

無料版

10月号



毎月1日発行
第66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

冠水車の見分け方

3カ月で成約率20%から100%

最強買取店舗 新人が急成長した秘密②

《21・22面》

ワンプラでGSの小売りが拡大

《23面》

新規客を獲得するネット手法?

敏腕マネージャーに聞く!



今年7月の西日本豪雨や先日の台風21号など、今夏は大雨と強風による災害が相次いで発生。こうした高潮や河川の氾濫などによって、冠水の被害に見舞われた車両の処分が始まり、買取り・下取りの現場などで査定することが増えてきている。
そこで今月号では急ぎよ、予定していた内容を変更し、冠水車の見分け方を取り上げることにした。ついでには、本紙で『検査の匠』を好評連載中の株式会社ジャッジメントに協力を頂き、多数の写真付きで記載している。
仕入れの際にしっかりと見極められるよう、参考にして頂きたい。
2面へつづく

掃除されても残る

「小さなヒント」とは?

協力・株式会社ジャッジメント

IAUC Web i-Auc
アイオーリアル
圧倒的にスピーディー
シンプルなのに高機能!

2018年10月1日リリース

いすゞ3会場(幕張・九州・神戸)
8月アイオーリアル接続開始!!



- JAVA 不要
- 同時3画面
- 即起動
- オートアラーム
- 即切替

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



冠水車両とは……

以下、(株)ジャジメントによる解説

不運にも、水が浸入してしまつた車両を冠水車、水没車などと呼びます。「サンルーフや窓を開けておいたら雨が吹き込んでしまった……」

このようなケースは、一般的には冠水車とはなりにくいのですが、吹き込んだ雨の量によっては、冠水車として取り扱われてしまうこともありま

す。また、エンジンルーム内だけが水に浸かつてしまったケースも、機能的な故障を誘発する可能性があるために、冠水車として扱われます。



あとの車両は、どこまで水が浸入したか、を断定することが困難なケースが多く、「自動車としての使用に支障をきたす、または将来、使用に支障をきたす故障を誘発する」と予測できるような場合、冠水車としての判定をすることが望ましいと言えます。

査定を行なう車両に近づいた際には、結露により車内ウインドウが濡れていないか、灯火類に水分侵入の痕跡はないか(ランプ内側の汚れ、メッキの褪せ、水滴など)に注意することで、冠水を疑うことも可能です。

流通する冠水車の多くは、「綺麗に掃除」されてお

り、小さなヒントから冠水を疑い、「冠水したであろう、冠水の疑いがある」という判断のもと、冠水車として流通されま

す。では、小さなヒントとは何でしょうか?

エンジンルーム編



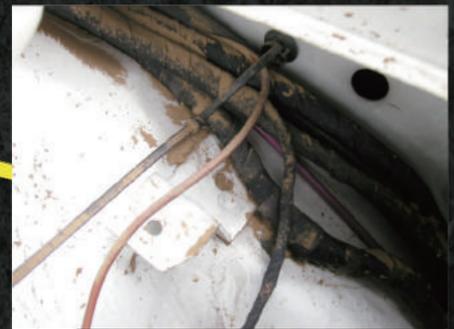
高圧洗浄機などで洗浄されてしまうのが一般的ですが、

①ハーネスを束ねるチューブの凹凸部分、また、テープで束ねている場合には、テープが縮むことが多く、糊が付着している部分には砂の付着が目立ちま

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。お申し込みは20面まで! または電話03(3371)9340まで!



モザイク処理された部分です。詳細は有料版をご覧ください。



①ハーネス類に付着した砂



ハーネスを束ねるチューブの凹凸部分、また、テープで束ねている場合には、テープが縮むことが多く、糊が付着している部分の砂の付着が目立ちます。

ARAI 小山4輪
第1511回 開場31周年記念& JU関連協オタムリレーオークション
2018年10月18日(木)
 セレモニースタート 10:00~ セリスタート セレモニー終了後

ARAI AUTO AUCTION OYAMA 小山バントラ
 ARAI AUTO AUCTION BAYSIDE 2輪 バイサイド2輪
 ARAI AUTO AUCTION FUKUOKA 2輪 福岡2輪
 ARAI AUTO AUCTION SENDAI 4輪 仙台4輪
 ARAI AUTO AUCTION BAYSIDE 4輪 バイサイド4輪
 ARAI AUTO AUCTION AUCTION アライ建機
 ARAI-PARTS (外商課) 中古部品・タイヤ・バッテリー

詳しくはホームページへ!
<http://www.araiaa.jp/>

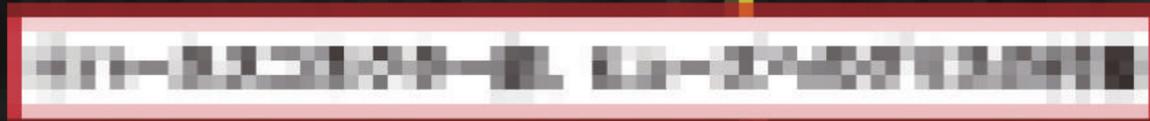
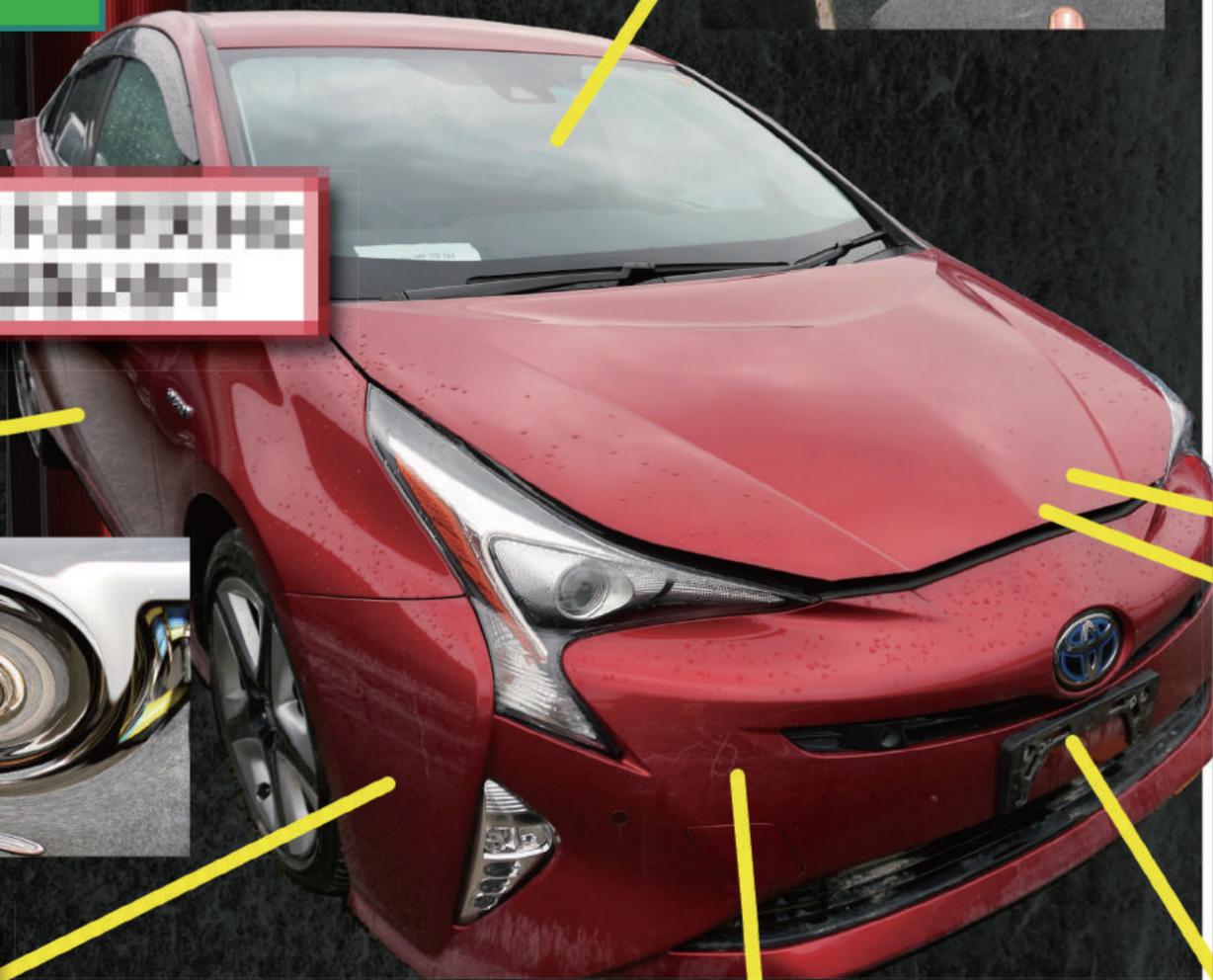
ARAI AUTO AUCTION
 アライオートオークションは、全国5会場(宮城県、栃木県、神奈川県、福岡県)で毎週7回(2輪2回、4輪3回、バントラ1回、建機1回)開催しており、35,000社を超える事業者を会員とし、国内の中古車流通を担っています。その流通台数は、自社だけでも1週間に8,000台以上。また、提携オークション会場との「会員共通化」や、相互の「インターネット乗り入れ」を行う事で、月曜日から土曜日まで年間330万台のオークションに参加する事を可能にしております。

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	バイサイド会場 神奈川県川崎市川崎区東扇島90 TEL.044-288-7788 / FAX.044-288-0080
小山会場 栃木県小山市栗宮548 TEL.0285-45-1555 / FAX.0285-45-8446	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
AI-TRADER 栃木県小山市神鳥谷2259-9 TEL.0285-45-1561 / FAX.0285-45-7772	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
建機会場 栃木県小山市神鳥谷2259-9 TEL.0285-39-8818 / FAX.0285-39-8851	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

車内編

査定の際には、乗車し走行距離や装備の確認を行なうとともに、車種によっては、車台ナンバーの確認を車内で行なうことが多々あります。
この際、まずは「ニオイとサビ・砂」に注意してください。

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。お申し込みは20面まで! または電話03(3371)9340まで!



19th anniversary

おかげさまで19周年感謝の気持ちを込めて

USS Used car System Solutions 群馬会場

10/13(土)

出品1P・成約1P・落札1P
各ポイントで豪華賞品をプレゼント

- 10P 5千円相当
- 20P 2万円相当
- 40P 4万円相当
- 60P 6万円相当
- 80P 8万円相当

取引1台賞

行列必至 乃が美の生食パン



ALL DEALER special event 協賛
特設 ディーラー売切りコーナー

10/20(土)

全車出品料 (流札時)

見本 ¥1,000

取引1台賞

USS群馬オリジナル モンシェール 堂島ロール

さらじ USS GIRLSによる ガラポン抽選会



○スライスーション4 ○パリス9 ○有名ゲームパークチケット etc

★出品20台賞として 両日特別食をご用意いたします

ショッブ 兼 馬場 Mac Tools 駒田産業

●賞品イベントはホワイトコーナー対象外 ●賞品は当日来場頂いた方が対象 ※全ての写真はイメージ画像となります

番外編

シートベルト、ピラー、ドア内側に残った水位の跡



濡れた車検証

天張りに付着したごみ

まとめ

近年、多く発生している冠水車については、その場を目撃しているわけではなく、また修理する技術も巧妙になってきています。わずかなヒントから冠水を疑い、複数箇所を確認したうえで、「冠水の疑いが濃厚である」という判断をする必要があります。このためには、冠水していない車両のカーペットやシート下、エンジンルームの汚れ方などのパターンを知っておくことも重要で、常日頃からの観察力を養うことが大切です。



「水位が3m上がるまで10分もかからない」



強風で小石が直撃し、窓ガラスが割れる被害が続出

先日の台風21号は、近畿地区の中古車輸出港を直撃。強風と高潮によって多数の車両が損傷し、あるいは商品価値が失われてしまった。

今回、編集部が訪問したのは堺泉北港(大阪府堺市、高石市、泉大津市)と、神戸港(ポートアイランド/六甲アイランド)。

神戸港では、高潮による車両の冠水が多かった。高潮の水位は、比較的、被害が少なかった六甲アイランド西側で1メートル程度、被害が大きかった同東側は、3メートル程度まで上がった模様。

「3メートルまで上がる時間は、10分もかからなかった」とは、現地の小売り業者。

一方、堺泉北港では、車両の窓ガラスが割れる被害が続出した。強風によって吹き

飛ばされた小石が、弾丸のように窓を直撃したものだ。

同港の乙仲業者によると、同じ港内でも地区によって被害の度合いが違うという。港の北側にある助松埠頭と南側の汐見埠頭は被害が比較的少なく、汐見埠頭の先、汐見沖地区(泉大津フェニックス)は多い印象を受けた。この原因は、地面がアスファルト舗装か、碎石を固めたものかの違いだという。

なお、姉妹紙の「ユーストカーNEWS 輸出相場版(10月号)」では、より詳細な現地状況をお伝えするとともに、自然災害によるリスクを減らす方法なども掲載している。

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>



10月

Facebook

☆最新情報載ってます☆

10/2(火) 下半期スタートダッシュAA

2週連続オクタームチャンス!《軽自動車・特選車・初出品コーナー限定!》
出品流れ1,000円(成約時通常料金)

10/9(火) JU埼玉会館20周年記念AA

全車出品流れ1,000円(成約時通常料金)

10/16(火) 軽自動車まつりAA

《軽自動車コーナー》来場者限定 出品又は落札2台以上の方に豪華賞品プレゼント!

リニール
出品賞 落札賞

10/23(火) 初出品 & 買取・下取車まつりAA

《初出品 & 買取・下取車コーナー》来場者限定 出品又は落札2台以上の方に豪華賞品プレゼント!

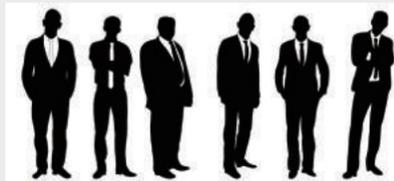
リニール
出品賞 落札賞

10/30(火) ハロウィン祭りAA

ご来場をお待ちしています!



敏腕マネージャーに聞く!



「新規顧客を獲得するネット販促テクニック」

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) 営業企画部マネージャー 關友信

中古車販売の新規集客に、ネット販促は不可欠となっておりますが、うまく活用できていない店舗も数多くあります。ネット販促は『掲載すればすぐ売れる』といったものではなく、成果を出すにはテクニックが必要です。このコラムでは、ネット販促で成果を出すのに必要な要素を解説いたします。

ネット販促で自社の掲載車を効果的に販売するためには、『アクセスを増やす事』と『問い合わせを増やす事』。この視点を押さえずなくてはなりません。

どんなに魅力的なクルマであっても、ネットで検索している人の目に触れなければ意味がありません。また、クルマが魅力的でも販売している店舗が魅力的でなかったり、あやしかったりすると、問い合わせをもらうことはできません。

自社のネット販促に課題を感じている場合は、アクセスに課題があるのか、問い合わせの獲得に課題あるのかを分けて、分析する必要があります。

今回の新規顧客を獲得するネット販促テクニックでは、「アクセスを増やす取り組み」についてお伝えいたします。

ネット販促に必要な絶対外せないポイント

それでは、具体的な課題の分析方法を考えていきましょう。ネット販促の課題分析に必要なポイントは次の3つです。

- ① 価格設定(プライシング)
- ② 掲載画像と画像コメント
- ③ 店舗詳細ページ

この中で、アクセス数に関連するのは①価格設定(プライシング)と②掲載画像です。

アクセス数に課題があるケースでは、まずは、こちらの2つを見直してみる必要があります。

価格設定を見直してアクセスを増やす!

アクセス数を増やすのに、最も重要なポイントは『価格設定』です。

クルマに限らず、ネットで商品を購入しようとする人の行動は、自分の欲しい商品を検索した後、価格順に並べると言われています。

ネット通販などで買い物をする際、同じように安い順に並べてから閲覧するという方も多いのではないのでしょうか。

つまり、価格が高いと売れにくいのは当然ですが、価格が他の掲載車よりも高いことにより、掲載順位が下がり、掲載ページにアクセスされないということになります。

とくに、人気車や数多く普及している車種は、同じようなクルマが数えきれないほど掲載されています。そのため、そのような車両では数万円、数千円の違いで、掲載順位が大きく違ってくるが多々あるのです。

小売り店の多くが、販売する車の金額を決定(プライシング)する際、仕入れの価格から欲しい利益を乗せて価格を決めているのによく見えます。

しかし、ネット販促のプライシングでは『いくら儲けたいか?』ではなく、『いくらだったなら売れるのか?』を第一に考えなくてはなりません。

『売れる金額』を見付ける方法とは!

『売れる金額』を見付けるファーストステップは、ライバル車を見付けることです。

自社車両と競合するライバル車を発見し、そのライバル車を基準に金額を決定します。ライバル車を探る際は、ユーザー視点を持つことが大切です。クルマのジャンルによって、ライバル車の選定方法が変わってきます。

例えば、軽自動車や大衆車など、掲載数が豊富な車両は、ライバル車のいるエリアを絞る必要があります。

ユーザーは、探しているクルマがたくさん掲載されていれば、わざわざ遠方には買いに行かないでしょう。そのため、ライバル車のエリアは『近隣』となります。

また、年式やグレード、色にこだわりがあるユーザーは少ないと思われ、車両の条件面は絞らずに『条件を広げて』ライバル車を設定しなくてはなりません。一方で、スポーツカーや輸入車など、趣味性が高く、掲載数が少ない車両の場合は、エリアを広げます。

こうしたクルマを探しているユーザーは、近隣になければ遠方でも買いますので、ライバル車のエリアは『広域』になります。また、グレードや年式、色などにこだわりがあるユーザーも多く、より条件を絞って価格設定しなくてはなりません。

とても極端な例ですが、80スリープのプライシングでは、MTとAT、ターボとNAは、同年式の間車種でもライバルとはなりません。

さらに、ボディカラーも白とシルバーでは相場が大きく違うた

め、より絞った条件で、全国区でライバル車を探す必要があるでしょう。

このような視点でライバル車を設定し、その車両よりも少しでも検索順位で有利になるような価格を設定できると、その掲載車へのアクセス数が大幅に高まります。もちろん、掲載後は、管理画面でアクセス数の実績を定期的に確認することが不可欠です。

徹底してトップ画像の品質にこだわるべし!

次に、掲載する画像の品質を高めることで、アクセス数と問い合わせ数の両方を増やすことができます。

主にアクセス数に関与するのは、トップ画像の品質です。ユーザーが条件検索した後の一覧画面では、各掲載車のトップ画像だけが並んでいます。この中で、自社の掲載車の画像が魅力的でないと、せっかく掲載順位が上位でもクリックされず、スルーされてしまいます。

トップ画像の写真は、車両が画面いっぱい大きく映っているか? 画像が暗くないか? 背景に他の車両が映ってゴチャゴチャしていないか? などに注意し、撮影する必要があります。

大手の販売店などでは、常設の撮影ブースを用意して本格的に撮影しています。

しかし、それをマネしなくとも良いのです。工場の一角を利用し、床を白く塗り、背景に白いカーテンを張るなどした簡易的な撮影ブースでも、十分に魅力的な撮影が可能です。

低予算でもひと手間を加えることで、大きく成果が変わってきますので、ぜひお試しください。

10月10日(水) いすゞモーターオークション 幕張会場1300回記念オークション

AM 11:00スタート

こだわりの逸品を厳選しました!
来場者全員対象
大抽選会
※一会員様、1枚抽選券をお渡しいたします。
参加費のご用意もございます。



11 九州会場
916回
AM11:00スタート

出品賞
進呈!
落札賞

12 神戸会場
1461回
AM10:00スタート

出品賞
進呈!

2019年5月15日(水)
東京会場
グランドオープン
※東京会場写真はイメージです。

※写真はイメージです。プレゼントは多数ご用意しておりますが、万一一品切れの際はご容赦ください。詳しくはスタッフまでお問い合わせください。

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

Vol.65
そこの
が知りたい

中古車輸出

日本からパキスタンへの中古車輸出は、昨年8万7093台と過去最高を記録したが、これによって同国の中古車比率は25%を超える事態となった。この数値は、国内産業育成と貿易赤字縮小をめざす同国としては、歓迎されざるものは、歓迎されざるもの。これを解消すべく、政府は昨年後半、立て続けに3回も規制を掛けた(1回は牽制だけ)。それによって、日本からの中古車輸出は激減し、今年1〜6月までの累計実績で対前年比34%減、中古車比率も15%を下回るまでになった。同政府は、危

新車より高くても人気の日本の中古車

レポート

(株)ソウイング代表取締役社長 中尾聡

危険水域を脱し期待がかかる。パキスタンだが…

そのなかを、日本のJICA(国際協力機構)による都市交通の基本計画に沿って建設された、専用道路を走るバス高速輸送システム(BRT)「メトロバス」が行き交う。



日本的高级輸入車を扱うオートフィールド社



パキスタン中古車業界の重鎮でもあるカムラン・ザファー氏

また、中国の支援により、年内に全線開通が見込まれている同国の近代的都市鉄道「オレンジ

最初を訪れたのは、パキスタン州の州都で、人口900万人を擁するラホール市。郊外から中心部に向かっていくと、徐々に交通量が増えていくが、驚くのは、自動車のほかりキシャやバイク、馬車、ロバ車さらにはラクダ車まで混在する風景だ。

展示されている中古車は、ほぼ日本からの輸入車。仕入れは直接日本からというディーラーもいるが、カラチの卸業者から業販している、というディーラーが意外にも多かった。

またイスラマバードは、官庁街や大使館街、会社街、学校、病院、高級住宅街などが整然と建てられ、さらに高層ビル

カラチは日本から中古車が陸揚げされる港があり、輸入業者や卸業者が多いからだという。

この背景には、ラホールなど都市部では、交通渋滞や旧型車による大気汚染が深刻なうえ、ミニバスやリキシャで、客が法外な運賃を要求されるトラブルも多発していることなどから、こうした社会問題の解消に向けた取り組みがあるようだ。

ハイウェイを降りて一般道に入ると、やはり他の地域同様に渋滞はしている。ただ、イスラマバードはリキシャや馬車、ロバ車、ラクダ車の乗り入れが認められていないことから、ラホールなどの重鎮でもある、カムラン・ザファーCEOに話を聞いた。

同社はイスラマバードで25年このビジネスをしており、扱っている高級輸入車。仕入れは日本が8割で残りが英国。日本からは、主にランドクルーザーやプラド、最近ではクラウンHVなどを仕入れている。

「折り返し」の工事が急ピッチで進められている。まさに昔ながらの環境から、近代的な環境へと大きな転換期を迎えていることを実感する。

現在の売れ筋は、エブリイバンやハイゼットカーゴといった軽商用車や、ミライース、アルト5Dなどの軽自動車。以前はアクアやヴィッツ、パッソなどが主力であったが、関税の引き上げによって、構成が変わってきているという。

ただ、この手の車や、ランドクルーザー、プラドなど高級車も需要が完全になくなったわけではなく、現状、台数は減少しているが需要は確実にあるという。今年はこのまま、厳しくなることはないだろうから、今後は期待しているとの意見が大半だった。

「確かに今回は、これまででない異例の規制で戸惑いはあった」としながらも「昨年のように、あれだけ日本から中古車が入るとは、規制が入ることはある程度覚悟していた」という。

「折り返し」の工事が急ピッチで進められている。まさに昔ながらの環境から、近代的な環境へと大きな転換期を迎えていることを実感する。

その理由については、「日本から輸入される中古車は、国内で製造販売される新車よりも乗り出し価格は高いが、それでも環境に優しく、機能性に優れているため、パキスタン人には絶大な人気があり、潜在的需要は高いからだ」とのこと。

「確かに今回は、これまででない異例の規制で戸惑いはあった」としながらも「昨年のように、あれだけ日本から中古車が入るとは、規制が入ることはある程度覚悟していた」という。

ただ、日本の中古車が、自国の新車と比較して優位性があるのは明らかで「いずれ解消されるとみている」とのこと。

「折り返し」の工事が急ピッチで進められている。まさに昔ながらの環境から、近代的な環境へと大きな転換期を迎えていることを実感する。

その理由については、「日本から輸入される中古車は、国内で製造販売される新車よりも乗り出し価格は高いが、それでも環境に優しく、機能性に優れているため、パキスタン人には絶大な人気があり、潜在的需要は高いからだ」とのこと。

「確かに今回は、これまででない異例の規制で戸惑いはあった」としながらも「昨年のように、あれだけ日本から中古車が入るとは、規制が入ることはある程度覚悟していた」という。

ただ、日本の中古車が、自国の新車と比較して優位性があるのは明らかで「いずれ解消されるとみている」とのこと。



ラホールの中古車街ジェイル(刑務所)通り。両脇3km以上にわたって中古車ディーラーが軒を連ねる

「折り返し」の工事が急ピッチで進められている。まさに昔ながらの環境から、近代的な環境へと大きな転換期を迎えていることを実感する。

OSAKA 17th Anniversary 10.19 Fri 9:30~

全車出品料 1,000円 (税別・流札時)

取引1台賞 (出品または落札) ※ご来場者限定。 ティラミスロール OSAKAスペシャルⅢ

合計取引賞 (出品+落札=合計台数) ※ご来場者限定。 3台 5台 10台 25台 50台 各賞

無料デザート・軽食をご用意いたします!

USS大阪会場 〒555-0041 大阪府大阪市西淀川区中島二丁目7番106号 TEL.06-6476-1000 www.ussnet.co.jp

シリーズ選ばれる店・JU適正販売店を訪問 35

お客様が満足する総合的な力

エバーグリーンオート(株) (埼玉県さいたま市)



石塚 健司 社長

埼玉スタジアムにほど近い、さいたま市緑区に本社を構えるエバーグリーンオート。ここファースト店は平均150万円クラスの車両を並べ、さらに、同県川口市のセカンド店は軽・コンパクト中心の品揃え。合計の展示台数は400台規模という、県内有数の中古車販売店のひとつを訪問した。

同社が創業したのは今から32年前の昭和61年。整備士だった石塚社長の、たった1台の在庫からのスタートだった。今でこそ、この周辺はイオンモールや多くのマンションが並ぶ住宅地となっているが、「創業当時は沼や畑が広がり、何も無いところだった。だから、樹林、常緑を意味

するエバーグリーンと付けたのです」と社名の由来を語る石塚社長。フランクな口調からは、豪傑で親分肌な印象を受けるも、ところどころに見せる、さりげない気遣いが何とも心憎い。この30年余り、あかかも街の発展とともに会社も大きくなってきたような同社だが、これは単に周辺環境に恵まれたのではない。そこには、きちんとしたデータ分析に裏打ちされた店舗マネージメント、そして、顧客の気持ちよく取り扱った運営によって、成しえたものなのである。

展示場には、毎日、すべてを洗車しているという在庫車が綺麗に並び、もちろん店内も同様で、ピカピカに磨かれた床や玄関マットをみれば、いかに、こうした部分にも注意を払っているかがよく分かる。これも売れるお店づくりの大切な要素であるが、それも含めて石塚社長は、店舗運営について、こう話し始めた。

「やはり400台という台数を回していくのは、生半可なことではない。そのためには人が必要であり、クルマも良く、修理もきちんと出来ないといけない。ウチでは利益を度外視して、納車前にエンジンやミッションを取り替えることだってある。お客様に満足してもらうには、そこまで徹底してやらないとダメなのです」。

実際、納車前の点検・整備は86項目にわたり、お客様にはベストな状態で引き渡す。また一方で、「保証無しで車を売ることはしない」として、1年間走行無制限の保証付きで販売。その上、オイル交換無料などのサービスも実施しているそうだ。そんなふうに、店、モノ、人、サービスのどの部分も欠けることなく、総合的に、お客様が十分に満足いくレベルのものを提供する。その際には、面倒と思いがちな非常に細かい部分までも、きちんとやり切っていることも、同社の特長だ。

これは、ネット戦略においても一例を見ることができ、車両の画像は30カットすべてに、丁寧なコメントを入れている。専門のプログラマーを数人置いてのことであるが、こうした労力を惜しむことは決してない。「ネットで反響を上げるのは重要なこと。それを契機に来店数を上げ、成約へと結びつけていく。その際に当社では、メールの件数から成約率に至るまで、あらゆるデータをこまめに取って、過去10年のこのデータを見れば、売れない場合の原因なども見えてくるのです」と話す。

そんな石塚社長だが、お客様に気持ちよく納車日を迎えてもらうため、社員に徹底していることとして、こんな話をしてくれた。「書類が届いたり、入金があったら、必ず当社の方から先に、お客様へ電話を入れるよう徹底しています。お客様から「先ほど入金しましたか…」など、電話が掛かってくるようではもうダメ。少しでも不安になるような想いをさせては絶対にいけません」。

仮に、お客様が電話に出れず、着信履歴をみて電話が掛かってきた場合でも、「ご入金でお電話を致しました。ありがとうございます」と、誰でも即座に伝えられる仕組みは出来ている。これもお客様の気持ちを先回りして考えてのことだ。「会社全体でみれば、月に数百台売っている中の1台ですが、お客様にとっては、それぞれが大変な1台。その1台1台を大切にしなければなりません」。

前述のように石塚社長も1台から販売を始め、その積み重ねによって、ここまでできた。それだけに、1台の重みというものを改めて教えてくれているようだった。

石塚社長はJU埼玉の小売振興・金融委員長に就いており、JU適正販売店の推進を担っている。9月中旬現在、同県の認定店舗数は54社、全国では2番目に多い。JU埼玉では、ラジオCMや雑誌広告、あるいはノボリなど、独自のPRでユーザーに適正販売店をアピールすると同時に、認定店のメリットを打ち出している。「適正販売店は、差別化戦略、あるいは新車ディーラーさんとの対抗策としても非常に良い制度。全国で1000社は超えたが、もっと増やして、認知度を高めていかないと。そのためにも今は、とても大事な時期ですよ」と強調する。同社をネット検索すると、店舗名と並列して「JU適正販売店」と表示される。この制度に対する石塚社長の熱い想いが、十分に伝わってくる今回の取材だった。



国道463号線の角地の好立地



5つのブースの合計で1800坪のファースト店。セカンド店は倍の規模



驚くほど清潔に保たれている店内



安心の整備力も同社の自慢

び、ずらりと高得点が並んでいる。そこには社員の対応の良さが記載されることも多い。30人を超えるスタッフについては、「みんな真面目で、大事な存在。やはり商売は社員で決まる。自動販売機で車は売れないわけだし、店舗を良くするのは社員の力が大きいですよ」と話す。石塚社長は、日頃から従業員への声掛けを意識的にこなしており、彼らのコミュニケーションを大切にしている。猛暑だったこの夏は、店外で働くスタッフには「もっと休憩を促し、体調を気遣っていた。そんな石塚社長だが、お客様に気持ちよく納車日を迎えてもらうため、社員に徹底していることとして、こんな話をしてくれた。「書類が届いたり、入金があったら、必ず当社の方から先に、お客様へ電話を入れるよう徹底しています。お客様から「先ほど入金しましたか…」など、電話が掛かってくるようではもうダメ。少しでも不安になるような想いをさせては絶対にいけません」。

仮に、お客様が電話に出れず、着信履歴をみて電話が掛かってきた場合でも、「ご入金でお電話を致しました。ありがとうございます」と、誰でも即座に伝えられる仕組みは出来ている。これもお客様の気持ちを先回りして考えてのことだ。「会社全体でみれば、月に数百台売っている中の1台ですが、お客様にとっては、それぞれが大変な1台。その1台1台を大切にしなければなりません」。

前述のように石塚社長も1台から販売を始め、その積み重ねによって、ここまでできた。それだけに、1台の重みというものを改めて教えてくれているようだった。

石塚社長はJU埼玉の小売振興・金融委員長に就いており、JU適正販売店の推進を担っている。9月中旬現在、同県の認定店舗数は54社、全国では2番目に多い。JU埼玉では、ラジオCMや雑誌広告、あるいはノボリなど、独自のPRでユーザーに適正販売店をアピールすると同時に、認定店のメリットを打ち出している。「適正販売店は、差別化戦略、あるいは新車ディーラーさんとの対抗策としても非常に良い制度。全国で1000社は超えたが、もっと増やして、認知度を高めていかないと。そのためにも今は、とても大事な時期ですよ」と強調する。同社をネット検索すると、店舗名と並列して「JU適正販売店」と表示される。この制度に対する石塚社長の熱い想いが、十分に伝わってくる今回の取材だった。

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



標識 (ステンレス製)

のぼり

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

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

TAA/CAA共通

TAA/CAAに
入会しやすくな
りました。

紹介 & 入会

キャンペーン

期間：2018年10月▶12月末

どちらか
選べる!

紹介 & 入会特典

ジャンプスターター モバイルバッテリー兼用タイプ



- ◆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

または



※紹介特典の商品は紹介いただいた会員様が入会完了後発送させていただきます。

さらに

入会された方には お得な特典が!

TC-web  ※フル・ライトプランに限る

入会金 10,000円
&
月会費 3ヶ月分

0円

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
- 横浜会場 毎週土曜日開催
TEL 045-628-6000 FAX 045-628-6001
- 広島会場 毎週火曜日開催
TEL 082-437-2600 FAX 082-437-2030
- 南九州会場 毎週火曜日開催
TEL 0995-54-1511 FAX 0995-54-1533

- 東北会場 毎週木曜日開催
TEL 024-963-0388 FAX 024-963-0390
- 中部会場 毎週木曜日開催
TEL 059-366-2810 FAX 059-366-2814
- 四国会場 毎週火曜日開催
TEL 0875-56-2400 FAX 0875-56-2401

- 関東会場 毎週木曜日開催
TEL 043-246-5211 FAX 043-246-5231
- 近畿会場 毎週火曜日開催
TEL 072-826-3486 FAX 072-829-6139
- 九州会場 毎週火曜日開催
TEL 0942-41-2266 FAX 0942-41-2267

CAA 株式会社シーイーエー

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

TC-web  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 茅場町ブロードスクエア 8 階
TEL 03-6757-7800 FAX 03-6757-7801

第59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』²⁰

日産・ジューク

株式会社 ジャッジメント



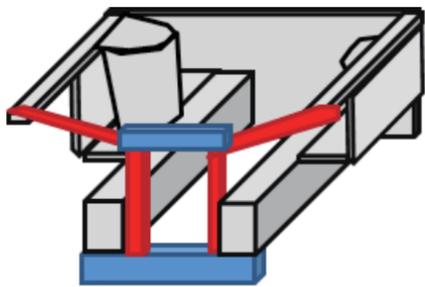
発売から8年を数えるロングセラーモデル

今回は、コンパクトSUVの先駆けともいえる日産・ジュークを紹介いたします。2010年のデビューから8年が経過していますが、斬新なデザインが人気を博し、販売が継続されているロングセラーモデルです。販売期間に比例して流通している台数も多く、査定現場でも遭遇頻度は高めの傾向にあります。

ポイント① フロントクロスメンバーがボルト留めである

当モデルに採用されているのは、ルノーと共同開発されたBセグメントのFF用プラットフォームです。

これはノート(11系)や以前、当コーナーで紹介したキューブ(12系)と同じものとなります。修復歴チェックの観点で見ると、フロントクロスメンバーがボディ本体と「ボルトで接合」されている



日産・Bプラットフォーム



画像①4つのエリア(赤丸)を入念にチェック!

ことです。

修復歴判定の基準となる「骨格部位」は、ボディと溶接留めされているものに限定されています。

つまり当モデルのフロントクロスメンバーは、骨格部位扱いから外されることとなります。

よって、フロントエリアで大切なチェックポイント①は「4つのエリア(画像①)」に絞り込むことができます。

ポイント② サイドメンバー先端部を探索

左右のフロントインサイドパネル先端部と、サイドメンバー先端部から成る「4つのポイント」ですが、当モデルは少し確認が面倒な点があります。

それは、サイドメンバー先端部の位置。画像①を見ると分かり

やすいのですが、ラジエーターコアサポートより前方が、カバーで覆われています。その覆われたエリアの下の方に、先端部が隠れているので、チェックするにはライトが必要になります。

カバーの端にある、わずかな隙間からライトの光を差し込んで、下方を探索してみてください(画像②)。

バンパーホースメントを固定する、丸いリベットの場所がサイドメンバーの先端部となります(画像③)。

ジュークのサイドメンバーは、フロントバンパーに近い位置まで伸びている構造なので、損傷の危険度が高いといえます。危険度が高い上に確認が難しい場所なので、ライトを用いて慎重にチェック



画像③左リヤフェンダーはとにかく注意!



画像②このわずかな隙間からライトの光を当てます

を行なうようにしましょう。ポイント③
リヤエリアはいつも以上に注意!

これは、リヤエリアの主要骨格部位(リヤフロア・リヤサイドメンバー)が、ボディ下部に位置し、バンパーによって守られているためです。通常の査定でチェックする、リヤゲートやトランクリッドとは「高さ」が異なるため、これら外板部位の修理歴があてにならないのです。

とくに当モデルは、SUVであるが故にバンパーの位置も高め。こうした形状の場合、バンパーの損傷から、骨格部位へ衝撃が波及するケースが多く見られます。

「リヤゲートが何とものから大丈夫だろう」といった油断から、リヤエリアの見落としは発生するのですが、ジュークはとくにその傾向が強

勝手に格付け! 査定難易度

今回、紹介したように、サイドメンバー先端部やリヤエリアをしっかりと確認することができれば、見落としは少ないです。基本的に忠実な確認手順で乗り切れるモデルと言えます。



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) 21.4%
3年前の集計では11%でしたが、現在は20%を超えており、【危険モデル】に昇格しています。査定時にご注意ください。

◆その内訳
フロントエリア修復 67%
サイドエリア修復 9%
リヤエリア修復 24%

◆車台番号刻印位置
→ダッシュパネル中央付近
(カバーを外さないと確認できません)

◆色ナンバー表記位置
→右フロントインサイドパネル

◆ボンネットオープナー位置
→ダッシュボード運転席側下部



リヤエリアは、外板部位の状態に関わらず、下側からの確認が必須となります



ジュークのYou tube動画はこちら

オートリースで集客増・販売増。 儲かるお店が続出?

タックスのリースなら注文時から利益が出せます!!

顧客も得する、お店も儲かる
タックススーパープランの
儲かる要素とは?? **新世代オートリース**



競争力の
ある金利

自由な
商品設計

仕入を
強力サポート

中古車として
再販も可能



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/>

繁忙期の前準備

残業時間削減の取り組み

レポート

(株)船井総合研究所 オートビジネス支援部

2018年も残り3カ月となり、次の繁忙期へ向けて着実に準備をしている会社様も多く見受けられますが、皆さまの会社ではいかがでしょうか。

とくに今年は、車検の表年に位置づけられる年なので、業務量もいつもより多くなりそうです。だからこそ、より入念な前準備が重要となります。

最近、多くの会社様で行

なわれている前準備は、残業時間の短縮です。いかにして勤務時間内に業務を終わらせることができるかがカギとなります。そこで今回は、残業削減を目的にした3つの取り組みをお伝えします。

(1) 残業時間の見える化

残業時間を短縮させるために、一番重要なことは意

識改革です。意識改革を行なうためには、まずはリアルタイムでの残業時間を見える化することが重要です。

多くの会社様では会議資料に残業時間を入れて、前年及び前月と比べて、どれくらい削減できているのかを明確にしています。

その場合は、各職種別の総残業時間がどれくらい減ったのかと、各職種別の

一人当たりの残業時間がどれくらい減ったのかを明確にすると良いです。

この取り組みは、継続すればするほど効果が出てきますので、まずは開始してみることをお勧めします。

(2) 削減できなかった場合の取り組みを決定する

残業時間の見える化を実施しても、なかなか削減されない会社様では、この取り組みをお勧めします。目標の残業時間をあらかじめ決めておき、その時間を超えた場合は反省文を必ず書いてもらうのがポイントです。

残業時間を削減できない人の特徴として、どのような手段で削減したら良いか、考える習慣がないというものがあります。だからこそ強制的でも、考える習慣を身に着けるための仕組みを作ることが大事です。

(3) 業務改善 MTG を実施

2重・3重業務を一覧化し、どのように改善していくかを考えるMTGを実施することをお勧めします。

とくに整備部門では、①システム入力、②ホワイトボード記入、③入庫票記入など、同じ内容を3つもののに記入したりする業務も多いです。

こういったものをクラウドでまとめたり、なるべく手間を省く仕組みさえ作れば業務効率につながり、

結果として残業削減につながります。多くの会社様では、月1回の頻度で上記の会議を実施し、業務効率化を進めています。

今回は、繁忙期の前準備として、残業時間削減の取り組みをお伝えしました。10月から翌年の4月までは、整備部門の実質上の繁忙期となります。だからこそ、残業時間を削減する意識を高めること、重複業務を減らすことに注力し、繁忙期でも残業0時間体制を進めてください。

そうすることで、従業員の定着率及び収益性もアップします。守りの部分ではありますが、一つひとつ取り組んでいきましょう。

40期12月 残業時間

車販事業部全体				合計
受注目標	30	30	30	30
受注実績	23.4	26.3	19.7	23.1
差異	-6.6	-3.7	-10.3	-6.9
前年	45.7	25.8	43.8	37.9

どれくらい残業が減ったかを明確化

担当者	1W	2W	3W	4W	5W	月間
田中	10	12	5	3	6	36
佐藤	3	2	2	4	1	12
内藤	1.5	3.6	2.2	0	4	11.3
福田	3	3	2.5	6	0	14.5
下田	10	8	8	6	4	36
武村	3	3	6	2	1	15
合計	30.5	31.6	25.7	21	16	124.8

残業時間の見える化の表

POINT

繁忙期の前準備として、残業時間削減の3つのポイント

- ① 残業時間の見える化
- ② 削減できなかった場合の取り組みを決定
- ③ 業務改善 MTG を実施



ホンダオートオークション

HONDA

Harvest Festival of autumn

秋の収穫祭

10月15日 月曜日 10:30~ 6会場同時スタート

ご来場された方に
プレゼント!



※数に限りがありますので品切れの際はご容赦下さい。

北海道会場：TEL 0123-28-8609
仙台会場：TEL 0223-25-8609

東京会場：TEL 042-540-8609
名古屋会場：TEL 052-603-8609

関西会場：TEL 078-391-8609
九州会場：TEL 0942-52-8609



営業マナー編

ドライブレコーダが暴露! 秘密の「永ちゃん」車内オンステージ

ある中古車販売店で働く吉永君はとても律義で、真面目を絵に描いたような入社1年の新入社員。

飲み会でもカラオケでも、付き合いは良いものも、歌うわけでもなくただ黙って座っている。何が楽しんだかわからない人物だ。

今日は会社の納涼会、いつも通り、二次会のカラオケに付いてきて黙って座っている吉永君。突然、先輩が大声を上げた。

先輩「おい吉永。永ちゃんやってくれよ! どれ歌う?」

吉永「え!? 何のことでですか!?」

先輩「遠慮すんなって。好きなんだろ?」

(うそ! どうして僕が矢沢永吉ファンなの知ってるんだ?) キツネにつままれた感でうろたえる吉永君、その横で先輩がスマホをいじりだすと聞き覚えがあるノリノリの音痴な永ちゃんが流れ出した。

吉永「ええ!? 何それ!?」

くれよ!」
吉永「いや... ボクは...」
先輩「もうみんなにバレてるよ!」

マイクを握らされてその場に立たされた吉永君の顔は真っ赤。

「永ちゃん! 永ちゃん! 永ちゃん!」
盛大な拍手と永ちゃんコールが止む気配はない。

どうしてバレたんだろ...」
戸惑う吉永君が知らぬ間に、実はこんなことがあったのだ。

ある日、吉永君は一人で社用車に乗り、お客様の元へ査定に向かっていた。実は彼には密かな生きがいがあった。敬愛してやまない矢沢永吉になりきることである。

吉永「乗ってくれええ! Ha~ Ha!! ひゃお! ロックンロールナイト おおお! Ha~ Ha! イエイ! オッ! VA-ZA-WA!! 時間よおおおおお! 叫ぶ声か!」

誰もいない車内で絶叫、至福の時を過ごし、

店に車を置いて、明日は休みだと上機嫌で帰路についた。

翌朝、車庫を掃除していた先輩が怒り心頭で店に入ってきた。

先輩「まったく! 通り沿いの植木の縁にでっかい犬のウンチがあるんですよ!」

店長「外ならほつとけよ!」
先輩「わざわざ店の内側の、目立つ所にこんもり置いてあんですよ! 最近よくあるんですよ!」

どういう飼い主だ! と内心怒りながら犬糞を始末していた。しかし、どうにも腹の虫がおさまらない。

ふと、吉永君の乗っていた社用車が目に入った。

先輩「あのドラレコ、駐車監視付だな。犯人が映ってるかも」

映っていたらデカデカと印刷して「ウンチ禁止!」と張り紙してやるうと、SDカードを抜いてPCへ差し込んだ。適当に再生すると、いきなり叫び声が飛び出した。

あうっ!! のってるか! いいいい!!」

うわ! びっくりした! なんだこれ!? 戻して再生してみると、吉永君の至福の叫びが販売店内に響き渡り、店内が大注目となった。

吉永「乗ってくれええ! Ha~ Ha!! ひゃお! ロックンロールナイト おおお! Ha~ Ha! イエイ! オッ! VA-ZA-WA!! 時間よおおおおお! とまれえええええ! あうっ!! のってるか! いいいい!!」

先輩「なんだあああああ? これマジ吉永か!? それにしても音痴だな」

店内は大笑い。あまり

面白くなり、犬糞の怒りはすっかり忘れて、自分のスマホにデータをコピーし、今度の飲み会でいじってやろうと、もくろんでいたのだった。

まさかドラレコで車内録音されていたとは...」

あまりの恥ずかしさに、目の前にあった酒という酒を片っ端からあおった後、吉永君は覚悟を決めた。

今となつては、あの盛大な永ちゃんコールにすっかり魅了され、宴会があれば自らコールを要求。永ちゃんをやる名物社員になってしまったのだった。

問題点

移動中も仕事であることは認識するべきであろう。ドライブレコーダの有無に関わらず、車中でも言動は気を付けるべきである。歌う事が決して悪いとは言わないが、そんなにノリノリしていると、注意力が散漫になり、安全運転に支障が出る恐れもあるだろう。

解決策

ドライブレコーダは有事の際に便利であるが、反面、自身の不利益になる場合もあることを認識しておかねばならない。とくに車内録音機能は忘れがちだ。今回は歌だから笑っていられるが、うかつに上司や顧客の悪口などを言っていると、知らないところで聞かれてしまう恐れもあるので、言動には注意が必要である。

自薦他薦大歓迎! 匿名で掲載するので安心して投稿してください。採用の際には五千円の食事券を進呈します。24時間受付電話0120-286-760、またはメール magazine@u-car.co.jp まで宜しくお願いします。

ロシア向け太平洋航路



コスト削減! 主要港に寄港中!



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

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、泉北、神戸、博多、新門司
http://www.ecl-agency.co.jp agc-ad@ship.ecl.co.jp/ 担当: 高橋

お問い合わせはコチラ!

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

10月・11月出品強化月間20

10月・11月 出品合計 **20** 台以上賞

(検査なし売切りコーナーを除く)

10月・11月 9開催の出品合計台数
20台以上で必ずもらえる!



ダイソンファンヒーター dyson Hot + Cool

※11月28日のお渡しとなります。



買取店協賛AA

10月10日(水)



出品または落札1台以上賞

日本のおいしい
食パン10本に
選ばれた

食パン2斤



ハッピーハロウィンAA ~出品強化月間20折り返し開催~

10月31日(水)

出品または落札1台以上賞

都炉美煎餅本舗
カレーパスタ



さらにWチャンス
豪華商品が当たる
ダーツゲームに
参加できます!



某有名メーカー
人気ミニゲーム機

プリンセス
ホットプレート



10月10日(水)・31日(水)



不在申込手数料無料



株式会社 シーイーエー 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

※掲載のイラスト、写真はイメージです。



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

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!ペイオークの出品車両 落札できます!

※別途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。

他AA会出品歴ありOK!手数料1-5万円!

プレミアムブロック
 営業一押し
 成約率 83.6% / AA出品歴1ヶ月以内!
新鮮組30ブロック

プレミアムブロック
 平均台当り単価 約 **92万円**

良質車ぞろい!!

新鮮組ブロック: 規定の期間
 AA出品歴が無い新鮮な車両。
 入札件数 約 **2.5倍**

ユーザー大注目!

10/10 POS導入34周年大記念

SUAA近畿ジョイントオークション

軽四祭り 開催中

ご出品1台・ご落札2台以上
"スポーツ&食欲の秋"大抽選会

話題の商品盛りだくさん
 お付き合い賞
 喜久寿の乗入り
 どら焼き

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

最新モデルを見逃すな!!
トレトレ!! 新車情報

輸入車 (8/20 ~ 9/13)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
シトロエン	シトロエンC3	3代目 (B6系)	特別	8月20日
アウディ	アウディQ7	2代目 (4M系)	特別	8月20日
アウディ	アウディQ5	2代目 (FY系)	特別	8月20日
アウディ	アウディA4、A4アバント	5代目 (B9系)	特別	8月20日
アウディ	アウディA1スポーツバック	1代目 (8X系)	特別	8月20日
AMG	AMG_Eクラス	5代目 (W213系)	SC	8月22日
AMG	AMG_Eクラスステーションワゴン	5代目 (S213系)	SC	8月22日
メルセデスベンツ	ベンツEクラスステーションワゴン	5代目 (S213系)	SC	8月22日
メルセデスベンツ	ベンツEクラスカブリオレ	5代目 (A238系)	SC	8月22日
メルセデスベンツ	ベンツEクラスクーペ	5代目 (C238系)	SC	8月22日
BMWミニ	BMWミニクラブマン	2代目 (F54系)	特別	8月22日
フォルクスワーゲン	VWティグアン	2代目 (5NCZE)	MC	8月22日
BMW	BMW_M2クーペ	1代目 (F87系)	MC	8月23日
ボルボ	ボルボV40	2代目 (MB/MD系)	特別	8月23日
ボルボ	ボルボV40クロスカントリー	1代目 (MB/MD系)	特別	8月23日
マイバッハ	メルセデスマイバッハSクラス	1代目 (W222系)	SC	8月27日
フォルクスワーゲン	VWティグアン	2代目 (5NCZE)	特別、追加	8月29日
アバルト	アバルト595	1代目 (312系)	改良	8月29日
アバルト	アバルト595C	1代目 (312系)	改良	8月29日
ルノー	ルノーメガーヌ5HB	4代目 (BB/KB系)	追加	8月30日
BMW	BMW6シリーズグランツーリスモ	1代目 (G32系)	追加	8月30日
プジョー	プジョー308_5HB	2代目 (T9系)	特別	8月30日
プジョー	プジョー308SW	2代目 (T9系)	特別	8月30日
クライスラージープ	ジープグランドチェロキー	4代目 (WK系)	特別	8月30日
ミツオカ	ミツオカビュート5HB	3代目 (K13系)	特別	8月30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)	特別	9月4日
BMW	BMW1シリーズ	2代目 (F20系)	SC	9月5日
アウディ	アウディA7スポーツバック	4代目 (F8系)	FC、特別	9月5日
アウディ	アウディA8	2代目 (F2系)	FC	9月5日
フィアット	フィアット500、500C	3代目 (312系)	SC	9月5日
AMG	AMG_Eクラス	5代目 (W213系)	追加	9月6日
AMG	AMG_Eクラスステーションワゴン	5代目 (S213系)	追加	9月6日
AMG	AMG_Eクラスクーペ	5代目	NR	9月6日
AMG	AMG_Eクラスカブリオレ	5代目	NR	9月6日
AMG	AMG_CLSクラス	3代目	FC	9月6日
ミツオカ	ミツオカオロチ	1代目 (MS系)	特別	9月6日
ルノー	ルノートゥインゴ	3代目 (AH系)	特別	9月6日
BMW	BMW_X4	2代目 (G02系)	FC	9月6日
クライスラージープ	ジープレネゲード	1代目 (BU系)	特別	9月6日
メルセデスベンツ	ベンツSクラス	6代目 (W222系)	追加	9月10日
ルノー	ルノールーテシア5HB	4代目 (RH/RM系)	特別	9月13日

国産車 (8/1 ~ 11/1)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
ニッサン	GT-R	1代目 (R35系)	改良	8月1日
ダイハツ	タント	3代目 (LA600/610系)	特別	8月20日
ダイハツ	タントカスタム	3代目 (LA600/610系)	特別	8月20日
ダイハツ	ムーヴ	6代目 (LA150/160系)	特別	8月20日
ダイハツ	ムーヴカスタム	6代目 (LA150/160系)	特別	8月20日
ダイハツ	ミライース	2代目 (LA350/360系)	特別、改良	8月20日
レクサス	LX	1代目 (200系)	特別	8月23日
レクサス	RX、RXハイブリッド	2代目 (20系)	特別	8月23日
レクサス	NX	1代目 (10系)	特別、改良	8月23日
レクサス	NXハイブリッド	1代目 (10系)	特別、改良	8月23日
レクサス	CT	1代目 (10系)	特別	8月23日
レクサス	GS、GSハイブリッド	2代目 (10系)	特別、改良	8月23日
レクサス	IS、ISハイブリッド	1代目 (30系)	特別、改良	8月23日
三菱	アウトランダーPHEV	1代目 (GG系)	MC	8月23日
三菱	アウトランダー	2代目 (GF系)	MC	8月23日
ニッサン	ジューク	1代目 (F15系)	特別	8月29日
レクサス	LC、LCハイブリッド	1代目 (100系)	改良	8月30日
レクサス	LS、LSハイブリッド	2代目 (50系)	改良	8月30日
マツダ	デミオ	4代目 (DJ系)	特別、改良	8月30日
ホンダ	CR-V	5代目 (RW系)	FC	8月31日
トヨタ	ハリアー、ハリアーハイブリッド	2代目 (60系)	特別	9月3日
ダイハツ	キャストアクティバ	1代目 (LA250/260系)	特別	9月3日
ダイハツ	キャストスタイル	1代目 (LA250/260系)	特別	9月3日
ダイハツ	ウェイク	1代目 (LA700/710系)	特別	9月3日
ダイハツ	ムーヴキャンパス	1代目 (LA800/810系)	SC	9月3日
トヨタ	アクア	1代目 (10系)	特別	9月4日
三菱	RVR	3代目 (GA系)	SC	9月6日
ニッサン	セレナ	5代目 (C27系)	SC	9月6日
スズキ	ランディ	3代目 (C27系)	SC	9月7日
スズキ	ワゴンR、ステイグレイ	6代目 (MH35/55系)	特別	9月10日
トヨタ	シエンタ、シエンタハイブリッド	1代目 (170系)	MC	9月11日
スバル	BRZ	1代目 (ZC6系)	改良、追加	9月11日
スバル	WRX_S4	1代目 (VA系)	追加	9月21日
スバル	レガシィB4	4代目 (BN系)	SC	10月4日
スバル	レガシィアウトバック	3代目 (BS系)	SC、特別	10月4日
ホンダ	CR-Vハイブリッド	1代目 (RT系)	NR	11月1日

※ 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

10月3日 第1299回 オークション
10日 第1300回 1300回記念
 17日 第1301回 オークション
 24日 第1302回 オークション
 31日 第1303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

10月4日 第915回 オークション
11日 第916回 記念オークション
 18日 第917回 オークション
 25日 第918回 オークション

IMA 神戸会場
 神戸市灘区味泥町2-48 TEL:078-871-5500

毎週金曜日10:00スタート

10月5日 第1460回 オークション
12日 第1461回 記念オークション
 19日 第1462回 オークション
 26日 第1463回 オークション

10/10 幕張会場1300回記念オークション

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



金子芳美さん
CAA東京 営業グループ

今年の6月から、イベ
ントAAの企画業務に携
わる金子さん。常に新鮮
な内容が求められる仕事
だが「新しいことができ
るのは面白いです」と、
3級資格を取得してお
さん。

やりがいを感じている。
そんな金子さんの特技
はフラワーアレンジメン
ト。NFD(日本フラ
ワーデザイナー協会)の
も、全力で謙遜する金子

り、その腕前は素人の領
域に止まらない。いつか
AA会場でご自身の作品
を。そう願っている

《作者による解説》

今月の一句は「桃の実」で秋の
季語である。
桃は元々、中国より渡って来
たもの。桃には邪気を払う性が
あるとされ、奈良時代には広く
栽培され、貴重な果物として他
の果物とは別の扱いを受けてい
た。水蜜桃と言ったり、岡山の
白桃といったら、その気品あふ
れる様は果物の女王と言っても
いいかもしれない。

わりによくの意であったが、桃
尻娘などと言うと、若い女性の
臀部を想像させる。
さて、掲句であるが、業界で
桃と言えばJUF福島の桃も祭り
が有名であるが、シーズンも後
半になってくると実の固い品種
が出る。あかつきとか川中島
とかで、握ぎたては固くて、と
てもむぎにくいものである。
まるで生娘の如く、操を守る
処女の如く。それもやがて、時
を経れば、やわらかく食べ頃を
迎える。〔一〕



荒井寿一(荒井商事会長)

桃の実の 固きを桃の 操とも

俳句 de ひと休み

めざせ!クルマの知識王!!
マイスターへの道

問題

2017年のジュネーブモーターショーで量産モデルを発表して、正式にブランド復活が宣言された、フランスのスポーツカーブランドは何ですか

- ①ルノースポール
- ②ブガッティ
- ③アルピーヌ
- ④アバルト



出題=第5回くるまマイスター検定2級より
正解率=67.3%

答え
4つ目のライトが特徴的な、ラリーで世界に名を馳せた往年のスポーツカーといえば、アルピーヌA110。この復活モデルとなる新型A110が昨年のジュネーブモーターショーで初公開された。ということ③が正解。

発売記念モデルの「ブルミエールエディション」は、日本では限定50台が販売され、1000人を超える応募があったという。そして、このカタログモデルは「ピュア」とリネージュの2モデルが用意され、9月25日から10月24日まで、予約を受け付けている。まさに、いま話題のクルマだ。

※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。今年で6回目を迎える。累計受検者数は1万1000人以上に及ぶ。

「第6回くるまマイスター検定」

11月14日(水)、18日(日)に決定

詳しい内容・申込みは
<https://www.meister-kentei.jp/car>



2018 10月 **シーエーエー東京会場** CAA 秋の美味しいお宝 いただきます!

10月スケジュール

2日(火) 920回 レギュラーAA	9日(火) 921回 レギュラーAA	16日(火) 922回 オールディーラー協賛記念AA	23日(火) 923回 秋のアップル協賛記念AA	30日(火) 924回 レギュラーAA
--------------------------	--------------------------	----------------------------------	--------------------------------	---------------------------

10/16(火) オールディーラー協賛記念AA
第922回

全コーナー対象! 成約車落札2台以上賞

かねて明太子商品 詰め合わせ!

ご来場特典
POS登録でもれなく おやつ券進呈!
ケータリングカーがやってくる!

たい焼今川焼セット

10/23(火) 秋のアップル協賛記念AA
第923回

全コーナー対象! 出品または落札1台以上で抽選会にご参加いただけます!

タラバガニ! or お菓子詰め放題!

特設 アップルコーナー 限定 アップル軽コーナー

落札1台毎に 500円QUOカード進呈!

ご来場特典
POS登録でもれなく おやつ券進呈!
ケータリングカーがやってくる!

揚げかまぼこ串



下見代行でニオイ測定サービス 八王子ヤードコーナーを対象に

アライAAベイサイド

荒井商事(荒井亮三社長)が主催するアライAAベイサイドは、八王子ヤードコーナーの出品車両を対象に「ニオイ測定サービス」を9月から導入した。ベイサイド会場では、会員の利便性向上を図り、映像出品コーナーに注力。このうちの一としてある八王子ヤードコーナーは毎月1〜3回、設置している。

今回のサービスは、同コーナーの下見代行実施の際に、ニオイ測定機器によって車内を計測。車両画像・出品票では分からないニオイを数値化することで、映像出品においても、より安心して落札できる環境を整えた。なおニオイ測定は、下見代行サービスのチャョイス5より申し込みに受け付ける。

JU神奈川が「スキャンツールコーナー」開始 車両コンディションの明確化で小売支援へ

JU神奈川(安藤悟理事)は、9月20日開催のAAから「スキャンツールコーナー」をスタートした。JUオークションでも初の常設化として、注目を集めている。これは、出品時にCP診断を行ない、車両状態を印刷して表示するもの。使用する機器は、デンソーの「ST-i」。診断結果は、同コーナーの出品車に添付するほか、下見検索でも閲覧が可能。

今後の計画として安藤理事は、「まずはオークションから始めて、定着した後は次のステップとして、組合員店へ診断機の貸し出しを計画している。展示車のコンディションをデータとして見せることで、組合員店の小売りを側面支援。消費者が安心して



診断結果を出品車に添付

購入できる環境づくりは、JUショップの生き残り策として、今後ますます重要になってくる」と話した。

10月1日付けで、執行役員・会場長に矢島貴男氏が就任した。

これまで同社では、迅速な意思決定を重視し、伊藤文彦社長の下に、会場長というポジションは置かなかった。

しかし、今後は愛知県への進出で複数会場となり、従来のような社長への権限集中では、物理的にも困難が生じるため、新たにこのポジションを置いた。

「当社の会場長は、現場責任者というよりも、経営層(伊藤社長)という立場。そんな矢島新会場長に話を聞いた。

就任の抱負は
矢島会場長(以下、敬称略)
我々の商売は会員ありきの仕事なので、会員ファーストの運営をしていく。この会場の利便性を上げていくために、会員の声を聞いて、いかに改善し、どう商売につなげてもらうかが重要なこと。そうした上で、つきなみな言葉ではあるが、売りやすく、買いやすく、そして愛される会場づくりをめざしていきたい。

に改善し、どう商売につなげてもらうかが重要なこと。そうした上で、つきなみな言葉ではあるが、売りやすく、買いやすく、そして愛される会場づくりをめざしていきたい。

矢島 成約台数を重視してきた会場なので、やはり中身の質が上がること、参加会員が増えてきているのを感じている。実際、遠方からの参加や離れていて戻ってきた会員もすごく多い。

とはいえ、全国でみれば、まだミライブを知らない方もいるので、もっと認知してもらいたい。



認知度を上げるには
矢島 ネットサービスの『Mライブ』は入会金、年会費不要のうえ、落札料も会場内と同額と、参加しやすい環境で、Mライブの会員、落札も順調に増えている。当会場の認知度を一層上げるには、Mライブをさらに普及させていくことも重要だろう。

社内に対しては
矢島 会員ファーストであると同時に、社員ファーストも大事なことを考えている。新しい社員も増えているので、働きやすい環境にし、やりがい、いきがいを得られるような職場にしたい。

改めてMライブの良いところは
矢島 やはり「人」の部分も自慢のひとつ。対応の面など褒めて頂くことが多いので、そこをさらに伸ばしていく。

矢島氏は、これまで営業推進という会場と会員をつなぐ役割で、全国を飛び回ってきた。当面は、この重要な業務も兼務となる。

会員に愛される会場づくり

(株)ミライブ 執行役員・会場長に就任した矢島貴男氏

10月3日 特設「SUAAスバルコーナー」
10月10日 買取・下取り&フレッシュ祭り
10月31日 月末感謝祭

株式会社ジェイ・イー・イー
東京都江戸川区臨海町3-2-1
TEL:03-3804-1190 FAX:03-3804-6012

10月17日 オータムジャンボ記念AA

◆ディーラー協賛コーナー特設開催
ディーラー出品車を集約! 「軽自動車」「国産車」「輸入車」3コーナーを開催

◆取引2台賞
出品または落札の合計が2台以上の方に、今が旬! 「巨峰&シャインマスカット」のギフト

◆出品賞
出品台数に応じて賞品(スクラッチ宝くじ)を進呈
●2台賞...10枚 ●5台賞...20枚 ●10台賞...50枚

10月24日 第11回 外車Festa!

◆輸入車出品賞
輸入車の出品台数に応じて賞品を進呈
●1台賞...QUOカード1,000円 ●3台賞...QUOカード5,000円
●5台賞...新米10kg ●10台賞...和牛ギフト券

◆取引賞

JU千葉の担当で「関連協青年部会研修会」

K1元チャンピオン「魔装斗」氏を迎え講演会

JU関東甲信越(関連協 高谷昭彦会長)は9月13日、「平成30年度第32回関連協青年部会研修会」を千葉市内の京成ホテルミラマールで開催した。

同研修会は、年1回、1都9県が持ち回りで幹事を務めて開催。今年度はJU千葉(千嶋悟之理事長が担当県となり、ブロック内の青年部会員やOBのほか、他ブロックの青年部など140名余りが参加した。

開会に先立ち高谷会長は、「次世代を担う青年部の活動は重要で、今回

の研修会も盛りだくさんの内容。関係者の苦勞に感謝したい」と挨拶。さらに、関連協の塚田長志指導環境委員長、吉沢一孝青年部代表幹事のほか、開催県の千嶋理事長、阿部貴行青年部会長らが挨拶に立った。

今回の研修会は「組織マネジメントから学ぶ新しい組織学」をテーマにした2部構成。第一部では、2003・2008年K1ワールドマックス元チャンピオンの「魔装斗」氏を迎え、講演会を実施。

魔装斗氏は「何かを得るためには何かを捨てる、金より名誉をとる、自分の限界は自分で決める、本気で思っただけで努力したことしか起こらない」などの言葉を残した。

続く第二部は、組織マネジメント論「識学」による講演。組織内で発生している様々な問題について「発生要因の解明」「解決策の提示」「行動の実践をしていくこと」で、問題改善を劇的に実現していく仕組みなどを学んだ。

「今回学んだことを自社に持ち帰って、商売に活かす」と意気込みを述べた。

翌14日には、JU千葉で「関連協協賛青年部ビッグオークション」を開催、出品2418台という新記録を達成した。

セレモニーでは、JU関連協の高谷会長、塚田指導環境委員長

長をはじめ、前日の研修会に出席した各都県の青年部会員らが応援に駆け付けた。また、ポス席は超満員の盛況となり、好成約でビッグオークションを飾った。

出品2418台の新記録



講師を務めた魔装斗氏に花束を贈呈

USSワンクリックの落札規模が4倍に AAワンプレミアの同時掲載がスタート

ユー・エス・エス

ユー・エス・エス(USS、安藤之弘社長)が展開する「USSワンクリック」の取引が拡大している。

同サービスは、USSグループ会場の流札車を業販価格で売買できるもの。このほど、オートサーバー(高田典明社長)のAAワンプレミアの同時掲載がスタートしたことで、掲載および落札台数が急増。9月1日~11日までの全18会場において、累計6535台が掲載され、落札規模はそれまでの4倍まで膨れ上がった。

USSワンクリックの掲載車は、これまでCIS会員しか落札できなかったが、ASネットの会員約5万5000社も落札可能となり、取引台数を押し上げた格好だ。

「商談の場で活用されているケースが多い。USSグループ会場に1度出品して頂ければ、例えば流札してもビジネスチャンスがある。今後も一層の利用を呼び掛けていきたい」(USS)。

全国大会に総勢820名超が参加 新TVCCM発表、石原プロから出演者も

カーベル

日本アクティブシニアライフ協会(JASALA、井上雅代表理事)は9月11日、神奈川県庁において「車載用防災セット贈呈式」を行った。

当日は、同協会の林成治理事(カーコンビニ倶楽部社長)が県庁の新庁舎を訪れ、黒岩祐治知事へ防災セットを手渡した。

JASALAは、各自治体がシニアを応援するプロジェクトに対して、支援活動を展開している。今回の贈呈式は、車社会の安心・安全が、JASALAの掲げる健康や長寿につながることから実施した。

林理事は「車に乗る人はもちろん、乗る人同士の安全を確保するためにも防災グッズが必要不可欠。この運動を他の自治体にも働きかけ、スピード感を持って広めてきたい」としている。

なお今回、神奈川県には計10セットを提供。知事をはじめとした、各要職の公用車に採用する予定という。

カーベル(伊藤一正社長)は9月18日、ランドプロリンスホテル新高輪で「第6回全国大会」を開催。加盟店、関係者など総勢820名超が参加した。

このイベントは、同社が展開する「新車市場」「100円レンタカー」「ペットの旅立ち」の加盟店を対象に、スキルアップや情報共有などを図るもの。

当日は、カーリング男子日本代表の両角友佑、および公選選手による記念講演をはじめ、伊藤社長による新メニュー発表、さらには優秀事例の紹介や3ブランドの表彰式なども実施した。

また、新たに放映予定のTVCを発表。一世を風靡した人気刑事ドラマ『西部警察』とタッグを組み、同番組をモチーフにコミカルなCMを作成した。

今回、お披露目の場となった今大会には、石原プロの出演者やスペシャルゲストの橋本マナミさんが来場。完成したCMを公開するとともに、撮影秘話などを紹介した。



林理事(左)と黒岩知事
**車載用防災セット贈呈式を実施
黒岩神奈川県知事へ手渡す**
日本アクティブシニアライフ協会

CM出演者が撮影秘話なども紹介



CM出演者が撮影秘話なども紹介



TAA

TAA

×

LEXUS




TAAだからできる高品質・高成約率

レクサスコーナー 全会場実施中

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

北海道会場 0123-28-8700
横浜会場 045-628-6000
四国会場 0875-56-2400

東北会場 024-963-0388
中部会場 059-366-2810
九州会場 0942-41-2266

仙台ヤード 022-390-0125
北陸ヤード 076-238-3711
南九州会場 0995-54-1511

関東会場 043-246-5211
近畿会場 072-826-3486

北関東ヤード 027-257-0613
広島会場 082-437-2600

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①

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

前回までの3連載コラム「安い労働力からパートナーへ、外国人整備人材の可能性①②③」でご紹介したように、自動車整備会社が活用できる外国人材は大きく3つ。技能実習生、整備専門学校校の留学生、そしてスカイブルー(理工系大学を卒業したエンジニア)だ。彼らを活用している、もしくは、これから活用を決めた自動車整備会社の声から、整備業界における外国人活用の現状を探り、外国人とどのように向き合っていく必要があるのかを考えていきたい。

外国人労働者政策の大転換

日本政府は、外国人労働者政策の大転換を行なった。今年6月に、経済財政運営の基本方針(骨太の方針)で、新たな在留資格「特定技能」を設けた。これは高度人材とまでは言えない外国人、つまり従来の単純労働者を受け入れることとした資格だ。

とくに人手不足が深刻な介護、建設、農業、造船、宿泊の5つの分野に最長5年の就労を許可。「特定技能評価試験(仮称)」に合格すれば、就労資格を得られるようにする。2025年までに50万人の労働者を確保することを掲げている。

技能実習生が移行することを基本形として想定されており、技能実習の5年と通算すれば、合計10年間働き続けることができる。

今までの単純労働者は、技能実習制度を使った事実上の就労が広がっていた。しかし、今回の大転換では真正面から単純労働者の就労資格を認めた。

技能実習生の滞在期間が、3年から5年に延長されたのは昨年11月のことだ。期間延長による効果の検証もすることなく、1年も経たないう

ちに滞在期間をさらに2倍にしたのは、日本における労働力の不足がそれほど厳しいということを、政府も認めたものだと見える。

日本で働く外国人労働者の数が、昨年10月には約128万人に達した。すでに外国人は、コンビニや飲食チェーン店のような目につく職場で働いている。

なぜ自動車整備会社は外国人を受け入れたのか?

一昨年4月、外国人技能実習制度に自動車整備職種が追加された。

現在、ベトナムやフィリピン、カンボジアなどから20代の若い人材を中心に、約350名(入国予定含む)が、日本全国の自動車整備企業で働いていると言われている。これは、自動車整備業界での外国人の活用が、事実上、スタートしたことを意味している。「日本人の整備士の採用が難しくなってきた」。

彌生デューセル工業(細田健社長、東京都江戸川区)は、外国人を受け入れた理由を語る。同社は昨年3月に、現地ベトナムで技能実習生の面接を行なった。そ

の後、同年7月に再びベトナムを訪問し、実習生に面会。日本に来た際の働く現場の設備や現状、住む予定の寮、日本での生活など、日本に来る予定である実習生の不安解消を目的とした訪問であった。今年10月には、実習生を受け入れて1年になる。

さらに、今年中にベトナムの大学からインターシップ生を受け入れる。スカイブルー人材候補だ。そのため、自動車アフター業界向けに、海外の人材紹介を手がける企業が立ち上げた「日本語教育を受けた高度人材の雇用促進プログラム」の面接に、今年4月に参加した。

インターンとして、大学で自動車整備を学ぶ優秀なエンジニア学生を受け入れ、卒業後の正規採用につなげるのが目的だ。

一方、山口県で車の買取・販売・修理・車検を行なうヴィーテック(相本直樹社長、山口県下松市)では、カンボジア人の留学生3名がアルバイトにきている。

加えて、ベトナムの大学からインターシップ生を今年中に受け入れることを決定。外国人採用の理由を「今後ますます日本人の働き手がいなくなると感じていた(相本社長)」。さらに「海外進出も視野に入れてい

自動車整備業界における人材不足の現状として、少子化や若者の車離れの進展などにより、自動車整備士をめざす若者が半減(10年間で半減)。さらに、整備士の高齢化が進んでおり(平均年齢43・8歳で約2割が55歳以上)、将来、車社会の安全、安心に直結する自動車整備を支える人材不足が顕在化している。

整備業界は、従業員10人以下の企業が約8割を占め、大規模な採用活動などが困難な状況という問題もある。

日整連の自動車整備白書によると、整備士を採用できなかったと答えた割合が、整備専門学校では約4割、ディーラー1割に比べて非常に大きな差がある。とくに、専門の整備会社では人手不足は深刻な課題だ。

グローバルに優秀な人材を

日本全国に店舗を持つ大手自動車関連企業でも、積極的な外国人採用が始まっている。

ネクステージ(広田靖治社長、名古屋市中区)は、19年新卒採用において、整備士100名のうち、半分は外国人を採用する考えだ。

整備人材の不足を解消すると同時に、技能実習生とは異なり、採用人数や受け入れ機関に制限がないことから、安定的に優秀な外国人の確保をめざす。このため、日本の自動車整備学校にいる外国人留学生から積極的な採用を行なう。

出身国はネパール人、ベトナム人、スリランカ人が多くを占める。エリア採用、総合職採用で分けるが、給与は日本人新卒と同じだ。一方、カーコンビニ倶楽部(林成治社長、東京都港

区)は、加盟店支援として技能実習制度の導入を行なっている。導入前に、直営店でタイ人3名を、実際に1年間受け入れた。その上で、外国人の活用の効果が高いと判断、導入後6年目を迎え、全国62社228名の受け入れ実績がある。

さらに、優秀なタイ人を活用し、タイへの進出も果たした。タイ人の実習期間は3年間という期限があり、祖国に帰ったタイ人は仕事がなく、十分に習得した技術を活かせなかった。それが、カーコンビニ倶楽部の海外進出のきっかけとなった。

林社長は「帰ったタイ人の仕事を、する場所を提供しないと、本当の人材交流にならない」と指摘する。コスト削減を目的に技能実習制度が活用される場合も多い。しかし、カーコンビニ倶楽部は、タイの人材を安い労働力として見なさなかった。タイ進出の責任者は「タイ人たちの帰国後、カーコンで働くのか、自らタイで起業をするのか。もしくは、日本でタイ人を受け入れている加盟店が、タイでカーコンをやっていくことになった時の責任者として働くのか。たくさんの方の選択肢がある」と語った。

こうした企業は、「なぜ、外国人を受け入れたのか?」。各社とも、当初は単なる人手不足が理由であったのかもしれない。しかしながら、将来の海外進出、または海外ビジネスとのブリッジ人材としての活用だ。今まで経験のなかった活用の考え方が、徐々にではあるが、自動車関連ビジネスの中で生まれてきている。

日本で働く外国人約130万人、その人たちの思いに日本人が答えられるのか。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だろう。



カーコンの現場で働くタイ人

出身国はネパール人、ベトナム人、スリランカ人が多くを占める。エリア採用、総合職採用で分けるが、給与は日本人新卒と同じだ。一方、カーコンビニ倶楽部(林成治社長、東京都港

Advertisement for the 14th All-JU National Relay Auction. It features a woman in a red shirt pointing upwards, a large yellow banner with the text '10月11日はジュリレーオークション!', and a table listing auction dates and locations across various Japanese regions like Hokkaido, Tohoku, Kanto, and Kyushu. A small box highlights 'Record Update!!' with statistics for the previous year's auction.



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	⑮ 2,586	+6.1	69.2	+1.3	481	+32
TAA北海道	4	766	+6.7	75.2	+2.4	335	+17
JU札幌	4	581	+44.9	52.8	-8.9	275	+7
NAA北海道	1	468	-20.7	73.3	+5.7	318	+12
札幌AA	2	448	+9.8	70.5	+7.0	349	+45
ホンダ北海道	3	220	+8.4	90.0	+3.9	234	+64
JU帯広	4	80	-37.0	39.8	+8.0	282	+39
JU室蘭	3	79	+163.3	34.5	-4.0	335	+133
JU函館	4	70	-32.0	50.2	+3.9	271	-11
JU釧路	4	47	+14.6	48.4	+5.0	385	-84
JU北見	4	41	+2.5	57.7	-6.5	432	+42
JU旭川	4	32	-44.8	51.2	+3.5	215	-23

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	1,788	-10.5	69.6	-1.0	267	+22
TAA東北	4	1,283	-6.6	82.5	+6.0	375	+22
JU福島	4	1,201	± 0.0	64.6	+6.5	232	+10
USS東北	4	1,092	-0.4	73.9	-1.6	345	+34
CAA東北	3	678	+16.7	70.4	+4.3	172	+19
アライ仙台	3	326	-9.2	78.7	+6.8	281	+62
ホンダ仙台	3	307	+16.3	92.1	-1.1	292	+60
JU秋田	3	271	-1.5	65.6	-0.6	81	+10
JU青森	2	227	+6.1	68.9	+2.2	215	+68
JU山形	2	220	-3.9	56.1	+0.5	223	+9

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 12,119	+0.5	71.8	-0.5	935	+18
アライ小山VT	3	⑤ 3,940	+1.3	54.4	-5.3	790	-52
USS横浜	3	⑦ 3,586	+4.1	71.3	+1.4	767	+121
MIRIVE	4	⑧ 3,319	+22.7	76.8	-1.7	448	+64
TAA横浜	3	⑩ 2,905	+6.1	87.1	-0.6	669	-22
JU埼玉	3	⑬ 2,599	+44.5	63.4	+4.6	540	+5
JAA	4	⑯ 2,114	-30.9	63.9	+3.4	794	+83
CAA東京	3	⑳ 1,993	-13.4	61.3	+3.7	497	+68
TAA関東	4	1,984	+6.3	83.1	-0.4	588	+44
アライバイト	4	1,704	-7.0	79.9	+0.2	397	+63
JU東京	3	1,388	-12.4	67.5	+1.9	171	+5
ホンダ東京	3	1,318	+3.7	96.5	+2.2	409	+31
ヒーロー	4	1,147	+6.2	58.9	+6.3	338	+82
JU千葉	4	1,115	-1.2	63.9	-3.4	291	+99
USS群馬	4	936	-28.4	70.0	+2.2	404	+30
USS新潟	4	835	-6.9	46.9	+3.1	359	-2
NAA東京	4	811	-10.6	81.4	-3.2	451	+19
USS埼玉	5	778	-13.4	54.7	-4.0	349	+67
いすゞ幕張	4	754	+8.2	44.0	-7.7	1,199	-42
アライ小山4輪	4	745	+13.7	82.8	+1.6	225	+35
JU群馬	4	744	-1.8	57.9	+6.3	297	+34
JU新潟	4	721	-5.1	72.8	+6.3	165	+17
JU栃木	4	635	-7.4	30.7	-5.2	190	-44
JU神奈川	4	606	+9.0	52.5	+3.1	163	-45
アライ建機	3	593	+4.6	63.5	-3.5	988	-54
JU茨城	4	528	-12.9	65.6	+4.4	194	+22
JU長野	3	267	-26.6	39.3	-1.5	186	+22
JU山梨	4	58	+7.4	51.1	-3.6	118	+51

中部	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS名古屋	5	② 8,413	+3.5	54.7	-0.4	1,088	+78
JU岐阜	3	④ 4,585	+1.1	44.3	-3.1	446	+19
CAA中部	4	⑥ 3,642	-0.7	74.4	+1.8	644	+67
USS-R名古屋	3	⑨ 2,966	+4.2	87.9	+3.4	84	+12
JU愛知	4	⑯ 2,540	-3.0	74.5	-1.2	305	+11
TAA中部	4	1,731	-0.2	85.7	+1.4	478	-96
CAA岐阜	3	1,685	+7.1	62.2	+7.5	325	+41
USS静岡	4	1,332	-24.2	68.7	+1.8	224	-2
JU静岡	3	854	-9.1	55.1	+2.4	144	+2
JU三重	3	804	+103.0	48.8	+13.5	176	+13
ホンダ名古屋	3	762	+6.1	96.9	+4.6	350	-12
愛知トヨタ	2	618	+26.1	94.3	+0.7	289	+2
NAA名古屋	4	609	-17.0	88.6	+1.0	340	-45
SAA浜松	4	514	+18.2	48.5	-2.7	684	+38
JU富山	4	383	+3.8	63.0	+10.0	160	+42
JU石川	4	330	-1.2	63.6	-3.5	232	-34
JU福井	2	227	-2.6	49.9	+6.8	133	-24
USS北陸	4	196	-21.0	67.6	+1.7	260	± 0

1開催平均の出品ベスト10		
①	USS東京	12,119
②	USS名古屋	8,413
③	HAA神戸	5,665
④	JU岐阜	4,585
⑤	アライAA小山パントラ	3,940
⑥	CAA中部	3,642
⑦	USS横浜	3,586
⑧	MIRIVE	3,319
⑨	USS-R名古屋	2,966
⑩	TAA横浜	2,905

※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。

2018年8月
オークション
実績

8月の主催者別AA実績

企業系	開催回数	出品台数	成約台数	成約率(%)	成約金額(千円)	平均単価(千円)
企業系	160	335,820	212,839	63.4	136,041,025	639
-1開催		-2.4%	-0.5%	+1.2ポイント	+6.6%	+42千円
メーカー系	92	93,062	74,225	79.8	37,379,661	504
-5開催		-4.1%	-3.1%	+0.9ポイント	-2.7%	+2千円
JU系	137	95,333	56,140	58.9	15,866,318	283
+7開催		+2.7%	+5.1%	+1.4ポイント	+11.6%	+17千円
合計	389	524,215	343,204	65.5	189,287,004	552
+1開催		-1.8%	-0.2%	+1.1ポイント	+5.0%	+28千円

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	3	③ 5,665	-28.5	54.4	+5.0	715	+40
USS大阪	5	⑪ 2,790	+44.5	54.3	-5.7	641	+124
TAA近畿	3	⑭ 2,597	+16.0	82.3	+0.9	597	+44
関西松原AA	4	⑰ 2,406	+45.7	72.7	+3.2	548	-165
ベイオーク	4	1,832	+17.4	68.4	+2.6	682	+120
LAA関西	4	1,618	+29.3	55.9	-1.4	370	+31
USS神戸	4	1,581	-3.7	58.3	+2.5	540	-50
いすゞ神戸	4	1,398	-6.7	47.3	-3.1	1,124	-115
ホンダ関西	3	1,191	+2.0	96.6	+2.7	467	+15
LAA	4	938	+3.3	53.8	+5.3	119	+23
NAA大阪	4	587	+7.7	88.2	+0.1	406	-24
ジップ大阪	4	503	+20.0	66.4	-7.9	1,494	+50
京都AA	4	462	+2.2	54.6	+4.9	204	-3
日産大阪	3	379	-13.7	90.9	+11.1	153	+15
JU奈良	3	356	-7.5	66.4	-2.0	240	+38

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	1,551	-4.4	52.1	+0.3	286	+2
TAA広島	3	1,451	-0.3	75.6	+0.9	464	+3
JU広島	4	1,059	+4.2	47.2	+3.6	269	+46
USS岡山	4	1,033	-24.8	71.0	+0.6	382	+73
LAA四国	4	959	-14.7	46.3	-0.7	237	-18
TAA四国	3	815	-0.2	84.0	+4.3	302	+6
KCAA山口	5	513	-5.2	41.8	-3.4	390	+58
NAA広島	1	314	+11.0	67.8	+1.0	293	+97
JU山口	3	172	-12.2	60.9	+2.6	213	+24
JU島根	1	134	+6.3	50.7	-0.1	236	+63
広島AA	2	130	-26.6	63.8	+9.8	327	+12

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	⑫ 2,787	-21.6	61.3	-3.9	559	+62
TAA九州	3	⑰ 2,039	-2.2	77.6	+2.1	458	+8
KCAA福岡	4	1,801	-8.8	40.3	+3.7	320	+32
JU福岡	4	1,100	-25.1	63.3	+5.5	204	+3
KCAA南九州	4	1,063	-27.8	35.3	+0.1	260	-115
USS福岡	4	812	-3.4	68.1	+9.4	461	+31
ホンダ九州	3	632	+7.3	96.3	+2.4	242	+5
TAA南九州	3	562	+19.8	70.6	-2.8	357	-29
NAA福岡	3	519	-1.9	79.9	+11.1	260	-55
いすゞ九州	4	487	-9.1	57.6	± 0.0	734	-38
JU長崎	1	414	+4.8	47.6	-3.8	141	-4
JU大分	2	370	+10.1	74.6	+8.0	72	-5
JU鹿児島	4	351	+1.7	58.6	-6.4	169	+13
JU沖縄	5	272	-6.5	54.6	+1.0	215	+35
JU熊本	4	210	+48.9	34.0	+2.4	91	-38
JU宮崎	4	86	-25.9	24.3	+6.8	205	+59

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	3	1,237	+2.2	37.7	+3.8	912	-213

※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岡山を含む

MIRIVEが、
また、
新しくなるらしい。
re: new

- ・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。
- ・ココロザシをリニューアル。

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

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)

入会金・月額費用 **0**円

www.mirive.co.jp

> 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!

ユーストカー総合版と
ユーストカーNEWS輸出相場版が **11** (11月1日発送) 月号より合併

ユーストカー 総合版 + 輸出相場情報

輸出相場版の内容はそのまま、総合版(ディータ誌)の

相場情報に輸出で **いく** 型式を掲載!



1冊 **2,000円**

~~1冊 4,000円~~



1部 **2,000円**

1冊 2,400円 (税別)

このように
いく型式と
その仕向国が
全車種分かります

30ヶ国の輸入規制、
検査機関、関税一覧付き

A4版へサイズ変更

月**1**回発行となります

※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ありません

ユーストカー総合版+輸出相場情報(A4版) 購読料

1冊 **2,400円** × 12 冊(年間) = **2万8800円**

しかも! ユーストカーNEWS無料版・12部付き
(税・送料込み 3万2514円)
※1冊 2,592(税込) × 12冊 + 送料 1,410円(年間)

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

車屋の業務提携と言うか 共同経営の問題点

ネット集客増強研究会
大平喜久

今回は、車屋の業務提携と言うか、共同経営について。業務提携と言うと大層な感じがしますが、よく、そんな大層なことではなく、〇〇と一緒にやろう、〇〇を〇〇円出すから共同でやらない?と聞いた、まあ、良くありがちな話ですね。

僕にも当然、しよっちゅうとまでは言わないですけど、かなりたくさんのお客様が持ち込まれてくるわけです。やってみて良かったというものもありますし、やるべきじゃなかったと言うものもあります。今回は、僕が失敗してきた中で、こういう業務提携はまず、うまく行かないと気が付いた共通項みたいなものを書いてみますね。

とくに新規開業とかだと不安だし、少しでも早く軌道に乗せたくて、悪意のある相手につけ込まれたり、あるいは質の良くない非常識な人の口車に乗って後悔したりとか、多いわけですよ。

僕も失敗を繰り返してきた中で、こういう人と組むと上手く行かない、というノウハウというか、共通項というのがあります。その痛い失敗の中で学びながら、よく読み込んでみて下さい。

こんなこと、なかなかノウハウとして出てこないで結構、貴重だと思いますよ。この記事はコピーとかして、保存しておくことをお勧めしますね。

件を言う人とは、組まない方が良いでしょう。どうしてもその人と組むのなら、かなり細部にわたって、想定される問題をすべて契約書という形で、書面で残すべきですね。ただ話し合いをしていると、例えば取り分の割合とか、支払い条件とか、事業そのものの所有権とか、組んではいけない人の場合、何かチラツと、こちらが著しく不利になるような事を言う場合がほとんどです。

このチラツと、というのがポイントですね。その人の本質ですよ。だから、その場では上手く収まっても、提携して事業を始めると、想定してなかったような諸々の問題が起きてくるのが普通なんです。だからその時に、「ああ、この人とは組むべきじゃなかった」と思うケースがほとんどです。

本来は、いくら書面にしてもカバーしきれない部分があるので、まずはそういうおかしな人とは組まない、というのが最も賢い選択なんです。

提携は、よほど気を付けないと危ないですよ。そういうおかしな人の場合、事業が上手くいかないから提携とかを持ちかけてくるケースが多いです。

皆さん、思っている以上に世の中には変な人がいますよ。

ユーストカーNEWS 有料版 購読申込書

この点線から下がA4サイズです

この部分をコピーして
03-3371-9596 まで
今すぐ FAX 18/10

ユーストカー NEWS		ご購読をお申込みの方は チェックを入れてFAXしてください!		11月号より総合版と 輸出相場版が合併! 本紙19面をチェック!!		ユーストカー 総合版 +輸出相場情報		ご購読をお申込みの方は チェックを入れてFAXしてください!	
必要部数	御社名	必要部数	御社名	必要部数	御社名	必要部数	御社名	必要部数	御社名
	部署名		部署名		部署名		部署名		部署名
	ご担当者名		ご担当者名		ご担当者名		ご担当者名		ご担当者名
部	様	部	様	部	様	部	様	部	様
ご送付先 〒		ご送付先 〒		ご送付先 〒		ご送付先 〒		ご送付先 〒	
TEL		FAX		TEL		FAX		TEL	
TEL		FAX		TEL		FAX		TEL	
1冊単価 540円 × 12回送付 + 送料 1,410円		7,890円 (税込)		1冊単価 2,592円 × 12回送付 + 送料 1,410円		32,514円 (税込)		1冊単価 2,592円 × 12回送付 + 送料 1,410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。		※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。		※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。	
※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。		※年契約となります。		※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。		※年契約となります。		※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。	
※年契約となります。				※年契約となります。				※年契約となります。	

※ユーストカーNEWS有料版とユーストカーNEWS輸出相場版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。)

宛先 株式会社ユーストカー購読係

お電話からもお申込み頂けます TEL 03-3371-9340

ネットからもお申込み頂けます http://www.u-car.co.jp/

QRコードからもお申込み頂けます

最強買取店になるための 訓法

3カ月で成約率20%から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②

れでは反対にですが、すごく大切に買われてきたお車じゃないですか。さすがに、この金額以下だと寂しいな、というよう...

お客「まあ、130万円以上になって欲しいよね。気持ちとしては150万円だけだ」

西本「分かりました。ちなみにですが、アテンザに乗り続ける選択肢はありますか？」

お客「無いですね」

西本「分かりました。乗り換え自体は、ほぼ決まっている状態と」

お客「えー、車を小さくすることが目的なので」

西本「では、お車の乗り換えに関して、どなたかご相談しなければならぬ方は、いらっしゃいますか？」

お客「無いですね」

西本「大変お待たせ致しました。査定結果として」

は、先ほどお伝えした通り、非常に綺麗な状態です。それでですね、今アテンザについて色々調べて来たんですが、実は1週間後にアテンザの新型が出るんですよ。それに伴って、基本的には相場として落ち始めている時期ではあるんですよ。

西本「なので先程お伝えしたように、通常15万位値引きできる車なので、値引きが現在7万ですか、下取りに残りの値引きの約8万位が乗っている可能性は、非常に高いですよ。今回せっかくお越し頂いたので、相場もお見せしたいんですけども、こちらがアテンザセダンのXD-Lパッケージ、型式同じものの年式25年、色はパールや赤などありますが、車検や距離を見た時に、基本的には一番上で122万円、一番下だと85万円になっていて、色でみると人気色のパールホワイトがいい値段が付いている傾向がありますね。正直にお伝えすると、ご希望の150万円は難しい条件ですよ。色が赤というとも考えると、1カ月前は98万円くらいが弊社の実績相場です。なので130万円というのも正直難しい。

お客「うーん」

西本「なので先程お伝えしたように、通常15万位値引きできる車なので、値引きが現在7万ですか、下取りに残りの値引きの約8万位が乗っている可能性は、非常に高いですよ。今回せっかくお越し頂いたので、相場もお見せしたいんですけども、こちらがアテンザセダンのXD-Lパッケージ、型式同じものの年式25年、色はパールや赤などありますが、車検や距離を見た時に、基本的には一番上で122万円、一番下だと85万円になっていて、色でみると人気色のパールホワイトがいい値段が付いている傾向がありますね。正直にお伝えすると、ご希望の150万円は難しい条件ですよ。色が赤というとも考えると、1カ月前は98万円くらいが弊社の実績相場です。なので130万円というのも正直難しい。

ただ、赤色なんですけれども、弊社の方で、すごく欲しがっているお客さんがみつかったんですよ。

お客「分かりました。例えばプラスチックの物として、足回りの装備車検のプラスチックも、もつと上がらないものかな」

西本「まあそうですね。色々アルミとか、こだわられたりしてますしね。次のお客さんには、こういった装備の話も予めあるんですけどね。次のユーザーさんが若い方なので、魅力を感じているようです」

お客「スズキのディーラーでオプションの話とかしてないけど、120万円は出しますよって言われてるから、135万円位は出ないなら、下取り出した方が楽なんじゃないですか？」

西本「135万円、非常にいい金額ですよ」

お客「目標が150万円だったんで、確かにね、新車時の赤は高かったんですけど、中古車のその数字、もしくは、それを超えていけるような数字は、狙っていけるかと思えます。」

西本「やはり一般的にはパールホワイトであったり、黒であったり、というのが人気なので。昔からそうですね」

お客「135万円出たら、一報頂けるとかどうですかね」

西本「お客さんとの交渉ですが、電話でのやり取りなんです。お客さんもすぐにも、どういう運びになったのかを知りたい、という状況で、お客さんと値段の交渉をする上で、こちらからいくらか欲しいですか、と聞く、足下を見られるんです。なので、一番いい方法としては、通常の相場よりも高めの販売価格をぶつけて、それに対して反応を見る、という交渉が一番いい金額を掴みやすいんですよ。今、吉沢様の方で135万円という希望で販売価格設定をして、ぶつけるのはいいですが、お客さんもネットでも色々相場を見ているので、あまりにも高すぎる金額をぶつける、本当は掴めるはずのいい金額も、逃げてしまいうリスクが非常に高いんですよ。正直、135万円というのは、色を考えると、私の経験上、難しいラインではあるんですけど、私としては、非常にいい金額は掴んで頂きたいのですが、例えば135万円より少しでも下るようであれば、それも難しいですか？」

お客「うーん...」

西本「ディーラーさんの下取りも、この基準本を見るとやっぱり値引き分が乗っているだろうな、という金額なんですよ」

お客「でも結局、下取りに入れるか入れないかは、こっちの判断なんです。値引きはまた交渉する訳ですから」

西本「そうですね、値引きの交渉自体は吉沢様の方で頑張ってもらって、車両単体で言えば、下取り込みで交渉すると、値引き単体での交渉が難しくなると思うので。私たちは値引きの交渉は出来ませんが、車両の値段の釣り上げは出来るので、それすれば吉沢様の手出しも少なくなると思うんですよ。今、色々話してみても135万円という気持ちちは、変わらなそうですか？」

お客「出来たらそこにならないかな」

西本「それでは出ないとは思いますが、一度お客さんにぶつけて来ますよ。お客さんと販売価格の交渉をしますが、査定金額が何と135万円出ると話をもとめてもいいですよ」

お客「はい」

西本「後はお客さんも、納車時期がいつなのか非常に気になる所なので、一番早くて、いつ頃ご用意出来るのでしょうか？」

お客「所有権解除の書類が届いたら、すぐにでも用意しますよ」

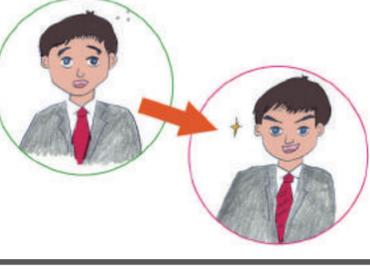
西本「分かりました。後はもし、査定額が135万円を超えた場合、キャンセルというのが出来ませんが、そちらはよろしいですか？」

お客「はい」

西本「あとは査定額の135万円というのが、弊社が努力しても、お客さんの予算的に厳しいと、ただギリギリ1万、2万円下る時は、この話は蹴っちゃいますか？」

お客「2万円以上下回るようであれば、蹴って大丈夫です」

西本「分かりました。それでは、これから交渉してきますので、少々お待ち下さい」



次号では成約率80%をキープしている、デキル方の西本君の商談の書き起こしを紹介します。お楽しみに。

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。



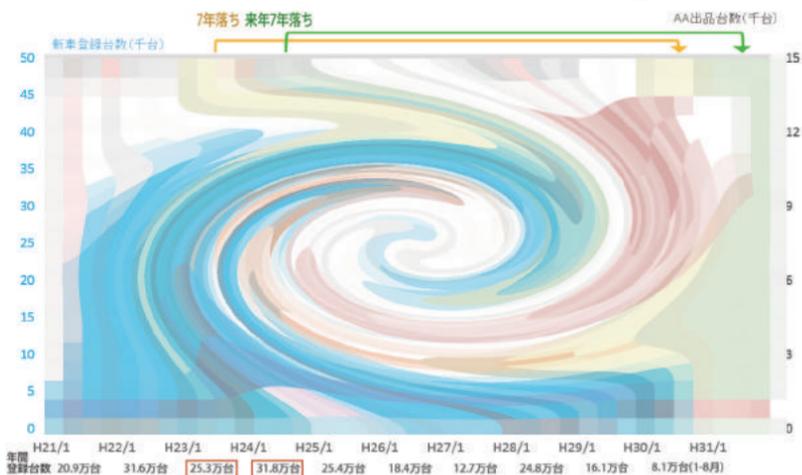
一括査定事業
最大10社へ見積り依頼
愛車の最高額がわかる!
月間情報取得6万以上!
全国参画社数平均3社

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



図1 プリアスの新車登録台数とAA出品台数推移



まず30系プリウスの歴史を振り返ってみよう。H21年5月に発売開始、23年12月MC、27年12月には現行50系モデルにフルモデルチェンジ(FC)となった。とくに30系後期モデルは、商品としての完成度の高さと東日本大震災後の政府の補助金・助成金の給付などを背景に、23年後半から25年まで、3年近くにわたり高水準の販売台数を維持した人

そこで、この7年落ちの相場を見てみよう。図2は走行距離7万km以下の比較的程度の良い車両の相場

50系の発売から、ちょうど3年になる今年12月にマイナーチェンジ(MC)が予定されている現行プリウス。また、前回の30系プリウス。このように、回は来年の新車販売と中古車相場を関連づけ、今年末以降の30系プリウスの相場の動きを予測した。

現在の強い相場は 年末から年初には急落か!?

30系プリウスが来年早々に出品急増へ

気のモデルだ(図1)。

ここで、車検年式に注目して図1を見て欲しい。図の黄色背景色の年が今年車検となる7年落ち(23年)の登録台数だ。そして緑の背景色は、来年に登録7年目の車検を迎える24年式の登録台数である。また、折れ線グラフは20系、30系、50系のAA出品台数だ。

図1から分かるように、

反対に、走行距離8万km以上の車両では程度の良い車両の相場とは異なり、(図3)。このように、現在の30系プリウスの相場は



プリウス 30系(後期モデル)

タマ数が多く需要も多様なプリウスは、国内だけでなく海外にも広く行っており、また災害等で良質な国内の小売タマが不足している状況もあるなど、相場は分かりにくい。ただ、図2、3を見ても分かるように、から、来春の相場は波乱含みといえる。

さらに、

と話す。毎年9月末には相場が急落する傾向があることに加え、これから

AAにプリウスを出品しているある販売店では「

だ。

以上のように、30系プリウスの7年前の売れ行きを知っておくことは、今の相場を理解するためにも必須である。

図3 プリアス(ZVW30)SH23年前期登録車両のAA落札価格と出品台数(走行距離8万km以上)

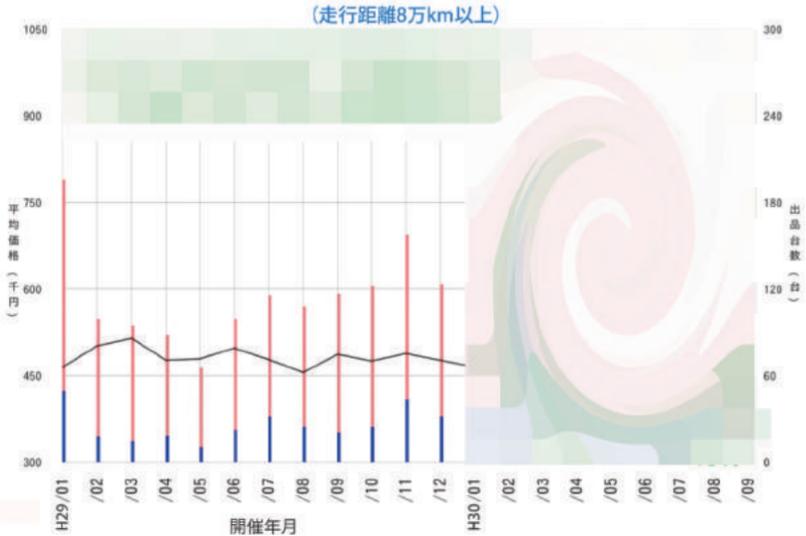
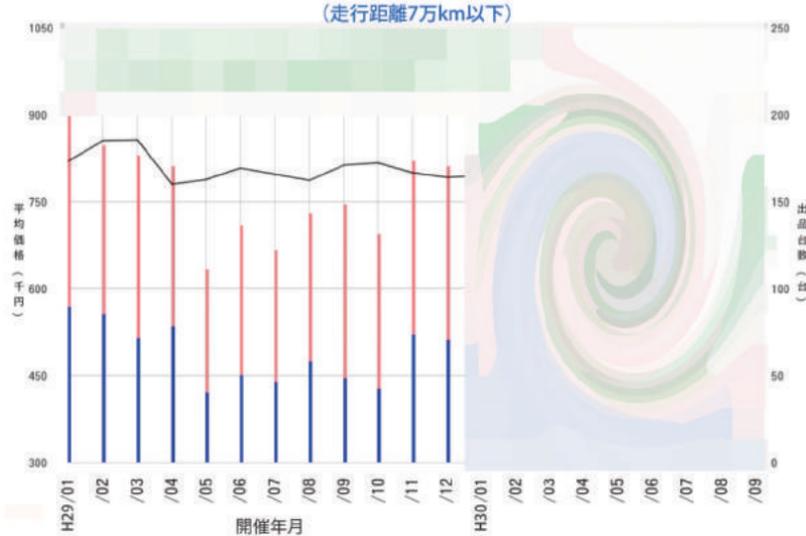


図2 プリアス(ZVW30)SH23年前期登録車両のAA落札価格と出品台数(走行距離7万km以下)



Excellence for you

大好評!! 過去1年以上オークション出品歴のない車両が多数出品! 2つのEX、魅力の成約率!!

売切りEX & トレタマEX

株式会社JU岐阜羽島オートオークション

〒501-6330 岐阜県羽島市堀津町2211番地 tel 058-398-5100(代) fax 058-398-5109 http://www.i-gforce.co.jp

