

無料版

2月号

ユーストカー NEWS

毎月1日発行

第70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年はどうなる!?

輸出業界
トップが集結

新春

座談会



日本中古車輸出業協同組合 理事長
山銀通商株式会社 代表取締役
佐藤 博氏



株式会社ビー・フォード
山川博功 代表取締役



株式会社ソウイング
中尾 聡 代表取締役社長



イースタン・カーライナー株式会社
吉田 勝 代表取締役社長



ECL エージェンシー株式会社
入江 克行 代表取締役社長



ECL エージェンシー株式会社
坂東博仁 副社長

2018年の中古車輸出は好調だった?
株式会社ソウイングの中尾聡社長(以下、司会)
2018年を振り返ると、2月にニュージランド(NZ)のカラムシ問題が、9月4日には台風21号がありました。中古車輸出で、あれほどの車両が被災したのは、初めての事だったのでしようか。
日本中古車輸出業協同組合 佐藤博理事長(以下、佐藤)
あれだけのスケールは初めてですね。
司会 一方、想定内の出来事であれば、ミャンマーの

最強買取店の商談テクニックを二撃公開! <<21面>>
なぜ買えるのか? 徹底解説

新連載 外国人整備人材と <<6面>>
共存共栄する時代①

必殺相場人 <<24面>>
年明け1月相場を検証

査定検査に役立つ『解体新書』 <<5面>>
トヨタ・プリウス(50)系

オークネオステーションハイパー AucNeo Station HYPER 入会キャンペーン

- オークネット TVAA 共有在庫市場&一撃市場 レギュラー(月額) 29,800円
全国74オークション会場 年間500万台に応札可能 ライブオークション(月額) 5,000円
全国111オークション会場に事前入札可能 アイオーク

2019年6月までの申込み限定! 入会后1年間限定 キャンペーン特別月額費用 34,800円(通常合計)相当

14,900円/月 57%OFF

3会場 同時参加可能



ライブオークション 「おまとめサービス」なら 登録料 月額 0円
●入金前抛出OK! ●まとめて入金OK!

更におプションで

らくッパ・21・42・63 支払延長サービス
・21日 or 42日 or 63日まで 延長可能!
・余裕をもった資金繰りを実現!

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

オークネットなら年間500万台、111会場から仕入れが出来る

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

URL: www.aucnet.co.jp

AUCNET



「1面からのつづき」

右ハンドルの車輸入停止が
ありました。現時点で、
公式な中古車輸出台数の
総数は11月までしかない
のですが、それでも累計
で、すでに121万台。
12月は17年が11万台だっ
たので、少なく見積もっ
ても通年で131万台に
達するだろうと。という
ことは、08年の134万
7000台に次ぐ過去第
2位、数字的には、もの
凄くいい年だったことに
なります。実際、皆さん
にとって、昨年ほどのよ
うな1年だったのではし
ょうか。

水、あるいは飛び石の被
害がありました。
ECLエージェンシー株
式会社 坂東博仁副社長
(以下、坂東) とくに神
戸が酷かったですね。

関西からは3割くらいだ
と思います。関西から出
たもののうち、3割か4
割が被害に遭ったとする
と、1万台を超えるので
はないかと。

直して、本来のお客さん
に出しました。ですから、
修理代分がマイナスにな
ったということですね。

に、250社ほっと
難しい。だから組合とし
て入るのは難しい。保険
会社からは、仮に5億円
相当の在庫があった場合
、150万円ぐらいの
掛け金を提示されまし
た。

先に払ってくださるお客さ
んの分だけやってます。
イースタンカーライナー
株式会社 吉田勝代表
取締役社長(以下、吉田)

すでに新車が売れ始めて
ますからね。元には戻ら
ないでしょう。

入江 どうしても密輸の
ようなイメージがありま
すしね。いつシャットダ
ウンされるかも知れない
という危惧は、常にある
と思うんですよ。右ハン
ドル車は輸入禁止にした
ばかりなので、今は政府
側も簡単にはOKを出さ
ないでしょう。可能性が
あるのは、大型トラック
と聞いています。

司会 ミヤンマーでは若
い人を中心に、スーチー
さん離れが起きていて、
政治も安定してない様で
す。そういうことも含め、
ひよつとしたら、右ハン
ドル車の輸入復活の可能
性があるのかと思つたの
ですが、先ほど山川社長
も「あまり期待できない」
と。それが現実なのかと
思います。

司会 ビイ・フォアード
さんにとって、昨年はど
んな一年でしたか?
株式会社ビー・フォア
ード 山川博功代表(以下、
山川) うちはトータル
では台数が増えましたけ
ど、ミヤンマーにもスリ
ランカにも輸出していま
したから……。それより
も大きかったのは、ウガ
ンダに年式規制が入った
ことと、ジンバブエで関
税を外国通貨で払わなく
てはならなくなったこと
です。ジャマイカに輸出
前検査が導入されたこと
も大きかった。

検査の処理台数が
ネックに?
山川 検査が輸出に追
いついてない。あれがな
かったら、もっと順調に
伸びたと思うんです。

司会 東アフリカは伸び
ましたか?
山川 まあそうですね、
ケニアはだいたい前年を
超えた。タンザニアも台
数が行ってますし。ウガ
ンダは前半で稼いだ台数
ですね。モザンビークも
段々と戻ってきました。

司会 神戸港と堺泉北港
では、被害の状況が違っ
たのですか?
坂東 神戸は高潮による
冠水、堺泉北は飛び石で
す。40m近くの風が吹き
ましたから。弊社のター
ミナルのうち、神戸では
650台が冠水したので
すが、泉北では450台
の窓割れがありました。

司会 ロシアには現状の
ままで行ったんですか?
坂東 そうです。ほぼコ
ンテナ積みでしたけど
ね。ロシアに関して、我
が社は冠水車もRORO
船に載せましたので、相
当数を運ばせていただき
ました。ドバイは全てコ
テナですが、全体から言
うと6〜7割がロシア、
2〜3割がドバイでし
た。

司会 ガラス割れは直せ
ると思いますが、これら
被害車両は、改めて本来
の仕向国に行つたんです
か?
佐藤 私のところは全部
直して、本来のお客さん
に出しました。ですから、
修理代分がマイナスにな
ったということですね。

山川 でも更新する場合
は多分、ほとんど入れな
いと思います。
司会 入れないですか?
山川 再保険会社が嫌
がってますから。だから
もう入れないと思ってい
ただいた方が、いいと思
います。

司会 現実的には、もう
無理なんですかね。
山川 もう合わないっ
て。

坂東 合わないでしょう
ね。

司会 ここで、ミヤン
マーについてお伺いした
いのですが、同国の右ハ
ンドル車輸入中止は予定
通りでした。しかし、7
月以降も平均すると、月
2000台ぐらい輸出さ
れてるんです。恐らく、
タイから陸路でミヤン
マーに入っていると思っ
たんですが、山川社長、こ
れは今年も続くものでし
ょうか。

司会 一方で、昨年はロ
シアが大きく伸びまし
た。08年の50万台超とい
うのは、もうないでしょ
うけれど、去年からイー
スタン・カーライナーさ
んが、太平洋側から船を
出しましたよね。太平洋
側から出た分が、従来の
実績に上積みされたよう
な気もするんですけど

過去最悪の被害
—台風21号—

一方の台風21号で
すが、船会社にとって
どのような状況だったの
でしょうか。

ECLエージェンシー株
式会社 入江行代表取
締役社長(以下、入江)

非常に大きなダメージに
なりました。

司会 被災車両は全体で
1万5000台とも2万
台ともいわれています
が、実際はどれくらいな
のでしょうか?

佐藤 月に10万台が輸出
されると、このうち

司会 総額で12億円ま
で行くのはと。

山川 大きいですね!
5億円分は保険でカバー
されましたが、すでに現
時点で5億円の損が確定
している、修理中の分を
含めると、最低でも6億
円程度の損失ではないか
と思います。

司会 佐藤理事長は先
日、業界紙で「組合とし
ても、保険の取り扱いを
どうするか」といった趣
旨のことを話されていま
したが、この点はいかが
でしょうか?

佐藤 そもそも、今まで
保険に入るといふ発想が
なかったんですよ。しか
し、今回の災害を受け、
初めて組合として調べま
したけど、例えば、組
合員250社が保険に加
入したとして、被害が発
生した際、損害額を査定
するのは1社でも難しい

右ハンドル禁止後は!?
—ミヤンマー—

ここで、ミヤン
マーについてお伺いした
いのですが、同国の右ハ
ンドル車輸入中止は予定
通りでした。しかし、7
月以降も平均すると、月
2000台ぐらい輸出さ
れてるんです。恐らく、
タイから陸路でミヤン
マーに入っていると思っ
たんですが、山川社長、こ
れは今年も続くものでし
ょうか。

山川 うちは積極的に
やらないですね。半年は
やりませんでしたけど、大
儲けからいって、ドンと締
められたらアウトですか
ら。まあ、どうしても欲
しくて、お金をちゃんと

一層のアップが期待
—ロシア—

司会 一方で、昨年はロ
シアが大きく伸びまし
た。08年の50万台超とい
うのは、もうないでしょ
うけれど、去年からイー
スタン・カーライナーさ
んが、太平洋側から船を
出しましたよね。太平洋
側から出た分が、従来の
実績に上積みされたよう
な気もするんですけど

司会 一方で、昨年はロ
シアが大きく伸びまし
た。08年の50万台超とい
うのは、もうないでしょ
うけれど、去年からイー
スタン・カーライナーさ
んが、太平洋側から船を
出しましたよね。太平洋
側から出た分が、従来の
実績に上積みされたよう
な気もするんですけど

司会 一方で、昨年はロ
シアが大きく伸びまし
た。08年の50万台超とい
うのは、もうないでしょ
うけれど、去年からイー
スタン・カーライナーさ
んが、太平洋側から船を
出しましたよね。太平洋
側から出た分が、従来の
実績に上積みされたよう
な気もするんですけど

司会 一方で、昨年はロ
シアが大きく伸びまし
た。08年の50万台超とい
うのは、もうないでしょ
うけれど、去年からイー
スタン・カーライナーさ
んが、太平洋側から船を
出しましたよね。太平洋
側から出た分が、従来の
実績に上積みされたよう
な気もするんですけど

司会 一方で、昨年はロ
シアが大きく伸びまし
た。08年の50万台超とい
うのは、もうないでしょ
うけれど、去年からイー
スタン・カーライナーさ
んが、太平洋側から船を
出しましたよね。太平洋
側から出た分が、従来の
実績に上積みされたよう
な気もするんですけど

司会 一方で、昨年はロ
シアが大きく伸びまし
た。08年の50万台超とい
うのは、もうないでしょ
うけれど、去年からイー
スタン・カーライナーさ
んが、太平洋側から船を
出しましたよね。太平洋
側から出た分が、従来の
実績に上積みされたよう
な気もするんですけど



司会 検査の処理台数が
ネックに?
山川 検査が輸出に追
いついてない。あれがな
かったら、もっと順調に
伸びたと思うんです。

USS名古屋会場
2.15 fri 早期搬入 1.25 (税別) ~
ジャンボタワー 完成 3周年記念AA
全車 出品料 1,000円 (税別・流札時)
成約落札1台賞 ダーツチャレンジ
成約落札1台賞 (成約または落札)
【特設】軽ディーラーコーナー
軽食屋台 おいしい軽食を無料サービス!
成約落札1台賞
ダーツチャレンジ
素敵な賞品が当たるチャンス!

も、これは狙いどころだったのですか?

坂東 ロシアは規制がなければ、元々ある程度の需要があり、今まで日本海側でやってきた輸出を太平洋側に持ってきた結果、マーケット自体が以前の6万8000台規模から、昨年は9万台に増えました。この数字には、小額申請(輸出統計に含まれないインボイスバリュー20万円以下の車両)も入っています。ちなみに昨年の小額申請は約7万台で、このうち約2万台がドバイ、5万台がロシアに行ったと思われまます。ということは、実は昨年の輸出台数2位はNZではなく、ロシアだったんです、実際に輸送された台数は...

そういう面から言いますと、ロシアは今年、さらにアップするんじゃないかな。ロシアは大体、毎年1月に規制が発表されますが、今年は、ほぼなかった。さらに、エラ・グロナス(非常時緊急通報装置)の装着が、去年11月18日付で一年間延長になった。もともと、これは与党による選挙対策だったんですけど、私は最低でも2万台、今9万台です。11万台、もしかしたら、2019年度は12万台がロシアに行くんじゃないかと思えます。



でも、それが儲かるわけではなく、どっちかと言うと、ブランドイングですね。ブランドイングの強化ですね。入江 モンゴル向けの車両は、コンテナであれ自動車専用船であれ、天津新港で陸揚げされるんですが、モンゴルに入る間に、中国側が色々アレンドジしている。ここにもうちよつと透明感があると、商売がやり易くなるのですけど。

山川 うちはインターネットを使った商売なので、ネットが使えないと、現地のバイヤーは買えないんです。ところでDRは、中古車輸出ランキングトップ20には入っていませんが(昨年11月の実績は累計6005台で32位)、シンガポールなんかよりも行っていると思つてます。

山川 それ、取っ払えないんですか。司会 輸出抹消台数で捉えれば、恐らく小額申請も含めたトータルな数字になると思っています。坂東 大体7~9万台ぐらいいの差があつて、その分が小額申請です。これがどこへ行っているかは、プロじゃないと分らないですね。佐藤 船会社さんは分るよ。吉田 南アフリカなど、中継国を経由している分は、わからないです。司会 昨年の最終的な数字としては、輸出抹消は138万台ぐらいいと思つてます。一方、財務省の貿易統計は131万台ぐらいいと思うので、その差の7~9万台が小額申請でしょう。ほとんどはロシアですか? 坂東 昨年は案外、冠水車が出たので、ロシアと

個人輸入扱い分に、グロナスのコストが削減されたことで、輸出増に影響しましたか? 坂東 実は、全く大きくなかったんです。理由は簡単で、グロナス装着が猶予されたのは、沿海州に住民票を持つる人だけ。なおかつ、登録から3年未満の車は、新車と同じようにグロナスを装着しないといけない。つまり、猶予の対象は個人扱いで輸入可能な年式は5年落ちまでなので、4年落ちと5年落ち、この2年間しかない。しかも個人輸入だけ。法人輸入分は、グロナスを付けないといけないことになり

りましから。これによつて、車両の台数が増えたという事実は、ほぼないと思つています。司会 もう1カ国、去年、伸びたのがモンゴルではないか。組合もモンゴルは注目されているのですか? 佐藤 モンゴルは人口が200万人とか300万人と少ないのに、なんであんなに出るのか。ほんと不思議ですね。司会 2割から3割は、ビー・フォードさんですね。山川 もうちょつとある

モンゴルでファイナンスの提携をされたという事ですが、目論見通りの国でしたか? 山川 そうですね。モンゴルはNZと同じように、B to Bの国なのですが、強いところに人が集まる、そんな習慣があるみたいですね。司会 山川さんのところでは、車以外でも多角的にやつてらっしゃいますね。山川 テストで色々やつてます。司会 それも好評だと聞かれています。山川 まあ、話題作りですね。折角、コンテナで毎日バン詰めしているのだから、色々載せてい

引き続き好調を維持? 2019年予測 司会 ここからは、今年の展望についてです。今年には536万台の新車が売れた2012年モノが7年落ちに、556万台が売れた14年モノが5年落ちとなり、それぞれ車の検のため、代替えの対象

となる。台数が多いので、相場は弱含みの展開が予想されるので、輸出業者さんにとっては非常に買い時かと。一方、マイナスイタインの国としては、スリランカとパキスタン、そして前年比減という意味ではミャンマーもそう。パングラデシュは政情が不安定なので不透明ですが、それ以外でいうと、期待できる国が圧倒的に多い。私は今年の輸出は136万台で過去最高を記録すると見込んでいますが、佐藤理事長はどうご覧になりますか? 佐藤 恐らく過去最高になるんじゃないですかね。司会 今年も5~8月の日本出港分は、NZのカムシ対策が不要なのと、来年3月には横滑り防止装置が全車に義務付けられますから、駆け込みがあると思います。その意味ではNZで12万台以上行くだろうし、ロシアもいよいよ。山川社長はいかがですか。山川 まず、弊社は中古車輸出仕向け国ランキングの上位国には、ほとんど輸出していません。司会 あ、そうですか。山川 圧倒的に台数が出ているのは、コンゴ民主共和国(DRC)なのですが、実は選挙の都合で、昨年12月31日からインターネットが止まってるんですよ。もの凄く痛手です。佐藤 政府でそんなことができちゃうんだ? (笑)

山川 うちはインターネットを使った商売なので、ネットが使えないと、現地のバイヤーは買えないんです。ところでDRは、中古車輸出ランキングトップ20には入っていませんが(昨年11月の実績は累計6005台で32位)、シンガポールなんかよりも行っていると思つてます。司会 財務省の貿易統計には、小額申請が入っていないんで、実際とは違うのではないのでしょうか。山川 それ、取っ払えないんですか。司会 輸出抹消台数で捉えれば、恐らく小額申請も含めたトータルな数字になると思っています。坂東 大体7~9万台ぐらいいの差があつて、その分が小額申請です。これがどこへ行っているかは、プロじゃないと分らないですね。佐藤 船会社さんは分るよ。吉田 南アフリカなど、中継国を経由している分は、わからないです。司会 昨年の最終的な数字としては、輸出抹消は138万台ぐらいいと思つてます。一方、財務省の貿易統計は131万台ぐらいいと思うので、その差の7~9万台が小額申請でしょう。ほとんどはロシアですか? 坂東 昨年は案外、冠水車が出たので、ロシアと

火曜日はJU埼玉の日
これがJU埼玉の動画サービス!
今まで見えなかったところが見えちゃいます!
2月 特設 イベントコーナー コンパクト・HV&EV
2/5(火) ウィンターピックAA
2/12(火) 軽まつりAA
2/19(火) JU埼玉青年部担当 協会47周年記念AA
2/26(火) 初出品&買取プレミアムまつりAA

第63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』(24)

トヨタ・プリウス (50系)

レポート 株式会社 ジャッジメント



4代目プリウス (50系)



画像①4つのエリア(赤丸)を入念にチェック!

今回は、昨年末にマイナーチェンジを実施、フロントデザインが大幅に変更されたトヨタ・プリウス(50系)をご紹介します。

TNGA採用モデルの第一弾

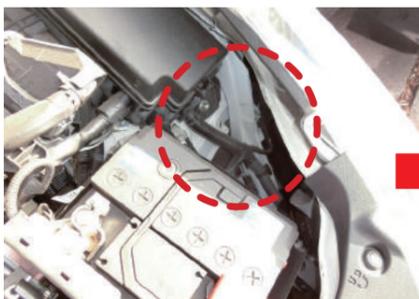
当モデルは、2015年12月にフルモデルチェンジした4代目となります。

それまでのプラットフォームを刷新、TNGA(トヨタ・ニュー・グローバル・アーキテクチャー)の修復歴チェックを済ませることができます。

今回は、昨年末にマイナーチェンジを実施、フロントデザインが大幅に変更されたトヨタ・プリウス(50系)をご紹介します。

品質、生産性、走行等々の向上を目的に開発がされていますが、査定検査の視点で見れば、どうなのでしょう?

基本的には、これまでのモデル同様に『4つのエリア(左右フロントインサイドパネル先端部、およびサイドメンバー先端部)』(画像①)を確認することで、フロントエリアの修復歴チェックを済ませることができます。



画像②フェンダーステ部分(赤丸)は要注意!



画像③リアエアリア下側

幸いなことに、こちらのステータを含めて、フロントインサイドパネル先端部エリアの修復歴チェックが、こうしたモデルを査定した際に起こる『甘い誘惑』です。

リアエアリアが下側から確認できない場合、通

フェンダーステ部分(赤丸)は要注意!

このアンダーカバーにより、リアエンドパネルやリアフロア先端部分を下側からチェックすることができなくなっていました。

ここでの注意したいのが、こうしたモデルを査定した際に起こる『甘い誘惑』です。

リアエアリアが下側から確認できない場合、通

細部目を向けると、フロントインサイドパネル先端部の形状が、大きく変更されていることがわかります。

フロントインサイドパネル上部から、下方へと伸びていく『垂れ下がり型』の部位(画像②赤枠内)を導入するなど、より複雑な形状となりました。

これは、車体の強度・剛性を落とさずに、衝撃エネルギーを効率よく吸収することが目的と考えられます。

査定検査においては、フェンダーステを取り付けるステーの部分に注目をしましょう(画像②赤丸内)。

リアはカバーで覆われていることもなく、確認がしやすくなっています。

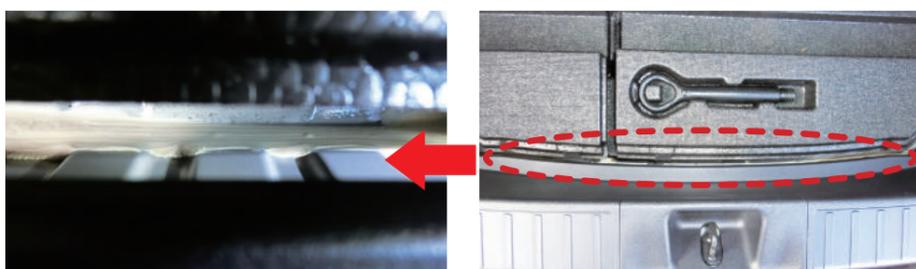
その『確認のしやすさ』といった点では、先代と同じレベルといえるでしょう。

確認が難しいリアエアリア

確認が容易なフロントエアリアに対して、リアエアリアは先代よりもかなり難易度が高くなりました。

常なら、荷室側から確認をしなければなりません。

しかし、荷物が積載されていた場合、その荷物を降ろしてまで、床下を確認されている方は少ないのではないのでしょうか?



画像④リアフロアの確認は荷室側から

このアンダーカバーにより、リアエンドパネルやリアフロア先端部分を下側からチェックすることができなくなっていました。

ここでの注意したいのが、こうしたモデルを査定した際に起こる『甘い誘惑』です。

リアエアリアが下側から確認できない場合、通

とくに、リアエアリアの骨格部位は低い位置にあるので、取付高さが異なるリアゲートの状態がほとんど参考になりません。

『リアゲートが交換されていないから、リアフロアをチェックしなくても大丈夫だろう』

こうした誘惑に負けて、修復歴を見落とした経験を持つ方も多しはらず(恥ずかしながら私もあります)。

ここは面倒でも、荷室側のマットをめくり、リアフロアとリアエンドパネルの接合部分を確認するようにしましょう。



プリウス(50系)のYouTube動画はこちら

知っておきたいインスペクション・データ

- ◆修復歴遭遇率(弊社検査実績) 14.9%
販売開始から3年という期間を考慮すると、かなり早いペースで数値が上昇しています。比較的、サイドエアリア(ピラー)の修復歴割合が高いので、ドアの修理跡を発見した際にはご注意ください。
- ◆その内訳
フロントエアリア修復 48%
サイドエアリア修復 33%
リアエアリア修復 19%
- ◆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
→左センターピラー
- ◆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

勝手に格付け! 査定難易度

リアエアリアの確認可能範囲が、先代よりもかなり狭くなり苦労します。荷物が積載されていても、できる限り荷室側からの確認を行なうことをお勧めします。技能的な要素よりも、査定環境に大きく影響を受けやすいモデルだといえます。



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



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/



ベトナムの実習生にとっても親切で優しい鈴木自動車の女性スタッフ

アセアンと日本に架かる橋 Part II 外国人整備人材と 共存共栄する時代①

レポート

株式会社アセアンカービジネスキャリア 代表取締役 川崎大輔

外国人労働者は、安い労働力として活用できるというイメージが先行していた。しかし、自動車事業者は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。我々も外国人とどのように向かい合うか、考えないといけない時代となった。

外国人整備人材が担う 社外の海外進出

スイスのビジネススクール IMD による調査 (World Talent Report 2016) で、高度外国人材を、自国のビジネス環境に惹きつける力の『国別ランキング』が発表されている。

その調査によれば、日本は61カ国のうち52位。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。欠かせない人材になりつつある外国人を、貴重な戦力と位置付け、就労環境や給与だけでなく、住宅

などの暮らしの支援にも力を注いで、WIN-WINの関係を築いている自動車整備会社がある。

愛知県一宮市にある鈴木自動車 の鈴木洋志社長は、自動車業界では最も早くに外国人採用に踏み切った。自動車整備業界における、外国人活用のパイオニア経営者だ。2009年より技能実習制度を活用し、ベトナム人材を採用。以後、10年間採用を続けている。

最初に採用したベトナム人リユウ氏の時より、採用後は鈴木社長自らベトナムを再訪し、彼らのご両親に直接、挨拶に行っている。「10年前に面接した際に、眼がキラキラしているのが印象に残った。大事な息子さんを預ける会社が、安心できる会社だ」と両親にも知って欲しいという気持ちから、ご両親に挨拶に行った(鈴木社長)。

技能実習制度では、3年しか日本で働くことができなかった。1期生はすでにベトナムに戻り、自動車関連企業に就職しているが、10年近く経つ今も、鈴木社長との交流が続いている。

鈴木社長は「安い低賃金で彼らを採用する経営者は、この(技能実習)制度の利用を遠慮してほしい。(ベトナムの若者は)道具ではなく人だ。私は日本での彼らの



ベトナム人の技能実習生

父親として接し、そして育成をする」と語る。

将来、鈴木社長は彼らベトナム人たちと一緒に、ベトナムへの進出を計画 중이다。

外国人整備人材は クルマ屋を救えるのか?

すでに、外国人を受け入れていく自動車整備会社の中には、異文化の融合や、彼らの教育、言葉の壁にとまどう声も聞こえてくるように、難しい一面もある。しかし、質の高い多様な外国人材が来れば、そこで働く日本人の能力を引き出す刺激になる。

鈴木社長の想いは、社内にもきちんとして、面倒見の良い社風が根付いた。

「仕事でも根性がある。彼らを見ていて、日本人の従業員たちも私たちが、しっかりしなきゃ」と思ってくれたし、社内が活性化して、チームワークも良くなった(鈴木社長)。

さらに「彼らがキラキラとした眼で、一所懸命に働くようになるかならないかは、受け入れ企業の組織や社員1人1人が、どんな気

持ちで彼らに接するかによって大きく変わる」と語る。

こうした話を聞いていると、外国人に対して、愛情を持って接しているということが伝わってくる。彼らもそれに答えようと頑張るので、良い信頼関係を築けるのだろう。

自動車整備会社の経営者が考えなくてはならないことは、単なる「人手」としてではなく、彼らがいずれ、母国で活躍できるようにキャリアアップを支援することだ。

長期的な信頼関係を築き、将来のパートナーとして外国人整備人材を受け入れていくという考えが、仕組みが今のクルマ屋に必要な

外国人から選ばれる 企業になるために

整備士不足の問題が社内に取り上げられると、人手確保のために、外国人を受け入れるべきか否かについて社内でも議論される。

しかし、多くの企業では、『門戸を開けば、日本に来てくれる外国人がいる』という前提で話が進んでいる。

受け入れるか否か、ではなく、優秀な外国人に来てもらうために、魅力ある国、選ばれる企業にどうすればなるか、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。

「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、上手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・異文化マネジメント教育などを手掛ける、ダイバーシティマネジメント研究所の河谷氏。

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。

人材が不足する日本の整備業界にとっては、外国人整備人材とのより良い関係づくりをめざし、長期的な取り組みで定着を図り、循環型のモデルを構築する可能性を、もつと真剣に考えて行く必要がある。

外国人整備人材を単なる「人手」として考えるのではなく、彼らがいずれ母国で活躍できるようにキャリアアップを支援することが、受け入れ企業に求められているのだ。

今年4月に、政府は、建設や介護などの14分野で新しい在留資格制度をスタートさせる。

日本における、外国人政策の基本方針の大転換だ。外国人政策の転換は、自動車整備業界の中にも、本格的に外国人が入ってくることを意味する。すべてのクルマ屋が、外国人の受け入れの問題に真正面から向き合う時代がきたと言える。

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、アセアンコンサルティングを立ち上げ、アセアンに進出したい自動車アフター企業様のご支援をさせて頂いています。また、アセアン人材を日本企業に紹介する会社・アセアンカービジネスキャリアも立ち上げ、アセアンと日本の架け橋を作りたいことをめざしています。経済学修士、MBA、京都大学大学院経済研究科東アジア経済研究センター外部研究員。

大阪南港 信頼の実績 老舗会場

2月6日

AA4 1周年 大記念オークション

台数賞 台数賞

ご出品20台またはご落札30台

「毛がに」もれなく進呈!

北海道物産展

ご来場頂いた皆様全員購入可能
お買い得ワンコイン販売 (一部高価商品あり)
数に限りがございますので、お一人様の購入数を制限させて頂きます

台数賞 台数賞

ご出品5~19台 または ご落札5~29台の方に「500円券」進呈
ごちらの券は、北海道物産展のみにご利用頂け、ご利用分は購入制限に含まれません。

お付き合い賞 石屋製菓：白いバウム / 石狩鍋試食会
ベイオーク特価物販会 / 無料マッサージ体験「ココイク」

アイオーク 入札料0円 (当開催のみ)
オートサーバー・TC-webΣ 入札料0円 (常時)

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

シリーズ選ばれる店・JU適正販売店を訪問 ③9

お客様との距離が近い店 地域密着は『手づくり』で

(有)松山自動車(石川県小松市)

石川県南部の小松市。ここは、人口に占める中古車販売店の割合が、全国でも5本指に入るほど高い、激戦区という。今回はこの地で創業48年の松山自動車を訪問。長く商売を継続するための秘訣などを聞いた。

松山自動車は、現会長の松山稔氏が昭和46年に興した会社で、創業から整備を主体に運営しつつ、約10年前には小売りメインのカーパイン松山をオープン。この2店舗体制で展開し、現在は、松山典裕氏が2代目の社長に就いている。



松山典裕社長



間口は50m弱のカーパイン松山店



昔からの方針で修復歴車は一切置かない



北欧デザインを感じさせる洒落た商談スペース



適正販売店は「会社のレベルアップにもなる」

全13名のスタッフのうち、営業を担当しているのは会長と社長の2名。

基本を維持し絶えず変化

冒頭で紹介した

松山社長は、人を魅了する笑顔と明るい性格で、この人柄でも相当な数を売ってきたであろうことは、すぐに分かる。

「当社では基本的な商売のスタンスを変えずに、常に新しいものを取り入れていこう、という方針です。これまでも、整備ネットワークのロータスクラブ、さらにはプリヂェストンの代理店など、5年おきくらいに何かに着手してきました。そうし

「メンテナンスパックやコーティング、延長保証など、ディーラーさんで出来ることは、当社でも扱っていくと取り組んでいます。他には昔からの方針で、修復歴車を置かないことも他社との差別化ですね。」

「感謝祭はもう何十年も継続していて、お客様にもすっかり定着しています。昨年2月の開催時には、記録的な大雪にもかかわらず、大勢の方に来て頂きました。本当にうれしかったですね。」

「松山自動車/カーパイン松山通信」という新聞を発行。これは松山社長自身が記事を書くだけでなく、製作まですべてを自ら行なっているそうだ。

「内容は車だけでなく、旅行の話など様々。お客様との会話のきっかけにもなり、好評ですよ。」

「中古車選びの際には、ユーザーにとっても、お店にとっても絶対に必要な制度。これから適正販売店の知名度が一層上がり、みんなでレベルアップを図っていけば、もっと認定店は増えていくでしょう。」

「今回は整備士をめざす人も少なくなっている。僕らの世代が頑張ってもっと子供達が憧れるような業界に、変えていかねければなりませんね。」

「今後は、適正販売店は、初めてクルマを買う人には、業界のベンチマーク的な存在になっていくと思います。それだけに認定店は、一定の質を保っていかなければなりません。」

「松山社長は、適正販売店制度のポイント歴史で積み重ねてきた信用・信頼と整備技術の力が加わるのだから、同社に多くのリピーターが存在していることは、改めて紹介することもないだろう。」

「最後に、適正販売店の話である。松山社長の15歳の息子さんは車が大好きで、ある日、カーセンサーやグーを見ながら「この

「僕は話好きです。その商売においても、お客様には車のことだけではなく、何でも話を聞きますよ、というスタンスでやっています」と笑みを浮かべる。

「お客さんには、多存在する顧客とは、どのように接点や関係性を持っているのか。その工夫の一つは、各店で毎年1回ずつ実施している感謝祭だ。」

「このイベントの際には、会長の奥様の手づくりの漬物をはじめ豚汁、焼きそばなどを振る舞うほか、抽選会を実施。クルマもこの時には通常よりも多く並べて、展示会のように開催。多数の顧客で賑わいをみせているそうだ。」

「感謝祭はもう何十年も継続していて、お客様にもすっかり定着しています。昨年2月の開催時には、記録的な大雪にもかかわらず、大勢の方に来て頂きました。本当にうれしかったですね。」

「松山自動車/カーパイン松山通信」という新聞を発行。これは松山社長自身が記事を書くだけでなく、製作まですべてを自ら行なっているそうだ。

「内容は車だけでなく、旅行の話など様々。お客様との会話のきっかけにもなり、好評ですよ。」

「中古車選びの際には、ユーザーにとっても、お店にとっても絶対に必要な制度。これから適正販売店の知名度が一層上がり、みんなでレベルアップを図っていけば、もっと認定店は増えていくでしょう。」

「今回は整備士をめざす人も少なくなっている。僕らの世代が頑張ってもっと子供達が憧れるような業界に、変えていかねければなりませんね。」

「今後は、適正販売店は、初めてクルマを買う人には、業界のベンチマーク的な存在になっていくと思います。それだけに認定店は、一定の質を保っていかなければなりません。」

「松山社長は、適正販売店制度のポイント歴史で積み重ねてきた信用・信頼と整備技術の力が加わるのだから、同社に多くのリピーターが存在していることは、改めて紹介することもないだろう。」

「最後に、適正販売店の話である。松山社長の15歳の息子さんは車が大好きで、ある日、カーセンサーやグーを見ながら「この

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



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

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

JU 適正販売店

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

一般社団法人日本中古自動車販売協会連合会



USS横浜会場

15th

ANNIVERSARY

Part1 2月12日

出品料全車

1,000円

※流札時・消費税別

取引1台賞

連日行列ができる
人気のお菓子



N.Y.C. SAND

CARAMEL

N・Y・C キャラメルサンド

さらに・・・

USSガールズとゲーム対決! 人気賞品をGet!

2開催合計出品台数賞 2開催合計台数で豪華賞品プレゼント!

5. 10. 20. 30. 50. 100. 200台以上

詳しくは、会場事務局
までお問合せください。

Part2 2月19日

・20万円MAX・軽自動車
・買取車コーナー

出品料1,000円

※流札時・消費税別

輸入車祭 ヤナセコーナー開催

取引1台賞

横浜会場 初登場!!

モンシェール
バニラロール



やさしい味わいのクリームにバニラビーンズを合わせ
ふんわりしっとり 焼き上げました。



USS横浜会場

神奈川県横浜市大黒町9番20号

☎ 045-508-7000

中古車輸出にどう影響するか SOX規制の行方

輸出業界に止まらず 自動車産業全域にハレーションが

レポート (株)ソウイング代表取締役社長 中尾聡

本紙特集の新春座談会でも話題となったが、SOX規制の行方が気になるところだ。規制自体は来年1月からはあるが、今秋には影響が開始するという。米国調査会社の試算によれば、SOX規制による世界経済へのコストインパクトは、規制開始後5年間で1兆ドル(約100兆円)と桁違いのスケール。ことによっては、消費増税(2%アップ)よりも影響が出るのではとの懸念も生じる。

しかしながら、これだけインパクトの強い規制で、なおかつ適用の開始まで1年を切ったにも関わらず、報道などで取り上げられたケースは極めて少ない。従って、中古車輸出事業者の中でも、意外と認識されていない方が多く存在していると推測する。そこで今回は、このSOX規制の概要と、この規制強化がおよぼす中古車輸出への影響、そして現時点での対応策についてレポートする。

SOXの概要と対応策

改めて、SOX規制の概要を説明すると、来年1月から、世界のどこの一般海域においても、船舶を運航するには燃料に

含まれている硫黄分を、これまでの3.5%から0.5%に引き下げなければならないというものの。仮に、自動車と言うならば、これまではレギュラーでも構わなかったのが、今後はハイオクしか使用してはならないという例えにすれば、分かり易いのではないだろうか。

そうすると、必然的にコストはアップする。今回の巻頭の座談会に出席していた船会社イースタ

ン・カーライナー社の吉田勝社長は、「現時点で適合油の価格が明確に示されていないので、何とも言い難いが、当社でも年間にして、およそ50〜60億円の増になるのではないか。さすがに、これだけの膨大な費用を自社で吸収するのは難しい」とコメントしてくれ

SOX規制とは

地球環境の保護を目的に、17年10月のIMO(国際海事機関)第70回海洋環境保護委員会において、一般海域で使用される船舶用燃料の硫黄酸化物(SOX)の割合を、従来の3.5%から0.5%に変更、20年1月から適用が開始される規制のこと。



規制は来年1月からのスタートだが……

ト上昇分を運賃に転嫁させることは避けられそうもないようだ。しかし、ここまでのところ、対応策としては、新規制適合油への切り替えだけを述べてきたが、実際に硫黄分を0.5%まで引き下げる方法論は他にないのかと言え、そうではない。下表にもあるように、方法論は適合油の他にも2つある。一つは、船にスクラバー(排ガス洗浄装置)を設置すれば可能だが、費用が数億円と高額な上、改修工事にも時間が掛かる。今年

は発注が駆

け込むことが予想されるが、船だけに処理できる台数には限界がある。もう一つは、割安なLNGを燃料とした新造船への切り替え。北米向け新車を運搬するある船会社では、60隻のうち20隻を数年かけて、LNG使用の新造船に切り替えていくとしている。

ただし、1隻あたり100億円以上の建造費が掛かり、実行できる船会社は限られてくる。となると、やはり多くの船会社は新規制適合油で対応していくしかない。

話が変わるが、SOX規制は来年1月からのスタートだが、すでに今秋から影響が出てくるのではある。これはどういうことなのか、前出の吉田社長に尋ねたところ、「一般的に船舶の補油では、燃料切れを防ぐために、タンクに一定の燃料を残したまま、次の燃料を補給する。従って、全タンクを完全に適合油で入れ替えるには、複数回の補油と時間的にも3〜4カ月は必要となるからだとのこと。要するに、1月の段階で適合油を100%の状態にしておくには、9月頃から価格の高い適合油を徐々に補油していかないと、コスト上昇分を段階的に、運賃に反映される可能性が秋以降にあるというのを示している。

SOX規制に対応可能な3つの方法

①新規制適合油の使用

従来の重油ではなく、新規制対応の適合油への切り替え。これだと既存の船をそのまま使用できるので、新造船への移行や改修費などは掛からない。しかし適合油は割高となるので、大幅なコストアップにつながる。また、2019年1月時点で適合油の正式なスペックやコストは発表されておらず、さらに供給網は未整備の状態。

②スクラバー(排ガス洗浄装置)の取り付け

船にスクラバーを装着することで、既存の重油をそのまま使用できるが、装置自体が大きく場所を取り、費用も数億円と言われる。また、現在は供給が間に合わず、注文したとしても取り付けは数年先となる。

③LNG(液化天然ガス)など次世代燃料の使用

割安なLNGを燃料として使用できるが、新造船が必要で莫大な設備投資がかかる。

現時点での対応策は速やかな啓蒙活動への着手

それでは、SOX規制が中古車輸出に与える影響はどの程度のものになるか。

言い換えれば、海上運賃がどの程度アップするかと言うことだが、やはり座談会に出席していたECLエージェンシーの社長であり、イースタン・カーライナーの常務でもある入江克行氏によれば、「適合油の価格、スペックが明らかになつていない現状での数値なので、あくまでも想定の域を出ないが、M3当たり近海向けで5ドル程度、遠洋向けにおいては10ドル+αではないか」とのこと。乗用車を12mとして計算すると、近海で60ドル、遠洋で120ドル+αということになる。

この座談会には、日本中古車輸出業協同組合の佐藤理事長と、ピィ・フオアードの山川博功社長も出席していたので、それぞれ輸出事業者の立場として、このSOX規制をどう受け止めているかを聞いてみた。

佐藤理事長は「国際ルールとして決定していることであり、例外なく規制されるため、競争条件自体は変わらないので、粛々と受け止めるしかない。ただ、組合としては組合員に確かな詳細情報を速やかに提供していきたい」と語った。

そして、山川社長は「私も今すぐにはやるべきことは、直接のクライアントである仕向け国の輸入業者、さらには最終のユーザーに至るまで、正確な情報をアナウンスし、コンセンサスを得ることが重要だと思う」と語った。

両者とも、この規制に関する啓蒙活動の迅速な着手こそが、現時点での対応策ではないかとのことだった。

今回は、あくまでも中古車輸出の視点だが、このSOX規制は、国内の中古車海上輸送や新車の輸出入など、自動車産業全般に影響が及ぶ。もっと言えば、資源から生鮮品、雑貨まで対象品目は幅広く、日本経済に与える影響は計り知れない。

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にブックイング等※を行っていただくことでこの保険が適用されます

AUTOHUBの保険の詳細は
 営業スタッフまで!

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

※AUTOHUBにブックイングをいただき、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。

「顧客獲得大作戦」シリーズ ニュースレターをお客様に送ろう

一見客ばかりを相手にしても儲からない中古車業界。これからはお客様を育てて困い込み、紹介を生み出していくことが重要ではないだろうか。お客様を育てる最高のツールと言えはニュースレター配信だろう。「いつかやろう」と思っているもなかなかできないお客様へのニュースレター!そこで、ユーストカーNEWSが皆さまに代わって作ってみました。こんなニュースレターが皆さまの顧客に毎月配信出来たらどうなるだろう?

この記事をコピーして印刷するもよし、コピーしてメールとして送信するもよし、御社のHPに貼るもよしです。ただし、利用の際はメール info@u-car.co.jp もしくは電話 0466-55-0818 にご一報をくださいませ。



和服で運転って違反になるの?

2018年9月、福井県で僧侶が僧衣を着てクルマを運転していたら、なんと、交通違反切符を切られた、というニュースが流れました。「え!!」と驚いた方も多くおられるでしょう。

僧衣や和服で運転はダメなの?

この僧侶の検挙に至る考え方は、福井県の定める「県道路交通法細則」にありました。この細則には、「下駄、スリッパその他、運転操作に支障をおよぼす恐れのある履物、または衣服を着用して車両を運転しないこと」と記載されています。

今回の僧侶が着用していた僧衣は、くるぶしまでの長さのもので、両足が密着した状態になっていたこと、両袖の袖丈が30センチの僧衣を着用して、袖がハンドルやシフトレバーなどに引っかかる恐れがあることを挙げていました。

細則は都道府県ごとに定められている

道路交通法細則は、各都道府県が定める条例のようなもので、地域によって定めに差があります。

免許取得の際に、サンダルやハイヒールなど、ペダル操作が困難になる履物に関する規則があることは、広く周知されていますが、衣服に関する規則があることは、私自身、今回の検挙で初めて知りました。

和服は違反になるケースがある

最も明確に衣服の規定をしている岩手県の「道路交通法細則」を要点だけ抜粋します。

趣旨の中に「運転の妨げとなる服装と履物を区別して規定した」とあり、「衣服の袖、裾等によって、運転の障害となるような和服等を着用して運転することを禁止するものである」と書かれています。

しかしながら、この細則には続きがあり、「なお、和服であってもズボン又はもんぺ等を履き、かつ、たすき掛け等をしている場合は該当しない」と規定されています。つまり、和服だけではダメですが、裾を上げ、袖をたくし上げて止めておけばOKです、ということになります。

まとめ

実は、先述した福井県の話には続きがあります。このニュースが大きく報道された後、2019年1月、福井県警は「違反事実が確認できなかった」として送検しないことを発表しました。和服での運転は場合によって、サンダルやハイヒールと同じように、危険性が伴うことは理解できますが、葬儀式場へ行けば、僧衣で運転している僧侶の方をたくさん見かけます。ルールとして規定するのであれば、慣習的に行なわれていたことに対して、安全運転への周知徹底が必要と感じます。

減多にない雪予報発表! 雪に備えた事前対策は?

まだまだ寒さが続く毎日。雪に慣れていない地域で、翌日の天気はなんと雪予報。でも、どうしても運転しなければならない……。そんな時、私たちは何を備えておけばよいのでしょうか。

雪に備えて万全の準備をしましょう!

雪が降る前にやっておきたいことの一つは、「スタッドレスタイヤ」の装着です。ノーマルタイヤでも、少しの雪道ならば走ることができるといふ過信は、不意の事故を招きかねません。減多に雪が降らない地域であっても、雪の中を運転する予定があるならば、必ず装着するようにしましょう。

また、クルマのフロントガラスに積もった雪を払うための「スノーブラシ」も役立ちます。ウインドウに氷が付着するほどに凍った場合は、スノーブラシに「スノースクレーパー」が付いているタイプのものだと、より役立ちます。

さらに、ワイパーが凍り付いて作動しない時や、鍵穴が塞がってしまったときには、「解氷剤」があると便利です。ウォッシャー液の使用頻度も増えますので、ウォッシャー液は必要ならば、補充しておきましょう。なお、凍結しにくい寒冷地用のウォッシャー液が理想的です。

加えて、念を入れるならば、雪かき用のスコップ、牽引ロープ、外作業に適した防寒着や軍手、長靴なども準備しておくとも良いかもしれません。

レンタカーもあり!

「スタッドレスタイヤ」や「チェーン」など、事前の準備が間に合わない時には、「レンタカーを借りる」という手段もあります。

レンタカーでしたら、ウォッシャー液やオイルなど、しっかりメンテナンスがされているため、安心感が高いです。

なお、スタッドレスタイヤやチェーンは「オプション扱い」となっていることが多いので、料金や内容はしっかりと確認しましょう。

まとめ

雪の予報が発表されたら、「滑る、埋まる、渋滞する」など、あらゆるトラブルを想定し、事前の雪道対策をしっかりした上で、無理のない運転と、「焦らない」で移動できる様、時間配分を心がけることも大切ですね!



第2006回 **福岡 創業28周年**
スペシャルBA
2019年2月19日(火)
セレモニースタート 10:00 ~ セリスタート セレモニー終了後

詳しくはホームページへ!
<http://www.araiaa.jp/>

ARAI AUTO AUCTION

アライオートオークションは、全国5会場(宮城県、栃木県、神奈川県、福岡県)で毎週7回(2輪2回、4輪3回、バントラ1回、建機1回)開催しており、35,000社を超える事業者を会員とし、国内の中古車流通を担っています。その流通台数は、自社だけでも1週間に8,000台以上。また、提携オークション会場との「会員共通化」や、相互の「インターネット乗り入れ」を行う事で、月曜日から土曜日まで年間330万台のオークションに参加する事を可能にしております。

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

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

AI-TRADER | TEL.0285-45-1561 / FAX.0285-45-7772

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

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

福岡会場 | 福岡県糟屋郡新宮町上府683-1 TEL.092-410-8195 / FAX.092-410-8185

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

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

国産車 (12/17 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
トヨタ	プリウス	4代目 (50系)	MC	2018年12月17日
スバル	サンバーバン	7代目 (S300系)	改良	2018年12月17日
マツダ	ファミリアバン	8代目 (160系)	改良	2018年12月18日
ホンダ	ステップワゴンスパダ	4代目 (RP系)	特別	2018年12月20日
ホンダ	ステップワゴンスパダHV	1代目 (RP系)	特別	2018年12月20日
ホンダ	ステップワゴンモデュロX	1代目 (RP系)	MC	2018年12月20日
ホンダ	ステップワゴンモデュロX_HV	1代目 (RP系)	NR	2018年12月20日
マツダ	キャロル5D	7代目 (HB36系)	SC	2018年12月20日
スズキ	スペーシアギア	1代目 (MK53系)	NR	2018年12月20日
ホンダ	S660	1代目 (JW系)	特別	2018年12月21日
マツダ	フレアワゴン	3代目 (MM53系)	改良	2018年12月26日
マツダ	フレアワゴンカスタムスタイル	2代目 (MM53系)	改良	2018年12月26日
マツダ	フレアワゴンタフスタイル	1代目 (MM53系)	NR	2018年12月26日
トヨタ	ヴィッツ5D	3代目 (130系)	特別	2019年1月7日
トヨタ	ヴィッツハイブリッド	1代目 (130系)	特別	2019年1月7日
トヨタ	ノア	3代目 (80系)	改良	2019年1月7日
トヨタ	ノア	3代目 (80系)	特別	2019年1月7日
トヨタ	ノアハイブリッド	1代目 (80系)	改良	2019年1月7日
トヨタ	ノアハイブリッド	1代目 (80系)	特別	2019年1月7日
トヨタ	ヴォクシー	3代目 (80系)	改良	2019年1月7日
トヨタ	ヴォクシー	3代目 (80系)	特別	2019年1月7日
トヨタ	ヴォクシーハイブリッド	1代目 (80系)	改良	2019年1月7日
トヨタ	ヴォクシーハイブリッド	1代目 (80系)	特別	2019年1月7日
トヨタ	エスクァイア	1代目 (80系)	改良	2019年1月7日
トヨタ	エスクァイア	1代目 (80系)	特別	2019年1月7日
トヨタ	エスクァイアハイブリッド	1代目 (80系)	改良	2019年1月7日
トヨタ	エスクァイアハイブリッド	1代目 (80系)	特別	2019年1月7日
ニッサン	GT-R	1代目 (R35系)	特別	2019年1月11日
ダイハツ	コペンクーペ	2代目 (LA400系)	NR	2019年1月11日
ダイハツ	コペンクーペ	2代目 (LA400系)	NR	2019年1月11日
スバル	レヴォーグ	1代目 (VM系)	特別	2019年1月15日
ニッサン	リーフ	2代目 (ZE1系)	追加	2019年1月23日
ニッサン	エクストレイル	3代目 (T32系)	SC	2019年1月28日
ニッサン	エクストレイルハイブリッド	1代目 (T32系)	SC	2019年1月28日
ニッサン	エクストレイル	3代目 (T32系)	特別	2019年1月28日
ニッサン	エクストレイルハイブリッド	1代目 (T32系)	特別	2019年1月28日
トヨタ	マークX	2代目 (130系)	特別	2019年3月11日

トトレレ新車情報



輸入車 (12/17 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
ブジョー	ブジョー308_5HB	2代目 (T9系)	SC	2018年12月17日
ブジョー	ブジョー308SW	2代目 (T9系)	SC	2018年12月17日
ブジョー	ブジョー2008	1代目 (A9系)	特別	2018年12月18日
ボルボ	ボルボV40	2代目 (MB/MD系)	特別	2018年12月18日
ボルボ	ボルボV40クロスカントリー	1代目 (MB/MD系)	特別	2018年12月18日
ジャガー	ジャガーFペイス	1代目 (DC系)	SC	2018年12月19日
ルノー	ルノールーテシア5HB	4代目 (RH/RM系)	特別	2019年1月11日
クライスラージープ	ジープグランドチェロキー	4代目 (WK系)	特別	2019年1月12日
フィアット	フィアット500S	1代目 (312系)	特別	2019年1月12日
アルファロメオ	アルファロメオジュリエッタ	1代目 (940系)	特別	2019年1月19日

「スペーシアギア」

スペーシアにタフでアクティブな SUV デザインを採用した「スペーシアギア」。スペーシアから派生した、新たなモデルである。同車には、発進時にモーターのみで走行できるマイルドハイブリッドを全車搭載。さらに、スリムサーキュレーター、後席両側ワンアクションパワースライドドアなど、快適装備を充実させた。加えて、SUVらしく撥水加工を施したシートや防汚タイプのラゲッジフロアを採用。また、後席右側のパーソナルテーブルや、メッシュタイプの助手席シートバックポケットなども装備し、アクティブライフに役立つ使い勝手の良さを高めた。

一方、安全装備では、前方の車両や歩行者の検知を可能とした衝突被害軽減ブレーキに加え、後退時の衝突被害軽減ブレーキを全車に標準装備。フロントガラス投影式のヘッドアップディスプレイも、メーカーオプションで用意した。なお、車両価格は161万4600円～181万3320円(税込み)



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 AI Assistant

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!

AucNeo Station HYPER ご入会で
ここまでできる!





根性で やっつけた編

ド根性で店舗閉鎖!?

根性論が招いた悲劇

ある中古車販売店に「健康優良児」を自慢する、新人の鬼塚元気がいる。実際、名前の通り入社以来、風邪や病気で休んだことは一度もない。

さて、乾燥注意報が続くこの季節、風邪が流行り、マスクをしている社員も増えてきた。ある朝、店長は朝礼で全店員に注意を呼び掛けた。

店長「俺たちは客商売だ。風邪つびきのお客様が来ることもある。しかし、マスク面の店員がいたらお客様は敬遠するからな。お客様にはマスク姿での接客はするなよ」

健康自慢の元気くんは、ニコニコしてその注意を聞いていた。

店長「おまえは風邪なんか引かないよな」

元気「いつ引いたか記憶すらないですよ!」

店長「俺もだ! いい根性だな!」

この根性自慢、周囲には「根性」ではなく「馬鹿は風邪引かない」と映ったかどうかは定かではないが……。

し赤ら顔で、もうろうとした感じなのだ。

店長「具合でも悪いのか?」

元気「大丈夫です!」

店長「元気がんだから大丈夫だろ! (笑)」

店長は、大丈夫だという元気君の言葉を信じ、そのまま仕事を続けさせた。

時間が経つごとに関節が痛くなり、頭痛も出始め、倦怠感がひどくなってきた元気君。それにもかかわらず、まだ「たかが軽い風邪だ」と根性で仕事をこなしていき、しかし店内でも咳をするので、うつされたら嫌だと次第に周囲が気にし始めた。

店長「おまえ、やっぱり医者行つてこい。まさかインフルだろ!」

二人ともなめてかかっていたが、なんと元気君はインフルエンザにかかっていたのだ。熱は39度を超えており、自宅安静で外出禁止だと医師に告げられ、とりあえず数日の間、休む結果となった。

フルじゃないよな? おまえが」

自覚症状がひどくなってきても口に出せなかった元気が、医者に行けと言われて内心ホッとした。

しばらくして元気君から店長に電話が入った。

店長「何!? インフルエンザだったあ〜!?」

二人ともなめてかかっていたが、なんと元気君はインフルエンザにかかっていたのだ。熱は39度を超えており、自宅安静で外出禁止だと医師に告げられ、とりあえず数日の間、休む結果となった。

店長「あの元気がインフルエンザだつてよ、明日は雪が降るかもな! (笑)」

のんきに笑い飛ばす店長だったが、この後に悲劇が起ころうとした。翌日、店長は自分の体調の異変に気付くことになる。念のため、病院に行つてから出社をしようと、店舗メンバーにラインを送るためスマホを手に取った。すると、店舗メンバーのライングループに3人からのメッセージが。

「すみません、ちよつと熱があるので休みます。念のためインフル検査は行つてきます」

「もしかしたら元気くんのをもらつたかもしれないので、病院に行つてきます!」

「病院に行つてから出社します。また連絡します」

「え〜っ、営業は全員かよ!」

すでに店舗メンバーからラインが入っていたのである。店長は事務の女性スタッフに電話をした。

店長「剛力さん、体調大丈夫か!」

剛力「私は大丈夫ですけど、営業さんたち大丈夫なんですかね!? 午後にお客さんが来る予定が入つてるんですけど……」

店長「わかつた! 俺が行くから大丈夫! じゃあ後で!」

自分の体調のことを忘れ、店舗を回すことに必死な店長であった。その日は、朝から店長と剛力さんと2人で何とか店を回した。病院に行つた3人からのラインの通知、「インフルエンザにかかってしまいました」を見るや、他店からの応援メンバーを呼んで店長は病院へ向かった

のであった。

翌日、店長と剛力さんの姿は店舗にはなかった。他店からの応援2人の姿がそこにはあったのである。今回、一番元気だったのは、まぎれもなくインフルエンザウイルスだったと言えるだろう。

問題点

「根性論」で済む問題ではなかった。管理者、本人ともに、まずは医療機関を受診してから判断すべきであった。軽い風邪だという勝手な判断により、飛沫感染や接触感染を防ぐことを考えなかった結果は、開店休業状態にしてしまった損害と他者への迷惑という、大きな代償となってしまった。仮に軽い風邪であったとしても、乾燥時期は感染しやすいので、「他人へうつさない配慮・拡散防止」の意識は持つべきである。

解決策

軽い風邪かと思つても、速やかに医療機関に行き、感染経路を断つことである。風邪やインフルエンザの重症化や感染の予防は、人が出入りする店として必要とされる心構えだ。乾燥はウィルス感染を促進させるため、日頃から店内の湿度には気を付けたい。また、手洗いうがいを徹底し、できるだけウィルスを取り込まない対策を講じること。疑わしい症状があれば、判明するまで自粛するくらいの勇気も必要だ。

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。

神奈川 出品1000台オーバー

2レーン始動!!

2月14日(木) スタート11時~

2レーン化グランドオープン

全支部&ディーラー協賛AA

K-NAVIインターネットで2段階応札スタート!! (自社ネット)

パレンタインチョコプレゼント

神奈川 神奈川県中古自動車販売商工組合 〒250-0862 神奈川県小田原市成田 1042 TEL 0465-37-3751

成約台数が過去最高を更新

出品2%減も成約率は上昇

2018年(1~12月)全国定例オークション会場実績



本紙独占企画

主催者発表、ユーストカー独自集計による2018年(1~12月)の全国定例オークション会場実績がまとまった。昨年のオークション市場は、出品が2.1%減となり、約16万台も減少。主催者別にみると、メーカー系は好調、JU系も微減にとどまったが、企業系が3.6%減と大きく落ち結果に。一方、出品がマイナスとなった以外、買いの面では好調に推移した。とくに成約台数は、ユーストカーが集計を開始した1975年以降、過去最高を記録した。

成約台数は、2017年もそれまでの最多をマークしたが、今回はそれを4万1000台超も上回る好実績。

この結果、成約率も1.9ポイント増と大幅に上昇した。

※昨年の全国定例オークション会場実績の詳細は「ユーストカー総合版+輸出相場版」2月号に掲載しております。

お求めは購読課03(3371)9591まで。

主催者発表、ユーストカー独自集計による2018年(1~12月)の全国定例オークション会場実績がまとまった。昨年のオークション市場は、出品が2.1%減となり、約16万台も減少。主催者別にみると、メーカー系は好調、JU系も微減にとどまったが、企業系が3.6%減と大きく落ち結果に。一方、出品がマイナスとなった以外、買いの面では好調に推移した。とくに成約台数は、ユーストカーが集計を開始した1975年以降、過去最高を記録した。

平均出品 BEST 50

順位	会場	平均出品	前年順位	前年差
1	USS東京	13,036	1	-226
2	USS名古屋	10,141	2	-122
3	HAA神戸	6,967	3	-2480
4	JU岐阜	4,973	4	+223
5	CAA中部	4,037	5	+129
6	アライAA小山パントラ	3,961	6	+61
7	USS横浜	3,693	7	-107
8	USS九州	3,587	8	-128
9	MIRIVE	3,427	10	+476
10	USS大阪	3,324	15	+756
11	TAA横浜	3,045	13	+179
12	USS札幌	2,945	11	+60
13	JU愛知	2,888	12	+9
14	USS-R名古屋	2,812	14	-20
15	TAA近畿	2,599	16	+119
16	関西松原AA	2,498	20	+397
17	JAA	2,426	9	-807
18	JU埼玉	2,298	18	+112
19	ベイオーク	2,146	21	+53
20	TAA九州	2,142	19	-25
21	TAA関東	2,115	22	+25
22	CAA東京	2,107	17	-124
23	アライAAベイサイド	1,965	23	-100
24	TAA中部	1,935	24	-30
25	LAA関西	1,808	31	+284
26	USS静岡	1,747	27	+47
27	KCAA福岡	1,729	25	-228
28	USS神戸	1,652	37	+244
29	CAA岐阜	1,629	26	-128
30	JU宮城	1,619	28	-59
31	LAA岡山	1,591	32	+95
32	TAA広島	1,564	30	-10
33	JU東京	1,507	29	-164
34	USS岡山	1,489	34	±0
35	TAA東北	1,380	38	-9
36	いすゞモーターA神戸	1,371	36	-49
37	ホンダAA東京	1,297	41	+38
38	JU福岡	1,271	35	-197
39	オークネット	1,268	43	+73
40	JU広島	1,257	42	+53
41	USS東北	1,248	39	-72
42	JU千葉	1,216	47	+117
43	KCAA南九州	1,175	33	-320
44	USS群馬	1,168	40	-149
45	ホンダAA関西	1,128	46	-10
46	ヒーローAA	1,105	48	+12
47	LAA四国	1,071	44	-103
48	IAA	995	49	-24
49	USS埼玉	981	45	-160
50	JU福島	952	50	+9

※ランキングはすべて12開催以上が対象

2018年主催者別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	2,025	4,665,957	2,924,031	62.7	1,830,708,428	626
	2,038	4,840,963	2,949,598	60.9	1,786,496,214	606
	-13開催	-3.6%	-0.9%	+1.8ポイント	+2.5%	+20千円
メーカー系	1,313	1,360,674	1,084,727	79.7	555,870,454	512
	1,317	1,343,305	1,033,955	77.0	525,813,231	509
	-4開催	+1.3%	+4.9%	+2.7ポイント	+5.7%	+3千円
JU系	1,754	1,336,299	777,856	58.2	222,505,122	286
	1,766	1,339,279	761,969	56.9	208,050,884	273
	-12開催	-0.2%	+2.1%	+1.3ポイント	+6.9%	+13千円
合計	5,092	7,362,930	4,786,614	65.0	2,609,084,004	545
	5,121	7,523,547	4,745,522	63.1	2,520,360,329	531
	-29開催	-2.1%	+0.9%	+1.9ポイント	+3.5%	+14千円

※それぞれ上から2018年、2017年、前年比の順
※すべての実績の無断転載、二次利用をお断りします

系列別平均単価 BEST10

順位	会場	単価(千円)
1	ジップ大阪	1,475
2	USS名古屋	1,080
3	オークネット	1,054
4	アライAA建機	1,002
5	USS東京	926
6	アライAA小山パントラ	808
7	JAA	757
8	HAA神戸	736
9	USS横浜	735
10	ベイオーク	682

系列別成約率 BEST10

順位	会場	成約率(%)
1	USS-R名古屋	84.7
2	アライAA小山4輪	82.1
3	アライAAベイサイド	79.6
4	MIRIVE	76.8
5	USS東北	74.4
6	アライAA仙台	74.1
7	CAA中部	72.3
8	関西松原AA	70.6
9	USS岡山	69.5
9	USS東京	69.5

メーカー系平均単価BEST10

順位	会場	単価(千円)
1	いすゞモーターA幕張	1,321
2	いすゞモーターA神戸	1,194
3	いすゞモーターA九州	764
4	SAA浜松	686
5	TAA横浜	684
6	TAA近畿	603
7	TAA関東	577
8	TAA中部	500
9	ホンダAA関西	492
10	NAA大阪	463

メーカー系成約率BEST10

順位	会場	成約率(%)
1	ホンダAA九州	95.0
2	ホンダAA関西	94.6
3	ホンダAA東京	94.5
4	ホンダAA名古屋	92.8
5	愛知トヨタ	92.3
6	ホンダAA仙台	91.5
7	ホンダAA北海道	89.6
8	NAA名古屋	86.7
9	TAA横浜	85.9
10	NAA大阪	84.8

JU系平均単価BEST10

順位	会場	単価(千円)
1	埼玉	524
2	岐阜	454
3	釧路	382
4	北見	351
5	函館	339
6	旭川	309
7	愛知	302
8	帯広	298
9	札幌	297
10	千葉	288

JU系成約率BEST10

順位	会場	成約率(%)
1	愛知	76.6
2	秋田	73.6
3	大分	73.3
4	青森	72.0
5	宮城	71.6
6	奈良	69.5
7	新潟	68.7
8	東京	67.3
9	千葉	65.5
10	石川	64.4
10	福島	64.4



CAA 中部会場
Challenge Advance Assist

2 / 13 (水)
AM10:00スタート

冬の初出品ジャンボAA

- 初出品コーナー
- 初出品プレミアムコーナー
- 輸入車初出品コーナー
- 軽初出品コーナー
- CAA中部初出品コーナー

出品料 無料

(流札時)

出品または落札1台以上賞



福寿園 いちご大福

出品3台以上賞
(検査なし売切りコーナーは除く)



かねふく 明太子

TC-webΣ 不在申込手数料無料

※賞品はAA当日のお渡しとなります。※写真・イラストはイメージです。

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

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

シグマ輸送センター TEL 0120-250-852

[TC-webΣ] サポートセンター TEL 03-6757-7800





めざせ!クルマの知識王!!

マイスターへの道

問題

次のうち、フロントガラスに速度などの情報を投影する『ヘッドアップディスプレイ』を、日本で初めて採用した車種は何ですか。

- ①日産シルビア (S 13 型)
- ②日産セドリック (Y 31 型)
- ③トヨタセルシオ (XF 10 型)
- ④トヨタカローラ・レビン (AE 86 型)

出題=第5回くるまマイスター検定1級より
正解率=56.1%

《答え》

戦闘機に使われたこのヘッドアップディスプレイ(HUD)は、クルマにも応用され、我が国では初めてS13シルビアに、メーカーオプションとして設定されました。よってクイズの答えは①となります。

S13シルビア(115代目シルビア)は、昭和63年の5月に登場。その年のグッドデザイン大賞にも輝く、カッコいいクルマで、爆発的なヒットとなった名車であることは、ご存じのことでしょう。今回は、一つの時代をつくったあの名車が走っていた時代のことを思い出し、「あの時は昭和から平成に変わった時だったなあ」と、新たな元号を前に感慨深い気持ちになりました。

※くるまマイスター検定
日本で唯一の総合自動車知識試験で、車文化の醸成に貢献することを目的に実施。昨年で6回目を迎えた。累計受検者数は1万5000人以上に及ぶ

「変化の前に様々な提案を」 2019年事業方針について



バイオーク 総合企画室部長
三柵 暎子 氏

「消費税増税が行なわれる今年、ユーザーにとって、車の購入も慎重になるでしょう」と話す三柵氏。
ユーザーの、1台の車に対する価値観が高くなるであろう1年を迎えるにあたり、バイオークではA A会場をリニューアル。高級な商品を扱うに相応しく、1階フロアを品質の高い内装に模様替えした。

「今年『スピード』と『挑戦』を事業方針に掲げ、時代の変化に対応するだけではなく、変化の前(スピード)に、様々な提案(挑戦)を行なっていく予定です」。
なお、今春には、システムのリニューアルも実施予定。「時代のニーズに合ったサービスを先取りして、提供していきたいです。ぜひ期待して下さい」と話す。

《作者による解説》



今月の一句の季語は箱根駅伝で新年である。しかし、俳句の世界で公式には認められてはいない季語であるが、正式な季語として採用するような動きもある。歳時記には現在使われなくなっ

た季語も多々あり、現代の世の中に合わせて行くというの自然の流れであると思う。さて、掲句について、作者は湘南平塚に在住しているが、今年も平塚中継所まで応援に駆けつけ

感じた次第。しかし、真近で疾走する選手たちを見ると、皆一様に駿馬のように手足は細く長く、しなやかで、その躍動感も美しくもある。その上、額に汗を流して走っている姿は、命を懸けている故に一段と勇前に見える。

俳句 de ひと休み 箱根駅伝 駿馬のごとき 四肢を持って

荒井寿一(荒井商事会長)



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

東京本社 〒103-0027 東京都中央区日本橋2-15-3 ヒューリック江戸橋ビル3階 http://www.ecl-agency.co.jp
【支店】 大阪、名古屋、福岡 【営業所】 川崎、木更津、横浜、名古屋、泉北、神戸、博多、新門司 agc-ad@ship.ecl.co.jp/担当:高橋
お問い合わせはコチラ! TEL:03-5204-0250 FAX:03-5204-0256



年末のAAは出品、成約台数とともに増加

メーカー系は2ケタの伸長と躍進

2018年12月 オークション 実績

1開催平均の出品ベスト10 (台)

①	USS東京	12,100
②	USS名古屋	9,953
③	HAA神戸	5,741
④	JU岐阜	5,272
⑤	CAA中部	3,972
⑥	アライA小山バントラ	3,947
⑦	USS大阪	3,898
⑧	USS九州	3,419
⑨	USS横浜	3,368
⑩	MIRIVE	3,244

※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。

12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	158	334,721	198,851	59.4	118,731,565	597
	-5開催	+0.8%	-1.5%	-1.4ポイント	-5.8%	-28千円
メーカー系	102	102,339	79,963	78.1	39,658,952	496
	+4開催	+12.6%	+11.4%	-0.9ポイント	+2.2%	-45千円
JU系	130	104,193	56,405	54.1	15,449,140	274
	-11開催	+7.3%	+2.7%	-2.5ポイント	-1.5%	-11千円
合計	390	541,253	335,219	61.9	173,839,657	519
	-12開催	+4.1%	+2.0%	-1.3ポイント	-3.7%	-31千円

北海道	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS札幌	4	⑬ 2,678	+17.8	65.4	-1.6	400	-5
TAA北海道	4	722	-3.7	70.5	-2.7	341	+9
JU札幌	3	663	+3.8	54.2	+4.6	288	-20
NAA北海道	1	413	-15.2	67.1	-1.3	318	-44
札幌AA	3	348	+3.0	70.3	+11.6	368	+11
ホンダ北海道	4	231	-1.7	85.6	-2.5	346	+6
JU函館	3	112	+49.3	48.1	-0.4	376	+76
JU帯広	3	58	+20.8	56.6	+15.8	258	-9
JU釧路	3	56	-35.6	40.7	+10.2	269	-108
JU室蘭	3	46	+35.3	47.1	+15.8	276	+1
JU旭川	3	44	+4.8	55.0	+6.2	266	+54
JU北見	3	44	+33.3	56.4	+3.0	259	-28

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)
JU宮城	3	1,576	+3.1	71.3	+1.8	235	-10
TAA東北	4	1,275	-9.9	76.3	-2.2	360	-10
USS東北	4	1,152	+12.7	71.4	-3.1	335	+8
JU福島	4	874	+2.8	61.7	-5.5	194	-18
CAA東北	4	630	+6.2	62.0	-3.9	159	-6
ホンダ仙台	4	318	+5.6	90.4	+3.6	226	+12
アライ仙台	4	304	+3.4	74.3	+1.7	242	-37
JU山形	2	203	-11.7	57.3	-0.7	157	-31
JU秋田	3	188	± 0.0	76.2	+4.7	46	-12
JU青森	2	99	-49.5	73.7	+6.1	150	+92

関東甲信越	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS東京	4	① 12,100	+10.0	64.8	-2.0	882	-18
アライ小山VT	4	⑥ 3,947	+8.6	58.7	-4.2	790	-40
USS横浜	4	⑨ 3,368	+0.4	63.9	-0.8	735	+57
MIRIVE	4	⑩ 3,244	+23.8	73.5	-7.0	419	-14
TAA横浜	4	⑫ 2,893	+2.9	84.2	-0.5	679	+4
JU埼玉	4	⑬ 2,374	+10.6	54.0	-3.5	454	-106
JAA	4	⑭ 2,120	-19.0	52.5	-2.1	710	-37
TAA関東	4	⑮ 1,971	-4.8	79.3	-1.7	560	-2
CAA東京	4	1,880	+5.6	55.7	-4.8	478	-36
アライイイト	4	1,627	-10.5	75.0	-2.4	374	-13
JU東京	4	1,608	+31.4	60.9	-3.8	188	-35
JU千葉	3	1,561	+35.3	59.5	-6.4	233	+31
ホンダ東京	4	1,346	+11.0	92.0	-0.6	368	-81
USS群馬	4	1,055	-0.5	66.4	-2.1	348	-39
ヒーロー	4	968	-4.7	58.8	+0.3	306	+54
USS埼玉	3	946	-0.9	62.4	+2.8	393	+72
JU新潟	4	816	+31.4	62.3	-4.0	138	-14
USS新潟	4	775	+3.7	42.1	-1.4	345	+31
NAA東京	4	771	+29.1	74.7	-5.8	509	+24
JU栃木	4	745	+20.7	20.4	-3.3	229	-41
JU群馬	4	730	+1.5	57.4	+0.3	214	-53
アライ小山4輪	4	706	+18.7	79.7	-1.6	222	+47
いすゞ幕張	3	694	+4.7	48.7	-8.1	1,316	-164
JU神奈川	4	683	+8.9	51.3	+2.4	204	-74
アライ建機	4	659	-3.9	63.2	-3.0	915	-39
JU茨城	4	631	+29.8	61.1	+4.0	198	+5
JU長野	4	503	+12.3	42.5	-0.9	188	+61
JU山梨	4	71	+24.6	56.3	+3.0	73	-43

中部	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS名古屋	3	② 9,953	+8.4	52.0	-2.2	1,091	+48
JU岐阜	4	④ 5,272	+21.8	41.2	-5.9	449	+24
CAA中部	3	⑤ 3,972	+14.9	69.9	-2.8	618	+14
JU愛知	3	⑪ 2,920	+3.7	76.5	-2.8	320	+18
USS-R名古屋	4	⑯ 2,556	+4.2	84.2	-2.7	83	-2
USS静岡	4	1,736	+17.5	65.0	-3.3	230	+13
TAA中部	4	1,701	-1.7	81.3	-1.0	512	-79
CAA岐阜	4	1,440	-1.5	57.2	+1.5	303	-9
JU静岡	4	921	+6.7	51.3	+2.8	133	-46
ホンダ名古屋	4	687	-1.4	90.9	-0.6	353	-71
NAA名古屋	3	614	+15.6	86.0	-3.0	390	-1
JU三重	4	565	+21.5	40.1	+1.3	197	+60
SAA浜松	3	475	+20.6	50.5	-8.1	597	-62
愛知トヨタ	3	447	+41.0	94.3	+0.3	427	+170
JU富山	3	339	-4.8	59.0	+1.9	149	-4
JU石川	3	319	+16.0	62.3	-1.8	221	-38
USS北陸	4	308	+25.2	62.0	-1.9	240	-39
JU福井	2	282	+5.6	52.0	+2.7	148	-15

近畿	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
HAA神戸	4	③ 5,741	-32.0	47.0	-2.9	722	-18
USS大阪	3	⑦ 3,898	+80.7	52.6	-10.1	597	+50
TAA近畿	4	⑭ 2,640	+23.4	76.2	-3.5	587	-13
関西松原AA	4	⑮ 2,424	+42.9	62.5	-6.0	513	-266
ベイオーク	4	⑰ 2,023	+17.1	58.7	-6.1	639	-70
USS神戸	4	1,525	+8.3	56.6	+3.0	495	-94
いすゞ神戸	3	1,262	+2.3	50.9	-2.9	1,231	-25
ホンダ関西	4	1,069	-5.0	93.0	+1.2	421	-127
I AA	4	835	-4.8	48.3	+0.2	91	-34
NAA大阪	4	665	+21.6	82.7	-1.6	479	-75
ジップ大阪	3	551	+3.6	56.8	-10.0	1,395	-209
京都AA	4	479	+22.2	49.7	-0.3	201	-8
日産大阪	4	389	+34.6	86.6	+3.5	165	+16
JU奈良	4	367	-6.1	64.9	-3.6	213	-3

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)
LAA岡山	4	1,551	+31.2	49.6	+1.7	284	-2
USS岡山	4	1,418	+19.0	66.3	-3.7	343	-9
TAA広島	4	1,399	+20.2	67.1	-0.9	428	-89
JU広島	4	1,206	+28.7	42.3	-1.9	209	-48
LAA四国	4	990	-8.4	44.6	+0.5	265	-26
TAA四国	4	834	+10.8	82.4	+6.1	286	-9
KCAA山口	4	589	+21.4	42.8	+1.5	381	-10
NAA広島	1	272	+24.8	66.9	-0.5	306	+63
JU鳥根	1	188	+49.2	52.1	-2.7	236	+68
JU山口	4	158	-1.9	55.4	-0.1	139	-50
広島AA	2	142	+6.0	67.6	+0.1	348	+90
JU鳥取	1	70	-55.4	45.7	+15.1	228	+44

九州・沖縄	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS九州	4	⑧ 3,419	+1.5	56.9	-4.2	560	+43
TAA九州	4	1,934	-1.2	74.5	+0.2	443	-13
KCAA福岡	4	1,804	+14.2	38.0	+0.7	330	+24
JU福岡	3	1,601	+5.8	63.6	+3.8	215	+7
KCAA南九州	4	1,146	-1.5	47.1	+3.9	284	-101
USS福岡	4	716	+9.3	65.1	+8.5	448	-6
ホンダ九州	4	579	+20.4	93.8	-1.6	238	-44
NAA福岡	4	509	+36.8	73.0	-5.5	374	+8
TAA南九州	4	494	+6.2	68.7	-1.3	291	-80
いすゞ九州	3	401	-9.7	67.6	+6.8	764	+13
JU鹿児島	3	389	+12.4	54.1	-3.1	160	+4
JU長崎	1	346	+24.0	43.9	+1.2	167	+29
JU大分	2	321	+13.4	75.0	+10.5	82	-19
JU沖縄	4	276	± 0.0	56.4	+3.0	212	+49
JU熊本	3	196	+16.0	34.8	-1.2	71	-35
JU宮崎	3	82	-41.4	19.0	-8.9	198	+77

TV・ネット	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
オークネット	4	1,022	-1.0	25.9	+0.2	1,129	-57

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

ジップ東京が毎週土曜日の単独開催へ

JAA新会場で5月25日から USS、ジップ

ユー・エス・エス(安藤之弘社長)とジップ(神川薫社長)は1月11日、USS名古屋会場にて記者会見を開き、ジップ東京の単独開催を発表した。

ジップ東京は、平成22年1月から、JAAとともに輸入車コーナーなどを展開してきた。今年5月25日からは、USSグループのJAA新会場を利用し、毎週土曜日に輸入車オークションを開催していく。

現在、建設中のJAA会場内にはジップの事務所を設けるほか、セリ会場の中央付近、約250席は土曜日に稼働するポス席として、シート色を他と区別する。また、JAAのセリは4レーンで行なうが、ジップは当

初1レーンを予定。規模拡大とともに、2レーンへの移行を視野に入れる。

単独開催にあたり、検査はジップ独自の基準で実施。USS神戸会場でも単独開催しているジップ大阪と同様の基準を採り入れる。

さらに、接続する外部ネットワークはUSSグループネットワーク、CIS、オートサーバーのほか、オークネット、アイオークなども予定している。

ジップ東京は、今回JAAの新会場オープンを機に単独での運営に戻り、流通量のさらなる拡大をめざす。「出品目標は400台。新規会員も100社ほど増やし、早期に実現したい」と(神川社長)。



神川社長と安藤社長(写真右)

新会場に移転し グランドオープン

アライAA福岡バイク

荒井商事(荒井亮三社長)が主催するアライAA福岡バイクは1月15日、「新会場グランドオープンB」を開催した。同バイクオークションは、平成3年に福岡県篠栗町でオープンし、直近8年間はKCAA福岡会場で開催。今回は業容拡大にともない、新たに会場を移転した。

新会場は、福岡県糟屋郡新宮町の2280坪。当日からは、同日開催のベイサイドバイクと映像で結び、まずは福岡のセリを行なった後に、ベイサイドのオークションを実施するなど、セリを一

本化した。

「今後は、両会場の出品車を混合し、同一コーナーに集約してセリ実施することも計画している。さらに、グループで同じ火曜日開催のバイクオークション、仙台四輪、建機オークションを、レーンの切替式で落札できるように仕組むも構築していきたい」と(荒井社長)という。

なお福岡会場は、バイクオークションに加えて、栃木県小山市



福岡県糟屋郡新宮町の2280坪

で開催しているアライ建機オークションの「福岡ヤード」としても稼働。会員の利便性向上を図っている。

JU神奈川が2レーンAAに移行



2年連続で大幅増を記録

JU神奈川(安藤悟理理事長)は2月から、2レーンAAに移行することを明らかにした。

2月7日にプレオープンAA、翌週の14日には「グランドオープンAA」を開催する。2レーン化について安藤理事長は「出品台数は順調に増加しており、とくに記念AAでは1000台を超える開催が増えている。この対応と同時に、セリ時間の短縮化によって、会員は時間の有効活用が可能となり、利便性が向上する」という。

JU神奈川AAの2018年暦年実績は、出品3万3479台(1開催平均683台)

「2レーン化によって、出品台数のさらなる底上げをめざしていくが、数だけをおみやみにアップさせるのではなく、あくまで小売りさまを意識して集荷。会員のビジネスに役立つオークションを追求していきたい」と(同)としている。

2017年の出品は、対前年比20・3%増という、JU系AAトップクラスの伸長率をマークしたが、昨年も2ケタに迫る増加をみせるなど、とくにこの2年間の出品拡大は著しい。

2017年の出品は、対前年比9・1%増、成約率は55・3%で0・7ポイント増を記録。



UcarAUCTIONのイメージ画面

業販オークション機能をリニューアル

業界初の出品・落札無料に設定

Ucar PAC

自動車売買の仲介事業を行うUcarPAC(ユーカーパック、中谷圭吾社長)は、事業者会員向けサイト「UcarBID」の業販オークション機能を「UcarAUCTION」として、2月4日から大幅リニューアルする。「UcarAUCTION」は、一般的な現車AAの仕組みに、インターネットAAならではの新しい機能を加えた次世代の業販オークション。

さらに、業界初となる出品料・落札料ともに無料に設定。会員費用としての入会金、月額も無料で、必要なのは成約料2万5000円(税抜き)、商談手数料5000円(同)のみという手軽さも特徴だ。

同社は、2016年4月に、事業者がユーザー車を入札できる「UcarBID」を開始。翌年10月からは業販オークション、ワンプライスサービスも展開しており、7000店舗を超える事業者が加入している。

2月オークションスケジュール

- 2/6 G-1オークション
下買取取コーナー流れ無料
- 2/13 Valentine AA
4WDコーナー流れ無料
- 2/20 軽まつりオークション
軽コーナー流れ無料
- 2/27 フレッシュディーラーズAA
EV&HVコーナー流れ無料
お買い物市場

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

- > 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!

www.mirive.co.jp

輸出の「行く」「行かない」が判る AA相場 + 輸出情報ブック

月刊誌

ユーストカー

総合版

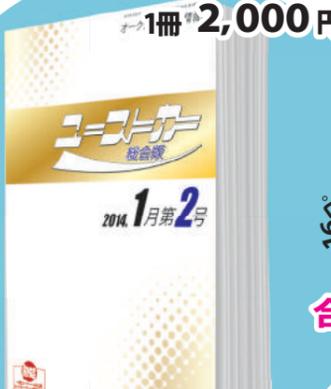
リニューアル!

+ 輸出相場版

輸出相場版16ページ掲載! AA相場ページに行く「車種」、「型式」、「仕向国」を掲載いたします!

AA相場情報

1冊 2,000円



16ページが追加になります!
+
合体しました!

輸出の行く行かないが判るタブロイド紙

1部 2,000円



=

16ページが輸出相場版部分!



AA相場面バウアップ!

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

※価格はタミーです

トヨタ	型式	登録年月	M	燃料	駆動	cc	グレード	シフト	S	革	ナビ	エアロ	P	定員	ドア	A	レンタ	距離	色(コード)	車検	評内	価格	会場	開催	経月	製落	
	◆アルファード ALPHARD◆																										
	輸出に行く型式 : AGH30W, GGH30W, ANH20W, ANH25W, GGH20W, GGH25W, ANH10W, ANH15W, MNH10W, MNH15W																										
	主な仕向国 : カナダ、ケニア、タイ、タンザニア、ニュージーランド、パキスタン、バングラデシュ、マレーシア、英国、香港																										
TOYOTA	AGH35W	27/04		4W	25	S	CA	ツク	IA	半革	ナビ	LR	7人					41	ハール(070)	32/03	45	A	1603	ZP大阪	12/06	44	
	AGH30W	27/12			25	S	CA	ツク	IA	半革	ナビ	不明	7人			純AW		47	黒(202)	30/12	45	B	1362	US東京	11/29	35	3
	AGH30W	27/12			25	S	AN	ツク	IA		ナビ	LR	7人			純AW		16	黒(202)	-	45	B	1052	KMAA	11/29	35	3
	AGH30W	27/12			25	S			IA		ナビ	LR	7人			純AW		20	ハール(070)	-	45	B	1168	KMAA	12/06	36	3
	AGH35W	27/04		4W	25	X			IA		ナビ	LR	8人			純AW	レンタ	100	ハール(070)	-	35	C	1455	TA中部	12/06	44	3
	AGH35W	27/04		4W	25	X			IA		ナビ	LR	8人			純AW	レンタ	91	ハール(070)	-	35	B	1996	TA中部	12/06	44	3
	GGH20W	26/07			35	350G	LA	ツク	IA	SR	ナビ	不明	7人			純AW		204	黒(202)	31/07	35	C	1735	ミライ	12/05	53	4
	ANH20W	26/08			24	240G			IA	SR	ナビ	LR	7人			純AW		69	黒(202)	31/08	35	B	2008	JAA	12/05	52	4
	ANH20W	26/03			24	240S	CA	ツク	IA	SR	黒	ナビ	LR	7人		純AW		36	ハール(070)	31/03	45	B	1170	US東京	12/06	57	4

料金のご案内 ユーストカー総合版+輸出相場情報

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

年内購読料 2,592円(税込) × 12ヵ月 送料1,410円(年間) 合計32,514円(税込)

無料サンプルをダウンロードできます!

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!



※「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で契約頂いた場合、
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。

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



デンソーと共同開発した診断機

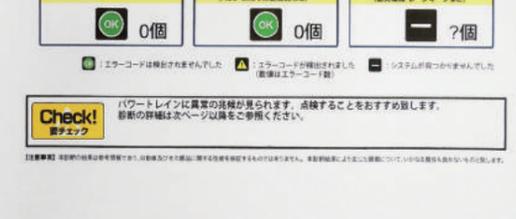
ユー・エス・エス(USS、安藤之弘社長)は、3月1日から「OBD」コーナーを設置。まずは名古屋会場からスタートし、グループ他会場への展開も視野に入れている。

同コーナーは、OBD検査で異常のない出品車を区分したもので、車に搭載された故障診断機能のOBDは、専用の診断機をつなげると不具合箇所

や履歴など様々な情報が得られる。USSでは今回、OBDコーナーの開始にあたり、日本自動車車体補修協会(吉野一代表理事)の監修のもと、デンソーとOBD検査専用システム「DST-i for USS」を共同開発した。汎用品の診断機は診断項目も多く時間を要することから、オークション出品車用に必要項目を抽出

し、パワートレイン、トランスミッション、エアバッグ、パワステ、ブレーキ、安全支援の6項目をチェックする。出品条件は、平成20年式以降の国産全メーカーの乗用車と軽自動車。評価3点以上で、OBD診断による6項目の異常(DTC)がないこと。事故現状車や輸入車などは除く。

USSでは、OBD



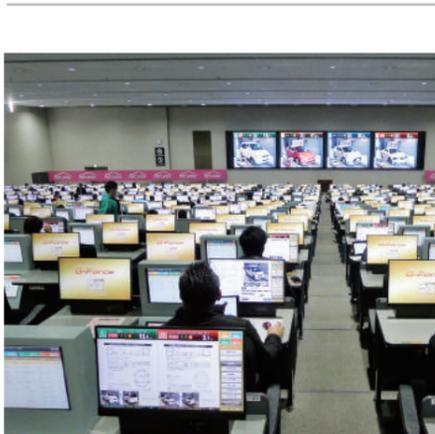
診断結果を出品車に添付

3月から「OBD」コーナー設置 USS、まずは名古屋会場で

USSでは、OBD検査を義務付けると明らかに。USSでは、A Aでの公正な取引の維持には、OBD情報の付帯が必要になると判断した。

今回は、会場内正面に横16メートル、縦3メートルの大型かつ鮮明なLEDモニターを新設したのをはじめ、ボス、検索、エントリーの各システムを刷新。

また全セリ席には、21インチモニターを新設したほか、切換式2ボスへの変更などを施し、会員の利便性向上を図った。



新時代に対応可能なハードに刷新

「検索の際のスクロール対応など使い勝手を考慮したほか、出品車両を360度回転して閲覧できるGアラウンドも各席のモニターで閲覧可能となった」(熊崎社長)という。

続けて、「今回が13年振りのハードリプレイスで、変わりゆく新たな時代に対応できる設備ができた。ただ、これで完成というのではなく、今後

も随時、バージョンアップや追加機能を付加させていく」としている。なお、JU岐阜羽島Aの2018年暦年の実績は、48開催で出品23万

ポスシステムなど会場をリニューアル 昨年の出品台数は過去最高

JU岐阜羽島A

「検索の際のスクロール対応など使い勝手を考慮したほか、出品車両を360度回転して閲覧できるGアラウンドも各席のモニターで閲覧可能となった」(熊崎社長)という。

成約率46・5%(0・1ポイント減)、単価45万4000円(3万3000円増)を記録。出品台数および、平均出品(4973台)は過去最高を更新。引き続きJUオークションでは最多、全国A Aの中では4位を維持している。

鑑定士実車テストに約140名

スキル向上と平準化めざす

日本自動車鑑定協会

日本自動車鑑定協会(東京都大田区、剣持純也理事長)は、1月7日～9日の3日間にわたり、千葉県野田市内で鑑定士実車テストを実施した。

期間中には、約140名の鑑定士が受験。同協会に加盟するジャッジメント、エキスパート、アイズ、カークレドの全鑑定士が顔を揃えた。

このテストは、同協会が鑑定士のスキルアップと平準化を目的に、毎年1回実施しているもの。



協会に加盟する全鑑定士が受験



10台ずつ3つのレーンで実施

会場には、昨年同様、計30台の車両を用意し、1レーンあたり10台ずつ配置。車両は、試験の公平性をより高いレベルで保つため、レーン毎の修復箇所やその数まで統一した。

また、検査は試験用に開発した専用アプリを使って実施。このアプリは、試験結果がリアルタイムで把握できるほか、修復箇所の摘出、外装、内装、機関など、項目別の正解率を集計し、各個人の傾向やクセまで摘出可能というもの。受験後も、改善に役立てるよう配慮している。

同協会では、「業界の健全な発展と消費者からの一層の信頼をより得られるよう、今後もゴールのないレベルアップと平準化をめざして取り組んでいく」(剣持理事長)としている。

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
2月6日 第1315回 オークション
13日 第1316回 記念オークション
20日 第1317回 オークション
27日 第1318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
2月7日 第931回 オークション
14日 第932回 記念オークション
21日 第933回 オークション
28日 第934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
2月1日 第1475回 オークション
8日 第1476回 オークション
15日 第1477回 記念オークション
22日 第1478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

ホンダAA、18年度も好調に推移

「1月から3月は2018年度の最後のクォーター。期首に立てた計画を、この3カ月でしっかりとやり切りたい」と、ホンダユーテックの伊藤哲也社長は、初荷AAで訪れた北海道会場で語った。

今期の取り組みとして、昨年4月に検査課を新設。検査精度の向上への、あくなき追求に取り組みできた。加えて、同時に立ち上げた流通課では在庫共有を始めたが、その稼働もあって、西日本豪雨災害の時には被災地に100台を提供し、貢献することができた。

一方で、流通現場の最前線である全国のホンダAA会場では、それぞれが主体となった運営を進めている。これについては、「ホンダAAは全国6会場が同時に、一緒にの仕組みで開催しているが、そ



各会場の個性を發揮

うした中で各会場が個性を出していく。今期はそれを進めて定着させている最中だ」という。

例えば、イベント企画なども従来の本部主導ではなく、各会場で考え、地域のニーズに合ったものを実施。「食堂施設の刷新や飾り付けひとつとっても、各会場が工夫し、競い合っていてやってもらっている」と話すように、それぞれがより会員の満足度を高める工夫をしてきたのが、今期のホンダAAの特長。そうした変化に気が付いていた会員は決して少なくないだろう。

この様なこともあって、ホンダAAは今期も安定して好調を維持している。

「前期は『地固め』として基礎をしっかりと固めたので、今期は『芽吹く年』と全社員大会で話した。つまり、この3月までは芽吹く年のラストスパート」という伊藤社長。

いくつもの新しい芽が出て、それがしっかりと成長してきた。これらの芽は順調に開花していくに違いない。

「一段上のより良いサービスを提供」

(株)ソウイング常務取締役 阿美賢司氏

「アミちゃん」の愛称で親しまれている、株式会社ソウイングの阿美賢司氏が、このほど常務取締役に就任した。

これまでは、取締役・輸送部長として、主に関東、東北地区を中心に、車両輸送の分野で活躍。とくにオークションを利用する会員たちからは、職人のように黙々と、的確に仕事をこなす阿美氏に、厚い信頼が寄せられている。



そんな阿美氏は、今回の常務取締役の就任に よって、これまでの輸送部門のみならず、AA会場の構内作業、看板剥離など、全5人の担当部長を統括する立場となった。

早速、その抱負を聞いてみると、「いまは働き方改革が進んでいて、AA会場もレーンを増やすなど、早く終了するようになっています。その中で当社の構内作業もそれに準じた仕事をこなす一方で、海外にも目を向けた人材の安定的な確保にも注力。効率的な作業を回していきたいですね」と話す。

今後、AA会場に行く頻度が多少は減っても、イベントの際には顔をみせるそうぞ、お客様とのコミュニケーションを重視する姿勢には、何ら変わりはない。

「これからも、常にお客様の目線になって、お客様が落札した大切な車両を滞りなくお届けしていきます。そして、事業全体としても、もう一段上のレベルアップをめざし、お客様により良いサービスを提供していきたいですね」と静かに語る。

栃木県小山市出身、昭和39年10月生まれの54歳。常務取締役という役職の設置は、ソウイング社にとって初のことだ。

中古車のブログ構築方法

中古車販売で、ブログを作って集客につなげる。極めていい方法です。基本的にはお金は掛からないですし、自分が少し努力するだけで出来てしまいます。

しかし、「よし、俺もブログ始めるぞ」と意気込んで始めてみたものの、半年も続かない。これが普通のパターンです。

じゃあ、なぜ続かないか、理由わかります? 面倒? まあそれもあるでしょう。だけど最大の理由は『やってはみたものの、思ったより集客につながらない』。ここが最大の理由なんです。

そりゃ、そうですよね。意気込んで始めたものの、目的である集客につながらないとしたら手間はかかるし、面倒だし、そりゃ普通は止めますでしょ。

じゃあ、なぜ集客につながらないのか? 色々な理由があるのですが、かなり大きな理由としては次のような事が考えられます。

まず、ブログの場合、タイトルなんです。検索に引っ掛ってくるのは、本文ではなくて、まずはタイトルなんです。つまり、タイトルの付け方がかなり効果を左右するんですね。

例えば、僕たち車屋だと輸入車って言いますよね。外車という言い方は普通、あまりしないですよ?

じゃあ、タイトルに外車と付けた場合と、輸入車と付けた場合、アクセス数にどの程度の開きがあるかという、3倍くらい外車の方が多いわけなんです。

また地域名、浜松と浜松市、どちらも静岡県地方都市ですが、浜松と付けた場合と浜松市と付けた場合とでは、やはり大きくアクセス数が変わるんですね。

厚木と厚木市など、地方名称によってそれぞれアクセス数は異なるんですよ。

それで本論に戻ると、こういった『どっちがアクセス数が多いのか?』というのを簡単に調

べる方法というのがあるわけですよ。

ブログをやるなら、こういった事を調べてタイトルを付けないと、時間はかかるけど効果は出ないということになるんです。

一方で、2分くらい使って調べてからやれば、同じブログでもアクセス数はまったく変わってくるわけですよ。アクセスが多ければ集客にも効果がありますから、結果、面白くて止められないということになり、継続できるんですね。

まあ、やみくもにやってもダメなんです。こういった何でもないことですが、きちんと学んでやらないと結果、徒労に終わっちゃうわけですよ。

ほとんどの人は学ぼうとしないんで、学んだ極一部の人が勝ち上がっていくというのが、WEBマーケティングの本質なんです。

逆に言うと、学ぶ人はすごく少数なんで、学んだ人だけがかかり楽をして儲けているというのが実態なんですけどね。

ネット集客 増強研究会 大平喜久

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年発表

お問い合わせ 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



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

最強店舗の 中古車 買取術

最強買取店になるための 訓練 なぜ買えるのか? を徹底的に解説

今号では、最強買取店の石沢マネージャーに、買取商談で『なぜ買えるのか?』を改めて解説してもらおう。ユーザーNEWSで、このトピックを扱い始めて70号となった。

商談テクニックやロープレ、実商談書き起こし等、現場での実践できる技術をお伝えしてきた。最近、購読を始めた方、また、今まで買取商談の勉強をされた方の確認のために、改めて『買取商談』とは何なのか? どうして買えるのか? について、今一度確認し、技術を身に付けて頂きたい。

記者「石沢さん、前回のミーティングの後、西本君はどうですか?」

石沢M「ええ、ちゃんと成約率70%に復活しているようですね」

記者「おお、素晴らしいです。例のブーメラントークですか?」

石沢M「そうですね。客層を見極めて、ブーメラントークを勉強して、うまくいっているようです。成績表を見てみましょう。えーと、現状

2カ月平均は成約率72.2%、即決率76.9%、後日成約率75.0%ですね。12月だけみると、成約率100%、即決率66.7%、後日成約率100%となっていますね。我が社員ながら、素晴らしいです」

記者「即決率と後日成約率というのは、初めて聞いた言葉です」

石沢M「ああ、すみませう。この数字は、商談がうまく機能しているかどうかを調べるには、必要な数字なんです。ちょっと説明しましょう」

記者「よろしくお願いします」

石沢M「まず、成約率。これは問題ないですね。表で説明したほうがわかると思いますので、ちよつとこれを見てください」(下表参照)

記者「意味が解るよう、わからないような……」

石沢M「すぐに理解できますよ。まず、成約率。これは問題ないですね?」

成約率 = $\frac{\text{即決率} + \text{後日成約率}}{\text{商談数}}$

即決率 = $\frac{\text{即日契約数}}{\text{成約数}}$

後日成約率 = $\frac{\text{後日成約数}}{\text{検討中数}}$

(つまり、一回目の商談の時に「少し考えたい」となった保留案件数。商談で未成約の結論が出た数は含まない)

商談の中で買えた確率です。次に即決率ですが、一回目の商談で、その場で契約に至った成約の割合を『即決』と言っています。

記者「なんとなくわかりません(笑)」

石沢M「次に、即決できなかった商談の中で、『当店に売らない』という結論が出たものと、『ちよつと考えたい』と、検討中になったものの2つに分かれますね」

西本君の数字でいうと、18(結論が出た商談) - 10(即決) = 8(検討中)です。今回の西本君の例でいうと、成約率72.2%、即決率76.9%となっています。これは12月から1月に入って現在までに19商談をして18件

の結論が出ています。そのうち13件が成約となっています。その13件の成約のうち、10件が即決です。10/13で76.9%です。成約したもので、76.9%が即決という事です。

ちなみに全体の商談に対して、即決で買った確率は10/18で55.5%になります。72.2% × 76.9%という事です」

記者「はい……」

石沢M「5件の検討中保留案件があったわけですね。そのうち、まだ1件は検討中のまま。残りの4件の結論が確定しました。4件のうち3件が後日成約になり、1件が他店契約になりました。保留中の1件がまだ保留中という感じですね」

記者「ようやくわかりました! (笑顔)」

石沢M「ここは、これからお伝えする技術の中で、何度も出てくる言葉なので、何度も見直して理解してください。一度理解できれば簡単です。また、読者の皆様から、この数字を把握しておくことをお勧めします。営業マンの技量の測定には、なくてはならない数字だからです」

記者「わかりました。続けてください」

石沢M「この3つの数字の意味をお伝えしましょう。成約率は省かせて頂きます。即決率と後日成約率に関して、考えてみましょう。極端な話でいうと、買える商談をすべて即決で買ってしまえば、後日商談は0となりますね」

記者「確かに」

石沢M「わが社の半年実績の事例で、お伝えしますね。西本君を教えてください。青山店長。彼は成約率が77.8%で即決率は71.4%です。後日成約率は37.5%です。買える車はしっかり商談の中で詰めて即決にもついで、後日成約率が高いわけではないのです」

り、売却無しで商談不成立がその場で確定し、残りの4件が検討中となりました。そのうち3件が後日成約となり、1件が他店契約、1件がまだ保留中という感じですね」

記者「ようやくわかりました! (笑顔)」

石沢M「ここは、これからお伝えする技術の中で、何度も出てくる言葉なので、何度も見直して理解してください。一度理解できれば簡単です。また、読者の皆様から、この数字を把握しておくことをお勧めします。営業マンの技量の測定には、なくてはならない数字だからです」

記者「わかりました。続けてください」

石沢M「この3つの数字の意味をお伝えしましょう。成約率は省かせて頂きます。即決率と後日成約率に関して、考えてみましょう。極端な話でいうと、買える商談をすべて即決で買ってしまえば、後日商談は0となりますね」

記者「確かに」

石沢M「わが社の半年実績の事例で、お伝えしますね。西本君を教えてください。青山店長。彼は成約率が77.8%で即決率は71.4%です。後日成約率は37.5%です。買える車はしっかり商談の中で詰めて即決にもついで、後日成約率が高いわけではないのです」

石沢M「後日成約率が一番高いスタッフが、女性の飯村さんです。彼女は後日成約率が50%です。成約率は65.4%、即決率が67.6%です。技術もついでいかに、人間力で『売るなら、あなたに』という戦略なんですね。女性ならではの柔らかい戦略です。買った新車を見せに来るお客さまも多数いると聞きますね」

記者「なるほど」

石沢M「最後に、新人はどうなるかを見てみましょう。堀口君が新人です。成約率が35.3%、即決率が50.0%、後日成約率が25.0%です。要するに、買える商談は買えるが、それ以外は買えない、という事がわかります。即決率が50%ですが、全体の成約率が35.3%なので、商談数に対しての即決確率は17.7%なのです。保留案件に対して、4件中3件は成約にならない、という事になります」

記者「確かに……」

石沢M「青山店長がいつも話しています。商談の半分は即決で買える。残りの半分は追いかけて買える。つまり、総トータルの商談数に対して、50% + 25%を買うのだから、成約率は75%という事ですね。そして、後日成約率は50%がいいところではないか、という事になります。後日成約率が高い人は、即決率が低い傾向が見受けられます」

記者「よく理解できました。今回、このお話をお願いしたのも、前号を読んだ読者から『ブーメラントークとは何か?』という質問を受けたからなんです」

石沢M「そうだったんですね。今回の説明は、良いタイミングですね。大事なことをお伝えしますね。商談はまず、『即決』できなかつたお客様に対して『ブーメラントーク』を使って、後日成約に結び付けるのです。あくまでも、即決ができない場合の対応策なのです。このトピックで、今お伝えすべき大切な内容は『即決力』なのではないかと考えています」

記者「即決力! について、詳しく教えて頂きたいです」

石沢M「今までもお伝えしている部分が多いですが、『即決力』という角度でお伝えしなかつたので、今一度『即決力』の角度でお伝えしましょう。しっかりと覚えると、強力ですよ(笑)」

記者「よろしく願います!」

<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。

一括査定事業

最大10社へ見積り依頼
愛車の価値がわかる!

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

シャドリ 検索 入会に関しましては入会規定がございます。詳しくはWEBで!

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-2 鉄鋼ビルディング4階 430号
TEL: 050-3733-2880 Mail: info@jadri.or.jp

CONSULTANT'S EYE

敏腕マネージャーに聞く!



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) チーフプランナー 江蔵 直子



2、3月は、転職者数と求人数が最も多い時期です。売り手市場と言われる現在の転職・就職市場において、人材採用にお悩みの企業様は多いのではないのでしょうか。さらに今は、採用手法も従来からある募集広告掲載以外に、成功報酬型の人材紹介、ハローワーク、SNS広告、マッチングアプリ、リファラル採用(社員紹介)、ヘッドハントなど多くの方法があり、迷ってしまうこともあるかと思えます。どの方法を利用するにしても、準備段階で最も重要なことは『どのような人を探りたいか』を最初にしつかりイメージすることです。

これでは、せっかく時間もお金も気力もかけて採用に踏み切ったのに、がっかりしてしまいますよね。

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。電話03(3371)9340まで!

もしかしたら、これらは面接での質問によって、事前に見抜けたことかもしれません。例えば当社は、責任感があり、仕事に対して工夫や改善ができる方に入社して欲しいと思っています。面接では、質問することで、困難の中でも投げ出さず、解決の試行錯誤ができる方なのかを確認したりしています。(次号へ続く)

「人材採用準備段階の最重要ポイントとは」①

TOZAI Marine transportation

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)	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)
仙台支店	仙台市宮城野区中野5-5-26 TEL : 022-387-1920(代)	福岡支店	福岡県糟屋郡新宮町大字上府745 TEL : 092-940-5381(代)
北関東営業所	群馬県伊勢崎市三和町1495-1 TEL : 0270-27-5005(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)
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)	沖縄支店	那覇市銘苅3-22-33 R8ビル302号 TEL : 098-869-1031(代)

CAA東京会場 URESINE!

2月冬の初出品 ジャンポ月間

2月全開催

軽コーナー 初出品車 & 初出品コーナー

出品料無料!

TC-web Σ 不在申込手数料無料!

株式会社シーイーエー東京会場
〒277-0923 千葉県柏市塚崎1395番地1
TEL:04-7160-6000 FAX:04-7160-6010
<http://www.caanet.jp>
毎週火曜日開催 AM10:00スタート

WebのことならTC-web Σ <http://taacaa.jp/> TC-web Σ

※商品は当日会場でのお渡し限りとなります。※写真・イラストは全てイメージとなります。

3開催連続イチゴづくし

全コーナー対象
成約または落札1台以上にて
空くじなしの大抽選会!

イチゴ1箱(4パック) OR 下記商品

2/5 937回 初出品ジャンポ Part.1AA
2/12 938回 初出品ジャンポ Part.2AA
2/19 939回 初出品ジャンポ Part.3AA

2/26 940回 **オールデーターラー協賛AA**

特設! デイラー軽コーナー & デイラーコーナー 実施!!

特設コーナー限定
落札1台毎に
QUOカード 500円分進呈!

全コーナー対象 出品3台以上賞
国産牛すき焼き用 1kg!

スキヤキ! SUKIYAKI

第70回

ワンプラ指南

買取店が「ワンプラ出品」する本音

し成約増

小売り用に仕入れた車をワンプラに同時掲載し、回転率を高めるといふスタンスをとっている販売店が多くみられる一方で、買取車をオークション出品前に掲載し、

している買取店が増えてきている。彼らの本音を聞いてみた。

「買取店は、仕入れた車をすぐにオークションに出品して、売切ってしまうのがこれまでのビジネスモデルだったが、中には安く落ちてしまう車両もある。そうした車を減らすと、AA相場よりも少しでも高く売れば、というのもあって、最近では一定期間、ワンプラに掲載するようになった」(千葉県の買取店)。

(埼玉県の買取店)

「こういうスタンスで臨む買取店が増えているのだ。」

(神奈川

県の買取店)。「国産車は、まずはワンプラに掲載。高額車や輸入車、希少なグレードなどは、オークションに直送している。輸入車はクレームも多いので、できれば、検査員が確認しているオークションでさばりたい」(神奈川の輸入

車買取店)。

買取店に聞いてみると、色々考えがあるようだ。こうした意見をまとめると、少しでも高く売りたいのでワンプラに登録するが、換金は急ぎたいので、

何れにしても、一度ワンプラに掲載してからオークションに出品する業者は、増えているのが実態だ。

ワンプラで車を探している側にとって、やはり一番は価格。価格が安い方から探しているケースが、圧倒的に多い。少なくとも同じグレード、色、走行距離の中で、価格的に安いほうから上位数台に入っていることは、選ばれる絶対条件といえ、一定期間に売りさばくに

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!

は、
り、売れる確率もぐっと上がることになる。

業販サイトも「売れたらラッキー」の時代から、「オークションと同じ」換金手段」として、急速に進化しているといえよう。

ワンプライス
店頭在庫車両を小売展示販売しながら業販価格で出品できる!!

業界一売れてる共有在庫

AS'ワンプラ
エーエス・ワンプラ

知っておきたい
ポイント!!

- ポイント1 ▶ 交渉業務はオートサーバーが全て仲介するので安心
- ポイント2 ▶ 出品料無料
- ポイント3 ▶ クルマの写真は50枚まで掲載可能



AS'NET 会員募集中!!

お問い合わせ・資料請求は ▶ **AS' オートサーバー** ☎ 03-5695-9450

http://www.autoserver.co.jp
オートサーバー 検索

Rawpixel/PIXTA



2019年 年明け1月相場を検証

1月初旬のAAを検証してみたところ、**AA出品台数**と**AA落札平均価格**の両方とも、**昨年と今年**の第2・3週(第1週は正月休みがほとんど)の出品台数と落札平均価格を比較したものだ。

我々の予測した通り、**AA出品台数**は、**昨年と今年**の第2・3週(第1週は正月休みがほとんど)の出品台数と落札平均価格を比較したものだ。

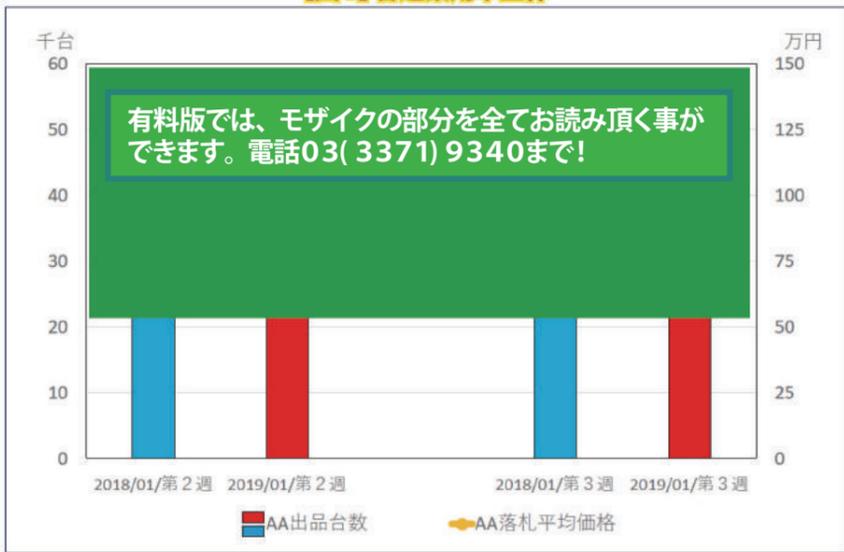
本紙の新年号で、我々は、10月の消費税増税前の駆け込み需要の先食いがあれば、今年1~4月までのAA出品台数が多くなるとお伝えした。

また、5年前の消費税増税前の駆け込み時(14年1~3月)に新車が大量に登録され、それが今年1~3月にちょうど5年目の車検を迎えることにより、5年落ちの車両が多く出品されることも予測した。

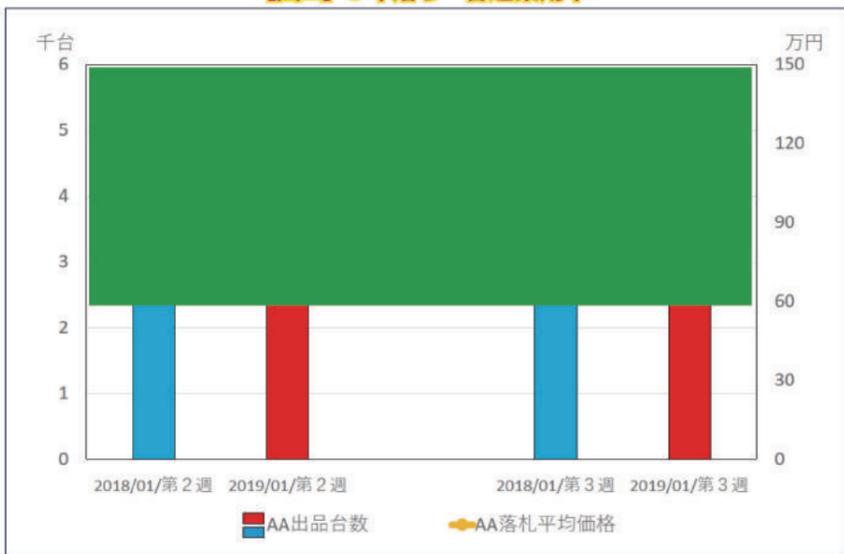
今年一年の予測を掲載した前号の内容が正しい方向だったのか確認するために、年明けからのAA出品台数と相場を分析、検証を行ったので紹介しよう。

今年(2019年)と昨年(2018年) 1月初旬の中古車AA出品台数と落札平均価格を比較

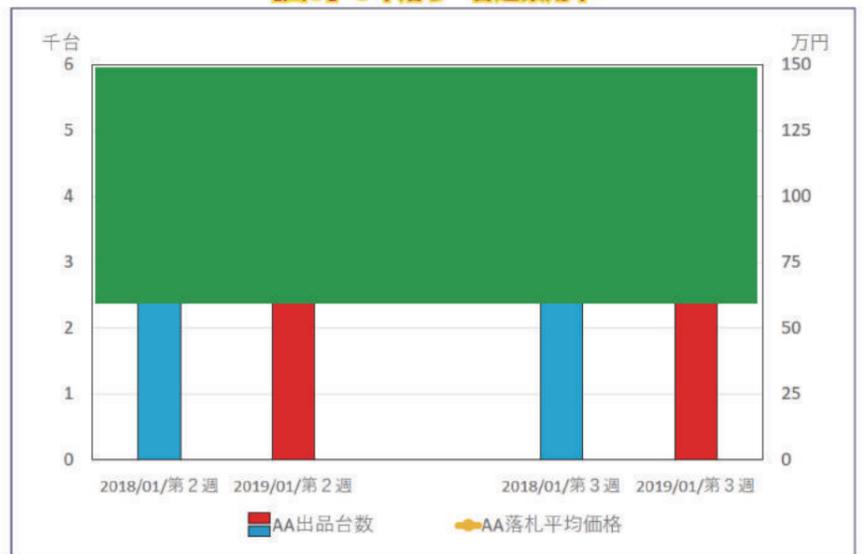
【図1】普通乗用車全体



【図2】5年落ち・普通乗用車



【図3】6年落ち・普通乗用車



この点、6年落ちの車両と、昨年を迎えた車両を、昨年のもので比較したものだ。

ここまでは検証をしたところ、2つの点で違和感を覚えた。一つは、**AA出品台数**が、**昨年と今年**の第2・3週(第1週は正月休みがほとんど)の出品台数と落札平均価格を比較したものだ。

逆に《図2》の5年落ち車両においては、**AA出品台数**は、**昨年と今年**の第2・3週(第1週は正月休みがほとんど)の出品台数と落札平均価格を比較したものだ。

2~4月にかけての輸出動向と、AA落札平均価格の値動きは注意深く見ていくことが大切だ。



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