

無料版

12月号

ユーストカー NEWS

毎月1日発行

第68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

年初から準備せよ!

消費税

10%

その時どうなる?



2018年も残すところあと1カ月となり、皆様も年末の業務や初売りの準備などで忙しいのではないだろうか。しかし、忙しさに追われて未来に目を向けずにいると、来たる時代の動きに対応することができなくなってしまうだろう。来年10月には、8%から10%への消費税率の引き上げが予定されていることを忘れてはならない。

皆様は、14年4月に消費税が5%から8%に引き上げられたときのことは覚えているだろうか。決算前の駆け込み需要の反動と増税の影響が重なって中古車相場が下落し、その後は新車の売れ行きが不調になるなど、車業界にとっても不安が尽きない状態が続いた。19年にまた同じようなことが起きる可能性は無視できないため、今のうちから準備しておくに越したことはないだろう。

そこで我々は、14年4月の消費税増税当時の中古車相場や新車の売れ行きなどを分析することで、19年10月の消費税引き上げに備えられるのではないかと考え、この記事を作成した。是非、役立ててもらいたい。

《2面へつづく》

2018年の輸出台数を大胆予測

《6面》

最強買取店舗

新人が急成長した秘密

④

成長後の商談書き起こし

クロージング編

《21・22面》

DM AUTO インタビュー

《19面》

「来年に買取1万台へ」

iAUC Web i-Auc
アイオーリアル

同時3画面

即起動

JAVA不要

即切替

オートアラーム



3会場・3レーン同時参加

圧倒的にスピーディー シンプルなのに高機能!

入札接続 115会場

リアル接続 81会場

簡取扱531万台!

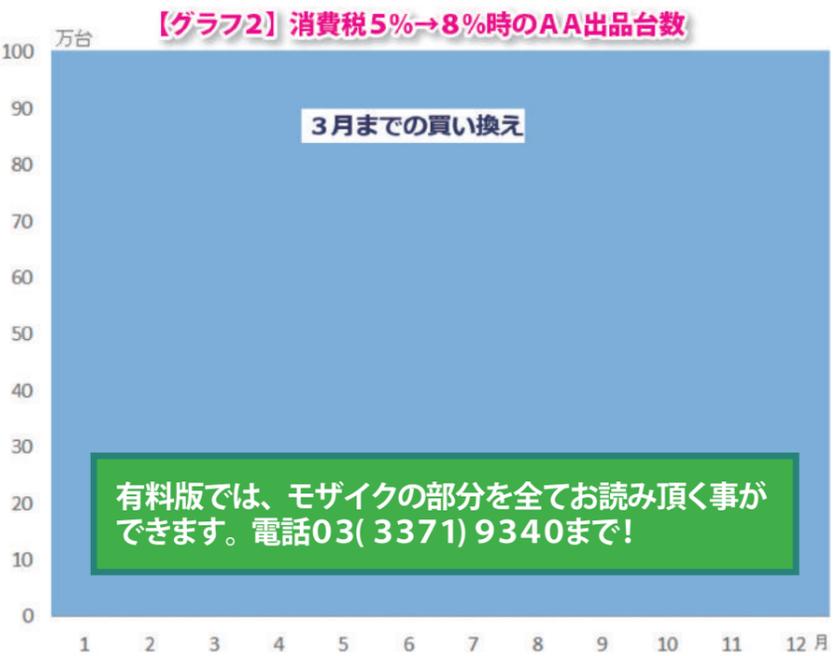
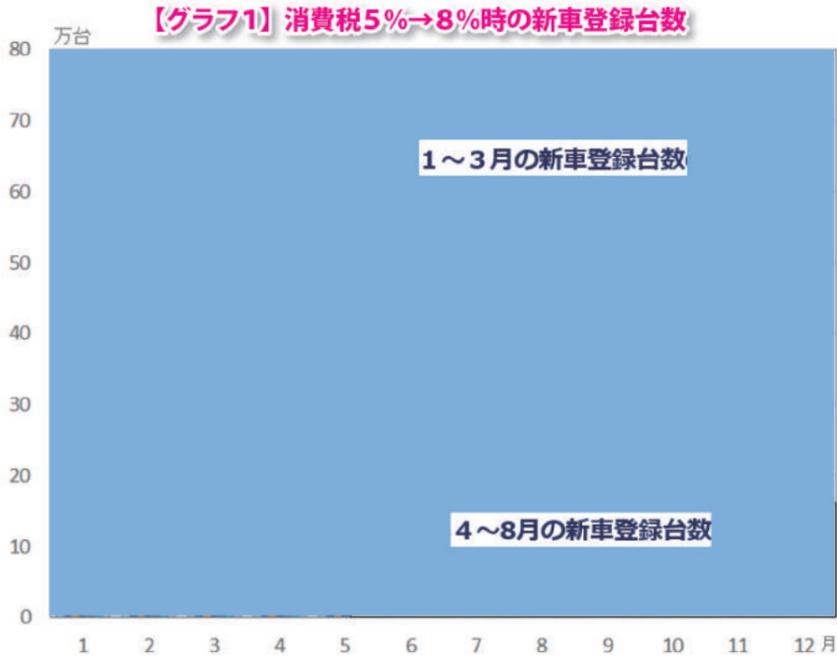
(2017年実績)

大好評!!3ヶ月の新規入会特典!! 人気の秘密はコチラ

iAUC 株式会社 アイオーク 〒102-0075 東京都千代田区三番町8-1
FAX.03-3512-6110 E-MAIL:info@iauc.co.jp

TEL.03-3512-6123 http://www.iauc.co.jp/ 詳しくは アイオーク 検索





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。電話03(3371)9340まで!

毎年4月に相場が急落する。14年の1～3月は、平年よりも新車が登録されていた(グラフ1)ので、それだけ平年よりも、いたと考えることができる。このように、14年4月に出品された車両のうち、中古車においても増税による一時的な買い替え需要が減ったからに他ならない。よって14年の4月の

《1面から9ついき》
前増税時とは異なる駆け込み需要か?
増税されると支払額が高くなり、物を購入しづらくなる。車のような高価なものであれば尚更だ。
14年4月に消費税が5%から8%に引き上げられたときには、増税により支払額が上昇してしまいう前に、欲しいものを購入するという判断は、誰もがしたことだろう。当時の新車の登録台数を見てみると、14年の1～3月は明らかに他の年の平均がおよそ

なのに対し、14年はおよそ約1.5倍の多い(グラフ1赤○)。14年の1～3月は、消費税増税前の水準よりも多かったということだ。
では、来年10月の直前も、前回と同規模で多くなるのだろうか。結論

まず、前回の増税は4月、今回の増税は10月という大きな違いを忘れてはならない。前回の増税は、その時期が年度末に重なったことで様々な問題が起こったため、今回の増税は

もしも、この時点で買い換えをしないのであれば、19年に買い換えるという選択肢もあるが、それは少数派と考えておいた方が無難だろう。
また、14年の4～8月の新車登録台数が

えたいという人の気持ち働くこと、4～8月よりも1～3月の方が多く、そして、この3つから、19年1～8月までの新車登録台数は、14年とは可能性

【中古車AA相場の下落】
14年4月の増税直後に出品されるため、14年4月の相場は、13年の3～5月と比較して、15年の3～5月がそれぞれ

排出し、消費税増税の影響を浮き彫りにしたグラフ4を見ると、14年4月の相場が例年よりも

UcarPAC ユーザーパック 中古車の流通革新を図るユーザーパックが事業拡大に伴い**検査員・営業スタッフ**を**大募集!**

求人要項①

仕事内容 車両検査員
給与 経験者高給にて応相談
勤務体系 シフト制
パートタイム(週1日～OK)またはフルタイム
就業期間 2018年11月下旬～長期
勤務地 東京・名古屋・大阪・北陸いずれか

中古車両検査員 経験者優遇

求人要項②

仕事内容 車両検査データをチェック・弊社オークションに出品できる状態にします
給与 年収300万～600万円
勤務体系 シフト制(原則、公休日9日)
就業期間 2018年11月下旬～長期
勤務地 東京

中古車両検査員 経験者優遇

求人要項③

仕事内容 営業スタッフ
給与 年収300万～600万円
勤務体系 シフト制(原則、公休日9日)
就業期間 2018年11月下旬～長期
勤務地 東京・名古屋・大阪・福岡・宮城いずれか

UcarPAC

ユーザーパックで中古車市場の流通改革の一翼を担ってみませんか? お問い合わせ・応募先 03-5457-1685 採用担当:森・保科・清家
UcarPAC株式会社 〒134-0083 東京都江戸川区中葛西3-33-11 マルカビル6F
応募方法 ●電話にて応募 ●面接(1～2回) ※面接・入社日はご相談に応じます。 ※遠方にお住まいの方はテレビ会議を使ったオンライン面接も可能。



画像①4つのエリア(赤丸)を入念にチェック!

修復歴率急上昇の要注意モデル!

今回は『修復歴遭遇率』が急上昇中の要注意モデル「トヨタ・マークX(130系)」をご紹介します。

トヨタFRセダンの代名詞であり、2009年の発売開始から9年が経過したロングセラーモデルです。

当モデルの『修復歴遭遇率』を3年前に集計した際には、20.5%(この数値も高い方に分類されますが……)でした。それが今回、再集計し

た結果、30.8%と「修復歴車が急増」していることが判明しました。必然的に、時間の経過に比例して修復歴車は増加します。

しかし当モデルには、こうした要因以外にも『修復歴になりやすい』理由が存在します。それは一体どうしてなのでしょう?

その理由は……?



画像②マークXのウィークポイントはここ!

それに反して数値が高いのは、当プラットフォームが「衝撃吸収効果」を、より高める工夫を『ある部分』に施しているからと推察されます。そのある部分とは……?

ここで、当モデルの修復歴数値を高める要因が存在するのです。

大きな注意!

第61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』(22)

トヨタ・マークX(130系)

レポート 株式会社 ジャッジメント



130系マークX

エンジンルームを覆うカバーは部分的

ボンネットを開け、まず目に飛び込んでくるのは手前にあるカバー。このカバーは、ユニット化されたラジエーターアサポートを覆っていますが、

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。電話03(3371)9340まで!

ていることが確認できません(画像②)。これは、

知っておきたい インスペクション・データ

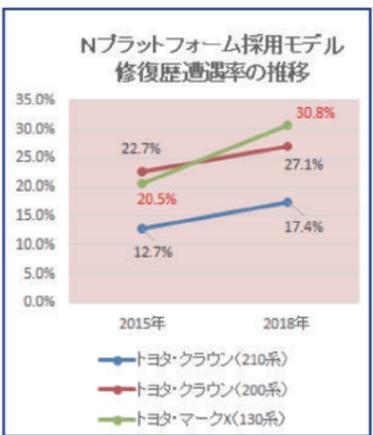
- ◆修復歴遭遇率(当社検査実績) 30.8%
- ◆その内訳
 - フロントエリア修復
 - サイドエリア修復
 - リヤエリア修復
- ◆車台番号刻印位置
- ◆色ナンバー表記位置
 - 左センターピラーに表記
- ◆ボンネットオープナー位置
 - ダッシュボード右端下部

で、それだけ骨格部位に到達しやすいことになるのです。

チェックは難しくないので、十分注意して確認するようにしてください。



マークX(130系)のYouTube動画はこちら



勝手に格付け! 査定難易度

修復歴車に遭遇する機会は多いのですが、損傷しやすい部分特定されているので、チェックの難易度は低めとなります。査定金額がしっかりと残っているモデルですから、慎重に確認してください。

査定難易度 C

12月13日 木 AM 11:00スタート

いすゞモーターオークション 九州開設21周年 歳末感謝祭

出品賞・落札賞進呈!

3会場合同企画 1年の感謝を込めてご当地ラーメンプレゼント!

幕張会場1309回 AM11:00スタート 出品賞落札賞進呈!

九州会場 926回

神戸会場1470回 AM10:00スタート 出品賞進呈!

九州会場 大型4社協賛通常オークション

神戸会場単独企画 神戸新会場2周年記念 出品落札ポイントキャンペーン

2019年 12月7日(金) - 11日(金)

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

シリーズ選ばれる店・JU適正販売店を訪問 37

全面改装を機に二段上のステージへ

アイシン自動車株(愛媛県松山市)

取材に訪れたのは、ちょうどリニューアル6周年イベントの時だった。昭和46年創業という長い歴史を誇るアイシン自動車だが、6年前の店舗の全面改装は、同社にとって第二創業期ともいえる大きな転機。これを契機に、社内の結束は一段と強固なものとなった。

洗練されたデザインが目を引くこの社屋は、平成24年11月に竣工したものだ。そして、中に一歩足を踏み入れると、お洒落なカフェのような空間が広がっていた。

森岡社長は「まずはお客さまの声を聞き、車検や点検で車を持ち込んだお客さまが『ここで待ちますよ』と言って頂けるような店をつくりたかったのだ」と森岡社長。

森岡社長は「当社にとって一番大切なのは社員」と堂々と話す。そして、社員との接し方については、言葉だけではない、ハグや握手などの触れ合いによるコミュニケーションをとるのが森岡流だ。

森岡社長は「当社にとって一番大切なのは社員」と堂々と話す。そして、社員との接し方については、言葉だけではない、ハグや握手などの触れ合いによるコミュニケーションをとるのが森岡流だ。

森岡社長は「当社にとって一番大切なのは社員」と堂々と話す。そして、社員との接し方については、言葉だけではない、ハグや握手などの触れ合いによるコミュニケーションをとるのが森岡流だ。

森岡社長は「当社にとって一番大切なのは社員」と堂々と話す。そして、社員との接し方については、言葉だけではない、ハグや握手などの触れ合いによるコミュニケーションをとるのが森岡流だ。

森岡社長は「まずはお客さまの声を聞き、車検や点検で車を持ち込んだお客さまが『ここで待ちますよ』と言って頂けるような店をつくりたかったのだ」と森岡社長。

森岡社長は「当社にとって一番大切なのは社員」と堂々と話す。そして、社員との接し方については、言葉だけではない、ハグや握手などの触れ合いによるコミュニケーションをとるのが森岡流だ。

森岡社長は「当社にとって一番大切なのは社員」と堂々と話す。そして、社員との接し方については、言葉だけではない、ハグや握手などの触れ合いによるコミュニケーションをとるのが森岡流だ。

森岡社長は「当社にとって一番大切なのは社員」と堂々と話す。そして、社員との接し方については、言葉だけではない、ハグや握手などの触れ合いによるコミュニケーションをとるのが森岡流だ。

森岡社長は「当社にとって一番大切なのは社員」と堂々と話す。そして、社員との接し方については、言葉だけではない、ハグや握手などの触れ合いによるコミュニケーションをとるのが森岡流だ。

森岡社長は「当社にとって一番大切なのは社員」と堂々と話す。そして、社員との接し方については、言葉だけではない、ハグや握手などの触れ合いによるコミュニケーションをとるのが森岡流だ。



森岡淳社長。後の壁には再出発への想いが



平成24年に全面リニューアルをした



2階はオフィスの一部。働く姿をあえて見せている



自慢の指定工場には年2900台が入庫



新たな事業の柱のキャンピングカー

森岡社長は「まずはお客さまの声を聞き、車検や点検で車を持ち込んだお客さまが『ここで待ちますよ』と言って頂けるような店をつくりたかったのだ」と森岡社長。



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。



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。

そこが知りたい 中古車輸出 Vol.67

早いもので、今年も年内最後の12月号を寄稿する時期を迎えた。今号では、昨年から試みているが、どこよりも早く2018年通年での中古車輸出台数を大胆に予測してみた。手法としては、昨年と同様に財務省から発表される貿易統計の9月までの実績に、10、12月の残り3カ月を、これまでの傾向と今後の動向を予測した上で数値化し、それを加えて、通年での見込台数を割り出している。昨年は、台数にして99%の精度、仕向け国についても、肝心な1位と2位は入れ替わってしまう

2018年中古車輸出台数を大胆に予測
\$1.8%減の127万台超と見込むも5番目の高水準

レポート (株)ソフィア代表取締役社長 中尾聡

この原稿を作成している段階では、財務省貿易統計は9月までの実績であり、それがベースになるが、実はその9月単月の実績が大変なことになっている。どういふことかと言えば、これまで順調に推移してきた中古車輸出であるが、2016年10月以降、23カ月振りに前年割れを起こしたのだ。それも前年比17.7%の2桁減少である。

だが、3位から20位は見事的中できた。それだけ予測しやすい市場動向でもあった。しかし、今年については、これまでの実績に傾向が表れていない国も含め、一気に下降する国が多く存在している。また、その落ち幅がどの程度か正直、予想し難く、難易度を高めている。今年はそのような市況であることとを、ご理解のうえ、是非ご覧いただきたい。

よる。とくに、ニュージーランド(以下NZと省略)向けは痛手が大きく、これに9月からカメムシ対策の熱処理検査が開始されたものの、不慣れで時間を要したことも加わり、同国向けの単月の輸出台数は5303台と半減した(単月では実に2013年12月以来の低水準)。

2018年 中古車輸出台数 仕向け国ベスト20予測

	2018年 見込	対前年比	2017年 実績
1位	アラブ首長国連邦(中継)	▲13.5%	アラブ首長国連邦
2位	ニュージーランド	▲16.1%	ニュージーランド
3位	ロシア	39.0%	ミャンマー
4位	南アフリカ共和国(中継)	★30.4%	チリ
5位	チリ	▲0.9%	パキスタン
6位	ケニア	▲2.0%	ケニア
7位	スリランカ	★67,655台	南アフリカ共和国
8位	タンザニア	★27.9%	ロシア
9位	ミャンマー	▲40.0%	タンザニア
10位	モンゴル	★30.3%	モンゴル
11位	パキスタン	▲38.8%	フィリピン
12位	フィリピン	▲10.4%	スリランカ
13位	ウガンダ	★7.1%	ジャマイカ
14位	ジャマイカ	▲15.9%	バングラデシュ
15位	バングラデシュ	▲21.3%	ウガンダ
16位	マレーシア	10.8%	マレーシア
17位	ジョージア(中継)	▲10.8%	ジョージア
18位	モザンビーク	37.3%	シンガポール
19位	シンガポール	0.01%	キプロス
20位	キプロス	6.3%	アフガニスタン
上位20か国合計見込		▲2.1%	20か国合計
総輸出台数合計見込		▲1.8%	総輸出合計

【★=過去最高値 (中継)=あくまで経由国で、最終仕向け国は別途存在する】
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け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である。

しかしながら、9月までの累計では、それまでが好調だったことで9月のマイナスを十分にカバーし、2.4%増となっている。9月はあくまでも自然災害によるダメージであり、10月以降は回復するとして、仮に同様の2.4%増で推移するとしたら、通年では132万8803台。過去最高を記録した2008年に次ぐ数値となるが、それはならないだろうと言え、筆者の見方である。

残り3カ月は9月ほどではないにせよ、前年割れが続く、最終的には1.8%減の127万4558台と見込んだ。その理由としては、次の3つを上げる。①今年、仕向け国の中で最大の伸び幅で市場をけん引してきたスリランカだが、現在、政治が混乱しており、10月後半から急ブレーキが掛かり半減する。②昨年10、12月の実績で2万台あったミャンマーが5000台以下に、ま

「上位仕向け国の状況」
2強は前年比2桁の減少
ロシア、モンゴル、アフリカ勢は好調

仕向け国トップは、2年連続でUAEがキープしそうだ。しかし、台数では13.5%減と大きく減少する。これは、最終仕向け国のうち、好調だった東ア

た、今年好調なロシアやモンゴルのほか、タンザニア、ウガンダ、モザンビークなどの東アフリカ勢は今後も継続され、また年式替わりの駆け込みや、季節的に需要が見込まれる南半球の国の需要も、これから期待できるだろう。それらがどれだけカバーするかによって、状況は変わる可



ほぼ確実に過去最高記録を塗り替えるスリランカだが、年末に向け急ブレーキが……

いづれの場合も不安定な状況で、どちらに転んでもおかしくはないが、現時点ではマイナス要因の方が確実視されている。今回の見込み台数となった。とは言え、過去の記録から言えば5番目にランキングされる台数であり、高水準であることは間違いない。

さらに国内の中古車販売状況も、新車販売が10月以降は好調(ゴーン問題がどう影響するかはこの時点で考慮されていない)で、消費税10%の正式な決定により、駆け込みも徐々にスタートしていることから、中古車流通量の拡大も期待できるなど、明るい材料も多

ただ、同国の場合は「月間1万台、年間12万台が定量」という見方があって、「前年までの2年間がたまたま良かっただけ」という向きが多く、そういった意味では定量に戻ったとも言える。3位以下はロシア、南ア、チリの3カ国による混戦状態だが、ロシアが一步リードしており、久々にトップ3に食い込みそうだ。

2位も前年同様にNZが入りそうだ。同国についても、台数は16.1%減と2桁の減少となる。これは年間を通じて「クサギカムシ問題」で揺れ、また台風21号で車両を直撃したのが影響している。ただ今後、季節的にボリビアとパラグアイへの山越えが容易になるため、上向く可能性はある。

台風21号被害

AUTOHUBの無料保険で
300台のFOB金額と保管料等を補償!!
AUTOHUBにブックイング等※を行っていただくことでこの保険が適用されます

※AUTOHUBにブックイングをいただき、車輛がAUTOHUBの提携ヤードに搬入されていることが条件となります。

AUTOHUBの保険の詳細は
営業スタッフまで!

AUTOHUB

FORWARD TOGETHER

オートハブ

<https://www.autohub.co.jp>

株式会社 AUTOHUB
大阪 ☎ 0725-23-8720
名古屋 ☎ 052-950-3380
東京 ☎ 03-6228-3860

日本中古車輸出業協同組合 (JUMVEA) は、1996年に国で認可された唯一の中古車輸出団体だ。そこで、設立時から理事長を務めるのが佐藤博氏。現在も世界中を飛び回り、ひとりのプレーヤーとしてだけでなく、組合のフロントマンとしても幅広く活躍する。今号では、そんな佐藤理事長に注目国の動向や業界の見通しなどを聞いた。

中古車輸出の現状は

佐藤理事長 (以下、敬称略)

全体的に好調だ。一時、2008年のリーマンショックで半減したが、その後10年で持ち直した。今年は過去最多レベルを記録しても不思議ではないと思っている。世間を見渡しても、この厳しい時代に右肩上がり伸びている業種は中々ないだろう。

注目している国や地域は

佐藤 アフリカの伸びが著しい。オーストラリアも、そのうち日本から多くの中古車が輸出されるだろう。将来的には、第2のニュージーランドになる可能性もあるとみている。

仕向国大手のスリランカでは、パミットスキームの一時停止を発表した

佐藤 スリランカは外貨が足りなくて出て行かないように、その手段のひとつとしてパミットを与えている。今回の件は、日本からの中古車を買ったことで、外貨が足らなくなったのは。ただ、同国は日本からの輸入を完全に止める方針はとれないだろう。今回の件も、日本の輸出業者や現地の業者も『待ってれば戻る』と知っている。

半年から1年で回復するだろう。

中国では輸出を解禁する動きがある

佐藤 影響は余りないと思う。なぜならば、中国製の車は世界で人気がないからだ。数年前にカザフスタンで右ハンドルの輸入が禁止になり、中国製の新車が輸出されたことがあったが、まったく売れなかった。中古車は各国のユーザーが欲しいと思ってくれなければ売れない。ましてや、世界中で人気の高い日本車とは、勝負にならない。

ニュージージーランドのカメムシ問題について

佐藤 承知の通り、9月からカメムシ対策の熱処理検査が始まった。カメムシは、ちょうど今のような寒い季節に車の内部へ潜る。仕方ないが、来春までは検査が必要だ。

ジャマイカ向けは輸出前検査が始まった

佐藤 キヤバは少ないが、市場としてみるとそこそこある。カリブ海の国々は安定した市場が多く、今後も一定の台数は行くだろう。

輸出業界で先日の台風による影響は

佐藤 関西の事業者は、ほとんど被害に遭ったと思う。改めてお見舞いを申し上げたい。私も中古車輸出を40年間やってきて初めての経験というか、そのくらい大きな災害だった。私の会社でも80台程度、ガラスが割れるなどのダメージを負った。

こうした場合、保険の適用はどうか

佐藤 当社もそうだが、おそらく大多数の輸出業者は保険に入っていないだろう。余談

「中古車輸出は、まだまだ伸びていく業界」

だが、今回の被害があった、組合としてメンバーのために保険を用意しようと模索したが、この保険会社も引き受けてくれなかった。輸出する車は色んなヤードに分散していることもあり、付保するのが難しいようだ。

話は変わって、組合の状況

佐藤 現在、250社まで増えた。最近では、外国人の加入割合が全体の2割を超えるなど、とくに多い。

加入の動機は

佐藤 先日、中古車輸出を10年続けている事業者が加入したので聞いてみると「海外のユーザーから『なぜJUMVEAに入っていないのか? 大丈夫か?』と、頻りに聞かれるから」と言っていた。

海外での認知度が高い

佐藤 当事者が言うのもおかしな話だが、一種のステータスになっていると感じる。ケニアやウガンダ、モザンビークなどは、政府のウェブサイトでJUMVEAのメンバーから中古車を買うよう推奨している。また、各国の日本大使館でも、メンバーから車を買うよう薦めてくれている。

最後に今後の見通しについて

佐藤 日本車の人気は絶大なものがある。どこかの国が規制などで減っても、世界中がマーケットだ。来年も再来年も、まだまだ伸びていく業界と確信している。

MONTHLY INTERVIEW



日本中古車輸出業協同組合 佐藤博理事長

プロフィール
1943年生まれの75歳。株式会社山銀通商代表取締役。年間を通してスリランカ、カリブ海、アメリカなど海外出張も多く、海外では組合のシンボルとして広く知られる。今年のJUMVEAの忘年懇親会には、初めてパキスタン大使も出席する予定。

https://www.jumvea.or.jp/jpn
info@jumvea.or.jp

中古車輸出
なら
JUMVEA
へ加入

JUMVEA [ジャンベア] 日本中古車輸出業協同組合 東京都品川区西五反田 2-19-3 TEL:03-5719-3441 中輸協 検索



Honda Auto Auction

ゆく年くる年 記念オークション開催

全車ホンダディーラー(関係会社)良質車続々出品!

ファイナルAA

2018年

12月24日(月曜日)

10:30~

3,500台出品予定



各会場にて
X'masイベント
X'masプレゼント
をご用意!

HPの会場レポートをご確認ください

初荷AA

2019年

1月7日(月曜日)

10:30~

4,800台出品予定



各会場にて
オリジナル
イベント開催



ご来場
プレゼント Honda オリジナル
プレミアムフリースブランケット

※ 来場プレゼントは先着順となります。欠品の祭はご容赦下さい。

2018年12月

○は通常営業日となります

2019年1月

月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	
24	25	26	27	28	29	30	31	1	2	3	4	5	6	7	
ファイナルAA	○	長期休業期間						○	○	○	○	○	○	○	初荷AA

持ち運べるオークション In My Pocket



ホンダAA会員様専用 スマホアプリ 月額2,000円

スマホでセリ参加(入札・後商談含)

フリーワード検索・検査車検証情報等

便利機能充実・アプリ購入で無料PC版も機能追加!

2018年11月1日~12月31日までに購入申込の方は

2ヶ月間お試し **無料キャンペーン実施中!**

iOS版



Android版



CONSULTANT'S EYE

敏腕マネージャーに聞く!



「女性スタッフの能力を引き出すためには?」

レポート (株)カービジネス研究所 (カーリンクチェーン本部) シニアコンサルタント 新谷 健夫



**期待に応えられない不安
そこに囚われ過ぎていた**

研修ではまず、今までの人生を振り返り、自分の特徴を知り、今後どのような目標に向かって進んでいくかを考えるようにしました。

25歳、新卒で入社して3年目の彼女は、研修の受講前、仕事に楽しさを感じられず、会社を辞めることも考えていました。

なかなか組織に溶け込めず、会社からの期待にも否定的な捉え方をしてしまう自分をコントロールできず、素直になれない自分に悩んでいる様子でした。お客様に対して「販売を「押し付けること」と感じ、提案を躊躇することから、成績も上がらない悪循環に陥っていたのです。

**25歳、入社3年目……
「仕事に楽しさを感じられなかった」**

職場における女性の活躍は、カーディーラーにおいても非常に重要なテーマになってきています。ところが、彼女たちの能力を上手く引き出している店長やマネージャーは少なく、逆に手を焼いてしまっていることが多いようです。

今回は、弊社の研修を受講したあと、目覚ましい成果を上げられた女性営業スタッフの事例を紹介させていただきます。

彼女は研修を振り返り、こうコメントしました。

**仕事が楽しくなり、感謝の気持ち
が持てるように**

この経験から、以前は遠慮していたお客様への提案も自信を持ってできるようになりました。なんと翌月には新車5台を契約。そのうち4台は、会社の方針で打ち出されていた残クレを獲得したのです。

さらに研修では、合格したスタッフはその後、合格できない他のメンバーの応援に回ります。彼女は、今まで避けていた周囲との関わりに積極的に取り組むようになり、先輩社員に対してさえも、自分の想いをぶつけることができるとようになっていきました。

それまでは、相手の目を見ず、伏し目がちでしたが、目を見開いた明るい表情になりました。笑顔と身振り手振りを交えた商談は、素直な感情が伝わり、好感が持てるものになりました。

彼女の強みは気配りと粘り強さでした。負けず嫌いな性格から多くの練習を積み、常にお客様視点に立った提案で、商談試験を合格。しっかりと知識に裏付けられた商談で、お客様への配慮はトップクラスでした。

「販売台数を伸ばしたことはもちろんですが、組織のメンバーに対する思いが強くなり、そのメンバーの力になりたいと思っただけで、自分の変化も感じていました。仕事が楽しくなるとともに、周囲への感謝の気持ちを持てるようになったことが嬉しかった」と。

皆さんの会社にも、素晴らしい能力を持っているにもかかわらず、力を発揮できていない女性スタッフがいらっしゃるのではないのでしょうか。

店長やマネージャーが、女性スタッフの悩みや特徴、考えをよく理解し、能力を引き出すことのできる指導力を身につけることは、意外なほどに大きな成果を生み出すことでしょう。

大切なお車運びます!! <http://www.touzaikaiun.jp>

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)	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)
仙台支店	仙台市宮城野区中野5-5-26 TEL : 022-387-1920 (代)	福岡支店	福岡県糟屋郡新宮町大字上府745 TEL : 092-940-5381 (代)
北関東営業所	群馬県伊勢崎市三和町1495-1 TEL : 0270-27-5005 (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)
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)	沖縄支店	那覇市銘苅3-22-33 R8ビル302号 TEL : 098-869-1031 (代)

火曜日はJU埼玉の日

これがJU埼玉の動画サービス!
今まで見えなかったところが見えちゃいます!

- ルーフのキズ凹みがよく見える!
- 側面・後方やステップのキズ凹みがよく見える!
- 乗車定員・車内・天張り汚れがわかる!

正面ルーフ | 左右側面 | 内装静止画360°

▼▼ 動画を見るならJU埼玉サイトへ ▼▼
URL: <http://www.jusaa.com>

12月 月間イベントコーナー
★ディーラー初出品★

12/4(火) 軽自動車まつりAA 出品賞 落札賞

《軽自動車コーナー》
出品又は落札2台以上の方に豪華賞品進呈!
(※相場者限定)

12/11(火) 年末スーパージャンボ記念&チャリティAA 出品流れ 1,000円

★出品流れ1,000円 ★ディーラー初出品コーナー特設
(成約時通常料金)

12/18(火) 初出品&買取・下取車まつりAA 出品賞 落札賞

《初出品&買取・下取車コーナー》
出品又は落札2台以上の方に豪華賞品進呈!
(※相場者限定)

12/25(火) クリスマス&大納会AA ご来場お待ちしております!

「顧客獲得大作戦」シリーズ ニュースレターをお客様に送ろう

一見客ばかりを相手にしても儲からない中古車業界。これからはお客様を育てて囲い込み、紹介を生み出していくことが重要ではないだろうか。

お客様を育てる最高のツールと言えはニュースレター配信だろう。「いつかやろう」と思っているもなかなかできないお客様へのニュースレター。そこで、ユーストカーNEWSが皆さまに代わって作ってみた。こんなニュースレターが皆さまの顧客に毎月配信出来たらどうなるだろう?

このシエンタの試乗記、左のレッドブルの記事をコピーして印刷するもよし、コピーしてメールとして送信するもよし、御社のHPに貼るもよしです。

ただし、利用の際はメール info@u-car.co.jp もしくは電話 0466-55-0818 に一報をくださいませ。

(文: エムスリープロダクション 吉川賢一)

新型車を試乗してきました!

トヨタ・シエンタ (2018年9月マイナーチェンジ)

どんなクルマ?

「今日を、もっとイイ今日に!」をキャッチフレーズに、いま大人気なのがこのシエンタ! ライバルのホンダフリードにはあった2列5人乗り仕様が、今回のマイナーチェンジでようやく登場。家族のために3列シート、趣味のために2列シート。ユーザーが使うシーンに合わせたモデルが選べるのは良いところ!



良い点1. とってもポップなエクステリア! おしゃれなインテリア!

見ているだけで楽しくなるポップなボディカラーで、子供も大人もワクワクすること間違いなし! オレンジのステッチやアクセントが入ったインテリアは、ちょっとおしゃれな空間にきたよう。使い心地の良い操作スイッチや、あらゆる場所に配置された収納ポケットの多さにはびっくりしました。(魅力ポイント★★★★☆)



この色もおしゃれ!

良い点2. コンパクトなボディに3列シートのマジック!

この小さなボディの中に3列シートがあるとは驚き。3列目は多少狭いですが、子供にとっては十分な大きさです。いざとなれば7人乗ることができるというのは、安心感につながります! また、3列目はたたくで2列目の下に「すぽっ」としまることができます。普段は2列で、いざとなれば3列で。操作する力もそれほどいらないので、ママ一人でも3列シートに直すことができます!(魅力ポイント★★★★☆)



いざという時に使える3列目!

良い点3. 小回りがしやすく、パノラミックビューモニターも良い!

ハンドルは軽く、駐車場やUターンでの小回りはとってもラクチン! 「パノラミックビューモニター」で、上から見たクルマの位置を確認しながら駐車できるのはとっても助かります! 「あれ? 駐車場にまっすぐ真ん中に停められてない……」なんて、何度も切り返してしまうことは無くなるでしょう!(魅力ポイント★★★★☆)



小回り楽ちん!

これは便利!

あと一步の点. ハイブリッド車のエンジン走行中は意外とうるさい

ハイブリッド走行中はとっても静かなシエンタだけに、エンジンのパワーで加速するときには「ガー! ガー!」とうなりを上げてしまい、とてもうるさいです。また、エンジンのパワーが弱いため、例えば高速道路で加速が必要なシーンではもたついて、余計にアクセルを踏み続けることになってしまいます。大パワーが欲しい! とは言いませんが、もうちょっとエンジンにトルクがほしいところです。(魅力ポイント★★☆☆☆)



ちょっとうるさい!

価格帯

- 3列シートハイブリッド車 : 222万6960円~253万2600円
 - 2列シートハイブリッド車 : 217万7000円~234万360円
 - 3列シートガソリン車 : 181万6560円~231万4440円
 - 2列シートガソリン車 : 177万6600円~198万720円
- (すべて税込み)

※これ以外にも、ユーストカー有料登録者のサイトでは、あらゆるクルマの「ぶっちゃけ」レビューをしています

アイオーク / アライAA / オークネット / オートサーバー / カーコン・マーケット / ホームネットカーズ / CAA / CIS / JU / TAA / TC-webΣ / USS の会員の皆様! **バイオーク**の出品車両 落札できます!

※別荘登録が必要な方もいらっしゃいます。詳細は、各会場や事務局にお問合せください。

便利でお得な 自社ネット

専用端末不要
月額利用料2000円

バイネット

バイネットからの落札手数料 11,000円! ※大型ブロックは13,000円

下見申込み無料! 英語表記! もちろんリアル応札可・入札料無料

スマホ・タブレットの利用も可能!

ネットからのお取引に限定したネット会員もごぞいます! 詳細は、新規営業担当: 谷口までお気軽にお問合せください

株式会社バイオーク TEL 06-6612-5612 詳細は、今すぐネット検索! 「バイオーク」へ

12月12日

SUAA近畿ジョイントAA

12月26日

2018年ファイナルAA

軽四祭り 期間限定開催中

SUBARU Confidence in Motion

輸入車 (10/18 ~) トトレ新車情報				
メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
メルセデスベンツ	ベンツAクラス	4代目	FC、特別	10月18日
ルノー	ルノートゥインゴ	3代目 (AH系)	特別	10月18日
ロータス	ロータスエリーゼ	1代目	追加	10月18日
フォルクスワーゲン	VWザ・ビートル	1代目 (16C系)	特別	10月23日
メルセデスベンツ	ベンツGLAクラス	1代目 (X156系)	特別	10月25日
ジャガー	ジャガーXE	1代目 (JA系)	SC	10月25日
フォルクスワーゲン	VWアルテオン	1代目 (3H系)	追加	10月26日
BMW	BMW5シリーズ、同ツアリング	7代目 (G30、G31系)	特別	10月29日
ジャガー	ジャガーXF	2代目 (JB系)	SC	10月29日
ジャガー	ジャガーXFスポーツブレイク	1代目 (JB系)	SC	10月29日
ランドローバー	ランドローバーディスポーツ	1代目 (LC系)	追加	10月30日
フォルクスワーゲン	VWゴルフトゥーラン	2代目 (1TC/1TD系)	特別	10月30日
フォルクスワーゲン	VWパサートオールトラック	2代目 (3CD系)	FC	10月31日
BMWミニ	BMWミニ3HB、5HB	3代目 (F56、F55系)	特別	10月31日
プジョー	プジョー508	2代目	特別	11月1日
MCCスマート	スマートフォーツーカーペ、同カプリオ	3代目 (C453系)	特別	11月1日
ルノー	ルノーカンガー	2代目 (KW系)	特別	11月1日
フィアット	フィアットパンダ	3代目 (139系)	特別	11月1日
マセラティ	マセラティレヴァンテ	1代目	SC	11月1日
ボルシェ	ボルシエマカン	1代目 (95B/J1H系)	SC	11月2日
メルセデスベンツ	ベンツVクラス	3代目 (W447系)	特別	11月5日
BMW	BMW8シリーズ	2代目	FC	11月9日
アバルト	アバルト695リヴァーレ、同Cリヴァーレ	1代目 (312系)	NR	11月9日
フォルクスワーゲン	VWゴルフヴァリアント	3代目 (AU系)	特別	11月13日
アウディ	アウディA5スポーツバック	2代目 (F5系)	改良	11月13日
アウディ	アウディS5スポーツバック	2代目 (F5系)	改良	11月13日
MCCスマート	スマートフォーツーカーペ	3代目 (C453系)	特別	11月15日
フィアット	フィアット500	3代目 (312系)	特別	11月17日
クライスラージープ	ジープラングラー	4代目 (JL系)	FC	11月23日
クライスラージープ	ジープラングラーアンリミテッド	2代目 (JL系)	FC+特別	11月23日
アウディ	アウディA5、同カプリオレ	2代目 (F5系)	改良	12月中旬
アウディ	アウディS5、同カプリオレ	2代目 (F5系)	改良	12月中旬
アウディ	アウディRS5	2代目 (F5系)	改良	2019年 第1四半期発売予定

国産車 (10/24 ~)				
メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
レクサス	ES	1代目 (10系)	NR	10月24日
トヨタ	アルファード、同ハイブリッド	3代目 (30系)	改良	10月25日
トヨタ	ヴェルファイア、同ハイブリッド	2代目 (30系)	改良	10月25日
トヨタ	ミライ	1代目 (10系)	SC	10月30日
レクサス	LC、同ハイブリッド	1代目 (100系)	特別	10月31日
レクサス	RC、同ハイブリッド	1代目 (10系)	MC	10月31日
トヨタ	ルーミー	1代目 (M900/910系)	SC、特別	11月1日
トヨタ	ルーミーカスタム	1代目 (M900/910系)	SC	11月1日

「顧客獲得大作戦」シリーズ
ユーストカーをお客様に送ろう

「Red Bull サンプリングカー」って、 どういう構造 になっているの?

レッドブルサンプリングカーのベースとなっているのは、BMW MINIの3ドアタイプ。「ONE」という最もベーシックなグレードです。

あの巨大なレッドブル缶は、実は『オブジェ』。中には何も入っていません。筆者はこの大きな缶の中に、ビールサーバーのタンクのような感じで、試飲用のレッドブルドリンクが入っているのかと思っていましたが、そうではないようです。

レッドブルガールが配布するサンプルドリンクは、このオブジェの下、つまり、もともと後部座席があった部分に入っています。そこには大型のクーラーボックスが設置されており、ドリンクは車外から取り出すことが可能な構造になっています。

ちなみに、日本で走っているサンプリングカーのナンバーはすべて「283」となっており、これはキャッチコピーに含まれる「つ(2)ば(8)さ(3)」を表しています。これ、皆さんは知っていましたか?



(文:エムスリープロダクション 吉川賢一)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
トヨタ	タンク	1代目 (M900/910系)	SC、特別	11月1日
トヨタ	タンクカスタム	1代目 (M900/910系)	SC	11月1日
ダイハツ	トール、トールカスタム	1代目 (M900/910系)	SC、特別	11月1日
ホンダ	N_BOX	2代目 (JF3/4系)	特別	11月2日
ホンダ	N-ONE	1代目 (JG系)	特別	11月2日
ホンダ	N_BOXスラッシュ	1代目 (JF系)	特別	11月2日
トヨタ	ポルテ	2代目 (140系)	特別	11月5日
トヨタ	スペイド	1代目 (140系)	特別	11月5日
スバル	ジャスティ	2代目 (M900/910系)	SC	11月8日
スバル	ジャスティカスタム	1代目 (M900/910系)	SC	11月8日
ホンダ	アクティトラック	4代目 (HA8/9系)	特別	11月9日
スズキ	ハスラー	1代目 (MR31/41系)	改良、特別	11月15日
マツダ	CX-8	1代目 (KG系)	SC	11月29日
トヨタ	ハイラックストラック4D	8代目 (120系)	特別	12月17日
ホンダ	NSX	2代目 (NC系)	SC	2019年 5月1日

12/11 CAA創業30周年記念 Part4お楽しみ

30th 記念724倍!

12/25 932回

2018年ファイナルAA
出品または落札1台以上賞で
不二家ミルククリームロール

1/8への再出品は
1/8出品料無料!(落札時)

2019年新春初荷AA
年内新規搬入賞!
12/31までに新規搬入すると
もれなく1台毎にQUOカード500円分進呈!

POS登録で必ずもらえる!

30周年特別企画 第4弾! 倒れてもこぼれない
CAAロゴ入りトタンブレンダー進呈!

さらに! **ご来場特典 おやつ券進呈!**
ケータリングカーがやってくる!
おま〜くでホットホ7!
焼き芋

出品または落札1台以上賞で

2018年ご愛顧に感謝!大抽選会!
にご参加いただけます!

お楽しみ! **詰め放題!** さらに! **Wチャンス!**
お正月にどうぞ! **高級おせち**が当たる!チャンス

12/4 929回
レギュラーAA

12/11 930回
CAA創業30周年記念part4AA

12/18 931回
レギュラーAA

12/25 932回
2018年ファイナルAA

2019
1/1 休 催

2019
1/8 933回
2019年新春初荷AA

*内容が変更になる場合がありますので、あらかじめご了承ください。

CAA 中部会場

Challenge Advance Assist

12/12 (水)

AM 10:00 スタート

30th Anniversary CAA創業30周年記念Part4

年末感謝祭AA

感謝の気持ちです!

出品または落札1台以上賞

大抽選会

1等

和風三段重おせち

※12月31日(月)お届けとなります

2等

新感覚浮遊トイ
エアロノヴァ

3等

サトウの切り餅 3kg

4等
コーミ あんかけ
パスタセット

記念来場賞

倒れてもこぼれない
サーモタンブラー

TC-webΣ
不在申込手数料
無料

TC-webΣ
不在申込手数料
無料

出品または落札
1台以上賞
クリスマス
ブーツ

まだ間に合う!
最終開催!

ファイナルAA 12/19 (水)

AM 10:00 スタート

※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。

12/26(水)・1/2(水)は、休催させていただきます。

2019年1月9日(水)

新春初荷AA 先うご期待!



株式会社 シーイーイー 中部会場
〒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



シグマ輸送センター TEL 0120-250-852

[TC-webΣ] サポートセンター TEL 03-6757-7800

修復歴発生率の表示など新機能追加

オークネット 査定・登録アプリのサテロク

オークネット(藤崎清孝社長)は、車両査定、登録アプリの「サテロク」を年内中にグレードアップすることを明らかにした。新たな複数の機能を追加することに加え、料金体系の見直しを図り、より使い勝手が良いものへと刷新する。

追加項目では、グレード判別の際に、装備などのCG画像を掲載する。これまでの文字だけではなく、ビジュアル化することで、より分かりやすくグレードを選択することが可能。

「修復歴A1アシスタント」は、年間84万台の車両検査実績を誇るAISのノウハウとAIを活用して開発。これにより、車両のどこを注意して見るかの手助けにもなり、経験の少ない方でも、より深い査定ができるようになる(同)。

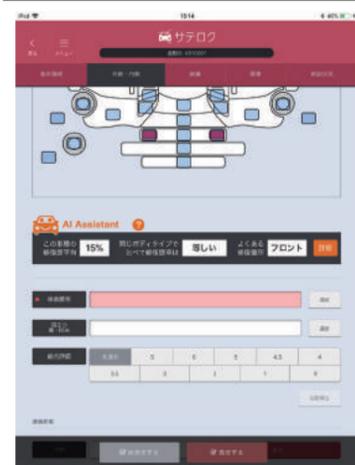
そのほか、相場検索や、音声入力、連続撮影機能(最大32枚)などを追加し、利便性向上を図る。新たな料金体系は、オークネット会員は、すべての機能が無料。多店舗展開の本部査定など、組織管理を行なう際には、1IDにつき1ヵ月1000円(税別、以下同様)に設定。

また、オークネット会員以外については、利用料が月額9800円、1ID1500円となる

が、現在は、キャンペーン中につき、入会後6ヵ月間は利用料月額5000円、1ID1000円とする。「今後は、サテロクとそれぞれの販社で利用している機能システムとの連携も視野に入れており、業務の一元管理や作業の一層の簡素化などにもつなげていきたい(同)。



CG画像表示によりわかりやすくグレード選択が可能となる



AIアシストにより修復歴の傾向が表示される

第6回くるまマイスター検定が盛況 初の2日開催、来年は年2回を計画

日本マイスター検定協会



60分で100問(ジュニアは50問)を解く

一般社団法人日本マイスター検定協会(一井克彦代表理事)は、11月14日(水)および18日(日)、第6回目となる「くるまマイスター検定」を開催した。

これまで同検定の試験は、日曜日に実施していたが、自動車販売に従事している人も受けやすいようにと、新たに平日も追加。初の2日間での開催となった。

今回は、全国各地で3101人が会場を受検。さらにネットで腕試しができるWEB級受検者は2万3973人を数えるなど、多くの自動車ファン

の関心を集めた。一方、今回の会場のひとつ、18日の横浜・日産グローバル本社では、試験終了後に、同検定の応援団長を務めるテリー伊藤さん、自動車ジャーナリストの竹岡圭さん、ま

るも亜希子さんを招いたトークショーを実施。

席上では、受検者数人が登壇し、各級1問ずつの答え合わせを行なったほか、テリーさんが車に対する想いを存分に語り、車ファンとのひとときを楽しんだ。

「くるまマイスター検定(本紙14面参照)は、我が国で唯一となる総合自動車知識試験で2014年から毎年実施。第1級から3級に加えて、中学生以下のジュニアと全4階級を設定。今回で累計受検者数は1万5000人を超えた。

検定試験を通じて、車の知識を広げ、楽しく学べる機会を創出すること

- QRコードでカンタン登録
- 車の目の前でグレード特定
- その場で参考相場が見られる
- アプリだけで在庫登録・管理
- 画像の加工もその場で完了
- 豊富な対応環境

TOP画面リニューアル



業界初! 修復歴AI Assistant

膨大なAIS検査データからAIによって修復歴の傾向を表示し、査定をサポート!



画像で見やすく!



さらに気になる箇所を選択すると...



AucNeo Station HYPER ご入会で
ここまでできる!





プロジェクトチームの女性3人と宮本社長

「See You Again」 サイト開設 ダメージカーの 新旧所有者をつなぐ (株)タウ

(株)タウ (埼玉県さいたま市、宮本明岳社長) は11月15日、ダメージカーの新旧オーナーをつなぐサイト「See You Again」を公開した。これは、事故や自然災害でやむなく愛車を手放すことになった旧所有者と、次の購入者をつなぐプラットフォームをウェブ上に構築したもの。車両の売却にともなう不安感、喪失感を払拭する一方、次の購入者には旧所有者の想いを伝えることで、特別な価値を共有してもらう仕組み。

同社は、サイトの運営を通じて、従来の重度

ダメージ車中心の買取りから、中・軽度ダメージ車についても買取り増を図っていく考え。

社内の女性4人が立ち上げた See You Again プロジェクトは、元の所有者からメッセージカードと思いの写真を預かり、購入者に届ける。

また、購入者にはメッセージに対する返事を書いてもらい、元の所有者に届ける仕組みだ。

加えてウェブサイトにはメッセージに対する「いいね」機能を用意。年3回のコンペティション期間中、「いいね」が多いトップ10については「1いいね=100円」に換金、交通事故被害者支援団体に寄付する。

プロジェクトチームメンバーのひとり、営業第4部の今村裕子係長は「まずは年間10~20万円の寄付ができれば」と抱負を語っていた。

なお、同プロジェクトのURLは以下の通り。
<http://seeyouagain.online/>



(株)トヨタユーゼック オークション業務室

西澤泉さん

海外の街で走る車を見て「ダメージカーも多く、それに引き換え日本はなんて綺麗な車ばかりなんだろう」と思ったのが、自動車業界で働くきっかけという西澤さん。本社でTAAのPR関連を担当しており、「色々な人

と話せるのが楽しいです」と笑う。西澤さんは語学が堪能。学生時代にはフランス語を専攻し、趣味も読書とまさに才色兼備。「いつかパリに住めたら」と夢を膨らませる。



《作者による解説》

今月の一句の季語は「冬に入る」。これは二十四節気の「立冬」のことであり、十一月七日がそれに当たる。今年の夏は猛暑が続き、秋には大型台風がいくつも上陸し甚大な被害をもたらした。すべて、地球温暖化がなせる技であり、一説には今後五年に一度はこういった異常気象が巡って来るとのことであった。如何に人間とは弱い生物であるかを知り知らされた一年でもある。さて、今月の一句は、そんな一年を振り

俳句 de ひと休み 早暁の 白湯の一杯 冬に入る

荒井寿一(荒井商事会長)



返りつつ、ふと早起きをして、外はうすら明り、まだ鳥の声も聞こえて来ない朝、一人湯を沸かし、お気に入りのブルーのマグカップに白湯を注ぎ、しみじみと静かな、一人だけの至福の時を迎えている瞬間を詠んだ一句である。白湯とは不思議に甘く感じられるもので、鉄瓶で沸かせばもつとまろやかな味となる。玉露でもアールグレイでもなく、初冬の朝には白湯が似合う。

めざせ!クルマの知識王!!

マイスターへの道

問題

日本国内における車のナンバープレートに用いられていない平仮名(ひらがな)は、下の①から④のうちどれですか。

①ふ ②く ③お ④か

出題=第5回くるまマイスター検定1級より
正解率=66.2%

《答え》

我が国のクルマのナンバープレートの数字の前には、必ず何かしらの「ひらがな」が一字記載されている。これは何かという、例えばレンタカーが「わ」と書かれているように、そのクルマの用途を表していることは、すでにご承知のことであろう。

このひらがなの中で、『お』というものは使用されていない。ということで今回のクイズの正解は③である。『お』が使われない理由は『あ』と形が似ているため、間違えないようにということなのだ。

ちなみに、使われていないのは『お』を含めて合計4文字。『し』は死を連想するため、『へ』は屁を連想するため、『ん』は言にくいから、という理由からだ。自動車業界の皆様は知っていることでしたか?

※くるまマイスター検定
日本で唯一の総合自動車知識試験で、車文化の醸成に貢献することを目的に実施。今回で6回目を迎えた。累計受検者数は1万5000人以上に及ぶ

MIRIVEが、 また、 新しくなりました。

re: new

新規出品率 80.6%。
新鮮車輛の MIRIVE
(2018年3月期実績)

- ・4レーンから8レーンに。
- ・会場多機能端末をリニューアル。
- ・WEBサイトをリニューアル。
- ・出品票をリニューアル。
- ・調整室をリニューアル。

MIRIVE
毎週水曜日開催

Mライブ 好評入会受付中!
(MIRIVEインターネットライブオークション)

入金金・月額費用 **0**円

- > 落札料は会場落札料と同額!
- > らくらく商談申込み!
- > 画像枚数が充実!
- > 使いやすいマルチブラウザ!
- > かんたん入会申込み!

www.mirive.co.jp



酒で失敗編①

高級革製エチケット袋?

タクシードン、汚したらどうなる??



早いもので今年もあとわずか。巷では忘年会シーズンに突入だ。忘年会と言えはお酒の失敗がつきもので、忘年会や新年会にまつわるお酒の失敗談をお伝えします。皆さんの会社は大丈夫ですか? (失敗談はすべて実例です。食事中の方はごめんなさい)

足腰立たない霧島君を、同じ方角の先輩がタクシードンで送ることになった。

ある販売店の忘年会。宴会の店では、芋焼酎1杯につき1回クジ引きができるイベントを行っていた。様々な景品が当たるとあり、皆が競って芋焼酎を飲み干していた。

その直後だ。霧島君はむくつと起き上がり、手にさわった先輩のカバンを開け、その中に『オリリパス』してしまっ

タクシードンでやっちゃった

た。その後きつちりカバンのファスナーを締め、また横たわった。(後日談だが、霧島君はタクシードンに吐いてしまうと、5万円の罰金を取られるという認識があったという。朦朧とした意識の中、タクシードンに吐くことを本能的に回避したと思う……と語っていた。)

先輩「若いんだからガンガンいって当てるよ!」

新人の霧島君も飲み慣れない芋焼酎を飲み、せつせとクジを引く、がなかなか当たらない。そのうち記憶が遠く、当たりクジにたどり着く前に酔いつぶれてしまった。

先輩「ほら、水だ。良かったら飲めよ」

無言で受け取り、タクシードンも無言で再出発。無事に霧島君を送り届けた。

家に着いた先輩が、ポケットから抜いた財布をカバンへ戻そうとした時、大変な悲劇が襲ったことは言うまでもない。

解説

行先を告げて運転手が承諾すると、乗客には善良なる管理者としての注意義務が発生する。もし泥酔状態で車内を汚すと、汚す可能性があるのに適切な防止策を取らずに乗車したとして、この義務に違反したことになる。

会社等によるが、1〜3万円のクリーニング代が請求される事がある。臭いで営業ができないと、本来稼げるはずだった金額を営業補償として請求される事もあるらしいから要注意だ。

タクシードンは本来、正当な理由として泥酔者は乗車拒否を許されているが、なかなかできないのが実情。酔っぱらいを乗せてくれるだけでありがたいのだから、危ないと思ったら早めに運転手へ、止めてくれるか、エチケット袋を出してくれら

るだろう。今回は先輩には気の毒だが、タクシードンに被害が無かったのは幸いだったかもしれない。

ニセ緑茶サワーで雄叫びお店を汚しちゃったら?

ある販売店の営業達は酒豪揃い。今年は、さらにすごい新人の狭山君が入ってきた。

今日は忘年会、一番強いと豪語する狭山君に、先輩方が飲み比べを挑んだ。もう何杯飲んだか、みな頭がグルグルし始め、ろれつも回らない。

狭山「緑茶シャワーありかありい! しえんばい、まけろ!」

先輩「くしょお、まだだ」

悔しがる先輩を尻目に、狭山君がトイレに立った。

トイレから戻った狭山君、先輩たちのジョッキが空いていないのを見てさらにからかう。

狭山「あ、空いてない、僕まだまだあ」

どうだとはばかりに目の前の緑茶サワーを一気に飲む。突然、狭山君がブワーッとサワーを吹き出し、「うおおおとおおおお」と叫び声

をあげ、テーブルの上で上半身を乗せてのたうち回った。

なんと、トイレに行っている間に、先輩によってたつぷりの「ワサビ」がサワーに混ぜられていたのだ。この狭山君、若

手なのに生意気な口のきき方をするので、先輩社員がお灸を据えようと考えたのだ。生意気な態度に比例して相当な量のワサビを入れたという。

周囲はビシビシ、食器は飛ばされ食べ物が飛び散った。狭山君の雄叫びを耳にした店員が駆け付け、これは大変と数人で掃除道具を持ってきて始末に追われた。

店員「まだお時間は残ってますが、清掃があるのでお帰り頂きますか?」

全員で何度も謝りながら店を後にした。

解説

店内を汚した場合、清掃の為に従業員の業務に支障が出て営業に差し支えた、専門業者に清掃を頼まなければいけない事態となった場合等、営業の損害分やクリーニング

の実費を請求されることがある。

稼ぎ時である年末、部屋を汚しすぎて次のお客様を入れることができなかったら、営業補償を請求してくる店もあるの

また、店の物を壊すと、たとえ記憶がないほど酔っついても損害賠償の対象になる。ただ、店側も酒を出すからには多少の心構えがあり、警察を呼ぶほどのトラブルでなければ、穏便に済ませてくれることも少なくない。

店としてはやられ損は間違いのないから、マナーの良い客にならうではないか。

ちなみにワサビの致死量は400グラム〜600グラムらしい。致死量を摂取することはないとしても、泥酔状態でむせることはあり得るだろう。呼吸困難や器官を詰まらせ死に至ることもあり得るはず。いたずらも

ほどほどにしないと、事件になっては元も子もない。酔いが回ると、いたずらをする方もされる方も、想定外のことが起きると思っていいたほうがいいだろう。

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を進呈します。24時間受付電話0120-286760、またはメールmagazine@ur-car.co.jp までお問い合わせください。

ロシア向け太平洋航路 11月から Hongik S&T Pte. Ltd. による増便中!



Низкая цена! 木更津ターミナルでは、事故車、冠水車も Welcome!



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

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

機種はトラクター、メーカーはクボタ

JUDAが相場検索利用状況を発表

日本中古農機具流通協会(JUDA)は、このほど相場検索システムの利用状況を発表した。

それによると、システム稼働した2013年10月から今年11月までの期間、相場検索された機種別のベスト3は①トラクター、②コンバイン、③トラクター作業機(ロータリー等)の順。トラクターは2万3210件で圧倒的に多かった。

また、農機具メーカー別では①クボタ、②ヤンマー、③イセキとなり、こちらも1位のクボタが1万453件と、2位に倍以上の差を付けている。

同協会は、中古車オークション会場と連携し、中古農機具の取引価格をデータベース化。それらを基にした相場情報を提供することで、会員の損失リスクを最小限に抑えるとともに、市場価格の形成を図っている。

その一環として、中古農機具の出品代行や落札代行サービスも展開。出品代行は、中古農機具を買取ったものの、換金に不慣れた会員が主に活用。その成約率は52.5%となっており、半数以上が成約している。

加えて、今年3月に開始した落札代行サービスは、農機具販売店などに好評で、会員全体の4割まで利用が拡がっている状況だ。

中古農機具の流通は、市場が確立されている中古自動車とは異なり、未発達な部分も多い。こうした現状に対して、同協会では健全な業界の発展へ様々な取り組みを進めている。

先述したほかにも、中古農機具の使用時間を示すアラウメーターの検索システムを稼働しているが、直近の約1年間で10件のメーター戻しを検出するなど、不正流通の防止にも効果を発揮し始めている。

JUDAでは「クリアな市場形成に向けて、当協会の存在が高まってきた。最近では、複数の中古車オークション会場との提携を模索しており、サービスを拡大していきたい」(中里豪介事務局長)。



JUDAからのお知らせ

JUDAのホームページ (http://juda.or.jp/)

秋の園遊会に土屋正己氏が出席 招待者は各界功績者など1800名

天皇・皇后両陛下が主催される秋の園遊会が11月9日、恒例により東京元赤坂の赤坂御苑で開かれ、JU東京顧問の土屋正己氏(ツチヤ自動車社長)と令夫人が招待者として出席した。

今回の招待者は約1800人。内閣総理大臣をはじめ、国務大臣、最高裁判所長官、衆・参両院の議長や議員など、立法・行政・司法各機関の要人が招かれた。

さらに、各界功績者とそれらの配偶者なども出席。土屋ご夫妻は、脚本家の三谷幸喜氏、平昌メダルを獲得した、アルペンスキートの村岡桃佳さんの隣席にて、天皇陛下のご尊顔を拝した。また、皇室からは雅子妃殿下が出席された。



社代表取締役、中販連 関東甲信越連絡協議会顧問、JU東京顧問
土屋正己氏(左)と令夫人(右)が秋の園遊会に出席した。

JU東北が青年部大会・経営者セミナー JU福島が担当し業界の将来を討議



開会に際して挨拶する大木代表幹事

JU東北(鎌水孝会長)は10月29日、「第35回青年部大会・第43回経営者セミナー」を開催。JU福島が幹事県を務め、東北6県の青年部を中心に多数が出席した。

冒頭に鎌水会長は「時代は速いスピードで進んでいる。この機会を通じて勉強しながら、将来の組織のリーダーシップをとれるよう期待したい」。

また、大木卓青年部代表幹事が「今日学んだことを自社や商組に持ち帰って実践し、一層の発展、繁盛につながることを祈念する」と挨拶した。

教育研修では、中販連小売振興委員会が策定した「中長期小売振興指針」を、山内洋小売振興部部長が説明。2025年をターゲットにした環

境予測に触れつつ、JUショップがどうあるべきか、などについて話した。

さらに、この内容について、8つの班に分かれてグループディスカッションを実施。各班では「自社のファンづくりが大事で、何でも任せてもらえる顧客を増やしたい」「社員の満足度を上げるためには何をすべきか」「得意分野を伸ばし、お客様に満足して頂ける店づくりを推進」などと話し合った内容を発表した。

一方、経営者セミナーでは、アチーブメント社が「会社の未来を左右する『伝える』と『伝わる』の違い」について講演。パズルを用いた体験学習を通じて、相手に伝わりやすいコミュニケーションの取り方などを説いた。

「ディスカッションや体験学習など、従来とは違う内容で実施した。今後の会社運営や業界活動に活かしてもらいたい」(幹事県を務めたJU福島の川村秀夫会長)。

TAA / CAA 共通

紹介 & 入会 キャンペーン

期間: 2018年10月 ▶ 12月末

さらに 入会された方には お得な特典が!

※フル・ライトプランに限る

TC-web

入会金 10,000円 & 月会費 3ヶ月分

0円

どちらか選べる!

ジャンプスターター
モバイルバッテリー兼用タイプ

紹介 & 入会特典

- ◆12V車用ジャンプスターター
- ◆急速充電規格 QC3.0 スマートフォンやタブレットなどのモバイルバッテリーとしても使用可

ドライブレコーダー
ミラー取付型

- 1080P フルHD
- 4.3インチ 液晶モニター
- 140度広角
- ループ録画
- 動体感知
- 駐車モード

ご紹介・ご入会についてはまず会場へご相談ください。

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 シーイーイー

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 毎週木曜日開催 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 株式会社 シグマネットワークス

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

アセアンと日本に架かる橋

外国人整備人材と どう向き合うか(最終回)

レポート

株式会社アセアンカービジネスキャリア代表取締役 川崎大輔

最後のコラムとなる今回は、自動車整備会社が活用できる3つの外国人整備人材をまとめて見てみたい。自動車整備会社での、外国人の採用がスタートした。これから各社の焦点が採用から育成へと移っていったらいい。そのようなか、我々クルマ屋はこれから外国人とどう向き合うのか? そこをしっかりと考えていく必要がある。

外国人整備人材、3つの受け入れ方

整備職種として、外国人を受け入れるには大きく3つの方法がある。ひとつ目の受け入れ方法は、外国人の「技能実習」の制度を活用することだ。技能実習制度の研修ビザの形で、技能・技術・知識を習得するため、ある一定期間の整備工場での研修(労働)を行なえる。

2016年4月1日より、外国人技能実習生制度において「自動車整備」が職種に追加された。これによって、外国人技能実習生が自動車整備の研修生として、日本企業で働くことができるようになった。そのため、自動車整備会社で最も知られた活用方法となっている。

昨年の年末頃から、ベトナムやフィリピンからの技能実習生が、自動車整備の研修生として日本の自動車整備会社で働き始めた。しかしながら、本質的にはこの技能実習は就労ではなく、研修であることを強調しておきたい。

2つ目、3つ目の受け入れ方法とともに、労働者の資格を法的に認められた、就労ビザを取得する方法となる。

この違いを誤解を恐れずに言えば、元留学生として日本に来ていたか否か、という区別になる。つまり、

	スカイブルー/元留学生	技能実習生
学歴	アセアンの大学卒業(自動車・機械学部)/日本の自動車専門学校卒業	一般的に高校卒業程度
ビザ	就労ビザ/学生ビザ→就労ビザ	研修(技能実習)ビザ
業種	エンジニアとしての業務	認定職種のみ
受入可能人数	制限なし	制限あり
受入可能期間	特に決まりはない	最大5年(2017年より)
受入までの期間	申告後、3~4ヶ月	申告後、6ヶ月程度

就業系(スカイブルー/元留学生)と研修系(技能実習)の違い

大きくは就業系と研修系に別れることになる。

学歴で言えば、就業系は大学卒業もしくは専門学校卒業(日本の専門学校に限る)となり、技能実習は一般的に高校卒業程度となる。ビザの種類は、すでに説明するまでもないが、就業ビザと研修ビザという違いがある。受け入れ人数・期間に制限がない就業系に比べて、研修系は制限がある。

話を戻すと、2つ目の受け入れ方法による外国人整備人材は、一般的に日本へ留学し、最初、日本語学校に通う。日本語学校を卒業した後、日本で自動車専門学校に入学し、自動車整備関連の技術を学んだ学生となる。

全国自動車大学校・整備専門学校協会(JAMCA)が行なったアンケート調査によれば、7割の学校が留学生を受け入れている。

自動車整備士専門学校に通う若いベトナム人留学生は「ベトナムの整備学校を出て、整備の会社で働いていなければ、日本の自動車整備の技術は高いので、もっと勉強したくて日本に来ました」と語る。

さらに「日本の整備士資格に魅力を感じている学生」が、全体の半分近くを占めた。今後、日本で整備エンジニアをめざす留学生は増える可能性がある。

3つ目の受け入れ方法による外国人整備人材は、アセアンの各国の理工系大学(自動車学部、機械学部、工学部など)を卒業し、自国で日本語を学んだエンジニアとなる。

雇用前は日本にはいないため、日本にある受け入れ企業との雇用が確認できた後に、就労ビザの申請を行なう。就労ビザの取得ができた後、日本へ入国し就業開始となる。彼らのことを「スカイブルー」と称し、外国人整備人材の中でも重要なエリート外国人だと考えている。スカイブルーを日本で本採用する前に、彼らが現地の大学に在学中、インターンシップ(6ヵ月)で日本に呼び寄せるプログラムも存在する。

外国人を受け入れた後のサポート

カーコンビニ倶楽部(林成治社長、東京都港区)では、受け入れ後のサポートをFCサポート部が行なっている。実習生事業部の責任者である花形裕氏は「FCサポート部の日本

人スタッフは皆、タイ経験者です。彼らは加盟店の中で「タイ人を教える人を教えています」という。

例えば、「言葉の壁に関して、钣金塗装は作業を見ることがある程度理解できます。また、イラストなどを活用した筆談も有効です。加盟店ごとに、このような工夫は変わりますが、直営店が経験した成功体験を伝えていきます」(花形氏)。

また、タイ人はプライドが高いといわれる。人前で怒られる事を嫌い、なかなか謝ろうとしない。FCサポート部のスタッフは「国が違えば商習慣が違うのは当たり前だし、日本の価値観を押し付けても絶対に話を聞いてくれません。タイ人を理解し、どのようにすれば伝わるかを考えるのは我々の責任。言葉はなくても思いは通じる」ということを伝えている。

一方、彌生チーゼル工業(細田健社長、東京都江戸川区)では、昨年10月から3人のベトナム人技能実習生を受け入れている。

細田社長は「日本語を習得するには時間がかかる。しかし意欲は高いため、会話能力が上がると技術レベルも一気に上がる。钣金塗装であれば、日本語の会話能力を重視しなくても良いと思うが、整備をさせるのであれば、日本語の会話能力は重要だ」と、教育のやり方に焦点が移ってきている。

現在、同社では、日本語能力の高い人材として、ベトナムの理工系大学(自動車学部)のインターンシップを受け入れを検討。これは(株)アセアンカービジネスキャリアが行なう雇用促進プログラムで、インターンとして半年間受け入れ、卒業後の正規採用につなげるのが目的だ。「単なる通訳ではなく、心のケアを期待している」(細田社長)。

また、「優秀な外国人を採用しても、受け入れ側の体制が整っていないと、うまく人材の活用はできない。

入社後の育成が重要だ」と話すのは、日本企業へ異文化マネジメント教育などを手がける、ダイバーシティマネジメント研究所の河谷氏。採用から育成へ、各社それぞれの教育方法や外国人定着の方策などを講じていく必要があると語る。

外国人整備人材を単なる「人手」として考えるのではなく、彼らがいずれ母国で活躍できるようにキャリアアップを支援することが、受け入れ企業には求められている。

我々は外国人とどう向き合うか?

外国人労働者は、安い労働力として活用できると言うイメージが先行していた。しかし、自動車整備業界の中でも、外国人を安い労働者としてではなく、共存できる戦力として考える必要があるだろう。

そうすることで、数年後に彼らが母国に帰国した後も、ビジネスパートナーとしてつながれる。長期的な視野で信頼関係を築き、パートナーとして外国人整備人材を受け入れていくとどう考えよう、仕組みをめぐすことが受け入れ企業にとって大切になる。

私が本コラムを書いている理由は、誤解を恐れずに言えば、ひとつの警告でもある。安くて都合の良い労働者として活用しているのであれば、将来、痛い目を見ることになる。すでに優秀な外国人を雇用するには「選ぶ」ではなく「口説く」という姿勢が必要だ。

「もう日本では働きたくない」と、本気で外国人労働者が日本に背を向けるようになる前に、我々は真剣に彼らとの共存を考える必要がある。

日本で働く外国人は約130万人。その人たちの思いに、自動車整備会社で働く日本人たちが答えられるのか。それが未来に向け、共生社会を実現できる第一歩を踏み出す鍵となる。

オートリースで集客増・販売増。儲かるお店が続出?

TOTAL AUTOMOBILE EXCELLENCE **TAX**

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
- 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/



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	5	⑬ 2,567	+2.6	68.4	+2.3	486	-33
TAA北海道	4	1,095	-10.2	73.2	+6.4	402	+31
JU札幌	4	869	+0.5	63.7	+2.4	292	+4
NAA北海道	1	467	-4.5	70.0	-0.3	318	+15
札幌AA	4	408	-10.7	73.0	+4.7	367	-17
ホンダ北海道	5	224	+2.3	91.5	+3.9	298	+67
JU函館	4	129	+16.2	57.5	+8.5	411	+98
JU釧路	4	107	± 0.0	39.6	+12.7	519	+112
JU帯広	4	82	+6.5	45.7	+13.8	427	+180
JU室蘭	4	59	+11.3	41.0	+9.1	270	+7
JU北見	4	59	+5.4	48.9	+3.4	415	+70
JU旭川	4	59	+40.5	57.6	+9.7	444	+125

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	1,467	+1.9	73.8	+2.4	249	-3
TAA東北	4	1,250	-1.7	82.7	+4.2	358	-27
USS東北	5	1,169	-0.8	72.3	-2.0	369	+24
JU福島	4	1,108	+16.0	63.7	+1.1	217	+5
CAA東北	5	749	+1.4	66.8	+2.4	193	+4
JU山形	2	325	-2.7	61.3	+7.2	142	-7
アライ仙台	5	321	+2.2	75.1	+1.4	249	-4
ホンダ仙台	5	282	+0.4	90.9	-1.1	244	+15
JU青森	2	227	± 0.0	66.7	+1.7	163	+10
JU秋田	3	155	-4.3	78.5	+1.0	54	+6

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 12,374	-1.3	71.7	+1.0	961	-9
アライ小山VT	4	⑤ 3,899	+4.8	62.0	-0.9	837	-5
USS横浜	5	⑨ 3,352	-7.1	67.1	-0.4	762	+90
MIRIVE	5	⑩ 3,130	+18.1	78.1	-2.7	479	+75
TAA横浜	4	⑫ 2,880	-5.2	88.1	+1.8	699	+47
JU埼玉	5	⑬ 2,261	+8.3	56.3	-3.2	467	-74
CAA東京	5	⑳ 2,025	-1.2	62.6	+3.9	494	+12
JAA	5	2,015	-28.8	59.7	-2.6	776	+17
TAA関東	4	2,002	+4.8	86.1	+4.0	585	+40
アライバイト	4	1,936	-2.4	78.7	+2.5	374	+5
JU東京	5	1,542	+0.9	67.4	+3.2	203	+4
USS群馬	4	1,362	-7.7	67.2	-1.4	386	+7
JU千葉	4	1,212	+17.6	60.5	-4.2	266	+90
ホンダ東京	5	1,205	+4.6	96.4	+2.3	374	-46
ヒーロー	5	921	-2.5	58.2	+2.7	319	+73
アライ小山4輪	4	875	+5.4	86.7	+1.8	268	+98
USS埼玉	4	844	-26.0	62.3	+4.2	392	+42
NAA東京	4	834	+11.5	81.7	+2.3	409	+73
JU新潟	4	825	-1.8	73.6	+6.2	183	± 0
USS新潟	5	758	-2.6	48.9	+1.8	331	-45
JU群馬	4	736	+7.8	58.1	-0.6	247	-27
いすゞ幕張	5	712	+11.8	51.6	-6.2	1,287	+12
JU栃木	4	700	+7.5	35.1	+2.3	237	-15
アライ建機	5	666	+13.5	68.1	-1.6	1,008	-55
JU神奈川	4	625	+15.7	52.9	-2.8	193	-1
JU茨城	5	612	-3.3	60.8	+0.9	240	+40
JU長野	5	313	-24.8	42.6	+0.5	198	-13
JU山梨	4	64	-44.8	48.4	+5.0	133	+44

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 9,308	-3.2	58.0	+0.5	1,150	+85
JU岐阜	4	④ 5,227	+11.1	48.2	-1.0	448	+21
CAA中部	5	⑧ 3,410	+3.2	72.7	+1.2	667	+46
JU愛知	4	⑪ 2,882	+0.4	77.3	+0.7	319	+4
USS-R名古屋	5	⑭ 2,557	+2.2	85.1	+0.9	89	+6
TAA中部	4	1,876	-0.7	86.1	+1.4	505	+6
USS静岡	4	1,588	+7.2	70.9	+0.8	240	+20
CAA岐阜	5	1,537	-15.9	61.9	+6.7	288	+12
JU静岡	5	732	-7.1	50.0	+5.7	135	-29
NAA名古屋	4	682	-1.3	88.4	+2.1	370	+53
ホンダ名古屋	5	671	+7.9	94.4	+2.1	339	-25
SAA浜松	3	588	+22.0	46.8	+0.8	605	-11
JU三重	5	571	+2.7	37.4	-0.5	184	-4
JU富山	3	561	-6.7	61.1	+3.2	153	-7
愛知トヨタ	4	457	+51.3	94.3	-1.4	304	+90
JU石川	4	448	+3.5	65.6	+3.4	256	-2
USS北陸	4	396	-9.8	64.4	+3.9	259	-19
JU福井	3	291	-17.8	54.0	+6.9	169	+9

1開催平均の出品ベスト10

①	USS東京	12,374
②	USS名古屋	9,308
③	HAA神戸	5,644
④	JU岐阜	5,227
⑤	アライAA小山パントラ	3,899
⑥	USS大阪	3,664
⑦	USS九州	3,524
⑧	CAA中部	3,410
⑨	USS横浜	3,352
⑩	MIRIVE	3,130

2018年10月
オークション
実績

※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	186	385,821	248,370	64.4	158,094,014	637
	+10開催	+1.5%	+4.0%	+1.6ポイント	+4.9%	+6千円
メーカー系	121	123,523	99,851	80.8	49,196,262	493
	-1開催	+1.9%	+4.6%	+2.1ポイント	+5.5%	+4千円
JU系	153	118,191	69,080	58.4	19,867,640	288
	+3開催	+3.6%	+5.8%	+1.2ポイント	+7.3%	+4千円
合計	460	627,535	417,301	66.5	227,157,916	544
	+12開催	+2.0%	+4.4%	+1.6ポイント	+5.3%	+4千円

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 5,644	-36.4	53.7	+1.0	756	+18
USS大阪	4	⑥ 3,664	+39.7	57.7	-2.3	609	+62
TAA近畿	5	⑬ 2,505	+11.0	80.9	-1.3	578	+5
関西松原AA	4	⑰ 2,469	+37.5	70.2	-2.2	578	-173
ベイオーク	5	⑱ 2,068	+2.9	67.3	+1.3	668	+78
USS神戸	5	1,789	+48.2	58.2	+2.3	517	-136
いすゞ神戸	4	1,271	-12.7	53.7	-0.1	1,156	-106
ホンダ関西	5	1,059	+7.4	95.4	+1.5	431	-38
IAA	5	814	-20.7	52.8	+2.3	103	+5
NAA大阪	4	603	+11.3	86.0	-0.3	443	+65
京都AA	5	521	+1.4	54.5	+0.8	214	+3
ジップ大阪	4	485	+9.2	66.2	-4.0	1,436	-186
日産大阪	5	392	+9.5	87.9	+4.6	158	+31
JU奈良	4	368	+4.2	68.5	+2.6	242	-3

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)
LAA岡山	4	1,537	+13.8	57.6	+0.7	283	+13
TAA広島	5	1,476	-2.4	74.4	+0.4	447	+9
USS岡山	4	1,361	+12.4	70.6	+0.8	354	+20
JU広島	4	1,044	-8.7	47.2	+5.4	251	+13
TAA四国	5	873	+6.7	83.3	+6.9	304	± 0
LAA四国	5	856	-14.7	48.5	+3.0	252	+22
KCAA山口	4	557	+1.3	49.0	+4.7	383	+7
JU高知	1	341	+8.6	49.9	+16.1	239	-4
NAA広島	1	260	+12.1	66.5	-0.7	261	+20
JU島根	1	161	+11.8	56.5	+3.7	211	-12
JU山口	5	160	-4.2	54.9	+0.6	214	+26
広島AA	2	132	-27.9	68.1	+5.0	284	-13

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 3,524	-0.9	62.3	-2.4	560	+22
TAA九州	5	⑮ 2,550	-5.5	74.1	+4.0	449	+23
KCAA福岡	4	1,561	-16.3	38.3	+1.3	352	+42
JU福岡	4	1,360	-12.1	61.0	+6.1	189	+6
KCAA南九州	5	1,090	-28.2	43.5	+7.5	331	-40
USS福岡	5	689	+35.1	65.0	+10.5	488	-3
TAA南九州	5	548	+5.8	68.8	-2.3	329	-24
ホンダ九州	5	513	+12.0	96.3	+0.9	218	-1
NAA福岡	5	496	+7.4	78.3	+3.2	280	-11
JU長崎	1	383	-12.8	49.1	-7.8	197	+67
いすゞ九州	4	360	+0.6	66.0	+3.8	744	-74
JU鹿児島	4	350	-6.9	58.2	-0.4	167	+20
JU沖縄	3	347	+28.0	58.6	+2.7	181	+19
JU大分	2	232	-23.9	63.8	-1.3	64	-16
JU熊本	5	215	-8.9	43.3	-0.8	107	+10
JU宮崎	4	136	-18.6	30.6	+2.4	111	-10

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	1,127	+4.4	31.9	± 0.0	1,001	-150

※出品平均台数の前の数字①~⑳は全国順位 ※USS四国の実績はUSS岡山に含む

アライオートオークション

支払期限延長
SLIDE **スライドサービス**

通常1週間の支払期限を
2週間から最長7週間まで

お問合せ・申込は **TEL.03-5204-2521**

詳しくはホームページへ!
<http://www.araiaa.jp/>

ARAI AUTO AUCTION

アライオートオークションは、全国5会場(宮城県、栃木県、神奈川県、福岡県)で毎週7回(2輪2回、4輪3回、パントラ1回、建機1回)開催しており、35,000社を超える事業者を会員とし、国内の中古車流通を担っています。その流通台数は、自社だけでも1週間に8,000台以上。また、提携オークション会場との「会員共通化」や、相互の「インターネット乗り入れ」を行う事で、月曜日から土曜日まで年間330万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

TEL.044-288-7788 / FAX.044-288-0080

TEL.092-940-2705 / FAX.092-940-2718

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

TEL.03-5204-2521 / FAX.03-5204-2371

「来年には年間買取り1万台へ」



合同会社DMM.com DMM AUTO 事業部 事業部長 西小倉 里香氏

「このサービスで買取った車の扱いは、オークション会場に出品しているほか、提携事業者への業販もある。廃車はリサイクル業者へ引き渡している。直販はせず、今後も考えていない」

AIの提示する買取金額について

西小倉 オークション相場と比較した場合、高く指していると思う。実際に売却したユーザーに聞くと、そのうちの8割が一般の買取店や下取りと比べて「高かった」と答えている。1台当たりの利益幅は狭いだろう

オークション会場を利用した感想は

西小倉 必要などころに必要な事業者がいると感じた。自動車の保有台数はほとんど少なくないといくといえ、中古車の市場規模は大きい。引き続き上手く回っていくと思っている

高めで買取るリスクについて

西小倉 サービスを開始して最初の1年目なので、利益よりも何よりも、とにかく多くのユーザーに知ってもらい、使ってもらうことを優先している

DMMの他のコンテンツとのシナジーは

西小倉 ユーザー情報を共有して活用することはない。確かに、当社ではアダルトやゲーム、英会話など合計2700万ものユーザーがいる。しかし、個人情報閲覧は事業部間であっても決してできない。これは時代が許さないとはいえない。モラルの問題だ

金額の保証期間は

西小倉 査定後、7日間は表示金額を保証する

今後について

西小倉 時代がどんどん変化している。その流れに乗って、既存ビジネスとは違うところをやりたい。廃車費用が一般的に必要なことを認識しているユーザーは、とくに即決する傾向が強い

「買取り事業を始めた目的は、車は高額な商品だから、理想は人対人に違くない。しかし、もつと手軽に売買できた方がよい。当社の場合、高いIT技術があるので、それを使って新しいサービスを提供していきたいと考えた」

「ユーザーからの情報は少ないが、不正行為などは西小倉 拍子抜けするほどない。先日もあるユーザーが「後ろにキズがあるけど大丈夫か?」と、アプリのチャット機能を使ってわざ

「1〜2万円だが、全体の2割程度まで増えた。廃車費用が一般的に必要なことを認識しているユーザーは、とくに即決する傾向が強い」

「オークション相場と比較した場合、高く指していると思う。実際に売却したユーザーに聞くと、そのうちの8割が一般の買取店や下取りと比べて「高かった」と答えている。1台当たりの利益幅は狭いだろう」

ネット集客 増強研究会 大平喜久



クリーンキャンペーンに役員ら約30名参加 JU埼玉

JU埼玉(薄辰美理事長)は11月13日、JU中販連の統一企画であるクリーンキャンペーンを実施、AA会場周辺を清掃した。当日は、薄理理事長をはじめ組合の役員、理事、JU埼玉AAの役員ら約30名が参加した。薄理理事長は、「清掃活動を通じて、周囲に目を配る意識につながっている。クリーンキャンペーンは、続けることに意義がある」と語った。

中古車とクリスマスセール

えーと、時期なんで一応書きますね。僕の記事、長く読んでいる方はもうだいたい想像つきますよね(笑)。僕がいつも不思議に思うのは、なぜ中古車屋でクリスマスセールをやるのかって事なんです。だってそうじゃないですか。セールをやる理由って、うのは、セールをやることによつて集客が上がって、売上に貢献することが前提じゃないですか。それで、お店にツリー飾って、クリスマスセールという幕上げて、社長がサンタの格好して、それを見たらお客さんが「ほお! クリスマスセールやってるなあ。ひとつ車でも買っていくかあ!」ってなりますか? 普通に考えて、そうなることは考えにくいじゃないですか。売上貢献が期待しにくいのであれば、経費が発生するだけやらないほうが良いというのが普通の判断じゃないですか。気持ちばかりです。少しでも売上を伸ばしたい、だ

からクリスマスセールをやるっていう。だけど、大事なのは本当に売上に貢献するのか? という判断をする。それが、経営者の仕事じゃないですか? ただ情性でセールを組むことは、経営者の仕事とは言えないと思うんです。だけど、こういう情性でやってる仕事や行事、本当に多いんです。もう昔の話ですけど、僕がまだ現場やっていた頃、お客さんに代わって市役所に住民票を取りに行ったことがあるんですね。今はたぶん、本人確認か何かで他人では取れないんじゃないかと思いましたが、当時は他人でも取れたんですね。それで「ハンコないよって言った、じゃあ住民票は出せませんって言うんですよ。だから、僕は「そこにはんこ屋あるから、三文判を買ってきて押せば良いのか?」って聞いた。それで良いって言うわけですよ。これなんかでも、何のためにハンコを押させるの

か、という目的がなくて情性で仕事やってるわけですね。少しは考えるよって話じゃないですか。役所なんでも、それでも給料は貰えますけど、民間でこんな事してたら経営者は給料出せなくなりますよ。なんのためのクリスマスセールなのか? なぜそれをやるのか? 頭に汗をかいたのが経営者の仕事であって、サンタの格好なんて経営者の仕事じゃないわけですよ。それで、ありきたりのクリスマスセールですけど、ちゃんと考えたら成功させる方法はあるわけですよ。それも世間さまにすごく感謝されながら、成功させる方法はあるわけですよ。その方法? それはここでは書きませんが、中古車販売とクリスマスセールをリンクさせれば、それなりの効果を得る方法はあるわけですよ。

か、という目的がなくて情性で仕事やってるわけですね。少しは考えるよって話じゃないですか。役所なんでも、それでも給料は貰えますけど、民間でこんな事してたら経営者は給料出せなくなりますよ。なんのためのクリスマスセールなのか? なぜそれをやるのか? 頭に汗をかいたのが経営者の仕事であって、サンタの格好なんて経営者の仕事じゃないわけですよ。それで、ありきたりのクリスマスセールですけど、ちゃんと考えたら成功させる方法はあるわけですよ。それも世間さまにすごく感謝されながら、成功させる方法はあるわけですよ。その方法? それはここでは書きませんが、中古車販売とクリスマスセールをリンクさせれば、それなりの効果を得る方法はあるわけですよ。

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5日 第1308回 オークション
12日 第1309回 九州開設記念 歳末感謝祭
19日 第1310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

12月6日 第924回 オークション
13日 第925回 九州開設記念 歳末感謝祭
20日 第926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

12月7日 第1469回 オークション
14日 第1470回 九州開設記念 歳末感謝祭
21日 第1471回 オークション

12/12~14 九州開設記念・歳末感謝祭

いすゞモーターオークション、ima-netの新規会員登録中。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

リニューアル!

AA相場情報



「ユーストカー総合版」

輸出の行く行かないが判るタブロイド紙



「ユーストカーNEWS 輸出相場版」



合体しました!

16ページが輸出相場版部分!

約360P追加!
AA相場面パワーUP!

ユーストカー総合版にユーストカーNEWS輸出相場版16ページが追加になって

1部 2,000円 + 1冊 2,000円
合計 ~~4,000円~~ のところ...

1冊 2,400円

(税別)

ユーストカーNEWS輸出相場版の内容はそのまま、総合版(データ誌)の相場情報に輸出で行く車種・型式・仕向国を掲載いたします!

行く、行かないを明記!!

※価格はダミーです

型式	登録年月	M	燃料	駆動	cc	グレード	シフト	S	革	ナビ	エアロ	P	定員	ドア	A	レンタ	距離	色(コード)	車検	評	内	価格	会場	開催	経月	製落
◆ ヴェゼルハイブリッド VE7FL-HYBRID ◆																										
輸出に行く型式 : RU3																										
主な仕向国 : バングラデシュ、スリランカ、パキスタン																										
RU3	30/3前	H	15	HV_RS・センシング	FA	純ナビ	純ナビ	純ナビ	純ナビ	純ナビ	純ナビ	純ナビ	純ナビ	純ナビ	純ナビ	純ナビ	1	パール(NH788P)	33/03	5	B	1574	CA東京	10/09	7	1
RU3	30/10後	H	15	HV_RS・センシング	FA	革	純ナビ	0	パール(NH883P)	33/09	S	A	1371	US大阪	10/19	0	0									
RU4	30/2前	H	4W	15	HV_Z・ホンダセンシング	FA	ナビ	純ナビ	4	パール(NH788P)	32/02	5	A	1091	杣北海	10/15	8	1								
RU4	30/2前	H	4W	15	HV_Z・ホンダセンシング	FA	ナビ	純ナビ	5	パール(NH788P)	32/02	5	B	1328	杣北海	10/15	8	1								
RU3	30/2後	H	15	HV_Z・ホンダセンシング	FA	純ナビ	純ナビ	純ナビ	純ナビ	純ナビ	純ナビ	純ナビ	純ナビ	純ナビ	純ナビ	純ナビ	6	紺(B610M)	33/02	45	B	1460	杣関西	10/15	8	0
RU3	30/後	H	15	HV_Z・ホンダセンシング	FA	革	純ナビ	0	パール(NH883P)	-	S	A	1085	US東京	10/18	0	0									
RU3	30/6後	H	15	HV_X・ホンダセンシング	FA	純ナビ	純ナビ	純ナビ	純ナビ	純ナビ	純ナビ	純ナビ	純ナビ	純ナビ	純ナビ	純ナビ	4	黒(NH821M)	33/06	5	B	1255	杣東京	10/15	4	0
RU3	29/3-	H	15	HV_RS・センシング	FA	革	純ナビ	14	パール(NH788P)	32/03	45	A	1225	US大阪	10/19	19	1									

料金のご案内 ユーストカー総合版+輸出相場情報

年内購読料 2,592円(税込) × 12カ月 送料1,410円(年間)

合計 **32,514円(税込)**

※「ユーストカーNEWS(有料版)」購読の方には送料はかかりません。
※ユーストカーNEWS(有料版)とユーストカー総合版+輸出相場情報を両方ご契約頂いた場合、年間購読料は37,914円(税込)となります(送料はまとめて発送のため1契約分となります)。
※現在本紙をご購読中の方は、購読期間満了まで追加料金はございません。

無料サンプル配布中!

サンプルpdfデータを無料でダウンロードできます!
<http://u-car.co.jp/magazine/index.html>から読み込んでください!

株式会社 **ユーストカー**

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

☎ 03-3371-9340

本社 東京都新宿区高田馬場3-23-3 ORビル6F

最強買取店になるための 訓方線

3カ月で成約率20%↓100%

どうやってダメ営業から優秀営業マンへ成長できたのか④

成長後の商談書き起こし

最強買取店の新人営業マン・西本君の優秀な「クローージング」部分をお伝えしよう。石沢マネージャーの解説を録音で表記しておく。

※ただし録音の部分は、最初は読まずに飛ばして一度読んでから、そのあとに黄色いマーカー部分の解説の録音部分を読んでみると、より理解が進むはずだ。

西本「お車を拝見させて頂きました。まず率直に述べると、非常に綺麗でした。外装はやっぱりローダウンしている分、下スリが多少ありますけれども、パツと見た時に何か目立つような傷が全然ないので、非常にいい状態。なおかつ、距離も4万5000キロということなので、自信を持って頂いて大丈夫です。で、ご安心下さい。」

※1 尻上がりの法則です。調させています。通常どこの買取店でも、この金額から10万円とか15万円アップとかは出ることかなと、といったところになるんです。な

え、そのお客様、3週間ずつと探している状態だったそうです。お客様「そんなんですか、私にはわからないですが、……」

西本「まあ、例えば見つかからないってなると、お客様は他でも探そうとするんですよ。そうなるとうちの利益が0になる、そういうリスクを避けるためにも、本部は利益を削ってでも、高値で買う許可を出してくれ……、という期待感がかなり高い状況なんです。例えば、2組ほどあったら、1カ月〜2カ月探して見つからなくて、ようやく出てきたときに、通常の相場よりも多少、高値でも買いたいって思いませんか?」

お客様「んー、悩むとこです。西本「お客様もそう思った状況なので、私としましては、このお客様を捕まえて、かなりいいとこ狙えるのかな、ということなんです。交渉する際に、例えば、こちらからいくらで買いたいんですか……というように聞くと、やっぱり向こうも安く欲しいので、予算を安く言ってくるんですよ。なので、一番いい方法としては、こちらでこの金額まで出れば手放せる、というように強気を出せば買えますよ。これは危険です。」

お客様「んー、ちょっと難しいんだけど、いや、それはちょっとやっぱ難しいですね。そりゃ高ければ高いほどいい、っていう、たぶん皆そうだし。最低ラインは答えづらいですよ。正直言うと」

お客様「そしたら、いま言ってくれた話をひっくり返して考えると、最低ラインをあえて言うとしたら、残債の金額にしようかなと」

西本「残債が130万円と、ということですか、なるほど」

お客様「今の話を聞いて、私としては正直、残債の130万円と、ということですが、もつと上を狙って、いかなと」

お客様「お客様は少し仕掛けをしてみましたね。残債整理分の130万円と、ここで、それ

西本「まあ、例えば見つかからないってなると、お客様は他でも探そうとするんですよ。そうなるとうちの利益が0になる、そういうリスクを避けるためにも、本部は利益を削ってでも、高値で買う許可を出してくれ……、という期待感がかなり高い状況なんです。例えば、2組ほどあったら、1カ月〜2カ月探して見つからなくて、ようやく出てきたときに、通常の相場よりも多少、高値でも買いたいって思いませんか?」

お客様「んー、悩むとこです。西本「お客様もそう思った状況なので、私としましては、このお客様を捕まえて、かなりいいとこ狙えるのかな、ということなんです。交渉する際に、例えば、こちらからいくらで買いたいんですか……というように聞くと、やっぱり向こうも安く欲しいので、予算を安く言ってくるんですよ。なので、一番いい方法としては、こちらでこの金額まで出れば手放せる、というように強気を出せば買えますよ。これは危険です。」

お客様「そしたら、いま言ってくれた話をひっくり返して考えると、最低ラインをあえて言うとしたら、残債の金額にしようかなと」

西本「残債が130万円と、ということですか、なるほど」

お客様「今の話を聞いて、私としては正直、残債の130万円と、ということですが、もつと上を狙って、いかなと」

お客様「お客様は少し仕掛けをしてみましたね。残債整理分の130万円と、ここで、それ

お客様「お客様は少し仕掛けをしてみましたね。残債整理分の130万円と、ここで、それ

お客様「お客様は少し仕掛けをしてみましたね。残債整理分の130万円と、ここで、それ

お客様「お客様は少し仕掛けをしてみましたね。残債整理分の130万円と、ここで、それ



有料版では、モザイクの部分を含めてお読み頂く事ができます。電話03(3371)9340まで!

FC加盟店募集!!アップルと手を組みませんか?
車買取販売
アップル
オリコン顧客満足度調査 車買取会社 5年連続 第1位
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
お問い合わせ 03-3516-0731
アップルオートネットワーク株式会社

車がもらえるカーリース
残価0円
もらえるリース 5年7年9年 途中乗り換えOK 車検・税金もコミ
オリックス自動車のいまのリビジネスへのご招待
加盟店募集スタート!
日本カーネット株式会社
東京都千代田区鍛冶町1-8-3
お気軽にお電話ください TEL: 03-5256-7877

を使用する予定も無いので、我慢したくなる気持ちにはなるかなと」

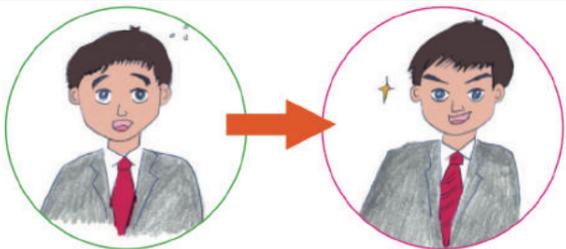
※10 ダメ押しの連発。売らなくなる要素

君への信頼が強くなってきているはず。お客様「うーん、代車があるにこしたことはないんですけど。買い物とかもあるんで。ただ、通勤が出来ない、通勤だけ我慢して、代車が借りられないのであればいいかなと」

西本「なるほど。わかりました。じゃあ最悪、通勤の申請が一通らなかつたとしても、奥様が買い物等で使える代車がしつかりあれば……」

西本「んー、私としても、やっぱり基本価格より20万以上高い価格を実現、っていうのを今回も来れば、営業職として、会社内で変な話、評価っていうのはされるので、まあ、そこは頑張りたいなと思うんですね」

お客様「相場に對して、どんくらいいいのかわかんないですね。いや、本当それこそ、どんくらいいいのかわかんない」



最強買取店になるための 3カ月で成約率20%↓100%

どうやってダメ営業から優秀営業マンへ成長できたのか④

お客様「例えば、どんくらいいいのかわかんないですか?」

西本「んー……まあ、その……あくまでも、私が買うわけではなくて、次のお客様さんが買うので、私もこっついでいうのは、わからないんですけど、でも、ただまあ、えー、基本的に、買取店ならどこでも130弱っていうのは出ると思うので、132以上……、んー、私としては140ついでいうラインは、ちょっと狙っていきたくない、っていうところではあるんですね」

※11 これができると思えるようになります。意味のない

お客様「じゃあ、利幅として、140ついでいうのが、140ちよつととかで、140ちよつととかで、厳しいですかね?」

西本「お任せします。この『お任せします』が正解なんです」

お客様「じゃあ、利幅として、140ついでいうのが、140ちよつととかで、140ちよつととかで、厳しいですかね?」

※12 一緒に戦う仲間へと変化していくのです

お客様「じゃあ、利幅として、140ついでいうのが、140ちよつととかで、140ちよつととかで、厳しいですかね?」

※13 お客様自ら、さすがに150は難しい、と言いはじめますね。もう買えたも同然ですね。西本「正直、基本価格からそこまで上がった実例はないので……」

※14 こはしっかり習得して欲しい技術です。高い金額をぶつける……つまり、相手に打診をする、お客様「じゃあ、利幅として、140ついでいうのが、140ちよつととかで、140ちよつととかで、厳しいですかね?」

で、気分を害されて話を蹴られてしまう可能性が高いんです。その場合、うちで買ってくれることには、なくなってしまうのがほとんどです」

※15 『どうですか?』と聞かれて

お客様「じゃあ、利幅として、140ついでいうのが、140ちよつととかで、140ちよつととかで、厳しいですかね?」

※16 西本君が

お客様「はい」

※17

※18 ここで話を決める前に

※19 お客様の言うなりでは儲かりません

お客様「や、こつちとし

ては金額、頑張つて出し

ては金額、頑張つて出し

西本「正直、140出るようであれば、かなり良い金額っていうのは、間違いなく言えますね。これを覚えて……。(小売り情報誌を見ながら話している)これが4万3000キロで、多少の差ではありますけれども、4万5000キロで、走行距離がイシツカ様の方が多い状態で、140を超えようであれば、間違いなく良い金額です。ただ、まだ現実に出るとい

お客様「16日には用意できません」

西本「分かりました。あとは先方さんと話がまとまった際には、信用問題にも関わるので、キャンセルというのが出来ないですけども、もし140を超えるようであれば、よろしいですよ?」

※18 ここで話を決める前に

お客様「はい」

※19 お客様の言うなりでは儲かりません

お客様「や、こつちとし

ては金額、頑張つて出し

ては金額、頑張つて出し

ては金額、頑張つて出し

西本「分かりました。あとは先方さんと話がまとまった際には、信用問題にも関わるので、キャンセルというのが出来ないですけども、もし140を超えるようであれば、よろしいですよ?」

お客様「はい」

※19 お客様の言うなりでは儲かりません

お客様「や、こつちとし

ては金額、頑張つて出し

ては金額、頑張つて出し

ては金額、頑張つて出し

ては金額、頑張つて出し

ては金額、頑張つて出し

ては金額、頑張つて出し

西本「分かりました。あとは先方さんと話がまとまった際には、信用問題にも関わるので、キャンセルというのが出来ないですけども、もし140を超えるようであれば、よろしいですよ?」

お客様「はい」

※19 お客様の言うなりでは儲かりません

お客様「や、こつちとし

ては金額、頑張つて出し

ては金額、頑張つて出し

ては金額、頑張つて出し

ては金額、頑張つて出し

ては金額、頑張つて出し

ては金額、頑張つて出し

西本「分かりました。あとは先方さんと話がまとまった際には、信用問題にも関わるので、キャンセルというのが出来ないですけども、もし140を超えるようであれば、よろしいですよ?」

お客様「はい」

※19 お客様の言うなりでは儲かりません

お客様「や、こつちとし

ては金額、頑張つて出し

ては金額、頑張つて出し

ては金額、頑張つて出し

ては金額、頑張つて出し

ては金額、頑張つて出し

ては金額、頑張つて出し

西本「分かりました。あとは先方さんと話がまとまった際には、信用問題にも関わるので、キャンセルというのが出来ないですけども、もし140を超えるようであれば、よろしいですよ?」

お客様「はい」

※19 お客様の言うなりでは儲かりません

お客様「や、こつちとし

ては金額、頑張つて出し

ては金額、頑張つて出し

ては金額、頑張つて出し

ては金額、頑張つて出し

ては金額、頑張つて出し

ては金額、頑張つて出し

西本「分かりました。あとは先方さんと話がまとまった際には、信用問題にも関わるので、キャンセルというのが出来ないですけども、もし140を超えるようであれば、よろしいですよ?」

お客様「はい」

※19 お客様の言うなりでは儲かりません

お客様「や、こつちとし

ては金額、頑張つて出し

ては金額、頑張つて出し

ては金額、頑張つて出し

ては金額、頑張つて出し

ては金額、頑張つて出し

ては金額、頑張つて出し

西本「分かりました。あとは先方さんと話がまとまった際には、信用問題にも関わるので、キャンセルというのが出来ないですけども、もし140を超えるようであれば、よろしいですよ?」

お客様「はい」

※19 お客様の言うなりでは儲かりません

お客様「や、こつちとし

ては金額、頑張つて出し

ては金額、頑張つて出し

ては金額、頑張つて出し

ては金額、頑張つて出し

ては金額、頑張つて出し

第63回

ワンプラ指南

年末年始は

ワンプラ活用のチャンス

輸出業者も毎日チェック

11月号のこのコーナーで、年末に向けての相場
の落ち込みと、年明けか
らの相場回復の予測につ
いて解説した。

年末の相場の落ち込み
の背景には、小売り市場
の停滞はもちろんのこと
だが、中古車輸出がス
トップしてしまうこと
で、オークションの応札
が弱まってしまふことが
大きな要因だ。

ここ数年、オークショ
ン落札に占める輸出業者
の割合は年々高まってお
り、年末は船がストッ
プしてしまうことなど
で、輸出バイヤーの買い
が止まってしまふ空白期
間は、AA出品店にとつ
ても厳しい時期といえよ
う。

来年1月中旬からは相
場が回復するとはいえ、
下取り車や買取り車の換
金をそれまで待つわけに
いかないのは、もちろん
のこと。
輸出業者に、今年の年

末から来年初めにかけて
の仕入れの方針を聞いて
みると、こういう時期こ
そワンプラ出品車を活用
していることが浮き彫り
になった。

実際、年末年始は現地
の買いも止まってしまふ
ため、オークションで在
庫を揃えることは、極力
控えたいのが本音だ。ワ
ンプラは出品車を即座に
表示価格で買えることか
ら、現地からのオーダー
に対応しやすく、こうし
た時期には最適な手段と
いえるようだ。
このあたりを輸出バイ
ヤーに聞いてみた。

「海外の規制をわからず
に、修復歴や多走行を理
由に値段を下げている出
品車が、掲載されている
ことがある。とにかく一
日に何回もチェックする
ことが、お宝を見つける
唯一の手段」

こういったワンプラの
活用法を、輸出業者から
ヒアリングすることがで
きた。実際、輸出業者
は、ワンプラサイトをこ

と細かにチェックしてい
ることは間違いないだろ
う。こういう時期こそ、
手間を惜しまず、ワンプ
ラサイトに掲載しておき
たい。

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。電話03(3371)9340まで!

AS ワンプラ

エーエス・ワンプラ

成約台数 業界 NO.1

成約台数年々増加

2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 (見込み)

ポイント ▶ C-MATCHやMOTOR GATEとも連動

AS NET 会員募集中!!

出品料
何台でも無料

始めるなら
今です



会員募集中
詳しくはコチラ



naka/PIXTA

お問い合わせ・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



2019年のモデルチェンジ予定

本紙1〜3面では、2014年の消費税増税時の相場の動きを解説しているが、ここでは1車種(デリカD5)に絞って当時の相場の動きを振り返ってみよう。

下のグラフを見て欲しい。2014年1〜3月に、出品台数が減っていることがわかる。その後、減らないのは、減らしてためたのだろうか。この影響を受け、遅れ、重なる、旧型となる現行モデルの相場が前回以上に回復し、可能性も無い。視できない。

デリカD5 消費税5%→8%時のAA 出品台数と相場の動き

3月を過ぎ、このため、

状態が続いた回復しなかった

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。電話03(3371)9340まで!

メーカー	車名	内容	発売時期
トヨタ	RAV4_5D ※画像は3代目(30系)		
	スープラ ※画像は4代目(80系)		
	カローラアクシオ カローラアクシオハイブリッド カローラフィールダー カローラフィールダーハイブリッド ※画像はカローラアクシオハイブリッド	FC	
ホンダ		FC	夏頃
	ヴェゼル ヴェゼルハイブリッド ※画像はヴェゼル	追加	2月頃
マツダ	アクセラセダン アクセラハイブリッド アクセラスポーツ ※画像はアクセラセダン	FC	3月頃
			9月頃
スズキ	アルトラパン	改良	6月頃
ニッサン		FC	2月頃

※画像は2018年11月末時点での現行モデル

メーカー	車名	内容	発売時期
三菱	デリカD5	FC?	2月頃
		FC	2月頃
スバル	レガシィB4 レガシィアウトバック ※画像はレガシィB4	FC	3月頃
ダイハツ	ミライース	改良	6月頃
			8月頃



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 http://www.i-gforce.co.jp
tel 058-398-5100(代) fax 058-398-5109