

無料版

2月号

ユーストカー NEWS

毎月1日発行
第82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

どうなる? 2020年

中古車

輸出座談会

トッププレイヤーたちが
オフレコ厳禁
本音を語った!



株式会社 ビィ・フォード
山川 博功 代表取締役社長

日本中古車輸出業協同組合 理事長
山銀通商株式会社 代表取締役
佐藤 博氏

株式会社 エスピーティー
稲見 太郎 代表取締役社長

特定非営利活動法人 自動車流通市場研究所
中尾 聡 理事長

ECL エージェンシー 株式会社
坂東 博仁 取締役副社長

イースタンカーライナー
株式会社
入江 克行 取締役

AA相場今年はどうなる part 2

月に170台を売る業販専門店とは?

《22~23面》《21面》

緊迫の中東情勢
編集部：今年も中古車輸出の重鎮である皆様と座談会を開けることを嬉しく思います。よろしくお願ひします。
一同：よろしくお願ひします。
中尾：司会を務めさせて頂く中尾です。まず、朝方のニュース(※イランによる米軍基地へのロケット攻撃。座談会は1月8日開催)に驚かされました。そこでまずお伺ひしたいのですが、過去の中東の紛争や戦争は、中古車輸出にどのように影響したのでしょうか。
佐藤：私はほとんど心配してないと言うか気にしてない。私の経験で言うと、商売に影響したという記憶はまずないね。
中尾：そうですか。
佐藤：40年以上商売していて一番影響があったのがリーマンショック。業界も半分ぐらいになっちゃったし。戦争で商売

オークネオステーションハイパー
AucNeo Station HYPER

入会キャンペーン

- オークネット TVAA
■ 共有在庫市場&一撃市場
レギュラーコース 通常月額 29,800円
- 全国76オークション会場
年間500万台に成札可能
ライブオークション 通常月額 5,000円
- 全国109オークション会場
に事前入札可能
アイオーク

2020年6月までの申込み限定! 入会后1年間限定
キャンペーン特別月額費用 34,800円(通常合計)

3会場
同時参加可能

14,900円/月 57%OFF



自動応札システムのらくPOSが
全ライブ会員様
全ライブ会場
ご利用OK!!

ライブオークション
「おまとめサービス」なら
登録料
月額
0円
●入金前抛出OK! ●まとめて入金OK!

オークネットなら年間500万台、109会場から仕入れが出来る



《1面からのついき》

に大きく影響があったという記憶はありません。中尾…後どうなるのか。事態によっては一気に円高になるでしょうから、そうなる輸出は厳しくなります。皆さん、この事態をどのように見ていらっしゃいますか。

入江…泥沼化は考えていません。

稲見…お客様の国の通貨と対し、対円という部分で為替は注視しています。

中尾…仕入れはどうしますか？

稲見…止めるつもりはありません。

山川…お客様の買いが弱くならない限り、僕らは常に仕入れしないと。

稲見…仕入れは生命線です。

入江…中東経由アフリカ行きは減るかもしれませんが、アフリカの全需は変わらないでしょうね。

2019年の振り返り

中尾…ここからは昨年を振り返ってみましょう。

佐藤…可もなし不可もなかったけども、そんなに減りもしなかった。具体的に減ったのはスリランカとパキスタンぐらいだし、一方で増えた国もあった。こういうことは毎年起こるしね。そういう意味では昨年は平穏な1年だったと思います。

山川…台数を伸ばして売上は上がったけど、SB

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

Tさんとの過酷な競争がありましたから。

中尾…そういうのを聞き取ったんです(笑)。

山川…利益は薄かったです。台風もあって少なからず損もあつた。もう競争は止めます。儲からないものを、いつまでやってもしょうがないです。

佐藤…この業界の一番悪いところは安売り競争ですよ。誰も得しない。

中尾…ビー・フオアードさんはウエスタンユニオン(送金会社)と提携しましたね。

山川…あれで急に大きく変わるわけじゃない。ペイパルのほうが有効です。決済サービスとして。

稲見…私たちも競争をしているつもりはなく、お客様のニーズにどう対応するかが課題です。パキスタンは力を入れていた国の一つでした。

ので、18年度に比べて80億円ぐらい売上がなくなりました。幸い、様々な国に取引先があるのでリスクヘッジは掛けられたとは思いますが、被害は18年に比べると半分以下で済みました。

中尾…パキスタン向けは1万台ぐらい？

稲見…従来は1万台以上、それが年度ベースで4000万台まで落ちました。

SOX問題

中尾…昨年の座談会で問題提起して頂いた船の燃料油規制問題(SOX問題)。結局、はっきりした動きが出なかったようですが。

入江…一部の船社さんは、環境保全よりも貨物を獲得するための戦略に変わった気がします。うちは今月から徴収させて頂いています。

稲見…うちはSOX規制で営業がやりにくくなつたという話は聞いていない。

中尾…営業さんが値上げを前提に話をし、コンサイニーに理解してもらっている？

山川…うちもどこが先に船賃を上げるか毎日探っているわけですが、どこも上げなかった。請求額が上がると聞いて、お客さんから増えた分をもらわないといけないの。

稲見…うちはそこは対応が早かったわけではないです、正直言うと。

山川…多分うちが一番最初に値上げしたと思いますよ、お客さんに対して。

中尾…金額が半端じゃないですからね。

佐藤…戦略としてこのSOX問題を捉えた船会社があつたのは事実でしょう。

入江…ここきてイランとアメリカの問題があつて、僕らも値上げ幅は200ぐらいと踏んでいるんです。それは560程度だったけど、今は瞬間風速としても750まで上がった。

編集部…SOX法に限らず油の値上げなどで原価が上がった場合、原価の上昇に対してお客さんには少し目減りして乗せるのでしょうか、もしくは儲けにしようか、もしくは。

入江…本来はメジャーな船社さんがしつかり価格を出し、上がった部分だけ頂く予定だった。

中尾…750って話ですけど、それぐらい変わりますものね。

山川…儲かれないですよ、750も。

入江…今の状況で行くとその高値部分の回収は4月以降となる。

中尾…8割ぐらいは自動車メーカーの話ですよ、専用船で言う。

入江…アフリカやNZ航路は中古車のスペースが数十%ある。そこが上がるから新車だけ上がるとは考えられません。

2020年の見通し

中尾…ここからは、今年の見通しに移りたいと思います。オリンピック開催の開催年経済は低迷することは無いですが、今年の新車販売については

今年目標

中尾…山川社長、今年の見通しを。

山川…販売台数を追いかけても、日本から出る中古車の台数は決まっています。シェアを伸ばすことはやらないです。先ほど佐藤理事がおっしゃったように、僕らの業界は

今年目標

値下げ合戦が酷すぎる。これからはきちんとした利益確保をめざす。輸出が増えようが減ろうが、輸出会社としては少ない社員数で輸出が多ければ儲かるわけですから、きちんとした販売が月1万台前半ぐらい、やれば良いかと思つています。

佐藤…正解です。

中尾…「ビー・フオアードJ.P」というサイトをプラットフォーム化して同業者に広げていく話です。

山川…今年やります。例えば月100万台規模の輸出されている会社さんが「乙仲さんとのやり取りをするチーム」「船の状況を確認しながら載せるチーム」「クオリティコントロールするチーム」と、それぞれ持つのはものすごくコストが掛かるわけですよ。ただでさえ儲からないようになっていく中で、そこにコストを掛けるのなら丸投げして下さい、というサービスを始めています。

中尾…均一なサービスを提供できるわけですね。ところでエスピーティさんの今年の展開は？

稲見…価格競争から脱却しなくちゃいけないのは間違いないと思います。ただ、これからどうなるかわからない。だからこそ変化に対応できる柔軟さをもっと重要視されてくると考えています。輸出に関して、もっと世に知ってもらいたいと思つますし、我々は車を持つ

USS 名古屋会場

ジャンボタワー

完成4周年記念AA

2.14 [fri] 早期搬入 1.24 [fri] ~

全車 出品料 1,000円 (税別・流札時)

成約落札1台賞 (成約または落札) ダーツチャレンジ

軽食サービス



《3面からつづき》

が高いじゃないですか。韓国も同じでドイツ車は買えないですから。

入江：欧州車は外に出てこないですよ。重要なのは、中国の人はドットと行って中華街を作るのは上手ですけど、中古車が輸出された時のパーツのサプライとかが、現地でするのか。どうしても彼らは売り切りの発想しかないの。そこをクリアできたところは可能性があるので。

稲見：今、中国でテスラが爆発的人気ですね。**佐藤**：恐らく中国で可能性のあるのはEVです、コストが合えば。

入江：確かにEVは面白いと思う。**中尾**：問題は中国政府がEVを海外に出したくないこと。

入江：排ガスを撒き散らしてやつを出したいんですよ。ただそれが輸出できる国は限られちゃいますね。

編集部：AIについてもスマホについても最初はなめてたんですよ、中国を。でも気付いたら、まくられてる。これが「中古右ハンドル車はまだ大丈夫」というのが、それに当たらないといけない。

中尾：それはある。進歩の速さは半端じゃないですよ。国を挙げてやる。

放射線量検査の行方
中尾：船積み時の放射線

量検査問題、今年は解決しますか。
佐藤：検査は11年8月に始まったのですが、日本港運協会は「当ても今も強制ではない」と。7月1日の文書、皆さん分かれますかね。

中尾：昨年の「各企業に任せます」という文書です。

佐藤：任せるからには強制ではないとされる。協会は「最初からそうだった」という。昨年11月、協会とうちの組合が合意を開いた。協会側はやりたくなかったが、国交省

港務局総務課に言われて渋々出てきた。
中尾：国交省の圧力？

佐藤：圧力と言うより指示です。国交省も協会の味方なので、本音ではそんなことはさせたくない。しかし政治家から国交省に圧力があって、やらざるを得なかった。

7月の文書が出た後も港の状況は変わっていないが、協会はそれを知らなかったと言っている。彼らは強制ではないという前提

だけど、現実には強制でラベルを貼ってない車は積まないというところがまかり通っている。協会は「初めてそういう事実を知った。持ち帰って次の会議で回答する」と言っています。

中尾：それはいつですか。
佐藤：遅くとも2月かな。経産省は今まで自動車課の課長補佐が窓口だった

が今回、総括課長補佐が来た。

中尾：キヤリア組ですね。
佐藤：その人は今までの経緯をよく知ってるんだね。経産省として

は中古車輸出の検査だけじゃない。他の検査もまとめてやりたい意向なんだ。東電が払う検査料

は中古車が一番多い。6〜7割、20億円を少し超えるぐらいだと思えますが、それで役所の雰囲気

が変わってきた。
中尾：もう止めるよ、みたいなの？

佐藤：決定的なのは高裁判決です。はつきり書いてある、もう検査は必要ないって。
中尾：対象車両がないから？

佐藤：一番重要なのは放射線検査をしたが、0・3シーベルトの台数は減っている。労働者の健康被害も心配ない、と。
中尾：皆さんは東電経由で費用を請求していますよね。
山川：してますよ。
中尾：震災後に輸出を始めた人は自己負担ですよ



佐藤：1500円ぐらい。2月の会議に注目しましょう。

編集部：坂東さん、今年の輸出台数をどう予測されていますか？
坂東：そこら辺が限界かな。

編集部：新車が南アジアはほぼ全滅ですよ。
編集部：理由は何かですか。
坂東：だって今、全滅じゃないですか。

編集部：車はいつかは古くなって無くなりますよ。どこかしらでも、今年かどうかは別として輸入は再開しないと間に合わない。
中尾：本当にそうですよ。パキスタンって日本よりも日本車が多い国です

ら、日本の中古車が行かなければ交通社会が成り立たない。
佐藤：パキスタンだけじゃなくてほかの国でもね。

坂東：回復する要素はあるんですか。
編集部：坂東さんがそこまで駄目だと言う理由を知りたい。

坂東：鉄鋼の世界はもともと酷いですから。
編集部：稲見社長にもお聞きしたいんですけど、コンサイーの方には噂は入ってこないんですか。

稲見：実際にはまず噂から入るんですよ。でも、噂で全てを判断するわけにはいかない。噂を鵜呑みにして良かったことって、あまりなかったですよ。

入江：噂の半分以下しか本当じゃなかったって事ですか。
稲見：政府が公式発表するまでは分からない。予算委員会で決議されたものが発表されるまでは分からない。スリランカみたいな、ほかの国に行かないような車両に関しては痛手をくらいますけれども、でもそこは一つのリスクをしょってでもマーケット拡大を考えていくと、そこは引くに引けない部分もあるし、その駆け引きっていうのは非常に難しい。
中尾：逆はどうですか。例え

にそういうのが事前に噂としてあつたら前倒しで仕入れることは？
山川：ないです。
中尾：先ほどのネガティブな噂の場合は仕入れを抑える？
山川：ほとんどしないで。同じです。
入江：常時車両を抱えていないことがリスクなんじゃないですか。

山川：そうですね。さっきおっしゃったようにスリランカ向けみたいに他国へ行かない車は本当にまずいですけど、ロシアだけやってた会社はなくなってたじゃないですか。そこですよ。スリランカだけやってる会社さんも結構な痛手だと思います。

編集部：最後にシッパーの皆さんにお伺いします。今年、一番注目されている国はどこですか。
佐藤：。。。。

山川：。。。。

稲見：。。。。

中尾：お二人がともに注目しているのは凄いです。

編集部：最後に繰り返しますが、。。。。

中尾：。。。。

坂東：。。。。

中尾：。。。。

坂東：。。。。

中尾：。。。。

坂東：。。。。

中尾：。。。。

坂東：。。。。

中尾：。。。。

いすゞニューマックス 創立20周年記念特別企画

ima いすゞモーターオークション 台湾旅行へご招待

キャンペーン期間
東京8開催・神戸8開催・九州8開催
東京会場 2/5(水) ▶ 神戸会場 3/27(金)

3会場 上位32社様ご招待 + 8開催で20ポイント 獲得した会員様に抽選券を配布

*各会場ごとの集計になります。*最終オークションは出品ポイントのみ加算となります。*キャンペーン期間最終オークション終了後に会場にて抽選を実施いたします。*キャンペーン詳細については会場スタッフまでお問い合わせください。



台湾

2泊3日 旅行へご招待
6/13(土)~15(月)
出発: 関東・関西・九州



IMA東京会場 千葉県印西市牧の台3-1-1 TEL.0476-42-5121 IMA神戸会場 兵庫県神戸市灘区味泥町2-48 TEL.078-871-5500 IMA九州会場 福岡県古賀市青柳字馬渡808 TEL.092-942-0860

株式会社いすゞニューマックス 【本社】東京都品川区南大井6-21-12 大森プライムビル4階