

無料版

8月号

ユーストカー
NEWS

毎月1日発行

第64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

インナーXX vs ピラーXXいくら下げる??

どこまで下げる?

修復歴車査定

最強買取店舗になるための訓練方法

4面

クセをあっという間に直す! ②

ロシア中古車輸出の最新情報 ④ 6面

トップセールスに聞く!

21面

お客様感謝祭のススメ



修復歴車。オークションでは、R点やO点で大別されるが、実際、ピラー凹みのような軽い修復歴車からフロントインナー交換などの大事故車まで、その程度には大きな差がある。中古車販売業者は、修復歴の損傷具合やその価値について、どのような認識を持っているのだろうか。ユーストカーニュースでは、修復歴内容の違いによる中古車流通価格の差を調査。オークション相場を分析するとともに、弊社のオークション相場検索システム「ユーストカーハイパー」のユーザーに対してアンケートを実施。修復歴車の査定時の指値について聞いた。

損傷部位で大きく差が出る
AA相場



安心と実績のAIS車両検査研修プログラム

■1Day基礎研修(全国各地で開催中) ■検定3級～1級 ■店舗出張タイプもございます

-買取り時-

出張査定に
自信が持てる



-入庫チェック時-

商品化を
スピーディーに



-小売販売時-

お客様の
不安を解消



■料金15,800円～ ■お問い合わせは AIS本社 TEL.03-3512-6118 AIS検定センター TEL.047-481-5541 ■詳しくは AIS研修 検索

修復歴ありの査定金額アンケート結果

※回答の一部を抜粋

(万円)

	国産ディーラー A社	国産ディーラー B社	国産ディーラー C社	小売店 A社	小売店 B社	小売店 C社	小売店 D社	小売店 E社	小売店 F社	小売店 G社	小売店 H社	買取店 A社	買取店 B社	買取店 C社	平均
Q1 フロントインナーの交換	180														
Q2 リアのクォーター交換(0点の場合)	190														
リアのクォーター交換(3.5点の場合)	190														
Q3 バックパネル交換	180														
Q4 トランクフロア歪み(5cmくらい)	180														
Q5 センターピラーの修正	170														
Q6 インナー歪み(10cmくらい)	180														
Q7 ドア交換	190														
Q8 ピラー交換	170														

アンケート結果

アンケートのモデル車はプリウス(ZVW50)、評価点4・5、相場200万円前後で「修復歴あり」の査定指値。今回は、修復部位ごとの減額につ

減額幅の最も大きい
こうしたなか、ユーストカーニュースでは、ユーストカーハイパーのユーザーにアンケートを実施。修復歴の価格差について、中古車販売事業者がどのような価値観を示しているのかを調査した。

一般的に、骨格に損傷が波及している場合が修復歴となるのだが、例えば左右インナー交換など、重大事故の後遺症が残り、走行に少なからず影響を及ぼす可能性のある車から、トランクフロアが少しだけ押されてしまっていたり、センターピラーにシートベルトを挟んだことで、凹みが残ってしまった車など、車としての性能に全く支障がないにもかかわらず、修復歴車として扱われている車もある。

小売市場では敬遠されがちな修復歴車だが、オークション市場では、修復部位やその損傷の程度によって、価格の違いが生まれ、また中古車輪出市場では、仕向け国によって、修復歴車が通常の車と変わらない価格で取引されている実態さえある。

一般的に、骨格に損傷が波及している場合が修復歴となるのだが、例えば左右インナー交換など、重大事故の後遺症が残り、走行に少なからず影響を及ぼす可能性のある車から、トランクフロアが少しだけ押されてしまっていたり、センターピラーにシートベルトを挟んだことで、凹みが残ってしまった車など、車としての性能に全く支障がないにもかかわらず、修復歴車として扱われている車もある。

〈アンケート結果による修復箇所の減額率〉

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!

一見、妥当な減額幅とも思えるが、実際、オークション相場をみると、修復歴車の価格は損傷の部位や程度によって、大きな違いが生まれている。

では、このプリウスのオークション相場を調べてみよう。
落札価格200万円前後の50プリウスとなる29年式のS、走行2万キロ前後、評価点4・5点、色は、パール、クロといったところだ。
修復歴ありの実際の落札価格は次の通りだ。

5th Anniversary

USS名古屋 新会場オープン

5周年記念AA

8.24 fri

全車 出品料
(税別・流札時)

1,000円

成約落札1台賞

[成約or会場落札]

ダーツゲーム

当選確率UP! ハズレなし!



USS 名古屋会場

〒476-0005

愛知県東海市新宝町 507-20

TEL: 052-689-1111

FAX: 052-604-7000

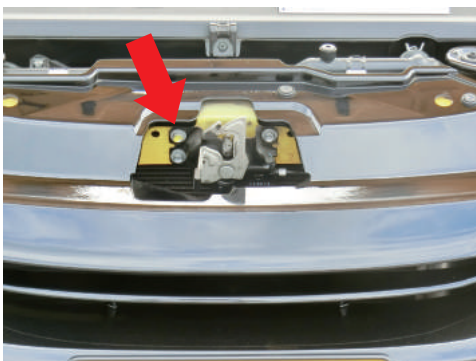
2018/07/31 19:27



画像①4つのエリア(赤丸)を入念にチェック!



画像②フロントフェンダーステアは衝撃入力のパロメーター



キャンペーン実施済みの確認は、キャッチ部右上のボルトに黄色のペイントが目印(赤矢印)



画像③まさか車台番号の刻印が助手席側にあるとは!

少量生産ですが、2015年4月の発売から3



S660

軽自動車規格のミッドシップオープンモデルです。

ビートの再来! ミッドシップレイアウト

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ご紹介します。今回は、趣味性が高い軽自動車オープンカー、ホンダ・S660をご紹介します。

コンパティビリティ対応ボディ

ミッドシップレイアウトという、独特な構造の本モデルも、ホンダの他モデルと同様、車体同士の衝突時に双方の安全を確保する『コンパティビ

リティ対応設計』となっており、軽自動車規格のミッドシップオープンモデルで、特殊モデルが故に、普段の査定と異なる確認動作も多く、確認のリズムが狂わされてしまう危険なモデルでもあります。

フロントフードを開けると、中央に取り付けられたユーティリティボックスが目飛び込んで威圧してきますが、確認は4つのエリア(画像①)を中心に行ないますので、検査の難易度は高くありません。

リヤエンジンルームは、上側から見下ろすようにチェックするのはもちろん、タイヤハウス側のフェンダーライナーをめくって確認することも大切です。

これは、下方へと垂れ下がるフロントインサイドパネルと、フロントクロスメンバーの左右端が接合されるという、ホンダ独自の骨格デザインです。

フロントフードを開けると、中央に取り付けられたユーティリティボックスが目飛び込んで威圧してきますが、確認は4つのエリア(画像①)を中心に行ないますので、検査の難易度は高くありません。

リヤエンジンルームは、上側から見下ろすようにチェックするのはもちろん、タイヤハウス側のフェンダーライナーをめくって確認することも大切です。

これは、下方へと垂れ下がるフロントインサイドパネルと、フロントクロスメンバーの左右端が接合されるという、ホンダ独自の骨格デザインです。

リヤエンジンルームは、上側から見下ろすようにチェックするのはもちろん、タイヤハウス側のフェンダーライナーをめくって確認することも大切です。

これは、下方へと垂れ下がるフロントインサイドパネルと、フロントクロスメンバーの左右端が接合されるという、ホンダ独自の骨格デザインです。

これは、下方へと垂れ下がるフロントインサイドパネルと、フロントクロスメンバーの左右端が接合されるという、ホンダ独自の骨格デザインです。

リヤエンジンルームは、上側から見下ろすようにチェックするのはもちろん、タイヤハウス側のフェンダーライナーをめくって確認することも大切です。

これは、下方へと垂れ下がるフロントインサイドパネルと、フロントクロスメンバーの左右端が接合されるという、ホンダ独自の骨格デザインです。

これは、下方へと垂れ下がるフロントインサイドパネルと、フロントクロスメンバーの左右端が接合されるという、ホンダ独自の骨格デザインです。

第57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』①9

ホンダ・S660

レポート

株式会社 ジャッジメント



詳しくはホンダのホームページをチェック!

勝手に格付け!

査定難易度

普段、見慣れないミッドシップレイアウトに戸惑いが生じやすいです。丁寧に乗られた個体も多いのですが、少しずつ修復歴扱いの個体も増えています。さらに、黄色いボディカラーの個体では、本文で紹介したサービスキャンペーンの件もあり、冷静な確認・判断が求められます。

ということで、第一回のダイハツ・コペン以来、久々の『S』に決定!



知っておきたい インспекション・データ

- ◆修復歴遭遇率(弊社検査実績) 7.7%
- ◆その内訳
 - フロントエリア修復 77%
 - サイドエリア修復 8%
 - リヤエリア修復 15%
- ◆車台番号刻印位置 →助手席足元付近
- ◆色ナンバー表記位置 →左フロントインサイドパネル
- ◆ボンネットオープン位置 →右フロントピラー下部

対策内容は外板部位の交換、およびサイドシルの再塗装となつています。

ボディに加修がされてしましますが『事故が起因の加修』とは異なるため、修復歴車扱いにはなりません。

オークション会場での出品車評価につきましても、R点扱いになつているケースはありません。対策済みか否かの確認は大切ですが、誤認にはくれぐれもご注意ください。

これは査定のリズムを狂わす要因となりますので、覚えておくことをおすすめします。

取付けボルトの脱着跡の確認も、怠らないようにしてください。

黄色いボディは要注意! 設定色のボディカラー『カーニバルイエロー2』は、顔料が原因により、早期に退色する不具合が発生、その対策として『サービスキャンペーン』が実施されています。

国産メーカーのモデルは、ダッシュパネル、または右前シート下付近に刻印されているのが一般的なのですが、本モデルは左側シート下に刻印がされています(画像③)。

『車台番号はどこ?』と、あちこち探しまわる……。

これは査定のリズムを狂わす要因となりますので、覚えておくことをおすすめします。

国産メーカーのモデルは、ダッシュパネル、または右前シート下付近に刻印されているのが一般的なのですが、本モデルは左側シート下に刻印がされています(画像③)。

『車台番号はどこ?』と、あちこち探しまわる……。

これは査定のリズムを狂わす要因となりますので、覚えておくことをおすすめします。

これは査定のリズムを狂わす要因となりますので、覚えておくことをおすすめします。

これは査定のリズムを狂わす要因となりますので、覚えておくことをおすすめします。



ホンダ・S660の動画はこちら

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

まずはお気軽にお電話を

03-5387-5713

株式会社タックス本部

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



JAL本社屋上から眺めるウラジオストク港



2015年に建設した自社ビル

伏木、唐津、そして昨年から太平洋側の神戸、横浜、木更津まで拡大してきた。15年には、ウラジオストク港を見渡す高台の350坪もある敷地に、3階建ての自社ビル(上写真参照)を持つまでに成長を遂げた。取材には、同社の共同代表であるアルトゥール・アコーピアン氏、イ

また、ロシアでも現在、小売りの場面では競争が厳しく、1分1秒でも早く情報をネット上にアップし、販売に結び付けたいというニーズがある。そのニーズに応えるべく、車が日本の港に入った段階で、当社の日本側スタッフが車両の画像を何カットも撮り、スペック情報も含め、

品取りや、税関統計に含まれない少額申請も含め)の約30%は、同社の取り扱いといわれている。

改めて、 SHIPPINGカンパニーのサービス内容を紹介したい。簡単にいえば、輸入者がオークションで落札してからロシアでの通関、登録までのすべての業務を代行するワンストップサービスのことである。

JAL社の設立は2010年。小樽、舞鶴、博多の3港からスタートした。時代背景的には、08年にロシアへの中古車輸出台数が50万台超えするといった、後にも先にも類を見ない記録的な市況から、翌年には関税の引き上げによって、一気に5万台にまで急降下、その後も低迷が続く厳しい市場環境であった。

そんななか、同社は堅実に右肩上がりの実績を残し、扱う港も新潟



JAL社共同代表のアルトゥール・アコーピアン氏(左端)とイリナ・アンティベヴァ氏(中央)

具体的に、スピードの速さとは、また安心感を生み出すというのは、どういうことか聞くと、アンティベヴァ氏は「顧客は遠い日本から現車を見ることもなく仕入れているので、当然、不安は募り、何かと問い合わせることが多いが、それに対するレスポンスのスピードを少しでも速くすること。」

詳しく聞くと「当社のスタッフはスキルが高く、顧客に対する責任感が強い。それがスピードの速さと安心感を生み出し、顧客から全幅の信頼を得ることができ、その結果だと思っている」と語った。

リナ・アンティベヴァ氏が応じてくれた。

まずは成功の要因を尋ねると、アコーピアン氏は一言で「スタッフに恵まれたことだ」と話す。

情報を速やかに提供するそのスピードのことだ」という。

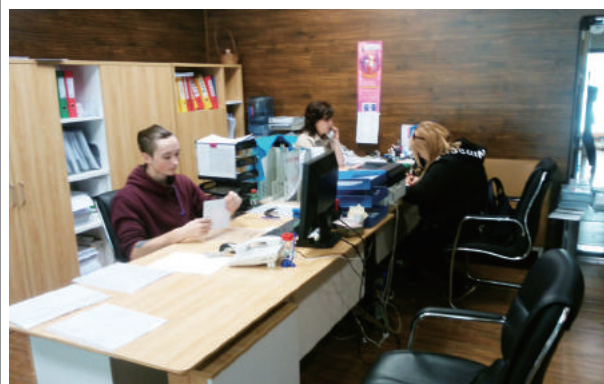
また、同社はロシアで車両を引き渡すまでの間に起きた事故や部品の盗難等に関しては、すべて保証している。これで顧客の不安を払拭し、同社への信頼につながっている。もちろん価格についても、他社と競争力のある価格を提示することで、短期間にこれだけの実績を挙げることができたようだ。

そんな彼らでも、自社の努力だけでは解決できない問題もあるという。

直近で起きたニュージーランドのクサギカメモシ問題は、まさに典型的な事例だという。

例年、2月からの繁忙期には、ヤードに車両が溢れ、ある程度混乱するのは想定内ではあったが、今年はこの問題により事情が異なり、活動を大きく制限されてしまった。

せっかく太平洋側に進出してきたものの、一時は緊急避難的に、同社の費用負担で日本海側に車を移動することも余儀なくされたという。このような状況も踏まえ、最後にアコーピアン氏は「これまでも幾度の困難には直面してきたが、スタッフを信じ、顧客や関係業者と誠実に向き合ってきたことで乗り切ってきた



登録書類の受領にきた輸入者

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

8月1日 第1291回 オークション
8日 第1292回 オークション
22日 第1293回 九州新会場1周年記念
29日 第1294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

8月2日 第907回 オークション
9日 第908回 オークション
建機コーナー
23日 第909回 九州新会場1周年記念
30日 第910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

8月3日 第1452回 オークション
10日 第1453回 オークション
24日 第1454回 九州新会場1周年記念
31日 第1455回 オークション

8/22~24 九州新会場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

ロシア中古車輸出最新事情 ④

レポート

(株)ソウイング代表取締役社長 中尾聡

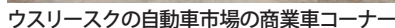
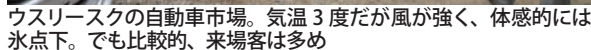
成長著しい SHIPPINGカンパニー & 最新の極東ロシア小売最前線

今回は、ロシア中古車輸出事情の最終回として、近年、飛躍的な成長を遂げている SHIPPINGカンパニーと、世界最大級の中古車マーケットであるウラジオストクのグリーンコーナー、およびウズリースクの自動車マーケットなど極東ロシアの小売最前線の近況を紹介する。

中古車販売は年々激化 車両情報の早いアップが決め手

最初に紹介するのは、中古車輸送ではロシアで最大手の SHIPPINGカンパニーである、ジャパンオートライインズ株式会社(以下、JAL)。

現在、日本から輸出される中古車(部

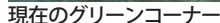
Vol . 63

た。今回も問題なく乗り越えられると信じている」と力強く語ってくれた。

ビザだと思うが、ロシアはとくに厳しい。これまでと同じ車格で価格を下げずに供給するとすれば、必然的に事故車が過走行車を仕入れなければならなくなる。品質の悪い商品を提供しても、ビジネスとしてどれだけ続けられるのか不安を感じる」と嘆く。

次に、12年前にロシア海軍航空隊の将校から中古車ビジネスに転身した異色のB業者。

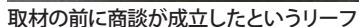
尋ねると、まずは大きいため息をしたのち、「廃車税が上がり、グロナス価格も上がるので（日本円で5万円から7万円へ）、その分を車両に転嫁しなければならぬが、それでユーザーが見向きもしなくなる。



の影響によって、日本の中古車が激減した時に一度訪れている。噂では近年、敷地が縮小されたとのことだが、見た限りそのような様子はない。相変わらず、世界一と言われる広大な敷地に、日本から輸入された中古車が所狭しと展示されている。

以前と違うのは展示車両の
中身。あまり見かけなかつ
たHＶ車やＥＶ車が主流と
なっていた。その経緯につ
いて説明してくれたのは、
最近ではめっきり少なく
なってしまった船員上がり
のＣ業者。

HVもEVも、これまでの感覚では内燃機関の車に比べ「壊れやすい」とか「寒冷地では動かない」といったイメージが強かったが、それが最近では払しょくされ、さらにロシアでもガソリン価格が高騰しているこ



とが追い風になっているとのこと。
ただし人気はプリウス、プリウスα、アクア、カローラアクシオ、フィットなどに集中してしまうので、自然と価格が高くなり、仕入れが難しくなっているという。

C業者は昨年未、仕入れの安さからSAIを輸入してみたが、ユーザーはまったく興味を示さないとのこと。現在はプライスを思い切って30万円も下げたが、反応はないという。

一方、最近では「リーフがよく売れている。すでに今日も2台売った」と豪語するのは、自分のマイカーもリーフである古参のD業者。このところ、経済性の高さから、企業が社用車として購入するケースが多くなったという。日本から持ち込んだ充電ケーブルを、タイヤシヨップで100円出すとロシア仕様に加工してくれる。ロシアの家庭用電源は220Vなので、充電時間は4時間程度とのこと。

これまで、4回にわたってロシアの中古車流通最新事情をお届けしてきたが、まだまだ紹介しきれないのが残念だ。近々、別の形で紹介したいと思う。

内装静止面360°



☆最新情報載ってます☆

《軽自動車コーナー》全会員対象
ご来場記念”のどごし生”プレゼント！

事務局休業 8/11(土)~8/16(木)

《初出品&買取・下取車コナナ》全会員対象(1台以上)

☆出品流札1,000円(成約時通常料金)

☆**青年部半端ないって！**
落札賞付き0円売切りコーナー特設！



中部会場

CAA創業30周年記念 Part3

夏の初出品ジャンボ

8/22(水)

AM10:00START

初出品
コーナー

初出品
プレミアム
コーナー

軽初出品
コーナー

輸入車
初出品
コーナー

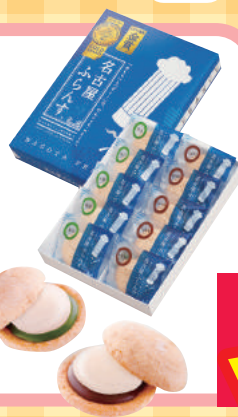
CAA中部
初出品
コーナー

出品料無料!

(流札時)

出品または落札
1台以上賞

名古屋ふらんす



大抽選会

さらに
Wチャンス

出品3台以上賞

(検査なし売切りコーナーは除く)

ドリンク
2ケース進呈!!



話題の
「スマートウォッチ」が
4会場合計
180本当たる!!



リアルタイムコーチング機能
自動心拍数計測
睡眠モニタリング機能
呼吸コーチ機能
安心の5気圧防水仕様



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 シーエーエー 中部会場
〒473-0907 愛知県豊田市竜神町東名32番地

毎週水曜日開催
START AM10:00

CAA HP <http://www.caanet.jp/>
TC-webΣ HP <http://taacaa.jp/>
TEL 0565-29-1100 FAX 0565-29-0700



CAA輸送センター TEL 0120-488-060

【TC-webΣ】サポートセンター TEL 03-6757-7800

シリーズ選ばれる店・JU適正販売店を訪問 ③③

サービスの上をいくホスピタリティの追求

(有)ナカダ自動車商会(沖縄県嘉手納町)



仲田 裕治 社長

沖縄県のお老舗で大手のナカダ自動車商会は、地域に必要とされる企業をめざし、7年前から社内の体質改善と改革を進めてきた。そんな同社の取り組みや姿勢には、今後の生き残りへのヒントが散りばめられていた。

昭和45年創業のナカダ自動車商会は、嘉手納町の本店をはじめ、県内で3店舗を展開。総在庫数は110台、150台規模、月販台数は90台前後を誇っており、とくに、ダイハツの最新販売では、県内1位を幾度も獲得している優良店だ。

今回、訪ねた仲田裕治社長(56歳)は、大学を卒業後に父親の興したこの会社に入社。当時は沖縄でも中古車から新車へとシフトしていく過渡期で、月販10台以下にまで落ち込んでいた時期だったが、持ち前の先見性と広い視野によって会社を立て直し、ここまで発展させてきた。

時代を生き残っていきません。ですから、このレベルを超えるもの、つまり、ホスピタリティ(心のこもったおもてなし)までいかないと、お客様からは選ばれないと思うのです。

続けて、「私が社員に常々話すのは、サービスで満足したらいけない、それ以上のことを考えてやる、ということなんです。一人ひとりのお客様のことを考え、行動できるようになれば、この地域で車のことは、何でもナカダで、となるのです。」

仲田社長曰く、同社はまだまだ、そこまでのレベルには達していないというが、こうした考えを社内落とし込むための取り組みは、7年前からすでに始めている。この業界の将来、そして、企業としての生き残り戦略。気が付けば、仲田社長の話に、すっかり聞き入っていた。

顧客対応はすべて記録

では実際に、同社がどのようなことに取り組んでいるのか。それは、綿密な顧客カルテの作成である。

簡単に説明すると、すべての来店者に対して、どのような対応をしたのかの詳細な内容を、全部その日のうちに記録しておく。そして翌日には、その対応が正しかったのかどうか、全員で確認作業をし、改善を重ねていくというものだ。

これを毎日繰り返して行なうと同時に、誰でも閲覧できる顧客データとして、情報共有をする。こうした取り組みによって、一人ひとりのお客様

に対し、最適なアプローチができるようになる。「7年で完成するほど簡単なものではないが、その分、一度身に付けば抜けなくなる。これを習慣づけることで、指示をされなくても自分で考えて行動するようになり、ホスピタリティが自然と身に付くのではないだろうか。」

とはいえ、こうした作業は、従業員にも労力が掛かり、非常に変なものであることも事実。仮に強制をしても良い結果は生みださないだろう。

「社内には浸透させるために必要なことは、コミュニケーション。いかに社内相互活用を活性化させるかを、私もでは非常に大事にしています」ということだ。

台数維持し収益性向上へ

同社では、こうした取り組みを続けてきたことで、会社の体質も改善され、実績にも反映されるようになってきた。

重要と言いつ、こんなことも話してくれた。「車販台数や車検入庫台数を追いかけるだけでなく、今の台数を維持して少し余裕をつくり、お客様とのコミュニケーションの時間を増やす。そこでお客様の要望を聞いた、提案をして、車に関することは、すべて当社に任せてもらえるようになることが大事なのです。」

確かに、これから生き残っていくためには、お客様のことをよく知り、顧客との関係性をさらに強化していけるかがカギとなる。仲田社長もその辺りは十分に意識している、こう考えを語る。

「当社には管理ユーザーが1万2000人いて、そのうち3割(4000人)がコアな顧客。僕はそのお客様が残れば会社を存続していけると考えています。ですから、新規客を増やすよりも、その3割のお客様を絶対に逃がさず、毎回、来て頂くようにする。それが大事だと思っています。」

なるほど、そのコアな顧客と同社をしっかり結び付けるものが、ホスピタリティであり、それを進めることで、仲田社長が目標とする『地域に必要とされる会社』となっていく。



本店に加え、うるま、宜野湾と3店舗を展開



月販90台前後、サービス入庫は月800台規模



居心地の良い雰囲気店内



会社紹介のB5版20ページのガイドブックを製作

「めざすものは、この地域だったらナカダ自動車が必要だよ、と言われる会社。そして地域の子供達から、ここで働きたい、あるいは、子供をこの会社に入りたい、と言われるような企業。そうなるために、お客様のニーズに応えることを、もっとやっていかないとはいけませんね。」



適正販売店については「本当に良い制度ですよ」という仲田社長。業界全体のレベルアップのために、「全社が適正販売店の認定店になるべきものだと思います。」その理由のひとつとして挙げたのが人材の問題で、「全体の信頼度をもっと上げていかないと、この業界で働きたい、という若者が集まってくるようになってしまふ。適正販売店がもっと増えれば、我々の業界が、もっと良くなる」と確信しています。

Ju 適正販売店

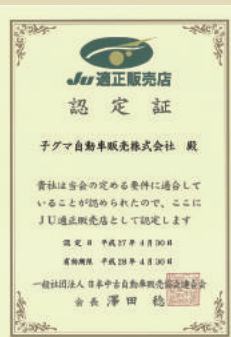
一般社団法人日本中古自動車販売協会連合会認定



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。

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



「SNS」編

若手社員 あなたのプライバシーは大丈夫?

セキュリティに無頓着で「サボリ」がバレバレ

ある中古車販売店の新人・若木君は、社会人として初めての夏を迎え、暑さで毎日へばっている。この販売店では、7月1日からサマーキャンペーンを開催中だ。朝から強い日差しが続き、あっという間に車庫が暑くなる。汗だくで外作業をこなしながら、商談を作って店内で涼みたいと必死に頑張るが、なかなかうまく行かない。

やっと1日が終わり、涼んでいると学生時代の友達からLINEが入った。

LINE 「今度の連休、1泊で那須高原、別荘持ちの友ゲット!」
若木 「うっわー、行きて〜!」

しかし、土日祝が休みの彼らと違い、若木君は休日こそ稼ぎ時。しかも、連休は家族連れを呼び込もうと、お子様へお菓子のプレゼントキャンペーンを予定している。休めるわけがない。

若木 「すっげー行きたいけど、キャンペーン中。無理」
LINE 「熱中症になれば?」

まさに悪魔のささやき。『その手があったか!』と、若木君は即OKしてしまった。

いよいよ明日は那須、お店はお子様キャンペーンの準備で大忙し。『いつ熱中症になろうか』と、一日中ドキドキしていた。

一方、ひと段落着いた会社では、ひとまず休憩に入っていた。店長に若木君から返事のメールが入った。

若木 「2日ほど安静ということでした。すみません」
と、同時に店内に叫び声が。

先輩 「店長! フェイスブック見て下さい!」

なんだ? と皆も一斉にスマホで見る。すると、若木君と友達になつて全員のタイムラインに『若木さんは今、那須高原のレストラン〇〇に居ます』と地図入りで投稿されていたのだ。

先輩 「あいつ、サボって那須にいますよ!!!」
店長 「あの野郎!!!」

先輩 「みんな、いいね! して驚かしてやろう!」

レストランでは話に花が咲きっぱなし。楽しさマックスの最中、若木君のスマホがやたらとピコピコ鳴り出した。フェイスブックを見て若木君が固まった。

若木 「ええ!? どうして!?」

覚えのない投稿に、販売店の全員から「いいね!」が送られていた。『ヤバイ! サボったのバレてる!!!』

こうなると楽しくもなんともない。迷った挙句、一人で帰路に向かった。

翌朝、ぼつの悪い顔で出勤した若木君、当然、まずは店長に呼ばれることとなる。

店長 「サボりなんて100年早い

んだ!!!」
若木 「すみません!!!」

先輩達からも「那須の病院はどうだった?」と冷やかされっぱなし。どうして自分の居場所が投稿されたのか、未だに分からない若木君は、あれ以来フェイスブックが怖くて仕方がない。

補足だが、Wi-Fiのパスワード代わりに、その店などのフェイスブックページにログインすると、無料でWi-Fiが使えるようになるフェイスブックWi-Fi機能というものがある。ただし、自分のフェイスブックタイムラインに、その店にチェックインしたことが自動投稿されるため、今、自分がその店にいることが公開される。今回の一件は、この機能によるもの。

ほかに、チェックイン機能や近くのお友達機能、位置情報など、設定がオン・オフのどちらになつていないか自覚しないと、知らないうちにプライバシーが漏れているので、セキュリティ設定には注意が必要だ。

問題点

当然ながらサボりは禁物。繁忙時に休むことによる、周囲への影響は考えるべきである。一方、スマホやフェイスブックのセキュリティ感覚が甘い事も否めない。

解決策

社会人としての自覚を持って、というほかあるまい。なお、フェイスブックは基本的に実名登録であるため、とくにセキュリティ設定には注意したい。

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。

便利なワンストップ体制を全国で構築!!

弊社が開発したICタグは、位置情報を確認し、別送品問題の切り札に!!

無料写真撮影を15カットUP!



お客様に**無料**でご提供する弊社システム「あんしん君」はお客様側のPCやタブレット・携帯端末で、**車両写真**(点数増加は有料)や**最新の車両状況を確認**できます。

日本のユーズド・カーを、全世界へ

ECLエージェンシー 株式会社

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



車両情報の写真表示
車両の写真を、外装・内部の情報を含めて、閲覧することができます。

お問い合わせはコチラ!

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

ECL AGENCY, LTD



TAA近畿会場

来場者用
駐車場
新設!

8.21 火 AM10:00

GRAND OPEN!

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

TC-web



新規会員募集中!!

スコイぞ!
TC-webΣ!!

TAA × CAA

Web落札手数料がフルプランなら

最安値

常時掲載10万台以上

提携会場数は業界

最大級

今話題!の共有在庫

ストックワンプライス

TC-webΣに掲載した車が続々と売れています!!

【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

詳しくはWebへ!

taacaa

検索

IMA東京の地鎮祭を挙行 幕張会場を移転、来年5月開設

いすゞユーマックス

いすゞユーマックス(羽田祐彦社長)は7月2日、IMA東京の建設地において地鎮祭を執り行った。
IMA東京は、現在の幕張会場を来年5月に移転、新築オープンするもの。所在地は千葉県印西市牧の台で、東関東自動車道・千葉北インターより約40分、北総鉄道北総線・印西牧の原駅より車で5分という立地。総面積は2万7000坪、収容能力は2000台へと大幅に拡大する。

当日は、同社の徳永俊一会長、羽田社長ら10名をはじめ、いすゞ自動車販売からも成松幸男会長ら3名、また設計監修、設計施工関係など総勢35名が出席。工事の安全を祈願した。

IMA東京のセリ会場は、1階建てでポス約310席、セリ方式は2レーンを採用する。また敷地内には、撮影棟をはじめ検査棟や管理棟のほか、IMA神戸や九州と同様に看板剥離工場なども建設。会員の利便性を一層、追求していく。羽田社長は「IMAは検査体制と高いスキルが強みのひとつ。これを人材、内容とも一層の充実を図り、ネットとの融合も強化。さらに選んで頂ける会場づくりを進め、出品平均1000台をめざしていく」としている。



ポス 310 席で2レーンを採用

鹿児島にAAキャンペーン旅行 JU神奈川が総勢60名で



桜島をバックに記念撮影

JU神奈川(安藤悟理事長)は、7月1日から2泊3日の日程で鹿児島キャンペーン旅行を実施。約60名が参加した。
これは、AAキャンペーンのポイント達成者を招待したもので、昨年度の北海道旅行に続いて、今回が2回目の実施となる。
初日は市内観光をした後に、ウェルカムパーティを開催。主催者を代表して安藤理事長が日頃の協力に対して感謝の言葉を述べ、また、ゲスト参加のJU鹿児島・新園康男理事長が歓迎の意を表した。

し、開宴。参加者同士の親睦を深めた。旅行を終えて安藤理事長は「今回は会員へのアンケートによって旅行先を決定。皆様に楽しんでもらえて好評だった。今後も会員の声を聞き、継続実施していきたい」としている。

今期も第14半期を終えた時点で、前年比10・6%増とさらに台数をアップし、好調を維持している。

愛知県弥富市に新AA会場を建設

再来年6月オープンへ

ミライブ

ミライブ(伊藤文彦社長)は、このほど愛知県弥富市に新オークション会場を開設計画を発表した。
建設予定地は、東名阪自動車道・弥富インターチェンジから車で5分、関西本線・弥富駅からは徒歩数分のゴルフ場跡地。

名古屋市内の中心部からも、車および電車で30分以内とアクセスは良好。敷地面積は約4万5000坪で、すでに確保した。
「オープン後、オリンピックイヤーの2020年6月、もしくは7月を予定している」(伊藤社長)。

ミライブは今年上半期(1~6月)のAA実績で出品が前期比11・7%増の8万7183台、成約率は14・1%増の6万6863台、成約率は1・6ポイント増の76・7%と、大幅に伸長。1開催あたりの出品は3633台に上り、全国で9位、激戦区の関東甲信越地区でも4位まで上昇している。
愛知県の新オークション会場は、これまで埼玉県深谷市で培ったノウハウとスキルをすべて投入。流通量の遙かに恵まれた地区で、そのポテンシャルを開花させる。

最新モデルを見逃すな!!

新車情報

輸入車 (6/19 ~ 8/1)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
フォルクスワーゲン	VWゴルフトゥーラン	2代目(1TC系)	改良	6月19日
AMG	AMG_Sクラスカブリオレ	1代目(A217系)	MC	6月20日
AMG	AMG_Sクラスクーペ	6代目(C217系)	MC	6月20日
メルセデスベンツ	ベンツSクラスカブリオレ	1代目(A217系)	MC	6月20日
メルセデスベンツ	ベンツSクラスクーペ	6代目(C217系)	MC	6月20日
ロータス	ロータスエキシージクーペ	2代目	追加	6月22日
ロータス	ロータスエキシーロードスター	2代目	追加	6月22日
メルセデスベンツ	ベンツCLSクラス	3代目(C257系)	FC	6月25日
ランドローバー	レンジローバー	4代目(LG系)	追加	6月27日
ランドローバー	レンジローバースポーツ	2代目(LW系)	追加	6月27日
BMW	BMW2シリーズアクティブツアラー	1代目(F45系)	MC	6月28日
BMW	BMW2シリーズグランツアラー	1代目(F46系)	MC	6月28日
ボルボ	ボルボV90	2代目(PB系)	追加	7月11日
ボルボ	ボルボV90クロスカントリー	1代目(PB系)	追加	7月11日
アルファロメオ	アルファロメオステルヴィオ	1代目(949系)	NR	7月21日
BMW	BMW_M5	7代目(F90系)	改良	8月1日

国産車 (6/21 ~ 9/14)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
マツダ	ファミリアバン	8代目(160系)	FC	6月21日
トヨタ	センチュリー	3代目(60系)	FC	6月22日
ダイハツ	ミラコット	1代目(LA550/560系)	NR	6月25日
トヨタ	クラウン	15代目(220系)	FC	6月26日
トヨタ	クラウンハイブリッド	3代目(220/H20系)	FC	6月26日
トヨタ	カローラスポーツ	1代目(210系)	NR	6月26日
トヨタ	カローラスポーツハイブリッド	1代目(210系)	NR	6月26日
ダイハツ	ブーン	3代目(M700系)	改良	7月2日
トヨタ	86	1代目(ZN6系)	追加	7月2日
スズキ	ジムニー	4代目(JB64系)	FC	7月5日
スズキ	ジムニーシエラ	3代目(JB74系)	FC	7月5日
ニッサン	ノート	2代目(E12系)	改良	7月5日
ニッサン	ノートeパワー	1代目(E12系)	追加	7月5日
ホンダ	N-VAN	1代目(JJ系)	NR	7月13日
ホンダ	N-VANプラススタイル	1代目(JJ系)	NR	7月13日
スバル	フォレスター	5代目(SK系)	FC	7月19日
スズキ	ソリオ	3代目(MA26/36系)	SC	7月20日
スズキ	ソリオハイブリッド	1代目(MA46系)	SC	7月20日
スズキ	ソリオバンディット	2代目(MA36系)	SC	7月20日
スズキ	ソリオバンディットハイブリッド	1代目(MA46系)	SC	7月20日
スバル	フォレスターハイブリッド	1代目(SK系)	NR	9月14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

このたびの平成30年西日本豪雨災害においてお亡くなりになられた方に謹んで哀悼の意を表します。
また被災された方々に心よりお見舞いを申し上げますとともに一日も早い復興をお祈りいたします。
ベイオーク社員一同



Confidence in Motion



1日AA 流しそうめん
8日SUAA近畿ジョイントAA
輪投げゲーム
ココイク無料マッサージ
15日休催
22日AA インスタ映えアイスクリーム
29日AA 台数賞: もれなくスイカプレゼント
奥の手無料マッサージ

8/8AAでは女子社員は
浴衣でお待ちしております



軽四祭り

パワフル軽四

平均単価 約60万!

開催平均台数

約660台!

新規出品率

約60%!

【出品料】

パワフル軽四ブロック 0円

軽四リフレッシュブロック 2000円

【成約料】

共に 16000円

※実施期間・内容について変更になる場合は、FAX・ホームページにてご案内致します。



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

AA会場でおまちにまへす!!

【番外編】



カーリンクチェーンの本部で、企画や広報を担当している江蔵さん。実は、加盟店の間では漫画家として有名なのだ。元々、絵の勉強をしていた訳ではないそうだが、ある時、会報誌を少しでも楽しくしようと挿絵を描いてみたところ、予想以上に好評だった。そこから江蔵さん作の4コマ漫画

が生まれ、今では無くてはならないコーナーになっているという。そこまで聞いたらお願いするしかない。弊紙にも特別に書き下ろして頂いたのが、このページの4コマ漫画である。ちなみに、好きな作品は『寄生獣』とのこと。

江蔵直子さん

(株)カービズネス研究所 チーフプランナー

《作者による解説》

今月の一句の季語は夏で雨期終わる、梅雨あがると同意である。今年の梅雨明けは例年より早かったものの、直近では西日本を中心に豪雨にみまわれ、二百名以上の死者という類をみない未曾有の被害をもたらした。被災地の皆様には心よりのお悔みを申し上げます。

さて、今月の一句はすっきりとした、清々しい気持ちのよい一句と言える。一般的に、俳句に於いてのテーマはマイナスイメージのものは御法度とされており、悲しいとか苦しいとか言う表現は避けなくてはならない。出来るだけ前向きな表現が好まれる。掲句の清々について、読み方としては、せいせいとも読めるし、すがすがとも読める。作者としてはすがすがと読ませたい。「が」の音が嗽の音が音と呼吸してリズムを作っている。十七音の中で、少しでも化学反応を起こすような仕掛けがたくさんあれば句は深みを増す。

すがすが
de
ひと休み

清々と
嗽の音や

雨期終わる

荒井寿一(荒井商会长)



クイズ

めざせ!クルマの知識王!!

マイスターへの道



問題

1960年、マツダが初めて市場に投入した乗用車は、左の4台のうちどれですか

出題=第5回くるまマイスター検定2級より
正解率=46.4%



「第6回くるまマイスター検定」
11月14日(水)、18日(日)に決定

8月1日から申込受付を開始!!
※詳細は「くるまマイスター検定」で検索して下さい

《答え》
1960年(昭和35年)の5月、我が国におけるモーターゼーションの進展に先駆的な役割を果たした「R360クーペ」が発売された。答えは写真④、これがマツダ(当時)は東洋工業 初となる乗用車「R360クーペ」の姿である。いま売り出されても、人気が出そうなお洒落な感じのフォルムであるが、このR360クーペは、軽自動車で初となるトルクコンパターを採用するなど、当時の最先端技術を採用。価格は30万円と低価格に設定され、人気を集めた。

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

ARAI
BAYSIDE
ベイサイド4輪
第1414回
開場17周年
記念AA
2018年
9月14日(金)

ARAI
BAYSIDE
ベイサイド2輪
第811回
会場開設
17周年記念BA
2018年
9月18日(火)

ARAI
小川4輪
AI-NET
AI-NETで
毎日オークション
ARAI-PARTS
(外資系)
中古部品・タイヤ・
バッテリー
ARAI
仙台4輪
ARAI
小山パントラ
ARAI
福岡2輪
アライ建機

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、自社だけでなく1週間に8,000台以上。また、提携オークション会場との「会員共通化」や、相互の「インターネット乗り入れ」を行う事で、月曜日から土曜日まで年間330万台のオークションに参加する事を可能にしております。

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

TEL.022-346-2101 / FAX.022-346-2820
TEL.0285-45-1555 / FAX.0285-45-8446
TEL.0285-45-1561 / FAX.0285-45-7772
TEL.0285-39-8818 / FAX.0285-39-8851

ベイサイド会場 | 神奈川県川崎市川崎区東扇島90
福岡会場 | 福岡県古賀市青柳132-16(KCAA福岡内)
東京本部 | 東京都中央区日本橋2-1-14 日本橋加藤ビルディング10階
ARAI-PARTS

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

アセアンと日本に架かる橋

安い労働力からパートナーへ

外国人整備人材の可能性②

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

自動車整備業界は、技能実習生、および留学生だけではなく、新しい外国人雇用の仕組みを求めている。なぜ、新しい仕組みが必要とされるのか。理由のひとつは、人材不足という業界の課題が大きくなればなるほど、人材に求める要求レベルとのズレが表面化、さらには人材の争奪戦が激化しているためだ。

新しい外国人雇用の 仕組みの必要性

技能実習制度は、日本で働ける年数が限定されている。そのため、整備会社の経営者は、整備技術や日本語能力が身に付いたタイミングで帰国をしようことを理由に、活用を躊躇している。

言語の壁といった課題も表面化している。整備会社の経営者は「もつと色々と教えていきたいのですが、言葉の理解やコミュニケーション面で、まだ不安が残ります」(整備会社の経営者)。

また、実習生の逃亡や過重労働といった問題が表面化するなかで、多くの企業は、技能実習生の活用には様子見の段階にあるのが現状だ。

一方、留学生に関して、中小の整備会社経営者は、「留学生の採用は中小では難しい状況だ」と口を揃えて言う。

整備専門学校の留学生向けに、奨学金制度を設けて卒業後の就職をうながしたり、組織力を活かして特定グループのみへ紹介したりと、それなりの資金やネットワークのある企業同士で、留学生の取り合いが加速しているためだ。

この様ななか、現状の制度や仕組みだけでは、それぞれの会社が求める人材を雇用することが難しい実情がある。

ベトナムの機関では 日本語教育に注力

ハノイにある、技能実習生送り出し機関のベトナム代表は「日本で働いた後、本国に帰ってきたベトナム人を、ベトナムでの日系企業に紹介していきたい」という。

日本の企業で学んだ技術を母国の発展に活かせるように、日系企業への就労支援などを提案している。整備業界は、技術を身に付けてベトナムに帰国すれば必ず役に立つ。

ベトナムのある技能実習生の送り出し機関では、自動車整備の職業訓練はもちろん、4S、QC、あいさつなど、日本のマナーなども指導するようにしている。

さらに、日本に働きに行つてからの3年後ではなく、自国に戻り65歳までの長期的な視点で人生設計を考えるような意識改革も行なっている。

最も力を入れているのは日本語の教育だ。日本語学校は、1クラス25名ほどだ。入学前のテストに合格しないと、日本語教育プログラムを受けれない。

基本的な日本語コミュニケーションと、専門分野(機械、農業、建設、食品など)の日本語に分けられている。最初の3カ月は、日本の生活で使う簡単なコミュニケーションの日本語を学ぶ。その後、日本で働く業務の専門用語の授業が行なわれる。

クラスでは、授業の30%ほどを日本語教師が話す時間に充て、残りの70%は生徒が日本語を話す。チームを作り、テーマを与えて自ら会話をしていくようにする。

寮では日本語を使って生活をするように伝えている」という。「日本語ができないと本人も辛い」と、ベトナム人の日本語教師は指摘する。

日本語が分かなければ、日本人の気持ちや働き方も理解できない。働き方が理解できなければ、仕事ができない。仕事ができなければ技術や技能、知識も学ぶことができず、将来、何も残らない。とくに、日本人とのコミュニケーション能力の習得を第一目標に掲げて教育を行なっている。

新しい外国人整備人材 スカイブルー

外国人整備人材の活用が、単に整備人材の不足という安易な理由では、人材の使い捨てであり、日本整備業界の人材不足の根本的解決にはならない。

それでは、彼ら技能実習生や留学生が日本で学んだ経験を、自国に帰国してから活躍できるように、循環型の人材スキームはどのように構築できるのだろうか。

高度人材となる、スカイブルーと呼ばれる大卒整備エンジニアが、循

環型人材スキーム構築の担い手になると考えている。継続していくには、誰か1人だけがメリットを得るという形では難しい。参加者全員が、ウィンウィンとなるスキームが必要だ。

スカイブルーとは「単なる熟練ではなく、かなり高度の専門的知識と技術の裏付けをもち、マネジメントもできる新しいタイプの人々(外国人)」を意味する。

水色を意味し、組織の中でも最も重要な役割を果たす、ホワイトカラーとブルーカラーをつなげる人材となる。スカイブルーの外国人と信頼関係を築けた日本企業のみが、将来のグローバル化に成功すると言つても過言ではない、重要なエリート外国人だ。

将来の日本の整備業界を救う、スカイブルー人材を雇用する方法はいくつかある。

アセアンの理工系大学で、日本語教育を受けた学生をインターンシッププログラムもそのひとつだ。

これは、インターンとして大学生を受け入れ、卒業後の正規採用につなげるのが目的だ。技能実習生とは大きく異なり、採用人数や受け入れ期間に制限がないことは当然だが、もっとも大きな違いとして、彼らは母国に帰国してからも日本との架け橋を作りながら活躍できる、循環型の人材スキームを実行していくことができる。

スカイブルー人材を 受け入れるなら今

そもそも、日本の少子高齢化で言えば、不足しているのは労働力だけではない。若者の数、そのものが急減している。整備事業を含む自動車関連産業の成長、発展をめざす意味でも、期限なく日本で働き暮らすことができる若い外国人整備人材が必要なのだ。

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りたい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。

短期的な人材の取り合いを考えるだけではなく、将来的な企業、業界全体の価値として外国人整備人材と共に暮らし、双方にメリットが実現する。その辺りから、外国人労働者について真剣に目を向けるなら、今しかない。

受け入れるか否かよりも、来てくれるか否か、の方が重要だということに、まだ気が付いていない日本企業が多数ある。

労働力の不足問題が取り上げられると、労働力確保のために、外国人を受け入れるべきか否かについて、議論されることが多い。ただそこには、門戸を開けば日本に来てくれる外国人がいる、という前提で話が進んでいないだろうか。

しかし日本は、スカイブルー人材のような、優秀なエンジニアが働きたいと思えるような魅力を持つ国ではない。

スイスのビジネススクールIMDによる調査『World Talent Report 2016』に、高度外国人材を自国のビジネス環境に惹きつける、力の国別ランキングが発表されているが、日本は61カ国のうち52位。

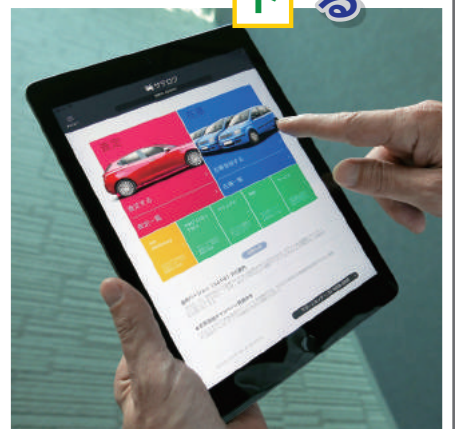
実は、日本側が外国人労働者を受け入れるか否かという選択を、できるわけではない実情を理解しておく必要がある。少しでも日本に来てくれる外国人がいる間に、企業は行動する必要があるだろう。



スカイブルー候補生の面接風景

車両登録・査定アプリ「サテロク」を本格展開 スマホやタブレット活用で利便性図る

オークネット



車両の前で査定が可能

オークネット(藤崎清孝社長)は、スマートフォンやタブレット端末を活用して車両査定、登録を行なうアプリ「サテロク」をリリース。4月からのトライアルを経て、8月から本格展開を開始した。

オークネット(藤崎清孝社長)は、スマートフォンやタブレット端末を活用して車両査定、登録を行なうアプリ「サテロク」をリリース。4月からのトライアルを経て、8月から本格展開を開始した。

サテロクの特長は、車検証のQRコードから車両情報をスピーディに読み込み、さらに、装備の選択によって正確なグ

「これまで事務所のパソコンで行っていた登録業務が、車両を見ながら

行役員、柴野誠執行役員らが出席。工事の安全を祈願した。

神事の後に開いた直会では、安藤社長が「オークション業界において、JAAは老舗中の老舗

ユー・エス・エス

JAA新会場の起工式を挙行 来年5月15日オープンへ



起工式では安藤社長が鍬入れ

ユー・エス・エス(宇佐美、安藤之弘社長)は、7月24日、JAA新会場の起工式を挙行。来年5月15日のオープンに向けて着工した。

新会場は、現会場に隣接する敷地約1531坪に建設。建物は2階建てで、延べ床面積は約1477坪。ポス席数は420、セリ方式は現状と

同様の4レーンを採用する。館内には、180席程度の食堂やカフェ、くつろげるスペースを設けるほか、上下階の移動にはエスカレーターとエレベーターを完備する。

起工式当日は、USSから安藤社長、増田元廣副社長、JAAからは早原弘明専務、相宮伸一執

出来るようになり、利便性が大幅に向上する。大畑智執行役員・四輪事業統括本部長。

一方で、主にディーラーや買取店、多店舗展開向けに、グループ査定管理が可能な「サテロクプレミアム」もあわせて

開始。スマートフォンなどの端末で査定した車両情報のプライシングをメールのやり取りで行なう、いわば本部機能を用

意している。今回の新サービスの展開については、オークネット会員は無料。一方の「サテロクプレミアム」は有料で、9月末までは基本料金(スタック用11D含む)が月額9800円のところ半年間は5000円、追加1Dは1つにつき同1500円のところ、1000円のキャンペーンを展開している。

同AAでは、8月18日を休催とし、この期間を利用してリニューアルを実施。USS名古屋と同様のセリシステムに入れ替えるほか、ポス席も960程度に適正化する。

また、検査基準はすでにUSSと合わせたが、クレームなどのAアルに關しても25日からすべて変更、出品票などなる。

出品4608台で成約率95・5%と盛況 17周年AAで高水準なセリを展開

ホンダユーテック

ホンダユーテック(伊藤哲也社長)が運営するホンダオートオークションは7月9日、「17周年記念AA」をグループ全国6会場で開催した。

セリ開始前に、東京会場で山瀬淳執行役員・営業部長が挨拶。「当AAでは、スマートフォンやタブレット端末向けのアプリを開発。リアルでのセリ参加をはじめ下見検査、書類状況や車検証情報、照会に加え、計算書のダウンロードやフリー

ワード検索を取り込み、スマホのみならずパソコンでも利用可能なシステムとしたので、是非、活用してもらいたい。

また、出品情報を簡単に確認できる環境づくりを重点施策とし、システム拡充に合わせ、画像枚数増加や画質の向上など、今後も利便性向上を加速していくと話した。

当日は、6会場合計で4608台を集荷。活発な応札が繰り返された結果、成約4402台

8月25日からCISと接続 システム一新、規約もUSSと統一

HAA神戸

HAA神戸(安藤之弘社長)は、8月25日開催からUSSグループのCISと接続する。さらに、オークション規約などもすべてUSSと統一。19番目のグループ会場として、新たな一歩を踏み出す。

同AAでは、8月18日を休催とし、この期間を利用してリニューアルを実施。USS名古屋と同様のセリシステムに入れ替えるほか、ポス席も960程度に適正化する。

また、検査基準はすでにUSSと合わせたが、クレームなどのAアルに關しても25日からすべて変更、出品票などなる。

統一する。加えて、当日のAAからはCISと接続。これにより、CIS会員はHAA神戸へのリアル応札をはじめ、入札や出品車の下見検索などが可能になる。



8月25日には「グランドオープン記念AA」を開催



各会場で活気あるセリを展開

いすゞモーターオークション 九州新会場1周年記念週間

九州会場 909回
8/23 木
出品賞・落札賞 進呈!

九州会場限定 おもてなし
名店うなぎ柳川屋 看板メニュー
うなぎ せいろ 蒸し弁当

九州会場限定 来場イベント
ダーツゲームでコスモス広場 農産物直売所より 選りすぐりの
野菜・果物 詰め合せ プレゼント!

九州会場限定 ケータリング
おいしい ケバブ
ホルモン 焼きそば

幕張・神戸・九州 3会場合同 来場賞
九州名物 めんべい

※写真はすべてイメージです。プレゼントは多数ご用意しておりますが、万が一品切れの際はご容赦ください。詳しくはスタッフまでお問い合わせください。※出品賞・落札賞は台数に応じて進呈いたします。

8/22 水 AM11:00~
幕張会場 1293回記念開催
出品賞・落札賞 進呈!

8/24 金 AM10:00~
神戸会場 1454回記念開催
出品賞 進呈!

2019年来春
東京会場 オープン!!

2018年8月22日(水)
アイオーク リアル 接続開始

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泥町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

PR版

ユーストカー
NEWS

輸出相場版

NZ向け 中古車輸出 大幅減か? カメムシ 問題再び!



今春、日本のカメムシが中古車とともに運ばれ問題になった中古車輸入大国・ニュージーランド(NZ)。このたび熱処理方式の殺虫装置がNZ政府の認可を受けるなど、対策に一定のメドがついたことが明らかになった。日本の気温が下がってカメムシが越冬のため車両に潜り込む時期に処置が必要となり、今後は9月1日~翌年4月30日の8ヵ月間に日本を離れる車両は殺虫処理が必須になった。このため輸出台数の減少は避けられず、加えて殺虫によるコストの上昇が、NZ消費者の購買動向に少なからぬ影響を与えることが懸念されている。最新のNZ向け輸出事情を紹介する。

(監修:株式会社ソウイング・中尾聡氏)

徹底調査

**中古車輸出データと
2018年5月の最新
主要仕向国の
車種・型式**

詳しくは5面へ

分析一覧

**総力分析
スリランカ特集**
無税パーミットで高騰

詳しくは8面へ

短期連載

**変わりゆく
モンゴルの
自動車流通(下)**

詳しくは16面へ

本紙6月号でもお伝えしたが、NZのカメムシ問題は今年2月、同国に到着した日本の中古車からクサギカメムシが見つかったことが発端だ。農産物、とりわけキウイに代表される果物が重要な輸出産物である同国にとって、農産物を食い荒らすカメムシは大きな脅威。この時は合計4隻の自動車運搬船(PCC)が車両の陸揚げを拒否される事態になった。

しかし、その後は日本が暖かくなりカメムシが車の内部に潜り込むおそれが多くなったことから、カメムシ問題は一時的に棚上げとなった。問題は日本が寒くなる、9月以降だ。

2015年、米国とイタリヤから運ばれてきた中古車からカメムシが発見された後は、両国からの中古車および中古自動車部品などは臭化メチルを使った燻蒸が義務付けられた。だが、これら殺虫剤を使った処理は、カメムシに直接、薬品を掛けることができれば効果があるものの、カメムシは部品と部品の隙間に隠れていることが多いため殺虫効果は薄い。加えて、臭化メチルは毒物及び劇物取締法によって劇物に指定されている薬品で、

(続きは2面へ)

薬品から熱処理へ
変わるカメムシ対策**8月号は (↑これはユーストカーNEWS輸出相場版8月号1面です。)**

カメムシ問題再び!

**お申し込みは20面まで!
または電話03(3371)9340まで!****今すぐお申し込みを!**



2018年6月
オークション
実績

1開催平均の出品ベスト10		
①	U S S 東京	12,733
②	U S S 名古屋	9,759
③	H A A 神戸	6,344
④	J U 岐阜	4,782
⑤	アライ A A 小山バントラ	3,951
⑥	C A A 中部	3,649
⑦	U S S 横浜	3,486
⑧	M I R I V E	3,350
⑨	U S S 九州	3,235
⑩	U S S 札幌	3,233

※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。

北海道	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
U S S 札幌	4	⑩ 3,233	+0.7	67.3	+3.5	400	+26
J U 札幌	5	716	+12.6	51.5	-4.9	287	+41
T A A 北海道	4	707	+4.0	73.1	+2.1	285	-35
N A A 北海道	1	522	+1.8	62.5	-2.8	306	-2
札幌 A A	3	504	+7.0	68.6	+5.0	341	+39
ホンダ北海道	4	203	+2.0	89.0	+1.8	258	+76
J U 函館	5	84	+2.4	56.2	+6.0	339	-17
J U 帯広	5	74	+5.7	44.9	+9.1	259	-8
J U 釧路	5	65	+91.2	35.8	+5.6	351	+32
J U 北見	5	48	+6.7	54.6	+7.3	382	+22
J U 旭川	5	43	+10.3	51.4	+20.4	289	+54
J U 室蘭	4	39	± 0.0	40.3	+7.4	278	+16

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	5	1,569	-3.9	68.6	+2.4	270	+27
T A A 東北	4	1,309	-0.5	80.2	+5.5	398	+43
U S S 東北	4	1,193	-9.1	75.5	+6.0	348	+3
J U 福島	4	882	+1.0	62.3	+4.6	206	-18
C A A 東北	4	665	-7.6	65.0	+1.7	182	+17
J U 山形	2	559	-5.1	64.6	+6.8	200	+24
アライ仙台	4	323	-17.8	75.3	+3.9	300	+82
J U 秋田	3	298	+2.4	70.1	+4.5	77	+11
ホンダ仙台	4	269	+2.7	92.0	-0.5	292	+48
J U 青森	2	130	+36.8	76.8	+15.4	79	-84

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 12,733	+1.8	69.9	+0.5	936	+42
アライ小山 VT	5	⑤ 3,951	+6.6	57.8	-1.9	791	-46
U S S 横浜	4	⑦ 3,486	-0.6	67.7	+0.2	728	+74
M I R I V E	4	⑧ 3,350	+13.6	77.8	+0.4	428	+26
T A A 横浜	5	⑫ 2,797	+5.0	86.1	+5.0	673	+25
J U 埼玉	4	⑮ 2,564	+7.1	58.6	+0.9	517	-32
J A A	4	⑯ 2,536	-23.6	63.2	+6.0	754	+16
T A A 関東	4	⑰ 2,129	+3.0	81.8	+3.1	591	+42
アライベ イド	5	2,034	-5.6	81.1	+3.6	381	+58
C A A 東京	4	1,978	-4.9	57.4	+2.8	463	-2
J U 東京	4	1,287	-21.6	63.8	+4.4	184	+17
ホンダ東京	4	1,193	+3.6	94.4	+1.0	430	+35
J U 千葉	5	1,147	+7.3	61.8	-2.6	308	+134
ヒーロー	4	1,136	+0.7	62.3	+6.2	310	+81
U S S 埼玉	5	986	-13.0	58.4	+1.3	305	+36
U S S 群馬	5	973	-17.1	70.9	+4.9	394	+13
J U 新潟	5	878	± 0.0	66.5	+6.4	156	+1
U S S 新潟	4	829	-3.0	45.0	+1.8	367	+11
N A A 東京	5	786	-7.2	78.7	+4.6	483	+38
J U 栃木	5	781	+1.6	36.5	+2.8	240	+23
いすゞ幕張	4	754	+6.6	51.3	-2.6	1,309	-99
J U 神奈川	4	747	+26.6	53.9	+1.2	137	-59
J U 群馬	4	720	+4.2	56.4	+4.2	285	-12
アライ建機	4	711	+13.0	64.0	+3.1	996	-15
アライ小山 4 輪	4	668	-5.5	80.5	+3.3	235	+30
J U 茨城	4	622	-20.1	58.8	+0.8	211	+1
J U 長野	4	310	-26.0	41.6	-0.3	140	-29
J U 山梨	5	62	-18.4	47.1	+4.3	107	-8

中部	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
U S S 名古屋	5	② 9,759	-2.3	56.2	-1.2	1,094	+83
J U 岐阜	5	④ 4,782	-6.6	46.2	+0.2	474	+47
C A A 中部	4	⑥ 3,649	+4.0	70.9	+2.5	647	+61
U S S 名古屋	4	⑬ 2,737	+0.8	85.7	+5.1	78	+7
J U 愛知	4	⑭ 2,709	± 0.0	72.3	+1.0	303	+3
T A A 中部	4	1,756	-9.4	85.2	+8.3	491	-27
C A A 岐阜	4	1,616	-2.9	55.7	+3.4	329	+80
U S S 静岡	5	1,602	+2.4	65.6	+4.9	231	-18
J U 静岡	4	823	-4.2	50.0	+1.3	168	+35
N A A 名古屋	4	606	-7.9	85.3	+3.3	382	-15
ホンダ名古屋	4	588	-12.5	94.0	+3.9	427	+78
S A A 浜松	4	515	+22.3	54.9	+5.7	710	+100
J U 三重	4	498	+23.0	36.1	-0.5	201	+41
愛知トヨタ	4	395	+0.8	88.9	-4.3	267	+32
J U 富山	4	331	-12.4	62.5	+10.3	143	-18
J U 石川	4	329	+3.5	62.5	+1.5	246	-24
U S S 北陸	5	284	-2.7	62.5	+0.7	321	+58
J U 福井	3	221	-28.0	37.2	-12.0	136	-63

6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	180	409,572	251,953	61.5	159,563,339	633
	± 0 開催	-2.8%	-1.0%	+1.1 ポイント	+2.2%	+20 千円
メーカー系	111	110,582	86,929	78.6	47,243,772	543
	-7 開催	-5.6%	-1.5%	+3.3 ポイント	+3.6%	+26 千円
J U 系	163	119,982	67,465	56.2	20,038,005	297
	-4 開催	-3.7%	-1.9%	+1.0 ポイント	+6.8%	+24 千円
合 計	454	640,136	406,347	63.5	226,845,116	558
	-11 開催	-3.5%	-1.3%	+1.4 ポイント	+2.9%	+22 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	5	③ 6,344	-31.0	49.8	-2.1	737	+52
U S S 大阪	5	⑪ 3,155	+14.6	56.9	+2.7	649	+61
T A A 近畿	4	⑯ 2,500	+1.3	80.8	+0.9	634	+43
関西松原 A A	4	⑰ 2,311	+50.8	71.1	+4.4	581	-110
ベイオーク	4	⑳ 2,111	-1.7	63.4	-1.6	674	+108
U S S 神戸	4	1,630	+20.5	55.6	-2.2	548	-36
L A A 関西	4	1,511	+13.5	57.8	+3.2	334	+17
いすゞ神戸	5	1,394	+0.7	47.9	-4.5	1,174	-59
I A A	4	1,067	-3.6	52.4	+6.4	114	+12
ホンダ関西	4	1,034	± 0.0	94.8	+2.2	555	+22
N A A 大阪	4	693	-4.3	85.4	+9.8	611	+33
京都 A A	4	607	+24.4	50.5	-0.1	214	-17
ジップ大阪	4	500	+10.6	63.9	-7.6	1,451	-10
日産大阪	4	390	+0.3	83.7	+2.0	144	+1
J U 奈良	5	386	-11.9	68.3	+6.6	217	-21

中四国	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
L A A 岡山	5	1,887	+6.5	49.3	-2.3	289	+18
T A A 広島	4	1,448	-10.9	72.7	+0.2	476	+51
J U 広島	4	1,200	-1.1	44.1	+1.7	234	+28
U S S 岡山	5	1,194	-3.7	68.1	+1.6	372	+36
L A A 四国	4	1,024	-9.2	46.1	-1.0	252	-2
T A A 四国	4	767	+7.3	80.2	+6.3	307	+26
K C A A 山口	5	611	-2.4	45.1	+3.1	398	+40
J U 島根	1	369	-0.5	42.3	+5.9	189	-67
N A A 広島	1	273	+1.1	53.5	-7.6	259	-31
J U 高知	1	239	+10.1	31.8	+2.8	202	-88
広島 A A	2	173	-13.9	62.4	+3.7	399	+57
J U 山口	4	165	-11.3	53.9	-1.4	282	+66

九州・沖縄	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
U S S 九州	5	⑨ 3,235	-9.6	61.3	+1.1	562	+55
T A A 九州	4	1,954	-6.9	73.7	+5.3	473	+23
K C A A 福岡	4	1,726	-12.7	37.9	+1.7	333	-3
K C A A 南九州	4	1,183	-23.5	33.3	-2.9	257	-82
J U 福岡	5	1,018	-14.7	63.1	+2.9	224	+22
U S S 福岡	4	728	-16.1	60.7	+7.4	471	+68
T A A 南九州	4	562	+4.3	70.4	-1.8	388	+55
N A A 福岡	4	491	-10.7	73.9	+14.4	397	+53
ホンダ九州	4	489	+2.9	95.0	+3.9	260	+42
J U 長崎	1	414	-16.2	37.9	-15.7	152	+34
J U 大分	2	402	-2.9	75.3	+3.6	74	+5
いすゞ九州	4	391	-3.0	63.6	+4.8	763	-54
J U 鹿児島	5	334	-4.8	54.9	-4.8	169	+17
J U 沖縄	5	275	-2.8	56.7	-0.6	209	+33
J U 熊本	4	164	-1.8	35.6	+9.3	91	-19
J U 宮崎	4	91	-33.1	21.0	+9.1	220	+37

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	1,757	+27.8	26.9	-1.2	1,055	-24

※出品平均台数の前の数字①～⑳は全国順位 ※U S S 四国の実績はU S S 岡山を含む

ポカシの無い『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『ポカシ』となっていますが、有料版では、すべて読めるようになっております。
御社利益向上や社員教育、あるいは有益な情報を得るためにも、毎月お届けする『定期購読』のお申し込みを宜しく願います。

お申込みは20面。または電話 03(3371)9340 まで！

車屋の社員募集のやり方

ネット集客増

強研究会

大平喜久

今回は、自分で車屋をやっている人も頭が痛い問題です。採用に関して車屋の社員募集、まあ誰でもいい人を採用したいわけですが、どこまで書いていいか悩みますね。

まあこれ、僕の考え方なんですけど、僕の場合、基本的に車業界の経験者の採用はしないですね。なぜかというと、変な色が付いているケースが結構多いんですよ。

皆さんも経験あるかもしれないですけど、ちよつと年齢がいつて、車屋に勤務経験ある人、結構、悪いこと覚えてるケースが多くないですか？

まあ、人次第なんです、一概に言うのはもちろん誤解を招きやすいですけど、実際の問題として採用リスクは大きいと思うんですよ。

気持ちとは分かんんですよ。即戦力が欲しいっていう気持ちは、僕だって同じですから。経験者なら一から教育しなくても済むし『即戦力になるんじゃないか』っていう気持ちは、めっちゃ分かるんですね。

それに、日々の仕事は忙しいから、悠長に素人に一から教え込むような時間的余裕がない、と言うのも分かるんですね。

だけど人生の常として、遠く見える道が最も近道というのが、本当のところだと思うんですね。最も良いのは、新卒の定

期採用なんです。

これが最も良いのは分かるんで昔、僕も取り組んだことがあるんですけど、弊社くらいの規模だと不定期採用はできても、定期採用までは、なかなか行かないんですよ。

結果、大学側の協力も得にくくなってきて、継続しにくいわけですよ。

それで、どうしても中途採用になるわけですけど、重要なことは、この時に採用のハードルを下げないと言うことなんです。

採用のハードルを下げると結局、使い物にならない人を採用してしまつて、なかなか社員が定着しないんですね。

だから重要なことは、採用のハードルを募集広告の作り込みで意識的に上げていくわけですよ。

もちろん、面接時に必ずする質問というのもあるんですけど

具体的にどういう募集のやり方をするかは、さすがにちよつと書けないですけど、

①経験者の採用は避けたほうが無難

②募集はハードルを意識的に上げて募集をする

③給与以外で求職者が応募したくなるような条件を出す

まあ、まとめるとこんな感じでしょうか。

ユーストカーNEWS 有料版 購読申込書

ユーストカーNEWS輸出相場版 購読申込書

この点線から下がA4サイズです



この部分をコピーして

03-3371-9596 まで

今すぐ

FAX

18/08

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	部署名	ご担当者名	
様			
ご送付先 〒			
TEL		FAX	
1冊単価 540円 × 12回送付 + 送料 1,410円		7,890円 (税込)	
※ご送付先1カ所につき1枚のお申し込みをお願いします。 ※ご送付先が異なる場合は、必要枚数をコピーしてお使いください。 ※必要事項をご記入の上ファックスにてお申込みください。 ※年契約となります。			

ユーストカー NEWS 輸出相場版		ご購読をお申込みの方は チェックを入れてFAXしてください!	
必要部数	御社名		
部	部署名	ご担当者名	
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輸出相場版を両方で契約頂いた場合、年間購読料は33,810円(税込)となります。
(送料はまとめて発送のため1契約分となります。)

ユーストカー

検索

宛先

株式会社ユーストカー購読係

お電話からお申込み頂けます

ネットからお申込み頂けます

TEL 03-3371-9340 <http://www.u-car.co.jp/>

QRコードからもお申込み頂けます

ユーストカー NEWS



ユーストカー NEWS 輸出相場版



トップセールスに聞^く! 人が育つ! お客様感謝祭のススメ



レポート (株)カーライフ・ラボ (カーリンクチェーン直営事業部運営) 代表取締役 中尾 成寛

皆様のお店では、基盤顧客向けの感謝祭イベントを実施されていますか? 私のお店では、年に1回「お客様感謝祭」を実施しています。イベントというと大きくは、①新規向けの商談会等のイベント、②基盤顧客向けの感謝祭イベントの2つがあると思いますが、ぜひ、この②を実施されることをお勧めします。

感謝祭の理由は単純に、『お客様と仲良くなれる』からです。車屋さんは、飲食店やスーパーのように、気に入ったからといって、かなりの頻度で来店する類のお店ではありません。せいぜい数カ月に1度、普通は半年〜1年に1度です。これではなかなかお客様と仲良くなれませんよね。しかも、来店目的がはっきりしているため、どうしてもビジネスライクな話になりがちです。スタッフも、雑談だけで過ごしていると店長に怒られてしまいます。だから、「お客様感謝祭」なのです。

お客様感謝祭にご来店頂ければ、お客様とゆくり話をすることが出来ます。やはり、本当の意味での基盤顧客になって頂くには、仕事だけではないお付き合いも大事です。気心の知れたスタッフやお店とは、付き合いが大きくなりますよね。様々な相談もしやすいというものです。

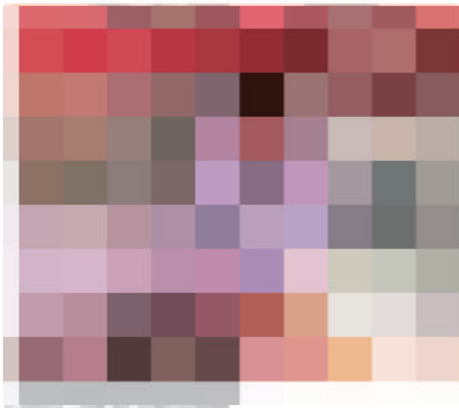
お客様感謝祭の実施方法

では、私のお店を例に解説致します。

は、「これがあるから来場する」というほど好評です。こういった鉄板のイベントがあると、必ずお客様が増えていきますし、最近では、お友達家族まで連れてご来店頂けます。

① 毎年同じ目玉の企画は変えない

当店の目玉企画は、



② 小学生以下の子供が楽しめる企画を必ず2つ入れる

今年はポケモンGoが流行ったことから、ポケモンを捕まえるゲームをやりました。子供向けのバスケットゴールにポケモンの絵を貼り付け、自作のモンスタースタールを投げてもらって、入った数でおもちゃがもらえます。

さらに、粘土で作れるブルバックスミニカーも用意し、女性スタッフが手伝ってあげながら店内で作ってもらいました。

企画も

④ おもてなしの飲食を用意する

今回は焼きそば、とん汁、フラ

⑤ 商売っ気は出さない

これも、当店では重要なルールです。感謝祭は目頃のご愛顧に対する恩返しイベントです。商談会のような売り込みや、用品の即売会といったことは行ないません。あくまでも、お客様に楽しんで頂くだけです。売り込みがあると分かったら、来場者数は一気に減ってしまいます。これでは、お客様と仲良くなる目的が果たせません。



飲食があると触れ合う時間も長くなる

ンクフルト、ポップコーンにソフトドリンクなどを用意しました。もちろん、すべて無料で提供し、店内でゆくり召し上がって頂きます。お客様が召し上がっている横では、担当スタッフが同席。話も盛り上がり、お客様の滞在時間も長くなります。この滞在時間が長いことも「仲良くなる」ためには非常に重要です。単なるプレゼント企画等では、受け取ったらすぐに帰ってしまいますから。

お客様感謝祭が お店にもたらす効果

お客様感謝祭を実施する最大の目的は『お客様と仲良くなる』ことです。

その場で車を売ったり、車検の予約を取る必要はありません。それでも一定数は車も売れますし、車検も予約が取れますが、大事なものは、とにかくお客様と仲良くなり、お店とスタッフに対して良い印象を高めてもらうことです。

そうすることで今後、離脱の可能性は低くなりますし、勝手に紹介も増えていきます。

さらに、感謝祭の実施でプラスの効果がお店にもたらされます。それは、

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!

ラフェルズに聞く! 人材ノウハウの真実

「飲食業界の面接は



固定給20万円では、中古車業界で働きたい人が来ない。自動車、飲食業界などでコンサルタントを手掛ける(株)ラフェルズの井上社長はそう話す。今回は、仮に応募者が来た場合、次のステップとなる『面接』について聞いてみた。

記者「毎日、暑い日が続きますね。体調はどうですか?」

井上社長(以下、敬称略)「最近、小麦を抜く食生活に変えたんですが、その甲斐あってすこぶる健康ですよ」

記者「小麦を抜く?」

井上「そうです。パン、パスタ、ラーメンなど、原材料に小麦を使った食品を一切摂らないようにしているんです」

記者「食事かなり大変になりそうですが……身体に良いのですか?」

井上「体重も落ちましたしね。何よりびっくりしたのが、いきなりお酒が飲めるようになりました。今まで下戸だったのに(笑)」

記者「……へ、小麦を抜くだけで、そんなに大きな変化も起きるんですね。こちらも驚きました」

井上「さて、この間の続きから話しましょうか。20万円+歩合15万円では人が来ない、中古車業界というのは、残念ながら不人気な職種である、というのは分かってもらえませんでしたね」

記者「次は面接のお話なんか聞きたいです。というのも、先日ある中古車販売店が面白い試みをやっていました」

井上「ほう、どんなです?」

記者「応募して来た方を集めて、皆でバーベキューをやったそうです」

井上「バーベキュー? 面接の終わった後にですか?」

記者「いえ、バーベキューそのものが面接なんです。面接官も一緒にやってやりながら、気配りやコミュニケーションを観察して、選考するんだそうです。非常に画期的じゃないですか?」

井上「……ふう(ため息をつく)」

面接に対する意識も低い

記者「……?」

井上「いや、その企業の姿勢は素晴らしいです。そうではなくて、中古車業界は『面接』という行事に対して、意識のレベルが問題なんです」

記者「はい?」

井上「はつきり言って、応募者にスーツを着させて事務所に呼びつけ、机を挟んで相手を吟味するよなやり方は時代遅れなんです」

記者「え!! そうなんですか?」

井上「時代遅れというのは言い過ぎかも知れませんが、世の中の流

れに合っていないのです」

記者「どういうことでしょうか?」

井上「面接というのは、そもそも

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20面、または☎03(3371)9340まで!

記者「なるほど。我々、中古車業界ももうちょっと意識した方が良いでしょうね」

井上「本当にそう思いますよ」

記者「でも、そこまで持ち上げて採用するって、かなり軟弱化してませんか?」

井上「……」



株式会社ラフェルズ
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年に株式会社ラフェルズを設立。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創業30周年記念part3

新コーナー誕生AA

8/21より★CAA東京ファーストコーナー★エコスペシャルコーナー★普通車&バイクコーナースタート!

8/21 全車出品料無料

914回

出品または落札1台以上賞

さらにWチャンス!

30周年記念特別企画第3弾!

スマートウォッチ

4台抽選 合計180本当たる!

大抽選会にご参加いただけます!

ドリンク5種 つめ放題!

TC-web 不在申込手数料無料!

8/28 新コーナー誕生

セカンドAA

915回

新コーナー限定! 出品または落札1台以上賞

新コーナー

出品料無料

流札時

小岩井農場 人気商品詰合せ!

アイスクリームサービス! 2F食堂にてセルフ! シャトレーゼ

8/21または8/28 新コーナー限定!

出品1台以上で9月開催に使える流札時無料券進呈! ※後日郵送となります。

8月開催! ケータリングカーがやってくる!

POS登録でもれなくおやつ券進呈!

ケータリングカーで交換できます!

7日 ワッフルサンド

21日 ワッフルパフェ & フランクフルト

28日 元祖横浜カレーパン

8月のオークション

7日 913回 レギュラーAA

14日 休 催

21日 914回 CAA創業30周年記念part3 & 新コーナー誕生AA

28日 915回 新コーナー誕生セカンドAA

第63回

ワンプラ指南

AA相場よりもの調査 取れる利益を逃さないワンプラ値付け

ワンプラの値付け方法について、掲載店数十社に聞いてみた。オークション相場ですぐに売りたい出品店、小売りと並行して掲載し、高く売れるなら売りたいという出品店、輸出業者向けに情報を発信している出品店など、考え方が様々なので、一概にこれが一番という方法は見つからないが、それでも売れる確率、儲かる確率が一番高い方法を聞いてみた。

オークション相場の10万円くらい上に設定して、注文車を探している業者のニーズに応える、あくまでオークション相場をベースにしていると答えたのが約50%。それでも、掲載車の2割から3割程度が売れていくという出品店が多数を占めた。

その一方で、

「相場がガチガチの車に対して、20万円も高い価格で掲載しても売れるわけがない。安い車はたくさんあるし、仕入れ金額にある程度の利益を乗せるという考えでは売れないだろう。とくに、オークション仕入れの車に一定の利益を乗せても台数の多い車はなかなか売れない」

しっかり利益を乗せてもアクセスは増えていく」

以上が、ワンプラで相当数売っている掲載店の声だ。こうした掲載店が口をそろえるのが、「オークション相場ばかりを気にして、

て一定の利益を乗せるという考え方だけでは、取れる利益を逃している可能性も出てくるとのことだ。

実際、ワンプラの落札価格を見ているとオークション相場より数十万円高い金額で落札されている例もある。これは、オークションで見つからない車をワンプラで発見し、ユーザーが購入の意思を固めたのちに落札しているパターンだ。

利益を逃さないためにも、

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!

オークション相場に合わせて価格を安くする必要もない」

ことが多い。これらの声をまとめると、仕入れに対し

29	トヨタ プリウス Sセーフティプラス	DAA-ZVW50	1800	9	パール	DAI WAA	R	1,478		新着	AS ネット
29	トヨタ プリウス 1.8S	DAA-ZVW50	1800	5	シルバー	CVT AC	R	1,480		新着	AS ネット
29	トヨタ プリウス 1.8S	DAA-ZVW50	1800	5	シルバー	CVT AC	R		成約済み		AS ネット
29	トヨタ プリウス 1.8 A クーリングセレクション	DAA-ZVW51	1800	9	エモーションレッド	DAT AC	3.5	1,830			AS ネット
29	トヨタ プリウス Sセーフティプラス	ZVW50	1800	32/08	6	シルバー	AT AC	4.5	1,850		AS ネット
29	トヨタ プリウス 1.8 Aセーフティプラス	DAA-ZVW51	1800	32/07	4	ゴールド	DAT AC	R	1,876		AS ネット
29	トヨタ プリウス Sセーフティプラス	ZVW50	1800	31/04	10	シルバー	DAT AAC	4.5	1,889		AS ネット
29	トヨタ プリウス A	DAA-ZVW51	1800	32/08	24	シルバー	DAT AAC	4.5	1,895	新着	AS ネット
29	トヨタ プリウス 1.8S	DAA-ZVW50	1800	32/11	5	ブラッサ	CVT AC	R	1,898	新着	AS ネット
29	トヨタ プリウス Sセーフティプラス	ZVW50	1800	31/04	5	シルバー	DAT AAC	5	1,909		AS ネット
29	トヨタ プリウス Sセーフティプラス	ZVW50	1800	32/04	28	ブラッサ	AT AAC	4.5	1,938	新着	AS ネット
29	トヨタ プリウス S	ZVW50	1800	32/06	9	シルバー	DAT AAC	5	1,980		AS ネット

他社の掲載金額を分析することが重要

中古車販売は回転率重視の時代。

だから **AS ワンプラ**
エーエス・ワンプラ

ASワンプラなら、小売しながら同時に業販可能。
貴店の在庫回転率を高めます。

●業界最大級の会員数55000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
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>

オートサーバー

検索



220系RS



210系アスリートS前期



200系アスリート後期

今後は

210系クラウンの相場を占う

か!?

昨年の東京モーターショーでベールを脱いだ新型クラウン(220系)が6月26日、ついに発売された。日本自動車販売協会連合会の発表によると、クラウンの6月の登録台数は4216台と好調だ。本稿では今年4月号に続き、旧型となった210系クラウンの今後の中古車オークション(AA)相場を考察。その結果、年末まで大幅な相場下落が続く可能性を示唆した4月号の悲観的な結論を、少々、上向き方向に修正したい。

つ前のモデルで20年発売の200系は、210系発売
一方、今回旧型となる210系の相場下落の始まりは
200系と210系

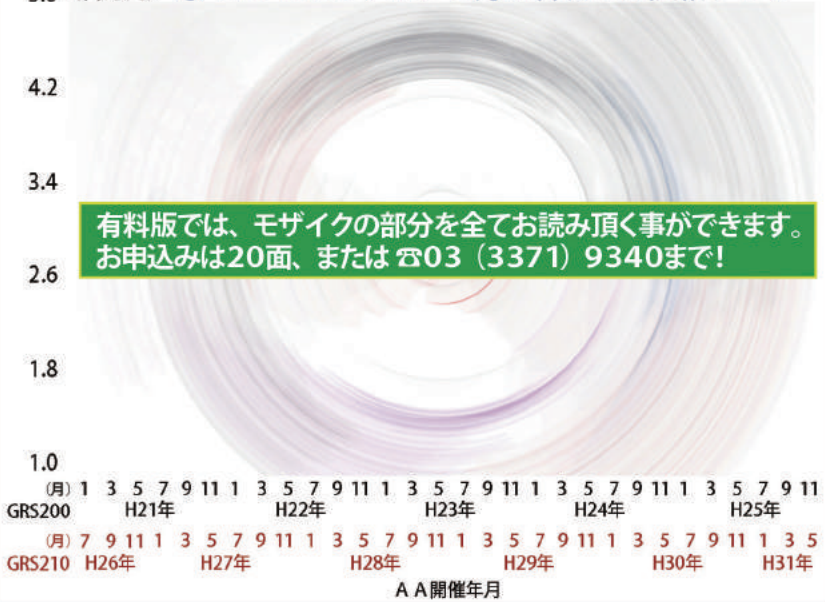
相場下落パターンはなぜ異なるのだろうか。
210系の発売は平成24年12月25日。新車の最需期である年度末に合わせたと思いきタイミン
グだ。この年はモーターショーの「裏年」という
こともあり、220系のように事前に露出する機会
はなかった。
一方の220系は昨年10月、トヨタが「市販モデルは18年夏頃に発売予定」と公式に発表。210系のAA相場が

ここでグラフ②を見て欲しい。これは210系と220系、それぞれAA開催月に合わせて時間軸を揃え、季節要因が直感的に理解できる形にしたものだ。
こちらのグラフでは、

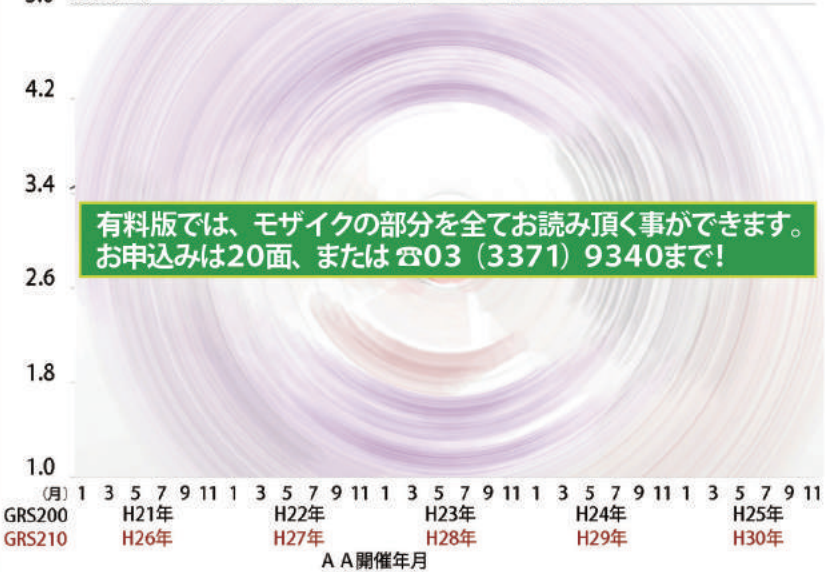
グラフ②で示した200系相場の推移を参考に
するならば、
このように、クラウンの需要に変化が見られるが、ちなみに15年発売の180系以降に行なわれた3回のFC前後における価格推移を分析すると、
以上のように、210系下取り車の動向次第ではあるものの、

クラウン GRS200 と GRS210 のフルモデルチェンジ前後の価格を比較する

5.0 (百万円) ① フルモデルチェンジ月を合わせた価格グラフ



5.0 (百万円) ② AA開催月に合わせた価格グラフ



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>