

無料版

4月号

ユーストカー NEWS

毎月1日発行

第144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)ユーストカードットコム

2025年度

中古車大学



中古車大学

アル/ヴェル暴落で学ぶ



需給と個別の勉強

4月は入学シーズン。大荒れの中古車相場が確定的な本年、勉強嫌いな方も今こそ中古車大学に入学していただきたい。無料版でこの記事を読んで、無事ならば即、購読をして勉強して欲しい。

「今年の相場は荒れる」。最近はこの言葉を実感している方も多いと思う。しかし今年の相場はこんなものではなく、今後もっと大荒れにならざるを得ない。相場が「高くなるのか」「安くなるのか」との質問をよく受けるが、そもそも白黒で考えるのが間違っている。かつての授業で『平均価格の暴落』と題してお伝えしたが、今年はまだ平均では語れない相場となっている。これからは「個別」の相場判断と、未来がどうなるのかの「需給の流れ」(以降「流れ」)の2つの角度で勉強しないとやられるだろう。

暴落中の40アルファードを抱えて身動きが取れないという話も耳にする。これも個別の「流れ」を察知していれば避けられたであろう。もう一度言おう。個別車種毎の相場の流れを学ばないと、今年はやられてしまうのだ。

今回の授業では、個別判断の重要性をしっかりと伝えていく。

2面へつづく

《21面・収益アップのノウハウ》車販の台当たり利益を高める3つのポイント

《11面・ネット集客増強研究会》中古車販売店の看板の考え方

中古車仕入れは



Web i-Auc



業界最多の82会場とリアル接続!



オークションの下見・商談はお電話で受付OK!



株式会社 アイオーク

〒102-0075 東京都千代田区三番町8-1
TEL.03-3512-6123

新規会員募集中!

入会資料請求はWEBサイトまたはお電話で受付OK!

https://www.iauc.co.jp
またはQRコードからアクセス



「需給」の勉強

すべては「需給」で決まる

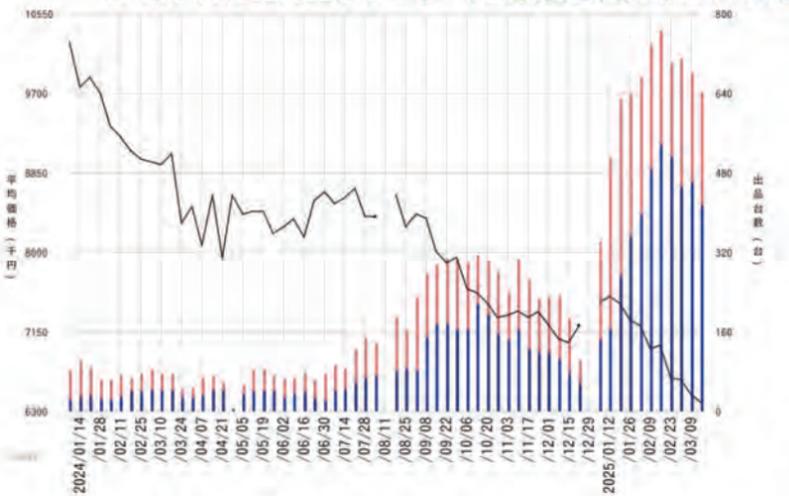
これも以前からお伝え続けていることだが、相場のすべては「需給」で決まる。いや、相場に限らず、物事のすべてについても過言ではない。わかりやすい例をもって説明しよう。今では少なくなったが、たくさん女子が在籍する女子校のようなところに、一人とか二人だけ男子学生がいる学校があった。そのわずかな存在の男子は必ずモテていた。実際の話である。

これも需給バランスが崩れている状態と言えるだろう。どんなタサ男でも、供給が少なれば価値が相対的に上がるわけだ。逆に、イケメンは普通であればモテる。しかし、芸能界に入るとイケメンだらけになり、その中でモテるのは難しくなってくる。

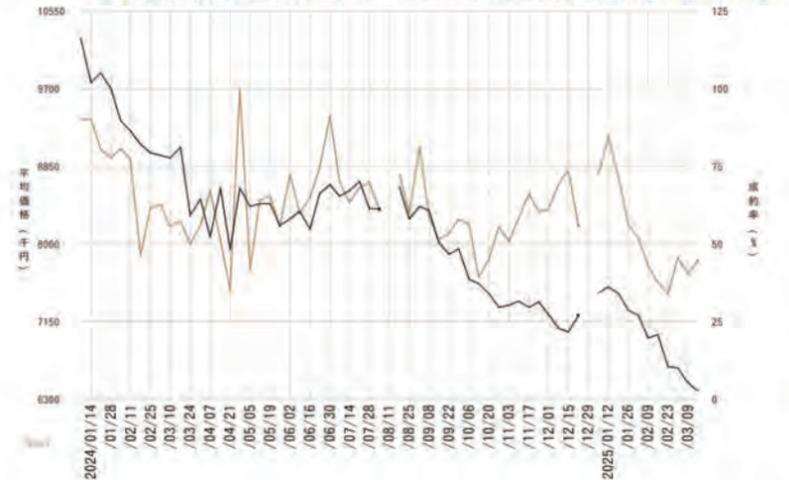
ふざけた話に聞こえるかも知れないがこれは事実。「欲しい」「必要」とその多寡(たか)のバランスで「その時の価値」が決まる。「価値」と伝えたのは「価格」だけではない、すべてのことに適用するからだ。

もう一つの例として、下取りや買取りでいじり倒した車を持ち込まれるケース。オーナーから見

① 2024年1月～2025年3月 1～2年落ち 40系アルヴェル全グレード 平均価格と台数 (赤成約・青流札)



② 2024年1月～2025年3月 1～2年落ち 40系アルヴェル全グレード 平均価格と成約率 (茶折れ線)



冒頭にお伝えした40アルヴェルの暴落。皆様興味強いであろう、40アルヴェルを需給で説明していく。

図①を見て欲しい。黒折れ線がA A落札平均価格、棒グラフの赤が落札台数、青が流札台数、その合計が出品台数となる。一目で分かるように、出品台数と落札平均価格は完全な逆相関だ。出品台数の増加とともに、平均落札価格が下落しているのがわかる。相関関係を知るだけでは、まだ不足だ。

中古車ビジネスは「仕入れが命」とも言われている。客付きの車両はともかく、在庫にする車や先の下取りを約束する車

輛などは、仕入れた後に下落、仕入れる頃に下落している、利益の圧縮もしくは損失の拡大となるのは当然の話だ。

現在の需給を知るだけでは意味が薄く、その「需給の流れ」を知ることが大切なのだ。つまり、仕入れてから相場が下落することを読み取らなければいけないのが、我々の商売なのである。

▲昨年8月から相場が下落した理由▼

24年8月というのは、ひつ迫の極限に達した価格だといえる。

図①が2024年から、現在までのA A落札価格と出品台数の推移だが、24年のお盆明けから出品が増えてくるのがわかる。その結果、価格は下落した。この流れを読み解いていこう。

▲今年の下落理由▼

今年の年初は、年末より一段高いところからのスタートとなった。平均価格でいうと7%前後である。

これは相場下落により、店頭プライスが下がり、年末年始の需要でアルヴェルが小売りで捌けた。その結果、在庫を補充する動きがあったと思われ。これが相場の

たら、それは愛着を持って好きにいじった一台。手間ひま掛けたその車は、オーナーには、他にはない価値のある一台となる。つまり供給がそれしかない状態だ。

しかし、その個人プレー的ないじりが、他者からは「欲しい」と思われないうちに、その車の価値は低くなる。オーナー個人に強い需要はあっても、それ以外の需要が無い状態だ。

査定の際にオーナーはプラス査定を求めているが、実際の査定はマイナスに働くのは、この需給の関係の結果である。男女の例と、実際の査定現場の例という、2つの事例を紹介したが、「需給」で価値が決まる、ということが理解いただけたのではないだろうか。

考察① 40アルヴェルの需給の「流れ」について

需給を語るに、これほど絶対の車種はないだろう。発売開始は2023年5月。トヨタの新車の納期が滞っている中で発売された。

当時は受注すらできない状態で、登録もわずか。オークションに初めて出品されたのは同年の7月29日。ハイブリッドZが2577万円で落札された。2日後には同車種が1573万で落札された。初出品の2577万はヤラセの可能性が有ると思う。ガソリン車に関しては8月2日にZ4WDで1230万円、Z2WDで1455万円の値が付いた。

新車が納車されない、受注もできない中で、人気のアルファードの需給が

いつかと言え。これが需給の流れである。厄介なのは、需給の流れを考えると、アルヴェルを高く買取りをして、値上がり期待で足にしていた向きも多いだろう。

これが年始の戻りで「安心」といった余計なオマケもついた。そして気が付けば、「あれっ、コールドがない！」との変化に驚くことになる。

トヨタの受注開始と国内登録の発表の時点で流れを掴み、需給の変化を考慮しておかなければいけなかったと言える。

考察② 投げ売り↓底打ちの流れ

図②は、平均落札価格と成約率のグラフだ。図①の棒グラフの落札と流札の割合を折れ線グラフ(茶色)で表現した。

先ほどの「あれっ、コールドがない！」から始まり、換金しなければならぬ向きの投げ売りが出始める。それを見たアルヴェルを在庫している人が、焦って売りに走る。

図①の出品台数増加は、データを見る限り新車納車の進捗からの出品、というのではなく、投機目的で

無料版をご覧になっている方は必ず購読申し込みをして、需給の勉強をしていただきたいと思います。お申込みは☎ 03-3371-9340 まで!



【中古車検索サイト】車選びドットコム

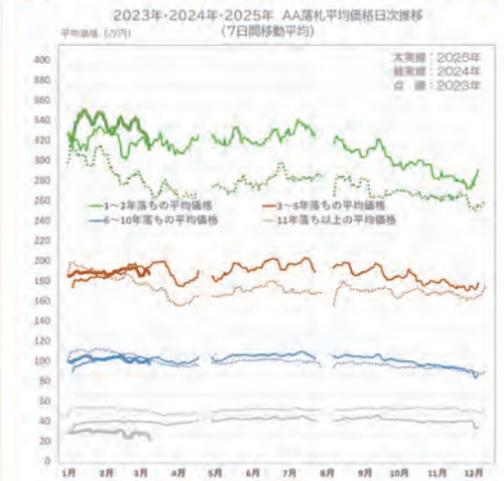
公式YouTubeチャンネル登録者25万人突破!

2024年モデル GT-R 新旧シビックタイプR ランドクルーザー300 クラウンクロスオーバー N-BOX vs. スペシアトヨタルーミー

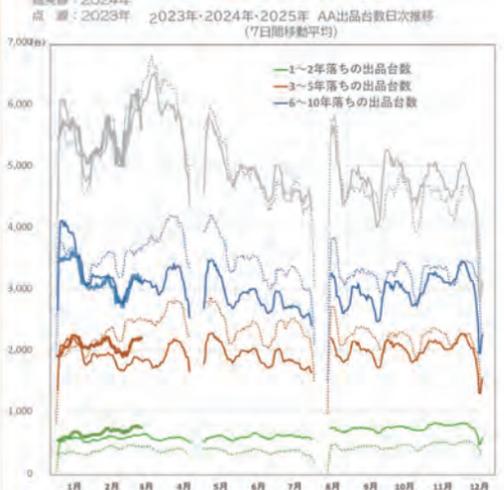
新車も中古車も! 土屋圭市が試乗してリアルレビュー!

株式会社ファブリカコミュニケーションズ U-CARソリューション事業本部 TEL. 0120-122-960 https://www.kurumaerabi.com/

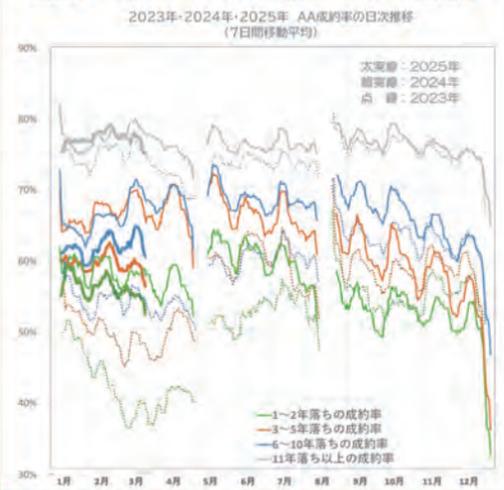
国産車 30、40系アルヴェル抜きAA落札平均価格 日次推移



国産車 30、40系アルヴェル抜きAA出品台数 日次推移



国産車 30、40系アルヴェル抜きAA成約率 日次推移



「実際の需要が強い状態ではない。需給が弱いにもかかわらず、落札価格としての相場」

⑥ 実際にはこの現場にいる皆様には、この流れが理解できると思う。相場下落から底打ちまでのシナリオの定番と言えるのだが、今年に入ってからに下落をしているので、年始の相場上昇は、単なる値ごろ感からの「あや戻し」の範囲と言えるだろう。株でいう「ダメ押し」と同じだ。需給のバランスが取れるまでは本格的な底打ちは来ない。「値ごろ感」で40を判断するのは危険だ。

⑨ 成約率が一段と上昇する。
⑩ 相場が底を打ち上昇に転じる。

無料版をご覧になっている方は必ず購読申し込みをして、需給の勉強をしていただきたいと思ひます。お申込みは☎ 03-3371-9340 まで!



流れを読むにあたって、着眼点を持つべき事柄がある。

アルヴェルの相場底打ちを「流れ」で読む

の比ではない多くの量だ。実際に30と40の新型発売後20カ月までの全ての型式のオークション成約台数を調べてみると、30が1695台、40が866台と圧倒的に40の台数が多いのだ。

△需給バランスがどこで取れるかがカギ▽

発売当初から、しばらくは欲しくても手に入られなかった40アルヴェルが一気に市場に回る。これが暴落のバックボーンだ。

手に入れられなかったのは、モノがなかったというよりは、在庫や社用車(社長の足)として、または、マレーシア向けの高騰を狙った「寝かせ」という状態で、市場には出てきていないものの、モノ自体は存在していた。市場に出てこなければ、需給が緩むことに直結しない。しかし、それ

この3つのグラフは23面の「国産年落ち別グラフ」から30と40のアルヴェルすべてを除いて作成したグラフです。24面の「個別の勉強」と合わせて見てください

2025年度
あなたの**車販・整備ソフト**が「お得に」生まれ変わる
IT導入補助金 受付開始
補助金額 最大350万円

自動車業界専門 補助金サポート歴**7年**
日本カーネットにご気軽にご相談ください

平日 9~18時 ☎ **03-5256-7877**
「新聞を見ました、補助金について相談したいです」とお電話ください

WAFTECグループ
日本カーネット株式会社

市場に滞留している流札タマや、市中に存在している車両、新車の納車が進んでいる現状から、需給が引き締まるのはまだまだ先ということになるだろう。

では、どこで需給バランスが取れるのか。流れを読んでいこう。

△30の時の「流れ」を参考にしてみる▽

図③と図④を見て欲しい。新型発売から20カ月経過までの出品台数と平均落札価格の推移だ。輸出に好まれる車種に絞ったので、40はガソリンのZ2WD、30はS-CパッケージZ2WDを探

用した。40のプレミア価格に対しての期待感が、異常な相場を形成しているのがわかるだろう。

スケールの違いがあったとしても、やはり30、40とも出品台数が多くなると、相場が下がる逆相関関係はつきりわかる。それにしても、40の最近の出品台数の凄まじさが際立つ。

30アルファードは、16年1月以降、出品台数が増加しても相場が高位安定しているのがわかる。12カ月経過のマレーシア行きの相場が形成されているのである。

出品が増えてもマレー

4/16 株式会社20周年大記念AA

お取引1台賞 特注 DXフルーツ ロールケーキ
ご出品またはご落札1台以上 来場社様限定

ご出品台数賞 全コーナー対象 発送OK

3-5台	6,000円
6-9台	10,000円
10-19台	20,000円
20台以上	30,000円

商品券 ¥1,000

ご出品台数に応じて 商品券もれなく進呈☆彡 4/23AAお渡し

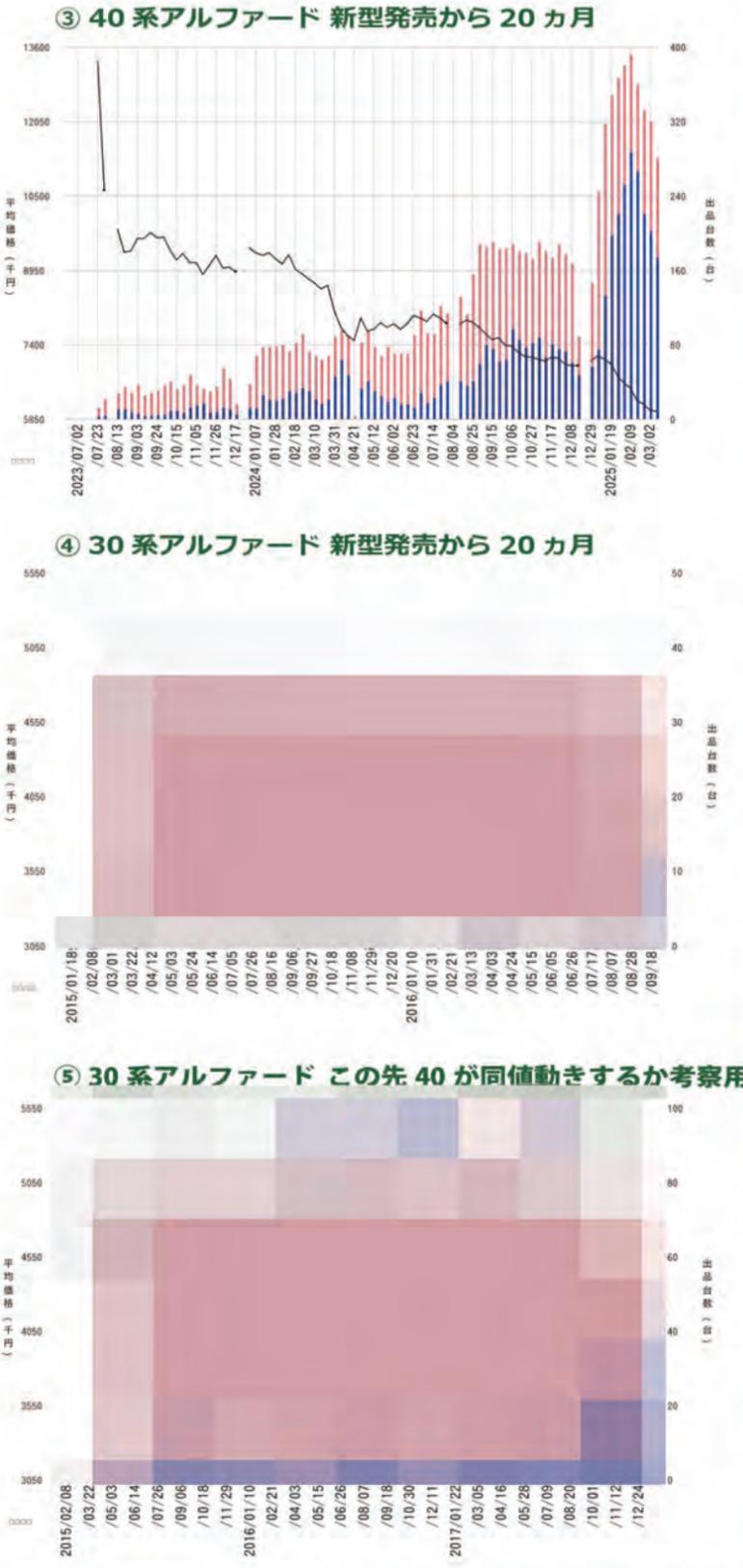
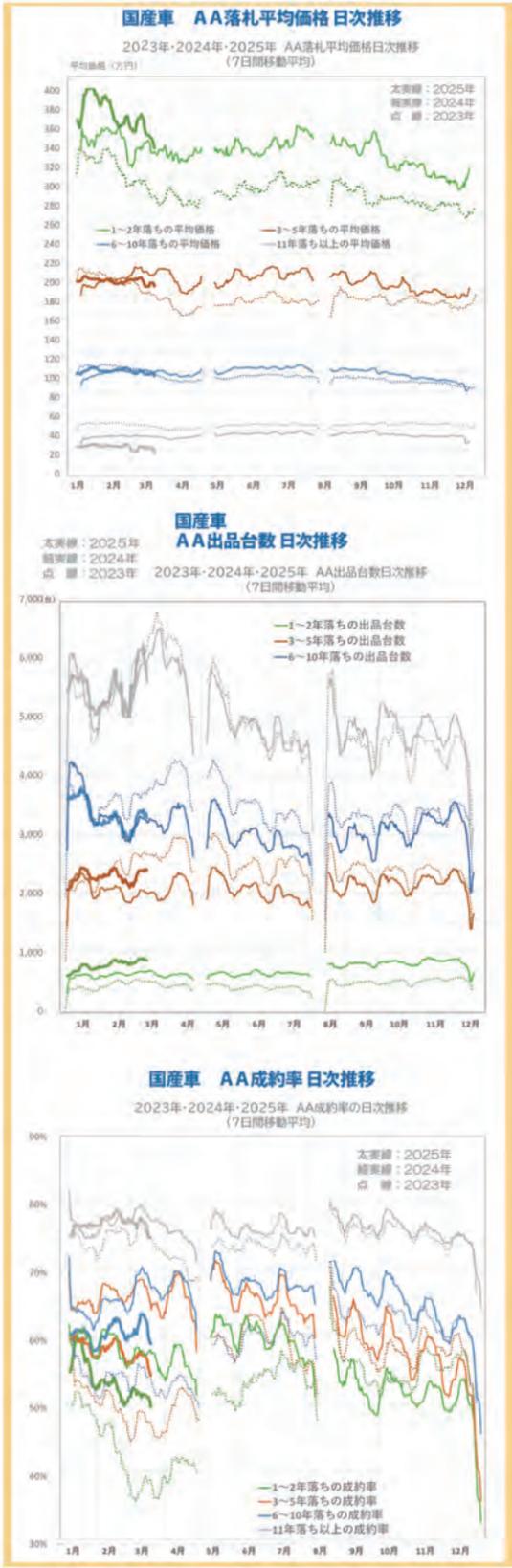
100円 屋台

明治安田生命 健活イベント

AUTOWAY

LINE公式アカウント 最新情報はこちらから
買取保証価格・規約変更案内 イベント詳細・ペイオークNews 毎週もらえるクーポンなどなど
QRコードから登録してね!
クーポン掲示で 毎週、誰でも貰える!

株式会社ペイオーク 〒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「ペイオーク」!



3面6114#

シアの需要があるので、需給が引き締まっているという事だ。

40に目を移すと、あまりにもプレミア価格が付いたところから始まっているので、下落途中でその変化はわかりにくい

が、図②で24年8月以降

この流れを知らなければ、大きな損失を被る可能性があるので気を付けて欲しい。

では、話を30時代に戻そう。30の20カ月以降がどうなったのが、40の底打ちのヒントがあるか

も知れないからだ。図④のスケールを伸ばしたものが図⑤だ。およそ3年まで横軸を伸ばした格好だ。12カ月経過後から、マレーシア向けの相場が発生し、相場が上昇しているのがわかる。

新型発売から18カ月後に出品台数が増加し、相場は下落している。

40でもその轍を踏むことになるかと考えてよいと思う。まだまだ先の話だが。

△目先の底打ちはまだ見えないか▽
先述のことを考えると一時的な下落は収まるとしてもまだ底打ち安定とはならないだろう。底打ちは、

無料版をご覧になっている方は必ず購読申し込みをして、需給の勉強をしていただきたいと思います。お申込みは☎ 03-3371-9340 まで!

24面へつづく

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



新規会員募集中



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

AS'NET サービス紹介

- 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!
- 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!
- 小売サポート**
お客様との小売商談ツール!
■店頭在庫がなくて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!



株式会社 オートサーバー

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.autoserver.co.jp

オートサーバー 検索





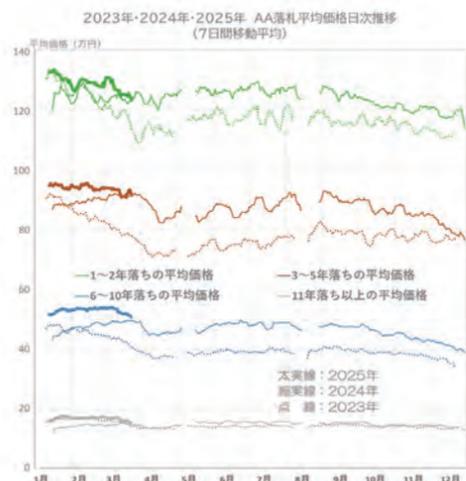
無料版をご覧になっている方は必ず購読申し込みをして、需給の勉強をしていただきたいと思います。お申込みは☎ 03-3371-9340 まで!



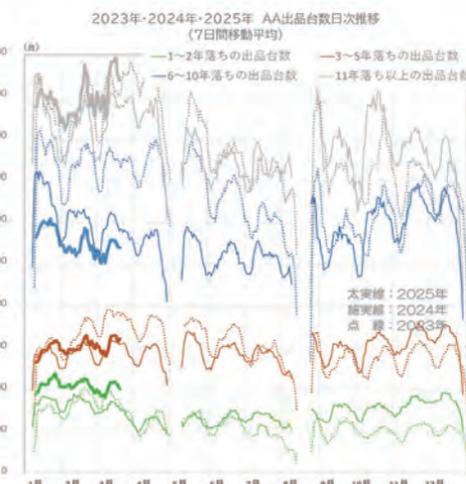
上記のことを考えると、「新車と同等の価格」で底打ちになる

23面のつづき 買う必要性は薄れている。マレーシアの需要があるかどうか。今まで輸出されていた30アル/ヴェルの台数より、多くの需要が40になって

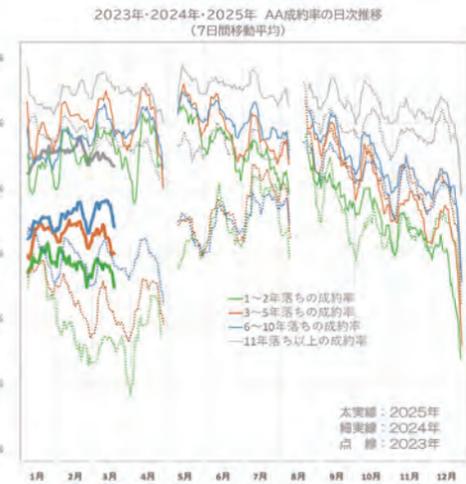
軽自動車 AA落札平均価格 日次推移



軽自動車 AA出品台数 日次推移



軽自動車 AA成約率 日次推移



しかしこれらを予測するのは不可能だ。したがって常に「需給の大きな流れ」を勉強し続けなければならない時代に入ってきた

この特異な車種を含めて相場をお伝えしていることに、我々も違和感を持っている。相場の流れ

★パラパラ漫画風で確認 すでに死語になっていくかもしれないが、パラパラ漫画風にグラフの変化を見ていきたい。3面と23面の同じ位置にグラフを置いた。3面が「アル・ヴェル抜き」で、23面が今までと同じくアル/ヴェルを含めた「全部」である。

先ほど「反省」と言葉にしたが、このグラフを見た皆様も、その意味がわかると思う。相場の高

今後ユーストカーNEWSでは、あらゆる「個別」の角度をもって、相場の「流れ」をお伝えしていく。未来の相場の流れの情報を伝えるのは、本紙だけだと思

※国産車のグラフは23面掲載。輸入車のグラフについては、今回紙面の関係では掲載していません。

心理である「いくらだったら買いたいと思うか」が動き始めないと、なかなか読めないからだ。以前もお伝えしたように、逆説的な考えを持つて対処していくのが無難だ。逆説的思考とは、いつまで下がるのかではなく、「相場が復活することはない」ということだ。

40アル/ヴェルの暴落を伝えることが我々の使命にもかかわらず、「個別」という観点を徹底していなかったことに反省している。

そして今回、今までの24面の国産車グラフからは、40だけだけでなく、高騰しすぎたという点では30も併せて排除したグラフを作成することにした。今年のグラフだけではな

パラパラとやってみると、大きな変化に驚くはずだ。とくに平均落札価格。40と30のすべてを排除したので1~2年落ちの緑と、3~5年落ちのオレンジのグラフに変化が大きくみられるのがお分かりだろう。

とくに、今年に入ってから1~2年落ち(太緑線)は、40アル/ヴェルのおかげ(?)で、かなり高騰したグラフになっているのがわかる。全平均でここまで上がるのだから、40アル/ヴェル単体のグラフは、はるかに上になるとい

「個別」を必要はわかっていただけだと思

「どのような場合相場が高騰するのか」

「個別」で考える時代

5面から22面までを全部つまんで、めくったり戻したりして、3面と23面のグラフの変化を確認していただきたい。印鑑の照合の時にやっている人も多いと思うが、あれと同じだ。

「個別」を必要はわかっていただけだと思

「行く・行かない」の個別判断には弊社Webサービスの「中古車輸出情報Web」が必須です。

輸出に「行く・行かない」の個別判断には弊社Webサービスの「中古車輸出情報Web」が必須です。お申込みは下記のお電話番号、または左のQRコードからお願いします。☎ 0466-55-0818



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