

無料版

9月号

ユーストカー NEWS

毎月1日発行

第65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

最強買取店舗 新人が急成長した秘密
3カ月で成約率20%から100%
《21・22面》

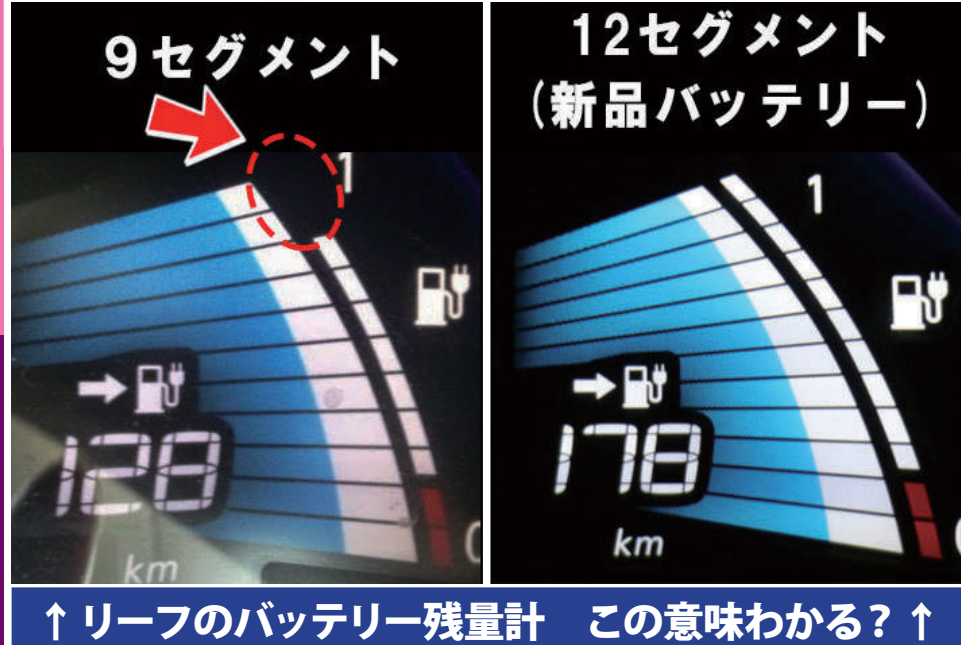
24面 必殺相人
C-HR未使用車が再び急落

いまさら聞けない

ハイブリッド・PHV・EV

とはなんぞや?

「セグ」ってなあに? 「マイルドハイブリッド」ってなあに?



AA会場に来ている車屋さんに、ハイブリッドカーについて聞いてみた。すると、「それくらい知ってるよ」と威勢の良い声がある。では、HVって何の略か知ってます? と投げかけると「だからハイ・ブリッドだろ!」という驚きの答えが返ってきた。読者の皆様は、HVとはハイブリッド(Hybrid)・ヴィークル(Vehicle)の頭文字を取ったもので、ハイ(H)・ブリッド(B)ではないことを知っているだろうか。車を扱う事業者として、知ってるようで知らないのはまずい。もっと言うと、お客様の方が詳しいというのは、さすがによくはないので、きちんと勉強すべきだろう。今回は、勉強シリーズの第2弾として、ハイブリッドカーとは何か、EVとは何か、さらに進んで、バッテリーの劣化などについて紹介したい。そこで、読者の皆様に正しい知識をお伝えすべく、自動車メーカーの元エンジニアでジャーナリストの吉川賢一氏に登場を願った。

プリウスやノートe-Power、リーフなど、電気を動力にした車が急増している。それに伴い、PHEVやPHV、水素エネルギーといった、新たな呼び名をもつ車も目にする事が多くなった。では、これらをきちんと整理してみたい。

まず始めに、電気絡みのエコカーといっても、プリウスの様な標準的なハイブリッドカーの他に、PHV(PHEV)、EV、FCVの計4種類あるのはご存知だろうか。

さらに、その標準的なハイブリッドカーにも、いくつか種類があるという。さすがに、読者の皆様でもここまで正確には知らないのではないかと。お客様の前で恥をかく前に、専門家の吉川氏に解説してもらうことにしよう。

「知ってる? その①」
『なんちゃってハイブリッド』って、なあに?

記者「よく『なんちゃってハイブリッド』と聞くことがありますが、あれはどういう事ですか?」

吉川氏「はい。マイルドハイブリッドのことですね(笑)。ハイブリッドと名前が付いているので、バッテリーのみでの走行が可能に思えますよね。でも実はエンジンが主体で、停止時や発進時などに小型のモーターがアシストする機構なのです」

記者「そうなんですか」

吉川氏「はい。マイルドハイブリッドは、正式にはパラレルハイブリッドといまして、小型のバッテリーと小型モーターのため、単体ではクルマを走らせることができます。コストが安く、スペースも必要としないため、小型車へも導入しやすいんです。加速時にもモーターがアシストし、

2面へつづく

AUCNET オークネットTVオークション

開設3周年 VUC記念AA

9/10月 開催

VUC 出品利用すると 陸送費を一部還元!

お取引2台以上で 全国VUCの特産品 プレゼント!

さらに! 30台以上のお取引で 豪華ペア宿泊券 プレゼント!

出品特典 SUPER FRESH7 流札時無料

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!

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

分類	エネルギー供給	動力源	モーター走行可能距離
ガソリン車	ガソリン	エンジン	0キロ
マイルドハイブリッド車	ガソリン	エンジン+モーター	0キロ
ハイブリッド車	ガソリン	エンジン+モーター	約1~2キロ
プラグインハイブリッド車	ガソリン+電源	エンジン+モーター	約60キロ
電気自動車	電源	モーター	約300キロ
燃料電池車	水素	モーター	約650キロ

1面からのつづき

減速時には回生してバッテリーへの充電も行ないます」

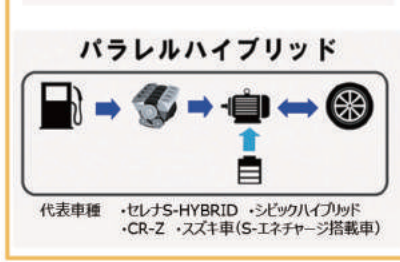
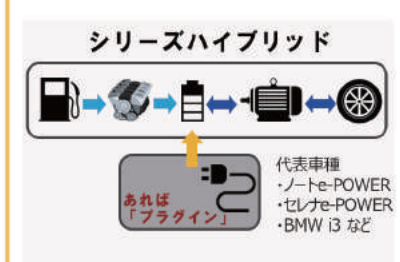
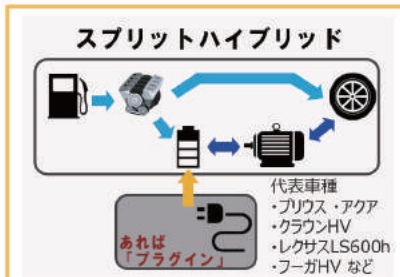
記者「モーターだけで走れないって、HVって言うんですかね?」

吉川氏「うーん、確かに私もちよつと首をかしげてるんですけどね」

記者「各メーカーも、『HV』って付けなければ売れないと思ってるのかも知れませんか(笑)。どんな車種がありますか?」

吉川氏「代表例としては、

記者「HVだと思ってる人は多いでしょうね」



吉川氏「確かに、クルマにあまり詳しくない人にとっては『割安なハイブリッドカー』だと勘違いしてしまいかねないです。そういった意味では、上手なネーミングですが(笑)」

記者「ちなみに、ハイブリッドってどんな種類があるんですか?」

吉川氏「はい。プリウスに代表されるスプリットハイブリッドをはじめ、の3つがあります」

記者「どんな違いがあるんですか?」

吉川氏「まずスプリットハイブリッドですが、

リッドは、基本的にはエンジンの駆動力

『なんちゃってハイブリッド』と言われる理由はこれですね。

記者「ハイブリッドカーの実際の燃費って、公表値にはほど遠いんですよね」

吉川氏「そうですね、カタログ燃費と実燃費に大きな差が出るのが

く教えて下さい」

吉川氏「では、整理してみしましょう」

○特徴

HV(Hybrid vehicle)とは、ハイブリッド車の略称。エンジン+バッテリー+モーターの組み合わせで、モーターのアシストを借りることで燃費性能を向上させている。

駆動用バッテリーの容量は大きくないため、駆動はエンジンが主体である。バッテリーは動力をエンジンがモーターに振り分ける。エンジンの力を使って発電を行ない、バッテリー充電をするが、ブレーキ時に回生エネルギーを回収してもバッテリー充電がされる。

△メリット

- ・ガソリン車と比べて圧倒的に燃費が良い
- ・ガソリン代を抑えることができ環境にもお財布にもやさしい
- ・加速が良い
- ・税金が安い
- ・モーター走行時は非常に静か

記者「どういう時にモーターが動くのか?」

吉川氏「それは、まず特徴から紹介しましょうか」

○特徴

PHV(Plug-in Hybrid vehicle)とは、プラグインハイブリッド車の略称。メーカーによっては、PHEV(Plug-in Hybrid electric vehicle)と呼称。

プラグインの名前が示すとおり、外部電源から内部バッテリーへ充電することが可能。

エンジン+バッテリー+モーターの組み合わせはHVと変りないが、バッテリー容量がハイブリッドに比べて数倍もあるため、

▲デメリット

- ・ガソリン車に比べて車両価格が高め
- ・車内のスペースが若干狭くなる(最近では改善されつつある)
- ・高速燃費はあまりよくない

【知ってる?その③】PHVってHVとEVの中間?

記者「では、どんどん進んで、PHV、PHEVに行きましょう。そもそも、どういうクルマがPHVなどと呼ばれるんですか?」

吉川氏「では、まず特徴から紹介しましょうか」

大きな長所ですね」

記者「代表的なクルマは何ですか?」

吉川氏「プリウスPHV、アウトランダーPHEV、輸入車だとベンツ、BMWなどがラインナップしています」

記者「充電時間は、どれくらいでしょうか?」

吉川氏「200V/16Aでは、

ターが動き、どういう時にエンジンが動くのでしょうか?」

吉川氏「

ちなみに、プリウスPHVは世界初のソーラー充電システムも選べ、1日あたり最大6・1km分のEV走行用エネルギーを太陽からまかなうことも可能です」

記者「プリウスPHVは加速も凄くないですか?」

吉川氏「それは『デュアルモータードライブシステム』を採用していて、

できるからなんです。いわばモーター2個分の加速なのでパワフルというわけです。

ちなみに、従来の駆動用モーターは72馬力、ジェネレーターモーターは31馬力で、1・8リットル直4エンジン(最高出力98馬力/最大トルク14・5kg・m)と合わせています」

記者「では、合わせて201馬力もあるということですか?」

吉川氏「それは間違いです。

なんです」

記者「なるほど。ではPHV、PHEVのメリット、デメリットを教えてください」

吉川氏「分かりました」

△メリット

- ・燃費が良い
- ・ガソリン車と比べて一回の燃料補給でより長い距離を移動できる
- ・ハイブリッド車と比べて、電気走行できる距離が長い
- ・家電が使えるほどの電力を蓄えられる

▲デメリット

- ・充電設備の準備が必要
- ・室内空間が一部犠牲になる
- ・価格が高い(プリウス2425404万円、プリウスPHV3265422万円)

記者「車両価格の高さはネックですね」

吉川氏「確かに、複雑な給電システムのため車両は高めです。ガソリンを節約した分でこのコストを回収するには、相当な期間が必要になるでしょう。経済性を考えた場合

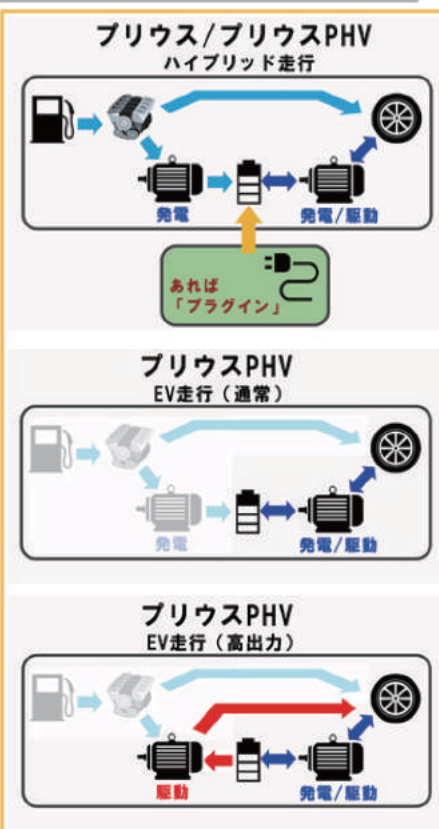
ターが動き、どういう時にエンジンが動くのでしょうか?」

吉川氏「

ちなみに、プリウスPHVは世界初のソーラー充電システムも選べ、1日あたり最大6・1km分のEV走行用エネルギーを太陽からまかなうことも可能です」

記者「プリウスPHVは加速も凄くないですか?」

吉川氏「それは『デュアルモータードライブシステム』を採用していて、



ホンダオートオークション

ホンダAAは、入会金 35,000円 (印紙代別途) 保証金・年会費・Web (H@Live) は

0円

※ 入会翌年度より落札実績がない場合は会員更新手数料が発生いたします。

H@会員様限定の スマホアプリ 好評リリース中!

H@はホンダインターネットオークションの略称です

月額 2,000円 (税込)

スマホでセリに参加

フリーワードで下見検索

車検証情報ダウンロード

計算書ダウンロード

書類状況照会(名変状況)

落札管理

アラート機能プッシュ通知

iOS版

Android版

は、アプリ版をインストール(課金)すると H@Live (PC版) も機能UP!

は、通常のプリウスの方が有利かも知れません。ただ、プリウスPHVは、

のは良い所ですよ」

【知ってる? その④】
EVって乗らないと放電するの?

記者「HVのことは理解できました。では次は、電気自動車の話に移りましょう」

吉川氏「はい、分かりました。ご存知の通り、電気自動車の略称はEV(Electric Vehicle)です。EVは、その構造の単純さのお陰で、ハイブリッドシステムの様な複雑な知識がなくても生産することができると言われてます。そのため、続々とベンチャー企業が参入してきているんです」

記者「テスラなどですよね。ところで気になることがありますが、EVのバッテリーが切れると、どうなっちゃうんですか?」

吉川氏「例えばリーフの場合、バッテリー残量が

と表示

が出て、強制的にスロウダウンします」

記者「なるほど。そうしたらレッカーを呼ばないですね」

吉川氏「ちなみに、駆動用バッテリーが電欠となっても、ナビやハザードなどのアクセサリ類は12V電源のため、短時間であれば使えるんですよ」

記者「そうなんですか。じゃあ、乗らずに車庫に入れたままの時はどうですか? 放電しちゃいますか?」

吉川氏「リーフを放置した場合の自然放電は、

距離が少なくなる前に充電すべきと説明して欲しいですね」

記者「そうですね。これからEVは普及していくでしょうから、中古車販売店も、そこは意識しておいた方が良いでしょう」

吉川氏「改めて、EVの利点と欠点をお伝えしましょう」

△メリット
・排ガスゼロで環境に良い
・モーターで走行するため静寂性があり快適
・100Vのコンセントが付いている

・エコカー補助金がもらえる(2018年リーフだと40万円)

▲デメリット
・車両価格が高い
・充電設備等のインフラがまだ少ない
・マンションだと充電設備の導入がしにくい

記者「EVを買うおとしにいるお客様は、走行可能距離を気にしますよね。実際はどうなんですか?」

吉川氏「最新型リーフでは、JC08モードで400km走行可能とありますが、私は一晩フル充電をしても、走行可能距離が

記者「EVを買おうとしているお客様は、走行可能距離を気にしますよね。実際はどうなんですか?」

吉川氏「JC08モードで400km走行可能とありますが、私は一晩フル充電をしても、走行可能距離が

吉川氏「JC08モードで400km走行可能とありますが、私は一晩フル充電をしても、走行可能距離が

吉川氏「JC08モードで400km走行可能とありますが、私は一晩フル充電をしても、走行可能距離が

吉川氏「JC08モードで400km走行可能とありますが、私は一晩フル充電をしても、走行可能距離が

吉川氏「JC08モードで400km走行可能とありますが、私は一晩フル充電をしても、走行可能距離が

吉川氏「JC08モードで400km走行可能とありますが、私は一晩フル充電をしても、走行可能距離が

ライとホンダクラリティだけです。FCVは水素を燃料として使います。水素ガスと大気中の酸素ガスを反応させると、電気エネルギーを生み出すことが可能です。排気ガスは水だけであり、地球に極めてやさしい技術なんです」

記者「EVに似てるとは、それ以外のメリットって、何かありますか?」

吉川氏「ミライの場合、水素の充填時間が約3分しかかからず、1回で約650kmを走行できるとされています」

記者「ガソリン車の給油時間と変わらないうえ、では、デメリットは何ですか?」

吉川氏「まず車両価格が高い、水素ステーションなどインフラの未整備があります。それと、充填作業は自分ではできないことや、水素料金が高く、走行距離に対して割高な点などです」

記者「FCVは、これから増えていくんでしょうか?」

吉川氏「不透明ですね。水素充填スポットも増えてはいますが、都市部に限られるため、遠出は現実的ではないです。また、水素ガス漏れの対策は十二分に行なわれているものの、リスクが伴います。政府から多額の補助金が出ているものの、車両価格がそもそも高いため、『特殊な人が乗る』といった感じですね」

吉川氏「FCVとはFuel Cell Vehicleの略で、燃料電池車のことです。現在、販売しているのはトヨタミ

吉川氏「FCVとはFuel Cell Vehicleの略で、燃料電池車のことです。現在、販売しているのはトヨタミ

吉川氏「FCVとはFuel Cell Vehicleの略で、燃料電池車のことです。現在、販売しているのはトヨタミ

吉川氏「FCVとはFuel Cell Vehicleの略で、燃料電池車のことです。現在、販売しているのはトヨタミ

【知ってる? その⑤】
バッテリーはどれほどもつの?

記者「吉川さん、ありがとうございます。では、最後に車屋さんから寄せられた質問をまとめましたので、お願いします」

吉川氏「分かりました」

記者「まず、HVのバッテリー交換のタイミングと費用です」

吉川氏「タイミングの一例として、新車購入時のメーカー保証は

また、中古のHVを買う場合、メーカー保証である

また、中古のHVを買う場合、メーカー保証である

また、中古のHVを買う場合、メーカー保証である

また、中古のHVを買う場合、メーカー保証である

また、中古のHVを買う場合、メーカー保証である

また、中古のHVを買う場合、メーカー保証である

した。電気自動車の代表リーフのバッテリー容量は、メーカーパネル内の右端にある「セグ(セグメント)区分、分節」という意味」と呼ばれる表示で分かれます。

このセグとは、

面画像参照)が写らないような写真を掲載していることもあるようです

記者「中古車販売店には、しっかりと事前に説明して欲しいですね。次の質問は、そのEVのバッテリー交換のタイミングと費用です」

吉川氏「これも参考はメーカー保証になります。5年以内、10万km以下で、8セグ以下になれば無償交換です。新品バッテリーの価格は、最高で82万円ほどです。再生バッテリーだと30万円で交換できますが、メーカーが保証するのは10セグのこと。1年も経てば、また9セグになる可能性もあり、リスクは大きいといえます」

記者「なるほど。今回は色々と勉強になりました。有難うございました」

吉川氏「中古車市場では、車の写真を掲載する際に、このセグ表示(1

吉川氏「中古車市場では、車の写真を掲載する際に、このセグ表示(1

吉川氏「中古車市場では、車の写真を掲載する際に、このセグ表示(1

吉川氏「中古車市場では、車の写真を掲載する際に、このセグ表示(1

吉川氏「中古車市場では、車の写真を掲載する際に、このセグ表示(1

エムスリープロダクション 吉川賢一

日産自動車にて11年間、操縦安定性・乗り心地の性能開発を担当。スカイラインやフェアレディZ等のFR高級車の開発に従事。クルマの「本音と建前」を情報発信し、「自動車業界へ貢献していきたい」と考え、2016年10月に退職を決意。現在は、クルマに関する「面白くて興味深い」記事作成や、「エンジニア視点での本音のクルマ評価」をする動画を作りながら、モータージャーナリストへのキャリアを目指している。

HPアドレスは: <http://m-threeproduction.com/>





神奈川県

24時間搬入OK
9月13日(木)
～
20日(木)

9月20日(木)

10時30分セリスタート

年間最大イベント!!

組合設立40周年&全7支部&ディーラー協賛スペシャルAA

神奈川県小田原市成田 1042 TEL 0465-37-3751

CONSULTANT' SASEYE

敏腕マネージャーに聞く!



顧客フォローDM送付の徹底でサービス収益が増大する!

レポート (株)カービジネス研究所 (カーリンクチェーン本部) チーフコンサルタント 米倉 正徳



車検や点検などのサービス入庫を促進する、顧客フォローDM。その内容を見直すとともに徹底した結果、サービス収益が増大した。そんな店舗の事例をご紹介します。

サービス収益が約1.4倍!

この店舗のサービス人員は、フロント1名、メカニック3名です。基盤顧客が約1500件あります。一昨年春から、市場縮小する自動車業界で勝ち残るため、本格的に基盤顧客の離脱防止に取り組み、最優先課題として設定しました。

その中でもとくに、顧客フォローDMの送付を改善したこと、月平均411万円であったサービス収益は、1年目に43万円増の454万円(1.1倍)、2年目には79万円増の490万円(約1.2倍)まで増加。3年目に入り、11月が締まった時点で、すでに175万増の586万円(約1.4倍)まで増大しました。3年目に大きく増えた理由は、4月度から近隣店舗の廃業によ

り、顧客800件を受け入れたことが背景にあります。

しかし、30分以上離れた他社の顧客が、すんなりと入庫してくるでしょうか。もちろん、同店舗以外にも選択肢はあります。それにも関わらず入庫頂けているのは、同店がこれまで推進してきた顧客フォローDM送付の仕組みがベースにあったからなのです。

フォローDM体系の見直し

取り組み改善前も、車検は3カ月前に、点検は新車購入後の無料1カ月・6カ月点検、また12カ月法定点検のDMを送付していました。

しかし、根本的に見直しました。基本的な考え方は

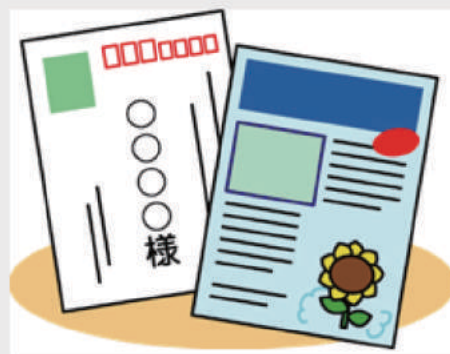
これにより、車検3カ月前までの予約の比率が飛躍的に高まりました。

DM送付タイミングの見直し

多くの店舗がそうですが、取り組み改善前のDM送付タイミングは、月に1回、対象のリストを抽出し、まとめて送付していました。

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。お申し込みは20面まで! または電話03(3371)9340まで!

DM送付タイミングの見直しにより、定期的にフォローコールすべきリストが渡されるようになったことで、今日やるべき作業が明確になり、数も限られるため、フォローコールが進みました。



おわりに

このように、基本的な顧客フォローDM送付を見直し、取り組みを徹底してきたからこそ、本年度800件のリストを受け入れつつ、サービス収益増大につなげることができたのです。今回の事例で、成果につながったポイントは3つです。

基盤顧客の離脱防止が実現できていない中では、新規獲得を推進しても結局、離脱します。

逆に、基盤顧客の離脱が防止できるフォローの仕組みができれば、新規顧客の獲得により、顧客の増大を実現できます。

今後の安定経営、また収益増大には、基盤顧客の離脱防止は最優先課題であり、その基本となる顧客フォローDM送付は、必須の取り組みなのです。



USS
岡山会場

2018

9/15 Sat

10:00 START

新会場オープン
4周年記念

全コーナー流札時

出品料

1,000円

9/8・9/15 2開催 出品落札合算台数賞

豪華賞品が当たる!お残り抽選会開催

ケルヒャー実演販売会

特設輸入車コーナー

IQOS無料体験&優先販売会

成約又は落札賞

ラフテルズに聞く! 人材ノウハウの真実

『週休2日』と『社会保険』が同じレベル?

飲食業界も中古車業界と同じで不人気な職種。

それゆえ、面接の仕方もう工夫して、何とか人材を確保しているという話を先月号で紹介した。

さらに、飲食業界では少しでも働きやすいよう、労働環境の改革にも取り組んでいるという。では、中古車業界はどうだろうか?

両業界でコンサルタントを手掛ける(株)ラフテルズの井上社長に聞いてみた。

記者「相変わらず、暑い日が続きますね」

井上社長(以下、敬称略)「今年の夏はちよつと異常です。暑い、暑い、外出の時はすぐウーバーを使ってしましますよ」

記者「ウーバー?」

井上「え? ひよつとして知らないんですか、ウーバー?」

記者「し、知ってますよ。海外で利用されているあれですよ」

井上「配車サービスです(真顔)。ハイヤーのような高級車が来ますし、ドライバールのレベルも非常に高いですよ」

記者「(汗) タクシーと何が違うんですか?」

井上「似てますけど一番のポイントが『評価』です。ウーバーは、ドライバーと利用者が双方を評価するシステムを採り入れているんです」

記者「評価という点、ヤフオクのようなものですか? あのドライバーは運転が丁寧だったから〇点とか」

井上「その通りです。運転技術だけでなく、接客やルートの正確さなど、全てですね。そうすると、評価の高いドライバーは色んな人から呼ばれるわけですね」

記者「人気商売ですね」

井上「私に乗ったドライバーに直接聞いたところ、その人は年収1000万円だと言っていました。ウーバーでもトップレベルだそうですね」

記者「1000万! タクシーでは多分、そこま

で稼げませんよ」

井上「利用者に信頼と安心を与えることができれば成功できる、という良い例です。これはウーバーが最新のサービスだから

とかいう話ではなく、昔から言われている商売の基本ですよ」

記者「中古車販売店も他人事ではないですよ」

井上「おっしゃる通り。中古車販売店もユーザーから評価され、これまで以上に厳しく淘汰される時代がすぐ来るでしょう」

記者「うん、その前に人材を雇えないと潰れてしましますけどね」

井上「……(無言)」

記者「どうされました?」

井上「この間、ある有名な中古車販売店の話を聞いたんですが、その会社は未だに週休2日が取れていないそうなんです」

記者「え? 実際、そういうお店は多いですよ。僕らもあちこちで聞きますよ」

井上「ふうん(ため息)。それを当たり前と感じてしまふ業界は、時代遅れなんです。何度も言いま

すけど」

記者「はあ……」

井上「良いですか? 今の世の中、他業種では年間休日105日が最低ラインなんです。週休2日どころじゃないですよ」

記者「105日! 中古車業界で果たしてどれだけクリアしているか」

井上「そうですね。休日ひとつ取ってもこれです。人が来ないのは当たり前なんです」

記者「なるほど……」

井上「私の個人的な実感ですけど、『週休2日』が昔前の『社会保険』と同じレベルです」

記者「どういうことですか?」

井上「世間では、会社で社会保険を用意するのが当たり前、って言うてるのに、ほとんどの中古車販売店は付けたんです。『だって金かかるじゃないか』って、それが一

いのは何とも」

井上「驚くのは早いですが、社会保険のない中古車販売店は、いまだに沢山あるんですよ」

記者「本当ですか! たまに聞きますけど、わざとに聞きますよ」

井上「事実です。週休2日をクリアしていないことに驚く日も、そう遠くないでしょう」

記者「でも、ちゃんと実現している中古車販売店もありますよね?」

井上「他業種と比べると異様に少ないですけど、あります。お店を増やそう、会社を大きくしようと頑張っているところは、やっぱり分かってますよ。労働環境には一番に手を入れてますからね」

記者「なるほど。そうした根本的な部分から変えていかないと、人が雇えないんですね」

井上「まったくその通りです」



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。

平成30年度

オールJU関連協

START

10月1日(月)

オールJU関連協リレー・青年部協賛・新会場10周年記念

セレモニー 10:30

スタート 11:00

☎048(990)8611

10月4日(木)

関連協リレー・北関東3県合同・全支部合同記念AA

セレモニー 10:45

スタート 11:00

☎027(350)1200

10月9日(火)

関連協オールタムリレーAA&JU埼玉会館20周年記念AA

セレモニー 9:50

スタート 10:00

☎048(798)2111

10月11日(木)

オールJU関連協オールタムリレー&08会&ディーラー協賛オークション

セレモニー 10:40

スタート 11:00

☎0465(37)3751

10月12日(金)

セレモニー 11:15

スタート 11:30

☎043(257)5257

10月13日(土)

セレモニー 10:50

スタート 11:00

☎055(279)2552

10月16日(火)

セレモニー 12:15

スタート 12:30

☎0263(58)3700

10月17日(水)

オールJU関連協リレー・関連協青年部協賛&青年部合同記念AA

セレモニー 10:40

スタート 11:00

☎0299(48)1833

10月18日(木)

開場31周年記念&JU関連協オールタムリレーオークション

セレモニー 10:00

スタート 10:20

☎0285(45)1555

10月19日(金)

JU関連協オールタムリレー記念AA

セレモニー 10:00

スタート 10:10

☎044(288)7788

10月19日(金)

オールJU関連協オールタムリレー&青年部合同記念オークション

セレモニー 10:30

スタート 11:00

☎025(362)6666

10月19日(金)

オールJU関連協オールタムリレー&全支部員合同記念オークション

セレモニー 10:45

スタート 11:00

☎028(648)1181

10月17日(水)

9:40

10:00

☎048(583)7811

第50回記念企画

出品台数 19,000台

オールタムリレーオークション

魚沼産 コシヒカリ 5kg

全会場 合計 235袋

リボンギフト 合計 118本

トヨタユーゼックの代表取締役社長に北口武志氏が就任して5カ月が経過した。その間だけでも、近畿新会場オープン、函館ヤード開設、日野コーナー開始など、以前にも増して積極的な展開が続いている。本紙では、北口社長にTAAの現状から最新の動向、業界の見通しまでインタビューした。

—TAAの現状をみて

北口社長 (以下、敬称略) 全国のTAA10会場と3つのヤードを回ってきたが、各地域に合った運営ができていと感じた。営業のやり方もそれぞれで変えており、各会場に合った色が出ていると思う。こうした、地域密着のA Aを全国展開しているという点は、TAAの持つ強みのひとつといえるのではないかな。

—日野コーナーを開始した

北口 まず関東で開設し、そこで得た経験とノウハウを活かして、近畿でも始めた。強い応札が入るので、日野ディーラー様にとっても下取りしやすくなると思う。現在、全国の日野ディーラー様にアプローチしており、今年の秋口には東北と九州でもコーナーを開設する予定だ。その後も、準備が整った会場から全国へと拡げていきたい。

—レクサスコーナーについて

北口 取引が拡大しており、全10会場で月間約1000台の出品を頂いている。卸売車両のU-Car流通をお手伝いし、ユーザーが代替えしやすい環境をつくることもTAAの使命。今後もさらに増やしていく。

—A Aデビュー車の出品は

北口 販売店会員様からの出品が増えたこともあり、全体の半数以上まで構成比が伸びてきた。TAAには、鮮度の高い車を揃えることが求められている。どんどん強化していきたい。

—検査体制について

北口 TAAの出品車評価は、検査員がチェックして入力した後に、コンピュータが評価点を自動算出している。そのため感情が入らず、安定して精度の高い評価ができています。こうした

ぶれない体制に対する理解は、多くの会員様から得られていると思う。

—毎年アンケートを実施しているが

北口 会員様の声に耳を傾けることは基本だ。このアンケートはCS向上を目的に実施しており、そこで得た意見をフィードバックしている。最近では、より取引しやすいよう商談の運用改善や、コーナー編成の一部変更も行なった。

—改善要望以外の意見は

北口 近畿会場の居住性評価が大きく上昇した。来場者数も前年より1割近く増えており、多くの方に利用して頂いている。

—TCwebについて

北口 最近では、フリーワード検索機能を追加した。これは、オークション業界初の機能で、会員様からは大変使いやすいと好評だ。ネットの世界では色々な変化が起きていくと思っているが、実際に使う方の目線を忘

れず、どんな手を入れていく。

—遠隔ヤードの展開について

北口 今年度に入り、函館特設ヤードコーナーをスタートした。これはJ U函館様のヤードをお借りして開催しており、毎月1回、ディーラー出品限定でTAA北海道と映像で結んでいる。過去4回の平均出品で70台レベル、最高では83台が集まった。今後も、オークション商圏において、ニーズがあれば検討していきたい。

—社会貢献活動について

北口 今年6月に8回目となるチャリティ月間企画を展開し、取引して頂いた社数あたり100円を売上から拠出。7月に福島県庁を訪ねて、鈴木正晃副知事に浄財249万1300円をお渡ししてきた。先方からは、震災後からの途切れることのない活動に感謝している、との言葉を頂いた。福島県には東北会場があり、地域支援の一環として、できる限りのことは続けていきたい。

—最後に3年、5年後のビジョンは

北口 あまり出品規模にはこだわっていない。長期的にみれば、オークション市場は新車市場とリンクしているの、市場規模は少なからず減っていくとみている。減っていくということは、車の使われ方が変わっていくということ、それに見合ったオークション運営をどうしていくかが重要になるだろう。

TAAは昔も今も変わらない。それぞれの地域でU-Car流通を通じて、お役立ちできる会場であり続けたい。

MONTHLY INTERVIEW



株式会社トヨタユーゼック
代表取締役社長 北口武志氏

「少しでも役に立てる
TAAであり続けたい」



TOYOTA U SEC

TAA近畿会場

来場者用
駐車場
新設!

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/>



9月12日(水)メロン祭りAA

AM10:00スタート



9月26日(水) AM10:00スタート

来場賞



上半期期末大商戦AA

出品または落札 1台以上賞

大抽選会!

落札台数賞



※5台・10台以上賞は、外部落札も商品を送致致します。

9月12日(水)・26日(水)



不在申込手数料無料



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

※掲載のイラスト、写真はイメージです。



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

「新人・若手フロントの育成・早期戦力化のポイント」

レポート (株)船井総合研究所 オートビジネス支援部

新卒採用をされている会社様では、新入社員が入社して、半年を迎えようとしています。日常業務の大まかな流れを理解し、任せられる仕事の範囲も増えてきたのではないのでしょうか。そこで今回は新人・若手フロントに焦点を当てて、育成・早期戦力化を持続的にこなしていくための手法を紹介します。

(1) 整備について 学ぶ機会をつくる

まず始めにやって頂きたいことは、フロントが整備について学ぶ機会をつくることです。車検の見積もり説明や追加整備の案内など、整備に関する簡単な説明をフロントが担っている会社様も少なくありません。しかし、そこで課題点として挙がりやすいのがフロントの『整備に関する知識不足』です。

勉強会は1回あたり30分程度で良いので、最低でも月1回は定期的に開催するようにしてください。勉強会の内容は議事録に残しておくことで、自社のノウハウとして蓄えることができます。後から入社された方にも伝えていくことができます。

勉強会は1回あたり30分程度で良いので、最低でも月1回は定期的に開催するようにしてください。勉強会の内容は議事録に残しておくことで、自社のノウハウとして蓄えることができます。後から入社された方にも伝えていくことができます。

(2) 実践を想定し準備をする

次にやって頂きたいことが、実際のシーンを想定したロールプレです。育成では学んだ知識を活かせるよう、ロールプレのように実際に使ってみることが重要です。使ってみるからこそ、すぐに上手にできること、できないことが分かり、どうすれば上手にできるように

(3) ミーティングで 成功事例を共有する

最後にやって頂きたいことは、フロントでの成功事例共有ミーティングです。ミーティングというと上長から現状と目標の確認や、注意事項の一方的な共有をイメージするかもしれませんが、

ん。そのようなミーティングも重要ですが、ここでやって頂きたいことは「成功事例の共有」に焦点を当てたミーティングです。

船井総研では「長所進展法」という考え方があります。会社や人は、それぞれ何らかの長所を持つっており、それとこ

とん伸ばすことを提唱しています。

上手いかなかった時の反省点にばかり目を向けるのではなく、上手くなった時はなぜ上手くなったのかを考え、伸ばしていくことで、参加メンバーからも前向きな意見を引き出しやすくなります。

個人ごとに成功事例を蓄えておき、成功の要因を含めて話し合う機会を月1回は設けましょう。このミーティングも勉強会同様、議事録を必ず残しておきましょう。さらにロールプレの中で、この場で挙げた内容を盛り込むことで、一人のノウハウを、会社全員が使いこなせるようにもなっています(右下の表B参照)。

以上3点をお伝えしました。実施のポイントは「現場の不安を解消できているか」「自社にノウハウを蓄えられているか」この2点をカバーしていくことで、持続的な育成ができるようになります。ぜひ、お役立て頂けますと幸いです。

POINT

新人・若手フロントの育成・早期戦力化のポイント

① 定期的かつ頻繁に、勉強会などインプットの機会をつくる

② 練習・アウトプットの機会は、本番をどれだけ意識できているかが差になる

③ 成功事例を集め、長所・良いところを伸ばしていく

NO	提案商品	お客様特性	季節	決めトーク
1	バッテリー	男性全般	一年中対応	最近の車は電気品が多く使用されているので、バッテリーの仕事が多く寿命が短くなっています。
2		ファミリー客	一年中対応	家族で出かける時に、カーナビは必須ですね。カーナビを使うと、バッテリーが上がります。運転中にバッテリーが上がったらせっかくのドライブが台無しですね。良い機会なので覚えませんか。
3		全般	季節の変わり目	バッテリーは、長く使っていると、季節の変わり目に始動不良を起こす可能性があります。なのでこの際に替えておくのも良いかもしれません。
4		男性全般 (走行距離が多い)	夏・冬限定	夏場や冬場は、エアコンを長時間使用するためバッテリーが上がります。方が一の場合に備えて、この際に交換しておくのも良いです。
5	エアコンフィルター	女性全般	一年中対応	自動車のエアコンは家庭用のエアコンと同じシステムです。家庭用エアコンフィルターは6ヶ月〜12ヶ月で掃除をしますが、自動車用エアコンフィルターは掃除ではなく交換になります。なのでこの際に交換しませんか。
6		ファミリー客 (家族にきさる)	一年中対応	赤ちゃん(またはお子様)を車に乗せるときは、社内のホコリや菌が気になりますよね。エアコンフィルターを定期的に交換しないと、ホコリや菌の量も多くなってしまいます。なので、交換することをオススメします。
7		ファミリー客 女性全般	一年中対応	車を運転する際に臭い悪臭がしたら、最悪な気分になりますよね。エアコンフィルターを長く交換しないと、強い悪臭を発生させる原因となります。なので、この際に交換しましょう。
8		花粉症・アレルギーがある方	一年中対応	エアコンフィルターを交換しないと、花粉やホコリが社内に充満することになります。なので、花粉症やアレルギーがある方には強くオススメしています。
9	ブレーキメンテナンス	男性全般	一年中対応	ブレーキはたくさんの部品で構成されています。なので、その中の一つの部品でも劣化していたら、ブレーキの効き目が悪くなり、大変危険です。ブレーキを分解することもなかなかないですから、この際にメンテナンスしましょう。

表B

火曜日はJU埼玉の日

これがJU埼玉の動画サービス！

今まで見えなかったところが見えちゃいます！

ルーフのキズ凹みがよく見える！

側面・後方やステップのキズ凹みがよく見える！

乗車定員・車内・天張り汚れがわかる！

正面ルーフ

左右側面

内装静止画360°

9月

Facebook

☆最新情報載ってます☆

9/4(火) オータムビックAA

ご来場をお待ちしています！

9/11(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)

9/18(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)

9/25(火) 上半期決算ビックAA

ご来場をお待ちしています！

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JU埼玉サイトへ

URL:http://www.jusaa.com

やってくれちゃってます！
イタい
若手社員

營業心得編

ホカして、
ほかして、
保管して!!

今回は、ある中古車販売
店に新卒で入社後、もう
すぐ1年になるといふ時、
やっちゃった失敗です…。

も修理の必要はないか、詳細見積を取るためボクに車を預けに来たのです。

後日出てきた見積金額の

仕事に慣れてきた半年後、ボクは数件のお得意様を任されることに。その中に、トヨタ・マークII GT ツインターボ（GX71型）に愛着を寄せる社長がいたんです。

の他、ブレーキのマスターシリンダ、クラッチなど数カ所に劣化がみられたそうで。

（こりやー普通、買い替えだな）と思いながらも、ボクは見積を作り、社長にファックスしたんです。程なくして社長から電話が入りました。

社長 「女房には、税金が高い、燃費が悪い、早よう買い替えーやと、文句ばかり言われとるわ」

ボク「でも愛着あるから乗り続けているんですね」

2月に入ってエアコンが効かなくなり、社長は他に



社長 「こりや高いわ」
ボク 「もう部品が無くて、
多くがワンオフだそうで
す」
社長 「ほな、後で次考える
わ。女房の車あるから、と
りあえずほかしといて」
ボク 「そうですか。次の

100



社長「修理？」
ボク「はい。今お預かりしているマークⅡの」
社長「お預かり!? ほかし
ていうたやろ!」
ボク「え？」

御連絡はいつくらいですか？」

社長 「4月や」

ボク 「わかりました。お待ちしております」

お得意様なので、その間に他の仕事では連絡取って

たのでこの件には触れな
 かったんです。そうしたら
 4月に入って早々、社長が
 夫婦で店へやってきまし
 た。

ボク「ご夫婦お揃いとは珍しいですね」

社長 「どんな車にすんねんってうるさいから、女房も連れてきた」

ボク「奥様が買い替えます
か？　ところで社長の修理

一瞬、社長の顔が固まつた。

ん？ 何か様子がおかし
い？

社長「修理？」

「ているマークIIの」

ていうたやろ!？」
ボク「え？」

問題点

4月まで当方で保管するということによろしいですね、という、双方が「あ・うん」無しでわかる内容の確認をしなかったことが問題。また、連絡があるだろうと放っておかず、「一応、1ヵ月過ぎたので」などと確認しておけば、難は逃れられたかもしれない。

解決策

「4月まで当方で保管するということでよろしいですね」という、内容確認をすることが大切である。

日本語は今回の方言の問題だけではなく、会話に主語や目的語、時には述語がなくても伝達できてしまう言語。故に微妙な言い回しや表情などで、隠された意味を推測するときに、ニュアンスや意味の取り違いを起しやすい。しかし、ビジネスにおいては、必ず双方が同じ理解ができる言葉や文面での確認が重要だ。

社長 「そういえば、魔車証明、来てへんかったか!?」
 どないなつとんねん!?」
ボク 「魔車証明〜!? 社長、保管しておけて〜」
社長 「アホか!? 『ほかに』 つちゅうたんや!」
「保管」 ちゃうわい!!」
ボク 「ええええええ!!」

ウソだろ！ 普通、「とりあえず保管しといて」に聞こえるだろ！ しかも、てつきり後で修理するか考

とは当然言えるわけもな
く。

社長 「そんじや税金きてま
うの!? なんで次は4月や
言うたと思つてんねん!」
ボク 「愛着あるんで修理を
よく考えるのかと…」

社長「アホか!!」

もう社長は捨てたはずの車の税金が来ると知って怒り心頭。ボクではどうにもならず。

（あああああゝ！ やっちゃったゝゝ！ どうしよう！）と、ヒヤヒヤで店長を呼びに走りました。

目の前で散々怒られる店

られ、次の車の購入時、税金分は値引きする方向で、なんとか事態を収めくれました。

長に「ちゃんと確認しろ！」と無茶苦茶怒られました。

「お前、これは間違いないな？」って、店長たちからいちいち確認される始末。信頼回復までには、まだまだ時間がかかりそうで

す。

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。

CAA東京9月 4レージ化1周年記念月間

我々コガレージジャー
9月の情報をお伝えします!

9/18 4レージ化1周年BIG記念AA

成約または落札1台以上にて
空くじなしの大抽選会!

豪華家電や話題の商品が当たる!
30本!

空気清浄機
商品券1万円分
商品券
¥10,000

テレビ
TICKET
有名テーマパーク
ペアチケット

ビール
自転車
たまごのお店
むこたま農場
たまご

or

不在申込手数料無料!

9月全開催

記念
イベント

成約または落札1台以上にて
毎週毎週
空くじなしの
大抽選会!

にご参加いただけます!

CAA東京
ファーストコーナー

エコ
スペシャルコーナー

CHANCE!

出品料無料!

(流札時)

旬!秋の味覚! 築地直送!

オークション当日朝、築地で一番の旬な果実を
厳選仕入れ!!市場から直行してきます♪

果物詰め合せ

成約または落札1台以上にて
築地直送果物詰め合せ or 下記商品 空くじなしの大抽選会!

9/4 4レージ化1周年 スタートAA マンゴー & デコポン ジュース (10×2本)	9/16 916回 4レージ化1周年	9/11 917回 4レージ化1周年 セブン プレミアム ジュース 詰め合せ	9/25 919回 4レージ化1周年 コメダ珈琲 詰め合せ	9/29 919回 4レージ化1周年 定番 カップ麺 詰め合せ
--	-------------------------------	---	--	--

※内容が変更になる場合がありますので、あらかじめご了承ください。



ベトナム大学での面接風景(スカイブルー)

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③

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

安くて都合の良い外国人整備人材として活用をしているのであれば、将来痛い目を見ることになる。すでに優秀な外国人を雇用するには「選ぶ」ではなく「口説く」という姿勢が必要だ。「もう日本では働きたくない」と、本気で外国人が日本に背を向けるようになる前に、我々は真剣に彼らとの共存を考える必要がある。

なぜ今「スカイブルー」なのか?

2016年に、日本で働く外国人の数はついに100万人を超えた。しかし、専門的技術を持った高度人材は圧倒的に不足している。

「ベトナムでは年間で、1万人近くの理工系大学を卒業した技術者(エンジニア)候補がいるのではないかと、ハノイにある大学の学部長は指摘する。

学校を卒業しても、仕事があるのは3割ほど。日本で不足している高度人材だが、ベトナムでは専門を

スカイブルーは、マネジメントもできる。同じベトナムという国であれば、コミュニケーションも問題ない。日本国内で今後、増えていくベトナム人技能実習生、留学生を組織し、まとめていくことができるという点も大きなメリットだ。将来は日本の受け入れ企業のベトナム進出時の現地幹部として、母国に戻ることもできるだろう。

また、新興国ではまだ、大学を卒業できる人材は少ない。そのため、新興国で子供を大学に通わせるという両親は、それなりの教育水準、資産、人脈ネットワークを持つ富裕層である可能性が高い。

つまり、日本で身に付けた技術で、ベトナムに戻り、自ら整備工場や整備教育機関を立ち上げられる環境を、すでに持っている可能性がある。それらが、日本に帰国する技能実習生、留学生たちの出口、つまり受け入れ場所となる。日本で学んだ整備技術を、ベトナムに伝授していくことができる。

アセアン人材を宝に

外国人を雇用する日本の整備会社は、外国人の受け入れ体制を整備しておくことが大切になる。「優秀な外国人を採用しても、受け入れ側の体制が整っていないと、うまく人材の活用はできない。入社後の育成が重要だ」と話すのは、日本企業へ異文化マネジメント教育などを手がける、ダイバーシティマネジメント研究所の河谷氏。

受け入れ体制の構築で重要なことは、会社の経営ビジョン(とくに海外事業の今後の展開計画など)の言語化・明確化、外国人整備人材のキャリアパスの言語化・明確化(期待する役割、母国や海外との関わり、最終的にどうなっていきたいのか)。また、外国人の採用の必要性・重要性を社内浸透させておく、などが挙げられる。

さらに、外国人を社内育成していくために、雇用後の日常のコミュニケーションと、異文化マネジメントについて学んでおく必要があるだろう。

日本人は、外国人が話す日本語の能力だけで、その外国人の人格を決めつけてしまうことが多い。彼らは宝石の原石で、教育という磨きをかけないと、光る宝石に変わることはない。能力は人格の一部であるということを忘れてはいけない。

単なる労働力からパートナーへ

外国人整備人材は「安い労働力として活用できる」と言うイメージが先行していた。

しかし、外国人を安い労働者としてではなく、共存できる戦力として考える必要がある。同じ釜の飯を食べ、信頼関係を構築しておくことが重要ではないだろうか。そうすることで、数年後に彼らが母国に帰国した後も、ビジネスパートナーとして捉えることができる。これを人材先行型の海外進出ビジネスモデルという。

人材が不足する日本の整備業界にとっては、スカイブルーによる循環型スキームの可能性を、もっと真剣に考えていく必要がある。

それには、外国人整備人材を受け入れる企業が、入社後の彼らの教育をしていく必要がある。

「日本人の悩みが彼らに届かない」といっているのであれば、彼らの悩みも積極的に理解していくスタンスが日本側にも必要だ。

スカイブルー人材のような高度人材は、売り手市場。受け入れ体制を構築しないと、優秀な人材は他国に行ってしまう。

今はグローバル化によって、人も国境を超えて争奪戦になっている。このような時代に、優秀な外国人を確保するという視点で、問題を捉えなおす必要があると言うことだ。

中小企業では「社内に外国人労働者を受け入れるべきか否か」という議論がなされている。しかし、そこには大きな問題が隠れている。つまり「門戸を開けば外国人は来てくれる」という前提での議論だということだ。

今一度、考えて見てほしい。優秀な外国人は、本当に日本で働きたい

と望んでいるのだろうか?

すでに、韓国は日本以上に外国人への優遇を行なっている。また、高齢化が進み、若者の人口が減っている中国が外国人人材を本気で呼び込み始めると、日本を選ばなくなるだろう。

日本は、国際的な給与水準は高いとも言えない。さらに、外国人には明確ではない人事評価体系、年功序列の文化によって昇進が遅いことなど、日本のビジネス習慣への対応や、英語でビジネスができないことなど、諸外国と比較した場合に日本は決して魅力的とは言えない。

在留資格にかかる手続きや厳しさに対しても、不満が出ている。生活面でも、外国人労働者の子供が通う学校や、英語で十分なサービスが受けられる医療機関の整備も課題となっている。

「受け入れるか否か」を考えるよりも、「優秀な外国人に来てもらうために魅力ある国、企業にどのようなすればなるか」という議論が重要だということに気が付かなければならない。

外国人が日本を選択しなくなる、その前に日本の自動車整備業界として、積極的な道筋をつけておくことが重要だ。

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。

Confidence in Motion

8/22 AA~ブロック&セリ順変更

プレミアムブロック

新登場!!

REユース10ブロックが

MAX20ブロックへ

新鮮組が

新鮮組30ブロックと

新鮮組60ブロックへ

さらに利便性UP!

売りがやすく

買いやすくなり

なりました!

5日AA リースアップブロック開催

インスタ映えアイス試食会

12日SUAA近畿ジョイントAA

台数賞出品1台・落札2台

もれなく"とうもろこし"プレゼント抽選会

19日AA お月見屋台

26日上期決算記念AA

台数賞出品1台・落札2台

もれなく"新米"プレゼント

ケルヒャー販売会

西日本豪雨募金へのご協力お願い

被災地に"車"と"絆"を届ける支援に寄付します。

9月最終AAまで募金受付

ご来場の際によりしくお願いします。

軽四祭り

開催中

パワフル軽四

平均単価 約60万!

株式会社バイオーク

TEL 06-6612-5612

詳細は、今すぐネット検索! | バイオーク |

「より注目されるJU東京に」

JU東京 萩田典雄会長・理事長

JU東京(萩田典雄会長・理事長)が、足立区東伊興から埼玉県越谷市にAA会場を移転・オープンしてから10周年を迎える。これを記念して、10月1日には「新会場10周年記念AA」を開催する。この大イベントを前に、萩田会長・理事長にインタビューした。

その要因は

萩田 色々あるが、一番は現会場周辺地域の会員に利用してもらえたこと。それと、会場の収容能力が数倍にアップしたこともある。旧会場ではせいぜい700台で頭打ち。満車御礼も多く、かなりご不便をかけた。しかし、現会場に移転してからは2000台以上が余裕を持って開催できるようになり、集荷もゆとりを持って進められるようになった。

——移転して10周年を迎える
萩田 年度後半戦のスタートであり、『より注目されるJU東京』になるための第一歩と位置付けている。重大なイベントだ。

——10月1日に10周年記念AAを開催する

萩田 2300台を掲げていた。タマ不足の厳しい状況だが、頑張つて集めた。とくに取引の少ない会員の参加を促し、裾野を拡げていくことが重要だと思っている。合わせて、組合員にも支部会などを通じて参加を呼び掛けていきたい。

——8月に業務システムをリニューアルした

萩田 出品車の画像枚数を最大10枚まで増やした。外装6枚、内装4枚となり、AA会場では珍しい前・後部上方からの画像なども加えた。また、10年間を振り返って、JU東京は着実に成長。移転当時は年間出品5万台規模だったが、昨年は8



——オイルJURILEIAのスタートでもある

萩田 リレーAAはJU東京と深い縁がある。永らく会長・理事長を務めた土屋正己顧問が、関連協会長に就任した際に、関連協の統一企画として「JUTOKYO」は、

西日本豪雨の被災地に寄付 3県のJU青年部へ浄財を手渡す

JU東京青年部会



JU東京青年部会(土屋大典部会長)は、西日本豪雨でとくに被害の大きかった広島、愛媛、岡山の各JU青年部を通じて義援金を寄付。8月9日から10日にかけて3県のJU商組を訪問し、浄財を手渡した。

JU東京の青年部会は、担当AA開催時にチャリティポーズを實施。その売上金をプーリングして、年に1度、盲導犬育成基金に寄付を行っている。

しかし今回は、豪雨によって深刻な被害を受けた方々への手助けが急務と判断し、被災地に寄付を行なうことを青年部の総意で決定。「寄付をす

るにも知らない団体等ではなく、同業のJU青年部を通じて、現地の人の目線で有効に使って頂きたかった」と土屋部会長という考えで、土屋部会長と土屋理事が、3県のJUに足を運んだ。

また、JU岡山を訪問する前には、最も被害の大きかった倉敷市真備町の現状を目の当たりにし、被災地への支援の気持ちを一層、強く抱いた。「これまで継続して実施しているチャリティポーズでも非常に重要な意味のあるものだ」と改めて認識した。これからも続けていきたい」と土屋部会長はコメントしている。

平成29年度IT導入補助金

3次募集受付中 9月上旬～10月中旬

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

welcome to JU-Tokyo!

2018.10.1 (Mon.)

セレモニー 10:30am
セリスタート 11:00am

出品目標 **2300台**

オールJU関連協リレー 青年部協賛

新会場10周年記念AA

9月26日(水)から24時間搬入可能。10月1日(月)、2日(火)24時間搬出対応

10th ANNIVERSARY CELEBRATION JU-TOKYO

JU東京 会長 萩田典雄

特選 0ゼロスタート売りつくしコーナー
出品条件 7万km未満 出品料無料! ※流札時通常手数料

早朝抽選会 カタログギフト 10本 GIFT for you	出品・流札抽選会 選べる旅行ギフト 7本 パスポート 10本 魚沼産 10本
AA会員限定 出品料流れ 1,000円! ※成約時通常手数料	ご来場記念品 3色ボールペン
お買いものコーナー 3台以上落札で台数に応じてお買物券をプレゼント! ※ラッキーコーナーは除く	共同購買 大特価! 即売会開催! 2.35

入札ネット&ライブ大好評稼働中! ライブ接続会場 AUC JAA WEB X HAA EB
 JU東京オリジナルネット www.ju-tokyo.jp AS NET JUTTE AUCNET AI-NET
 JU東京 東京都中古自動車販売商工組合 03-43-0827 埼玉県越谷市川崎町4-322 TEL048-990-8611 FAX048-990-8615



JU東京 小川莉果さん
(株式会社ロッタマーク、検査員)

「男性に負けないくらい、もっと早く正確に検査できるようにしたいです」。こう話すのは、主にJU東京で出品車の検査を行なっている小川さん。

全国的にみても、女性の検査員は珍しい。元々、車いじりが好きで日曜大工なども得意。検査業務はその延長線上にあり「デジタルの出品票も良いです」

が、私は手書きで1枚を仕上げていく、あの感じが好きですね」と話す。

作業をこなすというより、創作するといった方が感覚に近そうだ。「もともとと色々な車を見られるように頑張ります」。

小川さんの探求心は、尽きることはない。

《作者による解説》

跳人飛び

鈴の音空へばらまけり

荒井寿一(荒井商会长)



今月の一句の季語は跳人で初秋であります。跳人とは御承知の通りねぶた祭りにおける、踊り子、踊り手のことで、とにかく跳ねる人たちのことでもあります。基本となる「お囃子」のリズムはラッセラー、ラッセラー、ラッセラー、ラッセラーであります。芸人でカンボジア国籍の猫ひろしの持ちネタでもあります。ねぶたは青森、ねぶたは弘前と呼ばれて区別されます。青森の組ねぶたは勇壮で、武者や悪鬼などが好んで描かれます。

昔、若い頃の棟方志功が絵師であったことはよく知られています。一方、弘前のねぶたは扇形の扇灯籠、五所川原では立俵武多が有名です。掲句の跳人は、青森ねぶたにはなくてはならない盛り上げ役で、彼らの身につけた鈴の音が夜空へ届けとばかりに響き渡るのです。まるでキラキラ光る星の数ほど音は広がって行きます。東北の六次産業祭が終わると、急に秋の訪れとなります。『』

オクシンの巻

作画・江蔵直子



めざせ!クルマの知識王!!

マイスターへの道



クイズ

問題

歴代の「日産シルビア」の中で、国内販売台数が最も多いのは、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= 85.6%



《答え》

FRクーペ、2ドアを貫いた「シルビア」。初代は昭和40年に発売され、途中、中断がありつても平成14年の7代目まで生産された。この中で最も売れたのは、皆様ご存知とも思われるが、昭和最後の年に発売された写真①の5代目(S13)である。

この5代目シルビアは「青い影」の曲が流れるテレビCMも格好が良く、当時の若者を虜にした。日本カー・オブ・ザ・イヤーおよび、通産省選定グッドデザイン大賞も受賞。ちまたでは復活の噂も流れているが、さて、本当の所はどうなんでしょうか?

※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

「第6回くるまマイスター検定」
11月14日(水)、18日(日)に決定
詳細は17面に掲載

いすゞモーターオークション

12月 幕張会場 1296回
AM 11:00 スタート
出品賞 進呈!



幕張開設28周年記念

ケータリング

たこやき屋&フリードリンクでおもてなし!

作りたてのたこやき
フリードリンクコーナー



九州会場

9月 幕張会場 912回
AM 11:00 スタート
出品賞 進呈!



3会場合同企画

期間限定 NEWコーナー5000
9月28日迄 手数料がお得な対象車種が増えました

8~9月 出品プラスアップ
キャンペーン実施中!



※写真はイメージです。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。

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



株式会社いすゞユーマックス

【本社】東京都品川区南大井6-21-12 大森プライムビル4階

一般社団法人日本自動車購入協会(JPUC、井上貴之代表理事)はこのほど、昨年1年間の中古車買取り台数を79万8244台と発表した。

これはJPUC会員72社に加え、そのFC店509社も含めた買取り事業者581法人・全1746店舗の昨年の買取り実績を集計したもの。

ただ、この買取り台数は、JPUC非加盟店の

実績は含まれていないが、チェーン店や大半の買取り専門店はもちろん、国内で一括査定を運営する全媒体が同協会に加盟するなど、買取り市場のカバー率は相当なもの。こうしたことから「下取りではなく、純粋な買取り台数として、年間約80万台は実態に近い数字。多くても100万台には届かないだろう(井上代表理事)」と推測された。

中古車買取りは年間80万台規模

JPUCが業界で初めて発表

る。

加えて、JPUCでは、ウェブサイトを通じた中古車査定申込件数を年間で192万5112件と発表した。

これは、昨年1年間で、買取り事業者55社が自社HPで受け付けた査定申込数33万722件と、一括査定を運営する媒体事業者14社の査定申込数159万4390件を合わせたもの。



出品車両の検査棟が稼働

CAA岐阜

シーエーエー(CAA、永谷敏行社長)の岐阜会場は、出品車両の検査棟を竣工。8月21日開催から稼働した。

検査棟は、30台の車両が収容可能な大型のもの。「出品車を検査する環境の整備と、検査精度の一層の向上が目的」(奥隆志会場長)とし、天候に左右されず、常に均一な状態で車両検査をすること

が可能となった。

同会場では、5月から、検査員用のタブレット端末を導入。従来までの手書きに比べて、職場環境の改善や業務量の軽減を図っている。

なお同会場では、8月に300台分のスペースを有する出品ヤードも稼働。「検査棟を含め、ハードは当面の完成をみた」(同)という。



車選びに役立つコラムも充実

「車を探しているユーザーは幅広く、女性も多い。このため、業販向けのサイトとは、まったく別の目線で考えた」(商品・流通企画部・間宮弥生アシスタントマネージャー)。

また、オークネットJPのロゴマークも、これを機に、明るく親しみやすいものへと変更。従来のイメージとは大きく変わっている。

今回のリニューアルによって、閲覧数など早くも効果が表れており、1日のユニークユーザー数は、現在のオークネットJPの掲載台数は約3万3000台で、会員は730社。オークネットの非会員でも、j

オークネット(藤崎清孝社長)は、このほど中古車小売りサイトの「オークネット・JP」を大幅にリニューアルした(以下ドットを省略)。

今回は、明るい青を基調とした、より見やすいサイトへとデザインを一新。さらに、これまでの

オークネット

クリック率の分析結果を反映し、車両検索の表示順を変更するなど、車を探しやすいよう、利便性を高めた。

「オークネットJPの特長は、同社の共有在庫からの自動掲載はもちろん、他社との連携で、9つのサイトに一括掲載。その上、30台の掲載枠で利用料は月1万5000円と、業界最安値に設定。加えて、ヤフオクの出品に關しても、定価の半値以下の850円で掲載可能なことも、会員から好評という。



HAA神戸

CISとグローブネット経由で落札4割超に上る リニューアル記念、10月からプライムタイム設置

HAA神戸(安藤之弘社長)は8月25日、USSグループのCISと接続。衛星端末のグローブネットと合わせ、全体の4割以上がUSSの外部ネットから落札された。

当日は「リニューアルオープン記念AA」として開催。USS名古屋と同様のセリシステムに入れ替えたほか、ポス席を944まで減らして適正化。また、検査基準はすでにUSSと合わせていたが、クレームなどのオークション規約に関してもすべて変更した。

今回、名実ともにUSSグループ会場へ生まれ変わり、これまでHAA神戸を利用

していなかったUSS会員も参加。さらに、出品票を統一したことなどもあって、外部ネットからの応札を後押ししたとみられる。

結果は出品7829台、成約4580台、成約率は今年最高の58・5%となった。

今後については、過去6カ月以内に出品歴のない「プライムタイムコーナー」を10月から設置予定。乗用車、軽、輸入車の3区分を検討している。

なお、9月15日にはMAA関西を開催。三菱ディーラーからの良質な下取・買取車を揃える。

MIRIVE

【MIRIVE WEBサイトの特徴】

- インターネットライブ (業界初! ブラウザモデル!)
- 画像枚数が7枚→10枚に増加
(外装4方向+ルーフ画像も。10枚表示はMIRIVEサイトだけ!)
- らくらく商談申込み
- 出品票作成機能 などなど

→ ご利用申込みはWEBから簡単。

www.mirive.co.jp

新規出品率79.7%! 新鮮車輛のMIRIVE

(2017年実績)

MIRIVE WEBサイトは、
(MIRIVEインターネットライブオークション含む)

入会金・月額費用

0円

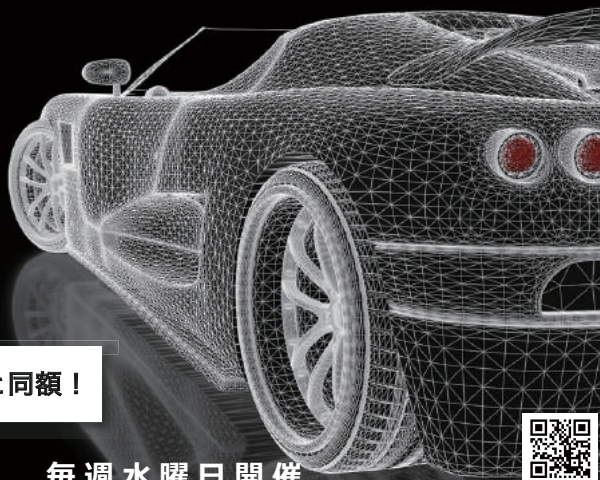
さらに

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!

毎週水曜日開催



第58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

メルセデスベンツ・Cクラス(W204)

レポート 株式会社 ジャッジメント

今回は、動画投稿サイト「YouTube」に開設している弊社・公式チャンネルにおいて、閲覧数が1位のモデル、メルセデスベンツ・Cクラス(W204系)をご紹介します。

2007年から2014年まで発売されていたCクラスの3代目となります。

販売終了から4年が経過した現在、中古車価格も割安感が出ています。

つい先日、現行型W205系もマイナーチェンジが発表されたので、今後、さらに下取り・買取りを経て、中古車市場に流入することが予想されます。

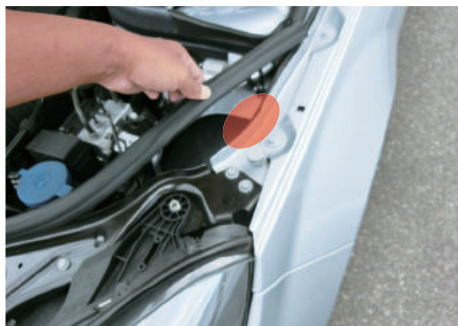
ポイントを理解すれば修復歴チェックは容易に

輸入車、しかもプレミアムセグメントに位置する当モデルですが、気構える必要はありません。それには理由があります。

①カバー類で覆われている部位が限定的
②【外す】【開ける】【めくる】が難しいので、死角のエリアもチェックがしやすい



画像①4つのエリア(赤丸)を入念にチェック!



画像②これを外さないと発見が難しい歪みもあります



画像④キャッチ部分のカバーは簡単に外せます



画像③左リヤフェンダーはとにかく注意!



画像⑤荷室側は各所のカバーを開けることができます

③現在でも流通量が多いので、チェックポイントもすでに傾向が出ている

リアは当記事でおなじみの【4つのエリア(左右フロントインサイドパネル&サイドメンバー先端部)】を、優先的に修復

です(画像①)。とくに重要なのは、フロントインサイドパネルに取り付けられた黒いゴムを外すこと(画像②)。

これは、フロントインサイドパネル同士の重ね合わせ目があるので、衝撃波により歪みが生じ

やすい部分となります。加えて、ラジエーターコアサポートとの接合部分

もあるので、ボンネットやフロントフェンダーの

対側が、要注意エリアとなります。

正規定ディーラー車の多くは、右ハンドル設定です。その場合は【左サイドエリア】に注意が必要

これは当モデルに限ったことではありませんが、左側に死角が多くで

きするため、巻き込み等の損傷が起こりやすことが原因として挙げられます。

とくに、リヤフェンダーのタイヤアーチ部分を損傷した場合には【カット交換】による修理が多く見受けられま

す。

リヤエリアは、アンダーカバーもありませんので、バンパー下側から確認することは簡単です。

さらに、荷室側もトラ

左サイドエリアは要注意



Cクラス(W204系)

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) 6.7%
サイドエリアの修復歴比率が高い傾向が出ています。とくに左センターピラーの修復が目立ちます。

◆その内訳
フロントエリア修復 47%
サイドエリア修復 27%
リヤエリア修復 26%

◆車台番号刻印位置
→右前席足元付近

◆色ナンバー表記位置
→運転席側センターピラー下部

◆ボンネットオープナー位置
→ダッシュボード運転席側下部



動画はこちら

ンクリッドのキャッチ部分にあるカバーを外すことが可能(画像④)。

床や側面のカバー蓋も開けることができるので、重要チェックポイントである【リヤエンドパネルとリヤフロアの接合部分】の確認も難しくありません。

当記事では何度も申し上げておりますが、トラックリッドに異常が見られなくても、必ずここは確認を行なってください。

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・元店長のエリスマネージャーが
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/

KCAA

ありがとうの感謝を込めて

KCAA南九州

創立27周年 大記念AA

2018.9.12(水)

セレモニースタートAM9:45
セリスタートAM10:00

KCAA福岡 9月13日(木)
KCAA南九州創立27周年連動AA

KCAA山口 9月14日(金)
KCAA南九州創立27周年連動AA

KAA京都オートオークション 9月12日(水)
JU京都青年部開催チャリティーAA
JUC提携3周年記念AA

- ◎成約率大巾アップ
- ◎良質車大集合

四輪牧場 Web Real System 札幌・仙台・東京・横浜・名古屋・大阪・福岡・広島・岡山・香取・千葉・茨城・栃木・群馬・埼玉・新潟・富山・石川・福井・岐阜・愛知・三重・滋賀・京都府・大阪府・兵庫県・奈良県・和歌山県・徳島県・高松市・愛媛県・高知県・佐賀県・長崎県・熊本県・鹿児島県・沖縄県

リアルカーオークション・USSグローブネット・CIS（カーバンク）
オークネット・アイオーク・オートサーバー

KCAA南九州 豊後橋えびの市大字津田372 TEL (0984) 35-2000 FAX (0984) 35-2555	KCAA福岡・アライ 福岡県古賀市大字青柳132-16 TEL (092) 944-4343 FAX (092) 944-4189	KCAA山口 山口県山口市阿知須5870-14 TEL (0836) 56-2323 FAX (0836) 56-2121	KAA京都 京都市西京区伏見区深草最上町12-6 TEL (075) 644-2200 FAX (075) 644-2519
---	--	--	---

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

PR版

ユーストカー
NEWS

輸出相場版

スリランカ向け



軽自動車

減速↓



物品税(関税)の引き上げでスリランカ向けの中古軽自動車の輸出は減速を余儀なくされた(撮影:本紙特派員)

国家公務員向け輸入パーミット(許可証)の大量発給ばかりが話題になっているスリランカ。その一方、7月末に物品税(関税)が変更された。これは同国向け輸出の半数以上を占めていた軽自動車に限り、30～50%も増税する内容。この結果、同国向け軽自動車輸出は急減速し、影響はすでに中古車オートオークション(AA)相場にも現れている。物品税の変更と、同時期に実施された排気ガスおよび安全に関する基準設定についてお伝えする。

現地報告

ウガンダ 
年式規制で
低年式車締め出し

詳しくは4面へ

徹底調査

中古車輸出データと
2018年6月の最新
主要仕向国の
車種・型式

詳しくは5面へ

現地報告

マレーシア 
現地
正規販売車を追う

詳しくは16面へ

まず2面のグラフ①をご覧ください。一昨年からの今年までのスリランカ向け中古車輸出実績(乗用車、バス、商用車合計)を月別にまとめたものだ。

2016年は月単位で1000～2000台規模だった輸出は、17年に2～3000台規模に、そして今年は5～6000台規模に急増している。今年の月毎の伸び率(前年同月比)は

1月121.9%増、
2月178.7%増、
3月171.9%増、
4月200.6%増、
5月216.3%増、
6月175.1%増。

この半年ですでに3万5407台が輸出されており、この時点で昨年通年の実績3万9186台の9割が輸出された計算だ。

今年、スリランカ向け輸出が好調なのは、2月に発給された国家公務員向けの自動車輸入パーミット(許可証)に因るところが大きい。この許可証があれば、関税が500万スリランカルピー(日本円換算約350万円。1ルピー約0.7円として換算、以下同)まで免除されるからだ。

本紙の調査では、同国

〈続きは2面へ〉

パーミットが生み出した
中古車輸出の急増

(↑これはユーストカーNEWS輸出相場版9月号1面です。)

お申し込みは20面まで!

または電話03(3371)9340まで!

9月号は

スリランカ向け軽自動車輸出減速

今すぐお申し込みを!



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	⑬ 2,770	+1.2	64.5	+3.5	458	+7
T A A 北海道	4	699	-2.5	76.5	+3.5	291	-57
J U 札幌	4	646	+29.2	54.3	-2.6	281	+23
N A A 北海道	1	512	+3.6	60.4	-5.2	354	+46
札幌A A	4	387	+3.2	66.2	+2.5	295	+55
ホンダ北海道	5	219	+5.3	91.1	+4.2	287	+84
J U 函館	4	93	-7.9	52.5	+9.5	288	-36
J U 釧路	4	73	+4.3	36.9	+9.1	405	+47
J U 北見	4	46	-2.1	53.0	+8.4	398	+122
J U 旭川	4	45	+7.1	52.2	+8.2	261	-118
J U 室蘭	4	27	-28.9	34.9	-5.9	302	+137
J U 帯広	4	18	-5.3	43.7	-15.5	328	+42

東北	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
J U 宮城	4	1,510	-5.0	68.6	+0.1	259	+30
T A A 東北	4	1,263	-4.8	81.7	+4.9	387	+25
U S S 東北	4	1,168	+1.0	73.4	+2.7	387	+57
J U 福島	4	950	-0.9	65.4	+6.0	226	-4
C A A 東北	5	533	-4.8	64.0	+1.4	183	+30
アライ仙台	5	280	-26.1	74.4	-0.5	269	+36
ホンダ仙台	5	237	-16.0	92.6	+2.2	251	+17
J U 山形	2	225	+5.1	51.2	+10.3	187	-18
J U 秋田	4	173	± 0.0	66.4	+1.9	50	-13
J U 青森	2	111	+7.8	60.2	+7.5	152	-89

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 12,176	-2.7	70.8	-1.1	960	+13
アライ小山VT	4	⑤ 4,196	+11.2	58.8	-1.0	788	-39
U S S 横浜	5	⑧ 3,327	+3.5	68.3	-0.6	759	+108
M I R I V E	4	⑩ 3,119	+13.2	76.5	-0.9	458	+70
T A A 横浜	4	⑫ 3,024	+13.7	87.1	+3.8	702	+17
J A A	4	⑯ 2,336	-24.3	62.5	+3.1	798	+82
T A A 関東	4	⑱ 2,002	+1.7	82.1	+1.0	583	+26
C A A 東京	5	⑲ 2,000	-6.1	59.0	+1.6	489	+2
J U 埼玉	5	⑳ 1,947	+4.0	55.4	-6.6	565	-10
アライバイト	4	1,731	-15.9	83.9	+2.7	404	+84
J U 東京	5	1,396	-11.9	63.5	+3.1	205	+4
ヒーロー	4	1,277	-3.0	63.7	+7.2	326	+36
ホンダ東京	5	1,199	+10.3	96.0	+2.5	470	+71
J U 千葉	4	1,174	+11.0	64.2	-0.5	347	+150
U S S 群馬	4	1,016	-12.5	71.9	+5.3	415	+18
U S S 埼玉	4	933	-6.0	58.9	-2.0	296	+11
U S S 新潟	4	866	+2.6	44.6	+1.7	331	-34
J U 群馬	4	853	+4.2	61.9	+3.6	313	+25
N A A 東京	4	799	-10.9	77.7	-1.2	462	+28
J U 新潟	4	787	-10.4	72.3	+6.9	174	-1
J U 栃木	4	715	+5.1	25.6	-1.9	297	+15
いすゞ幕張	4	706	+3.5	45.3	-10.3	1,254	-71
アライ建機	5	698	+17.5	62.3	± 0.0	1,017	+38
J U 神奈川	4	684	+9.3	55.4	+1.8	206	-13
アライ小山4輪	4	623	-3.3	81.9	+0.6	228	+36
J U 茨城	4	561	-12.3	58.7	+5.7	195	+25
J U 長野	5	378	+5.0	41.8	+3.1	197	+19
J U 山梨	4	44	-21.4	45.7	-1.1	126	+9

中部	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
U S S 名古屋	4	② 9,545	-2.9	57.7	-1.1	1,116	+84
J U 岐阜	4	④ 4,678	-1.8	44.8	-1.1	483	+75
C A A 中部	4	⑥ 4,050	-2.4	72.1	+4.1	700	+94
J U 愛知	4	⑪ 3,087	+1.3	74.3	+0.7	301	+8
USS-R 名古屋	5	⑭ 2,730	-2.2	82.5	+0.1	84	+10
C A A 岐阜	5	1,594	-16.6	58.4	+2.5	327	+76
T A A 中部	4	1,583	-7.4	85.6	+1.9	534	-43
U S S 静岡	4	1,552	-1.3	69.1	+4.4	234	± 0
J U 静岡	5	819	-11.6	54.5	+0.6	157	-3
ホンダ名古屋	5	604	-0.8	94.6	+2.3	399	+76
N A A 名古屋	4	588	-16.0	86.4	-0.4	361	-18
S A A 浜松	4	461	+11.9	62.0	+10.0	735	+84
愛知トヨタ	5	460	+1.3	92.4	+0.7	300	+62
J U 三重	5	456	-1.3	30.8	-3.7	242	+81
J U 福井	2	383	+23.2	50.3	+3.9	174	+4
J U 富山	4	355	-16.5	56.5	+3.8	128	-21
J U 石川	4	331	+5.8	59.8	-3.1	202	-52
U S S 北陸	4	256	-2.7	65.9	+0.8	260	-24

1開催平均の出品ベスト10		
①	U S S 東京	12,176
②	U S S 名古屋	9,545
③	H A A 神戸	5,501
④	J U 岐阜	4,678
⑤	アライA A 小山パントラ	4,196
⑥	C A A 中部	4,050
⑦	U S S 大阪	3,434
⑧	U S S 横浜	3,327
⑨	U S S 九州	3,180
⑩	M I R I V E	3,119

※オークション実績の無断転載、二次利用は固くお断りします。

2018年7月
オークション
実績

7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	176	369,540	232,333	62.9	149,566,293	644
	+2 開催	-7.1%	-4.8%	+1.6ポイント	-0.4%	+29 千円
メーカー系	121	113,820	91,185	80.1	46,966,719	515
	+4 開催	+2.6%	+5.2%	+2.0ポイント	+5.5%	+2 千円
J U 系	154	111,825	63,231	56.5	19,070,133	302
	+2 開催	-3.5%	-2.0%	+0.8ポイント	+6.2%	+24 千円
合 計	451	595,185	386,749	65.0	215,603,145	557
	+8 開催	-4.7%	-2.2%	+1.7ポイント	+1.4%	+19 千円

近畿	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
H A A 神戸	4	③ 5,501	-37.1	52.9	+1.9	759	+49
U S S 大阪	4	⑦ 3,434	+20.2	56.1	-0.4	670	+113
T A A 近畿	5	⑤ 2,343	+1.9	81.2	-1.2	602	-8
関西松原A A	4	⑰ 2,078	+27.0	72.2	+2.2	554	-147
ベイオーク	4	1,700	-3.4	65.6	-3.9	685	+120
L A A 関西	4	1,645	+2.7	58.6	-2.6	349	-3
いすゞ神戸	4	1,488	-2.0	46.5	-5.4	1,121	-76
U S S 神戸	4	1,472	+11.3	55.3	-2.6	563	-22
I A A	4	939	-7.9	48.5	+0.5	112	+24
ホンダ関西	5	894	-1.9	95.3	+1.6	498	+23
N A A 大阪	4	594	+3.8	85.6	+2.9	451	+5
京都A A	4	539	+10.0	51.2	-0.2	225	+29
ジップ大阪	4	451	+5.9	64.2	-9.8	1,481	-50
J U 奈良	4	372	-4.4	68.6	+7.1	237	+1
日産大阪	5	368	-1.6	82.9	+3.1	149	+9

中四国	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
U S S 岡山	4	1,593	-2.4	66.7	+1.1	391	+51
T A A 広島	4	1,510	-4.3	74.4	+1.6	462	+2
L A A 岡山	4	1,421	-2.7	47.4	-0.1	308	+46
J U 広島	4	1,078	-8.9	44.9	+2.8	254	+36
T A A 四国	5	976	-5.1	80.1	+9.0	288	-31
L A A 四国	4	894	-16.6	45.5	+1.5	264	+5
K C A A 山口	4	649	-6.8	51.1	+3.3	434	+94
J U 鳥取	1	343	+22.9	44.6	+7.3	187	+18
J U 山口	5	210	-18.6	56.5	+1.2	254	+11
S A A 中国	1	202	+4.7	93.1	+9.2	757	+130
N A A 広島	1	192	-25.3	62.0	+0.1	221	-80
広島A A	1	158	-16.8	62.0	+10.0	297	-15
J U 島根	2	156	-11.9	52.9	+0.9	215	-10

九州・沖縄	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
U S S 九州	4	⑨ 3,180	-7.2	61.9	+1.5	568	+61
T A A 九州	5	1,754	-10.1	75.5	+4.4	476	+44
K C A A 福岡	4	1,652	-15.7	36.6	-0.6	301	-1
J U 福岡	4	1,422	-10.1	59.4	+0.6	218	+16
KCAA 南九州	4	1,118	-27.4	34.1	+1.7	253	-133
U S S 福岡	4	684	-6.9	62.4	+7.6	479	+68
T A A 南九州	5	533	+6.6	70.8	-0.3	371	-5
ホンダ九州	5	463	+8.2	97.2	+3.0	263	+26
N A A 福岡	5	442	-16.4	79.4	+15.7	285	+31
J U 長崎	1	361	-0.6	45.7	+1.1	170	+73
いすゞ九州	4	359	-2.4	62.9	+2.2	774	-55
J U 沖縄	4	296	-4.2	50.7	-6.5	240	+69
J U 鹿児島	4	288	-12.7	52.3	-3.2	218	+42
J U 熊本	4	259	+14.6	52.0	+13.4	120	-11
J U 大分	2	245	-10.6	67.9	+1.0	88	+24
J U 宮崎	4	153	-34.3	34.3	-10.1	103	+20

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	5	1,186	+11.8	34.4	+2.6	1,063	-35

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

国内唯一のトラック専門オークション

ima いすゞモーターオークション
URL <http://www.umax.co.jp>

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
9月5日 第1295回 オークション
12日 第1296回 幕張開設記念オークション
19日 第1297回 オークション
26日 第1298回 期末感謝祭

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
9月6日 第911回 オークション
13日 第912回 記念オークション
20日 第913回 オークション
27日 第914回 期末感謝祭

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
9月7日 第1456回 オークション
14日 第1457回 記念オークション
21日 第1458回 オークション
28日 第1459回 期末感謝祭

9/12 幕張開設記念オークション

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

車屋の社員の退職

ネット集客増強研究会

大平喜久

社員の退職は、深刻な問題です。すね。

今まで採用の方法については何回か書いたことありますけど、退職についてはあまり書いたことないです。

というのも、僕のところは異常に高い定着率なんです。よく、何でそれほど社員が辞めないんですか?って聞かれるんですけど、何でですかね?

僕もよく分からないんですけど、たぶん社風というか理念というか、合わない社員は早めに自主的に辞めていく方法があるんで、結果的に残った社員は辞めないんでしょうね。

それで、本題です。時間をかけて仕事教え込んで、やっと育った頃に退職。まあ、よくある話ですけど、この退職の中で結構多いのが、いわゆる引き抜きですね。

ほとんどは金で釣るというやり方ですね。僕もやられたことがありますけど。金で動く人は、再びもつといい条件が出ればまたすぐ動くから、退職してもらっても全然構わないわけです。

それは何かというと、顧客をもつて他社に移るというケースですね。もつとも、引き抜く側はそれが狙いでもあるんですけどね。

よくあるのは、『向こう〇年は同業への就職を禁止』みたいな誓約書を取るケースですけど、まあ、多少プレッシャーにはなりますけど、法的には仮に裁判とかになったら負けると思っていますよ。

こういった問題って、退職が決まってからやると採めることが多いんで、採用の時にきちんとしておくべきでしょうね。

採用の時なら、法的にも強い条件に持つていくことができますからね。

あともう一点、もつと大事なことがあるんですよ。引き抜かれても一切、顧客を持つていくことができない方法。

一切というのは言い過ぎかなあ。でも相当防ぐことができる方法と言うのはありますね。

今の時代、早め早めにプロテクトかけておかないと危ないですよ。



ボカシなしの
ユーストカーNEWS 有料版
ユーストカーNEWS輸出相場版

購読申込書

この点線から下が
A4サイズです



この部分をコピーして

03-3371-9596 まで

今すぐ

18/09
FAX

ユーストカー NEWS		ご購読をお申込みの方は チェックを入れてFAXしてください!	
必要部数	御社名		
部	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)			

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)			

※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

ネットからもお申込み頂けます

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

輸出相場版



最強店舗の買取術

最強買取店の中途採用のダメダメだった新人営業マンが、急成長を見せているという話を石沢マネージャーから聞いた。商談成約率がおおよそ3カ月間で、20%から100%になったという。全然買えなかった営業マンが、来るお客すべての車を買ってしまっているのだ。

3カ月で成約率20%から100%

どうやってダメ営業から優秀営業マンへ成長できたのか

てもらった。

商談に対する基本的な考え方が学べると思う。それでは紹介しよう。

石沢マネージャー(以下、石沢M)「西本君、成約率が停滞していた20%から、今月はいま現在100%だそうだね、13打数13安打。素晴らしい。何カ月でこのようになったのか？」

かな？」

新人営業・西本(以下、西本M)「3カ月です」

石沢M「急成長してくれて嬉しいね。青山店長、教育ありがとう。3カ月間で20%→100%、まあ落ち着くところは60%70%位になると思うけど、商談がわかってきたという感じがな。買えなかった時と買った時の自分が、どう変わったのか何か感じている？」

西本M「はい、買えない時の商談は、お客様の要望を呑み(うのみ)にしていたんです。もう一つは、できなかったんです。もう一つは、

感じですね。今では無理な

担当者	商談日	年式	型式	車種	グレード	成約金額	
西本	7/6(金)	28/9	DBA-CWEFWN	ラフィスハイウェイスター	ハイウェイスター	270,000	成約
西本	7/6(金)	25/9	DBA-NCP125	ラフィス	G	900,000	成約
西本	7/6(金)	29/2 前期	DBA-8VCXS	アウディA3スポーツ	1.4TFSI	1,720,000	成約
西本	7/7(土)	20/12	DBA-GE6	フィット	Gハイウェイスター	50,000	成約
西本	7/7(土)	23/9	DBA-E11	ノート	15X_SV	140,000	成約
西本	7/7(土)	26/3	DBA-RK6	ステップワゴンスポーツ	スポーツS	1,350,000	成約
西本	7/8(日)	26/1	DBA-BMEFS	アクセラスポーツ	20S ツーリング LPK	1,080,000	成約
西本	7/8(日)	29/8	DBA-GGH30W	ヴェルファイア	ZA	3,260,000	成約

を言えるようになった

石沢M「お客様にできるようなったことと、

なった、という事だね。青山店長、良く指導してくれたね。どういった指導をしたの？」

青山店長(以下、店長M)「まず、お客様の

ではないでしょうか。……と、フォローの一言をセットするようにす

れば、お客様が前向きになり、契約につながるものである、という事を教えました」

石沢M「なるほど。セットがポイントだね。」

最初はどういう感じだったかな」

西本M「最初は、繰り返す訓練を、繰り返して行ないました。その後だんだんと、一度、

上がったいく、という商談ができるようになりました」

石沢M「最初は難しかったんじゃない？」

西本M「そうですね、お客様の気を悪くさせるのでは、という恐怖心が大きかったんです」

石沢M「新人は、事が一番だと思ってしまうところがあるよね。そういえば西本君は、以前、焼き肉屋チェーンの店長をやっていたそうだね。酔った相手に対して怒らせないよう

に迎合して、へいこらをするのが癖になっていたよね。

でも買取商談は、今までのへいこら癖がある中で、

かなり勇気が必要だったのでは？」

西本M「そうですね」

石沢M「青山店長、そのような練習は、何回くらいやったの？」

店長M「回数は覚えていないですが、細かく区分けして、ひたすらそこをやりましたね。あとはとにかく、訓練させました」

西本M「そうですね、

色々ありますからね……こんな感じですよ」

店長M「ほかに、ローンの見直しや、オプションの見直しはどうですか？

といったことを聞いたりしますね」(西本の顔をみる、うなずく西本)

西本M「一番大きかったことは、

練習を毎日やりました」

石沢M「最初はきこなかったよね、焼肉屋で培った、だったもの(笑)。反復練習の時のセリフ回しは、どのような感じだった？」

店長M「ワンフレーズをセットで練習する。ところ

でおしまい、じゃなかったよね？」

西本M「そうですね」

石沢M「具体的なセリフまでセットにしたんだね？」

店長M「はい、例えば『乗り換えは可能ですよ』という感じです」

石沢M「なるほど、

というスタンスは大事。一連のセリフ回しをお願いしてもいいかな？」

西本M「はい、

色々とありますからね……こんな感じですよ」

店長M「ほかに、ローンの見直しや、オプションの見直しはどうですか？

といったことを聞いたりしますね」(西本の顔をみる、うなずく西本)

西本M「一番大きかったことは、

練習を毎日やりました」

石沢M「最初はきこなかったよね、焼肉屋で培った、だったもの(笑)。反復練習の時のセリフ回しは、どのような感じだった？」

店長M「断ったあとに、

いい方向にしか行かないよね」

石沢M「そうですね」

西本M「そうですね、

のあとに

いかがでしょうか？」

店長M「はい、例えば『乗り換えは可能ですよ』という感じです」

石沢M「なるほど、

というスタンスは大事。一連のセリフ回しをお願いしてもいいかな？」

西本M「はい、

と持っていくことが良いということだね。それでは、もう一つの

問題に対する指導は、どういった感じだった？」

店長M「はい、お客様の

フォーカスを当てていくと、

無理やり(期待感を)上げていく、というのがやりやすかったです」

店長M「断ったあとに、

いい方向にしか行かないよね」

石沢M「そうですね」

西本M「そうですね、

のあとに

いかがでしょうか？」

店長M「はい、例えば『乗り換えは可能ですよ』という感じです」

石沢M「なるほど、

というスタンスは大事。一連のセリフ回しをお願いしてもいいかな？」

西本M「はい、

22面へつづく

加盟募集! アップルと手を組みませんか?

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



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

買取・販売 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/



大切なお車運びます!!

http://www.touzaikaiun.jp

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

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

仙台支店 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)



21面のつぎ

店を信頼しますからね」
石沢M「ある意味、おせっかい的に」

烈に信頼してくれるからね。でも最初は、査定金額の商談をしないのは、西本君、困ったんじゃない? どういう風に理解しているのかな?」

西本「お客様との商談の問題点を、すべてその場で店長に相談することから始めました。その都度、問題点を細かくアドバイスをさせて頂き、言われた通りにやってみました」

石沢M「毎回、毎回、店長に相談していくうちに、わかってきたということだね。店長はどのような指示を出したの?」

店長「買い替えるの」というのが最初の指示です。値段の話は後

でいい。

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。お申し込みは20面まで! または電話03(3371)9340まで!

大体のお客様の成約まで持っていくようにしました」

石沢M「セッとするのが大事だよ」

店長「話の内容というよりも、お客様に提案したりと」

石沢M「それが大切だということも伝えました」

石沢M「西本君は、買えるようになるまでの一連の流れは、しっかり学べたかな?」

西本「はい。しかし、まだ考えておしまい、という現状があるかもしれないけれど。ただ査定額を聞かれて足元を見られたくない、という警戒心が強いお客様に、イメージを持ってもらうことは、強く意識していると思うんです」

石沢M「それを実践する

西本「毎商談、青山店長に確認してもらうようにし、お客様ごとのパターンを訓練することにより、引き出しを増やせるようになりました。今後

もそうしていきます」

石沢M「よく使う引き出しは?」

西本「以前までは、底の成約率なので、店長の言われた通りにやってみよう、と聞き直りしました。すると、お客様の変化を感じ取られました。お客様が自然と話す時間が増えました。そして、私に対する警戒心も無くなったと感じるようになりました」

石沢M「車を考えたりにして、お客様が相談しやすいなり、相談してみたいかな?」

店長「また、最初の聞き出しの中で、まず、どうして今回、を細かく聞きます。それは全体像を知りたいからで、そちらに意識を向くように、毎商談やっていきます」

石沢M「相談に対して、引き出しが無い時はどうするの?」

西本「お客様に断りを入れて上で、商談を中断して店長に相談する、という事を繰り返していました」

石沢M「最終的に、お客様から頼られているように感じた? そういう流れで成約率が上がってきたんだね。お客様に信用してもらったこと、

この2点が大切だね。ね。すれば、他社との2〜3万円の査定額の差は、あまり関係ないことになるわけだから。」

西本君は、ダメだった時の商談も、良くなった時の商談も、音声を録っているよね? この音声を比較して、紹介していると思うので頼むぞ。そう、ユーストカーNEWSの読者さんに何かこうしたらいいよ……などあるかな?」

西本「店長に言われていても、やはり最初は、査定額が商談では一番なのは、と思ってしまうことが多かったです」

石沢M「それがどうやって抜けてきたの?」

西本「数カ月前は、底の成約率なので、店長の言われた通りにやってみよう、と聞き直りしました。すると、お客様の変化を感じ取られました。お客様が自然と話す時間が増えました。そして、私に対する警戒心も無くなったと感じるようになりました」

石沢M「車を考えたりにして、お客様が相談しやすいなり、相談してみたいかな?」

店長「また、最初の聞き出しの中で、まず、どうして今回、を細かく聞きます。それは全体像を知りたいからで、そちらに意識を向くように、毎商談やっていきます」

石沢M「相談に対して、引き出しが無い時はどうするの?」

西本「お客様に断りを入れて上で、商談を中断して店長に相談する、という事を繰り返していました」

石沢M「最終的に、お客様から頼られているように感じた? そういう流れで成約率が上がってきたんだね。お客様に信用してもらったこと、

この2点が大切だね。ね。すれば、他社との2〜3万円の査定額の差は、あまり関係ないことになるわけだから。」

西本君は、ダメだった時の商談も、良くなった時の商談も、音声を録っているよね? この音声を比較して、紹介していると思うので頼むぞ。そう、ユーストカーNEWSの読者さんに何かこうしたらいいよ……などあるかな?」

西本「まず、成約になるかどうかの結果よりも、お客様の乗り換えに対する不安などを解決できるかどうか、ということに、営業側が焦点を置いた方がいいですね。それが最終的に、契約になると思います」

石沢M「へたくそな人間が契約にこだわるって、かえって失敗してしまうよね。確かに、契約にこだわるよりも、事を考える方がいいだろう。その上で、契約にこだわるのが大切だね」

店長「お客様のことが成約につながると思います。いきなり査定金額というよりも、まず、その手前の問題点をクリアすることが大切。それが営業マンの力量だと思います」

石沢M「査定額が高いかどうか、というよりは、

次号では、西本君のダメだった時の商談と、良くなった時の商談の書き起こしを紹介していきます。実商談で、どのようなセリフの変化が起こっていたのかを、しっかりお伝えしていきます。新人営業マンには必見の内容です。お見逃しなく。

買取査定をされる方は必読です。今すぐ有料版のお申込みを!

031337119340まで!

031337119340まで!

031337119340まで!

031337119340まで!

031337119340まで!

031337119340まで!

ロシア向け太平洋航路

コスト削減!主要港に寄港中!



Низкая цена!

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

日本海側の料金とほぼ同じ
つまり… 陸送費の大幅なコストダウンを実現!
横浜・名古屋・神戸の太平洋側主要港に寄港

お問い合わせはコチラ!

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

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.ecl-agency.co.jp
agc-ad@ship.ecl.co.jp/ 担当: 高橋

第60回

ワンプラ指南

ワンプラ成約上位車を発表
オートサーバー、3月～6月集計

このコーナーでは、ワンプラで売れるための出品票の書き方や、商談術、掲載店の生の声などを随時掲載してきているが、こうした中で、読者からの問い合わせが最も多いのが、「実際、どんな車を掲載すれば売れますか?」というもの。

そうはいつても、ワンプラでは軽から高額輸入車、トラックまで幅広い車が売れており、車の状態も事故車から未使用車まで売れているという答えになってしまう。掲載価格次第といってしまうとそれまでだが、実際に売れた車のランキングをみると、色々気付くこともある。

オートサーバー(高田典明社長)は、今年3月から6月までのASワンプラ成約ランキングを発表。今回の集計でも

「軽自動車」がトップだった。軽自動車の中でも、特に「ワゴンR」が人気で、2018年3月～6月の集計でも、ワゴンRが最も売れた車種だった。ワゴンRの売れ行きは、2017年10月の集計でも、ワゴンRが最も売れた車種だった。ワゴンRの売れ行きは、2017年10月の集計でも、ワゴンRが最も売れた車種だった。また輸出需要が強いのも特徴だ。

2位は「タント」。タントの売れ行きは、2017年10月の集計でも、タントが最も売れた車種だった。タントの売れ行きは、2017年10月の集計でも、タントが最も売れた車種だった。タントの売れ行きは、2017年10月の集計でも、タントが最も売れた車種だった。3位以下は表を参考にしたい。

「ワゴンR」が最も売れた車種だった。ワゴンRの売れ行きは、2017年10月の集計でも、ワゴンRが最も売れた車種だった。ワゴンRの売れ行きは、2017年10月の集計でも、ワゴンRが最も売れた車種だった。実際、どんな車でも業販チャンスがあり、掲載は無料なので、とにかく掲載してみることを強くお勧めしたい(オートサーバー)。

順位	型式/車名	同型式内での比率	平均年式
1位	ワゴンR	84%	2013年8月
2位	タント	79%	2015年5月
3位	エブリイバン	100%	2009年7月
4位	ムーヴ	87%	2008年1月
5位	フィット	100%	2010年4月
6位	ノート	100%	2014年5月
7位	エブリイワゴン	100%	2009年5月
8位	エスティマ	100%	2010年7月
9位	キャリイ	100%	2007年8月
10位	ワゴンR	15%	2013年
11位	ワゴンR	1%	2013年
12位	ワゴンR	15%	2013年
13位	タント	21%	2015年8月
14位	エブリイバン	100%	2009年7月
15位	ムーヴ	13%	2008年2月
16位	フィット	100%	2010年4月
17位	ノート	100%	2014年5月
18位	エブリイワゴン	100%	2009年5月
19位	エスティマ	100%	2010年7月
20位	キャリイ	100%	2007年8月

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

※ ASワンプラの2018年3月1日～6月30日までの実績

MOTOR GATE X AS.NET

エスエスネット®

掲載がもっと便利にスムーズに

ASワンプラが
MOTOR GATEと
連動しました!

ご利用会員
ぞくぞく
増えてます

MOTOR GATE

連動イメージ

AS.NET



MOTOR GATEに
登録されている在庫情報が
一日一回かんたん入力へ
連動されます



MOTOR GATEの車両情報を、AS.NETかんたん入力で編集するだけで
ASワンプラへかんたんに掲載できるようになるので、出品作業をゼロから行う
手間が省けます。

※ご利用にはプロトコレーションへのお申し込みが必要です。

会員募集中

詳しくはコチラ



お問い合わせ・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



C-HR未使用車相場が7月に急落

スリランカ輸入規制発表(8月)を受け、相場は再び上昇へ!?

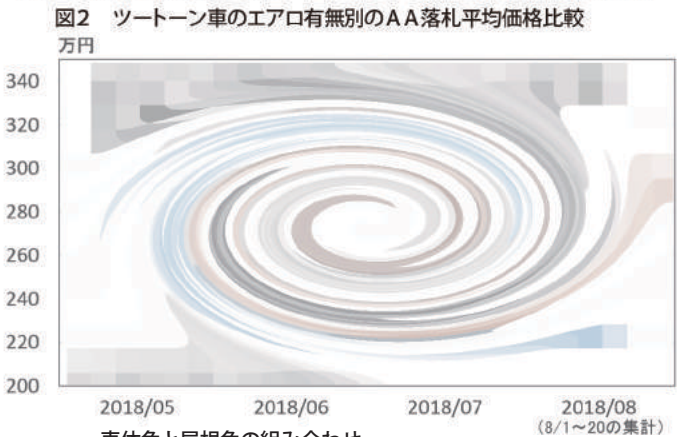
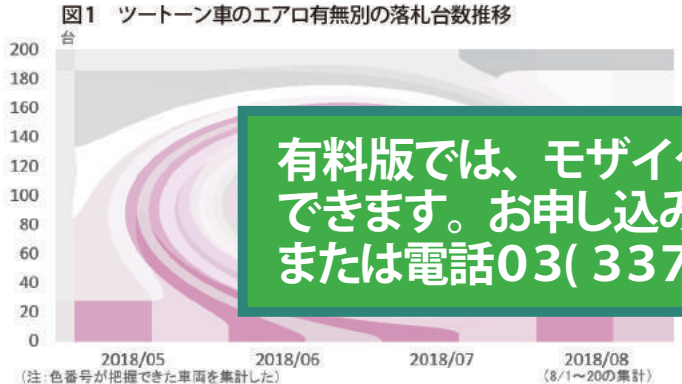
今年5月に追加発売された、C-HR・2WD(NGX10)の相場が6月中旬以降の急騰後、7月下旬以降に急落しており、6、7月2ヵ月間の相場変動はめまぐるしい。これらC-HRの当年の未使用車の需要は国内ではなく、スリランカ向けであることは本紙調査で判明しており、最近の相場変動は同国での需要を反映したものだと言える。そこで今回は、C-HRの特徴である車体色やエアロパーツと相場の関係を輸出需要とも関連付けて分析した。本稿をお読み頂ければ、国内相場が輸出に大きく影響を受けることがご理解頂けるだろう。

C-HRは8色の車体色が設定されており、全ての色で、別の屋根色を組み合わせたツートーンが存在する(下の一覧表参照)。また販売チャネル別にエアロパーツ、TRDのエアロパーツをセットで用意(下の一覧表参照)するなど、色とスタイルで遊び心を表現できるクルマになっている。

それではC-HRの特徴である色、エアロの中古車で流通する商品構成をみてみよう。

まず、発売直後からのツートーン車のA A落札台数を図1に示す。

図から、C-HRの落札全体に占めるツートーンは約



車体色と屋根色の組み合わせ

車体色	屋根色	カラーN o.	オプション価格
Pホワイト	クロ	070	32,400円
		2NA	54,000円
グレー	クロ	1K0	-
		2NK	32,400円
クロ	ホワイト	209	-
		2ND	32,400円
アカ	クロ	3T3	32,400円
		2NF	54,000円
チャ	ホワイト	4U3	-
		2NC	32,400円
イエロー	クロ	5A3	-
		2PQ	32,400円
ミドリ	ホワイト	6W9	-
		2NJ	32,400円
アオ	ホワイト	8X2	-
		2NG	32,400円

(8/1~2020の累計)

C-HR で設定されているエアロ系オプション

	モデルスタ		TRD	
名称	ブーストインパルススタイル	エレガントアイススタイル	アグレッシブスタイル	エクストリームスタイル
セット価格	183,600円	139,320円	178,200円	157,680円
セット内容	フロントスポイラー サイドスカート リアスカート	フロントスポイラー サイドスカート リアスカート	フロントスポイラー (LED付) サイドスカート リアバンパースポイラー	フロントスポイラー オーバーフェンダー マッドフラップ
その他 オプション (価格)	フロントグリルガーニッシュ (37,800円) フェンダーガーニッシュ (27,000円) バックドアスポイラー (39,960円)	サイドドアガーニッシュ (34,560円) ミラーガーニッシュ (17,280円) ドアハンドルガーニッシュ (7,560円)	フロントバンパーガーニッシュ (34,560円) リアトランクスポイラー (34,560円)	リアトランクスポイラー (34,560円)
備考	上記金額は塗装済みの場合			

	メーカー純正オプション			
名称	メタリックスタイルパッケージ	アーバンスタイルパッケージ	スマートスタイルパッケージ	ストリートスタイルパッケージ
販売店	トヨタ店	トヨペット店	カローラ店	ネット店
セット価格	116,640円	127,440円	100,440円	127,440円
セット内容	フロントスポイラー サイドガーニッシュ リアバンパーガーニッシュ	LEDスタイリッシュビーム フロントコーナーガーニッシュ サイドガーニッシュ フロントドアガーニッシュ	フロントドアガーニッシュ サイドガーニッシュ ビラーデカル	フロントスポイラー サイドマッドガード リアバンパーガーニッシュ
その他 オプション (価格)	フロントコーナーガーニッシュ (25,920円) フェンダーアーチモール (78,840円)	フェンダーアーチモール (78,840円) フードデカル (15,120円) ビラーデカル (30,240円) ホイールアクセントデカル (12,960円) サイドデカル (34,560円)	フェンダーアーチモール (78,840円) ホイールアクセントデカル (12,960円) フードデカル (15,120円) サイドデカル (34,560円)	サイドガーニッシュ (59,400円) フェンダーアーチモール (78,840円) ビラーデカル (30,240円) フードデカル (15,120円) サイドデカル (34,560円)



C-HR G-T
パールホワイト+クロ(2NA)

for-you 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