

無料版

3月号

# ユーストカー NEWS

毎月1日発行

第71号 定価 540円 (本体500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



# 難民中古車 発生?

## 2019年、物流危機

今年には秋に消費税増税が控えているだけでなく、新車が大いに売れた2012年および14年から7年目、5年目を迎えることから、中古車オークション(AA)の出品が増えるとの予測は、これまで本紙で何度もお伝えしてきた。だが、角度を変えて物流に目を向けてみると、今年は陸送を手配しても積載車がこない、ヤードにも入れないといった、東日本大震災時の再来のような状況が起こる可能性があるという。物流関係者を直撃した。

中古車と新車 それぞれの2019年

それはある物流業者が発した一言が発端だった。「今年はもしかすると『難民中古車』が発生するかもしれません」。

詳しく聞いてみると中古車流通の要所要素、具体的にはAA会場や海運会社の輸出ヤードなどで車両が溢れるほか、陸送、そして内航船を含む海運も滞る可能性があるのだという。AAについては、今年も出品が大幅に増える可能性は承知しており、これまでも「相場の下落に注意」という形で、紙面を通じて皆さんにお伝えしてきた。

だが、本当に物流はそれほど厳しい状況なのか、あるいは厳しい状況が待ち受けているのだろうか？

検証をお伝えする前に、まずはベースとなる「中古車の大量発生」の根拠と、今年の新車販売予測からお伝えしよう。

3面のグラフをご覧ください。これは、07年から昨年までの新車販売台数(登録車と軽自動車の合計)を表したものだ。近年は、

《2面へつづく》

半年以上待ちの軽キャンパーの秘密とは? 《9面》

「即決力」

最強買取店の

商談テクニックを一挙公開!

その場で決めるテクニック 《21面》

必殺相場人

どうなるパキスタン向け輸出 《24面》

中古車も仮想通貨で

買う時代!? 《11面》

AUCNET オークネットTVオークション

ありがとう平成! 記念AA 最後の平成31年

3/9(土)、11月 1743開催

3100台 チャレンジ!!

取引台数2台以上で ありがとう平成 まんじゅう プレゼント!!

明るい未来へ向けて!!

話題の商品をお取引台数に応じてプレゼント!!

- VR virtual reality Sony HMZ-T3W 取引台数50台以上
- ドローン 取引台数30台以上
- スーパーファミコン MINI 取引台数10台以上



《1面からのつづき》  
 500万台のラインを境に上下を繰り返しているのだが、11年の東日本大震災にともなう買い控えムードで大きく沈み、翌12年は買い控えの反動と補助金によって販売が増加したことが分かる。

また、14年は消費増税(税率5%→8%)にともなう駆け込み需要で販売が増加。前年比で3.5%と微増だったが、台数ベースでは07～18年の10年間で最も多い、556万台に達した。

今年はこの14年式が5年目、12年式は7年目となり、それぞれ2回目と3回目の車検が来る。重要保安部品の保証は5年で切れるため、メーカーやディーラーは保有車両を入れ替えの目安としている。リース車で5年契約が多いのも、これが理由の一つだ。

一方、本紙が入手した買い取り店のアンケート結果によると、個人ユーザーが最も車両の買い替えを考えるのが3回目の車検、すなわち7年落ちの手前であることが判明している。今年はその5年落ち、7年落ちが例年よりも多く発生する。今年の中古車流通が、例年に比べて多くなるとの予測の根拠がここにあるのだ。

さらに中古車の発生に拍車を掛けるのが、今年10月に予定されている消費増税だ。8%から10%に上がるといふことは、車両本体価格200万円の車は16万円の消費税が4万円アップの20万円へ、500万円の車は40万円から50万円へ10万円増となる。販売店手数料

にも消費税が課税されるため、実際の納税金額はもつと多い。また乗り続けるのならともかく、買い替えを検討しているなら、増税前に買いたいと思うのは自然な流れだろう。下取り車のすべてがAAへ行くわけではないが、それでも新車が売れば、中古車市場に車が増えるのは言うまでもない。

一方の新車だが、今年ほどだけ売れるだろうか? これまで様々な数字が囁かれていたが2月25日、日本自動車販売協会連合会(自販連)の小関真一会長は、あくまで私見と断りつつも「530万台に到達するのは、527万2000台だった昨年と比べて2万8000台増、0.5%の上乗せというささやかな差だが、それでもプラスになるとの見解だ。実現すれば、17年から3年連続の500万台超えとなる。

ここで中古車だけでなく、新車の予測もお知らせしたのは、海外需要も変化しているからだ。自動車物流を考えると、新車の存在を無視する訳にはいかないから。国内の陸送や内航船、外航船による海運を担う各社のうち、大手は新車の輸送に係わっており、完成車メーカーの生産計画を立てているといつても過言ではない。大口顧客のニーズが優先されるのは、当然といえば当然だ。あくまで自販連会長の予測が的中したらとの前提だが、それでも今年の新車、中古車ともに大きな数が動く可能性がある

ことは間違いない。今年も期待される中古車輸出  
 車が「動く」という意味では、今年国内需要だけでなく、海外需要も変化している。海外需要にはもちろん、中古車だけでなく日本でも生産された新車が輸出される分もあり、これら新車も陸運、海運を利用するため本来は無視できないのだが、ここでは絞って話を進めたい。先に今年5年落ち、7年落ちの車が大量に存在し、その多くが中古車市場に流れる可能性があることを記した。流通量が多ければ相場が下がる。需要と供給の関係が中古車に限らず、経済の基本であることは、流通

に携わっている皆さんは身にしみて思っていることと思う。つまり、5年落ち、7年落ちによって中古車相場が軟化する、ということだ。  
 現在、ごく少量の台数も含めると、日本の中古車は世界の130を超えている。国々に輸出されているが、昨年は132万7000台が輸出された。このうち中古車相場に影響力があるのは、①3年から5年程度の年式規制を設けている国で人気の車種、②年式規制はないが新車に近いものに限り需要がある国、の2つのパターンがある。  
 ①は、例えばバキスタ(生産年ベースで2WD乗用車3年まで、4WD乗用車と商用車は5年まで)、パングラデシュ(生産年ベースで5年以内)、スリランカ(登録



株式会社ゼロ 北村竹朗社長

今年、2014年の消費税増税の駆け込み需要で売れた車が5年目を迎える。5年目は重要保安部品の保証が切れるため、メーカーや販売はこのタイミングで車両を入れ替える。一方、この5年で自動車の安全装備は進化した。「せっかくだから、この機会に安全な車を買おう」というニーズはある。今年はこの両方が噛み合うのではないだろうか。社内には「例年よりも忙しくなる」と伝えている。

今年1年を考えると、新車の販売増で3月に輸送量が上がり、中古車も含めてGW前まで忙しくなるだろう。その後は一回落ち着いて、お盆休み明けから再び輸送量が上昇するのではないかと。消費税増税後には、東京モーターショーが控えている。ここでは東京オリンピックを狙ったライドシェアやEV、自動運転などの新技術を盛り込んだ車両が出品されて盛り上がり、そのままオリンピックへ。だが、五輪が終わると新車需要は一気に沈むのではないだろうか。

ゼロでは、今年1月1日付で料金を改定させて頂いた。値上げによってお客様が減るのでは、との質問を頂くが、機材の保有台数約1000台に対し、乗務員の人数は約980人。人手不足の状態が続いているが、これは新規採用しても退職数がそれを上回っているのが原因だ。当社の稼働日は年間250日。

年間の所定内労働時間は2000時間になる。だが、乗務員の労働時間は、休日出勤を含めて3000時間を超えているのが現状だ。今後はまず、年間の労働時間を3000時間以下にしたい。そのためには人を増やしたり、2～3時間も掛かる大型AA会場での引き出し作業の代行など、乗務員の労働時間を減らす工夫が必要だ。今回の値上げは、これら乗務員の確保のための原資と考えている。

平成の30年の歴史で、新車が最も売れたのは1990年の777万台だった。当時、どれだけ中古車を運んだのか分からないが、新車と合わせると、相当な台数だったことは間違いない。それだけに「昔は運べたのに」とのお声も頂くが、今は昔に比べて法律の縛りが厳しく、廃業する同業者もある。正確なデータはないが、日本の自動車輸送力はかなり落ちたと感じている。

弊社は昨年、新車メーカーの事情で戦力の多くを新車に振り向けざるを得ず、中古車のお客様に大変なご迷惑をお掛けしてしまいました。その分を挽回するためにも、今年はいったん依頼分を何とか運びきりたいと願っている。今年を乗り切ったら、2020年からはよりいっそうコンプライアンスを重視し、乗務員が働きやすい環境を作りたい。

年ベースで5年以内)、ジャマイカ(同)、キプロス(同)、ロシア(登録年ベースで個人輸入5年以内、商業輸入7年まで)、ケニア(登録年から7年落ちまで)などだ。一方の②は、現行型のアルファード/ヴェルファイアがメインの香港が筆頭格。マレーシアは登録年ベースで5年以内だが、実際には新車に近いものが多く輸出されているので①と②の間といえはいいだろうか。

今年、多数の5年落ちの中古車が流通するといえ、あるいは初度登録から5年までという条件を満たさないと、海外に行くことができない。とりわけ海外で人気のリースアップ車両の場合、法人向けは5年契約ギリギリまで使われることが多いので、高値が期待できる海外需要を満たすのは意外に難しいものだ。もちろん、7年落ちまでのケニアや、年式規制のない国の需要を満たすことはできる。

そのケニアでは、長らく登録年から7年落ちまでの年式規制だったが、検討されている。となると、今年6月までは、

輸出はNZとロシアが旺盛か?  
 期間限定だが、ケニア以外にも中古車輸出の伸びが期待されている国がある。ニュージーランド(NZ)だ。NZ政府は中古車の年

1月の全国定例AA会場の実績比較 (2017～2019年)

開催年月	会場数	開催回数	出品台数	成約台数	成約率(%)	平均金額	平均出品台数	平均成約台数
2017年1月	182	607						
2018年1月	183	621						
2019年1月	182	637						

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。電話03(3371)9340まで!

**HU** ホンダオートオークション INFORMATION

Honda U-Tec

ホンダAAは、入会金 35,000円 (消費税・印紙代別途) 保証金・年会費・Web (H@Live) は 0円

※ 入会翌年度より落札実績がない場合は会員更新手数料が発生いたします。

H@会員様限定の スマホアプリ 好評リリース中! 月額 2,000円 (税込)

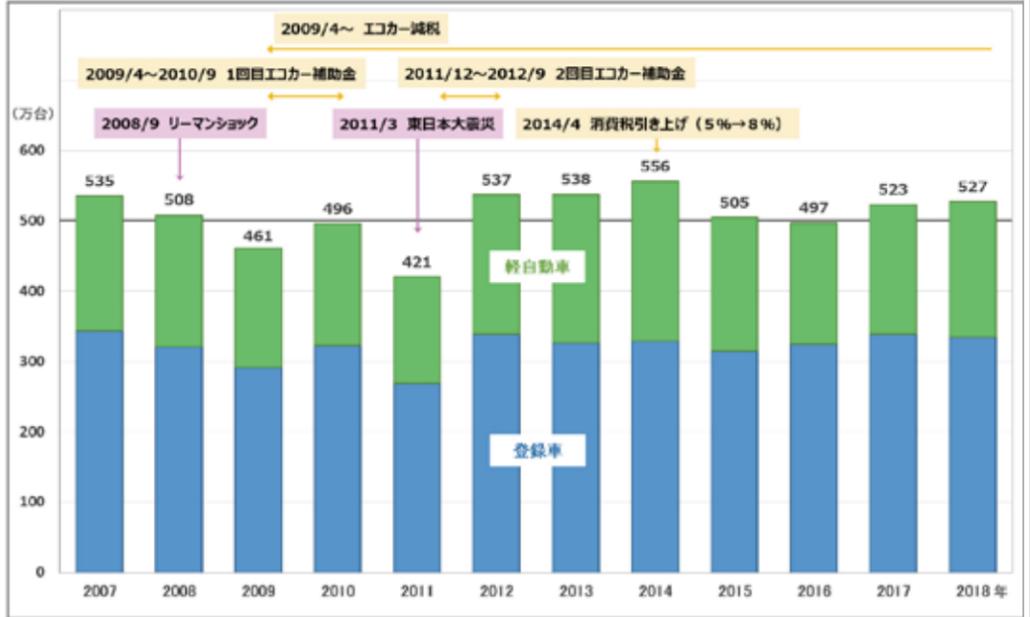
H@はホンダインターネットオークションの略称です

- スマホでセリに参加
- フリーワードで下見検索
- 車検証情報ダウンロード
- 計算書ダウンロード
- 書類状況照会(名変状況)
- 落札管理
- アラート機能プッシュ通知

は、アプリ版をインストール(課金)するとH@Live(PC版)も機能UP!

iOS版 Android版

### 新車販売台数推移 (2007~2018年)



式規制を設けていないが、これまで段階的に導入を進めてきた横滑り防止装置(ESC)の義務化が来月3月、全車に必須になることが決定している(現在は4WD車と排気量2000cc以上の乗用車のみ)。

一方、同国向け輸出は、昨年2月に発生したカメラシム問題によって、

このため、今年はこの4カ月間に多数の中古車がNZに行くことが期待されている。主力となるのは排気量2000cc以下の乗用車だろう。

なお、昨年のNZ向け輸出台数は、カメラシム問題と台風21号による影響で前年比14.2%減の11万6000台。本紙連載「そこが知りたい中古車輸出」でおなじみの株式会社ソウイングの中山聡社長は、今年の輸出台数を12万台と予測している。

期待されている。昨年、NZに次ぐ9万5000台、前年比で実に37.7%増が輸出された同国だが、今年も1年間に限り、中古車はグロナス(緊急通報装置)の装着義務が猶予されたこと、ローン販売の開始などで中古車需要の底上げが期待されている。前出の中山社長は、今年の中古車向け中古車輸出台数を10万台超として見込んでいる。

だが、これはあくまで依頼台数であり、実際に「運ぶ」台数ではない。機材の台数が乗務員のそれを上回っていることから分かるように、同社は乗務員の数が足りないため、運べる台数が頭打ちになっているのだ。

**陸送大手、ゼロの今年**

このように今年も新車、中古車、そして中古車輸出が増える可能性が濃厚だ。そこで気になるのが、増加する流通に物流は対応できるのか、ということだ。

冒頭の物流関係者の声を手掛かりに、中古車流通に最も近い物流である陸送業者2社に取材した。自社で約1000台の車両と、980人の乗務員を抱える陸送大手のゼロと、自社では機材(積載車)や乗務員を持たない貨物利用事業者、東西海運だ。

ゼロは今年1月1日付で陸送料金を約15%値上げ、続く3月には協力会社の料金も同様に引き上げた。北村社長は「機材の整備費や燃料費の高騰もあるが、一番の理由は乗務員不足。雇用条件を上げないと人を雇えず、依頼があっても運べない」と説明する。

先に記した輸送実績と今年度の予想も、月100時間にも達する乗務員の残業によって成り立っている。とりわけ、昨年は大口顧客である日産自動車車の完成車検査問題によって新車の輸送が混乱。そちらにマンパワーを取られたため、やむを得ず中古車の輸送を減らした経緯がある。

北村社長は「昨年のお詫びもあって、今年も根性」で運ぶしかない。今年を乗り切ったら、次は厳しい状況になる」としている。

同社の運搬実績は、平成29年度(平成29年7月~30年6月)に新車150万台、中古車190万台の合計340万台だったのに対し、平成30年度は新車160万台、中古車185万台の合計345万台、1.5%の増加を見込んでいる。

一方、今年の輸送目標として、前年比10%増を掲げる東西海運。「利用運送」という事業形態のため、自社では積載車もドライバーも持たないが、全国約300社の協力会社との連携によって中古車の輸送を担っている。

同社の森谷一宏社長は「年明けから輸送が増える」と覚悟していたが、思っていたよりも出足が鈍かった。忙しいことは事実だが、昨年と違って協力会社にまだ力が残っている。それだけに、今後はどう動くのか知りたい。平均的に忙しくなるのか、それとも3月に

森谷社長が心配するのは、協力会社との連携があつてこそ利用運送だけに、協力会社へ仕事を提供できる義務がある、との立場があるためだ。自社に積載車もドライバーもない経営形態は、一見、身軽なように見えるが、実際にはクライアントと協力会社、それぞれとウィン・ウィンの関係を続けたいと成り立たない難しさがあるという。

加えて、後述する野田ブルなどについても、毎年春の繁忙期に限って借りる臨時プールをいつまで使うか、といった経営判断が必要。とはいえず、森谷社長は「いつピークが来ても良いように用意はしておく」と話す。

では、1~2月のオークション市場はどうだったろうか。

本紙が集計、掲載しているオークション実績(14面参照)の過去データから企業系、メーカー/ディーラー系、JU系の実績を抽出、2017~19年の各1月だけを比較したのが右ページの表「1月全国定例AA会場」だ。

1開催当たりの出品台数、成約台数ともに、今年度は昨年、一昨年の実績を大きく上回っている。

だが、複数のAAで話

「ゼロは今年1月1日付で陸送料金を約15%値上げ、続く3月には協力会社の料金も同様に引き上げた。北村社長は「機材の整備費や燃料費の高騰もあるが、一番の理由は乗務員不足。雇用条件を上げないと人を雇えず、依頼があっても運べない」と説明する。

先に記した輸送実績と今年度の予想も、月100時間にも達する乗務員の残業によって成り立っている。とりわけ、昨年は大口顧客である日産自動車車の完成車検査問題によって新車の輸送が混乱。そちらにマンパワーを取られたため、やむを得ず中古車の輸送を減らした経緯がある。

北村社長は「昨年のお詫びもあって、今年も根性」で運ぶしかない。今年を乗り切ったら、次は厳しい状況になる」としている。

同社の運搬実績は、平成29年度(平成29年7月~30年6月)に新車150万台、中古車190万台の合計340万台だったのに対し、平成30年度は新車160万台、中古車185万台の合計345万台、1.5%の増加を見込んでいる。

一方、今年の輸送目標として、前年比10%増を掲げる東西海運。「利用運送」という事業形態のため、自社では積載車もドライバーも持たないが、全国約300社の協力会社との連携によって中古車の輸送を担っている。

同社の森谷一宏社長は「年明けから輸送が増える」と覚悟していたが、思っていたよりも出足が鈍かった。忙しいことは事実だが、昨年と違って協力会社にまだ力が残っている。それだけに、今後はどう動くのか知りたい。平均的に忙しくなるのか、それとも3月に

森谷社長が心配するのは、協力会社との連携があつてこそ利用運送だけに、協力会社へ仕事を提供できる義務がある、との立場があるためだ。自社に積載車もドライバーもない経営形態は、一見、身軽なように見えるが、実際にはクライアントと協力会社、それぞれとウィン・ウィンの関係を続けたいと成り立たない難しさがあるという。

加えて、後述する野田ブルなどについても、毎年春の繁忙期に限って借りる臨時プールをいつまで使うか、といった経営判断が必要。とはいえず、森谷社長は「いつピークが来ても良いように用意はしておく」と話す。

では、1~2月のオークション市場はどうだったろうか。

本紙が集計、掲載しているオークション実績(14面参照)の過去データから企業系、メーカー/ディーラー系、JU系の実績を抽出、2017~19年の各1月だけを比較したのが右ページの表「1月全国定例AA会場」だ。

1開催当たりの出品台数、成約台数ともに、今年度は昨年、一昨年の実績を大きく上回っている。

だが、複数のAAで話

## 「今年も協力会社と丸となって対応する」

東西海運 株式会社 森谷一宏 社長



昨今の今頃は「忙しい、積載車の手配ができない」といった状況だったが、今年は「忙しい、でも積載車の手配はできる」という状況だ。背景には、約300社の協力会社様の輸送能力が増えている、という事実がある。

2014年の消費税率引上げ時は、駆け込み需要が凄かったが、今年は国が各種のポイント還元を計画するなど購入の分散策が画策されていることもあり、当時ほどは駆け込みがないのではと見ている。いずれにしても、1~2月を見る限り、今年度は特殊な状況であると感じている。

中古車輸送実績、つまり協力会社に発注した台数は、一昨年1~12月が約71万台だったのに対し、昨年は約77万台。今

年は、通年で対前年比10%増程度を見込んでいるが、1月の実績は、昨年に比べてほぼ横ばいだった。

私たちは利用運送事業のため、機材は持っていないが、協力会社の支援活動はやっている。例えば、AA会場の安全会議に参加して、それを協力会社に展開する、あるいは求人について「どこそこの会社で募集すると人が集まる」といった情報の提供、ドライバーさんの教育などだ。

件数は多くないものの、それでも協力会社の倒産は、以前に比べると増えている。原因は主に、人手不足や労働基準の強化によるものだ。当社としては、各種の支援活動を通じて、倒産する協力会社がなくなるようにしていきたいとは思っている。

# 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 <http://www.umax.co.jp>

### IMA 幕張会場

千葉市美浜区浜田2-43-2 TEL:043-275-5121

毎週水曜日11:00スタート

- 3月6日 第1319回 オークション
- 13日 第1320回 記念オークション
- 20日 第1321回 オークション
- 27日 第1322回 期末感謝祭

### IMA 九州会場

古賀市青柳字馬渡808 TEL:092-942-0860

毎週木曜日11:00スタート

- 3月7日 第935回 オークション
- 14日 第936回 記念オークション 建機コーナー
- 21日 第937回 オークション
- 28日 第938回 期末感謝祭 建機コーナー

### IMA 神戸会場

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

- 3月1日 第1479回 オークション
- 8日 第1480回 オークション
- 15日 第1481回 記念オークション
- 22日 第1482回 オークション
- 29日 第1483回 期末感謝祭

新規会員募集中!! いすゞモーターオークション、ima-netの新規会員募集中。詳細は各会場 又は NET事業グループにお問合せください。

株式会社いすゞマックス NET事業グループ TEL:03-5753-2184

