

無料版

1月号



毎月1日発行  
第81号 定価550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

# 2020年 中古車相場 こう動く!

## 2019年はこうだった



これからは年落ち別で相場を語るのだ!



別に相場を考へる時代の到来!

《23面》敏腕マネージャーに聞く! 新規よりも既存客に車を売れ!

スリランカで新大統領就任

側近に中古車輸入の行方を聞く

《5面》

昨年の自動車流通は消費税の増税と台風など自然災害に翻弄されたが、今年は何といつても夏の開催としては56年ぶりのオリンピックイヤー。景気回復に向けて否が応でも期待が高まる一方、オリンピック後の反動を危惧する声も……。いったい今年はどうなる中古車相場になるだろうか?

昨年の中古車相場はこう予測した

今年の中古車流通を占う前に、まずは昨年の本紙1月号でお伝えした19年予測の検証から始めよう。予測を語るに当たり、前回の検証なしに進めることは、ユーストカーNEWS読者の厳しい目には、許されないだろうと思っているからだ。

昨年予測のハイライトを見てみよう。我々がとくにお伝えしたかったのは次の2つだった。

・10月以降、新車販売が



## 安心と実績の AIS車両検査研修プログラム



- 1Day基礎研修
- 検定3級~1級
- 店舗出張型有り
- 料金15,800円~

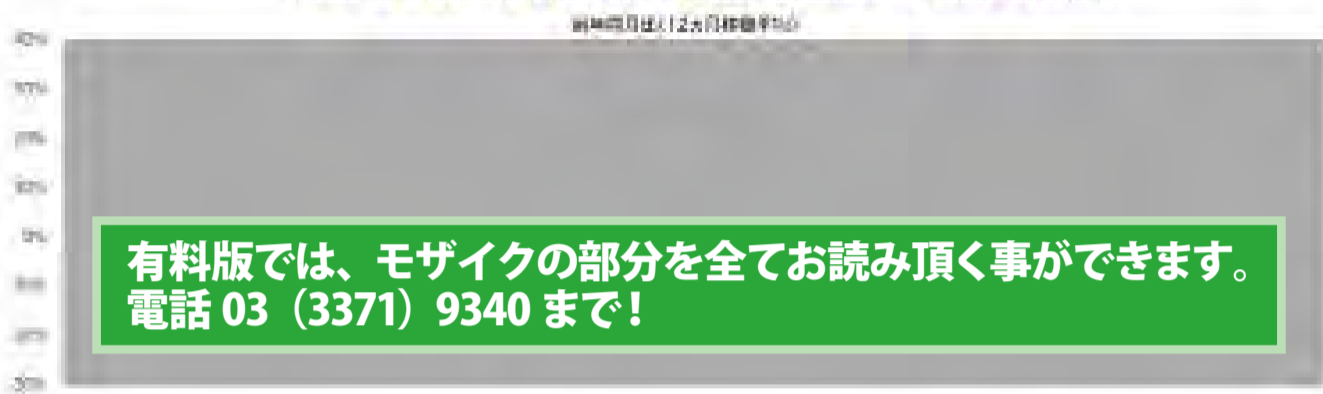
① 3～5年落ち、7～10年落ちのAA 落札平均価格比較



「中古車市場の縮小」(後述)により、中古車相場が下落し、落札率も低下している。特に3～5年落ちのAA車は、相場が下落しているにもかかわらず、落札率が低下している。これは、中古車市場の縮小による需要の減少が原因と見られる。

一方で、7～10年落ちのAA車は、相場が下落しているにもかかわらず、落札率が安定している。これは、中古車市場の縮小による需要の減少が原因と見られる。

② 過去18年間の新車登録台数・中古車のAA出品台数・輸出台数の推移



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

中古車市場の縮小により、中古車相場が下落し、落札率も低下している。特に3～5年落ちのAA車は、相場が下落しているにもかかわらず、落札率が低下している。これは、中古車市場の縮小による需要の減少が原因と見られる。

一方で、7～10年落ちのAA車は、相場が下落しているにもかかわらず、落札率が安定している。これは、中古車市場の縮小による需要の減少が原因と見られる。

③ 2017年・2019年のAA 落札平均価格(年落ち別)比較



中古車市場の縮小により、中古車相場が下落し、落札率も低下している。特に3～5年落ちのAA車は、相場が下落しているにもかかわらず、落札率が低下している。これは、中古車市場の縮小による需要の減少が原因と見られる。

一方で、7～10年落ちのAA車は、相場が下落しているにもかかわらず、落札率が安定している。これは、中古車市場の縮小による需要の減少が原因と見られる。

**TC-web**

**応札可能会場が増加!**

**NEW Webリアルブラウザ版**

2020年1月より接続開始!

全提携先の参加が可能に!

スマートフォン  
タブレットからも  
応札可能!

PCからは  
同時3レーン 応札可能!

TAA CAA ペイオク MIRIVE AA ARAI GROUP

株式会社シグマネットワークス  
TEL:03-6757-7800

### ④新車登録台数の推移



以下、今後の相場を予測するための前提条件をお知らせします。ここからは、いよいよ今年の相場を予測させていただきます。

●今年も増税と自動車販売のマイナス要因は大きく、一方で車庫空率も引き続き大きな課題として残ります。

●2017年の消費増税(10%→8%)の影響でこの年、登録720万台を越えてピークとなった

●その後2年にわたってマイナス成長で、年間の総登録台数でも落ち

●2018年がリーマンショックで年間500万台の水準を割り込んだ

●2017年以降、年間420万台前後で推移、500万台を維持している

その中でも、今年も10月以降は前年並りの新車販売が期待できる可能性もあろう。2月10日発表のデータも、2月10日の発表が予定されているマイナー、さらにはトヨタやホンダといった大手メーカーの発表も期待できる。また、2月10日の発表が予定されているマイナー、さらにはトヨタやホンダといった大手メーカーの発表も期待できる。

●今年も増税と自動車販売のマイナス要因は大きく、一方で車庫空率も引き続き大きな課題として残ります。

●2017年の消費増税(10%→8%)の影響でこの年、登録720万台を越えてピークとなった

●その後2年にわたってマイナス成長で、年間の総登録台数でも落ち

●2018年がリーマンショックで年間500万台の水準を割り込んだ

●2017年以降、年間420万台前後で推移、500万台を維持している

先述の通り、今年の相場は前年並りの新車販売が期待できる可能性もあろう。2月10日発表のデータも、2月10日の発表が予定されているマイナー、さらにはトヨタやホンダといった大手メーカーの発表も期待できる。

●今年も増税と自動車販売のマイナス要因は大きく、一方で車庫空率も引き続き大きな課題として残ります。

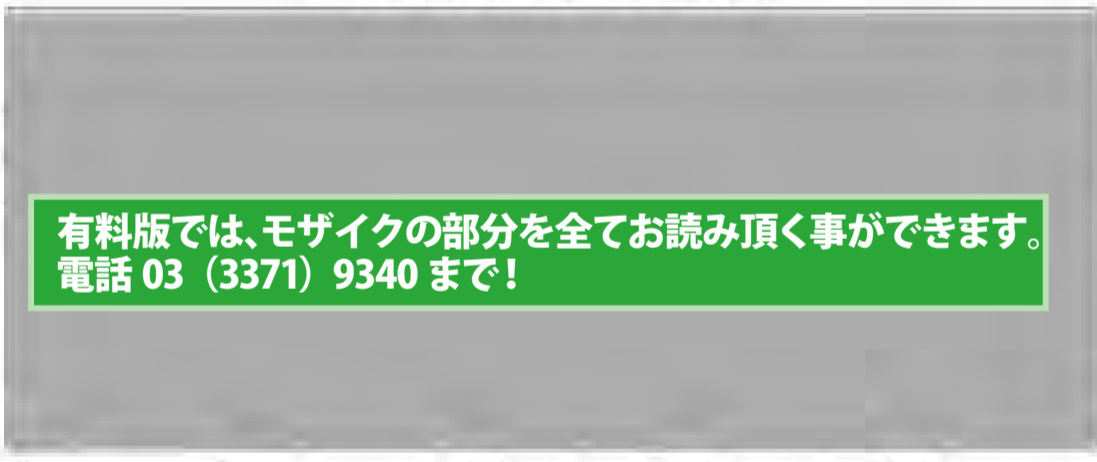
●2017年の消費増税(10%→8%)の影響でこの年、登録720万台を越えてピークとなった

●その後2年にわたってマイナス成長で、年間の総登録台数でも落ち

●2018年がリーマンショックで年間500万台の水準を割り込んだ

●2017年以降、年間420万台前後で推移、500万台を維持している

### ⑤2020年の中古車相場の見方



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

中古車輸出は、今年も前年並りの水準を維持する見込み。輸出先はアジア圏を中心に伸びる見込み。特に東南アジア圏は、自動車需要が旺盛で、中古車輸出の伸びが大きい。また、北米圏も中古車輸出の伸びが大きい。輸出先はアジア圏を中心に伸びる見込み。特に東南アジア圏は、自動車需要が旺盛で、中古車輸出の伸びが大きい。また、北米圏も中古車輸出の伸びが大きい。

●今年も増税と自動車販売のマイナス要因は大きく、一方で車庫空率も引き続き大きな課題として残ります。

●2017年の消費増税(10%→8%)の影響でこの年、登録720万台を越えてピークとなった

●その後2年にわたってマイナス成長で、年間の総登録台数でも落ち

●2018年がリーマンショックで年間500万台の水準を割り込んだ

●2017年以降、年間420万台前後で推移、500万台を維持している

## 火曜日はJU埼玉の日

**これがJU埼玉の動画サービス!**

**今まで見えなかったところが見えちゃいます!**

ルーフのキズ凹みがよく見える!

後面・後方やステップのキズ凹みがよく見える!

乗車定員・車内・天窓の汚れがわかる!

▼▼ 動画を見るならJU埼玉サイト ▼▼

URL: <http://www.jusaa.com>

1月

1月7日AAより、いよいよ4レーンスタート! 各コーナー大幅リニューアル! 詳細は当社ホームページにて

1/7(水)	初朝4レーンプレオープンAA
1/14(火)	4レーンランドオープンAA
1/21(火)	ディーラー協賛ピックAA
1/28(火)	月末大感謝祭AA

出品条件

- ① 出品は中古車で埼玉以外の登録がない車両 (盗難対策一町※新車登録済の車両は除く)
- ② 埼玉県内店舗から登録の自社登録又は新車登録が540日以内の車両は「埼玉ブランド」として扱います
- ③ 車庫は全車庫リース車で年式・車種は問いません
- ④ 走行距離10万キロ未満
- ⑤ 部品も7割以上で外装も7割以上・内装も7割以上のヤビ屋主の少ない車両

「ここからは中古車販売店が、2020年にとりよくなるとは取り願んでいくが、どのようなことにチャレンジするのかが、という聞き取り調査を実施したので、その結果を紹介したい。」

「面白いで実施したアンケート調査では、大半の中古車販売店が自店が、2020年の前半は売れど、後半は売れど、という聞き取り調査を実施したので、その結果を紹介したい。」

「面白いで実施したアンケート調査では、大半の中古車販売店が自店が、2020年の前半は売れど、後半は売れど、という聞き取り調査を実施したので、その結果を紹介したい。」

「面白いで実施したアンケート調査では、大半の中古車販売店が自店が、2020年の前半は売れど、後半は売れど、という聞き取り調査を実施したので、その結果を紹介したい。」

「面白いで実施したアンケート調査では、大半の中古車販売店が自店が、2020年の前半は売れど、後半は売れど、という聞き取り調査を実施したので、その結果を紹介したい。」

「面白いで実施したアンケート調査では、大半の中古車販売店が自店が、2020年の前半は売れど、後半は売れど、という聞き取り調査を実施したので、その結果を紹介したい。」

「面白いで実施したアンケート調査では、大半の中古車販売店が自店が、2020年の前半は売れど、後半は売れど、という聞き取り調査を実施したので、その結果を紹介したい。」

# 2020 どんな事にチャレンジする!! 各社の取組みを紹介

絶対に負けたくない、それと、強い気持ちで取り組む。これが、2020年の教育が中心だった。それは、それを全体的に捉える。新しい社内全体のテーマとして、人間づくりを掲げたい気持ちで臨んでい

「面白いで実施したアンケート調査では、大半の中古車販売店が自店が、2020年の前半は売れど、後半は売れど、という聞き取り調査を実施したので、その結果を紹介したい。」

「面白いで実施したアンケート調査では、大半の中古車販売店が自店が、2020年の前半は売れど、後半は売れど、という聞き取り調査を実施したので、その結果を紹介したい。」

「面白いで実施したアンケート調査では、大半の中古車販売店が自店が、2020年の前半は売れど、後半は売れど、という聞き取り調査を実施したので、その結果を紹介したい。」

「面白いで実施したアンケート調査では、大半の中古車販売店が自店が、2020年の前半は売れど、後半は売れど、という聞き取り調査を実施したので、その結果を紹介したい。」

「面白いで実施したアンケート調査では、大半の中古車販売店が自店が、2020年の前半は売れど、後半は売れど、という聞き取り調査を実施したので、その結果を紹介したい。」

「面白いで実施したアンケート調査では、大半の中古車販売店が自店が、2020年の前半は売れど、後半は売れど、という聞き取り調査を実施したので、その結果を紹介したい。」

「面白いで実施したアンケート調査では、大半の中古車販売店が自店が、2020年の前半は売れど、後半は売れど、という聞き取り調査を実施したので、その結果を紹介したい。」

**AUCNET**  
中古車 下取り査定ソリューション  
**サテロク** プレミアム

iPad、iPhone、Android 端末でカンタン・便利  
**査定管理**

- サテロクでグループ査定を!
- 細かい価格指示や履歴管理
- 初回抽成・抽成管理
- データ出力/カスタマイズ その他様々な機能多数

**充実機能で低料金!**

実車写真にバーコードでカンタン査定。正確にグレード判別が可能。

**修復歴 AI Assistant機能 業界初!**

膨大なAIS検査データからAIによって修復歴の傾向を表示し、査定をサポート!

**リサイクル料金 検索機能**

サテロクアプリよりリサイクル料金検索サイトへリンクし、査定・在庫確保時にリサイクル料金検索を簡単に行えます。

他にも **便利機能** が盛りだくさん!  
サテロクプレミアムの無料体験、詳しい資料はこちら  
<https://pages.aucnet.co.jp/sateroku-trial>

株式会社 オークネット 事業推進部 ☎03-6440-2201 URL: www.aucnet.co.jp オークネット 検索