

新年あけましておめでとうございます。
今年もユーストカーNEWSをよろしくおねがいします。



ユーストカー NEWS

2019年(平成31年)1月1日(火曜日)

無料版

1月号



毎月1日発行

第69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

2019年



AA相場を読み切る!

大胆予測

停滞相場+年末上昇?

1月

12月

新しい一年が始まった。昨年の1月号と同様に、過去のデータを分析し、今号でも2019年のAA相場の予測をお届けする。12月号に掲載した「年初から準備せよ! 消費税10%その時どうなる?」と併せて参考にして頂き、今年の戦略作りに役立てて欲しい。その予測に行く前に、去年の本紙予測がどうだったのかを検証していかねば、今号の内容の信憑性に疑問を感じる読者も多いはずだ。まずは去年の予測が「当たった」のか「外れた」のかを、しっかりと謙虚な姿勢で検証したい。そのうえで、今年一年の予測をお届けしたいと思う。

2018年の1月号では、8月頃までは「新車不調/A A相場好調」という傾向になり、お盆明けから年末にかけて形成が変わり、年末には「新車好調/A A相場不調」になるという予測をした。結果からお伝えすると、

《2面へつづく》

営業マンがA-に負けないためには?
《9面》

年販246台! 台当り利益は?
《23面》

ワンプラ成功店に聞く

《コンサルタンスアイ》

『23年に自動車メーカーになる』

カーベル伊藤社長インタビュー

急成長新人の成約率が急落!?

最強店舗の中古車買取術 《22面》



安心と実績の AIS車両検査研修プログラム

- 1Day基礎研修
- 検定3級~1級
- 店舗出張型有り
- 料金15,800円~



検定資格の更新も
スマホや
パソコンで
簡単に!



お問い合わせ 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

《1面からつづき》

新車販売とA A出品台数の予測は大当たり、9月までのA A相場も高止まりして、予測通りの動きであった。

本紙では、新車登録後3、5、7年の車検周期がA A出品台数に強い影響を持ち、その結果、A A相場の騰落が決まると何度もお伝えしてきた。

18年の予測もこれに基づき判断し、新車販売台数は苦戦をし、その結果、下取り台数が減少しA Aへの出品が減少しA A相場が高騰、というシナリオの通りに前半は経過したのだ。

だが、グラフ1を見て頂くとわかるように、18年1～8月までは、車検見込台数は前年のそれを下回っていたが、9月を境に逆転し、その後、年末まで上回っていた。このため、本紙では、10月くらいからA A相場は緩み、年末にかけて急落するという予測を立てた。

しかし、結果は11月までしっかりしたA A相場になり、年末ぎりぎりになつて相場下落がようやく表れた形になった。

今度はグラフ2を見て欲しい。1～9月までのA A出品台数は、5月を除いて前年を下回っており、その間、A A相場は前年のものを上回っていた。A A出品台数が多くなるとA A相場は下落する、という典型に沿った動きになっていたと言え

よう。しかし、10～11月に注目して欲しい。ここではA A出品台数が前年を上回っているにも関わらず、A A相場においては、17年のものを上回ったままになっていたのだ。

去年末予測が外れた理由悪さ? をしたのは…

18年の10～11月に起きた『A A出品台数が多くなったにも関わらず、A A相場が下がない』という現象は、中古車市場

におけるセオリーに反しているとも言える。この不可解な現象について原因を究明すべく、さらなる調査を進めたところ、2つの原因が浮かび上がってきた。

ひとつ目の原因は、まだ我々の記憶にも新しい、9月4日の台風21号などの、自然災害による被害だ。日本損害保険協会の資料によると、この台風をはじめ、18年の7月豪雨、10月の台風24号が、いずれも「過去の保険金支払額ワースト10」

に入っており、その1位にあたる台風21号の車両保険の該当件数は、約11万件(うち大阪府約6万件)にも上ったのだ。

全ての車両が全損ではないにしても、この11万件は、あくまでも実際に車両保険が支払われた被害の一部を表す件数であることを考えると、その凄まじさが伝わってくる。

ものの中に、A A出品台数とA A相場が相關関係にならない事例があったことを思い出したのだ。やはり、ここでも登場してきたキーワードは「輸出」だった。

3面のグラフ3を見て欲しい。18年10月の輸出台数が、前年同月のものより1万台ほど多い、約12万台だったことがわかる。

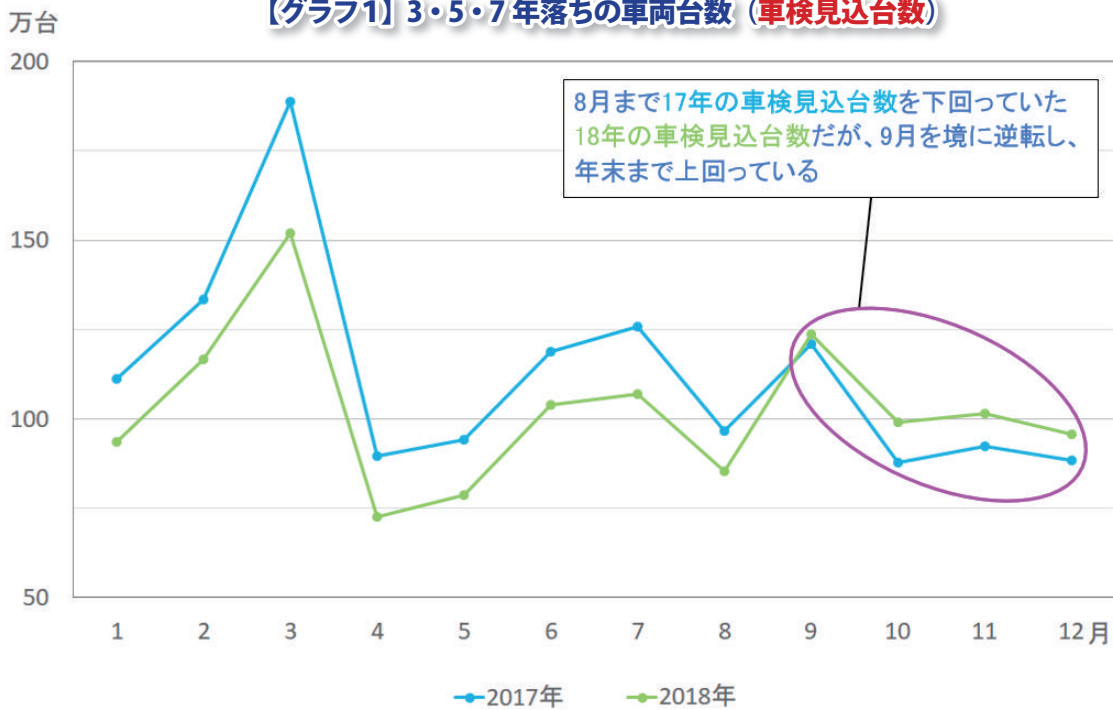
万台も、10月の相場を底上げするのには、ひと役を買っていた可能性は、決して低くはないだろう。ニュージランドのカメモシ問題などで、9月まで停滞気味だった輸出の反動が10月に表れたことに加え、先述の台風被害の余波と合わせて、A A相場に影響を与えるほどの大きな動きになったと考えるのが、自然ではないだろうか。

本紙では、18年の我々の予想を外した『犯人』を、「災害」と「輸出」

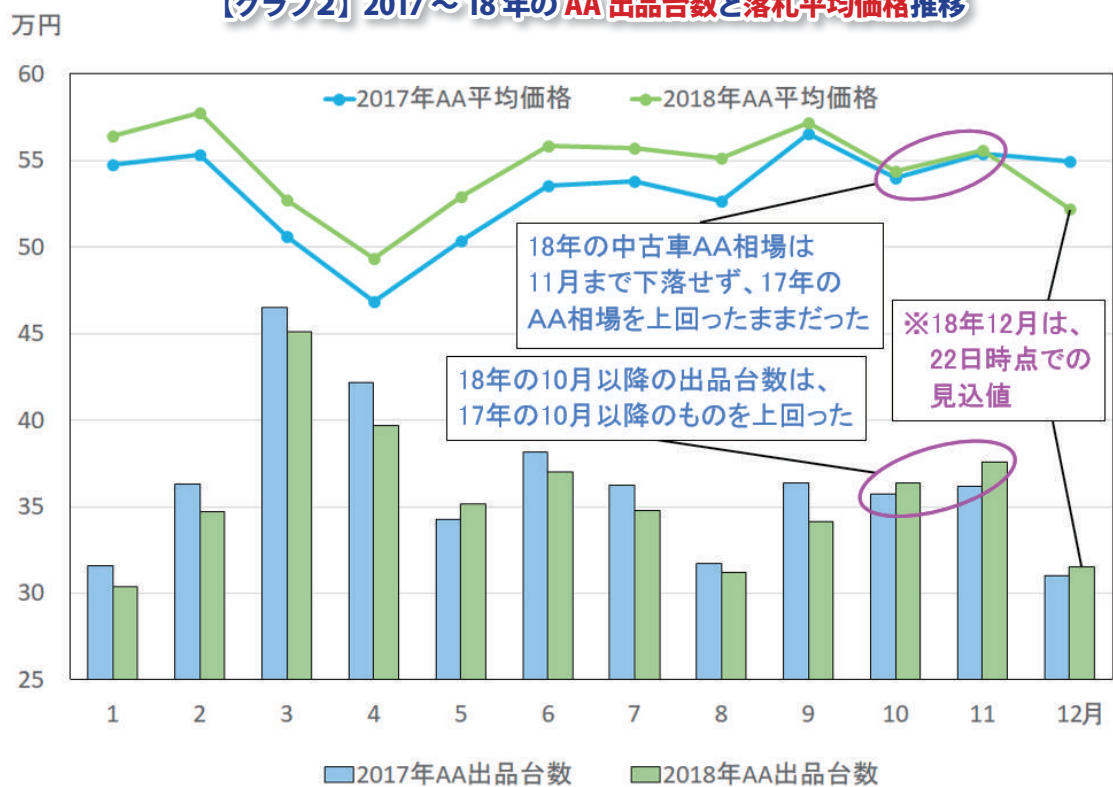
と結論付けたい。「輸出」の詳細については、「ユーストカー総合版+輸出相場版」に詳しく掲載している。「輸出」によるA A相場への影響に興味がある読者の皆様には、是非、購読をして頂きたいと思う。

話を18年の予測に戻すと、本来は10月、11月とA A相場が下がり始める、と考えていたものに対し、「災害」と「輸出」が底上げをしてしまった。この記事を作成している時点では、まだ11月

【グラフ1】3・5・7年落ちの車両台数(車検見込台数)



【グラフ2】2017～18年のAA出品台数と落札平均価格推移



中古車の流通革新を図るユーカーパックが事業拡大に伴い**検査員・営業スタッフ**を

大募集!

求人要項①

仕事内容 車両検査員
給 与 経験者高給にて応相談
勤務体系 シフト制
パートタイム(週1日～OK)またはフルタイム
就業期間 2018年11月下旬～長期
勤務地 東京・名古屋・大阪・北陸いずれか

中古車両検査員
経験者優遇



求人要項②

仕事内容 車両検査データをチェック・弊社オークションに出品できる状態にします
給 与 年収300万～600万円
勤務体系 シフト制(原則、公休月9日)
就業期間 2018年11月下旬～長期
勤務地 東京

中古車両検査員
経験者優遇



求人要項③

仕事内容 営業スタッフ
給 与 年収300万～600万円
勤務体系 シフト制(原則、公休月9日)
就業期間 2018年11月下旬～長期
勤務地 東京・名古屋・大阪・福岡・宮城いずれか



ユーカーパックで中古車市場の流通改革の一翼を担ってみませんか?

応募方法

●電話にて応募 ●面接(1～2回)

※面接・入社日時はご相談に応じます。
※遠方にお住まいの方はテレビ会議を使ったオンライン面接も可能。

お問い合わせ・応募先

03-5457-1685

採用担当:森・保科・清家

UcarPAC株式会社

〒134-0083 東京都江戸川区中葛西3-33-11 マルカビル6F

の輸出統計は発表されて
いないが、11月の相場も
高止まりしたとすると、
相当数の車両が輸出され
たのではないか、と思わ
れる。

ただし、輸出の仕向国
によっては、製造年や登
録年の年式規制があるた
め、車齢が変わる直前の
12月後半は、年替わりや
船積みタイミングなど
の関係で、一時的に輸出
相場がなくなる時期であ
り、12月のAA相場は、
一気に急落になっている
模様である。これが、18
年の実態であったという
ことをお伝えしておく。

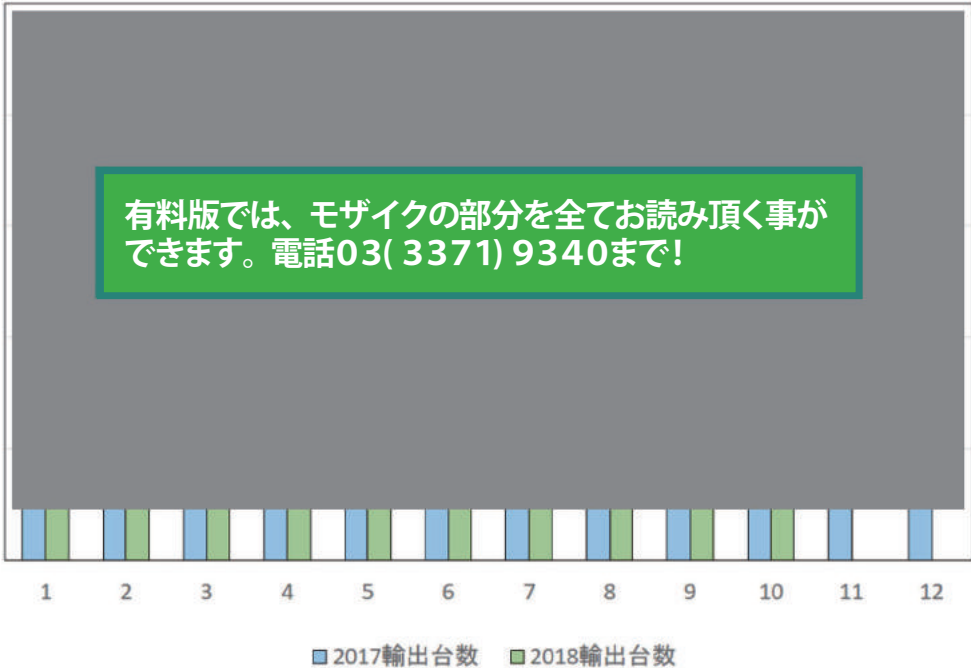
**2019年の中古車AA
相場動向を占う**

さて、車検見込台数が
増えると、新車販売やA
A出品台数が増える。そ
して、「災害」や「輸出」
などの強い影響がない限
りは、出品の増加にとも
なつて、AA相場は下落
するのだから、19年もこ
のような数字を見れば、
相場を占うことができる
と言えるのだ。

いよいよ今年を占うこ
とを考えるにあたり、忘
れてはならないのは、先
月号の「年初から準備せ
よ！消費税10%その時
どうなる？」というタイ
トルでも説明したよう
に、まず今年一年の目玉
は消費税増税というこ
とだ。

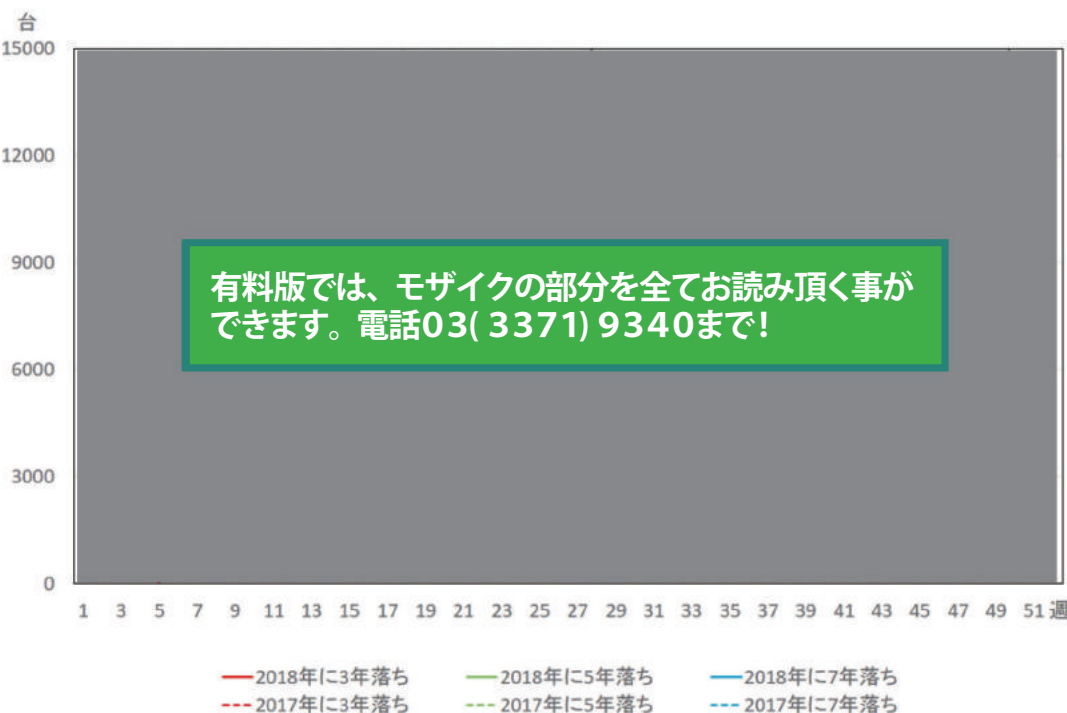
10月の消費税増税より

【グラフ3】2017～18年の車両輸出台数



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。電話03(3371)9340まで！

【グラフ4】2017～18年における3・5・7年落ち車両の出品台数



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。電話03(3371)9340まで！

月号でお伝えした通り
で、この結果、
い換えが集中するという
構図だ。

皆様がこの1月号を読
んでいるとき、
消費税増税があらうと
なろうと、
消費税増税があらうと
思われる。

そして、通常であれ
ば、
7年落ちの車両もデー
ラーの販売戦略により、
消費税増税を待たずに、
前倒しで乗り換えるユー
ザーが多くなる可能性が
大きい、という予測は先
向だ。

しかし、今年の1～3
月、
消費税増税直前の駆
け込み需要はあるのだろ
うか。

これは、
消費税増税直前の駆
け込み需要はあるのだろ
うか。

消費税増税後の10月以
降については、
判断できよう。

まず第一に、消費税が
10%になるのだから、需
要の先喰いがあるうと駆
け込みがあるうと、
の例を見ても明らか
だ。

《24面へつづく》

僕たち死んじゃったら どうするの？

ペットも家族同然の存在へ。
高まるペット葬儀ニーズ。

移動火葬者でお客様宅へ訪問し、ペットのお葬式・火葬サービス。
今年だけで 69,754,849 円の売上実績。
粗利率 86%クルマ 1 台でできる新サービス！
説明会受付中！



資料請求

TEL:0120-39-2013

ペットの旅立ち

で

検索

2019年中古車輸出の展望

過去最高の136万台超えが期待できる一年

レポート

(株)ソウイング代表取締役社長 中尾聡

一時、リーマンショックの影響を受けた09年には、67万5858台まで落ち込んだ中古車輸出だが、この10年は確実に右肩上がり回復し、近年は倍増となる130万台ペースで推移している。そして、2019年の台数を大胆に予測してみると、過去最高の136万台まで期待できる一年になり得ると見込んだ。では、なぜそう予想できるのか、昨年に続き今年の新春第一号でも、その根拠についてレポートしてみる。

国内の中古車発生状況と受入側の総体的な傾向

まず、供給側である日本国内の中古車の発生状況を分析すると、今年は車検対象車(7、5、3年落ち)が多いことから、新車に代替するユーザーの絶対数が多い。

さらに、消費増税に対する駆け込み需要や、それらを見越したメーカーの新型車攻勢が代替需要を喚起する。

消費増税に関しては、反動減は当然、予測されるが、翌年にオリンピックを控えていることや、政府も前回の反動減を反省材料とし、政策を講じていることから、減少を最小限にとどめ、結果的に通年での新車販売台数は550万台に届くと予想。

そうすると、下取り車の多くが中古車市場に流れ、流通量は拡大するが、逆に相場は弱含みの展開となり、中古車輸出にとっては追い風となる。一方、受入側の仕向国



ドバイのフリーゾーン「DUCAMZ」。ここが世界最大の中古車中継基地といわれる

の状況だが、昨年は織り込み済みではあったものの、ミャンマーの右ハ

ンドル全面輸入禁止や、ニュージーランド(以下NZと略)のカメムシ問題、台風21号による影響など、想定外の事象で大きなダメージを受けた。

しかし、今年について言えば、若干の仕向国で規制強化の動きは見られるものの、昨年のように大きく影響を与えるような素因は現時点では見当たらない。

また、これまでの傾向を見ると、流通量が少なく相場が強含みの時は、中継国が減少してしまう。

昨年、南アフリカ共和国(以下、南アと略)を除いて(南アは周辺国が好調だったことで恩恵を受けた)、アラブ首長国連邦(UAE)、チリ(ほぼ現状維持)、ジョージアといった中継国が不振だったが、今年の相場

は弱含みの展開が予想されるだけに、これらの中継国に期待が持てる。

期待が膨らむ各仕向け国

それでは、具体的にどのような仕向け国が期待できるのか、国ごとにみていきたい。

まずは昨年、台数は大きく減らしたものの、3年連続でトップを堅持するとみられるUAEのドバイ首長国。

ここは一言でいうと、

アフリカ、中近東、中央アジアなどへ再輸出する巨大な業販センターである。業販が主であるだけに仕入価格に左右されるが、今年は仕入れ元の日本のAA市場が昨年に比べ、相場的に買い易くなることから、台数にして2万台の上積は期待でき、4年連続のトップは堅そう。

同国については、やはり再輸出の絶対数も多く、またこの周辺に部品・用品の市場も



ドバイに隣接するシャルジャは中古パーツの世界的な集積地(写真はイメージ)

あって、ワンストップでビジネスが完結できるメリットがあり、底堅さが伺える。さらに、最近では観光も兼ねて定期的に同地を訪れるバイヤーが増えているとのことだ。

次に、昨年カメムシ問題と台風21号に揺れたNZ。後半に豪州でカメムシ問題が再燃し、懸念されたが同国への影響はな

く、落ち着きを取り戻している。

同国の場合、いよいよ20年の春に、ESC導入の義務付けが2000cc以下の車両も含め、すべてが対象になることから、今年は通年で駆け込み需要が期待できる。月1万台、年間12万台は堅いところだ。

この2強に続くのはロシア。昨年4月に廃車税が一気に引き上げられたことで懸念されたが、法人輸入から個人輸入にシフトすることで逃れられることが分かった。

これにより、年式規制は7年から5年に引き上げられるが、現在の好調さは、これから2〜3年は続く。

ロシアについては、原油価格、為替レートの動向や今後の日露国交正常化の行方によって左右されるが、現在の好調さは、これから2〜3年は続く。

今年、一押ししたモンゴルも、2年連続過去最高を記録しているが、今年も更新するだろう。ただ、同国については、人口や自動車保有台数を考えると、ピークアウトに近づきつつある感じが否めず、伸び率は鈍化する可能性がある。

加えて、回復傾向にあるマレーシア、昨年12月



日本からの中古車が大量に降ろされるオークランド港



駆け込み需要が期待できるNZ(写真はオークランドの街並み)

車がもらえるカーリース

残価 0 円

もらえるリース
5年7年9年
途中乗り換えOK
車検・税金もコミ

オリックス自動車のいまのリビジネスへのご招待
加盟店募集スタート！



日本カーネット株式会社
東京都千代田区鍛冶町 1-8-3
北海道、東北、関東、中部、関西、四国、中国、九州、沖縄
お気軽にお電話ください
TEL: 03-5256-7877

台風21号被害

AUTOHUBの無料保険で

300台のFOB金額と保管料等を 補償!!

AUTOHUBにブッキング等※を行っていただくことでこの保険が適用されます

※AUTOHUBにブッキングをいただき、車輛がAUTOHUBの提携ヤードに搬入されていることが条件となります。

AUTOHUBの保険の詳細は
営業スタッフまで！

AUTOHUB
FORWARD TOGETHER

オートハブ

https://www.autohub.co.jp

株式会社 AUTOHUB
大阪 ☎ 0725-23-8720
名古屋 ☎ 052-950-3380
東京 ☎ 03-6228-3860

Vol. 68

が知りたい
そこ

中古車輸出

2019年仕向国上位20カ国の中古車輸出台数予想				
順位	国名	輸出台数予想		
1	アラブ首長国連邦	130,000 台	～ 150,000 台	😄
2	ニュージーランド	105,000 台	～ 125,000 台	😄
3	ロシア	90,000 台	～ 110,000 台	😄
4	チリ	90,000 台	～ 100,000 台	😄
5	南アフリカ共和国	90,000 台	～ 100,000 台	😄
6	ケニア	75,000 台	～ 80,000 台	😄
7	タンザニア	60,000 台	～ 65,000 台	😄
8	モンゴル	55,000 台	～ 65,000 台	😄
9	パキスタン	40,000 台	～ 50,000 台	😞
10	フィリピン	35,000 台	～ 40,000 台	😄
11	スリランカ	30,000 台	～ 40,000 台	😞
12	ウガンダ	30,000 台	～ 35,000 台	😄
13	ジャマイカ	30,000 台	～ 35,000 台	😄
14	バングラデシュ	25,000 台	～ 30,000 台	😄
15	ミャンマー	20,000 台	～ 30,000 台	😞
16	マレーシア	20,000 台	～ 25,000 台	😄
17	モザンビーク	15,000 台	～ 25,000 台	😄
18	ジョージア	15,000 台	～ 20,000 台	😄
19	キプロス	10,000 台	～ 15,000 台	😄
20	シンガポール	10,000 台	～ 15,000 台	😄
上位20カ国合計		975,000 台	～ 1,155,000 台	😄
2019年中古車輸出台数合計(180～185カ国)		1,360,000台		😄

30日に大統領選が行われた(※原稿執筆時点では予定) バングラデシュ、英国から日本に仕入れも戻したキプロスなど、大きな期待はできないものの、前年を上回ると予想される。

以上のように、上位20カ国予想の中でも14カ国が期待でき、現状維持が3カ国、低迷が予想される国がわずかに3カ国ということからも、今年は大いに期待して良いのではないだろうか。

低迷予想の要注意国

それでは、低迷が予想される3カ国について解説しようと思うが、その前に、別表では『期待できる』としているものの、前段であえて解説し

時点では明らかにないが、仮にそうなれば、年式規制5年の国は前述のロシアやチリ経由のボリビア、バングラデシュなど、被ってしまう国が多いので厳しくなるのか。

しかし、幸いにして5年落ちの14年車は、新車販売時556万2887円あったので、当該年式の中古車が市場に投入される台数も多く、吸収できるのではとの見方もある。いずれにしても、本来であれば順当に拡大することが見込まれる国ではあったが、これがどちらに転ぶか判断に迷うところがあったため、この段で紹介した。

これは、年式規制強化に対する駆け込みとの見方が大半である。となるとこれは事実なのか、現

同国は10月までは順調に台数を拡大し、11月、12月の2カ月を残し、15年に記録した過去最高値を超えるほどの好調さであったが、11月から大ブレイクとなっている。

一時、インド寄りの総理大臣が更迭され、中国寄りの前大統領が総理大臣に就任したものの、裁

判断の決定により無効となり、わずか1カ月もたず、元の体制に戻ってしまった。

これは同国の港湾や空港の支配権を巡って、中国とインドが争う代理戦争的なもので、この後も中・印を巻き込み収まる気配はない。これによって、次年度の予算の発表

もなく、中古車輸入のルールも宙ぶらりんになっている。

その影響により、10月まで6000台平均で輸出されていたものが、11月に入り、関係者の情報によれば1000台を割り込んでいたのでは、とのことである。

この状況は今年の3月位までには収束するとい

う見方がある一方、長期化するだろうという声もあり、現段階では不透明である。いずれにしても、収束するまでの間、同国への中古車輸出は低迷するであろう。

あとは政権交代が行われたパキスタン。対中貿易赤字や、巨大経済圏構想「一帯一路」関連事業が生む債務負担から経済情勢は悪化。昨年、外貨準備高は40%以上、下落

しており、10月には国際通貨基金(IMF)に緊急支援を要請している。

このような状況下でルビー安は一気に進行し、日本からの中古車輸入を阻害している。今月には新たな規制強化が発表されるとのことで、厳しい一年にあるだろう。

ただ、同国もスリランカも同じく交通社会において、日本の中古車なくしては成立しないことから、いずれ回復することは明らかであり、一日も早い、政局及び経済の安定を望むところである。

一方、ミャンマーに関して、パミットの最大延長期間であった昨年6月以降は、一部の軍関係企業の特別許可車両を除いて、ヤンゴンへの日本の中古車輸入は完全に止まった。

しかしながら、その後もタイのレムチャバン港に荷揚げし、陸路で国境を超え、輸入される中古車は7月以降も月平均で2000台前後はあった。このルートでの輸入は今年も継続されるとみられ、年間にして2万4000台前後は見込まれるのではない。

最後に、これは国単位の規制の話ではないが、20年から船舶燃料に対する環境規制が強化される(SOX問題)。これによって早いところでは、今年の9月から海上運賃が値上げされる可能性が出てきた。詳しくは次号で紹介する予定だ。



ウラジストク港を望む



港湾工事が進むウラジストク港

https://www.jumvea.or.jp/jpn

info@jumvea.or.jp

中古車輸出

なら

JUMVEA

へ加入

JUMVEA [ジャンベア] 日本中古車輸出業協同組合

東京都品川区西五反田 2-19-3 五反田第一生命ビル 8F

TEL:03-5719-3441

中輸協

検索

muryo.indd 5

2018/12/25 19:02:02

第62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』(23)

メルセデスベンツ・Aクラス
(W176系)

レポート 株式会社 ジャッジメント



W 176 系Aクラス

新年あけましておめでとうございます。本年も引き続き、当コーナーをご愛読下さいますようお願い申し上げます。

年明け1回目は、メルセデスベンツ・Aクラス(W176系)をご紹介します。

ニューモデルが発表!

2013年にデビューしたW176系3代目Aクラスは、それまでのBセグメントからCセグメントへとクラスアップ。スタイリングもガリリと変わり、話題となりました。

MFA採用モデル

当モデルは、FF専用の世界戦略プラットフォーム『MFA(メル



画像①4つのエアア(赤丸)を入念にチェック!



画像②ヘッドライトにあるラベルで製造日がわかる!



画像③ライナーをめくるとリヤエアの一部が確認できます

セデスベンツ・フロントドライブ・アーキテクチャー』を採用しています。

ラジエーターコアサポーターは、軽量のアルミ合金で構成され、車体本体とはボルトで接合されています。

また、サイドメンバーの先端部には、衝撃を効

率良く吸収できる「クラッシュボックス」が取り付けられています。

基本的には、骨格部位として扱われる左右フロントインサイドパネル、サイドメンバーのそれぞれ先端部分(4つのエアア)を中心に、確認を行なっています(画像①)。

このエアアは、カバーで覆われておらず、チェック自体、さほど難しくありません。しかしながら、ボルト留めタイプのラジエーターコアサポーターを採用しているモデルの査定において、たびたび悩まされるのが、

【エンジンルーム内の状態見極め】ではないでしょうか? 値付けの視点で考えると「骨格部位であるフロントインサイドパネルやサイドメンバーに異常がなければ、ボルト留め部位の見極めに固執する必要はない」と、割り切ることができ

ます。しかし「検査する」視点で考えた場合、それでは不十分といえます。

「どこまで衝撃が波及したか?」を、総合的に判断する

ヘッドライトに注目!

このようなモデルを検査する際にぜひ、おすす

めたいのが「ヘッドライト」です。

メルセデスベンツをはじめとする輸入車ブランドの多くは、ヘッドライトユニットに「製造年月日」の印字されたラベルが貼られています(画像②)。

通常、初度登録年月日より、前の日付が印字されているのに対し、日付が新しい場合は、そのヘッドライトが交換されていることがわかります。

修復歴の直接的な証拠にはなりませんが、この点で衝撃が波及したか?」を、総合的に判断する

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) 4.3%
3年前の3.2%から緩やかに上昇しています。遭遇する可能性はまだ低いですが、油断は禁物です!

◆その内訳
フロントエア修復 53%
サイドエア修復 37%
リヤエア修復 10%

◆車台番号刻印位置
→右前シート座面下

◆色ナンバー表記位置
→運転席側センターピラー、およびボンネット裏面

◆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



改訂版AクラスのYouTube動画はこちら

うえて大変重要な情報となります。

国産メーカーのモデルでも、同様のラベルが貼られている車両を目にするようになってきました。

高年式の車両を査定する機会があったらぜひ、チェックしてみましよう。

リヤエアは開ける・めくる・見上げて対応

当モデルから、デザインがガラリと変更になっていますが、リヤエアの確認方法は変わっていません。

手軽な手段としては、リヤタイヤハウス側からの確認です。



前述の通り、当モデルはMFAを採用しています。

メルセデスベンツの各

知っていれば安心!! お年玉情報

一見すると、確認が難しそうなリヤエアですが、適切な動作を行なうことで対応することが可能です。

モデルのうち、このMFA採用モデル(Bクラス・CLAクラス・GLAクラス)に限り、「ラジエーターコアサポーター」の製造年月日を特定できるポイントが存在します。

修復歴の有無を総合的に判断するうえで、大変参考になる情報となりますので、ぜひ覚えておいてください。

詳しくは、YouTubeに当モデルの改訂版を公開しましたので、そちらをご覧ください。

勝手に格付け! 査定難易度



死角になっている部分が少ないので、査定時に困ることは、ほとんどありません。しかし商品特性上、外板は加修されているものが多く、その見極め技能は求められます。

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/

シリーズ選ばれる店・JU適正販売店を訪問③8《特別編》

地域やお客様から必要とされる販売店へ

我々の自動車業界で、幾度となく口にされている「百年に一度の変革期」。こうした新時代への扉が開かれたなか、JU中販連小売振興委員会の動きも、一層活発となっている。そこで今回は岡隆夫委員長に、JU適正販売店制度を中心とした新たな施策について話を聞いた。

改めて、JU適正販売店とは

岡 お客様から選ばれる人づくりが中古自動車販売士であり、その店づくりがJU適正販売店。ともに消費者からの一層の信用確保を目的とした自主的な制度で、いわば消費者に対する『安心宣言』。それをJU中販連が第三者評価として付与しているものであり、また、消費者首座というところを原点に置きながらビジネスを再構築している、というものです。

——JU適正販売店の進捗状況は

岡委員長 (以下、敬称略) 当面の目標として掲げていた1000社を3月末にクリア。12月20日現在では1098社となった。ただ、JU適正販売店は数だけを追うもので

つまり、この制度は、認定店になること自体が大きなメリットとなるが、その他にも、保証制度やテントリでの優遇策なども設けている。

——本紙連載の取材の際にも、多くの方が認定店となるのが差別化となり、それに利点を感じていると話していた

岡 適正販売店になることで経営者の方だけでなく、そこで働くスタッフの人たちも、胸を張って働ける場所になってくれたら嬉しいことだ。JUショップは全国1万社のネットワークがあり、このベクトルを合わせれば、ものすごい大きな力となる。そのためには是非、中古自動車販売士の資格を取って、適正販売店の認定店になって頂きたい。

——JU単協で何か工夫しているような例は

岡 岡山や長野では、適正販売店の認定店だけが集まって会議を開いている。そこでは、個社では困難な新規事業の研究や、それぞれの地域独自の問題なども踏まえた議論などが始まっているようだ。

——では、この指針から導き出された対策とは

岡 変わりゆく世の中、今後、クルマの国内販売が圧倒的に増えていくとは、やはり考えにくいだろう。そうした中で、JUショップが地域から必要とされ、お客様からも『この店が無かったら困るよね』と、思っている販売店が生き残っていくためには、単純に車の売場で終わるのではなく、お客様に対してきちんとしたお付き合いができる人づくり、店舗づくりを進めていくことが結論付けられた。

——さて、小売振興委員会では『中長期小売指針』をまとめたが

岡 当委員会では、リクルートマーケティングパートナーズの協力を頂き、今後の自動車業界や社会、お客様のニーズがどう変わっていくかを予測し、私たちの商売は時代の変化に対して、どの

ように変わっていくかなければならないのかを考えた。

この中長期の指針によって、私たちの業界は、非常に厳しい環境となるだろうということが分かったが、その内容や取り組みについては、とても評価を頂いていて、説明会の要請が全国からたくさん届いている状況だ。

ただ、将来の指針は作ったものの、さきのトヨタ自動車とソフトバンクの業務提携や先進技術の進展など、当初、予想したよりも早いスピードで世界が変わっていることに、日々、驚かされている。

——その施策の内容をもう少し

岡 要はお客様との向き合い方をもう一度考え直しませんか、というもので、より多くの生涯顧客をつくり出していくという施策だ。

これは、顧客分類や個々のお客様のカルテ作成など、地道な作業をするため、汗もたくさんかかなければならないし、実際に負荷が大きいことも事実。

ただ、やりながら『なるほど』と気付くことがたくさんあり、このプロセスをすべてクリアした後は、顧客を中心に回すお店となり、収益が生まれていく。

顧客接点強化施策の申し込みは、適正販売店であること、かつ、おもてなし研修の受講などが条件で、この参加店を集めたノウハウやデータは、認定店にオープンにしていく。そうした様々な事例を共有できることは組織ならではの利点で、JUが情報のハブとなつて認定店へと提供していきたい。

——これから展開が楽しみであるが

岡 私達のビジネスは、お客様に対して汗をかいた分、対価として戻ってくる。お客様と真剣に向き合

い、汗をかけば必ず必要とされる存在になるはずだ。

顧客接点強化施策は、もう舵を切つて、エンジンも回り出しているの

で、ゴールに向かって走っていくのみ。初めてのことなので途中、自問自答することもあるだろうが、軸はブレに進んでいきたい。それが必ずや、お客様のため、そのお店のため、そして、そこで働く人のためになると確信している。

——(岡隆夫委員長)

2013年にJU香川の会長・理事長に就任。「人様のお役に立てる団体でありたい」という想いから、全国でもいち早く、香川県と「災害時における車両等保管場所の提供等に関する協定」を締結。この試みは他県でも着々と広がっている。

2017年に中販連小売振興委員長に就任。適正販売店の拡大や、販売店の将来を見据えた取り組みなどを精力的に行なっている。

——これから展開が楽しみであるが

岡 私達のビジネスは、お客様に対して汗をかいた分、対価として戻ってくる。お客様と真剣に向き合



適正販売店は消費者への『安心宣言』

JU適正販売店

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

一般社団法人日本中古自動車販売協会連合会

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



標識(ステンレス製)



のぼり

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

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

CAA 中部会場
Challenge Advance Assist

2019年
1月9日(水)
AM10:00スタート
セレモニー
AM9:45 スタート

TC-webΣ

不在申込手数料無料

新春
初荷
オークション



全車出品料無料 (流札時)

出品3台以上賞

(検査なし売切りコーナーを除く)



飛騨牛すき焼き肉 1kg

出品または落札1台以上賞



ミスター
ドーナツ(8個)
プレゼント!

来場特典

1

お年玉
抽選会

Quoカードが当たる!

- 1等 **3,000** 円分
- 2等 **1,000** 円分
- 3等 **500** 円分
- 4等 お菓子プレゼント!

来場特典

2

甘酒
サービス



※甘酒は数に限りがございます。予めご了承ください。

※賞品はAA当日のお渡しとなります。※掲載のイラスト、写真はイメージです。

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

シグマ輸送センター TEL 0120-250-852

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

[TC-webΣ] サポートセンター TEL 03-6757-7800



敏腕マネージャーに聞く！



「営業スタッフが人口知能（AI）に負けないためには？」

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) 常務執行役員 寒川 誉浩

最近、「人工知能やロボットが人間を凌駕する」や、「最強の囲碁棋士が人工知能に敗れる」という記事を目にします。様々な分野の仕事が人工知能に取って代わられる、と言われますが、車の営業職はどうでしょうか。

ある販売会社では、ソフトバンク社のヘッパーが商品説明をしています。これについて、営業スタッフより正確に話してくれると、経営陣は高い評価をしています。

大事なのは『共感力』

人間には、人工知能に負けない能力があります。

接客や商談に大事な能力のひとつ、それは『共感力』です。共感力を磨けば、「人と人との交流をもたらす」「相手の真の要望をくみ取る」「メリットある提案を行なう」という、素晴らしい行動ができるからです。

それでは、『共感力』とはどんな力でしょうか？

初めてお会いしたお客様と「世間話で心を和ませる」、お客様の「関心事を最大限聞き出す」、その関心事から「お車」に何を求めているか、読み取る能力です。「お客様の真のニーズを捉える力」と言えます。

「話す訓練」の弊害

しかし、昨今の「話す訓練」の弊害で、優秀な営業スタッフでも、お客様の話を受け止めず「一方的に話してしまう」ケースが多く見られます。

こうした商談では、お客様の心を和ませるどころか、お客様は関心が無いのに、スタッフが「売るために必要な話」を続けることで、お客様が心を閉ざす場面を多く見かけます。これでは、ロボットに商談させる方が好ましいと言わざるを得ません。

もうひとつの弊害は、用途と

ニーズをはき違えていることです。

「用途」は使用方法、「ニーズ」は車に求めるものですが、あるスタッフは、「用途」を聞いた途端、「その用途であれば……」と一気に話し始めます。例えば、用途が「キャンプ」でも、車に求めることは、「居住性」をはじめ、「走行性」「安全性」と多岐に渡るので、充分にくみ取らないと分かりません。

それにも関わらず、「キャンプ」と聞いた瞬間、お客様に不要な車の性能「までも」一気に説明し、不快にさせます。重要なことは、「ある用途」のために「車に求めること」を聞き出し、「検討しているこの車であれば、求めることが実現できる」と、分かりやすく話すことです。

このように、営業スタッフが「ニーズや要望」を聞かず、勘違いをしながら「最悪な提案」を続けると、ロボットに代わられる日が近いと思います。

今後、人工知能に勝つためには、『共感力』を磨き「真のニーズを捉え、最高の提案を行なう」ことで、お客様から信頼や感謝を頂き、生涯お付き合いをしたいと思われる営業スタッフへと成長することが求められます。

この『共感力』が、人工知能やロボットと差別化する根本的な能力だと確信しています。

Let's Challenge !

①とくに重要なのは質問力。聴く力を磨くことです

- ・お客様の回答に対して、5W1H（2Hとも言う）の質問の法則が大事です。
- ・「いつ、だれが、どこで、何を、どのように、なぜ」の質問です。
- ・お客様の車の用途が“釣り”の場合、どのような質問をするか考え、紙に列挙してみましょう。
- ・お客様を理解することが重要ですので、決めつけた質問をしないようにしましょう。
- ・紙に列挙した上で整理できたら、ロープレで訓練してみてください。



②ロープレ訓練がとても重要。仲間と一緒に練習しましょう。

- ・お客様役は、話が途中で終了した場合、次の質問内容を一緒に考えてあげましょう。
- ・お客様役は、質問トークが適切かどうかきちんと確認し、指摘してください。



実践されたK社長の声

営業スタッフ、フロントメンバー、それぞれの変革ぶりに驚かされました。営業スタッフも明るい表情に変わり、声も大きくなり、質問が上手にできるようになったと思います。

また、フロントメンバーはメカニック出身者が多く、普段は業務に忙殺されていて、仏頂面のメンバーが多かったのですが、わずかな期間の訓練で「満面の笑み」で会話できるようになりました。

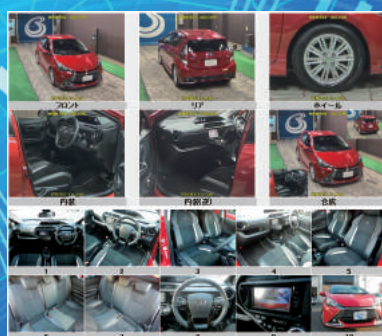
本当に嬉しいですね。フロントは店舗の顔ですので、彼らの印象次第で会社の印象が変わってきます。これからは彼らの成長こそ、会社の成長であると考え、彼らを支援していきたいと思っています。



便利でお得な 自社ネット

ベイネット

専用端末不要
月額利用料 2000円



「お気に入り登録」
アラーム機能・リスト作成&プリント

車両画像が豊富！最大15枚

さらに！

下見申込み無料
リアル動画下見サービスあり
プロの検査スタッフが対応・安心
しかも入札料も無料！

ネットからのお取引に限定した
お得なネット会員もごいます！
詳細は、僕 新規営業担当：谷口まで
お気軽にお問合せください！



1月9日
初荷&SUAA近畿ジョイント

全ブロック対象
流札時 出品料0円

※翌週再出品車両に限る ※1社に付き20台まで

1回の手数料で最大3回のチャンス！

1/9AA + ワンブラ掲載 + 1/16AA の計3回♪

SUAA近畿販社さまからの
良質な車両満載！！



株式会社バイオーク TEL 06-6612-5612 詳細は、今すぐネット検索！「ベイオーク」へ

C180アバンギャルドはどんなクルマ?

メルセデス・ベンツ
C180 AVANTGARDE 1.6L ターボ 2WD

レビュー

KENICHI YOSHIKAWA



試乗車は、2018年9月にマイナーチェンジされたばかりの最新型CクラスのC180。現行モデルが販売開始されたのが2014年、今回、6500ヵ所もの部分に改修が施され、フルモデルチェンジに近い進化を遂げました。クルマは、約3万点もの部品で作られていますので、およそ「5分の1」は見直したことになります。これほどの大変更は、国産車のマイナーチェンジではまず考えられません。どのメーカーも、「新型Cクラスが出たら必ずベンチマーキングを行なう」くらいに、Cクラスは常に高い完成度を誇り、世界中で高い評価を得ています。果たして、この「世界中が注目するCクラス」の最新型は、どういった長所・短所を持ち合わせているのか、元自動車メーカーのエンジニアの視点で見えていきます！

ちなみにAVANTGARDE（アバンギャルド）とは、「ノーマルに比べて豪華・快適装備を与えたモデル」という意味です。無印のC180は税込44.9万円、C180アバンギャルドは48.9万円ですので、40万円ほど価格はアップしますが、無印のC180だと、本革シートや電動チルテレ、木目調インテリアなどの、内装の仕付けが省略されたシンブル版（しかも受注生産）になってしまいますので、Cクラスの真価を味わうにはアバンギャルドが賢い選択です。

● 良い点①
上質でスポーティ、センス
の良さが光るデザイン！
(魅力ポイント★★★★☆)

メルセデス・ベンツに限らず、高級車メーカーは「ラインナップの上

から下まで「顔面統一」が、ここ数年でさらに進んでいます。このCクラスも、上位のEクラスやSクラスと、本当に良く似たフェイスデザインをしています。全長と全幅は違いますが、ぱっと見ではほぼ区別が付きません。

しかも、このデザイン水準は、最上位のSクラスに合わせた「高品質化」が進んでおり、以前は言われていた「Cクラス＝廉価ベント」なイメージは一切ありません。

ボディサイズも大き過ぎず、セダンとして非常に扱いやすい小ぶりサイズ感であることも長所です。

さらに注目は「センスの良さが光るインテリア」です。

ステアリング、各種コントロールスイッチ、メータ表示、ナビゲーション、シート、内装の皮張り、センターコンソールの木目デザインなど、ほぼ「ミニSクラス」と言ってもよい程、**「質感」**が高いのです。

他メーカーでは、クラスが下位のモデルになるほど、時には戦略的に「プラスチッキーで安い内装」となり、分相応のクオリティにしてしまうことが多く、これほど作り込まれているのは珍しいです。決して差別をしないメルセデス・ベンツの意気込みには、「感動」すら覚えます。

● 良い点②
最先端の安全制御システム！
（魅力ポイント★★★★☆）

最新の「インテリジェント・ドライブ」も非常に扱いやすく、快適な移動ができる様、ドライバを手助けしてくれます。

ステアリングアシストも含む「アクティブデイスタンサアシスト・デイストロニック（自動再発進機能付）」は、高速道路だけでなく街中や郊外路でも、ステアリングに手を添えているだけで、クルマが自動で前走車との車間維持をし、走り続けることができます。ステアリングから手を離すことは「まだ」できません。



モアパワーの必要性を感じさせない 1.6^{リットル}直噴ターボエンジン

んが、自動運転へと大きく近づいた

「インテリジェント・ドライブ」の設定と解除は、ステアリング上にあるスイッチで操作ができます。スマホの様に「フリック操作」ができるタッチスイッチは、スマホに慣れた方にとっては「直感的」に操作できるはずです。

他にも、フリック操作では運転中に、いじりたくなってしまいう操作が割り当てられています。ナビ画面のスクロール移動や、経路確認といった簡単な操作に絞って設定されており、運転時の集中を切らさないように考え抜かれた良い点でした。

● **良い点③**

「走る」「曲がる」「止まる」
オールマイティで運転しやすい！
（魅力ポイント★★★★★）

「クルマなんて動けばよい」なんて言う方でも、このCクラスに乗れば、きつと「抜群に運転がしやすい」と感じる事ができるはず。それくらいこのCクラスは「運転に関係するすべての操作が楽」なのです。

「走る」に関して、1:6^{トリック}直噴ターボのエンジンは特別、速い印象はありませんが、一般道を流すようなシーンや、高速道路の巡行、追い越しであっても、必要十分な動力性能を持っています。

組み合わせられる7ATは、一切の

シフトショックは出ず。とても滑らかに加速をしていきます。もっとパワーが欲しい「アグレッシブな方」は、上級の1・5^{リットル}直4直噴1モーターを積むC200や、モーターを組み合わせた怒涛のトルクを発生するディーゼルエンジンのC220dをお薦めしますが、そんなモアパワの必要性を感じないほどに優秀なエンジンです。

「止まる」に關しても、必要十分かつ「なんて扱いやすいことか」と、改めて感動させられます。サスペンションは、どちらかというと柔らかなめのセッティングなのですが、ちよつと意地悪してハードなブレーキングをしても、ボディがつかのめつて傾く量も少なく、いつでも安心してブレーキングができます。

「曲がる」に関して、C1800アバンギャルドは、「キビキビとしたスポーティなクルマ」では決してありません。ステアリング操舵に応じて「すー」と緩やかに曲がっていく、滑らかなステアリングフィールを持っています。現代のステアリングフィールの流行は、駐車時などの低速走行では操舵力を軽く、スピードに乗ったら操舵力を重めにして、ステアリング中立付近にハンドルが戻りやすくなる様、どのメーカーも設定をしています。

Cクラスは、この設定加減が絶妙で、大変やりやすいのです。そのため、直進性も抜群によく、決してフラフラとしたハンドルにはなりません。しかも、最小回転半径が同クラスの中でも小さく、小回りがしやすいので、駐車時などの切り返しにも非常に楽です。ハンドリングマニアでなくても、「すぐに身体へなじみ、扱いやすいハンドリング」は、体感できるのではないのでしょうか。

● 良い点④
低ロードノイズによる快適性！
(魅力ポイント★★★★★)

C180は、同じカテゴリのクル

● **ARAI** 福岡2輪 **新会場移転**

グランドオープンBA

2019年1月15日(火)

セレモニースタート 9:45～ セリスタート セレモニー終了後

2019年1月8日(火)より、新会場・事務局を営業します。

● **移転先** 住所 **福岡県糟屋郡新宮町上府683-1**
TEL.092-410-8195 / FAX.092-410-8185

詳しくはホームページへ!
<http://www.araiaa.jp/>

● **ARAI** 仙台4輪

● **ARAI** 小山4輪

● **ARAI** 小山2輪

● **ARAI** 仙台2輪

● **ARAI** 仙台1回

● **ARAI** 仙台1回

ARAI PARTS (外商課)
中古部品・タイヤ・バッテリー

● **ARAI** 仙台4輪

● **ARAI** 仙台2輪

● **ARAI** 仙台1回

● **ARAI** 仙台1回

● **ARAI** 仙台4輪

● **ARAI** 仙台2輪

● **ARAI** 仙台1回

● **ARAI** 仙台1回

ARAI PARTS (外商課)
中古部品・タイヤ・バッテリー

● **ARAI** 仙台4輪

● **ARAI** 仙台2輪

● **ARAI** 仙台1回

● **ARAI** 仙台1回

● **ARAI** 仙台4輪

● **ARAI** 仙台2輪

● **ARAI** 仙台1回

● **ARAI** 仙台1回

ARAI PARTS (外商課)
中古部品・タイヤ・バッテリー

● **ARAI** 仙台4輪

● **ARAI** 仙台2輪

● **ARAI** 仙台1回

● **ARAI** 仙台1回

● **ARAI** 仙台4輪

● **ARAI** 仙台2輪

● **ARAI** 仙台1回

● **ARAI** 仙台1回

ARAI PARTS (外商課)
中古部品・タイヤ・バッテリー

● **ARAI** 仙台4輪

● **ARAI** 仙台2輪

● **ARAI** 仙台1回

● **ARAI** 仙台1回

● **ARAI** 仙台4輪

● **ARAI** 仙台2輪

● **ARAI** 仙台1回

● **ARAI** 仙台1回

ARAI PARTS (外商課)
中古部品・タイヤ・バッテリー

● **ARAI** 仙台4輪

● **ARAI** 仙台2輪

● **ARAI** 仙台1回

● **ARAI** 仙台1回

● **ARAI** 仙台4輪

● **ARAI** 仙台2輪

● **ARAI** 仙台1回

● **ARAI** 仙台1回

ARAI PARTS (外商課)
中古部品・タイヤ・バッテリー

● **ARAI** 仙台4輪

● **ARAI** 仙台2輪

● **ARAI** 仙台1回

● **ARAI** 仙台1回

● **ARAI** 仙台4輪

● **ARAI** 仙台2輪

● **ARAI** 仙台1回

● **ARAI** 仙台1回

ARAI PARTS (外商課)
中古部品・タイヤ・バッテリー

● **ARAI** 仙台4輪

● **ARAI** 仙台2輪

● **ARAI** 仙台1回

● **ARAI** 仙台1回

● **ARAI** 仙台4輪

● **ARAI** 仙台2輪

● **ARAI** 仙台1回

● **ARAI** 仙台1回

ARAI PARTS (外商課)
中古部品・タイヤ・バッテリー

● **ARAI** 仙台4輪

● **ARAI** 仙台2輪

● **ARAI** 仙台1回

● **ARAI** 仙台1回

● **ARAI** 仙台4輪

● **ARAI** 仙台2輪

● **ARAI** 仙台1回

● **ARAI** 仙台1回

ARAI PARTS (外商課)
中古部品・タイヤ・バッテリー

● **ARAI** 仙台4輪

● **ARAI** 仙台2輪

● **ARAI** 仙台1回

● **ARAI** 仙台1回

● **ARAI** 仙台4輪

● **ARAI** 仙台2輪

● **ARAI** 仙台1回

● **ARAI** 仙台1回

ARAI PARTS (外商課)
中古部品・タイヤ・バッテリー

● **ARAI** 仙台4輪

● **ARAI** 仙台2輪

● **ARAI** 仙台1回

● **ARAI** 仙台1回

● **ARAI** 仙台4輪

● **ARAI** 仙台2輪

● **ARAI** 仙台1回

● **ARAI** 仙台1回

ARAI PARTS (外商課)
中古部品・タイヤ・バッテリー

● **ARAI** 仙台4輪

● **ARAI** 仙台2輪

● **ARAI** 仙台1回

● **ARAI** 仙台1回

● **ARAI** 仙台4輪

● **ARAI** 仙台2輪

● **ARAI** 仙台1回

● **ARAI** 仙台1回

ARAI PARTS (外商課)
中古部品・タイヤ・バッテリー

● **ARAI** 仙台4輪

● **ARAI** 仙台2輪

● **ARAI** 仙台1回

● **ARAI** 仙台1回

● **ARAI** 仙台4輪

● **ARAI** 仙台2輪

● **ARAI** 仙台1回

● **ARAI** 仙台1回

ARAI PARTS (外商課)
中古部品・タイヤ・バッテリー

● **ARAI** 仙台4輪

● **ARAI** 仙台2輪

● **ARAI** 仙台1回

● **ARAI** 仙台1回

● **ARAI** 仙台4輪

● **ARAI** 仙台2輪

● **ARAI** 仙台1回

● **ARAI** 仙台1回

ARAI PARTS (外商課)
中古部品・タイヤ・バッテリー

トトレ新車情報				
輸入車 (11/16 ~)				
メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
ランドローバー	ランドローバーディスカバリー5D	4代目 (LR系)	SC	11月16日
ブジョー	ブジョー508	2代目	FC	11月19日
ボルシェ	ボルシェパナメーラ	2代目 (G2H/G2J系)	追加	11月21日
ボルシェ	ボルシェパナメーラスポーツツリスモ	1代目 (G2J系)	追加	11月21日
アルファロメオ	アルファロメオ4C	1代目 (960系)	改良	11月21日
アルファロメオ	アルファロメオ4C	1代目 (960系)	特別	11月21日
アルファロメオ	アルファロメオ4Cスパイダー	1代目 (960系)	改良	11月21日
アルファロメオ	アルファロメオ4Cスパイダー	1代目 (960系)	特別	11月21日
ブジョー	ブジョー208_5HB	1代目 (A9系)	特別	11月21日
シボレー	シボレーカマロ	6代目	MC	11月22日
シボレー	シボレーカマロコンバーチブル	6代目	MC	11月22日
シボレー	シボレーカマロ	6代目	特別	11月22日
フォルクスワーゲン	VWクロスアップ	1代目 (AA系)	SC (特別)	11月27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)	追加	11月28日
ブジョー	ブジョー3008	2代目 (P8系)	特別	11月29日
ブジョー	ブジョー5008	2代目 (P8系)	特別	11月29日
ルノー	ルノーメガーヌスポーツツアラ	1代目 (KB系)	特別	11月29日
ミツオカ	ミツオカロックスター	1代目 (ND系)	NR	12月1日
ミツオカ	ミツオカヒミコ	2代目 (ND系)	MC	12月7日
アウディ	アウディA4オールロードクワトロ	2代目 (B9系)	特別	12月11日
メルセデスベンツ	ベンツSクラス	6代目 (W222系)	追加	12月13日
ブジョー	ブジョー308_5HB	2代目 (T9系)	MC	12月17日
ブジョー	ブジョー308SW	2代目 (T9系)	MC	12月17日
フォルクスワーゲン	VWアップ3HB	1代目 (AA系)	改良	2019年1月1日
フォルクスワーゲン	VWアップ5HB	1代目 (AA系)	改良	2019年1月1日
フォルクスワーゲン	VWポロ5HB	6代目 (AW系)	改良	2019年1月1日
フォルクスワーゲン	VWポロGT I	2代目 (AW系)	改良	2019年1月1日
フォルクスワーゲン	VWゴルフ5HB	7代目 (AU系)	改良	2019年1月1日
フォルクスワーゲン	VWゴルフGT I	1代目 (AU系)	改良	2019年1月1日
フォルクスワーゲン	VWゴルフR	1代目 (AU系)	改良	2019年1月1日
フォルクスワーゲン	VWゴルフヴァリアント	3代目 (AU系)	改良	2019年1月1日
フォルクスワーゲン	VWゴルフRヴァリアント	1代目 (AU系)	改良	2019年1月1日
フォルクスワーゲン	VWゴルフオールトラック	1代目 (AU系)	改良	2019年1月1日
フォルクスワーゲン	VWゴルフトゥーラン	2代目 (1TC/1TD系)	改良	2019年1月1日
フォルクスワーゲン	VWシャラン	2代目 (7N系)	改良	2019年1月1日
フォルクスワーゲン	VWティグアン	2代目 (5NCZE/5ND系)	改良	2019年1月1日
国産車 (11/16 ~)				
メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
マツダ	フレアクロスオーバー	1代目 (MS31/41系)	改良	11月16日
マツダ	フレアクロスオーバー	1代目 (MS31/41系)	特別	11月16日
レクサス	UX	1代目 (10系)	NR	11月27日
レクサス	UXハイブリッド	1代目 (10系)	NR	11月27日
トヨタ	プロボックスバン	1代目 (50/160系)	SC	12月3日
トヨタ	プロボックスバンハイブリッド	1代目 (160系)	NR	12月3日
トヨタ	サクシードバン	1代目 (50/160系)	SC	12月3日
トヨタ	サクシードバンハイブリッド	1代目 (160系)	NR	12月3日
トヨタ	C-HR	1代目 (10/50系)	特別	12月3日
トヨタ	C-HRハイブリッド	1代目 (10系)	特別	12月3日
ダイハツ	タント	3代目 (LA600/610系)	特別	12月3日
ダイハツ	タントカスタム	3代目 (LA600/610系)	特別	12月3日
スズキ	アルトラパン	3代目 (HE33系)	特別	12月6日
トヨタ	ピクシスバン	1代目 (S300系)	改良	12月10日
ニッサン	NV200/パネットバン	1代目 (M20系)	改良	12月10日
ニッサン	ノート	2代目 (E12系)	特別	12月10日
ニッサン	ノートeパワー	1代目 (E12系)	特別	12月10日
スバル	シフォン	1代目 (LA600/610系)	特別	12月10日
ダイハツ	ハイゼットカーゴ	10代目 (S300系)	改良	12月10日
ニッサン	エルグランド	3代目 (E52系)	SC	12月13日
ミツビシ	ミラージュ	6代目 (A03/05系)	特別	12月13日
ミツビシ	エクリプスクロス	1代目 (GK系)	改良	12月13日
ミツビシ	エクリプスクロス	1代目 (GK系)	特別	12月13日
ミツビシ	アウトランダー	2代目 (GF系)	特別	12月13日
スズキ	アルト5D	8代目 (HA36系)	SC	12月13日
スズキ	アルトワークス	5代目 (HA36系)	SC	12月13日
ホンダ	インサイト	3代目 (ZE4系)	FC	12月14日
ホンダ	グレイスハイブリッド	1代目 (GM系)	特別	12月14日
スズキ	エスクード5D	4代目 (YD21・YE21/A1系)	MC	12月21日
スバル	レヴォーグ	1代目 (VM系)	特別	2019年1月15日



センスの良さが光るインテリア

マの中でもロードノイズがとくに小さく、100km/h程度で走行中でも、「サー」という小さな音がわずかに聞こえる程度で、とても心地が良いです。

「運転しても疲れない」ためには「ロードノイズ」などの「雑音」が少ないこと。高級車（高額車）であるほど、遮音材や吸音材を大量に投入して車室内の静粛性を上げるのですが、クルマが重たくなり燃費は低下しますし、クルマのコストも上がってしまいます。

クルマの価格や燃費を優先するユーザーにとっては、「静粛性」をはじめとした「動性能」にコストをかけるよりも、クルマの値段を1万円でも下げてほしいという意見があるのも確かですが、メルセデス・ベントツは、元来クルマが持つべき役割である「AからBまで快適に移動す

ること」を、「超」が付くほど真面目に実現させ続けてきました。このC180でもそれを体現して見せてくれたことは、非常に好印象です。

▲あと一歩①
なかなか慣れないダイヤル方式のスイッチ……
(魅力ポイント★☆☆☆)

最後まで慣れることが困難だったのが「センターコンソールのダイヤル方式の操作」です。

センターコンソールの前方にあるダイヤルは、手のひらを下にしてパッドの上に手をのせた状態で、指先でダイヤルを回し、ナビやオーディオなどの他の設定を行いますが、どうしてもその操作の仕方がなじみませんでした。

スマホやアプリは、直感的な操作

で難に扱ってもどうにかなることがあります。このCクラスの操作ダイヤルは、難に扱うと自分が何をしているのか、何をしたかったのか、探っているうちに分からなくなるということがありました。

また、地図表示を「ノースアップ（北を上にした地図表示のこと）」に変更することすら、手間取ってしまうくらい、ナビ設定画面の階層が深く、難しかったです。Cクラスをオーナーとして所有するのでしたら、じっくりと向き合うこともできるとは思いますが、それでも操作に慣れなければ、諦めることになるでしょう。

うです。綺麗に舗装されたアウトバーンだから、その婦人が凄いから、といった理由だけではなく、そうした走りが出るほどに「クルマの走りに関する性能が高い」ということです。

日本の有名な自動車評論家の皆さんも、自ら購入してオーナーになる程に、Cクラスはその絶対性能が認められております。ど派手な外装や、あっと驚くエンジンパワーなどは「AMG」グレードに花を譲ってはいませんが、このベシッ的なC180の性能は侮ることなかれ。「AからBまで快適に移動する」ことを実現している「超一級品のドライバーズカー」といえると思います。

(文：エムスリープロダクション吉川賢／写真：鈴木祐子)

2018年も一年
ありがとうございました。

新年も引き続き
よろしくお願いいたします。

MIRIVEスタッフ一同



80%を超える新規出品！

新鮮車両なら **MIRIVE**

毎週水曜日開催

Mライブ 好評入会受付中！
(MIRIVEインターネットライブオークション)

入会金・月額費用 **0**円

www.mirive.co.jp

> 落札料は会場落札料と同額！

> らくらく商談申込み！

> 画像枚数が充実！

> 使いやすいマルチブラウザ！

> かんたん入会申込み！





酒で失敗 編②

調子に乗ると痛い目に!?
自ら飲みすぎて招いた赤っ恥



年始は宴会も多い事だろう。新年早々、酒で恥はかきたくないものだ。まさかと思われるであろうが、今回もすべて実話である。こんなことにならぬよう、飲み過ぎには注意である。(※前号に引き続き、食事の方はごめんなさい)

飲み過ぎて痛いお年玉?

昨年入社した玉田君は成績が良く、期待の新人とベタ褒めされ、調子に乗って飲んでいけるうち、我を失うほど酔っぱらってしまった。

目の前のタバスコを、やたらと先輩達の料理に振りかけ、周りがいくら言っても一向に止めない。そのうち壁によりかかって大人しくなつたかと思うと、フラフラとトイレに向かった。

しかし、いつまでたっても帰ってこない。心配になり、一人の先輩が様子を見に行った。少しして、大笑いで先輩が戻ってきた。

先輩「あいつ、洗面所で金〇〇出して、水でジャバジャバ洗ってるぞ!」

実は、手にタバスコが付いているのを気付かず用を足していたら、タバスコが「玉」についてしまい、ヒリヒリして半泣きだったの

だ。

「玉」が洗面台に届かないため、手で水をすくってはかけていたので床は水浸し。先輩達がトイレの入り口に群がり、笑いながらからかっていた。

トイレに入りたい他の客から苦情が入り、店員が声をかけるが聞く耳を持たない。宴席に居た店長達に、店側からトイレの迷惑集団をどうにかするよう注意が入った。

洗面所の床は水浸し。店側は始末に追われる。幸い、以降、その販売店関係者は迷惑客として、この店に入り禁止となつてしまった。

【解説】

よく「便器外を汚したら1万円を申し受けます」などと書かれているのを見かける。これは、汚されないための抑止や、店側が清掃

料や迷惑料として、あらかじめ宣言しているもの。

もし裁判となった場合、この張り紙では、店側からの請求の根拠にはならないとされているが、汚されたことにより、一時的な売上減少や修理などが発生して店から実損を請求された場合は、このぐらいでは済まないだろう。

飲食店内の水回りは、一般的に清掃がしやすく設計されている。今回、水びたし程度で良かったが、店にも他の客にも迷惑だったことは間違いない。

迷惑客にはならないよう、酔っても節度は忘れぬようにしよう。

酩酊状態で犯罪に遭った!?

経理担当の女性が入社した。若くて明るいので、すぐに職場のアイドルになった。本人も自分は人気者だとすっかりうぬぼれた調子だ。

歓迎会、周囲にちやほやされ、気分は上々、勧めもしないのに次々と飲み干し、店を出るころには完全に酔っぱらっていた。

危ないからと、店長命令で同じ方角の先輩がタクシーで自宅まで送り届けることになったが、立っていられず、タクシーを拾うまで数人で介抱した。

翌朝、出社した女性の様子がおかしい。店長が思い切つて会議室に呼んだ。

店長「何かあった? 遠慮なく言ってみて」

言いにくいという感じだったが口を開いた。

彼女「私……先輩に何かされたみたいで……あの、人いつもいやらしい視線で私を見てたから……きつとそうです……怖い……」

店長「はああああああああ!」

聞くと、店を出てからの記憶はないが、玄関前で先輩にタクシーから降ろされたことは覚えていた。着替えようとすると、ストッキングが腰からビリビリで、下半身に引つ掻き傷がいくつもあつたという。

驚いた店長はその先輩を外に呼び、事情を聴いた。先輩「勘弁して下さいよ。」

ビリビリは植木です!」

実はタクシーを待っている間、彼女は植え込みに座ろうと、尻から転げ込んで救出される、を何度も繰り返した。引つ張り出すたびに植木の枝に引つかつて大変だったと、周囲も証言した。

いやらしい視線も彼女の完全な自惚れ。これ以降「冤罪はご免だ」と目を合わせる者はいなくなった。

【解説】

記憶を無くすまで酩酊するのは完全に飲み過ぎだ。女男問わず、自力で自宅まで安全に帰ることが出来る余裕を残して、酒を楽しもう。

責任をもって送り届けてくれた相手を、まさかの勘違いでは申し訳なさすぎる。



酩酊者が窃盗や強盗、傷害にあう被害は、とくに宴会シーズンに多い。車道に寝てしまい交通事故に遭うなど、命に関わることもある。駅のベンチは、酩酊者の線路への転落防止で向きを変え始めている。

逆に、酒で気が大きくなり、喧嘩やトラブルも後を絶たない。取り返しのつかないトラブルを起こさぬよう、今年も飲み過ぎには十分気を付けて酒を楽しんで頂きたい。

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 東京会場

2019 SUPER CARA

1月8日 第933回 2019年新春初荷AA

ご来場者様にあつたかおしるごサービス! AM10:00~START! 無くなり次第終了となります。

2018年12月25日からの再出品は

1月8日 出品料無料! (流札時)

年内新規搬入賞!

2018年12月31日いっぱいまでの搬入対象

1台毎に QUOカード500円分進呈!

※1月8日 会場でのお渡し限りとなります。

平成31年新春大抽選会!

にご参加いただけます!

Wチャンス

平成31年にちなんで

31本!

あつたか家電が当たる!

出品または落札1台以上賞で

福袋

もれなくもらえる

さらに!

福袋

お菓子詰め合わせ

1月22日 第935回 レンタ・リース 協賛記念AA

レンタ・リースUPコーナー限定

落札1台毎に 買えば買うほど もらえちゃう!

QUOカード500円分進呈!

2つは重複OK!

全コーナー対象

出品または落札1台以上賞

茨城銘菓 都賀美煎本舗

鏡揚げポット入

一度食べたら しゃべりになる!

1月8日 第933回 2019年 新春初荷AA

1月15日 第934回 レギュラーAA

1月22日 第935回 レンタ・リース 協賛記念AA

1月29日 第936回 レギュラーAA



セブシティの大型ショッピングモールにて

JU福島(川
 村秀夫理事長)
 は11月末から、
 AAキャン
 ペーン旅行「ミ
 迷惑のリゾー
 ト」セブの旅」
 を実施した。
 これは、4
 月から8月ま
 で、5カ月間
 のオークショ
 ンの対象に実
 施したキャン
 ペーンにおい

ティーの席上で、川村理事長は「日頃はJU福島オーケシオンに多大な協力を頂き、改めて感謝している。毎年恒例のキャンペーン旅行となるが、この南国リゾートで、それぞれがリフレッシュしてもらえたら幸い」と挨拶した。

滞在中は、スペイン統治時代の建造物や遺跡の見学をはじめ、自然が残されたままの離島へのツアーなどを実施。南国リゾートでの寸暇を満喫した。

JU福島オーケシオンは、

1月～11月までの実績は、開催回数は前年同期と同じ45回で、出品は4万3132台（1・0%増）、1開催平均958台、成約台数2万7888台（5・6%増）、成約率64・7%（2・8ポイント増）と全部門で前年実績を上回る好実績をマーク。

とくに8月末開催の年間最大イベント「ももまつりA」では、出品新記録となる2862台を達成すると同時に、全組合員の出品参加も継続するなど、組織一丸となったオークション運営に注目が集まっている。

AAキャンペーン旅行でセブへ オークション事業も好調に推移

JU 福島

て、規定のポイントを達成した組合員店を招待したものの。

出品増加への対応とセリ時間の短縮を図り、1月から2レーンに移行。それにとともに、AA実績も着実な伸長を示している。

オークネット（藤崎清孝社長）は12月19日、業界マスコミを集めて「メディア懇親会」を都内のホテルで開催。4輪事業の状況報告に加えて、2019年の方針などを発表した。

開会にあたり藤崎社長は、これまでのオークネットのサービス展開に触れ、「いち早く始めた共有在庫やオークションのリモート応札が、いまでは業界のスタンダードになっている」と話し、今後も業界全体への支援を進めていくと言及。

加えて、2019年の抱負については「効率的かつ低コストな次世代の中古車流通や、サービスの在り方を追求し、提供していくことが当社の役割。新年は流通のみならず、仕入れから小売り、換金に至るまで、トータル的なサービス支援の一層の充実を図っていく」と語った。

4 輪事業の2019年の方針については『中古車業界に新しい波を・データを活用した流通を提案する、新しいオークネットを業界に発信』を

テーマに展開。

この主な内容としては、①車両査定・登録 آپリのサテロクによる中古車オペレーションの課題解決支援、②出品デポのバリューアップセンタリーによる流通拡大での提供、③会員に付加価値をもたらず商品・流通商品の開発、④AIS、アイオーク、ネットワーク等のグループ総力での利便性向上、としている。

なお、席上では、オーク・フィナンシャル・パートナーズによる「オー

クネットプラチナ保証」の展開についての説明のほか、一般社団法人日本マイスター検定協会からは、11月に実施した「第6回くるまマイスター検定」の状況を報告。さらに2019年の検定試験については、開催を計画していること、初となる春と秋の年2回を発表した。



抱負を語る藤崎社長

四輪事業の2019年の方針を発表

総合的なサービス支援の充実を図る

オークネット



抱負を語る藤崎社長



サテロクとは？

査定・在庫登録を簡単に！

- QRコードでカンタン登録
- 車の目の前でグレード特定
- その場で参考相場が見られる
- アプリだけで在庫登録・管理
- 画像の加工もその場で完了
- 豊富な対応環境



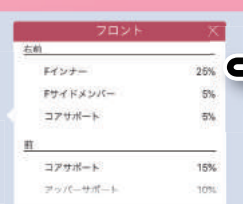
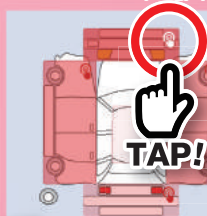
実車を前にペーパーレスでカンタン査定。

さらに！

**膨大なAIS検査データから
AIによって修復歴の傾向を表示し、査定をサポート！**

業界初！修復歴AIAssistant

フロントを選択して…



TAP! さらに気になる箇所を選択すると…



画像で見やすく!

株式会社 オークネット 商品・流通企画部 ☎03-6440-2201

URL: www.aucnet.co.jp

オークネット

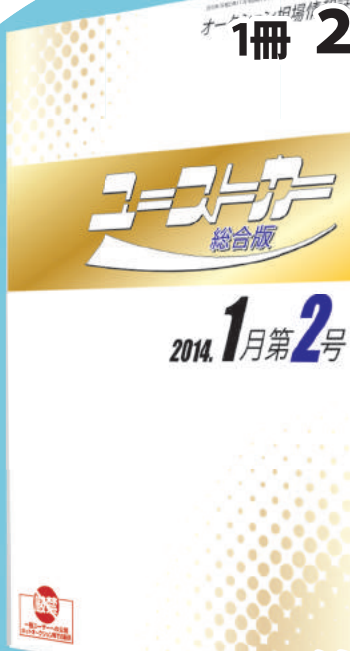
檢 索



リニューアル!

AA相場情報

1冊 2,000 円



「ユーストカー総合版」

輸出の行く行かないが判るタブロイド紙

1部 2,000 円

「ユーストカーNEWS
輸出相場版」16ページが追加になります!
+
合体しました!

16ページが輸出相場版部分!

約360P追加!
AA相場面パワーUP!

ユーストカー総合版にユーストカーNEWS輸出相場版16ページが追加になって

1部 2,000円 + 1冊 2,000円

合計 ~~4,000円~~ のところ...

1冊 2,400 円

ユーストカーNEWS輸出相場版の内容はそのまま、
総合版(データ誌)の相場情報に輸出で行く
車種・型式・仕向国を掲載いたします!

行く、行かないを明記!!

※価格はダミーです

型式	登録 年月	M C	燃料	駆 動	cc	グレード	シフト	S R	革	ナビ	エア ロ	P ス ラ	定 員	ド ア	A W	レ ン タ	距離	色(コード)	車検	評 内	価格	会場	開催	経月	製落
◆ ヴェゼルハイブリッド VF7FL-HYBRID ◆																	ヴェゼルハイブリッド								
輸出に行く型式 : RU3																									
主な仕向国 : バングラデシュ、スリランカ、パキスタン																									
RU3	30/ 3前	H		15		HV_RS・センシング	FA			純ナビ						純AW	1	パール (NH788P)	33/03	5 B	1574	CA東京	10/09	7	1
RU3	30/10後	H		15		HV_RS・センシング	FA		革							純AW	0	パール (NH883P)	33/09	S A	1371	US大阪	10/19	0	0
RU4	30/ 2前	H	4W	15		HV_Z・ホンダセンシング	FA			ナビ						純AW	4	パール (NH788P)	32/02	5 A	1091	お北海	10/15	8	1
RU4	30/ 2前	H	4W	15		HV_Z・ホンダセンシング	FA			ナビ						純AW	5	パール (NH788P)	32/02	5 B	1328	お北海	10/15	8	1
RU3	30/ 2後	H		15		HV_Z・ホンダセンシング	FA									AW	6	紺 (B610M)	33/02	45 B	1460	お関西	10/15	8	0
RU3	30 後	H		15		HV_Z・ホンダセンシング	FA		革							純AW	0	パール (NH883P)	-	S A	1085	US東京	10/18		0
RU3	30/ 6後	H		15		HV_X・ホンダセンシング	FA			純ナビ						純AW	4	黒 (NH821M)	33/06	5 B	1255	お東京	10/15	4	0
RU3	29/ 3-	H		15		HV_RS・センシング	FA		革	純ナビ						純AW	14	パール (NH788P)	32/03	45 A	1225	US大阪	10/19	19	1

料金のこあんない ユーストカー総合版+輸出相場情報

年内購読料 2,592 円 (税込) × 12 カ月 送料 1,410 円 (年間)

合計 32,514 円 (税込)

※「ユーストカーNEWS(有料版)」購読の方には送料はかかりません。
※ユーストカーNEWS(有料版)とユーストカー総合版+輸出相場情報を両方ご契約頂いた場合、年間購読料は37,914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)。
※現在本紙をご購読中の方は、購読期間満了まで追加料金はございません。

無料サンプル配布中!

サンプルpdfデータを無料でダウンロードできます!
<http://u-car.co.jp/magazine/index.html> から読み込んでください!

株式会社 ユーストカー

<http://www.u-car.co.jp>

☎ 03-3371-9340

本社 東京都新宿区高田馬場3-23-3 ORビル6F



めざせ!クルマの知識王!!

マイスターへの道

問題

近年、採用車が増えている「LEDヘッドランプ」。世界で初めてこのランプを実用化したメーカーは、次のうちどれですか。

①小糸製作所 ②スタンレー電気

③ボッシュ ④ヴァレオ

出題=第5回くるまマイスター検定1級より
正解率= 77.3 %

答え

白色LEDを採用した世界初となるLEDヘッドランプを開発し、実用化したのは、我が国の小糸製作所である。よって、今回のクイズは①が正解となる。

同社が日亜化学工業との長年にわたる共同開発によって、実用に踏み切ったのは2007年。「レクサスLS600h」に市販車で初めて、白色発光ダイオード(LED)を採用した。

オールド(LED)仕様のヘッドランプを搭載した。レクサスLS600hのLEDヘッドランプは、「3連小型プロジェクタと小型反射鏡から得られる光を合成、配光パターンを作り出し、ドライバの視認性向上を図った」としている。ビジュアル的にもカッコいいデザインのものだ。

※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回目を迎えた。累計受検者数は1万5000人以上に及ぶ



AA会場

おまちにまへず!!



荒井商事(株) アライAAペイサイド会場

これは、荒井商事主催のアライAAペイサイド会場で、12月21日に実施した「ウィンター記念AA」の一コマ。
この日はクリスマス間近の開催ということで、サンタガールに扮したスタッフの姿も。彼女たちの素敵な笑顔によって、ペイサイド会場がいつも以上に明るく、なごやかな雰囲気に満ちあふれていました。

《作者による解説》



物乞いの帽子の鏢へ 冬日差す

荒井寿一 (荒井商事会長)

今月の一句の季語は冬日差すの冬。今シーズンは暖冬かと思いきや、あつという間に本来の冬の厳しさに身を震わす日々となりました。

今月の一句はイタリア、フィレンツェの裏路地で見かけた光景での一句。フィレンツェはイタリア中部、トスカーナ地方の都市で、花の都とも言われ、ルネサンス文化の中心で、ウフィツィ美術館やヴェッキオ橋など有名な観光地でもある。

かつてメディチ家が治めていた地でも、今や街のあちこちに物乞いの帽子を手に待ち受けている。イタリアの不景気をまの当たりにしているように寂しい。そんな物乞いにも小春日の日差しは明るく差している。これから迎える厳しい冬に彼らは何を思っているだろうか。

あり、ウフィツィとは英語のオフィスの意で、メディチ家の事務所がそのままだ。美術館となったのでその名がある。

ミケランジェロの活躍したこの地にも、今や街のあちこちに物乞いの帽子を手に待ち受けている。イタリアの不景気をまの当たりにしているように寂しい。そんな物乞いにも小春日の日差しは明るく差している。これから迎える厳しい冬に彼らは何を思っているだろうか。

ロシア向け太平洋航路

Hongik S&T Pte. Ltd. による増便継続中!




Низкая цена!

木更津ターミナルでは、事故車、冠水車も Welcome!



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、泉北、神戸、博多、新門司
http://www.ecl-agency.co.jp agc-ad@ship.ecl.co.jp/ 担当: 高橋



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	⑨ 3,484	+16.6	69.1	+0.5	410	-2
T A A 北海道	5	806	+5.6	74.3	+2.8	404	+40
J U 札幌	5	572	-8.9	61.2	+15.0	291	-17
N A A 北海道	1	517	+7.0	66.9	+4.4	373	+68
札幌 A A	3	405	-12.1	70.8	+3.9	341	+32
ホンダ北海道	4	255	-6.2	91.2	+5.4	376	+69
J U 函館	5	96	+7.9	56.4	+10.1	393	+103
J U 帯広	5	79	+5.3	42.0	+2.1	323	+17
J U 釧路	5	70	+59.1	42.9	+9.8	415	+20
J U 北見	5	59	+3.5	57.8	+11.8	425	+100
J U 旭川	5	55	-16.7	53.8	+6.3	398	+140
J U 室蘭	4	13	+18.2	43.4	-6.6	220	+6

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	1,602	-5.9	70.7	-0.8	257	-13
T A A 東北	5	1,331	+10.0	81.6	+3.1	376	-4
U S S 東北	4	1,143	+1.1	75.2	+1.2	384	+20
J U 福島	5	970	+3.6	63.0	+0.3	223	+19
C A A 東北	4	588	+2.1	70.5	+4.3	185	-3
アライ仙台	4	374	+1.9	74.3	+0.7	304	+26
ホンダ仙台	4	327	+21.1	92.5	-0.4	263	+1
J U 秋田	3	323	+42.3	75.0	+3.1	75	+15
J U 青森	2	189	-10.0	71.9	-1.9	156	+37
J U 山形	2	153	-4.4	52.9	+2.9	209	+24

関東甲信越	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 東京	5	① 12,690	+6.9	69.2	+0.2	960	-9
アライ小山 VT	4	⑥ 3,933	+8.0	61.0	-2.8	809	-5
U S S 横浜	4	⑧ 3,515	+1.1	67.3	-0.6	760	+55
M I R I V E	4	⑪ 3,361	+30.7	76.0	-3.6	483	+48
T A A 横浜	4	⑫ 3,023	+5.5	86.8	+0.8	669	-15
C A A 東京	4	⑬ 2,352	+8.4	59.2	+0.1	468	-18
J A A	4	⑭ 2,278	-17.4	57.5	± 0.0	726	-15
T A A 関東	5	⑯ 2,103	+7.1	82.5	+1.7	573	+18
J U 埼玉	4	1,969	+17.4	53.9	-7.3	513	-69
アライベイト	5	1,748	-8.3	78.2	+1.1	422	+46
J U 東京	4	1,551	+6.9	70.8	+4.8	200	-7
ホンダ東京	4	1,377	+14.4	95.5	+1.1	373	-77
J U 千葉	5	1,148	+17.0	62.4	± 0.0	266	+68
ヒーロー	4	1,075	+6.9	61.2	+6.7	297	+50
U S S 群馬	4	1,056	-2.9	67.7	-2.6	353	-35
U S S 埼玉	5	1,011	-3.4	61.1	+6.2	359	+36
J U 群馬	5	931	+13.7	62.4	+0.8	203	-60
N A A 東京	5	883	+25.4	75.7	-2.1	464	-46
J U 新潟	5	852	+11.7	69.8	+5.2	167	-11
U S S 新潟	4	836	+3.5	46.5	+1.9	354	+8
J U 栃木	5	791	+5.7	33.1	+0.6	196	-36
アライ小山 4 輪	5	748	+26.8	81.9	+2.3	254	+88
アライ建機	4	706	+10.8	63.1	-5.3	1,037	+5
いすゞ幕張	4	679	+10.2	52.2	-1.7	1,304	-31
J U 茨城	4	669	+14.8	55.5	+3.1	201	± 0
J U 神奈川	5	659	-1.3	52.3	-4.8	244	-2
J U 長野	4	330	-12.5	35.2	-3.6	186	+29
J U 山梨	4	53	+1.9	47.9	-4.5	92	-22

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 9,636	+1.7	54.7	-0.4	1,105	+45
J U 岐阜	4	④ 5,036	+17.7	43.6	-1.9	476	+45
C A A 中部	4	⑤ 4,133	+11.1	72.5	+0.5	620	± 0
J U 愛知	5	⑬ 2,814	+9.6	76.4	-0.7	313	± 0
USS-R 名古屋	4	⑯ 2,540	+2.2	85.2	-1.4	91	+4
U S S 静岡	4	1,966	+12.7	67.0	-1.7	222	-10
T A A 中部	5	1,819	+0.8	86.0	+0.9	523	+30
C A A 岐阜	4	1,326	-16.1	60.7	+6.8	292	-14
J U 静岡	4	984	+0.6	58.4	+4.7	178	+1
ホンダ名古屋	4	761	+20.6	94.2	+2.8	346	-36
N A A 名古屋	5	614	+17.0	87.6	+2.2	377	-5
J U 三重	4	543	+9.5	36.1	+2.3	187	+28
S A A 浜松	5	459	+12.8	48.6	-3.8	633	+9
愛知トヨタ	4	430	+34.0	93.6	-0.9	356	+161
J U 富山	5	344	-3.6	58.6	-0.5	166	+14
J U 石川	4	339	+13.0	67.2	+6.4	231	-3
U S S 北陸	4	336	+26.8	64.7	+0.3	238	-75
J U 福井	2	197	-6.6	41.5	-6.7	139	-15

1開催平均の出品ベスト10		
①	U S S 東京	12,690
②	U S S 名古屋	9,636
③	H A A 神戸	5,983
④	J U 岐阜	5,036
⑤	C A A 中部	4,133
⑥	アライ A A 小山パントラ	3,933
⑦	U S S 九州	3,667
⑧	U S S 横浜	3,515
⑨	U S S 札幌	3,484
⑩	U S S 大阪	3,434

※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11月
オークション
実績

11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	174	405,692	253,956	62.6	165,623,126	652
	-13 開催	+0.8%	+1.8%	+0.6 ポイント	+4.8%	+19 千円
メーカー系	119	120,454	97,131	80.6	49,455,229	509
	+1 開催	+9.8%	+11.6%	+1.3 ポイント	+8.1%	-17 千円
J U 系	166	124,946	72,158	57.8	20,246,864	281
	+10 開催	+12.2%	+13.5%	+0.7 ポイント	+13.5%	± 0 千円
合 計	459	651,092	423,245	65.0	235,325,219	556
	-2 開催	+4.4%	+5.8%	+0.8 ポイント	+6.2%	+2 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 5,983	-30.0	51.4	-0.4	737	± 0
U S S 大阪	5	⑩ 3,434	+56.6	56.8	-4.9	626	+68
T A A 近畿	4	⑭ 2,711	+15.8	81.2	-2.5	598	+8
関西松原 A A	5	⑮ 2,660	+46.6	67.9	-1.3	578	-168
ベイオーク	4	⑲ 2,124	+20.5	67.2	+2.1	678	+107
U S S 神戸	4	1,595	+10.3	57.6	+1.8	526	-70
いすゞ神戸	5	1,180	-10.2	53.6	+0.3	1,192	-29
ホンダ関西	4	1,076	+1.0	96.1	+3.0	398	-121
I A A	4	885	-12.7	50.3	+2.9	107	-20
N A A 大阪	5	678	+71.6	84.0	+7.3	480	+9
京都 A A	4	497	+20.6	52.6	+1.0	194	+2
ジップ大阪	5	470	+13.3	64.3	-3.1	1,376	-284
J U 奈良	4	387	+1.6	72.1	+5.0	232	+9
日産大阪	4	381	+27.0	82.9	+0.9	170	+10

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	1,703	+14.4	66.9	-0.4	366	+25
T A A 広島	4	1,528	+4.2	75.0	-1.1	444	-35
L A A 岡山	5	1,490	+22.0	54.0	+3.1	266	-6
J U 広島	5	1,318	+8.7	48.0	+4.1	266	+9
L A A 四国	4	977	-1.0	47.6	+1.2	250	-10
T A A 四国	4	858	-0.7	84.2	+3.4	322	+22
K C A A 山口	5	719	-2.4	50.2	-0.5	402	+23
N A A 広島	1	276	+10.4	64.9	-3.5	335	+70
J U 島根	1	275	-5.8	53.1	+4.8	235	+13
J U 山口	4	241	-8.4	52.6	-4.9	226	+25
S A A 中国	1	228	+2.7	96.9	+21.7	714	+46
J U 鳥取	1	193	+27.8	46.6	+11.5	164	+8
広島 A A	2	154	+3.4	67.2	+4.9	327	+15

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	⑦ 3,667	-2.6	60.8	-1.4	587	+70
T A A 九州	4	2,013	-2.8	77.6	+2.9	447	-38
K C A A 福岡	5	1,640	-3.9	41.6	+4.6	342	+28
J U 福岡	5	1,288	-16.4	55.6	+5.1	200	-14
KCAA 南九州	4	1,088	-11.8	47.8	+7.0	348	-32
U S S 福岡	4	798	+23.7	64.5	+10.0	497	-20
T A A 南九州	4	552	+11.1	72.1	-3.4	357	+16
ホンダ九州	4	543	+13.1	96.3	+0.7	217	-48
N A A 福岡	4	500	+21.4	77.3	+6.8	288	-84
J U 長崎	1	429	-4.2	53.8	-4.7	215	+51
J U 大分	2	402	+0.8	74.4	+0.4	84	-12
J U 鹿児島	5	365	-21.8	54.4	-8.1	165	-26
いすゞ九州	5	343	-0.3	68.0	+8.1	770	+13
J U 沖縄	5	254	+2.8	59.8	+2.9	188	+11
J U 熊本	4	188	+27.9	36.8	+3.2	76	-6
J U 宮崎	5	131	+14.9	37.3	+20.5	123	-7

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	1,494	+5.4	26.4	-1.9	1,018	-140

※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

1月9日 第1311回 新春初荷記念
16日 第1312回 オークション
23日 第1313回 オークション
30日 第1314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

1月10日 第927回 新春初荷記念
17日 第928回 オークション
24日 第929回 オークション
31日 第930回 オークション

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

1月11日 第1472回 新春初荷記念
神戸新会場2周年記念
18日 第1473回 オークション
25日 第1474回 オークション

新規会員募集中!!

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



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

セリを2レーンに移行

JU静岡が初荷AAから

JU静岡(澤田稔理事長)は、1月8日(火)開催の初荷オークションから、セリを2レーンに移行することを明らかにした。

今回の2レーン移行についてJU静岡では、「大規模なオークション開催が増加してきている状況下において、現在の1レーンから2レーンへと増設することにより、記念AA等のセリ時間を短縮。会員はオークション終了後の時間を有効に活用して頂けるようになる」という。

JU静岡AAの平成30年1月から11月までのAA実績は、45開催で出品4万344台(1開催平均897台)、成約2万1830台、成約率54.1%、

単価15万4000円を記録している。なお、1月8日のオークションは、2レーン化スタート・2019年新春初荷記念オークションとして、午前11時セリスタートで実施。当日はポスエントリー社に記念品を進呈する。



出品増に対応しセリ時間を短縮



説明会の様子を撮影。施策の主旨などを社内で共有可能とする

JU中販連(海津博会長)は、JUショップの生き残りをはけた新たな小売活性化策として「顧客接点強化策」を展開。1月から告知を開始し、早いところでは4月からスタートする計画だ。

これに先立ちJU中販連小売振興委員会では、「中長期小売振興指針」を策定。2025年をターゲットとした自動車業界、一般社会、消費者趣向の変化を予測すると同時に、中古車販売店が直面する課題のあぶり出しを行なった。

小売振興委員会では、基礎編・実践編ともに、すべてのプロセスに対して、詳細なマニュアルを作成。参加店はひとつのプロセスを修了することに、本部に状況報告を行ない、次のプロセスのマニュアルを受け取って実践する、という手順で進行して

新時代に対応する小売活性化策を展開 JU適正販売店向けに「顧客接点強化施策」開始

JU中販連

詳細なマニュアルを配布

同施策の内容は、顧客の分類から個々のお客様カルテ作成を中心とした基礎編と、実際の現場に落とし込む実践編で構成。

まず基礎編では、取引ランクと基準決め、顧客リスト整理・情報分析、関係性強化施策など、合計で7段階のプロセスを用意している。

それらをすべてやり終えた後に「実践編」として、店全体で取り組む施策と、担当者一人ひとりの取り組みを議論し、実施に移していく、というものだ。

また、参加社の取り組み事例は、全参加社の中で共有。他社の成功例などを学べることも大きなメリットとなる。

この施策への参加申し込みについて、JU適正販売店であることに加えて、中販連が実施するCS研修中級編「おもてなし理論研修」を受講していることが条件。

「福岡ヤードコーナー」をスタート

アライ建機、1月15日から

荒井商事

荒井商事(荒井亮三社長)は1月15日、アライ建機オークションにおいて「アライ建機福岡ヤードコーナー」をスタートする。

福岡ヤードは、同日にグランドオープンする福岡バイクオークションの新会場敷地内に設けるもの。古賀市の旧会場と比べて、ほぼ倍となる7568㎡を確保したことから実現した。



アライ建機オークションは2017年4月にオープン

火曜日はJU埼玉の日

これがJU埼玉の動画サービス!

今まで見えなかったところが見えちゃいます!

ルーフのキズ凹みがよく見える!



正面ルーフ

側面・後方やステップのキズ凹みがよく見える!



左右側面

乗車定員・車内・天張り汚れがわかる!



内装静止画360°

▼▼ 動画を見るならJU埼玉サイトへ ▼▼
URL: <http://www.jusaa.com>



1月

緊急告知

埼玉ブランド誕生!!
初荷ビックAAからスタート



1/1(火) 休催

事務局休業日 12/28(金)~1/3(木)

1/8(火) 初荷ビックAA

【来場記念品】
★福袋進呈

★出品料流れ無料! (成約時通常料金) ★お楽しみ抽選会等、企画盛り沢山
★成約+落札賞【成約、落札合計2台以上の方を対象にプレゼント】(ご来場者限定)

1/15(火) 軽まつりAA

《軽コーナー》★出品料流れ1,000円(成約時通常料金)
★落札2台以上の方に豪華賞品進呈! (ご来場者限定)

1/22(火) 初出品&買取プレミアムまつりAA

《初出品&買取プレミアムコーナー》★出品料流れ1,000円(成約時通常料金)
★落札2台以上の方に豪華賞品進呈! (ご来場者限定)

1/29(火) 月末大感謝祭AA

ご来場をお待ちしています!

情報WEB 登場

①仕向国の「行く車」「行く装備」が判る

行く車種一覧

中古車輸出情報 Website

条件リセット

規制年式で見る輸出事情

ユーストカー ハイパー

今月の平均輸出台数 ランキング(TOP20)

車両情報

主な輸出("行く!")車種

- トヨタ アヤ 1代目(10系) NHP10
- ダイハツ アエビ・ハイアット 1代目(RU系) RU3
- トヨタ ヱィック5D 3代目(130系) KSP130
- トヨタ ビッツ 2代目(30系) KGC30
- ダイハツ ミライース 1代目(LA300/310系) LA300S
- トヨタ 加-アタカハイアット 1代目(160系) NKE165
- トヨタ 加-アタカハイアット 1代目(160系) NKE165G
- ダイハツ ビゼット 10代目(S300系) S321V

製造年(年落ち)

パキスタン

詳細

登録年(年落ち)

経過月数(ヵ月)

パキスタン

累計輸出台数 [2018年1月~10月] 42,825 台

詳細

閉じる

Copyright © 2018 自動車流通保証. All rights reserved.

お問い合わせ: 0466-55-0818

②情報の先取りが出来る

仕向国の税別・税制を 現地からリアルタイム配信

パキスタン

累計輸出台数 [2018年1月~10月] 42,825 台

概要

パキスタンは本来、中古車輸入が厳しく制限されている。ビジネスとしての中古車輸入は禁止されており、例外はパキスタン国籍の個人が個人所有あるいはギフトとして持ち込むケースなど。このためパキスタンへ輸入されている中古車は、表面上は個人による輸入の形が取られている。これは①貿易赤字増加に歯止めを掛けること、②国内の自動車産業育成、の2つが目的だ。現地の自動車産業としてはスズキ(バック・スズキ)、トヨタ(インダス・モーター)、ホンダ(アトラス・ホンダ・カーズ)の3社が生産。新車市場をほぼ独占している。

2017年秋から18年春にかけて、パキスタン政府内で中古車輸入ルール運用の厳格化が議論された。これを受けて同国の中古車流通が停滞、日本から運ばれた1万台規模の中古車がカラチ港に滞留するという異常事態に発展した。昨年2月、政府が「輸入ルールの運用に変更なし」を宣言、事態はようやく収束した。

パキスタンは3~5年という製造年規制のため、比較的新しい車両だけが輸出されており、日本の中古車オートオークション(AA)相場に影響がある。2018年10月の乗用車平均価格は76万9700円だった。

登録年規制

製造年規制

- 乗用車2WD: 製造年から3年以内(2019年は2016年製造車まで)
- 乗用車4WD: 製造年から5年以内(2019年は2014年製造車まで)
- 商用車: 駆動方式に関わりなく5年以内(2019年は2014年製造車まで)

ハンドルの規制

左 右

その他規制

- 【メーター改ざん車輸入】○
- 【事故車輸入】○

関税

- 軽商用車: 267,423~534,845
- 軽乗用車: 347,649~534,845
- 1000ccFF乗用車(G): 437,269~672,722
- 1500ccFF乗用車(G): 1,341,156~2,063,317
- 1500ccFF乗用車(HV): 670,579~1,031,659
- 1800ccFF乗用車(HV): 1,003,494~1,543,837

※金額の差は年式の違いによる

※単位: パキスタンルピー(PKR, 約0.8円)

主な輸出("行く!")車種

- トヨタ アヤ 1代目(10系) NHP10
- ダイハツ アエビ・ハイアット 1代目(RU系) RU3
- トヨタ ヱィック5D 3代目(130系) KSP130
- トヨタ ビッツ 2代目(30系) KGC30
- ダイハツ ミライース 1代目(LA300/310系) LA300S
- トヨタ 加-アタカハイアット 1代目(160系) NKE165

1 2 3 > 次のページへ

備考

閉じる

販売代理店募集

ゴーゴー ハイパー

☎ 0466-55-0818

製作元

株式会社 自動車流通保証



業績を報告する斎藤社長(写真中央)

前期は売上微減も経常利益 18・9%増

大型ディーラー向けが好調推移
イヤサカ

整備機器およびシステムの総合商社イヤサカ(文京区湯島、斎藤智義社長)は、前期の業績で売上高が微減となったものの、経常利益は2割近く伸ばした。

これは、同社が12月10日に開催した「定例プレス懇談会」で発表したもの。

それによると、第77期(平成29年9月21日～30年9月20日)の業績は、売上高が前期比0・9%減の222億7786万2000円、営業利益は18・7%増の9億943万8000円、経常利益は18・9%増の10億6029万8000円、当期純利益は6・5%増の5億5155万4000円。

増益の要因としては、「経費削減や営業スキルの向上など」(斎藤社長)を挙げている。

売上高の内訳をみると、とくに大型ディーラー向けの販売が好調で25・8%の大幅増。メーカー別では、三菱29・9%増、スズキ21・6%増、輸入車8・4%増など。また、商品では車検関連やスキャンツール、リフトなどが前年を上回った。

一方、第78期については、「人材を増やしていくほか、トレーニングセンターが全国各支店に整ったので積極的に活用していく。加えて、来年5月のオートサービスショーに出展し、新商品の披露などで弾みを付けたい」(同)。

営業の重点施策としては、売上高の7割を占める車検関連、門型洗車機、リフトの拡販に注力するのをはじめ、受注高1000万円以下の顧客の開拓、顧客先を訪問するバス研修会の開催や、女性およびサービス向けの研修などにも取り組んでいく方針。

なお、今期の経営目標は売上高223億円、経常利益6億3000万円に策定した。

ネット集客増強研究会 大平喜久

整備工場買収のメリット、デメリット

整備工場の売り物、結構出てきてますし、今後もっと増えるでしょうね。

買収のやり方ですけれど、まあ規模によって対応とかは変わってきますよね。まず基本的には調べる必要がなければ、経営形態ですよ。自営業なのか、有限なのか、株式なのかです。

自営としてやっている場合は、認証とか指定を持ってたら個人に

権利が付与されているわけですから、まず自営になっているのを法人化しないと、ゼロから認証とか指定を取り直しになるんで、買収の意味はかなり小さくなりますよね。

まずは株式として法人化して、認証や指定の権利を法人として所有する。その上で、法人の売買とすれば、有限なんかの場合でも、定款だったかな

あ? 出資配分の記載があるだけなんで、きちんとするために、いったん株式にして、その上での買収としなると、後々トラブルの元になりやすいわけですよ。

それで、買う買わないという判断ですけど、これは簡単に値段です。

値段の出し方も簡単で、貸借対照表上の資産から負債を引いたものを発行済株式数で割って、あとは取得株式数をかければいくら必要になるか、まあカントンに出ます。よほど大きな売買物件でない限りは、これに隠れ負債とかの念書を取ってシヤンシヤンというケースが多く、デューデリ(収益性やリスクを判断する作業、まだはやらない場合が多いです)。

さて、問題はここからなんです。

売側は期待値も含めてかなりの金額を言ってくるのがほとんどです。例えばですよ。リフト1基にしたら、売側は〇万円です。買ったという思いがあるし、買側はすでに償却が終わっているんで、資産には計上

されず株価はかなり安いケースが多いんですよ。

会計的には帳簿が全てであり、買収価格は上記の方法で算定するのが正確なんですけど、なかなか会計通りに行かないのが常なんですよ。それで、ここで高いからと言って突っぱねたら、まとまるものもまとまらない結果、廃業となりがねなくて、すべての人が損をするという可能性もあるわけですよ。

ここでもとめるためには、もうひとつ提案をするんですけど、これを言うとき、ほぼ帳簿に近い数字で買収して、お互いにメリットを享受することができると、話があるんです。話がまとまるケースは、何らかの形でこれに近いケースじゃないですか。

この提案と、実はもうひとつ帳簿に出ない判断基準があって、この基準を使っても、多少、高いとんでも〇〇円までだったら買った方が得、というような判断をするんですけどね。

実際、会員さんが他社を買収した案件、何件もありましたけど、このやり方を伝えてこれで話まとまりましたね。今ではかなり収益に貢献して、良い買い物だったと思いますよ。

FC加盟店募集!!アップルと手を組みませんか?

車買取・販売



オリコン顧客満足度調査
車買取会社

5年連続 第1位

- ☑ 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



※2014年～2018年調査

お問い合わせ
FC開発事業部

03-3516-0731

アップルオートネットワーク株式会社
<http://www.applenef.co.jp>



TAA

TOYOTA USEC

TAA



LEXUS

TAAだからできる高品質・高成約率

レクサスコーナー全会場実施中

トヨタ・オート・オークション

インターネットサービス

TC-web

詳しくはHPへ <http://taacaa.jp/>

北海道会場 0123-28-8700
横浜会場 045-628-6000
四国会場 0875-56-2400

東北会場 024-963-0388
中部会場 059-366-2810
九州会場 0942-41-2266

仙台ヤード 022-390-0125
北陸ヤード 076-238-3711
南九州会場 0995-54-1511

関東会場 043-246-5211
近畿会場 072-826-3486

北関東ヤード 027-257-0613
広島会場 082-437-2600

「23年に念願の自動車メーカーになる」

カーベルがこのほど創業12周年を迎えた。もともと車販のチェーンではなく「販売強化とリピーター増のお手伝いネットワーク」としてスタートした同社も、今では「新車市場」「1000円レンタカー」「ペットの旅立ち」と、3つのブランドを展開。合計店舗数は1000に迫る勢いだ。こうした多くの自動車販売店を惹きつけるのは、一風変わった車販メニューやユニークなCMはもちろんだが、何よりもカーベルから発信される「楽しさ」に他ならない。その原動力と言えは、この人、伊藤一正社長である。

西部警察のパロディCMが話題になった

伊藤社長（以下、敬称略） 私は常々、そこにハッピーがあるかどうか考えていない。キャッチコピーも創業当時は『車+ベル（鈴）』だったが、10年を過ぎてから『ハッピーメーカー・カーベル』に変更した。全国大会や勉強会にしても『嬉しい、楽しい、面白い』要素がないと、人様に来てもらえないと思っている。

それらの講演では伊藤社長の『伊藤タイム』が有名だ

伊藤 例えばTV番組を見て、お笑いは常に引く張る人があるし、ニュースは全くないわいだろう。私も決して見たいわけではないが、この2つのジャンルは必ずチェックして話題に入れるようにしている。カーベルとしても、常に楽しさがあるニュースを発信していきたい。

「昨年からプロレスラーとしても活動している

伊藤 自らが広報マン『カーベルマスク』となって、カーベルのPRに努めている。プロレスラーになるための身体は2年で仕上げた。よく勘違いされるが、自分からレスラーになりたいのではなく、決まっていた（笑）



株式会社カーベル
代表取締役 **伊藤一正氏**

カーベルの現状は

伊藤 オープンベースで計90店舗を超えた。契約ベースでは1000店舗まで増えている。

チェーンの小売り状況について

伊藤 全体的に好調だが、支払い別で変化が起きている。現金客は毎年3割ほどで変わらないが、残り7割の内訳を見ると、ローン客が減って個人リースが増えている。直近では半数を超えた。

リース客の特徴は

伊藤 全体の4割が月額2万円

その理由は

伊藤 普通車のリースは、仕入れがよほど安くないと、この月額では提供できない。カーベルはそこが強く、どんな車種でも安く仕入れられるので自然と比率が高まっている。

様々なメニューのなかで最近のヒットは

伊藤 脱・月額1万円のリース商品だ。例えば『2カ月に1回

払い』というメニュー。これは、ストリートに年金受給者向けのもので、支払いも偶数月に合わせてある。他社にはないので、加盟店の反応も非常に良い。

その他は

伊藤 もう一つは超短期リースだ。一般的な7年、9年リースを逆手に取って、最長でも2年に設定した。その代わり、2年後の相場が高い15車種に絞った。軽ではハイトル系やジムニー、普通車はランクルやアルヴェルなどだ。当然、ユーザーも絞られるが、商談になれば成約率が非常に高い。

ユニークなメニューが多く揃う

伊藤 カーベルでは「日本初」「地域初」といった点も重視しており、始めからこうした目を引くキャッチコピーが使えるように開発していることも多い。加盟店がチラシやDMを出す際に、高い効果が見込めるからだ。

次の新商品は

伊藤 支払い5年以内の中古車リースだ。販売ノウハウは本部で開発し、将来的には他社の共有在庫システムと組むことも考えている。早々に加盟店の在庫車で始め、収益性やユーザーの理解度をみて判断する。反応が良ければ、年内に既存の400店舗規模で開始したい。

話は変わって、ペットの火葬事業が好調と聞く

伊藤 「ペットの旅立ち」は、第3のブランドとして立ち上げた。いまカーベルのなかで最も勢いがあり、加盟して頂いてもオープンが順番待ちの状態。早

くても5月以降になると思う。

伊藤社長の夢は

伊藤 小学生の頃から学校の先生になることが夢だった。なので学校法人として『カーベル・カレッジ』を設立する。ここでは営業を教えるのではなく、経営者の育成を専門にしたい。営業マンの育成だと、売れる人は良いがそうでない人は辞めてしまう。しかし経営の育成なら、例えば自分が営業向きでなくても、売れる人を採用してマネージメントできる。このスキルがあると事業承継もしやすい。

学校法人の教師は

伊藤 私はもちろんだが、加盟店の社長にも各員教授として壇上に立つて頂きたい。たいてい得意分野があるので、それを生徒に伝えて欲しい。認知症対策としても良いだろう（笑）

小売りが生き残るためには

伊藤 『多柱経営』が理想だ。細くても収益の柱を何本も持った方が強い。それは、必ずしも自動車関連でなくても良いと思っている。「ペットの旅立ち」もこれに近いが、飲食でも何でも良い。自社の社員を食わせていけることが大事だ。

最後にカーベルの未来像は

伊藤 当社の事業計画では、2023年に電気自動車（EV）を生産・販売する。EVを開発できる企業と組んで、加盟店向けの新メニューとして用意したい。念願だったメーカーサイドに回る。そして、カーベルのEVは加盟店にしか卸さないで、大きなメリットを提供できるだろう。

11金

新春初荷オークション神戸新会場2周年記念

神戸会場 1472回 AM 10:00スタート【出品賞進呈!】

出品・落札ポイントアップキャンペーン 神戸会場限定企画

上位10社 選べる豪華
カタログギフトプレゼント!



5ポイント以上で灘の酒が
当たる抽選会にご参加
いただけます。ハズレなし

新ヤードオープン

灘浜ヤードA リースアップコーナー **新設!!**

美味しいおもてなし

豪華
お弁当&
インド料理バイキング!

※おもてなしは数に限りがございます。

新春初荷オークション

幕張会場
19金 1311回

AM11:00スタート

出品賞
落札賞 **進呈!**

九州会場
110金 927回

AM11:00スタート

出品賞
落札賞 **進呈!**



2019年5月15日(水)

**東京会場
グランドオープン**

※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

急成長西本君の成約率が急落!? その理由とは

前号までの4回にわたって、最強買取店の急成長若手営業マン、西本君の商談書き起こし『成長前↓成長後』をお伝えしてきた。

3 カ月で商談成約率が30%↓80%に急成長した西本君だが、その後の成約率が50%に急落しているという。今号では、西本君に何が起きたのかについて、石沢マネージャーと青山店長と西本君の3人でミーティングを開催したので、その内容をお届けする。

石沢マネージャー（以下、**石沢M**）「これからミーティングを始めます。よろしくお願いします」
青山店長（以下、**店長**）、**西本君**（以下、**西本**）「よろしくお願いします」

石沢M「西本君の成約率が70%〜80%、これが先月は突然50%割れみたいなところで、成績がいきなり急降下という噂を聞いたので。どうしたのかと心配になって、このミーティングを開いているわけけれども、実際に成約率は、何%まで下がっちゃったのかな」
西本「50%まで下がりました」

石沢M「50%、下がって50%か。これは青山店長、何があったの？」
店長「まず、彼が所属している店舗が異動になったというのがあります」

石沢M「店舗異動があったと。前にいた店舗では、成約率が高かったんだよね。それで今は店舗が異動して成約率が低くなったと。どうして？」

うわけだね」

店長「そうですね」

石沢M「西本君は実際にお客様の層の違いというのは感じたのかな」

西本「物凄く感じております」

石沢M「物凄く感じたとは（笑）。やっぱり難しい？」

西本「そうですね、やはり先ほど青山店長も仰っていました。どうして他店と競合する確率が非常に上がったので、そこで苦勞をしているというのが現状ですね」

石沢M「なるほど。以前は結構、即決率も高かったって聞いているけれども、今の店舗では即決が出来なくなってきた、というところ？」

西本「そうですね」

石沢M「実際に3 カ月で急成長したから、そのまますーパープレイヤーになるとは、確かに私も思っていないから、その日決まられないお客様に対しての成約の取り方が、今まで不足していたという感じですね」

石沢M「そういうことか。てっきり、出来なかった新人が出来るようになる、調子に乗って一度落ちる、という法則があるのですね。『西本君は結構しつかりしているから、大丈夫かな?』と思いたいが、君もか?」みたいな感じで見ていたんだけれども、それよりも店舗異動があつて、お客様の質が変わったから、という理由が一番大きかったというね。ちょっと今一度、

石沢M「以前、ユーストカーさんの記事で、私が書かせてもらったやつだよ。ちょっと今一度、

ブーメラントークをどういう風に教えたのか、どのような台詞を教えたのか、具体的に教えてくれる？」

店長「はい。やはり一番大きいのは、

有料版では、モザイクの部分全てお読み頂く事ができます。
電話03(3371)9340まで!

石沢M「なるほどね。といった内容です」

店長「はい、ということだよ」
石沢M「はい」

しばらく触っていない部分でもあり、新しい読者の方や知らない方も多いと思うので、二人で簡単なロープの掛け合いですよ、というのをやってもいい？」

店長、西本「はい」

石沢M「じゃあ、西本君がもう習っているわけだから、お客様役ではなく営業マン役、青山店長がお客様役。設定としては、お客様に『100万円くらいは何とかいけると思っています』と伝えて、お客様は『他店も気になるので』と言っている状況。この場ではちよつと決められない、というお客様に対して、

……
といったアプローチをした前提で、その後に『どうしても、もう一件回りたいので』という青山店長のお客様役。その後の台詞から、ちよつとやってみようか」

店長、西本「分かりました」
西本「そうしましたら、私の方で青山様のキューブ、この後も

よろしいでしょうか?」
店長「あ、はい」
西本「ありがとうございます。そうです」

店長「はい」
西本「それでですね、私の方で

言があれば」

石沢M「なるほど。そういうことね。西本君、これは理解できるかい?」

西本「はい」

石沢M「それで実際に、先月50%に急落して、その後に今のブーメラントークを習ってみて、今月、即決は出来ないけど一度考えさせて、というお客様は、きつくり戻ってくるようになったのかな?」

西本「はい、今月は3商談が一度、検討中になりましたが、2件は後日で成約となつている状況です」

石沢M「なるほど。それでは今月は、50%に下がった成約率から、盛り返してきていますか?」
西本「はい、現状は75%着地の見込みとなっております」

石沢M「これはしつかりブーメラントークで、フォロワーが出来たのかな?」

店長「そうですね。元から50%に落ちたという感覚は私は無くて、次のステップとして、また一つ学んだことによつて、今上がってきているという状態なので」

言があれば」

石沢M「なるほど。そういうことね。西本君、これは理解できるかい?」

西本「はい」

石沢M「それで実際に、先月50%に急落して、その後に今のブーメラントークを習ってみて、今月、即決は出来ないけど一度考えさせて、というお客様は、きつくり戻ってくるようになったのかな?」

西本「はい、今月は3商談が一度、検討中になりましたが、2件は後日で成約となつている状況です」

石沢M「なるほど。それでは今月は、50%に下がった成約率から、盛り返してきていますか?」
西本「はい、現状は75%着地の見込みとなっております」

石沢M「これはしつかりブーメラントークで、フォロワーが出来たのかな?」

店長「そうですね。元から50%に落ちたという感覚は私は無くて、次のステップとして、また一つ学んだことによつて、今上がってきているという状態なので」

ブーメラントークを持っていれば、無理に即決に

もつていかないで、あえて泳がした方が、そのお客様の信頼を勝ち取れる場合もある、ということかな」

店長「はい」

石沢M「じゃあ、このブーメラントークをモノにして、即決が難しいお客様も問題なくなつて、これからは一切、成約率が落ちることなく、トップ営業、トップ成約率をキープし続ける、ということの良いんだね?」

西本「はい（笑）」
石沢M「青山店長よろしく（笑）」

店長「この先こまでやって落ちるとなると、慢心とか天狗になつて、という可能性がありますね（笑）」

石沢M「天狗になつて、『俺は出るんだ』つてなつてね（笑）。そうならないように、頑張ってもらいたいですね」

西本「はい」
石沢M「しつかりした

<加盟店全国 2300 店舗のネットワーク> 一般社団法人日本自動車流通研究所は会員を募集しています。

JADRI
日本自動車流通研究所

一括査定事業



月間情報取得 6 万以上！
全国参画社数平均 3 社

共有在庫事業



出品台数 4000 台以上！
平均成約率 12%

保証事業



会員限定のタイヤ新品
保証サービス

第64回

ワンプラ指南

ワンプラ成功店に直撃取材 年間246台販売で台当たり利益

有料版では、このグレー部分とモザイク箇所を
全てお読み頂く事ができます。
電話03(3371)9340まで!

が一番の売れ筋

ワンプラ成功店の取材を続けていたところ、2018年の1年間で、246台を販売したという社長に話を聞くことができた。

あまりノウハウを出したくないという理由でオフレコも多かったが、社名を出さないことを条件に取材に応じてくれた。

このお店は、平均在庫60台、1カ月の小売り台数は平均35台、40台。ワンプラ販売を合わせると、月に在庫が1回転していることになる。

基本的な考え方としては、

り車両の中で、
基本的にはオークションへ出品する。
ただ、例えばオークション出品まで3日間しかなくてもワンプラへ登録。「オークション出品当日、セリスタートまで売れる可能性がある。月に5台は、オークション会場に搬入してから成約となっている。こういう場合は、セリ終了後に搬出、陸送費と出品料は無駄となるが、回転率を考えるとこれが一番」。

なかには「ワンプラで売れた価格よりも、オークション当日の流れ価格の方が高かった」ということもあるというが、それだけギリギリの価格でワンプラに掲載しているともいえる。

掲載しているサイトは、「オートサーバー(ASネット)、ストックワンプライス、JUTENTORI」だとい、ストックワンプライスは、アイオー

昨年、ワンプラで売れた246台のリストを見せてもらった。エクスセルにすべての経費と利益が記されており、これを見ると、すべ

ての経費を引いた台当たり利益は
の粗利を挙げていることになる。
これを見ると、ワンプラだけの専任者を付けても余りある利益だ。最後に、成約車の一部を掲載しておくので参考にしてみたい(左表)。

これを見る限り、オークション仕入れでも、しっかりと利益を残していることがわかる。
「注文車なら相場より多少、高くても成約しているのが実態だ。オークション相場と比べると、そのワンプラサイトの中で安いか高いかが売れるポイント」という。

●ワンプラで成約した車両の例

24 年式
プリウス S

●走行8万キロ台 パール
粗利 16万4000円
買取車両

有料版では、このグレー部分とモザイク箇所を全てお読み頂く事ができます。
電話03(3371)9340まで!

2019
謹賀新年
AS'NET
エーエス・ネット®

本年も ASNETのご利用、
ASワンプラへのご出品を
よろしくお願い申し上げます



ASNET 会員募集中!!

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

3月の

《3面から9ページ》

2019年

AA相場を読み切る！

大胆予測

停滞相場

年末上昇？

有料版では、モザイクの部分の全てをお読み頂く事ができます。電話03(3371)9340まで！

AA相場は上
がっていくと考えられ
る。

消費税増税後の需要喚
起対策として、去年12月
には、自動車税の減税や
自動車取得税の軽減が自
民党の税制改正大綱で決
まった。しかし、この政
策によるAA相場への影
響はほとんどないだろ
う。政策によって、新車
販売がわずかに促進され
る程度の影響はあるだろ
うが、その程度のものだ
と推測される。今年10月
以降、

と断言
したい。

18年予測の「ハズレ」
反省点を踏まえて

今年のAA相場の予測
はこうだ。

1～3月までは例年通
り、または、それ以上に
出品台数が多くなること
で相場が下落し、

しかし、ここで自信を
持って結論付けてしまっ
と、我々は18年の予測の
「ハズレ」について、全
く反省していないとい
うことになってしまっ
た。あえてここで皆様
に追加して、お知らせ
したい。

これはあくまで輸出の
動向というものを全く考
えていない、国内の需給
だけで語った予測であ
る。

輸出動向が通常の一年の
通り、平穩に流れていれ
ば、予測通りの形になる
と思うが、我々は去年の
輸出の異常値によっ
て、10月のAA相場予測
を外してしまったので、
今年の予測について、輸
出動向を考慮せず断言す
ることは避けた。

「輸出」は一言では語れ
ない。当然だが、輸出仕
向国の規制や情勢は国ご
とに違い、例えば税制の
変更にしても、日本での
年度末など、キリの良い
タイミングにわざわざ合
わせてくれるということ
もない。

一例を挙げると、昨年
の3～9月にかけて、日
本にとって主要仕向国の
ひとつであるスリランカ
では、政府から国家公務
員向けの関税免除のパー
ミットが発行された。紙
面の関係で詳細は載

せられないが、このパー
ミットの影響によって、
暴騰していたスリランカ
向けプレミアムAA相場
が、10月に急落した。こ
の額は日本円にして、台
当たり50万円以上。パー
ミットが突然使用停止に
なったためだ。

ここまでは過去の話だ
が、このパーミットの使
用停止期間は約半年と言
われているため、今春に
は解禁される可能性がある
。しかし、これまでの
スリランカ政府の動きを
見ていると、必ずしも予
定通りに解禁されるわけ
ではないことが「輸出」
の面白いところだ。

ここでは、もしもこの
パーミットが解禁されれ
ば、一部の車種でAA相
場の暴騰も有り得るとだ
けお伝えしておく。その
他の仕向国においても、
規制だけでなく、「日本
車不足」を内包している
国が多いと聞く。詳細
に関しては、判明次第、
「ユーストカー総合版」
「輸出相場版」に掲載し
いくので読んで頂きた
い。

「輸出」や「災害」によ
る相場の変動があること
を前提に、国内需給によ
る相場の動きの基本はお
伝えした。

最後に、繰り返しにな
るが、夏以降のAA相場の
動きが違ってくることを
覚えておいて欲しい。

今年の中古車相場はこうなる！2つのパターン

有料版では、モザイクの部分の全てをお読み頂く事が
できます。電話03(3371)9340まで！

※注意

自動車以外の多くの製品は、消費
税増税が行われる直前の7～9月に
駆け込み需要が集中するかも知れな
い。しかし、我々自動車業界において
は、自動車税やメーカーの販売戦略
などの関係から、年度末にあたる3月
が強く意識されていることや、今年は
特に、5年落ちの車両が3月までに大
量出品されるであろうことで、3月ま
でに需要の先喰いが集中することは、
本紙でも強く予想している。

ニュースなどを見て、「消費税増税
前の7～9月に駆け込み需要が多くな
る」といった情報に踊らされず、我々
は3月に肝を据えて準備をしておくべ
きだ。本紙を読んだ直後には「そうだ
」と書いていても、時間が経ち、ニュ
ースの情報に振り回されてしまっ
ても子もない。故に、今号のこのペ
ージは捨てずに、オフィスに貼り出
しておいて欲しい。

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>