

無料版

6月号

ユーストカー NEWS

毎月1日発行

第62号 定価 540円 (本体500円・送料別途)
本社 東京都新宿区高田馬場 3-23-3 ORビル6階
☎03(3371)9340 FAX 03(3371)9596 www.u-car.co.jp
本紙の無断転載・複製を禁じます

購読・広告のお申し込みは

☎03-3371-9340

発行所 (株)ユーストカー (株)ユーストカードットコム

アル・ヴェル in 香港

ディーラー車

日本仕様

正規モ VS 並行モ

買取商談の掟

最終回

保留検討中案件の追いかけて架電は

「思ったより早めに」が丁度よい

20・21面

トップセールスに聞く！台租利アップ

13面

カービジネス研究所レポート

査定検査に役立つ『解体新書』7面

ポルシェ911(991)



今年1月、初のマイナーチェンジ(MC)を受けた30系アルファード/ヴェルファイア。同月には早くも中古車オークション(AA)に新型が出品され、以降、一部グレードが現在まで新車以上のプレミア価格で取引されていることは、中古車流通に携わっている皆様には周知の事実だろう。同車に限らず、量産車の新車がAAでプレミアが付いて取引されるということは、海外に需要があると考える間違いない。プレミア価格を生み出している新型アルファード/ヴェルファイアの主な輸出先、香港の自動車流通業界を直撃した。

新型登場の香港へ
日本仕様が行く不思議

編集部の調査によつて、新型アルファード/ヴェルファイアの輸出先は香港であることが判明している(編集部注・もうひとつの主要輸出先であるマレーシアは、日本で登録後1年が経過しないと輸入できない)。だが、香港ではアルファード/ヴェルファイアの正規輸入車が販売されており、こちらもすでに現行型(MC後モデル)に切り替わっている。それなのになぜ、日本仕様車が大量に輸入されているのだろうか。日本仕様と同じ車種が正規販売されているにもかかわらず、海外版はグレードが少なかったり、装備が簡略化されていたりといったこ

2面へつづく

AUCNET オークネットTVオークション

33周年記念オークション

開催日 6月18日(月)

出品特典

SUPER FRESH 7 送料・流札時無料

FRESH 1,000円

Max30 コーナー 500円!!

VUCセレクトコーナー VUC 出品利用すると 陸送費を一部還元!

33周年 3尺くり!! 取引台数に応じてプレゼント!

お取引33台以上

夢と魔法の王国にご招待 3デーマジックバスポート 3名様分



お取引13台以上 ニンテンドー 3DS (LL) 本体 ※お色は選べません

お取引2台以上 和三益長崎カステララスク 3種詰め合わせ33袋入

株式会社 オークネット 情報流通センター ☎03-6440-2222 URL: www.aucnet.co.jp

オークネット

検索





トヨタ正規ディーラー、クラウンモーターズの九龍ショールーム。インテリアにも力が入っており、さながらモーターショーのようだ



1面からのつづき

とは珍しくない。香港の場合、アルファードは

「エグゼクティブラウンジ」＝「エグゼクティブラウンジ」

「350」＝「ハイブリッド」

装備の違いが示す日本仕様の必須項目

先に記した通り、香港仕様アルファード/ヴェルファイアのグレードは「エグゼクティブラウン

有料版では、モザイクの部分をお読み頂くことができます。お申込みは19面、または☎03(3371)9340まで!

「250」＝「ヴェルファイア」

「350」＝「ハイブリッド」

「エグゼクティブラウンジ」＝「エグゼクティブラウンジ」

「250」＝「ヴェルファイア」

ヴェルファイア

このなかで、まず欠けているのが、日本なら全グレードに標準で

付けることもできないのであ

る。次に、欠けているのが「

また、日本ではエグゼクティブラウンジに標準、それ以外は上級

「250」＝「ヴェルファイア」

「350」＝「ハイブリッド」

このなかで、まず欠けているのが、日本なら全グレードに標準で

付けることもできないのであ

2列目シートのすき間も重要

香港では「First Registration Tax(初期登録税)」という新車

「250」＝「ヴェルファイア」

「350」＝「ハイブリッド」

このなかで、まず欠けているのが、日本なら全グレードに標準で

付けることもできないのであ

記の装備は欠かせない。このほか装備でいえば、香港仕様

のアルファード/ヴェルファイアは全車ツインムーンルーフを標準

が、香港向け落札を狙うのであれば、ツインムーンルーフは必須だ。

さらに、メーカーオプションのものも付け加えておく。



洗練された雰囲気の高級スペース



香港のトヨタ車ディーラー・ショールームに勢ぞろいしたアルファードとヴェルファイア。手前の前モデルは在庫処分、なんとHKD(約万円)引き

今回の香港取材の目的は新型アル/ヴェル輸出のヒミツ。現地でも新型が売られているのでトヨタ正規ディーラーも



ハイエースバンの展示車には

香港輸出の実態を知るため、編集部でも現行型アルファードまたはヴェルファイアを香港に輸出する計画が進行中。

「250」＝「ヴェルファイア」

「350」＝「ハイブリッド」

「エグゼクティブラウンジ」＝「エグゼクティブラウンジ」

Attack 5,100 units!! USS Gift Festival AA Auction. 9:30~ RC Corner starts!! USS Used car System Solutions. Super Stage Corner, Import Car Prime Corner. RC Corner high price negotiation guaranteed price. Various prizes and products are listed.

香港の地下 巨大中古車マーケット

我々は香港の中古車販売事情を調査すべく、3カ所の中古車展示場に取材した。香港では地上の中古車展示場はほとんど見かけない。中古車ディーラーは、当局の許可を得てビルの地下に開設するのが一般的なのだ。

我々が追いかけているアルヴェルの並行モノの新車も発見! また、香港正規モノの下取りされたアルファードも発見した。さらにベントレーやフェラーリ、一方、シビックタイプRやGT-R NISMOなどのスポーツカーも、香港オーナーを待つべく堂々と展示されていた。

ちなみに香港の広さは東京都の半分。740万人の人口を考えると当然地代は高額で、展示スペースの賃料には驚かされた。

一例として、ここは10台展示で日本円で月額300万円とのこと。中級中古車マーケットでも150万円。それでも、1台当たりの月額賃料は日本円換算で15万円にも上る。

10台を一つのテナント枠として貸し出しており、30数社がテナントに入っているという。およそ400台の展示がされており、テナントオーナーは月に6000万円もの家賃を得ることになる……と聞きたいところだが、香港においては中古車展示場として貸し出す場合は多額の税金がかかり、かなりの税金を含んだ額なのだという。

それでも商売が成り立つのはさすが香港と言えるだろう。一体いくらで販売されているのか、一台当たりいくら「抜ける」のか? しっかり見ていきたい。

この取材の詳細は姉妹紙「輸出相場版」で多くの車両の写真を掲載し、詳しく解説をしている。日本からの並行車がいくらで売られているのか、何台売れていくら儲かっているのか等々、濃い内容満載だ。

『輸出相場版』のお申込みは19面、または ☎03(3371)9340 まで!



高級車 400 台がぎっしり並ぶ展示風景は圧巻。香港ではフェラーリもランボルギーニも右ハンドルだ
 やっぱりここだったか! 日本の中古車 AA でプレミア付で取り引きされている 30 後期アル・ヴェルが雁首を揃えていた
 こちらの現行型アルファードには 75 万 8000HK\$ (約 1061 万円) のプライスタグが
 こちらのアルファードも日本から届いた並行輸入車。正規輸入車はオプションでもエアロは設定されていない
 2008 年式 F430。走行 7,200km、整備記録簿付でお値段 93 万 8000HK\$ (約 1313 万円)
 走行 10,000km の 2016 年シビックタイプ R は 49 万 8000HK\$ (約 697 万 2000 円)

を行なう カーケアセンター

有料版では、モザイクの部分全てをお読み頂く事ができます。お申込みは19面、または ☎03 (3371) 9340 まで!

香港ならではのシステムがあった

香港ではカーケアセンターと呼ばれる業態が活況を呈している。これが香港内に 500 店舗ほどあるという。香港では新車ディーラーが行わないという。そもそも、新車を買うお金持ちは少ないからである。

受けることになるのだ。このカーケアセンターは

気になる家賃は坪あたり約 3 万円。やはり高い。



カーケアセンターのひとつ
 空きスペースでは中古車販売も行なう。手前の 2004 年式 E500 は売りのもので 150 万 HK\$ (約 180 万円) のプライスタグが
 香港のタイヤショップ。ここでもインチアップは人気の模様。作業メニューにはブレーキ整備や油脂類交換、さらにはアライメント調整やサス交換も
 カーケアのメニューはボディー磨き、ウインドーフィルム貼り、ガラスコーティングなど
 世界一高い、ともいわれる香港のガソリン料金。1ℓあたりの料金はなんと軽油 13.5HK\$ (約 189 円)、レギュラー 16.44HK\$ (同 230 円)!!
 ガソリンスタンド内に設けられた

6月6日 お客様感謝大記念 A A Customer appreciation Auction

軽四祭り

1-4 月実績
バブフル軽四
平均単価 約 60 万!

リコール検索サービス 開始!!

魅力満載 ベイネット

各メーカーのリコール情報ページへ
らくらく移動♪
タカダ製エアバックの確認も
こちらでらくらく♪

感謝還元 大抽選会

ご出品 1 台/ご落札 2 台
来場社限定

お付き合い賞
Melon de melon
人気のメロンパン 5 個セット

ベイオーク会員限定
特価物販会
みたらし団子 屋台

成約率・成約単価 UP!?

成約価格 162.4 万 8.1 万 UP!!

追加画像 1-4 月実績 最終成札 154.3 万

全出品 成約率 64.8% 成約単価 約 50.6 万
追加画像あり
成約率 69.1% 成約単価 約 66.8 万
43% ↑ 16.2 万 ↑

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

香港

香港といえばやっぱり観光! ビジネスだけで帰ってしまったらもったいない。ここは1997年に返還されるまでイギリス領だっただけに、同じ中国でも北京や上海とは一味違う、どこかエキゾチックな雰囲気が漂う。観てよし食べてよし遊んでよし、三拍子揃っている街なのだ



同じく街角に停まっていたGD系インプレッサWRXセダン。エアロパーツ、社外リアウイング、落とされた車高など、チューニングの手法は日本と変わらない。



香港ではスポーツ車も人気。日本から輸入されたと思しき社外エアロをまとった180SXのダッシュボードには3連追加メーターが。奥はW202系のAMG C36



香港映画でおなじみ、クラウンコンフォートのLPG的士(タクシー)。将来はジャパントクシーに替わってゆくのだろうか?



『4座席』のステッカーが貼られた的士のリアビュー。乗車定員が4人ではなく、お客さんが4人乗れますよ、という意味だ。



人力車観光が運行するオープントップの観光バス。料金は大人一日200HKD(約2,800円)。香港に行ったらは非乗ってみよう



九龍の有名な観光スポットから香港島を眺める。映画などでおなじみの風景だ



香港で見かけたトウモロコシ型高層マンション群。地震が起こったら大変なことになりそう...と心配してしまうのは日本人だけ?



夜になると100万ドルの夜景へと変わる。今はビルとビルが連携してレーザー光で夜空を華麗に演出。ちなみに何かのイベントがあったわけではなく、これが香港の夜の日常なのだとか



香港・金融街にそびえ立つスイスの金融機関、UBSのビル。ガラス面全体に文字を入れる、斬新な広告手法は香港式?



香港に来たら絶対に食べたい料理のひとつが北京ダック。店によって皮だけのところと、皮+肉があり、ここは皮+肉のスタイル。香港では餅皮を自分で手巻きで食べるのだ



飛ぶものは飛行機以外、4本足のものは机以外なんでも食べるという中華民族。だから料理の皿に鶏の頭が載っていたくらいで驚いてはいけません。ちなみにこの頭は飾りです



日本人ならおなじみ、有名お菓子のパクリ商品たち。イラストやネーミングのセンスは結構笑える



ガソリンスタンドに併設されたコンビニ店はこの感じ。日本の有名お菓子の正規モノ、パチモノが並んでいた



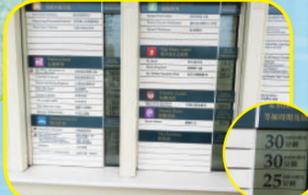
こちらはさすがが、おとつと、のパチモノ。



これもパクリ商品? と思ってよく見たら正規モノだった。『童星點心麵』って、直球の名前だね



2005年、東京に続くアジア第2の拠点としてオープンした香港ディズニーランド。奥に見えるのは「シンデレラ城」ではなく「眠れる森の美女の城」。シンデレラ城に比べると、森の美女のお城はかなり小さい



日本に比べるとかなり空いているので、待ち時間なしにアトラクションを楽しみたい人にはお勧めかも。各アトラクションの待ち時間を示したボードは30分待ちが最高だった



人がまばらな場内。赤字運営のうわざも。さらにキャストが不愛想なのはちょっとびっくり。トイレを聞くと、オーバーセア、と指をさして終わり。笑顔無しだった



人気アトラクションのひとつ「RCレーサー」も夕方になるとこの通り。並ぶ人はいなくなりました!

ベイスайд4輪
第1403回
SUBARUディーラー
協賛5周年記念AA
2018年6月22日(金)
セレモニースタート 10:00~ セリスタート セレモニ終了後

ARAI AUTO AUCTION BAYSIDE
ARAI AUTO AUCTION OYAMA
ARAI AUTO AUCTION BAYSIDE
ARAI AUTO AUCTION FUKUOKA
ARAI AUTO AUCTION SENDAI
ARAI AUTO AUCTION OYAMA
ARAI AUTO AUCTION
ARAI NET
ARAI NETで毎日オークション
ARAI PARTS (外商課)
中古部品・タイヤ・バッテリー
ARAI 建機
ARAI AUTO AUCTION OYAMA
ARAI パントラ

詳しくはホームページ!
<http://www.araiaa.jp/>
ARAI AUTO AUCTION
アライオートオークションは、全国5会場(宮城県、栃木県、神奈川県、福岡県)で毎週7回(2輪2回、4輪3回、パントラ1回、建機1回)開催しており、35,000社を超える事業者を会員とし、国内の中古車流通を担っています。その流通台数は、自社だけでも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 TEL.022-346-2101 / FAX.022-346-2820	ベイスайд会場 神奈川県川崎市川崎区東扇島90 TEL.044-288-7788 / FAX.044-288-0080
小山会場 栃木県小山市栗宮548 TEL.0285-45-1555 / FAX.0285-45-8446	福岡会場 福岡県古賀市青柳132-16(KCAA福岡内) TEL.092-940-2705 / FAX.092-940-2718
AI-TRADER 栃木県小山市栗宮548 TEL.0285-45-1561 / FAX.0285-45-7772	東京本部 東京都中央区日本橋2-1-14 日本橋加藤ビルディング10階 TEL.03-5204-2520 / FAX.03-5204-2370
建機会場 栃木県小山市神鳥谷2259-9 TEL.0285-39-8818 / FAX.0285-39-8851	ARAI-PARTS 東京都中央区日本橋2-1-14 日本橋加藤ビルディング10階 TEL.03-5204-2521 / FAX.03-5204-2371

トップセールスマン列伝

神奈川県横浜市にある輸入車専門店、カレント自動車株式会社(江頭大介社長)。ここは小売り単価500万円超の高額車主体でありながら、月販1回転以上を続ける人気店であることは本紙3月号で紹介した通り。

その取材の折に、江頭社長が手放して褒めていた人物が今回の栗田佳祐氏だ。ちょっと古い、クセのある高額輸入車の販売。セールスマンにしてみたら、いかにも難しそうだが……。



カレント自動車株式会社

販売ユニットリーダー兼店長
栗田佳祐氏



「大切にしているのはお客様を不安にさせない、ということ」

「そうですね、多い月で7000万円くらいの売上でしょうか。まだ入社して4年なので、個性を語れるレベルではないと思うんですけど」。

そう、控えめに話し始めた栗田氏。聞けば新卒入社というから、年齢は20代半ばということになる。失礼ながら、とてもそんな若い方には見えなかった。というのも、栗田氏がかなり落ち着いた雰囲気を持っていたからだ。

「自分がやっているとえば、とにかく勉強、勉強ですよ。メインで扱っているのがポルシェ911(964)やベンツEクラス(W124)なので、知識がないと商談どころか話もできません。商談の仕方についても、アイスブレイク(打ち解ける)、ヒアリング、提案、クロージングという基本を徹底して守っているだけです」。

これだけ聞くと、真面目な営業マンという印象しか伝わらないかも知れない。しかし結果からいうと、それは大きな間違いだった。ただ知識があっても真面目なだけでは、クセの強い高額車を7000万円分も売れるわけがない。

当然、栗田氏は、トップセールスならではの売り方を持っていた。

ヒアリングに2時間半!?

「私の商談は、さっき話した通り基本に忠実なものです。他との違いですか? うーん、ヒアリングが終わるまでに2時間半くらいかかる、ということでしょうか」。

取材を進めていくうちに少しずつ顔を出す、そのセールスマンの特色。栗田氏の場合は、ユーザーの欲しい車と、その使い方をすることに相当の時間を費やすのだ。それはなぜか?

「その車が欲しい理由を明確に分かった上で買ってもらわないと、結局、迷惑がかかるからです。例えば『964を通勤にしたい』というお客様がいたら、ダメですと言います。同様に、車の知識を持っていないお客様にも販売できません」。

栗田氏は『今日は時間が余らないけど、この車が欲しいから即決するよ』というユーザーがいても、「時間のある日にもう一度来て頂けますか」と言って、そ

の場では売らないそうだ。それくらい徹底している。

実は、栗田氏には車好きの血が流れている。それだけに、買われていく車が雑に扱われることを好まない。いや、我慢できないといった方が正解だろう。

こうした心情が、同じ車好きの気持ちを捕らえて離さないのだ。とくに、カレント自動車に来るようなユーザーなら、なおさらだろう。

ちなみに、昨年の1年間で販売した空冷ポルシェは合計30台強あったが、すべて栗田氏の商談によるものだ。

『ここまで話を聞いてくれて、アドバイスもしてくれたら、もうすべて任せるよ』。そう言って、栗田氏から買っていくという。

見積書にもノウハウ

商談というのは、柔道でいうと華やかな“立ち技”。これを存分に操るためには、地味な事務仕事という“寝技”がしっかりしていなければならない。

栗田氏の場合は、その裏方にもノウハウがある。

一例として、お客様に見積書を送るとしよう。その際、パソコンでPDFなどにデータ化して、メールに添付するのが一般的ではないだろうか。

ところが、栗田氏はそのPDF化した見積書をそのまま送らず、一旦、出力する。そして、その余白にびっしりと説明やお礼の言葉などをペンで書き込み、それをもう一度パソコンに取り込んで送るというのだ。「メールの文だけでは、伝わることにも限られていますから」。

一事が万事、右から左へただ仕事を流さない。メールに気付いたらすぐに返す、電話は例え懇親会中でも出る、そんなレベルは当たり前と言いつけるのも頷ける。「結局、お客様と接するうえで大切にしているのは『不安にさせない』ということです。それをいつも心掛けていますよ」。

取材の終わりに、「つい先日、自分から7台目を買ってくれたお客様が、マグネシウムホイールも買ってくれたんです」と嬉しそうに話す栗田氏。

これからも、たくさんのファンを作っていくだろう。

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6月1日から
JAAI検査開始予定!!



カメムシ対策もお任せください!!

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 http://www.ecl-agency.co.jp
【支店】 大阪、名古屋、福岡 【営業所】 川崎、木更津、横浜、名古屋、東北、神戸、博多、新門司 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



おかげさまでTAAは51周年

来場者限定

出品 or 落札
取引1台賞

毎開催 各会場、ヤードのご当地グルメをプレゼント!!

10^{全国}会場
+
3ヤード

- | | | | | | |
|--|-------------------------------------|---------------------------------------|---|--|--|
| 6/2 ^土
石川
金澤雅 | 6/5 ^火
千葉
勝浦タンタンメン | 6/7 ^木
鹿児島
安納芋ぱい | 6/9 ^土
福島
蔵で生まれた喜多方ラーメン | 6/12 ^火
宮城
萩の月 | 6/14 ^木
香川
讃岐うどん 将八うどん |
| 6/16 ^土
大阪
黒蜜きなこ餅 | 6/19 ^火
群馬
生ひもかわうどん | 6/21 ^木
広島
牡蠣まるごとせんべい | 6/23 ^土
三重
天然醸造醤油ギフト | 6/26 ^火
神奈川
横浜ありあけハーバー | 6/28 ^木
福岡
博多華味鳥カレーセット |
| 6/30 ^土
北海道
じゃがバター
ずいーとぼと | | | | | |

皆様の意見を
お寄せ下さい

アンケート回答者に
もれなく
スマートエマージェンシー
ボトルプレゼント!!

来場者アンケート

4つの
防災グッズを
まとめた
ボトルです!

※デザインは変更となる
場合がございます

セット内容
●ライト
●アルミフランクセット
●ホイッスル
●カラビナホルダー
●ウォーターボトル

復興
支援

6月
月間

第8回チャリティー
キャンペーン

皆様のお取引で東北復興を!!

6月の開催ごとにお取引いただいた売上から会員様1社につき100円を東北に寄附します。

各会場 6月のイベント スケジュール	毎週 土曜日 1会場	2日 横浜	毎週 火曜日 5会場	5日 近畿・広島・四国・九州・南九州	毎週 木曜日 4会場	7日 北海道・東北・関東・中部
		9日 横浜		12日 近畿・広島・四国・九州・南九州		14日 北海道・東北・関東・中部
		16日 横浜		19日 近畿・広島・四国・九州・南九州		21日 北海道・東北・関東・中部
		23日 横浜		26日 近畿・広島・四国・九州・南九州		28日 北海道・東北・関東・中部
		30日 横浜				

※赤字はメインイベント、青字はサブイベント、黒字は通常開催です

トヨタ・オート・オークション インターネットサービス TC-web 詳しくはHPへ <http://taacaa.jp/>

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

第55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』 ⑰

ポルシェ・911 (タイプ991)

レポート 株式会社 ジャッジメント

ひとつのモデルをフォーカスして『注意すべきポイント』を紹介するこのコーナー。今回はポルシェの代表的モデル、911 カレラ(タイプ991)をご紹介します。

歴代911の伝統を引き継ぐ構造

2011年から販売されている当モデルも、すでに7年近く経過しており、査定案件としても頻りに遭遇するようになっています。

ご存知のように、911 カレラはリヤにエンジンが搭載される現在では珍しい構造です。

見慣れないモデルやボディ形状をチェックする際には、どうしても気構えてしまいますが、見慣



911 (タイプ991)



①内張りで覆われたフロントエリア



②内張りを外すとフロントパネル全体が確認できます



③フロントフロア底面に突き上げはないか?

れているが故に『どこをチェックすればよいのか?』を、理解されていない方も多く見受けられます。

しかも、ボンネットを開けたところは内張で全体が覆われており(画像①)、初めて査定する方には絶望感を与えます。

では、当モデルを攻略するにはどうすれば良いのでしょうか? 前後逆転した構造

当モデルのボディ構造

を表現するならば、トヨタ・86のような『フロントエンジンのクーペボディ』の前後を入れ替えたような構造、と言うことができます。

フロントパネル側の内張(画像①赤枠内)を外すことで、フロントパネルを確認することができます。

そこには、バンパーホースメントを取り付けるブラケットの固定用リベット(画像②赤丸)があります。

リヤエリアをチェックするために、リヤエンドパネルやリヤフロア先端付近を確認すると同じ要領で、フロントフロア先端部周辺を確認してい

ベット周辺に歪みが生じたりします。さらに、下方向へ目を向けると、フロントフロアとの接合部(リベット留め)を確認することができます。

フロントフロアの位置は、構造上とても低く、荷重移動による『ノーズダウン』でフロア底面が地面と接触する恐れがあります。

そのため、フロア底面に『突き上げ・すり跡』が残っている個体も多く、評価点を下げてしまう要因にもなっています(画像③)。

これからの瑕疵は、バンパー下側から覗き込むことで容易に確認ができます。

ラゲッジルームの内張を外すことは、さほど難しくはないのですが、そこから確認できるのは

『内側』に面した部分に限られます。

どうしてもラゲッジルームの外側の面を確認したい場合は、ヘッドライトを外さなければなりません。

ヘッドライトを外す...かなり大がかりな作業かと思いきや、車載工具で簡単に外せるのが911の良いところ。

とは言うものの、お客様が立ち会う場面でこれを実施するのは、相当な度胸が求められます。

なるべく、外板部部の状態と①、②のチェックで判断できるよう努めてください。

ヘッドライトを外す工程については、短い動画を作成しました。興味のある方はQRコードから



ヘッドライトを外す方法は?



④この場合、M5F、がカラーナンバーとなります

お進みください。カラーナンバーの表記は整備手帳で確認

当モデルより、カラーナンバーの表記がボディから無くなりました。整備手帳内にあるデータラベルが唯一の確認方法となります(画像④)。これは現在、販売されているポルシェの他モデルについても同様となります。



さらに詳しい情報はこちらで紹介しています

勝手に格付け! 査定難易度

普段見慣れていない形状であることから、確認すべきポイントを事前に理解しておかないと『眺めただけ』で済ませることになってしまいます。



高額の車両となりますので、今回ご紹介したポイントを確実にチェックする必要があります。

知っておきたい インスペクション・データ

徐々に修復歴車に遭遇する数値が上がってきています。フロントパネル、あるいはリヤフェンダーに交換歴が見つかった場合、かなりの確率で隣接する骨格部位に影響が出ています。

- ◆修復歴遭遇率(弊社検査実績) 16.4%
- ◆その内訳
 - フロントエリア修復 60%
 - サイドエリア修復 1%
 - リヤエリア修復 39%
- ◆車台番号刻印位置 →右側シート下に打刻
- ◆カラーナンバー表記位置 →整備手帳内データラベルに表記
- ◆ボンネットオープナー位置 →運転席脇下

14 AM11時スタート いすゞモーターオークション 九州会場900回記念

来場記念 文明堂 数量限定 カステラプレゼント

おもてなし 唐揚げ屋台 数量限定

いすゞモーターオークション幕張会場 13 1284回記念開催 AM11時スタート 出品賞・落札賞 進呈!

いすゞモーターオークション神戸会場 15 1445回記念開催 AM10時スタート 出品賞 進呈!

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

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

シリーズ選ばれる店・JU適正販売店を訪問 31

すべてに安心を提供する福祉車両専門店

(株)山崎自動車 (和歌山県和歌山市)



山崎勲社長

和歌山でもいち早く福祉車両に取り組み、県下随一の専門店となった山崎自動車。店舗のバリアフリー化も他社に先駆けて行なってきたことはまさに『人に優しいお店』。長年の経験と豊富な知識で、紹介客は後を絶たない。

山崎社長が福祉車両に注力するようになったのは、二十数年前のアメリカ旅行が契機だった。そこは日本よりもバリアフリー化が進んでおり、車いす対応車両も普及。そんな光景を目の当たりにして「いつか日本



『納車後のお付き合いを大切に』を経営理念に掲げる



福祉車両を主力に、普通車も扱う



ショールームや工場も清掃が行き届いていて清潔だ

乗車方法から座席への固定の仕方、さらには、正しいシートベルトの掛け方などを懇切丁寧に説明。時には車に乗せてあげることもあり、そうしたお客様へのサポートだけでなく、2時間くらい掛かることもあるそうだ。「効率を考えたら決して良くはありません。ですから、ボランティアの精神を持っていないと出来ない仕事なのです。」

平成12年に完成した現社屋は、社長のこだわりで、当時まだ珍しかった車いす利用者のトイレが設置され、身障者用の駐車スペースも用意。バリアフリー化された建物

同社の福祉車両事業は、個人や福祉施設、病院などの医療機関が顧客となっており、新車、中古車の販売のほか、レンタカーも用意。

また、整備の面では、指定サービス工場が『日本福祉車輻協会』の認定工場にもなっており、福祉車両の整備・メンテナンスのみならず、特殊装

置の点検や修理などにも対応。ちなみに同社では、福祉車両の代車を10台以上所有しており、車検や修理などの際には無料で貸し出しをするため、お客様も安心して預けられるのだ。

さて、一言で福祉車両といっても、利用する人や用途などによって、対応する車両も様々あることは、言うまでもないだろう。

それだけに、お客様への販売や貸し出しの際には「お使いになる方の年齢から身長、体重、さらには住居の環境や駐車場の状態など、あらゆることをお聞きし、それに適した車両をお勧めします。とにかく、お客様に失敗させるわけにはいきませんから」ときっぱり加えて、お客様には、

「当社では、営業マンだけでなくサービス部門も含め、全員がお客様にきちんと説明できるようにしています。実際、お客様や医療機関からの問い合わせも多く、正しい知識を持っていないと命に係わりやすから。」

また、毎日の始業時には、店内に大きく掲示された福祉車輻協会の理念、目的を全員で唱和。そこには社会福祉の増進への貢献などが記載されているが、こうした考えを日々再確認した上で、業務に取り組み。

「在庫や代車も数を揃え、整備も万全。さらに店づくりや社員教育もしっかりとやって、この福祉車両の仕事は決して中途半端にできるものではないのです。まず、お金儲けから入ると失敗するでしょう。」

そんなふうに、この事業について話す山崎社長。では自身にとって、福祉車両とは何か。その問いには、ざっくり一言で「命です」と答え、こう続けた。

「困っているお客様が来店し、社員もそうしたお客様のために『何とかしてあげよう』と取り組み、それでお客様から感謝してもらえない心の面が違ってしまうでしょうか、達成感、満足感が普通とは違いますね。そうした気持ち、また次のお客様のために、とつながっていくのでしょうか。」

人と人、心と心のつながり。同社には、そうした部分が会社全体を動かす原動力になっているようだ。

同社もJU適正販売店の認定店の一員であり、また、山崎社長自身もJU和歌山の指導環境委員長として、組織でも適正販売店を推進している。「これからの商売は、とくに何かを特化して、きちんと差別化を図っていかないといかせんね。今後はJU適正販売店であることが、当たり前になつていくと思いますので、組合としても、認定店をどんどん増やしていきたいですね。」

そう語る山崎社長。穏やかな口調ながら、中身はとて熱いものが感じられた。

「JU」



福祉車両のレンタカーも用意



社長がこだわったスペースの広いトイレ

「困っているお客様が来店し、社員もそうしたお客様のために『何とかしてあげよう』と取り組み、それでお客様から感謝してもらえない心の面が違ってしまうでしょうか、達成感、満足感が普通とは違いますね。そうした気持ち、また次のお客様のために、とつながっていくのでしょうか。」

人と人、心と心のつながり。同社には、そうした部分が会社全体を動かす原動力になっているようだ。

同社もJU適正販売店の認定店の一員であり、また、山崎社長自身もJU和歌山の指導環境委員長として、組織でも適正販売店を推進している。「これからの商売は、とくに何かを特化して、きちんと差別化を図っていかないといかせんね。今後はJU適正販売店であることが、当たり前になつていくと思いますので、組合としても、認定店をどんどん増やしていきたいですね。」

そう語る山崎社長。穏やかな口調ながら、中身はとて熱いものが感じられた。

「JU」

JU 適正販売店

JU適正販売店制度とは中古車販売店が本来備えているべき基準を満たした販売店を認定する仕組みで、お客様に対して安心・信頼のお店選びの目印とするものです。

一般社団法人日本中古自動車販売協会連合会

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。



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。

「企業組織のレベルを上げるためには ステージ1…価値観共有が大事」

レポート

船井総合研究所 オートビジネス支援部

さて、6月に入り、2018年ももうすぐ上期が終了する時期ですが、いかがでしょうか。最近よくある悩みでお聞きするのが、「他の会社様で成功している取り組みを自社でも実施するのですが、なかなか成果に繋がりません。どうしたらよいでしょうか」といった声です。

(1) 会社の行動指針を明確にすること

企業組織のレベルを上げるうえで、最初に取り組むべきことは、価値観統一です。

色々と状況を把握してみると、業績を上げる企業組織になっていないのが、根本的な課題点である場合が多いです。そして、企業組織のレベルを上げる際にも、取り組む順序がありますが、それも、なかなか上手くできていない会社様が多い状況です。

例えばですが、いきなり『ロープレしましょう』とか、『勉強会しましょう!』といった話をしても、なかなか現場に受け入れてもらえず、3回くらいで終了してしまうケースも多く見受けられます。

では、モデル企業では、どのようなステップで企業組織のレベルを上げているのでしょうか。

そこで今回は、業績の上がる企業組織のつくり方というテーマで、まず始めに実施すべき3つの取り組みについてお伝えします。

①常に持ち歩けるサイズのものに、行動指針を記載したものを全従業員に配布すること

②朝礼時に各行動指針に沿った内容でスピーチしていただくこと

③従業員からのスピーチを盛り込むこと

④社員同士のサプライズ企画を設けること

この3つが大事です。ぜひ、この2つを取り組んでみてください。

(2) 笑いあり!涙あり!の社員総会を実施すること

価値観統一の観点では、年に1回の頻度で社員総会を実施することはとても重要です。しかし、ただ一方的に経営者の想いを発信するだけの社員総会では、まったく意味をなさない場合が多いです。モデル企業の社員総会になればなるほど、社員が笑い、涙する内容になっております。

このように社員総会を実施するポイントとしては、

①表彰式を設けること

②MVP社員からのスピーチを盛り込むこと

③社員同士のサプライズ企画を設けること

この3つです。



一方的に、会社軸を従業員に

(3) 従業員の夢と会社で働くことを連動させられているかどうか

この3つについては、社員総会の実行委員が、その時にターゲットを決定して、事前準備しておきます。こういった内容を盛り込むことで、意味のある社員総会にレベルアップさせることができます。

押し付けても、本当の意味でのモチベーションアップにつなげることは困難です。だからこそ、全従業員と面談し、夢を聞き、なしいは、目標を一緒に考え、その手段として何をすれば良いかを、人生の先輩としてアドバイスする場を設けることが重要です。



POINT

業績が上がる企業組織をつくるためのポイント

- ① 会社の行動指針を明確にすること
- ② 笑いあり!涙あり!の社員総会を実施すること
- ③ 従業員の夢と会社で働くことを連動させられていること

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°

6月

Facebook

☆最新情報載ってます☆

6/5(火) あじさい祭りAA

ご来場をお待ちしています!

6/12(火) 株式会社開催14周年記念AA

[出品流れ1,000円(成約時通常料金)]ディーラー初出品コーナー特設

6/19(火) 軽自動車まつりAA **出品賞 落札賞**

NEW 軽J-ナ: 全会員対象(1台~)

6/26(火) 初出品&買取・下取車まつりAA **出品賞 落札賞**

NEW 初・買J-ナ: 全会員対象(1台~)

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>





ビジネススマナー編

ホントに仕事? スマホのポケット使用量にご用心!

スマホのポケット使用量

実はサボり量かも?



スマートフォンを社員に貸与する会社が増えている。便利な反面、管理に悩むこともあるだろう。とくに、ポケットは、通信内容が明細でわからない。実はWEBサイト閲覧では、思ったほど使わないのだが、今回はそんな失敗談を紹介する。

ある中古車販売店で働く三杉君は、入社2年目の若手だ。仕事にも慣れてきたようで、持つてくる査定依頼数も増えていた。近頃は出社するなり営業に出て、ほとんど社内にはいない。
三杉「おはようございます! 行つてきま〜す!」
「よく頑張つてるな」と店長は一目置き始めていた。

営業には、ポケット定額制のスマートフォンを支給している。毎月送られて来る請求明細書は、店長が内容を確認する。
この数カ月は他の営業に比べ、三杉君のポケット通信量が10倍ほど多い。

査定のために相場検索でもしているのだろう、と信じて疑わない店長は、他の営業に「君たちも彼のように、もう少し気合入れろよ」と叱咤激励した。

さて、社内で営業の鏡のように言われているとは知らず、三杉君は今日も『いつも通りの営業』にいそいでいた。

彼の社用車は、ホームセンターの駐車場に停まっている。中では彼が延々とスマホをいじっていた。

三杉「今日はどれがいいかな〜」
なんと、この営業の鏡は、会社のスマホを使い、成人向け動画を品定めしているではないか。
三杉「お! これ良さそう」

彼は、無料で動画が見られるサイトが書かれた、ポケットティッシュを手に入れ、勤務中に会社のスマホを使い、動画を楽しんでいたのだ。

真つ昼間から、立て続けに見まくる三杉君。こんなに動画を観ていたら、そりゃあ、ポケットがかかる訳だ。
至福の時を過ごしたのち、車を走らせ『本当の営業』に一軒寄つて帰社した。

店長を車に乗せ、一緒に得意先へ出かけたある日のことだ。店長が助手席のフロアマットの端から、何かを観ているのを見つけ、引つ張り出した。
三杉「あ〜っ!」

すでに遅い。それは『いつも通りの営業』で使用している、ポケットティッシュだった。

店長「なんでそんなに驚くんじゃ!」
三杉「もらつたんです! 何でもありませんよ!」
そりゃそうだ、ただのポケットティッシュだ。しかし、あまりの慌てようを不審に思った店長は、フロアマットをめくつてみた。

三杉「わああああ! 何にもないですよ!」
似たようなことが書かれたポケットティッシュが、フロアマットの下から出てきた。

『無料で成人向け動画見放題! スマホはQRコードで!』

店長「お前まさか、営業に行くふりして、これ観てんのかあ〜!」
三杉「あああ〜! すいませんっ!」

店長「バカ野郎! あのポケット量は、全部この動画かあ〜!!」
三杉「すいません!!! もうやりません!!!」
店長「この、むつり野郎! 車を停めろ!」

問題点

勤務時間中に、しかも、会社のスマホで利用するとは、倫理的に問題としか言えない。
管理側としては、使用データ量が他の営業より10倍多いと分かった時点で、その事実を本人に伝えておくだけでも、私用の利用を控える抑止力になったかもしれない。

解決策

まずは、社会人としての自覚から、身に付けてもらわねばなるまい。また、ポケット通信は、明細から私用と社用の判別ができない。例えば、良く使うようだから、料金設定の見直しが必要かなど、さりげなく声をかけると予防になるであろう。

延々と続く説教の間、何一つ言い訳できない三杉君であった。
以降、彼のポケット使用量は、他者と変わらなくなったが、いまだに『むつり野郎』と呼ばれている。
管理者の皆様、余談ではあるが、知恵の働く人は無料のWiFiポイントに接続して、ポケットを介さずに動画を観ることもある。これも要注意ですぞ。

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。

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!!

“学習型”フリーワード検索!

さまざまな項目が一度で検索できます

TAA セーフティセンス

プリウス A	2018年	24年	20000	107
プリウス A ツーリングセレクション				
プリウス A プレミアム				
プリウス E				
プリウス EX				

表示が速い! 絞り込みもサクサク!

絞り込むと車両一覧がリアルタイムで反映!

便利な予測変換機能! どんどん賢くなります!

新規会員募集中!! 詳しくはこちらから <http://taacaa.jp/> [TC-web Σ] サポートセンター シグマネットワークス TEL:03-6757-7800

CAA 中部会場

Challenge Advance Assist

買取店協賛AA

6月13日(水)
AM10:00START



出品または落札1台以上賞



日本各地の
人気ラーメンを
厳選しました!

お好きなものを
2箱プレゼント!

TC-webΣ 不在申込手数料無料!!

※賞品は、AA当日のお渡しとなります。※写真・イラストはイメージです。



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

毎週水曜日開催
START AM10:00
CAA HP <http://www.caanet.jp/>
TC-webΣ HP <http://taacaa.jp/>
TEL 0565-29-1100 FAX 0565-29-0700



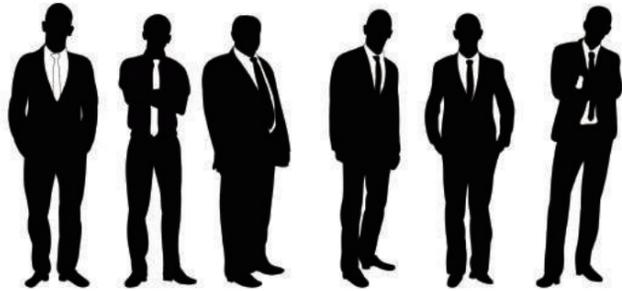
CAA輸送センター TEL 0120-488-060

[TC-webΣ] サポートセンター TEL 03-6757-7800

トップセールスに聞く! 台粗利向上の2つのポイント!

(株)カービジネス研究所(カーリンクチェーン本部)

レポート マーケティング部 猪瀬 賢一



カーリンクの直営店で、長年トップセールスを続ける中山華峰氏(カーリンク練馬北町店)にインタビューしました。車販台粗利が平均40万円以上と、高い水準を維持する中山氏。今回は、その高い台粗利を維持する秘訣を教えてくださいました。その具体的な手法をお伝えします。

台粗利を高める方法と聞くと、難しいのかな? と思ってしまいましたが、実は極めてシンプルなもの2つの事が重要とのことでした。

それは、

① 値引き商談をしないこと

② お客様のカーライフにしっかりと耳を傾けること

この重要な2つの事を詳しくお伝えしていきます。

① 値引き商談をしない事

驚くべきことですが、中山さんによると、彼はすべての商談で値引きをしないのだそうです。

そもそもですが、車販台数を増やすためには、売れる価格設定でネット掲載することが重要です。

ネット掲載で売れる金額に正しく設定されていれば、その値段にお客様は納得したからこそ、ご来店されますので、値引きする必要はないのです。実際、商談時に値引きをするくらいなら、ネット掲載価格を少しでも安くした方が車は売れます。

車両販売は値引きが当たり前と考えている車屋さんには非常に多いですが、まず一度、その既成概念を改めてみる必要があるのではないのでしょうか。

商談時に値引きをしないために必要なこと

基本的に、お客様に車を見て頂いている時点で、自社は「良い車両を安く販売している」ことをしっかりとお客様にお伝えします。

「どうしてこの車は、品質が良いのに安いのか」を、しっかりと説明するのです。これにより、もともと車両の金額を安く設定していることが伝えられれば、多くのケースで、値引きをしなくても、お客様は金額に納得して頂けます。

もちろん、それでもどうしても値引きを希望されることもありませんが、そんな場合は、値引きという項目は絶対に設けず、希望ナン

バーなどの手数料項目を安くすることで、ご納得頂くそうです。

これには、お客様が「自分の交渉力で安くした」と思ってしまうと、リピーターにはなりづらいから、といった理由があります。お客様に「安くしてもらった」と感じて頂くことで、お客様は自分のファンとなり、リピーターにもなって頂けるのです。

このためにも、安易に安くしないこと、安くする場合には、その理由をしっかりと説明する必要があります。

すべての項目で利益を

車両本体価格である程度、利益が出ているので、諸費用のこの項目は別に利益が出なくても……というように、車両利益のトータルで帳尻を合わせて、販売を行っている車屋さんはいくつではないでしょうか?

しかし「仕事をしている以上、必ず各項目で利益は頂く」ことが、台粗利を高めるうえでは重要なポイントだそうです。

一度、諸費用などの項目を見直し、適正な利益を頂けているかも検討し直してみましよう。

台粗利向上へ周辺商材を提案するタイミング

また、台粗利を高めようと必死になるあまり、せっかくながら決まりそうだった商談が失注してしまったり、という最悪なケースを回避するため、販売時はまずしっかりと車購入の合意を頂いてから、周辺商材の提案に移りましよう。

② お客様のカーライフにしっかりと耳を傾ける

①の値引きをしない商談については、ご理解頂きましたでしょうか。

続いて、②のお客様のカーライフにしっかりと耳を傾ける、についてお伝えします。

台粗利を向上させようと、周辺商材をあれやこれや勧めても、なかなか上手くいきません。お客様は売り込みだと感じてしまったり、一気に心を閉ざしてしまいます。

そこでポイントとなるのは、売り込みではなく、お客様のカーライフ(車の使い方)をしっかりと聞くこと。使い方に合わせた、お客様毎の提案なのです。

お客様のカーライフに合わせて周辺商材を提案

ここからは、実際の周辺商材をご紹介しますながらご説明いたします。

《コーティング》

周辺商材で一番、お勧めしやすく、利益を上げやすいのが、車両のコーティングです。コーティングを勧める場合にも、例えばお客様のガレージに屋根があるかどうかの確認をします。屋根がないような場合には、雨ざらしのデメリットをきちんと説明することで、お客様の納得が得られ受注しやすくなります。

《ドライブレコーダー》

昨年の高速道路での痛ましい事故から、急速に販売を伸ばしているドライブレコーダーですが、男



性の場合はあまり気にしない方が多いようです。しかし、ここであきらめず、ご家族で女性の方(奥様、娘様、お母様)が車を使用する可能性の有無を、きちんとヒアリングすると良いでしょう。女性も利用するというような場合には、やはり心配なので、ドライブレコーダーを付けて頂ける場合が多くなるとのことです。

《室内クリーニング》

お客様に小さなお子さんがいるような場合には、お客様ご自身は不要でも、禁煙・除菌処理のため、お勧めするとご注文頂けることが多いとのこと。

台粗利を高める周辺商材のまとめ

台粗利を高めるため、しっかりとお客様へカーライフをヒアリングする重要性は、ご理解頂けたかと思いますが、いかがでしょうか。大切なのはお客様のカーライフを理解したうえで、よりお客様が快適なカーライフとなる提案を行うことです。

「あつたほうがかうじやなわん」

この一言が言えるように。しっかりとお客様の声に耳を傾け、台粗利向上のお役に立てて頂ければ幸いです。



クイズ

めざせ!クルマの知識王!!
マイスターへの道

問題

トヨタのコンパクトSUV「C-HR」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=76.3%



- ①トヨタの車作りの考え方「TNGA」を採用した第2弾モデルである
- ②月間新車販売台数ランキングで1位になった
- ③パワートレインは全車ハイブリッドである
- ④運転支援システムの「Toyota Safety Sense P」が全車に標準装備される

〈答え〉
2016年12月に、RAV4以来の3ナンバーサイズSUVとして登場したC-HR。4代目プリウスに次ぐ新プラットフォーム・TNGAを採用し、SUVでありながら足回りにもこだわった点が特色。
加えて、衝突被害軽減ブレーキを始めとしたトヨタセーフティセンスを全車に標準装備。そうした成り立ちが、エッジの効いたデザインとともに多くのユーザーに受け入れられ、昨年4月には1万3168台を販売。軽も含めた新車販売台数で1位となった。
ハイブリッドのイメージが強い同車だが、ラインナップには1・2号直列4気筒ターボのG-T、S-T系もある。ということでは正解は③です。



※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



「非常にワクワクしている」
(株)トヨタユーザーズ 北口武志社長

「Uカービジネスは奥が深い」と話すのは、4月にトヨタユーザーズの社長に就任した北口武志氏。
「小売り、輸出など色々な業種のビジネスがあって成り立っている。そう考えると、業界全体をもっと魅力あるものにしたい。単純に車を流通させるのではなく、ユーザーに喜んでもらえる価値を見出していかなければ」と、抱負を語る。
TAAに関しては、早くから全国展開し

ていることもあって、地域密着の重要性を説く。
「近畿会場ならこう、九州会場ならこうと、地域に根差した取り組みというものが必ずある。そこを大事にして運営していきたい」。
トヨタ自動車では、新車販売関連が主業務だったが、直近の2年間は、中古車も含めたバリューチェーン商品を担当していたという。
最後に現在の心境を尋ねると「非常にワクワクしている。やりたいことは一杯あるから」と、まっすぐ前を見つめている。

《作者による解説》

今月の一句の季語は「余花」で初夏を表す。夏に入ってもなお咲き残っている桜のことを言う。北国では立夏を過ぎてから咲く桜もあるが、同じ遅れて咲く桜でも、立夏の前、晩春の頃の桜は、残花と言いつく。区別する。
掲句の舞台は北国と思ってもらってもよい。初夏とはいえず少々肌寒く感じることもある、ある雨の日の一場面。今年も見事な桜であったなどと、老夫婦の会話が聞こえてくる。

余花の雨
夫婦茶碗に
鶴と亀

俳句 de ひと休み

夕飯も終えて、久し振りに向い合って、孫の話などで盛り上がった。そこには、子供たちから贈られた夫婦茶碗が置かれている。
新茶のいい香りも浮んでくる。この季節は色であふれている。青葉の青、桜の淡紅色、新緑の緑、そして茶碗に描かれた鶴の赤い眼、そして黒い嘴等々、他にもいくつまでも様々な色を想起させる。
そんな、平和で静謐な一日の終わりの一場面がそこにはある。

荒井寿一(荒井商會会長)



CAA 東京会場 2018 June
6月のオークションスケジュール
6月5日 [904回] レギュラーAA
6月12日 [905回] 出品パワーアップAA
6月19日 [906回] ディーラー協賛BIG記念AA
6月26日 [907回] レギュラーAA

905回
6月12日 出品パワーアップAA
成約または落札1台以上賞
からだシャキッと!
エスカップ1ケース(10本入り)
※賞品は当日会場でのお渡し限りとなります。

906回
6月19日 ディーラー協賛BIG記念AA
成約または落札1台以上賞
夏にぴったり!
冷やして食べる唐揚「努々鶏」
めめめどり
※賞品は当日会場でのお渡し限りとなります。

さらに
TC-web 不在申込手数料無料

6月12日 & 6月19日
2開催出品合計3台以上賞
国内メーカー
「リビング扇風機」が必ずもらえる!
※賞品は19日、会場でのお渡し限りとなります。

TAA近畿の新会場をオープン

出品3729台、成約率は8割を超える

トヨタユースター

トヨタユースター(北口武志社長)は5月8日、TAA近畿で「新会場」を集め、成約率は80.8%を記録した。

「PEN記念A」を盛大に開催。出品3729台を記録した。同社が建設を進めてきた新会場は、5階建てで



隣接する旧会場(左)は今夏に撤去予定



4レーンに移行。セリ終了時刻も早まった



グループ最大の座席幅

ボス624席、セリ方式は4レーンを採用。同時に6層7階建ての立体駐車場も増築し、収容能力は約4000台へと拡大した。

セリ開始前にはオープンングセレモニーを行い、北口社長が「昭和61年にこの地で常設会場を開設。以降、規模拡大とともに能力の増強に努めてきたが、本日、TAA近畿は最新のA A会場に生まれ変わった。このオープンを機に、社員一丸となって、より愛され利用して頂ける会場づくりに邁進していく」と挨拶した。

当日は、2、3、4階

ポス624席、セリ方式は4レーンを採用。同時に6層7階建ての立体駐車場も増築し、収容能力は約4000台へと拡大した。

セリ開始前にはオープンングセレモニーを行い、北口社長が「昭和61年にこの地で常設会場を開設。以降、規模拡大とともに能力の増強に努めてきたが、本日、TAA近畿は最新のA A会場に生まれ変わった。このオープンを機に、社員一丸となって、より愛され利用して頂ける会場づくりに邁進していく」と挨拶した。

当日は、2、3、4階

に設けられたセリ席が早朝から満席となる盛況ぶり。出品車はディーラーはじめ、一般会員からも良質な車が数多く集まり、過去に1回も出品歴のないA Aデビューセレクションには530台が揃った。

また、当日からハイブリッド・EV、およびディーラーズユーカーの2コーナーを新設。それぞれ304台、62台を数えた。

TAA近畿では今年度、新会場のスペックをフルに活用し、出品平均2659台の実現をめざす。

設備面では、隣接する旧会場を今年8月中旬までに撤去し、約100台分の来場者駐車場を整備。一層の利便性向上に努めていく方針だ。

大阪に新映像出品ヤードを開設

全国12番目、VT・建機用で

荒井商事

アライAAを主催する荒井商事(荒井亮三社長)は、大阪に新映像出品ヤードを開設。5月30日には同所で地鎮祭を挙行した。

関西エリアでは神戸ヤードに次ぐ2拠点目。また、アライグループとしては12番目の出品デポとなる。

新ヤードは、大阪市大正区鶴町3丁目の5580坪。現在の神戸ヤードと同様、バントラ、建設機械等の商材ヤードとして展開する計画だ。

また、ロケーションは、阪神高速・天保山出口より10分、さらに鉄道からのアクセスも良く、利便性の高い好立地に位置している。

アライAAを主催する荒井商事(荒井亮三社長)は、大阪に新映像出品ヤードを開設。5月30日には同所で地鎮祭を挙行した。

関西エリアでは神戸ヤードに次ぐ2拠点目。また、アライグループとしては12番目の出品デポとなる。

新ヤードは、大阪市大正区鶴町3丁目の5580坪。現在の神戸ヤードと同様、バントラ、建設機械等の商材ヤードとして展開する計画だ。

また、ロケーションは、阪神高速・天保山出口より10分、さらに鉄道からのアクセスも良く、利便性の高い好立地に位置している。



つくばヤードは小山4輪に映像出品

「つくばヤードコーナー」は、立ち上がりから好調な推移をみせている。

これは、小山4輪AAにとつて初の映像出品コーナーで、茨城県つくば市に設置したもの。スタートから開催を重ねる

「つくばヤードコーナー」は、立ち上がりから好調な推移をみせている。

これは、小山4輪AAにとつて初の映像出品コーナーで、茨城県つくば市に設置したもの。スタートから開催を重ねる

「これまではノウハウを最大限に活かし、より利便性の高いコーナーを実現。今後は、掲載画像の鮮明度の向上やアングルがより見やすくなるよう、ヤード内に専用撮影所の設置準備を進めている」と(同AA)。

なお、アライAAでは、現在、映像出品ヤードを多方面で展開しており、利便性向上を図っている。今後も出品ヤードはさらに拡大していく意向で、当面の計画としては、北陸で新たに開設することが決定している。

第1回インスピレーション・レベルアップキャンペーン表彰式

CAAが4会場の検査員を対象に初開催

シーエーエー(CAA、永谷敏行社長)は5月18日、「第1回インスピレーション・レベルアップキャンペーン表彰式」を開催した。

同キャンペーンは、グループ4会場の検査スタッフを対象に、検査に対する意識を向上し、技術のレベルアップをめざすことを目的に実施。今年1月〜3月開催までの期間で行なった。

今回は、検査ミス発生率と検査効率において、優秀な成績を収めた検査員を表彰。4会場で42名の検査員の中から、金賞



12名の表彰者で記念撮影



賞状と記念品を授与

として黒田純一(中部)、前嶋竜次(東北)の両氏を選ばれたほか、銀賞3名、銅賞4名、ルーキー賞3名が選出され、永谷社長から賞状や記念品が贈られた。

席上、永谷社長は「当社では評価、検査の結果をいかに公正、公平な基準化されたものにするかを推進し、それが皆さんの力によって実現、CAAの強力な武器になった。昨年度は成約率が過去最高を更新し、また、外部落札比率も以前と比

として黒田純一(中部)、前嶋竜次(東北)の両氏を選ばれたほか、銀賞3名、銅賞4名、ルーキー賞3名が選出され、永谷社長から賞状や記念品が贈られた。

席上、永谷社長は「当社では評価、検査の結果をいかに公正、公平な基準化されたものにするかを推進し、それが皆さんの力によって実現、CAAの強力な武器になった。昨年度は成約率が過去最高を更新し、また、外部落札比率も以前と比

CAAの検査体制

CAAでは、平成22年10月に、それまでの官能検査から、評価点自動算定システムへと移行する

このため、全く同じ10台の車両を4会場のすべての検査員が検査をし、見本となる状態評価に、いかに近づけられるかも実施。「CAAとしてあるべき検査はどうかを確認し、考え方や見方の統一を図ってきた」という

また一方では、検査員は手書きからタブレット入力に移行しており、すでに実施している東北、岐阜のほか、今後は東京、中部と全会場へ導入。さらに、検査棟も順次稼働を計画するなど、環境整備も着々と進んでいる。

べてアップ。これは、安心して車を買って頂けるということが会員に浸透した結果であり、検査員が成果として出してくれている」と話し、今後も検査の主軸となつてもらえるようにと激励した。

なお、このキャンペーンは今後も継続実施していく。

これにより、個々の弱点や課題が明確となり、そうした傾向をトレーナーが指導。検査の標準化を図っている。

「当社では出品店、落札店にとつて納得感のある検査をテーマに掲げ、常にこれに意識し、研究を重ねてきた」と(CAA)。

このため、全く同じ10台の車両を4会場のすべての検査員が検査をし、見本となる状態評価に、いかに近づけられるかも実施。「CAAとしてあるべき検査はどうかを確認し、考え方や見方の統一を図ってきた」という

また一方では、検査員は手書きからタブレット入力に移行しており、すでに実施している東北、岐阜のほか、今後は東京、中部と全会場へ導入。さらに、検査棟も順次稼働を計画するなど、環境整備も着々と進んでいる。

MIRIVE

新規出品率79.7%!新鮮車輛のMIRIVE

(2017年実績)

【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



8レーン化を10月に予定 より参加しやすいセリ進行へ



実績の伸長が著しいミライブ

ミライブ(伊藤文彦社長)が8レーンに移行することが、このほど分かった。稼働は今年10月3日を予定。夏季休暇中に業務システムの入れ替えを行なう際に、8レーン化の改修も含んで実施する。

現状の4レーンから倍増することになるが、ポスタンは2本のまま、希望の2レーンを選択して、卓上モニターに表示する切り替え方式を採用。

ミライブ

同AAでは、出品規模の増加とともに出品会員の層も拡大。多様なジャンルの車が出品されている。一方で、バイヤーにとっては小売り、低額車、輸出向けなど、それぞれのニーズに合ったセリ進行が望ましいことから、今回、8レーンの導入を決定した。

「セリ時間の短縮というよりも、出品店とバイヤーのニーズを上手くマッチングさせるためには8レーンが必要と判断した」(伊藤社長)。

稼働に際しては、コーナー編成を大幅に見直す。新コーナーの設置などは予定していないが、基本的にひとつのコーナーを2レーン毎に分け、バイヤーがさらに参加しやすいセリ進行を検討していく。

ミライブは、昨年度の平均出品が3009台となり、全国9位までポジションをアップ。とくにその伸長幅が大きく、全国で2番目に多い平均307台増を記録した。

さらに台数の拡大とともに成約率も伸びており、企業系で4番目の78.2%まで上昇している。

ペイオーク(塩原淳平社長)は、5月9~14日の日程で32名をオーストラリア・ケアンズへ招待した。

オーストラリアへ32名を招待

ペイオークがAA開始40周年企画

これは、オークション開始から40周年を記念したスペシャルイベントの第一弾。今年1月から3月末まで実施したポイントラリーの優待社などが参加した。

今回の旅行では、オーストラリアの雄大な自然を満喫しながら、会員同士の親睦を深めてもらうことが目的。

とくに、ケアンズ近郊には大サンゴ礁のグレートバリアリーフ、キュランダ村を囲む熱帯雨林という2つの世界遺産があり、訪問先としては最適な場所。



世界遺産の熱帯雨林に囲まれたキュランダ村で

現地では、グレートバリアリーフ内の無人島でマリンスポーツに興じたほか、スカイレールと山岳鉄道を利用したキュランダツアー、さらにコアラとの食事やラフティンガ、気球遊覧やスポーツフィッシングなど、全日程をアクティブに楽しんだ。



グレートバリアリーフの無人島で『40周年』の人文字を

なお、最終日前夜にはフェアウェルパーティを開催。参加した会員が一人ずつ挨拶に立ち、「こんなに中身の充実した旅行は初めて」(辻野繁氏)、「当社の社員が私への誕生日プレゼントとして、このラリーを頑張ってくれた」(中島崇氏)、「訪

問先のケアンズに魅かれて参加」(小宅氏)、「充実した毎日だった」(山田力氏)、「初対面の方ばかりだったがすごく仲良くなれた。今後につながる関係になったことも財産」(藤原栄二氏)など、思い思いの感想を話した。

最新モデルを見逃すな!! 新車情報

輸入車 (4/16 ~ 5/26)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
BMW	BMW_X2	1代目(F39系)	NR	4月16日
ボルボ	ボルボV90クロスカントリー	1代目(PB系)	特別	4月19日
プジョー	プジョー2008	1代目(A9系)	特別	4月26日
ランドローバー	レンジローバー	4代目(LG系)	MC	4月28日
ランドローバー	レンジローバースポーツ	2代目(LW系)	MC	4月28日
アウディ	アウディA3セダン	1代目(8V系)	特別	5月7日
アウディ	アウディA3スポーツバック	1代目(8P系)	特別	5月7日
アウディ	アウディTTクーペ	3代目(FV系)	特別	5月7日
アウディ	アウディQ3	1代目(8U系)	特別	5月7日
シトロエン	シトロエンC3	3代目(B6系)	特別	5月14日
フィアット	フィアット500	3代目(312系)	特別	5月26日

国産車 (4/17 ~ 6/7)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
日産	キューブ	3代目(Z12系)	改良	4月17日
ホンダ	ステップワゴンモデューロX	1代目(RP系)	改良	4月19日
三菱	i-MiEV_トウロク	1代目(HD系)	NR	4月19日
ホンダ	N_BOX	2代目(JF3/4系)	追加	4月20日
ホンダ	N_BOXカスタム	2代目(JF3/4系)	追加	4月20日
三菱	デリカD5	1代目(CV系)	SC	4月25日
三菱	デリカD5	1代目(CV系)	特別	4月25日
トヨタ	C-HR	1代目(10/50系)	SC	5月7日
トヨタ	C-HRハイブリッド	1代目(10系)	SC	5月7日
レクサス	GS_F	1代目(10系)	改良	5月10日
日産	ジューク	1代目(F15系)	改良	5月11日
ダイハツ	ハイゼットトラック	10代目(S500系)	SC	5月29日
スバル	レヴォーグ	1代目(VM系)	改良	6月1日
スバル	レヴォーグ	1代目(VM系)	特別	6月1日
スバル	サンパートトラック	8代目(S500系)	SC	6月1日
スバル	WRX_S4	1代目(VA系)	改良	6月7日
スバル	WRX_STI	1代目(VA系)	改良	6月7日
トヨタ	タウンエースバン	4代目(400系)	改良	6月7日
トヨタ	ライトエースバン	6代目(400系)	改良	6月7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

**高い成約率、交通アクセスに優れた
西日本最大のオークション会場!!**

多彩な外部ネットワークが
皆様のビジネスを応援!

ASNET 新アクト
JAA WEB HAA WEB
TC-web US GLOBE NETWORK AUCNET

HAA神戸 078-326-5566
〒651-0082 兵庫県神戸市中央区小野浜町21-1

HAA KOBE

Auction Schedule
オークションスケジュール

- ▶6/2⊕ 第912回
ワンチャンスサービス開始11周年フェスタ
- ▶6/9⊕ 第913回
通常AA
- ▶6/16⊕ 第914回
初出品フェスタ
- ▶6/23⊕ 第915回
通常AA
- ▶6/30⊕ 第916回
通常AA

PR版 **ユーストカー NEWS** **輸出相場版**

アル・ヴェル In 香港



香港巨大地下 巻頭特集 1~4面
中古車マーケットを徹底調査



速報 ◆ **エアバッグと**  **カメムシに揺れる**
ニュージーランド

詳しくは5面へ

徹底調査 **好評連載中** **中古車輸出主要仕向国**
トップ 20

詳しくは6面へ

総力特集 **ハイエース in タンザニア**
活躍する  **100系ハイエース**

詳しくは16面へ

アル・ヴェル祭りの犯人 香港の中古車マーケット

ユーストカーNEWS 本体では、香港のTOYOTAディーラーで正規輸入車として販売されている現行アルファード/ヴェルファイアの様子をお伝えしているが、本紙「輸出相場版」では香港の中古車マーケットがどのような状態なのかを調査すべく、現地の3カ所の中古車展示場に直撃取材を行なった。その詳細をお伝えしていく。

香港には、およそ500社の正規中古車商の免許を持った業者と、その周りに多くのブローカーが存在する。

香港と日本の商売における大きな違いは、東京の2分の1の広さに740万人の人口、その高い人口密度からくる高額の地代である。地代の関係からか地上の「ツボ売り」は、ほとんどないという状態だ。

そもそも香港は、そのほとんどが市街地であり、土地があれば上物が建っている状態なのだから、言うまでもないかもしれない。

ところが香港の中古車「ツボ売り」は、巨大な地下マーケットとして存在していた。3カ所の地下巨大マーケットをフォトレポートとしてお伝えしていく。

(続きは2面へ)

6月号は **アル・ヴェル祭りの犯人** **香港地下巨大中古車マーケットの現場レポート特集!**

お申し込みは19面まで!
 または電話03(3371)9340まで!

今すぐお申し込みを!

ユーストカー NEWS 輸出相場版

(↑これはユーストカーNEWS輸出相場版6月号1面です。)



2018年4月 オークション 実績

1開催平均の出品ベスト10

①	USS東京	14,455
②	USS名古屋	11,103
③	HAA神戸	8,548
④	JU岐阜	5,759
⑤	CAA中部	4,470
⑥	アライAA小山バントラ	4,321
⑦	USS横浜	4,123
⑧	USS九州	4,012
⑨	MIRIVE	4,009
⑩	USS大阪	3,727

※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。

4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	435,939	260,842	59.8	149,448,805	573
	-6開催	-9.6%	-3.8%	+3.5ポイント	+2.3%	+34千円
メーカー系	114	133,010	102,855	77.3	47,024,001	457
	+5開催	+1.2%	+8.6%	+5.2ポイント	+13.9%	+21千円
JU系	147	124,541	72,499	58.2	18,825,700	260
	-2開催	-4.3%	+1.2%	+3.2ポイント	+6.1%	+12千円
合計	428	693,490	436,196	62.9	215,298,506	494
	-3開催	-6.7%	-0.3%	+4.1ポイント	+4.9%	+25千円

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)
USS札幌	4	⑭ 3,188	+0.8	65.9	+6.0	410	+2
JU札幌	4	828	+10.4	49.5	-8.3	277	+22
TAA北海道	4	779	+5.0	72.4	+3.1	309	+16
NAA北海道	1	483	-9.4	68.1	+5.6	352	+23
札幌AA	3	432	-16.0	66.1	-2.6	335	+10
ホンダ北海道	5	264	+0.8	87.9	+3.7	338	+84
JU函館	4	89	-6.3	50.1	+6.0	243	-68
JU帯広	4	54	+38.5	44.7	+2.4	236	+14
JU釧路	4	52	+15.6	39.2	+8.6	278	-13
JU北見	4	45	-4.3	58.3	+18.1	358	+89
JU旭川	4	32	-11.1	49.6	+2.7	326	+9
JU室蘭	4	28	-22.2	31.5	-2.1	166	-13

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)
TAA東北	4	1,934	+2.0	77.8	+9.3	310	+7
JU宮城	4	1,759	-4.5	72.1	+5.0	224	+15
USS東北	4	1,331	-13.7	72.2	+3.4	320	+30
CAA東北	4	894	± 0.0	68.9	+3.9	153	+20
JU福島	4	894	-0.9	65.2	+2.9	198	+7
アライ仙台	4	387	-12.8	69.1	-5.5	260	+31
ホンダ仙台	5	317	-6.8	90.0	-0.9	187	+17
JU山形	2	151	-8.5	55.6	-10.2	133	+28
JU秋田	4	148	+12.1	80.5	+10.7	51	-1
JU青森	2	145	+45.0	77.6	+23.8	89	-29

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)
USS東京	4	① 14,455	-2.5	66.2	+2.1	848	+57
アライ小山VT	4	⑥ 4,321	+8.4	59.2	-2.4	781	-54
USS横浜	4	⑦ 4,123	-0.9	62.8	+2.6	667	+78
MIRIVE	4	⑨ 4,009	+18.2	70.9	-1.1	440	+51
TAA横浜	4	⑪ 3,691	+19.9	82.6	+7.0	601	+29
JU埼玉	4	⑰ 2,941	+3.0	54.0	-0.2	489	+13
JAA	4	⑱ 2,813	-30.0	58.8	+8.1	710	+31
CAA東京	4	2,471	-9.5	52.4	+3.1	421	+11
TAA関東	4	2,321	-0.9	78.8	+6.1	527	+28
アライ伊豆	4	2,308	-3.1	77.6	+2.5	351	+49
JU東京	5	1,786	-24.1	67.1	+7.9	168	+10
ヒーロー	4	1,314	-0.5	62.6	+3.1	279	+48
ホンダ東京	5	1,310	-8.3	92.3	+4.9	372	+64
USS群馬	4	1,303	-20.2	65.9	+8.9	350	+27
JU千葉	4	1,273	+13.0	69.3	-0.2	259	+87
USS埼玉	4	1,108	-25.0	58.9	+4.3	278	+10
アライ小山4輪	4	976	+3.7	80.1	+4.4	169	-7
NAA東京	4	928	-19.3	77.5	+7.5	296	+16
JU新潟	4	905	-2.8	68.0	+5.7	154	-1
USS新潟	4	851	-11.8	47.3	+5.4	357	+20
JU栃木	4	838	+7.2	33.3	-0.8	178	-8
JU群馬	4	812	-2.9	57.2	+4.0	212	+8
JU神奈川	4	741	+2.6	56.9	+5.8	138	-34
アライ建機	4	722	+1.1	71.1	+5.4	1,018	-50
いすゞ幕張	4	659	-7.2	52.1	+0.1	1,321	+71
JU茨城	4	655	-11.5	62.1	+1.1	176	+13
JU長野	4	414	+11.9	35.1	+0.3	162	+3
JU山梨	4	97	+12.8	41.5	-1.4	142	+53

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)
USS名古屋	4	② 11,103	-3.3	51.1	+0.9	1,014	+79
JU岐阜	4	④ 5,759	+6.8	48.3	+1.9	407	+24
CAA中部	4	⑤ 4,470	+4.2	68.5	+3.2	576	+51
USS-R名古屋	4	⑫ 3,464	-2.5	82.1	+4.4	76	+10
JU愛知	4	⑬ 3,353	-0.2	76.1	+3.0	279	+13
TAA中部	4	⑳ 2,503	+9.0	80.2	+11.7	408	-56
CAA岐阜	4	1,864	-6.5	56.6	+4.5	278	+72
USS静岡	4	1,832	-3.8	61.4	+4.2	204	-8
JU静岡	4	1,004	-4.5	52.4	+4.6	131	+17
NAA名古屋	4	758	-5.7	80.9	-0.1	313	+14
ホンダ名古屋	5	648	-26.5	88.3	+4.9	344	+78
JU三重	4	529	+10.4	38.4	-1.0	119	-38
愛知トヨタ	4	499	+13.4	89.6	-1.0	259	+15
SAA浜松	4	494	-0.2	52.6	+4.9	702	+67
JU富山	3	436	+0.7	65.5	+9.6	131	-2
USS北陸	4	422	-6.8	60.0	+3.4	282	+31
JU石川	4	358	-2.2	63.7	+4.7	237	+31
JU福井	3	237	-28.4	44.8	+3.6	130	-32

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)
HAA神戸	4	③ 8,548	-27.5	49.1	+5.3	680	+33
USS大阪	4	⑩ 3,727	+31.8	52.2	-3.0	590	+76
TAA近畿	4	⑮ 3,097	± 0.0	78.7	+4.2	583	+59
関西松原AA	4	⑯ 3,017	+21.8	68.2	+8.6	621	-69
ベイオーク	4	⑲ 2,547	-6.8	60.3	+1.5	687	+222
LAA関西	4	2,157	+9.9	56.9	+2.1	272	-7
USS神戸	4	1,725	+9.7	56.9	-2.1	540	+29
いすゞ神戸	4	1,560	+8.1	50.0	-5.3	1,195	+47
JAA	4	1,295	+6.4	54.3	+1.8	99	+2
ホンダ関西	5	1,127	-12.8	91.4	+3.6	450	+59
NAA大阪	4	776	-10.6	80.0	-1.0	398	+4
京都AA	4	651	+27.9	47.3	-4.8	202	+6
ジップ大阪	4	544	+8.4	63.5	-10.1	1,342	+38
JU奈良	4	472	+3.1	70.5	+6.8	213	+24
日産大阪	4	422	-7.7	78.3	+5.4	124	+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)
TAA広島	4	1,809	-7.7	73.4	+6.7	390	+18
LAA岡山	4	1,720	-2.0	45.8	+0.8	237	+17
USS岡山	4	1,640	-3.2	66.3	+5.2	336	+65
JU広島	4	1,369	+4.2	41.4	-0.3	204	+15
LAA四国	4	1,170	-11.7	45.0	+0.3	240	-6
TAA四国	4	1,014	+6.3	78.7	+7.2	278	+33
KCAA山口	4	744	-4.1	49.2	+3.2	337	+40
NAA広島	1	308	+8.1	56.5	-4.9	192	± 0
JU島根	1	265	-12.5	42.3	+4.7	229	+32
JU山口	4	208	+4.5	58.9	+6.3	222	+100
広島AA	2	142	-41.3	69.0	+17.1	349	+31

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)
USS九州	4	⑧ 4,012	-2.1	58.2	+2.4	485	+42
TAA九州	4	2,478	+5.5	70.7	+6.9	415	+24
KCAA福岡	4	2,225	-16.8	46.8	+8.0	253	+15
JU福岡	4	1,275	-21.8	68.5	+13.2	171	+18
KCAA南九州	4	1,189	-24.7	36.7	+1.2	247	-63
TAA南九州	4	1,081	+11.1	64.4	+3.0	299	+28
USS福岡	4	868	-6.5	58.7	+7.9	456	+82
ホンダ九州	5	560	-10.3	92.5	+1.7	219	+43
NAA福岡	4	519	-4.9	80.1	+13.9	246	+14
JU大分	2	455	+17.3	83.6	+6.7	73	+2
いすゞ九州	4	385	+11.6	62.5	-5.4	741	-78
JU長崎	1	377	-1.8	37.1	+1.9	90	-9
JU沖縄	4	337	+18.7	57.8	-4.7	164	-5
JU鹿児島	4	283	-11.6	51.0	-1.0	148	+21
JU熊本	4	176	-2.2	33.5	+7.2	116	+16
JU宮崎	4	137	-33.2	27.9	+1.8	103	+10

TV・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	1,157	-0.3	26.1	-1.1	1,130	+50

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

ボカンの無い『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』となっておりますが、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お願い申し上げます。

お申込みは19面。または電話 03(3371)9340まで!

中古車販売店の経営計画の考え方 **ネット集客増強研究会**

増強研究会

大平喜久

今回は、ちょっと本質的な部分に関して書きます。
 以前ですけど、中古車販売店の経営計画が重要という話はよく聞くけど、なぜ重要なのか? その分かりやすい説明がないために、作っている人は少ない、ということを書きました。
 そして、どういう理由で重要なのか、ということの説明をしました。
 脳の構造上、計画がなければ達成されないという話でしたね。

通説なんで、それほど強い根拠はないですが、こうすればこうなるという積算で考える人が全体の99%、こうなるためにこうするという逆算で考える人が1%、と言われてるんです。
 だから1%の人だけが、成功すると言われてるんですね。
 以前、記事に書いた50件の来店を80件にすると、不足の30件を補うために、99%の人はチラシと紹介で補うという積算で考えるわけです。つまり、こうすればこうなるだろうという考え方ですね。
 1%の人は、30件を補うためにはどうするか? チラシの反応率は○%だから○件、紹介は月平均○件だから総合計で○件、そうすると、あと○件不足するから、さらに何かの集客方法を取る必要があるぞ、というように逆算で考えるんですね。
 この1%の人は、こうなるためにはどうするかという逆算なんです。
 この違いが、有効性のある経営計画になるかどうかの違いなんです。
 達成できそうもない目標を立てて、計画倒れに終わるくらいなら、計画を立てないのも一なんです。
 こうすればこうなるのではなく、こうなるためにはこうする、というのが本当の経営計画の立て方なんです。

ポカシなしの ユーストカーNEWS 有料版 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 **今すぐ** **FAX** 18/06

03-3371-9596 まで

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ヵ所につき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ヵ所につき1枚のお申し込みをお願いします。
 ※ご送付先が異なる場合は、必要枚数をコピーしてお使いください。
 ※必要事項をご記入の上ファックスにてお申込みください。
 ※年契約となります。

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

ユーストカー **検索**

宛先 株式会社ユーストカー購読係

お電話からもお申込み頂けます **TEL 03-3371-9340**

ネットからもお申込み頂けます **http://www.u-car.co.jp/**

QRコードからもお申込み頂けます

ユーストカーNEWS **輸出相場版**

買取商談の

掟

最終回

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……

保留検討中案件の追いかけ架電は

「思ったより早めに」が丁度よい

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表の10項目と、その10項目の補足で、「正しい査定金額の伝え方」を紹介してきた。今回は最終回、11番目の掟をお伝えする。

今号の最終回では、保留検討中案件の正しい追いかけ方をお伝えしよう。

買取商談の「掟」その11 ★保留検討中案件の追いかけ架電は「思ったより早めに」「ちょっとしつこくしつこく」が丁度よい

《石沢マネージャー談》

お客様が買取査定で来店し、その一回目の商談で成約になる「即決」ですね。買える車は、なるべく即決で買うに越したことはないです。何はともあれ、トータル商談時間が短くて済むのは、時間的効率が良いのですから、言うまでもないですよね。

では、「即決」ができるシチュエーションは、どういうパターンがあるのかをちょっと見ていきましょう。

パターン①

お客様が他店を複数回ってきて、そろそろ疲れてきている状態で、プラスチック、極端な話「1万のつけ」で買う場合

パターン②

ディーラー下取りよりもあまりにも高い場合、お客様の希望金額が低い場合(同じ意味とさせていただきます)

パターン③
お店の常連客、リピーターで信頼をされている場合
(ただし、調子に乗って安く買おうとすると、一気に信頼をなくす可能性あり。やり過ぎ注意)

パターン④
査定ミス、グレード判断ミス、相場判断ミスで高く査定をつけてしまった場合(お客様もびっくり!)

パターン⑤

お客様を脅かして買う場合(売ってくれないと困ります……出張買取にありがち)

パターン⑥

お客様が本当に人が好い場合。無知な場合
大体こんな感じではないでしょうか。可能性が高い順に番号を振ってみました。

ところで、この①～⑥のパターンのお客様は、来店客の中で、どれくらいいらっしゃるでしょうか。

6つのパターンをお伝えしましたが、「6つ」と数は多くても、実際にこのようなお客様は、かなり少ないと思います。例外として、いつも⑤というお店は、あるかもしれませぬね(笑)。

このようなパターンで、即決をして頂けるお客様が少ないという事は、実際に読者の皆様も肌で感じていると思いますが、きちんと来店アンケート集計を取ろうにも、お客様が中年以上でない限り、ほとんど「他店には行っていない」と答えることは、多く経験していませんか?

もっと分かりやすく言いますと、ある程度、若いお客様は「相場のプロ」と思えるほど、良いところの希望金額を提示してきていませんか?

我々の想像以上にお客様は賢く、情報収集をしているものなのです。ちなみにですが、読者のプロの皆様も、よく触らない車種の中古車相場を、新車価格だけ見て予測してみてください。はば外しちやいますよね。

であるならば、自分の所有している車とはいえ、他店に行っていない状態で、なぜAA相場と同じ、もしくは、そのちょっと上の「ドンピシャ価格」を希望してくるのでしょうか。確かに、中には情報音痴の方もいらっしゃると思います。相場が20万円しかない車を100万円希望というようなことはありますが、結論を言いますと、お客様は自分の資産価値をきちんと高く評価してくれる場所や人を、「死に物狂いで探している」、もしくは「絶対に、だまされたくない」という生き物なのです。色々な店から多くの情報を集めているのです。

今回の「保留案件の正しい追いかけ方」を習得するにあたって、このようなお客様の特性を、知っておかなければいけないと思います。

なぜ「考えます」なのか

そもそも、なぜ保留案件になるのか考えてみましょう。「保留案件」……、「検討中」というと、分かり

商談の掟											
①	しゃべらない	②	お客様の話にかぶせて話さない	③	沈黙に耐えよ	④	営業マン側が「●●したほうが良いですよ」は厳禁	⑤	嫌なことを言う時にはやわらかい笑顔で	⑥	悪いことを先に、良いことを後に言え
⑦	清楚は絶対の掟、身なりと立ち振る舞いは絶対基本	⑧	お客様の言うことを信じてはいけな	⑨	お客様との約束は15分刻みで	⑩	わからないことを「〜だと思っ」は厳禁	⑪	保留検討中案件の追いかけ架電は「思ったより早めに」「ちょっとしつこくしつこく」が丁度よい		

加盟募集! アップルと手を組みませんか?

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

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

買取・販売 **アップル**

【お問い合わせFC事業部】 アップルオートネットワーク株式会社
 ☎03-3516-0731 http://www.applenet.co.jp/

【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ら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**

第61回

ワンプラ指南

買取店に聞いたワンプラ活用術 アクセス数で「売れる」を確信

3月末から4月初めの相場急落も過ぎ去り、5月は一気に回復してきた感がある。ここから秋口までは、安定した価格が続くものと思われ、ひとまず出品店にとっては、安泰の時期が訪れたといえよう。

ワンプラの活用術も、ここにきて変わりつつある。これまで、掲載して『売ればラッキー』と思っていた業者たちが、この車は確実にワンプラで売りたい、売れると確信し、オークションに続く換金の場として、活用している。

これまで買取車のほぼすべてを、オークションに出品していた買取業者に、ワンプラの活用術を聞いてみると、意外な本音が返ってきた。

「買取価格で他店と競合したとき、この車は売れない、と悩んでいたのですが、ワンプラで売ると、売れることが多くなりました。毎月、そんな車が10台以上はあり、買取台数を大きく伸ばすことができました。」

「とにかく、入庫と同時に、全車ワンプラに掲載する。オークション出品までの約10日間。名変や仕上げをしているうちに、何割かは成約する。陸送費と出品料だけでも、2万円から3万円の差が出る。オークション相場に掲載していても、メリットは大きい。」

「とにかく、買取価格が下がるよりも早く売りたい。オークションで売れない車は、ワンプラで売りたい。オークションで売れない車は、ワンプラで売りたい。オークションで売れない車は、ワンプラで売りたい。」

「輸入車などオークションでは、どうしても押しの弱い車は、なかなか売切れない。そんな車はワンプラで売りたい。オークションで売れない車は、ワンプラで売りたい。オークションで売れない車は、ワンプラで売りたい。」

「ワンプラのコツを覚えてからは、必ず売れている。しかも、オークションよりも早く売れている。オークションで売れない車は、ワンプラで売りたい。」

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。お申込みは19面、または☎03(3371)9340まで!

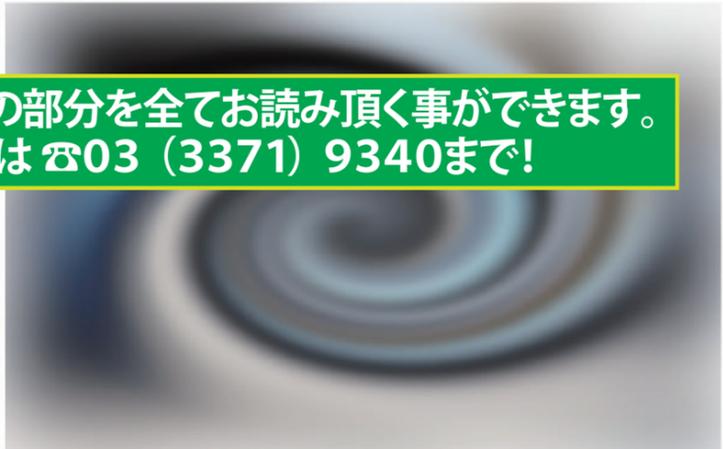
「オークションで売れない車は、ワンプラで売りたい。オークションで売れない車は、ワンプラで売りたい。オークションで売れない車は、ワンプラで売りたい。」

「ワンプラに掲載していると、必ず売れている。しかも、オークションよりも早く売れている。オークションで売れない車は、ワンプラで売りたい。」

「オークションで売れない車は、ワンプラで売りたい。オークションで売れない車は、ワンプラで売りたい。オークションで売れない車は、ワンプラで売りたい。」

「このように、本気でワンプラで売りにきている業者は、増えているのが事実だ。それだけに、オークションで買って来た車に利益を乗せ、小売り価格の少し安いところで掲載していても、なかなか売れないのが現実だ。」

ひと昔前の「ワンプラサイトなんか、なかなか売れないだろう」という既成概念は、今となっては、ほぼ皆無に近い。結果はすぐに出るので、手間は掛かっても、まずは掲載することをお勧めしたい。



こうした高額車は...



AS ワンプラ で 二刀流

エーエス・ワンプラ



小売 × 業販 商品車両を小売展示販売しながら同時に業販可能

- 業界最大級の会員数 55,000 社
- 掲載車両画像数 50 枚まで可能に!!
- 出品料は何台でも 0 円

AS NET 会員募集中!!

エーエス・ネット®

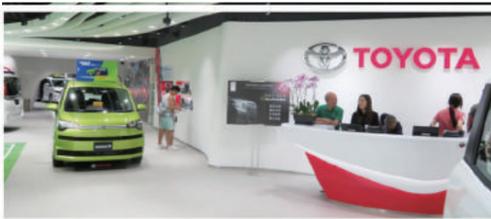
入会金
無料
月会費

会員募集中
詳しくはコチラ


お問合せ・資料請求は ▶  株式会社 **オートサーバー** ☎ **03-5695-9450**

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

香港の正規モノのアルファード・エグゼクティブブラウンジはおいくら?



ショールームのレセプションはこの通り。地代が高い割にはかなり広くゆったりとしたスペースだ

本紙2面で香港のトヨタ正規ディーラーを紹介したが、ここでは同ディーラーで入手したアルファード・エグゼクティブブラウンジの見積書、現地で販売されている主なトヨタ車の価格、そして香港で車両購入時に欠かせない「初期登録税」の解説を掲載した。初期登録税は正規輸入車だけでなく並行輸入車にも課税される。並行車の香港小売価格から税金、展示場賃料、オークション落札価格を引けば、並行輸入車ビジネスの、おおよかな儲けが見えてくるだろう。
※24面に関連記事

香港の First Registration Tax (初期登録税)

※HK\$ = 香港ドル。約14円

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。お申込みは19面、または ☎03 (3371) 9340 まで!

香港で自動車登録する際は、正規輸入車であれ並行輸入車であれ、最初は「初期登録税 (First Registration Tax)」が課税される。課税対象額は車両の公表小売価格、または香港税関等の評価による暫定課税価値に基づき計算されるという(詳細は調査中)。

取材の結果、判明した初期登録税の計算方法は次の通り。

- ・最初の
- ・
- ・

これを図(↑)のエグゼクティブブラウンジ(車両本体価格48万1300HK\$)に当てはめるとこうなる。

このように、香港の初期登録税は税対象額が大きくなる、つまり高額車ほど税額が高い、いわゆる「累進課税」方式であることがわかるだろう。



Quotation

Sales Rep: _____ Tel: _____ Date: _____

Customer Name: _____
Contact Person: _____
Address: _____ Office: _____ Res: _____
Mobile: _____ Fax: _____
Email: _____

車両詳細 Vehicle Details

Model: All new Alphard Executive Lo Vehicle Price: \$481,300.0 Lic Fee: \$ _____
Code: GGH30R-PFZKVP First Reg Tax: \$353,800.0 TAVAF: \$ _____
Colour: _____ 初期登録税 約 _____ 円 Log Book: \$ _____

FRT Concession _____ Total Vehicle Price: \$835,100.0 Total: \$ _____
合計金額 約 _____ 円

自動車保険 Vehicle Insurance

Toyota Insurance NCD: 0% Insured Amount: \$840,000.0 Add Insurance Premium: \$ _____
保険対象額 約 _____ 万円 保険掛金総額 約 _____ 円

下取り車 Trade-in Vehicle

Make: _____ Model: _____
Manu Year: _____ Colour: _____ Lic No: _____
Chassis No: _____ Lic Expiry Date: _____
Less Trade-in value: _____
Add Redemption Amount: _____

自動車ローン Vehicle Finance

Finance Type: _____ Total Amount: \$ _____
Finance Amount: _____ Initial Payment (For Lease Only): _____
Tenure (months): _____ X HK\$ _____
Monthly Instalment: _____ 総支払額 約 _____ 円

Remarks: 2018 Made

※金額は1香港ドル=14.0円で計算

香港のトヨタディーラーでもらったアルファード・エグゼクティブブラウンジの見積書

香港で正規販売されている主なトヨタ車の車両本体価格と初期登録税

車名	グレード名称	型式	香港価格(単位:HK\$)			日本円換算		
			車両本体価格	初期輸入税	合計	車両本体価格	初期輸入税	合計
スピード		NSP141R-BEXFBH	\$128,500	\$51,400	\$179,900	¥1,799,000	¥719,600	¥2,518,600
カローラ		NRE161R-AEXNB	\$149,500	\$59,800	\$209,300	¥2,093,000	¥837,200	¥2,930,200
プリウスC (アクア)		NHP10R-AHXVB	\$170,000	\$75,000	\$245,000	¥2,380,000	¥1,050,000	¥3,430,000
カムリ		ASV70R-AETNKWSD	\$207,000	\$102,750	\$309,750	¥2,898,000	¥1,438,500	¥4,336,500
シエンタ	Lux	NSP170R-MWXQB	\$167,000	\$72,750	\$239,750	¥2,338,000	¥1,018,500	¥3,356,500
	ハイブリッドSD	NHP170R-MWXNBSD	\$183,800	\$85,350	\$269,150	¥2,573,200	¥1,194,900	¥3,768,100
ノア	7	ZRR80R-APXSP	\$229,800	\$119,850	\$349,650	¥3,217,200	¥1,677,900	¥4,895,100
プレヴィア (エスティマ)	7	ACR50R-GFXSK	\$308,800	\$181,300	\$490,100	¥4,323,200	¥2,538,200	¥6,861,400
アルファード	A250	AGH30R-PFXGK	\$328,700	\$201,200	\$529,900	¥4,601,800	¥2,816,800	¥7,418,600
	A350	GGH30R-PFZLK	\$438,300	\$310,800	\$749,100	¥6,136,200	¥4,351,200	¥10,487,400
	EL (エグゼクティブブラウンジ)	GGH30R-PFZKVP	\$481,300	\$353,800	\$835,100	¥6,738,200	¥4,953,200	¥11,691,400
	ハイブリッド	AYH30R-PFXQB	\$493,300	\$365,800	\$859,100	¥6,906,200	¥5,121,200	¥12,027,400
ヴェルファイア		GGH30R-NFZQK	\$388,300	\$260,800	\$649,100	¥5,436,200	¥3,651,200	¥9,087,400
RAV4	Lux	ZSA44R-ANXGPW	\$252,400	\$136,800	\$389,200	¥3,533,600	¥1,915,200	¥5,448,800
プラド	Lux	GRJ150R-GKTEKQ	\$468,300	\$340,800	\$809,100	¥6,556,200	¥4,771,200	¥11,327,400
ハイエースバン	AT	GDH201R-SSTDY	\$294,600	\$25,041	\$319,641	¥4,124,400	¥350,574	¥4,474,974
	DX	GDH201R-SSTNY	\$294,800	\$25,058	\$319,858	¥4,127,200	¥350,812	¥4,478,012

※1.上記のほかプリウス、クラウンコンフォート、コースターあり ※2.価格はオプション装備等別 ※3.ハイエースは商用車のため初期登録税の税率が低い ※4.1HK\$=14円で計算

ユーストカーNEWSにチラシを同封しませんか?

最短距離で車屋さんの目にとまる!

業界最多の発行部数!!PR効果絶大!!



本紙への広告掲載も募集しております!お気軽にご連絡下さい!

お問い合わせは ユーストカーNEWS編集部まで!

☎ 03(3371)9591

効果絶大
業界人の目に届く!
中古車事業者様へ確実にメッセージが届きます。



ユーストカーNEWS に広告を出しませんか?

広告主募集中!!

ユーストカーNEWS編集部
お問い合わせ ☎03-3371-9591



香港仕様と日本仕様のアル・ヴェル、装備の違いはコレだ!

ここでは香港と日本、それぞれ正規で販売されているアルファード主要グレードの装備の違いを紹介する。中古車 AA で落札金額が大きく変わる装備はグレーの帯で示している。香港輸出目的の仕入れ、あるいは中古車 AA 出品向けの仕入れの際は、これら装備の有無をしっかりと確認していただきたい。ヴェルファイアについてもアルファードと同じだ。装備に関する解説は2面に詳しいので、こちらも併せてお読みいただきたい。



※1~4面および23面に関連記事 エアロは必須/2列目シートの隙間が重宝されている

新型アルファード 主な香港仕様車と日本仕様車の比較

仕様	香港			日本		
	香港	日本	日本	日本	日本	日本
グレード	エグゼクティブラウンジ	350	250	エグゼクティブラウンジ	SC	S_Cパッケージ
型式	GGH30R-PFZVK	GGH30R-PFZLK	AGH30R-PFXGK	DBA-GGH30W	←	DBA-AGH30W
排気量(cc)	3,456	←	2,494	3,456	←	2,494
駆動方式	2WD	←	2WD	2WD	←	←
乗車定員(人)	7	←	←	7	←	←
タイヤ&ホイール	235/50 R18	←	225/60 R17	225/60 R17	235/50R18	←
応急用スペアタイヤ	調査中	←	←	オプション(¥10,000)	←	←
エアロパーツ	←	←	←	なし	あり	←
ボディカラー	<p>■標準設定</p> <ul style="list-style-type: none"> ブラック(202) ダークレッドマイカメタリック(3Q3) スチールブロンドメタリック(4X1) グラファイトメタリック(4X7) <p>※スーパーリングブラックパールクリスタルシャインとダークレッドマイカメタリックはSCおよびS_Cパッケージに設定、スチールブロンドメタリックはエグゼクティブラウンジに設定</p>			<p>■メーカーオプション ※各¥30,000高</p> <ul style="list-style-type: none"> ホワイトパールクリスタルシャイン(070) ラグジュアリーホワイトパールクリスタルシャインガラスフレーク(086) スーパーリングブラックパールクリスタルシャイン(220) 		
室内色	←	←	←	ブラックまたはブラック	ブラック	←
トリムカラー	←	←	←	ブラウンオリブ・アッシュパール木目調	メタルウッド	←
セカンドシート	←	←	←	エグゼクティブラウンジシート	エグゼクティブパワーシート	←
シート素材	←	←	←	プレミアムナッパ本革	合成皮革(本年オプション¥307,000)	←
ツインムーンルーフ	←	←	←	オプション(¥110,000)	←	←
デュアルパワーライドドア	←	←	←	あり	←	←
パワーバックドア	←	←	←	あり	←	←
セーフティセンス	←	←	←	あり	←	←
パノラミックビューモニター	←	←	←	あり	オプション(T-Connect SDナビシステム+JBLプレミアムサウンドシステム¥660,000)	←
おくとだけ充電	←	←	←	オプション(¥12,000)	←	←
2眼LEDヘッドランプ+LEDクリアランスランプ	←	←	←	なし	あり	←
2眼LEDヘッドランプ+デイトライト機能付LEDクリアランスランプ	←	←	←	なし	オプション(¥72,000) ※a	←
3眼LEDヘッドランプ+デイトライト機能付LEDクリアランスランプ	←	←	←	あり	オプション(¥10,7000) ※b	←
LEDシーケンシャルターンランプ	←	←	←	あり	オプション(※aまたはbにセット)	←
LEDコーナリングランプ	←	←	←	あり	オプション(※aまたはbにセット)	←
LEDフロントフォグランプ	←	←	←	あり	←	←
LEDリアコンビネーションランプ	←	←	←	あり	←	←
LEDリアフォグ	←	←	←	寒冷地仕様と同時に装着(¥24,000)	寒冷地仕様と同時に装着(¥29,000)	寒冷地仕様と同時に装着(¥32,000)
デジタルインナーミラー	←	←	←	あり	オプション(¥60,000)	←
初期登録税込本体価格(日本は税抜価格)	HK\$835,100	HK\$749,100	HK\$529,900	¥6,513,000	¥4,581,000	¥4,039,000
日本円換算(日本は税込価格)	¥11,691,400	¥10,487,400	¥7,418,600	¥7,034,040	¥4,947,480	¥4,362,120

有料版では、モザイクの部分をお読み頂く事ができます。お申込みは19面、または ☎03(3371)9340まで!

※1.指定のない金額は税別価格 ※2.グレーの網掛けがある部分は香港仕様標準、あるいは香港で好まれる装備

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