

無料版

7月号



毎月1日発行

第63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

もしも輸出がなかったら...??

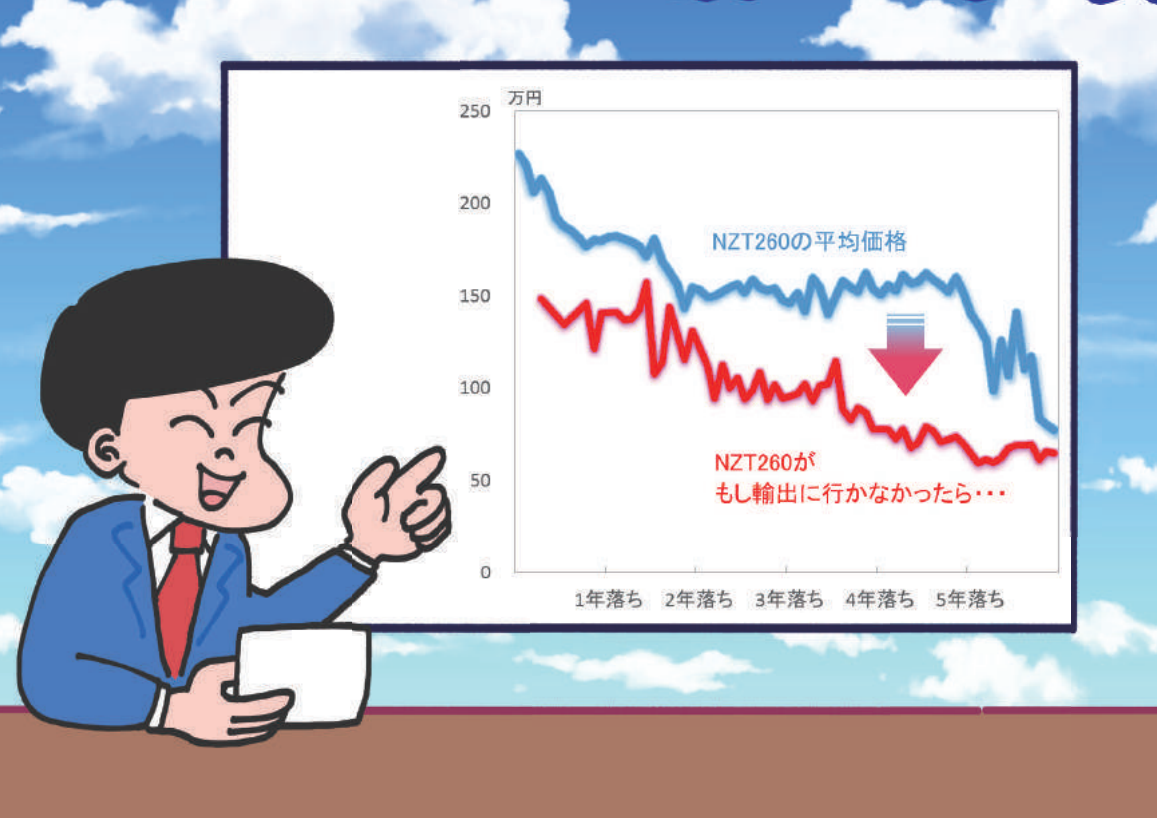
え!?こんなに安いの...??

ラフェルズに聞く! 人材ノウハウの真実
 『20万円では働きたい人がいない』

《21面》
 《16面》

《21面》
 できる営業マンの案件管理とは?

最強買取店になるための訓練方法《4面》
 クセをあつという間に直す①



行くプレミアム
 行かないプレミアム

さて、「輸出」とは切っても切れない車と言えどもやはりプレミアムに違いないが、同じプレミアムでも

がある。その2つの相場に大きな差が出ることは、読者の皆様もよくご存じだろう。まず2面の図1と図2をご覧ください。

主要グレードであるF・EXパッケージの新車価格は、1・5LのNZT260の方が1・8LのZRT260よりもが、NZT260のグラフ(青線)がに張り付いている。

当たり前のように身の回りにあるもの。水、電気、携帯電話、住居など、普段はあまりにも当たり前でありすぎて、ありがたみを感じることが少ないだろう。しかし、実際にこれらのものを失ってみると、ありがたみが分かるというものだ。では我々自動車業界で、当たり前のものがありがたさを忘れてしまっているものは何だろうか。最近、「輸出」という言葉が一般的に飛び交っているが、乗用車だけで見ても、過半数の車種が輸出に行っている。もしもこの「輸出」がなかったら...。日本の自動車産業は一体どうなってしまうのだろうか。輸出に行く車の相場が、輸出に行かない車と同じ相場まで落ちてしまったら...。この2つの価格を比較し、『もしも輸出がなかったら』を検証していくと、我々の業界における「輸出」のありがたみが見えてきた。

オークネオステーションハイパー
 AucNeo Station HYPER

入会キャンペーン

2018年12月までの申込み限定! 入会后1年間限定
 キャンペーン特別月間費用 34,800円相当

3会場
 同時参加可能

14,900円/月 57%OFF

オークネット TVAA
 共有在庫市場&一撃市場
 レギュラーコース 通常月額 29,800円

全国76オークション会場
 年間500万台に応札可能
 ライブオークション 通常月額 5,000円

全国113オークション会場
 に事前入札可能
 アイオーク

ライブオークション
 「おまとめサービス」なら
 ●入金前提出OK! ●まとめて入金OK!

登録料
 月額
 0円

更にオプションで

らくッパ・プラス
 支払延長サービス
 ・21日 or 42日まで延長可能!
 ・余裕をもった資金繰りを実現!

らくPOS
 自動応札サービス
 ・希望価格まで自動でリアル応札!
 ・ランダム信号で吊り上げられにくい!!

オークネットなら年間500万台、113会場から仕入れが出来る

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

オークネット 検索 AUCNET



最強買取店になるための

訓練

癖をあっという間に直す! ①(2話の①)

前号までは「商談の捉え方」シリーズを9回にわたってお伝えしてきた。「実践ですぐに使える」「わかりやすい」「成約率が上がった!」と各方面からの声をいただき本誌としてもうれしい限りである。

今号でお伝えする内容は、

「癖(くせ)の直し方

である。

最初に申し上げると、今号は「面白くない」と感じる内容だろう。「捉え方」シリーズのように、現場の商談に照らし合わせて読むことはできないので、読者の皆様がピンとくるのが少ないからである。しかし、面白くない話と裏腹に、この訓練

最強中古車の買取術

は絶大な効果がすぐに得られるのだ。「反復訓練」という、楽しく感じないであろう教育内容が含まれるが、そこに秘密が隠されている。石沢マネージャーはこう言い切っている。

「反復訓練を制すれば教育を制することができる」と

教育を制すれば競合との戦いに勝てる、とも話していた。このトピックを「読み物」として楽しむのではなく、業績アップの結果を楽しまつための読み物としてとらえていただきたいと思う。それでは石沢マネージャーに話を聞いていただく。

【石沢マネージャー談】

「癖」と一言に言ってもいろいろありますね。大きく分けると2つあります。それは、

「良い癖」と「悪い癖」の2つです。

まず、癖の直し方に入る前に、「癖」とはどういうものなのかをきちんと理解しておくことが重要です。

「癖」とは、「無意識にとつてしまう行動や考え方」のことです。

例えば、「ペン回し」がその一例です。若い人

の多くはペン回しをやる人が多いですね。研修時によく見かけたりしませんか? あのペン回しをしている人が話を聞いていないようにちゃんと聞いていたりします。ペン回しは無意識に行っているからです。

研修やミーティングを行なっているときに話をしている側から見ると、ペン回しをしている人間に対して、きちんと聞いているのか? 落ち着きがないのか? と不安になるものです。本人はペン回しをしている右手には意識はほとんど行っていないのです。そこに意識が行くのは相手のほう

なのです。「ペン回し」はほんの一例で上げただけで、このほかにも、「手が意味なく動く(意味ないジェスチャー)」「目をパチクリさせる」「貧乏ゆすり」「髪の毛をいじる」「視線を動かす」セリフだと、「話の間に『うん』と自分で頷く」「えー」の連発とか「早口」なんていうのもそうです。

当の本人には自覚が無いのです。なにせ「無意識」状態ですから。先に「良い癖」の話をしておきましょう。

「良い癖」と言うと、「姿勢が良い」「ゆつくり話

①(2話の①)

す」「手を動かさない」など、悪い癖の反対もまた「良い癖」という「癖」なのです。

礼儀正しい人や立ち振る舞いが美しい人は、意識せずにそういうことができると思います。世間では「育ちが良い」などと言いますが、これからは会社で教育を行ない、「育ちの良い社員」を育てていくことが重要になっていくと思います。

さて、育ちが良い状態に社員を成長させていくには、「悪い癖」を捨てなければいけません。今から「悪い癖」の直し方をお伝えしていきます。

まずは

「手が意味なく動く(意味ないジェスチャー)」「目をパチクリさせる」「貧乏ゆすり」「髪の毛をいじる」「視線を動かす」セリフだと、「話の間に『うん』と自分で頷く」「えー」の連発とか「早口」なんていうのもそうです。

当の本人には自覚が無いのです。なにせ「無意識」状態ですから。先に「良い癖」の話をしておきましょう。

「良い癖」と言うと、「姿勢が良い」「ゆつくり話

なれば経費(原価)が掛からず、ずっと成約率が上がるのです。それでは、具体的な訓練内容に入っていきます。

■まずは一番簡単な方法から

一番簡単で誰でもできるやり方をお伝えします。今はみな

「手を動かさない」など、悪い癖の反対もまた「良い癖」という「癖」なのです。

礼儀正しい人や立ち振る舞いが美しい人は、意識せずにそういうことができると思います。世間では「育ちが良い」などと言いますが、これからは会社で教育を行ない、「育ちの良い社員」を育てていくことが重要になっていくと思います。

さて、育ちが良い状態に社員を成長させていくには、「悪い癖」を捨てなければいけません。今から「悪い癖」の直し方をお伝えしていきます。

まずは

「手が意味なく動く(意味ないジェスチャー)」「目をパチクリさせる」「貧乏ゆすり」「髪の毛をいじる」「視線を動かす」セリフだと、「話の間に『うん』と自分で頷く」「えー」の連発とか「早口」なんていうのもそうです。

当の本人には自覚が無いのです。なにせ「無意識」状態ですから。先に「良い癖」の話をしておきましょう。

になります。しかし頑張る価値はありますのでやってみてほしいと思います。先ほど、

「手を動かさない」など、悪い癖の反対もまた「良い癖」という「癖」なのです。

礼儀正しい人や立ち振る舞いが美しい人は、意識せずにそういうことができると思います。世間では「育ちが良い」などと言いますが、これからは会社で教育を行ない、「育ちの良い社員」を育てていくことが重要になっていくと思います。

さて、育ちが良い状態に社員を成長させていくには、「悪い癖」を捨てなければいけません。今から「悪い癖」の直し方をお伝えしていきます。

まずは

「手が意味なく動く(意味ないジェスチャー)」「目をパチクリさせる」「貧乏ゆすり」「髪の毛をいじる」「視線を動かす」セリフだと、「話の間に『うん』と自分で頷く」「えー」の連発とか「早口」なんていうのもそうです。

当の本人には自覚が無いのです。なにせ「無意識」状態ですから。先に「良い癖」の話をしておきましょう。

「良い癖」と言うと、「姿勢が良い」「ゆつくり話

こんな感じ

「手を動かさない」など、悪い癖の反対もまた「良い癖」という「癖」なのです。

礼儀正しい人や立ち振る舞いが美しい人は、意識せずにそういうことができると思います。世間では「育ちが良い」などと言いますが、これからは会社で教育を行ない、「育ちの良い社員」を育てていくことが重要になっていくと思います。

さて、育ちが良い状態に社員を成長させていくには、「悪い癖」を捨てなければいけません。今から「悪い癖」の直し方をお伝えしていきます。

まずは

「手が意味なく動く(意味ないジェスチャー)」「目をパチクリさせる」「貧乏ゆすり」「髪の毛をいじる」「視線を動かす」セリフだと、「話の間に『うん』と自分で頷く」「えー」の連発とか「早口」なんていうのもそうです。

当の本人には自覚が無いのです。なにせ「無意識」状態ですから。先に「良い癖」の話をしておきましょう。

「良い癖」と言うと、「姿勢が良い」「ゆつくり話



ここまでやるとかなりペン回しをしている「癖」ができるようになります。

「手を動かさない」など、悪い癖の反対もまた「良い癖」という「癖」なのです。

礼儀正しい人や立ち振る舞いが美しい人は、意識せずにそういうことができると思います。世間では「育ちが良い」などと言いますが、これからは会社で教育を行ない、「育ちの良い社員」を育てていくことが重要になっていくと思います。

さて、育ちが良い状態に社員を成長させていくには、「悪い癖」を捨てなければいけません。今から「悪い癖」の直し方をお伝えしていきます。

まずは

「手が意味なく動く(意味ないジェスチャー)」「目をパチクリさせる」「貧乏ゆすり」「髪の毛をいじる」「視線を動かす」セリフだと、「話の間に『うん』と自分で頷く」「えー」の連発とか「早口」なんていうのもそうです。

当の本人には自覚が無いのです。なにせ「無意識」状態ですから。先に「良い癖」の話をしておきましょう。

「良い癖」と言うと、「姿勢が良い」「ゆつくり話

加盟募集! アップルと手を組みませんか?

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

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

買取・販売 アップル

【お問い合わせFC事業部】

03-3516-0731

アップルオートネットワーク株式会社

http://www.applenet.co.jp/



平成29年度IT導入補助金

2次募集受付中 2018/6/20 ~ 2018/8/3

1次募集ではすべて採択されました! ※当社申請分

導入費用が1/2に! 補助金は15万円~50万円まで

(例) 本格整備システム 導入費用を含めて585,000円が
実質!! 292,500円で運用可能!(税別)

自動車整備システム、車両販売システム、钣金見積システム

日本カーネット株式会社 お問い合わせは 03-5256-7877



アセアンと日本に架かる橋

新連載第1回

安い労働力からパートナーへ、外国人整備人材の可能性①

レポート
株式会社アセアンカービジネスキャリア
代表取締役 川崎大輔

日本における人材の不足、グローバル化、激変の日本企業。この時代の課題を解決し、生き残り、そして成長を実現するために、整備事業を含む自動車関連会社は、外国人労働者の活用にもっと真剣に目を向ける時期ではないだろうか。

自動車整備職種の外国人技能実習制度

国内で自動車整備人材の不足が深刻化するなか、外国人人材の雇用を検討する中小企業が出てきている。とくに、外国人技能実習生の受け入れが整備会社を中心に広まっている。

技能実習制度とは、発展途上国の外国人を日本で一定期間受け入れて、OJT(教育訓練)を通じて技術や技能、知識の移転を図る制度である。その国の経済発展を担う人材育成を目的としたもので、日本の国際協力の重要な一翼を担っている。現地の送り出し機関(仲介業者)を通じて、地域や業種など組合単位で受け入れた実習生を、各企業に送るシステムとなっている。

2016年4月1日より、外国人技能実習生制度において『自動車整備』が職種に追加された。これによって、外国人技能実習生が自動車整備の研修生として、日本企業で働くことができるようになった。現在、ベトナムやフィリピン、カンボジアなどから20代の若い人材を中心に、約350名(入国予定含む)が日本全国の自動車整備企業で働いているとされている。

2017年11月の技能実習法の施行によって、外国人技能実習機構が



日本語学校の風景(ベトナム)

自動車整備士養成学校で学んだ留学生

技能実習生に關しての紹介をしてきたが、外国人労働者ももっと幅が広い。国内の自動車整備士養成学校を卒業した外国人もあてはまる。日本で学ぶ留学生の数は年々増加している。大学、短大、高専などが

あるが、とりわけ伸び率が高いのが専門学校だ。なかでも、工業系の専門学校による留学生受け入れ率が高い。とくに、急増しているのがベトナム人で、全体の4割ほどを占めている。

自動車整備士養成学校への日本人入学者数は、この10年ほどで半減。少子化のなかで、今後、減少はさらに加速することになるだろう。

とくに、整備会社での人材確保は容易ではない。日本の新卒者の大半はディーラーに就職してしまうため

「毎年、学校に求人募集を出しているが、まったく採用できない」(整備会社の経営者)。そのため、学校は外国人にも門戸を開き始めた。

全国自動車大学校・整備専門学校協会(JAMCA)が行なったアンケート調査によれば、7割の学校が留学生を受け入れている。整備学校に通う若いベトナム人留学生は「ベトナムの整備学校を出て、整備の会社で働いていきたいけど、日本の自動車整備の技術は高いので、もっと勉強したくて日本に来ました」と語る。

アセアン自動車市場における大きな意義

2017年の年末ごろから、ベトナムやフィリピンからの技能実習生が、自動車整備の研修生として日本の整備会社で働き始めた。また、JAMCAの調査では「日本の整備士資格に魅力を感じている学生」が、全体の半分近くを占めた。今後、日本で整備エンジニアをめざす留学生は、増える可能性が高い。

このような外国人技能実習制度、留学生の活用は、将来のアセアン自動車市場の活性化に向けて、大きな意義を持つ可能性が高い。なぜなら、アセアンにおける、自動車市場は急成長を続けているからだ。アセアンにおける日本車メーカーの自動車シェアは8割を超え、各日本車メー

カーは獲得すべき巨大な市場として捉えている。

例えば、ベトナム自動車工業会(VAMA)の発表によると、2017年通年の総販売台数(輸入車および、VAMA未加盟メーカーを含む)は、27万2750台。

ベトナムの1人当たりGDPは、モーターゼーションが始まるとされている、3000ドルの水準に迫っている。その上、1億人前後の巨大市場を持つ。

2000年には、1万台程度であった自動車販売台数が、2015年には20万台を超えた。とくに、2013年以降は年率平均35%の急速な成長を見せている。

自動車市場の拡大にともない、自動車整備の需要は増えていくことは間違いない。自動車整備は、ベトナムの産業を担っていく上で重要な職種となるだろう。

そのためには、まず、技能実習生も留学生も、日本での研修や勉強が終了し、自国に帰国した後、日本で学んだ整備の技術や知識を足がかりに、自国での自動車産業発展に貢献する実績を作ることが重要だと考える。

求められる外国人整備人材の声

日本における、認定工場としての自動車整備会社は約9万2000社である。そのなかで、約5割の整備事業会社が整備士が不足しており、約1割の事業者がすでに運営に支障が出ている。

整備士を採用できなかったと答えた割合は、整備専業会社で約4割、ディーラー1割に比べて、非常に大きな差が出ている状況となっている。

とくに、自動車整備会社は中小零細が多く、従業員数10人以下の企業が約8割を占める。自動車ユーザーの安全確保、環境に重要な役割を果

たしているが、少子化や若者の車離れの進展などにより、自動車整備士をめざす若者が急減。

一方で、整備士の高齢化が進展しており(平均年齢43・8歳で約2割が55歳以上)、近い将来、車社会の安全、安心に直結する自動車整備を支える人材不足が更に顕在化することになる。

独自に行なった、自動車整備会社の経営者へのアンケートでも「整備の外国人技能実習生について、検討しています」「自社の課題として、整備人材の採用は課題であり、その解決の一助が海外からの人材の受け入れにあるのではと、可能性を感じている」「外国人を受け入れたいが、マネジメントやコミュニケーションがきちんとできるか不安、というのが外国人雇用における大きな壁となっている」などの声が出ている。

外国籍の人材が、整備事業を含む自動車関連業界で活躍していくために求められていることは何なのか。今後は、外国人整備人材の可能性を技能実習生や留学生だけでなく、もっと広く捉えて考えていくことが重要だ。

さらに、日本の外国人を受け入れる企業が自ら、それぞれの制度や仕組みを理解し、採用から育成に向けた対応をしていくことが必要となるだろう。

profile

< 川崎大輔 >

「アセアンビジネスに関わって20年が経とうとしています。アセアン各国で駐在後、日本に帰国して、大手中古車企業にて海外事業部の立上げに従事。現在、アセアンプラスコンサルティングを立ち上げ、アセアン進出に進出をしたい自動車アフター企業様のご支援をさせて頂いています。また、アセアン人材を日本企業に紹介する会社・アセアンカービジネスキャリアも立ち上げ、アセアンと日本の架け橋を作ることをめざしています」。経済学修士、MBA、京都大学大学院経済研究科東アジア経済研究センター外部研究員。

小山バントラ

第6177回 開場29周年 記念バントラAA

2018年7月28日(土)

セレモニースタート 9:30~ セリスタート セレモニー終了後

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、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。

仙台会場 | 宮城県黒川郡大和町宮床森の腰135-1 TEL.022-346-2101/FAX.022-346-2820

小山会場 | 栃木県小山市栗宮548 TEL.0285-45-1555/FAX.0285-45-8446

AI-TRADER | 栃木県小山市神鳥谷2259-9 TEL.0285-45-1561/FAX.0285-45-7772

建機会場 | 栃木県小山市神鳥谷2259-9 TEL.0285-39-8818/FAX.0285-39-8851

バイサイド会場 | 神奈川県川崎市川崎区東扇島90 TEL.044-288-7788/FAX.044-288-0080

福岡会場 | 福岡県古賀市青柳132-16(KCAA福岡内) TEL.092-940-2705/FAX.092-940-2718

東京本部 | 東京都中央区日本橋2-1-14 日本橋加藤ビルディング10階 TEL.03-5204-2520/FAX.03-5204-2370

ARAI-PARTS | TEL.03-5204-2521/FAX.03-5204-2371

ARAI BUILDING (外資系) 中古部品・タイヤ・バッテリー

ロシア中古車輸出最新事情 ③

レポート

(株)ウイング代表取締役社長 中尾聡

ロシア極東地域で活躍する日本企業

今回はロシアの第三弾として、ウラジオストクを拠点として、ロシア極東地域に日本の中古車、また損害車(事故現状車)を供給している、日本の中古車輸出企業の活躍ぶりを紹介したい。

日本車で成立する露の交通社会は今後も不变

まず、訪れたのは、日本最大の中古車輸出企業である株式会社エスビーティー(SBT、本社・神奈川県横浜市)の現地オフィス。対応して頂いたのは、ゼネラルマネージャーのバレリー・コンスタンチナビッチ氏。

オフィスに入ると、所狭しと25人のスタッフが電話応対などの業務をてきぱきとこなし、活況を感じさせる。バレリーGMの話によると、このスタッフで月間800台、年間で1万台もの中古車を処理しているという。

今回の廃車税の引き上げによる影響と今後の動向について聞いてみると、「当社だけでなく、全体的に1割以上は減少すると見込んでいる」としながらも「当社の場合は現状、車両が7割で部品が3割。部品の輸入が従来のラスピールに加え、コンストラクターという形態が復活し、増加する兆しがあるので、差し引きすれば、それほど影響はないかもしれない」とのこと。

今後の動向として、気になる点は「デロナス(測位システム)の装着義務付け期間が、6月一杯で切れ、7月以降は例え、デロナスを装着していても、中古車は輸入できなくな

る。あと同じように7月以降、登録証が電子化されることだ」という。

後者については、これまでではフェイスツーフェイスで柔軟に対応してもらえたのが、できなくなるとのことだが、さほど大きな影響はないと思われる。

しかし前者に関しては、中古車輸入自体がストップするというのは、極めて深刻な事態だと思うが、バレリーGMの顔を見ると、さほど困った様子でもない。その理由を尋ねてみると、「廃車税の引き上げに關してもしかりだが、何らかの逃げ道があると思うている」と言う。

要するに、今回の廃車税も、法人輸入が対象で、個人輸入は変更がなかったため、「年式や輸入枠に影響は出るものの、個人輸入にシフトすれば良いだけで、同じようにデロナスに関しても、個人輸入ならOKになるとか、また期間を延長するなど、何らかの逃げ道はあるはずだ」と語ってくれた。

後日談として、6月に入り現地に確認したところ、確かに



SBT 社バレリー・コンスタンチナビッチ氏



SBT 社のロシアオフィス内

延期されたとのことであった。

また同氏は、今後の動向について、「中古車に関しては法律次第だと思ふ。このまま法律が変わらなければ、これから先10年は安泰でしょう。しかし、そうはいかないのがロシアだ」と語る。

ただ、日本から中古車輸入を本気で止める気があれば、とうの昔にやっているはず。これによる税収は政府としては見逃せないし、それ以前に、極東地域の交通社会は、日本の中古車で成立している以上、これを根本から覆すことはないだろうとのこと。

一方、中古部品については、長期

れた。

法人輸入と個人輸入

次に向かったのは、島根県に本社を置く株式会社エル・アイビー(ELIB、高橋克弘社長)の現地オフィスで、アレクセイ・クジマ所長とイバン・カシエーフエグゼクティブディレクターに話を聞いた。

廃車税の引き上げの影響は、先述のエスビーティー社と同様で、法人輸入から個人輸入にシフトするだろうが、大きな減少はないと見ているとのこと。

ここで、改めて法人・個人の違いについて聞いてみた。アレクセイ所長が言うには「3月末までは、その比率は5対5。これが4月以降は個人に大きく傾くと思われるが、どの程度の比率になるかは想像つかない」という。

法人、個人ともそれぞれメリット、デメリットがあり、これまでは業者が車両によって使い分けてきた。



LIB 社アレクセイ・クジマ所長(左側)とイバン・カシエーフエグゼクティブディレクター

で安定的に需要が見込まれると断言する。ロシア人は基本的に車を長く保有し、なかなか廃車にはしない、だから部品の需要は継続的にあるという。

ここで、ふと疑問が生じるのだが、なかなか廃車にしないのであれば、何故、今回、廃車税を引き上げたのだらうか。その疑問を率直にぶつけてみたところ、「それもロシアだからだ」と、印象的な回答を寄せてく

千葉

千葉設立44周年記念

すいか祭りAA

7月20日(金) 11:30
スタート

新企画! Wプラチナプラン

特設! 輸入車コーナー

出品料・成約料完全W無料
 ①JU千葉AAへ過去30日間未出品②初度登録から7年以内③評価点4点以上④走行6万km未満の普通車が対象です
 ◎初めてのご出品から連続2開催まで適用いたします

①流札時、出品手数料無料
②出品店様に QUO カード ¥1,000 分を進呈!
③落札店様に QUO カード ¥1,000 分を進呈!

お取引賞 出品・落札 合計3台以上
飯岡「天日千しシラス」1キロを進呈!

お残り賞
すいか入浴剤

期間限定! ボス会員様限定! CashBack!
 出品・成約・落札 各1台ごとに **¥500**
キャッシュバック!

千葉県中古自動車販売商工組合

千葉県千葉市稲毛区長沼原町421

TEL: 043-257-5257 FAX: 043-257-5260

そこが知りたい 中古車輸出 Vol.62

代表的な違いは、輸入する年式の枠が違ふこと。法人が7年以内に対し、個人は5年以内。また、台数も法人は枠が広いが、個人は基本1台のみ。その他にも税金の違いなどがあるとのこと。「今後は便宜上、個人の名義貸しのような形態が増えるのではないかと」している。

今後の長期的な見込については、イバディンディレクターが「日本の中古車がロシアで人気があると述べても、所詮、ウラル以東の極東地区に限定される話。購入資金の上限が100万円で、燃費の高

この日、最後に訪れたのは現在、日本で損害車の買取り、オークションを全国展開している株式会社はなまる(本社:大阪府、穂積文彦社長)が100%出資する現地法人で、代表のドラッチ・アンドレー氏に話を聞いた。

同社のシステムでは、ロシアのバイヤーが会員登録したうえで、同社が運営する『はなまるオークション』に直接参加し、落札する。

シッパは同社で、決済は本社で集中管理されていることから、現地での役割は、営業部門としての意味合いが強い。実際、同氏は日々、ウラジオストクのグリーンコーナーやウスリースク、また、遠くはハバロフスクの自動車市場を回り、オークションへの入会や応札参加促進など営業に奔走している。

3月22日付けで、コンストラクターが解禁になったことで、同社にとっては追い風ではないかと尋ねてみたところ、「すでに、顧客の中にはトリアルで輸入したいという事業者もいるが、私の試算では、現時点ではまだラスピールの方が5万弱ほど安いので、事業者の目的にもよるが、それほど台数の変化はないと見ている」とのこと。

ここで改めて、ラスピールとコンストラクターの違いについて聞いて



100年前の建物が立ち並ぶウラジオストク市中心部

ラスピールとコンストラクターの違い

さ、機能性、品質の良さから選択するとそうなるってしまうが、基本的にロシア人は日本の中古車をおしゃれだと思っていないし、格好良いとも思っていない」と意外なコメント。

さらに「右ハンドルの不便さもあり、プーチン政権のうちは続くとは思いますが、いずれ大きく切り替える時期がくるのではないかと」と、これまではない見解を示してくれた。

今回、ロシアで活躍する企業を3社紹介したが、日本側のトップが同国も含め、海外への展開についてどのような構想を持っているのか知りたいところだ。そこで、筆者は帰国後、(株)はなまるの本社を訪ね、穂積文彦社長から直接、ロシア進出の背景と、今後の海外展開について聞いてみた。

穂積社長は「近年、当社が取り扱う損害車(事故現状車)の海外での需要は、年々高まりを見せており、最も需要が高かったロシアに、初の海外展開として、2015年に現地法人を設立した。今後も同国を含め、さらなる需要の拡大が見込まれることから、積極的な展開を考えていきたい」と語った。

ただ、「日本の中古車の需要が高

みた。

両者とも、部品として輸入される形態だが、ラスピールは作業的には粗く、ハーフカットやノーズカットされて輸入される。それに対し、コンストラクターは足回りやエンジンなどをきれいに外し、それ自体で登録はできないが、現地側に元のベースさえあれば、組み立て直し、入れ替えることも可能な形態のことだと説明してくれた。



はなまる社ドラッチ・アンドレーロシア代表(右側)とチュービコバ・エリザベータさん



ウラジオストク港に荷揚げされた事故現状車

い仕向け国が、損害車の需要も高いかと言え、そうとは言い切れず、たまたまロシアについてはそうだったが、他の国についてはしっかりと精査する必要がある」と付け加えた。

また、「進出の方法もロシアは100%出資の現地法人だったが、今後は違う形を模索していきたい」とのこと。今後の展開も含め、詳細な内容は別途、近々レポートする。

今回はロシアの最終回として、シッピングカンパニーとグリーンコーナー、およびウスリースクの自動車マーケットの様子をレポートしたい。



(株)はなまる穂積文彦社長

リアルタイムで車両情報が更新

TC-web

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

検索

プリウス

検索

プリウスA
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
株式会社 シグマネットワークス TEL:03-6757-7800

HONDA

ホンダAA

17th
ANNIVERSARY

おかげ
さまで

ホンダAA

7/2018

10:30オークションスタート

9月 記念AA開催!!

ご来場された方に



Hondaオリジナル

ジャガードバスタオルを
プレゼント!!



●プレゼントの数には限りがございますので、品切れの際はご容赦ください。●プレゼントはお一組様一つとさせていただきます。●写真はイメージです。実物とは異なる場合がございます。●詳しくはスタッフまでお問い合わせください。



ホンダオートオークション

シリーズ選ばれる店・JU適正販売店を訪問 ③2

売るのは『人』のアイデアが光るお店

(株)スノードリーム(北海道苫小牧市)



ちょっとユニークでワクワク感のあるお店



これが謎の「だるま」だ



同社でも雪だるまの通販を行なっている



事務所でもあるトレーラーハウス

かつては郵便局のトップセールス。いまは中古車販売店で、様々な独自のアイデアを形にする。そんな真保郵便社長が経営するスノードリームを今回は訪問した。

初対面だった真保社長から頂戴した名刺は、雪だるまの形をしていた。しかも、あえて名刺入れから少しだけ、はみ出る大きさに作成してある。確かにこれならば、印象に残ること間違いなし。苫小牧市の36号線沿いにあるスノードリーム。ここは、メインの中古車のみならず、トレーラーハウスも扱っており、随

所にアイデアが見え隠れするユニークなお店だ。「展示場の大きな3面看板の一つには『だるまの』って平仮名で書いてあります。これは、ただ上から読んでも下から読んでも同じ、というだけで意味は無い。でも、それで『何だろう?』注意を引いたり、お店を覚えてくれる方がいるのですよ」という真保社長。

真保社長の社会人人生は、郵便局から始まった。当時は郵便貯金、簡易保険の営業を担当。一目置かれる成績優秀な営業マンだったが、ある時、中古車販売店を営んでいた幼馴染からの誘いを受けて、この業界に入った。

「自分を知らなくてもいい」真保社長の父は、郵便局から始まった。当時は郵便貯金、簡易保険の営業を担当。一目置かれる成績優秀な営業マンだったが、ある時、中古車販売店を営んでいた幼馴染からの誘いを受けて、この業界に入った。

「結局、自分を知ってもらおうとせず、ただ『あの車はどうで、この車が良いですよ』だけでは売れませんよね」。真保社長はそう語った。

「結局、自分を知ってもらおうとせず、ただ『あの車はどうで、この車が良いですよ』だけでは売れませんよね」。真保社長はそう語った。

「結局、自分を知ってもらおうとせず、ただ『あの車はどうで、この車が良いですよ』だけでは売れませんよね」。真保社長はそう語った。

「結局、自分を知ってもらおうとせず、ただ『あの車はどうで、この車が良いですよ』だけでは売れませんよね」。真保社長はそう語った。

「結局、自分を知ってもらおうとせず、ただ『あの車はどうで、この車が良いですよ』だけでは売れませんよね」。真保社長はそう語った。

「結局、自分を知ってもらおうとせず、ただ『あの車はどうで、この車が良いですよ』だけでは売れませんよね」。真保社長はそう語った。



真保 郵便 社長

一例として、お客様の呼び方について。ファーストコンタクトでは「お客様」「御主人」「奥様」と呼ぶが、少し進んで雰囲気を見て、「お父さん」「お母さん」などに変えてみる。そう呼んでも大丈夫かを警戒心を取り、お客様のひととの会話へと結びつけていくのだ。

「結局、自分を知ってもらおうとせず、ただ『あの車はどうで、この車が良いですよ』だけでは売れませんよね」。真保社長はそう語った。

「結局、自分を知ってもらおうとせず、ただ『あの車はどうで、この車が良いですよ』だけでは売れませんよね」。真保社長はそう語った。

「結局、自分を知ってもらおうとせず、ただ『あの車はどうで、この車が良いですよ』だけでは売れませんよね」。真保社長はそう語った。

「結局、自分を知ってもらおうとせず、ただ『あの車はどうで、この車が良いですよ』だけでは売れませんよね」。真保社長はそう語った。

「結局、自分を知ってもらおうとせず、ただ『あの車はどうで、この車が良いですよ』だけでは売れませんよね」。真保社長はそう語った。

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



標識(ステンレス製)



のぼり

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

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



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

一般社団法人日本中古自動車販売協会連合会

中小企業が早急に見直すべき 中途採用の考え方と人を探るための施策

レポート (株)船井総合研究所 オートビジネス支援部

今回は、中小企業が今すぐにも
取り組むべき中途採用戦略につい
て、お伝え致します。

(1) 余剰採用という 考え方を持つ

① 中途採用市場は 年々悪化の傾向を辿る

皆様も体感されているように、昨
今の中途採用市場は、年々悪化の一
途を辿っています。大きな理由は3
つあります。

まず1つ目の理由は、転職求人倍
率の高止まり。2つ目の理由は生産
年齢人口の減少による、労働者の減
少。そして、3つ目の理由が完全失
業率の低下。以上、3つの理由から
中途採用は年々難化していることは
明白です。

② 短期的な目線ではなく長期的な 目線を持って採用活動を行なう

中途採用市場が悪化している中で
も、人を探すことはもちろん可
能です。しかし、業績を上げるとい
う視点に立った時、人を選ばず採用
するというのは、非常にリスクとな
ります。

では、人財難でも業績を上げてい
る会社がどんな採用活動を行なっ
ているかというと、人が欲しいから動
くのではなく、いつか人が必要に
なった時のために採用活動を行な
う、「余剰採用」という考え方を持っ
て、採用活動をしています。

(2) 採用メディアミックス 戦略をとる

① 求職者の思考プロセスを整理する

では、余剰採用を行なう上で、ど
んな手法を用いて採用することが望
ましいのでしょうか。これは、求職
者の思考プロセスを整理すること
で、答えがみえてきます。

図2にまとめたように、求職者は
「認知」⇨「検討」⇨「決断」と転
職までに3つのフェーズを踏んでい
きます。

従来の短期的な採用活動では、「検
討」部分にのみ焦点を当てていまし
たが、余剰採用では、すべてのフェ
ーズで接点を持てるような仕掛けを
用意することが大切です。例えば、「認
知」段階で言えばYouTube広告や

認知	検討	決断
チラシ 店舗 看板 人とのつながり (社員、お客様、業者様)	エリア 仕事内容 待遇面(給与・福利厚生) 労働環境(労働時間・休日)	応募対応・面接対応 職場見学 口コミ・評判 家族からの承認 自身のキャリアビジョン 現職からの引き留め対応
求職者との接点	自社HP(採用サイト・SNS)	
チラシ	TV・ラジオCM	社員
YouTube広告	各種求人媒体 紹介(社員・お客様・業者様など)	

図②

テレビCM、「検討」段階で言えば
求人媒体への掲載、「決断」段階で
あれば自社のHPといったように、
各フェーズで自社の情報を小出しに
し、長期的なストーリー立てを行
なって、自社のファンを増やしてい
くことが大切になります。

② 中小企業において有効な手法

数ある採用手法の中で、中小企業
が優先的にとりかかるとべき手法は、
低コスト×少労力という観点からみ
ると3つあります。
媒体を介さずに採用する手法のダ
イレクトリクルーティング、関係者
からの紹介による手法のリファラル
リクルーティング、そして、ハロー

媒体・手法	SNS との相性	人財の質	スピード感	コスト	活用優先度 (今後)	メリット
ダイレクト リクルーティング	◎	◎	◎	○	◎	若くてITに強い 人財の採用
リファラル リクルーティング	◎	○	○	◎	○	経験豊富で辛い 人財の採用
ハローワーク	△	△	△	◎	△	無くて残念 (人財の質は低い)

図③

ワークの強化です。それぞれ、メ
リットや応募層が異なることもあ
り、メリットや自社との相性を考え
て、徐々に準備を整えていくことが
望ましいでしょう。

(3) 各施策の応募を 最大化させる

① 採用手法×ターゲット× 自社の強み

採用手法は固まっても、ただ求人
を出すだけでは、応募を得ることは
厳しいのが現状です。

そこで改めて見直すべきなのは、
自社の求人内容。ポイントはター
ゲットと自社の強みのマッチングを
意識した求人内容です。

託児所を設けているとある企業様
では、WEB上の求人を「フロント
スタッフ」という職種名から、「○
○(地域名)で託児所ありのフロン
トスタッフ」という職種名に変更し、
仕事内容も主婦が好むワードやお子
様のことに触れたことで、応募0件

から2週間で12件まで増やすことに
成功しました。
つまり、ターゲットを「子持ちの
主婦層」に絞り、自社の強みを前
面的に打ち出した内容に振り切ったの
です。

② マーケティングから プロダクション発想へ

上記例のように、現在の求職者が
仕事を選ぶ基準は、仕事ありきの生
活ではなく、生活ありきの仕事に変
化しています。

改めて、無理にやりがい求職者
に自社の魅力を訴求するのではな
く、求職者の「幸せ」に焦点を当て、
自社にしかない強みを一点で訴求す
ることが重要です。

いかがでしょうか。

人財難の時代だからこそ、人財獲得
は御社の業績向上には欠かせませ
ん。皆様にとって、この記事が何か
の気付きや、行動のきっかけになれ
ば幸いです。

※中途採用にご興味がある方は
(<http://funai-jinza.com/>) をご覧
ください。

POINT

中小企業が中途採用を 成功させるポイント3つ

- ① 余剰採用という考え方を持つ
- ② 複数の採用手法を組み合わせる、
採用メディアミックス戦略をとる
- ③ 求人内容はターゲットと自社の強みを絞り込み、
一点に絞って訴求する

July

7月

水おしぼり
スタート

熱中症対策

SUBARU

Confidence in Motion

4日AA
ソフトかき氷試食会

11日SUAA近畿ジョイントAA
台数賞: カルピス抽選会
コヨイク無料マッサージ体験

18日AA
抹茶あんみつ試食会

25日AA
台数賞: パイン祭り
奥の手無料マッサージ体験

軽四祭り

1-5月実績

パワフル軽四
平均単価

2ブロック合計
新規出品率 開催平均台数

約60万!
約60%! 約700台!

ベイヤード

配置開始!!

カーデス
駐車場

カーデス駐車場に
出品リスト設備
カーデス駐車場から
徒歩2分
巡回バスあり

旧フェリーターミナル
駐車場を整備し、快適
便利にリニューアル♪

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



ビジネスマナー編

運転中の相手に電話は禁物!

おせっかい部下からの「迷惑電話」で青切符!

同じ会社の路線バスがすれ違う際、運転手同士が「お疲れ様」と片手を挙げる。昔は他にも意味があったのだが、この行為を禁止する事業者が増えてきた。安全面を考慮してのことだ。

そんな情勢の最中、おせっかいな若手社員が文明の機器でやっちゃってくれた、すれ違いざまの失敗談である。

店の内外問わず、1日に何度すれ違って、いちいち「どうも〜!」と声をかけてくる。談笑しているところへも平気で口を突っ込む。苦笑いすることもあるが、憎めない存在だ。

高村「何話してんですか〜?」

先輩「店長がさ、ゴールド免許の更新記録をまた伸ばすって話」

店長「再来月の更新でゴールド3期目だ」

高村「毎日乗ってるのに、すごいですね!」

店長「車のプロだから。当たり前だよ。ははは」

ある日、高村君は営業を終え、店に帰るべく社用車を走らせていた。ふと、反対車線に違和感を覚えて目をやると、警察官が何台かの車を取り締まっているのが目に入ってきた。

「バカだなあ、捕まっちゃって。何の取り締まりなんだろ〜…」と考えていると、反対車線に見慣れた車が。高村「あ! 店長だ!」

一方の店長は、急用ができ、お客様の前へと急いでいた。不意に助手席に投げた携帯電話が鳴った。

店長「うわ! お客様か? ちょっとくらい待つてくれよ〜」

文句を言いながら、今向かっていると伝えてすぐ切るつもりで、急いで電話に出た。

高村「店長、お疲れ様です! ボク今すれ違ったんですよ! 取り締まりやってますから気を付けて〜」

なんだ、高村か! と思った瞬間、店長の目に信じられない光景が飛び込んできた。数人の警官がとっさに近づいて停車を命じたのだ。

なんと、目前で取り締まりをやっているではないか。

店長「バカ野郎!! (ブチっ!)」

警官「こんにちば。免許証出して」

まるで、苦虫をかみつぶしたような表情で店に戻った店長。

店長「高村! ちょっと来いっ!」

問題点

そもそも、仕事上の不要電話は避けるべきであった。また、ハンズフリーであっても、運転中にスマホを操作するため「注視」することは違反である。かけた方は反省が必要だ。今回は、残念ながらどんな状況であれ、運転中に電話に出てしまった方も悪い。

解決策

仕事上の無駄な電話はやめること。そして、運転中は携帯電話を使用しない。使用の際は「停止」した状態で操作を行なう事を徹底すべきである。スマホをカーナビ代わりに使用する際も同じ。「保持」と「注視」で違反とならないように注意が必要だ。

「ちゃったんですか?」

店長「反対側で検問やってたの見ただろ!? なんで電話かけてきたんだよ!」

高村「すみません! 店長に教えなきゃいけないと思って…」

店長「逆に電話かけるから捕まっちゃったじゃないか!」

高村「ただ店長を見かけたんで、知らせなきゃと思って」

店長「はあああ!? 点数取られちゃっただろ!」

高村「すみません! てっきり店長もハンズフリーだとは…」

店長「うるさい!」

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。

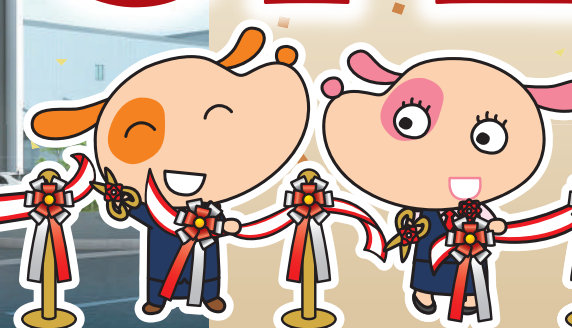


TAA

TAA近畿 新会場

OPEN!





**4レーン化に伴い
新コーナー登場**

- ディーラーズU-Carコーナー
- ハイブリッドコーナー

トヨタ・オート・オークション TAA近畿会場

TEL.072-826-3486
〒572-0076 大阪府寝屋川市仁和寺町3-1-22

インターネットサービス **TC-web**  <http://taacaa.jp/>



30th CAA Anniversary



Challenge Advance Assist

中部会場

7/11 (水)

AM10:00 START

セレモニー AM9:45~

開設30周年 記念オークション

全車出品料無料 (流札時)

出品または落札1台以上賞

総額 1,000万円

還元大抽選会



某有名メーカー
人気ミニゲーム機



コールマン
BBQグリル



プリンセス
ホットプレート



バルミューダ
ザ・ゴハン



ケルヒャー
高压洗浄機



そうめん
スライダー



バルミューダ
ザ・グリーンファン



電動アシスト自転車
ヤマハ PAS CITY-C



電動アシスト自転車
ヤマハ PAS CITY-X



ダイソン
ハンディクリーナー



ミニ冷温庫



バルミューダ
ザ・トースター



iPad



電動ふわふわ
力キ氷器



エビスビール
1ケース



金麦 1ケース



お茶 1ケース

※写真はイメージです。※商品のお渡しはAA当日限りとさせていただきます。



不在申込手数料無料

来場者特典!! 無料屋台

FOOD TRUCK



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

最新モデルを見逃すな!!
トレトレ!!
新車情報



Gクラス

新型「Gクラス」が販売開始した。納車は8月下旬以降を予定している。メルセデス・ベンツによると、今回のモデルは、1979年の誕生以来、最も大幅に改良したという。ボディパーツ毎に最適な素材を採用して、約170kgの軽量化を達成したのをはじめ、9速AT、安全運転支援システムを全車に標準装備。さらに、新開発した4リッターV8直噴ツインターボエンジンを搭載し、最高出力422馬力を発揮する。このエンジンは、気筒休止システムの採用によって燃費効率の向上を図った。また、トップモデルのAMG G 63は最高出力585馬力を実現した。希望小売価格は、G550が1562万円(税込み)、AMG G 63が2035万円(同)。

スーパーキャリイ

スズキから、新型スーパーキャリイが発売された。同車は軽自動車では初めて、前後の誤発進抑制機能を全車に標準装備。これは車両の前方及び後方に計4つの超音波センサーを備え、障害物を検知して衝突被害を軽減するもの。また、キャリイに対しキャビンを後方へ拡大。室内空間を広くすることで、シートリクライニング機構の採用やシートスライド量を増やした。全車、頭上空間にゆとりを持たせたハイルーフ仕様とし、荷物を収納できるオーバーヘッドシェルフを装備した。さらに、座席後方には荷物を置くスペースを確保。収納性を向上させながら、キャビン下に空間を設けキャリイと同等の荷台フロア長を実現した。希望小売価格は97万4170円～133万9200円(税込み)。



輸入車 (5/10 ~ 7/3)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
ボルボ	ボルボV40クロスカントリー	1代目(MB/MD系)	特別	5月10日
BMWミニ	BMWミニ3HB	3代目(F56系)	MC	5月16日
BMWミニ	BMWミニ5HB	3代目(F55系)	MC	5月16日
BMWミニ	BMWミニコンバーチブル	3代目(F57系)	MC	5月16日
ロータス	ロータスエキシージクーペ	2代目	特別	5月17日
ボルシェ	ボルシェ911	7代目(991系)	追加	5月17日
ルノー	ルノールーテシア5HB	4代目(RH/RM系)	特別	5月17日
BMW	BMW_X3	3代目(G01系)	改良	5月18日
フィアット	フィアット500C	3代目(312系)	特別	5月21日
BMW	BMW_M2クーペ	1代目(F87系)	特別	5月22日
ボルシェ	ボルシェ718ケイマン	1代目(982系)	改良	5月22日
ボルシェ	ボルシェ718ボクスター	1代目(982系)	改良	5月22日
ランドローバー	レンジローバーヴェーラール	1代目	特別	5月22日
BMW	BMW_X1	2代目(F48系)	改良	5月23日
ルノー	ルノーカンゲー	2代目(KW系)	特別	5月24日
BMW	BMW_M4カブリオレ	1代目(F83系)	NR	5月24日
フォルクスワーゲン	VWザ・ビートル	1代目(16C系)	特別	5月29日
シボレー	シボレーコルベット	7代目	特別	6月1日
ミツオカ	ミツオカビュートセダン	3代目(K13系)	SC	6月1日
ミツオカ	ミツオカビュート5HB	3代目(K13系)	SC	6月1日
ジャガー	ジャガーFタイプクーペ	1代目(J60系)	SC	6月4日
ジャガー	ジャガーFタイプコンバーチブル	1代目(J60系)	SC	6月6日
AMG	AMG_Gクラス5D	2代目	FC	6月6日
メルセデスベンツ	ベンツGクラス5D	2代目	FC	6月6日
フォルクスワーゲン	VWゴルフGTI	1代目(AU系)	特別	6月8日
フォルクスワーゲン	VWアップGTI	1代目(AA系)	新発売(特別)	6月8日
シトロエン	シトロエンC3	3代目(B6系)	特別	6月8日
フィアット	フィアット500S	1代目(312系)	特別	6月9日
クライスラージープ	ジープレネゲード	1代目(BU系)	SC	6月9日
クライスラージープ	ジープレネゲード	1代目(BU系)	特別	6月9日
クライスラージープ	ジープグランドチェロキー	4代目(WK系)	SC	6月9日
クライスラージープ	ジープグランドチェロキー	4代目(WK系)	特別	6月9日
アルファロメオ	アルファロメオジュリア	2代目(952系)	特別	6月9日
MCCスマート	スマートフォーツーカブリオ	3代目(C453系)	特別	6月15日
MCCスマート	スマートフォーツークーペ	3代目(C453系)	特別	6月15日
フィアット	フィアット500	3代目(312系)	特別	6月16日
フォルクスワーゲン	VWポロGTI	2代目(AW系)	FC	7月3日

国産車 (5/16 ~ 7/26)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
スズキ	バレーノ	1代目(WB32/42系)	改良	5月16日
スズキ	キャリイトラック	12代目(DA16系)	改良	5月16日
スズキ	スーパーキャリイ	1代目(DA16系)	NR	5月16日
ホンダ	フィット	3代目(GK系)	特別	5月18日
ホンダ	フィットハイブリッド	2代目(GP5/6系)	特別	5月18日
ホンダ	ジェイド	1代目(FR系)	MC	5月18日
ホンダ	ジェイドハイブリッド	1代目(FR系)	MC	5月18日
ニッサン	NT100クリッパー	2代目(DR16系)	改良	5月22日
マツダ	スクラムトラック	4代目(DG16系)	改良	5月25日
ホンダ	S660	1代目(JW系)	改良	5月25日
ニッサン	デイズ	1代目(B21系)	SC	5月28日
ニッサン	デイズハイウェイスター	1代目(B21系)	SC	5月28日
ニッサン	デイズルークス	1代目(B21系)	SC	5月28日
ニッサン	デイズルークスハイウェイスター	1代目(B21系)	SC	5月28日
ミツビシ	eKワゴン	3代目(B11系)	SC	5月28日
ミツビシ	eKワゴン	3代目(B11系)	特別	5月28日
ミツビシ	eKカスタム	1代目(B11系)	SC	5月28日
ミツビシ	eKカスタム	1代目(B11系)	特別	5月28日
ミツビシ	eKスペース	1代目(B11系)	SC	5月28日
ミツビシ	eKスペース	1代目(B11系)	特別	5月28日
ミツビシ	eKスペースカスタム	1代目(B11系)	SC	5月28日
ミツビシ	eKスペースカスタム	1代目(B11系)	特別	5月28日
マツダ	CX-3	1代目(DK系)	MC	5月31日
マツダ	CX-3	1代目(DK系)	特別	5月31日
トヨタ	ヴィッツ5D	3代目(130系)	SC	5月31日
トヨタ	ヴィッツ5D	3代目(130系)	特別	5月31日
トヨタ	ヴィッツハイブリッド	1代目(130系)	SC	5月31日
トヨタ	ヴィッツハイブリッド	1代目(130系)	特別	5月31日
トヨタ	ピクシストラック	2代目(S500系)	SC	6月1日
ニッサン	リーフ	3代目(ZE1系)	特別	6月1日
ミツビシ	ミニキャブトラック	7代目(DS16系)	改良	6月7日
マツダ	CX-8	1代目(KG系)	改良	6月14日
マツダ	アテンザセダン	3代目(GJ系)	MC	6月21日
マツダ	アテンザワゴン	3代目(GJ系)	MC	6月21日
ホンダ	S660モデューロX	1代目(JW系)	NR	7月6日
マツダ	ロードスター	4代目(ND系)	SC	7月26日
マツダ	ロードスター	4代目(ND系)	特別	7月26日
マツダ	ロードスターRF	1代目(ND系)	SC	7月26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



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。

効果絶大

本紙 **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



MONTHLY INTERVIEW

お客様を増やし続ける会社

日産ユースターセンター
代表取締役社長 井上幸彦氏

今

年の4月に、日産ユースターセンター(NUC)の社長に就任した井上幸彦氏。NAA会場を運営する同社において、どんな方針で舵を取っていくのか。横浜・鶴見区のNUC本社を訪ね、話を聞いた。

社長に就任して今の心境は

井上社長(以下、敬称略) 入社以来、メーカーと販売会社の仕事をしていたが、NUCは中古車オークションがメインの会社。今までの経験でも初めてのことで、色々と学びながらやっている。これまで知らなかったこともたくさんあり、見るもの、聞くものが新しい部分もある。

新たな分野での仕事に対し、どんな意気込みか

井上 オークションの仕事とはいえ、会社を永続的に成長させていくには、お客様を増やすことが大事なのはどこでも同じ。NAAは東京、名古屋、大阪と3会場ある。それぞれが地域にしっかりと根差しながら、地域の人に愛される会場でなければならぬ。そのためには、社員が自信とやりがいを持って、地域に根差し、お客様を増やし続けられる会社になりたい。

また、我々は日産グループであり、日産全体のバリューチェーンを強くしていくための一角を担っている。それがしっかりとできて、お客様が増え続ければ日産にも貢献でき、会社も成長していける。

系列販社のつながりについて

井上 グループ全体で日産のバリューチェーンを強固にしていこう、という気持ちは、販社も含めてみんな同じ。ただ、その一方で、当会場を使うメルिटなど、そういう価値もきちんと提供していかなければならない。そこは、お互いがウィンウィンにならないと。

オークション会場は全国にあるが、その中でも、NAAは日産販社に使って頂きやすい会場である必要がある。販社から出品しやすい環境、取り組みなど、それが具体的に何かというのを、考えていきたいと思う。

NAAとしては、どのような特色を出していきたいか

井上 当会場に参加するバイヤーには、良質な日産車が増えるという部分の期待値が一番高いので、そこに応えていく、ということ。

一方で、日産の中での強みとして電動化、知能化の部分がある。今、新車の領域含めて日産ブランドを強化し、その価値を上げていくというなかでは、電動化の商品を中古車でもしっかりと流通させていくことが、強みになると思う。

そういったものも、お客様に伝えながら取り組んでいくやり

方もあるだろう。電動化の商品を中古車流通の観点で、価値を上げていけるような取り組みも、何らかのやり方があると感じている。

映像出品にも力を入れている

井上 NAA会場まで距離のある販社への対応として、映像出品を何とかもう少し軌道に乗せたい。映像出品は販社のニーズにも、かなっている部分があり、これをもう少し強化したり、広めたりできるような、いまは取り組んでいるところだ。

ただ、映像出品を一層広めていくためには、検査体制をどうしていくのが課題だ。そこで、トライアル的に始めていけるのは、販社から当場に検査の資格を取りに来てもらい、その方が販社に帰って車の検査をする。それが出来れば、お互い効率的な運用が可能となる。

また、場合によっては、その方が近隣の販社の車を検査するなど、新たなビジネスとなる可能性もある。それについても、実際どうなのか、考えている。

社長の方針として社員に話していることは

井上 先ほど話した、お客様を増やし続けていくため

には、一番最初に何が必要か。それは簡単な言葉になってしまいが、やはりCS(顧客満足)をしっかりと上げていくことだと思っている。

それが出品店、バイヤーの増加につながり、良い相場が出来上がっていく。その結果として会社の売上が増えて、いわゆるES(従業員満足)が上がる。そして、ESが上がれば、またCSアップに、というサイクルになって循環する。

いくら良いアイデアがあっても、ベースとしてCSを上げるという行為がないと、それは機能しない。それがあるからこそ、良い戦術も功を奏していく。そこを忘れないで、皆で取り組んでいこうと話している。


<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 東京都東区東陽4-11-38 USCビル7F
TEL: 03-6458-4633 (代) FAX: 03-6458-7592

札幌支店 札幌市清田区平岡3条3-30-7 MESSEビル2F
TEL: 011-887-1031 (代)

仙台営業所 仙台市宮城野区中野5-5-26
TEL: 022-387-1920 (代)

北関東営業所 群馬県伊勢崎市三和町1495-1
TEL: 0270-27-5005 (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)

大阪支店 大阪市住之江区南港北2-1-10 ITM棟5F M-4
TEL: 06-6612-1031 (代)

福岡支店 福岡県糟屋郡新宮町大字上府745
TEL: 092-940-5381 (代)

宮崎営業所 宮崎市広島2-5-16 興亜宮崎ビル5F
TEL: 0985-35-2948 (代)

沖縄支店 那覇市銘苅3-22-33 R8ビル302号
TEL: 098-869-1031 (代)

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°

▼▼ 動画を見るならJU埼玉サイトへ ▼▼

URL: <http://www.jusaa.com>



7月

Facebook

☆最新情報載ってます☆

7/3(火) セタビックAA

ご来場をお待ちしています!

7/10(火) 夏祭りビックAA

ご来場をお待ちしています!

7/17(火) 軽自動車まつりAA

《軽自動車コーナー》全会員対象(1台以上)



7/24(火) 初出品 & 買取・下取車まつりAA

《初出品 & 買取・下取車コーナー》全会員対象(1台以上)



7/31(火) 月末大チャンスAA

モーニング抽選会! 浦和レッズ戦ペアチケットプレゼント



クイズ

めざせ!クルマの知識王!!

マイスターへの道

問題

1981年にホンダから登場した、世界初のナビゲーションシステムの名称は、次のうちどれですか

出題=第5回くるまマイスター検定2級より
正解率=57.1%



- ①ホンダ・インターナビ
- ②ホンダ・エレクトロマップシステム
- ③ホンダ・エレクトロ・ジャイロケータ
- ④ギャザズ・ナビゲーションシステム

《答え》
まず、世界初のナビがホンダだった、ということに驚いた方も多いかもしれません。当時GPSナビが登場する遙か前に誕生した同社のナビシステムは、航空機の慣性航法装置を応用したもの。方向センサー、走行距離センサーと16ビットのコンピュータを組み合わせ、移動方向と移動量から現在位置を割り出していました。なお、昨年には産業の発展に多大な貢献をしたとして、自動車業界で初めてIEEEマイルストーンにも認定されました。ということで、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回を迎える。累計受検者数は1万1000人以上に及ぶ



番外編



株式会社ミライブ
秋山 雅予 さん

ミライブの秋山雅予さんが先ごろ退職した。結婚されて家庭に入るとのことなので、華々しい門出に祝福を贈りたい。秋山さんは、ミライブの前身にあたるBCNオークションのオープン時から在籍していたので、顔見知りの会員も多いと思

う。セリ開始前には、背筋を真っすぐに伸ばしてアナウンスする秋山さんの司会が恒例となっていた。何百名という人を前にして、さぞプレッシャーだっただろうと思うが「毎週、皆さんの前で話しているのが楽しみでした」と振り返る。それだけ

親しまれている証拠でもあった。最後の開催日には、伊藤文彦社長の計らいでセリ開始前に挨拶の時間が設けられた。「皆様の御蔭で多くの出品と高成約の会場に成長できました。これからも仕事のパートナーとして、ミライブを選んで欲しいと思います」と話した秋山さん。その凛とした姿に、場内の会員が惜しみない拍手を贈った。もう「AA会場でお待ちして」

《作者による解説》

青梅や

青きものみな

太りたる

荒井寿一(荒井商事会長)



今月の一句の季語は青梅(夏の仲頃の)である。桜が散って青葉の繁れる季節になると、世の中全体が緑に覆われる。一つとして違えることなく、隅から隅まで緑一色である。そんな中で青楓は楓の若葉のことである。御承知の通り、緑と言っても青のことである。そもそも、古い日本語において、「青(あを)」は黒と白の間くらいの色すべてを指していたようで、今でも言う、緑、青、藍すべてを青(あを)と言っていた。それが現在も使われており、青信号などはその名残りなのである。「正」

頼りになる輸出のお手伝い! 関東・中部・関西・九州どこでもお任せください。

主要港を網羅した車両引受体制と、輸出前検査、修理、通関等のワンストップサービスをご提供いたします!



主要港でQISJ、BUREAU VERITAS、EAA、JEVICなどの仕向国を網羅し、荷主様オーダーにワンストップで行える輸出前検査体制をご用意

日本のユーズド・カーを、全世界へ

ECLエージェンシー 株式会社

ECL AGENCY, LTD

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



お問い合わせはコチラ!

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

ラフテルズに聞く! 人材ノウハウの真実

「固定給20万円では働きたい人がいない」

「求人広告を出しても人が来ない」と言う話を耳にするのが当たり前になった。実際、人材不足で困っている小売店も多いのではないだろうか。そこで、今回から、こうした人材面でのノウハウを紹介していきたい。

知恵をお借りしたのは、自動車業界で幅広くコンサルを手掛ける(株)ラフテルズの井上高司社長。今回の人材については「中古車業界は相当、遅れていますよ」と、早くも辛口の切り出しだが……。

「中古車業界は人気のある仕事ではない」

記者「お久しぶりです。最近では自動車業界だけでなく、飲食業界からも引つ張りだこみたいですね」

井上社長 (以下、敬称略)「当社のクライアントの半分以上は飲食になつてきました。といつても、人材のノウハウは変わりありませんけどね」

記者「その人材なんですけど、求人募集を出しても人が来ない、もしくは来ても採用できる人がいない、というのが当たり前になりましたね」

井上「ふう……(ため息をつく)。まあ、来ないのが当然ですよ、私から言わせれば」

記者「どこがいけないんでしょう?」

井上「いわゆる『20万円＋インセンティブ15万円』ってやつですよ。色んな会社で見かける採用の条件ですが、これがかかり時代遅れなのです」

開始早々、ため息をつきながら話し始める井上社長。何でも、現実をまったく把握していないことに原因があるのだとか……。

井上「他社、または他の業種が、どのくらいの条件で募集しているのか、それを知らないんです。もう一つは、既存の社員の給料が25万円くらいだからそれよりも下で、という考え方なんです」

記者「大卒の初任給が20万円くらいですよ? そんなに悪い条件には思えません」

井上「いいですか? はつきり申し上げます。中古車業界は今、人気のある仕事ではないのです。まず、このことを認識しましょう」

採用単価が人気目安 中古車業界は?

記者「確かに、人気企業のランキングなんかを見ても中古車関連は少なそうです。でも、そんなに厳しいんでしょうか?」

井上「人気・不人気の目安の一つとして『採用単価』があります。一人採用するまでに必要な、募集広告や会社説明会といった費用の

ことです。つまり、この費用が高いほど雇うのが大変という意味です」

記者「中古車業界はどれくらいですか?」

井上「不人気職は80万円が相場と言われているが、残念ながら中古車業界もこの水準です」

記者「一人採用するのに80万円必要なんですか!」

井上「もっと高い職種もありますよ。例えば、ラーメン業界などは100万円と言われていますから」

記者「100万円! ラーメン店の店員さんを見る目が変わりそうです(汗)」

井上「そのことを分かっている中古車販売店は、とくにその金額を投資して採用につなげていますよ」

記者「……」

井上「こうした厳しい現状を知らず、ただ何となく皆が『20万円＋インセンティブ15万円だから』と言って、無料の職安や安価な募集広告を出しても来るわけがないんですよ」

記者「では、どういう条件で募集したら良いのでしょうか?」

インセンティブは「貰えないお金」

井上「今の若い人は安定志向が強く、リスクを好まないんです。つまり、インセンティブの金額は最初から『貰えないお金』として考えます。なので20万円＋インセンティブ15万円なら、20万円で募集しているのと同じ。それなら30万円＋インセンティブ5万円にした方が良いでしょう」

記者「30万円の固定給はちょっと高すぎないですか?」

井上「その捉え方がもう時代遅れなんです。残念ながら、固定給20万円では中古車販売店で働きたい人がいない。この現実をまず認めないと、人材採用の話が始まりませんから」

◇ ◇

いやはや、初回から衝撃的な内容だったかも知れない。しかし、井上社長によると「こんなのはまだホンの入口と言う。次号では、さらに『中古車業界の間違った認識』を明らかにしていきたい。」



株式会社ラフテルズ
井上 高司 社長

経歴

山口県下関出身。上京後、帝国ホテルフロント係を担当。その後、人事コンサルティング会社に転職。現在までに450社以上の人事・組織戦略を手がける。2011年に株式会社ラフテルズを設立。東京オリンピックでは開催期間中、会社を全て休日にすべく「オリンピック休暇」を企画中。

CAA 東京会場 2018 July

7月1日 初出品強化月間

全開催 初出品コーナー無料(流札時)
「軽初出品&軽コーナー」の初出品車も対象となります

TC-web 不在申込手数料無料

909回 7月10日 アップル協賛AA

アップルセレクション
コーナー限定

落札 3台以上

岩手ブランド牛
(焼き肉用) 約2kg

※商品は後日発送となります。

全コーナー対象

出品 落札 1台以上

アンティーク
マジカルチョコリング

※商品は当日会場でのお渡し限りとなります。

911回 7月24日 CAA創業記念AA

出品 3台以上

おつまみ・おかずに最適! /
ウイナーズスモーク豚タン他
「岩手いわちく」
人気商品(6種7品)詰合せ

出品 1~2台 または 落札 1台以上

特大
お菓子福袋

※商品は当日会場でのお渡し限りとなります。
※上記商品の重複はありません。

7月のオークションスケジュール

7月3日 908回 レギュラーAA | 7月10日 909回 アップル協賛AA | 7月17日 910回 レギュラーAA | 7月24日 911回 CAA創業記念AA | 7月31日 912回 レギュラーAA



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のどとらTC-web <http://taacaa.jp/> TC-web

※写真はすべてイメージです。

首都圏トレーニングセンターで内覧会

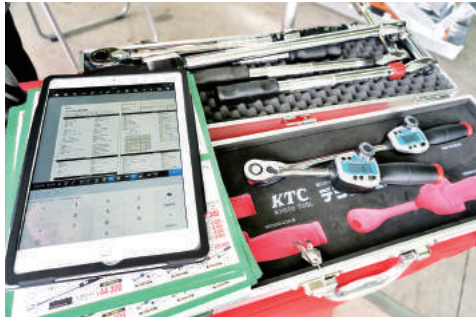
車検ビジネス棟や新商品をPR

イヤサカ

整備機器およびシステムの総合商社イヤサカ(本社〓文京区湯島、斎藤智義社長)は、6月14、15日の2日間にわたり、首都圏トレーニングセンターで内覧会を実施。関東甲信越地区を中心に顧客やメーカー、取引企業などから384名が訪れた。同センターは、平成28年4月に千



新設した車検ビジネス棟



作業履歴を自動記録するトルクレンチ

葉県印西市内に開設。同社が扱う主力商品を揃えており、社員の商品に対する理解力を深めるための研修や、顧客へのPRなどに活用している。

今回は、敷地内に車検ビジネス棟を新たに増設。その披露とともに、需要の増える足回り、リフト、洗車

機器などの新製品を展示した。

このうち車検ビジネス棟は、延床面積25坪の鉄骨造り。入口には、車両高さ測定装置を備え、次世代検査ラインシステムのアイデイスアルファには、車両撮影システムのシーエスフォトアルファを連携。さらに、床面には、美観効果や耐久性を高める鏡面仕上げのプラコンフロアも採用した。

一方、自動ブレーキ技術の普及によって、重要性の増している足回り関連では、最新のアライメントシステムやホイールバランスを展示。加えて、整備棟の床面には合成ゴムタイルのノラメントを敷いた。これは、メカニックスの足腰の負担を軽減するなどの効果があり、急速に普及が進んでいる。

さらに、工具関連では、作業履歴を自動的に記録するKTCのトルクレンチを展示。中古車販売店などにとっても、整備・販売した車の記録が残るため、トラブルを防げるなどのメリットがあり、来場者の注目を集めた。

目標を超える出品2753台で盛況

オークネットが33周年記念AA

オークネット(藤崎清孝社長)は6月18日、「33周年記念オークション」を開催した。

当日は、1985年6月の中古車TVオークション開始から、33周年を迎えたことを記念して開いたもの。

目標に掲げた出品2700台を超える盛況なイベントとなり、なかでも、全国7拠点を展開している出品ヤードのVUC(バリュー・アップ・センター)からは約400台を集荷。通常の250台規模に比べて、大幅なアップを示した。

また、BMW、アウディ、シユテルンといった輸入車メーカー系コーナーのほか、レンタリース、トラックなどの出品コーナーの引き合いがとくに強く、高成約率をマークした。

AA結果は、出品2753台、成約570台、単価113万1000円。

今回の33周年AAについてオークネットでは「年に一度の周年イベントに、目標を超える出品台数を頂き感謝している。今回は、とくにセリ参加社数も多く、コーナー毎の好調さが目立つ結果となった」(大畑智執行役員・四輪事業統括本部長)という。

「出品ヤードのVUCが会員に好評を得ており、今後はキャパシティの拡張や、ニーズのある地域への拡大も含めて注力。それに加えて、特徴のあるコーナーづくりに邁進していきたい」(同)としている。



VUCからは約400台を集荷

感謝のバンコク招待旅行に57名参加

JUコーポレーション



夕暮れ時のプールサイドで記念撮影

JUコーポレーション(JUC、高谷昭彦社長)は6月24日から28日まで「感謝のバンコク招待旅行」を実施。総勢57名が参加した。

この旅行は、ネット接続会場間の交流を図り、親睦を一層深めることを目的に実施。それによって「新しいネットの活用方法など、将来に向けた意見交換などの契機となれば」(JUC)という主旨のもとに行なった。

滞在中には記者懇談会も開かれ、JUCからは高谷代表取締役社長をはじめ、海津博取締役会長、澤田裕取締役名譽会長、鈴木幸昭代表取締役副社長が出席。現状の事業や今後の計画などを報告した。

JUCでは、昨年度はJUTレイドやAAネット取引増、テントリの順調な推移により、大幅な増収増益を記録した。それに対し、今年度について高谷社長

は、「既存事業の効率化をさらに加速すると同時に、新規ビジネスにも積極果敢に推進していく」と言及。

具体的には、既存事業においては、JUTレイドの積極的な推進を図り、バイイングパワー強化のため、会員の二層の増加に尽力していく。

一方で、新規ビジネスについては、適正販売店をユーズの買取り窓口とし、新たな中古車流通の仕組みを構築するJUチャンスの具現化に向けて取り組んでいくことを明らかにした。

こうしたことを踏まえて海津会長は「JUCの施策や情報をJU会員によりスピーディに届けるため、これまで事務局体制の強化を念頭に入れながら取り組んできた。今期は全国事務局責任者会議を開催し、JU会員に情報を伝達する仕組みづくりを進めていきたい」と話した。

LAA 関西

7月19日 木曜日

MAA関西 お客様感謝大記念AA

特設 MAA0123コーナー・MAA関西コーナーの実施
三菱販社様の下取り・良質車大集合!! セリスタート12時頃の予定

MAA 0・1・2・3 コーナー

スタート価格 0円	>	0円売切り車両
スタート価格 1万円	>	10万円までに売切る車両
スタート価格 2万円	>	20万円までに売切る車両
スタート価格 3万円	>	30万円までに売切る車両
スタート価格 指定	>	指定価格から売切る車両

MAA コーナー

お取引台数賞

ご来場お取引いただいた会員皆様へのお土産としてお取引台数賞をご用意しております

1台賞 神戸プリン 「マールケーキ」	10台賞 「ファミコ」週刊少年 ジャンプ創刊50周年 記念バッチョク 〔限定10台〕又は 「静岡マスカメロン」又は 「六甲ヒール3種類 詰め合わせ」	20台賞 「フットマッシャー」 又は 「神戸牛しゃぶしゃぶ肉」 又は 「冷温庫」又は 「タイガーホット プレート」	30台賞 「神戸牛すき焼き肉」又は 「ニコン防水カメラ」又は 「パナソニックのミニコンボ」 又は 「日立布用クリーナー」又は 「アイリスオーヤマ空気清浄機」
--------------------------	---	--	--

屋台(会場前にて実施) ご来場頂いた会員様に『俺の生ブリュレ』プレゼント

株式会社シティライト 〒663-8155 兵庫県西宮市甲子園浜 2-16

TEL: 0798-49-3900 FAX: 0798-49-5900

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>

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

最強AA相場分析ツール

ユーストカーハイパー



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



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 3,402	+0.4	64.8	+2.9	409	+6
T A A北海道	4	918	-5.0	73.5	+4.9	300	+21
J U札幌	3	821	+10.9	49.3	-6.5	284	-15
N A A北海道	1	583	+7.2	67.1	+8.3	303	+14
札幌A A	3	428	-16.2	63.2	-0.1	305	+34
ホンダ北海道	3	247	-2.0	87.3	+5.8	264	+58
J U函館	3	114	-14.9	48.4	+7.8	291	-19
J U釧路	3	71	-53.6	33.6	+6.2	306	-12
J U帯広	3	62	+10.7	38.5	+9.9	268	-14
J U北見	3	58	+16.0	50.9	-0.1	445	+139
J U室蘭	3	50	± 0.0	25.5	+1.5	196	-59
J U旭川	3	41	-16.3	50.0	+12.2	193	-63

東北	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
J U宮城	3	1,737	-8.6	71.5	+2.4	268	+41
T A A東北	4	1,477	-9.3	77.5	+7.3	363	+38
U S S東北	4	1,280	-7.0	76.0	+7.9	359	+18
J U福島	4	971	-10.2	64.5	+0.5	200	-25
C A A東北	4	556	-8.6	69.2	+5.2	151	-9
アライ仙台	4	503	-10.7	71.8	-0.2	270	+3
ホンダ仙台	3	274	-9.9	89.7	-2.2	243	+26
J U青森	2	233	+76.5	69.9	+10.2	166	+42
J U秋田	3	227	-1.7	75.0	+12.1	76	± 0
J U山形	2	147	-0.7	35.8	-9.5	167	+20

関東甲信越	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
U S S東京	4	① 13,780	-2.8	69.7	+0.8	889	+30
アライ小山VT	3	⑤ 4,590	+3.4	57.9	-1.2	781	-48
U S S横浜	4	⑦ 3,970	-1.0	66.3	+0.2	707	+93
M I R I V E	4	⑧ 3,869	+16.9	76.0	+0.1	456	+42
T A A横浜	3	⑫ 3,322	+0.4	84.4	+5.3	693	+56
アライバ イイト	3	⑬ 2,709	+4.4	78.7	+2.3	373	+33
J A A	4	⑯ 2,650	-28.0	61.8	+7.9	756	+40
J U埼玉	4	⑳ 2,483	+6.5	58.1	+0.7	535	+1
T A A関東	4	2,394	-5.9	79.5	+1.6	583	+47
C A A東京	4	2,325	-6.9	58.4	+4.7	439	-21
J U東京	3	1,772	-7.3	67.6	+8.9	184	+2
ホンダ東京	3	1,474	+19.2	93.7	+5.9	439	+30
U S S群馬	3	1,418	-12.3	70.9	+7.2	380	+36
J U千葉	3	1,255	+14.2	70.9	+1.4	296	+115
ヒーロー	4	1,212	-3.3	61.5	+4.8	297	+60
U S S埼玉	3	1,194	-21.9	62.2	+5.6	306	+51
U S S新潟	4	1,112	+0.8	47.7	+2.3	308	-7
N A A東京	3	961	-2.8	76.4	+7.5	398	-32
アライ小山4輪	4	928	-0.4	78.7	+4.0	225	+26
J U新潟	3	919	-13.6	69.7	+8.6	165	+23
J U群馬	4	831	-10.4	60.3	+4.5	253	+10
J U栃木	3	767	+8.0	32.9	+0.1	210	-44
J U神奈川	4	745	± 0.0	60.8	+2.5	138	-99
いすゞ幕張	4	740	+5.4	54.2	-1.7	1,304	+56
アライ建機	4	718	± 0.0	68.5	+5.4	1,023	-24
J U茨城	4	603	-9.9	63.2	+5.4	181	+17
J U長野	4	333	-5.1	39.0	+2.4	169	+11
J U山梨	3	66	-2.9	50.3	+3.7	52	-56

中部	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
U S S名古屋	3	② 11,374	+0.9	56.4	-1.0	1,043	+55
J U岐阜	3	④ 5,343	-0.2	47.7	+3.3	426	+12
C A A中部	4	⑥ 4,358	+6.0	70.4	+1.2	601	+50
USS-R名古屋	4	⑬ 3,242	-2.7	82.4	+3.3	78	+6
J U愛知	4	⑮ 2,782	-5.5	75.4	+0.2	309	+15
T A A中部	4	⑰ 2,518	-16.4	83.4	+12.1	462	-75
U S S静岡	3	2,344	+5.4	63.7	+3.8	239	-8
C A A岐阜	4	1,868	+0.2	55.6	+3.1	315	+80
J U静岡	4	944	-6.2	51.9	+2.5	136	-2
ホンダ名古屋	3	775	+7.3	91.0	+2.3	395	+61
N A A名古屋	4	665	-18.6	85.5	± 0.0	356	-44
S A A浜松	4	496	-3.5	54.1	+2.6	685	+17
愛知トヨタ	4	479	+14.3	91.4	+3.7	271	+39
J U富山	4	453	+7.1	67.9	+15.7	146	-2
J U三重	4	450	+9.2	33.9	-0.7	168	+24
J U石川	4	359	+5.9	61.2	+2.1	219	-43
U S S北陸	3	350	+6.4	60.0	+0.1	289	+52
J U福井	2	244	+6.1	46.3	+8.9	131	-97

1開催平均の出品ベスト10		
①	U S S東京	13,780
②	U S S名古屋	11,374
③	H A A神戸	8,681
④	J U岐阜	5,343
⑤	アライA A小山パントラ	4,590
⑥	C A A中部	4,358
⑦	U S S横浜	3,970
⑧	M I R I V E	3,869
⑨	U S S九州	3,757
⑩	U S S大阪	3,665

※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。



5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	156	387,945	241,497	62.3	144,101,868	597
	+6 開催	+2.6%	+6.4%	+2.3 ポイント	+12.9%	+35 千円
メーカー系	100	114,261	89,032	77.9	45,639,059	513
	+2 開催	+5.7%	+11.6%	+4.1 ポイント	+15.5%	+18 千円
J U系	128	101,340	59,502	58.7	16,671,463	280
	+7 開催	+2.9%	+9.4%	+3.5 ポイント	+13.6%	+10 千円
合 計	384	603,546	390,031	64.6	206,412,390	529
	+15 開催	+3.2%	+8.0%	+2.9 ポイント	+13.5%	+25 千円

近畿	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
H A A神戸	3	③ 8,681	-22.0	51.2	+0.1	716	+25
U S S大阪	3	⑩ 3,665	+11.3	59.2	+2.3	591	+91
T A A近畿	4	⑭ 2,965	+5.7	79.1	+1.3	620	+44
関西松原A A	4	⑯ 2,718	+52.2	70.6	+13.8	582	-87
ベイオーク	5	2,090	-7.8	54.8	-9.5	708	+187
U S S神戸	4	1,902	+25.6	58.1	-1.8	528	-30
L A A関西	4	1,788	+12.7	56.7	+0.4	337	+22
いすゞ神戸	3	1,593	+1.2	48.9	-5.7	1,180	+10
ホンダ関西	3	1,243	+15.8	93.6	+3.9	596	+82
I A A	5	956	-5.6	47.3	-0.2	100	+11
N A A大阪	4	752	-1.7	81.5	+5.4	467	-118
京都A A	4	592	+22.6	47.2	-6.2	214	+20
ジップ大阪	4	489	+0.6	68.4	-6.2	1,425	+1
J U奈良	3	441	+0.7	69.2	+8.0	211	-18
日産大阪	4	366	-8.7	80.0	+2.4	149	+13

中四国	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
T A A広島	4	1,716	-0.6	71.8	+4.5	467	+44
L A A四国	4	1,700	-9.7	45.9	-1.6	302	-2
U S S岡山	3	1,559	-5.5	69.1	+6.2	350	+23
L A A岡山	3	1,556	-3.4	45.9	-0.7	260	+18
J U広島	4	1,520	-2.9	47.1	+4.2	214	-24
T A A四国	4	970	+16.3	79.5	+6.0	271	-15
K C A A山口	3	597	-20.1	43.5	-1.2	361	+36
N A A広島	1	278	-7.0	54.3	-6.6	285	+63
S A A中国	1	228	+34.9	90.8	+5.0	726	+23
J U山口	4	193	-4.5	55.6	+4.2	252	+114
J U島根	1	168	+10.5	56.5	+7.2	195	-79
広島A A	2	131	-35.8	64.8	+14.1	361	+73
J U鳥取	1	99	-	30.3	-	221	-

九州・沖縄	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
U S S九州	3	⑨ 3,757	-11.1	61.7	+0.6	531	+50
T A A九州	4	2,314	+2.7	73.6	+7.2	470	+44
K C A A福岡	4	1,731	-20.3	41.0	+3.9	286	-14
J U福岡	3	1,249	-25.4	66.9	+8.7	221	+34
KCAA 南九州	4	1,168	-26.0	35.2	-1.8	235	-110
U S S福岡	4	936	-0.6	64.9	+11.4	405	-22
T A A南九州	4	672	+23.1	70.8	+5.6	335	-1
ホンダ九州	3	601	+22.9	94.6	+4.0	269	+46
N A A福岡	4	520	-4.4	76.9	+16.5	279	-19
いすゞ九州	4	400	+7.2	62.1	-0.1	798	-67
J U長崎	1	396	+25.7	41.4	+16.6	128	-24
J U沖縄	3	339	+5.6	56.9	± 0.0	212	+48
J U鹿児島	3	336	-2.6	58.4	+2.7	168	+11
J U大分	2	302	+7.9	71.3	+6.5	77	-1
J U熊本	4	181	± 0.0	35.8	+10.4	107	-4
J U宮崎	4	107	-38.2	34.7	+3.9	78	-10

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	1,218	+8.6	33.2	+1.0	1,022	-91

※出品平均台数の前の数字①～⑭は全国順位 ※U S S四国の実績はU S S岡山に含む

MIRIVE

Change × Value Up

19th Anniversary
www.mirive.co.jp

新規出品率80%！
新鮮車両のMIRIVE



埼玉県深谷市田中2631 TEL：048-583-7811

7月の開催スケジュール

- 7月 4日 G-1オークション
- 7月11日 MIRIVEメンバーズAA
- 7月18日 開場19周年記念AA 全車流れ無料
- 7月25日 ディーラー会協賛AA

毎週水曜日開催



車をネットで売るときの注意ポイント ネット集客増強研究会 大平喜久

皆さんも自社のウェブサイトを
持ったり、あるいはインターネットや
カーセンサーネットを使っている
と思います。
よく質問頂きますよね。たぶん、
『何か秘策みたいなものがあるん
じゃないか』と期待されて、質問
されて来ると言うんですよね。
そりゃまあ、ないこともないで
すよ。色々ありますよ。
HPへの誘導のやり方であるとか、
あるいは、営業のステップと
HPの構成を合わせるとか、色々
ありますよ。
だけど、もっともつと重要な事
があるんですよ。
これ聞いたら、えっ? って拍子
抜けするかも知れないんですけ
ど、それは何かというと、
【毎日、メールを確認する】
と言うことなんです。
意外に思うかも知れないですけ
ど、メールを毎日、確認してない
方、多いんですよ。
ネット販売において、メールと
いうのは店舗販売における来店と
一緒なんです。
お客さんが来店して、店に人
いなかったら商売にならないで
しょ。
それと一緒になんですよ。
アドレスは独自ドメインを
きちんと取って



ほとんどのケースでは、迷惑
メールフォルダに入っていて、そ
れを確認していないので、ずっと
迷惑メールフォルダに入ってい
るんですね。
一度、確認して、迷惑メールじゃ
ないっていうボタンを押せば、す
べて片付く話なんですけどね。
それと一緒に、メールを確認し
ても、お客さんの送付先がヤフー
メールからだったりすると、迷惑
メールに入りやすいわけですね。
まず、ネット販売で色々な事を
考える前に、きちんとフォルダを
確認して、お客さんからメール来
ていないか見るのが重要なん
ですよ。
ちなみにですけど、商売用の会
社のアドレスですが、ヤフーアド
レスとか使っている方、結構多い
ですよ。
でも仕事で使うんですから、き
ちんと独自ドメインを取って、メ
ルアドを使うべきですよ。これ、
信頼性の問題ですから。
ヤフーアドレスで仕事しように
って、信頼されませんよ。

ポカシなしの ユーストカーNEWS 有料版 購読申込書
ユーストカーNEWS輸出相場版 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 18/07
03-3371-9596 まで

ユーストカーNEWS 購読申込書

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 購読申込書

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。)

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

CONSULTANT' SASEYE

トップセールスに聞^く!

『デキる営業マン』と『残念な営業マン』の現場でよくある話～案件管理編～



レポート カーリンク事業部 長尾剛典 (株)カービジネス研究所 (カーリンクチェーン本部)

現場では起きている! 間違いだらけの案件管理

営業マンにとって、案件を管理することは極めて当たり前のことです。しかし、売上成績の良い、いわゆる『デキる営業マン』と、売上がなかなか伸びない『残念な営業マン』では、一言で『案件管理』といっても、それぞれの営業マンが実際に行なっている『行動』はまったく違います。

今回は『デキる営業マン』と『残念な営業マン』の案件管理に関する『行動』の違いを、一部ご紹介いたします。実際に現場で起きている間違った『残念な行動』を知り、受注に近付けるための正しい『デキる行動』を身につける一助になれば幸いです。

残念な営業マンの案件管理 その① 案件を記録しない

この見出しを見て「はっ?」と思われる方も多かもしれませんね。「案件を記録しないなんて、あり得ないでしょう?」と、心の中で思いましたよね?

その通りです。営業マンが案件を記録することは『当たり前』です。しかし、実は意外と、多くの営業マンが商談案件を『記録』せずに、商談案件を『記憶』しているのです。

例えば、私がSV(スーパーバイザー)として加盟店様に訪問し、営業の方に次のように問いかけます。「今月の案件管理表を見せて頂けますか?」。

すると、営業の方から次のような回答が返ってくる場合があります。

「すみません! 忙しくて全部入力し切れていないんですが……」。
「すみません! もしかしたら抜け漏れがあるかもしれません……」。

実は、このような回答は珍しくありません。そして、営業マンは商談案件を思い出そうと顧客カルテを取り出し、一生懸命『記憶』をたどり、当時の商談の内容を必死に伝えようとして下さいます。当然ですが、人の記憶には限界があります。古い案件ほど、商談内容も、またお客様の顔すらも忘れてしまっていることさえあります。

デキる営業マンの案件管理 その①

『デキる営業マン』は、そもそも自分の記憶を信用しません。それは何故でしょうか? 答えは簡単です。
デキる営業マンは

「すみません! 忙しくて全部入力し切れていないんですが……」。
「すみません! もしかしたら抜け漏れがあるかもしれません……」。

残念な営業マンの案件管理 その② お客様からの連絡を待っている

商談において、お客様から「一度考えて、また連絡します」と言われることがありますよね。このとき、多くの営業マンが次のように返答します。「分かりました! またご連絡お待ちしておりますね!」。

……私はいつも疑問に思います。それは、
「お客様はいつたい何を考えるのだろうか?」
「お客様はいつ連絡をしてくれるのだろうか?」
「お客様が連絡してくれるのは良いが、何について連絡をして下さるのだろうか?」

そもそも案件フォローというのは、お客様からのアクションを待つのではなく、「こちらからアクションを起こすこと」を言います。しかし、多くの営業マンが、お客様からの連絡待ちの状況にも関わらず「この案件もフォロー中

す」と、言うのです。ただ待っているだけののに、何をフォローしているのだろうか? と、疑問に思いませんか?

デキる営業マンの案件管理 その②

『デキる営業マン』は、決してお客様からの連絡を待ちません。商談において即決ができない場合は、必ず

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20面、または ☎03 (3371) 9340 まで!

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

7月4日 第1287回 オークション
11日 第1288回 記念オークション
18日 第1289回 オークション
25日 第1290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

7月5日 第903回 オークション
12日 第904回 記念オークション 建機コーナー
19日 第905回 オークション
26日 第906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

7月6日 第1448回 オークション
13日 第1449回 神戸会場グランドオープン 1周年記念
20日 第1450回 オークション
27日 第1451回 オークション

7/13 神戸会場グランドオープン1周年記念オークション

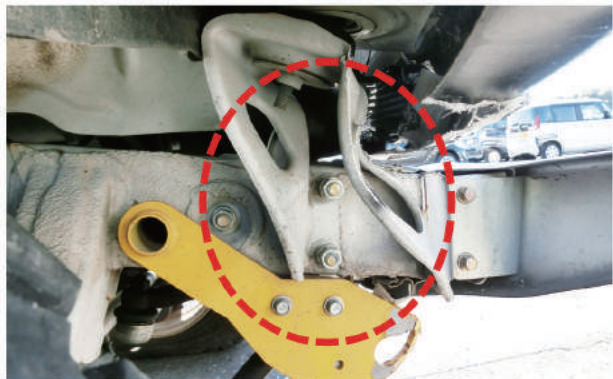
いすゞモーターオークション、ima-netの新規会員募集中。詳細は各会場 又は NET事業グループにお問合せください。



株式会社いすゞユーマックス
NET事業グループ TEL:03-5753-2184

【ラダーフレームの特徴】

- ・肉厚な鋼板を採用(頑丈で歪みにくい)
- ・厚い鋼板のため、加工がしにくい(生産性が低い)
- ・重量がある(走行性が低い)
- ・頑丈である



画像①歪んだボディマウント部分(画像は事故現状車です)



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20面、または☎03(3371)9340まで!



エリアは入念にチェック!

スズキ・ジムニーは、1970年の初代デビューから、今回、紹介する現行モデルに至るまで「ラダーフレーム構造」を採用し続けている希少なモデルです。

ジムニー以外に、この構造を採用しているモデルには、トヨタ・ランドクルーザー、メルセデス・ベンツ・Gクラス(2017年9月号に掲載)のようなクロカン4WDモデル、そしてトラック等の貨物車が挙げられます。

こうした用途において、過大な負荷が掛かっても、歪まない頑丈さがラダーフレームの特徴といえます。

そのため、フレーム鋼板自体は肉厚で、重量が増してしまいうるのですが、走行性能が重視される乗用車には向いていません(左カコミ参照)。

このように、ラダーフレームを採用しているジムニーですが、軽自動車規格がゆえに、トラックやランドクルーザー等の大型クロカン4WD級の厚さ・強度は持ち合わせておりません。

『サイドメンバー』よりかは丈夫ですが、フレーム部分に衝撃波及の痕跡が残る車両も、検査の現場で一定数、確認されています。

そのため、『ラダーフレーム構造だから歪んでいないだろう』という過信は大変危険です。

前述のように、衝撃エネルギーが最も危険!

今では希少なラダーフレーム構造

ラダーフレームの特徴

コック構造と何が違うのでしょうか?

・たくさんの荷物を積む・オフロード走行する

車体を破壊する原因『衝撃エネルギー』は、強い部分を通り、弱い部分を壊していく特性があります。

では、ジムニーの場合、『弱い部分』はどこになるのでしょうか?

それは、

モデルの特性上、

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、フルモデルチェンジが間近に控えているスズキ・ジムニー(JB系)です。

レポート 株式会社 ジャッジメント

スズキ・ジムニー(JB系)

査定検査に役立つ! 人気モデル『解体新書』18

第56回 検査の匠が教える中古車判定塾



スズキ・ジムニー(JB系)



スズキ・ジムニー(JB系)の動画はこちら

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)

◆その内訳

フロントエリア修復
サイドエリア修
リヤエリア

◆車台番号刻印位置

→右フレーム後方側面

◆色ナンバー表記位置

→ダッシュパネル

◆ボンネットオープナー位置

→グローブボックス内
(またはダッシュボード右端下)

勝手に格付け!

査定難易度



エネルギーは弱い部分を優先して破壊していきま
す。
そのことから、

オートリースで集客増・販売増。 儲かるお店が続出?

タックスのリースなら注文時から利益が出せます!!

顧客も得する、お店も儲かる
タックススーパープランの
儲かる要素とは?? 新世代オートリース



競争力の
ある金利

自由な
商品設計

仕入を
強力サポート

中古車として
再販も可能

TAX直営店・元店長の
エリアマネージャーが
増収増益の為に
ご相談に
のります!

自社メンテも
OK

まずはお気軽
に電話を

☎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/

ワンプラ指南

輸出業者に選ばれる出品票の書き方

「ワンオーナー」より「

**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20面、または☎03（3371）9340まで！**

2018/06/28 19:41



ヴィッツ KSP130

ミライース LA300S

カラーアクション NZE161

車検が、新車・中古車の買い換えに直結することは本紙読者の実感だろう。実は車検以外にもう一つ、3年落ち、5年落ちで相場が下落する要因がある。中古車輸出仕向国の輸入規制である。

日本から輸出される仕向国のうち、年式による輸入規制を導入している主要な国を挙げると、

今月号の巻頭特集でご紹介したとおり、輸出需要を背景とした高い残価率が新車買い換えの後押しとなっている。本欄では、輸出に「行く」「行かない」で様変わりする中古車相場の状況を、新車価格とAA落札価格の比率で示される残価率を基に分析した。その結果、輸出に行く型式は、行かない型式に比べ、**輸出される車両では、**が分かった。輸出される車両では、輸出による

正確な相場判断が求められる。また、行く型式の車両のお客様に対しては、とが有効だ。

車検を迎える年式と同じ車齢での規制が多くあるのだ。その結果、輸出においても登録後3年、5年、7年のタイミングで相場が大きく変化するのである。

相場の変化を経過月数による残価率で見たのが左のグラフだ。輸出代表車種として①ウィッツ、②ミライース、③カローラアクシオの3車種を取り上げ、同じ車種でも輸出に行く型式と、行かない型式で残価率が大きく異なることを

示した。4つのグラフとも、輸出に行く型式は赤線、行かない（あるいは少ない）型式は緑線で表示している。

一例としてウィッツ①を見てみよう。1000ccのKSP130は、主として

130ccのNSP130は

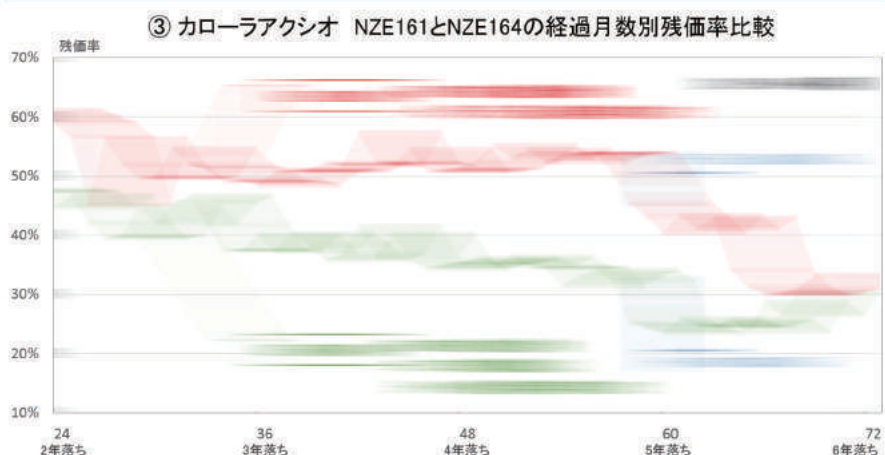
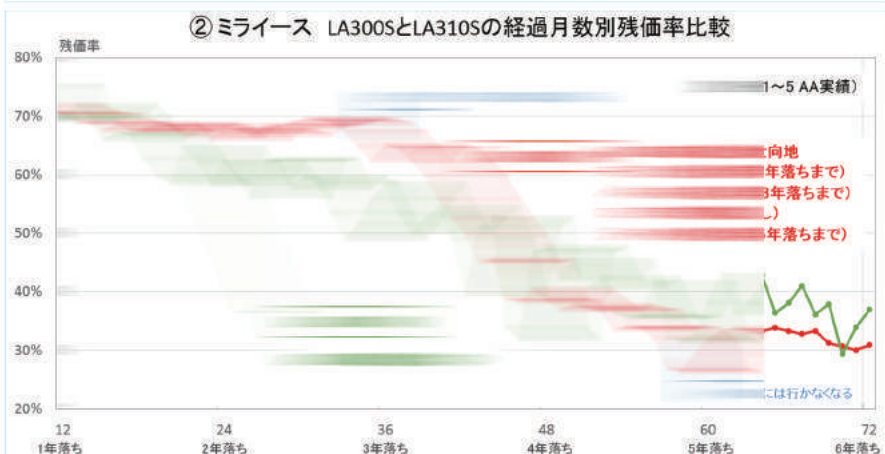
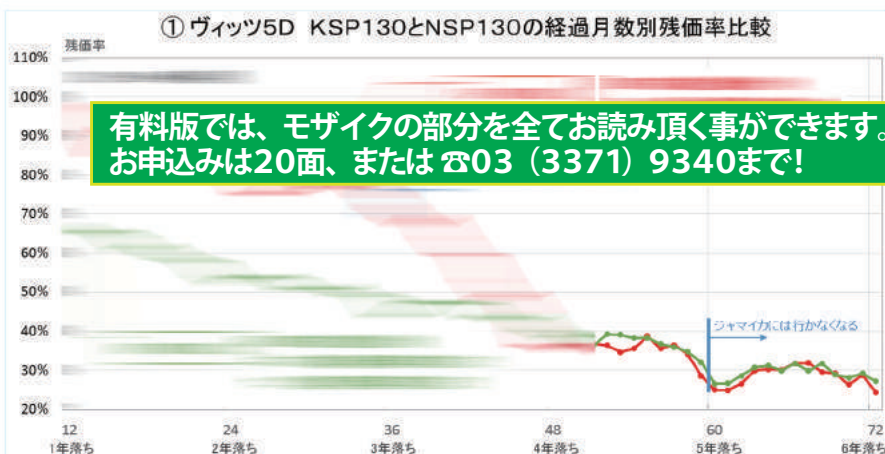
向が多い。

2年落ち時点で、行く型式のKSP130の残価率は、行かない型式のNSP130のそれと比べて、その差は

あまり、

このように、行く型式と行かない型式の残価率の格差は、程度の差こそあれ、どの型式にも見られる。グラフ②ミライース、③カローラアクシオでも、

なお、ミライース、カローラア
クシオでは、
この要因については今後調査を進
めていく。
今や輸出が国内中古車相場に大
きく影響を与え、新車販売にも好
影響を及ぼしている。
国内の新車・中古車市場を活性化
させる一助になっているのだ。
利用して頂きたい。
是非
なお、輸出仕向先の輸入規制や
輸出車の相場については輸出相場
版に詳しく解説しているので、是非
輸出相場版をご購読頂きたい。



残価率=AA落札価格÷新車価格
(上のグラフの残価率はすべての車両の落札価格、新車価格を足し上げて平均した)

国内相場と輸出相場の関係を読み解く

輸出に行く・行かないを
型式で比較してみた!!

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>