

無料版

8月号

ユーストカー  
NEWS

毎月1日発行

第76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

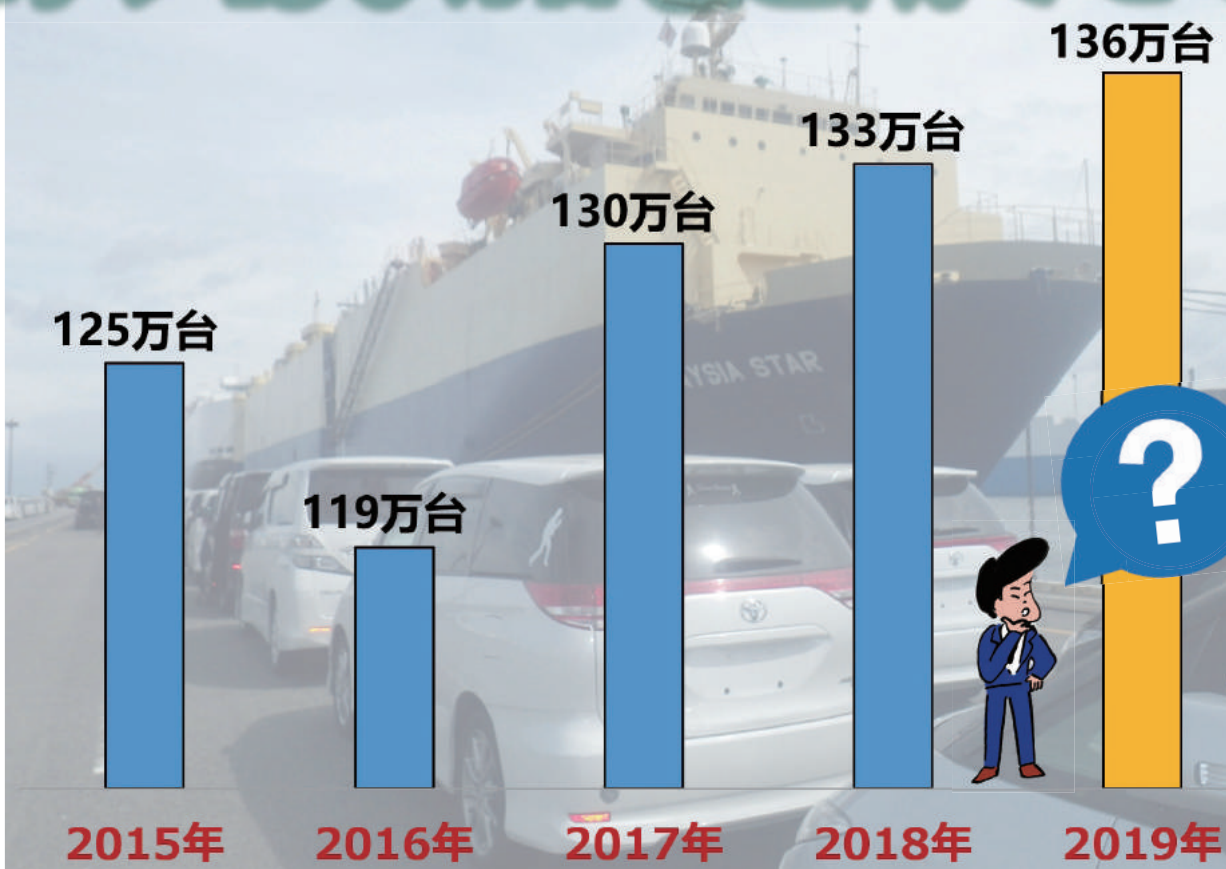
# どうなる? 2019年 中古車輸出 過去最高の136万台を達成できるか?

《23面》

好評連載! ワンプラ指南

タイの技能実習生面接会に参加

《11面》



今年の輸出動向を

徹底分析

今や中古車輸出が中古車相場に大きな影響を与えていることは、自動車流通に関わっている者にとって常識だ。今年も8月になって輸出指標が揃い、上半期の輸出状況が見えてきた。その上半期は昨年の実績を下回りそうな状況だが、2019年通年の中古車輸出はどうなるのだろうか? 今号では本紙の特集としては久しぶりに中古車輸出をピックアップ。上半期の総括から、下半期を占ってみよう。

なぜ昨年よりも少ないのか?

今年の中古車輸出予測は、7月号に掲載した、株式会社ソウイングの中尾聡社長による連載「そこが知りたい中古車輸出」に詳しいが、今号では中尾社長の協力のもと、より多くの紙面を使って皆様にお伝えしていこう。

中古車の輸出動向については、これまで主に本紙の姉妹誌「ユーストカー」総合版・輸出相場版「でお伝えしてきた。だが、財務省がまとめる中古車輸出データが5月分まで発表されて、上半期の状況がより鮮明になってきたこと、海外の

《2面へつづく》



## 安心と実績の AIS車両検査研修プログラム

検定資格保持者様対象  
新研修プログラム  
準備中!!



- 1Day基礎研修
- 検定3級~1級
- 店舗出張型有り
- 料金15,800円~

お問い合わせ AIS 本社 TEL.03-3512-6118 AIS 検定センター TEL.047-481-5541 詳しくは

AIS 研修

検索



輸出台数が減った国 (単位:台)

ニュージーランド



|      |        |       |       |
|------|--------|-------|-------|
| 5月   | 8,105  | 前年同月比 | 70.3% |
| 1～5月 | 48,368 | 前年同期比 | 93.8% |

主な輸出車

チリ



|      |        |       |       |
|------|--------|-------|-------|
| 5月   | 6,795  | 前年同月比 | 80.4% |
| 1～5月 | 37,291 | 前年同期比 | 92.9% |

主な輸出車

南アフリカ



|      |        |       |       |
|------|--------|-------|-------|
| 5月   | 2,498  | 前年同月比 | 34.9% |
| 1～5月 | 16,816 | 前年同期比 | 48.3% |

主な輸出車

パキスタン



|      |       |       |       |
|------|-------|-------|-------|
| 5月   | 653   | 前年同月比 | 10.9% |
| 1～5月 | 2,343 | 前年同期比 | 12.9% |

主な輸出車

の数字をお伝えしたいが、財務省がまとめている中古車の輸出統計は、現時点で存在するのが5月までのものしかない。それによると1～5月累計の輸出台数は52万2475台だった。これは昨年同期の54万8355台と比べて2万5880台減、率にして4・7%少ない。では、今年はなぜ昨年よりも少なかったのだろうか？ 主要輸出仕向け国のうち、まずは台数を落とした国を見てみよう。

1～5月に輸出が減った主な国

《ニュージーランド》アラブ首長国連邦(UAE)、ロシアとともに中古車輸出仕向け国の「御三家」であるニュージーランド(NZ)。今年の輸出は変動が大きく、昨年との比較では1月6・9%減(6751台)、2月21・4%増(1万2022台)、3月10・6%減(1万741台)、4月1・4%増(1万2569台)、5月29・7%減(8105台)……と乱高下した。

《チリ》チリも1～5月に輸出台数を大きく減らした。2月の台数が昨年比に比べて2割も多かったのは、1月23・3%減(4459台)、2月15・8%増(8333台)、3月2%減(8993台)、4月8・6%減(8711台)、5月19・6%減(6795台)。

《ミャンマー》ミャンマーの落ち込みも大きい。今年の月ごとの輸出台数は1月が3244台で前年同月比55・5%減。以下、2月59・8%減(4950台)、3月44・2%減(4197台)、4月9・1%減(7361台)、5月39・1%減(5198台)。1～5月累計は2万4950台で42・9%減だった。

《南アフリカ》南アフリカも昨年12月以降、輸出台数が大幅に減っている。具体的には1月49・3%減(3236台)、2月50・1%減(3833台)、3月51・3%減(3938台)、4月54・4%減(3261台)、5月64・9%減(2498台)……といった具合だ。1～5月累計は1万6816台、59・1%減だった。

《パキスタン》台数自体はUAEやロシア、NZに及ばないものの、比較的年式の新しい中古車が輸出されている。17年には通年で8万6306台が輸出されていた。だが、17年暮れから18年春にかけて、政府の意向で中古車輸出が急停止したのに続き、今年は年初から現在に至るまで輸出がほぼ止まった状況が続いている。原因はパキスタンの財政悪化だ。

今年1～5月の輸出実績は累計23433台で、前年同期の1万8177台のわずか12・9%に過ぎない。「政権交代がない限り、パキスタン向け輸出は回復しない」(中尾聡社長)と、同国向け輸出はしばらく回復が望めない状況だ。もっとも「日本以上に日本車比率が高い国」(同)といわれるパキスタンだけに、これだけ長期に渡って日本の中古車が入らない状態が続くと社会不安を招きかね

年間最大の  
JU 福島BIGイベント!

JU福島は、「24時間テレビ チャリティーキャンペーン」に協賛しています!

8月29日(木) AM 9:30 セレモニー  
AM 10:00 セリスタート

ももまつりAA

先着100台限定  
【賞金付コーナー】前日 16:00締切  
【初出品コーナー】前日 16:00締切  
平成25年式以降、流れ無料、パントラ出品不可。  
【ゴールデンタイムコーナー】当日 10:00締切  
出品料9千円。ゴールデンタイム(午後2時頃)にセリ開始!

【20万MAXコーナー】前日 16:00締切  
【パントラコーナー】当日 10:00締切  
出品料 3千円(流札時)減額特別料金、大型流れ4千円、パントラ二輪は別料金。  
【売切りコーナー】当日 10:00締切  
出品料 0円 成約率 100% 贈送補助 8千円  
普通車1.549CC以下は6千円、軽自動車は、4千円

全車対象で  
出品3台以上の方に  
「もも1箱」プレゼント

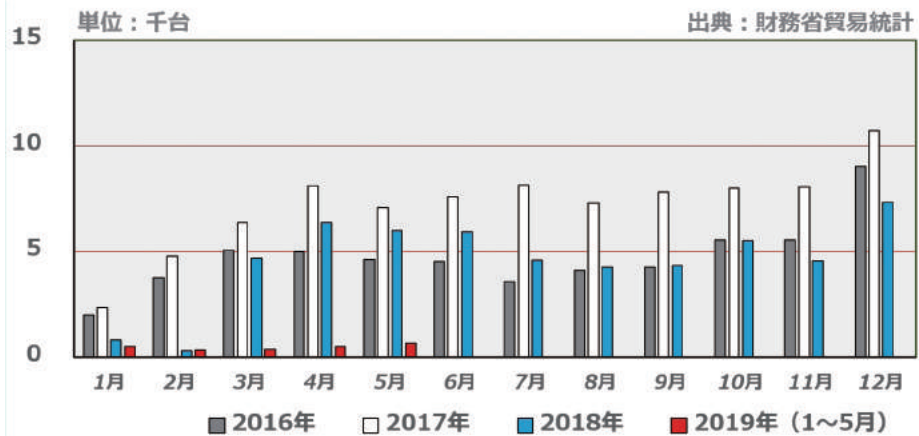
ダブルチャンス  
6台以上… ¥5,000補助  
10台以上… ¥10,000補助  
15台以上… ¥30,000補助  
20台以上… ¥50,000補助  
30台以上… ¥100,000補助  
3台以上… もも1箱

155/65R14 限定25セット  
超特価  
もも試食コーナーおいしい福島のももをぜひご賞味下さい  
朝食サービス ★数量限定★  
終日24時間 搬入・搬出OK  
記念AAの為、手数料に変更があります。

JU 福島 福島県福島市笹木野字高野 2-111  
TEL 024-591-4821 FAX 024-591-4823



パキスタン向け中古車輸出台数の推移



現地の業者の間では、と、期待交じりう。の噂が囁かれている。

1~5月に輸出が増えた主な国

輸出台数が増えた国 (単位：台)

アラブ首長国連邦

|      |        |       |        |
|------|--------|-------|--------|
| 5月   | 13,027 | 前年同月比 | 130.6% |
| 1~5月 | 70,732 | 前年同期比 | 136.8% |

主な輸出車

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！

ロシア

|      |        |       |        |
|------|--------|-------|--------|
| 5月   | 9,527  | 前年同月比 | 133.4% |
| 1~5月 | 46,390 | 前年同期比 | 127.8% |

主な輸出車

ケニア

|      |        |       |        |
|------|--------|-------|--------|
| 5月   | 7,889  | 前年同月比 | 135.5% |
| 1~5月 | 30,728 | 前年同期比 | 127.5% |

主な輸出車

タンザニア

|      |        |       |        |
|------|--------|-------|--------|
| 5月   | 4,661  | 前年同月比 | 110.0% |
| 1~5月 | 23,013 | 前年同期比 | 101.9% |

主な輸出車

《アラブ首長国連邦》  
財務省の輸出統計で通年の数値が発表された2002年以降、常に中古車輸出台数トップ3に名を連ねているアラブ首長国連邦(UAE)。今年1~5月の実績は7万7322台で、前年同期に比べて36.8%も増加した。統計上、UAE向け輸出が最も多かったのは16年の15万1001台。今年1~5月の累計は、その16年同期(6万8310台)に比べて2422台増、率にして3.5%多い。このまま輸出が順調に推移すれば、通年で16年実績を超え、UAE向けの輸出記録を更新する可能性もある。

《ロシア》  
台数を伸ばしている国としては、ロシアも注目すべき存在だ。昨年11月から今年5月まで、連続して前年実績を上回っている。今年1~5月の累計輸出台数は4万6390台。前年同期に比べて27.8%も増加した。ロシアでは、今年7月に車体安全構造証明検査が強化されると伝えられていたものの、直前になつて1年間の延期が決定。理由は明らかにされていないが、仮に検査が強化されていたら検査費用がかさむだけでなく、車両を検査場へ持ち込む必要があったため、輸出台数の減少は避けられなかったはずだ。海運業界からの情報によると、

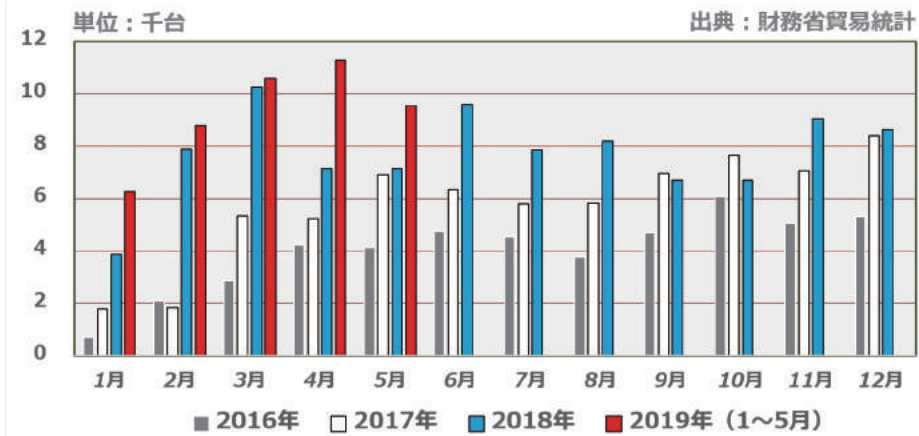
《モンゴル》  
右側通行圏、つまり左ハンドルの国であるモンゴルも今年に入つて輸出が急増している。1~5月の累計は2万7097台。前年同期に比べて6906台、34.2%増えた。

《タイ》  
台数自体は決して多くはないものの、今年はタ

《ケニア》  
東アフリカ最大の中古車輸入国、ケニア向け輸出も増えている。1~5月実績は3万728台で、前年同期比27.5%増だった。

これまで、ケニア向けの輸出手段は

ロシア向け中古車輸出台数の推移



イ向けの中古車輸出が急増している。1~5月の累計実績は1万3644台。昨年の3778台に比べて174.3%の増加となった。

タイ向けの中古車は、過去には10年に6596台、11年に8455台が輸出されたことがあるが、例年は2000台からせいぜい4000台規模。今年は異常ともいえるべきレベルだ。

自動車生産の盛んなタイは、国内産業を守るために以前から中古車の輸入を厳しく制限しているが、

現在の輸出急増は、駆け込み需要ではないかと推測されている。

以上、紙面が限られているため、主要中古車輸出先の話題を中心にお伝えしたが、いかがだったでしょうか。

弊社は冒頭でお伝えした姉妹紙の「ユースター」総合版+輸出相場版で中古車輸出情報を掲載しているほか、中古車輸出に特化した会員制「中古車輸出情報 website」をこの8月に立ち上げた。

こちらは輸出先の規制情報や、車名型式ごとの詳細な輸出情報が迅速に分かるようになっていく。ご興味のある方は18面をご覧ください。

日本から世界へ  
届ける信頼 安心を繋ぐ

From Japan to the World.

輸出中古車に係ることなら



株式会社 フロムジェイ

〒550-0013

大阪府大阪市西区新町1丁目10-24 四ツ橋 YHビル 6F 担当者：植松

メール：uematsu@fromjosaka.co.jp URL：https://from-j.net/



TEL：06-6110-8115 (平日9:00~18:00)

FAX：06-6110-8116

作業スタッフ募集中 (バンニング等)

年齢：若年層~35才まで 未経験可

給料：月額250,000円~450,000円

賞与年2回、各種保険、福利厚生、社員寮有り

就業場所：兵庫県神戸市、千葉県木更津市



どうなる? 下半期の中古車輸出

# 136万台は達成可能

133面で今年上半年

の中古車輸出のハイライ

トをお伝えしたが、下半

期はどのような展開が予

想されるだろうか? 株

式会社ソウイングの中尾

聡社長に聞いた(聞き手:

編集部・山田光一)

下期の予測

今年の下期をどう見

るか

「昨年下半年は、西日本

豪雨などで輸出台数を落

としていた。その後、11

月12月に予想外の展開で

輸出は増えた経緯があ

る。今年は6月までに昨

年の数字を達成できれ

ば、後半で昨年実績を超

えるのはそれほど難しく

はない」

「例えば、今年はパキス

タン向けの輸出がほぼ止

まっていたが、同国

からアフガニスタンに

行っていた分は、UAE

から行くようになった。

そんなことから、UAE

も去年の実績を上回って

いる。AA相場は基本的

に弱含みなので、UAE

はこのままいけば15万台

はいくだろう(編集部注:

UAE向けの18年実績は

12万7000台)」

「このUAEとニュー

ジランド(NZ)、ロ

シアのトップ3は良い。

NZは、

だろうか」

「今年1~4月の数字は

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!

## 中尾社長が注目する アフリカの2カ国



コンゴ民主共和国は日本からの中古車輸出記録更新が期待され  
ている国のひとつ(画像提供:株式会社ビィ・フォード)

8000円下落した。

一方、ナイジェリア  
の今年1~5月の中古  
車輸出台数は3166台。  
昨年同期の1635台に  
対して93.6%増加し  
た。同国向けで最も多  
かった18年は年間で  
6922台。今年はこの  
記録を塗り替える可  
能性があるわけだ。

今、中尾社長が注目している国が  
アフリカに2つある。中部アフリ  
カのコンゴ民主共和国と、西アフリ  
カのナイジェリアだ。どちらも右側  
通行圏にも関わらず、日本からの中  
古車輸出が急増。今年1~5月の  
輸出実績を見る限り、両国ともに過  
去の記録を塗り替える勢いがあるた  
めだ。

今年1~5月のコンゴ民主共和国  
向け中古車輸出台数は4574台。前  
年同期に比べて163.8%増加した。  
同国向けの年間最高記録は2015年  
の9431台だが、この年の1~5月  
でみると4135台。今年はこの15  
年を上回る台数が輸出されている。

コンゴ民主共和国向けの中古車  
は乗用車が多く、今年1~5月は  
全体の76.8%を占めた。この期間  
中の乗用車平均価格はFOBベース  
で約31万円。前年同期に比べて約

ナイジェリア向け中古車の特徴  
は、商用車が多いこと。18年1~  
5月は972台(59.4%)、今年同期  
は2211台(69.8%)が商用車だった。  
商用車平均価格は、FOBベースで  
昨年が25万4000円だったのに対  
し、今年は17万3000円。

アフリカの中古車流通業者が日本  
の中古車を仕入れる方法として、日本  
との直接取引のほか、自由貿易  
地域を持つUAEや南アフリカで仕  
入れる方法がある。両国を経由して、  
コンゴ民主共和国やナイジェリアへ  
再輸出された中古車の台数は、記録  
がないため実態は分からないが、日  
本からの直接輸出が急増している理  
由として、大手のビィ・フォード  
がコンゴ民主共和国向け輸出を強化  
したなど、日本の業者の活躍が実を  
結んでいるようだ。

「ロシアは今年7月に予  
定されていた車両検査の  
強化が1年延期された。  
ただ、沿海州居住者が中  
古車を輸入した場合、7  
万円ほどするグロナス  
ピークアウトと言われた  
が、17年に4万4000

7月に決まったのだが、  
この特例が今年9月に終  
わると言われている。も  
しも特例が終わるなら、  
駆け込みとその後の反動  
が懸念される」

「モンゴルは需要が旺  
盛なのか、それとも一部  
は第三国へ送られている  
のか」

「モンゴルから第三国へ  
は行っていない。新車も  
売れているし、韓国から  
の中古車輸入も増えてい  
る。」

「ホルムズ海峡で6月  
に起きたタンカーへの攻  
撃以降、タンカーだけで  
なくコンテナ船の保険料  
も上がっている。戦争に  
なれば、UAE向けの中  
古車輸出が止まる可能性  
もある」

「これは3年前から言わ  
れている。モンゴルの入  
口は約32.4万人(注:  
18年調査)。16年に3万  
2000台が輸出されて  
いる訳だ。これから  
全体的に景気が上向  
いている訳だ。これから

「モンゴルは需要が旺  
盛なのか、それとも一部  
は第三国へ送られている  
のか」

「アメリカとイランの緊  
張は困ったものだが、原  
油が高くなる分にはいい  
と思う。円安に振れるか  
らだ。日本の中古車輸出  
にとつて追い風になる」

「世界情勢の影響は?」  
「米中の経済摩擦、米  
イランの軍事的緊張など  
不安要素がある」

「パキスタンで」



中尾聡社長

台が行った。この時も再  
びピークアウトと言われ  
たが、昨年は6万100  
0台が行っている」

「要はトランプ大統領  
次第、ということだ」

「こればかりはわから  
ない。我々がいくら能書  
きをやっても、戦争にな  
れば一発で変わってしまう  
からだ」

## 火曜日はJU埼玉の日

これがJU埼玉の動画サービス!

今まで見えなかったところが  
見えちゃいます!



ルーフのキズ凹みが  
よく見える!

側面・後方やステップのキズ  
凹みがよく見える!

乗車定員・車内・天張り  
汚れがわかる!



正面ルーフ



左右側面



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>



8月

特設 イベントコーナー

特選車コーナー設置

8/6(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)

8/13(火) AA休催

事務局休業 8/9(金)~8/15(木)

8/20(火) 初出品まつりAA

出品賞 落札賞

《初出品コーナー》

★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)

8/27(火) JU埼玉商組設立42周年記念&  
セリスタート 9:30 青年部担当夏祭りAA

★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台以上から「館内ギフト券」プレゼント! (ご来場者限定)







シリーズ選ばれる店・JU適正販売店を訪問④5

# 技術力が自慢のプロ集団 残業ゼロにもいち早く着手

(有)高橋総合車輛(北海道北見市)

大きなサービス工場があるのです」と言う。自慢のサービス工場は、天井にクレーンを備えており、大型トラックにも対応可能なスケール。車検は年間300台弱、钣金塗装で250台規模が入庫するかわらで、車販は小売りだけでなく、100台規模。これを全6名のスタッフであたる。先にも触れたが同社は、かつて自動車整備技術者大会で全国総合5位を受賞した実力を誇り、整備責任者である池田雅哉専務は、一級整備士を有するなど、技術力は最大の特長。それ故に、どんな車でも対応可能な工場と、個々の持つスキルが、他社との差別化になっている。

高橋総合車輛は、40年前に高橋英樹社長の父親が興したサービス工場を主体として、事業を展開してきた会社である。それ故に自社について高橋社長は「ウチはクルマ屋さんではなく、『工場をメインとしたクルマ売り』。工場があつてその後、小売りを始めたので、メインは工場。それだけに、売るクルマにも自信

「専務の所には、他社さから『この場合、ど

うやって直すの?』という問い合わせもよくあつた。教えるは全国1位になった。僕も父の親も技術者の職人で、その腕前は凄かった。親も技術者の職人で、その腕前は凄かった。親も技術者の職人で、その腕前は凄かった。

きな時間を過ごしてもらなう。そのフリーな時間のなかで、彼らは社会貢献活動や地域の活動に参加し、結果的にはそこで仲間が増え、商売につながつていることも少なくない。そうである。とはいえ、会社全体の仕事量は多く、6人でそれを円滑に進めていくのが難しいように見えるが、実際、どのようなことをしているのか。

「佐川急便のセールズドライバーのように、ウチはセールズ整備員として、1人2役をこなしています。以前はフロントを置いていましたが、今は整備をした人が説明から架電まで行ない、顧客との強固な関係をつくる。それに加えて、業務上のロスタイムが生じな

わらないです。これから、各自が工夫をして、効率良く仕事を進めています」ということだ。その後押しとして、会社側では、常に機器などの設備投資をして、効率良く作業ができる環境を整える。その一方で、社員には自由に、そして自分達で考え、自覚と責任を持って仕事に当たれるよう、指導してきた。

「そうすることによって、僕は必要なくなるのです」と高橋社長得意のジョークで笑みを浮かべるが、完成度の高い仕事をきちんと時間内に終らせる、文字通りプロフェッショナルの集団をつくり上げた社長の手腕は、実に見事なものである。

「新規事業で新たな柱」ということを踏まえ、改めてノー残業に対する取り組みについて高橋社長はこう語る。「結局は、会社の代表がどのように考えるかだと思います。それを実行するためには、社長の考えを変えないと従業員も変わらないうえ、改めるといいます。以前はフロントを置いていましたが、今は整備をした人が説明から架電まで行ない、顧客との強固な関係をつくる。それに加えて、業務上のロスタイムが生じな

わらないです。これから、各自が工夫をして、効率良く仕事を進めています」ということだ。その後押しとして、会社側では、常に機器などの設備投資をして、効率良く作業ができる環境を整える。その一方で、社員には自由に、そして自分達で考え、自覚と責任を持って仕事に当たれるよう、指導してきた。

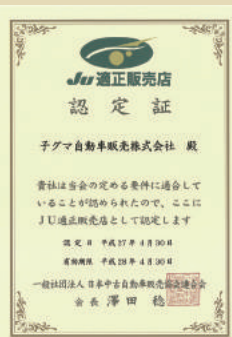
「そうすることによって、僕は必要なくなるのです」と高橋社長得意のジョークで笑みを浮かべるが、完成度の高い仕事をきちんと時間内に終らせる、文字通りプロフェッショナルの集団をつくり上げた社長の手腕は、実に見事なものである。



将来もチャンスはある

取材も終盤に差し掛かった頃、工場の将来についてどう考えているか、高橋社長に聞いた。というのも、技術革新とともに年々クルマは進化し、整備工場はその対応も強いられ、先行き不透明な部分もあるからだ。しかし、高橋社長はそれに対して、不安はないと言いい、こう続ける。「やはり我々には技術力があつて、絶対に出来ません。常日頃からあらゆるメーカーの色々なクルマが入庫し、日々勉強もしている。ウチにも、まだまだチャンスはありますよ」。

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



JU 適正販売店として認定されると認定証が交付され、各種販売ツールがご利用になれるとともに、一般社団法人日本中古自動車販売協会連合会のホームページ(<http://www.jucda.or.jp/tekisei-hanbaiten/>)に掲載されます。

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



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



# Vol. 75 そこが知りたい 中古車輸出

下期最大の注目国ロシアの行方

6年振りに年間12万台超えが期待される

レポート

(株)ユーストカー代表取締役社長 中尾聡

筆者は、いまだ今年の中古車輸出見込みは、過去最高の136万台超えという強気な見方をしている。その背景には、下半期の仕向け国の動向や国内の中古車発生量の増大といった、好材料が後押しすると確信しているからだ。

その中でも、大いに期待している仕向け国はロシア。上半期の勢いをそのままに、通年で12万台超えは堅く、ことによってはニュージランドを抜いて、UAEに次ぐ2位の位置に返り咲く可能性もある。今回は下半期最大の注目国、ロシアをフォーカスしたい。

ロシアを押しする最大の理由は、7月1日から導入予定だった「車両構造安全証明検査(SBLTS)の改正」が、来年7月まで延期になったからだ。

今年唯一、日本からの中古車輸入に対する阻害要因と見られていたこのSBLTSは、ロシア、ベラルーシ、キルギス、カザフスタン、アルメニアが加盟する地域経済同盟「ユーラシア経済連合(EU)で取り決められている。中古車を輸入する上での安全性を証明する国際規格のことである。

現行では、製造日から3年以上を経過した車両を対象に、通関後国内登録する前に行なわれるもので、以下の書類を日本の陸運局にあたるROSS TANDARDTへ提出しなければならない。

・パスポートの最初のページのコピー  
・運転免許証のコピー  
・グロナスの購入契約書(沿海州以外の住民もしくは沿海州の住民であっても1年間で2台目を購入する場合は対象。1台

目は現状では免除)・車両売買契約書・車体番号、エンジン番号等の情報・リヤー、フロント、右サイド、左サイド、車体番号、コションプレーの6カットの写真

実際に申請するのは代行業者で、手数料は年式や車両の状況、届け出の混雑状況で異なるそうだが、およそ9千円(日本円で約1万5千円)から2万5千円(同3万4千円)を支払えば、ほぼ100%証明書を取得できている。

しかし、今回の改正では、新たに検査場を設け(ウラジオストク周辺にも3カ所建設されるとのこと)、そこに実際に車を持ち込んで検査を受け、安全基準が満たさなければ証明書は発給されなくなる。

また手数料に関してロシアへの中古車輸出において、注意しておきたいのが、原油価格と為替(円対ルーブル)の動向だ。

5年前にウクライナ情勢が緊迫化し、原油価格、ルーブルとも一気に下落した際には、中古車輸出台数が6割強もダウンしたことは記憶に新しい(下表参照)。

広大なシベリア平原の下には多量の石油を有し、昨年の産油量は世界第2位(埋蔵量は8位)の国である。従って、原油価格の動向次第で経済が左右される。

今後の原油価格は、米中対立や米の対墨関税賦課の帰趨(きすう)、ホルムズ海峡の緊張等の中東情勢次第で予断を許さないものの、おおむね60ドル前後で推移するとみられるので、安定的な台数は確保されるだろう。

為替もある意味、安定していると言える。5年前と比較すると、ルーブルに対して倍近くも円高になっているので、必然的に仕入れ価格も当時と比較すれば倍近くになっている。中古車という商品が、ロシア国民にとって高い買い物になっていることは間違いない。しかし、このところ1ドル117円前後で安定している、今後円安に振れることも、大きく円高に振れることは考えられないの

ところで、改めて今年の状況を分析してみると、前述のSBLTSによる駆け込みも含め、4月が前年比57・6%増の1万1262台、5月が同比33・4%増の9526台という、大量の中古車が日本からロシアに向けて輸出されている。

通常、日本からの中古

車は、ほぼウラジオストク商業港で陸揚げされるが、今回、一時的に同港が飽和状態となったという。ちょうど、当時現地に調整に入った船会社関連の担当者の話を聞くことができたが、「どうに

この担当者は6月にも現地を訪れているが、現在は完全に落ち着きを取り戻し、下半期に向けて万全の体制が整っている」とのことであった。

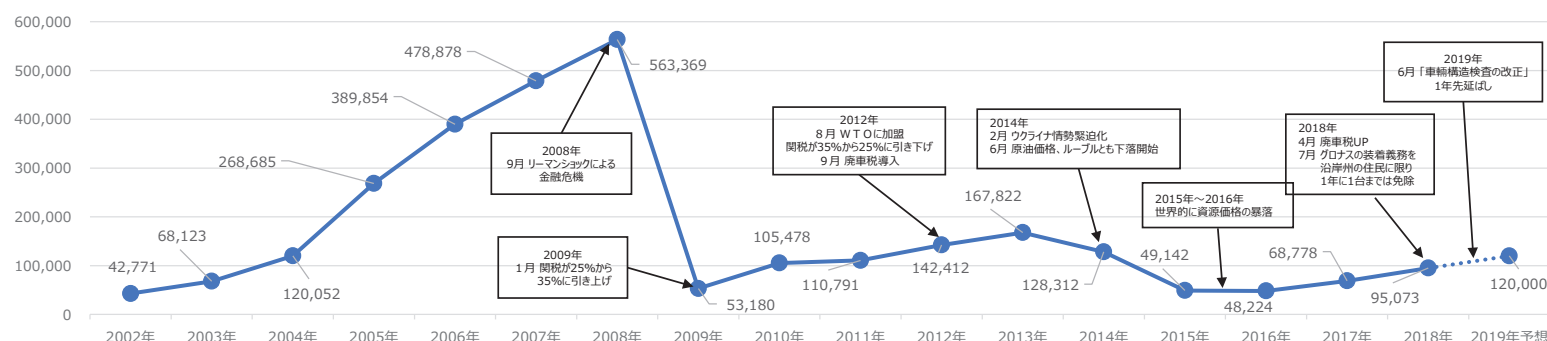
個人輸入でのグロナス装着免除は7月一杯?

ここまで良い話だけ紹介してきたが、懸念材料がないわけではない。昨年7月から、極東連邦管区の中でも沿海州に居住(約200万人)し、個人輸入する場合に限り、グロナス(衛星測位システムで費用は7万円前後)の装着義務付けが、年に1回まで免除されている。これにより、名義貸しも横行している状況だが、これが7月一杯で終了するとの噂が出ているのが気になる点だ。

また、一般にロシアへの中古車輸出といっても、あくまでも行先は極東連邦管区(行政府所在地ウラジオストク)に限られており、人口は619万人(日本で言えば兵庫県の規模)で、ロシア全体ではわずか4・23%のマーケットに過ぎない。

また近年の社会問題として、ウクライナ危機でみられたような経済低迷や社会的混乱によって、人々がバイカル湖以西に流出する傾向があり、15年で14%も人口が減少した。そういった意味では、将来的に先細りする市場であることを認識しておかなければならない。

## ロシア中古輸出台数推移【2002年～2019年予想】



## WTI原油価格/ロシア・ルーブルの為替レートの推移【2002年～2019年平均実績】

|               | 2002年  | 2003年  | 2004年  | 2005年  | 2006年  | 2007年  | 2008年  | 2009年  | 2010年  | 2011年  | 2012年  | 2013年  | 2014年  | 2015年  | 2016年  | 2017年  | 2018年  | 2019年  |
|---------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 原油価格(USD/バレル) | 26.09  | 31.11  | 41.44  | 56.44  | 66.04  | 72.28  | 99.56  | 61.65  | 79.43  | 95.05  | 94.16  | 97.94  | 93.11  | 48.71  | 43.19  | 50.91  | 64.82  | 57.34  |
| 為替(円)         | 4.0023 | 3.7769 | 3.7547 | 3.8955 | 4.2794 | 4.6032 | 4.1827 | 2.9548 | 2.8929 | 2.7238 | 2.5968 | 3.0657 | 2.7980 | 2.0050 | 1.6265 | 1.9230 | 1.7674 | 1.6846 |

※2018年までは年間平均実績・2019年は7月3日までの平均実績

この担当者は6月にも現地を訪れているが、現在は完全に落ち着きを取り戻し、下半期に向けて万全の体制が整っている」とのことであった。

個人輸入でのグロナス装着免除は7月一杯?

ここまで良い話だけ紹介してきたが、懸念材料がないわけではない。昨年7月から、極東連邦管区の中でも沿海州に居住(約200万人)し、個人輸入する場合に限り、グロナス(衛星測位システムで費用は7万円前後)の装着義務付けが、年に1回まで免除されている。これにより、名義貸しも横行している状況だが、これが7月一杯で終了するとの噂が出ているのが気になる点だ。

また、一般にロシアへの中古車輸出といっても、あくまでも行先は極東連邦管区(行政府所在地ウラジオストク)に限られており、人口は619万人(日本で言えば兵庫県の規模)で、ロシア全体ではわずか4・23%のマーケットに過ぎない。

また近年の社会問題として、ウクライナ危機でみられたような経済低迷や社会的混乱によって、人々がバイカル湖以西に流出する傾向があり、15年で14%も人口が減少した。そういった意味では、将来的に先細りする市場であることを認識しておかなければならない。

AUTOHUB にブッキング等を行っていただくことで自動的にこの保険が適用されます

FOB 金額と保管料等を補償!

船積み前の地震台風による高潮天災による損害をカバー

AUTOHUBの無料保険

災害に備えてみませんか?

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

※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。



# AI画像認証サービスの可能性を探る 販売店やAA会場でも今後は浸透!?

## オークネット・アイビーエス

羽田空港国際線では、すでに顔認証ゲートが稼働。利用した方も少なくはないだろう。

そんなAIを活用した画像認識が身近なものになりつつあるなか、こうしたサービスを手掛ける企業が、オークネットのグループ会社にあることを耳にし、早速訪問した。そこで聞いたことから考えてみると、我々の業界でも、画像認識のサービスが、あらゆるビジネスシーンの中で活用されることが想像でき、今後それが広がっていく可能性を十分に感じられた。

これはAIを活用して、車両の画像から瞬時に車名、型式を割り出せるというもの。さらにフロントやリアなど、その車両のどの部分を写したのかも判定が可能だ。

この画像からの車名判別というサービスは、他社にはない独自のもので、Googleのイベントやブログ、あるいは専門書籍にも紹介されるほど注目を集めた。

実際に、このサービスを導入している販売会社では、中古車小売りサイトへの掲載に活用して、その反響として、従来は写した車両の画像を手作業で分類していたものが、これを活用することによって自動化され、「ネット登録作業の負担が軽減した」と評価を頂いている(同社)。

また最近では、船積みを行なう会社からは、カメラに写るクルマの映像から、車種名あるいは全長の判別が可能か、という問い合わせもあったそうだ。

こうしたニーズをはじめとして、「Kompete(紺碧)」の技術は、今後も自動車関連事業者の業務効率化を図るサービスとして、引き合いが強まっていきそうだ。

「顔認証は顧客対応で活用」

さて、同社が手掛けるAI画像認識システムは、クルマだけにとどまらず、人間の顔、つまり顔認証の分野にも広がりをみせている。

今年の6月には、卒業アルバム製作大手のイシクラと、膨大な写真の中から、生徒が平等に卒業アルバムに載るよう選定可能なサービスを共同開発した。

これは、オークネット・アイビーエスの展開するAI顔認識別サービス

踏み込んで、動画の世界で車や顔を特定する。それが可能となったという。

早速、そのパイロット版を見せてもらったのだが、側道に設置したカメラの映像からは、走行するクルマの車名が次々と瞬時に表示される驚きのシステムだった(画像参照)。

これも興味深いものであったが、その技術をビジネスで活用する際には、どのようなことが考えられるのか。

「例えば、中古車販売店の近くには、何色のどんな車を通るのかなどの統計を取ることができ、市場調査に使える。それ以外にも、この業界で今後どういったニーズがあるか、我々にとっても楽しみ」ということだ。

オークネット・アイビーエスのAI画像認識は、こと車の判別では他に類を見ないものであり、また一方の顔認証サービスでは、コスト面で他社よりもアドバンテージを持つという。

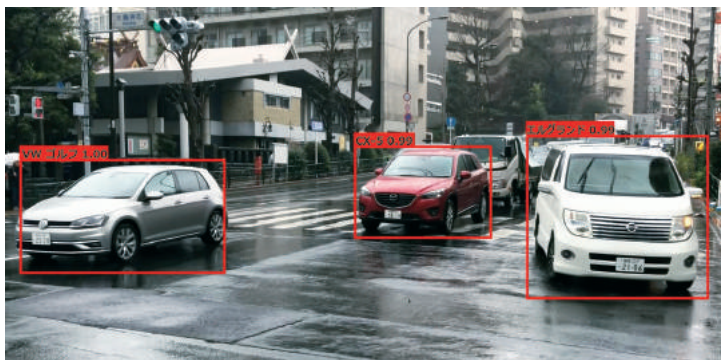
「この技術はセキュリティで活用されることは多いが、我々はセキュリティ以外にも、マーケティングの分野での活用も考えている。使い手の細かな要望にも対応する準備ができています。もちろん、当社ならではの」

オークネット・アイビーエスは、今後、注目の企業のひとつだ。

### 静止画から動画の世界へ

では、こうしたAI画像認識を展開する同社は、今後、どのような発展性を考えているのだろうか。それを聞いてみた。

「これまでは静止画による車や顔の判別だったが、これからは、さらに一歩



動画の認証では、走行するクルマの車名とその車名である確率(0.99は99%)が瞬時に、相次いで表示される

Googleのイベントやブログ、あるいは専門書籍にも紹介されるほど注目を集めた。

実際に、このサービスを導入している販売会社では、中古車小売りサイトへの掲載に活用して、その反響として、従来は写した車両の画像を手作業で分類していたものが、これを活用することによって自動化され、「ネット登録作業の負担が軽減した」と評価を頂いている(同社)。

また最近では、船積みを行なう会社からは、カメラに写るクルマの映像から、車種名あるいは全長の判別が可能か、という問い合わせもあったそうだ。

こうしたニーズをはじめとして、「Kompete(紺碧)」の技術は、今後も自動車関連事業者の業務効率化を図るサービスとして、引き合いが強まっていきそうだ。



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。

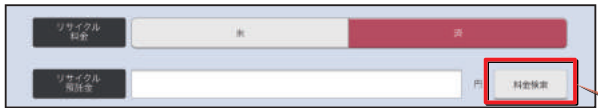
iPad、iPhone、Android 端末でカンタン・便利

# 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!

リサイクル料金検索

KD000010 2019/05/20 14:01:35

お手持ちの車検証をご覧になり、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 福岡県

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!

照会結果

KD000020 2019/05/20 14:16:06

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。

預託済み金額

|              |         |
|--------------|---------|
| 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) | ¥1,950  |
| (注)          |         |
| 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。車庫のリサイクル料金は、使用済自動車を引き取った内容より料金を算出します。

リサイクル料金をひと目で確認

(注) 自法対象外冷媒の預託が不要になります



## MONTHLY INTERVIEW

**独立して良かった事は**  
**高木** 開発者でありながら営業マンになったお蔭で、AA会場の調整員と直に話せるようになったことだ。セリシステムの開発というのは、開発会社の営業マンと会場の責任者が話し合い、そこから降りてきた要望を元に進めていくのが普通。意外だが、開発者がセリシステムを一番使う張本人。調整員と話すことはほとんどない。それが、今ではダイレクトに話ができるため、開発のスピー

**起業までの経緯は**  
**高木社長** (以下、敬称略) 大学を卒業して、大手の富士通ビー・エス・シーに入社。約4年務めてパソコンビュータへ転職し、2011年に当社を設立した。

オークションのセリシステム開発で、業績を伸ばしている企業がある。大阪市に本社を置くヒントシステムズの製品は、KCAA4会場をはじめ、ミライブと関西松原AA、そして5月にはIAAでも導入し計8会場で稼働。さらに、リアル応札のアプリ開発では12会場を数えており、年々、ヒント製システムが拡がりを見せている。

ドも早く、ひらめきも多い。これはもう、快感と言っている。

## 自動車業界での最初の仕事は

**高木** シティライトの「LAP」内に、LAA会場へのリアル応札機能を設けたのと、九州中央オートオークションの「KCネット」が初めてだ。セリシステムでは、シティライトが毎週月曜日に開催していたネットAAの「チャレンジオークション」が最初。その約2ヵ月後に、KCAA京都を請け負ったのが、現車会場では1会場目になる。

## 導入会場が増えた

**高木** 当社は、業界の「価格破壊」が特徴のひとつだ。例えば物差しとして、600席規模、多機能端末と外部ネットの接続費込みで、当社を下回る企業はないだろう。こうし



ヒントシステムズ株式会社  
代表取締役 高木浩氏

## 「これはもう、快感と言っている」

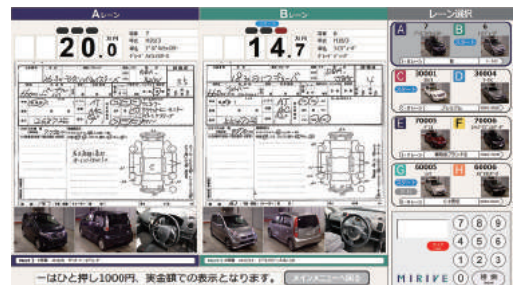
た敷居の低さと、少人数ならではの小回りの良さ、そしてシステムの信頼性が評価されての事だと自負している。

## 珍しい無線ボス会場も

**高木** セリ席上に多機能端末を置かないのであれば、ボス器とセリシステムを無線でつなぐことができ、全体の導入費用も抑えられる。ただし、これは高度な無線技術があつてこそ。並みの技術では、応札100回に1回は遅れてしまうだろう。

## 特許も取得した

**高木** 調整室には、流札時に押すボタンがあるのだが、押したタイミングと同時に応札が入る場合がある。年に数回というレベルだが、成約機会を逃してしまう。この問題に対して、当社は「0.6秒ルール」という機能



ヒント社が開発したミライブのセリ画面

を設けた。これは、調整員が流札決定ボタンを押しても、その0.6秒後まで敢えて効かせない。この技術で特許を取得した。

## 開発で心掛けている事

**高木** 一昔前のセリシステムでは、出品コーナーが変わる毎に調整員がコーナー番号を入力していた。こうした調整員の手間は未だに結構あつて、それを少しでも減らすにはどうしたら良いか、常に考えている。調整員の覚えることや作業をできるだけゼロに近づけて、出品店とのやり取りだけに集中できるようにしたい。

## 開発の際に不正防止などは考慮するの

**高木** 不正行為というところ、一般的に言われる『ざくら』などだろうか。今まで、そうした不正行為に対する防止策を組み入れたことはない。もちろん、会場側からリクエストがあれば開発するが、現段階では我々システム屋のやることではないと考えている。



趣味は米国の国立公園巡り。ご家族と

## 今後について

**高木** セリ席上の端末で、スマホみたいなソフトを作りたいと思っている。画面を指先でいじって拡大したり、スクロールしたり、色々なポップアップ機能があつたり。まさに、スマホそのまのイメージだ。現実的には、会員のニーズと導入費のバランスなので難しい面もあるが、開発者としては、今後も自己満足で追求していきたい笑。

## ヒント社では撮影システムも手掛けている

**高木** 現在、7会場に納入した。当社の撮影システムでは、撮影室に入ってきた出品車のサイズを認識し、画像の枠を自動で調整しているのが特徴だ。また、ナンバーを非表示にしているKCAA山口会場などでは、これも自動でモザイクを掛けられている。システムでできるものなら、スタッフの作業を少しでも減らしたい。

## ロシア向け太平洋航路

## 秋口から木更津港 名古屋港からも積極輸送!!



ECL AGENCY, LTD



Супер цена!

木更津ターミナルでは、事故車、冠水車も Welcome!



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

日本海側の料金とほぼ同じ  
 つまり… 陸送費の大幅なコストダウンを実現!  
 横浜・名古屋・神戸の太平洋側主要港に寄港

お問い合わせはコチラ!

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、臺北、神戸、博多、新門司  
<http://www.ecl-agency.co.jp>  
[agc-ad@ship.ecl.co.jp](mailto:agc-ad@ship.ecl.co.jp) 担当: 高橋

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



TC-web



おかげさまで5周年!!

PC・タブレット・スマートフォン対応

# Webリアルリニューアル

## TAA CAA 8/20<sup>火</sup>より 接続開始!

スマートフォン・  
タブレット  
からも  
応札可能に!

PCでは  
同時  
3レーン  
応札可能!

### Webリアル リニューアルキャンペーン

キャンペーン期間 8/20<sup>火</sup>▶10/31<sup>木</sup>まで

抽選で  
**100社**

期間中、リニューアルされたWebリアルで  
ご落札いただくと

車載用  
12V車専用

## 冷温 カップホルダー プレゼント!!

夏でも  
ぬるくならない

保冷  
モード

ワンタッチ  
切り替え!

保温  
モード

冬でも冷めない

保冷・保温2つのモードで  
一年中使える便利な車載用カップホルダー。

温度範囲 約-6℃~60℃(使用環境により異なります)



TC-webサポートセンター

TEL.03-6757-7800

株式会社シグマネットワークス

〒103-0025 東京都中央区日本橋茅場町3-9-10 茅場町ブロードスクエア8階



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⑦

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

タイのチェンマイで開催された、日本オートビジネス協同組合による技能実習生面接会に参加した。新たな留資格も今年4月に始まり、いよいよすべての自動車産業に関わる企業が、外国人の受け入れの問題に真正面から向き合う時代が到来したといえよう。

## 年4回タイで開催 外国人技能実習面接会

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。

これにより、技能実習生が自動車整備の研修生として、日本企業で働くことができるようになった。技能実習制度は、雇用関係のある企業において、産業・職業上の技能等の習得・習熟をすることを目的とした公的制度だ。

ただ、日本で働ける年数が限定されており、整備技術や日本語能力が身に付いたタイミングで帰国してしまうことを理由に、躊躇（ちゅうちよ）する事業者も多々いるのは事実だ。



研修中の技能実習生

## 高いリピート率の技能実習制度 カーコンでは93%に上る

チェンマイの面接会で、18年前

力が身に付いたタイミングで帰国してしまうことを理由に、躊躇（ちゅうちよ）する事業者も多々いるのは事実だ。

しかし、改正入管法が施行された。これによって今年4月から、新たな在留資格「特定技能1号」での、外国人整備人材の受け入れが始まった。新しい在留資格は、技能実習生が移行することを基本の形として想定されている。

今まで、年数が限定されていたために躊躇（ちゅうちよ）されていた技能実習制度だが、日本での5年間の就労が可能となり、技能実習時の5年と通算すれば、合計10年間、働くことができるようになった。

日本で自動車整備、钣金・塗装店舗を展開するカーコンビニ倶楽部（林成治社長、東京都港区）では、本部が全国のFC企業へ、技能実習生の受入支援を実施。全国62社で技能実習生の受入実績がある。

同チェンマイのFCオーナーは年4回、日本オートビジネス協同組合が開催する技能実習生面接会にいつでも参加できる。

「本場に整備士がいまません。昨年1人辞めてしまつて、早く入れないといけない状況です。コストとしては安くはありませんが、紹介センターを使つて求人をして、120万円近くかかります。人材がいなくて言うことに大きなリスクがありますので、外国人の活用を考えました。」

「整備士不足で、求人をしてもらえなかつた。自分自身も外国人について抵抗がありました。まず、技能実習生の面接に来てみました」（面接会初参加の経営者）。

さらに、この経営者は「まだ漠然としか考えていないのですが、今後は外国人を増やしていこうかと。まずは今回、面接したタイ人の技能実習生と一緒に働いてみてからですが」と、外国人の増員を前向きに考えていた。

また、別の経営者は、「1名をトライアル採用しようと思って（面接会に）来ました。知り合いの会社で、すでに技能実習生を雇用している会社も見てきましたが、技術力が高そうでした。少し年齢が高い弊社の工場長は、すぐに外国人活用はOKを出しました。理由として『今の若い人たちはハングリー精神がない』と言っています。しかし、他の従業員はまた、外国人の活用には抵抗を持っているようで、どうやって受け入れてもらうかはこれからです」と指摘する。

一方、技能実習制度のリピーターも多い。カーコンビニ倶楽部によると、そのリピート率は93%となっている。

「とにかく整備人材が足りません、日本人を探りづらい状況が続いています。以前も採用していますが、今回は複数名採用を検討して、面接会に来ました（新車ディーラーも経営するリピーター経営者）。

山田石油サービス株式会社も、リピーター企業だ。同社は山口県内に26カ所のガソリンスタンドを展開している、山田石油株式会社の子会社だ。カーコンビニ倶楽部の加盟店にもなっている。

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。

今回の面接会で、2名の技能実習生を採用した。「初めての外国人採用の時は、社員が不安がついていました。言葉が通じない中で仕事をしていくことに抵抗を感じていたので」（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人で来るということは、すごいこと。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た」と指摘する。

さらに「FC企業の皆様は、人材不足に困っています。技能実習制度では塗装工として来ますが、チェンマイでカーコン新工法を研修しているため、日本での助走期間を短縮させることができます。受け入れ後のサポートは、カーコンビニ倶楽部のFCサポート部が行なっています。タイ人を理解し、どのようにすれば伝わるかを考えるのは我々の責任。彼らを理解し、大事にすることが大切です。言葉はなくても思いは通じます」と語る。

国内で自動車整備人材の不足が加速化するなか、社会・会社の一員として、共に生きる仲間として、迎え入れる覚悟が必要だ。自動車整備業界は外国人とどう向き合うのか真剣に向き合う必要がある時期に来ている。

「人たちはハングリー精神がない」と言っています。しかし、他の従業員はまた、外国人の活用には抵抗を持っているようで、どうやって受け入れてもらうかはこれからです」と指摘する。

一方、技能実習制度のリピーターも多い。カーコンビニ倶楽部によると、そのリピート率は93%となっている。

「とにかく整備人材が足りません、日本人を探りづらい状況が続いています。以前も採用していますが、今回は複数名採用を検討して、面接会に来ました（新車ディーラーも経営するリピーター経営者）。

山田石油サービス株式会社も、リピーター企業だ。同社は山口県内に26カ所のガソリンスタンドを展開している、山田石油株式会社の子会社だ。カーコンビニ倶楽部の加盟店にもなっている。

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。

今回の面接会で、2名の技能実習生を採用した。「初めての外国人採用の時は、社員が不安がついていました。言葉が通じない中で仕事をしていくことに抵抗を感じていたので」（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人で来るということは、すごいこと。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た」と指摘する。

さらに「FC企業の皆様は、人材不足に困っています。技能実習制度では塗装工として来ますが、チェンマイでカーコン新工法を研修しているため、日本での助走期間を短縮させることができます。受け入れ後のサポートは、カーコンビニ倶楽部のFCサポート部が行なっています。タイ人を理解し、どのようにすれば伝わるかを考えるのは我々の責任。彼らを理解し、大事にすることが大切です。言葉はなくても思いは通じます」と語る。

国内で自動車整備人材の不足が加速化するなか、社会・会社の一員として、共に生きる仲間として、迎え入れる覚悟が必要だ。自動車整備業界は外国人とどう向き合うのか真剣に向き合う必要がある時期に来ている。

「人たちはハングリー精神がない」と言っています。しかし、他の従業員はまた、外国人の活用には抵抗を持っているようで、どうやって受け入れてもらうかはこれからです」と指摘する。

一方、技能実習制度のリピーターも多い。カーコンビニ倶楽部によると、そのリピート率は93%となっている。

「とにかく整備人材が足りません、日本人を探りづらい状況が続いています。以前も採用していますが、今回は複数名採用を検討して、面接会に来ました（新車ディーラーも経営するリピーター経営者）。

山田石油サービス株式会社も、リピーター企業だ。同社は山口県内に26カ所のガソリンスタンドを展開している、山田石油株式会社の子会社だ。カーコンビニ倶楽部の加盟店にもなっている。

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。

今回の面接会で、2名の技能実習生を採用した。「初めての外国人採用の時は、社員が不安がついていました。言葉が通じない中で仕事をしていくことに抵抗を感じていたので」（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人で来るということは、すごいこと。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た」と指摘する。

さらに「FC企業の皆様は、人材不足に困っています。技能実習制度では塗装工として来ますが、チェンマイでカーコン新工法を研修しているため、日本での助走期間を短縮させることができます。受け入れ後のサポートは、カーコンビニ倶楽部のFCサポート部が行なっています。タイ人を理解し、どのようにすれば伝わるかを考えるのは我々の責任。彼らを理解し、大事にすることが大切です。言葉はなくても思いは通じます」と語る。

国内で自動車整備人材の不足が加速化するなか、社会・会社の一員として、共に生きる仲間として、迎え入れる覚悟が必要だ。自動車整備業界は外国人とどう向き合うのか真剣に向き合う必要がある時期に来ている。

「人たちはハングリー精神がない」と言っています。しかし、他の従業員はまた、外国人の活用には抵抗を持っているようで、どうやって受け入れてもらうかはこれからです」と指摘する。

一方、技能実習制度のリピーターも多い。カーコンビニ倶楽部によると、そのリピート率は93%となっている。

「とにかく整備人材が足りません、日本人を探りづらい状況が続いています。以前も採用していますが、今回は複数名採用を検討して、面接会に来ました（新車ディーラーも経営するリピーター経営者）。



整備研修の風景

## 外国人整備人材と真剣に向き合う時代がきた

カーコンは、タイの北部チェンマイに、技能実習生の研修施設として基本的なカーコン技術を学べ

る研修所を開設した。カーコンビニ倶楽部の実習生事業部の責任者である花形裕氏は「活用の魅力は、タイの自動車整備学校を中心に人材募集をかけて、現地で自動車修理の基礎研修を教える体制を採っています」と指摘する。

さらに「FC企業の皆様は、人材不足に困っています。技能実習制度では塗装工として来ますが、チェンマイでカーコン新工法を研修しているため、日本での助走期間を短縮させることができます。受け入れ後のサポートは、カーコンビニ倶楽部のFCサポート部が行なっています。タイ人を理解し、どのようにすれば伝わるかを考えるのは我々の責任。彼らを理解し、大事にすることが大切です。言葉はなくても思いは通じます」と語る。

国内で自動車整備人材の不足が加速化するなか、社会・会社の一員として、共に生きる仲間として、迎え入れる覚悟が必要だ。自動車整備業界は外国人とどう向き合うのか真剣に向き合う必要がある時期に来ている。

「人たちはハングリー精神がない」と言っています。しかし、他の従業員はまた、外国人の活用には抵抗を持っているようで、どうやって受け入れてもらうかはこれからです」と指摘する。

一方、技能実習制度のリピーターも多い。カーコンビニ倶楽部によると、そのリピート率は93%となっている。

「とにかく整備人材が足りません、日本人を探りづらい状況が続いています。以前も採用していますが、今回は複数名採用を検討して、面接会に来ました（新車ディーラーも経営するリピーター経営者）。

山田石油サービス株式会社も、リピーター企業だ。同社は山口県内に26カ所のガソリンスタンドを展開している、山田石油株式会社の子会社だ。カーコンビニ倶楽部の加盟店にもなっている。

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。

今回の面接会で、2名の技能実習生を採用した。「初めての外国人採用の時は、社員が不安がついていました。言葉が通じない中で仕事をしていくことに抵抗を感じていたので」（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人で来るということは、すごいこと。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た」と指摘する。

さらに「FC企業の皆様は、人材不足に困っています。技能実習制度では塗装工として来ますが、チェンマイでカーコン新工法を研修しているため、日本での助走期間を短縮させることができます。受け入れ後のサポートは、カーコンビニ倶楽部のFCサポート部が行なっています。タイ人を理解し、どのようにすれば伝わるかを考えるのは我々の責任。彼らを理解し、大事にすることが大切です。言葉はなくても思いは通じます」と語る。

国内で自動車整備人材の不足が加速化するなか、社会・会社の一員として、共に生きる仲間として、迎え入れる覚悟が必要だ。自動車整備業界は外国人とどう向き合うのか真剣に向き合う必要がある時期に来ている。

「人たちはハングリー精神がない」と言っています。しかし、他の従業員はまた、外国人の活用には抵抗を持っているようで、どうやって受け入れてもらうかはこれからです」と指摘する。

一方、技能実習制度のリピーターも多い。カーコンビニ倶楽部によると、そのリピート率は93%となっている。

「とにかく整備人材が足りません、日本人を探りづらい状況が続いています。以前も採用していますが、今回は複数名採用を検討して、面接会に来ました（新車ディーラーも経営するリピーター経営者）。

山田石油サービス株式会社も、リピーター企業だ。同社は山口県内に26カ所のガソリンスタンドを展開している、山田石油株式会社の子会社だ。カーコンビニ倶楽部の加盟店にもなっている。

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。

今回の面接会で、2名の技能実習生を採用した。「初めての外国人採用の時は、社員が不安がついていました。言葉が通じない中で仕事をしていくことに抵抗を感じていたので」（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人で来るということは、すごいこと。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た」と指摘する。

さらに「FC企業の皆様は、人材不足に困っています。技能実習制度では塗装工として来ますが、チェンマイでカーコン新工法を研修しているため、日本での助走期間を短縮させることができます。受け入れ後のサポートは、カーコンビニ倶楽部のFCサポート部が行なっています。タイ人を理解し、どのようにすれば伝わるかを考えるのは我々の責任。彼らを理解し、大事にすることが大切です。言葉はなくても思いは通じます」と語る。

国内で自動車整備人材の不足が加速化するなか、社会・会社の一員として、共に生きる仲間として、迎え入れる覚悟が必要だ。自動車整備業界は外国人とどう向き合うのか真剣に向き合う必要がある時期に来ている。

「人たちはハングリー精神がない」と言っています。しかし、他の従業員はまた、外国人の活用には抵抗を持っているようで、どうやって受け入れてもらうかはこれからです」と指摘する。

一方、技能実習制度のリピーターも多い。カーコンビニ倶楽部によると、そのリピート率は93%となっている。

「とにかく整備人材が足りません、日本人を探りづらい状況が続いています。以前も採用していますが、今回は複数名採用を検討して、面接会に来ました（新車ディーラーも経営するリピーター経営者）。

山田石油サービス株式会社も、リピーター企業だ。同社は山口県内に26カ所のガソリンスタンドを展開している、山田石油株式会社の子会社だ。カーコンビニ倶楽部の加盟店にもなっている。

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。

今回の面接会で、2名の技能実習生を採用した。「初めての外国人採用の時は、社員が不安がついていました。言葉が通じない中で仕事をしていくことに抵抗を感じていたので」（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人で来るということは、すごいこと。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た」と指摘する。

さらに「FC企業の皆様は、人材不足に困っています。技能実習制度では塗装工として来ますが、チェンマイでカーコン新工法を研修しているため、日本での助走期間を短縮させることができます。受け入れ後のサポートは、カーコンビニ倶楽部のFCサポート部が行なっています。タイ人を理解し、どのようにすれば伝わるかを考えるのは我々の責任。彼らを理解し、大事にすることが大切です。言葉はなくても思いは通じます」と語る。

国内で自動車整備人材の不足が加速化するなか、社会・会社の一員として、共に生きる仲間として、迎え入れる覚悟が必要だ。自動車整備業界は外国人とどう向き合うのか真剣に向き合う必要がある時期に来ている。

「人たちはハングリー精神がない」と言っています。しかし、他の従業員はまた、外国人の活用には抵抗を持っているようで、どうやって受け入れてもらうかはこれからです」と指摘する。

一方、技能実習制度のリピーターも多い。カーコンビニ倶楽部によると、そのリピート率は93%となっている。

「とにかく整備人材が足りません、日本人を探りづらい状況が続いています。以前も採用していますが、今回は複数名採用を検討して、面接会に来ました（新車ディーラーも経営するリピーター経営者）。

山田石油サービス株式会社も、リピーター企業だ。同社は山口県内に26カ所のガソリンスタンドを展開している、山田石油株式会社の子会社だ。カーコンビニ倶楽部の加盟店にもなっている。

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。

今回の面接会で、2名の技能実習生を採用した。「初めての外国人採用の時は、社員が不安がついていました。言葉が通じない中で仕事をしていくことに抵抗を感じていたので」（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人で来るということは、すごいこと。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た」と指摘する。

さらに「FC企業の皆様は、人材不足に困っています。技能実習制度では塗装工として来ますが、チェンマイでカーコン新工法を研修しているため、日本での助走期間を短縮させることができます。受け入れ後のサポートは、カーコンビニ倶楽部のFCサポート部が行なっています。タイ人を理解し、どのようにすれば伝わるかを考えるのは我々の責任。彼らを理解し、大事にすることが大切です。言葉はなくても思いは通じます」と語る。

国内で自動車整備人材の不足が加速化するなか、社会・会社の一員として、共に生きる仲間として、迎え入れる覚悟が必要だ。自動車整備業界は外国人とどう向き合うのか真剣に向き合う必要がある時期に来ている。

「人たちはハングリー精神がない」と言っています。しかし、他の従業員はまた、外国人の活用には抵抗を持っているようで、どうやって受け入れてもらうかはこれからです」と指摘する。

一方、技能実習制度のリピーターも多い。カーコンビニ倶楽部によると、そのリピート率は93%となっている。

「とにかく整備人材が足りません、日本人を探りづらい状況が続いています。以前も採用していますが、今回は複数名採用を検討して、面接会に来ました（新車ディーラーも経営するリピーター経営者）。

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 FUKUOKA



詳しくはホームページ  
<http://www.araiaa.jp/>

デポジット  
会員制度  
Deposit Membership  
Guarantor Unnecessary

第三者保証人不要!!

デポジット会員制度とは?

デポジット（保証金）を預託いただくことで、アライオートオークションへの出品・落札が可能となる会員制度です。

●AI-NETリアル入会が必須となります。

お問い合わせはこちらまで

仙台開催 Tel.022-346-2101 小山開催 Tel.0285-45-1555 建機開催 Tel.0285-39-8818 ペイサイド開催 Tel.044-288-7788



**CAA 中部会場**  
Challenge Advance Assist

# 夏の初出品ジャンボAA

**8/21(水)**

AM10:00START

初出品  
コーナー

初出品  
プレミアム  
コーナー

軽初出品  
コーナー

輸入車  
初出品  
コーナー

CAA中部  
初出品  
コーナー

## 出品料無料 (流札時)

出品または落札  
1台以上賞

**メロン1玉**

出品3台以上賞

(検査なし売切りコーナーは除く)

プラス**+**メロン2玉

つまり!  
合計3玉貰える  
チャンス!!

TC-webΣ

## 不在申込手数料無料

キャッシュバックキャンペーン好評につき  
8月より『手数料割戻し制度』に追加決定!

※詳細はHP等をご確認ください。

暑い中、下見お疲れ様です。

来場会員様に (9月25日(水)開催まで)

**ドリンクをプレゼント!!**



※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。

**CAA**  
Challenge Advance Assist

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/>

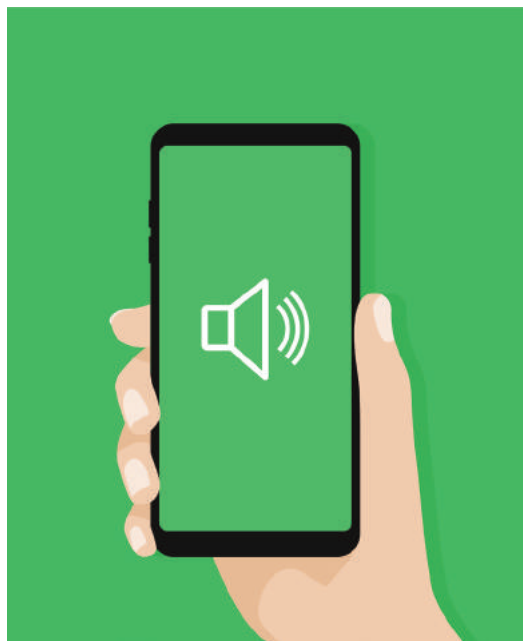
TC-webΣ HP <http://taacaa.jp/>

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

**[TC-webΣ] サポートセンター TEL 03-6757-7800**







**岩下**「いらっしやいませ。ようこそお越し下さいました」  
**お客**「買うならここが良  
 いって薦められて」  
**岩下**「ご紹介ですか。あり  
 がとうございます!」  
**お客**「少し見せてもらおう  
 かな」  
**岩下**「承知致しました。何  
 かご希望がございましたら

**岩下**「承知致しました」  
**お客**「説明が丁寧で良いね  
 じゃあ、これの見積もりを  
 もらえるかな。家族と相談  
 するから」  
**岩下**「承知致しました」

**岩下**「承知致しました」  
**お客**「承知致しました」  
**岩下**「承知致しました」

**岩下**「承知致しました」  
**お客**「承知致しました」  
**岩下**「承知致しました」



スマホ編

## それマズイ! 便利すぎるスマホの落とし穴?!

ご案内しますが」

**お客**「うん、ワンボックス  
 に乗り換えようかと思っ  
 て」  
**岩下**「それなら、こちらに  
 多数ございます」

**岩下**「承知致しました」  
**お客**「承知致しました」

**岩下**「承知致しました」  
**お客**「承知致しました」  
**岩下**「承知致しました」

**岩下**「承知致しました」  
**お客**「承知致しました」  
**岩下**「承知致しました」

**岩下**「承知致しました」  
**お客**「承知致しました」  
**岩下**「承知致しました」

**岩下**「承知致しました」  
**お客**「承知致しました」  
**岩下**「承知致しました」

で、ハンドル高さの調整方  
 法や、チャイルドロックの  
 かけ方など、奥様が知りた  
 いことを丁寧に実演して説  
 明した。

皆すっきり気に入って購  
 入ということになり、手続  
 きや納車の日取りなどの交  
 渉に入った。

その後、岩下君は手続き  
 をする傍ら、気を利かせた  
 サービスをしようと、後輩  
 の荒井君に納車日までに  
 ワックスをかけておくよう  
 に頼んだ。

さて納車前日、岩下君は  
 予定確認で、お客様に電話  
 を入れた。

**岩下**「予定通り、明日納車  
 に伺いますが、ご都合に  
 変更などはございません  
 か?」  
**お客**「変更はないよ」  
**岩下**「他に何かご不明な点  
 などございますか?」  
**お客**「大丈夫。さすが評判  
 高い店だね。妻への説明も  
 十分で、すぐ乗れるって楽  
 しみにしているよ」  
**岩下**「当然のことですよ。  
 とくにご紹介のお客様です  
 し」  
 (そっだ!)

もつと良いところを見せ  
 たくなった岩下君。特別  
 サービスをしたことを伝え

の耳にしっかりと届いてい  
 た。  
 お客様は言葉もない。

**岩下**「申し訳ございませ  
 ん! 明日、自分でやりま  
 すから納車を1日延ばして  
 下さい!」

翌日、半日以上かけて丁  
 寧に洗い、ワックスがけを  
 し、1日遅れで納車に向  
 かった岩下君。  
 お客様にボディの隅々ま  
 で見られる羽目となった。

スピーカーで、口コミが  
 広からない事を願わずには  
 いられない、岩下君であっ  
 た。

### 問題点

スマホをスピーカーモードにする際、荒  
 井君には一言断っておくべきであった。また、洗車の作業がきちんと終わっているか、  
 の事前確認をしてから、このような行動を  
 すべきである。その場で初めて確認する結  
 果をお客様に直接聞かせるのは、仕事の運  
 び方としてもよろしくないと言える。

### 解決策

複数人で同じ会話を同時に聞くことが出  
 来るスピーカーモードは、仕事上とても便  
 利である。しかし、周囲の会話や音が相手  
 に丸聞こえになることに注意が必要だ。社  
 内での会話の外に漏れるのは、個人情報の  
 取り扱い面などにおいても危険である。ス  
 ピーカー機能については、社内で使用ル  
 ールを作るなどの対策が必要だ。

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。

## 輸出の「行く」「行かない」が判る AA相場+輸出情報ブック

月刊誌

ユーストカー 総合版 + 輸出相場版

8月号の輸出情報は

- 特集 パキスタン中古車戦線に異変!  
完成車メーカー続々進出
- タイ、事実上の輸出禁止を前に中古車輸出急増
- 主要車種の輸出相場
- 海外トピックス ジャマイカ/中国 etc.

料金のご案内 ユーストカー総合版+輸出相場情報

最新の輸出情報16ページ+オークション相場情報360ページ

1冊2,400円(税別)

年別購読料 2,592円(税込)×12ヵ月 送料1,410円(年間) 合計32,514円(税込)

無料サンプル版をダウンロードできます!

サンプルpdfデータを無料でダウンロードできます!  
http://u-car.co.jp/img/sougou2.pdfから読み込んでください!

※「ユーストカーNEWS(有料版)」購読の方には送料はかかりません。

※ユーストカーNEWS(有料版)とユーストカー総合版+輸出相場情報を両方ご契約頂いた場合、  
年間購読料は37,914円(税込)となります(送料はまとめて発送のため1契約分となります)。

16ページが輸出情報!

AA相場面!

360ページもの  
オークション相場情報掲載!

※価格はダミーです

| 型式    | 年式    | 月  | 日  | 車種   | グレード  | 価格      | 会場 | 備考 |
|-------|-------|----|----|------|-------|---------|----|----|
| AGH3W | 27/08 | 27 | 08 | 軽自動車 | AGH3W | 148,000 | 東京 | 新車 |
| AGH3W | 27/08 | 27 | 08 | 軽自動車 | AGH3W | 148,000 | 東京 | 新車 |
| AGH3W | 27/08 | 27 | 08 | 軽自動車 | AGH3W | 148,000 | 東京 | 新車 |
| AGH3W | 27/08 | 27 | 08 | 軽自動車 | AGH3W | 148,000 | 東京 | 新車 |
| AGH3W | 27/08 | 27 | 08 | 軽自動車 | AGH3W | 148,000 | 東京 | 新車 |
| AGH3W | 27/08 | 27 | 08 | 軽自動車 | AGH3W | 148,000 | 東京 | 新車 |
| AGH3W | 27/08 | 27 | 08 | 軽自動車 | AGH3W | 148,000 | 東京 | 新車 |
| AGH3W | 27/08 | 27 | 08 | 軽自動車 | AGH3W | 148,000 | 東京 | 新車 |
| AGH3W | 27/08 | 27 | 08 | 軽自動車 | AGH3W | 148,000 | 東京 | 新車 |
| AGH3W | 27/08 | 27 | 08 | 軽自動車 | AGH3W | 148,000 | 東京 | 新車 |

輸出仕向国や  
型式を掲載各種装備を分かりや  
すくアイコン表記その他相場分析に  
必要な情報を掲載

株式会社 ユーストカー http://www.u-car.co.jp ☎ 03-3371-9340

本社 東京都新宿区高田馬場3-23-3 ORビル6F



リアル応札機能をリニューアル  
タブレット、スマホからも可能に  
シグマネットワークス



パソコンは3か2レーン、タブレットは2レーン、スマホは1レーンで表示

シグマネットワークス（永谷敏行社長）は、このほどウェブサービス「T C - w e b Σ」のリアル応札機能をリニューアルすると発表した。

今回のリニューアルにより、従来のパソコンからの応札に加え、会員から要望の多かったスマートフォンやタブレットからのリアル応札を実現した。

さらに、利用端末によって、3レーン、2レーン、1レーンの3パターンを使い分ける業界初の機能を搭載。

また、複数会場であっても自由にレーンを選択できるようにするなど、基本となる機能にも改修を施した。

なお、サービス開始日はT A A・C A Aグループ会場は8月20日(火)、その他の提携会場は来年1月を予定している。

同社では、『今後も『意見をカタチに！』を実践し、より一層ご活用いただけるウェブサービスを構築していく』としている。



| 北海道      | 回数 | 出品平均(台) | 前年比(%) | 成約率(%) | 前年比(P) | 単価(千円) | 前年比(千円) |
|----------|----|---------|--------|--------|--------|--------|---------|
| U S S札幌  | 4  | ⑪ 3,322 | +2.8   | 62.5   | -4.8   | 387    | -13     |
| T A A北海道 | 4  | 808     | +14.3  | 73.9   | +0.8   | 349    | +64     |
| J U札幌    | 4  | 691     | -3.5   | 49.6   | -1.9   | 279    | -8      |
| 札幌A A    | 2  | 588     | +16.7  | 67.2   | -1.4   | 364    | +23     |
| N A A北海道 | 1  | 522     | ± 0.0  | 63.6   | +1.1   | 305    | -1      |
| ホンダ北海道   | 4  | 209     | +3.0   | 87.2   | -1.8   | 334    | +76     |
| J U函館    | 4  | 123     | +46.4  | 48.9   | -7.3   | 484    | +145    |
| J U帯広    | 4  | 95      | +28.4  | 38.1   | -6.8   | 328    | +69     |
| J U釧路    | 4  | 70      | +7.7   | 33.3   | -2.5   | 428    | +77     |
| J U室蘭    | 4  | 53      | +35.9  | 38.1   | -2.2   | 261    | -17     |
| J U北見    | 4  | 47      | -2.1   | 59.4   | +4.8   | 331    | -51     |
| J U旭川    | 4  | 46      | +7.0   | 53.6   | +2.2   | 287    | -2      |

| 東北      | 回数 | 出品平均(台) | 前年比(%) | 成約率(%) | 前年比(P) | 単価(千円) | 前年比(千円) |
|---------|----|---------|--------|--------|--------|--------|---------|
| J U宮城   | 4  | 1,761   | +12.2  | 66.7   | -1.9   | 257    | -13     |
| T A A東北 | 4  | 1,382   | +5.6   | 79.3   | -0.9   | 358    | -40     |
| U S S東北 | 4  | 1,193   | ± 0.0  | 71.2   | -4.3   | 364    | +16     |
| J U山形   | 1  | 1,063   | +90.2  | 65.2   | +0.6   | 168    | -32     |
| J U福島   | 4  | 962     | +9.1   | 59.2   | -3.1   | 194    | -12     |
| C A A東北 | 4  | 759     | +14.1  | 64.1   | -0.9   | 179    | -3      |
| アライ仙台   | 4  | 510     | +57.9  | 74.0   | -1.3   | 238    | -62     |
| ホンダ仙台   | 4  | 280     | +4.1   | 91.2   | -0.8   | 269    | -23     |
| J U秋田   | 3  | 268     | -10.1  | 72.3   | +2.2   | 69     | -8      |
| J U青森   | 2  | 126     | -3.1   | 76.1   | -0.7   | 84     | +5      |

| 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 13,597 | +6.8   | 67.2   | -2.7   | 945    | +9      |
| アライ小山VT     | 5  | ⑤ 4,094  | +3.6   | 56.6   | -1.2   | 774    | -17     |
| U S S横浜     | 4  | ⑧ 3,934  | +12.9  | 62.4   | -5.3   | 758    | +30     |
| M I R I V E | 4  | ⑩ 3,523  | +5.2   | 76.9   | -0.9   | 450    | +22     |
| T A A横浜     | 5  | ⑬ 3,129  | +11.9  | 84.2   | -1.9   | 634    | -39     |
| J U埼玉       | 4  | ⑯ 2,923  | +14.0  | 51.0   | -7.6   | 490    | -27     |
| T A A関東     | 4  | ⑰ 2,529  | +18.8  | 81.9   | +0.1   | 511    | -80     |
| C A A東京     | 4  | ⑱ 2,478  | +25.3  | 60.3   | +2.9   | 420    | -43     |
| アライベイト      | 4  | 2,039    | +0.2   | 76.4   | -4.7   | 404    | +23     |
| J A A       | 4  | 1,865    | -26.5  | 53.8   | -9.4   | 633    | -121    |
| J U千葉       | 4  | 1,540    | +34.3  | 62.8   | +1.0   | 260    | -48     |
| J U東京       | 4  | 1,278    | -0.7   | 66.0   | +2.2   | 191    | +7      |
| ホンダ東京       | 4  | 1,203    | +0.8   | 93.0   | -1.4   | 378    | -52     |
| ヒーロー        | 4  | 1,133    | -0.3   | 55.7   | -6.6   | 324    | +14     |
| U S S群馬     | 5  | 1,114    | +14.5  | 62.9   | -8.0   | 383    | -11     |
| U S S埼玉     | 4  | 1,093    | +10.9  | 56.3   | -2.1   | 310    | +5      |
| J U栃木       | 4  | 1,021    | +30.7  | 33.8   | -2.7   | 148    | -92     |
| J U新潟       | 4  | 999      | +13.8  | 66.3   | -0.2   | 159    | +3      |
| U S S新潟     | 4  | 923      | +11.3  | 45.1   | +0.1   | 337    | -30     |
| N A A東京     | 4  | 909      | +15.6  | 71.0   | -7.7   | 480    | -3      |
| アライ小山4輪     | 4  | 807      | +20.8  | 82.1   | +1.6   | 225    | -10     |
| いすゞ東京       | 4  | 742      | -1.6   | 46.8   | -4.5   | 1,244  | -65     |
| J U群馬       | 4  | 727      | +1.0   | 56.1   | -0.3   | 265    | -20     |
| アライ建機       | 4  | 724      | +1.8   | 64.5   | +0.5   | 858    | -138    |
| J U茨城       | 4  | 709      | +14.0  | 55.9   | -2.9   | 191    | -20     |
| J U神奈川      | 4  | 659      | -11.8  | 52.8   | -1.1   | 205    | +68     |
| J U長野       | 4  | 317      | +2.3   | 40.8   | -0.8   | 147    | +7      |
| ジップ東京       | 5  | 203      | -      | 59.0   | -      | 1,165  | -       |
| J U山梨       | 5  | 60       | -3.2   | 36.2   | -10.9  | 135    | +28     |

| 1開催平均の出品ベスト10 (台) |              |        |
|-------------------|--------------|--------|
| ①                 | U S S東京      | 13,597 |
| ②                 | U S S名古屋     | 10,621 |
| ③                 | H A A神戸      | 5,619  |
| ④                 | J U岐阜        | 5,062  |
| ⑤                 | アライA A小山バントラ | 4,094  |
| ⑥                 | U S S大阪      | 4,017  |
| ⑦                 | C A A中部      | 3,979  |
| ⑧                 | U S S横浜      | 3,934  |
| ⑨                 | U S S九州      | 3,723  |
| ⑩                 | M I R I V E  | 3,523  |

※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6月  
オークション  
実績

6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   | 174    | 414,105 | 246,286 | 59.5     | 149,899,792 | 609      |
|       | -2 開催  | +2.6%   | -0.9%   | -2.1ポイント | -5.4%       | -29千円    |
| メーカー系 | 109    | 119,579 | 92,816  | 77.6     | 45,792,744  | 493      |
|       | -2 開催  | +8.1%   | +6.8%   | -1.0ポイント | -3.1%       | -50千円    |
| J U系  | 148    | 123,859 | 68,026  | 54.9     | 18,799,529  | 276      |
|       | -15 開催 | +3.2%   | +0.8%   | -1.3ポイント | -6.2%       | -21千円    |
| 合 計   | 431    | 657,543 | 407,128 | 61.9     | 214,492,065 | 527      |
|       | -19 開催 | +3.7%   | +1.1%   | -1.6ポイント | -5.0%       | -33千円    |

※下段は前年同月比

| 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 10,621 | +8.8   | 51.6   | -4.6   | 1,070  | -24     |
| J U岐阜      | 5  | ④ 5,062  | +5.9   | 46.1   | -0.1   | 405    | -69     |
| C A A中部    | 4  | ⑦ 3,979  | +9.0   | 66.4   | -4.5   | 642    | -5      |
| U S S-R名古屋 | 4  | ⑫ 3,277  | +19.7  | 78.0   | -7.7   | 69     | -9      |
| J U愛知      | 4  | ⑭ 3,046  | +12.4  | 71.3   | -1.0   | 316    | +13     |
| U S S静岡    | 5  | 1,963    | +22.5  | 62.7   | -2.9   | 204    | -27     |
| T A A中部    | 4  | 1,945    | +10.8  | 83.0   | -2.2   | 455    | -36     |
| C A A岐阜    | 4  | 1,606    | -0.6   | 58.6   | +2.9   | 269    | -60     |
| J U静岡      | 4  | 805      | -2.2   | 49.5   | -0.5   | 154    | -14     |
| ホンダ名古屋     | 4  | 663      | +12.8  | 88.8   | -5.2   | 368    | -59     |
| N A A名古屋   | 4  | 646      | +6.6   | 84.1   | -1.2   | 368    | -14     |
| J U三重      | 4  | 626      | +25.7  | 34.7   | -1.4   | 183    | -18     |
| S A A浜松    | 4  | 489      | -5.0   | 45.7   | -9.2   | 594    | -116    |
| U S S北陸    | 5  | 416      | +46.5  | 69.2   | +6.7   | 191    | -130    |
| 愛知トヨタ      | 4  | 399      | +1.0   | 92.4   | +3.5   | 305    | +38     |
| J U富山      | 4  | 378      | +14.2  | 59.1   | -3.4   | 138    | -5      |
| J U石川      | 4  | 355      | +7.9   | 60.9   | -1.6   | 212    | -34     |
| J U福井      | 2  | 229      | +3.6   | 46.4   | +9.2   | 122    | -14     |

| 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   | 5  | ③ 5,619 | -11.4  | 51.4   | +1.6   | 678    | -59     |
| U S S大阪   | 4  | ⑥ 4,017 | +27.3  | 49.8   | -7.1   | 646    | -3      |
| T A A近畿   | 4  | ⑮ 3,016 | +20.6  | 78.7   | -2.1   | 574    | -60     |
| 関西松原A A   | 4  | ⑰ 2,712 | +17.4  | 66.9   | -4.2   | 587    | +6      |
| ベイオーク     | 4  | 2,075   | -1.7   | 64.1   | +0.7   | 671    | -3      |
| U S S神戸   | 4  | 1,870   | +14.7  | 56.9   | +1.3   | 441    | -107    |
| いすゞ神戸     | 4  | 1,342   | -3.7   | 49.6   | +1.7   | 1,161  | -13     |
| ホンダ関西     | 4  | 1,153   | +11.5  | 92.8   | -2.0   | 448    | -107    |
| I A A大阪   | 4  | 948     | -11.2  | 55.2   | +2.8   | 102    | -12     |
| N A A大阪   | 4  | 691     | -0.3   | 79.8   | -5.6   | 505    | -106    |
| K C A A京都 | 4  | 532     | -12.4  | 53.6   | +3.1   | 230    | +16     |
| ジップ大阪     | 4  | 516     | +3.2   | 62.1   | -1.8   | 1,466  | +15     |
| J U奈良     | 5  | 422     | +9.3   | 68.3   | ± 0.0  | 195    | -22     |
| 日産大阪      | 4  | 355     | -9.0   | 85.1   | +1.4   | 149    | +5      |

| 中四国       | 回数 | 出品平均(台) | 前年比(%) | 成約率(%) | 前年比(P) | 単価(千円) | 前年比(千円) |
|-----------|----|---------|--------|--------|--------|--------|---------|
| L A A岡山   | 4  | 2,165   | +14.7  | 52.3   | +3.0   | 303    | +14     |
| T A A広島   | 4  | 1,656   | +14.4  | 72.2   | -0.5   | 422    | -54     |
| U S S岡山   | 5  | 1,292   | +8.2   | 64.6   | -3.5   | 353    | -19     |
| J U広島     | 4  | 1,264   | +5.3   | 44.1   | ± 0.0  | 209    | -25     |
| L A A四国   | 4  | 1,164   | +13.7  | 43.7   | -2.4   | 240    | -12     |
| T A A四国   | 4  | 953     | +24.3  | 80.0   | -0.2   | 249    | -58     |
| K C A A山口 | 4  | 687     | +12.4  | 43.2   | -1.9   | 341    | -57     |
| J U島根     | 1  | 360     | -2.4   | 52.2   | +9.9   | 203    | +14     |
| N A A広島   | 1  | 263     | -3.7   | 59.3   | +5.8   | 227    | -32     |
| J U高知     | 1  | 240     | +0.4   | 45.8   | +14.0  | 166    | -36     |
| J U山口     | 4  | 197     | +19.4  | 56.2   | +2.3   | 126    | -156    |
| 広島A A     | 2  | 117     | -32.4  | 59.8   | -2.6   | 294    | -105    |

| 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   | 5  | ⑨ 3,723 | +15.1  | 54.8   | -6.5   | 572    | +10     |
| T A A九州   | 4  | ⑳ 2,288 | +17.1  | 73.3   | -0.4   | 462    | -11     |
| K C A A福岡 | 4  | 1,849   | +7.1   | 38.3   | +0.4   | 310    | -23     |
| KCAA 南九州  | 4  | 1,589   | +34.3  | 45.7   | +12.4  | 329    | +72     |
| J U福岡     | 4  | 1,198   | +17.7  | 60.0   | -3.1   | 190    | -34     |
| U S S福岡   | 4  | 1,060   | +45.6  | 63.8   | +3.1   | 364    | -107    |
| T A A南九州  | 4  | 593     | +5.5   | 67.3   | -3.1   | 310    | -78     |
| ホンダ九州     | 4  | 552     | +12.9  | 92.7   | -2.3   | 302    | +42     |
| N A A福岡   | 4  | 515     | +4.9   | 66.2   | -7.7   | 288    | -109    |
| J U大分     | 2  | 450     | +11.9  | 74.9   | -0.4   | 73     | -1      |
| J U長崎     | 1  | 429     | +3.6   | 50.6   | +12.7  | 126    | -26     |
| いすゞ九州     | 4  | 415     | +6.1   | 61.8   | -1.8   | 726    | -37     |
| J U鹿児島    | 4  | 388     | +16.2  | 62.6   | +7.7   | 150    | -19     |
| J U沖縄     | 4  | 310     | +12.7  | 56.2   | -0.5   | 207    | -2      |
| J U熊本     | 4  | 217     | +32.3  | 26.2   | -9.4   | 79     | -12     |
| J U宮崎     | 4  | 110     | +20.9  | 30.8   | +9.8   | 63     | -157    |

| 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  | 1,643   | -6.5   | 24.8   | -2.1   | 1,101  | +46     |

※出品平均台数の前の数字①～㉔は全国順位 ※U S S四国の実績はU S S岡山に含む



# 中古車販売と自動車整備の 経営形態の違い

今回は、中古車販売と自動車整備の経営形態の違いです。まあ、記事の内容自体は当たり前の事なんで今さら？ という感想を抱かれる方もいらっしゃるでしょうけど、ちよつと整理して考えて見てもいいんじゃないでしょうか。

中古車販売に関していうと、整備は外注と言う方も多いでしょうし、自社工場がある方もいらっしゃるでしょうけど、整備工場で、販売を外に丸投げという方は、ほとんどいないでしょうね。

できれば車も売っていきいたい、とお考えになる整備工場の経営者の方が多いと思います。端的に言って、どっちが規模を大きくしやすいか、ということになると、販売の方が規模を伸ばしやすいでしょうね。これは収益構造の違いによるものです。

ちよつと説明します。自動車整備の場合、作業毎によって、おおむねレバレートは決まっているんじゃないですか。逆に言うところ、レバレートが決まっているから、仕事さえあれば大きな損が出るとか、そういった事もないわけですよ。

それで、収益を伸ばそうと思った場合は、時間をレバレートと交換しているのと一緒ですから、一人の時間は60分なので、同じ60分でも2人になれば、同じ時間内で獲得レバレートは2倍となりますよね。結局、収益構造はここからは逃げられないわけです。美容院と同じ構造なんです。

そうすると、どうしても後は、工場の拡大とか人員の増加、設備投資の強化などで、レバレートを何倍までできるか、つまり収益拡大にはどうやっても、人的なものも含めて結構、大きな投資が絡んでくるんですね。

この無駄を徹底的に省いて究極化したのが、車検FCですね。ただ、やはりどうしても大きな投資は必要になるわけです。

一方で、販売の場合は1日中商談しているわけじゃないんです。この商談密度を上げることができれば、全く同じ状態で設備投資もなくて、人的資源の増強もとらずに必要ないんです。密度さえ上がれば利益は出やすい構造なんです。

当グループなんかでも、複数の会員さんが商談は完全予約制を取っていますけど、これなんか販売の究極の形でしょうね。だから商談密度を上げれば、販売の方が効率的と言えますけど、ここからが実は一長一短で、集客そのものは整備事業者の方がやりやすいケースが多いんですよ。これにはある理由があるんです。

まあこの記事、当たり前の事を当たり前に書いていますけど、この収益構造の違いをきちんとロジックとして頭に入っているか、漠然と分かっているかで、経営判断は異なってくるんです。最終的には、社長自身がどういう方向に進みたいのか、という問題になってくるんですけど、きちんとロジックを把握していないと、進みたい方向には進めないんですよ。



めざせ！クルマの知識王!!

## マイスターへの道

くるまマイスター検定

### 問題

エンジンオイルには6つの作用があります。「防錆」「潤滑」「洗浄」「気密」「緩衝」と、もうひとつは何ですか？

①冷却

②不凍

③耐水

④摩擦

出題＝第7回くるまマイスター検定より

### 【答え】

よく例えとして言われるエンジンが「心臓」であれば、エンジンオイルは「血液」。摩擦を減らす潤滑作用だけでなく、多くの重要な役割を果たすことは、釈迦に説法というものでしょう。

もちろん、エンジンオイルは皆様の販売にとっても大事なアイテム。とくに、オイル交換を通じて顧客との定期的な接点を持つためにも、きちんとした知識を持って、お客様に説明をしたいところだ。

ということで、今回のクイズの答えは②が正解。ちよつとサードビス問題でした。

※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。第8回は11月を予定している。

《作者による解説》

今月の一句の季語は「水母」で夏。海月とも漢字表記することもあるが、この二つの表記共、よく吟味してみるに、一方は水の母であり、また一方は海の月であり、どちらも意味深いものを感じる。そもそも、人間の身体は水分で出来ており、胎児で体重の九十%、成人に於いても六十%は水で出来ているそうである。あらゆる命あるものにとって、水は欠かせないものである。一方で水は重たいものでもある。冒頭の水母し

## 水母ちやう 水の肉片 ひきあぐる

荒井寿一（荒井商事会長）

かりであるが、大根も蓮根もずしりと重いものの、中味は水分そのものである。そこで、今月の一句の鑑賞であるが、海の中の水母はいかに軽やかで、透明で、傘をゆらゆらさせている様は浮遊物と言ってよいかもしれない。それが、いざ引きあげようと試みるとその重さに驚く、まるで液体である水が一つの肉の塊でもあるかのよう。に。「ちやう（ちやう）」とは「〜という」くらいの意味である。



| 輸入車 (6/19 ~) |                |               |    |       |
|--------------|----------------|---------------|----|-------|
| メーカー         | 車種             | 車種系統名         | 内容 | 発売日   |
| メルセデスベンツ     | ベンツGLEクラス      | 2代目           | FC | 6月19日 |
| ボルシェ         | ボルシェカイエンクーペ    | 1代目           | NR | 6月21日 |
| BMW          | BMW_X4_M       | 1代目           | NR | 6月23日 |
| BMW          | BMW_X3_M       | 1代目           | NR | 6月23日 |
| BMW          | BMW7シリーズ       | 6代目 (G11/12系) | MC | 6月24日 |
| BMW          | BMW_X7         | 1代目           | NR | 6月24日 |
| BMW          | BMW_M8         | 1代目           | NR | 6月25日 |
| シトロエン        | シトロエンDS3クロスバック | 1代目 (D3系)     | NR | 6月26日 |
| シトロエン        | シトロエンDS3クロスバック | 1代目 (D3系)     | 特別 | 6月26日 |
| アバルト         | アバルト595        | 1代目 (312系)    | 特別 | 6月27日 |
| プジョー         | プジョー508SW      | 2代目 (R8系)     | FC | 6月27日 |
| メルセデスベンツ     | ベンツSLCクラス      | 1代目 (R172系)   | 特別 | 6月28日 |
| AMG          | AMG_SLCクラス     | 1代目 (R172系)   | 特別 | 6月28日 |
| メルセデスベンツ     | ベンツCクラス        | 4代目 (W205系)   | 特別 | 7月1日  |
| アルファロメオ      | アルファロメオジュリア    | 2代目 (952系)    | 改良 | 7月6日  |
| ルノー          | ルノールーテシア5HB    | 4代目 (RH/RM系)  | 特別 | 7月11日 |
| フィアット        | フィアットパンダ       | 3代目 (139系)    | 特別 | 7月13日 |
| メルセデスベンツ     | ベンツEQC         | 1代目           | NR | 7月18日 |
| アウディ         | アウディQ8         | 1代目 (F1系)     | NR | 9月3日  |

| トレトレ新車情報     |              |                  |    |       |
|--------------|--------------|------------------|----|-------|
| 国産車 (6/17 ~) |              |                  |    |       |
| メーカー         | 車種           | 車種系統名            | 内容 | 発売日   |
| スズキ          | エブリイワゴン      | 3代目 (DA17系)      | SC | 6月17日 |
| スズキ          | エブリイバン       | 6代目 (DA17系)      | SC | 6月17日 |
| スズキ          | アルトラパン       | 3代目 (HE33系)      | SC | 6月17日 |
| ニッサン         | NV100クリッパーリオ | 2代目 (DR17系)      | SC | 6月24日 |
| ニッサン         | NV100クリッパー   | 3代目 (DR17系)      | SC | 6月24日 |
| ミツビシ         | ミラージュ        | 6代目 (A03/05系)    | 改良 | 6月27日 |
| トヨタ          | アクア          | 1代目 (10系)        | SC | 7月1日  |
| トヨタ          | アクア          | 1代目 (10系)        | 特別 | 7月1日  |
| トヨタ          | ハリアー         | 3代目 (60系)        | 特別 | 7月2日  |
| トヨタ          | ポルテ          | 2代目 (140系)       | SC | 7月3日  |
| トヨタ          | ポルテ          | 2代目 (140系)       | 特別 | 7月3日  |
| トヨタ          | スペイド         | 1代目 (140系)       | SC | 7月3日  |
| トヨタ          | スペイド         | 1代目 (140系)       | 特別 | 7月3日  |
| スズキ          | クロスビー        | 1代目 (MN71系)      | 改良 | 7月3日  |
| マツダ          | スクラムワゴン      | 3代目 (DG17系)      | SC | 7月4日  |
| マツダ          | スクラムバン       | 5代目 (DG17系)      | SC | 7月4日  |
| トヨタ          | クラウンハイブリッド   | 3代目 (220/H20系)   | 特別 | 7月8日  |
| トヨタ          | クラウン         | 15代目 (220系)      | 特別 | 7月8日  |
| ダイハツ         | タントカスタム      | 4代目 (LA650/660系) | FC | 7月9日  |
| ダイハツ         | タント          | 4代目 (LA650/660系) | FC | 7月9日  |
| ミツビシ         | タウンボックス      | 3代目 (DS17系)      | SC | 7月11日 |
| ミツビシ         | ミニキャブバン      | 8代目 (DS17系)      | SC | 7月11日 |
| スズキ          | イグニス         | 1代目 (FF21系)      | 改良 | 7月11日 |
| スズキ          | イグニス         | 1代目 (FF21系)      | 特別 | 7月11日 |
| スズキ          | ソリオ          | 3代目 (MA26/36系)   | 特別 | 7月11日 |
| マツダ          | マツダ6ワゴン      | 1代目 (GJ系)        | NR | 8月1日  |
| マツダ          | マツダ6セダン      | 1代目 (GJ系)        | NR | 8月1日  |



## 30周年記念で出品5424台の好実績

## 小山バントラ、節目のAAを盛大に

## 荒井商事



平成元年7月にスタートし、いまや世界最大の商用車AAとなったアライAA小山バントラ

荒井商事(荒井亮三社長)が主催するアライAA小山バントラは7月27日、「開場30周年記念A」を開催。出品5424台を集め、建機AA分

離後としては過去最高の台数で賑わった。

セレモニーで荒井亮一会長は「当社は来年、創業100周年となるが、小山でAAを始めたこと

がアライグループ発展の柱となっている。このバントラの礎を築いて頂いたのがバントラ協会の皆様であり、また30年間の会員の支持により『世界にアライバントラあり』という評価が得られるようになった。今後も会員のた

めになり、世界のトラックス流通に役立てるよう努めていく」と決意を語った。

AA結果は、成約3217台、成約率59.3%、単価83万3000円に。小山バントラは、平成元年に月2回開催でスタート。平成9年に月3回、13年に毎週開催と増

回。また15年に2レインと化し、現在は6レインと

なっており、前日には、前夜祭を開催し、会員など200名が参加。マグロの解体ショーや抽選会などで盛り上がった。

今後について荒井社長は「従来のビジネスモデルにとらわれず、AIを活用した適正相場の提供といった、マーケットメイキングをより踏み込んでいこうと計画している」としている。

なおAA前日には、前夜祭を開催し、会員など200名が参加。マグロの解体ショーや抽選会などで盛り上がった。

また、昨年はトラックスのボディやトレーラー単体など新たな需要を生み、今年からトラックスキャンピングも開始した。

来春からは、会場敷地内で県道開通工事が開始。それにあわせて撮影棟、検査棟を新設することで、より効率的な運営体制を構築。さらに来年夏には8レインへの移行で、利便性向上を図っていく。

## 10周年AAで出品1576台

## TAA四国会場

トヨタユーズック(北口武志社長)は7月9日、TAA四国会場で「10周年記念AA」を開催した。

出品台数は今年一番となる1576台で、78.1%の好成約率を記録した。四国会場は2009年7月にオープン。今年上半年の出品台数は、前年同期比12%増の2万5518台(1開催平均1063台)、成約率同2.0%増の82.3%を記録している。

セレモニーで、北口社長は「昨年11月には、松山特設ヤードを開設、四国全域の会員が使いやすい会場をめざしてきた。今後も安心、安全なオークションの運営に努めていく」と挨拶した。席上、伊藤良倫会場長は「販売店からの出品に加え、一般会員からの出品も増加しているのが最近の傾向。香川県に加え、愛媛、徳島、そして愛媛は松山特設ヤードも出品拡大が顕著」としている。

## 交通遺児育英会への寄付金贈呈式 「第37回カーセブン全国スタッフ会議」 総合表彰では富士店が1位に

カーセブンディベロプメント(井上貴之社長)は7月23日、「第37回カーセブン全国スタッフ会議」を開催した。

席上では、交通遺児育英会への寄付金贈呈式を実施。1年間の1枚の名刺運動によって集めた浄財7万8700円を、イメージキャラクターの小倉優子さんが手渡した。

これは名刺1枚につき1円を寄付するもので「このチャリティ活動は、会社を設立してから毎年実施し、もう20

年になる。金額の大小ではなく、大事なことは継続すること」(井上社長)。

一方、贈呈式後には、優秀な成績を取めた店舗及びスタッフを表彰。全国のMVPである「CSM総合表彰」は、富士店(静岡県富士市)が受賞した。

また、個人買取り部門の全国1位は那須俊行さん(浜松葵町店)、さらに個人販売部門の1位には原田聡美さん(むつ下北店)が荣誉に輝いた。



CSM総合表彰の上位3店

## 9月4、5日に30周年記念行事

## アライ小山でコラボコーナー特設

## ソウイング

中古車流通のトータルサポートを展開するソウイング(本社〃栃木県小山市、丹羽政之会長)は、9月4日と5日に創業30周年記念行事を開催する。

まず9月4日は、150名の来賓を招待して祝賀会を行なう。続く5日には、荒井商事(荒井亮三社長)との合同企画として、アライAA小山の記念

品を計画している。

中尾社長は、10月1日にNPO法人を立ち上げる予定で、日本で貧困にあえぐ子供の就学支援を行なっていく。将来的には、自動車業界への就職のあつせんなども視野に入れている。

ソウイングは7月26日、代表取締役社長の中尾聡氏が退任すると発表した。

退任日は9月末日。後任の社長は、丹羽会長が兼務する。

中尾氏は、10月1日にNPO法人を立ち上げる予定で、日本で貧困にあえぐ子供の就学支援を行なっていく。将来的には、自動車業界への就職のあつせんなども視野に入れている。



中尾社長(左)と丹羽会長

中尾社長(左)と丹羽会長

中尾社長は、10月1日にNPO法人を立ち上げる予定で、日本で貧困にあえぐ子供の就学支援を行なっていく。将来的には、自動車業界への就職のあつせんなども視野に入れている。

中尾社長は、10月1日にNPO法人を立ち上げる予定で、日本で貧困にあえぐ子供の就学支援を行なっていく。将来的には、自動車業界への就職のあつせんなども視野に入れている。

中尾社長は、10月1日にNPO法人を立ち上げる予定で、日本で貧困にあえぐ子供の就学支援を行なっていく。将来的には、自動車業界への就職のあつせんなども視野に入れている。

いすゞモーターオークション

8月22日 九州新会場2周年記念

957回 進呈 出品賞 落札賞

**ご来場賞**

産直品 野菜・果物!

**ケータリング**

●チーズハットグ  
●ホルモンチャンポン  
●とめ手羽  
●ジェラート

**ライネックス協賛**

来場された方には  
タモ帽  
プレゼント!

お残り賞  
お楽しみ袋  
プレゼント!

お楽しみ袋

いすゞモーターオークション東京会場

21 1340回 記念開催

AM11時スタート

出品賞・落札賞 進呈!

いすゞモーターオークション神戸会場

23 1502回 記念開催

AM10時スタート

出品賞・落札賞 進呈!

8月9月出品落札増大キャンペーン

お楽しみ 抽選会開催!

9月最終週に抽選会実施

ハズレなし

出品・落札・成約の合計獲得ポイントに応じて抽選券を進呈!

※9月最終週は出品ポイントのみ加算となります。抽選は各会場ごととなります。※写真はイメージです。※詳しくはスタッフまでお問い合わせください。対象期間:2019年9月まで

IMA東京会場 千葉県印西市牧の台3-1-1 TEL.0476-42-5121

IMA神戸会場 兵庫県神戸市灘区味泥町2-48 TEL.078-871-5500

IMA九州会場 福岡県古賀市青柳字馬渡808 TEL.092-942-0860

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







NEW

中古車輸出情報

Used car export information

Website

リリースしました!

ついに!登場!

仕向け国の税制や、「行く車」「行く装備」が判る

仕向け国別規制情報

仕向け国の税制や、「行く車」「行く装備」が判る

中古車輸出情報 Website

検索

メーカー (必須) トヨタ

車種 (必須) ヴィッツ

車種系統 (必須) 2代目 (20系)

型式 (必須) ZGE20W

検索

世界地図で見る

ユーストカーハイパー

ハイパー連携でAA相場検索をする

今月の平均輸出台数ランキング(TOP20)

車両情報

トヨタ

ヴィッツ

2代目 (20系)

ZGE20W

▲車種を検索してください。▼グラフ上のバーの色は右記の年月数に対応しています。(製造年 | 登録年 | 経過月数) クリックでAA相場検索

製造年 (年落ち)

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9

ジャマイカ

詳細

モリシャス

詳細

マレーシア

詳細

ロシア

詳細

登録年 (年落ち)

0 1 2 3 4 5 6 7

経過月数 (カ月)

0 12 36 48 60 72 84 96

ユーストカーハイパーでAA相場検索をする

18カ月 クリック

47カ月 クリック

12カ月 クリック

55カ月 クリック

7年 クリック

他のシステムと連携可能です!

ユーストカーハイパーとの連携で、このような表示が可能となります!

行く行かないの時期が判る!

行く行かない

行く行かない

カー辞典システム

この車は輸出対象車種の可能性があります

※12月9カ月で輸出に行かなくなります

年式 H24年 1月登録

車種 ヴィッツ

型式 ZGE20W

グレード 1.8S

仕向け国 ケニア

H24年1月以降の初度登録

※乗用車は初度登録日から7年落ちまで対象

カー辞典査定システムにも連携できます

料金

定価: 12,000円(税別)

【セット価格(月額)】

+8,000円(税別)

※特別セット価格は、ユーストカーハイパーProオプションをご契約のお客様が対象です

株式会社 ユーストカー

お申込みはこちらまでどうぞ!

0466-55-0818

販売代理店募集

info@u-car.co.jp

製作元 株式会社 自動車流通保証

10047380-1.indd 18

2019/07/31 18:52





# BMW Z4

## 試乗車スペック BMW Z4 sDrive20i M Sport

BMW Z4 sDrive20i M Sport | 直列 4 気筒 2.0 リットルガソリンターボ | 駆動方式：FR | タイヤサイズ：フロント 255/35ZR19、リア 275/35ZR19 (ミシュランパイロットスーパースポーツ) | 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℃

ソフトトップはわずか 10 秒で開く

19 インチではピッチングが生じやすい

## デザイン&クオリティがさらに向上した 3 代目「Z4」 魅力的なラグジュアリー・オープンとして正常進化 レビュー 吉川 賢一

3 月に発売となった新型「Z4」。ご存知の通り、トヨタ新型スーブラの兄弟車だ。グレードは、上から直列 6 気筒 3 リッターターボエンジンを搭載する「M40i」(835 万円)、直列 4 気筒 2.0 リッターターボエンジンの「sDrive20i M Sport」(665 万円)、「sDrive20i Sport」(615 万円)、「sDrive20i」(566 万円)。ちなみにスーブラは RZ (3 ℓ ターボ) 690 万円、ベースグレードの SZ が 490 万円と、約 75 ～ 145 万円ほど安い。

### どこが進化した？

先代「Z4」よりも全長が 85mm 伸び、幅も 75mm 拡大され、4335 × 1865 × 1305mm (全長 × 全幅 × 全高) となり、コンパクトスポーツカーとは呼べないほどに立派になった。ホイールベースは 25mm 短縮し 2470mm に、トレッドはフロント 100mm、リアは 75mm も拡大した。ただし、BMW の特徴である前後重量配分は 50 : 50 を守り、低い重心を目指すためにソフトトップのみとなった。スーブラは逆にメタルルーフ仕様のみである。

サスペンションも改良し、アルミニウムを用いた軽量化と、リアには新型 5 リンク式サスペンションとした。なお、ランフラットタイヤを止め、ミシュラン・パイロット・スーパースポーツを装着しており、乗り心地は改善方向と見込まれる。今回は「sDrive20i M Sport」に試乗した。

### ●良い所① ドライバーを「その気」にさせてくれるインテリア

最先端のフルデジタルメーター、センターモニターは抜群の視認性であり、見た目もスタイリッシュだ。太めのステアリングがとても握りやすく、ハンドルを操作する力を確実にタイヤへ伝えてくれる。シートやステアリングの調整幅が広く、どんな体系の人でも適切なドライビングポジションを取りやすい。またシートの出来が良く、腰回りを重点的に支えて、上半身は緩やかにサポートするため、スポーツシートでも窮屈さは感じない。

10 秒で開くソフトトップを開けば、軽快なエンジンサウンドも良く聞こえ、「走りたい」という心を駆り立ててくれる。

### ●良い所② 軽快なハンドリングと安全性重視のステアリング制御

ロック to ロックで 2.1 回転のバリアブルステアリングは、中心付近は穏やかな応答性だが、ステアリングを切り込んでいくと、一気にタイヤ切れ量が増えていく設定となっている。交差点や車速の低いワインディングでは、ステアリングを持ち替えることなく、グイグイと曲ることができるので非常に快適だ。また、車線をキープするステアリング制御を ON にすれば、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。他どのメーカーよりも強いその力は、一発で眠気が吹き飛ばすほどだ。

### ●気になった所① ワイドになりすぎたボディ

1865mm という、ワイドな全幅と着座位置の低さは、駐車場の料金所の幅寄せのシーンなどで、慣れるまでは常に気を遣うことになるだろう。また 2 ドアのためドアが長いこともあり、日本では駐車場での乗り降り、苦勞をするかもしれない。スタイリッシュなエクステリアデザインを得たものの、日常の使い勝手が犠牲になっており、残念な点といえる。

### ●気になった所② 19 インチだと乗り心地は固い

綺麗なサーフェイスの路面ならば、実に滑らかに走ってゆくのは「さすが BMW！」だが、荒れた路面や路面の継ぎ目で、前後方向の揺れ(ピッチング)が生じやすい。オプションの 19 インチタイヤだと、ばね下を制振するためにショックを硬めに設定する必要がある、かつホイールベース

も短いため、ピッチングが生じやすいのだ。滑らかな乗り心地を味わいたいのであれば、17 インチもしくは 18 インチを選択した方が良い。

### まとめ

Z4 は『オープンエアの非日常感を味わえる』数少ないラグジュアリー・スポーティーカーだ。直列 4 気筒の 2 リッターエンジン (197PS) で軽快な走りをするか、直列 6 気筒の 3 リッターエンジン (340PS) で、パワフルで重厚な走りをするのか、ドライバーの“情熱”次第である。なお、上級グレード「M40i」には標準で、「sDrive20i M Sport」にもオプションで、減衰力を調整するアダプティブ M サスペンションが装備される。これがあれば、課題の乗り心地はさらに改善される。

文=吉川賢一 写真=鈴木祐子

### MAZDA の名を背負った渾身のハッチバック！ 待望の新型エンジンが待ち遠しい！

「美しく走る」という、このクルマのコンセプトの通り、「MAZDA3」のデザインには、人々を惹きつける魅力がある。とくに、C ピラー付近の無駄のない形状は、まさに MAZDA が言う「引き算のデザイン」だ。

ボディタイプはハッチバックとセダンの 2 種類。販売の中心となるのがハッチバックで、先代アクセラに対し、より低くスポーティな外観となった。

エンジンにも注目トピックがある。1.5L と 2.0L ガソリンの「スカイアクティブ G」、1.8L ディーゼルの「スカイアクティブ D」に加え、世界初の火花点火制御圧縮着火の「スカイアクティブ X」が初搭載となる (発売は 2019 年 10 月)。ディーゼル並みのトルクや燃費の良さ、ガソリンの爽快感を併せ持つという。

トランスミッションは 6 AT。ただしスカイアクティブ X とガソリン 155 には、6 MT 仕様も用意される。なお、燃費は WLTC モードで 20S が 15.6km/L、XD が 18.8km/L、スカイアクティブ X は未公表だが、ディーゼルとほぼ同等の燃費 (18km/L 付近) を達成する見込みだ。

ディーゼル特有の低回転域での怒涛のトルクを使って走るよりも、積極的にエンジンを回して楽しみたい方には、2019 年 10 月追加となる「スカイアクティブ X」仕様まで待つことをお勧めする。(文/写真：吉川賢一)



# プレミアム ブロック

一押し

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

# 90万円

豊富な車両画像でアピール力抜群  
MAX17枚の画像掲載  
弊社撮影MAX7枚+会員様撮影MAX10枚

車両画像  
増加!!

ベネット会員募集中！  
担当：森までお電話ください！

リニューアル後の出品申込み書にて対応  
査定結果も随時データアップ!

8月 14日(水)は休催致します

8/7AA  
人気家電・おもちゃ・グッズを格安販売!

8/28AA  
白いとうもろこしを格安販売!

チャリティ  
イベント

売上金を  
(公財)交通遺児育英会に寄付します。

株式会社ベイオーク TEL06-6612-5612 詳細は、今すぐネット検索! **ベイオーク**へ





## 「創立50周年感謝祭」盛大に 取引企業など500名超出席

### 中部自動車販売

中部自動車販売(本社=東京都東大和市、横手弘之会長)は7月24日、都内のホテルで「創立50周年感謝祭」を盛大に開催。長年にわたる取引企業を来賓として招き、同社社員も合わせて500名超が出席した。

開会にあたり、中部自販の歩みをスライドで紹介。続いて、横手会長が「かつて45店舗を展開していたのに今は21店舗。中部自販は大丈夫か、と思われた人もあるかも知れないが、当社は売上や規模拡大ではなく、あくまでも利潤を追求している。そうでなければ社員の給料を上げることも、業績を伸ばすこともできない。お陰様でこの50周年という記念すべき年に、利益が初めて100億円を突破することができた。心より深く感謝したい」と挨拶した。

続いて、皆川純一社長が「平成5年4

月の入社時は数店舗、社員も数十名だった。それがここまで成長できたのは、横手会長がカリスマ性を持って、素晴らしい経営判断をしてきた結果。今後、60年、70年に向けて、ES・CSの向上、企業理念の遵守、利益向上という3つの柱をしっかりと確立させ、全員でさらに良い会社にしていきたい」と述べた。

当日は、来賓も多数出席。あいおいニッセイ同和損保の金杉恭三社長をはじめ、関連協会の薄田美会長、JU東京の萩田典雄理事長、三井住友海上あいおい生命保険の土屋光弘会長などが代表して祝辞を贈り、中村オートパーツの中村喜彦会長の乾杯発声で開宴した。

宴席では、フランス料理のフルコースに舌鼓を打ち、ものまね芸人のアトラクションで大いに盛り上がった。

## 都市対抗野球本大会に初出場

### シティライト岡山



シティライトカラーの青色で埋め尽くされた観客席

シティライト(丸山明社長)が運営する硬式野球部・シティライト岡山は、第90回都市対抗野球大会の本大会に初出場。7月14日に東京ドームで開催された1回戦では、宮崎県代表の宮崎梅田学園に4対3で勝利した。岡山市の企業が本大会に出場するのは47年振りの快挙。さらに初出場同士という、注目の対決となった今回の1回戦。岡山市の大森雅夫市長が始球式を務め、両チーム合わせて約1万人の観客で盛り上がった。

## 出品4925台を集め盛況に ホンダAAが18周年記念

### ホンダユーテック



ホンダユーテック(伊藤哲也社長)が運営するホンダオートオークションは7月8日、「18周年記念AA」を開催。グループ6会場合計で4925台の出品を集め、盛況だった。

セリ開始前に山瀬淳執行役員・営業部長は「この18年間の累計実績は、出品272万台、成約率は88.8%を記録。また昨年は出品20万7000台で93.5%の高成約率をマークした。今後も安定した台数の確保で、会員の商売発展に寄与。一層の満足度向上をめざしていく」と挨拶した。

当日の合計結果は、成約4547台、成約率92.3%、単価35万2000円と、9割を超える成約率をマークし、ホンダAAの特長を遺憾なく発揮した。

なお、ホンダAAでは、

東京会場の小川サテライトPlusの出品車に限定して、3月から4K画像を使用。鮮明な画像の提供で、好評を得ている。

これについて伊藤社長は「画像出品の一層の拡大にとても有効。今後、ヤードあるいはサテライトの増加を計画しているなかで、引き続き4Kに積極的に取り組み、車両情報を充実させていきたい」という。

また一方で、今期の計画については「社内的には前年度は『芽吹く年』と話したが、今年度は『育む年』。ホンダAA全会場として、標準的な部分は統一するものの、飾りの部分では、それぞれの会場の特長や個性を発揮。引き続き出品20万台をめざしていく」という。



上・1500坪の大型店「WOW! 好站 認證車大賣場」。左下・セレモニーで祝辞を述べるソウイング中尾聡社長。右下・地元プロ野球のチアも参加

台湾の新車メーカー裕隆グループ(日産&三菱)傘下の中古車事業戦略企業である、行将企業股份有限公司(林志偉社長)は6月12日、台湾の桃園に国内最大規模となる大型中古車販売展示場「WOW! 好站 認證車大賣場」をオープンした。

所在地は、桃園の中でも外資系の家電、衣料、食料品など量販店が密集する商業エリアの中で、多くの集客が見込まれている。1500坪の広大な敷地は裕隆グループから提供され、リソースの有効活用としても期待されている。

運営する行将企業的主要事業はAA運営であり、現在、台北、台中、高雄の3会場を展開、会員数は1500社を超える。今回の店舗は会員向けの小売り支援の一環で

あり、展示車はすべて会員が出展。オープニングでは20社から160台を数えた。

また、販売スタッフ10名はすべて行将の社員で、店舗運営全般も同社が担っている。

小売り価格は、行将がAAで蓄積した40万台分のビッグデータから、適正価格を算出。会員へアドバイスを行なう。利益の分配は、車両販売に關しては会員が、そして認定(鑑定)、保証、クレジット、部品・用品販売の利益は行将となる。

営業形態は、日本からコンサルタントを招き、店舗レイアウトからディ

セレモニーに100名超

オープニングセレモニーには、来賓として、地元・桃園の鄭文燦市長や、桃園市政府經濟發展局の郭裕信局長、また中興汽車商業同業公會の蕭毓中副理事長、桃園市汽車商業同業公會の梁榮男理事長、さらに日本からは、創業から同社の顧問を務めている株式会社ソウイングの中尾聡社長など、100名を超える関係者が出席した。

セレモニーで挨拶に立った行将企業の洪舜彦会長は、「この店舗には、

当社が長年のオークション事業を通じて蓄積したノウハウと、中古車流通の先進国である日本のノウハウをコラボさせ、価格と品質の透明感を訴求した。その結果、消費者の皆様が、より安心して中古車を購入可能な場を提供できたと自負している」と語った。

続いて、日本から出席した中尾社長が「行将さんは創業以来、ボス競りのオークションや、車両検査制度、また認定制度など、消費者保護を前提とした中古車流通の健全化に努めてきた。そして今日、さらに一歩踏み込んだ小売りの場面にも展開。台湾の中古車流通の歴史的な一歩になるもの、と確信している」と祝辞を述べた。

## 台湾最大規模の小売り展示場オープン 台湾・行将企業が桃園で

スプレイ、販売形式、ウェブを駆使した集客方法など、日本式を多く採用。ちなみに、オープニング前の段階で、すでに6台が成約となっていた。

### セレモニーに100名超

オープニングセレモニーには、来賓として、

続いて、日本から出席した中尾社長が「行将

のオークションや、車両

など、消費者保護を前提

とした中古車流通の健全

化に努めてきた。そして

今日、さらに一歩踏み込

んだ小売りの場面にも展

開。台湾の中古車流通の

歴史的な一歩になるもの、と確信している」と

祝辞を述べた。



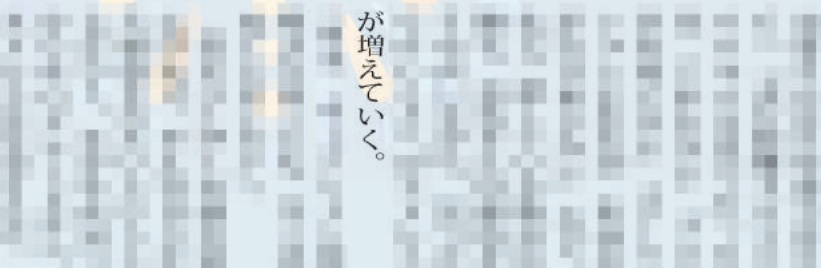
第76回

# ワンプラ指南



ワンプラで落札される車の多くは注文車だ。しかしながら、いざ、ユーザーの注文車をオークションやワンプラサイトで探してみると、意外と見つからないのが現実。できれば、オークションでユーザー買取りの車を安く落札したい、というのが売側の心理だが、ユーザーはそこまで待ってはくれない。他店の在庫の中から希望の車を見つけてしまうかも知れないし、気が変わって、別の車に移りしてしまうこともある。時間が経つにつれ、車の買い替え自体をやめてしまう可能性もある。実際の例だ。

これが探している側の感情。こうしたことを踏まえると、ワンプラの出品は、オークション相場より多少、高くても十分勝負できるのだ。ユーザーの希望に合致すれば、相場の上で「即落札」ということも珍しくない。とくに、数の少ないクルマ、グレードなどはなおさらだ。オークション出品前



が増えていく。

これからオークションも夏季休業に入り、オークション仕入れもいったんストップする。



に、ワンプラサイトに1週間だけ出品するとうう、買取店の担当者がいう。

とくに8月第3週、8月12日(月)から17日(土)までは、ほとんどのオークションが夏季休業。この間、小売店は仕入れができない。ワンプラサイトも休業があるとはいえ、ユーザーと商談するには、重要なツールになってくる。在庫車両は確実に、ワンプラサイトにアップしておきたいところだ。

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！

ワンプラサイトは相場より高くてもなぜ売れるのか？  
「ドンピシャ」はなかなかみつからない



仕入れ車両・店頭車両は迷わず出品してください!!  
車種問わず売れています！

多走行・古い年式でも売れます

コンパクト系ハッチバックが人気

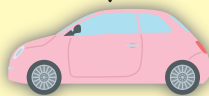
高値取引実績多数



軽自動車



普通車



輸入車



バン・トラック



よびんこ / PIXTA



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











「お客様、結構、どうしてでも乗り換えたいお客様に、非常に有効になります。」

「お客様、結構、次号もこの続きをお届けします。お楽しみに。有料版の申し込みは電話03(3371)9340まで！」

「お客様、結構、次号もこの続きをお届けします。お楽しみに。有料版の申し込みは電話03(3371)9340まで！」

22面からのつづき

お客様や、他店に行っているお客様で、ここを選んでいられるのであれば、という事になります。

②たぶん問題ない

この場合は、

③少し不安

この場合は、

④結構厳しい

⑤厳しい

ここは手前の2つと意味的には似ていますが、『厳しい』という表現をしていますね。

ここを選ぶ人は、実は面白いカテゴリーのお客様なんです。『厳しい』

と受け止め、同意をして、労ってあげて下さい。その不安を取り除ければ、商談としては最高の状態ですね。

ディーラー査定が安く『厳しい』のであれば、

交換をあきらめたのだから、後悔しないかと決めたおいた方がいいです。なぜなら

結構な数のお客様が『やっぱり我慢できない』と、あとから相談に来るんです。

で、聞くことをしてみますか？」



大切なお車運びます!!

<http://www.touzaikaiun.jp>

**東西海運株式会社**

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

|        |                                                      |       |                                                       |
|--------|------------------------------------------------------|-------|-------------------------------------------------------|
| 札幌支店   | 札幌市清田区平岡3条3-30-7 MESSEビル2F<br>TEL : 011-887-1031 (代) | 大阪支店  | 大阪市住之江区南港北2-1-10 ITM棟5F M-4<br>TEL : 06-6612-1031 (代) |
| 仙台支店   | 仙台市宮城野区中野5-5-26<br>TEL : 022-387-1920 (代)            | 福岡支店  | 福岡市東区香椎照葉3-2-1 シーマークビル2F-B<br>TEL : 092-674-1031 (代)  |
| 北関東営業所 | 群馬県伊勢崎市三和町1495-1<br>TEL : 0270-27-5005 (代)           | 宮崎営業所 | 宮崎市広島2-5-16 興亜宮崎ビル5F<br>TEL : 0985-35-2948 (代)        |
| 名古屋支店  | 名古屋市中村区太閤1-20-13 秀幸ビル301号<br>TEL : 052-451-1031 (代)  | 沖縄支店  | 那覇市銘苅3-22-33 R8ビル302号<br>TEL : 098-869-1031 (代)       |

**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**

※2014年～2018年発表

- ✓ 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>





**8月 完全無欠の情熱イベント! SUPER COLLABORATION EVENT**

CAA東京&CAA東北 合同企画

**大漁**

2019 SUPER SANMA FESTIVAL

8/20 963回

4レーン化2周年記念AA

出品3台以上賞! 2つの重複OK!

出品または落札1台以上賞!

産地直送便

とれたてさんま

※さんまの水揚げ状況により発送日が変わります。ご了承ください。

ドリンク詰め放題!

おやつ茶進呈!

お好きな屋台メニューが選べる!

8月のオークションスケジュール

6日 962回 レギュラーAA

13日 休催

20日 963回 4レーン化2周年記念AA

27日 964回 レギュラーAA

8月毎開催! シャトレーゼ

アイスクリームサービス!

2階食堂にてセルフサービス

おかげさまで20周年

CAA 20th ANNIVERSARY

シーエーエー東京会場ハタチ

株式会社シーエーエー東京会場

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

毎週火曜日開催 AM10:00スタート

WebのことならTC-web ☎ <http://taacaa.jp/> TC-web









「安い」方の声が聞こえてくるが、  
「相場が高い」「相場が安い」との声が入り混じって聞こえてくるが、

今年、AA会場などで「相場が高い」「相場が安い」との声が入り混じって聞こえてくるが、

今年、AA会場などで「相場が高い」「相場が安い」との声が入り混じって聞こえてくるが、

今年、AA会場などで「相場が高い」「相場が安い」との声が入り混じって聞こえてくるが、

今年、AA会場などで「相場が高い」「相場が安い」との声が入り混じって聞こえてくるが、

【表1】AA落札平均価格比較 (2018年 vs 2019年)

| 評価点3.5点以上の国産普通乗用車のみ(軽自動車除く) | AA開催年 | 2018年   | 2019年   | 前年比   |
|-----------------------------|-------|---------|---------|-------|
|                             | 全ての年式 | 725,000 | 685,000 | 94.5% |

【表2】日本国内向け車種のAA落札平均価格比較

| AA開催年   | 2018年     | 2019年     | 前年比   |
|---------|-----------|-----------|-------|
| 登録年6年落ち | 1,235,000 | 1,210,000 | 98.0% |
| 登録年5年落ち | 1,339,000 | 1,321,000 | 98.7% |
| 登録年4年落ち | 1,490,000 | 1,397,000 | 93.8% |

| AA開催年   | 2018年     | 2019年     | 前年比    |
|---------|-----------|-----------|--------|
| 登録年3年落ち | 1,861,000 | 1,898,000 | 102.0% |
| 登録年2年落ち | 1,995,000 | 2,014,000 | 101.0% |

| AA開催年   | 2018年     | 2019年     | 前年比    |
|---------|-----------|-----------|--------|
| 登録年3年落ち | 1,426,000 | 1,468,000 | 102.9% |
| 登録年2年落ち | 1,572,000 | 1,660,000 | 105.6% |
| 登録年1年落ち | 1,637,000 | 1,757,000 | 107.3% |

| AA開催年   | 2018年     | 2019年     | 前年比    |
|---------|-----------|-----------|--------|
| 登録年4年落ち | 1,666,000 | 1,609,000 | 96.6%  |
| 登録年3年落ち | 1,751,000 | 1,851,000 | 105.7% |
| 登録年2年落ち | 2,078,000 | 2,181,000 | 105.0% |

| AA開催年   | 2018年     | 2019年     | 前年比    |
|---------|-----------|-----------|--------|
| 登録年4年落ち | 1,870,000 | 1,917,000 | 102.5% |
| 登録年3年落ち | 1,966,000 | 2,228,000 | 113.3% |
| 登録年2年落ち | 2,616,000 | 2,433,000 | 93.0%  |

【表3】日本国内向け車種のAA落札平均価格比較

| 車種            | 2018年     | 2019年     | 前年比    |
|---------------|-----------|-----------|--------|
| ランドクルーザープラド5D | 1,870,000 | 1,917,000 | 102.5% |
| ランドクルーザープラド5D | 1,966,000 | 2,228,000 | 113.3% |
| ランドクルーザープラド5D | 2,616,000 | 2,433,000 | 93.0%  |

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!

| 車種            | 2018年     | 2019年     | 前年比    |
|---------------|-----------|-----------|--------|
| ランドクルーザープラド5D | 1,870,000 | 1,917,000 | 102.5% |
| ランドクルーザープラド5D | 1,966,000 | 2,228,000 | 113.3% |
| ランドクルーザープラド5D | 2,616,000 | 2,433,000 | 93.0%  |

上半期AA相場を分析

高額車相場が大幅下落



ランドクルーザープラド5D (4代目 150系)

本紙の1〜3面では、5月までの輸出台数が前年割れとなった仕向国を紹介した。その中で、日本のAA相場に与える影響が強い国と言え、

国内向け車種のAA相場を裏付けるために、上半期のAA相場(落札平均価格)の推移で分析した。

国内向け車種のAA相場を裏付けるために、上半期のAA相場(落札平均価格)の推移で分析した。

国内向け車種のAA相場を裏付けるために、上半期のAA相場(落札平均価格)の推移で分析した。

国内向け車種のAA相場を裏付けるために、上半期のAA相場(落札平均価格)の推移で分析した。

国内向け車種のAA相場を裏付けるために、上半期のAA相場(落札平均価格)の推移で分析した。

国内向け車種のAA相場を裏付けるために、上半期のAA相場(落札平均価格)の推移で分析した。

対し、今年は約68万5000円と、およそ5.5%の下落となった。

対し、今年は約68万5000円と、およそ5.5%の下落となった。

対し、今年は約68万5000円と、およそ5.5%の下落となった。

対し、今年は約68万5000円と、およそ5.5%の下落となった。

対し、今年は約68万5000円と、およそ5.5%の下落となった。

対し、今年は約68万5000円と、およそ5.5%の下落となった。

対し、今年は約68万5000円と、およそ5.5%の下落となった。

輸出に与える影響が大きい。輸出に与える影響が大きい。

輸出に与える影響が大きい。輸出に与える影響が大きい。

輸出に与える影響が大きい。輸出に与える影響が大きい。

輸出に与える影響が大きい。輸出に与える影響が大きい。

輸出に与える影響が大きい。輸出に与える影響が大きい。

輸出に与える影響が大きい。輸出に与える影響が大きい。

輸出に与える影響が大きい。輸出に与える影響が大きい。

輸出に与える影響が大きい。輸出に与える影響が大きい。

輸出に与える影響が大きい。輸出に与える影響が大きい。

輸出に与える影響が大きい。輸出に与える影響が大きい。

輸出に与える影響が大きい。輸出に与える影響が大きい。

輸出に与える影響が大きい。輸出に与える影響が大きい。

輸出に与える影響が大きい。輸出に与える影響が大きい。

輸出に与える影響が大きい。輸出に与える影響が大きい。

輸出に与える影響が大きい。輸出に与える影響が大きい。

輸出に与える影響が大きい。輸出に与える影響が大きい。

輸出に与える影響が大きい。輸出に与える影響が大きい。

輸出に与える影響が大きい。輸出に与える影響が大きい。

輸出に与える影響が大きい。輸出に与える影響が大きい。

輸出に与える影響が大きい。輸出に与える影響が大きい。

輸出に与える影響が大きい。輸出に与える影響が大きい。

輸出に与える影響が大きい。輸出に与える影響が大きい。

輸出に与える影響が大きい。輸出に与える影響が大きい。

輸出に与える影響が大きい。輸出に与える影響が大きい。

輸出に与える影響が大きい。輸出に与える影響が大きい。

輸出に与える影響が大きい。輸出に与える影響が大きい。

輸出に与える影響が大きい。輸出に与える影響が大きい。

輸出に与える影響が大きい。輸出に与える影響が大きい。

Excellence  
for you

大好評!!

過去1年以上オークション出品歴のない車両が多数出品! 2つのEX、魅力の成約率!!

売切りEX & トレタマEX

株式会社JU岐阜羽島オートオークション

〒501-6330 岐阜県羽島市堀津町2211番地

tel 058-398-5100(代) fax 058-398-5109

http://www.i-gforce.co.jp