

無料版

11月号

ユーストカー
NEWS

毎月1日発行

第67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

アルファードを香港に輸出してみた

素人が挑んだ中古車輸出



本紙では、これまで何度も、中古車輸出がAA相場に与える影響をお伝えしてきた。だが、取材を続けられ続けるほど「中古車輸出の実態をしっかりとつかんで、紙面でお届けしたい」という欲求が抑えられなくなってきた。

これは実際に、中古車輸出を取材していく中で、様々な新情報をつかむことが多く、もっと奥深い情報をお伝えしなければならぬ、という我々の使命感が出てきてしまったようだ。

「能書きだけではダメ、実際にやってみないと真実を伝えられない」という、編集に携わる人間が陥りやすいジレンマともいえる。

一介の編集者に過ぎない我々は、中古車輸出の世界では部外者だ。そんな時、我々の取材先の中古車販売業者から、香港の中古車ビジネスを行なっている知人がいる、との情報を得た。

その販売店を通じて、アルファード／ヴェルファイアのプレ

《2面へつづく》

《9面》査定検査に役立つ『解体新書』

BMW3シリーズ(F30系)

《10面》小売店訪問

山梨県で最も

軽自動車売る店とは?

最強買取店舗

新人が急成長した秘密③

成長後の商談書き起こし

《21・22面》

AUCNET オークネットTVオークション

秋の

11月12日月開催

大収穫祭 記念 AA

出品特典

SUPER FRESH 7

出品料 流札時無料

※二回分の料金は別途お支払いください

北海道を食べて応援しよう!

台数に応じて北海道旬の味覚プレゼント!

50台

北海道を食べつくせ!!
JTB旅行券 10万円

30台

選べるカタログギフト
海鮮市場 北のグルメ

2台

北海道銘菓
白い恋人



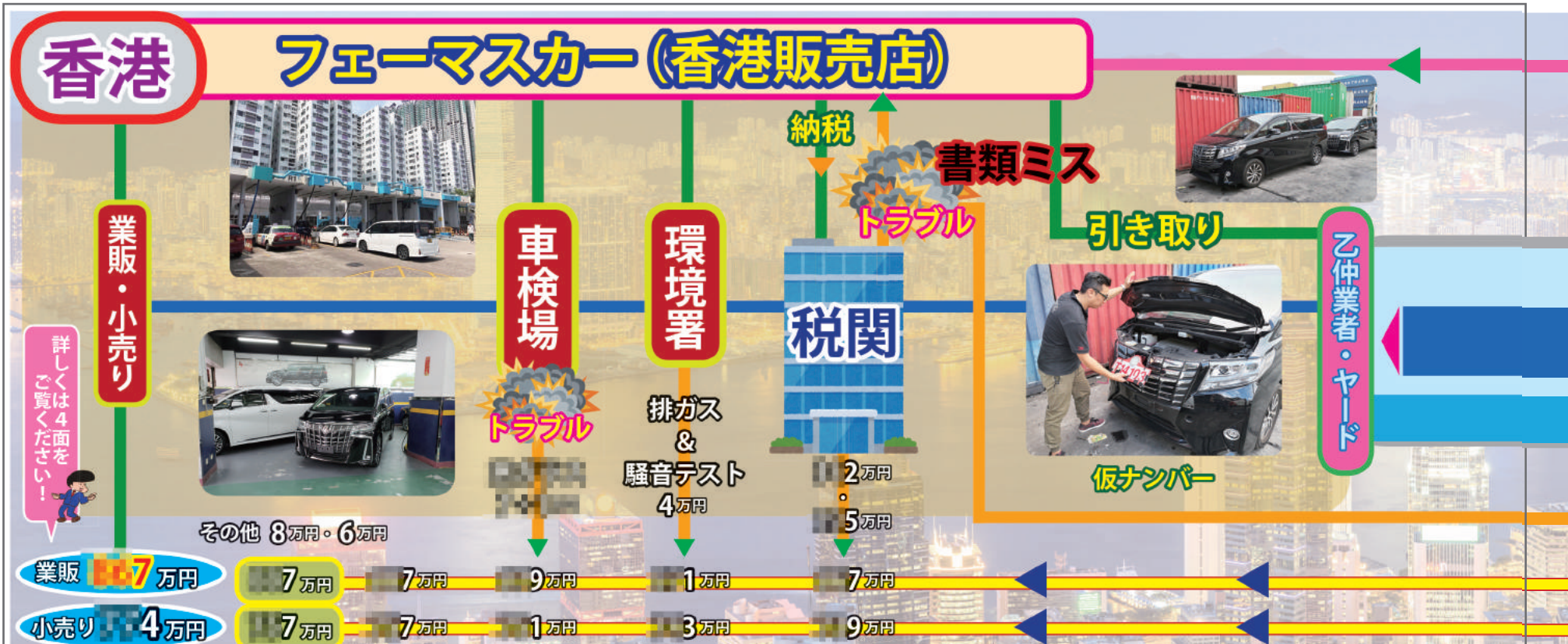
株式会社 オークネット 情報流通センター ☎ 03-6440-2222

URL: www.aucnet.co.jp

オークネット

検索





香港のローンビジネス

フェーマスカーのマーク社長もそうだが、香港では、銀行ローンの代理店やっている小売業者は少なくない。

現地のローン金利は、日本とはちょっと違っており「フラット金利」と呼ばれるもの。通常金利は1・95%が標準的な金利となる。

このフラット金利を、日本の実質年率に換算するとほぼ倍の数字で、例えば、前述のフラット金利1・95%は日本の実質年率3・9%に相当する。フラット金利は安いところで1・65%（実質年率3・3%相当）、一番高いのが2・5%（同5・0%）。香港の消費者は金利にシビアで、金利が一番安いところで車を買いたがるという。

では、ローンバックはというと、バックマージン率は日本以上で、

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!

香港では、銀行ローン代理業も魅力的なビジネスなのだ。

結局、方々手を尽くして、書類を香港税関に提出。ようやく受理されたのだ。

もう一つのトラブル

実は、B/Iと並行して、もう一つのトラブルも進行していた。マーク社長は2つの会社を経営しているのだが、書類の送り先を聞いたとき、なぜかフェーマスカーではない方の社名と住所が伝えられ、我々

はそちらに書類を送った。もちろん、書類の内容も、そちらの会社の名称や住所を記してのこと。ところが、フェーマスカーは、自動車の輸入権を持つているものの、その輸入権がなかった。これが税関で「なぜ輸入権がない会社か、車を輸入しようとしているのか」と問題になり、書類審査がストップしてしまっただけだ。原因は言葉の壁、としか言いようがない。

打開策はないか、責任を感じたマーク社長が奔走してくれたものの、これといった解決策は見つからない。結局、書類を送った会社も、輸入権を取得することで解決。こうして2台のアルファードは、輸入検査を受ける段階まで、こぎつけたのだ。

手書きで「BRAND NEW VEHICLE（新車）」と書かれたB/L（上）と、同じく手書きでエンジン型式にハイフンが加えられたB/Lの添付書類。当初からこれらを記入していたら、香港の登録はもっと早く終わっていた。



<https://www.jumvea.or.jp/jpn>

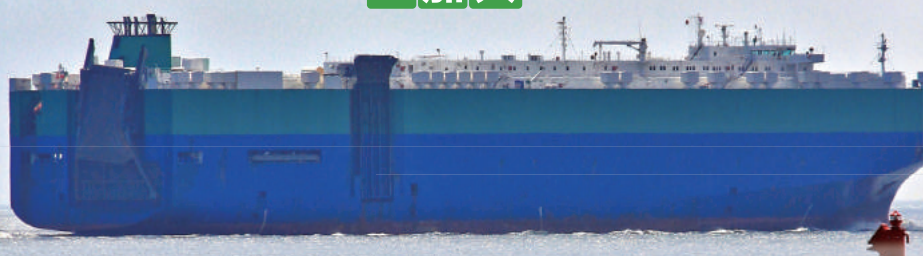
info@jumvea.or.jp

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

五反田第一生命ビル 8F

TEL:03-5719-3441

中輸協

検索



《3面からのつづき》

「言われました」――。話を聞いてみると、香港では、すべての

という規定があるのだという。すべての窓だっ

て？

読者の皆様はご存知の通り、日本は

70%が求められるが、これ以外の窓は検査の対象外。ところが、香港は

確保しなければならないというのだ。

結局、現地ディーラーで各車5枚ずつ、合計10枚の素通しに近い現地仕様

を購入、交換することで車検に合格した。高い買い物だったが、それでも現地で手に入っただけラッキー、という

しかない。これが現地で販売されていない、レア車だったらと思うと、今でも寒気がする。

でも寒気がする。

関税額はどう決まる？

話は前後するが、続発するトラブルによって、アルファードが店頭に並ぶ時期がどんどんずれ込んだことで、我々の間で一つの心配が生まれた。

先に記したAA相場の下落である。その額、実に40万円。

当初、我々は香港税関がどのような基準で関税を決めているのか判ら

ず、インボイスに記された車両購入価格が、関税のベースになっている可能性があると踏んでいた。

ところが、実際は一つのトラブルで触れた「インボイス」というものが存在しており、インボイスの価格やAAの落札価格も関係ないのだという。

実際のところ、過去の販売価格を参考に、政府のほうで定価を決めているらしい。あとから判ったのが、モデリスタのエアロが付くとその分高くなる、ということ

まで、細かく数字が作られていたのだ。税金の取りっぱぐれがない、実にしっかりとした仕組みができていた。

ちなみに、次のサイトで参考価格が確認できるという。

https://www.showEnquiryForm.action

こうして設定された販売推奨価格に対し、次のように課税される。

・最初の15万香港ドル…40%

・次の15万香港ドル…75%

・次の20万ドル…100%

・50万ドル以上…115%

そして、納車へ

トラブルがなければ、AA落札から1カ月ほどで香港の店頭と並ぶ、と予測していた2台のアルファード。実に3倍もの日数が過ぎ、ようやく

マーク社長の店に展示された。ここから先は、それまでのトラブルがウソのようにスムーズに進んだ。

フェリーマスカを訪問した顧客や業者仲間の間で、後期モノの30年車が話題になり、結局、業販されることになった。業販のため、収支は約10万円の赤字（ガラス交換等含む）。現在の相場で仕入れていたら10万円以上

の儲けになっていた計算だ。もう一台、27年式GFは、ユーザーに小売りされることになった。販売価格は10万円の儲けだ。

だが、この3年落ちGFH30も、現在は相場が仕入れ時に比べて40万円程度下がっている。うまくやれば10万円の儲けが期待できるものだ。

ここで気を付けたいのは、土地が狭く世界一地代が高い香港では、車を一台駐車するだけで安くても月5万円、プライスを掲げて展示する場合だと、高いところでは30万円も掛かるということだ。幸いマーク社長の店には、サービスで置かせてもらったが、本来なら3カ月で台あたり15万円もの経費が生じてしまうはずだった。

香港は「早さが勝負を分ける」街なのだ。もつとも、香港も日本と同様に、店頭売り以外にも販路がある。例えば、後期モデルが売れたような業者間のコネクションや、フェイスブックなどSNSを使った情報拡散、あるいは「8ccm.com」という販売サイトの存在。店頭販売以外にも、お客さんが付くシス

テムがあるのだ。

2台の車両を店頭に並べるまで、時間が掛かってしまったため、我々は大きな利益は得られなかったものの、それでも利幅を考えると、香港はすごく美味しい市場といえるかもしれない。

勇気ある読者はチャレンジして頂きたい。これが初の中古車輸出を終えた我々の、偽らざる心境だ。

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！

30系アルファード香港輸出 経費と利益				※ 1HK\$≒¥14.3で計算	
車名		アルファード			
グレード		2.5 SCパッケージ		3.5 GF	
車体番号		AGH30		GGH30	
年式		平成30年（後期）		平成27年	
走行距離		0 km		30,000 km	
外板色		ブラック（202）			
支払い先	項目	香港\$	日本円	香港\$	日本円
日本	AA落札金額	-	¥5,100,000	-	¥4,300,000
日本	落札手数料				
日本	陸送費				
日本	船賃＋書類代				
日本	海上保険				
日本	追加書類代				
日本	小計①				
香港	現地ヤード手数料				
香港	税関手数料				
香港	排気・騒音検査手数料				
香港	ガラス部品代および交換費用				
香港	車検手数料				
香港	燃料代				
香港	車両管理代				
香港	小計②				
香港	※ 香港側中古車業者手数料 （今回はサービスのため参考額）				
香港	香港の課税対象価格				
香港	課税1：最初のHK\$150,000 × 40%				
香港	課税2：次のHK\$150,000 × 75%				
香港	課税3：残り × 100%				
香港	課税額合計/小計③				
香港	香港政府の推奨販売価格				
	経費（小計①～③計）				
利益					

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

もしも10月下旬の相場で仕入れていたら……？					
日本	AA落札金額	-	¥4,500,000	-	¥4,000,000
利益			¥1,522		¥5,618

新車1万円リースだけですか？

少子高齢化対策
2ヶ月に1回払いクレジット

安心感が違う
全国TVCM放送中

車好きに大人気
新車1年・2年短期リース

オリジナル コンセプトカー
『神超え』発表

車屋さんの悩み解消
整備士採用支援

入会特典
全日本プロレス
観戦チケット贈呈

新車 Car Bell 市場
SHINSHAICHI B A

なら
全ての武器が
使えます

新車 Car Bell 市場
SHINSHAICHI B A

資料請求

TEL:03-3249-2011

新車市場

で

検索



成長の源は0・1%の可能性の積み重ね

東部ダイハツ(株)(北海道川上郡標茶町)



「0・1%でも売れる可能性を高める活動をしよう。それが自分の口ぐせなんです」と寛陽介社長は言う。コアサービスを徹底的に磨き続け、人口約7500人の標茶町(しべちやちょう)で大半のシェアを獲得。そこに軸足を置きながらも釧路、札幌への進出も果たした。どんな小さな市場であっても、出来ることはたくさんある。同社はそんなメッセージを発信しているようだ。

北海道の東部にある川上郡標茶町。南部に広大な釧路湿原を有するこの町に、東部ダイハツは本社を構えている。創業者である父を亡くし、ほとんど業界経験のない寛社長が事実上、継いだのは24歳の時。以降、

同郷の長瀬和也氏(常務執行役員)という右腕を得て、父親が築いたこの本社を拡充する一方で、自身が目標としていた4店舗体制も実現した。温厚な人柄ながら、事業では時に大胆な攻めの姿勢を示す寛社長も、不惑の歳となった。会社がここまで成長できたのは皆のお陰と言いつ、社業のほか町おこしなど、地域貢献活動にも精を出す。そんな寛社長はこう話を始めた。

「4店舗あることで、お客様の安心感は大きく違う。でも、店舗は拡がってもベースにあるのはここで『本社が標茶なんだぜ』と、あえて言いたいのです。人口7500人の町でも十分に出来る、これが他のローカルの方々への勇気にもなるの

かな、とも思います」。同社の拠点展開は、単により大きなマーケットを求めて都市部に進出したのではない。標茶町での土台がしっかりとあって、そこを基に4店舗の相乗効果を図っていると考えてのことだ。

「改善、改善を繰り返す」本社の標茶店は、売れている店が持つ独特の雰囲気。ノボリ旗は綺麗に立てられ、店内に居るのは明るいスタッフ。新車のカタログも日

焼けや折り目もなく、きちんと整列している。これら多くの項目は、モーニングチェックという、独自シートを用いて毎朝必ず確認。口頭での確認ではない、きちんとしたチェック体制ができていることに、まずはなるほど、と思われた。

「車検も長瀬常務が入社した頃は現在の半分程度でした。そこから、皆でチラシを持って町中を配り歩くなど、がむしやりにやってきた結果、倍の規模になったのです」。続いて、長瀬常務はこ

ういうことだ。「例えば、なぜノボリを立てるのか。それで見栄えが良くなるなど、ノボリを立てることによって0・1%でも売れる可能性は上がる。その0・1%の積み重ねがやがて1%になり、さらにどんどん上がっていく。僕は朝礼などでも常に、そう話しているのです」。

「ここは『元気』な会社」そんな標茶店も、まだやれることはたくさんあ

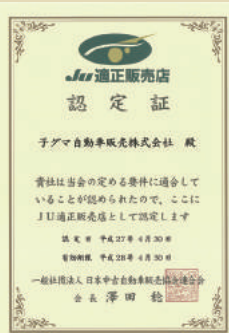
るそうで、「それをクリアすれば、もっと売れると思います」と寛社長は言う。ちなみに、このリピート率は、車販で6割、7割、車検は7割、8割とやはり高い。「車販はしっかりとしたアフター、きちんと整備した綺麗な車をお届けすることで、他社に流れたお客様が戻って来て頂いています。当社では納車前の点検、そして内外装の清掃は万全で、どこよりもクルマは絶対に綺麗。そんなふうに、お客様が他社に流れても戻って来て頂ける要素を一杯持っている、そう思っています」と長瀬常務は言い切る。

「ここは『元気』な会社」そんな標茶店も、まだやれることはたくさんあ

ら感じられる雰囲気の良いさは、会社が『元気』だということなのだ。「ウチは何でも皆を巻き込んで一緒にやっている。例えば、イベントでもトップダウンではなく、皆で考え、皆で実行しています。それ以外にも、社外活動も会社ぐるみでやったりもしていますからね」。

「これを取ったから車が売れるのではなく、適正販売店を一つのステータスとして広報活動で活用し、お客様に安心、安全を感じ取って頂けたらと思っています」。寛社長はそう話してくれた。

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。



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。



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

Vol.66 中古車輸出

まず、中国で中古車輸出が解禁となった経緯について、今回の主催者でもある、中国自動車技術研究センターの陳海峰アフターマーケット研究室主任に話を聞いた。

陳主任の話では、中古車輸出の解禁に関しては、これまでも毎年、全国人民代表大会(日本の国会にあたる)で議論されてきたが、なかなか認められなかった。しかし今年の同大会では、トリアルと条件付きであったが、初めて認められたとのこと。



円卓会議の様子(主催者提供画像)

中国が中古車輸出解禁に踏み切った経緯と背景

①中国では、新車販売がピークアウトに近づきつつあり、今後は代替えサイクルを短縮するよう政策を打っていかねばならない。それに、受け皿になる中古車流通のインフラを改善しなければならぬが、その上で国内流通だけでなく、輸出もひとつのチャネルとして捉えなければならぬとの認識が芽生えた。

②来年から、中国では自動車メーカーに10%の新エネルギー車(NEV)の製造・販売が義務付けられる(NEVとはEVとPHV、FCVが対象でHVは含まれない)。今後、このようにNEV化を鮮明にしているが、現実には、自動車保有台数2億1000万台のうち、NEV車はわずか0.7%の153万台に過ぎない。NEVの浸透を推進していく一方、将来的に内燃機関の車両を処理していくことを考えると、輸出は有効な手段のひとつである。

③現在、中国政府が力を入れている、途上国を中心とした各国への経済支援や、一带一路の経済

中国が中古車輸出解禁に踏み切った経緯と背景

まず、中国で中古車輸出が解禁となった経緯について、今回の主催者でもある、中国自動車技術研究センターの陳海峰アフターマーケット研究室主任に話を聞いた。

陳主任の話では、中古車輸出の解禁に関しては、これまでも毎年、全国人民代表大会(日本の国会にあたる)で議論されてきたが、なかなか認められなかった。しかし今年の同大会では、トリアルと条件付きであったが、初めて認められたとのこと。

中国が中古車輸出解禁に踏み切った経緯と背景

まず、中国で中古車輸出が解禁となった経緯について、今回の主催者でもある、中国自動車技術研究センターの陳海峰アフターマーケット研究室主任に話を聞いた。

陳主任の話では、中古車輸出の解禁に関しては、これまでも毎年、全国人民代表大会(日本の国会にあたる)で議論されてきたが、なかなか認められなかった。しかし今年の同大会では、トリアルと条件付きであったが、初めて認められたとのこと。

中国が中古車輸出解禁に踏み切った経緯と背景

まず、中国で中古車輸出が解禁となった経緯について、今回の主催者でもある、中国自動車技術研究センターの陳海峰アフターマーケット研究室主任に話を聞いた。

陳主任の話では、中古車輸出の解禁に関しては、これまでも毎年、全国人民代表大会(日本の国会にあたる)で議論されてきたが、なかなか認められなかった。しかし今年の同大会では、トリアルと条件付きであったが、初めて認められたとのこと。

中国が中古車輸出解禁に踏み切った経緯と背景

まず、中国で中古車輸出が解禁となった経緯について、今回の主催者でもある、中国自動車技術研究センターの陳海峰アフターマーケット研究室主任に話を聞いた。

陳主任の話では、中古車輸出の解禁に関しては、これまでも毎年、全国人民代表大会(日本の国会にあたる)で議論されてきたが、なかなか認められなかった。しかし今年の同大会では、トリアルと条件付きであったが、初めて認められたとのこと。

中国が中古車輸出解禁に踏み切った経緯と背景

まず、中国で中古車輸出が解禁となった経緯について、今回の主催者でもある、中国自動車技術研究センターの陳海峰アフターマーケット研究室主任に話を聞いた。

陳主任の話では、中古車輸出の解禁に関しては、これまでも毎年、全国人民代表大会(日本の国会にあたる)で議論されてきたが、なかなか認められなかった。しかし今年の同大会では、トリアルと条件付きであったが、初めて認められたとのこと。

中国が中古車輸出解禁に踏み切った経緯と背景

まず、中国で中古車輸出が解禁となった経緯について、今回の主催者でもある、中国自動車技術研究センターの陳海峰アフターマーケット研究室主任に話を聞いた。

陳主任の話では、中古車輸出の解禁に関しては、これまでも毎年、全国人民代表大会(日本の国会にあたる)で議論されてきたが、なかなか認められなかった。しかし今年の同大会では、トリアルと条件付きであったが、初めて認められたとのこと。

中国が中古車輸出解禁に踏み切った経緯と背景

まず、中国で中古車輸出が解禁となった経緯について、今回の主催者でもある、中国自動車技術研究センターの陳海峰アフターマーケット研究室主任に話を聞いた。

陳主任の話では、中古車輸出の解禁に関しては、これまでも毎年、全国人民代表大会(日本の国会にあたる)で議論されてきたが、なかなか認められなかった。しかし今年の同大会では、トリアルと条件付きであったが、初めて認められたとのこと。

中国でついに中古車輸出を解禁する動き

〜来年からトリアルをスタートするのに先立ち、中国・青島で中古車輸出国際フォーラム開催〜

レポート

(株)ソウイング代表取締役社長 中尾聡

圏構想を展開する上で相乗効果が期待できる。

④中国の貿易を司る商務部実務者のトップが今年交代したが、中古車流通の発展にとっても理解があり、取り組みが変わった。

中国、日本、マレーシア、ロシアから参加者が集う



主催者、大会関係者、講演者、海外からの招待客で記念撮影

おける中古車流通が発展途上にあり、そのため新車販売台数の割には中古車発生量が少なく、また取引額も平均的に高い。そのような状況で他国と比較し、競争力はあ

るだろうか。

※来年から中古車輸出をスタートするにあたり、今、中国でやっておかなければならないことをアドバイスして欲しい。

※中古車輸出には想定外のことが多く発生すると思うが、長年、日本の中古車輸出をみてきて、印象に残る事例をひとつ上げて欲しい。

※仕向国としては、どのような国がターゲットとして挙げられるか。参

考意見が聞きたい。

※輸出前検査は、日本の場合、自主的に行なっているものか。それとも仕向国の要請によるものか。

※右側通行・左ハンドルの国で、ハンドルをコンバージョンしなくても右ハンドルのまま輸出し、登録できる国はどこか。またコンバージョンする場合、それは日本であるのか、コストはどの程度かかるのか。

一つひとつの質問に対し、丁寧に答えたが、最終的なまと

めとしては以下とした。

「正直なところ、中国が中古車輸出を解禁した場合、入り方によっては、日本にとっても大きな脅威になると思う。しかし、WIN-WINを前提に、インターネットを媒体として在庫を共有し、バイヤーを共有し、また航路など、ロジスティックなどで連携することは可能であると信じている。競合という考え方はなく、両国及び韓国をも巻き込み、東アジア発信のワールドワイドな中古車輸出の一大ネットワークを、一緒に構築する取り組みをしてみたいだろう」と呼び掛けたところ、多くの参加者から賛同を得ることができた。

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! **ハイオーク**の出品車庫 落札できます!

普通車・評価点4点以上
再出品2回まで
他会場出品歴あり
朝一10:00スタート!

営業一押し

MAX20
ブロック
20万円から自動売切り

バントラ
ブロック
4t以下まで出品可能

軽四祭り
開催中

7日AA 早朝来場大抽選会
10時までに来場
懐かしのゲーム機ミニシリーズ
当る!!

November 11月
毎週イベント 盛り沢山!

14日SUA近畿ジョイントAA
台数賞出品1台・落札3台以上
落花生すくいどり
マッサージ体験

21日AA
台数賞出品1台・落札2台以上
日用品祭り
安納いも試食会
マッサージ体験

28日AA



日本の中古車輸出の現状と今後の展望について語る筆者

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! **ハイオーク**の出品車庫 落札できます!

普通車・評価点4点以上
再出品2回まで
他会場出品歴あり
朝一10:00スタート!

営業一押し

MAX20
ブロック
20万円から自動売切り

バントラ
ブロック
4t以下まで出品可能

軽四祭り
開催中

7日AA 早朝来場大抽選会
10時までに来場
懐かしのゲーム機ミニシリーズ
当る!!

November 11月
毎週イベント 盛り沢山!

14日SUA近畿ジョイントAA
台数賞出品1台・落札3台以上
落花生すくいどり
マッサージ体験

21日AA
台数賞出品1台・落札2台以上
日用品祭り
安納いも試食会
マッサージ体験

28日AA

中古車保証をきこえ

中古車保証の外部委託が増加
リスク回避と一層の安心提供に利点

中古車を購入する多くのユーザーは『保証付き』を求めている。それに対して、販売店側は自社で保証対応をするのではなく、専門会社に委託するケースが増えてきているようだ。

保証会社に任せて欲しい、ということなのです。

保証付帯率の高い店の取り組みとは？

保証を外部委託している

こうしたことを背景に、自社保証での運営と、保証会社への外部委託を天秤にかけた結果、後者を選ぶ専門店は年々、増加傾向にあるという。

オークネット保証を展開する、オーク・フィナンシャル・パートナーズの杉浦孝之社長は「保証の代金はお客様が支払うもので、本来、販売店にデメリットはない。つまり、リスクは我々

中古車専門店が小売りをしている際には、大半が何らかの保証を付けて販売している。

ある団体の調査によれば、およそ85%の専門店が保証付きで中古車の販売を行なっているというが、その保証を外部にゆだねているところは、この中で10%程度と決して多くはない。逆にいうと、現状では9割の専門店が自社で保証を賄っている、ということだ。

そうした専門店が『修理といっても大したことではないだろう』と考えるのは要注意。もしもエンジンの載せ替え、なんていうことになった場合は、何十万円、あるいは百万円を超える場合だってある。そんなことになったら、クルマを売った利益が無くなるどころか、大幅なマイナスにもなりかねないのだ。

中古車はやはり壊れる商品であるから、そのリスクは常に付きまといっている。販売して壊れた中古車が、高額修理になっ



YouTube で保証のノウハウを紹介（同サイトで「オークネット保証」と検索）

率が高いお店は、どのような取り組みをしているのだろうか。杉浦社長に聞いてみた。

「付帯率の高いお店は、クルマが成約となった後で『保証はいかがでしょう？』と聞くのではなく、『見積書の時点で保証を必ず記載して、商談の時にきちんと説明しています。そうすることによって、お客様も安心して買うことができるわけですから』。

続けて、「見積りの際に、お客様が保証は必要ないと判断すれば、後に車が故障した場合でもトラブルは回避でき、販売店側にとつての自己防衛にもなります。いずれにしても、保証は、お店全体のお客様に説明する環境をつくるのが大事ですね」という。

同社では、中古車保証付帯に関するノウハウなどをYouTubeの動画で紹介している。成功事例など、参考になる話が多いので、それも一度、ご覧になってみてはいかがでしょうか。

OBD2診断の独自商品 プラチナ保証の優位点

つまるところ、保証といふのは、お客様が安心して中古車を購入するためのツールであり、保証会社というのは、それを後押しすると同時に、販売店のリスクを回避する役割を担う。

そのうちの1社であるオーク・フィナンシャル・パートナーズは、中古車保証では後発ながらも、オークネットグループならではの事業展開をみせ、なかなか興味深い。その一例として、同社では今年5月から『オークネットプラチナ保証』の販売を開始。自社保証では事実上、対応困難な範囲も含まれた商品として、注目を集めている。

このオークネットプラチナ保証は、同グループの車両検査会社AISのOBD2機関診断を組み合わせたもの。加入条件は初度登録から13年以内、走行13万キロ以内の国産車で、なおかつ、AIS検査付きでOBD2機関診断が「グッド・コンディション」の車両が対象だ。

「良質な車両は故障のリスクも少ないため、保証料もオークネット保証と比べて30%近く安く設定している」（杉浦社長）。さらに保証項目も広く、ハイブリッド機構や先進安全装置なども含まれていることも特長のひとつ。

「オークネットプラチナ保証は、オークネットグループでしか出来ない商品。これにより販売店側にとつても、営業マンが自信を持って小売りが可能で、なおかつ、買ったお客様も安心できる。オークネット会員のみが享受できる、他にはない商品」と、絶対の自信をみせており、一層の認知拡大に取り組んでいる。

オークネットプラチナ保証は“安心”と“納得”の小売販売をサポートします

中古車の状態をチェックするAIS検査だけでなく、目で見えにくい部分である機関診断の結果を開示することで、お客様とのより確実な信頼関係の構築をサポートします。

信頼 ユーザーの信頼、獲得に！

第三者検査機関のAIS検査とOBD2の機関診断を実施することで状態の良い車両であることをユーザーへ訴求できます。

品質 最大333ヶ所の広い保証項目！

ハイブリッド機構や先進安全装置※も保証対象項目です。
※プレミアムプランをお申込の場合

価格 機関診断で実現した安価な価格設定！

既存のオークネット保証価格から、最大40%OFFとなります。

オークネットだからできた！



品質検査
機関診断



保証サービス



サービスのご利用には、オークネット正会員への登録が必要です。詳しくはお気軽にお問合せください。



中古車
は不安？

消費者が感じる中古車保証の必要性

～「自動車の修理保証サービス」に関する消費者意識調査～

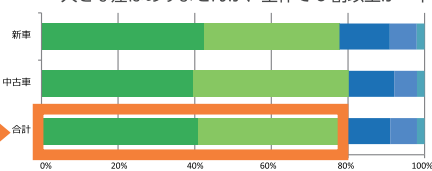
お客様に車をお売りするとき、修理や故障などアフターサービスについて聞かれたことはありませんか？オークネット総合研究所では、「自動車の修理保証サービスに関する意識調査」と題したアンケート調査を2,100人を対象に実施。消費者が感じる中古車保証について、結果を一部、ご紹介します。

2018年2月15日 オークネット総合研究所資料より抜粋

Q1. フルマの故障に不安がありますか？

A. 約8割の消費者が不安を感じています

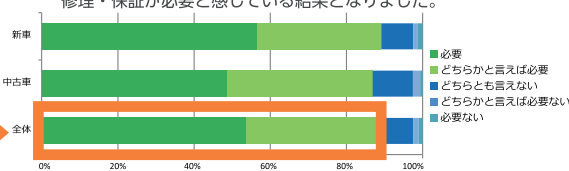
自動車の故障に関しては、購入時新車保有者・購入時中古車保有者とも大きな差はありませんが、全体で8割以上が「不安である」と感じています。



Q2. 自動車の修理・保証サービスが必要ですか？

A. 約9割の消費者が必要と感じています

全体で5割以上が必要と回答し、こちらも上記同様9割以上が修理・保証が必要と感じている結果となりました。



中古車保証は、
なくてはならない
当たり前のサービス
と認識されています。



保証サービスご利用の
お問い合わせは



保証運営会社 AUCNET GROUP
株式会社オーク・フィナンシャル・パートナーズ

〒107-0061
東京都港区北青山2-5-8 青山OMスクエア

TEL. 03-6440-2255
http://www.auc-fp.co.jp

2018年11月号 シーエーエー東京会場新聞

号外 CAA東京会場新聞
千葉の地に19年!感動も半端ない!

2018 第926回 開設 11/13 19

東京会場の11月半端ないって!!



記念 19TH ANNIVERSARY

開設19周年記念AA
2018.11.13
セリ開始/10:00~

筆出品料無料!! (流札時)

TC-web Σ 不在申込手数料無料!!

ホールインワン賞 HOLE IN ONE
BIG
SUPER BIG
ポテトチップス
はすしでも普通のポテトチップス
POTATO
ご来場POS登録で
パターゴルフ

あたり 100本抽選会
出品または落札1台以上で
北海道物産展
CAA東京会場に北海道物産展がやってくる!
あたり 3,000円分 はすれ 500円分
お買い物券進呈!

ストレッチ
コーナー問わず
半端なくイカした! 半端なくステキな! 半端なくカッコイイ!
出品3台以上賞! ロゴ入オリジナルブルゾンプレゼント
もぜ3台以上出品で
3台以上出品で
ブルゾン
プレゼント
選べる5色!

HANPANAI LUNCH 特別記念ランチ!!
10:30~START
各食堂が、特別記念日ランチをご用意!ぜひご賞味ください!

11月のオークションスケジュール
TC-web Σ 11月全開催対象! 不在申込手数料無料!
6日(火) 925回 レギュラーAA
13日(火) 926回 開設19周年記念AA
20日(火) 927回 レギュラーAA
27日(火) 928回 軽自動車冬祭り
軽初出品&軽コーナー限定
成約1台ごと・落札1台ごとに
QUOカード500円分進呈!
ご来場POS登録で2019年CAAオリジナルカレンダー進呈!

※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。

30th Anniversary CAA 株式会社シーエーエー 東京会場
Challenge Advance Assist 〒277-0923 千葉県柏市塚崎1395番地1
http://www.caanet.jp
TEL.04-7160-6000 FAX:04-7160-6010
毎週火曜日開催 AM10:00スタート
WebのことならTC-web Σ http://taacaa.jp/ TC-web Σ

※商品は当日会場でのお渡し限りとなります。
※写真・イラストは全てイメージとなります。

第60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』21

BMW・3シリーズセダン (F30系)

レポート 株式会社 ジャッジメント

ひとつのモデルをフォーカスして、注意すべきポイントを紹介するこのコーナー。今回はBMWの主力モデル、BMW 3シリーズセダン (F30系) です。

ニューモデルが発表!

2012年にデビューした現行3シリーズも6年が経過し、査定検査の現場でも頻繁に出会うようになりまし。先日のパリモーターショーでは、次期3シリーズ (G20系) が発表され、中古車市場での流通量も今後、増加すると見込まれます。

まだ当モデルの査定経験の無い方も、今から予習をしておきましょう。

【ポイント①】
フェンダーステーに注目!

フロントエリアに注目してみると、カバー類で覆われている部分が少ないことが分かります (画像①)。

ラジエーターコアサポートは、ボルト留めタイプなので、基本的にはフロントインサイドパネルとサイドメンバーの状態確認



画像①4つのエリア (赤丸) を入念にチェック!



画像③ここではルーフ交換の有無は判断できません



画像②フロントフェンダーから入った衝撃エネルギーはこのステーを経由します



画像⑤ボタンは2度押さないといけません



画像④溶接跡 (赤丸内) を確認して交換歴の有無を判断します (画像は新車時の溶接跡)

【ポイント②】
ルーフの確認は外側から

最近の異常気象に伴

いるサイドメンバー先端部分に、不自然さが残っていないかを確認するようにしましょう。

い、都市部でも急速に増えているのが『電害車 (ひょうがいしゃ)』です。前回の特集では冠水車を紹介しましたが、電害車は機能の不具合というよりも、『外観』にダメージを負うものなので、加修を施せば使用に不都合は生じません。しかし、その修理方法



BMW3 シリーズセダン (F30系)

によっては、車の評価・価値に影響を及ぼすものがあります。それが『ルーフパネルの交換』です。

販売台数の多いSUVやミニバンのような『リヤゲート (バックドア)』が付いた形状であれば、リヤエリアのチェック時に、ルーフパネルの交換歴の有無を確認できます。

これらに対して、当モデルのような『セダン形状』の場合、ルーフパネルとルーフサイドレール

の接合部分が直接、確認できる場所があります。よく画像③の、ドア開口部のウエザーストリップを外している方がいらっしゃるようですが、ここはルーフサイドレール同士のアウトター側とインター側の接合部分です。

ルーフパネルの交換歴チェックに適した場所ではないので、ご注意ください (画像③×部)。

【ポイント③】
スターターボタンは2度押す

機関・電装系のチェック

側为天張りのフチをめくることが確認できます。しかし当モデルでは、もっと容易に確認できる方法があります。

これは、ルーフモールの前後左右4カ所ある『フタ』 (画像③○部) を開けることで、その接合部を確認することができ

クを終了する際に、スターターボタンを押すことでエンジンが停止します。

しかし、ナビゲーション等の電装系については、もう一度ボタンを押さないと停止しません (画像⑤)。

これはBMWのモデル全般に共通の操作方法なので、査定の際には、電装系の停止し忘れに注意してください。



BMW3 シリーズの You Tube E動画はこちら

勝手に格付け! 査定難易度

輸入車モデルということで、少し気構えてしまう人も多いのですが、衝撃の入り方、損傷しやすい場所が推察しやすい構造をしています。しかし、外板部位が良好に加修されている車両も多いので、それらを見抜くスキルがまず求められます。



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) 2.4%
まだ修復歴車は多くありません。しかし油断は禁物です! ピラー下部に修正跡が残っている個体も多いので、側面を加修している場合は注意してください。

◆その内訳
フロントエリア修復 42%
サイドエリア修復 34%
リヤエリア修復 24%

◆車台番号刻印位置
→右フロントインサイドパネル

◆色ナンバー表記位置
→保証書欄に表記 (ボディに表記されていません)

◆ボンネットオープナー位置
→運転席側フロントピラー下部

第14回 オールJU

全国リレーオークション

記録更新中!!
昨年実績
出品台数46,958台
成約率61.7%

全国のJU会場で
様々なプレゼント企画を
実施します!
詳細は各会場へお問い合わせください

10月11月は
JUリレーオークション!
沢山のご来場を
お待ちしております

北海道	11月 9日(金)	JU	帯広
	11月 9日(金)	JU	北旭
	11月16日(金)	JU	森田城
東北	11月 6日(火)	JU	青秋
	11月14日(水)	JU	宮
	11月23日(金)	JU	岡知
中部	11月 6日(火)	JU	静
	11月 8日(木)	JU	愛
近畿	11月17日(土)	JU	奈
		(JU和歌山・JU大阪・JU兵庫協賛)	
中国	11月 6日(火)	JU	鳥
	11月 9日(金)	JU	島
	11月13日(火)	JU	山
	11月15日(木)	JU	広
九州	11月16日(金)	JU	鹿
	11月21日(水)	JU	大

日程が変更になることがあります。詳細は各JU会場にお問合せください。

「当社の自慢は

小売店訪問

『チーム・タツミ』です」

株式会社辰己モータース (山梨県中央市)

代表取締役 薬袋 伸明 (のぶあき) 氏



「接客も丁寧で、ディーラー以外で初めて新車を購入した時、とても楽しかったです」「非常に頼りがいのある販売店です」――。ユーザーが寄せる口コミには、こうした賛辞の言葉が次々と並ぶ。しかも、これらはユーザーが自発的に投稿したもので、お礼の品も贈っていない『真の声』なのだ。それもそのはずだと納得できる。何せこのお店は、山梨県下でトップの軽新車販売を続けているのだから。

「スズキの軽新車販売で山梨県トップに」スズキ最優秀販売賞、ダイハツ全国優秀販売店表彰(7年連続)、スバルオールスター全国販売店表彰(5年連続)。昨年、辰己モータース



薬袋伸明社長

「正直、親父の仕事や自動車に何の興味もありませんでした。そんな伸明氏は、大学を卒業するとともにIT系企業



在庫 30 台。新中販売比率は7対3という

「取材の冒頭に、そう謙遜する薬袋社長。経験豊富な優秀販売店のトップがドヤ顔だったためしはない。薬袋社長もこうした例に漏れず、非常に気さくで親しみやすい人柄だった。辰己モータースは、伸明社長の父・辰善氏が昭和40年に創業。整備工場としてスタートした。伸明氏は、車に触れ合う父を間近に見て、自分も車屋をやろうと思った……わけでは全くない。

「何か、特別なことをやっているわけではありません。強いて言えば『社内一体化』の取り組みです。」

「何か、特別なことをやっているわけではありません。強いて言えば『社内一体化』の取り組みです。」

「何か、特別なことをやっているわけではありません。強いて言えば『社内一体化』の取り組みです。」

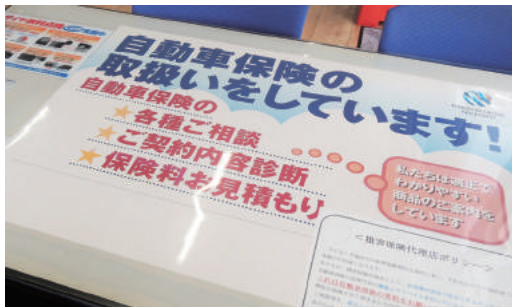
「何か、特別なことをやっているわけではありません。強いて言えば『社内一体化』の取り組みです。」

魅力を持つているのだろう。オープン1日目から順調に売れ出し、スバル、スズキ、ダイハツのフレンド店や副代理店、ベストピット店(現在はグラインドピット店へ昇格)などに次々認定。販売台数を急速に伸ばしている。

「今年もおそらく、スズキの県内トップを獲れると思います。」

「今年もおそらく、スズキの県内トップを獲れると思います。」

「今年もおそらく、スズキの県内トップを獲れると思います。」



商談テーブルに貼られた保険の案内

「薬袋社長の言う取り組みを、具体的に教えてもらった。社長はス

「薬袋社長の言う取り組みを、具体的に教えてもらった。社長はス

「薬袋社長の言う取り組みを、具体的に教えてもらった。社長はス

「薬袋社長の言う取り組みを、具体的に教えてもらった。社長はス

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!

入会金 10,000円 & 月会費 3ヶ月分 0円

※フル・ライトプランに限る

※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。

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

または

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 〒006-0051 北海道千歳市泉沢 1007-190 TEL 0123-28-8700 FAX 0123-28-8720	東北会場 毎週木曜日開催 〒963-0215 福島県郡山市待合台 1-27 ウェストソフトパーク TEL 024-963-0388 FAX 024-963-0390
関東会場 毎週木曜日開催 〒261-0002 千葉県千葉市美浜区新港 57-2 TEL 043-246-5211 FAX 043-246-5231	横浜会場 毎週土曜日開催 〒231-0816 神奈川県横浜市南区南本町 6-3 TEL 045-628-6000 FAX 045-628-6001
中部会場 毎週木曜日開催 〒510-8114 三重県三重郡川越町大字島崎新田字新田 82-1 TEL 059-366-2810 FAX 059-366-2814	近畿会場 毎週火曜日開催 〒572-0076 大阪府豊前市川市仁和中町 3-1-22 TEL 072-826-3486 FAX 072-829-6139
広島会場 毎週火曜日開催 〒739-2211 広島県広島市河内区島田地 7-1 TEL 082-437-2600 FAX 082-437-2030	四国会場 毎週火曜日開催 〒767-0032 香川県三豊市三野町下高瀬字手石場 3045-1 TEL 0875-56-2400 FAX 0875-56-2401
九州会場 毎週火曜日開催 〒838-0121 福岡県小郡市上野田字東野口 938-1 TEL 0942-41-2266 FAX 0942-41-2267	南九州会場 毎週火曜日開催 〒899-6207 鹿児島県鹿児島市清水町米永 2941-12 TEL 0995-54-1511 FAX 0995-54-1533

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 茅場町ブルードスクエア 8 階
TEL 03-6757-7800 FAX 03-6757-7801

「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ばニュースレター配信だろう。「いつかやろう」と思っているにもかかわらず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?

今回は無料で提供させていただきます。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。

うわっ、キタッ!
あおり運転に遭遇したらどうする?

あおり運転にあった時に
「やるべきこと」・「やっちゃいけないこと」



東名高速であおり運転を受け、2人のお嬢さんを残して両親が死亡するという痛ましい事件は、皆さんもニュースで知っているでしょう。ニュースになる事件的なものはごくごく一部で、保険会社のアンケートによると、ドライバーの70.4%が何かしらのあおり運転を受けた経験があるというのです。ドライバーの皆さんも、パッシングを受けたなどの軽いあおり? は受けた経験があるのではないのでしょうか。

そのアンケートにおける「煽り運転」の内容やきっかけについては、次の通りになっています。

《こんなことをされましたか?》

車体を接近させて、もつと速く走るよう挑発された(78.5%)

車体を接近させて、幅寄せされた(21.0%)

必要のないハイビームをされた(19.8%)

《思い当たるきっかけ》

車線変更をした(17.7%)

追い越し車線を走り続けていた(15.3%)

法定速度を守って走っていた(14.5%)

他のドライバーを怒らせるつもりはなくても、どれも何気なくやってしまいかねない行動です。不幸にも、目の色を変えて「あおり運転」をしてくるドライバーに遭遇してしまった場合には、どうすればいいのでしょうか。

このあおり運転を受けたときに、絶対にやってはいけないこと、やらなければならない行動があるのですね。あおり運転から短時間で抜け出す正しい方法をお伝えしましょう。

絶対にやってはいけないこと

その① 戦う姿勢を見せること

相手を睨みつけたり、追い越し返したりと、「戦う姿勢」を見せることは絶対にダメです。加害者側に回るようになるかも知れません

その② 車線上に停車すること

とくに高速道路において、車線上で停車することとは、ほぼ事故になると思ってください。高速道路ではなくても、車線上に止まることは後続車から突っ込まれることに等しい、と考えてください。

その③ 窓を開けること・車外に出ること

あおってきた相手は熱くなっています。何をされるかわかりません。万が一、停車させられて、相手が降りてきたとしても、あなたは絶対に降りてはいけません。窓を開けるのもダメです。車内にいる限り、手を出される可能性はほぼありません。車が傷つくのと自身

が傷つくのと、どちらが大事か考えればわかりやすいですね。

その① 相手にしない

無視し続ける。これにつきます。口笛を吹いて無視とかはやめましょう。頭に血が上った相手は、あなたの車に物を投げつけてきたり、車をぶつけてくるかもしれません。そんな時は、こちらに悪気はなかったとしても「ぐっ」とこらえて、無視し続けましょう。何をしても反応して来ないあなたを見れば、相手もそのうちに諦めることになるでしょう。

その② なるべく左車線に移動して走り続ける

相手はこちらに「危険な行為をしたことを謝罪しろ」と、イライラしているあなたは、落ち着いてください。こちらからは「悪気はなかった」「こちらには争う気はない」という意思表示のために、左車線に移動をして、静かに走り続けて下さい。

その③ 詰め寄られても、絶対に窓やドアを開けない(ドアロック必須)

テレビのニュースなどで、相手が血相を変えて歩いて来る映像を見たことがあるでしょうか? 相手はあなたに怒りを発散できないと分かると、あきらめて自分の車へ戻っていきま。やり場のない怒りに、あなたのクルマへ何かしてくるかもしれないが、身の安全を優先してくださいね。

優先してくださいね。

番外編 交番や警察署に入っていく

もしも、あなたがあおられている最中に、幸運にも警察署や交番があれば、クルマで建物の前まで乗りつけてください。そこは、最も安全な避難所になります。騒ぎを聞きつけて出てきてくれた警官に後の処置を任せましょう。

まとめ

2018年1月、警察庁は全国の警察にあおり運転などの悪質・危険な運転に対して、危険運転致死傷罪・暴行罪などを適用し、厳正に捜査するように求めました。これにより、事故に至っていない場合でも、あおり運転による暴行や脅迫などの事実が認められれば、免許停止などの処分を行なえることになりました。

ドライブレコーダーやスマホで撮影した映像を証拠とした通報があれば、検挙の対象となります。ただし、運転中にドライブレコーダーが撮影していると、その行為自体が道路交通法違反です。クルマを停めた後で操作をするか、できれば車の前後を撮影できるタイプのドライブレコーダーを用意するといでしょう。(文：エムスリープロダクション 吉川賢一)

⑪ **いすゞマックス 創立・神戸開設記念**
AM 10:00スタート **1465回 神戸会場**

2週連続出品賞 出品賞進呈!

⑪ **29** 2週連続1台以上
ご出品いただいた方に

**神戸会場オリジナル
モバイルバッテリープレゼント**



※写真はイメージです。

ケータリング
おいしいケバブ



※写真はイメージです。
※ケバブは多量に用意しておりますが、
万が一品切れの際はご容赦ください。

幕張会場1304回
⑪ **7** **出品賞
落札賞
進呈!**
AM 11:00スタート

九州会場920回
⑪ **8** **出品賞
落札賞
進呈!**
AM 11:00スタート

創立記念品 3会場合同企画
**オリジナルサーモラウンド
タンブラープレゼント** 保温&保冷で
大活躍!!
※写真はイメージです。



**2019年 5月15日(水) 東京会場 グランド
オープン**



さらに!
**2019年3月
東京営業部も
オープン**

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

CAA 中部会場

Challenge Advance Assist

秋の初出品ジャンボAA

11月14日(水)
AM10時スタート

出品 3 台以上賞

(検査なし売切りコーナーを除く)

出品または落札 1 台以上賞



都炉美煎ポット
(塩)



本ずわい蟹
(2杯)



不在申込手数料無料

※商品はAA当日のお渡しとなります。※掲載のイラスト、写真はイメージです。

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

出品料無料

流札時

※各コーナーの詳細は、HP等の「出品コーナーのご案内」をご確認下さい。

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。



TAA / CAA 共通

紹介&入会 キャンペーン

期間: 2018年10月
▶ 12月末



株式会社 シーエーエー 中部会場
〒473-0907 愛知県豊田市竜神町東名32番地

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



最新モデルを見逃すな!!

トレトレ!!

新車情報

新車情報

輸入車 (9/20 ~ 11/23)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
BMW	BMW_X3	3代目 (G01系)	追加	9月20日
アウディ	アウディQ2	1代目 (GA系)	SC	9月20日
アウディ	アウディA3スポーツバック	2代目 (8V系)	SC	9月20日
アウディ	アウディA3セダン	1代目 (8V系)	SC	9月20日
アウディ	アウディS3スポーツバック	2代目 (8V系)	SC	9月20日
アウディ	アウディS3セダン	1代目 (8V系)	SC	9月20日
アウディ	アウディQ2	1代目 (GA系)	特別	9月20日
ジャガー	ジャガーXJ	4代目 (J12/J24系)	改良	9月21日
シトロエン	シトロエンランドC4スベスツアラ	1代目	NR	9月25日
ボルボ	ボルボV60	2代目 (ZB系)	FC	9月25日
ジャガー	ジャガーIペース	1代目	NR	9月26日
マセラティ	マセラティレヴァンテ	1代目	特別	9月26日
フォルクスワーゲン	VWポロ5HB	6代目 (AW系)	改良	10月2日
シトロエン	シトロエンDS3	1代目 (A5系)	SC	10月3日
シトロエン	シトロエンDS3	1代目 (A5系)	特別	10月3日
BMWミニ	BMWミニ3HB	3代目 (F56系)	特別	10月9日
BMWミニ	BMWミニ5HB	3代目 (F55系)	特別	10月9日
キャデラック	キャデラックXT5クロスオーバー	1代目 (C1系)	特別	10月11日
BMW	BMW4シリーズクーペ	1代目 (F32系)	特別	10月11日
ルノー	ルノーキャプチャー	1代目 (2RH系)	特別	10月11日
BMW	BMW4シリーズグランクーペ	1代目 (F36系)	特別	10月12日
BMW	BMW4シリーズグランクーペ	1代目 (F36系)	改良 (価格改定)	10月12日
フィアット	フィアット500	3代目 (312系)	特別	10月13日
フィアット	フィアット500C	3代目 (312系)	特別	10月13日
フィアット	フィアット500X	1代目 (334系)	特別	10月13日
BMW	BMW7シリーズ	6代目 (G11/12系)	特別	10月20日
クライスラージープ	ジープチェロキー	6代目 (KL系)	MC	10月20日
クライスラージープ	ジープコンパス	2代目 (M6系)	特別	10月20日
アルファロメオ	アルファロメオステルヴィオ	1代目 (949系)	NR	10月27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	1代目 (JK系)	SC	11月23日

国産車 (9/25 ~ 11/22)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
ニッサン	ノートeパワー	1代目 (E12系)	特別	9月25日
トヨタ	パッソ	3代目 (M700系)	MC	10月10日
ダイハツ	ブーン	3代目 (M700系)	MC	10月10日
ミツビシ	パジェロ5D	4代目 (V90系)	改良	10月11日
スズキ	スイフト	4代目 (ZC/ZD3系)	特別	10月11日
スバル	XV	2代目 (GT系)	SC	10月19日
スバル	XVハイブリッド	2代目 (GT系)	FC	10月19日
スバル	インプレッサG4	2代目 (GK系)	改良	11月2日
スバル	インプレッサスポーツ	2代目 (GT系)	改良	11月2日
マツダ	CX-5	2代目 (KF系)	追加	11月22日
マツダ	CX-5	2代目 (KF系)	特別	11月22日

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

これから売れ出す車の見つけ方

ネット集客増強研究会

大平喜久

今回は、これから売れ出す車の見つけ方です。短期的にブームのように売れるのか？あるいは長く売れるのか？いつごろまで売れそうなのか？そういった話です。

結構、正確に予想をする方法っていうのがあるんです。商品、サービスあるいは事業そのものなど、これらはすべて、ほとんどのケースではSカーブ曲線というのを辿ることが多いんですね。

Sカーブ曲線というのは、商品、サービス、事業すべてにおいて導入期、成長期、成熟期、この3つの期間が、お

おむね一緒になるという法則です。つまり、導入期（この時期は商品等があまり知られていないために、いくら宣伝してもなかなか売れない）が1年だとすると、成長期（一気に売れ出す）も1年、そして成熟期（売上に伸びがなくなり停滞する）も1年。

ちなみにですが、成熟期の末期では、同じことをやっている人と確実に衰退します。これを再度、成長期に乗せる最も簡単な方法は専門特化です。

話がそれましたが導入期、成長期、成熟期が同一という

ことは、いつまでこの商品が売れるか、さらに参入タ

イミングが分かるわけですね。だって、導入期は投資ばかりで儲からないわけですね。成長期に入ったらの確

認して参入すると、最も小さい投資で最大利益を確保できるわけです。

お笑いなんかも一緒ですね。一気に大ブレイクすると、一気に終わるじゃないですか。これSカーブ書いてみると、まず見事に乗っているはずですよ。このSカーブ曲線を使うと、例えばこれはどう？って思った車名で調べたら、簡単に売れ出す車があるわけですね。さすがにグレードまで

は分からないかなあ。調べ方があって、たぶんやり方覚えたら1分からはかからないですね。これで分かっちゃうんですね。

ちなみに今、車屋関係のビジネスモデルで、とんでもなく、でかい成長期に入った商売ありますけどね。弊社が即、参入準備に入りました。Sカーブの考え方と調査方法、知っているか、知らないかだけなんですよ。

会社って、創業してそこから伸ばしていくためには、いくつか新しい勝負をしないとかならないわけですね。昔のように、とらずに出店してしまえば

んとかになった時代なら良いのですが、今の時代だと、ちよつと判断を間違えると、せっかく創業して上手くいってても、新しい投資が足を引張って屋台骨がグラグラって来ちゃうこと、いっぱいあるじゃないですか。

そういったリスクを、かなり小さくできる方法ということです。Sカーブ曲線自体は、ネット検索で出てくるとありますが、その具体的な調査方法となると、ほとんどの方は実践してないのを書いてないんですよ。結構、簡単にできるんですね。

ありがとうございますを込めて

KCAA山口

創立19周年大記念AA

2018.11.16(金)

セレモニースタートAM9:45
セリスタートAM10:00

KCAA南九州 11月14日
KCAA山口創立19周年運動AA

KCAA福岡 11月15日
KCAA山口創立19周年運動AA

KAA京都 11月7日
JU京都 協賛商組設立39周年記念AA

◎成約率大巾アップ
◎良質車大集合

四輪救場

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

KCAA南九州
宮崎県大分市大字南郷372
TEL(0984)35-2000 FAX(0984)35-2265

KCAA福岡・アライ
福岡県古賀市大字南郷132-16
TEL(092)944-4343 FAX(092)944-4169

KCAA山口
山口県山口市阿知津6870-14
TEL(0836)66-2323 FAX(0836)66-2121

KAA京都
京都府京都市伏見区深草町12-5
TEL(075)644-2200 FAX(075)644-2619

http://www.kcaa.co.jp



イベントAAの企画・運営に携わる米田さん。具体的にはチラシ、DMの作成からアトラクション、取引賞の賞品選びなど多岐にわたる。10月19日に開催した17周年ではプロジェクトチームを立ち上げ、磯部リーダーのサポートとして奔走。取引賞の堂島ロールは、3種類の試作品まで発注する念の入れよう。当日の過去2番目の出品記録は、こうした影の功労があった。こそこそ成し得たものだ。プライベートでは食べ歩きが趣味という米田さん。料理も得意で、自慢の一品は、プロをも凌ぐ出汁巻き玉子という。

《作者による解説》

今月の一句の季語は露草、秋を代表するものの一つである。露草は万葉の時代から詠まれており、別名月影にひっそりと咲くので月草、青い花を染料として用いたことから青花などとも呼ばれる。ちなみに、花言葉は「なつかしい関係」だそうである。今月の一句は伝統的な俳句らしい正當俳句。昨今のテレビで芸能人が競っている俳句は、どちらかというと現代俳句と呼ばれ、季語と発想を飛躍させ

つゆ草を つまみて露の一雫

荒井寿一(荒井商事会長)



俳句

de ひと休み



《トピック》 本格カレーにラーメンは全7種類!! こだわりのホンダAA東京会場

ホンダAA東京の食堂が、何とも楽しいことになっている。季節感を反映した飾り付けだけではなく、新メニューも登場。早速紹介したい。

新たに加わったのは、インド・ネパールカレー。これは近隣のレストランから提供されるカレーなのでスパイスの効いた本格派。まずは、カレーをこだわりの1としよう。

そして、こだわりその2は、オリジナルラーメンだ。なんとスープは7種類を用意。この豊富なバリエーションは間違いなくAA業界では最多。醤油、味噌、塩…さて、全7種類が何気なる方には、ぜひ会場で確認してください。

さて、こだわりその3はコーヒー。器のカップで出してくれる本格ドリップで、その豆は何と週替わり。喫茶店の味が頂けるので、多少、時間が掛かるのも当たり前。「来場者が喜んで頂けるもの、そして心地良く過ごして頂けることを、皆で考えています」という吉田章之会場長。これぞニッポンのおもてなしの心。東京会場へ急げ!!

めざせ!クルマの知識王!! マイスターへの道



問題

1955年の発表から少量が生産された、FRP製モノコックボディの3輪自動車は何ですか

- ①フライングフェザー
- ②たま号
- ③フジキャビン
- ④ミゼット

出題=第5回くるまマイスター検定1級より
正解率=67.1%

《答え》



の3輪車なのである。決して高くない値段設定だったが、操縦性や居住性には問題があり、わずか85台で生産終了となった。ちよつと切ない歴史を持つクルマなのだ。

いまの時代であつたら、人気が出そうなフォルムであるが、実車はトヨタ博物館と日本自動車博物館で見られるそうである。

※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回目を迎える。累計受検者数は1万1000人以上に及ぶ

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!



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



11月 月間イベントコーナー ☆コンパクトカー・HV&EV☆

11/6(火) 収穫祭ビックAA

ご来場をお待ちしています!

リニューアル

11/13(火) 軽自動車まつりAA

出品流れ 1,000円

落札賞

《軽自動車コーナー》

★出品流れ1,000円 (成約時通常料金) ★落札2台以上の方に豪華賞品進呈! (ご来場者限定)

リニューアル

11/20(火) 初出品&買取・下取車まつりAA

出品流れ 1,000円

落札賞

《初出品&買取・下取車コーナー》

★出品流れ1,000円 (成約時通常料金) ★落札2台以上の方に豪華賞品進呈! (ご来場者限定)

11/27(火) ボージョレヌーボー祭AA

成約2台以上の方にもれなく「ボージョレヌーボー」進呈! (ご来場者限定)





若手社員

営業マナー編

俺は客だ! 相手も客だ!?

ある販売店で働く新人の九条君は、しょっちゅう店長や先輩に叱られている。というのも、彼は少々プライドが高く、失敗しても人のせいにして反省が足りないため、繰り返ししてしまうのだ。

今日も朝から説教で始まっていた。

店長「あのお得意様、昨日来たの? なんでこの間の廃車証明を渡さなかったんだよ!」

九条「すみません」

口では謝っているが、心の中はそんなに素直ではない。

店長「近いからお前持っていき! そこにあるから!」

先輩A「あ、あそこ行くの? じゃあ途中でマックがあるから帰りに買ってきてよ。XXセットね」

先輩B「俺は○○セット! 店長はどうします?」

店長「出掛けるからいい(めんどくせーなあ) 店長に言われた「そこ」から廃車証明を持ち、彼は出かけて行った。

九条「昨日渡すのを忘れてまして申し訳ございませんでした」

お客「こつちも忘れてたよ。あれ? なんで2枚あんの?」

九条「え? 言われたところから持ってきたんですが……」

お客「こつちは俺のじゃないよ。ちゃんと確認して来なよ」

九条「すみません」(なんだよ! 店長が2枚置くから、俺が恥かいたじゃないか!)

怒られたばなしでイライラの九条君、帰りに昼時で混み合うマックに寄った。

九条「XXセットと○○セット、あと俺の△△セット、早くね!」

商品が出てくるのが遅いとイライラし、やつと受け取って店に戻った。机にどさつと置くと、先輩たちが自分のものをそれぞれ持っていく。残りを見ると、自分のポテトが無い。

九条「先輩。ポテトを3つ持つて行ってませんか?」

先輩A「2つしか入ってなかったよ。店で確認しな」

なかったのか?」

九条君が先輩の方へ行くと、確かにポテトは2つしかない。

(なんだよ! 入れ忘れかよ!)

イライラが募っていた九条君は、レシートに書かれた番号へ電話した。

九条「あのさー!! 1キロほど先の○○中古車販売だけさ、ポテトがひとつ足りないんだよね! 何やってんの?! 忙しいのに! 店長出して!」

相手は謝罪し、すぐに持つて行くと言っているのに、九条君は文句を止めず、とにかく店長を出せの一点張りだ。困り果てた店員が電話に店長を出した。

九条「まったく、さんざん待たされた挙句に入っていないなんてさあ! 失礼だろーよ! ちゃんと確認してくれよ! 店長が持つてきて!」

電話口の店長は丁寧に謝罪し、「すぐに持つて行きます」と言っている言葉の最後まで聞かずに、九条君は電話をブチッと切った。いくら客

でも失礼な態度だ。

程なくして、店に客があった。

九条「あ、いつもどうも! 今日はいかがされました?」

オーナー「先程うちの店員にミスがありまして、教育が悪いから店長が謝罪に来いと、お客様大変なお叱りを受けたようで、代わりにオーナーの私がお詫びに来ました。お叱りを頂戴したのはどちらの方でしょうか?」

九条「えっ?!」先輩達も思わず食べる手が止まる。3人とも凍り付いた。

実はこのオーナー、会社の他にもいくつか飲食店を経営している、この販売店の上級顧客だったのだ。

オーナーが店内を見回すと、先輩2人は思わず

食べていたポテトを隠し、「自分達じゃない!」と言わんばかりに九条君を指さした。

九条「えええええ!!」

オーナー「こちらのお客様でしたか。この度は大変申し訳ございませんでした」

深々と頭を下げ、紙袋を九条君に差し出した。九条君の顔はみるみる真っ赤になり、下を向いたまま動けない。

オーナーはポテトを九条君の手に持たせると、最後まで紳士的な態度で帰って行った。

あまりにバツが悪く、その後、3人とも食が進まなくなったのは言うまでもない。

店長が戻ったらどう報告しようか、いくら考えても頭が真っ白な九条君であった。

問題点

相手のミスとはいえ、客商売をしているものがストレス発散的に相手を見下すような言動は、慎むべきである。自分が客になるとやたらと威張り散らす人がいるが、それは自分がその身になれば巡ってくるものと心得るべきである。

解決策

客商売たるもの、どこにお客様の目があるかわからない。日頃の態度や言動には十分注意すべきである。また、お客は偉い人ではない。相手が業者であれ店員であれ、人として礼儀と節度ある態度を心掛けなければいけない。この部分について定期的に社員教育を行なうべきだろう。

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。

頼りになる輸出のお手伝い! 関東・中部・関西・九州どこでもお任せください。

主要港を網羅した車両引受体制と、輸出前検査、修理、通関等のワンストップサービスをご提供いたします!



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

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



ECL AGENCY, LTD

東京本社 〒103-0027 東京都中央区日本橋2-15-3 ヒューリック江戸橋ビル3階
【支店】 大阪、名古屋、福岡 【営業所】 川崎、木更津、横浜、名古屋、東北、神戸、博多、新門司

http://www.ecl-agency.co.jp
お問い合わせ agc-ad@ship.ecl.co.jp/

お問い合わせはコチラ!

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

JU岐阜が商組設立40周年式典 記念AAは出品6888台で

JU岐阜(岩瀬晃彦会長・理事長)は10月19日、「商工組合設立40周年記念式典」を開催した。

部門、さらに永年功労者に対する表彰が行なわれた。

熊崎社長は、来年の初荷からは、新セリ機導入と大型LEDモニター設置などのリニューアルを計画している。

JU岐阜は、当初の協同組合を昭和54年に発展解消し商工組合を設立。組合員は当時の286社から450社へと拡大。また、平成25年にはAA事業を別組織として独立。商組では、登録代行、クレジット、共同購買などの各事業とも年々、実績を上げている。なお式典終了後には、翌日のJUリレーAAを兼ねたパーティを開催。JUを中心に業界関係者や政界などからも来賓が出席。350名の宴

席となり、鳥羽一郎歌謡ショーも行なわれた。一方、JU岐阜羽島A(熊崎尚樹社長)が開いた翌日の「40周年&オールJUリレーAA」は、出品6888台を集めて開催。前年のリレーの出品を500台超も上回り、「皆様にこうした環境をつくって頂いたことに感謝している」



挨拶をする岩瀬会長・理事長



秋の収穫祭で出品4700台超 ホンダAAが全国6会場で

ホンダユーテック

ホンダユーテック(伊藤哲也社長)が運営するホンダオートオークションは10月15日、「秋の収穫祭」をグループ全国6会場で開催した。

当日の記念オークションは、7月に開催したホンダAA17周年記念に次ぐ、全国6会場共通イベント。

10月に入り、好調な新車販売を受けてグループ各会場で順調に集荷が進み、6会場合計の出品は4717台を記録。昨年の同イベントの出品台数を502台上回る好実績を挙げた。

なお、当日のオークションの結果は、成約4477台、成約率94・9%、単価3万6000円。高成約率を誇るホンダAAの特長を各地の会場で発揮した。

「より会員との距離の近いNAAへ」

日産ユースドカーセンター 東京会場 吉武俊明氏

8月1日付で、NAA東京の会場長に就任した吉武俊明氏。この春に横浜・鶴見に移転し、新しく生まれ変わった東京会場の今後の方針などについて、話を聞いた。

Q 会場長になって2カ月余りが経過した

吉武会場長(以下、敬称略) 僕はもともと営業の出身なので、このような流通の責任者になったことによって、初めて見える景色は多い。以前、副会場長は経験したが、今回、会場長になって、自分がすべてを動かさないといけないというのは、想像以上に大変なことだと感じている。

Q 東京会場のめざすものは

吉武 当社の流通部門のモットーとして「愛されるNAA」を掲げている。愛されるというのは、会員に利用してもらえ、利便性が高い、使い勝手が良いなどの意味を含めたものだ。そういったなかで小売りだまでも何でも、「日産車ならNAAだよ」と言われる部分をもっと強くなれば、我々の存在価値も一層上がる。これが理想であって、そこをめざすために色々と取り組んでいく。

Q どのような会場づくりを進めるのか

吉武 10月から東京会場のセリ開始を10時30分に変更したが、30分遅らせることで下見や車両検査をするのに、ゆとりができたと思う。これも会員の声を反

映したものが、我々にとって大切なことは、『どれだけお客様目線で出来るか』だ。

Q 数字で上げていきたいのは

吉武 出品や成約台数はもちろんだが、来場者数を増やしていきたい。ネット社会であっても、来場して頂き、会場が賑わっているというのは大切なこと。活気があればすべて良い方に転がっていく。それだけに、お客様目線になって、気分良く帰って頂ける会場にしていきたい。

Q ソフト面では

吉武 コミュニケーションを重視し、お互いが声を掛けやすい環境づくりを大切にしている。つまり、NAAとお客様の距離を縮めていきたい、ということだ。

会場のスタッフ、お客様という関係であっても、やはり人と人とのつながりが大事で、そこはマニュアル通りにはいかないもの。お客様と色々と話をしていれば情報も共有でき、会話の中でヒントや答えが見つかること

そんな新会場長だが、「出品記録などは僕でなくても作れるもの。それよりも『吉武っていう会場長が居たよね』と言われるような、記憶に残る会場長になりたいですね」と話す。東京・新宿区育ち。昭和41年1月生まれ。52歳。

【メモ】趣味は旅行(一人旅が中心)で、これまで約40カ国を訪問。「旅の面白い話は一杯ありますよ」という吉武氏の口からは、聞いたことのない地名が次々と出てくる。



ARAI AUTO AUCTION SENDAI

仙台4輪

第1290回

オールJU東北
リレー記念AA

2018年11月20日(火)

セレモニースタート 11:00〜 セリスタート セレモニー終了後

ARAI AUTO AUCTION OYAMA

小山パントラ

ARAI AUTO AUCTION BAYSIDE

ベイサイド2輪

ARAI AUTO AUCTION FUKUOKA

福岡2輪

ARAI AUTO AUCTION OYAMA

小山4輪

ARAI AUTO AUCTION BAYSIDE

ベイサイド4輪

ARAI AUTO AUCTION FUKUOKA

アライ建機

ARAI PARTS (外商課)

中古部品・タイヤ・バッテリー

AI-NETで
毎日オークション

詳しくはホームページへ!
<http://www.araiiaa.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	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
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		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		TEL.03-5204-2521 / FAX.03-5204-2371

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②

レポート

株式会社アセアンカービネスキャリア代表取締役 川崎大輔

外国人整備人材を活用するための各種制度の仕組みも重要だが、なぜ外国人を雇用するのか? その意義は最も重要だ。育成した外国人整備人材と、長期的な視点での人間関係づくりが欠かせない。本コラムでは、自動車整備会社が活用できる外国人材を広く捉えて、どこの国の人材が良いか、各社の採用基準、雇用企業の不安などを紹介していく。

どの国の人材が良いか?

現在、日本に来ている自動車整備の技能実習生の出身国は、ベトナム、フィリピン、ミャンマーなどが多くを占める。近年、増えて来ているベトナム人は「とにかく真面目で、手先が器用な人が多いです」(ベトナム人を雇用した中古車ディーラーの経営者)という。

さらに「(フィリピン人は)英語が公用語のため、あまり熱心に日本語を勉強しない傾向もあるが、陽気でフレンドリーです。逆に英語が通じるので、コミュニケーションが取りやすい面も多いです」(フィリピン人を雇用した自動車整備工場の経営者)。「基本的に素直で、すごく真面目」と話すのは、ミャンマー人を雇用している自動車整備工場の経営者だ。

筆者も「どこの国の人材が良いですか?」と、よくこのような質問を受ける。私は「まず、社長がその国を訪ねて下さい、そしてその国の人と直接話をして、自ら接してみて下さい」と答えている。

外国人を雇用している自動車整備関連の経営者に聞いてみた。「管理団体(組合)の取引している送り出し機関が、ベトナムだった」



ベトナムでスカイブルー人材の面接を行なう鈴木社長

「たまたまベトナムの工場へ視察に行く機会があり、活気に触れた」など、明確な理由はあまりない。誤解を恐れずに言えば「何となく良さそう」だと思っただけで、実行したのだ。しかし、共通して言えるのは、その国を訪ねし、人と接し、その国が好きになったからに違いない。だからこそ、人手不足解消という目的もありながら、それが全ではないのだ。

各社の外国人に対する採用基準、不安な点は?

彌生ディーゼル工業(細田健社長、東京都江戸川区)では、技能実習生の採用に関して、自動車整備に多少なりとも関わったことがある経験者を採用することに決めていた。

「面接時には、将来の夢などの質問をしました。真面目で、意欲的かをみていました」(細田社長)。

また、ヴィーテック(相本直樹社長、山口県下松市)は、将来のスカイブルー人材となる、インターンシップ生の面接をベトナムで行なった。

「実際に日本(会社も含めて)に馴染めるかどうか、仕事を教えることができるかなどは、これから入社するのでまだ不安な部分はあります。ただ、受け入れ前の社員の反応や不安は、すでにカンボジアからの留学生と一緒に働いているため感じられませんか」と語る。

一方、カーコンビニ倶楽部(林成治社長、東京都港区)では、年に4回、3泊5日のタイ実習生面接ツアーを全国の加盟店向けに開催している。

実習生事業部の責任者である花形裕氏は「1回のツアーで参加する加盟店は、最近では8から10社。1社で2名ほど採用していきます。実習生を採用された企業のリピート率は93%と高いです」。

カーコンビニ倶楽部の加盟店が、実習生の受け入れ時に不安に思う点は、そもそも外国人アレルギーを持つていて、外国人採用の仕組みが不明、逃げたりしないかなど。

花形氏は「直営店で実際に採用した経験を、しっかりと加盟店に話すことで、不安は少なくなります。とくに、コストについては時間をかけて説明し、しっかりと納得して頂いてから採用してもらってます」という。そのなかで「ノービザで、タイ人

が日本に入国できる現在において、実習生が逃げるというのは社長(会社)の受け入れ方法が間違っているのです」と指摘する。

外国人整備人材の働く意欲は高い。外国人を社内で育成していくためには、言葉が通じないなりに、お互いに歩み寄ることが大切だ。国によって異なる文化や習慣、宗教観などへの理解も必要になる。

外国人雇用の意義とは

あなたの会社にとって「外国人雇用の意義」はなんだろうか?

厳しい言い方をすれば、意義がない。周りが外国人採用を始めたから、人手不足だから、コストの削減が必要だから、という考えならば、外国人の雇用を見直すことも大切な判断だ。

では、外国人雇用を勧めないのか、といえば違う。それだけの覚悟があるのかということ。

鈴木自動車(鈴木洋志社長、愛知県一宮市)の鈴木社長は、自動車業界では最も早くに外国人採用に踏み切ったパイオニア経営者の1人。2009年より技能実習制度を活用し、ベトナム人を採用。以後、10年間、採用を続けている。

最初に採用したベトナム人のリュウ氏の時より、採用後は鈴木社長自らベトナムを再訪問し、彼らのご両親に直接、挨拶にも行っている。

「ご両親は大事な息子さんを預けて下さる。息子さんが働く会社が、安心できる会社だ」とご両親にも知って欲しい(鈴木社長)。

1期生はすでにベトナムに戻り、自動車関連企業に就職しているが、10年近く経つ今も、鈴木社長との交流が続いている。

鈴木社長は「安い低賃金で彼らを雇用する経営者は、この(技能実習)

制度の利用を遠慮して欲しい。(ベトナムの若者は)道具ではなく人です。日本の父親として、私は彼らを育成しています」と語る。

今年4月には、ホーチミンの大学を訪ねし、学生と面接。今年中にベトナム人インターンシップ生の受け入れも行う予定だ。将来、鈴木社長は彼らベトナム人たちと一緒に、ベトナムへの進出も計画している。

すでに、外国人を受け入れている整備会社の中には、異文化の融合や、彼らの教育、言葉の壁にとまどう声も聞こえてくるように、難しい一面もある。しかし、質の高い多様な外国人材が来れば、そこで働く日本人の能力を引き出す刺激になる。

前述の鈴木自動車での鈴木社長の想いは、社内にもきちんと共有されており、外国人に対して面倒見の良い社風が根付いた。

「仕事でも根性があります。彼らをみていて、日本人の従業員たちも『私たちもしっかりしなきゃ』と思ってくれたし、社内に活性化してチームワークも良くなりました」(鈴木社長)。さらに「彼らがキラキラとした眼で、一所懸命に働くようになるかどうかは、受け入れ企業の組織や社員1人1人が、どんな気持ちで彼らに接するかによって大きく変わります」と語った。

こうした話を聞いていると、外国人に対して愛情を持って接しているということが伝わってくる。彼らもそれに答えようと頑張るので、良い信頼関係を築けるのだらう。

自動車整備会社の経営者が考えなくてはいけないことは、単なる「人手」としてではなく、彼らがいずれ、母国で活躍できるようなキャリアアップを支援することだ。長期的な信頼関係を築き、将来のパートナーとして外国人整備人材を受け入れていくという考え方、仕組みが今の自動車整備会社に必要だ。

オートリースで集客増・販売増。儲かるお店が続出?

タックスのリースなら注文時から利益が出せます!!

顧客も得する、お店も儲かる
タックススーパープランの
儲かる要素とは??

新世代オートリース



競争力の
ある金利

自由な
商品設計

仕入を
強力サポート

中古車として
再販も可能

TAX直営店・元店長の
エリアマネージャーが
増収増益の為に
ご相談に
のります!

自社メンテも
OK

まずはお気軽に
お電話を

☎03-5387-5713

株式会社タックス本部

〒178-0063 東京都練馬区東大泉2-5-15

FAX:03-5387-5703 http://www.tax.co.jp/kamei/



北海道	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
U S S札幌	4	⑨ 3,340	+0.1	66.2	+1.1	413	-15
T A A北海道	3	776	+2.8	77.5	+6.5	434	+36
J U札幌	3	734	+45.1	60.2	+1.1	364	+61
札幌A A	2	581	+33.3	75.8	+3.1	326	+1
N A A北海道	1	492	+19.4	68.7	-1.7	352	+22
ホンダ北海道	3	248	+29.8	92.5	+0.4	258	+71
J U函館	3	189	+47.7	48.9	-0.9	444	+9
J U旭川	3	55	+17.0	52.4	-1.9	326	+88
J U北見	3	49	+32.4	68.2	+21.7	265	-7
J U釧路	3	32	-61.0	51.5	+20.5	620	+183
J U帯広	3	21	-12.5	66.1	+30.3	325	-31
J U室蘭	3	8	-83.0	34.8	+12.0	208	-11

東北	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
J U宮城	4	1,503	+0.4	71.2	+0.9	248	+19
U S S東北	4	1,381	-8.3	75.7	+1.9	390	+53
T A A東北	4	1,243	-9.5	83.2	+6.3	392	+10
J U福島	4	913	+10.7	60.1	+1.8	186	-32
C A A東北	4	511	-2.7	65.8	-1.1	211	+24
J U秋田	3	336	-10.4	77.1	+9.3	82	+12
アライ仙台	4	316	-7.6	74.6	-0.1	243	-40
ホンダ仙台	4	278	+3.0	93.0	-0.7	333	+27
J U山形	2	163	+1.2	40.0	-7.5	119	-76
J U青森	2	115	+1.8	78.7	+7.5	169	+110

関東甲信越	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
U S S東京	4	① 12,462	-1.6	72.2	-1.1	964	-30
アライ小山VT	5	⑤ 3,909	+8.2	58.4	-2.1	798	-52
U S S横浜	4	⑦ 3,433	-1.2	67.7	-0.3	783	+83
M I R I V E	4	⑩ 3,234	+19.6	80.1	-2.0	459	+46
T A A横浜	5	⑫ 2,695	+6.6	87.0	+0.6	724	+42
J U埼玉	4	⑬ 2,374	+2.4	53.5	-10.9	543	-1
アライベイト	4	⑭ 2,302	+11.0	79.3	+0.3	383	+23
J A A	4	⑯ 2,021	-29.4	65.6	+2.6	767	+12
C A A東京	4	1,937	-1.4	60.1	+0.3	494	+18
T A A関東	4	1,881	-1.1	85.3	+2.8	615	+6
J U千葉	4	1,372	+24.3	66.8	+2.8	308	+116
J U東京	4	1,189	-11.9	64.9	+1.1	200	+1
ホンダ東京	4	1,177	+1.0	97.1	+1.9	469	+52
U S S群馬	5	1,077	-1.6	64.9	-3.8	410	-5
ヒーロー	4	1,052	-0.7	61.6	+5.9	328	+84
U S S埼玉	4	877	-11.0	63.2	-0.7	330	+4
J U新潟	4	861	+8.3	71.3	+2.3	175	-1
N A A東京	4	858	+9.6	83.4	+0.5	501	+49
U S S新潟	4	843	-11.2	48.9	+0.1	337	-11
いすゞ幕張	4	783	+2.4	46.8	-6.6	1,262	-15
J U神奈川	4	765	+11.8	60.2	-0.7	259	+30
J U栃木	4	739	+1.8	41.4	+4.7	277	+17
アライ建機	4	676	+24.0	63.6	-5.1	986	-103
アライ小山4輪	4	659	+11.7	82.2	-1.7	244	+52
J U群馬	4	628	-10.4	62.9	+7.6	291	+22
J U茨城	4	536	-16.0	64.3	+5.5	188	-3
J U長野	4	394	-8.8	44.5	+3.5	197	+16
J U山梨	5	42	-6.7	54.5	-4.2	65	-79

中部	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
U S S名古屋	4	② 9,783	-3.4	59.2	+0.8	1,129	+71
J U岐阜	5	④ 4,759	+5.6	47.3	-0.6	475	+43
C A A中部	4	⑥ 3,666	+9.7	74.7	-0.1	693	+79
USS-R名古屋	4	⑬ 2,525	+2.6	87.0	+0.6	85	+6
J U愛知	4	⑭ 2,495	-6.2	76.0	+0.6	319	+15
T A A中部	4	1,689	+3.3	88.3	+4.2	524	-60
U S S静岡	5	1,587	+8.4	70.9	+3.4	235	+6
C A A岐阜	4	1,468	-5.7	60.5	+3.0	310	+15
J U静岡	4	884	-11.0	54.4	-0.2	155	-17
N A A名古屋	4	680	-9.5	90.0	+1.1	388	-45
ホンダ名古屋	4	628	+0.8	96.3	+3.4	399	± 0
J U三重	4	469	+15.2	34.4	-4.9	173	+13
S A A浜松	4	459	+15.3	50.4	+2.2	680	+20
愛知トヨタ	4	405	+5.2	88.5	-4.4	301	+43
J U富山	4	321	-12.5	58.6	+2.7	163	+16
J U石川	4	274	-10.5	63.5	+1.4	272	+27
J U福井	2	266	+11.8	48.4	+7.8	133	-5
U S S北陸	5	249	+11.2	65.4	-3.2	339	+68

1開催平均の出品ベスト10		
①	U S S東京	12,462
②	U S S名古屋	9,783
③	H A A神戸	5,384
④	J U岐阜	4,759
⑤	アライA A小山パントラ	3,909
⑥	C A A中部	3,666
⑦	U S S横浜	3,433
⑧	U S S九州	3,392
⑨	U S S札幌	3,340
⑩	M I R I V E	3,234

※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9月
オークション
実績

9月の主催者別AA実績

	開催回数	出品台数	成約台数	成約率(%)	成約金額(千円)	平均単価(千円)
企業系	164	368,731	237,640	64.4	155,157,892	653
	-16開催	-8.5%	-7.1%	+0.9ポイント	-6.1%	+7千円
メーカー系	108	104,805	85,340	81.4	46,066,812	540
	-4開催	-3.4%	-0.8%	+2.2ポイント	-1.6%	-5千円
J U系	142	108,930	62,843	57.7	19,440,518	309
	-20開催	-5.7%	-5.7%	± 0.0ポイント	+1.8%	+22千円
合 計	414	582,466	385,823	66.2	220,665,222	572
	-40開催	-7.1%	-5.6%	+1.0ポイント	-4.5%	+6千円

近畿	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
H A A神戸	5	③ 5,384	-34.9	53.8	+0.1	752	+21
U S S大阪	4	⑪ 3,012	+42.7	55.7	-7.4	637	+102
ベイオーク	3	⑫ 2,483	+32.6	71.0	+2.1	672	+68
関西松原A A	4	⑬ 2,372	+25.1	74.4	+1.2	561	-156
T A A近畿	4	⑭ 2,338	-2.6	81.8	+0.7	590	+13
U S S神戸	4	1,499	+3.0	57.0	+2.3	544	-56
いすゞ神戸	4	1,337	-12.4	50.0	+0.4	1,125	-69
I A A	1	1,323	+34.2	61.9	+10.4	94	-14
ホンダ関西	4	1,040	-3.5	96.6	+1.1	487	-74
N A A大阪	4	763	+12.5	83.8	-1.6	525	-60
京都A A	3	585	+19.6	57.5	+4.4	214	-2
ジップ大阪	4	484	+20.4	64.1	-9.4	1,558	+12
日産大阪	4	372	-3.6	88.1	+0.9	169	+9
J U奈良	5	344	-3.6	68.0	+1.6	251	+23

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)
U S S岡山	5	1,566	+7.6	69.0	+1.2	382	+54
L A A岡山	4	1,329	+8.0	55.8	+1.1	314	+30
T A A広島	4	1,305	-10.6	74.6	-0.8	464	-35
J U広島	4	1,258	-0.4	45.4	+1.3	261	+11
L A A四国	4	836	-14.0	47.7	+1.9	237	-2
T A A四国	4	789	-0.6	85.2	+6.7	310	+20
K C A A山口	4	572	+3.8	45.9	+2.6	395	+49
N A A広島	1	295	+25.0	64.7	-11.6	276	+6
J U島根	1	271	-31.2	42.1	-1.3	275	-24
J U山口	4	196	-10.9	58.2	+8.1	227	+11
S A A中国	1	194	-8.9	95.9	+18.9	779	+126
広島A A	2	143	-23.1	71.7	+11.6	406	+104
J U鳥取	1	101	+17.4	37.6	+3.9	252	+38

九州・沖縄	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
U S S九州	5	⑧ 3,392	+1.0	63.6	-0.6	581	+57
T A A九州	4	1,774	-8.0	78.1	+1.2	501	+43
K C A A福岡	4	1,622	-10.3	38.1	+1.3	331	+32
KCAA 南九州	4	1,372	-18.0	44.2	-0.6	298	-49
J U福岡	4	1,127	-5.0	64.8	+4.3	222	+19
U S S福岡	4	760	+27.7	62.9	+7.7	368	-89
ホンダ九州	4	547	+15.2	96.6	+0.7	259	-29
T A A南九州	4	509	+6.7	74.1	+0.3	328	+13
N A A福岡	4	484	-4.3	80.5	+5.3	351	-16
いすゞ九州	4	414	+5.6	61.8	+0.1	731	-8
J U長崎	1	388	-1.3	38.7	-7.4	129	+10
J U鹿児島	4	310	+8.0	55.8	-3.5	170	+1
J U沖縄	4	253	-3.4	58.9	-1.9	199	+30
J U大分	2	246	-0.8	64.0	-7.8	88	+6
J U熊本	4	193	+14.9	36.5	+3.3	107	-2
J U宮崎	4	98	-25.8	30.5	+5.4	95	-18

T V・ネット	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
オークネット	4	1,463	+8.6	29.9	-1.8	1,155	-36

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

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

11月7日 第1304回 創立&神戸開設記念
14日 第1305回 オークション
21日 第1306回 オークション
28日 第1307回 オークション

IMA九州会場

古賀市青柳字馬渡808 TEL:092-942-0860



毎週木曜日11:00スタート

11月1日 第919回 オークション
8日 第920回 創立&神戸開設記念・建機コーナー
15日 第921回 オークション
22日 第922回 オークション
29日 第923回 オークション・建機コーナー

IMA神戸会場

神戸市灘区味泥町2-48 TEL:078-871-5500



毎週金曜日10:00スタート

11月2日 第1464回 オークション
9日 第1465回 創立&神戸開設記念
16日 第1466回 オークション
23日 第1467回 オークション
30日 第1468回 オークション

11/7~9 創立19周年&神戸開設記念

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

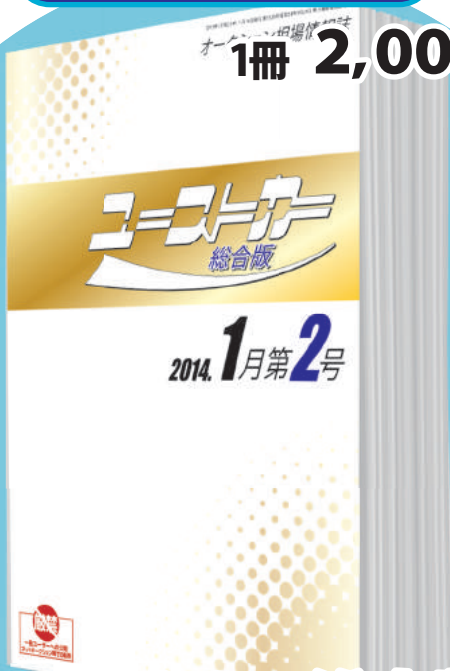


株式会社いすゞユーマックス
NET事業グループ TEL:03-5753-2184

リニューアル!

AA相場情報

1冊 2,000円



「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

1部 2,000円



「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

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 C	燃料	駆 動	cc	グレード	シフト	S R	革	ナビ	エア ロ	P ス ラ	定 員	ド ア	A W	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 VE7E1-HYBR D ◆																	ヴェゼルハイブリッド							
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AW		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AW		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AW		4 パール(NH788P)	32/02	5 A	1091	栃北海	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AW		5 パール(NH788P)	32/02	5 B	1328	栃北海	10/15	8	1
RU3	30/ 2後	H		15	HV_Z・ホンダセンシング	FA									AW		6 紺(B610M)	33/02	45 B	1460	栃関西	10/15	8	0
RU3	30/ 後	H		15	HV_Z・ホンダセンシング	FA		革							純AW		0 パール(NH883P)	-	S A	1085	US東京	10/18		0
RU3	30/ 6後	H		15	HV_X・ホンダセンシング	FA			純ナビ						純AW		4 黒(NH821M)	33/06	5 B	1255	栃東京	10/15	4	0
RU3	29/ 3-	H		15	HV_RS・センシング	FA		革	純ナビ						純AW		14 パール(NH788P)	32/03	45 A	1225	US大阪	10/19	19	1

※料金のごあんない 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ヵ月 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

今月のニューアイテム!

査定や洗車から本格的な分解整備まで、車屋稼業に役立つアイテムをピックアップ。毎日の仕事をもっと楽しくなるかも?

KTC ハンドツール

作業別の専用ツールで効率 up!
エアツールの新製品も登場

■京都機械工具 株式会社
URL: <https://ktc.jp/> TEL: 0774-46-4159 (お客様窓口)

ボールジョイント ブーツツールセット ATS4111

ブーツの「取り外し」「圧入」の一連の作業を完結できる専用工具セット。圧入用インサーターは専用設計のアタッチメント9種類を用意、パーツを取り外さなくても作業可能。



¥ 42,700 税別 (小売参考価格)

9.5sq. エアラチェット (インパクトタイプ) JAR341

最大トルク 68N.m、ツインハンマを搭載したインパクトタイプのエアラチェット。反動が少なく狭い場所での作業に適している。ティーピングスロットル採用。重量 0.65kg。



¥ 28,000 税別 (小売参考価格)

12.7sq. インパクトレンチ JAP438

最大トルク 680N.m、ツインハンマを搭載、コストパフォーマンスに優れたハイパワーモデル。トリガーの引き具合で回転数を調整できるティーピングスロットルを採用。重量 2.66kg。



¥ 23,800 税別 (小売参考価格)

スパークプラグ レンチセット ATB34P16

デジタルトルクツールを核に組まれた 16 点セット。周辺パーツの着脱からプラグの点検交換、清掃まで必要なツールが揃う。水平対向エンジンのプラグ交換を大幅に短縮可能。



¥ 66,500 税別 (小売参考価格)

ベッセル ハンドツール

手に馴染むのに滑らない「木樹脂」のラチェットハンドルを軸にしたセット。ハンドル単品でも購入可能

■株式会社 ベッセル
URL: <http://www.vessel.co.jp/> TEL: 0120-999-914

ウディソケットレンチセット HRW2303M-W



3/8 インチ ラチェットハンドルと 1/4 インチ スピナハンドルを中心としたソケットとビットのセット。自動車のほか農機、電気設備の整備に。

¥ 16,000 税別

ウディソケットレンチセット HRW2001M-W



1/4 のラチェットとスタビーハンドルに 4 ~ 14mm のソケット、ビットを備えたセット。二輪車などの整備に。

¥ 12,500 税別

ウディラチェットハンドル

HRH2-W は 差し込み角 1/4 インチ、HRH3-W は 同 3/8 インチ。どちらも 72 ギアのラチェット機構とブッシュリリース機構を採用。

HRH2-W



¥ 4,525 税別

HRH3-W



¥ 5,050 税別

ウディソケットレンチセット HRW3002M-W

3/8 インチのラチェットハンドルにエクステンション、7 ~ 22 mm のソケットで構成。自動車のほか機械整備にも。



¥ 13,000 税別

メカニックスウエア ウエア

Original Glove OD GREEN



掌にしなやかさと耐久性を両立した合成皮革を採用、幅広い用途に使えるメカニックスグローブのスタンダードモデル。手首のベルクロでフィッティング性も高い。

¥ 4,320 税別

タッチスクリーンデバイスに対応、アメリカ軍も愛用するタフなグローブに新色「OD GREEN」が登場。サイズは S~XL

■株式会社 デイトナ・インターナショナル AME 事業部
URL: <http://ame-div.com/> TEL: 03-3565-6914

FAST FIT Glove OD GREEN



袖口に伸縮素材を採用、スムーズな着脱と確実なホールド感を実現。着脱が容易で作業効率を向上。

¥ 3,888 税別

ミドリ安全 ウエア

精密作業から水仕事まで、用途に合わせて選べるグローブ群。長時間の使用を考慮し快適性も追求

マキシフレックス アルティメイト 42-874

ドライ環境での精密作業に適したグローブ。温度上昇抑制技術「AD-APT」を導入、ひんやり感を与えてくれる。メンテナンス作業に適した一双。サイズは S~XL。



¥ 840 税別

M-PACT Glove OD GREEN



トップ部にサマル・プラスチック・ラバーを、掌にはパッドを採用。インパクトレンチ作業からサバゲーマーまで対応する高機能グローブ。

¥ 6,480 税別

■ミドリ安全 株式会社
URL: <https://www.midori-anzen.co.jp/ja/>

マキシカットウルトラ 44-3745



鉄金などドライ環境で切創事故の危険性が高い精密作業のために開発されたグローブ。安全性だけでなく快適性、柔軟性、作業性も兼ね備えている。サイズは XS~XL。

¥ 1,990 税別

マキシドライ 56-426



オイルやクーラントの交換など、耐薬品性を必要としない作業に適したグローブ。裏地に超軽量素材を採用、快適性も兼ね備える。サイズは S~XL。

¥ 1,410 税別

アシックス ウエア

「職場の安全を足元から支える」との想いで開発された作業用靴 機能性に加えて視認性も配慮

ウィンジョブ CP206 Hi-Vis



¥ 11,340 税別

ガラス繊維強化樹脂製先芯、滑りにくい CP グリップソール、衝撃を和らげる α ゲルで安全性、機能性を追求した。蛍光カラーとアッパーの再帰反射材で夜間の視認性もアップ。

アックス ケミカル

ユーストカードットコム サイト内掲示板で話題沸騰! 車屋さんが愛用するクリーナー

■有限会社 アックス
URL: <http://www.axe123.co.jp/> TEL: 042-797-3886

バカ落ちルークリ洗剤

布及びモケットのアルカリ性汚れ落とし剤。ビニールレザー、プラスチックにも使用可。使用後のゴワつきがなく、手あれ防止効果も。



4L: ¥ 3,780 税込
18L: ¥ 11,124 税込

レザークリーナー & WAX

ビニールレザー、硬質プラスチックの汚れ落としと艶出しが同時に一度でできるクリーナーワックス (アルカリ性)。本革には使用不可。



4L: ¥ 5,940 税込
18L: ¥ 19,980 税込

MIRIVE が、
また、
新しくなりました。

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。

新規出品率 80.6%。
新鮮車輛の MIRIVE

(2018年3月実績)

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)

入会金・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



商談書き起こし

訓
方 法
練

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③

整備システム 導入費用を
実質！！ 292,500円で運用
システム、車両販売システム、钣金
ネット株式会社 お問い合わせは

年調査

（例） 本格

自動車整備ス

日本カー



※2014年度

アップルオートネットワーク株式会社
<http://www.applenet.co.jp>

- ☑ 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

問い合わせ
開発事業部

03-3516-0731

- ☑ 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

問い合わせ
開発事業部

03-3516-0731

アップルオートネットワーク株式会社
http://www.applenet.co.jp

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

 **日本カーネット株式会社** お問い合わせは **03-5256-7877**

- ☑ 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

5年連続 第1位

第1位

※2014年～2018年調査

お問い合わせ
FC開発事業部

☎03-3516-0731

アップルオートネットワーク株式会社
http://www.applenet.co.jp

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

 **日本カーネット株式会社** お問い合わせは **03-5256-7877**

し頂くこととかがって可能ですか?」

お客様「そりゃちよつと無理ですね。通勤で使ってるんで」

西本「普段、お車って通勤で使われているんですか?」

お客様「出来れば納車の時に」

西本「そうなんです。そのお車を通勤でご利用されているということ。そしたら、弊社、代車の貸し出しサービスと

いうのを行なっているんです」

お客様「会社の許可証にICチップが付いているんで、その許可証と車じゃないと……。よっぽどの理由であればたぶん、申請して代わりの許可証が出て、色々手続きをやらと変わる可能性もあるんですけど、前に一回、修理で出したときは、見積書とか全部出して、許可証も渡して感じて」

西本「わかりました。でしたらそれこそイシツカ様が、この金額だったら間違いなく、」

お客様「はい」

西本「わかりました。続いてお車についてですが、修復箇所はとくになしということ。中古でご購入されているんですけども、ご購入時にそ

うことよろしいですか?」

お客様「はい」

西本「絶対調ですか。わかりました。買取店さんには、A社さんに行かれたということで、こちら

ういったものも、とくにはなかったですか? わかりました。エアコンの冷えの調子とかどうですか?」

お客様「絶対調」

西本「絶対調ですか。わかりました。買取店さんには、A社さんに行かれたということで、こちら

いつ頃行かれたんですか?」

お客様「先週くらいかな」

西本「1週間くらい前。1週間前に1300〜150と、結構幅がありますけど(アンケートを見ながら)」

お客様「はつきりとは言ってもらえなかったんですかね」

西本「どんな感じで説明されたんですか?」

お客様「その次の欲しい車、まだ先週の段階では契約してなかったんで、こまでならやりますって感じで。その、なんつか、はつきり言わな理由も聞かなかったんであれだったんですけど、そのくらいになるでしよう、ゆるい感じで」

西本「そうなんです。じゃあそれこそ極端な話、納車が1カ月後、ということなんですけれども、その営業マンは

かとお越しいてね、その辺もあやふや?になるちよつと、お気持ちとしても落ち着かないですよ。わかりました。じゃあ希望金額が150万円ということなんですけれども、これはどうしてこの金額なんですか?」

お客様「その、A社以上

が出ればいいんですけど、ローンの残債と……(聞き取れず)」

西本「色タイシツカ様の方で雑誌とか調べたりとか、A社さんで150というののも一応、トップの金額ではありますけれど、それくらい行ってくれたらうれしいな、というところですよ。わかりました。で、ご希望150万円ということなんですけれども、この金額じゃないと乗り換えを諦めなければならぬのか、そういったことはないですか?」

お客様「ん、まあそうですね」

西本「あくまでも、ご希望としてはやつぱり高く、と、そういったことですよ。わかりました。その、じゃあ、反対になんですけれども、今回ご契約もされてるので、お乗り換え自体はされるじゃないですか。ステップWをご購入されて、色々乗られてきたと思うんですが、さすがにこの金額以下だったらちよつと寂しいな……と思うような金額とかってありますか?」

お客様「今、乗ってる軽自動車を手狭みたいなんです。次の買おうとしてた車がいくらか聞いてこなかったんで、残債とかは聞いてないんですけど、それに近い金額だったから、という感じには話しました」

西本「わかりました。では具体的なそれこそステップWの条件というの

は非常に良かったとして、そういった場合には、親御さんには反対される可能性はとくにないですよ。わかりました。じゃあ、条件もろもろご納得頂ければ、イシツカ様ご自身で決められるような形ですかね。わかりました。

復唱させて頂きます。今回WRXへのお乗り換えをされるということ。契約されているということで、ステップWに関しては一応、買取店に出す、っていう選択肢と親御さんに譲る、という選択肢がある、といった状況で、イシツカ様が色々ご納得いただけような条件が出た場合には、状況的には親御さんというよりも、そのまま買取店に出す、という状況です。で、お車自体は機関連面とかももう絶対調、ということ、分かりました。それではすべての条件が整って、弊社がイシツカ様に満足頂けるご提案が出来た場合、

ですか?」

お客様「大丈夫です」

西本「大丈夫ですか。さ

すが、ご安心ください。では、これから査定してまいりますので1度失礼します。またお茶で大丈夫ですか?」

いかがだろうか。石沢マネージャーに少し解説をお願いしよう。

《石沢マネージャー談》

青緑色のマーカー部分は、非常に成長を感じるところですね。以前だったら引いているところを引かないで、しつかり突っ込んでます。若手はほとんど、この部分でお客様に迎合してしまいがち。また、ちよつと慣れてくると逆に強引になる。相手に違和感を感じさせずに、引かずに突っ込むのは我が社の社員ながら、非常に素晴らしいと思います(笑)。一番大事な部分ですね。

水色のマーカー部分は、競合店が絶対に言わないセリフをあえて持ち出して、競合店の「口頭査定」が実現しない可能性を伝えているのは、うまいですね。

ピンク色のマーカー部分は、お客様が理想形を積極的に想像させて、その気にさせることを実現できています。

黄色いマーカー部分は、お客様の不安を打ち消す言葉を用いているのがわかると思います。

ダメダメ時代とは打って変わって、相手に「NO」を言わずに「その気にさせる」商談になっていますね。

次号ではクロージング部分をお伝えします。お楽しみに。

最強買取店になるための

優秀になった西本君の

商談書き起こし

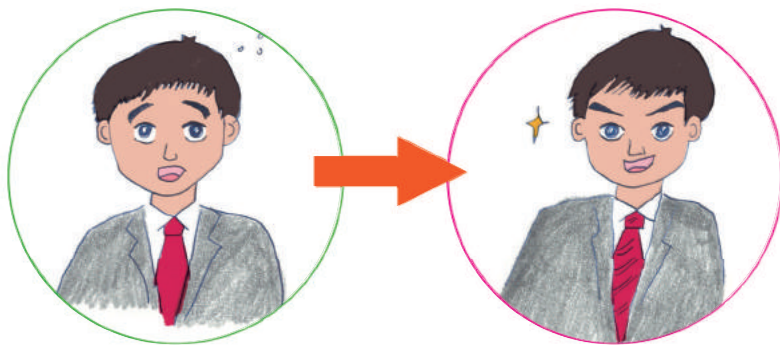
どうやってダメ営業から優秀営業マンへ成長できたのか③

無料版では、モザイクの部分全てお読み頂く事ができます。電話03(3371)9340まで!

無料版では、モザイクの部分全てお読み頂く事ができます。電話03(3371)9340まで!

無料版では、モザイクの部分全てお読み頂く事ができます。電話03(3371)9340まで!

無料版では、モザイクの部分全てお読み頂く事ができます。電話03(3371)9340まで!



《石沢マネージャー談》

次号ではクロージング部分をお伝えします。お楽しみに。

<加盟店全国 2300 店舗のネットワーク>

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

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

JADRI

日本自動車流通研究所

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-2 鉄鋼ビルディング4階 430号
TEL: 050-3733-2880 Mail: info@jadri.or.jp

10041640-1.indd 22

2018/10/31 20:52

第62回

ワンプラ指南

オークション相場は例年、8月、9月の高値相場を下取り・買取りした車を、いざオークションに出品してもなかなか値段が付かない。過去にこのような経験をした人も多いのではないだろうか。

とくに、輸入車はモデルチェンジの切り替え時でもあり、年末に向けて相場が急落することもあり。注意が必要だ。

毎年、この時期になると、ワンプラの活用が効果的に感じるものだ。相場が下降線をたどる中で、「お探し車」にドンピシャでハマれば、高値でも落札されるのがワンプラだ。

下のグラフを見てもらいたい。

いくらでないと、売れないことは確かだ。ワンプラの基本は、おかないと相場の急落をモロに被る可能性もある。

こうした車は、タマ数も多いだけに価格で比較され、ワンプラでもオークション相場より少し高

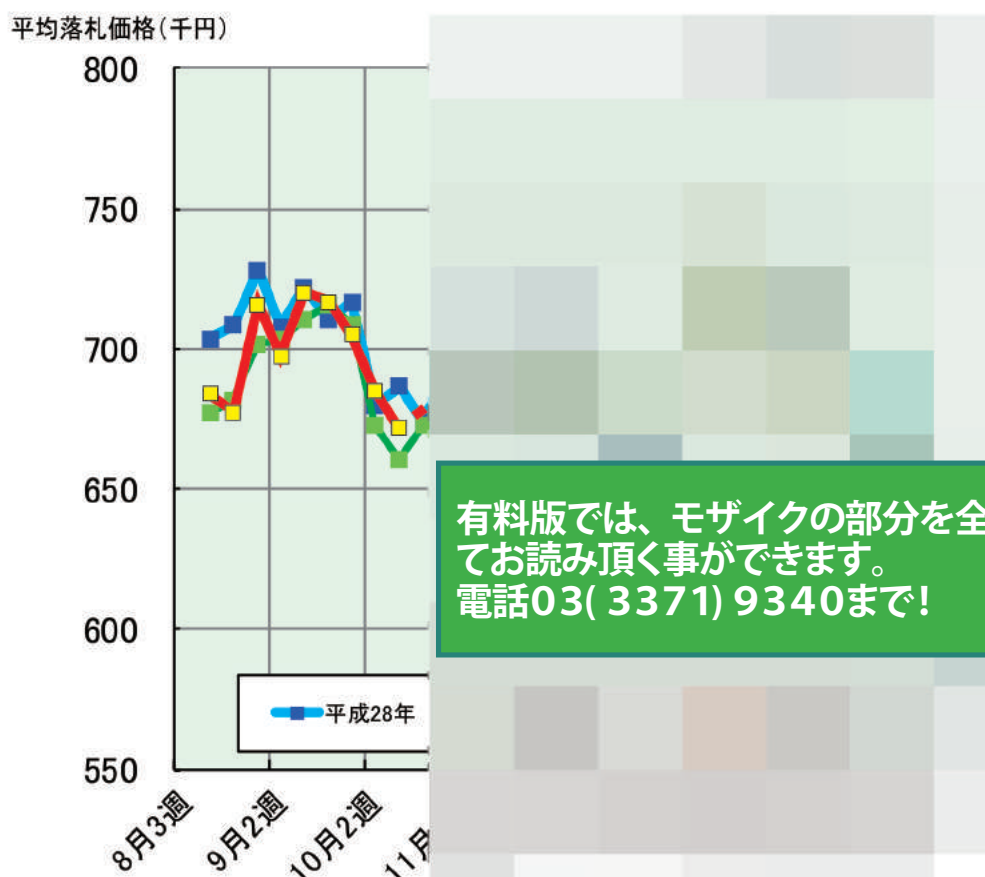
くはない。

在庫30台から40台の規模なら、ワンプラで10台販売、粗利100万円くらいは稼げるはずだ。

とくに、小売りでの利益が落ちてしまう年末から年始にかけては、ワンプラが利益を補ってくれるはずだ。



相場推移グラフ(国産車のみ)



これからの時期は「小売」「業販」の二刀流で
相場が弱くなる時こそワンプラ

手軽に

ASNET会員様は
すぐに出品可能!

圧倒的な成約台数

AS ワンプラ 業界

エーエス・ワンプラ

No.1

利益アップ

在庫回転率が
上昇!!

コスト0で

何台でも
出品料無料!

point ▶ C-MATCHやMOTOR GATEとの連動を設定すれば出品作業を効率化できます!!

ASNET 会員募集中!!

会員募集中
詳しくはコチラ

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

検索





【表1】 MC 前モデル 製造年別 AA 落札平均価格

パールホワイト	2017年 開催AA	2018年 (1~10月) 開催AA
2013年製造車	1,832	1,832
2014年製造車	1,773	1,773
2015年製造車	1,733	1,733
2016年製造車	1,447	1,447

ワインレッド	2017年 開催AA	2018年 (1~10月) 開催AA
2013年製造車	1,944	1,944
2014年製造車	1,892	1,892
2015年製造車	1,873	1,873
2016年製造車	1,510	1,510

バングラデシュ向けの需要はMC前モデルからMC後モデルに移っているようだ

まずバングラデシュ向けのプレミオでは、ボディカラーの人気はワインレッドを筆頭に濃色系、パールホワイト、黒と続き、グレー

上級の
Lで最
1・5
ドでは
現在で
も需要が続いていると判断できる
(図1緑部分)。

ところが、実際のバングラデシュ向けプレミオNZT260で、最も高い値がついているのは、今年規制ギリギリの製造年

このため、今年はH30登録車ばかりが行っている。
バングラデシュ向けとの比較がしやすいように製造年別に落札台数を見ると、昨年は

グ

スリランカ向けの代表的な車種として君臨していたH30年式プレミオ、1・5F-EXパッケージのパールホワイト。これの火種となっていたのが、スリランカで発行された関税免除のパーミット。そのパーミットが9月29日より使用停止になってしまったため、H30年式の相場が今年10月に入って暴落し、今もなお反転の兆しはない。そこで、プレミオのもうひとつの主要仕向国であるバングラデシュの市場と関連付け、今回の下落とその先行きについて分析した。

F-EXパッケージが中心。また、同国には製造年5年落ちまでの車両が行き、この中でも低年式のものほど掛かる関税が安くなるため、高年式の車両より低年式の方が落札価格が高くなる傾向にある。

一方で、MC前モデルの今年の相場は、全ての製造年式で昨年よりも平均価格が落ちており(表1)、バングラデシュでの需要が弱くなったことが想像できる。

日

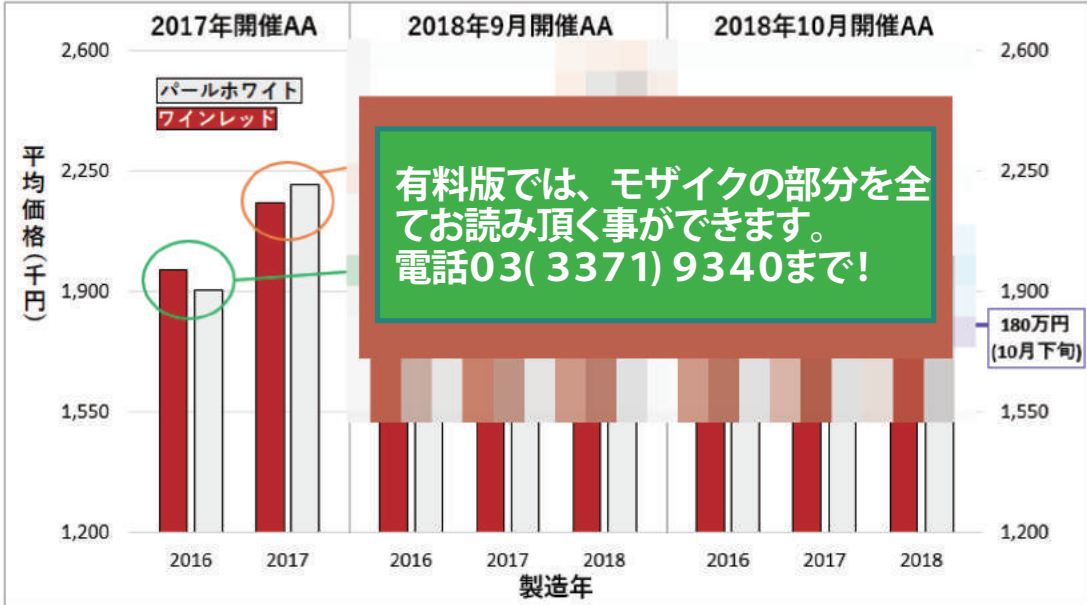
急落のプレミオ、終着点はどこだ!?

輸出王車 プレミオ

底値を分析!?

プレミアム 260系 (現行モデル)

【図1】 MC 後モデル (1.5F-EXパッケージ) 製造年別 AA 落札平均価格



部分、同国向けプレミオにおけるボディカラーの人気はパールホワイトが最も高いことがわかる。ところが10月に入って、この当年物パールホワイトの相場が反転、200万円を下回る水準まで一気に落ちてしまった(図1青部分)。スリランカ向け輸出の潤滑油となっていた関税免除のパーミットが使用停止となり、プレミオでさえ、まったく行かなくなってしまったのだ。

今から5年後には同国の規制が変更され、行かなくなってしまう可能性がゼロではないことを忘れてはならない。

また、スリランカの関税免除のパーミットが、再び使用可能になる来年には、現在当年物のプレミオが「当年物」ではなく、なっている可能性があることも覚えておきたい。

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>