

無料版

3月号

ユーストカー
NEWS

毎月1日発行

第71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 O R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



難民中古車 2019年、 物流危機 発生？

今年は秋に消費税増税が控えているだけでなく、新車が大量に売れた2012年および14年から7年目5年目を迎えることから、中古車オークション(AA)の出品が増えるとの予測は、これまで本紙で何度もお伝えしてきた。だが、角度を変えて物流に目を向けてみると、今年は陸送を手配しても積載車がこない、ヤードにも入れないといった、東日本大震災時の再来のような状況が起こる可能性があるという。物流関係者を直撃した。

中古車と新車
それぞれの2019年

それはある物流業者が発した一言が発端だった。「今年はおもしろい」と、難民中古車が発生するかもしれない。

詳しく聞いてみると中古車流通の要所、具体的にはAA会場や海運会社の輸出ヤードなどで車両が溢れるほか、陸送、そして内航船を含む海運も滞る可能性があるのだという。AAについては、今年も出品が大幅に増える可能性は承知しており、これまでも「相場の下落に注意」という形で、紙面を通じて皆さんにお伝えしてきた。

だが、本当に物流はそれほど厳しい状況なのか、あるいは厳しい状況が待ち受けているのだろうか？

検証をお伝えする前に、まずはベースとなる「中古車の大量発生」の根拠と、今年の新生車販売予測からお伝えしよう。

3面のグラフをご覧ください。これは、07年から昨年までの新生車販売台数(登録車と軽自動車の合計)を表したものだ。近年は、

《2面へつづく》

必殺相場人

どうなるパキスタン向け輸出

中古車も仮想通貨で

買う時代!!

《24面》

「即決力」

最強買取店の

商談テクニックを二挙公開!

その場で決めるテクニック

《21面》

AUCNET オークネットTVオークション

ありがとう平成! 記念AA
最後の平成31年
3100台
チャレンジ!!

3/9(土)、11月
1743開催

取引台数2台以上で
ありがとう平成
まんじゅう
プレゼント!!

明るい未来へ向けて!!
VR virtual reality
Sony HMZ-T3W
取引台数50台以上

話題の商品をお取引台数に応じてプレゼント!!
ドローン
折りたたみ式ポケット
ゼルフィードローン Holy Stone
取引台数30台以上
スーパーファミコン
MINI
取引台数10台以上

株式会社 オークネット 情報流通センター ☎ 03-6440-2222 URL: www.aucnet.co.jp

オークネット

検索



「1面からのつづき」
500万台のラインを境に上下を繰り返しているのだが、11年の東日本大震災にともなう買い控えムードで大きく沈み、翌12年は買い控えの反動と補助金によって販売が増加したことが分かる。
また、14年は消費増税(税率5%↓8%)にともなう駆け込み需要で販売が増加。前年比こそ3.5%と微増だったが、台数ベースでは07～18年の10年間で最も多い、556万台に達した。

約が多いのも、これが理由の一つだ。
一方、本紙が入手した買い取り店のアンケート結果によると、個人ユーザーが最も車両の買い替えを考えるのが3回目の車検、すなわち7年落ちの手前であることが判明している。今年はそんな5年落ち、7年落ちが例年よりも多く発生する。今年の中古車流通が、例年に比べて多くなるとの予測の根拠がここにあるのだ。

さらに中古車の発生に拍車をかけるのが、今年10月に予定されている消費税増税だ。8%から10%に上がるということは、車両本体価格200万円の車は16万円の消費税が4万円アップの20万円へ、500万円の車は40万円から50万円へ10万円増となる。販売店手数料

にも消費税が課税されるため、実際の納税金額はもっと多い。
まだ乗り続けるのならともかく、買い替えを検討しているなら、増税前に買いたいと思うのは自然な流れだろう。下取り車のすべてがAへ行くわけではないが、それでも新車が売れば、中古車市場に車が増えるのは言うまでもない。

差だが、それでもプラスになるとの見解だ。実現すれば、17年から3年連続の500万台超えとなる。
ここで中古車だけでなく、新車の予測もお知らせしたのは訳がある。自動車物流を考えると、新車の存在を無視する訳にはいかないから。

国内の陸送や内航船外航船による海運を担う各社のうち、大手は新車の輸送に係わっており、完成車メーカーの生産計画をベースに輸送計画を立てているといつも過言ではない。大口顧客のニーズが優先されるのは、当然といえば当然だ。あくまで自販連会長の予測が的中したらとの前提だが、それでも今年は新車、中古車ともに大きな数が動く可能性があることは、流通

車が「動く」という意味では、今年は国内需要だけでなく、海外需要も変化の可能性がある。
海外需要にはもちろん、中古車だけでなく日本で生産された新車が輸出される分もあり、これから新車も陸運、海運を利用するため本来は無視できないのだが、ここでは便宜上、中古車輸出に絞って話を進めたい。
先に今年は5年落ち、7年落ちの車が大量に存在し、その多くが中古車市場に流れる可能性があることを記した。流通量が多ければ相場が下がる。需要と供給の関係が中古車に限らず、経済の基本であることは、流通

に携わっている皆さんは身にしみていることと思う。つまり、5年落ち、7年落ちによって中古車相場が軟化する、ということだ。
現在、ごく少量の台数も含めると、日本の中古車は世界の130を超えている国々に輸出されており、昨年は132万7000台が輸出された。このうち中古車相場に影響力があるのは、①3年から5年程度の年式規制を設けている国で人気の車種、②年式規制はないが新車に近いものに限って需要がある国、の2つのパターンがある。
①は、例えばパキスタン(生産年ベースで2WD乗用車3年まで、4WD乗用車と商用車は5年まで)、バングラデシュ(生産年ベースで5年以内)、スリランカ(登録

「今年『は』運びきりたい」

株式会社ゼロ 北村 竹朗 社長

今年は、2014年の消費税増税の駆け込み需要で売れた車が5年目を迎える。5年目は重要保安部品の保証が切れるため、メーカーや販社はこのタイミングで車両を入れ替える。一方、この5年で自動車の安全装備は進化した。「せっかくだから、この機会に安全な車を買おう」というニーズはある。今年はこの両方が噛み合うのではないだろうか。社内には「例年よりも忙しくなる」と伝えている。

今年1年を考えると、新車の販売増で3月に輸送量が上がり、中古車も含めてGW前まで忙しくなるだろう。その後は一回落ち着いて、お盆休み明けから再び輸送量が上昇するのではないかと。

消費税増税後には、東京モーターショーが控えている。ここでは東京オリンピックを狙ったライドシェアやEV、自動運転などの新技術を盛り込んだ車両が出品されて盛り上がり、そのままオリンピックへ。だが、五輪が終わると新車需要は一気に沈むのではないだろうか。

ゼロでは、今年1月1日付で料金を改定させて頂いた。値上げによってお客様が減るのは、との質問を頂くが、機材の保有台数約1000台に対し、乗務員の人数は約980人。人手不足の状態が続いているが、これは新規採用しても退職数がそれを上回っているのが原因だ。当社の稼働日は年間250日。

年ベースで5年以内、ジャマイカ(同)、キプロス(同)、ロシア(登録年ベースで個人輸入5年以内、商業輸入7年まで)、ケニア(登録年から7年落ちまで)などだ。一方の②は、現行型のアルファード／ヴェルファイアがメインの香港が筆頭格。マレーシアは登録年ベースで5年以内だが、実際には新車に近いものが多く輸出されているので①と②の間といえいいだろうか。

今年、多数の5年落ちの中古車が流通するといえ、あるいは初年度登録から5年までという条件を満たさないと、海外に行くことができない。とりわけ海外で人気のリースアップ車両の場合、法人向けは5年契約ギリギリまで使われることが多いので、高値が期待できる海外需要を満たすのは意外に難しいものだ。もちろん、7年落ちまでのケニアや、年式規制のない国の需要を満たすことはできる。

そのケニアでは、長らく登録年から7年落ちまでとの年式規制だったが、検討されている。となると、今年6月までは、

輸出はNZとロシアが旺盛か？
期間限定だが、ケニア以外にも中古車輸出の伸びが期待されている国がある。ニュージーランド(NZ)だ。NZ政府は中古車の年

1月の全国定例AA会場の実績比較 (2017～2019年)

開催年月	会場数	開催回数	出品台数	成約台数	成約率 (%)	平均金額	平均出品台数	平均成約台数
2017年1月	182	607						
2018年1月	183	621						
2019年1月	182	637						

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！



ホンダオートオークション

INFORMATION

ホンダAAは、入会金 35,000円 (消費税・印紙代別途)

保証金・年会費・Web (H@Live) は

※ 入会翌年度より落札実績がない場合は会員更新手数料が発生いたします。

0円

H@会員様限定の スマホアプリ 好評リリース中！ 月額 2,000円 (税込)

H@はホンダイインターネットオークションの略称です

スマホでセリに参加

フリーワードで下見検索

車検証情報ダウンロード

計算書ダウンロード

書類状況照会(名変状況)

落札管理

アラート機能プッシュ通知

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



式規制を設けていないが、これまで段階的に導入を進めてきた横滑り防止装置（ESC）の義務化が来月3月、全車に必須になることが決定している（現在は4WD車と排気量2000cc以上の乗用車のみ）。

一方、同国向け輸出は、昨年2月に発生したカメムシ問題によって、

が定められた。言い換えれば、

版では、部品のモザイクを頂きます。03(3371)9340まで！

このため、今年はこの4カ月間に多数の中古車がNZに行くことが期待されている。主力となるのは排気量2000cc以下の乗用車だろう。

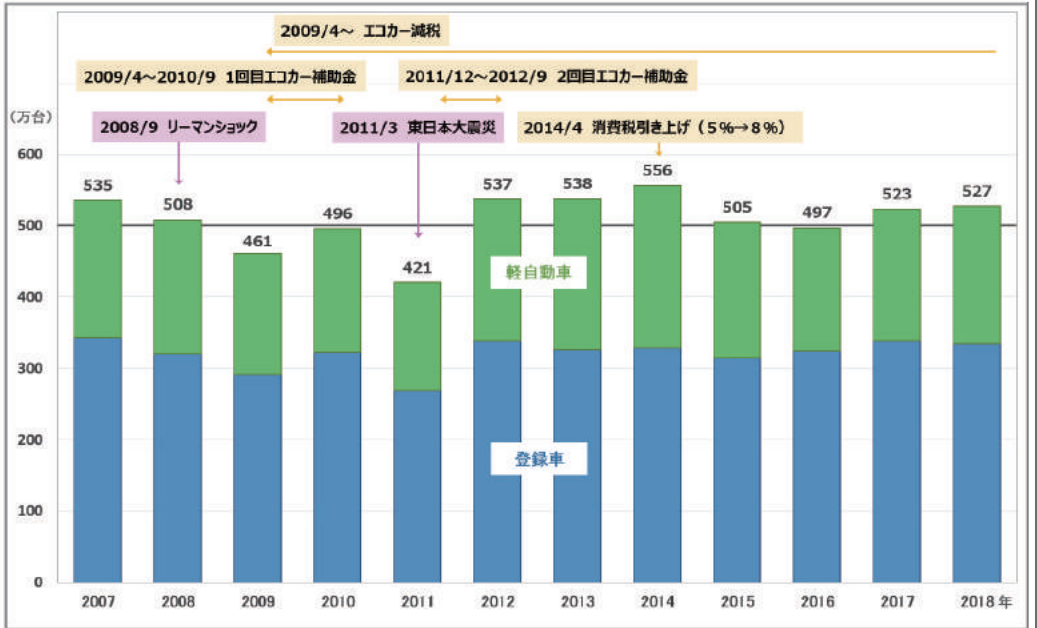
なお、昨年のNZ向け輸出台数は、カメムシ問題と台風21号による影響で前年比14・2%減の11万6000台。本紙連載「そこが知りたい中古車輸出」でおなじみの株式会社ソウイングの中尾聡社長は、今年の輸出台数を12万台と予測している。

もう一カ国、ロシア向けの輸出も今年は増加が

期待されている。昨年、NZに次ぐ9万5000台、前年比で実に37・7%増が輸出された同国だが、今年は1年間に限り、中古車はゼロナス（緊急通報装置）の装着義務が猶予されたこと、ローン販売の開始などで中古車需要の底上げが期待されている。前出の中尾社長は、今年のロシア向け中古車輸出台数を10万台超としていた。

繰り返すことになるが、ロシアの年式規制は個人輸入が登録年から5年まで、商業輸入は7年まで。商業輸入枠であれば、豊富な出品の中から仕入れが可能だろう。

新車販売台数推移 (2007～2018年)



陸送大手、ゼロの今年

このように今年には新車、中古車、そして中古車輸出が増える可能性が濃厚だ。そこで気になるのが、増加する流通に物流は対応できるのか、という点だ。

冒頭の物流関係者の声を手掛かりに、中古車流通に最も近い物流である陸送業者2社に取材した。自社で約1000台の車両と、980人の乗務員を抱える陸送大手のゼロと、自社では機材積載車や乗務員を持たない貨物利用事業者、東西海運だ。

ゼロの北村竹朗社長は、今年の繁忙期について3月4月、6月7月、9月11月の3つの波があると予測。とりわけ、3月4月と9月は「非常に厳しい状況になる」としている。

「今年も協力会社と丸となって対応する」

東西海運 株式会社 森谷 一宏 社長



昨年の今頃は「忙しい、積載車の手配ができない」といった状況だったが、今年は「忙しい、でも積載車の手配はできる」という状況だ。背景には、約300社の協力会社様の輸送能力が増えている、という事実がある。

2014年の消費税率引上げ時は、駆け込み需要が凄かったが、今年は国が各種のポイント還元を計画するなど購入の分散策が画策されていることもあり、当時ほどは駆け込みがないのではと見ている。いずれにしても、1～2月を見る限り、今年は特殊な状況であると感じている。

中古車輸送実績、つまり協力会社に発注した台数は、一昨年1～12月が約71万台だったのに対し、昨年は約77万台。今

年は、通年で対前年比10%増程度を見込んでいるが、1月の実績は、昨年に比べてほぼ横ばいだった。

私たちは利用運送事業のため、機材は持っていないが、協力会社の支援活動はやっている。例えば、AA会場の安全会議に参加して、それを協力会社に展開する、あるいは求人について「どこそこの会社で募集すると人が集まる」といった情報の提供、ドライバーさんの教育などだ。

件数は多くないものの、それでも協力会社の倒産は、以前に比べると増えている。原因は主に、人手不足や労働基準の強化によるものだ。当社としては、各種の支援活動を通じて、倒産する協力会社がなくなるようにしていかなくてはならないと思っている。

ゼロは今年1月1日付で陸送料金を約15%値上げ、続く3月には協力会社の料金も同様に引き上げた。北村社長は「機材の整備費や燃料費の高騰もあるが、一番の理由は乗務員不足。雇用条件を上げないと人を雇えず、依頼があっても運べない」と説明する。

先に記した輸送実績と今年度の予想も、月100時間にも達する乗務員の残業によって成り立っている。とりわけ、昨年は大口顧客である日産自動車車の完成車検査問題によって新車の輸送が混乱。そちらにマンパワーを取られたため、やむを得ず中古車の輸送を減らした経緯がある。

北村社長は「昨年のお詫びもあって、今年は『根性』で運ぶしかない。今年を乗り切ったら、次は

同社の森谷一宏社長は「年明けから輸送が増える」と覚悟していたが、思っていたよりも出足が鈍かった。忙しいことは事実だが、昨年と違って協力会社にまだ力が残っている。それだけに、今後はどう動くのか知りたい。平均的に忙しくなるのか、それとも3月に

利用運送事業者 東西海運の今年

残業続きの乗務員を楽にさせたい」としている。

森谷社長が心配するのは、協力会社との連携があつてこそその利用運送だけに、協力会社へ仕事を提供する義務がある、との立場があるためだ。自社に積載車もドライバーもない経営形態は、一見、身軽なように見えるが、実際にはクレーン・トと協力会社、それぞれとウイン・ウインの関係が続けないと成り立たない難しさがあるという。

加えて、後述する野田ブルなどについても、毎年春の繁忙期に限って借りる臨時ブルをいつまで使うか、といった経営判断が必要。とはいえ、森谷社長は「いつピークが来ても良いように用意はしておく」と話す。

乖離するAA実績と関係者の実感

では、1～2月のオークション市場はどうだったろうか。

本紙が集計、掲載しているオークション実績（14面参照）の過去データから企業系、メーカー／ディーラー系、JU系の実績を抽出、2017～19年の各1月だけを比較したのが右ページ下の表「1月全国定例AA会場」だ。

1開催当たりの出品台数、成約台数ともに、今年は昨年、一昨年の実績に比べて、それぞれ増えている。

だが、複数のAAで話

国内唯一のトラック専門オークション

IMA幕張会場

千葉市美浜区浜田2-43-2 TEL:043-275-5121



毎週水曜日11:00スタート
3月6日 第1319回 オークション
13日 第1320回 記念オークション
20日 第1321回 オークション
27日 第1322回 期末感謝祭

IMA九州会場

古賀市青柳字馬渡808 TEL:092-942-0860



毎週木曜日11:00スタート
3月7日 第935回 オークション
14日 第936回 記念オークション
21日 第937回 オークション
28日 第938回 期末感謝祭

IMA神戸会場

神戸市灘区味泥町2-48 TEL:078-871-5500



毎週金曜日10:00スタート
3月1日 第1479回 オークション
8日 第1480回 オークション
15日 第1481回 記念オークション
22日 第1482回 オークション
29日 第1483回 期末感謝祭

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



ゼロは日産の新車輸送も担当。平成 29 年度は新車 150 万台、中古車 190 万台を運搬した

「うちが出品がまんべんなく増えているためか、5 年落ちの出品車が増えているとの実感はない」「登録車も軽自動車も出品が増えている感覚はない」。

このように、A A 関係者からも、思ったほど出品増はないとの感想が続く。ある A A 関係者は「実際に、乗り換えで市場には出ているかも知れない。今、ディーラーや

詳しくは本紙 2 月号をご覧ください。簡易にいうと 20 年 1 月 1 日から、船舶用燃料の硫黄酸化物 (S O x) の割合を、従来の 3・5 % から 0・5 % まで低減させるもの。対応するには規定の適合油への変更、あるいはスクラバーと

呼ばれる排気ガス浄化装置

の設置による対策が必要だが、スクラバーは大きなスペースが必要で、取り付け可能な船が限られているほか、品不足、工事のためのドックに空きがないなどの理由で、発注しても取り付けは数年先。現実的には、新規制適合油を使うしかない。

だが、新規制適用から 10 カ月を切った 2 月末現在も、適合油の価格はもろろん、供給量や成分など、重要な情報は一切明らかになっていないため、海運会社も顧客に対して具体的な料金交渉ができていない。

S O x 規制は全世界で適用されるため、外航船はもろろん、内航船にも対応が迫られている。国内船も無関係ではいられないのだ。規制は自動車に限らず、あらゆる物資の海運に影響するのだ

が、未だに一般には知られていない。この S O x 規制は 20 年からの適用だが、海運会社によると、外航の自動車専用船の場合、3 カ月ほど前から適合油の補油を始めないと、20 年 1 月 1 日に間に合わないとしている。つまり、今年 10 月前後から適合油の補給が始まるのだ。

現時点で適合油の正確な価格は分からないが、現行の重油に対して 1・5 倍ほど高価になるとの観測もある。実際にこれだけ大きな価格差があったとしたら、移行期間である今年秋の分も、海運

会社が燃料の差額を負担するには無理がある。運賃の高騰は避けられない状況だ。

ある海運会社によると、燃料費上昇の影響で寄港地を減らしたり、寄港時間を短縮することで経費を節約する可能性があるという。もしも自動車専用船の寄港地が減らされるとしたら、新車の積み込み港が優先されることは間違いないだろう。

仮に、これまで使っていた最寄港に船が寄らなくなったら、新たな寄港地まで車両を陸送するしかない。その時、ちょうど繁忙期にある陸送会社はあるだろうか？

「ドライバー不足に悩む陸送会社の取り組み」話を陸送に戻そう。今年の輸送依頼をこなせるかどうかはともかく、陸送の現場では今、輸送力が落ちつつあるという。

先に、ゼロでは積載車の数に対して乗務員が少なくとお伝えした。もちろん、ゼロも手をこまねている訳ではなく、人材の確保に努めているのだが、新たに乗務員を採用しても、定着する人材が少ないという。原因は付帯業務が非常に多い、特殊で過酷な中古車陸送の労働環境にある。

ゼロの場合、積載車 1000 台のうち、450 台が 6 台積みのトレーラー。運転には牽引免許が必要だ (採用時には大型免許だけでも可)。このため、基本的には経験者の採用が多いが、新車のみを輸送していた人材や陸送以外の物流会社の経験しかない人材は、中古車運搬業務の煩雑さに驚くという。

例えば新車なら傷の確認と画像撮影はそれほど大変ではないというが、中古車の場合、元からあった傷なのか、輸送中にできた傷なのか、見極める必要がある。夜間や雨天といった環境下での確認作業も珍しくない。積み込みも新車とは勝手が異なる。同一車種、あるいは限られた車種を載せて固定する新車に対し、中古車は同じものが乗ることの方が珍しい。

どこに車止めをセットし、牽引フックを掛けるか。あるいはラッシングで対応するか？今年 1 月末に 18 m に緩和されたものの、トレーラーの全長 17 m 以内、全高 4・1 m という制約の中で積荷を収めなければならぬことなど、法規制を守れているかどうか。徐々に広がる乗用車の車幅は、積み込み、積み下ろしを圧迫する材料でしかない。

だが、なにより中古車運搬を難しくしているのは、大型 A A 会場で積荷を採すことだと言う。ゼロの北村社長は「1 万台規模の出品の中から 6 台を採すのに 3 時間は掛かる」と話す。A A の場合、搬出期限、クレーム期限による搬出の時間的制約があるのも辛いところだ。

車両の状態が、必ずしも良いわけではないこと、乗務員にとって頭が痛い。ゼロは通常輸送の範囲では不動車は運ばない、としているものの、実際にバッテリーの放電でエンジンが掛からないことは珍しくない。

ポータブル充電器は用意しているが、容量不足でエンジンが掛からなかったり、掛かっても輸送中に再び放電、積み下ろしができないことを心配して輸送中も充電したため、発火事故を起こした乗務員もいたという。

それでも以前はクルマに乗ることの方が珍しい。好き、あるいは短距離でも良い車、珍しい車を動かせることを喜びとした乗務員が多かったため、業務が回っていたが、今は付帯業務の少ない仕事に魅力を感じてしまうようだ。

なんとかならないものか。ゼロは 17 年 4 月、U S S 東京会場近くにヤードを設置したほか、東京会場から自社ヤードまで自走、あるいは横もちする部隊を用意した。その数最大 50 名。これにより、乗務員は車探しをするのとなく、積み下ろしと運搬に専念できることになった。

同様のヤードは、東西海運も用意している。関東の場合、場所はやはり U S S 東京会場の近く。ただし、目的はゼロとは少々異なり、物流の中継ポイントとして活用。ここに車両を集めて仕向け地ごとにまとめることで、長距離ドライバーが一台一台引き取る手間と、時間が節約できるのだ。あるいは、輸出車を港に運ぶ際に、港のヤードに入らないものを一時的にストックする、といった使い方もしている。

東西海運の森谷社長は「ヤードのコストをどう転化するかなど、まだ課題は多い。だが、運行時間 12 時間という労働の制約がある中で、協力会社の効率を考えればヤードは必要」と話す。

今年 4 月、働き方改革法が施行されるが、実は自動車運送事業は 5 年の猶予がある。実は、ゼロは新たな試みとして、5 年前から若手乗務員の育成を始めている。

具体的には、乗務員希望の高卒者を年 4・5 人採用。第一期生がやっとハンドルを持ち始めたという。普通免許取得↓大型免許取得↓牽引免許取得↓訓練……というプロセスが必要であるため、育成には 5 年の歳月がかかるのだ。

「このままでいいの？」以上、2 月末現在、今年の新生販売動向、および中古車流通動向が見えていないため、冒頭でこ

紹介した「難民中古車」がいつ、どの程度発生するのか、といった肝心な部分は、皆さんにお伝えするだけの材料を得られなかった。とはいえ、取材を進めたことにより、陸送の現場が危機的状況にあることは確認できた。機会があれば同乗取材などで、現場の具体的な様子を伝えたいと思う。

物流、とりわけ陸送は中古車流通関係者にとって、いわば毛細血管のようなもの。これが細くなったら、中古車流通の根幹に係る大問題だ。今、安全装備の進化と並行して、自動運転の技術開発が日進月歩で進められている。そのなかで、実現に近いところにあるのが高速道を使った大型車の移動と言われている。自動運転に近い技術でいえば、すでに 1 台の有人運転トラックに複数の無人トラックが追尾する実験が成功している。

とはいえ、自動運転は安全面での課題がまだ多く、実用化まで、まだまだ時間が必要だ。それまでの間、国内の陸送を守るためにも、陸送会社個々の努力だけでよいのだろうか？

A A を含む、中古車流通業界全体で「難民中古車」を生まないための対策をとる時期に差し掛かっている。取材を通じて、そんな思いが残った。

「3 面からのつづき」しを聞いたところ、現場からは次のような声が聞こえてきた。

「5 年落ちの出品車は確かに増えている。ただ、今のところ想定していたほどではない。ヴィッツなど輸出の人気車も出ているが、成約は余り良くない。輸出先が振るわない影響が表れていると思う」。

「Sox 値上げは今秋か？」実は、ゼロの北村社長が予測する第 3 の波、すなわち今年 9 月から 11 月に予測される陸送の繁忙期に、海運で輸送の影響が出兼ねない事態の発生が予測されている。S O x 問題と呼ばれる海の環境規制だ。

詳しくは本紙 2 月号をご覧ください。簡易にいうと 20 年 1 月 1 日から、船舶用燃料の硫黄酸化物 (S O x) の割合を、従来の 3・5 % から 0・5 % まで低減させるもの。対応するには規定の適合油への変更、あるいはスクラバーと

呼ばれる排気ガス浄化装置

の設置による対策が必要だが、スクラバーは大きなスペースが必要で、取り付け可能な船が限られているほか、品不足、工事のためのドックに空きがないなどの理由で、発注しても取り付けは数年先。現実的には、新規制適合油を使うしかない。

だが、新規制適用から 10 カ月を切った 2 月末現在も、適合油の価格はもろろん、供給量や成分など、重要な情報は一切明らかになっていないため、海運会社も顧客に対して具体的な料金交渉ができていない。

S O x 規制は全世界で適用されるため、外航船はもろろん、内航船にも対応が迫られている。国内船も無関係ではいられないのだ。規制は自動車に限らず、あらゆる物資の海運に影響するのだ

が、未だに一般には知られていない。この S O x 規制は 20 年からの適用だが、海運会社によると、外航の自動車専用船の場合、3 カ月ほど前から適合油の補油を始めないと、20 年 1 月 1 日に間に合わないとしている。つまり、今年 10 月前後から適合油の補給が始まるのだ。

現時点で適合油の正確な価格は分からないが、現行の重油に対して 1・5 倍ほど高価になるとの観測もある。実際にこれだけ大きな価格差があったとしたら、移行期間である今年秋の分も、海運

会社が燃料の差額を負担するには無理がある。運賃の高騰は避けられない状況だ。

3 月 オークション スケジュール

3/6	G-1オークション 下買取取コーナー流れ無料
3/13	MIRIVEメンバーズAA M-1コーナー流れ無料
3/20	MIRIVEチャリティAA チャリティ0売切りコーナー
3/27	フレッシュディーラーズAA&大感謝祭オークション EV&HVコーナー流れ無料

新規出品率 80.9 % (2018年1~12月実績)

新鮮車輛なら **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！

第64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』(26)

トヨタ・エスクアアイア(80系)

レポート

株式会社 ジャッジメント



エスクアアイア(80系)

勝手に格付け! 査定難易度

リヤエリアの確認、しかも下側からの確認が欠かせません。車庫の壁際まで寄せられているなど、リアエリアの確認が難しい環境では、必ず車両を移動させて確認するようにしてください。そのような保管場所こそリヤエリアの損傷率が高くなります。



ひとつのモデルにフォーカスして、査定検査のポイントを紹介する当コーナー。今回はミニバンの人気モデル、トヨタ・エスクアアイア(80系)をご紹介します。

エスクアアイアを含むノア、ヴォクシーの3兄弟は、内外装に違いはあるものの、プラットフォームは共有化されています。

そのため、査定検査時の注意点は、3兄弟共通の注意点ともいえます。

「4つのポイント」では不十分

エスクアアイアのフロントエリアは、ラジエーター

コアサポートやフロントクロスメンバーが、溶接装着されているタイプとあります。

溶接装着されたフロントクロスメンバーは、骨格部位として扱われていますので、いつもご紹介している「4つのポイント」(左右フロントインサ

イドパネル&サイドメンバー先端)に、フロントクロスメンバーを加えた「4+1」の確認が必要となります(画像①)。

幸いにも、これらはすべてエンジンルーム内から確認ができます。とくに、フロントフェンダーを取り付ける『フェンダーステー』は、細く長めの形状なので衝撃が吸収されやすくなっています(画像②)。

そのステーが取り付けられている、フロントインサイドパネル先端部が「修復歴危険地帯」と言えますので、必ず確認するようにしましょう。

80系だからこそ注意すべきエリア

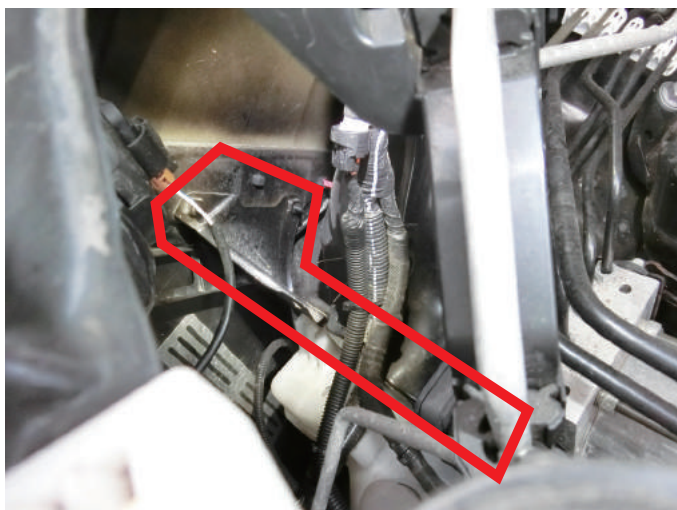
実はこの3兄弟、同世代の競合モデルよりも「修復歴遭遇率」が高い傾向がみられます。注目すべきは「リヤエリア」で、エリア別の内訳を見ると、全体の49%と、フロントエリアの42%を上回っています(左下、知っておきたいインスペクションデータ参照)。

追突事故以外に、車庫入れ時の「自損」が多いというのは、死角が多く存在するミニバン形状ではよくあります。しかし、当モデルを含む「80系3兄弟」の数値は、ずば抜けて高いものになっています。これは何が要因と考えられるのでしょうか?

当モデルのリヤエリアを下側から見ると分かるのですが、リヤフロアがリヤバンパーよりも一段低い位置にあります(画像③)。



画像①4+1(赤丸)を入念にチェック!



画像②フェンダーステー部分(赤い囲み)は要注意!



画像③リヤエリア下側



エスクアアイア(80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) 28%
デビューから1年経過した時点で15%を超えていた修復歴遭遇率ですが、今では30%に迫る勢いで上昇しています。エリア別の内訳を見ると、リヤエリアの数値が極端に高いことがわかります。

◆その内訳
フロントエリア修復 42%
サイドエリア修復 9%
リヤエリア修復 49%

◆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

大阪南港 信頼の実績 老舗会場
ベイオーク

おかげさまで 通算AA開催数

3月6日 2000 回記念オークション

13日 SUAA近畿15周年記念オークション

20日 早春記念

27日 2018年度決算記念

BODYMAKER

KARCHER



CURRENT

パフォーマンス



墨絵師 御歌
Live Paint

ご出品・ご落札台数賞

ご出品・ご落札 30台以上

豪華賞品プレゼント

10台以上

5台以上

10台以上

アイオーク 入札料0円(3月中)

オートサーバー・TC-web 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! バイオークへ

そこが知りたい 中古車輸出 Vol.70

■2018年中古車輸出台数 実績vs見込 検証

NO	2018年	輸出台数実績	前年比	見込台数	精度	過去最高値
1	アラブ首長国連邦	126,704 台	87.8 %	124,826 台	98.5 %	16年 151,001 台
2	ニュージーランド	116,252 台	86.0 %	113,430 台	97.6 %	03年 144,349 台
3	ロシア	95,073 台	138.2 %	95,612 台	99.4 %	08年 563,369 台
4	チリ	92,558 台	101.2 %	90,680 台	98.0 %	07年 123,944 台
5	南アフリカ共和国	89,520 台	125.0 %	93,426 台	95.8 %	18年
6	ケニア	77,267 台	104.6 %	72,427 台	93.7 %	15年 77,473 台
7	スリランカ	70,882 台	186.9 %	67,655 台	95.4 %	18年
8	ミャンマー	67,575 台	67.5 %	60,011 台	88.8 %	14年 160,437 台
9	モンゴル	60,957 台	146.6 %	54,161 台	88.8 %	18年
10	タンザニア	58,596 台	123.1 %	60,819 台	96.3 %	18年
11	パキスタン	54,703 台	62.8 %	53,321 台	97.4 %	17年 87,093 台
12	フィリピン	38,104 台	93.4 %	36,580 台	96.0 %	17年 40,818 台
13	ジャマイカ	29,753 台	90.1 %	27,759 台	93.3 %	17年 33,008 台
14	ウガンダ	28,775 台	106.9 %	28,824 台	99.8 %	18年
15	バングラデシュ	25,318 台	80.3 %	25,119 台	99.2 %	09年 37,011 台
16	マレーシア	21,714 台	114.3 %	21,055 台	97.0 %	13年 27,837 台
17	ジョージア	15,411 台	85.1 %	16,161 台	95.4 %	14年 38,759 台
18	シンガポール	15,087 台	117.1 %	12,945 台	85.8 %	08年 26,078 台
19	モザンビーク	13,973 台	136.3 %	14,082 台	99.2 %	14年 23,214 台
20	香港	11,784 台	123.1 %	11,205 台	95.1 %	10年 12,411 台
20カ国合計		1,110,006 台	100.5 %	1,080,098 台	97.3 %	
総輸出台数		1,326,597 台	102.2 %	1,274,558 台	96.1 %	
(178カ国)				180~185カ国		

※見込台数はユーストカーNEWS12月号で予測した数値

実績と見込みの差を検証

トップ3は、順位も台数もほぼ予測に近い数値であったが、4位のチリと5位南アフリカ共和国（以下、南アと略）を入れ替えてしまった。

どちらも業販主体の中国であり、昨年の傾向として、日本の中古車発生産量が少なく、相場が強い含みであることから、中国は軒並み台数が減少していた。そんななか、南アだけが、海上輸送の利便性やコストの安さで台数を大きく伸ばしていたため、その勢いを有利

とみていた。しかし年後半、国内で自動車メーカーの新型車投入が功を奏し、新車が売れると中古車流通量も増え、相場は弱含みに転換。中国はUAEをはじめ多くの国が巻き返し、季節的に国境超えがし易い時期を迎えたこと、また、チリに軍配があ

上がる形になった。次に、順位は的中したが、台数を外したケニア。同国については、秋頃に今年の1月から年式規制が入るとの噂が出回り、駆け込みが発生したことが想定外であった。実際に1月には行なわれなかったが、7月から実施との信憑性の高い情報も伝わっており、今後とも注意しておく必要がある。最も予測が難しかったのが、順位も台数も大きく外したミャンマー。昨年、右ハンドルの輸入禁止に踏み切り、確かにパミットの延長期限が切れた7月以降は、ヤンゴン港への輸入は、ほぼ完全にストップした。しかし、タイ経由で7月以降も月3000台平均で輸出され、さらに台数は年末に向けて減るとみていたが逆に増えている状況。

このルートでの車両は、ミャンマー国内で登録はできないとのことで不透明さが否めず、予測するのは極めて難しかった。モンゴルとタンザニアは、いずれも近年、飛躍的に台数を伸ばしている国だが、市場規模からタンザニア（人口5700万人）に分があるとみていた。モンゴルは昨年、初めて4万台超えしたが、わずかに人口300万人強の国で、まさか1年で2万台も上乗せし、6万台超えするとは予測で

きなかった。ジャマイカは、昨年2月から輸出前検査を導入したことによって、慣れからくる処理能力の問題で台数が減少している。一方、ウガンダは上期が飛躍的に台数を伸ばしたものの、7月から年式規制が強化され、一気に減少。年末に掛けて回復していたが、その回復の度合いよりも、ジャマイカの検査能力の改善の方が上回り、ジャマイカ、ウガンダの順となった。18位のシンガポールと19位のモザンビークが、やはり入れ替わってしまった。

昨年、半減してしまっただけで、2ヶ月前半で推移しているモザンビークとは、断然とみていたが、10月以降、シンガポールが一気に台数を伸ばしてきたのは想定外であった。ここはあくまでも推定の範囲だが、同国の場合、日本国内で新車登録から14日以内で輸出抹消し、そこから3カ月以内に同国に輸入した場合、新車並行として登録でき、人氣がある。一部の情報では、フリードのビッグマイナーチェンジを待っていたとの話もあり、この手の車両が輸出された可能性がある。この件については改めて調査したいと考えている。

20位にはキプロスを予想していたが、思ったほど伸びず、前年並みに終わったのに対し、近年2ヶ月前半で推移する香港に勢いがあり、最終的に20位圏内に滑り込んできた。想していたが、思ったほど伸びず、前年並みに終わったのに対し、近年2ヶ月前半で推移する香港に勢いがあり、最終的に20位圏内に滑り込んできた。

その代表的なのが、上昇率ベスト5で示されているスリランカを除く4カ国だ。コンゴやジンバブエ、ナイジェリアなどは倍増している。また、コンゴとナイジェリアが、基本左ハンドルの国であることも興味深い。5位のフィジーは、16年に新たに輸出前検査の導入や輸入規制の強化などが行なわれ、17年は激減したが、これが戻りつつある。それ以外にもスリナム、タイ、英国、マラウイなど、中位国が前年を大きく上回ったことなど、このような動きを抑えておかなかったことが読み違えにつながったと言える。

下降率について、パキスタンとバングラデシュは、政局及び経済の混乱による減少。しかしながら、両国とも交通社会が日本の中古車によって成り立っているだけに、いずれ回復することは明らかである。時期的には、混乱の度合いが薄いバングラデシュは年央に、今年に入って、レギュレーションの変更が行なわれたパキスタンについては、年内一杯は厳しいと予想される。アフガニスタンは、パキスタン・カラチ経由の直輸入分が、年初にカラチ港が飽和状態になったことで同国分が入らず、煽りを受けた形。オーストラリアは、昨年から本国での自動車生産を停止したことで、日本からの中古車輸入が拡大するのでは、との期待もあったが、逆に減少してしまっただけで、昨年、新車販売を落としただけに、それに拍車をかけるような中古車輸入を緩和することは考えにくい。

改めて2019年の見込みについて

1月号で「2019年は、過去最高の136万台超えが期待できる1年」と予測したが、2カ月が経過した現時点でもその予測は変わらない。現在、新車販売が好調で、下取車も前年を大きく上回ってオークション会場に出品されている。良質車については依然高値は付いているが、総じて弱含みの展開であり、中国のUAE、南ア、チリ、ジョージアが追い風だ。また、通年でもNZ、ロシア、モンゴル、モザンビークといった上位国に引き続き期待が持てる。さらには、これまで余り注目してこなかった中位国も見逃せない。逆に不安材料としては、パキスタン、スリランカ、バングラデシュの南アジア勢の低迷、ケニアの年式及び環境基準の強化など挙げられるが、そのマイナス分を補っても、十分プラスになるだけの要因が多く、大いに期待して良い1年だ。

財務省関税局が発表した貿易統計によると、2018年の中古車輸出台数は、132万6597台となった。当初、日本国内における中古車発生量の減少や、仕向国の多くで規制強化の動きがあったため、厳しい一年を予測していた。しかし、ふたを開けてみれば、02年に統計を開始して以来、08年の134万7026台に次ぐ、2番目の高記録であった。筆者は今回で2回目となるが、昨年12月号において、9月までの実績データをベースに、2018年の中古車輸出台数を大胆に予測。結論から言うと、今回は台数にして5万2039台も足りず、精度も96%（前回は99%）と、大きく外してしまった。また、仕向国順位も前回は1位と2位が逆であったが、3位以降はパーフェクトで90%的中率であったのに対し、今回は50%と惨憺たるものであった。どうしてこれだけの差異が生じたのか、猛省を兼ねて検証してみた。

レポート

(株)ソウイング代表取締役社長 中尾聡

昨年の中古車輸出は132万6597台で史上2番目

本紙12月号掲載の見込台数との差異を検証する

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にブックイングをいただき、車両が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

シリーズ選ばれる店・JU適正販売店を訪問 ④

最大の特長は顧客との強い結び付き
「宣伝はお客様がしてくる」

トータルカーショップグラフィティ(奈良県桜井市)



小原清志社長



ここは『顧客の味方』のお店なのだ



メインは低価格の軽自動車



車検受注は増加傾向にある



ふらっと寄りたくなる雰囲気を持つ店舗

「クルマの売り先は、ほとんどが顧客かその紹介客ですね」と話す小原清志社長。広告や宣伝もほとんどせずに、地域の顧客との強固な関係性を構築することで、これまで18年に渡って事業を展開してきた。決して規模は大きくなくとも、地域の顧客にとっては、無くてはならないお店。それがトータルカーショップグラフィティだ。

万葉集発祥の地で知られる奈良県桜井市。ここでもクルマは、多くの市民にとって必需品であり、あらゆる新車メーカーのディーラーのほか、大手中古車販売店のチェーンも進出している激戦区だ。

そうしたなかで、2001年に創業したトータルカーショップグラフィティ

低価格も安心して乗れる

では、冒頭に紹介したように、同社が地域の顧客から絶大な支持を受け

ているのは、なぜだろう。その理由として、まずは価格が安いことが挙げられる。

「僕は車検でも何でも、どこかよりも高い、と言われるのが嫌なのです」といふほど、小原社長は常にそこを意識してやってきた。それ故に、「今まで高いと言われたことは、一度もないですね」と自信を持って答える。

そして、安いクルマであっても、安心して乗れるということが、小原社長の信念だ。

「価格にかかわらず、お客様は車を購入したら、普通に2年は乗れるものと想定している。ですから、次の車検まで乗れないものを売るヒドい車屋って言われないよう、ウチでは、ずっと良いクルマを売っているの

で、売れば良いという考え方はない。むしろ、お客様の信頼関係は築けない。そもそも、小原社長は職人気質の性格からしても、売りっぱなしの商

売は出来ないだろう。既存のお客様を大切にこのような姿勢で顧客と向き合ってきたことで、お客様は自然と同社のリピーターとなっていく。

「僕の方とはとにかく地道で、大きな利益は得られないですよ」というが、その代わりに顧客との強い信頼関係で結ばれ、彼らが守ってくれる店になっていく。それだからこそ、他社との競合も気にならないのかもしれない。

「既存のお客様を大事にすることで、紹介も自然と増えていく。そこをきちんとすることで、お客様が勝手に宣伝をしてくれるのですから」と小原社長はいう。

そんな同社の顧客数は、年賀状を出した枚数の500件で、お客様とのやり取りは、ほとんどLINEで行なう。

「いまは年輩の方もLINEを使っているの、十分にコミュニケーションが取れるのです。車検

案内の際でも、ウチよりも先に、むしろお客様の方から『そろそろ車検ですよね』と言ってきて頂いている。僕はお客様に、かなり助けられている」と笑う。

お店側が営業をしなくても、お客様の方から自然と声が掛かる。このことから、お客様がいかにかが、よく分かるというものだ。

「正直なところ、顧客が500件からさらに増えていくのは、今はしんどいですね。では、人を採用して規模を大きくすれば良いのかというと、それではウチのお店ではなくなる気がします。そう考えると大変ですが、今のままで良いのかなと思っています」。

このスタンスでやっていけば、将来は多少、規模が縮小しても生き残っている。小原社長はそう確信しているようだ。

さて、小原社長は所属するJU奈良では、流通

委員長、検査委員長、青年部会長という要職に就いており、精力的に組織活動を行なっている。自

県のみなならず他県JUへの出張も多く、その活躍を目にした人は多いだろう。

自社の商売が忙しくても、組織活動に手を抜くことはない。その理由については「任されたからには、一生懸命やらなければならない。一言に尽きるようだ。こうした考えは、まさに自社の顧客に対して、まったく同じであって、この言葉に、小原社長の商売や組織に対する想いが集約されているように思えた。

では最後に、組織がいま注力しているJU適正販売店についてである。これについては、「僕の

これは元から『適正な販売店』ですから、このノボリを立てても、お客様から何かを聞かれたことはないです。お客様にも、わざわざ説明する必要もないですね」と、自信と誇りを持って語っていたことが印象に残る。

続けて、「今後はJU適正販売店仲間を薦めていくことも、もちろんですが、認定店となっていく僕らが先に立って、もつと自分たちでメリッ

トを上げていかないといけない。そんなふうにも思っています」と話してくれた。

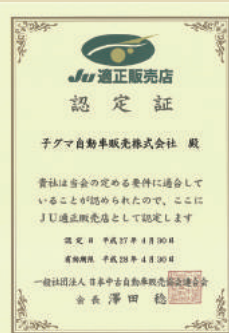
(了)

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。



中部会場

3月13日水

PART 1

出品または落札1台以上賞

大抽選会

1等

50インチ
4Kテレビ



2等

CASIO
G-SHOCK
電波ソーラー



4等

コシヒカリ
5kg



3等

ネオジオ
ミニ



5等

日本のおいしい食パン
10本に選ばれた
食パン 2斤



期大商戦 末大AAA



PART 2

出品または落札1台以上賞

森白製菓
変わり種あられ
選べる2袋



落札台数賞

※10台・5台以上賞は、発送対応となります。
外部落札も賞品を発送致します。
(NET提携会社は除く)

10台以上賞

カゴメ
100%国産フルーツ
ジュースギフト



3月20日水

5台以上賞

カゴメ
ヘルシーフルーツ
ジュースギフト



来場感謝賞

ラウンジ専用
ドリンクチケット
(5枚綴り)



2台以上賞

お茶
1ケース



※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。

3月13日(水)・20日(水)



不在申込手数料無料



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

毎週水曜日開催
START AM10:00

TEL 0565-29-1100

CAA HP <http://www.caanet.jp/>
TC-webΣ HP <http://taacaa.jp/>

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



(株)クルーズカンパニー

こだわりの「オートワン」ブランドを確立

中古車販売店の(株)クルーズカンパニー(神奈

電くんポップアップルーフ」。キャンピングカーで最初のソーラ
 装備、自家発電型で災害時にも強い。税別 214 万 8 千円～



一番人気の「総
災害キット標準」

車という双方での経験の
合わせ技が、街中でも並
走通の使える怪キヤン

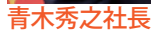
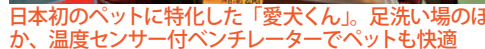
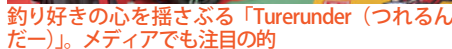
「購入者は団塊の世代が多いですが、20代の女性

遊びもあるよね』と火が
付いてきた。SNSでも
すごく響きますよね。」

らには妥協のない使用者の満足の追求……。それ

た「オートワン」は大ブランドとして確立
青木社長の「良いモノを

という信念が大きく開花したのである。



一番人気の「給電くんポップアップブルー」。キャンピングカーで最初のソーラーパネル搭載車。災害キット標準装備、自家発電型で災害時にも強い。税別 214 万 8 千円～

特設イベントコーナー最終日です。
ご来場をお待ちしています！

ホンダインサイトはどんなクルマか?

優秀なパワートレインで良いクルマなのだが、
ホンダにはもっとチャレンジを望みたい

レビュー 吉川 賢一

KENICHI YOSHIKAWA



どんなクルマか?

新型インサイトは全長4675mm、全幅1820mm、全高1410mmと、堂々とした3ナンバーサイズ。ちょうど、ベンツCクラスセダンとほぼ同じ(全長4690mm、全幅1810mm、全高1445mm)で、「ちょっと小さなセダン」という印象です。ディーラー営業マンの方に聞くと、新型インサイトを見に来るお客様は、アコードのライバルとなるトヨタカムリと比較する方が多いそうです。小型でカッコよいセダンを求める層に刺さっているのでしょう。パワートレインはCR-Vやステップワゴンなどで実績のある「スポーツハイブリッドi-MMD」1.5Lエンジンと駆動用モーター、

ホンダ『インサイト』試乗

ジェネレーターを備えており、「2モーター・ハイブリッド」とも呼びます。

主に低中速では「EV走行」をメインに、高速では「エンジン」走行へと切り替えるパラレル方式です。ただし、高速走行時でもバッテリー残量に余裕があれば「EVドライブモード」になります。

エンジンの最高出力は109ps/6000rpm、最大トルクは13・7kgm/5000rpm、モーターの最高出力は131ps、最大トルクは27・2kgmと、数字の上では相当なパワーを発揮しています。

●インサイトの良い所①
走行中や発電時でも静かな車内

インサイトはEV走行がメインで、しかも走行中のロードノイズも小さく「サー」と聞こえる程度ととても静かです。

また、発電のためのエンジン回転音は、遠くで「ウー」となる程度であり、音質も実にジェントル。同じく、エンジンで発電するノートe-POWERの発電時の「芝刈り機のような音」に比べたら、圧倒的におとなしく、いやな気分にはなりません。

●インサイトの良い所②
滑らかな加速

インサイトは、非常に滑らかな加速をする、ハイブリッドの見本ともいえる滑らかさです。

エンジン走行に切り替わる高速道路でも、スムーズに加速をしていきます。ただし、リーフやノートe-POWERで感じる「モーターなら

ではの爽快な加速フィードバックはありません。インサイトの「スポーツモード」に切り替えることで、ようやく電気自動車の「ノーマル」仕様並の加速に届く感じます。

●インサイトの良い所③
非常に優秀なホンダセンシング

新型インサイトに装備されているADAS(先進運転支援システム)「ホンダセンシング」は非常に優秀。また、ステアリングに介入する「レーンキープアシスト」は、ごく自然に「クック」とステアリングをアシストしてくれますので、ドライバーは嫌味に感じることなく優秀です。

●インサイトの気になるところ
死角が大きくしている、巨大なサイドミラー

「どうして、こんなに大きいのか」と驚くほどに、巨大なサイドミラーが、前方下の視界を邪魔しています。デザインの関係で大きくしているのだと考えられますが、安全を蔑ろ(ないがしろ)にしているような形状は、いかなるものかと感じます。比較的目線の高さが低いインサイトですから、なおさら注意すべきではないでしょうか。

★まとめ

アコード、ステップワゴン、オデッセイ、CR-Vなどにも搭載されたホンダ自慢のこのハイブリッドシステムは、極めて滑らかな加速と、リッター30kmに届きそうな燃費には、ホンダの高度な技術が感じられます。しかしながら、エントリー「LX」



であつても、乗り出し価格では370〜380万円程では、「良いクルマ」なんだけども……という、ユーザーの心の声が聞こえてきそうです。先進技術好きの筆者としては、燃費に対するホンダチャレンジングの「象徴」だった「インサイト」には、3代目にも、例えば可変スポイラーで空気抵抗を極限まで下げる形状にするなど、「スゴイ」というならせられる、「ホンダ」らしい何か欲しかった、というのが本音です。(文:吉川賢一 写真:鈴木祐子)

メモ

★グレードと価格

エントリーの「LX」(税込326万1600円)、中間の「EX」(税込349万9200円)、最上級の「EX・BLACK STYLE」(税込362万8800円)の3つ。エントリーグレードの「LX」であっても、本革巻ステアリングホイール、ドライバー注意力モニター、LEDヘッドライト、運転席&助手席シートヒーターなど用意されており、エントリーグレードから装備が充実している。なお、最先端安全技術「ホンダセンシング」は、全車に標準装備。

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/



ジャパン・ブロックチェーン・カンファレンス

カーチスが出展し注目を集める

仮想通貨で車を買うという。100年に一度の大変革期を迎えた自動車業界においても、こうした新たな決済方法導入の取り組みが始まっている。

仮想通貨による決済は、中古車業界でも、すでに数社が着手しており、大手チェーンのカーチス(大庭寿一社長)でも、昨年11月からスタートした。

とくにカーチスでは、ビットコイン、ビットコインキャッシュ、イーサリアムという3つの仮想通貨を取り扱っていることが特徴で、まずは同社の拠点の中でも大型店である宮城県「メガ仙台」と、大阪府の「南港」の2店において、仮想通貨決済を導入。

その理由について同社では「従来通りの支払い方法のほかにも、仮想通貨決済を加えることで、お客様の利便性向上を図ったもの。とくに仮想通貨を所持している消費者にとっては、仮想通貨を日本円に換金せずに支払うことができるため、手間が省けて便利になった」(北田隆博営業企画業務推進部長)。

この時点では、まだ仙台・南港の両店舗で仮想通貨での決済を希望したユーザーはいないそうだが、「この2拠点以外のいくつかの店舗でも、仮想通貨決済の問い合わせを何件か受けている」(同)という。



カーチスのブースでは3台の中古車を展示

話題を集めたカーチスの出展ブース

こうした中でカーチスでは、1月30日、31日の両日、パシフィコ横浜で開かれた「ジャパン・ブロックチェーン・カンファレンス」に出展。

仮想通貨決済を導入している様々な業界の企業が参加するなか、中古車販売店がブースを設けたことで、多くの来場者やマスコミなどからも注目を集めた。

カーチスのブースでは、仮想通貨で車を購入できることを大々的にアピールし、レクサスNX300hハイブリッドや、ランドクルーザーZなどの中古車を展示したほか、全国のカーチス店の在庫車を閲覧できる情報端末を用意。

開催期間中は、クルマの買



仮想通貨で車を買うことをアピール

い替えを検討している来場者も訪れ、数件の商談も行なわれた。

「来場者のなかでは、所持している仮想通貨の使い道として、クルマを選択肢に入れた方も見受けられた。認知度向上の良い機会となった」(同)としている。

こうしたことを踏まえてカーチスでは、「これからは仮想通貨決済が一層、増えていくことが予想されており、それに備えるために、仙台と南港の2店舗で導入した。そこでの反響や利用状況などをみて、他の店舗での導入も検討していきたい」と話す。

仮想通貨決済は、消費者の利便性向上という面だけではなく、海外での事業展開も視野に入れた場合に、ますます必要なものとなってくるものだ。そうした観点からも、今後の動向には注目すべきだろう。

AUCNET



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。

参考相場をより幅広く見ることができる新機能

オークション実績検索リリース

■ お役立ちページ

オークション実績検索

年式: 指定なし ~ 指定なし

走行距離: 指定なし ~ 指定なし

評価点: 指定なし ~ 指定なし

外装色: 指定なし

検索範囲: 過去12週

グレード: ☒ X ☐ S パッケージ

検索

台数: 3 台

台数	年式	グレード	走行距離	評価点	成約価格
1	15年	ウィッシュ X Sパッケージ	1800~	3.5点	8.4
2	15年	ウィッシュ X Sパッケージ	1800~	3.5点	6.7
3	15年	ウィッシュ X Sパッケージ	1800~	3.5点	7.4

より詳細をご覧になりたい場合は車両を選択!

検索結果の表示条件を選択してください。

オークション実績検索

年式: 15年(2014年) ~ 16年(2015年)

走行距離: 0km ~ 20000km

評価点: 指定なし ~ 指定なし

外装色: 指定なし

検索範囲: 過去12週

グレード: ☒ X ☐ S

検索

実際の流通価格(オークション成約価格)をもとに納得の価格設定をしたい!!

ご要望から誕生!

車検証を読み取り、グレードをお役立ちをクリック!

年式・走行距離・評価点等好きな項目を絞って検索できる!

特記事項: PS PW ABS/BAW

成約: 8.4万円

車両画像

15年ウィッシュ Sパッケージ X Sパッケージ

走行距離: 1800km

評価点: 3.5点

成約価格: 8.4万円

車両画像

同時リリース機能

未入力項目がわからない。登録できない。こんなお悩みとはもうさようなら...
未入力項目がひと目で分かるようになります!

以下の必須項目が入力されてません

- 管理No
- 基本情報
- 登録点

お知らせのあと...

未入力項目だけをピックアップ!

※オークネオステーションハイパーとアイオークをご契約会員様限定の機能となります。

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

検索





目的を分かれよ! シリーズ そうは言っただけ、それはないだろ! ルールの中身を考えてくれ!

ルールを決めることはあるだろう。だが、ルールだからと目的を考えず、一辺倒に適用されて困ったという事はないだろうか。そんな、やっちゃった話を2つご紹介する。

●節約で作った裏紙手帳のすが...

ある販売店で働く新人の摂津君は、不要なファックスや印刷した紙をポイポいとゴミ箱に捨てていた。その様子を見て部長が声をかけた。

部長「紙だって大事な資源なんだぞ。裏紙で使えば経費節約になるじゃないか。先日行ったお客さんは、裏紙をメモ帳にしていたぞ」

注意され、ゴミ箱から拾ってみると結構な枚数だ。確かにもったいない。摂津君はカッターで一枚ずつ八等分に切り始めた。昔、工作でやったことを思いだし、まとめた紙束のてっぺん部分に木工用ボンドを薄く塗る。ボンドが乾くと市販のメモ帳の様に一枚ずつ剥がして使うことができるのだ。

摂津「お〜! 立派なメモ帳ができた!」



半日かけて5冊作り、得意になって皆に配っている時、店長から声をかけられた。店長「摂津、今日陸送された車の清掃は終わったか?」

摂津「まだです」

店長「え? 何やってたんだ?」

摂津「部長に言われて、節約メモ帳を作っていました」

部長「節約で裏紙を使うように言っただけだろ! 仕事そっちのけでメモ帳を作れとは言っていないぞ!」

店長「随分と高かった節約だな」

半日かけて作ったメモ帳5冊。一見「タダ」に見えるが、彼の人件費を考える

と、1冊千円はするであろうメモ帳となったことを説明されて、「高くついた節約」の意味をやっと理解した摂津君であった。

●言われた通りバスを使うのに...

とある販売店は、駅から徒歩25分程、公共バスのバス停からは5分というアクセスだ。市役所と警察署が駅の反対側にある。

新人の薬師君は車庫証明を出しに行くように言われたが、ちょうど営業に出る先輩が車で駅まで乗せてくれた。

なんと楽なことか。味を占めてしまった薬師君。理由をつけては送迎を頼み、次第に皆が互いに送迎し合うようになった。店内のタガが外れ、昼食の買いだしなど、気軽に社用車を使うことが当たり前になってしまった。

その結果、いざ営業に出ようとすると、社用車が出払っていて出かけられないことが増え始めた。ついには社用車の戻り待ちで、営業が足止めを食う事が度々起こるようになった。

店長「近頃は安易に車を使い過ぎだ。営業に支障が出てるじゃないか。駅の送迎は無駄だ。歩くのが嫌ならバスを使え!」

ある日、お客様が納車予定の車を引き取りに来ると店長に連絡してきた。

店長「薬師、明日の納車、お客様が取りに来てそのま

ま出かけるそう。10時に駅に来るから迎えに行ってくれ」

薬師「分かりました」

翌朝、店長は納車準備をして待ち構えていた。

すると、お客様が薬師君と歩いて店にやって来るではないか。

店長「車じゃなかったのか?」

薬師「ちゃんとバスで行きました」

慌てて店長はお客様に謝罪した。

店長「大変申し訳ございませんでした! 車でお迎えに上がるはずだったんですか!」

お客「別にいいよ」

解決策

ルールを作ると与えるだけでなく、目的が的確に理解できる伝え方の工夫も、昨今では必要だろう。ケースごとに判断するには、目的の理解と同時に、目的意識を持つことも必要だ。日頃から、なぜそれはダメなのか、良いのか、理由を説明する姿勢も必要だろう。

問題点

どちらも指示されたことを、ルールとして一辺倒に対応したことが問題だ。「無駄」が何かを考え臨機応変に対処すべきだった。裏紙手帳では自分も「人件費」というコストである意識が必要だった。送迎の件では、接客という観点での思慮が足りなかった

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。

3月CAA東京会場が 期末商戦を応援します!

好評につき延長!
3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!
(流札時)

TC-web
不在申込
手数料 **無料!**

3/12 (942回)

新ヤードの
12,000m²拡張完成を
記念いたしまして

**全車
出品料無料!**
(流札時)

出品または落札1台以上にて
空くじなしの大抽選会
春の大物産展
九州&沖縄編
で使える
**3,000円分or 500円分
お買い物券進呈!**

3/26 (944回)

**アップル
協賛記念
AA**

特設 アップルコーナー 実施
アップル軽コーナー
アップルコーナー 限定!
落札1台毎にQUOカード500円分進呈!

全コーナー対象
出品または落札
1台以上賞
「しゅくろ」
塩麹ロールケーキ

さらに! 全コーナー対象
出品3台以上賞
「551蓬萊」詰め合わせ
焼売 エビ焼売 豚まん

2/26(火) (940回) オールディーラー協賛AA | 3/5(火) (941回) レギュラーAA | 3/12(火) (942回) 新ヤード拡張記念AA | 3/19(火) (943回) レギュラーAA | 3/26(火) (944回) アップル協賛記念AA

※内容が変更になる場合がありますので、あらかじめご了承ください。

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②

レポート

株式会社アセアンカービジネスキャリア

代表取締役 川崎大輔

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良い関係づくりを真剣に考えていく必要がある。外国人整備人材を単なる『人手』として考えるのではなく、母国で活躍できるようなキャリアアップを支援することが求められている。

スピーディーな決断でベトナムへ

整備人材として、外国人を受け入れる方法のひとつに「技能実習制度」の活用がある。研修ビザという形で、技能・技術・知識を習得するため、ある一定期間の整備工場で研修(労働)を行なえる。

2016年4月1日より、外国人技能実習生制度において「自動車整備」が職種に追加されてから、少しずつだが、自動車整備の外国人技能実習生が日本で働くようになってきている。

彌生ディーゼル工業(細田健社長、東京都江戸川区)では、2017年10月から3人のベトナム人技能実習生を受け入れた。

細田社長は「毎年、葛西にある高校からインターシップを受け入れ、彼らが翌年に就職してくれていました。しかし、ある時それが突然ストップしたんです。『どうしよう、まずい!』と、今後人材確保ができなくなる雰囲気を感じました」と、外国人を受け入れた理由を語る。

そのような時に、技能実習制度の話聞き、2ヵ月後には荒川工場長と一緒にベトナムを訪問。「たまたま紹介を受けた国がベトナムでした。しかし、後から考え



ベトナム人技能実習生

てみても、やっぱりベトナム人を選んでいたいと思います。宗教や国民性など日本人に近いところがあると思います」(細田社長)。

ベトナムで9名の面接を行ない、そのうち3名のベトナム人を採用した。

将来の夢は?

訪問した彌生ディーゼルの工場では、3名のベトナム人が働いていた。

現在の仕事は、洗車や車掃除、タイヤやエンジンオイル・バッテリー・ブレーキパッドなどの交換

トラック車両整備点検などだ。

彼らは3人で共同生活をしている。休日は、たまに上野や浅草にも出かけるが、近くのスーパーで買い物して、家でゆっくり過ごすことが多いようだ。

「日本語も難しいし、整備の仕事も難しいです。でも日本の皆さんは、みんな親切に教えてくれます。快適に過ごしています」(実習生の1人、ヴェンさん)。

さらに「ベトナムには車がたくさんあります。だから、たくさん仕事もあります。日本で技術を勉強して、ベトナムに戻って整備の仕事をしたいです」と将来の夢を語ってくれた。

人物の本質的な部分を重視

同社では、技能実習生の採用に関して3点を重視。(1) 自動車の免許の有無、(2) 働く意欲、(3) 人間性だ。

「面接で『将来の夢は?』などの質問をしました。9名のうち3名が『技術を身に付けて、ベトナムで整備をやりたい』と、意欲的な答えが返ってきました。また、通訳を介して面接していましたが、しっかりと、話す人の目を見て答えていたか、なども注意していました」(細田社長)。

さらに「技術的な部分より、人物の本質的な部分を重視しました」と語った。

「現地での実技テストは、エンジンを分解して組み立てるというものでした。しかし、実際にエンジンが動くか分からず、実技を判断する基準にはなりづらいかと思いましたが、人を重視して面接を行ないました」(荒川工場長)。

社内での受け入れ態勢

外国人の受け入れ前は、現場か



細田社長(写真右)と荒川工場長

らは「なぜ、外国人なんて」という反発の声も聞こえたと言う。

どちらかといえば、ベトナム人が現場に入ってきて、徐々に受け入れられていった感じだ。細田社長は「ベトナム人が実際に現場に入ってみると、真面目で、とにかく一生懸命やります。そういうところに現場社員も好感を持つてくれました」と指摘する。

研修は、最初に座学をみんなと一緒に進めた。しかし、言葉ができていないとパーツも理解してもらえない。

そこで、当初の予定より早く現場でのOJT研修へ変更。3名のベトナム人に別々の指導者をつけて研修すると、現場もだんだん打ち解けてきた。

ベトナム人のなかで、2名は若く経験もない。何をしても良いか分からないので、指導もしっかり必要だった。しかし、1名は年齢も他の2名より高く経験もあるため、若いベトナム人のフォローもしてくれ。3名の中でリーダー的な役割をしている。

荒川工場長は「言葉の壁はまだ乗り越えていません。分かりやす

いようにゆっくり話をしても、軽い部分は指導できますが、高度な業務を教えたとしても指導できません」と言う。

日本語を習得するにも時間がかかる。定期的に日本の作文を書いて、日本語習得のきっかけを与えていると言う。

外国人を雇用する際のアドバイス

「技能実習生は、あくまでお金を貯めるというのがあって、面接では、起業したいと言っても表面的であって、本質的に考えている人をどう探すかと言うのも大切だと思います。ベトナムに帰ってマネジメントすると考えると、自らしっかりと学ぶはずだからです」(細田社長)。

また、受け入れ企業は、彼らに期待する役割や、最終的にどうなって欲しいのかの方向性を説明し、示してあげると言うのも重要なポイントとなる。

日本政府における外国人政策の大転換は、自動車整備の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来ている。

細田社長は「技能実習制度を本当に真剣にやろうとすると、彼らベトナム人を単なる労働者として考えていてはダメです。技術習得のために受け入れている! という思いを忘れてはいけません」と指摘する。

日本の外国人を受け入れる企業が自ら、それぞれの制度や仕組みを理解し、採用から育成に向けた対応をし、共存共栄をすると言う意識をしっかりと持つことが重要となる。

アライバイクオークション

第2010回

ベイサイド 開場17周年
スペシャルBA

2019年3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、パントラ1回、建機1回)開催しており、35,000社を超える事業者を会員とし、国内の中古車流通を担っています。その流通台数は、自社だけでも1週間に8,000台以上。また、提携オークション会場との「会員共通化」や、相互の「インターネット乗り入れ」を行う事で、月曜日から土曜日まで年間330万台のオークションに参加する事を可能にしております。

仙台会場 | 宮城県黒川郡大和町宮床森の腰135-1 TEL.022-346-2101/FAX.022-346-2820
小山会場 | 栃木県小山市栗宮548 TEL.0285-45-1555/FAX.0285-45-8446
AI-TRADER | 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

ベイサイド会場 | 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



北海道	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 札幌	4	⑪ 2,421	+14.7	58.6	-8.6	455	-16
T A A 北海道	4	736	-17.9	69.7	-7.9	350	-25
J U 札幌	3	620	+2.6	47.9	-2.1	255	-79
N A A 北海道	1	400	-12.3	62.8	-3.9	330	-56
札幌 A A	3	319	-12.4	65.0	+3.8	335	-21
ホンダ北海道	4	213	-4.1	83.1	-7.8	523	+86
J U 函館	3	97	-1.0	49.1	+1.5	286	-28
J U 北見	3	44	± 0.0	59.1	+6.1	302	+41
J U 釧路	3	39	-26.4	44.8	+1.7	403	+50
J U 帯広	3	39	+2.6	55.2	-8.5	211	-85
J U 旭川	3	28	+40.0	48.2	-9.2	244	-29
J U 室蘭	3	21	+10.5	37.5	+7.1	248	+79

東北	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
J U 宮城	3	1,697	-5.6	72.3	-1.8	239	-28
T A A 東北	4	1,367	-11.5	80.7	-0.2	379	-18
U S S 東北	4	1,358	+20.1	68.7	-7.4	356	-23
J U 福島	4	858	-3.1	63.4	-5.9	200	-13
C A A 東北	4	604	+22.8	60.6	-7.5	160	-5
アライ仙台	4	296	-9.2	77.0	+3.2	231	-102
ホンダ仙台	4	296	+27.0	88.1	+0.1	270	+9
J U 秋田	3	177	+1.1	80.0	+4.0	59	+14
J U 山形	2	97	-17.1	37.1	-11.0	187	+19
J U 青森	1	79	-38.3	55.7	-24.0	237	+120

関東甲信越	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 東京	4	① 14,292	+14.1	67.4	-3.1	876	-95
アライ小山 VT	3	⑧ 4,073	+10.6	59.7	-3.9	824	-18
M I R I V E	4	⑨ 3,787	+27.5	73.1	-6.8	461	-1
U S S 横浜	4	⑩ 3,702	+7.1	62.2	-6.9	779	+30
T A A 横浜	3	⑪ 3,534	+3.3	84.0	-2.8	691	-27
T A A 関東	4	⑫ 2,650	+1.5	76.7	-4.3	559	-12
アライバ` 付付`	3	⑬ 2,351	+34.9	79.3	+0.2	421	+37
J U 埼玉	4	2,093	+15.0	59.3	-1.0	543	-39
C A A 東京	4	2,070	+7.8	58.8	-3.1	546	+59
J A A	4	2,006	-26.7	55.7	-5.5	688	-104
J U 千葉	3	1,462	+32.9	68.0	-2.4	265	+42
J U 東京	4	1,386	+13.0	67.4	-0.9	183	-4
ホンダ東京	4	1,311	+10.9	91.2	-1.8	391	-97
U S S 群馬	3	1,261	+1.7	69.7	-1.7	333	-67
U S S 埼玉	3	1,177	+14.5	59.0	-3.6	327	-31
ヒーロー	4	1,034	-0.1	59.9	-1.8	304	+47
U S S 新潟	4	972	+29.1	37.7	-5.6	331	-120
N A A 東京	3	936	+19.8	77.0	-4.5	522	+117
J U 栃木	3	873	+29.0	35.5	-0.6	255	-110
アライ小山 4 輪	4	791	+25.4	80.6	-3.2	221	+24
J U 新潟	3	728	+21.1	64.5	+0.8	159	-13
J U 群馬	4	722	-3.1	57.3	-3.2	223	-45
いすゞ幕張	4	720	+9.8	49.7	-7.0	1,337	-67
J U 神奈川	4	560	-2.1	52.8	+1.4	217	-77
J U 茨城	4	558	+2.0	63.1	-3.4	202	-5
アライ建機	4	516	+1.0	62.5	-0.9	983	-10
J U 長野	3	316	-0.9	40.1	-3.9	163	-17
J U 山梨	3	85	+30.8	48.0	+0.5	104	+26

中部	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 名古屋	3	② 11,928	+10.0	53.0	-6.0	1,066	+13
J U 岐阜	3	④ 5,628	+20.5	44.3	-4.1	425	-33
C A A 中部	4	⑤ 4,731	+14.6	69.6	-4.2	644	+19
USS-R 名古屋	4	⑬ 2,652	+11.2	83.7	-3.6	81	-9
J U 愛知	4	⑭ 2,606	-9.5	75.7	-3.0	308	+21
T A A 中部	4	⑯ 2,114	-10.1	82.6	-2.3	515	-2
U S S 静岡	3	1,977	+15.1	66.2	-4.3	214	-17
C A A 岐阜	4	1,594	-2.4	59.1	+0.3	341	+16
J U 静岡	4	948	+11.1	53.7	+0.2	147	-32
ホンダ名古屋	4	733	+3.1	88.7	-2.7	375	-62
N A A 名古屋	4	723	+41.2	83.3	-5.8	339	-10
愛知トヨタ	4	607	+26.5	93.4	-0.2	394	+135
S A A 浜松	4	548	+31.4	49.5	-16.1	615	-61
J U 三重	4	484	+25.7	35.9	-6.4	334	+178
U S S 北陸	3	355	+90.9	65.4	-0.1	231	-22
J U 石川	4	312	+38.1	65.9	-1.0	196	-33
J U 福井	1	309	+64.4	49.2	-8.8	155	+19
J U 富山	4	302	-1.6	60.6	+5.2	144	-30

1開催平均の出品ベスト10 (台)		
①	U S S 東京	14,292
②	U S S 名古屋	11,928
③	H A A 神戸	7,192
④	J U 岐阜	5,628
⑤	C A A 中部	4,731
⑥	U S S 九州	4,294
⑦	U S S 大阪	4,284
⑧	アライ A A 小山パントラ	4,073
⑨	M I R I V E	3,787
⑩	U S S 横浜	3,702

※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。



1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	150	364,413	222,493	61.1	137,407,169	618
	-1 開催	+11.7%	+6.1%	-3.2 ポイント	+2.6%	-21 千円
メーカー系	106	115,648	89,937	77.8	45,585,821	507
	+7 開催	+15.6%	+10.7%	-3.4 ポイント	+5.1%	-27 千円
J U 系	125	95,037	54,656	57.5	15,471,329	283
	+4 開催	+16.8%	+12.0%	-2.5 ポイント	+7.3%	-12 千円
合 計	381	575,098	367,086	63.8	198,464,319	541
	+10 開催	+13.3%	+8.0%	-3.1 ポイント	+3.5%	-23 千円

近畿	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
H A A 神戸	3	③ 7,192	-15.2	50.2	-1.2	690	-93
U S S 大阪	3	⑦ 4,284	+66.0	54.4	-12.7	599	+31
関西松原 A A	4	⑫ 3,046	+42.4	65.8	-6.0	546	-137
T A A 近畿	4	⑬ 2,976	+33.1	77.6	-4.8	633	+5
ペイオー	4	⑭ 2,308	+18.4	60.0	-9.4	682	-34
U S S 神戸	4	1,933	+21.3	57.6	+1.1	509	-140
いすゞ神戸	3	1,372	-5.6	52.4	-4.8	1,244	+21
ホンダ関西	4	1,167	+2.5	92.3	-1.6	424	-167
I A A	4	845	-12.3	51.3	-2.2	95	-18
ジップ大阪	4	659	+12.6	62.5	-9.8	1,396	-214
N A A 大阪	4	643	+27.6	81.1	-8.7	424	+2
京都 A A	4	514	+17.6	53.9	-1.9	221	+11
J U 奈良	3	503	+49.3	65.2	-4.0	227	-17
日産大阪	4	372	+19.6	84.1	-1.8	154	+15

中四国	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
T A A 広島	4	2,102	+14.7	68.9	-5.7	431	-23
L A A 岡山	3	1,879	+36.1	50.9	-4.9	276	+1
U S S 岡山	3	1,791	+21.7	66.3	-10.5	372	+8
J U 広島	4	1,269	+15.6	44.3	-0.9	235	-21
L A A 四国	4	1,084	+5.6	47.9	-0.7	262	-6
T A A 四国	4	956	+4.9	82.9	+1.1	268	-3
K C A A 山口	3	729	+35.0	47.8	-4.1	343	-42
N A A 広島	1	282	+8.0	64.9	+1.7	258	-44
S A A 中国	1	236	+21.0	92.4	+8.8	703	+27
J U 島根	1	196	+28.9	55.1	+1.2	230	-10
J U 山口	4	186	+13.4	60.7	-1.4	199	± 0
広島 A A	2	142	-1.4	53.4	-11.1	362	+104

九州・沖縄	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 九州	3	⑥ 4,294	+1.8	59.9	-7.2	560	+32
T A A 九州	4	2,013	-2.1	75.5	-1.8	433	-41
K C A A 福岡	4	1,834	+14.5	41.3	-1.0	334	+38
J U 福岡	3	1,309	+2.7	66.0	-1.8	206	-20
KCAA 南九州	4	1,166	+2.5	50.6	+4.3	300	-63
U S S 福岡	4	981	+12.8	62.6	+5.5	409	-10
ホンダ九州	4	545	+14.0	93.5	-1.5	250	-31
T A A 南九州	4	537	-1.6	69.0	-3.8	305	-34
N A A 福岡	4	523	+21.1	72.4	-8.8	316	-3
J U 長崎	1	429	+30.0	48.5	+5.2	201	+82
いすゞ九州	4	383	-0.3	68.8	+6.2	756	-19
J U 鹿児島	3	322	-4.5	54.0	-1.0	166	+2
J U 沖縄	3	320	-1.5	56.8	-0.8	221	+51
J U 大分	2	259	+13.6	68.5	+2.3	62	-27
J U 熊本	4	179	+10.5	29.1	-6.8	64	-35
J U 宮崎	4	138	-22.5	30.6	-0.4	183	+80

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	1,203	+11.7	34.7	+0.2	888	-193

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



業界人の目に届く！

中古車事業者様へ確実にメッセージが届きます。

効果絶大

本紙 **ユーストカーNEWS** に広告を出しませんか？

広告主募集中！！

お問い合わせ

ユーストカー NEWS 編集部
☎ 03-3371-9591





めざせ！クルマの知識王!!
マイスターへの道

問題

2017年の『国別世界自動車生産台数』の
トップ3について、正しい順位はどれですか。

- ①1位：中国 2位：アメリカ 3位：日本
- ②1位：中国 2位：アメリカ 3位：インド
- ③1位：中国 2位：日本 3位：ドイツ
- ④1位：アメリカ 2位：中国 3位：日本

出題＝第6回くるまマイスター検定より

答え

ここ数年、クルマの生産
台数のトップを走っている
のが中国だ。2月中旬現在
では、まだ昨年の実績は発
表されてないが、2017
年という約2912万3
000台で過去最高を記録
している。
中国は、2位のアメリカ
(約1758万4000台)
と比べて、1000万台以
上の差がついていることに、
改めてビックリさせられた。
では、これに対して日本
はどうかというと、523

万9000台。米中の2大
国に比べると、ケタがひと
つ違うが、それでも世界で
見れば3位に属しているの
だ。ということで今回のク
イズの答えは①が正解とな
る。
ちなみに、2017年に
は、4位のインドが5位ド
イツをついに抜き去った年
である。そろそろ、201
8年の生産台数も発表とな
る頃。さて、昨年は順位に
変動があったのでしう
か??

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



花塚市長(左から2番目)に手渡す

職育絵本をさくら市に寄贈

JU栃木

JU栃木(高谷昭彦理事
長)は、このほど栃木県さ
くら市に職育絵本「くるま
ちゅーこちゃん」とみつけて
ばそこんたろう」を80冊寄
贈した。
この絵本は、県内のIT
Support.パソコン太
郎株式会社(大房剛樹社長)
と共同制作したもの。
寄贈にあたっては、高谷
理事長らが栃木県さくら市
役所を訪問。花塚隆志さく
ら市長に、絵本と目録を手
渡した。
高谷理事長は「子どもた
ちに物を大切にする心を育
んでもらいたい。また、子
どものうちから、自動車や
自動車業界に少しでも興味
を持ってもらえれば」など
と話した。
なお、JU栃木では、同
絵本を栃木県鹿沼市にも寄
贈予定としている。

《作者による解説》

今月の季語は浅春
春浅しで初春の季語で
ある。立春が二月四日、
俳句の世界では早や春
の到来である。
今年は暖い日が続い
たせいで、梅の開花も
大部早いようである。
先日、私も湯河原の幕
山公園の梅祭りにお邪
魔したが、白梅のみな
らず、紅梅も三分咲の
様子であった。
さて、掲句である
が、中七下五は季語と
は全くかけ離れた展開
となる。正に取り合わ
せの妙と言っていいか
と思う。肥後守とは御

浅春や

利き手に馴染む

肥後守

荒井寿一(荒井商事会長)

承知の通り、明治の中
頃より製造されている
簡易折たたみ式刃物で
ある。
製造は兵庫県三木市
の永尾駒製作所であり
商標登録されている。
昔、少々錆びた肥後守
で鉛筆を削ったりした
ものである。
春がやって来て、新
学期を迎えたり、外出
する機会も増える中、
心もそわそわして来
て、心躍る気配が掌の
中の刃物の冷めたさと
相俟って表現出来てい
るのであるうか。
ちようど片手に収ま
るくらいの大きさで。



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

TAA兵庫(仮称)を来年1月開設 グループ11番目、出品2千台めざす

トヨタユーゼック



開催曜日などは検討中

トヨタユーゼック(北口武志社長)は、兵庫県西宮市において「TAA兵庫(仮称)」を来年1月にオープンする。

TAAグループ11番目の現車会場となるTAA兵庫は、旧LAA関西の建物や設備を取得し、土地は地主の兵庫県などから借り受ける。敷地面積は約2万1500坪。

開設にあたっては、高潮の発生を想定して収容2500台規模の立体駐車場を建設。さらに、検査棟も新設す

る。

また、セリ会場については、他のTAAと同様のセリシステムを導入。レーン数やボス席数、内装のリニューアルなどは未定。

一方、開催曜日は、TAA近畿の火曜日を

除くものの「(グループでは)木曜日と土曜日開催があり、検討中」(北口社長)としており、同日開催のネットワークAも視野に入

れる。

トヨタユーゼックでは、C/Aを含めても3大都市圏で唯一、TAA近畿の1会場しかない地域。現車会場がもう一つないと、会員の要望に応えられない(同)として、かねてより2会場目の候補地を検討していた。

今後は、オープンま

でに新会場の認知を広めるとともに、新規会員の募集にも注力。兵庫県のディーラー、会員を中心に営業活動を進め「まずは、出品2000台を安定的に開催したい」(同)としている。

シーエーエー(永谷敏行社長)の東京会場は、3月12日から新たな出品車ヤードを稼働する。

これは、会場に隣接するP6ヤードを大幅に拡張し、新P6ヤードとして運用するもの。

現在、拡張工事を進めており、2月末に完了。拡張部分の敷地面積は約3636坪で、およそ400台程度、収容能力が拡大するという。

また、雨水が溜まらない浸透性の高い舗装を敷き、防犯カメラなどのセキュリティも完備する。

東京会場では「新P6ヤードの稼働により、余裕を持つ

出品車ヤードを400台分拡張 3月12日にイベントAA開催 シーエーエー東京

て最大3500台のオークションが開催できる」と見込む。

なお、同ヤードには、高収容のレンタ・リースUPと初出品コーナーの出品車を配置する予定。より下見がしやすい環境を整備することで、規模拡大にも取り組んでいく。

一方、3月12日は「新ヤード拡張記念オークション」として開催。全車出品料無料流札時)の特別企画を実施し、3000台以上の集荷をめざす。

さらに、当日は人気の物産展を設け、九州・沖縄の人気商品を用意する予定。



左奥の車列がP6ヤード

アライAA「関西ヤード」の新社屋が完成

敷地は1万1千坪へ拡大 建機、VTメインの映像出品拠点

アライAAを主催する荒井商事(荒井亮三社長)は、大阪市の「関西ヤード」の新社屋をこのほど完成。加えて、5000坪超の敷地を拡張するなど、一層の増強を図った。

関西ヤードは、小山バントラおよび、建機オークションの遠隔地出品ヤードとして昨年7月から稼働。両オークションへ毎週、映像出品を実施。その他、バイサイド4輪にも不定期ながら、映像出品を行なっている。

今回は118坪の新社屋を竣工すると同時に、東駐車場として新たに5442坪を拡張。これによ

とアップした。

関西ヤードからの映像出品は、今年1月までの実績で、小山VTに1開催平均83台、建機オークションには同21台。今後の目標として同社では、小山VTに月1200台(1開催300台)、建機オークションには月200台(同50台)を掲げ、関東以西の出品拠点として、集荷を強化していく。

なお、新社屋では、「年内にボスを10~15台設置し、ここで落札と出品調整の機能を持たせることを予定している」(荒井社長)としており、会員の層の利便性向上を図る計画だ。

り、従来の中央駐車場と合わせて敷地は1万1022坪となり、商用車1000台強の収容能力へ

関西ヤードの概要は以下の通り。

▽住所 = 大阪府大阪市大正区鶴町3丁目26-28
▽社員数6名(4月からは9名)、▽施設 = 建機対応洗車場設備、24時間搬入、積み下ろしスロープ設置。▽サービス = 下見代行および、看板剥離・塗装抹消に対応。



増強を図った関西ヤード。現在のアライAAは5会場8ヤード体制

ありがとうの感謝を込めて

KCAA南九州

新会場5周年
大記念AA

2019.3.13(水)

セレモニースタートAM10:15
セリスタートAM10:30

KCAA福岡 3月14日(木)
年度末大記念AA

KCAA山口 3月22日(金)
年度末 お客様感謝大記念AA

KAA京都 3月13日(水)
JU京都協賛記念AA

◎成約率大巾アップ
◎良質車大集合



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

KCAA南九州
宮崎県えびの市大字東田372
TEL(0984)35-2000 FAX(0984)35-2255

KCAA福岡・アライ
福岡県古賀市大字東田132-16
TEL(092)944-4343 FAX(092)944-4169

KCAA山口
山口県山口市阿部町5870-14
TEL(0836)66-2323 FAX(0836)66-2121

KAA京都オートオークション
京都府京都市伏見区深草新12-5
TEL(075)644-2200 FAX(075)644-2519

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

あなたのスマホで査定ができる!



カー辞典

システム

S A T E I S Y S T E M

1 車検証QRコードの 一括読み込みができる!



2 車種装備・キズを 音声でも入力 ができる!

ゼットジーイー
ニーマルダブリュー



以下の項目でも検索できます

- ・類別区分番号
- ・フル型式
- ・車台番号 (マイチェン)

3 装備写真でグレード判別

グレード判別

YES/NOナビ付き!

できる!



連携

商談に有利!



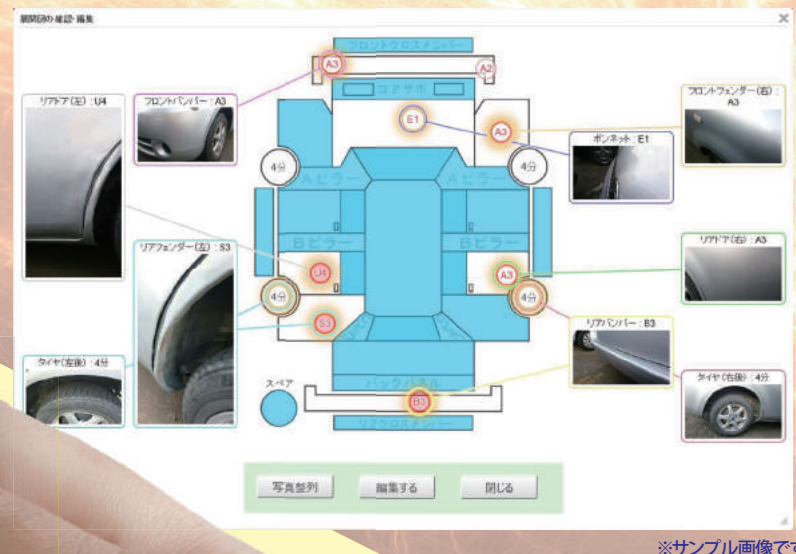
さらに!

輸出に

「行く」「行かない」が

判断できる!

4 キズの写真を入力できる!



※サンプル画像です

資料請求はこちらまでどうぞ!

0466-55-0818

販売代理店募集 (製作元) 株式会社 自動車流通保証 info@u-car.co.jp

NEW

仕向国の「行く車」「行く装備」が判る



累計輸出台数 [2016年1月~10月] **42,825** 台

仕向国の税別・税制を

現地からリアルタイム配信

「行く」仕向国と「行く」「行かない」時期が判る



行く
行かない

「行く装備」も判る!

他社様のシステムとも連携可能!

株式会社 **エフエフエフ**
ドットコム

資料請求はこちらまでどうぞ！

販売代理店募集  **株式会社自動車流通保証**


0466-55-0818


info@u-car.co.jp

ネット集客増

強研究会

大平喜久

車屋が注文販売で

売るための鉄則

今回のタイトル、注文販売で売るための鉄則。えーとですね、注文販売を伸ばしたいと、ほとんどの方が思っていると思うんですね。

まあ、当たり前の話ですね。だって、並べておいても売れないとなれば、注文販売で売るしかないわけですから。

僕、注文販売って書きましてけど、実はこの注文販売って言葉、使ってる限り注文販売では売れないでしょうね。

たまに見ますよね。のぼり旗か何かで「注文販売、やってます」みたいなやつとか、のぼり旗とかチラシの下の方に小さい字で書いてあるような広告で、『注文販売』という言葉を使ってる限り、売れませんよ。という意味説明しますね。

注文販売っていう言葉は業界用語なんです。よくあるじゃないですか。その

業界の専門用語。まあ、今では一般的ですけど、寿司屋のあがり（お茶）とか、おあいそ（お勘定）みたいな。

注文販売というのは、それと同じ業界用語なんです。よ。

まあ、一般の方でもニュアンス的に多少は通じるとは思いますが、分からない人もかなりいるでしょうね。

オープンハウスって分かります？ 工務店の用語なんです。展示場にあるモデルハウスのことなんですけど、これをオープンハウスっていう言葉で、平気で広告に使ってる工務店とかいるんです。

本人は、一般の人には分からないということに分かってないんですよ。これは注文販売というのは一緒なんです。マーケティングの鉄則は

『小学生にも分かるように、分かりやすい言葉で説明する』ということなんです。

それで、今回はこの文章読んでいる方、車や業界の方などで注文販売という言葉で書きますけど、注文販売で上手く売れない場合、ほとんどのケースでは理由はひとつだけ。この理由と対応策をお伝えしたら、ほとんどの方は飛躍的と言っていいくらい売れ出しています。大したことではないんですが、なかなかこれに気が付かないんですね。

これに気が付けばたぶん売れるようになります。ただ、展示場販売やっている限り、気が付きにくいでしょうね。考え方としては真逆ですから。

でも、これが分かれば、たぶん注文販売で売れるようになるし、成約率は飛躍的に上がるはずです。



大好評頂いているユーストカーNEWSでは、『無料版』と定期購読者向けの『有料版』を分けて発行しております。

無料版では、前後4ページ、合計8ページの記事の一部が『ぼかし』となっていますが、有料版では、すべて読めるようになっております。

御社利益向上や社員教育、あるいは有益な情報を得るためにも、毎月お届けする『定期購読』のお申し込みを宜しくお願い申し上げます。

お申込みは
電話 03(3371) 9340まで！

輸入車 (1/16 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
アウディ	アウディA4	5代目 (B9系)	MC	1月16日
アウディ	アウディA4アバント	5代目 (B9系)	MC	1月16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)	SC	1月16日
アウディ	アウディS4	6代目 (B9系)	MC	1月16日
アウディ	アウディS4アバント	6代目 (B9系)	MC	1月16日
フォルクスワーゲン	VWティグアン	2代目 (SNCZE/5ND系)	SC	1月16日
キャデラック	キャデラックCTS	3代目 (A1系)	改良	1月17日
キャデラック	キャデラックXT 5クロスオーバー	1代目 (C1系)	改良	1月17日
キャデラック	キャデラックエスカレード	4代目	SC	1月17日
クライスラー・ジープ	ジープコンパス	2代目 (M6系)	SC	1月17日
ルノー	ルノールーテシア5HB	4代目 (RH/RM系)	特別	1月24日
BMW	BMW M5	7代目 (F90系)	SC	1月25日
BMW	BMW X2	1代目 (F39系)	追加	1月28日
アウディ	アウディRS 4アバント	4代目 (B9系)	FC	1月28日
シトロエン	シトロエンC3	3代目 (B6系)	特別	1月28日
フォルクスワーゲン	VW ポロ5HB	6代目 (AW系)	追加	1月29日
ランドローバー	ランドローバーディスポーツ	1代目 (LC系)	特別	2月1日
プジョー	プジョー3008	2代目 (P8系)	特別	2月4日
ルノー	ルノーアルピーヌA110	2代目 (DF系)	改良	2月5日
BMW	BMW i3	1代目 (I01系)	SC	2月6日
シボレー	シボレーコルベット	7代目	追加	2月9日
フォルクスワーゲン	VW アップGTI	1代目 (AA系)	改良	2月13日
フォルクスワーゲン	VW ゴルフGTI	1代目 (AU系)	特別	2月13日
AMG	AMG GT 4D	1代目	NR	2月14日
AMG	AMG GT	1代目 (C190系)	MC	2月14日
AMG	AMG GT	1代目 (C190系)	特別	2月14日
ルノー	ルノートゥインゴ	3代目 (AH系)	特別	2月14日
フィアット	フィアット500	3代目 (312系)	特別	2月16日
フィアット	フィアット500C	3代目 (312系)	特別	2月16日
アウディ	アウディQ2	1代目 (GA系)	特別	2月19日
アウディ	アウディQ5	2代目 (FY系)	追加	2月19日
アウディ	アウディQ7	2代目 (4M系)	特別	2月19日
クライスラー・ジープ	ジープレネゲード	1代目 (BU系)	MC	2月23日

トレトレ新車情報



国産車 (1/20 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
ミツオカ	ミツオカビュート5HB	3代目 (K13系)	改良	1月20日
ミツオカ	ミツオカビュートセダン	3代目 (K13系)	改良	1月20日
ホンダ	ヴェゼル	1代目 (RU系)	追加	1月31日
ミツビシ	デリカD5	1代目 (CV系)	MC	2月15日
トヨタ	86	1代目 (ZN6系)	改良	4月9日

AMG GT 4 ドアクーペ

メルセデス AMG GT 4 ドアクーペが2月14日、注文受付を開始した。納車は5月以降の予定。ハイグレードのGT 63Sは4リッターV8直噴ツインターボエンジンを搭載。最高出力639PS (470kW)、最大トルク900Nmを発揮。0-100km/h 加速3.2秒、最高速度315km/hを実現した。また、効率性を強化するため、気筒休止機能を搭載。「Comfort」モードで走行中、1000～3250回転で低負荷の際に2番、3番、5番、8番のシリンダーを休止することで、燃料消費量とCO2排出量を抑えている。なお、車両価格は1176万円～2477万円(税込み)。



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
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.applenet.co.jp



今、話題のニューカーリースサービス提供

残価がないので
終了時のトラブルなし

月々 10,800 円
プラン作成可能

国内全メーカー乗用車 OK

車がもらえるカーリース

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



最強買取店の商談テクニックを公開！

『即決力』、その場で決めるテクニック

今号からは、最強買取店の石沢マネージャーに、『即決力』を教えて頂く。一回目の商談で即決、最も時間対効果が良い商談であることに異論はないだろう。石沢マネージャー曰く、これには、営業マンの一番大切な「嫌味の無い適度な押し」が必要だという。お客様に迎合しやすい若手が、最も学ばなければいけない営業マインドだとも。

今号より、『即決力』についてお伝えしていこう。前号で紹介した『即決率』を今一度理解した上で、読んで頂きたいと思う。

前号での石沢マネージャーは次のように言っていた。

【前回コメント】
石沢マネージャー(以下、石沢M)「成約率・即決率・後日成約率、この3つの数字の意味をお伝えしましょう。当社の半年実績の実例で、お話ししますね。西本君を教えてください。彼が成約率が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と商談の中で詰めて即決に持っていくので、後日成約率が高いわけではないのです」

記者「なるほど」
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。技術だけで即決へと無理に持っていくか、人間力で『売らねばならぬ』という戦略なんですね」

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。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、それ以外には買えない、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、全商談数に対しての即決率は17・7%なんです。保留案件に対しては、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「商談の半分は即決で買えます。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「前回の話では『即決』が大切、と石沢さんは仰っていましたね。今号からは、その『即決力』についてお話を頂ければと思います」

石沢M「はい、わかりました。まずは、『即決力』の重要性を伝えるために、前号お話しした3つの確率の数字の意味、相互関係について表を使ってお話ししましょう」

記者「よろしくお願いします」
石沢M「前回お話ししたように、即決率が高い、イコール商談能力が高いというわけではないんです。まずは、ここをしつかり理解頂かないといけませんね。表の中で詳しく説明を記載したので見てください」

記者「なるほど、表で見るとわかりやすいですね。○だけと×だけ、はあり得ないパターンですね、確かに」

石沢M「この『即決力』を高めるのは、ある程度商談ができるようになってきた営業マンに対して研修を行なうのが良いです。走り出しの若手にこの『即決力』を教えるとお客様に迫り過ぎたりして、お客様にとって脅迫じみたものになってしまう場合がありますから、それでは全く逆効果になってしまいます」

記者「そうなんですか

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「前回の話では『即決』が大切、と石沢さんは仰っていましたね。今号からは、その『即決力』についてお話を頂ければと思います」

石沢M「はい、わかりました。まずは、『即決力』の重要性を伝えるために、前号お話しした3つの確率の数字の意味、相互関係について表を使ってお話ししましょう」

記者「よろしくお願いします」
石沢M「前回お話ししたように、即決率が高い、イコール商談能力が高いというわけではないんです。まずは、ここをしつかり理解頂かないといけませんね。表の中で詳しく説明を記載したので見てください」

記者「なるほど、表で見るとわかりやすいですね。○だけと×だけ、はあり得ないパターンですね、確かに」

石沢M「この『即決力』を高めるのは、ある程度商談ができるようになってきた営業マンに対して研修を行なうのが良いです。走り出しの若手にこの『即決力』を教えるとお客様に迫り過ぎたりして、お客様にとって脅迫じみたものになってしまう場合がありますから、それでは全く逆効果になってしまいます」

記者「そうなんですか

○=高い △=普通 ×=低い

成約率	即決率	後日成約率	成約率アベレージ	説明
○	○	○	80%以上?	ありえないパターンです。そもそも成約率が高く、即決率が高い場合、買える商談は買ってしまったので、後日成約率が高くなることはありません。
○	○	△または×	(後日×) 60 ~ (後日△) 75%	
○	△	○	58 ~ 68%	
△	△または×	○	45~55%	
△または×	○	×	25~40%	
×	×	×	10% ?	採用したこと自体が間違っている人材ですね。

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！

……」

石沢M「順を追って説明していきますね。まずは『即決力』の話をします。あたって、どうして即決できるかを知りたいと思う方が多いと思うのですが、逆に考えると見えてきます。『どうして即決できないのか?』にスポットを当て、その即決できない原因を打ち消していくことにより『即決』ができるようになります。物事がうまく行くとときには、うまく行く方法を考えるよりも、うまく行かない方法の排除を行なうと良いのです。そちらの方が教わる側の負担も軽く、意味も理解しやすいのです」

石沢マネージャーの『即決力』をつけるレクチャーは、即決できない要素を排除することから始める、という事を教えた。次号からは『即決できない原因』をお待ちしています。

次号でお伝えする「即決レクチャー技術」の話も、無料版ではボカシが入ります。有料購読の方がお読み頂けます。非常に大切な商談技術をお伝えする内容です。ぜひ有料購読のお申し込みをお待ちしています。

<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

タイヤ新品保証
1本のタイヤパンクでも4年新品保証

少額で新品保証が受けられる3つのメリット

- ① 最長2年間長期保証
- ② 4本すべて新品
- ③ 不要なトラブル

こんなタイヤトラブルがもたらす

ジャドリ

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



JU中商連・オリेंटコーポレーション

JU中商連(海津博理 社長)は2月25日、都内のホテルで「平成30年度JUKクレジット・年間グランプリ表彰式」をオリेंटコーポレーション(河野雅明社長)と開催した。

これは、昨年4月から11月までの期間を対象に、JUオートローン、JUオートリース、安心コミコミプラン、JUカード獲得枚数について、取扱高部門の各ブロック1位と伸長率部門

30年度JUKクレジット・年間グランプリ表彰式

全国MVPは三和サービスが2連覇

の全国上位会員を表彰。できた」などとコメントした。なお、表彰式後は、東京湾のトワイライトクルーズとして懇親会を行った。



三和サービスの水野社長(写真中央)

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

「人材採用 準備段階の最重要ポイントとは」②

「経験不問、年齢不問、例えばこうです。」

●メリット②

人材を採用する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、最初にしっかりとイメージすることです。ではなぜ、鮮明なイメージを持つことが重要なのでしょうか? 前号では、そのメリットの一つ目として『欲しい人物かどうかを見極めるための、面接質問項目が設定できる』と紹介しました。今号では、続く第②のメリットをお伝えします。

一見、間口が広くて、応募がたくさん来るイメージがありませんか? けれど、いざ応募が来ると、年齢層や経験の幅が広く、ターゲットに近い人材の応募がなかったり、選考に時間がかかったりしてしまうと思います。

では、次の文言であればどうでしょうか。

車を売るときも似たようなことが言えると思います。お客様のご希望が、

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!



と云われれば、それをヒントに提案が行なえます。

頼りになる輸出前検査のお手伝い!
関東・中部・関西・九州どこでもお任せください。

3月1日、バハマ 向けEAA検査開始!



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

日本のユーズド・カーを、全世界へ

ECLエージェンシー 株式会社

東京本社 〒103-0027 東京都中央区日本橋2-15-3 ヒューリック江戸橋ビル3階
【支店】 大阪、名古屋、福岡 【営業所】 川崎、木更津、横浜、名古屋、泉北、神戸、博多、新門司

http://www.ecl-agency.co.jp
お問合せ agc-ad@ship.ecl.co.jp/

お問い合わせはコチラ!

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

第71回

ワンプラ指南

中古車の最需期を迎え、3月からオークションの出品台数も増えてくるが、これにともなって、相場は下降線を描いていくのは、毎年お決まりの光景といえる。

とくに3月3週目以降のオークションは、売り優勢となり、応札が弱くなるだけに注意が必要だ。

需要は強いのに相場が下がるという現象がこの時期の特徴。昨年の3月最終週のオークションを振り返ると、「初出品車」でも、流れ車両が多かったのが印象的だった。それまでオークションで強かった車が10万円下までしか応札がついてこない。結果、売りに売れない。

売切った車は、相場以下で応札が止まってしまいうので、売切りを躊躇してしまう出品店の姿が目立った。

なかでも高額輸入車の応札が厳しかったことは、記憶に残っている。

それだけに、こうした時こそ、ワンプラ市場の重要さが増してくる。オークションとワンプラをうまく組み合わせることで、しっかりと利益を稼いでいきたいところだ。

3月対策として、大手出品店数社の調整担当者に聞いてみた。

こうした出品店の話を

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！

総合すると、3月末は、

とは戦略を変えていくことが求められる。相場はあくまでも需給。台数が増えれば相場も下がり、応札も分散することは、必ず覚悟しておいたほうがよいだろう。

相場が下がる3月後半の売り対策 需給悪化で安売りに注意

★ ★ ★ ★ ★

ASNETは

6万会員突破

おかげ様で成約絶好調!!

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

AS ワンプラ

エーエス・ワンプラ

売れて売れて
車が足りません!!

**出品料
無料**

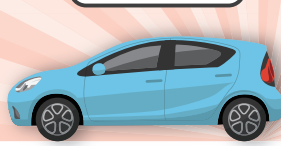
出品車両大募集!!

などなど...

ミニバン



ハイブリッド



Kワゴン車



お問い合わせ・資料請求は▶

AS 株式会社

オートサーバー

☎ **03-5695-9450**

AS NET 会員募集中!!

https://www.autoserver.co.jp

オートサーバー 検索

会員募集中
詳しくはコチラ



よびんこ / PIXTA
ケイゴ・K



パキスタンでは、今年1月15日に、ある法律が公布された。「パキスタンに輸入される車両は、新車、中古車を問わず、関税と諸税を外貨で支払うことを義務付ける」というものだ。

そこで我々は、パキスタン向け中古車のAA落札

日本の中古車輸出を支える代表的な仕向国のひとつ、パキスタン。

我々は、このパキスタンの情勢が変わり、同国向けの車両のAA落札平均価格が落ち込んでいるとの情報を掴んだ。ここで最新の状況を紹介する。

どうなる?? パキスタン向け中古車輸出

カラークシオハイブリッド 年末年始のAA落札平均価格比較

【グラフ1】今回の製造年0～3年落ちまで(パキスタン向け)

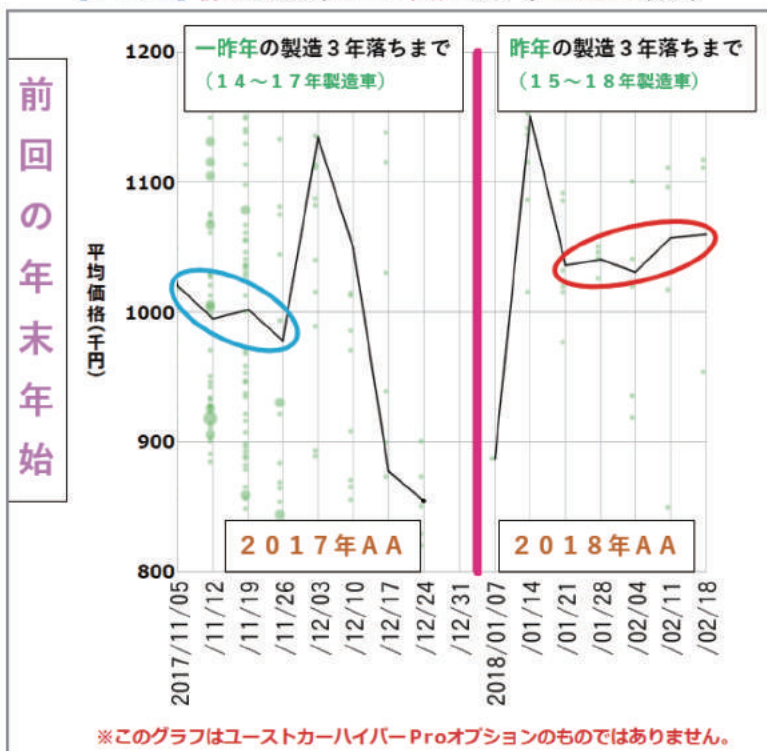
【グラフ2】今回の製造年4～5年落ちまで(パングラデシュ向け)

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!

2018/11/05 12/03 2019/01/07 02/04

2018/11/05 12/03 2019/01/07 02/04

【グラフ3】前回の製造年0～3年落ちまで(パキスタン向け)



この法律については本紙の姉妹誌である「ユーストカー」総合版+輸出相場版」の2月号に掲載している。また、同誌の3月号には、パキスタン向けの車種情報をいくつか掲載している。併せて見て欲しい。

本紙では、パキスタン向けの代表的な車種であるカラークシオハイブリッドの例を挙げて説明した。

平均価格の値動きが対照的になっていることが見て取れる。

※ユーストカーハイパーProオプションをご使用されている方は、「製造年」の項目の「落ち」ボタンで絞り込みをして確認して欲しい。

【グラフ1】をみると、年式規制上はパキスタンに行く車両である

さらに、我々の独自の取材の結果、同国への今年1月の中古車輸出は、昨年同月比で8割ダウンの2割弱まで減少していたこともわかった。

幸い、パキスタンへの輸出が止まって、

今年に入ってから、通常の年と違うことを理解頂くために、前回の年末年始のグラフも用意した(グラフ3)。

今回と違い、前回の年始の中古車AA相場は、しっかりと水準にあることがわかる。これが平年通りの値動きだ。

このことから、パキスタン向け中古車の、今年の1～2月中旬現在のAA相場はいつもと異なる



カラークシオハイブリッド(NKE165)

我々は、引き続きこれらの中古車輸出仕向国の情勢や税制をウォッチし、皆様に案内していきたい。

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>