



毎月1日発行

第57号 定価 540円 (本体500円・送料別途)
本社 東京都新宿区高田馬場3-23-3 ORビル6階
☎ 03(3371)9340 FAX 03(3371)9596 www.u-car.co.jp
本紙の無断転載・複製を禁じます

購読・広告のお申し込みは

☎ 03-3371-9340

発行所 (株) ユーストカー (株) ユーストカードットコム

無料版

1月号

ユーストカー
NEWS

「買取り商談の掟④」

《21・22面》

最強買取店の教則レクチャー

ポルシェ・マカン



《6面》

人気モデル「解体新書」



2017年は、車検を迎える車の代替えが一気に集中する「当たり年」だった。これを3つのロケットに表し、相場がどう動くかを予想した昨年の本紙新年号は、大きな反響を呼んだ。
そうした中で、新年の第1号目となる今回も、多くの読者のリクエストに応じて、2018年の予想を紹介したい。本紙が得意とする中古車AA相場の動向を軸として、中古車輸出、小売り店の声も紹介。この記事参考に、今年の戦略づくりには是非、役立ててもらいたい。

〈中古車AA相場〉

車検代替えから読み取る
2018年の相場動向

え)で、最も強い動機となるのが車検だからだ(本紙2017年7月号24面参照)。

買い替えによって下取り車が発生し、その多くが中古車として流通すること考えれば、新車登録後3年目・5年目・7年目の合計台数が多い年は「新車好調/中古車A

一年の中古車AA相場を占うにあたって、重要になるのが「新車登録から3年目・5年目・7年目の車両台数」といえる。これは新車購入(買い替



2面へつづく

前年の本紙新年号でお伝えした通り、2017年は近年まれにみる新車販売が好調な年だった。本稿執筆時は、まだ17年の軽を含む新車販売台数の確定前だが、それでも1〜3回目の車検を迎えた台数は合計で158万8000台。141万9000台規模だった16年に比べて12%も多かった計算だ(2面グラフ1参照)。
一方、2018年に車検を迎える台数は146万3000台。16年に比べると3・1%多いものの、昨年に比べると7・9%減。つまり、「新車不調/中古車AA相場好調」という傾向は、間違いなさそうだ。



基礎から応用の一貫した検査研修プログラム
1Day基礎研修～検定3級～2級～1級まで

研修施設
全国拡大中!!

検定センター
関西特設センター
中部研修センター
九州検定センター
札幌会場、仙台会場 etc.
(千葉県)
(兵庫県)
(愛知県)
(福岡県)
etc.

店舗出張タイプもございます。

★こんな方におすすめ

- 確かな検査技術を身に付け下取り、仕入時、損失を回避したい
- 理論的に基礎から学び、自己流脱却したい
- 素早く検査ができるようになりたい
- 商品車を正しく説明、商談スキルアップ
- 料金15,800円～

お問い合わせは

AIS 本社 TEL.03-3512-6118
AIS 検定センター TEL.047-481-5541

詳しくは

AIS研修

検索

《1面からの続き》

今年の3回目車検は
前年比15%減

では今年、新車登録から3年目・5年目・7年目を迎える車の内訳を見てみよう。

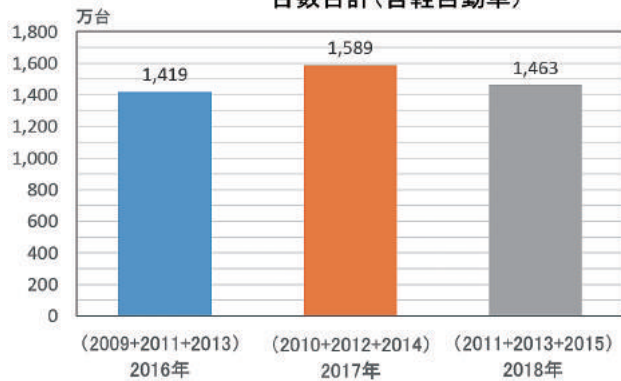
3年目の車両台数は504万6000台規模。5年目は537万5000台、そして7年目は421万台という内訳だ(グラフ2参照)。

冒頭で車検が買い替える強い動機となると記したが、本紙の調査の結果、でもっとも多く買い替えられていることが判っている。そして問題は、今

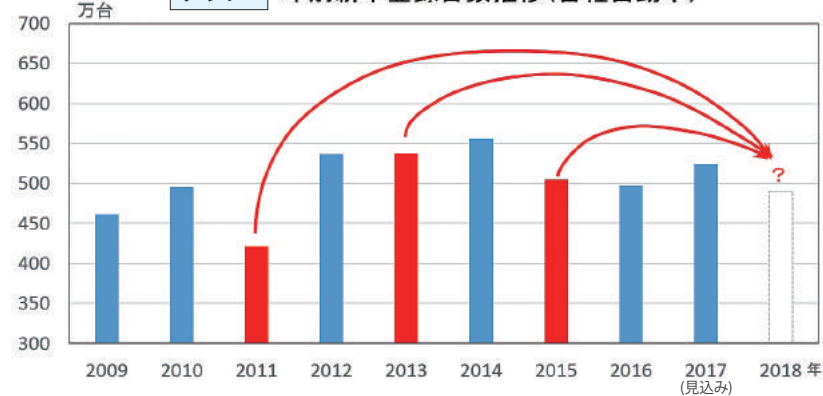
うことだ。

昨年における7年前、すなわち10年登録の新車

グラフ1 過去3回の車検を迎える年式の台数合計(含軽自動車)



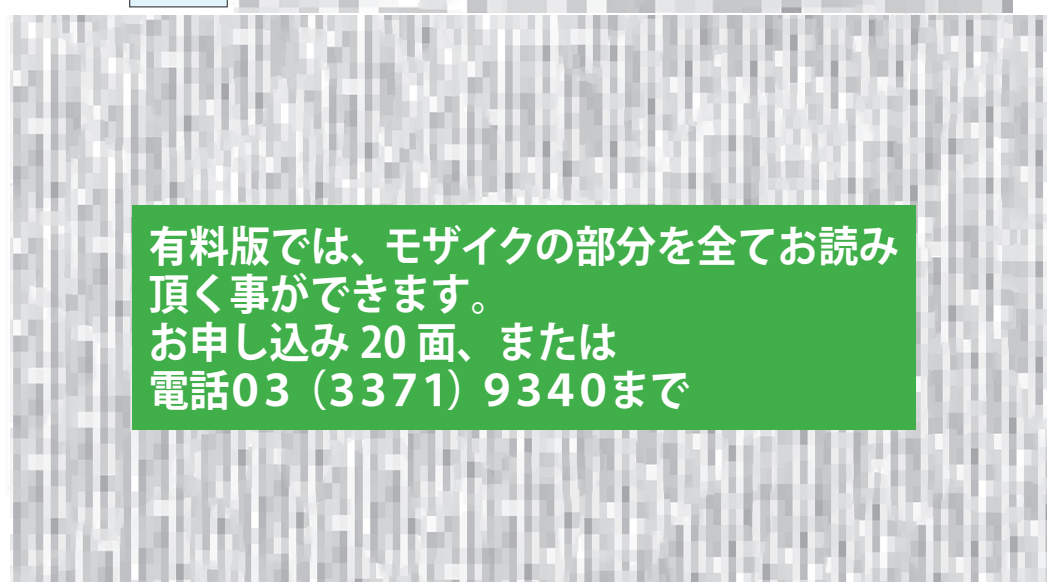
グラフ2 年別新車登録台数推移(含軽自動車)



グラフ3



グラフ4



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

中古車A相場好調は

か。これも気が

だが、今年の「新車不調」は、中古車A相場好調は、通年の傾向ではない。注意が必要である。それを示すものとして、月ごとの車検台数推

移を見てみよう(グラフ3参照)。それをご覧いただければ判るように、昨年と

仕入れには注意が必要

最後に、新車登録から5年目を迎える車両の月ごとのA平均価格の推移を、16年と17年と比較してみよう(グラフ4の青線と青の破線参照)。

16年において新車登録から5年目だった車両は、震災の起こった2011年に新車登録されたものだ。グラフの青の破線が示すように、11年登録車

た。このことから「新車不調」は、中古車A相場好

たことを如実に示してい

る。

もう1点、このグラフ4で注目して頂きたいことがある。12年登録車の中古車A相場の推移だ。

A相場は安定している可能性が高い。

だが、2年前の16年に3年落ち(13年)と5年落ち(11年)だった中古車は、今年は5年落ち、7年落ちとなる。グラフ4で赤い破線(11年)と青い破線(13年)は、ど

の仕入れは、慎重にならなければならないだろう。

以上、昨年と一昨年の中古車A相場をもとに今年の動向を予想したが、このほか今年はクラウンやカローラといった主要車種のフルモデルチェンジが伝えられている。これら新型車の発売動向もA相場に大きく影響するので、注意が必要だ。

下取り・買取りのプラ

インシングにおいては、相場下落前に高取りして損を被らないように、本紙を参考にしながら、A A

2018年、JF福島は今年も全員参加で邁進します

1月25日11時スタート

2レーンオープン
海鮮まつり記念AA

1月より2レーン開始します

※写真はイメージとなります

1月11日 12時スタート
2レーンプレオープン・
支部合同AA

1月18日 12時スタート
福島支部担当・
雪まつりAA



JF福島 福島県福島市笹木野字高野 2-111
TEL 024-591-4821 FAX 024-591-4823

《中古車輸出動向》
ミャンマーの行方は
引き続き注目

相場の動きには、常に敏感でいて頂きたい。

2018年の内外経済の見通しは、北朝鮮を巡る地政学的リスクには引き続き注意が必要だが、

おおむね堅調な推移が見込まれている。

しかし、今年は中古車発生量も減少することが予想され、中古車輸出をはじめ総じて好調だった昨年から一転、厳しい一年になりそうだ（左表参照）。

とくに今年前半においては、先に述べた理由に後半は期待できるのではないだろうか。

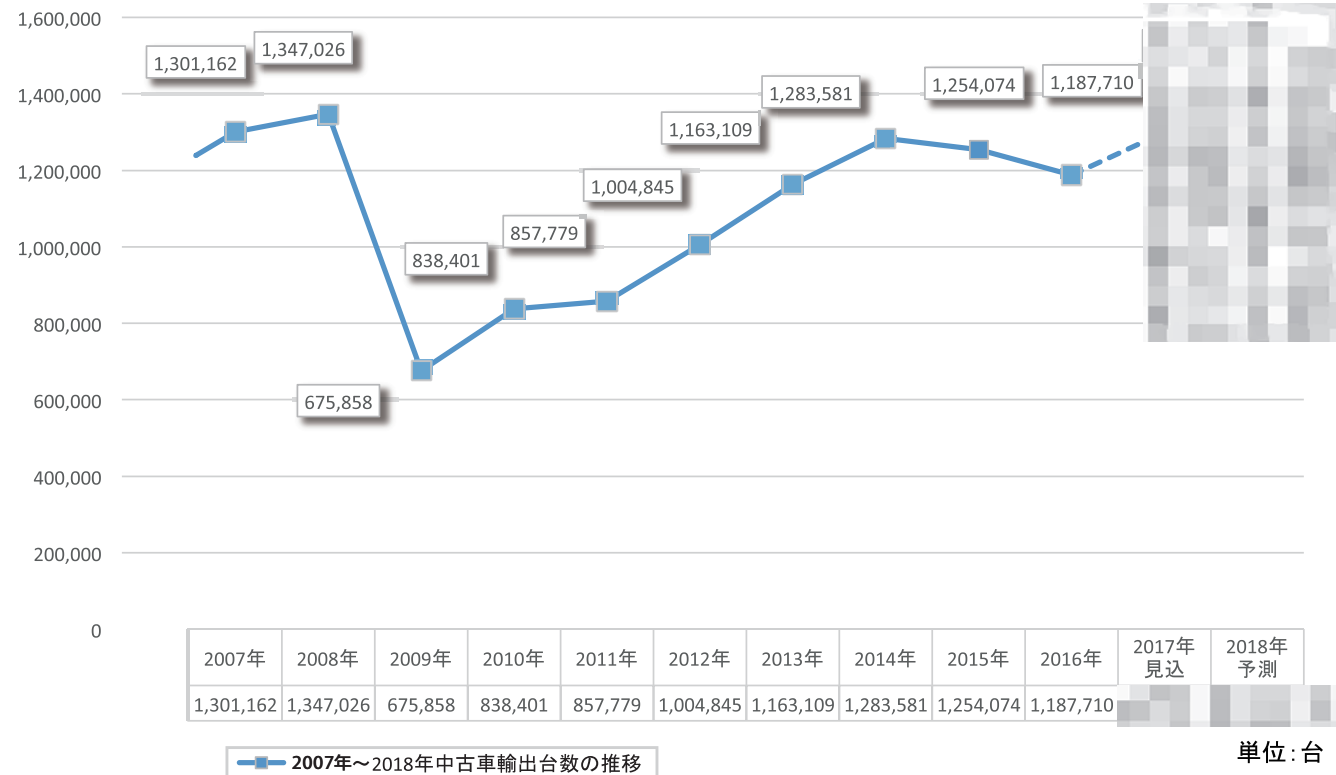
一方、中古車輸出に

する相場動向において、最も気になる点は、最後の駆け込み需要が発生するミャンマーの行方だ。

昨年10月16日に「18年以降、右ハンドルの中古車輸入全面禁止」が発表され、一気に駆け込み需要が高まると思われたが、逆に10月単月では輸出数は半減した。現地

2007年～2018年中古車輸出台数の推移と予想

単位：台



《中古車販売》

小売り市場は低空飛行
各社がとる対応は？

さて、これらの動向を踏まえて、最後に2018年の中古車小売り市場について聞いてみた。

今回、大手から中小の中古車販売店に取材すると「ここ最近の動きから

極端に落ちることはなく、2017年と同等の動きはあるだろう」という声意外にも多かった。

ただ、これまで本稿で述べてきたことを考慮すると、今年の中古車小売り市場は良くて前年並み、実際には前年よりも少し悪くなる、とみるの

るようだ。

昨年末までにどの程度

ということだ。

では、こうしたなか

で、どんな取り組みをして、この新しい年を歩んでいくのか。そんな具体策についても聞いてみた。

ある販売店では、

有料版では、モザイクの部分を全てお読み頂くことができます。
お申し込み 20 面、または
電話 03 (3371) 9340 まで

と思うが、今年はそれが待たなしたということだ。

ある大手チェーンの社長も人材については、違う視点でこう語る。

が正解ではないだろうか。

また、販売台数の減少と同時に起こることは

売店では、車をたくさん売りたいからといって、顧客をただ増やすのではなく、その中身にも注目すべきだと話す。

を考えている。

各社ともに何らかの方向性を打ち出していたが、「何もしないままだと急激に落ちていく。これまでとは違う手を打たなければいけない重要な年と思っている」。そんなふうに語った、ある大手販売店の役員の言葉が印象に残った。

さて、今年の中古車市場は我慢が強いられそうな雰囲気だが、前述の通り2019年10月には消費税率が10%となり、早ければ、今年年末には駆け込み需要が発生するかもしれない。

また、その後の反動もあるが、2020年にはオリンピックも控えていて、自動車メーカーはそこに合わせて、次世代技術を搭載した新型車を続々と出してくる。

そうした今後の動きも考慮し、中古車市場をウォッチしていくことが重要だ。

（輸出予想の協力はソウイング中尾聡社長）

ima 新春初荷&新神戸会場オープン1周年記念オークションのご案内

新春初荷オークション

IMA 幕張会場 第1263回 オールトラック 新春初荷記念 1月10日(水) 11:00スタート
▶新コーナー“5yearsコーナー(初年度登録5年以内のトラック)”スタート

IMA 九州会場 第879回 オールトラック 新春初荷記念 1月11日(木) 11:00スタート
▶新コーナー“限定30台お楽しみコーナー”スタート

IMA 神戸会場 第1424回 オールトラック 新春初荷記念 1月12日(金) 10:00スタート
▶新コーナー“コーナー 5000(軽・商用車・乗用車専門)”スタート

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

株式会社いすゞマックス 【本社】東京都品川区南大井6-21-12 大森プライムビル4階

新春初荷
オークション
来場記念品

エナジードリンク
「You Max」をプレゼント

毎日戦う
あなたに
エナジー
チャージ

※写真はイメージです。

1月12日(金)新神戸会場オープン1周年記念

来場抽選会開催

抽選で「灘の地酒」をプレゼント!

豪華弁当のご提供

たい焼き、甘酒の屋台を出店

いすゞモーターオークション新規入会・紹介キャンペーン

2017年12月1日(金)～2018年1月31日(水)まで

新規入会者特典

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

※ミニチュアカーは多数ご用意しておりますが、万が一品切れの場合、代替え品のプレゼントとなります。ご了承ください。

紹介特典

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

※イラスト・写真はイメージです。

そこが知りたい 中古車輸出 Vol.56

2018年仕向国上位20カ国の中古車輸出予想

順位	国名	輸出台数予想
1	UAE	
2	NZ	
3		
4		
5		
6	パキスタン	65,000 台 ~ 70,000 台
7		
8	モンゴル	45,000 台 ~ 50,000 台
9	タンザニア	45,000 台 ~ 50,000 台
10	フィリピン	40,000 台 ~ 45,000 台
11		40,000 台 ~ 45,000 台
12		35,000 台 ~ 45,000 台
13	ジャマイカ	35,000 台 ~ 40,000 台
14	バングラデシュ	35,000 台 ~ 40,000 台
15	ウガンダ	30,000 台 ~ 35,000 台
16		
17		
18		
19		
20	アフガニスタン	10,000 台 ~ 11,000 台
上位 20 カ国		968,000 台 ~ 1,096,000 台
総輸出合計		1,220,000 台

前号では、最終的な数値も発表になっていないが、少々早めに2017年の輸出動向を振り返ってみた。そこで、今回は新年号に相応しく、2018年の中古車輸出マーケットの展望を予想してみたい。トップ10位までの仕向国ごとに傾向を予想し、分析してみたい。

トップはUAE、ニュージーランドは減速か？
3位は

17年の仕向国トップが、現時点でニュージーランド(以下、NZ)なのか、UAEなのか判明していないが、いずれにせよ、18年は、UAEがかなり差をつけてトップをキープしそうだ。これはUAEに追い風が吹くのではなく、NZが減速すると見られるからだ。減速要因としては、

一方、増減する要因がないのはUAE。あえて言うならば、UAEを含めたGCC(湾岸協力会

近年、トップ3の一角を担ってきたミャンマーが、右ハンドル車の輸入を禁止したことによって、ついに脱落してしまった。これに代わって、久々に3位へ食い込むのは

4位以下は混戦が予想
注目国は景気回復が見込めるモンゴル

しばらくは、UAE、NZの2強時代が続くであろう。

しかし、この間、船会社の再編成によって、運賃が値上げするのではとの情報があり、その点は懸念される。

6位はパキスタン。2017年の2度の調整関税の引き上げによって、同国人気のプラドや、ランドクルーザーなどの大型SUVが止まってしまった。

さらに、今年からレギュレーションの見直し(購入名義人本人が納税)が行なわれ、これによって、どの程度のマイナスが生じるか不安なところだ。

軽自動車やHV車は引き続き輸入され、一定

の台数は確保できると思うが、何分、利幅が薄く、パキスタンの輸入事業者にとっては正念場の一年となりそうだ。

7位の

4位から7位までは混戦しそうだ。正直、どの国が4位にきてもおかしくないが、一歩リードしていると言え

4位から7位が現状維持、もしくは下降気味の国なのに対して、8位から10位は勢いのある国が並んだ。

8位モンゴルと、9位タンザニアは同レベルだが、期待を込めてモンゴルの上位にしたい。

同国に対しては、IMF(国際通貨基金)や日



注目国モンゴルの首都ウランバートル市内中心部。国立大学図書館付近(上)と北京通り交差点(撮影:モンゴル貿易開発銀行内田肇氏)

40周年
キャラクター
「バイグル」

新年あけましておめでとうございます
本年も倍旧のご愛顧のほど宜しくお願い申し上げます

2018年AA開始40周年Year!

ポイント4倍
1/10初荷オークション
※中面広告をご覧ください！

ポイント2倍
1/24
豚汁&焼き饅頭 大試食会♪

ポイント2倍
1/31
ご出品1台・ご落札2台以上
奥の手無料マッサージ体験

40th企画 第一弾 ケアンズ・台湾旅行
ご招待ポイントラリー開催中
詳細は中面広告をご覧ください

40周年
キャラクター
「バイマスター」

2018年1月末まで
総額約3万円相当還元
キャンペーン

新規入会特典
○オークション基礎コース1名プレゼント
○ペイネット使用料 2018年3月迄無料
吉野がサポートします!

※画像は全てイメージです

株式会社バイオーク TEL06-6612-5612 詳細は、今すぐネット検索! [バイオーク]へ



中部会場

2018年

1月10日

 AM 10:00
水スタート

セレモニーAM9:45スタート


CAA創業30周年記念

新春初荷AA

全車

出品料無料

(流札時)

出品または落札1台以上賞

**選べるカップ麺
1ケース**

**さらに
W
チャンス!!**
**30周年記念
特別企画第一弾!!**

**『高級マッサージチェア』が
4会場合計30台当たる抽選会**
無料屋台
不在申込手数料無料 (TC-webΣ)

 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

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

※賞品は、AA当日のお渡しとなります。※写真・イラストはイメージです。

シリーズ選ばれる店・JU適正販売店を訪問(26)

岡山発、元気印の一人親方販売店

井上屋(岡山市南区)



県内外からあらゆる顧客がここに来る



国道30号線沿いで目立つ看板



全車総額表示で安心を提供



この日も顧客が感謝の気持ちと言って焼酎持参で来店

岡山県から元気を発信する中古車販売店。それが今回訪れたお店だった。一人親方で低価格車に特化し、購入者は東北から九州まで幅広い。そして、人好きで生真面目な代表の井上さんは、どこにでも気軽に飛んでいく。「こんないい商売はないですよ」。この日も井上屋は、平日にも関わらず、多くのお客様からの電話や来店の対応に追われていた。

岡山市南区の国道30号線沿いに、ひととき目立つ「井上屋」の看板が見える。29歳で独立してから13年が経過。「ストレスがなく、自分のペースでできるから」といって、

当初は、遠方の販売はお断りだったが、需要の多さと、これまで一切トラブルも無かったことで、「車検や事故などの

従業員を雇わず、一人でこの商売を切り盛りしてきた。展示場には、平均した30万円を切ると思われる低価格車を約20台並べ、すべて総額表示。そこに含まれる諸費用も必要な分だけで、追加料金は発生しない。

低価格車販売は他にもあるが、「自分で売っていても安いと思いますよ。情報サイトをみても日本一、安い時もありますから」という井上屋には、全国的ユーザーから問い合わせが入る。

「納車の際は、なるべくお客様とお会いするようにしています。輸送費用は相談ですが、『子供も一緒に連れて行きたいです』とか」と了解を得た上で、結構、色々な所に行ってますよ」と笑う。

そういえば、この季節は16時半には営業を終了し、「夜は子供と風呂に入ると」という井上さん。そんな営業スタイルは「夕方には来ません。そのぶん、電話も鳴らない朝7時には店に居て、車両の撮影などをやっています」と、家族を大切にしているのか。

「すべて法定点検を実施し、バッテリーも新品に交換しています。そのほかにも、ネット掲載の際には写真の枚数をとにかく多く、文字も最大限たくさん書いています。お金の掛からないで出来る工夫ですね」。

それをネットで確認してみると、確かに車両紹介は、写真、文章量が明らかに多く、修復歴の箇所などすべて正直に、一切の偽りなく掲載している。その情報量の多さが安心感を生み出しているのだと、それに加えて、SNSの積極的な活用も販売に不可欠だという。

井上さんは、ネット向けに在庫車の写真を撮る際に、適正販売店の看板ノボリ旗を掛けて撮影をしている。

井上さんは、ネット向けに在庫車の写真を撮る際に、適正販売店の看板ノボリ旗を掛けて撮影をしている。

井上さんは、ネット向けに在庫車の写真を撮る際に、適正販売店の看板ノボリ旗を掛けて撮影をしている。



井上三稜代表

さんは、スペース目一杯に、びっしりと返信を掲載することも特徴だ。初めて見た時はその文章量に驚かされたが、購入者への感謝の気持ちは十分すぎるほど伝わってくるようだった。

「レビューはお願ひもせず、お客様が自然に書いてくれています。(購入を検討している方は)そのやりとりでうちのイメージが沸くでしょうし、どういった経緯でうちを選んだのかも分かる。こうしたユーザーの声も安心感の後ろ盾となっていることは間違いないですね」。

また、お客様のところへの納車や書類を取りに行く時でも、決して手ぶらで行くことはない。そんなちよとした気配りがお客様を感動させる。

車の販売価格が安いからといってサービスレベルも低いのではない。むしろ、お客様に対する気遣いは一級品だ。そこにも商売繁盛の秘訣があると強く感じた。

井上さんは、ネット向けに在庫車の写真を撮る際に、適正販売店の看板ノボリ旗を掛けて撮影をしている。

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。



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

門型洗車機 アンブル

アンブルは、従来機の基本性能を磨き、繊細なブラッシングと大風量の特徴とした次世代型ベーシックモデル。新開発のブラシ圧補正機構を搭載し、左右のブラシを別々にコントロール。片寄りや斜め停車でも安全に洗車できる。

また、従来機よりも風力を25%アップ。サイドノズル上部を延長した長尺仕様で、ハイトワゴン車へも乾燥力を発揮する。



繊細なブラッシングと大風量が特徴

ヘッドライトテスタ HLT-185

ヘッドライトテスタ=前照灯試験器の最新型となるHLT-185。業界で初めてLCD21インチワイドモニターを備え、電源投入後に基準値を確認しないと測定が進まないコンプライアンスモードを搭載した。

また、ランプ正対、照射方向2つのカメラにカラーカメラを採用。測定精度が大幅にアップしたほか、測定情報エリアと作業情報エリアを分けしたことによって視認性、操作性も向上した。



業界初のLCD21インチモニターを装備

ホイールウォッシャー GP12シルバーストン

標準付属ビーズと温水で効果的にホイールを洗浄するGP12シルバーストン。ホイール径に沿って摺動する噴射パイプにより、多種多様なホイールに対応可能。

また節電仕様の洗浄水加熱システムを搭載し、洗浄時間および水温調整も可能に。標準付属のホイールリフトで持ち上げ作業も軽減化した。



標準付属ビーズと温水で効果的に洗浄

大型車両用洗車機 ビッグウォッシャーⅢ

バスのボディや窓に付着した土埃や泥などの洗浄は、非常に労力がかかる。同製品は、ブラシ面圧機能を標準装備し、最適な圧力で汚れを洗い落とす。

さらに、ブラシがスライドして洗い上げる独自のセンター洗浄方式を採用したことで、ブラシ同士が干渉しあってできるセンター部分の洗い残しも解消。加えて、サイドブラシは左右で独立制御し、位置が異なる大型サイドミラーを自動で避け、安全な洗車を実現した。



ブラシ面圧機能を標準装備

大型車用 アライメントシステム

ワイヤレスアタッチメントで3軸の同時計測を行ない、単距離測定で省スペース化と作業時間の短縮まで可能とした大型車用アライメントシステムWin Align HDは、今春に発売開始する。

同製品はフロアレベルを読み取り、測定値を自動で修正、計測結果に反映するなど高精度の計測を実現した。



Win Align HDは今春に発売開始

ホイールバランサーRFE10E ロードフォースエリート

自動運転技術や自動ブレーキの普及により、ホイールバランサーの重要性が注目されている。イヤサカが今春発売するRFE10Eは、どのバランサーよりも短時間で測定が可能。測定11項目を1分10秒で診断する。

加えて、ロードローラー診断で振動問題、横流れを解消したほか、標準付属のハンマーヘッドレーザシステムで正確性と生産性も向上した。



どのバランサーよりも短時間で測定可能

新製品紹介

高収益ビジネスを支える新製品が続々
イヤサカがニーズの高いラインナップ強化

整備機器およびシステムの総合商社イヤサカ(本社〓文京区湯島、斎藤智義社長)は、このほど新製品を発表した。いずれも高収益が望める車検、足回り、洗車ビジネスを支える機器で、顧客からの強い要望によりラインナップを揃えた。そのなかでも、とくにニーズの高い6製品を紹介したい。

CAA 東京会場2018 January

CAA創業30周年記念新春初荷AA

30th CAA Anniversary

884回 1月9日(火)

来場特典
「紅白饅頭」
進呈!

祝 祝



出品または落札1台以上賞

もれなく
福袋
進呈!

さらに
W
チャンス!

30周年記念特別企画第1弾!

「高級マッサージチェア」が

4会場 合計 30台 当たる

抽選会!

12月19日からの
再出品は出品料無料
(流札時)



886回 1月23日(火)

冬の感謝祭
記念AA

成約+落札
合計2台以上で

CAA創業30周年ロゴ入り
ブルゾン進呈!



1月の
オークション
スケジュール

1月2日(火)
休 催

884回 1月9日(火)
CAA創業30周年記念
新春初荷AA

885回 1月16日(火)
レギュラーAA

886回 1月23日(火)
冬の感謝祭記念AA

887回 1月30日(火)
レギュラーAA

1月は全開催
TC-WebΣ不在申込手数料無料!

CAA Challenge Advance Assist

株式会社シーエーエー 東京会場

<http://www.caanet.jp>

〒277-0923千葉県柏市塚崎1395番地1 TEL.04-7160-6000 FAX.04-7160-6010

毎週火曜日開催 AM10:00スタート

WebのことならTC-webΣ <http://taacaa.jp/>

TC-webΣ

※賞品は当日会場でのお渡しとなります。 ※写真はすべてイメージです。



連載第11回

酒におぼれ、 水たまりに溺れる……

「新年あけましておめで
とうございませう」

今年も経営者、管理
職、先輩皆様のお役に
立つ「若手のやっちゃっ
ちゃってませう」談をお届
けすべく、今時は筆では
なくキーボードに磨きを
かけてお伝えする所存で
おります。

さて、年始は新年会や
賀詞交歓会など、飲む機
会が年末同様に多い時
期。マナーとウコンを胸
に動き回る日々をお過ご
しだろう。以前は「酒は
飲んでも飲まれるな」と
先人からたしなめられた
ものだ。大体、酒とマー
ジャンは学生時代に散々
失敗をしてから社会人にな
った。会社に入れば、
飲んだ翌日は這ってでも
来い、という上司の言葉
が抑止力になった。しか

し今はそんな根性話は通
用しない。そこから面倒
を見なければいけない事
も多々あるようで……。

ある中古車販売店で、
新年早々探めていた。と
いうのも、ある販売協会
の新年会に、大変懇意に
しているお客様が世交代
するので、お披露目の
ため親子揃って出席する
こととなったからだ。新
年会の2次会ではうちで
しつかり接待したい、と
誰もが思うものの、誰が
近くに座るか決まらな
い。なぜなら、この親子
は業界でも有名な酒豪、
誰も太刀打ち出来ないの
だ。みんな翌日も仕事があ
り、それを考えると誰
もが尻込みをする始末
だ。

入社半年の営業、久保
田君は、日頃の営業成績
は今一つだが、スポーツ
万能、体力と酒の強さだ
けが自慢のお調子者だ。
みんなの視線がなんとなく
久保田君に注がれた。
ある中古車販売店で、
新年早々探めていた。と
いうのも、ある販売協会
の新年会に、大変懇意に
しているお客様が世交代
するので、お披露目の
ため親子揃って出席する
こととなったからだ。新
年会の2次会ではうちで
しつかり接待したい、と
誰もが思うものの、誰が
近くに座るか決まらな
い。なぜなら、この親子
は業界でも有名な酒豪、
誰も太刀打ち出来ないの
だ。みんな翌日も仕事があ
り、それを考えると誰
もが尻込みをする始末
だ。



うまい具合に2次会へ
親子を引きつけ、久保田
君は二人の前に座りスタ
ンバイ。隣の店長が何か
と話を振る。すると「い
や、いいですなあ。じゃ
あ乾杯!」とオンザロッ
クで親子が攻めてくる。
すかさず、久保田君は負
けじと手にしていた割毛
ノのウーロン茶のデキヤ
ンターを横に置き、オ
ンザロックで、「はい!
乾杯!」と応戦。相手の
ペースで焼酎のロックを
ガンガン飲んでいく。
お客様「お宅にも頼も
しい若手がいるもんです
な」とおだてられた久
保田君は「大きいグラス
下さう」と、今度は自
分から乾杯を誘って大き
なグラスであり始め
た。
様子を見ていた店長が
さすがに「お前、そろそ
ろ手を抜け」と、空のど
んぶりを彼の後ろにそっ
と置いた。しかし、おだ
てられたお調子者は、静
止も聞かずに相変わらず
のペースで飲み続けた。
大きなグラスの中身は、
いつの間にか透明な焼酎
から茶色いバーボンに変
わっていた。
そろそろ解散という段
になり、トイレに行った
はずの久保田君がいない
ことに気が付いた。
とりあえずお客様親
子をお送りし、全員で店
内外を探し始めた。外は
雨、店の周囲を探してい

ると、店の裏手から「溺
れる」とおかしな声が
聞こえてきた。
覗くと、久保田君が大
きな水たまりの中でバ
シャバシャやっている。
外で嘔吐しようとし
て、大きな水たまりでコ
ケたと思われる。実は彼
は唯一水泳が苦手な泳
げなかつたのだ。酔っぱ
らっているせいで溺れて
いると思ひ込み、助けを
呼んでいた。
178cmのがつりり体
形で「溺れる」と暴れ
てどうにもならない。男
4人でなんとか引張り
出したものの、全員が泥
んこでずぶぬれ状態。
タクシーには乗車を拒
否され、こんな姿では電
車にも乗れないと、全員
会社へ戻り、作業着に着
替えて帰宅となった。店
長のアルマーニはポケッ
トが破れ、汚れもひどく
て廃棄処分。
翌日、久保田君はひど
い二日酔いで仕事もまま
ならず……。彼の分まで
店長が仕事をすることと
なった。
さらに翌日、店長がい
くらなんでも自制しろと
注意すると、なんと久保
田君は大きなグラスをも
らった辺りから記憶が
無い。なぜ自分がずぶぬ
れだったのかも分からな
い。あんなに苦労したこ
とが何も伝わらない店長
は、あの無残なアルマー
ニを捨てる前に見せれば
よかったと、後悔したの
だった。

《問題点》

接待であることを忘れ、調子に乗って飲みすぎ、お客様を送ることすらできないとは言語道断。状況をわきまえた飲み方を心得るべきである。店長も「酒と言えは君だな」というくらいなので、お調子者はわかっていただろう。ほどほどのところで相手を交代させるべきであった。

《解決策》

酒が入ると気が大きくなるものだが、それを抑えるだけの、社会人としての心構えを持たせる事が必要だ。飲んでしまつては遅い。明日は仕事だという抑止力が効く様、飲酒に対するマナーの周知や、「二日酔いで欠勤はまずい」と思わせる社内の雰囲気作りが必要かもしれない。



「若手社員のやっちゃった」を募集します!

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

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

TOYOTA U-SEC



CS 研修の上級編が本格スタート JU 中販連 3 部作が完成、ワーク中心で日常業務に活用可能

JU 中販連 (海津博会長) は、全国の JU で実施している CS 研修の上級編をスタートした。

JU 中販連では、会員店に対する研修教育事業の一環として、CS (顧客満足) 研修を実施。初級から上級までで構成されており、今回の上級編の開始によって CS 研修 3 部作が完成をみた。

初級は平成 25 年度から実施しており、すでに 3000 名弱が受講。また、第 2 弾の中級は平成 28 年度から開始し、それに次ぐ上級は 8 月に JU 岐阜で実施したパイロット版を経て、10 月の JU 函館から本格スタート。本紙では、12 月 15 日に開かれた JU 香川での上級研修取材した。

上級に至るまでの過程

この上級編の説明に入る前に、まずはこの CS 3 部作の内容を紹介したい。

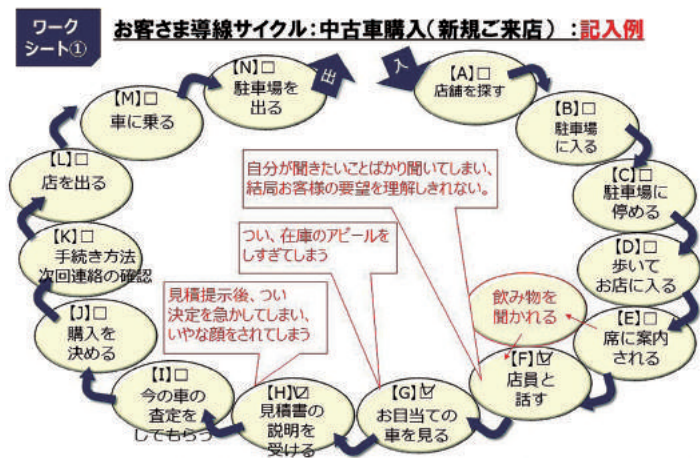
まず初級は、CS の基本的概念を学ぶもので、理論を中心としたこの 3 部作の土台という位置づけ。顧客



12 月 15 日に JU 香川で開催した CS 上級研修



グループに分けて積極的な議論が行なわれた



上級で行なうワークの例

これは「おもてなし理論実践研修」という題目のもと、初級で学んだものを、それぞれのお客様の目線で考え、それぞれのお客様の立場で提案できるようにするために、「おもてなし」という概念で説明。

すべてのお客様を一つでくくるのではなく、それぞれの人の合わせた対応を考えていこう、ということを学ぶ。

「おもてなしのやり方を、誰もができる状態にすること」を狙いとしたもので、初級とは一変し、この中級からは、ワークが中心とした実践的な講習となっていく。

上級は行動導線を活用

受講対象は、中古自動車販売士および同販売士在籍店の代表者で、また、JU 適正販売店になるためには初級修了者が 1 名以上、在籍していなければならない。それほど重要な研修であるといえるだろう。

そして次のステップである中級編。これは「おもてなし理論実践研修」という題目のもと、初級で学んだものを、それぞれのお客様の目線で考え、それぞれのお客様の立場で提案できるようにするために、「おもてなし」という概念で説明。

さて、そして今回の上級編について。この題目は、お客様行動導線活用研修と付けられており、簡単に言うところ、おもてなしを実際の店舗で活用するために、何をすべきかを考えるもので、参加者を基本 4 人 1 組のグループに分けて行なう。

CS 研修は初級を修了して終わるのではなく、それを活かすために、中級、上級と順にステップアップすべきものである。それぞれの研修開催については、所属の JU に確認してもらいたい。

便利なワンストップ体制を全国で構築!! 弊社が開発した IC タグは、位置情報を確認し、 別送品問題の切り札に!!

無料写真撮影を 15 カット UP!



お客様に無料で提供する弊社システム「あんしん君」はお客様側の PC やタブレット・携帯端末で、車両写真 (点数増加は有料) や最新の車両状況を確認できます。

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

東京本社 〒103-0027 東京都中央区日本橋 2-15-3 ヒューリック江戸橋ビル 3 階
【支店】 大阪、名古屋、福岡 【営業所】 川崎、木更津、横浜、名古屋、東北、神戸、博多、新門司
http://www.ecl-agency.co.jp agc-ad@ship.ecl.co.jp 担当: 高橋



お問い合わせはコチラ!

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

ECL AGENCY, LTD

「どうせなら、徹底して車体を売るだけに」

株式会社カーセブンディベロPMENT 取締役副社長 姫野弘繁氏

「売れない営業マンは、もともと不器用な人が多い。そこを理解したうえで、教育していく方法があります」——。先月号でそう話した姫野氏。売れない人には売れないだけの理由がきちんとあり、能力が無いというわけでは決していない。要は、教育のやり方さえ間違わなければ、誰だって今より売れるようになる。姫野氏はそう言っているのだ。では、どう改善すれば良いのだろうか。今号では、その内容に迫ってみよう。

不器用な営業マンには【パターン化】を

「不器用な人というのは、あれもこれも同時に手を出すことには向いていません」。姫野氏が、長年にわたって営業の現場を見て出した、不器用な人の短所の一つがこれだ。

一般的に、器用な人の方が高い能力を持っていると思われがちなのは事実だろう。このため、社会的に認められやすいのも器用な人であるケースが多い。

しかし、不器用な人というのは、器用な人よりも能力が劣っているのだろうか? そんなことはないはずだ。不器用な人には不器用な人なりの、やり方というものがある。

では、不器用な人はこういった特徴があるのか。

最初に短所をざっと挙げてみると、深く考えすぎる、コミュニケーションが苦手、などがあるだろう。そして何よりもネックになりそうなのは、頼まれごとを断れない、自分の決断に迷う、ではないだろうか。

「いわゆる“良い人”も多いんです。お客様が親近感を持ってくれるのは有り難いのですが、変になつてしまつて、あれもこれも頼みごとをされる。しかも、その全部に応えようとしてしまう。これでは車を売っている時間が少なくなる一方ですよ?」。

また、自分の決断に迷うというのも、時間を有効に使えなくなる要因。頭で考えすぎてしまつて、実際に『手が動いていない』というやつだ。

こうした短所を持つ営業マンに対して、姫野氏が出した答えは【パターン化】だ。「余計なことは一切やらせずに、ひたすら同じことを繰り返させる。販売においては、その訓練がロープレです」。

姫野氏によると、ロープレといっても、最も基本的な内容だけに絞るのがコツという。その同じロープレを単純に毎日毎日繰り返し練習することによって、商談の基礎ができてくる。すると、実際の商談で余裕が出てくるようになるという。

「売れない営業マンの商談を見ていると、もう自分が話すことだけで一杯いっぱいですよ。お客様からしてみれば、こんなに息苦しいものはない。車を売るために重要なことの一つは、喋らないことなんです。相手の話を聞けるようになるには、自分に余裕がないとダメですよ」。

筆者の様な記者は、仕事柄、色んな販売店にお邪魔する機会がある。そこで社員教育について聞くと、やっていそうで意外とやっていないのが、このロープレだ。

「営業マンのベースをつくるのに有効なのは、やはりロープレだと思います」と、姫野氏は確信する。

1日の業務を箇条書きに考える時間を与えない

姫野氏が話してくれた【パターン化】というのは、何も商談だけに限らない。1日の業務すべてにおいてやらなければ、効果を発揮しないという。

「売れない営業マンは時間の使い方が下手だと話しました。そこを改善するためには、1日の業務もパターン化する必要があります」。

話を聞くと、そのやり方に驚く。主な業務をすべて箇条書きに記し、その中身が一つひとつ終わったら『レ点』を入れていくというのだ。最初にどんな項目をやるのか、具体的に細かく抽出しなければならぬ手間は掛かるが、結果的にその方が仕事を覚えるのも早いと言う。

可能な限り考える時間を取らず、単調に事を進めていく。一見、営業マンをまったく信用していないように思えるかも知れないが、続けていくうちに、効率的な時間の使い方を自覚してくるのだ。

「不器用な営業マンが考えている時間は、残念ながらほとんど無駄と言っているでしょう。業務を単調にとにかく繰り返し、その無駄を削ぎ落としていくのです」。

加えて、業務内容自体も、まずは『車を売る』ということだけに絞るべきと話す。

少人数の販売店では現実的に難しいかも知れ



トップセールスマン列伝

教育編③

ないが、短期間でも良い。その営業マンに接客・商談だけを担当させてみて欲しい。

しかも「どうせやらせるなら、もう徹底的に車体を売るだけ。オプションや保険、保証、ましてや車検、サービスなどはもつてのほか。とにかく売ることに集中させます。元々、不器用な人なんですから、販売全体の利益なんて考えさせない方が良いでしょう。営業マンからすると、言い訳できない状態です」という。

こうすることで、車を売ることに集中することができ、余計なことを考える時間も減っていく。「その後、習熟度が増し、数字が安定してきたら順次、次の課題を与えていくのです」。

先ほど、不器用な人の短所を挙げたが、反対に長所というのも数多くある。集中力が持続できる、何度でも諦めずにチャレンジする、作業が丁寧などだろうか。

売るだけに特化した場合、こうした長所がすべて生きてくるように思えてならない。姫野氏の導き出した答えは、やはり理に適っているのだ。

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

LAA
LIGHT AUTO AUCTION
KANSAI

13周年大記念 AA開催!!



全コーナー
流札時出品手数料

1,000円

ご成約時は通常料金になります。

2018年1月25日(木)
9:00a.m.スタート
LAA関西会場

株式会社シティライト 〒663-8155 兵庫県西宮市甲子園浜 2-16 TEL: 0798-49-3900 FAX: 0798-49-5900

ご出品&ご落札 お取引合算台数賞 賞品一覧
当日の取引台数合計(出+落)による賞品のプレゼント ※一枠一品として頂きます。

1台賞 LAAオリジナル モバイルチャージャー	3台賞 ③江ノ島海鮮刺身 300gパック 3パック ③お肉の冷凍セット 1パック
5台賞 ⑤特選 徳島産デジマークチーズケーキ ⑤3コティラミス ⑤ビニールケース	10台賞 ⑩かに通菜 かにすきセット ⑩Google Home Mini ⑩クックパッド スーパーデラックス ⑩梅干し肉焼肉 焼上りもも肉カルビ
20台賞 ⑳staid鍋 ⑳特選お寿司 焼き 1本 ⑳湯けりソフト べあ後自勝 ⑳クックパッドデジマークデジマークソフト	30台賞 ③③NECタレントPC ③③Panasonic 19型防水TV ③③特選お肉 10kgパック ③③湯けりソフト 4名後自勝
50台賞 ⑤⑤アイリスオーヤマ 掃除機 ⑤⑤iPad 5.7インチ ⑤⑤デザイン加湿器 ⑤⑤水素発生機	100台賞 ①①デザイン フラワイ ①①お肉の冷凍セット 10kgパック ①①CANON ミラーレス一眼カメラ ①①充電式掃除機

PR版 ニュースカー NEWS 輸出相場版

年変わり 行く車! 行かなくなる車! 値付け注意報!!



特集 2018年
中古車輸出展望

● バングラデシュの首都ダッカを走るプレミオ

徹底調査 プレミオ NZT260 全年式を徹底解剖



詳しくは2面へ

総力分析 ハリアー ZSU60 急落の理由



詳しくは12面へ

現地レポ マレーシア トヨタ ディーラーレポート



詳しくは16面へ

本紙の新規お申し込み、または追加お申し込みは20面をご覧ください。

NZT260プレミオの10年間の相場を理解すれば、輸出相場とは何なのかの見識が深まると思う。今年の相場判断に役立てていただきたい。
(続きは2面へ)

さらに、新春企画として輸出の優等生「NZT260プレミオ」の全年式の過去の推移についても徹底解剖したグラフを掲載した。NZT260プレミオの全年式がなぜあの値段なのか良く理解できるだろう。

また、一年の始まりの号として18年の中古車輸出展望についても仕向け国輸出台数上位20カ国の状況を調査、予測をしてお伝えしよう。

また、一年の始まりの号として18年の中古車輸出展望についても仕向け国輸出台数上位20カ国の状況を調査、予測をしてお伝えしよう。

号では「行く／行かない」の端境期における年始1月のプライシングの注意点をしっかり読者の皆さまにお伝えしていきたいと思う。

中古車輸出においては以前からお伝えしている通り、製造年、登録年の年落ちで「行く／行かない」の切り替えのタイミングである。このため今号では「行く／行かない」の端境期における年始1月のプライシングの注意点をしっかり読者の皆さまにお伝えしていきたいと思う。

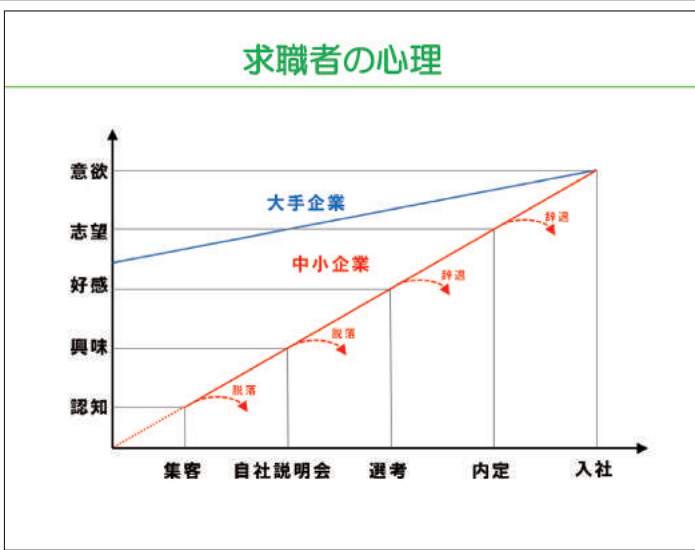
年初は「行く／行かない」の端境期

※ユーストカーNEWS輸出相場版新春1月号1面です!

年変わりは輸出相場に注意!!

お申し込みはお急ぎください!

本誌20面まで!



中小企業・不人気業種の選考(面接)の考え方は「見極め」ではなく「惹きつけ」です。左記の図をご覧ください。求職者が自社を含め、大手企業、中小企業の複数社を志望している場合、

(1)「見極め」ではなく「惹きつけ」

今回は「志望度を高める面接のポイント」についてお伝えいたします。新卒・中途関係なく活用できる考え、手法をご紹介します。

合、大手企業においてはスタート地点の志望度が高く、自社を知らない求職者は「認知」の状態、すなわち、志望度が低い状態で選考がスタートします。

このようなケースでは、応募者に一方的に質問し、自社で活躍できるか、マッチしているかなど「見極め」が先行し、「惹きつけ」ができていない場合、選考辞退や内定辞退につながるケースがほとんどです。

そのため面接官側の意識としては、「採ってやる」のではなく、「来ていただく」という姿勢で臨んでいくか、「惹きつけ」と「見極め」に対する比率は7:3で、惹きつけ側に寄っているかなど、面接を通して「自社への入社意欲を高めていく」

皆様は面接を行なう際、求職者の心理を考え、

(2)惹きつけるための面接ステップ

求職者を惹きつける面接には、惹きつけるための順序があります。左記のフローをご覧ください。

事前準備	・学生の情報と面接でのチェックポイントを頭に入れておく
セッティング	・歓迎の気持ちを伝える → アテンド担当者心遣い ・緊張感を和らげる場所づくりを行う
アイスブレイク	・学生を可能な限りリラックスさせ、本音でコミュニケーションを図れる環境を作る
ヒアリング 情報提供	・基本的な質問をし、掘り下げるポイントを探る ・掘り下げる質問を投げかける ・自社の率直な情報を提供する
フォロー	・面接の感想を聞き、面接に対する満足度を図る ・良かった点、課題点をフィードバックする
ジャッジ 申し送り	・評価シートに評価を記入し、次回につなげる ・可否を決める

(3)緊張感を和らげる場所づくり

面接が始まる前のセッティングで重要なことは、緊張感を和らげる場所づくりです。

下の2枚の写真を比較して、どのように感じになりましたでしょうか。前者の写真は、求職



者がかなりの割合で緊張する配置だと感じて頂けたかと思います。

また、人間の心理には、解放的な空間よりも、過度に何かに囲まれている空間、天井が高く広い

感、はひとつの机を挟んで座るくらい、目安としては1m~1.5mの距離感で行なうのがベストです。面接の際の物理的な距離は、心理的距離に比例すると言われており、適度な距離を保つことで、求職者が安心して、ホッ

す。今回は以上の3点を紹介させていただきます。是非、次回以降の面接からお役立ていただけますと幸いです。

船井総研の

第53回

「志望度を高める面接のポイント」

PART 1

レポート

(株)船井総合研究所 オートビジネス支援部

「応募者を惹きつけ入社率アップを図るために」

POINT

◆ 志望度を高める面接のポイント ◆

- 1 「入社意欲を高める」という心構えで面接に臨む
- 2 惹きつけのための面接ステップを取り入れる
- 3 面接会場はリラックスできる空間作りを意識する



ユーザーパックで

新鮮な車輦を仕入れませんか?

初期登録料ゼロ! 月額固定費ゼロ!

POINT 1

ユーザーのクルマを直接購入できます!

オークションで大人気のユーザー買取コーナーのクルマと同等のクルマを直接ユーザーからオークション形式で購入可能。中古車の買取営業が営業マン無しで出来ます。

POINT 2

オークションより効率よく車輦仕入れができます!

UcarBIDを利用することで中間マージンが減ることにより現在よりも安くクルマを仕入れることが可能です。

落札時の成約手数料のみ! 初期費用や月額費用はかかりません!

「ユーストカーNEWSを見た」とお伝えいただいた方限定

落札時に使える
今なら **10,000円引き** クーポンプレゼント!

※車輦本体価格10万円超の場合のみ利用可能です。 ※本クーポンの有効期限は会員登録から3ヶ月間となります。



UcarPAC株式会社
〒134-0083 東京都江戸川区中葛西3-33-11
http://www.ucarpac.co.jp/buyer

資料請求・お問い合わせ
はこちら

0570-050-120

お問い合わせの際に「ユーストカーNEWSを見た」とお伝えください。



Yahoo! JAPANを活用し加盟店支援 来店連動型の「もろこみ」広告掲載

カーコンビニ倶楽部



カーコンビニ倶楽部(林成治社長)は、このほどYahoo! JAPANを活用した加盟店への集客支援をスタートした。

同社の展開する個人向けリース「カーコンカーリース・もろこみ」の広告を、Yahoo! JAPANのトップページなどに掲載。ユーザーは、そこからリンクしたページ内のアプリをダウンロードし、加盟店の店頭で「もろこみ」を申し込みれば1500ポイントが貰えるという仕組み。

今回の告知は、通常のネット広告

とは異なり、単純な表示やクリック回数ではなく、直接店舗の来店促進を図る来店連動型の広告サービスとなる。

さらに、掲出先のYahoo! JAPANは、トップページの表示回数が月間約150億回を誇る日本最大のポータルサイト。

同社では「現在放送中のテレビCMに加え、買替えの最大要因である車検の最需要時期も控えているため、契約数拡大の相乗効果を狙いたい」としている。

なお、年明けの広告掲載期間は1月15日～28日を予定している。

一方、同社はこのほど、ボディコーティング剤「カーコン・スパッシュコーティング」を発売した。

同商品は、洗車の要領で洗うだけで、簡単にシリカガラスコーティングが可能。光沢、疎水性、防汚性にも優れているという。店頭では3ヵ月毎の施工を推奨するため、顧客の囲い込みにつながり、継続的な売上確保が図れる。

《作者による解説》

平成三十年の幕開けであります。平成という元号も、あとわずかと思うと、妙にいとおいしく感じられます。

我が孫も一才半となり、スタスタ姿勢正しく歩き回り、電車を見れば興奮し、気に入らなければ物を投げ捨て、そうかと思えば舌をペロツと出して天使の微笑み返し、何とも憎めない存在となりました。男の子は二才ともなると、自我が益々目覚め、手がつけられなくなる程、腕白になるそうです。人は皆そうして成長し

て行きます。その過程こそが生きている証として貴いと思います。そんな腕白小僧も、ひとたび眠りにつくと生まれたばかりのけがれのない無辜の存在となります。その眠っている姿は神々しい光にまつまれており、憎めないのです。

初詣とは元日の日の昇る前の空の色のことを言います。日本人は一年の始まりの茜の色に浄土を思ったのかもしれない。今年も皆様にとり、すばらしい一年となることをお祈り申し上げます。

初詣光のごとく眠る子よ

荒井寿一(荒井商會会長)



ボカシの無い「有料版」申し込みはこちらから! 『定期購読』のおすすめ

大好評頂いているユーストカーNEWSでは、「無料版」と定期購読者様向けの「有料版」を分けて発行しております。

無料版では、前後4ページ、合計8ページの記事の一部がブラックとなっていますが、有料版では、すべて読めるようになっています。

御社の利益向上や社員教育、あるいは有益な情報を得るためにも、毎月お届けする『定期購読』のお申込みを宜しく願ひ申し上げます。



迅速に発送をさせていただきます。

お申込みは20面。または
電話03(3371)9340まで。



IMA九州

「ローストビーフランチ」

IMA九州の20周年記念AAにお目見えしたこの「ローストビーフ」ランチ。これが、ただのランチではない。某有名ホテルからシェフやコンシェルジュまで招いた出張ランチサービスなのだ。

当日のランチ会場のテーブルには真っ白いクロスが掛けられ、ナイフとフォークを一席ずつ配膳。まさに、ホテルの雰囲気そのままのなかで、一枚ずつ目の前で切り落とされたローストビーフを頂いた。これがもう、何というか豊かな味わいで柔らかく、素材の良さが誰にでも分かる。そうそう企画できるものではないと思うが、その貴重な一食を頂けたことに感謝!



JAA WEB HAA WEB

<http://www.jaa.jp/>

- JAA / HAA 神戸の他、全国の有力提携会場にリアルタイム応札。
- リストの一覧から「チラ見」ボタンで、詳細情報を掲載。
- リストアップした車両ごとに「MEMO」ページを使って社内で情報共有。



JAA 株式会社ジェイ・イー・エー
JAANET事業部
東京都江戸川区臨海町3-2-1
TEL:03-3804-1111 ガイダンス④ FAX:03-3804-6012

HAA 神戸 株式会社HAA神戸
兵庫県神戸市中央区小野浜町21-1
TEL:078-326-5566 FAX:078-332-2123



新社長に就任した斎藤智義氏

整備機器およびシステムの総合商社イ
ヤサカ(本社 東京都文京区)は12月8日、
新たな代表取締役社長に斎藤智義前常務
取締役が就任したと発表した。

新役員体制では、前社長の大山喜佐男氏
が会長に就いたほか、常務取締役は寺本樹
三朗氏、今井祥隆氏が就任。取締役は木村
泰一郎、有賀伊蘇夫の両氏となった。

斎藤新社長は、就任にあたって「8代目の
社長に選出。大役を仰せつかり、身の引き締
まる思い」と胸中を披露するとともに「全社
員が将来に夢と希望の持てる会社づくりを
確かなものにしたい」と抱負を語った。

同社の業績は、好調に推移している。
第76期(平成28年9月21日～29年9月
20日)は、売上高が前期比105.4%の
224億8703万8000円、営業利益

は同125.1%の7億6618万900
0円、経常利益は同123.9%の8億9
177万8000円、当期純利益は同13
5.8%の5億1807万7000円とな
り、増収増益を達成した。

一方、今期の事業計画については、販売網
の拡充を図っていく。すでに栃木営業所を
移転・新築したほか、2月には静岡 8 月
には岐阜営業所を移転・新築。さらに、建
て替え中の名古屋支店は9月に竣工する予
定。

また、営業施策については、引き続きリフ
ト、車検機器、門型洗車機を販売重点商品
の3本柱に掲げ、一層の拡販に取り組む。加
えて、アライメントテスターを中心とした
足回り機器に関しても、継続して注力して
いく考え。

新社長に斎藤智義氏が就任 前期は増収増益と好調推移

イヤサカ

ポイントラリーの優績社をケアンズ、台北へ 40周年スペシャル企画が決まる

ベイオーク

ベイオーク(塩原淳平社長)は、このほど40周年
スペシャル企画を発表。ポイントラリーの優績社を
オーストラリア、台湾へ招待する。

ベイオークの前身にあたる大阪南港中古自動車
協同組合は、1978年2月に第1回オークション
を手ゼリで実施。

以来、39年間にわたって消費者ニーズの高いタマ
揃えに注力し、会員の中古車ビジネスを支えてき
た。現在は、大阪で唯一の企業系地場AAとして、確
固たる地位を築いている。

2018年は、ベイオークがオークションを開催
してから40周年という大きな節目。これにあわせ、



スペシャル企画を発表する秦会場長

長年の感謝を込めた還元イベントを多数、実施して
いく。

今回の企画は、その第一弾として12月13日のAA
で発表。セリ開始前に秦健二会場長が「1月からポ
イントラリーをスタートし、獲得上位などの会員を
ケアンズへ招待。さらに、落札ポイントに絞った台
湾旅行も用意した。今後もベイオークを活用して、
商売の繁栄につなげて欲しい」と挨拶した。

ポイントラリーは、1月10日の初荷AAから4月
25日までの期間で実施する。

このうち、ケアンズ旅行は3月28日開催までとし、
ポイント上位30社のほか、140ポイント以上の獲
得会員から抽選で8社、12週連続新規出品した会員
から抽選で2社、計40社を招待する。

ポイント獲得数は新規出品1、成約2、落札1、
ペイネット落札1。前年同期における新規出品台
数、または落札台数を超えていることが条件。

また、台湾旅行には4月25日までの上位40社を招
待する。ポイントは落札、ペイネット落札、対象ブ
ロック落札で各1ポイント。こちらも、前年同期の
落札台数を超えていること、加えてケアンズに参加
していないことが条件となる。

なお、期間中は取引数の少ない会員でもチャンス
が得られるよう、ポイント拡大日を設定。1月24日、
2月7日、3月21日は2倍、1月10日、2月14日、3
月28日は4倍のポイントを付与する。

おかげさまでAA開始40周年
40th 企画 第一弾!!

会員の皆様との絆を深める旅へ・・・豪華2本立て! ポイントラリー

合わせて 80社 80名ご招待!!

オーストラリア (ケアンズ) 4泊6日 40名!

2018年1-3月のお取引台数に応じたポイントラリー
旅行日程: 2018年5月9日～14日

台湾 3泊4日 40名!

2018年1-4月の落札台数に応じたポイントラリー
日程: 2018年6月21日～24日

スケジュールは現地事情により予告なく変更となる場合があります

2017年同期間の取引台数以上のお取引を頂いた会員様が対象となります。

新規出品台数・成約台数・落札台数・ペイネット落札台数・特定ブロック落札台数のポイント制です。ポイント上位または抽選でご招待いたします。

詳細は左記QRコードからホームページまたは事務局へお問合せください!

2018年 AA開始40周年Year!
1月10日初荷オークション

感謝
すべての人々へこころをこめて

40th 記念キャラクター ベイマスター

40th 記念キャラクター ベイグル

40th 企画第一弾
オーストラリア・台湾
ポイントラリー

ポイント4倍AA

新春運試し ガラガラ抽選会
もれなくプレゼント!

ご出品2台・ご落札3台以上 松阪牛 ローストビーフ
来場者様限定

トンドファーム ハムソーセージセット

試食イベント
つくたてのお餅で
ぜんざい!

皆様のご来場
お待ちしております

お土産に
出来たてのお赤飯

トトレ!!

新車情報



スぺーシア

スズキは12月4日、「スぺーシア」および「スぺーシア カスタム」を全面改良し発売した。新型では、リヤバンパーに内蔵したセンサーが後方障害物を検知し、自動でブレーキをかける「後退時ブレーキサポート」のほか、周囲を立体的に360°確認できる「3Dビュー」、ヘッドアップディスプレイなどを軽自動車ですべて初めて搭載。さらに、高速道路などの逆走防止に役立つ「標識認識機能[進入禁止]」をスズキですべて初めて採用した。加えて、発進時にモーターのみで走行できるマイルドハイブリッドを全車に搭載。30.0km/ℓの低燃費を達成した。価格は133万3800円～190万8360円(税込み)。



カイエン

ポルシェジャパンは、東京モーターショーで発表した新型カイエンの予約受注を12月16日から開始した。価格は、カイエン976万円、カイエンS1288万円、カイエンターボ1855万円(すべて税込み)。このうち、ターボのみ左ハンドルを用意しており、予約は1月15日までの期間限定となる。

最新モデルを見逃すな!!国産車(2017/10/01～2018/06/01)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
レクサス	IS	2代目(30系)	SC	10/01
ミツビシ	アウトランダー PHEV	1代目(GG系)	特別	11/16
ニッサン	GT-R	1代目(R35系)	改良	11/16
ホンダ	オデッセイ	5代目(RC1/2系)	MC	11/17
ホンダ	オデッセイハイブリッド	1代目(RC系)	MC	11/17
ニッサン	セレナ	5代目(C27系)	特別	11/21
マツダ	スクラムトラック	4代目(DG16系)	SC	11/22
ミツビシ	ミニキャブトラック	7代目(DS16系)	SC	11/22
トヨタ	ノア	3代目(80系)	特別	11/24
トヨタ	ノアハイブリッド	1代目(80系)	特別	11/24
トヨタ	ヴォクシー	3代目(80系)	特別	11/24
トヨタ	ヴォクシーハイブリッド	1代目(80系)	特別	11/24
ニッサン	NT100クリッパー	2代目(DR16系)	SC	11/24
トヨタ	アクア	1代目(10系)	特別	11/27
ダイハツ	ウェイク	1代目(LA700/710系)	SC	11/30
ダイハツ	ハイゼットキャディー	1代目(LA700/710系)	SC	11/30
レクサス	RC	1代目(10系)	SC	11/30
レクサス	RC	1代目(10系)	特別	11/30
レクサス	RCハイブリッド	1代目(10系)	SC	11/30
レクサス	RCハイブリッド	1代目(10系)	特別	11/30
レクサス	RC_F	1代目(10系)	SC	11/30
トヨタ	プリウスa	1代目(40系)	SC	12/01
ダイハツ	メビウス	1代目(40系)	SC	12/01
トヨタ	プリウスa	1代目(40系)	特別	12/01
トヨタ	ハイエースバン	5代目(200系)	SC	12/01
トヨタ	ハイエースワゴン	5代目(200系)	SC	12/01
トヨタ	レジアスエースバン	2代目(200系)	SC	12/01
スズキ	ハスラー	1代目(MR31/41系)	特別	12/04
レクサス	RX	2代目(20系)	SC	12/07
レクサス	RXハイブリッド	2代目(20系)	SC	12/07
スズキ	アルトラパン	3代目(HE33系)	特別	12/07
スズキ	イグニス	1代目(FF21系)	特別	12/07
スズキ	ソリオ	3代目(MA26/36系)	特別	12/07
ニッサン	NV350キャラバンバン	1代目(E26系)	追加	12/11
トヨタ	スペイド	1代目(140系)	SC	12/11
トヨタ	スペイド	1代目(140系)	特別	12/11
トヨタ	ポルテ	2代目(140系)	SC	12/11
トヨタ	ポルテ	2代目(140系)	特別	12/11
スズキ	スぺーシア	2代目(MK53系)	FC	12/14
スズキ	スぺーシアカスタム	2代目(MK53系)	FC	12/14
ホンダ	フリードモデュロX	1代目(GB系)	NR	12/15
ホンダ	フリードハイブリッドモデュロX	1代目(GB系)	NR	12/15
トヨタ	86	1代目(ZN6系)	特別	12/18
トヨタ	ピクシスメガ	1代目(LA700/710系)	SC	2018/01/08
トヨタ	ヴィッツ3D	3代目(130系)	特別	2018/06/01

最新モデルを見逃すな!!輸入車(2017/11/16～2017/12/16)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
アウディ	アウディ A4	5代目(B9系)	SC	11/16
アウディ	アウディ A4アバント	5代目(B9系)	SC	11/16
ランドローバー	レンジローバー	4代目(LG系)	特別	11/17
ボルシェ	ボルシェ 718ケイマン	1代目(982系)	追加	11/17
ボルシェ	ボルシェ 718ボクスター	1代目(982系)	追加	11/17
ジャガー	ジャガー XE	1代目(JA系)	SC	11/17
AMG	AMG Gクラス5D	1代目(W463系)	特別	11/21
メルセデスベンツ	ベンツGクラス5D	1代目(W463系)	特別	11/21
ランドローバー	ランドローバーディスコバ-ツ	1代目(LC系)	SC	11/22
ランドローバー	レンジローバーイヴォーク	1代目(LV系)	SC	11/22
ランドローバー	レンジローバーイヴォーク	1代目(LV系)	特別	11/22
ランドローバー	レンジローバーイヴォークCONV	1代目(LV系)	SC	11/22
ランドローバー	レンジローバーイヴォーククーペ	1代目(LV系)	SC	11/22
ケータハム	ケータハムスーパー7	並行車他	特別	11/23
ジャガー	ジャガー XF	2代目(JB系)	SC	11/27
ジャガー	ジャガー XFスポーツブレーク	1代目	NR	11/27
フォルクスワーゲン	VWザ・ビートル	1代目(16C系)	特別	11/28
フォルクスワーゲン	VWアップ5HB	1代目(AA系)	特別	11/28
プジョー	プジョー 3008	2代目(P8系)	改良	12/01
プジョー	プジョー 5008	2代目(P8系)	改良	12/01
フィアット	フィアット 500S	1代目(312系)	特別	12/02
マセラティ	マセラティクアトロポルテ	6代目	特別	12/06
ボルシェ	ボルシェ 911	7代目(991系)	追加	12/06
シトロエン	シトロエンDS3	1代目(A5系)	特別	12/09
ボルシェ	ボルシェカイエン	2代目(92A系)	FC	12/16

※ 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

高い成約率、交通アクセスに優れた

西日本最大のオークション会場!!

多彩な外部ネットワークが
皆様のビジネスを応援!



HAA神戸

〒651-0082 兵庫県神戸市中央区小野浜町21-1

078-326-5566

お問い合わせの際はお手元にPOSカード、
IDカードをご用意の上、会員番号をお申し出ください。

HAA
KOBE

Auction Schedule
オークションスケジュール

▶1/6㊥ 第892回
2018年新春初荷フェスタ

▶1/13㊥ 第893回
(株)HAA神戸15周年記念

▶1/20㊥ 第894回
オートサーバー接続11周年フェスタ

▶1/27㊥ 第895回
通常AA

TAA・CAAグループ

機能名	カテゴリ	詳細
1. 新 Web リアル	TC-webE	■フルHD に対応した新しい Web リアル ①アラームや他車検の控えなどが 1 画面で操作可能 ②リアル画面の表示、出品番号が CSV データとしてダウンロードできる機能
2. 自社取引データダウンロード	TC-webE	TAA/CAA の自社出品、自社簿札が CSV データとしてダウンロードできる機能
3. 車検証 FAX 依頼	TC-webE	車検した車両の車検証 FAX 依頼が、車両詳細画面より依頼できる
4. 書類送付書作成	TC-webE	自社の成約した車両の書類送付書が印刷できる 開催日、成約した車両を指定で選択可能
5. お気に入り車両不在連絡申込み	車上端末	お気に入り車両画面から、不在連絡申込みができるようになる
6. 不在連絡申込み機能改善	車上端末	①車両の画像と車検日 (輸送日) が確認できるようになる ②現在: 訂正された車両は自動で不在連絡 新: 車両内で訂正確認、不在申し込みも可能

多数の新機能を追加

TAA の新機能		
7. 車両詳細印刷 (出品番号)	車検簿	車両の書類が印刷可能 出品番号を入力して 1 台ごと選択
8. 車両詳細印刷 (お気に入り)	車検簿	車両の書類が印刷可能 お気に入り一覧から 1 台ごとに選択
CAA の新機能		
9. 流札車両ストックコンプライス 印刷機能	車上端末	流札車両のストックコンプライス印刷機能が可能 ※コンプライスとの同時掲載不可

TC—webΣや会場端末に新機能一層売買しやすい環境を構築

TAA・CAAグループは、1月からTC—webΣおよび会場の卓上端末・情報端末に新機能を追加した。

まずTC—webΣでは、ウェブリアルを刷新し「フルHD表示」や「出品番号検索機能」を追加し、よりセリに参加しやすい環境を整えた。

加えてTAA・CAA会場との連携機能の強化として、「車検証FAX依頼申込み」「自社取引データダウンロード」「書類送付書印刷」など、会場での取引

をサポートする機能を追加した。

一方、会場設備では、セリ席の卓上端末において「お気に入り不在連続申込」、情報端末にはウェブ同様の「書類送付書印刷」などを追加、より買いやすく、売りやすい環境も整えた。

同グループでは、「これまで会員様目線による様々なサービスを実現。この度の新機能追加においても、より満足できる取引環境を提供できるものと考えている」としている。

1月25日に「13周年大記念AA」全コーナー対象に流札時出品料1000円

LAA関西

シテイライト(丸山明社長)は1月25日、LAA関西で「13周年大記念AA」を開催する。

今回のイベントAAでは、全コーナーを対象に出品料1000円(流札時)で実施する。さらに、出品と落札の合計台数賞を設置。賞品は1台から用意し、LAAオリジナルモバイルチャージャーをプレゼントする。



2005年1月20日に開設したLAA関西

また、3台以上は選択できる内容とし、例として3台賞では江戸流行婦嬢、5台賞はビール1ケース、10台賞はクラシックミニスーパーファミコン、20台賞では神戸牛すき焼き1キロなど、新年のイベントらしい華やかな賞品を用意している。

同社にとって、四国、岡山に次いで3番目のオークション会場となるLAA関西は、2005年1月20日に出品3604台でオープン。以来、西日本における中古車流通の一角を担ってきた。

なかでも、周年オークションはLAA関西にとって、年間最大級のイベントとして幅広く認知。前回の12周年では出品3897台を記録するなど、盛大な催しとなった。

なお、当日は午前9時からセレモニーを開始する。

豊田市内に複合拠点を開設 三河地区の顧客拡大へ

キムラユニティー



拠点全体で年間売上7億円を見込む

キムラユニティー株式会社(本社=愛知県名古屋市、木村昭二社長)は、このほど豊田市内にメンテナンス工場と小売り店舗を併せ持つ複合拠点を開設した。

メンテナンス工場は、「オートプラザ ラビット豊田上郷店」としてオープン。カーライフをサポートするために必要な車両点検、車検、鈑金などの機能を備える。

また、小売り拠点は子会社のスーパージャンボ(本社=名古屋市、中川区、加藤明社長)が出店した「スーパージャンボ豊田上郷

店」。軽自動車をメインに、新・中古車販売を行なう。

キムラユニティーは、これまで愛知県刈谷市において車両点検、車検、鈑金などを備えた店舗運営を展開してきたが、今回の新拠点の開設によって、おもに三河地区における顧客の拡大に乗り出す。

複合拠点の概要は、建物が地上2階建、敷地面積4579㎡、工場面積1019㎡、延べ床面積1347㎡。

展示車両台数は、軽自動車を中心に約80台。両店での売上高は年間7億円を見込んでいる。

中部自動車販売(皆川純一社長)が運営するインターネットサービスの「BCNシステム」を、荒井商事(荒井亮三社長)が運営している「AI-NET 店舗在庫サービス」へと移行。両サービスの一本化を図ることが12月15日に発表された。

両サービスは、ともにインターネットを利用した共有在庫システムであり、会員の保有している在庫車をいつでも出品、落札できるもの。

双方の一本化を図ることによって、BCNシステムに登録されている会員およびその車両データが、AI-NET 店舗在庫サービスに加わり、仕入れの間口が拡大するとともに、バイイングパワーがアップ。両社では、「在庫車両の販売チャネル増強につながる」とみている。

なお、BCNシステムから、AI-NET 店舗在庫サービスへの業務移行は1月から実施。

ネット在庫共有サービスを一本化

中部自動車販売、荒井商事

国内唯一のトラック専門オークション

IMA幕張会場

千葉市美浜区浜田2-43-2 TEL:043-275-5121



毎週水曜日11:00スタート

1月10日 第1263回 新春初荷記念
17日 第1264回 オークション
24日 第1265回 オークション
31日 第1266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

1月11日 第879回 新春初荷記念
18日 第880回 オークション
25日 第881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

1月12日 第1424回 新春初荷記念
神戸新会場1周年記念
19日 第1425回 オークション
26日 第1426回 オークション

新規会員募集中!!

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



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

事業者出品サービスをスタート 月額費用無料、評価点自動算出も

ユーカーパック

UcarPAC株式会社(ユーカーパック、中谷圭吾社長)は、このほど事業者出品サービスをスタートした。

同社はこれまで、オークション形式でのユーザー車買取サービスを展開していたが、会員事業者による出品も受け付ける。これにより、会員同士の在庫車をオークションやワンプライス形式で売買することが可能となった。

なお、事業者出品の査定に



手数料は成約料のみ

は、独自のアプリ「UIS」のウェブ版を使用。パソコンなどで査定情報を簡単に入力するだけで「ユーカーパック総合評価」に沿った評価点を自動算出。こうした導入のハードルが低いことも特徴だ。

さらに、手数料は成約料のみで、出品料や月額費用は掛からない。現車オークション会場への出品と異なり、陸送費も掛からないため、低コストも大きなメリットとなっている。

利用会員からは「今までユーザー車の仕入でユーカーパックを使っていたが、同じサイトで業者の車両購入や出品ができるのは便利」「在庫車処分では、なるべく経費を掛けたくない。出品無料はありがたい」といった声が多く聞かれているという。

同社では「事業者出品はリクエストが多かった。『買う』から『売る』までを幅広くカバーすることで、事業者にとってより使いやすいサービスをめざしたい」と(中谷社長)としている。

初荷から出品車情報を拡充 整備中のヤードも稼働

CAA東京

シーエーエー(CAA、永谷敏行社長)の東京会場は、1月9日の初荷AAから出品車情報の拡充を図る。

今回は、この一環として真横から撮影した画像を2枚追加。対象は、一部の大型車などを除き、撮影室を通過できる全出品車。これにより、画像は現在の7枚(内装3枚、外装4枚)から、9枚(内装3枚、外装6枚)へ増加する。

また、整備を進めている出品ヤードの工事が完了、同日から稼働する予定。

会場近隣に設けた同ヤードは、約5000坪の敷地にアスファルトを敷き、積載車用のスペースなども用意。会員にとっては搬出入がしやすくなり、利便性が大幅に向上する。

なお、9日は「CAA創業30周年記念新春初荷AA」として開催。高級マッサージチェアが当たる抽選会を実施する。

これは、30周年という大きな節目を記念した特別企画の第1弾。東京会場だけでなく、グループの東北、中部、岐阜会場においても実施し、合計で30台のチェアを用意する。同抽選会には、出品または落札1台で参加可能。



約5000坪の出品ヤード



藤崎清孝社長

デポ「バリューアップセンター」の出品、成約が伸長 オークネット

藤崎社長が4輪事業を語る

オークネット(藤崎清孝社長)は12月21日、業界マスコミを集めて「メディア懇親会」を都内で開催。4輪事業の現状報告や2018年の方針などを明らかにした。

冒頭に藤崎社長は「2017年を振り返り、3月に東証一部に上場。再上場となるが、4輪に限らず色々な事業が立ち上がり、総合的な成長の中で上場させてもらった」と話し、続けて「4輪事業

については、再度の流通拡大を図るという観点からは「まだ途中段階」と表現した。

また、2018年については、引き続き流通の効率化、情報流通という同社の特徴を手掛ける中で、「この業界に新しいサービスをいかに提供していくかが使命」といい、今後も中古車事業者のビジネスをトータル的にサポートする新たなサービスを提供していく。

「出品デポのバリューアップセンターも認知されてきて、利用も増えてきている。まだ過渡期ではあるが、こうしたことも含めて、当社ならではの流通を拡大していきたい」と話した。

なお、出品デポのバリューアップセンター(VUC)は、全国7拠点で展開。ここで検査、登録、抹消といった一連の作業を実施し、さらには簡単なキズやへこみ等の

有償修理可能なリファインビシユ機能を全拠点へと拡大。

こうした付加価値によって充実を図っていることもあり、VUCからの出品は、2017年の下期で月平均927台、成約は700台と、ともに前年比150%以上の伸びをみせ、成約率は平均で76%を記録。今後も一層の拡充を見込んでいる。

いま **カーコンビニ倶楽部が**
選ばれています!

新車が
8,000円~ **月々税込** **売れています**

“もろもろ”の諸費用が“コミコミ”だから
もろコミ

- ・車検基本料金込み(無料クーポン付き)
- ・頭金0円
- ・自動車税込み
- ・登録時・継続時・諸費用込み

ボーナス月加算あり

ご加盟に関するお問合せは、お電話・メールにてお気軽にご相談ください!

0120-0120-55

もろコミ

Q 検索

カーコンビニ倶楽部株式会社

info@carcon.co.jp

▶▶その理由は...

圧倒的な集客力

※地域のお客様の
流れが変わります

収益拡大

※中古車の加修利益
※新規お客様の売上利益

**研修・サポート
体制の確立**

※钣金技術者の確保

2018年(平成30年)1月1日(月曜日)

2017年11月
オークション
実績

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	1,702	-2.1	71.5	+0.6	270	+15
T A A東北	5	1,210	+3.6	78.5	+0.6	380	+2
U S S東北	5	1,131	-5.4	74.0	-0.4	364	+1
J U福島	5	936	-1.6	62.7	+1.2	204	-11
C A A東北	4	576	+18.3	66.2	+7.9	188	+25
アライ仙台	4	367	-8.7	73.6	+2.0	278	-22
ホンダ仙台	4	270	-0.4	92.9	-2.0	262	+21
J U秋田	4	227	+5.1	71.9	+11.3	60	-34
J U青森	2	210	+2.9	73.8	+17.7	119	-50
J U山形	2	160	+11.9	50.0	+7.7	185	+18

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 9,475	-4.5	55.1	-1.2	1,060	+45
J U 岐阜	4	④ 4,280	+0.4	45.5	+0.1	431	-10
C A A中部	5	⑥ 3,720	-7.1	72.0	+9.8	620	+25
J U 愛知	5	⑬ 2,567	-9.0	77.1	+1.5	313	+35
U S S R名古屋	4	⑩ 2,485	+12.1	86.6	+0.1	87	+7
T A A中部	5	1,805	-0.8	85.1	+7.0	493	-69
U S S静岡	4	1,745	+7.3	68.7	+5.9	232	-34
C A A岐阜	4	1,580	-10.1	53.9	-1.0	306	+84
J U 静岡	4	978	+14.7	53.7	+4.8	177	+31
ホンダ名古屋	4	631	-8.3	91.4	-1.1	382	+17
N A A名古屋	5	525	-12.8	85.4	-0.6	382	-46
J U 三重	4	496	+33.3	33.8	-3.7	159	+5
S A A浜松	5	407	-4.2	52.4	-9.9	624	-95
J U 富山	4	357	+3.8	59.1	+3.7	152	-17
愛知トヨタ	4	321	-18.3	94.5	-1.0	195	-101
J U 石川	5	300	+14.9	60.8	+0.2	234	-32
U S S北陸	4	265	+14.2	64.4	+3.7	313	-41
J U 福井	2	211	-36.1	48.2	-1.4	154	-41

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 9,475	-4.5	55.1	-1.2	1,060	+45
J U 岐阜	4	④ 4,280	+0.4	45.5	+0.1	431	-10
C A A中部	5	⑥ 3,720	-7.1	72.0	+9.8	620	+25
J U 愛知	5	⑬ 2,567	-9.0	77.1	+1.5	313	+35
U S S R名古屋	4	⑩ 2,485	+12.1	86.6	+0.1	87	+7
T A A中部	5	1,805	-0.8	85.1	+7.0	493	-69
U S S静岡	4	1,745	+7.3	68.7	+5.9	232	-34
C A A岐阜	4	1,580	-10.1	53.9	-1.0	306	+84
J U 静岡	4	978	+14.7	53.7	+4.8	177	+31
ホンダ名古屋	4	631	-8.3	91.4	-1.1	382	+17
N A A名古屋	5	525	-12.8	85.4	-0.6	382	-46
J U 三重	4	496	+33.3	33.8	-3.7	159	+5
S A A浜松	5	407	-4.2	52.4	-9.9	624	-95
J U 富山	4	357	+3.8	59.1	+3.7	152	-17
愛知トヨタ	4	321	-18.3	94.5	-1.0	195	-101
J U 石川	5	300	+14.9	60.8	+0.2	234	-32
U S S北陸	4	265	+14.2	64.4	+3.7	313	-41
J U 福井	2	211	-36.1	48.2	-1.4	154	-41

1開催平均の出品ベスト10		
①	U S S 東京	11,876
②	U S S 名古屋	9,475
③	H A A 神戸	8,550
④	J U 岐阜	4,280
⑤	U S S 九州	3,766
⑥	C A A 中部	3,720
⑦	アライ A A 小山バントラ	3,643
⑧	U S S 横浜	3,476
⑨	U S S 札幌	2,987
⑩	T A A 横浜	2,866

※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。

11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	187	402,354	249,394	62.0	157,990,061	633
	+3 開催	-0.8%	+1.4%	+1.4 ポイント	+6.9%	+32 千円
メーカー系	118	109,692	87,009	79.3	45,762,888	526
	+2 開催	+5.3%	+6.5%	+0.9 ポイント	+7.3%	+4 千円
J U系	156	111,385	63,576	57.1	17,839,002	281
	+1 開催	+2.3%	+4.1%	+1.0 ポイント	+5.0%	+3 千円
合 計	461	623,431	399,979	64.2	221,591,951	554
	+6 開催	+0.8%	+2.9%	+1.4 ポイント	+6.8%	+20 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	4	③ 8,550	-8.1	51.8	-1.1	737	+47
T A A近畿	4	⑮ 2,342	+6.1	83.7	+2.2	590	+11
U S S大阪	4	⑯ 2,193	+0.3	61.7	+1.9	558	-11
関西松原 A A	5	1,815	-27.1	69.2	+8.5	746	-10
ベイオーク	5	1,762	-3.9	65.1	-2.3	571	+1
L A A関西	5	1,449	+5.6	57.3	-0.7	355	+15
U S S神戸	5	1,446	+18.4	55.8	-2.4	596	+13
いすゞ神戸	4	1,314	+11.7	53.3	-2.7	1,221	+11
ホンダ関西	4	1,065	-1.0	93.1	-0.2	519	+6
I A A	5	1,014	-7.6	47.4	+3.5	127	+3
ジップ大阪	5	415	+9.8	67.4	-3.8	1,660	+178
京都 A A	5	412	-9.5	51.6	+1.9	192	-48
N A A大阪	5	395	-31.4	76.7	-2.2	471	-57
J U奈良	4	381	+4.1	67.1	+5.2	223	-5
日産大阪	4	300	-9.6	82.0	+5.7	160	+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)
U S S岡山	4	1,489	+3.9	67.3	-0.2	341	± 0
T A A広島	4	1,466	+19.4	76.1	+2.7	479	+25
L A A岡山	4	1,221	-5.9	50.9	-0.6	272	-23
J U 広島	5	1,212	-19.8	43.9	-6.0	257	+14
L A A四国	5	987	-5.5	46.4	-3.9	260	-12
T A A四国	4	864	+35.0	80.8	+3.7	300	-6
K C A A山口	4	737	-6.4	50.7	-0.5	379	+16
J U 島根	1	292	+12.3	48.3	+7.5	222	-4
J U 山口	4	263	+23.5	57.5	+5.2	201	+40
N A A広島	1	250	+2.0	68.4	-7.9	265	-32
S A A中国	1	222	+11.6	75.2	-9.7	668	-92
J U 鳥取	1	151	-35.2	35.1	-4.8	156	+11
広島 A A	2	149	-48.6	62.3	+0.6	312	+30

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	4	⑤ 3,766	+5.3	62.2	+0.5	517	-7
T A A九州	4	⑱ 2,071	+19.0	74.7	+2.5	485	+66
K C A A福岡	5	1,706	-2.7	37.0	-4.9	314	-34
J U福岡	4	1,541	+5.4	50.5	+0.5	214	-4
KCAA 南九州	5	1,234	-11.4	40.8	+5.9	380	+15
U S S福岡	5	645	-6.5	54.5	-2.1	517	+61
T A A南九州	4	497	+25.8	75.5	+4.3	341	-33
ホンダ九州	4	480	+3.0	95.6	± 0.0	265	-7
J U鹿児島	4	467	+24.5	62.5	+12.0	191	+46
J U長崎	1	448	+44.5	58.5	+8.5	164	+2
N A A福岡	4	412	-5.9	70.5	-4.0	372	+71
J U大分	2	399	+21.6	74.0	+0.8	96	-31
いずゞ九州	5	344	+19.0	59.9	-1.4	757	-57
J U沖縄	4	247	-8.9	56.9	-5.9	177	+18
J U熊本	5	147	-25.0	33.6	+3.5	82	+3
J U宮崎	5	114	-4.2	16.8	-8.5	130	-4

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	1,418	+9.3	28.3	+2.0	1,158	-61

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

2018年初セリ開催日!

1月 5日(金) ベイサイド4輪

1月 9日(火) 仙台4輪、アライ建機、
ベイサイド2輪、福岡2輪

1月11日(木) 小山4輪

1月13日(土) 小山バントラ

年間出品台数 約282万台

詳しくはホームページへ! <http://www.araiaa.jp/>

仙 台 会 場 | 宮城県黒川郡大町宮森の腰135-1
TEL.022-346-2101 / FAX.022-346-2820

小 山 会 場 | 栃木県小山市栗宮548
TEL.0285-45-1555 / FAX.0285-45-8446

AI-TRADER |
TEL.0285-45-1561 / FAX.0285-45-7772

建 機 会 場 | 栃木県小山市神鳥谷2259-9
TEL.0285-39-8818 / FAX.0285-39-8851

アライオークショングループ

ARAIAUTO AUCTION BAYSIDE (神奈川県)

アライ建機 (栃木県)

ARAIAUTO AUCTION OYAMA (宮城県)

ARAIAUTO AUCTION SENDAI (宮城県)

ARAIAUTO AUCTION FUKUOKA (福岡県)

ARAIAUTO AUCTION YAMAGA (熊本県)

ARAIAUTO AUCTION KANAGAWA (神奈川県)

ARAIAUTO AUCTION CHIBA (千葉県)

ARAIAUTO AUCTION TOKYO (東京都)

ARAIAUTO AUCTION OSAKA (大阪府)

ARAIAUTO AUCTION KYOTO (京都府)

ARAIAUTO AUCTION NAGOYA (愛知県)

ARAIAUTO AUCTION FUKUOKA (福岡県)

ARAIAUTO AUCTION KANAGAWA (神奈川県)

ARAIAUTO AUCTION CHIBA (千葉県)

ARAIAUTO AUCTION TOKYO (東京都)

ARAIAUTO AUCTION OSAKA (大阪府)

ARAIAUTO AUCTION KYOTO (京都府)

ARAIAUTO AUCTION NAGOYA (愛知県)

ARAIAUTO AUCTION FUKUOKA (福岡県)

ARAIAUTO AUCTION YAMAGA (熊本県)

ARAIAUTO AUCTION KANAGAWA (神奈川県)

ARAIAUTO AUCTION CHIBA (千葉県)

ARAIAUTO AUCTION TOKYO (東京都)

ARAIAUTO AUCTION OSAKA (大阪府)

ARAIAUTO AUCTION KYOTO (京都府)

ARAIAUTO AUCTION NAGOYA (愛知県)

ARAIAUTO AUCTION FUKUOKA (福岡県)

ARAIAUTO AUCTION KANAGAWA (神奈川県)

ARAIAUTO AUCTION CHIBA (千葉県)

ARAIAUTO AUCTION TOKYO (東京都)

ARAIAUTO AUCTION OSAKA (大阪府)

ARAIAUTO AUCTION KYOTO (京都府)

ARAIAUTO AUCTION NAGOYA (愛知県)

ARAIAUTO AUCTION FUKUOKA (福岡県)

MIRIVE



2017年はご愛顧いただき誠にありがとうございました。

2018年もMIRIVEをよろしくお願い申し上げます。

MIRIVEスタッフ一同

2018

www.mirive.co.jp



こういうこと言われる方、比較的多いですね。「うちのお客さんは、安い車しか買わないんですよ」。まあ、ほとんどの方はそう言いますね。

だけど、なぜ安い車しか買わないお客さんしか来ないのか、わかりますか？ それは、安い車しか並べてないからなんです。

安い車だけ並べていけば、安いものしか買わないお客さんしか来ないわけですよ。まあ、当たり前です。

もっと正確に言うと、安い車ではなくて、低い価値の車ということですね。AAで50万の価値の車が40万なら安い車ですけど、それなりの仕入れ価格の車を低価格帯で売るわけですから、安い車というよりは、低価格帯の車というのが正確な表現になります。

ここで困るのは、30万なら30万は安いと決まっていればいいわけですけど、こういったお店に来るお客さんは、やはりそういった層の方が利用されますから、一般論として30万は車の値段としては低価格帯であったとしても「もっと安いのはないのか？」と言うわけですよ。もう、キリがないんですね。

これがまた面白い所で、不思議と低価格帯の軽自動車売っているお店というのは、数的にはかなり多いと思うんです。

統計値ではなく感覚値ですけど、たぶん統計値とさほどズレはないと思うんです。

これが何を意味するかというと、自ずからわざわざ儲けが少ない所に、あえて飛び込んでいるということなんです。『厳しいレッドオーシャンに、自ずから入

第55回

安い車しか売れないんですけど

ネット集客増強研究会 大平喜久

「それはいいじゃないですか」というのが僕の考え方ですね。そりゃ、そうですよ。儲けが少ないカテゴリーに自ずから入って、さらに儲けをあまりくれないお客さんを相手に商売するわけですから、そりゃ厳しいのは当たり前なんです。

それでも売ればいいですよ。だけど、この層のお客さんって「動けばいいよ」って最初は言いますけど、これここに傷とか、やれ力がないとか言うじゃないですか(笑)。

さらに、保証が切れてからでも、強引に「最初から調子悪かった」とか言っつて直させようとするでしょ。

走行距離が多いわけだから、ある程度は壊れても仕方ないというのが、僕たち車屋の考え方ですけど、お客さんは2万キロでも10万キロでも中古は中古で、同一のスペックを要求してくるわけじゃないですか。

儲けは少ない、競争は厳しい、予算も厳しい。なんかいい事あります？

何で、あえて自ずからこのカテゴリーに行くのか、僕には全くわからないです。

ターゲット変えた方が、遥かに楽に利益も出ますけどね。



ユーストカーNEWS / 輸出相場版 購読申込書

18/1 03-3371-9596 まで

今すぐ

FAX

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!	
必要部数	御社名		
	部署名	ご担当者名	
部	様		
ご送付先 〒			
TEL		FAX	
1冊単価 540円 × 12回送付 + 送料 1,410円 7,890円 (税込)			
※ご送付先1カ所につき1枚のお申し込みをお願いします。 ※ご送付先が異なる場合は、必要枚数をコピーしてお使いください。 ※必要事項をご記入の上ファックスにてお申込みください。 ※年契約となります。			

ユーストカー NEWS 輸出相場版		☐ 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		
	部署名	ご担当者名	
部	様		
ご送付先 〒			
TEL		FAX	
1冊単価 2,160円 × 12回送付 + 送料 1,410円 27,330円 (税込)			
※ご送付先1カ所につき1枚のお申し込みをお願いします。 ※ご送付先が異なる場合は、必要枚数をコピーしてお使いください。 ※必要事項をご記入の上ファックスにてお申込みください。 ※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33,810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。)

ユーストカー

検索

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

ネットからもお申込み頂けます

TEL 03-3371-9340 http://www.u-car.co.jp/

QRコードからもお申込み頂けます

ユーストカー NEWS

輸出相場版



最強店舗の買取術

中古車の買取術

最強買取店の教則レクチャー

特別編

「買取商談の掟」④

すぐに実践できる!

石沢マネージャーが明かす
商談で絶対にやるべきこと、
やってはいけないこと……

「商談の掟」

最強買取店の石沢マネージャーが語る「商談の掟」。今まで紹介した掟は以下の6つである。

★しゃべらない

★お客様の話にかぶせて話さない

★沈黙に耐えよ

★営業マン側が「●●したほうが良いですよ」は厳禁

★嫌なことを言う時には、やわらかい笑顔で★悪いことを先に、良いことを後に言え

前回までは「話の内容」「話の仕方」、つまり、話法をお伝えしてきた。第4回目の今号では、角度が少し変わって「見た目」、つまり「身なり」「立ち振る舞い」の掟についてお伝えする。

買取商談の「掟」その7
★清楚は絶対の掟、身なりと立ち振る舞いは絶対基本

《石沢マネージャー解説》

今回は少し角度を変えて「見た目」の話をします。人は「見た目」で判断する……と言われますよね。そう言われている割には、自分のそれには疎い人が多いのではないのでしょうか。「見た目」の2通りの意味について、少し話をしましょう。

ビジネス上での「見た目」には「身なり」と「立ち振る舞い」の2つがあります。「立ち振る舞い」には「表情」「目つき」なども含まれます。具体的な説明に入る前に、大切なことを伝えていきたいと思っています。ここを理解していないと、御社の社員の「見た目」の改善は、途中で挫折するでしょう。

なぜ「見た目」が大切なのか、を理解してから「見た目」の改善をしていくことが、社員の意識の継続につながるのです。

まず「見た目」に関して、若手がどう感じているかを話します。結論から

言うと、自分が人の様を見ている状態と、自分の様を見られている状態の意識の差が大きいという事です。

厳しい言い方をしますと、自分の「見た目」は少し悪くてもオーケー、他人の「見た目」が悪いのはノーという事です。

見て感じることはできても、「見られている事」を感じ取る能力が少ないと言えます。これは若手に限ったことではないでしょう。ビジネス感覚の疎い人は、皆この感覚です。

いまは冬ですが、例えば、暑さに負けてネクタイを緩めることがあると思います。自分は楽になりますね。でも、人のネクタイを緩めている姿を見て、「だらしないな」と感じる人は多いと思います。

また、立ち振る舞いの悪い例としては、会議の時に疲れてきたから、と腰を浅めに椅子に座り、少しふんぞり返る座り方

をする人もいますね。当人は少し体が楽になるのかもしれませんが、話し手から見たら、どういう状態でしょうか。相手からどういう状態に見えるのか、見られている自分の姿を理解できていないのです。

これらの「見た目」の悪さは、「自分でやっていけること」と、それを見られる相手に、「どう感じられるか」の差を認識できれば、すべて解決できます。その差を知らせるのを教えることから始めてください。

「こうしなさい」のように、強制された受け止められようと、若手は必ずクールダウンします。「こうしなさい、みつともない」と自分の見られ方に気づいたときに自ら姿勢を正し、「見た目」を整え続けるようになります。

これから、その教育のやり方をお伝えしましょう。簡単ですから、面倒

がらずに実行してほしいと思います。

◆「見た目」を改良する教育法◆

やることはシンプルで簡単です。

上司のトーク例

「田中君、今、

有料版では、モザイクの部分全てをお読み頂く事ができます。お申し込み 20 面、または電話 03 (3371) 9340 まで

もう一つ、会議ののけ反り座りのスタッフに対しては、

《22 面へつづく》

加盟募集! アップルと手を組みませんか?

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

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

買取・販売 アップル

【お問い合わせFC事業部】

アップルオートネットワーク株式会社

03-3516-0731

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



仕入管理から販売粗利計算までトータル管理
在庫車両も複数サイトをまとめて掲載!!

車両販売業総合システム
DREAMPOWER

Quick×Quick

(C 向けサイト)

カーセンサー
C-MATCH
7-ネット
MOTOR GATE
ヤフオク!

(B 向けサイト)

JAA WEB HAA WEB
ASNET オートサーバー
trade carview アイオーク

月額 **5,000 円**～
(税別)

導入初期の費用が別途必要です
整備業総合システムも追加可能

日本カーネット株式会社
お問合せは

03-5256-7877

《21面からの続き》

「見た目」が「成約率」に影響



「佐藤君

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

★お客様は信頼できる人と契約をしたいと考えている

「佐藤君、何をいまさら、という声が聞こえてきそうですね。が、「信頼できる人」とは、どういう人でしょうか。商談を通じて信頼を得られることができる人もいます。しかし、それは商談という会話のやり取りがきちんと成立していることが、前提となりますね。中古車買取りビジネスにおいて、お客様がそもそも、本当のことを最初から話してくれませんか。」

「ほかに見せてない」と言いつつも、他店を回っていた。時には他店を出ていない値段を、いかにも出ているように話をしてくるものです。お客様が本音を話してくれれば、商談の成否を決めるのではないのでしょうか。お客様が本音を話しやすい相手とは、次のどちらでしょうか。

「わかっておいた方がいい」
少し丁寧な口調で言いましたが、
「とができれば、どういう話し方でもありでしょう。」
■ビジネス、商談において「見た目」が大切なのかの明確な理由■
結論を最初に伝えま

①自分のことを考えている人
②相手のことを気遣える人

当たり前のように答えは②なのですが、お客様からすると、「見た目」という情報で営業マンがこの①なのか②なのかを判断します。つまり営業マンの「見た目」という情報で、自分を気遣ってくれる人かどうかを判断しているのです。

ここまで言えばなるほど!……と思われた読者の方もいるでしょう。そうです。「見た目」を大切にすることは、相手に違和感や嫌悪感を抱かれないように「気遣い」をしているという事なのです。

「掟」の紹介のところに「清楚」という言葉も使いました。おしゃれば、だらしないよりマシですが、行き過ぎた奇抜なファッションは、おしゃれを気にかけているのとは自分自身で、相手に嫌悪感を持たれてしまう場合もあります。そうすると①の人になってしまいま

すね。
結論、「見た目」をしつかり気にかけている人は、相手に対しての気遣いを持てる人である。お客様はそういう人を信頼したいと考え、信頼でき

る人と認めると、本音を話してくれるようになります。本音の商談は成約に結び付きやすくなる、という事なのです。

「見た目」注意点

●検査をするので爪が黒くなっているか↓手洗いに歯ブラシを置いておき爪を洗う

●ズボンの膝の後ろがシワだらけになっていないか(車の運転、検査時によくしゃがむ)

●汚れたジャンパー、ツナギなどで接客してはいないか

●ツナギなど、汚れた服でお客様の車両に乗っていないか

●寒い日の外と社屋の行き来で、鼻水をすすっていないか?

●スマホ等のかさばるものをジャケットのポケットに入れていないか(よく、スーツの上着ポケットに財布を入れて、モッコリさせている人がいます。注意)

●両手を使って書類の受け取り、手渡しを行っているか?

●髪型、口臭、など清楚な

ことは当たり前のこととしてここでは割愛します

最後に写真とイラストを使って、「見た目」の違いを見てみましょう。

「立ち振る舞い」の中には、表情も含まれるといいましたね。笑顔でいることは重要です。右の写真①と②を見てくださ

い。どちらも同じ人物ですが、全然違いますね。「笑顔」も相手への気遣いなのです。

「笑顔」Ⅱ「私はあなたの敵じゃないですよ」という相手へ、気遣いをしているともいえるのです。

「若手は最初は失敗するのが普通」

若手へ笑顔の練習をさせることは大切です。しかし、最近の若手の中には、笑うことが少ない人



写真①



写真②



写真③



写真④

も多いようです。スマホやゲームの影響でしょうか。

笑顔の訓練をしてもらおう。写真③のように、ちよつとひきつてしまふことが多いです。笑う時の筋肉が発達して

いないのですね。でも心配いりません。訓練を継続することによって、笑顔筋ができてくると写真④のようになつてきま

す。ひきつても変にかつたりせずに、訓練を継続させてください。最後に身なりのイラストを見てください。⑤と⑥の違ひは以下の通りです。

・一部髪の毛をバサつかせた

・無精ひげを6本つけ足した

・ネクタイを少し緩めた

・スーツの線に波をつけた

・チーフをとった

・上着の襟の形を変えた

よくみると、小さな変化だと思えます。しかし、全体から感じる清楚感、「見た感じ」はどうでしょう。ちよつとの努力を怠ることで、信頼されにくい状況をつくつてしまつてはいけません。

御社の社員さんたちにも、この「見た目」が「成約率」に影響をしているという現実を伝えて頂ければ、成績も変化することでしょう。ぜひこのトピックを使って、社員の「見た目」教育に使って頂ければ幸いです。何しろ原価は「タダ」ですから。

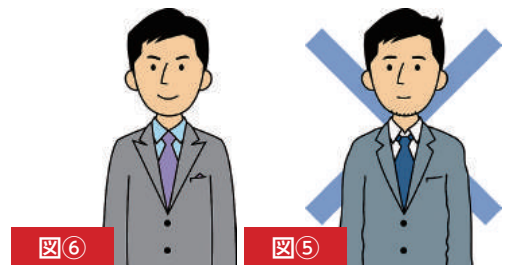
今回は「見た目」についての「掟」をお伝えしましたが、今後は以下をお伝えします。

★わからないことを「さだと思ふ」は厳禁

★お客様の話を全部信じるな

★保留検討中案件の追い

★お申込は20面、または電話03(3371)9340まで



図⑤



図⑥

かけ架電は「思ったより早めに」「ちよつとしつこいくらい」が丁度よい

★約束の時間は15分刻みで

★来月号も「商談の掟」を掲載していきます。お楽しみに。

来月号も「商談の掟」を掲載していきます。お楽しみに。

「定期購読」のおすすめ
大好評頂いているユーストカーNEWSでは、「無料版」と定期購読者様向けの「有料版」を分けて発行しております。無料版では、前後4ページ、合計8ページの記事の一部がブランクとなつていますが、有料版では、すべて読めるようになっております。

御社の利益向上や社員教育、あるいは有益な情報を得るためにも、毎月お届けする『定期購読』のお申込みをよろしくお願い申し上げます。

迅速に発送させて頂き

お申込みは20面、または電話03(3371)9340まで

たは電話03(3371)9340まで

1(9340まで

★保留検討中案件の追い

★お申込は20面、または電話03(3371)9340まで

一般社団法人日本自動車流通研究所は会員を募集しています。

JADRI
日本自動車流通研究所

一括査定事業



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 1 2 %

保証事業



会員限定のタイヤ新品
保証サービス

ジャドリ

Q 検索

入会に関しましては入会規定がございます。詳しくは WEB で！

〒100-0005 東京都千代田区丸の内 1-8-3 丸の内トラストタワー本館 20F
TEL:03-5288-7077 Mail:info@jadri.or.jp

第 56 回

ワンプラ指南

年末年始の時期こそワンプラを活用 初売り商戦の仕入れ先として需要増

12 月も後半に入ると、小売市場は年末年始モード。オークションも、外国人輸出業者の多くが本国に帰国してしまうことなどもあり、応札に勢いがなくなってしまう。とくに年末最終週のオークションは流れ車両も増え、気持ちは年始へと向かっていく。

年明け 2 週目あたりから応札が強くなるのは、例年のパターンだが、この間、2 週間から 3 週間。オークションの休催もあり、なかなか思うように仕入れができない。

最近では、元旦からオープンしている店舗もあり、来店客も少なくないだけに、この時期の仕入れルートの確保はしっかり固めておきたいところだ。

昨年と同時期、年始の来店客に対して、ワンプラ出品車両を提案して、成約に結び付いたという話をよく聞いた。来店客にすぐに提案できるワンプラ出品車両は、こうした時期のビジネスには、最適といえる。

しかし、改めてワンプラの出品車を見てみると、オークション相場の 10 万円、20 万円上の金額で掲載している販売店が多く、これではオークションスタートを待ってから仕入れたいのが落札店の心理だ。

その一方で、

いくのが自然だ。

出品店としても

に売れていく確率はかなり高い。

換金を急ぎたいとき、どのタイミングでオークションに出品するか迷うところだが、ワンプラで本気で売りたいなら、

が得策だ。

オークション会場に陸送したあとに「商談」が入ってしまい、「あと 1 日早くしてくれれば……」こんな経験をした人たちも少なくないはずだ。うと、こんなに簡単な販売方法はないと思うはずだ。

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。
お申し込み 20 面、または
電話 03 (3371) 9340 まで

謹賀新年

本年も AS ワンプラへのご出品・ご成約を
宜しくお願い申し上げます

AS ワンプラ

ネットから無料で簡単に出品でき、
成約台数業界 NO.1

入会金
無料
月会費

AS NET
エーエス・ネット®
会員募集中!!



お問合せ・資料請求は▶



株式会社

オートサーバー ☎ **03-5695-9450**

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

オートサーバー

検索



輸出の「優車」 NZT260 プレミオ

3・5・7年落ちの3つの中古車AA相場を紐解く

プレミアムNZT260 H20年登録車のAA相場推移

1年落ち 2年落ち 3年落ち 4年落ち 5年落ち 6年落ち 7年落ち 8年落ち 9年落ち

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



バングラデシュのNZT260 プレミオ

輸出車種の優等生といえ、まずプレミアムの名が思い浮かぶ読者も多いのではないだろうか。
260系は平成19年に発売され、すでに10年を超えるモデルライフの長い車種。28年6月に大きなマイナーチェンジを受けたことから、海外での人気はさらに高

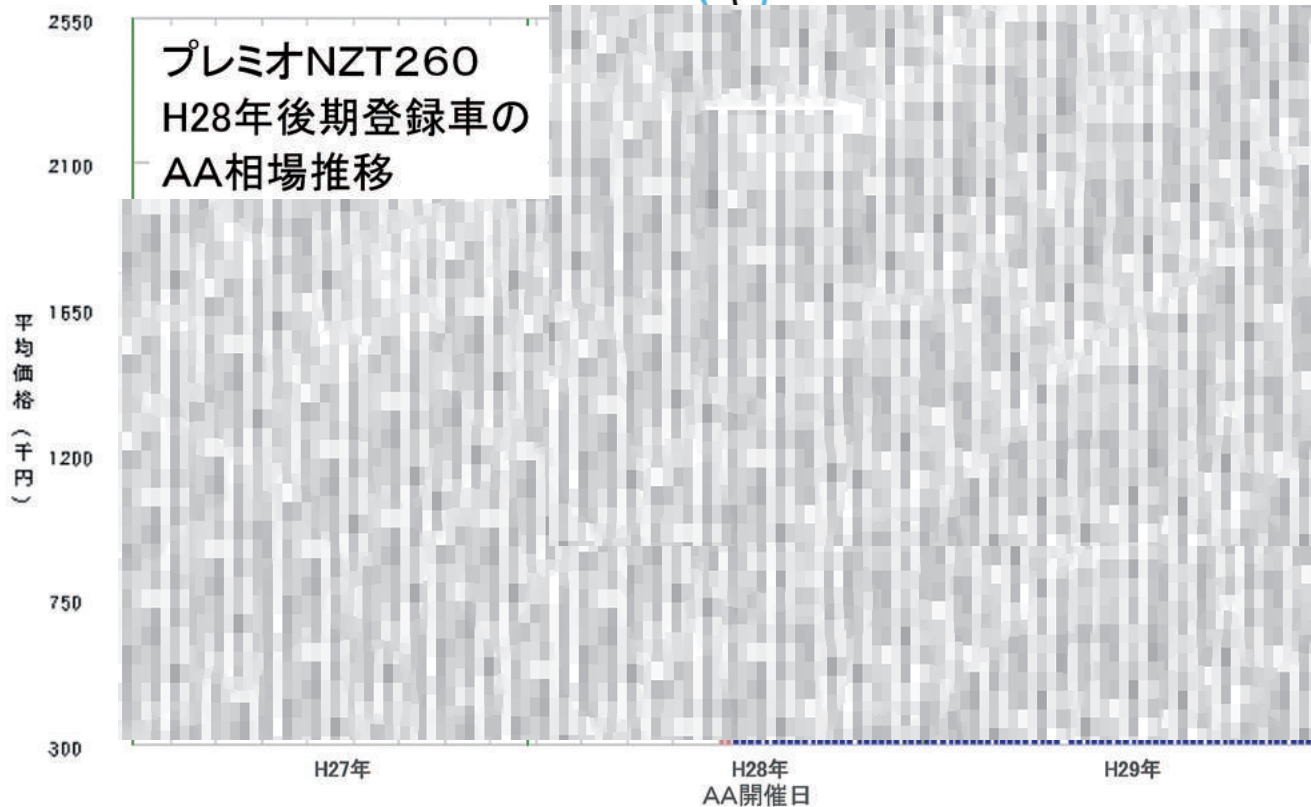
まっている。まさに「優車」なのだ、輸出の主力はNZT260だ。
NZT260の中古車AA相場の動きには特徴がある。

左上のグラフに示した水色の丸枠でその様子が確認できる。輸出の仕向け地によって中古車AA相場が形成されているのだ。

「といった現象は珍しくない。これら不思議な現象は、ほとんどが輸出先の輸入ルールと税の仕組みによって生み出されているのだ。ここではH20年登録車と28年後期登録車の中古車AA相場だけを掲載したが、「ユースト

カーNEWS輸出相場版」1月号では19、29年式まで、全ての年式のプレミアム中古車AA相場を掲載。比較してご覧いただくことができる。プレミアムが分かれば輸出相場のイロハが分かる。ぜひ、輸出相場版の定期購読をお申し込みください。

プレミアムNZT260 H28年後期登録車のAA相場推移



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>