

無料版

2月号



毎月1日発行

第58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) ユーストカードコム

2018

初売り調査 三が日は売れるのか?

買取商談で絶対にはいけないこと

最強買取店の教則レクチャー

特別編

《3・4面》

緩む車種、暴落する車種は!?

必殺相場人ワイド特集《22・24面》



全国の販売店に
聞き込み取材



お正月の三が日に店を開けている中古車販売店の実態は、どのようなだろうか。
 年の初めは、新車ディーラーもほとんどが休みでもあり、社会全般がのんびりムード。そこで店を開けて、果たして売れるものなのだろうか。
 また一方では、大手の販売店が三が日から営業している傾向にあって、そこはそこで、ライバルの売れ行きが気になるところだろう。
 そうしたなかで今回、編集部スタッフが全国縦断し、今年の三が日に絞って初売りの状況を聞き込み調査。100数社の販売状況を聞くと同時に、初売りならではの運営方法や仕掛けなどを紹介する。

2面へつづく

オークネオステーションハイパー
AucNeo Station HYPER

入会キャンペーン

- オークネット TVAA 共有在庫市場&一撃市場
レギュラーコース 通常月額 29,800 円
- 全国 76 オークション会場 年間500万台に応札出来る
ライブオークション 通常月額 5,000 円
- 全国 117 オークション会場に事前入札できる
アイオーク

2018年6月までの申込み限定! 入会后1年間限定
 キャンペーン特別月間費用 34,800 円相当

3会場
同時参加可能

14,900 円/月 57%OFF

2年目以降は、月額 34,800 円でご利用いただけます。



ライブオークション

「おまとめサービス」なら

●入金前提出OK! ●まとめて入金OK!

登録料
月額
0円

更にオプションで

らくッパ・プラス
支払延長サービス

・21日 or 42日まで延長可能!
 ・余裕をもった資金繰りを実現!

らくPOS
自動応札サービス

・希望価格まで自動でリアル応札!
 ・ランダム信号で吊り上げられにくい!!

オークネットなら年間 500 万台、117 会場から仕入れが出来る

本件についてのお問合せ先 ▶ 株式会社 オークネット・セールス アンド サポート ☎ 03-5548-6151

URL: www.aucnet.co.jp

オークネット 検索

AUCNET



最強買取店の教則レクチャー

特別編

「買取商談の掟⑤」

お客様の言うことを



信じるな!!



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、
やっではいけないこと……

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7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
- ★清楚は絶対の掟、身なりと立ち振る舞いは絶対基本

これまでは「話の内容」「話の仕方」、つまり話法をお伝えしてきたが、第5回目の今号では、お客様の話をどう受け止めるか、という相手の話の受け止め方の技術をお伝えします。

買取商談の「掟」その8
★お客様の言うことを信じるな

〈石沢マネージャー解説〉

「鵜呑み(うのみ)」という言葉は、みなさんご存知だと思いますが、この言葉の意味は、まさに読んで字のごとくですね。

川鵜が魚を食べるときに、嘸まずにすぐ飲み込む状態のことですね。辞書で調べると「物事の真意をよく理解せずに受け入れること」と記述されています。

新人や若手のこの「鵜呑み」状態は、商談の問題点の中で大きい割合を占めています。

他店の査定に関しての話を若手が「鵜呑み」にしてしまい、利益はカスカスになった経験は皆さんお持ちでしょう。

「鵜呑み」をしなくなるためには、お客様は「狸(たぬき)」の皮を被った羊(ひつじ)であることと理解する必要があります。今回はこの話をしていきます。

買取商談において、お客様は「狸の皮を被った羊」ということを冒頭で話しました。なぜ狸の皮を被るのか? なぜ羊なのかをちよつと説明していきます。

我々、買取専門店の立ち位置は「安く買って高く売る」は、疑いの余地がありません。お客様もそう思っています。買取商談において、我々、買取業者はお客様にとって価格を叩かれる人、つまり値切られる人なわけですね。

また、自社の利益のために早く契約をとつてしまおうと考える人……つまり、お客様にとっては自分の熟考する時間を奪おうとする人なのです。

あくまでも、お客様がそう考えるという意味でお伝えしています。

お客様は高く売りたい、じっくり考えて結論を出したい……つまり、安く売って馬鹿を見たくない、というモチベーションです。そこに先ほどの「価格を叩く人」「熟

考の時間を奪う人」がいる店が、中古車買取専門店なわけです。

大げさかもしれませんが、来店する瞬間とその後、お客様はファイティングポーズを心の中でとっているのです。でも中身は臆病な羊、「今日は絶対に売らないから値段だけ出してくれ!」などとは言いません。

なぜなら、最後は高いお金を払って食べてもらわなければいけないのですから「絶対に食べられないくない」は、見せないのです。

お客様の言葉で分かります。やすく言う、

「納得する希望金額が出たら売ってもいい」

という感じですね。お客様が納得をしていくと、狸の皮を脱ぎ始め、羊になってくれるのです。

余談ですが、お客様が狸の皮を脱ぎ始めた途端に、オオカミに代わる営業マンも見受けられま

《4面つづく》

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】

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/



【重要なお知らせ】



タカタ製エアバッグ リコール未改修車
平成30年5月以降、継続車検不可に!!

そこで現在、お使いの整備システムで管理されているデータから車検の受けれない車両を一発検索できるシステムを公開しました。

読者限定で 無料でご提供致します!! ※通常金額 5万円
必ず、お問合せ時に「新聞を見た!」とお伝えください。



日本カーネット株式会社

お問合せは

03-5256-7877

最強
店舗中古車
の買取術

狸状態のセリフ一覧
 狸 言葉尻
 羊 本音

「3面からのびき」
 す。その瞬間、お客様は急いで狸の皮を被り直します。イタイ経験は皆さんもあるのではないのでしょうか。「狸の皮の脱がせ方」は大切な技術ですので、今後、新トピックとしてお伝えしていきます。

「3面からのびき」

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

分り易くするため、はつきりした表現を使い、これが現実ですね。

経験者でないといわれない部分……と言ってしまうと、経験を積むまでは、若手たちは狸発言を「鵜呑み」にし続け、薄利……いや、チョイ赤の仕入れが続くことになります。

今号をじっくり読み込ませ、今までの商談内容の振り返りでの「狸発言」を見つけてみると、面白いでしょう。

現代は何しろ、デジタル社会のデジタル人間だらけです。文字列で判断し、「ニュアンス」や「雰囲気」を読み取ることが著しく下手ですね。だからこそ訓練を反復して「脱デジタル人間」を進めていってほしいと思います。

「ニュアンス」や「雰囲気」を理解できるようになると、狸にだまされることから解放されるだけでなく、羊に溺愛されるということも覚えておいてください。そして、その羊は群れを成して、そのお店に集まってくるのです。

今回は、お客様の話の裏にある本音の部分について、「掟」をお伝えしましたが、今後は以下をお伝えします。

★アポイント15分単位で！

★わからないことを「

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blank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お願い申し上げます。

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。

★保留検討中案件の追いかけ架電は「思ったより早めに」「ちよつとしつこいくらいが丁度よい。来月号も「商談の掟」

を掲載していきます。お楽しみに。

ユーストカーNEWSでは、今後も最強買取店のマネージャーのレクチャーをお伝えしていきます。



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 12%

保証事業



会員限定のタイヤ新品保証サービス

CAA 中部会場
Challenge Advance Assist

冬の初出品ジャンボAA

2/14 水

AM 10:00 スタート

軽初出品
コーナー

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

CAA中部
初出品
コーナー

出品料無料

流札時

出品3台以上賞

【検査なし売切りコーナーは除く】

三河赤鶏水炊鍋



※配送をご希望の会員様は、AA当日までにお知らせ下さい

出品または落札 1台以上賞

**FLAVOR
ウォルナッツブラウニー**



※AA当日のお渡しとなります

**不在申込
手数料無料
(TC-webΣ)**

30th
CAA
Anniversary

CAA
Challenge Advance Assist

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

CAA輸送センター TEL 0120-488-060

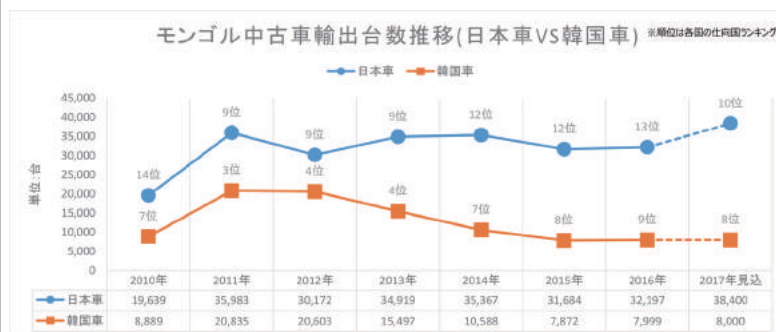
【TC-webΣ】サポートセンター TEL 03-6757-7800

※掲載の写真はイメージです。



Vol.57 中古車輸出

が知りたいそこ



モンゴル中古車輸出台数推移(日本車 vs 韓国車)



ウランバートル郊外の中古車オートモール(写真提供=アセアンプラス 川崎大輔氏)



唯一日本に出先機関を持つTDB本店(ウランバートル)

今回は、今年一押しの仕事向け国・モンゴルについて紹介する。財務省統計局が1月初旬に発表した、昨年11月までの同国への中古車輸出台数は3万5448台(前年比20・1%増)。1カ月を残した状態で、過去最高をマークした11年の3万5983台に迫っており、記録を更新することは、ほぼ確定的だ。

ただ、前々号で筆者が予測した4万台超えは、さすがに難しい状況となったが、引き続き、好調さは維持すると見られ、今年こそは初の4万台超えが期待される。昨年前半には、15億ドルの国債償還の時期が迫り、デフォルトの可能性も噂され、同国経済は危機的な状況に陥るかもしれないが、その後IMFが支援を表明。また意外なことに、国連決議による北朝鮮への経済制裁によって、中国への同国からの石炭輸出が、北朝鮮産を穴埋めするために一気に拡大するなど、景気回復に一役買っている。

このような同国における近年の経済情勢や、中古車輸出の今後の可能性について、モンゴルの銀行で唯一、日本に出先機関を置く、モンゴル貿易開発銀行(以下TDBと略す)の東京駐在員事務所を訪ね、内田肇所長に話を聞いた。

降し、16年にはついに1%を切り、0・98%まで落ち込むなど不安定さが否めない国だ。まずはその点から聞いた。内田所長がいうには、「そこには外的要因と内的要因がある」とし、「外的要因は、同国の主要産業は石炭、銅、鉄鉱石等鉱物資源の生産と輸出であり、また輸出の9割は中国といった偏りが大きい。14年以降、世界的に資源相場が暴落し、また15年8月のチャイナショック以降、中国経済が低迷したこと大きな影響を受けた。しかし、昨年明けから、資源相場

と中国経済とも回復に向かっていることから、モンゴル経済も回復に入っている」と語った。17年に入って、このように経済が低迷する中、12年に発行したチンギス国債15億ドルのうち5億ドル分(期間5年で利回り4・125%)の償還が迫り、よもやデフォルトするのではとの懸念もあつたが、IMFが支援を表明。さらに、ADB(アジア開発銀行)や日本政府も拡大信用枠で支援し、それに足並みを揃えるように、中国、韓国が資金援助することが決まったことで、危機を脱却した。

内的要因は、端的に前政権の失政。財政赤字や外貨準備高の減少、さらには汚職がまん延するといった状況を生み出してしまった。しかし16年6月に総選挙が行われて新政権が誕生。新たな政策によって、経済成長率はアップし、外貨準備高もわずかながら増加している。

以上のような要因によって、「これまでとは不安定さが否めなかったが、今後はこれまでの反省点を活かし、期待されるマーケットになるであろう」と語ってくれた。

輸出台数は3万台の高水準で推移している。これは日本の中古車、それもH V車の品質に対する信頼が高まっているからだといえる。

ウランバートルは今の時期、平均気温はマイナス30度となる。極寒の中でも、容易にエンジンの掛かる日本のH V車は、モンゴルの人たちにとても頼もしい存在だ。

また近年、ウランバートルも交通渋滞が酷くなり、大気汚染も深刻な問題になりつつある中、環境に優しいH V車は歓迎されている。

同国への中古車輸出に關しては、ドイツやアメリカからも出ているが、やはり圧倒的に多いのは、日本と韓国の2カ国。同国は右側通行で、本来であれば左ハンドルの韓国車の方にアドバンテージがあり、価格も安い。しかし、上の表の通り、日本の中古車が正しく評価され確実に増加しているのに対し、韓国車は衰退(日本の中古車は右ハンドルのまま登録することが可能)。この傾向はさらに拡大すると期待されるが、ミャンマーと同様に時折、右ハンドル車



今年一押し注目国・モンゴル

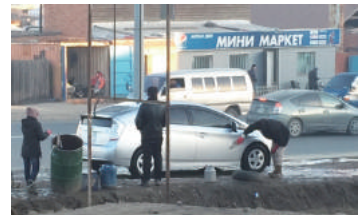
レポート

(株)ソウイング代表取締役社長 中尾聡

2年連続で過去最高を更新、初の4万台超えも



内田肇東京駐在事務所長



中古車オートモール周辺での洗車サービス(川崎氏提供)

は関税5%はかかるが、09年・11年車については、関税が0となるので、その境となる年式には注意が必要だ。

また昨年4月、同政府は自動車輸入特別税を増税している。従来H V車やEV車及びLPG車は100%免税されていたが、50%の免税となったので、事実上の増税になっている。

話は変わるが、TDBの東京駐在員事務所が開設されたのは14年7月。その大きな目的は、両国間における貿易の活性化と、モンゴルへの投資や事業進出の側面的な支援である。

現在、日本から同国への輸出台数は約303億円で、そのうちの約80%を中古車が占めていることもあり、重要品目として位置づけられている。さらに今後、拡大も期待できることから、内田所長は「すでにモンゴルへ中古車輸出を展開している事業者や、新たに輸出を検討されている事業者も、相談があれば、できる限りサポートさせていたたく」と心強いコメントを寄せてくれた。

どのようなサポートができるのかは、姉妹紙の輸出相場版で紹介するので、是非そちらもご覧いただきたい。



ホンダオートオークション 東京会場

小川サテライトplus POS 40席 車両収容 1000台
出品 4K 画像導入予定

瑞穂サテライトより移転

2018年春

OPEN!!

埼玉県比企郡小川町ひばり台 1-1-1

本田技研工業株式会社 埼玉製作所 小川エンジン工場 向かい

アクセス: 関越自動車道~小川バイパス/国道254号線利用

関越自動車道
嵐山小川IC下車

杉山交差点
左折

中爪交差点
右折

小川サテライトplus

轟梨子
交差点右折

玉淀大橋
交差点左折

関越自動車道
花園IC下車

USS YOKOHAMA

14

YEARS

ANNIVERSARY

Part 1 2月13日(火)

●輸入車祭：ヤナセコーナー

●20万MAX出品料1,000円

※流札時・消費税別

●取引1台賞

きのとや
ブルーベリー
チーズタルト



※ご来場者さまのみとさせていただきます

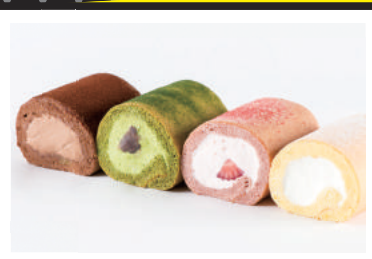
Part 2 2月20日(火)

●全車出品料1,000円

※流札時・消費税別、ホワイトコーナー除く

●取引1台賞

モンシェール
ミニカラフル
ロール



さらに
USSガールズとゲーム対決 人気賞品Get!!

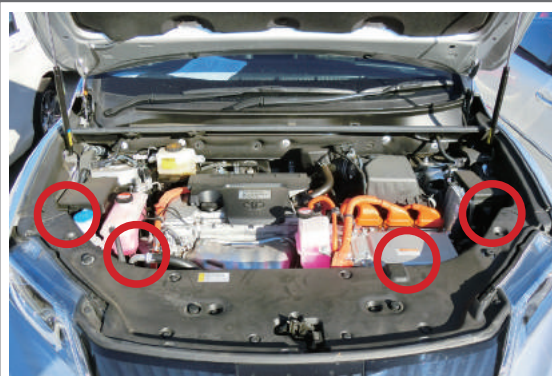
※ご来場者さまのみとさせていただきます

2開催合計出品台数賞

5、10、20、30、50、70、100台以上

USS Used car
System
Solutions

USS横浜会場 TEL:045-508-7000



4つのポイント（赤丸付近）は上から見えます



サイドメンバーとラジエータコアサポートの接合部分の状態を確認しましょう（画像は右側）



フェンダーステア取り付け部周辺はとくに注意！（画像は右フロントインサイドパネル）



リヤ下回り

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）約 10%

◆その内訳：
フロントエリア修復 63%
サイドエリア修復 16%
リヤエリア修復 21%

◆車台番号刻印位置：
→右前シート足元付近に打刻

◆色ナンバー表記位置：
→左センターピラーに記載

◆ボンネットオープナー位置：
→ダッシュボード運転席下側

ユーストカーNEWSのお申込は20面、または電話03(3371)9340まで今すぐ!

「意外なモデルと共通のプラットフォーム」
ボディサイズが大きな現モデルですが、採用されているのは「新MCプラットフォーム」

そんなハリアーも、査定・検査の現場では頻繁に遭遇するようになりました。高い査定金額を維持していることもあり、しっかりと車両を見極める必要があります。

この新MCプラットフォーム、読者の中には覚えていらっしゃる方もいらっしゃると思いますが、このコーナーでも取り上げた30系プリウスにも採用されています。

外観はまったく異なりますが、ボンネットを開けてみると、随所に30系プリウスのテイストを感じることが出来ます。

ボルト留めされた部位は骨格扱いされないのので、修復歴チェックはフ

新MCプラットフォーム（下図）は、ラジエータコアサポートを構成する部位のうち、左右アッパー部分だけが、ボディ側と溶接留めになっているのが特徴です。

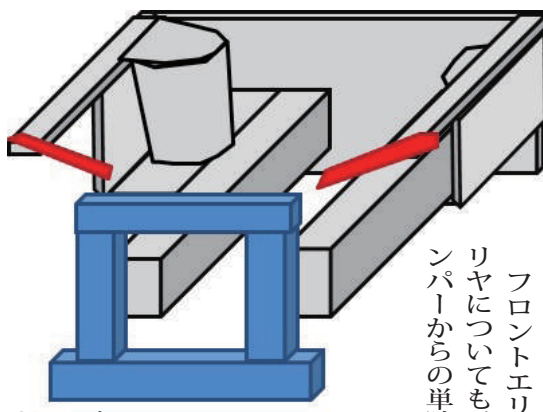
中央部分、およびフロントクロスメンバーはモジュール化されてボルトでボディと接合しています。

ラジエータコアサポート廻りがカバーで覆われていますが、4つのポイント（左右フロントインサイドパネル先端部、サイドメンバー先端部）は、

上側からしっかりと確認することが可能です。SUV特有の高いボディ位置を考慮すると、フロントバンパーからの衝撃入力により、4つのポイントへ波及する恐れがあります。

このことから、ボンネットに修理跡が無くて必ずチェックしたいところです。

「攻略手順その2」とにかく下側からは必ず確認すること！



新MCプラットフォーム

フロントエリア同様、リヤについても、リヤバンパーからの単独衝撃波

勝手に格付け！査定難易度

車格や価格帯からすると、苦手意識を抱きやすいモデルですが、実はカバー類を外さずに確認作業が行なえる“査定にやさしい”モデルといえます。

ボディ位置も高いので、下側からの確認も難しくありません。ボンネットやリヤゲートの状態にかかわらず、前述のポイントを中心にチェックすることで大半の修復箇所気付けるはずです。



今回は、歴代モデルが国内だけでなく輸出でも人気のSUVトヨタ・ハリアーをご紹介します。デビュー当時は10年振りのフルモデルチェンジということもあり、納車までに半年以上かかるほどの受注数を誇りました。また、輸出需要も高く、中古車相場にも影響を与えているのはご存知の通りです。

レポート

株式会社 ジャッジメント

第51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』
トヨタ・ハリアー (60/65系) ⑭



トヨタ ハリアー (60/65系)



↑トヨタ・ハリアー(60/65系)の査定情報はYou Tubeにて公開中!

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/

シリーズ選ばれる店・JU適正販売店を訪問(27)

県下随一のジムニー・プロショップ

(株)オートトレーディング・クルー(熊本県熊本市)



増田紀夫社長

熊本県下でも、いち早く始めたジムニーの専門店。新しいものから古いものまで、ジムニーに関しては多彩な品揃え。そして、ユーザーに安心な車両を提供するため、サービス部門も注力している。いまはジムニー、整備に加えて、新たな柱としてリースも着実に成長。こうした展開で、他店との差別化を図っている。

オートトレーディング・クルーは、平成13年の創業からほどなくし



売れ筋は平成8～10年もの

て、ジムニーの専門店として始動。いまでも60台ある在庫車のうち、ジムニーは常時20台規模を並べている。

「ジムニーに関しては、他店と比べるとウチは少し価格が高いかもしれませんが、そこはあえて安くすることもしません。常に当社ならではのクオリティを維持し、しっかりとした品質の車を提供する事で、この店のブランド価値を下げないよう心掛けています」とその言葉からは、プロ

ショップとして長年、ジムニーに特化してきた自信とプライドが感じられる。とはいえ、お高くともった店ではなく、ユーザー目線のアットホームなショップだった。

ここはジムニーの専門医

そんな同社のジムニーの売れ筋は、登録から20年が経過した平成8年、10年辺りのAT車で、購入者は幅広いものの、その中心は意外にも若年層。とくに女性のお客様も多いということだ。

「格好重視ということなのでしようね。いまは年式が古くなればなるほど、若い方が買う傾向にあります。父親と一緒に新車を買えばよいのに」と苦笑い。

同社では、販売の際には車齢に合わせた乗り方を、しっかりとアドバイスする。これもトラブル予防の一環であるが、それ以外には、どれほど古い車であっても、2カ月2000キロ以内の保証を付け、決して売りっぱなしということをしな

した。人間でも病気の場合は、それぞれ病院に行くのと同じで、ウチはいわばジムニーの専門医。ホームページにも力を入れていて、他県からも点検、車検、さらには大切にしてくれる人に乗って欲しい、というお客様からの買取依頼もあります」という。

少数精鋭で業務を効率化

こんな同社のジムニーのように、何かしら特化しているものを持っているのは、中古車販売店にとつて大きな武器だ。

「ユーザーの中でも、やはり整備は専門店です。というのがだいぶ根付いてきましたね。あるお客様は他店でジムニーを買って、納車の日にそのまま当社に持ってきて、点検して帰ったこともありま

が、当社の基盤になっていることは間違いないですね。それだけに、力を落とすことなく、プロショップとしての地位を維持していくことが、先々の安定にもつながると私は思っています」。

同社は、常にこのような姿勢で取り組んできたからこそ、ファンの顧客が増え、そこからジムニー以外のクルマの紹介や注文販売、リースの拡充へと確実に波及している。とくにリースは開始から3年程になるが、もはや、すっかりと軌道に乗ってきた。

そんな同社であるが、今後の課題としては、いかに新規客を取り込んでいくかを挙げている。そのためにすべきことは「今まで以上にお客様の信頼度を上げていくことですね」と増田社長はい、この取り組みの一環として、JU適正販売店の認定店であることも、非常に大事だと強調する。

「適正販売店は、その看板やノボリを掲げているだけでもお客様の持つイメージ、信頼感は違います。そのノボリや看板を見たお客様は『ここは信頼の置ける店なんだ』と想像しますし、店側にマ

「ウチは、他の車種が売れなくても、ジムニーはどうにか売れている。また周囲が『来店客が全然ない』と言っても、ウチにはジムニーを見に来るお客様がいる。突出して売れるものではない

「当社では、30分単位で1日の業務予定を立てています。それを毎日の朝礼と終礼でしっかりと確認し合い、効率良くまわすようにしています。そこに無駄があつては、お客様に迷惑が掛かってしまいますから」。

そんな増田社長のめざすものは、お客様から求められる店であり、何があつても、『やめないで下さいね』と言われるような店づくりだ。

認定証

子グマ自動車販売株式会社 版

貴店は当会の定める条件に適合していることが認められたので、ここにJU適正販売店として認定します

認定日 平成27年4月30日
有効期限 平成28年4月30日

一般社団法人 日本中古自動車販売協会連合会
会長 澤田 純

JU 適正販売店

一般社団法人 日本中古自動車販売協会連合会認定

子グマ自動車販売株式会社

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

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



テーブルマナー：編

ステーキが：切れない!

テーブルマナーと聞くと、小難しく感じる方も多だろう。機会が少ないうちに、なかなか覚えられないのがテーブルマナーだが、最低限の知識があれば、いざという時に大體通用するものだ。

とはいえ、ベテランの方々の中でも、自信が無いと思われる方がいるのでは? 今回は、『天の声』とともに失敗談をお届けする。心配な方はこっそり復習しておく、お役に立つのでは。

ある販売店は、懇意のお客様から、息子さんの結婚式に親しくしている若手社員3人を新郎友人として出席させて欲しい、と頼まれた。店長から「店の代表だ、しっかりやってこい」と叱咤激励を受け、当日会場に向かった。

席に座ると、目の前にはテーブル一杯にナイフやフォーク、グラスが並んでいた。どうすんだこれ? と少し

ビビったが、松坂君が突然「こんなの大丈夫ですよ!」と自信満々に言い放った。この言葉にすっかり安心した2人は、松坂君の所作を真似することにした。

乾杯の段になり、左利きの松坂君は自信満々に誰よりも早く左側のグラスを取り、それに2人が倣った。3人の横に乾杯のグラスが無い人が出た。その人は怪訝な顔をし、反対側の余ったグラスを受け取った。

天の声 (あちゃ、グラスは右側が自分の陣地だぞ。あの人がうっとしてるぞ!)

松坂君は、皿上のナプキンを映画で見たように首に差し込んだ。**天の声 (ナプキンは少し折って膝上に置くんだよ!)**

前菜が運ばれてきた。「料理が小さいな」と松坂君は迷いもなく、上段にある小さなフォークとナイフを使い始めた。



天の声 (皿の向こうにあるのはデザート用だぞ!)

スープが来た。上と右側にスプーンがある。さっき上から使ったし」と、上にあるスプーンを使い食べ始めた。3人とも皿に入ったスープを上手くすくえず、カチャカチャカき回し、せわしくスプーンでするとする。

次はロブスターのグラタン焼き。松坂君は手取り早く、一番内側のナイフとフォークを掴んだ。**天の声 (あ、カトラリーは外側からだ! それ肉用!)**

エビの殻がナイフのギザギザにひつかかり、うまく身が取れない。フォークで抑えるとエビが皿を飛び出し悪戦苦闘。その最中に来たのはメインのフィレステーキだ。松坂君は大好物を見るや否や、エビを一旦止め、最後に残ったナイフとフォークで肉に挑み始めた。

天の声 (それは違うっ!)

他の2人も松坂君の真似をして、ナイフとフォークを手にしてステーキに挑み始めた。しかし、いくら力を入れても肉が切れない。ナイフが滑って「カチン!カチン!」と皿に当たってうるさい3人。それもそのはず、3人の使っているナイフは先ほどのグラタン用なのだから。内心の焦りを隠してそれぞれが奮闘していた。

すると、懇意のお客様が「今日はありがとうございます」とお酌に来た。肉は後で……と松坂君はフォークとナイフを皿上に綺麗に揃えて立ち上がった。

天の声 (ハの字に置け!揃えろと馳走様の合図だぞ!)

挨拶が終わわり、テーブルに向かい直した松坂君は「あつ!」と思わず声をあげた。

松坂君が歓談の最中、ウェイターが肉を下げていったのだった。

何で!? 同僚2人はお肉キープしてんじゃん! 松坂君は肉がなくなったテーブルを、ただ呆然と見つめていた。

翌日、事の顛末を聞いた店長、おかしいと思いついて「お前、テーブルマナー知ってたのか?」と聞いた。松坂君はしどろもどろでいたが、ついに「初めてで知らないです」と白状した。「なんだ

よー! だから食べにくかったんだな」と、他の2人は苦笑いをしながら顔を見合わせた。そんな二人を横目に、松坂君はマナーを知らなかったことよりも、半分以上残っていたステーキを下げられたことを未だに後悔していた。

《問題点》

初めてだと自覚しておきながら、事前にテーブルマナーの下調べをしておくべきであった。知ったかぶりもまずいが、他力本願も同罪かもしれない。

《解決策》

接待で必要となることもあるだろう。最低限のテーブルマナーは知っておいた方がよい。仕事上で冠婚葬祭の機会が発生することはよくある。テーブルマナーに限らず、全般にマナーは身につけておく方が望ましい。入社後の研修で一度は取り入れるべきか。

「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。

ジャンボタワー 完成2周年記念

2/9 [fri]

全車

出品料 1,000円 (税別・流札時)

成約落札1台賞
(成約または落札)

ダーツチャレンジ

[特設]

ディーラーコーナー
軽ディーラーコーナー

2017年オークション

成約台数が過去最高

平均出品 BEST 40

順位	会場	平均出品	前年順位	前年差
1	USS東京	13,262	1	-59
2	USS名古屋	10,263	2	483
3	HAA神戸	9,447	3	21
4	JU岐阜	4,750	4	243
5	CAA中部	3,908	6	-97
6	アライAA小山パントラ	3,900	5	-299
7	USS横浜	3,800	7	-7
8	USS九州	3,715	8	227
9	JAA	3,233	9	76
10	MIRIVE	2,951	14	432
11	USS札幌	2,885	11	205
12	JU愛知	2,879	10	67
13	TAA横浜	2,866	13	302
14	USS-R名古屋	2,832	12	241
15	USS大阪	2,568	16	212
16	TAA近畿	2,480	17	159
17	CAA東京	2,231	20	205
18	JU埼玉	2,186	18	-84
19	TAA九州	2,167	21	272
20	関西松原AA	2,101	15	-274
21	ベイオーク	2,093	19	-57
22	TAA関東	2,090	22	254
23	アライAAベイサイド	2,065	24	267
24	TAA中部	1,965	23	136
25	KCAA福岡	1,957	25	166
26	CAA岐阜	1,757	26	118
27	USS静岡	1,700	31	237
28	JU宮城	1,678	29	136
29	JU東京	1,671	27	43
30	TAA広島	1,574	34	214
31	LAA関西	1,524	30	46
32	LAA岡山	1,496	35	168
33	KCAA南九州	1,495	28	-59
34	USS岡山	1,489	33	120
35	JU福岡	1,468	42	322
36	いすゞモーターA神戸	1,420	36	147
37	USS神戸	1,408	40	206
38	TAA東北	1,389	38	153
39	USS東北	1,320	32	-85
40	USS群馬	1,317	37	80

※前年差のプラス記号は省略

主催者発表、ユーストカー独自集計による、2017年(12月)の全国定例オークション実績がまとまった。昨年は、全般的に売り買いともに活発化し、高水準な成績を収めた。この要因としては、昨年の新車販売が前年比5・3%増の523万台レベルに達したように、自動車市場が全体的に好調だったことが大きい。

さて、昨年の出品台数であるが、前年比プラスは2年連続で、台数面では752万台に達した。ここ数年は出品700万台以上を維持していたものの、730万台を超えたのは9年ぶり。同時に、AA流通台数のピークだった2008年の887万台から数えても、上から5番目という好実績だ。また一方で、昨年のオークションで特筆すべきところは成約台数だ。今回は2年振りに前年実績を上回り、470万台を超えた。

これは、ユーストカーがオークションの集計を開始した1975年以降、過去最高の台数(当時の成約台数は4万台規模のため、事実上、今回が1967年のAA開始以来の最高値)。これに次ぐのは、2007年に記録した468万台(この時の出品台数は842万台)で、今回は約6万2000台上回り、記録を更新した。

出品台数は上から5番目

2017年主催者別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	2,038	4,840,963	2,949,715	60.9	1,787,430,554	606
	2,021	4,708,254	2,848,945	60.5	1,730,605,692	607
	+17 開催	+2.8%	+3.5%	+0.4 ポイント	+3.3%	-1 千円
メーカー系	1,317	1,343,305	1,033,955	77.0	525,813,231	509
	1,320	1,215,937	939,784	77.3	479,741,198	510
	-3 開催	+10.5%	+10.0%	-0.3 ポイント	+9.6%	-1 千円
JU系	1,766	1,339,279	761,969	56.9	208,050,884	273
	1,768	1,290,827	723,082	56.0	202,803,355	280
	-2 開催	+3.8%	+5.4%	+0.9 ポイント	+2.6%	-7 千円
合計	5,121	7,523,547	4,745,639	63.1	2,521,294,669	531
	5,109	7,215,018	4,511,811	62.5	2,413,150,245	535
	+12 開催	+4.3%	+5.2%	+0.6 ポイント	+4.5%	-4 千円

※それぞれ上から2017年、2016年、前年比の順

JU系成約率BEST10		
順位	会場	成約率(%)
1	JU愛知	75.5
2	JU大分	69.9
3	JU宮城	69.8
4	JU秋田	67.6
5	JU千葉	66.4
6	JU奈良	65.3
7	JU新潟	64.3
8	JU青森	63.5
9	JU石川	62.7
10	JU東京	62.6

メーカー系成約率BEST10		
順位	会場	成約率(%)
1	ホンダAA九州	93.4
2	愛知トヨタ	92.7
3	ホンダAA関西	92.1
4	ホンダAA東京	91.9
5	ホンダAA仙台	91.5
6	ホンダAA名古屋	89.8
7	ホンダAA北海道	85.8
8	NAA名古屋	85.2
9	TAA横浜	82.4
10	NAA大阪	81.1

企業系成約率BEST10		
順位	会場	成約率(%)
1	USS-R名古屋	83.0
2	アライAA小山4輪	80.4
3	アライAAベイサイド	77.9
4	MIRIVE	77.2
5	アライAA仙台	74.0
6	ジップ大阪	72.3
7	USS東北	72.1
8	CAA中部	69.2
9	USS東京	68.8
10	USS岡山	66.4

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!

ASNET

WEB X HAA WEB

TC-web

USS GLOBE NETWORK

AUCNET

Auction Schedule
オークションスケジュール

2/3 第896回
通常AA

2/10 第897回
バレンタインフェスタ

2/17 第898回
通常AA

2/24 第899回
お客様還元祭

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
KOBÉ

「最も重要なのは3つのタイミング」

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

ケーユー商事(現ケーユーホールディングス)で、長年にわたってトップセールスの座を維持してきた姫野氏。そんな販売のカリスマから、営業マンの教育方法を教えて頂き、3号連続で掲載してきた。最終回となる今回は、姫野氏が小売りで最も重要という「3つのタイミング」について紹介したい。せっかく誰よりも中古車を売ってきた人に聞いているのだから、どんな売り方を知っているのか、読者も興味があると思う。また、これを営業マンに教えれば、商談には“ストーリー”があることが理解でき、売れるようになるという。

姫野氏が、管理者として地方の店舗に出向いた時のことを聞いていた。ちょっと横道に逸れた余談というやつだ。その店舗内ではちょうど商談が行なわれていて、ちょっとした切っ掛けから姫野氏もそこへ入っていった。そうしたら、あっという間に成約になったという。

何か特別なことをしたのかと聞いてみると、何にもしていないと言う姫野氏。

「商談といっても、雑談9割以上です。売る車の話なんて、ほとんどしていません」。

それで良く成約になるものだと不思議な顔をしていると、姫野氏の目がキラッと光り本題に戻ってきた。

「商談には流れというものがあるんですね。ストーリーと言い換えてもいい。そこを邪魔しないように、お客様に気持ち良く喋ってもらえれば距離感を縮めることができるんです。その時は、その流れの手助けをさせていただきです」。

商談にはストーリーがある——。これは、本紙で過去に紹介した他社のトップセールスも、全く同じことを言っていたのを思い出す。

姫野氏が続ける。

「ストーリーのなかには重要なタイミングが3カ所あります。それらを営業マンに教えることも、上司のやるべき仕事でしょうね」。

一体、そのタイミングとは何なのだろうか?

第一声が運命の分かれ道

姫野氏が簡潔に話してくれた。まず一つ目は、接客に入るタイミングだという。「分かりやすく言うと、来店したお客様に第一声を話しかける瞬間のことです。この時の印象によって、以降、順調に会話が進むか否かが決まります」。

誰よりも車を売っていた姫野氏が重視していた“第一声”。理想的なのは、お客様に不信感を抱かせないことだという。「私が現役の時は、お客様の動線をまず考えていました。必ずその通り道に自分がいて、自然に『どうですか? 何か良い車はありましたか?』と声をかけるのです」。

話を聞くと何でもないように思えるかも知

れないが、この『自然に』という点に信じられないくらいの労力を払っている。

お客様を待ち構えていると思われずに、車を掃除するなど仕事をしている状態にして、声をかける瞬間の距離や、表情、さらに声そのものの音量まで気を使っていたという。

「お客様が一番嫌がるのは、営業マンの売ろうという姿勢。それを感じさせた時には、もう売れないのです。お客様との間に壁を作らないように、自然に話しかけられる訓練は必要でしょうね。私の場合は最低限の敬語は使いつつも、どのくらい短時間で『昔から知っている友人に話すのと、同じような会話ができるようにするか?』を課題にしていました」と、姫野氏はいう。

問題なのは優柔不断な人

お客様に話しかけて、ある程度のコミュニケーションはとれた。その次にやってくるのは、店内に誘導するタイミングだ。

「これは早すぎても遅すぎてもダメです。まずは外で車をきちんと見てもらい、お客様が気に入ってくれたのが分かるかどうかです」。

買う側の心理としては、店内に入るとするのは大きなハードルだ。姫野氏が話した『売る姿勢』をここで感じてしまえば、帰りたくなってしまいうだろう。姫野氏が、あれだけ第一声を重視していた理由もここにある。

商談テーブルについてしまえば、残るタイミングはクロージングに他ならない。

ここまでくれば、普通のお客様はそんなに難しくない。姫野氏も「例えばご主人が奥様に『どう思う?』などと聞いた時はもう大丈夫です。これは明らかなOKサイン。分かる営業マンは、ご主人の目に答えが出ているのを察知できるでしょう」。

問題なのは、優柔不断な人。その場合は、どこでタイミングでクロージングするのか。「ある程度話したら『じゃあ、これでいきましょう!』と言ってしまふのです。優柔不断なお客様がイエスと言うまで待っていると、決まるものもダメになってしまうのです」。

一見、強引な様にも聞こえるが、こうした



お客様は誰かに決めてもらいたがっていることも事実。気を付けなければいけないのは、強気に出ることを恐れて「買って下さい」とひたすらお願いしてしまうこと。それで成約してしまうと、お客様は「買わされた」という心理になってしまい、後々のキャンセルや不満につながるという。

本当に必要な資質とは?

さて、姫野氏が重視する3つのタイミングを紹介してきた。では、これをどうやって営業マンに教えたらいいのだろうか。

姫野氏は、部下に「できるだけ人間観察をしろ」と話すという。

通勤でも出張でも、移動の合間に、駅や道端で人の動きをよく見て、会話に耳を傾ける。それを繰り返すことによって、人間の心理が分かるようになってくる。おのずと、お客様の考えていることが見えてくるという。

中古車販売は、知っての通り、人対人のやり取りが欠かせない。これは来店に限らず、ネットでも電話でも変わらない。

そこで、営業マンに絶対必要なのはセンスや努力ではない。それは、人間に興味があること——。

姫野氏は、とくに営業マンの上に立つ上司にこそ、求められる資質だと話すのだ。

【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。



に新機能追加!!

WEBリアルが
進化しました!!

✓フルHD対応!
(1920×1080)

✓出品番号検索が可能



さらに3つの新機能

TAA・CAAのお取引がより便利に!

✓落札
車両の

車検証FAX依頼

CLICK

✓TAA・CAA
過去
1ヶ月分の

出品/落札データダウンロード

CLICK

✓TAA・CAA
出品
成約時の

書類送付書印刷(PDF)

CLICK

会場の情報端末からも印刷可能です

詳しくはWebへ!

株式会社 シグマネットワークス

TEL:03-6757-7800 http://taacaa.jp/

taacaa

検索

トレトレ!!

新車情報



最新モデルを見逃すな!! 国産車 (12/18 ~ 3月)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
ダイハツ	タント	3代目 (LA600/610系)	改良	12月18日
ダイハツ	タント	3代目 (LA600/610系)	特別	12月18日
ダイハツ	タントカスタム	3代目 (LA600/610系)	改良	12月18日
ダイハツ	タントカスタム	3代目 (LA600/610系)	特別	12月18日
スバル	シフォン	1代目 (LA600/610系)	SC	12月18日
スバル	シフォン	1代目 (LA600/610系)	特別	12月18日
スバル	シフォンカスタム	1代目 (LA600/610系)	SC	12月18日
スバル	シフォンカスタム	1代目 (LA600/610系)	特別	12月18日
ニッサン	エクストレイル	3代目 (T32系)	改良	12月19日
ニッサン	エクストレイル	3代目 (T32系)	特別	12月19日
ニッサン	エクストレイルハイブリッド	1代目 (T32系)	改良	12月19日
ニッサン	エクストレイルハイブリッド	1代目 (T32系)	特別	12月19日
ニッサン	スカイラインセダン	13代目 (V37系)	MC	12月20日
ニッサン	スカイラインハイブリッド	1代目 (V37系)	MC	12月20日
三菱	ek カスタム	1代目 (B11系)	特別	12月21日
ホンダ	N-ONE	1代目 (JG系)	SC	12月22日
ホンダ	N-ONE プレミアム	1代目 (JG系)	SC	12月22日
ホンダ	N-ONE_RS	1代目 (JG系)	NR	12月22日
スズキ	クロスビー	1代目 (MN71系)	NR	12月25日
トヨタ	アルファード	3代目 (30系)	MC	1月8日
トヨタ	アルファード ハイブリッド	3代目 (30系)	MC	1月8日
トヨタ	ヴェルファイア	2代目 (30系)	MC	1月8日
トヨタ	ヴェルファイアハイブリッド	2代目 (30系)	MC	1月8日
トヨタ	プリウス PHV	2代目 (50系)	特別	1月8日
ニッサン	セレナ	5代目 (C27系)	特別	2月1日
マツダ	フレアワゴン	3代目 (MM53系)	FC	2月8日
マツダ	フレアワゴン カスタムスタイル	2代目 (MM53系)	FC	2月8日
ニッサン	セレナ	5代目 (C27系)	改良	2月14日
ニッサン	エルグランド	3代目 (E52系)	特別	2月26日
トヨタ	タンク	1代目 (M900/910系)	追加	3月1日
トヨタ	ルーミー	1代目 (M900/910系)	追加	3月1日
三菱	エクリア スクロス	1代目	NR	3月頃

※ 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

最新モデルを見逃すな!! 輸入車 (12/27 ~ 1/20)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
ランドローバー	レンジローバースポーツ	2代目 (LW系)	特別	12月27日
ボルボ	ボルボ V40	2代目 (MB/MD系)	特別	12月28日
BMW	BMW_M3	6代目 (F80系)	特別	1月1日
BMW	BMW_M4 クーペ	1代目 (F82系)	特別	1月1日
BMW	BMW3 シリーズ	6代目 (F30系)	追加	1月1日
BMW	BMW3 シリーズ ツーリング	6代目 (F31系)	追加	1月1日
アジオー	アジオー 308_5HB	2代目 (T9系)	特別	1月5日
アジオー	アジオー 308SW	2代目 (T9系)	特別	1月5日
アジオー	アジオー 208_5HB	1代目 (A9系)	特別	1月5日
アウディ	アウディ Q2	1代目 (GA系)	特別	1月6日
AMG	AMG_GLC クラス	1代目 (X253系)	特別	1月10日
AMG	AMG_GLC クラス	1代目 (X253系)	追加	1月10日
AMG	AMG_GLC クラスクーペ	1代目 (C253系)	特別	1月10日
AMG	AMG_GLC クラスクーペ	1代目 (C253系)	追加	1月10日
ルノー	ルノートゥインゴ	3代目 (AH系)	特別	1月11日
アルファロメオ	アルファロメオジュリア	2代目 (952系)	追加	1月20日
クライスラー	ジープ ラングラー アンリミテッド	1代目 (JK系)	追加	1月20日

ユーカーパック株式会社(本社:東京都江戸川区、中谷圭吾社長)は、このほどユーザー車買取サービス「UcarPac」の査定申し込みが5万5000件を突破したと発表した。

同社の中心的な事業である同サービスは、2016年3月にスタート。ユーザー車を独自のアプリを使って査定し、同社のオークションサイトに車両情報を掲載。会員登録した事業者は、ユーザー車を直接、入札できる仕組みだ。

同サービスでは、ユー

査定申込が5万5000件を突破
ユーザー車の入札サービス好調



「認知度が高まってきた」と中谷社長

ユーカーパック社は「認知度が徐々に高まり、全国から毎日、多くの査定申し込みが来ている状況。販売店にはいち早くメリットを知ってもらい、良質なユーザー車を仕入れて欲しい」と意気込む。

ユーカーパック

CAA 東京会場 2018 February

2月は

軽&初出品商戦月間!

出品料無料(流札時)

全開催

軽コーナー&初出品コーナー

888回
2月6日(火)軽&初出品
商戦月間 パート1全
コーナー
対象

成約または落札1台以上賞

むこたま農場
おいしいたまご889回
2月13日(火)軽&初出品
商戦月間 パート2全
コーナー
対象

成約または落札1台以上賞

アンティーク
マジカル
チョコリング890回
2月20日(火)軽&初出品
商戦月間 パート3全
コーナー
対象

成約または落札1台以上賞

那須の
プリンケーキ891回
2月27日(火)軽&初出品
商戦月間 ファイナル全
コーナー
対象

成約または落札1台以上賞

冷やして食べる唐揚げ
努々鶏30th
CAA
AnniversaryCAA
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-web <http://taacaa.jp/>

TC-web

※賞品は当日会場での抽選となります。 ※写真はすべてイメージです。

船井総研の

第54回

業績アップにつながる人財採用・育成術

「成果はすべて朝礼で決まる!」

レポート

(株)船井総合研究所 オートビジネス支援部

いつも連載記事をお読みにいただき、ありがとうございます。2018年も始まり、はや1カ月が経過しました。スタートダッシュを切れた会社様も、そうでない会社様もたくさんいらっしゃると思いますが、ここからが本場の勝負ですね。

1月から3月の第1四半期で、どれだけ成果が出るかが肝だと思っています。まだまだあと2カ月間あります。そして、我々も成果が出ている会社様が『なぜ、成果が出ているのだろう』と調べてみると、朝礼の重要性に気がつきました。

そこで、今回は、成果が出る朝礼のポイントをいくつか紹介したいと思います。

①カリキュラムを事前に作成し、組織で定着させること

きちんと朝礼のトータル時間内容を明確にし、司会を決めている会社は、朝礼の進め方が非常に上手です。そして、朝礼が終わるまでは、お客

様の受け入れは全くせず、最後まで行ないます。朝礼自体がおろそかになると、会社として大事にしていることなどが、現場に伝わりにくくなるため、組織で成果を上げることが大変難しくなります。

②数値目標と現状を明確にしている

各部門で重要視している取り組み、及び目標を朝礼の場で共有することが重要です。

さらに、この取り組みでどれだけ成果を出せているのか。そして、その要因または原因は何か、などもこの場で共有して、当日の改善策を決める習慣化が大事となります。

③「笑顔」をつくるための朝礼になっているか

この3つの中でも一番大事なものは、この笑顔を作ることです。ここで笑顔を作ること。つまりモ

チベーションアップでき

るかどうかが、当日の成果に直結します。

具体的に取り組むとしては

①ありがとうカードの発表

②社長からメンバーへ感謝を伝える

③大きな声で目標を発表する

④前日のベスト行動の発表を行なう

⑤向かい合って笑顔を見せあう

などを行なうと良いで

す。

以上、3つのポイント

時間	カリキュラム	詳細
9:00~9:05	発声練習	大きな声で、元気よく!!
9:05~9:10	ありがとうカード発表	感謝を伝えたい人に想いを伝えましょう!!
9:10~9:15	販売部門意気込み	当日の成約台数・成約率目標を元気よく! 必ず達成させるという強い想いを込めて!
9:15~9:20	整備部門意気込み	当日の車検予約獲得台数目標を元気よく! 必ず達成させるという強い想いを込めて!
9:20~9:25	本日意識すること	店長から意識すること3つを伝える! 皆さん必ず行ってくださいね。
9:25~9:30	各メンバーの意気込み	「今日は必ず〇〇するぞ!」と発表! 元気よくお願いしますね!

参考例1:朝礼のカリキュラム

残り線動	9日	18日	28日	38日
車検予約	当月	次月	次々月	
本予約	293	116	64	
目標	350	420	630	
達成率	83.7%	27%	10%	
未決定	11	108	320	
予約数	328	296	395	
生産台数	176	30100	114台	
現在	213	31000	280台	
進捗				

参考例2:数値の見える化ボード

POINT

◆成果を出す朝礼を行なうための3つのポイント

- ①カリキュラムを事前に作成し、組織で定着させること
- ②数値目標と現状を明確にしている
- ③「笑顔」をつくるための朝礼になっているかどうか

を抑えた朝礼を行なうことによって、従業員のパフォーマンスも向上し、成果につながるようになりますので、ぜひ取り組みんでみてください。

最後になりますが、この第1四半期に成果を出す意識が、年間目標達成へ直結します。だからこそ、こういった細かい取り組みを組織に定着させて、常に目標達成できる組織へとステージアップさせてください。

http://www.iyasaka.co.jp

IYASAKA

今、お使いのヘッドライトテストで“すれ違い灯”の測定ができますか?

ヘッドライトテスト

全シリーズ、ランプ取付高さ25cm~対応!

好評発売中

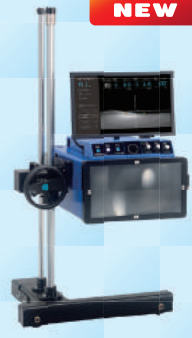
新基準対応!
下向き・各種新ランプに
摘要する優れモノ!



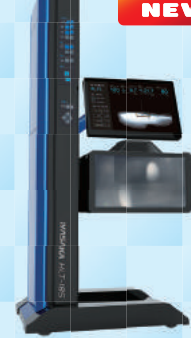
HLT-135
スクリーン式



HLT-145
画像目視式



HLT-180
画像目視式



HLT-185
画像処理方式



HLT-170
画像処理方式



ALT-325
画像処理方式



ALT-370
画像処理方式

株式会社 イヤサカ

本社/〒113-0034 東京都文京区湯島3-26-9 TEL.03-3833-6110 FAX.03-5688-7074

鶴見新会場は3月16日オープン 座間会場の最終AAは2月23日に NAA東京



鶴見新会場のイメージ画像

日産ユースドカーセンター(NUC、奥山建社長)は1月26日、NAA東京の今後のスケジュールを発表。移転先となる鶴見新会場のグラウンドオープンを、3月16日(金)とすることを明らかにした。

また、現在の座間会場については、2月23日開催が最後のオークションとなり、そこから2開催の3月2日と9日を、移転と開設準備のために休催。なお、座間会場内

にあるNUCの本社機能も、鶴見会場の2階部分へと移転する。

鶴見新会場は、横浜市鶴見区大黒町に開設。敷地は約1万1000坪で、収容能力は、370台の立体駐車場を含めて2000台規模へと拡充。

また、オークション会場は316席で、そのすべてのボスに座席モニターを設置し、現在の1レーンとは異なり、2レーンAAを実施する。

《作者による解説》

今月の一句の季語は「梅が香」で春の季語である。二月はまだまだ寒い日々が続くが、俳句の世界では早や春である。先日、熱海梅園の梅祭りを訪れたが、掲句はその時、得た一句である。

まだ季節的に早かったため、ちょうど二分咲くらいであった。紅梅白梅と言われるが、梅の種類は三百種類もあって、それぞれで咲く時期も違うため、紅梅白梅どちらが早いかは、一概には言えないそうである。しかし、掲句のうす絹に似付かわしいのは、やはり白梅なの

梅が香に

うす絹まとふ

心地せり

荒井寿一(荒井商事会長)

ではないかと思うし、実際白梅の香によって触発された一句である。

白梅は限りなく日本的なもの、紅梅は中国的なものというイメージである。「梅が香」の有名な句に芭蕉の「梅が香にのつと日の出る山路かな」がある。

早春の山道を歩いていた芭蕉の前に、梅の香に誘われるかのように朝日がひよいと顔を出したといった意である。

この「のつと」が当時の日常語で、こうした使い方を「軽み」の代表的な句として評価された。

(正)

俳句 de ひと休み

TAA関東会場を4レーン化 ミニバン、軽アンダー25コーナー新設

トヨタユーゼック

トヨタユーゼック(島田俊秀社長)は、1月11日の初荷市からTAA関東会場を4レーン化した。

これにより、セリ時間を3時間前後短縮。これまで18時半前後だったセリ終了時間を、15時半前後に早めることが可能となった。

ABレーンは、軽、AAデビューセリ、レクサス、H

V・EVの各コーナー。CDレーンは売却、アンダー25、バントラ、ミニバンコーナーなどに区分。

また関東会場では、新たに3列シートワゴンタイプを集約した「ミニバンコーナー」、25万円以下で売切りの「軽アンダー25」を新設した。

TAA関東会場の昨年の年間実績(1~12月)は、出品が前年比



昨年は出品 14%増と好調推移

14%増の10万329台(平均2090台)、成約率も同0・1ポイント増の78・9%と、好調に推移している。

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

日本のユースド・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>
お問合せ agc-ad@ship.ecl.co.jp/



お問い合わせはコチラ!

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



ルーフサインは回転型でどの方向からも分かりやすい



CertifiedCar は玄関前に 20 台展示



商談席は1階と2階に設置

株式会社シュテルン世田谷(東京都多摩市、板東徹行社長)は、このほど「メルセデス・ベンツ多摩」の建て替え工事を完了。1月11日にグランドオープンした。

当日は、関係各社を招いてオープニングセレモニーを実施。冒頭に同社の井上恵博会長が「この素晴らしい店舗を見ていたら、夢が膨らんできた。地域の皆様に可愛がってもらいたい」と挨拶。



明るく開放的なショールーム



130 坪のサービス工場には検査ラインも

また、板東社長が「(リニューアルに際して) 閉店していた1年3カ月の間、このエリアは急速に発展し、新店舗がよりフィットする環境に変化した。景気動向も良く、好スタートが切れると確信している。社員一同でベストカスタマーエクスペリエンスを訴求してい



オープニングセレモニーは1並びの1月11日に開催

シュテルン世田谷

メルセデス・ベンツ多摩をグランドオープン 新車8台、中古車20台展示

の井上恵博会長が「この素晴らしい店舗を見ていたら、夢が膨らんできた。地域の皆様に可愛がってもらいたい」と挨拶。

また、併設する指定工場は作業ベイ5、リフト5基のほか検査ライン1基を備える。

また、併設する指定工場は作業ベイ5、リフト5基のほか検査ライン1基を備える。

記念の盾を贈った。同店は、シュテルン世田谷にとって9店舗目、ケーユーホールディングスとしては41店舗目にあたる。



「好スタートが切れる」と板東社長



上野MBJ社長(左)から盾を贈る



冒頭に井上会長が挨拶



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の情報共有。



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

2レーンAAがスタート セリ時間短縮で利便性向上

JU福島



JU福島(川村秀夫理事)は、今年の初荷Aから2レーンに移行。2回のプレ開催を経て、1月25日にグランドオープンした。

2レーン開始に際しては、会場前面に120インチスクリーンを2基新設したほか、調整室も明

るく、さらに待っている会員が分かりやすいように大型モニターを設置。また、業務システムも一新した。

セリは、従来の時間当たり200台規模から、2レーンにより300台規模とアップ。

これまで、出品1000台のAAの場合は16時30分に終了していたものが、15時には終わるため、「より早く帰社でき、その日の業務ができるからと、会員からも好評(「JU福島」としており、1レーン時と比べて「成約率も変わらない」(同)としている。

JU福島AAの昨年12月の1回平均の出品は943台(前年は870台)。年間最大のももつりAAでは、出品2000台を優に超え、その他の記念イベント開催でも1000台は大きくオーバーする。

「イベントAAでは2レーンの効果がよく表れる。今後は通常オークションの1層の台数アップをめざしていきたい」としている。



現会場に隣接する新会場建設地

ジェイ・エー・エー(JA、田畑利彦社長)は、東京都江戸川区の現AA会場隣接地に新会場を建

設することをこのほど明らかにした。

現JA A会場は、昨年USグループ入りしたこと、今後のさらなる規模拡大と参加者の利便性向上を考え、新会場建設を決断した。

会場建設地は、現会場の南側、東京都中央卸売市場・葛西青果市場の隣。現在、JA Aの出品車駐車場として活用している敷地で、同地にUSS札幌会場をベースにした450席規模の会場を建設する。セリシステムは入れ替え、USSグループの統一システムを導入。セリ方式は、現在と同じ

4レーンを採用する。なお、総工費は約30億円。計画では、今年5月に着工し、「来年の初荷オークションにオープンする」(USS安藤之弘社長)。また、新会場オープンに先立って、今年3月7日からはインターネットサービス(CIS)を接続する。

昨年のJA Aのオークション実績は、年間出品15万8438台、1開催平均3233台、成約率56・8%、平均単価73万1000円。1開催あたりの出品台数は全国9位という規模。

JA新会場、来年1月オープン

ポス450席、今年5月に着工へ

鑑定師実車テストを実施 技能向上と平準化目的に

日本自動車鑑定協会

日本自動車鑑定協会(東京都大田区、剣持純也理事長)は、1月8日(10日の3日間)にわたり、千葉県野田市内で鑑定師実車テストを実施。期間中に約130名の鑑定師が受験した。

これは、同協会が鑑定師のスキルアップと平準化を目的に毎年1回実施しているもの。今年は、これまで東地区、西地区に分けていた試験会場を一カ所に集約。会場には計30台の車両を揃え、1レーンあたり10台、10名ずつが同時に受験できるようにした。

さらに、試験の公平性をより高いレベルで保つため、レーン毎の修復歴を、2005年4月に設立。現在はジャッジメン

日本自動車鑑定協会の現場で使用するアプリを改良し、試験用の検査アプリを開発。試験結果がリアルタイムで把握できる仕組みを導入したほか、修復箇所、外装、内装、機関など項目別の正解率を集計し、各個人の傾向やクセを抽出。今後の改善にも役立てるようにした。

同協会では、「消費者へ情報を開示する責任の重さを常に感じている。今後もより多くの信頼を得られるよう、技術や情報精度の向上を図っていく」(同)としている。

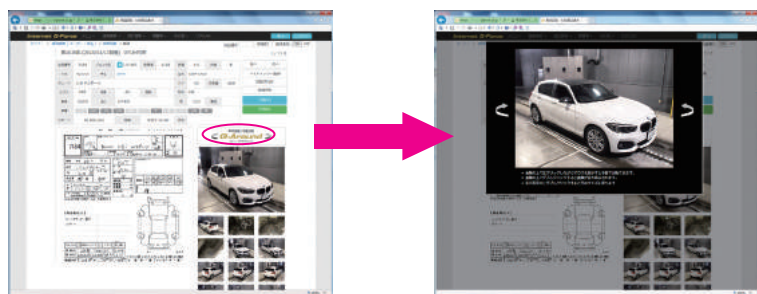
トをはじめ、エキスパート、アイズ、カークレドの4社が加盟しており、鑑定師は総勢で約130名に上る。



今年は約130名が受験

業界初、出品車の自動回転表示を開始 インターネットサービスで閲覧可能

JU岐阜羽島AA



まずはジー・アラウンドの部分をクリックすると車両画像が回転して立ち上がる

とした。

この新サービス稼働に際しては、車両撮影用のカメラを一新。車両の角の4方向に3台ずつ、合計12台のカメラで撮った12枚の静止画を最先端の技術で組み合わせ、自動回転を可能とした。

「12台のカメラによってワンショットで撮るため、従来よりも撮影時間が短縮。また、動画ほどのサーバー負担がなかったため、ストレスがなく閲覧できる」(熊崎社長)。

今後はAA会場内の検索端末も刷新し、自動回転画像を閲覧できるようにする計画で、「年末には、検索端末をはじめとしたAA会場のリニューアルに着手。外部環境の変化をみながら、2期にわたって刷新を進めていきたい」(同)という。

福岡2輪
第1188回
大創業祭記念BA
2018年2月20日(火)
セレモニースタート 11:00～ セリスタート セリ終了後

ARAI
小4輪
アライ建機
ARAI PARTS (外商課)
中古部品・タイヤ・バッテリー
ARAI
仙台4輪
ARAI
ベイサイド4輪
ARAI
ベイサイド2輪
ARAI
小山パントラ

詳しくはホームページ!
<http://www.araiaa.jp/>

ARAI AUTO AUCTION

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

仙台会場 | 宮城県黒川郡大和町宮床森の腰135-1 TEL.022-346-2101/FAX.022-346-2820
小山会場 | 栃木県小山市栗宮548 TEL.0285-45-1555/FAX.0285-45-8446
AI-TRADER | TEL.0285-45-1561/FAX.0285-45-7772
建機会場 | 栃木県小山市神島谷2259-9 TEL.0285-39-8818/FAX.0285-39-8851

ベイサイド会場 | 神奈川県川崎市川崎区東扇島90 TEL.044-288-7788/FAX.044-288-0080
福岡会場 | 福岡県古賀市青柳132-16(KCAA福岡内) TEL.092-940-2705/FAX.092-940-2718
東京本部 | 東京都中央区日本橋2-1-14 日本橋加藤ビルディング10階 TEL.03-5204-2520/FAX.03-5204-2370
ARAI-PARTS | TEL.03-5204-2521/FAX.03-5204-2371

シーエーエーが30周年イヤー 4会場共通イベントを年4回計画



30周年記念のスタッフジャンパー

シーエーエー(CAA、永谷敏行社長)は、昭和63年5月に中部会場で第1回オークションを開始してから、今年で30周年。これを記念してCAAグループでは、年4回の4会場共通イベントを計画している。

この第1弾となったのが、2018年最初のオークションの新春初荷A.A.CAAグループの4会場では、高級マツサイジニアが計30台当たる抽選会が行なわれ、賑わいをみせた。

なお、CAAでは、30周年を記念して、白色のオリジナルジャンパーを作成。各会場のスタッフが初荷オークションから着用し、会員を迎えた。

JU宮城(鹿野利徳理事長)は、このほど組合員店での中古車買取支援策を開始。東北楽天ゴールデンイーグルスの岸孝之投手をイメージし、キャラクターに起用し、消費者に広くPRしている。

JU宮城では、平成28年度に策定した中期ビジョンの具現化に向け、昨年7月に小売りワーキンググループを組織化。その中で、組合員の店舗や整備工場で、ユーザーに対して中古車買取りを積極的にPRすることが誘客となり、商売のきっかけづくりとなると判断。アンケート調査でも多数の組合員の賛同を得たことで、中古車買取



昨年末からテレビCMを開始

中古車買取支援策を開始 イメージキャラクターに楽天・岸投手 JU宮城、組合員店の活性化を目的に

「買取りをきっかけにして集客し、組合員店の小売り活性化につなげていくことが今回の狙い」(JU宮城)としており、買取りに関するプライシングをはじめとした業務全般は、各店がそれぞれ行なっていく。

宮城では、組合員店に対して「買取りをきっかけにして集客し、組合員店の小売り活性化につなげていくことが今回の狙い」(JU宮城)としており、買取りに関するプライシングをはじめとした業務全般は、各店がそれぞれ行なっていく。

「岸投手は地元・仙台出身で知名度も高く、人気の選手」(同)ということで、イメージキャラクターに起用した。

なお、JU宮城では、今回の施策に次いで、店づくりをテーマとした「ビジョンワーキング」を組織。昨年末に第1回の会合を開いた。

このワーキングでは、「型にはまったものではなく、JUショップのあるべき姿を幅広く議論。即効性はなくとも、今あるものを磨くなどで、他と差別化となるような店づくりの契機としていきたい」(同)としている。

いすゞユーマックス(羽田祐彦社長)は、千葉市美浜区のIMA幕張会場を来年5月に移転・オープンする。

移転先は千葉県印西市内、北総線印西牧の原駅から車で10分ほどの距離。敷地面積は8万8000平米、会場は1階建てで、セリ方式は同時2レーンを採用する。

ボス席は350席規模を予定しており、グループの神戸、九州会場と同様の大型多機能端末を設置。また、敷地内には2レーンの撮影棟のほか、会員サービスの一環として看板剥離工場なども併設する。

IMA幕張は、グループのなかでもとくに小売り向けの車両が多く、成約率も高水準。このため出品は右肩上がりが増え、キャパシティ不足の解消が長年の懸案事項になっていた。

新会場では敷地を現在よりも拡大し、常時1000台の実現をめざす。加えて、「小売り向けの良質車が集まるという特徴を、さらに伸ばしていきたい」(同社)としており、現会場で好評の5イヤーズコーナー(初度登録から5年以内)をはじめ、会員のニーズに合ったタマ揃えを強化していく考えだ。

色を、さらに伸ばしていきたい」(同社)としており、現会場で好評の5イヤーズコーナー(初度登録から5年以内)をはじめ、会員のニーズに合ったタマ揃えを強化していく考えだ。

色を、さらに伸ばしていきたい」(同社)としており、現会場で好評の5イヤーズコーナー(初度登録から5年以内)をはじめ、会員のニーズに合ったタマ揃えを強化していく考えだ。

色を、さらに伸ばしていきたい」(同社)としており、現会場で好評の5イヤーズコーナー(初度登録から5年以内)をはじめ、会員のニーズに合ったタマ揃えを強化していく考えだ。

色を、さらに伸ばしていきたい」(同社)としており、現会場で好評の5イヤーズコーナー(初度登録から5年以内)をはじめ、会員のニーズに合ったタマ揃えを強化していく考えだ。

色を、さらに伸ばしていきたい」(同社)としており、現会場で好評の5イヤーズコーナー(初度登録から5年以内)をはじめ、会員のニーズに合ったタマ揃えを強化していく考えだ。

色を、さらに伸ばしていきたい」(同社)としており、現会場で好評の5イヤーズコーナー(初度登録から5年以内)をはじめ、会員のニーズに合ったタマ揃えを強化していく考えだ。

色を、さらに伸ばしていきたい」(同社)としており、現会場で好評の5イヤーズコーナー(初度登録から5年以内)をはじめ、会員のニーズに合ったタマ揃えを強化していく考えだ。

色を、さらに伸ばしていきたい」(同社)としており、現会場で好評の5イヤーズコーナー(初度登録から5年以内)をはじめ、会員のニーズに合ったタマ揃えを強化していく考えだ。

色を、さらに伸ばしていきたい」(同社)としており、現会場で好評の5イヤーズコーナー(初度登録から5年以内)をはじめ、会員のニーズに合ったタマ揃えを強化していく考えだ。

色を、さらに伸ばしていきたい」(同社)としており、現会場で好評の5イヤーズコーナー(初度登録から5年以内)をはじめ、会員のニーズに合ったタマ揃えを強化していく考えだ。

色を、さらに伸ばしていきたい」(同社)としており、現会場で好評の5イヤーズコーナー(初度登録から5年以内)をはじめ、会員のニーズに合ったタマ揃えを強化していく考えだ。

色を、さらに伸ばしていきたい」(同社)としており、現会場で好評の5イヤーズコーナー(初度登録から5年以内)をはじめ、会員のニーズに合ったタマ揃えを強化していく考えだ。

色を、さらに伸ばしていきたい」(同社)としており、現会場で好評の5イヤーズコーナー(初度登録から5年以内)をはじめ、会員のニーズに合ったタマ揃えを強化していく考えだ。

色を、さらに伸ばしていきたい」(同社)としており、現会場で好評の5イヤーズコーナー(初度登録から5年以内)をはじめ、会員のニーズに合ったタマ揃えを強化していく考えだ。

色を、さらに伸ばしていきたい」(同社)としており、現会場で好評の5イヤーズコーナー(初度登録から5年以内)をはじめ、会員のニーズに合ったタマ揃えを強化していく考えだ。

ハブネット会員が2000社を突破 AA下見、陸送サービスなど好評 AUTOHUB



輸出独自のAA下見が急拡大

株式会社AUTOHUB(オートハブ、本社大阪府泉大津市、横堤俊人代表取締役)の輸出支援サイト「HUBNET(ハブネット)」の登録会員が、このほど2000社を突破した。

同社では、ニュージールランドおよびオーストラリア向けの中古車輸出に際して、船腹予約から各種検査、通関まで含めた「D2D」サービスを展開。ワンパッケージ、ワンプライスで提供する手間いらずの内容が好評を博している。

さらに、最近ではハブネット会員向けの各種サービスも好調だ。なかでも、オークション会場での下見代行は今年、急速に拡大するだろう。ニュージールランド向けは下回りの錆に厳しいこと

や、ESC(横滑り防止装置)の有無の確認が求められるなど、輸出ならではのポイントをおさえた下見が支持を得ている。

なお、ESC規制は2年前からSU、今年3月1日以降は2000cc以上が対象となる。また、主要AA会場からオートハブの輸出ヤードまでの陸送サービスは、WEBからの申し込みが可能で低価格が好評。一例として、神戸市内から堺泉北港まででも3000円(普通車)という設定だ。

このほか、海外への書類発送代行では、発送と同時に書類を会員へPDFで送るため、荷主のペーパーレスにつながる

ほか、消費税還付手続きが可能な低価格が好評。同社では、「実際の輸出業務に長年携わっているスタッフが開発しているサービスなので、何が利用者の希望なのかよく分かる。今後も一層のサービスの拡充を図っていききたい」としている。

IMA幕張は、グループのなかでもとくに小売り向けの車両が多く、成約率も高水準。このため出品は右肩上がりが増え、キャパシティ不足の解消が長年の懸案事項になっていた。

新会場では敷地を現在よりも拡大し、常時1000台の実現をめざす。加えて、「小売り向けの良質車が集まるという特徴を、さらに伸ばしていきたい」(同社)としており、現会場で好評の5イヤーズコーナー(初度登録から5年以内)をはじめ、会員のニーズに合ったタマ揃えを強化していく考えだ。

色を、さらに伸ばしていきたい」(同社)としており、現会場で好評の5イヤーズコーナー(初度登録から5年以内)をはじめ、会員のニーズに合ったタマ揃えを強化していく考えだ。

色を、さらに伸ばしていきたい」(同社)としており、現会場で好評の5イヤーズコーナー(初度登録から5年以内)をはじめ、会員のニーズに合ったタマ揃えを強化していく考えだ。

色を、さらに伸ばしていきたい」(同社)としており、現会場で好評の5イヤーズコーナー(初度登録から5年以内)をはじめ、会員のニーズに合ったタマ揃えを強化していく考えだ。

色を、さらに伸ばしていきたい」(同社)としており、現会場で好評の5イヤーズコーナー(初度登録から5年以内)をはじめ、会員のニーズに合ったタマ揃えを強化していく考えだ。

色を、さらに伸ばしていきたい」(同社)としており、現会場で好評の5イヤーズコーナー(初度登録から5年以内)をはじめ、会員のニーズに合ったタマ揃えを強化していく考えだ。

色を、さらに伸ばしていきたい」(同社)としており、現会場で好評の5イヤーズコーナー(初度登録から5年以内)をはじめ、会員のニーズに合ったタマ揃えを強化していく考えだ。

色を、さらに伸ばしていきたい」(同社)としており、現会場で好評の5イヤーズコーナー(初度登録から5年以内)をはじめ、会員のニーズに合ったタマ揃えを強化していく考えだ。

色を、さらに伸ばしていきたい」(同社)としており、現会場で好評の5イヤーズコーナー(初度登録から5年以内)をはじめ、会員のニーズに合ったタマ揃えを強化していく考えだ。

ユーザーのクルマを直接購入できます!

POINT 1 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。

オークションより効率よく車両仕入れができます!

POINT 2 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
10,000円引きクーポンプレゼント!

※車両本体価格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。





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	⑭ 2,274	+3.6	67.0	+4.6	405	-23
T A A北海道	3	750	+6.4	73.2	+5.3	332	+10
J U札幌	4	639	+31.2	49.6	-4.7	308	+67
N A A北海道	1	487	-9.0	68.4	-0.8	362	-26
札幌A A	3	338	+6.0	58.7	-3.4	357	+9
ホンダ北海道	4	235	+0.4	88.1	+4.5	340	+70
J U釧路	4	87	-30.4	30.5	-8.4	377	+27
J U函館	4	75	-19.4	48.5	-2.0	300	-240
J U帯広	4	48	-25.0	40.8	+8.9	267	+76
J U旭川	4	42	+10.5	48.8	+8.1	212	-167
J U室蘭	4	34	-24.4	31.3	-0.3	275	+38
J U北見	4	33	+106.3	53.4	+1.1	287	-9

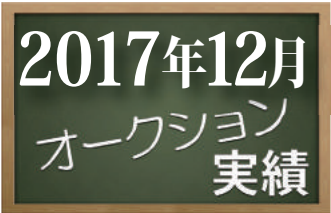
東北	回数	出品平均（台）	前年比（%）	成約率（%）	前年比（P）	単価（千円）	前年比（千円）
J U宮城	4	1,529	+1.1	69.5	-2.1	245	+13
T A A東北	3	1,415	+19.6	78.5	+3.9	370	+12
U S S東北	4	1,022	-5.1	74.5	+1.2	327	-35
J U福島	3	850	+1.6	67.2	± 0.0	212	+37
C A A東北	3	593	-3.3	65.9	+3.1	165	+20
ホンダ仙台	4	301	+0.7	86.8	-4.1	214	-10
アライ仙台	4	294	-12.2	72.6	+2.8	279	+1
J U山形	2	230	-0.4	58.0	-0.7	188	+57
J U青森	2	196	+79.8	67.6	+4.9	58	-69
J U秋田	3	188	-16.8	71.5	+5.3	58	-3

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 11,002	-9.4	66.8	+0.3	900	+55
アライ小山VT	4	⑤ 3,633	-11.3	62.9	-0.4	830	-9
U S S横浜	4	⑧ 3,354	-1.1	64.7	-0.3	678	+53
T A A横浜	4	⑩ 2,811	+16.1	84.7	+2.5	675	+19
M I R I V E	4	⑪ 2,620	+3.8	80.5	+4.6	433	-30
J A A	4	⑫ 2,616	-19.6	54.6	+1.5	747	+30
J U埼玉	4	⑯ 2,147	+3.6	57.5	-2.0	560	+18
T A A関東	3	⑯ 2,071	+18.2	81.0	+2.0	562	-5
アライベイト	4	⑳ 1,818	+14.1	77.4	+0.6	387	+17
C A A東京	3	1,780	-4.8	60.5	+1.8	514	+26
J U東京	4	1,224	-25.3	64.7	+2.3	223	+38
ホンダ東京	4	1,213	+10.3	92.6	+1.3	449	+59
J U千葉	4	1,154	+17.0	65.9	+0.3	202	+13
U S S群馬	4	1,060	-1.7	68.5	+2.0	387	-7
ヒーロー	3	1,016	+8.9	58.5	-0.5	252	-7
U S S埼玉	4	955	-6.1	59.6	+3.8	321	+36
U S S新潟	4	747	-2.4	43.5	-0.8	314	-24
J U群馬	4	719	-0.1	57.1	+5.7	267	-21
アライ建機	4	686	-	66.2	-	954	-
いすゞ幕張	3	663	+15.9	56.8	+1.6	1,480	+94
J U神奈川	4	627	+35.1	48.9	+2.1	278	-11
J U新潟	5	621	-11.3	66.3	+4.0	152	-3
J U栃木	5	617	-14.7	23.7	-11.4	270	+115
N A A東京	4	597	-20.2	80.5	+4.9	485	-2
アライ小山4輪	4	595	± 0.0	81.3	+0.3	175	-37
J U茨城	4	486	-12.4	57.1	+6.1	193	+7
J U長野	3	448	+7.7	43.4	+5.6	127	-57
J U山梨	4	57	-24.0	53.3	+6.0	116	+20

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 9,182	-7.0	54.2	-0.1	1,043	+48
J U岐阜	4	④ 4,327	-2.5	47.1	+1.2	425	-18
C A A中部	3	⑥ 3,457	-12.6	72.7	+10.0	604	+8
J U愛知	3	⑨ 2,817	+10.0	79.3	+4.0	302	+6
USS-R名古屋	4	⑬ 2,453	+5.1	86.9	-0.3	85	+9
T A A中部	3	1,731	+6.4	82.3	+4.7	591	-11
U S S静岡	4	1,477	+7.4	68.3	+0.6	217	-21
C A A岐阜	3	1,462	-6.8	55.7	+5.1	312	+59
J U静岡	4	863	+2.0	48.5	+2.0	179	+48
ホンダ名古屋	4	697	+3.7	91.5	+3.2	424	+74
N A A名古屋	3	531	-22.3	89.0	+5.5	391	+3
J U三重	4	465	+29.9	38.8	+1.0	137	-41
S A A浜松	3	394	-5.7	58.6	-3.1	659	-79
J U富山	3	356	-1.1	57.1	+0.5	153	-15
愛知トヨタ	3	317	-29.6	94.0	+1.9	257	-41
J U石川	3	275	-5.8	64.1	+5.2	259	+37
J U福井	2	267	+13.1	49.3	-0.8	163	+22
U S S北陸	4	246	+7.0	63.9	+1.7	279	-43

1開催平均の出品ベスト10		
①	U S S東京	11,002
②	U S S名古屋	9,182
③	H A A神戸	8,441
④	J U岐阜	4,327
⑤	アライA A小山バントラ	3,633
⑥	C A A中部	3,457
⑦	U S S九州	3,367
⑧	U S S横浜	3,354
⑨	J U愛知	2,817
⑩	T A A横浜	2,811

※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。



12月の主催者別A A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	163	331,973	201,831	60.8	126,071,140	625
	+2 開催	-4.6%	-2.4%	+1.4 ポイント	+0.7%	+20 千円
メーカー系	98	90,889	71,789	79.0	38,810,926	541
	-7 開催	-0.7%	+1.4%	+1.7 ポイント	+6.8%	+28 千円
J U系	141	97,143	54,944	56.6	15,682,845	285
	± 0 開催	-3.5%	-2.8%	+0.4 ポイント	+0.1%	+8 千円
合 計	402	520,005	328,564	63.2	180,564,911	550
	-5 開催	-3.7%	-1.6%	+1.4 ポイント	+1.9%	+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 8,441	-5.8	49.9	-1.3	740	+65
U S S大阪	4	⑮ 2,157	+1.2	62.7	+2.0	547	+17
T A A近畿	4	⑰ 2,140	+3.7	79.7	-0.3	600	+23
ベイオーク	4	1,727	-3.0	64.8	+0.8	709	+138
関西松原A A	4	1,696	-24.5	68.5	+8.9	779	+73
U S S神戸	4	1,408	+20.4	53.6	-2.7	589	+20
いすゞ神戸	4	1,234	+13.0	53.8	-0.5	1,256	-41
L A A関西	4	1,229	-1.5	53.1	-0.9	371	+10
ホンダ関西	4	1,125	+8.3	91.8	+0.2	548	+38
I A A	4	877	-8.2	48.1	+2.7	125	+15
N A A大阪	3	547	+9.4	84.3	+1.7	554	+56
ジップ大阪	3	532	+35.4	66.8	+0.2	1,604	+192
京都A A	4	392	-18.8	50.0	+3.5	209	+11
J U奈良	4	391	+10.8	68.5	+5.6	216	-27
日産大阪	4	289	-24.1	83.1	+11.5	149	+16

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	1,192	-3.2	70.0	+2.0	352	+29
L A A岡山	5	1,182	-2.5	47.9	+1.5	286	+16
T A A広島	4	1,164	+6.4	68.0	+1.2	517	+69
L A A四国	4	1,081	+13.3	44.1	-2.3	291	+6
J U広島	4	937	+8.2	44.2	+1.2	257	+22
T A A四国	4	753	+28.5	76.3	-0.8	295	+15
K C A A山口	5	485	-20.4	41.3	+1.9	391	-12
N A A広島	1	218	-8.0	67.4	-8.5	243	-27
J U山口	4	161	-10.1	55.5	-1.1	189	+48
J U鳥取	1	157	+57.0	30.6	+2.6	184	-43
広島A A	2	134	-51.1	67.5	+8.4	258	-75
J U島根	1	126	-19.2	54.8	-1.6	168	-39

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	⑦ 3,367	+7.6	61.1	-1.1	517	+12
T A A九州	4	⑱ 1,958	+15.7	74.3	+0.5	456	+42
K C A A福岡	4	1,580	-2.3	37.3	-3.0	306	-58
J U福岡	4	1,513	+4.0	59.8	+0.7	208	+8
KCAA 南九州	4	1,163	-22.3	43.2	+8.2	385	+60
U S S福岡	4	655	+8.3	56.6	+2.7	454	+7
ホンダ九州	4	481	+0.8	95.4	+3.1	282	+31
T A A南九州	4	465	+29.5	70.0	+1.4	371	± 0
いすゞ九州	3	444	+50.0	60.8	-3.6	751	-99
N A A福岡	4	372	-15.5	78.5	+4.6	366	+59
J U鹿児島	4	346	-0.6	57.2	+2.4	156	-10
J U大分	2	283	-12.1	64.5	-2.7	101	+34
J U長崎	1	279	-13.1	42.7	+6.9	138	+10
J U沖縄	4	276	-1.1	53.4	-6.2	163	-19
J U熊本	3	169	-9.1	36.0	+7.6	106	+33
J U宮崎	3	140	+6.9	27.9	-2.5	121	-7

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	1,032	+11.9	25.7	+0.7	1,186	-176

※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

国内唯一のトラック専門オークション

 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

2月7日 第1267回 オークション

14日 第1268回 記念オークション

21日 第1269回 オークション

28日 第1270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

2月1日 第882回 オークション

8日 第883回 記念オークション
建機コーナー

15日 第884回 オークション

22日 第885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

2月2日 第1427回 オークション

9日 第1428回 記念オークション

16日 第1429回 オークション

23日 第1430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

かなり重要な集客方法になってきていますよね。中古車屋の口コミ。

悪い口コミでも伝わったらもうアウト! って感じてしまうかね。

とくにネットの時代になって、口コミが購買決定要因のかなり高いウエイトを占めるようになって、もうかなり時間経ちますよね。

まあ、みなさんのところでも口コミは重視して、それなりに対策は立てていることだと思います。

重要なことは、口コミって勝手に広がるものではないと言っているんですね。

口コミは勝手に広がるものではなくて作り出すもの、ということなんです。

口コミをシステムチックに増やす。どうやったらシステムチックに増えるか? 1時間でもいいですよ。真剣に考えたことありますか?

『どうやったら口コミが増えるか?』

『それもシステムチックに増えるか?』

これを真剣に考えれば、口コミは確実に増えます。

ヒントだけ書きましょう。

口コミが広がるキー

第56回

中古車屋の口コミ

ネット集客増強研究会 大平喜久



マンは誰か?
どんな商品がどんな場所です話に上るか?
どんなきつかけで話になるか?
どんな言葉で口コミをしているのか?
具体的な言葉を上げてみる。

そして、最も重要なのがどんな口コミツールがあり、どんなツールを選択し、どうやって仕掛けるか?
これ、真剣に考えたら口コミは発生しますよ。

ユーストカーNEWS 購読申込書

ユーストカーNEWS輸出相場版

この点線から下がA4サイズです

この部分をコピーして

03-3371-9596 まで

今すぐ

18/02
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	部署名	ご担当者名	
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	部署名	ご担当者名	
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



第57回

ワンプラ指南

2月3月は相場高騰でワンプラニーズ拡大 の即決率もアップ

年間最大の中古車拡販期が到来する。毎年、2月、3月は中古車が最も売れる季節。オークション相場も年間で一番高く、小売店が仕入れに苦しむ一方で、出品店としては最も利益の取りやすい時期ともいえる。

オークション相場の高騰は、そのままワンプラの需要拡大につながる。オークションで買えない流れが向かう先は、ワンプラ市場になるからだ。

ここ最近のワンプラ市場をみていると、オークション相場を徹底的に研究して、オークションで買えない流れが向かう先は、ワンプラ市場になるからだ。

オークション相場の高騰は、そのままワンプラの需要拡大につながる。オークションで買えない流れが向かう先は、ワンプラ市場になるからだ。

果たして、こうした売り方ができるのは、どういう販売店なのか。小売り向けにオークションで仕入れた車を、オークション相場で売却することができるわけがない。

オークション相場の高騰は、そのままワンプラの需要拡大につながる。オークションで買えない流れが向かう先は、ワンプラ市場になるからだ。

小売市場での引き合いも強く、来店客のニーズに合致すれば、そ

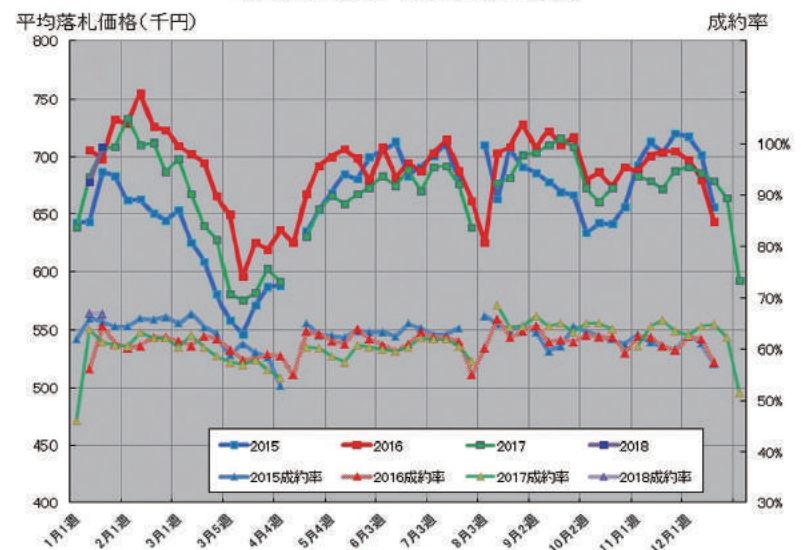
の場で買えるワンプラで決めてしまう落札店も多い。オークションを待ってられないというニーズだ。

とくに2月、3月はこうした需要がピークに達する。多少オークションより高くても、必ず仕入れられるワンプラの車両で勝負する。限られた在庫の中で商売している中小の販売店では、こうした売り方が主流になりつつある。

例年、相場のピークは、2月末から3月初め、ここから相場は急降下する。この一番相場の高い時期こそ、ワンプラが最も盛り上がる時期ともいえる。

仕入れの1・5倍で売れるのだから。

相場推移グラフ(国産車のみ)



相場のピークは例年2月末から3月。ここから急降下していく



ワンプラマーケット絶好調

AS ワンプラ

エーエス・ワンプラ

■ 出品台数 11 万台突破 !!

■ 出品料がかからない !!

■ 55,000 会員が買いに入るから
他社に比べ圧倒的に成約率が高い !!

AS'NET

エーエス・ネット®

会員募集中!!

入会金

無料

月会費

会員募集中
詳しくはコチラ



お問合せ・資料請求は ▶ **AS** 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



今年の中古車 AA 相場は「年半ばまで好調、年末急落」。しかし、個別で見えていくと暴落の可能性のある車種もある(画像はイメージ)

好調相場でも緩む車種

年末暴落する車種

〈必殺相場人
ワイド3面特集〉

下落相場を先取りし、デッドストックを回避せよ!

先月号の巻頭特集で、今年の中古車 AA 相場は「年半ばまで好調、年末急落」と記した。だが、調べていくと個別では「好調」とはいかない車種があることが見てきた。さらに調査を進めた結果、年末に「急落」どころか「暴落」の可能性すらある車種も。具体的な車種を24面に「今年春・夏頃に相場が軟化する可能性のある車種/今年年末頃に暴落する可能性のある車種」一覧で掲載している。赤字を出さないために、ぜひこの表を保存していただき、今後の商いの参考として活用していただきたい。

年末暴落候補車種とは?

順序だてて解説しよう。

まず、年末に中古車 AA 相場が急落する車とは、車種のことだ。

なにか。端的にいうと、ユーストカーの「買取システム」の分析により、2回目、3回目の車検によって、エンドユーザー

は車検の4〜6カ月前から車の買い替えを意識し始めることが判明している(本紙2017年6月号24面に掲載。23面囲み参照)。実際に手放すのは、3回目の車検7年

目をもっとも多いのは業界団体等のユーザー消費動向調査が明らかにしているが、例えば大型ミニバンなど高価車は、初回及び2回目の車検で乗り換えるケースが少なくなく、必ずしも3回目の車検に集中しているわけではない。いずれにせよ、車検が買い替えの大きな動機になっていることは明白だ。

論はないはずだ。では、実際の相場動向を見てみよう。

今回は、過去事例のサンプルとして選んだのは52系エルグランドだ。なぜ52系かというと、2010年8月に登場、現在も販売されている息の長いモデルである一方、輸出台数が少ないため海外需要による相場の影響がほとんどなく、しかも昨年度に前期モデルが1〜3回の車検を迎えているので、分析には都合の車だからだ。

直近だけでなく
未来の相場予測も

23面の図1をご覧ください。これは52系の中古車 AA 相場の推移を示したものだ。3回目の車検を意識し始める昨年3〜4月に向かって出品台数(縦棒で表示)が増え、反比例して相場

が急落していることは明白だ。なお、図では車検の半年以上前、具体的には1年前にあたる16年8月をピークに、相場が一直線に下がっているように見える。しかし、出品台数をご覧いただければお解かりのように、16年8月は出品台数が減るため中古車 AA 相場が上がっていたのだ。

このように、中古車 AA 相場は車検だけに影響されるのではなく、季節要因も影響される。さらに、車検時期だけを取っても52系のように息の長いモデルは前期型と後期型で車検を迎える時期がおのずと異なってくる。そして、車検時期が異なるはずの前期型と後期型の間でも、後期型の車検による相場下落が前期型の相場を引っ張ってしまいう(引き下げる)、という現象も確認されているのだ。今回は紙面の関係で詳しい説明はできないが、新型モデル(FC、MCと追加車種等)のサイクルが複雑に絡み合っ

2/14

AA開始40周年大記念オークション

& SUAA近畿ジョイントAA

ご来場賞 40th オリジナル
コインケース

お付合い賞
サンマルクカフェ
バレンタイン限定チョコクロワッサン
5個セット

成約・落札
台数賞 成約1台・落札2台以上
台数に応じてもれなく

大還元イベント

物販会

試食会
551バレンタイン限定
ハートの豚まん試食会

40th 特別企画
第一弾 海外旅行ご招待
ポイントラリー

ポイント4倍 DAY

40周年キャラクター
「ハイマスター」

SUBARU
Confidence in Motion

2/7 AA
ポイント2倍
屋台：カニ汁
奥の手マッサージ

2/21 AA
新規出品・落札台数賞
いちご大福試食会
ココイク
リンパマッサージ

2/28 AA
日用品抽選会
奥の手マッサージ

AA相場は車検以外の要因にも影響(画像はイメージ)

ていることはお伝えしておく。

このように52系をひとくくりにした分析をご紹介したが、実際の買取りや仕入れではモデル周期やグレード、発売周期を考慮して、中古車 AA 相場を分析していただきたい。直近の相場確認も大切だが、中期的に販売できなくても損失が少ない車種を選択し、在庫車としていくことが賢い戦略だといえるのではない

か。中長期的な相場の推移を予測することも、これからの中古車販売には必要であろう。

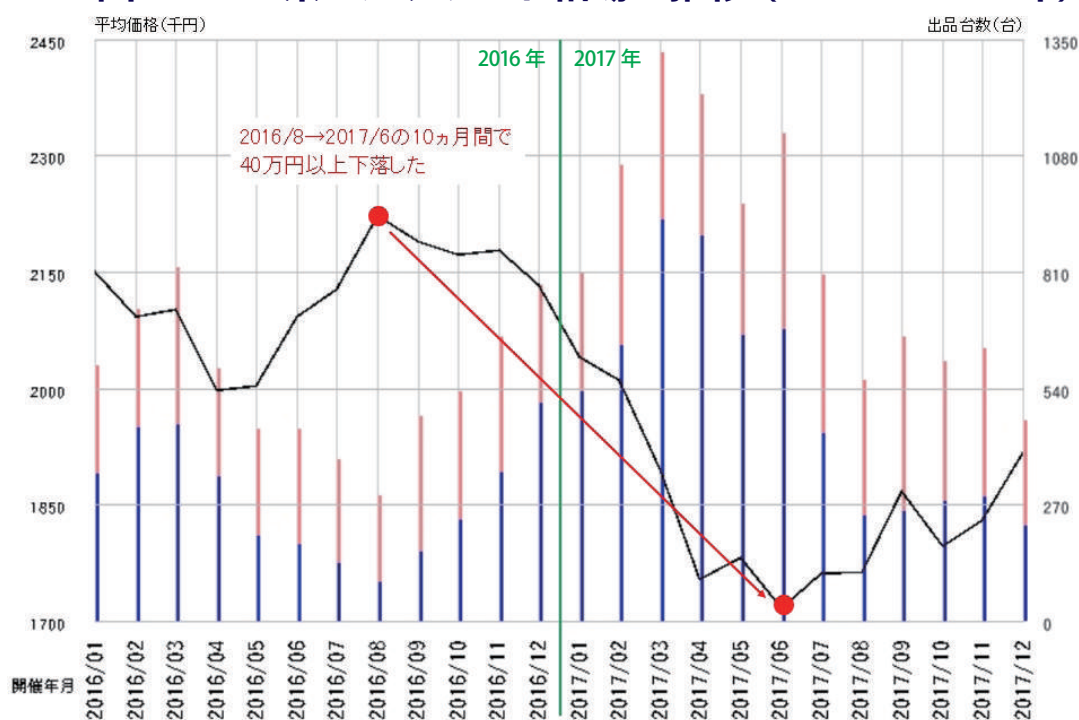
株式会社ハイオーク TEL06-6612-5612 詳細は、今すぐネット検索! 「ハイオーク」へ



好調相場でも緩む車種、〈22～24面〉 年末暴落する車種

保存版

図1 E52系エルグランド相場の推移(2016～2017年)



(E52系すべての型式、年式を合計したもの)

このエルグランドのように中古車 AA 相場が急落する車種が年末に向けて多く発生する

ユーストカードットコムでは中古車 AA 相場分析ツール「ユーストカーハイパー」の機能強化を図っており、その一環として「騰落予測」機能の設定も計画されています。今回の記事でご紹介した、車検にともなう中古車 AA 相場の下落も織り込んだものです。ご期待ください。

したい。

《22面からのつづき》



E52系エルグランドハイウェイスター(前期型)



車検残月と査定の関係

すでに本紙 2017 年 7 月号でお伝えしているが、車検残月と買取店訪問のタイミングデータは、今回の中古車 AA 相場予測に深い関わりがあるため、ここで改めてご紹介したい。

ユーザーはどんなタイミングで買取店に向かうのか? 弊社の「査定システム」のデータ分析から、こんな疑問に答えるデータがまとまった。車検証と来店日データから、車検までの月数を割り出したもので、サンプル数は 1 万件以上。

最も多かったのが「車検まで 4～5 カ月」のグループで、パーセンテージは 10.3% だった。これに「0～1 カ月前 (8.8%)」「1～2 カ月前 (8.6%)」が続く。この結果から、車検までの期間が半年を切ると買

換えに動く層が最も多かったこと、そして車検ぎりぎりになってから動く層が多いということがわかる。

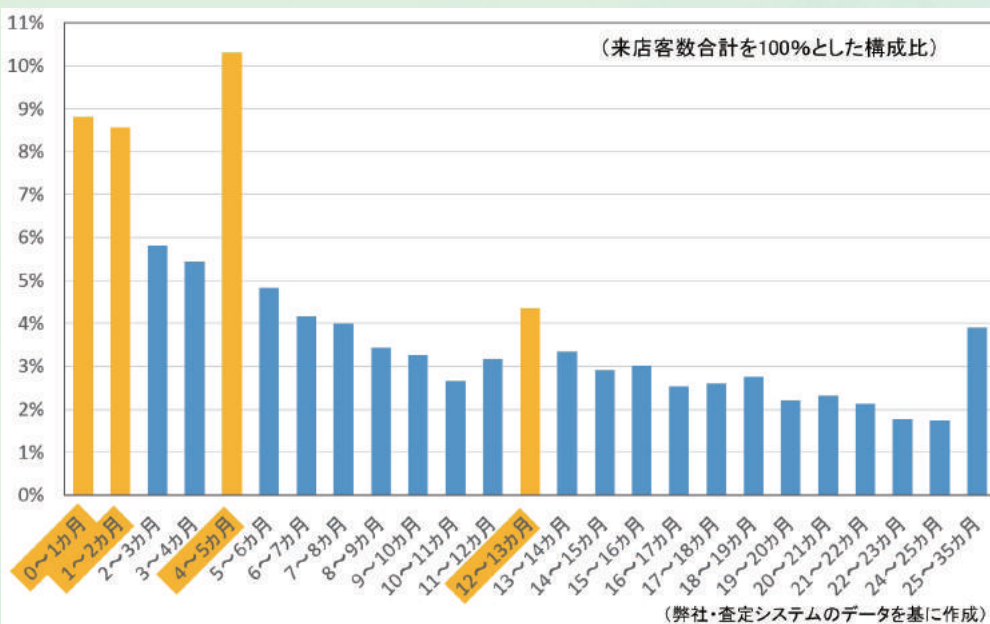
興味深いのが「車検まで 12～13 カ月」のグループ。順位は 7 位と高く、となりの 13～14 カ月のグループに比べて 60 件以上も多かった。残り「12～13 カ月」になにかきっかけがあるのだろうか。

考えられるのが、ディーラーで 12 カ月点検を受けた際に買換えを勧められて検討、または成約。下取りよりも高い買取りを求めて店を訪れたのではないかと推測。

ディーラーの地道な営業活動が買取店、そして中古車流通を動かす原動力になっていることを改めて実感させる、そんなデータだった。

読者の皆さんもこのデータを活用し、管理顧客に対する働きかけに活かしていただきたい。

中古車査定時における車検残月数毎の査定数構成比分布


<http://www.touzaikaiun.jp>

おかげさまで35周年

大切なお車! 運ばせてください!!

東西海運株式会社

本社 / 〒135-0016 東京都江東区東陽 4-11-38 USCビル 7F

TEL : 03-6458-4633(代) FAX : 03-6458-7592

札幌支店 札幌市清田区平岡 3 条 3-30-7 MESSEビル 2F

TEL : 011-887-1031(代)

仙台営業所 仙台市宮城野区中野 5-5-26

TEL : 022-387-1920(代)

新潟営業所 新潟市中央区美咲町 1-8-15 リバーリオ美咲 2F

TEL : 025-281-1031(代)

名古屋支店

名古屋市中村区太閤 1-20-13 秀幸ビル 301 号

TEL : 052-451-1031(代)

北関東営業所 群馬県伊勢崎市三和町 1495-1

TEL : 0270-27-5005(代)

大阪支店 大阪市住之江区南港北 2-1-10 ITM 棟 5F M-4

TEL : 06-6612-1031(代)

福岡支店 福岡県糟屋郡新宮町大字上府 745

TEL : 092-940-5381(代)

宮崎営業所 宮崎市広島 2-5-16 興亜宮崎ビル 5F

TEL : 0985-35-2948(代)

沖縄支店 那覇市銘苅 3-22-33 R8ビル 302 号

TEL : 098-869-1031(代)

効果絶大

業界人の目に届く!

中古車事業者様へ確実にメッセージが届きます。



ユーストカーNEWS に広告を出しませんか?

広告主募集中!!

ユーストカーNEWS 編集部

お問い合わせ 03-3371-9591

ユーストカーNEWS



好調相場でも緩む車種、
年末暴落する車種

〈22～24面〉

保存版

今年春～夏頃に相場が軟化する可能性がある主な車種

メーカー	車名	下落時期
トヨタ		春先から注意
		春先から注意
		4月はある程度急落?
		4月はある程度急落?
ホンダ		3月下旬から下落 年末急落
		3月下旬から下落
		GW前から下落 8月急落
スバル		GW前から下落 8月急落

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

今年年末頃に暴落する可能性がある主な車種

メーカー	車名	下落時期
トヨタ		10月上旬から下落 11月から急落
		お盆前から軟化 10月中旬から急落
		お盆前から軟化 10月中旬から急落
		お盆前から軟化 11月急落
レクサス		お盆前から軟化 11月急落
ニッサン		9月中旬から下落 11月から急落
マツダ		9月から下落 11月中旬から急落
スバル		10月上旬から下落 11月から急落

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

for-you 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>