

無料版

4月号

ユーストカー
NEWS

毎月1日発行

第60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

人気モデル解体新書

N・BOXの修復歴車が

増えている!!

《4面》

モデルチェンジ間近のクラウン

《24面連記》必読場人

現行型の相場変化を占う

整備士は海外から!! 外国人技能実習制度とは

《21・22面》

『○○だと思ひますは厳禁!!』

最強買取店に聞く商談の掟その10



画像提供=株式会社アセアンカービジネスキャリア

外国人技能実習制度が拡がりをみせている。海外から、この制度を利用して日本にきている技能実習生の数は、昨年末時点で24万人を突破。職種も多岐にわたり、現在では77職種・137作業が認められている。我々、自動車業界においても、ちょうど2年前の2016年4月から「自動車整備士」が追加され、諸外国からの受け入れを開始。各地の整備工場などで外国人実習生の姿を見かけるようになってきた。そこでユーストカーNEWSでは、この制度が果たしてどういうものなのかを調査。概要から問題点、そして実際に受け入れている企業や新たな試みまで、その実態を紹介したい。

日本で働く外国人の姿は、かなり日常的に目にするようになってきた。例えば、コンビニや飲食店などで、カタコトの日本語や胸に付けた名札で気付くことも増えた。もはや、外国人との触れ合いは、毎日の生活に溶け込んでいってしまうとも言える。言ではないかも知れない。

ただ、今回紹介する外国人技能実習制度は、こうしたケースとは根本的に異なるものだ。簡単に説明すると、この制度は外国人に技能習得の機会を提供し、帰国後は母国の発展に活かしてもらう、というのが趣旨だからだ。

そのため、認められている滞在期間は最長でも5年間と定められており、職種はすべて専門技術がともなうものに限られる。

外国人技能実習制度の監理団体のひとつであるJHRB事業協同組合

2面へつづく



入札接続 119 会場

リアル接続 78 会場

簡取扱 531 万台!

(2017年実績)

大好評!!3ヶ月の新規入会特典!! 人気の秘密はコチラ



株式会社 アイオーク

〒102-0075 東京都千代田区三番町8-1
FAX.03-3512-6110 E-MAIL:info@iauc.co.jp

TEL.03-3512-6123

http://www.iauc.co.jp/
詳しくは アイオーク 検索

1面からのつづき

(甲斐裕章理事長)によると、現在、受け入れ人数の多い職種は、

ベスト3。

また、送り出す人数の多い国は、

急速に増えており、今後が期待されている。

実習生の受け入れまで

さて、ここでこの制度の仕組みをざっとみてみよう。

外国人技能実習制度は、受け入れ企業が単独で行なうのではなく、現地の送り出し機関と日本の監理団体といった組織が橋渡し役となり、受け入れ企業に紹介するのがほとんどだ。

監理団体は多数あり、地方入国管理局、外国人技能実習機構と連携し、各種申請や指導などを一手に引き受けている。

受け入れ企業は監理団体に加入し、自社に合った募集要項を作成。送り出し機関はそれに合致する人材を複数名選び、受け入れ企業はその候補のなかから決めることができる。さらに、現地での面接も可能。

採用が決まった実習生は日本語や文化、生活習



実習生の仕事振りは評価が高い

画像提供＝株式会社アセアンカービジネスキャリア

慣などを学んでから来日。その後は、日本の法定講習などを実施し、生活する上での基本的なことを身に付けた段階で、初めて受け入れ企業での実習がスタートする。採用からはおおむね半年間が一般的のようだ。

では、外国人技能実習生をメカニックとして受け入れたいと考えた場合、実際にどれくらいのコストがかかるのだろうか。

受け入れのコストは?

ある監理団体によると、母国を出発してから日本で働く3年間の費用は、

自社で指定工場を構える大手販売店に聞いてみても、「極端な例かも知れませんが、メカニックは毎月30万円以上を払わないと応募も来ない。そんな時代ですよ」という。こうしたケースは、とくに人材採用に携わっている方なら身に染みて実感していると思う。

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

高い志で受け入れを

こうした受け入れ企業に話を聞いてみると、外国人実習生に対して、愛情を持って接しているということが伝わってくる。彼らもそれに応えようと頑張るので、良い信頼関係を築けているのだらう。

ただ、未だにこの制度をきちんと理解せず、えす、洗車や軽作業ばかりをやらせる。そんなことをしていたら、彼らの後輩たちは日本に來なくなるだろう。長い目でみると、整備業界の人材不足を解決するどころか、かえって拍車をかけることに他ならないのだ。

外国人技能実習制度に興味がある方には、ぜひ『国を背負って立つ若者を預かる』という、高い志を持って頂きたい。

整備実習生をいち早く受け入れた
鹿野自動車販売

整備士の技能実習受け入れが始まり、いち早く2名のインドネシア人を迎え入れたのは、宮城県大崎市の鹿野自動車販売(鹿野利徳社長)だ。

彼らは、日本・インドネシア経済協力事業協会(JIAEC)を通じて昨年の2月末から同社で勤務し、1年余りが経過。車検整備も一人

で出来るほどの技術も身に付けているという。そんな実習生たちの状況などについて、鹿野利徳社長に聞いてみた。

そもそも、彼らの受け入れを決めた理由は

「整備士の人手不足は深刻で、とくに若い人材が入ってこない。しかも入ってきてもすぐに辞めてしまうこともある。募集は今でも続けているが、当社は車検だけでも



スカイブルー採用セミナーで解説する川崎社長

高度人材を紹介する「スカイブルー」

株式会社アセアンカービジネスキャリア(ACC、本社＝東京都千代田区、川崎大輔社長)は、アセアン各国の現地・理工系大学と提携し、日本語教育を受けたエリートのスカイブルーを紹介している。

外国人技能実習制度の人材が高校卒業程度なのに対し、大卒を対象にしたのがスカイブルー。さらに就労ビザを取得して来日するため、技術者としての業務全般に従事できるほか、受け入れ期間にも決まりはないのが特徴だ。

川崎社長は「スカイブルーとは単なる熟練ではなく、かなり高度な専門的知識と技術の裏付けを持ち、マネジメントもできる新しいタイプの

人々を意味する。日本で働く外国人の数は100万人を超えたが、専門的技術を持った高度人材は圧倒的に不足している」と話す。

ACCでは、スカイブルーの高度人材を社内できちんと活かせるためのフォローも実施。海外進出をめざす企業などにはとくに有効。

なお、彼らは、母国に帰っても、自ら整備工場や整備教育機関を立ち上げられる能力、資産やネットワークを持っていることが多い。こうした一方通行ではない『循環型』のスキームであれば、日本の整備業界にとっても、本当の意味で人材不足を解消できるはずだ。



高品質
低価格



製造メーカーと直接契約、ドイツ現地法人より大量仕入れ。日本国内にないパーツもお取り寄せいたします。各リビルド品も豊富に在庫。



輸入車
専門パーツ

■ 〒225-0002 神奈川県横浜市青葉区美しが丘 4-1-19 3F / 〒382-0099 長野県須坂市墨坂 3-5-25 (須坂ロジスティクスセンター)

■ TEL: 045-479-9957 / FAX: 045-479-9958 (日曜・祝日定休日)

■ E-Mail: parts@currentmotor.co.jp ■ Web: https://www.current-parts.com

LINEからも承ります



フィリピンの研修施設を視察



説明を受ける安藤理事長



あいおい人材交流協会の研修施設を訪問

JU神奈川はこのほど、外国人技能実習制度について、フィリピン・マニラの研修施設などの関係機関を視察した。

今回は深刻な人材不足のなか、外国人技能実習制度の現状を探るべく、安藤理事長と杉之間大和副理事長がフィリピンに飛んだ。

現地では、あいおい人材交流協会の案内のもと、マニラにある研修施設を訪問。座学や実車を使った研修の様子などをつぶさに視察した。

JU神奈川

安藤理事長は「実際の現場を見学し、意見交換を行なうなど、色々と学ぶことが多かった。とくに、実習生として来日を希望するフィリピン人たちは、非常に真面目で、熱心に取り組んでいたことが印象深い。

また、我々の組織としては、国際貢献という観点からこの制度について一層、理解を深めていき、どのようなことができるかを模索していく必要があると感じた」としている。

彼らの日本語については
「初めの頃は多少、聞き取れないこともあったが、今では普通に会話ができています。日本の生活などもしっかり教わってきているので、それこそ

インドネシアの学校も視察をした
「実際、授業の様子も見て、実習生たちに会い、これならば大丈夫だと確信した。彼らを雇うことで当社も助かるし、企業として国際貢献ができる」

受け入れの際、会社ではどのようなことをしたのか
「工場長が技術的な教育係、専務が生活面での教育係、そして私が責任者

箸も上手に使って食べている。この1年間、彼らは毎日、日本語で日記をつけ、専務がそれを毎日確認してきた。そんなことで今では漢字も書ける。本当に優秀な子だと



鹿野社長とディマスさん(左)、デリさん(右)

「工場長が技術的な教育係、専務が生活面での教育係、そして私が責任者

箸も上手に使って食べている。この1年間、彼らは毎日、日本語で日記をつけ、専務がそれを毎日確認してきた。そんなことで今では漢字も書ける。本当に優秀な子だと

困ったことや心配だったことは
「受け入れる前は、お客様がどのような反応をするのか、社内で心配する声もあった。しかしそれは杞憂に終わり、お客様からは『きちんと挨拶もしてくれるし、元気で良いですね』とすつかり好感を持って頂いている。困ったことや苦労したこととは、何かあったかな。本当に思いつかない」

技術的にはどうか

「最初はタイヤ交換とか簡単なものから始めて、半年くらいで色々覚えたら、実際にはもっと早く、実際にいってみたい。優秀だと思ふ。(ちなみに、この日は課長について、エンジン交換やミッションの修理の手伝いをしていた)。先日、国土交通省の方が当社に視察に来たが、『立派にやっていますね』とほめて頂いた」

会社が払うものは

「給料、社会保険や労働保険は会社が負担。彼らは私が用意したアパートに住んでいるが、給料の中から家賃のほか、光熱費、住民税などを大引き。食費も自分たちの給料の中から出すので、自炊で工夫もしているし、毎日弁当を作ってきている。日本人を雇うのと違うのは、受け入れの際の航空運賃なども入った初期費用と、紹介先への月のランニングコスト。それと評価試験の費用が掛かる。トータルでは、日本人の新卒社員を雇う金額と、ほとんど変わらないレベルと考えている」。

責任者として気を遣っていることは
「彼らが萎縮しないように人前では怒らないこと。注意する時はきちんとその意味を理解してもらえように、柔らかに話す。これは日本人でも同じ。それと安全チェックとして午前、午後と工場内を見廻っている。ウチの社員は皆が彼らと交流しているし、終業後は、ふざけ合って和気あいあいとやっている。結局、実習生を受け入れたことで色々な面で会社の振り返りができたし、社員にも刺激があった。会社の活性化になった」

改めて受け入れの感想は

「やはり人材がきちんと確保されて、会社も色々

な計画を立てられるので、非常に良かった。投資が掛かるといっても、求人をつつと続けていけば同じであるし、そもそも投資をしなければ何もできない。もちろん受け入れ側も決算書の提出など審査があるので、どの会社でも大丈夫という訳ではない。受け入れるには、きちんと制度を理解し、サポートできる体制は必要だ」

これからも継続するのか
「この制度を続けていこうと考えていて、いまの実習生がまた新しい人を教えるようにできれば理想だ。いずれにしても、少なくとも3年間は、人の心配をすることがないのは、企業にとって大きいことだ」。

さて、今度は同社の実習生に話を聞いた。20歳のディマスさんと、21歳のデリさんだ。

「こんにちは、失礼します。お願いします」と、深く頭を下げて挨拶をして頂き、休憩中の時間をもらっているのに、こちらが恐縮してしまっ

1年やってみてどうか

「だいぶ慣れました。色々やる事があって面白い。整備の仕事は色々経験できるし、農業とかと違って、毎日することが違うのでとても勉強になる。良い経験ができています」

難しかったことは

「それも毎日、やることが違うということ。あと



「やりがいのある仕事」と2人は言う

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



アライ建機

第8052回 **アライ建機単独開催**
1周年オークション
2018年4月17日(火)
セレモニースタート 12:30～ セリスタート 13:00～



詳しくはホームページへ!
<http://www.araiaa.jp/>

ARAI AUTO AUCTION

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

仙台会場 | 宮城県黒川郡大和町宮床森の腰135-1
小山会場 | 栃木県小山市栗宮548
AI-TRADER
建機会場 | 栃木県小山市神鳥谷2259-9

TEL.022-346-2101 / FAX.022-346-2820
TEL.0285-45-1555 / FAX.0285-45-8446
TEL.0285-45-1561 / FAX.0285-45-7772
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
福岡会場 | 福岡県古賀市青柳132-16(KCAA福岡内)
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
ARAI-PARTS

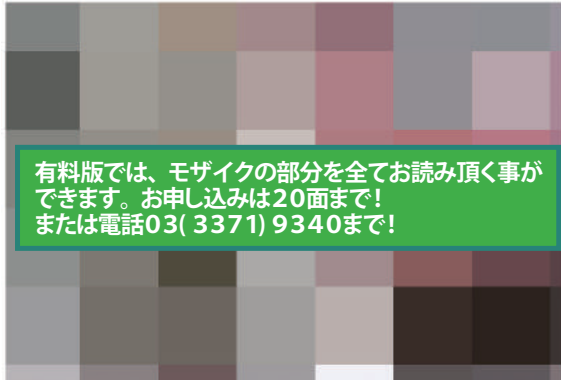
TEL.044-288-7788 / FAX.044-288-0080
TEL.092-940-2705 / FAX.092-940-2718
TEL.03-5204-2520 / FAX.03-5204-2370
TEL.03-5204-2521 / FAX.03-5204-2371



画像①エンジンルーム側



画像③フロントクロスメンバーを下側からチェック



画像⑤リアエンドパネルが下側へ突き出た形状のN・BOXプラス



画像②左フロントインサイドパネル先端部

画像④リヤバンパーステアの取り付け部周辺は要注意! (画像はN・BOX)

知っておきたい インスペクション・データ

をN・BOXが占めています。かたやN・BOX+は、により3・5点になりやすい傾向がみられます。

- ◆修復歴遭遇率(弊社検査実績)
- ◆その内訳

フロントエリア修復
サイドエリア修復
リヤエリア修復

- ◆車台番号刻印位置
→ダッシュパネル中央に打刻

- ◆色ナンバー表記位置
→左センターピラー

- ◆ボンネットオープナー位置
→ダッシュボード運転席側下

2011年の販売以降、ヒットを続けている当モデルも、昨年フルモデルチェンジ。そして、2回目の車検を迎える平成25年式の車両を中心に、下取・買取入庫も増えています。

外板部から骨格部位までのクラッシュヤブルス(コンパティビリティ)が確保しづらい軽自動車は、修復歴車の割合も高くなるのですが、同クラス同年式の双方の安全を確保する(第一メンバー)で受けた衝撃を、フロントインサイドパネル経由で奥へ流すというもの。つまり、

年度末から新年度への切り替わり時期、販売店の方と同様に、検査現場も大忙しの時期を迎えています。そんな検査現場で見かける機会が多く、そして修復歴発生率も増加傾向にあるモデルがあります。それが今回、紹介するホンダ・N・BOXシリーズ(JF1/2系)です。

レポート
株式会社 ジャッジメント

第53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』16
ホンダ・N・BOXシリーズ
(JF1/2系)

N・BOXシリーズ
(JF1/2系)

←ホンダ・N・BOXの査定情報はYouTubeにて公開中!

【攻略手順その①】
キーワードは「コンパティビリティ」です。これは、異なる材料同士が接合する際の強度を指します。軽自動車は、修復歴車の割合も高くなるのですが、同クラス同年式の双方の安全を確保する(第一メンバー)で受けた衝撃を、フロントインサイドパネル経由で奥へ流すというもの。つまり、

【攻略手順その②】
形状が違う!?
ご存知の方も入らっしゃるかと思いますが、実は「N・BOX」と「N・BOX+」(プラス)では、修復歴車となりやすい傾向となっています。形状が異なり、修復歴車となりやすい傾向となっています。形状が異なり、修復歴車となりやすい傾向となっています。

フロントクロスメンバーについては、修復歴車の割合も高くなるのですが、同クラス同年式の双方の安全を確保する(第一メンバー)で受けた衝撃を、フロントインサイドパネル経由で奥へ流すというもの。つまり、

勝手に格付け!
査定難易度
他のホンダモデルと同様、がキーポイントとなります。別の言い方をすると、ここが確認できなければ、フロントエリアの修復箇所の大半を発見することができません。お客様の視線を感じながらも、できるか? その覚悟が試されるモデルといえます。

査定難易度 A

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

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



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/

4月18日

株式化13周年大記念AA

台数賞：出品1・2・5・10台賞
落札1台賞

関西の名産品プレゼント

ご来場限定

	賞品1	賞品2
ご出品1台賞	大阪ハニーのハニーどらやき	マルブランシェ 茶の菓 または みくちゅじゅーちゅ 1ケース
ご出品2台賞	大阪の新ブランド 梅田・四天王寺で養蜂	神宗 塩昆布/大森屋 のり または まほろば大仏プリン本舗 大仏プリン
ご出品5台賞	大阪の小さな自然を集めた “生はちみつ”	神戸牛の味噌付け または スーパードライ 春限定パッケージ2ケース
ご出品10台賞	ぜひご賞味ください	
ご落札1台賞	レアリッチ 極上の「レア」食パン	



京都宮川町より舞妓さん来場!!

新年度：占いの館 無料体験

お付き合い賞：寛龍「恋なり」

たこ焼き屋台・ベイオーク特価物販会：エアコンフィルター/タイヤ/ナビ/のぼりなど

画像はイメージです

40th 特別企画
ロングラン

軽四祭り

特別価格!!

出品料
パワフル軽四ブロック 0円
軽四リフレッシュブロック 2000円
成約料共に 16000円

チャンス
無限大 ∞!!

前ワンプラで事前アピール&
確実落札チャンス!
後ワンプラで開催日含め
6日間のチャンス!

RAYAUC 40th
INNOVATION
DREAMS

活力あふれる街と
グルメをご堪能あれ!

第一弾

40th 特別企画
海外旅行ご招待
ポイントラリー

台湾旅行

4/25AA まで

ポイント加算

落札 1pt
ベイネット落札 1pt
特別ブロック落札 1pt

1台で最大3pt 獲得!!

株式会社ベイオーク 大阪府大阪市住之江区南港東 3-5-30 TEL 06-6612-5612(代)

TAA

TOYOTA U SEC

TAA近畿 新会場

堂々

5.8 火 AM10:00

OPEN!

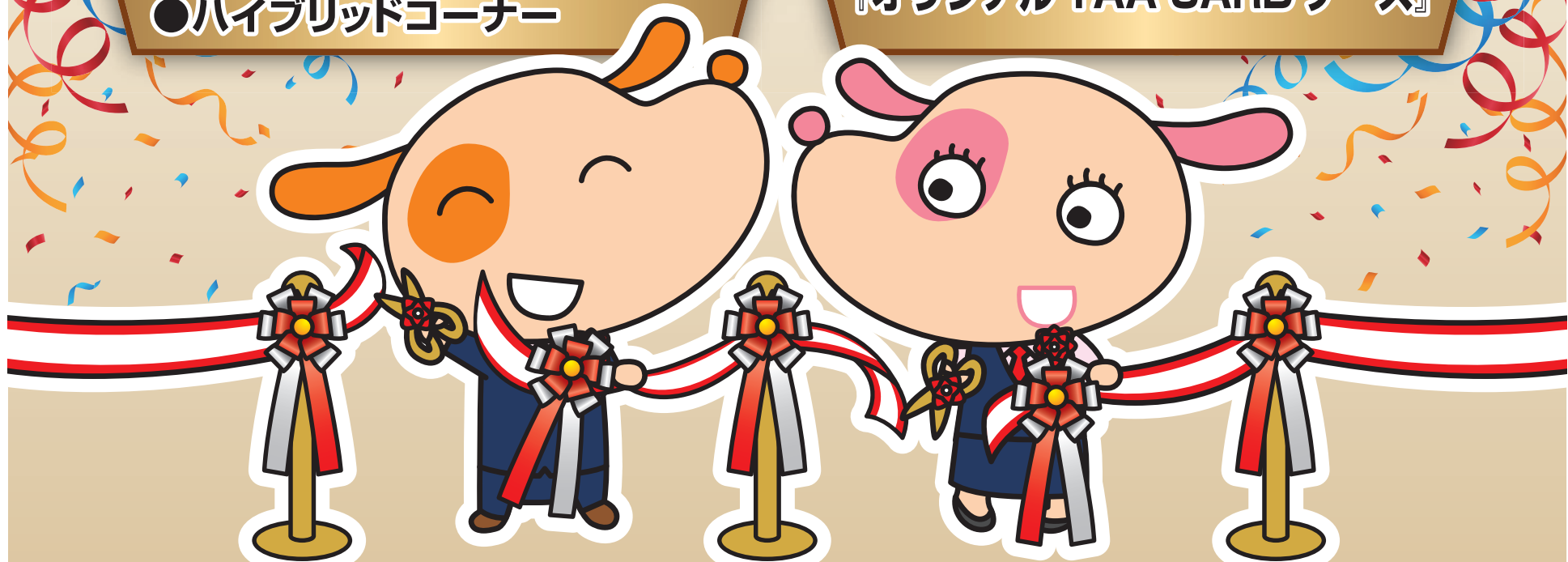
4レーン化に伴い
新コーナー登場

- ディーラーズU-Carコーナー
- ハイブリッドコーナー

来場者全員に

オープン記念品
プレゼント!

『オリジナルTAA CARD ケース』



トヨタ・オート・オークション TAA近畿会場 TEL.072-826-3486
〒572-0076 大阪府寝屋川市仁和寺本町3-1-22 インターネットサービス TC-web  <http://taacaa.jp/>

2018年中古車輸出最新事情

1月は好調だが、通年では厳しいと予想

レポート

(株)ソウイング代表取締役社長 中尾聡

今年最初の中古車輸出実績が、財務省関税局の輸出統計によって明らかになった。それによると1月の中古車輸出台数は、7万8980台と12カ月連続で増加。これだけを見れば堅調なスタートを切ったといえる。

しかし、上位3カ国については、ミャンマーは織り込み済みだが、アラブ首長国連邦(以下UAE)が大きく失速、またニュージーランド(以下NZ)も、わずかながら前年を割るなど、いずれも厳しいスタートに。さらに、昨年5位にランク

インしたパキスタンが7割以上のダウン、2年連続過去最高を記録したフィリピンも3割ダウンと、昨年の上位国にブレキが掛かっているのが気になるようだ。

また為替についても、年明けから円高に振れ、NZでは2月初旬にクサギカメムシ問題が発生するなど、想定外の事象にも見舞われており、この先の展開に不安が広がっている。そこで、このところの動きと1月実績を踏まえ、改めて今年の展望を探ってみた。

UAE減少は一過性もの
NZは2月から要注意

今年断トツの仕向国トップと予想しているUAEだが、1月実績を見ると、かなり苦戦している。これは同じ中継国であるチリ、南アフリカ共和国(以下南ア)、ジョージアなどの競合国が健闘したからだ。

UAEに関しては、タックスフリーなので、関税の問題、また年式や排気量などの規制が生じたわけではなく、同国向け中古車の配船に関し、年明けから中近東に向けての新車が多くなり、中古車が積み重なったこと

2018年1月 中古車輸出実績

		2018年1月	2017年1月	対前年比
1位	アラブ首長国連邦	8,392 台	10,942 台	75.7 %
2位	ニュージーランド	7,253 台	7,493 台	96.8 %
3位	ミャンマー	7,215 台	7,924 台	91.9 %
4位	チリ	5,810 台	5,013 台	115.9 %
5位	南アフリカ共和国	5,428 台	3,489 台	155.6 %
6位	スリランカ	4,918 台	1,648 台	298.4 %
7位	バングラデシュ	4,353 台	4,177 台	104.2 %
8位	タンザニア	4,199 台	3,021 台	139.0 %
9位	ロシア	3,867 台	1,520 台	254.4 %
10位	モンゴル	2,742 台	589 台	465.5 %
11位	ケニア	2,711 台	3,207 台	94.5 %
12位	フィリピン	2,226 台	3,160 台	70.4 %
13位	ジョージア	1,527 台	586 台	261.0 %
14位	ウガンダ	1,436 台	1,407 台	102.1 %
15位	ジャマイカ	1,367 台	1,373 台	99.6 %
16位	マレーシア	1,098 台	1,206 台	91.0 %
17位	モザンビーク	882 台	398 台	221.6 %
18位	パキスタン	820 台	3,168 台	25.9 %
19位	アフガニスタン	782 台	1,059 台	73.8 %
20位	キプロス	689 台	427 台	161.4 %
1月	輸出台数合計	78,980 台	75,528 台	104.6 %

出所:財務省貿易統計

がひとつ。それにとともに、一部最終仕向国が被る南アやジョージアにおいて、配船、輸送日数およびコストなどが、競合国に有利に動いたからだとみられる。

船会社に関わらせてみると、今後のドバイ・ジュベル・アリ港への配船予定は例年通りで、中古車枠も確保できるとのこと。あくまでも一過性の現象だと思われる。一方、NZに関しては、1月はわずかな減少に収まっているが、2月から4月までは一気に台数が減少しそうな雲行きだ。これは2月初旬に発生し

たクサギカメムシの問題。3月から2001cc以上の車両に対するES C装着の義務付け、それと輸入前検査の一部改正(これまでMP1「検査」検査は輸入後にも認められていたのを、今後一切認めないとしたもの)などが影響しそうだからだ。

関係者の中には、2月は例年の6割で6000台、3月、4月は8割の8000台前後まで落ち込むだろうと懸念している。ただ、5月以降は正常化し、月間1万台規模に回復。その後は前年を上回り、最終的には年間12万台は維持できるとみているようだ。

また、ミャンマーは昨年未現在、未消化のパッケージが推定で3万台あったが、このうちの7215台が1月に処理された。残りはおおよそ2万3000台あるが、このパッケージのほとんどはフリーパッケージであつて、対象車両は軽トラック中心の商業車。延長期間は3月中頃までになるが、2月に7000台、3月は最終駆け込みも含め7000台程度で、残り9000台は未消化のまま紙切れになる可能性が高いようだ。

ちなみに、延長期間が6月まで猶予がある経年車を廃車することで発行される代替パッケージは、発行自体が少ないため、4月以降ミャンマーへの中古車輸出は、予定通り終了するとみられている。

そのほかで気になるのは、やはりパキスタン。同国の状況については輸出相場版で特集している。詳細については触れないが、昨年11月からレギュレーションが変更(コンサイーIIエンジン・ドゥーザー払い&ドル払い)されるとのこと。カラチ港に車両が留め置きの状態になり、溢れかえっていた。

しかし、結果的に変更は行なわれないことで、2月から順次、通関、登録がされていて解消されるまでには、もう少しばかり時間を要し、5月頃になるのではないかと。

逆に、軽自動車やコンパクトカーなど車両が被るスリランカが、この影響で一気に台数を伸ばしている。同国は4月14日のシンハラ&タミルの正月まで需要は旺盛で、現



クサギカメムシに揺れるNZ (写真はオークランド港)

地に4月10日頃までに荷物が到着するまでは、この状況は続きそう。2年連続で過去最高値を記録したフィリピンは、昨年12月からブレキが掛かっている。これは、環境基準を引き上げてユーロ4対応にするのでは、との噂が広まり、買い控えが起きたよう。しかし、それが事実ではないと判明し、2月以降は正常化している。

あと気になる国はジャマイカだ。以前から話は出ていたが、ついに2月1日から、輸出前検査がスタートした。ジャマイカ貿易省からある企業が委託を受け、そのヤードで検査が行なわれ、検査料も必要となる。ジャマイカのコンサイーIIにとっては、新たにコストが発生することや、流通の健全化に対応するのに時間を要することから、

しばらくは台数が低迷するのはと予想される。これまで暗い話題を先行させてしまったが、今年注目国として挙げているモンゴル、ロシア、モザンビーク、キプロスなどは上々の滑り出した。また出足は鈍いが、バングラデシュ、ケニア、マレーシアも通年では期待して良いと思う。

ただ、どちらかといえば、今年はやはりマイナスイメージが先行し、厳しい一年になることは変わらないだろう。前年比で56%の減少、台数では122万台から125万台と予想している。

ところで、筆者は3月下旬、今年注目国のロシアへの取材を敢行する。次月号からは数回にわたって、ロシアの最新情報をお届けするので、ご期待頂きたい。



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席 40席(満席の際はご容赦下さい)

2018年4月2日(月)
グランドOPEN

来場者プレゼントをご用意してお待ちしております

アクセス:小川バイパス / 国道254号線利用



住所:埼玉県比企郡小川町
ひばり台1-1-1
TEL:0493-72-8609



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**

4月

4日



寿がきや ラーメン

11日



一色屋 せんべい選べる2袋

18日



BIG菓子

25日



都炉美煎本舗 ポット鏡揚げ

さらに**4月**は**高級家電**が当たる**抽選会**に参加できます!

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

シリーズ選ばれる店・JU適正販売店を訪問 ②9

妥協なき差別化
目標はカースーパーを地域一番店へ

(有)ビックジャパン(青森県青森市)



安田真弥社長

「世の中に車屋さんはいくらあっても、お客様は多くの中から選ぶことができる。ですから、一番をめざさないとダメなのです」と語る安田社長。

お客様に対する想いは非常に強く、選ばれる店になるためには、何においても出て来たり前」と言い切る。二番、三番で甘んじることなく目標は一番のお店。そうした妥協のない姿勢を貫き、トップクラスの中古車販売店へと導いた。

来店客が多い心地良い店

かつて業販店に勤めていた安田社長が独立し、会社を興したのが平成8年のことだ。今では自動



訪問した東パイパス店



社長の想いがつまったショールーム



店内のものすべてが綺麗に並べてある



指定工場は2カ所目

車販売と、レンタカーのほか、介護事業と広く展開している。

新車・中古車販売店の「カースーパー」は現在、青森市内で3店舗を展開。総展示車数は230台規模を誇る一大ブランドとなっているが、今回はそのうちの「東パイパス店」を訪問した。

展示場には、ピンク色の多数のノボリがたなびいており、洒落たつくりの店舗に足を踏み入れると、それに合わせた桜の装飾が目に入ってくる。

「青森は冬が長いですが、もうこの時期(3月)に桜を咲かせないとダメなのです。これによって『明るくてきれいな』気持ちの良い所だ」と思っているからこそ、お客様が来るのです」と安

田社長は話す。ちなみに、ノボリ旗は2カ月毎に替えていて、常にフレッシュな印象を与えると同時に、活気ある雰囲気演出。もちろん、店内の装飾も同様だ。

しかし、ここは本当にカフェのようで、実際週末には来店者にケーキをふるまっているそう

だ。そして来店者を温かく迎え、随所に心配りを見せるスタッフも、十分な社員教育を受けていることがすぐに分かる。

そんな店舗だけに取材中も、ひっきりなしに顧客が来店していたが、週末はもっとすごいこと

は、容易に想像がつく。「いまも来店は多いですが、4月のタイヤ交換時期になると、この東店だけで月に800組は来て頂いてます」。3店舗の合計では1400組が来

店するそうだが、やはり、それだけの人数が来るだけの経営をしているからこそである。

サービス工場は絶対必要

安田社長は、店がきれいなことは当たり前、来店客が多いのも当たり前、というように『当たり前』をごく普通のことのように話す。決して偉ぶって

いるのではなく、正しくは『当たり前』のこととして、常にそうなっている、常にならなければならない」とい

う。それらすべてにおいて、ウチが一番になるんだと思っ

て取り組んでいます。

確かに、あらゆる面で非常に高いレベルであることは間違いないのだ

が、なかでも特筆すべきはアフターだ。最低でも半年間の保証付き販売

ではあるものの、そこは大いに幅を利かせて、お客様が納得し、満足することを第一としている。

「例えば、保証の半年間を過ぎて、9カ月目に何かあっても保証の範囲として対応する。加えて、我々が100%

悪くないような、無理難題を言ってきたりNOと言わない、アフターサービスとして対応してあげる。私はそれが差別化に

もつながると思っ

ています。

これがカースーパーならではのやり方であり、そうすることで、お客様とのつながりは強くなる。それだけではない、何でも応えるアフターが相場は高くなっています

が、恐れずウチは買います。だって、買わないことには、売れないじゃないですか」と笑う。

確かにその通りだが、店が多いのも当たり前、というように『当たり前』をごく普通のことのように話す。決して偉ぶって

いるのではなく、正しくは『当たり前』のこととして、常にそうなっている、常にならなければならない」とい

う。それらすべてにおいて、ウチが一番になるんだと思っ

て取り組んでいます。

確かに、あらゆる面で非常に高いレベルであることは間違いないのだ

が、なかでも特筆すべきはアフターだ。最低でも半年間の保証付き販売

ではあるものの、そこは大いに幅を利かせて、お客様が納得し、満足することを第一としている。

「例えば、保証の半年間を過ぎて、9カ月目に何かあっても保証の範囲として対応する。加えて、我々が100%

益は付いてきますから」。

何も理想だけを言っ

ているのではない。これも試算表にはきちんと表れている。ちなみに試算表の見方と作り方は、師匠である業販店時代の社長から習い、その教えを今も守っているそう

だ。

文字数も限られているので、最後に今後の目標について。現在3割未満のサービス売上を5割に上げるのだという。ただ、その際も、小売り台数を今より落とすことはいらないと言

い切る。

「車を買う人口が減って

も、小売り台数を落とさ

ない強味がウチにはある

と思っ

ています。そのた

めにも、一番をめざして

いかないとダメなので

す」と語った。

◇ ◇

安田社長は、JU青森の小売振興委員長にも就いており、組織が推進する適正販売店制度について、こう話す。

「店の差別化というのは自分で決めることではなく、お客様が決めてくれること。お客様がこ

他店とは違う、と感じて頂いた時に『やっぱりあるそこは、適正販売店という名前が付いているだけのことはあるな』と

言っ

て頂けるものをつくる

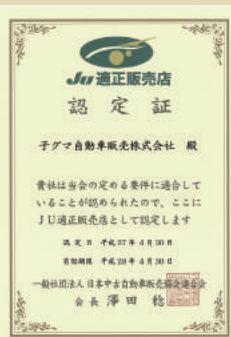
ことが、我々の目標です

ね」。

適正販売店も、お客様に満足して頂くための店づくり。そんなことを教

えてくれたようだった。

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



標識(ステンレス製)



のぼり

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

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



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

船井総研の

業績アップにつながる人財採用・育成術

第56回

新人メカニクを 即戦力化する仕組みのつくり方

レポート

(株)船井総合研究所 オートビジネス支援部

「せっかく採用できても整備士が思うように育たない」。

こうしたお話は、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。整備士の採用が年々難化している中で、やっとの想いで採用できても、その育成に苦労している会社様は少なくありません。

しかし、その中でも自社で育成の仕組みを構築し、若手整備士の即戦力化に成功している会社様もいらつしやいます。そういった会社様が実施されている取り組みを、3つのポイントに分けてご紹介します。

(1)現状を知り、モデル社員のスکیلから年間育成スケジュールを決める

皆様の会社には、入社した整備士、とくに新卒や未経験者が1年後には何ができる状態か、2年後には何ができる状態か指標がありますか。また、そこに到達するまでには、どのようなステップがあるか見えていますか。

感覚的に「この作業ができる」という構想はあっても、具体的なステップがない会社様も少なくありません。いつまでにどんな状態になっているべきかを、年単位で育成スケジュールとしてつくりま

しょう。そのために必要なことは現状を知ることです。現状を知るための方法は次の2つです。

・スکیلチェック ・タイムアタック

①スکیلチェック

スکیلチェックは、大きく分けて2つです。整備に関わる作業、例えばエアエレメントの交換、エアバックの脱着などを一人でできるかなど、整備の作業とは直接関係がない、お見送り・お出迎えを徹底できている、お客様にきちんと自己紹介ができる等の項目をチェックします。

項目は100〜150項目程度が望ましいです。このスکیلチェックは、自己採点と自己採点の内容を工場長や店長など、現場を熟知した方がチェックします。全員のスکیلチェックを集計し、各個人のスキルを定量化します。

②タイムアタック

車検、12カ月点検、その他点検、エンジンオイル交換、タイヤ交換など、お客様の来店要因ごとに、どのくらいの作業時間で行なっているのかを計測してみましよう。それを計測することで、各個人の作業スピードを定量化します(図1参照)。

○年 タイムアタック 記録表及びスケジュール

A店	○月	○月	○月	○月	○月	○月
	作業項目1	作業項目2	作業項目3	作業項目4	作業項目5	作業項目6
あさん	3:51	2:56	6:52	5:58	2:00	2:32
いさん	4:34	3:16	6:35	6:33	1:59	2:39
うさん	3:30	3:22	7:05	6:43	2:01	2:58
えさん	2:43	3:12	6:18	6:50	2:03	2:37
おさん	3:40	3:11	7:12	6:55	2:03	2:45

「スکیلチェック」「タイムアタック」のデータのうち、自社の新卒、または未経験者の若手が現状どのくらい、どの項目にチェックがついているのか、それぞれの作業はどのくらいの時間でできているのか、自社にとってのモデル指標となります。

このモデル指標を軸に、身につけるべきスキルを逆算して、自社の年間育成スケジュールをつくりましよう。

(2)トップ社員の作業を録画し、全社で共有する

どのように作業ができるようになるか良いのか見える化するために、タイムアタックでトップだった社員の作業を録画しましよう。口頭での説明や一度作業を見せて終わらせるのではなく、後から何度でも見られるように動画に残し、全社で共有しておきましよう(下画像参照)。

さらに作業動画を、例えばYouTube上に限定公開でアップロードしておくことにより、自社の整備士がいつでもどこからでも動画を見ることができるようになります。

とくに近年は、スマートフォンの普及もあつて、携帯電話から動画を見る人も少なくないため、気軽に見られるようにすることもポイントです。

(3)育成責任者を設ける

せっかく決めた育成スケジュールも、進捗をきちんと管理しなければ、計画倒れで終わってしまいかねません。

そこで重要なのが、育成責任者を設けることです。育成責任者は若手が年間育成スケジュールに基づいて、実際にスキルを身につけているのか、またスキルが身につけていない場合は、どうしたら身につけられるようになるのかを管理・監督します。育成責任者として最適なのは、定年を迎えたベテラン整備士です。ベテラン整備士は経験



POINT

メカニクの育成を成功させるポイント3つ

- (1) 育成の年間スケジュールを決める
- (2) トップ社員の作業動画を共有する
- (3) 育成責任者を設ける



何度でも見られるように動画で保存

豊富であるため、技術的指導には適任です。今は定年を迎えても、元気な方は多くいらつしやいます。育成責任者として現場の第一線から一歩引いた、育成責任者として再雇用し、活躍してもらおうと良いでしょう。

いかがでしたでしょうか。

スキルの高い優秀な整備士を、そう簡単には採用はできません。だからこそ、新卒や未経験者を即戦力化していく仕組みを、自社で構築してみてください。

4月
オープン



農業機械 eマーケットプレイス

アクミィ

Agri Cultural Machines E-commerce

アクミィとは、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 アクミィ事務局

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/>

「拝」と「生」

「拝」は相手への敬意を表す語。「差出人の姓(プラス 拝)」を文末に後付けとする。だが、後付けにする差出人名は「姓名」を書くのが正式、という点に注意。「姓+拝」は相手が同等か親しい間柄程度、お客様や上司には「姓名+拝」がマナーだ。「生」も同じ扱い。なお、「生」は男性しか使えない。「拝」や「生」を使用した場合、正式表現の「拝啓」「敬具」とは、併用しないこと。正式表現を省略するから「拝」や「生」を使用するのである。

「お客様各位」

お店の案内事項を店内に貼ったりする時、「お客様各位」で始めることが多いだろう。「各位」は「皆様」という意味で、お客様様となり、本来間違いだが、正しい「お客様各位」では受け側が心象を悪くするため、「お客様各位」が、社会的に認められている。しかし「お客様各位様」は間違い。「お客様御中」もない。

「殿」と「様」

お客様に「殿」は使えない。「殿」は目下に対する敬称とされているからだ。万能な「様」が、すべてにおいて無難である。なお、部長等の役職名には敬称が含まれるので、「〇〇部長」でも失礼ではない。「様」が無くて気になる時は、〇〇部長様ではなく、「部長 〇〇様」と、頭に役職を付けて、最後に「様」をつけるのが正しい。

「弊社」と「当社」

どちらも「私たちの会社」という意味だが、「弊社」は、よりへりくだった丁寧な言い方で、通常はこちらが無難。一方「当社」は対等な立場を表し、相手に毅然とした態度で伝えたい時に使う。一般顧客を相手にする場合、「弊社」では馴染が無いこともある。職場や場に応じて「私ども」を使い、身近に感じさせても良い。どれも文章と口語でも使用できる。



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



ビジネスマナー編

知らずにやっちゃいました!
“拝”は名前じゃなかったの!?

今は、ある販売店で働く、若手社員

知らないって怖いっすね。メールでやっちゃったんです。

入社3年目で、お得意様の担当を任せてもらえることになり、挨拶時に一応、社長と名刺交換したけど、知っている相手だからと、すぐフォルダーに納めちゃったんです。

その後、そのお得意様からメールが来たんですよ。

「プリウスα走行少ないものがあつたら宜しく頼みます。 尾上 拝」

返事を書く時に、今後のためにと、メールのアドレス帳に尾上社長を登録しました。氏名の「尾上 拝」をコピー、もちろん、メールの表示名が失礼にならないよう「尾上 拝

様」と設定しましたよ。署名の中から会社名と住所、電話番号をコピー。

自分の名前や社名等を打ち間違える人はいないでしょう。だから、コピーなら誤字が防げる方法だと信じて疑いませんでしたね。

年末が近くなり、事務の女性から、年賀状用の宛名データを提出するようになつて。僕はアドレス帳からエクスポートして、提出しました。普段使っているから、役職も更新されて間違いは無いはず、と自信満々でした。

ところが年が明けて、商工会議所の賀詞交歓会から戻った店長から、何だかすごい形相で呼び出されたんです。

店長「お前、尾上社長の宛名を間違

えたらろ!”

僕「え?そんなはずは...」

店長「尾上社長は、お前から来るメールの宛名を見て、いつも苦笑いしてたらしいけどな。まさか年賀状の宛名に「尾上 拝 様」と書いて来るとは思わなかったって、えらい嫌味を言われたんだぞ!”

僕「だって、尾上社長が毎回メールに、尾上拝って書いてたんですよ?”

店長「お前、拝の意味わかってんのか!? 挨拶みたいなもんだよ!”

え〜!!! そんな。普通、苗字と並べて書かれたら、名前と思うでしょ?!!

今でもトラウマで、名前はいちいち確認するようになってしまいました。ビジネスマンとしては、初歩的な

問題点

ビジネスマナーを知らなかったことも問題だが、もらった名刺を確認せずに、データを登録したことも問題。名前の間違いは、大変な失礼に当たる。名刺で確認すれば防げる話だ。

解決策

まずは、最低限のビジネスマナーを身につける機会を持つて欲しいところだ。また、営業にとって名刺は宝。それを元に、正確なデータを登録する癖をつけることが重要だ。入力してからでは、間違いを見つけにくい。

マナーミスだ。中古車販売の営業は、文章でやりとりする機会は少ないだろうが、メールや郵送もゼロではないはず。最低限のビジネスマナーは、心得ておくに越したことはない。ついでに、良くある疑問をまとめてみた。この際、皆さんの営業マンにも確認してみても?

TC-web  アップデート  3/26スタート

ますます

見やすく、使いやすくなりました!

TC-web  のサイトが
リニューアル!!

新しくなったサイトに
今すぐアクセス!



リアルタイムで車両情報が更新

業界初“学習型”
「フリーワード検索」
機能を搭載!!

サクサクの
「フリーワード検索」を体感せよ!!

カーセンサー
Powered by カ-センサ-
C-MATCH

ついに  連携

TC-web 

 STOCK ONE PRICE
ストックワンプライス

TC-web  の「ストックワンプライス」が
カーセンサー「C-MATCH」と連携

株式
会社

シグマネットワークス

TEL:03-6757-7800

詳しくはWebへ!

taacaa

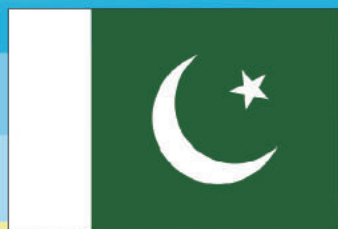
検索

PR版

ユーストカー
NEWS

輸出相場版

パキスタン向け中古車相場



どうなった?



高級車路線のトヨタ車を扱う
Toyota Township Motors のショールーム
(パキスタン ラホール市)

徹底調査

パキスタン向け
高騰車両の
装備分析

詳しくは3面へ

総力分析

スリランカ
商用車税制
変更一覧

詳しくは6面へ

レポート

2018年
中古車輸出
最新事情

詳しくは16面へ

「カラチ港では今、一日に80台規模で車両が通関している。現時点(注。3月中旬)で4500台まで減ったので、このペースでゆけば、港の滞留台数は4月中旬には通常台数の2000台規模に戻るだろう」。

(続きは2面へ)

ようやく始まった?
パキスタンの「春」

本紙2〜3月号にわたってお伝えしたパキスタン・カラチ港の中古車滞留問題。3月号では2月下旬の「中古車輸入ルールの変更なし」との政府発表を受け、急ぎよ発行を遅らせることを決定し、パキスタンの最新の状況をお伝えした。読者の皆様には遅配によるご迷惑をお掛けしてしまったことを改めてお詫びする。政府の発表によつて同国向け車種の相場は徐々に回復。3月下旬現在、国内の中古車流通オークション(AA)におけるパキスタン向け車両の相場は高額車に限っては条件の良いものだけが買われる「まだら模様の回復」といった状況だが、全般として相場は上昇傾向にあることは間違いない。政府の中古車輸入政策に翻弄されたパキスタン中古車相場の現状とこれからをお伝えする。



4月号は

お申し込みは20面まで!
または電話03(3371)9340まで!

パキスタン相場特集です!

今すぐお申し込みを!





高い成約率、交通アクセスに優れた 西日本最大のオークション会場!!

多彩な外部ネットワークが
皆様のビジネスを応援!



HAA神戸

〒651-0082 兵庫県神戸市中央区小野浜町21-1

078-326-5566

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

HAA

KOBE

Auction Schedule

オークションスケジュール

▶4/7⊕ 第905回
通常AA

▶4/14⊕ 第906回
立体駐車場完成12周年記念

▶4/21⊕ 第907回
JUナビ接続4周年フェスタ

▶4/28⊕ 第908回
通常AA

トトレ!!

新車情報



最新モデルを見逃すな!! 輸入車 (2/20 ~ 3月)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
BMW	BMW_M3	6代目 (F80系)	特別	2月20日
BMW	BMW_M4クーペ	1代目 (F82系)	改良	2月20日
キャデラック	キャデラックエスカレード	4代目	改良	2月21日
キャデラック	キャデラックCTS	3代目 (A1系)	改良	2月21日
キャデラック	キャデラックATS	1代目 (A1系)	改良	2月21日
フィアット	フィアット500X	1代目 (334系)	改良	2月22日
ジャガー	ジャガーEペース	1代目	NR	2月22日
ミツオカ	ミツオカヒミコ	2代目 (ND系)	FC	2月23日
ミツオカ	ミツオカヒミコ	2代目 (ND系)	特別	2月23日
BMWミニ	BMWミニクロスオーバー	2代目 (F60系)	特別	2月26日
ボルボ	ボルボV40	2代目 (MB/MD系)	特別	3月1日
メルセデスベンツ	ベンツSクラス	6代目 (W222系)	追加	3月1日
BMW	BMW7シリーズ	6代目 (G11/12系)	特別	3月1日
ジャガー	ジャガーFペース	1代目 (DC系)	特別	3月1日
キャデラック	キャデラックATS	1代目 (A1系)	特別	3月3日
フィアット	フィアット500	3代目 (312系)	特別	3月3日
アウディ	アウディQ2	1代目 (GA系)	特別	3月5日
ルノー	ルノーキャプチャー	1代目 (2RH系)	MC	3月8日
クライスラージープ	ジープチェロキー	5代目 (KL系)	特別	3月10日
シトロエン	シトロエンDS3	1代目 (A5系)	特別	3月12日
フォルクスワーゲン	VWポロ5HB	6代目	FC	3月中旬

※ 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

E-PACE

ジャガーのラインナップにコンパクトSUVのE-PACEが加わった。2月22日から受注開始し、限定グレードとして用意されるFIRST EDITIONは、20インチホイールやエボニーウィンザーレザーシートなどの専用デザインが施されている。同車のグレードは幅広く、ガソリンとディーゼル合わせて計24もの機種を用意。車両価格は451万円から759万円(同)。ジャガー初の9速ATを搭載した。



エクリプス・クロス

新型コンパクトSUV「エクリプス・クロス」を3月1日から販売開始した。車両価格は253万2600円~309万5280円(同)。同車は、新開発した1.5Lダウンサイジング直噴ガソリンターボエンジンを採用。過給機エンジンのため、従来型の2.4L自然吸気エンジンを凌ぐ中低速トルクを発揮する。すでに、昨年10月に欧州、11月に豪州・ニュージーランド、アセアン地域、そして今年1月には北米向けに出荷。国内では、昨年12月に予約注文を受け付けており、2月末時点で約5000台の予約が入っているという。





セレナ e-POWER

セレナにe-POWER搭載モデルが追加された。2016年にノートで初めて採用したe-POWERは、ガソリンエンジンで発電し、その電力を利用してモーターの力で走行する。100%モーター駆動ならではのレスポンスの良い加速を実現するとともに、車速に応じたエンジン回転制御と防音対策を実施。高い静粛性を実現した。また、燃費性能では26.2km/L(JC08モード)の低燃費を達成した。車両価格は、296万8920円~340万4160円(税込み)。

国内唯一のトラック専門オークション

IMA幕張会場

千葉市美浜区浜田2-43-2 TEL:043-275-5121

毎週水曜日11:00スタート

4月4日 第1275回 オークション

11日 第1276回 記念オークション

18日 第1277回 オークション

25日 第1278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

4月5日 第891回 オークション

12日 第892回 記念オークション 建機コーナー

19日 第893回 オークション

26日 第894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

4月6日 第1436回 オークション

13日 第1437回 記念オークション

20日 第1438回 オークション

27日 第1439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

グレード判断にお悩みのあなた!

最強のグレード判断システム

カー辞典を使えば!

15秒で

グレードを判断

できるって知ってましたか?

フル型式で一発検索!

写真でマイチェン即効判断!

装備の違いもまるわかり!

車台番号で販売期間を特定!

オプションコード・モデルコードも掲載!

今すぐ使えます! 無料パスワードは以下へアクセス!

<http://www.u-car.co.jp/p>2週間
お試し無料
ユーストカーNEWSを見たとお伝え下さい!

最強AA相場分析ツール

ユーストカーハイパー

2週間
お試し無料
ユーストカーNEWSを見たとお伝え下さい!マイナーチェンジの前期・後期がわかる!
車両詳細・装備データを詳しく説明!福祉車・地域限定車・ぜんぶまとめて
過去6ヵ月分を掲載!弊社グレード判断システム『カー辞典』と
ボタン1つで連携可能!

基本成約率機能を使って損切り車が大幅激減!!

NEW パワースライドドアの有無、定員の違いによる
価格差がはっきりわかる!

NEW カー辞典査定システムから一発ジャンプ!!

儲かっている買取店の多数がすでに導入済み!

スマホに対応

ユーストカーハイパーはスマホでも使用可能!
スマホから右のQRコードを読み込んで下さい!!

今すぐ使えます!

無料パスワードはコチラから!

<http://www.u-car.co.jp/p>

株式会社

ユーストカー
ドットコム

株式会社

ユーストカードットコム

本社 神奈川県藤沢市本町 1-1-32 2F-B

東京デスク 東京都新宿区高田馬場 3-23-3 ORビル6F

☎ 0466-55-0818

✉ info@u-car.co.jp

クイズ

めざせ!クルマの知識王!!

マイスターへの道

問題

5代目「ランドローバー・ディスカバリー」に新採用された、腕に装着しているだけで施解錠ができるリストバンド型のウェアラブル式キーを何と呼びますか。正しい答えを下の①～④の中から選んでください。

出題＝第5回くるまマイスター検定1級より、正解率 81.7%

- ① キータブ
- ② ディスプレイキー
- ③ アクティビティキー
- ④ インテリジェントキー



《答え》

ジャガーやランドローバーの最新モデルに用意される、リストバンド型のキーがこれ。
頑丈なラバー製で完全防水となつているため、サーフインやヨットといった水に濡れる可能性のある趣味でも、キーを持ったまま楽しめるようになりました。
ということで、今回のクイズは④が正解です。車のキーも、今後はどんどん進化していくでしょうね。

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



先月号に引き続き、ハードトップを追加。そのときの宣伝広告である。いまから50年前の昭和43年に発売された日産・ローレル。その2年後には新しく2ドア個性的で、いま見てもう言葉がピッタリだろう。

インパクトの大きな「ほんもの登場」

ローレル2ドアハードトップ

そんなローレルは、この初代から始まり、大ヒット作となる二代目へと続いていくのである。

《作者による解説》

今月の一句は雛祭りの夜という意味で、春の季節である。今年は何年にもなく雪の多かった年で、地球温暖化も一瞬忘れてしまった程であった。それでも春は確実にやってくる。そんな気持ちよく晴れた日にお祝いされた雛人形たち。雛あられも白酒も皆んなで楽しみ、ごちそうも供され、宴は果てました。そんな日中の祝いも、夜になれば少しの寂しさを感じる程、宴の後の静寂に雛壇のある広間は包まれます。

雛のひ、日のひ、緋毛氈のひ、ひの連続音も心地よいリズムを創り出す効果を産み出します。俳句の十七文字の中に如何に物語性を盛り込むか、また如何に良いリズムを刻むかが出来るかなどが、出来のよい俳句かどうかの分かれ道となります。



雛の夜

日の温みある

緋毛氈

荒井寿一(荒井商會会長)



CAA 東京会場 2018 April

898回

4月17日 初出品コーナー出品料無料(流札時)



不在申込手数料無料

春の大感謝祭AA Part.1

成約+落札
合計2台以上賞

大抽選会

家電製品や豪華食材などが当たる!



4月のオークションスケジュール

4月3日

896回 レギュラーAA

4月10日

897回 レギュラーAA

4月17日

898回 春の大感謝祭AA Part.1

4月24日

899回 春の大感謝祭AA Part.2

899回

4月24日 初出品コーナー出品料無料(流札時)



不在申込手数料無料

春の大感謝祭AA Part.2

成約または落札
1台以上賞

大抽選会

CAA4会場のご当地グルメのいずれかが当たる!



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のごとならTC-web <http://taacaa.jp/>





4月18日

株式化13周年大記念AA

5面の広告を見てね!



4/4AA ご来場イベント: お花見屋台

4/11SUA 近畿ジョイントAA

ご出品1台賞: 新生活応援グッズ抽選会

ココイク マッサージ無料体験

4/25AA ご来場イベント: チュロアイス

奥の手 マッサージ無料体験



新入研修に! ワンランク上のオークション利用に!

検査講習キャンペーン

フレッシュマン応援基礎コース

今なら **15,000円** (通常20,000円)

模擬セリ体験!

お客様のご都合
レベルに合わせた
さまざまな
講習コースもご用意
しております

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

自動車アフタービジネスで注目の3社が出演

国際オートアフターマーケットEXPO

第16回国際オートアフターマーケットEXPO (IA AE) が、東京ビッグサイトで3月14~16日の3日間にわたって開催。のべ3万7000名以上が訪れた。自動車のアフタービジネスに関心が寄せられるなか、とくに注目度の高かった3社のブースを紹介したい。

カーコンビニ倶楽部

カーコンビニ倶楽部(林成治社長)は、洗車感覚でプロの仕上げとなるガラス系ボディコーティング「カーコン・スパッシュコーティング」をPR。また、光触媒を活用し、女性に人気の高い除菌・抗菌・消臭コートなども展示した。

さらに『新車が月額8000円から』のTVCMで話題を集めた個人向け新車リース「もろコミ」を訴求。同商品の取り扱いには全国の加盟店へ拡がっており、販売台数を急速に伸ばしている。



「カーコン・スパッシュコーティング」などをPR

カレント自動車

横浜市に輸入車専門店を構えるカレント自動車(江頭大介社長)は、主要事業の一つである輸入車専用パーツ販売「カレントパーツサプライ」を出展した。同社はドイツに法人を構え、現地の優良な製造メーカーと契約。自社で開発から製造まですべてを行なうことによって、低価格で確かなパーツの供給を実現した。

また、今回は江頭社長が『日本における輸入車アフターの現状とめざす将来』と題したセミナーも実施。長年の輸入車販売で培った経験をもとに、輸入車アフターマーケットの現状と課題を解説した。



低価格で確かな品質のパーツ供給を実現 (左から2番目が江頭社長)

イヤサカ

自動車試験・整備機器及びシステムの専門商社イヤサカ(斎藤智義社長)は、アライメント測定器やエーミング関連を中心に設置。こうした機器は、自動運転技術の普及によって急速に関心が高まっており、多くの来場者がブースを訪れた。とくに、エーミングは自動車に搭載された各種センサーの働きをチェックするもので、自動車修理に欠かせない新たな作業領域となっている。

また、実演コーナーでは、IHの技術を利用したデントリペアシステムを用意。凹みがわずか数秒で元通りになる作業には、来場者の視線がくぎ付けだった。

なお、同社は今回、優良修理工場で組織されるBSサミット(磯部君男理事長)のブース内に出演。同会は国際的な第三者認証機関の監修のもと、設備やコンプライアンスなどの厳しい要件を満たした「エクセレント車体整備工場認定制度」に取り組んでいる。



BSサミットブース内に出演したイヤサカ

頼りになる輸出のお手伝い!

関東・名古屋・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、主要輸出前検査、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!



名古屋でEAA検査
開始しました!!

日本のユーズド・カーを、全世界へ

ECLエージェンシー 株式会社

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

お問い合わせはコチラ!

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

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

2 開催合計で出品1万台を達成

来期は14万5000台へ

USS札幌

ユー・エス・エス(USS、安藤弘社長)の札幌会場は3月21日「20周年大感謝祭AA」を開催。今期最多の出品6211台、成約4290台を記録した。

今回、3月7日のAAと合わせて1万台の出品目標を掲げていたが、全道への徹底した営業活動もあって多くの会員が参加。目標を90台上回った。

セリ前のセレモニーでは、菅田幸康執行役員・札幌会場長が謝辞を述べるとともに、「今年は20周年という大事な節目の年。AAを通して一層、会員の商売に役立つ、頼りになる会場づくりへスタップ一同で頑張りたい」と挨拶した。

USS札幌は、平成10年3月にグループ7番目の現車会場としてオープン。10周年では過去最高の8997台を記録し、昨年5月には現在の新会場に生まれ変わった。

今回のAAでは、全体の7割を新規搬入車が占めるなど、フレッシュな品揃えで展開。看板のブライムタイムや札幌初出品をはじめ、各コーナー

に多数の応札が入り、終日におたつて活気あるセリとなった。

一方、来期についてUSS札幌では、年間出品14万5000台、成約率65%超の達成をめざす。



今期最多の出品、成約を記録

ひろ(渡邊宏社長)が主催するヒーロー・メンバーズ・オートオークションは、4月からスズキオートオークション(SAA)のスズキディーラーコーナーをリニューアルする。

同AAでは現在、毎月第2、第4週にSAAのスズキディーラーコーナーを設置。4月からは、ディーラーをスズキゴールドとスズキお買得車の2つに分け、とくにゴールドでは登録7年未満、走行5万キロ未満、評価4点以上の良質なスズキ車を出品する。

スズキディーラーコーナーを2つに ゴールドとお買得車、各100台規模で

ヒーローAA

なる中古車流通の活性化に向けて、4月から7会場に『全国ブロック別SAA』をスタート。全国のスズキディーラーは、北海道から九州まで7ブロックに分かれ、各ブロックの1会場でSAAを開催していく。

ヒーローAAで行なう関東甲信越では、10地区から17社のディーラーが参加。2コーナーで、それぞれ100台規模の出品を見込んでいる。

なお、ヒーローAAでの初回は、ブランドオプションとして11日にパート1、25日にパート2を実施。今後も毎月第2、第4週に定例開催していく。

ブロック	AA会場	開催スケジュール
北海道	札幌AA	隔月
東北	USS東北	隔月
関東	ヒーローAA	月2回
中部	SAA浜松	毎週
近畿	USS大阪	月1回
中四国	LAA岡山	隔月
九州	USS福岡	月1回

18日に株式化13周年大記念 AA会場では珍しい企画を用意 ベイオーク

ベイオークは、4月18日に年間4大イベント「株式化13周年大記念AA」を開催する。

毎年、多数の特別イベントが好評の同AA。今回は、京都・宮川町から舞妓さんが来場するほか、占いの無料体験なども用意。AA会場では珍しい企画で盛り上げる。

さらに、出品、落札

1台から台数賞を設け、来場者限定で関西の名産品をプレゼント。

賞品には大阪の人氣和菓子・ハニーのどらやきをはじめ、2台以上では大仏プリンや神戸牛なども選べるようにした。

また落札1台賞では、極上の「レア」食パンを進呈する。

カーセンサーの車両登録ツールと連携 ストックワンプライスへの掲載が容易に

TA・CAAグループ、リクルートマーケティングパートナーズ

TA・CAAグループは、TC-webΣのサービスにおいて、カーセンサーの車両登録ツール「C-MATCH」と連携を開始した。

同グループは、3月8日にリクルートマーケティングパートナーズとの提携を発表。これにより、C-MATCHに登録した車両は、簡単な操作でTC-webΣの共有在庫サービス「ストックワンプライス」に掲載することが可能になった。

会員にとっては、入力業務の軽減をはじめ「共有在庫業界最大級の掲載台数、落札会員数を誇るストックワンプライスへの公開により、大幅な販路拡大につながる」(TA・CAAグループ)。

なお、利用に際しては事前の申し込みが必要。申込み料、および利用手数料は無料となっている。

お客様に特別なご案内がございます。

「ストックワンプライス」への掲載がもっと便利にスムーズに!

3/26(水)スタート!

TC-webΣの「ストックワンプライス」がカーセンサー「C-match」と連携いたします。

カーセンサー C-MATCH

TC-webΣ STOCK ONE PRICE ストックワンプライス

2つのサービスにそれぞれ車両登録を行わなければならないことが、事前登録するだけでカーセンサーの車両をストプラへ簡単に掲載できるようになります。

ご利用には事前のお申込みが必要です。

お申込みは お申込用紙に必要事項を記入してFAXするだけ!

申込み料0円 ご利用手数料も一切かかりません。

入力業務が大幅に低減

火曜日はJU埼玉の日

これがJU埼玉の動画サービス!

今まで見えなかったところが見えちゃいます!

ルーフのキズ凹みがよく見える!

側面・後方やステップのキズ凹みがよく見える!

乗車定員・車内・天張り汚れがわかる!



正面ルーフ



左右側面



内装静止画360°

JU埼玉オートオークション株式会社 ☎ 048-798-2111

動画を見るなら ▶ URL: <http://www.jusaa.com>



Facebook

☆最新情報載ってます☆

4月

イベントコーナーは!
コンパクトカー・ステーションワゴン

4/3(火) 新年度スタートビックAA

ご来場をお待ちしています!

4/10(火) 軽自動車まつりAA

軽J-ナ: 出品又は落札賞(2台~)

4/17(火) 関連協スプリングリレー & JU埼玉スタートジャンボ記念AA

【出品流れ1,000円(成約時通常料金)】記念企画盛り沢山!

4/24(火) 初出品&買取・下取車まつりAA

初・買J-ナ: 出品又は落札賞(2台~)



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	⑩ 2,306	+0.2	70.6	+3.3	506	+22
J U札幌	4	780	+4.8	57.0	-0.8	339	+35
T A A北海道	4	631	+6.8	73.5	+4.5	374	-92
N A A北海道	1	426	-19.3	65.3	-4.8	357	-32
札幌A A	3	413	-3.1	64.2	-0.9	372	-63
ホンダ北海道	4	203	-14.0	88.9	+3.1	433	+72
J U函館	4	98	+42.0	50.6	+7.2	297	-50
J U帯広	4	71	+12.7	34.3	+4.3	292	+99
J U北見	4	46	+4.5	52.7	+13.6	248	-128
J U旭川	4	35	-7.9	42.9	-7.4	327	+26
J U釧路	4	35	+25.0	39.7	-8.9	350	+6
J U室蘭	4	7	-41.7	31.0	-0.9	222	+43

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	1,498	-13.1	73.1	+2.5	264	+14
T A A東北	4	1,240	+3.0	79.4	+3.6	397	+9
U S S東北	4	1,058	-16.3	76.4	+3.2	387	+6
J U福島	4	828	-9.4	67.4	+0.2	237	+2
C A A東北	4	459	-17.9	68.8	+3.7	205	+24
ホンダ仙台	4	286	-15.9	93.1	+1.8	276	-89
アライ仙台	4	272	-19.3	77.3	-2.8	275	+2
J U山形	2	209	-19.0	59.8	+1.9	170	+52
J U秋田	3	188	-28.0	69.8	+11.0	77	-14
J U青森	1	113	+10.8	80.5	+10.9	123	+44

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 13,090	-7.4	70.2	+1.5	948	+63
U S S横浜	4	⑤ 4,418	-5.6	67.0	+1.4	742	+74
アライ小山VT	4	⑧ 3,426	-16.2	65.1	-1.6	863	-9
M I R I V E	4	⑨ 3,363	+11.5	81.0	+4.6	528	-27
T A A横浜	4	⑩ 2,859	-1.9	87.2	+6.9	719	+31
J A A	4	⑭ 2,761	-18.3	61.8	+5.0	766	-3
J U埼玉	4	⑯ 2,123	-14.9	60.7	-0.4	554	+33
C A A東京	4	2,017	-8.9	60.5	+1.6	514	+21
T A A関東	4	1,908	+4.3	80.2	+2.4	608	+16
アライベイト	4	1,830	-3.1	84.7	+3.1	416	+60
J U東京	4	1,531	-20.5	71.7	+6.6	189	-4
ホンダ東京	4	1,304	-6.1	94.3	+2.8	487	+40
U S S群馬	4	1,270	-11.6	71.0	+5.3	378	-29
ヒーロー	4	1,031	+9.4	62.3	-0.4	292	+27
J U千葉	4	992	+2.1	68.3	-0.7	353	+171
U S S埼玉	4	896	-16.3	59.0	-0.6	332	+18
J U群馬	4	828	-1.4	65.1	+4.0	278	+25
N A A東京	4	771	-21.2	80.5	+6.7	411	-41
U S S新潟	4	713	-11.3	44.2	-0.2	431	+47
J U栃木	4	679	-6.1	36.7	-3.9	228	+16
アライ小山4輪	4	650	-1.7	82.1	+1.1	177	-23
J U新潟	4	639	-19.3	66.9	+1.4	191	+2
J U神奈川	4	632	+13.9	55.6	+0.4	319	+60
いすゞ幕張	4	588	+0.2	53.7	-5.1	1,495	+214
J U茨城	4	584	-13.5	67.0	+5.4	229	+20
アライ建機	4	577	-	68.3	-	992	-
J U長野	4	386	-2.5	41.9	+3.5	180	-19
J U山梨	4	65	-27.0	61.4	+25.0	86	-10

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 10,907	-6.1	56.6	-0.2	1,063	+47
J U岐阜	4	④ 4,478	-7.1	48.4	-0.4	479	+45
C A A中部	4	⑥ 4,234	+2.5	74.9	+8.9	660	+44
J U愛知	4	⑪ 2,789	-5.2	79.9	+2.6	312	+15
U S S名古屋	4	⑬ 2,770	-1.8	86.4	+0.8	89	+7
U S S静岡	4	1,863	-0.9	70.2	+2.8	253	+5
C A A岐阜	4	1,692	-4.9	56.8	+0.1	326	+40
T A A中部	4	1,664	-2.2	85.8	+9.7	600	-21
J U静岡	4	863	-5.5	52.7	+0.3	156	+24
ホンダ名古屋	4	736	-12.6	92.1	+2.9	425	+49
N A A名古屋	4	642	-14.5	88.7	+2.6	350	-10
J U三重	4	535	+6.4	46.9	+3.2	222	+26
愛知トヨタ	4	478	+10.9	93.7	± 0.0	283	-14
S A A浜松	4	459	+10.3	55.9	+1.3	711	+92
J U富山	3	343	-10.4	58.4	+1.5	193	+18
J U石川	3	298	± 0.0	67.3	+3.2	278	-39
J U福井	1	275	+51.1	62.9	+11.7	136	-12
U S S北陸	4	153	-48.5	64.2	-1.0	364	+47

1開催平均の出品ベスト10		
①	U S S東京	13,090
②	U S S名古屋	10,907
③	H A A神戸	8,585
④	J U岐阜	4,478
⑤	U S S横浜	4,418
⑥	C A A中部	4,234
⑦	U S S九州	3,697
⑧	アライA A小山バントラ	3,426
⑨	M I R I V E	3,363
⑩	T A A横浜	2,859

※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2月
オークション
実績

2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	167	385,604	249,320	64.7	163,628,807	656
	+4 開催	-5.5%	-1.9%	+2.4 ポイント	+1.8%	+24 千円
メーカー系	108	104,816	84,787	80.9	46,410,304	547
	± 0 開催	-2.2%	+1.8%	+3.2 ポイント	+4.9%	+16 千円
J U系	141	103,347	62,445	60.4	18,980,597	304
	-2 開催	-7.2%	-5.7%	+1.0 ポイント	+1.8%	+22 千円
合 計	416	593,767	396,552	66.8	229,019,708	578
	+2 開催	-5.3%	-1.8%	+2.4 ポイント	+2.4%	+24 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 8,585	-13.2	54.0	+0.7	770	+51
U S S大阪	4	⑫ 2,785	+5.9	64.7	+4.3	622	+21
T A A近畿	4	⑮ 2,377	-2.7	82.3	+2.6	643	+49
ベイオーク	4	⑯ 2,374	-4.1	70.3	+5.5	711	+147
関西松原A A	4	⑳ 2,071	-26.9	75.0	+10.1	666	-96
U S S神戸	4	1,724	+50.4	57.7	-5.8	644	+5
L A A関西	4	1,611	+5.3	58.0	+0.9	327	-14
ホンダ関西	4	1,240	-2.1	95.8	+4.3	548	+31
いすゞ神戸	4	1,200	-4.0	56.2	-0.3	1,323	+82
I A A	4	1,024	+12.5	56.0	+1.1	135	+48
N A A大阪	4	500	-37.3	87.5	+5.3	429	-123
ジップ大阪	4	499	+35.6	66.3	-8.4	1,732	+232
京都A A	4	465	-3.3	53.3	+1.3	207	-13
J U奈良	4	368	+2.2	72.8	+3.7	230	+6
日産大阪	4	348	-18.9	84.0	+7.8	135	-11

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)
L A A岡山	4	1,613	-0.8	57.3	+1.1	289	+2
T A A広島	4	1,465	+2.8	74.9	+2.3	446	-48
U S S岡山	4	1,349	-11.1	73.9	+5.6	385	+45
J U広島	4	1,265	+23.3	44.6	-0.5	240	-20
L A A四国	4	1,234	+4.2	50.0	-1.5	273	-16
T A A四国	4	884	+15.3	80.9	+3.7	328	+4
K C A A山口	4	604	-10.3	50.2	-2.8	396	+42
N A A広島	1	289	+19.9	64.4	-6.6	267	+62
J U島根	1	240	-10.4	51.3	+5.0	274	+83
J U山口	4	162	-13.4	56.9	+6.0	198	+16
広島A A	2	148	-32.7	64.7	+3.7	298	-21

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 3,697	-6.5	64.9	+1.3	548	+29
T A A九州	4	⑩ 2,225	+12.2	75.4	+1.7	474	+39
K C A A福岡	4	1,550	-12.6	44.1	+2.2	290	-69
J U福岡	4	1,356	-10.0	63.2	-2.3	200	+10
K C A A南九州	4	1,271	-18.2	49.6	+10.8	343	-8
U S S福岡	4	819	+15.2	59.8	+8.8	430	-33
ホンダ九州	4	590	-1.0	93.4	-0.3	289	+52
T A A南九州	4	516	+10.3	71.9	+1.1	396	+51
N A A福岡	4	509	-5.6	79.9	+6.8	295	+44
J U長崎	1	382	+10.1	45.8	+12.7	155	-1
J U鹿児島	4	367	+1.4	62.4	+1.0	155	+8
J U大分	2	360	-10.2	75.0	+2.8	90	+13
いすゞ九州	4	333	+3.4	61.6	-1.2	798	-32
J U沖縄	4	299	-2.3	62.3	+0.3	171	+16
J U熊本	4	236	-7.1	46.1	+8.5	107	-25
J U宮崎	4	106	-20.9	16.5	-7.3	133	+33

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	1,065	-7.9	36.1	+8.7	1,075	-287

※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

M I R I V E

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



【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

車屋の店舗数はどれくらい? っていう質問

ネット集客増

強研究会

大平喜久

車屋の店舗数って、正確なデータはどこを探してもないんですよ。

そもそも車屋という定義が、中古車販売店なのか新車ディーラーも含めるのか、整備業者はどうか、自動車販売金も含めるのか、というようにきちんとしてないんですよ。

最も実数に近い近似値はJUC中販連の加盟数とか、各オークション会場の会員数とかだと思いますよ。

それで、この質問の目的を考えると、店舗数から競合状況を推測したいという意味だと思うんですよ。

そういった意味で言うと、公表されているデータから推測すると、販売屋さんなんかも含めると8万件くらいじゃないかと思うんですよ。

自動車産業って、日本経済の根幹をずっと支えてきた産業で、裾野は相当に広いわけですよ。だって、どんな山の中に行っても必ず、ダイハツやスズキの看板上げた車屋、見るじゃないですか。

他方、どこにもあるコンビニ。あれの店舗数って知ってます?

うる覚えだから間違っているかもしれないですけど確か、1〜2年前くらいで5万軒くらいだったんですよ。

あの、どこにでもあるコンビニが5万軒で、車屋は、ある程度信頼できる統計データによると8万軒っていわれているんですよ。

すよね。

つまり、あれだけあるコンビニの1・5倍近くあるって事なんですよ。えーっ! って感じじゃないですか?

そんなにあるかなあ? って感じですよ。僕も最初そう思ったんですけど、よくよく考えてみると、田舎の山の中に行ったりして、コンビニがない地域っていっぱいあるじゃないですか。

だけど、車屋はどんな田舎に行っても絶対にありますよ。つまり、コンビニより多いわけですよ。

みなさん、そういった状況の中で競争を繰り広げているわけです。

だから、利益を出して経営していると思うたら、相当な努力しないと利益が出にくい業界と言っているわけです。

だって今、コンビニだってちよっと駐車場が狭いとか、ちよっと立地に難があるとか、接客が悪いとかで簡単に撤退になるじゃないですか。マニュアル化されているコンビニですら、そうなんです。

それが、きちんとした経営ノウハウやマニュアルを持たない車屋であれば、利益を出しながら継続していくっていうのは、かなり努力が必要なわけですよ。

こういったマクロレベルでの競合状況を知っていることは、経営していく上では結構大事な事なんですよ。

ユーストカーNEWS 有料版 購読申込書

ユーストカーNEWS輸出相場版 購読申込書

この点線から下が
A4サイズです

この部分をコピーして

03-3371-9596 まで

今すぐ

FAX

18/04

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

ユーストカーNEWS 輸出相場版		ご購読をお申込みの方は チェックを入れてFAXしてください!	
必要部数	御社名		
	部署名	ご担当者名	
部	様		
ご送付先 〒			
TEL		FAX	
1冊単価 2,160円 × 12回送付 + 送料 1,410円			
27,330円 (税込)			
※ご送付先1カ所につき1枚のお申し込みをお願いします。 ※ご送付先が異なる場合は、必要枚数をコピーしてお使いください。 ※必要事項をご記入の上ファックスにてお申込みください。 ※年契約となります。			

※ユーストカーNEWS有料版とユーストカーNEWS輸出相場版を両方ご契約頂いた場合、年間購読料は33,810円(税込)となります。
(送料はまとめて発送のため1契約分となります。)

ユーストカー

検索

宛先

株式会社ユーストカー購読係

お電話からお申込み頂けます

ネットからお申込み頂けます

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



ユーストカーNEWS 輸出相場版



最強店舗の買取術中古車の買取術

商談の掟																	
⑨	お客様との約束は 15分刻みで	⑧	お客様の言うことを 信じてはいけない	⑦	清楚は絶対の掟、 身なりと立ち振る舞いは 絶対基本	⑥	悪いことを先に、 良いことを後に言え	⑤	嫌なことを言う時には やわらかい笑顔で	④	営業マン側が 「●●したほうが良いですよ」 は厳禁	③	沈黙に耐えよ	②	お客様の話にかぶせて 話さない	①	しゃべらない

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、左記の9つである。
第7回目の今号では、あいまない言い方は、お客様には通用しないという話、営業側とお客様のとらえ方の違いをお伝えします。

わからないことを

「〜だと思っ」

は厳禁

買取商談の掟

7

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……

買取商談の「掟」その10

★わからないことを「〜だと思っ」は厳禁

お客様とのトラブルは嫌なものです。そのトラブルの一つとして挙げられるのは「言った・言わない」という原因がありますね。

「言った・言わない」は、商談の場合「言った・聞いていない」かもしれません。このトラブルはメモを残すことで、ほぼほぼ解消されると思います。

今回は「言った・聞いていない」ではなく「そうとは言っていない・そういう風に聞こえた」とでも言いますか、発言する側と受け取る側のニュアンスの違いからくるトラブル、問題を解説していきます。
つまり「●●だと思っ」は厳禁! という話です。

この「●●だと思っ」という言葉は、非常にあいまない言葉だという事に気づかなければいけません。商談に限らず、今までこの言葉で問題が起きたり、これを使われた相手に対して、不信感を持ったことがあるのではないのでしょうか。問題なのは「思っ」の部分です。これがなんとも厄介なのです。理論的に言っていると、事実を伝えている

けれど、事実ではないということですから。どういふことかというところ、その人が「そう思っている」ことは事実なのです。

でも「そう」の事柄が真実かどうかは、わからないのです。自分が「そう思っていること」は紛れもない真実で、でも、それが本当かどうかは、わからないということ。なんとも厄介ですね。

「思っ」を使うという言葉は使っていない場所と、悪い場所があるのです。自分の感想を伝えるときには、ありますね。

「私は難しいと思っ」とか、「おしいと思っ」とか。
しかし、商談時の査定価格や、事務手続の説明の時は、どうでしょうか。事務手続の説明時に例題で、わかり易く説明しましょう。

お客様「印鑑証明は一通でいいですよ」
営業「大丈夫だと思っ」

これで印鑑証明が2通必要だった場合には、必ずクレームになるでしょう。この「思っ」という言葉は、「逃げ」の言葉で、若手が良く使うものです。
「そう思っ」けれども「間違

いなくそうだ」とは言っていない……という理屈のようです。要は責任逃れのための無責任な言葉ですね。

契約ごとや書類等の事務手続きは、正解が一つしかないものばかりです。この部分に「思っ」が厳禁なのは、理解できたことでしょうか。さすがに、若手以外でこのレベルはないと思っますが。

《解決策》

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

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。

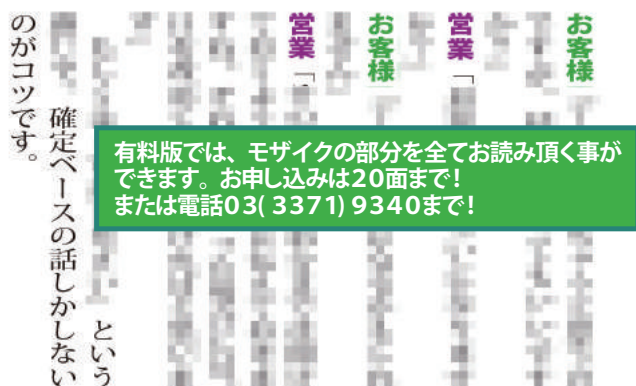
日本カーネット株式会社 お問合せは 03-5256-7877

最強店舗の 中古車 買取術

ようなニュアンスの違いで、トラブルは発生してしまうのです。
営業側からしてみれば「まさか7時半過ぎになるとは思っていなかった」とか、「まさかその日がそんなに早く閉めると思わなかった」ということを考えるのでしょうか、お客様は「そんなの関係ねー(ハイ、おっぱっぴー。もはや死語ですが……)」と考えるでしょう。

《解決策》

不確定要素があるときは、確定させておくことです。
今回で言うところこんな感じでしょうか。



最後に、これが一番よくありがちで、一番悩ましい部分、「査定価格」の伝え方ですね。
来店前に、メールや電話で査定価格を伝える場合や、いま決められないお客様に、査定価格を伝える場合

によくやってしまうことです。いや、よくやっている手法と言った方が、いいかもしれません。
「120万円〜130万円くらいだ」とか
「120万円〜130万円以上もあり得ます」
とか。

120万円ちょっとで買いたいとき、このような話をしていると思います。

しかし、お客様の頭には、紛れもなく「130万円」が印象に残るわけですね。営業側では決してウソは言っていないつもりもなく、査定前車両であれば「モノがすごく良ければ」「5点モノで」という、見えない言葉があるのではないのでしょうか。
その見えない言葉、つまり、お客様に伝わっていない条件をもつて、

「ウソではない」と言い訳をしているのではないのでしょうか。
また、即決で決まらなかったお客様には「130万円以上いけるかもしれない……」と思わせぶりをさせて、再来店を促すこともあるでしょう。

《教訓》

お客様は自分の一番都合の良い言葉を覚える習性がある
そこには「たぶん」や「だと思っ」の逃げは通用しないということ

紙面の関係で、この解決方法については、次回以降に説明をしていきます。まずは社内、営業側の発言

が、お客様はどう受け取っているのか。それをしっかり理解させる研修を行なうことが、必要だと思います。
ニュアンスの違いでお店の評判を落とすことは、絶対に避けたいものですね。
次号では以下の「掟」をお伝えします。

★査定価格の正しい伝え方(今回の解決方法)

★保留検討中案件の追いかかけ電話は「思ったより早めに」「ちよつとしていくらい」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。

次号は今回の査定の正しい伝え方の答えをお伝えします。
買取査定をされる方は必読です。
今すぐお申し込みを!

連絡先は電話03-3371-9340まで。

お客様は自分の一番都合の良い言葉を覚える習性がある



買取商談の

掟

7

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…

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

ジャドリ

検索

入会に関しましては入会規定がございます。詳しくは WEB で!

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

第 59 回

ワンプラ指南

「ASワンプラ」落札車種 ベスト20を発表

オートサーバー(AS、高田典明社長)は、このほど「ASワンプラ」落札車種ベスト20(型式別)を発表した。

オークションでどんな車がいくらで落札されているかは、オークションの自社サイトをはじめ、様々なサービスを通じて知ることができる。その一方で、ワンブラでどんな車が売れているかは、なかなか表に出ることもなく、掲載店にとっても知りたい情報のひとつといえる。

編集部に行くワンプラ関連の問い合わせの中で最も多いのが「どんな車を掲載すれば売れるのか？」というものだ。

売れるか売れないかは、掲載価格によって大きく左右するとはいえ、実際に売れている台数が多いという情報は参考になる。

ASが今年1月1日～2月15日までの期間で集計したベスト20を見ると、

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

[illegible][illegible]

※ AS ワンプラの平成 30 年 1 月 1 日～2 月 15 日までの実績



ワンプラ

エーエス・ワンプラ



CHECK 1

▶▶▶

出品料は何台でも

0 円

CHECK 2

▶▶▶

車両画像が最大50枚まで掲載可能に!!

AS

NET

エーエス・ネット®

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

200系の相場の推移

図1は210系が登場した2012年12月25日の前後約12カ月の200系中古車AA状況。折れ線が相場の推移、縦棒が出品台数を表している。相場の回復はFC後4～5ヵ月後だったことに注目。3～4月に出品台数が急増したのは年度末と重なったとの事情もある。図2の3月相場は第3週までのデータ。

図1 クラウン 13代目(200系) 年式別AA平均落札価格

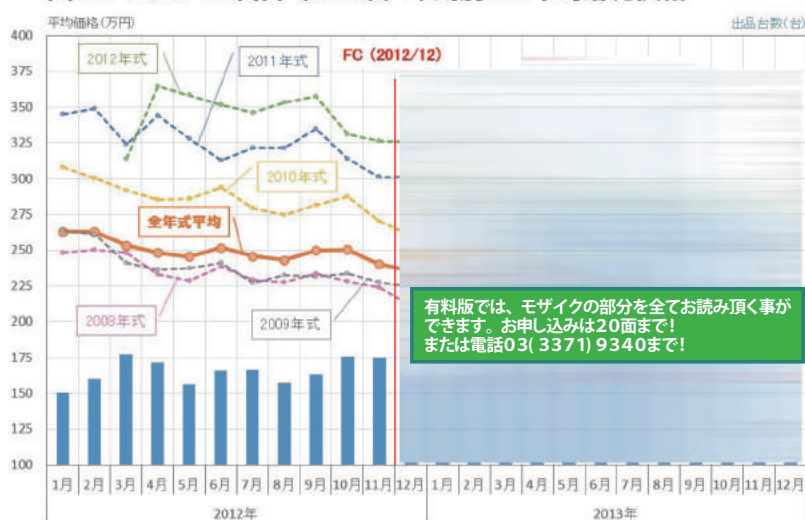


図2 クラウン 14代目(210系) 全体のAA出品台数と平均落札価格

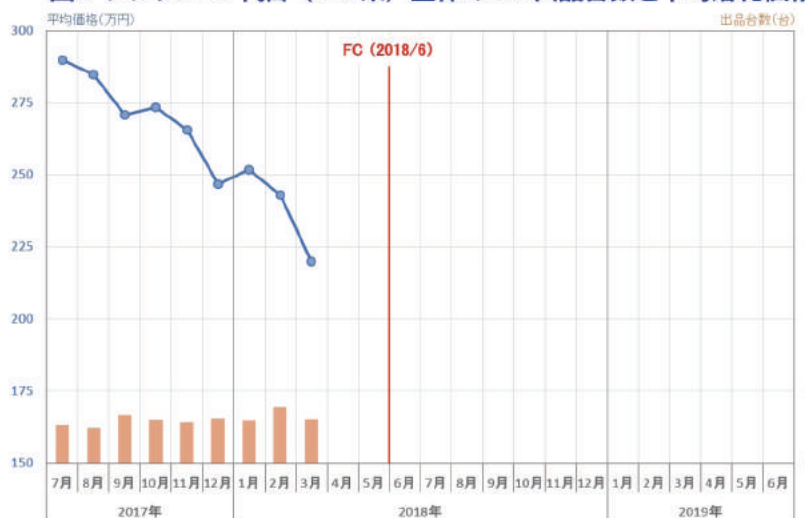
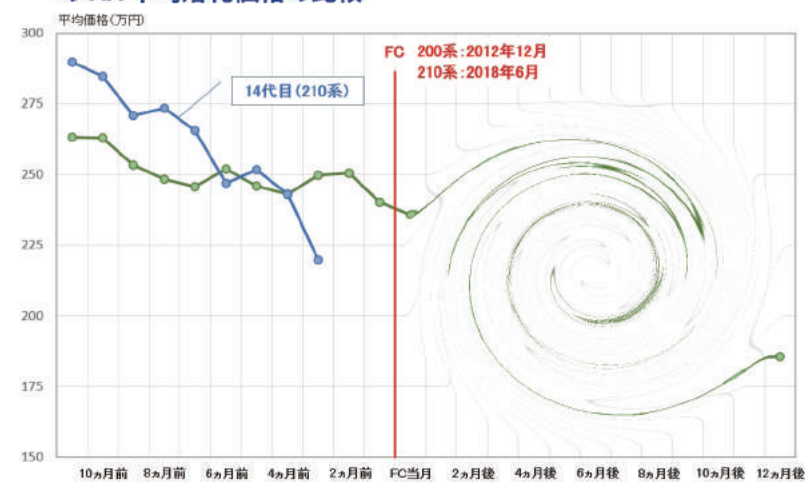


図3 クラウン 13代目(200系)、14代目(210系)のAA平均落札価格の比較



クラウン、モデルチェンジ間近

最新情報

現行型210系の相場変化を占う

(上) 新型登場による相場の下落は深く長い? 210系クラウン。(下) 2017年東京モーターショーに登場した次期クラウンのコンセプトモデル



「いつかはクラウン」——。業界の中でも、このキャッチフレーズを知っている人は今や少数派かもしれない。とは言っても、現在においてもクラウンが日本を代表するトヨタのフラッグシップカーであることは間違いないだろう。とくに今回は

のフルモデルチェンジ(以下FC)は、大胆なデザインとトヨタの技術を結集した安全装置のデクノロジーが凝縮されており、発売前から話題を呼んでいるモデルである。そんなクラウンのFCが2ヵ月後の6月に迫っている。当然、先代となっていく14代目210系クラウンの中古車AA相場も、大きな影響を受けることに異論をほさむ余地はないだろう。

まずは図1を見て頂きたい。これは前回2012年12月のFC時の旧型になった200系の相場だ。次に、今回のFCを現したのが図2だ。2つの線を比較してみると同じ傾向であることが判かる。前回のFCの場合、FCから、3ヵ月後近辺が2～3月の需要期と重なっているのが下落幅は大きいのかもしれないが、下落時期の長さに関しては参考になると思われる。前回のFC時には、モデルチェンジの

いるのがわかるだろう。今回のFC後の2018年の年末年始は車の乗り換え需要が集中している(※本紙17年11月号参照、18年の年末はAA相場が急落すると本紙で予測中)。従って、FC後の底を打つというよりは、需給のゆるみから可能性があると予測したい。また、下げ幅は今回の新型モデルが前予想で人気が高いという事で、受注が多くなることも予想できる。その結果、下取り車が多く市場に流れてくる可能性が高い。そのような観点から考えると、14代目210系クラウンの下落は、想像以上に急激なことになると思われる。

「いつかはクラウン……」の相場の底打ちが、ことを考えておくべきかもしれない。

Excellence

for you

大好評!!

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

売切りEX & トレタマEX

株式会社JU岐阜羽島オートオークション

〒501-6330 岐阜県羽島市堀津町2211番地

tel 058-398-5100(代) fax 058-398-5109

<http://www.i-gforce.co.jp>