

無料版

6月号



毎月1日発行

第74号 定価 540 円 (本体 500 円・送料別途)
本社 東京都新宿区高田馬場 3-23-3 O Rビル 6 階
☎ 03(3371)9340 FAX 03(3371)9596 www.u-car.co.jp
本紙の無断転載・複製を禁じます

購読・広告のお申し込みは

☎ 03-3371-9340

発行所 (株) ユーストカー (株) ユーストカードットコム

The 社員改革

《23面》

テキストで必要な
セールスポイントとは？
【ワンプラ指南】

北米輸出の最新情勢

《8面》



「社員改革」というタイトルを見て、あなたは何を思うだろうか。今回、全国の販売店に「スタッフの身だしなみを気にしていますか？」「例えば、どんな取り組みをされていますか？」と聞いてみたところ、「そうだよね、分かつちやいるけど、やれてないんだよね……」という声を非常に多く聞いた。

取材で訪れるお店でも、営業マンのシャツの裾がはみ出ている、汚れたツナギでの接客、冷たい対応などを目にするところがある。業界の大多数を占める中小の販売店が、大手企業に負けず生き残っていくためにも、ここできっかりと見つめ直すべきではないだろうか。

そこで、最初に記しておきたいが、身だしなみや接客を正すというのは、基本的に『無料』ででき、さらに、絶大な効果が見込める、非常にコストパフォーマンスの高い取り組みだ。その反面、労力を継続して掛けないと実現しない、ということを感じておいて頂きたい。

右上の写真のように、社長が何も言わなくても、スタッフがこのように靴を脱げるようになれば、あなたの会社は業績、社風ともに、見違える状態になっていることだろう。

《2面へつづく》

① AUCNET オークネットTVオークション

オークネット34周年
記念オークション
6月15日(土)/17日(月)開催

出品特典

SUPER FRESH 7
出品時 流札時無料

FRESH 500円

Max30 コーナー開催!!
500円!!

今回に限り応札保証価格大幅UP!

いつもご参加ありがとうございます お取引台数に応じてプレゼント!!



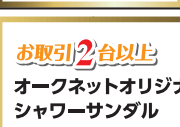
お取引50台以上
10.5インチ iPad Air Wi-Fi



お取引30台以上
dyson Pure Hot+Cool Link



お取引10台以上
プレイステーション クラシック



お取引2台以上
オークネットオリジナル シャowerサンダル



カラーは2種類
どちらか
お楽しみに

株式会社 オークネット 情報流通センター ☎ 03-6440-2222

URL: www.aucnet.co.jp

オークネット

検索



身なりの査定書

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!

1面からのつづき

「当社の社員は、教育が徹底されているから問題ない」と言える経営者は少ないはずだ。いつか、いつか……と考えて、今日に至っている人も多いのではないだろうか?

みんな、重要なことだと分かっているけど、「今日やらないと明日の売上が上がる訳ではない」と思ってしまう。

そう、社員教育には緊急性が無いのだ。この緊急性が無いことに対して、いつも後手に回ってしまう気持ちは理解できる。

なぜ社員改革なのか?

我々、編集部が多方面に取材をしている中で、繁盛店は、やはり社員教育に力を入れていることが多かった。

身だしなみに始まって、挨拶、名刺の渡し方、言葉遣い等々。とくに大

手を始め、こうしたお店が勢力を伸ばしていることによって、中古車業界そのもののイメージが上がり、ユーザーからの視線も、いわゆる『中古屋』に変化し始めている。

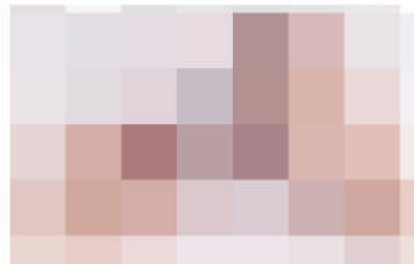
そんななかで、中小のお店が置いていかれる訳にはいかない。同等に勝負、もしくは生き残りを考えたとき、社員の「質」で対抗するのが、最も採るべき戦略と言えるかも知れない。

なぜなら、社員改革は資金力に関係なく、『やる気と根性』で何とかなるからだ。つまり、皆様の一番嫌いな、「経費」が掛からないのだ。

もうひとつ。「社員改革」をしていくと、社員が辞めにくくなる。

あなた自身でもそうではないだろうか。楽な普段着と、冠婚葬祭のスーツをビシッと着た時では、気持ちが変わるように、見た目がしつかりすると、中身も変わる経験

の部分が弱いのである。だが一度、良い文化を構築してしまうと、その後、ずっと良くなるという点を見逃してはいけない。以前から始めていれば、現在のあなたの会社は、すでに良くなっているはずなのだ。



皆様の店舗で、今まで即効性のある何かを実行した結果、その後も良くなり続けたことはあっただろうか。キャンペーンやイベントも良いが、その都度お金が掛かる。イベントが終わった後は、反動も来る。

「社員改革」、つまり、社員教育をして、お客様から信頼される社員だけにするにより、恒久的な利益を享受できるのである。

お客様の紹介で、次から次へと紹介客が来る、そんな想像をして欲しい。さらにそれは、お客様から支持されるだけでなく、社員の帰属意識も高めることにもつながるのだ。

ただし、「良い社員」を作るには時間が掛かること、覚悟しておく必要がある。言い換えると、時間が掛かるので、お店の業績に対して、即効性

「社員改革」をやらないと、どうなるのか? 参考までに、以前、本紙で行なったユーザーアンケートの結果には、興味深いものがある。

やらないとどうなるのか?

「社員改革」をやらないと、どうなるのか? 参考までに、以前、本紙で行なったユーザーアンケートの結果には、興味深いものがある。

このときは、消費者の本音の声を集めるため、インターネット調査ではなく、保険会社に全面的な協力を仰ぎ、実際に中古車を取り換えたユーザーへ電話で直接、聞き取り取材した。

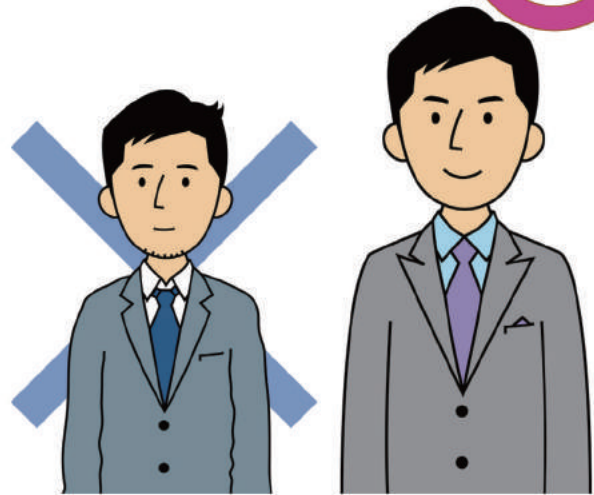
そのうち、「購入した販売店はどうかだったか」という問いに対しては、不満という声が40%と最も多く、次いで、どちらも33%、満足27%という残念な結果に終わっている。

その理由として、営業マンに不満を感じた、というケースが大多数を占め、「販売員がだらしない」「話し方がなっていない」など、社員そのものに問題を感じたユーザーがほとんどだった。

実際に、もったいないことだ。「社員改革」をやっていないこうした店舗では、買う気満々で来店したユーザーを逃すことはもちろん、リピーターづくりなんて、とても望めないだろう。

しかし、ここまで読んで分かる通り、こうした不満は「社員改革」で解決できることばかりなのだ。確かに即効性はないが、やらなければいけない

見た目はすぐに変えられる



見た目が変われば中身が変わる

理由がここにある。改革する部分と順番は?

「社員改革」をやらないと、どうなるのか? 参考までに、以前、本紙で行なったユーザーアンケートの結果には、興味深いものがある。

「社員改革」をやらないと、どうなるのか? 参考までに、以前、本紙で行なったユーザーアンケートの結果には、興味深いものがある。

見た目を修正する一例

以前、本紙で取り上げた「身なりの査定書」(上の図を参照)を今一度紹介したい。会社によって、様々なやり方で取り組んでいて欲しいが、

ARAI AUTO AUCTION

次の出品は、
会場にする?
ヤードにする?

映像出品ヤード全国に拡大中!5会場10ヤード



ARAI AUTO AUCTION SENDAI

仙台4輪

第1,317回

開場27周年
記念AA

2019年6月11日(火)

セレモニースタート 10:15~ セリスタート 10:30~

詳しくはホームページ! <http://www.araiaa.jp/>

提案の一つとして紹介しよう。

「身なりの査定書」の使い方

あくまでも、一例だが、「社員教育」というと、堅くとらえられがちだが、このようにゲーム感覚で楽しみながら行なう方が、効果が出たりするものだ。

女子社員のチェックは？……あなたが「査定」をする？ セクハラ、パワハラに注意していただきたい。そこは各々考えていただきたい。

行動を修正する

紙面の関係で、さわりだけをお伝えする。今後、本紙で取り上げていく予定なので、そこで詳しく説明をしていく。

「行動」の修正は、「見た目」と違い、社員が一人の時や、監視下から離れ



たときの行動なので、厄介なのである。「見た目」は会うたびに確認できるが、「行動」はお客様の対応の時、管理者がそこにいない時など、見えないう時のほうが圧倒的に多い。

また「見た目」と違い、「行動」は、今までの悪い癖を持っている場合が多い。しわのズボンをアイロンかけて終わり……というわけには、いかなのである。

ここを修正するには

り組んですぐに『壁』がやってくることをお伝えしたい。

その『壁』とは以下である。

まずは、この部分を覚悟を決めて、打ち破らなければいけない事は、肝に銘じてほしい。

続いて、こんな『壁』も。

このような問題が、社員教育をやってきた会社へのヒアリングでわかっている。

もう一度、表紙の靴の写真を見てほしい。これは、ヒアリングした会社の研修センターの玄関の写真だ。社員教育を始めた頃は、左上のような状態だったのだが、今では写真の通り、言われなくても、きちんと揃うようになったという。

この会社も、上記のような『壁』を乗り越え、今に至っているのだ。話を聞くと、涙ぐましい努力をされてきたようだ。

研修が始まるたびに、研修担当者が「ちよつと待って」と玄関に行き、皆の靴を揃えてから始めることも、幾度となく繰り返したそう。それが今では何も言わなくても、きちんと靴が揃う状態になった。

このように、社員教育には、様々な『壁』がある事を理解して、始めるべきである。わかってい

このお店では、もともと身だしなみに気を遣う社員は少なかつたそうだが、他人の悪いところを、実際に自分で見ると、い

かにイメージが悪いのか、飲み込みが早かつたという。まさに「人の振り見て、我が振り直せ」の通りである。

また、次のお店も素晴らしい。その社長

また、お客様対応について、こんな話を聞いた。

まとめ

さて、ここまで読んで、どう感じただろうか。正直、やるうと思えば面倒くさいことばかりだ。人に自分の弱みをさらけ出す部分もあるので、嫌な気持ちになることがあるかも知れない。

しかし、資金力の豊富な大手はともかく、中小の販売店にとって、経費がほとんど掛からず、それでいて費用対効果が絶大な「社員改革」は、やらない理由がない。というより、ここをやらなければ、生き残っていくことは難しいだろう。

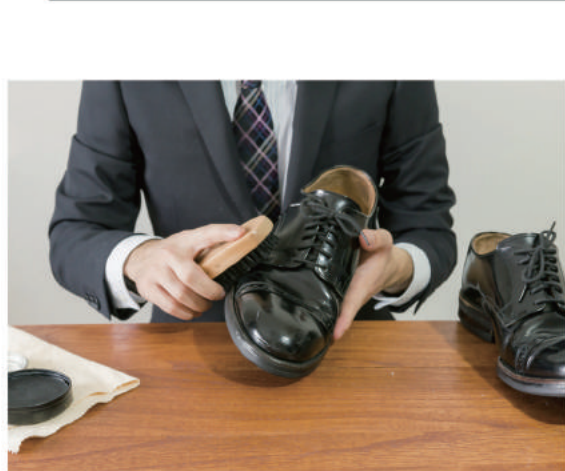
本紙では、この「社員改革」を重要なテーマとして提えている。今後数ヶ月に1度、紙面を割いて、具体的なやり方や効果などを取り上げていくつもりだ。

最後に、「あなたの会社の売りは？」と誰かに聞かれたときに、「社員の質です」と答えられれば、あなたの会社は未来永劫、儲け続けることができるだろう。

あ、先ほどお伝えすると言っていた、一番最初にやるべき、超重要なことをお伝えしよう。

それは、社長のあなたがきちんとしているかどうか、である。そこができていないと「笛吹けど踊らず」になることは言うまでもない。社長、もしくは経営者の方々は、その覚悟をぜひ持つて頂きたい。

さらに、ちよつと変わったお店では「ウチで



「身だしなみは足元から」

女性客の心を掴むのがいかに重要か、良くお分かりだと思う。

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！

国内唯一のトラック専門オークション

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

6月5日 第1330回 オークション

12日 第1331回 記念オークション

19日 第1332回 オークション

26日 第1333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

6月6日 第947回 オークション

13日 第948回 記念オークション

20日 第949回 オークション

27日 第950回 オークション

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

6月7日 第1492回 オークション

14日 第1493回 記念オークション

21日 第1494回 オークション

28日 第1495回 オークション

新規会員募集中!!

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



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

最強店舗の買取術

・賛成している
・おおむね賛成
・聞く必要が無い

記者「確かにそうですね!」
石沢M「回答ごとに意味を解説していきますよ。次のようになります。」

記者「ズルいやつだ」
石沢M「(笑) そうかも知れませんが、でも、お客様のズルさに負けるよりは良いと思いませんか?」

記者「確かにそうですね」

記者「前回、端っこは選ばれないとおっしゃっていましたが...、ひっかけ問題とかいう話も...」

石沢M「そうですね。ひっかけ問題はともかく、一つひとつの項目に心理を読み取る仕掛けがあるんですね」

記者「それで石沢さん、最初の項目の解説をお願いします」

石沢M「はい、わかりました。最初の項目は『ご家族が、お車の乗り換えに反対する可能性があります』に反対する可能性がござ

今号では『即決力』を上げるための『最強フォーマット』の具体的な使い方を項目ごとに説明しよう。

石沢マネージャーに解説してもらう。

『即決力』、その場で決めるテクニック④

最強買取店の商談テクニックを公開!

最強買取店になるための

訓練

即決

これが即決のための最強フォーマットだ!

以下の不安に思う事で、あてはまるレベルの○に○をつけてください

・ご家族がお車の乗り換えに反対するかもしれない不安はございますか?

・賛成している ・おおむね賛成 ・聞く必要が無い ・どう考えているかわからない ・あまりよく思っていない ・反対している

・当店は信用できるのか不安

・安心している ・わからない ・不安は少しある ・不安

・次の車は●●でいいの? 「不安」はありますか?

不安のレベルを○で表す。不安は少しある、不安、不安は少しある、不安。

・当店の査定金額に関して、不安はありますか?

・ない ・少しある ・一歩悪い不安 ・悪いかもしれない不安

※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

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!

「ご家族の反対があっても、乗り換えてしまおうと思っ

「ご家族の反対があっても、乗り換えてしまおうと思っ

「ご家族の反対があっても、乗り換えてしまおうと思っ

「ご家族の反対があっても、乗り換えてしまおうと思っ

「ご家族の反対があっても、乗り換えてしまおうと思っ

「ご家族の反対があっても、乗り換えてしまおうと思っ

「ご家族の反対があっても、乗り換えてしまおうと思っ

「ご家族の反対があっても、乗り換えてしまおうと思っ

「ご家族の反対があっても、乗り換えてしまおうと思っ

「ご家族の反対があっても、乗り換えてしまおうと思っ

「ご家族の反対があっても、乗り換えてしまおうと思っ

「ご家族の反対があっても、乗り換えてしまおうと思っ

「ご家族の反対があっても、乗り換えてしまおうと思っ

「ご家族の反対があっても、乗り換えてしまおうと思っ

記者「すごいです」
石沢M「次に行きます」

不安は少しある
これは、しっかりとお客様を選びます。『それはそうでしょう、初め

記者「すごいです」
石沢M「次に行きます」

不安は少しある
これは、しっかりとお客様を選びます。『それはそうでしょう、初め

記者「すごいです」
石沢M「次に行きます」

不安は少しある
これは、しっかりとお客様を選びます。『それはそうでしょう、初め

記者「すごいです」
石沢M「次に行きます」

不安は少しある
これは、しっかりとお客様を選びます。『それはそうでしょう、初め

記者「すごいです」
石沢M「次に行きます」

不安は少しある
これは、しっかりとお客様を選びます。『それはそうでしょう、初め

<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

ジャドリ

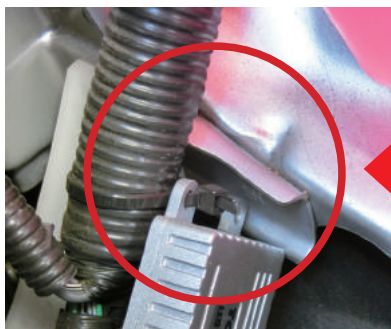
検索

入会に関しましては入会規定がございます。詳しくは WEB で!

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



画像①フロントエリア

画像③フロントフェンダーステー取り付け部
周辺は損傷多発エリア

画像⑤リアバンパーステー周辺は要注意!



画像②右フロントインサイドパネル先端部



画像④少しめくれば確認できます

ひとつのモデルにフォーカスして、査定検査のポイントを紹介する当コーナー。今回は、レクサスブランドにも姉妹車を持つハイブリッドカー「トヨタ・SAI」をご紹介します。

SAIは、プリウスに次ぐ「ハイブリッド専用モデル」として、2009年から発売が開始。希少なセダン型ハイブリッドカーでもあり、2017年まで販売されていました。

査定現場でもよく見かけるようになりましたが、程度が良い車両であれば、フロントエリ

アの構造は、修復歴基準における「骨格部位」に該当しないラジエーターコアサポート廻りが、

●「フロントエリア」
右側と左側で
確認の難易度が変わる!?

まず、ボンネットを開けて目に飛び込んでくるのは、エンジンルームの前半分を覆っているカバーです(画像①)。

4つのポイント周辺は、カバーで覆われていないので、確認自体はそれほど難しくありません。

「4つのポイント」をチェックする、その前段階としてやっていただきたいのが、フロントフェンダーの取付ボルトの状態確認です。

画像①をご覧頂くと分かるように、フロント

ボディとボルトで装着されているタイプ。

そのため、優先的に確認する場所は、「4つのポイント(左右フロントインサイドパネル先端部およびサイドメンバール部(画像①赤丸)」となります。

フェンダーのフランジ部分にもカバーが装着されており、そのままでは確認できません。

取付ボルトの状態を確認するには、このカバーを少しずらす必要がありますが、素材自体が柔らかいので問題なく外せま

レポート

株式会社 ジャッジメント

第67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』

29

トヨタ・SAI



トヨタ・SAI

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) 23%
フロントエリア 36%
サイドエリア 18%
リアエリア 40%

◆車台番号刻印位置
→センターフロアパネル右前方

◆色ナンバー表記位置
→左センターピラー

◆ボンネットオープナー位置
→ダッシュボード運転席側下部

先端部の確認へスマートに移行することができま

す。
・フェンダーの取付ボルトに回し跡がある
・フェンダーの取付ボルトに回した跡が無い
とても単純なチェックですが、この確認は、修復歴への警戒レベルに影響を与えます。

ぜひ、基本動作は怠らないようにしてください。

●「リアエリア」
下側からの確認が可能

修復歴車の約4割を占めているリアエリアは、他モデル以上に気を引き締めて確認する必要があります。

当モデルのリアエリアは、トランクリッドを開けた荷室側からも、バンパー下側からも状態を確認することが可能です。

通常、査定時は、荷室内にお客様の荷物が車載されていることが多いので、画像⑤のように下側

から確認するようにして下さい。

とくに、リアバンパーを取り付けているステータスに、衝撃波及の痕跡が残っているのに注意しましょう。

勝手に格付け! 査定難易度

一見すると、確認しづらい印象のフロントエリアですが、4つのポイント自体はそのままでもチェックすることができます。そのことから、他のレクサスモデルに比べると難易度は低めとなります。



トヨタ・SAI
(2019年改訂版)の
YouTube 動画はこちら

FC加盟店募集!!アップルと手を組みませんか?

車買取・販売

オリコン顧客満足度調査
車買取会社

5年連続 第1位

- ☑ 充実した研修制度・サポート体制
- ☑ 負担の少ない加盟料
- ☑ 全国チェーンの認知度



※2014年~2018年発表

お問い合わせ
FC開発事業部 03-3516-0731アップルオートネットワーク株式会社
http://www.applenet.co.jp今、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。自分のものになる
カーリース!

取扱加盟店募集中!!

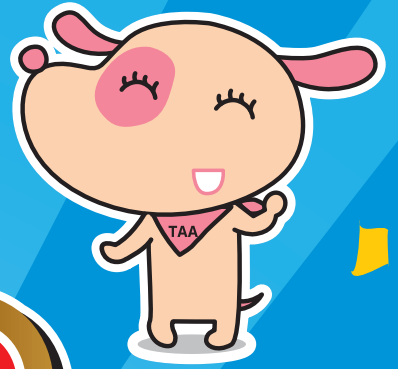
現在、加盟募集促進キャンペーン中です。

■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

TAA

52nd Anniversary



おかげさまでTAAは52周年

来場者
限定

毎開催

出品 or 落札

全国10会場+3ヤード

取引1台賞

各会場、ヤードのご当地グルメプレゼント

6/4
(火)



千葉 八街産 早生落花生

6/6
(木)



大阪 大阪 栗きんつば

6/8
(土)



福島 会津天宝 おかし味噌

6/11
(火)



群馬 上州沼田名物 焼きまんじゅう

6/13
(木)



愛媛 一六本舗 一六タルト「柚子」

6/15
(土)



三重 伊勢神宮 奉納米

6/18
(火)



神奈川 崎陽軒 しゅうまい

6/20
(木)



福岡 博多 だるまラーメン

6/22
(土)



石川 萬久 金かすてら

6/25
(火)



北海道 北海道 バターリッチ

6/27
(木)



広島 瀬戸田 レモン饅頭

6/29
(土)



鹿児島 鹿児島 スイーツポテト

来場者アンケート

アンケート
回答者に
もれなく

皆様のご意見をお寄せ下さい

LEDファン プレゼント!



第9回 チャリティーキャンペーン



6月
月間

皆様のお取引きで 東北復興を!!

6月の開催ごとにお取引きいただいた売上から会員様1社につき100円を東北に寄附します。

6/11(火) 九州会場

ヴィンテージカー コーナー

開催



各会場 6月のイベント スケジュール

※赤字はメインイベント
青字はサブイベント
黒字は通常開催です

毎週
土曜日
1会場

1日 横浜
8日 横浜
15日 横浜
22日 横浜
29日 横浜

毎週
火曜日
5会場

4日 近畿・広島・四国・九州・南九州
11日 近畿・広島・四国・九州・南九州
18日 近畿・広島・四国・九州・南九州
25日 近畿・広島・四国・九州・南九州

毎週
木曜日
4会場

6日 北海道・東北・関東・中部
13日 北海道・東北・関東・中部
20日 北海道・東北・関東・中部
27日 北海道・東北・関東・中部

トヨタ・オート・オークション

インターネットサービス

TC-web

詳しくはHPへ <https://taacaa.jp/>

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

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

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

関東会場 043-246-5211
近畿会場 072-826-3486

北関東ヤード 027-257-0613
広島会場 082-437-2600

そこが知りたい 中古車輸出 Vol.73



日巨の龍ヶ崎営業所。同社はこの他、同市内に9カ所のヤードを保有している



94年10月登録のGT-R。25年ルールが適用される10月まで待機



龍ヶ崎営業所の宮本一郎所長(右)と田崎敏夫副所長

基本的なルールから説明すると、カナダには日本で製造されてから15年を経過した中古車、米国には、同様に25年を経過した中古車であれば、ハンドルの左右や排気量に関らず、輸出することが可能だ。

ただし、カナダのケベック州だけ、米国同様25年ルールであったり、米国でも、排ガス規制やシートベルトの無いものは不可といった一部、州単位の規制があり、それが優先されるので、注意が必要だ。

経過年数は原則、製造年月が基準となるが、宮本所長によれば、「製造証明を出してくれるメーカーはほとんどないの

で、実際には初年度登録年月で運用している」とのことだ。それでは、どのようなクルマが輸出されているのかと尋ねたところ、宮本所長は「JDM (Japanese Domestic Market) ファンの存在がある」と言う。JDMを直訳すれば、

「日本の国内市場」となるが、この場合「日本で製造され、日本で使用されていたクルマをこよなく愛する人々」と言う意味合いになるそうだ。

①と②のファンは比較的、富裕層が多く、趣味的、富裕層が多く、趣味的範囲でセカンドカーとして購入するケースが多い。これに対し、③の場合は異なり、牧場主が作業の効率化のため、同氏曰く「馬一頭を購入することだ」。

ただし、走行は5万キロ以内というリクエストが多いとのこと。15年落ち、25年落ちで、5万キロ以内の車を探すのは厳しいのではないかと問いつ、生産された絶対数は多いので、それほど難しくはない。逆に生産台数が少ないスポーツカーを探すが厳しいという。

さて、その①のスポーツカーを追い求めるJDMファンだが、彼らの購買意欲を高めたのが、実は2001年に公開されたアメリカ映画『ワイルド・スピード』だ。ロサンゼルスで舞台に、ドラッグレース(ゼロヨン)に熱中するストリート・レーサーたちを題材としたカーアクション映画で、一昨年まで7作以上の続編が作られた人気シリーズ。世界的な日本のスポーツカー人気に一役を買った。

この1作目から主役級で登場しているのが、スーブラ・A80型(93年日本販売、18年米国輸入解禁)、RX-7・FD3S型(91年日本販売、16年米国輸入解禁)、スカイラインGT-R・BNR32型(89年8月に日本発売、14年米国輸入解禁)、シルビア(映画では240SX北米仕様車)、S14型(93年日本販売、18年米国輸入解禁)と言った日本のスポーツカーの数々。

この映画の影響によって、需要が喚起されたといっても過言ではない。とくに近年、1作目に登場していたクルマが2014年頃から米国で解禁になり始めたことで、別表の通り、台数が拡大傾向にある。

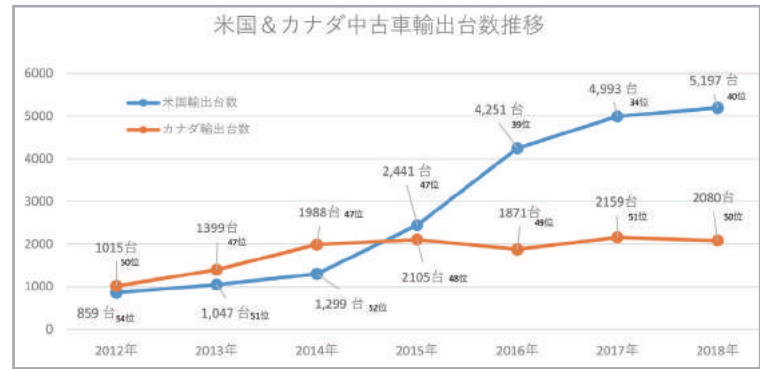
②は、北米にはないパイクカー。これはレトロ調であったり、先鋭的であったり、スタイリングが特徴的で、JDMファンからすれば、コンパクトで可愛いデザインということが受けているようだ。

また、フィガロ(91年日本で販売)、ベエー(同87年)、パオ(同89年)とも、ここに至って25年経過したことにより、米国の輸入が解禁となつて、近年の拡大傾向に寄与しているようだ。

ただし、フィガロに関しては、以前から英国で絶大な人気があり、現在同国内では3000台超が現役車として登録されている。米国との間では、激しい争奪戦が繰り広げられているとのこと。

10月まで出番を待つ32型GT-Rの2台

上から2番目の画像をご覧いただきたい。これは最近、宮本所長が仕入れた94年10月登録



米国&カナダ - 中古車輸出台数

台風21号被害

AUTOHUBの無料保険で300台のFOB金額と保管料等を保証!!

4月で全ての保険金お支払いが完了しました。

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

お待たせ致しました!!

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

プロジェクトメンバー



また一方
で「社内でも
規約などは紙

の問い合わせ
方法の幅が広
がった。

可能となった
ことで、会員

の問い合わせ
方法の幅が広
がった。

また一方
で「社内でも
規約などは紙

の問い合わせ
方法の幅が広
がった。

可能となった
ことで、会員

の問い合わせ
方法の幅が広
がった。

また一方
で「社内でも
規約などは紙

の問い合わせ
方法の幅が広
がった。

可能となった
ことで、会員

の問い合わせ
方法の幅が広
がった。

また一方
で「社内でも
規約などは紙

の問い合わせ
方法の幅が広
がった。

また一方
で「社内でも
規約などは紙

の問い合わせ
方法の幅が広
がった。

可能となった
ことで、会員

の問い合わせ
方法の幅が広
がった。

また一方
で「社内でも
規約などは紙

の問い合わせ
方法の幅が広
がった。

可能となった
ことで、会員

の問い合わせ
方法の幅が広
がった。

また一方
で「社内でも
規約などは紙

の問い合わせ
方法の幅が広
がった。

可能となった
ことで、会員

の問い合わせ
方法の幅が広
がった。

また一方
で「社内でも
規約などは紙

の問い合わせ
方法の幅が広
がった。

また一方
で「社内でも
規約などは紙

の問い合わせ
方法の幅が広
がった。

可能となった
ことで、会員

の問い合わせ
方法の幅が広
がった。

また一方
で「社内でも
規約などは紙

の問い合わせ
方法の幅が広
がった。

可能となった
ことで、会員

の問い合わせ
方法の幅が広
がった。

また一方
で「社内でも
規約などは紙

の問い合わせ
方法の幅が広
がった。

可能となった
ことで、会員

の問い合わせ
方法の幅が広
がった。

また一方
で「社内でも
規約などは紙

の問い合わせ
方法の幅が広
がった。

また一方
で「社内でも
規約などは紙

の問い合わせ
方法の幅が広
がった。

可能となった
ことで、会員

の問い合わせ
方法の幅が広
がった。

また一方
で「社内でも
規約などは紙

の問い合わせ
方法の幅が広
がった。

可能となった
ことで、会員

の問い合わせ
方法の幅が広
がった。

また一方
で「社内でも
規約などは紙

の問い合わせ
方法の幅が広
がった。

可能となった
ことで、会員

の問い合わせ
方法の幅が広
がった。

また一方
で「社内でも
規約などは紙

の問い合わせ
方法の幅が広
がった。

アイオークがチャットボット開始

問い合わせに24時間対応

アイオーク(湯川正社長)は4月18日から、会員向けウェブサイトでチャットボットを開始。24時間365日の問い合わせ対応を可能とし、利便性向上を図った。

チャットボットは、対話(チャット)とロボット(チャット)とロボットの組み合わせが語源のコミュニケーションツール。会員がテキスト入力した質問に対して、AI(人工知能技術)を活用して、ロボットが即座に回答するもの。

従来の電話やメールに比べて、気軽に問い合わせができるほか、早朝、深夜など時間を問わず、チャットボットが即座に回答可能な方法として、チャットボットが適している」と判断した。(商品流通企画部・中山安宏部長)という。

個々の取引状況などの問い合わせは、引き続き電話対応となるが、規約や操作方法、料金体系など、定型的な質問はチャットボットでも対応が可能となったことで、会員の問い合わせ方法の幅が広がった。

また一方、社内でも規約などは紙で「社内でも規約などは紙で」(同)。

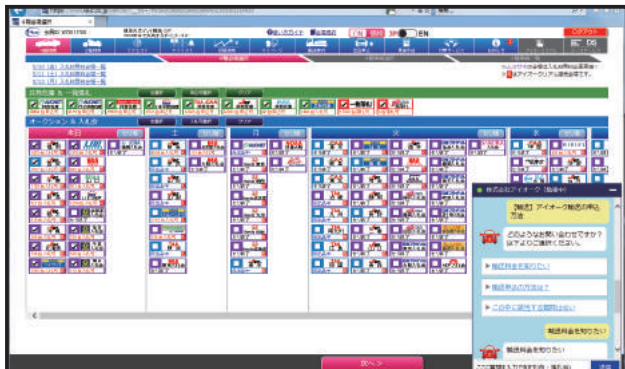
出足から高い解決率

早速、アイオークの画面で試してみた。まずは聞きたいことを単語、文章に関わらず入力すると、その回答の候補がいくつが表示される。そして、その中から合致するものをクリックしていくと、答えが得られるという簡単なやり方だ。

以前のこうしたチャットによる質問は、テキスト文字が完全に一致しないと回答を得ることが困難であったが、AIの活用などで完全一致でなくとも、答えにたどりつく精度が大きくアップしている。もちろんAIなので、常に学習していることも特長のひとつ。

例えば『名義変更』を人によっては『名変』と入力するなど、業界用語に幅を持たせる部分で苦労もあった。しかし、こうしたことも現場との連携によって、常々、改善と改修を繰り返している(同)。

に常駐



プロジェクトを結成した。開発にあたっては、①会員に嬉しさを感じてもらえること、②今までやったことがない新しいもの、という2つが絶対条件で、それをクリアした数多くの候補の中から、チャットボットに行きついたそう。

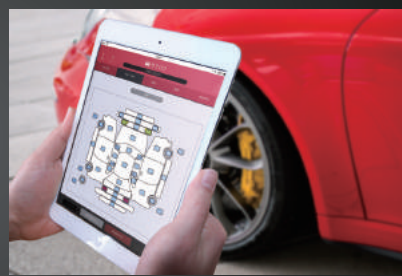
湯川社長は「このプロジェクトが現場のスタッフの声を広く吸い上げ、毎日の業務の中で改善したいことを、会員目線で考え、それを具現化したこと、専門部署を設置したこと、こうしたことをスピーディに実行できるのも、今の当社の強みと自負している」と話した。

AUCNET

中古車 下取り査定ソリューション



サテロク プレミアム



実車を前にペーパーレスでカンタン査定。



正確にグレード判別が可能。

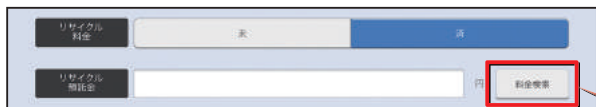
5/29
サービス
開始

在庫登録・査定アプリ サテロクが
豊富な機能追加で

POWER UP

リサイクル料金検索機能!

サテロクアプリよりリサイクル料金検索サイトへリンクし、査定・在庫登録時にリサイクル料金検索を簡単に行えます。



他にも 便利機能 が盛りだくさん!

サテロクプレミアムの無料体験、
詳しい資料はこちら

<https://pages.aucnet.co.jp/sateroku-trial>

最新の輸出動向レポートも差し上げます!



リサイクル料金検索

KD100010 2019/05/20 14:01:35

お手持ちの車検証をご覧ください、以下の情報を入力してください。

③ 自動車登録番号または車両番号
自動車登録番号または車両番号が不明な場合、リサイクル券番号を入力してください。

登録番号/車両番号 リサイクル券番号

支店名 福岡

分類番号 1000 [半角英数]

かな 車

一連指定番号 1000 [半角数字4桁]

サテロクにて入力した情報を引き継ぎます。「検索」ボタンを押すだけ!

TOP

照会結果

KD100020 2019/05/20 14:16:05

リサイクル料金の詳しい説明は [こちら](#)

車両の情報

預託済み

自動車リサイクル料金は以下の通りとなります。

項目	金額
シュレッダーダスト料金	¥7,690
エアバッグ類料金	¥2,050
フロン類料金(エアコン) (注)	¥1,950
情報管理料金	¥230
合計	¥11,920

※上記のリサイクル料金は、入力された装備情報にもとづいて算出しています。実際のリサイクル料金は、使用済自動車を引き取った備内より料金を算出します。

(注) 自注法対象外冷媒搭載の預託が不要になります

リサイクル料金をひと目で確認



CAA 中部会場

Challenge Advance Assist

買取店 協賛AA



6月12日(水)

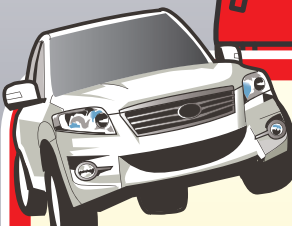
AM10:00START











出品 または 落札 1台以上賞



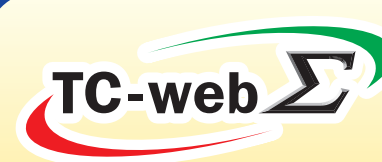







スタッフ厳選 人気ご当地カレー

お好きなものを
3箱プレゼント!



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⑤

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

日本全国で、車両の整備、钣金・塗装、クリーニング業務の店舗を展開するピッカーズ株式会社。これからの人手不足、将来のベトナム進出を見越して、ベトナムの理工系大学を卒業したベトナム人エンジニアを採用。ピッカーズの今村久治常務から、採用したベトナム人タイン氏の様子を聞いた。

将来のベトナム人リーダーの育成

ピッカーズ株式会社(蜂須賀元宏社長、東京都新宿区)は、中古車販売のスーパーオークション、店舗日本一のニコニコレンタカーなどを展開する、ホームネットカーズ株式会社のグループ企業だ。

現在、タイン氏は横浜(鶴見区)にあるピッカーズの技術研修センターで、钣金・塗装に関するリペア技術を学んでいる。

日本で働くこうと思った理由は「日本の自動車の商品・サービスは、世界で評判が良いです。技術的にも進んだ国ですので、その進んだ技術と知識を身に付けて、日本での経験によって自分を成長させたい」と思って、働くことにしました(タイン氏)。

タイン氏を受け入れたのは「ベトナム進出の足掛かり。ベトナムに将来性を感じている。ミャンマーよりは早くモーターゼーションが来る。3年後、5年後に一般の人が自動車を持つようになるでしょう」(今村氏)。

さらに「タインさんには数年、頑張ってもらって、ベトナムに帰って、お店を出してもらいたい」と語る。将来的には、タイン氏が整備、钣金・塗装のインストラクターとなり、新しいベトナム人を指導できる体制を構築していきたいと考えている。

ステイシリアス、ステイハングリ

現場でタイン氏を指導している日本人の先輩エンジニアは「はじめ(シリアス)なので、よく動きます。指示に対しても誠実です。日本人の若い世代は、自動車業界に入りたいと考える人は少なく、オフィスで働く方が魅力的だと思っています。そういう意味で、海外の方は、日本人より真面目に働いてくれます」と指摘する。

さらに「技術や知識の覚えは早いですが、見ていて、次に何をするといいのを予測しています。最初は日本語が通じないので、見て覚えてもらうしか方法がありませんでした。最初の2カ月は、そうやって工程の流れは覚えていきました」と語る。日本人は、すぐ辞めてもどこかに入社できるが、異国で働く外国人にとっては難しい。そんなことは言われてられない。日本が親、アセアンが子、そのような見方の時代はとづくに終わった。

確かに、アセアンが日本を見習う必要がある部分はあるが、日本としても、これからはアセアンをしつかりと見習う必要がある。とくに、アセアンの活気、そしてスピード感だ。タイン氏のような若者を受け入れると、ハングリー精神を失った今の日本が持っていない、たくましさ



タイン氏

受け入れ前は両者が不安、上司の存在が重要

受け入れに際して不安な点は、やはりコミュニケーションだ。

「やっぱり日本語ですよ。僕らが逆の立場でも、日本語が不安ですよ。以前、うちでもミャンマー人を雇っていて、彼も(日本語能力試験の認定レベル)N3でしたが、日本語が上手でした。タイン氏もN3ですが、レベルに差があります。見て覚えてもらったり、身振り手振りで伝える。なるべく簡単に伝えるようにしています」(タイン氏の日本人の先輩)。

「言葉の対応として、ポケトークを準備した。最初は使ってみてくれど、むしろジェスチャーを使いながら、ゆっくり話すことを心掛けて接するようにしている」(今村氏)。

強く感じるようになるだろう。

初めて日本に来るベトナム人からしてみても、日本の生活で最初に困ることは日本語と聞く。タイン氏も「二番困ったことは日本語です。日本人はよく敬語を使いますが、難しいです」と語る。

毎日、家で日本語の動画を見て一生懸命勉強をしている。

外国人の受け入れが上手くいっている会社では、外国人の魅力を分かっている上司の下につける、もしくは外国人をしつかり評価している上司の下につける、などの工夫をしている。

さらに、外国人が孤独にならないよう、外国人の採用の必要性・重要性を社内(とくに人事社員や配属先の現場責任者へ)しっかりと伝えられている。お兄さんのような存在として日本人上司をつけ、仕事だけでなく日常生活も2、3カ月つきつきりで面倒をみる。日本語コミュニケーションの言語のケアだけでなく、心のケアもしてあげる配慮をする。そのような会社では、外国人が戦力となっていく。

国まわった組織を活性化させる外国人活用

すでに、外国人を受け入れている自動車整備会社の中には、異文化の融合や、彼らの教育、言葉の壁にとまどう声も聞える。

しかし、外国人を活用した会社は、例外なく組織が活性化し、チームワークが良くなる。彼らの存在によって、外国人に対して面倒見の良

い社風が根付く。

「タイン氏に、どのようにしたら伝わるかということを考えることが大変です。しかし、面白いことが多いです。『大福のことをキーキ』と言ったりします。とくに、食については全てが初めてのものです。面白いです。最近タインさんを通して社内でのコミュニケーションが生まれています」(タイン氏の日本人の先輩)。

さらに「日本語でのコミュニケーションでは、最初の2カ月くらいは苦労しました。しかし、正月休みの間に勉強したみたいで、そこからガラッと日本語が上手になりました」と語る。

日本語も必死に勉強し、仕事でも根性がある。異国の地に来て、1人で頑張る外国人をみていて、そこで働く日本人の従業員たちも「私たちもしっかりしなきゃ」と感じる。外国人の活用は、そこで働く従業員、そして組織の活性化を生み出している。

アセアンの若者が、日本に魅力を感じて来てくれる。その多くは仕事を求めて、がむしゃらに働く。誰もが豊かな明日をめざして、夢を持って仕事をしている。そして、最先端の技術やノウハウを学び自国に持ち帰る。

ハングリー精神旺盛なアセアンの若者を積極的に活用していかねば、日本企業の未来はないのではなにか。長期的な付き合いをするようになれば、彼らが母国に帰るときに一緒に日本企業が外国人労働者と海外進出するという方法が出てくる。

労働人口が減少する日本国内だけに目を向けて、人材獲得の消耗戦を続けるか、労働人口豊富なアセアンに視野を広げて優秀な人材獲得にチャレンジするか。

あなたなら、どちらの道に進むのが良いと考えるだろうか。

お客様感謝大記念

オークション

mini抽選会

ご出品 1台以上または
ご落札 10台以上
ご来場社様限定

もれなく当たる!

他にも人気商品
盛りだくさん♪

ご落札1台賞

BIG抽選会

ご出品 10台以上
ご落札 20台以上
ご来場社様限定

もれなく当たる!

他にも豪華賞品多数!

6/12 SUAA近畿 ジョイントAA

焼きたけのご試食会
父の日抽選会//マッサージ体験

6/26 第2015回通常AA

お付合い賞: おいしいバー
マッサージ体験会

G20開催につき、特別対策を実施致します。
詳細確定次第、HP等でお知らせ致しますのでご理解ご協力お願い致します。

アイオーク 入札料 0円 (6/5 限定)

オートサーバー 入札料 0円 (常時)

T C- webΣ 入札料 0円 (常時)

お付合い賞

とるサバ焼

特別物販会

ご来場イベント
美味しい
屋台

新規入会募集中

お得 & 便利なベイネット

ベイオークの魅力満載♪
担当: 森にお聞きください!

検査講習募集中

新入社員研修に
リピーター続出!!

様々な事例
車両での
実技講習!

講習担当: 世古まで
お気軽にお問合せください!

株式会社ベイオーク TEL 06-6612-5612 詳細は、今すぐネット検索! **ベイオーク**

日産デイズ/デイズハイウェイスター

『走りのクオリティも安全性能も大きく進化した、現時点のベスト軽カー』

レビュー 吉川 賢一

KENICHI YOSHIKAWA



どこが進化した?

新型「デイズ/デイズハイウェイスター」が登場しました。インテリアの質感向上や燃費の改善、静粛性が大きく改善し、さらには軽初となる「プロパイロット」を搭載するなど、運転時の安心感が飛躍的に向上しています。

旧型デイズに対し、前輪を前出ししてホイールベースを延長。その分、ドライバール位置を前進させ、後席スペースを拡大させました。

リアシートを後ろにスライドさせると、後席でも余裕で足が組めるほどに広がります。

新型エンジンはN/Aとハイブリッド、そしてターボ付ハイブリッドの3種類。ハイブリッドとターボ付ハイブリッドはハイウェイスターのみの設定です。

なお、「S-Hybrid」というマイルドハイブリッドですので、

加速時のエンジンをアシストする程度の効果です。ミッションは全グレードCVT、それぞれに2WD/4WDを設定しています。

●良い所①
「軽」とは思えない
インテリアのクオリティ

インパネやメーター、スタリングスイッチやエアコンなど、インテリアの質感は、もはや軽自動車の水準ではありません。

ステアリングホイールには、上級車種と共通するVモーションスイッチ付ステアリングホイールを採用したため、「軽」だということを忘れてしまふほどクオリティが高いです。

ダッシュボードはプラスチック感も少なく、下手なコンパクトカーなど勝負にならないほどに高品質。手の届くあらゆる場所に収納スペースが仕込まれており、ユーティリティも非常に高い点もポイントです。

●良い所②
心地よい乗り心地と
ロードノイズの低さ

前型のデイズと比べ、乗り心地が大きく改善しました。とくに、段差や道路のつなぎ目を通過した際のショックが小さく、サスペンションが凹凸をよくいなししてくれます。

また、ロードノイズが相当静かになりましたので、その点も乗り心地の良さにつながっています。高速走行(約80km/h以上)になると、

「ザー」というロードノイズが聞こえますが、それでも一般的な軽に比べては小さく、非常に快適です。

●良い所③
「軽」の次元を超えていた
高速走行の安心感

従来の軽自動車では、80km/hを超えると、車線内で左右にフラフラしたり、エンジンパワーも弱いため、真つすぐ走るのにも気を使い、とても疲れてしまいます。

この弱点に対し、「プロパイロット」を搭載したのは大正解です。運転が苦手な人でも、優秀な運転アシスト制御によって、クルマを安全に高速走行させることができます。なお、プロパイロットはハイウェイスターのみの設定、約9万円のメーカーオプションです。

ただ、ステアリングアシストが無くても十分に直進性は良いです。

●気になった所①
小窓からの視界

運転席と助手席のサイドミラー前方にある小窓が、サイドミラーでふさがってしまっています。身体を前に乗り出しても、小窓全体から死角を見ることができません。

これでは「目隠しを付けた双眼鏡」で見ているようなモノ。非常にもったいない点です。

まとめ

他にも、軽初となる「SOSコール」(※下のメモ参照)は、エアバッグ展開連動式の事故自動緊急通報だけでなく、「あおり運転」を受けた際の通報手段としても活用できます。

通報後はオペレーターが、GPS情報をもとに消防や警察への連絡、

緊急車両の手配なども行なってくれます。

現時点で「軽ナンバーワン」と言ってもいい「デイズ」ですが、プロパイロットエディション(ハイウェイスターXグレード)は168万6000円(税込、以下同)、9インチナビモニタ(21万8808円)を付けると約190万円、「SOSコール」も付けると210万円を超える価格になります。

売れ筋のニッサンノートe-POWER(Xグレード)が202万円ですから、充実した装備たっぷりの軽を選ぶか、話題のコンパクトカーを選ぶか、悩ましい所です。

(文:吉川賢一/写真:鈴木祐子)



【メモ】

※ メーカーオプションとなるSOSコールには、システム費用(3万2400円)、日産オリジナルナビ取付パッケージ(約10万円)、日産コネクタサービス対応日産オリジナルナビゲーション(約12万円)、さらには「SOSコール」サービスとの契約が必要。

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/

はい、今月のテーマはお客さんの本当の予算の見抜き方です。

あれつて本当に不思議なんですけど、お客さんの希望の車種を聞いて、希望の条件聞いたりして、最後に「予算どれくらいですか？」って聞くと、ちょうど仕入れ値あたりを言ってますよね。

さほど調べてると思えないけど、まあ感覚的に分かるんでしょうね。

だけど、商売でやってる以上仕入れ値では売れないわけですよ。

あ、そういえば先日、アメブロを見ていたら、原価販売のお店みたいなキヤッチを使ってるお店がありましたけど、信用なくすだけなんで止めた方が良くと思いますよ。だって、原価で売れないことは誰でも分かるわけで、この時の顧客感情は「怪しい」ってなるんで、止めた方が良いでしょうね。

余談でした。

さて本題です。お客さんの予算というのは、おおむね僕たちの仕入れ値くらいを言ってくるケースが多いわけですけど、お客さんだってその価格で買えるとは思ってない場合がほとんどです。つまりは駆け引きしてきてるわけですね。

それで、僕は駆け引きが大っ嫌いなので昔調べたことがあるんです。

つまり、顧客感情というのは、ほとんどのお客さん一緒なんで、例えば予算100万円と言われた時には、こちらは実際にいくらまで大丈夫、というう

中古車販売 お客さんの予算の見抜き方

うな判断ができれば楽しいですよ。

予算100万円と言っているお客さんに、200万円の車の商談をぶつけたら、まあその段階で商談は終わるわけじゃないですか。だけど、お客さんの言っている予算で、希望の条件を満たすことはできないケースがほとんどですよ。

じゃあ、どれくらいまでが実際に、お客さんは許容してくれるんだろう？ 何か共通するラインがあるんじゃないか？ って、調べたことがあるんです。

やはりあるんですよ。だから僕の店（集研会員さん）も使っていると思いますよ）では……

お客さんの予算×ある係数＝実際の予算

って判断してますね。

ほとんどずれないですよ。こういった判断基準があれば楽ですよ。

とくに、うちみたいな100%注文販売だけのお店の場合、お客さんの言う予算通りにやっていたら、なかなか売りにくくなっちゃうわけです。もちろん、きちんとした説明は必要ですけど、それ以上にお客さんの本心を知らない、なかなか売れないですよ。

買取りなんかと一緒に、ほとんどのお客さんは駆け引きを使ってきますけど、ある質問を挟むことでお客さんの言う価格が本当に他社で出ているかどうか、見抜くことができるんです。

これ、分からないと注文販売はなかなか伸びないと思いますよ。

トトレ新車情報

国産車 (4/22 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
ダイハツ	ムーヴキャンバス	1代目 (LA800/810系)	特別	4月22日
トヨタ	マークX	2代目 (130系)	特別	4月24日
ミツビシ	パジェロ5D	4代目 (V90系)	特別	4月24日
レクサス	NX	1代目 (10系)	SC	5月6日
レクサス	NXハイブリッド	1代目 (10系)	SC	5月6日
トヨタ	プリウスPHV	2代目 (50系)	SC	5月9日
ホンダ	シャトル	1代目 (GK系)	MC	5月10日
ホンダ	シャトルハイブリッド	1代目 (GP系)	MC	5月10日
レクサス	RC_F	1代目 (10系)	MC	5月13日
マツダ	ボンゴブローニイバン	2代目 (200系)	FC	5月13日
スバル	レヴォーグ	1代目 (VM系)	改良	6月27日
スバル	レヴォーグ	1代目 (VM系)	特別	6月27日
スバル	WRX_STI	1代目 (VA系)	SC	6月27日
スバル	WRX_S4	1代目 (VA系)	SC	6月27日

輸入車 (4/17 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
ボルボ	ボルボV60クロスカントリー	2代目 (ZB系)	FC	4月17日
BMWミニ	BMWミニ3HB	3代目 (F56系)	特別	4月18日
BMWミニ	BMWミニ5HB	3代目 (F55系)	特別	4月18日
MCCスマート	スマートフォーツーカプリオ	3代目 (C453系)	特別	4月19日
MCCスマート	スマートフォーツークーペ	3代目 (C453系)	特別	4月19日
アウディ	アウディTTクーペ	3代目 (FV系)	特別	5月9日
アウディ	アウディTTクーペ	3代目 (FV系)	SC	5月9日
ルノー	ルノーカンガー	2代目 (KW系)	特別	5月10日
アウディ	アウディTTロードスター	3代目 (FV系)	SC	6月10日
アウディ	アウディTTスカパー	2代目 (FV系)	SC	6月10日

全長70m超の防風フェンス設置

LAA四国が出品車ヤードを整備

シテイライト(丸山明社長)は、このほどLAA四国の出品車ヤードを整備した。

これは、台風や強風の発生に対応したもので、一部のアスファルトを敷き替えるとともに、防風フェンスも設置。天災で出品車にダメージが及ばないように配慮した。

今回、LAA四国が会場隣接地のヤードに設けたフェンスは、全長70メートルを超える巨大な壁。その効果は絶大

で、「20周年AAの前日に吹いた強風でも、まったく被害が無かった」(同社)という。

LAA四国の背景には四国山脈がそびえ、この山から日本海側へ向かって吹き荒れる風に、地元住民も悩まされている。

シテイライトでは、こうした地域特性を考慮し、少しでも安心して出品できる環境を整えた。



より安心して出品できる環境に

シテイライト

MIRIVEは 7月で
開場 20周年！



6 月 オークション スケジュール

- 6/5 G-1 オークション
下取買取コーナー流れ無料
- 6/12 MIRIVE チャリティAA
特設チャリティ0売切りコーナー
- 6/19 MIRIVE オークション
特設チャレンジコーナー
- 6/26 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)

新鮮車輦なら MIRIVE

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

入会金・月額費用

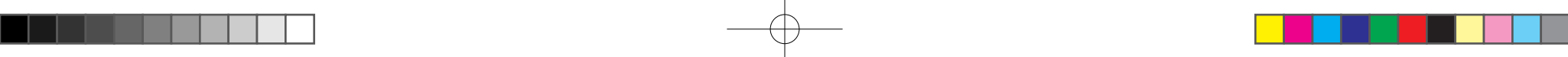
0 円

www.mirive.co.jp

毎週水曜日開催

- > 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！





出品 1.6%増で 70 万台に迫る JU系の伸びが顕著に

北海道	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S札幌	4	⑮ 3,257	+2.2	62.0	-3.9	407	-3
J U札幌	4	833	+0.6	56.4	+6.9	289	+12
T A A北海道	4	812	+4.2	73.0	+0.6	297	-12
N A A北海道	1	512	+6.0	62.5	-5.6	306	-46
札幌A A	3	414	-4.2	63.6	-2.5	328	-7
ホンダ北海道	4	262	-0.8	86.0	-1.9	347	+9
J U函館	4	93	+4.5	52.8	+2.7	330	+87
J U帯広	4	71	+31.5	31.9	-12.8	216	-20
J U北見	4	54	+20.0	54.8	-3.5	280	-78
J U釧路	4	50	-3.8	46.5	+7.3	287	+9
J U旭川	4	41	+28.1	62.0	+12.4	361	+35
J U室蘭	4	29	+3.6	36.2	+4.7	224	+58

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)
T A A東北	4	1,870	-3.3	78.1	+0.3	302	-8
J U宮城	4	1,697	-3.5	70.8	-1.3	210	-14
U S S東北	4	1,348	+1.3	67.1	-5.1	318	-2
C A A東北	4	948	+6.0	70.5	+1.6	152	-1
J U福島	4	931	+4.1	63.3	-1.9	194	-4
ホンダ仙台	4	387	+22.1	92.6	+2.6	172	-15
アライ仙台	4	346	-10.6	74.2	+5.1	230	-30
J U秋田	4	136	-8.1	77.1	-3.4	41	-10
J U青森	2	132	-9.0	80.2	+2.6	75	-14
J U山形	2	128	-15.2	55.7	+0.1	97	-36

関東甲信越	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S東京	4	① 15,254	+5.5	65.8	-0.4	834	-14
U S S横浜	4	⑦ 4,465	+8.3	60.0	-2.8	671	+4
M I R I V E	4	⑧ 4,326	+7.9	70.2	-0.7	440	± 0
アライ小山 VT	4	⑩ 4,216	-2.4	60.4	+1.2	775	-6
T A A横浜	4	⑪ 3,812	+3.3	83.0	+0.4	602	+1
J U埼玉	4	⑰ 2,913	-1.0	51.0	-3.0	454	-35
T A A関東	4	⑳ 2,551	+9.9	78.7	-0.1	528	+1
C A A東京	4	2,466	-0.2	54.3	+1.9	430	+9
J A A	4	2,095	-25.5	53.9	-4.9	599	-111
アライバイト	4	2,022	-12.4	80.7	+3.1	411	+60
J U東京	5	1,694	-5.2	65.4	-1.7	180	+12
ホンダ東京	4	1,507	+15.0	91.2	-1.1	284	-88
J U千葉	4	1,447	+13.7	69.7	+0.4	223	-36
ヒーロー	4	1,392	+5.9	64.7	+2.1	236	-43
U S S群馬	4	1,222	-6.2	63.4	-2.5	330	-20
U S S埼玉	4	1,209	+9.1	53.6	-5.3	262	-16
アライ小山 4 輪	4	1,099	+12.6	82.8	+2.7	207	+38
N A A東京	4	1,024	+10.3	69.1	-8.4	350	+54
U S S新潟	4	964	+13.3	45.3	-2.0	318	-39
J U新潟	4	957	+5.7	64.2	-3.8	152	-2
J U栃木	4	877	+4.7	33.0	-0.3	160	-18
アライ建機	4	811	+12.3	69.6	-1.5	1,011	-7
J U群馬	4	796	-2.0	58.1	+0.9	195	-17
J U神奈川	4	766	+3.4	55.4	-1.5	202	+64
いすゞ幕張	4	680	+3.2	50.4	-1.7	1,305	-16
J U茨城	4	669	+2.1	61.7	-0.4	193	+17
J U長野	4	453	+9.4	40.3	+5.2	151	-11
J U山梨	4	76	-21.6	39.6	-1.9	91	-51

中部	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S名古屋	4	② 10,307	-7.2	50.9	-0.2	1,030	+16
J U岐阜	4	④ 5,981	+3.9	46.4	-1.9	418	+11
C A A中部	4	⑥ 4,674	+4.6	67.5	-1.0	599	+23
USS-R 名古屋	4	⑬ 3,570	+3.1	81.5	-0.6	71	-5
J U愛知	4	⑭ 3,527	+5.2	75.2	-0.9	298	+19
T A A中部	4	2,288	-8.6	83.5	+3.3	391	-17
U S S静岡	4	2,065	+12.7	63.9	+2.5	207	+3
C A A岐阜	4	1,752	-6.0	56.1	-0.5	225	-53
J U静岡	4	1,089	+8.5	56.3	+3.9	109	-22
ホンダ名古屋	4	973	+50.2	85.4	-2.9	271	-73
J U三重	4	772	+45.9	38.9	+0.5	134	+15
N A A名古屋	4	731	-3.6	81.5	+0.6	286	-27
J U富山	3	473	+8.5	60.2	-5.3	132	+1
愛知トヨタ	4	467	-6.4	93.0	+3.4	417	+158
S A A浜松	4	448	-9.3	45.8	-6.8	513	-189
J U石川	4	407	+13.7	63.4	-0.3	205	-32
U S S北陸	4	368	-12.8	68.4	+8.4	198	-84
J U福井	3	272	+14.8	40.0	-4.8	115	-15

1開催平均の出品ベスト10 (台)		
①	U S S東京	15,254
②	U S S名古屋	10,307
③	H A A神戸	6,483
④	J U岐阜	5,981
⑤	U S S大阪	4,735
⑥	C A A中部	4,674
⑦	U S S横浜	4,465
⑧	M I R I V E	4,326
⑨	U S S九州	4,270
⑩	アライA A小山パントラ	4,216

※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4月
オークション
実績

4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	430,993	256,464	59.5	144,695,818	564
	± 0 開催	+0.9%	+0.2%	-0.4 ポイント	-2.3%	-15 千円
メーカー系	108	135,880	104,900	77.2	45,825,307	437
	-6 開催	+2.2%	+2.0%	-0.1 ポイント	-2.5%	-20 千円
J U系	147	128,846	74,009	57.4	18,889,245	255
	± 0 開催	+3.5%	+2.1%	-0.8 ポイント	+0.3%	-5 千円
合 計	418	695,719	435,373	62.6	209,410,370	481
	-6 開催	+1.6%	+0.9%	-0.4 ポイント	-2.1%	-15 千円

近畿	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
H A A神戸	4	③ 6,483	-24.2	50.6	+1.5	627	-53
U S S大阪	4	⑤ 4,735	+27.0	49.2	-3.0	591	+1
T A A近畿	4	⑫ 3,629	+17.2	77.9	-0.8	569	-14
関西松原A A	4	⑬ 3,143	+4.2	63.7	-4.5	588	-33
ベイオーク	4	⑲ 2,559	+0.5	61.4	+1.1	659	-28
U S S神戸	4	1,916	+11.1	61.9	+5.0	417	-123
いすゞ神戸	4	1,402	-10.1	50.9	+0.9	1,145	-50
ホンダ関西	4	1,251	+11.0	92.5	+1.1	361	-89
I A A大阪	4	951	-26.6	57.6	+3.3	87	-12
N A A大阪	4	819	+5.5	80.1	+0.1	375	-23
K C A A京都	4	647	-0.6	54.3	+7.0	221	+19
ジップ大阪	4	596	+9.6	61.3	-2.2	1,342	± 0
J U奈良	4	466	-1.3	70.6	+0.1	203	-10
日産大阪	4	440	+4.3	83.6	+5.3	158	+34

中四国	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
T A A広島	4	1,906	+5.4	71.4	-2.0	387	-3
L A A岡山	4	1,752	+1.9	46.5	+0.7	255	+18
U S S岡山	4	1,745	+6.4	66.2	-0.1	320	-16
J U広島	4	1,400	+2.3	47.4	+6.0	188	-16
L A A四国	4	1,283	+9.7	44.6	-0.4	234	-6
T A A四国	4	1,251	+23.4	80.5	+1.8	213	-65
K C A A山口	4	860	+15.6	45.7	-3.5	310	-27
N A A広島	1	320	+3.9	65.3	+8.8	214	+22
J U島根	1	255	-3.8	47.8	+5.5	174	-55
J U山口	4	205	-1.4	63.2	+4.3	136	-86
広島A A	2	154	+8.5	54.5	-14.5	307	-42

九州・沖縄	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S九州	4	⑨ 4,270	+6.4	53.5	-4.7	529	+44
K C A A福岡	4	⑰ 2,570	+15.5	43.0	-3.8	254	+1
T A A九州	4	2,452	-1.0	72.3	+1.6	387	-28
KCAA 南九州	4	1,434	+20.6	41.9	+5.2	307	+60
J U福岡	4	1,262	-1.0	65.6	-2.9	155	-16
T A A南九州	4	1,112	+2.9	65.4	+1.0	267	-32
U S S福岡	4	1,071	+23.4	60.8	+2.1	347	-109
ホンダ九州	4	689	+23.0	91.8	-0.7	191	-28
N A A福岡	4	527	+1.5	68.3	-11.8	250	+4
J U大分	2	487	+7.0	84.4	+0.8	67	-6
J U長崎	1	413	+9.5	45.8	+8.7	152	+62
いすゞ九州	4	397	+3.1	64.8	+2.3	747	+6
J U沖縄	4	371	+10.1	59.7	+1.9	193	+29
J U鹿児島	4	304	+7.4	52.6	+1.6	177	+29
J U熊本	4	190	+8.0	26.8	-6.7	87	-29
J U宮崎	4	139	+1.5	29.0	+1.1	61	-42

T V ・ ネット	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
オークネット	4	1,251	+8.1	28.5	+2.4	1,023	-107

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



めざせ!クルマの知識王!! マイスターへの道

問題

現在、ほぼすべての乗用車に装備されている
"3点式シートベルト"を1959年に実用化し、
特許を無償公開することで、世の中に広めた
メーカーはどこですか。

- ①メルセデス・ベンツ
- ②プリンス
- ③ボルボ
- ④フォード

出題=第6回くるまマイスター検定より

《答え》

初めて乗用車にシートベルトが搭載されたのは、タッカー・トピーード(1922年)だが、それまでの2点式から、現在でも主流の3点式シートベルトを開発したのは、スウェーデンのメーカー、ボルボである。よって、今回のクイズは③が正解。
安全性を追求したクルマの代名詞ともいえるボルボであるが、3点式シートベルトを発明した際にも、「安全を独占すべきことではない」として、これを無償公開。現在も、あらゆるメーカーで採用されていることは、言うまでもないだろう。

※くるまマイスター検定
日本マイスター検定協会が主催する、日本で唯一の総合自動車知識試験で、車文化の醸成に貢献することを目的に実施。過去6回で累計受検者数は1万5000人以上に及ぶ。6月9日には第7回を開催。さらに第8回は11月を予定している。



TAA中部 営業室
杉村 奈美さん

日頃の電話営業では、イベント内容の告知に止まらず、電話先の在庫車を聞いてその相場情報なども織り交ぜる。「輸出にはまっている車なら、話はどうしても早いです(笑)」と、無邪気な笑顔を見せる。



「事務作業よりも、人と話をする方が好きです」という社交的な杉村さん。入社して5年目、最初からずっと営業室の一員として頑張ってきた。「そうです、200名くらいの会員さんは分かるでしょうか」。杉村さんが玄関付近にいますと、

ほとんどの来場者と挨拶を交わす。会員から親近感を持たれていることが、良く伝わってくる。

女性の営業スタッフは、全国のAA会場をみても、まだまだ少ない。男性が大多数を占める職種だが「もちろん大変なこともあります。でも女性というだけで、すぐ覚えて貰えるメリットも」。

《作者による解説》

年号を令和と改め、黄金週間もまたたく間に終了し、古暦の上では陽暦五月六日頃から立夏となる。桜のあの見事な季節は、今や夢のような瞬間であつたように思える。
今月の一句の季語は余花で夏である。夏に入つてなお咲き残っている桜のことを言う。逆に晩春に咲き残っている桜のことは残花と言つて区別をする。
掲句は、そんな立夏に入つてのある雨の日の出来事。料理好きな奥様の愛用の料理本

があつて、そこにはメモ書きと共に、たくさん色取り取りの付箋が張られている。雨の降っている午後の落ち着いた時間、さて、今日はいったいどんな献立にしたものかと、思案している主人想いの理想的な主婦の姿が見てとれる。それでは、今晩は最近話題になっている森のバターと呼ばれるアボカド料理にしてみよう。ツナ缶とあえたら美味しいアボカド丼が出来ることの出来る一句である。

俳句 de ひと休み 余花の雨 付箋の多き 料理本



荒井寿一(荒井商事会長)

おかげさまで20周年
20th
シーエーエー東京会場ハタチ



梅雨だって、笑顔になれるイイコトいっぱい。

6/11 第954回

お客様大感謝祭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! La cotta
クリーム たっぷり! イタリア伝統菓子カンノーロ

TC-web 不在申込手数料 無料

全コーナー対象 出品または落札1台以上でもれなく
軽コーナー初出品車 & 初出品コーナー限定 出品1台以上で抽選会にご参加
季節限定! 御前 檸檬チーズケーキとフィナンシェのセットが当たる
ドーンと20種類から選べるご当地銘菓

オークションスケジュール

6/4 第953回 レギュラーAA

6/11 第954回 お客様大感謝祭AA

6/18 第955回 レギュラーAA

6/25 第956回 オールディーラー協賛記念AA

6/25 第956回

オールディーラー協賛 記念AA

ご来場特典 POS登録でもれなく
クロレッツガム進呈 5個パック

TC-web 不在申込手数料 無料

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

特設 ディーラーコーナー & ディーラー軽コーナー 実施

全コーナー対象 出品3台以上でもれなくかねふく明太子詰合せ
ディーラーコーナー & ディーラー軽コーナー 限定 落札1台毎にQUOカード500円分進呈 買えば買うほどもらえちゃう!

※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をご覧ください



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

※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。
毎週火曜日開催 AM10:00スタート
WebのことならTC-web ☎ <http://taacaa.jp/> TC-web

IMA東京をグランドオープン 出品1979台で華々しく船出

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5月15日、千葉県印西市でIMA東京をグランドオープン。旧幕張会場からの過去最多となる出品1979台、成約1058台で華々しく船出した。

IMA東京は、旧幕張会場を移転・名称変更したもの。新会場は1階建てで、ポス約310席、セリ方式は2レーンを採用。収容能力は2000台規模へと大幅に拡大した。

当日は、セリ前にオーピングセレモニーを実施。冒頭に、小美濃社長は「幕張会場の3倍にあたる出品を頂き、心から感謝したい。こうした厚い信頼に応えるべく、充

て坂本自動車商会の坂本隆富社長が「わずか3年の間に、神戸、九州、東京で新会場をオープン。非常に素晴らしいこと。当社は40年前の入札会から参加しているが、IMAは時代の変化とともに進化してきた。今後も会員として、盛り上げていきたい」と祝辞を述べた。

また、岩松信幸IMA東京会場長は「以前の狭い会場から広くなり、本当に感無量の想い。新会場の器に負けないように、会員の意見を聞きな

がら一歩一歩努力していきたい」と抱負を語った。当日の出品は、キャパシティ一杯の2000台に迫った。これは、旧幕張会場を開設した199

0年9月以来、過去最多であるとともに、IMAグループ全体でみても、神戸が新会場オープンMAで記録した2036台に次ぐ、2番目の実績となった。

これは、「欲しい商品を見つけた」「購入の判断がしやすい」「購入時あるいは購入後のサポートが充実している」といったユーザーのニーズに対応したもの。新機能を搭載した付加価値の高いサービスを提供し、顧客満足度の向上をめざす。

販売サイトを9年ぶりにリニューアル タウ

業界初というポイント制度は、購入金額に応じてポイントを付与するもの。加えて、誕生日ポイントやキャンペーンなど、ユーザーがメリットを感じるサービスを提供する。

今回のリニューアルに際して、タウはデモサイトでモニタリングを実施。動線や使用感、必要機能など国内外のユーザーの声を反映したという。

なお、同社の会員数は119カ国、約12万社。サイトの平均アクセス数は、従来の約145万件/月から、今回のリニューアルによって約200万件/月へ、37%の増加を見込んでいる。

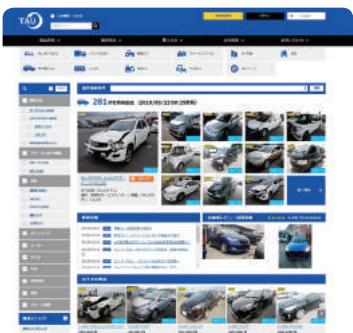
販売サイトのURLは
<http://www.tau.co.jp>



謝辞を述べる小美濃社長(上)。ポス約310席の新会場

また、決済方法は、これまで銀行振り込みのみだったが、新たにペイパル、ビットコイン、クレジットカード決済が選択できるようになった。

販売サイトを9年ぶりにリニューアル タウ



多数の新機能を用意した販売サイト



全国16会場で開催

テレビCMを3000本放映 ケーブル、全国16会場で勉強会

ケーブル(伊藤一正社長)は、4月9日〜5月18日にわたり、全国で「春のスタートダッシュ勉強会」を開催した。

これは、同社が展開する「新車市場」「100円レンタカー」「ペットの旅立ち」の加盟店を対象に、スキルアップなどを目的として毎年、企画

しているもの。東京での2回目の開催となった当日は、広告展開や新メニューの発表をはじめ、消費増税後の取り組みや、繁盛店における集客手法などを紹介した。

CMを3000本放映する。CMは、人気刑事ドラマ「西部警察」をパロディ化したもので、本数は昨年の2倍を計画。さらに、関東・中部・関西地区では3倍の108本に増やすほか、60秒CMも100本を予定している。

また、新たに決済アップ

また、新たに決済アップ

また、新たに決済アップ

また、新たに決済アップ

また、新たに決済アップ

また、新たに決済アップ

また、新たに決済アップ

また、新たに決済アップ

また、新たに決済アップ

また、新たに決済アップ

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!

TC-web

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!

カーセンサー
E-MATCH

データ
引継ぎ

グーネット
MOTOR GATE

STOCK ONE PRICE
ストックワンプライス

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

AAキャンペーン旅行で沖縄へ JU神奈川が総勢約 70 名で

JU神奈川(安藤悟理 社長)は5月27日から29日までの日程で、AAポイントキャンペーン・沖縄旅行を実施した。これは昨年10月から今年3月までのオークションを対象に、出品、成約、落札、来場で規定のポイント達成した会員を招待。総勢約70名のツアーとなった。



鍾乳洞そのままの「ガングラーの谷」でウェルカムパーティ

初日の夜に開いたウェルカムパーティの席上、安藤理事長は「日頃のJU神奈川Aへの多大な協力に対し、深く感謝している。当AAの旅行は、一昨年の札幌、昨年の鹿児島に次いで3回目。今回もアンケートによって沖縄となった。是非、ここでの滞在を楽しんでもらいたい」と歓迎の意を表した。

参加者は、観光、ショッピング、地元グルメなど、それぞれが沖縄での寸暇を満喫。日頃の疲れを癒した。

「出品車を追求していくのが楽しい」 TAA中部 車両管理室 チーフ小林美香さん

例えば検査員が100名いたら、そのうちの10本指に入るでしょう——。TAA中部の浦田利光会場長が、そう評価する検査員が小林さんだ。

小林さんは、整備の専門学校を卒業後、TAA中部会場に勤務。以来、検査員として今年で7年目を迎えた。

女性で検査員とは、全国でも数えるほどしかないだろう。さぞ、車が好きなのでは? と思いきや「別にそういう訳ではありません」と小林さん。「普段から車には乗るので、もっと知っておきたいと思ったのが(入社の)動機です」と話す。

よくよく聞くと、かなりの機械好き・乗り物好きなようで、『車』そのものが好きという訳ではなさそう。プライベートでは、愛車のハーレーでツーリングに出掛けるのが楽しみという。

小林さんに、1開催で何台くらい検査

するのか聞いてみたところ、最初は「気にしたことがないので分からないです」と返ってきた。大まかでも良いので、と再び尋ねたら「200台くらい? ではないでしょうか」と、かなりの当惑顔。

恐らく……、小林さんは検査の仕事に嫌だとか、もう終わりにして帰りたいとか、そんな風に思ったことがないのだろう。やり続けていたら終わっていた、という感じが窺える。「例えば修復歴車だと、その車がどんな事故をして、どうやって修理されたのか。そういったことを考え、出品車を追求していくところが楽しいです」。検査員という仕事の醍醐味を、そう小林さんは話す。

現場では、出品と落札のどちら側にも偏らない、中立な姿勢を常に意識。「これからも、双方に納得してもらえる検査を心掛けていきます」という。

TAAの検査には、揺るぎない信頼が寄せられているのは承知の通り。今回の取材で、それもそのはずだと納得ができた。

小林さんのような、本当のプロフェッショナルが支えているのだから。



出品4555台でグランドオープン USSグループ化以降、最多を記録

JAA

ユ・エス・エス(USS、安藤之弘社長)グループのジェイ・エー・エー(JAA、同社長)は5月15日、出品4555台を集めて「新会場グランドオープン記念AA」を開催した。

セリ前には、オープニングセレモニーを実施。安藤社長、ジップの神川薫社長らのテープカットで幕を開けた。

当日は早朝から多数の会員が参加し、ポス登録は通常の1.5倍となる700社を突破。出品も、一昨年8月にUSSがJAAの株式66.04%を取得して以来、最多の台数が集まった。

記者会見の席上、安藤社長は、「JAAには48年の長い歴史がある。USS名古屋会場をオープンする時も、JAAのポスシステムを勉強し、そのノウハウを習得した。JAAは今後も、この名称で運営していきたい。USSグループはJAA、HAA神戸が加わり、計19会場となった。出品300万台の達成をめざしていく」と話した。

USSグループは昨年3月、JAA株を追加取得し100%子会社化。今回、さらなる利便性の向上を目的に、旧会場の隣接地に敷地約1531坪、延べ床約1477坪の新会場を建設した。



セレモニーでテープカット

火曜日はJU埼玉の日

これがJU埼玉の動画サービス!

今まで見えなかったところが見えちゃいます!



ルーフのキズ凹みがよく見える!



正面ルーフ

側面・後方やステップのキズ凹みがよく見える!



左右側面

乗車定員・車内・天張り汚れがわかる!



内装静止画360°

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



6月

特設 イベントコーナー

コンパクト・HV&EV

いよいよ
最終月!

6/4(火) あじさい祭りAA

ご来場をお待ちしています!

6/11(火) 株式会社開催15周年記念

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)

6/18(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)

6/25(火) 初出品&買取プレミアムまつりAA

出品賞 落札賞

《初出品&買取プレミアムコーナー》

★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)

あなたのスマホで査定ができる!



カー辞典

システム

SATEI SYSTEM

1 車検証QRコードの 一括読み込みができる!



2

車種装備・キズを 音声でも入力 ができる!

ゼットジーイー
ニーマルダブリュー



以下の項目でも検索できます

- ・類別区分番号
- ・フル型式
- ・車台番号 (マイチェン)

3

装備写真でグレード判別

グレード判別

YES/NOナビ付き!

できる!

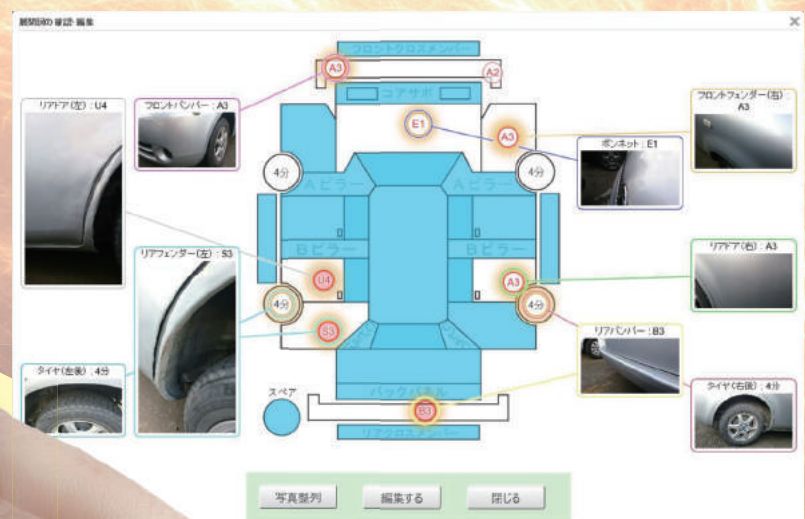


商談に有利!



4

キズの写真を入力できる!



※サンプル画像です

さらに!

輸出に
「行く」「行かない」が

判断できる!

☎ 0466-55-0818
✉ info@u-car.co.jp

販売代理店募集

資料請求受付中!

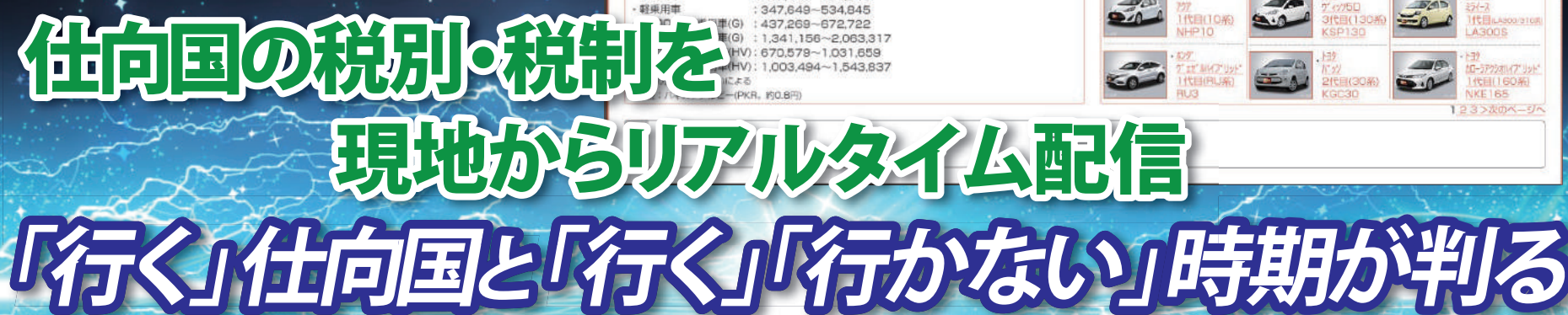
製作元 株式会社 自動車流通保証

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



株式会社 **ユーストカー**
ドットコム

資料請求はこちらまでどうぞ！

来春に5階6層の立駐を稼働 収容3000台、10月着工

USS-R



セリ会場裏側の建設予定地

ユース・エス・エス（USS、安藤之弘社長）のUSS-R名古屋は、来春に5階6層の立体駐車場を稼働する。

これは、同会場の敷地内に建設するもので、収容台数は3000台。総工費は35億円。建設工事は今年10月に着工する。稼働後は、会場のキャ

パシティが現在の2900台から5000台へと大幅にアップ。さらに、隣接するUSS名古屋のヤードや遠隔地の北、南ヤードを使用せずともよくなるため、R会場の敷地内だけで下見が行なえるようになり、利便性の向上も期待できる。

R名古屋は、2016年7月に現在地へ移転し、新会場をオープン。とくにそれ以降、出品や来場者の増加が著しく、昨年度は出品14万3056台（平均2920台）の過去最高を記録した。

今回の立駐建設は、今後、さらなる規模拡大が見込まれると判断。R会場の特性である、低価格車の流通促進に一層注力していく考えだ。

リアルネットプロモーション（本社〓神奈川県横浜市、小島健治社長）は、同社が展開するガラスコーティング剤のPGPに関して、飛び石によるフロントガラス破損に保証対応できるサービスを5月20日から開始した。

同社が扱うPGP（浸透性高密度ガラスプロテクター）は、硬度10H以上を誇り、強靱なガラス被膜を長期的に持続（※）。高品質な製品が評価され、ディーラーや中古車販売店など取扱店は増加の一途を辿っている。



PGP施工の様子

これによって、他社との差別化を図るとともに、一層の安心感を提供。今後は、全米女子オープンに出場するプロゴルファー、天本遥香さんとのスポンサー契約を結んだことで、より多くのユーザーに認知向上を図ると同時に、取扱店を広く募っていく。

※第5世代のガラスコーティング剤として注目を浴び、塗布後、完全硬化すると鉛筆硬



PGPフロントガラス保証を開始 安心感を提供、取扱店拡大へ

リアルネットプロモーション

ジップ（神川薫社長）は5月25日、ジェイ・エー・エー（JAA、安藤之弘社長）の新会場で「ジップ東京単独開催スタートオークション」を開催した。

ジップ東京は、2005年5月からCAA東京、10年1月からはユース・エス・エス（USS、安藤之弘社長）グループのJAA旧会場で輸入車コーナーなどを共催してきたが、このほど15年振りに単独でのオークション開催に移行した。

今後はJAA新会場において、毎週土曜日に輸入車専門AAを開催していく。

当日は、セリ開始前に記念セレモニーを開いた。冒頭に神川社長は「このほどUSS、JAA両社に温かい対応を頂き、ジップ東京を立ち上げることができた。心から感謝したい。この会場はUSS

Sの最新の仕様となっており、外部ネットについても、ジップ大阪と同様の環境を確保。さらに気を引き締めて、会場に喜ばれるオークションを運営していきたい」と挨拶した。

また、来賓として出席した安藤社長は「単独での開催を祝福したい。ジップとは当社のグループ

ネット、CISとの中継に関する提携をはじめ、15年10月からはUSS神戸会場でジップ大阪を開催するなど、長きにわたって協力関係を築いている。今後も手を取り合つて、会員の商売発展のために邁進していきたい」と祝辞を述べた。

当日のAAには、出品378台が集

まった。出品内容は30MAX74台、ワンオーナー125台、レギュラー153台など。

今後、ジップ東京では「会員増強と出品の規模拡大を図り、常時400台以上の出品を実現していきたい」（神川社長）としている。



記念セレモニーで神川社長が挨拶（上）。USSの安藤社長が祝辞を述べる（左下）

ジップ東京の単独開催がスタート 毎週土曜日にJAA会場で

ジップ

TAA

TAA

×

LEXUS

TAAだからできる高品質・高成約率

レクサスコーナー全会場実施中

トヨタ・オート・オークション

インターネットサービス

TC-web

詳しくはHPへ <http://taacaa.jp/>

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

東北会場 024-963-0388 中部会場 059-368-2810 九州会場 0942-41-2266

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

関東会場 043-246-5211 近畿会場 072-826-3486

北関東ヤード 027-257-0613 広島会場 082-437-2600



ビジネスマナー編

靴下に穴があくと の損?

身だしなみはビジネスマナーの基本である。身だしなみに無頓着な若者が、本当にやってしまった信じられない失敗を紹介する。

う、3月中旬に売却したいと言う。しかし最後に通院で使いたいと、商談が中旬に集中してしまった。

穴口君は、まだ一人で客先に出たことが無い。だが日程調整がつかず、一番査定しやすい件を一人で担当することになった。

ある販売店は店舗が地方にあり、都内の営業所では、店長含め3人で出張買取して店舗に送るか、オークションに出品する業務を行なっている。穴口君はそこで働く入社1年目の若手だ。

翌朝、出社した穴口君は、胸に大きな絵が描かれた真新しいTシャツに上着を羽織っていた。

店長 穴口君、おはよう。胸の絵が描かれたTシャツ、いいですね。新しいTシャツに上着を羽織っていた。

3月、免許返納予定の高齢者の商談が4件重なった。税金がかからないよ

穴口君が赴いたのは、品があつて大きな家だった。

立派なガレージにプリウスが鎮座していた。見落としが無いようにと、書類に記入しながら慎重に車を見て回る。立ち会っている老夫婦が疲れ始めた。

穴口 終わりました。説明します……
奥様 疲れちゃった。

中で話しましょう」

玄関で靴を脱ぐと、右足の親指が靴下から半分顔を出していた。

穴口 (ヤバイ! 穴が開いてる!)

足を崩すよう促されるが、大丈夫ですと断り続ける。足がしびれてきて、早く終わらそうと査定の説明をする。だが、綺麗なら高く売れると思っている奥様に、なかなか話が通じない。

奥様 「シートだって汚れひとつ無かったでしょ? もう少し高くないの?」

穴口君は型式やグレードの説明をするが、綺麗なのに、と押してくる。何度も説明し、精一杯の融通もした。

それでも同じ会話が繰り返される。

主人「俺はこれで決めるよ」

奥様「それならいいわ」

ご主人の一言で救われ、やっと手続きに入った穴口君。すでに足の感覚は無く、気にならない。むしろ彼の頭は、帰りに穴がバレないかの心配で一杯だった。すべて終わると老夫婦が立ち上がり、見送るため先に廊下へ出た。

穴口 「あああああ!」

穴口 「あああああ!」

主人「俺はこれで決めるよ」
奥様「それならいいわ」

解決策

これではだめだというだけでなく、身だしなみの根本から理解できるよう、社内教育や研修を行う必要がある。訪問が主である以上、

問題点

ビジネスマンとして、身だしなみは見えないところもしっかりしておくべきだった。靴を絶対に脱がないという保証はない。お客様に訪問するという自覚が足りないと言える。

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!

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。

頼りになる輸出前検査のお手伝い! 関東・中部・関西・九州どこでもお任せください。 アフリカ向けもワンストップ対応の弊社へ!!



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

日本のユーズド・カーを、全世界へ

ECLエージェンシー 株式会社

東京本社

〒103-0027 東京都中央区日本橋2-15-3 ヒューリック江戸橋ビル3階

【支店】 大阪、名古屋、福岡 【営業所】 川崎、木更津、横浜、名古屋、東北、神戸、博多、新門司

<http://www.ecl-agency.co.jp>

お問合せ agc-ad@ship.ecl.co.jp/ 担当: 高橋

お問い合わせはコチラ!

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

敏腕マネージャーに聞く！



と数値計画を 追求する「営業会議」

レポート (株)カービジネス研究所(カーリンクチェーン本部) 岩根弘和 部長

「計画未達の時に、いつも社長や部長に叱責されるだけ。早く終わらないかな……」「会議をやっても成果につながらない。そんな時間があるなら営業した方がよい」。全国の自動車販売店の現場に訪問すると、経営者や現場メンバーから、よくこのような声を耳にします。そこで今回は、営業会議を「中長期の計画達成のために企業体質を強化する場」と捉え、着実に成果創出と人材育成を実現したR社様の「会議のやり方」を、事例を交えながらご紹介いたします。

中長期計画の達成に両立 と「利益」

営業現場では、目先の計画達成もとても大切ですが、同時に中長期計画の達成が軸になります。

その過程で、人材育成が実現できます。

私たちがめざす「営業会議」では、問題・課題解決を中心に行なうのではなく、店舗・各メンバーの成功要因を抽出し、蓄積することが重要となります。その際、責任者はしっかりと事前準備をしておくことが前提です。

は、次の2つのポイントがあります。

①

会議運営責任者が、事前準備もなく会議運営を行ない、その場で見えた課題に対し、その場で思いついた対策を指示してしまうケースがあります。

もちろん、その対策が正しい場合もありますが、どうしても短期的な視点が強いと感じます。

具体的な事例は、後ほど、ご紹介いたします。

②常に数値だけでなく 課題検討や助言を 軸に

当たり前ですが、営業現場では、ついつい数値実績ばかり

に目がいきがちです。それはとても大切なことですが、数値実績だけを見ていては本質的な人材育成にはつながらず、中長期計画を達成することは困難です。

課題検討や助言を行なうようにしましょう。

(事前準備と会議進行イメージの具体例)

事前準備で、下図の実績分析ができた場合・・・

店舗粗利実績	計画達成
リピート商談数	前月比+ 5 件、前年同月比+ 10 件
A さん個人計画粗利	達成 (リピート発掘増加)
B さん個人計画粗利	未達 (リピート発掘増加)

(活動内容)

A さんは毎日 18 時 30 分～ 20 時に、車検 3～6 カ月前の基盤客に対して、お客様本人への電話到達件数を決め、調子伺いと事前車検案内をコール。代替・売却ニーズを把握する活動を 3 カ月前から継続していた。一方、B さんは、車検が近く、年式の古い基盤客へ乗り替え提案を行っていた。

会議内の各個人の振返りパートの進行イメージ

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！

お客様満足追求ディスカッションの進め方

理念を体現した事例を基にディスカッションを行なうことで、お客様満足、感謝の気持ち、自己成長を促すなど、心が磨かれていきます。また、会議の最初に全員が発言する機会を得ることで、参画型の会議を実現します。

【進行のポイント】

- 1)
- 2)
- 3)



(実際の営業会議の営業について)

私たちが推奨する、月初に実施する営業会議カリキュラムイメージは次の通りです

【目的】

- ① 通期目標達成、連続達成
- ② お客様満足度をより増やし、紹介を獲得する。

【本日のゴール】

- ◆5月度の振返りから成功要因、課題が明確になっている。
- ◆6,7月度計画達成に向けて各個人の活動が明確になっている。

タイムスケジュール	内容	所要時間
13:00 ~ 13:05	●	0:05 min
13:05 ~ 13:25	●	0:20 min
13:25 ~ 14:55	●	1:30 min
14:55 ~ 15:55	●	1:00 min
15:55 ~ 17:25	●	1:30 min
17:25 ~ 17:45	●	0:20 min

①「お客様満足追求」ディスカッション …… 20分

カーリンクチェーンでは、理念に沿った行動やエピソードを集めて掲載している「心の葉」という冊子を活用し、ディスカッションを行います。

【進行のポイント】

- ①各個人がどのように計画を達成するのか、本人が明確になるまで徹底して検討する
- ②商談アドバイスは、
- ③
- ④

第74回

ワンプラ指南



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

があると安心



先月号では、ワンプラ
サイトに出品する際の効
果的な写真掲載について
解説した。まさに「落札
店はこちらが知りたい」と
いうポイントだ。
出品票にセールスポイ
ントを文字で掲載するの
も肝心だが、写真は一目
瞭然。価値の高い「メー
カーナビ」「本革シート」
などのオプションは画像
が一番だ。
実際、ユーザーとの商
談が進んでいても、細か
いオプションパーツの有
無が分からないと対象か
ら外されてしまう。商談
をスムーズに進めるにあ

たつては、それほどの時
間的余裕は少ないから
だ。
基本的なことだが、
があれば、安心してお客
さんに勧められる。
逆に、テキストでの記
載が必須なのは、画像で
は判別できないもの。例
えば

を記載しておきたい。

を掲載しないこと。も
しも間違っていたら即
クレーム対象となる。
輸出車両については、

を大きく上回る価値を見
出している。
また、輸出車両で忘れ
てはならないのが
は最高のセールスポイン
ト。お忘れなく。

セールスポイントは 写真とテキストの両方で

世界で売れる! ASワンプラの出品車!!

今こそ!!
出品しましょう!!

6 おかけ様で
ASNET
万会員



出品のメリット

- 出品料 0 円、陸送費不要
- 小売りと同時に業販できる
- C-MATCHやMOTOR GATE
とも連動



株式会社

オートサーバー

お問い合わせ・資料請求は▼

☎ 03-5695-9450

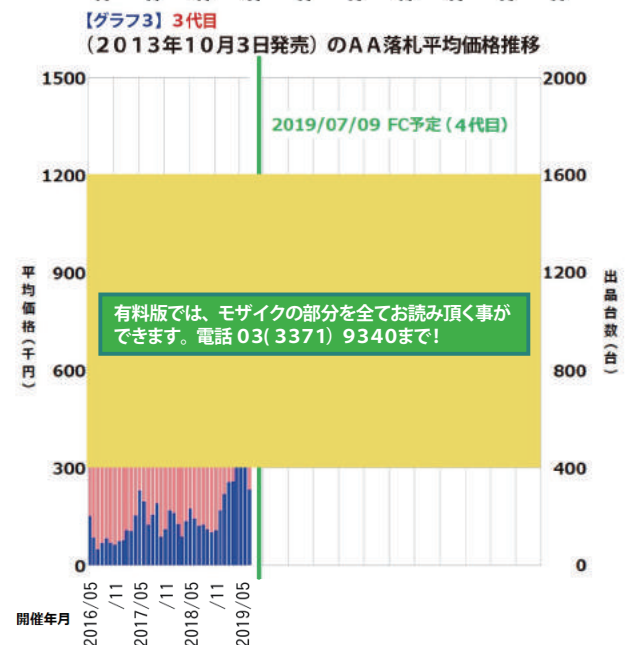
入会金・月会費 無料 会員募集中 詳しくはコチラ▶

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

オートサーバー

検索





合致するの偶然だろうか。

初代や2代目と同じように、3代目のAA落札平均価格も、4代目へのFCから

タントのFC前後に見られる3つ

現行型3代目タント (LA 600系)

ておくに越したことはないだろう。初代や2代目と同じ

水準まで落ちる

※左の【グラフ1】～【グラフ3】は標準タイプの2WDモデルのみ

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

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!!

<http://www.j-gforce.co.jp>