

無料版

10月号

ユーストカー
NEWS

毎月1日発行

第54号 定価 540 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

小売店支援企画

ガ・覆面座談会

リターンズ

中古車情報サイトの
営業マンが語る



中古車情報サイトの営業マンによる座談会。ちょうど2年前に本紙で掲載した際には大きな反響を頂いた。そこで今号では、当時から何がどれだけ変わったのかを中心に、中古車販売店の最前線の模様をお伝えしたい。なお、今回も匿名を条件に『覆面座談会』の形式で赤裸々(せきらら)に語ってもらった。

営業マンが語る



司会 2年前とは小売りの状況は変わって来ましたが、大手が今まで進出できなかったエリアまで出店しているの、買取りとか小規模の販売店が、かなり悲鳴を上げています。

A社 大手が今まで進出できなかったエリアまで出店しているの、買取りとか小規模の販売店が、かなり悲鳴を上げています。

B社 多くの人が「何か大きいのが来たな」って感覚で商売をしていらつしやるので、すごいバタバタしています。

C社 都市部の販売店はすでに大手と戦っているの、地方ではその感覚がまだ無いので、その辺を今きつちりやっつけていかないと結構、倒れている感じはする。

司会 何かアドバイスなどはされていますか。

C社 私は「きつちりと戦える状況を作っておかないと、しんどいですよ」と伝えた上で、毎月10台売っていたら新規が何割なのかを考えて貰います。「新規に依存していたら潰れますよ」と話しながら。

司会 実際に大手が出店した近隣の販売店はダメージがありますか。

B社 実績が下がる販売店は、やっぱり顧客が付いている。

司会 2年前と比べて、店は、大手が出てきたから、と言うよりも違う理由がある気がします。

A社 元々の理由がね。

B社 大手が出てきても出てこなくても、同じ結果になっているだけなのかなあという印象。

司会 小売り市場全体はどうですか。

B社 30台とか40台規模の販売店さんの小売りは毎年落ちていきますよ。

C社 大手が力を入れたことによる影響と、やっぱりネットですね。ユーザがインターネット、スマホで車両検索するので見つけて買っちゃう、というケースが非常に増えています。

B社 当然、それだけじゃ無いですけど、ディーラーさんもかなり再販に力を入れている。2年間で無茶苦茶変わりました。

C社 小規模だけど専門的にやっている販売店っていうのは、伸びてきている感じがしますよ。

司会 専門店は強いですがね。

C社 よりけりですけど、ハイエースとか。しっかりとやられているお店は、やっぱり顧客が付いている。

A社 業界自体がちょっと変わってきてるなあと、思っている。二極化が進んでサービスの質が高いお店と、そうじゃないお店の格差が開いている。

B社 元々、意識の高い低いがあったけど、低いお店は上半身裸で車を洗っていたり(笑)。そういうお店が進歩する速度と、元々レベルの高いお店がさらに上に進む速度に差がある。

A社 両方、進んではいるが、その差は開く一方というイメージがありますよね。

司会 ネットの傾向として、車両本体価格が安ければ問合せ数は多いですか。

C社 何だかんだ言っても、やっぱり低価格と言うのは強い。写真の見せ方がどうかはありますが、けど、まず大前提は価格。

2面へつづく

《21面》

出品時の「工夫」で成約UP!
ワンプラ指南

AUCNET

ライブオークション
全国77会場
年間500万台からリアル応札!!

更に「おまとめサービス」※ 登録料0円

ご加入で、あったらいいあのメリット盛りだくさん!

※おまとめサービスの対象会場は45会場。順次拡大中!

入金前搬出可能!

お支払後すぐに搬出できるから落札後のフローがスムーズ

支払延長可能

車毎に個々に支払期日を選べるから便利

自動応札システム

希望価格まで自動でリアル応札だから吊り上げられにくい

計算書がまとまる

まとまるから入金する手間もコストも削減!

お得な入会キャンペーン実施中!!



▲3会場同時応札可能!

本件についてのお問い合わせ先

株式会社 オークネット・セールス アンド サポート ☎ 03-5448-6151

オークネット

検索

http://www.aucnet.co.jp/index.html

《1面からの続き》

B社 そうですかね？
安くしても売れないってよく聞きますけど……。

司会 掲載店の傾向はどうですか。
C社 契約数、店舗数は増えてますよ。ただ掲載台数は増えているが、1社当たりの掲載車価は下がっています。一昔前は、本当にザルじゃ無いけど「これでいくら」だったのが、今はシビアに掲載料を精査されている。
司会 店の在庫の数自体が減っているのですか。
C社 以前は在庫30台のお店が50台の契約をしていても、あまり気にしていなかったが、今はちゃんと無駄を無くしたプランに変更しています。その辺の意識は高まっています。

A社 5台、10台規模のお店がどんどん参入してきていないですか。
B社 増えてますね。
司会 2年前より粗利が薄くなってきたのは事実ですか。
C社 車の単価利益って事です。よく聞くのは1台20万円抜けたのが、今は10万円ぐらいしかないとかって話は出ます。

B社 販売台数は減っているが、売り方が変わっていますよね。今は販売店の姿勢なのか、それともお店の姿勢なのか分かりませんが。
A社 まあ、評価そのものよりも、ネットで検索した際に表示される優先順位が一番大きいですね。
B社 確かにそうですね、いかに上の方に表示されるかがポイント。簡単に言うと、ドーピング

ているか、これが出来ているお店が2年前と比べれば圧倒的に多いと思う。
司会 自社保証は儲かりますか。
C社 ある会社なんかだと、9割ほどがプランのなかで一番高い保証に入っている。修理で戻ってくるのはそのうちの3割だけ。
B社 事故率は15%ぐらいに抑えないとしんどいです。10%ぐらいなら優良店。

倒産する社長の特徴とは
司会 話は全然変わりますが最近「この野郎!」って思ったことないですか。
一同 普通にあります。
B社 車屋さん同士の横のつながりを武器に「俺の言うことを聞かないと、お前の会社の悪口を言いふらすぞ」って。今日も言われました。

C社 「あつち」は良く顔をを出しているのに、ウチには来ないじゃないか」「っていうお店は結構あります。
B社 理不尽に怒るってことがあるじゃないですか。
A社 昔よりも車屋さんが大人しくなった感じはあるんじゃないですか。
B社 どちらかと言うと、車屋さんめちゃんと企業としてやっていくという。そういう時代の流れは、あるのかなと思うんですけど。

A社 色々考えると、5年前、10年前の方がよく怒鳴られていた。
B社 掲載料金を催促すると監禁された(笑)。
A社 車で連れて行かれた。
C社 僕も何回も連れて行かれましたよ、海に。そして置いていかれた。
司会 何故、料金を払わないんですか。
C社 僕もそれ知っています。何で、払わないんですか。

B社 舐めているんですよ。
C社 舐めているんですよ。
A社 「ウチは管理顧客が多いんだよね」とか自慢気に言うんですけど……。
B社 管理顧客が多いのはOKだけど、それ以外は弱い、つてところを分かってくれないと。
司会 掲載店がいきなり倒産したケースなどは、
A社 それもありますよ。全然。「このお店が潰れるのか」みたに。

司会 倒産で掲載料金を取れなかったことはありますか。
C社 やられたことあります。30台、40台規模のお店で、悪い噂などもまったくなく。
B社 いきなり弁護士からの通知で分かった。社長とも普通に会っていたのに、月末になると連絡が取れなくなっていました。あれが怪しかった。
司会 この会社「ヤバイんじゃないか」という兆候は。
A社 月末になると電話に出なくなる。金策に走っているのか、バツが悪いのか知りませんが。
B社 でも、振り込められた後に電話するとすぐに出て、「もう振り込んだよ」って、逆ギレ気味に話さない?
A社 そうそう。
B社 しれっと「もう払ったよ」って。
B社 大事なものは車を回すことよりも、いかにお金を上手に回すかですよ。

成功している集客術
司会 では、これを作ったお店が復活したみたいな例はないですか。
A社 従業員に投資する会社ですね。
B社 この業界は正直な話、人材を使い捨てにするイメージがあります。
C社 ある大手は、営業マンが売ってくれるので利益は出るけど、そこから先は淡々と皆さん独立していかれます。人材が居なくなると、じゃあまた新しい手駒をつて感じですか。
A社 伸びるにはどうしたらいいか。それを考える。

A社 遠方だったり、現車を見に行けなかったりする時には、効力を発揮していると思いますけどね。
司会 成約率はどのくらいですか。
A社 正直なお話で言いますと、当社のほかにも効果はあります。
司会 本当にその評価のお陰なのか、それとも店の姿勢なのか分かりませんが。
A社 まあ、評価そのものよりも、ネットで検索した際に表示される優先順位が一番大きいですね。
B社 確かにそうですね、いかに上の方に表示されるかがポイント。簡単に言うと、ドーピング

しているか、これが出来ているお店が2年前と比べれば圧倒的に多いと思う。
司会 自社保証は儲かりますか。
C社 ある会社なんかだと、9割ほどがプランのなかで一番高い保証に入っている。修理で戻ってくるのはそのうちの3割だけ。
B社 事故率は15%ぐらいに抑えないとしんどいです。10%ぐらいなら優良店。

倒産する社長の特徴とは
司会 話は全然変わりますが最近「この野郎!」って思ったことないですか。
一同 普通にあります。
B社 車屋さん同士の横のつながりを武器に「俺の言うことを聞かないと、お前の会社の悪口を言いふらすぞ」って。今日も言われました。

C社 「あつち」は良く顔をを出しているのに、ウチには来ないじゃないか」「っていうお店は結構あります。
B社 理不尽に怒るってことがあるじゃないですか。
A社 昔よりも車屋さんが大人しくなった感じはあるんじゃないですか。
B社 どちらかと言うと、車屋さんめちゃんと企業としてやっていくという。そういう時代の流れは、あるのかなと思うんですけど。

A社 色々考えると、5年前、10年前の方がよく怒鳴られていた。
B社 掲載料金を催促すると監禁された(笑)。
A社 車で連れて行かれた。
C社 僕も何回も連れて行かれましたよ、海に。そして置いていかれた。
司会 何故、料金を払わないんですか。
C社 僕もそれ知っています。何で、払わないんですか。

B社 舐めているんですよ。
C社 舐めているんですよ。
A社 「ウチは管理顧客が多いんだよね」とか自慢気に言うんですけど……。
B社 管理顧客が多いのはOKだけど、それ以外は弱い、つてところを分かってくれないと。
司会 掲載店がいきなり倒産したケースなどは、
A社 それもありますよ。全然。「このお店が潰れるのか」みたに。

司会 倒産で掲載料金を取れなかったことはありますか。
C社 やられたことあります。30台、40台規模のお店で、悪い噂などもまったくなく。
B社 いきなり弁護士からの通知で分かった。社長とも普通に会っていたのに、月末になると連絡が取れなくなっていました。あれが怪しかった。
司会 この会社「ヤバイんじゃないか」という兆候は。
A社 月末になると電話に出なくなる。金策に走っているのか、バツが悪いのか知りませんが。
B社 でも、振り込められた後に電話するとすぐに出て、「もう振り込んだよ」って、逆ギレ気味に話さない?
A社 そうそう。
B社 しれっと「もう払ったよ」って。
B社 大事なものは車を回すことよりも、いかにお金を上手に回すかですよ。

成功している集客術
司会 では、これを作ったお店が復活したみたいな例はないですか。
A社 従業員に投資する会社ですね。
B社 この業界は正直な話、人材を使い捨てにするイメージがあります。
C社 ある大手は、営業マンが売ってくれるので利益は出るけど、そこから先は淡々と皆さん独立していかれます。人材が居なくなると、じゃあまた新しい手駒をつて感じですか。
A社 伸びるにはどうしたらいいか。それを考える。

A社 でも、あれは店舗名必須なので、認知のあるお店であれば有効なんですけどね……。
司会 ほかに何か知っていますか。
A社 集客というのか、ネットで車を探す際に、次に何の言葉が検索されるかですね。例えば、ワゴンRと入れたら、あるお店では「燃費」ではなく「保証」、または「安さ」じゃなくて「安心」が有効とか。これも月によって違うので、季節に応じて何が良いかを販売店さんに教えたりはしています。

ネット以外では何かありますか
C社 ローカル情報誌の「ぼと」は知ってますか。
A社 車検とかは反響があるそうですね。
B社 販売はしたいこととは違うんですけどね。とくに専業主婦には効果があると聞きました。
司会 いずれにしても速攻性を求めているじゃないですか。継続が大事だと思います。
C社 面白いのがバスを使った宣伝。バス停で「こは〇〇自動車の前です」といったアナウンスなんですけど。3年後、5年後と効果が上がっていくようです。
A社 乗客の耳に刷り込むのですね。まあ、これは地域貢献にもなりますから、いいと思いますよ。



前回は2015年9月号で取り上げた

40台規模のお店で、悪い噂などもまったくなく。
B社 いきなり弁護士からの通知で分かった。社長とも普通に会っていたのに、月末になると連絡が取れなくなっていました。あれが怪しかった。
司会 この会社「ヤバイんじゃないか」という兆候は。
A社 月末になると電話に出なくなる。金策に走っているのか、バツが悪いのか知りませんが。
B社 でも、振り込められた後に電話するとすぐに出て、「もう振り込んだよ」って、逆ギレ気味に話さない?
A社 そうそう。
B社 しれっと「もう払ったよ」って。
B社 大事なものは車を回すことよりも、いかにお金を上手に回すかですよ。

成功している集客術
司会 では、これを作ったお店が復活したみたいな例はないですか。
A社 従業員に投資する会社ですね。
B社 この業界は正直な話、人材を使い捨てにするイメージがあります。
C社 ある大手は、営業マンが売ってくれるので利益は出るけど、そこから先は淡々と皆さん独立していかれます。人材が居なくなると、じゃあまた新しい手駒をつて感じですか。
A社 伸びるにはどうしたらいいか。それを考える。

A社 でも、あれは店舗名必須なので、認知のあるお店であれば有効なんですけどね……。
司会 ほかに何か知っていますか。
A社 集客というのか、ネットで車を探す際に、次に何の言葉が検索されるかですね。例えば、ワゴンRと入れたら、あるお店では「燃費」ではなく「保証」、または「安さ」じゃなくて「安心」が有効とか。これも月によって違うので、季節に応じて何が良いかを販売店さんに教えたりはしています。

ネット以外では何かありますか
C社 ローカル情報誌の「ぼと」は知ってますか。
A社 車検とかは反響があるそうですね。
B社 販売はしたいこととは違うんですけどね。とくに専業主婦には効果があると聞きました。
司会 いずれにしても速攻性を求めているじゃないですか。継続が大事だと思います。
C社 面白いのがバスを使った宣伝。バス停で「こは〇〇自動車の前です」といったアナウンスなんですけど。3年後、5年後と効果が上がっていくようです。
A社 乗客の耳に刷り込むのですね。まあ、これは地域貢献にもなりますから、いいと思いますよ。

《おわり》

USS大阪会場

10.20

OSAKA

16周年

大記念会

全車出品料

1,000円

(税別・流札時)

取引台賞

(出品または落札)
※ご来場者限定。

堂島ロール
モンシェール
OSAKAスペシャルII

特設

ホワイトコーナー開催

エントリー賞

オリジナルトートバッグ

ご来場者にもれなくプレゼント!

合計取引賞

(出品+落札=合計台数) ※ご来場者限定。

5台賞 10台賞 25台賞 50台賞

無料デザート・軽食

をご用意いたします!

USS大阪会場

〒555-0041 大阪府大阪市西淀川区中島二丁目7番106号

TEL.06-6476-1000 www.ussnet.co.jp

最強買取店の教則レクチャー

特別編

「買取商談の掟」



すぐに実践できる！

石沢マネージャーが明かす
商談で絶対にやるべきこと、
やってはいけないこと……

今号は、最強買取店の石沢マネージャーが今までに語ってくれた「商談の掟」について、お伝えします。

取材の中で、石沢マネージャーが「絶対に●●じゃなきゃいけない」「■■を絶対にしてはいけない」と話してくれた内容を「掟」として紹介しましょう。

マネージャーの話聞くまでは「なぜ、これではダメなのか」と筆者は疑問を覚えたが、読者に成り代わってその理由をしっかりと解き、記録したものを公開していきます。

なお、今までの最強買取店の連載で好評だった「売りたい力学」は、11月号から復活いたします。

★買取商談の「掟」その1★しゃべらない

厳密にいうと「多くをしゃべらない」ということになります。

商談となると、営業職が話をして、お客様が「納得」するものと考えがち

ですが、大間違い。すべての職種の営業職全般が、話してはいけないというのではなく、車の買取の営業マンは「しゃべるな」なのです。

デパ地下食品売り場で「しゃべるな」では、何も売れないでしょう。それは、車の買取というサービスは、何をやり取りするものなのかを考えてみましょう。

お客様が数年間大切にいられた愛車を、最後に託す相手を判断する、ということを考える、どうでしょうか。「納得」をしってくる営業マンを信頼するのでしょうか？

お客様は「自分のことを理解してくれる営業マン」あるいは「理解しようとしてくれる営業マン」を信頼するものなのです。

《若手が陥りやすい失敗パターン》

あなたが弁護士に依頼・相談をするときに、どう思っているかを伝えてみてください（あまり良い例ではないですが）。

自分の中では重要なことを相談する、という気持ちです。もし、弁護士が依頼者の話もろく

若手はマニュアルを求めやすい。決まり台詞や、ロープレでやった内容の「丸暗記」を好む。自分

4面へつづく

一般社団法人日本自動車流通研究所は会員を募集しています。

JADRI
日本自動車流通研究所

一括査定事業



月間情報取得 6 万以上！
全国参画社数平均 3 社

共有在庫事業



出品台数 4000 台以上！
平均成約率 12%

保証事業



会員限定のタイヤ新品
保証サービス

ジャドリ

Q 検索

入会に関しましては入会規定がございます。詳しくは WEB で！

〒100-0005 東京都千代田区丸の内 1-8-3 丸の内トラストタワー本館 20F
TEL:03-5288-7077 Mail:info@jadri.or.jp

最強店舗の 中古車 買取術 売りたいくなる力学

★買取商談の「掟」その2
★お客様の話にかぶせて

商談は、お客様の悩みを聞き出すことが大切なのに、そのお客様の考えを知ろうとしない。その結果、お客様から信頼されることはなく、成約しにくい状況になっていくのです。

問題なのは、営業マンは次に何をしゃべるかを考えていることがほとんどであること。お客様が何を考えているかの様子をうかがうことをしませんでした。

持っているパターンのお話になると、暗記したものを吐き出すように、べらべらとしゃべりだします。

話さない

「しゃべらない」と同じカテゴリです。

営業マンは、お客様が言いたいことを先回りして理解をしたりすると、自分の言いたいことを我慢がでずに、お客様が話し出さないうちに、自分が話し出してしまふことがあります。これは絶対にご法度です。

《実際に困ったパターンもある》

話好きのお客様の場合や、女性営業と話すこと自体に楽しさを感じるお客様もいたりします。そういうお客様は、なかなか話が止まりません。この場合に、営業が話をしっかりと聞いてくれることをお客様が感じると、

「ちゃんと話を最後まで聞いてくれる人」となってしまうのです。

せっかく、お客様の言っていることを先に解かっている、相手であるお客様に「聞いてくれない人」「解ろうとしないで、もったいないですね。」

お客様の話し終わるのを待って、さらにその話にならず、お客様の話を理解したことをアピールし、一呼吸おいてから話し始めるのです。

新人がお客様の話の内容を理解できていなくても、お客様は「この若い



人はしっかりと自分のことを理解してくれようとしてる」と考え、おぼつかない対応でも許してくれるかもしれません。話し出すタイミングは、遅ければ遅いほど良い、と思っていってください。

その後が大変ですね。そこで、話好きかどうかを判断するには、お客様の笑顔が最初から出るかどうかをチェックしてみるのが、ひとつの方法です。この理由は後で説明しますね。

実際は、買取店を警戒しているお客様の割合の方が多く、車にこだわりの人や、車にこだわりの人、色々いじってたりすると、そのお客様は話自体が好きで、

商談の初めに笑顔が出ている人なのか、買取店に警戒を持っている人なのか、見極められるようになります。

「書いていただけると、私も上司にアピールポイント忘れずに伝えられるので、査定も高くできると思います!」と云えばよいでしょう。

さらに、マインドが明るく、人懐っこい話好きの人も、話が止まらないです。

この場合には前もって、「上司にこの車をしっかりアピールしたいので、いくつか質問をさせてください」と先に話して、質問をこちらが主導権を握って、話を進める宣言をしてしましましょう。

それでも話がやまない場合は、「なるほど、

うにすることが大切で

す。それには先ほど述べたように、初動のお客様の笑顔をチェックすることが大切です。警戒心があるようなお客様であれば「しゃべらない」戦略を行なってください。

話を元に戻しましょう。話好きなお客さんの特徴をいくつか挙げると、いくつかある車や、こだわりの車をもつて車を所有してきた人(その車を見れば大体わかるものです)。

そういう方は、車の話が始まると止まりません。そのようなお客様と商談する場合は、商談開始時に「カスタマイズしたところや、こだわりのところや、書き出してるところを教えてください」

とお願いしてください。実際の現場では勇気が必要だと思いますが、ロープレで反復練習を行なうようにしていただければと思います。

★営業マン側が「●」したほうが良いですよ!は

★沈黙に耐えよ

★悪いことを先に、良いことを後に言え

★嫌なことを言う時にはやわらかい笑顔で

ちよつと良いですか、話の途中で笑顔でさえ

ざり、「上司が私の話を待っている、質問させていたいてよろしいですか?」この車を欲しいがっているお客様がいます。次のような感じ待たせているらしいんですよ!という感じで、時間がないこと、査定アップのチャンスがある状態、ということと同時に伝えると、嫌味ではなくなります。

★沈黙に耐えよ

★悪いことを先に、良いことを後に言え

★嫌なことを言う時にはやわらかい笑顔で

★清楚は絶対の掟

★立ちは振る舞いは絶対

★営業マン側が「●」したほうが良いですよ!は

★沈黙に耐えよ

★わかんないことを「さ

★おお客様の話を全部信じるな

★保留検討中案件の追いかけて電話は「思ったより早めに」「ちよつとこいくらい」が丁度よい

★約束の時間は15分刻みで

★e t c...まだまだあります

★不定期ですが、今後も「商談の掟」を掲載していきます。

11月号は「売りたいくなる力学」を掲載します。教則本レクチャーとしてお伝えしますので、お楽しみに。

★営業マン側が「●」したほうが良いですよ!は

★沈黙に耐えよ

ボカシの無い「有料版」申し込みはこちらから! 『定期購読』のおすすめ

大好評頂いているユーストカーNEWSでは、「無料版」と定期購読者様向けの「有料版」を分けて発行しております。

無料版では、前後4ページ、合計8ページの記事の一部がblankとなっていますが、有料版では、すべて読めるようになっております。

御社の利益向上や社員教育、あるいは有益な情報を得るためにも、毎月お届けする『定期購読』のお申込みを宜しくお願い申し上げます。

迅速に発送をさせていただきます。

お申込みは、19面。または
電話03(3371)9340まで。



3年連続獲得! 車買取会社 ※2014年~2016年調査

オリコン日本顧客満足度ランキング 第1位



FC加盟店募集



買取・販売 アップルと手を組みませんか?

【お問い合わせFC事業部】

03-3516-0731

アップルオートネットワーク株式会社

http://www.applenet.co.jp/



仕入管理から販売粗利計算までトータル管理
在庫車両も複数サイトをまとめて掲載!!

車両販売業総合システム
DREAMPOWER

Quick×Quick

(C 向けサイト)

カーセンサー C-MATCH

7-MOTOR GATE

ヤフオク!

(B 向けサイト)

JAA WEB X HAA WEB

ASNET オートサーバー

tradecarview アイオーク

月額 5,000 円~ (税別)

導入初期の費用が別途必要です
整備業総合システムも追加可能

日本カーネット株式会社
お問合せは

03-5256-7877

シリーズ選ばれる店・JU適正販売店を訪問(23)

顧客最優先の『会員制』のような販売店

(有)ジェイブレス(滋賀県草津市)



坂下清和社長



軽整備用の工場を新築



「インスタ映え」にと地面を黄色に

常連客、紹介客をとことん大事にし、飛び込み客は事実上お断り、というそこはまるで会員制の中古車販売店。顧客であつても、その人の生活において、ベストな乗り換え時期ではないと判断すれば、車を売らないことも珍しくない。こんなふうに、顧客とは強固な絆で結ばれている、ちよっとユニークな販売店。それがJブレスだ。

「お客様にとって、車屋に行くというのは、お金が掛かるというイメージがあつて、車屋離れが生じている。だったら当社

は、そのイメージをなくそうとやってきました。インタビュの始めから、こう話す坂下清和社長。例えば、12カ月点検などを無料でやっているほか、メンテナンスパックも「車屋が儲かるだけのものはやりませ

ん」。さらに、保証についても、期間と距離をうたつてしまうと、その範囲でしかみてあげられないという理由から、値切

り、どこで儲けを出していくかとなると、やはり数をこなすしかない。つまり、薄利多売であるのだが、聞けば坂下社長が一人で販売を担当し、月販売数は40〜50台をこなしているという。

「最初の所では、自分も若くてごりごりだったのですが、そこでは『客商売においては、どんなことがあつてもお客様には勝てない』と教わりまし

た。当時は意味が分からなかったのですが、その後ブレハブに電話線だけを引き、自分で販売を始めてみると、その大切さが身に染みたのです。『自分はお客様がいて初めてご飯が食べられる』。だから、私にとっては、お客様がすべてなのです。

なるほど、では現在のような顧客との強い関係性を維持するため、何をしているのか。この問いについては、「お客様に対して、絶対に不義理なことはしないこと」。さらに、最終的には孤



JU適正販売店として認定されると認定証が交付され、各種販売ツールがご利用になれるとともに、一般社団法人日本中古自動車販売協会連合会のホームページ(<http://www.jucda.or.jp/tekisei-hanbaiten/>)に掲載されます。

詳細はJU各都道府県協会またはJU適正販売店制度運営委員会事務局(jucda_info@jucda.or.jp)までお問い合わせください。



お客がお客を呼ぶ店、それがJブレスだ



優しい雰囲気の店内



回転するイスは顧客の緊張感をほぐすため

「こちらは車のプロです。1年で壊れるようなものは販売しません。壊れないのに、お客様から保証料を頂戴するわけ

「ウチはどこまでも常連さんを大事にする店。お客様にも当社で買ってもらいたい。いつまでも、そういう車屋さんであり続けたいから、安心な車を恥

ずかしくない価格で提供しているのです」。こうした経営姿勢と坂下社長の人柄によって、個人から法人まで、顧客は紹介に次ぐ紹介でどん

「いまの顧客に対して全力投球で、手一杯の状態です。飛込みで来たお客様には、紹介がないのであれば、事情を説明した上でお断りをして

「それは、まさにウチは会員制販売店みたいなものです」と笑うが、4800人の『会員顧客』にとっては、サービス満点の何とも嬉しいお店だ。そして、彼らは気兼ねなくJブレスを訪ねて来る。

顧客との関係維持の秘訣

では、坂下社長がこうした方針でやっているのは、何かきっかけがあっ

たのだろうか。若い時に勤めていた販売店では、お客様とケンカもするくらいだった、と言いがらこう続ける。

「最初の所では、自分も若くてごりごりだったのですが、そこでは『客商売においては、どんなことがあつてもお客様には勝てない』と教わりまし

た。当時は意味が分からなかったのですが、その後ブレハブに電話線だけを引き、自分で販売を始めてみると、その大切さが身に染みたのです。『自分はお客様がいて初めてご飯が食べられる』。だから、私にとっては、お客様がすべてなのです。

なるほど、では現在のよう顧客との強い関係性を維持するため、何をしているのか。この問いについては、「お客様に対して、絶対に不義理なことはしないこと」。さらに、最終的には孤

児院をつくるのが夢と語る。坂下社長の人柄が垣間見える話であるが、連載の適正販売店についてのコメントを紹介して、本稿の締めとしたい。



JU適正販売店制度とは中古車販売店が本来備えているべき基準を満たした販売店を認定する仕組みで、お客様に対して安心・信頼のお店選びの目印とするものです。

一般社団法人日本中古自動車販売協会連合会

JU適正販売店

一般社団法人日本中古自動車販売協会連合会認定

のぼり



標識(ステンレス製)



認定証

JU適正販売店として認定されると認定証が交付され、各種販売ツールがご利用になれるとともに、一般社団法人日本中古自動車販売協会連合会のホームページ(<http://www.jucda.or.jp/tekisei-hanbaiten/>)に掲載されます。

詳細はJU各都道府県協会またはJU適正販売店制度運営委員会事務局(jucda_info@jucda.or.jp)までお問い合わせください。

TC-web



3周年記念

期間: 2017年10/1~12/31



入会&紹介

キャンペーン



入会特典

3 入会いただいた方には
3つのコースから選べる特典付き!

A コース **月会費 3ヶ月 0円**

or

B コース **TAA/CAA
入札手数料 3ヶ月 0円**

or

C コース **阿波黒牛
すき焼肉**



今なら **入会金**
~~10,000円~~ **さらに** **0円**

※ご入会はフルプラン・ライトプランが対象となります。

※写真はイメージです。

紹介特典

3 紹介数によって景品が
3段階でグレードアップ!

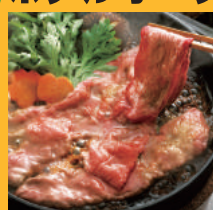
1 社
紹介 **阿波黒牛
すき焼肉**



2 社
紹介 **国産黒毛和牛すき焼肉&
ずわいガニ 1尾**



3 社
紹介 **国産黒毛和牛すき焼肉&ずわいガニ 1尾&
ホテルオークラプリン+コーヒーセット**



※キャンペーン終了後、集計発送となります。

TAA/CAA web落札業界最安値!

ご入会・ご紹介希望の方は最寄りの会場までお問い合わせ下さい。

TAA トヨタオートオークション

北海道会場 毎週木曜日開催

TEL 0123-28-8700 FAX 0123-28-8720

横浜会場 毎週土曜日開催

TEL 045-628-6000 FAX 045-628-6001

広島会場 毎週火曜日開催

TEL 082-437-2600 FAX 082-437-2030

南九州会場 毎週火曜日開催

TEL 0995-54-1511 FAX 0995-54-1533

東北会場 毎週木曜日開催

TEL 024-963-0388 FAX 024-963-0390

中部会場 毎週木曜日開催

TEL 059-366-2810 FAX 059-366-2814

四国会場 毎週火曜日開催

TEL 0875-56-2400 FAX 0875-56-2401

関東会場 毎週木曜日開催

TEL 043-246-5211 FAX 043-246-5231

近畿会場 毎週火曜日開催

TEL 072-826-3486 FAX 072-829-6139

九州会場 毎週火曜日開催

TEL 0942-41-2266 FAX 0942-41-2267

CAA 株式会社シーエーイー

東北会場 毎週火曜日開催

TEL 019-672-5100 FAX 019-672-5101

中部会場 毎週水曜日開催

TEL 0565-29-1100 FAX 0565-29-0700

東京会場 毎週火曜日開催

TEL 04-7160-6000 FAX 04-7160-6010

岐阜会場 毎週火曜日開催

TEL 058-391-0001 FAX 058-391-0022

TC-web シグマネットワークス

〒103-0025 東京都中央区日本橋茅場町 3-9-10 茅場町ブロードスクエア 8 階
TEL 03-6757-7800 FAX 03-6757-7801

「この業界で初めて 300万台の壁が超えられる」

株式会社ユー・エス・エス 安藤之弘社長

ユース・エス・エス(ユース・安藤之弘社長)がこのほど、ジェイ・エー・エー(JAA・田畑利彦社長)を子会社化した。公正取引委員会による独禁法をクリアし、晴れてJAAとHAA神戸の2会場がグループ入り。この巨大合併は今後、どのような方向に向かうのか。9月15日の共同記者会見で安藤社長に聞いた。

8月24日に66・04%の株式を取得した
安藤 できる限り早い時期に100%(の取得)まで持っていこうと思っている。
その入れ替え時期は
安藤 来年の5月連休を目標に急ぐが、間に合わないかも知れない。その場合はお盆休みに完了させる。ボス席には、名古屋



M&Aの発端は
安藤社長(以下、敬称略)
去年の8月に、私から田畑社長へ「USSと一緒にすることを考えてみないか」と提案した。それが先方にとってもウエルカムな話だったと思う。2人の間では、その時点で決まっていた。

オークションの歴史
は

で最大の案件では
安藤 その通りだ。これまででもなかったし、将来的にも、これだけ大きな合併はないだろう。

昨年実績ベースで年間出品63万台が加わる
安藤 合計298万台になる。ただ台数だけではない。老舗中の老舗のAA会場がグループ入りしたことに大きな価値がある。

会場設備については
安藤 HAA神戸のセリシステムを、USSと同じ富士通フロンテック製に入れ換える。名古屋で

最初に手掛けること
安藤 大至急、やらなければならぬのが会員の共通化。どれくらい重複しているのか調べている。USS会員として一本化し、与信額の一元化を図る。

ポス席数の変更は
安藤 今の時代には多すぎるので減らしたい。来場バイヤー数の平均値を出して、その2割アップの席数が基本になる。

HAA神戸で他に変わる
安藤 若干のリフォームをしたい。例えば床や壁紙を張り替えるとか。名古屋会場のイメージになる。

新会場を建設する
安藤 十分可能。今期で達成できると思う。この業界で初めて、300万台という大きな壁が超えられる。

では、JAAの設備
安藤 資金のメドさえつけば新会場の建設、もしくはセリシステムの入替えを行いたい。田畑社長からは立て替えて欲しいという希望もあるが、その場合は30億円規模の大きな投資になる。模範の大きな投資になる。HAA神戸の土地が取得できるとすれば、大変な金額が必要となってくる。

JAAで共催している輸入車AAのジップとの提携は
安藤 今後も継続する。今の提携内容を調べはするが、維持していきたい。

2会場の検査基準は
安藤 USSのスタッフを派遣して現状を把握し、すり合わせていく。できるだけUSSの基準に統一したい。

次はM&Aは
安藤 AA市場は成熟している。異業種でも対象になると思ってい

年間出品300万台の目標は
安藤 十分可能。今期で達成できると思う。この業界で初めて、300万台という大きな壁が超えられる。

だ。高圧線がすぐ上にある、建ぺい率の問題もある。分らない。場所はJAAが昨年取得した隣接地が候補だが、これもしっかり調べてみないと。

JAA、HAA神戸という名称について
安藤 変える気持ちはまったくない。USSにはすでに東京も神戸もある。あえて分かりにくくする必要はない。それに、JAAは50年近い歴史がある。HAAというものを呼ぶやすい。

2会場の検査基準は
安藤 USSのスタッフを派遣して現状を把握し、すり合わせていく。できるだけUSSの基準に統一したい。

次はM&Aは
安藤 AA市場は成熟している。異業種でも対象になると思ってい

年間出品300万台の目標は
安藤 十分可能。今期で達成できると思う。この業界で初めて、300万台という大きな壁が超えられる。

両日特設コーナー開設

Part 1
2017.10.14(SAT)
ALL DEALER
special event 協賛
特設 **ディーラー売切りコーナー**

流札時 ディーラー・Gフレッシュ
出品料 レギュラーコーナー

Part 2
2017.10.21(SAT)
クルマ売るなら
Rabbit
特設 **ラビットコーナー**

流札時 全コーナー
出品料 (ALL CORNER)

18th

おかげさまで18周年!感謝の気持ちを込めて

anniversary

感謝企画

2day's

ポイントラリー

開催

1 POS・ホワイトコーナーの出品は賞品対象外となります

¥1,000

- 10/14・21 ポイントラリー
- 10/14・21 豪華取引賞
- 10/14・21 限定特別食
- 10/21 大抽選会開催
- 10/21 USS GIRLS 来場

限定特別陸送料金設定有り
特別陸送エリアには設定がありません。



USS Used car System Solutions

会員の皆様と共に躍進する

USS 群馬

月額使用料 **2000** ※1 円だけでオークション参加できるのは

ベイネット だけ!!

断然お得に・安心して落れできます

- ・専用端末不要 ※2
- ・リアル応札対応 ※3
- ・入札手数料 無料
- ・下見代行手数料 無料
- ・英語表記対応



項目	値	項目	値
車種名	2011 L5400	Model	L5400
グレード	10'4-2	Class	E Package
年式	H 18/12	Year	H 18/12
燃料	無鉛プレミアムガソリン	Fuel	UNLEADED PREMIUM GASOLINE
排気量	4600	Eng cc	4600
駆動	20A・12F40	Model Code	DEA・12F40
駆動方式		Drivetrain	
ドア形状 (左側)	4 SD (5A)	Doors (Seals)	4 SD (5)
サント	FAT	Transmission	FAT
ステアリング		Steering	
走行距離	36,901 km	Odometer	36,901 km
外装色 (カラーNo.)	H 4 (077)	Color (Color No.)	H 4 (077)
用途	日東用	Vehicle History	Private use
検査履歴	H27/12/10	Expiration Check	H27/12/16
登録No.	和歌 353 号 1212	Ref No.	和歌 353 号 1212
名義変更	H 27/11/30	Name Change	H 27/11/30
リサイクル券	有 (18500P)	Recycle Ticket	With (18500P)
車体番号	USF40-5012775	VIN	USF40-5012775
型式指定番号	15384	Type Specification	15384



安心のプレート非表示
ユーザー様の好感度UPする出品画像
ユーザー様がイメージしやすい

多様な装備画像 ※4

前&後ワンプライスネット

真先に確実に購入できるワンプラ車両
前ワンプラで購入できるのは
ベイオークだけ!!

セリ直前お知らせ
アラーム機能無料!!



- ※1 ベイネットのご利用には会員登録が必要です。ネット会員の登録は、登録手数料0円 預かり保証金5万円必要です。月額使用料 2000 円は税別です。年度毎にご請求致します。年度途中の場合は使用を開始した翌月から年度末迄の月数分をご請求致します。
- ※2 インターネットが閲覧できるパソコンをご用意ください。
(推奨環境) Windows7 以上・IE11 以上・メモリ4ギガ以上
- ※3 リアル応札はIE(インターネットエクスプローラー)のみ対応
- ※4 全出品車両ではありません。出品店が任意で画像を追加されます。

お問合せ 株式会社ベイオーク吉野までお気軽に! **06-6612-5612**

10/4

POS導入33周年大記念オークション

出品落札台数賞

9/27 AA+10/4 AAお取引合計
出品または落札1台以上 全ブロック対象

秋満喫♪豪華賞品満載



お付き合い賞

モロゾフ期間限定
お月見チーズケーキ



**軽四祭り
開催中**

更に! 会場頂上だけで! 日用品抽選会も!

そこが知りたい 中古車輸出 Vol.53



① RANA モーターズのラナ・モハammad社長。② 2013年に開設した自動車解体工場。③ 解体処理を待つ車両たち。④ ハーフカットしてドバイに輸出される部品。



②



③



④

品よりも日本の中古部品の方が人気も価格も高い、というのはよく聞く話だ。

中古部品は中古車から派生する商品だが、扱うプレーヤーは基本的に異なっている。もちろん中古車輸出業者がクライアントの要請で中古部品を輸出するのはよくあることだが、それはあくまでも自動車解体業者から必要なものを仕入れて供給しているのであって、中古車輸出業者自身らが、自動車解体業に進出するという事例は極めて少ない。

しかし、中古車輸出業界も年々厳しさが増している。新たな仕向国や商材を開拓しなければならなくなってきたというのも事実だ。

今回は九州・宮崎の地で4年前から自動車解体業に進出し、中古部品の輸出で成功を収めている事業者を紹介しよう。

取材で訪れたのは、宮崎市内に本社を置くRANAモーターズ株式会社(ラナ・モハammad・イスマイル社長)が運営する都市部の自動車解体工場。もともとラナ社長は、関東で友人とともに4年ほどブローカーのような形で中古車輸出事業を展開していたが、04年に奥様の出身地である宮崎に拠点を移し、ヤードを構えて単独で本格的に事業を開始した。

出身地であるパキスタンをはじめ、ドバイ、チリなどに向けて堅実に実績を積み上げた結果、運営は個人から株式会社となり、また本社以外にも店舗を構え、国内小売りも手掛けるようになった。

13年には都市部に1300坪の土地を取得。自動車解体業に参入し、事業の主体を中古車輸出から、中古部品ヘドラスティックな展開を図った。4年が経過した現在、月間ベースで150台の解体処理と40フィートコンテナで10本を、先述の3カ国をはじめタイ、ベトナム、ミャンマー、マレーシアへ輸出している。コンテナの中身は9割が部品残り、車両で13年以前と比較すると完全に逆転した。

ではなぜ自動車解体業に参入したのか。ラナ社長は「以前からチャンスがあれば参入したいと思っていた。しかし、使用済自動車(ELV)を確保し部品を外す可取得しなければならなかった」と語る。

具体的には、施設基準として油水分離装置の設置やコンクリート床面等の設置された解体作業場、囲いがあり、範囲が明確なELVの保管場所を確保しなければならなかった。また、能力基準としては、解体手順等を記した標準作業書を準備し、事業計画書または収支見積書から判断して、解体業が継続できる等々が求められた。

さらに広大な敷地が必要なので、土地の取得費用は最小限に抑えたい。そういった様々な条件が備わった土地が「都市部に偶然、確保することができた」という。おそろしく、宮崎市内にはこのような物件がほとんどなかった。

また、全国的に見てもこのようなケースは稀で、それ故に新規での自動車解体業への参入を阻んでいると思われる。しかし、参入さえしてしまえば、自社で直接中古部品を確保し輸出することが可能なので、大いにメリットを享受することができるといえる。

仕入れにおいても、この都市部は地理的に恵まれているとのこと。熊本と鹿児島県境にあり、それぞれ1時間もあれば引き取りが可能で、南九州全域をカバーすることができるとのこと。実際に同社では3台の積載車がフル稼働している。

加えて、この地域は全国的に見てもELVの発生率は高いのだという。仕入れてくるのは新車ディーラーや中古車専門店の下取車だが、小売業者としても、この手の車両はコストを掛けてAAに出品するよりも、同社への業販を選択するようだ。AA仕入れよりも業販というのは時代に逆行しているようにも思われるが、地域の市場性やロケーションを考慮した、最も確かな仕入方法を実践している。

中古部品の輸出をメインに定めるようになつて、仕向け国も拡大したと述べたが、最近ではフィリピン、ロシアからの引き合いが増えているという。

ロシアには今年に入つてすでに複数のコンテナを送ったほか、フィリピンについても現在準備中で間もなくスタートするとのこと。中古車輸出の場合、仕向け国の都合で突然、輸出が制限されてしまことが珍しくないが、中古部品は継続的に輸出できるのだ。

加えて、日本の中古車を輸入してなくても中古部品ならOKという国もある。今後も右肩上がりの成長が期待できるのではないかと。

近年、中古車輸出は輸出サイトの普及によってハードルが下がり、新規参入が容易になった。この結果、競争が激化し、壮絶なサバイバル時代に突入した。このような厳しい時代を乗り切っていくには、条件さえ整えば、今回紹介した自動車解体業参入による中古部品の輸出も有効な手段といえそう。

参入から4年で急成長

日本の中古車は半世紀にわたって世界各国に輸出されてきたが、これにともない中古部品も世界へ大量に供給されてきた。部品に関しても「Used in Japan」は圧倒的な人気を誇っており、国によっては中国製の新品よりも日本の中古部品の方が人気も価格も高い、というのはよく聞く話だ。

中古部品は中古車から派生する商品だが、扱うプレーヤーは基本的に異なっている。もちろん中古車輸出業者がクライアントの要請で中古部品を輸出するのはよくあることだが、それはあくまでも自動車解体業者から必要なものを仕入れて供給しているのであって、中古車輸出業者自身らが、自動車解体業に進出するという事例は極めて少ない。

しかし、中古車輸出業界も年々厳しさが増している。新たな仕向国や商材を開拓しなければならなくなってきたというのも事実だ。

今回は九州・宮崎の地で4年前から自動車解体業に進出し、中古部品の輸出で成功を収めている事業者を紹介しよう。

取材で訪れたのは、宮崎市内に本社を置くRANAモーターズ株式会社(ラナ・モハammad・イスマイル社長)が運営する都市部の自動車解体工場。もともとラナ社長は、関東で友人とともに4年ほどブローカーのような形で中古車輸出事業を展開していたが、04年に奥様の出身地である宮崎に拠点を移し、ヤードを構えて単独で本格的に事業を開始した。

出身地であるパキスタンをはじめ、ドバイ、チリなどに向けて堅実に実績を積み上げた結果、運営は個人から株式会社となり、また本社以外にも店舗を構え、国内小売りも手掛けるようになった。

13年には都市部に1300坪の土地を取得。自動車解体業に参入し、事業の主体を中古車輸出から、中古部品ヘドラスティックな展開を図った。4年が経過した現在、月間ベースで150台の解体処理と40フィートコンテナで10本を、先述の3カ国をはじめタイ、ベトナム、ミャンマー、マレーシアへ輸出している。コンテナの中身は9割が部品残り、車両で13年以前と比較すると完全に逆転した。

ではなぜ自動車解体業に参入したのか。ラナ社長は「以前からチャンスがあれば参入したいと思っていた。しかし、使用済自動車(ELV)を確保し部品を外す可取得しなければならなかった」と語る。

具体的には、施設基準として油水分離装置の設置やコンクリート床面等の設置された解体作業場、囲いがあり、範囲が明確なELVの保管場所を確保しなければならなかった。また、能力基準としては、解体手順等を記した標準作業書を準備し、事業計画書または収支見積書から判断して、解体業が継続できる等々が求められた。

さらに広大な敷地が必要なので、土地の取得費用は最小限に抑えたい。そういった様々な条件が備わった土地が「都市部に偶然、確保することができた」という。おそろしく、宮崎市内にはこのような物件がほとんどなかった。

また、全国的に見てもこのようなケースは稀で、それ故に新規での自動車解体業への参入を阻んでいると思われる。しかし、参入さえしてしまえば、自社で直接中古部品を確保し輸出することが可能なので、大いにメリットを享受することができるといえる。

宮崎発中古部品輸出事情

自動車解体業に参入し中古車輸出から中古部品輸出に

レポート

(株)ソウイング代表取締役社長 中尾聡

中古車の輸出に対して『車の両輪』の関係にあるのが中古部品の輸出だ。すでに多くの専門業者が存在する一方、自動車輸出業者にとっては要請があった時だけ取り扱う、いわば「副業」的な存在ではないだろうか。だが、なかには自動車輸出でスタートしたもの、今や部品が車両を上回る企業がある。九州・都市部で取材した。

置やコンクリート床面等の設置された解体作業場、囲いがあり、範囲が明確なELVの保管場所を確保しなければならなかった。また、能力基準としては、解体手順等を記した標準作業書を準備し、事業計画書または収支見積書から判断して、解体業が継続できる等々が求められた。

さらに広大な敷地が必要なので、土地の取得費用は最小限に抑えたい。そういった様々な条件が備わった土地が「都市部に偶然、確保することができた」という。おそろしく、宮崎市内にはこのような物件がほとんどなかった。

また、全国的に見てもこのようなケースは稀で、それ故に新規での自動車解体業への参入を阻んでいると思われる。しかし、参入さえしてしまえば、自社で直接中古部品を確保し輸出することが可能なので、大いにメリットを享受することができるといえる。

仕入れにおいても、この都市部は地理的に恵まれているとのこと。熊本と鹿児島県境にあり、それぞれ1時間もあれば引き取りが可能で、南九州全域をカバーすることができるとのこと。実際に同社では3台の積載車がフル稼働している。

加えて、この地域は全国的に見てもELVの発生率は高いのだという。仕入れてくるのは新車ディーラーや中古車専門店の下取車だが、小売業者としても、この手の車両はコストを掛けてAAに出品するよりも、同社への業販を選択するようだ。AA仕入れよりも業販というのは時代に逆行しているようにも思われるが、地域の市場性やロケーションを考慮した、最も確かな仕入方法を実践している。

中古部品の輸出をメインに定めるようになつて、仕向け国も拡大したと述べたが、最近ではフィリピン、ロシアからの引き合いが増えているという。

ロシアには今年に入つてすでに複数のコンテナを送ったほか、フィリピンについても現在準備中で間もなくスタートするとのこと。中古車輸出の場合、仕向け国の都合で突然、輸出が制限されてしまことが珍しくないが、中古部品は継続的に輸出できるのだ。

加えて、日本の中古車を輸入してなくても中古部品ならOKという国もある。今後も右肩上がりの成長が期待できるのではないかと。

近年、中古車輸出は輸出サイトの普及によってハードルが下がり、新規参入が容易になった。この結果、競争が激化し、壮絶なサバイバル時代に突入した。このような厳しい時代を乗り切っていくには、条件さえ整えば、今回紹介した自動車解体業参入による中古部品の輸出も有効な手段といえそう。

⑤ ドバイ向け部品。現地でパンニングされると3日で完売するという。⑥ パンニングされたミャンマーに輸出されるホイールローダーと耕運機



⑤

⑥

第13回 オールJU

全国リレーオークション

10月～11月の2ヵ月 全国JUオークションで開催

出品台数40,000台!

全国で総勢106名様を
微笑みの国
タイ・バンコクにご招待

3泊5日

※2018年2月中旬発表予定。※出品台数、会場、参加費等は各JUオークションにて発表されます。詳しくは各JUオークションへお問い合わせください。



JUオークションカード
会員募集中

JU
会員募集中

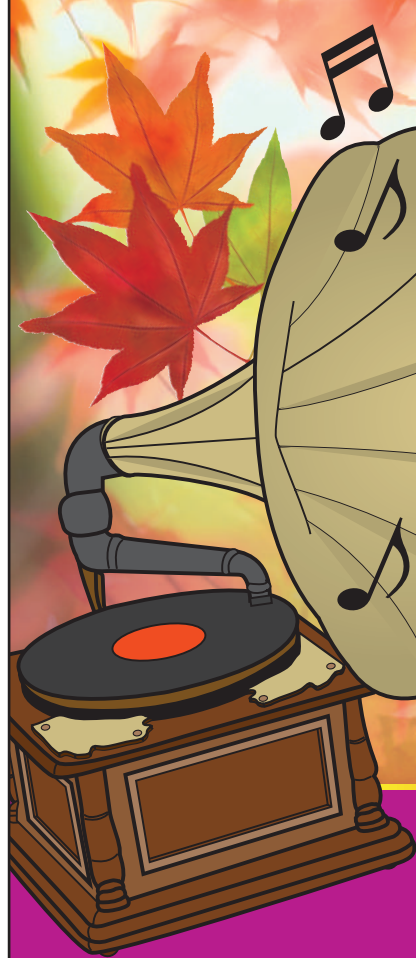
北海道	中部
10月 6日(金) JU 札幌	10月 3日(火) JU 福井
10月13日(金) JU 函館	10月12日(木) JU 富山
10月20日(金) JU 釧路	10月17日(火) JU 三重
10月27日(金) JU 室蘭	10月18日(水) JU 石川
東北	10月21日(土) JU 岐阜
10月17日(火) JU 岩手	近畿
10月21日(土) JU 山形	10月14日(土) JU 奈良
10月26日(木) JU 福島	(JU 滋賀・JU 京都協賛)
関東甲信越	中国
10月 2日(月) JU 東京	10月17日(火) JU 高知
10月 3日(火) JU 長野	(JU 香川・JU 愛媛・JU 徳島協賛)
10月 5日(木) JU 群馬	10月27日(金) JU 岡山
10月10日(火) JU 埼玉	九州
10月11日(水) JU 茨城	10月11日(水) JU 長崎
10月12日(木) JU 神奈川	10月19日(木) JU 宮崎
10月13日(金) JU 千葉	10月20日(金) JU 福岡
10月14日(土) JU 山梨	(JU 福岡会場)
10月20日(金) JU 栃木	10月20日(金) JU 佐賀
10月27日(金) JU 新潟	10月25日(水) JU 熊本
	10月27日(金) JU 沖縄

掲載以降の開催日については当紙11月号に掲載。日程が変更になることがあります。詳細は各JU会場にお問合せください。



株式会社 シーエーイー 中部会場

買取店 協賛 AA



10月11日<水> AM10:00
スタート

出品または落札1台以上賞

日本のおいしい
食パン10本
に選ばれた
食パン2斤



不在申込手数料無料(TC-webΣ)

※賞品は、AA当日のお渡しとなります。※写真・イラストはイメージです。



株式会社 シーエーイー 中部会場

〒473-0907 愛知県豊田市竜神町東名32番地

CAA輸送センター TEL 0120-488-060

毎週水曜日開催
START AM10:00

CAA HP <http://www.caanet.jp/>

TC-webΣ HP <http://taacaa.jp/>

TEL 0565-29-1100 FAX 0565-29-0700

【TC-webΣ】サポートセンター TEL 03-6757-7800



船井総研の

第50回

業績アップにつながる人財採用・育成術

業績アップにつながる人財採用・育成術

レポート

(株)船井総合研究所 オートビジネス支援部

今回は、「残業時間削減の取り組み」についてお伝えします。

平成31年から、中小企業でも月60時間を超える残業に対しては、1・5割増しの賃金を支給しなければならぬことが、国として決定しました。そういった背景から今後、中小企業にとっても働き方改革は避けられない問題となっていく

「何時間削減するのか」目標設定することが重要です。ポイントは以下の3つです。

① 正確な残業時間を個人、店舗、部門で把握する

全社の残業時間ではなく、細かく数値を確認することで、どこに問題があるのかを把握することができます。

② 設定した目標から逆算し、今月はあと何時間残業可能かを日々確認する

「1日で何分削減できる

か」「何分削減をめざすのか」という視点で考えてみてください。例えば、月間22日労働で1日15分の削減が可能なのであれば、5時間削減を目標に設定します。

③ 残業時間と理由を明確にする

今日やらなければならぬ業務なのかを、事前に判断することができま

④ 上司の承認を必須とする

ホワイトボード等で日々の残業時間を把握することで、残業削減への意識を高めることができます。

⑤ 残業申請制度の導入

この取り組みで業績に影響を与えず、残業時間を昨年よりも10時間短縮した企業様もいらっしゃいます。ポイントは以下の3つです。

⑥ 事前に申請する

就業時間の1・2時間前に申請をすることで、残りの業務を把握することができ、就業までの時間も有効に活用することができます。

⑦ 残業時間と理由を明確にする

今日やらなければならぬ業務なのかを、事前に判断することができま

⑧ 上司の承認を必須とする

上司が残業可否を判断することができま。さらに、残業の多い部下を上司が把握することができ、個別の指導ができるというメリットもあります。

⑨ NO残業社員の設定

残業時間削減の取り組みとして、NO残業DAYの導入について聞いたことがあります。ポイントは以下の3つです。

⑩ 計画的に、NO残業社員をスケジュールに組み込んでいくことが重要です。

⑪ NO残業社員は必ず帰らせる、帰れる仕組みをつくる

⑫ 計画的に、NO残業社員をスケジュールに組み込んでいくことが重要です。

スケジュールに組み込んだ後は、NO残業社員の終業時間での退社を徹底することが重要です。

① 残業時間削減の目標設定
② 残業申請制度の導入
③ NO残業社員の設定

④ NO残業の風土をつくる
1人がルールを守らなくなると、徐々に仕組みが機能しなくなっていく。そのような状況を防ぐために、風土を社内です。会社の上や利益が下がってしまう可能性があります。単純に労働時間削減だけに頼るのではなく、同時に生産性の維持や向上に努め

最後に、一つ注意が必要なのが「働き方改革」労働時間を削減すること、休みを増やすことという大きな誤認識です。会社の上や利益が下がってしまう可能性があります。単純に労働時間削減だけに頼るのではなく、同時に生産性の維持や向上に努め

POINT

◆残業時間削減の取り組みのポイント

- ① 残業時間削減のための目標設定
- ② 残業申請制度の導入
- ③ NO残業社員の設定

高い成約率、交通アクセスに優れた
西日本最大のオークション会場!!

多彩な外部ネットワークが
皆様のビジネスを応援!



HAA神戸

〒651-0082 兵庫県神戸市中央区小野浜町21-1

078-326-5566

お問い合わせの際はお手元にPOSカード、IDカードをご用意の上、会員番号をお申し出ください。

HAA
KOBE

Auction Schedule
オークションスケジュール

▶10/7㊦ 第880回
通常AA

▶10/14㊦ 第881回
秋の味覚フェスタ

▶10/21㊦ 第882回
オータムフェスタ

▶10/28㊦ 第883回
ハロウィンフェスタ



⑧「慣れ」には注意!...編 ベテランの「慣れ」は匠。 若手の「慣れ」は単純作業

「もう仕事には慣れたか?」とは、部下が仕事を習得し、良い方向に向かっているか聞いてみる時によく使う。反面、この「慣れ」が心の油断になり、最悪の事態を引き起こさぬよう、経営者や管理者は引き締まった気持ちを保持させなくてはならない。慣れとはなかなか難しい言葉である。

交通事故においても、免許取り立ての頃は安全運転に対する意識が高いのに、数カ月すると慣れてきて過信が起こり、事故率は1.7倍に上がるとも言われる。

仕事でも、慣れによって過信が生まれることは多い。「慣れ」↓考えない「単純作業」となった時にミスは起きる。そんな「慣れ」から生まれた失敗談である。

池田君は、4月から新たに仕入れ担当に抜擢され、張り切る毎日だ。なにせ彼の役割は、全5店舗の小売り分、すべての仕入車両をネットで落札することなのだ。

オークション開催前日ともなると、100台前後のリクエストが各店舗から届く。その中から、およそ20台程度をリクエ

スト金額以下で落札している。

小売店舗すべてのオークション仕入れを任せられているという責任は重大だが、やりがいも大きい。希望金額より安く仕入れられれば、各店舗の店長から直々にお礼の電話が届くのだ。

「いや、池田君が安く仕入れてくれたおかげで、今回のプリウスは30万円も利益が出たよ。また頼むよ!」などと言われると、やる気が増してくるというものだ。

ある日、24年式ハイゼットバンで走行距離6万5000キロ、色は白との依頼が来た。希望価格60万円以下。オークションの出品番号は7017番だ。

池田君「よし!いつもの通りやつつけちゃおう! 奇数番号はAレーンだから、あ、これだ。白のハイゼット」。

気合を入ると、セリ10台前のアラームが鳴り、いよいよセリが始まった。10万円からのスタートだ。

でも、余裕で応札ボタンを押していく池田君。すると、45万円を超えたところで突然、売り切

りランプが点灯した。池田君「おお。もしかして?」。

そのまま誰とも競ることなく、なんと予想より15万円も安く落札。当然、池田君の頭には店長からのお礼の電話が響き渡る。

池田君「やったね!」。

ガッツポーズでふと画面に目を戻したA君は、一瞬嫌な予感に襲われた。

池田君「え? このレーン、次も白のハイゼットバンだ。しかも同じ年式...ん? 走行距離6万5000キロ?」。

10万キロも多い車を相場より高く落札してしまっ

たのだ。仕入れ担当になって半年、仕事に慣れてきたところで、あつてはならない重大なミスをやらかしてしまっ

た。一瞬で、頭の中がハイゼットバンよりも白くなっ

た。もはや池田君の全身はパニック状態。本当に間違いか、と何度も自社落札車の情報を確認する。人間、嫌なことは

なかなか信じたくないものだ。やつぱり間違えた

と確信すると、急いで上司に相談した。

「とにかくキャンセルだ! ペナルティー払って済ませろ!」。

池田君「偶然であるよな...」。

不安と、かすかな希望を胸に、自分の落札事情を報告すると、確かに年式も色も同じハイゼットバンだ。しかし、なんと走行距離が16万5000キロとなっている。しかも、出品番号が7015だ。

あろうことか、狙っていた車の1台前、しかも相場より15万円も高く

買ってしまった白いハイゼットバンは、不良在庫として、未だ池田君から見える車庫に置かれてい

る。池田君には今日も聞か

「ボクの出品番号は7015だったのよね」。

ええ。ハイゼットバンから

の戒めの声が。

「ボクは16万キロ超えた

とされた。

に天国から地獄に突き落とされた。

《解決策》

事前に情報が分かっていると思っても、見落としがあるかもしれない。オークションが始まったら、必ず出品票の情報を念入りに確認し、間違いがない事をチェックする作業が重要である。慣れてきたからといって、手順を省くとミスにつながる原因となる。

ミスを防ぐことがもちろん第一であるが、万が一ミスをした場合のリカバリーも重要である。時間が勝負のセリでは迅速な対処が求められるため、防災訓練のように、想定される事態については日頃から対策に目を向け、これこそ慣れておくことが必要だろう。

《問題点》

前日に、各店長から来たリクエストはエクセルにまとめ、相場を検索、セリ時間順に並べるのがセリ前の準備だ。9月は需要期で台数が多かったとはいえ、1台ごとの詳細まで、しっかりと見ていなかったことがまず問題だ。

さらに、オークションに慣れてきたことで、セリ予告のアラームが鳴って出てきた車を、白のハイゼットというだけで、リクエスト車と思い込んでしまったことがミスを起こした最大の原因である。その後も、セリ価格だけを見て、出品票の確認をしなかった。一度でも確認作業をしていれば防げたミスであろう。

また、ミスに気が付いても、パニックになりキャンセル可能な時間が1時間であることに気が付かなかった。不測の事態が起きた時の対応への、日頃の予行ができていなかったことも問題である。

「若手社員のやっちゃった」を募集します!

自薦他薦大歓迎! 匿名で掲載するので安心して投稿してください。採用の際には**五千円の食事券**を進呈します。24時間受付電話 0120-286-760、またはメール magazine@u-car.co.jp まで宜しくお願いします。

CAA 東京会場 2017 October

10月17日 874回

ディーラー協賛記念AA

成約+落札
合計2台以上賞

SAPPORO 麦とホップ
秋の薫り麦 1ケース

★TC-web 不在申込手数料無料

10月のオークション	3日 872回 レギュラー-AA	10日 873回 レギュラー-AA	17日 874回 ディーラー協賛記念AA	24日 875回 アップル協賛AA	31日 876回 レギュラー-AA
------------	---------------------	----------------------	-------------------------	----------------------	----------------------

株式会社シーエーエー 東京会場 <http://www.caanet.jp>
〒277-0923千葉県柏市塚崎1395番地1 TEL.04-7160-6000 FAX.04-7160-6010
毎週火曜開催 AM10:00スタート WebのとらTC-web <http://taacaa.jp/> TC-web

アップル 協賛AA

10月24日 875回

アップル 協賛AA

特設アップルコーナー実施

アップルコーナー実施につきセリ開始はABレーン10:00スタート、CDレーン10:30スタートとなります。

★アップルコーナー落札賞

1台毎にクオカード500円分

★POS登録で ドリンクチケット進呈

★TC-web 不在申込手数料無料

トトレ!!

新車情報



最新モデルを見逃すな!!輸入車 (8/23 ~ 9/23)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
ボルボ	S60	2 代目 (FB/FD 系)	SC	2017/08/23
ボルボ	V60/V60 クロスカントリー	1 代目 (FB/FD 系)	SC	2017/08/23
ボルボ	V40/V40 クロスカントリー	1 代目 (MB/MD 系)	特別	2017/08/23
BMW	1 シリーズ	2 代目 (F20 系)	SC/ 特別	2017/08/23
ルノー	カンゲー	2 代目 (KW 系)	特別	2017/08/24
AMG	E クラス セダン / ワゴン	5 代目 (W 213/S213 系)	SC	2017/08/24
メルセデス	E クラス セダン / ワゴン	5 代目 (W 213/S213 系)	SC	2017/08/24
AMG	G T ロードスター	1 代目 (R190 系)	NR	2017/08/25
AMG	E クラス セダン / ワゴン	5 代目 (W 213/S213 系)	追加 / 特別	2017/08/25
BMW	2 シリーズ アクティブツアラー	1 代目 (F45 系)	改良	2017/08/25
BMW	5 シリーズ セダン / ツーリング	7 代目 (G30/31 系)	改良	2017/08/25
BMW	4 シリーズ クーペ / カブリオレ	1 代目 (F32/33 系)	改良	2017/08/28
BMW	4 シリーズ グランクーペ	1 代目 (F36 系)	改良	2017/08/28
BMW	M4 クーペ	1 代目 (F82 系)	追加 / 改良	2017/08/28
BMW	M3	6 代目 (F80 系)	改良	2017/08/28
BMW	X1	2 代目 (F48 系)	SC	2017/08/28
BMW	3 シリーズ セダン / ツーリング	6 代目 (F30/31 系)	特別	2017/08/28
VW	ゴルフ ツーラン	2 代目 (1TC 系)	特別	2017/08/29
VW	パサート ヴァリアント	4 代目 (3CCZE/HH 系)	特別	2017/08/29
VW	パサート GTE	1 代目 (3C 系)	SC	2017/08/29
VW	パサート GTE ヴァリアント	1 代目 (3C 系)	SC	2017/08/29
BMW	M2 クーペ	1 代目 (F87 系)	MC	2017/08/29
BMW	2 シリーズ クーペ / カブリオレ	1 代目 (F22/23 系)	MC	2017/08/29
ランドローバー	レンジローバー イヴォーク	1 代目 (LV 系)	特別	2017/08/29
BMW	7 シリーズ	6 代目 (G11/12 系)	追加	2017/08/30
MCC スマート	フォーツァー カブリオ	3 代目 (C453 系)	追加	2017/08/30
MCC スマート	フォーツァー クーペ	3 代目 (C453 系)	追加	2017/08/30
MCC スマート	フォーフォー	2 代目 (W453 系)	追加	2017/08/30
ルノー	カジャール	1 代目 (HEH 系)	NR(特別)	2017/08/31
シボレー	コルベット	7 代目	特別	2017/09/01
シトロエン	DS3	1 代目 (A5 系)	特別	2017/09/04
BMW	4 シリーズ グランクーペ	1 代目 (F36 系)	特別	2017/09/08
マイバッハ	S クラス	1 代目 (W222 系)	MC	2017/09/08
BMW ミニ	3HB/5HB	3 代目 (F55/56 系)	特別	2017/09/08
アバルト	124 スパイダー	2 代目 (NF2 系)	特別	2017/09/09
ルノー	カンゲー	2 代目 (KW 系)	特別	2017/09/14
フィアット	500	3 代目 (312 系)	特別	2017/09/16
クライスラー	ジープ レネゲード	1 代目 (BU 系)	特別	2017/09/23

最新モデルを見逃すな!!国産車 (8/3 ~ 12/25)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
レクサス	LX	1 代目 (200 系)	追加	2017/08/03
スズキ	ワゴン R	6 代目 (MH35/55 系)	追加	2017/08/23
レクサス	C T	1 代目 (10 系)	MC	2017/08/24
トヨタ	クラウン	14 代目 (210 系)	特別	2017/08/28
トヨタ	クラウン ハイブリッド	2 代目 (210 系)	特別	2017/08/28
レクサス	GS	2 代目 (10 系)	SC	2017/08/31
レクサス	GS ハイブリッド	2 代目 (10 系)	SC	2017/08/31
レクサス	GS F	1 代目 (10 系)	SC	2017/08/31
ホンダ	N-BOX	2 代目 (JF3/4 系)	FC	2017/09/01
ホンダ	N-BOX カスタム	2 代目 (JF3/4 系)	FC	2017/09/01
ニッサン	ノート	2 代目 (E12 系)	追加 + 改良	2017/09/01
ニッサン	ノート e パワー	1 代目 (E12 系)	追加 + 改良	2017/09/01
ミツオカ	ヒミコ	1 代目 (NC 系)	特別	2017/09/02
ダイハツ	ムーヴキャンパス	1 代目 (LA800/810 系)	SC	2017/09/11
トヨタ	ハイラックストラック 4D	8 代目 (120 系)	FC	2017/09/12
トヨタ	ランドクルーザー プラド 5D	4 代目 (150 系)	MC	2017/09/12
レクサス	NX	1 代目 (10 系)	MC	2017/09/14
レクサス	NX ハイブリッド	1 代目 (10 系)	MC	2017/09/14
ホンダ	シャトル	1 代目 (GK 系)	SC	2017/09/15
ホンダ	シャトル ハイブリッド	1 代目 (GP 系)	SC	2017/09/15
スズキ	スイフト スポーツ	4 代目 (ZC33 系)	FC	2017/09/20
マツダ	アクセラ スポーツ	3 代目 (BM 系)	SC	2017/09/21
マツダ	アクセラ セダン	3 代目 (BM 系)	SC	2017/09/21
マツダ	アクセラ ハイブリッド	1 代目 (BY 系)	SC	2017/09/21
ニッサン	リーフ	2 代目 (ZE1 系)	FC	2017/10/02
トヨタ	86	1 代目 (ZN6 系)	SC	2017/10/04
スバル	レガシィ B4	4 代目 (BN 系)	MC	2017/10/05
スバル	レガシィ アウトバック	3 代目 (BS 系)	MC	2017/10/05
スバル	BRZ	1 代目 (ZC6 系)	SC	2017/10/05
スバル	インプレッサ G4	2 代目 (GK 系)	SC	2017/10/05
スバル	インプレッサ スポーツ	2 代目 (GT 系)	SC	2017/10/05
トヨタ	FJ クルーザー	1 代目 (10 系)	特別	2017/10/16
マツダ	CX-8	1 代目 (KG 系)	NR	2017/12/14
トヨタ	ヴォクシー	3 代目 (80 系)	追加	2017/12/25
トヨタ	ノア	3 代目 (80 系)	追加	2017/12/25
トヨタ	エスクァイア	1 代目 (80 系)	追加	2017/12/25

※ FC: フルモデルチェンジ MC: マイナーチェンジ NR: ニューリリース SC: スモールチェンジ

第13回ゴルフコンペに 103名が参加

東西海運

中古車輸送大手の東西海運(森谷一宏社長)は9月11日、茨城県の穴戸ヒルズカントリークラブで「第13回ゴルフコンペ」を開催した。

茨城県の名門コースを舞台とした今回のコンペでは、取引先から総勢103名が参加。暑さも和らいだ好天のもと、清らかな自然のなかで交流を深め、腕を競い合った。

また、コンペ終了後には表彰式を盛大に実施。グロス89、ネット69・8の好スコアを出した関端春彦氏(NT陸送株式会社)が優勝に輝いた。



優勝した関端氏(右)と森谷社長

ある日の編集会議。本紙のバックナンバーを見ていたら、創刊号(2013年5月号)からしばらくは、全16ページだったことを思い出しました。いまは全24ページで発行していて、それがもう毎月の当たり前のこととなっているので、少々ビックリした次第。しかし、こう振り返ると、紙質自体を変えたり、1面の見出しの置き方も創刊当時からは変えてみたりと、地味にマイナーチェンジをしているこ



こちら編集部
高田馬場日誌

とも。そんなこんなで、進化を遂げているであろう本紙が、今度は輸出特化の新聞を新たに発行することになりました。大まかな内容は先月号で紹介しましたが、いまや海外需要が無視できないA市場です。ぜひ輸出相場版も参考にして頂ければと思います。プロ野球も優勝チームが決まり、秋を感じさせるいま。食欲の秋、スポーツの秋、そして仕事の秋。さて、我々、編集部ももうひと踏ん張り、という気分です。



小山4輪
(栃木県)

第1462回

開場30周年記念&
JU関連協オタムリレーオークション

2017年10月19日(木)

セレモニースタート 10:00 ~ セリスタート セレモニー終了後



ベイサイド2輪
(神奈川県)



AI-NETで
毎日オークション



アライ建機
(栃木県)



小山パントラ
(栃木県)



仙台4輪
(宮城県)



ベイサイド4輪
(神奈川県)



ARAI-PARTS
(外商課)

中古部品・
バッテリー・タイヤ



福岡2輪
(福岡県)

年間出品台数
約282万台

詳しくはホームページへ!
<http://www.araiaa.jp/>



ARAI AUTO AUCTION

アライオートオークションは、全国5会場(宮城県、栃木県、神奈川県、福岡県)で毎週7回(2輪2回、4輪3回、パントラ1回、建機1回)開催しており、35,000社を超える事業者を会員とし、国内の中古車流通を担っています。その流通台数は、自社だけでも1週間に8,000台以上。また、提携オークション会場との「会員共通化」や、相互の「インターネット乗り入れ」を行う事で、月曜日から土曜日まで年間282万台のオークションに参加する事を可能にしております。

仙台会場 | 宮城県黒川郡大和町宮床森の腰135-1
小山会場 | 栃木県小山市栗宮548
AI-TRADER
建機会場 | 栃木県小山市神鳥谷2259-9

TEL.022-346-2101 / FAX.022-346-2820
TEL.0285-45-1555 / FAX.0285-45-8446
TEL.0285-45-1561 / FAX.0285-45-7772
TEL.0285-39-8818 / FAX.0285-39-8851

ベイサイド会場 | 神奈川県川崎市川崎区東扇島90
福岡会場 | 福岡県古賀市青柳132-16(KCAA福岡内)
東京本部 | 東京都中央区日本橋2-1-14 日本橋加藤ビルディング10階
ARAI-PARTS

TEL.044-288-7788 / FAX.044-288-0080
TEL.092-940-2705 / FAX.092-940-2718
TEL.03-5204-2520 / FAX.03-5204-2370
TEL.03-5204-2521 / FAX.03-5204-2371

HVなど電動車の輸出が増加 一方で車両単価は二極化に

輸出中古車に占める、ハイブリッドカーなど電動車(※)の割合が増えている。今年上半期(1～6月)実績では、全体の9・5%に達した。一方で、こうした車両は、仕向国によって価格帯が二極化しているのが特徴。台数で最多のモンゴルは、平均単価36万円と低年式車が中心。10年式、またはそれ以前の古い車両の需要が強いが、今年7月に

税率が引き上げられたため、今後の動向は不透明だ。

また、ロシアやニュージーランド、ミャンマーも比較的、低年式車がメイン。

対照的に、スリランカ、シンガポール、モーリシャス、トリニダード・トバゴ、香港は高年式車に特化している。

※HV、PHV、EV

4000台規模の大型船投入 ロシア向け太平洋航路を充実

ECLエージェンシー

全国8カ所の国際港でターミナルを有し、中古車輸出の一貫したサービスを手掛けるECLエージェンシー(本社=東京・ジェンシー(本社=東京・中央区、入江克之社長)は、今後、拡大が期待されるロシア向け航路に関し、太平洋航路の強化を図ると発表した。

近年のロシア向け中古車輸出は、ウクライナ危機による低迷のほか、今年の年明けからはコロナスリップ(車両緊急通報システム)の供給不足により、不安定さが否めなかった。しかし、3月以降はロシアスリップの供給も安定し、さらに、これまで様子見で代替えを控えていたユーザーの需要も加わり、今後は物量の拡大が見込まれている。

今回、同社では、このような今後の需要拡大を見越し、これまで収容能力が8000台規模の船から4000台規模の大型船「Viking Amber」(2010年造船、全長167・25m×幅28・03m、総トン数3万9362ト、シンガポール船籍)と同規模の「Viking Ocean」(2012年造船)を、グループ会社「スター・カーライナー(本社=品川区、吉田勝社長)の運航のもと、投入すると発表した。

同社の坂東博仁副社長によれば、「これによって、日本海航路と同等の運賃でお客様に提供することができ」とし、従来の運賃よりも大幅な値

下げを実現したとしている。また、9月からアフリカ航路の船が初寄港して話題となり、近年、中古車輸出ヤードとして飛躍的な拡大を遂げている木更津港にも、定期寄港を計画中で、来春には実現すること。

これが実現すれば、これまで首都圏エリアのA会場で仕入れし、日本海側まで国内輸送していた輸出事業者にとって、大幅なコスト削減が実現される。今後は大いに注目を浴びそうだ。(執筆=株ソウイング中尾聡社長)



商船三井(池田潤一郎社長)のアフリカ向け自動車船が8月31日、初めて千葉県の木更津港に寄港した。自らが運航する6400台積み自動車専用船「SWAN ACE」が同港に寄港し、アフリカ向けに約800台の中古車を船積みした。9月下旬にモンバサ



木更津港の中古車輸出は関東で3位の規模

良信雄千葉県木更津市港湾事務所長が祝辞を述べ、渡辺芳邦千葉県木更津市長は「木更津は古くから港を中心に栄えてきた。皆様に木更津港を利用頂くことで、さらなる発展をめざしていきたい」と話した。

木更津港周辺には、広大な中古車ヤードが多数集まっており、同港の中古車輸出台数は、関東地方では横浜港、川崎港に次ぐ3位、全国でもトップ10に入っている。

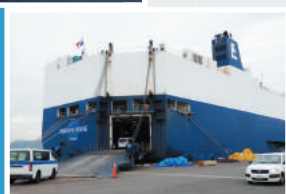
また、アフリカは、日本から年間約20万台の中古車が輸出されている巨大マーケット。東アフリカのケニアやタンザニアなどが、輸出国として急成長している。

アフリカ向け自動車専用船が木更津港に初寄港 商船三井、800台の中古車を船積み

商船三井(池田潤一郎社長)のアフリカ向け自動車船が8月31日、初めて千葉県の木更津港に寄港した。自らが運航する6400台積み自動車専用船「SWAN ACE」が同港に寄港し、アフリカ向けに約800台の中古車を船積みした。9月下旬にモンバサ

ロシア向け太平洋航路 10月よりリニューアル！

ECL AGENCY, LTD



木更津
近日
寄港予定

日本のユーズド・カーを、全世界へ

ECLエージェンシー 株式会社

東京本社 〒103-0027 東京都中央区日本橋2-15-3 ヒューリック江戸橋ビル3階
【支店】 大阪、名古屋、福岡 【営業所】 川崎、木更津、横浜、名古屋、東北、神戸、博多、新門司
http://www.ec-agency.co.jp agc-ad@ship.ec-agency.co.jp 担当：高橋

日本海側の料金とほぼ同じ
つまり… 陸送費の大幅なコストダウンを実現！
横浜・名古屋・神戸の太平洋側主要港に寄港



お問い合わせはコチラ！

TEL:03-5204-0250 FAX:03-5204-0256

ケーユー函館店がオープン

北海道地区初となる販売拠点



120台が展示可能



函館市昭和四丁目の国道5号線に位置

ケーユー(井上久尚社長、本社=東京・町田市)は、北海道で初の出店となる、函館店を9月2日にオープンした。「ケーユー函館店」は、北海道函館市昭和四丁目に開設したもので、国道5号線に面したアクセスの良いロケーション。店舗の周辺は、家電量販店や複合商業施設などが立ち並び、市内で有数の小売業が出店している地域だ。

函館店の敷地は約1322坪で、展示可能台数は約120台という規模。ケーユーならではの高品質な商品、充実したサービスで、さらに、家族連れのお客様に対応し、従来の店舗よりもキッズスペースを拡張するなど、地域のニーズに応えていく構え。

なお、今回の函館店のオープンによって、ケーユー単体の販売拠点は23店。エリアでは、関東(東京、神奈川、千葉、埼玉、栃木)、東北(宮城、山形、岩手、秋田、青森)、北陸(石川)、北海道で開設している。

出品車の「動画サービス」開始 360度内装静止画像も

JU埼玉AA

JU埼玉オートオークション(鷹林康裕社長)は、自社サービス「JU埼玉インターネットオークション」のサイト内で、下見車両の「動画サービス」を9月5日のオークションからスタートした。



今回の動画サービスでは「ルーフ」、および「左右側面」を動画で撮影。撮影室に入る際に専用カメラで撮影することで、ルーフと側面の傷や凹みをよりリアルに確認できるようになった。

画像はズームが可能で、これまで確認が難しかったステップの凹みなども容易に判断できる。同時に、内装では、360度のパノラマ静止画像のサービスもスタート。これは、360度パノラマカメラで内装画像を見ることが可能で、細かい装備や汚れなども映し出す。

なお、これは「掘り出し車コーナー」「現状車コーナー」を除く、すべての出品車が対象。JU埼玉では、こうした情報を提供することで、ネットからでも安心して落札できる仕組みをさらに整えていく。

ベイオーク(塩原淳平社長)の展開するネットサービス「ベイネット」からの落札が増加している。

昨年は、ベイネット経由の落札台数が年間で1万1000台を突破。システムのリニューアルを実施した2010年との比較では、1開催あたり50台以上の伸びを見せている。

ベイネットは、手持ちのパソコンですぐに始められる点が利用増の要因のひとつ。

さらに、ベイネット会員だけの機能も数多くあり、セリ前後のワンプレイスネットへの参加や、

ベイネットからの落札が増加 年間1万1000台を突破 ベイオーク

出品車の追加画像の確認も随時可能。英語表記にも対応している。

また、利用会員によると「下見の代行料が無料なうえ、リクエストに対してはスタッフが柔軟に対応してくれる」と、その利便性を理由に挙げている。実際、過半数が下見を申し込んでいる状況。加えて、動画下見サービスについても「不安要素をできる限り取り除けるので、安心して落札できる」と好評だ。

ただし、ベイネットからの落札増は、ネットの利便性だけによるものではない。ベイオークの出品車がプレートの非表示を行なっていることや、車両画像を見たエンデュザの好感度が上がるよう「こだわりの撮影室に改修した」(同社)ことなども、後押ししているようだ。

ベイネット会員を募集中

入会に際しては、登録手数料が無料で預かり保証金は5万円。月額使用料は2000円(税別)。問い合わせは、06-6612-5612まで。



「くるまマイスター検定」の概要発表
ベスト・カー・フレンド賞の3名も発表

日本マイスター検定協会

一般社団法人日本マイスター検定協会(東京都港区、田島史郎代表理事)は9月7日、都内で第5回「くるまマイスター検定」の記者発表会を開催した。

同検定は、自動車産業の一層の成長をめざして創設された、日本で唯一の総合自動車知識試験。当日は、開会にあつ

て田島代表理事が「今年から47都道府県の会場で受験できるようになった。昨年は3200名以上が受験したので、今年は5000名以上を期待したい」と挨拶した。

今年は11月26日に開催。コンピュータ方式を導入したほか、スィフトRSなど豪華賞品が当たる受験者特典も用意する。

一方、同検定の開催に伴い、「日本ベスト・カー!フレンド賞2017」の授賞式を実施。3回目の今回は藤田ニコルさん、橋本マナミさん、武井壮さんの3名が選ばれた。

国内唯一のトラック専門オークション

IMA幕張会場

千葉市美浜区浜田2-43-2 TEL:043-275-5121



毎週水曜日11:00スタート

10月4日 第1251回 オークション
11日 第1252回 記念オークション
18日 第1253回 オークション
25日 第1254回 オークション

IMA九州会場

古賀市青柳馬渡808 TEL:092-942-0860



毎週木曜日11:00スタート

10月5日 第867回 オークション
12日 第868回 記念オークション
19日 第869回 オークション
26日 第870回 オークション

IMA神戸会場

神戸市灘区味泥町2-48 TEL:078-871-5500



毎週金曜日10:00スタート

10月6日 第1412回 オークション
13日 第1413回 記念オークション
20日 第1414回 オークション
27日 第1415回 オークション

新規会員募集中!!

いすゞモーターオークション、ima-netの新規会員募集中。詳細は各会場 又は NET事業グループにお問合せください。



株式会社いすゞユーマックス
NET事業グループ TEL:03-5753-2184

「スーパーインディオファクトリー」オープン

建設費1億5000万円、様々な最新設備を導入



メカニクの作業動線も大幅に改善



フルフラット仕様の6レーン完備

インディオ富山(本社)は、富山市、岩崎孝社長は、このほど車検や整備を行なうサービス工場として「スーパーインディオファクトリー」をオープンした。

同設備は、本社ショールームに隣接。鉄鋼造り2階建てで、延床面積380・64㎡、高さ6・2m。建設費は1億5000万円。平成28年度補正革新的ものづくり・商業・サービス開発支援補助金に採択された事業の一環として建設した。

新工場では、業務工程を一気通貫で行なうことができる整備・車検システムを構築。大幅な業務効率化や、ユーザーの待ち時間短縮を実現した。さらに、整備士の労働生産性向上のため、コンサートシステムやホイールアライメントシステム、集中給油システムを導入したほか、下回り洗浄専用ピットを設置。さらに、フルフラット仕様による全6レーンを完備するなど、作業動線も大幅に改善した。

これにより、2つの販売拠点とサービス部門の集中。ワンストップで利便性の高いサービスの提供が可能となった。

インディオ富山



販売拠点と隣接しワンストップでサービスを提供



ベルケンコ CEO と荒井社長

荒井商事(以下SMG、ヴェイター・ベルケンコC E O)と合併会社を11月以降に設立し、事業参画にあたるもの。

これは、同地区において、自動車事業を展開するSumotori Machinery

ロシア沿岸地区でELVリサイクル事業
SMGと合併会社を設立、来年5月開始予定

荒井商事

荒井商事

荒井商事(以下SMG、ヴェイター・ベルケンコC E O)と合併会社を11月以降に設立し、事業参画にあたるもの。

これは、同地区において、自動車事業を展開するSumotori Machinery

30年を超えているという。その一方で、環境保護規定を満たすELVリサイクル施設が同地区には無く、大きな問題となっている。

荒井商事では、SMGとともに環境保護の観点から、低年式車の新陳代謝を加速、同地区における問題解決に取り組むと同時に、事業発展に協力する構え。

「現地ではこうした車両を集める仕組みもないので、そのルートづくりから取り組んでいく。出だしは月100台規模を見込んでおり、パーツの再輸出などにも着手していきたい」(荒井社長)。

《作者による解説》

今月の一句の季語はきちきちで秋の季語である。きちきちとはバツタのことで、殿様ばつたと言え、もつと分かりやすいかもしれない。元より、飛ぶときの翅(はね)の音からつけられたバツタの俗称である。この句も俳句の諧謔性の効いた句であり、まるで、プリキ製のおもちやのように、ぜんまいをギリギリ巻いて、勢いよく飛び立って行ったという意味である。きちきちという擬音の響きが、まさに金属的なものと似て

俳句 de ひと休み

ぜんまいを
巻きてきちきち
飛び立てり

荒井寿一(荒井商会长)



JAA WEB HAA WEB

<http://www.jaa.jp/>

- JAA / HAA 神戸の他、全国の有力提携会場にリアルタイム応札。
- リストの一覧から「チラ見」ボタンで、詳細情報を掲載。
- リストアップした車両ごとに「MEMO」ページを使って社内情報共有。



JAA 株式会社ジェイ・イー・イー
JAANET事業部
東京都江戸川区臨海町3-2-1
TEL:03-3804-1111 ガイダンス④ FAX:03-3804-6012

HAA 神戸 株式会社HAA神戸
兵庫県神戸市中央区小野浜町21-1
TEL:078-326-5566 FAX:078-332-2123



えーっとですね、そろそろ来年のカレンダーの発注の時期じゃないですか？前にも、ちょっとカレンダーの記事をブログでは書いたことあるんで、同じような記事になっちゃうかも？ ですね。

さてさて、車屋さんのカレンダーですけど、まあ、年末になると色々な所からたくさん届くわけですよ。

それで、届いたカレンダーをすべて掛けて使うという人は少ないでしょうね。だから、届いた中で選ばれるカレンダー作りが必要になるわけですね。

だって、カレンダーを配る目的は、やはり商売につなげたいわけですよ。いつでも目につくところに貼って貰って、なにかあったら連絡して欲しいわけじゃないですか。

と、まあ、こういう目的

だとしたら、捨てられず、きちんと壁に掛けて貰えるカレンダー作りが必要となるわけですよ。

そうすると、ただ惰性でいつものカレンダー屋に頼んでいても、選ばれるカレンダーにはならないですよ。

きちんと額に汗をかいで考えないと、同じお金を使っても、効果があるお金と、ドブに捨てるお金に分かれてしまうわけですよ。

で、これがあるんですよ。受け取った人のほぼ全部の人は捨てられない、たぶんこれを使うとまず間違いない壁に掛けられる。

まあ、こういうカレンダーがあるんですよ。ええ？ どんなカレンダーか？

それはちよつとねえ(笑)。

第52回

車屋さんのカレンダー

ネット集客増強研究会 大平喜久

ユースター-NEWS 購読申込書

この点線から下がA4サイズです

17/10

この部分をコピーして

今すぐ

FAX

03-3371-9596 まで

FAX送信

必要部数	御社名		
部	ご送付先住所 □□□-□□□□		
TEL	FAX		
ご担当者部署	ご担当者名		様

1冊単価 500円 × 12回送付 + 送料

7,890円 (税抜 7,306円)

※ご送付先1カ所につき1枚のお申し込みをお願いします。
※ご送付先が異なる場合は、必要枚数をコピーしてお使いください。※必要事項をご記入の上ファックスにてお申込みください。

ネットからのお申し込みは

<http://www.u-car.co.jp/>

ユースター

検索

ユースター-NEWS

宛先

株式会社ユースター購読係

お電話でも申込みを受付けています TEL 03-3371-9340

こちらのQRコードからもお申し込み頂けます





北海道	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 札幌	4	⑭ 2,438	+14.5	67.9	+5.0	449	-11
T A A 北海道	4	718	+2.7	72.8	-0.5	318	+45
N A A 北海道	1	590	+15.0	67.6	-7.6	306	-33
札幌 A A	3	408	+23.3	63.5	-2.9	304	+13
J U 札幌	4	401	-23.8	61.7	+3.2	268	+64
ホンダ北海道	3	203	-7.3	86.1	-6.8	170	-60
J U 帯広	3	127	+30.9	31.8	-4.2	243	-35
J U 函館	3	103	+21.2	46.3	+4.3	282	-22
J U 旭川	3	58	+38.1	47.7	+3.6	238	+27
J U 釧路	3	41	+36.7	43.4	-0.6	469	+113
J U 北見	3	40	+110.5	64.2	+5.6	390	+80
J U 室蘭	3	30	+130.8	38.5	-15.3	202	+90

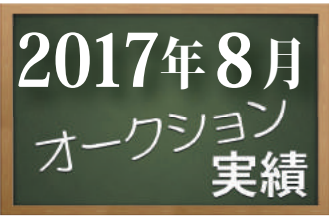
東北	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
J U 宮城	3	⑩ 1,997	+3.0	70.6	-2.7	245	+2
T A A 東北	4	1,374	+9.2	76.5	-2.7	353	+1
J U 福島	4	1,201	+16.3	58.1	-4.8	222	-27
U S S 東北	4	1,096	-0.5	75.5	-0.9	311	-48
C A A 東北	4	581	+31.7	64.5	+6.7	144	-24
アライ仙台	4	359	+36.5	71.9	-5.8	219	-26
J U 秋田	3	275	+17.5	66.2	+8.4	71	-36
ホンダ仙台	3	264	± 0.0	93.2	-1.5	232	-44
J U 山形	2	229	+27.2	55.6	-2.3	214	-40
J U 青森	2	214	+25.9	66.7	+12.0	147	-65

関東甲信越	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 東京	4	① 12,060	+5.0	72.3	+1.3	917	+49
アライ小山 VT	3	⑤ 3,890	-9.5	59.7	+1.0	842	-5
U S S 横浜	4	⑧ 3,444	-2.8	69.9	+0.4	646	-21
J A A	4	⑨ 3,060	+20.6	60.5	+5.1	711	+10
T A A 横浜	3	⑪ 2,738	+1.8	87.7	+2.9	691	+62
M I R I V E	4	⑫ 2,705	+23.2	78.5	+1.5	384	-91
C A A 東京	4	⑬ 2,302	+17.5	58.1	+0.7	565	+105
T A A 関東	4	1,866	+3.3	83.5	+3.4	544	-32
アライベ イット	3	1,833	+27.7	79.7	+0.9	334	+2
J U 埼玉	4	1,798	-25.7	58.8	-3.1	535	+6
J U 東京	3	1,585	+21.7	65.6	+4.8	166	-33
U S S 群馬	3	1,308	+5.1	67.8	+2.1	374	-10
ホンダ東京	3	1,271	+22.0	94.3	+0.2	378	-10
J U 千葉	3	1,129	+7.1	67.3	+0.7	192	+10
ヒーロー	4	1,080	+0.3	52.6	-3.2	256	+4
N A A 東京	3	907	+23.9	84.6	+2.9	432	+48
U S S 埼玉	4	898	+12.5	58.7	-6.8	282	+4
U S S 新潟	4	897	+10.2	43.8	-6.6	361	-5
J U 新潟	3	760	+2.4	66.5	-2.5	148	-5
J U 群馬	4	758	+4.8	51.6	-1.7	263	+23
いすゞ幕張	4	697	+6.1	51.7	+2.2	1,241	-120
J U 栃木	3	686	-2.0	35.9	+6.4	234	+66
アライ小山 4 輪	4	655	-5.1	81.2	+4.1	190	+68
J U 茨城	4	606	+10.0	61.2	+10.9	172	-51
アライ建機	4	567	-	67.0	-	1,042	-
J U 神奈川	4	556	+45.2	49.4	+1.1	208	-58
J U 長野	4	364	+23.4	40.8	-1.7	164	+12
J U 山梨	3	54	-28.9	54.7	+0.1	67	-10

中部	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 名古屋	4	② 8,130	-13.0	55.1	-3.2	1,010	+25
J U 岐阜	3	④ 4,534	+8.6	47.4	-0.9	427	+3
C A A 中部	4	⑥ 3,668	-1.3	72.8	+9.3	594	+2
USS-R 名古屋	4	⑩ 2,846	+10.5	84.5	+2.3	72	+3
J U 愛知	4	⑬ 2,618	-1.4	75.7	+0.5	294	+15
U S S 静岡	3	1,757	+34.1	66.9	+2.8	226	-52
T A A 中部	4	1,735	-6.1	84.3	+3.5	574	± 0
C A A 岐阜	4	1,573	+8.6	55.9	+7.1	279	-35
J U 静岡	4	940	+25.0	52.7	+5.0	142	-11
N A A 名古屋	4	734	+19.0	87.6	+0.1	385	+58
ホンダ名古屋	3	718	+20.7	92.3	-2.9	362	-6
愛知トヨタ	3	490	-11.2	93.6	-0.5	287	-6
S A A 浜松	4	435	+11.5	51.2	-10.2	646	-70
J U 三重	4	396	+2.3	35.3	-2.2	163	+22
J U 富山	4	369	-13.2	53.0	+0.7	118	-40
J U 石川	4	334	+17.6	67.1	+1.5	266	-13
U S S 北陸	3	248	+3.8	65.9	-1.7	260	-6
J U 福井	2	233	+14.8	43.1	-9.9	157	-43

1開催平均の出品ベスト10		
①	U S S 東京	12,060
②	U S S 名古屋	8,130
③	H A A 神戸	7,924
④	J U 岐阜	4,534
⑤	アライ A A 小山バントラ	3,890
⑥	C A A 中部	3,668
⑦	U S S 九州	3,556
⑧	U S S 横浜	3,444
⑨	J A A	3,060
⑩	U S S - R 名古屋	2,846

※オークション実績の無断転載、二次利用は固くお断りします。



8月の主催者別AA実績

企業系	開催回数	出品台数	成約台数	成約率 (%)	成約金額 (千円)	平均単価 (千円)
企業系	161	343,924	214,002	62.2	128,532,600	601
	+5 開催	+11.6%	+14.0%	+1.3 ポイント	+15.6%	+9 千円
メーカー系	97	97,012	76,580	78.9	38,419,792	502
	+1 開催	+15.2%	+14.1%	-0.8 ポイント	+15.3%	+6 千円
J U 系	130	92,797	53,393	57.5	14,219,190	266
	+5 開催	+9.9%	+9.7%	-0.1 ポイント	+4.0%	-15 千円
合 計	388	533,733	343,975	64.4	181,171,582	527
	+11 開催	+11.9%	+13.3%	+0.7 ポイント	+14.5%	+6 千円

近畿	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
H A A 神戸	4	③ 7,924	+2.0	49.4	-2.3	675	-13
T A A 近畿	4	⑬ 2,238	+3.5	81.4	± 0.0	553	-42
U S S 大阪	4	⑭ 1,931	-9.3	60.0	-1.4	517	+20
ハナテン A A	5	1,651	-23.0	69.5	+6.3	713	-39
U S S 神戸	4	1,642	+25.1	55.8	+4.6	590	+44
ベイオーク	5	1,560	-15.6	65.8	-5.9	562	-25
いすゞ神戸	3	1,499	+12.8	50.4	-0.4	1,239	-35
L A A 関西	4	1,251	+7.2	57.3	+3.4	339	+24
ホンダ関西	3	1,168	+23.1	93.9	-1.9	452	-56
I A A	5	908	-3.5	48.5	+3.2	96	-11
N A A オサカ	4	545	+21.1	88.1	+2.5	430	+21
京都 A A	4	452	+15.9	49.7	-1.7	207	-4
日産大阪	3	439	+18.6	79.8	+1.8	138	+15
ジップ大阪	4	419	+7.2	74.3	+0.5	1,444	-123
J U 奈良	3	385	+4.1	68.4	+4.2	202	-58

中四国	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
L A A 岡山	3	1,623	+35.8	51.8	-0.4	284	+13
T A A 広島	4	1,456	+14.1	74.7	-0.2	461	+5
U S S 岡山	3	1,374	+24.5	70.4	-1.3	309	-37
L A A 四国	4	1,124	+8.7	47.0	-3.2	255	-20
J U 広島	5	1,016	+5.7	43.6	+2.2	223	-22
T A A 四国	4	817	+28.7	79.7	+3.1	296	+18
K C A A 山口	4	541	± 0.0	45.2	+1.0	332	+15
N A A 広島	1	283	+4.0	66.8	-9.3	196	+8
J U 山口	4	196	+21.0	58.3	+1.0	189	+5
広島 A A	2	177	+12.7	54.0	-10.0	315	+3
J U 島根	1	126	-41.1	50.8	+1.7	173	-47

九州・沖縄	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 九州	3	⑦ 3,556	+25.4	65.2	-2.7	497	-42
T A A 九州	4	⑮ 2,084	+12.6	75.5	-1.3	450	+46
K C A A 福岡	4	⑯ 1,974	+25.8	36.6	-2.8	288	-85
KCAA 南九州	4	1,472	+13.4	35.2	+1.6	375	± 0
J U 福岡	3	1,469	+36.3	57.8	-7.3	201	+6
U S S 福岡	4	841	+28.6	58.7	+3.3	430	-12
ホンダ九州	3	589	+36.0	93.9	+0.1	237	-42
いすゞ九州	4	536	+63.9	57.6	-1.1	772	-113
N A A 福岡	4	529	+30.9	68.8	-15.1	315	+117
T A A 南九州	4	469	+15.5	73.4	+3.6	386	+5
J U 長崎	1	395	+7.6	51.4	+3.4	145	-4
J U 鹿児島	3	345	+2.4	65.0	+9.5	156	-5
J U 大分	2	336	± 0.0	66.6	+8.0	77	-25
J U 沖縄	4	291	+0.7	53.6	-2.9	180	+11
J U 熊本	4	141	-17.5	31.6	-3.2	129	+39
J U 宮崎	4	116	-1.7	17.5	-18.0	146	+56

T V ・ ネット	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
オークネット	3	1,210	+20.6	33.9	+3.3	1,125	-26

※出品平均台数の前の数字①～⑭は全国順位 ※U S S 四国の実績はU S S 岡山に含む



オートリースで集客増・販売増。 儲かるお店が続出？

タックスのリースなら注文時から利益が出せます!!

顧客も得する、お店も儲かる
タックススーパープランの
儲かる要素とは??

新世代オートリース



競争力の
ある金利

自由な
商品設計

仕入を
強力サポート

中古車として
再販も可能

TAX直営店・元店長の
エリアマネージャーが

増収増益の為に
ご相談に
のります!

自社メンテも
OK

まずはお気軽に
お電話を

☎03-5387-5713

株式会社タックス本部

〒178-0063 東京都練馬区東大泉2-5-15
FAX:03-5387-5703 <http://www.tax.co.jp/kamei/>

第 53 回

ワンプラ指南



オークション出品前にワンプラで勝負 「買取店」の出品を強調する工夫も

お盆明けから続いているオークション相場の高騰は、10月に入っても衰えを知らない。例年、9月後半から相場が下落しはじめ、11月初旬に切り返すといったのがパターンだが、今年は下取り車の入庫が少ないことなどに起因して、相場が落ちてこないのが現状だ。

このまま高値水準で年末を迎えそうな勢いで、買取店にとってはうれしい限りだが、小売店にとっては、とても高く買えないというのが本音だろう。

ただ、年末に向かうと年明けの在庫の確保などもあり、高くても買わないと在庫が揃えられないという販売店も多いだろう。とくに、多くの在庫を抱えなければならない大手にとっては厳しい環境となってくる。

オークションがこうした状況下にあるだけに、ワンプラ市場も需要が高まっている。春先に仕入れて長期の不良在庫となっていた車が、ここにきてワンプラで売れたという販売店の話をよく聞く。今年の春先に比べ1割程度相場が上がっている車も多く、ワンプラに価格を変えずに放置していた車両が実は、割安になっていて売れているのだ。

一方で、最近は買取店が、オークション出品前にワンプラで勝負していることが目立っている。これだけ相場が強いので、オークションで下から売り切っても不安は少ないと思うが、オークション出品までの約1週間をワンプラでの勝負期間に設定し、オークション相場より数万円から10万円程度高い微妙な価格で掲載している。

落札側にとっても「ユーザー買取」「初出品」で、相場は他のワンプラ掲載車両に比べて割安ということから、掲載してすぐに落札となっているケースが目立っている。

出品店もワンプラに掲載するものの、数日内には陸送でオークション会場に運んでしまうため、「AA相場での短期勝負」で掲載している。オークション出品までの数日間を有効活用しているわけで、それでも買取店など、-出品台数の多いところでは月の利益が100万円単位で変わっており、手間を惜しまなければ利益を稼げるといったところだろう。「相場の少し高いところで掲載していれば、すぐにアクセスが増える。一日5アクセス以上があれば、1週間以内で売れる可能性が高い」（買取店A社）。「今はオークション相場が非常に強いので、換金するのはオークションで間違いないと思う。ただ、ワンプラは、相場の上で売れることも多いので。オークションで売るはずの車が、ワンプラで先に売れるだけで月に数十万、利益が変わってくる」（買取店E社）。

「ワンプラは掲載と同時に売れる可能性があるわけで、運んで出品されるまで数日を要するオークションよりも、換金が早いこともある。掲載しないのはもったいない」（買取店D社）。

これまで、オークション一本勝負だった買取店がワンプラの優位性について気付きだしているのだ。

こうした買取店が口を揃えて言うのが、ワンプラ出品時に「買取店」の出品だということが分かるように強調すること。そうすることで、「相場近辺で掲載していること」や、「短期間の掲載であること」「すぐには買わないとオークションに出品してしまうこと」などをアピールできるという。

とくに、オークション相場が強いこの時期、ワンプラ需要も高いだけ、にオークション前のワンプラ勝負は効果が高いといえよう。

AA出品スケジュール

月	火	水	木	金	土	日
10月2日	10月3日	10月4日	10月5日	10月6日	10月7日	10月8日
						千葉県 店舗
10月9日	10月10日	10月11日	10月12日	10月13日	10月14日	10月15日
千葉県 店舗	千葉県 店舗	千葉県 店舗	千葉県 店舗	千葉県 店舗	千葉県 店舗	千葉県 店舗
10月16日	10月17日	10月18日	10月19日	10月20日	10月21日	10月22日
千葉県 陸送	千葉県 陸送	千葉県 陸送	千葉県 AA出品			
10月23日	10月24日	10月25日	10月26日	10月27日	10月28日	10月29日

店頭在庫を売るなら

AS ワンプラ
エーエス・ワンプラ



AS NET
エーエス・ネット®
会員募集中!!

- ・ワンプラ成約台数 業界No.1!! 売るならASワンプラで!!
※当社調べ
- ・ネットでかんたんに出品！
カーセンサー、JOCAR、車選び.COM等のデータも利用できる!!
- ・出品料は何台でも「0円」！売買の仲介はASNETがするので安心!!
※取引時のみ手数料がかかります。

入会金
無料
月会費

会員募集中
詳しくはコチラ



お問合せ・資料請求は▶  株式会社 **オートサーバー** ☎ **03-5695-9450**

<http://www.autoserver.co.jp>

オートサーバー

検索

↓「ユーストカー輸出相場版」はこのページの16ページ版となります↓

トヨタ・アルファード SA_Cパッケージ (GGH30W)
H28年～現行型

購読のお申し込みは最終面へ

■主な仕向国

・マレーシア

■輸入ルール

・初度登録から1年経過～5年以内(59ヵ月まで)

・マレーシア向けはH27～28年登録車が多い

・初度登録から11ヵ月以内は安い

・登録12ヵ月後のモノ良し・黒革シート・モデリスタ付「SA_Cパッケージ」は「エグゼクティブラウンジ」の価格(580～600万円)と同水準の高さにある(2つの黄丸)

・黒革シート+モデリスタ=高い
・半革シート=安い

・モデリスタエアロなし/ナビなしは未使用でも安い(青丸)

■主な仕向国

・パキスタン

■輸出ルール

・乗用車 2WD:

製造年から3年以内

・乗用車 4WD/商用車:
製造年から5年以内

・パキスタンは2012～13年製が多い

・パキスタンへ行けない2011年製は安い

トヨタ アルファード		並び替え解除										取り込み解除										●純正 ●社外 ●純正・社外不明 ●有・無不明										成約率		平均値	
型式	年式	M	D	並行	燃料	駆動	接合	グレード	シフト	色系統	色No.	SR	革	ナビ	PK	定員	装備	ETC	走行距離	車検年月	評価	内装	落札率	価格(税別)	会場	開催日	期間(連打)	経過月数	製造年						
並び替え																																			
取り込み																																			
GGH30W	H29/6	-			G	2W	35	SA_Cパッケージ	1A	黒	202	8R	革	ナビ	7人	7人	RC		0		60	A		4,485			12週	1	2017						
GGH30W	H29/6	-			G	2W	35	SA_Cパッケージ	1A	黒	202	8R	革	ナビ	7人	7人	RC		1/32/06	60	A		5,085			2週	8	2017							
GGH30W	H28/11	-			G	2W	35	SA_Cパッケージ	1A	黒	202	8R	革	ナビ	7人	7人	RC		4/31/11	50	A		5,100			11週	8	2016							
GGH30W	H29/1	-			G	2W	35	SA_Cパッケージ	1A	ホワイト	070	8R	革	ナビ	7人	7人	RC	TTD	4/32/01	50	A		4,235			1週	8	2017							
GGH30W	H28/8	-			G	2W	35	SA_Cパッケージ	1A	黒	202	8R	革	ナビ	7人	7人	RC		23/31/08	50	A		5,170			9週	11	2016							
GGH30W	H28/8	-			G	2W	35	SA_Cパッケージ	1A	黒	202	8R	革	ナビ	7人	7人	RC	EFU	9/31/08	50	A		5,770			4週	12	2016							
GGH30W	H28/7	-			G	2W	35	SA_Cパッケージ	1A	ホワイト	070	8R	革	ナビ	7人	7人	RC	EFU	13/31/07	50	A		5,145			5週	18	2016							
GGH30W	H28/6	-			G	2W	35	SA_Cパッケージ	1A	ホワイト	070	8R	革	ナビ	7人	7人	RC		4/31/06	60	A		5,380			9週	18	2016							
GGH30W	H28/7	-			G	2W	35	SA_Cパッケージ	1A	ホワイト	070	8R	革	ナビ	7人	7人	RC		11/31/07	50	A		5,245			6週	18	2016							
GGH30W	H28/8	-			G	2W	35	SA_Cパッケージ	1A	ホワイト	070	8R	革	ナビ	7人	7人	RC	TTD	11/31/09	50	A		4,445			3週	18	2016							
GGH30W	H28/8	-			G	2W	35	SA_Cパッケージ	1A	黒	202	8R	革	ナビ	7人	7人	RC	EFU	6/31/08	50	A		5,815			2週	18	2016							
GGH30W	H28/3	-			G	2W	35	SA_Cパッケージ	1A	ホワイト	070	8R	革	ナビ	7人	7人	RC	TTD	12/31/03	45	B		4,155			9週	16	2016							
GGH30W	H28/3	-			G	2W	35	SA_Cパッケージ	1A	ホワイト	070	8R	革	ナビ	7人	7人	RC	TTD	12/31/03	45	B		4,180			8週	17	2016							
GGH30W	H27/10	-			G	2W	35	SA_Cパッケージ	1A	黒	202	8R	革	ナビ	7人	7人	RC	EFU	21/30/10	40	C		5,050			1週	28	2015							
GGH30W	H27/8	-			G	2W	35	SA_Cパッケージ	1A	ホワイト	070	8R	革	ナビ	7人	7人	RC		18/30/08	50	A		5,205			10週	23	2015							
GGH30W	H27/8	-			G	2W	35	SA_Cパッケージ	1A	黒	202	8R	革	ナビ	7人	7人	RC		26/30/08	40	A		4,800			5週	24	2015							
GGH30W	H27/7	-			G	2W	35	SA_Cパッケージ	1A	ホワイト	070	8R	革	ナビ	7人	7人	RC	EFU	15/30/07	50	A		4,645			12週	24	2015							
GGH30W	H27/8	-			G	2W	35	SA_Cパッケージ	1A	ホワイト	070	8R	革	ナビ	7人	7人	RC		17/30/08	45	B		4,485			1週	24	2015							
GGH30W	H27/8	-			G	2W	35	SA_Cパッケージ	1A	黒	220	8R	革	ナビ	7人	7人	RC	TTD	13/30/08	35	B		4,231			4週	25	2015							
GGH30W	H27/6	-			G	2W	35	SA_Cパッケージ	1A	ホワイト	070	8R	革	ナビ	7人	7人	RC		24/29/12	45	A		4,120			10週	25	2015							
GGH30W	H27/8	-			G	2W	35	SA_Cパッケージ	1A	ホワイト	070	8R	革	ナビ	7人	7人	RC	EFU	54/30/08	45	B		4,170			2週	25	2015							
GGH30W	H27/8	-			G	2W	35	SA_Cパッケージ	1A	ホワイト	070	8R	革	ナビ	7人	7人	RC	TTD	13/30/08	50	A		4,245			1週	25	2015							
GGH30W	H27/6	-			G	2W	35	SA_Cパッケージ	1A	ホワイト	070	8R	革	ナビ	7人	7人	RC		37		50	A		4,400			4週	26	2015						
GGH30W	H27/7	-			G	2W	35	SA_Cパッケージ	1A	黒	202	8R	革	ナビ	7人	7人	RC		22/30/07	45	B		4,475			3週	26	2015							

トヨタ・ランドクルーザー ZX (URJ202W)
H21年後期～27年前期

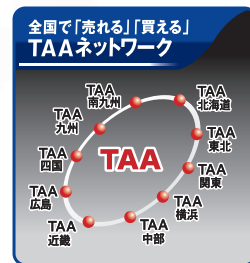
トヨタ ランドクルーザー		並び替え解除		取り込み解除		●純正 ●社外 ●純正・社外不明 ●有・無不明		成約率		平均値																	
型式	年式	M	D	燃料	駆動	接合	グレード	シフト	色系統	色No.	SR	革	ナビ	定員	装備	ETC	走行距離	車検年月	評価	内装	落札率	価格(税別)	会場	開催日	期間(連打)	経過月数	製造年
並び替え																											
取り込み																											
URJ202W	H24/12	後		G	4W	46	ZX	FA	黒	202	8R	革	ナビ	8人	8人	PS	40	29/12	45	C	5,508	4週	56	2012			
URJ202W	H24/12	後		G	4W	46	ZX	FA	黒	202	8R	革	ナビ	8人	8人	PS	23	29/12	45	A	6,975	8週	56	2012			
URJ202W	H24/11	後		G	4W	46	ZX	FA	ホワイト	070	8R	革	ナビ	8人	8人	PS	51	29/11	45	B	5,630	1週	58	2012			
URJ202W	H24/10	後		G	4W	46	ZX	FA	ホワイト	070	8R	革	ナビ	8人	8人	PS	31	29/10	50	A	6,260	4週	58	2012			
URJ202W	H24/10	後		G	4W	46	ZX	FA	ホワイト	3Q3	8R	革	ナビ	8人	8人	PS	40	29/11	45	B	5,860	2週	59	2012			
URJ202W	H24/10	後		G	4W	46	ZX	FA	ホワイト	070	8R	革	ナビ	8人	8人	PS	63		40	B	5,170	4週	58	2012			
URJ202W	H24/9	後		G	4W	46	ZX	FA	ホワイト	070	8R	革	ナビ	8人	8人	PS	22		45	B	5,780	3週	60	2012			
URJ202W	H24/9	後		G	4W	46	ZX	FA	ホワイト	070	8R	革	ナビ	8人	8人	PS	36		45	B	5,575	4週	59	2012			
URJ202W	H24/9	後		G	4W	46	ZX	FA	黒	202	8R	革	ナビ	8人	8人	PS	29		40	A	5,885	5週	59	2012			
URJ202W	H24/8	後	R	G	4W	46	ZX	FA	ホワイト	070	8R	革	ナビ	8人	8人	PS	57		40	C	5,056	4週	60	2012			
URJ202W	H24/8	後		G	4W	46	ZX	FA	ホワイト	070	8R	革	ナビ	8人	8人	PS	39		45	B	5,620	4週	60	2012			
URJ202W	H24/8	後		G	4W	46	ZX	FA	黒	202	8R	革	ナビ	8人	8人	PS	86		45	B	5,565	2週	61	2012			
URJ202W	H24/7	後		G	4W	46	ZX	FA	シルバー	1F7	8R	革	ナビ	8人	8人	PS	21	31/07	45	C	4,751	3週	62	2012			
URJ202W	H24/7	後		G	4W	46	ZX	FA	黒	202	8R	革	ナビ	8人	8人	PS	60		45	B	5,535	5週	61	2012			
URJ202W	H24/6	後		G	4W	46	ZX	FA	ホワイト	070	8R	革	ナビ	8人	8人	PS	57	31/06	45	A	7,000	1週	63	2012			
URJ202W	H24/6	後		G	4W	46	ZX	FA	ホワイト	070	8R	革	ナビ	8人	8人	PS	58	31/06	45	B	6,485	2週	63	2012			
URJ202W	H24/6	後		G	4W	46	ZX	FA	黒	202	8R	革	ナビ	8人	8人	PS	39		45	B	6,005	8週	62	2012			
URJ202W	H24/3	後		G	4W	46	ZX	FA	ホワイト	070	8R	革	ナビ	8人	8人	PS	23	31/03	45	B	5,480	8週	65	2012			
URJ202W	H24/3	後		G	4W	46	ZX	FA	ホワイト	070	8R	革	ナビ	8人	8人	PS	31		45	B	4,970	2週	66	2012			
URJ202W	H24/2	後		G	4W	46	ZX	FA	ホワイト	070	8R	革	ナビ	8人	8人	PS	31	31/02	45	B	7,235	1週	67	2012			
URJ202W	H24/2	後		G	4W	46	ZX	FA	黒	202	8R	革	ナビ	8人	8人	PS	55	31/02	35	B	4,630	2週	67	2012			
URJ202W	H24/2	後		G	4W	46	ZX	FA	ホワイト	070	8R	革	ナビ	8人	8人	PS	40	31/02	45	B	5,430	8週	66	2012			
URJ202W	H23/1	-		G	4W	46	ZX	FA	ホワイト	070	8R	革	ナビ	8人	8人	PS	18	30/01	35	B	4,850	4週	80	2011			
URJ202W	H23/1	-		G	4W	46	ZX	FA	ホワイト	070	8R	革	ナビ	8人	8人	PS	70		40	B	4,215	5週	80	2011			
URJ202W	H22/8	-		G	4W	46	ZX	FA	ホワイト	070	8R	革	ナビ	8人	8人	PS	40		50	A	4,515	1週	85	2010			
URJ202W	H22/4	-		G	4W	46	ZX	FA	ホワイト	070	8R	革	ナビ	8人	8人	PS	56	31/04	40	B	4,845	4週	89	2010			

TAA

「安心」と「信頼」を皆様に



TOYOTA AUTO AUCTION



TAA新規会員募集中!

入会金30,000円(税別) 保証金50,000円
TAA全国10会場がご利用いただけます。

TOYOTA USEC

北海道会場
TEL.0123-28-8700

東北会場
TEL.024-963-0388

仙台ヤード
TEL.022-390-0125

関東会場
TEL.043-246-5211

北関東ヤード
TEL.027-257-0613

横浜会場
TEL.045-628-6000

中部会場
TEL.059-366-2810

北陸ヤード
TEL.076-238-3711

近畿会場
TEL.072-826-3486

広島会場
TEL.082-437-2600

四国会場
TEL.0875-56-2400

九州会場
TEL.0942-41-2266

南九州会場
TEL.0995-54-1511

2017/09/29 10:41:28

輸出相場まるわかり！

月刊「ユーストカー輸出相場」版申込書



17/10

<掲載内容>

■輸出上位20ヶ国の税制と規制の一覧と規制変更速報

- ・行く／行かないの仕向け国の理由がよくわかります
- ・税制・規制の変更があれば、現地駐在員からの情報を速報でお知らせします

■仕向け国の日本車人気動向

- ・仕向け国ごとの人気動向をお伝えします
- ・行くグレード、行く色も現地取材を通してお伝えします

■主要輸出車種相場一覧表

- ・輸出主要車種を詳しくデータを使って解説。毎月の輸出相場の変化を詳細にお伝えします

・本紙22面－23面の
表の16ページ分になります

全16ページ カラー タブロイド判

(ページ数は前後する場合があります)

1冊 2,000円(税別) × 12ヶ月 + 送料1,410円 = 27,330円

(ユーストカー NEWS 購読の方には送料はかかりません)

今号の輸出相場情報のさらに詳細情報と多車種の輸出相場を網羅したタブロイド紙になります

全16ページ カラータブロイド判 (ページ数は前後する場合があります)

創刊号は500部限定で印刷。申し込みは今すぐに！以下の方法で

お電話で申し込みの場合

03-3371-9340

今すぐ

TEL!

FAXで申し込みの場合

この部分をコピーして

03-3371-9596

FAX!

必要部数	御社名	 スマホでQRコードを読み込んで専用フォームからの申し込みも可能です！ http://u-car.co.jp/regist5
	ご送付先住所 □□□-□□□□	
部		
TEL	FAX	携帯電話番号
ご担当者部署	ご担当者様名	e-mail に上記項目を記入して送信 mail: ucn@u-car.co.jp

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>