

無料版

4月号

ユーストカー NEWS

毎月1日発行

第72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

中古車大学入学式



中古車大学

自分たちの業界の事をしっかり勉強する



『中古車大学』——ユーストカーでは、読者のために、この学校を開設することにした。クルマ屋の皆様は、例えば様々な車種の特徴や、AA相場等、現場での局地的なことは知っているだろう。しかし、我々の商売のフィールドに自動車は何台流通しているのか、業界がどのような数字で成り立っているのか、等のマクロ情報は案外、知らないのではないだろうか。例えば、新車販売台数、中古車販売台数、買取店舗数、年間買取台数等々……。自分の業界全体のこと、あまり気にしてこなかったと思われる。そこでぜひ、この『中古車大学』へ、我々とともに入学して頂きたい。この大学でまず学ぶのは、小学校で言うなら「あいいうえお」。自動車業界にいるからには、知っていなければ恥ずかしい基本中の基本である。今回、我々は各方面の企業や団体に協力を頂き、自動車業界を構成する様々な数字を把握したのでお伝えしたい。それでは一時間目の授業を開始しよう。

商材は7656万台
年間5百万台超が産まれ
5百万台が消えてゆく

何ともあれ、我々の商材である中古車は、どれくらいあるのだろうか。2面と3面に広がる『中古車大仏』の掌(てのひら)を見て欲しい(我々は中古車大仏の掌の中で生かされているのだ!)。右側に書いてある数字の7656万台が、日本で現在、保有している自動車の台数である。自分たちの食い扶持は、この台数の中の何台かを流通させることにより、生まれきていることを理解し

《2面》

ケニアの年式規制が変わる? 《24面》
行かなくなった相場はどうなる!!

「即決力」

最強買取店の

商談テクニックを「挙公開!」

その場で決めるテクニック 《21面》

インタビュー
「車は非常に良いビジネス」
《8面》

人気モデル「解体新書」
《5面》

マツダ・CX-3

iAUC Web i-Auc
アイオーリアル

同時3画面 即起動 JAVA不要 即切替 オートアラーム



圧倒的にスピーディー シンプルなのに高機能!

入札接続 112会場

リアル接続 79会場

簡取扱512万台!

(2018年実績)

大好評!!3ヶ月の新規入会特典!! 人気の秘密はコチラ

株式会社 アイオーク 〒102-0075 東京都千代田区三番町8-1
FAX.03-3512-6110 E-MAIL:info@iauc.co.jp

TEL.03-3512-6123

http://www.iauc.co.jp/ 詳しくは アイオーク 検索



商売をしているのだ!!

外国人ブローカー



新車販売	新車販売台数	登録車	334万7943台	98.7%
		軽自動車	192万4044台	104.4%
中古車販売	中古車販売台数	登録車	383万7482台	99.3%
		軽自動車	311万3916台	101.4%

ディーラー出品

買取店出品

JPUC加盟店+その他

買取店

買取店

買取店 (JPUC加盟店)

市場規模
2兆8千億円

在庫処分

孫取り

中古車販売店

※新車ディーラー販売分も含む

輸入車
30万台

手放しのみ
車両

新車ディーラー数



軽自動車
(軽貨物車)
40万台

軽自動車
(軽乗用車)
143万台

貨物車とバス
43万台

乗用車
245万台

あなたは1年で何台触りましたか?

7656万台

日本の車現在の保有台数

小売り業者	
JU調査(対象1万39社、回答1569社)	
平均従業員数	
平均整備士数(有資格者)	
年間中古車販売平均売上高	
年間中古車平均販売台数	
中古車販売平均単価	
保証付き販売割合	
平均展示台数	
平均在庫日数	

エンドユーザー

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!

AA落札車の中身を分析
8年落ち以上は何割?

中古車は、集計の仕方が新規登録に移転と名義変更を合わせたもの(軽は新規と名義変更)。つまり、小売店が仕入れた中古車を自社名義に変更したケースでも、販売1台としてカウントされてしまうのだ。
では、実際の中古車販売台数はどれくらいなのかというと、これは誰にも分からない。ただ、あるシンクタンクの情報による

1年間どれくらい車が発売されているのかというと、昨年は登録車(普通自動車、貨物車、バス、特種用途車、大型特殊車、小型三輪貨物車)と軽自動車を合わせて、新車は約527万台、中古車は約695万台だった。
どちらも前年並みの数字で、大きく変わっていない。ただ、中古車の場合は正式な『販売台数』ではないことをご存知だろうか?

『中古車販売台数』は正式な小売台数ではない

《一面かじり》

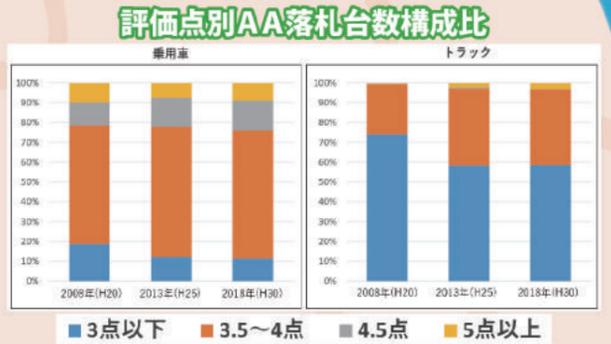
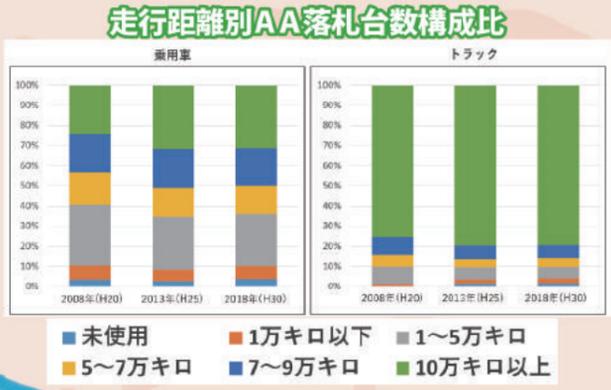
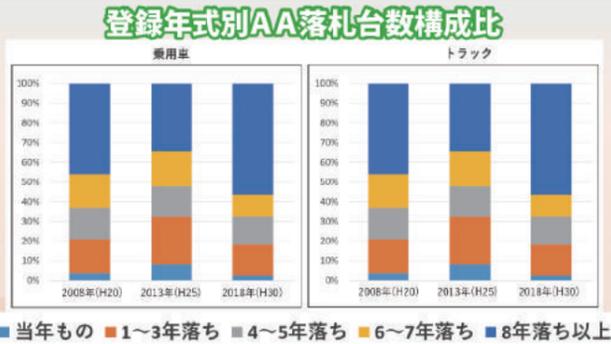
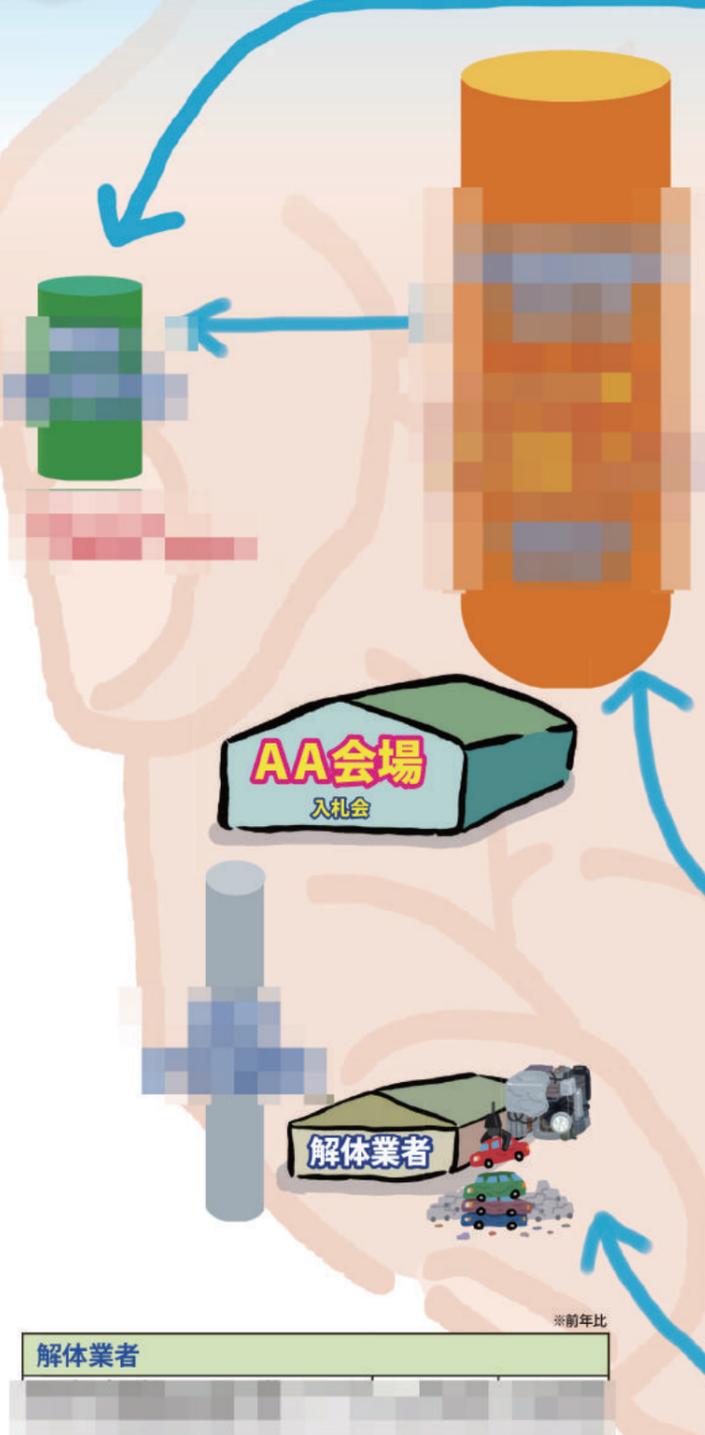
永久保存版

我々はこの掌の上で



2018年 仕向け国別中古車輸出
ランキングトップ 30

1	126,706
2	116,253
3	95,074
4	92,559
5	89,522
6	77,268
7	70,882
8	67,577
9	60,957
10	58,598
11	54,705
12	38,104
13	29,753
14	28,775
15	25,319
16	21,714
17	15,411
18	15,087
19	13,973
20	11,784
21	11,208
22	10,779
23	10,770
24	9,965
25	9,355
26	8,053
27	7,994
28	7,548
29	7,245
30	6,922



※前年比

解体業者	
------	--

※前年比

リース・シェアリング・レンタカー	リース契約台数(法人)	165万3318台	101.8%
	シェアリング台数	2万9208台	
	レンタカー登録台数	65万9737台	106.4%
整備工場	整備工場数(平成29年度)	認証9万2044、指定3万101	
給油所数	給油所数	3万747カ所	720カ所減
中古車査定士	査定士数	13万5382人	288人増
	査定業務実施事業者数	7848社	10社増

※出典：自販連、全軽自協、交通エコロジー・モビリティ財団、全国レンタカー協会、自検協、経産省、警察庁、国土交通省、日査協、JU中販連、JPUC、中輸協、IATA

乗り換えサイクル

中古車販売店の実績傾向
月販台数、社員数、在庫日数

あとは事故車(修復歴車)の比率。乗用車で占める。これは多いのか、それとも少ないのか。

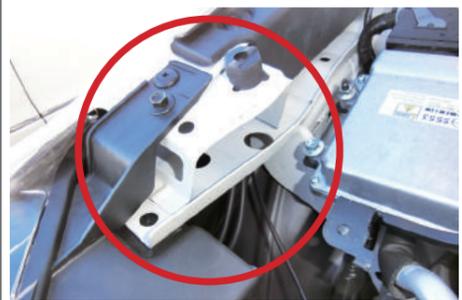
有料版では、モザイクの部分全てをお読み頂く事ができます。電話03(3371)9340まで!



画像① 4 (赤丸) + 2 (黄丸) を入念にチェック!



画像②デミオ (DJ系)



画像③CX-3



画像④サイドメンバー先端部

デミオ(DJ系)と同じプラットフォームを用いて開発されたクロスオーバーSUVで、2015年2月に販売開始。それから4年が経過し、査定案件も増加傾向にあります。

当モデルの修復歴車の半数を占めるフロントエリアですが、構造は今風です。ラジエーターコアサポートはユニット化、ボディ本体とボルトで装着がされているタイプとなります。

フロントインサイドパネルの上部は、デミオ(画像②)以上に前方へと伸びており、フロントフェンダーやヘッドライトと

サイドメンバー先端部は、ラジエーターコアサポートよりも後方に位置している



画像⑤フェンダーステー(赤枠)の取付部分(塗りつぶし部)

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。今回は人気のクロスオーバーSUV『マツダ・CX-3』をご紹介します。

右フロントインサイドパネル、および左右サイドメンバー先端部を

穴が何カ所も設けられており、高い衝撃吸収率を感じさせます。

その分、損傷もしやすいといえますので、十分注意が必要です。

大きな衝撃によつては、先端部が損傷する恐れがあります。

ドメンバー側面のフェンダーステー接合部です。通常、フロントインサイドパネル先端に、フロントフェンダー方向へと伸びるステーが取り付けられているのですが、このCX-3では、サイドメンバー側面に装着されています(画像⑤)。

損傷した際、ステーを経由して、衝撃エネルギーがサイドメンバー側の側面を歪ませることがあります。

フロントフェンダーには、必ず確認するようにしてください。

レポート 株式会社 ジャッジメント

第65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』(27) マツダ・CX-3



マツダ・CX-3

勝手に格付け! 査定難易度 フロントエリアのお決まりポイントは、カバー類で覆われておらず、確認がしやすいです。他のエリアについても、チェックに工夫は必要ありませんので、難易度は低いといえます。

知っておきたい インспекション・データ

- ◆修復歴遭遇率(弊社検査実績) 14% 着実に数値が上昇しています。エリア別では、サイドエリアの数値が他モデルよりも高い傾向にあることが見てとれます。
◆その内訳
フロントエリア修復 53%
サイドエリア修復 30%
リヤエリア修復 17%
◆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
→右センターピラー
◆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

フロントエリア③ 左右サイドメンバー側面
そして、当モデルならではの「プラス2」が、左右サイドメンバー側面です。
正確には「サイ

フロントフェンダーに修理跡を見つけた際には、必ず確認するように



マツダ・CX-3の YouTube 動画はこちら

オートリースで集客増・販売増。儲かるお店が続出? タックスのリースなら注文時から利益が出せます!! 顧客も得する、お店も儲かる タックススーパープランの 儲かる要素とは?? 新世代オートリース
競争力のある金利 自由な商品設計 仕入を強力サポート
中古車として再販も可能 増収増益の為にご相談にのります! 自社メンテもOK
まずはお気軽にお電話を 03-5387-5713
株式会社タックス本部 〒178-0063 東京都練馬区東大泉2-5-15 FAX:03-5387-5703 http://www.tax.co.jp/kamei/

シリーズ選ばれる店・JU適正販売店を訪問(41)

事業を社員に一任する体制づくり

(有)カーボックス(秋田県秋田市)

お客様と向き合った商売に徹して30年余り。一人ひとりの顧客対応を重視するカーボックスの姿勢を「例えて言えば、田舎の自転車屋のようなものですね」と進藤靖志社長は言う。その一方で、会社運営を社員に任せ、社長が居なくても回る体制をいち早くつくり上げた。今回はそんなお店を紹介する。



進藤靖志社長

秋田市内の国道13号線沿い。周囲には新車、中古車の販売店がひしめき合う、競争の激しいエリアに「カーボックス牛島店」がある。社長、役員を含め、スタッフ8名という同社の規模は、もう1カ所の拠点を合わせて在庫が約40台。それに対して、小売りのみで年間180台、車検入庫は250台を数



国道13号線沿いに位置する牛島店



床やテーブルなどすべてに清潔感がある



緑がとにかく目に入る好印象なお店



認証工場を完備。車検も顧客が中心

「ウチは既納客と、その紹介のお客様を中心にしていて、今いるお客様をガッチリとつかむ。それが、当社の生命線ですね」と進藤社長。大事に守っているという同社の顧客は1100人。値段やスピードで他社と競争しても、質が落ちるだけ、という、そうしたことにも興味を示さない。

「サービスをするのであれば、既存のお客様のためには、今のお客様を失うことがないよう、お客様としっかり向き合い、決して、顧客をないがしろにしない」というのが、カーボックスの信条なのだ。では、お客様を定着させるために、どんな工夫

「それは工夫ではなく、対応ですね。新しいものを取り入れたり、どんなに良いシステムをつくっても、結局、お客様は『人』に付く。ですから、適切な価格で、満足して頂ける対応をし、説明能力もあれば、お客様には付いてきて頂ける。そこには自信を持ってやっていきます。」

「分かった」の一言でも、はっきりとした声なのか、低音なのかで、『分かった』の意味も違いますが、顧客の声を聞くことは、商売において大事な要素ですよ。」

「採用は、一緒に働く人、店長を中心にして、スタッフが取り組んでいることなのだが、話を聞いているのか、そこにはやらされ感がなく、自発的に行なっていることが分かる。というのも、冒頭に紹介したように同社では、すでに社長が居なくても、事業がきちんと運営される体制をつくり上げており、スタッフが自覚を持って、お客様に対応しているからだ。」

「この体制になったって、もう6、7年経ったそうだが、車両仕入れはもちろんです、人材採用の面接にまで、進藤社長は店長に一任する。」

「採用は、一緒に働く人が判断した方が良いでしょう。また、社員が居づらくない、必要なお金が入れることも考えています。」

「次は課題として、適正販売店の認知度を上げること、そして、JUが中立的な立場であることの認知がもっと進めば、認定店も一層増え、JUの非会員との差別化も強固なものになっていくと考えています。」

「それを踏まえて、今後は事務局と一緒に組合員店を訪問し、適正販売店の制度や、そのメリットなどを説明していくことも視野に入れていきます。せっかく作った制度なので、『皆でやろうよ、皆で使おうよ』と思っていますからね。そんなふうに、今後の構想を話した。」

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。
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。

Vol.71
中古車輸出
 が知りたい
 そこ



世界 30 言語に対応するコールセンター。中央は山川社長

世界には205の国と地域があるが、そのほとんどは行なわれている。しかし、ポーターレスで中古車を取り引きする越境EC(Eコマース・電子商取引)サイトは、あのインターネット社会の米国でさえ存在しない。

また、中古車輸出大国である我が国や隣国の韓国には、あくまでも自国で発生する中古車を輸出するサイトはいくつか散見されるが、発生を自国に拘らず、ワールドワイドな展開をしているサイトは、世界を見渡しても今回紹介する

Befoward.jp 以外、現時点では見当たらない。日経ビジネスの1月14日号の特集「10年後のグーグルを探せ 世界を変える100社」で一番手を取り上げられたのが、このBefoward.jpを運営する株式会社ビー・フォード(本社:東京・調布市、山川博功社長)。まさに同社の取り組みが、10年後、世界最大のIT(情報技術)企業へと変貌する可能性を秘めているということだ。

今回、山川社長を取材し、Befoward.jpの立ち上げの経緯と現状、また

山川社長は大学を卒業後、新車ディーラーに就職するも、5年後には買取店に転職、1999年にその買取事業で独立し、ワイズ山川を立ち上げる。

04年に別途、株式会社ビー・フォードを設立し、新たに中古車輸出事業に参入。アフリカ地域を中心に飛躍的な拡大を遂げ、今年度(19年6月

中古車輸出事業者から世界に通用するIT企業へ(前編)

供給10カ国&仕向198カ国の
 巨大ネットワークを構築した株式会社ビー・フォード

レポート
 (株)ワイズ山川代表取締役社長 中尾聡

未だ期末)は売上で80億円超、輸出台数は18万台、仕向け国数は200カ国が見込まれている。

まずは、山川社長にこれまでの成長の鍵であり、今後の成長の鍵でもあるBefoward.jpの立ち上げの経緯について聞いた。

結果として、時間とコストを大幅に削減できたが、さらに副産物として『商品の見える化』を実現したこと、インターネットをツールにしたことで、仕向国の消費者が気軽にアクセス。商品ライナップをリアルタイムに確認することを可能にしたため、これまでの常識を覆し、直接消費者に車を届けるといった、大きなイノベーションを起した。

ただ、海外の消費者相手であることから、あらゆる問題も生じてきた。それに一つひとつ向き合い、誠実に改善してきたことも成長の要因だ。例えば、ネットだけで

常時掲載数3万7千台
 月間PV数は約6千万

次に、Befoward.jpの現状について紹介しよう。現在、このサイトに常時掲載されている台数は平均して3万7000台。内訳としては、韓国、英国、日本の順に多く、この3カ国で約3万台。

は解消できない消費者の不安に対し、世界30言語に対応するコールセンターの設置、輸出で最も安心して消費者の元まで車を届ける『シテイデリバリーサービス』(詳細は次回号で紹介)の導入、さらに、送金手続きも同社独自のシステムを構築するなど、日本流のきめ細かなサービスを積み重ねてきた結果、「現在のような世界に通用してきたと考えている」と山川社長は語った。

また、月間ページビュー(PV)数は何と約6000万に達しており、いかに世界の消費者がこのサイトを閲覧しているかが伺える。

ちなみに、韓国では2年前のスタートだが、すでに昨年実績で、中古車輸出事業者のカテゴリーでは韓国トップクラスとなっている。今年スタートしたシンガポールも好調で、2月は635台、3月は800台を超えるという。同国からの仕向け国は、アフリカ、南米、オセアニアと幅広く、今後、期待が膨らむとのこと。

この3カ国で約3万台を運営する上での重

要なファクターとして、仕向国側で消費者向け、サービスを提供するビー・フォード社と提携する現地代理店の存在がある。

現在、24カ国に46社・81店舗があり、約3600名のスタッフが、世界から送られてきた中古車を安心して消費者に届けるサポートをしている。同社の代理店になることは、どの国でもスティータスであり、応募企業が殺到するらしいが、日本流のきめ細かなサービスが提供できるか厳選したうえで選定するそうだ。

山川社長は「取り扱い台数や仕向け国が年々拡大するなか、海外代理店の数も急ピッチで増やしていかなければならない」と語る。同社では現地法人を設立する考えはなく、あくまでも現地代理店に業務を委ねる考えだ。

さて、ここで山川社長

「当初は複数の事業者が仲介するB to B中心のなかで、在庫確認一つとってもFAXでのやりとりを主流とした、手間と時間が掛かる非効率なシステムで運営していた」と前置きした上で「これを改善すべく、当時はまだ現在のようないT化が進んでいないなかで、思い切つてBefoward.jpを立ち上げたのです」という。

また、月間ページビュー(PV)数は何と約6000万に達しており、いかに世界の消費者がこのサイトを閲覧しているかが伺える。

これは厳しい自然環境のなかでも、種を保存させられる適者生存を示したものとされるが、まさにこれからのビジネスにも通用することではないだろうか。

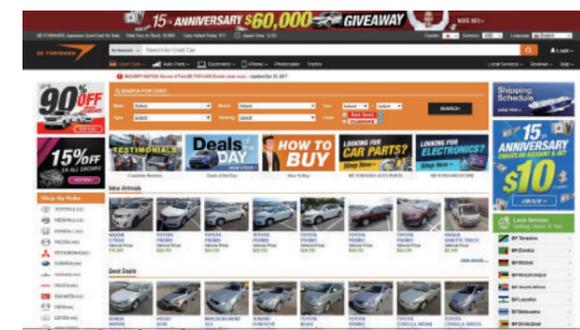
具体的には、今後、どのように変化し、事業を展開していくのかを次回号で紹介する。

山川社長が影響を受けたという、イギリスの自然学者ダーウインの名言に「最も強い者が生き残るのではなく、最も賢い者が生き延びるのではない。唯一生き残ることができるのは、変化できる者である」との一説がある。

の事業に対するポリシーを聞いてみた。

一言で言い表せば「変化」だという。刻一刻と市場が変化するなか、我々プレーヤーも先を見越して、柔軟に変化することが重要だという。

今後の日本の市場をとってみても、否応なく縮小という変化は避けられない。そのなかで、従来通りのビジネスを踏襲していても、淘汰されてしまい、生き残っていくことは極めて厳しいと話す。



Befoward.jpのトップ画面

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、車輛がAUTOHUBの提携ヤードに搬入されていることが条件となります。

AUTOHUBの保険の詳細は
 営業スタッフまで!

AUTOHUB
 FORWARD TOGETHER

オートハブ
<https://www.autohub.co.jp>

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

平成6年、在庫3台の小さな中古車販売店は、およそ四半世紀の時を経て、富山県内多数の企業へと成長した。大手チェーンの寡占が進み、販売環境も刻一刻と変化するのは業界にあっても、「まだまだ、やれることは、たくさんある」と話す岩崎孝社長。そんなバイタリティあふれる中古車販売店、インディオ富山を訪ねた。

創業の経緯は

岩崎社長(以下、敬称略) 平成元年にトヨタ系ディーラーに就職したのですが、その拠点が扱う特定の車しか販売できないのが嫌になって、平成6年に独立しました。中古車であれば軽も輸入車も扱えますからね。

その時は、他の車屋さんから3台の車を借りて、スタッフ3人でのスタート。でも、この商売は間違いないける、絶対に負けないと、最初から確信していました。

なぜそう思ったのか

岩崎 車という商材は、保険やファイナンス、整備、钣金などもある、すごく良いビジネス。しかも、ひとつの車両をみても、タイヤやコーティング、ナビなど、商品が一杯あるわけですから、これで悲観的になったら、他業界のビジネスはできない。今でも変わらずに、そう思っています。

我々だって、まだまだ儲けるチャンスはありますよ。

現在の規模は

岩崎 3店舗で在庫車は約250台。販売台数は小売り、業販を含めて年間800台から900台、車検は1500台くらい。この5月には、新車リースの拠

点として、4店舗目を富山市内でオープンします。

会社の成長の秘訣はどこにあるのか

岩崎 これはもう、お客様との生涯取引しかないですね。あとはワンストップサービスをするなど。決して目新しいことではないですが、やはり、地域に根差して、お客様一人ひとりと、生涯の取引をしていくことが基本であり、これに尽きると思います。

顧客数の推移はどうか

岩崎 毎月100人くらいのペースで新規のお客様が増加。

また過去を見ても、右肩上がり伸びている。でも、これでもまだダメで、僕は焦っているくらいです。やはり大手と比べると、ひとつの店舗で競争ができて、全体ではかなわない訳ですから。

そのように考えるようになった契機は

岩崎 JADRI(日本自動車流通研究所)に加盟したことが大きいですね。その活動を通じて色々な会社の方と交流ができて、とても勉強になっている。仮に僕も富山だけでももっているなら、成長できなかったと思います。



本社のある「ミニバン SUV スタジアム」店。最新鋭設備を備えた大型の指定工場「インディオファクトリー」も併設

「車は非常に良いビジネス。まったく悲観的にはならないですね」



(株)インディオ富山 代表取締役 岩崎孝氏

《インディオホールディングス(株) 代表取締役》

ですから、JUもそうですが、JADRI、JPUCに加盟して、東京に出て勉強するべきだと思います。

ただ、現在の環境からみて、車販だけで勝負というのは厳しいのでは

岩崎 そうですね。しかし、先ほど話したように、車という商材の周囲には、付帯商品がたくさんある。ですから、勝つためには整備工場も絶対に必要だと僕は思っています。

当社のサービス部門は、売上の割合で全体の15%くらいですが、これをもっと伸ばしていきたい。車検継続率は68%、69%になって、それほど悪い数字ではないが、他社ではもっと高いところもある。当面の目標として、まずはこれを75%にしたいです。

それを75%に引き上げるためには何が必要か

岩崎 信頼、信用、安心でしょうね。お客様にとって、当社に任せて頂ければ間違いない、というふうな部分。そこは値段だけではないと思います。

ディーラーの看板には、値段には関係がなく、信用力がある。我々も、それに引けを取らない信頼、信用を得て、あとはお客様のニーズにしっかりと応えることができれば、お客様の満足がもっと高まるはずですよ。

そこで大切なものは

岩崎 やはり人材が最も大事なポイント。人材育成は本当に重要ですよ。それ以外では、点検やオイル交換を次の車検まで無料とするなどのテクニク的なもの、そして色々な案内に対するサービス、さらには価格戦略なども含めて、総合的にやらないと。テクニクだけでは、お客様を増やせるものではないですから。

さて、サービスの話といえ、埼玉県の所沢自動車もグループの傘下に収めたが

岩崎 たまたまの縁です。老舗の整備工場である所沢自動車は歴史も長く、お客様もたくさんいる。せつかくその基盤があるので、いずれ所沢に店舗を出すことも考えています。

所沢のほかに、将来的には、良いエリアだと思ってる場所があれば、やっていきたいですね。ただ、僕は販売店を探しているのではなく、整備工場を探している。整備から販売に入り、色々な地域で生涯取引を展開していきたいですね。

とはいえ、整備工場も生き残りが難しくなっているのでは

岩崎 車自体も変化をしてきて、将来的には、地域に10箇所あった整備工場が、一つか二つしか残れないかもしれないが、それならば残る方に入れば良いこと。ですから、常に地域ナン

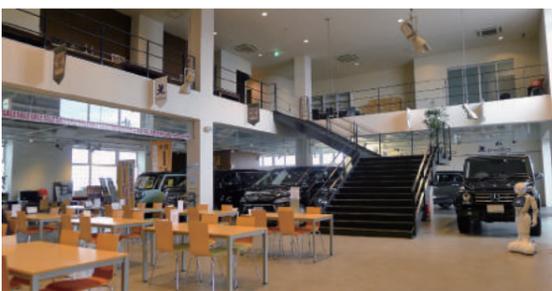
バーワンにならないといけないのです。僕は、この事業に対しても全く悲観的にはなっていない。仮に車検が無くなっても、その代わりに何ができるのか考えれば良いのですから。

当面の目標は

岩崎 まずは富山県と北陸でナンバーワンになること。これまでに24年間やってきましたが、お客様への認知はまだ出ていない、もっと、もっと掘り起こしができると思っています。ただミニバン・SUVに関しては、他に特化しているところもないので、県内で一番だと思っています。

それ以外には

岩崎 自分自身としては、生涯営業マンで生きていきますが、3月で50歳になったので後継者というか、この5年以内にグループ会社で、何人かの社長を輩出したいですね。いまの社員役員もそうですが、採用の際にも、経営者をつくりたいので興味があったら来てください、とやっています。やはり人づくりですよ。



清潔でラグジュアリー感のある店内。この空間の美しさは必見だ

ARAI AUTO AUCTION

アライ建機

第8,101回 アライ建機単独開催

2周年オークション

2019年4月16日(火)

セレモニースタート 12:30~ セリスタート 13:00~

映像出品ヤード

全国に拡大中!

5会場 10ヤード

http://www.araiaa.jp/

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 ▶ 栃木県小山市栗宮548
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 ▶ 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.03-5204-2521 / FAX.03-5204-2371

カイツ自動車が本社を移転オープン



<新潟県新発田市>

カイツ自動車(海津博社長、新潟県新発田市)の本社・マツダオートザム新発田の新社屋が完成。3月14日から営業を開始した。

同社では、旧本社沿いの国道7号線の道路拡幅にともない、移転することを決め、そこから約800メートル離れた同7号線沿い、新発田市中曾根町の2100坪で、新たにスタートを切った。

本社は黒を基調としたマツダの新世代店舗で、ショールームと事務所、整備工場を合わせて365坪。とくに、ショールーム入り口に造られた大型キャノピー(庇「ひさし」)が、高級感を一層かもし出している。

また、サービス工場は、ピット



新発田市中曾根町の国道7号線沿いの敷地2100坪。間口はなんと100メートル

6基に加えて完成検査場を備え、さらに敷地内には、55坪の中古車再生棟および、36坪の洗車場も設置した。

海津社長は「新しいお店となったことで、今までお付き合いのなかったお客様にも来店頂いた。さらに、働くスタッフにとっても、モチベーションのアップにもつながっている」という。

カイツ自動車は昭和35年創業の老舗で、長年、新発田で、地域密着の運営をしてきた。今後については「これまでと同様に『カイツ自動車でお世話になって良かった』と言われるような、お客様から信頼される、安心できる店づくりを進めていく」と語った。



約18m×15mのキャノピー。積載車も通行可能な高さだ



サービス工場。その前に洗車場、そして中古車再生棟がある



中古車ゾーンでは70台を展示。来店者の駐車場もたっぷり用意されている



3月23、24日の両日にプレオープンを開催。相次いでお客様が来店した

平成31年度

JU 関連協

出品台数 **20,000台**

第51回 スプリング リレーオークション

START JU 群馬 4月4日(木) 関連協スプリングリレー 全支部合同記念AA セレモニースタート 10:50 セリスタート 11:00	JU 栃木 4月5日(金) JU関連協 スプリングリレーAA セレモニースタート 11:00 セリスタート 11:10	アライ小山 4月18日(木) JU関連協スプリングリレー& プレミアム記念オークション セレモニースタート 11:00 セリスタート 11:10 (JU栃木賛助会員)	GOAL JU 千葉 4月19日(金) JU関連協 スプリングリレーAA セレモニースタート 11:15 セリスタート 11:30	
JU 長野 4月9日(火) 関連協協賛・JU長野青年部会担当関連協リレー 「吉澤新部会長就任記念」オークション セレモニースタート 11:30 セリスタート 12:00	JU 東京 4月8日(月) 関連協リレー青年部主催 チャリティ記念AA セレモニースタート 10:10 セリスタート 11:00	MIRIVE 4月17日(水) セレモニースタート 9:45 セリスタート 10:00 (JU埼玉賛助会員)	JU 埼玉 4月16日(火) 関連協スプリングリレー& JU埼玉スタートジャンボ記念AA セレモニースタート 9:15 セリスタート 9:30	
JU 茨城 4月10日(水) JU関連協リレー& 出品協力店協賛 セレモニースタート 10:50 セリスタート 11:00	JU 山梨 4月13日(土) 関連協 スプリングリレーオークション セレモニースタート 10:45 セリスタート 11:00	JU 神奈川 4月11日(木) 関連協スプリングリレー& OB会担当&ディーラー協賛AA セレモニースタート 10:40 セリスタート 11:00	JU 新潟 4月12日(金) JU関連協スプリングリレー& 上信越3県合同&商組設立42周年記念AA セレモニースタート 10:40 セリスタート 11:00	アライバヤド 4月12日(金) セレモニースタート 10:00 セリスタート 10:15 (JU神奈川賛助会員)

リボンギフト 全会場**103**点

群馬名産 全会場**108**点

ガトーフェスタハラダのラスク
グーテ・デ・ロワホワイトチョコレート

お問い合わせ先

●JU群馬/☎027(350)1200 ●JU栃木/☎028(648)1181 ●JU東京/☎048(990)8611 ●JU長野/☎0263(58)3700 ●JU茨城/☎0299(48)1833 ●JU神奈川/☎0465(37)3751 ●JU新潟/☎025(362)6666
 ●アライAAバヤド/☎044(288)7788 ●JU山梨/☎055(279)2552 ●JU埼玉/☎048(798)2111 ●MIRIVE/☎048(583)7811 ●アライAA小山/☎0285(45)1555 ●JU千葉/☎043(257)5257

平成最後の

CAA 中部会場
Challenge Advance Assist

Hey! Say! JUMBO AA

4.17 WED

AM 10:00 START

出品または落札
1台以上賞



ありがとう
平成
まんじゅう

さらに

豪華賞品が当たる大抽選会にご参加頂けます

1等



スタイリッシュデザイン
大容量&快速充電バッテリー

ヤマハ
電動アシスト付き自転車

2等



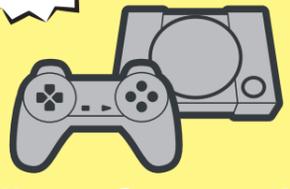
花粉の季節に
加湿機能付き
空気清浄機

3等



奇跡のマッサージボール
通常では鍛錬できない筋動員力を強化
DOCTORAIR
3Dコンディショニングボール

4等



懐かしのゲームをもう1度
人気ミニゲーム機

TC-web

不在申込手数料無料

※賞品は、AA当日のお渡しとなります。 ※写真・イラストはイメージです。



株式会社 シーイーイー 中部会場

〒473-0907 愛知県豊田市竜神町東名32番地

シグマ輸送センター TEL 0120-250-852

毎週水曜日開催
START AM10:00

CAA HP <http://www.caanet.jp/>

TC-webΣ HP <http://taacaa.jp/>

TEL 0565-29-1100 FAX 0565-29-0700

[TC-webΣ] サポートセンター TEL 03-6757-7800



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③

レポート

株式会社アセアンカービジネスキャリア 代表取締役 川崎大輔

我々は、外国人整備人材を単なる『人手』として考えてはいけない。『外国人とどう向き合うのか?』を真剣に考えなければいけない時代に、すでに突入しているのだ。

推し進める積極的な外国人活用

株式会社アマギ(本社 神奈川県相模原市、小川一弘社長)では、11名の整備技能実習生が働く(フィリピン人5名、ベトナム人6名)。

さらに、今夏までにベトナムの大学を卒業した整備エンジニアが2名、正社員として入ってくる。スカイブルー人材候補だ。

今年1月に、株式会社アセアンカービジネスキャリアのアレンジによるベトナムハノイでの面接で、2名の雇用を決めた。

現地の理工系大学で自動車整備を学び、現在、日本語の勉強もしている高度人材と呼ばれる優秀なエンジニア。大学卒業後に、ベトナムの自動車関連企業で経験を積んだのち、日本でさらなる経験を積みたいという、意欲ある若者達だ。

将来的には、この2名が技能実習生のマネジメント人材として活躍してくれることを希望。外国人チームとして、生産性の高い業務が行なえる体制をめざす。

今年度中に、アマギでは合計13名の外国人整備人材が働くことになる。

外国人の採用・生活の担当責任者、中澤氏は「日本人の整備人材を13名雇用できるのか、と言われるれば無理です。いずれ自国に帰っ

て、活躍できる人材になって欲しいと思っています。それが日本にいる従業員達にとっても、大きなモチベーションとなります」と期待を込めて語る。

強いパッションが響く

初の外国人材として、昨年1月にフィリピン人技能実習生3名がアマギにやってきた。

小川社長は「社内の人々が、外国人を受け入れるかどうか心配でした」と本音を語る。外国人を受け入れる前の従業員の反応は、決して良いものではなかったという。

「ほとんどの従業員から『外国人なんかやめたほうが良い!』『外国人に技術を教えられるか!』『俺は外国人と話をしないぞ』という声が出ていました(中澤氏)。

しかし、小川社長は外国人と接する中で、強い思いを感じたという。社内の人材不足から、一昨年5月にフィリピンを訪問して面接。

「日本と全然違う! 強いパッションを感じました。今の日本人アルバイトは10年後、何をしたいという希望を持っていません。それに比べ、彼らにはすごいパワーを感じました(小川社長)。

さらに「雇用の決定をした時『ありがとうがどうございます!』と、真剣



ベトナム人技能実習生

な大きな声を聞き、もう彼らしかないと思うようになりました。将来的に人手を担い、今の社員が楽になるという思いを感じました」と語る。面接から帰国後は、社内の従業員に外国人の必要性を、事あるごとに語り続けたという。

「ベトナムで車屋の社長」が夢

アマギの現場を訪問すると、3名のベトナム人が洗車や車内清掃、点検などの業務を行なっていた。彼らは現場近くに会社が借りた3DKのアパートと一緒に暮らしている。

ベトナム人に「どうして日本、どうして整備を選んだのか?」という質問をすると、技能実習生の中でもリーダー的なベトナム人は「日本人は時間を守る、そして日本人の働き方は勉強になります。将来、ベトナムに帰って先生になつて、ベトナム人に整備を教えたいです(ドゥン氏)。

さらに「ベトナムにはたくさん車があつて、帰るとたくさん仕事があります。将来は車の会社の社長になります!」(アイン氏)と日本語で答えてくれた。

外国人を受け入れる場合、とくに技能実習生に対する課題点としてよく言われるのが、日本語でのコミュニケーションが難しい点だ。なかなか日本語能力が上がらず、実務を教えるのに支障を感じている企業は多い。

確かに、言葉もそうだが彼らの日本語能力向上だけに頼らず、マニュアルなどを日本の受け入れ企業側が準備していくことも重要だ。

「ただ、背中を見て覚えるというのは無理です。外国人のための『教育プログラム』を作り、彼らに教える仕組みが必要です。日本に来て、最初に車検整備を教えました。初心者向けのマニュアルと仕組みがあるので、比較的スムーズにたどったと思います(小川社長)。

中澤氏は「キャリアプランをしっかりと描いて、伝えてあげることが重要です。とくにリーダーになった場合は、同じ技能実習生であっても時給を変えて、しっかりと評価をしていくことです。また家族から離れて、単身で来ている分だけ気にかけてあげることが大事」と語る。

採用への勇気を持つこと

日本の整備工場では外国人を雇用、拡大していくため、彼らを日本人と同等に扱うのは大前提だ。

その上で、小川社長は「最初の採用の勇気を持つこと」の重要性を強調する。

「外国人を雇用している同業経営者との付き合い、ネットワークを作ることも大切。何も同じ仲間というよりは、勇気が出ません。余裕があるうちに動かないと、取り返しがつかなくなります(小川社長)。

始まった外国人雇用ではあるが、「実際に受け入れると、彼らの純粋さを感じます。また、彼らの一生懸命さを見て、現場の雰囲気も変わります。今、職場にはそういう活力は必要です。それが現場の活性化になっていきます」と、外国人受け入れの新たなメリットにも気が付いたと語る。

「今、外国人の活用が上手く回っているのは社員のお陰です。社員に感謝しています。外国人たちと一緒に働き始めてからは、歩み寄ろうという気持ちが強かった。50期を迎える歴史で、社員を大切にしていこうという社風があつたからです。それを作り上げてきた創業者にも感謝しています(小川社長)。

クルマ屋の経営者が考えなくてはいけないことは、外国人を安い労働者、単なる人手ではなく、共存共栄できる戦力として考える必要がある。彼らがいずれ、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。



小川社長(写真左)と中澤氏

4月オークションスケジュール

- 4/3 G-1オークション
下買取取コーナー流れ無料
- 4/10 春の軽まつりAA
軽コーナー流れ無料
- 4/17 JU関連協スリリングリレーAA
全車流れ無料
- 4/24 フレッシュディーラーズAA
EV&HVコーナー流れ無料



新規出品率 80.9% (2018年1~12月実績)

MIRIVE

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



MONTHLY INTERVIEW

ユーザーパックがこのほど、業者間オークションを大幅にリニューアル。本格的にサービスを開始した。元々、ユーザーの愛車を業者が競るC to Bオークションを展開していたが、取扱い規模の拡大にもなつて、業者間オークション開催へのニーズが高まったという。中谷社長にインタビューした。

事業開始からの歩みは

中谷社長(以下、敬称略) ちょうど3年前に、ユーザーの売却希望車を査定して、事業者会員がセリを行なう「UcarBID」をスタートした。いわゆる買取りオークションとも呼ばれるものだ。その後、事業者会員の増加にもなつて共有在庫のワンプライスサービスなどを始め、今年2月に業者間A A「ユーザーオークション」をリニューアルした。

業者間A Aの改良点は

中谷 不定期だった開催日を月曜日に定例化した。月曜に決めたのは、現車オークション会場の開催が少なかったからだ。また、セリは2レインで行ない、例え成約しても流れても、1台当たりの時間を2分間に固定した。こうすることで、希望する出品車のセリ時刻が前もって正確に分かるようになってきている。

得意のIT技術を探り入れた

「月曜日はユーザーパックの日」



UcarPAC 株式会社 中谷圭吾社長

手持ちのパソコン

中谷 出品車のスローや再セリ、売切りスタートも可能だ。現車会場と同じ、すべての調整機能を持たせた。さらに商談もチャットで行なえ、『いくらで売ってくれるか』を選択形式でスピーディーに進められるようにした。

出品車の査定は

中谷 我々の開発した査定アプリケーション「UIS」を使って、会員自身に行なってもらおう。画面上に必要項目を入力するだけなので、極端に言えば、瑕疵(かし)の見逃しさえしなければ100人がやっても、1万人がやっても同じ評価点

が付くロジックが組んである。

ネットA Aは車両移動なく成約機会が広がる

中谷 UISでデータ化したら、業者間A Aだけでなく、UcarBID内のワンプライスに出品してもらっても良い。いずれも、成約するまで費用は一切かからない。

料金体系にも特徴が

中谷 出品料、落札料ともに無料のほか、入会金、月額費も必要ない。掛かるコストが出品者への成約手数料だけ、というのは業界初だろう。売れるまで本当にタダなのだ。さらに、評価

ミスによるクレーム返却の場合は、陸送費を2万円まで補助することもやっている。

他社にない試みが多い

中谷 当社はベンチャーなので、常に新しい提案をしていく。事業者、ユーザーの双方にとつても、選択肢を広げていくというのがコンセプト。

現在の事業者会員数は

中谷 8000店舗まで増えた(3月現在)。そのうち、9割を小売り店が占める。

他方、ユーザーの買取りオークションはどうか

中谷 毎日朝7時から夜7時まで開催しており、1日当たりの平均出品は多い時期では50台規模。このうち、平均で5割以上が成約している状況だ。参加事業者も右肩上がりが増えており、その中から『業者間A Aを開催して欲しい』というリクエストも出てきた。信頼の証と受け止めている。

ユーザー車の査定は

中谷 業者間A Aとは異なり、すべて当社のスタッフおよび提携会社が店頭出張で対応している。

査定員の募集も積極的

中谷 お陰様で人が足りない(笑)。当社の査定スタッフは、車好きというよりも、『中古車流通の改革』という点に興味を持って来てくれる人がほとんど。新しい

サービスの構築に喜びを見出せる人は、ぜひ、問合せに来て欲しい。

昨年は他社との協業にも力を入れた

中谷 8月にはプレミアアグループ(プレミアファイナンシャルサービス)と提携したほか、10月にカーセンサーの車両掲載システム「CIMA TCH」との登録車両データを連携した。会員の利便性も高まったと思う。

今後の目標は

中谷 事業者会員数1万店舗、そして『月曜日はユーザーパックの日』を定着させることが最初の目標だ。これまで、買取りオークションを毎日開催してきたので、事業開始から数年とはいえ十分以上の経験値はある。今後もデータの連動性を重視し、様々な自動車関連事業者に対して、色々なチャンネルを用意していきたい。



業者間A A「ユーザーオークション」のセリ画面(イメージ)

4 24 WED AM 11:00スタート 1326回 いすゞユーザーマックス幕張会場 ファイナル感謝祭

来場抽選会 出品・落札・成約時などに使える imaチケット 最大10万円分が当たる!

ファイナル来場賞 期間中、ご来場いただいたお客様に 幕張会場限定 コクヨ テープカッター プレゼント!

4月月間キャンペーン いすゞライネックス協賛 陸送割引 チケット 進呈!

5 15 WED 東京会場 グランドオープン記念 5月7日(水)営業スタート!



IMA幕張会場 千葉県千葉市美浜区浜田2-43-2 TEL.043-275-5121 IMA神戸会場 兵庫県神戸市灘区味泥町2-48 TEL.078-871-5500 IMA九州会場 福岡県古賀市青柳字馬渡808 TEL.092-942-0860

株式会社いすゞユーザーマックス [本社] 東京都品川区南大井6-21-12 大森プライムビル4階



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	⑩ 2,601	+12.8	64.6	-6.0	450	-56
JU札幌	4	782	+0.3	59.2	+2.2	296	-43
TAA北海道	4	682	+8.1	71.7	-1.8	349	-25
NAA北海道	1	415	-2.6	65.8	+0.5	332	-25
札幌AA	3	340	-17.7	67.1	+2.9	394	+22
ホンダ北海道	4	196	-3.4	87.4	-1.5	462	+29
JU函館	4	125	+27.6	50.2	-0.4	332	+35
JU帯広	4	71	± 0.0	46.1	+11.8	316	+24
JU北見	4	48	+4.3	47.2	-5.5	294	+46
JU旭川	4	30	-14.3	47.1	+4.2	282	-45
JU釧路	4	16	-54.3	52.4	+12.7	349	-1
JU室蘭	4	12	+71.4	35.4	+4.4	336	+114

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	4	1,559	+4.1	72.3	-0.8	254	-10
TAA東北	4	1,332	+7.4	80.3	+0.9	380	-17
USS東北	4	1,181	+11.6	72.0	-4.4	357	-30
JU福島	4	996	+20.3	68.4	+1.0	212	-25
CAA東北	4	615	+34.0	63.3	-5.5	192	-13
ホンダ仙台	4	302	+5.6	91.1	-2.0	246	-30
アライ仙台	4	260	-4.4	80.3	+3.0	231	-44
JU山形	2	226	+8.1	49.8	-10.0	144	-26
JU秋田	3	210	+11.7	73.7	+3.9	75	-2
JU青森	1	97	-14.2	56.7	-23.8	219	+96

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 15,622	+19.3	68.4	-1.8	869	-79
USS横浜	4	⑤ 4,799	+8.6	59.5	-7.5	774	+32
MIRIVE	4	⑨ 3,803	+13.1	76.7	-4.3	488	-40
アライ小山VT	4	⑩ 3,714	+8.4	62.3	-2.8	824	-39
TAA横浜	4	⑫ 2,898	+1.4	85.0	-2.2	682	-37
JU埼玉	4	⑬ 2,457	+15.7	58.7	-2.0	485	-69
CAA東京	4	⑭ 2,157	+6.9	59.2	-1.3	519	+5
TAA関東	4	2,131	+11.7	81.3	+1.1	595	-13
アライペイト	4	2,012	+9.9	80.1	-4.6	428	+12
JAA	4	1,871	-32.2	62.2	+0.4	690	-76
JU東京	4	1,638	+7.0	70.4	-1.3	199	+10
ホンダ東京	4	1,449	+11.1	93.2	-1.1	417	-70
USS群馬	4	1,278	+0.6	65.1	-5.9	391	+13
JU千葉	4	1,271	+28.1	66.2	-2.1	289	-64
JU群馬	4	1,091	+31.8	58.8	-6.3	205	-73
ヒーロー	4	1,026	-0.5	57.6	-4.7	309	+17
USS埼玉	4	1,012	+12.9	55.7	-3.3	347	+15
USS新潟	4	896	+25.7	42.3	-1.9	357	-74
NAA東京	4	873	+13.2	76.8	-3.7	460	+49
JU栃木	4	845	+24.4	32.1	-4.6	188	-40
アライ小山4輪	4	800	+23.1	80.9	-1.2	230	+53
JU茨城	4	744	+27.4	65.5	-1.5	218	-11
JU新潟	4	743	+16.3	67.3	+0.4	179	-12
JU神奈川	4	687	+8.7	55.4	-0.2	226	-93
いすゞ霧張	4	652	+10.9	49.2	-4.5	1,331	-164
アライ建機	4	610	+5.7	64.5	-3.8	920	-72
JU長野	4	345	-10.6	40.9	-1.0	199	+19
JU山梨	4	89	+36.9	46.0	-15.4	79	-7

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	4	② 11,189	+2.6	53.1	-3.5	1,083	+20
JU岐阜	4	④ 5,329	+19.0	44.6	-3.8	455	-24
CAA中部	4	⑥ 4,468	+5.5	71.5	-3.4	657	-3
JU愛知	4	⑪ 3,489	+25.1	77.0	-2.9	311	-1
USS-R名古屋	4	⑫ 3,383	+22.1	82.9	-3.5	77	-12
USS静岡	4	2,088	+12.1	68.3	-1.9	232	-21
TAA中部	4	1,943	+16.8	84.5	-1.3	526	-74
CAA岐阜	4	1,644	-2.8	59.9	+3.1	291	-35
JU静岡	4	925	+7.2	56.7	+4.0	136	-20
ホンダ名古屋	4	766	+4.1	91.1	-1.0	387	-38
NAA名古屋	4	721	+12.3	86.9	-1.8	433	+83
JU三重	4	706	+32.0	49.9	+3.0	183	-39
SAA浜松	4	520	+13.3	47.5	-8.4	547	-164
愛知トヨタ	4	472	-1.3	93.0	-0.7	473	+190
USS北陸	4	405	+164.7	65.0	+0.8	247	-117
JU石川	4	360	+20.8	64.1	-3.2	267	-11
JU富山	4	359	+4.7	61.5	+3.1	172	-21
JU福井	2	347	+26.2	52.4	-10.5	175	+39

1開催平均の出品ベスト10 (台)

①	USS東京	15,622
②	USS名古屋	11,189
③	HAA神戸	6,431
④	JU岐阜	5,329
⑤	USS横浜	4,799
⑥	CAA中部	4,468
⑦	USS九州	4,136
⑧	USS大阪	3,995
⑨	MIRIVE	3,803
⑩	アライA小山パントラ	3,714

※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。

2019年2月 オークション 実績

2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	163	410,671	254,662	62.0	159,301,988	626
	-4開催	+6.5%	+2.1%	-2.7ポイント	-2.6%	-30千円
メーカー系	108	113,468	90,294	79.6	45,753,238	507
	±0開催	+8.3%	+6.5%	-1.3ポイント	-1.4%	-40千円
JU系	144	119,241	69,937	58.7	19,655,725	281
	+3開催	+15.4%	+12.0%	-1.7ポイント	+3.6%	-23千円
合計	415	643,380	414,893	64.5	224,710,951	542
	-1開催	+8.4%	+4.6%	-2.3ポイント	-1.9%	-36千円

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)
HAA神戸	4	③ 6,431	-25.1	51.4	-2.6	707	-63
USS大阪	4	⑧ 3,995	+43.4	54.7	-10.0	598	-24
関西松原AA	4	⑬ 3,159	+52.5	67.3	-7.7	579	-87
TAA近畿	4	⑭ 2,934	+23.4	78.8	-3.5	609	-34
ベイオーク	4	⑯ 2,447	+3.1	63.2	-7.1	695	-16
USS神戸	4	1,981	+14.9	59.4	+1.7	549	-95
ホンダ関西	4	1,168	-5.8	94.5	-1.3	421	-127
いすゞ神戸	4	1,149	-4.2	53.9	-2.3	1,161	-162
I A A	4	848	-17.2	54.8	-1.2	104	-31
NAA大阪	4	765	+53.0	81.8	-5.7	416	-13
ジップ大阪	4	608	+21.8	61.9	-4.4	1,644	-88
京都AA	4	505	+8.6	57.1	+3.8	252	+45
日産大阪	4	384	+10.3	85.2	+1.2	160	+25
JU奈良	4	358	-2.7	70.1	-2.7	210	-20

中四国	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
L A A岡山	4	1,767	+9.5	56.2	-1.1	296	+7
USS岡山	4	1,711	+26.8	66.3	-7.6	379	-6
TAA広島	4	1,577	+7.6	72.5	-2.4	422	-24
L A A四国	4	1,310	+6.2	50.0	± 0.0	252	-21
JU広島	4	1,212	-4.2	42.4	-2.2	248	+8
TAA四国	4	962	+8.8	85.5	+4.6	264	-64
K C A A山口	4	732	+21.2	53.0	+2.8	369	-27
JU島根	1	332	+38.3	44.6	-6.7	166	-108
N A A広島	1	286	-1.0	65.4	+1.0	294	+27
JU山口	4	165	+1.9	60.8	+3.9	221	+23
広島AA	2	137	-7.4	71.1	+6.4	380	+82

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	⑦ 4,136	+11.9	60.2	-4.7	561	+13
TAA九州	4	⑰ 2,134	-4.1	75.0	-0.4	444	-30
K C A A福岡	4	1,881	+21.4	39.5	-4.6	329	+39
JU福岡	4	1,429	+5.4	57.8	-5.4	168	-32
KCAA南九州	4	1,313	+3.3	51.7	+2.1	302	-41
USS福岡	4	1,038	+26.7	61.5	+1.7	403	-27
ホンダ九州	4	635	+7.6	96.4	+3.0	219	-70
TAA南九州	4	582	+12.8	68.3	-3.6	329	-67
NAA福岡	4	556	+9.2	75.8	-4.1	328	+33
JU長崎	1	414	+8.4	41.8	-4.0	102	-53
JU大分	2	380	+5.6	73.5	-1.5	81	-9
JU鹿児島	4	365	-0.5	59.1	-3.3	149	-6
いすゞ九州	4	343	+3.0	67.2	+5.6	812	+14
JU沖縄	4	325	+8.7	60.8	-1.5	168	-3
JU熊本	4	314	+33.1	52.3	+6.2	98	-9
JU宮崎	4	83	-21.7	14.1	-2.4	243	+110

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	1,122	+5.4	30.0	-6.1	1,027	-48

※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

大切なお車運びます!! <http://www.touzaikaiun.jp>

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

札幌支店 札幌市清田区平岡3条3-30-7 MESSEビル2F TEL: 011-887-1031(代)
仙台支店 仙台市宮城野区中野5-5-26 TEL: 022-387-1920(代)
北関東営業所 群馬県伊勢崎市三和町1495-1 TEL: 0270-27-5005(代)
名古屋支店 名古屋市村区太閤1-20-13 秀幸ビル301号 TEL: 052-451-1031(代)

大阪支店 大阪市住之江区南港北2-1-10 ITM棟5F M-4 TEL: 06-6612-1031(代)
福岡支店 福岡市東区香椎照葉3-2-1 シーマークビル2F-B TEL: 092-674-1031(代)
宮崎営業所 宮崎市広島2-5-16 興亜宮崎ビル5F TEL: 0985-35-2948(代)
沖縄支店 那覇市銘苅3-22-33 R8ビル302号 TEL: 098-869-1031(代)

今、テレビコマーシャルでも話題の新しいカーリース
現在、取り扱いの残価設定リースとは別のサービスです。

取扱加盟店募集中!!

現在、加盟募集促進キャンペーン中です。
■キャンペーン価格■ ※先着50社まで
加盟料 30万円 → 10万円
月額費用 15,000円/月 → 5,000円/月

日本カーネット株式会社
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

頭金0円
ぜ〜んぶコミで
10,800円/月
自分のものになる
カーリース!

めざせ!クルマの知識王!!
マイスターへの道
 くるまマイスター検定

問題
 ドイツ国内だけでなく、アメリカなど世界中でヒット。2003年までブラジルやメキシコで生産が続けられ、累計2152万9464台を生産した、ドイツの国民車は下のうちどれですか。

①フォルクスワーゲン タイプI
 ②フォルクスワーゲン タイプII
 ③フォルクスワーゲン ゴルフ
 ④フォルクスワーゲン ポロ

出題=第6回くるまマイスター検定より

答え
 四輪乗用車での単一モデルの最多生産記録を持ち、その独特なフォルムから、ビートルやカブトムシといった通称で親しまれたのが、フォルクスワーゲン タイプIである。よって今回の答えは①が正解。
 日本でもヒットしたことはもちろんであるが、何十年も前に流行ったこのクルマの代表的な都市伝説「1日にワーゲンを3台見ると、いいことがある」は有名!

第7回くるまマイスター検定
6月9日(日)に開催!!
 申し込み、詳細は「日本マイスター検定協会」のHPを参照 ※お申込み期限は4月22日(月)
<https://www.meister-kentei.jp/car/>



USS札幌 営業課 **佐藤 宏枝さん**

「そんななか、札幌会場の良いところを聞いてみた。『そうですね、会員さんからは『相談に乗ってくれる』『取り敢えずでも話を聞いてくれるから嬉しい』と言われますけど……あの、答えになってます?』——大丈夫。佐藤さんの対応が、今では長所のひとつにもなっている。



営業課に一押し!の女性スタッフがいると、菅田会場長に紹介されたのが佐藤さん。偶然だが、筆者が過日に掛けた電話で非常に感じが良く、親切に接してくれたご本人だと分かってビックリした。なるほど、この方なら確かに二押し!だろう。佐藤さんは、この4月でちょうど入社1年目。「毎日、同じことが何一つない仕事。新しい発見ばかりです」と目を輝かせる。話を聞いている間もまっすぐ目を見て、表情はとて豊か。受け答えも素直で、沢山の会員に好かれているであろうことが容易に想像できる。

《作者による解説》

俳句 de ひと休み

つちふるや
 流木のごと
 父枯れぬ

荒井寿一(荒井商事会長)

今月の一句の季語は「つちふる」(糞、糞ぐもり)とも書き、春の季語である。一般的には黄砂のことを指す。水温が春ともなれば花粉症の季節でもあり、とくに九州地区に於いては、大陸からはるばる運ばれて来る黄砂と相俟って、アレルギー持ちには苦悶の日々となる。
 今や黄砂は東京にも及び、自然のダイナミクスには改めて驚かされる。「つちふる」が季語として注目されたのは、大正時代の終わり頃のことである。
 さて掲句であるが、流木の膚のつるつとした黄色味を帯びた感じと、黄砂のやや黄身色めいた色合いとの連想からの結び付きが最初であり、その後、父親の晩年瘦せてはいるものの、芯には曲がることのない、そして折れることのない意志の強さがつなげたものである。
 ここには人間の定めのようなもの、いずれは肉は細り、骨と皮だけになって行くものではあるが、流木のように、存在感だけは永遠に眼前に残るのである。

今回は、すごく単純な話です。少し考えると、実は誰でも分かる簡単な話です。
 主にサービス。つまり車検であったり、コーティングであったり、あるいは定期点検なんかでも使えると思います。一般的な修理、钣金とかは難しいかな。要するにパッケージ化できるような商品、サービスですね。これには使えらると思いません。
 実は、これだけで簡単に売上も増えるし、利益も増えるんですね。嘘だと思っているでしょうか?
 だけど、本当に簡単に確実に、絶対に間違いなく売上、利益ともに伸びます。くだいようですが本当に絶対に伸びます。
 まあ、『簡単に』という表現が嫌いな僕が、簡単にというくらいですから本当に簡単なんですけどね。
 それはですね、ひとつのサービスに対して、二つの価格帯を作ることなんです。当たり前ですけど、全く同じサービスで価格だけ二つ作るという意味じゃないですよ。
 例えば、車検ならAはバスターあり、Bはバスターなし、みたいなイメージですよ。こうやって2種類の価格帯を用意するわけです。そうすると、どういことが起きるか? 必ず一定数はAを選択する顧客層がい

るわけです。つまり、価格帯の高い方のパッケージを選ぶ層が必ずいるわけです。ただ、ポイントはAとBと比較した時に、価格帯の構成と位置関係というか、これだけがポイントです。
 つまり車検だったらAパックは15万円、Bパックは10万円というような、極端に価格帯が違う構成で組むとあまり上手くいきません。ここさえ気を付けると、必ず一定数は高い方の価格帯を選ぶ方がいらつしやいます。
 一定数というのは、サービスによって比率は異なりますけど、でも必ずゼロということではなくて、一定数はいるわけです。
 これで価格の加重平均を調べてみると、商品Bだけだった時より価格の加重平均は上がっているわけです。間違いない上がっているわけですよ。つまり、本当に簡単に売上、利益ともに伸びるわけですよ。
 まあ、単純な算数の問題ですよ。単純ですけど必ず伸びるのは間違いないです。あと気を付けるのは、価格に充分見合った内容にするということですよ。
 儲け優先でパッケージを作ると上手くいきませんよ。内容を充分に上回るようなパッケージであれば、必ず選んでくれる方が出てきます。

トレトレ新車情報 輸入車 (2/19 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
アウディ	アウディA6アバント	5代目(F2系)	FC	3月20日
アウディ	アウディA6	5代目(F2系)	FC	3月20日
ルノー	ルノーメガーヌ5HB	4代目(BB系)	特別	3月22日
ボルボ	ボルボXC40	1代目(XB系)	改良	3月25日
フォルクスワーゲン	VWパサートGTEヴァリアント	1代目(3C系)	価格改定	4月1日
フォルクスワーゲン	VWパサートGTE	1代目(3C系)	価格改定	4月1日
フォルクスワーゲン	VWパサートヴァリアント	4代目(3CC/3CD系)	価格改定	4月1日
フォルクスワーゲン	VWパサートセダン	8代目(3CC/3CD系)	価格改定	4月1日
フォルクスワーゲン	VWパサートオールトラック	2代目(3CD系)	価格改定	4月1日
アルファロメオ	アルファロメオジュリア	2代目(952系)	SC	4月6日
アルファロメオ	アルファロメオステルヴィオ	1代目(949系)	追加	4月6日

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
BMW	BMW8シリーズカブリオレ	2代目(G14系)	NR	2月19日
フォルクスワーゲン	VWゴルフトゥーラン	2代目(1TC/1TD系)	SC	2月19日
BMW	BMW_X5	4代目(G05系)	FC	2月27日
ジャガー	ジャガーEペース	1代目(DF系)	特別	2月27日
BMWミニ	BMWミニクロスオーバー	2代目(F60系)	特別	2月28日
クライスラージープ	ジープラングラーアンリミテッド	2代目(JL系)	追加	3月1日
ボルボ	ボルボXC90	2代目(LB系)	追加	3月1日
フィアット	フィアット500C	3代目(312系)	特別	3月2日
フィアット	フィアット500	3代目(312系)	特別	3月2日
ルノー	ルノーカンゲー	2代目(KW系)	特別	3月7日
クライスラージープ	ジープコンパス	2代目(M6系)	特別	3月9日
クライスラージープ	ジープチェロキー	5代目(KL系)	追加	3月9日

30周年記念・感謝の集いに240名

湘南会場開設からの節目を祝う

アライAAベイサイド



湘南時代からの会員を招いて開催

細部にまで行き届くような心遣いができる会場をめぐっていきくと挨拶した。

第一部では、メンタリスト、DaiGoさんを講師に招き、「信頼を得るための心理学的アプローチ」直観力・交渉術の伝授」をテーマにした特別講演会を実施。DaiGoさんは、上手なコミュニケーションの取り方から、セールストークに至るまで、実践で役立つ話術を紹介。成約率が格段に上がった言葉や、お客様との商談で参考になる本の紹介



大好評だったメンタリスト DaiGo さんの講演

荒井商事(荒井亮三社長)が主催するアライAAベイサイドは3月20日、「30周年記念・感謝の集い」を横浜ロイヤルパークホテルで開催した。

これは、ベイサイドの前身、湘南会場の開設から30年を迎えたことを記念して開いたもので、四輪、二輪の会員を中心に240名が参加した。

開催にあたり荒井亮三会長が「いくつかの苦難を乗り越え、ここまで来ることができた。お客様の繁栄がなくて、我々の会社はない。今後、会員に対して心温まる、

この1年は出品約43万台、成約率70.4%を記録。また、荒井商事としては来年、創業100周年を迎える。ベイサイドは、4レーン化

に向けた準備を進めているが、これからも会員の要望に応えられるAAをめぐし、日々、精進していく」と話した。

5月4日から「廃車王」のテレビCM開始

NGP日本自動車リサイクル事業協同組合

NGP日本自動車リサイクル事業協同組合(佐藤幸雄理事長)は3月19日、業界マスコミを集めて記者懇談会を開催。当面の活動計画を発表した。

そのひとつとして、5月4日から31日までの期間は、廃車買取サービス「廃車王」の第3回目となるテレビCMの放映を決定。「テレビCMを通じて、会員の店の仕入れの強化を図ると同時に、業界での認知度向上を図っていく」(NGP)としている。

さらに、4月から6月末までは、「春の選べるダブルキャンペーン」を展開。

ギャランティシール3枚1口として応募可能なもので、抽選により250名にサマージャンボ宝くじ、またはアマゾンギフト券が当たるもの。

キャンペーンは今回で5回目の実施となり、前回は応募数で2.9%増、応募者数6.3%増と順調に増加。回を重ねるごとに応募者数が増加しているという。

佐藤理事長は「こうした施策を通じて、ユーザーがいつでも車両を持ち込んで頂けるよう、廃車王のブランドをしっかりと訴求していきたい」と話した。

岐阜市へ車椅子 50 台を寄贈 柴橋市長を訪ね贈呈式を開催

JU岐阜・岐阜支部



浄財と車椅子を前に記念撮影。右が柴橋市長

JU岐阜の岐阜支部は、車椅子50台を岐阜市に寄贈。3月28日に同市役所で贈呈式を行なった。

当日の贈呈式には、森寄正利岐阜支部長、岩瀬晃彦理事長、高田秀樹副理事長が出席。

森寄支部長は「JU岐阜は5支部から成り立っており、当支部は149社と最も多い。毎年チャリティ活動を行なっているが、今回は社会貢献として役に立ちたいという想いに加えて、我々JUの活動に理解を深めて頂くよう、車椅子の寄贈に至った」と挨拶した。

続いて、車椅子50台の寄贈に加えて、交通遺児支援のための浄財約22万円を柴橋市長に贈呈。一方の市長からは感謝状が手渡された。

車椅子は市内50カ所の公民館に1台ずつ寄贈され、柴橋市長は「各公民館では活動が活発になっており、高齢化社会のなか、貴重なものを頂戴して感謝している」と御礼の言葉を述べた。

TAA CAA の会場で落札した車両を...

卓上端末から かんたんに掲載できる!



掲載価格を入力するだけ!

「TAA/CAA 評価歴あり」と付くので

信頼度UP↑
成約率UP↑

売れてます!



STOCK ONE PRICE! ストックワンプライス (共有在庫)

かんたん掲載!!

登録した車両データを使って かんたんに掲載できる!



中国企業と合併会社設立で基本合意

成長する中国で中古車事業展開へ

カーチスホールディングス

今回、新華錦の100%子会社である、山東新華錦との合併会社設立の基本合意書締結を足掛かりに、カーチスホールディングスでは、「これまで培ってきた日本での自動車流通のノウハウなら

カーチスホールディングス(大庭寿一社長)は3月26日、中国の山東新華錦国際株式有限公司(以下、新華錦)と、戦略的合意書締結し、中国で中古車事業を展開するための協議を進めてきた。

世界一の自動車市場と



握手を交わす山東新華錦の張建華代表(左)と加畑雅之会長

いわれる中国であるが、国内の自動車保有率は2割程度に過ぎず、今後ますますの市場拡大が見込まれる。また、中古車台数は前年比13%増の1400万台に達するのみで、5年前の約3倍と

トライアル不動産コーナーを常設 4月4日から、新港ヤードも稼働 TAA関東

トヨタユーゼック(北口武志社長)は、4月4日からTAA関東で「トライアル不動産コーナー」を常設する。

同コーナーへの出品は不可で、落札のみ。検査なし、評価点対象外のほか、原則、クレームも対象外。

搬出は、積車への積み込みが可能であることが条件。会場では、フォークリフトの貸し出しも行なう。

なお、TAAでは同日から新たな出品車置き場「新港ヤード」を稼働する。

同ヤードには、今回のトライアル不動産コーナーをはじめ、バン・トラ中型、同大型、日野中型・大型などを配置する。



会場から至近の新港ヤード



全国から74社が来場

東京営業部の移転記念し入札会 1112台出品、82台が成約と盛況 いすゞユーマックス

いすゞユーマックス(羽田祐彦社長)は、このほど東京営業部を千葉県印西市へ移転。この営業開始を記念して、3月7日に「東京営業部印西オープン記念入札会」を開催した。

当日は、同社から112台の良質車を出品。このうち、特選車両として7台の売切り車を用意した。

会員は、北は北海道、南は福岡と全国から74社が来場。いずれもニーズの高い車両が揃ったことで、計82台が成約。成約率は73%を記録するなど、盛況だった。

自動車流通業界で活躍する明治大学の卒業生が集まり、ビジネスの情報交換や学生との交流を目的とした「自動車流通業界明治会(仮称)」の設立に向け、発起人会がこのほど活動を開始した。

「自動車流通業界明治会」設立へ 明治大学OBの業界人で

切っていく上でも、同窓生が集まり、有益な情報を連携し、交流を深めるようなネットワークが必要で、これが業界発展にもつながると確信している」と語った。また学生との交流も積極的に展開し、自動車流通業界への就職も後押しする考えだ。

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
- 4月3日 第1323回 オークション
- 10日 第1324回 記念オークション
- 17日 第1325回 オークション
- 24日 第1326回 幕張ファイナルオークション

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
- 4月4日 第939回 オークション
- 11日 第940回 記念オークション 建機コーナー
- 18日 第941回 オークション
- 25日 第942回 オークション 建機コーナー

IMA神戸会場

神戸市灘区味泥町2-48 TEL:078-871-5500



- 毎週金曜日10:00スタート
- 4月5日 第1484回 オークション
- 12日 第1485回 記念オークション
- 19日 第1486回 オークション
- 26日 第1487回 オークション

4/24 幕張ファイナルオークション

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

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

な転機、リース市場は急成長~

トップ続き

近年の業界数値の傾向を知る

本紙1~4面にわたって、自動車業界の数字を紹介したが、いかがだったろうか。今後の事業展開を考えていくにあたり、局地的知識だけでは大きな波にのまれてしまいかも知れない。例えば、中古車査定定の塗装痕(W痕)を真剣に見て、その車の歴史である整備手帳の確認をしないで、メーカー巻き戻しを見落とすような感じだろうか。現場のプロ・職人が多いこの業界では、全く知らなかったことも多かったのではないだろうか。

さて、その続きとして、今度は「時系列」の観点で、業界の全体像を伝えていきたい。ここでは5つのカテゴリをピックアップ。単発の数字だけでなく、それぞれ過去からの推移を集計してみよう。

これら5つのグラフをみると、すべて2008年をピークに一度、大きな落ち込みがあることが分かるだろう。これがこの年10月に起きたリーマンショックの影響だ。自動車業界全体に波及するほどの大打撃だったわけだが、まず新車販売が急減し、その余波をまともに受けたA A出品が

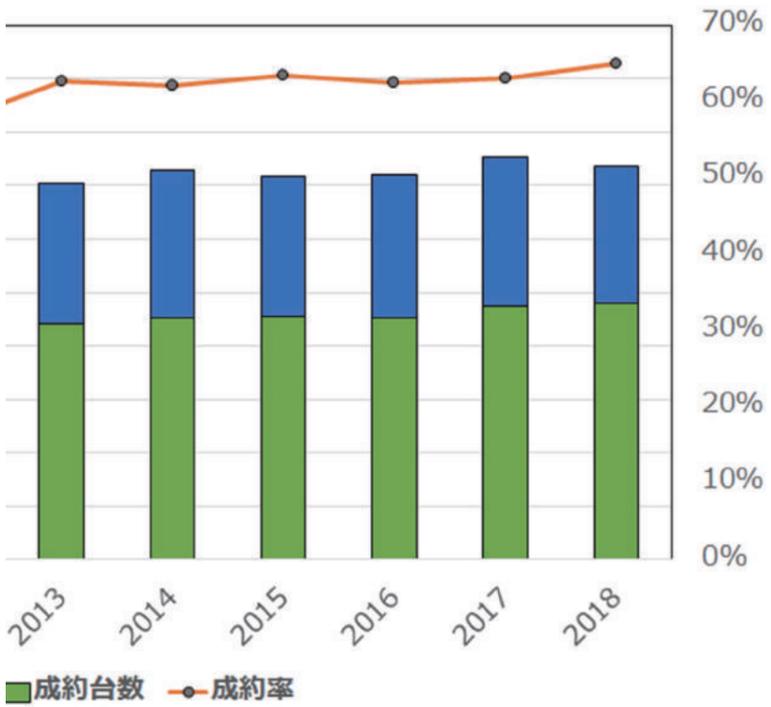
急ブレーキ。そこが仕入れのタネだった中古車輸出も、一気に縮小した。1~4面でお伝えした様に、我々の仕事は保有台数をベースに、新車販売から解体・輸出までの流れのなかにある。ここで良きにつけ悪きにつけ、新車販売に何かしらの変化があると、出口で

今回の企画では、この様なマクロ市場を「中古車大仏」と表現したが、その大きな流れのなかで一人一人が動いている。編集部では、こうした企画を定期的に行なっている。読者の皆様にはマクロとミクロの両方の知識を持って頂きたい。

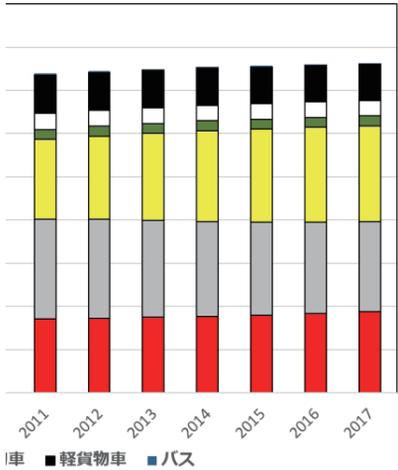
なお今後、当社ではウェブ上でも「中古車大仏」サイトを作っていくほか、知識不足の若手社員が分かりやすく学べる『中古車高校』『中古車中』の開校も予定している。皆様には留年、間違っても退学だけは絶対にして頂きたい。

ン会場実績

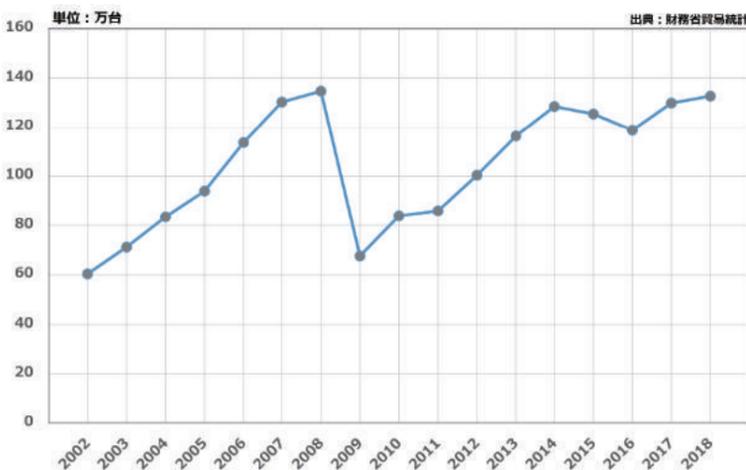
出典：株式会社ユーストカー



出典：日本自動車販売協会連合会



中古車輸出台数の推移



創立30周年大記念会

KCAA 福岡

30TH ANNIVERSARY

感謝

2019年4月18日(木) セレモニー AM9:15
 セリスタート AM10:00

4月10日
KCAA 南九州
新年度
お客様感謝大記念AA

4月10日
KCAA 京都
春の大感謝記念AA

4月11日
KCAA 福岡
KCAA福岡
創立30周年前週祭AA

4月19日
KCAA 山口
KCAA福岡30周年連動
お客様感謝大記念AA

KCAA福岡30周年記念プロジェクト

四輪牧場九州事務局
 共有在庫から管理システムまでを基本機能とご提供。
 多機能で低コストを実現！
 まさに『アドバンストベシク』

★御契約特典★ QRコードスキャナ 先着100名様にプレゼント！

1ヶ月間 無料お試しキャンペーン

四輪牧場九州事務局
〒811-3134 福岡県古賀市青柳132-16
TEL: 092-410-4144

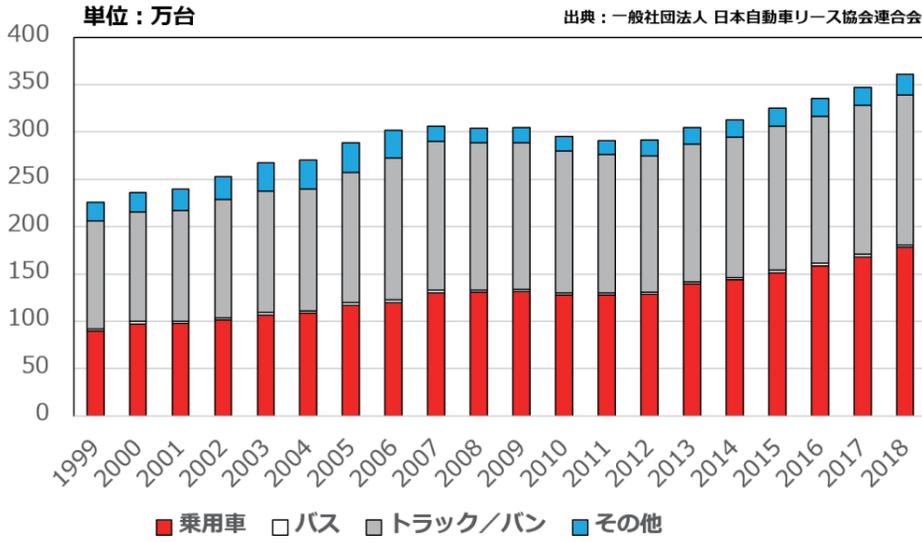
南九州会場 福岡県古賀市青柳132-16
 福岡会場 福岡県古賀市青柳132-16
 山口会場 山口県山口市津和野5870-14
 京都会場 京都府京都市伏見区深草鞍ヶ谷町12-5

TEL 0984-35-2000
 TEL 092-944-4343
 TEL 0836-66-2323
 TEL 075-644-2200

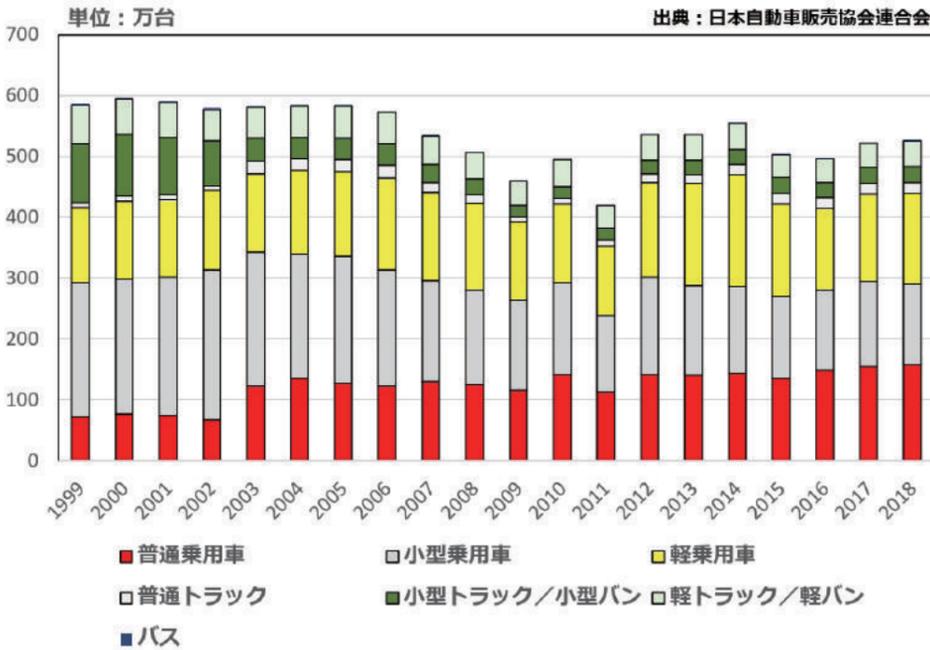
(株)九州中央オートモーティブ http://www.kcaa.co.jp

~08年のリーマンショックが大き

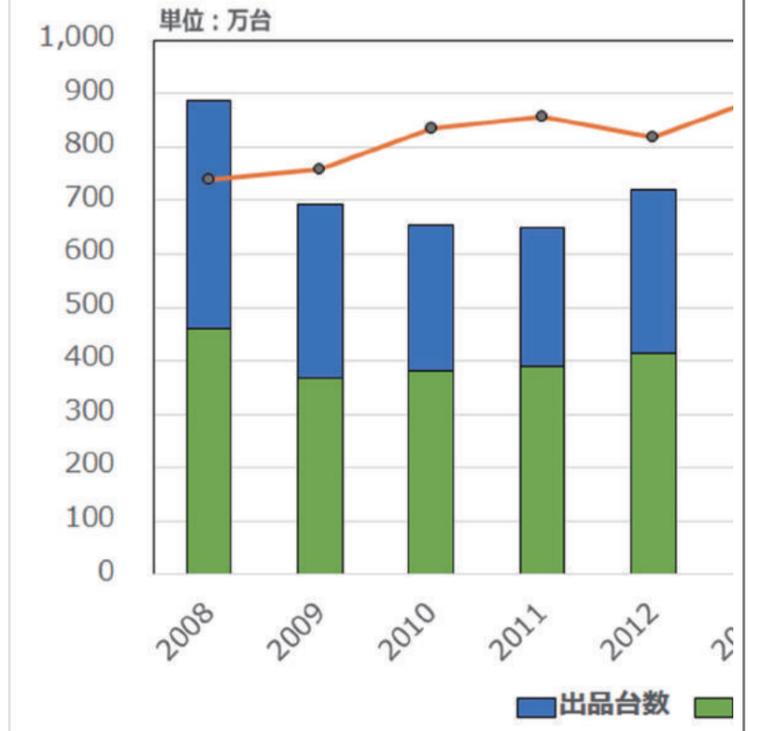
自動車リース保有台数の推移



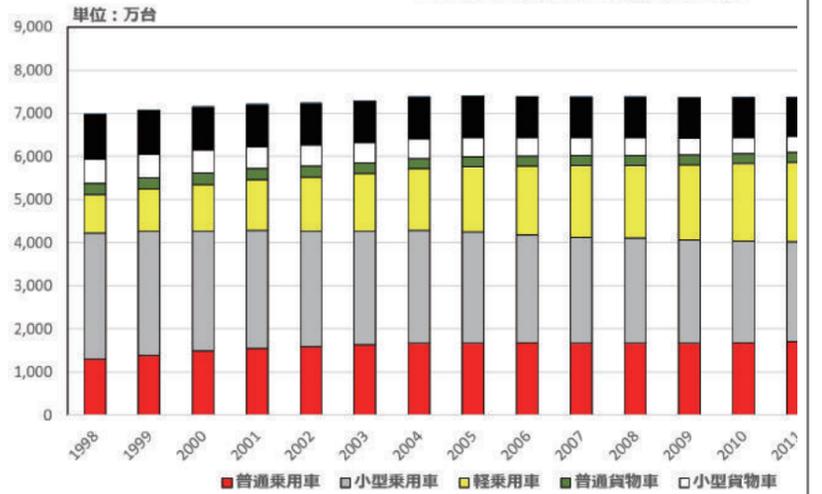
新車登録台数の推移



全国オークション



自動車保有台数の推移



火曜日はJU埼玉の日

これがJU埼玉の動画サービス!

今まで見えなかったところが見えちゃいます!



ルーフのキズ凹みがよく見える!



正面ルーフ

側面・後方やステップのキズ凹みがよく見える!



左右側面

乗車定員・車内・天張り汚れがわかる!



内装静止面360°

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



4月 特設 イベントコーナー **コンパクト・HV&EV** (6月まで延長!)

4/2(火) 新年度スタートビックAA
ご来場をお待ちしています!

4/9(火) 軽まつりAA (出品賞 落札賞)
《軽コーナー》★出品・落札合わせて2台以上の方に豪華賞品プレゼント! (ご来場者限定)

4/16(火) 関連協スプリングリレー & JU埼玉スタートジャンボ記念AA
セリスタート 9:30
★全車出品流れ1,000円 (成約時通常料金) ★企画盛りだくさん!
★成約・落札合わせて1台以上で「館内ギフト券」プレゼント! (ご来場者限定)

4/23(火) 初出品&買取プレミアムまつりAA (成約賞 落札賞)
《買取プレミアムコーナー》 ★全車出品流れ1,000円 (成約時通常料金)
★成約・落札合わせて2台以上の方に豪華賞品プレゼント! (ご来場者限定)

4/30(火) AA休催 事務局休業 4/28(日)~5/5(日)

5/7(火) 新元号スタートAA
★全車出品流れ無料 (成約時通常料金)

三菱デリカD:5ディーゼルはどんなクルマか?

走りの良さと低燃費がウリの優秀ミニバン! ただし、フワフワした乗り心地とエンジン音には物足りなさを感じる

レビュー 吉川 賢一

KENICHI YOSHIKAWA



三菱デリカD:5 ディーゼルの試乗

今年2月、ビッグマイナーチェンジを果たした、ミツビシのデリカD:5。ミニバンの常識を超える悪路走破性や安全性能の高さといった、デリカの長所はそのままに、新たに改良したディーゼルエンジン+8段変速A/Tを搭載したモデルが登場しました。

なかでも大きな変更点として、外觀においてはグリルとフロントバンパーが大きく変わり、大型メッキグリルのあるワイドバンパー、縦型のマルチLEDヘッドランプにより、アルファードやヴェルファイアの様な、ギラついたフェイスのクルマに負けないほどの大迫力となりました。



4分割されたモニターは非常に使い勝手が良い

メモ

【グレード、価格、燃費】
ディーゼル
D:5(ディーゼル)
384万2640～421万6320円 13.6km/ℓ
JC08モード(12.6km/ℓ WLTCモード)
URBAN GEAR
406万7280～420万7680円 同上
ガソリン
GAS 2WD
244万9440～280万2600円 13.0km/ℓ
JC08モード
GAS 4WD
289万6560～321万8400円 10.6km/ℓ
JC08モード

●良い所①
どこまでもいけそうな力強い走り
2.2ℓのディーゼルエンジンは、決して滑らかな回転フィールとは言えませんが、実に力強い走りを楽しめます。

●良い所②
燃費が予想以上によい
JC08モードで13.6km/ℓ、WLTCモード平均12.6km/ℓがカタログ燃費ですが、実走試乗では、これを上回る燃費をたたき出しました。

★まとめ
なお、新グレードの「アーバンギア」も追加。こちらはスポーティなエアロ仕様となっておりますので、お好みで選択が可能です。
(文:吉川賢一/写真:鈴木祐子)

でも常にトルクフルな力強い走り、高い環境性能の両立を実現、さらには燃費向上まで実現させました。
合わせて、念入りの遮音対策を行ったことで、室内の静粛性も大きく向上、さらに魅力的な一台へと進化しました。

●良い所③
10.1インチモニターが便利
10.1インチという大画面を4分割し、ナビゲーション、オーディオ&テレビ(※走行中は音声のみ)、テレマティクス車両通信、アクセサリなどを同時に表示。
これが非常に使い勝手がよく、各画面の大きさは、指一本で自由に変更可能。クルマの周囲を上から見渡せるマルチアラウンドモニターも非常に見やすく、大きな車ですが、安心して駐車することができます。

●気になる所②
振動が意外と大きい
燃費や走りの良さに隠れて気が付きにくいのですが、エンジンが原因の振動が結構あります。
アイドリング中にハンドルが「ブルブル」、アイドルストップからのエンジン始動時のショックは「ガンツ」と大きめ、走行中のエンジン音も1500回転程度をキープするので常に「ディーデー」と聞こえます。
このエンジンの振動や音こそがデリカだ!ともいえますが、やはり少し気になりました。ただし、ロードノイズは小さめですので、走行中であっても2列目との会話は容易です。

燃費走行ではなく、交通の流れに合わせた走行をしていましたが、2トンに届く車体をこれだけの低燃費で、ドライバビリティもよく移動させられるなあと、驚きました。

遅れてグイッと曲がりますし、ブレーキを踏むと、大き目にボディが前傾(ブレーキダイブ)をします。
デリカD:5のコンセプトは、大きな起伏をゆっくと走破するパワフルな走りがウリですが、それにしてもやや大きいように感じます。

4月10日 株式会社14周年大記念 SUAA近畿ジョイントオークション
豪華賞品 もれなくプレゼント!!
早朝来場賞 9:30～先着300名 天皇陛下在位30周年記念硬貨
お付き合い賞 寛龍「恋なり」
《お楽しみ企画》 占い・マッサージ体験 やきそば・いちご大福 オートウエイ物販会
ご来場社様限定・賞品のお渡しは翌週AAにて(一部当日渡し有り) 詳細は、ハイオークホームページにてご確認ください
アイオーク 入札料0円(4/10AA) オートサーバー・TC-webΣ 入札料0円(常時)
株式会社ハイオーク TEL06-6612-5612 詳細は、今すぐネット検索! ハイオークへ

第72回

ワンプラ指南

ワンプラの値付けのコツを

出品店に聞いてみた

AA相場以上で売れる車の特徴

今月号では、ワンプラ出品の際の値付けについて、改めて解説していきます。

まずは、出品店の声を取材した。最初に買取店2社の本音。

「下取車や買取車をそのままワンプラに出品する場合、基本的に早く換金したいので、AA相場の5万円から10万円上に設定する。2週間で売れなければ即オークション行き。ここで売れる確率は3割くらい」。

「オークション相場の少し上を想定している。写真撮影やシステム掲載など、それなりに手間をかけているのだから(オークション相場)プラス5万円以上は欲しい。ただ、スピード勝負だから多くの利益は望んでいない」。

買取店の場合、オークションへ出品する前に一時的にワンプラに掲載し、相場の少し上で売ればOK、というオプションが多い。あくまでオークションに出品することが前提にある。

一方、オークションで落札した車を掲載している業者に聞くと、まったく違う答えが返ってくる。

どちらの考え方も、もともとだが、結果的に売れなければ手間ばかりが増えていく。値付けの際に肝心なのは、

一方、探してもなかなか見つからない車に関しては強気な意見が多かった。

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!

た。「欲しいお客様がいるかどうか。希少車は高めでも関係なく売れていく」。

はかりみているようでは、利益を削ってしまうようだ。

時代は



売れることに気付いた店だけが利益をあげています。



小売りと同時にASワンプラに出品して販売台数倍増です

C-MATCHやMOTOR GATEとも連動したので出品作業は楽になりました

出品料0・陸送費不要! おすすめです!!

ASNET におかげ様で6万会員!!! 入会金・月会費 無料会員募集中



お問い合わせ・資料請求は



株式会社

オートサーバー

☎ 03-5695-9450

<https://www.autoserver.co.jp>

オートサーバー

検索

xiangtao / PIXTA

最強店舗の 中古車 買取術



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!

最強買取店になるための 訓練

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②



前号から商談技術のキモである『即決力』についての話を始めたが、その中で石沢マネージャーは、即決力を学ぶには、まず、『即決できない原因』を理解すること、そして『即決できない原因』を排除することが大切だと話してくれた。

今号ではこの『即決できない原因』にスポットを当てていく。なるほど、話を聞いていると納得する内容だ。普通なら考えがちな「どうやったらできるのか」ではなく、「何をしているからできない」「何をしないからできない」の視点が新鮮に感じる。具体的に『即決できない原因』を石沢マネージャーに解説してもらおう。

新人も『できる営業マン』に变身!!
「即決のための最強フォーマット」

記者 「即決力」のレクチャーの最初は、『即決できない原因』をあぶりだして排除する……でしたよね。詳しくその原因を教えてくださいませんか

石沢マネージャー(以下石沢M) 「はい。『即決で

きない原因』が残っていると、即決はできません。それが残っていると、即決するトークをいくら使っても無理なのです。一言でいうと、成約に至る瞬間は、お客様の抱えている『不安』『問題点』を排除できた時、という事です

記者 「ちょっと難しいです」
石沢M 「例を挙げると、わかりやすいですよ。例

えば、『主人が来店され、乗り換えを反対するかもしれない奥様がいらつしやる場合。それは一つの『不安』になりますね。その不安が残っている状態で、オークション価格ギリギリを提示しても、成約にはならないですよ」

記者 「なるほど」
石沢M 「ちなみに奥様に電話をして、乗り換えに賛成してくれたら、どうなりますかね」

記者 「成約になるんですか?」
石沢M 「『不安』『問題点』がそれだけなら成約になります。しかし、大体がほかにも『不安』『問題点』があるのが普通です。一番多くある『不安』は何

かわかりますか?」
記者 「予算はお客様が結構、調べつくしている場合が多いですよ。一番多い『不安』は『もっと高いところがあるのではないかな?』です」

記者 「確かに」
石沢M 「とくに査定一軒目というお客様では、この部分は大きいですね。それでも即決にすることができるとは、全部とは言いませんが」

記者 「本当ですか」
石沢M 「ええ、『不安』を排除する方法はありますから」

記者 「ぜひ教えてください」
石沢M 「はい、すべてお話ししましょう。まずは『不安』『問題点』を列挙しましょう」

「不安」「問題点」一覧
・ 一番高い金額なのか? 「不安」

・ 「不安」

・ 「不安」

・ 「不安」

・ 「不安」

・ 「不安」

・ 「不安」

石沢M 「挙げれば、きりが無いですが、大体こんな感じでしょうね」
記者 「よくありそうですね。この『不安』や『問題点』を排除できるので、石沢M 「はい、できます。ほとんどできます……が正解ですかね」
記者 「すごいです。早く教えてください」
石沢M 「勿体ぶるわけではないですが、この『不安』『問題点』の排除をいきなり勉強しても、うまく行かないですよ。大きな壁にぶち当たります」
記者 「大きな壁? ですか」
石沢M 「はい。これは、あくまでも『不安』『問題点』がわかっていない場合じゃないですか。お客様は、これを最初からきちんと話してくれないのです。こちらの出方を見ていうとか、営業マンが信頼できるかどうかを判断してかじやないかと、話してくれないことが多いのです。ですから、一つの問題点を話してくれただけで、それを排除したからと言って、成約にはならないのです。よくありませんか? 最後になって『女房に相談をしないと』とか言われることが。また、言ってくれない『不安』のほとんどが、『ほかでもっと高いのではないかな?』というものです。これは『女房が……』とか『ちょっと考えたい』とか、後で

FC加盟店募集!!アップルと手を組みませんか?

車買取・販売

アップル

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

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

＜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 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

JADRI 日本自動車流通研究所

〒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

これが即決のための最強フォーマットだ!

以下の  にOをつけてください

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

※その他不安点があればお書きください。丁寧に説明をさせていただきます

ここは技術の話の手前ですが、一番大切なところになりません。ここができていないと、どんな技術を持ってしても即決はできないからです。技術の一手手前、すなわち礼儀作法、身なり、笑顔の部分です。「この人には、本当のことを言っても大丈夫」を引き出してください。

読者の皆様が、自分が逆の立場だったら……を考えてみるとよいです。中古車買取ではピンとこないと思うので、不動産の営業、とくにマイ

ホーム建築をお願いするときのシチュエーションだといかがでしょうか。当然、相見積もりを取る事でしょう。その時に一方は、スーツをしっかりと着こなし、清潔感があり、挨拶の時の笑顔、名刺を差し出す所作などが、しっかりとれている営業マンの会社。もう一方はフケが肩についている、少しよれたスーツ。爪は黒ずんでいて、近くで話すと口が臭い。

どのように、自分でやっていることと、やってもらった時の感覚は全然違う、という事を肝に銘じて、今一度、社員さんの身だしなみや、礼儀作法を見直してみることが大切だと思います。

さて、この基本ができてきたら、いよいよ技術の話です。先ほどお伝えした、「全部の不安を聞き出す」ことをやってみましょう。これは、できる営業マンがやっていることを、一つのフォーマットに落とし込

込むことで、新人さんでも、できる営業マンに近づけることが可能になります。これが即決のための最強フォーマットだと思えます。「不安」「問題点」を漏らさず、全部聞き出すためのツールです。まずはこのツールを使って、お客様の不安の全部を聞いてみましょう。

このフォーマットをお客様に書いてもらうので、このような一つのフォーマット、指標があれば、若手営業マンでもしっかりと不安を聞き出すことができるのです。ただし、ちょっとしたコツが必要です。お客様に対して、このアンケートにOをつけたことに対して、「いい」と、「同意」を挟んでいくのです。そうすると、みなプロの商談ができるようになります。

「即決力」、モノにして頂きたい。今号のフォーマットは「最強」らしい。無料購読の読者様も、今号からの有料購読をお勧めします。

来月号ではこの「最強フォーマット」を使ったトーク技術の詳細をお伝えします。新人くんでもプロになれる技術を学んでください。ボカシの無い有料版で読むことができます。有料版の申し込みは電話03(3371)9340まで!

CAA東京会場

2019 April

ありがとう、平成。

4/16 平成ファイナルAA パート.1

ご来場特典
POS登録でもれなく、お好きなサーティーワンアイス進呈

全コーナー対象
出品または落札1台以上賞で

さらには W チャンス
軽コーナー初出品車 & 初出品コーナー限定
出品1台以上で

くずまき高原 国産牛焼肉用 1kg **or** サラダファーム 味たま 1パック
いずれか当たる抽選会にご参加できます

オススメ! 軽コーナー初出品車 & 初出品コーナー 出品料無料 (流札時)

4/23 平成ファイナルAA パート.2

ご来場特典
POS登録でもれなく、お好きなミスタードーナツ進呈

全コーナー対象
出品または落札1台以上賞で

さらには W チャンス
軽コーナー初出品車 & 初出品コーナー限定
出品1台以上で

くずまき高原 リブ&サーロインステーキセット **or** くずまき高原 コーヒー牛乳 (900ml)
いずれか当たる抽選会にご参加できます

懐かしい味わい! 軽コーナー初出品車 & 初出品コーナー 出品料無料 (流札時)

4/30(水)までの平成早期搬入 早く出せば出すほどおトクです! 何ができるかは楽しみ!

- 4/2・第945回・レギュラー-AA
- 4/9・第946回・レギュラー-AA
- 4/16・第947回・平成ファイナルAA パート.1
- 4/23・第948回・平成ファイナルAA パート.2
- 4/30 休催
- 5/7・第949回・改元を祝したBIG記念AAを開催

※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

※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。



株式会社シーエーエー 東京会場 <http://www.caanet.jp>

〒277-0923 千葉県柏市塚崎1395番地1 TEL.04-7160-6000 FAX.04-7160-6010

毎週火曜日開催 AM10:00スタート

WebのことならTC-web <http://taacaa.jp/>



