

無料版

9月号

ユーストカー NEWS

毎月1日発行

第77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

ここまで来た!

AI VS 人間

《8面》

ついに中国で輸出がスタート

人気モデル
「解体新書」

32

トヨタC-HR

《5面》



中古車プライシング

値付け

十番勝負



《2面へつづく》

ユーストカーグループが4年前から計画し、開発してきたAIによる中古車価格予測システム。データサイエンスの第一人者である横内大介准教授を中心にチームを結成、数多くの検証を行い、試行錯誤を繰り返してきた結果、ようやく皆様にお伝えできるレベルに仕上がってきた。昨今、AIが人間にとって代わる……という話を聞くことが多くなった。そこで、中古車流通業の重要な業務である「プライシング」について、本当にAIの方が優れているのかどうか、「AI対人間」と銘打って、皆様にお届けしよう。

今回は、AI開発チームに座談会形式で話をしてもらい、そのなかで「AI対人間」の対決も行ってみたい。我々人間の仕事がAIにとって代わられてしまうのかどうか……、気になるところである。

AUCNET オークネットTVオークション

オークネット34周年 & VUC開設4周年 記念オークション

9月14日(土)・16日(月) 第1768回AA

お取引台数に応じ賞品をもれなくプレゼント

取引 2台賞

米屋 極上羊羹 栗
今年は千葉VUC(佐倉市)の隣町、成田市の銘菓をお届け!

取引 30台賞

選べる和牛ギフト

取引 50台賞

JTB たびもの横筆

Max30 500円!! FRESH 1,000円 SUPER FRESH 7 流札無断

AucNeo Station HYPER 入会キャンペーン
2019年12月までの申込み限定! 入会後1年間限定
キャンペーン特別月間費用 34,800円(税込)
14,900円/月 57%OFF

株式会社 オークネット 情報流通センター ☎03-6440-2222

URL: www.aucnet.co.jp

オークネット

検索



桑名 (司会者) 本日の参加者は、一橋大学大学院の横内大介准教授、株式会社エフビズの青木義充社長、株式会社アナザースタアの菅谷勇樹。データサイエンス事業部長、中古車業界でブライシング歴12年の市川学さんと、私ユースタードットコムを兼ねて行ないます。

AIはパーフェクトじゃない

桑名 ようやく、我々のAI中古車価格予測はある程度の流通量の車種であれば、利用できる段階まで来ました。今まで色々な問題や苦労がありましたね。今一度、振り返ってみたいと思いませんか。もうかれこれ開発を始めて4年が経ちました。今だから横内先生の前でも言えるのですが、データサイエンスの第一人者である先生にお願いすれば、半年も経たずに凄いなものができるとなっていて、最初は思っていました。失礼ながら(笑)。

横内大介准教授 (以下、横内) そうですねえ、結構、時間かかりましたね。そもそもAIはパーフェクトじゃないものなんです。そこから、パーフェクトを求められても無理なんです。つい最近までAI、AIって周りがみんな騒いでいましたよね。安易に考え過ぎていた

我々もダメだったし、日本の中古車流通は年に数百万台規模が動いているだけに、データを綺麗に整備するのに時間がかかりました。

横内 そうそう、最近では単なるセンサーやプログラムが入っている過ぎない家電でもAI搭載と言ってしまうんですよ。AIを作っている我々からすると、何でそれがAIなの?というものが少なくない。宣伝広告のためにAIという言葉を使っているんですよ。本製品にこのような傾向が顕著でしたが、最近では世界的に同様の傾向がみられますね。

桑名 先ほどパーフェクトじゃないとおっしゃった事を今一度、お話し頂けますか?

横内 わかりました。そもそも、AIは学習したデータ以上のことは言えないんですね。急に市場の状況が変わり、それが過去に経験したことのない変化ならば、学習データにはその情報が含まれていませんから、いくらAIに問うても正確な答えは出ません。当該車種がいきなり輸出に行かなくなったとか、その種の新たな情報を常に学習データに加え続けていくことで、初めてAIは価格を当てられるようになる。その意味でも、我々はAIが手放して常に正答を導くと、全く思っています。とくに社会



横内 大介 工学博士
一橋大学大学院 経営管理研究科 准教授

科学的(経済的)なデータっていうのは、社会情勢とかで趨勢がすぐ変わるの、その扱いは非常に厄介になると思っっています。

青木義充社長 (以下、青木) 単純に、人間と機械の勝負という構図にはなっていないですね。以前、トレーダーをAIに置き換えたというニュースが世間を賑わせましたが、完全にAIに置き換わっている訳ではありません。単純なトレーディングであり、数が大量の場合には、人間でなくAIが担当するようになっていきますが、複雑なトレーディングの場合には、依然としてAIではなく人間がリードしています。その場合、手数料は高くなるようになっていきますね。

桑名 AI投資やプロگرامミングによる投資は、コンマ何秒を争う世界と聞いています。あれはコンピュータだけで人間に勝っているのですか?

青木 機械が人間に勝つという事はありませぬ。多額の手数を要求しているようなところは、人間がトレーディングしています。さじ加減が必要のところは人間が残っています。

桑名 よく『このアプリを使うと、あなたもお金持ちになれる』という

聞雲にビッグデータを食わせても、あんまり意味がないんです。社会科学のものは刻一刻と環境が変わるので、過去の学習データが思ったほど、役に立たないのです。もしそれが出来るのなら、今頃、株式市場なんて誰も投資しなくなりませんか(笑)。

桑名 なるほど。株式データと言えは青木さんです。日経225を全世界に配信しているOUICK(※日本経済新聞グループ会社)から独立されて、我々の開発チームに参加して頂きました。青木さん的には、AIの予測についてどういうお考えをお持ちですか?

胡散臭いメールが届きますが、あれは嘘ですよ(笑)。

青木 大体は嘘だと言っているんです。儲かるのであれば自分たちで使いますし、証券会社はお客様が売買してくれば良いので、取引を促すための宣伝です。機械だけでは上手くいかないといいと思います。

桑名 やっぱりそうですよね。

横内 そんなアプリがあったら、アプリを売らずにアプリで儲けられませんか(笑)。

一同 確かに!(笑)。

AIで大切なのは質の良い「エサ」

桑名 AIの改良を重ねていくなかで、横内先生はよく、AIは「エサ」が大切とおっしゃっていましたよね。

横内 そう、今回うまく行ったのは「エサ」、つまりデータが綺麗だからなんです。

青木 データの質が高くなければ、AIは本当にうまくいかないので、はじめから誤ったデータを使っていると、誤った結果しか得られません。要は、まともな食事をしなければ、まともな育たないということですね。食べさせるエサの質によって、育ち方が決まるという点では、ある意味でAIは素直だと言えます。先入観や偏見を持たず、データに記述さ

れた通りのことを、しっかりと学んでいくだけなので。その点では、データの与え方、用意の仕方が非常に重要になります。これは、どの分野でも変わらぬに言えることです。

桑名 題材として良い「エサ」(データ)を食べさせるかどうか、我々としても、すごく苦労しましたね。そこがうまく行かないと、全部がうまく回らない。人間が値段を出す時も、マイナーチェンジ(MC)の前後期がわからないと結果はブレるし、モデル年式がわからなくてもブレる。例えば、ある車がなぜ安いのかと考えた場合、データだけでは分からないけど、現車を見たら内装が破れていたとか、出品票に小さくエンジン異音と書かれていたとか。「見えないデータ」によって、数字がブレるのは最初につかつた壁でもあるのですが、原因は「不味いエサ」だった。AIに食べさせるのは、美味しい「エサ」というか、綺麗な「エサ」にすることが大前提。今でも、データのゴミを取り除くのは難しいと感じています。エサが良くなれば良くなるほど、純粋にAIが当たり易くなりましたね。

横内 その通りです。AI開発の成否は、9割がデータに依存しており、良いデータの準備が開発の肝になります。みんな、

JU 神奈川 9月12日(木) AM11:00スタート

会場オープン25周年 全7支部 & ディーラー協賛スペシャルAA

現金モーニング抽選会!!

豪華大抽選会!!

ご来場賞あり!!

落札報奨金 ※NC売切りコーナーは対象外。

3台以上...5万円	22台以上...6万円
5台以上...1万円	30台以上...10万円
7台以上...1万5千円	40台以上...15万円
11台以上...2万5千円	50台以上...30万円
16台以上...4万円	

ディーラー+初出品コーナー ※支部AAに付き組合員様は対象外

陸送補助金 **5千円**

パントラコーナー設置!! ※基本的に1-4メンバー車。出品料6,000円。成約料11,000円

0売切りコーナー設置!! ※不動車・事故現状車などは出品出来ません

出品料 **1,500円**・成約料 **5,500円**

セリ順 軽自動車 → 0売切り → SP → スキャンツール → ディーラー+初出品 → レギュラー → パントラ → MAX15 → NC売切り → 当日出品

9.5 ☺ ~ 12 ☺ は24時間搬入OK!! ※夜間搬入はAA当日12日☺のみ ※記念AAに付き各手数料日曜の搬入は出来ません 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

そこを疎かにしてビッグデータを叩きつけて、データを集めれば良いや、と、すごく荒っぽいことをやるからAIが当たらないんですよ。多ければいいってものではなく、質の良いデータを、目的に沿った形で供給する。実際に良い回答をするAIは、学習の手前のデータ処理に9割方の時間をかけています。

我々が普通のデータ分析をする時も、どのくらいデータを綺麗に整備するか、どういう格好にして組織化するかで、実はほとんど分析の成否が決まっている。それをしないで、データをまじめに整備せずに、モデルや手法だけを色々切り替えている人たちは、ほとんど良い結果を生んでいません。

桑名 そうでしたよね。まず「不味いエサ」、つまりゴミデータを排除するのは苦労しました。横内 皆さん、この泥臭いデータ処理作業を嫌がるのですが、実はそこが一番大事で宝が埋まっている。だから、今回のチームが良い結果を出せたのは、やはり「動物の毛」とか「エアロが付いているのか」とか、そういう細かい情報をデータ化しているのか、AIが正確に価格を読めるんです。人間ならば視覚情報(出品票や画像)で補えるが、データ化されない限り、AIは一切読めない。それがデータ化されている

というところは、より有利です。良い結果が出るのもある意味、当然だと思っっています。

桑名 横内先生の大学研究室の後輩として、途中からこのチームに参加した菅谷さんが、この部分を修正してくれたと思います。開発途中で「輸出が相場を難しくしている」ということが、わかりましたよね。海外に行

あとは、実際のデータでそのような現象が起こっているれば、AIが自動的に学習して、古い年式の車でも価格を高く予測できるようにする必要があります。

桑名 人間は「相場は年式毎に必ず下がるもの」と思ってしまうのですが、AIはこの年式、もしくは経過月数などのデータを食べさせられていますね。「ここからこ



青木 義充 学術博士
株式会社 エフビズ (F-viz) 代表取締役
一橋大学大学院 経営管理研究科 非常勤講師
上智大学 情報工学部 非常勤講師

く「行かない」で相場が急変したり、年式が古いものの相場が上がったり。そこに製造年のデータや、経過月数のデータ、つまり「良いエサ」を与えたらグッと精度が上がりましたよね。製造年規制の厳しいパキスタン向けの相場などが良い例なのですが、菅谷さん、コンピュータはこれをどのように判断しているのでしょうか?

菅谷 はい。輸出絡みの値動きをAIが読み取って、適切に価格予測に反映できているのだと思います。「経過月数の値が大きいほど、価格が下がる」「輸出の影響で、年式による価格の逆転現象が起こりうる」。この2

この年式は、海外に行っているらしいぞ」ということは、コンピュータなりに学習しているのですよね。

菅谷 そうです。

桑名 今は確かに輸出で有名なN Z T 260プレミオなど、予測させるとちゃんと実情に合った金額を出してくる。内部的には輸出のこともちゃんと勉強しているってことですかね。

段構えの仕組みがうまく機能しているの、割とうまく当たっているのだと思います。

桑名 なるほど。予測線みたくで想像の世界を引く張っちゃった、上へも下へもですね。1億円というのも結局、そんな感じですかね。

菅谷 はい。過度に上げ過ぎてしまっていたのだと思います。

桑名 どうやってプログラムを修正されたのですか?

菅谷 過度に下がり過ぎた。学習データが少ないのに、無理やり予測をさせるのは危険という事ですよ。今ではきちんと修正されているようですが、どうやって修正したのでしょうか?

菅谷 まず、マイナスが、走行距離と経過月数の処理の影響です。これは基本的に「数値が大きいほど価格が下がる」と、かたちで価格に寄与してはいますが、AIは過去データを学習することで、この価格の減衰曲線を持っているのです。学習データにない、走行距離や経過月数の車を予測する場合には、この曲線を自動的に延長して予測しようとするのですが、この延長の仕方に問題があ

り、下げ過ぎてしまっていました。

桑名 なるほど。予測線みたくで想像の世界を引く張っちゃった、上へも下へもですね。1億円というのも結局、そんな感じですかね。

菅谷 はい。過度に上げ過ぎてしまっていたのだと思います。

桑名 どうやってプログラムを修正されたのですか?

菅谷 過度に下がり過ぎた。学習データが少ないのに、無理やり予測をさせるのは危険という事ですよ。今ではきちんと修正されているようですが、どうやって修正したのでしょうか?

菅谷 まず、マイナスが、走行距離と経過月数の処理の影響です。これは基本的に「数値が大きいほど価格が下がる」と、かたちで価格に寄与してはいますが、AIは過去データを学習することで、この価格の減衰曲線を持っているのです。学習データにない、走行距離や経過月数の車を予測する場合には、この曲線を自動的に延長して予測しようとするのですが、この延長の仕方に問題があ

車がもし、紺だったらいくらになるの?と色を変えてやってみると、やっぱり紺だったらこのぐらい下がるよっていう価格まで下がってくれ

あと、サンルーフと革シートが外れちゃったらどうなるの?とAIに質問をすると(AI予測では)28万円も安くならんだとか、そこでやっぱり相場見てみると、確かにそうだなという感じ。装備や色の違いとか、走行距離が1万キロ多

か? **菅谷** 過度に下がり過ぎた。学習データが少ないのに、無理やり予測をさせるのは危険という事ですよ。今ではきちんと修正されているようですが、どうやって修正したのでしょうか?

菅谷 まず、マイナスが、走行距離と経過月数の処理の影響です。これは基本的に「数値が大きいほど価格が下がる」と、かたちで価格に寄与してはいますが、AIは過去データを学習することで、この価格の減衰曲線を持っているのです。学習データにない、走行距離や経過月数の車を予測する場合には、この曲線を自動的に延長して予測しようとするのですが、この延長の仕方に問題があ

やっぱりのあの辺の装備が付く付かないかで、ちゃんと価格が出るっていうのは、これ、ネタとしてはどういような機械的なプログラムで判断しているんですか。装備とかが付いているものと付いていないものが半分ずつぐらいだったら、ちゃんと平均を取ればわかると思うんですが、付いているデータがわず

の、やっぱりそこそこの量のデータを見た結果、サンルーフというものはプラスに働いているらしいと勝手に判断しているんですか?

菅谷 同じシルバーでも、サンルーフ付きの車の方が高くなっているというデータが集まっているれば、AIはサンルーフはプラスに働くオプションである、と判断することになります。

桑名 我々がやっている中古車相場のAI査定や未来価格予測は、他所でやっていらつしやるデータ分析と何か違う点はありますか?

菅谷 私は製造業の案件を担当することが多いの

は、走行距離と経過月数の処理の影響です。これは基本的に「数値が大きいほど価格が下がる」と、かたちで価格に寄与してはいますが、AIは過去データを学習することで、この価格の減衰曲線を持っているのです。学習データにない、走行距離や経過月数の車を予測する場合には、この曲線を自動的に延長して予測しようとするのですが、この延長の仕方に問題があ

るのだと思います。そしてAIはその部分をうまく学習している。AIの詳細部分については、お時間も限られていることですから、またの機会にしましょう。

桑名 複合的な要素、例えば「シルバーでサンルーフ付」と「パールでサンルーフなし」を比較する場合は、もちろん2レコードだけでは判断できないにしても、AIはパールで高いのか、それともサンルーフで高いのか分からない。人間だったら色じゃなくて、サンルーフだと分かるけど、AIは分からないと思うんですよ。それがある程度、的確に判断している

菅谷 私は製造業の案件を担当することが多いの

は、走行距離と経過月数の処理の影響です。これは基本的に「数値が大きいほど価格が下がる」と、かたちで価格に寄与してはいますが、AIは過去データを学習することで、この価格の減衰曲線を持っているのです。学習データにない、走行距離や経過月数の車を予測する場合には、この曲線を自動的に延長して予測しようとするのですが、この延長の仕方に問題があ

菅谷 いま桑名さんが仰られた部分が、過去のオークションデータにしっかりと記録されてい

るのだと思います。そしてAIはその部分をうまく学習している。AIの詳細部分については、お時間も限られていることですから、またの機会にしましょう。

桑名 複合的な要素、例えば「シルバーでサンルーフ付」と「パールでサンルーフなし」を比較する場合は、もちろん2レコードだけでは判断できないにしても、AIはパールで高いのか、それともサンルーフで高いのか分からない。人間だったら色じゃなくて、サンルーフだと分かるけど、AIは分からないと思うんですよ。それがある程度、的確に判断している

菅谷 私は製造業の案件を担当することが多いの

は、走行距離と経過月数の処理の影響です。これは基本的に「数値が大きいほど価格が下がる」と、かたちで価格に寄与してはいますが、AIは過去データを学習することで、この価格の減衰曲線を持っているのです。学習データにない、走行距離や経過月数の車を予測する場合には、この曲線を自動的に延長して予測しようとするのですが、この延長の仕方に問題があ

は、走行距離と経過月数の処理の影響です。これは基本的に「数値が大きいほど価格が下がる」と、かたちで価格に寄与してはいますが、AIは過去データを学習することで、この価格の減衰曲線を持っているのです。学習データにない、走行距離や経過月数の車を予測する場合には、この曲線を自動的に延長して予測しようとするのですが、この延長の仕方に問題があ

TOZAI truck transportation

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

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

札幌支店 札幌市清田区平岡3条3-30-7 MESSEビル2F TEL: 011-887-1031 (代)	大阪支店 大阪市住之江区南港北2-1-10 ITM棟5F M-4 TEL: 06-6612-1031 (代)
仙台支店 仙台市宮城野区中野5-5-26 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 TEL: 092-674-1031 (代)
北関東営業所 群馬県伊勢崎市三和町1495-1 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 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 TEL: 052-451-1031 (代)	沖縄支店 那覇市銘苅3-22-33 R8ビル302号 TEL: 098-869-1031 (代)

HONDA

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+ **4,000円** (税別) 落札料 (予約入札落札料) **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)

H@ H@アプリ 持ち運べるオークション in my pocket

ダウンロードはこちらから▼

iPhoneをご利用の方 App Store からダウンロード

androidをご利用の方 Google Play で手に入れよう

※このアプリのご利用にはホンダイインターネッ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 <http://www.honda-uc.com/auktion/>

北海道会場 TEL 0123-28-8609	仙台会場 TEL 0223-25-8609	東京会場 TEL 042-540-8609
名古屋会場 TEL 052-603-8609	関西会場 TEL 078-391-8609	九州会場 TEL 0942-52-8609

FC加盟店募集!!アップルと手を組みませんか?

車買取・販売



オリコン顧客満足度調査
車買取会社
5年連続 第1位



※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



ある企業のニューズが投資家にとってグッドニューズなのか、バッドニューズなのかは状況によって変わります。そういった部分を、いい感じに補正する必要がある。ここは教科書通りにやっているだけでは、太刀打ちできない部分です。株式市場のAI開発に携わる人は、市場で利ザヤを抜こうとする、他者の迷惑を学習させなければ

ばいけない。そうなる。単純な株価だけでなく、ニューズ、市場関係者の噂話などもデータとして扱わなければならない。そのため、先ほど横内先生がおっしゃっていた、数値に表れていないような、人間が感じ取る部分もデータとして整備し、解析に載せていくという工程が非常に重要になっていくと思います。

桑名 車屋側の感覚で言うと、中古車相場が株式相場と異なる部分として、未来予測を立てやすいところですね。とりあえず償却していく方向しかありませんから。5年後は大体ここに行くというテストをやった結果、ちゃんと当てました

桑名 開発していくなかで、当然、その途中では外れてしまった部分も

桑名 AIと聞くと、最初は機械が勝手に全部うまくやってくれるっていう感覚があったのだけ。これは自画自賛になってしまいかもしませんが、我々が良いAI、自慢できるようなAIができたのは、AIの計算力その早さとか力、それに人間が査定を出す時の考え方も、AIにプログラムとして、あ

桑名 これらはAIでは判断できなくて、人間が最後にエッセンスとして、こんな感じじゃないのって、初めに当たるとい

菅谷 いえ、人の気持ちが入ると難しい方に働きますね、やっぱり。桑名 人間というのは生身のものだから、感覚がブレたりする部分がある。それを機械処理するのは難しい。一方、製造は機械がやっていることだから、機械による数字的なものをAIで処理するのは簡単。こんな感じですかね?

菅谷 実は、機械には機械の難しさがあります。「人間とは違った難しさがある」と言った方が正しいかもしれない。桑名 相場に人の気持ちが入ると難しいという点では、株式などもある意味、人の気持ちが入っている

菅谷 AIをつくるという過程については、異なるというよりも、むしろ共通した部分が多いなという思いが強かったですね。株式も、取引をしている人たちの知見や、ある程度の理論があつて



菅谷 まずはしっかりとデータを眺めることを行ないました。初めは販売期間(マイナーチェンジ期間)を混ぜて解析してしまっていたのですが、うまく行かないことがわかって、そこはもう分けてやりましょうと。しっかりとデータを見て、均質なデータに分けるとい

菅谷 そうですね。桑名 というところは、AIが人間に勝つというよりは、人間が作ったAIだから素晴らしい、こういう言い方もできるわけですね。読者の皆様のなかには「AIなんかには負けるなよ」とか「やっぱり査定は人間がやるべき」と思っている方もいるかも知れませんが、それを全否定する

菅谷 AI(人工知能)とは言いますが、実際には「半自動AI」なんです(笑)。中古車価格は、例えばパキスタン政府の意向で、同国向け輸出が止まった瞬間に、AIは予測を外してしまうわけですから。行かなくなったという差し込み情報は、現地に人間の特派員がいて、そこから情報をもらって、本当にアナログ中のアナログの作業がないと機能しないわけですから。やはり、人間が介入しないと中古車相場を予測できない……、という、落ちが付いたと

《22面へつづく》

いすゞモーターオークション 特別な“激熱2大特典”キャンペーン!

3会場合同 東京会場 神戸会場 九州会場

9月最終週に抽選会実施

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!

対象期間:2019年9月まで

お楽しみなし 抽選会開催!

東京会場限定 **東京会場特別企画** 9月 4(水) 11(水) 18(水) 25(水)

ご来場賞 地場の野菜を週替わりでお届け!

1台取引賞 JA西印旛 新米 梨・おかし・手焼きせんべい

7台取引賞 プリペイドカード5,000円分もしくは 大丸 ギフト詰め合わせ

※9月最終週は出品ポイントのみ加算となります。抽選は各会場ごとになります。※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。

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

第70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』³²

トヨタC-HR

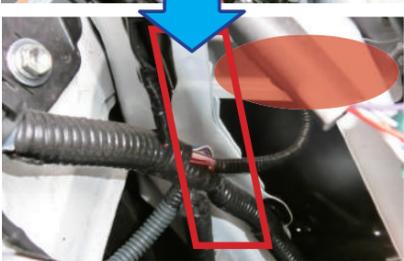
レポート 株式会社 ジャッジメント



トヨタ・C-HR



画像①4つのポイント



画像②下方へ垂れ下がるFインサイドパネル先端。その奥に見えるのがフロントフェンダーステー(赤丸内)



画像③サイドメンバー先端部

C-HRは、トヨタの次世代型プラットフォーム『TNGA(トヨタニューグローバルアーキテクチャー)』を採用しています。2016年12月の発売開始と同時に大人気となり、ホンダ・ヴェゼルとともに、小型SUVを代表するモデルに成長しています。

そんなC-HRも発売開始から間もなく3年を迎え、徐々に査定案件も増えてきました。

今後は、修復歴車も増えることが予想されますので、要注意ポイントを理解しておきましょう。

フロントエリアを攻略

当モデルに採用されているプラットフォーム(50系)と同じ『GA-NCプラットフォーム』。30系プリウスに採用されていた『NCプラットフォーム』と比較すると、フロントインサイドパネルの形状が異なっているのが分かります。

フロントインサイドパネル上部から、下方へと伸びていく「垂れ下がり型」の部位(画像②赤枠内)を導入するなど、より複雑な形状となりました。これは、車体の強度・剛性を落とさずに、衝撃エネルギーを効率よく吸収することが目的と考えられます。

査定検査においては、以前、紹介した50系プリウスと同様「4つのポイント(左右フロントインサイドパネルおよびサイドメンバー先端部)」が「サイドメンバー先端部」です。部位の先端には、衝撃を吸収するクラッシュボックスが取り

付られているのですが、車格的に短いタイプで、大きな衝撃を吸収しきれません。

そして、フロントインサイドパネル先端部をチェックする際に、合わせて確認しておきたいのが「フロントフェンダーステー」です(②下画像「取付ボルト」に脱着した痕跡がないか)。「クラッシュボックス」の接合面に「自然な隙間が生じていないか」などを必ず確認して下さい。

「取付ボルト」に脱着した痕跡がないか」「クラッシュボックス」の接合面に「自然な隙間が生じていないか」などを必ず確認して下さい。

「リヤエリアは左右両端の見忘れに注意!」

C-HRのリヤエリアは、荷室側(画像④)、

バンパー下側(画像⑤)のいずれも、主要骨格部位を確認することができません。

50系プリウスとは異なり、リヤアンダーカバリー覆われているのは、左右両端「付近のみ、のみ」です。

査定時、ユーザーの荷物が荷室に積載されていることが多いので、バンパー下側から確認する習慣付けをしておいた方が良いでしょう。

カバリー覆われている左右両端も、隙間から覗き込むことで確認することができるとが、リヤの左右両端「エリアは、意外と損傷多発エリアです。

勝手に格付け! 査定難易度

リヤエリアの左右両端付近は、下側にカバリー装着されているので、確認に苦労します。それ以外は、本文でご紹介したポイント(とくにフロントエリア)の確認を徹底してください。



画像④リヤフロア(荷室側)



画像⑤バンパー下側は左右両端に注意!



C-HRのYouTubeはこちらからアクセスできます

知っておきたいインスペクション・データ

- ◆修復歴遭遇率(弊社検査実績) 6%
流通台数の増加に比例し、修復歴車の数も増加しています(2018年9月時点で遭遇率4.4%)。とくに、フロントエリアを修復している車両が目立ちます。その内訳は以下。
- フロントエリア修復・・・60%
- サイドエリア修復・・・27%
- リヤエリア修復・・・13%
- ◆車台番号刻印位置
→運転席足元付近に打刻
- ◆色ナンバー表記位置
→左センターピラーに記載
- ◆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

モタガレPack オンラインショップでの買い物感覚で、利益アップにつながる自動車用品の仕入れが可能に!

中古車販売時にパーツ代などを組み込んで...
クルマの販売単価が40%UP!!

カスタムの依頼で仕入れたパーツの価格が...
他社の見積りに比べ9%DOWN!!

詳しくは「モタガレパック」で検索!

モタガレパック 検索



CAA 中部会場
Challenge Advance Assist

9月11日(水) お客様感謝祭AA

AM10:00スタート

出品または落札
1台以上賞



京都祇園ボロニヤ
デニッシュ食パン1.5斤

出品
3台以上賞
(検査なし売切りコーナー除く)



ドーンと!
焼肉セット 3kg

9月25日(水)
AM10:00スタート

**上半期期末
大商戦AA**

出品または落札
1台以上賞



選べるご当地サイダー
お好きなものを4本

落札
台数賞

10台
以上

カゴメ
100%フルーツジュースギフト



※5台・10台以上賞は、外部落札も商品を送致致します。

5台
以上

カゴメ
100%フルーツジュースギフト



2台
以上

Welch's
ジュースセット



※商品は AA 当日のお渡しとなります。※掲載のイラスト・写真はイメージです。

9月11日(水)・25日(水)



不在申込手数料無料

CAA 株式会社 シーイーエー 中部会場
〒473-0907 愛知県豊田市竜神町東名32番地

毎週水曜日開催
START AM10:00

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



シグマ輸送センター TEL 0120-250-852

[TC-webΣ] サポートセンター TEL 03-6757-7800

ついに中国で中古車輸出がスタート

背景には米中貿易摩擦の影響が

レポート

(株)ソウイング代表取締役社長 中尾聡

正式に中古車輸出解禁となった中国で7月17日、広東省の南沙港から中古乗用車9台がカンボジアに、また22日には天津政府直轄市の天津東港から60台の中古商用車がナイジェリアに向け、相次いで輸出された。

中古車輸出は低迷する中国経済の救世主に?

当初、競合国との価格競争力や車両品質の問題から、年内どころか数年は厳しいだろうというのが大方の見方だった。ところが、このところの中国政府の後押しにより、かなり前倒しした様子が見られる。その背景には何があるのか。日本や韓国の輸出事業者がこの動

Vol.76 中古車輸出

そこが知りたい

7月18日付けの「南方日報」によれば、広東省政府から、中古車輸出業務の認可を受けた広東好車控股は、9台の中古車(FOB価格平均は日本円で約195万円と高額)をカンボジアに向けて輸出したとしている。同社はこの9台を含め、第一陣として、300台、250万ドル相当の輸出を予定しているとのこと。さらに、カンボジアも含めナイジェリア、ミャンマー、ロシアからすでに6000台を受注しているという。広東省商務部によると、2019年に広東省全体で9000台、5000万ドル相当の輸出が見込まれるという。



天津では中古車輸出が開始されたのを記念して式典を開催(画像提供:中国二手车在线培训平台伍车学府)

ア港に向け、輸送したと発表した。張会長は「天津港の強みを活かして、保税区域で中古車輸出のプラットフォームを構築する」とコメントしている。このように、予想外の早さでスタートした背景には、やはり依然として解決の糸口が見えない、米中貿易摩擦の影響によるところがある。単純に、減少している対米輸出の穴埋めの要素であることは明らかだが、商務部の関係筋によれば、「国内の年間中古車発生量が1400万台もあり、仮にその一割が輸出したとして140万台、平均単価を6万円とすると、実に840億元

の新たな市場が発生する」とし、「これだけのポテンシャルのある輸出商材は見逃せない」と語っていた。また、「一带一路の活用をする上でも有効な商材と付け加えている。一方、米中貿易摩擦の影響で、中国経済は低迷し、新車需要の落ち込みが長引いている。今年1月から6月までの累計では、前年同期比11.4%減と2ケタのマイナス、通年で2800万台割れする確率は、かなり高くなっている。仮に中古車輸出が本格化すれば、新車販売の促進につながる」との目論見も、背景にはあるようだ。

そうしたことや、目論見があったからか確かではないが、この間の中国政府の対応は早かった。例えば、昨年まで中古車輸出を許可する地域として、北京(直轄市)、青島(山東省)、広州(広東省)、天津(直轄市)の4都市に限定していたが、今年5月6日に「条件の成熟した地区の中古車輸出業務展開支援に関する通知」を発表し、新たに上海(直轄市)、台州(浙江省)、済寧(山東省)、成都(四川省)、西安(陝西省)、厦門(福建省)の6都市を追加。それを受けて同月、各都市の政府機関は「企業の中古車輸出業務展開申請に関する通知」を発表し、申請のための具体的な条件を発表するとも、速やかに申請を受理。早い地域では1カ月以内に認可を出し、広東、天津では今回のスタートに至っている。

価格競争力と低い信頼性をどう改善するかがカギ

今回の輸出対象車両に、輸出前検査が施されたか否かは分からないが、これは必ず実行されるであろう。その検査に對して、各仕向国がどのような評価をするかが、今後の展開を左右する。そこで改めて問題点を明らかにしたい。

本格稼働には時間がポテンシャルは脅威

さて、中国の動きに対して、最大のライバル国となる、韓国の輸出事業者はどう見ているのか。同国の老舗で、ミャンマーとベトナムに現地法人を持つ、リバートレーディングの金明煥社長に電話取材をしてみると「ミャンマーの担当者に確認したところ、現時点では中国から中古車が入ってくるの情報はない」としながらも「中国メーカーであれば脅威にはならないが、日系メーカーの純正の左ハンドル車が入ってくるのは脅威になる。ただし、金額的に合うのか言えば疑問だ」と語ってくれた。

中国の動きに對して、最大のライバル国となる、韓国の輸出事業者はどう見ているのか。

最後に、日本の中古車輸出事業者の最大手で、近年、韓国からも左ハンドル車を輸出しているビー・フォアードの山川博功社長に聞いた。「まだまだ先の話かと思っていたが、実際に動き出したと聞いて驚いている。しかし、価格と品質の問題がすぐにクリア

出来るのか、この後、どれだけ拡大していくかは疑わしい。ただ、名前の挙がった仕向国の担当者に至急、調査するよう指示した」と語ってくれた。

ここまでする分析する限り、スタートはしたものの、これを継続し拡大することはかなり難しいのではと思われる。しかし、今回の中国政府の本気度を考えると、ひよっとすると、かなりの力技を用いる可能性もあるのでは、と思えてしまう。

例えば、輸出車両に対する助成金の支払いや、台湾でも蔡政権誕生と同時に始まった「車両旧換新法」(新車を購入し、下取車を輸出すると税金を還付する)の導入、また一方では、一带一路の枠組みで経済連携協定を締結し、関税の障壁を撤廃する(この場合、輸入も受け入れなければならないので難しいが)など、世界に評価される輸出前検査体制の構築を急ピッチで進めた場合、巨大な輸出市場が誕生する可能性があるとは言えない。

そういった意味では、今後の中国政府の中古車輸出への取り組みに、目が離せない。

AUTOHUBの保険の詳細は営業スタッフまで!



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の無料保険



災害に備えてみませんか?

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 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。

CONSULTANT'S EYE

敏腕マネージャーに聞く!



店舗ビジネスで成果を出す! SNS活用法(中編)

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



前編に引き続き、自動車関連企業がSNS(ソーシャルワーキングサービス)を活用し、成果を出すための活用法についてお伝えしていきます。前編では、SNSを利用する目的を明確にすること、SNSを通じて顧客接点を強化することが大切だと述べました。今回の中編では、新規客の誘致や既存客との関係性強化を目的に、その手法についてお伝えします。

SNSで広まるクチコミの仕組みとは

SNSマーケティングと言くと、最先端の手法のように感じますが、実は原点回帰です。その手法は昔の商人と一緒に、江戸時代の呉服屋さんと同じイメージです。昔の呉服屋さんは、顧客の家族構成や趣味・嗜好など、すべて細かく顧客台帳に記録していた。息子さんの七五三や

娘さんの成人など、それぞれ顧客に合わせて祝い着や振袖などを提案し、売っていました。そうやって、顧客のことを良く知り、顧客ごとに最適な提案をして丁寧な商売をしていると、近所の人たちが「あの呉服屋さんは、自分にぴったりの着物を作ってくれた」とか、「あの呉服屋さんは、良く分かってくれていて気が利く」とか、良い噂を流してくれて、評判が上がっていきます。

これがリアルな関係性のなかで、口コミで情報が伝わっている状態です。SNSは、友人や知人がインターネット上でつながっています。つまり「このサービスいいね」とか「このお店、よく気が利くね」と思った時には、すぐに友人や知り合いに口コミで情報を発信し伝えられるということです。とくにFacebookは、実

名での登録が前提のため匿名性が低く、リアルな関係性に限りなく近い状態で情報をやり取りしています。当然ですが、実際につながりのある人の信用できる情報は、テレビやラジオ、折込チラシなどの広告媒体よりも、信憑性が高いことは言うまでもありません。

またその情報に、そのつながっている人が「いいね!」を押すことで、情報はさらに拡散します。このようにして「あの人がお勧めするお店だったから一度、使ってみようかな?」「知り合いがたたくさん使っているみたいだから、間違いないさそう」という口コミが広がっていくのです。



またその情報に、そのつながっている人が「いいね!」を押すことで、情報はさらに拡散します。このようにして「あの人がお勧めするお店だったから一度、使ってみようかな?」「知り合いがたたくさん使っているみたいだから、間違いないさそう」という口コミが広がっていくのです。

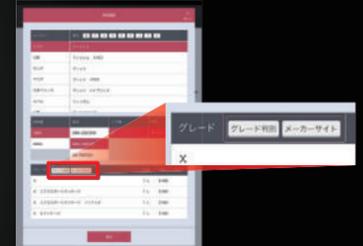


中古車 下取り査定ソリューション

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

- 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



膨大なAIS検査データからAIによって修復歴の傾向を表示し、査定をサポート!

修復歴 AI Assistant 機能

業界初!

フロントを選択して...



さらに気になる箇所を選択すると...



画像で見やすく!

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!



月額使用料 2000円のみ!

バイネット会員募集中!

豊富な車両画像でアピール力抜群
MAX 17枚の画像掲載
弊社撮影MAX 7枚 + 会員様撮影MAX 10枚
更にバイネットからの入札料・下見代行料 0円!! 担当: 森までお電話ください!

車両画像増加!!

平均台当り単価
一押し プレミアム ブロック 90万円

9/11 SUAA近畿ジョイントAA
お取引賞: お月見スイーツ もれなくプレゼント!
無料体験マッサージ

9/25 上期決算記念AA **肉祭り**
プレミアムBを含む 特定ブロック台数賞

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

「在庫とニーズがマッチしたら売れる。中古車販売とはそういうもの」

(株)ネクステージで販売トップを誇る SUV LAND 千葉

自動車販売の大手ネクステージ(広田靖治社長)のなかで、同社を牽引する旗艦店ともいえるのがSUV LAND 千葉だろう。SUVとミニバンを合わせた在庫数、小売り台数ともにトップクラス。週末には、大勢の来店客で賑わう繁盛店のノウハウとは何なのか。

世界中の新車メーカーが相次いで投入していることから分かる通り、いま日本でも人気の高いカテゴリーがSUVだ。その流れは近年、中古車市場へと波及しつつあり、敏感な小売り店では展示構成を一変させるなどの動きも目立ってきた。そんななか、ネクステージでは、創業より展開してきた専門店態のなかのSUV専門店を、2016年には「SUV LAND」の大型店ブランドで全国展開。いち早くユーザーの嗜好に対応し、いずれの拠点もこの波に乗っている。

とくに今回、訪問した千葉店は、2016年にSUV LANDとしてオープンするや、瞬く間にグループを代表する稼ぎ頭に成長している。

「来店さえして頂ければ」

何故、そんなに売れているのか。同店の川島和之店長に話を聞くと、簡潔な答えが返ってきた。「在庫車と消費者のニーズがマッチングしたらす

べて売れる。中古車販売とは、そういうものです。つまり、消費者の欲しい車が適正な価格で置いてあれば、売れるでしょう、と川島店長は言っているのだが……。

問題は、この『欲しい車』の実態にどこまで迫れるかに尽きるだろう。

千葉店では、このマッチングを最も重視していると言っても過言ではない。展示車の車種は当たり前、グレードも当然、その先の装備内容まで合致させるよう取り組んでいる。

そのための調査は念入りだ。例えば商談や問い合わせなどで、来店客の口から出た希望車の情報はすべて拾う。川島店長も自ら商談に入り、刻々と変化する細かなニーズに対して、敏感に耳を澄ませている。

「人気車種で安くても、片側スライドや小さいナビ等の装備では売れません。大型ナビ、大型フリップダウン、エアロなどは必須です」。

ただ、これがすべてではないのが難しいところ。直近では、こうした装備よりも自動ブレーキなどの安全技術を求める年配者が目立ってきているという。

しかし、それでも消費者が求める装備を丹念に調べ上げ、そこから漏れないよう人気のグレード、カラーを考える限り水平展開する。

SUVは元々、購買の際に比較対象が少ないと言われていたカテゴリーでもあり、セダンや軽は競争にならない。あってもミニバンで、それも千葉店では豊富に揃える。

「来店さえして頂ければ、成約が見込めます」と川島店長が話すように、千葉店の長所のひとつは、この精度の高い品揃えにある。

さらに、それを支える生命線といえるのが仕入れであり、ここを川島店長がメインで請け負う。これだけの大型拠点でありながら、店長自身が1台1台を精査し、千葉店の在庫を構成するのだ。



2016年にSUV LANDとしてオープン

大型拠点の店長が、この膨大な時間を仕入れに割いているという事実がある。つまり、千葉店にとってそれだけ腐心している肝なのだ。

今後は人員の増強へ

では、千葉店に課題があるとしたらどこだろう。川島店長に聞くと「人手不足です」と、こちらも簡潔に返ってきた。

現在、同店の営業マンは20名だが、その人員では理想的なオペレーションが出来ていないと悔やむ。もちろん、人手不足は自動車業界全体が抱える問題なのだが、同店の場合退職者が多いのではなく、業績の伸びに体制が追い付かないのだ。

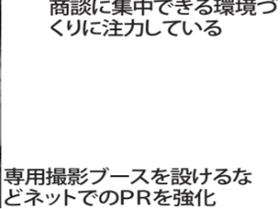
千葉店では今後、業界水準を超えた待遇を用意して、人員の増強を図ってきたいという。



アウトドアメーカー・スノーピークで揃えた店内。購買意欲向上に計り知れない効果があるという



商談に集中できる環境づくりに注力している



専用撮影ブースを設けるなどネットでのPRを強化

国内唯一のトラック専門オークション

IMA 東京会場

千葉県印西市牧の台3-1-1 TEL:0476-42-5121

毎週水曜日11:00スタート

9月4日 第1342回 オークション
11日 第1343回 幕張開設記念
18日 第1344回 オークション
25日 第1345回 期末感謝祭

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

9月5日 第959回 オークション
12日 第960回 記念オークション 建機コーナー
19日 第961回 オークション
26日 第962回 期末感謝祭 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

9月6日 第1504回 オークション
13日 第1505回 記念オークション
20日 第1506回 オークション
27日 第1507回 期末感謝祭

9/11 幕張開設記念オークション

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

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

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⑧

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

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。日本全国の自動車販売・整備会社のなかでも、この制度をいち早く取り入れ、ベトナム人を上手に活用している企業が石川県にある株式会社ガレージフィックスだ。

スピード感ある外国人技能実習生の活用

株式会社ガレージフィックス(本社 石川県金沢市、亀井良直社長)では、現在5名のベトナム技能実習生が自動車整備人材として働く。

技能実習制度とは、発展途上の外国人を日本で一定期間受け入れ、OJTを通じて技術や技能、知識の移転を図る制度だ。国内で自動車整備人材の不足が深刻化するなか、外国人技能実習生の受け入れが、このところ少しずつ整備会社を中心に広まっている。

亀井社長は、技能実習制度への「自動車整備」の追加を知ると、すぐにベトナムを訪ねる。退職者も出ていた時期で、お客様のニーズに添えていくには、人材が必要になってきます。当時は早く人材を確保しなければ、お客様の対応ができない」と感じていた。



亀井社長(写真中央)が技能実習生の日本語学校を見学

受け入れ企業は、ベトナム人の生活や教育に関わる体制を、自ら作り出していく必要がある。

受け入れ態勢を作りベトナム人と共存共栄

「初めての面接で、あまり分からなかったのですが、今までの自動車の経験と、日本に来て何がしたいのか、明確に目的を持っていくかどうか、ということころを優先して選抜しました。目的意識がある人の方が、悪いことに流されないのかなと思つたためです」(亀井社長)。続けて「素直で、ハングリー精神もあるなど、昔の日本みたいに強いベトナム人を見て、採用を決めました」と語る。

5月に社長自らベトナム人を面接して採用を決め、同年の10月には入国した。「初めての面接で、あまり分からなかったのですが、今までの自動車の経験と、日本に来て何がしたいのか、明確に目的を持っていくかどうか、ということころを優先して選抜しました。目的意識がある人の方が、悪いことに流されないのかなと思つたためです」(亀井社長)。続けて「素直で、ハングリー精神もあるなど、昔の日本みたいに強いベトナム人を見て、採用を決めました」と語る。

共存共栄する時代⑧

企業毎のやり方は異なる。しかし、ひとつ言えることは、ただ単にベトナム人を受け入れただけでは、彼らとウィンウィンの体制を構築していくことできない、ということだ。

現在、上手くベトナム人を活用できているガレージフィックスでも、同じであった。初めて受け入れるときには、受け入れ反対のスタッフがいた。

亀井社長は「当時は、言葉が通じない、指導の仕方を知らない、どういった考えかも分かりません。万引きや犯罪も起こっている。その人たちと一緒に仕事をしていくのは不安、という声もありました」と語る。

しかし今では、日本人スタッフとの仲は良い。もともと男子寮があったので、日本人とベトナム人を一緒に住ませることになったのだ。ベトナム人が料理を作った時に、一緒に食べて話が盛り上がりたりしている。

寮へは月1回、点検訪問して、20項目ほどをチェックし、点数を付ける。日本人が常に一緒にいるという事で、掃除の仕方、整頓の仕方、道徳観などを学べている。点数が良いと、寮のみんなで焼肉が食べられるそうだ。

入ったばかりの時、ほぼ日本語での会話ができなかった。コミュニケーションを取るのが難しかった。そこで、社内で日本語教育を行なった。月に2回、外部から講師を招いている。

ベトナム人スタッフの定休日、10時半から16時半までの間は、日本語勉強会を行なう。3年目になると、ベトナム人は日本語で冗談を言えるようになった。今年、全員が日本語能力試験N3を受けようというレベル。無事に取得ができれば、会社から3万円の臨時手当が出るということだ。ベトナム人の鼻息は荒い。

ベトナム人の整備技術の向上に関しては、社内で毎月ひとつの整備作業に対して、タイムアタックを行なっている。「車検や点検を2、3人の体制で行ない、作業を確認しながら教えたり、分からない所はすぐ声を掛けやすい環境で指導しています」(亀井社長)。

3年目のベトナム人は、技能実習という制度上、今年で帰国する必要がある。「今では日本のスタッフは、ベトナム人が帰るといふことで不安がっています。ベトナム人ですべての作業もあつて、台数が入って来ると、その間の作業が進まなくなるためです。ベトナム人も3年目になると、車検整備の7、8割は覚えています。当然、最後のチェックは日本人がやっていますが、ベトナム人もシフトを組んでいます」(亀井社長)。

さらに「ベトナム人はやる気、決めたことは、ものすごく一生懸命やってくれます。関わった子ですので、今後、ベトナムであつたり、日本であつたり、どっちでも良いですが一緒にビジネスをやりたい」と考えている。

将来はベトナムと共にビジネス

また、3年の研修が終了した技能実習生を、特定技能(自動車整備)で5年間延長する手続きも、ACCを通じて進めている。これは、ベトナム人の自動車整備における特定技能への移行として、日本で初の事例になる。亀井社長は長期的にベトナム人と共に働ける機会を常に模索し、実行している。

区別しない対応が重要

日本人もベトナム人も、1人の人間として対応していくことの重要性を亀井社長は指摘する。「ベトナム人は、社員旅行へみ



ガレージフィックスの店舗外観

んなど一緒にいたり、社内イベントにも参加させています。日本人だから、ベトナム人だからという区別はありません。我々が思っている以上に、彼らの活躍が業務を助け、社内を活性化させています。まずは積極的に採用してみることをお勧めします」と指摘する。ガレージフィックスでは、ただの労働者という付き合い方はしていないということだ。

「今後、ベトナムでも採用が難しくなっていくことは間違いない。日本に来るベトナム人も変化が見られる。少し前までは、都市出身のベトナム人の技能実習生もいたが、最近では地方にまで採用に行く必要がある。日本の会社では「社内に外国人労働者を受け入れるべきか否か」という議論がなされている。あなたの会社もそうかもしれない。」

しかし、そこには大きな問題が隠れている。つまり「門戸を開けば外国人は来てくれる」という前提での議論だということだ。今一度、考えて見て欲しい。優秀な外国人労働者は、本当に日本で働きたいと望んでいるのだろうか？

安くて都合の良い外国人労働者として、活用をしているのであれば、将来、痛い目を見ることになる。すでに優秀な外国人を雇用するには「選ぶ」ではなく「口説く」という姿勢が必要だ。

「もう日本では働きたくない」と、本気で外国人労働者が日本に背を向けるようになる前に、我々は真剣に、彼らとの共存を考える必要がある。社会の一員として、共に生きる仲間として、迎える覚悟が必要な時期にきていることを伝えたい。

USS 岡山会場 新会場オープン5周年記念AA

2019 9/14 sat 10:00 START

全コーナー流札時 出品料 1,000円

MIRIVE

関西松原オートオークションが

MIRIVE 大阪へ

生まれ変わります

10月3日(木) セリスタート 10:00

MIRIVE大阪グランドオープン記念AA

- 豪華賞品抽選会 取引された会員様が9/26AA開催で
ご出品された会員様はプラスもう1回!
- 来場賞 (MIRIVE ロゴ入りボールペン)
- 記念ランチ

10月の開催スケジュール

3日(木) グランドオープン | 10日(木) | 17日(木) | 24日(木) | 31日(木)

全5開催 高成約コーナー、ロープライスコーナー出品料無料(流札時)!
10日以降も全開催で取引賞を準備!

皆様のご出品、お取引を心よりお待ちしております

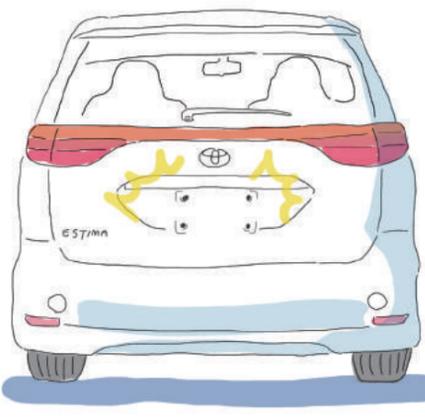
株式会社MIRIVE 大阪会場
〒580-0003 大阪府松原市一津屋 2-10-7

TEL : 072-330-2200 (代) FAX : 072-334-7700

やっつけちゃいます!
イタい
若手社員

ユースターNEWSシリーズ

ナンバープレートが無い! 店長帰れず!?



単なる思い違いを「勘違い」、説明が足りないことを「説明不足」という。さて、どちらが悪いのか。読者の皆様、考えてみましょう。

猛暑を乗り越えた後も、忙しさを相変わらず汗だくになって頑張っている、ある販売店。

入社したての白鳥君は、今日も雑務に終わっていた。

店長「白鳥! 今日入ってきた車、洗って展示の準備昨日終わったやつはネットにアップしておいて」

白鳥「はい分かりました」

店長「今から得意先に出るけど、閉店近くに戻るから、時間になったら帰ってな。営業が残るから」

事務員「店長、明日名義変更する車のナンバーがまだ揃っていないのですが」

店長「え? どの車?」

事務員「エステイマです」

店長「ああ、黒のやつか。お、白鳥! 今日中にエステイマのナンバーを外しておいてくれ!」

白鳥「分かりましたあ〜!」

店長は社用車で得意先へと出かけて行った。

さて、白鳥君、まずはネット用の画像撮影。車を移動し、外観、内装など多めに撮る。終わると車を戻し、洗車する車へ向かった。

白鳥「まだ暑いんだよね。暗くなつてからやりたいよ〜」

愚痴を吐きながらも、車内の掃除から真面目にこなす。掃除機をかけ、拭き掃除をしながら各ポケットもチェック。やっと車内が終わり、機械洗車に向かう。戻ると軽く拭きながら

態のチェック。やっと終わり、車を置き場へ。

白鳥「あ〜、やっと店内に入れる」

事務員「白鳥さん、ナンバーは?」

白鳥「あ! そうだった!」

事務員「私、もう帰りますので、明日の朝に下さいね」

白鳥「分かりました」

店内に入れると思ったのに、と見渡すと、割と都合が良いところにエステイマが置いてある。白鳥君は専用工具を持ってきて、その場でナンバーを外した。

外作業をすべて終え、店内に戻った白鳥君。一息入れた後で、今度はネットの作業を始めた。撮った画像を選び、仕様や売り文句を入力していく。

閉店の時間になった。丁度言われた作業も終わり、帰り支度をしていると、店長が戻ってきた。

白鳥「全部終わりました」

店長「そうか、お疲れさん。閉めて帰るから先に出ていぞ」

白鳥「はい。お疲れ様でした」

店長帰れず!?

店長は軽く書類の片付けをし、店を閉めて自分の車に向かった。ふと車の前で足を止める。何かがおかしい。

店長「ああああああ〜! ナンバーが無い!!」

ウソだろ! と叫びながら、前後を確かめるが、どちらのナンバーも外されている。あいつ間違えたな! と急いで携帯電話へかける。

店長「白鳥! お前、俺の車のナンバーを外しただけろ?」

白鳥「えええええ〜?! ちゃんとエステイマのナンバーを外しましたよ」

店長「それじゃないよ! 黒って言っただろ! 俺のパールホワイトの方が外されてるぞ!」

白鳥「黒なんて聞いてないですよ〜!」

店長「俺の車くらい分かれよ!!」

白鳥「そんなああ〜」

いくら怒ってもナンバー無しでは乗ることはできない。店長は仕方なく、その日は社用車で帰宅することになった。

解決策

たくさんの車を取り扱う場所だ。車種だけの指示では間違いが生まれやすい。色やナンバー等、正確な情報を伝え、正確に仕事ができる指示をする必要がある。確認はもちろん、車種、色、ナンバーはメモなどで渡すなど、間違いが起こらない対策が必要である。

問題点

ナンバーを外すという大事な作業指示で、車種だけ伝えるのは説明として不十分であった。また、指示を受けた方も、安易に受けるだけでなく、不明瞭な部分は詳細を聞き直す、または名義変更の書類で確認するなどの慎重さが欠けていた。

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!!



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、泉北、神戸、博多、新門司
http://www.ecl-agency.co.jp agc-ad@ship.ecl.co.jp/ 担当: 中城

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



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	5	⑮ 2,681	-3.2	62.2	-2.3	454	-4
TAA北海道	4	840	+20.2	73.7	-2.8	329	+38
JU札幌	4	704	+9.0	50.1	-4.2	238	-43
NAA北海道	1	550	+7.4	63.5	+3.1	321	-33
札幌AA	4	383	-1.0	58.3	-7.9	318	+23
ホンダ北海道	5	217	-0.9	87.1	-4.0	250	-37
JU函館	4	120	+29.0	48.4	-4.1	453	+165
JU釧路	4	74	+1.4	41.2	+4.3	440	+35
JU北見	4	47	+2.2	55.0	+2.0	312	-86
JU旭川	4	40	-11.1	60.0	+7.8	300	+39
JU室蘭	4	38	+40.7	34.9	± 0.0	178	-124
JU帯広	4	29	+61.1	77.6	+33.9	325	-3

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	1,508	-0.1	68.0	-0.6	250	-9
TAA東北	4	1,377	+9.0	81.5	-0.2	340	-47
USS東北	5	1,207	+3.3	67.5	-5.9	334	-53
JU福島	4	1,031	+8.5	60.8	-4.6	206	-20
CAA東北	5	577	+8.3	65.6	+1.6	173	-10
アライ仙台	5	343	+22.5	73.3	-1.1	242	-27
ホンダ仙台	5	305	+28.7	91.1	-1.5	263	+12
JU山形	2	255	+13.3	43.3	-7.9	151	-36
JU秋田	4	182	+5.2	68.0	+1.6	50	± 0
JU青森	2	137	+23.4	69.2	+9.0	150	-2

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 12,892	+5.9	68.3	-2.5	990	+30
アライ小山VT	4	⑤ 4,496	+7.1	58.5	-0.3	769	-19
USS横浜	5	⑧ 3,900	+17.2	63.6	-4.7	735	-24
MIRIVE	5	⑩ 3,533	+13.3	75.0	-1.5	474	+16
TAA横浜	4	⑪ 3,381	+11.8	85.1	-2.0	635	-67
TAA関東	4	⑫ 2,455	+22.6	83.6	+1.5	534	-49
CAA東京	5	⑬ 2,360	+18.0	58.8	-0.2	444	-45
JU埼玉	5	⑭ 2,331	+19.7	56.3	+0.9	484	-81
アライバイト	4	1,838	+6.2	80.6	-3.3	419	+15
JAA	5	1,594	-31.8	55.1	-7.4	652	-146
JU東京	5	1,437	+2.9	62.9	-0.6	211	+6
JU千葉	4	1,436	+22.3	66.0	+1.8	290	-57
ホンダ東京	5	1,312	+9.4	92.5	-3.5	413	-57
ヒーロー	5	1,110	-13.1	62.9	-0.8	315	-11
USS群馬	4	1,078	+6.1	65.9	-6.0	359	-56
USS埼玉	4	1,010	+8.3	57.8	-1.1	305	+9
JU新潟	4	938	+19.2	62.4	-9.9	160	-14
NAA東京	4	911	+14.0	73.8	-3.9	451	-11
USS新潟	5	885	+2.2	51.0	+6.4	318	-13
JU群馬	4	866	+1.5	62.9	+1.0	232	-81
アライ小山4輪	4	830	+33.2	83.3	+1.4	215	-13
アライ建機	5	802	+14.9	61.4	-0.9	890	-127
JU栃木	4	795	+11.2	31.0	+5.4	154	-143
いすゞ東京	5	713	+1.0	45.4	+0.1	1,307	+53
JU茨城	5	685	+22.1	56.3	-2.4	187	-8
JU神奈川	4	681	-0.4	55.6	+0.2	258	+52
JU長野	5	409	+8.2	42.2	+0.4	148	-49
ジップ東京	4	193	-	59.7	-	1,486	-
JU山梨	4	62	+40.9	33.7	-12.0	65	-61

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 9,960	+4.3	54.3	-3.4	1,123	+7
JU岐阜	4	④ 4,563	-2.5	51.2	+6.4	406	-77
CAA中部	5	⑥ 4,425	+9.3	65.7	-6.5	637	-59
JU愛知	4	⑩ 3,220	+4.3	72.0	-2.3	301	± 0
USS-R名古屋	5	⑬ 3,089	+13.2	82.7	+0.2	74	-10
USS静岡	4	1,939	+24.9	65.8	-3.3	216	-18
TAA中部	4	1,875	+18.4	84.8	-0.8	443	-91
CAA岐阜	5	1,695	+6.3	58.8	+0.4	275	-52
JU静岡	5	856	+4.5	52.0	-2.5	157	± 0
ホンダ名古屋	5	676	+11.9	88.2	-6.4	384	-15
NAA名古屋	4	637	+8.3	87.8	+1.4	341	-20
JU三重	5	577	+26.5	35.2	+4.4	203	-39
SAA浜松	4	448	-2.8	52.9	-9.1	606	-129
愛知トヨタ	5	403	-12.4	93.0	+0.6	303	+3
JU富山	4	398	+12.1	56.2	-0.3	130	+2
USS北陸	4	337	+31.6	62.3	-3.6	245	-15
JU石川	5	330	-0.3	65.5	+5.7	200	-2
JU福井	3	283	-26.1	46.1	-4.2	119	-55

1開催平均の出品ベスト10 (台)

①	USS東京	12,892
②	USS名古屋	9,960
③	HAA神戸	5,455
④	JU岐阜	4,563
⑤	アライAA小山パントラ	4,496
⑥	CAA中部	4,425
⑦	USS大阪	4,104
⑧	USS横浜	3,900
⑨	USS九州	3,696
⑩	MIRIVE	3,533

※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7月
オークション
実績

7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	190	418,213	255,607	61.1	157,390,397	616
	+14開催	+13.2%	+10.0%	-1.8ポイント	+5.3%	-28千円
メーカー系	122	130,049	102,964	79.2	49,877,190	484
	+1開催	+14.3%	+12.9%	-0.9ポイント	+6.2%	-31千円
JU系	158	121,717	69,272	56.9	18,695,303	270
	+4開催	+8.8%	+9.6%	+0.4ポイント	-2.0%	-32千円
合計	470	669,979	427,843	63.9	225,962,890	528
	+19開催	+12.6%	+10.6%	-1.1ポイント	+4.8%	-29千円

※下段は前年同月比

近畿	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
HAA神戸	4	③ 5,455	-0.8	52.9	± 0.0	746	-13
USS大阪	4	⑦ 4,104	+19.5	52.9	-3.2	659	-11
TAA近畿	5	⑭ 3,082	+31.5	79.6	-1.6	579	-23
関西松原AA	4	⑯ 2,665	+28.2	67.1	-5.1	585	+31
ベイオーク	5	1,774	+4.4	66.4	+0.8	680	-5
USS神戸	5	1,766	+20.0	58.3	+3.0	456	-107
いすゞ神戸	4	1,262	-15.2	51.4	+4.9	1,174	+53
ホンダ関西	5	1,014	+13.4	94.4	-0.9	432	-66
IAA大阪	5	862	-8.2	55.8	+7.3	84	-28
NAA大阪	4	692	+16.5	83.3	-2.3	417	-34
KCAA京都	5	564	+4.6	54.5	+3.3	231	+6
ジップ大阪	4	457	+1.3	65.6	+1.4	1,414	-67
日産大阪	4	386	+4.9	88.3	+5.4	150	+1
JU奈良	4	381	+2.4	66.6	-2.0	190	-47

中四国	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS岡山	4	1,891	+18.7	62.2	-4.5	366	-25
LAA岡山	4	1,678	+18.1	49.6	+2.2	322	+14
TAA広島	5	1,580	+4.6	74.0	-0.4	457	-5
JU広島	4	1,187	+10.1	43.3	-1.6	185	-69
TAA四国	5	1,184	+21.3	78.1	-2.0	262	-26
LAA四国	5	949	+6.2	44.0	-1.5	257	-7
KCAA山口	4	773	+19.1	46.9	-4.2	316	-118
JU山口	5	266	+26.7	53.3	-3.2	183	-71
NAA広島	1	263	+37.0	62.4	+0.4	210	-11
JU鳥取	1	220	-35.9	47.3	+2.7	179	-8
JU島根	2	169	+8.3	49.4	-3.5	199	-16
広島AA	2	110	-30.4	61.8	-0.2	318	+21

九州・沖縄	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS九州	4	⑨ 3,696	+16.2	57.7	-4.2	584	+16
TAA九州	5	⑳ 2,025	+15.5	75.8	+0.3	475	-1
KCAA福岡	4	1,827	+10.6	37.5	+0.9	317	+16
JU福岡	4	1,610	+13.2	60.5	+1.1	180	-38
KCAA南九州	5	1,477	+32.1	38.5	+4.4	299	+46
USS福岡	5	975	+42.5	63.6	+1.2	352	-127
TAA南九州	5	564	+5.8	70.3	-0.5	295	-76
NAA福岡	5	517	+17.0	72.2	-7.2	251	-34
ホンダ九州	5	490	+5.8	92.9	-4.3	314	+51
JU長崎	1	414	+14.7	46.9	+1.2	114	-56
いすゞ九州	4	387	+7.8	60.2	-2.7	729	-45
JU鹿児島	4	327	+13.5	54.6	+2.3	171	-47
JU沖縄	4	309	+4.4	54.5	+3.8	167	-73
JU大分	2	271	+10.6	70.2	+2.3	75	-13
JU熊本	5	270	+4.2	38.9	-13.1	88	-32
JU宮崎	4	150	-2.0	36.8	+2.5	102	-1

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	5	1,075	-9.4	32.4	-2.0	979	-84

※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!6会場10ヤード

ARAI AUTO AUCTION BAYSIDE

ベイサイド4輪
第1,463回

**開場18周年
記念オークション**

2019年9月13日(金)

セレモニースタート 9:00～ セリスタート セレモニー終了後

詳しくはホームページへ! <http://www.araiaa.jp/>

日本ベスト・カー・フレンド賞「授賞式」 第8回くるまマイスター検定試験の受付開始

日本マイスター検定協会

日本マイスター検定協会(一井克彦代表理事)は8月25日、「日本ベスト・カー・フレンド賞」の授賞式を都内で開催した。これは、11月13日(水)および17日(日)に行なう自動車知識検定、「第8回くるまマイスター検定」を前に実施したもの。

今回も、同検定の応援団長であるテリー伊藤さんとマイスター協会により授賞者を選出し、歌舞伎俳優の片岡愛之助さん、演歌歌手の長山洋子さん、歌手の横山剣さん(クレイジーケンバンド)の3名に決定した。

テリー伊藤さんは「車が大好きな最高の3名を選んだ。3名とも車に対して愛着を持っており、



この賞には十分に相応しい人たち」と選考の理由を語った。

また、それぞれの授賞者は、車に対する想いや自身のカーライフについてのエピソードを披露。とくに長山さんは、最終型のソアラ・コンバーチブルに19年乗り続けており、「いまだにソアラを超える車がないのです」と愛情たつぷりに話した。

本紙連載(左クイズ参照)でお馴染みの「くるまマイスター検定」。11月の第8回の検定試験では、安全運転や日常メンテナンスなどの4級を今回から新設。また、手持ちのパソコンやスマートフォンからも受検可能なオンライン試験も用意

し、より幅広く受検者を募っていく。

さらに、9月14日には、自動車メーカー協力のもと、自動車ジャーナリスト協会(AJAJ)との共催で、18歳未満と60歳以上を対象とした「安全運転講習」を開催。車に興味を持ってもらうきっかけづくりや、安全運転と事故防止に働き掛けていく。

「8回目を迎え、のべ5万人以上が受検しており、毎年増えている。とくに若い人の受検が増えているのは嬉しいこと」(テリー伊藤さん)。

なお試験の申込や詳細については、同協会のホームページ(<https://www.meister-kentei.jp/>)から。



めざせ!クルマの知識王!!
マイスターへの道

「三菱 デリカ」シリーズは2018年、生誕50周年を迎えました。1968年のデビュー時のモデルは、次のうちどれですか。



出題=第7回くるまマイスター検定より

《答え》

1968年(昭和43年)に発売されたデリカは、実は600キログラムトラック。皆様が恐らくイメージしたであろう1BOXタイプのデリカは、この小型トラックをベースに翌1969年に発売したものです。よって、今回のクイズの答えは④が正解となります。しかし、この初代デリカは、丸目の可愛い顔をしており、いまりバイバルしても人気が出そうですね!

《作者による解説》

今月の一句の季語は向日葵で夏。ひまわりは別名、日輪草とも天蓋花とも呼ぶ。今年の夏は特に格別で、極暑とも、酷暑とも猛暑とも海暑とも炎暑とも、どの単語を取っても当てはまるくらい、近年体験したことのないような暑さであった。思わず「海暑かな槌で脳天打ち抜かる」といった一句をものしたくらいである。夏は暑いのが当たり前であるが、逆にこれくらい暑い日が続くと夏祭も盛り上がるのかもしれない。さて掲句である

向日葵に
大き喉頸

喉仏

荒井寿一(荒井商事会長)



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(火)~10/31(木)まで

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
抽選で100社



TC-web 20周年!! 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(火)より 接続開始!



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 茅場町プロードスクエア8階

輸出中古車の放射線量検査が撤廃へ

中輸協の粘り強い交渉が実る



中輸協の佐藤博理事長

輸出中古車に対する放射線量検査が必要なくなる見通しだ。港運協会の久保昌三(会長)は7月1日、会員に対して今後、放射線汚染対策は各社の判断で行なうよう通達。協会として、放射線量検査を求めない方針を明らかにした。

中古車など、海外へ船積みする貨物を対象にした放射線量検査は、東京電力福島原発事故後の2011年8月以降、日本港運協会が港運事業者の健康被害などを理由として、中古車輸出事業者などの荷主に義務化した。

また、検査費用を荷主負担とすること、その際の検査は港運協会指定の機関で請け負うこと、などを取り決め、これまで実施されてきた。

こうしたなか、中古車輸出事業者で構成する我が国唯一の認可団体、日

本中古車輸出業協同組合(JUMVEA、佐藤博理事長)では、昨年7月に港運協会に対して「原発事故から8年近く経過した現時点において、中古車等に放射線汚染の危険性は存在せず、さらには港運労働者の健康や安全性に対して危険を生じさせる具体的、現実的なおそれの存在を示す根拠はない」とことや、「港運事業者に対して、検査を実施しない輸出事業者を拒絶させるのは、独占禁止法に抵触する」とことなどを挙げ、放射線量検査の中止を申し入れた。

今回、港運協会が会員に「自社判断」と方針を変更した背景には、中輸協の粘り強い交渉があり、それがついに実った格好だ。

港運協会は、会員に宛てた通達のなかで「事故から8年以上が経過した今日、放射線汚染に対する種々の対策が一定ほど

講じられ、貨物を取り巻く状況に変化が生じている」と前置き。

続けて、一昨年3月に、中古車輸出事業者が東電に対して検査費用の損害賠償を求めた裁判を取り上げ「裁判所においても、荷役作業に携わる港運労働者の健康や安全を確保するという目的のために、すべての中古車等に放射線量検査を実施することについては、その必要性、相当性を認めることはできない」との判断が示された」と明記。

今後は、各港運事業者の判断に委ねると結んだ。

中輸協の佐藤理事長は、港運協会の通達を受け「裁判も辞さない覚悟で臨んだ結果が出た。これで、輸出中古車を検査する根拠がなくなった」とコメント。引き続き、中古車輸出の一層の発展に全力で取り組んでいく考えを示している。

カスタムカーショップのインパルス(福島県郡山市、安藤真樹社長)は、オリジナルのスリーピースフル鍛造ホイールを製作。10月1日から全国一斉発売する。

同社がホイールを手掛けるのは実に20年振り。かつて安藤社長が手掛けた商品は「まぼろしのホイール」と評され、今でもネットで高値で取引されている人気のモデルだ。

この復活劇について安藤社長は「これまでも幾度か『新作をつくらないのか』

20年振りのオリジナルホイール、10月に発売

インパルス・ウィナーが3P鍛造の新作で復活

という要望もあったが、国内の良い工場が見付かっただけで、20年振りの新作の発売に踏み切った(安藤社長)という。

同社が発売を開始したホイールは「Impulse Winner(インパルス・ウィナー)」というブランド名で展開。21インチおよび22インチで、7・0J、13・0Jまで。ディスクはロー、ミッド、ハイの3パターンを用意。

「今回はスリーピースフル鍛造の高級モデルを発表し



たが、今後はワンピースのセミ鍛造ホイールに取り組んでいく計画(同)としている。

問い合わせは、024(936)4500まで。

神戸市内に出品ヤード開設

LAA岡山と映像で結ぶ

シテイライト

シテイライト(丸山明社長)は8月23日、LAA岡山の映像出品ヤード「LAAサテライト神戸西」をプレオープンした。9月6日から本格稼働する。

近畿地区におけるLAA会員に対して、出品しやすい環境を整備することが目的。ヤードの所在地は、神戸市西区榎谷町福谷五反田7番地。山陽自動車道神戸西インターから10分、また、神戸市内の中心地からも30分以内と、アクセスも良好だ。

同ヤードに集められた出品車は、LAA岡山と映像で結ぶ。岡山会場では、専用コーナーとして普通車・軽・バントラの「サテライト」、ディーラーおよびリース会員限定の「ディーラー」、そしてオークション出品歴のない下取り・買取り車の「ユーザー」を設けた。

なお、オープン記念として、全3コーナーの出品料を無料、成約料1万円を実施する。

神戸西ヤード出品車には専用3コーナーを用意



<https://www.jumvea.or.jp/>

放射線量検査の根拠がなくなりました

中古車輸出業協同組合(JUMVEA、理事長=佐藤博)は、一般社団法人日本港運協会に対して、輸出される中古車の放射線量検査撤廃を要望して参りました。その長年にわたる直接交渉がこのほど実を結び、放射線量検査を実施しなければならぬ根拠が消失致しました。

JUMVEA [ジャンベア] 日本中古車輸出業協同組合 東京都品川区西五反田 2-19-3 TEL:03-5719-3441
五反田第一生命ビル8F

今期最高の出品4145台を記録

商組設立42周年&青年部担当AA

JU埼玉オートオークション

JU埼玉オートオークション(薄辰美社長)は8月27日、「JU埼玉商組設立42周年記念&青年部担当夏祭りAA」を開催した。当日の出品は4145台と、今期最高を記録。成約2855台、成約率68・8%、単価41万5000円という好実績となった。

当日は、全国からJUや青年部の代表が駆け付けた。セレモニーで薄社長は「4100台を超える出品を集めることができた。また、組合全支部が目標を達成するなど、組合と株式会社社が結束して好結果が生まれた」と挨拶。続いて、丸山幸幸青年部会長が来場者へ感謝の意を伝えた。

今期の計画について薄社長は、「良質な『埼玉ブランド』の車をさらに出品していくことが、JU埼玉活性化の大きな力になる。さらに、来年1月の初荷AAから4レーン化を実現し、セリ時間の短縮化を図っていきたい」と、強調した。



来年初荷AAから4レーンを導入

一方、記念AA前夜には300名が出席する盛大な感謝祭を開催。全国から大々催しとなった。

JU福島(小野圭一理事長)は8月29日、年間最大イベントの「ももまつり記念AA」を開催した。

当日は、歴代2位となる2746台の出品車を集めると同時に、全組合員(70社)からの出品参加も引き続き実施。組織が一丸となってオークションを盛り上げた。

セレモニーで小野理事長は、多数集まった出品に感謝の言葉を述べると、今日、JU中販連の海津博会長をはじめ、北は北海道から南は岐阜までと多数のJU代表者が駆け付けてくれて感謝している。消費増税の前の重要な時期なので、たくさん仕入れて商売につなげてもらいたい」と挨拶。

続いて、海津理事長が目標を大幅に超える台数を称えたほか、問谷功三JUコーポレーション社長、鹿野利徳JU東北流通委員長が挨拶。

さらに、JU商組をはじめ、企業AAなど多数駆け付けた来賓を紹介した後に、24時間テレビへの寄付金贈呈式を実施。各会員店や会場で集めた浄財やAA手数料の一部などを手渡した。

AA結果は、成約2009台、成約率73・2%、単価23万2000円に。今回の成功要因について小野理事長は「組合員の理解、協力の賜物であり、さらには各支部長や事務局の努力によって歴代2位の出品を集荷。JUの求心力を感じた開催となった。また同時に、広域のJU商組が来場して頂き、交流を通じて、各県の取り組みを学ぶ大変良い機会となった」としている。

パーツ業販サイト「モタガレPack」開設



レース業界で営業出身の中山CEO。パーツの流通を通して車の楽しさを広めている

Middle Field 有名メーカー多数、適合可否もネットで完結

業界最大級の自動車パーツ通販サイトを運営するMiddleField(本社=東京都世田谷区、中山翔太CEO)は、8月から事業者向けサイト「モタガレPack」を開設した。

同社はこれまで、ユーザー向けに「モタガレ」を展開。純正品をはじめ、国内の有名パーツメーカーを網羅する1400ブランドを取り扱い、計35万点を超える商品が揃う。

とくに、サードパーティ製(純正品以外)を扱う通販サイトとしては、商品数および取り扱いブランド数ともに日本最大級を誇っている。

同サイトでは、電話やFAXの注文が未だ主流のエアロ、チューニングパーツなども揃うだけでなく、パーツ毎の適合情報をデータベース化したことが特徴。「とにかく正確に分かりやすくするため、膨大な情報をすべて手作業で入力した」(同社)ことによって、非常に判断しやすい適合の可否がサービス上で完結

有名メーカー多数、適合可否もネットで完結

できる。こうした点が好評を博し、ユーザー向けにも関わらず、自動車販売店の購入が目立って増加。同社に業販での取引を望む声が多く寄せられたことで今回、業販価格を付けた「モタガレPack」をリリースした。

以前から利用のある中古車販売店では「有名メーカーのコンプリート車を作成するには加盟料などが必要だが、モタガレPackからの注文なら不要。4セット分で粗利38万円を挙げた」など、効率良く販売単価を引き上げているケースもある。

中山CEOは「注文や適合といった、パーツ流通のもどかしさを解消したくて始めた。私自身がレース業界の営業出身であり、『車をもっと楽しめる』ということ伝えていきたい」としている。

なお、「モタガレPack」のアドレスは下記。

<https://motorz-garage.com/pack/features>

歴代2位の出品2746台で盛大に開催 年間最大の「ももまつり記念AA」

JU福島



北海道から南は岐阜まで多数のJU代表者が来場

なお、AA前日の前夜祭では、過去最高となる250名の参加で盛大に実施。恒例の抽選会などで大いに盛り上がった。

大切な会員様に... Used car System Solutions 37 Anniversary

USS名古屋 37周年記念AA

9.20 fri 早期搬入 8.30

全車出品料 **1,000円** (税別・流札時)

成約落札**1台賞** [成約or会場落札]

Mon Cher モンシェール ミルクティロール(フルサイズ)

有料 **ダーツゲーム** 一投 **500円** (連続4回まで)

特設 **ディーラーコーナー** 軽ディーラーコーナー

USS 名古屋会場 〒476-0005 愛知県東海市新宝町507-20 TEL 052-689-1111 FAX 052-604-7000

9.6 FRI セレモニースタート AM 10:30 オークションスタート AM 10:50

第9回オールJUNAVI栃木 いち金オークション

感謝祭 出品1300台オーバー

入札無料! JUNAVIオークションネットワーク

落札報酬金
 3台 5,000円 5台 10,000円
 10台 20,000円 15台 30,000円

ロプラ移動賞 8/30(金)の出品車をロプライスコーナーへ移動した場合 **1,000円分**

ロプラ成約賞 1,800cc以上をロプライスコーナーで成約していただく **5,000円**

おいしいものたくさん 模擬店開催 当日POS登録でお買物券500円分進呈

取引賞 1台以上・3台以上の取引で素敵な商品プレゼント!!

格安! タイヤ販売会 当日ポス入場で 大特価!

好評稼働中!! **JUNAVI** <http://www.junavi.jp>

栃木県中古車販売店商工組合 **TEL:028-648-1181**
 〒320-0855 栃木県宇都宮市上欠町 1021-3

「取引先の保険会社が東南アジアで事業を展開しており、当社のフィリピン事業に興味をもっていただいたのがきっかけだ。東南アジアのモータリゼーションはこれから迎える国も多く、成長性があり魅力的なマーケットと捉えている」

日本と海外、事業の違いは?

「日本では、保険会社などから損害車を仕入れて当社ウェブオークションで販売するが、海外で扱

「業界全体の透明性が低いことだ。また、フィリピンの損害車流通は入札会が主流であり、当初オークションを開催した際は集客出来ず苦戦した。しかし、時間をかけて丁寧に誠実な取引をすることで段々と浸透していった」

フィリピンでは自動車事故が多い?

「道路インフラが整備中で渋滞がひどいため、軽微な自動車事故が多い」

どのような業者が損害車を買うのか

「フィリピンに続いてマレーシアでも損害車オークションを立ち上げた。海外で事業を展開する理由は?」

「現地の保険会社に当社事業の仕組みについて理解してもらう必要があった。実績を積み上げることで、そこから他の保険会社も関心を持つようになり、取引先も拡大した」

フィリピン事業の難しさは?

「現地の保険会社に当社事業の仕組みについて理解してもらう必要があった。実績を積み上げることで、そこから他の保険会社も関心を持つようになり、取引先も拡大した」

フィリピン事業を始めた理由は?

「フィリピンで事業を進める中で他のASEAN諸国への展開を考えていた。マレーシアはフィリピンに比べると先進的だが、業界自体はまだ不透明という共通の課題がある。フィリピンでの成功例があったことで、取引先からの信頼を得られたことが大きかった。今後、現地のリユースビジネス発展に寄与したい」

マレーシア事業の具体的な仕組みは?

「フィリピンは10000社、マレーシアは4000社。成約率はフィリピンがほぼ100%であるのに対し、マレーシアは7割程度。当社の保管場所を利用することで、自社の保管場所が不要になり、売却益を引き上げながらコストが節約できるというメリットだと考えている」

日本の損害車を出品する可能性は?

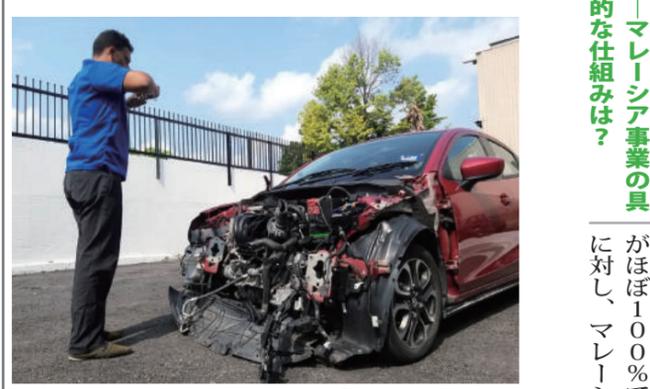
「マレーシアは輸入許可証(AP)が必要なため、当面は予定していない」

今後の展開は?

「東南アジアを中心に市場調査を行っています。まずはマレーシアを成功させることを最優先にしている」

アジア以外の展開は?

「ヨーロッパやアメリカは現地保険会社によるオークションが確立されており、参入障壁もある。アジアは日本車が現地生産車も含めて非常に多く、その意味では我々にとって親和性、ブランド力があり、今後はアジアに集中する予定だ。今はタウ日本の企業と認識されているが、将来はアジアの企業」と見ていた



海外でも掲載画像数が多い。下見客から「掲載画像と同じだね」と褒められることも(画像撮影:タウ)

Interview

将来は年間1500台規模の取引へ

フィリピンに続きマレーシア事業がスタート

株式会社タウ 奥本賢典 上席執行役員インタビュー

奥本賢典(おくもと ますのり) 上席執行役員 営業副部長兼販売部長
 食品輸出会社を経て2001年タウ入社。国内営業を担当した後、海外事業立ち上げに係わる。2015年10月から現職。趣味はゴルフ。

「修理して売る場合とパーツ取りの両方があり、修理のほうが多いと見ている。修復歴車の値下がりがない分、付加価値の高い製品として認められている」

マレーシア事業を始めた理由は?

「マレーシアで事業を進める中で他のASEAN諸国への展開を考えていた。マレーシアはフィリピンに比べると先進的だが、業界自体はまだ不透明という共通の課題がある。フィリピンでの成功例があったことで、取引先からの信頼を得られたことが大きかった。今後、現地のリユースビジネス発展に寄与したい」

現在の会員数は?

「フィリピンは10000社、マレーシアは4000社。成約率はフィリピンがほぼ100%であるのに対し、マレーシアは7割程度。当社の保管場所を利用することで、自社の保管場所が不要になり、売却益を引き上げながらコストが節約できるというメリットだと考えている」

日本の損害車を出品する可能性は?

「マレーシアは輸入許可証(AP)が必要なため、当面は予定していない」

今後の展開は?

「東南アジアを中心に市場調査を行っています。まずはマレーシアを成功させることを最優先にしている」

アジア以外の展開は?

「ヨーロッパやアメリカは現地保険会社によるオークションが確立されており、参入障壁もある。アジアは日本車が現地生産車も含めて非常に多く、その意味では我々にとって親和性、ブランド力があり、今後はアジアに集中する予定だ。今はタウ日本の企業と認識されているが、将来はアジアの企業」と見ていた

KCAA

ありがとうございますの感謝を込めて

KCAA南九州

創立28周年 大記念AA

2019.9.11(水) セレモニースタート AM9:45 セリススタート AM10:00

KCAA福岡 9月12日(木) KCAA南九州創立28周年運動AA

KCAA山口 9月13日(金) KCAA南九州創立28周年運動AA

KCAA京都 9月11日(水) JU京都青年部チャリティ&JUC提携4周年記念AA

●成約率大巾アップ ●良質車大集合

リアルカーオークション・USSグローブネット・CIS(カーバンク) オークネット・アイオーク・オートサーバー

KCAA南九州 福岡県北九州市大字津372 TEL(0984)35-2000 FAX(0984)35-2255

KCAA福岡・アライ 福岡県古賀市大字青柳132-16 TEL(092)944-4343 FAX(092)944-4169

KCAA山口 山口県山口市南河内5870-14 TEL(0836)66-2323 FAX(0836)66-2121

KCAA京都 京都府京都市伏見区深草野々台町12-5 TEL(075)644-8200 FAX(075)644-2519

<http://www.kaa.co.jp>



試乗車の主要諸元 ホンダ N-WGN Custom L・ターボ (FF)

ホンダ N-WGN Custom L・ターボ (FF) | 全長×全幅×全高: 3395 × 1475 × 1705mm | ホールベース: 2520mm | 車両重量: 870kg | 駆動方式: 2 輪駆動 (FF) | エンジン: 水冷直列 3 気筒横置きエンジン | 排気量: 658cc | 最高出力: 64ps / 6000rpm | 最大トルク: 10.6kgfm / 2600rpm | トランスミッション: 無段変速オートマチック (トルクコンバーター付) | サスペンション前後: 前/マクファーソン式、後/車軸式 | タイヤ前後: 前/165/55R15 (75V)、後/165/55R15 (75V) | WLTC モード燃費: 21.2km / L | 価格: N-WGN Custom L・ターボ (FF) 166 万 3200 円 | 試乗コース: 高速 30%、ワインディング 30%、一般道 40% | コンディション: ドライ、30°C



フロアを低く下げること、上下方向に 質感の高いインテリア。ナビが助手席寄りなのが残念
巨大な空間を確保

ホンダ N-WGN Custom

走りの質感は「そこらの軽」を完全に凌駕した!

ホンダセンシングによる安心感も魅力 レビュー 吉川 賢一

今回、約5年半ぶりのフルモデルチェンジとなった、ホンダ「N-WGN」。8月9日に発売開始されたばかりの新型 N-WGN の価格帯は、N-WGN が 127 万 4400 円 ~ 163 万 1880 円。N-WGN カスタムが 151 万 2000 円 ~ 179 万 3880 円です。「ハイトワゴン」と呼ばれる熾烈なジャンルに属し、同じく今年7月に発売されたダイハツ「タント」のような「スーパーハイト軽ワゴン」はちょっと……という方におすすめのサイズ感のクルマです。直接的なライバルは「ワゴンR」や「ムーヴ」です。

どこが進化した?

全長は 3395mm、全幅は 1475mm。カスタムの全高は 1705mm、なお、4WD モデルは高さが 20mm ほどアップします。エンジンは、試乗したターボ仕様で 64ps / 6000rpm、10.6kgfm / 2600rpm、NA 仕様は 58ps / 7300rpm、6.6kgfm / 4800rpm を発生しています。燃費はターボ仕様で 21.2km/L (WLTC モード)、NA 仕様で 23.2km/L (WLTC モード) です。N-BOX で開発した新エンジンを活用していますが、車体が約 100kg 軽い分、軽快な加速を実現しています。

このハイトワゴンクラスでも当たり前となった広い後席は、もちろん、この新型 N-WGN でも確保されており、さらに荷室も、フロアを低く下げること、上下方向に巨大な空間を確保。備え付けのラゲッジボードでアレンジも可能です。最新の衝突被害軽減ブレーキ、渋滞追従機能付のアダプティブクルーズコントロールなど「ホンダセンシング」も、全車標準装備するなど、安全装備・ドライバーサポート機能も抜きなく、使いやすい機能、サイズ感が盛り込まれているのが特徴です。

● 良い所①

「そこらの軽」を超えた走りの質感

試乗したのは N-WGN カスタムの L・ターボ。軽自動車の課題のひとつである、合流シーンなどで一定のスピードが出るまでの動力性能ですが、この「L・ターボ」であれば心配はまったく無用です。軽い車重と相まって、普通乗用車と同じ感覚で、グイグイと加速をしていきます。速度に乗ったあとは、停止まで追従してくれる「アダプティブクルーズコントロール」を入れてしまえば、あとは楽々。ただし、ステアリングアシストは車線逸脱防止機能のみですので、日産デイズの「プロパイロット」の様に、積極的に修正してくれるわけではありません。それでも、軽自動車だということを忘れてしまうほどによく走ります。快適性に関係する乗り心地やロードノイズも比較的小さく、運転時の疲れも少なく済みます。

● 良い所②

内外装デザインの高いクオリティ

エクステリアは、これまでの「カッコいい」を狙ったスタイルから、「シンプルで長く乗っていても飽きの来ない」ボディスタイルへと進化。まん丸のヘッドライトや眉毛の見えるターンランプなど、愛嬌のある表情も魅力的です。N-WGN カスタムには、シーケンシャルタイプのターンシグナルを採用しているのも満足度が高いポイントです。

インテリアも、すっきりしたメーター表示や、大型のナビゲーションモニター、あらゆる場所に用意された収納ボックスなど、使い勝手も優秀です。ダッシュボードのプラスチックやトリムパーツなども質感が高く、さすが、フィット等の

小型車を作っているホンダならではの気配りを感じます。

● 気になる所①

リアドアが大きく、閉じる際には重たく感じる

リアラゲッジの活用のためにフロアを下げたことで、リアドア自体が大きくなってしまいました。そのため、閉じるのには少し力が必要です。開き方も大きいので、車両後方のスペースには気を使わなければなりません。せめて、力を入れやすいアシストグリップが欲しいところです。

● 気になる所②

ナビモニターが助手席側に寄っていて操作がしにくい

ダッシュボード上のスペースの関係で、ナビモニターが助手席側に寄っています。特に純正 8 インチナビのような大き目のスクリーンだと、左端のモニター操作がやりにくい、と感じることがあるかもしれません。

まとめ

ほかにも、一般的なステアリングシルト (上下) にテレスコピック (前後) 調節が付いていたり、後席足元に長い傘を収納できる収納エリアがあったりと、便利な機能が充実しています。ストレスなく、安全な運転ができるクルマとして、N-WGN はおすすめの一台中です。

文=吉川賢一 写真=鈴木祐子

『創造的挑戦』

私たちMIRIVEの経営理念は『創造的挑戦』です。未来の新しい価値をつくり、皆様に必要とされるオークション会場を目指して、全社一丸となって『未来』を『ドライブ』します。



www.mirive.co.jp



MIRIVEが3会場になり、さらに『売りやすく』さらに『買いやすく』なります。

2020年初夏
MIRIVE愛知会場
愛知県弥富市に
MIRIVE愛知会場をオープンします。

MIRIVE
埼玉会場

2019年10月
MIRIVE大阪会場
関西国際空港オークション(KIAMA)が
MIRIVE大阪会場になります。

新規出品率 80.9% (2018年1~12月実績)

新鮮車両なら MIRIVE

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

入会金・月額費用

0円

www.mirive.co.jp



今年5月に移転・オープンしたIMA東京

IMA3会場で「激熱2大特典キャンペーン」展開 東京会場限定企画も実施

いすゞユーザーマックス

いすゞユーザーマックス(小美濃洋社長)は、9月の全開催で「激熱2大特典キャンペーン」を展開している。
まず、IMA3会場の合同企画「出品落札増大キャンペーン」では、各会場での出品、落札、成約の合計獲得ポイントに応じて抽選券を配布。
また、IMA東京限定の特別企画も用意。4、11、18、25日の全開催を対象に、来場賞としてJA西印旛の旬の野菜詰めペイドカード5000円分もしくは大丸ギフト詰め合わせを進呈する。

経営危機の車屋の判断方法

ネット集客 増強研究会 大平喜久

まあ、あまり書きたくない記事ではないですよ。現在、なんとか会社は回っているとしても将来、あるいは数年後に對して漠然とした不安がある。自分のところは大丈夫なんだろうか? 経営者なら、誰でもこういつた不安はあるわけですが、本当に危ないケースと、まあ大丈夫というケースがあるわけですね。それで、その最も簡単な判断方法がありまして。自分で創業したというケースもあるでしょうし、親の後を継いだというケースもあるでしょうけど、見分け方はあまり変わりません。

まず創業したケースですね。創業から、おおむね5年程度経過した段階で企業規模が伸びていない。この場合、売上は普通、伸びますから、企業規模と言っても売上ではなくて、社員数とか店舗数、とくに社員数が増えている。これ、かなり危険な兆候です。なぜかと言うと、普通は創業から5年も経てば固定客もそろそろ付き始めて、売上は伸びるわけですね。そして自分だけでは店舗運営が回らなくなって来てるのが普通なわけですね。それが、社員数が増えない。あるいは社員が居着かない。何か問題があるはずなんです。もともと、利益を大きくするよりも、個人経営で人を問わず気楽にやりたいたいというケースもありますから、この場合は別ですよ。意外と、こういった個人経営を選択して大きく利益を上げていくケースは多いですからね。

顧客を選択して、あまり忙しなくなり過ぎないようコントロールしながら経営している方も、いっぱいいらっしゃるから、ただコントロールせず、拡大の意志はあるけど社員数が増えないとか、居着かない。こういったケースだと、何か大きな問題が潜在的にある場合が結構多いですね。

とくに、社員の入れ替わりが激しい会社は、何か問題がある場合が多いですね。親から受け継いだ会社だと、最も多いのが親も歳を取ったけど、顧客も一緒に歳を取って、いて少しずつだけ売上が下がってきているケース。これ、どっちのケースもかなり危険な兆候なんです。まあ、はっきり言うと、何か手を打たないと時間の問題と成る場合がほとんどです。それで、本当に倒産してしまう場合となんとか持ち直す場合、これも明確な基準があるんですよ。上記のような兆候があることを確認しながら、なんとか何もしないで、目先の面倒なことをや、考えるという作業から逃げてしまっている場合が多いですね。

想像力の問題なんですけど、本当に倒産したら、どういう地獄が待っているか? 想像できないのかもしれない。製造業や物販などで倒産した会社を数社見たことがありますが、本当に倒産したら、会社を潰さないための努力なんて比較にならないくらい大変なんです。僕だけじゃなくて、誰でも周りでひとつやふたつ、倒産の事例をみたことがあると思います。兆候があると感じたら、今すぐ手を打ち始めないと間に合いませんよ。

トトレ新車情報



輸入車 (7/25 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
ニッサン	リーフ	2代目 (ZE1系)	特別	7月25日
スバル	シフォンカスタム	2代目 (LA650/660系)	FC	7月25日
スバル	シフォンカスタム	2代目 (LA650/660系)	FC	7月25日
ダイハツ	ミラトコット	1代目 (LA550/560系)	特別	7月29日
ダイハツ	キャストアクティバ	1代目 (LA250/260系)	特別	7月29日
ダイハツ	キャストスタイル	1代目 (LA250/260系)	特別	7月29日
ダイハツ	ムーヴ	6代目 (LA150/160系)	特別	7月29日
ニッサン	セレナeパワー	1代目 (C27系)	MC	8月1日
ニッサン	セレナ	5代目 (C27系)	MC	8月1日
ホンダ	N-WGNカスタム	2代目 (JH3/4系)	FC	8月9日
ホンダ	N-WGN	2代目 (JH3/4系)	FC	8月9日
ニッサン	スカイラインハイブリッド	1代目 (V37系)	MC	9月1日
ニッサン	スカイラインセダン	13代目 (V37系)	MC	9月1日
マツダ	マツダ2	1代目 (DJ系)	NR	9月12日
ニッサン	GT-R	1代目 (R35系)	追加	10月8日

輸入車 (7/16 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
シトロエン	シトロエン C3 エアクロス SUV	1代目 (A8系)	NR	7月16日
アウディ	アウディ Q2	1代目 (GA系)	特別	7月17日
アウディ	アウディ A3 スポーツバック	2代目 (8V系)	特別	7月17日
アウディ	アウディ A3 セダン	1代目 (8V系)	特別	7月17日
ランドローバー	レンジローバー	4代目 (LG系)	特別	7月18日
ボルシェ	ボルシェ 718 スパイダー	1代目	NR	7月19日
ボルシェ	ボルシェ 718 ケイマン	1代目 (982系)	追加	7月19日
ジャガー	ジャガー Fタイプコンバーチブル	1代目 (J60系)	改良	7月19日
ジャガー	ジャガー Fタイプコンバーチブル	1代目 (J60系)	特別	7月19日
ジャガー	ジャガー Fタイプクーペ	1代目 (J60系)	改良	7月19日
ジャガー	ジャガー Fタイプクーペ	1代目 (J60系)	特別	7月19日
ロータス	ロータス エリーゼ	1代目	特別	7月19日
メルセデスベンツ	ベンツ Aクラスセダン	1代目	NR	7月22日
BMW	BMW M8 カプリオレ	1代目	NR	7月24日
BMW	BMW 6 シリーズ グランツーリスモ	1代目 (G32系)	追加	7月26日
BMW	BMW 5 シリーズ	7代目 (G30系)	追加	7月26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	7月27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	7月27日
ジャガー	ジャガー XE	1代目 (JA系)	MC	8月3日
シボレー	シボレー カマロ	6代目	特別	8月20日

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!



大好評! 埼玉ブランド

ルーフのキズ凹みがよく見える!



正面ルーフ

側面・後方やステップのキズ凹みがよく見える!



左右側面

乗車定員・車内・天張り汚れがわかる!



内装静止画360°

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



9月

特設 イベントコーナー
特選車コーナー設置

9/3(火) オータムビックAA

9/10(火) 特選車AA

9/17(火) ディーラー協賛ビックAA

9/24(火) 上半期決算ビックAA

出品条件 ※ご不明な点は、お問い合わせください

- 出品店申告で埼玉県外の登録がない車両。(複数オーナー可)
※ 新車保証書の有無は問いません
- 埼玉県内登録から他県の自社登録又は抹消登録から60日以内の車両は「埼玉ブランド」として認めます
- 車歴は自家用(リース可)で年式・車種は問いません
- 走行距離10万キロ未満
- 現状車を除く車両で外装評価C以上・内装評価C以上のサビ腐食の少ない車両



高成約
継続中!

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

取扱加盟店募集中!!

現在、加盟募集促進キャンペーン中です。

■キャンペーン価格■ ※先着 50 社まで

加盟料 30万円 → 10万円
月額費用 15,000円/月 → 5,000円/月

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

頭金0円
ぜ〜んぶコミで
10,800円〜

自分のものになる
カーリース!

第77回

ワンプラ指南



10月の消費税率10%引き上げを前に、中古車市場もここからは最後の駆け込みを期待したいところだが、市場はいまひとつ盛り上がりが出てこないのが現状だ。

5%から8%への引き上げ時を思い返すと、最後の3カ月は小売り市場が一気に活気を帯び、また増税後の4月前半はオークション相場が弱含み、成約率も低迷したことが印象に残る。

実際、現状では、消費税率アッ

アル／ヴェルはオプションで価値が大きく変わる
装備は確実に写真でアピール

プの好影響も極めて限定的で、なおかつ為替が極端な円高に振れたことで輸出市場が失速。オークション市場を含めた流通市場は盛り上がり欠けるなかでも、タマ不足は相変わらずで、相場は高値を維持している。

相場はあくまで需給であり、ワンプラ市場にとっても、相場維持は好成約に結び付く。

アルファードやヴェルファイアといった高額車も高値をキープしており、9月以降もワンプラ成約は伸びていくものと思われる。



3眼LEDは輸出市場でも不可欠な装備

今月号では、アルファードやヴェルファイアの写真撮影について、買い視線で写真を使って解説していきたい。他のワンボックスにも共通事項が多いので、参考にしてもらいたい。

テキストで載せれば装備の内容はアピールできるが、写真を載せることで、さらにアピール度は高まり、エンドユーザーへのセールストークにも使える。

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!

を回りたい

との差別化

などが付くモデルもある

は30型でもほとんどがオプション

は元より海外でも人気(左画面)

国内

生み出す

はオプション価格以上の価値を

が付いていない車もあるので必ず掲載したい

AS ワンプラ
アス・ワンプラ

もはや / 出品するのは
あたりまえ!!

けっこう売れるのに出品料は
在庫回転率アップ! × 販売コストダウン!!

ワンプラ
いいよ!!

売れます。

出品は
簡単です。

さあ
始めよう!!

polkadot.xiangtao/PIXTA

お問い合わせ・資料請求は▼
AS 株式会社 オートサーバー ☎ 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



【表1】AI対人間プライシング対決 十番勝負結果

勝負	年式	車種(型式)グレード	走行距離(km)	カラー(色No.)	SR	革	ナビ	エアロ	特殊装備	評価点	内装評価	AA落札価格(単位:万円)	AI予測価格(単位:万円)	人間予測価格(単位:万円)	AI予測時間(単位:秒)	人間予測時間(単位:秒)
1戦目	H27	アクア(NHP10)S	51	Pホワイト(082)	-	-	-	-		40	C	76.6	68.0	75.0	0.001未満	90
2戦目	H29	プリウス(ZVW50)S	34	クロ(218)	-	-	-	-		45	B	148.5	157.0	150.0	0.001未満	145
3戦目	H25	プリウスα(ZVW41W)Gツーリングセレクション	65	シルバー(1F7)	-	-	純正ナビ	-	定員5人	45	B	97.0	96.1	90.0	0.001未満	140
4戦目															0.001未満	227
5戦目															0.001未満	50
6戦目															0.001未満	175
7戦目															0.001未満	82
8戦目															0.001未満	211
9戦目															0.001未満	40
10戦目															0.001未満	130
														合計所要時間	0.001未満	21分30秒

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

最先端AI対凄腕査定士
プライシング対決

《4面からいっき》

プライシング対決開始

勝負のルールは簡単。今年7月29日(月)〜8月3日(土)のAA出品車両の中から、プライシング対決の対象となる車両を、比較的、相場にクセが少ないもののなかから10台選抜。AIと人間がそれぞれ値指しを行ない、実際のAA落札価格との誤差が少ない方を勝ちとする十番勝負だ。対象車種は全て異なるものとし、いずれも流通量が多い車種にした。

AIには、この期間以前のAA実績データを学習させ、年式や走行距離を初めとする、膨大な量の情報から落札価格を予測してもらった。対する人間の査定士(以下、市川)は、今年4月で業界歴12年目を迎えた凄腕。その経験と知識に加え、お馴染みの最強AA相場分析ツール「ユーストカーハイパー(Proオプシオン)」を駆使して、応戦して頂いた。

プライシング対決十番勝負の結果は(表1)の通りだ。最初、勝ち星を上げたのは市川氏だ。AIになど負けてたまるかと意気込み、序盤は勢いと集中力もあった。市川氏は、過去に出品された数々の車両の情報と、1戦目の対象車両の緻密な値指しをした。そして、いきなりほぼの中間の凄まじい結果を出したのだ。

市川氏のコメントをそのまま借りると「相場ガチガチ」とのこと。自信溢れるベテランのひとことだ。AIの予測も惜しかったが、市川氏の精密さには一歩、及ばない結果となった。続く2戦目でも、勝ち星を上げたのは市川氏だ。出品票の記載内容を深く読み取り、車両の状態が悪いと判断し、少し安めに指した。持っている情報の差が勝敗を分けたのだ。

しかし、AIと市川氏の予測の差はほとんどなかった。相手が市川氏でなければ、勝っていたのはAIの方だったかも知れない。「危なかった」という台詞と共に、真剣な表情が変わる。このまま市川氏の連勝が続くかと思われた3戦目だが、ここでAIが一矢報いた。プライシング車両にドア交換があったことを考慮しすぎて、市川氏が安めに指してしまったことが原因のようだ。

先程の2戦目と同じく、人間側だけが持っていた情報が、勝敗の決め手となったのだが、勝負の結果は全く逆だ。人間の判断が勝負を分ける、興味深い一戦だったと言える。

4戦目・5戦目では、持ち直した市川氏が再び連勝した。5戦目では二度目の「相場ガチガチ」コメントが飛び出し、経験値の高さをアピールした。十番勝負の半分までを終えたところで、AIが1勝4敗となり、崖っぷちに立たされた。このまま人間に勝ちを譲ってしまうのかと思われた矢先、驚くべきことが起きた。

なんと、後半の5戦全てをAIが制したのだ。6戦目。現場泣かせの代名詞でもある、アルファードのプライシングを、わずかな誤差に抑えた市川氏。しかし、それをさらに上回る精度でAIが勝ち星を上げた。悔しがる市川氏。7戦目。再び車両の状態が悪いと判断し、少し安めに指した市川氏の間を突くかのように、ブレない心を持った、いや、心を持たないAIが僅差で勝った。

「いや、負けた。終わってみれば、最先端AI対人間査定士のプライシング対決十番勝負は、6対4でAIの勝ちという結果になった。1戦目から勝負の行方を追ってきた皆様には、すでお分かり頂いていると思うが、両者譲らずの白熱したバトルだった。「10台真剣にやると、やっぱり疲れますね」と市川氏。「AIには聞けないけど、絶対疲れてないですよ。一瞬でしたもんね。いや、AIって凄いですね」

今回の十番勝負で、市川氏は10台の予測に合計21分30秒かかっている。対してAIは0.001秒以下。疲れ知らずのAIが相手では、生身の人間である市川氏の後半の連敗も、決して不思議な結果ではない。「でも、誤差の大きさが勝敗を決められてもなあ。当たっていたのに、負けにされたのもあったし……。もつと難しいのでやりましょうよ。リベンジさせて下さい」と、AIの性能に感心する一方で、悔しさを隠せない市川氏。確かに言い分はごもつともだ。市川氏の希望を受け、我々はリベンジマッチを行うことにした。

市川氏が万全の状態であるよう目を改め、ノアの五本勝負が始まった。リベンジマッチ五番勝負の結果は(表2)の通りだ。初戦を制したのは市川氏。誤差6000円という驚異的な値指しを見せたが、対するAIは誤差19万円と、大きく外した。「定員の情報を深く見に行き過ぎたのかも知れない」と菅谷氏。「これは、後でAIの中身をじっくり見直してみましよう」となった。

十番勝負を振り返って

リベンジマッチ

プライシング対決十番勝負の結果は(表1)の通りだ。最初、勝ち星を上げたのは市川氏だ。AIになど負けてたまるかと意気込み、序盤は勢いと集中力もあった。市川氏は、過去に出品された数々の車両の情報と、1戦目の対象車両の緻密な値指しをした。そして、いきなりほぼの中間の凄まじい結果を出したのだ。

＜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

最大10社へ見積り依頼
受車の最高額がわかる!

月間情報取得 6 万以上!
全国参画社数平均 3 社

共有在庫事業

出品台数 4000 台以上!
平均成約率 12%

保証事業

会員限定のタイヤ新品保証サービス

ジャドリ 検索 入会に関しましては入会規定がございます。詳しくはWEBで!

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

AIは2種類ある ブラックボックス型と ホワイトボックス型



情報だ。市川氏は3・5点の評価が付いていた原因を「クォーターパネル交換」と判断し、外装が綺麗な、実質4点の車両として予測をしたのだ。「外装が汚い3・5点だったら、AIの予測の方が当たってましたね」と言う市川氏の表情からはAIには出来ないだろうといった余裕がうかがえた。

3戦目〜5戦目は、実力伯仲の接戦となった。どちらもほぼ的中しており、引き分けと言えるような内容だった。

五戦を終え、勝負は4対1で市川氏の勝利。十番勝負の雪辱を見事に晴らした結果となった。しかし、市川氏が見せていたのは安堵の表情だけではなかった。

市川「いや〜AIは、いとこまで来ますね。あと何と言っても、人間の最大の違いは、やっぱり処理速度ですよ。僕は五本やっつてヘトヘトですけど、これをAIが全部やってくれるようになったら、ほんとにすごいですよ」
菅谷「流通量が多い車両であれば、AIは人間と勝負ができる場所まで来ますよ」
一同「そうですね」

十番勝負とリベンジマッチを終え、我々は座談会閉会前にこれからのAIの可能性について話し合った。

桑名 今AI、AIと言われている。また、世の中にはAIが勝手に感情を持ち、人間を攻撃するといった映画などもありますが、今までの話からすると、それはないですかね？

横内 うーん、実は全くないとは言えないんですよ。AIは、

桑名 え、そうだったんですか！
横内 そこに関連ある話を少しお伝えしましょう。6月のG20で「説明責任」を果たすことが非常に重要なキーワードになって、世界中のAIもそれを求められることになりました。にも関わらず、ディープラーニングなどのいわゆる「ブラックボックス型AI」だと、AIの回答のメカニズムが人間には理解できないので、明確な動作説明もできません。だから、今後のAIの開発では、説明できないAIは非常に問題になりつつあります。説明できないという

ことは、トラブルが起きるときに、訴訟に耐えられないということから、それがこの問題の根底にあるんですね。我々のチームは、ユーザーさんから、何でそのような価格が付いたのかという市場メカニズムを、車種毎に何度も聞かせて頂きました。だから、ユーストカーさんからの要望を、システムを作っていく上でうまく反映できたのだと思っています。

この行ったり来たりする意見を、うまく反映できる仕掛けを作ったことが、いわゆる説明可能な「ホワイトボックス型AI」の開発の成功に結びついたと思います。

桑名 ということは、説明できる我々のAIは、時代の先端を行っているということですかね？
横内 仕掛けはちょっと泥臭いですが、ある種の最先端です。それがこのAIの一番のウリなんです。仮にAIが変な答えを出したとしても、なんでこれが間違えたのか、すぐ分かるというのが我々のAIの良いところです。

「だから」で終わってしまう。こういうブラックボックス型で作っているAIで今、様々な問題が起きてるのが現実です。私自身は、ブラックボックス型AIを使うと、お金や命を扱う特定の分野では悪いことが起こると昔から考えていました。ですので、今回の開発では必ず説明できるAIを作るつもりでした。

なぜ、相場がこう動いたのかということも、AIの動きを通して人間も理解できるようになりました。そして裏を返せば、人間がやっていることをそのAIにも簡単に教えられるような形で、それは結果として、何かトラブルが起きて、

世の中のAIって、間違った時にその原因が分からないんですよ。ほとんど。どうしてこれを間違えたのって聞くと「A

〈表2〉【リベンジマッチ：ノア対決 五番勝負結果】

勝負	年式	(型式)グレード	走行距離(km)	カラー	SR	革	ナビ	エアロ	特殊装備	評価点	内装評価	AA落札価格(単位:万円)	AI予測価格(単位:万円)	人間予測価格(単位:万円)	AI予測時間(単位:秒)	人間予測時間(単位:秒)
1戦目																
2戦目																
3戦目																
4戦目																
5戦目																
															合計所要時間	

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!

9月 CAA東京会場 秋の味覚祭

9/3 シャインマスカット試食会実施! 300名限定!

3日 965回 レギュラーAA	10日 966回 レンタリース協賛記念AA
17日 967回 レギュラーAA	24日 968回 上半期期末大商戦AA

9/10 レンタリース協賛記念AA

TC-web 不在申込手数料無料

ご来場特典
POS登録でもれなくおやつ券進呈
横濱ミルク町つ子プリン

全コーナー対象 出品または落札1台以上賞

本場 山梨県産! 皮ごと食べられる種なし
シャインマスカット

レンタリースUPコーナー限定
落札1台毎にQUOカード500円分進呈

9/24 上半期期末大商戦AA

TC-web 不在申込手数料無料

ご来場特典
POS登録でもれなく何が入っているかはお楽しみ!
もらって嬉しい賞品詰め合わせ!

全コーナー対象 出品または落札1台以上賞

きのこづくし! 秋の味覚大抽選会
ぜひ参加できます!

国産マツタケ

※商品は当日会場でのお渡し限りとなります。※写真・イラストは全てイメージとなります。※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

おかげさまで20周年 CAA 株式会社シーエーエー東京会場 <http://www.caanet.jp> 毎週火曜日開催 AM10:00スタート

〒277-0923 千葉県柏市塚崎1395番地1 TEL.04-7160-6000 FAX:04-7160-6010 WebのことならTC-web ☎ <http://taacaa.jp/>

これからの AIの可能性

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

責任と透明性が高いことを武器に、様々な仕組みや商品を開発できていければいいなと思っています。

桑名 今、リスクの上限はどこまでなのかということ、みんなが知りたがっている。知りたいと言ふよりは、するものが欲しいんですね、日本人はとくにそう。

青木 そうですね、そう言ったところまで広がって行くのかなって……。

桑名 なるほど。じゃあ是非、我々ユーストカーと青木さんの会社と協力をして、そういった金融関係のノウハウ、プラス我々の車業界の求めているものを作れば、業界にもプラスになるのではないかなと思います。是非また今後も、一緒にやって行ければと思います。

青木 こちらこそお願いします。

桑名 青木さんの前職の会社が、最も得意としていたところで、我々みたいなグループで中古車証券を作り、そのリスクを売買して、輸出が上ったら証券が暴騰する、みたいなね。こんなものがあるとなら、面白いのかなって思いますよね。

青木 そうですね。型式毎とか、そこでどれだけまとめられるか分からないですけど、セダンの指数とか、そういう様なものとか。

横内 金融の世界にはあるんですよ。恐怖指数(VIX)やクレジットデフォルトスワップ(CDS)と呼ばれるもので、急激にリスクが上がるとか、わらってこう上がって来て、それを売買しているんですよ。ちゃんと商売として、そういうところのアイデアは金融世界にはあるの……。

青木 デイリープライニングでは簡単にはできないんですけど、ホワイトボックス型では思考メカニズムを数式で書けるんです。それも比較的、綺麗な簡単な数式で書けるってことは、証券化できるんですよ。

横内 でも、ブラックボックス型でやっちゃうとできないです。中身が分からないと、リスクを明示できないので、証券化できません。未来へと発展していかないと、価格を当てて、それで終わらせない仕掛けは作りつらいという思いはあります。

桑名 なるほど、中古車相場は証券化には一番遠い業界かも知れないですね、今までは、今後そこに近づいていけるように、我々も努力したいと思います。

優秀なデータ、すぐく質の良いデータがあつて、それを使い、可視化した形でAI化するの一番なんです。我々はこの理想とする作り方でAIを作っているの、今後10年、20年耐えられる様なシステムの基盤ができたと思っています。

AIを使った未来、中古車リスクヘッジの可能性

青木 先ほど桑名さんがおっしゃられたように、AIを使って、ただ単に価格を当てるというだけでなく、それを利用して商談を膨らませたり、将来の価格について、ある程度のコンセンサスが得られる訳ですから、先物や保険を組成するなど、応用できる可能性が高いと思います。

青木 単純に「価格を当てます」とどまらず、説明

現在、運用されている残価設定っていうのは、装備や色とか関係なく、一緒くたの結果を出すものが多いです。あとはクローズエンドの場合、凄く安牌(あんぱい)の値段しか、設定してないんですね。リスクを取ってない。だから結局安牌のところ、残価設定が低いお客さんのランニングの支払いが増えちゃうわけです。だけど、残価を上げれば「なるべく支払いを少なくしたい」ということを、求めているお客さんは多いと思うんです。それを求めている業界は、たくさんあると思います。でもリスクは怖くて取れない。指標がないから。

横内 金融には、ALM(資産負債管理)など、いわゆるリスク管理に関しては昔から様々な技術がありますので、あとは証券化ですね。リスクの移転ということであれば、やはり証券化を図ってリスクを削る。そういうことで、金融の世界は成り立ってますから。そういう部分のノウハウを車の世界に持って来れば。

青木 可能だと思っています。

桑名 そうすると、保険会社や残価設定を使ったリース販売とか、個人に対しての商談アドバイス、具体的に「何キロまで乗った時に売った方が一番、良い乗り換えですよ」といっ

た様な、そんな指標も、今までの経済指標と絡めながら、お客様に真実のデータとして提案することも可能だということですかね。

青木 そうですね、そういったところまで広がって行くのかなって……。

桑名 なるほど、じゃあ是非、我々ユーストカーと青木さんの会社と協力をして、そういった金融関係のノウハウ、プラス我々の車業界の求めているものを作れば、業界にもプラスになるのではないかなと思います。是非また今後も、一緒にやって行ければと思います。



た様な、そんな指標も、今までの経済指標と絡めながら、お客様に真実のデータとして提案することも可能だということですかね。

青木 そうすると、保険会社や残価設定を使ったリース販売とか、個人に対しての商談アドバイス、具体的に「何キロまで乗った時に売った方が一番、良い乗り換えですよ」といっ

た様な、そんな指標も、今までの経済指標と絡めながら、お客様に真実のデータとして提案することも可能だということですかね。

青木 そうすると、保険会社や残価設定を使ったリース販売とか、個人に対しての商談アドバイス、具体的に「何キロまで乗った時に売った方が一番、良い乗り換えですよ」といっ

た様な、そんな指標も、今までの経済指標と絡めながら、お客様に真実のデータとして提案することも可能だということですかね。

青木 そうすると、保険会社や残価設定を使ったリース販売とか、個人に対しての商談アドバイス、具体的に「何キロまで乗った時に売った方が一番、良い乗り換えですよ」といっ

た様な、そんな指標も、今までの経済指標と絡めながら、お客様に真実のデータとして提案することも可能だということですかね。

青木 そうすると、保険会社や残価設定を使ったリース販売とか、個人に対しての商談アドバイス、具体的に「何キロまで乗った時に売った方が一番、良い乗り換えですよ」といっ

AI対人間を終えて…



今回の対戦を読者の皆さんはどう感じただろうか。結構当たるところまで来たかな……というのが率直な我々の感想です。ここまで4年余の歳月をかけて研究開発してきましたが、このAIが良い結果を出したのは、チームメンバーの横内先生、青木社長、菅谷さんに中古車相場データの癖を徹底的に追及して頂けたことだと思います。心より感謝申し上げます。また、我々ユーストカーが「おいしいエサ」をAIに食べさせるべくデータ整備に時間をかけたことも、もう一つの要因でしょう。

そして、機械任せでは我々の中古車相場を判断することはできなかったのは間違いありません。AIの持つ分析計算能力と、我々人間の持つ中古車の知

見をデータサイエンスのプロフェッショナルがいい形で組み合わせることで初めて実現できたのだと思います。

実際には、まだまだ課題があります。流通量の少ない車種を計算できない場合も多く、そのプライシングを実現するには、人間の作ったデータもエサとしてAIに食べさせることも必要だと思いますし、その準備に入っています。

言うなれば我々の中古車プライシングAIは「人間と機械の合作」と言えると思いますし、だから良い結果を出すことができると考えています。今後の開発も力を緩めずに努めて参ります。どうぞご期待下さい。

for you 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211番地
tel 058-398-5100(代) fax 058-398-5109 http://www.i-gforce.co.jp