となった場合は真摯に対応しましょう。

労基署が調査に来るケースで多いのは、労働者から「残業代が支払われない」「不当に解雇・雇止めをされた」といった、法令違反に関する申告があった場合です。この際の調査は、特定の違反事実を確認する目的があるため、他の調査よりも厳格に行なわれる傾向があるようです。

その他には、企業で労働災害が発生した場合に、その原因究明と再発防止策の指導のために行なわれる調査や、是正勧告を受けた事業場が、指摘された法令違反をきちんと是正したかを確認するため、または、是正報告書が期限までに提出されない場合に行なわれる再調査があります。

一般的な調査は、①予告（または突然の訪問）、②実地または呼出による調査、③是正報告書等の交付、④是正報告書の提出という流れで進みます。多くのケースでは事前予告がありますが、重大な事案であったり、緊急の高い事案の場合、

たは帳簿や書類を偽造・加工したりしないよう、予告無しで来るケースもあるようです。

予告が来るケースでは、会社宛てに日時と場所、持参すべき資料を指定した「出頭通知書」または「通知書」が送付されます。指定された労働者名簿、就業規則、賃金台帳、出勤簿などの資料を持参し、調査を受けることとなります。

調査で確認される項目は多岐に渡りますが、特に以下の点が重点的にチェックされます。

〈労働時間の関連事項〉

とくに調査が多いのが労働時間に関するものです。

○長時間労働・割増賃金
違法な長時間労働の有無や、時間外・休日・深夜労働に対する割増賃金が適正に支払われているかがチェックされます。

○労働者のパソコンの起動・終了時刻の記録や、入退館記録など客観的なデータと、賃金台帳やタイムカードに大幅な乖離がないか確認されます。

○労働時間の把握
2019年4月から、労働安全衛生法の改正により、事業者は管理監督者を含むすべての労働者の労働時間状況を、タイムカードやPCの使用時間の記録といった、客観的な方法で把握することが義務付けられています。自己申告制の場合でも、実態調査による補正などの措置が必要です。

〈主要な帳簿・書類〉

以下の帳簿や書類の整備・保管状況が確認されます。

○法定三帳簿・労働者名簿、賃金台帳、出勤簿（タ

イムカード等）

○就業規則・内容の適法性、周知義務の履行、届出の有無

○三六協定・時間外・休日労働に関する労使協定の締結・届出状況

○雇用契約書（労働条件通知書）・労働条件明示義務の履行状況

○その他・健康診断個人票など

〈安全衛生の関連事項〉

○健康診断・常時使用する労働者（週の労働時間が、通常の労働者の4分の3以上のパートタイマー等も含む）に対する年1回以上の定期健康診断の実施状況が確認されます。

○安全衛生管理体制・事業場の規模に応じた安全管理者や衛生管理者の選任など、法令に基づく管理体制が構築されているかが調査されます。

以上のよう書類の確認

と並行して、事業主や労務担当責任者、場合によっては労働者本人に対する聞き取りが行なわれ、書類の内容と実態に相違がないかが確認されます。

調査を拒否してしまうと、労働基準監督官の心証を害することになり、まず、非協力的であると見て、捜査・差押えといった強制捜査に発展する可能性があります。

また、調査を拒否したり、嘘をついたりすると、30万円以下の罰金が科される可能性があります。

当初予定されていた調査範囲を超えて、全社的な問題へと調査が拡張されることも考えられます。

調査の結果、法令違反が認められた場合、労基署は「是正勧告書」を交付します。これは、違反事

項と是正期日を明記し、改善を指導する文書です。一方、法令違反とまでは言いえないものの、改善が望ましい点については「指導票」が交付されます。

是正勧告は行政指導の一環であり、それ自体に法的な強制力はありません。是正勧告に従わないこと自体が直ちに罰則の対象となるわけではなく、是正勧告の取り消しを求めて行政訴訟を提起することもできません。

しかし、是正勧告を無視したり、是正を怠ったのであると判断されると、労働基準監督官が逮捕や捜査・差押えといった強制捜査を行ない、検察庁に事件を送致（いわゆる書類送検）する可能性があります。

指摘された違反事項については、指定された期日までに是正措置を講じ、その結果を「是正報告書」として労基署に提出する必要があります。

万が一、監督官の指摘事項について法解釈等で見解が異なる場合は、是正勧告を無視するのではなく、その旨を文書で回答するといい対応も考えられます。

場合によっては弁護士や社労士と相談して対応を決めるのが良いと思います。



Profile 横澤 康平

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

ご来場賞

48周年記念タオル

BAYAUC

2月18日

開場48周年大記念AA

ご出品台賞

3台 5台

買取保証

記念特価

タイヤ販売

健活イベント

赤十字献血カー

お取引1台賞

Mister Donut

BAY-OSAKA

MACHINE AA

毎週水曜日開催

ワンプラ掲載可能!

キャンペーン価格実施中

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」!

最新情報は公式 SNS から!!

ぜひ登録を



中部会場

冬フェスタ

PART 1
PART 2
PART 3
PART 4
PART 1
2月4日(水)


出品または落札1台以上賞

**レッドブル
4本セット**
PART 2
2月11日(水)


出品または落札1台以上賞

**三方六
ショコラ**
PART 3
2月18日(水)


出品または落札1台以上賞

**選ぶ
かきたねキッチン**
チーズinかきたね
トリュフソルト味 ブラックペッパー味 スモークソルト味
PART 4
2月25日(水)


出品または落札1台以上賞

**名古屋ふらんす
彩りショコラBOX**
※掲載画像、イラストはイメージです。※賞品はAA当日、来場者のみ対象となります。
**2月AA
開催スケジュール**
2月4日(水) 1
1824回 PART

2月11日(水) 2
1825回 PART

2月18日(水) 3
1826回 PART

2月25日(水) 4
1827回 PART

株式会社 シーイーエー 中部会場

〒473-0907 愛知県豊田市竜神町東名32番地

シグマ輸送センター TEL 0120-250-852

 毎週水曜日開催
START AM10:00

TEL 0565-29-1100 FAX 0565-29-0700

【TC-webΣ】サポートセンター TEL 03-6757-7800

 CAA HP <https://caanet.jp/>
TC-webΣ HP <https://taacaa.jp/>


Vol.153

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年の中古車輸出、注目の仕向け国は!?!】

4 年連続で記録更新の期待が高まる勢い

例年、年明け最初の初荷オークションは、輸出需要よりも国内需要中心のセリになる。しかし、オークション関係者に話を聞くと、今年は状況が異なり、輸出の旺盛な需要で活発な展開になったとのこと。こうした情報を耳にすると、何とも気の早い話になるが、2026年の中古車輸出も4年連続で記録更新の期待が高まる。今回は、今年とくに注目される仕向け国にフォーカスする。

ドバイの「D33戦略」
一国で30万台達成も！

まず今年、注目国トップに挙げられるのは、2年連続で仕向け国1位となったアラブ首長国連邦(UAE)だ。UAEといっても、連邦の一国であるドバイ首長国のジュベール・アリ港のフリーゾーン(経済特区)に輸入され、アフリカなどへ再輸出されている中継国のことを指している。

昨年11月以降は多少供給過多となり、それまでの勢いは若干落ちたが、それでも今年もトップを維持するだろうとみている。その根拠は、最終仕向け国のアフリカ諸国が依然として好調が予想されること。

また、同国の場合にはコンテナ輸送だが、供給量の増加と運賃の低下が期待でき、そして年明けから円安が進むなど上昇する環境が整っており、通年でも軽く27万台〜28万台、さらに30万台達成も十分あり得るものとみている。

その要因としては、ドバイ首長国が掲げた33年までに経済規模を倍増させる「D33戦略」にある。この戦略は23年に発表され、25年から本格的に実行に移されている。

具体的には、ヤード不足を解消させるためのフリーゾーンの拡張と、再輸出強化のための規制緩和や税制優遇の拡大などだ。この戦略によって、今年は台数の上積みも期待されている。

今や同国は単なる中継国ではなく、再輸出戦略を国家レベルで強化しており、今後の日本の中古車輸出の成長に、大いに貢献すると見込まれる頼もしい仕向け国だといえよう。

タンザニアは自国需要と再輸出需要の両面で拡大

次に注目する国としては、タンザニアを挙げる。この原稿を執筆している段階では、まだ25年12月の実績は発表になっていないが、すでに11月時点で10万台を超え、アフリカ地域では全体で初となるトップ3入りが確実視されている。

同国は以前、同地域ではケニア、南アフリカ共和国(南ア)に続く3番手で、全体でも中堅国に位置していた。しかし、19年に南アを抜き、22年にケニアを抜いてアフリカトップに躍り出ると、その後、24年は海運事情によって一時的に減少したが、需要そのものはむしろ堅調に推移。昨年はついに全体の3位にまで躍進した。今年は、さらにこの勢いが加速するとみている。

その理由として、まず同国は同地域の他の国と比べ、政治、経済が長年安定しているという土壌がある。その上で、他国同様に鉱物資源、とくに金や銅に恵まれ、その輸出で経済が上向き、所得も上昇して、自国での中古車需要の増加につながっているのだ。

一方、同国は東アフリカ共同体、南部アフリカ開発共同体の両方に加盟し、隣接する内陸国向け物流の要衝として、中継国の機能が充実し、一気に成長を遂げている。

このように、自国需要と再輸出需要の両面で、今年も台数を押し上げる可能性が高い。

軽質油の大規模開発で経済急拡大のガイアナ

中堅国だが注目に値するのが近年、中古車輸出が急伸している南米のガイアナだ。

25年は、11月実績時点ですでに過去最高の2万4883台に達し、通年では2万8000台規模が見込まれる。その背景には、同国沖合での軽質油の大規模開発が進み、経済が急拡大していることがある。

人口80万人の小国ながら、原油生産は世界でも突出した成長を続け、所得上昇が日本からの中古車需要を押し上げている。加えて、今年は海運事情の改善や円安が追い風となり、需要は一段と高まる見通しだ。

さらに、米国が同地域への関与を強めることで投資環境が安定し、インフラ整備や雇用拡大が進む可能性もある。こうした複合要因により、ガイアナは今年も堅調な伸びが期待される注目国といえよう。

また同様の理由で、規模は小さいが隣国スリナムも注目される。ちなみに南米において、右ハンドル左側通行なのは、この両国だけだ。

注目国は目白押し

これまで取り上げた国以外にも、今年は注目国が目白押しだ。

まず、昨年5年振りに輸入が解禁されたスリランカ。再開からしばらくは港湾荷役や通関、国内登録が混乱したもの、現在は落ち着きを取り戻し、通年で安定した輸出が期待される。

とくに、軽自動車需要の高まりは他国にも波及しており、今年の大きなトレンドとなりそうだ。

さらに、パキスタン、バングラデシュも堅調が見込まれ、南アジアの古豪3カ国が揃って復調する可能性が高い。

南米では、長年、上位仕向け国として存在感を示してきたチリが、海運環境の改善と円安進行を追い風に再び伸びが期待される。

同国は低年式・低価格帯が中心で、コストが抑えられる分、台数増につながりやすい。

一方、ロシアでは、第三国経由の規制対象車は、リサイクル税の引き上げによって厳しさが増すものの、直接輸出される非規制対象車は増加が見込まれる。

日本は今年、新車販売が多少増加して、下取車の発生が増える見通しだ。国内の小売りは大型店こそ堅調だが、全体としては低迷が続く、輸出との競合は限定的とみられる。こうした需給環境を踏まえ、今年の中古車輸出は引き続き好調な1年となるだろう。

アラブ首長国連邦 (UAE) への直近 4 年の年間輸出台数推移

2025年見込	251,000台(111%)
2024年実績	226,726台(111%)
2023年実績	204,503台(136%)
2022年実績	150,560台(113%)

出所:財務省貿易統計 25年は予測値 ()は前年比

タンザニアへの直近 4 年の年間輸出台数推移

2025年見込	120,000台(154%)
2024年実績	77,992台(95%)
2023年実績	81,697台(115%)
2022年実績	70,851台(113%)

出所:財務省貿易統計 25年は予測値 ()は前年比

ガイアナへの直近 4 年の年間輸出台数推移

2025年見込	28,000台(121%)
2024年実績	23,107台(108%)
2023年実績	21,307台(179%)
2022年実績	11,932台(104%)

出所:財務省貿易統計 25年は予測値 ()は前年比

MIRIVE 愛知会場



MIRIVE AICHI

2月の開催スケジュール

2月 6日 (金)	初出品まつり AA 初出品&フレッシュコーナー流れ無料・お取引賞
2月13日 (金)	Happy Valentine♡ AA 出品3台以上で流れ1,000円 来場プレゼント・お取引賞
2月20日 (金)	初出品まつり AA 初出品&フレッシュコーナー流れ無料・お取引賞
2月27日 (金)	Thanks AA 出品3台以上で流れ2,000円・お取引賞



MIRIVE

新鮮車両のMIRIVE

水曜日は
埼玉の日

木曜日は
大阪の日

金曜日は
愛知の日

新規入会 好評受付中！

お申込みはWEBからかんたん手続き！

www.mirive.co.jp



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2-4月開催スケジュール

2026年2月

2月 6日(金) MAA中四国 LAA岡山
 2月18日(水) MAA関東 JAA
 2月20日(金) MAA東北 JU宮城

2026年3月

3月13日(金) MAA九州 JU福岡
 3月20日(金) MAA東北 JU宮城

2026年4月

4月17日(金) MAA東北 JU宮城
 4月23日(木) MAA関西 MIRIVE大阪



UCAR
 三菱認定中古車

在庫検索はこちらから
 三菱自動車公式中古車サイト
 M・Cネット



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

2月4日 第1652回 オークション

11日 第1653回 バレンタイン記念

18日 第1654回 オークション

25日 第1655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

2月5日 第1268回 オークション

12日 第1269回 バレンタイン記念

19日 第1270回 オークション

26日 第1271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

2月6日 第1813回 オークション

13日 第1814回 バレンタイン記念

20日 第1815回 オークション

27日 第1816回 オークション

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

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56回

『一度売って終わりのバカ営業』をいませんか?

あなたは、「お客様は車を
そう何度も買い替えないから」
そんな言い訳を、心の
どこかでしていませんか。
もしそうなら、それは車屋
さんとして一番もったいない
考えをしています。なぜ
なら自動車業界ほど、既存
客で儲かるビジネスはない
からです。

新規ばかり追う
ビジネスは永遠に苦しい

ビジネスの世界では、新規
顧客の獲得コストは既存顧客
の約7倍掛かると言われてい
ます。

人件費から始まって、広告
費、仕入代、値引き、下取り
調整……。新規1台を売るた
めに、相当なコストと労力を
掛けています。

一方で、すでにあなたから
車を買ったお客さんはどうで
しょう。あなたを知っている、
店の雰囲気を知っている、対
応の良し悪しも体験している。
にも関わらず、「二度売って終
わり」になっているのでは
うか?

2回目の来店に命を!

まず、マインドセットとし
て心掛けるのは「2回目の来
店に命を賭ける」です。

あなたも、1回しか行っ
てないお店は沢山ありません
か? 2回目に行くお店は少
ないと思います。なので、2
回目の来店が、リピートの成
否を分けます。

ただ、整体や飲食店のように、
車は毎月来店する商売では
ありません。そのため、多
くの営業マンが「リピートは
難しい」と考えます。しかし、
ここが大きな勘違いです。車
屋におけるリピートとは、来
店頻度ではなく、相談頻度です。
車検、保険、修理、買い替え

など、この「相談」を取れて
いるかどうかで、営業人生は
大きく変わります。

なので、購入の来店が終わっ
た際に、最低でも相談に関す
るクーポンや特典などを渡す
と、再来店の動機につながり
ます。

クーポンのポイントとは3つ
です。まず「期限を設けない」。
多くの企業がクーポンに期限
を設けてしまします。すると、
期限内に使えるか分からない
ものは捨てられます。

次は「願望を明確にする」。
例えば、納車時の感動を取り
戻す新車ピカピカコースなど、
クーポンで手に入る願望を明
確にしましょう。

最後は「お得な金額」。通常
〇〇円の料金が掛かりますが、
オーナーは〇〇円の料金で大
丈夫ですなど、お得感を演出
しましょう。そして、購入者
をオーナーと呼び、オーナー
専用の予約サイトを用意する
など、特別扱いしましょう。

そうすると、気持ちよく支払っ
てくれます。

次の1台は「仕込む」

ところが現実はどうでしょ
う。納車して終わり、「また何
かあったら連絡ください」で
終了。その後は点検の案内だ
け……。これでは、次の1台
につながるがありません。

成果を出している営業マンは、
納車の時点でこう考えていま
す。「このお客さんの次は何
か?」。

基本は家族車・2台目の連
鎖です。多くの営業マンは「紹
介が出たらラッキー」くらい
のスタンスです。しかし、売
れている営業マンは違います。

配偶者は車を持つているか、
お子さんは何年後に免許を取
るか、親の車は誰が管理して
いるか等々。これらを必ずヒ

アリングしています。

例えば「奥様は何に乗られて
いますか」「お子さん、あと何
年で免許ですか」「次は軽にし
ますか、普通車にしますか」。
こうした会話を、雑談ではなく
設計として行なうのです。

ここで大切なのは、次の1
台を「今すぐ売ろう」としな
いことです。次の1台は仕込
むものです。5年後の買い替
え、家族構成やライフスタイ
ルの変化など、これらを把握
しておくだけで、値引きしな
くても売れる、競合に取られ
にくくなる、紹介が自然に出
る、という状態が生まれます。

既存客を軽視する営業
はズット苦しい

新規ばかり追う営業は、毎
月数字に追われる、値引きが
当たり前になる、広告が止ま
ると売れない、というループ
から抜けられません。

一方、既存客と家族車で売
上を組み立てている営業マン
は、数字が安定する、精神的
に楽になる、利益が残る等々、
同じ車を売っているのに、まっ
たく別の仕事をしている。

大事なのは「今のお客さん
の次の1台、次の家族を設計
すること」です。もし、あな
たが「最近、新規ばかり追っ
ているな」「忙しい割に、利益
が残らないな」、そう感じてい
るなら、まずはこう問いかけ
てください。「このお客さん
の次は何だろう?」。

一度売って終わりの営業か
ら、一生選ばれる営業へ。そ
れだけで、営業は驚くほど楽
になり、利益は自然と残るよ
うになります。

profile
藤原智浩 代表

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



スタート
AM10:00

2月6日(金)

LAA岡山

JU 岡山青年部後援
MAA 中四国ジョイント

映像化23周年大記念AA

特設コーナー

MAAコーナー

MAA売り切りコーナー

出品・落札
台数賞

1台賞 5台賞 10台賞 20台賞 30台賞

※20・30台数賞は後日送らせていただきます

LINE 公式
アカウント



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

本紙集計の 2025 年暦年オークション実績

2008 年以来の出品 800 万台超え

成約台数、平均単価は過去最高を更新

主催者発表、ユーストカー1独自集計による2025年暦年（1月から12月）の全国定例オークション会場の実績がまとまった。

昨年の中古車流通市場は、出品、成約台数ともに前年比プラスで推移。とくに出品台数は2年ぶりに前年実績を上回るとともに、2008年以来、実に17年ぶりとなる800万台超えを果たした。

コロナ禍での新車販売の減少などが影響し、中古車の深刻なタマ不足傾向は変わらないものの、昨年のオークション出品は、主に前半までの伸びが大きく、後半はやや失速したものの、年間トータルでは前年比6・8%増で着地した。

なお、今回の出品台数は歴代4番目。年間800万台超えも今回で4回目となる。

また、タマ不足による買いの集中や、旺盛な輸出需要を受けて、成約台数は今回も年間500万台を突破。これにより、2023年から3年連続の新記録更新となった。

それと同様に、平均単価も90万円まであと一歩に迫る89万9000円となり、過去最高を記録。オークション市場は、高騰相場が依然として続いている。

※2025年AA実績の詳細は姉妹紙・ユーストカー総合版・輸出相場版2月号に掲載。また、実績および本文の無断転載は固く禁じます。

平均出品上位 20 会場

順位	会場	出品台数
1	USS 東京	17,742
2	USS 名古屋	10,729
3	HAA 神戸	7,305
4	USS 九州	5,317
5	JU 岐阜	5,300
6	USS 横浜	5,110
7	CAA 中部	4,861
8	アライバントラ	4,776
9	USS 大阪	4,579
10	JU 愛知	3,711
11	USS 札幌	3,460
12	TAA 横浜	3,157
13	CAA 東京	2,967
14	TAA 近畿	2,840
15	TAA 中部	2,818
16	MIRIVE 埼玉	2,744
17	TAA 関東	2,577
18	TAA 九州	2,179
19	USS 神戸	2,134
20	LAA 岡山	2,092

成約率上位 20 会場

順位	会場	成約率(%)
1	ホンダ AA 九州	97.6
2	ホンダ AA 仙台	97.2
3	ホンダ AA 関西	96.3
4	ホンダ AA 東京	95.3
5	ホンダ AA 北海道	95.0
6	ホンダ AA 名古屋	93.6
7	アライ4輪 仙台	92.1
8	NAA 名古屋	89.2
9	TAA 横浜	89.1
10	TAA 四国	89.1
11	TAA 東北	88.7
12	TAA 中部	88.5
13	TAA 関東	86.8
14	NAA 大阪	86.2
15	日産 大阪	86.1
16	JU 秋田	85.8
17	アライ4輪 小山	85.2
18	TAA 南九州	85.1
19	TAA 広島	84.9
20	アライ4輪 ベイサイド	84.4

2025 年暦年実績と前年対比

	開催回数	出品台数	成約台数	成約率(%)	平均単価(千円)
企業系	2,126	5,223,412	3,472,172	66.5	1,048
	2,134	4,832,611	3,313,092	68.6	995
	-8開催	+8.1%	+4.8%	-2.1% 引	+53千円
メーカー系	1,298	1,423,612	1,207,735	84.8	784
	1,353	1,336,953	1,146,376	85.7	722
	-55開催	+6.5%	+5.4%	-0.9% 引	+62千円
JU系	1,746	1,370,194	817,925	59.7	434
	1,743	1,340,667	823,366	61.4	414
	+3開催	+2.2%	-0.7%	-1.7% 引	+20千円
合 計	5,170	8,017,218	5,497,832	68.6	899
	5,230	7,510,231	5,282,834	70.3	845
	-60開催	+6.8%	+4.1%	-1.7% 引	+54千円

※それぞれ上段が 2025 年実績、中段が 2024 年実績、下段は対前年比



インターネットオークションで

113 会場・年間 500 万台以上にアクセス

※自社調べ

中古車流通プラットフォーム



時間と場所に縛られず、
スマホでスムーズな仕入れ体験を！



検索

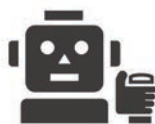
一撃
落札



入札

商談
申込

オークネットの特長



自動応札機能

ロボットによる自動応札で
忙しいあなたに代わります！



Web i-Auc も！

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



支払代行サービス

支払代行サービスで
入金前でも車両の搬出が
可能です



一括入札機能

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

株式会社オークネット

〒107-8349 東京都港区北青山2-5-8 青山OMスクエア

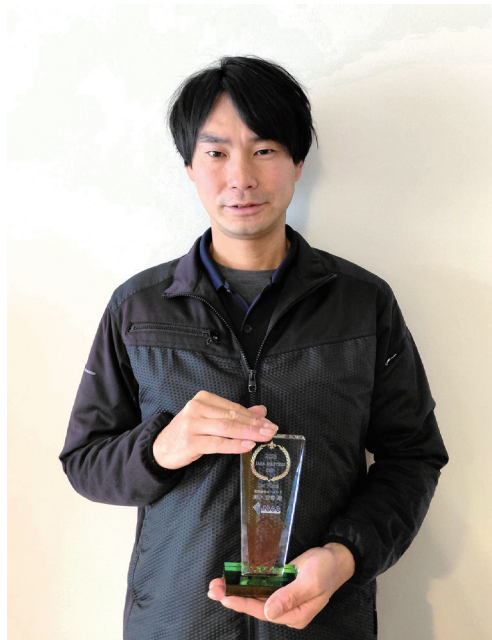
TEL : 03-6440-2222 <https://www.aucnet.co.jp/car/>

新規入会・
資料請求は
こちら▶

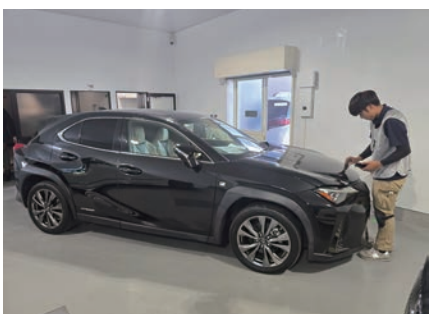


車両鑑定技能大会で鈴木宏彰氏が優勝

日本自動車鑑定協会「MASTERS CUP 2025」



優勝した鈴木宏彰氏



135名の鑑定師が参加

大会を終えて剣持理事長は「分析結果や動画は、各鑑定師の新たな課題を見つけることにもつながるほか、鑑定師自体の教材ツールとしても役立つことができる。鑑定業務のDX化に向けた補助ツール開発にも活用していきたい」としている。

技術を競い合った。

日本自動車鑑定協会（JAA A、剣持純也理事長）は、車両鑑定技能大会「JAA A MASTERS CUP 2025」を昨年10月から3ヵ月間に渡って開催。その結果、鈴木宏彰氏が優勝に輝いた。なお2位は同率で滝田悠、川元侑也の各氏。

一方で、この大会を鑑定師の順位付けだけにせず、もう一歩進めた学びの機会としても構成。専用アプリによる即時採点の結果と、6台のカメラで撮影した競技模様を分析して全鑑定師にフィードバック。また、出題車両の解説を動画で行ない、映像で答え合わせができる形式を採用した。



大会会場となったスキルアップラボ



2位の川元侑也氏



2位の滝田悠氏

ネット集客 増強研究会

車が売れるヒントのある場所

大平喜久

僕は今でもよく色々なメルマガを読んだり、セミナーに参加したりしているんですが、もちろん少しでも車を売りたいからです。

もっと良いノウハウないかなあ、もっと再現性の高い方法はないかなあと思って、色々な学習は続けています。

今は楽になりましたね。昔ならセミナー受講のためにわざわざ東京まで行ったりしてました。

けど、今はコロナのお陰でZOOMとかで簡単に受講できますからね。もちろん、行く必要があるセミナーもありますけど、その場合はある程度、絞っていくようにしています。

かれこれもう20年くらいこんなこと続けていますけど、長く続けていると、ある共通項を見つけて、あることができるんですね。それは、本当に使えるノウハウのほとんどは、異業種にあるということなんです。

異業種で学んだことを、車屋用にカスタマイズするのが最も効果の高いノウハウになりますね。僕が店舗で実際に使っているやり方なんかも、改めて考えてみると、そのほとんどが異業種から学んでカスタマイズしたものだですね。直接的に同業から学んだものは、ほぼないと言っています。

例えば、まったく関係ないと思えるようなECショップのセミナーなんかでも、問い合わせフォームの作り方とか、そういったところから学んだんですね。

問い合わせフォームの角が、四角いのか丸いのかで問い合わせ率が変わってくるわけですよ。まあ、ほとんどオタクの世界ですけどね。

それで、異業種といってもかなりの数になりまして、この業界はヒントの宝庫といえる、ある業界があるんですよ。実は、その業界でちょっと気になるセミナーが

あつて今日、申し込みました。受講はこれからですけど、もしかすると何か掴めるかも知れないですね。今からワクワクしています。

いいですか？ 本当の使えるヒントは、異業種にあるんですよ。それをカスタマイズする。つまり、カスタマイズするためには、必死にならなければならないってうんうん唸って考える必要はありますけど、異業種はヒントの宝庫ですよ。車業界の中に落ちてくるネタというのは、見つけてもすぐに真似されて競争力を失くしますからね。

俳句 de ひと休み

雪女郎

紅の一つも

あらまほし

荒井寿一（荒井南商会長）



今月の一句の季語は雪女郎の冬。雪女郎、もしくは雪女とは伝説上の雪の精のこと。氷のような手足をして、容貌の美しい女性だとされる。

上ということになるが、美女であるならば、どこか一カ所でもいいから、紅色をまとい、または化粧して出現したら、より迫力に満ちた印象深いものになっただろうにという、作者の願望も込めた一句である。

今や、私の住む南関東では年に一回、積雪があるかどうかである。霜柱でさえ、

先週初めてお目にかかった。よく言われることであるが、温暖化によって四季を身近に感じることが極端に減ってきている。それによって、俳句の季語も有名無実化しつつある。

長い夏と短かい冬。もともとと麗かな春や、爽やかな秋を感じ取る自分でありたいと思う。



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

アッフ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 アッフル

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

第1位
オリコン
顧客満足度





新会場のオープニングは記録ラッシュ

8552 台集め新会場オープン USS横浜 出品、成約台数とも過去最高

ユー・エス・エス（USS、瀬田大社長兼COO）の横浜会場は1月13日、「新会場オープン記念A」を開催。出品成約台数の新記録で飾った。

USS横浜の新会場は、旧会場の向かいに建設。1階が事務所、2階には、6レーンで新システムとなったボス686席のセリ場のほか、食堂や喫茶ルームなどを配置。3階から6階および屋上は計750台収容可能な駐車場となっている。

昨年12月末まで使用していた旧会場のスペースには、新たに立体駐車場を建設する計画だ。完成後は、現在、稼働中の5階建てのものに加えて独立した立体駐車場が2棟となり、収容能力がさらに向上する。



セリ会場の上は立体駐車場となっている

一方、新会場のオープンは当日は早朝から多くの会員が来場し、場内が活気に満ちた雰囲気になるなか、セリが進行。過去最多となる約1300の出品店から8552台を集荷し、成約6174台、成約率72・2%、単価124万4000円という好実績を収めた。

セリ前のセレモニーでは、瀬田社長兼COOが挨拶。「USS横浜は2004年に開設し、今日から新生・横浜会場として新たなスタートを切る。今後も駐車場の整備を進め、より使いやすい会場にしていく。また、USS横浜は、JBAおよびジップ東京と計3つのオークション場が同居する、全国でも珍しい会場。スタートの日に過去最高の出品をいただき感謝している」と述べた。

続いて、中島恵一会場長代行が「過去最高の出品台数と出品店件数で、華々しく新会場をスタート。成約台数も記録更新となるよう、活発な応札を」と呼びかけ、セリがスタートした。

来年4月からデジタル出品に完全移行 USS、全会場の全コーナーで

ユー・エス・エス（USS、瀬田大社長兼COO）は、来年4月から全会場の全コーナーでデジタル出品へ移行すると発表した。売買しやすい環境づくりの一環として取り組む。

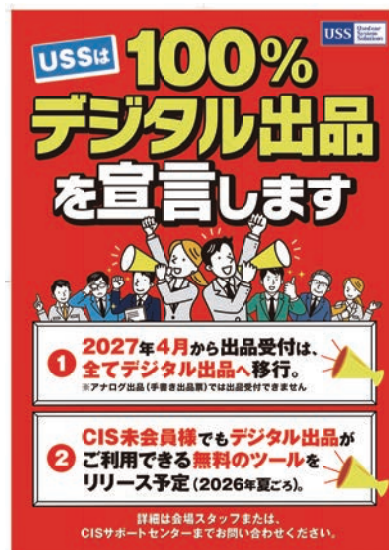
デジタル出品は、CISから車検証のQRコードを読み込むか、車体番号を入力するだけで基本的な情報が作成されるなど、出品の手間を大幅に省いた仕組みが特徴。

また、出品データ確定までの時間が手書き票よりも半日から1日早い。ため、より多くのバイヤーが閲覧できる点も好評だ。

グループでは現在、各会場での利用促進を図っており、出品全体の64.6%まで普及した。今後もグループでデジタル出品の長所をPRしていくほか、今夏にはCIS未会員でもデジタル出品を利用できる無料

ツールをリリースするという。

なお、デジタル出品への完全移行とともに、従来の手書きの出品票は廃止する。



初荷から6レーンAAをスタート 初回は5238台集め成約台数新記録

JU愛知

JU愛知（加藤勇東理事長）は、1月15日開催の「初荷A」から、6レーンによるオークションに移行した。

同会場では年末年始の休催期間中に、6レーン化に向けたシステム変更などを実施。

新設したE・Fレーンを使い切り専用とし、AからDレーンは従来通り10時開始、E・Fレーンは10時30分スタートとした。

6レーン化により、1時間

あたりの処理台数は従来の500台から600台へとアップ。セリ終了時間も2時間から3時間の繰り上げが見込まれるなど、会員の利便性向上が図られた。

一方、移行初回となった当日は「新春初荷&6レーン化記念A」と銘打ち、歴代2位となる出品5238台を集めて開催。このうち、軽四初

出品、買取店・ディーラー、特殊車両など計6コーナー

が、過去最多の出品台数を記録した。

6レーン化によるバイヤーの混乱も見られず、セリはスムーズに進行。その結果、当日の成約台数は過去最高の4361台に達し、成約率83・3%、平均単価53万4000円を記録した。

加藤理事長は「セリ時間の短縮は、会員をはじめ職員や関係業者にとっても大きなメリット。6レーン化初回の



セリ終了が早まり会員の利便性が向上

JU青森が水曜日開催に変更 今年は2月から月2開催に増加

JU青森（安田真弥理事長）は、1月21日の初荷オークションから水曜日開催へと変更した。

これまでJU青森は火曜日にAAを開催していたが、昨年4月にJU秋田が宮城との連携AA実施にともない金曜日に移行したことで、東北のJU会場としては水曜日開催が空いた状態となっていた。

加えて、水曜開催とすることで、隣県・岩手で火曜日に実施しているCAA東北会場との開催日の重複も回避できるなど、「会員の声を聞いて曜日変更を判断した」（安田理事長）という。

水曜開催のスタートとなった当日は、セリ開始前に安田理事長が挨拶。「今年は『信



セリ前に挨拶する安田理事長

な取引環境の整備は最優先課題であり、会員と連携して具体的な施策を実行していく」と力強く語った。

当日のAA結果は、出品125台、成約108台、成約率86・4%。

AA事業について安田理事長は「昨年は出品台数と会員数の拡大に取り組み、ともに増やすことができた。AAは組合の主力事業。通常開催で150台、記念で300〜400台と目標台数を高く掲げ、引き続き、売り手と買い手が安心できる、納得感のあるAAを開催していく」と話した。

なお、JU青森AAでは、今年から2月も月2回へと変更。前年より1回多い年間23開催を実施する。

新車の仕入が安い

商談スピードアップ
提案力・成約率アップ
利益アップ

サブスク契約で使える業販仕入サービス。
詳しくは公式サイトをチェック!!



公式サイト

AI活用の新下回り画像を提供 JU岐阜羽島AA

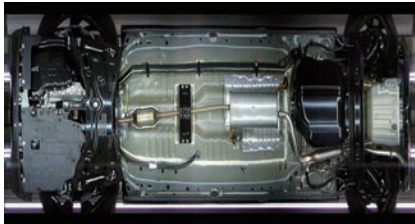
J U 岐阜羽島 A A (熊崎尚樹社長) は、新たな撮影機器を導入し、より鮮明となった出品車の下回り画像を 1 月下旬から提供した。

これは撮影室手前の下部に設置したカメラで、出品車が通過する際に撮影を行なうもの。1 秒間に 200 枚撮影し、車両は約 3 秒で通過するため、1 台あたりおよそ 600 枚の画像を A I

で合成する仕組みだ。「鮮明な画像でアンダーボディの状態が非常にわかりやすく、オイル漏れなども判別でき

る。オークションの下見以外にも、どのようなサービスに活用できるか検討していきたい」(熊崎社長) という。

この新たな下回り画像は現状車、4 トン以上の大型車を除く全車で閲覧可能。同 A A では、この下回り画像に続いて、タイヤの縦溝測定などで使用状況を明確化する画像の提供も 2 月中旬に予定している。



USS 東京の 2025 年暦年 (1 月から 12 月) の平均出品台数は、1 万 7 7 4 2 台で過去最高を更新。前年の 1 万 5 8 0 5 台から、平均約 2 0 0 0 台の上乗せという大幅な増加をみせた。

2025 年の USS 東京は、前年と同じ 49 開催で出品 8 万 9 3 5 7 台 (対前年比 12・3 % 増)、成約台数 5 万 6 3 2 8 台 (同 8・4 % 増)、成約率 67・4 % (同 2・4 ポイント減) を記録。総出品台数は 2 年連続、総成約台数は 3 年連続の新記録という着実な伸びを示している。

なお、昨年の東京会場最多出品は 3 月 27 日開催の 2 万 7 7 4 台。この前週の 3 月 20 日も 2 万 8 5 台で開催しており、初の 2 週連続 2 万台オークションを実現した。

USS 東京は、出品台数の増加にともない、立体駐車場の増設や 16 レーン A A への移行などハード面の整備のほか、朝プロライムコーナー新設など運営の工夫で会員の利便性を向上させてきた。

それに加えて、E S、C S の向上といったソフト面の強化も同時に推進している。こうした取り組みを積み重ねてきた結果、A A の規模をさらに拡大してきた。

今後について三上正裕執行役員・オークション運営本部長兼東京会場長は「引き続き公平・公正なオークションに徹し、新サービスの提供などで会員の満足度向上に努めていきたい」としている。



初セリで昨年の記録更新に感謝する三上会場長

平均出品1万7742台と躍進
出品台数、成約台数とも過去最高
USS東京の2025年実績

最優秀活動賞 MVP に西尾平坂港店 チームエル 愛車広場カーリンク 2026 年新春大会

中古車の委託販売チェーン、愛車広場カーリンクを展開する株式会社チームエル (堀越勝格社長) は 1 月 21 日、都内で「2026 年新春大会」を開催した。

同チェーンでは、年間を通してセールスコネクトを実施しており、半期毎に優秀な結果を残した店舗と個人を表彰。また、期中に優秀な成績を挙げた店舗の取り組みを共有し、加盟全社のレベルアップにつなげている。

2025 年下半期 (7 月から 12 月) では、愛知県の西尾平坂港店 (株式会社石泰商会) が最優秀活動賞 MVP を受賞した。また、企業文化大賞には甲賀水口店 (有限会社カーテックウカイ) が選出された。

当日は、表彰式のほか、加盟店の成功事例を紹介。加盟後に売上総利益が 2 倍まで増大した甲賀水口店は『お客様にもっと喜んでいただくために、トップがすべき仕事は E S を高めること』に気付き、実行したこ



最後に堀越社長が総括講演 (写真はウェブ画面)

とで成果を創出。一方、車販粗利! 5 倍を実現した西尾平坂港店では、高付加価値経営をめざして新たな戦略とマネジメント手法を採り入れ、会社全体での組織的な活動で収益増大を実現した。

大会の最後には、堀越社長が「社員の想いや努力を組織の力として発揮せしめるかどうか、これがリーダーの仕事。そして、同じくらい重要なのがフォロワーシップ。正しい方法で組織を導き、全員がフォロワーシップを発揮すれば、その組織はオートノミー (自律性) 状態となる」と結んだ。

ミライブ (伊藤文彦社長) は、このほど会員向けウェブサイトの大幅リニューアルを実施した。主要な新機能は、訂正クレームなど個別の車両に関する申請のペーパーレス化。これまで印刷後にファックス送信の手順だったが、出品・落札車両詳細の画面から入力して送信できるようにした。

また、仮計算書も自動化した。電話で依頼してファックスで受け取る作業を簡略化。画面上に表示されるようにした。

さらに、今回は様々な項目で使いやすいうように改良を図った。出品車の検索がフリーワードでも可能になり、セールスポイントなどでも絞り込みが可能だ。

加えて、お気に入りリストは 4 種類まで拡張したほか、商談申し込みや、下見代行の依頼もウェブ上で完結。希望車両が出品された際に通知される機能なども装備した。

伊藤社長は「ウェブサイトのリニューアルによって、会員の手間を大幅に削減した。今後は、タブレットを活用したデジタル検査の導入を予定。バラつきがなく、安定した高精度の評価体制をグループ全体で構築していく」としている。



セリ前に購入できるプレワンも好調

過去最多の出品804台を記録 ジップ東京 USS横浜に移転オープン

ジップ (藤田吉宣社長) は、1 月 24 日に USS 横浜で「東京会場移転記念 A A パート 1」を開催。出品 8 0 4 台の新記録を樹立した。

ジップ東京は、これまで USS グループの J A A 会場で単独開催してきたが、当日から USS 横浜の新会場へセリ場を移転。今後は横浜の地で、従来通り毎週土曜日にオークションを開催していく。

移転後、初のセリとなった当日は、スタート前に藤田社長が「新会場効果も後

押しして出品会員数も過去最多。会員並びに USS に対して、心からお礼申し上げたい。ジップ東京は、最新設備の整った素晴らしい舞台で新たな歴史をスタート。国内唯一の輸入車専門 A A ならではの特色を持った運営で、出品、落札の双方にとって価値の高いオークションに取り組んでいく」と挨拶した。

また、沖中武晴会場長は「移転オープンに相応しい盛大な開催ができたことに感謝。この環境を最大限に活かし、出品の拡大をめ



移転オープンにあたり藤田社長が挨拶

ざすとともに、親切、丁寧な対応で輸入車ビジネスをサポートに邁進していきたい」と述べた。

今年の初セリともなった当日は、目標に掲げた 6 0 0 台を大幅に上回る出品車が搬入された。加えて、来場者数も過去最多を記録。藤田社長は「移転をきっかけに休眠会員や新規の参加が目立った。また、今日はとくに高額車の出品が増え、おり、会員の期待を感じると上々の手応え。

今後については「好評の正規ディーラーやヴィンテージコーナーなども早い段階で開始。良質車の仕入れに力を入れていきたい」としている。

なお、当日のセリでは成約率 65・4 % まで上昇し、5 2 6 台を成約。終日にわたって活況な取引となった。



大切なお車運びます!! <http://www.touzaikalun.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)

6年ぶり3度目の「わくわくツアー」開催

自動車流通市場研究所

サクラコーポレーション、AISを訪問

貧困やネグレクトで居場所のない子どもたちを支援するNPO法人自動車流通市場研究所(中尾聡理事長)は12月26日、「第3回わくわくツアー」を実施した。

当日は、栃木県小山市の2施設をはじめ、同研究所などが立ち上げた奨学金制度の受給者ら中高生25名が参加。トラック市場で行なわれている作業の様子や、車両構造・検査などについて学んだ。

ツアーを通じ「社会勉強」業界との架け橋の役目も

本紙連載『そこが知りたい中古車輸出』の著者としてもお馴染みの中尾聡氏が代表を務める同研究所は、かねてより困難な環境にある子どもたちの支援に注力している。

この「わくわくツアー」は、そうした児童や学生たちを連れて自動車業界の現場を訪問し、社会勉強をするとともに、最前線の業務を見学・体験する機会を設けるものだ。

「日々の生活を送ることに精一杯で、将来の夢を描きにくい学生たちに、『世の中にはこうした重要な仕事がある』と感じて欲しい」と中尾理事長は開催の意図を語る。

それに加えて、このツアーが「自動車業界



サクラコーポレーションでは塗抹作業も



一人ひとりが丁寧に教わり剥離を体験



一行を終始温かく迎えた今回の両社。中央が金谷社長



右が中尾理事長、左はAISの岩波GM

に興味を持つきっかけとなり、将来の職業選択肢の一つになれば」という、業界との架け橋としての役割にも期待が掛かる。

この第1回目のツアーは2019年のオークネット本社の訪問、そして翌年の日産プラザ入札会見学に続き、コロナ禍での休止を経て6年ぶりの開催となった。

今回、参加者一行は、多角的にトラック事業を展開するサクラコーポレーション(千葉県佐倉市、金谷正明社長)と、車両検査専門会社AIS(大畑智社長)の千葉県八千代市にある検定センターの2拠点を訪ねた。

一行はまず、サクラコーポレーションの「トラックタウン」を訪問した。参加した生徒たちは広大な敷地

を見学するとともに、普段間近で見ることのないトラックのステッカーの剥離塗抹作業を体験。慣れない作業を器用にこなす子、苦戦する子と様々だったが、誰もが楽しみながらも真剣な表情で取り組む姿が印象的だった。

見学後には質疑応答が行なわれ、なかには「初任給はいくらですか」といった現実的な質問が飛び出す場面も。

視察を受け入れた金谷社長は「この広い敷地で、トラックに関する多様な仕事があることに驚いていた様子だった。皆さんに喜んでもらえて何より」と口にした。

続いて一行は、八千代市のAIS検定センターへ移動。ここでは車両構造の基礎知識から、修復歴などについてレクチャーを受けた。



AISならではの『教材』で車両構造を解説



車両評価など初めて知る世界に興味深々

の学生たちにとって未知の世界。それだけに皆、興味深く受講していた。ある参加者からは、修復歴の溶接跡を見て「実際にこの溶接をやってみたい」という意欲的な声も挙がった。

今回、対応にあたったAIS先進検査技術研究室内の岩波誠GMは「こうした仕事があることを知ってもらえる良い機会であり、私自身も、説明を通じて改めて学びになった」と語った。

最後に中尾理事長は「今回のツアーでは、参加した子ども達から喜びの声が多く寄せられ、将来への希望も芽生えた。子ども達の事情を理解していただき、温かく受け入れてくださった企業の皆様に、深く感謝している」と語った。

CAA東京会場 2026.02

ディーラー協賛記念AA

特設
ディーラーコーナー
実施

応札保証コーナー 応札保証金額
MEGA盛り情熱価格

出品3台以上賞!! 選べる賞品



出品又は落札
1台以上賞!!



2/17
第1276回

冬の初出品ジャンボ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)

ご来場賞!! キッチンカー おやつ券 進呈!

出品3台以上賞!!



選べる賞品



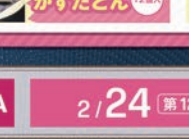
出品又は落札
1台以上賞!!



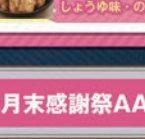
2/24
第1277回

月末
感謝祭AA

出品2台以上賞!!



出品又は落札
1台以上賞!!



オークション スケジュール 2/3 第1274回 レギュラーAA

2/10 第1275回 ディーラー協賛記念AA

2/17 第1276回 冬の初出品ジャンボAA

2/24 第1277回 月末感謝祭AA

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



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

毎週火曜日開催 AM10:00スタート

WebのこならTC-web <http://taacaa.jp/>



デザインは、ロングホイールベースと空力性能を考慮したクーペライクなシルエットが特徴。力強く重厚感のある腰高なフォルムに、18インチのガーニッシュ付きアルミホイールが足元を引き締める。インテリアは水平基調のダッシュボードを採用し、3種類の表皮を組み合わせた本革シートなど、質感の高い素材をふんだんに使用。12色の調色機能と、7段階の調光機能を備える大型ガラスルーフも採用されている。デジタルメーターとセンターディスプレイを一体化したインタフェイスディスプレイも先進的だ。

バッテリー容量は、49Whと61kWhの2種類を設定し、WLTCモード

スズキは1月16日、新型バッテリーEV「eビターラ」を日本で発売した。BEV専用の新型プラットフォームを採用し、力強いSUVデザインと、BEVらしいキビキビとしたシャープな走りを両立。悪路走破性にも配慮した4WDシステムを搭載する全長4・3mのコンパクトSUVだ。

航続距離は433kmから最長520kmを確保。日常使いから週末のロングドライブまで対応できる。4WDモデルには、前後にeアクスルを配置した電動4WDシステムを搭載。トレイルモードや、ヒルディセン

トコントロールも備え、オフロード性能にも配慮されている。

価格は税込399万円〜492万円。軽を除く国産BEVの中では比較的にリーズナブルな設定だ。令和7年度の政府補助金は127万円と手厚く、コストパフォーマンスも高い。国産BEVの中でもバランスの取れた一台といえるだろう。

(自動車ジャーナリスト・吉川賢一)

航続距離は最大520km
コスパに優れた一台

スズキの新型バッテリーEV「eビターラ」が日本発売



eビターラ

グレード	駆動	バッテリー	価格 (税込)
X	2WD	49kWh	¥3,993,000
Z		61kWh	¥4,488,000
Z	4WD		¥4,928,000

トトレ

新車情報

新車情報

国産車 (2025 年 12 月 1 日～)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発表日
トヨタ	センチュリーセダン	3代目 (60系)	SC	12月1日
レクサス	UXハイブリッド	1代目 (10系)	改良	12月4日
ホンダ	N_BOXカスタム	3代目 (JF5/6系)	特別	12月11日
マツダ	CX-3	1代目 (DK系)	SC	12月11日
スズキ	ワゴンR	6代目 (MH35/55/85/95系)	MC	12月15日
トヨタ	RAV4ハイブリッド	3代目 (60系)	FC	12月17日
ニッサン	セレナeパワー	2代目 (C28系)	MC+特別	12月18日
ニッサン	セレナ	6代目 (C28系)	MC+特別	12月18日
ホンダ	ステップワゴンスパークHV	2代目 (RP8系)	特別	12月18日
ホンダ	ステップワゴンハイブリッド	1代目 (RP8系)	特別	12月18日
ミツビシ	アウトランダーPHEV	2代目 (GN系)	特別	12月18日
ミツビシ	デリカD5	1代目 (CV系)	MC	12月18日
ニッサン	NV200バネットバン	1代目 (M20系)	特別	12月19日
スズキ	スーパーキャリイ	1代目 (DA16系)	MC	12月19日
スズキ	キャリイトラック	12代目 (DA16系)	MC	12月19日
トヨタ	ミライ	2代目 (20系)	改良	12月22日
レクサス	RZ	1代目 (10系)	特別、SC	12月24日

輸入車 (2025 年 12 月 1 日～)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発表日
AMG	AMG_Gクラス5D	2代目 (W463/465系)	特別	12月1日
アウディ	アウディA3スポーツバック	3代目 (GY系)	特別	12月9日
メルセデスベンツ	ベンツBクラス	3代目 (W247系)	追加	12月10日
メルセデスベンツ	ベンツGLSクラス	2代目 (X167系)	追加	12月16日
メルセデスベンツ	ベンツGLEクラスクーペ	2代目 (C293系)	追加	12月16日
メルセデスベンツ	ベンツGLEクラス	2代目 (W167系)	追加	12月16日
AMG	AMG_CLAシューティングブレーク	2代目 (X118系)	特別	12月18日
AMG	AMG_CLAクラス	2代目 (C118系)	特別	12月18日
ボルボ	ボルボXC40	1代目 (XB系)	特別	12月26日
クライスラージープ	ジープラングラーアンリミテッド	2代目 (JL系)	特別	2026年1月10日

お客様の声にお応えし

トラック仕入れ改革！

気になる部分の情報を追加！トラックが安心＆便利に買える LUM 入札会！

01
架装部の動作画像

02
下回り状態
フレーム内部画像

03
コーションプレート
画像

04
荷箱の寸法
(大きさ)を記載

クレーン・ウィング・高所作業車など稼働状態を画像でなるべく多く掲載！

ご要望多数！気になる下回りを掲載！

ご要望多数！画像掲載でより安心

特記事項に荷箱サイズを記載追加！

※2026 年 1 月以降 LUM 仕入会場より順次対応しています。※上記 4 項目はクレーム対象外ですので予めご了承ください。

お気軽にお問い合わせください！

年会費
0円

お客様にぴったりなプランをご提案いたします！

LUMは出品の約9割がリースアップ車両！

年間出品
7万台

日本全国
13会場

成約率
85%

年会費
0円

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

北海道	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 札幌	4	⑪ 3,215	-4.1	69.1	+4.8	790	+111
J U 札幌	3	802	-17.4	76.9	+1.2	356	+37
T A A 北海道	4	671	+7.9	86.9	+5.6	706	+223
N A A 北海道	1	337	+0.9	77.2	+12.5	377	+42
札幌 A A	3	308	+6.2	72.2	+3.0	402	+8
ホンダ北海道	4	193	-16.5	93.8	+1.9	472	+38
J U 函館	3	131	+4.8	52.8	+1.2	462	-169
J U 釧路	3	77	+11.6	44.2	+6.0	597	+137
J U 北見	2	76	+46.2	65.8	+3.0	563	+176
J U 帯広	3	73	-33.0	42.9	-10.0	430	+3
J U 旭川	3	57	+3.6	63.2	-5.3	361	-59
J U 室蘭	3	40	-20.0	44.6	-6.4	233	+1

東北	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 東北	4	1,792	+11.1	76.0	+3.6	592	+43
T A A 東北	4	1,229	-5.2	91.4	+4.8	625	+102
J U 宮城	4	1,128	-10.8	77.5	+3.2	316	+27
J U 福島	4	929	-7.7	54.4	+5.4	353	+43
C A A 東北	4	702	-7.3	76.9	+4.4	374	+36
アライ 4 輪仙台	3	352	-19.8	93.9	+2.9	216	-27
ホンダ仙台	4	296	+2.4	98.6	+2.6	395	+90
J U 山形	2	255	+29.4	63.9	-1.5	319	+26
J U 秋田	4	145	+4.3	84.3	-3.4	141	+28
J U 青森	2	136	+19.3	85.6	+1.9	206	+79

関東甲信越	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 東京	4	① 16,563	+6.8	67.3	+6.1	1,697	+141
U S S 横浜	4	⑦ 4,402	-8.4	66.1	+6.3	1,288	+179
T A A 横浜	4	⑫ 2,653	-12.1	90.0	+2.1	1,164	+166
M I R I V E 埼玉	4	⑬ 2,569	-8.3	65.4	-1.0	747	+270
C A A 東京	4	⑭ 2,492	-14.0	77.1	+3.8	683	+67
T A A 関東	4	⑰ 2,197	+3.2	87.5	+4.5	975	+120
J A A	4	1,602	-4.4	36.9	+0.6	1,229	+112
アライ 4 輪ベイサイド	3	1,579	+8.3	87.3	+8.3	551	+15
J U 埼玉	4	1,541	-15.6	56.6	+4.1	543	+76
ホンダ東京	4	1,407	+13.3	93.8	+1.2	586	+113
U S S 群馬	4	1,359	+11.9	64.0	-0.1	665	+107
U S S 新潟	4	1,318	+21.4	60.3	+1.3	496	+53
U S S 埼玉	4	1,269	+8.6	67.0	+4.0	538	+118
J U 千葉	4	1,141	-17.3	62.3	+4.0	526	+13
J U 東京	5	1,124	-19.1	47.1	-7.9	462	+88
J U 新潟	4	851	+6.1	71.6	+9.1	298	+34
J U 群馬	4	766	+7.1	47.2	-2.6	596	+210
アライ 4 輪小山	4	735	+11.5	87.4	+4.7	385	-28
J U 栃木	4	645	+14.4	39.3	+7.0	255	+29
ヒーロー	4	583	+11.5	66.0	+5.2	468	+128
J U 神奈川	4	501	-20.0	68.3	+1.0	406	+60
J U 茨城	4	498	-4.0	55.7	± 0.0	392	-32
いすゞ東京	3	467	+3.5	65.1	+1.6	2,067	+325
J U 長野	4	428	-0.2	38.8	+4.7	247	+39
N A A 東京	4	392	-23.3	88.4	+6.5	624	+35
ジップ東京	2	322	-29.2	49.0	+2.8	2,424	+29
J U 山梨	3	44	+7.3	52.7	-8.8	144	-74

中部	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 名古屋	4	② 9,369	+1.9	61.6	+9.4	1,868	+83
J U 岐阜羽島 A A	3	④ 4,940	-7.8	48.4	+0.8	710	+77
C A A 中部	4	⑨ 3,954	-5.3	75.6	+5.3	989	+107
J U 愛知	4	⑩ 3,758	+11.0	78.7	+2.4	504	+36
T A A 中部	4	⑮ 2,329	+1.7	87.3	+0.6	710	+97
U S S 静岡	4	⑳ 1,857	-2.4	62.1	+3.5	504	+52
U S S - R 名古屋	4	1,731	+0.5	84.0	-1.7	133	+15
M I R I V E 愛知	4	1,028	-20.1	51.9	-4.3	482	+155
C A A 岐阜	4	883	+9.0	65.5	+5.2	873	+91
J U 三重	4	879	+16.7	48.9	+4.8	425	+39
ホンダ名古屋	4	696	+17.8	92.2	+4.0	679	+230
J U 静岡	4	532	-33.0	56.0	-4.5	255	+76
J U 富山	3	416	-2.3	61.2	+1.8	326	+92
S A A 浜松	4	390	-7.4	57.2	± 0.0	799	+83
N A A 名古屋	4	380	-38.7	89.8	-0.1	495	+19
U S S 北陸	4	351	+24.5	82.5	+2.3	307	+54
J U 石川	3	344	+33.3	50.9	-6.9	380	+17
J U 福井	2	188	+8.0	46.5	+4.0	252	+27

※出品平均台数の前の数字①～⑳ は全国順位 ※U S S 四国の実績は H A A 神戸に含む
※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	16,563
②	U S S 名古屋	9,369
③	H A A 神戸	6,289
④	J U 岐阜羽島 A A	4,940
⑤	アライバントラ	4,792
⑥	U S S 九州	4,782
⑦	U S S 横浜	4,402
⑧	U S S 大阪	4,255
⑨	C A A 中部	3,954
⑩	J U 愛知	3,758

	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	167	380,272	251,341	66.1	271,907,689	1,082
	-4 開催	± 0.0%	+7.8%	+4.8 ポイント	+22.9%	+133 千円
メーカー	102	96,811	83,420	86.2	69,176,913	829
	-1 開催	-3.3%	-0.1%	+2.8 ポイント	+18.6%	+130 千円
J U 系	131	97,297	57,882	59.5	25,724,389	444
	+2 開催	-3.9%	-0.7%	+1.9 ポイント	+11.7%	+49 千円
合 計	400	574,380	392,643	68.4	366,808,991	934
	-3 開催	-1.3%	+4.8%	+4.0 ポイント	+21.2%	+127 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 6,289	+5.6	66.0	+8.6	1,357	+146
U S S 大阪	4	⑧ 4,255	+6.0	55.9	+4.7	1,057	+13
T A A 近畿	4	⑩ 2,312	-5.1	80.4	+4.1	1,027	+113
U S S 神戸	4	⑰ 1,929	+3.5	65.6	+5.3	859	+192
ベイオーク	4	1,073	-7.7	62.8	+2.7	793	+30
T A A 兵庫	4	1,029	-23.9	78.6	+2.9	979	+150
ホンダ関西	4	991	-0.5	95.6	+0.9	678	+155
いすゞ神戸	3	917	-3.4	67.1	+1.6	1,981	+119
I A A 大阪	4	875	+14.2	79.1	+5.6	237	-1
M I R I V E 大阪	4	771	-34.4	59.1	-15.5	550	+203
K C A A 京都	4	398	-10.2	52.0	+6.7	396	+16
ジップ大阪	4	359	-10.2	56.9	+4.1	2,262	+3
N A A 大阪	4	340	-24.4	89.8	+4.6	762	-36
J U 奈良	4	268	-25.6	57.0	+2.5	433	+43
日産大阪	4	241	-20.7	84.4	-3.0	335	+41

中四国	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
L A A 岡山	4	⑱ 2,097	+7.2	58.7	+2.8	528	+46
U S S 岡山	4	1,350	+3.0	83.4	+6.4	552	+71
T A A 広島	4	1,182	-10.0	85.7	+4.9	821	+114
L A A 四国	4	1,117	+3.4	46.7	-1.1	357	+29
T A A 四国	4	985	-1.2	90.9	+2.1	524	+89
K C A A 山口	4	648	-9.6	53.3	+2.9	449	+29
J U 広島	4	640	-16.6	54.4	+8.4	410	+95
J U 山口	4	188	-30.4	38.7	+3.6	695	+169
J U 島根	1	184	-2.1	86.4	+1.8	268	+13
J U 鳥取	1	106	+2.9	93.4	+11.8	182	-2

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	⑥ 4,782	+12.2	75.0	+6.8	1,009	-4
T A A 九州	4	1,811	-8.1	82.6	+3.7	746	+82
J U 福岡	3	1,618	-3.5	53.9	+0.8	303	+28
K C A A 福岡	4	1,542	-14.7	47.8	-0.4	480	+163
K C A A 南九州	4	1,201	-20.7	41.8	+5.1	410	+80
U S S 福岡	4	744	+16.3	54.8	± 0.0	1,248	+346
J U 長崎	1	497	+8.8	69.4	+8.6	163	+10
T A A 南九州	4	437	-15.3	86.0	+3.0	562	+144
J U 沖縄	4	404	-0.2	66.4	-1.3	198	+33
J U 鹿児島	3	394	+0.5	43.9	-3.0	305	+69
ホンダ九州	4	392	-26.0	95.6	-1.2	382	+12
J U 大分	2	390	-0.3	78.8	-4.7	135	+17
いすゞ九州	3	308	-5.8	75.5	+3.7	1,058	+115
N A A 福岡	4	301	-33.8	85.5	+5.5	401	-6
J U 熊本	3	231	+5.0	51.3	-2.7	165	-23
J U 宮崎	2	172	+21.1	80.8	+3.8	213	+32
K C A A 南九州 2nd	1	100	-10.7	14.0	-12.0	391	-191

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	787	-9.0	54.2	+10.2	1,086	+155
アライバントラ	3	⑤ 4,792	-0.2	71.3	+3.0	1,052	+93
アライ総合機械	4	1,625	+0.2	70.6	+0.7	844	+119

LAA 四国

第1319回 2月18日(水) セリスタート 10:30~

JU 中四国青年部ジャンボ

日産ジョイント記念AA

LAA LIGHT AUTO AUCTION

★記念限定特設コーナー★

JU スタート売切り

JU コーナー

日産コーナー

良質車 下取り車 多数出品 !!

JU 中四国青年部 (9 県) 様より

ご当地グルメ等 プレゼント !

(ご当地グルメ等は AA 終了後のお渡しとなります)

出品 OR 落札台数賞をご用意 !

LAA 四国会場

エルエーエー四国会場

〒799-0705 愛媛県四国中央市土居町野田丙77

TEL:0896-74-5355 FAX:0896-74-5330

毎週水曜日オークション開催

http://www.laa-group.jp/



外国人整備人材と 共存共栄する時代 86

— 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

株式会社ホンダカーズ中央佐賀は、佐賀県佐賀市、大橋友文社長は、2024年3月にベトナムにある大学の自動車学部から3名のインターンシップ生を受け入れた。半年間の日本での研修を終えて帰国した彼らは、大学卒業後の昨春、特定技能(自動車整備)として再び日本の地を踏んだ。

インターンから正社員へ

ホンダカーズ中央佐賀は、株式会社アセアンカービジネスキャリア(ACC)が、23年10月25日に開催したドンナ大学(ダナン市)の「インターンシッププログラム(合同面接会)」に参加。3名のインターンシップ生の受け入れを行った。

半年間のプログラムを終え、ベトナムに帰国した彼らは大学卒業後、再び日本に戻り、正社員(特定技能)としてホンダカーズ中央佐賀に入社した。「おかえり」その瞬間、会社全体に自然と笑顔が広がったという。

同社において、外国人の受け入れは、このインターンシッププログラムが初めてだった。人材責任者である古田部長は「インターンシッププログラムは、いきなり正社員雇用ではありません。お試し雇用のような活用ができる点で、導入がしやすいと感じました」と話す。

続けて「受け入れ前は言葉の壁、文化の違いが一番の不安でした。しかし採用前に社長、専務、私の3名が現地まで面接を行ない、素直さ、勤勉さ、仕事への熱量を肌で感じたことで、期待に変わりました。」

インターンシップ プログラムとは

ACCのインターンシッププログラムは、まずインターン生として学生を日本で受け入れ、卒業後に正規採用につなげるのが目的だ。ベトナムの工業系大学で、日本語教育を受けている在学中の学生を半年から1年間、日本に呼んでインターンの経験をしてもらう。

受入企業は、インターン期間中に外国人材の適正可能性を判断する。インターンをテスト雇用として位置付け、インターン生と企業双方の合意を確認し、大学卒業後に直接雇用をする。受け入れ企業にとって、このプログラムを活用するメリットは、ベトナム理工系大学の優秀な大学生を確保できること、また、インターン期間中に人材選定を行ない、卒業後に採用することでミスマッチを大幅に減らすことが可能になる。

さらに、新卒採用後の社員教育期間短縮による時間・コスト削減が可能となることも挙げられる。なかでも、最も大きなメリットは、従来とは異なる新しいルートからの優秀な人材獲得ができるという点であろう。

インターン生として参加する大学生にとっても、大きな魅力があるプログラムとなっている。まず、日本での就業経験を積み、勉強しながら給料をもらえるという点だ。

さらに、このプログラムは大学の単位を取れるように設計されている。そのため、学生の学習時間のロスを最低限に抑えることができる。卒業後の就職

職チャンスが拡大する。当然、インターン受入企業への就職機会も得られる上に、日本でのインターンの経験は、その他の日本企業やベトナムに進出している日系企業に対して、大きなアピールポイントとなることは間違いない。

成功の鍵は受け入れ体制

インターン受け入れの最初の1〜2カ月は、工具名や部品名など専門用語の習得、洗車、車内清掃を中心とした基礎業務からスタート。段階的にレベルを上げ、6カ月終了時には、補佐付で12カ月点検にも挑戦できるまでに成長する。

「成功の鍵となったのは、インターン生1人に対し、現場の日本人担当が1人付く受け入れ体制を採ったことだ」といいます。

些細なことの積み重ねが、仲間意識と信頼を育てていった。インターン最終盤に行なわれた昼食会で、彼らが言った一言「この会社に来て、本当に良かったです」。

即戦力の原動力は「関係性の継続」

インターン生3名のうち、2名は同じ店舗に戻り、すでに信頼関係があるチームに復帰。即戦力として活躍している。もう1名は、初めて外国人を受け入れる店舗へ配属。しかし、担当メンターの配置、店舗全体での歓迎会など温かい後押しもあり、さらりと馴染ん

でしまったという。

彼らが会社にもたらした価値は、選択肢と社内活力向上だ。「グローバル採用」という選択肢が生まれ、コミュニケーションも増え、社内も活性化。何より採用責任者として最も嬉しい効果は、外国人採用への社内ハードルが、ゼロになったことだ。次もインターンシップも続けたい理由ですか?……3人が良かったからです。古田部長はそう笑った。

インターンシップは「試す制度」ではなく「確信を育てる制度」。半年間の経験があったからこそ、彼らは迷わず佐賀に戻ってきた。

インターンシッププログラムは外国人採用のひとつの選択肢だが、初めて外国人の採用を検討している企業にとって取り組みやすい。将来の人材獲得を成功させる大きな一歩となる。



左から角町氏、古田部長、クエン君、ドウ君、ロン君、瀬戸氏

2月スケジュール February Schedule

3日 節分の日AA 【ご来場プレゼント】節分の豆
2月も毎開催 **キッチンカー** 出店!!
出品or落札1台以上で『引換券』プレゼント♪

10日 バレンタインAA 【モーニング抽選会】3本 Valentine
全コーナー対象【ご来場取引賞】
成約+落札2台以上〜『バレンタインお菓子』プレゼント♪

17日 JU埼玉協会54周年記念&青年部担当チャリティAA

24日 ウィンタービッグAA
全コーナー対象【ご来場取引賞】
成約+落札2台以上〜『選べる賞品』プレゼント♪

※賞品はなくなり次第終了。※イラストは全てイメージです。※諸般の事情により、イベント・賞品等が変更になる場合がございます。

JU 埼玉オートオークション株式会社

〒339-0035 埼玉県さいたま市岩槻区笹久保新田中谷535
TEL048-798-2111 FAX048-798-5909 営業時間 9:00~17:30

JU埼玉協会54周年記念&青年部担当チャリティAA

成約1台につき100円を交通遺児に対し『埼玉県交通安全対策協議会』へ寄付いたします。

全車出品料流れ無料!! (成約時通常料金)

【JU埼玉青年部特設コーナー】

【記念AA特設コーナー】埼玉ブランドコーナー

【お買い物市場 マルケッティ開催!!】

成約+落札の合計台数に応じて『お買い物券』プレゼント!!

【豪華賞品多数!! 抽選会】お楽しみに♪

【ブース店多数】【キッチンカー2台】出店♪



ナビを迷わず判断出来る!

「ナビ辞典」

アルファード AGH30W 2.5S-C パッケージ
【メーカーナビ】の場合



このナビは
何だろう?



なるほど!
10.5インチのスマホ連携機能付きの
メーカーナビは**ハザードスイッチの位置**を
見なきゃいけないのか!



ナビの種類がわからなければ値付けは出来ません

株式会社 **ユーカー**
ドットコム

☎ 0466-55-0818

わからない事があればお気軽にお問い合わせください

✉ info@u-car.co.jp

会社名

お名前

ご連絡先

無料お試し申し込みはこちら
FAX: 0466-55-0888

カメラ機能を開いて
こちらをかざして
読み込んで下さい



若者との接し方 違いを受け止め無理なく自然体で

今年も新しく社員を迎える時期が近づいてきた。「最近の若者は何を考えているのか分からない」「接しているとなんかつかう」などとストレスを感じ、最近の若者とのように接したら良いか、毎回頭を悩まされていることだろう。今回は、若者との接し方についてまとめてみた。

まずは心構えをおさえよう。人は十人十色、同年代であってもそれぞれ個性がある。それと同じで、若者の違いも個性と受け止めてしまおう。世代が違えば価値観や常識、考え方が違うのは当然だ。つまり「最近の若者は……」と特別に苦手意識を持つのではなく、個性として違いを認める心構えが重要になる。

その上で、若者と円滑なコミュニケーションを取るためには、どうしたら良いか。

●意識しすぎず自然体で

無理に合わせようとして、気がつかない過剰な、無理に若者文化になじんでいるように見せたりするのは、変な印象を与えたり、かえって距離感を与えたり

する原因となる。無理せず自然体で接する方がよい。

ただし、「俺たちの若いころは」といった昔話を押し付けたり、固定概念にとらわれて若手の話を真つ向から否定することは避ける。先輩として助言をする場合は、それが絶対正しいというスタンスではなく、「なるほどこのやり方も良いね。僕の場合はこうやったけど、どう思う?」というように、若者の意見を尊重する姿勢を見せる。

人として相手を尊重し、相手を理解しようとする気持ちがあれば、無理をせずとも自然と良い関係は構築できるはずだ。

●気が利かないのではない

「最近の若者は気が利かない」「配慮が足りない」「考えて行動できない」という声が聞こえてくるが、実は、若者は「わからない」のである。世代が違えば常識やマナーが違ってくるのと同じで、そのせいで利かせる気も違うのである。

若者に必要な常識やマナーが身に付いていないのであれば、知っていて当たり前のという概念は捨て、具体的にどう動くべきかを丁寧に一つひとつ教えていく



必要がある。「そんなことも知らないの?」は禁句。知らないのが当たり前くらいに構えていること。

●最初から会話は弾まない

話しかけても反応が薄い、返事が短い、何を考えているのか分からない、などで、話しかけにくい、嫌われているかも、と悩まれている方もいるかも知れない。話しかけにくい等は、ベテラン側が感じている印

象に過ぎない。これらの感情は払拭しよう。

若者は、単純に人見知りなだけかも知れない。会話に入りにくいだけかも知れない。最初から会話は弾まないものと割り切って、適度に話しかけることだ。また、若者の話には、無理に合わそうとせず、わからないことは「教えて」という姿勢で接する。若者の話はささげらずに最後まで聞き、素直に驚いたり、共

感する態度を見せると、若者に親しみやすさを感じさせる。

●「なぜやるか」を明確に

仕事を指示する時は「これやっておいて」とだけ言うのではなく、なぜこの仕事をやるのかという「目的」を伝えると、若者は納得感を覚えてやる気を出す。

若者がやり方についての質問や、このやり方の方が良いのでは、と言ってきたら、頭から否定するのではなく、じっくりと耳を傾ける姿勢を見せることが肝要だ。

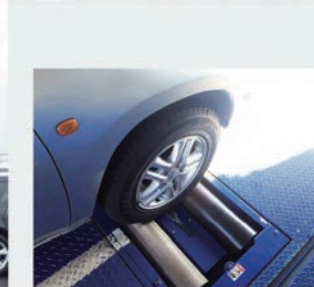
また、やったことに対するフィードバックは、「ありがたう」だけでなく、「ここが良かった」「この部分は改善すると良いんじゃないかな」と具体的に返すことを心掛ける。

今どきの若者、時代遅れの年長者、女性、男性、等々、作ろうと思えばいくらでも自分との違いで線引きする壁ができてしまう。相手を今どきの若者とひとくくりにせず、自分とは何らかの違いがある「個」として捉え、その違いを受け止めて接することが大切だ。

新人教育は、時間を掛けなければいけない大変な仕事だ。しかしこの仕事をしなければ会社の未来はない。我々「大人」が「最近の若者」の言語を理解し育てていくしかないのだ。

頼りになる輸出前検査のお手伝い!

関東・中部・関西・九州どこでもお任せ下さい。



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

日本のユースドカーを、全世界へ

ECL-ジェンジー株式会社

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



必殺相場人参上!!

拡大スペシャル版《22〜24面》

やはり熱波で始まったオークション相場

下のグラフは1〜10年落ちのAA平均落札価格だ。前号で予想をお伝えした通りになった。今年の中古車相場の動きを占うためにも、1月の相場とそのバックボーンを掘り下げていく。

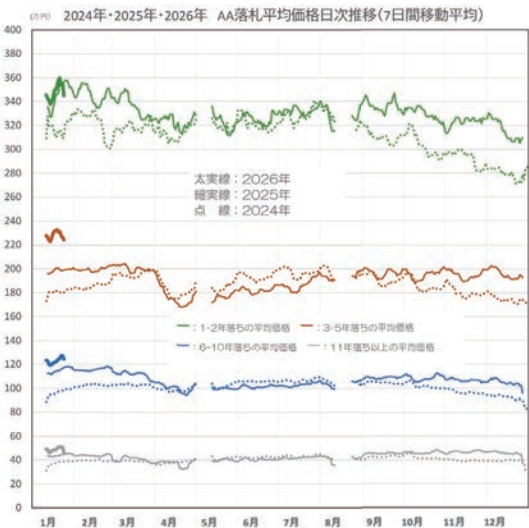
まずは全体像で「相場の流れ」をつかんでいく。いつもの24面のグラフだ。今回は紙面の関係で拡大して、ここに掲載した。

グラフにすると、その値位置は想像以上に高いところからスタートしているのがわかる。過去一番の高値のスタートだ。国産普通自動車だけでなく、軽自動車、輸入車ともに高い始まりとなっている。

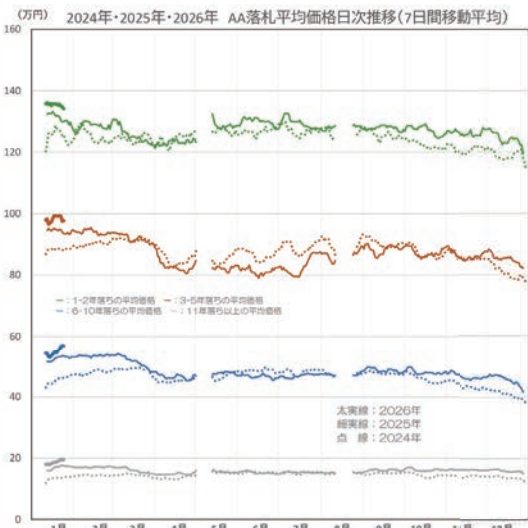
今号の考察は、このグラフの読み解きの参考になるので、保存して常にグラフを見て相場の流れをつかめるようにしていただきたい。

なぜなら、何度もお伝えしている通り、今年は熱波相場というだけでなく、様々な世界情勢も含め激震が起きる可能性があるからだ。「流れ」を読まずに、目先の判断だけでは生き残れなくなるといっても過言ではない。グラフの形と、それぞれ

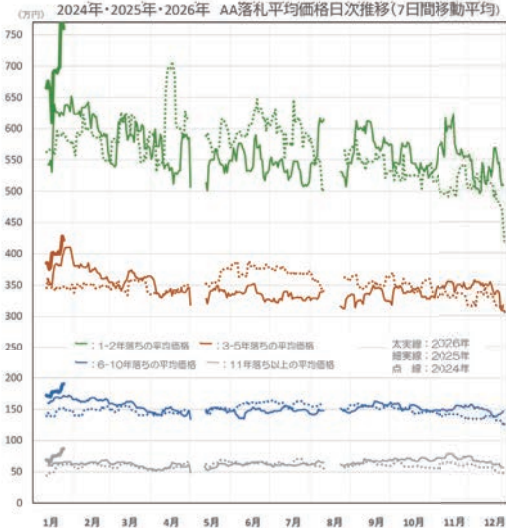
国産車 AA落札平均価格 日次推移



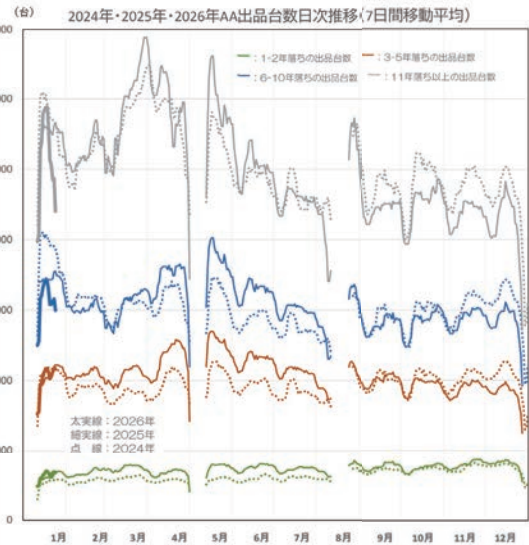
軽自動車 AA落札平均価格 日次推移



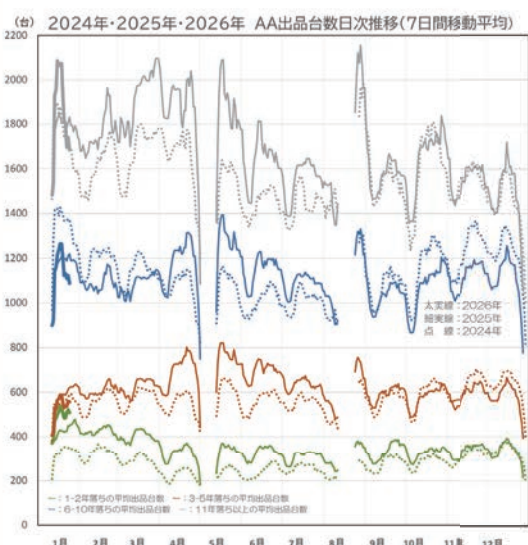
輸入車 AA落札平均価格 日次推移



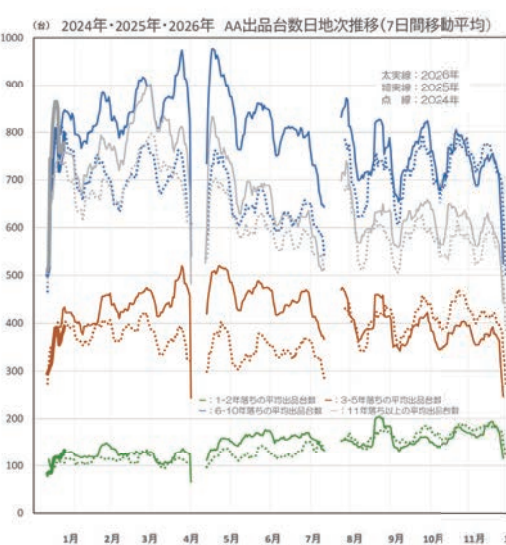
国産車 AA出品台数 日次推移



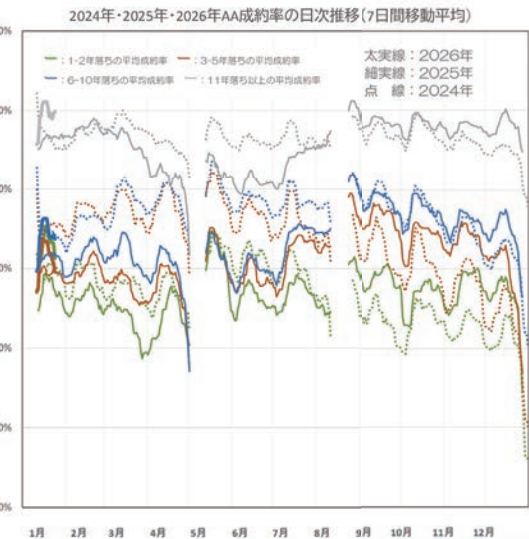
軽自動車 AA出品台数 日次推移



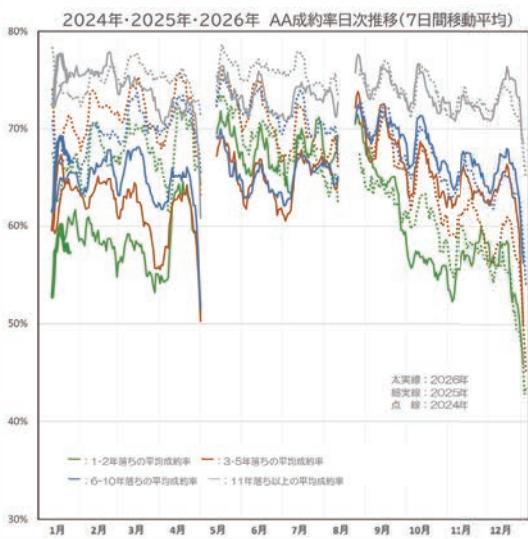
輸入車 AA出品台数 日次推移



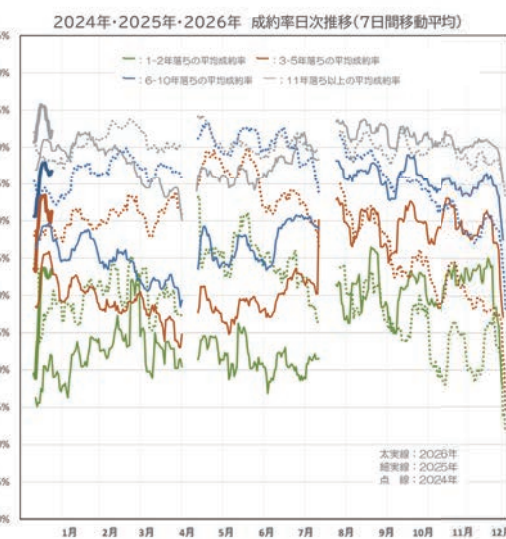
国産車 AA成約率 日次推移



軽自動車 AA成約率 日次推移



輸入車 AA成約率 日次推移



今号では、必殺相場人の拡大スペシャル版として、今年1月の相場を様々な角度からの「考察」という形でお伝えする。

今年の相場がどうなるのか。先読み力を身に付けていただければ嬉しい。そして、この紙面はぜひ保存をして、読み返していただきたい。皆様の戦略策定のお役に立てれば幸いだ。

お客様のビジネスに新たな選択肢を！

AI-NET PLUS

AI-NET、出品車両が多数掲載中！

詳しくはこちら▶



01 セリ上がり方式のオンラインオークションシステム



02 ここだけでしか出品されない商材も多数掲載




アライオークション

AI-NET

https://www.araiaa.jp/




MIRIVE 埼玉会場



MIRIVE SAITAMA

2月の開催スケジュール

2月 4日(水)	MIRIVE AA 全車出品料流れ2,000円・お取引賞
2月11日(水)	フレッシュディーラーズ AA① 来場イベント『チョコすくいどり』 お取引賞
2月18日(水)	買取店協賛&チャリティー AA 全車出品料流れ2,000円・お取引賞
2月25日(水)	フレッシュディーラーズ AA② 早期搬入キャンペーン！ 2/20までに搬入の車両は出品料流れ無料 お取引賞



MIRIVE


新鮮車両のMIRIVE

水曜日は
埼玉の日

木曜日は
大阪の日

金曜日は
愛知の日

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



△考察1▽
国産普通車グラフ

1・2年落ち以外の年落ちのグラフは、過去2年のグラフよりも高い位置からスタートしている。とくに3・5年落ちは「ヤバイ」レベルだ。これは国内需要もさることながら、仕向国の税制・規制の製造5年落ちまでや、経過月数60カ月までの中心年式によるところが大きい。

出品台数に目を向けると、昨年と同じレベルだ。それにもかかわらず、平均落札価格は上離れてのスタートになった。それだけ需要が強いということだ。

出品台数の6・10年落ち（青線）を見ると、昨年よりかなり低いところから始まっている。これは以前からお伝えしている通り、昨年の5年落ち不足が、今年になって6年落ち不足になっている影響が考えられる。

また、小売りの中心帯の年落ちなので、5年落ちまでの輸出相場に勝てない年式よりも、この年落ち帯を小売りに回している結果、AA出品台数が抑えられていると思われる。

この年落ちの一部の車を除けば、割安感を訴求できるからだろう。最後に、11年落ち以上について。昨年と同程度の出品台数で始まっているが、成約率が高く、相場も高い。アフリカ向けの中古車を多くの国が求めている。昨年から引き合いがさらに強くなっている。中古車の発生が減少傾向の中、仕向国の強い需要がグラフを見て読み取れる。

△考察2▽
軽自動車グラフ

軽自動車に関しては、すべての年落ちグラフで過去最高価格のスタートとなっている。

注目したいのは6年・10年落ち（青いグラフ）だ。他のグラフよりも出品台数が少なく、成約率が高い。これも小売りで「値ごろ感」を出せる年落ち帯で、国内小売りの需要が強まっている。

この傾向は強まっているだろう。平均価格グラフも、上方向に強いモメンタムが見て取れる。「値ごろ感」は何時まで保たれるか気になるところだ。

△考察3▽
輸入車グラフ

中・低年式の価格が上昇しているところに着目したい。国産車相場が輸出相場に吊り上げられているなか、いよいよ中・低年式の輸入車に割安感を求めて、仕入れが行なわれ始めたと読む。小売りサイト等で確認はできていないので予想としてお伝えする。

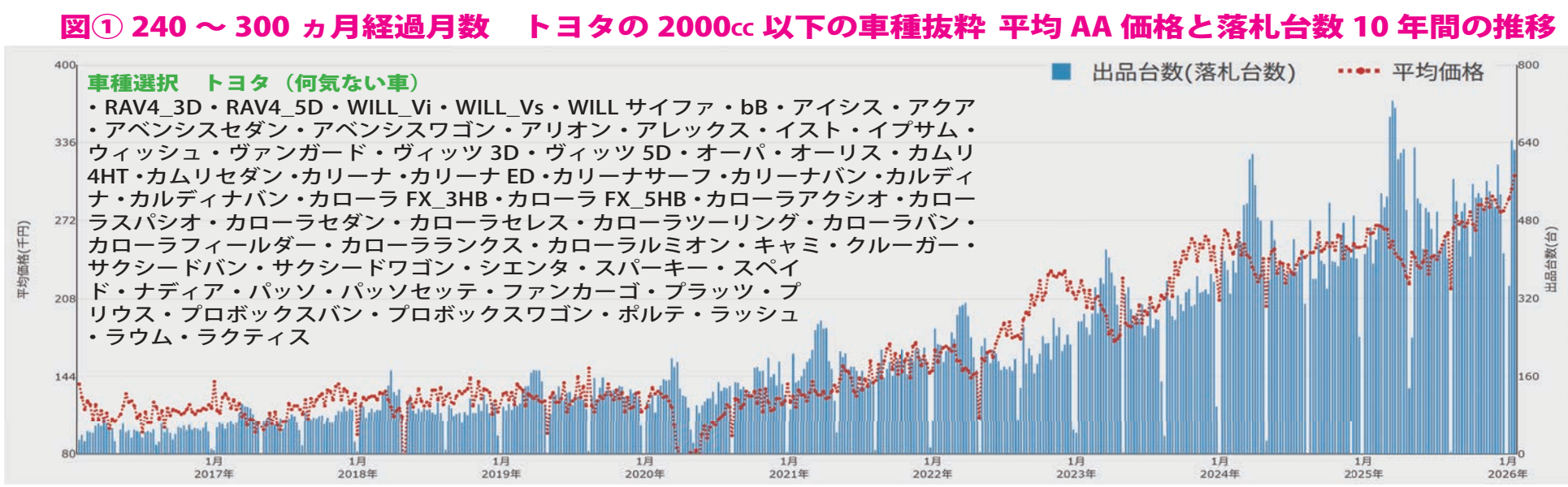
「日本の輸入車」が日本から輸出されていることも若干数、確認されている。要因はともあれ、気が付かなければいけないのは、今まであまり見向きもされていない(!?) カテゴリーの車種の相場も、上昇に転じているという事実だ。

大転換時代の中古車ビジネスは「値ごろ感」からの転換を迫られていると感じる。

△考察4▽
昨年夏からの変化に気づく

出品台数と成約率のグラフの逆相関関係は相場の原理だが、去年（細実線）は、国産普通車、軽自動車、輸入車のすべてにおいて、盆明け以降、本来であれば成約率が年末に向けて下落傾向になるはずが、逆行して上昇している。

お盆の前後で（空白がある部分がお盆）グラフの位置と流れに大きく変化が



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

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！



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

お問い合わせ・資料請求は
03-6855-5500

入会金・月会費 無料会員募集中 詳しくはコチラ▶
https://www.autoserever.co.jp

オートサーバー



あるのがわかるだろう。

輸入車においては、モ

デル年の切り替えになる

年末に向かつて、成約率

は国産車よりも大きく下

落する傾向が強い。しか

し、昨年においてはその

傾向を裏切って、成約率

が上へと向かっている。

そして、今年の 1 月の

グラフの位置を見る (表

紙の平均価格グラフ)。

昨年益明けから今年に

入って、大転換ともいえ

る大きな変化の流れの中

にいるのがわかるだろ

う。

この流れは今始まった

ばかりとはいえ、しばら

く流れはさらに強くなっ

ていくのが世の常だ。現

時点の相場から、さらに

高くなることを想像する

ことができるだろうか。

しかし、現実には相場は

そうなる可能性が高い。

だからこそ、そうなつても良いように戦略を考える必要がある。

《考察 5》

コロナ後の低年式相場

図①は、登録後経過月数 240 カ月 (3000 カ

月経過した、トヨタの 2

000cc 以下 (軽を除く) の「何気ない車種」(笑)

の過去 10 年の A A 平均価

格 (折れ線) と、落札台

数 (棒) の推移グラフだ。

トヨタに絞ったのは、

輸出の低年式需要を確認

するためである。平均価

格がくぼんでいるところ

が、コロナ上陸の 202

0 年の春である。その後

平均価格が上昇し続けて

いるのがわかる。

去年の益明けからはさ

らに勢いがつき、今年に

入って跳ね上がっている

のがわかるだろう。

成約台数に関しても、

平均落札価格と正の相関で伸びている。

出品台数 (ここでは成

約台数) が増えると、本

来であれば、落札価格は

逆相関関係なので下落す

るのだが、逆に正の相関

になっている。

いかに輸出が強い

かを物語っているといえる

だろう。相場が荷

(タマ) を呼んでくる典型的な

形だ。

また、この状

況は本来「解体

車」となるもの

が「中古車」と

して生き延びる

ことにもなっ

ている。低額車の

出品台数が増え

るとともに、解

体車両が減少し

ているのが実

《まとめ》

現状の「流れ」を確認

できただろうか。この先

も、さらに相場が上昇し

ていくことを理解いただ

けたと思う。

現場に携わっている

と、「売った買った」「高

い・安い」と目先のこと

にとらわれてしまいがち

だが、中古車業界の地殻

変動は始まってしまっ

ている。

すでに「大転換時代」

に突入しているのだ。

既存の知見・経験から

の戦術では通用しなくな

ることを、今回の考察記

事から感じていただきた

い。「流れ」を感じて先

読みをし、戦略を練るこ

とが必須だ。

皆様が「流れ」をつか

み、戦略を策定できるよ

うに、深い情報を今後も

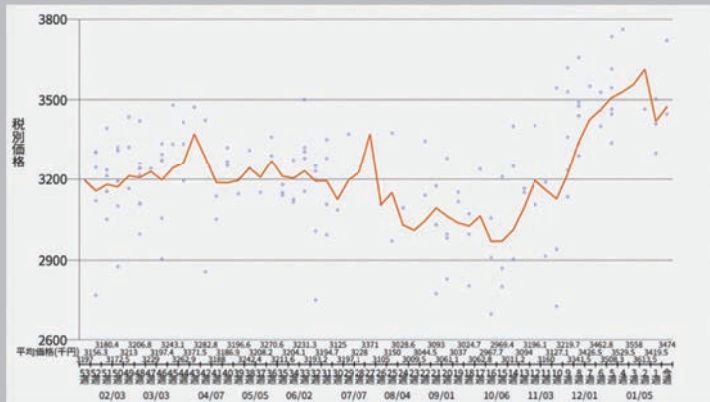
お伝えしていきたい。

主な輸出車種を

Pickup!!

■ RP3 ステップワゴンスパード グレード：クールスピリット系 2022 年登録

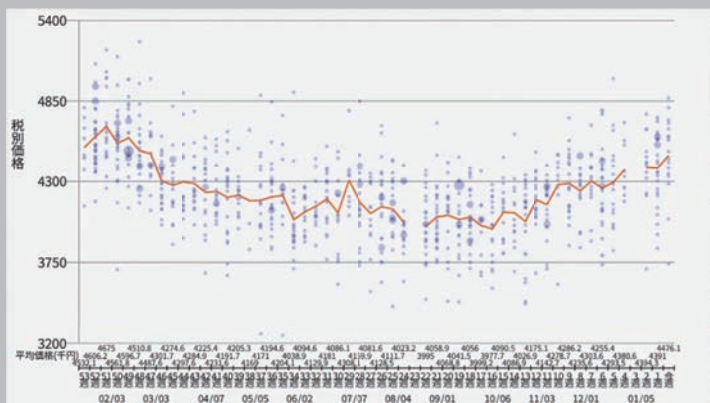
○ロシア向けがほぼ、マレーシア需要も若干ある車
ロシアでのリサイクル料金引き上げ対象ではない 160 馬力以下の車両であるため、さらにロシアでの需要が増加した。



■ AGH30W アルファード グレード：S C パッケージ 2023 年登録

○マレーシア向け

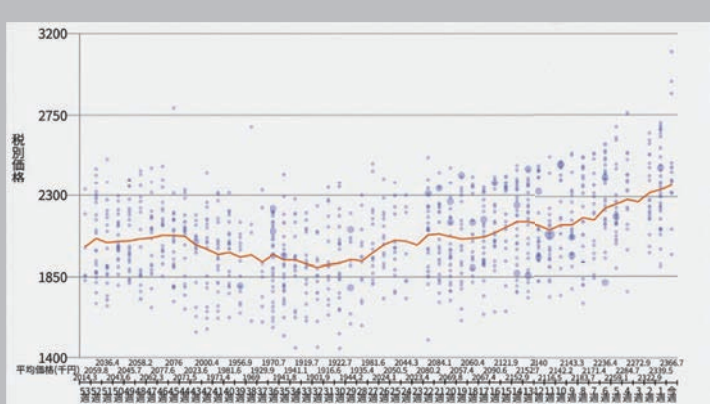
2025 年末からマレーシアの仕込み開始に伴い上昇。
2022 年登録車も圧倒的な台数がマレーシアに輸出されている。
現地では 40 よりも人気があるという情報も。



■ ZSU60W ハリアー グレード：全て 2019 年登録

○ケニア、タンザニア向け

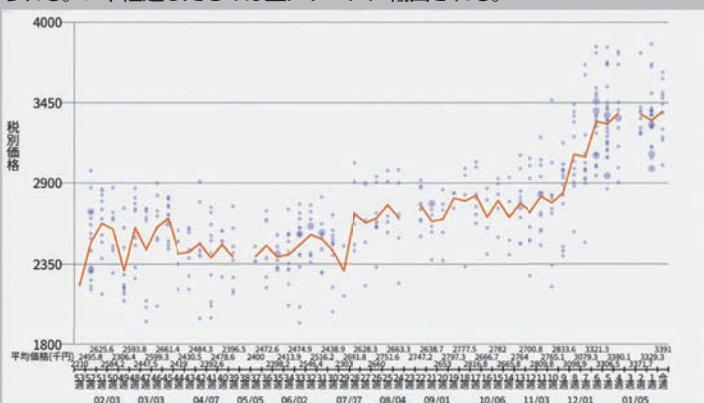
登録年 7 年以内の車は、ケニアとタンザニアに輸出が多い。ケニアは登録年 7 年以内規制、タンザニアは製造年 8 年以内は通常関税はかかるが、8 年を超えると追加でエクササイズ税 (排気量によって変動) がかかる。



■ SKE フォレスターハイブリッド グレード：アドバンス R3 後期～R5 前期

○UAE

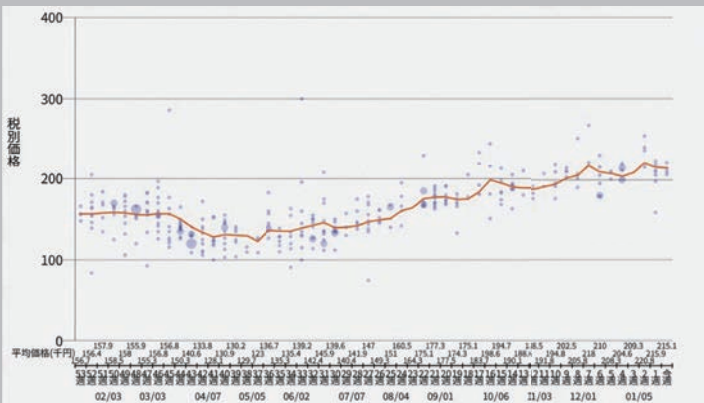
ハイブリッド車のため、日本からロシアへの直接の輸出は無い車種。
UAE 経由でロシアに流れている車として高騰。足元で輸出台数の増加が見られる。5 年経過したものは主にケニアに輸出される。



■ SCP100 ラクティス 全グレード 全年式

○タンザニア、チリ向け

15 万円程度だった相場から、22 万円程度と 20 万円を超えてくるので、貿易統計対象外から対象内になる。こういった貿易統計対象外から対象内に価格が上昇したことにより、古く低価格の車両が多くいく車の貿易統計上の台数が多くなったように見える。



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>