

無料版

5月号

ユーストカー
NEWS

毎月1日発行

第61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

え〜知らないの? と言われないための 中古車輸出の勉強

《24面》必殺相場人

ミヤギの「最後っ屁相場」も
ついに終わり

《検査の匠》



《10面》

B1系レガシイ
B4に要注意!

《21・22面》

最強買取店に聞く商談の掟その⑪

他店で売らずにお客様が戻ってくる!!
「査定価格」の正しい伝え方



本紙の中古車輸出トピックや、有料タブロイド紙「ユーストカーNEWS輸出相場版」は、中古車流通業者様たちの「あのクルマ、輸出だから飛んだよ!」「輸出から外れたらしい!……」という輸出中古車相場の騰落の「なぞ」を探るべく制作、発行している。

読者の皆様からも「中古車相場が見えてきたよ等のお褒めをいただいている一方、ちよつと難しい……、単語・用語がわからない、そもそも中古車輸出がどういう仕組みで動いているのか全くわからない……、という意見が多数あることを、我々が読者の声を集めていく中で気づくことになったのである。

ユーストカー編集部は輸出記事以外の担当記者に聞いてみても、「実は私はよくわかっていないですよ……」と編集会議で吐露された事実がある。読者の皆様の前で恥ずかしい限りである。

事実、それについて輸出記事担当記者から「知らないで会議でうなずいていたのか?」と責められたシチュエーションがあった。これは我が編集部だけのことではなく、中古車流通業者の皆さまにおいても、何となくイメージだけで、実はわかっていない用語が多く存在しているのではないだろうか。

今号では、中古車輸出に関する話題の中で「えー、知らなかったの!」と言われないうえにも「中古車輸出の紙上授業」を行いたいと思う。今回は初級編としてイロハの「イ」からしつかりお伝えしていこう。

2面へつづく

サービス内容がよくわかる、入会案内サイトを一新しました!



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



5/22(火) 14周年記念AA

全車出品料無料!(流札時) 5/10(木) 9:00~ 早期搬入開始

取引1台賞

ふー一つ大福 & 生どらやき

成約・落札

あわせて5台賞
お米またはビール
またはメロン

無料軽食コーナーにて

カットフルーツサービス!

特設ディーラーコーナー

ホワイト祭り

応札保証額

ホワイトコーナー		輸入車ホワイトコーナー		R事故・現状車コーナー	
2500ccクラス以上	57,000円UP!	2000ccクラス以上	55,000円UP!	2000ccクラス以上	36,000円
1600ccクラス以上	48,000円	1600ccクラス未満	29,000円	1600ccクラス以上	20,000円
		660ccクラス未満	16,000円	1600ccクラス未満	15,000円
				660ccクラス以下	13,000円

※ホワイトコーナーにご希望の輸入車については、全て輸入車ホワイトコーナーになります。

※賞品の交換は11:00~となります。 ※賞品はなくなり次第終了となります。 ※掲載の写真・イラストはイメージです。

USS R USS-R 名古屋 〒476-0005 愛知県東海市新宝町507-52 TEL.052-601-6100 FAX.052-601-6102



Vladivostok, Nakhodka, Yokohama, Kobe, Nagoya, Kanagawa

ロシア向け太平洋航路

コスト削減! 主要港に寄港中!

Низкая цена!

ECL AGENCY, LTD.

日本のユースド・カーを、全世界へ

ECLエージェンシー 株式会社

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

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

木更津 近日 寄港開始

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

知っておきたい中古車輸出用語



自動車運搬船	概要	かつては貨物船に1台ずつクレーンで積み込まれていた自動車。大量輸送時代を迎えて自走で積み込める船やコンテナ船で運ばれるのが当たり前になった。自走用もフロアの高さが変わるなど、進化を続けている。車両が自走で積み込める自動車専用船と共にポピュラーなのがコンテナだ。長さ40フィート(約12m)の鉄の箱に小型乗用車なら最大で6台も詰め込む。モンゴルなど内陸国では海上輸送後のコンテナのまま鉄道で輸送される。
	ローロー船(RO-RO船=Roll On Roll Off 船)	自動車などが自走して乗船できる船。広い意味ではフェリーもこれにあたる。乗客がいないのがフェリーとの違いだ。
	ピーシーシー船(PC-C船=Pure Car Carrier)	RO-RO船の進化形がPC-C船。積荷によってフロアの高さを変え、乗用車なら7000台規模まで運べるもの。
	コンテナ船	
	在来船=(Lift On Lift Off 船)	
	コンテナの種類	
	バンニング(vanning)	
	ラッシング(lashing)	
	コンテナ輸送時の注意点	
代金決済	M3(エムスリー)	
	T/T=電信送金(Telegraphic Transfer)	
支払い内容	L/C=信用状取引(Letter of Credit)	
	CIF=運賃保険料込(Coast, Insurance and Freight)	
リスク	FOB=本船渡(Free On Board)	
リスク	概要	高齢化と人口の減少、若者のクルマ離れで市場が狭まる一方の日本に比べ、海外にはまだまだ中古車を必要としている国がある。だが、輸送中の事故や取引先とのトラブルなど、国際取引ならではのリスクがあるのも事実だ。
	カントリーリスク	相手国に起因するリスク。クーデターなどもそうだが、昨年秋から今春まで中古車輸入がほぼストップしたパキスタンの輸入ルール運用検討もカントリーリスクといえる。
	為替リスク	中古車の取引引きで使われる通貨は米ドルが基本。円安が進むと為替差損が発生、利益が減ることになる。
	代金の未回収	距離が遠く、しかも文化が違う相手との商取引のため、思わぬクレームや詐欺被害に遭うことも。
	その他(海賊被害、船の沈没など)	輸送中のリスクとして、海賊の襲撃や船の沈没などがある。損害保険は全てを保証するわけではない。
輸入規制	概要	輸出に興味がある人ならお判りのように、どんな車でも輸出できるわけではない。多くの国は年式やハンドル位置によって輸入を制限。概して自国で自動車を生産している国ほど中古車輸入を嫌い制限をかける傾向にある。
	登録年規制	
	生産年規制	
	製造年	
	登録年	
	経過月数	
	船積み時と陸揚時	
	ハンドル規制	
	事故修復歴車規制	
	サビ規制	
	横滑り防止装置(ESC=NZ)	
	車両緊急通報装置(ERA-GLONASS)	
	排気ガス規制:ニュージーランド	
その他の輸出用語	排気ガス規制:ユーロ6	
	概要	輸出に関わる用語、とりわけ略語は輸出業務を難しく思わせる要素のひとつといえる。とくに関税や輸出先で中古車にかけられる各種の税金などに略語が多いようだ。国によって税金の種類が違うのも理解を難しくしている。
	輸出入統計品目番号(Harmonized Commodity Description System=HS Code)	国際的に定められた商品の名称と分類。番号はバス8702、乗用車8703、商用車8704で始まる。
	バット(VAT=Value Add Tax 付加価値税)	欧州やアジアで採用されている、物やサービスに課せられる間接消費税。日本の消費税に近い。
	物品税(Excise Tax)	欧州やアジアで採用されている、物やサービスに課せられる間接消費税。日本の消費税に近い。
	物品サービス税(Goods and services tax=GST)	欧州やアジアで採用されている、物やサービスに課せられる間接消費税。日本の消費税に近い。
	レギュレーション(regulation)	
	コンサインメント(consignment)	
	パーミット(permit)	
	スリップ(slip)	
	コマーシャルインボイス(インボイス)(Commercial Invoice 商業送り状)	

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！

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！

TOTAL AUTOMOBILE EXCELLENCE
TAX

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

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

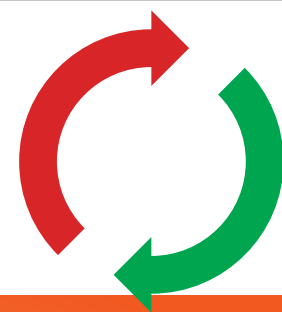
〒178-0063 東京都練馬区東大泉2-5-15
FAX:03-5387-5703 http://www.tax.co.jp/kamei/

muryo.indd 4

2018/04/26 19:13



アップデート



ますます

見やすく、使いやすくなりました!

TC-webΣ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



STOCK ONE PRICE
ストックワンプライス

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

株式会社 シグマネットワークス

詳しくはWebへ! taacaa 検索

TEL:03-6757-7800



開催日 平成30年5月9日(水)

CAA
Challenge Advance Assist

中部会場

第1450回

2018年
5月9日(水)

初出品コーナー

軽初出品コーナー

初出品プレミアムコーナー

CAA中部初出品コーナー

輸入車初出品コーナー

出品料無料

(流札時)

出品または落札1台以上賞

ミスタードーナツ
(8個セット)

進呈!!

さらに
Wチャンス

大抽選会

出品3台以上賞

(検査なし売切りコーナーは除く)

「飛騨牛A5等級・国産ブランド豚含む」

焼肉セット
(1kg) 進呈!!

30周年記念特別企画第2弾!

某有名ゲーム機2種が60台当たる!!

無料屋台

不在申込手数料無料 (TC-webΣ)



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
START AM10:00CAA 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



※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。

ロシア中古車輸出最新事情①

4月1日付け廃車税改正の影響

レポート

(株)ソウイング代表取締役社長 中尾聡

今年、中古車輸出の注目国であるロシア。すでに2月までの累計では1万1762台を記録し、前年同時期の3354台に対し、実に3・5倍に拡大している。

もっとも、前年の同時期は、中古車への『グロナス(衛星測位システム)』装着の義務付けと同商品の供給不足によって、低迷した時期であったので一概には言えない。とは言え、10万台超えた2014年の実績にほぼ匹敵している。

また、船会社の情報によると、1社の大型船2隻で、すでに3000台強をウラジオストク商業港に届けたとのこと。3月時点でもこの勢いは止まっていない。

しかしながら、この勢いに水を差す情報が飛び込んできた。4月1日から、廃車税ベースレート(係数引き上げ)『グロナス』の値上げ、またそれに前後して、レギュレーションの変更などが矢継ぎ早に実施されるとい。一部は緩和されるものもあるが、ほぼ台数にブレーキが掛かる規制に関するものだ。

今回、これらの規制が日本側にもどのような影響を及ぼすか、3月末から4月1日にかけて、現地取材を敢行した。幸いにして港湾事業者、船舶代理店、シッピングカンパニー、輸入事業者(卸売)、そして、ウスリースクとグリーンコーナーの自動車市場では複数の小売事業者へと、日本の中古車に係るあらゆるジャンルに企業を取材することができた。

個々の内容に関しては、次回以降にお伝えするとして、今回はあくまでも廃車税ベースレートに係数引き上げの概略と、その影響についてレポートする。

4月以降は13〜15年車の個人輸入が主流

今回、4月1日から変更となり、現地で大きな波紋を呼んでいるのは、廃車税におけるベースレートの係数引き上げである。

代表的な事例を一つ挙げて説明すると、日本からロシアへ最も多く輸出されている、製造から3年以上で排気量1000cc〜2000ccの車両の場合、現状廃車税は16万5200円(日本円で約30万円)だが、これが4月1日から31万8800円(同約57万円)となり、金額で約27万円、率にして90%も増加されるのだから、たまったものではない。

ちなみに、これは法人輸入の場合で、個人輸入の変更はなかったため、従来通り5200円(日本円で約9300円)となっている。従って、同じ車両を輸入したとしても、個人輸入であれば1万円以下の廃車税が、法人輸入だと57万円も掛かり、かなり格差が広がってしまうことになる。現状では、法人と個人の比率は5対5とのこと、現地の輸入事業者や小売業者に話を聞くと、ど

ちらもメリット、デメリットがあり、便宜上、使い分けているという。しかし、今回の引き上げによって、当然の成り行きだが、一気に個人輸入に傾くだろうと、現地では口を揃えて話す。ただ、年式規制で法人の場合、7年落ちまでの輸入が認められているが、個人だと5年落ちまでなので、幅が狭まり、3年〜5年落ちの中古車に集中するだろうとみている。

そうすると、このレンジは世界的にも需要が高く、そこにロシアも集中するとすれば、必然的に日本でのA相場は高騰し、仕入れは厳しくなるだろうと分析していた。そこで、しばらくは様子見したいというのが大半の意見だった。

廃車税の本当の意味合

ところで今回、取材をしている中で、非常に興味深い話を聞いた。「実はロシアでは、車の寿命は長く、なかなか廃車にはしない」とのこと、また「2012年9月に廃車税が導入されたが、本来の目的でこの税金が投入されたことは、ほとんどないのでは」との疑問の声が。

改めて冷静に考えてみても、一概に日本のリサイクル税と比較はできないが、1000〜2000ccの乗用車に57万円もの廃車税は、異常な高さだといえる。実はここに

ロシア政府の思惑が隠されている。同国は、この制度の導入に先立って同年8月にWTOへ加盟し、関税を35%から25%に引き下げている。要するに、関税の引き下げによる税収の減収分を、廃車税で穴埋めするということだ。同国は、WTO加盟時に25%に引き下げた関税を、7年後の2019年には15%にすると明言している、今回の改正はそれに對する備えとも考えられる。

また、同国は自動車産業の育成を強化しており、同国内で生産されている車両に関しては、政府が廃車税の補填として、自動車メーカーに補助金を支給している。従って、今回の改正は明らかに輸入車に対する締め出しの一環でもあるのだ。

日本からの中古車輸出の仕向け国としては長年の実績があり、今後も期待したいところではあるが、根本にはこのようなネガティブなことが多い国なので、リスクとして、しっかりと抑えておく必要がある。

ウラジオストク市長にディーラー経営者就任

廃車税の改正の他に、同日、変更されたものは『グロナス』の値上げ、ロシア宇宙軍の開発で、ロシア政府のために運用されている衛星測位システム

が、改めて生産コストが上がる要素は見当たらないが、今回約40%も値上げとなる。

また『グロナス』絡みで言うと、昨年、中古車にこれを装着することで輸入が認められたが、その期限が5月31日で切れるという。

額面通りに解釈すると6月1日から『グロナス』を装着しても輸入できなくなるということだが、現地で話を聞いても、皆至って冷静だ。今回の廃車税同様に、「個人輸入なら可」のような逃げ道があるだろうと楽観的であった。

加えて、7月1日から『車両登録証』が電子化されるとのこと。本来であれば、昨年7月1日から移行されるはずであったが、1年先送りされている。「電子化されると融通が利かなくなる」とのことだが、「さらに1年先送りになるのでは」

との声が大半だ。逆に緩和されたものもある。3月26日付けで、コンストラクター(恐らく英語のコンストラクトと同じ意味合いで組み立て、交換の意味)の輸入車両に関しては、部品取りを前提に、車両登録は不可だが、従来課せられていた関税3000ユーロ(日本円で約40万円)が撤廃されている。

また今回、取材先でよく出たのは、昨年12月21日付けで、ウラジオストク市長に就任したビタリ・ベルケエンコ氏の話。沿海地方で中古車、新車ディーラーを手広く展開するSUMOTORI社の社長だ。

地方の首長が一国の貿易にどこまで影響を及ぼすかは疑問だが、「我々の仲間が市長になって、良い方向に向くのでは」と期待を寄せていた。

(次号に続く)

ウラジオストク港に陸揚げされ通関を待つ中古車が保管されているヤード

ロシア宇宙軍が開発した衛星測位システム『グロナス』

新規出品率79.7%!新鮮車輛のMIRIVE
(2017年実績)

MIRIVE

【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

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

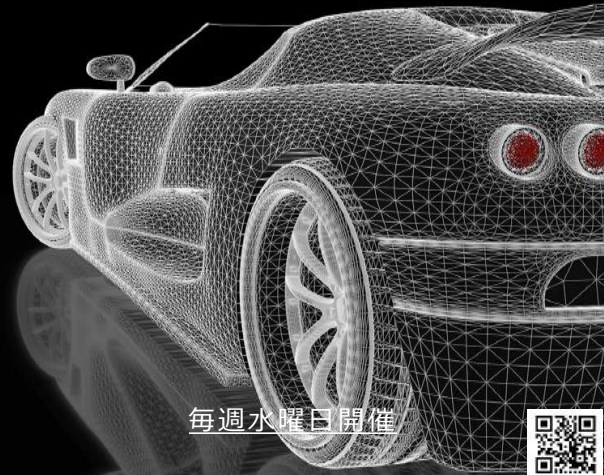
落札料は会場落札料と同額!

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



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

ユーストカー
ハイパー

☎ 0466-55-0818 ✉ info@u-car.co.jp

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!

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

ユーストカー
ハイパー

☎ 0466-55-0818 ✉ info@u-car.co.jp

シリーズ選ばれる店・JU適正販売店を訪問 ③

地域顧客が支えるユーザー目線の店

大賀モータース(有) (島根県大田市)



創業 50 周年の老舗



地元職人の手作り品が一杯



ロードサービスは、ほぼ毎日出動



地域非公認キャラ「ゆーわくん」の第一号自販機も

東西に長い島根県の中
央部に位置する大田市温
泉津町。ここに居を構え、
創業50年の歴史を誇るの
が大賀モータースだ。
今回は、父親からバト
ンを受け継いだ二代目の
大賀修一郎社長(55歳)
を訪ね、ローカルの良さ、
難しさなどの話を聞き
ながらも、なぜこのお店
が地域顧客に愛され、親
しまれているかの理由を
垣間見ることができた。

大賀モータースは、島
根県内で最初のJAF指
定工場になっており、自
慢の整備はもちろん、車
販、ロードサービスとい
う3本柱で事業を展開。
スタッフは、大賀社長
をはじめ、経理担当の夫
人と整備士の3人で、小
規模ながらも地域に深く
根ざした運営を特長とし
ている。

「ウチは、この地域の皆
様が支えてくれていま
す。本当に有難いですね」と大賀社長。
店内の暖炉やイス、さ
らには装飾品など、あら
ゆるものが地元の職人た
ちによって作られ、持ち
寄られたものばかり。い
かに地域から親しまれて
いるかがよく分かる。

そんな大賀さんがこの
職に就いたのは、17年前
当時は何の知識や経験も
ない、ゼロからのスター
トだったそう。

しかし、結婚を機に、
夫人とともに故郷へ帰る
ことを決意。「音楽だけ
で生活することは難し
い。それで、たまたま車
屋だった実家で働くこと
にしたのです。三十半ば
にして、まったくの素人
でのスタートでしたね。
こんなふうに、第二の
人生が始まった。

そこで助けてくれたの
が同級生の仲間たちで
「彼らが手を差し伸べて
くれて、そこから友達
家族、会社の人へと顧客
の輪が広がっていきまし
ましたね」と話す。

それに加えて、「ロー
ドサービスを通じて、お
客様とだんだん顔なじみ
になったことも大きな
きっかけです。さらに、
この町の同業者の方も、
自分を可愛がってくれ
て、業者間での車検や車
のやりとりなどのルート
ができました」。

こんな具合に、業界未
経験者であった大賀社長
は、自分の顧客を着実に
増やしていった。

「お客様から『これは
何?』と聞かれることが
少しずつ増えてきまし
た。これがもっと増えて
いくと、もつと『何だろ
う』となるでしょう。J
U適正販売店は、安心で
きるお店の目印であり、
また注文書もお客様目線
のもの。差別化にもなり
ますし、全国でもっと拡
がっていくと良いです
ね」。



大賀修一郎社長

ら、この業界へと転身し
たため、ユーザーの目線
に近いことを自分の利点
としてとらえている。
「この世界に浸かってな
く、ユーザー目線で考え
られること。それが商売
をする上でプラスになっ
ていると思います」。

お客様とは、時間を掛
けて、じっくりと対話を
し、その上で良いもの、
良いサービスを提供しよ
うと心掛けています。

そうした丁寧な仕事の
積み重ねに加え、大賀社
長の人柄によって、お客
様との関係が構築され、
冒頭で紹介したような
『お客様から支えられて
いる』という店が出来上
がっていくのだろう。

「これからも地域の方を
大事にし、ずっとお世話
をしていきます。人口減
少は悩みの種ではありますが、
幸いウチは良い
ペースできている。営業
努力によって、もつと収
益を増やすことも大事で
すが、今は、きちんとし
た仕事を、きちんと続け
ていく。そんな気持ちで
取り組んでいます」。

さて、最後に大賀社長
はこの業界に入ったこと
をどう思っているのか。
「商売のあらゆる場面で、
お客様から『ありがとう
』と言われると、この仕事
をやって良かったと思
います。ロードサービス
は夜中に出るのは大変で
すが、最後に『ありがとう
』と言われると高揚感
も出て、いい仕事だなと
思います」。

将来の問題は多く、辛
いこともありすが、良
いことの跳ね返りがすご
くある。何事にも代えら
れない、人と人とのふれ
あいもありますし。戻っ
てきて良かった。本当に
そう思っています」。

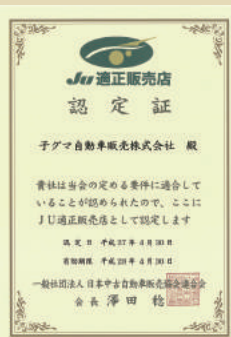
こんな言葉を締めにか
いて、何とも清々しい気
分でお店を後にした。



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

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。



画像①ここから覗き込みます



画像②どこが歪んでいるか分かりますか? (答えは13ページ)

これにより、フロントバンパーが損傷すると、パターを縫うてフロントインサイドパネル先端部に歪みが生じやすくなってしまうので、厄介なのは、フ

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) 37.4%

◆その内訳

フロントエリア修復 63%
サイドエリア修復 7%
リヤエリア修復 30%

◆車台番号刻印位置
→ダッシュパネルに打刻

◆色ナンバー表記位置
→左フロントインサイドパネルに表記

◆ボンネットオープナー位置
→ダッシュボード運転席側下

「数値が高いのには理由がある」

今回は『修復歴遭遇率ランキンング(弊社検査実績に基づく)』でも、上位にランキンしているスバルレガシィB4(BL系)をご紹介します。

格が付くこともありま

モデルには、他にも要因

があると考えられます。

今回ご紹介するスバル・レガシィB4(BL系)もそのひとつ。

査定検査の視点で見

場合、当モデルに採用さ

れているプラットフォーム

ム(SI(Subaru Intelligent

t)シャーシには、注

意すべきエリアが存在し

ます。

「右フロントエリアに要注意!」

SIシャーシの右フロント

エリア、とくにフロ

ントインサイドパネル

先端部には、フロント

バンパーを取り付ける

ステーパーが溶接され

ていま

す。

これは珍しい構造で

はないのですが、SI

シャーシの場合、この

ステー取り付け部分が、

右側だけ細く絞られ

たデザインになってい

ます。

このため、この構造

では、骨格部の損傷

を疑う意識が希薄に

なってしまうので、

事実ではないでしょう

か?

こうしたことから、

S

右フロントインサイ

ド

の損傷を注意するこ

とが大切だといえ

ます。

これらのモデルを査

定する際は、必ず注

意してください。

【新車状態を知ること

が大切!】

右フロントインサイ

ド

の損傷を注意するこ

とが大切だといえ

ます。

これらのモデルを査

定する際は、必ず注

意してください。

【新車状態を知ること

が大切!】

右フロントインサイ

ド

の損傷を注意するこ

とが大切だといえ

ます。

これらのモデルを査

定する際は、必ず注

意してください。

【新車状態を知ること

が大切!】

右フロントインサイ

ド

の損傷を注意するこ

とが大切だといえ

ます。

これらのモデルを査

定する際は、必ず注

意してください。

【新車状態を知ること

が大切!】

右フロントインサイ

ド

の損傷を注意するこ

とが大切だといえ

ます。

これらのモデルを査

定する際は、必ず注

意してください。

【新車状態を知ること

が大切!】

右フロントインサイ

ド

の損傷を注意するこ

とが大切だといえ

ます。

これらのモデルを査

定する際は、必ず注

意してください。

【新車状態を知ること

が大切!】

右フロントインサイ

ド

の損傷を注意するこ

とが大切だといえ

ます。

これらのモデルを査

定する際は、必ず注

意してください。

【新車状態を知ること

が大切!】

右フロントインサイ

ド

の損傷を注意するこ

とが大切だといえ

ます。

これらのモデルを査

定する際は、必ず注

意してください。

【新車状態を知ること

が大切!】

右フロントインサイ

ド

の損傷を注意するこ

とが大切だといえ

ます。

これらのモデルを査

定する際は、必ず注

意してください。

【新車状態を知ること

が大切!】

右フロントインサイ

ド

の損傷を注意するこ

とが大切だといえ

ます。

これらのモデルを査

定する際は、必ず注

意してください。

【新車状態を知ること

が大切!】

右フロントインサイ

ド

の損傷を注意するこ

とが大切だといえ

ます。

これらのモデルを査

定する際は、必ず注

意してください。

【新車状態を知ること

が大切!】

右フロントインサイ

ド

の損傷を注意するこ

とが大切だといえ

ます。

これらのモデルを査

定する際は、必ず注

意してください。

【新車状態を知ること

が大切!】

右フロントインサイ

ド

の損傷を注意するこ

とが大切だといえ

ます。

これらのモデルを査

定する際は、必ず注

意してください。

【新車状態を知ること

が大切!】

右フロントインサイ

ド

の損傷を注意するこ

とが大切だといえ

ます。

これらのモデルを査

定する際は、必ず注

意してください。

【新車状態を知ること

が大切!】

右フロントインサイ

ド

の損傷を注意するこ

とが大切だといえ

ます。

これらのモデルを査

定する際は、必ず注

意してください。

【新車状態を知ること

が大切!】

右フロントインサイ

ド

の損傷を注意するこ

とが大切だといえ

ます。

これらのモデルを査

定する際は、必ず注

意してください。

【新車状態を知ること

が大切!】

右フロントインサイ

ド

の損傷を注意するこ

とが大切だといえ

ます。

これらのモデルを査

定する際は、必ず注

意してください。

【新車状態を知ること

が大切!】

右フロントインサイ

ド

の損傷を注意するこ

とが大切だといえ

ます。

これらのモデルを査

定する際は、必ず注

意してください。

【新車状態を知ること

が大切!】

右フロントインサイ

ド

の損傷を注意するこ

とが大切だといえ

ます。

これらのモデルを査

定する際は、必ず注

意してください。

【新車状態を知ること

が大切!】

右フロントインサイ

ド

の損傷を注意するこ

とが大切だといえ

ます。

これらのモデルを査

定する際は、必ず注

意してください。

【新車状態を知ること

が大切!】

右フロントインサイ

ド

の損傷を注意するこ

とが大切だといえ

ます。

これらのモデルを査

定する際は、必ず注

意してください。

【新車状態を知ること

が大切!】

右フロントインサイ

ド

の損傷を注意するこ

とが大切だといえ

ます。

これらのモデルを査

定する際は、必ず注

意してください。

【新車状態を知ること

が大切!】

右フロントインサイ

ド

の損傷を注意するこ

とが大切だといえ

ます。

これらのモデルを査

定する際は、必ず注

意してください。

【新車状態を知ること

が大切!】

右フロントインサイ

ド



ビジネスマナー編

車内に耳あり!?



ハンズフリーの落とし穴

ある中古車販売店で働く、若手営業マンの真木君。なかなかの手腕で、先輩からの受けも良い。全社員の期待を背負い、ある車を売り込もうと、いま、まさに店頭で頑張っている真木君だ。実はこの店には、長きにわたりデッドストックになっている車がある。

対応中のお客様は、車種にこだわりがなく予算重視、こちらにとつて、丁度良い希望を持った相手だ。この機を逃す手はないと奮闘しているのだ。

お客様の質問に丁寧に答え、心をくすぐるトークを繰り出す真木君。お客様は、だんだんとその車を気に入ってきた様子。ついには欲しそうな雰囲気を感じてきた。

真木君は(いい感じだ!)と手ごたえを感じていた。だが結局、お客様は悩んだ挙句、あとで連絡すると、その場は帰って行った。

先輩「ダメだったか? 俺、いまから納車で、帰りが面倒だから並走して」

そう頼まれた真木君は、社用車で追走し、納車が終わった先輩を乗せて、店に戻り始めた。

もうすぐ店という頃、携帯電話が鳴った。ハンズフリーで応答すると、先ほどのお客様だった。

お客様「さっきの車を買うことにしました」

真木君「そうですか! ありがとうございます。では、後ほど手続きのご連絡をさせていただきます!」

店に着き、車庫でエンジンを止めると同時に、真木君がはしゃぎ始めた。

真木君「先輩! さっきの人、買うそうです!」

先輩「お! ついに、はけたか!」

真木君「はい! クソ長在にも拾う神あり!」

先輩「よくやった! これで、あのクソ長在ともお別れだ!」

有頂天で店へ入ろうとした矢先、また携帯電話が鳴った。

真木君「あ、先ほどはありがとうございました。さっき買った... え? ...でも、さっき買った? ... どうしてですか? ... はあ、わかりました」

先輩「どうした?」

真木君「さっき買ったって言ったばかりで、やっぱり買わない、って言ってしまった」

先輩「なんで?」

真木君「それが、やめたっていうだけで、理由を言わないんですよ」

寂然としないが、仕方がない。

真木君はどうしても気になり、後日、お客様に電話をかけ「なぜ買わなくなったのか教えて欲しい」と頼んでみた。

真木君「あの時はどうもです。あれ、お買い得で良い車だったんですけど、どうして買うのをやめたんですか?」

そのお客様は、しばらくためらっていたが、ボソッと云った。

お客様「電話で『クソ長在』って云ってるのが、聞こえちゃって。クソはやだなあって...」

真木君「えええっ!」

顔面蒼白の真木君。確かに、エンジン切るまで、二人は喋らないようにしていた。

それなのに、自分たちの会話が筒抜けだった!? ウソだろ!?

キツネにつままれたまま相手に謝り、電話を切るや否や急いでハンズフリーの取説を読んだ。

そこで、エンジンを切ったらハンズフリーは終了するが、通話は手元の携帯電話を切らない限り続いていることを初めて知った。しかし、もはや手遅れ。

真木君「やっぱえええっ! やっちまったよおっ! そんなの先に言えばよお!」

赤っ恥はかくわ、売り機は逃すわで、罪のないハンズフリーキツネを、にらめ付ける真木君であった。

ちなみに、今でもそのクソ長在と呼ばれた車は、ホコリをかぶったまま、デッドストック記録を更新している。

問題点

よくやりがちだが、ハンズフリーでの通話は携帯電話の通話を切らないと、エンジンを切ってもつながっている。運転が多く、忙しい営業には便利な装置だが、使い方に誤認識があり、不注意であったことは否めない。相手と通話が切れていることを確認してから、騒ぐべきであった。

解決策

ハンズフリーは、エンジンを切ると終了するが通話自体は切れない。ハンズフリーで会話する際、終わった後は、必ず手元の携帯電話で通話の終了を徹底すべきである。また、どこに耳があるかわからない。仕事中は「クソ長在」などと、お客様に聞かれたくない言葉は、口にしないことである。



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。

TAA近畿 新会場

5.8 AM10:00 OPEN!

トヨタ・オート・オークション TAA近畿会場

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』

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/>

船井総研の

業績を上げる企業組織の基盤形成

第57回

「基盤形成のポイント」は、 企業理念の浸透度を上げること」

レポート

(株)船井総合研究所 オートビジネス支援部

1月から3月の繁忙期が過ぎ、4月、5月と少し落ち着いた時期に入ってきたと思います。が、いかがお過ごしでしょうか。この時期は、基盤形成の時期です。

ここでいう基盤形成というのは、企業組織のレベルを上げるための基盤形成です。この基盤形成を行なう際に、よくある間違いは、まず人のレベルアップの取り組みを定着させようとする事です。

すると、その取り組みをすることが目的となってしまうので、結果として、なかなか成果につながらない形となっています。

そこで今回は、業績を上げる企業組織へレベルアップするための第一ステップである、企業

理念の浸透度を上げることについてお伝えします。
今回は、とくに多くの会社で実施されている3つの事例をご紹介します。

(1)社長の想いや理念を浸透させるための社長塾を開催

まず実施することは、企業のトップだったらどのように考えるか、または、企業の観点だつたら、どう判断するかを現場社員まで浸透させることが大事です。

浸透させる際は、社長塾を定期開催して、社長自ら現場社員まで伝えることが重要になります。

具体的な内容としては、

①テーマを決める

②そのテーマに沿ってグループディスカッション

③そのテーマについては社長だつたらどう考えるかを伝える

この3つです。これをきちんと実施することで、徐々に会社軸を大事にして行動する社員も増えてきます。

(2)社員が楽しく参加する社員総会の開催

次に実施することは、全従業員が会社の進むべき未来を把握

し、そのために今期、追うべき指標を明確にすることです。頻度としては、年に1回で、丸1日活用して開催するのが良いです。

社員総会の具体的な内容は、

①トップメッセージ

②会社の追うべき数字の確認

③社員表彰

この3つです。とくに大事なものは社員表彰で、なるべく全員が登壇される形を作ることです。それによって、社員のモチベーションも高まり、結果的に様々な取り組みの質向上につながります。

(3)夢を聞き、目標を設定、明日から行動の変わる面談を実施

最後に、実施した方がよいことは、個人の夢と会社の方向性を一致させるための取り組みです。

もし自分の夢を達成させる手段として、この会社の取り組みを活用できると従業員が思ったら、誰よりも頑張つて働く社員が増えていきます。

そのためには、まず全従業員の人生の夢や、目標を聞く場を設けることです。そして、それをシートに記入し、そのために今期は、何をしなければならぬのかを明確にしてあげることが大事です。

ここでアドバイスする上長は、決して『これをしなさい』と言うのではなく、『こうした良いのではないか』という提案を持ちかける形にしてください。

そうすることで徐々に開示してくれる社員が増えるため、良い流れができます。

今回は、理念浸透の内容でしたが、いかがでしたでしょうか。ちょうど新人が組織に入社してきた時期なので、このタイミングでぜひ上記の3つを習慣化し、企業組織の基盤形成を行なってみてください。



企業理念の浸透度を上げるための3つのポイント

- (1) 社長の想いや理念を浸透させるための社長塾開催
- (2) 社員が楽しく参加する社員総会の開催
- (3) 夢を聞き、目標を設定、明日から行動の変わる面談を実施

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！



正面ルーフ

側面・後方やステップのキズ凹みがよく見える！



左右側面

乗車定員・車内・天張り汚れがわかる！



内装静止画360°

JU埼玉オートオークション株式会社

動画を見るなら▶URL:<http://www.jusaa.com>



5月

Facebook

☆最新情報載ってます☆

5/1(火) 軽自動車まつりAA

軽J-ナ：出品又は落札賞(2台～)

5/8(火) 休催

事務局休業 5/3(木)～5/9(木)

5/15(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～)

5/22(火) さつき祭りAA

ご来場をお待ちしています！

5/29(火) 優良車ビックAA

ご来場をお待ちしています！

平成29年度全国中古車オークション会場実績

	開催回数	出品台数	成約台数	成約率(%)	成約金額(千円)	平均単価(千円)
企業系	2,048	4,772,908	2,942,352	61.6	1,801,592,869	612
	2,009	4,712,262	2,854,927	60.6	1,732,192,459	607
	+39 開催	+1.3%	+3.1%	+1.0ポイント	+4.0%	+5千円
メーカー系	1,314	1,339,884	1,044,480	78.0	534,611,020	512
	1,315	1,245,633	961,997	77.2	491,531,483	511
	-1 開催	+7.6%	+8.6%	+0.8ポイント	+8.8%	+1千円
J U系	1,762	1,327,070	761,658	57.4	211,525,386	278
	1,766	1,288,315	731,473	56.8	201,785,632	276
	-4 開催	+3.0%	+4.1%	+0.6ポイント	+4.8%	+2千円
合計	5,124	7,439,862	4,748,490	63.8	2,547,729,275	537
	5,090	7,246,210	4,548,397	62.8	2,425,509,574	533
	+34 開催	+2.7%	+4.4%	+1.0ポイント	+5.0%	+4千円

出品2・7%増の743万9862台

主催者発表、本紙独自集計

平成29年度(平成29年4月～同30年3月)の全国中古車オークションの実績がまとまった。昨年度は、出品が前年同期比2・7%増の743万9862台、成約は4・4%増の474万8490台、成約率は1・0ポイント増の63・8%、単価

は4000円増の53万7000円となり、すべての部門で前年度を上回った。これは、主催者発表、ユーストカー独自集計によるもの。会場数は、企業系42、メーカー・ディーラー系30、J U系42の合計114。

昨年度の実績では、メーカー・ディーラー系の出品が7・6%増と突出した伸びを示しており、全体実績の拡大に大きく貢献した。なかでも、TAAが7万台超も増加するなど好調に推移。

これは、成約台数にもそのまま直結し、メーカー・ディーラー系は企業系の伸びしろに迫る8万2000台をプラスした。

一方、会場別の出品平均ランキング100をみると、伸び幅の一番大きかったのがUS九州。前年度より平均365台上乗せして7位にランクアップした。続いて、ミライブが307台増、TAA横浜も283台増と、ともに躍進が目立った。全体的には、平均出品2000台以上が22会場、3000台以上が10会場となり、74会場が前年度実績を上回るなど、集荷の好調振りを窺わせた。

グループ別の出品では、US Sが270万台で全体の36・3%までシェアを拡大。完全子会社化したJAA、HAA神戸の実績が昨年10月分から加算されたことも大きく、今年度はシェア40%を超えてくることが予想される。

一方、地域別の出品台数をみると、USグループ会場が引き続き堅調に推移。北海道、関東甲信越、中部、九州地区に加え、初めて近畿地区でも首位を確保した。

その他の地域は東北がJ U宮城、中四国はTAA広島がそれぞれ1位となった。

最新モデルを見逃すな!!輸入車(3/15～5/10)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
ロータス	ロータスエヴォーラ	1代目	追加	3月15日
シトロエン	シトロエンC3	3代目(B6系)	改良	3月22日
メルセデスベンツ	ベンツCクラス	4代目(W205系)	特別	4月2日
シトロエン	シトロエンランドC4ピカソ	1代目(B7系)	特別	4月2日
ランドローバー	ランドローバーディスカバリー5D	4代目(LR系)	SC	4月2日
フォルクスワーゲン	VWゴルフ5HB	7代目(AU系)	特別	4月3日
メルセデスベンツ	ベンツGクラス5D	1代目(W463系)	改良	4月4日
メルセデスベンツ	ベンツGクラス5D	1代目(W463系)	特別	4月4日
アバルト	アバルト595	1代目(312系)	特別	4月7日
アバルト	アバルト595C	1代目(312系)	特別	4月7日
BMW	BMW_i8ロードスター	1代目	NR	4月9日
ブジョー	ブジョー208_5HB	1代目(A9系)	特別	4月9日
ルノー	ルノーカジャール	1代目(HEH系)	NR	4月12日
ロータス	ロータスエヴォーラ	1代目	追加	4月13日
フィアット	フィアット500	3代目(312系)	特別	4月14日
ルノー	ルノーカンガルー	2代目(KW系)	特別	5月10日

最新モデルを見逃すな!!国産車(3/13～5/11)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
スバル	BRZ	1代目(ZC6系)	改良	3月13日
トヨタ	86	1代目(ZN6系)	改良	3月13日
トヨタ	アクア	1代目(10系)	改良	4月3日
トヨタ	アクア	1代目(10系)	特別	4月3日
レクサス	LC	1代目(100系)	特別	4月5日
レクサス	LCハイブリッド	1代目(100系)	特別	4月5日
ニッサン	NV100クリッパー	3代目(DR17系)	改良	4月9日
ニッサン	フェアレディZクーペ2シーター	6代目(Z34系)	追加	5月11日

※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

トレトレ!!

新車情報

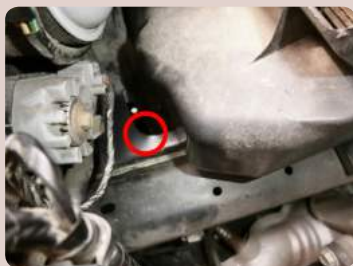


i8



BMWのPHVスポーツカーi8がモデルチェンジ。さらに、ロードスターもライアップに加わった。4月9日より販売を開始し、納車は今年9月以降を予定している。新型は、バッテリー容量を13Ah拡大。同時に電気モーターを従

来より12馬力引き上げ、全体出力は374馬力となった。一方、ロードスターには時速50km/h以下での開閉操作が可能なソフトトップを採用。開閉時間は約15秒で急な天候の変化への対応できる。税込み車両価格は、クーペが2093万円、ロードスターは2231万円。



【10面・答え】

【答え】
赤丸部分に緩やかな歪みが生じています。お分かりになりましたか？
この緩やかな歪みを発見できるよう、今回トレーニング動画を特別に作成してみました。
時間のある時に挑戦してみてください。



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

5月9日 第1279回 オークション
16日 第1280回 記念オークション
23日 第1281回 オークション
30日 第1282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

5月10日 第895回 オークション
17日 第896回 記念オークション 建機コーナー
24日 第897回 オークション
31日 第898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

5月11日 第1440回 オークション
18日 第1441回 記念オークション
25日 第1442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

PR版

ユーストカー
NEWS

輸出相場版

ロシア 極東の今

昨年からの勢いは今年も続くか?



2017年の中古車輸出実績 69,039 台、南アフリカに次ぐ 8 位だったロシア。この年は、春に衛星測位システムを使った自動緊急通報装置「グロナス」の製品不足で中古車が登録できず、ウラジオストクの港に車両が大量に滞留する事態となった。それにもかかわらず、通年で対前年比 43.1% 増と大きく伸張、中古車輸出関係者の注目を集めている。今回の本紙は、3 年半ぶりにロシア極東の地・ウラジオストクを訪問した株式会社ソウイングの中尾聡社長による現地レポートからお届けしよう。
※写真はウラジオストク中心部の渋滞風景から

最新情報

中古車輸出仕向国
主要20カ国
輸入規制と
主な輸出車一覧

詳しくは4面へ

総力特集

商用車輸出の王者!!
ハイエースバン
大特集

詳しくは10面へ

徹底調査

相場急騰!
30年式NZT260
プレミアその理由

詳しくは15面へ

しかしながら、この勢いに水を差す情報が飛び込んできた。4月1日から、廃車税におけるベイスレートの係数引き上げやグロナスの値上げ、またそれに前後して、輸入レギュレーションの変更などが矢継ぎ早に実施されるという。一部は中古車輸入を緩和させるものもあるが、輸入にブレーキを掛ける規制もある。
(続きは2面へ)

この原稿を書いている現在、財務省関税局の輸出統計の3月実績はまだ発表されていないが、船会社の情報によると、1社の大型船2隻ですでに3000台強を、ウラジオストク商業港に届けたとのこと。4月時点でもこの勢いは止まっていない。

今年、中古車輸出の注目国であるロシア。すでに2月までの累計では1万1762台を記録し、前年同時期の3354台に対し、実に3.5倍に拡大している。もっとも、前年の同時期は、中古車に対するグロナス装着の義務付けによって低迷した時期であったので、中古車輸出が増加したとは一概にはいえない。とはいえ、10万台超えた2014年の実績にほぼ匹敵しているのは事実だ。

ロシア輸出好調の影に不安材料も

(↑これはユーストカーNEWS輸出相場版5月号1面です。)

5月号は
ハイエースバンの輸出がまるわかり!
今すぐお申し込みを!

お申し込みは20面まで!
または電話03(3371)9340まで!

クイズ

めざせ!クルマの知識王!!

マイスターへの道

問題

2017年10月にトヨタより発売された「JPN TAXI (ジャパンタクシー)」について、適切でない記述は下記のどれですか。

出題=第5回くるまマイスター検定1級より
正解率 51・2%

- ①LPGハイブリッドシステムを採用
- ②グレードは「和 (なごみ)」「匠 (たくみ)」「彩 (いろどり)」の3種類
- ③「深藍」をはじめ全3色を設定
- ④「Toyota Safety Sense C」を全車に標準装備



答え

再来年に開催する「東京オリンピック・パラリンピック」に向けて、昨秋に発売された次世代タクシーの同車。ちよつとロンドンタクシーを彷彿とさせる、洒落たフォルムが街中でも存在感を発揮し、都市では、だいたいこのジャパントクシーを目にする機会も多くなってきました。

※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



「会員さんは1台1台真剣に取り組んでいるので、こちらも頑張らないと」と話す児玉さん。この言葉からも、仕事に対する責任感がひしひしと伝わってくる。

電算課の業務は出品車の入力メイン。「少しでも早く正確に」を心掛ける。一方で、窓口対応では社内で収集・共有した売れ筋車などの情報を活かし、密なコミュニケーションづくりに活かす。会員の顔と名前も一生懸命に覚え、今では200名が一致するというから驚くばかりだ。



USS札幌 電算課

児玉 麻美さん

そんな児玉さんは大の車好き。「ドライブもすごく好き」といい、休日には愛車のハンドルを握って、趣味の温泉巡りを楽しんでいる。

《作者による解説》

今月の一句の季語は花の闇。俳句の世界で花と言えば桜のことと言います。それ故、花の闇とは、月の出ていない春の真つ暗な闇夜に、桜が満開に咲いている様子と言えはいいでしょう。

今年も桜を見ること出来てよかった。来年もまた、美しい桜を愛でることが出来るように生きよう。そう思わせる力が桜にはあります。

花の闇
坂の底まで
白くなる

荒井寿一(荒井商事会長)



俳句 de ひと休み

CAA 東京会場 2018 May

5月のオークションスケジュール

5月1日
休催5月8日
CAA創業30周年記念AA Part25月15日
レギュラーAA5月22日
レギュラーAA5月29日
初出品ジャンボAA900回
5月8日4月24日からの再出品は出品料無料
(流札時)

CAA創業30周年記念AA Part2

出品または
落札1台以上賞

もれなく

「ボローニャ3斤」

さらに
V
チャンス!

30周年記念特別企画 第2弾!

某有名ゲーム機2種が各30台

4会場
合計

60台当たる!

大抽選会にご参加いただけます!

903回
5月29日初出品
ジャンボAA出品または
落札1台以上賞那須高原(チーズガーデン)
御用邸チーズケーキ

TC-web 不在申込手数料無料

全コーナー対象

初出品車

出品料無料(流札時)

★初出品車ならどのコーナーでも対象です!

株式会社シーエーエー 東京会場 <http://www.caanet.jp>

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

毎週火曜日開催 AM10:00スタート

WebのこたならTC-web <http://taacaa.jp/>

出品7873台を集め設立5周年AA 成約台数とともに新記録で飾る J U岐阜羽島AA



前年度の出品も新記録と好調

J U岐阜羽島AA(熊崎尚樹社長)は4月21日、「設立5周年記念AA」を開催した。

熊崎社長は「5周年に相応しい出品台数を頂き、また29年度も23万4051台と最高の台数を頂戴した。変わりゆく時代の中で、我々は皆様とともに変化に対応している企業でありたいと考えている。今後も関係性をより強固にし、次のステップに向かっていきたい」。

また、J U岐阜の岩瀬晃彦理事長は「AAを商組から分社化して5年。これだけこの会場を利用してもらい、最高の幸せを感じている。100年に一度の変革期であるが、業界発展へ、岐阜羽島AAとともに商組も頑張っていく」と挨拶した。

当日は、出品7873台、成約4362台と過去最高を更新。成約率は55・4%、単価3万5000円に。また、J U岐阜の看板コーナーの1年以内に出品歴のないトレタマEX、売切りEXをはじめ、トレタマ30も新記録となった。

「この1年間は来場者を増やすことをテーマに取り組んだ結果、前年比5%増と着実に増加した。今後も会員とともに会場の価値を高め、一緒に進んでいきたい」(熊崎社長)。



「オークネットの森」で活動



間伐の様子

オークネット(藤崎清孝社長)は4月14日、「第21回森づくり活動」を実施。オークネットグループの社員や家族など、過去最多となる66名に加

え、NPO法人埼玉森林サポータークラブの25名を合わせ、91名の参加で行なわれた。

森づくり活動は、平成17年11月から、埼玉県入間郡越生町の「オークネットの森」で毎年実施。21回目を迎えた今回で、累計919名が参加している。

活動当日、参加者は間伐作業のほか、自然学習をしながらのトレッキング、親子クラブ体験という3つのグループに分かれ、それぞれが環境保護意識を高める活動を行った。

とくに今回は、今年4月入社の新入社員も多数が参加しており、森林サポータークラブの指導のもと、ノコギリを手にした初めての間伐作業に「とても面白かった」と、口を揃えた。

第21回森づくり活動を実施

オークネット

「会員へウェブの便利さを訴求」

CAA東京

営業グループリーダー 長野孝幸氏

「ウェブはやはり便利な道具なので、力を入れて訴求していきたい」と語る長野氏。T C W e b Sを運営するシグマネットワークに5年間在籍した後、この4月からCAA東京の営業トップとして就任した。

とはいえ、現車会場の業務は初めてではない。同会場の立ち上げから7年間、検査と書類以外はすべて経

験。いわば、仮想ウェブと現実(AA会場)の双方に精通した貴重な存在でもある。

営業の指揮を執るにあたっては「ウェブの良さを現場で活かしていきたい」と話す。例えば「会員にこの機能を使う使えば、実際のコストをこれだけ削減できます」と提案することで、販売を後押しできる」と見ている。

そのためには「まず



J U埼玉オートオークション(鷹林康裕社長)は4月17日、「関連協スプリングリー&ジャンボ記念AA」とJ U埼玉スタートジャンボ記念AAを開催した。

出品台数は、目標を大きく超える3847台。成約台数は2185台、成約率56・8%の高実績を収めた。セレモニーで鷹林社長は「出品は目標の3200台を大きく上回り、ディーラー、買取店などからも多くの出品を頂いた」と挨拶。また、J U関連協の高谷昭彦会長は、「関



目標を大きく超える出品3847台 関連協スプリングリー&ジャンボ記念AA

J U埼玉オートオークション

J U埼玉AAでは、今後、業績の拡大に対応して4レーン化を検討、設備投資を進めることで会員へのサービス向上を図っていく。

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

▶5/12⊕ 第909回
USSグローブネット接続3周年フェスタ

▶5/19⊕ 第910回
神戸まつり

▶5/26⊕ 第911回
通常AA



4月13日に贈呈式を実施

北海道盲導犬協会へ寄付金贈呈式 J U北海道青年部会が2頭目をめざし

J U北海道(問谷功三会長)の青年部会(面野一代表幹事)は、4月13日開催の「青年部合同チャリティAA」のセレモニーの席上で、公益財団法人・北海道盲導犬協会への寄付金贈呈式を執り行なった。

これは、同青年部会が地域社会への貢献活動の一環として、平成24年度から毎年継続しているもの。

盲導犬育成プロジェクトの募金活動では、チャリティAAの手数料の一部をはじめ、北海道ブロック全7支部で募った浄財を毎年1回、同イベントAA開催時に、北海道盲導犬協会へ寄付している。

盲導犬を1頭育成するには約500万円の費用が掛かり、助成金以外には300万円以上の浄財を集めることが必要となるが、同青年部

会では昨年度、6年間の累計で1頭分を達成。そして、今年度から新たな2頭目をめざし、再スタートを切った格好だ。

「このプロジェクトは、青年部にとっても、社会貢献の大切さを改めて認識できる良い機会。これからも長期的に、次の世代まで引き継いで実施し、また、この活動が全国へと広がってほしい」と問谷会長。



「長期的な継続を」と問谷会長



出品車の収容能力は1000台

ホンダユーテック(伊藤哲也社長)は4月2日、埼玉県比企郡小川町の「ホンダオートオークション・東京会場小川サテライトPlus」をグランドオープンした。これは、3月19日開催まで東京都瑞穂町で運営していた瑞穂サテライトを移転したもの。従来のものは異なり、ポス40席を設置した新たなスタイルの『サテライトPlus』として開設している。



今後の計画を語る伊藤社長(左)

「今回の移転・開設により、北関東、甲信エリアからの利便性がより向上。ここでは、下見をしてそのまま参加できるなど、付加価値を付けて『プラス』という名称にした」(山瀬淳執行役員)という。なお、ここでは決済、書類の機能はなく、クレーム受付も基本的に東京会場での対応となる。小川サテライトPlusの概要は、敷地約3万3000平米で、出品車収容能力は1000台。また建物はAA棟460平米、検査棟1370平米という規模。

場所は、関越自動車道・花園ICおよび嵐山小川ICから約15分というロケーションで、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している。一方、ホンダAAグループでは、リアルタイム応札などが可能なスマートフォン向けアプリを新たにスタート。そのほか、今後は出品車の4K画像撮影システムの稼働を計画。まずは小川サテライトPlusでスタートし、8月以降にグループ全会場での実施を予定する。

伊藤社長は「こうした新しいサービスによって、会員の満足度をより高めていきたい」と話したほか、今後のオークションについては「2017年度の当AAは、計

小川サテライトPlusがオープン ポス40席を設置した新たなスタイル

ホンダユーテック



居心地良いラウンジをイメージ

グループ出品が40万台を突破 17年度実績、4会場体制での最高成約率

シーエーエー

シーエーエー(CAA、永谷敏行社長)の2017年度(17年4月～18年3月)のAA実績がまとまった。17年度は、グループ全体で出品40万台を超え、同時に、4会場体制になってから最高の成約率をマークした。CAAグループの17年度実績は、出品が40万4034台(前年度比1.1%増)、成約25万8200台(7.7%増)、成約率63.9%(3.9ポイント増)を記録した。昨年度の各会場の動き



初出品車の占有率も拡大

仙台4輪
第1265回
開場26周年記念AA
2018年5月22日(火)
セレモニースタート 10:15～ セリスタート 10:30～

ARAI AUTO AUCTION
ARAIグループは、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。

ARAI AUTO AUCTION
詳しくはホームページへ!
<http://www.araiiaa.jp/>

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



ドクター輸入車は現在、63社・68店舗を展開

ドクター輸入車を展開するICIN（小島健治社長）は4月18日、テュフラインランドジャパン（トビアス・シュヴァインフルター社長）と、ドクター輸入車ネットワーク向けに、独自の認定基準を策定するための取り組みを行なうことで合意した、と発表した。

今回、ドクター輸入車独自の認定基準をテュフラインランドジャパン（以下、ジャパンを省略）と共同で策定することにより、ドクター輸入車ネットワーク全体の品質向上をめざす。独自認定基準の策定には、テュフラインランドがアフターマーケット監査の経験を活かし、コンサルティン

グを行なっていく。

ドクター輸入車は独自の認定基準策定により、ネットワークの統一した設備・修理品質、整備体制と整備品質を確保。これが顧客満足度の向上には、重要な指針のひとつとらえている。

なお、運用フェーズには、中立的な第三者からの評価を受けるために、テュフラインランドに監査を依頼し、ネットワーク全体の統一した品質の向上をめざす。

「認定基準は150から180項目を想定、今夏を目途に完成させたい。ドクター輸入車加盟店は、この認定店となることで、ユーザーに対し、安心して任せられる整備

工場ということを訴求できる（小島社長）という。

《テュフラインランドグループ》

ヨーロッパをはじめ世界各国で、一般整備工場、鍍金塗装工場の監査・認証サービス、コンサル



4月18日に合意を発表

ICINがテュフラインランドジャパンと

独自の認定基準策定で合意
ドクター輸入車の品質統一と向上へ

ティングなどを提供。1940年の歴史を持つ世界でもトップクラスの第三者検査機関。従業員数は1万9700人、年間売上高は19億ユーロ。第三者検査のエキスパートとして、人々の暮らしのあらゆる面で、品質、安全、環境、テクノロジーを支援している。

《ドクター輸入車》

日本初の輸入車に特化したFIC展開を行ない、輸入車の普及、発展をめざすネットワークとして立ち上がった。昨年3月から営業を開始し、ネットワーク網は現在、63社68店舗へと拡大している。主なコンテンツは、スキャンツール、技術情報、パーツ、研修など幅広く輸入車整備がしやすい環境を提供。

日本の中古車流通を語る上で、もはや欠かせなくなっているのが輸出需要だ。オークション取引はもちろん、買取りの現場などでも海外の相場を意識することが当たり前になっている。

また、最近では、これまで輸出を手掛けていなかった事業者が参入するケースも増えてきた。この背景には、海外向けの小売りサイトの台頭があり、そこに自社在庫を掲載しておくだけで、専門知識や経験がなくても容易に輸出できる時代だからだ。

ただし、海外向けサイトに掲載しておけば売れるのかというと、そんな簡単ではない。まず、需要に合致した車種かどうかというのも大事だが、それ以前に販売価格の設定に問題があることが多い。いくら海外とはいえ、相場を外れた中古車は、やはり売れないのが現実だ。

こうしたなか、次の一手を提供する企業も出てきている。例えば、輸出支援サービスを展開するカーディールページ（本社＝東京都新

宿区、鈴木康二社長）は、このほど輸出相場検索ツール「プライシングマネージャー」をリリースした。

これは、ネット上にある複数の海外向け小売りサイトを対象に、その掲載車の売価や台数、成約状況などが瞬時に分かるもの。

例えば、自社のプリウスを海外向けのサイトに掲載したいと考えた場合、同一グレードで同程度の中古車が一括いくらかりで販売しているのか、膨大なデータの中からその相場を抽出することができる。

加えて、掲載車の成約状況についても、高成約の車種や早く売れた車種、さらには売れ筋でありながら、掲載台数が少ない車種といったことなども瞬時に知ることが可能だ。

どんな商売でも、自社の商品と他社の商品の比較や分析は、マーケティングの基本になる。実際、国内向けの小売りサイトに在庫車を掲載している販売店は、どこでも当たり前に行っていることでは

ないだろうか。

これは、海外向けに中古車を販売するのも同じこと。掲載の際は今一度、慎重になって、少しでも多く成約につなげて欲しい。

CarDealPage

Pricing Manager

市況

相場検索

順位確認

ログアウト

相場検索

表示: 50件

検索条件を変更する

← 元戻

12次>

最後>>

1 - 50 / 87件

状態	登録年月	車名	型式	距離 シフト	Grade EG型式	DAR ES C/F ▲	掲載日 成約日	M3 掲載 日数	駆動 形式	外装色 格納色	燃料
掲載中	2005 / Dec	RAV4	ACA31W	110,000	G	5,210	2018/03/12	13.17	4WD	BLACK	PETROL
				AT	2AZ		—	28日	5	—	2,360
掲載中	2007 / Sep	RAV4	ACA31W	143,000	SPORTS	5,234	2018/03/05	13.46	4WD	PEARL	PETROL
				AT	2AZ		—	32日	5	—	2,360
Under Offer	2007 / Mar	RAV4	ACA31W	142,000	G	5,250	2018/02/23	13.17	4WD	PEARL	PETROL
				AT	2AZ		—	40日	5	—	2,360
Under Offer	2006 / Jan	RAV4	ACA31W	122,000	G	5,250	2018/03/02	13.17	4WD	SILVER	PETROL
				AT	2AZ		—	38日	5	—	2,360
掲載中	2007 / Nov	RAV4	ACA31W	132,000	X LIMITED	5,616	2018/03/14	13.17	4WD	BLUE	PETROL
				AT	2AZ		—	26日	5	—	2,360
掲載中	2005 / Dec	RAV4	ACA31W	127,000		5,680	2018/02/15	13.20	4WD	PEARL	PETROL
				AT	2AZ		—	53日	5	—	2,360
Under Offer	2006 / May	RAV4	ACA31W	131,000	SPORTS	5,957	2018/03/20	13.46	4WD	BLACK	PETROL
				AT	2AZ		—	20日	5	—	2,360
掲載中	2007 / Dec	RAV4	ACA31W	65,000	400E X-TRAIL PLAYABLE CVT	5,972	2017/12/25	14.19	4WD	SILVER	PETROL
				AT	—		—	105日	5	—	2,360
掲載中	2006 / Jun	RAV4	ACA31W	96,000		5,016	2018/03/29	13.46	4WD	BLACK	PETROL
				AT	2AZ		—	11日	5	—	2,360

相場検索画面。緑色が自社在庫車で、他の同一車種と様々な比較ができる

ゴールデンウィークも営業!

5週連続 A A 開催

GW中も 軽四祭りも開催中

ワンプライスネット掲載だからチャンス無限大!!

5/9

SUAA近畿ジョイントAA

台数賞: ご出品 1台またはご落札 2台以上

京都“山城のたけのこ”で
焼きたけのこ 試食会

5/2

母の日 もれなく “感謝ケーキ” ケアンスお土産抽選会

プレゼント

5/16

5/23

食料品抽選会

奥の手マッサージ 無料体験

5/30

はちみつ レモンスカッシュ 試飲会

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 (通常20,000円)

15,000円

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」](#)



2018年3月
オークション
実績

1開催平均の出品ベスト10		
①	U S S 東京	15,315
②	U S S 名古屋	11,758
③	H A A 神戸	9,151
④	J U 岐阜	5,083
⑤	C A A 中部	4,870
⑥	U S S 横浜	4,434
⑦	U S S 九州	4,309
⑧	M I R I V E	4,234
⑨	アライ A A 小山バントラ	3,860
⑩	U S S 大阪	3,815

※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。

3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	186	520,295	326,743	62.8	196,497,177	601
	-4 開催	-5.4%	-1.0%	+2.8ポイント	+3.9%	+28 千円
メーカー系	118	139,959	112,157	80.1	57,457,462	512
	-2 開催	± 0.0%	+5.9%	+4.4ポイント	+8.4%	+12 千円
J U 系	172	142,276	87,271	61.3	23,626,227	271
	+2 開催	+1.6%	+6.0%	+2.5ポイント	+16.3%	+24 千円
合 計	476	802,530	526,171	65.6	277,580,866	528
	-4 開催	-3.3%	+1.5%	+3.1ポイント	+5.8%	+22 千円

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	⑪ 3,774	+4.8	69.5	+7.3	386	-6
J U 札幌	5	711	-15.5	52.3	-3.3	271	-17
T A A 北海道	5	664	+4.1	74.7	+6.4	355	+15
札幌 A A	3	534	-2.0	70.6	-0.2	337	+37
N A A 北海道	1	435	-20.6	71.7	+0.5	378	+81
ホンダ北海道	4	288	-0.3	89.5	+6.7	424	+101
J U 釧路	5	81	+28.6	33.2	-4.2	278	-91
J U 函館	5	67	-49.2	50.0	+6.5	256	-71
J U 室蘭	5	62	-1.6	34.8	-2.6	251	+32
J U 旭川	5	49	-2.0	53.3	+7.1	230	-7
J U 北見	5	45	+9.8	61.0	+20.8	247	-21
J U 帯広	5	38	-28.3	46.4	+7.4	258	+61

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)
U S S 東北	4	1,899	+1.0	75.0	+4.2	323	+10
J U 宮城	5	1,686	-3.7	74.9	+3.2	224	+8
T A A 東北	5	1,448	+5.8	81.2	+7.0	350	+9
J U 福島	5	928	-3.2	67.2	+3.2	210	+11
C A A 東北	4	539	-13.5	66.1	+3.6	164	-8
ホンダ仙台	4	349	-5.7	93.1	+1.6	286	-25
アライ仙台	4	286	-20.8	73.6	-3.8	248	-23
J U 山形	2	217	+6.9	47.5	-17.0	188	+69
J U 秋田	4	196	-7.1	75.7	+6.4	67	-7
J U 青森	2	194	+33.8	74.2	+26.6	131	-36

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	5	① 15,315	-4.9	68.1	+3.3	882	+61
U S S 横浜	4	⑥ 4,434	-10.5	65.8	+2.2	676	+49
M I R I V E	4	⑧ 4,234	+23.3	76.3	+1.8	454	+23
アライ小山 VT	5	⑨ 3,860	-11.8	65.0	-1.7	827	-55
T A A 横浜	5	⑭ 3,258	+0.5	85.0	+4.0	683	+27
J A A	4	⑰ 2,840	-22.9	61.0	+8.0	739	+35
C A A 東京	4	⑳ 2,404	-8.2	59.4	+3.7	473	+18
J U 埼玉	4	2,291	-0.3	60.5	-0.2	557	+27
T A A 関東	5	2,187	-6.1	79.8	+4.3	553	+2
アライベイト	5	2,098	-11.8	78.9	+1.8	364	+31
J U 東京	4	1,795	-12.7	73.4	+9.7	150	-4
ホンダ東京	4	1,574	-2.8	93.4	+3.9	459	+60
U S S 群馬	5	1,409	-16.0	69.7	+5.9	360	-9
N A A 東京	3	1,383	+15.6	77.1	+6.4	396	+28
J U 千葉	5	1,319	+4.7	70.2	+2.0	293	+117
U S S 埼玉	5	1,214	-10.5	55.4	-0.1	303	+40
ヒーロー	4	1,143	+4.4	60.7	-0.4	290	+44
J U 新潟	5	1,036	+3.1	67.3	+4.5	186	+10
U S S 新潟	4	1,001	-2.5	50.5	+3.6	320	+10
アライ小山 4 輪	5	902	+4.6	84.6	+1.2	148	-56
J U 群馬	5	869	+2.5	57.0	+4.3	238	+20
J U 茨城	4	835	+7.3	69.6	+8.9	191	+18
J U 栃木	5	731	-1.2	34.2	-2.0	224	+29
J U 神奈川	5	712	+4.4	57.7	+1.4	220	-2
いすゞ幕張	4	663	-2.8	52.2	-2.6	1,411	+12
アライ建機	4	614	-	69.1	-	1,025	-
J U 長野	4	429	-8.9	43.1	+2.5	174	-13
J U 山梨	5	83	-23.1	58.4	+6.0	148	+86

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	5	② 11,758	-5.7	54.3	+1.5	1,023	+62
J U 岐阜	5	④ 5,083	+6.7	49.2	+3.5	434	+20
C A A 中部	4	⑤ 4,870	+5.8	72.8	+4.3	628	+64
U S S 名古屋	4	⑩ 3,398	-5.3	83.3	+3.4	85	+12
J U 愛知	5	⑬ 3,326	+1.1	80.3	+3.0	277	+13
T A A 中部	5	2,118	-3.0	85.5	+10.0	496	-44
U S S 静岡	5	2,001	-3.7	68.3	+2.7	208	-11
C A A 岐阜	4	1,877	-6.0	55.7	+1.7	325	+122
J U 静岡	4	1,152	+1.5	60.3	+3.9	156	+7
ホンダ名古屋	4	882	-2.3	90.5	+2.8	381	+49
N A A 名古屋	5	836	-6.7	85.8	+1.2	332	-23
J U 三重	4	551	+16.7	44.5	+1.4	167	+50
愛知トヨタ	4	489	-4.7	93.3	-0.1	269	+13
S A A 浜松	5	483	+8.8	53.0	+1.3	750	+103
J U 富山	5	388	-7.6	65.1	+7.6	152	-34
U S S 北陸	5	378	+8.3	60.3	-1.5	288	-12
J U 石川	4	372	+3.0	69.9	+4.3	247	-73
J U 福井	2	231	-12.5	58.4	+11.2	162	-10

近畿	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
H A A 神戸	5	③ 9,151	-21.9	51.6	+1.1	698	+23
U S S 大阪	5	⑩ 3,815	+16.7	56.8	-0.1	557	+38
関西松原 A A	5	⑮ 3,042	-2.8	72.2	+10.4	588	-112
T A A 近畿	4	⑯ 2,961	-0.6	81.4	+2.2	584	+17
ベイオーク	4	⑰ 2,565	-5.4	67.5	+2.2	662	+172
L A A 関西	5	2,021	+11.2	64.1	+2.9	266	-31
U S S 神戸	4	1,756	+10.8	59.1	-3.4	539	-20
ホンダ関西	4	1,543	-3.9	93.7	+3.6	491	-3
いすゞ神戸	5	1,402	+3.2	54.0	-4.7	1,269	+41
I A A	4	1,205	+3.8	59.3	-2.7	99	+17
N A A 大阪	5	837	-9.7	86.6	+6.8	428	-36
京都 A A	4	593	+9.2	49.9	± 0.0	201	-10
J U 奈良	5	471	-8.5	72.8	+4.8	187	-11
ジップ大阪	5	466	+5.7	66.0	-7.3	1,419	-1
日産大阪	4	386	-16.6	80.1	+1.7	132	+8

中四国	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
U S S 岡山	5	1,941	-8.0	72.0	+7.5	337	+33
L A A 岡山	5	1,872	+5.1	53.0	+1.1	242	+7
T A A 広島	4	1,823	+0.1	72.5	+6.0	459	+39
J U 広島	5	1,543	-1.3	43.8	+0.9	242	+44
L A A 四国	4	1,238	-3.8	47.6	-0.3	251	+12
T A A 四国	4	1,176	+16.9	80.6	+4.4	283	+9
K C A A 山口	5	618	-7.9	44.3	-2.8	342	-2
N A A 広島	1	347	+19.7	59.4	-5.8	255	+14
J U 山口	4	276	-10.4	54.8	+3.4	249	+81
S A A 中国	1	231	+29.8	82.3	-3.7	768	-26
J U 島根	2	177	+8.6	53.5	+5.2	205	-37
広島 A A	2	158	-28.2	65.8	+7.6	264	-38
J U 鳥取	1	98	-24.6	24.5	-4.0	161	-48

九州・沖縄	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
U S S 九州	5	⑦ 4,309	-5.0	61.6	+0.5	510	+17
T A A 九州	4	⑱ 2,588	+0.3	75.5	+5.5	447	+39
K C A A 福岡	5	1,809	-16.6	43.6	+3.5	296	-34
J U 福岡	5	1,314	-16.4	68.0	+2.7	207	+28
K C A A 南九州	4	1,292	-17.1	49.0	+14.5	350	+21
U S S 福岡	4	1,272	+12.8	59.4	+3.6	404	+51
ホンダ九州	4	712	+6.7	94.0	+2.1	262	+49
T A A 南九州	4	625	+16.6	76.4	+12.2	335	-16
N A A 福岡	4	561	-1.9	80.3	+13.9	290	-1
J U 長崎	1	427	+6.2	56.9	+10.6	124	-16
J U 鹿児島	5	414	-1.9	60.7	+0.9	138	+5
いすゞ九州	5	369	+7.6	66.2	+1.7	784	-5
J U 大分	2	357	+2.6	74.5	+2.1	72	+15
J U 沖縄	5	352	+2.0	62.9	-2.6	160	+8
J U 熊本	4	171	-18.6	37.3	+7.9	81	-18
J U 宮崎	5	119	-30.0	24.2	-5.3	130	+57

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	1,464	+9.7	30.4	+4.3	998	-320

※出品平均台数の前の数字①～⑳⑳は全国順位 ※U S S 四国の実績はU S S 岡山に含む

ポカンの無い『有料版』
申込みはコチラから！

「定期購読」のおすすめ

大好評頂いているユーストカーNEWSでは、『無料版』と定期購読者向けの『有料版』を分けて発行しております。
無料版では、前後4ページ、合計8ページの記事の一部が『ぼかし』となっていますが、有料版では、すべて読めるようになっております。
御社利益向上や社員教育、あるいは有益な情報を得るためにも、毎月お届けする『定期購読』のお申し込みを宜しく願います。

お申込みは20面。または電話 03(3371)9340 まで！

車屋の後継者と先代の関係

ネット集客増強研究会

大平喜久

車屋の後継者問題、今すぐ多く多いですね。まあ人口構成から見ても、今後はもっと増えて来るんでしょうね。そしてこれは、めちゃくちゃ難しい問題でもあるんです。知り合いの中にも、後継者に頭を悩ます方は一杯いらっしゃいます。

それで、ほとんどの方は気が付いていませんが、上手く会社を次の世代に渡せるケースと渡せないケースでは、明確に共通項があるんです。これ、自分では分かりにくいけど、外から見ていると気が付くんですね。

世代交代が上手くいくケースも、いかにないケースも、どちらもその原因は先代にあるんですよ。最も、上手くいかないケースを事例で説明しますね。

先代と言っても、まだまだ若い50代か60代でも、息子は20代後半から30代前半ですよ。それで、先代もまだまだ現役バリバリなんです。だけど、息子には「これからはおまえらの時代だ、任せるからしっかりやっていけ」って言うんですね。これがクセモノなんです。任せるって言うって、任せないわけです。例えば、息子がどこか

で勉強してくる。まあ、うちみたいな組織ですよ。それで、習ったことをやろうとする。さ、ここのです。じゃじゃ〜ん。先代様の登場です。任せるなら完全に任せればいいのに、先代様は気になるから、勉強会に自分も少しだけ顔出してみたりするケースが多いんです。

ただ少しだけなんですよ。すべては分かっている。理解はしていないわけですよ。そして、息子が何かやろうとすると、金がかかるとか、うちのやり方じゃない、とか言うわけですね。

きちんと最初から最後まで勉強してれば、そういうことにはならないんですが、「任せるからお前やってこい」って口では言うわけですよ。だけど自分も少しだけ顔出さなです。気になるから。それで、わかったような気分になるんですね。分かってないんです。息子さんの方がちゃんと勉強してるんですよ。この繰り返して結局、息子は育ってこないわけです。

これは、典型的な会社の引き継ぎが上手く行かないケースですね。知人でも過去、同様のケースありましたが、その方はさすがで、父親と衝突の末、最後はオヤジの会社を辞めて自分で新しく会社を作り出したよ。そこまでやる人は少ないですよ。たいしたものですよ。

あるいは、どうやってオヤジが会社に来ないよう出来るか、相談されたこともありましたが、この人も超優秀な人ですよ。でもこういう人たちは稀ですよ。結局は部分的に任せられたり、また先代様に権限があつたりで会社は迷走を続ける。ま、パターンですね。

ボカシなしの
ユーストカーNEWS 有料版
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

18/05
FAX

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

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

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

ユーストカー

検索

宛先

株式会社ユーストカー購読係

お電話からお申込み頂けます

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



最強中古車の買取術
店舗の買取術

商談の掟									
⑩	わからないことを「うだと思つ」は厳禁	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次の10項目である。

他店で売らずにお客様が戻ってくる!!

「査定価格」の正しい伝え方

買取商談の

掟

8

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……

第8回目の今号では、前号でお伝えした、あいまいな言い方のお客様には通用しない、という話の解決方法、とくに査定価格の正しい伝え方をお伝えします。

買取商談の「掟」その10の解決編
★わからないことを「うだと思つ」は厳禁② その解決方法

《前回の引用》

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

「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」とでも言いましょう。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「●だと思つ」は厳禁!という話です。

《解決策①》
少しでも自信が無い部分の返事をするときは「念のため確認してきますね」

新人であれば「上司に聞いてきます」という対応が、確実性のある営業マンの印象をお客様に与えることになり、取引も安心して任せられることでしょう。

というお話をしました。「わからないことは、わかる人に聞く」。ようは不確実な情報を確実にして、お客様に伝えることが大切です。若手に教える場合には、こう言うようにしましょう。

「その話がメモで相手に渡せるかどうかを考える」

と伝えてみてください。自分の発言が、あいまいな状態であることを理解できるはずです。

「●だと思つ」は言葉で言っても、それを書くとなると、責任が重くなることを感じるでしょう。

「印鑑証明は一通でよいです……」とメモとして渡すと、言葉で伝えるレベルより、かなり重くなると思うのです。若手には「その情報はメモで渡せるか?」と教えてみてください。

また、強烈に解決する方法として、お客様に伝えることは、すべて「メモで渡す」というルールもありですね。

「言葉の領収書」という、複写のメモ用紙も市販されています。完全に「言った、言わない」を防止できるのと同時に、不確実な情報を、若手がお客様に伝えないようにするのも、ありだと思えますよ。

前号でお伝えした2つ目の問題点の、不確定要素を伝えるときにも、このメモは有効になるでしょう。お店を閉める時間を伝える例題でしたね。

《前回の引用》

《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。今回言うところの感じでしょうか。

《前回の引用》

お客様「7時を回つちゃうと思うのですが、持って行つてもいいですか?」

営業「最悪どれくらいになりますか?」

お客様「7時半過ぎになるかもしれません」

営業「その日は7時45分までは開けておくように、担当に伝えておきますね。それ以降になった場合には、日を改めてお持ちいただければと思います。もしくは「電話ください」という感じで、確定ベースの話しかないのがコツです。」

とお伝えしました。

「メモ」「言葉の領収書」等の控え(複写)やコピーを、その日の出社メンバーに渡しておけば、間違いのないで

22面へつづく

加盟募集! アップルと手を組みませんか?



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

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

買取・販売 Apple 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

買取商談の掟 8

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...



最強中古車の店舗の買取術

21面からのつづき

すね。

このように「メモ」は、素晴らしいツールなのですが、「言った・言わない」をしっかりと解決してしまうと、我々の商売では、都合が悪くなるシチュエーションが多くある、と感じられることでしょう。

それは「査定価格」を伝えるときですね。

「うんうん」と、読者の皆様が大きくならずにいるのが、想像できませんね。(笑)

この部分を解決する方法は、あるのでしょうか。

そもそも、査定価格が記載された「査定書」を買取店が発行することは、ほぼないと思います。新車ディーラーの下取り査定書はありますが、買取価格を約束、証明することは、他店に売却となる可能性を高めるだけになりますから。

説明はいらないと思いますが、その「査定書価格」に1万円乗っけて買われてしまうということですね。

《前回の引用》

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

と思いますよ」

とか

「120万円〜130万円以上もあり得ます」

これを、営業が伝えると、お客様が一番高い130万円を覚えてしまい、査定価格を後で落としにくくなる、とお伝えしました。

《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。

このような教訓もお伝えしました。

今回の「メモ」で●●万円〜●●万円という幅を残すこと自体に、お客様は意味を感じないでしょう。なぜなら、メモで証拠として欲しいのは「確定していること」なのです。要は、お客様にとって

「メモ」＝確定したこと

なんです。確定していない情報をメモに残すことは意味が無いのです。

それでは、どうやって伝えるのが効果的なのか。解決方法をお伝えしましょう。

前回に使った数字を流用します。

「120万円〜130万円、それ以上もあり得るかもしれない……」

という言い回しを用いて、本当は123万円〜126、7万円まで

買いたい、という場合です。

絡くださいね。」

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!

※(カッコ)はシチュエーション別の選択肢としてお考え下さい。

どうでしょう。右線の部分が重要な部分なのです。

今までは、他店でいくら出ても、こちらでも頑張りますから

「30万で売らないでください」

という表現を使ってきたと思います。

お客様心理は面白いもので、「●●しないでください」と言われると、●●したくなるものですね。読者の皆様も、そう考えませんか?

今回はその逆で、

「●●しないでください」

と言うわけですから、お客様としては、この発言をする営業マンに対して、どういう印象を持つでしょうか。

コツとしては、他社が買っても儲

からないライン……。つまりA価格そのもの、もしくは、そのちょっと上の価格、他社では買えないラインの価格を、

「そんな高い金額を伝えるなよ!」と、不信感につながるでしょう。

車種によって伝える金額は、考えて調整してみてください。

そこも気を付けてほしいと思います。

そして何より、他店を回っているときに、お客様は自分の車の査定アップを

(マーカー部分)、ということを理解させて欲しいのです。

これが、お客様が戻ってくる最強の技術だと思います。

次号は以下の「掟」をお伝えします。

★保留検討中案件の追いかかけ架電は「思ったより早めに」「ちよつと、しつこいくらい」が丁度よい

来月号は、最後の「商談の掟」になります。お楽しみに。

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

TOZAI marine transportation

<http://www.touzaikaiun.jp>

大切なお車! 運ばせてください!!

東西海運株式会社 本社 / 〒135-0016 東京都江東区東陽4-11-38 USCビル7F
TEL : 03-6458-4633 (代) FAX : 03-6458-7592

札幌支店 札幌市清田区平岡3条3-30-7 MESSEビル2F TEL : 011-887-1031 (代)	大阪支店 大阪市住之江区南港北2-1-10 ITM棟5F M-4 TEL : 06-6612-1031 (代)
仙台営業所 仙台市宮城野区中野5-5-26 TEL : 022-387-1920 (代)	福岡支店 福岡県糟屋郡新宮町大字上府745 TEL : 092-940-5381 (代)
北関東営業所 群馬県伊勢崎市三和町1495-1 TEL : 0270-27-5005 (代)	宮崎営業所 宮崎市広島2-5-16 興亜宮崎ビル5F TEL : 0985-35-2948 (代)
名古屋支店 名古屋市中村区太閤1-20-13 秀幸ビル301号 TEL : 052-451-1031 (代)	沖縄支店 那覇市銘苅3-22-33 R8ビル302号 TEL : 098-869-1031 (代)

効果絶大 業界人の目に届く!

中古車事業者様へ確実にメッセージが届きます。

ユーストカーNEWS に広告を出しませんか?

広告主募集中!!

ユーストカーNEWS 編集部
お問い合わせ 03-3371-9591

ワンプラ指南



ミャンマーの市場に並ぶ軽トラ

ミャンマーの中古車販売店の風景。人気の軽トラが並んでいるが、今後は見られなくなる



ハイゼットトラック S500 系



ミャンマー

輸入ライセンス期限切れで

日本からの輸出は終了

最新情報

「最後っ屁相場」も終焉か

かつて日本からの中古車輸出最大仕向国だったミャンマー。そのミャンマーで、右ハンドルの輸入が今年6月には完全ストップする。過去幾度となく日本の中古車相場をにぎわせ、話題を提供してくれた同国だったが、いよいよこれでもうおしまい……ということになる。

ミャンマーは2011年9月に中古車輸入を解禁し、その直後には10年落ち以上のマーク2「110系」が200万円近い暴騰相場となったことは、皆様の記憶に残っているだろう。

ところが昨年、同国の輸入規制の変更で右ハンドル輸入許可が停止され、それまで発行されていた右ハンドル輸入ライセンスの有効期限が発行後の3カ月、さらに3カ月の期限延長措置が行なわれた結果、今年6月がミャンマーにおける右ハンドル輸入の本当の最終期限となるのだ。

そこで今回、ミャンマー相場を反映している代表車種として「ハイゼットトラックS500系」を取り上げて、ミャンマーの最後っ屁相場がほぼ終焉に近づいている

現状を分析した。
なぜこのハイゼットが代表格か、また2014年製造かについては、理由が2つある。
・ミャンマーでのトラックの輸入は製造年で07年～14年まで
・ハイゼットが14年にフルモデルチェンジを受けており、新型ハイゼットトラックがミャンマーに行けるぎりぎりの製造年が14年なのである。

細かくデータを確認すると、10万キロがらみの走行距離の車両が、通常走行と同じ金額で落札されていたのは14年製造だけの特徴であった。ところが2月下旬から価格は下落し初め、4月には50万円前半まで低下した(左の一覧)。この価格水準は国内相場と考えられる15年製造車と同じ水準なのだ(図1、図2)。

このように、ミャンマーに行っていたハイゼットトラックS500系は、4月にはほぼ終焉を迎えたと言えるだろう。
ミャンマー、今までありがとう。

車種選択		カー辞典		絞り込み		検索条件をキープ		お気に入り		印刷	
ダイハツ	ハイゼットトラック	10代目 (S500系)	スタンダード	年式	シフト	全MT	会場	オークション期間	2018 01/22	2018 04/20	検索
S500P	スタンダード	S510P	スタンダード	走行距離	車検	全て		2018 01/22	2018 04/20		条件クリア
S510P	スタンダード	S200C	スタンダード	カラー	色替も表示	30 ~ 60		1ヶ月	3ヶ月	6ヶ月	閉じる
				SR有無	加有無	有無		落札	落札		
				D並	D	H	内装	全て			

型式	年式	M	D	燃料	駆動	排気	グレード	シフト	色系統	色No.	SR	革	光	装備	ETD	走行距離	車検年月	評価	内装	落札	価格(税別)	会場	開催日	期間(週前)	経過月数	製造年
S500P	H26 / 9	-	-	G	2W	6	スタンダード	F5	シロ	W19				(RC) (FS) (E7B)	11	30/09	40	C			520			1週	43	2014
S510P	H26 / 11	-	-	G	4W	6	スタンダード	F5	シロ	W19				(RC) (FS)	35	30/11	40	B			525			2週	41	2014
S510P	H26 / 11	-	-	G	4W	6	スタンダード/ウヨウスペシャル	F5	シルバー	S28				(RC) (FS)	59	30/11	40	B			550			2週	41	2014
S510P	H26 / 12	-	-	G	4W	6	スタンダード	F5	シルバー	E69				(RC) (FS) (E)	2	30/12	50	A			638			2週	40	2014
S510P	H26 / 12	-	-	G	4W	6	スタンダード	F5	アオ	E58				(RC) (FS)	9	30/12	40	B			624			2週	40	2014
S500P	H26 / 9	-	-	G	2W	6	スタンダード	F5	シルバー	E69				(RC) (FS) (E)	5	30/06	45	A			588			3週	43	2014
S500P	H26 / 12	-	-	G	2W	6	スタンダード	F5	アオ	E58				(RC) (FS)	92	30/12	40	B			455			3週	40	2014
S510P	H26 / 9	-	-	G	4W	6	スタンダード/ウヨウスペシャル	F5	シルバー	S28				(RC) (FS) (PH)	27	30/09	40	B			597			3週	43	2014
S510P	H26 / 9	-	-	G	4W	6	スタンダード	F5	ピンク	T22				(RC) (FS) (E7B)	23		45	A			610			3週	44	2014
S500P	H26 / 10	-	-	G	2W	6	スタンダード	F5	シロ	W19				(RC) (FS) (E7B)	33	30/10	40	B			533			3週	42	2014
S510P	H26 / 9	-	-	G	4W	6	スタンダード	F5	アオ	E58				(RC) (FS)	31	30/09	45	B			635			3週	43	2014
S510P	H26 / 9	-	-	G	4W	6	スタンダード	F5	シロ	W19				(RC) (FS)	14	30/09	45	B			621			4週	42	2014

図1 2014年製造車両のAA落札平均価格

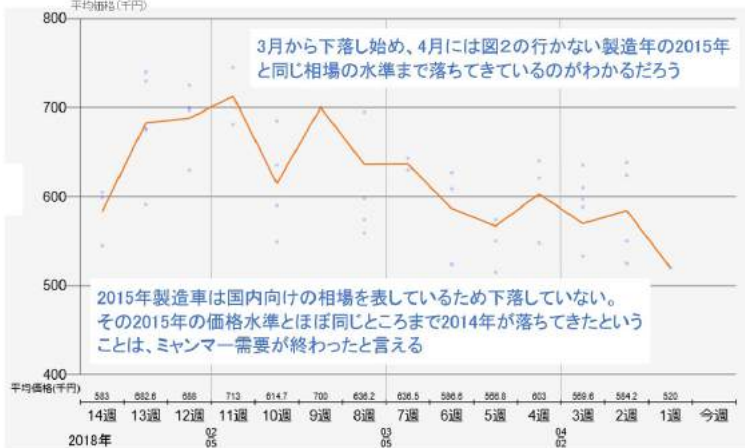
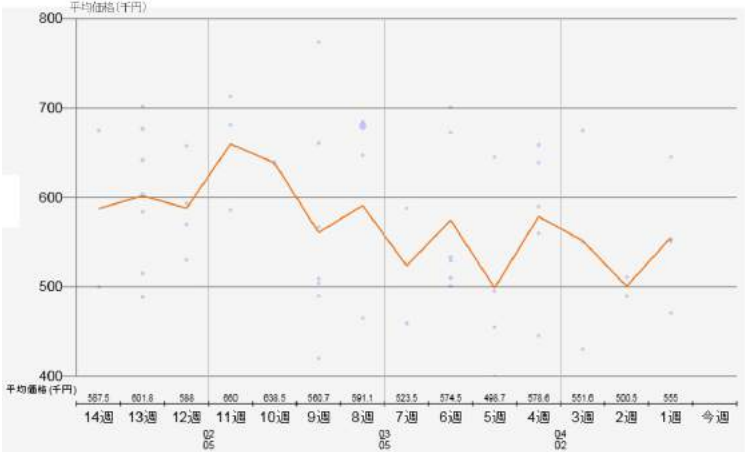


図2 2015年製造車両のAA落札平均価格



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>