

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

《ランプラ指南》
月に170台を売る業販専門店とは?

AA相場今年はどうなる part 2

《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。そこでまずお伺いしたいのですが、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!

「一面からのついき」

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…台数を伸ばせて売上は上がったけど、SB

Tさんとの過酷な競争がありましたから。

中尾…そういうのを聞きたくったんです(笑)。

山川…利益は薄かったですよ。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、お客様のニーズに合わせることで使えたと考えています。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…ここに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程度だったのが、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、もしくは儲けにしてしまうのでしょうか。

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

中尾…750だつて話ですけど、それぐらい変わりますものね。

山川…儲かんないですよ、750でも。

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。そこが上がらず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ないですが、今年の新車販売については

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1万台前半ぐらい、やれば良いかと思っています。

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100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分からない。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かと考えています。輸出に関して、もっと世に知ってもらいたいと思いますし、我々は車を持つ

今年、20年経つたら輸出は200万台まで行くんじゃないかと思っています。

中尾…

佐藤…業界として一番期待しているのがオーストラリア。100万台市場ですから。

中尾…新車はそうですね。佐藤…オーストラリアの新車の半分が中古車になつたら、中古車が50万台増えることもあり得る。だから組合としてプッシュしています。現実は非常に厳しい。

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。先ほど佐藤理事長がおっしゃったように、僕らの業界は

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!

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

ている一人ひとりがかき
んと主役になれるような
業界を展開し、牽引する
使命を持っています。

そこから生まれたのが
海外トレード(通称カイ
トシ)サービスです。我々
は中古車流通業界の人
たちが最終的にAAに流
した車を買うことが多い
であれば直接、我々の
営業部隊が責任を持って
それを販売する。サテラ
イトやワンプライスの成
約率は5%前後ですが、
10%以上の成果を出せる
ような基盤が作れるの
ではないか。また、輸出
で動かなかったとしても
第2部隊と言いますか、
次は国内など、様々な
形で車を販売するチャ
ネルを増やしたい。

業界の健全化へ

稲見…ところで、この
業界はまだまだグレーな
方をされますよね。

中尾…ステータスを
上げたいですね。

稲見…従業員がこの
業界で働いていること、
胸を張って言える業界に
したいと強く思っています。
我々シッパードだけでなく
船会社、検査会社を含
めて皆が誠心誠意、車
を求める海外の方々に
きちんと正しい車を出
すこと、SBTから買
って良かった、日本
から買って良かったと思
って頂けると、今後10
年20年、本当にこの
業界が続くのか。我々
には多くの従業員

がいますし、その家族の
ことを考えると、第2世
代、第3世代の人たち
も業界を引っ張って
ほしい。そのためにも
グレーな部分はきちと
白くして。

中尾…日本の中古車
のブランド品質は本
当に白く世界的に見
れば日本が一番上だ
と思うんですけど…

稲見…日本ブランド
の本メーカーに甘え
過ぎて、本メーカーに
甘え過ぎて、本メー
カーに甘え過ぎて、本
メーカーに甘え過ぎて

はお客様第一はもちろ
ん大切ですが、それ
以前に社員はこの業
界を引っ張るために
盛り上げてもらいた
い。その人たちが守
るべき力を入れない
と、今後10年20年、
本当にこの業界が続
くのか。我々には多
くの従業員

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!

は頼もしいですね。
佐藤…そうならばいい
と思うけど、現実的
には中古車の商売を
やっている人はまだ
グレーな人が居るの
も事実です。いろいろ
見るのも事実に思
う。30年、40年前
と今ではお客さんの
顔ぶれが全然違う。
どういふことかと
言うと、例えばスリ
ランで30年の中古車
をやっている人はい
ない。大方のプレー
ヤーが変わった。

稲見…きちんとした
条件の中でプレーす
るのがいいと思います
し、日本全体がそう
いったものを「なし」
にできれば、ビジネ
スはそれで動かし
て行かないか。そこ
は正しいかなと。

中尾…僕もこの業界
に30年いるんですけど、
すごく良くなりましたよ。

稲見…僕はN.Z.に
強く関係がある。そ
れで、それで、それで
、それで、それで、そ
れで、それで、それで
、それで、それで、そ
れで、それで、それで

坂東…そんな不誠実
を許さないと、N.Z.
に強く関係がある。そ
れで、それで、それで
、それで、それで、そ
れで、それで、それで
、それで、それで、そ
れで、それで、それで

入江…昨年、N.Z.
向けの船からまたカ
メラムシが見つかり
ました。

坂東…検査会社が
検査項目の内容を正し
く検査する必要があります。
お二人は被害に遭
いましたか?

稲見…うちはN.Z.
に強く関係がある。そ
れで、それで、それで
、それで、それで、そ
れで、それで、それで
、それで、それで、そ
れで、それで、それで

したら、この業界は必
ず廃れます。
稲見…お客様に「今
回はいいから」って
言われたら問題です。
中尾…N.Z.の役人が
監査に入ったわけ
です。それで、それで
、それで、それで、そ
れで、それで、それで
、それで、それで、そ
れで、それで、それで

「いい車の意味だよ」
って言うから「やっ
ぱり消さなくて良か
った」って(笑)。
一昨年、450台ぐ
らいい冠水車が売
れました。そのうち
相当な台数がドバイ
とロシアに行きま
したよ。

坂東…検査会社の
モラルが問われる大
問題です。
中尾…冒頭で稲見
さんが言ったように
、業界全体で発展し
ていくという時にこ
ういう事があつたら
まずい。

佐藤…対応を考え
なければいけません。
冠水車問題
稲見…ところで今
、中古車流通で増
えているのが冠水車
です。流通している
冠水車の何%かは、
そのまま海外に行
くんですけど、国内
のAAで高年式が出
てきているんですよ。
中尾…微妙な位置
ですかね。車って
ね。

編纂部…冠水車
のちよつと上、メー
ターの下のものと
、全然レベル感が
違うんですけど、定
義を細分化するの
は、メーカーが「こ
こから冠水としま
す」とか、メーカー
が「ここから冠水
とします」とか、メ
ーカーは新しい車
が売れるばそれで
お終いですし、輸
出も直して乗って
いる外国人がいる
わけですからね。

坂東…冠水は冠水
として売ればいい
だけの話なんです
よ。ウスリースク
のAAに行ったら
みんな後ろに冠水
車って書いてあ
る。「この字は何
や?」「いい車
の意味だよ」つ
て言うから「やっ
ぱり消さなくて
良かった」って
(笑)。
一昨年、450
台ぐらいい冠水
車が売れました。
そのうち相当
な台数がドバイ
とロシアに行
きましたよ。

坂東…ウスリースク
で見た冠水車は本
当に綺麗に直つて
いました。
稲見…ダメジカー
でも欲しいって
言う人は、や
つぱり、
中尾…需要があ
りますか?
編纂部…冠水車
を徹底的に仕上
げると、検査し
ただけでは見
破れなくな
ります。わか
らなければAA
でも評価点
が入りません
。車ってね。

編纂部…冠水車
じゃないって嘘
をつくから
でしょ。
坂東…冠水車
じゃないって
嘘をつくから
でしょ。
編纂部…冠水
車じゃない
って嘘をつ
くからでしょ。
いものとして
生まれ変わ
って、そのま
ま流通し
ちゃって、そ
のままだけ
なんです。

坂東…それはモ
ラルの問題
じゃないです
か。
編纂部…冠水
車の定義が
それぞれ異
なっている
こと、あり
ます。この
辺をしっかりと
揃えていく
ことも、流
通の健全化
には必要
でしょう。

坂東…海外で
かつての
日本車
のように、
皆が中
国車を
欲しいと
思うか
、現状は
まだその
域に達
してない
。だから
日本の
脅威に
なるはず
がない。
少なくとも
私が生き
ている間
はね。

坂東…中国の
欧州車は
? **山川**…高
くて買
えない
です。関
税が高い
。自動車
メーカー
がある
国は関
税

坂東…我々は海外
に出る際にリア
ガラスに冠水車
と書いて
ます。
中尾…影響
力のある
人間が先頭
切つてや
る事が重
要で、ビ
ジネス的
には非常
にクリテ
ィカルで
はあ
るんです
けど、大
手の皆
さんが先
にそうい
うことを
やつてい
けば、冠
水につ
いても何
について
も信
頼される。

中国中古車輸出は脅威か
中尾…昨年7月
に始まった中国
の中古車輸出。
今年

などは、
などですが、
彼らは真
剣だと思
います。
佐藤…中国
からは昨
秋複数の
組織が組
合に來ま
した。そ
こで私が
話したの
は、なぜ
日本の中
古車輸出
が始まっ
たか、と
いうこと
です。ま
ず新車
が先に輸
出され、
お客さん
は日本の
自動車
がどんな
ものか知
った。そ
の後中古
車が欲し
いという
人がお
金を持
って買
いに來
た。そこ
から今
に至る
んです。
では、海
外でか
つての
日本車
のよう
に、皆
が中国
車を欲
しいと思
うか、
現状は
まだそ
の域に
達して
ない。だ
から日
本の脅
威に
なる
はず
がない。
少なく
とも
私が
生き
て
い
る
間
は
ね。

坂東…中国の
欧州車
は? **山川**…
高くて
買え
ない
です。
関税
が高
い。自
動車
メー
カー
があ
る国
は関
税

LAA LIGHT AUTO AUCTION LAA岡山 2月28日(金) 10:00 セリスタート JU 岡山青年部後援 MAA 中四国ジョイント

L1 映像化17周年大記念AA

- 特設コーナー開設
- お残り大抽選会
- L1 大記念特設屋台

出品・落札台数賞

1台賞	20台賞
5台賞	30台賞
10台賞	

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

《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関し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、皆さん分かりますか。

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、国交省は中古車が一番多い。6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：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：キャリア組ですね。
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



中尾：1500円ぐらい。
中尾：2月の会議に注目しましょう。

今年の輸出台数は？
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：理由はありますか。
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か。

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。例えは
坂東：逆は？

中尾：逆は？

中尾：逆は？

中尾：逆は？

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：ほとんどしないです。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ちゃったじゃないですか。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：山川さん、稲見さん、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。

山川：南アジアはほぼ全滅ですよ。

編集部：理由はありますか。
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か。

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。例えは
坂東：逆は？

いすゞニューマックス 創立20周年記念特別企画



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 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。



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