無料版
5月号
ユーストカー NEWS
毎月1日発行
第73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

新車 VS 中古車 どっちがお得??

平成の時代が終わり、今月から「令和」がスタートした。

平成という30年の間に、ディーラーの中古車へのシフトが進んだほか、買取り店や大手チェーンの台頭、はたまた輸出の拡大など、中古車を軸としたいくつかのビジネスも活性化。我々中古車業界にとっては、激動の時代であったといえよう。

そこで令和へ元号が切り替わった今、改めて我々の商材である「中古車」とは、どういう存在なのかを掘り下げていこうと考えた。我々の存在意義を確かめるべく、中古車はユーザーにとっての「お得」につながっているのか、そうであれば、どれくらい「お得」をユーザーに届けられているのかを確認していこうと思う。

そこで新車・中古車との比較において、どのクルマのどのタイミングであればお得になるのか。今号では「新車ｖｓ中古車」と題してお届けする。

「中古車」は車の中古品ではない!?

言葉で見ると、中古車とは車（新車）の中古品という事になる。そして中古車市場の成り立ちは、そもそも新車を売るための手段という扱いからスタートしたともいえる。

ディーラーや個人が新車の下取りを「適当に」捌くという所から始まり、中古車オークションが成長し、相場が形成。そして、下取りの目安が明確化され、「買取専門店」という業態が立ち上がった。

また、中古車流通が確立されたことで、諸外国への輸出も急成長。それが相場を高騰させ、結果的に新車への乗り換えを促している、と見ることもできよう。

言い方は汚いが、初期は「新車の尻拭い」とも言われていた中古車だが、昭和の終わりから平成を経て「新車の尻拭い」から「なくてはならない業態」に変化。いや、もはや新車とは別の独立した「ブランド」としての業態と言えるまで、成長してきた。それは「価格」の側面からも言える。

さて、「中古品」の価格帯に舞台を移そう。

皆さんも、中古品買取りやフリマなど、一度は利用しているのではないかと思う。例えばマンガ。ブックオフとい

《2面へつづく》

小売店訪問
(有)カーショップアシスト
軽キャンプ販売の壁とは!?
《5面》

《21面》
敏腕マネージャーに聞く
ロープレ訓練の効果的方法

Web i-Auc アイオークリアル
同時3画面　即起動　JAVA不要　即切替　オートアラーム

NEW 2会場リアル接続決定!
オークネットバイク 4月25日（木）
ZIP東京 5月25日（土）
入札接続 113 会場 リアル接続 81 会場
年間取扱 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

新車VS中古車 ひと月いくらかかるのか?

う店舗があるが、筆者がたまりにたまった漫画の単行本を処分した際に、1冊10円～30円くらいだったと思う。

また、新品で購入したパソコンが仕事の仕様に合わず、購入してすぐに買取査定に出したことがある。この時23万円で購入し、実際に未使用の状態だったが、「7万円です」と言われて、納得いかずに個人売買で15万円で売った経験もある。使用した後であれば、3万円が良い所だったかもしれない。

まだまだ挙げればきりはないが、「中古品」の相場は「これっぽっち」の値段がほとんどなのだ。

逆に中古品でも、ヴィンテージものや、なかなか手に入らないエルメスなどのブランド品は、新品よりも高くなることはあるが、それは我々の業界でも同じ。というより、それよりも、ハンパない価格が付く中古車が多数、存在するのは皆様も知っての通りだ。

話を戻そう。我々が扱っている「中古車」は、もはや新車の「中古品」ではなく、「中古車」というブランドでの商売と言える。

流通量の多い一般的な車種であっても、数年使用後でも、新車価格の70%から80%も価値が残る車は多い。これは輸出に行っていなくても、である。これに販売利益を乗せていくと、新車からちょっとしか安くない中古車になるわけだ。

実際、昨今の高値張り付き相場の状況で、新車からの割安感をアピールして商売をしている店は少数派であることが、我々の取材で分かっている。

前述の、「ブランド化」した中古車を販売しているお店が多いというのは、間違っていないだろう。

「●●型の黒が欲しい」や「程度の良いアシ車、何かない?」というユーザーは、新車のこと、その車種の新車だった時のことは全く考えていないはずだ。「中古車としてのブランド」が、確立されている証拠だろう。

そうであるならば、我々がお客様に提供する「お得感」は、すでに無くなってしまったのだろうか? 実際の相場をもとにして検証を行なってみた。

価格優位性は失われてしまったのか?

ブランド化した「中古車」は、価格優位性を失ってしまったのだろうか?

今回、新車と中古車の「価格優位性」を調べるために、いくつかの代表的な車種で「ひと月いくらかかるのか」という舞台で、新車と中古車を戦わせることにした。

新車と中古車だけでなく、年落ちによる違い、また、モデル発表直後と末期の場合と、角度を変えて検証をして表にまとめてみた。

表③のオレンジ部分を説明すると、7年間所有だから、1ヵ月分の償却金額2万514円×84ヵ月=172万3176円が、買った時と手放すときの差額、つまり乗ったことにより、償却したトータル金額になる。

表の細かい数字を見ただけで、拒否反応を起こしてはいけない。よく見ると、面白い傾向が随所に見て取れるのだ。

例えば、表②のプリウス3代目(ZVW30前期型、22年式)の紫の部分を見てほしい。新車を買っても、4年落ちまでの中古車を買っても、1ヵ月に償却する金額はほとんど変わらない。

実際、平成22年に新車でプリウスを買い、3年間所有したユーザーが月々、負担した金額は2万4246円。これに対し、同じ22年式車を3年落ちの25年に購入し、3年間所有の負担金額は、2万6389円だった。

新車を3年間乗ったユーザーより、3年落ちの中古車を3年間乗ったユーザーの方が償却額は大きくなっている。

これは、30型プリウスが国内の中古車小売り市場で高い人気を維持したことに加え、輸出市場でもニーズが拡大、結果的に3年落ちの中古車相場が高かったことによる。

3年落ちのプリウスを購入したユーザーは、割高な中古車を買い、それから3年後の6年落ちとなったときには、下取り価格が大きく下がってしまったことで結果的に損をした格好だ。

最初に手出しできる現金、または下取り車があれば、新車を買った方が得だったわけだ。

さらに、新車が得だったのが2代目NHW20型プリウス(表①)。

平成16年の新車から2年間保有し、手放したユーザーの償却額は月1万5500円(グレー部分)。

これに対し、同じ16年式を、4年後の20年から22年まで、2年間保有したユーザーの償却額は月4万4375円(同)。4年落ちの中古プリウスが、3倍弱にもなっている。

これは、2年落ちの中古車が、輸出相場の影響で極めて強かったことが大きな要因。月々1万5000円で新車のプリウスが乗れたのだから、非常にお得だったといえる。

プリウスの2代目と3代目の数字が若干違うのは、ハイブリッド(HV)の話題が大きかった2代目の再販価値が高かったためだろう。

3代目になると、HVの流通量が増え、再販価格が低くなったので償却額も増えていると思われる。

ミニバン、軽、輸入車ではどうなる!?

表③と④のセレナのモデル初期と、モデル末期の新車でも償却額に違いが見られる。CC25同士で19年式の新モデル直後と、22年式のモデル末期を比較した。

19年式の前期型を新車で購入し、3年間保有した場合の償却額は、[illegible]

これは、22年11月にC26型が発売され、3年後

表の見方①

新車の乗り出し価格に対して、乗った年数ごとに、ひと月いくらかかるのか?(償却するのか)をまとめたのが、これらの表である。

この表のなかの数字は、新車も中古車も(乗り出し価格 − 手放す時のAA落札相場)÷乗り続けた月数=1ヵ月で償却した金額となる。

表のルールは以下の通り。
- ●新車の乗り出し価格(値引き+消費税+諸経費のおおよその金額)
- ●中古車の乗り出し価格(AA落札相場+消費税+【普通車25万円/軽自動車17万円※1】)とした ※1=AAの落札手数料、車両仕上げ費用、登録費用、粗利を考えての数字
- ●年=12ヵ月、3年=36ヵ月、10年=120ヵ月で計算
- ●手放す時の走行距離は、1年8000㌔走行で計算
- ●セルの中の数字は「1ヵ月いくら償却するのか※2」 ※2=この金額には自動車税、保険代、ガソリン代は含まれていない。新車も中古車もかかる費用は同じという観点で考えて、車両の償却とした。また、手放す時の評価額はAA落札平均価格を参考にした。実際はAA価格より下で下取り・買取りが行なわれると思うが、上記と同じ理由から減額をしないで計算した

表の見方②

表の見方を今一度、説明する。大事な部分なので逃げないで聞いてほしい。各表の左上が新車の乗り出し価格。その下に、1年落ち、2年落ち……と、中古車を買った時の乗り出し価格を表記した。22年式となっていれば、新車は22年に購入、1年落ちは23年に22年式を購入、6年落ちは28年に22年式の中古車を購入したという意味だ。

その右に並ぶ数字は、その新車や中古車を何年乗ったら、1ヵ月いくら償却するかという数字だ。

例えば、19年式セレナの場合、19年式の新車を7年間乗った時、1ヵ月に2万514円(表③オレンジの部分)を償却するという意味だ。

また、22年式のセレナの表④をみてみよう。22年式を3年落ちた25年に購入し、3年後の28年に売却した場合、1ヵ月の償却金額は2万833円(緑部分)という事である。

表① H16年式プリウス2代目(NHW20)

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!

乗り出し	H16年式	1年所有	2年所有	3年所有	4年所有	5年所有	6年所有	7年所有	8年所有	9年所有	10年所有	11年所有	12年所有	13年所有	14年所有	15年所有
新車	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	14,298	13,428
1年落ち	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	14,167	
2年落ち	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]		
3年落ち	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]			
4年落ち	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]				
5年落ち	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]					
6年落ち	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]						
7年落ち	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]							
8年落ち	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]								
9年落ち	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]									
10年落ち	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]										
11年落ち	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]											
12年落ち	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]												
13年落ち	[illegible]	[illegible]	[illegible]													
14年落ち	[illegible]	[illegible]														

表② H22年式プリウス3代目(ZVW30)

乗り出し	H22年式	1年所有	2年所有	3年所有	4年所有	5年所有	6年所有	7年所有	8年所有	9年所有
新車	[illegible]	[illegible]	[illegible]	24,246	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
1年落ち	[illegible]	[illegible]	[illegible]	25,417	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	
2年落ち	[illegible]	[illegible]	[illegible]	23,333	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]		
3年落ち	[illegible]	[illegible]	[illegible]	26,389	[illegible]	[illegible]	[illegible]			
4年落ち	[illegible]	[illegible]	[illegible]	23,889	[illegible]	[illegible]				
5年落ち	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]					
6年落ち	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]						
7年落ち	[illegible]	[illegible]	[illegible]							
8年落ち	[illegible]	[illegible]								

※表①～⑥の空欄の箇所はH32年以降に該当するため、集計値なし。

ホンダオートオークション 東京会場
HONDA
新潟・御殿場サテライト3周年 記念AA
5月20日(月) 10:30スタート
東京会場 TEL 042-540-8609
毎週月曜日 10:30 オークションスタート!
東京会場(立川)と小川サテライト plus 限定
来場プレゼント
当日ご来場いただいた方に先着で
金目鯛煎餅プレゼント!

●画像はイメージです。●プレゼント内容は予告なく変更する場合がございます。●プレゼントは多数ご用意しておりますが、万一品切れの際はご容赦ください。●詳しくはスタッフまでお問い合わせください。
ホンダオートオークション
http://www.honda-uc.com/auction/
北海道会場 TEL 0123-28-8609 仙台会場 TEL 0223-25-8609 東京会場 TEL 042-540-8609
名古屋会場 TEL 052-603-8609 関西会場 TEL 078-391-8609 九州会場 TEL 0942-52-8609

10045414-1.indd 2 2019/04/23 18:52

[illegible]でも損はないということがわかるだろう。

一方でコスパと言えば「軽自動車」。年落ちの計算を出すためにかなり古くなるが、16年式で計算してみた。

表⑤を見ると、コスパの高い軽自動車であっても、5～6年所有するならば[illegible]額の差だ。これを大きいとみるかどうか。

最後は、中古車の価格優位性の高い車種を紹介したい。表⑥のベンツSクラスだ。高級輸入車全般が、これに近い動きをすると思われる。

こちらは、中古車乗り出し価格はAA相場の消費税込み価格に60万円を乗せて計算した。

表を見て頂ければお分かりの通り、新車は月の償却額が非常に高い。モデル初期で計算したため、3年落ちの中古車も償却額として優位性は低い。5年落ちくらいになると、[illegible]

余談だが、AMG S63カブリオレを新車から乗っている社長に取材した際、1カ月の償却額を調べてお伝えした。「車両だけで1カ月36万円償却していますね」「えっ、ちょっと待って。……（走行距離で割っている模様）あっ、タクシーのほうが全然安い！（笑）」

次回は乗り換える車を少し考えるという。

価格優位性の知識を持つ

さて、今回は「1カ月いくらかかるか？」という月の償却額で「新車vs中古車」をお伝えした。今まで、このような観点で我々の商材である「中古車」を考えたことがある人は少ないだろう。

先述の通り、皆様はプライドをもって「中古車」ブランドとして、商売をされているが、昨今のお客様は情報武装をして商談に臨んでくる。

その時に、「ノリ」や「プライド」だけでは戦えない。しっかり価格優位性の角度でも知識を持っておくに越したことはないだろう。

また、乗り換えサイクルのアドバイスをしっかり行ない、自社にて乗換を継続してもらうことも、今後は必要な戦略だ。

最後に「中古車の優位性」のとは全く別角度のエピソードを紹介する。取材中のセリフをそのままお伝えしよう。

※取材先の鈑金工場にて

女子スタッフ「またやられちゃったんですね！」（ボンネット10円パンチ）

お客様「全く頭にくるよ、2回目だからさー、新車は600万コースなんだよ。でもさー、新車ってアレじゃない。女と同じでさー」

女子スタッフ「？？？」

お客様「全く手つかずって扱いにくいんだよねー。少しこなれていないとー。ワッハッハ」

……ということで、塗装をすることになった。

筆者の横での会話そのものをお伝えした。

ひとつ言い忘れたことがある。このお客様の年齢は90歳、身長180センチ以上のナイスガイだったという事を付け加えておく。

表③　H19年式セレナ3代目（CC25）

乗り出し	H19年式	1年所有	2年所有	3年所有	4年所有	5年所有	6年所有	7年所有	8年所有	9年所有	10年所有	11年所有	12年所有
新車	2,673,200	62,350	32,008	28,006	20,900	22,553	19,767	20,514	19,669	19,520	19,152	18,623	17,349
1年落ち	2,175,000	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	
2年落ち	2,155,000	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]		
3年落ち	1,915,000	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]			
4年落ち	1,920,000	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]				
5年落ち	1,570,000	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]					
6年落ち	1,500,000	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]						
7年落ち	1,200,000	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]							
8年落ち	1,035,000	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]								
9年落ち	815,000	[illegible]	[illegible]	[illegible]									
10年落ち	625,000	[illegible]	[illegible]										
11年落ち	465,000	[illegible]											

表④　H22年式セレナ3代目（CC25）　モデル末期

乗り出し	H22年式	1年所有	2年所有	3年所有	4年所有	5年所有	6年所有	7年所有	8年所有	9年所有
新車	2,688,000	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
1年落ち	2,295,000	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	
2年落ち	1,990,000	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]		
3年落ち	1,805,000	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]			
4年落ち	1,655,000	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]				
5年落ち	1,505,000	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]					
6年落ち	1,305,000	[illegible]	[illegible]	[illegible]						
7年落ち	1,175,000	[illegible]	[illegible]							
8年落ち	935,000	[illegible]								

表⑤　H16年式ワゴンR 3代目（MH21S）

乗り出し	H16年式	1年所有	2年所有	3年所有	4年所有	5年所有	6年所有	7年所有	8年所有	9年所有	10年所有	11年所有	12年所有	13年所有	14年所有	15年所有
新車	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	8,352	8,009	7,550	7,258	6,829	6,429
1年落ち	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	6,500	6,136	5,938	5,577	5,238	
2年落ち	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	6,125	5,909	5,521	5,160		
3年落ち	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	6,042	5,606	5,208			
4年落ち	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	5,917	5,455				
5年落ち	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	5,375					
6年落ち	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]						
7年落ち	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]						
8年落ち	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]						
9年落ち	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]						
10年落ち	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]						
11年落ち	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]						
12年落ち	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]						
13年落ち	[illegible]	[illegible]	[illegible]													
14年落ち	[illegible]	[illegible]														

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！

表⑥　H18年式ベンツSクラス5代目（221056）

乗り出し	H18年式	1年所有	2年所有	3年所有	4年所有	5年所有	6年所有	7年所有	8年所有	9年所有	10年所有	11年所有	12年所有	13年所有
新車	10,652,000	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
1年落ち	9,475,000	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	
2年落ち	8,485,000	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]		
3年落ち	6,155,000	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]			
4年落ち	5,820,000	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]				
5年落ち	4,885,000	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]					
6年落ち	4,010,000	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]						
7年落ち	3,370,000	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]							
8年落ち	2,775,000	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]								
9年落ち	2,460,000	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]									
10年落ち	2,010,000	[illegible]	[illegible]	[illegible]										
11年落ち	1,450,000	[illegible]	[illegible]											
12年落ち	1,430,000	[illegible]												

※表①～⑥の空欄の箇所はH 32年以降に該当するため、集計値なし。

東北会場　開催スケジュール　5/23㊍　6/20㊍　7/18㊍　8/22㊍　9/19㊍
関東会場　開催スケジュール　5/16㊍/30㊍　6/13㊍/27㊍　7/11㊍/25㊍　8/8㊍/29㊍　9/12㊍/26㊍
近畿会場　開催スケジュール　5/21㊋　6/18㊋　7/16㊋　8/27㊋　9/17㊋
広島会場　開催スケジュール　5/21㊋　6/18㊋　7/16㊋　8/27㊋　9/17㊋
九州会場　開催スケジュール　5/21㊋　6/18㊋　7/16㊋　8/27㊋　9/17㊋
南九州会場　開催スケジュール　5/21㊋　6/18㊋　7/16㊋　8/27㊋　9/17㊋

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 Σ　詳しくはHPへ https://taacaa.jp/

北海道会場 TEL.0123-28-8700　東北会場 TEL.024-963-0388　仙台ヤード TEL.022-390-0125
関東会場 TEL.043-246-5211　北関東ヤード TEL.027-257-0613　横浜会場 TEL.045-628-6000
中部会場 TEL.059-366-2810　北陸ヤード TEL.076-238-3711　近畿会場 TEL.072-826-3486
広島会場 TEL.082-437-2600　四国会場 TEL.0875-56-2400
九州会場 TEL.0942-41-2266　南九州会場 TEL.0995-54-1511

最強買取店になるための 訓練方法

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③

即決

最強店舗の中古車買取術

新人でも「できる営業マン」に変身!! 「即決のための最強フォーマット」その使い方

前号では『即決力』を上げるための『最強フォーマット』を紹介した。お客様の、後から出てくる「不安」「問題点」を、最初に聞いてしまうというものだ。

このフォーマットは、若手営業マンがやりがちな「聞き忘れ」や「思い込み」、お客様のフェイクトーク（狸発言）を鵜呑み（うのみ）にすること……などを排除できるという。

今号ではそのフォーマットの具体的な使い方を、石沢マネージャーに解説してもらう。

記者「それでは、よろしくお願いします」

石沢マネージャー（以下石沢M）「はい。まずこのフォーマットを見てください。細かく回答部分のレベルが分かれていますね」

記者「そうですね」

石沢M「例えば一番上の『ご家族が乗り換えに反対するかもしれない不安はございますか？』という質問に対して、どう答えるか……を説明しましょう」

記者「答え方ですか？」

石沢M「そうです。ただのアンケートとは違うのです。ひっかけ問題みたいなものなんですよ」

記者「ひっかけ問題？」

石沢M「一番左の『賛成している』と、一番右側の『反対している』には、ほとんど丸が付きません。この質問だけではなく、ほとんどの質問に、左右の端の答えはしない人が多いです」

記者「どうしてですか？」

石沢M「車の乗り換えで『完全な賛成』『完全な反対』はあるでしょうか？完全な反対であっても、買取店で査定をするのは『自分で勝手に決められる』という場合ですね。その場合は《聞く必要が無い》に○が付きます」

記者「なるほど」

石沢M「賛成であったとしても、問題がゼロでは無い場合がほとんどです。また、賛成であっても、お客様の心のガードが《概ね賛成》に○をつけるのです」

記者「なるほど、そうかもしれません」

石沢M「今回は、各質問の丸の付ける心理をお伝えします。そのあとに一つ一つの質問に対して、どう対処して即決に向かうのかを解説します」

記者「はい、お願いします」

石沢M「家族の反対の項目で一番厄介なのが、《あまりよく思っていない》です。これは相当、反対されているけれども、自分は乗り換えたいという場合に多いです。即決までのハードルが一番高いのは、ここですね」

記者「なるほど」

石沢M「次の質問は、『当店は信用できるかが不安』ですが、飛込客や、ネット客等、初見のお客様で安心しきっている人はいないでしょう。

お客様の紹介や社員の知り合いなどであれば、《安心している》に○が付きますが、《わからない》を選んだ人は、不安を持っている、と考えて間違いありません。《不安は少しある》は凄く不安という事です。一番右の《不安》に堂々と○を付けて商談に臨む勇気は、普通のお客様は持っていないでしょう。なぜなら『あなたの会社のこと信用してません！』と言っているようなものですからね。

わざと選ばれにくい《不安》を置いて、その手前を選んでもらうようにしているのです」

記者「なんかずるいなー」

石沢M「商売ですから（笑）。次の乗り換える車種に対しての質問ですが、ここは端に○が付く場合があります。一番、正直に書いてもらえる項目です」

記者「端があるんですね。これはずるくない……（笑）」

石沢M「次の支払いに関しての項目ですが、ここは肝心ですよ。社長様などは《全く問題ない》を選ぶことは多いですね。強がりも含んでいると思いますが。

社長様の場合は要注意ですね。ほとんどの方は《たぶん問題ない》か《少し不安》を選びます。《結構無理をしている》は《少し不安》とほとんど同じ、もしくは『高く買ってよ！』アピールの可能性がありますね。《厳しい》に○が付いていたら、詳細査定をする前に、概算査定であたりを付けた方がいいでしょう。

また、一番右を『わからない』に変えるのもありでしょう。○を付けないで『わからないから来たんだよ』というお客様も、先ほどお伝えした概算査定で、無駄な商談時間の排除をしておくべきでしょう」

記者「なるほど、やっぱり、ちょっとずるい感じです」

石沢M「次の『本当に乗り換えて良いのか不安』は、面白い質問なんですよ」

記者「面白いんですか？」

石沢M「すごく漠然とした質問ですよね。これはお客様の心の整理をしてあげる項目です。後で説明します」

記者「んー？」

石沢M「次の『他店で査定の約束をしていますか？』に関してですが、『もう一軒行くつもりですか？』ではないのですね。それを聞いてしまうと、すごく即決しにくくなるのです。《していない》というお客様は、競合がたくさんある地域では、ほとんどがウソです。普通は《メール返信や口約束だけ》か、即決を嫌って《確実に約束がある》か、その手前に○が付きます。間に○を付けるんですよね」

記者「なるほど」

石沢M「そのレベル感で、お客様の状態が読めるのです。次の『個人売買の可能性』の質問では、左端の《ない》はよくあります。それ以外の所に○が付いていると厄介ですが、対処方法があるので安心して下さい」

記者「はい」

石沢M「最後の『査定金額に対しての不安』ですが、《ない》以外は全部同じです。（笑）お客様の性格を判断できる項目なのです」

記者「完全にずるいですね……」

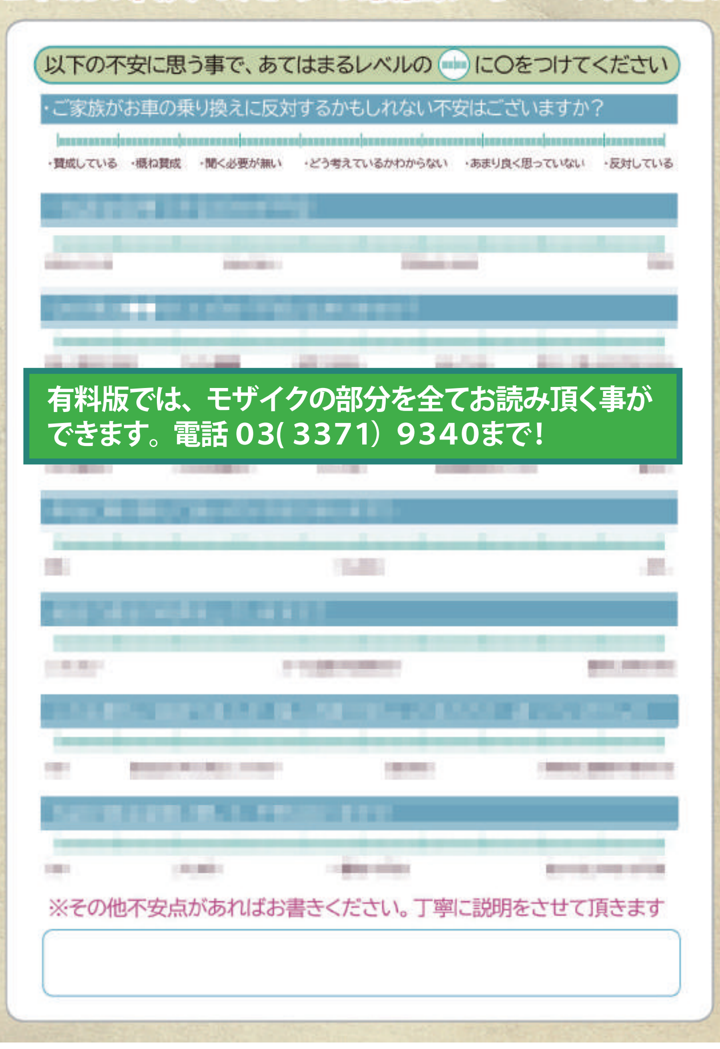
このフォーマットの使い方の解説を聞いていると「プロのズルさ」を強く感じた。

そのズルさゆえに「最強フォーマット」なのかもしれない。

次号からは項目ごとの答えとその対処方法をしっかりお伝えしていく。乞うご期待！

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！

これが即決のための最強フォーマットだ!



小売店訪問

軽キャンプの自社ブランドを展開

「品質は高く、敷居は低く」

有限会社カーショップアシスト【大阪府門真市】

藤原社長

アウトドアブームが再燃しているなか、軽自動車のキャンピングカーが注目を集めている。ちょうど良い『装備と価格』がニーズにはまり、新たな市場を急速に開拓しているのだ。本紙では今回、大阪で軽キャンプの独自ブランドを立ち上げ、波に乗る中古車販売店を取材した。

アウトドアブームが高まりをみせるなかで、自動車を利用したオートキャンプが着実に増えている。

この原動力のひとつは、車で行って豪華な設営済みのテントに泊まる「グランピング」と呼ばれるもの。装備も知識もいらず、手間も掛からない割にはアウトドアを満喫できるため、とくに初心者に人気が高い。

そして、もうひとつが軽自動車をキャンピングカーに改造した『軽キャンプ』だ。

「水道もトイレも付いた8ナンバーのキャンピングカーは要りません。軽の価格とサイズがちょうど良いのです」

こう話すのは、大阪府門真市で自社ブランド「ぷちキャン」を展開する、有限会社カーショップアシストの藤原栄二社長だ。

同社は5年前に、ぷちキャンを立ち上げた。それまでは（現在もだが）、スズキの代理店として軽をメインに販売していたが、『車を足として買う時代は終わる。目的を持ったカーライフを提案していかなければ、中古車販売店は生き残れない』と、危機感を抱く。

そこで、軽キャンプ時代の到来を予感していた藤原社長は、山形県の家具工房とともに、軽の車内に適した家具の製作に乗り出す。

藤原社長が特にこだわったのは質感の高さで、最終的に『無垢材』と『ハンドメイド』の2つに辿り着いた。

ぷちキャンに備え付けられる家具は、工房の職人が桐と赤松材をふんだんに使って一つひとつ、手作りしている。

さらに、改造申請せずとも車検に通るよう、家具の取り付けにも工夫を凝らした。

スズキ・エブリイの車内に空いている無数のサービスホールに目を付け、その穴を活用して簡単に脱着できるように開発。素人でも、取り付けに30分かからないという。

ほとんどの購入客は車中泊が初めてという

さらに、ベッドマットは表と裏で硬さが異なり、寝る人の好みや気分によって変えることができるなど、車内には藤原社長のアイデアが散りばめられている。

「品質は高く、敷居は低く。それでいて、遊び心を掻き立てられる軽キャンプがぷちキャンです」と、藤原社長は説明する。

『〜』が購入の大きな壁

カーショップアシストの在庫は120台。そのうち、ぷちキャンは13台程度を占めており、新車と中古車を合わせて、毎月コンスタントに5台を販売している。

購入客は、車中泊をしたことがない人がほとんどで、ぷちキャンのちょうど良さが、キャンプ予備軍という未開の層を取り込んでいることが分かる。

また、販売にあたっては、藤原社長が当初から貫いているポリシーがある。

「キャンピングカーの販売価格は000万円〜と表示されていることが多く、この『〜（から）』が、お客様が購入をためらう大きな障害になっています。なので最初から、ぷちキャンはすべて固定価格です」。

例えば、ぷちキャンのコンプリートカーは、ヴィラⅡが187万6000円（税別）と明記してあり、『〜』がない。

しかも、装備品の価格もハッキリと表示。オプション品の追加はもちろん、除外も自由で、購入価格が足し算引き算ですぐに分かる。『敷居を低く』するという考え方は、こんな点にも表れている。

また、装備品だけ欲しい人向けに、キットとしても販売している。

こちらも月平均で5台分が売れているという。

もっとも手軽なキットでは、キャビネット2つと2人用ベッドマットで39万8000円（同）。

月販5台分のうち、半数は自動車販売店が購入している。自社の在庫車に取り付けて小売りする店舗や、取り付けた車両をレンタカーとして貸し出しているケースもあるという。

「最初は様子見で購入して、お客様の引きがあると分かると、その後も続けて注文を入れてくれます。そうした業者さんは、全国に数社ほどいらっしゃいますよ」。

ぷちキャンの装備品は、藤原社長の『敷居を低く』という考えで、利益を十分に乗せていない。そのため、業販で購入して自社の利益をある程度取っても、割安感がある。販売店にとっては、お試しで手を出しやすいのだろう。

一般店にない強みも

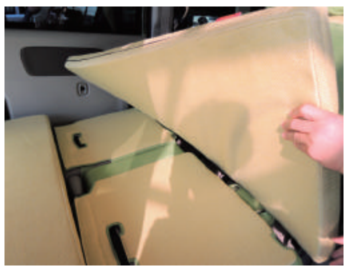
今回、同社を取材してみて、一般的な販売店にない強みも分かった。

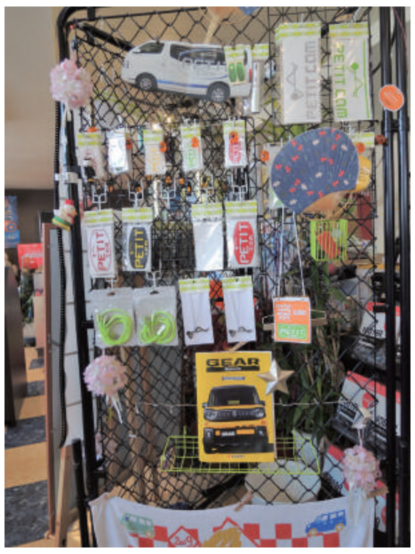
「仮に事故を起こして装備が壊れた場合、修理に持って来れるのは当社、もしくは買ったお店しかないわけです。お客様が他に逃げて行かないんですね」。

確かに、ディーラーや他の整備工場では修理できないのだから、顧客を自然に囲い込むことができる。

「修理だけではありません。お客様は、新しい装備をどんどん欲しくなっていく傾向がありますから、そうした接点も出てきます。私自身もぷちキャンを所有しているので、同じ趣味を持つ、仲間の様な目線で接することができますよ」。

今後、カーショップアシストでは、ラインナップをどんどん増やしていくという。軽キャンプの輪が、ますます拡がっていくことだろう。





右＝オリジナルグッズも藤原社長が考案。真中上＝表裏で硬さが違うベッドマット。真中下＝ユーチューブに家具の取付け方法をアップ。左＝車体とは別のバッテリーで快適性がアップ

5月28日（火） 15th Anniversary AA

全車出品料無料！ 流札時

15年間のご愛顧に感謝を込めて、記念AAを開催！ 皆様、ぜひご参加ください！！

16年目も頑張ります！ 怒涛の応札保証額!!!

ホワイトコーナーをご希望の輸入車については全て輸入車ホワイトコーナーになります。

ホワイトコーナー

2500ccクラス	2000ccクラス以上	
58,000円 UP!	56,000円 UP!	
1600ccクラス以上	1600ccクラス未満	660ccクラス以下 オススメ
48,000円 UP!	33,000円	18,000円 UP!

	輸入車ホワイトコーナー	R事故・現状車コーナー
2000cc クラス以上	40,000円 UP!	39,000円 UP!
1600cc クラス以上	35,000円 UP!	24,000円 UP!
1600cc クラス未満	21,000円	20,000円
660cc クラス以下	17,000円	17,000円

取引1台賞 あります！ お楽しみに!!

成約・落札 あわせて 5台賞 高級メロン 1玉

成約・落札 あわせて 10台賞 お米セット or ビールギフトセット

5/14（火） 9:00〜 早期搬入開始

BIGホワイト祭り！

無料軽食コーナーにて カットフルーツサービス！

※賞品の交換は11:00〜となります。 ※賞品はなくなり次第終了となります。
※賞品は予告なく変更する場合がございます。 ※掲載の写真・イラストはイメージです。

USS-R名古屋 〒476-0005 愛知県東海市新宝町507-52 TEL.052-601-6100 FAX.052-601-6102

東日本のトラック・商用車流通の核となる

5.15 2019 WED

ima いすゞモーターオークション
東京会場

GRAND OPEN

10:30〜セレモニー開始、11:00〜セリスタート!

ご来場記念 \限定400着/

GRAND OPEN記念
ロゴ入りジャケットプレゼント

※プレゼントは多数ご用意しておりますが万が一品切れの際はご容赦ください。
※写真はイメージです。

ご来場大抽選会 \なんと!全21種類/

ガラポンで話題の家電などが当たる!!

※イラストはイメージです。

GRAND OPEN限定企画 \ご期待ください!/

1万円売切りコーナー開催!

5月 月間取引実績賞 \プレゼントはお楽しみに!/

取引実績の台数に応じていすゞグッズなどプレゼント!
2台以上のお取引実績が条件になります。

5月7日(火)から営業スタート!
東京会場

千葉ニュータウン中央駅より送迎バスがございます。

〒270-1339 千葉県印西市牧の台3-1-1
TEL:0476-42-5121 FAX:0476-42-5131

※詳しくは東京会場までお問い合せください。(4月27日(土)〜5月6日(月)は休業日とさせていただきます。)

IMA東京会場 千葉県印西市牧の台3-1-1 TEL.0476-42-5121 **IMA神戸会場** 兵庫県神戸市灘区味泥町2-48 TEL.078-871-5500 **IMA九州会場** 福岡県古賀市青柳字馬渡808 TEL.092-942-0860

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

10045414-1.indd 6 2019/04/23 18:52

シリーズ選ばれる店・JU適正販売店を訪問㊷

県下最大規模の販売店は働きやすい環境もトップクラス

㈱エイコー商事（長崎県佐世保市）

働き方改革により、労働環境の改善が進んでいる現在。こうした中で、いち早く働きやすい職場の整備に取り組んできたのが、エイコー商事（富川栄治社長）。従業員とお客様に優しい店づくりが同社の大きな特長だ。

長崎県佐世保市に居を構えるエイコー商事。本店の「グローバルクレスト相浦店」に加えて、「カービッグ店」の2拠点を展開し、合計の在庫数は500台規模と、県内最大規模を誇っている。

その展示車は3年〜4年落ちが主体で、10年を超える車両は扱わない。いわば高年式、低走行の良質車を揃えており、「当社を一言でいうと、デパート形態のクルマ屋で、『何でもありますよ』というお店です」と話すのは、今回の取材に対応してくれた葛籠（つづら）寛行常務取締役だ。

続けて、「高額車を扱っている以上は、私たちスタッフもきちんと襟を正してないといけません」と話すように、服装も営業職はスーツ着用で、身なりもきちんとしている。加えて、挨拶も全員が率先して行なっており、訪問した際も、メカニックの方が、元気よく声を掛けてきたことが印象に残った。

そんなお店であるが故に、「競合は中古車販売店というよりも、ディーラーなんですよ」と葛籠常務はいう。

県下最高位の4つ星企業

多くの点で、お手本となる部分が多い同社であるが、冒頭で紹介したように、社員が働きやすい環境づくりに注力していることも、大いに参考にすべきところだ。

同社の概要を簡単に紹介すると、本店の営業時間は午前9時間半から夜は18時までと、閉店時刻は早い。そして、スタッフの休みは4週8休が基本で、毎週火曜と第1・第3水曜の定休日のほかに、個人休を2日とれる。

また、興味深いところでは、介護休暇や男性社員の育児休暇制度を設けているほか、後に紹介する女性が活躍できる環境を構築。そのほか、納車準備などでは、シルバー人材を登用するなど、年齢や性別を問わず、伸び伸びと働ける職場をつくってきた。

そうしたことにより、同社では、県が優良企業を認証する制度の『長崎県誰もが働きやすい職場づくり』において、現状では最高となる4つ星を獲得。ちなみに4つ星企業は県内のわずか11社で、自動車販売業では初のことである。

それに加えて、女性スタッフの積極的な登用と能力開発が評価され、『ながさき女性活躍推進会議』からも表彰を受けている。

「女性でもクルマを売れるのは実証済みで、みんな頑張っていますよ。面白いもので、女性スタッフが接客をすると、男性のお客様は値引き要求をしないんです（笑）」。

そんな同社のスタッフ数は総勢50名（女性は12名）。社員の休みを増やすために、余裕を持たせた人数での運営を行なっている。

ガラス張りの経営

このように、休みの増加や労働時間短縮、残業時間の抑制などに取り組んできた同社であるが、社員をどのように育てているのか。その点について聞いてみた。

「例えば新人の場合では、『失敗は絶対にあることなので、失敗をしてしまった場合は、必ずその日のうちに解決し、次の日には前向きに働こう』。そう話しています」。

その日に解決する仕組みとしては、毎日の朝礼と部署ごとのミーティングのほか、終礼も常に実施することで、情報共有を図ると同時に、その日の問題点をあぶり出す。これが毎日、繰り返されているのだ。

また一方で、会社の売上や利益、あるいは給与などもガラス張りとしており、誰もが見られるのも同社のやり方だ。そうすることで、働くスタッフたちは、納得感を得ることができる。

「ウチはお客様を中心に考えている店ですが、その手前にいる従業員の満足（ES）にも、ものすごく力を入れています。そうしたことによって、お客様からは『お店』と『人』で、当社を選んで頂いていると思います」。

全ては業界活性化のため

このように、ESはもちろん、紹介しきれなかったCS（顧客満足）にも注力している同社であるが、そうした経営姿勢に徹している原動力は、どこにあるのか。葛籠常務からは、即座に次のような答えが返ってきた。

「中古車販売店のイメージアップ、そして業界を活性化させるために、私たちが率先して、きちんとやっていこう。そういう想いからです。それが富川社長の考えであって、私たちの会社の望みなのです」と、業界でのモデルケースとなる企業づくりを進める。

さて、昨年12月には「グローバルクレスト」という新たなボランタリーチェーンが立ち上がり、同社の看板もそれに一新。また新たな挑戦が始まった。

「当社は、まだ保守にはならずに革新。守りに入るのではなく、常に先を見据えてチャレンジしていきます」。決して立ち止まることのなく、歩み続ける同社の姿は、何とも頼もしく見えた。

◇　◇

同社もJU適正販売店の一員であり、とくに長崎は、九州の中でも認定店が多い県である。

「前向きな経営者ばかりですから。真面目に、正当なやり方でお客様に接していることを我々、適正販売店の認定店は基本としています」。

そうしたプライドを持って経営にあたっていることはもちろんだが、「ただ、それを自分たちの自己満足だけで終わらせるのではなく、いかにユーザーに分かって頂くかも大事。今後はそうしたことも考えていかなければなりませんね」と、語った葛籠常務の目線は、やはり先を見据えていたようだった。〈了〉

葛籠常務。富川社長の右腕と言える存在だ

300台展示の本店は拡張を続けて約3000坪に

2拠点で在庫は500台規模。3〜4年落ちが中心

女性が活躍できる場を推進してきたことも特長のひとつ

カービッグ店は共同展示場の形態

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。

10045414-1.indd 7　2019/04/23 18:52

中古車輸出事業者から世界に通用するIT企業へ（後編）

～前へ、日本の品質とサービスを世界に～

レポート

(株)ソウイング代表取締役社長　中尾聡

今回も前回に引き続き、中古車輸出事業者から世界に通用するIT企業へと成長をめざす株式会社ビィ・フォアード（本社＝東京都調布市、山川博功社長）を紹介する。

わずか15年で、年商570億円企業へと飛躍的な成長を遂げた要因を一言で表すならば、山川社長は「変化」だと言う。要するに、刻々と変化するマーケットの先を見越して、失敗を恐れず、常に前向きに変化してきたことが、今日の成長につながったということだ。それでは、どのような状況でどのように変化を遂げ、また今後、どう変化を遂げていくのかを後編でお届けする。

（株）ビィ・フォアード
山川博功社長

そこが知りたい中古車輸出 Vol.72

輸出の障壁をクリアし類を見ないサイトに成長

ここで言う「変化」とは、事業を発展させていく過程において、問題を抽出し、その問題に誠実に向き合い、ドラスティックに改善させていくことを示している。具体的な事例をいくつか紹介しよう。

同社がBeforward.jpを立ち上げたことで、直接、仕向け国の消費者に車を届けるといったイノベーションを起こしたことは、前回でも紹介した。しかし、決して順風満帆だったわけではない。いくつかの障壁が立ちはだかった。

まずは輸送の問題。従来、業者相手であれば、港で車を引き渡すことで完了するが、相手が消費者だとそうはいかなくなる。港での専門的な業務処理から、輸送までを消費者自身が対応しなければならない。

また、同社が当時、展開したアフリカ諸国は、現在に至るまで道路環境は劣悪で、仮に消費者が港から自走した場合、途中ジャングルや砂漠のど真ん中で故障し、立ち往生するようなことがあれば、日本のような緊急ロードサービスなどはもちろんないわけで、事によっては命の危険にまで及んでしまう。

隊列輸送がスタート

とはいえ、輸送を依頼する会社も極めて少ないといった問題に直面した。そこで同社が行なったのが、公式エージェント（現地代理店）とともに独自の輸送網を開発し、消費者の住む地域まで車を迅速かつ、安全に送り届ける「シティデリバリーサービス」の提供だ。

サービス内容は国によって形態は様々だが、例えば、タンザニアのダルエスサラーム港に陸揚げした車を越境して、内陸国ザンビアの首都ルサカまで輸送する場合、距離は片道で約2000kmもあり、道のりは悪路が続く。さらに国境越えもしなければならないため、積載車では困難である。

そこで同社が開発した輸送方法が『隊列輸送』だ。これは自走による輸送となるが、先導車と最後尾車に『サービスカー』という不測の事態に備えて、工具・部品を積み込んだ車を配置し、その間に商品車を挟んで隊列を組んで輸送するもの。

ちなみに『サービスカー』は全ドライバーを乗せて戻る足車ともなる。

このような『隊列輸送』の他にも、国によっては公式エージェントが積載車で輸送するケースや、日本からコンテナで運ばれてきた場合、陸上もそのままコンテナで輸送するなど、その国に適した手法が用いられている。

こうして構築した画期的な物流のネットワークは現在、世界16ヵ国にも及び、アフリカに限らず多くの地域をカバーしている。ちなみに、昨年は西アフリカでは初のガーナ（左ハンドルの国）にも進出している。

これは同社が2年前から開始した、韓国からの中古車需要の高まりに応えた形だ。

同社の凄さはこれに止まらず、さらに発展的な変化を訴求する点だ。

例えば、この物流システムを活用して、巨大なアフリカのマーケットに向け、エンジンオイルや日本市場ではニーズが少なくなったリサイクルパーツを他社と提携し、提供する『リレーションシップサービス』の展開など枚挙に暇がない。

一方、輸送以外に輸出の障壁となるのは決済の問題だが、これも公式エージェントの存在によって、確実な送金手続きを実現した。

タンザニアオフィスの様子

こうして障壁をクリアしたことで、世界に類をみない中古車越境ECサイトに成長を遂げたと言える。

Beforward.jpを広く開放 オール日本での展開を

さて、今後どのように変化を遂げていくかを、山川社長に聞いてみた。

「つい最近、ある会社のゴルフコンペに参加したところ、エスビーティーの稲見社長と同組で回らせて頂いた。周りの方々は『意外だ』と言うが、実は初対面だった」とし、「近年、マスコミへの露出が多くなったこともあって、同業者を含め、業界関係者と交流を深めるようになったが、それまでは、どちらかと言うと独自路線を突っ走る『一匹狼』的な存在に見られていたかもしれない」と語る。

「しかし、交流を含めていくうちに、今までのような熾烈な価格競争などは無用で、オールジャパンとしてタッグを組んで、日本のより良い商品を全世界に供給していくべきだと考えるようになった」と語った。

そこで同社が展開したのはBeforward.jpという、苦労して構築したプラットフォームを惜しげもなく、広く同業者に開放していくというドラスティックな取り組みだ。

また、先頃ではファブリカコミュニケーションズ社（本社＝愛知県名古屋市、谷口政人社長）が運営する『車選び.com』とデータ連携を開始し、同ウェブの加盟店がBeforward.jpへの在庫登録を可能にした。

山川社長は「この展開はさらに加速する。将来的に我々は、いち中古車輸出事業者から脱し、Beforward.jpを運営する世界に通用するIT企業をめざしていきたい」と力強く語った。

最後に、中古車輸出の将来的な世界的市場規模を予測してみると、同社が主力としているアフリカをとっても、人口は現在10億人だが、2050年には2倍の20億人に達すると言われている。

一方、中国では今年から中古車輸出が解禁となった。当面は動きがないと思うが、巨大な中古車市場を有するだけに、将来的には中古車輸出大国になる可能性を十分秘めている。

そういった意味では、これからの中古車輸出のポテンシャルは計り知れず、ワールドワイドで高い需供マッチング力を誇るBeforward.jpが、10年後のGoogleになることは決して夢物語ではない。同社の今後の展開に注目していきたい。

10045414-1.indd 8　2019/04/23 18:54

アセアンと日本に架かる橋 PartⅡ

外国人整備人材と共存共栄する時代④

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

2007年から、外国人を採用している総合カーディーラーが東京にある。社長の鈴木将仁氏と、執行役員でコバック事業部長の杉田佳寛氏に、これからのクルマ屋が外国人を活用していくポイントと、彼らの魅力を聞いた。

積極的な外国人活用

鈴木自工株式会社（鈴木将仁社長、東京都江戸川区）では、07年から外国人整備人材を雇用している。

当時、新規採用が年々減ってきていた。そんな時に、自動車整備専門学校から留学生の外国人整備人材の提案があった。

実際に面接してみると良い感触。韓国人1名を採用した。現在、鈴木自工では、元留学生、技能実習生、アルバイトとして、合計21名が働く（19年5月時点）。ベトナム、フィリピン、中国、ネパール、アフリカなど、その国籍も幅広い。

「日本人よりよっぽどよく働きます。外国人は教育を行なうことで、しっかりと戦力化できます」（杉田氏）。

さらに「素直だから、教育をしやすいです。日本人はすぐ辞めても、どこかに入社できます。しかし、外国人はそんなことは言ってられない。昔の日本人のような、忠誠心が強いイメージがありますね。社長に選んでもらって来ているから、簡単にはやめられないという気持ちが伝わってきます」と語る。

鈴木社長は「すぐにやめてしまうというのは、受け入れ企業の問題でもあると思っています」と指摘する。

執行役員でコバック事業部長の杉田佳寛氏

決して順風ではなかった 失敗も経験

とくに、技能実習生を受け入れる前は、現場がきちんと教えられるか、不安が大きかった。

「事前に、技能実習生を雇用している名古屋の企業に見学に行きました。それでも、受け入れ前からコミュニケーションが不安でした。日常会話もままならず、日本に入国した時点でも思った以上に通じないので、びっくりしたことを覚えています。現場は最初、嫌がっていました。彼らを受け入れるのに二の足を踏んでいました」（杉田氏）。

鈴木社長は「実際に失敗したこともあります。道具を〝ポイッ〟とやるのを見て、工場長が怒ったことがありました。それがきっかけで『工場長にいじめられた』と言って、外国人が辞めてしまったことがありました」と語る。

「文化も習慣も違う外国人には、教えてなければ分かりません。日本人だったらという常識のみで、教えてないことを怒ってしまったんです。日本人と感覚が違うということを踏まえて、丁寧に教えてあげる必要がありました」と、しっかりと教えてあげることの大切さを指摘する。

鈴木自工では、外国人向けにマニュアルなどを作ったり、目で見て分かりやすい表示、文章だけでなく写真なども付けるよう、丁寧で分かりやすい外国人への教育を意識している。

共存共栄の前提は お互いを尊重し合うこと

18年2月から3名のフィリピン人技能実習生が鈴木自工で働き始めた。

洗車、オイル・部品交換、点検・車検などをサポートしている。

その内の一人、ジャスさんは「フィリピンはテクノロジーがまだ低いです。日本の高いクルマのテクノロジーを学んで、自分の技術を向上させたいと思いました」と、日本に来た理由を語った。

「日本人は車のことが分からない時には『教えてやる』と言ってくれて、親切に教えてくれます。日本人の仕事の仕方は勉強になります。日本では仕事はオンタイムで、しっかりとやります。そのため、時間にルーズな考えのフィリピン人が持っている常識を変えて、日本での仕事に取り組む必要があります。そうすれば日本は楽しいです。日本語は、仕事が終わった後に毎日勉強をしています。生活などで困ったと感じることも、今までとくにありません」と指摘する。

外国人も今までの常識を変えて、日本になじむように努力をしている。日本人も彼らを積極的に理解し、歩み寄ることが重要だ。お互いに尊重し合うことは、外国人と共存共栄をしていく前提であることは間違いない。

鈴木自工では、技能実習生に日本人のスーパーバイザーを1名付けて指導している。日常生活から技術を教えることまで1ヵ月位、付きっきりだった。

杉田氏は「もう、その時点では、言葉はあまり気にならなくなっていました。技術などの吸収力も早いですし、彼らの一生懸命さを見て、現場の人間たちは結構、早くに打ち解けた感じです。たまに実習生が食べているお弁当を見て、おかずが少ないと現場の人間が分けてあげたりするようになりました。社員教育にも良かったです」と語る。

人が足りなくなってからでは遅い外国人活用

杉田氏は「外国人の本音は、お金が欲しいということです。しかし甘えはありません。当然、受け入れる企業は未知の部分があって、不安だと思います。でも確実に人手が補える戦力になるので、外国人雇用で失敗したと思ったことはありません」と言い切る。

日本の整備工場で外国人を雇用拡大していくために、クルマ屋は気を付けておくこととして、「決して安い労働力として使っては駄目です。外国人というと『安い』というイメージがありますが、日本人と同等に扱う必要があります」（鈴木社長）。

現地でスカイブルー人材と面接

さらに「これから人が足りなくなる中で、外国人を要らないなんて言ってられるのでしょうか？本当にクルマ屋業界の人手がいなくなる前に、早めに外国人に慣れた方が良いと思っています。人員的に余裕があるうちにやったほうが良いです。今は優秀な外国人10人の中から選ぶことができますが、これからはもっと少なくなると思います。足りなくなってからやるのでは遅いと感じています」と指摘する。

そんな鈴木社長は、今年4月16日に㈱アセアンカービジネスキャリアがアレンジする、ベトナム（ハノイ）での面接ツアーに参加。ベトナム人の自動車整備技能実習生3名と、スカイブルー人材（理工系大学卒業のエンジニア）1名の採用を決めた。積極的な外国人自動車整備人材の活用へとアクセルを踏む。

日本は、時間が経つにつれて国際的な人材獲得競争は激しくなり、さらに少子高齢化を始めとする課題先進国の道を突き進む。すでに、優秀な外国人材の国際獲得競争が始まっている。外国人を積極的に受け入れるという判断をするのであれば今、少しでも日本に来てくれる外国人がいる間に、行動に移す必要がある。

さらに、外国人にとって魅力的な自社の環境を早急に整えて行く必要がある時代に来ている。

採用したベトナム人技能時実習生と鈴木社長

10045414-1.indd 9　2019/04/23 18:54

CAA Challenge Advance Assist 中部会場

5/15(水) AM10:00 START

初出品ジャンボAA

初出品コーナー

初出品プレミアムコーナー

輸入車初出品コーナー

軽初出品コーナー

CAA中部初出品コーナー

出品料無料(流札時)

TC-webΣ 不在申込手数料無料

出品または落札1台以上賞

ミスタードーナツ(8個セット)進呈!!

Wチャンス抽選会!!

さらにWチャンス

CMで話題の「ハズキルーペ」

50名様に進呈!

※イラストはイメージです。

出品3台以上賞

(検査なし売切りコーナー除く)

飛騨牛A5等級を含むバーベキュー焼肉セット(1kg)進呈!!

5月8日(水)開催限定 **早期搬入特典** 4月30日(火)までに搬入の車両は**流札時出品料無料!**

※搬入時に出品票が積込みされていない車両は対象外となります。

5月15日(水) 初出品ジャンボAA限定 C・Dレーンが11:00⇒10:00スタートとなります(5月15日のみ)

※CAA中部初出品・初出品コーナーが1時間早まります。ご注意下さい。

5月～6月 キャッシュバックキャンペーン 乞うご期待!!

※詳しくはホームページをご覧ください。

5月 オークションスケジュール

1日	8日 (1498回)	15日 (1499回)
休催	レギュラーAA	初出品ジャンボAA

CAA Challenge Advance Assist 株式会社シーエーエー 中部会場
毎週水曜日開催 START AM10:00
〒473-0907 愛知県豊田市竜神町東名32番地 TEL 0565-29-1100 FAX 0565-29-0700
CAA HP http://www.caanet.jp/
TC-webΣ HP http://taacaa.jp/
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

店頭映像出品の落札車に30日間の保証サービス
OBD診断済みなどの車両を対象に初の試み
JU岐阜羽島AA

対象車両のフロント画像には星印のロゴが付く

JU岐阜羽島オートオークション（熊崎尚樹社長）は、店頭映像出品の「お店のクルマコーナー」の落札車に、30日間の保証付帯ができる『プラス保証』サービスを開始。4月20日から5月25日開催まで、限定で実施していく。

中古車オークション会場のBtoB取引において、落札車両の不具合箇所に保証が付くのは初のこととなる。

お店のクルマコーナーは、展示場に並んでいる車両を検査員が出張検査し、映像出品するもの。「現車は会場に無くとも、こうした商品性の高い車両をいかに売りやすく、買いやすいよう環境を整えるか。それを考慮した付加価値サービスとして、今回トライアルで実施した」（熊崎社長）。

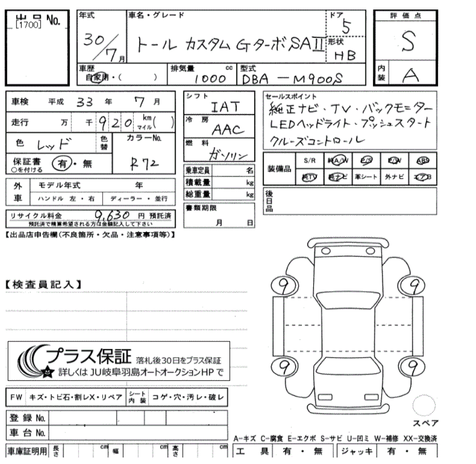
プラス保証の対象は同コーナーの中で、①OBD診断で異常がない、②走行12万キロ以内、③初年度登録年月から12年以内、④評価点3・5点以上の車両。

保証対象の範囲は、エンジン本体37項目、動力伝達系のAT・CVT11項目、MTが12項目で、落札した会員は、申込書にサインをすることで、30日間、この範囲の保証が付く。なお出品、落札ともに手数料は、同コーナーの料金のままとなる。

第1回目となった4月20日開催では、お店のクルマコーナーのうち、プラス保証の出品は80台。車両のフロント画像と出品車の車両状態票には、プラス保証のロゴが付き、さらに出品リストには星印を記載することで明確化した。

さらに、チラシの配布や同社のホームページでも、プラス保証の内容を掲載。広く会員にアピールしている。

「今回が初めての試みであり、検証期間として、まずは5開催限定で実施する」（同）という。



車両状態票にも「プラス保証」を記載（左下部分を参照）

第22回目の森づくり活動を実施
森林整備で自然環境保全へ
オークネット

「オークネットの森」で活動

親子クラフト体験も

森の健全な育成へ間伐作業

オークネット（藤崎清孝社長）は4月13日、第22回目となる「森づくり活動」を、埼玉県入間郡越生町の越生ふれあいの里山・オークネットの森で開催した。

この活動は、自然環境保全活動の一環として、森林を整備。地球温暖化防止に加えて、花粉の少ない森づくりを行なうことを目的に、2005年11月から毎年、実施しているもの。

第22回目を数える当日の活動には、オークネットグループの社員やその家族が54名、さらに、NPO法人埼玉森林サポータークラブのメンバーが25名参加した。

参加者は、間伐作業を通じて、森林整備の意義や自然に関する学習をするグループ、親子クラフト体験をするグループに分かれ、それぞれの活動を通じて、環境保護意識を高めた。

なお、活動の場である「オークネットの森」は、越生ふれあいの里山の一部で、創業20周年を機に2005年11月から、毎年、間伐・除伐などの自然環境保全活動を行なっている。

JAA新会場

2019.5.15

GRAND OPEN

出品料1,000円（流札時）

取引賞

出品または落札１台以上で

堂島ロール
DOJIMA ROLL

※全コーナー対象
来場者限定

抽選会

出品または落札１台以上で
翌週5/22抽選会の抽選券を進呈!

テレビ
ダイソン掃除機
メークイン じゃがいも2kg

※全コーナー対象
他の商品も!

ダーツゲーム

出品または落札１台以上で
豪華賞品が当たるゲームに
参加できます。

※全コーナー対象

USS Used car System Solutions

JAA会場

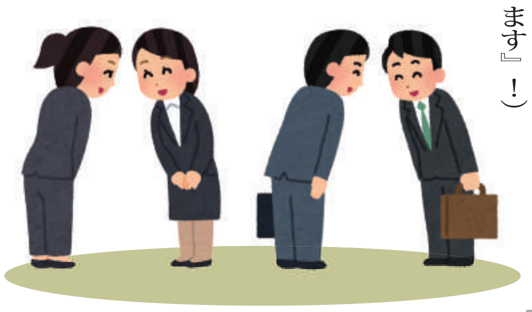
株式会社ジェイ・エー・エー　東京都江戸川区臨海町3-3-3
TEL 03-3878-1190

やってくれちゃってます！イタい若手社員

ビジネスマナー編

敬語なのにイラっ！その使い方、間違ってない!?

敬語は社会人のマナーだが、意外と誤用されている。時代と共に言葉が変わり、どちらが正しいのか迷う言い方も少なくない。そこでよくある間違いを挙げてみた。読者の皆さんは大丈夫ですか？



●どっちを敬ってるの？

店長が得意先を訪問し、事務員に社長を呼んでもらった。

事務員「倉庫におられますので電話します」

店長「『おります』だろ！」

事務員「もしもし？　お客様が『来ました』」

店長「『お見えになりました』！」

事務員「今『鈴木社長がいらっしゃいます』ので少々お待ちください」

店長（そこは『鈴木が参ります』！）

客より自分の社長を立てる敬語に、終始イラっとした店長であった。

自分の社長より社外の方が上になる。そのため、上司の事でもへりくだって言わないと失礼になる。

また、社外に対して社内の人名を言う場合、上司でも呼び捨てが基本。例えば「すぐ戻ると『鈴木』が申しておりました（言っていました）」など。役職をつける時は『社長の鈴木が』とする。『鈴木社長』は社長が敬称になるので社外に対してはNG。

とてもよくある間違いなので注意したい。

●ご苦労様でイラっ？

面談を終えて帰ろうとした店長、顔見知りの若手営業が声をかけてきた。

立ち話をし、帰ろうとした店長に若手が叫んだ。

若手「『ご苦労様』でした！」

店長（失礼な奴だな！）

結局、終始イラっとした店長だった。

『ご苦労様』は目上が目下に使う言葉。お客様に使うのは失礼にあたる。

『お疲れ様』は目下が目上に使って良いとされ、立場に関係なく使える挨拶言葉として浸透している。しかしどちらも労をねぎらう言葉で、本来は目上に使うのは失礼だ。世代によっては気分を害する人がまだいる。

状況に応じ適切な言葉を使う方が無難。今回は「ありがとうございました」等が望ましい。

『了解いたしました』も、お客様や目上に対して失礼だが、今は賛否両論となっている。本来は『承知いたしました』であり、それが無難だ。

●軽い仕事で悪かったな！

若手社員の手際が良いので、棚卸のリーダーを任せることにした。

店長「今度の棚卸、君がリーダーでやってくれ」

若手「はい！　頑張ります！」

スムーズに運んだので、ねぎらいの言葉をかけた。

店長「おかげで助かったよ」

若手「いえ、まだまだ『役不足』ですから」

店長の顔がイラっとした。意味が分からず、若手はその場を離れたのだった。

『役不足』は、その人の能力に対して与えられた役目が軽すぎることを指す。自分が未熟だと言いたい時は『力不足』が正しい。

●バイト敬語に要注意

何となく丁寧に聞こえる言い回しが浸透している。

正しい敬語を知らない若者を中心に、知っている言葉を付け足し、敬語の様にしたことが『バイト敬語』の始まりと言われる。

接客や金銭を扱う中古車販売店でも注意だ。

成約し、お客様から手付の1万円を受け取り、若手が言った。

若手「1万円『お預かりします』」

お客「へ～。返金あるの？」

釣りが無いのだから『頂戴します』が正しい。ちなみに、『～からお預かりします』とよく聞くが、釣りがあっても『～から』は要らない。

若手「こちらがご希望のプリウスに『なります』」

普通に聞こえるが、『～になる』は変化を表す。つまりプリウスが希望通りに変化すると言っているのだ。飲食店で良く「天丼に『なります』」などと言われるが、筆者は「早く変化してみろ」と毎回思っている。

完成形なのだから「こちらがご希望のプリウス『です』」が正しい。

若手「書類『の方』をお持ちしました」

『～の方』とは、複数あるものに対してどれか一つという意味。書類しか無いのなら「書類『を』お持ちしました」が正しい。

問題点

学校で習っているはずの敬語。しかし、先生や家庭、地域などで「ため口」が通用する現在、成長過程で正しい敬語を使う機会が少ない。社会に出る前に「敬語は社会でのマナー」として、最低限は見直しておくべきである。

解決策

自身が率先して勉強することはもちろんだ。また、使っている敬語が正しいかチェックする機会も必要。そのためにも店や会社で、正しい敬語が身に着くよう、定期的に研修を行うという事に尽きる！

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。

10045414-1.indd 13　2019/04/23 18:57

2019年3月 オークション実績

1開催平均の出品ベスト10（台）

①	ＵＳＳ東京	16,611
②	ＵＳＳ名古屋	11,140
③	ＨＡＡ神戸	6,822
④	ＪＵ岐阜	5,680
⑤	ＵＳＳ九州	4,993
⑥	ＣＡＡ中部	4,927
⑦	ＭＩＲＩＶＥ	4,904
⑧	ＵＳＳ横浜	4,753
⑨	ＵＳＳ大阪	4,679
⑩	ＵＳＳ札幌	4,142

※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。

3月の主催者別AA実績

	開催回数	出品台数	成約台数	成約率(%)	成約金額(千円)	平均単価(千円)
企業系	176	505,722	309,959	61.3	179,003,638	578
	-5 開催	-0.9%	-3.2%	-1.5ﾎﾟｲﾝﾄ	-8.1%	-30 千円
メーカー系	112	143,231	113,623	79.3	54,627,330	481
	-6 開催	+2.3%	+1.3%	-0.8ﾎﾟｲﾝﾄ	-4.9%	-31 千円
ＪＵ系	164	142,530	84,420	59.2	21,666,797	257
	-8 開催	+0.2%	-3.3%	-2.1ﾎﾟｲﾝﾄ	-8.3%	-14 千円
合　計	452	791,483	508,002	64.2	255,297,765	503
	-19 開催	-0.1%	-2.2%	-1.4ﾎﾟｲﾝﾄ	-7.5%	-28 千円

北海道	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
ＵＳＳ札幌	4	⑩ 4,142	+9.8	64.5	-5.0	380	-6
ＴＡＡ北海道	4	797	+20.0	72.1	-2.6	320	-35
ＪＵ札幌	5	690	-3.0	55.6	+3.3	304	+33
札幌ＡＡ	3	562	+5.2	74.0	+3.4	295	-42
ＮＡＡ北海道	1	484	+11.3	70.0	-1.7	383	+5
ホンダ北海道	4	240	-16.7	88.3	-1.2	392	-32
ＪＵ函館	5	98	+46.3	46.8	-3.2	305	+49
ＪＵ釧路	5	89	+9.9	37.0	+3.8	344	+66
ＪＵ室蘭	4	84	+35.5	38.4	+3.6	275	+24
ＪＵ帯広	5	56	+47.4	44.5	-1.9	260	+2
ＪＵ旭川	5	53	+8.2	58.5	+5.2	220	-10
ＪＵ北見	5	43	-4.4	63.3	+2.3	256	+9

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)
ＵＳＳ東北	4	1,895	-0.2	70.7	-4.3	327	+4
ＴＡＡ東北	4	1,655	+14.3	82.7	+1.5	341	-9
ＪＵ宮城	5	1,601	-5.0	74.1	-0.8	214	-10
ＪＵ福島	4	1,011	+8.9	66.6	-0.6	185	-25
ＣＡＡ東北	4	645	+19.7	66.3	+0.2	182	+18
ホンダ仙台	4	381	+9.2	92.1	-1.0	260	-26
アライ仙台	4	254	-11.2	76.6	+3.0	224	-24
ＪＵ秋田	4	201	+2.6	78.6	+2.9	52	-15
ＪＵ山形	2	188	-13.4	62.5	+15.0	111	-77
ＪＵ青森	2	156	-19.6	67.9	-6.3	194	+63

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 16,611	+8.5	66.8	-1.3	836	-46
ＭＩＲＩＶＥ	4	⑦ 4,904	+15.8	75.5	-0.8	466	+12
ＵＳＳ横浜	4	⑧ 4,753	+7.2	61.0	-4.8	693	+17
アライ小山 VT	5	⑪ 4,006	+3.8	64.2	-0.8	836	+9
ＴＡＡ横浜	5	⑭ 3,533	+8.4	83.6	-1.4	666	-17
ＣＡＡ東京	4	⑲ 2,548	+6.0	58.9	-0.5	462	-11
ＴＡＡ関東	4	2,461	+12.5	81.6	+1.8	546	-7
ＪＵ埼玉	4	2,425	+5.8	56.4	-4.1	470	-87
アライﾍﾞｲｻｲﾄﾞ	5	2,067	-1.5	81.9	+3.0	402	+38
ＪＡＡ	4	1,982	-30.2	56.9	-4.1	647	-92
ＪＵ東京	4	1,720	-4.2	70.1	-3.3	168	+18
ホンダ東京	4	1,590	+1.0	93.7	+0.3	368	-91
ＪＵ千葉	5	1,569	+19.0	67.9	-2.3	246	-47
ＵＳＳ群馬	5	1,443	+2.4	63.9	-5.8	338	-22
ヒーロー	4	1,339	+17.1	64.5	+3.8	298	+8
ＵＳＳ埼玉	5	1,320	+8.7	55.7	+0.3	300	-3
ＮＡＡ東京	5	1,183	-14.5	73.7	-3.4	456	+60
ＵＳＳ新潟	4	1,077	+7.6	46.6	-3.9	292	-28
ＪＵ群馬	4	998	+14.8	57.9	+0.9	196	-42
ＪＵ新潟	5	982	-5.2	66.5	-0.8	171	-15
アライ小山４輪	4	956	+6.0	84.3	-0.3	203	+55
ＪＵ栃木	5	853	+16.7	33.5	-0.7	192	-32
ＪＵ茨城	4	792	-5.1	65.8	-3.8	197	+6
ＪＵ神奈川	4	747	+4.9	57.5	-0.2	195	-25
アライ建機	4	714	+16.3	69.7	+0.6	924	-101
いすゞ幕張	4	638	-3.8	50.7	-1.5	1,374	-37
ＪＵ長野	4	494	+15.2	42.1	-1.0	169	-5
ＪＵ山梨	5	102	+22.9	41.8	-16.6	73	-75

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	5	② 11,140	-5.3	52.7	-1.6	1,046	+23
ＪＵ岐阜	5	④ 5,680	+11.7	46.4	-2.8	412	-22
ＣＡＡ中部	4	⑥ 4,927	+1.2	70.5	-2.3	611	-17
USS-R 名古屋	4	⑫ 3,833	+12.8	81.4	-1.9	74	-11
ＪＵ愛知	4	⑯ 3,406	+2.4	78.6	-1.7	293	+16
ＴＡＡ中部	4	⑱ 2,562	+21.0	84.6	-0.9	442	-54
ＵＳＳ静岡	5	2,440	+21.9	67.3	-1.0	203	-5
ＣＡＡ岐阜	4	1,833	-2.3	59.6	+3.9	259	-66
ＪＵ静岡	4	1,202	+4.3	63.6	+3.3	139	-17
ホンダ名古屋	4	958	+8.6	88.6	-1.9	347	-34
ＮＡＡ名古屋	4	938	+12.2	84.5	-1.3	370	+38
ＪＵ三重	4	686	+24.5	43.2	-1.3	175	+8
ＳＡＡ浜松	4	559	+15.7	49.5	-3.5	532	-218
愛知トヨタ	4	522	+6.7	93.5	+0.2	496	+227
ＵＳＳ北陸	5	491	+29.9	62.7	+2.4	215	-73
ＪＵ富山	4	438	+12.9	59.9	-5.2	130	-22
ＪＵ石川	4	430	+15.6	67.5	-2.4	231	-16
ＪＵ福井	2	242	+4.8	54.0	-4.4	138	-24

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	5	③ 6,822	-25.5	51.9	+0.3	654	-44
ＵＳＳ大阪	5	⑨ 4,679	+22.6	52.6	-4.2	567	+10
関西松原ＡＡ	4	⑬ 3,674	+20.8	67.8	-4.4	567	-21
ＴＡＡ近畿	4	⑮ 3,529	+19.2	78.3	-3.1	565	-19
ベイオーク	4	⑰ 2,872	+12.0	62.8	-4.7	671	+9
ＵＳＳ神戸	4	1,973	+12.4	62.8	+3.7	469	-70
ホンダ関西	4	1,491	-3.4	92.2	-1.5	389	-102
いすゞ神戸	5	1,254	-10.6	54.7	+0.7	1,115	-154
ＮＡＡ大阪	4	1,050	+25.4	82.3	-4.3	457	+29
ＩＡＡ大阪	4	1,010	-16.2	63.2	+3.9	84	-15
ジップ大阪	4	638	+36.9	58.0	-8.0	1,450	+31
ＫＣＡＡ京都	4	616	+3.9	54.7	+4.8	209	+8
日産大阪	4	469	+21.5	84.3	+4.2	157	+25
ＪＵ奈良	5	463	-1.7	74.7	+1.9	186	-1

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)
ＵＳＳ岡山	5	2,090	+7.7	66.2	-5.8	316	-21
ＴＡＡ広島	4	1,959	+7.5	68.7	-3.8	407	-52
ＬＡＡ岡山	5	1,842	-1.6	54.5	+1.5	250	+8
ＪＵ広島	4	1,665	+7.9	48.2	+4.4	211	-31
ＬＡＡ四国	4	1,266	+2.3	45.8	-1.8	239	-12
ＴＡＡ四国	4	1,264	+7.5	83.6	+3.0	235	-48
ＫＣＡＡ山口	5	730	+18.1	47.2	+2.9	341	-1
ＮＡＡ広島	1	347	± 0.0	55.3	-4.1	275	+20
ＪＵ山口	4	293	+6.2	61.2	+6.4	211	-38
ＳＡＡ中国	1	247	+6.9	86.2	+3.9	766	-2
ＪＵ島根	2	201	+13.6	37.9	-15.6	236	+31
広島ＡＡ	2	170	+7.6	56.2	-9.6	351	+87
ＪＵ鳥取	1	162	+65.3	19.8	-4.7	213	+52

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	5	⑤ 4,993	+15.9	57.2	-4.4	511	+1
ＴＡＡ九州	4	⑳ 2,542	-1.8	77.8	+2.3	402	-45
ＫＣＡＡ福岡	4	2,051	+13.4	39.8	-3.8	292	-4
KCAA 南九州	4	1,387	+7.4	50.7	+1.7	298	-52
ＵＳＳ福岡	4	1,378	+8.3	62.4	+3.0	378	-26
ＪＵ福岡	5	1,303	-0.8	66.9	-1.1	168	-39
ホンダ九州	4	768	+7.9	93.6	-0.4	227	-35
ＴＡＡ南九州	4	637	+1.9	71.2	-5.2	313	-22
ＮＡＡ福岡	4	572	+2.0	71.0	-9.3	308	+18
ＪＵ長崎	1	489	+14.5	50.7	-6.2	125	+1
ＪＵ鹿児島	5	441	+6.5	58.7	-2.0	147	+9
いすゞ九州	4	414	+12.2	66.3	+0.1	790	+6
ＪＵ沖縄	5	400	+13.6	61.5	-1.4	181	+21
ＪＵ大分	2	287	-19.6	73.7	-0.8	76	+4
ＪＵ熊本	4	205	+19.9	32.0	-5.3	71	-10
ＪＵ宮崎	4	107	-10.1	31.7	+7.5	81	-49

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	1,653	+12.9	22.2	-8.2	989	-9

※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

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東京会場
千葉県印西市牧の台3-1-1 TEL:0476-42-5121
毎週水曜日11:00スタート

5月15日 第1327回 東京会場グランドオープン記念
22日 第1328回 オークション
29日 第1329回 オークション

IMA九州会場
福岡県古賀市青柳808 TEL:092-942-0860
毎週木曜日11:00スタート

5月9日 第943回 オークション
16日 第944回 東京会場グランドオープン記念 建機コーナー
23日 第945回 オークション
30日 第946回 オークション 建機コーナー

IMA神戸会場
兵庫県神戸市灘区味泥町2-48 TEL:078-871-5500
毎週金曜日10:00スタート

5月10日 第1488回 オークション
17日 第1489回 東京会場グランドオープン記念
24日 第1490回 オークション
31日 第1491回 オークション

5/15~17 東京会場グランドオープン記念

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

くるまマイスター検定

めざせ！クルマの知識王!!

マイスターへの道

問題

「アウディ」のコーポレートマーク『4シルバーリングス』の4つのリングは、何を表したものですか。

①ルーツとなる4つの会社を表している

②クワトロシステムの4輪を表している

③南十字星の4つの星を表している

④ 1916 年に開催予定だったベルリンオリンピックをイメージしている

出題＝第6回くるまマイスター検定より

〈答え〉

ドイツを代表する自動車メーカーのひとつ、アウディのシルバーの４つ輪のロゴマーク。一瞬、輪っかの数がひとつ足りないけど、オリンピックに関連するものなのかと思いきや、そこはまったく無関係。

そもそも、アウディ誕生の歴史をひも解いてみると、１９３２年(昭和7年)に、アウディ、ＤＫＷ、ホルヒ、ヴァンダラーという４つの会社が合併して、新たに自動車連合を結成したことによるもの。ということで、今回のクイズの答えは①が正解でした。

第７回くるまマイスター検定＜６月９日開催＞

申込み締切を５月７日まで延長!!

一部会場が満席になったためGW明けまで申込受付します。

＜クレジットカード決済のみ・詳細は「くるまのマイスター検定」のHPまで＞

AA会場でおまちしてま〜す!!

ベイオーク 業務課
垂水 結女さん

「毎週、本当にたくさんの会員さんが来てくれて嬉しいです」と話す垂水さん。何でだと思います？　と水を向けると「スタッフと会員さんの距離感がとても近い気がします。先輩たちを見ていると、寄り添っているように感じられて。良いお手本になってますね」。そんな答えが返ってきた。

垂水さんは、昨年に入社したばかりの新人さん。若くて明るくて、とにかくパワフル。一緒にいると、こちらまで元気になってくる。しかも一発芸で笑わせるのが特技というから、まるで太陽の様な女性だ。

ちなみに、垂水さんの最新芸は『芦田愛菜のマネをするやしろ優さんのモノマネ』だそう。一度お願いしてみる？

俳句 de ひと休み

白く白く桜吹雪の闇となる

荒井寿一（荒井商事会長）

《作者による解説》

今月の季題は桜吹雪で、春の代表的季語である。通常、花と言えば桜のことを言う。今年は大部早く咲くかと思いきや、途中、寒波に見舞われたり、ジェットコースターのような天候であったため、四月の入学式にぴったりと間に合うという奇跡のようなことが起きた。

五月より新元号の令和がスタートするが、我々の感覚では桜には昭和がとても似合うように思う。「背中の桜吹雪が見えねえか」などと啖呵を切るのは昭和でなくてはならない。

さて、掲句であるが、よくよく読み込んでみると、昼間の情景か夜のそれか判断しかねるかと思われる。しかし、それは読手の自由な感じ方にまかせる。

真白な桜の花びらが目の前を覆ひつくすと一瞬、真白なのであるが、逆にそれが真黒な闇にも見えたという情景である。

それは、まるで夢の中での一瞬の幻のようでもあり、すぐに消えて霧散してしまうものでもある。我々日本人にとって、桜はそれだけ心に響く花なのである。

5/7 第949回 新元号記念AA

ご来場特典 POS登録でもれなくおやつ券進呈
ケータリングカーがやってくる！
懐かしのバターメロンパン
焼きたてメロンパン HAPPYHAPPY 食べればHappy気分！

TC-webΣ 不在申込手数料 無料

軽初出品 & 軽コーナーの初出品車
初出品コーナーの全車
出品料無料（流札時）

全コーナー対象 成約または落札1台以上で
これからの季節にピッタリ！アウトドア用品が当たる
新元号記念大抽選会にご参加できます 令和
空クジなしの抽選会！
アウトドア用品 or ポットカレーパスタ
茨城銘菓 都炉美煎本舗

5/21 第951回 レンタリース協賛記念AA

ご来場特典 POS登録でもれなくおやつ券進呈
ケータリングカーがやってくる！
焼きたてピザ
マルゲリータ・生ハムピザ・デザートピザ
Pizza & パスタ La cotta 〜憩の場〜

TC-webΣ 不在申込手数料 無料

全コーナー対象
出品または落札1台以上で
2種類選べる(4人前)
全国名店ラーメンシリーズ

レンタ・リースUPコーナ限定
買えば買うほどもらえちゃう！
落札1台毎に
QUOカード500円分進呈

早期搬入賞 1台・3台・5台以上賞 4/30(火)までに搬入された車が対象
1台以上賞 発泡酒 6缶パック
3台以上賞 発泡酒 1ケース
5台以上賞 ビール 1ケース
美味しい季節到来！

オークション スケジュール

5/7	5/14	5/21	5/28
●第949回●	●第950回●	●第951回●	●第952回●
新元号記念AA	レギュラーAA	レンタリース協賛記念AA	レギュラー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

5&6月 8開催 合計10台売るだけで4K LED液晶テレビ 絶対！もらえるキャンペーン 詳しくはHPをご確認ください

※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。

CAA Challenge Advance Assist
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-webΣ ➲ http://taacaa.jp/
TC-webΣ

IMA東京の竣工式を挙行 5月15日にオープン

いすゞユーマックス

いすゞユーマックス（小美濃洋社長）は4月16日、IMA東京の新会場において竣工式を挙行した。

IMA東京は、現在の幕張会場を移転、新築オープンするもの。当日は、同社の徳永俊一会長や小美濃社長をはじめ、事業主であるいすゞ自動車販売の成松幸男会長、また設計、施工関係などから多数が出席した。

神事式では、成松会長や徳永会長ら9名が代表して、神棚に玉串を捧げた。その後に開いた直会では、成松会長が「東京オリンピック後は新車販売の落ち込みが予想され、中古車が一番重要な時期となる。いすゞのオークションでは神戸、九州会場を新築、増強し、最後にこの首都圏の東京会場が完成した。建設に携わった関係各位には心から感謝したい」と挨拶した。

続いて、小美濃社長が「立派な施設が竣工した。あとは運営や会員への対応など、ソフト面の充実を図っていく。今後、世界で『商用車AAといえばIMA』と言われるよう、一丸となって邁進していきたい」と述べ、乾杯の音頭を取った。

IMA東京の所在地は千葉県印西市牧の台で、北総鉄道北総線・印西牧の原駅より車で5分という好立地。敷地面積は8万8000㎡。

また、セリ会場は1階建てで、ポス約310席、セリ方式は2レーンを採用。また敷地内には、撮影棟をはじめ検査棟や管理棟のほか、IMA神戸や九州と同様に看板剥離工場なども建設。会員の利便性を一層、追求していく。

なお、グランドオープンは5月15日。多数の特別企画を用意している。

1階建てのセリ会場。セリ方式は2レーンを採用

いすゞ自販の成松会長らが玉串を捧げる

JU北海道青年部会が2頭目めざす

北海道盲導犬協会に浄財を寄付

「JU北海道青年部合同チャリティAA」が4月12日、JU札幌をはじめ道内のサテライト会場で開催。セレモニーでは、公益財団法人・北海道盲導犬協会への寄付金贈呈式が行なわれた。

JU北海道青年部会の盲導犬育成プロジェクトは、平成24年から毎年継続して実施。スタートから6年目の一昨年には、1頭目の育成費用を達成し、昨年からは、2頭目に向けて取り組んでいる。

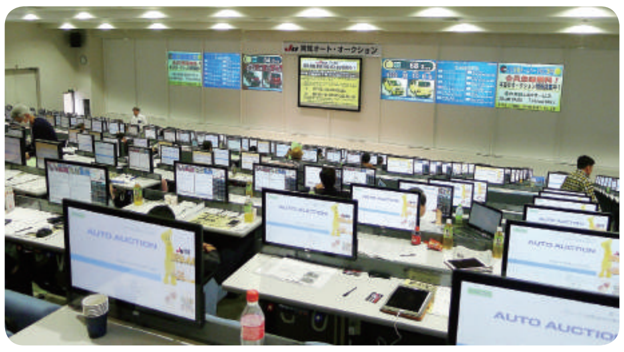
当日は、AA手数料の一部と物品の売上、さらには北海道全7支部に設置した募金箱から集めた浄財を寄付。一方の盲導犬協会からは、感謝状が贈呈された。

なお、全道青年部合同AAは、目標に掲げた出品1800台を大幅に超える2161台を集荷。各支部での目標達成をはじめ、昨年の出品（1944台）も上回る盛況なオークションとなった。

平成24年からプロジェクトを開始

会場を一部リニューアル

JU宮城AA



ＪＵ宮城（鹿野利徳理事長）は、このほどオークション会場を一部リニューアルした。

今回のメインとなる変更点は、車路とポス席を遮断していたガラス面を壁状にし、そこに合計７基のスクリーンを設置した。

スクリーンは、中央の 150 インチではインフォメーションの画面とし、その左右には 120 インチをそれぞれ３基ずつ設置。セリ画面、セリ順、インフォメーションをそれぞれ投影する。

「かつてはポス席から見てガラス面の先にスクリーンがあったが、このリニューアルによって、スクリーンはガラス面を通さず、さらに以前よりも手前に設置されたので、見やすくなった」（ＪＵ宮城）という。

そのほか、会場内前方の中央部分をステージ状に変更し、セレモニーや研修会などの際に、少しでも見やすくなるように工夫した。

なお、今後は音響関係についても、夏から秋頃の予定で入れ替えを計画している。

火曜日はJU埼玉の日

これがJU埼玉の動画サービス！

今まで見えなかったところが見えちゃいます！

ルーフのキズ凹みがよく見える！

側面・後方やステップのキズ凹みがよく見える！

乗車定員・車内・天張り汚れがわかる！

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

5月 特設 イベントコーナー コンパクト・ＨＶ＆ＥＶ 6月まで開催！

5/7(火) 令和元年スタートAA
★全車出品流れ無料（成約時通常料金）

5/14(火) 軽まつりAA 落札賞
《軽コーナー》 ★落札２台以上の方に豪華賞品進呈！（ご来場者限定）
★出品流れ1,000円！（成約時通常料金）

5/21(火) 初出品＆買取プレミアムまつりAA 落札賞
《初出品＆買取プレミアムコーナー》
★落札２台以上の方に豪華賞品進呈！（ご来場者限定）
★出品流れ1,000円！（成約時通常料金）

5/28(火) 優良車ビックAA
ご来場をお待ちしています！

愛知会場の地鎮祭を挙行
来年初夏オープンへ
ミライブ

4レーンでポス約600席

ミライブ（伊藤文彦社長）は4月19日、愛知県弥富市において愛知会場の地鎮祭を挙行。来年初夏のオープンに向け、着工した。

愛知会場は、ミライブにとって埼玉県深谷市に次ぐ2会場目となるもの。

所在地は、愛知県弥富市五明町土袋。東名阪自動車道・弥富インターから5分、またJR弥富駅、および近鉄弥富駅からも、車で5分という好立地。

会場は、敷地面積約4万5000坪、建物は2階建てで、延べ床面積は約1400坪。

ポス席数は600程度、セリ方式は4レーンとし、埼玉と同様のセリシステムを導入する。

また、建物内には食堂や寛げるスペースを設けるほか、エスカレーターも完備。さらに、敷地内には検査棟を建設。全天候型で一部2階建て、20台を収容できる。

起工式当日は、ミライブから伊藤社長、堀淳執行役員・愛知会場準備室室長が出席。工事の安全を祈願した。

伊藤社長は、神酒拝戴の挨拶で「埼玉県深谷市では、小さな会場から大きく成長を遂げようとしている。愛知会場でも、地元に貢献できる立派な企業にしていきたい」と述べた。

ミライブは現在、会員約7000社を擁し、昨年度（18年4月～19年3月）のAA実績では、出品平均3585台で全国10位。一方、成約平均では2718台を数え、5位に着けている。

愛知会場について、伊藤社長は「5000台が下見に余裕を持って収容できる会場。今夏から営業活動を本格的に開始し、ミライブの流通網を構築していきたい」としている。

伊藤社長が鍬入れの儀

4会場合計で出品、成約ともに前年度超え
シーエーエーの18年度実績

基幹会場のCAA中部も好調

シーエーエー（CAA、永谷敏行社長）の2018年度実績（18年4月～19年3月）がまとまった。

グループ4会場の合計で、出品台数は前年比2・2％増の41万2904台を記録し、昨年度に引き続き40万台を突破。さらに、成約台数は4・4％増の26万9681台、成約率は1・4ポイント増の65・3％、単価2万5000円増の50万8000円と、すべての部門で前年度実績及び、業界水準を超えた。

中部会場は出品5・3％増、成約台数5・6％増と好調で、永谷社長は「基幹会場としてのミッションを果たした。中身が良く、新規搬入率が80％を超えたことが大きなポイント」という。

さらに、全会場が成約台数、成約率とも前年を超え、とくに東北会場は出品、成約台数も含め、3部門で2年連続の新記録更新と好調を維持している。

これに対して、19年度は、オークションプラスαについて、各会場を含めてアイデアを出し、実践するほか、4会場の商圏に合った一段上の工夫も進めていく。

また、中部会場では夏をめどに、他の3会場と同様のインフラ整備が完了する見込みのほか、「4会場とシグマネットワークスとのさらなる融合を進めるなど、インターネットの部分は一層の強化を図っていきたい」（永谷社長）とし、全体でも前年度以上の実績をめざしていく。

5月23日に「青年部担当AA」を開催
川村英則新部会長のデビュー戦
出品1600台を計画
JU福島AA

川村英則新部会長

JU福島は、5月23日（木）に今年度第1回目となる「青年部担当記念AA」を開催する。

当日は、今年度から青年部会長に就任した川村英則氏（川村自動車専務）の新体制第1回目のオークション。

大木卓前部会長から、バトンを受けた第17代目・新部会長のデビュー戦として、出品1600台を目標にしたビッグイベントを計画している。

川村新部会長は「JU福島に来て!!」という、同AAの魅力を凝縮した独自のガイドブックを製作。出品店、バイヤーの誘致に向けた施策を打ち出すなど、早くも手腕を発揮。

「売って良し、買って良し、人柄良しの三方良しを組織理念に、皆様の役に立ち、成長できる部会にしていきたい」と抱負を述べる。

ちなみに、川村自動車の川村秀夫社長（JU福島5代目会長・理事長）は第4代目の青年部会長でもあり、二代にわたって部会長経験者となる。

一丸となって目標達成へ

プロジェクター、撮影設備など
出品車画像も拡充図る
ヒーロー・メンバーズ・オート・オークション

乗車定員を判別するセカンドシートなども撮影

ひろ（渡邊宏社長）が主催するヒーロー・メンバーズ・オート・オークションは、このほど会場設備のリニューアルを実施した。

ポス会場正面のプロジェクターを刷新し、車両画像とセリ価格が明瞭に分かるよう変更した。

また、撮影室のカメラをすべて入れ替え、スタジオの照明もLEDを導入。出品車画像の解像度が上がるとともに、より鮮明になった。

同時に出品車画像の拡充にも着手。外装を4方向揃えたほか、内装も2枚追加した。

「ワンボックスカーの乗車定員が分かりやすいようにセカンドシートを撮影。フリップダウンモニターなども写すようにした」（小河達人取締役事務局長）。

今回のリニューアルは、会員の利便性向上を図るもの。この一環として、食堂も地元で人気の台湾料理店に変更。好評を博している。

NEW
輸出に「行く」「行かない」がまるわかり!
中古車輸出情報WEB 登場
仕向国の「行く車」「行く装備」が判る
「行く車種」一覧
累計輸出台数 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
カー辞典
査定システム
SATEI SYSTEM
注！残り9カ月で輸出に行かなくなります
年式 H24年 1月登録
車種 ウィッシュ
型式 ZGE 20W
グレード 1.8S
仕向国 ケニア
H24年1月以降の初度登録
※乗用車は初度登録日から
7年落ちまで対象
カー辞典査定システムとも
連携できます
「行く装備」も判る!
行く
行かない
他のシステムとも連携できる!
株式会社 ユーストカー ドットコム
ゴーゴー ハイパー
☎0466-55-0818
info@u-car.co.jp
販売代理店募集
(製作元) 株式会社 自動車流通保証

トヨタ・RAV4はどんなクルマか？

「世界で最も売れているSUV」RAV4が日本登場

オフロードの走りを追求したミドルサイズSUV

レビュー 吉川賢一 KENICHI YOSHIKAWA

2016年・2017年、そして2018年と「世界で最も売れたSUV」として、世界の頂点に君臨。北米市場をはじめ、世界中でまさに「売れに売れまくっている」トヨタ・RAV4。

初代から3代目までは日本でも販売されていたRAV4ですが、とうとうこの春、2018年北米でデビューした5代目が、日本に凱旋を果たしました。

5代目RAV4のエンジンは、「2・0ℓダイナミックフォースエンジン」と名乗る、直列4気筒ターボと、2・5ℓエンジンにモーターを組み合わせたハイブリッド仕様の2種類。

4WDを基本としながらも、ガソリン車、ハイブリッド車ともに、「X」系として2WD仕様も設定されています。

ホイールベース2690㎜、全長4600㎜、全幅1855㎜となり、昔は兄貴分だったハリアー（ホイールベース2660㎜、全長4725㎜、全幅1835㎜）よりも車幅が大きくなるなど、伸びやかなフォルムとなりました。

最低地上高は、先代の160㎜から30～40㎜高くなり、よりオフロードを意識したスタイルをしています。

また、世界初採用となるものも含め、3タイプの4WDシステムが用意されています。オフロードからシティユースまで、多様化するSUVのニーズを理解し、ニーズにマッチした4WD性能を提供する、というのが新型RAV4のポイントです。

ボディ色は、モノトーン色に加え、ホワイトルーフの2トーンカラーも用意されており、おしゃれ度も抜群。

後席のスペースも広く、またラゲッジフロアに2段デッキボードを採用するなど、580ℓという、たっぷりの荷室スペースが用意されています。

●良いところ①
運転席からの視界が良いので運転しやすい

運転席が高い位置にあるため、周囲の安全確認が容易で、運転がしやすいです。

運転席ウィンドウにある小窓も、しっかりと左右の死角が見えるよう、そしてAピラーも細く見えるように設計されているため、大きなクルマであっても、怖くはありません。

また、ヒップポイントの上下調節の幅も大きいので、小柄な女性でも、視界確保がカンタンにできます。

●良いところ②
快適な乗り心地と低ロードノイズで疲れにくい

荒れたアスファルト路面を走っても、ボディが揺すられることも少なく、乗り心地は快適です。

ロードノイズが小さいことも、快適な乗り心地に貢献しています。また、直進性が良く、荒れた道でもハンドルをしっかりと握ってさえいれば、クルマは真っすぐに走っていきます。

さらに、優秀なステアリングアシスト機能により、レーン中央を進むよう、クルマが自らコントロールしてくれます。

これらの性能の相乗効果で、RAV4は長時間の運転をしても疲れを感じさせません。

●良いところ③
広大なラゲッジルームが使いやすい

5代目RAV4は、広大なラゲッジルームを備えています。

5名乗車時でも奥行きは101cm、後席を倒せば188cmもの奥行きが出現。ラゲッジの高さも88cmほどありますので、キャンプなどのアウトドア用品、サーフボード、スキーやスノーボード、自転車、引っ越しなど、大きな荷物であっても余裕で積み込むことができます。

●気になるところ
フロントシートのサイズが日本人にはやや大ぶり

シートの座り心地はとても良いのですが、日本人の標準的な体形である筆者には、フロントシートの背面のホールド性が弱く感じました。

欧米人の体格に合わせているのか、日本人にはフィットしにくく、小柄な女性だとシートがブカブカに感じるかもしれません。

2018年に世界80万台も売れたワールドワイドなRAV4ですから、小さな日本市場が後回しになるのは仕方ないことかもしれませんが、日本人としては少し残念に感じました。

★まとめ

TRDやモデリスタといった有名ブランドから、カスタマイズパーツも豊富に出揃っています。アウトドアでもシティ派でも、好みに応じてカッコよくアレンジしてみるのもいいでしょう。

（文：吉川賢一／写真：鈴木祐子）

<メモ>

RAV4は初代「Recreational Active Vehicle 4Wheel Drive」に対し5代目は「Robust Accurate Vehicle with 4 Wheel Drive」の略。

新型RAV4の価格帯は、ガソリン車が260万8200円～334万8000円。（税込み、以下同）ハイブリッド車が320万2200円～381万7800円。

ライバルは、全長4605×全幅1855×全高1680、323万280円～436万1040円のホンダCR-Vを筆頭に、少し全長が短くなるものの、全長4545×全幅1840×全高1690、257万400円～388万2600円のマツダCX-5も競合しそう。

さらに、2018年SUV（4WD）でナンバー1になった日産エクストレイル（全長4690×全幅1820×全高1740、223万1280円～380万4840円（オーテック含む）。SUBARUフォレスター（全長4625×全幅1815×全高1715、280万8000～309万9600円）も、もちろん好敵手。

5月オークション スケジュール

5/1 休催
5/8 G-1オークション 下取買取コーナー流れ無料
5/15 MIRIVEメンバーズAA M-1コーナー流れ無料
5/22 World Wide AA 軽コーナー流れ無料
5/29 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）
新鮮車輌なら MIRIVE
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

障がい者アートコンテストで表彰式
同社初、267点の中から21作品

特別賞を受賞したゆうきさん（中央）。左はセイン・カミュさん、右はタウの宮本社長

タウ（宮本明岳社長、埼玉県さいたま市）は、同社初となる障がい者アートコンテストを開催、4月3日に表彰式を実施した。

同社は、ターミナルケア（終末期の医療・看護）を受けている人を、希望の場所へ無料で運ぶボランティア団体「一般財団法人願いのくるま」を運営しており、アートコンテストはこの活動の一環として企画。同社では、来年以降も定期的に開催していく予定としている。

障がい者アートコンテストは、「願いのくるまで行きたい場所」をテーマに全国から作品を募集。集まった267点の中から21作品を選び、表彰式にはこのうち9人の受賞者が参加。一般社団法人「障がい者自立推進機構」の理事でもある、タレントのセイン・カミュさんも特別ゲストとして駆けつけた。

山口県にある角島大橋を精緻な筆致で描き、最優秀賞を受賞した田尻はじめさんは「家にいると気持ちが塞ぐが、外に出ると生きる活力や気持ちがリセットされる。明日から頑張ろうという気持ちを込めて描いた」と、制作の意図を語った。

障がい者アート支援団「パラリンアート」のプラチナパートナーでもあるタウは「アートコンテストを開催することで、多くの障がい者が抱える社会参加への周囲の理解の少なさや、金銭的困窮といった課題解決の一端を担いたい」としている。

なお、上位受賞者は次の通り（敬称略）。

▽最優秀賞　田尻はじめ「未来への架け橋　角島大橋」
▽優秀賞　T・Igarashi「だいすけお兄さんと」
▽特別賞　ゆうき「夕暮れの湘南海岸をドライブ」

最優秀賞に輝いた田尻はじめさんの「未来への架け橋 角島大橋」

トレトレ新車情報

国産車（3/28 ～）

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
ﾆｯｻﾝ	ﾃﾞｲｽﾞﾊｲｳｪｲｽﾀｰ	2 代目（B4 系）	FC	3 月 28 日
ﾆｯｻﾝ	ﾃﾞｲｽﾞ	2 代目（B4 系）	FC	3 月 28 日
ﾐﾂﾋﾞｼ	ek ﾜｺﾞﾝ	4 代目（B3 系）	FC	3 月 28 日
ﾐﾂﾋﾞｼ	ek ｸﾛｽ	1 代目（B3 系）	NR	3 月 28 日
ｽﾊﾞﾙ	BRZ	1 代目（ZC6 系）	改良	4 月 9 日
ﾄﾖﾀ	RAV4 ﾊｲﾌﾞﾘｯﾄﾞ	2 代目（50 系）	NR	4 月 10 日
ﾄﾖﾀ	RAV4_5D	5 代目（50 系）	FC	4 月 10 日
ｽｽﾞｷ	SX4_S ｸﾛｽ	1 代目（YA22/YB22 系）	SC	4 月 10 日

輸入車（3/20 ～）

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
ｸﾗｲｽﾗｰｼﾞｰﾌﾟ	ｼﾞｰﾌﾟﾗﾝｸﾞﾗｰｱﾝﾘﾐﾃｯﾄﾞ	2 代目（JL 系）	追加	3 月 20 日
ﾒﾙｾﾃﾞｽﾍﾞﾝﾂ	E ｸﾗｽｽﾃｰｼｮﾝﾜｺﾞﾝ	5 代目（S213 系）	追加	3 月 22 日
ﾒﾙｾﾃﾞｽﾍﾞﾝﾂ	E ｸﾗｽ	5 代目（W213 系）	追加	3 月 22 日
ﾒﾙｾﾃﾞｽﾍﾞﾝﾂ	A ｸﾗｽ	4 代目（W177 系）	追加	3 月 25 日
BMW	Z4	3 代目（G29 系）	特別	3 月 25 日
BMW	Z4	3 代目（G29 系）	FC	3 月 25 日
ﾌｫﾙｸｽﾜｰｹﾞﾝ	ｱｯﾌﾟ 5HB	1 代目（AA 系）	特別	3 月 26 日
ﾎﾞﾙﾎﾞ	XC60	2 代目（UB/UD 系）	SC	3 月 27 日
ｼﾄﾛｴﾝ	C3	3 代目（B6 系）	特別	3 月 28 日
ﾒﾙｾﾃﾞｽﾍﾞﾝﾂ	G ｸﾗｽ 5D	2 代目（W463 系）	追加	4 月 4 日
ﾌｨｱｯﾄ	500	3 代目（312 系）	特別	4 月 5 日
ｼﾄﾛｴﾝ	DS7 ｸﾛｽﾊﾞｯｸ	1 代目（X7 系）	特別	4 月 5 日
ｱｳﾃﾞｨ	A3 ｾﾀﾞﾝ	1 代目（8V 系）	特別	4 月 8 日
ｱｳﾃﾞｨ	A3 ｽﾎﾟｰﾂﾊﾞｯｸ	2 代目（8V 系）	特別	4 月 8 日
ﾌﾟｼﾞｮｰ	208_5HB	1 代目（A9 系）	特別	4 月 8 日
ﾎﾞﾙﾎﾞ	V40	2 代目（MB/MD 系）	特別	4 月 11 日
ｸﾗｲｽﾗｰｼﾞｰﾌﾟ	ｼﾞｰﾌﾟｸﾞﾗﾝﾄﾞﾁｪﾛｷｰ	4 代目（WK 系）	特別	4 月 13 日
AMG	G ｸﾗｽ 5D	2 代目（W463 系）	特別	4 月 15 日
ｼﾄﾛｴﾝ	DS3 ｸﾛｽﾊﾞｯｸ	1 代目	NR	4 月 15 日
ｸﾗｲｽﾗｰｼﾞｰﾌﾟ	ｼﾞｰﾌﾟﾚﾈｹﾞｰﾄﾞ	1 代目（BU 系）	追加	4 月 18 日
ｸﾗｲｽﾗｰｼﾞｰﾌﾟ	ｼﾞｰﾌﾟﾗﾝｸﾞﾗｰｱﾝﾘﾐﾃｯﾄﾞ	2 代目（JL 系）	追加	4 月 18 日
ｸﾗｲｽﾗｰｼﾞｰﾌﾟ	ｼﾞｰﾌﾟｸﾞﾗﾝﾄﾞﾁｪﾛｷｰ	4 代目（WK 系）	特別	4 月 18 日
ﾌｨｱｯﾄ	500X	1 代目（334 系）	MC	4 月 18 日

増強研究会　ネット集客

車屋の店長の仕事

大平喜久

こんにちは。いよいよ令和の時代が始まりましたけど、今日のテーマは昭和の時代からずっと続く人の問題。

えーとですね。たまに次のような話というか、愚痴みたいな事を聞くことがありますね。

店長が育たない。店長が動かない。

まあ、言い方は違うかもしれないですが同じような不平、不満を店長に対して持っている車屋の経営者の方、結構いるかもしれないですね。そういう僕も、今は単にオーナーとして存在するだけで経営はまかせっきりですから、現経営陣に不満がないと言ったらウソになりますけどね。

ただ経営者（役員）と、労使で言うところの使にあたる店長では、ちょっと意味合いが違ってくると思うんです。僕の考えでは、経営者の仕事というのはまず第一に考えることが仕事であり、社員はそれを実行することが仕事というように考えています。

もちろん、これがひとつの側面でしかないのは分かっていますが、こういった見方も出来るのは、たぶん違ってはいないと思います。

それで、最初に戻って店長が育たない、あるいは店長に不満がある経営者の場合、経営者自身が店長の仕事を明確化していないケースがほとんどだと思うんですね。

店長というと、ある程度の勤務年数があって営業がうまい人、売れる人を店長にするわけですよね。

まあ逆に、まったく売れない人を店長にするわけにはいかないんで、それはそれで当たり前だとは思います。ただ、店長と一般営業職の違いは、店舗全体の営業数字が上がるような施策を取るのが店長であり、一般営業職に要求されるものと違うと思うんです。ここで問題が起きるわけですね。

営業がうまい人が店長となるわけですけど、店舗全体の営業数字を上げるということは、一個人としての営業力とは全く異なる能力が要求されるわけです。これ本当にやっかいな問題なんですね。

このギャップが、経営側が店長に不満を持つ原因である事が多く、店長側はなぜ不満を持たれなければいけないのか？理解できないわけですね。

つまりはこの問題の根源にあるのは、経営側が店長の仕事とは何をするのか、それを明確化し、ファイル化していないことによるすれ違いであるケースが大半ですね。

経営側は、店長なんだから店全体を見ろ、だけど店長側は店全体を見ろと言われても、何をどう見るのか分からないわけです。実は、経営側もわかってないケースがかなりありますよね。

勤務年数もそこそこあるし、売るのもうまいから店長にした。こういった理由で安易に店長にしたケースですね。安易と言っても、まったく売れない人を店長にするわけにはいかないのも事実ですし、一方で、個人の売る能力と店舗全体を見る能力はまったく異なる能力なんで、売れる人が店長に向くかどうかは異なるわけですね。

それで、現実的な対処方法としては、ある程度売れる人を店長にするのが、社内的にも整合性が高いわけですが、店舗全体を見る能力は別なんで、店長がやるべき仕事をファイル化して明確化するしかないわけです。

これが現実的な対処方法だと思います。

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
TC-web Σ
STOCK ONE PRICE
ストックワンプライス
（共有在庫）
もっともっと
かんたん掲載!!

売れてます！
登録した車両データを使って
かんたんに掲載できる！
STOCK ONE PRICE
ストックワンプライス
カーセンサー C-MATCH
グーネット MOTOR GATE
データ引継ぎ

株式会社シグマネットワークス　TEL：03-6757-7800　詳しくはWebへ！　taacaa　検索

CONSULTANT'S EYE

敏腕マネージャーに聞く！

商談力強化のためのロープレ訓練の効果的方法レポート

レポート ㈱カービジネス研究所（カーリンクチェーン本部）シニアコンサルタント 設楽教之

商談力強化の施策として、「ロープレ訓練」は多くの企業で採用されています。当社でも、多くの企業でロープレ訓練による、商談スキル向上の支援をしておりますが、どのような考え方・方法で訓練をするかによって、その成果は大きく変わってきます。

正しい考え方と方法によって、ロープレ訓練を効果的に実施すると、商談スキルを飛躍的に向上させることができます。

当社では、「共感力強化」と「啓発力強化」の2つを軸として、ロープレ訓練を実施しています。

それは、この2つが商談力強化の上で、欠かすことのできない重要な要素だからです。

この共感力・啓発力が不足（下記参照）していると、商品力や値引きに依存した商談となってしまい、受注機会の損失や収益の悪化を招きます。

当社の経験では、営業の約8割は、この共感力・啓発力が不足しています。

「ウチはそんなことないよ」と思われるかも知れませんが、当社でロープレ訓練を支援すると、多くのマネジャーが営業メンバーの共感力・啓発力不足に驚きます。

＜共感力不足＞
- 笑顔が少ない、会話が弾まない
- 商品説明は上手だが、お客様の気持を汲み取れず、話を受けとめない
- その結果、お客様のニーズをつかめない。ニーズにあった提案ができない。ハードル、懸念を解除できない

＜啓発力不足＞
- 自社、自店舗の強み・メリットを訴求できない
- 快適性や安全性、デザインなどがもたらす新生活への憧れが訴求できない
- 残価保証型プランの新車を3年毎に乗り換える魅力を訴求できない

この共感力・啓発力不足を解消するロープレ訓練のポイントは、以下の3つです。

①商談ロープレを

多くの企業では、商品特徴の説明など、短時間のロープレ訓練が多いですが、

ことが重要です。

この訓練だと、

また、商談スキルの低い営業マンをそのままにし、機会損失や顧客離れを招く状況を放置することで、商談力が高ければ得られたはずの逸失利益を考えれば、

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！

②を提示

ロープレ訓練を実施するにあたっては、

置くことが重要です。

商談ステップ毎の解題と、その解決策の例は以下の通りです。

③練習方法を実践

個人の課題に

ときには、商談スキルよりも、問題であることもあり

が必要になります。

〈課題別練習方法・対策例〉

商談ステップ	商談課題	課題解決策
初期接触	・笑顔がない、ぎこちない ・世間話が続かない	
情報収集	・情報の抜けもれが多い ・尋問調の聞き出しになる	
自社・自店の訴求	・自社や自店のメリットが話せない ・メリットを魅力的に話せない	
車種提案	・車の特徴だけを伝える ・顧客の使用状況に合わせた提案がない	
車・金額の合意	・合意を取らずに進んでいく ・ハードルを解除できない	
クロージング	・テストクロージングがない ・自信をもって背中を押せない	

以上の3つのポイントを踏まえてロープレ訓練を実施すると、見違えるように商談スキルが上がる方がいます。それは、新人でもベテランでも変わりません。営業育成のヒントになれば幸いです。

5月より
AI-NET ARAI INTERNET SYSTEM SERVICE
アライ会場への
（仙台4輪・小山4輪・ベイサイド4輪）
入札料がずーっと無料になりました！

第66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』㉘

フェラーリ・カリフォルニア

レポート　株式会社 ジャッジメント

フェラーリ・カリフォルニア

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、新元号"令和元年"の第一回目にふさわしい、華のあるモデル【フェラーリ・カリフォルニア】をご紹介します。

2009年から2017年まで発売された、カブリオレタイプのモデルです。

他のフェラーリモデルと同様、査定検査の現場で遭遇すると"うわっ！どうしよう……"と、気後れしてしまうこと必至。

事前情報無しで車体のチェックをすることは、査定に時間を費やすだけでなく、瑕疵の見落としにもつながりかねません。

●【フロントエリア】
リヤエンジンタイプより見やすいが[redacted]

フェラーリのモデルには、前方にエンジンを搭載するタイプと、後方に搭載されるタイプが存在します。

今回、ご紹介するカリフォルニアは前者のタイプで、リヤエリアにカーゴスペースが設けられています。

リヤエンジンタイプだと、前方のカーゴスペースに内張りが隙間なく組付けられているので、まず内張りを外してボディ部分を晒す必要があります。

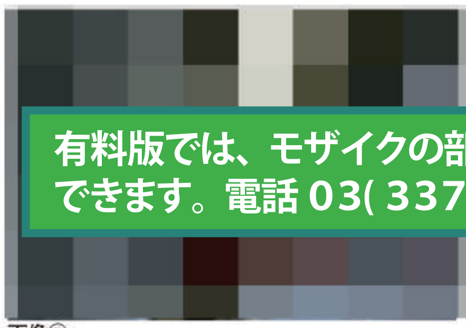
それに対して、フロントエンジンの場合、カバーで覆われてはいますが、隙間が各所に存在するので、そこから覗き込むことができます。

とはいえ、画像①をご覧頂ければ分かる通り、カバーの有無でかなり見え方は違ってきます（画像①右側がカバー無し、左側がカバー有り）。

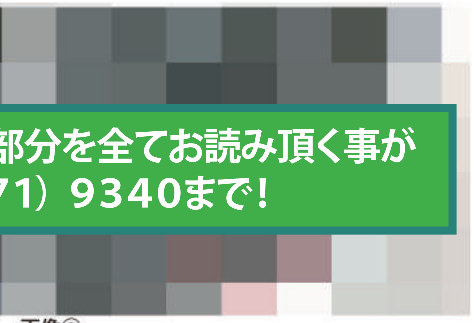
フロントエリアで確認すべき要所は、[redacted]ないかを確認します。

これに対して、フロントインサイドパネル（画像①・黄丸）と"+2"の外板部取付ステー周辺（同・緑丸）の確認は、カバー付きだと困難を極めます。

画像① 4（赤丸・黄丸）+2（緑丸）をチェックしたいのですが…



画像③

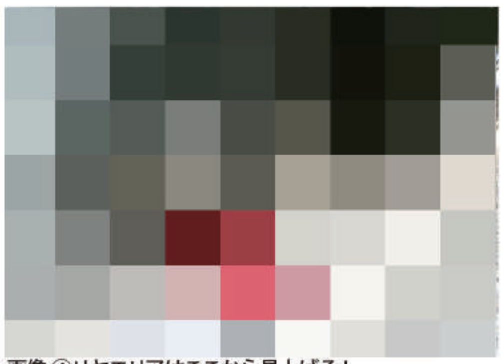


画像②

外板部位に修理跡を発見した場合、もしくは修理跡の見極めに自信が無い場合には、カバーを外して確認することをおススメします。

カバーを外すには[redacted]必要となりますが、外すとそれまでの状況が一変して、大変確認しやすくなります。

画像⑤ 荷室側からの確認には[redacted]



画像④リヤエリアはここから見上げる！

●【リヤエリア】
バンパー下側と荷室側の双方から確認可能

フロントエリアに比べると、リヤエリアの確認は、さほど難しくありません。

バンパー下側には、アンダーカバーが装着されているのですが、[redacted]塗布されたシーラントの状態をチェックするよう心がけましょう。

荷室側の内張も、[redacted]

確認に手間はかかるがその価値があるモデル

これまで当コーナーでご紹介してきたモデルと比べると、骨格部位の確認がかなり面倒になります。

とは言え、こうした情報を査定前に把握しておくだけでも、対策を立てることができます（工具の準備、オーナーへの事前承諾など）。

前述の通り、事前情報を持たない状況で、こうした希少モデルをチェックすることは、瑕疵の見落としを誘発する恐れがあります。

まだまだご紹介したいところではございますが、ボリューム的に紙面では限界があるので、YouTube用に動画を作成しました。

お時間がある際にぜひご覧下さい。

フェラーリ・カリフォルニアの YouTube 動画はこちら

勝手に格付け！査定難易度

フロントエリアの攻略には、トルクスタイプの工具が必須。カバーを外さなくても隙間から少しは確認できるが、気休め程度。知識だけでなく、カバーを外す"度胸"が試されます。

査定難易度 S

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）　5.2%

細いサブフレームを経由して、メイン骨格部位（主にサイドメンバー）の取付部に損傷をおよぼすケースが見受けられます。

◆車台番号刻印位置
→[redacted]

◆色ナンバー表記位置
→[redacted]

◆ボンネットオープナー位置
→[redacted]

TOTAL AUTOMOBILE EXCELLENCE TAX

オートリースで集客増・販売増。
儲かるお店が続出？

タックスのリースなら注文時から利益が出せます!!

顧客も得する、お店も儲かる
タックススーパープランの
儲かる要素とは??　新世代オートリース

競争力のある金利
自由な商品設計
仕入を強力サポート
中古車として再販も可能
TAX直営店・元店長のエリアマネージャーが増収増益の為にご相談にのります!
自社メンテもOK

まずはお気軽にお電話を
☎03-5387-5713
株式会社タックス本部　〒178-0063 東京都練馬区東大泉2-5-15
FAX:03-5387-5703　http://www.tax.co.jp/kamei/

HVバッテリー再生方法の「特許」取得 月産 50 台のリビルトバッテリー生産

ユーパーツ

信頼性の高いHVバッテリーを送り出す、と清水社長

定格容量の 85%以上まで回復させる

自動車リサイクル部品販売のユーパーツ(本社＝埼玉県熊谷市、清水道悦社長)は、このほどハイブリッドバッテリー(HVバッテリー)の再生方法についての「特許」を取得した。

ユーパーツでは、独自に開発したリカバリーシステムを使い、HVバッテリーのリビルトを実現。月産 50 台程度のリビルトバッテリーを完成させる能力を有している。

HVバッテリーは、走行 20 万キロほどで交換が必要とされており、プリウスなどでは多走行車が広く流通。また、海外へも多くの車が輸出されるなど、HVバッテリーのニーズは高い。

しかしながら、新品バッテリーは価格が高く、品質の高い中古品の絶対数は限られている。

同社が再生するのは、プリウスなど、トヨタ車中心のニッケル水素バッテリー。自社開発のリカバリーシステムを使い、充放電を繰り返し、定格容量の 85%以上まで回復させる。

「しっかりテストした信頼性の高いバッテリーを送り出すことで、中古部品業界全体の信頼性を高めていきたい」(清水社長)。

ユーパーツでは、これまでにも自社開発のエンジンテスター機、クーラーコンプレッサーテスター機、バッテリーリカバリーシステムなどを商品化している。

落札店に喜ばれる「ワンプラ写真」の撮り方

第 73 回 ワンプラ指南

ユーストカー編集部に寄せられる、ワンプラについての問い合わせのなかで、最も多いのが「どのように掲載すればワンプラで売れるのだろうか?」というシンプルなもの。

何枚の写真を撮り、どのセールスポイントを載せるのが効果的なのか、といった類のものだ。

ユーストカーニュースの読者のなかには、中古車販売を始めて間もない業者や、整備、鈑金など異業種からの参入組も多く、始めたばかりの小売りに加えて、ワンプラを新たな収益源として考えている業者も少なくない。

今月号では、改めて落札店が欲しがる「写真」「セールスポイント」などについて解説していきたい。

実際、ワンプラで中古車を探しているのは、車のグレードや装備などに精通している「中古車販売店」ばかりではない。オークションに参加しない整備業者や鈑金業者、ガソリンスタンドなどが多くを占める。

落札店は、その車がお客さんの希望に合致しているにも関わらず、情報が乏しいばかりに、候補から外していることも少なくないのだ。

今回、写真を20枚ほど掲載した。小売りサイトに掲載する写真とは、多少違っていることに気付くだろう。

写真も多いにこしたことはないが、20点ほどでも十分カバーできる。あと10分、手間をかけるだけで、売れる確率は確実に上がるのだ。

[redacted]

この角度の写真は必ず入れておきたい

は必須項目

うに

が分かるよ

できるように

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

も大事

入会金・月会費 無料 会員募集中 詳しくはコチラ▶
https://www.autoserver.co.jp オートサーバー 検索
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

消費税増税前・駆け込み需要の先食いはどうなった!?

本紙の1月号で我々は、10月の消費税増税前の駆け込み需要の先食いがあれば、今年1～4月までのAA出品台数が例年より多くなり、この影響で4月のAA相場の下落も例年よりも、きつくなる可能性があることを説明した。

この一方で、先食いがなければ、例年並みのAA相場の下落に留まるだろうが、その場合には消費税増税直前の8～9月に駆け込み需要が高まる可能性が高いことも記載した。

そこで、平成最後となる今年1～3月のAA相場の動きはどうだったのかを紹介し、令和元年のAA相場の動向の参考にしていただきたい。

今年1～2月のAA出品台数は、

今年1～2月のAA出品台数は、本紙の予測通り、

という数字だった。

(【グラフ1】赤◆)

今年5年目の車検を迎える、前回の消費税増税(14年)前の1～3月登録車と、今年7年目の車検を迎える、東日本大震災の翌年(12年)の1～3月登録車が

この数字を目にした

我々は、消費税増税前の駆け込み需要の先食いの

出品台数は、

今年3月のAA出品台数は、

に重なる形でAA出品がされた

駆け込み

需要の先食いが

AA相場

が急落する可能性が高いという点には、注意が必要だ。

少なく買い控えの傾向か？

駆け込み需要の先食い

テレビや新聞などで「消費税増税は本当にあるのか？」などという議論が、ここ最近(4月中旬)になって、多く見られるようになった。このことは、

。

が例年より少なかったことが考えられる。

そのニーズに充分に応えられるだけの

がなかった可能性がある。

メーカーも、

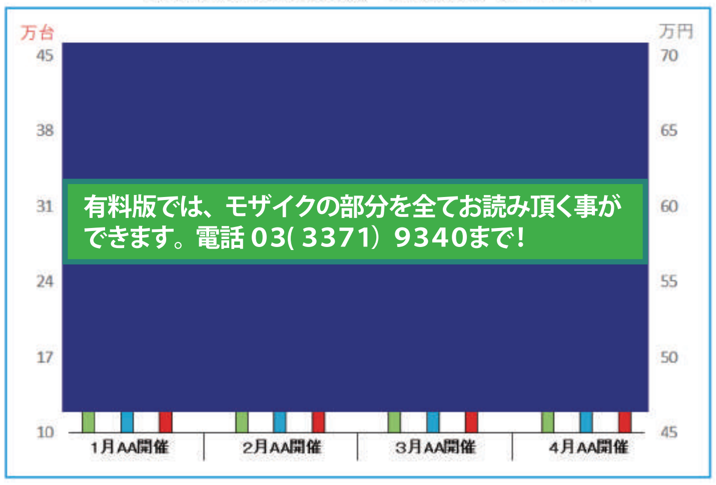
考えたのかも知れない。

今年3月の7年落ちの出品台数は、

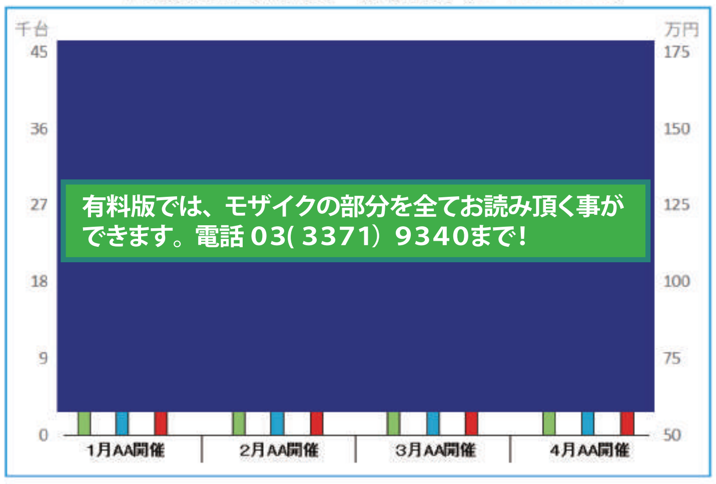
いずれにしても、我々は、

AA相場の変化に備えておくことが必要だろう。

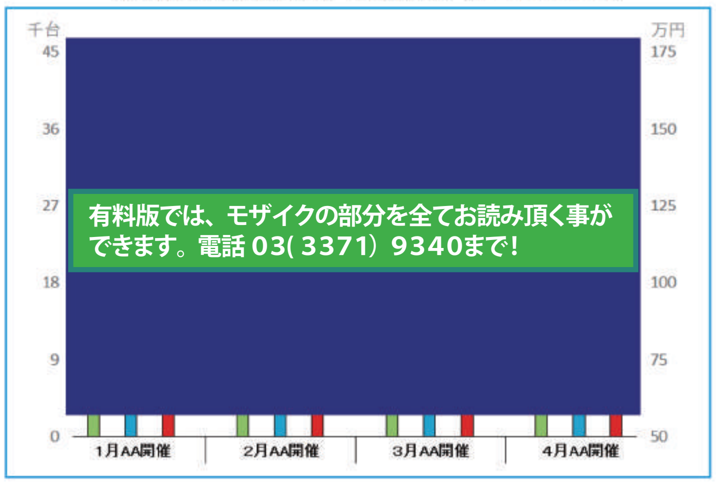
【グラフ1】
年月別AA出品台数・相場比較（全年式）



【グラフ2】
年月別AA出品台数・相場比較（5年落ちのみ）



【グラフ3】
年月別AA出品台数・相場比較（7年落ちのみ）



※左のグラフは全て、軽自動車を除く、国産の普通乗用車のみの集計

※また、4月分のデータは1日～14日のみの集計

出品台数
- 2017年AA開催
- 2018年AA開催
- 2019年AA開催

―AA落札平均価格

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