

無料版

7月号

ユーストカー NEWS

毎月1日発行

第75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

高く売れる!

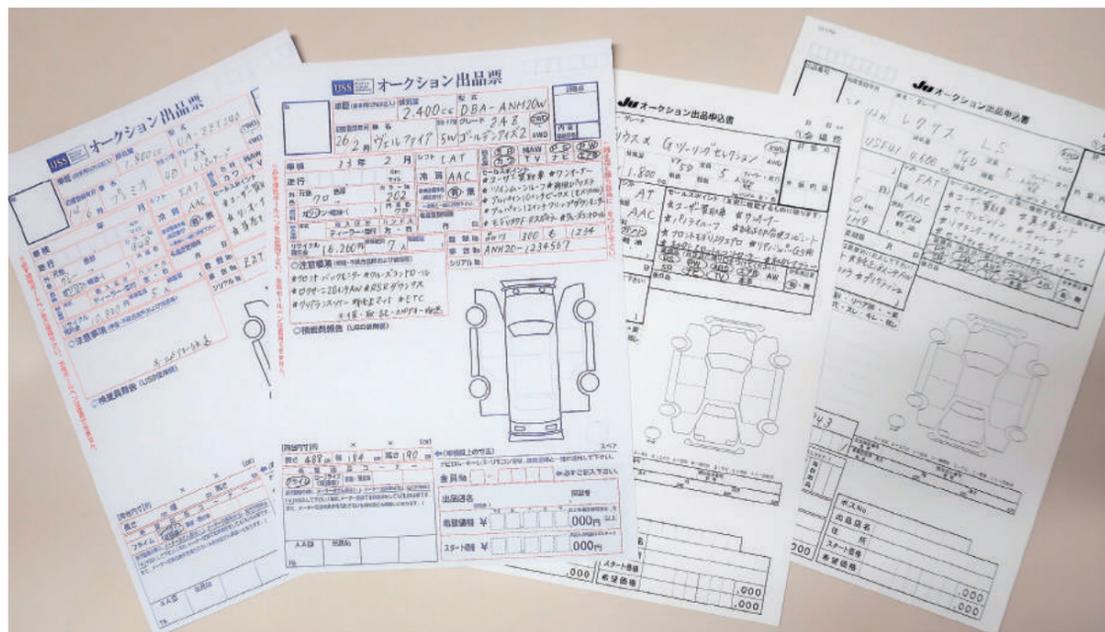
出品票の書き方

最強買取店の商談テクニクを二挙公開!
『即決力』その場で決めるテクニク⑤ 《4面》

人気モデル『解体新書』③④

21面

日産セレナ 27系



バイヤーは『ここが知りたい!』

今月号では、プロの出品店にヒアリングし、オークションの売れる出品票の書き方、そしてバイヤーの「ここが知りたい」内容を取材した。ぜひ参考にしてみたい

オークションに出品する際の基本中の基本、出品票の書き方。本来、出品票は、お見合いでいえばプロフィールの書かれた「身上書」であり、自分の長所を最大限に引き出すための履歴書。セールスポイントを最大限にアピールし、できる限り高い値段で落札してもらうことに尽きる。

にもかかわらず、セールスポイントに何も書いていなかったり、グレードさえも未記入、また走り書きのような適当な出品票も多い。実際、高く売れる気があるのかと疑ってしまう。「間違えてクレームになりたくない」というのもあるだろうが、それなら徹底的に調べて、高く買ってもらえる努力をするのがプロというものだ。

買取りする時は一生懸命、でも最後の送り出しが適当なのは、いかなものか? 一生懸命育てた娘を、いい加減にお嫁に出す親はいないだろう。

《2面へつづく》

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

- オークネット TVAA 共有在庫市場 & 一撃市場 レギュラーコース 月額 29,800円
- 全国 75 オークション会場 年間500万台に応札可能 ライブオークション 月額 5,000円
- 全国 113 オークション会場に事前入札可能 アイオーク

2019年12月までの申込み限定! 入会后1年間限定 キャンペーン特別月額費用 34,800円相当

3会場 同時参加可能

14,900円/月 57%OFF



自動応札システムのらくPOSが全ライブ会員様ご利用OK!!

ライブオークション「おまとめサービス」なら登録料月額0円

オークネットなら年間500万台、113会場から仕入れが出来る

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



装備は記載したい。
輸入車は、
が価格に大きく反映す
る。写真だけではなかな
か分からないし、ベンツ
などでは、



ナビは型番も入れておきたい

社で調べることを徹底し
たい。
エアロでも、例えばモ
デリスタやTRDなど、
価値の高いものは押さえ
ておくこと。フロント
リップ、リアアンダー
ボイラーなど、部位も記
載するのが親切だ。TE
IN車高調、HKSマフ
ラー、BBSアルミなど
のブランド品はもちろ
んだ。

下見代行で聞かれると
いうことは、付いている
なら出品票に書くべき項
目だったということ。出
品店にとって、調べるの
が面倒くさいことこそ
とだったりする。

オークションの下見代
行で、会場側がよく聞か
れる装備内容も調査し
た。
下見代行で聞かれると
いうことは、付いている
なら出品票に書くべき項
目だったということ。出
品店にとって、調べるの
が面倒くさいことこそ
とだったりする。

マイナーチェンジも落
札価格に大きく左右す
る。
後期型の記載も、ア
ピールポイントとしては
有効だ。書く場合の注意
点としては、

と、クレームとなること
が多い。
このほか、絶対書いて
おきたいのは、
安全装備では、セーフ
ティセンスやアイサイ
トのバージョンのほか、
コーナーセンサーの有無
なども知りたい内容だ。

大きなセールスポイン
ト。対象車なら確実に書
いておきたい。
現車の確認不足で
よくクレームになる例
ここで、出品店に過去
に失敗した例を色々と聞
いてみた。

検査員が記入してくれ
ることも多いが、基本は
自己責任。
また「登録遅れに気付
かず、クレームとなっ
た」。
これはモデル末期の車
によくあるミス。例えば
29年に販売を終えたモデ
ルが、30年に登録されれ
ば「登録遅れ」の記載が
必要。なければクレーム
対象。

以上、出品票記入にあ
たり、ポイントを解説し
てきた。
書くことで確実に評価
が上がるセールスポイン
ト、書いてしまったこと
でクレームにつながる項
目など、注意点は多いが、
落札店にできる限り高い
価格で買ってほしい、そ
して、落札後のクレーム
は「ゼロ」をめざしたい、
というのは出品店の共通
の気持ちだ。

有力買取店に聞く
と、「出品票の書き方だ
けで、利益は大きく変
わってくる。丁寧、親切
に気持ちを込めて書いた
出品票は、落札店にも必
ず響く。セールスポイン
トが空白の出品票など論
外。コストが掛かるわけ
でもないの、社員のや
る気と、チェック体制だ
け。それで応札も変わっ
てくる」。

すぐには参考にして
もらいたい。



も価値大

マイナーチェンジも落
札価格に大きく左右す
る。
後期型の記載も、ア
ピールポイントとしては
有効だ。書く場合の注意
点としては、

と、クレームとなること
が多い。
このほか、絶対書いて
おきたいのは、
安全装備では、セーフ
ティセンスやアイサイ
トのバージョンのほか、
コーナーセンサーの有無
なども知りたい内容だ。

大きなセールスポイン
ト。対象車なら確実に書
いておきたい。
現車の確認不足で
よくクレームになる例
ここで、出品店に過去
に失敗した例を色々と聞
いてみた。

検査員が記入してくれ
ることも多いが、基本は
自己責任。
また「登録遅れに気付
かず、クレームとなっ
た」。
これはモデル末期の車
によくあるミス。例えば
29年に販売を終えたモデ
ルが、30年に登録されれ
ば「登録遅れ」の記載が
必要。なければクレーム
対象。

以上、出品票記入にあ
たり、ポイントを解説し
てきた。
書くことで確実に評価
が上がるセールスポイン
ト、書いてしまったこと
でクレームにつながる項
目など、注意点は多いが、
落札店にできる限り高い
価格で買ってほしい、そ
して、落札後のクレーム
は「ゼロ」をめざしたい、
というのは出品店の共通
の気持ちだ。

有力買取店に聞く
と、「出品票の書き方だ
けで、利益は大きく変
わってくる。丁寧、親切
に気持ちを込めて書いた
出品票は、落札店にも必
ず響く。セールスポイン
トが空白の出品票など論
外。コストが掛かるわけ
でもないの、社員のや
る気と、チェック体制だ
け。それで応札も変わっ
てくる」。

すぐには参考にして
もらいたい。

すぐには参考にして
もらいたい。

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!

青年部スーパーBIG & デイラー協賛AA

7月11日(木) AM11:00スタート

出品料 1,000円

入札料無料!!

- K-NAVI
- JUナビ
- アイオーク
- シグマネット

第35回 JU神奈川青年部定期総会

豊原 青年部会長
實方 前部会長

セリ順
商品ポス → 軽自動車 → 0売切り → 青年部助かります → スキャンツール → デイラー半初出品
→ レギユラー → MAX15 → バントラ → NC売切り → 当日出品

落札上位賞 ※NC売切りコーナーは対象外。
1位…3万円 2位…2万円 3位…1万円

落札報奨金 ※NC売切りコーナーは対象外。
3台以上…特選賞品 15台以上…2万円と特選賞品
5台以上…5千円と特選賞品 20台以上…3万円と特選賞品
10台以上…1万円と特選賞品 30台以上…10万円と特選賞品

7.4☺~11☺は24時間搬入OK!! (※夜間搬出はAA当日11日☺のみ可能 ※記念AAに付き各手数料1,000円UPさせて頂きます。)

JU 神奈川 神奈川県小田原市成田1042
TEL 0465-37-3751

最強店舗の 中古車 買取術

最強買取店になるための 訓練 即決

「即決力」、その場で決めるテクニク⑤

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③

今号も「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説明しよう。

記者「次では『次の車は●●でいいの不安』の説明をお願いします」
石沢M「はい。この質問は実際に乗り換える話、どこまで煮詰まっているのか、即決できる可能性が高いのかを、判断する項目です」

石沢M「はい、買取商談を進めていく中で、煮え切らない状態のお客様がいらつしやいます。商談を進めても煮え切らずに、こちらが頑張れば頑張るほど引いてしまうお客様です。成約にはならないどころか、再来店もして頂けなくなります。それを防ぐために、煮え切らない状態を先読みしておく必要があるのです。そのための項目です。答えの項目は、

- ・無い(絶対に決定)
- ・たぶん●●(の車種)条件で決める
- ・迷っている
- ・何にして良いのかわからない

「無い(絶対に決定)」のところを選ばれる方は絶対に乗り換える状態がほとんどです。買うんだったらこれしかない、という方が予算組もしないで買取店に来ること

は、基本的にはいいです。要するに「どうして乗り換えたい車」があるわけ、価格面も含めその車種の事をわかっていないまま下取りの価格を気にする事はないわけです。

価格も含め、その車種を気に入っている「乗り換え可能」状態なわけです。ですから、乗り換え可能性は少なく売却可能性が非常に高い、即決の可能性も高いお客様になります」

記者「なるほど」
石沢M「だからと言って、簡単に買えるわけではありせん。売却可能性が高いお客様に買える、という甘いものではないのです。むしろ

記者「是非お願いします!」
石沢M「ここを選んだお客様に対しての気を付ける点は……」

⑤ 以上のこと聞いてみて下さい。肝心なところなので細かく説明していきます。

④ 「どうしてこの車種が2番目なのか? 今回乗り換える車種と、何の差があるのですか?」
という質問です。これにしっかりと答えてくるお客様は、

③ ……の部分で説明をします。

② おおよその追い金と乖離していないことを確認してください。予算が遠い場合は、予算的に無理であることをお伝えして、商談を終わらせましょう。

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Oをつけてください

・次の車は●●でいいの不安はありますか?
無い(絶対に決定) たぶん●● 条件で決める 迷っている 何にして良いのかわからない

④ きちんとディーラー下取りの価格を聞いてから来店されていれば、

⑤ ……の部分で説明をします。

FC加盟店募集!!アップルと手を組みませんか?

車買取・販売 **アップル** オリコン顧客満足度調査 車買取会社 5年連続 第1位

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

お問い合わせ 03-3516-0731 アップルオートネットワーク株式会社 http://www.applenet.co.jp

その時点で「即決見込み客」の確信ができるわけです。

次号もこの続きをお届けします。お楽しみに。

ですから、このように質問の中の質問で聞き出せるようにしたのです。

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!

<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

タイヤ新品保証 3年保証 4本すべて新品 不要なトラブル

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

上期の中古車輸出を総括

低調の大きな要因に、パキスタンの壊滅的な減少が?

レポート

株式会社代表取締役社長 中尾聡

今年も半年が経過した。当初、シナリオとしては、新車販売がスタートから好調、それにもなると国内の中古車発生台数も多くなり、中古車輸出も快調にスタートするはずであった。しかし、ふたを開けてみると、通関統計は4月までのものとなるが、この時点で累計台数は42万803台、前年比では1・8%減と、予想外の展開となっている。

低調だった要因

予想に反し、低迷している要因となっているのが、南アフリカ共和国(以下、南アと略)、スリランカ、ウガンダ、パキスタンの4カ国だ。南アは中継国だが、これまで、荷揚げするダーバン港のコンテナニーズが高く、航路便数の多さやコストの安いところが、この状況に変化が表れているようだ。スリランカは政治が混

迷し、自国通貨が急落し始めた昨年11月から急激に台数を落としている。とくに、新車及びそれに準じる中古車を輸入する際、関連諸税の免税を受けられる「自動車輸入パーミット」の使用を禁止されたのが痛手。しかし、このパーミットの使用について、限定された6月1日から再開された。爆発的な回復は見込めないが、上向いていくことは間違いなさそうだ。

トップ3は好調な展開

上位国トップ3は、アラブ首長国連邦(以下、UAEと略)、NZ、ロシアと順当な展開。UAEは、日本の相場が弱含みの展開になったことで、中継国としての強みを発揮した。さらに、パキスタンが低迷したこと、従来、カラチ港経由のアフガニスタン向けなどをUAEが吸収したことも大きい。

2位のNZは、ほぼ前年並みだが、現地在冬季となる5月以降、カラムシ対策の熱処理(費用は日本円で1万4000円程度)が不要期間となることから、拡大が期待されている。

ただ、港湾関係者によると「月間ベースで1万5000台近くはまで期待していたが、5月は10連休もあったからか、それほど伸びなかった。ただ後半に向け、来年3月のESC全車装着にもなるう駆け込みが発生するだろうから、少なくとも月間1万2000台ペースで推移するだろう」とのこと。

3位のロシアは、今年輸出を阻害する規制等の発令はないと思われるので、予想通りの展開と見られるが、7月から現地入港後に「車両構造安全証明の強化」が発表されていた。

これまでは、書類と画像の提出だけで済んでいたが、実際に検査場を建て、そこに車両を持ち込み、リアルな検査を行ない、費用も1万台から2〜3万台に跳ね上がるとのこと。これによって、多少の駆け込みも発生した様子。

また6月19日付けで発表された7月からの新年度予算では、中古車輸入の年次規制に言及はしていないが、電気自動車近々同様に輸出されている

一方、2年連続で過去最高値を更新した6位モントゴルは、その勢いが止まらない。日本と韓国からの中古車輸入も増えており、さらに国内の新車販売も好調で、モンゴル経済自体がかなり上向いている様子。

同国は一時、デフォルトの危機に陥っていたが、近年、北朝鮮への経済制裁によって、それまで北朝鮮が中国に輸出していた石炭を同国が担うことで、V字回復の途上にある。実際、炭鉱関係者の多くが、新車もしくは高年式の中古車を求める傾向があるという。

7位のミャンマーは、ほぼ半減。昨年から右ハドル車の輸入が禁止されているため、本来であればゼロになっておかしくない国である。しかし、今年に入っても月間平均で5000台近く同様に輸出されている

これは、タイのレムチャパン港から陸路国境の街メソッドを経由して、同国のミヤワディに入っている車両。輸出自体は合法だが、輸入し登録はできないグレーゾーンの車両である。残りの注目国の動向については、紙面の関係上以下の通り列記する

・タイが飛躍的に拡大している。あくまでも不確実な情報だが、従来タイ国内には関税が高くて入らなかったものが、車種は限定されるが、関税が高くとも入るようになった。また、日本の輸出者の申告で本来、最終仕向け国がミャンマーであるものをあえてタイと申告している。さらに、一部は中国国境沿いから、非合法で中国に入っている等々の情報がある。

・ジョージアの上昇は、最終仕向け国で、隣国のアルメニアが来年から関係税が引き上げられること、駆け込み需要が発生する。これは、タイのレムチャパン港から陸路国境の街メソッドを経由して、同国のミヤワディに入っている車両。輸出自体は合法だが、輸入し登録はできないグレーゾーンの車両である。残りの注目国の動向については、紙面の関係上以下の通り列記する

Table with columns: 2018年・2019年(1月~4月)中古車輸出実績上位国比較. Rows include countries like アラブ首長国連邦, ニューゼaland, ロシア, etc., with columns for 2018年実績, 2019年実績, and 2018年輸出台数実績.

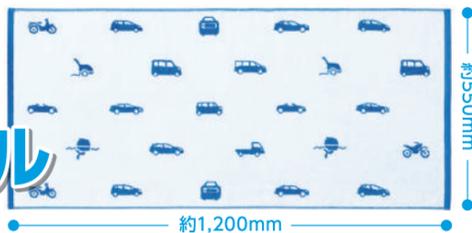
最終的には、通年で前年比2・5%増の136万台超えは期待でき、当初の見込み通り、過去最高を塗り替えると確信している。

台風21号被害. AUTOHUBの無料保険で300台のFOB金額と保管料等を保証!! 4月で全ての保険金お支払いが完了しました. Includes logo for AUTOHUB and contact information for branches in Osaka, Nagoya, and Tokyo.

18th Anniversary ホンダAA 記念AA開催 2019.7.8. MON

ご来場された方にプレゼント!

Hondaオリジナル ジャガードバスタオル



●プレゼントの数には限りがございますので、品切れの際はご了承ください。●プレゼントはお一組様一つとさせていただきます。
●写真はイメージです。実物とは異なる場合がございます。

H@ H@アプリ



Point 1 スマホで セリに参加	Point 2 下見検索 落札管理
Point 3 車検証 情報取得	Point 4 計算書 情報取得

※画面はイメージです。※このアプリのご利用にはホンダオートオークションの会員IDが必要です。

ホンダイインターネットオークション (H@Live)

月額使用料 無料!	予約入札登録料 無料!	FAX下見(3件) 無料!
後商談可能	落札料(予約入札落札料)	
落札料+ 4,000円 (税別)	12,000円 (税別)	

毎週月曜日は6会場同日リレー開催!(8レーン)

新規会員募集中!!

入会保証金 0円	入会金(税別) 35,000円	年会費 無料
--------------------	---------------------------	------------------

ランニングコストで比較してください
保証金なし 年会費なし※ Web(H@Live)使用料なし

※前年度購入実績がない場合、毎年4月に会員更新手数料が発生します。新規会員の方は入会の翌々年から発生します。

HPより入会申込書をご請求ください。 [ホンダAA](#) 検索
 入会専用フリーダイヤル **0120-55-8609**

ホンダオートオークション
<http://www.honda-uc.com/auction/>

北海道会場 TEL0123-28-8609 仙台会場 TEL0223-25-8609 東京会場 TEL042-540-8609
 名古屋会場 TEL052-603-8609 関西会場 TEL078-391-8609 九州会場 TEL0942-52-8609



シリーズ選ばれる店・JU適正販売店を訪問 44

お客様と向き合う「優しいお店」

（株）ニューオート萩へ山口県萩市へ

明治維新胎動の地と知られる山口県萩市。ここで地域で根ざした販売店のニューオート萩を訪ねた。お客様の気持ちを最優先に考えた販売を続けて三十数年。それによって結ばれる顧客との強い絆に、同社の特長をみた。

そんな同社が、クルマを売る際に心掛けてるのは、「お客様の生活のクオリティを上げることであり、ウチで買って頂いたお客様には、絶対に損をさせない、ということですよ」と船木社長は自信を持って答える。

父である現会長の後を継ぎ、社長に就任して6年目。一つひとつ質問に丁寧に答えてくれるその対応からは、お店の雰囲気そのままだと、誠実な人が柄にじみ出ている。

「お客様との対話を大切にしています。そこで色々話をした上で、個々のカーライフに合った提案をするのです」。

そんな同社であるが、お客様との対話の機会を生むために、お店に来てもらうことに注力している。その施策として行なっているのが、オイル交換のキャンペーンだ。

「お客様は来て頂くわけ、積極的に話し掛けようとするので、次回も気軽に来店しやすくなり、また、担当者が居なくても誰でも対応できるようにするからだ」。

「特別なことには無いですが、常に社内全体を見て、個々にマメに声を掛ける」。

もともと高価格帯の中古車をメインに扱ってきたニューオート萩は、いまも年式やグレードの高い、良質車を中心とした品揃えで、他店との差別化を図っている。

スズキの副代理店として展開し、車販は中古車よりも新車の割合が高く、ここ最近、注力している個人向けリースも順調に伸び、販売台数の3分の1を占めるようになってきた。

船木社長自身も含め、同社の営業マンの役目については、「僕たちは、お客様の望みを叶えるアドバイザー。誰がどのようない用で乗るかなどを真剣に考え、提案していきます」と言う。

このキャンペーンは、当初無料で実施していたが、それではお客様が遠慮をして来なかったため、有料に変更。今では顧客にすっかり認知され、定期的に来店してもらえるようになった。

その効果については「オイル交換の待ち時間で、車や家族のことなど話ができる。話をすると色々な情報が得られ、何かを提案する際の的外れにならないのです。店側の外的な提案は、お客様が『自分のことを分かっていないな』と最も嫌がることですね。ですから、お客様の顔を見て話す機会を増やそうと、心掛けています」。

「お客様は来て頂くわけ、積極的に話し掛けようとするので、次回も気軽に来店しやすくなり、また、担当者が居なくても誰でも対応できるようにするからだ」。

「特別なことには無いですが、常に社内全体を見て、個々にマメに声を掛ける」。



展示車は今は絞って約15台。高年式・高グレードの良質車揃いだ

軽3台を展示する開放感あふれるショールーム

スタッフは10名。お客様に対する姿勢は全員が同じだ

ロータスクラブにも加盟。整備・車検の入庫は月50～60台とフル回転

JU 適正販売店

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

一般社団法人日本中古自動車販売協会連合会

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

JU 適正販売店

一般社団法人日本中古自動車販売協会連合会認定

子グマ自動車販売株式会社

（株）ニューオート萩

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。

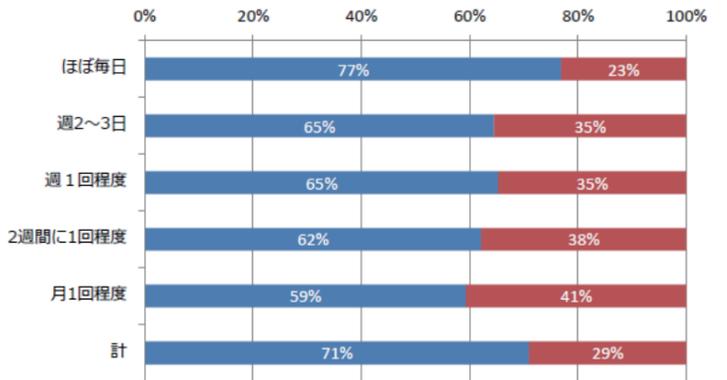
詳細はJU各都道府県協会またはJU適正販売店制度運営委員会事務局(jucda_info@jucda.or.jp)までお問い合わせください。

クルマの「使用」と「所有」。ユーザーの意識を調査

オークネット総合研究所

今後は所有にこだわらないと回答したのは何%か?

①車を所有せず毎月決まった金額を払って、車を使用することに抵抗はありますか(個人向けカーリースや定額利用サービス) ※回答者の車の使用頻度で集計

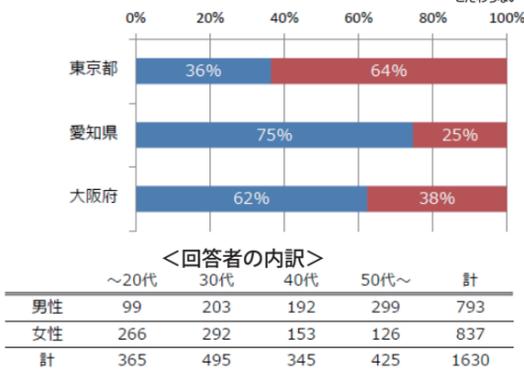


アンケート結果の概要は、次の通り。
 ▼車の使用手段としてのサブスクリプション(定額利用)の認知度は24%
 ▼現在、モノの「所有」から「使用」へと意識が変化しつつあるなか、車も同様の動きをみせ、サービスも多様化している。そこで、実際にユーザーには、それらのサービスがどれほど認知されているか、どのような意識を持っているか調べたのが、今回の調査だ。
 ▼なお、今回は調査結果の一部を抜粋して掲載。すべての結果は、オークネットのホームページのニュース一覧に掲載しているので、ご参照ください。

オークネット(藤崎清孝社長)は「車の使用、所有に関する消費者意識調査」を発表した。これは、オークネット総合研究所(佐藤俊司理事長)が、5月17日~28日までの期間で実施したインターネットアンケートにおいて、1630人の回答結果をまとめたもの。現在、モノの「所有」から「使用」へと意識が変化しつつあるなか、車も同様の動きをみせ、サービスも多様化している。そこで、実際にユーザーには、それらのサービスがどれほど認知されているか、どのような意識を持っているか調べたのが、今回の調査だ。
 ▼今後、車の所有にこだわらない、という回答は約30%
 ▼自動車販売店にとって、ユーザーの所有意欲低下はやはり頭の痛い問題となるが、今後はどう変化していくのかが気になるところだ。

にとどまる(レンタカーの認知度は98%、カーシェア、カーリースはともに78%)。
 ▼車を所有せず、毎月定額の利用料を払って車を「使用」することに、約30%は抵抗がない
 ▼使用していない車を他人に貸し、使用料を得る個人間カーシェアは86%が抵抗感があると回答
 ▼今後、車の所有にこだわらない、という回答は約30%
 ▼自動車販売店にとって、ユーザーの所有意欲低下はやはり頭の痛い問題となるが、今後はどう変化していくのかが気になるところだ。

④今後も車を所有し続けますか ※回答者の居住地で集計

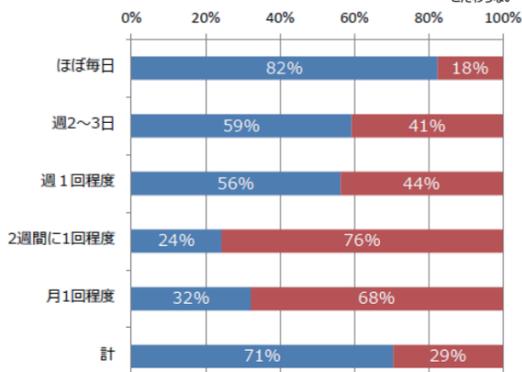


<回答者の内訳>

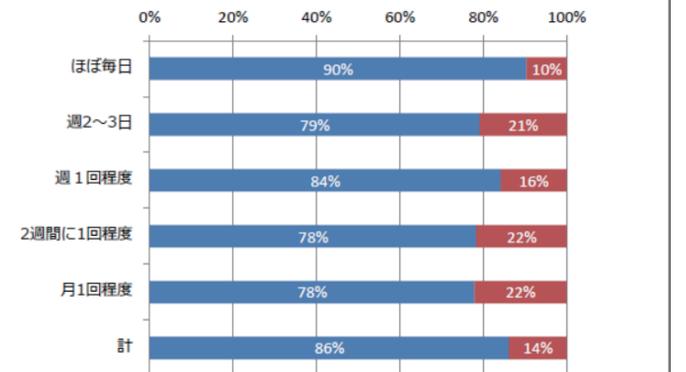
	~20代	30代	40代	50代~	計
男性	99	203	192	299	793
女性	266	292	153	126	837
計	365	495	345	425	1630

<すべての表の提供元: オークネット総合研究所>

③今後も車を所有し続けますか ※回答者の車の使用頻度で集計



②所有している車を使っていない時、使用料を受け取り他人に貸すこと(いわゆる個人間カーシェアリング)に抵抗はありますか ※回答者の車の使用頻度で集計



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。

iPad、iPhone、Android 端末でカンタン・便利

査定管理

たとえば

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

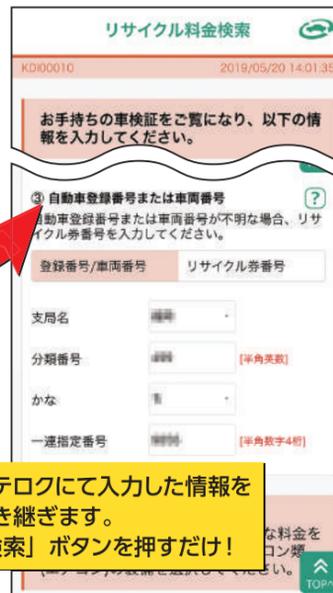
<https://pages.aucnet.co.jp/sateroku-trial>

最新の輸出動向レポートも差し上げます!



- サテロクでグループ査定を!
 - 細かな価格指示や権限管理
 - 相場連動・情報管理
 - データ出力/カスタマイズ
- その他便利な機能多数

充実機能で低料金!



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!



リサイクル料金をひと目で確認

小売店
訪問

「低価格車は"価格で勝負している"ということ」

プラウドがグループ最大の豊橋店を開設



低価格車専門で在庫 150 台の豊橋店



藤田章吾店長

低価格車専門店を展開するプラウド(本社)は静岡県三島市、富田久由社長が、このほどグループ最大の小売り拠点を愛知県豊橋市に開設した。

同社はこれまで、本社のある静岡県を中心に、千葉、埼玉、兵庫と精力的にネットワークを拡げ、おり、今回の豊橋店で16店舗目。愛知県への出店は初となるが、地域特性に合わせた店づくりと精锐のスタッフを揃え、新たな顧客を開拓していく構えだ。

国内の自動車保有台数で、愛知県が断トツの日本一なのをご存知だろうか。2位の東京都より、約90万台も多い530万台に上るのである。

プラウドが今回、愛知県へ進出したのも、やはり自動車車の流通量は無視できない(豊橋店・藤田章吾店長)との理由からだ。しかし、市場規模が大きいため、ここへ、グループ最大となる在庫150台の小売り拠点をオープンした。



認証工場を設置

記者が訪れた豊橋店は、東海道線の二川駅から、車で10分足らずの国道1号線沿いにある。なぜ、この場所なのかというと「まず大きな理由として、この周辺には大規模な低価格車専門のコンセプトは、ここ豊橋店でも踏襲した。

藤田店長は「低価格というのには『価格で勝負している』ということなのです」と話す。どういったことかという例えは小売り情報サイトに掲げられている中古車のなかで、同じ車種、状態であるならば、安い順に並べて上位にこないなければならない。

「お各様からよく言われるようになった。グループ最大規模の在庫車をバックに、強力な営業力を武器にするのだから、ある程度の台数は見込めるはずだ。しかし、車を売ることでだけでなく、顧客との未来に取引きまで視野に入れているところに、プラウドの『本気』が見て取れる。

「赤一面の壁」を用意。プラウドの強みは、前述したように低価格車専門店であるということ。では、同社が得意とする低価格車の売り方には、どんなノウハウがあるのだろうか。

藤田店長は「低価格というのには『価格で勝負している』ということなのです」と話す。どういったことかという例えは小売り情報サイトに掲げられている中古車のなかで、同じ車種、状態であるならば、安い順に並べて上位にこないなければならない。

「赤一面の壁」を用意。プラウドの強みは、前述したように低価格車専門店であるということ。では、同社が得意とする低価格車の売り方には、どんなノウハウがあるのだろうか。

藤田店長は「低価格というのには『価格で勝負している』ということなのです」と話す。どういったことかという例えは小売り情報サイトに掲げられている中古車のなかで、同じ車種、状態であるならば、安い順に並べて上位にこないなければならない。

藤田店長は「この地域では安いものが好き、というのがあって、これはコンセプトと合致しています。ただもう一つ、よ

藤田店長は「この地域では安いものが好き、というのがあって、これはコンセプトと合致しています。ただもう一つ、よ

藤田店長は「この地域では安いものが好き、というのがあって、これはコンセプトと合致しています。ただもう一つ、よ

藤田店長は「この地域では安いものが好き、というのがあって、これはコンセプトと合致しています。ただもう一つ、よ

藤田店長は「この地域では安いものが好き、というのがあって、これはコンセプトと合致しています。ただもう一つ、よ

藤田店長は「この地域では安いものが好き、というのがあって、これはコンセプトと合致しています。ただもう一つ、よ

藤田店長は「この地域では安いものが好き、というのがあって、これはコンセプトと合致しています。ただもう一つ、よ

※賞品の交換は11:00~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。

7/23(火) 2019 USS R

新会場グランドオープン

3周年記念AA 7/10(水)9:00~ 早期搬入開始!

特設ディーラーコーナー

全車出品料無料! 流札時

ホワイトコーナー 新会場移転3周年記念!

2500cc/2000ccクラス以上	ウキウキ 応礼保証額!!!
660ccクラス以下	1600ccクラス以上
16,000円 UP!	47,000円 UP!
軽自動車ぐーんとアップ!	1600ccクラス未満
	31,000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 38,000円 UP!	2000ccクラス以上 37,000円 UP!
1600ccクラス以上 33,000円 UP!	1600ccクラス以上 24,000円
1600ccクラス未満 19,000円	1600ccクラス未満 18,000円
660ccクラス以下 15,000円	660ccクラス以下 15,000円

取引1台賞

ダーツチャレンジ!

豪華賞品が当たるかも!?

ハズしてもプレゼントあり!

お楽しみに!!

成約・落札あわせて

3台賞

愛知県産 種なし巨峰 または

愛知県産 渥美マスクメロン

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

賞品は

なくなり次第

終了となります。

CAA
Challenge Advance Assist

中部会場

7/10 水

AM10:00 START

セレモニー AM9:45~

開設

31周年

記念オークション



全車出品料無料 (流札時)

7月10日開催限定 C/Dレーンが11:00⇒10:00スタートとなります。 ※CAA中部初出品・初出品コーナーが1時間早まります。ご注意ください。

**出品または落札1台で
参加できる大抽選会**

- ポケトーク
- スマートウォッチ
- 体組成計
- ライザップEMS
- ダイソン パーソナル 空気清浄ファン
- グリル鍋
- スノーデザート 雪花
- シャープ 50型TV
- エビスビール 1ケース
- 金麦 1ケース
- お茶 1ケース
- 空調服
- 高圧洗浄機
- スチームクリーナー

出品3台以上賞 検査無し 売切コーナーは除く

サムソナイト CAA-Collection

ビジネスキャリー、リュック、3WAYバッグ、ブリーフケースから好きなものを1点プレゼント!

※賞品は数に限りがあり、ご希望に沿えない場合もございます。予めご了承ください。

TC-web **不在申込手数料無料** **来場者特典!! 無料屋台** FOOD TRUCK

7月3日(水) 周年前週企画 **全車出品料無料** (流札時)

ご好評につき、7月も延長! ※詳細はHP等をご確認下さい。
キャッシュバックキャンペーン実施中!

暑い夏、下見お疲れ様です。 9月25日(水)開催まで
来場会員様にドリンクをプレゼント!!

CAA 株式会社 シーイーイー 中部会場 毎週水曜日開催 START AM10:00
Challenge Advance Assist 〒473-0907 愛知県豊田市竜神町東名32番地 TEL 0565-29-1100 FAX 0565-29-0700
シグマ輸送センター TEL 0120-250-852 **[TC-webΣ] サポートセンター TEL 03-6757-7800**

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

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⑥

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

山田石油株式会社(山口県周南市、山田正敏社長)は、今年2月に、日本オートビジネス協同組合が開催した技能実習生面接会に参加。2名のタイ人技能実習生の採用を決定した。

タイ人技能実習生を採用

山田石油サービス(株)は、山口県内に26カ所のガソリンスタンドを展開している、山田石油(株)のグループ会社だ。

山田社長、およびグループ会社の宇多川副社長、古賀マネージャーの3名が、面接場所であるタイ北部の街・チェンライを訪問。終日、タイ人の技能実習生との面接を行った。山田石油グループは、カーコンビニ倶楽部(東京都港区、林成治社長)のFC加盟店となっている。

日本で自動車整備、鍍金・塗装店舗を展開するカーコンビニ倶楽部では、本部が全国のFC企業へ、技能実習生の受け入れ支援を実施。チェンライでの面接アレンジは、そのサポートのひとつとなる。

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

2016年4月1日より、外国人技能実習生制度において「自動車整備」が職種に追加されたから、自動

車整備、鍍金・塗装業界で外国人技能実習生の活用がなされるようになってきた。

求められる外国人整備人材の声

日本における、認定工場としての自動車整備会社は、約9万2000社。

日本自動車整備振興会連合会による自動車整備白書によれば、そのなかで、約5割の整備事業会社で整備士が不足。約1割の事業者が、すでに運営に支障が出ているという。

自動車の整備は、自動車ユーザーの安全確保、環境に重要な役割を果たしているが、少子化や若者の車離れの進展などにより、自動車整備士をめざす若者が10年間で半減。

一方で、整備士の高齢化が進展しており、平均年齢43・8歳で、約2割が55歳以上となっている。近い将来、車社会の安全、安心に直結する

自動車整備を支える人材不足が、さらに顕在化することになる。

山田石油グループでは、過去にも面接に参加しており、すでに4名の技能実習生が日本で働く。

外国人を最初に受け入れた理由を尋ねると「技能実習制度という、スキームを知りました。ちょうどその時に、(カーコンビニ倶楽部に)フランチャイズの加盟をしていて、面接のお話を頂きました。また、人手不足というのも大きな理由でした」(山田社長)。

受け入れてみなければ分からない外国人活用

筆者が独自に行なった、自動車整備会社の経営者へのアンケートでも「整備の外国人技能実習生について、検討している」「整備人材の採用は課題であり、その解決の一助が、海外からの人材の受け入れにあるのでは、と可能性を感じている」「外国人を受け入れたいが、マネジメントやコミュニケーションがきちんとできるか不安、というのが外国人雇用における大きな壁となっている」などの声が出ている。

一方で、活用に向けた最初の一步を踏み出す企業は意外と少ない。外国人を現在、受け入れている会社も、初めての場には不安があった。「社員は言葉が通じないなかで、仕事をしていくことに不安を感じていたからです」(山田社長)。

しかし、「一緒に働いてみて分かることですが、(タイ人は)極めて優秀です。知らない国に、若い人が1人で来るといことはすごいです。研修生は夢を掴み取りたいと頑張っていますので、まず受け入れてみることで、彼らの稼ぎよりも技術が上達し、生産性が上がっていきまし」と指摘する。

技能実習生の受け入れを担当している吉賀氏は「彼らを教育するのは、

面倒くさいものではありません。手間暇かかるのは最初の3カ月ほどで、長期的には必ず戦力になります」と言う。

さらに「タイ人はサボらないですし、真面目です。元気なタイ人の挨拶などを聞いて、日本人が学ぶことも多いです。彼らを受け入れてから、良い感じで社内が変わってきているのを実感しています」(吉賀氏)。

外国人の活用は、会社における人手不足の解消だけではない。私(筆者)が関わったほとんどの自動車整備会社は、外国人整備人材の活用を通じて、日本人スタッフの意識が変わり、何かしらの組織活性化が起きている。

外国人整備人材とどのように向き合うか?

「最初は、人手不足の解消にはならない、ということを理解しておく必要があるかもしれません。即戦力として、彼らをあてにしてもダメです。『1年目は、0・5人前に育ててくれれば良い』くらいの気持ちで、ちょうど良いかと思っています。」

3年確実にいる技能実習生と、1年以内にも辞めるリスクが高い日本人がいます。現実的には、外国人を雇用するしか道がないのではないのでしょうか」(宇多川副社長)。

さらに「彼らの学んだ技術を、本国でも活用できるように、教育をしていきたいと考えています。彼らの人生の夢を叶えられるように教育していくことで、日本人スタッフのモチベーションの向上につながると思っています」と指摘する。

まさに、日本の整備会社は、外国人整備人材と向き合っているかなければならない時代に突入している。外国人を安い労働者としてではなく、共存できる戦力として考え、同じ釜の飯を食べ、信頼関係を構築しておくことが重要ではないだろうか。

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°

7月

7/2(火) セタビックAA

夏商戦の準備は、JU埼玉で!!

7/9(火) 夏祭りビックAA

皆様のご来場お待ちしております。

7/16(火) 軽まつりAA

《軽コーナー》★出品流れ1,000円!(成約時通常料金)
★落札2台以上の方に豪華賞品プレゼント!(ご来場者限定)

出品流れ1,000円 落札賞

7/23(火) 初出品&買取プレミアムまつりAA

《初出品&買取プレミアムコーナー》★出品流れ1,000円!(成約時通常料金)
★落札2台以上の方に豪華賞品プレゼント!(ご来場者限定)

出品流れ1,000円 落札賞

7/30(火) 月末大チャンスAA

モーニング抽選会! 浦和レッズ戦ペアチケットプレゼント!



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





BMW 3シリーズ

試乗車スペック BMW 320i M Sport

BMW 320i M Sport | 2.0リットル直列4気筒ガソリンターボ | 駆動方式: FR | タイヤサイズ: フロント 225/45ZR18、リア 255/40ZR18 (GOODYEAR EAGLE F1) | 試乗コース: 高速 50%、ワインディング 30%、一般道 20% | コンディション: ドライ、25℃



デジタルメーターの中央には地図も表示 後席サイドシルの段差が大きく、気になる点

先進技術を満載した優秀なスポーティセダン

高速道路上渋滞のハンズフリー機能も今夏導入予定

レビュー 吉川 賢一

今年3月、BMWの主力モデル「3シリーズ」がフルモデルチェンジし、7世代目となった。主なグレードは320i SE (452万円)、320i (523万円)、320i M Sport (583万円)、330i M Sport (632万円)、クリーンディーゼルエンジンの320d x Drive (578万円)で、さらに330e M Sport (654万円)とM340i x Drive(962万円)のプレオーダーを9月より開始。幅広いラインナップによって、多様な顧客の関心をとらえる計画だろう。

どこが進化した?

ボディサイズは4715×1825×1430mm(全長×全幅×全高)。先代に比べ、全長+70mm、全幅+25mmと、ひと回り大きくなった。ライバルのベンツCクラスは、4690×1810×1445mm(全長×全幅×全高)なので、ベンツよりも長くて、車幅が広がったことになる。

エンジンは、320iが2.0リットル直4ガソリンターボ(184ps/300Nm)、330iがそのハイチューン版(258ps/400Nm)。320dには、2.0リットル直4ツインターボクリーンディーゼル、電力のみで最大59kmも走行できるプラグインハイブリッドの「330e」は、2.0リットル直4ガソリンターボ+電気モーター(252ps/418Nm)、最上級の「M340i x Drive」には、3.0リットル直6ガソリンターボを搭載する。

今回、試乗したのは「320i M Sport」だ。なおM Sportには、シャープな雰囲気漂うエクステリアパーツやホールド性の高いシート、スポーツステアリング、18インチホイール、10mmローダウンのスポーツサス、リアリアブルスポーツステアリングなどが標準装備となる。

●良い所①

アイディア満載! 先進の運転支援技術

視認性の高いフルデジタルメーター、センターモニターは見た目もスタイリッシュ。ナビ使用時

には、デジタルメーターの中央にもマップ表示される。ヘッドアップディスプレイには、必要最小限の情報が表示され、視界移動は最小限となり、疲れにくいだろう。

また、「オーケー BMW」の発声で反応する「インテリジェントパーソナルアシスタント」も優秀だ。エアコンの温度調節や音楽再生 & 停止、ナビの目的地設定まで対応するので、使い勝手が良い。手のジェスチャーで、音量調節や電話に出る機能も快適だ。

さらに、走行レーンを外れそうになると、強烈な力でステアリングが修正されるレーンキープは、ぼんやりしたドライバーを「ガツン」と正気に戻すことができる。加えて、35km/h以下で走行してきた50mまでの道のりを、ステアリング操作なしで後退する「リバースアシスト」も面白い。

機能があまりすぎて、使いこなすのが難しく感じるかもしれないが、操作はどれも簡単であり、一度説明を受ければ大丈夫なレベルだろう。

●良い所②

素直なハンドリングと乗り心地のバランスの良さ

M Sportは、標準よりも足回りがやや固めのセッティングだが、不快な突き上げや振動は残らずに、終始穏やかな乗り心地だ。「どの路面を走っても不満がない」ということを当たり前にするのけるBMWのシャシーやサスペンションは素晴らしい。

適度に軽く、太いステアリングはドライバーの力を確実にタイヤへと伝え、こういった路面を走っているのかを的確に伝えてくれる。走行状態に応じて、ギア比が変わるリアリアブルステアリングは、交差点でステアリングをぐるぐる回さなくても曲がることができ、90度も回せば大抵のコーナーはクリアできる。先進技術の陰に隠れてはいるが、今回の3シリーズも走りには抜かりがない。

●気になる所

後席の乗降性が悪い

後席に乗り込む際に、サイドシルの段差が大きく、15cmほどの段差をまたぐ必要がある。3シリーズは、後席に乗る人のことを重要視していないようだ。とくに、年配の方や足の調子が悪い方にとって、腰を掛けた後にこの段差をまたいで乗り込むのは、かなり大変になるだろう。この点は、ベンツCクラスを見習ってほしい所だ。

まとめ

今夏以降に発売される3シリーズには、日本で初めてとなる「高速道路上での渋滞時ハンズ・オフ機能付き渋滞運転支援システム」が搭載される。ステアリング、アクセル、ブレーキも自動的に操作されるため、ついにドライバーは「手放し」ができるのだ。悲しい事故のニュースが続く昨今、先進技術によって命が守られる場合もある。BMWの3シリーズは、ぜひお勧めしたい一台だ。

文=吉川賢一
写真=鈴木祐子、山田光一

ラインナップ			
320i SE	8速AT	4ドア 右	¥4,520,000
320i	8速AT	4ドア 右	¥5,230,000
320i M Sport	8速スポーツAT	4ドア 右	¥5,830,000
320d xDrive	8速AT	4ドア 右	¥5,780,000
320d xDrive M Sport	8速スポーツAT	4ドア 右	¥6,290,000
330i M Sport	8速スポーツAT	4ドア 右	¥6,320,000
330e M Sport	8速スポーツAT	4ドア 右	¥6,540,000
M340i xDrive	8速スポーツAT	4ドア 右	¥9,620,000

(価格は全て税込み)

動的評点	
直進安定性.....	★ 4.0
コーナリング安定性.....	★ 4.5
乗り心地.....	★ 4.0
ロードノイズ.....	★ 4.0
加減速のしやすさ.....	★ 4.0

大阪南港 信頼の実績 老舗会場

ベイオク 新規入会募集中

AA会場の検査員が教える

検査講習会

Inspection class

延べ約2000人が受講
リピーター続出

機織りも人気です

担当: 世古まで お気軽にお問合せください

7月

July

毎週イベント 満載

SUAA近畿ジョイントAA

7/10

ご出品1台またはご落札2台以上
もちろん小玉すいかプレゼント

ご来場イベント: スイカご試食会
マッサージ体験会

7/24 AA

ご出品1台またはご落札2台以上
お取引台数に応じて日用品プレゼント
ご来場イベントマッサージ体験会

オートサーバー 入札料0円(常時)
TC-webΣ 入札料0円(常時)

他会場・入札会への出品歴OK!
評価点4点以上の乗用車
10時スタートで注目度抜群!

プレミアムブロック

平均台当り単価 **90万円**

入札会・AA出品歴が
一定期間無い新鮮な車両!

新撰組 30・60ブロック **67.7%**

新鮮組60B
平均成約率

株式会社ベイオク TEL 06-6612-5612 詳細は、今すぐネット検索! [ベイオク](#)

「創立 50 周年感謝祭」に 700名超出席 ツチヤ自動車

ツチヤ自動車(土屋正己会長)は6月22日、「創立50周年感謝祭」を千葉・幕張のホテルで開催した。

同社は、1969年に創業、今年4月、50周年を迎えた。現在、東京・千葉に7店舗を展開。「中古車のデパート」のキャッチフレーズで知られる。

創業者の土屋正己会長は、JU東京会長、JU関連協会会長などの業界要職を歴任。平成16年には黄綬褒章、平成28年には旭日双光章を受章した。50周年の今年、土屋正己氏が会長となり、土屋大典氏が社長に就任した。

感謝祭には、政財界、中古車業界関係者をはじめユーザーなど700名以上が出席。土屋会長は、「中古車の草創期、これから

は車だと思い、ツチヤ自動車を立ち上げた。中古車販売を拡大していく一方で、中古車業界の発展のために組織活動にも力を注いできた」と、挨拶した。

同社は、フリーアナウンサーの徳光和夫氏。徳光氏と土屋会長は、ともに長嶋茂雄氏の大ファンという共



土屋正己会長

通点。ゲストには千昌夫さんを招き、「北国の春」などのヒット曲を熱唱。絶妙なトークも参加者の笑いを誘った。クイズ大会では、1位の商品がハワイ旅行ペア招待という豪華な内容だった。



お揃いのオリジナルTシャツも用意



土屋大典社長

ネット集客増強研究会 大平喜久

車屋の多角化という考え方

車屋の多角化って、まあ、資金とか人とかに余裕があればいいところではありますよね。ただやるとしたら、あくまでも車屋の延長線上にある商売でないと、失敗する確率はかなり高いと思いますよ。

僕が非常に良くして頂いた人で、ものすごく優秀な企業経営者で結構、大きな規模の製造業の社長が昔、割烹を出されたんですけど、ね。当然、僕も行きましてですけど、板前さんの腕が良いのか、美味しくて一時、すごく流行ったんですけど結局、板前さんが辞めてし

も、多角化を考えると、例えばデフレになれば買取りが、インフレになれば販売が利益が出やすいわけですから、こういった正反対の動きをする商売を組み合わせた、企業のポートフォリオを資産構成としては悪くないですね。こういった軸って、いっぱいあ

あ、ちなみに多角化とは思っていないですが、事業のポートフォリオ上の問題から、年内にもうひとつ、結構ごつい商売を立ち上げようとして指示出しました。上手いけどどうかは分からないですけど、立ち止まったら危険ですから、やるリスクより、やらないリスクのほうが大きいんですよ。

か「みたいなセリフ言えたら、かっこいいですね。ただ、かっこいいのと儲かるのは全く別ですよ。証券会社時代も含めて、相当仕事できる社長でも、まったく畑違いの商売に手を出して成功したのは、ほぼ見たことないです。

きつてあるじゃないですか。こういう社員単位の能力も吸収しやすくないですかね。

トトレ新車情報				
メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
トヨタ	スープラ	5代目(DB系)	FC	5月17日
マツダ	マツダ3セダン	1代目(BP系)	NR	5月24日
マツダ	マツダ3ファストバック	1代目(BP系)	NR	5月24日
スズキ	アルト5D	8代目(HA36系)	特別	6月13日
ミツビシ	エクリプスクロス	1代目(GK系)	追加	6月13日
ニッサン	リーフ	2代目(ZE1系)	特別	6月21日
トヨタ	ハイラックストラック4D	8代目(120系)	改良	6月24日
スバル	フォレスターハイブリッド	1代目(SK系)	改良	7月18日
スバル	フォレスター	5代目(SK系)	改良	7月18日

輸入車 (5/16~)				
メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
クライスラージープ	ジープグランドチェロキー	4代目(WK系)	追加	5月16日
BMW	BMW8シリーズクーペ	2代目(G15系)	追加	5月20日
BMW	BMW8シリーズカブリオレ	2代目(G14系)	追加	5月20日
ブジョー	ブジョー3008、5008	2代目(P8系)	改良	5月21日
BMWミニ	BMWミニクラブマン	2代目(F54系)	特別	5月22日
アルファロメオ	アルファロメオジュリア	2代目(952系)	特別	5月22日
メルセデスベンツ	ベンツGLCクラス	1代目(X253系)	特別	5月23日
ブジョー	ブジョー208_5HB	1代目(A9系)	特別	5月23日
ルノー	ルノートゥインゴ	3代目(AH系)	特別	5月23日
BMW	BMW3シリーズ	7代目(G20系)	追加	5月24日
シトロエン	シトロエンC5エアクロスSUV	1代目(C8系)	NR	5月28日
キャデラック	キャデラックエスカレード	4代目	特別	5月29日
BMW	BMW8シリーズクーペ	2代目(G15系)	特別	5月31日
シボレー	シボレーカマロ	6代目	特別	6月1日
ランドローバー	レンジローパーイヴォーク	2代目	FC	6月1日
シトロエン	シトロエンDS7クロスバック	1代目(X7系)	改良	6月1日
フォルクスワーゲン	VWゴルフ5HB	7代目(AU系)	特別	6月4日
フォルクスワーゲン	VWゴルフヴァリアント	3代目(AU系)	特別	6月4日
フォルクスワーゲン	VWゴルフオールトラック	1代目(AU系)	特別	6月4日
メルセデスベンツ	ベンツBクラス	3代目	FC	6月6日
ルノー	ルノーアルピーヌA110	2代目(DF系)	特別	6月6日
シトロエン	シトロエンC3	3代目(B6系)	特別	6月10日
ブジョー	ブジョー2008	1代目(A9系)	特別	6月10日
アウディ	アウディA4アバント	5代目(B9系)	改良、特別	6月11日
アウディ	アウディA4	5代目(B9系)	改良、特別	6月11日
ボルボ	ボルボV60、クロスカントリー	2代目(ZB系)	改良、追加	6月11日
ボルボ	ボルボV90	2代目(PB/PD系)	特別	6月11日
ボルボ	ボルボV90クロスカントリー	1代目(PB/PD系)	特別	6月11日
ルノー	ルノーカンゲー	2代目(KW系)	特別	6月13日
キャデラック	キャデラックCT6	1代目(O1系)	MC	6月15日
クライスラージープ	ジープレネゲード	1代目(BU系)	特別	6月15日
フィアット	フィアット500S	1代目(312系)	特別	6月15日
クライスラージープ	ジープラングラーアンリミテッド	2代目(JL系)	特別	6月22日
ボルシェ	ボルシェ911、カブリオレ	8代目	FC	7月5日

JU千葉 千葉設立45周年記念すいか祭りAA

7月19日(金)11:00スタート

Transport753Service

①初度登録から7年以内②走行5万km未済③JU千葉AAへ過去30日間未出品④評価点3点以上の乗用車

以上の4つの条件全てを満たした出品車は…

成約料が無料! 更に…

JU千葉がお車を引き取りに伺います!!

※車の引き取りは会員様の千葉県内店舗限定

特設! 輸入車コーナー

①流札時、出品手数料無料

②出品店様に QUO カード ¥1,000 分を進呈!

※手数料無料分及び、成約金額がエコロジコーナー落札保証額と同額の場合は対象外

③落札店様に QUO カード ¥1,000 分を進呈!

お取引賞 出品・落札合計3台以上 銚子あまの「干物」 銚子あまの「干物」 銚子あまの「干物」 銚子あまの「干物」

お残り賞 「新宿高野」の塩スイカキャンディー

期間限定! ポス会員様限定! 出品・成約・落札各1台ごとに **¥500** キヤッシュバック!

千葉県中古自動車販売商工組合 千葉県千葉市稲毛区長沼原町421 TEL: 043-257-5257 FAX: 043-257-5260



北海道	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS 札幌	4	⑬ 3,542	+4.1	65.1	+0.3	359	-50
TAA 北海道	4	985	+7.3	72.5	-1.0	314	+14
JU 札幌	4	878	+6.9	53.3	+4.0	288	+4
NAA 北海道	1	560	-3.9	60.7	-6.4	313	+10
札幌 AA	3	453	+5.8	63.2	± 0.0	300	-5
ホンダ北海道	4	238	-3.6	83.6	-3.7	341	+77
JU 函館	4	116	+1.8	50.2	+1.8	440	+149
JU 帯広	4	50	-19.4	33.7	-4.8	359	+91
JU 釧路	4	48	-32.4	32.1	-1.5	358	+52
JU 旭川	4	45	+9.8	63.5	+13.5	239	+46
JU 室蘭	4	45	-10.0	38.9	+13.4	241	+45
JU 北見	4	44	-24.1	51.4	+0.5	235	-210

東北	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
JU 宮城	4	1,616	-7.0	68.7	-2.8	227	-41
TAA 東北	4	1,510	+2.2	79.8	+2.3	317	-46
USS 東北	4	1,171	-8.5	71.4	-4.6	354	-5
JU 福島	4	1,145	+17.9	63.9	-0.6	204	+4
CAA 東北	4	634	+14.0	67.4	-1.8	151	± 0
アライ仙台	4	378	-24.9	79.8	+8.0	277	+7
ホンダ仙台	4	295	+7.7	88.1	-1.6	257	+14
JU 青森	2	233	± 0.0	71.8	+1.9	99	-67
JU 秋田	3	212	-6.6	73.0	-2.0	62	-14
JU 山形	2	105	-28.6	39.2	+3.4	237	+70

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 13,983	+1.5	67.3	-2.4	887	-2
アライ小山 VT	3	⑦ 4,112	-10.4	59.2	+1.3	795	+14
MIRIVE	4	⑨ 4,029	+4.1	73.6	-2.4	433	-23
USS 横浜	4	⑩ 4,001	+0.8	62.1	-4.2	715	+8
TAA 横浜	3	⑪ 3,753	+13.0	83.3	-1.1	651	-42
JAA	4	⑫ 2,752	+3.8	52.6	-9.2	650	-106
TAA 関東	4	⑬ 2,680	+11.9	79.7	+0.2	537	-46
JU 埼玉	4	⑭ 2,622	+5.6	52.3	-5.8	468	-67
CAA 東京	4	⑮ 2,520	+8.4	58.2	-0.2	412	-27
アライイイイ	4	1,963	-27.5	82.8	+4.1	399	+26
JU 東京	3	1,557	-12.1	68.6	+1.0	174	-10
USS 群馬	3	1,383	-2.5	61.7	-9.2	359	-21
JU 千葉	4	1,355	+8.0	67.3	-3.6	238	-58
いすゞ東京	3	1,345	+81.8	46.8	-7.4	1,280	-24
ヒーロー	4	1,322	+9.1	61.6	+0.1	273	-24
ホンダ東京	4	1,304	-11.5	92.4	-1.3	335	-104
USS 埼玉	4	1,112	-6.9	55.2	-7.0	311	+5
USS 新潟	4	1,069	-3.9	42.6	-5.1	319	+11
JU 新潟	4	946	+2.9	67.2	-2.5	155	-10
NAA 東京	4	911	-5.2	68.7	-7.7	448	+50
アライ小山 4輪	4	889	-4.2	79.9	+1.2	223	-2
JU 群馬	4	822	-1.1	60.4	+0.1	208	-45
JU 神奈川	4	806	+8.2	54.5	-6.3	198	+60
JU 栃木	4	790	+3.0	22.4	-10.5	206	-4
アライ建機	4	771	+7.4	64.1	-4.4	887	-136
JU 茨城	4	640	+6.1	60.6	-2.6	190	+9
ジップ東京	1	378	-	70.1	-	1,513	-
JU 長野	3	369	+10.8	45.7	+6.7	146	-23
JU 山梨	3	61	-7.6	33.9	-16.4	97	+45

中部	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS 名古屋	4	② 10,989	-3.4	51.9	-4.5	1,058	+15
JU 岐阜	3	④ 5,421	+1.5	45.2	-2.5	407	-19
CAA 中部	4	⑥ 4,350	-0.2	66.2	-4.2	616	+15
USS-R 名古屋	4	⑩ 3,545	+9.3	81.8	-0.6	71	-7
JU 愛知	4	⑬ 2,609	-6.2	73.6	-1.8	314	+5
TAA 中部	4	2,409	-4.3	82.1	-1.3	443	-19
USS 静岡	3	2,405	+2.6	65.2	+1.5	202	-37
CAA 岐阜	4	1,654	-11.5	57.0	+1.4	235	-80
JU 静岡	3	996	+5.5	55.1	+3.2	146	+10
ホンダ名古屋	4	757	-2.3	86.4	-4.6	357	-38
NAA 名古屋	4	675	+1.5	84.2	-1.3	393	+37
JU 三重	4	659	+46.4	34.6	+0.7	154	-14
USS 北陸	3	547	+56.3	70.6	+10.6	156	-133
愛知トヨタ	4	464	-3.1	94.1	+2.7	391	+120
SAA 浜松	4	420	-15.3	51.7	-2.4	613	-72
JU 富山	4	403	-11.0	61.6	-6.3	130	-16
JU 石川	3	400	+11.4	62.8	+1.6	189	-30
JU 福井	2	332	+36.1	48.3	+2.0	119	-12

1 開催平均の出品ベスト 10 (台)

①	USS 東京	13,983
②	USS 名古屋	10,989
③	HAA 神戸	6,428
④	JU 岐阜	5,421
⑤	USS 大阪	4,410
⑥	CAA 中部	4,350
⑦	アライ AA 小山バントラ	4,112
⑧	USS 九州	4,081
⑨	MIRIVE	4,029
⑩	USS 横浜	4,001

※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5月
オークション
実績

5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	156	397,772	240,901	60.6	141,560,664	588
	+4 開催	+4.5%	+1.5%	-1.8ポイント	-0.8%	-13千円
メーカー系	106	122,804	94,190	76.7	45,071,359	479
	+7 開催	+7.7%	+6.0%	-1.2ポイント	-0.9%	-33千円
JU系	138	108,803	61,364	56.4	15,982,520	260
	+10 開催	+7.4%	+3.1%	-2.3ポイント	-4.1%	-20千円
合計	400	629,379	396,455	63.0	202,614,543	511
	+21 開催	+5.6%	+2.8%	-1.7ポイント	-1.1%	-20千円

近畿	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
HAA 神戸	3	③ 6,428	-26.0	54.5	+3.3	674	-42
USS 大阪	4	⑤ 4,410	+20.3	52.1	-7.1	632	+41
TAA 近畿	4	⑭ 3,246	+9.5	77.5	-1.6	572	-48
関西松原 AA	4	⑮ 2,843	+4.6	66.0	-4.6	547	-35
ベイオーク	4	2,186	+4.6	63.0	+8.2	660	-48
USS 神戸	4	1,950	+2.5	56.9	-1.2	424	-104
いすゞ神戸	4	1,339	-15.9	50.9	+2.0	1,131	-49
IAA 大阪	3	1,057	+10.6	59.3	+12.0	81	-19
ホンダ関西	4	1,054	-15.2	93.2	-0.4	421	-175
NAA 大阪	4	707	-6.0	79.0	-2.5	413	-54
ジップ大阪	4	503	+2.9	66.8	-1.6	1,385	-40
KCAA 京都	4	483	-18.4	56.3	+9.1	196	-18
JU 奈良	3	425	-3.6	68.8	-0.4	205	-6
日産大阪	4	355	-3.0	84.3	+4.3	146	-3

中四国	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
TAA 広島	4	1,858	+8.3	68.3	-3.5	406	-61
LAA 岡山	4	1,740	+11.8	48.5	+2.6	274	+14
LAA 四国	4	1,732	+1.9	45.9	± 0.0	270	-32
USS 岡山	3	1,660	+6.5	64.6	-4.5	353	+3
JU 広島	4	1,561	+2.7	44.7	-2.4	203	-11
TAA 四国	4	994	+2.5	81.1	+1.6	234	-37
KCAA 山口	4	681	+14.1	46.1	+2.6	341	-20
NAA 広島	1	296	+6.5	53.0	-1.3	238	-47
JU 山口	3	219	+13.5	57.6	+2.0	155	-97
JU 島根	1	146	-13.1	41.8	-14.7	207	+12
広島 AA	2	116	-11.5	71.1	+6.3	390	+29
JU 鳥取	1	88	-11.1	36.4	+6.1	194	-27

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	3	⑧ 4,081	+8.6	56.5	-5.2	564	+33
TAA 九州	4	2,298	-0.7	74.4	+0.8	438	-32
KCAA 福岡	4	1,784	+3.1	37.1	-3.9	327	+41
KCAA 南九州	4	1,410	+20.7	40.5	+5.3	320	+85
USS 福岡	4	1,255	+34.1	63.4	-1.5	336	-69
JU 福岡	4	1,124	-10.0	65.6	-1.3	193	-28
TAA 南九州	4	647	-3.7	68.7	-2.1	295	-40
ホンダ九州	4	544	-9.5	92.3	-2.3	242	-27
NAA 福岡	4	516	-0.8	66.7	-10.2	267	-12
いすゞ九州	4	402	+0.5	63.6	+1.5	718	-80
JU 沖縄	4	381	+12.4	55.0	-1.9	208	-4
JU 長崎	1	350	-11.6	44.3	+2.9	138	+10
JU 大分	2	309	+2.3	73.1	+1.8	64	-13
JU 鹿児島	4	304	-9.5	54.3	-4.1	188	+20
JU 熊本	4	212	+17.1	25.5	-10.3	111	+4
JU 宮崎	4	102	-4.7	20.9	-13.8	142	+64

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	1,107	-9.1	30.7	-2.5	964	-58

※出品平均台数の前の数字①～⑩は全国順位 ※USS 四国の実績は USS 岡山に含む

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

詳しくはホームページへ!
<http://www.araiaa.jp/>

ARAI AUTO AUCTION OYAMA

小山バントラ

第6,225回

開場30周年!!
記念バントラオークション

2019年7月27日(土)

セレモニースタート 9:30～ セリスタート セレモニー終了後



めざせ!クルマの知識王!! マイスターへの道

問題

世界で初めて『ロータリーエンジン』を搭載して市販された車は、次のうちどれですか。

- ①シトロエン GSビロートル
- ②マツダ RX-7
- ③ヴァンケルスパイダー
- ④フォルクスワーゲン タイプIII

出題=第6回くるまマイスター検定より

答え

ロータリーエンジンは、回転機構による容積変化を利用し、熱エネルギーを回転動力に変換して出力する原動機だ。

世界初のロータリーエンジンを搭載の市販乗用車は、ドイツ・NSUが1964年に発売した「ヴァンケルスパイダー」である。よって、今回のクイズの答えは③が正解。

ロータリーエンジンといえばマツダであるが、NSUに続いて現在のマツダである旧東洋工業が1967年に発売したコスモスポーツが最初。実際のところ、ヴァンケルスパイダーは見切り発車でもあったため、実用的なロータリーエンジンの量産車は、このコスモスポーツと言われているのだ。

※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。



武藤彰宏部会長

「若い人にもっと入ってほしい。これからは、霧閉気を良く活動していれば、自分も入ってみたい。」

「幸先の良いスタートを切った青年部活動であるが、今後の課題となるのは部会員の増強だ。」



《作者による解説》

この一句の景はまるで静物画のそれです。円卓の上には二つのコップに入ったソーダ水があるのみです。緑色の泡立つ、その粒まで目に浮かんで

それが解説します。ソーダ水の泡は止まることとはない。その一句から映画のワンシーンのような場面が想像出来ませんか。

「霧閉気の良い組織づくりを大切に、皆が参加し、一丸となって取り組んできた結果が、実になったと思っ」と武藤彰宏部会長。

部会長就任後、6月14日の初めての担当AAは、出品2546台を集荷し、青年部AAとしては過去最高を記録。開催に際しては、部会員が手分けを

「今回の好結果は、自分が何かをしたのではなく、歴代の部会長がつくってきた組織の基盤があつてこそのも。部会員、事務局、そして、協力して頂いた会員の皆様に対して、とにかく感謝の気持ちしかない」という言葉を繰り返す。

「幸先の良いスタートを切った青年部活動であるが、今後の課題となるのは部会員の増強だ。」

「い、という人が出て来るかもしれない。そして、研修会等で学べることも青年部の大きなメリットなので、そこも重視した活動に取り組んでいく。」

新体制の青年部。確かに、霧閉気の良さが伝わってくるようだった。

出品2500台超で好発進 JU宮城青年部会が組織一丸で

俳句 de ひと休み



円卓に ソーダ水の 影二つ

荒井寿一(荒井商事会長)

今月の一句の季語「ソーダ水」で夏。この一句を読まれた読者は「何だ、緑一色であることではよ何の変哲もない、つまらない句だ」と思われるかもしれない。しかし、それが俳句と認められるか、それが解説します。

何故二つなのか。そこには2人の男女が想像出来ます。別れ話でもあるかもしれません。その二人の暫しの沈黙、しかし、ソーダ水の泡は止まることとはない。その一句から映画のワンシーンのような場面が想像出来ませんか。



2019.07 CAA 東京会場

夏祭り

今年も、夏が来たね

おかげさまで20周年

7/16 CAA創業記念AA
第959回 シーエーエーが創業して31年が経ちました

全車 出品料1,000円
(流札時)

会場特典 成田ゆめ牧場ゆめこちゃんやってくる!
POS登録でもれなくおやつ券進呈
ミルクたっぷり牧場のジェラート

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
空クジなしの大抽選会にご参加できます
夏の**大物産展東北地方編**で使える**お買い物券進呈**
3,000円分 or 500円分

全コーナー対象
出品3台以上で
吸汗速乾・通気性抜群! **ワークマン** ポロシャツ&インナーセット

7/30 買取店協賛記念AA
第961回

買取店軽コーナー & 買取店コーナー 実施

特設 買取店軽コーナー & 買取店コーナー 限定

落札1台毎に **QUOカード500円分進呈**

全コーナー対象
出品または落札1台以上で
空クジなしの夏の**大抽選会**にご参加できます

もらって嬉しい夏グッズ or 5種類から選べる **BIG菓子(せんべい)**

全コーナー対象
出品3台以上で
人気の味! 5種類から選べる
ちょっとお高い! **全国銘店のカップラーメン(1ケース)**

オークションスケジュール
7/2 第957回 レギュラー-AA 7/9 第958回 レギュラー-AA 7/16 第959回 CAA創業記念AA 7/23 第960回 レギュラー-AA 7/30 第961回 買取店協賛記念AA

※内容が変更になる場合がありますので、あらかじめご了承ください

JU山形が事務所を新築

さくらんぼAAでは出品 1063 台



カフェのような洒落たづくりの新事務所

JU山形(鎌水孝理事長)は、このほど天童市芳賀の事務所を新築。お披露目となった6月22日の年間最大イベント「事務所新築記念・さくらんぼAAジャンボAA」では、出品1063台を集めて盛大に開催した。

新たな事務所について鎌水理事長は、「令和元年の年に建設できたのは非常に良いことで、さくらんぼAAに間に合うように工事を進めた。今後は飲食スペース前にテラス席を設けるなど、より快適な空間を提供していきたい」とコメントした。

鎌水理事長は「目標の1000台を超える出品を集めることができた。また、事務所も素敵な建物とお褒めの言葉をたくさん頂き、感謝している」と挨拶。また来賓では、海津博JU中販連会長、澤田稔最高顧問をはじめ、東北各県の理事長のほか、関連協からも来場。代表して海津会長は「今日の1000台を超える出品にJU山形の底力を感じた。改めて敬意を表したい。また新築した事務所も素晴らしい建物」とお祝いの言葉を述べた。

JU岐阜会長・理事長 横山隆仁氏

「それぞれが地域で選ばれる店へ」



「JUに入ってから人のつながりもでき、そして、商売の役に立つ色々な情報も頂いてきた。これまで、JUの組織や先輩方からご教示を頂いたからこそ、いまの自分がある」と横山新会長・理事長。

続けて「お世話になった組合や先人の方々への恩返し、そして業界発展に対して、何が出来るかは分からないが、ここに軸足を置いて頑張っていこうと思っている」と、就任にあたっての抱負を語る。

自動車業界はいま、百年に一度といわれる変革期に差し掛かっており、難しい局面を迎えつつある。かつての右肩上がりだった成長期から、今後はパイが一層小さくなり、厳しい時代に入

っていくことが予想される。

こうした環境下だからこそ、「我々は中古車販売の組合であるので、小売りの活性化が一番大切。各社それぞれが地域で選ばれるお店にならないと、これからは淘汰されていってしまうだろう。このため、中古自動車販売士、あるいはJU適正販売店の拡大、また、それに付随する学びの場以外にも、研修や勉強の場の提供に積極的に取り組み、より多くの組合員に参加頂けるよう、発信の仕方も考えていきたい。」

また一方で、自身も青年部会員として活動した経験から、その重要性も認識しており、「私も青年部で育てられたひとり。青年部は、これからの業界を背負っていく人たちなので、しっか

りと支援をしていきたい」と次世代の人材育成にも目を向ける。

岐阜県各務原市出身。1959年4月生まれで、今年、還暦を迎えた。大学卒業後にディーラー勤務を経て、昭和62年に家業の横山モーターズに入社、平成6年に2代目社長に就任。組合では、流通副委員長として現会場の建設にも携わったほか、検査、金融、小売振興の各委員長などの要職に就いて活躍。今期から会長・理事長に就任した。

時折、ユーモアを交えて質問に答える横山氏の話術に、インタビューの時間もあっという間に過ぎたようだった。



10月からKMAAは「ミライブ大阪」に ミライブがカールHの全株式を取得

ミライブ(伊藤文彦社長)は6月26日、関西松原オートオークション(KMAA)を運営するカールホールディングス(佐藤正幸社長)の全株式を取得すると発表した。取得日は10月1日。同日からKMAAを「ミライブ大阪」に名称変更するとともに、埼玉県深谷市の会場も「ミライブ埼玉」へと変更。これにより、ミライブは2会場体制となる。今後、期日までに両会場のオークションシステムや規約のすり合わせを行なうほか、会員の統一化に向けて、新たにICチップの入ったポストカードを発行していく。(伊藤社長)

現在、ミライブの会員数は約7000社、KMAAは約1万4000社。10月1日以降は、計2万社を超える会員が、両会場のセリへそのまま参加可能となる。さらに、ミライブの展開するネットサービスのミライブと、KMAAのKMAA WEBも一本化する。「来年初夏オープン予定のミライブ愛知を含めると、これで3会場体制。1会場では不可能だった新しいチャレンジができるようになる。流通をより活性化させ、会員の商売に結び付けていきたい」(伊藤社長)。

日野販売店 出品限定

HINO

TAA

日野コーナー開催中!!

日野販売店からの出品車が充実!

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

トヨタ・オート・オークション インターネットサービス 詳しくはHPへ <https://taacaa.jp/>

東北会場		
開催スケジュール		
7/18*	8/22*	9/19*
関東会場		
開催スケジュール		
7/11*/25*	8/8*/29*	9/12*/26*
近畿会場		
開催スケジュール		
7/16*	8/27*	9/17*
広島会場		
開催スケジュール		
7/16*	8/27*	9/17*
九州会場		
開催スケジュール		
7/16*	8/27*	9/17*
南九州会場		
開催スケジュール		
7/16*	8/27*	9/17*



「ここで逃げたら、

もうこの地で商売できないう」

西日本豪雨で被災した(有)プロステージを訪問

昨年7月に起きた西日本豪雨。とりわけ、県内で被害が最も大きいといわれた岡山県倉敷市真備町では、小田川などの決壊によって、その4分の1が浸水。このなかには、翌朝6時頃に様子を見に

自動販売店の姿もあつた。今回、訪ねた有株式会社は、まさにプロステージは、まさにその真備町で小売り拠点としていた1社だ。「前日の深夜に、近所のアルミ工場で浸水による化学爆発が起きました。翌朝6時頃に様子を見に



被災時。これでも水がかなり引いている

のお客様の元へ謝罪に回り、弁償させてもらいました。保険金は出ませんが「ここで逃げたら、もう一生この地で商売は出来なくなる。そう思いました。」

その後、店舗も無事修復し、現在は被災前と変わらぬ体制に戻ることができた。「平成最悪の水害」と報道された西日本豪雨。その大きな悲劇を乗り越えた同社からは、多くの教訓を学ぶことができる。

4月末から限定的に実施してきたプラス保証は、店頭映像出品の「お店のクルマコーナー」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、という条件を満たした車両を対象に実施。その保証範囲

【プラス保証付きの場合】



【プラス保証対象車の場合】



バイヤーからみて、上の黄色い星印が「プラス保証付き」の出品車で、下の青い星印は、有料で保証を付けられる「プラス保証対象車」

今後については「状況をみながら段階的に、プラス保証のサービス対象車を拡げていきたい」(熊崎社長)という。

7月から「プラス保証」を拡充対象コーナーを増加、落札店の有料申込も可能に

JU岐阜羽島オートオークション(熊崎尚樹社長)は、A A落札車に30日間の保証付帯ができる「プラス保証」サービスを継続。7月からは従来の「お店のクルマコーナー」に加え、新たに「いいクルマコーナー」も対象とすると同時に、落札店側が有料でプラス保証の申し込みが可能となるなど、サービス拡充を図っていく。

大。走行距離はすでにクリアしている同コーナーで、前記の初年度登録、評価点に該当する車両は「プラス保証対象車」となり、それを落札した会員は、有料税別50000円)で申し込みができるようになる。

なお、従来の「プラス保証付き」の車両は、出品車のフロント画像に黄色い星のロゴを掲載しているが、「プラス保証対象車」には青色の星のロゴを掲載。バイヤーがよりわかりやすいよう工夫するとともに、他の出品車との差別化を図っていく。

出品車の360度内装画像を提供

5日から名古屋会場のOBDコーナーで



湾曲する部分が少なく自然な見え方が特徴

ユ一・エス・エス

ユ一・エス・エス(US S、安藤之弘会長兼CEO)は6月21日、出品車の360度内装画像を提供していくと発表した。まずは名古屋会場のOBDコーナーを対象に、7月5日開催からスタートする。

撮影対象は、名古屋会場で常設しているOBDコーナーの全出品車で、閲覧はCISでのみ可能とする。同コーナーは現在、毎週400台の限定で実施しており、360度内装画像の付帯によって、一層の成約増を見込む。

US Sでは今回、このサービスを開始するにあたり、インフィニティグループが開発したVRパノラマツアーサービス「Groom(グルーオン)」の技術を活用。画像端の湾曲する部分が少なく、自然な見え方になっているのが特徴という。

なお、今後については「会員の声を聞きながらサービス向上を図り、他のグループ会場での導入も検討していきたい」(同)としている。

国内唯一のトラック専門オークション

ima いすゞモーターオークション URL http://www.umax.co.jp

IMA 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
7月3日 第1334回 オークション
10日 第1335回 記念オークション
17日 第1336回 オークション
24日 第1337回 オークション
31日 第1338回 オークション

IMA 九州会場

福岡県古賀市青柳字馬渡808 TEL:092-942-0860



- 毎週木曜日11:00スタート
7月4日 第951回 オークション
11日 第952回 記念オークション 建機コーナー
18日 第953回 オークション
25日 第954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
7月5日 第1496回 オークション
12日 第1497回 神戸グランドオープン2周年記念
19日 第1498回 オークション
26日 第1499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



若手社員

ビジネスマナー編 涼しけりゃいい?! クールビズにもマナーあり!

暑い季節に突入、クールビズに衣替えし、励んでいる事だろう。しかし「そのクールビズ、どうなの?」と思われたことはないだろうか。今回は、実際の失敗談を紹介しながら、本来あるべきクールビズを考えてみたい。

ある販売店に今年入社した浦西君、今日からクールビズだと、ノーネクタイ・ノージャケット、そして肌着なしで出社した。

ところが、素肌にびったり目のワイシャツを着ていたため、肌や乳首が透けて見えていやらしいと、女性社員のひそひそ話を耳にしてしまった。困った浦西君、先輩に相談すると、白い肌着を着るように勧められた。

家で探したが無地のシャツがない。とりあえず、翌日は背中に小さな絵が入った白いTシャツを裏返して着ることにした。

日中、社用車で出かける用事ができ、2時間ほど留守して戻ってきた後のことだ。

外で仕事をしている浦西君を見て、来店のお客様が怪訝な顔をして彼を見ている。



店長「どうかさいませしたか?」
お客「いや、あの人、刺青してるのかなあって……」
店長「え!?」

見ると、浦西君の背中にドクロが薄く透けて見えている。慌てて店内に呼んだ。
実は、社用車に乗っている間に、シートに密着していた背中にうつつらと汗をかき、裏返して隠したはずのTシャツのドクロの絵が、まるで肌に見えるようになっていたのだ。

刺青の噂が広まらないうちに、肌着を買に行かされた浦西君であった。今まで上着で隠れていたものが見えてしまう夏。極端なビチビチ、ダボダボのワイシャツは見

店長「なんだ、なかにTシャツを着ているのか?」
浦西「肌着が無くて。裏返しに着たんですけど……」

店長「Tシャツはダメだ! それに、首元からシャツが見えているじゃないか。Vネックの肌着を買ってこい!」

刺青の噂が広まらないうちに、肌着を買に行かされた浦西君であった。今まで上着で隠れていたものが見えてしまう夏。極端なビチビチ、ダボダボのワイシャツは見

刺青の噂が広まらないうちに、肌着を買に行かされた浦西君であった。今まで上着で隠れていたものが見えてしまう夏。極端なビチビチ、ダボダボのワイシャツは見

苦しい。ランニングは透けると不評だ。ベルトに手を抜いているのもバレる。
ポロシャツの襟立ては、ビジネスマナーとして良くない。ズボン丈を短くして、くるぶしを見せる『くるぶし男子』も流行っているが、カジユアルすぎると感じる人も多い。

素足で靴を履くのは不潔に見られるだけ。フアッションを先行させる前に、お客様の信頼を損なわない清楚な服装を心掛けたい。

一方、注意が必要なのは女性も同じだ。ある販売店の田森さん、初めて迎えるクール

一方、注意が必要なのは女性も同じだ。ある販売店の田森さん、初めて迎えるクール

ビジネス、とりあえず白いブラウスにタイトスカートという、無難な格好で出社した。
しかし、涼しい顔で仕事をしている彼女とは裏腹に、店内は熱気むんむんだ。

あまりかねて、ある営業が店長にこっそりと相談に行った。

営業「黒いブラが透けて見えるのが、どうにも気になって……」
実は彼女、薄手の真っ白なブラウスの下に、前後にあでやかな黒いブラジャーが透けて見えているのだ。

店長も悩んでいたの、注意してもらえよう、お局社員に頼んでみた。
お局「あなた、下着が丸見えよ!」
田森「これ、見せるブラなんですよ!」

お局「仕事は見せないの! 下着は透けないベージュや薄いピンクがいいわよ!」
田森「おしゃれなの!?」
お局「ダメ! 華美にならない程度なら、色付きシャツでもいいから。肌の露出も、し過ぎはダメよ。周りを不愉快にさせない服装を心掛けて!」

明日からは心穏やかに仕事したいと、期待する周囲であった。
女性の場合、クールビズの定義に曖昧な点が多いため、「これはどうなの?」と思うことも少なくない。

例えば、ノースリーブ、超ミニスカート、生足やストラップ無しのミュールサンダル、胸元が大きく開いたシャツやブラウスなど。
夏は開放的になりがちだが、あくまでビジネスの装いであることを忘れてはならない。

夏は開放的になりがちだが、あくまでビジネスの装いであることを忘れてはならない。

問題点

クールビズの「涼しい恰好」という面だけが前に出て、クールビズに関するマナーや、仕事での服装という観点が抜けている傾向があるのは否めない。クールビズにもビジネスマナーは例外ではない。透けや周囲に不快感を与えないよう注意し、清涼感がある服装を考えるべきである。

解決策

クールビズは、本人が涼しければ良いというものではない。もともとお客様に不快感を与えない、暑苦しく見せないというのが目的で始まったものだ。少しゆったり目のシャツを着る、会社でユニフォームを揃えてしまう等の対応が必要だろう。汗や洗車で服が濡れた時の為に、着替えを1着用意しておくのも良いだろう。

「若手社員のやっちゃった」を募集します

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!!

ECL AGENCY, LTD



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

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

モアナブルーとATL、 ニュージーランド・マーケットレポート 2019 - 2020 セミナー開催 NZ 向け中古車ビジネスに必要な情報を徹底紹介



横浜市内で開かれたニュージーランド・マーケットレポート 2019-2020 セミナーの会場風景

ニュージーランド(NZ)向けの中古車輸出先として2014年から昨年まで輸出先ランキングの4位以内に入る主要輸出向け国。規制は緩やかだが厳しい輸入検査があるほか、来春は横滑り防止装置(ESC)がすべての輸入中古乗用車に義務付けられる。こうした事情から、今回のセミナーはシッパにNZ輸出の勘所を伝えるために開かれた。

セミナーは6月24日の横浜を皮切りに、大阪、名古屋、東京の4会場で開催。ATLの検査責任者、ジェイコブ・ベーツ・ジェネラルマネージャーが、中古車規制と検査の具体的な内容について、モアナブルーNZ営業責任者のテリー・リッチェス氏が、NZの中古車市場の現状と将来につ

いて、それぞれ1時間をかけて解説。ベーツ氏はNZの輸入検査で重視されるサビについては「色によって進行具合を見ている。濃い色のサビは要注意」など、車両確認の要点を話した。セミナー終了後、本紙のインタビュに就いたリッチェス氏は、今年と来年の日本からの中古車(乗用車)輸出予測について「今年は昨年の13万4510台(※)に対して約4・1%増の14万台になるだろう。来年の予測は非常に難しいが、今年実績に対してESC新規制直後となることから、30%の減少になるのではないかと見方を示した。

※財務省の発表値は乗用車単独で10万8235台だが、FOB価格20万円以下の少額貨物は含まれない。



出品3021台を集めて盛大に 34周年記念オークション オークネット

オークネット(藤崎清孝社長)は6月15日、17日の両日で「34周年記念AA」を開催。3000台を超える出品を集めて盛況に行なわれた。当日のAAは、1985年6月のTVオークションを開始以来、34周年を迎えたことを記念して開いたもの。

総出品は3021台を記録。ディーラーやレンタ・リース、インポーター系ディーラーなどの冠が付いたバリュー出品が、1500台と全体の半数を占めたほか、特設の「34周年感謝売切」を設けるなど内容を充実。とくに今回は、出品デポのバリュー・アップ・センター(VUC)経由の車両が約500台出品され、このうちの7割が成約となり、活況を呈した。

34周年の開催にあたっては、営業の活動範囲を広げたことで、より多くの会員が参加。大手専門店や輸入車ディーラーからの初参加もみられた一方で、3000台を超える出品と、多彩なコーナー編成の効果もあって、バイヤーは前年に比べて2割増を示した。今後については、「引き続きVUC経由やバリュー出品を一層、伸ばすことで、会員のニーズに応えると同時に、様々な流通サービスを展開している当社ならではの強みを活かし、色々な流通の在り方を提案していきたい」(大畑智執行役員・四輪事業本部統括DM)としている。

の会員が参加。大手専門店や輸入車ディーラーからの初参加もみられた一方で、3000台を超える出品と、多彩なコーナー編成の効果もあって、バイヤーは前年に比べて2割増を示した。

テュフラインランドのゴールド認証を取得 ビッグモーターが全29のBPI工場

ビッグモーター(兼重宏行最高経営責任者)とテュフラインランドジャパン(トビアス・シュヴァインフルター社長)は、6月26日に記者会見を開き、ビッグモーターの全29の鍍金塗装工場が、テュフラインランドのゴールド認証を取得したことを発表した。

今回、中立的な第三者機関であるテュフ社が監査・認証したこと、ビッグモーターのすべてのBPI工場が、優秀な工場としての「見える化」を図った。これに先立ちビッグモーターでは、4月に全29の鍍金塗装工場と同認証を取得する方針を決定。以降、フラッグシップの多摩店を皮切りに、2カ月間で全BPI拠点の認証取得を完了した。



シュヴァインフルター社長から大賀本部長へ認証状を授与

TC-web

STOCK ONE PRICE
ストックワンプライス
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

データ引継ぎ

7-ネット MOTOR GATE

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

第68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』(30)

日産・セレナ (27系)

レポート 株式会社 ジャッジメント



日産セレナ (27系)

することもありません。当モデルを査定する場合には、外板部位の状態に異常が見られなくとも、

ことが分かります(右画像)。

このことから、事故による衝突の際、

とくに、低い位置からの衝撃入力では、

また、衝撃波及のバロメーターとして役立つのが

部周辺も、損傷多発エリア

アです。チェック漏れがないよううにしましょう(画像③)。

を確認します。セレナのリヤバンパーは、

それを歪みと誤認しないよう注意して下さい(画像④)。

また、荷室側の床下を覆う内張は柔らかいので、少しめくれば、リヤエンドパネルとリヤフロアの接合状態を確認することが出来ます(画像⑤)。

現行型セレナは、2016年にデビュー。運転支援システム「プロパイロット」の採用で当時、話題となりました。登場から3年が経過することから、査定案件も増加傾向にありますので、ぜひこの機会に予習しておきましょう。

Fモデル用「日産・Cプラットフォーム」です。Cプラットフォームは、先代25系セレナから採用されていますので、ボンネットを開けてみると、随所にその面影を見ることが出来ます。基本的には、ラジエーターコアサポートがユニット化されており、ボディ本体とボルトで装着されているタイプです。また、

修復歴チェックとしては、注意しておきたいのが

また、

また、

また、

また、

また、

また、

また、

フロントエリア

意外にも見慣れた?!

27系セレナが採用するのは、CセグメントのF

また、

また、

また、

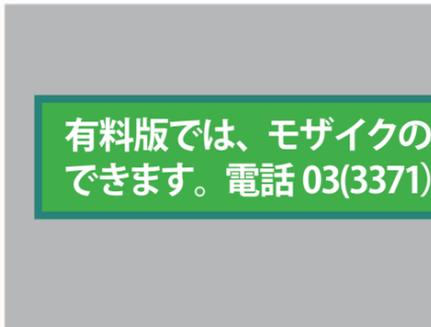
また、

また、

また、

また、

画像①



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

画像③ 損傷多発エリア



画像⑤ リヤの内張はめくりやすいです

画像②



画像④ リヤバンパーステー

知っておきたい インспекション・データ

- ◆修復歴遭遇率 (弊社検査実績)
 - フロントエリア %
 - サイドエリア %
 - リヤエリア %

- ◆車台番号刻印位置
 - 運転席側ステップカバー下

- ◆色ナンバー表記位置

- ◆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

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!

勝手に格付け! 査定難易度

査定難易度 C

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/

CONSULTANT'S EYE

敏腕マネージャーに聞く!



レポート (株)カービジネス研究所(カーリンクチェーン本部) 関友信マネージャー

店舗ビジネスで成果を出す!

SNS活用法 (前編)

自動車販売店や整備工場でも、集客や販促にSNS(ソーシャル・ネットワーキング・サービス)を活用する企業が増えてきました。この記事をご覧になっている方のなかにも、会社や店舗のFacebookページを作成している方も多いのではないのでしょうか。近年、Facebookやツイッターなど、SNSの利用者数は大幅に増加しており、日本でもすでに6000万人以上が日常的に利用しています。そのため、集客や広告配信など、ビジネスでSNSを活用することも、常識と言えるまでになってきました。しかし、SNSを利用して、しっかりと成果を出している会社はそんなに多くありません。そこで今回は、店舗ビジネスで成果を出すためのSNS活用法について、前・後編2本に分けて考えてみたいと思います。

SNSをやる目的は?

さて、「SNSで成果を出す」といった際の、「成果」とは何でしょうか。

SNSに限らず、施策を打ち出す際に重要なのは「目的を明確にすること」です。なんとなく「流行っているから……」とか、「みんなやっているから……」という理由で始めても、なかなか成果につながらないし、継続することも困難です。

そのため、**最初に考える必要があります。**

SNSを利用する目的は様々です。販売店であれば、クルマを売る事だったり、集客だったりしますが、

クルマを売るのであれば、

なくてはなりません。

また、集客を目的にすると

まずし、広告施策も変わってきます。

効果的なSNSは?

一口にSNSといっても、様々あります。

例えば利用者数順に、LINE、Twitter、Facebook、Instagramが代表的ですが、自動車関連企業にとって効果的に利用できるSNSは、Facebookだと私は考えます。

Facebookの月間アクティブユーザーは2600万人で、その60%が毎日、利用していると言われています。さらに、

が、活用しやすいと考える理由です。

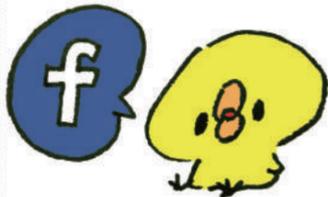
Facebookは、個人ページと企業ページがあり、個人ページでもビジネスをすることは可能ですが、

一般的です。

SNSの活用法

では、ここからは、より具体的にFacebookを中心としたSNSを車のビジネスに活かしていく方法を考えてみましょう。

よく、中古車販売店の



Facebookページで、「○○の中古車在庫しました!」といった在庫情報を見ることがありますが、Facebookページの投稿で、直接クルマが売れることは極めて難しいと言えます(もちろん、ないとは言いませんが……)。

車両の詳細な情報が少ないだけでなく、クルマの購入を検討しておらず、関心の少ないユーザーに在庫情報が届いても反応し辛いからです。SNSでは、

配信することが有効です。

一度、接客を持ったお客様には、販売から点検や車検、整備や用品販売といったカーライフのすべてを提供することで、永くお付き合い頂く仕組み、仕掛けを「高いレベル」で構築していく必要があります。

このTCS(トータルカーライフサポート)において、SNSを活用したマーケティングの成功の秘訣は、

で可能です。例えば、これからの季節で

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!

ていくことがSNSの有効な活用法です。ぜひ、自社の強みを活かした情報発信を考えてみてはいかがでしょうか。

さて、次回の後編では、新規客の獲得を目的としたFacebook広告の基礎知識や、基盤客向けのイベントへのSNSの活用法などに触れていきたいと思えます。

おかげさまで開場20周年!

20th



7月オークションスケジュール

- 7/3 G-1オークション
下取買取コーナー流れ無料
- 7/10 MIRIVEメンバーズAA
M-1コーナー流れ無料
- 7/17 開場20周年記念AA
全車流れ無料
- 7/24 MIRIVEオークション
- 7/31 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)

新鮮車両なら 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



第75回

ワンプラ指南

キズや修復歴の写真掲載で安心感



トップ記事で、オークションの出品票の書き方について特集した。オークションは、プロの検査員が査定をし、なおかつ現車を見ることも可能。下見代行などの便利なシステムも利用できる。それに比べ、ワンプラは出品店が自己検査をし、もちろん現車を下見することもできない。それだけに、出品車の写真や出品票の情報がオークション以上に重要になってくるのだ。

まずは、トップ記事を参考にして、落札店に喜ばれる出品票を研究してもらいたい。今月号では、ワンプラで効果的な出品票の書き方、写真掲載について解説していきたい。

ワンプラの出品票は、自主検査という性質上、セールスポイントや不具合点、キズ、修復歴などを細かく掲載できることも特徴だ。例えば、

ら、それを写真で掲載するのも効果的だ。

ワンプラサイトでは、かなりの数の写真を掲載できることも強みだ。これをセールスポイント以外でも活用することで、状態の微妙な車も売れるようになるのだ。

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!

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

取扱加盟店募集中!!

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

日本カーネット株式会社
北海道、東北、関東、中部、関西、四国、中国、九州、沖縄
お気軽にお電話ください
TEL: 03-5256-7877



店頭在庫は **かしく**

AS ワンプラ
エーエス・ワンプラ

で売る。 **6** おかげ様で ASNET 万会員

在庫回転率が上がった!!

販売コストが下がった!!

社長さん コミュニ!!

店が活気づいた!!

お問い合わせ・資料請求は▼ 入会金・月会費 無料 会員募集中 詳しくはコチラ▶
株式会社 オートサーバー ☎ 03-5695-9450 <https://www.autoserver.co.jp> オートサーバー 検索





スリランカ 現行型CR-Vがブレイク 人気のグレード・色の組み合わせ

スリランカで一時使用停止となっていた国家公務員向け関税免除のパーミットが復活した。これに伴い、相場上昇が止まった。

一方、6月中旬現在でも勢いがある車種のひとつが、昨年8月末に登場した現行型CR-Vだ。

本紙独自調査により、スリランカ向けCR-Vの輸出台数が増加傾向にあることが判明した。そこで、現地で人気の仕様について紹介する。

6月中旬現在も絶好調

現行型CR-Vのグレードは、EXと、その上級グレードのマスターピースの2つ。好まれるスリランカでは、に集中している。この中でも、が大多数を占めており、は、スリランカには行っていないようだ。次に、スリランカではが好まれるため、A A落札平均

価格を比較してみた。

よそ43万円もの違いがあることがわかる(下の表1)。

そこで、を見ていききたい。グラフィを見て欲しい。

推し

100%。ではないことは明白だ。

ボディカラーとシート色の人気の組み合わせ

スリランカで人気が高いボディカラーは、だが、これはCR-Vにもあてはまる。表3を見て欲しい。これは、今年6月の落札車両一覧だが、落札はのみで、このうち、りも安い(青枠)。また、370万円台の落札価格の車両は全て、だとわかる(赤枠)。

シートは、プラットフォームとブラウンの2種類から選択できる。

表2を併せて見て欲しい。

の組み合わせがとく高い(赤枠)のは前述のとおりだが、は最も安く(青枠)、この2つを比較するとおよそ40万円もの平均価格の差があることがわかる。

相場が異なることに注意が必要だ。

※スリランカのパーミット復活に関する詳細は、本紙の姉妹誌「ユーザー総合版+輸出相場版」7月号の4ページに掲載している。現地取材で得られた貴重な情報を掲載しているの、是非ご覧いただきたい。購読申し込みはこちらまで。03-3371-9340

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!

内外配色一覧

ボディカラー (正式名称)	色No.	OP価格(税抜)
プラチナホワイト・パール	NH883P	40,000円
ルナシルバー・メタリック	NH830M	-
クリスタルブラック・パール	NH731P	-
ルーセブラック・メタリック	NH821M	40,000円
ミッドナイトブルービーム・メタリック	B610M	40,000円
プレミアムクリスタルレッド・メタリック	R565M	60,000円

検索画面のスクリーンショット。検索条件: CR-V, 5代目(RW系), EX・マスターピース, 走行距離 30~60, オークション期間 2019/06/01~06/20. 検索結果一覧表も表示されている。

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