# 特集　関西 中古車

## 国内流通量は増加

## 低年式・高年式の二極化

## 中東情勢緊迫 輸出などに大きな影響



## 地震・豪雨も めまぐるしい環境変化

## どう動く 下期

2026年度上期（4～9月）は中東情勢の緊迫化による自動車業界への影響や、国内では熊本県での地震や関東を中心とした豪雨など自然災害が頻発し、目まぐるしい半年だった。こうした出来事が少なからず、中古車業界にも影響を与えたのではないか。

中東情勢の影響は業界に限らず、さまざまな分野で打撃があった模様。特に自動車業界では、エンジンオイルやブレーキオイルなどの不足などがあった。ディーラーや中古車販売店においては、サービス入庫の制限、延期など対応に追われた。オイル交換の入庫をフックにして来店を促し、乗り替えの提案などにつなげていた販売店では「顧客とのコミュニケーションが取りづらくなった」と厳しい状況を語った。

また、中古車輸出の影響も大きかった。日本中古車輸出業協同組合（JUMVEA、佐藤博理事長）が10月29日に発表した中古車輸出台数（車両価格20万円以上）によると、26年度上期（4～9月）は前年同期比1・0%減の86万2160台で、2年ぶりに前年実績を下回った。中東情勢の悪化によって、アラブ首長国連邦（UAE）向けの出荷が約11万台減少した。一部は他国や地域に回ったものの、カバーしきれなかった。また、足元では車両運搬用の船舶不足が深刻化しており、これも逆風となったようだ。

こうした影響に加えて、新車の安定的な供給もあって、国内での中古車流通量は増えた。近畿地区の中古車オークション（AA）15会場の26年上期（4～9月）実績は、総出品台数が前年同期比6・5%増の66万6027台だった。前年同期と比べて、台数ベースでは4万台以上のプラスを記録した。輸出で人気のある一部の車種では相場の落ち込みが見られたものの、全体の成約単価は同8・8%増の106万3千円と高値を維持した。

世の中は値上げが続く今「低年式の安価なタマ、もしくは、新車よりも比較的、安く買える高年式の中古車に底堅い需要を感じている」（近畿地区のディーラー）と二極化している様子を明かした。今年度下期について、どのような変化が現れるのか、注目したい。

**近畿AA会場 2026年度上期（4～9月）実績（開催1回当たり平均）**

| 会場名 | 開催回数 | 出品台数 | 成約台数 | 成約率 | 成約金額 | 単価 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| NOAA | 24 | 271（▲7.8） | 221（▲12.0） | 81.4（▲3.9） | 70,252（1.2） | 319（14.9） |
| ホンダ関西 | 23 | 1,182（14.6） | 1,118（12.3） | 94.6（▲2.0） | 781,776（26.5） | 699（12.7） |
| TAA近畿 | 24 | 3,315（11.1） | 2,544（10.1） | 76.8（▲0.7） | 2,823,195（28.7） | 1,110（16.9） |
| USS神戸 | 25 | 2,598（20.2） | 1,549（10.8） | 59.6（▲5.0） | 1,375,559（29.7） | 888（17.0） |
| ベイオーク | 25 | 1,245（▲6.9） | 763（▲4.4） | 61.3（1.6） | 589,975（▲4.7） | 773（▲0.3） |
| KCAA京都 | 25 | 394（▲1.5） | 203（▲4.6） | 51.6（▲1.6） | 79,901（1.0） | 393（5.8） |
| IAA | 25 | 1,180（16.9） | 913（15.2） | 77.3（▲1.1） | 233,267（16.6） | 256（1.2） |
| NAA大阪 | 24 | 485（▲6.8） | 429（▲2.9） | 88.3（3.6） | 346,494（▲3.8） | 808（▲1.0） |
| ミライブ大阪 | 24 | 1,134（15.4） | 675（9.0） | 59.6（▲3.5） | 322,642（7.2） | 478（▲1.6） |
| ジップ大阪 | 24 | 385（▲8.2） | 228（▲7.1） | 59.1（0.7） | 486,187（▲7.1） | 2,136（▲0.0） |
| USS大阪 | 24 | 4,820（4.2） | 2,503（0.1） | 51.9（▲2.1） | 2,765,157（6.1） | 1,105（6.0） |
| IMA神戸 | 24 | 1,149（2.8） | 666（▲1.3） | 57.9（▲2.4） | 1,348,454（9.9） | 2,026（11.4） |
| JU奈良 | 24 | 306（2.0） | 195（▲1.6） | 63.7（▲2.3） | 84,129（16.3） | 432（18.1） |
| HAA神戸 | 24 | 7,607（5.3） | 4,873（7.5） | 64.1（1.3） | 6,772,017（15.8） | 1,390（7.7） |
| TAA兵庫 | 24 | 1,503（1.2） | 1,154（▲1.2） | 76.8（▲1.9） | 1,135,327（14.6） | 984（16.0） |
| 総合計 | 363 | 666,027（6.5） | 435,112（4.9） | 65.3（▲1.0） | 462,640,868（14.2） | 1,063（8.8） |

単位：台、%、千円。カッコ内は前年同期比増減率、成約率はポイント。▲はマイナス　日刊自動車新聞まとめ



### 日本中古自動車販売協会連合会 近畿連絡協議会（JU近畿）
## 掛下 吉三会長

市場の変化と社会情勢の影響が厳しくなる今、JU近畿は組織力の強化とユーザーとの信頼構築に注力している。JU近畿の掛下吉三会長に業界の現状や課題解決などの取り組みを聞いた。

## 「安心」の環境づくり

## 適正販売店の認証拡大など



―今年度の中古車市場の様子は

「やはり、物価上昇によるユーザーの買い控えはあるのではないか。この数年であらゆるモノの値段の上昇は著しい。こうした中、比較的、大きな買い物となる自動車には、消費者の目が向きにくい。価格上昇が続く新車に対し、現行モデルの低走行な中古車はお買い得感があり、底堅い需要がある。また、今年3月に発生した中東地域の情勢不安は、中古車輸出に打撃を与えた。一時的に流通が滞ったことで、輸出向きのタマがAA相場の下落につながるなど、混乱を生じた。仕向け地の変更などで今は混乱も収まっているようだが、AAでは以前の相場までは持ち直していない様子だ」

―JUクレジットキャンペーン（CP）は

「近畿ブロックとして、金融事業は組織運営を支える基盤として非常に重要であり、各CPに全力で取り組んでいる。今期のCPでは、スプリング、サマーともにブロックの目標達成率は全国1位だった。現在実施中のオータムCPも目標達成を誓い、活動を進めている」

―消費者への信頼獲得に向けて

「数年前に発生した大手事業者の不正により、消費者から厳しい目を向けられるようになった。業界全体としては中古車の総額表示に取り組み、ユーザーに対し購入時の安心感訴求につなげた。それ以外にも、われわれJUは業界団体として、安心して取引できる環境づくりを続けていく必要がある。安心できる中古車販売店の証として、各種研修を受講し認定される『JU適正販売店』の認定店の拡大に、各単協で取り組んでいる」

―業界を支える次の世代について

「われわれの組織も団塊の世代が多くなっている。一方、変化のスピードは年々、早くなっており、追従していくには若い世代の力が大切だ。青年部の活動を活発にすることで、今後の業界を支え、進んでいける仲間、組織づくりにつなげていくことが理想だ」


滋賀県中古自動車販売協会
滋賀県中古自動車販売商工組合
理事長 大西 満
〒524-0104 守山市木浜町二二九八―一（滋賀県自動車会館内）☎（〇七七）五八五―四一三六

和歌山県中古自動車販売協会
和歌山県中古自動車販売商工組合
理事長 掛下吉三
〒640-8404 和歌山市湊一一〇六（和歌山県自動車会館内）☎（〇七三）四三一―七一三三

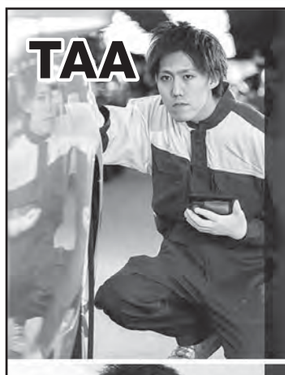
京都府中古自動車販売協会
京都府中古自動車販売商工組合
理事長 浅野史郎
〒612-8585 京都市伏見区竹田向代町五一―一五（京都自動車会館内）☎（〇七五）六八一―八二八七

奈良県中古自動車販売協会
奈良県中古自動車販売商工組合
理事一同
〒639-1039 大和郡山市椎木町七六四―三 ☎（〇七四三）五七―七八〇〇

大阪府中古自動車販売協会
大阪府中古自動車販売商工組合
理事長 稗田 勇
〒540-0029 大阪市中央区本町橋二―五 マイドームおおさか五階 ☎（〇六）六九四三―八〇七〇

兵庫県中古自動車販売協会
兵庫県中古自動車販売商工組合
理事長 森本義則
〒650-0044 神戸市中央区東川崎町一―七―四 ハーバーランドダイヤニッセイビル7階 ☎（〇七八）三七一―一一六〇





抜群の検査精度


全国平均を大きく上回る 高成約率
※TAA 85.3%
（2025年度実績）

安心・安全な運営で
「選ばれ支持される」
AA会場を目指して
TOYOTA AUTO AUCTION

お取引を親身にサポート



良質なトヨタ車や種類豊富な出品車両



TOYOTA USEC
TAA新規会員募集中!!
入会金 30,000(税別)円
保証金 50,000円
TAA全国16会場がご利用いただけます

トヨタ・オート・オークション　インターネットサービス TC-web　詳しくはHPへ https://taacaa.jp/

北海道会場 0123-28-8700
北関東ヤード 027-257-0613
近畿会場 072-826-3486
愛媛サテライト会場 089-904-3297
東北会場 024-963-0388
横浜会場 045-628-6000
滋賀ヤード 077-507-1159
九州会場 0942-41-2266
宮城サテライト会場 022-706-2670
中部会場 059-366-2810
兵庫会場 0798-44-3201
南九州会場 0995-54-1511
関東会場 043-246-5211
静岡サテライト会場 0538-77-2060
広島会場 082-437-2600
埼玉サテライト会場 0480-77-7391
北陸サテライト会場 076-205-0370
四国会場 0875-56-2400

おこしやす！ KCAA 京都へ　毎週水曜日開催！ セリスタートAM11:00

12月のオークションスケジュール
2日 オートサーバー提携18周年
9日 JU京都青年部主催チャリティーAA
16日 第1143回AA
23日 2026 Final AA

会社・自宅でリアル接続で参加！
四輪牧場 ネットリアル
月額 3,000円コース　落札料 10,500円
無　料　コース　落札料 13,000円

提携ネット　AUCNET　アイオーク　ASNET　Juトレード

KCAA グループ
KCAA南九州 宮崎県えびの市大字湯田372 TEL(0984)35-2000 FAX(0984)35-2255
KCAA福岡 福岡県古賀市大字青柳132-16 TEL(092)944-4343 FAX(092)944-4169
KCAA山口 山口県山口市阿知須5870-14 TEL(0836)66-2323 FAX(0836)66-2121

KCAA 京都 オートオークション株式会社
〒612-0822 京都市伏見区深草鞍ヶ谷町12-5
TEL:075-644-2200 FAX:075-644-2519
http://www.kcaa.co.jp






ZiP オークションは輸入車オークションのエキスパートとして、皆様のビジネスを支援いたします。

11月・12月のイベントAA
11/19(水) オータムフェスタ
12/3(水) ヴィンテージコーナー開催
12/17(水) 期末感謝祭
その他 11/26(水) 12/10(水) 12/24(水) は通常開催です。

月末はプレミアムセレクションコーナーを特設！

ZiP ジップオークション大阪会場［毎週木曜日開催］
〒650-0045 兵庫県神戸市中央区港島1-4-6
TEL.078-335-8735 FAX.078-335-8736


日本自動車販売協会連合会 大阪府支部 中古車部会

## 小串 浩司議長

2026年度の中古車市場は新車販売の回復に伴い、一部車種で高騰していた相場が落ち着きを見せるなど、需給のバランスには改善の兆しが見られる。一方で、円安を背景とした輸出需要は依然として旺盛であり、国内では中古車価格の高騰に対するユーザーの割高感も根強く残っている。世界情勢や為替の先行きが不透明なことから、卸・小売り間の適正価格の見極めやオークションへの出品タイミングなど、各社はあらゆる局面で慎重な判断を迫られている。

また、10月には中古車サイトの利用停止が相次いだ。サイトは顧客との重要な接点であり、停止期間中の販売に大きな影響が出たという声も聞いている。今回の事態を通じて、改めてサイトの重要性を認識した販売会社も多いだろう。加えて、ネット活用が不可欠な中では、情報管理の強化にも継続して取り組む必要がある。

20年以降の国内市場を広く見ると、コロナ禍の影響などにより新車販売が低迷したことで、中古車の発生台数は減少している。ディーラーでは、発生台数と小売り台数ともに減少傾向だ。一方で、大手専業店では一括査定サイトの普及などで買い取り実績が拡大し、小売り台数も底堅く推移しているようだ。ディーラーとしては、車両を代替するユーザーの流出防止が重要な課題となる。引き続き、市場の動向を注視し、会員販社に有益な情報を共有することで、競争力向上を支援していきたい。



### 市場動向注視　会員に有益な情報

## ディーラー各社　中古車担当者の声

### 西日本三菱

UCAR営業本部
水野 成生本部長



2026年度上期の中古車小売り台数は、全社で前年同期比2割増となり、利益も伸長した。「デリカシリーズ」が引き続き好調であることに加え、営業スタッフの生産性向上に向けた各種取り組みが奏功した。デリカシリーズの相場が比較的安定していることなどから、卸売りの実績も堅調に推移している。

**生産性向上への各種取り組みが成果**

下期も、営業スタッフの生産性向上レベルの維持・拡大が重要テーマだ。低価格車の供給量増、人気車種「デリカミニ」の新旧モデル展示、他銘柄販売の強化など、上期に成果が表れた施策を継続展開していく。一方で、在庫が増えているため、在庫車両の小売りならびに卸売りでの販売が課題となっている。

また、28年度までに商圏内の全エリアで中古車専売店の出店が完了する予定だ。店舗の立ち上げに向けた人材確保・育成にも注力していきたい。

### 大阪ダイハツ

中古車営業部
山内 幸治部長



2026年度上期の中古車小売り台数は、前年同期比1割増となった。地域特性に応じて在庫配分を見直し、低価格車から高機能帯まで、ニーズに合った構成としたことが奏功した。

下期の小売り台数は同10%増を目指す。平日の契約・納車に特典を設け、受注の底上げと、土日の混雑の緩和による商談機会の増加を図るほか、一部に導入したデジタルプライスボードの活用も進め、訴求力と業務効率の向上に取り組む。加えて、引き続き点検パックの加入率上昇にこだわり、継続的な接点の創出で店舗活性化を推進していく。

また、10月のPHP問題を機にネット集客の重要性を再確認した。今後はAI(人工知能)検索の対策として、サイト情報の制度や密度を高めるなど、AIO(AI検索最適化)領域の強化にも本格的に取り組む。

**継続的な顧客接点創出で店舗活性化**

### 大阪トヨペット

小串 浩司執行役員



2026年度上期の中古車小売り台数は前年並みで推移した。一方で、下取り率を高めるため、競争力のある価格で下取り車の積極獲得を行ったことで、台当たり収益は若干減少した。付属品の提案強化などで落ち込みをカバーした格好だ。

下期は、以前から取り組んでいるオークション行きの車両を対象としたEC小売りの強化に加え、店頭商品車のEC販売や店舗以外のヤードを活用した無店舗販売など、新たな販売手法にも挑戦する。オンラインを駆使し、人材不足を補いながら小売り拡大を目指す。

また、GRガレージ店舗でカスタマイズを含めた中古車販売を開始するほか、カスタマイズ専門店のワンネスガレージ守口でも中古車店舗との連携を進めている。限られた人員でも、多様なニーズに対応しながら販売機会を最大化できる体制を構築していきたい。

**オンライン駆使 新たな販売手法挑戦**

### 神戸マツダ

モビリティ・セールスグループ
谷詰 彰夫グループ長



今年度の上期の中古車市場は、海外の情勢不安が起きたことで相場も不安定さが出たほか、諸物価の高騰で消費者の購買意欲の落ち込みがあったのではないか。当社では、人気モデルのCX-5が新型に切り替わったことを好機と捉え、昨年度から取り組んでいる店舗の独自プライシング制を最大限に生かした活動に注力した。乗り替えの促進につながるよう、お客さまが納得いく下取り価格の提示で下取り車の確保、そして、その車両を競争力のある価格で再販(小売り)した。一台、一台、丁寧に下取り、販売することで台当たり利益の拡大にもつながるなど、店舗プライシングの効果は大きくなっている。

上期についても引き続き、新車と中古車の販売に好循環を生み出し、一台でも多くお客さまに良質な車両をお届けし、年間2千台の小売り台数を目指す。

**最大限に独自プライシング制度活用**

### 兵庫ダイハツ

中古車営業部
上田 哲郎部長



2026年度の上期実績は、前年同期比13%増で推移し、堅調な販売だった。特に、高年式の人気モデルを中心に販売につなげた。また、昨年度より続けている質重視の商談では、付帯商品を積極的に提案することで台当たり単価上昇につなげ、利益面は計画を上回る成果が出ている。特に、ボディーコーティングの付帯率は伸びている。下期も、継続して付帯商品の積極的な提案、新車販売を活性化する下取り施策などの展開を行う。また、若年層スタッフへの研修を行い、売り逃すことなく一台一台、着実に販売につなげられるようにする。

今後は高齢化や人口減少などで保有台数の減少は免れない。顧客基盤の確保を重きに置いた活動を中古車部門としても考え、販売時にメンテナンスパックや保険といった付帯商品を絡めた販売を行う。お客さまとより深くつながり、長いお付き合いにしたい。

**付帯商品の積極提案で単価引き上げ**

### 京都トヨタ

営業本部・中古車営業課
廣部 茂美副部長



2026年度上期の小売り販売台数は、前年同期比20%増と順調に推移した。市場環境の変化に柔軟に対応し、さらなる成長を図るため、下取り率の向上を最重要課題に掲げた。年間販売目標の達成に向け、商品化の迅速化を軸に施策を展開している。

メーカーの改善指導を受け、商品化工程改善や人員体制の強化、新たな洗浄機の導入を進めている。その結果、1日当たりの作業能力が向上し、従来と比べ月間約20台多く商品車を供給できる体制が整いつつある。定期的な勉強会を通じ営業スタッフの査定力を高め、適正な下取り価格の提示と商談力強化にも取り組んでいる。

10、11月は新車登録に伴う下取り車の増加を見込む。商品化改革で短縮したリードタイムと、向上した商談力を生かし、年間販売目標の達成を目指す。

**勉強会などを通じて査定力を引き上げ**

### 京都ダイハツ

中古車部
髙倉 佐維部長



2025年度に中古車部長に着任後、商品化の高速化や体制の整備、ウェブ掲載の拡充を推進した。その結果、25年9月以降の実績が改善し、26年度上期も前年度比20%増を達成した。先入観を持たない新任や若手営業スタッフが、保証制度をアピールし、整備パックやコーティングなどの付帯商品を積極的に提案。これが顧客の信頼獲得と台当たり粗利の向上に大きく寄与している。

一方、26年度下期以降は大手専業店との競争激化や仕入れ価格の高騰により、厳しい市場環境になると予想している。単なる販売台数を追求する薄利多売に走らず、利益との健全なバランスを厳守する方針だ。さらに良質な車両の仕入れ強化に取り組むと同時に、重要課題として新車営業スタッフの中古車販売力の底上げを推進する。中古車販売を起点とした顧客増を目指す。

**薄利多売には走らずバランスを重視**

### 滋賀ダイハツ

中古車本部
岡田 亘二本部長



当社の2026年度上期の中古車事業は、小売り台数が前年同期比10%増となり堅調に推移した。特に今年5月に草津店に開設した「アウトレット専門店」が非常に好調であり、全体の業績を大きくけん引した。車両状態やキズの理由などを分かりやすく表示し、徹底した情報の透明化を図ったことがお客さまの安心感と購買につながった。

26年度下期は新車との競合を避け、需要が高い4~8年落ちの良質な車両や、福祉車両といったニッチな分野の仕入れと供給に注力する。また、在庫充足率90%以上の確保を目指すとともに、10月に導入したデジタルプライスボードを活用した機動的な価格戦略を展開していく。

これからも地域のお客さまの多彩なニーズに寄り添い、通期小売り台数の前年度比15%増に向けて邁進していく。

**福祉車両などニッチな分野に注力して**

### 滋賀トヨタ

U-Car営業部
庄 正彦部長

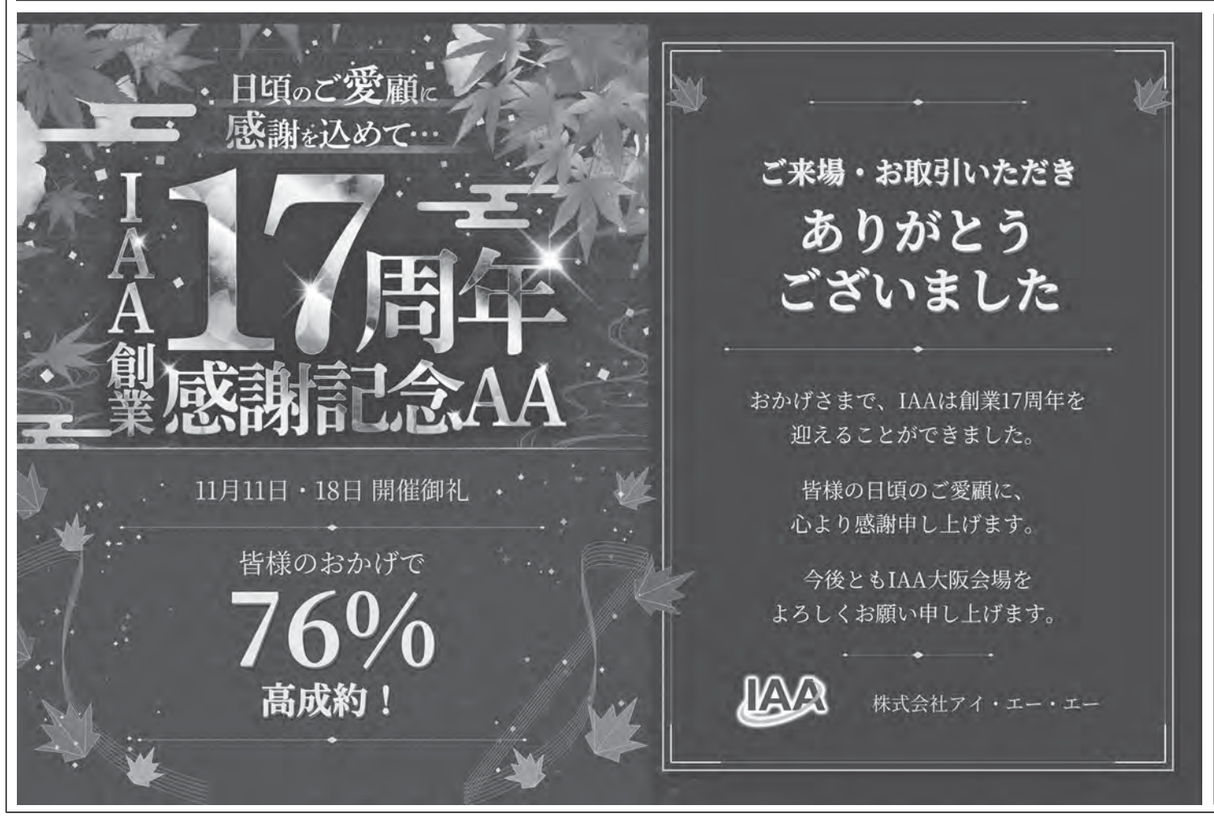


2026年度上期の中古車事業は、小売り台数が微減だったものの、卸売台数が前年実績を上回ったことで、前年同期比100%を維持した。前年の好業績と比較すると台数の伸びは落ち着いた。ただ、中古車相場が想定以上に崩れず高水準を維持。在庫の回転率も向上したことで、収益面では前年を超え目標を達成した。

下期は「ノア」や「ヴォクシー」といった主力ミニバンや高価格帯車両の新車納車が進み、下取り車としての入庫増を見込んでいる。12月に季節的な需要の谷間はあるが、年明けの1~3月の繁忙期にかけて盛り返しを図る。

在庫・販売政策は、市場のニーズを売り手側で決めつけず、まずは小売りできる車両を店頭に並べる。動きが鈍ければ卸売りへ回す「小売り起点」を推進。小売り台数を1台でも多く引き上げる方針だ。

**ニーズを決めつけず〝小売り起点〟で**




# 中古車専業店　トップの声

## ワイズ　山崎　功貴社長

### ワンストップ体制で顧客に安心感



販売からアフターサービスまでワンストップ提供を目指し、体制を整えてきた。整備士の人員を確保したほか、今春からは板金工場を設けた。もしもの時でもすぐに対応できる体制で、顧客の安心感を高めている。

当社は会員制の注文販売を基本とする販売店として運営してきたが、間口を広げるべく展示場を設けた別ブランド「GEARS（ギバーズ）」を開設。これに合わせ保管ヤードを拡張し、豊富な在庫で小売りと業販を拡大させている。40~50台を常に展示し、在庫車は会員制の顧客にも販売している。JUテントリを活用した業販も堅調で、小売りを合わせると数カ月で在庫回転率は100%超え。新鮮なタマぞろえも当社の強みとなっている。

今後はワンストップの強みを伸ばしつつ、業務効率を高めるべく、年度内に認証工場を指定工場にアップグレード予定。そして、2店舗体制での相乗効果を一層高めたい。（大阪市平野区）

## ナカモト　中本　吉彦社長

### 顧客に寄り添ったサービスを提供



今年度上期は、情勢不安による中古車輸出への影響からか、一部の車種においてAA相場の落ち込みが見受けられた。当社が得意とする商用車系は大幅な落ち込みはなく、堅調に推移した様子。

情勢不安の影響は自動車業界への打撃が大きかったのではないか。エンジンオイルなどの油脂類やケミカル類といった商材について一時的に流通が滞った。これに伴い、仕入れ価格が急激に上昇。顧客への販売価格も値上げせざるを得ない状況だ。当社の顧客は、配送などで毎日、車両を動かす顧客が多い。そのため、整備費用の高騰は、顧客へのダメージも大きく、非常に心苦しい。

下期の中古車市場についても、上期同様に混沌とした様子で進むと予想する。急激な変化の波にも対応しながら、当社の強みである冷凍車の販売、メンテナンスを軸に、顧客に寄り添ったサービスを提供していく。（大阪府摂津市）

## ミズタニ　水谷　匡社長

### 割賦やリース　買い方の選択肢増やす



2026年度上期の中古福祉車両市場は、競合他社の台頭や国内の生産調整を背景に、ミニバンなど普通車の仕入れ価格が高騰し、販売価格も上昇した。一方、比較的仕入れがしやすい軽の車いすスロープ車は需要が強く、販売の中心となっている。ただ、競合も増えており、販売台数を伸ばすことが難しくなっている。

リース車両の受託整備事業は好調に推移し、上半期の時点で年間目標を前倒しで達成した。今後はレンタカーの拡大を目指すとともに、高額化する福祉車両をより利用しやすくするため、割賦販売やリースなど買い方の選択肢も増やしていく方針だ。

広告戦略は現場に権限を委譲し、SNS（会員制交流サイト）や動画も活用する。既存のお客さまとの関係を深めることを重視。福祉車両の専門性を高め、選ばれる会社を目指す。（京都市南区）

## 奥村モータース　北　勝利社長

### 無理な買い付けは避けて品質を守る



当社は在庫の拡充や人材採用へ積極的に投資する「攻めの経営戦略」を貫いてきた。その結果、社長就任以来、右肩上がりの実績を維持している。一方で、現在の中古車仕入れ環境は厳しさを増している。特にコロナ禍以降、オークション市場は輸出相場が高騰し、大手中古車販売会社同士が激しく競り合っている状況だ。

当社の仕入れは下取りと買い取りが、全体の約半数を占めている。月間の仕入れ目標はあるものの、無理な買い付けは避けている。お客さまに納得していただける適正価格と、品質を守る堅実な買い付けを徹底している。

今後はさらなる成長を目指し、「Color's（カラーズ）」の知名度向上やキャンピングカーの強化など、新たな魅力の発信に注力する。「車を通じて人を大切に思う」という理念の下、地域と業界を盛り上げていきたい。（滋賀県湖南市）

# 中古輸入車販売店の声

## ギャルソン　程　雅聖氏

### 引き続き既存客に丁寧なフォロー



シトロエンの販売で事業を立ち上げ、今年で創業43年を迎えた。社名の「ギャルソン」は、男性方針を表している。

給仕を示すフランス語で、「お客さまのどんな要望にも応える」という

既存の管理顧客からの下取りや、詳細な注文を基に車両を仕入れ販売するため、ほぼ在庫を抱えない営業スタイルを確立している。そのため円安や物価高といった外部要因の影響を受けにくい。新車から中古車まで顧客の多様なニーズに対応することを目指している。

富裕層顧客を中心に、現在はポルシェ、BMW、メルセデス・ベンツの需要が高い。

創業者で父親の程秋雄社長が築いた顧客との信頼関係を礎に、認証工場を生かし既存客の丁寧なフォローを続けていく。年齢も近い、顧客の息子世代と良好な関係づくりを進めたい。（大阪府東大阪市）

## ロードカー　ボルボ・カー千里　中村　天音氏

### 安全性訴求　強み生かして差別化



ホルムズ海峡封鎖によるガソリン価格の高騰で、2026年春頃から中古の電気自動車（EV）への問い合わせが増加した。これまでEVを検討するも購入に至らなかった方の決断を後押しした格好だ。

EVに限らず、質の高い高年式の中古車は依然として人気が高い。メーカーがEVを推進していく中で、「XC40」のマイルドハイブリッド車や、最終年モデルとされる「V60」など今後引き合いが強くなり価格が上がることを見据えて、今のうちに手に入れたいとする動きもみられる。

店舗周辺は輸入車ディーラーが軒を並べる激戦区。ボルボの誇る安全性を強く訴求することで、他ブランドとの差別化を図っていく。また、来歴や整備歴の透明性の高さなど弊社の強みを生かしながら、販売を伸ばしていきたい。（大阪府吹田市）

## バリューチェーン　生かし合数上積み

新車価格の上昇や輸出台数の増加により、中古車相場は高止まりしている。売れ筋のSUVなどは引き合いが強く、小売りダマの仕入れが難しい状況だ。

また、物価高の影響で消費の二極化が進んでいると感じる。富裕層の消費意欲は変わらず旺盛だが、中間層は価値を感じられるものへの出費はいとわないが、日常生活に関わる支出は節約するという傾向が強まっている。

メルセデス・ベンツ車は依然として、SUVの動きが活発だ。今後モデルチェンジも予定されており、中古車流通量の増加も見込まれる。

当社の強みは、認証工場を持っていること。紹介や代替など、日頃からお付き合いをいただいている方との絆を大切に、バリューチェーンを生かして台数を積み上げていきたい。（大阪市阿倍野区）

## ウジタオートサロン　氏田　裕吉社長










当社の車は全てダイハツ認定中古車です。
点検整備付き・保証付き・車の状態が見えるカルテ付き

| | | | |
|---|---|---|---|
| U-Car 伏見 | 075-621-0803 | 向日店 | 075-922-2185 |
| 五条カドノ店 | 075-311-8191 | 醍醐店 | 075-575-5180 |
| 高野店 | 075-701-1151 | 木津川店 | 0774-75-1775 |
| 亀岡店 | 0771-23-0681 | 舞鶴店 | 0773-75-3227 |
| 伏見新堀川店 | 075-601-6141 | 福知山店 | 0773-27-1481 |
| 南店 | 0774-45-0670 | 峰山店 | 0772-62-0551 |

←京都ダイハツのHP はコチラ
京都ダイハツの
認定中古車在庫情報はコチラ→




京都ダイハツ販売株式会社

U-CAR 西日本三菱オリジナルカスタム車多数ご用意しております！






※写真はイメージです。

西日本三菱自動車販売株式会社
スピードは控えめに。エコドライブで環境にやさしく。
お近くのお店はこちらから！
営業時間 10:00〜18:00
MITSUBISHI MOTORS Drive your Ambition

DAIHATSU 認定中古車
満足の1台。ダイハツの中古車!
お客様が安心して選べて乗れるためにサポート致します

MOVE
ダイハツ公式中古車検索サイト
U-CATCH　カーセンサー　グーネット
県内在庫車を一発検索!
当センターに、ご希望の中古車がない場合でも独自のネットシステムで、当社の中古車が画面で見られます。
きっとあなたのお気に入りが見つかります!

兵庫ダイハツホームページから www.hyogo-daihatsu.com　兵庫ダイハツ販売(株)　検索　ポチ
兵庫ダイハツ販売株式会社
本社／神戸市灘区大石東町2丁目1番10号 ☎(078)882-5121(代表)


mazda
したいを叶える5つ星
ALL-NEW
MAZDA CX-5
みんなに寄り添い 付加価値を提供する ホンダ モビリティカンパニー　株式会社 神戸マツダ 本社 / 神戸市兵庫区東柳原町 3-10 カーライフサポートセンター 0120-369-181

# AA会場長の声

## TAA近畿

### 安心・安全に利用できる会場づくり



笹井 聡会場長

年度スタートから新車の供給が安定していたこと、中東情勢が不安定になったことで中古車輸出が一時的に落ち着きをみせ、国内の中古車流通量が拡大した印象。近畿会場においては、今年度上期（4～9月）の開催当たりの出品台数は過去最高を更新し、3315台を記録した。成約率は前年同期比0・7ポイント減少の約77%で、わずかに落ち込みを見せたが、外的要因は大きく作用しなかった様子だ。

出品ボリュームが拡大する中、皆さまが利用しやすい会場かつ、会場スタッフらの安全と働く環境の改善の両軸を考え、競りレーンの拡張による競り終了時刻の繰り上げを実施。また、構内の取り回しを考え、滋賀ヤードの敷地拡大や、記念AAを月間イベントで実施し出品台数の平準化に取り組んだ。引き続き、誰もが安心、安全に利用できる会場づくりを考えていく。

## TAA兵庫

### 多彩な企画を考え利用者数拡大へ



吉田 忠生会場長

今年度の上期（4～9月）は新車供給が比較的、安定したことなどで中古車の流通ボリュームが昨年よりも出ていた様子。当会場においても、上期の実績は、出品台数が1開催当たり1500台を記録。前年同期比1・2%増で伸びを示した。成約率については、平均77%前後で安定した。

今年度からは兵庫県内の一般店会員さまの、さらなる利用社数拡大を目指し、営業活動や施策を打ち出している。7月からは月間施策に「出品皆勤賞」を設定するなど、さまざまな取り組みを実践。直近の3大クラシック記念「菊まつり」では、今年度最多の出品社数を記録し、少しずつ成果が表れている。下期についても、皆さまに使いやすい会場を目指し多彩な企画を考え、利用社数拡大に取り組む。1月の7周年記念では一層、成長した兵庫会場を皆さまに見ていただきたい。

## アイ・エー・エー IAA大阪

### 新コーナーなどで積極的にタマ集め



山口 修司社長

今春に発生した中東情勢不安は、自動車業界にも打撃を与えた。特にわれわれ中古車業界では、中古車輸出に混乱が発生。一部の車種ではオークション相場が下落したほか、輸出事業者からの応札具合に変化があった。こうした状況の中、IAA大阪の26年度上期（4～9月）実績は、開催当たりの出品が前年同期比16・9%増の1180台と伸びた。成約台数も同様に2桁増を示し、成約率は約77%を記録した。

当会場には輸出向きの中古車が集まるが、小売り向きのタマを集めるコーナーを新設したほか、輸出事業者からの応札具合に変化があった。こうした状況の中、IAA大阪の26年度上期（4～9月）実績は、開催当たりの出品が前年同期比16・9%増の1180台と伸びた。成約台数も同様に2桁増を示し、成約率は約77%を記録した。

当会場には輸出向きの中古車が集まるが、小売り向きのタマを集めるコーナーを新設したほか、輸出事業者からの応札具合に変化があったほか、外部接続先に「JUナビ/トレード」が加わったことで、これまで以上に1台、1台への注目が高まるなど、情勢不安の影響を最小限にとどめるように動いた。

11月には「創業17周年記念AA」を開催し下期に弾みをつけ、さらなる成長につなげたい。

## ベイオーク

### 3年計画の最終章 組織体制を強化



小林 学社長

当会場の今年度上期の実績は、総出品台数が約3万1千台で、前年同期より減少したものの、成約率は伸びを示したほか、平均単価は昨年並みで推移した。海外の情勢不安や輸出需要の減少、国内の中古車流通量が拡大した印象。近畿会場においては、今年度上期（4～9月）の開催当たりの出品台数は過去最高を更新し、3315台を記録した。成約率は前年同期比0・7ポイント減少の約77%で、わずかに落ち込みを見せたが、外的要因は大きく作用しなかった様子だ。

出品ボリュームが拡大する中、皆さまが利用しやすい会場かつ、会場スタッフらの安全と働く環境の改善の両軸を考え、競りレーンの拡張による競り終了時刻の繰り上げを実施。また、構内の取り回しを考え、滋賀ヤードの敷地拡大や、記念AAを月間イベントで実施し出品台数の平準化に取り組んだ。引き続き、誰もが安心、安全に利用できる会場づくりを考えていく。

## ジップ

### 特設コーナー継続で一層の盛り上げ



藤田 吉宣社長

2026年度上期（4～9月）を振り返ると、海外の情勢不安からスタートし、私たち中古車業界に暗雲が漂った。また、国内では自然災害が頻発するなど、いつどこで環境が変化するか油断できない状況だった。当会場の上期実績は、出品台数が前年同期比8・2%減の9246台、成約率は約60%で着地した。直近の11周年記念AAでは、前年を超える出品ボリュームで活発な競り展開だった。ご協力をいただいた皆さまに感謝している。

輸入車専門AAとして、より一層、皆さまに注目してもらえるように、「BMWコーナー」や「シュテルンコーナー」、月末に恒例の「プレミアムセレクションコーナー」など、さまざまな特設コーナーを継続して展開し、競りの盛り上げを図る。また、当会場の強みの一つでもある3カ月に一度の「ヴィンテージコーナー」を生かし、ジップファンの拡大につなげていきたい。

## KCAA京都

### 地域に根を張って会員と一緒に成長



大峰 高社長

現在、為替や輸出需要の影響で中古車オークションを取り巻く環境は激変している。また全国どこからでも外部応札できる時代だからこそ、オークション会場運営の根幹は、地元の会員事業者様との信頼関係にあると痛感している。

当会場の強みは、JU京都をはじめとする業界組織との深い絆にある。10月に行った「創立23周年大記念AA」では、JU京都の会員さまから200台以上の出品があった。府外からも多くのバイヤーが来場し、活発な応札につながった。日ごろから組織間・地域間のネットワークを構築してきた成果だ。

当会場は新規や既存の会員さまへの手厚いサポートだけではなく、休眠会員さまへの営業展開も進めている。地域に根を張り会員さまとともに成長することが、持続可能なオークション運営の唯一無二の道筋であると確信している。

## JU奈良

### 各種イベントなどで競り活性化へ



2026年度上期（4～9月）の総出品台数は、前年同期比2・0%増となった。新車の販売促進や旧型車の排出が影響して出品台数が伸びたほか、成約単価も同18・1%増と堅調に推移している。5月と8月に実施した県内ディーラーによるディーラーオートオークション(AA)や近畿2府4県の協力によって実施したオールJU全国リレーAAパート1では、会員さまをはじめとする関係各位の協力もあり、多数の出品をいただいた。JU奈良のオークションにご協力いただいたすべての皆さまに感謝申し上げたい。

下期の重点取り組みとしては、各種イベントやキャンペーン施策で中古車流通と競りの活性化を図っていく。引き続き、良質な車両の確保やサービス向上に努め、「売ってよし、買ってよし」の会場づくりを目指していきたい。

滋賀県全域をサポートします!
いちばんに、アイにいこう。
SHIGA TOYOTA

滋賀トヨタ

Ys auto
#Membership car shop
株式会社ワイズ TEL 06-4305-7063
大阪府大阪市平野区長吉六反1丁目6ー4ーC 号

OKUMURA motors　Color's
「車」を通じて「人」を大切に思う
新しい出会いも 愛車の点検も
奥村モータースにおまかせください

株式会社 奥村モータース草津店
滋賀県草津市北大萱町 543-1
TEL：077-596-3555

在庫台数 60 台以上・業販可
福祉車両の買取もご相談下さい

QR コードで在庫を検索
福祉車両コンシェルジュ
ミズタニ
TEL 075-623-4008
〒612-8394 京都府京都市伏見区下鳥羽西芹川町 22 番地

軽 冷凍車　軽 宅配車
積み替え　ボディ製作
メンテナンス　メンテナンス
買取・販売　買取・販売

何でもご相談下さい!!
使用目的に合わせたトータルプロデュース&サポート!!
各商用車・バスなどの架装・改造、営業ナンバー取得・登録などご相談ください。
ダイハツみなみせっつ 株式会社ナカモト
〒566-0052 大阪府摂津市鳥飼本町 3-16-74
TEL：072-654-6888　FAX：072-654-2334
http://www.auto.jocar.jp/nakamoto/

## 株式会社 ギャルソン

1983 年創業。英仏伊メーカー正規代理店を経て現在に至ります。80 年代から最新モデルまで日々、幅広く取り扱っております。

住　　所　〒577-0013 大阪府東大阪市長田中５－３－１８
Ｔ　Ｅ　Ｌ　0078-6048-8736　　Ｆ　Ａ　Ｘ：06-6746-2729
営業時間　9:30 ～ 18:00　　定 休 日　年末年始・ＧＷ・夏期

## 大阪マツダ販売株式会社 高槻業販事業部

大阪マツダの業販部は「多彩な在庫」「迅速な行動」「豊かな経験」「全国対応」で勝負します。

○注文車のお引き合い、買取のご用命は当社まで！
○在庫閲覧用 ID・パスワード即時発行！お気軽にお申し付け下さい。

常時在庫500台



在庫情報掲載中!!（車図・写真あり）

〒569-0844　高槻市柱本 7-15-1　TEL072-678-2150　FAX072-678-5579
http://www.osaka-mazda.com/


# 近畿地区　中古車業界トピックス



## 大阪トヨペット、高層都市型のレクサスCPO

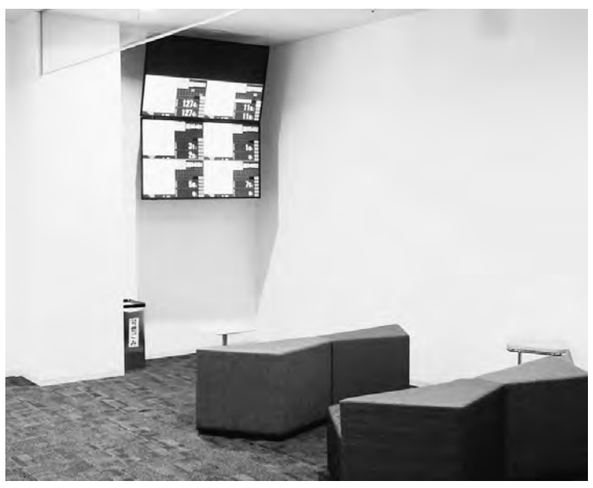
大阪トヨペットは、レクサス認定中古車拠点（CPO）として2店舗目となる「レクサスCPO大阪中央」を新設した。都市部の限られた敷地を有効活用し、高層化を図った地上7階建ての都市型店舗。同社のレクサス店舗網は、新車9拠点を含む計11拠点となった。（近畿圏版、地域総合4月9日付）

## ベイオーク、営業カスタマーサクセス部新設



中古車オークション（AA）のベイオークは、より会員に密着したサービスの展開を行うための部署「営業カスタマーサクセス部」を新設した。営業部門ではないメンバーで構成することで、新たな視点を取り入れるとともに、会員からの要望などもヒアリングしながら、新しいサービスや企画を展開することで、会員の利便性のさらなる向上につなげる。（ＴｈｅＰａｐｅｒ近畿圏版10月15日号）

## ＴＡＡ近畿「６レーン」開始



トヨタユーゼックのＴＡＡ近畿が、競りレーンを拡張して8月25日に運用を開始した。従来から2レーン増やした6レーン体制でＡＡをスタート。同時に売り切りコーナーも新設するなど競りの効率化を図ることで、ＣＳ（顧客満足）とＥＳ（従業員満足）の向上に取り組む。（近畿圏版地域総合9月8日付、ＴｈｅＰａｐｅｒ近畿圏版10月1日号）

## 全国査定コンで兵庫代表が優勝



日本自動車査定協会は7月23日、「第11回中古自動車査定士技能コンテスト全国大会」を都内で開いた。全国52支所で行われた予選を勝ち抜いた代表選手が、車両の状態を見極める「実車査定」、査定基準の理解度を競う「机上査定」、査定の知識や関連法規を問う「学科試験」の3種目に挑んだ。最優秀査定士賞は兵庫ダイハツ（和田良平社長、神戸市灘区）の猪野翔太選手が獲得した。（中古車流通面7月24日付）

## 近畿地区 26年上期 自動車輸出 中東情勢悪化などで１％マイナス



大阪税関が発表した2026年４～９月の貿易概況（速報）によると、近畿の自動車輸出台数は21万1625台で、前年同期実績から1.0％減少した。不透明な状況が続く中東情勢や、運搬船の不足が影響した。

輸出港の船に積み込むまでの費用を含んだＦＯＢ価格は2847億6200万円で、同8.4％増加。車両価格や輸送コストの上昇、為替変動などが主な要因とみられる。

自動車の輸入は、欧州連合（ＥＵ）からの案件が活況。指定された輸入港までの海上運賃と保険料を含んだＣＩＦ価格が、同3.1倍の96億円を記録。主にドイツからの輸入が増加した。前年同期の反動に加えて、船舶運航にかかる燃料価格などのコスト増もあり、大幅な増加となったようだ。

（ＴｈｅＰａｐｅｒ近畿圏版11月12日号）





京都トヨタ
TOYOTA 認定中古車
京都トヨタでは全店で
トヨタ認定中古車を
取り扱っております。

大阪ダイハツ全店で
中古車を販売しております
DAIHATSU 認定中古車　くらしを想うライフパートナー

＼ダイハツ認定中古車が選ばれる理由！／
もしもの時も安心！保証付き
法定12ヶ月点検相当の点検・整備
車の状態が見える！ダイハツ認定中古車 カルテ付き
＋ お支払いも安心！支払総額表示 ●●万円 諸費用込み

大阪ダイハツ販売株式会社　大阪市福島区福島1-4-26　TEL.06(6458)5631
もっと詳しく
U-CAR泉　北 ☎072-292-1516　U-CAR岸和田 ☎072-436-3148　U-CAR八　尾 ☎072-990-2990
U-CAR河内長野 ☎0721-26-7029　U-CAR枚　方 ☎072-848-0556　U-CAR寝屋川 ☎072-812-1045


住吉店


豊中店

おかげさまで76周年
クルマを通じて一生涯のお付き合い
輸入車のことなら、信頼と実績の ウジタオートサロン
毎日更新 ⇒ ウジタオートサロン 検索

SINCE 1950
UJITA AUTO SALON
●帝塚山店
大阪市阿倍野区帝塚山1丁目12-8　☎06-6654-0700
●住吉店
大阪市住吉区万代東4丁目4-16　☎06-6606-0700
●豊中店
豊中市緑丘2丁目3-10　☎06-6852-0700
●有限会社氏田自動車工作所（工場）
大阪市住吉区帝塚山東1丁目5-17　☎06-6673-0700




Road Car
株式会社ロードカー
www.roadcar.jp
ボルボ・カー千里
吹田市津雲台7-1-18
TEL：06-6871-6511
ボルボ・カー大阪中央
大阪市西区新町1-27-5
TEL：06-6531-5401
ボルボ・カー東住吉
大阪市東住吉区今川4-6-11
TEL：06-6777-4920
ボルボ・カー岸和田
岸和田市西之内町9-59
TEL：072-436-0121
ボルボ・カー東大阪
東大阪市稲田三島町1-3
TEL：06-6753-8600
ボルボ・カー堺
堺市北区長曽根町3064-6
TEL：072-251-4907
ボルボ・カー板橋
東京都板橋区小茂根2-30-15
TEL：03-5964-6660