

無料版

11月号

ユーストカー NEWS

毎月1日発行

第55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



新型車 続々来襲!

あなたの仕入れ大丈夫?

暴落予測



モデルチェンジャー覧

人気モデル「解体新書」

《6面》

査定泣かせのクランパン

(210系)

トップセールスマン列伝

教育編① 《11面》

営業マンはこうで育つ!!



新車のモデルチェンジ (FC)、マイナーチェンジ (MC) と中古車相場には大きな相関関係があるのは、業界人であれば周知の事実。今年も年末から来年にかけて、大きな FC、話題の MC が控えているのは、皆様もご存知だと思う。しかし、日々の忙しさにかまけていると「あっ! こんな新型でちゃったの!?!」と、いつの間にかモデルチェンジの影響で、持ちダマ在庫の価値が急落。デッドストックになり、損失を被った経験をお持ちなのではないだろうか? 本紙では、そんな皆様の在庫調整や、仕入れのお役に立ちたいという考えのもと、今まで“ありそうでなかった”データをまとめてみた。仕入れの強力なサポートツールになることをお約束する。



モデルチェンジを見逃さない!

仕入れのサポートツール、それは「モデルチェンジ予定表と過去の FC・MC のオークション相場推移グラフ」である (2、3、24 面参照)。うっかり相場下落がわかっていて車両を仕入れることや、相場が上がると予定なのに、その手前の底値で損切りをする……なんていう経験をお持ちの方も多いただろう。それをこの情報を使って回避していただければ幸いだ。

今回は紙面が表で埋まっているが、本紙 2、3、24 面は、これから先の半年間は保存版として活躍するはずだ。社内の壁にでも貼って、常に意識していただきたいと思う。

2 面へつづく

「買取商談の掟」PART 2

22・23 面 最強買取店の教則レクチャー

オークネオステーションハイパー **AucNeo Station HYPER**

新セリ入会キャンペーン

3会場同時参加可能

圧倒的な検索利便性

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

入会後1年間限定 通常合計 34,800 円相当

キャンペーン 特別月額費用

14,900 円/月

57%OFF

2年目以降は、月額 14,900 円でご利用いただけます。

①キャンペーン期間中(2017年12月31日)に入会申込みをして頂く。②レギュラーコースの基本サービスに加え、ライブオークション/アイオークも毎月14,900円/月で1年間ご利用頂けます。③2年目以降はレギュラーコースの通常月額(29,800円/月)とライブオークションの通常月額(5,000円/月)の34,800円/月となります。④キャンペーン特別月額費用(14,900円/月)の場合、一部の取引手数料が通常のレギュラーコースより2,000円増しとなります。また、システムサポート料など別途発生する費用があります。⑤表記金額は、全て消費税別となります。⑥記載内容が予告なく変更・適用外となる場合がございます。ご了承下さい。

全国 77 オークション会場 にリアルタイム応札出来る

ライブオークション 通常月額 5,000 円

全国 117 オークション会場 に事前入札できる

アイオーク

オークネットなら年間 **500** 万台、**117** 会場から仕入れが出来る

本件についてのお問合せ先 ▶ 株式会社 オークネット・セールス アンド サポート ☎ 03-5548-6151

URL: www.aucnet.co.jp

オークネット 検索

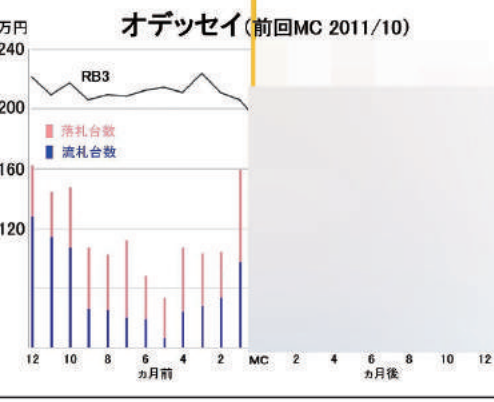
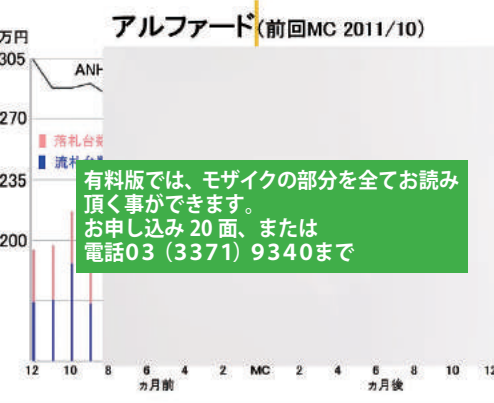
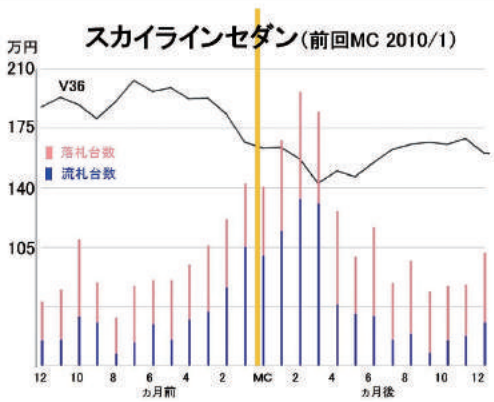
AUCNET

2017年11月～2018年8月 国産車FC／MCスケジュール

メーカー	車名	現行	2017		2018								モデルチェンジ後
			11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	
日産	スカイラインセダン MC 予定日 2017/12/20												
ホンダ	オデッセイ												
トヨタ	アルファードヴェルファイア MC 予定日 2018/1/16												NO IMAGE
ホンダ	レジェンド												
マツダ	フレアワゴン												
スズキ	スペーシア												

マイナーチェンジ(MC)
フルモデルチェンジ(FC)
新型(ニューリリース NR)

前回 FC・MC 時の AA 出品台数と相場



グラフの見方
■ 前回 FC・MC 時の AA 出品台数と相場
折れ線: AA 落札平均金額の推移
縦棒: 出品台数合計
うち赤棒: 落札台数
うち青棒: 流札台数

このほど、2年に1度の東京モーターショーが開催された(※10面参照)。例年通り、各自動車メーカーが手を変え品を変え、EVなど目新しいものが多く展示された。様々なモデルが多様な変化をしていくのは、皆様もご存じだと思う。モーターショーのずらり並んだ未来の車も素晴らしいが、その一方で忘れてはけないのは、我々、中古車流通に携わる者として、目先のモデルチェンジもすっかり気にしなければならぬ、ということだ。なぜなら、これまでモデルチェンジの前後で、旧型になるモデルのAA相場に大きな下落が起きているからだ。

このため本紙では、来年8月までのモデルチェンジ一覧と、その車種の前回のモデルチェンジ時の相場の变化のグラフを掲載した。前回のモデルチェンジ時の相場動向が、次回も踏襲されやすい傾向があるからだ。

目先のモデルチェンジは
しっかりチェック



3周年記念

入会紹介

キャンペーン

期間: 2017年10/1~12/31

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
0円

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社以上紹介 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

※写真はイメージです。

※ご入会はフルプラン・ライトプランが対象となります。

※キャンペーン終了後、集計発送となります。

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	東北会場 毎週木曜日開催 TEL 024-963-0388 FAX 024-963-0390
関東会場 毎週木曜日開催 TEL 043-246-5211 FAX 043-246-5231	横浜会場 毎週土曜日開催 TEL 045-628-6000 FAX 045-628-6001
中部会場 毎週木曜日開催 TEL 059-366-2810 FAX 059-366-2814	近畿会場 毎週火曜日開催 TEL 072-826-3486 FAX 072-829-6139
広島会場 毎週火曜日開催 TEL 082-437-2600 FAX 082-437-2030	四国会場 毎週火曜日開催 TEL 0875-56-2400 FAX 0875-56-2401
九州会場 毎週火曜日開催 TEL 0942-41-2266 FAX 0942-41-2267	南九州会場 毎週火曜日開催 TEL 0995-54-1511 FAX 0995-54-1533

CAA 株式会社 シーエーエー

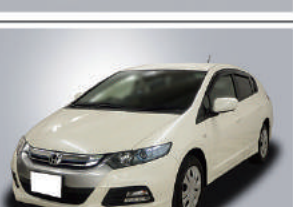
東北会場 毎週火曜日開催 TEL 019-672-5100 FAX 019-672-5101	東京会場 毎週火曜日開催 TEL 04-7160-6000 FAX 04-7160-6010
中部会場 毎週水曜日開催 TEL 0565-29-1100 FAX 0565-29-0700	岐阜会場 毎週火曜日開催 TEL 058-391-0001 FAX 058-391-0022

TC-web シン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

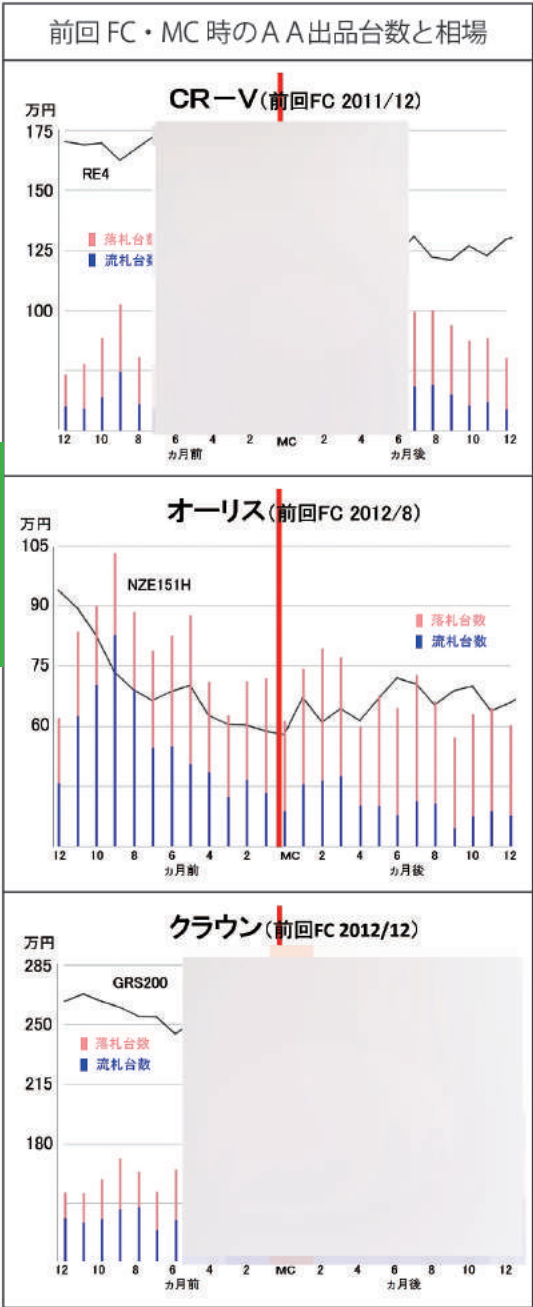
TAA/CAA web落札業界最安値！

2017年11月～2018年8月 国産車FC／MCスケジュール

メーカー	車名	現行	2017		2018								モデルチェンジ後
			11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	
ホンダ	ヴェゼル												
ホンダ	CR-V												
ホンダ	ジェイド												
トヨタ	オーリス 2018年3月1日 欧州発表 6月国内FC												
ホンダ	インサイト												
トヨタ	クラウン												

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。
お申し込み 20 面、または
電話03 (3371) 9340まで

マイナーチェンジ(MC)
フルモデルチェンジ(FC)
新型(ニューリリース NR)



今回は、新車スクープで有名な自動車専門誌「ニューモデルマガジンX」編集部との協力のもと、予想イラストを含む、新モデルの顔も掲載することができたので、こちらも参考にしていただきたい。

新しいモデルが、果たしてカッコよくなるのか？……といった点を楽しんでいただくのも良いが、それだけでなく、新型が出ることで旧型化する現行モデルが、A A どのような価格推移になるのか。中古車流通業界に生きる者として、そんな目線でも、予想イラストを眺めていただきたいと思う。

そして、この表を見ることで、そのクルマは新しく在庫として仕入れるべきなのか、逆に値下げしても早く売ってしまうべきクルマなのか、はたまた少し待てば値上がりするのか(保証はできかねるが)……といった判断の材料になるのではないだろうか。

この表はそんな形で販売に役に立っていたければずだ。

前回のモデルチェンジ時の相場を知ろう

さて、そのグラフの見方だが、これは現行型の前モデルのA A相場が、現行型の発売前後1年間に、どう推移したかを表したものだ。前モデルの

24面へつづく

いすゞユーマックス 創立18周年記念月間

月間12,000台!!
(3会場合計)

11月 8日 (水) IMA幕張会場

第1256回 いすゞユーマックス創立記念

ポローニャジュニアギフト (ブレン) プレゼント 数量限定

出品台数 800台!!

この他 出品賞 落札賞 ご注意してます!

特別企画 “5yearコーナー” 実施!! 皆様是非ご参加ください♪

※写真はイメージです。千葉県千葉市美浜区浜田2-43-2 TEL.043-275-5121

11月 9日 (木) IMA九州会場

第872回 いすゞユーマックス創立記念

唐揚げおもてなし 数量限定

出品台数 400台!!

この他 出品賞 落札賞 ご注意してます!

厳選 “売り切りコーナー” 30台!! 皆様是非ご参加ください♪

※写真はイメージです。福岡県古賀市青柳字馬渡808 TEL.092-942-0860

11月 10日 (金) IMA神戸会場

第1417回 いすゞユーマックス創立・神戸会場開設記念

豪華定食おもてなし 数量限定

出品台数 1500台!!

この他 出品賞 落札賞 ご注意してます!

高成約率 “3yearコーナー” 好評開催中!!

※写真はイメージです。兵庫県神戸市灘区味泥町2-48 TEL.078-871-5500

いすゞユーマックス創立記念品

11月8日(幕張会場)、11月9日(九州会場)、11月10日(神戸会場)にご来場いただいた会員様に

今治製 いすゞユーマックス オリジナル フェイスタオル プレゼント

使い心地を重視した良質のタオル

※写真はイメージです。

(株)ソウイング代表取締役社長 中尾聡社長

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

これ、一度は国会を通過したもののだが、審議の過

●2018年2月中旬出発予定 ●出発地:成田国際空港 ●空港税諸経費の一部は参加者負担となります
※詳しくは各県商工組合へお問い合わせください。

CAA 中部会場

Challenge Advance Assist

秋の初出品ジャンボAA

11/15 (水)
AM 10:00 スタート

初出品コーナー

過去6ヶ月間で全てのオークション会場に出品歴が無い国産車

初出品プレミアムコーナー

過去6ヶ月間で全てのオークション会場に出品歴がなく、走行距離60,000km未満、評価3点以上の国産車

輸入車初出品コーナー

過去6ヶ月間で全てのオークション会場に出品歴が無い輸入車

軽初出品コーナー

過去6ヶ月間で全てのオークション会場に出品歴が無い国産軽自動車

CAA中部初出品コーナー

過去6ヶ月間でシーエーエー中部会場に出品歴がない国産車

※各コーナーの詳細は、HP等の『出品コーナーのご案内』をご確認下さい。

初出品コーナー・初出品プレミアムコーナー・
輸入車初出品コーナー・軽初出品コーナー・
CAA中部初出品コーナー

出品料無料 (流札時)

出品3台以上賞

【検査なし売切りコーナーは除く】

本ずわいかに姿2杯

(カナダ産ボイル500g×2杯)



出品または落札1台以上賞
都炉美煎ポット 塩



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 シーエーエー 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



第48回 検査の匠が教える 中古車判定塾

査定検査に役立つ! 人気モデル『解体新書』⑪

トヨタ・クラウン(210系)

レポート 株式会社 ジャッジメント

今回は、次期モデルが発表された話題のトヨタ・クラウン(210系)です。『ゼロクラウン』の180系から採用されたトヨタNプラットフォームがベース。ピンクやブルーなどの斬新なボディカラーも話題となりましたが、モデル末期ということもあり、査定検査の現場でも多く見かけるようになっていきます。国産プレミアムセダンが誇る高い静粛性は、査定泣かせの一面があります。そして、クラウンもその例外ではありません。

フロントエリアをどのように攻略するか?

【攻略手順その1】 フロントフェンダーの取付けボルトを確認する

査定の際、ボンネットを開けると目に入るのが各種カバー。

修復歴チェックをしたのにも、骨格部位がほとんど見えない状況に絶望感を味わった人も多いのではないのでしょうか? 出張査定だと安易にカバーを外せる雰囲気もなく、かといって、まったくチェックしないわけにもいかずと、手詰まりになりがちです。

こうしたカバー付きモデルは、最低限の修復歴チェックに徹する「割り切り感」を持つて挑みましょう。



どこから確認すればよいのやら...



画像①取り付けボルトが見える(赤丸内)



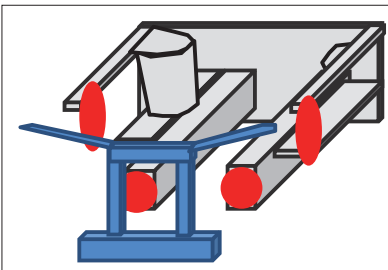
画像②サイドメンバー先端とクラッシュボックスの合わせ目に不自然さはないか?



画像③フロントインサイドパネルにある抜き打ち穴周辺は、損傷多発エリア(赤分)

とはありません。これで、フロントフェンダーの取り付けボルトの状態を確認することができます。

弊社が持つ修復歴車データでは、左右いずれかのフロントインサイドパネルに修復箇所が発見されるケースが多いので、フロントフェンダーの修理跡チェックは必須と言えます。



図①Nプラットフォームの4つのエリア(赤部分)

【攻略手順その2】 “4つのエリア”をチェックする!

外板部位に修理跡(中

古パネル交換含む)を発見したら、カバーが付いているとはいえ、骨格部位のチェックを行なう必要があります。210系クラウンはNプラットフォームは、サイドメンバー先端部は、カバーが付いたままでもEGルーム上側から確認することが可能です(画像②)。

次に、フロントインサイドパネルですが、こちら

重要なのは、このユニットを接合するボディ側のエリアです(図①赤部分)。

左右にあるフロントインサイドパネル、およびサイドメンバーの先端部分は、衝撃波及による損傷が最も多く見られるエリアです。

この4つのエリアを最低限、確認するようにしましょう。

左右にあるフロントインサイドパネル、およびサイドメンバーの先端部分は、衝撃波及による損傷が最も多く見られるエリアです。

重要なのは、このユニットを接合するボディ側のエリアです(図①赤部分)。

左右にあるフロントインサイドパネル、およびサイドメンバーの先端部分は、衝撃波及による損傷が最も多く見られるエリアです。

この4つのエリアを最低限、確認するようにしましょう。

このプラットフォームは、ラジエーターコアサポートと、フロントクロスメンバーがユニット化されており、ボディとボルト留めされる構造です。

ボディにボルト装着される部位は、骨格部位として扱われませんので、ユニット化されたフロントクロスメンバーを無理して確認しなくても大丈夫です。

重要なのは、このユニットを接合するボディ側のエリアです(図①赤部分)。



トヨタ・クラウン(210系)

知っておきたい インスペクション・データ

- ◆修復歴遭遇率(弊社検査実績)
15.6%→フロントインサイドパネルの修復歴率が圧倒的に高いです。
- ◆その内訳
フロントエリア修復 56%
サイドエリア修復 22%
リヤエリア修復 22%
- ◆車台番号刻印位置
→ダッシュパネル中央
- ◆色ナンバー表記位置
→左センターピラー
- ◆ボンネットオープナー位置
→ダッシュボード右側下部

▶クラウン(210系)の査定情報はYOUTUBEにて公開中!



勝手に格付け! 査定難易度

プレミアムセダンでは御馴染みの各種カバーで、至る箇所が覆われています。カバーを外す手間、あるいは外すのが困難で部分的な確認しかできないエリアもあります。よって査定現場では、最低限の修復歴チェックに徹する割り切り感が必要です。その為にも、外板部位の状態は丁寧にチェックしましょう。



TOTAL AUTOMOBILE EXCELLENCE TAX

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/

シリーズ選ばれる店・JU適正販売店を訪問 24

将来を見据えた店づくり、レンタカーは順調に拡大

(株)札幌ワシダ(北海道札幌市)

従来のクルマの販売に加え、新たな柱のひとつとして、すっかり成長したレンタカー事業。今回訪問した札幌ワシダ(驚田和彦社長)は、この2大看板を掲げて展開している。先行き不透明なこの時代、両事業をリンクさせることによって、一層、効率的な運営をめざしていく。

かも分からないほど洒落ている。

まるで4つの箱をつなげたようなこの建物は、あらゆる部分に黄金比が取り入れられているそう

で、落ち着きがありながらも美しく、とにかく、目を引くものだった。

この社屋は、後にも触れるが「女性が一番でも来店できる店づくり」を目的に、平成25年の12月に竣工した。ちなみに、この年の8月には、新規事業としてレンタカーに着手したので、同社にとって平成25年は、ひとつのターニングポイントであったといえよう。

札幌の繁華街、すすきのからもほど近い、国道36号線沿いにある札幌ワシダの拠点。この社屋は、とにかく斬新なデザインで、車屋さんらしくあらぬというか、何屋さん

上のロゴは学生対象のコンペで決定



2階はオフィス。とにかくお洒落

トし、社長と社員が一緒に学び、試行錯誤を重ねながら育てていった。その結果、今年の8月のピーク時では、約100台のレンタカーを持つ

「でも、中古車販売店はこのままで良いとは思ってなくて、女性だけでも立ち入れるお店にしたい」

「今後の自動車の環境を考えると、レンタカーの割合がもっと大きくなっていくと思いますよ」と驚田社長。

レンタカーは、いまや競合も増え、価格競争も激しくなっている。なおかつ、お客様へのサービスも手厚くないと、リ

「女性が一番でも来店できる店づくり」を目的に、平成25年の12月に竣工した。ちなみに、この年の8月には、新規事業としてレンタカーに着手したので、同社にとって平成25年は、ひとつのターニングポイントであったといえよう。

「女性が一番でも来店できる店づくり」を目的に、平成25年の12月に竣工した。ちなみに、この年の8月には、新規事業としてレンタカーに着手したので、同社にとって平成25年は、ひとつのターニングポイントであったといえよう。

「女性が一番でも来店できる店づくり」を目的に、平成25年の12月に竣工した。ちなみに、この年の8月には、新規事業としてレンタカーに着手したので、同社にとって平成25年は、ひとつのターニングポイントであったといえよう。

「女性が一番でも来店できる店づくり」を目的に、平成25年の12月に竣工した。ちなみに、この年の8月には、新規事業としてレンタカーに着手したので、同社にとって平成25年は、ひとつのターニングポイントであったといえよう。

「女性が一番でも来店できる店づくり」を目的に、平成25年の12月に竣工した。ちなみに、この年の8月には、新規事業としてレンタカーに着手したので、同社にとって平成25年は、ひとつのターニングポイントであったといえよう。

「女性が一番でも来店できる店づくり」を目的に、平成25年の12月に竣工した。ちなみに、この年の8月には、新規事業としてレンタカーに着手したので、同社にとって平成25年は、ひとつのターニングポイントであったといえよう。

「女性が一番でも来店できる店づくり」を目的に、平成25年の12月に竣工した。ちなみに、この年の8月には、新規事業としてレンタカーに着手したので、同社にとって平成25年は、ひとつのターニングポイントであったといえよう。



驚田和彦社長

「女性が一番でも来店できる店づくり」を目的に、平成25年の12月に竣工した。ちなみに、この年の8月には、新規事業としてレンタカーに着手したので、同社にとって平成25年は、ひとつのターニングポイントであったといえよう。

「女性が一番でも来店できる店づくり」を目的に、平成25年の12月に竣工した。ちなみに、この年の8月には、新規事業としてレンタカーに着手したので、同社にとって平成25年は、ひとつのターニングポイントであったといえよう。

「女性が一番でも来店できる店づくり」を目的に、平成25年の12月に竣工した。ちなみに、この年の8月には、新規事業としてレンタカーに着手したので、同社にとって平成25年は、ひとつのターニングポイントであったといえよう。

「女性が一番でも来店できる店づくり」を目的に、平成25年の12月に竣工した。ちなみに、この年の8月には、新規事業としてレンタカーに着手したので、同社にとって平成25年は、ひとつのターニングポイントであったといえよう。

「女性が一番でも来店できる店づくり」を目的に、平成25年の12月に竣工した。ちなみに、この年の8月には、新規事業としてレンタカーに着手したので、同社にとって平成25年は、ひとつのターニングポイントであったといえよう。

「女性が一番でも来店できる店づくり」を目的に、平成25年の12月に竣工した。ちなみに、この年の8月には、新規事業としてレンタカーに着手したので、同社にとって平成25年は、ひとつのターニングポイントであったといえよう。

「女性が一番でも来店できる店づくり」を目的に、平成25年の12月に竣工した。ちなみに、この年の8月には、新規事業としてレンタカーに着手したので、同社にとって平成25年は、ひとつのターニングポイントであったといえよう。

「女性が一番でも来店できる店づくり」を目的に、平成25年の12月に竣工した。ちなみに、この年の8月には、新規事業としてレンタカーに着手したので、同社にとって平成25年は、ひとつのターニングポイントであったといえよう。

「女性が一番でも来店できる店づくり」を目的に、平成25年の12月に竣工した。ちなみに、この年の8月には、新規事業としてレンタカーに着手したので、同社にとって平成25年は、ひとつのターニングポイントであったといえよう。

「女性が一番でも来店できる店づくり」を目的に、平成25年の12月に竣工した。ちなみに、この年の8月には、新規事業としてレンタカーに着手したので、同社にとって平成25年は、ひとつのターニングポイントであったといえよう。



店内の65年式マスタングは売り物



わナンバーの輸入車は全てオープンカー

「女性が一番でも来店できる店づくり」を目的に、平成25年の12月に竣工した。ちなみに、この年の8月には、新規事業としてレンタカーに着手したので、同社にとって平成25年は、ひとつのターニングポイントであったといえよう。

「女性が一番でも来店できる店づくり」を目的に、平成25年の12月に竣工した。ちなみに、この年の8月には、新規事業としてレンタカーに着手したので、同社にとって平成25年は、ひとつのターニングポイントであったといえよう。

「女性が一番でも来店できる店づくり」を目的に、平成25年の12月に竣工した。ちなみに、この年の8月には、新規事業としてレンタカーに着手したので、同社にとって平成25年は、ひとつのターニングポイントであったといえよう。

「女性が一番でも来店できる店づくり」を目的に、平成25年の12月に竣工した。ちなみに、この年の8月には、新規事業としてレンタカーに着手したので、同社にとって平成25年は、ひとつのターニングポイントであったといえよう。

「女性が一番でも来店できる店づくり」を目的に、平成25年の12月に竣工した。ちなみに、この年の8月には、新規事業としてレンタカーに着手したので、同社にとって平成25年は、ひとつのターニングポイントであったといえよう。

「女性が一番でも来店できる店づくり」を目的に、平成25年の12月に竣工した。ちなみに、この年の8月には、新規事業としてレンタカーに着手したので、同社にとって平成25年は、ひとつのターニングポイントであったといえよう。

「女性が一番でも来店できる店づくり」を目的に、平成25年の12月に竣工した。ちなみに、この年の8月には、新規事業としてレンタカーに着手したので、同社にとって平成25年は、ひとつのターニングポイントであったといえよう。

「女性が一番でも来店できる店づくり」を目的に、平成25年の12月に竣工した。ちなみに、この年の8月には、新規事業としてレンタカーに着手したので、同社にとって平成25年は、ひとつのターニングポイントであったといえよう。

「女性が一番でも来店できる店づくり」を目的に、平成25年の12月に竣工した。ちなみに、この年の8月には、新規事業としてレンタカーに着手したので、同社にとって平成25年は、ひとつのターニングポイントであったといえよう。

「女性が一番でも来店できる店づくり」を目的に、平成25年の12月に竣工した。ちなみに、この年の8月には、新規事業としてレンタカーに着手したので、同社にとって平成25年は、ひとつのターニングポイントであったといえよう。

「女性が一番でも来店できる店づくり」を目的に、平成25年の12月に竣工した。ちなみに、この年の8月には、新規事業としてレンタカーに着手したので、同社にとって平成25年は、ひとつのターニングポイントであったといえよう。

「女性が一番でも来店できる店づくり」を目的に、平成25年の12月に竣工した。ちなみに、この年の8月には、新規事業としてレンタカーに着手したので、同社にとって平成25年は、ひとつのターニングポイントであったといえよう。

「女性が一番でも来店できる店づくり」を目的に、平成25年の12月に竣工した。ちなみに、この年の8月には、新規事業としてレンタカーに着手したので、同社にとって平成25年は、ひとつのターニングポイントであったといえよう。

「女性が一番でも来店できる店づくり」を目的に、平成25年の12月に竣工した。ちなみに、この年の8月には、新規事業としてレンタカーに着手したので、同社にとって平成25年は、ひとつのターニングポイントであったといえよう。

「女性が一番でも来店できる店づくり」を目的に、平成25年の12月に竣工した。ちなみに、この年の8月には、新規事業としてレンタカーに着手したので、同社にとって平成25年は、ひとつのターニングポイントであったといえよう。

「女性が一番でも来店できる店づくり」を目的に、平成25年の12月に竣工した。ちなみに、この年の8月には、新規事業としてレンタカーに着手したので、同社にとって平成25年は、ひとつのターニングポイントであったといえよう。

「女性が一番でも来店できる店づくり」を目的に、平成25年の12月に竣工した。ちなみに、この年の8月には、新規事業としてレンタカーに着手したので、同社にとって平成25年は、ひとつのターニングポイントであったといえよう。

「女性が一番でも来店できる店づくり」を目的に、平成25年の12月に竣工した。ちなみに、この年の8月には、新規事業としてレンタカーに着手したので、同社にとって平成25年は、ひとつのターニングポイントであったといえよう。

「女性が一番でも来店できる店づくり」を目的に、平成25年の12月に竣工した。ちなみに、この年の8月には、新規事業としてレンタカーに着手したので、同社にとって平成25年は、ひとつのターニングポイントであったといえよう。

「女性が一番でも来店できる店づくり」を目的に、平成25年の12月に竣工した。ちなみに、この年の8月には、新規事業としてレンタカーに着手したので、同社にとって平成25年は、ひとつのターニングポイントであったといえよう。

「女性が一番でも来店できる店づくり」を目的に、平成25年の12月に竣工した。ちなみに、この年の8月には、新規事業としてレンタカーに着手したので、同社にとって平成25年は、ひとつのターニングポイントであったといえよう。

「女性が一番でも来店できる店づくり」を目的に、平成25年の12月に竣工した。ちなみに、この年の8月には、新規事業としてレンタカーに着手したので、同社にとって平成25年は、ひとつのターニングポイントであったといえよう。

「女性が一番でも来店できる店づくり」を目的に、平成25年の12月に竣工した。ちなみに、この年の8月には、新規事業としてレンタカーに着手したので、同社にとって平成25年は、ひとつのターニングポイントであったといえよう。

「女性が一番でも来店できる店づくり」を目的に、平成25年の12月に竣工した。ちなみに、この年の8月には、新規事業としてレンタカーに着手したので、同社にとって平成25年は、ひとつのターニングポイントであったといえよう。

「女性が一番でも来店できる店づくり」を目的に、平成25年の12月に竣工した。ちなみに、この年の8月には、新規事業としてレンタカーに着手したので、同社にとって平成25年は、ひとつのターニングポイントであったといえよう。

「女性が一番でも来店できる店づくり」を目的に、平成25年の12月に竣工した。ちなみに、この年の8月には、新規事業としてレンタカーに着手したので、同社にとって平成25年は、ひとつのターニングポイントであったといえよう。

「女性が一番でも来店できる店づくり」を目的に、平成25年の12月に竣工した。ちなみに、この年の8月には、新規事業としてレンタカーに着手したので、同社にとって平成25年は、ひとつのターニングポイントであったといえよう。

「女性が一番でも来店できる店づくり」を目的に、平成25年の12月に竣工した。ちなみに、この年の8月には、新規事業としてレンタカーに着手したので、同社にとって平成25年は、ひとつのターニングポイントであったといえよう。

「女性が一番でも来店できる店づくり」を目的に、平成25年の12月に竣工した。ちなみに、この年の8月には、新規事業としてレンタカーに着手したので、同社にとって平成25年は、ひとつのターニングポイントであったといえよう。

「女性が一番でも来店できる店づくり」を目的に、平成25年の12月に竣工した。ちなみに、この年の8月には、新規事業としてレンタカーに着手したので、同社にとって平成25年は、ひとつのターニングポイントであったといえよう。

「女性が一番でも来店できる店づくり」を目的に、平成25年の12月に竣工した。ちなみに、この年の8月には、新規事業としてレンタカーに着手したので、同社にとって平成25年は、ひとつのターニングポイントであったといえよう。

「女性が一番でも来店できる店づくり」を目的に、平成25年の12月に竣工した。ちなみに、この年の8月には、新規事業としてレンタカーに着手したので、同社にとって平成25年は、ひとつのターニングポイントであったといえよう。



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適正販売店として認定されるには、JUが実施する各種研修修了や、お使いの自動車売買契約書がJUモデル注文書に準拠していることなどが条件になります。



標識 (ステンレス製)



のぼり

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。

CAA 東京会場 2017 November



11月14日

878回

開設18周年記念AA

全車出品料無料(流札時)

成約または落札1台以上で
大抽選会へご参加いただけます

ハワイ旅行ペアチケットや
(または旅行券20万円分)
豪華家電製品などが当たる!

※旅行会社指定日出発に限りです。空港利用税等は含みません。

出品2台以上で
必ずもらえる!

大人気!



ボローニャデニッシュ詰め合わせ
(ボローニャ3斤、ジュニアメープル&チョコ)

大好評!

数量限定
特別ランチメニュー実施!11月
月間
施策

全開催初出品コーナー出品料無料(流札時)



不在申込手数料無料

11月の
オークション

7日 877回
レギュラーAA

14日 878回
開設18周年記念AA

21日 879回
レギュラーAA

28日 880回
レギュラーAA

株式会社 シーイーイー 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

毎週火曜日開催 AM10:00スタート

WebのことならTC-web

<http://taacaa.jp/>

※賞品は当日会場でのお渡し限りとなります。※写真はすべてイメージです。



⑨「意味で分かれよ!シリーズ」編 限定車ならぬ「限定洗車」

Vol.2



「俺が若い頃はさ、氣を利かせて何でも率先してやったもんだけどな」「そうだなあ。今の若いやつらは言われた事しかやらないよなあ」

などと、愚痴をこぼしながら飲みあう方々も多いのではないだろうか。

しかし、これを単なるジェネレーションギャップと片付けてしまう訳にもいかない。そもそも今の若手は、学校教育の段階から手取り足取り教えられる、「言われたこと」をきちんとやれば褒められる環境で育ってきたのだ。

そんな背景を少し理解すれば、本来は一生懸命な若手と、上手にやっていける道も見えてくる、と願いたい。

小売店で働く轟君は、入社半年の新人である。店の清掃、仕入れた車の洗車や移動、名義変更など雑用をこなす事が彼の役割だ。

午後、店では予定通り車庫証明書類を作成している、店長から電話が入った。

轟君はいち早く出迎えて、間違いない店長に「言われた通り」の3台X、スカイラインクーペが運ばれるからな。すぐ洗車して店に並べてくれ。」

轟君「はい、わかりました。」

指示をやり終えた達成感はずいぶんいい。並べた3台を眺めた後、置き去りになっている86には何の疑問も持たず、車庫証明の仕上げに店内へ戻って行った。

車庫証明と名義変更の書類を揃え、ようやく自分の仕事を片付けた轟君は、仲間とコーヒータイムに入った。3台の洗車という肉体的労働、PC作業に書類作成と今日はよくやった!と、全てをくすくす笑っていた。

轟君「店長がアリストとマークXとスカイラインを洗車しろっていつたんだらけの車じゃ誰も買わないだろ! お前、糞が付いた車買うのか!? 売り物なんだから考えろよ。そのくらい言われなくてもわかんないや!」

※〇!!!



店長「おい、なんで86がそのままなんだ?」

てっきり洗車した4台が並んでいると思っていた店長は、置き去りの86を見てカチンときたのだ。陸送がかかった車を全部やるのが当たり前だろうと、怒りがこみあげてくる。

さらに、店長をカチンとさせることがあった。今回並べた3台の横に、前から展示している車両には、うっすらと埃が被っているのだ。しかも、1台のウィンドウには、仲間とコーヒータイムに入った。3台の洗車という肉体的労働、PC作業に書類作成と今日はよくやった!と、全てをくすくす笑っていた。

轟君「店長がアリストとマークXとスカイラインを洗車しろっていつたんだらけの車じゃ誰も買わないだろ! お前、糞が付いた車買うのか!? 売り物なんだから考えろよ。そのくらい言われなくてもわかんないや!」

※〇!!!

轟君「おい、なんで86がそのままなんだ?」

てっきり洗車した4台が並んでいると思っていた店長は、置き去りの86を見てカチンときたのだ。陸送がかかった車を全部やるのが当たり前だろうと、怒りがこみあげてくる。

さらに、店長をカチンとさせることがあった。今回並べた3台の横に、前から展示している車両には、うっすらと埃が被っているのだ。しかも、1台のウィンドウには、仲間とコーヒータイムに入った。3台の洗車という肉体的労働、PC作業に書類作成と今日はよくやった!と、全てをくすくす笑っていた。

轟君「店長がアリストとマークXとスカイラインを洗車しろっていつたんだらけの車じゃ誰も買わないだろ! お前、糞が付いた車買うのか!? 売り物なんだから考えろよ。そのくらい言われなくてもわかんないや!」

※〇!!!



「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。

《解決策》

都度、すべてを細かに伝えれば良いかもしれないが、指示された事だけをやる若手の体質は改善されない。作業の意味を丁寧に教えていくしかないだろう。言われた事をやっただのに、怒られて意味が分からないと相手は思っていれば、単に怒りをぶちまけることは逆効果になる場合もある。別人種だと思い淡々と意味を伝える、上司はその度量を持つことが今の時代は必要なのだ。

《問題点》

轟君は、指示の意味を理解せず、言われたことだけしかやらなかったことが問題だ。運ばれてきた台数が違う事に、無頓着だったことも問題だ。洗車後に横に並べておいて、他の陳列に気が付かないことも、普段から何のための洗車が考えていないと言わざるを得ない。言うまでもなく、洗車とは仕入れた車を綺麗にして店頭配置、それによってお客様の購買意欲を刺激することなのだ。

ありがとうの感謝を込めて

KCAA山口

創立18周年
大記念AA
2017.11.24(金)

セレモニースタートAM9:45 セリスタートAM10:00

KCAA

KCAA南九州 11月22日(水)
KCAA山口創立18周年連動AA

KCAA福岡 11月23日(木)
KCAA山口創立18周年連動AA

KAA京都 11月8日(水)
JU近畿協賛
JU京都 商組設立38周年記念AA

◎成約率大巾アップ
◎良質車大集合

四輪救場

リアルカーオークション・USSグローブネット・CIS(カーバンク)
オークネット・アイオーク・オートサーバー

KCAA南九州
福岡県大牟田市大字瀬田372
TEL(094)35-0000 FAX(094)35-2255

KCAA福岡・アライ
福岡県古賀市大字南郷130-14
TEL(092)944-4043 FAX(092)944-4169

KCAA山口
山口県山口市南郷6870-14
TEL(0836)96-2023 FAX(0836)96-2121

KAA京都オートオークション
京都府京都市伏見区深草町4丁目12-5
TEL(075)644-2200 FAX(075)644-2519

http://www.kcaa.co.jp

東京モーターショー 2017

国際的な車の祭典「東京モーターショー2017」が10月27日、東京ビッグサイトで開幕した。今回は、世界10カ国から150社・団体の出展者が集結。国内すべてのメーカーをはじめ、乗用車ではボルボ、二輪車ではハーレーダビッドソンが復帰したほか、スウェーデンの商用車・スカニアが初めて出展した。展示面積も増設され、前回を超える規模での開催となった。同ショーは自動車ファンのみならず、多くの注目を集めるため、自動車業界にとっては販売の起爆剤として期待。今回も、センチュリーやクラウン、TJクルーザー、レジェンドやエクリプスクロスなど、市販が予定される魅力的な車種が勢揃いした。

新型クラウンなど魅力的な車種が勢揃い



TJクルーザー



LS+Concept



新型クラウン



新型LS



CX-8



新型レジェンド



新型センチュリー



VISION COUPE



新型CR-V



AMG Project One



e-SURVIVOR



新型カイエン



エクリプスクロス



ARAI AUTO AUCTION SENDAI

仙台4輪 (宮城県)

第1241回

**オールJU東北
リレー記念AA**

2017年11月21日(火)

セレモニースタート 11:00〜 セレモニー終了後

ARAI AUTO AUCTION BAYSIDE

ベイサイド2輪 (神奈川県)

ARAI AUTO AUCTION OYAMA

アライ建機 (栃木県)

ARAI AUTO AUCTION YAMAGUCHI

小山4輪 (栃木県)

ARAI PARTS (外商課)

中古部品・バッテリー・タイヤ

ARAI AUTO AUCTION FUKUOKA

福岡2輪 (福岡県)

ARAI AUTO AUCTION BAYSIDE

ベイサイド4輪 (神奈川県)

ARAI AUTO AUCTION BAYSIDE

小山バントラ (栃木県)

AI-NET

AI-NETで毎日オークション

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、バントラ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
TEL.022-346-2101 / FAX.022-346-2820

小山会場 | 栃木県小山市栗宮548
TEL.0285-45-1555 / FAX.0285-45-8446

AI-TRADER | 栃木県小山市神鳥谷2259-9
TEL.0285-45-1561 / FAX.0285-45-7772

建機会場 | 栃木県小山市神鳥谷2259-9
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
TEL.044-288-7788 / FAX.044-288-0080

福岡会場 | 福岡県古賀市青柳132-16(KCAA福岡内)
TEL.092-940-2705 / FAX.092-940-2718

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
TEL.03-5204-2520 / FAX.03-5204-2370

ARAI-PARTS | 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
TEL.03-5204-2521 / FAX.03-5204-2371



「売れない営業マンには共通の特徴がある」

株式会社カーセブンディベロプメント

取締役副社長 姫野弘繁氏

本紙ではこれまで、全国の優秀なトップセールスの方に話を聞き、連載で紹介してきた。各人がたゆまない努力と思考で備えた数々のノウハウは、多くの読者様から反響を頂いた。ところが、その中で「当社の営業マンをトップセールスにしたい」「賛成は言わない。ウチの営業がもう少し売れるためにはどうしたら良いか」といった、上司側からのリクエストも頂いた。

——なるほど。これまで載せてきたトップセールスの話は、営業マン本人が吸収するもの。その営業マンを育てるノウハウというのもまた、必ず役に立つはずだ。そう考えて、今号からは『教育編』をお届けする。お相手は、かつて大手販売店のケーユーで断トツの営業マンとして名を馳せ、現在はカーセブンで店長から経営者の教育係を務める姫野弘繁氏。この人をおいて、他にいないだろう。

トップセールスマン列伝

教育編①

「釣りと営業は同じ」

「優秀なセールスマンの育て方ですか？ それを言うならまず、上司の教育からではないでしょうか。」

冒頭から、見事なまでの一刀両断。真剣の冴えわたる様は、清々しいほどだ。

しかし、ここで「そうですね」と言って帰るわけにはいかない。

「最初に言っておきますけど、トップセールスマンになれるような優秀な人は、放っておいても勝手になりますよ。よく言うでしょう、『釣りは短気の方が向いている』って。」

？？ 意味がよくわからないので、改めて聞いてみると「短気の方は魚が釣れないと仕掛けをいじったり、エサや場所を変えたりと、自分で色々工夫するでしょう。『営業マンは短気の方が向いている』と言われる所以です。」

なるほど……。トップセールスは育てていった結果の産物ではないのか。そうすると、教育のターゲットになるのは誰なんだろう。



「失礼ですが、平均以下の営業マンです。問題なのは、そういう方たちをどうやって引き上げるかではないでしょうか。」

売れない原因とは？

各店舗には、優秀な営業マンもいれば、当然そうでない人もいます。会社としては少数の優秀な営業マンに稼いでもらうのも良いが、営業部門全体の底上げを図った方がリスクは少ない。代わりのいないエリートは、時として諸刃の剣にもなるからだ。

そこで、営業部門全体の業績を上げるには、平均以下の営業マンを平均レベルにする。その効果はトップセールスに頼るより、遥かに大きいだろう。

姫野氏は、営業の頂点を極めていたケーユー時代からの経験を通して、あらゆる種類の営業マンを見てきた。

その姫野氏が言うには、実績の上げられないスタッフに共通する特徴とは『他責』だと断言する。

「いわゆる責任逃れです。売れないのは自分のせいではなく、車が、お客さんが、価格が、時期が、上司が、会社が……悪いからだ」と。

これが、売れない営業マンの根源だ。ここを治さなければ、どんなスキルを教えても、絶対に伸びないと姫野氏はいう。

「まずは本人に、売れない原因は自分自身にあるということを気付かせる。それには数字で示す

のが効果的です」。

お客様の来店数、商談数、成約率、商談時間、販売価格から始まって、手続きにかかる時間、納車日数、付帯関係等々、指導の参考になる数字は身の回りにいくらかでもある。売れない理由を、そうした数字を元に分析して本人に教える。数字は具体的な資料なので、初めは反発しても、やがて認めざるを得なくなる。これは、まるで丸裸にされるような感覚ではないだろうか。

大の大人が上司から面と向かって弱点を晒されるわけだから、双方ともに無傷ではられない。「平均以下の営業マンを引き上げるには、上司にも、それだけの覚悟と責任が求められるのは当たり前です」。

そこまでして、何割かの営業マンはやっと、再スタートの準備が整うことになる。

(パート②に続く)

【プロフィール】 大分県津久見市出身。上京して大手スーパーに就職。余りの車好きのため、時間があれば中古車販売店を巡る。昭和61年6月にケーユー商事(現ケーユーホールディングス)に入社。翌月には26台を売って全営業マン中トップに。以降、5年間(60ヵ月)で首位を明け渡したのは2ヵ月だけ。個人で1450台を小売りし、本店統括責任者まで上り詰めた。その後、大手販売店にヘッドハンティングされ、3年間赤字の大型店舗を5ヵ月目で黒字化するなど、管理者としても手腕を発揮。平成20年5月にカーセブンディベロプメント(FC本部)入社。直営店およびスーパーバイザーの統括責任者を兼務。全国140店舗の加盟店支援に全力を捧げる毎日。

LAA
LIGHT AUTO AUCTION
Kansai

LAA 関西

11月開催スケジュール



16日木

MAA関西ジョイント&お客様感謝大記念&オークネット接続12周年AA

特設 MAA0123コーナー・MAA関西コーナーの実施
三菱販社様の下取り・良質車大集合!! セリスタート12時頃の予定

MAA 0・1・2・3 コーナー

スタート価格 0円 > 0円売切り車両
スタート価格 1万円 > 10万円までに売切る車両
スタート価格 2万円 > 20万円までに売切る車両
スタート価格 3万円 > 30万円までに売切る車両
スタート価格 指定 > 指定価格から売切る車両

MAA コーナー

お取引台数賞

ご来場お取引いただいた会員店舗へのお土産として取引賞をご用意させて頂いております ※イラストはイメージです

1台賞 ロイヤルセレクトザ・チーズケーキ
3台賞 ホテルオークラ ミルクプリン&カスタードプリン
5台賞 こしひかり 新米5キロ
10台賞 ローストビーフ又は海鮮一夜干し
20台賞 神戸ビーフすき焼き&カルビ又は茹でスウィガニ又は極冷地金目鯛

屋台(会場前)

ご来場頂いた会員様に『カレーパン』プレゼント!!



2日木

通常AA

9日木

通常AA

23日木

通常AA

30日木

お客様感謝特別企画祭

ご来場・お取引いただいた会員店舗へのお土産としてお取引賞をご用意させて頂いております
お取引賞
ANTIQUE あん食パン

株式会社シティライト 〒663-8155 兵庫県西宮市甲子園浜 2-16

TEL : 0798-49-3900 FAX : 0798-49-5900

最強AA相場分析ツール

ユーストカーハイパー

2週間
お試し無料
ユーストカーNEWSを見たとお伝え下さい!

マイナーチェンジの前期・後期がわかる!
車両詳細・装備データを詳しく説明!
福祉車・地域限定車・ぜんぶまとめて掲載!

弊社グレード判断システム『カー辞典』と
ボタン1つで連携可能!

基本成約率機能を使って損切り車が大幅激減!!

NEW パワースライドドアの有無、定員の違いによる
価格差がはっきりわかる!

NEW カー辞典査定システムから一発ジャンプ!!

儲かっている買取店の多数がすでに導入済み!



スマホに対応

ユーストカーハイパーはスマホでも使用可能!
スマホから右のQRコードを読み込んで下さい!!



今すぐ使えます!

無料パスワードはコチラから! ➡

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

ユーストカーハイパー

PRO版・輸出相場版

新型!

リリース間近!

資料請求はこちら

☎ 0466-55-0818

✉ info@u-car.co.jp

グレード判断にお悩みのあなた!

最強のグレード判断システム

カー辞典を使えば!

15秒で

グレードを判断

できるって知ってましたか?

フル型式で一発検索!

写真でマイチェン即効判断!

装備の違いもまるわかり!

車台番号で販売期間を特定!

オプションコード・モデルコードも掲載!

今すぐ使えます! 無料パスワードは以下へアクセス!

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



株式会社 ユーストカー
ドットコム

株式会社 ユーストカードットコム

本社 神奈川県藤沢市本町 1-1-32 2F-B

東京デスク 東京都新宿区高田馬場 3-23-3 ORビル6F

☎ 0466-55-0818

✉ info@u-car.co.jp

船井総研の

第 51 回

人財教育の I-T 革命

優秀店の I-T 活用事例を紹介

レポート

(株)船井総合研究所 オートビジネス支援部

2017 年も、残すところあと 2 カ月となってまいりましたが、いかがでしょうか。とくに、この時期はジャンプするための準備期間と位置付けられているように、組織の内部を強固にすることがより重要となります。そこで、今回は人財育成の I-T 革命ということで、優秀店ではいかにして、この観点で I-T 化を進めているのかについてご紹介いたします。

① Google ドライブを活用した現状把握体制

営業マン、フロント、メカニック。それぞれ職種はたくさんありますが、各職種においての重要項目を一覧化したものをドライブ上に用意します。

そのシートを活用して、月に 1 回の頻度で現状把握を行ない、メンバーにフィードバックをする取り組みです。

この取り組みのメリットは、ドライブ活用により、みんなに共有することができるところです。通常、エクセルシートで実施した場合は、ファイルを手間がかかりますが、クラウド上のシート（スプレッドシート）を活用すれば、その手間がなくなります。

② YouTube を活用した動画共有体制

ロープレなどを行なった際に、スマートフォンで動画を撮り、自社用の YouTube チャンネルを作成して、その中で共有する形を設けている会社が増えています。

この取り組みを行なうことで、社員であれば、スマートフォンでいつでもそのモデル動画を見ることができ、自主学習も可能となります。

こういった成長意欲の高い人が、いつでも学べる体制を作ることによって、組織を成長させることができます。

さらに、この動画に関しては、自社のマニュアルとして蓄積できるため、今後、新人が入社した時にも有効活用できます。

③ LINE による上長とのコミュニケーション体制

上長とのコミュニケーション頻度を上げること、成長において非常に有効な役割を果たします。その際には、LINE を活用して、いつでもどこでも気軽に相談できる体制を構築しておくことが効果的です。

例えば、研修などからならないところがあつた際に、LINE でつながってあげば、気軽に質問することも可能になります。

さらに、上長も部下のマネジメント手段として非常に効果的で、もし悩みを抱えているのであれば、フォローすることも可能となるからです。

実際に、LINE を活用してコミュニケーション

④ さらに上をめざすためには

を促進している会社は徐々が増えていて、今では会社や部門でグループを作って、やり取りをしているケースも多々あります。

これらツールをすでに活用している会社様は、これらを組み合わせ

て活用することをお勧めします。

例えば、Google ドライブでの現状把握で長所を見つけて、その長所の部分を動画で撮影し、YouTube にアップします。さらに、その URL を LINE で社員に共有し、いつでも、どこでも確認できる体制を作ることです。

このように、それぞれのツールを組み合わせることによって、より強固な社内育成の仕組みができます。この取り組みについては、多くのモデル店舗で実際にこなわれています。

最近では、社内技術コンテストを行ない、その優秀者の動画を上記の手法を用いて、全従業員に共有しています。



POINT

◆ 人財教育を革新するための 3 つのポイント ◆

- ① Google ドライブを活用した現状把握体制
- ② YouTube を活用した動画共有体制
- ③ LINE を活用した上長とのコミュニケーション体制

◆

◆

今月号は、3 つのツール (Google ドライブ、YouTube、LINE) を用いた人財教育の革新についてご紹介しましたが、いかがでしたでしょうか。

これらのツールは、まだまだ近年普及したばかりで、なかなか慣れない人も多いかと思いますが、革々上では、時流にあつた手段を惜しみなく組織に導入し、進化させることが重要となります。

ぜひ、これら 3 つのツールを導入して、企業を革新の道へと導いてください。

TOZAI marine transportation

<http://www.touzaikaiun.jp>

おかげさまで **35 周年**

大切なお車！運ばせてください！！

東西海運株式会社

本社 / 〒135-0016 東京都江東区東陽 4-11-38 USC ビル 7F

TEL : 03-6458-4633 (代) FAX : 03-6458-7592

札幌支店 札幌市清田区平岡 3 条 3-30-7 MESSE ビル 2F

TEL : 011-887-1031 (代)

仙台営業所 仙台市宮城野区中野 5-5-26

TEL : 022-387-1920 (代)

新潟営業所 新潟市中央区美咲町 1-8-15 リバーリオ美咲 2F

TEL : 025-281-1031 (代)

名古屋支店 名古屋市中村区太閤 1-20-13 秀幸ビル 301 号

TEL : 052-451-1031 (代)

北関東営業所 群馬県伊勢崎市三和町 1495-1

TEL : 0270-27-5005 (代)

大阪支店 大阪市住之江区南港北 2-1-10 ITM 棟 5F M-4

TEL : 06-6612-1031 (代)

福岡支店 福岡県糟屋郡新宮町大字上府 1686-10

TEL : 092-940-5381 (代)

宮崎営業所 宮崎市広島 2-5-16 興亜宮崎ビル 5F

TEL : 0985-35-2948 (代)

沖縄支店 那覇市銘苅 3-22-33 R8 ビル 302 号

TEL : 098-869-1031 (代)

効果絶大

業界人の目に届く！

中古車事業者様へ確実にメッセージが届きます。

ユーストカーNEWS に広告を出しませんか？

広告主募集中！！

ユーストカーNEWS 編集部

お問い合わせ 03-3371-9591

ユーストカー NEWS

AA会場でおまちをまへす!!

USS大阪 書類課

黒川 紗矢香さん

今年9月に入社したばかりという黒川さん。前職は全く別の業界。車については「車検証も見たことがなかった」と笑う。ところが、清楚な見かけによらず好奇心旺盛な性格。中古車オークションとはどんな世界だろう? と興味を抱いた。「まだ何も分かりませんが、会員さんがとても活発な印象です」。黒川さんはそう感じているらしい。最後に大阪会場の長所を尋ねてみた。「気持ちの良い接客対応ですね。明るい挨拶でお迎えます!」と、元気良く答えてくれた。

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ター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となっておりますが、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 20 面。または
電話 03 (3371) 9340 まで。

《作者による解説》

秋も深まって来た、今日この頃、季節は稔の秋を迎えた。今年は秋刀魚が不漁で話題になったが、確実に周りは秋色である。今月の一句の季語は秋鰹、戻り鰹とも言う。鰹は黒潮のつて太平洋岸を北上し、三月下旬には四国土佐あたりへ、五、六月には房総沖に達する。そして、十月頃には三陸沖に達する。これを秋鰹と称す。脂がのつて来て、一番美味とされる。さて、掲句であるが、青玉とはサファイアのこと、

御存知のように鰹には藍色の横縞が背側にあり、これが興奮すると腹側にも浮き出るそうである。一本釣りされた鰹が丸々と太って、真っ青な秋空の下、まるで尖った青い宝石のように踊っている様を想像するのは難しくないであろう。金華山沖で潮に押されて南下する故、戻り鰹と呼ばれるが、海水温が下れば逆に脂肪を溜め込むために美味しさを増す。そうやって我々は自然の恵みによって生かされている。『』

青玉の縞尖らせて秋鰹

荒井寿一(荒井商事会長)



俳句 de ひと休み



JU秋田

「豚汁定食」



冬の訪れが近づいてきた今日この頃。朝、晩はだいぶ肌寒くなりました。

さて、そうしたなかで 今回紹介するのは、JU秋田の「豚汁定食」。どんぶりに目一杯、入ったあたたか〜い豚汁が美味しい季節になってきました。

柔らかく煮込まれた豚肉に、白菜、シイタケ、大根、ニンジンなどなど野菜も盛りだくさん。これぞ「おふくろの味」とでも言いましょうか、何となくつかしくもあるような、優しい美味しさに満ち溢れていました。

あー、もう1回、食べたい。

JAA WEB X 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でも情報共有。



株式会社ジェイ・イー・エー
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



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

アライ A A が30周年を迎える 小山 4 輪が節目のイベント

荒井商事

荒井商事(荒井亮三社長)が主催するアライ A A が、この10月でオークション開始以来、30周年という節目を迎えた。

アライ A A のルーツは小山4輪オークションで、1987年10月22日に第1回目を開催。当初は関東中央 A A の名称でスタートし、異業種からこのオークション業界への参入し、大きな注目を集めた。

小山を皮切りに、以降、湘南(現ベイサイド)、福岡、仙台で会場を開設したほか、4輪のみならずバイク、バントラと取扱車種を拡大。

最近では小山バントラから分離独立したアライ建機オークションをオープンするなど、バリエーション豊富な出品に加えて、近年では業界でもトップクラスの高成約率の A A を展開。新たな魅力を加し、会員の支持を集めている。



30周年を祝して鏡開き

なお、小山4輪 A A は10月19日に「開場30周年記念&JU 関連協オータムリレー A A」を開催。

セレモニーでは、荒井寿一会長が現在に至るまでのアライ A A の歩みを述べる一方で、「たくさんの会員の支援があつてこそ今がある。これからも、お客様あつてのアライ A A として、邁進していきたい」と話した。

ソウイングの中尾聡社長、 「SLAEA J 年間ワークショップ 2017」で講演

本紙連載「そこが知りたい中古車輸出」の著者、株式会社ソウイングの中尾聡社長は9月30日、在日スリランカ自動車輸出組合(略称=SLAEA J)。ラマヤナケ・ジャガッド理事長)が都内のホテルで開いた「SLAEA J 年間ワークショップ 2017」に招かれ、中古車輸出の現状と展望について講演した。

冒頭、中尾社長は「1973年に、日本自動車検査協会がスリランカ向け輸出として中古車7台を検査した記録が残っている。また、82年には2726台を輸出、マレーシアを抜いて輸出トップとなった」など、スリランカ向けの中古車輸出は長い歴史があることを紹介。

一方、これからの中古車輸出は大きな危機が予測されているとも。具体的には、歯止めがかからない日本の少子高齢化による新車販売の減少=中古車の減少と、オリンピックイヤーである20年10月から、新車の売れ行きが大きく冷え込む、との研究結果を披露した。

また電気自動車、自動運転車の実用化は、これまで中古車輸出業者が扱ってきた、完成車メーカーと部品メーカーのコラボ商品である従来の自動車とは、まったく違うものを中古車として扱うことになる、と注意を喚起。あわせて「これからの中古車輸出は情報の空中戦になる」との認識を示した。

その空中戦を制するためには、例えばバイヤーの欲しい情報をタイムリーにアップするウェブサイトの充実に始まり、韓国や台湾、将来は中国といった左ハンドル国の輸出業者との提携など、グローバルな戦略が必要と強調。その過程でこれまで輸出業者が培ってきた、輸出検査や在庫情報の発信といったノウハウを活かせば「大きな飛躍も夢ではない」と結んだ。

モーリシャスでAA評価点記載を義務化

モーリシャス政府は、日本から輸入される中古車について、オークション評価点の記載を義務付ける方針で、改定作業を進めている。加えて、オークションシートの英文版も必須となる見込みだ。

モーリシャスでは最近、不正改造車の流入が問題になっている。日本のオークションでリユース車などを低価格で落札し、その後、高額で販売する悪質な業者が後を絶たないという。そのため、輸入許可業者の認定基準を厳格化するとともに、輸入手順に評価点を組み込む方策が検討されている。

なお、昨年は日本からモーリシャスへ、計7129台(貿易統計)の中古車が輸出。前年比2.4%の増加となっている。



セレモニーで挨拶する安藤社長



好ロケーションの北陸新会場

ユー・エス・エス(USS、安藤之弘社長)は、石川県白山市に建設を進めていたUSS北陸新会場を竣工し、10月14日にオープニングオークションを開催した。

新会場は、敷地約1万4000坪、出品1500台規模を収容するスケール。バイヤー席は140を用意したほか、ポス席上にはグループの最新型多機能端末を設置。また、開催曜日は従来の金曜日から土曜日へ変更し

さらにアクセスにも恵まれ、小松空港から約15分、北陸自動車道・美川ICからは10分程度という好ロケーション。加えて、来年3月には会場近隣にスマートICの開設も予定されている。

当日は、オープン前に安藤社長、赤瀬雅之専務ら会場関係者が出席し、竣工式を挙行。続いて、セリ開始前に

はセレモニーを実施。安藤社長は「平成19年4月に、前身のKUA片山津 A A が USS グループとなり、10年を迎えた。金沢に近い場所に移ったことで、会員の利便性も向上。能美根上スマートICが会場から数分の場所に開設される予定で、福井や富山方面の会員に是一層便利になる」と述べた。

当日の結果は出品853台、成約547台、成約率64.1%、単価27万4000円の好実績を収めた。

出品853台集め北陸新会場オープン 白山市に移転、土曜開催で ユー・エス・エス

海津会長がJU東北で基調講演 青年部大会&経営者セミナーで



JU東北(鍵水孝会長)は10月30日、「青年部大会&経営者セミナー」をJU宮城が担当県となって開催。席上では、JU中販連・海津博会長の基調講演が行われた。

テーマは「中販連事業と今後の青年部に望む事」。海津氏が中販連会長就任後、初の講演となった。

内容は、中販連の成り立ち

から目的、意義さらには「販売環境は大きく変化している。今後は、ますますお客様に選んで頂くお店になることが必要不可欠」とし、適正販売店制度の進捗状況や目標について解説した。

さらに、自身も会社では二代目で、青年部会長の経験者である海津会長は「青年部の皆様は大いに研鑽し、相互交流をして視野を広げて、次代の中核を担って欲しい」とメッセージを送った。

加えて「これからの販売環境は大きく変化していくが、中販連としては、若い人とともにその対応を考え、若い人が一層活躍できるような組織づくりを進めていきたい」と話した。

年末商戦のご準備はベイオークへ

軽四祭り

売れる! 買える!
開催平均 510 台

出品料

パワフル軽四B

軽四リフレッシュB

成約料 共に16000円(税別)

成約率平均 56.3%

円

2000円

ベイオーク会員様だけの
ちょっとお得な用品販売

オートウェイ・ケルヒャー



SUAA近畿ジョイントAA

定期開催 毎月第2週目
良質車満載!!

成約率平均 78.9%

11/1 AA 来場イベント「じゃんげんDEワッフルGet♪」

11/8 SUAA近畿ジョイントオークション

来場イベント「早生みかんつめ放題♪」

11/15 AA 来場イベント「みたらし団子試食会」

11/22 AA いい夫婦の日 出品1台賞「ペア抽選会」

11/29 AA 来場イベント「からあげ試食会」



株式会社ベイオーク TEL 06-6612-5612 詳細は、今すぐネット検索! [ベイオーク] へ

トレトレ!!

新車情報



最新モデルを見逃すな!! 国産車 (9/19 ~ 11/16)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
トヨタ	ヴィッツ5D	3代目(130系)	特別	09/19
トヨタ	ヴィッツハイブリッド	1代目(130系)	特別	09/19
トヨタ	プリウスPHV	2代目(50系)	特別	09/19
トヨタ	ハリアー	3代目(60系)	特別	09/19
トヨタ	マークX	2代目(130系)	特別	09/19
トヨタ	ヴォクシー	3代目(80系)	特別	09/19
トヨタ	ノア	3代目(80系)	特別	09/19
ホンダ	ステップワゴン	5代目(RP系)	SC	09/29
ホンダ	ステップワゴンスパダ	4代目(RP系)	MC	09/29
ホンダ	ステップワゴンモデュロX	1代目(RP系)	SC	09/29
ホンダ	ステップワゴンスパダHV	1代目(RP系)	NR	09/29
トヨタ	ヴィッツ5D	3代目(130系)	特別	10/02
トヨタ	ヴィッツハイブリッド	1代目(130系)	特別	10/02
ダイハツ	キャストアクティバ	1代目(LA 250/260系)	SC	10/04
ダイハツ	キャストスタイル	1代目(LA 250/260系)	SC	10/04
ダイハツ	キャストスポーツ	1代目(LA 250/260系)	SC	10/04
トヨタ	ピクシスジョイC	1代目(LA 250/260系)	SC	10/05
トヨタ	ピクシスジョイF	1代目(LA 250/260系)	SC	10/05
トヨタ	ピクシスジョイS	1代目(LA 250/260系)	SC	10/05
三菱	RVR	3代目(GA系)	MC	10/05
三菱	ekワゴン	3代目(B11系)	改良	10/06
三菱	ekワゴン	3代目(B11系)	特別	10/06
三菱	ekカスタム	1代目(B11系)	改良	10/06
三菱	ekスペース	1代目(B11系)	改良	10/06
三菱	ekスペースカスタム	1代目(B11系)	改良	10/06
三菱	ekスペースカスタム	1代目(B11系)	特別	10/06
トヨタ	カローラアクシオ	2代目(160系)	MC	10/11
トヨタ	カローラアクシオハイブリッド	1代目(160系)	MC	10/11
トヨタ	カローラフィールダー	3代目(160系)	MC	10/11
トヨタ	カローラフィールダーハイブリッド	1代目(160系)	MC	10/11
三菱	RVR	3代目(GA系)	特別	11/16

最新モデルを見逃すな!! 輸入車 (9/20 ~ 11/9)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
アウディ	Q3	1代目(8U系)	改良	09/20
アウディ	TT Sクーペ	2代目(FV系)	改良	09/20
アウディ	TT RSクーペ	2代目(FV系)	改良	09/20
アウディ	TT RSロードスター	1代目(FV系)	改良	09/20
プジョー	5008	2代目(P8系)	FC	09/25
メルセデスベンツ	Eクラスオールテレイン	1代目(S213系)	NR	09/26
AMG	Gクラス5D	1代目(W463系)	特別	09/26
ジャガー	Fタイプクーペ	1代目(J60系)	MC	09/30
ジャガー	Fタイプコンバーチブル	1代目(J60系)	MC	09/30
BMWミニ	ミニ3HB	3代目(F56系)	改良	10/01
BMWミニ	ミニコンバーチブル	3代目(F57系)	改良	10/01
BMWミニ	ミニクラブマン	2代目(F54系)	改良	10/01
BMWミニ	ミニクロスオーバー	2代目(F60系)	改良	10/01
アウディ	SQ5	2代目(FY系)	FC	10/02
アウディ	Q5	2代目(FY系)	FC	10/02
アウディ	Q5	2代目(FY系)	特別	10/02
プジョー	3008	2代目(P8系)	特別	10/02
フォルクスワーゲン	ゴルフトゥーラン	2代目(1TC系)	特別	10/03
BMW	i8	1代目(I12系)	改良	10/04
BMW	i8	1代目(I12系)	特別	10/04
BMWミニ	ミニクロスオーバー	2代目(F60系)	改良	10/05
BMWミニ	ミニクラブマン	2代目(F54系)	特別	10/05
BMWミニ	ミニクロスオーバー	2代目(F60系)	特別	10/05
フィアット	500	3代目(312系)	特別	10/07
フィアット	500C	3代目(312系)	特別	10/07
フィアット	500X	1代目(334系)	特別	10/07
プジョー	2008	1代目(A9系)	特別	10/10
BMW	7シリーズ	6代目(G11/12系)	特別	10/10
ルノー	カンゲー	2代目(KW系)	特別	10/12
ルノー	ルーテシア5HB	4代目(RH/RM系)	改良	10/12
ジャガー	XJ	4代目(J12/J24系)	SC	10/13
ルノー	トゥインゴ	3代目(AH系)	特別	10/19
ルノー	メガーヌ5HB	3代目(ZF/ZH/ZM系)	FC	11/09

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

ステップワゴン



ステップワゴンがマイナーチェンジした。今回は、スパダの外観を変更するとともに、2モーターハイブリッドシステム搭載モデルを設定。また、安全運転支援システムを全タイプに標準装備とした。このシステムでは、ミリ波レーダーと単眼カメラによる車両前方の状況認識とブレーキ、ステアリングの制御技術が協調し、安全運転や事故回避を支援する。一方、ハイブリッド仕様には渋滞追従機能を搭載。作動範囲を0 km/hから、とすることにより、高速道路における渋滞時などの運転負担軽減を図った。さらに、クラストップレベルの25.0km/ℓ (JC08モード) という低燃費を実現。また、同社の四輪車として初めて認可取得したWLTCモードでは20.0km/ℓを記録した。車両価格は245万5920円～366万5000円(税込み)。

Q5



アウディQ5が8年ぶりにフルモデルチェンジ。横浜みなとみらいで行なわれた発表会には、モデルや女優など多方面で活躍するタレントのすみれさんが登場した。新型はボディサイズを若干、拡大しながら、徹底した軽量設計によって60kg削減(従来型比)。燃費も11%改善した。また、エンジンについてもパワーアップ。252馬力を発揮する2.0ℓ TFSIに7速Sトロニックを組み合わせ、4輪を駆動する。さらに、コネクティビティー機能も搭載。MMIタッチナビゲーションを介して、インターネットからの情報サービスや、Wi-Fiスポット機能、スマートフォンインターフェイスなどを標準装備した。車両価格は657万円(税込み)。

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

▶11/4㊥	第884回
通常AA	
▶11/11㊥	第885回
記念前特別開催	
▶11/18㊥	第886回
HAA神戸会場18周年記念	
▶11/25㊥	第887回
通常AA	



ザ・覆面座談会

リターンズ おまけ

「意外と潰れないのが車屋さんなのかと」

「売れてるお店は、放っておいても大丈夫」
 司会 売れてるお店には『笑顔』があると2年前に聞きましたが、これも変わらないですか。
 A社 変わらないです。ね。接客対応が良いお店には、利益は付いてきますよ。
 B社 まさにそこは『商売の本質』みたいなものですから。
 C社 僕らが行って気持ちが良いお店は、お客様が行っても気持ち良いですよ。
 A社 当然、そうですよね。
 B社 接客もそうですが、『売れているお店は入りやすい』というのがありますね。
 C社 車屋さんって、動線のしつかりしているお店が少ないですよ。『あれっ？どこに車を駐車したらいいんだろ

10月号では、およそ2年振りに実施した中古車情報サイトの営業マンによる座談会を掲載した。第一線に身を置く彼らだから知っている情報には、多くの反響が寄せられた。さて、11月号ではそこで載せ切れなかった会話をお伝えしたい。彼らの本音が赤裸々（せきらら）に語られている。



う？」っていう所が多くて……。
 B社 でも、僕は売れていないお店の方がよく行くってことはないですか？
 C社 そうですね、やっぱり、どこにかしてあげたいという思いがありますから。
 A社 まあ、売れているお店は、放っておいても大丈夫です。一同（うなずく）
 司会 つまり、皆さんが頻繁に行くお店は、危ない傾向があるということでしょうか。
 B社 そうともとれますね（笑）。といいますか、応援しているっていうことです。
 司会 ですから、もう少し皆さんの様な第三者の言葉にも真剣に耳を傾け

てもらいたい、ということですね。
 「売れている月は社長のテンションが高い」
 司会 では、売れている時とそうでない時の社長の態度の差、みたいなものを感じますか？
 C社 どうでしょうか。以前に比べて儲かる月もなくなってきたいて、つまり、山もなく平たんになりつつあるので。それで言ったら、常に機嫌が悪いってことになってしまっています。
 A社 以前に比べて、やはり、こちらの提案に対して心配性にはなっていますね。
 B社 僕の営業先では、売れている時の方が明らかにテンションは高いです。「今月たくさん売れ

ちゃってさあ」といって、わざわざ電話掛けてくる社長もいますから。でも、そんな言葉を聞けるのも嬉しいですよ。
 C社 八つ当たりもありますが（笑）。まあ、それでガス抜きになるのであれば……。
 司会 そうすると、車屋さんには案外、この厳しいといわれる状況のなかでも大丈夫ということですかね。
 C社 そうですね。長年この仕事をしてきて、意外と潰れないのが車屋さんなんだな、と思います。
 B社 本当に倒産するなら、ちゃんと掲載料を払ってからにして欲しいですね。
 一同 もちろんです（笑）。

全国で輸出前検査体制を構築！！



ECL AGENCY, LTD

船積前修理も ECL エージェンシーに申しつけてください！！



近日名古屋で
EAA 検査開始
予定

Hakata Kanda Kobe Osaka Nagoya Yokohama Kisarazu



主要港で QISJ、BUREAU VERITAS、EAA、JEVIC などの仕向国を網羅し、荷主様オーダーにワンストップで行える輸出前検査体制をご用意。



日本のユーズド・カーを全世界へ
ECL-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



お問い合わせはこちら！

TEL：03-5204-0250

FAX：03-5204-0256

http://www.ecl-agency.co.jp

agc-inspection@ship.ecl.co.jp / 担当 高橋

カールホールディングス



今年8月にAA事業を譲受

11月から「関西松原AA」に

ハナテンAAが名称変更

ハナテンAAを運営するカールホールディングス(本社大阪府松原市、佐藤正幸社長)は、11月1日からオークション名を「関西松原オートオークション(KMAA)」に変更した。

同社は、今年8月に株式会社ハナテンからオークション事業を譲受。会場設備とともにスタッフもそのまま移行した。今回、オークション名称を変更したことで本格的な刷新となり、今後の運営に弾みをつけていく。

なお、ホームページは<https://www.mfb.co.jp/>に変更。さらにネットサービスのハナテンwebも、新たに「KM-Web」としてリニューアルし、一層のサービス強化を図っていく。

年度上半期は売り買いともに好調推移 14日に3000台規模で18周年AA

シーエーエー東京

シーエーエー(永谷敏行社長)の東京会場は、年度上半期実績(4~9月)で出品、成約台数ともに好調推移している。

出品は、前年度比15・2%増の5万4809台、成約も同12・1%増の3万172台と、売り買いともに高水準な展開。同会場は、今年8月に4レーン稼働。これによってセリ終了時刻が早まり、応札が一層集中していることや、ニーズにより合致したコーナー編成などの効果が表れている。

一方、同会場では、11月14日に「開設18周年記念AA」を開催する。

年間のオークションのなかでも最大級のイベントとなり、3000台以上の出品を計画している。

当日は、特別企画も盛りだくさん。全車出品無料(流札時)で行なうほか、成約または落札



4レーン化以降、セリがさらに活発に

1台以上を対象に、豪華賞品が当たる空くじなしの大抽選会を実施。

加えて、出品2台以上でポロニーヤパンを進呈、特別ランチなども提供する。

掲載車両の画像を50枚に拡大

シグマネットワークス

共有在庫サービスのストックワンプライス

TAA・CAAグループのウェブサービス「TC-WebΣ」を運営するシグマネットワークス(永谷敏

行社長は、共有在庫サービス「ストックワンプライス」の掲載車両画像を50枚に拡大した。



画像は部分的な拡大にも対応

これまでも20枚と、決して少なくなかったが、売買双方の利便性向上を図るため「業界最大級となる50枚に増やした」という。

これにより、掲載店は車両だけでなく、保証書やスペアキーなど、多彩なアピールポイントを的確に訴求することが可能となり、成約率の向上が期待できる。

また、落札店にとっては、より詳細な車両情報の確認が可能となることから、一層安心して落札できる環境が整った。

なお、50枚の掲載や閲覧はTC-WebΣのみ対応可能。

同社では、こうした会員の利便性向上に随時、取り組んでいる。

会員から寄せられた意見・要望を基に、機能の追加・改善や新サービスの導入を「改善レポート」としてまとめ、TC-WebΣにおいて「何が改善されたのか」「現在、検討中のものは何か？」が確認できるよう公開している。

オーストラリア政府は、昨年より懸案事項であった自動車輸入の緩和策について、これを見送ると発表した。

政府当局のウェブサイトにおいて、8月16日付けで掲載した。これを受けて、現地メディアの報道では「エルグランド、デリカなど、これまでSEVS枠のキャンパーバン区分と認められてきた車種の輸入も事実上、禁止」などの観測を示している。また、新車の個人輸入についても見送られる。

今回、発表された改訂SEVSにより、現地の輸入組合では「整備事業に携わる142社が廃業を余儀なくされる」と警告している。

ちなみに、2015年の実績をみると、同国に輸入された7500台の中古車のうち、72%がSEVS枠のキャンパーバン区分だった。



オーストラリアが自動車の輸入緩和を見送り

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

11月1日 第1255回 オークション
8日 第1256回 創立18周年記念
15日 第1257回 オークション
22日 第1258回 オークション
29日 第1259回 オークション

IMA九州会場

古賀市青柳字馬渡808 TEL:092-942-0860



毎週木曜日11:00スタート

11月2日 第871回 オークション
9日 第872回 創立18周年記念・建機コーナー
16日 第873回 オークション
23日 第874回 オークション
30日 第875回 オークション・建機コーナー

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

11月3日 第1416回 オークション
10日 第1417回 創立&開設記念
17日 第1418回 オークション
24日 第1419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



2017年9月
オークション
実績

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	㊟ 3,337	+3.0	65.1	-0.4	428	+37
T A A 北海道	4	755	+21.6	71.0	-0.8	398	+78
J U 札幌	5	506	+10.0	59.1	+1.7	303	+37
ホンダ北海道	4	191	-10.7	92.1	+0.3	187	-65
J U 函館	5	128	+28.0	49.8	-3.0	435	+28
J U 釧路	5	82	+164.5	31.0	-17.1	437	-41
J U 室蘭	4	47	-6.0	22.8	-12.7	219	-109
J U 旭川	5	47	-2.1	54.3	+12.7	238	-201
J U 北見	5	37	+15.6	46.5	+6.1	272	-107
J U 帯広	5	24	+50.0	35.8	+5.3	356	+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)
U S S 東北	4	1,506	+15.6	73.8	-4.1	337	-44
J U 宮城	5	1,497	+8.3	70.3	-1.5	229	-7
T A A 東北	4	1,374	+24.6	76.9	+0.8	382	-7
J U 福島	4	825	+11.3	58.3	-6.4	218	+37
C A A 東北	4	525	+6.3	66.9	+5.4	187	+33
J U 秋田	3	375	+8.4	67.8	+4.0	70	-60
アライ仙台	4	342	+10.0	74.7	-0.8	283	+2
ホンダ仙台	4	270	-10.0	93.7	-0.5	306	+3
J U 山形	2	161	-11.0	47.5	-4.9	195	+21
J U 青森	2	113	+2.7	71.2	+16.4	59	-89

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	㊠ 12,666	+5.7	73.3	+2.2	994	+74
アライ小山 VT	5	㊡ 3,613	-12.5	60.5	+1.0	850	+3
U S S 横浜	4	㊢ 3,476	+1.2	68.0	+0.7	700	+34
J A A	4	㊤ 2,862	+1.4	63.0	+1.9	755	+10
M I R I V E	4	㊦ 2,705	+0.9	82.1	+3.0	413	-80
T A A 横浜	5	㊧ 2,527	+3.9	86.4	+0.4	682	-7
J U 埼玉	4	㊨ 2,319	+13.5	64.4	+2.4	544	-6
アライベイサイド	5	㊩ 2,074	+14.1	79.0	+1.6	360	-13
C A A 東京	4	㊪ 1,965	+6.3	59.8	-0.3	476	-8
T A A 関東	4	1,901	+17.3	82.5	+0.9	609	+13
J U 東京	4	1,349	+8.5	63.8	+5.1	199	-21
ホンダ東京	4	1,165	+16.9	95.2	-0.9	417	+1
J U 千葉	5	1,104	+7.5	64.0	+0.1	192	-11
U S S 群馬	5	1,095	+12.8	68.7	+1.6	415	+11
ヒーロー	4	1,059	+7.5	55.7	-3.8	244	-14
U S S 埼玉	5	985	+12.2	63.9	+4.2	326	+15
U S S 新潟	4	949	+7.2	48.8	-2.1	348	+24
J U 新潟	5	795	+23.8	69.0	+1.7	176	-7
N A A 東京	5	783	+14.8	82.9	+0.6	452	-75
J U 栃木	5	726	-5.5	36.7	+1.8	260	+50
J U 群馬	4	701	-3.4	55.3	+5.5	269	+18
J U 神奈川	4	684	+26.4	60.9	+8.8	229	-50
J U 茨城	4	638	+7.0	58.8	+0.4	191	-45
アライ小山 4 輪	4	590	-1.0	83.9	+9.7	192	+45
アライ建機	4	545	-	68.7	-	1,089	-
J U 長野	4	432	+4.1	41.0	-1.3	181	+8
J U 山梨	5	45	-23.7	58.7	+10.4	144	+51

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	5	㊫ 10,127	+6.3	58.4	-0.7	1,058	+26
J U 岐阜	5	㊬ 4,507	-1.0	47.9	-0.1	432	-14
C A A 中部	4	㊭ 3,341	-13.0	74.8	+10.6	614	-6
J U 愛知	4	㊮ 2,661	+12.7	75.4	+2.2	304	+7
U S S-R 名古屋	4	㊯ 2,460	+1.1	86.4	+3.6	79	+9
T A A 中部	4	1,635	+8.2	84.1	+7.2	584	-7
C A A 岐阜	4	1,557	-1.5	57.5	+4.9	295	+8
U S S 静岡	5	1,464	+15.1	67.5	+3.0	229	-69
J U 静岡	4	993	+12.3	54.6	+0.1	172	-8
N A A 名古屋	4	751	+26.2	88.9	+2.7	433	+89
ホンダ名古屋	4	623	+2.8	92.9	-1.5	399	-14
J U 三重	4	407	+15.0	39.3	+5.1	160	-38
J U 富山	4	367	+14.7	55.9	+4.8	147	-43
J U 石川	4	306	+14.2	62.1	-1.7	245	-42
J U 福井	2	238	+16.1	40.6	-13.3	138	-32
U S S 北陸	5	224	-7.4	68.6	+2.0	271	-43

1開催平均の出品ベスト10		
㊠	U S S 東京	12,666
㊡	U S S 名古屋	10,127
㊢	H A A 神戸	8,270
㊣	J U 岐阜	4,507
㊤	アライ A A 小山バントラ	3,613
㊦	U S S 横浜	3,476
㊧	U S S 九州	3,359
㊨	C A A 中部	3,341
㊩	U S S 札幌	3,337
㊪	J A A	2,862

※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。

9月の主催者別AA実績

	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	164	395,136	251,487	63.6	162,395,899	646
	+5 開催	+3.0%	+4.4%	+0.8 ポイント	+4.7%	+2 千円
メーカー系	78	88,361	73,709	83.4	37,546,920	509
	-5 開催	+8.4%	+9.9%	+1.1 ポイント	+11.3%	+6 千円
J U 系	162	115,514	66,655	57.7	19,100,253	287
	± 0 開催	+7.8%	+8.7%	+0.5 ポイント	+7.9%	-2 千円
合 計	404	599,011	391,851	65.4	219,043,072	559
	± 0 開催	+4.6%	+6.1%	+0.9 ポイント	+6.0%	± 0 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	5	㊫ 8,270	-5.1	53.7	-0.7	731	+3
T A A 近畿	4	㊬ 2,401	-0.5	81.1	-0.2	577	-20
U S S 大阪	5	㊭ 2,111	+8.8	63.1	+1.5	535	+1
ハナテン A A	4	1,896	-20.9	73.2	+7.6	717	-27
ベイオーク	4	1,873	-10.8	68.9	-2.4	604	-3
U S S 神戸	4	1,455	+26.4	54.7	-1.7	600	+44
L A A 関西	4	1,289	-2.3	61.9	+8.9	355	+32
ホンダ関西	4	1,078	+19.5	95.5	-0.2	561	-8
I A A	4	986	+1.9	51.5	+5.0	108	+1
N A A 大阪	4	678	+40.7	85.4	+1.3	585	+62
J U 奈良	5	357	-0.3	66.4	+7.9	228	-34

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)
T A A 広島	4	1,459	+20.6	75.4	-1.5	499	+34
U S S 岡山	5	1,455	+5.8	67.8	+0.5	328	-28
J U 広島	4	1,263	+10.2	44.1	+0.7	250	-4
L A A 岡山	5	1,230	+3.4	54.7	-0.4	284	+16
L A A 四国	4	972	-0.1	45.8	-0.9	239	-46
T A A 四国	4	794	+28.5	78.5	+0.4	290	-3
J U 島根	1	394	+35.9	43.4	-15.9	299	+27
J U 山口	4	220	+6.8	50.1	-4.5	216	-44
J U 鳥取	1	86	-	33.7	-	214	-

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	5	㊮ 3,359	+19.8	64.2	-3.0	524	-8
T A A 九州	4	㊯ 1,929	+19.7	76.9	+2.6	458	+51
K C A A 福岡	4	1,809	+4.8	36.8	-4.4	299	-51
K C A A 南九州	4	1,674	+5.3	44.8	-1.5	347	-17
J U 福岡	5	1,186	+27.4	60.5	-10.6	203	-3
U S S 福岡	4	595	-18.0	55.2	-1.6	457	+25
T A A 南九州	4	477	+26.9	73.8	+3.8	315	-65
ホンダ九州	4	475	+10.7	95.9	+1.0	288	+13
J U 長崎	1	393	+19.5	46.1	+6.6	119	-26
J U 鹿児島	5	287	-3.7	59.3	+6.6	169	+6
J U 沖縄	5	262	+6.1	60.8	+3.3	169	-15
J U 大分	2	248	+2.9	71.8	+12.9	82	+6
J U 熊本	4	168	-5.1	33.2	+1.4	109	+3
J U 宮崎	4	132	± 0.0	25.1	-8.7	113	+29

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	4	1,347	+4.7	31.7	+2.9	1,191	-14

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

MIRIVE

入会金・月額費用

MIRIVE WEBサイト は、
(MIRIVE インターネットライブオークション含む)

さらに

落札料は会場落札料と同額！

かかる費用は落札料のみ！
例えば、軽コーナーの車両を落札したら落札料は会場落札と同じ8,000円！

0

円

【MIRIVE WEBサイトの特徴】

■ インターネットライブ (業界初！ブラウザモデル！)

■ 画像枚数が7枚→10枚に増加
(外装4方向+ルーフ画像も。10枚表示はMIRIVEサイトだけ！)

■ らくらく商談申込み

■ 出品票作成機能 などなど

→ ご利用申込みはWEBから。

毎週水曜日開催

埼玉県深谷市田中2631 TEL：048-583-7811

www.mirive.co.jp

えーとですね。みなさんの会社では差別化、つまり他の車屋さんとの違い、どうやって打ち出しています？

ちよつと面白い事例があったので紹介しますね。異業種ですけど、かえって分かりやすいと思います。うちのお店の近所に、個人でブローカー的に中古車売っている方がいらっしやるんですね。ん？ いらっしやった、かな？ まだやっているかどうか分からないです。

それで、ブローカーさんって、一般論としてあまり良いイメージは持たれにくいですが、その方は結構、腰の低い方でした。僕に対してそうなのか、他でもそうなのかは知りませんが。僕は店にはほとんど出ないのですが、時々見かける方で、修理依頼とか、そんなのでうちの店に出入りしていたみたいで、お互いに顔は知っているという程度の知り合いです。

その方、景気が良かったのかどうか知りませんが、ブローカーさん以外に焼肉屋を出店したらしいです。僕の住んでいる地域は、何故か知らないのですが、妙に焼肉屋が多い街なんです。まあ、たぶん焼肉人口が多いんでしょうね。僕はほとんど食べないですけど。

それで、そのブローカーさんが焼肉屋を出店したって聞いたんですけど、どんな店かと思ったら普通のカルビやホルモンやタンや、そういう商品を出す店らしいんですね。僕がその時に『あちゃ〜寿命は短い』って思ったんです。だって、現在もそうだった普通のお店

第53回

ライバル店との差別化

ネット集客増強研究会 大平喜久

はあるわけです。

多少、内装とか接客とか色々変えても、商品という基本的な部分が一緒だと、後発企業は圧倒的に不利なんです。

僕だったら、どうしても焼肉屋を出店しなければならぬという状況だったら、たぶんジンギスカン専門とか、そういう差別化に持っていくでしょうね。マーケットはカルビより小さいですけど、ジンギスカンを食べる層だけ取りにいけばいいわけです。

これと同じ現象がいま、中古車業界で起きているわけです。ほとんどの店が軽自動車、低価格帯の販売に入っているんです。僕に言わせると、何でもわざわざ自分から競争が激しくて利益が取れないカテゴリーに入っていくのか？ 全く理解できないんです。結局、戦略を理解していないからそうなっちゃうんですね。あげくの果てが、登録費用で儲けましよう！ みたいな信用を切り売りして、目先の利益を追うみたいなおかしい商売になるわけです。

わざわざ自分から苦しくて利益が取れないカテゴリーに入ることないじゃないですか。それで、こういう事をやっていてその結果ですけど、そのブローカーさんの始めた焼肉屋さん。もうないみたいですね。でもそれって、始める前から帰結する結果は見えているような気がするんですけど？

あなたなら、それでもまだ軽自動車、低価格帯のカテゴリーに入っていきます？

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

17/11

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



最強買取店の教則レクチャー

特別編

「買取商談の掟」②

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……

「商談の掟」



前号では、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」について紹介した。多くの読者の皆様から、「今回はマネージャーよ」「わかりやすい」、また、販社組織の方からは「研修で使える」という声をいただいた。

本来は「売り手となる力学」を掲載する予定だったが、11月からのボーナス商戦もあり、即効性があるこの「商談の掟」シリーズをお送りする。

おさらいだが「商談の掟」とは、石沢マネージャーが「絶対に●●●をやさないといけない」「●●を絶対にしてはいけない」と、話してくれた内容を「掟」としている基本ルールのこと。

売りたいとなる力学は「こうするとよい」的なテクニックの内容だが、商談の掟の方は、どちらかというと「絶対にこれだけはやってはいけない」という内容になる。技術を

磨く前に「ダメ」をやるないことが大事だ、と石沢マネージャーは言う。それでは第2弾をお伝えしよう。

《石沢マネージャー談》

新人や若手営業マンは、どちらかというとマニュアルでトークを覚えて、それを使いたがるものです。ちよつと上手く

いつている先輩の決まり台詞などを覚えようものなら、お客様の心境もすっかりつかみ取らずに、そのトークを使ってしまうつたりしますね。

例えば、車好きの男のお客様に中堅営業マンがこんなトークで盛り上がって、成約したとしましょう。しかも車の話題で盛り上がった後のシチュエーションとします。

お客様「でも乗り換えるのは、ちよつと厳しいかなあ」
先輩営業マン「金額だけ

だそうなりますね。でも、金額だけじゃないと思うんです。乗りたい車に乗りたくて我慢をするのも、リスクだと思いませんか。我慢して、その後に乗りたい車に何回もすれ違ふことを想像してみてください。金額以上のリスクに思いませんか？」

なんていう感じで。若手はこういうトークが格好良いと思ひ、すぐに使いたがるんです。

例えば、車好きとまでは言えないが、そろそろ新型が出たし乗り換えようかな、と思つていらっしゃるお客様。しかも、下取り車か思つたほど高くなかつたりした場合にどうなるでしょう。

お客様「でも、乗り換えるのに200万くらい差が出ちゃうから、厳しいかな。子供の養育費もかみさんが心配しているし……」
(間髪入れずに)

《22面へつづく》



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



アップル買取・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】

アップルオートネットワーク株式会社

03-3516-0731

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

HAA

WEB

ASNET

オートサーバー

tradeview

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

自分が買い物に行った時
どんな店員から買おうと思うか



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

保証事業



会員限定のタイヤ新品
保証サービス

〒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

第 54 回

ワンプラ指南

その車を落札した決め手を聞いてみた
お宝のオプション記載は絶対条件

9月、10月は、中古車小売り市場がますます好調だった半面、新車市場が伸び悩んだことで、中古車の発生が減少し、中古車相場は高水準で推移した。オークションが高値でなかなか買えないことから、「買いの需要」はワンプラ市場にも波及し、ニーズが高まった。

こうした中、ワンプラ市場を積極的に活用した販売店に、落札の決め手となった内容を聞いてみた。写真や出品票の『この記載』が買いを後押ししたのだという。以下は、生の声を掲載した。

落札店A「後期型アクアの注文だった。色、グレードは問わないが、お客さんの希望は年式がなるべく新しくて、走行距離2万キロ以下、そして-



この車は細かいオプションが掲載してあったのがありがたかった」



落札店B「現行型ヴェルファイアの3.5 Z A - Gエディションの-

後付けでは、予算がとても合わない」

アルファード、ヴェルファイアとも、オプションの-が付くと価格は一気に跳ね上がる。

かなり予算は厳しいと思われる。

「半ばあきらめていたが、ワンプラで-

を見つけた。セールスポイントに事細かく書いてあったことで、お客様に装備を正確に伝えることができた。エアロのメーカーまで書いてあり、またエアロのズーム写真も何枚か掲載されていたので、自信をもって決

めることができた」



落札店C「30型プリウスの-

オークションで探しても全く出品されず、お客さんを2カ月待たせていた」

Gツアリングセレクションレザーパッケージのサンルーフ付きは後期型にしかなく、とにかくタマ数が少ない。たまにオークションに出品されても、50プリウスを大きく上回る価格で落札されている。

「たまたまワンプラで見つけた車はオプションの-で、走行も3万キロ。モデルスタのフルエアロ、さらにコーナーセンサーも装備していた。こうした車は最初からお探しでも見つかることが少なく、ほかの車で納得してもらえる可能性も低い。

となれば相場より高くても買うしかない」

こうした落札店の話を知ると、共通しているのは、お宝のオプションなどを出品票にしっかりと書いていること。とにかく、車の装備をとことん調べてその車のセールスポイントを引き出している。落札側もピンポイントで探している。こうした情報を出品票や写真で掲載するのは絶対。成約する確率が一気に高まることは間違いない。

有料版では、モザイクの部分をもっとお読み頂く事ができます。
お申し込み 20 面、または
電話03 (3371) 9340まで



コーナーセンサー

店頭在庫を売るなら

AS' ワンプラ

エーエス・ワンプラ



・ ワンプラ成約台数 業界No.1!!

※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」!

取引の仲介はプロのスタッフがするので安心!! ※売買時のみ手数料がかかります。

AS' NET

エーエス・ネット®

会員募集中!!

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



ニューモデルマガジンXについて

創刊から31年。新車スクープから辛口のクルマ批評、そして社会問題まで切り込むことで知られる異色の自動車専門誌。スクープ記事は自動車メーカーがライバルの動向を知るために参考になっているほど確度が高い。

→ <http://mag-x.com/>

今回、ご協力いただいたニューモデルマガジンXの版元で編集部でもある株式会社ムックハウスでは、ウェーブ会員も募集している。料金は月額600円(税込)。これを購読すること、ニューモデルを常にウォッチしてゆくこともお勧めだ。ぜひ、こちらのサイトにアクセスしてみたい。

として活躍することを願っている。

本紙では、来年前半に再びこの特集を組みたいと考えている。

か、見えてこないだろうか？

要なのだ。

どうだろうか。モデルチェンジの予想タイミングと新型の外観、そして前モデルのA A相場における値動きから、これからのモデルチェンジ時に現行モデルがA Aでどうなるの

現行型が旧モデルになったとき
AAの値動きはだいたい前モデルと
似た動きをすることが判っているの
で、新型登場による前モデルの動向
を予測するには、やはり前回のモデ
ルチェンジ時の相場を知ることが必
要なのだ。

動向を示しているため、現行型が初代となるクルマヤ、24面に掲載したニューモデル(紺の帯で表示)は、比較するものが存在しないため、グラフはない。

さて、そのグラフを見てみると、モデルチェンジ半年前から下がり始め、モデルチェンジ後も半年は下がるものが多いが、なかにはモデルチェンジ直前になっても、下がらない車種もあるから難しい。

3面からの続き

2017年11月～2018年8月 国産車FC／MCスケジュール

メーカー	車名	現行	2017		2018								モデルチェンジ後	
			11	12	1	2	3	4	5	6	7	8		
トヨタ	センチュリー													
トヨタ	FCバス	—												
三菱	エクリプスクロス	—												
ホンダ	N-PRO	—												
レクサス	ES	—												

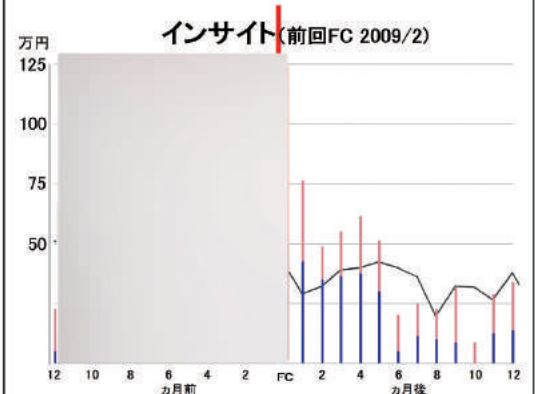
現行の2代目（50系）センチュリーはH9年4月の発売から小変更を3回（H12/4、H17/1、H22/8）を経て来年フルモデルチェンジとなると予想。余りにも長い寿命のため、前モデルの相場は参考にならないので掲載していない。
 その他新型の発売予定は参考までにご覧頂きたい。

マイナーチェンジ(MC)

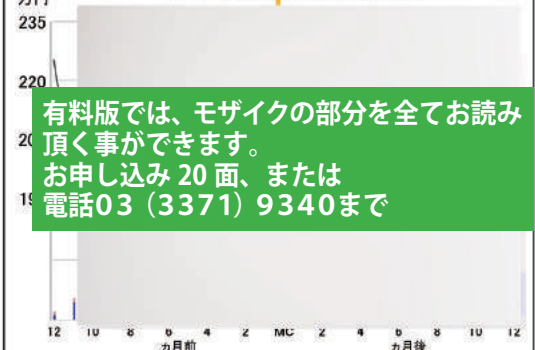
フルモデルチェンジ(FC)

新型(ニューリリース NR)

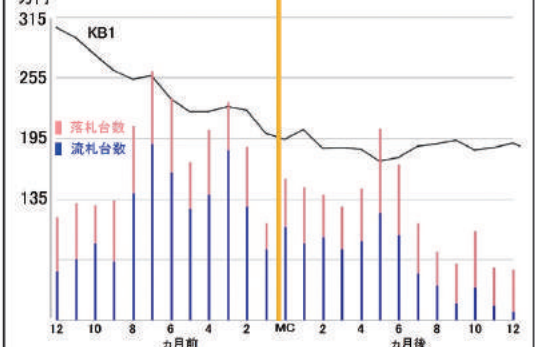
前回FC・MC時のAA出品台数と相場



ヴェゼル(前回MC 2015/4)



レジェンドセダン(前回MC 2008/9)



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。
お申し込み 20 面、または
電話03 (3371) 9340まで

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>