

無料版

3月号



毎月1日発行
第59号 定価 540 円 (本体 500 円・送料別途)
本社 東京都新宿区高田馬場 3-23-3 ORビル 6 階
☎ 03(3371)9340 FAX 03(3371)9596 www.u-car.co.jp
本紙の無断転載・複製を禁じます
購読・広告のお申し込みは
☎ 03-3371-9340
発行所 (株) ユーストカー (株) ユーストカードットコム

アル／ヴェル前期の相場は!?

《23〜24面関連記事》必殺相場人

アル／ヴェル祭り再び! 後期型85万超抜き?!

買取商談で絶対にはいけないうと

《3・4面》最強買取店の教則レクチャー 特別編



爆買いは
あの国からのオーダーだった!!

1月8日に後期型モデルが発売された30型アルファード／ヴェルファイア。内外装の大幅なリニューアルに加え、第2世代のトヨタセーフティセンス搭載など安全装備も強化。大きく生まれ変わった。

発売以来、新車販売も絶好調で、グレードによっては納期が8月とも9月とも言われているが、その一方で、オークションには早くも新型が相次ぎ出品され、新車価格を80万円超も上回る価格で成約。まさに「アル／ヴェル祭り」が花咲いている。

もちろん、これは国内需要ではない。海外からの強力なバイイングパワーがAA価格を押し上げているのだが、果たして、新型アル／ヴェルがどこに向かっているのか。ユーストカーニュース編集部はその真実を追った。

2面へつづく

AUCNET オークネットTVオークション

春の大感謝祭

3月10日(土)・12日(月) 開催

出品特典 SUPERFRESH 7 流札時無料 ※ご成約時は正規手数料とさせていただきます。 ※オークネット会員様に限りです。

さらに 成約・落札賞をご用意! ご参加お待ちしております!

成約・落札 50台以上
東芝43V型地上・BS・110度CSデジタル4K対応 LED液晶テレビ REGZA 43C310X

成約・落札 30台以上
エアウィーブ スマート025

有名アスリートも絶賛!! 疲れた体に最高の睡眠を。

成約・落札 10台以上
Google Home Mini

今話題の AIスピーカー!!

成約・落札 2台以上
マネケンワッフルセット (14個入)

大人気 ベルギーワッフル



アルファードとヴェルファイアは、新型が登場すると毎回のようオークションで価格が高騰。数々の『伝説』を生み出してきた。これは、海外からのオーダーといわれているが、その詳細はあまり知られていない。

平成27年に発売された30前期型では、主に最高グレードのエグゼクティブラウンジに人気が集。新車登録から1年を経過すると一部の国で輸入が解禁されるため、1年落ちの車が新車価格と比べ、百数十万円高い価格で取引されていたこともあった。

こうした『輸出マジック』で巨利を得た人たちが、今回の後期型でも同じような夢を描き、発売と同時に多くのオーダーを入れていることは想像に難くないところだ。

グレードは決まっている

今回の後期型では、オークションに出品されているグレードが、ほぼ特定されているのが特徴だ。

これは、海外からのニーズに影響しているものと思われるが、アルファード、ヴェルファイアとも

出品のほとんどだ。それもあることについて、「前

有料版では、モザイクの部分を全てお読み頂く事ができます。お申し込みは21面まで! または電話03(3371)9340まで!

ばかりが出品されている

車が多数を占める。カラーは、

グレードが特定されていることについて、「前

は、匿名を条件に話してくれた。

AAでのプレミアは…?

果たして、オークションではどれだけのプレミア価格がついているのだろうか。

まず、新車価格から。対象2グレードの車両本体価格は同一で、税込み436万2120円。

（税込み）がパールホワイトカラー3万2400円、3眼LEDヘッドライト+シーケンシャルターンランプが11万5560円、ツインムーン

ルーフが11万8800円で、オプション合計26万6760円也。

このほか、取得税や重

量税、自賠責保険（出品前に抹消するから戻ってくるが）などの諸費用合計が約16万円。これに登録費用を加え、さらに15万円前後の値引きを加えると、おおよそ465万円から470万円になる。

これがオークションでは、驚くような価格で取引されている。直近のオークション落札価格（2月27日現在）をみると、同仕様のヴェルファイアが平均で

まず、新車価格から。対象2グレードの車両本体価格は同一で、税込み436万2120円。

（税込み）がパールホワイトカラー3万2400円、3眼LEDヘッドライト+シーケンシャルターンランプが11万5560円、ツインムーン

ルーフが11万8800円で、オプション合計26万6760円也。

このほか、取得税や重

量税、自賠責保険（出品前に抹消するから戻ってくるが）などの諸費用合計が約16万円。これに登録費用を加え、さらに15万円前後の値引きを加えると、おおよそ465万円から470万円になる。

これがオークションでは、驚くような価格で取引されている。直近のオークション落札価格（2月27日現在）をみると、同仕様のヴェルファイアが平均で

まず、新車価格から。対象2グレードの車両本体価格は同一で、税込み436万2120円。

（税込み）がパールホワイトカラー3万2400円、3眼LEDヘッドライト+シーケンシャルターンランプが11万5560円、ツインムーン

ルーフが11万8800円で、オプション合計26万6760円也。

このほか、取得税や重



今回から新採用の3眼ヘッドライト



内外装を一新



シーケンシャルターンランプも初の装備

などで、まさにこのモデルなのです。

的中した」（北関東の中古車販売店）。

落札店のほとんどは輸出業者だ。現地からのオーダーが増えているだけに、利益さえ確保できれば新車価格より高くても落札するのが輸出業者となっている。

実際、オークション手数料等や陸送費を考慮しても、ヴェルファイアで

考えなければ厳しいのでは」（関東の輸出業者）。

巨大なバイイングパワーはあの国からだった

実際、こうした車はどこへ向かっているのだろう。前回の輸出業者が続ける。

凄まじい人気のアル／ヴェルである。一部の国では、現地で新車販売もされているが、「グレー

などで、まさにこのモデルなのです。

多くの中古車販売店が小売りで多くの利益が取れない中、新車の輸出需要でこれだけの利益を生み出せるのは夢のような話だ。

今回のアル／ヴェルのほかに、過去にはラシクルやハリヤーなど、オークション価格が新車価格を大きく上回り、驚くような利益を得たという『武勇伝』を耳にすることも多い。

現在進行形でも、

など、オークション相場が異常値を示している車もあるが、これはいつまで続くかわからない。

現地のバイヤーに直接販売できるならまだしも、オークション相場が魅力的だからといって、新車のオーダーを入れることは危険極まりない行為ともいえるだろう。

凄まじい人気のアル／ヴェルである。一部の国では、現地で新車販売もされているが、「グレー

23・24面に関連記事

農業機械 eマーケットプレイス



アグミィ
Agri Cultural Machines E-commerce

4月
オープン

アグミィとは、中古農業機械専門の在庫共有販売Webサイトです。

- AI-NET会員様は、お持ちの会員番号・ID・パスワードでご利用可能です。
- オークション方式(入札)とワンプライス方式(即決)が利用可能
- 24時間365日、いつでも欲しい農機を検索・落札できます!
- 売りたい時にいつでも出品掲載可能



お問い合わせ窓口



アライオートオークショングループ アグミィ事務局

TEL.0285-45-1573 FAX.0285-45-7772
営業日/月曜日～土曜日(一部除く) 営業時間/9:00～17:00
<https://www.arai-acme.jp/>

特別編

最強買取店の教則レクチャー 「買取商談の掟⑥」

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…

お客様との約束の単位は

で!

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8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
- ★お客様の言うことを信じてはいけない

第6回目の今号では商談の話し方、話のとりえ方、という「話法」からちよつと離れて「アポイント」の時間設定の仕方、約束のとり方の技術をお伝えします。

繁忙期ですね。忙しい中で気を付けなければいけないのは、アポイントのとり方です。

一段落して、次の来店予定までの時間で昼食を摂ろうと、カップ麺にお湯を入れた途端にお客様が来店! なんていうことはありませんか?

「ちよつと早めに来ましたあ」という感じで、まったく悪気無しに、むしろ気を遣ったつもりでお客様は来店するものです。

また、逆に「すいませーん、ちよつと子供のお迎えがあつてー」という感じで、遅れて来店される場合もありますね。

いずれにせよ、お客様の感覚は次の通り。

「お店に行けば、いつでもあの担当の人がいる」

という感じです。契約のための来店や、契約したお客様の車のやり取りの来店であれば、なおさらそう思うでしょう。

なぜならば、お客様は自分が「契約をしたお客」として、大切に扱われるべきと思っっているからです。ある程度、自由がきいて当然と思っている可能性があります。

《4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】

☎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

査定室を作ります。



未来予測

輸出情報

強気弱気

プロ求む!

在宅可 年齢問わず 高報酬約束

- ・相場分析担当
- ・グレードパッケージ調査
- ・輸出情報調査



株式会社 ユーストカードットコム

資料請求はこちら

✉ info@u-car.co.jp

☎ 0466-55-0818

最強店舗の買取術

《3面からのびき》

時間を守らずに、来店されたお客様を放置するわけにはいかないと思います。そうならないためにも、お客様との最初の約束が大切なのです。

そこで今回は、時間の約束の仕方の「掟」について説明します。

目的を先にお伝えします。

◎いつも忙しい営業マンであるという事を伝える

です。契約したお客様は、とくに自分のための営業マンと思いがちです。他にもお客様がたくさんいることを理解していただくことにより、お客様も時間を守ってくれるようになります。

また、時間がずれた場合、待たされてもしようがないと思っていただけなのです。

「ちよつと用事が済まなくて……」という感じで、1時30分くらいに来ることもあると思います。

1時12時40分〜1時30分くらいに、お客様は捉えていらつしやると考えるべきです。

それは仕方がないことなんです。商談時に「お客様のために!」みたいな立ち振る舞う営業マン

「ちよつと用事が済まなくて……」という感じで、1時30分くらいに来ることもあると思います。

1時12時40分〜1時30分くらいに、お客様は捉えていらつしやると考えるべきです。

それは仕方がないことなんです。商談時に「お客様のために!」みたいな立ち振る舞う営業マン

「ちよつと用事が済まなくて……」という感じで、1時30分くらいに来ることもあると思います。

1時12時40分〜1時30分くらいに、お客様は捉えていらつしやると考えるべきです。

それは仕方がないことなんです。商談時に「お客様のために!」みたいな立ち振る舞う営業マン

【悪い約束の例】(悪い順)

- 午前中に
- 夕方くらいに
- 午後一番で
- 1時くらいに
- 1時に

例えば、一番マシだと思われる『1時に』といったアポイントを取った場合、お客様は、おおむね12時40分頃から来店される場合があります。

「お昼食へ終わっちゃったから、早めに来たよ……」みたいな感じですね。

【解決策】

「ちよつと違いますか?」

「ちよつと違いますか?」

「ちよつと違いますか?」

ただし、予定の時間になっても店舗内外でプラプラしているところを見られても、私は責任を取りませんが(笑)。

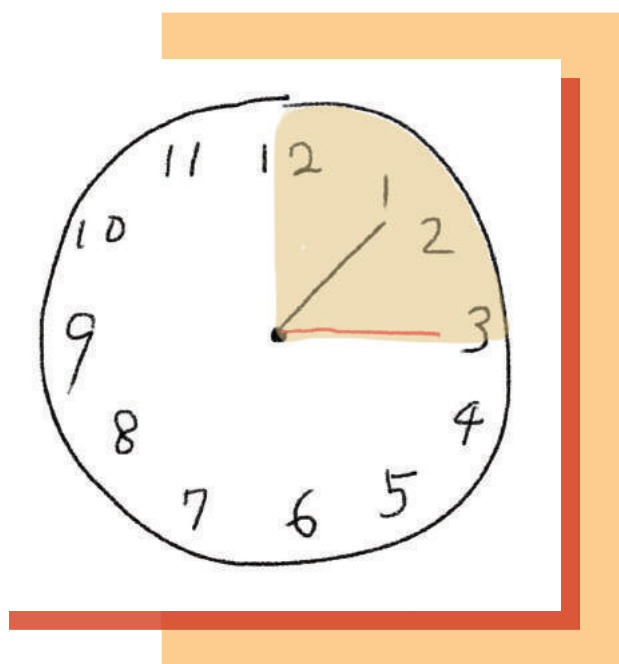
今回は、アポイント時間のとり方の「掟」をお伝えしました。今後は以下をお伝えします。

★わからないことを「だと思ふ」は厳禁

★保留検討中案件の追いかけて電話は「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。実践した結果や、商談時の悩み等々、皆様からのご連絡をお待ちしています。連絡先は電話番号 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 12%

保証事業


 会員限定のタイヤ新品
保証サービス

NAA
NISSAN
AUTO
AUCTION
TOKYO

3/16 FRI 横浜大黒に NAA東京新会場 グランドオープン!!

GRAND OPEN!

皆様に愛されるオークションを目指して、利便性をUP致しました。

2レーン

収容台数

2000台規模

※立体駐車場
含む3週
連続

オープン記念イベントAA開催!!

レストラン 3週限定「特別メニュー」をご用意!

3/16 金

鶴見会場グランドオープンAA

ご来場記念品

先着
300名様箱根匠の逸品 オリジナル
「寄木細工のお箸」

3/23 金

オープン記念AA 第2弾

ご来場記念品

先着
300名様小田原名産
「金目鯛の干物」

3/30 金

オープン記念AA 第3弾

ご来場記念品

先着
300名様葉山げんべい オリジナル
「ビーチサンダル」

横浜市鶴見区大黒町、首都高速「生麦インター・汐入インター」近く。

都心部からのアクセスも便利です。



ADDRESS

神奈川県横浜市鶴見区大黒町6-1
TEL.045-279-7923

ACCESS

【お車】

国道15号線「大黒町入口」交差点入る
《インターチェンジ》

- 首都高速湾岸線「大黒インター」
- 横羽線(横浜方面から)「生麦インター」
- 横羽線(東京方面から)「汐入インター」
- 横浜環状北線「岸谷生麦インター」

【電車】

- JR京浜東北線/京浜急行線「新子安駅」より無料送迎バス(AA開催日のみ)
- 京浜急行線鶴見駅からバス
横浜市営バス「新興駅前」下車

3/2と3/9は休催です。
新会場での営業は3/5から開始いたします。

多くの皆様のご来場をおまちしております。

日産オートオークション東京

NAA
TOKYO

Vol.58

が知りたい
中古車輸出

■ 2017 年中古車輸出台数 実績 vs 見込み検証

NO	2017年	輸出台数実績	前年比	見込台数	精度	過去最高値
1	アラブ首長国連邦	144,326 台	95.6 %	140,000 台	103 %	16年 151,001台
2	ニューージーランド	135,238 台	111 %	141,000 台	96 %	03年 144,349台
3	ミャンマー	100,146 台	80.6 %	113,500 台	88 %	14年 160,437台
4	チリ	91,462 台	124 %	91,000 台	101 %	07年 123,944台
5	パキスタン	87,093 台	153 %	83,000 台	105 %	17年
6	ケニア	73,872 台	129 %	73,800 台	100 %	15年 77,473台
7	南アフリカ共和国	71,625 台	149 %	72,500 台	99 %	17年
8	ロシア	68,778 台	143 %	67,000 台	103 %	08年 563,369台
9	タンザニア	47,589 台	121 %	43,500 台	109 %	17年
10	モンゴル	41,575 台	129 %	43,100 台	96 %	17年
11	フィリピン	40,818 台	113 %	43,000 台	95 %	17年
12	スリランカ	37,926 台	156 %	37,200 台	102 %	15年 59,322台
13	ジャマイカ	33,008 台	144 %	34,500 台	96 %	17年
14	バングラデシュ	31,523 台	96.8 %	32,500 台	97 %	09年 37,011台
15	ウガンダ	26,922 台	125 %	27,200 台	99 %	13年 27,695台
16	マレーシア	18,999 台	87.9 %	19,000 台	100 %	13年 27,837台
17	ジョージア	18,111 台	48 %	17,600 台	103 %	14年 38,759台
18	シンガポール	12,889 台	50.9 %	12,500 台	103 %	08年 26,078台
19	キプロス	11,407 台	132 %	11,000 台	104 %	04年 20,127台
20	アフガニスタン	10,816 台	101 %	10,700 台	101 %	12年 11,429台
20カ国合計		1,104,123 台	110 %	1,113,600 台	99 %	
総輸出合計		1,297,660 台	109 %	1,313,600 台	99 %	08年 1,347,026台
(184カ国)				(178カ国)		

※見込台数はユーストカーNEWS12月号で予測した数値

※精度は実績値÷見込台数 より100に近い方が精度が高い

■ 中古車輸出台数の前年比上年昇率ランキング・ベスト5【2017年】

順位	国名	地域	2017年	2016年	前年比
1	スリナム	南アメリカ	7,888 台	4,590 台	171.9 %
2	スリランカ	南アジア	37,926 台	24,342 台	155.8 %
3	パキスタン	南アジア	87,093 台	56,952 台	152.9 %
4	南アフリカ共和国	南部アメリカ	71,625 台	48,100 台	148.9 %
5	タイ	東南アジア	8,031 台	5,543 台	144.9 %

当年もしくは前年のいずれか1年で年間の輸出台数5,000台以上が対象

■ 中古車輸出台数の前年比下降率ランキング・ワースト5【2017年】

順位	国名	地域	2017年	2016年	前年比
1	フィジー	オセアニア	4,443 台	11,962 台	37.1 %
2	ジョージア	東ヨーロッパ	18,111 台	37,769 台	48.0 %
3	シンガポール	東南アジア	12,889 台	25,328 台	50.9 %
4	パラグアイ	南アメリカ	4,188 台	7,270 台	57.6 %
5	ナミビア	南部アフリカ	3,806 台	5,460 台	69.7 %

当年もしくは前年のいずれか1年で年間の輸出台数5,000台以上が対象

その逆に、精度95%で予想を下回ったのはフィリピン。唯一、2年連続で過去最高値を更新している国で、そういった意味では最も勢いがある国だが、さすがに12月は前年を下回った。11月までに利益を確定し、例年以上にクリスマス休暇を長期で過ごした業者が多かったことが、影響したと思われる。

17年の中古車輸出台数が確定したことで、上昇率ベスト5、及び下降率ワースト5も明らかにになった。上位20カ国にランクインした国については、12月号で解説しているの、今回ランク外の国について、解説する。上昇率第1位であったスリナム(総合27位)は、アルミニウムの原料となるボーキサイトの輸出に依存している国で、15年12月に、このアルミニウムの相場が世界的に暴落したことで経済が低迷。中古車輸出も一気に減少した。しかし、ここに来て、この相場が最盛期まで戻ってきており、回復している。ここは年間でするとは見ていたが、4万7589台まで伸ばしてきたのは予想外だった。農業国だが人口が5557万人の大きなマーケットで、10年以降、高い経済成長率で推移していることなど、予想以上にポテンシャルがあった。

一方で、下降率については、1位のフィジー(同36位)は、16年に新たに輸出前検査の導入や、輸入規制の強化などが行なわれ、17年激減。そのほか、パラグアイ(同40位)、ナミビア(同42位)については、いずれも中継国であるチリ、南ア経由の台数が増えたことによる。これは輸送に関し、便数やコストが頻繁に変わることに変化する。過去にもアフガニスタンがUAE経由になって、パキスタン・カラチ経由の直輸入が減少するという現象が起きている。

1月号で今年の中古車輸出は、総じて好調だった昨年から一転、通年で前年比6%減の122万台と予想した。2カ月が経過した現時点で、改めて見直してみると、実際はさらに悪化していると言える。

ミャンマーの未行使のフリーパーミットは3万台分(筆者の予想は5万台だった)が行使されず、紙切れになるとの不安が広がっている。また、昨年11月にブレーキが掛かっているNZで、4月30日から新たな検疫措置の強化、パキスタンもレギュレーションの変更が未だ確定せずに低迷したまま、さらにこの間の円高が追い打ちをかけていることなど、明るい兆しが見えてこない。あえて、122万台から下方修正するつもりはないが、厳しい一年になることは間違いないようだ。

www.mirive.co.jp

→ ご利用申込みはWEBから簡単。

【MIRIVE WEBサイトの特徴】

- インターネットライブ (業界初！ブラウザモデル！)
- 画像枚数が7枚→10枚に増加 (外装4方向+ルーフ画像も。10枚表示はMIRIVEサイトだけ！)
- らくらく商談申込み
- 出品票作成機能 などなど

新規出品率79.7%！新鮮車輛のMIRIVE

(2017年実績)

MIRIVE WEBサイト は、
(MIRIVEインターネットライブオークション含む)

さらに

落札料は会場落札料と同額！

かかる費用は落札料のみ！
例えば、軽コーナーの車両を落札したら落札料は会場落札と同じ8,000円！

入会金・月額費用

0円

毎週水曜日開催

（本紙12月号掲載の見込台数との差異を検証する）

昨年の中古車輸出は129万7660台で過去3番目

レポート

(株)ソウイング代表取締役社長 中尾聡

財務省関税局が発表した貿易統計によると、2017年1月～12月の中古車輸出台数は、わずかに130万台には届かなかったものの、129万7660台と10年ぶりの高水準となった。

これは02年に統計を開始して以来、08年の134万7026台、07年の130万1162台に続く、3番目の記録。また仕向国数は過去最高の184カ国となった。

好調だった要因としては、世界的に資源相場が回復するなど、仕向け国の多くで経済が上向いたことや、国内における新

車販売が好調で、中古車の発生量が拡大。為替も通年で1ドル＝110円台前半で安定的に推移したことなどが挙げられる。

ところで、筆者は昨年、本紙12月号において、9月までの実績データをベースに、残り3カ月をそれまでの動向と傾向から、独自の計算方式を用いて大胆に予測した。結論からいうと、台数にして1万5940台ほど多く見込んでしまったが、精度(実績値÷見込値)としては99%と、比較的高かったのではないかと自己分析している。加えて、仕向国順位も3位以降はすべての中することができた。

実績と見込の差異を検証

12月号では、17年の仕向国トップは期待を込めてニューージーランド(以下NZ)と予測した。9月時点の累計ではトップはUAEで、3000台ほどNZを上回っていた。しかし昨年のNZに關していえば、今年3月から導入されるES C規制による駆け込み、またミャンマーでの乗用

車(右ハンドル)の輸入規制による受け皿となるなど、前年比でみると毎月約15%増で推移している、勢いがあつた。

それに対してUAEは、アフリカ諸国が回復したこと、逆に前年比約7%減で推移していたので、残り3カ月で逆転すると見込んでいた。だが11月に入ると、NZで急ブレーキが掛かってしまい、前年割れを起こしてしまう(12月は辛うじて前年並み)。

それが見込み違いであったが、では、なぜNZで11月にブレーキが掛かってしまったのか。関係者から入手した情報によると、まず現地では供給過多の状況にあり、港は日本からの中古車で溢れつつあるとのこと。要するに、末端の需要をはるかに超える中古車が入ってしまったことが一つの要因。

さらに、10月26日発足した新政権の影響もあるという。これまでNZは自由貿易の傾向だったが、新たに就任したアーダーン首相は移民に消極的で、外資規制を強化するなど、保護主義に傾くなどの懸念が生じている。実際、NZドルは5カ月の3月中旬と余裕があつたこと、また在庫が処分されていく、先を見越して仕入れる余力がないことが挙げられ、それが想定外であった。

一方で、精度109%の8位タンザニアは、過去最高値を記録した15年の4万2738台は更新するとは見ていたが、4万7589台まで伸ばしてきたのは予想外だった。農業国だが人口が5557万人の大きなマーケットで、10年以降、高い経済成長率で推移していることなど、予想以上にポテンシャルがあった。

その逆に、精度95%で予想を下回ったのはフィリピン。唯一、2年連続で過去最高値を更新している国で、そういった意味では最も勢いがある国だが、さすがに12月は前年を下回った。11月までに利益を確定し、例年以上にクリスマス休暇を長期で過ごした業者が多かったことが、影響したと思われる。

17年の中古車輸出台数が確定したことで、上昇率ベスト5、及び下降率ワースト5も明らかにになった。上位20カ国にランクインした国については、12月号で解説しているの、今回ランク外の国について、解説する。上昇率第1位であったスリナム(総合27位)は、アルミニウムの原料となるボーキサイトの輸出に依存している国で、15年12月に、このアルミニウムの相場が世界的に暴落したことで経済が低迷。中古車輸出も一気に減少した。しかし、ここに来て、この相場が最盛期まで戻ってきており、回復している。ここは年間でするとは見ていたが、4万7589台まで伸ばしてきたのは予想外だった。農業国だが人口が5557万人の大きなマーケットで、10年以降、高い経済成長率で推移していることなど、予想以上にポテンシャルがあった。

一方で、下降率については、1位のフィジー(同36位)は、16年に新たに輸出前検査の導入や、輸入規制の強化などが行なわれ、17年激減。そのほか、パラグアイ(同40位)、ナミビア(同42位)については、いずれも中継国であるチリ、南ア経由の台数が増えたことによる。これは輸送に関し、便数やコストが頻繁に変わることに変化する。過去にもアフガニスタンがUAE経由になって、パキスタン・カラチ経由の直輸入が減少するという現象が起きている。

1月号で今年の中古車輸出は、総じて好調だった昨年から一転、通年で前年比6%減の122万台と予想した。2カ月が経過した現時点で、改めて見直してみると、実際はさらに悪化していると言える。

ミャンマーの未行使のフリーパーミットは3万台分(筆者の予想は5万台だった)が行使されず、紙切れになるとの不安が広がっている。また、昨年11月にブレーキが掛かっているNZで、4月30日から新たな検疫措置の強化、パキスタンもレギュレーションの変更が未だ確定せずに低迷したまま、さらにこの間の円高が追い打ちをかけていることなど、明るい兆しが見えてこない。あえて、122万台から下方修正するつもりはないが、厳しい一年になることは間違いないようだ。

www.mirive.co.jp

→ ご利用申込みはWEBから簡単。

【MIRIVE WEBサイトの特徴】

■ インターネットライブ (業界初！ブラウザモデル！)

■ 画像枚数が7枚→10枚に増加 (外装4方向+ルーフ画像も。10枚表示はMIRIVEサイトだけ！)

■ らくらく商談申込み

■ 出品票作成機能 などなど

→ ご利用申込みはWEBから簡単。

www.mirive.co.jp

新規出品率79.7%！新鮮車輛のMIRIVE

(2017年実績)

MIRIVE WEBサイト は、
(MIRIVEインターネットライブオークション含む)

さらに

落札料は会場落札料と同額！

かかる費用は落札料のみ！
例えば、軽コーナーの車両を落札したら落札料は会場落札と同じ8,000円！

入会金・月額費用

0円

毎週水曜日開催

QRコード



ホンダオートオークション 東京会場

小川サテライトplus

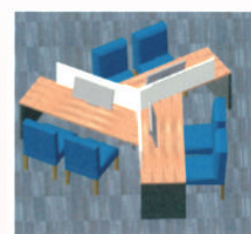
ビジネスシーンに新たな「おもてなし空間」を提案!

Honda Auto Auction

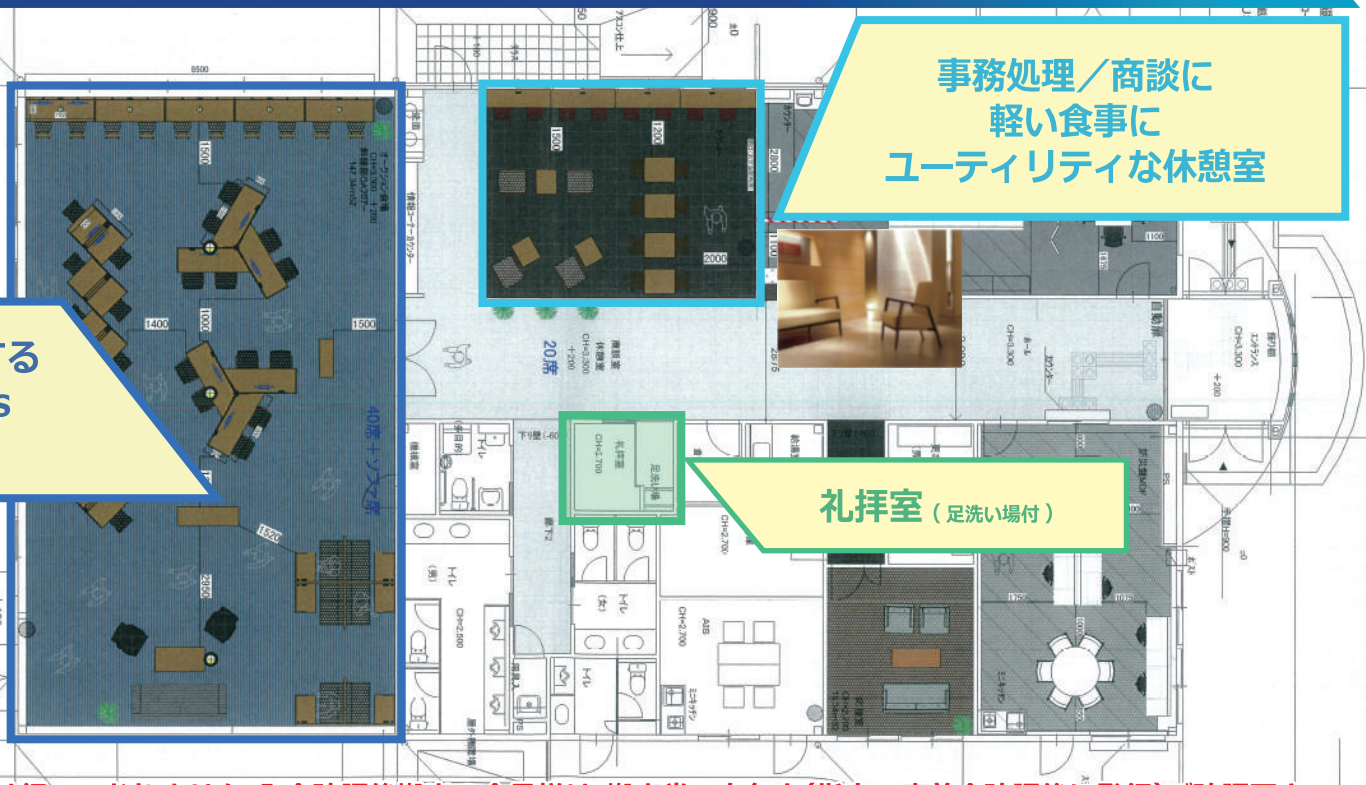
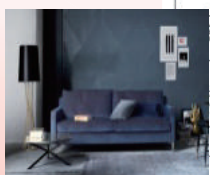
瑞穂サテライトより移転

2018年 4月2日(月) **グランド OPEN!**

オークション会場 館内図



ホスピタリティーを体現する
未来型のサテライトplus
40席のPOSをご用意

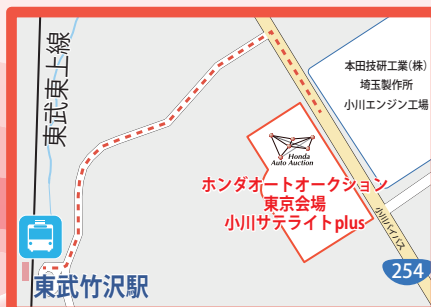


注)サテライトでは入金・書類の受渡は行っておりません。入金確認後搬出の会員様は、搬出券の有無を(指定口座着金確認後に発行)ご確認下さい。

アクセス

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



東武東上線：東武竹沢駅より徒歩10分



小川バイパス/国道254号線利用

関越自動車道
花園IC下車

玉淀大橋
交差点左折

露梨子
交差点右折

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

ホンダオートオークション
東京会場
小川サテライトplus

ホンダオートオークション 東京会場 TEL:042-540-8609 (9:00~18:00 ※水曜定休)

第52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』15

フォルクスワーゲン・ゴルフ

(第7世代5G系)

レポート

株式会社 ジャッジメント



フォルクスワーゲン・ゴルフ (第7世代5G系)



←フォルクスワーゲン・ゴルフの査定情報はYouTubeにて公開中!

今回は、査定件数が多い輸入車モデルの代表格『フォルクスワーゲン・ゴルフ(第7世代5G系)』をご紹介します。2013年にフルモデルチェンジした当モデルも5年弱経過し、検査現場でもよく見かけるようになりました。それだけ馴染みのあるモデルと言えるのですが、状態チェックに一苦労する部分もあります。

「フォルクスワーゲン各モデルに展開されている『MQB』」

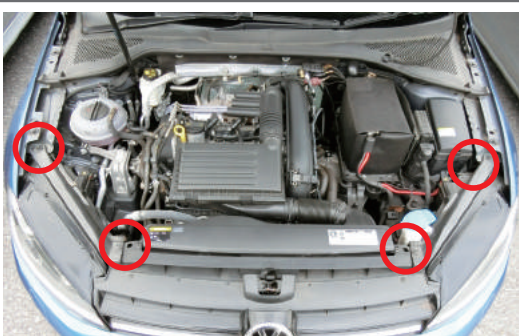
当モデルに採用されているプラットフォームは「MQB」と呼ばれ、セグメントの枠を越えて使用している統一プラットフォームです。

「攻略手順その1」4つのポイントを確認する!

とはいえ、査定検査の視点で見れば、このMQB採用モデルでも、チェックポイントはこれまで紹介してきたモデルと同じ。

「攻略手順その2」ピラー下部に要注意!

確認が容易なフロント



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)



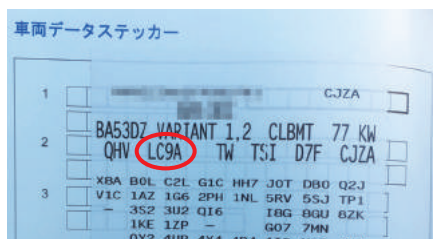
フェンダー取り付け部周辺は特に注意!(画像は右フロントインサイドパネル)



少しずらせばレーザー溶接跡は確認できます

知っておきたい インスペクション・データ

- ◆修復歴遭遇率(弊社検査実績) 約7%
- ◆その内訳
 - フロントエリア修復 41%
 - サイドエリア修復 53%
 - リアエリア修復 6%
- ◆車台番号刻印位置
→右フロントインサイドパネルに打刻
- ◆色ナンバー表記位置
→サービススケジュール内
- ◆ボンネットオープナー位置
→ダッシュボード運転側下



ゴルフの色番号を探している方に朗報!この画像の場合、LC9Aが色番号です

勝手に格付け! 査定難易度

修復歴車はまだ多くありますが、サイドエリアの修復歴数値が高いので油断できません。今回、ご紹介したように、サイドエリアの確認は少し苦労する面もありますので、難易度は高いといえます。



違和感がないか? 注意を払う必要があります。ポイント② レーザー溶接跡を理解しておくボディのサイドエリアは、通常よく見られる「スポット溶接」ではなく、「レーザー溶接」を用いてパネルを接合しています。ゴルフが採用しているのは、線状の溶接跡が残るタイプです。初めて査定をする場合、スポット溶接跡が無いことに戸惑うかもしれませんが、この跡が見つかれば正常と判断することができま

す。そのために、裏側の塗装状態や取り付けヒンジと色調等、塗装状態に違いがないか? 注意を払う必要があります。ポイント③ ウェザーstrippは「外すのではなく、ずらす」各ピラーやリヤフェンダーの交換歴をチェックする際に、レーザー溶接跡の有無を確認する必要があります。厄介なのは、しっかりと組みつけられたウェザーstripp。フォルクスワーゲン各モデルの査定を経験された方なら分かると思いますが、これが思うように外せません。このウェザーstripp

プ、無理やり外そうとせず、両手の指や掌底を上手に使って、ウェザーstrippを全体的にずらすようにします。これなら張力が分散されるので、ウェザーstrippの破損を防ぐこともできます。1センチでもずらすことができれば、レーザー溶接跡も確認できますので一度試してみてください。当モデルの修復歴車は、フロントエリアよりサイドエリア側で多く発見されています。今回ご紹介したポイントを参考に、丁寧な確認を心がけてください。

こんなところに
色番号が!?

当モデルは、車体本体に諸元データが記載されたステッカーが貼られています。

フォルクスワーゲンの各モデルは、かつて整備手帳の巻末にステッカーが貼られていましたが、現在は『サービススケジュール』と呼ばれる冊子に貼られております。

このステッカーは、色番号も記載されている大事なものです。ゴルフに限らず、他のモデルも同様に貼付されていますので参考にして

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 ②8

エリア最大級の店舗が取り組む
顧客対応の工夫

(有)風間車輛販売(長野県長野市)



中村 充良 社長

創業から今年で41年、展示車100台規模と地域最大級を誇る風間車輛販売。そこには単に、老舗の大手販売店というだけではない、泥臭い営業努力から将来への生き残りの施策まで、様々なアイデアと工夫があった。

「最近、お客様の代替えの目的が変わってきましたね。とくに年輩の方は口を揃えて『自動ブレーキが欲しい』と言います。今は技術を買ってくるイメージですね」と中村社長。

こうした最先端の技術を欲するお客様には、いまのタイミングでは中古車を勧めることは事実上、困難なため、自ずと新車での対応となる。

「5年後の車って相当変わると思いますが、あるいは『技術が進むので5年に1回は見直した方がよいでしょう』と助言し、新車リースを勧める。『その分、中古車売れなくなると困りますけどね』と苦笑するが、これから先を見据えた顧客の囲い込みを着実に進めている。

ディーラーと対等の店へ

新車リースに注力する一方で、この店の誇る100台規模の展示車両を、今後どうしていくのか。中村社長にそんな疑問を投げかけると「迷っていますよ」と前置きをしつつも、こう話す。

「お客様は『あそこに行けば何かある』という期待感で来店して頂いている。そう思うと台数は必ずや、実際、ここに来て頂かないとリースの話もできませんから。それに、中古車を見に来る方も当然いますし。結局色々な引出しを持つことが、生き残っていくには必要だと思っています」。

ちなみに同社は、新車・中古車販売、リースのみならず、レンタカーも展開。車の所有から使用へとユーザーの趣向が変わってきている中で、それぞれのニーズに対応できる店づくりへと準備してきた。それは、メンテナンスパックや延長保証などの商品の面でも同様で、商談中、お客様の要望に何でも応えられよう、「カードをたくさん持つていくことが重要」と中村社長は話す。

そんな同社がめざすものは、ディーラーと対等の店だ。そのため、サービスの充実、あるいは女性一人でも来店できる店づくりを進めてきた。

「これから、新車はほとんど売っていかねばならない。そうしたなかで、我々の利点はどのメーカーの新車も扱えること。そこが強味ですかね」という。

さて、同社の管理顧客は正味2500人に及び、毎年、社長と営業担当で手分けをして顧客の元へ一軒、一軒足を運び、その数のカレンダーを手渡しするそうだ。

「カレンダーは365日、当社の宣伝をしてくれる訳ですから、すごいもの。ウチは昔から力を入れていました」といい、今年もカレンダーを2種類製作。一つは主婦用に外国人の子供の写真で、スケジュールが書き込めるもの。もう一つは日本庭園の写真で、和室に飾れるものと、それぞれの顧客の家に飾って喜ばれる

ものを配布する。「カレンダーの効果は本当に大きいですよ。そして、お客様から『わざわざ来てくれた』って言うてもらうために、届けに行つてますよ」と中村社長は笑う。

そう、対顧客という点では、こんな話しもしてくれました。

同社には事務、サービス、販売の各担当者1名ずつからなる『お客様に喜んでもらう委員会』というものがある。そこでは必要であれば1万円を自由に使って良いので、その範囲内でお客様に喜んでもらえることを考え、実行するという主旨だ。

委員会の毎月の会議では、前月に実行したアイデアの検証に加えて、その月に行なう新アイデアを決めている。

この一例を挙げると現在、整備工場では、入庫車のヘッドライトの黄ばみを無料で除去するサービスを実施。まさに喜んでもらえて好評だ。

「トップダウンではなく、スタッフが考え、自発的に取り組んでいる。とても良いことですよ」。

そうしたアイデアを各部署が毎月ひとつ真剣に考え、それを続けることで習慣づいていく。この委員会の活動は、素晴らしいものだと感じた。

今年で50歳となる中村社長。事業に対するアイデアやバイタリティに満ち溢れているが、その情報源は、JUの活動をはじめ、地域のコミュニティなどを通して得ているという。

その一端を紹介すると、地域の中古車販売店の有志が集まった『つながる会』というものがあ

り、そこでは自由に意見を言い合い、情報交換をし、お互いを高めている。同会では、これまで交通安全の啓発活動や共同広告も行なってきた。ちなみに、この会の座長は中村社長だ。

「発足から7年が経った今では保険会社や弁護士の方も会に入り、ざつとばらんに話をしています。この会で何ができるかなど、アイデアも色々出て、面白いですよ」。

また一方では、このような意見交換を、JU適正販売店の中でも展開できれば、メリットもより大きくなるだろうと中村社長は考える。

「各県や各地域で適正販売店が集まれば、色々な良い意見が出ますよね。同じ志を持った仲間がアイデアを出し合い、それが自分の所に合うものを採り入れていく。そうした活動ができればいいですね」と、適正販売店の今後について、期待を込めて語ってくれた。



交通量の多いMウェーブ大通り沿いに位置



展示場は通りの向かいと2カ所



適正販売店の看板もひときわ目立つ



トイレ掃除の毎朝の担当は何と社長。この姿勢はさすが

の委員会の活動は、素晴らしいものだと感じた。

今年で50歳となる中村社長。事業に対するアイデアやバイタリティに満ち溢れているが、その情報源は、JUの活動をはじめ、地域のコミュニティなどを通して得ているという。

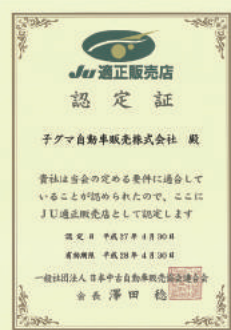
その一端を紹介すると、地域の中古車販売店の有志が集まった『つながる会』というものがあ

り、そこでは自由に意見を言い合い、情報交換をし、お互いを高めている。同会では、これまで交通安全の啓発活動や共同広告も行なってきた。ちなみに、この会の座長は中村社長だ。

「発足から7年が経った今では保険会社や弁護士の方も会に入り、ざつとばらんに話をしています。この会で何ができるかなど、アイデアも色々出て、面白いですよ」。

また一方では、このような意見交換を、JU適正販売店の中でも展開できれば、メリットもより大きくなるだろうと中村社長は考える。

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。

一般社団法人日本中古自動車販売協会連合会

JU 適正販売店

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。

平均500万円の在庫車が月1回転!? カレント自動車株式会社

小売店訪問



神奈川県横浜市に、輸入車専門で月販1回転以上を続けている人気店がある。しかも、店頭価格は平均500万円。なぜ、そんなに高い中古車がコンスタントに売れるのだろうか。

今回、記者が向かったのは横浜市青葉区のカレント自動車株式会社(江頭大介社長)。実は、同社の評判というのは以前から編集部に入ってきており、「どんなお店だろう」と期待に胸を膨らませて訪問した。

ショールームは、東急田園都市線のたまプラーザ駅から徒歩10分ほどの。この辺りは高額所得者が多いと言われているエリアであり、高級輸入車が売れる素地はある。そんな場所柄に、同社の店舗は「ひっそり」と佇んでいた。

——もともと派手なショールームを想像していた。どうということだろう?

軽く混乱する頭を抱えながら、社長の江頭さんが奥のオフィスから出てきてくれた。江頭さんも穏やかで、全身から優しい雰囲気を出していた。

リピーターが4割以上

「当社のお客様は、リピーターが多いんですよ。4割以上ですね。それと紹介もかなりあります」。そう控えめに話す江頭社長。

同社のラインナップは、少し古めのドイツ車がメイン。とくに993、996、997辺りのポルシェが強い。在庫規模は、小売りだけに限ると15台。月販も同じかそれ以上という。つまり、本当に月1回転している。この秘密はどこにあるのか。様々な角度から聞いた話をまとめると、何となく要因がつかめてくる。まず一つ目は仕入れだ。

同社は買取りにも力を入れており、輸入車専門ブランド「外車王」を展開している。そこで買取る輸入車は月に50〜60台。そのうち、極上車だけを店頭在庫として確保し、長年の経験を積んだ自社の専門スタッフが1台1台仕上げる。

「仕入れは買取りと下取りが100%です」。

つまり、自社で希少な極上車を仕入れられるだけの入口を持っていること。これが、他店との価格競争の面でも大きいだろう。



一目で極上車と分かる品揃え

また、店頭在庫車のプライスポードをよく見ると、結構な割合で『過去販売車両』と明記してある。

江頭さんに聞くと「文字通り、当社で過去に販売した車両ですよ。それが下取りで入ってくるだけでなく、また新しい車を買っていつてくれますね」と言うのだ。

この理想的なサイクルは、在庫車の程度の話だけに止まらない。ひ



江頭大介社長

企業秘密の「手帳」

とえに、同社のブランド力、高い信頼性があるからこそ、成り立つビジネスモデルではないだろうか。

さて、カレント自動車の人気の秘密に迫っていくなかで、江頭さんの目がキラッと光った瞬間がある。

それは社員教育の話をしている時だった。江頭さんは、接客業を営むからには人材が「人財」。そう思っているのだろう。社員に対して、かなりの熱意を持っているのが感じられた。

「当社では理念手帳」というものを作り上げた。これを毎朝、全員で読み上げ、意見を交わし合うのが日課です」。

企業秘密という、その手帳を見せてもらった。そこには100項目にわたって、接客に対する考えなどが細かく明記されている。聞くと、この文章は外部に委託したのではなく、社内チームで編成し、半年以上を費やして完成させたのだという。

カレント自動車では、この手帳を使って、全社で毎月1回、TV朝礼で毎週1回、部門ごとに毎朝、意見交換している。これだけ頻繁に理念を共有できれば、社員の意識も自ずと高まっていくだろう。そうならない社員は……今のカレント自動車にはいないそうだ。

「異常に乗りにくい環境」

江頭さんに話を聞いていくうちに、この人は本当に輸入車が好きなんだということが伝わってくる。突き詰めると、同じ輸入車好きが、もっと乗りやすくなるためにはどうしたら良いか。そんなところまで考えているようだ。

この想いのひとつは、事業者向けのパーツ販売として発露。江頭さんはドイツに現地法人まで設立し、直接、現地の優良な製造メーカーと契約。自社で開発から全てを行なうことにより、高品質でありながら低価格の供給を実現した。

立ち上げから3年を経過した現在、消耗部品をメインに受注が伸びており、パーツサプライ事業部は全社員の3分の1を占めるまでに拡大した。

また、もうひとつのアプローチとして、約1年前に日本初という輸入車整備専門のネットワーク「ドクター輸入車」を立ち上げ、この旗艦店として始動。

消費者が輸入車に憧れて中古車を手に入れても、何かトラブルがあった時にディーラーは頼みづらい、街の整備工場では対応が難しい、パーツ代も高価など、江頭さんに言わせれば「異常に乗りにくい環境」にあるという。

こうしたデメリットを少しでも解消するため、ドクター輸入車では整備や修理の情報共有を行ない、各種テスターを貸出し、パーツも安価で提供できる体制を構築した。

同社の工場では、顧客の車はもちろん、新規のトラブルにも積極的に対応しており、月間入庫は70台以上という。

取材当日もポルシェをはじめ、ちよつと古い輸入車が工場内をひしめき合っていた。

この工場は、実はショールーム以上の販売拠点といえるかも知れない。なぜって、ここでその接客対応と技術力を実感したユーザーは、かなりの確率で次の顧客になっているからである。

同社は間もなく創業18年を迎える。長年にわたって積み上げてきた『顧客ファースト』の姿勢が、いま

のカレント自動車を支えているような気がしてならない。



『過去販売車両』の表示は信頼の表れ



内装も美しい87年式560SL



100項目におよぶ理念手帳



顧客以外の修理入庫も数多い

SUBARU
Confidence in Motion

3/14 SUAA近畿ジョイント14周年記念AA

3/28 2017年度決算記念AA

40周年キャラクター
「ベイグル」

3/7AA ご来場イベント
いちごフォンデュ食べ放題
奥の手マッサージ体験

3/21AA ご来場イベント
いちごのお菓子抽選会
ココイク マッサージ体験

3/14AA 台数賞: 2台/2台以上
いちごプレゼント抽選会
ココイク マッサージ体験

3/28AA 台数賞: 1台/2台以上
ポイント4倍!
いちごスイーツプレゼント抽選会
お付合い賞: イチゴのパン詰め合わせ 奥の手マッサージ体験

40th 特別企画
第一弾 海外旅行ご招待
ポイントラリー
ケアンズ抽選会

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

最後の最後でぐっちゃり! 2台積みの恐怖



「もう一押しこそ慎重になれ」とは、かの武田信玄の名言だ。

ナポレオンも「戦の勝利は最後の5分間にある」と言っている。最後の最後まで気を抜くなどは、昔から万国共通の戒め(いましめ)だったようだ。

しかし、残念ながら誰に言われようと、失敗は時代を超えて繰り返される。集中して何かの作業をしていると、終わりが見えてきた時に「これで終わる!」という妙な解放感に安堵し、集中力が乱れるからだ。そこで「集中力」を維持できるか否かが、成功と失敗を分けることになる。今回は、まさにそんな失敗談と言えるだろう。

ある販売店の若手社員である日野君は、念願の中型免許を取ることができた。入社3年目になって、たくさんさんの車を買取れるようになっていた。

同時に、会社でも入庫台数増から、2台積みローダーを新しく導入することとなったのだ。2台積みだと仕事の効率が上がり、さらに中型免許を取ると手当もつく。日野君もやる気満々。2台積みローダーが納車され、積み下ろしの実地訓練を行ない、道路の高さ制限の確認の仕方を学び、実践に備えて準備万端状態。

チャレンジ精神旺盛な日野君は、わざわざ2台の買取車両を同じ日に引き揚げるように段取りを組み、一回りで終わらせられる期待感とともに、道路の高さ制限を調べ始めた。引き取る車はマーチとレクサスLSだ。

日野君「えーっと、ローダーの高さは…最初にマーチを乗つけて、そのあとのLSは下に積んで…ダンピング分をみて…」

車高を確認した後、お客様の自宅

から次のお客様、店までのルートを細かく調べ始めた。

日野君「ここはどうだ?…ここはこつちで…ここはどうなんだろう…」

今時はストリートビューなどもある。さすがは若者、使える情報をすべて使い、詳細に調べる。

先輩方が、日野君の一所懸命な下調べを「随分、細かくやってるな」と感心しながら微笑ましく眺めていた。

日野君「先は長いなあ…お! ここを行けば店の前の大通りだ…もう少しで終わるぞ!」

そして、ついに『元壁な』経路を作り終えたのだった。

当日、店長から「車高に十分、気を付けろよ」と念を押され「大丈夫です!」と元気に答えた日野君は、まずはマーチの引き揚げに向かった。その後、2台目のレクサスを乗せ、さらに慎重に『元壁な』経路通りにローダーを走らせた。

日野君「一所懸命に調べたからな、順調…順調…」

しかし、初めての2台積みは流石

に緊張していたのだろう、日野君は店の看板が見えてくると安堵を覚えた。

日野君「店が見えた! 着いたぞ!」

無事に運んで来られた勝どき気分です、さっそうと店の入り口へローダーを入れた。

「バキ! ガシャ!」と、突然の衝撃と共に車体が激しく揺れ、ローダーは停止した。

日野君「え?! なつ、なんだ?」

運転席で呆然としていると、店から店長達が飛び出してきた。

店長達「あ~~~~~!!!!!!」

皆が上を見て絶叫している。ローダーを降りて上を見ると、悪夢のような光景が目に見え込んだ。

なんと上段のマーチが、店のアーチ型ネオン看板に喰い込んでいるではないか!

マーチのフロントガラスが無残に割れている。

店長達「日野~~~~! 何やってんだよ~~~~!!!!!!」

あんなに綿密に調べたはずが、店のアーチ看板をすっかり忘れていたのだ。ネオンもバキバキで、もはや看板の役目を果たせない。

店長「この看板が目に入らなかったのか!!!!!!」

マーチと看板の破損という大損害は、店長の説教を思いっきり長くした。

返す言葉もない日野君に「レクサスじゃなくて良かったな」と、先輩から囁かれたのは言うまでもない。

問題点

障害は外だけとは限らない。ローダーを止めるところまでが経路だ、という認識が欠けていたことは否めない。

店の看板を見た時点でも、注意していれば気が付いたはず。どちらにしても、最後に気のゆるみが出たことは反省すべき点と言える。

解決策

初めての2台積みだ。経路を作成した際に、経験者のチェックも必要であったろう。

また、普段見慣れたものには意外と注意が払われないことが多い。

店のアーチ型看板の高さを意識できるよう、社内研修時に、店舗入り口の高さについて語られていないことが問題かもしれない。



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

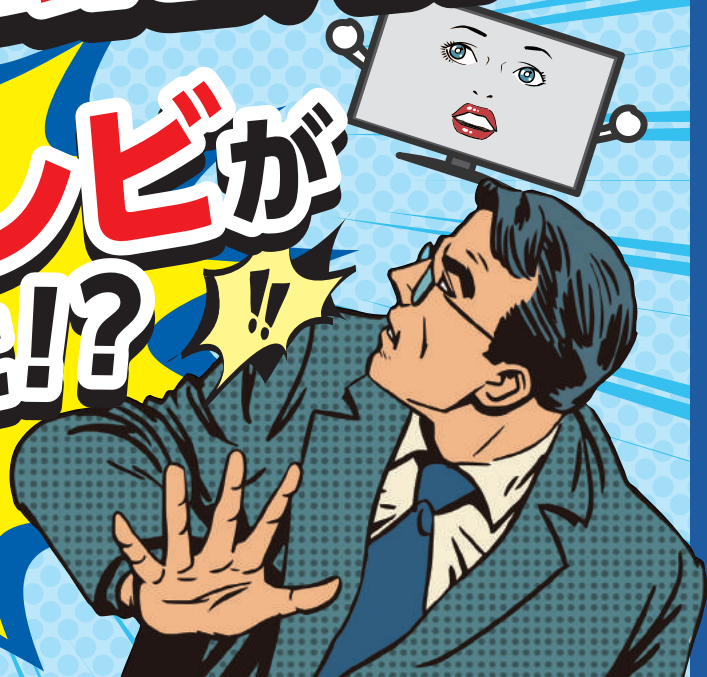
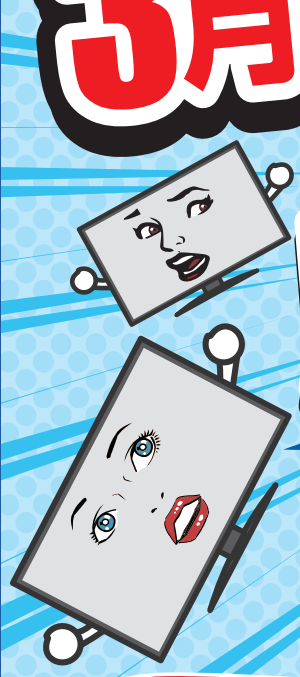
詳しくはHPへ <http://taacaa.jp/>北海道会場 0123-28-8700
横浜会場 045-628-6000
四国会場 0875-56-2400東北会場 024-963-0388
中部会場 059-366-2810
九州会場 0942-41-2266仙台ヤード 022-390-0125
北陸ヤード 076-238-3711
南九州会場 0995-54-1511関東会場 043-246-5211
近畿会場 072-826-3486北関東ヤード 027-257-0613
広島会場 082-437-2600



Let's GO! CAA中部!

3月・4月 出品強化月間

**50^{インチ} 4Kテレビが
もらえるですよ!?**



**3月・4月8開催の出品台数合計
30台以上で必ずもらえる!**

**3月・4月出品合計
30台以上賞**
(検査なし売切りコーナーは除く)

BIG SIZE!!

SHARP AQUOS

50インチ4K TV

※4月25日のお渡しとなります。

Oh!!

出品・落札 1 台以上賞

3月



7日

柿の種専門店
かきたねキッチン

**かきたねキッチン
選べる2袋**



14日

**銀座コージーコーナー
スイーツ詰め合わせ**



21日

**都炉美煎本舗
ポットカレーパスタ**



28日

大杉 バウムクーヘン

3・4月全開催不在申込手数料無料(TC-webΣ)

※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。



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

毎週水曜日開催 CAA HP <http://www.caanet.jp/>
START AM10:00 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

トトレ!!

新車情報



最新モデルを見逃すな!! 輸入車 (1/18 ~ 3月)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
BMWミニ	BMWミニ3HB	3代目(F56系)	特別	1月18日
BMWミニ	BMWミニ5HB	3代目(F55系)	特別	1月18日
メルセデスベンツ	ベンツEクラスカブリオレ	5代目	FC	1月19日
ミツオカ	ミツオカビュートセダン	3代目(K13系)	特別	1月20日
メルセデスベンツ	ベンツCクラス	4代目(W205系)	特別	1月22日
BMW	BMW4シリーズグランクーペ	1代目(F36系)	特別	1月22日
クライスラージープ	ジープグランドチェロキー	4代目(WK系)	追加	1月25日
ランドローバー	レンジローパーイヴォーク	1代目(LV系)	特別	1月26日
フォルクスワーゲン	VWザ・ビートル	1代目(16C系)	特別	1月30日
フォルクスワーゲン	VWゴルフ5HB	7代目(AU系)	特別	2月1日
フォルクスワーゲン	VWゴルフヴァリアント	3代目(AU系)	特別	2月1日
フォルクスワーゲン	VWティグアン	2代目(5NCZE)	特別	2月1日
アウディ	アウディA1スポーツバック	1代目(8X系)	特別	2月2日
メルセデスベンツ	ベンツVクラス	3代目(W447系)	追加	2月2日
メルセデスベンツ	ベンツEクラスクーペ	5代目(C238系)	改良	2月5日
シトロエン	シトロエンDS3	1代目(A5系)	特別	2月13日
メルセデスベンツ	VWパサートセダン	8代目(3CC/3CD系)	追加	2月14日
メルセデスベンツ	VWパサートヴァリアント	4代目(3CC/3CD系)	追加	2月14日
ルノー	ルノートゥインゴ	3代目(AH系)	追加	2月22日
アルファロメオ	アルファロメオジュリア	2代目(952系)	特別	2月24日
ボルボ	ボルボXC40	1代目	NR	3月

最新モデルを見逃すな!! 国産車 (1/19 ~ 5月頃)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
ホンダ	N BOXスラッシュ	1代目(JF系)	SC	1月19日
ニッサン	NV 200 バネットバン	1代目(M20系)	追加	1月30日
ホンダ	レジェンドセダン	5代目(KC系)	MC	2月9日
ホンダ	ヴェゼル	1代目(RU系)	MC	2月16日
ホンダ	ヴェゼルハイブリッド	1代目(RU系)	MC	2月16日
マツダ	CX-5	2代目(KF系)	SC	3月8日
レクサス	GS_F	1代目(10系)	特別	5月頃
レクサス	RC_F	1代目(10系)	特別	5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

XC40



ボルボのコンパクトSUV「XC40」の予約受付がスタートした。発表および発売は3月中を予定している。まずは発売を記念し、全国300台限定で「T5 AWD R-Design 1st Edition」の注文を受け付ける。価格は559万円(税込み)。同車は、2リッター直列4気筒ターボエンジンに8速ATの組み合わせ。また、90シリーズや新型XC60と同様の9インチ縦型タッチパネルを採用した新世代SENSUSを採用。さらに、安全技術も歩行者・サイクリスト検知機能付ブレーキや全車速追従機能付ACCなど16種類以上のインテリジェントな標準装備した。なお、今後は300万円台後半から500万円台後半の価格帯でラインナップを充実。順次、販売していく予定。

ヴェゼルがこのほどマイナーチェンジ。全タイプに安全運転支援システム「ホンダセンシング」を標準装備した。今回、エクステリアやインテリアなどのデザインも変更。また、ハイブリッドモデルに採用しているデュアルクラッチにチューニングを施し、スムーズな加速フィールとした。ヴェゼルは、2013年12月に発売して以来、2018年1月までに累計31万1000台を販売。ヒットを続けている。



ヴェゼル

Eクラスカブリオレ



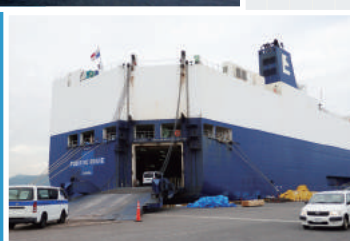
新型「Eクラス カブリオレ」が発表され、注文受付を開始。納車は3月頃を予定している。Eクラス カブリオレは、1991年に発表された300 CE-24から、電動で完全自動開閉するアコースティックソフトトップを採用。加えて、サッシュレスウィンドウ、前席と後席の境がないウィンドウによる広い車窓を特長としてきた。新型は、混雑時や高速道路での渋滞の際に、自動運転により負担を大きく軽減する最新の安全運転支援システムを導入した。価格は735万円~1113万円(税込み)。

ロシア向け太平洋航路

コスト削減! 主要港に寄港中!



ECL AGENCY, LTD



Низкая цена!

木更津
近日
寄港予定

日本のユーズド・カーを、全世界へ

ECLエージェンシー 株式会社

日本海側の料金とほぼ同じ

つまり… 陸送費の大幅なコストダウンを実現!

横浜・名古屋・神戸の太平洋側主要港に寄港

お問い合わせはコチラ!

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

http://www.ecl-agency.co.jp

【支店】 大阪、名古屋、福岡

【営業所】 川崎、木更津、横浜、名古屋、泉北、神戸、博多、新門司

agc-ad@ship.ecl.co.jp/ 担当: 高橋

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

低コストで中途採用を成功させた今、 話題の採用手法、ダイレクトリクルーティングのすすめ

レポート

(株)船井総合研究所 オートビジネス支援部

「人さえいればもつと業績を伸ばせるのに、なかなか人が採れなくて……」

「人は欲しいけど、採用にそこまでお金をかけるのはちょっと……」

こうしたお話しは、お付き合いをさせて頂いている多くの会社様でお聞きします。実際、中小企業における採用活動は年々、難化しています。

しかし、すべての会社様が採用に苦戦しているかと問われると、答えは違います。そういった会社様が実施されている取り組みが「ダイレクトリクルーティング」と呼ばれる採用手法です。

①ダイレクトリクルーティングとは

ダイレクトリクルーティングとは、既存の有料求人媒体に依存せずに人を採用できる手法のことを指します。実際に採用が上手くいっている会社様は、ダイレクトリクルーティングの仕組み作りを整えるために、二つの取り組みを行なっています。

①自社採用サイトの作成

現在、求職者の応募フローは、紙面からWEB媒体へと変化してきています。こうした時流に適応するためには、何よりもWEB上に、自社の求人掲載す

ることが重要です。

しかし、WEBに求人掲載する手法として、採ってはいけな選別肢が有料の求人媒体を使用するというものです。理由はコスト面にあります。

既存の有料求人媒体は、掲載に対して定額で膨大な費用がかかってきます。一方で、自社の採用サイトを作成する場合、もちろん凝ったサイトを作成しようとする、相応の費用がかかりますが、現在は、無料で採用サイトを作成可能なサービスなども存在します。

まずは、既存の有料求人媒体への掲載という選択肢を無くし、自社採用サイトの作成にシフトしていくことが重要です。

とはいえ、自社の採用サイトを作成しても、求職者に見てもらえなければ意味がありません。そこで、活用していくべきなのがIndeedという求人特化型検索エンジンの活用です。

②作成した自社採用サイトをIndeedで運用する

Indeedとは、簡単にいうと求人版のGoogleであり、動画検索のYouTube、求人検索のIndeedと捉えて頂けるとイメージがしやすいかと思えます。

Indeedは世界最大の求人検索サイトであり、現在、国内でも月間1000万アクセス以上を記録しています。このIndeed上に自社の採用サイトを掲載し、広告掲載を行ないながら、上手に運用をしていくことで、多くの求職者に求人を閲覧してもらうことが可能となるのです。

②なぜ、低コストで採用が可能なのか

ダイレクトリクルーティングの仕組み作りの部分でも少し触れましたが、ダイレクトリクルーティングを採り入れる最大のメリットが、低コストで人を採用できるという点です。

実際に、岩手県にある企業様では、Indeed上で自社採用サイトを20万円で作成し、広告出稿額10万円で4カ月間運用をしたところ、応募が12名、そのうち6名の採用に至りました。

採用単価は約5万円と、非常に低コストで採用ができていたことがお解り頂けるかと思います。

では、なぜそこまで低コストでできるのでしょうか。

これは①既存の有料媒体を介さないため、仲介(掲載)コストがかからないこと、②閲覧課金型であり、クリック単価が他の求人広告・インターネット広告よりも安い、という2点の理由からです。

いかがでしたでしょうか。

Indeedを活用したダイレクトリクルーティングは、船井総研が今、中途採用にお困りの各社様に最もご提案させて頂いている採用手法です。船井総研でも、Indeedでの広告運用を前提とした自社採用サイトを無料で作成させて頂いております。

ぜひ採用にお困りの企業様、とくに、採用にかけるコストを下げたいと思われる企業様は、Indeedを使用した採用手法の導入をご検討ください。

POINT

低コストで中途採用を成功させるポイント3つ

- ①既存の媒体掲載を止める
- ②自社採用サイトを作成する
- ③自社採用サイトをIndeed上で運用していく

ありがとうの感謝を込めて

KCAA南九州

新会場4周年
大記念AA

2018.3.14 [Wed]

セレモニースタート AM10:15 セリスタート AM10:45

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

KCAA南九州

スプリングポイントキャンペーン開催中
開催期間 2月14日(水)～3月28日(水)計7開催

⑦開催合計ポイントにて
豪華賞品進呈!!
落札1台→①P (10P/25P)
出品1台→①P 50P/100P
成約1台→①P 200P)

※会場でのみの受渡しとなります。郵送等は一切致しません
※買取保証コーナーは成約時1Pとなります
※ネットでの落札ポイントは四輪牧場落札のみとなります
※商品の代理受取りはできません
※商品お引渡しは後日となります
※ポイントの振り分けは出来ません
※ディーラー会員様は除く

多数のご参加
宜しくお願い致します

◎成約率大巾アップ ◎良質車大集合

★ご出品・ご落札で取引賞 ★喫茶コーナーにてドリンクサービス

★四輪牧場会員下見料が無料

四輪牧場

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

KCAA南九州 宮崎県えびの市大字湯田372 TEL(0984)35-2000 FAX(0984)35-2255

クイズ

新連載・第1回

めざせ!クルマの知恵王!!
マイスターへの道

問題

歴代の「日産スカイラインGT-R」のうち、排ガス規制の強化によって、わずか4ヵ月しか生産されなかったモデルは、下の①～④のうちどれですか。

出題=第5回くるまマイスター検定2級より、正解率79%

①



③



②



④



《答え》

記念すべき第1回目のクイズの正解は③です。この写真の車が4代目のスカイラインということは知らなくても、『ケンメリ』という名前は聞いたことがあるかも知れません。

ケンメリに設定されたGT-Rは、1973年の排出ガス規制に対応できず、わずか197台しか生産されませんでした。

歴代GT-Rのなかではその希少性もあって、オークションでも1000万円を優に超える相場となっています。

皆様には、簡単すぎましたか?



※くるまマイスター検定
日本で唯一の総合自動車知識試験で、車文化の醸成に貢献することを目的に実施。
今年で第6回を迎える。累計受検者数は1万1000人以上に及ぶ。

白いクラウンは室内で

おでこをぶつけてもコブができない!!

50年前の雑誌広告から



当社の書庫の奥深くに眠っていた昭和43年5月発刊の古雑誌。ずいぶん年代ものの本だと思い、何となく手に取ると裏表紙には「クラウン・オーナーデーり身近になった同車。」

「ラックス」の広告が掲載されていた。

それまでの法人向けに、黒色のクラウンから、個人家庭向けの「白のクラウン」としてよ

室内で子供が少々おでこをぶつけても、コブができないというキャッチも、時代背景をよく物語っている。

ちなみに、装備面の紹介では、「自動アンテナ付きラジオ」「秒針つき大型時計」「内外気切換式ヒーター」

……などと書かれている。言われてみれば、子供の頃に乘った車の時計には秒針が無かったかな、と思い出にふけてしまった。

これら豪華装備でお値段は88万円。いまからちょうど50年前の雑誌広告でした。

《作者による解説》



栄螺みな

鍵穴のなき

蓋持てり

荒井寿一(荒井商事会長)

今月の一句の季語は、栄螺の壺焼のさざえで春の季語である。

あの何とも言えぬ形状の巻貝のことであり、きつと同じ形のもは二つとこの世にないと思われる。

形そのものが物語であり、あの中味の緑青色をした腸が、途中で切れることなく抜き取られた時は少々スリとした気分になされる。

あの腸の苦みは、きつと身体に良い栄養素がふんだんに含まれているものと想像される。調べてみると、とくに目に良いとされるビタミンB1とビタミン

B2、肝機能への効果が期待できるタウリンなど、多種の栄養素が含まれているとのことである。ちなみに、さざえの名前の由来はさざやかな家という意味という説があるらしい。

掲句は、そんなさざえにはガッチリとした上蓋が付いており、それはなかなか堅牢であって、たやすく開けることができない。

その様を鍵穴のなきと詠んだものである。少々理屈の句と言われてしまうかもしれないが、栄螺には、それ程の魅力があると云うことである。



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・エー・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



JUDAは2016年4月に設立

中古農機具の流通市場が活発化している。

これは、農業従事者の高齢化などに伴う離農が加速するなか、そうした農家から、不要となった農機具が市場に出回り始めているからだ。

その背景には、とくに海外における強い需要があり、優れた工業製品として、日本製の農機具が求められているのは中古自動車と何ら変わらない。

こうしたなか、中古農機具の健全な流通と市場の発展をめざす日本唯一の組織、一般社団法人日本

中古農機具流通協会(JUDA、荒井寿一代表理事)の活動も脚光を浴びている。

JUDAでは、中古車オークション企業と連携し、そこに出品・落札された中古農機具の取引価格をデータベース化。そのデータを基にした相場情報を提供することで、売り手・買い手の損失リスクを最小限に抑えるとともに、市場流通価格の形成を図っている。

また、これまで中古農機具の流通では、使用時間を示すアワーマーター(自動車の走行メーターに相当)の不正による、ごまかしなども横行。この問題に対して、アワーマーター情報を一元管理し、不正の有無が検索可能な仕組みを提供することで、流通市場の健全化をめざしている。

JUDAでは、一昨年4月の設立から地道にデータの蓄積を重ね、現在の管理数は相場検索で2万2082件、アワーマーターは6835件まで伸びてきた。

一方、中古農機具を買取ったものの、換金に不慣れな事業者に対しては、提携オークション会場に代行で出品するサービスもスタート。

さらに、国内中古農機具の需要が高まるなか、農機具販売店の要望にこたえて、落札代行サービスも3月より本格スタート。流通量の一層の拡大が見込まれている。

なお、JUDAのHPは <http://juda.or.jp>



アワーマーター検索の異常表示画面



機種の詳細も表示



相場検索システムの画面

中古農機具の流通市場が活発化 唯一の業界組織「JUDA」にも脚光

CAA 東京会場 2018 March

3月は 期末大商戦月間

3月 6日 892回

期末大商戦月間 Part 1

全コーナー対象

成約または落札1台以上賞

柏火山焼き

3月 13日 893回

期末大商戦月間 Part 2

全コーナー対象

成約または落札1台以上賞

ガトーフェスタハラダ ホワイトラスク

3月 20日 894回

期末大商戦月間 Part 3

ディーラー協賛AA

全コーナー対象

成約+落札合計2台以上賞

かねふく 明太子商品話合せ

3月 27日 895回

期末大商戦月間 ファイナル!

アップル協賛AA

★特設アップルコーナー実施★

全コーナー対象

成約または落札1台以上賞

らっぽのポテトアップルパイ



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渡し限りとなります。 ※写真はすべてイメージです。

中古農機専用サイト「アクミィ」を4月から開設
1年以内に常時 300 台超の掲載めざす
荒井商事

アライAAを主催する荒井商事（荒井亮三社長）は、中古農業機械専用の電子商取引サイト「アクミイ」を4月1日から開設する。「アクミイ」は、農業機械専用の共有在庫販売システムで、店舗で保有している中古機械を、ネット上でいつでも出品・落札できるサービスだ。

利用は、同AAのインターネットサービス、AI—NET会員に加えて、新たに設けたアクミイ限定会員が可能。とくに、これまでオークションに参加していない農業機械専門企業や団体の利用によって、取引される

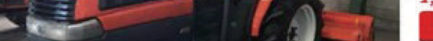
農業機械の品質の向上、および物量の拡大につなげていく。

また、取引方法については、「入札によるオークション方式」と「ワンプライス即落方式」の2通りを用意。会員に合った方法で利用可能で、それぞれ出品掲載期間は、1日から最大7日間の設定ができる。

なお、オープン時の掲載台数は100台を計画。以降、順次利用会員を増やし、1年以内には常時300台以上の掲載をめざしていく。

今回のアクミイの開設計について荒井商事では、「より専門性を高

ワポタ トラクター-KL33



ウォッチ数: 1	★ウォッチリストに追加
入札件数	1件
残り時間	2日間

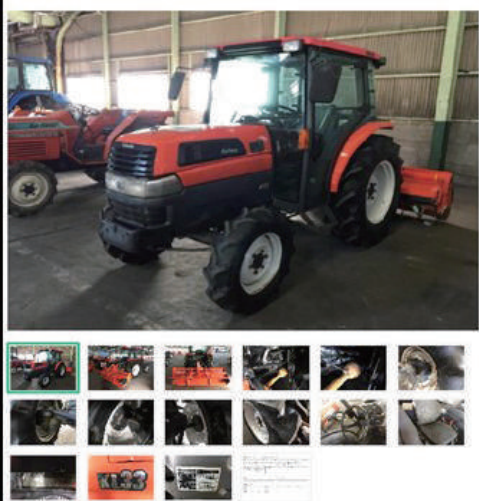
即決価格
1,500,000円

ⓧ 即決購入する

めることで、会員の利便性を追求。農業機械の取引拡大とともに、農業業

界全体の発展に貢献していきたい」としている。

クボタトラクター-KL33



アクミィの利用イメージ画面

盛大に「14周年記念オークション」
今期最多出品を2週連続で更新
USS横浜



セリ前に御礼の挨拶をする三上会場長

ユー・エス・エス（USS、安藤之弘社長）の横浜会場は、2月13日と20日の2週にわたり「14周年記念オークション」を開催した。

13日開催のパート1のセリスタートを前に三上正裕会場長が「会員の多

大なる協力のもと、14周年記念AAを開催することができ、感謝している。また、今日の出品は4600台を超えて今期最高の台数となった。今後も商売の場として、豊富な車種の提供と一層のサービス向上をめざしていく

ので、引き続きの支援をお願いしたい」と挨拶した。

また、翌週のパート2では出品5000台超で開催し、2週連続で今期の出品記録を更新。加えて、来場会員数、出品店数ともに今期記録を連

なお14周年AAの結果は、パート1が出品4690台、成約3296台、成約率70・3%、単価77万2000円。

一方のパート2は、出品5196台、成約3298台、成約率63・5%、単価72万2000円という好実績を収めた。

シグマネットワークス（永谷敏行社長）と
いすゞユーマックス
（羽田祐彦社長）は2
月15日、ウェブサービ
スに関する業務提携を
締結したと発表した。
今回の提携により、
シグマネットワークス
のTC|webΣから、
いすゞユーマックス
が主催するIMA3
会場への入札が実現。
さらに、共有在庫
サービスについても、
TC|webΣの「スト
ックワンプライス」
へ、いすゞユーマッ
スの「U-COON」掲
載車両が加わること
になる。

これらにより、TC
|webΣの会員に

とって、仕入れの選択の利便性向上が見込まれる。

U—CON 〓 2月26日
I MA幕張 〓 2月28日
I MA九州 〓 3月1日
I MA神戸 〓 3月2日

TC—webΣからIMA3会場へ入札可能に
シグマネットワークスといすゞユーマックスが提携

TC-web  いすゞユーマックスの
提供する2つのサービスと接続

トラック・商用車が大幅増加!!

ima いすゞモーターオークション

TC-webΣから IMA3 会場へ接続
代行落札が可能に!

IMA九州会場
3/1 (木) スタート!!



九州地区唯一のトラック/商用車専門売却オークション会場です。

IMA神戸会場
3/2 (金) スタート!!



西日本地区でNo.1のトラック/商用車オークション開催実績を誇ります。

IMA関東会場
2/28 (水) スタート!!



東日本のトラック/商用車流通の拠となる会場です。

U-CON いすゞ在庫共有システム

TC-webΣストックワンプライスから
U-CON 車庫が落札可能に!



いすゞ在庫共有システム



いすゞ在庫共有システム

掲載台数
6,000台!

いすゞユーマックスが提供する
トラック専門在庫共有システム!!

株式会社 **シグマネットワークス** 詳しくはWebへ! [tsaaca](http://tsaaca.com) TEL: 03-6757-7800

両社会員の利便性が向上

カーコンビニ倶楽部（林成治社長）は、このほどカーコンカリース「もうコミ」の専用サイトをリニューアルした。

同社の個人向けリース「もうこみ」は、月々税込8000円の低価格から設定。最近ではドライブレコーダーの無料進呈・装備（ウェブ申込み限定）などが好評で、取扱台数を伸ばしている。

今回は、同社のコールセンターに届いた料金、リース内容などの問い合わせを踏まえ、使いやすさを求めたデザインに改善。同時にSEO対策を強化し、検索順位の上位表示をめざした。

具体的には、スクロール回数を少なくさせて画

面閲覧のストレスを軽減したほか、リリース内容や申込の流れ、人気車種など、知りたい情報を確認できるナビゲーションメニューを追加。

さらに、閲覧者の3割が女性のため、パステル色を基調としたほか、カーリースの説明などをコラムで分かりやすく紹介。この文書内には、検索にかかりやすいワードを散りばめ、サイトがより容易に閲覧されるようにした。

同社では「TVCMやオリジナルサービスの展開など、他社との差別化を明確に押し出したことで、ページの閲覧数や審査申込数が増加。今回は、より利便性を高

「もろコミ」サイトをリニューアル
使いやすさとSEO対策を強化



閲覧者の3割が女性という

**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-

☎ 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。



Auction Schedule オークションスケジュール

▶3/3[±] 第900回
フレッシュマン応戦フェスタ

▶3/10[±] 第901回
通常AA

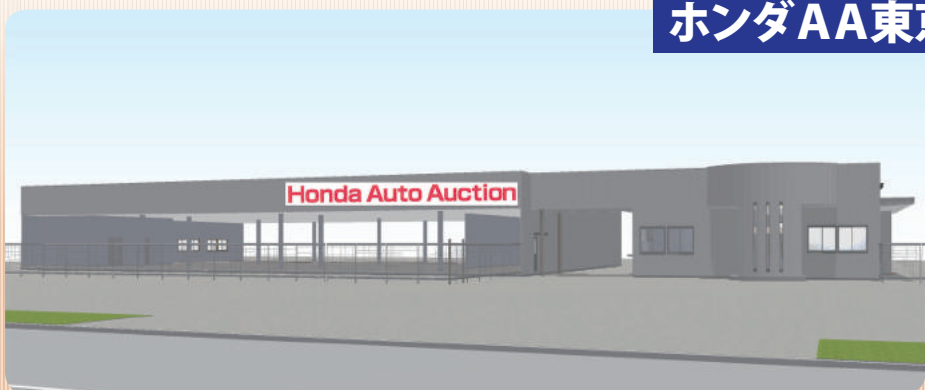
▶3/17[±] 第902回
ホワイトデーフェスタ

▶3/24[±] 第903回
年度末決算応援フェスタ

▶3/31[±] 第904回
通常AA

4月2日に「小川サテライト plus」グランドオープン 瑞穂サテライトを移転

ホンダAA東京



ポス 40 席設置の新たな形のサテライト

ホンダユーテック（伊藤哲也社長）は、東京都西多摩郡瑞穂町のホンダオートオークション東京会場・瑞穂サテライトを、埼玉県比企郡小川町に移転し、「小川サテライトPlus」として4月2日にグランドオープンする。

新たなサテライト会場は、敷地が約1万坪で、1000台の收容能力を誇る。また、従来のサテライトとは異なる「Plus」として、ここにはボス40席を設置。会場には休憩室や礼拝室なども用意し、会員の利便性の向上を図っていく。

小川サテライトPlusは、本田技研工業の埼玉製作所・小川エンジン工場の向いに位置。クルマでは、関越自動車道の花園インターから約15分、嵐山小川インターから約10分。また、電車では東武東上線の東武竹沢駅から徒歩10分というロケーションだ。

なお、今後については、瑞穂サテライトが3月19日開催で最終となり、翌週3月26日は小川サテライトPlusのプレオープンとなる。

タカタ製エアバッグ車が車検を通らない？

今年5月から、リコール未改修車はアウト！

自動車安全部品製造・販売の大手カタが昨年6月、1兆円を超える負債総額で経営破綻したことは記憶に新しい。この主原因となった不良エア

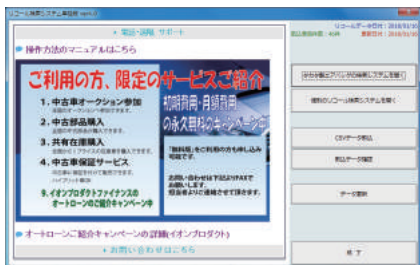
はタカタ製エアバッグのリコール未改修車について、今年5月以降は継続車検を受けることはできないが、車検証は発行しないと発表した。

ハググについては、搭載する各メーカーがリコーを届け出たことで落着、と思いきや、いまだ約320万台（昨年10月時点）が改修を受けていないといわれている。

こうしたなか、国交省

つまり、該当車両に乗っているながらディーラーで改修を受けていない場合、事実上、その車は車検をクリアできないのだ。

もし、それが自社で小売りした車だったら、あ



検索システムのトップ画面



実際に改修したかどうか分かる

るいは買取り・下取りした車だったらどうだろうか。少なくとも、自社の在庫車、管理顧客の車が

リコール改修済みかどうか、知りたくはないだろうか。

カーネット株式会社（本社＝東京都千代田区、山本康博社長）では、無料で検索システムを公開している。

JU中販連（海津博会長）は2月22日～26日まで、「第13回オールJU全国リレーオークション・タイ・バンコク招待旅行」を実施した。



歓迎の意を表し、ウェルカムパーティー

この旅行は、昨年10月～11月の2カ月間、全国のJUグループ会場で実施したりレジャーAAのセリ参加者を抽選で招待したものの。さらに、JUNAビ利用会員の招待も含め、総勢97名の旅となった。

と感謝している。また、昨秋はリレーAAのみならず、テントリ、クレジットなどすべてのキャンペーンで目標を達成することができた。

明日からは楽しい日程が続くが、今回が記憶に残る良い旅行となることを願っている」と挨拶。

続いて、流通委員会のメンバーや参加した本部

（イント増）という好実績を収め、前年の第12回に引き続き、この3部門では2年連続の記録更新となった。

加えて、リレーAAと同時期に実施したJUTエントリ秋キャンペーンにおいても、10、11月は登録台数、成約台数ともに最高記録を達成している。

ティイが開かれ、主催者を代表してＪＵ中販連の間谷功三流通委員会担当副会長が「今回のリレーＡＡも出品、成約台数、成約率で歴代１位を達成。これもひとえに、皆様の１台１台の積み重ね

乾杯の発声で開宴した。
第13回のレレーAAの結果は、出品4万6955
8台(前年比0.5%増)
で、目標達成率は117.4%を記録。成約2万8
976台(同2.1%増)、
成約率61.7%(同1.0

が「丸」となって取り組み、今回も良い成績を挙げた。全国リレーＡＡは、今後も継続し、一層成長をさせ、また同時に、テントリ事業もさらに伸ばしていきたい」（問谷副会長）と話した。

タイ・バンコク招待旅行に約100名
第13回オールJUU全国リレーAA

JU中販連

自社のパソコンから、同社のリコール検索システムをダウンロードするだけで使用可能。内蔵データは、タカタ製エアバッグを積んだ車両を網羅しているため、国産、輸入車なども問わず、全ての車の改修・未改修が分かる。

なお、無料での公開は期間限定。問い合わせは03—5256—7877まで。



参加者を2班に分け記念撮影



ベイサイド2輪

第787回

開場16周年 スペシャルBA

2018年3月20日(火)

セレモニースタート 11:00～ セリスタート セレモニー終了後



AI-NETで
毎日がオークション

詳しくはホームページへ!
<http://www.araiaa.jp/>



小山4輪



アライ建機



福岡2輪



仙台4輪



ベイサイド4輪



小山バントラ



ARAI-PARTS
(外商課)
中古部品・タイヤ・
バッテリー

ARAI AUTO AUCTION

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

PR版

ユーストカー
NEWS

輸出相場版

パキスタン停止中

第2の仕向け国相場に注意

ユーストカーNEWS
輸出相場版 3月号
急遽内容変更

パキスタン復活!!

総力分析

パキスタンに代る
2番手仕向け国の相場
スリランカ
バングラデシュ

徹底調査

「見えた!」
バングラデシュ
乗用車税制一覧表

レポート

検証! 2017年
中古車輸出台数の
予測と実際

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
10面をご覧ください。

(続きは2面へ)

南アジア諸国の例に漏れず、バングラデシュも自動車関税は非常に高いが、その中で次のような特徴があった。

- ・排気量だけでなく車両本体価格も関税額に反映
- ・グレード違いによる税額差はない
- ・生産年が新しいほど税金が高い
- ・ハイブリッド車は優遇

日本から輸入された車両の場合、税額算出のベースとなるのはイエローブック。これで平均価格を決め、さらに生産年からの経過年数に応じて減価償却率を掛けることで税額が決まる仕組みだ。

本紙ではこれまでバングラデシュの自動車関税を調査してきたが、ようやく詳細が判明した。3面の一覧をご覧ください。

パキスタン向けの輸出が止まった今、パキスタンの次に中古車A相場を支えているのは、パキスタンほどではないものの、バングラデシュ、そしてスリランカといえる。なかでもバングラデシュは、非常に多くの車種が輸出されていることに驚かされる。

バングラデシュ輸入関税の特徴

3月号は必読です!
今すぐお申し込みを!

お申し込みは21面まで!
または電話03(3371)9340まで!





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	㊹ 2,110	-10.3	67.2	+3.8	471	-6
T A A北海道	3	897	+16.9	77.6	+8.1	375	+24
J U札幌	3	604	+29.1	50.0	+1.9	334	+38
N A A北海道	1	456	+3.4	66.7	-0.4	386	+51
札幌A A	3	364	-4.0	61.2	+1.7	356	-18
ホンダ北海道	4	222	-8.6	90.9	+6.8	437	+42
J U函館	3	98	+36.1	47.6	± 0.0	314	-35
J U釧路	3	53	± 0.0	43.1	+7.0	353	-1
J U北見	3	44	+69.2	53.0	+2.5	261	-32
J U帯広	3	38	+40.7	63.7	+27.3	296	+89
J U旭川	3	20	-31.0	57.4	+8.6	273	-35
J U室蘭	3	19	-55.8	30.4	+8.7	169	-224

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	3	1,798	+4.9	74.1	+1.8	267	+12
T A A東北	3	1,544	+8.1	80.9	+4.8	397	+2
U S S東北	4	1,131	-10.7	76.1	+1.2	379	-1
J U福島	3	885	+2.4	69.3	+2.7	213	-6
C A A東北	4	492	-9.6	68.1	+8.7	165	+1
アライ仙台	4	326	-7.4	73.8	+1.0	333	+47
ホンダ仙台	4	233	-23.9	88.0	-4.0	261	+9
J U秋田	3	175	-23.9	76.0	+4.5	45	-8
J U青森	1	128	+13.3	79.7	+17.8	117	-103
J U山形	2	117	-16.4	48.1	+6.7	168	+78

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	3	① 12,523	-18.1	70.5	+2.3	971	+101
アライ小山VT	3	⑦ 3,681	-13.0	63.6	+0.4	842	-45
U S S横浜	4	⑧ 3,455	-8.0	69.1	+1.0	749	+68
T A A横浜	3	⑨ 3,422	+26.3	86.8	+6.4	718	+8
M I R I V E	4	⑩ 2,971	-12.5	79.9	+5.1	462	-16
J A A	4	⑫ 2,737	-24.2	61.2	+3.1	792	+30
T A A関東	3	⑬ 2,612	+5.5	81.0	+4.5	571	-5
C A A東京	4	1,920	-11.2	61.9	+3.4	487	-9
J U埼玉	4	1,820	-8.2	60.3	-3.2	582	+13
アライバ イド	4	1,743	+3.4	79.1	+1.0	384	+21
U S S群馬	3	1,240	+5.6	71.4	+5.9	400	-5
J U東京	4	1,227	-17.4	68.3	+4.3	187	+13
ホンダ東京	4	1,182	-6.7	93.0	+1.6	488	+57
J U千葉	3	1,100	-8.3	70.4	+2.7	223	+32
ヒーロー	4	1,035	+13.2	61.7	-2.2	257	-12
U S S埼玉	3	1,028	-14.0	62.6	+7.0	358	+61
N A A東京	3	781	-10.8	81.5	+8.6	405	-50
U S S新潟	4	753	-15.0	43.3	+0.1	451	+97
J U群馬	3	745	-9.7	60.5	+3.7	268	+12
J U栃木	3	677	-8.9	36.1	-0.3	365	+123
いすゞ幕張	4	656	+7.0	56.7	-1.7	1,404	+36
アライ小山4輪	3	631	-14.0	83.8	+1.3	197	-2
J U新潟	3	601	+2.4	63.7	+1.5	172	+15
J U神奈川	3	572	+13.5	51.4	-3.1	294	+44
J U茨城	4	547	-13.4	66.5	+8.8	207	-2
アライ建機	4	511	-	63.4	-	993	-
J U長野	4	319	+2.2	44.0	-3.4	180	+34
J U山梨	4	65	-9.7	47.5	+3.2	78	+13

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	3	② 10,841	+10.8	59.0	+5.2	1,053	+54
J U岐阜	3	④ 4,670	+5.4	48.4	+4.0	458	+13
C A A中部	4	⑥ 4,129	-8.6	73.8	+10.0	625	+32
J U愛知	3	⑪ 2,879	+6.8	78.7	+3.2	287	-5
USS-R名古屋	4	⑮ 2,384	-5.2	87.3	+1.4	90	+9
T A A中部	3	⑯ 2,352	+7.0	84.9	+7.4	517	-51
U S S静岡	3	1,717	+18.8	70.5	+5.4	231	-24
C A A岐阜	4	1,634	-8.2	58.8	+7.4	325	+59
J U静岡	4	853	-3.6	53.5	+0.9	179	+28
ホンダ名古屋	4	711	-6.0	91.4	+2.1	437	+15
N A A名古屋	4	512	-25.7	89.1	+7.1	349	-35
愛知トヨタ	4	480	± 0.0	93.6	+0.9	259	-18
S A A浜松	3	417	-9.7	65.6	+4.9	676	-48
J U三重	4	385	+9.1	42.3	+0.6	156	-15
J U富山	3	307	-11.5	55.4	+0.5	174	+18
J U石川	4	226	-25.4	66.9	+1.8	229	-24
J U福井	1	188	-27.7	58.0	+2.6	136	-20
U S S北陸	4	186	-23.8	65.5	+5.8	253	-30

1開催平均の出品ベスト10		
①	U S S東京	12,523
②	U S S名古屋	10,841
③	H A A神戸	8,484
④	J U岐阜	4,670
⑤	U S S九州	4,219
⑥	C A A中部	4,129
⑦	アライA A小山パントラ	3,681
⑧	U S S横浜	3,455
⑨	T A A横浜	3,422
⑩	M I R I V E	2,971

※オークション実績の無断転載、二次利用は固くお断りします。

2018年1月

オークション実績

1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	151	326,277	209,722	64.3	133,914,593	639
	+10 開催	-4.7%	+0.4%	+3.3 ポイント	+3.8%	+21 千円
メーカー系	99	100,043	81,272	81.2	43,372,221	534
	-1 開催	-1.1%	+3.6%	+3.6 ポイント	+5.2%	+8 千円
J U系	121	81,395	48,817	60.0	14,422,517	295
	-4 開催	-7.4%	-3.0%	+2.7 ポイント	-1.2%	+5 千円
合 計	371	507,715	339,811	66.9	191,709,331	564
	+5 開催	-4.4%	+0.7%	+3.4 ポイント	+3.7%	+16 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 8,484	-7.3	51.4	-1.1	783	+74
U S S大阪	3	⑭ 2,581	+15.3	67.1	+10.4	568	-22
T A A近畿	4	⑰ 2,236	-4.7	82.4	+1.3	628	+35
L A A関西	3	⑱ 2,144	-1.2	60.7	+2.9	362	-6
関西松原A A	3	⑲ 2,139	-36.1	71.8	+10.0	683	-38
ベイオーク	4	1,950	-10.0	69.4	+1.3	716	+133
U S S神戸	4	1,594	+42.7	56.5	-6.4	649	+53
いすゞ神戸	3	1,453	-8.0	57.2	+2.4	1,223	-69
ホンダ関西	4	1,139	-1.0	93.9	+1.0	591	+84
I A A	4	964	-1.2	53.5	+3.0	113	+8
ジップ大阪	3	585	+11.0	72.3	-3.0	1,610	+207
N A A大阪	3	504	-15.0	89.8	+10.5	422	-90
京都A A	4	437	-9.0	55.8	+3.9	210	± 0
J U奈良	4	337	-4.3	69.2	+5.0	244	-5
日産大阪	4	311	-15.9	85.9	+6.8	139	-2

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)
T A A広島	4	1,832	+7.3	74.6	+4.6	454	+7
U S S岡山	3	1,472	+19.1	76.8	+9.1	364	+13
L A A岡山	3	1,381	+0.1	55.8	+2.8	275	+28
J U広島	3	1,098	+8.6	45.2	+0.3	256	-6
L A A四国	4	1,027	-0.3	48.6	-2.0	268	-4
T A A四国	4	911	+22.6	81.8	+5.6	271	-27
K C A A山口	3	540	-14.1	51.9	+6.2	385	+32
N A A広島	1	261	-2.6	63.2	-4.3	302	+76
S A A中国	1	195	-0.5	83.6	-6.2	676	-78
J U山口	4	164	-17.6	62.1	+6.4	199	-21
J U島根	1	152	-6.7	53.9	-2.5	240	-3
広島A A	2	144	-48.8	64.5	-0.3	258	-84

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	3	⑤ 4,219	+27.4	67.1	+3.6	528	+22
T A A九州	4	2,057	+7.4	77.3	+1.7	474	+41
K C A A福岡	3	1,602	-14.0	42.3	-2.9	296	-28
J U福岡	3	1,275	-4.8	67.8	-0.2	226	+21
KCAA 南九州	4	1,138	-28.8	46.3	+8.7	363	+46
U S S福岡	4	870	+14.5	57.1	+0.2	419	± 0
T A A南九州	4	546	+20.0	72.8	+5.8	339	-28
ホンダ九州	4	478	+1.5	95.0	+1.3	281	+33
N A A福岡	4	432	-14.1	81.2	+10.0	319	+14
いすゞ九州	3	384	+11.6	62.6	-2.1	775	-18
J U鹿児島	3	337	+0.3	55.0	+1.3	164	+11
J U長崎	1	330	-5.7	43.3	+5.0	119	-138
J U沖縄	3	325	+7.6	57.6	-5.6	170	+8
J U大分	2	228	-10.6	66.2	+0.5	89	+5
J U宮崎	3	178	+11.9	31.0	-2.8	103	-27
J U熊本	4	162	-13.4	35.9	+4.0	99	-8

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	1,077	-3.8	34.5	+3.3	1,081	-88

※出品平均台数の前の数字①～㉔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

ima いすゞモーターオークション

URL <http://www.umax.co.jp>

IMA幕張会場

千葉市美浜区浜田2-43-2 TEL:043-275-5121

毎週水曜日11:00スタート

3月7日 第1271回 オークション

14日 第1272回 記念オークション

21日 第1273回 オークション

28日 第1274回 期末感謝祭

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

3月1日 第886回 オークション

8日 第887回 記念オークション・建機コーナー

15日 第888回 オークション

22日 第889回 オークション

29日 第890回 期末感謝祭・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

3月2日 第1431回 オークション

9日 第1432回 記念オークション

16日 第1433回 オークション

23日 第1434回 オークション

30日 第1435回 期末感謝祭

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

入りやすい車屋になってる？

ネット集客増強研究会 大平喜久

色々な車屋さんあるじゃないですか。軽自動車のお店とか、BMWのお店とか、アメ車のお店とか。あるいは、昔ながらの普通の中古車屋さんとか。

今、売りにくい時代であるのは、大きい所も小さい所も一緒なわけですよ。そういった中で比較的、やはり規模の小さい所の苦戦が目立つと僕は思うんですね。

それはなぜかというと、規模が小さいから？ だけど在庫回転率だけ見たら、小規模の方が回転率は高いことが多いんですね。

よく聞くのは、アメ車はもうダメかなあ？ とか、BMWは競争が激しいからダメかなあ？ とか、中古車屋はもうやっていけないかも？ みたいな意見なんです。

確かに楽な時代ではないと思うんですけど、そういう判断をする前に確認した方が良くいことであるんですね。

それは、入りやすい車屋になってるか？ ってことなんです。

入りやすい車屋ってどういう車屋？ って事なんですけど、自分の事になると凄く分かりにくいんですね。

例えば、コンビニってどこにでもありますよね。あなたの会社から近い所に2軒あるとするじゃないですか。

Aは駐車場が狭くて停めにくい、Bは駐車場が広い。

こういったケースだと、Bの方が会社から遠くても、よほど遠くない限り行きますでしょ？

そして、なるべく店舗の出入り口に近い所に車を停めようとしませんか？

実は、入りやすい車屋と入りにく

い車屋というのは、こういった事も大きく左右しているんですよ。

車を停める場所が分かりにくいとか、入れにくいとか、そういったことなんですね。

もちろん、店が手入れされていないのは問題外ですよ。草とか生えていたら、営業していないように見えますから。

だけど、これも自社の事になると分らないものなんです。

それで、どうやって気をつけるか？ というと、車を運転してるとき、お客さんが入っていない店あるじゃないですか？ 飲食でもなんでもいいですよ。

そういった店、なんで入っていないかよく考えるんです。

そうすると、入口が分かりにくいとか、壁がひび割れているのに放置しているとか、服屋なら何年も前の服がショーウィンドウにそのままになっているとか、いっぱいあるわけですよ。

それを自社に置き換えて考えてみるわけです。

あれ？ あそここの店、〇〇が□□してるけど、うちはどうだろうか？ って置き換えて考えるんです。

そうすると、諦める前にやることがいっぱい見えてくるんですよ。

これが顧客視点に立つということなんですよ。

顧客視点に立ちましょう、みたいなことコンサルタントはよく言いますけど、そう言われて簡単に立つことができるならそれは天才ですよ。だけど、具体的に置き換えて考えると立ちやすいでしょ。

こういうなんでもないようなことですけど、具体論なきところに繁栄ってありえないですよ。

ユーストカーNEWS 購読申込書

この点線から下がA4サイズです

この部分をコピーして

03-3371-9596 まで

今すぐ

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)			

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)			

※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



30ALPHARD 30VELLFAIRE



アルファード

昨年夏に始まった
前期型の処分

期待通りの派手な相場で注目が集まっているのはご存知の通りだ。新型に関する詳細は1~2面をお読みいただきたくして、ここでは30系前期について、今回のMC前後とこれからの相場を中心にお伝えしよう。

30系アルファード／ヴェルファイアがマイナーチェンジ(MC)して約2カ月が過ぎた。新型が中古車AAに初出品されたものが、2・5L、3・5Lともに

マイナーチェンジでどうなる?

30系アルファード／ヴェルファイア前期モデルの相場

ヴェルファイアの中古車としての特徴(流通業者にとつての魅力、と言い換えてもよいだろう)は、高額な車両価格、豊富なタマ数、そして輸出需要の3点だろう。海外需要に支えられた高額車といえ、ランドクルーザーやプラドが筆頭に挙がるが、国内の販売台数はアルファード／ヴェルファイアの比ではないからだ。

そんなアルファード／ヴェルファイアの後期型が1月8日に発売された。後期型の登場で気になるのが前期型の今後の相場だ。

まずは下のグラフ①、②をご覧ください。30系アルファード前期の2つの型式(排気量2・5LのAGH、同3・5LのGGH)について、昨年1月から直近(2月第4週)の中古車AA相場を示したものだ。なお、グラフは弊社サービス「ユーストカーハイパーPRO」を使って作成した(※)。

ピークの月、底の月、相場の変動具合(急激か緩やかか)といった部分で違いはあるが、それで

GGHは出品台増による相場下落という図式が見えにくい、AGHは



ヴェルファイア 30 前期標準車



アルファード 30 前期エアロ系

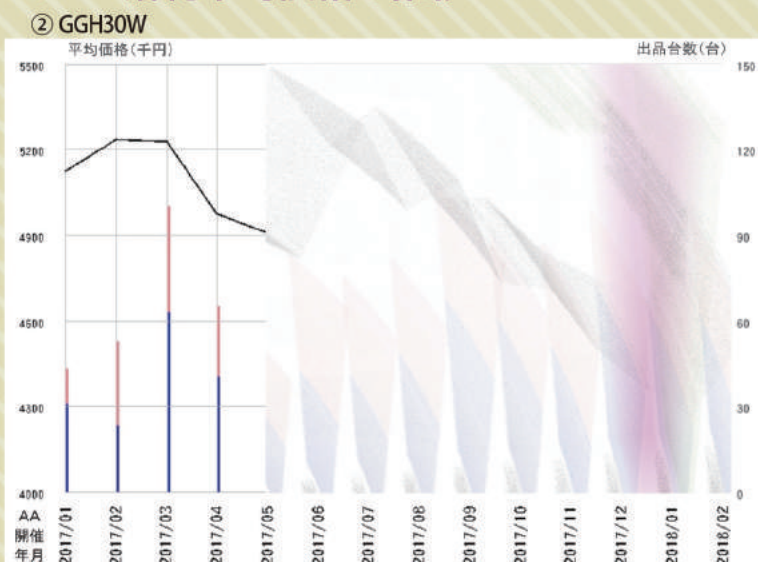
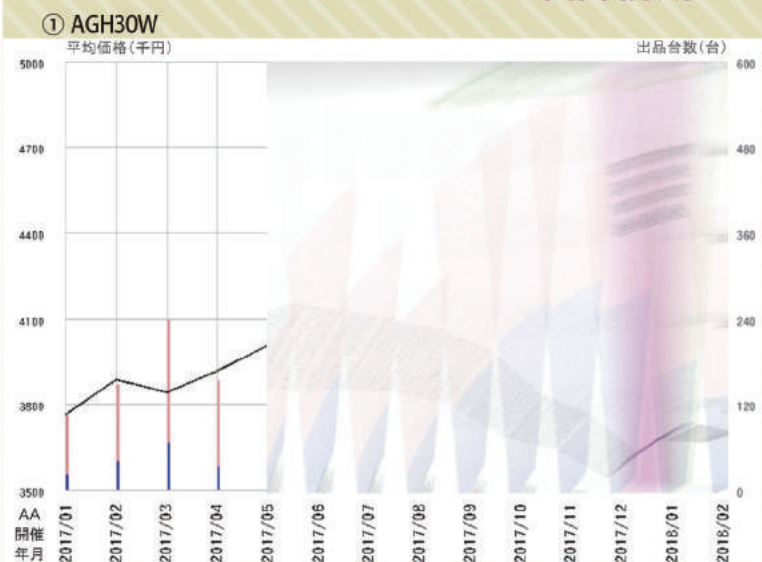
※まだ発売しておりません
Cを前にした、在庫処分が加速したと考えるのが自然だろう。

この時期からMCを前にした、在庫処分が加速したと考えるのが自然だろう。

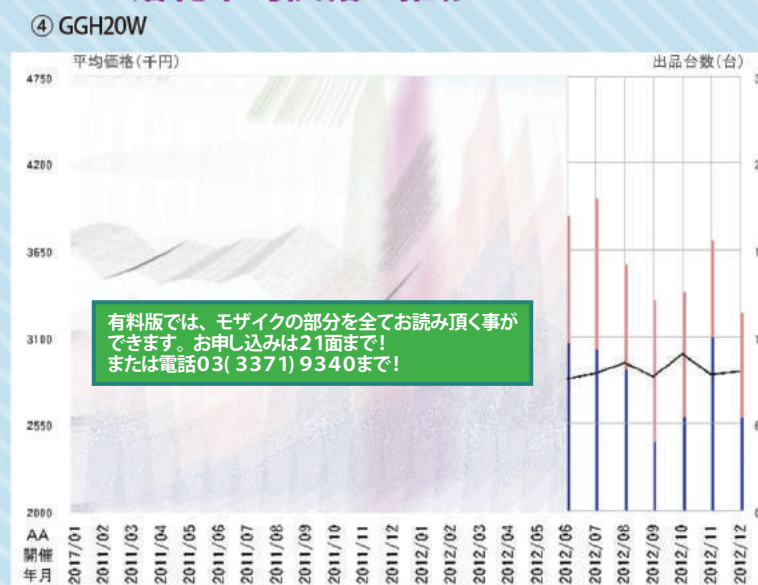
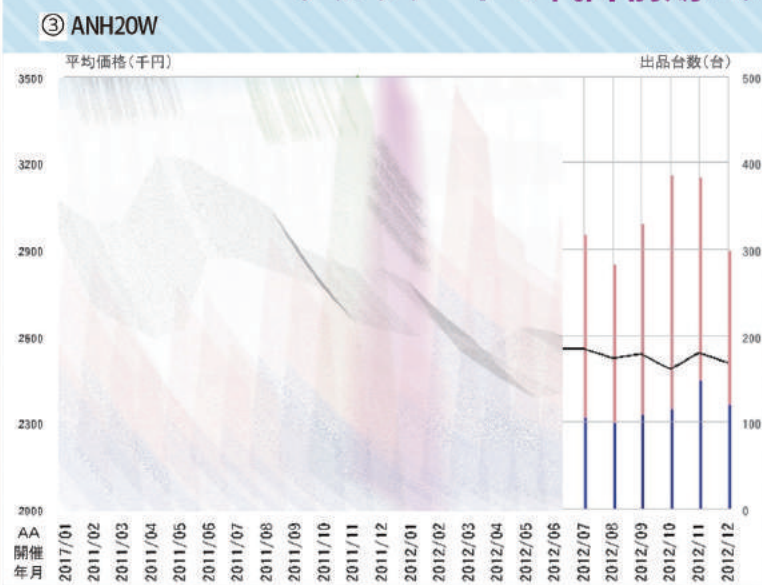
※まだ発売しておりません

GGHは出品台増による相場下落という図式が見えにくい、AGHは

アルファード 3 代目 前期モデルの AA 落札平均価格の推移



アルファード 2 代目 前期モデルの AA 落札平均価格の推移



有料版では、モザイクの部分全てをお読み頂く事ができます。お申し込みは21面まで! または電話03(3371)9340まで!

持ち直すのであれば、どの水準まで戻るのだろうか?

幸い、アルファード

ヴェルファイアは前モデル(20系)が存在するので、そちらの相場を見るのが近道だ。20系においての後期型発売前後のアルファード前期の相場の動きを型式別に示したのが下のグラフ③と④だ。

排気量2・4LのANHの場合、

一方の、排気量3・5LのGGHは

《24面へつづく》

ユーストカーNEWSにチラシを同封しませんか?

最短距離で車屋さんの目にとまる!

業界最多の発行部数!!PR効果絶大!!



本紙への広告掲載も募集しております!お気軽にご連絡下さい!

お問い合わせは ユーストカーNEWS編集部まで!

☎ 03(3371)9591

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

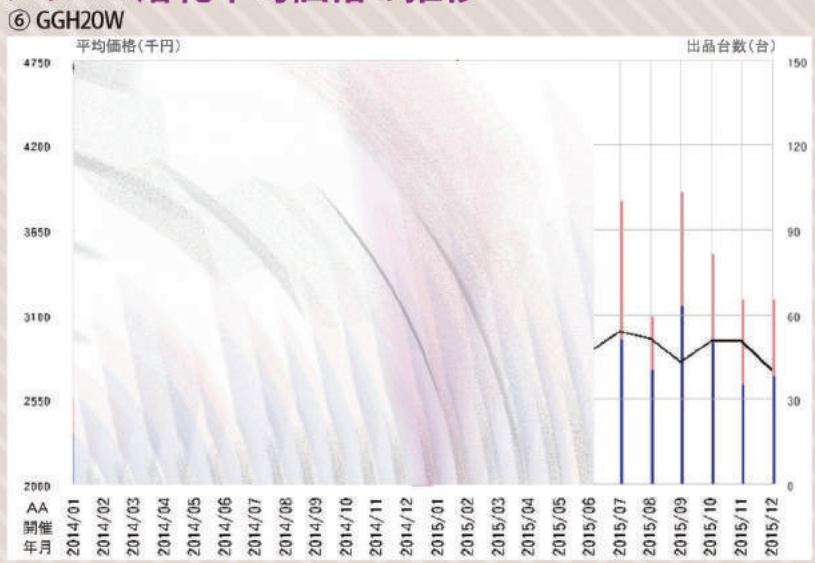
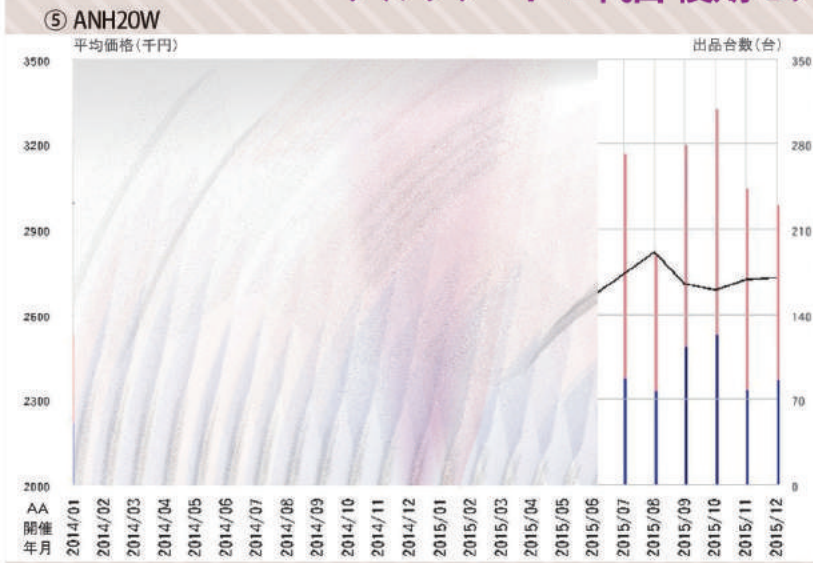


30ALPHARD 30VELLFIRE

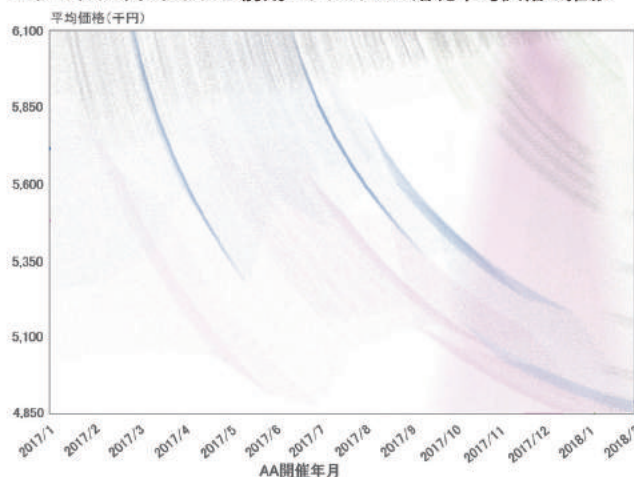
《23面からのつづき》
 MCを挟んだ前後半年間、つまり2011年5月〜12年5月の相場の差は、いかがだろうか。傾向を知るため、あえてグレードや装備などディテールには目をつぶり、型式および前期/後期という条件だけで絞り込んだ結果だが、これが30系前期にも当てはまるとするならば、

気になるのが、この11月に落札されたヴェルファイア・エクゼクティブラウンジは23台だった。輸出で人気のアルファードのプレミアが剥がれて、国内需要の中古車AA相場と同価格になったものと思われる。

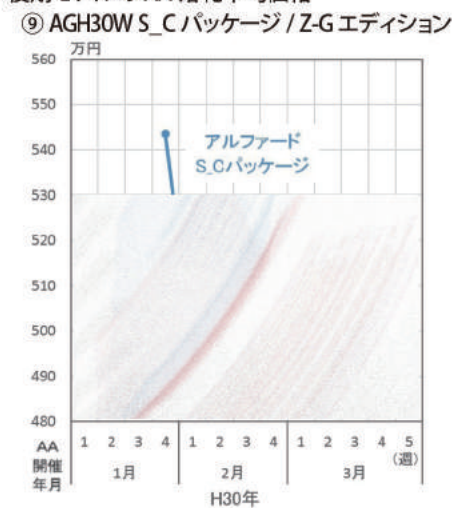
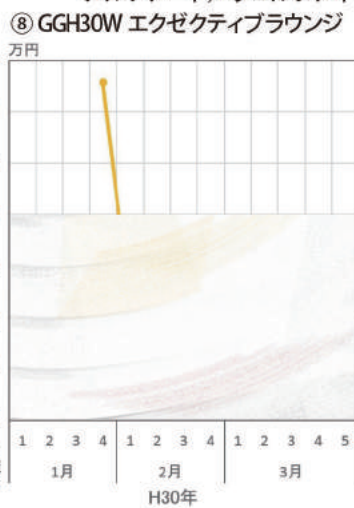
アルファード 2代目 後期モデルのAA 落札平均価格の推移



⑦アルファード/ヴェルファイア (GGH30W) エクゼクティブラウンジ前期モデルのAA 落札平均価格の推移



アルファード/ヴェルファイア 後期モデルのAA 落札平均価格



⑨参照)。これは、どう解釈したらよいのだろうか。初物特有の「ご祝儀相場」なのだろうか?

(グラフ⑩)。なお、同様の現象はAGH30W・S-Cパッケージでも起きており、

これまで落札された後期型のほとんどは海外へ行くものと考えてよいだろう。その海外にしても、新型アルファードとはい

え、性はないだろうか。あくまで推測だが。そんな可能

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>