

毎月1日発行

第56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

無料版

12月号

# ユーストカー NEWS

# 今だから言える オークションであった 本当の話

## 「買取商談の掟③」

《21・22面》最強買取店の教訓レクチャー

《23面》ワンプラ指南

輸出車両の

## 年末相場

は要注意

## 17年中古車輸出

## 上位国を総括!!

《4面》



日本の中古車流通は、世界のどの国よりも先進的で優れており、まさに世界に冠たる仕組みといえよう。今年で誕生から50年を迎えたオークションが、中古車という商品の価格形成のプロセスと車両品質の透明感を引き出し、これが消費者から信頼される健全な市場を実現させた。そういった意味では、大いに貢献したと言っても過言ではないだろう。

しかし、草創期から黎明期にかけては試行錯誤の連続で、また現代とは法律も異なっていたこともあり、信じられないような運営も平気で行われていた。コンプライアンス第一の運営が基本である今では考えられないような、かなり危ない橋もわたってきている。そこで、今月号ではオークションの長い歴史のなかで本当にあった興味深いエピソードを紹介したい。

## 「警察官が大挙して……」 「後部座席に○○が」など

## アイオークに新機能がさらに追加!

使いやすく、シンプルデザインへリニューアル!

車両の選択は一面で完了します! (会場選択) → (車輛選択) → (車輛一覧)



新搭載 アタックアラーム登録機能



好評!! 一発落札のお知らせ機能



これまではアイオークリアルを起動したのちアラームをご登録頂いておりましたが、起動前の車輛検索画面で登録できるようになりました。

入札・リアルでオークションに参加した車輛が流れてしまい「一発落札」に掲載されるとお知らせするシステムです。

※新規入会特典!※

~まずは3ヶ月間、入会特典価格でおためしく下さい~

通常月会費 6,800円(税抜)のところ  
**2,800円(税抜)**

リアル利用料  
通常ログイン  
1週間あたり  
1,500円(税抜)のところ  
**無料**

ご入札1台ごと  
300円(税抜)の入札料が  
**無料**

全国132市場から仕入れが可能!  
リアル接続会場数は業界No.1の78会場!(2017年5月時点)

AUC 株式会社 アイオーク

〒102-0075 東京都千代田区三番町8-1  
TEL.03-3512-6123  
FAX.03-3512-6110

詳しくは  
アイオーク 検索

オークション運営の中  
でも、何かと話題を提供  
してくれるのは、やはり  
クレーム部門。AAに  
よって、検査基準が一律  
ではないので一概には言  
えないが、およそ1開催  
で成約台数の約8〜10%  
程度はクレームが入ると  
いう。仮に、1000台  
の成約があれば100台  
弱。その中で、実際にク  
レーム対象になるのは30  
台前後といったところ  
か。

事務局内でも最も過酷  
な部門と言われ、時にし  
て、メンタルを病んでし  
まうスタッフが出てしま  
うのもこの部門。半端で  
はない。規約があるので、  
すぐに白黒はつきりする  
のではと思いがちだが、  
そうはいかないのがオー  
クションのクレームだ。

《エピソード①》  
ユースター宅に警官が大挙  
納車した車を押収される

ある日、クレーム担当  
に落札店から一本の電話  
が入った。「お前のところ  
は盗難車を流通させる  
のか」と、かなりお怒り  
のご様子。詳しく話を聞  
いてみると、普通にオー  
クションで落札し、陸運  
事務所で名義変更して納  
車したところ、数日後に  
ユースター宅へ警官が大  
挙して押しかけ、「この  
車は盗難車だ」とのこと  
で押収された。  
早速、押収した警察署  
に問い合わせをして判明  
したことは、当該車は札

幌市内の路上で盗難され  
たもので、ディーラー名  
義の車両。車検証は本物  
だったとのこと。

《エピソード②》  
「主人の形見としてセン  
ターキャップを頂いても  
よろしいでしょうか」

平成も10年代に入る  
と、AA業界も競争が激  
しくなり、新たな市場開  
拓を行なうようになる。  
その代表的なものが、  
事故現状車だ。それまで  
は、ほとんどの会場が自  
走不可の車両は出品を受  
け付けていなかったが、  
ある時から積極的に展開  
するようになった。需要  
と供給はかなりあり、手  
数料収入としては、とて  
も魅力的であることが分  
かったからだ。  
しかし、現場で処理  
するスタッフにとって  
は、本当に辛い仕事なの

だ。車が動かないので手  
間がかかるのはもちろん  
だが、それ以前に、何と  
言っても気味が悪い。フ  
ロント部分が完全につぶ  
れていて、一目で逝って  
しまったと分かる車を受  
け付け、出品処理するの  
である。  
そんな作業の最中に起  
きた事例を紹介する。  
某AA会場の事故現状  
車コーナーに、見た感じ、  
まさにご愁傷様という  
とある高級車が搬入され  
てきた。



有料版では、モザイクの部分全てお読み  
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



《エピソード③》  
メーター改ざんのクレ  
ームに素直に応じる出品店

この話は、まだNAK  
の走行管理システムが運  
用されてなく、メーター  
改ざんに対して、今のよ  
うな厳格な罰則がなかつ  
た頃の話。

いすゞモーターオークション九州会場開設20周年記念週間

12月14日(木)第877回 九州会場  
九州会場開設20周年記念

|                                      |                     |   |                     |                                |                      |
|--------------------------------------|---------------------|---|---------------------|--------------------------------|----------------------|
| 12月13日(水)<br>第1261回(記念開催)<br>IMA幕張会場 | 出品台数<br><b>700台</b> | 12月14日(木)<br>第877回(九州会場開設20周年記念)<br>IMA九州会場 | 出品台数<br><b>500台</b> | 12月15日(金)<br>第1422回<br>IMA神戸会場 | 出品台数<br><b>1400台</b> |
|--------------------------------------|---------------------|---|---------------------|--------------------------------|----------------------|

ローストビーフ&  
豪華お弁当で  
おもてなし

3会場合同イベント 2017年12月13日(水)~12月15日(金)

期間中、3会場での出品・成約・落札の合計ポイントで

出品で1ポイント  
成約で2ポイント  
落札で2ポイント

「豪華おせち」プレゼント!

4段重  
金59品

翌週の各会場オークションにて結果発表。ポイント獲得上位の会員様に「豪華おせち」プレゼント  
【豪華おせち贈呈基準】●幕張会場会員上位5社 ●九州会場会員上位5社 ●神戸会場会員上位5社 (計15社)



新規入会・紹介キャンペーン

新規入会者特典 2017年12月1日(金)~2018年1月31日(木)まで

「いすゞギガ」1/43ミニチュアカー&  
出品・落札 お試し券30,000円相当プレゼント!

紹介特典  
紹介者が入会した場合  
「いすゞギガ」1/43ミニチュアカー  
&商品券20,000円相当  
プレゼント!

IMA幕張会場 千葉県千葉市美浜区浜田2-43-2 TEL.043-275-5121 IMA神戸会場 兵庫県神戸市灘区味泥町2-48 TEL.078-871-5500 IMA九州会場 福岡県古賀市青柳字馬渡808 TEL.092-942-0860

株式会社いすゞユーマックス [本社] 東京都品川区南大井6-21-12 大森プライムビル4階

(2面からのつづき)

に飲食業に転業したとのこと。今となってはこの会員が当時、何をしたか、すべて闇の中である。

《エピソード④》  
後部座席に

クレーム担当20年を数えるベテランの話。通算5万台はクレームに対応してきたが、今でもそのことを思い出すと、ぞっとするクレームがあるという。

10年以上も前のある日、オープンの時から取引してくれている、顔なじみの落札店から電話が入った。話の内容は、以前そのAA会場で落札し、しばらく店頭で展示していたが、1カ月前にやっとお客がついて納車した。しかし、そのユーザーから最近「キャンセルしたい」と申し出を受けたと言

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

とを祈ったが、幸いにして何もなかった。しかし、実際その車で何があったのか、真実を知りたい気持ちは今でもあるという。

《エピソード⑤》

最後は、今のようなデジタルの時代とは違って、アナログの手ゼリの時代の話。オークションは中立・公正とは言え、ボス競りとは違い、感情のある人間がコンダクターをしていて、そこから、起きてしまったエピソードを紹介する。

昭和の時代。あるコンダクターが応援で某AA会場に入った。あくまでも応援なので、出品店の顔も、会場に座っている落札店の顔もほとんど分からない状況。そんな中で、ある出品車を競っていたところ、

その後、しばらくして落札店は、その車両を何事もなかったように出品し、かなり安く成約していた。もちろん、特記事項に何ら記載はなかった。クレーム担当は、同様のクレームが入らないことを祈っていたところ、



会場右奥で勢いよく手を上げるバイヤーがいた。しかし、それ以外の会員は手を上げる雰囲気はない。手ゼリの場合、一人の落札店が手を上げていても、上手く競り上がらないので、そのコンダクターは会場の左奥の壁に向かって「空を打つ」というのは、

「空を打つ」というのは、一瞬、「えっ」と会場内がどよめいた。その後、そのコンダクターが二度と応援に呼ばれなかったのは言うまでもない。



いかがだったでしょうか。これらの話は、すべて実話である。オークションの長い歴史のなかには、やはり様々な出来事があった。今回、紹介した以外にも、まだまだ興味深いエピソードがたくさんある。いずれまた、改めて紙面を設けたい。

一瞬、「えっ」と会場内がどよめいた。その後、そのコンダクターが二度と応援に呼ばれなかったのは言うまでもない。

## CAA 東京会場 2017 December

**12月5日**  
881回

### お客様感謝AA

**出品1台以上賞**  
お好きなドリンク1ケース(2ℓ6本入り)  
★POS登録でドリンクチケット進呈

**12月12日**  
882回

### 歳末記念AA

**出品+落札合計2台以上賞**  
プレミアムモルツファミリーセット  
★POS登録で2018年シーエーエーオリジナルカレンダー進呈

**12月19日**  
883回

### 2017年クリスマス&ファイナルAA

**出品または落札1台以上賞**  
クリスマスブーツ  
★1月9日への再出品は1月9日出品料無料(流札時)



**12月のオークション**

**5日** 881回  
お客様感謝AA

**12日** 882回  
歳末記念AA

**19日** 883回  
2017年クリスマス&ファイナルAA

**26日**  
休 催

CAA 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  
毎週火曜日開催 AM10:00スタート WebのどとらTC-web <http://tacaa.jp/> TC-web

# そこが知りたい 中古車輸出 Vol.55

## 中古車輸出台数 2017年の見込み

| 2017年台数見込み |          | 対前年比              | 2016年台数実績    |            |
|------------|----------|-------------------|--------------|------------|
| 1位         |          |                   | アラブ首長国連邦     | 151,001台   |
| 2位         |          |                   | ミャンマー        | 124,212台   |
| 3位         | ミャンマー    | ▲8.6% ↓1          | ニュージーランド     | 122,329台   |
| 4位         | チリ       | 22.9% →           | チリ           | 74,069台    |
| 5位         | パキスタン    | ※45.7% ↑1         | ケニア          | 57,130台    |
| 6位         | ケニア      | 29.2% ↓1          | パキスタン        | 56,952台    |
| 7位         | 南アフリカ共和国 | ※50.7% ↑1         | ロシア          | 48,244台    |
| 8位         | ロシア      | 67,000台 38.9% ↓1  | 南アフリカ共和国     | 48,100台    |
| 9位         | タンザニア    | 43,500台 ※10.4% →  | タンザニア        | 39,408台    |
| 10位        | モンゴル     | 43,100台 ※33.9% ↑2 | ジョージア        | 37,769台    |
| 11位        |          |                   | フィリピン        | 36,217台    |
| 12位        |          |                   | バングラデシュ      | 32,556台    |
| 13位        |          |                   | モンゴル         | 32,179台    |
| 14位        |          |                   | シンガポール       | 25,328台    |
| 15位        |          |                   | スリランカ        | 24,342台    |
| 16位        |          |                   | ジャマイカ        | 22,939台    |
| 17位        |          |                   | ウガンダ         | 21,632台    |
| 18位        |          |                   | マレーシア        | 21,620台    |
| 19位        |          |                   | フィジー         | 11,962台    |
| 20位        |          |                   | アフガニスタン      | 10,711台    |
|            |          |                   | 20カ国合計       | 998,700台   |
|            |          |                   | 総輸出台数(178カ国) | 1,187,710台 |

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

【※=過去最高値】見込台数は財務省統計局が発表した1月~9月までの実績値に各仕向国のこれまでの傾向と年内の動向を予測した上で係数化し、昨年実績から割り出した数値に合算したものの。

3位には、予想外にもミャンマーが入りそう。乗用車の輸入が事実上、ほぼ全面禁止になったことで、当初は5万台前後まで大幅に減少すると思われていたが、規制が緩やかだった軽を含めトラック系が健闘。8.6%減の11万3500台程度に留まりそう。しかし

4年連続で台数を伸ばし、過去最高の8万3000台を記録して5位にランクインしそうなのがパキスタンだ。ただ、同国の場合、

一方、7位の南アは中継国だが、ドバイとは対称的で前年比50.7%と大きく伸長している。これは

なお、11位以降については、「輸出相場版」にて紹介するので、こちらも是非ご覧下さい。↓

2017年は、国内における新車販売が好調だったことから、中古車発生量も拡大。為替も通年で1ドル110円前後で安定的に推移し、また世界的に資源相場も回復するなど、仕向け国の多くで経済が上向いたことで、中古車輸出は活況を呈した。

現時点の財務省統計局の発表は9月末実績までだが、今年の残り3か月間分は、各国のこれまでの傾向と今後の動向をある程度予測した上で割り出し、通年の見込台数を算出。どこよりも早く、17年の中古車輸出について分析した。

独自の手法により割り出した17年中古車輸出の見込台数は、131万3600台で、02年から財務省統計局が発表を開始して以来、2番目の数字になりそう。特筆すべきは、過去最高を記録しそうな国が昨年2カ国であったのに対し、今年はパキスタンをはじめ、南アフリカ共和国(以下、南ア)、タンザニアなど6カ国にも上る。また、前年比で2ケタ伸長の国が上位20カ国のうち13カ国と、ほとんどが大きく伸ばしている点(別表参照)。

と、トップはニュージーランド(以下、NZ)とアラブ首長国連邦(以下、UAE)がデッドヒートを繰り返す。未だ当確が分らないが、勢いに

が積み重なり、月間ペースで1000台~2000台の上積となった。一方

4位には、ボリビア、パラグアイへの中継国であるチリが前年比22.9%増の9万1000台と、久々に10万台近くまで台数を伸ばしている。

全体の台数には影響が出ていない。続く6位、7位も僅少差で、12月の状況によっては逆転も有り得るだろう。現在6位のケニアは、非資源国だが資源相場が回復し、

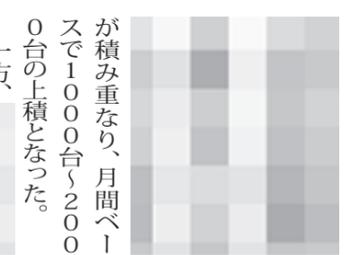
8位は昨年より順位は1ランク下げるものの、台数にして2万台近く増加したロシア。年明けからグロナスチップ(車両緊急通報システム)の装着が義務付けられ、供給不足で低迷していたが、3月以降は供給が安定。さらに、これまで様子見で代替えを控えていたユーザーの需要も加わり、台数が拡大した。

9位に入るのはタンザニア。高い経済成長率が示す通り、堅調な推移で過去最高値の4万3500台を記録する見込み。10位は2つランクアップし、トップ10入りしたモンゴル。同国も過去最高値になりそう。6月

### 17年中古車輸出は過去最高の08年に迫る勢い

## 昨年低迷の仕向け国が回復 10年ぶりに130万台超か

レポート (株)ソウイング代表取締役社長 中尾聡社長



日本の中古車で溢れかえっていたミャンマーに終焉が...

### 12月 LastMonth!

12/13 SUAA近畿ショールーム

出品1台・落札2台以上  
もれなく貰える  
クリスマス抽選会

レゴ・トミカ  
ガールズトイなど盛りだくさん

ココイクマッサージ体験

### 12/27 2017年ファイナルAA

出品1台・落札2台以上  
もれなく貰える  
年越し抽選会

奥の手マッサージ体験

12/6 AAリースアップブロック開催  
おでん屋台  
12/20 AAクリスマスケーキ試食会

### 11月~2018年1月

新規入会特典

## 総額3万円相当還元

### キャンペーン

- オークション基礎コース1名プレゼント
- ペイネット使用料2018年3月迄無料

検査の仕方や模擬セリ体験など大好評!

会場まで行けない方は  
ネット会員募集中

保証金5万円  
登録手数料0円  
ペイネット契約必須 吉野がサポートします!

ペイネット 39th

株式会社ペイネット TEL 06-6612-5612 詳細は、今すぐネット検索! ペイネット

# CAA 中部会場

Challenge Advance Assist

## 12/13 (水) 年末感謝祭AA

AM10:00スタート

出品または落札1台以上賞 **大抽選会**

|  |  |  |  |
|--|--|--|--|
| <p><b>1等</b></p>  <p>某有名メーカー<br/>人気<b>ゲーム機</b></p> | <p><b>2等</b></p>  <p>某有名メーカー<br/>ミニスーパー<br/><b>ゲーム機</b></p> | <p><b>3等</b></p>  <p>和風おせち<br/>三段重<br/>※12月31日(日)<br/>お届けとなります</p> | <p><b>4等</b></p>  <p>名古屋ふらんす</p> |
|--|--|--|--|

**不在申込手数料無料 (TC-webΣ)**

## 12/20 (水) ファイナルAA

AM10:00スタート

出品または落札  
1台以上賞

**クリスマス  
ブーツ**



**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。

### 11月・12月 輸入車強化月間

輸入車初出品コーナー  
輸入車コーナー

**出品料無料!** (流札時)

**CAA** 株式会社 シーイーイー 中部会場  
Challenge Advance Assist 〒473-0907 愛知県豊田市竜神町東名32番地

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



CAA輸送センター TEL 0120-488-060

[TC-webΣ] サポートセンター TEL 03-6757-7800

第49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』⑫

## BMW・X1シリーズ(E84系)

レポート 株式会社 ジャッジメント

ひとつのモデルをフォーカスして「注意すべきポイント」をご紹介します。今回は読者様からリクエストのあったBMWのコンパクトSUV『X1シリーズ(E84系)』をご紹介します。



BMW・X1シリーズ(E84系)

### 【BMW・X1シリーズ(E84系)】

BMW・3シリーズツリーング(E91系)をベースにした、コンパクトSUVの第1世代になります(現在は第2世代)。

販売終了から、すでに2年経過していますが、過走行気味でも査定額はしっかり残っており、丁寧に状態を確認する必要があります。

輸入車モデルですので、苦手意識を持たれる方も多いのですが、構造を理

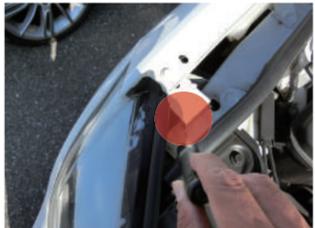
### 「輸入車モデルとしてはスタンダードなフロントの構造」

X1は、ユニット化されたラジエーターコアサポートが、ボディ側とボルト装着されています。

前回、ご紹介した210系クラウンと同様に、そのラジエーターコアサポートが取り付けられている周辺、いわゆる『4つのエリア』を中心に、衝撃波及の痕跡がないか



確認は4つのエリアを中心に行う



フェンダー取付ステー周辺をしっかりチェック!



サイドメンバー先端部に不自然さはありますか?



ピラーの修復歴根拠は下部(赤部分)に多く見受けられる

### 【攻略手順その1】フロントフェンダーの取り付けステーに注目!

エンジンルームの画像をご覧頂くと分かりますが、4つのエリア(左右フロントインサイドパネル先端部、およびサイドメンバー先端部)付近はカバーで覆われておらず、それぞれの状態確認に難しさはありません。

これらのエリアを確認する前に、まずフロントインサイドパネルからフロントフェンダー方向に伸びている「取付けステー」に注目してみま

しょう。フロントフェンダーが、フロントインサイド

パネルに覆いかぶさるようにはボルト装着されるE91系3シリーズツリーングと異なり、フロントフェンダーとフロントインサイドパネルの間に

は、広い隙間があります。こうした位置関係により、フロントフェンダーから入力した衝撃エネルギーは、直接、フロントインサイドパネルに波及するのではなく、必ず取付ステーを経由することになります。

よって、ステアーに歪みや修正したような痕跡が残っていたり、取付けボルトに脱着跡を発見した場合には要注意です。

逆に、このステアーに異常が見られなかった場合には、フロントインサイドパネルまで衝撃が波及している可能性はゼロに

### 【攻略手順その2】ピラー下部は要注意!

フロントエリアのチェックも重要ですが、このモデルでとくに注意したいのが「サイドエリア」です。

弊社の検査データを分析してみると、「ピラー」に修復歴基準に抵触する状態(交換・修正もしくは損傷のいずれか)が多く見られます。

当然、ピラーまで衝撃波及が見られる場合には、ドア等の外板部位にもその痕跡は残るはず

です。サイドエリアを攻略するには、

①外板部位の不自然さにつづけるか?

弊社が開催する検査研修において、受講者の多

くが、ピラーに取り付けられたウエザーストリップを外して、溶接跡を確認している光景が見受けられます。

### 【ドアのチェックをどのように行っているか?】

ここが、当モデルを見極める大切な分岐点になります。

残念ながら、ドアの辺りに塗布されたシーラントの状態だけで判断しているならば、見極められる可能性は低くなってしま

います。まずは取り付けボルトの状態、あるいはシーラント以外のチェックポイントにて、判断を行なうようにしましょう。

次に問題の「ピラー」確認です。

弊社が開催する検査研修において、受講者の多

くが、ピラーに取り付けられたウエザーストリップを外して、溶接跡を確認している光景が見受けられます。

この方法は、決して間違いではありません。しかし、その溶接跡が新車時のものと判断したら、それ以降のチェックをしていない方が大半で、ここに「問題」があります。

### ②ピラーの接合部だけでなく、他ポイントまで確認ができていますか?

この2点が重要となります。まず外板部位ですが、ピラーを守っているドア

の異常に気づけるか? 普段の査定において

「なぜそれを確認しなければならぬのか?」

基本的な溶接跡の確認は、

「交換しているか否か?」を確認する為のチェックポイントです。

つまり修復歴基準に該当する「修正」あるいは「損傷」の判断には適さないのです。

溶接跡しか確認していないのであれば、それは修正や損傷跡を全く確認していないことを意味して

### 【ピラーの「どこを?」】

ピラーの見落としが多い方は、一度ご自身のチェック方法を振り返って

みることをおすすめいたします。

そして「何を?」確認しているのか?

修復跡の確認↓ドアヒンジ取付け部周辺や、ドアストッパー(黒ゴムストッパー)のピラー側接合面を優先して確認していきます。

そして最も重要なのは、「確認しなければならぬ場所」を間違えないことです。

ピラーが修復歴扱いされる場合、その大半がピラー下部(画像参照)で見られます。

それではどのように確認すればよいのでしょうか?

### ●修正跡の確認↓塗装跡やパテ跡がないか?を意識した確認をしましょう。

●損傷跡の確認↓ドアヒンジ取付け部周辺や、ドアストッパー(黒ゴムストッパー)のピラー側接合面を優先して確認していきます。

●溶接跡の確認↓ドアヒンジ取付け部周辺や、ドアストッパー(黒ゴムストッパー)のピラー側接合面を優先して確認していきます。

●溶接跡の確認↓ドアヒンジ取付け部周辺や、ドアストッパー(黒ゴムストッパー)のピラー側接合面を優先して確認していきます。

●溶接跡の確認↓ドアヒンジ取付け部周辺や、ドアストッパー(黒ゴムストッパー)のピラー側接合面を優先して確認していきます。

●溶接跡の確認↓ドアヒンジ取付け部周辺や、ドアストッパー(黒ゴムストッパー)のピラー側接合面を優先して確認していきます。

●溶接跡の確認↓ドアヒンジ取付け部周辺や、ドアストッパー(黒ゴムストッパー)のピラー側接合面を優先して確認していきます。

●溶接跡の確認↓ドアヒンジ取付け部周辺や、ドアストッパー(黒ゴムストッパー)のピラー側接合面を優先して確認していきます。

## 勝手に格付け! 査定難易度

今回ご紹介したようにエンジンルームがカバーで覆われているわけではないので、フロントエリアの確認に難しさはありません。しかし、このモデルはサイドエリアの修復率が突出しているため、ドアやピラーの確認ポイントを理解しておかないと修復歴の見落としにつながってしまいます。丁寧な確認を心がけてください。



## 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) 4%→他モデルと比べてサイドエリア(特にセンターピラー)の修復歴率が高いです。
- ◆その内訳
  - フロントエリア修復 10%
  - サイドエリア修復 80%
  - リヤエリア修復 10%
- ◆車台番号刻印位置 →右フロントインサイドパネル
- ◆色ナンバー表記位置 →ボンネット裏面
- ◆ボンネットオープナー位置 →運転席フロントピラー側下部

▶BMW・X1(E84系)の査定情報はYOUTUBEにて公開中!



# “自動車業界特化型”クルマヤのための人財紹介サービス



採用ご担当者様

クルマヤ業界の「人財」不足を解消!

info@kurumaya.net

求職者様

今の仕事に満足していますか?

求人掲載から紹介まで

# 無料

企業と求職者のwin winのマッチングを実現!

業界のプロがあなたをサポート

採用ご担当者様 詳しくはコチラ

お問い合わせは今すぐ 0120-37-1022

求職者様 詳しくはコチラ



シリーズ選ばれる店・JU適正販売店を訪問(25)

好調な新車リース、そこに特化した理由とは

(株)ウェイクアップ(愛知県尾張旭市)



内藤 武史社長

この2年近くで、新車リースに特化した販売

に変わってきたウェイクアップ。その理由は幾つかあるが、最たるものは「お客様と一緒に成長し、長くお付き合いをして

きたい(内藤武史社長)というものだ。何よりも顧客との人間関係構築を重視し、信頼を深めてきただけに、リース実績も着々と伸ばしている。

いまや新車リースが主力商品となった同社。内藤社長は、中古車のユーザーを新車に変えていき

たいと考えており、こんな話をしてくれた。「ウチは長い顧客ばかり

なのですが、最初の頃は高額な良い車を買って頂いた方が、最後には『もう古い軽でいい』と言われましてね。冷静にその方との何十年もの付き合い

合いを振り返った時、ウチだけが儲けさせて頂いて、お客様の車の程度が落ちていったのがショックでした。

創業25年を迎えたウェイクアップ。2000年からはオニキス尾張旭店の看板を掲げて展開し

ており、敷地内には認証工場も完備。全9名のスタッフが従事している。

展示場には、リースの新車が約15台、中古車は10〜15台を並べ、月平均でリースが10台、小売りは20台規模を確実にこなす。



今年で創業 25 周年を迎えた



管理顧客は 1500 人という



タイヤ保管が増えているのも信頼の証



山積みにはせず、きちんと並べて保管



新車カタログもキレイに陳列

リットについては、中古車と比べて故障のリスクも少なく、1台で3回くらい再販可能なことなどを挙げる。しかし、内藤社長が考える最大の利

点は、冒頭でも紹介した通り、顧客と長い付き合いができることにあった。

「5年や7年のリース期間中には、お客様と仲良くなれる材料が一杯あります。半年に一回は連絡を取る機会があるわけですから。そこで人間関係を構築していくものだと考えています。」

同社の販売の根拠にあるのは、地域顧客との長期にわたる密接な関係をつくること。同社にとって、リースは、そのため最適な商品なのだ。

「判断は損得でなく善悪で」

では、ウェイクアップの顧客との人間関係の構築は、どんなやり方か。

「ある時、社員が『業者でしたので適当な対応をしておきました』と言ったので、私は怒りましてね。誰でもお客様になる可能性があるわけですから。」

「他社より価格が高かった場合でも、買ってもらうためにはどうしたら良いのか。それこそがお客様とお付き合いの。そのためにも自分に魅力がなければダメだし、お店に価値がないといけな

そうした内藤社長の考えを社員に落とし込むの

は、毎日の朝礼などを利用して、繰り返し言い続けることだという。そして、行動基準を損得ではなく、善悪で判断する

ということも同社ならではのやり方で、「悪いことをして儲けても意味がない。良いことをして会社が潰れても、仕方がないかなとも思っています。」

何とも実直な内藤社長らしい話であり、そういう姿勢だけに顧客からの信頼は厚く、車以外の相談を受けることも多いそう。そういえば10月に選任を受けた際に、顧客などがお祝いのゴルフコンペを開いてくれたという。参加者は何と80名、すべて業界以外の人という点がまた驚きだ。

こうしたエピソードからも、同社が焦点を当てているのは、車という商品ではなく、顧客だということが感じられる。

信頼という話ではもうひとつ。同社ではタイヤ保管サービス(普通車で

年間1万円)を行なっており、開始時に1基だった保管用コンテナは現在3基となり、利用客は150人まで増加。年々増えている。

これも顧客の信頼があるからこそ預けてもらえるのだが、同社としても安定収入となる上に、顧客の囲い込みもなるため、有効なものとして内藤社長は教えてくれた。

さて、話は戻るが、リースというのは、顧客とお店の信頼関係がものをいう商品でもある。というのもお客様が、お店に対して長期間の付き合いに不安を感じたら、リースは組みにくいからだ。

つまり、同社が着実にリース実績を上げてきているのは、これまで述べてきたようなお付き合いによって、いかに顧客からの信頼を得ているかの裏返しでもある。

「リースは年間100台が目標で、始めてから1年9カ月のいま、200件になったので順調。最終的には700件を維持していくことをめざしています。」

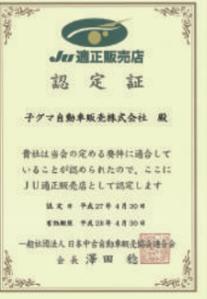
今回、色々と話してくれた顧客との強い結びつきからみても、ウェイクアップは適正販売店の象徴のような店であった。



JU 適正販売店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。




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。

# 小売店 訪問

## 研修機能を備える小売拠点「オートテクニカルベース」 来春から外国人技能実習生受け入れ



オートテクニカルベースの全景



2階には座学を学べる専用ルームが



センスの良い商談コーナー



ハイクラスユーザーに支持



ビートを望む待合室もお洒落



高額車を配置したショールーム

今回は、輸入車販売のトップランク(本社+東京、京都、大阪、五十嵐真一社長)の「オートテクニカルベース」(千葉県野田市)を訪れた。同拠点は、小売りのショールームと指定工場を備えながら、メカニックの研修施設としての機能も有している。

### 技能実習生と留学生に実践的な研修の場を提供

千葉県内に小売り3拠点を展開するトップランクは、おもに高額輸入車販売で幅広く知られた存在だ。店頭在庫は計180台に上り、平均小売

り価格は400万円近い。そんな高いブランドイメージを持つ同社は、実業人育成事業にも積極的。とくに、メカニック不足が深刻な整備業界に、格別のものがあるようだ。

### 「来春から外国人向け研修をスタート。発展途上国におけるメカニック志望の人材には、技能実習生として現地と日本で実践的な技術や文化を教育して、日本の整備業界へ送り出していきたい」と小野寺信治人事部長。

外国人技能実習制度は、同社が中心となって

設立したカービジネスソリューションズ協同組合(CBS、同理事長)が実施。「オートテクニカルベース」では知識と技術を習得する場を提供し、カリキュラムを終了した外国人実習生には、同組合の加盟企業を紹介していく仕組みだ。

### 加えて、日本の整備学校などに在籍、もしくは卒業した外国人留学生に

外国人実習生は最長5年で母国に帰国しなければならぬが、留学生にはその制限がない。こうした人材に、より実践的な研修の場を提供するこ

とで、長期的にも日本のメカニック不足を補っていく考えだ。トップランクでは現在、ネパールやベトナムなど留学生8名を自社で内定。来春にも160時間におよぶカリキュラムを完了し、研修内容の完成度を高めていく予定。

### 「メカニック不足と高齢

実地研修も行なえる指定工場



実地研修も行なえる指定工場



磨きの専用工房も完備

化は深刻な状況。外国の若い方たちに広く雇用の機会を提供することで、わが国の人手不足を解消したい。同時に、日本で技術を習得した外国人が帰国した際にも、自国の自動車業界の発展につながることを考えている(同)。

### 業界専門の就職・転職支援サイトを立ち上げ

一方、トップランクは自動車業界全体のマッチングサービスも展開。このほど専用サイト「クルママヤドットネット」を立ち上げている。これは、自動車業界専門の就職・転職支援を行なうもの。キャリアアッ

プをめざす個人と、優秀な人材を確保したい自動車関連企業との出会いをサポートする。職種は、営業からサービス、陸送、輸出、レンタカーまで細分化。求人希望企業は1000社を数え、およそ3000名が登録済みという。

単に求人情報を掲載するのではなく、同社のキャリアコンサルタントが転職希望者の適性と求人情報を精査したうえで、経験や希望に沿った求人を紹介することが特徴。なお、登録料は無料



自動車業界専門の就職・転職サイト

として。トップランクでは、今後も自動車業界の発展と活性化に向け、さらに人材事業に注力していく考えだ。

## トップランク

<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** 福岡市東区多の津 4-2-5  
TEL: 092-612-1031(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)

<http://www.iyasaka.co.jp> **IYASAKA**

今、お使いのヘッドライトテストで“すれ違い灯”の測定ができますか？

**ヘッドライトテスト**  
全シリーズ、ランプ取付高さ25cm~対応!

**好評発売中**

新基準対応!  
下向き・各種新ランプに  
摘要する優れモノ!

**HLT-135** 手動式 スクリーン式  
**HLT-145** 手動式 画像目視式  
**HLT-180** 手動式 画像目視式  
**HLT-185** 手動式 画像処理方式  
**HLT-170** 手動式 画像処理方式  
**ALT-325** 自動式 画像処理方式  
**ALT-370** 自動式 画像処理方式

株式会社 **イヤサカ** 本社 / 〒113-0034 東京都文京区湯島 3-26-9 TEL.03-3833-6110 FAX.03-5688-7074



# NAKが米国へ「中古車流通市場視察団」

## オークション代表者ら15名が参加

一般社団法人日本オートオークション協議会(NAK、荒井寿一会長)は、10月25日から31日の日程で、米国・サンフランシスコ、ラスベガスを訪れ、現地の中古車市場を視察した。今回の視察団は、全国のオークション会場の代表者や、中古車団体関係者、マスコミなど15名。サンフランシスコでは、現地のトヨタディーラーである「CITY TOYOTA」および、「JETROSAN FRANCISCO」、またラスベガスでは世界最大のオークショングループである「MANHEIMNEVADA」を視察した。



新車の売れ筋は、カローラ、プリウス、RAV4がベスト3。カムリも人気だが、サンフランシスコは土地が限られ、駐車場が狭いことで需要はそれほど高くないという。セールスマンは35名体制。7カ国の言語を話せるスタッフもおり、あらゆる人種に対応している。中古車には、トヨタの認定の中古車プログラムが付与され、この内容は、12カ月/1万2000マイルの限定包括保証、7年/10万マイル限定のパワートレイン保証、1年間のロードサービス、160点の品質保証検査、CARFAXの車両履歴レポートなど。同社では、メンテナンスにもとくに力を入れており、月の在庫台数は5000台。専用のメンテナンスセンターでは、合計56のピットストールを有し、走行2万5000マイル以下が6ストール、2万5000マイル以上用が50ストールを用

### JETROサンフランシスコでセミナー

JETROサンフランシスコでは、永松康宏次長を講師に迎え、サンフランシスコ・ベイエリアの概況についてのセミナーを開催した。シリコンバレーを抱えるサンフランシスコには、人、物、金が集まっており、全米で最も地価、そして物価が高いともいわれている。不動産価格の高騰も凄まじく、100平米の1LDKの賃貸マンションの家賃が45万円。事務所の家賃も高く、空室率は4%しかない。カリフォルニア州には、4000万人が住んでおり、GDPは全米ナンバー1。これは、国別のGDPに当てはめると世界で6番目にあたり、フランスと同じ規模。サンフランシスコの人



永松康宏氏を講師に迎えセミナー



40万坪の広大な敷地を誇る

### 月販500台を記録する「CITY TOYOTA」

サンフランシスコのダウンタウンから南西に15キロ程走った「DALY CITY」に拠点を構える「CITY TOYOTA」。

全米で1400あるトヨタディーラーの中で37位の販売実績を誇り、月に新車350台、中古車1500台、合計で月販500台を記録するというビッグディーラー。

オープンは10年前。4・5エーカー(約5500坪)の広大な敷地を有しており、新車の在庫は530台を数える。アメリカでは日本と違い、その場で実際に購入する車を選び、手続きを終えて乗って帰るのが一般的。そのため、多数の新車を在庫している。アクセスにも恵まれており、高速280号線からほど近く、また「Colma BART」駅の真向かいという好立地。



CITY TOYOTAのショールーム



サンフランシスコの自動車事情を研修

口は70万人と少なく、個人所得は平均8万ドル(約930万円)にも達している。アジア系の人も多く、近年ではインド人や中国人の増加が著しい。実際、全米の投資額の45%がシリコンバレーに集まっており、これは2000年のドットコムバブルに匹敵する投資額という。アメリカ本土を中心に、カナダ、ヨーロッパ、アジア諸国に145のオークション会場を展開する、世界最大のオークション運営会社であるマニハイムオークション。今回視察したネバダ会場は、2007年に2会場が統合して誕生した。330エーカー(40万坪)という広大な敷地には、1万6000台余りの中古車が収容されており、1週間に3回のオークションを開催している。週3回のオークションの内訳は、木曜日が低額車や事故車、出品500台から850台。金曜日は、ダメージのない比較的高額な車、出品2000台から2400台。このほか、火曜日に特定の会社を対象にしたオークションを130台規模で開催している。会場は800名ほど。出品車は乗用車、商用車、トラックなどあらゆる車種が対象で、扱っていないのは、トラクターなどの農機具や、大型トラックくらい。修復不能な事故現状車

も出品されており、こうした車は、スクラップで売られるが、そのほとんどが中国に送られている。オークションは完全な会員制で、一般ユーザーは参加できないルール。出品車は、専用の端末で検査情報が入力され、内外装のほか、メカニカル、エンジンなどもチェック。一人1日15台を検査、1台あたり8分から15分の時間を要している。修復歴は出品店が申告しなければならぬ規則で、申告しない場合は、出品が取り消され、それまでにかかった手数料はすべて出品店が負担する。参加者は、走行距離をはじめ、出品車の過去の履歴をすべて確認することが可能。セリは、コンピュータが進行する手ざりで、最大12レインのオークションを開催している。

修復歴は出品店が申告しなければならぬ規則で、申告しない場合は、出品が取り消され、それまでにかかった手数料はすべて出品店が負担する。参加者は、走行距離をはじめ、出品車の過去の履歴をすべて確認することが可能。セリは、コンピュータが進行する手ざりで、最大12レインのオークションを開催している。

修復不能な事故現状車

修復不能な事故現状車

**ベイスайд4輪**  
(神奈川県)

第1378回 **なでしこ**  
**スペシャルAA**

2017年12月15日(金)

セレモニースタート 10:00～ セリスタート セレモニースタート終了後

**ベイスайд2輪**  
(神奈川県)

**アライ建機**  
(栃木県)

**小山4輪**  
(栃木県)

**ARAI-PARTS**  
(外商課)  
中古部品・バッテリー・タイヤ

年間出品台数 **約28万台**

詳しくはホームページへ!  
<http://www.araiaa.jp/>

**ARAI AUTO AUCTION**

プライベ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28万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 | 栃木県小山市栗宮548 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

ベイスайд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 | TEL.03-5204-2521 / FAX.03-5204-2371

# 「叱るとほめるの間にある “温度差”が重要」

株式会社カーセブンディベロップメント

取締役副社長 姫野弘繁氏

販売実績を上げられない営業マンに共通する特徴とは『他責』——。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も務める姫野弘繁氏はそう断言する。まずは本人に、売れない原因が自分自身にあることを分らせる。そうしてやっと、何割かの営業マンは再スタートの準備が整うのだ。



トップセールスマン列伝

教育編②

## 叱る前に押さえるべき 2つのポイント

平均以下の営業マンに、自分自身のせいで売れないことを分らせる。それには数字を使った指導が効果的だと、先月号で紹介した。

さて、問題はその後だ。理詰めで自分に原因があるのは分かった。それではその後、どうやって売れるように育てていくのだろう。

姫野氏に聞くと、「あくまで私の場合ですが」と前置きしたうえで「徹底的に叱ります。それも、かなり厳しく」という。

厳しく叱る……？ 他人のせいにして逃げた大の大人が、真正面から理詰めで看破されたばかりなのだ。その挙句に叱られたら、やる気が折れてしまうのではないか。

「もちろん、ただ叱れば良いというものではありません」と、姫野氏は警告する。

そこでは絶対に押さえておかなければいけないポイントが2つあるというのだ。

「ひとつ目は、最初に叱る前に『あなたのことを嫌いな訳では決してない。また、可能性がゼロだと思えば言うことはないが、可能性を感じているうちは言わせてもらう』と前置きすることです」。

これは分かる気がする。自分のことを嫌いだから叱る、と勘違いされると、叱る目的そのものがぶれてしまう。上司が本人のためを思って、せっかくな心鬼にして厳しいことを言っても伝わらないだろう。



「もう一つは、仕事ぶりが改善された時に、今度は徹底的にほめることです」。

姫野氏によると、この『叱る』と『ほめる』の間にある“温度差”が重要だと断言する。例えば、満腹でご馳走を食べても美味しさを感じられない。ところが、死ぬほどお腹が空いた時の食べ物には、例えそれが一膳のお茶漬であっても、身体が震えるほど感動するのではないか。

「結局、中途半端が一番良くないんですよ。落とす際にどん底まで落としておかないと、持ち上げた時の効果が期待できないからです」。

ここでの目的はただひとつ。ほめた時に、いかにその営業マンのやる気を引き出し、生まれ変わらせるかだ。

しかし、一般的な人格を持つ人間は、他人を厳しく叱ることも簡単ではないが、心からほめることもまた、難しいに違いない。

「結果だけを見て『アイツはダメだ』と言うだけならば上司は失格。上司は無関心でも、逃げてもダメ。絶対に必要なのは熱意なんです」。姫野氏はそう話す。

## 売れない営業マンにある もうひとつの共通点

「売れない営業マンには、共通する特徴があると話しましたよね。そのひとつが他責ですが、実はもうひとつ、どなたにも同じような特徴があるのです」。

姫野氏は、昭和61年にケーユー商事(現ケーユーホールディングス)に入社して以来、これまで30年以上も中古車営業の現場を見てきた。失礼ながら、平均以下の販売実績しか上げられない営業マンも数多くいただろう。

適材適所でなかったと言ってしまっただけで、その中には当初やる気に溢れていたが、実績がどうしても出せず去っていった営業マンもいるのだ。

姫野氏が見抜いたもうひとつの特徴とは、一体

何だろう。そうした営業マンの、何がいけなかったのか。

それは「時間の使い方が下手だということですよ」。姫野氏は、そう言い切る。

営業マンの仕事というのは商談だけに非ず。電話・メール対応や書類作成、納車準備、広告媒体への掲載作業等々。完全に分業している会社もあるが、一般的な販売店の場合、営業マンがカバーしている範囲は広い。

そうしたなか、とくに平均以下の営業マンには、無駄な時間が多い傾向があるというのだ。「目の前の作業に振り回されて、あれこれ考えている時間が馬鹿にならないほど多いんです。売れる営業マンと比べたら、販売活動に使える時間がもうすでに少なくなっている」。

1日の労働時間は限られている。だからこそ、その時間を有効に使わなければ販売台数を稼ぐことはできない。

そんな簡単なことは、言われなくても分かっている——。

そう笑える営業マンが、果たしてどれだけいるだろうか。

姫野氏は「売れない営業マンは、もともと不器用な人が多いんです。そこを理解したうえで、教育していく方法があります」と言う。

姫野氏の言う教育方法とは何なのか。次号では、その内容に迫りたい。

**【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。全国の店舗を指導した後、平成20年5月にカーセブンディベロップメント(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。



# ホンダオートオークション

HONDA

## 12月25日

10:30  
スタート

# ファイナル AA開催!!

年末は12月27日まで、新年は1月4日より営業します。

ご来場いただいた方に神戸銘菓「神戸風月堂ゴーフル」をプレゼント!  
数に限りがございますのでご了承ください。

株式会社 ホンダユーテック

〒351-0114 埼玉県和光市本町5-39 ホンダ開発和光ビル2階 TEL.048-466-0031

神戸風月堂



PR版 ユーストカー NEWS 輸出相場版

相場に激震! ルール変更 スリランカ SRI LANKA パキスタン PAKISTAN



愛車を自慢する日本車オーナーたち〜スリランカにて〜

ミャンマー貿易省副総裁 中古車輸入トップ 緊急インタビュー 16面

緊急情報 パキスタン レギュレーション変更 高額車下落相場の理由

総力分析 スリランカの 輸入関税変更 税額変更一覧で解説

徹底調査 行く/行かないの理由 中古車輸出仕向国の 主要20カ国の輸入規制と 主な輸出車一覧

中古車輸出においては10月にミャンマーの右ハンドル車輸入禁止というビッグニュースがあったばかりだが、ほぼ時を同じくしてパキスタンとスリランカ、南アジアの2つの中古車輸入大国も相次いで中古車輸入政策変更を発表した。どちらも日本の中古車輸出に大きな影響を及ぼすことは必至だが、では一体、なにがどう変わったのか。パキスタンとスリランカ、それぞれの新輸入ルールを追った。



(※ 輸出相場版 12月号1面です) 年末輸出相場急変! 急いでお申し込みください 本紙24面まで







USS岡山 書類課

## 長田 尚子さん



USS岡山の会員で知らない人はいないほど人気者の長田さん。その綺麗な容姿はいうにおよばず、接客対応がとにかく素晴らしいのだ。「気持ち良く仕事して帰って頂けるように、明るく笑顔で待たせないよう心掛けています」。

オフの趣味は「神社の御朱印集めが大好きです」という。5年前から時間を作っては出かけているそうで、太宰府天満宮の御朱印が目下のターゲット。また、最近では吹きガラスにもチャレンジしている。このハツラツさも、長田さんの大きな魅力。



どれも可愛いらしい作品

10月からアライA仙台の会場長に就任。それまでは証券業界において40年間、営業として活躍してきた。自動車とは世界は違えども、宮川氏の豊富な経験に期待が寄せられる。



「私にとって東北は第二の故郷」  
アライA仙台 会場長 宮川茂己

「会員との接触頻度を高め、お客様の要望を聞き、我々が対応していくような形で営業を強化していく」。仙台会場は、営業担当のスタッフも新たに2名が加わり、より体制も整った。会員に対してはもちろん、社内においても、コミュニケーション重視の方針を掲げている。岐阜県出身ではあるが、社会人になって初めて赴任した地が福島で、7年間そこに在住。そうした縁もあって東北には愛着も強く、「私にとって第二の故郷。それだけに少しでも長く、深くお客様と接していけたらと思っています」と想いを語った。

《作者による解説》

十二月の一句の季語は「義士討入の日」で、冬の季語となる。御存知の通り、元禄十五年十二月十四日、元赤穂藩大石良雄を中心とする四十七士が吉良上野介邸に討入して、主君の仇を討ったという史実に基づく。雪が深深と降る中での義士たちの緊張感と白い息づかいが目に見えかぶようである。

著者も品川泉岳寺の義士の墓に参ったことがあり、その一つ一つの墓に名を刻まれ、中には若くして散ったものや、兄弟での参加など、様々な思いを胸に討入りに参加した義士たちの、見事に整列した墓標を前にして、ただ額衝くしかなかったことを思い出す。実は、今月の一句の中には「義士の日」と、もう一つ「冷たし」という二つの冬の季語が使われている。俳句のルールでは通常季重なりとして、してはならないことになっている。しかし、掲句の両者を比べた場合、「義士の日」が明らかに突出しているため許されるといふケースとなる。二つの季語が同等の場合は、どちらか一方にしなくてはならない。

俳句 de ひと休み

## 義士の日の腹の底より冷ゆるかな

荒井寿一(荒井商工会長)



JU鹿児島

## 「カツカレー」

食堂のキッチンで手作りしてくれるJU鹿児島のカツカレー。まるで、知人宅の奥様にご馳走して頂いたような親近感が嬉しい。しかも、出来上がると一食一食テーブルへ配膳までしてくれる。こんなオークション会場は見たことない。

お味の方も、もちろん美味しに決まってる。料理してくれた方の気持ちが、そのまま伝わってくるような温かいランチでした。ご馳走様でしたー!



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輛ごとに「MEMO」ページを使って社内で情報共有。



JAA 株式会社ジェイ・エー・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

AAキャンペーン旅行でマレーシアへ

JU福島

JU福島(川村秀夫理事長)は、11月9日から4泊6日の日程で、オークションキャンペーン旅行、マレーシアの旅を実施した。

これは、今年4月から8月までの5ヵ月間、出品、成約、来場をポイント制とし、規定数を獲得した組合員を招待したもので、川村理事長をはじめとして20名余りの参加で行なわれた。

今回は「異文化融合のマレーシア・世界遺産まで巡る旅路」というツアー。そのタイトル通り、王宮や様々な寺院をはじめ、首都クアラルンプールのシンボルともなったペ

トロナス・ツインタワーなど、多くの観光スポットを見学。

さらには、ユネスコ世界遺産にも登録されている古都・マラッカへも足を延ばし、マレーシアでの滞在を満喫した。

JU福島オークションの今年度上期の出品は、前年比2ケタ増に迫る勢いで推移。こうした好調な実績を背景に、来年1月の初荷AAからは、2レーンに移行する。

「今後も会員の商売に役立つオークションへ、一歩一歩前進していきたい」(川村理事長)。

王宮前で記念撮影



JU神奈川担当で29年度青年部研修会 感動〜チームワーク〜をテーマに実施

JU関東甲信越



関連協で年1回実施。来年度はJU千葉が担当

JU関東甲信越(関連協、高谷昭彦会長)は11月8日、「第31回・29年度青年部研修会」を新横浜国際ホテルで開催した。

関連協で年1回、各都県が持ち回りで幹事業務を担って行なう同研修会。今年度はJU神奈川(安藤悟理事長)が担当県を務め、ブロック内外の青年部会員やOBのほか、日本自動車整備協同組合連合会の青年部からも参加した。

今回は「感動〜チームワーク〜」をテーマに掲げて2部構成で実施。「感じて動く。多くの仲間が集まって、そうした想いを集めてもらいたい」というテーマで、(実行部会長、豊原洋紀実行委員長)。

第一部は「集団行動」の監督で、日体大名名誉教授である清原伸彦氏の講演を実施。清原氏は指導者の役割から学生との接し方などについて語

り、「お互いが感受性を大切に、助け合う気持ちを持つことが集団行動」と話した。

続く第二部では、アチーブメント社の丸山直樹トレーナーを招いた体験学習を実施。「伝えると伝わるの違いを学び、成果を促進する質の高いコミュニケーションを体得する」ことを目的に、2人1組となって共通の図形を完成させるパズルなど、多彩な問題形式の研修を通じて、コミュニケーションの技術を学んだ。

「多くの参加者から良い研修会だったと評価を頂いたが、ここで学んだことを自社に持ち帰って、商売に活かしてもらいたい。今回はJU神奈川青年部がチームワーク力を発揮し、それぞれが役割を認識し取り組んだ。神奈川らしさが発揮できたと思う」(実行部会長)。



新拠点は鶴岡市の国道112号線沿い



森屋秀樹社長

ガレージM(森屋秀樹社長、本社山形県酒田市)は11月15日、2店舗目となる鶴岡店をオープンした。

同社の本店「酒田店」は、敷地1450坪で展示70台の大型バラエティショップ。これに対して今回の鶴岡店は、敷地230坪で15台規模も、その特徴は、100万円から200万円の国産プレミアムや、輸入車のハイクラスに特

化していることだ。「本店よりボリュームは小さくとも、インパクトのある車種構成で展開。他店と価格競争にならない車両を取り揃えることで、差別化を図っていく」(森屋社長)。

また、カフェをイメージしたという社屋は、天井も高く、洒落た作り。女性目線でテーブルやイス、トイレなどにもこだわりを持って揃えた、森屋社長自慢の店舗だ。

「今期は創業15周年。この節目の年に新たな顧客を開拓していくことが狙い。これまで本店で培ってきた当社の強みを、鶴岡店においても発揮していきたい」。

同社は、ユーザーの視点に立つた商売で顧客から支持を集め、中古車情報サイトのレビューでも投稿数が多い上に、常に高い評価を受けている。また、車両の販売や整備のみならず、24時間年中無休のロードサービスも好評で、ユーザーに安心感を提供していることも同社の特長のひとつだ。



ハイクラスに特化した鶴岡店オープン

ガレージM



細部にもこだわりをみせた店内

UcarPACでユーザーから新鮮な車両を仕入れませんか?

初期登録料ゼロ! ユーザーパックなら、少ない手間で月額固定費ゼロ! より確実な買取が行えます!

- POINT 1 ユーザーのクルマを直接購入できます!**  
オークションで大人気のユーザー買取コーナーのクルマと同等のクルマを直接ユーザーからオークション形式で購入可能。中古車の買取営業が営業マン無しで出来ます。
- POINT 2 オークションより効率よく車両仕入れができます!**  
UcarBIDを利用することで中間マージンが減ることにより現在よりも安くクルマを仕入れることが可能です。
- POINT 3 在庫はもちろん、おクルマの仕入れに最適です!**

成約ベースの成功報酬です。無駄な費用が発生しません。

UcarBIDでは、Ucar査定車両情報を参考に希望金額を入力していただくだけで取引に参加していただけます。成約した場合のみ成功報酬として仲介手数料が発生する仕組みですので、無駄な費用は一切発生しません。



UcarPAC株式会社

本社：〒134-0083 東京都江戸川区中葛西3-33-11

資料請求はこちらから

0570-050-120

くわしくはコチラから

http://www.ucarpac.co.jp/buyer



# 新車情報



## アルテオン

フォルクスワーゲンの新たなフラッグシップモデル、「アルテオン」が発売された。グレードは「R-Line 4MOTION」「R-Line 4MOTION Advance」の2種類。小売価格はそれぞれ549万円、599万円(税込み)。同車は、今年の東京モーターショーで展示したモデル。パサートよりも一回り大きく、2835mmの長いロングホイールベースが特徴。パワートレインは280馬力を発生する2.0TSIエンジン。また、後方からの衝突にも対応する安全機能を強化したほか、渋滞時追従支援システムなどの自動運転を見据えた支援システムを数多く採用した。



X3

BMWの新型X3が受注を開始、12月より納車を開始する。ラインアップは、ガソリンとディーゼルの2.0L直列4気筒ターボを搭載した2モデル。さらに、それぞれラグジュアリー仕様のXラインとMスポーツを設定した。同車には、BMW最新の安全機能・運転支援システムを搭載。日常走行域での急停止や、飛び出しなどを瞬時に判断し警告するとともに、夜間や悪天候下でも安全をサポート。また、高速走行時や渋滞時に安定した走行を継続しやすいよう支援する機能も装備され、安全性と利便性を向上させた。なお、車両価格は639万円～710万円(税込み)。

### 最新モデルを見逃すな!! 国産車 (10/19 ~ 12/18)

| メーカー | 車種         | 車種系統名        | 内容 | 発売日   |
|------|------------|--------------|----|-------|
| レクサス | LSハイブリッド   | 2代目(50系)     | FC | 10/19 |
| スバル  | BRZ        | 1代目(ZC6系)    | 追加 | 10/25 |
| スバル  | BRZ        | 1代目(ZC6系)    | 特別 | 10/26 |
| スバル  | WRX_STI    | 1代目(VA系)     | 特別 | 10/26 |
| 三菱   | デリカD5      | 1代目(CV系)     | 特別 | 10/26 |
| ニッサン | ノート        | 2代目(E12系)    | 特別 | 10/30 |
| ニッサン | ノートeパワー    | 1代目(E12系)    | 特別 | 10/30 |
| トヨタ  | プリウス       | 4代目(50系)     | 改良 | 11/1  |
| トヨタ  | C-HR       | 1代目(50系)     | 特別 | 11/2  |
| トヨタ  | C-HRハイブリッド | 1代目(10系)     | 特別 | 11/2  |
| ホンダ  | S660       | 1代目(JW系)     | 特別 | 11/10 |
| スズキ  | キャリイトラック   | 12代目(DA16系)  | SC | 11/13 |
| スズキ  | スイフト       | 4代目(ZC/ZD3系) | 追加 | 11/13 |
| スズキ  | スイフト       | 4代目(ZC/ZD3系) | 特別 | 11/13 |
| ダイハツ | アトレワゴン     | 2代目(300系)    | MC | 11/13 |
| ダイハツ | ハイゼットカーゴ   | 10代目(S300系)  | MC | 11/13 |
| ダイハツ | ハイゼットトラック  | 10代目(S500系)  | SC | 11/13 |
| スバル  | ディアスワゴン    | 2代目(S300系)   | MC | 11/13 |
| スバル  | サンバーバン     | 7代目(S300系)   | MC | 11/13 |
| スバル  | サンパートラック   | 8代目(S500系)   | SC | 11/13 |
| トヨタ  | アクア        | 1代目(10系)     | 特別 | 11/14 |
| トヨタ  | ピクシスバン     | 1代目(S300系)   | MC | 11/14 |
| トヨタ  | ピクシストラック   | 2代目(S500系)   | SC | 11/14 |
| トヨタ  | プリウス       | 4代目(50系)     | 特別 | 11/15 |
| ニッサン | フーガ        | 2代目(Y51系)    | 改良 | 11/28 |
| ニッサン | フーガハイブリッド  | 1代目(Y51系)    | 改良 | 11/28 |
| マツダ  | デミオ        | 4代目(DJ系)     | SC | 12/7  |
| マツダ  | デミオ        | 4代目(DJ系)     | 特別 | 12/7  |
| マツダ  | ロードスター     | 4代目(ND系)     | SC | 12/14 |
| マツダ  | ロードスター     | 4代目(ND系)     | 特別 | 12/14 |
| マツダ  | ロードスター RF  | 1代目(ND系)     | SC | 12/14 |
| レクサス | LS         | 2代目(50系)     | FC | 12/18 |

### 最新モデルを見逃すな!! 輸入車 (10/12 ~ 12/2)

| メーカー      | 車種                | 車種系統名       | 内容    | 発売日   |
|-----------|-------------------|-------------|-------|-------|
| マセラティ     | マセラティグランカブリオ      | 1代目         | FC    | 10/12 |
| マセラティ     | マセラティグランドツーリズム    | 1代目         | FC    | 10/12 |
| ボルボ       | ボルボXC60           | 2代目(UB系)    | FC    | 10/16 |
| BMW       | BMW_X5            | 3代目(F15系)   | 改良    | 10/16 |
| BMW       | BMW_X5_M          | 2代目(F85系)   | 改良    | 10/16 |
| BMW       | BMW_X6            | 2代目(F16系)   | 改良    | 10/16 |
| BMW       | BMW_X6_M          | 2代目(F86系)   | 改良    | 10/16 |
| BMW       | BMW_X3            | 3代目(G01系)   | FC    | 10/19 |
| ルノー       | ルノーカンゲー           | 2代目(KW系)    | 特別    | 10/19 |
| フォルクスワーゲン | VWゴルフGTE          | 1代目(AU系)    | MC    | 10/19 |
| フォルクスワーゲン | VW_eゴルフ           | 1代目(AU系)    | NR    | 10/19 |
| BMW       | BMW6シリーズグランツーリスモ  | 1代目(G32系)   | NR    | 10/23 |
| BMW       | BMW6シリーズグランツーリスモ  | 1代目(G32系)   | 特別    | 10/23 |
| フォルクスワーゲン | VWゴルフGTI          | 1代目(AU系)    | 特別    | 10/23 |
| フォルクスワーゲン | VWゴルフR            | 1代目(AU系)    | 特別    | 10/23 |
| BMW       | BMW_M5            | 7代目(F90系)   | FC    | 10/24 |
| BMW       | BMW_M5            | 7代目(F90系)   | 特別    | 10/24 |
| フォルクスワーゲン | VWアルテオン           | 1代目(3H系)    | NR    | 10/25 |
| AMG       | AMG_GLEクラス        | 1代目(W166系)  | SC    | 10/25 |
| AMG       | AMG_GLEクラスクーペ     | 1代目(C292系)  | SC    | 10/25 |
| メルセデスベンツ  | ベンツGLEクラスクーペ      | 1代目(C292系)  | 特別    | 10/25 |
| MCCスマート   | スマートフォアフォー        | 2代目(W453系)  | 特別    | 10/25 |
| AMG       | AMG_GT            | 1代目(C190系)  | MC    | 10/25 |
| AMG       | AMG_GT            | 1代目(C190系)  | 追加    | 10/25 |
| AMG       | AMG_GT            | 1代目(C190系)  | 特別    | 10/25 |
| ボルボ       | ボルボS60            | 2代目(FB/FD系) | 特別    | 10/27 |
| ボルボ       | ボルボV60            | 1代目(FB/FD系) | 特別    | 10/27 |
| ボルボ       | ボルボV40            | 2代目(MB/MD系) | 特別    | 10/27 |
| アウディ      | アウディQ5            | 2代目(FY系)    | 追加    | 11/9  |
| アウディ      | アウディSQ5           | 2代目(FY系)    | 追加    | 11/9  |
| BMW       | BMW_X6_M          | 2代目(F86系)   | 特別    | 11/9  |
| ミツオカ      | ミツオカリューギ          | 1代目(160系)   | SC    | 11/10 |
| ミツオカ      | ミツオカリューギハイブリッド    | 1代目(160系)   | SC    | 11/10 |
| ミツオカ      | ミツオカリューギワゴン       | 1代目(160系)   | SC    | 11/10 |
| ミツオカ      | ミツオカリューギワゴンハイブリッド | 1代目(160系)   | SC    | 11/10 |
| フィアット     | フィアットパンダ          | 3代目(139系)   | 特別    | 11/18 |
| フィアット     | フィアット500          | 3代目(312系)   | 特別    | 11/18 |
| クライスラージープ | ジープコンパス           | 2代目(M6系)    | FC+特別 | 12/2  |

※ 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

## 国内唯一のトラック専門オークション

ima いすゞモーターオークション  
URL <http://www.umax.co.jp>

### 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

12月6日 第1260回 オークション

13日 第1261回 記念オークション

20日 第1262回 歳末感謝祭

### 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

12月7日 第876回 オークション

14日 第877回 開設20周年記念

21日 第878回 歳末感謝祭  
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

12月1日 第1420回 オークション

8日 第1421回 記念オークション

15日 第1422回 オークション

22日 第1423回 歳末感謝祭

## 12/14 九州会場開設20周年記念

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

# CS日本一のネットトヨタ南国へ

## JU宮城青年部会が視察研修

CSに定評のある販売店として、すぐに名前が挙がるのは、高知県のネットトヨタ南国(伊藤俊人社長)だろう。

300社近い全国のトヨタ販売会社のなかで、13回顧客満足度日本一達成という実績を誇るお手本のディーラー。その秘訣を学ぶべく、自動車業界のみならず、幅広い業種から多数が視察に訪れている。

そうしたなか、11月20日にはJU宮城(鹿野利徳理事長)の青年部会が、高知市のネットトヨタ南国の本店において、視察研修を行った。

一行はまず、グループ会社のピタワークス研究所の結城貴暁氏より、ネットトヨタ南国の取り組みなどの講話を受けた。

そこでは、会社発足からの歩みや人材育成とCS、組織づくりの考え方など、実践してきたことを紹介。とくに、自ら考えて行動する社員づくりに加えて、働く場の大切さを説き、それらを構築していくことがお

客様から喜ばれる会社になる、という説明を聞いた。

そうした結果、同社の場合、車の購入時のお客様満足度は、全国平均よりも高い数値を挙げていることはもちろんだが、「その3年後に、購入時よりも、さらに満足度の数値がアップしている。それがその人の力によるもの」という。

ちなみに、同社では顧客満足度が高くとも、それが業績に反映されるまで約15年かかったというが、ここでは、繰り返し継続していくことの大切さを学んだ。



視察研修はまず講話から

100台規模の中古車展示場



ショールームは社員が輝く舞台という

### FMヨコハマの人気リポーター藤田優一さんが来場 今後は県内の適正販売店を訪問

#### JU神奈川



放送内容はJU神奈川HPでも公開

一浩小売振興委員長にインタビューを行った。  
大島委員長は、JUの紹介をはじめ、主な事業をそれぞれ説明。藤田リポーターとの軽快なやり取りの後に、「ぜひ、JU神奈川加盟の販売店で、クルマをお買い求めください」と、改めてJUショップをPRした。

また講話の後には、ショールームや展示場などの施設を見学。  
ショールームは、くつろぎの場として、通常は車を置かないという(今回は特別仕様車のお披露目のため1台のみ展示)。その色々と計算された空間の中では、来店客への受付のやり方から、チームワークを活かした接客方法などの説明を受け、サービスビジット、中古車展示場を見学。  
敷地内には、多くの顧客が利用し

なお、藤田さんの街角リポートは、今後、JU神奈川の適正販売店を順番に訪問し、各販売店の店頭からのインタビューを放送する。  
安藤理事長は「多くのリスナーがお店を訪れるため、有効なPRになるだろう。当商組としては、このように適正販売店へのメリットをよりわかりやすく、効果的に創出。そうしたことで、適正販売店の認定店数を増やしていきたい」という。

また講話の後には、ショールームや展示場などの施設を見学。  
ショールームは、くつろぎの場として、通常は車を置かないという(今回は特別仕様車のお披露目のため1台のみ展示)。その色々と計算された空間の中では、来店客への受付のやり方から、チームワークを活かした接客方法などの説明を受け、サービスビジット、中古車展示場を見学。  
敷地内には、多くの顧客が利用し

ていた洗車場をはじめ、給油スペース、さらにはグループ会社が運営する保育園もあり、驚きの声があつた。  
視察を終えて加藤喜太郎部会長は「決して斬新なことでもなく、当たり前のこと、出来そうなことも、きちんと分析し、誰もが行なえるようにしていく。そうした人材育成に本気で取り組む凄さを感じた。また、会社の人数が多い、少ないかではなく、そうしたことを、やるかやらないかが大切だと改めて認識した。  
今回は、日本人の原点となる和の心、おもてなしの心を、会社としてお客様に対し、どれだけ出せるか。それを問われた有意義な研修だったと思う」としている。

# ロシア向け太平洋航路 コスト削減!主要港に寄港中!

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

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!

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.ecl-agency.co.jp agc-ad@ship.ecl.co.jp/ 担当: 高橋

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

JU鹿児島(新園康男理事長)は、11月17日に開催したAAで出品1190台の新記録を樹立。さらに、ディーラーからも多くの良



熱気溢れるなかでセレモニー

質車が集まったことで活発な応札が入り、成約率も76・9%の過去最高をマークした。

当日は、「オールJU全国リレー・流通センター創立35周年記念オークション」として盛大に開催。セリ前に行なったセレモニーでは、九州をはじめ全国から各県の理事長や役員などが応援に駆け付けた。

当日は、早朝から112社のボス登録を数え、セリ会場は満席の状況でスタート。オークションでは、鹿児島県自動車販売協会(鹿自販)が計271台を出品し、このうち91・5%が成約となるなど高水準の展開。また、鹿児島デー

ライ県外コーナーも282台を集め、成約率82%を記録した。一方、AA前日には市内の城山観光ホテルで前夜祭を開催。JU関係やAA関連、提携信販、陸送など総勢150名を招いた。

出品1190台、成約率76%超の新記録 全国リレー・流通センター創立35周年

JU鹿児島

会員企業が2000社を突破 ユーザー車買取リサービスが好調

UcarPAC



課金は買取時の成約報酬のみ

ユーザー車買取サービスを展開するUcarPAC株式会社(カーパック、本社東京都江戸川区、中谷圭吾社長)は、このほど会員企業数が2000社を突破した。同社のサービスは、ユーザーの車を直接オークション形式で買取できるもの。加えて、買取時の成約報酬のみが課金されるという、シンプルな仕組み。通常の買取りに関わる費用や業務が発生しない点も、大きなメリットとなっている。

また、直前までユーザーが乗っていた新鮮な車のため、小売りの場合の回転率が高いことも特徴。会員のなかには、仕入れの半額以上を同サービスに切り替えたケースもある。さらに、オートオークション会場に1度も出たことがない、いわゆる「初出品車」が多いことから、同サービスの買取車をオートオークション会場へ出品し、利益を得る会員企業も増えてきているという。

一方、同社では10月から、従来のユーザー車だけでなく、事業車出品サービスもスタート。これにより、会員同士の在庫車を出品、入札することが可能となった。オートオークション会場への出品の場合、陸送費や出品料が掛かるが、この事業者出品についても、必要なのは成約時の成約報酬だけという、非常に低コストな仕組みとなっている。

同社では、今後も「売る側、買う側双方にメリットが高い価値を提供していきたい」(中谷社長)としている。

出品をはじめ3部門で過去最高記録を更新 第13回オールJU全国リレー盛況に

JU中販連・中商連



JU新潟で挨拶する 津博会長

最多出品はJU岐阜の6358台

11月の2カ月間で「第13回オールJU全国リレーオークション」を開催。出品成約台数、成約率の3部門で過去最高を達成した。今回は、10月2日のJU東京から11月24日開催のJU宮城まで、全国のJUオークション会場を1回ずつ実施。

全国合計結果は、出品4万6958台(前年比0・5%増)で目標達成率は17・4%を記録。成約2万8972台(同2・1%増)、成約率61・7%(同1ポイント増)となった。

今回のオークション結果は、出品成約台数、成約率の3部門で過去最高を達成した。今回は、10月2日のJU東京から11月24日開催のJU宮城まで、全国のJUオークション会場を1回ずつ実施。

平成17年度から実施しているリレーAAは、毎年秋の恒例イベントとして広く浸透。「2カ月にわたって全国のJU会場が、目標を持って取り組むリレーAAは出品の確保だけでなく、会員の求心力につながる」(津会長・理事長)。

なお、リレーAAでお馴染みの海外招待旅行は、タイ・バンコクで、来年2月下旬に実施する。

ベストスタッフコンベンションに400名余り出席 4年連続でオリコンCS日本一を受賞



「情報共有化を早急に進める」と長塚社長

アップルオートネットワーク(本社三重県四日市市、長塚秀明社長)は11月15日、ガーデンシティ品川で「アップルベストスタッフコンベンション2017」を開催。400名余りが出席した。

同イベントは、インナーコンテンツの表彰式をはじめ、スキルアップをめざした研究報告や成功事例の共有、基調講演などを行なうもの。加盟店支援の一環として、2007年から毎年開催しており、今回で11回目を数えた。

当日は、FC事業部部長の平田周

アップルオートネットワーク

太郎執行役員による開会宣言でスタート。オープニングメッセージは長塚社長が務め「今年もオリコン日本顧客満足度ランキングにおいて、車買取会社で第1位を受賞。これで4年連続となり、日本CSの高いチェーンと認められた。今後は加盟店全体で情報の共有化を早急に図り、ユーザーが何を求めているかを把握。然るべきサービスを提供していきたい」と述べた。

続いて行われた表彰式では、業販、小売り、総合の部門毎に入賞店を受賞。総合部門S1リーグでは小牧元町店(株式会社ファイントラスト)が優勝した。

一方、第二部はクロフネカンパニーの中村文昭社長を招き「心にしみる顧客満足」をテーマに基調講演を実施。さらに、業績向上研究会の前川政輝会長、倉本康宏副会長が活動報告を行なった。

Advertisement for TAX's lease service. It features a white car and several callouts: '競争力のある金利' (Competitive interest rate), '自由な商品設計' (Flexible product design), '仕入を強力サポート' (Strong support for procurement), '中古車として再販も可能' (Possible resale as used car), '増収増益の為に ご相談のります!' (Consultation for revenue and profit increase), and '自社メンテもOK' (In-house maintenance OK). The main headline is 'オートリースで集客増・販売増。儲かるお店が続出?' (Increase in customer acquisition and sales with auto leasing. Profitable stores continue to appear?). Contact information: 03-5387-5713, TAX株式会社本部.



| 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) |
|--------|----|---------|--------|--------|--------|--------|---------|
| USS札幌  | 4  | ⑩ 2,501 | +6.0   | 66.1   | +0.6   | 519    | +17     |
| TAA北海道 | 4  | 1,219   | +9.9   | 66.8   | -2.8   | 371    | +57     |
| JU札幌   | 4  | 865     | +3.1   | 61.3   | +6.2   | 288    | -19     |
| NAA北海道 | 1  | 489     | -19.0  | 70.3   | -0.9   | 303    | -181    |
| 札幌AA   | 4  | 457     | +4.6   | 68.3   | +1.9   | 384    | +99     |
| ホンダ北海道 | 5  | 219     | +5.3   | 87.6   | -2.9   | 231    | -6      |
| JU函館   | 4  | 111     | ± 0.0  | 49.0   | +4.5   | 313    | -81     |
| JU釧路   | 4  | 107     | -1.8   | 26.9   | -6.7   | 407    | +22     |
| JU帯広   | 4  | 77      | -1.3   | 31.9   | +7.8   | 247    | -19     |
| JU北見   | 4  | 56      | +24.4  | 45.5   | +3.0   | 345    | -25     |
| JU室蘭   | 4  | 53      | +10.4  | 31.9   | +6.1   | 263    | +50     |
| JU旭川   | 4  | 42      | +13.5  | 47.9   | +13.7  | 319    | +65     |

| 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) |
|-------|----|---------|--------|--------|--------|--------|---------|
| JU宮城  | 4  | 1,440   | -1.4   | 71.4   | -3.4   | 252    | +9      |
| TAA東北 | 4  | 1,271   | +10.7  | 78.5   | +0.9   | 385    | +38     |
| USS東北 | 4  | 1,178   | -0.2   | 74.3   | -1.6   | 345    | -40     |
| JU福島  | 4  | 955     | -4.8   | 62.6   | -0.8   | 212    | -5      |
| CAA東北 | 5  | 739     | -0.9   | 64.4   | +3.0   | 189    | +9      |
| JU山形  | 2  | 334     | +4.7   | 54.1   | -1.9   | 149    | -32     |
| アライ仙台 | 5  | 314     | +0.3   | 73.7   | -2.4   | 253    | -22     |
| ホンダ仙台 | 5  | 281     | +6.4   | 92.0   | -4.0   | 229    | -1      |
| JU青森  | 2  | 227     | +32.7  | 65.0   | +10.9  | 153    | -88     |
| JU秋田  | 3  | 162     | +4.5   | 77.5   | +6.5   | 48     | -11     |

| 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) |
|----------|----|----------|--------|--------|--------|--------|---------|
| USS東京    | 4  | ① 12,535 | -2.8   | 70.7   | +0.8   | 970    | +86     |
| アライ小山VT  | 4  | ⑤ 3,721  | -8.8   | 62.9   | +1.3   | 842    | -13     |
| USS横浜    | 5  | ⑥ 3,607  | +4.9   | 67.5   | -2.0   | 672    | +5      |
| TAA横浜    | 4  | ⑨ 3,037  | +22.7  | 86.3   | +2.2   | 652    | -6      |
| JAA      | 4  | ⑪ 2,831  | -4.2   | 62.3   | +4.2   | 759    | +28     |
| MIRIVE   | 4  | ⑬ 2,650  | -3.6   | 80.8   | +4.6   | 404    | -72     |
| JU埼玉     | 5  | ⑭ 2,088  | -2.4   | 59.5   | -2.3   | 541    | +16     |
| CAA東京    | 5  | ⑯ 2,050  | +6.1   | 58.7   | -2.4   | 482    | +14     |
| アライベイサイド | 4  | 1,984    | +11.5  | 76.2   | ± 0.0  | 369    | +25     |
| TAA関東    | 4  | 1,910    | +2.0   | 82.1   | +2.1   | 545    | -30     |
| JU東京     | 5  | 1,529    | -8.1   | 64.2   | -1.0   | 199    | +5      |
| USS群馬    | 4  | 1,476    | +27.2  | 68.6   | +0.9   | 379    | -15     |
| ホンダ東京    | 5  | 1,152    | +10.6  | 94.1   | -0.1   | 420    | +45     |
| USS埼玉    | 4  | 1,140    | -2.7   | 58.1   | +3.6   | 350    | +38     |
| JU千葉     | 4  | 1,031    | +10.3  | 64.7   | -0.3   | 176    | -2      |
| ヒーロー     | 4  | 945      | +2.1   | 55.5   | -0.6   | 246    | -10     |
| JU新潟     | 4  | 840      | +5.4   | 67.4   | -1.6   | 183    | +15     |
| アライ小山4輪  | 4  | 830      | +15.0  | 84.9   | +0.5   | 170    | -26     |
| USS新潟    | 4  | 778      | -2.0   | 47.1   | +1.4   | 376    | +37     |
| NAA東京    | 4  | 748      | +1.4   | 79.4   | +1.7   | 336    | -79     |
| JU群馬     | 4  | 683      | -7.3   | 58.7   | +1.7   | 274    | +59     |
| JU栃木     | 4  | 651      | -14.2  | 32.8   | -0.5   | 252    | +6      |
| いすゞ幕張    | 4  | 637      | +5.8   | 57.8   | +1.5   | 1,275  | -24     |
| JU茨城     | 4  | 633      | -5.0   | 59.9   | +2.9   | 200    | -17     |
| アライ建機    | 5  | 587      | -      | 69.7   | -      | 1,063  | -       |
| JU神奈川    | 4  | 540      | +15.6  | 55.7   | +7.0   | 194    | -49     |
| JU長野     | 5  | 416      | +0.5   | 42.1   | +4.0   | 211    | +3      |
| JU山梨     | 4  | 116      | +45.0  | 43.4   | +0.1   | 89     | -36     |

| 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) |
|----------|----|---------|--------|--------|--------|--------|---------|
| USS名古屋   | 4  | ② 9,613 | -1.7   | 57.5   | +0.1   | 1,065  | +37     |
| JU岐阜     | 4  | ④ 4,703 | +5.6   | 49.2   | +2.4   | 427    | +5      |
| CAA中部    | 4  | ⑧ 3,305 | -12.3  | 71.5   | +8.8   | 621    | +20     |
| JU愛知     | 4  | ⑩ 2,871 | +3.3   | 76.6   | +0.6   | 315    | +15     |
| USS-R名古屋 | 5  | ⑮ 2,502 | +10.1  | 84.2   | +1.5   | 83     | +4      |
| TAA中部    | 4  | 1,889   | -2.7   | 84.7   | +6.7   | 499    | -52     |
| CAA岐阜    | 5  | 1,827   | +1.1   | 55.2   | +4.7   | 276    | +8      |
| USS静岡    | 4  | 1,481   | +22.8  | 70.1   | +5.1   | 220    | -48     |
| JU静岡     | 5  | 788     | +7.8   | 44.3   | -5.9   | 164    | +28     |
| NAA名古屋   | 4  | 691     | -2.8   | 86.3   | +1.2   | 317    | -24     |
| ホンダ名古屋   | 5  | 622     | -10.9  | 92.3   | +0.2   | 364    | +18     |
| JU富山     | 3  | 601     | +14.7  | 57.9   | +6.3   | 160    | -33     |
| JU三重     | 5  | 556     | +12.8  | 37.9   | -3.5   | 188    | +17     |
| SAA浜松    | 4  | 482     | +3.2   | 46.0   | -5.9   | 616    | -72     |
| USS北陸    | 4  | 439     | +66.3  | 60.5   | -1.8   | 278    | -65     |
| JU石川     | 3  | 433     | +14.6  | 62.2   | -0.1   | 258    | -62     |
| JU福井     | 2  | 354     | +84.4  | 47.1   | +2.0   | 160    | +15     |
| 愛知トヨタ    | 5  | 302     | -18.8  | 95.7   | +0.3   | 214    | -101    |

| 1開催平均の出品ベスト10 |             |        |
|---------------|-------------|--------|
| ①             | USS東京       | 12,535 |
| ②             | USS名古屋      | 9,613  |
| ③             | HAA神戸       | 8,869  |
| ④             | JU岐阜        | 4,703  |
| ⑤             | アライAA小山パントラ | 3,721  |
| ⑥             | USS横浜       | 3,607  |
| ⑦             | USS九州       | 3,557  |
| ⑧             | CAA中部       | 3,305  |
| ⑨             | TAA横浜       | 3,037  |
| ⑩             | JU愛知        | 2,871  |

※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。

## 10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   | 175   | 379,691 | 238,642 | 62.9      | 150,612,808 | 631      |
|       | +5開催  | -1.5%   | +1.5%   | +1.9ポイント  | +2.4%       | +5千円     |
| メーカー系 | 122   | 121,262 | 95,462  | 78.7      | 46,640,010  | 489      |
|       | +7開催  | +10.0%  | +10.3%  | +0.2ポイント  | +9.7%       | -2千円     |
| JU系   | 150   | 114,091 | 65,279  | 57.2      | 18,520,134  | 284      |
|       | ± 0開催 | +2.2%   | +2.3%   | ± 0.0ポイント | +3.6%       | +4千円     |
| 合計    | 447   | 615,044 | 399,383 | 64.9      | 215,772,952 | 540      |
|       | +12開催 | +1.3%   | +3.6%   | +1.4ポイント  | +4.0%       | +2千円     |

| 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) |
|--------|----|---------|--------|--------|--------|--------|---------|
| HAA神戸  | 4  | ③ 8,869 | +1.5   | 52.7   | +0.9   | 738    | +40     |
| USS大阪  | 4  | ⑭ 2,623 | +0.2   | 60.0   | +1.7   | 547    | +9      |
| TAA近畿  | 5  | ⑯ 2,257 | -6.1   | 82.2   | -0.3   | 573    | +2      |
| ベイオーク  | 4  | ⑳ 2,010 | -7.1   | 66.0   | -1.0   | 590    | +37     |
| ハナデンAA | 4  | 1,795   | -31.8  | 72.4   | +8.8   | 751    | -6      |
| いすゞ神戸  | 4  | 1,456   | +15.1  | 53.8   | -2.1   | 1,262  | +30     |
| LAA関西  | 4  | 1,241   | -4.6   | 59.6   | +1.5   | 323    | -12     |
| USS神戸  | 4  | 1,207   | +11.1  | 55.9   | -4.0   | 653    | +97     |
| TAA    | 4  | 1,026   | -9.8   | 50.5   | +10.7  | 98     | -20     |
| ホンダ関西  | 5  | 986     | -1.7   | 93.9   | -0.2   | 469    | +8      |
| NAA大阪  | 4  | 542     | +9.7   | 86.3   | +2.6   | 378    | -29     |
| 京都AA   | 3  | 538     | +11.6  | 54.9   | +3.4   | 209    | -7      |
| ジップ大阪  | 4  | 444     | -4.9   | 70.2   | +1.8   | 1,622  | +235    |
| 日産大阪   | 5  | 358     | -1.1   | 83.3   | +4.6   | 127    | +2      |
| JU奈良   | 4  | 353     | +2.0   | 65.9   | +4.6   | 245    | +19     |

| 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) |
|--------|----|---------|--------|--------|--------|--------|---------|
| TAA広島  | 5  | 1,512   | +6.4   | 74.0   | +2.2   | 438    | -9      |
| LAA岡山  | 4  | 1,351   | -3.5   | 56.9   | +0.2   | 270    | -12     |
| USS岡山  | 4  | 1,211   | +4.6   | 69.8   | +0.6   | 334    | -1      |
| JU広島   | 4  | 1,143   | +17.6  | 41.8   | -0.7   | 238    | -21     |
| LAA四国  | 4  | 1,004   | -0.2   | 45.5   | -2.5   | 230    | -38     |
| TAA四国  | 5  | 818     | +17.0  | 76.4   | +0.3   | 304    | +34     |
| KCAA山口 | 4  | 550     | +1.5   | 44.3   | -0.6   | 376    | -20     |
| JU高知   | 1  | 314     | -10.0  | 33.8   | -6.6   | 243    | -47     |
| NAA広島  | 1  | 232     | -9.0   | 67.2   | -14.4  | 241    | +5      |
| 広島AA   | 2  | 183     | -5.7   | 63.1   | -3.4   | 297    | -5      |
| JU山口   | 5  | 167     | +7.7   | 54.3   | +0.4   | 188    | +5      |
| JU島根   | 1  | 144     | -1.4   | 52.8   | -8.2   | 223    | +2      |

| 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) |
|---------|----|---------|--------|--------|--------|--------|---------|
| USS九州   | 4  | ⑦ 3,557 | +18.2  | 64.7   | +2.3   | 538    | +14     |
| TAA九州   | 5  | ⑫ 2,699 | +1.6   | 70.1   | -0.1   | 426    | +43     |
| KCAA福岡  | 4  | 1,864   | +0.8   | 37.0   | +0.2   | 310    | -28     |
| JU福岡    | 4  | 1,547   | +28.8  | 54.9   | -9.6   | 183    | +11     |
| KCAA南九州 | 4  | 1,519   | +15.9  | 36.0   | +1.3   | 371    | +5      |
| TAA南九州  | 5  | 518     | +12.1  | 71.1   | +8.3   | 353    | -26     |
| USS福岡   | 4  | 510     | -11.8  | 54.5   | -1.9   | 491    | -2      |
| NAA福岡   | 5  | 462     | -1.9   | 75.1   | -3.6   | 291    | +61     |
| ホンダ九州   | 5  | 458     | +0.9   | 95.4   | +0.6   | 219    | -7      |
| JU長崎    | 1  | 439     | +5.8   | 56.9   | +4.1   | 130    | -41     |
| JU鹿児島   | 4  | 376     | +5.9   | 58.6   | +2.0   | 147    | +12     |
| いすゞ九州   | 4  | 358     | +7.8   | 62.2   | -1.3   | 818    | +7      |
| JU大分    | 2  | 305     | -24.3  | 65.1   | -6.9   | 80     | -3      |
| JU沖縄    | 4  | 271     | +8.8   | 55.9   | -5.1   | 162    | -27     |
| JU熊本    | 4  | 236     | -9.6   | 44.1   | +10.7  | 97     | -12     |
| JU宮崎    | 4  | 167     | +8.4   | 28.2   | -4.1   | 121    | +18     |

| TV・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 | 5  | 1,079   | -4.8   | 31.9   | +1.7   | 1,151  | +32     |

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

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!

【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](http://www.mirive.co.jp)

第54回

中古車の集客

紙媒体とネット媒体の  
決定的な違い

ネット集客増強研究会 大平喜久

えーとですね。たまにですけど、チラシみたいなものと、ネット集客とどっちがいいんですか? みたいな質問、頂くことがあるんですね。

答えとしては一長一短であり、どっちがいいとか言いにくいわけですけど、もし戦略の浸透ということだと、チラシの方が強いんですね。

まあ、このあたりは簡単に説明できないです。

ただ、ネット集客にはネット集客の良さがあるわけですけど、紙媒体の集客と、ネット集客との決定的な違いをちょっとさわりだけ説明します。

紙媒体での集客の流れを、チラシを事例にして説明しますね。まず印刷しますね。で、新聞に折り込むわけですよ。この段階で、新聞を取っている、いないで分かれるわけですよ。

次にチラシを見る、見ないで分かれるわけですね。次が見たとして、そのタイミングで中古車が必要としている、していないで分かれるわけですね。

つまりチラシを見てくれて、かつ、中古車が必要としているという前提が必要なんです。

次が最終ステップなんですけど、来店や来電というような行動を起こす、起こさないという関門があるわけですね。これだけのステップをくぐって、初めて来店(来電)につながるわけですね。

これを、僕はプッシュ型マーケティングと呼んでいるんですけど、つまり、お客さんが好むと好まざるとに関わらず、広告宣伝を行なうわけですね。

チラシとか紙媒体って、すべてそうなんです。お客さんが中古車に興味がある、ないに関わらず、プッシュしていくわけですからね。

ネットの場合ですけど、ユーザーが自ら検索するわけですよ。検索結果として、関連ページが表示されたり、検索連動型広告と言って、検索キーワードに合致した広告が表示されたりするわけですよ。

つまり、ユーザー自らが能動的に、自分の意志によって打ったキーワードに対し、関連するものが表示される。

これって人類史上、初の画期的な機能なんです。僕はこれを、プル型マーケティングと呼んでいるわけですけど、本当に大雑把に言えば今後、プッシュ型マーケティングは成り立ちにくくなるとも思いますよ。

プッシュ型マーケティングの代表は、昔よくあった訪問販売ですけど、今はほとんど見なくなりましてよね。あなたなら、忙しい時に電話営業されて嬉しいでしょうか? たぶん嫌だと思

うんです。用事があれば、こっちから電話するから電話するな! って言いますよね。これらはすべて、プッシュ型マーケティングなんです。

僕の考えでは、極論するんですが、この情報過多の時代に、プッシュ型マーケティングというのは社会悪ですらあるとにも、非常に非効率であると思っ

ているんですね。以前、ある損保会社からセミナーを頼まれたことがあったんですが、集客は損保会社の営業マンが電話でしてくれたんですけど、ですけど、そうやって集まった人って普段、僕のセミナーに来てくれる人達と質が違うんですよ。

僕のセミナーは、プル型、電話営業はプッシュ型じゃないですか。真剣度がまったく異なるわけですよ。

だから、弊社では一切、勧誘みたいな電話営業もしないし、一切のファックスDMもしないんですよ。弊社から、そういった営業が行った事ないですよ。

よく営業電話、掛かってきませんよね? そりゃ、確かに営業した方が数は集まりますよ。だけど質を落とすことになるんですよ。と言うか、営業しなけりゃ売れない商品って事ですよ。

僕の考えでは、頂く対価以上のものを提供する、こちらもありがたうですけど、お客さんもありがとうって言う関係が構築できるって考えているんですね。それで、頂く対価以上のものを提供できるのであれば、最強のマーケティング方法は、今現在はプル型マーケティングということですよ。

# ユーストカーNEWS 購読申込書

この点線から下が  
A4サイズです

17/12

この部分をコピーして

今すぐ

# 03-3371-9596 まで

# FAX

FAX送信

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

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/>

ユーストカー

検索

ユーストカー NEWS

## 宛先 株式会社ユーストカー購読係

お電話でも申し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 中古車 店舗の買取術

## 最強買取店の教則レクチャー

特別編

# 「買取商談の掟」③

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」

前号までの2カ月にわたって、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。その掟は、以下の4つである。

- ★しゃべらない
- ★お客様の話にかぶせて話さない
- ★沈黙に耐えよ
- ★営業マン側が「●●したほうが良いですよ」は厳禁

どの「掟」も「話さない」という内容であった。石沢マネージャーは常々「お客様の話を聞くのが、お客様との信頼構築の第一歩」と伝えてくれている。新人の考えることは、ほとんどマニュアルを覚えてセリフを話すのが営業、という勘違いをしていることが多いと言っていたので、前号までのトピックを反復練習して、若手教育を行っていただきたい。

今回の第3弾は「話さない」、つまり「お客様の話聞く」から一歩前進して、話の「順番」とその「伝え方」に踏み込んでいく。聞けばなるほど、と思う内容だ。すぐ理解できるだろう。

しかし、石沢マネージャーの言葉を借りて読者の皆様にくぎを刺しておきたい。読んで理解をするのと、実践でできるようにするのは次元が違うという事だ。

例えば、「微善」これは読めるだろうか。そうだ、「バラ」である……と言いたいところだが、答えは「ラバ」だ。本当は「善微」が正解。字をひっくり返しても「バラ」と呼んでしまっただろうか。読者の皆様にちょっと叱られそうであるが、石沢マネージャー曰く「知っている」という事は、それくらいのも

のだとか。「善微」という字を読んでも教えることはできない、字を教えられる状態が「できる」状態なのだ。石沢マネージャーは、社内研修で若手に伝えているという。

是非、このトピックを読んで「なるほどね」と分かっただけではなく、御社の中の商談で活かせるようになるまで勉強と訓練を繰り返して「できる」ようになってほしいと思う。それくらい強烈な「掟」なのだ。それでは本題に入ろう。

今回の掟は「嫌なことを言う時にはやわらかい笑顔で★悪いことを先に、良いことを後に言う」の2つ。写真とともに分かり易く解説していきます。

《石沢マネージャー解説》 商談において、お客様

の言いなりになっていては買えない、もしくは高く買うことになりまですね。前回までの「掟」を守り、お客様の味方になる……、本当は、お客様から見て味方に見えるようにする、というのが正しいでしょうね。本当に味方になつたら高く買わなければいけないですからね。(笑)

さて、お客様の話をしっかり聞いた後は、次はこちらが話さなければいけませんね。その話し方によっては「やっぱり味方じゃなかった」とお客様の心が離れてしまう事にもなりかねないのです。話を聞く側に回って、お客様の心が近づいてきたら、もっと近づいてもらえる話し方をしなければいけません。今回は、そこを勉強しましょう。

★ 買取商談の「掟」その5 《22面へつづく》

## 加盟募集! アップルと手を組みませんか?



- ✓ 充実した研修制度・サポート体制
- ✓ 負担の少ない加盟料
- ✓ 全国チェーンの認知度

オリコン日本顧客満足度ランキング 車買取会社 4年連続 第1位 (2014~2017年調査)

買取・販売 アップル

【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 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

《21面からの続き》

を言うよ



ほぼ100%決まりません

ことを伝えるのですから、その時の表情は、その反対の意味の表情をして

ね。下2枚の写真を比べて比較してみましょう。

「今じゃないと、相場が落ちてしまう可能性があるんでね」というセリフを思いながら見てほしいと思います。

どうですか？ お客様様として、

と受け止めるでしょうか。写真1の表情で

と思うところまで行ってしまいかもできません。

《若手の陥りやすい失敗パターン》



商談は前向きにしていけないといけません。

ところが、その前向きさも行き過ぎる場合があります。

これは、説明は必要ありません。

◆コツ◆お客様にとって

やるとうまくいく

(写真2参照)

★買取商談の「掟」その6

これも、とても大切な「掟」です。キーワードは「余韻」。

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

下の2つの写真と、2つのセリフの順番を入れ替えてみてください。言葉尻と、表情の両方を意識してみるとよくわかると思います。

まず、写真の順番通りに読んでみましょう。言葉をつなげるところは若干、変えますね。「インナー」なんて業界用語を使っていますが、そこは気にしないでください。

(写真3から写真4を見ながら読んでみてください) 「インナー触っているの

こんな感じになります。しかし、逆にするとどうなるでしょう。

(写真4から写真3を見る順番で、読んでみてください)



写真3



写真4

ちの方は、2016年1月号を見て下さい。「事故車を買取る方法」として、この話を紹介しています。同じ分量の言葉を使うにしても、順番を間違えると全然買えなくなるのです。汚い言い方ですが、私は社内で「ケツを上げる」と伝えていきます。ケツとは最後の話のこと、上げる！

これは、何回も訓練をしないといけない覚えません。また、ロープレ内容を自分で聞き直して、この順番通りに話を運んでいるかどうかをチェックさせることも大切です。

インナーをやっているの修復歴車になります。どうでしょうか。全然違う雰囲気を感じませんか？これが

その雰囲気になるバックナンバーをお持ち

《若手の陥りやすい失敗パターン》

若手は、とにかく悪いことを

《若手の陥りやすい失敗パターン》

今後は以下をお伝えします。

★清楚は絶対の掟、身なりと立ち振る舞いは絶対基本

★わからないことを「さだと思おう」は厳禁

★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架電は「思ったより早めに」「ちよっとしつこくうらうら」が丁度よい

★約束の時間は15分刻みで

★お……まだまだありますよ

来月号も「商談の掟」を掲載していきます。お楽しみに。

『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ランクと

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』のお申込みをよろしくお願ひ申し上げます。迅速に発送させて頂きます。

お申込みは20面。または電話03(3371)9340まで

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**

最大10社へ見積り依頼  
愛車の最高額がわかる

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 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

第55回

# ワンプラ指南

## 輸出車両の年末相場は要注意 年内船積みも影響し12月に入り需要に変化

オークション相場は、高額車を中心に若干弱くなってきた。その一方で、低額車については、安定した応札が続いている。例年、12月に入ってから相場は戻していくのがパターンなので、とくに高額車については、弱気になって安値で売ってしまうと、後で後悔することになる。

ここから上昇に転じ、年末ギリギリは  
がお決まりとあっていい。来年もこの曲線は繰り返されるだろう。

の車にも需要が広がっていく。ここからのワンプラ市場は、オークションでの相場の動きを見ながら、値段設定を考えていきたいところだ。

一方で、相場を左右するのが輸出業者の動向だ。年末に近づくと、

これが落札価格に直撃する。  
そのため、相場が大きく変わってしまう車種

も少なくない。輸出国によって、  
輸出車両の動向には注意が必要だ。

こうしたことを踏まえ、とくにこうした時期は、ワンプラの出品票も

最初に選ばれる確率は上がってくる。

自分でこれを把握していないと、実際、ワンプラの値付けで失敗してしまうことも多い。

して、全くアクセスがないといった例もある。オークションなら相場まではセリ上がってくれるが、ワンプラの場合は、そうはいかない。

ひと手間加えることで、成約率をアップさせ、確実に利益を確保してもらいたい。

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

あると相場が全く違う車種も



は世界的に人気が高い

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!!

・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。



入会金  
**無料**  
月会費

会員募集中  
詳しくはこちら



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



# スリランカの税制変更で 高年式軽自動車相場急上昇

※検索条件  
 ・登録年落ち：1年落ち(2016年)  
 ・販売期間：H26/8～H29/1  
 ・車種・グレード「ワゴンR FZ」

先月11月、中古車輸入大国であるパキスタンとスリランカで、それぞれ大きな動きがあった。パキスタンはレギュレーション(輸入ルール)の変更の噂から様子見となり、高額車の輸入がほぼストップ状態。一方のスリランカは関税の見直しで軽自動車を含む排気量1300ccまでのガソリン車と電気自動車が減税(登録1年未満まで)、逆に排気量大きい車は増税となった。バイヤーの反応は素早く、スリランカで税制改正があった11月16日の週から同国向けの相場が上昇している。

ご覧のデータはスリランカでも人気のMH44SワゴンRハイブリッド、28年登録車の相場だ。減税により相場が急上昇しているのがわかるだろう。

## 11月中旬の相場

| 型式    | 年式     | M | D | 並行 | 燃料 | 駆動 | 排気 | グレード | シフト | 色系統  | 色No. | SR | 革 | ナビ | 装備       | 走行距離 | 車検年   | 評価 | 内装 | 簿記(税別) | 会場 | 開催日   | 期間(通前) | 経過月数 | 登録年  |
|-------|--------|---|---|----|----|----|----|------|-----|------|------|----|---|----|----------|------|-------|----|----|--------|----|-------|--------|------|------|
| MH44S | H26/3  | - | - | -  | H  | 2W | 6  | FZ   | IA  | チャ   | ZSF  |    |   |    | RC PS PH | 3    | 30/09 | 45 | B  | 1,049  |    | 11.23 | 1週     | 20   | 2015 |
| MH44S | H26/7  | - | - | -  | H  | 2W | 6  | FZ   | IA  | ピンク  | ZJG  |    |   |    | RC PS PH | 9    | 31/07 | 45 | A  | 1,024  |    | 11.23 | 1週     | 16   | 2015 |
| MH44S | H26/8  | - | - | -  | H  | 2W | 6  | FZ   | IA  | 如    | ZJB  |    |   |    | RC PS PH | 17   | 31/08 | 45 | B  | 1,059  |    | 11.22 | 1週     | 15   | 2016 |
| MH44S | H26/8  | - | - | -  | H  | 2W | 6  | FZ   | IA  | 如    | ZJB  |    |   |    | RC PS PH | 3    | 31/08 | 50 | A  | 1,060  |    | 11.21 | 1週     | 15   | 2015 |
| MH44S | H26/12 | - | - | -  | H  | 2W | 6  | FZ   | IA  | ピンク  | ZJG  |    |   |    | RC PS PH | 3    | 31/12 | 50 | A  | 975    |    | 11.18 | 2週     | 11   | 2015 |
| MH44S | H26/7  | - | - | -  | H  | 2W | 6  | FZ   | IA  | チャ   | ZSF  |    |   |    | RC PS PH | 4    | 31/07 | 50 | A  | 1,022  |    | 11.15 | 2週     | 16   | 2015 |
| MH44S | H26/3  | - | - | -  | H  | 2W | 6  | FZ   | IA  | 如    | ZJB  |    |   |    | RC PS PH | 4    | 31/08 | 45 | A  | 1,007  |    | 11.15 | 2週     | 20   | 2015 |
| MH44S | H26/8  | - | - | -  | H  | 2W | 6  | FZ   | IA  | ムラサキ | ZVJ  |    |   |    | RC PS PH | 5    | 31/08 | 50 | A  | 1,013  |    | 11.15 | 2週     | 17   | 2016 |

## 10月中旬の相場

スリランカでの輸入ルール変更を受け、1ヵ月後に相場が急上昇した ↑

| 型式    | 年式     | M | D | 並行 | 燃料 | 駆動 | 排気 | グレード | シフト | 色系統  | 色No. | SR | 革 | ナビ | 装備       | 走行距離 | 車検年   | 評価 | 内装 | 簿記(税別) | 会場 | 開催日   | 期間(通前) | 経過月数 | 登録年  |
|-------|--------|---|---|----|----|----|----|------|-----|------|------|----|---|----|----------|------|-------|----|----|--------|----|-------|--------|------|------|
| MH44S | H26/6  | - | - | -  | H  | 2W | 6  | FZ   | IA  | チャ   | ZSF  |    |   |    | RC PS PH | 3    | 31/06 | 50 | A  | 945    |    | 10.25 | 5週     | 16   | 2015 |
| MH44S | H26/7  | - | - | -  | H  | 2W | 6  | FZ   | IA  | アオ   | ZJH  |    |   |    | RC PS PH | 3    | 31/07 | 50 | A  | 944    |    | 10.24 | 5週     | 15   | 2015 |
| MH44S | H26/7  | - | - | -  | H  | 2W | 6  | FZ   | IA  | 如    | ZJB  |    |   |    | RC PS PH | 4    | 31/07 | 60 | A  | 857    |    | 10.24 | 5週     | 15   | 2016 |
| MH44S | H26/9  | - | - | -  | H  | 2W | 6  | FZ   | IA  | アオ   | ZJH  |    |   |    | RC PS PH | 1    | 31/09 | 50 | A  | 915    |    | 10.21 | 6週     | 13   | 2015 |
| MH44S | H26/11 | - | - | -  | H  | 2W | 6  | FZ   | IA  | ピンク  | ZJG  |    |   |    | RC PS PH | 3    | 31/11 | 50 | A  | 932    |    | 10.19 | 6週     | 11   | 2016 |
| MH44S | H26/11 | - | - | -  | H  | 2W | 6  | FZ   | IA  | アオ   | ZJH  |    |   |    | RC PS PH | 2    | 31/11 | 50 | B  | 914    |    | 10.19 | 6週     | 11   | 2016 |
| MH44S | H26/10 | - | - | -  | H  | 2W | 6  | FZ   | IA  | ホワイト | ZVH  |    |   |    | RC PS PH | 4    | 31/10 | 50 | A  | 996    |    | 10.18 | 6週     | 12   | 2016 |
| MH44S | H26/3  | - | - | -  | H  | 2W | 6  | FZ   | IA  | ピンク  | ZJG  |    |   |    | RC PS PH | 3    | 31/08 | 50 | A  | 928    |    | 10.18 | 6週     |      |      |
| MH44S | H26/6  | - | - | -  | H  | 2W | 6  | FZ   | IA  | ムラサキ | ZVJ  |    |   |    | RC PS PH | 2    | 31/06 | 50 | A  | 935    |    | 10.17 | 6週     | 16   | 2015 |

輸出相場が手に取るようにわかる!

# 月刊「ユーストカー輸出相場」版申込書

### ＜掲載内容＞

「ユーストカー NEWS 輸出相場版」12月号では、パキスタンとスリランカの最新事情を徹底取材。関税額の変化一覧表を掲載しているほか、上記スリランカの税制変更のような、両国向け主要輸出車種の相場の変化を16ページにわたって掲載しています。急激な相場変化にしっかり対応をしていただくために、皆さまからの購読申し込みをお待ちしています。

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)

一冊2,160円(税込)×12ヵ月+送料1,410円=

(ユーストカー NEWS 購読の方には送料はかかりません)

**27,330円(税込)**

お申し込みは今すぐに! 以下①～④のいずれかの方法で!

17/12

①お電話でお申し込みの場合 **03-3371-9340** 今すぐ TEL!

②FAXでお申し込みの場合 **03-3371-9596** 今すぐ FAX!

この部分をコピーして

|               |                 |   |
|---------------|-----------------|---|
| 必要部数          | 貴社名             | ③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!<br>http://u-car.co.jp/regist5 |
| 部             | ご送付先住所 □□□-□□□□ |   |
| TEL           | FAX             | 携帯電話番号  |
| ご担当者様<br>所属部署 | ご担当者様名          | ④e-mailに上記項目を記入して送信<br>mail: ucn@u-car.co.jp                      |



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