

無料版

10月号

ユーストカー
NEWS

毎月1日発行

第78号 定価 550 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

車屋の
お勉強
シリーズ

中古車大学

中古車大学

第2
限

安全装置のお勉強

《10面》

『トレードカービュー』は
『TCV』へ生まれ変わる

インタビュー

《8面》

中古パーツ輸出の未来

頻発する高齢者による悲惨な
暴走事故。今や高齢者は免許を返
納することが義務であるかのよう
な風潮だ。中古車流通に携わる者
にとって逆風ではあるが、安全装
置のある車を売る……といった、
発想の角度を変えれば、この状況
は逆にチャンスとなる。

世間の関心が高いだけに、安
全装置に詳しいお客様は多いだろ
う。対して、我々もお客様から質
問を受けても困らない様に知識を
身に付けておかないと、恥をかく
ことになる。このような背景から
今回、中古車大学2限目のテーマ
として「安全装置」を選定。講師
には、元日産の開発エンジニアで
自動車評論家の吉川賢一氏をお迎
えた。

なお、現代の安全装置は、自
動運転実現に向けたレベルの二環
と位置付けられている(4面の表
②参照)。5段階あるレベルのう
ち、第1と2が安全装置だ。実は、
ほとんどの安全装置はレベル1の
範疇にあるのだが、この段階で、
すでに自動でハンドルが回ってし
まうほど安全装置の奥は深い。レ
ベル1のブレーキについては、国
際ルールとして標準装備が義務付
けられるもの。さらなる普及が決
まっているのだ。

なお、第3レベル以降の自動
運転レベルについては、時期を改
めて紹介したいと考えている。

開講の辞

新しい買い方で、中古車仕入れがパワーアップ!

新機能

リアルロボ

アイオーリアル + ロボット

リアルロボがアイオーリアルで
ランダムにポス押し!



入札接続 112 会場

リアル接続 81 会場

需取扱 512万台!

(2018年実績)

需共有在庫 10万台!

の中から落札できます!

只今入会キャンペーン実施中!!



株式
会社

アイオー

〒102-0075 東京都千代田区三番町8-1
FAX.03-3512-6110 E-MAIL:info@iauc.co.jp

TEL.03-3512-6123

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

詳しくは アイオー

検索



「止まる」の自動化実現
はボルボの功績

— それでは吉川さん、本日はよろしくお願
い致します。さっそくで
すが最初に完成車メー
カーが安全装置に着手し
たのは、どんな技術だっ
たのでしょうか

吉川 「まず始まったのは
『自動ブレーキ』でした。
クルマの性能が飛躍的に
向上した80年代から90年
代、交通事故による死亡
者増加が問題となってい
ました。そこで、自動車
大国の欧米で行なわれて
いた対策を参考に、メー
カーや運輸省(現国土交
通省)が一丸となって自
動ブレーキを開発したの
です。今から20年も前の
話ですが、実はもともと
から、自動ブレーキやブ
レーキアシストなどは存
在していました」

— そんな前から自動
ブレーキがあったんです
か?

吉川 「ブレーキアシスト
を世界で初めて搭載した
のが97年のシーマです。
この装置は緊急時の様に
大きな制動力を必要とし
た際、ブレーキペダルを
踏み込む力をアシスト
し、少ない踏力でもしっ
かりと制動できるように
した機能でした」

— ブレーキを踏んだ
時に、ですか?

吉川 「はい、その時
に、ブレーキアシストが
作動します。踏み込む
力が不足している状態
で、ブレーキペダルを
踏んだ瞬間、ブレーキ
アシストが作動し、足
に力が入らないように
サポートします。これ
がブレーキアシストの
仕組みです」

— 国の規制でこれ以
上の機能にはできなかつ
たのですか

吉川 「03年2月に『衝突
被害軽減ブレーキ』が

の規制で
理由だったようです」
— 規制がなくなった
理由はなんだったのだ
しょうか

吉川 「きっかけを作った
のは

— 国が規制でこれ以
上の機能にはできなかつ
たのですか

吉川 「03年2月に『衝突
被害軽減ブレーキ』が

— ブレーキは掛け
ない」システムでした。
そのため、国土交通省の
認可を受けることができ
たのです」

— ようやく、日本で
自動ブレーキの幕開けと
なったわけですね

1980

トラックにも広がる

1990年代になると、大型車の機械式AT車を中心にクルーズコントロールが設定されるようになる

日本初のACCは三菱ディアマンテ

1995年。フロントバンパーに組み込まれたレーダーとミラーに組み込まれたカメラで前走車を補足するという、今と変わらないシステムを持っていた

国内市場での普及

1981年登場のホンダアコード以降、多くの車種に普及していった。ATのイメージが強い装備だが、アコードではMTにも搭載されていた

国産車 ABS 初搭載は?

1950 ~ 1970

ABS 誕生 (※後輪のみ)

1969年、リンカーン・コンチネンタルマークIIIに初搭載。1971年に日産プレジデントが採用。しかしABSを採用したのは後輪だけで、舵を切る前輪は制御されなかったため、ハンドル操作は対応できなかった

米でクルーズコントロールが実用化

電子制御式4輪ABSの誕生

1978年、最初にこの電子制御式ABSが装備されたのは

日本車のクルコン第一号は?

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!

2000

踏み間違え事故

2015年。日本国内でのブレーキとアクセルの踏み間違えによる死亡事故は58件、うち65歳以上の高齢ドライバーが50件、高齢ドライバーによる事故割合が比較的高い(警察庁の統計)

セーフティー・サポートカー/サポカー制度開始

2017年。経済産業省や国土交通省が、高齢者による誤操作事故防止を目的として「安全運転サポート車」の制度開始

自動ブレーキの普及: アイサイト 2.0

2010年5月、積極的にCMなどの宣伝活動を行ない、



レガシィ B4 (BM系)



ボルボ XC60 (DB/DD系)

自動停止(規制撤廃)

誤発進防止装置の搭載

2008年。スバルアイサイトで



レガシィ B4 (BL系)



フーガ (Y50系)

世界初ディスタンスコントロールアシスト (インテリジェントペダル)

インテリジェント クルーズコントロール (ナビ協調機能付)

— バックで急発進、
立体駐車場の壁を突き

多くの車種に
搭載されています(※4
面の表①参照)

— 素晴らしいですね
吉川 「スバルアイサイ
トは08年のver.1に

自動で止まる
ことの大切さがよく伝わ
ります」

— 素晴らしいですね
吉川 「素晴らしいです
ね」

— 素晴らしいですね
吉川 「素晴らしいです
ね」

— 素晴らしいですね
吉川 「素晴らしいです
ね」

— 素晴らしいですね
吉川 「素晴らしいです
ね」

— 素晴らしいですね
吉川 「素晴らしいです
ね」

— 素晴らしいですね
吉川 「素晴らしいです
ね」

— 素晴らしいですね
吉川 「素晴らしいです
ね」

— 素晴らしいですね
吉川 「素晴らしいです
ね」

— 素晴らしいですね
吉川 「素晴らしいです
ね」

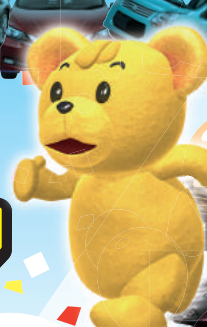
— 素晴らしいですね
吉川 「素晴らしいです
ね」

— 素晴らしいですね
吉川 「素晴らしいです
ね」



中販連

第15回オールJU リレーオークション



10~11月はJUリレーオークション!
沢山のご来場をおまちしております。

Attention

全国のJU会場で様々なプレゼント企画を実施します!
詳細は各会場へお問合せください

北海道	東北	関東甲信越	中部	近畿	中国四国	九州
10月4日(金) JU 札幌	10月19日(土) JU 山形	10月12日(土) JU 山梨	10月9日(水) JU 石川	10月2日(水) JU 熊本		
10月11日(金) JU 函館	10月24日(木) JU 福島	10月15日(火) JU 埼玉	10月19日(土) JU 岐阜	10月4日(金) JU 佐賀		
10月18日(金) JU 釧路	10月3日(木) JU 群馬	10月18日(金) JU 新潟	10月29日(火) JU 三重	10月9日(水) JU 長崎		
10月25日(金) JU 室蘭	10月7日(月) JU 東京	10月25日(金) JU 栃木	10月12日(土) JU 奈良	10月9日(水) JU 大分		
10月8日(火) JU 岩手	10月9日(水) JU 茨城	10月29日(火) JU 長野	10月18日(金) JU 岡山	10月17日(木) JU 宮崎		
	10月10日(木) JU 神奈川	10月1日(火) JU 福井	10月22日(火) JU 高知	10月18日(金) JU 福岡		
	10月11日(金) JU 千葉	10月3日(木) JU 富山	10月25日(金) JU 島根	10月25日(金) JU 沖縄		

掲載以降の開催日については11月号の当紙に掲載 日程が変更になる場合があります。



クラウンエイト (VG 10系)

「走る」を自動化したクルーズコントロール

次は「走る」の自動化について聞かせてください。ヨーロッパやアメリカなどの長距離移動が日常の国では、クルーズコントロールの普及が早かったそうですね

吉川「その通りです。アメリカの様に、真つすぐで広い道路を何時間も走

破って地上に転落するといった事故も起きていますし、この機能も必須といえますね。いま、被害軽減ブレーキは新型車に当たり前の様に装備される様になりました

吉川「今年2月、日本やEUなど40カ国が衝突被害軽減ブレーキを義務付けるという、国連委員会の規則原案に合意しました。自動車メーカーは標準搭載をしなければならぬという取り決めです。適用開始は来年からと目前に迫っています」

—— 当たり前どころか必須になるわけですね

吉川「標準装備となると、メーカー側としてもタダ事ではありません。いかにコストを下げるか必死になっていることですよ」

—— 意外と早い時期に日本にもあったのですね

吉川「国内市場の普及は80年代となります。81年のメルセデス・ベンツの「W126」が、高級車のオプション装備として普及していききました」

—— 日本の道路事情では、前走車追従機能がなければ難しいところだと思えます

吉川「前走車がいた場合、設定した車速以下に速度を調節して追従する

行するドライバーにとつて、クルーズコントロールの登場は画期的だったそうです。今から61年前の58年にクライスラー・インペリアルに『オートパイロット』と呼ばれる装置がオプションで設定されたのが、始まりと言われています」

—— どんなシステムだったのでしょうか

吉川「

ドライバーの疲労低減に役に立った様です」

—— アメリカでは効果的な機能ですね

吉川「日本車で初めてクルーズコントロールを採用したのは、1964年のクラウンエイトです。

2000

衝突被害軽減ブレーキの登場



インスパイア (UC系)



ハリアー (30系)



シーマ (50系)

世界初レーンキープサポートシステム

2001年1月、シーマに世界初搭載。高速道路の直線路にて進路が乱れそうになった時、車線に沿って走行するようステアリング操作を支援するシステム

1990

ブレーキアシストの登場

1997年、日産がシーマに世界初搭載。緊急時のように大きな制動力を必要とするときに、従来より少ない力で大きな制動力を発揮できるようサポート

初期のアイサイトはクルコン機能のみ

1999年9月、ガシィ ランカスター ADA にステレオカメラ技術を



レガシィランカスター (BH系)

2010



スカイライン (V37系)
プロパイロット (2.0)

2019年7月、スカイラインに搭載。ハンズオフが可能。ナビで目的地を設定し、高速道路の本線に合流するとナビ連動ルート走行を開始。追い越しや分岐なども含め、システムがルート上にある高速道路の出口まで、走行を支援してくれる



デイズ (B4系)

プロパイロットが軽にも

2019年3月、デイズに搭載。軽自動車にACCやLKAは昨今、搭載されてきたが、プロパイロット搭載は大きい

被害軽減ブレーキの義務化

2019年2月、国連欧州経済委員会、日本やEUなど40カ国の地域において、衝突被害軽減ブレーキの導入を義務付ける規則原案に合意。乗用車や軽商用車に標準搭載を課す。適用開始は2020年



リーフ (ZE1系)

プロパイロットパーキング

リモートパーキングアシスト



ベンツSクラス (W222系)



セレナ (C27系)

プロパイロット (1.0)

「07年といえば、吉川さんは日産に在籍中だったと思います」

吉川「そうです。実際に

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

「技術の日産」の面目躍如

吉川「07年、日産は世界初の

す」

機能のみで

「いまの「アイサイト」と同じ技術ですか？」

吉川「いえ、

「今のシステムと比べて、どうだったのでしょうか」

吉川「レーダーとカメラで前走車を補捉するシステムで、今と何ら変わらない機能を持っていた。99年になると

<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

2019/09/30 18:13

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(後編)

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

中編に引き続き、今月号では、車屋さんがFacebookを利用する際の具体的な活用法を解説します。

Facebook 活用法

① 企業ページを作ろう

Facebookには、個人ページと企業ページがあります。企業ページは、有料広告を配信できる企業ページで、会社や店舗のアカウントを作成するのが基本です。ページでは、お店の情報をできるだけ詳しく記載し、その特徴を魅力的に打ち出しましょう。

② ページのファンを増やそう

そして、まずはページへの「いいね！」を増やすことに専念します。ページへの「いいね！」は、投稿や広告への「いいね！」とは違い、そのお店のファン数を示します。ページで伝えたい情報(投稿)は、ページに「いいね！」をした人に配信されますので、Facebookページを作成して最初にすべきことは、このファン数を増やすことです。

③ 定期的に投稿しよう

ファン数が増え始めたら、定期的に投稿をします。前編(本紙7月号)でもお伝えした内容ですが、投稿は商品の売り込みではなく、ユーザーの役立つ情報を発信することが大切です。ユーザーは、お店の商品には興味はありませんが、カーライフを便利に、豊かにする情報には興味を持ってくれます。

④ 広告機能を使おう

会社やお店のホームページを作っているのであれば、Facebook広告を活用するのも効果があります。Facebook広告は、パソコンやスマートフォン、Facebook ニュースフィードなどに配信される広告です。広告の種類はいくつかありますが、「ウェブサイトにへのアクセスを増やす広告」で、ホームページの閲覧者を増やし、新規客の集客や既存顧客の来店誘致につなげることができます。

味がありません。お店を実際に利用し、口コミを拡げてくれるリアルなお客様の「いいね！」を集めることが重要です。お店のお客様からの「いいね！」を集めるには、Facebook ページ上でリクエストするだけでなく、お店での取り組みも必要です。名刺にFacebook ページのアドレスを記載し、ひと声かけることを始めとして、「いいね！」を押してくれたお客様には、オイル交換や工賃割引などのクーポンをプレゼントしたり、「いいね！」を押したら参加できるイベントを開催したりと、ファンを増やす仕掛けを作ります。

ファン数が増えるにつれて、情報が大きく拡散しますので、ある一定数を超えてからファン数が爆発的に増加することも、珍しくはありません。

Facebookには、ユーザーのプロフィールが細かく登録されているため、それに基づいた詳細なターゲットを設定できるのが大きな特徴です。地域や年齢、性別、興味・関心などのほか、既存顧客のリストを利用したカスタム設定もできるので、他の広告媒体よりも、細やかなターゲットの絞り込みが可能になり、情報の配信を効率的に行なうことができます。

InstagramやFacebookを中心にSNSの活用法について解説しましたが、成果を上げるなかで最も大切なのは、地域の顧客に密着し、顧客に最適な情報を提供し続けることです。SNSは、地域で必要とされる車屋が、口コミで顧客を増やしていくためのツールです。一度、接点を持ったお客様に、永く自社のお客様でいてもらうためにも、ぜひ、ご活用頂くことをお勧めします。

群馬

10月3日(木)

関連協オースタムリレー・北関東3県合同・全支部合同記念AA

セレモニースタート 10:45

セリスタート 11:00

東京

10月7日(月)

オールJU関連協リレー・青年部協賛・新会場11周年記念AA

セレモニースタート 10:30

セリスタート 11:00

茨城

10月9日(水)

オールJU関連協リレー・関連協青年部協賛・青年部会担当AA

セレモニースタート 10:30

セリスタート 11:00

神奈川

10月10日(木)

オールJU関連協オースタムリレー・OB会&ディーラー協賛AA

セレモニースタート 10:40

セリスタート 11:00

山梨

10月12日(土)

セレモニースタート 10:50

セリスタート 11:00

千葉

10月11日(金)

セレモニースタート 10:45

セリスタート 11:00

埼玉

10月15日(火)

オールJU関連協リレー・JU埼玉会館21周年記念AA

セレモニースタート 9:10

セリスタート 9:30

アライ小山

10月17日(木)

開場32周年記念・JU関連協オースタムリレーオークション

セレモニースタート 10:00

セリスタート 10:30

新潟

10月18日(金)

青年部会担当記念AA

セレモニースタート 10:30

セリスタート 11:00

MIRIVE 埼玉

10月23日(水)

セレモニースタート 9:45

セリスタート 10:00

アライベイスaid

10月18日(金)

関連協オースタムリレー記念AA

セレモニースタート 10:00

セリスタート 10:10

長野

10月29日(火)

オールJU関連協リレー・青年部会担当AA

セレモニースタート 11:30

セリスタート 12:00

栃木

10月25日(金)

オールJU関連協オースタムリレー・2レーン化記念&全支部員担当AA

セレモニースタート 11:00

セリスタート 11:15

令和元年度

オールJU関連協

第52回

オースタム

リレーオークション

出品台数 20,000台

リボンギフト 全会場 128点

こしひかり (5kg) 全会場 220点

JU マスコットキャラクター チグマのマークくん TM

お問い合わせ先

●群馬/☎027(350)1200 ●栃木/☎028(648)1181 ●東京/☎048(990)8611 ●長野/☎0263(58)3700 ●茨城/☎0299(48)1833 ●神奈川/☎0465(37)3751 ●新潟/☎025(362)6666 ●アライAAベイスaid/☎044(288)7788 ●山梨/☎055(279)2552 ●埼玉/☎048(798)2111 ●MIRIVE/☎048(583)7811 ●アライAA小山/☎0285(45)1555 ●千葉/☎043(257)5257

10048532-1.indd 5

2019/09/30 18:13

HONDA

ホンダAA

新鮮 とれたて 良質

秋の収穫祭

2019/10/7 MON 10:00 START!

H@ H@アプリ



ホンダオートオークション
会員様限定
アプリ

Point 1

スマホで
セリに参加

Point 2

下見検索
落札管理

Point 3

車検証
情報取得

Point 4

計算書
情報取得

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

ホンダイインターネットオークション
(H@Live)

月額使用料

無料!

予約入札登録料

無料!

FAX下見(3件)

無料!

後商談可能

落札料+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)

新規会員募集中!!

入会保証金

0円

入会金(税別)

35,000円

年会費

無料

ランニングコストで比較してください

☑保証金なし

☑年会費なし※

☑Web(H@Live)使用料なし

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

HPより入会申込書をご請求ください。ホンダAA 検索

入会専用フリーダイヤル 0120-55-8609

ホンダオートオークション

<http://www.honda-uc.com/auction/>北海道会場 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

シリーズ選ばれる店・JU適正販売店を訪問(47)

注文と紹介メインに顧客から厚い信頼

I Z AUTO (兵庫県尼崎市)

大きな道路から一本脇道に入った住宅街の中に、そのお店はあった。

独立して、現在地に店舗を構えてから丸10年が経過した。

しかも、この辺りは富裕層が多い土地柄で、中古車販売店としては、やり

にくい地域だという。こうした環境下において、

一人で奮闘し、注文販売を中心に事業を展開している。それが今回紹介するI Z AUTO (アイズ・オート) だった。

お客様と気兼ねなく話す

この店舗で相馬代表は、一人で接客から運営までの一切合切を切り盛りしている。

これまで本シリーズでは、一人で運営する経営者を幾度か取材したが、彼らに共通しているのは、

「当社は注文と紹介をメインにしているお店で、店頭客はほぼゼロに近い。注文と紹介が中心なので、顧客を絶対に逃がさないようにする販売形態なのです」ということだ。

それ故に、顧客との信頼関係、人間関係の構築は、同社にとって非常に重要なキーワードであることは、間違いないだろう。

兵庫県尼崎市南武庫之荘。大阪、そして兵庫・三宮の双方に近い、交通至便の立地で、周囲は会社経営者が多く住居を構えている。

こうした周辺環境で育った相馬一生氏。いつかは自分も会社経営者になるという夢を抱いて、まずは新車ディーラーで7年間営業に従事。その後

独立して、現在地に店舗を構えてから丸10年が経過した。

前述のように、ここは地代も高い住宅街で、展示場も普通車6〜7台置けばマックスという規模。相馬代表は「同業者から『どうやって売っているの?』と、よく不思議がられるんですよ」と笑みを浮かべるが、実際のところは、どうなのか。

「すべて納車、引き取りをしていることですね。修理でも車検でも、すべてにおいて、お客様には動いてもらわない状態にしています。」

そんな相馬代表のお客様との関係構築の秘訣は、「約束は絶対を守ること。それが一番。あとは、お客様と気兼ねなく話すことでしょうか。それによって、だんだんと友達のように仲良くなっていくのです」という。加えて、顧客を逃がさないための工夫についても、特段、変わったことをするわけでもなく、この話をうかがう。

「すべて納車、引き取りをしていることですね。修理でも車検でも、すべてにおいて、お客様には動いてもらわない状態にしています。」

「『現状としては、顧客数は紹介によって増えています。台当たり利益は減少の傾向。今のお客様はネット上で値段を調べてきますからね。僕もなるべくお客様の期待に応えるようにしますが、合わない時は『程度も良いので、ちよつとだけ予算を上げられます?』などと相談しながら対応しています。お客様とはそうした関係、信用をつくっていますからね。』

「『初めのお客様や紹介の方に、当社がしっかりした販売をしている店ではない、という後押しをしてくれる。とくにウチのような小規模店には有効です。例えば、信頼度を最高100とすると、ゼロスタートではなく、認定店になっていることで20になる。残りの80は自分自身の努力で上げていくものですが、やはり、お客様への信頼度は違ってくると思いますよ。』

「『J U、なんやねん』みたいなものもありました(笑)。でも、活動をすればするほど、組織事業の様々なことが理解でき、そして色々な方と知り合うことができる。それが大事なことで分かってきたのです。やはり、この先の自動車業界は厳しいでしょうから、そのために、J U組織が絶対に必要だと感じています。』

「『初めのお客様や紹介の方に、当社がしっかりした販売をしている店ではない、という後押しをしてくれる。とくにウチのような小規模店には有効です。例えば、信頼度を最高100とすると、ゼロスタートではなく、認定店になっていることで20になる。残りの80は自分自身の努力で上げていくものですが、やはり、お客様への信頼度は違ってくると思いますよ。』

「『初めのお客様や紹介の方に、当社がしっかりした販売をしている店ではない、という後押しをしてくれる。とくにウチのような小規模店には有効です。例えば、信頼度を最高100とすると、ゼロスタートではなく、認定店になっていることで20になる。残りの80は自分自身の努力で上げていくものですが、やはり、お客様への信頼度は違ってくると思いますよ。』



相馬一生代表



富裕層の多い住宅地の中に店舗がある。ここに開設して丸10年が経過した



このエリアでは、走行5万キロ以内、修復歴無し、の良質車が求められる



どこどなく落ち着く雰囲気店内。リラックスして話せる感じた

ね。例えば、コインランドリーの待ち時間に洗車するサービスとか、パチンコ屋の玉の交換で車検ができるなど。業種に係なく、付加価値サービスとして車をからめてもらう。今後は、人口減少で、どの業界も厳しくなるので、お互いにとってプラスにもつていけることをしたいのです。」

今後は、こうした商売の形が増えていくとみられるが、相馬代表の友人には企業の経営者も多く、コラボ事業が早期に進みやすい環境にある。この第一弾は何になるのか楽しみだ。

J U組織でも活躍

そんな相馬代表は、前期まではJ U近畿の青年部代表幹事として活躍し、また、今期もJ U兵庫の検査委員長などを務め、組織活動にも精力的に取り組んでいる。

J Uの活動を熱心に行なっている理由について尋ねてみた。

「やはり一人ですと情報力には限界がある。J Uの活動を通じて、色々な人と話し、情報をもらえることは非常に大きなプラスになるのです。」

続けて、「最初の頃は『J U、なんやねん』みたいなものもありました(笑)。でも、活動をすればするほど、組織事業の様々なことが理解でき、そして色々な方と知り合うことができる。それが大事なことで分かってきたのです。やはり、この先の自動車業界は厳しいでしょうから、そのために、J U組織が絶対に必要だと感じています。』

組織に対する心情の変化は、所属するJ U兵庫の諸先輩の影響も大きく、そうした伝統がJ U兵庫に脈々と受け継がれていることも相馬社長は話してくれた。

さて、いまJ Uが小売り事業で注力していることは、適正販売店の浸透・拡大だ。同社も認定店の1社であり、お店の信頼度を上げてくれるひとつのツールとして、それだけでも価値があると相馬代表は考える。

「初めのお客様や紹介の方に、当社がしっかりした販売をしている店ではない、という後押しをしてくれる。とくにウチのような小規模店には有効です。例えば、信頼度を最高100とすると、ゼロスタートではなく、認定店になっていることで20になる。残りの80は自分自身の努力で上げていくものですが、やはり、お客様への信頼度は違ってくると思いますよ。』

相馬代表が理想としているのは、『なぜ認定店にならないの?』『今から認定店になるのは遅いんじゃない?』というような空気に早くなることだと話す。次代の業界を担う世代の一人としても、頼もしい存在だ。

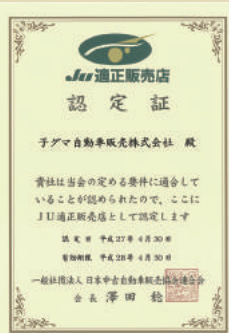
へ了

JU 適正販売店

J U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

J U適正販売店として認定されるには、J U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J Uモデル注文書に準拠していることなどが条件になります。



標識 (ステンレス製)



のぼり

J U 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J U各都道府県協会またはJ U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。

【中古部品輸出の未来】

2035年頃までは
安定的な需要が見込まれる市場

レポート

(株)自動車流通市場研究所代表取締役社長 中尾聡

これまでは(株)ソウイングの中尾として、このコラムを連載してきましたが、今回から自動車流通市場研究所(略称:自流通)の中尾として、新たにスタートすることになりました。この自流通の詳細については、改めて別の機会に紹介させて頂きますが、このコラムでは引き続き、中古車輸出関連のタイムリーな情報をお伝えしていきたいと思ひます。どうぞ宜しくお願い致します。

なニーズの高まりを見せる中古部品の輸出について紹介したい。首都圏で自動車解体業を営み、自中古部品の輸出も手掛けている株式会社迫田商会(本社:横浜市緑区)の迫田和洋社長に、現状と今後の将来性について話を聞いた。

なぜ日本の中古部品は世界的に需要が高いのか

日本の中古車は、質量ともに充実していることから、2006年以降、09年から11年までのリーマンショックと、東日本大震災による影響のあった3年間を除いて、毎年100万台以上の中古車が世界200カ国に向けて輸出されてきた。このような国は、世界のどこを見渡してもなく、極めて稀な国だと言える。それだけ日本の中古車が世界で流通されていけば、当然のことながら、使用していく過程で部品が摩耗し、また事故で修理が必要になるなど、日本の中古部品の需要が高まるのは当然だと言える。しかし、近年はそれに

加えて、日本から輸入された中古車だけでなく、左ハンドルの国も含め、他国で生産・流通されている日系の自動車であっても、日本の中古部品の需要が増えてきている。最近、解体業の現場では、日本から中古車が輸出されている国がバイヤーがエンジン、ミッション、駆動系、足回りで、合致する車のリストを見ながら品定めしているのを見かけることも多くなった。

このように、需要の高まりを見せる中古部品市場だが、実際に長年、プ口として中古部品を扱っている迫田社長へ率直に「なぜ日本の中古部品は世界的に需要があるのか」と尋ねてみた。すると「日本には、単純に他国と比較して、良質な中古部品が大量に発生する土壌がある」と語った。それはどういうことかと言え、中古部品のベースとなるELV(使用済み自動車)が、コンディショニングの良い状態で発生するということがあり、そこには、日本の道路事情や形骸化されていない車検制度、また車を大事に扱う日本人の気質といったことが、良質なELVを生み出しているとのこと。

さらに「04年に施行された自動車リサイクル法の影響も大きい」と付け加える。要するに、リサイクル法によってELVを解体する過程で、厳しい基準としっかりとした管理体制が求められたが、逆にそれが、良質の中古部品を大量に生産する工程を創り出したということだ。

首都圏で発生する部品は輸出に有利

ところで、同社が解体業を展開しているエリアは横浜市で、今回取材した本社も、横浜市緑区の住宅地の中に存在している。車の出入りや作業に關して、細心の注意が払われていることは勿論のこと、土地の賃借料や人件費、何をしてもコストが全国平均よりも高い地域である。

果たして生産性はあるのか、失礼を承知で敢えて聞いてみた。迫田社長は「このエリアは解体業にとつて、厳しいロケーションにあることは確かだが、それを上回るだけの、付加価値の高い商品が発生する地域でもある」と、とくに輸出にとつて生産性は高い」という。その秘密は、仕入れるELVにあるらしい。仕入れの8割は新車ディーラーとのことだが、このエリアで発生するELVは総じて登録車が多く、軽自動車はせいぜい2割弱だという。近年、軽自動車も輸出されているが、やはり圧倒的多数を占める登録車の中古部品が大量に発生することは、メリットである。

最後に、将来性について聞いてみた。「30年先を問われれば、正直何とも言えないが、15年先までであれば、中古部品輸出は安定的な需要が見込まれるのではないか」という。

将来性はどうか?

最後に、将来性について聞いてみた。「30年先を問われれば、正直何とも言えないが、15年先までであれば、中古部品輸出は安定的な需要が見込まれるのではないか」という。

18年の消費動向調査によれば、乗用車の平均使用年数は13・44年だが、現在、同社ではあくまでも感覚的に前置きした上で、15年落ちのELVの入庫率が高いとのこと。要するに、15年前に新車として販売された車が解体され、中古部品として海外で需要が高いという現実がある。

具体的事例で言えば、近年、同社の主要輸出先としてロシア、マレーシアに次いで、大きな柱になりつつあるトルニダード・トバゴでは、日本国内では、ほぼ需要がないと思われるU14型のブルーバードや、B15型のサニーといった(おおよそ15年落ちの車両)部品の需要が高まっている。

これを現在に置き換えて考えてみると、例えば昨年、登録車の新車は335万台販売されたが、そのうち輸出に向かないHVやEVなど電動車115万台を差し引いても、輸出需要の高い内燃機関の登録車は、220万台も販売されている。今の流れで言えば、かなり高い確率で、この多くが数年後に中古車として輸出されるだろう。そうなれば15年後、ELVとなっても、中古部品として輸出の需要が見込めるというのは、十分頷けるのではないかな。

この先、総じて自動車産業はマーケットの縮小が避けられないなか、中古部品輸出は安定した需要が見込まれ、期待高まるマーケットだと言えるだろう。

Vol. 77 中古車輸出

そこが知りたい



住宅地の中で解体業を展開する迫田商会。解体を待つELVは溢れんばかりの状況



迫田商会の迫田和洋社長 ISO14001は2011年に取得



欲しい部品にメーカーで記載するロシア人バイヤー

JU 岐阜羽島 AA がサービス工場開設 8 台同時作業可能、エーミング対応も



AA 会場がサービス工場を保持するのは初のこと

JU 岐阜羽島オートオークション(熊崎尚樹社長)は、このほどサービス工場を開設した。

この工場は、AA 会場から車で数分の羽島市船橋町の敷地 605 坪で、建物は延床 170 坪。大型車やハイデッカーも収容可能なビッグスケールで、普通車 8 台が同時に作業できる設備を整えた。

また、門型下部洗浄付き洗車機およびスチーム洗浄機も完備するほか、ADS(先進運転支援システム)エーミング作業ツールも用意している。

サービス工場では、これまで会場敷地内で行なっていた洗車や看板剥離などの業務を実施。「従来、屋外作業となっていた労働環境の改善が一番」(熊崎社



8 月 31 日には竣工式を開催

長)と言う。

一方、これからの展開としては「エーミングもできる装備を完備したが、具体的なサービス内容はこれから。今後、業界に必要なサービス、段階的に提案していきたい」としている。



最新鋭の機器を導入



60 歳以上はマイカーを活用

次に、最高時速 30 キロ程度でオーバルコースを走行し、終了後は、社会的や法律的な責任の講話を行なった。

一方、「O-60 運転予備校」(60 歳以上)では、18 歳以下と同じ基本的な講習に加え、50 キロの速度を維持して約 150 メートル走るアクセルワークの講習のほか、急ブレーキの体験や、制動距離の確認を実施した。

参加者からは、18 歳以上では「シフトポジションの大切さを理解した」「フルブレーキを意図的に踏む機会はなく、貴重な体験」「マイカーで体験できる講習は大変意味がある」などの声が挙がった。

なお同協会では「くるまマイスター検定」の運営のみならず、クルマと触れ合う体験を通じた「楽しく学ぶ」機会を増やすための様々なイベントも行っている。

これは国内メーカー社の協力のもと、車に興味をもち、運転予備校に参加した。

味を持つてもらいためのきつかけづくりや、安全運転・事故防止を目的に実施。当日は 28 名が参加した。



参加無料で実施。まずは座学でしっかりと勉強

以下が「自分で車を動かしたときは、感動で手が震えた」「早く免許が取りたい。スポーツカーに乗りたい」「お父さんが危ない運転をしたに注意する」。



18 歳以下では 18 名が参加 (60 歳以上は 10 名)。最年少は 6 年生の女子

日本マイスター検定協会が「運転予備校」

18 歳以下と 60 歳以上を対象に開催



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

充実機能で
低料金!

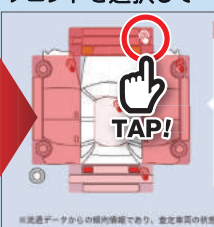


膨大な AIS 検査データから AI によって
修復歴の傾向を表示し、査定をサポート!

修復歴 AI Assistant 機能

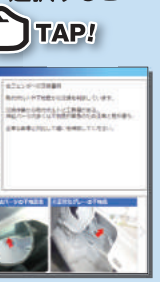
業界初!

フロントを選択して...



画像で見やすく!

さらに
気になる箇所を
選択すると...



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!



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

MONTHLY INTERVIEW

昨年12月に、海外向けの中古車販売サイト「トレードカービュー」が事業譲渡され、株式会社じげん(平尾文代表取締役社長執行役員CEO)の傘下に入った。経営体制が生まれ変わり、この1年間でサービス内容もかなりの刷新があったと聞く。トレードカービューの現状はどうなのか、責任者の小澤直樹ディビジョン長に聞いた。

トレードカービューの現状は

小澤氏 (以下、敬称略) サイトの掲載台数は、直近で9万3000台まで増えた。そのうち4万5000台をトヨタ車が占めている。閲覧者数は全世界で月間60万人を数え、販売車の7割が東アフリカで売れている。

グループ化して10ヵ月が経った

小澤 今回のM&Aは事業のみで、社員の引き継ぎはなかった。そのため、最初は事業の維持に注力していたが、5、6月くらいから、じげんらしくドラステックな動きへと舵を切った。

成約の状況は

小澤 本腰を入れ始めて、成果が着実に表れ出している。6月と7月の対比では、成約車の売上が着金ベースで34%増となった。

取り組んだことは

小澤 まずは、ザンビアとケニアにある現地法人の営業体制を強化。営業マンを、それまでの7名から14名へと倍増した。また、365日24時間

対応のコールセンターを営業部隊に変更し、それまでインバウンド対応だったものを、成約確度の高そうなユーザーには、アウトバウンド対応もするように変えた。

売れ筋車は

小澤 東アフリカ向けの売れ筋車は以前と変わっていない。NCP60のイストなどが依然として人気だ。ザンビアもカローラアクシオ、アリオオン、ハリアーなどが相変わらず強い。成約単価も余り変化はなく、45万円から50万円くらいのレンジだ。

日本の掲載店の声は

小澤 じげんグループに変わって、売れ筋や現地の状況などをセラー(掲載店)へ積極的に開示するようにしたが、今では月に数百台も売れる上位セラーから少しずつ評価されるようになった。同時に、それ以外のセラーからも、より効率的に掲載できるようになったと聞いている。今後

「12月から『TCV』へ生まれ変わる」
トレードカービューを取得した(株)じげん・小澤氏に聞く

株式会社じげん
自動車Div. ディビジョン長 **小澤直樹氏**

当社の持っている有効なデータを出来る限り開示し、ウィンウィンの関係を構築していきたい。

現在の掲載プランと状況

小澤 月額基本料金として1万円からプランを用意している。いずれも掲載台数の制限はない。何台載せても自由だ。ただし、成約時の手数料が掲載プランによって異なる。ほとんどは月額5万円プランの会員が占めている。

掲載店の特徴は

小澤 色々な掲載店が混在している。会員ご自身ですでに中古車を輸出しているケースや、これから事業をスタートする会社や個人が非常に多い。トレードカービューに掲載することで、露出度をさらに高めようとしているようだ。

現地での告知方法は

小澤 TV、ラジオCMのほか、チラシなど海外バイヤーにリーチできるマーケティングをしていく。今回は得意なウェブマーケティングやリアル広告などを駆使し、クロスマーケティングを実施することで多くの潜在層や潜在層にアプローチする。年内は徹底的にプロモーションを強化していきたい。

具体的には

小澤 海外のユーザーを対象に、9月12日よりキャンペーンを開始した。期間中に車両を購入したユーザーに対し、クーポン有効期限内に2台目を購入したら、100ドル割引するというものだ。

名称を変更する

小澤 『トレードカービュー』は生まれ変わるということを目的に、今年12月1日から社名およびサービス名称を『TCV』へ変える。これをきっかけに海外バイヤーやセラー向けのキャンペーンなどを企画しており、プランディングやマーケティングに積極投資

同業他社との違いは

小澤 まずは他社よりも低価格に設定する。ボリュームが増えてくれば、さらに料金は下げられる見込み。この10月からは、現地の港の先、ユーザーの希望の都市まで届けられるようにする予定だ。当初は数百台でも、3ヵ月後には数千台レベルへ引き上げしていきたい。

ワンストップ輸送サービスを開始した

小澤 9月に商船三井社やハマナス社と提携し、「EZ TRADE」をリリースしたばかりだ。これまで、輸送業務に慣れない会員には障壁となっていた煩雑な作業を代行し、現地の港までの手続きと輸送を代行する。

OSAKA
18TH
OSAKA18周年大記念AA
10.11fri

全車出品料
1,000円
(税別・流札時)

取引1台賞 ※ご来場者限定
(出品または落札)

モンシエール
ロイヤル
ミルクティロール
OSAKAスペシャルIV

合計取引賞 (出品+落札=合計台数) ※ご来場者限定
賞に応じて、お好きな賞品をお選びください。

5台賞	10台賞	25台賞	50台賞	100台賞
-----	------	------	------	-------

特設コーナー SAA近畿コーナー 無料ドリンク・デザート・軽食をご用意いたします!

USS 大阪会場
〒555-0041
大阪府大阪市西淀川区中島二丁目7番106号
TEL.06-6476-1000 www.ussnet.co.jp

外国人整備人材と共存共栄する時代⑨

アセアンと日本に架かる橋 Part II

レポート 株式会社アセアンカービズネスキヤリア 代表取締役 川崎大輔

株式会社ヴィーテックは、株式会社アセアンカービズネスキヤリア（ACC）が新たに展開するインターンシッププログラムによって、ベトナムの理工系大学から2名の大学生をインターンとして受け入れた。卒業後の正規雇用につなげて、優秀な自動車整備人材の確保が目的だ。

自動車整備エンジニア、インターンシッププログラム

株式会社ヴィーテック（本社：山口県下松市、相本直樹社長）は、ベトナムからインターンとして自動車メンテナンス学部の大学生2名を受け入れた。ベトナムの理工系大学と提携し、日本語教育を受けた高度人材の雇用促進プログラムとして立ち上げた、ACCが提供する「インターンシッププログラム」での受け入れとなる。提携先の大学では必須科目として日本語を学び、全員が卒業時には日本語能力試験のN3レベルの習得を図る。半年間のインターンシップ生として受け入れ、大学卒業後に正規エンジニア採用として雇用する。

外国人受け入れに必要なことは？

国内で整備士不足が深刻化するなか、外国人の活用が広がっている。新しい自動車整備エンジニアの採用方法として、国内新車ディーラーなどが強い興味を持つプログラムだ。ヴィーテックは、日本初の海外からの自動車整備インターンシップ生受け入れ企業となった。

「現在、3名のカンボジア人学生が洗車・コーティング・室内清掃などのアルバイトをしてもらっています。真面目で、一生懸命働く彼らが社員の刺激になっていることは明かです。ベトナム人のインターンシップ生の受け入れについて

では、当社にハードルはありませんでした」（相本社長）。

「ある日、大手損保会社からベトナム視察の声がかかり、参加しました。ベトナムの大学を訪問して、海外の優秀な学生がどんなものなのか、ベトナム人の子供たちは日本をどう見ているのか、非常に関心を持ちました。彼らが日本を本当に好きで、憧れている姿に、日本の良いところをもっと知って欲しいと思いました」と説明する。

「ある日、大手損保会社からベトナム視察の声がかかり、参加しました。ベトナムの大学を訪問して、海外の優秀な学生がどんなものなのか、ベトナム人の子供たちは日本をどう見ているのか、非常に関心を持ちました。彼らが日本を本当に好きで、憧れている姿に、日本の良いところをもっと知って欲しいと思いました」と説明する。

相本社長は「すでにカンボジア人を受け入れているから不安はなかった」という。ただし、住居を借りる際に外国人はNGとなっていました。そこで、ヴィーテックでは、今後、外国人が増えることも考えて、思い切った会社の3軒隣の築40年、45年の中古住宅を購入。水回りから風呂ユニットまで中をリフォームした。近所の方々には、相本社長が直々に挨拶し、住むところを整えることができた。最近ではお好み焼きを彼らの家で一緒に作ったり、花火大会に行ったり、山口県の観光名所である錦帯橋（岩国市）を訪れた。ヴィーテックの社員も積極的に交流している。



相本社長（左）、キイ君（中央）、カン君

現場の業務体制づくりと言葉の壁の乗り越え方

ヴィーテックはコバック加盟店となっている。コバックで使うオペレーションチェックシートというものを、ベトナム人インターンシップ生用にカスタマイズして作り、それを活用している。

「理解度を確かめて、それが担保できた実践に移すという流れを作っています。また、日本人の新入社員に對してもやっていかなかったオリエンテーションを実施しました。自社や自分たちにとっても、教育に対する気持ちは多かったです。最初は肝心と分かっていながら、こういうことを今まで実践せずにきてしまっていました。彼らのお陰でその重要性に気付いたということですね」と指摘する。

言葉の壁に関しては、「できるだけ分かりやすい言葉や表現に置き換えて、日本語の理解を促進させることを意識しています。翻訳ソフトには頼らないことが大事だと思っています。そうすると、自分たちも努力しないし、お互いの成長がない。昔は分からないことは辞書で調べ、自分の知識として蓄積されました。それと同じようなことかも知れませんが」（橋本常務）。

彼らの業務として最初にやってもらったのは洗車だ。橋本常務は「洗車を業務の第一の基本としています。これは、車を大切に扱うということの重要性を習得してもらうためです。彼らに覚えてもらいたいことは、仕事に対する心構え、お客様を大事にする姿勢の2点です。日本人は車を大切に扱います。洗車後に判明した小キズなどを大変気にします。そういう日本人の細かさを教えることが大

事だと思っています。あとは、車検時に点検するブレーキ回り。今は汚れ落とし、グリス塗りを中心です」と語る。ヴィーテックでは、インターンシップ生のこれらの作業の後、整備士が作業状態をチェックしている。

日本の社員に刺激となる外国人

ヴィーテックの社員には、外国人が良い刺激となっている。確かに、インターンシップ生は今までは会社に貢献できていない。しかし、新入社員へのホスピタリティがお客様へのホスピタリティへとつながり、そこから企業文化が形成されていくことは間違いない。さらに現実的に彼らの母国でのビジネス展開を考えるきっかけにもなっており、日本人社員にグローバル感が伝わっている。

実際にカンボジア人の影響もあって、ヴィーテックでは、カンボジアにおける自動車関連ビジネスの立ち上げを合併で進めている。ベトナムでも同じような状況が起こる可能性があるだろう。

すでに外国人を受け入れている自動車整備会社の中には、異文化の融合や、彼らの教育、言葉の壁にとまどう声も聞かえてくる。しかし、質の高い多様な外国人材が来れば、そこで働く日本人の能力を引き出す刺激になる。ヴィーテックでの相本社長の想いは社内にもきちんと共有されており、外国人に対して面倒見の良い社風が根付いている。

TAA / CAA 共通

紹介&入会

期間:2019年10月~12月末

キャンペーン

紹介&入会特典

どちらか選べる!

モバイルバッテリー

スマートウォッチ

さらに

入会された方には

お得な特典が!!

※フル・ライトプランに限り

入会金 10,000円

月会費 3ヶ月分

※紹介特典の賞品は紹介いただいた会員様が入会完了後発送させていただきます。

ご紹介・ご入会についてはまず会場へご相談ください。	
TAA トヨタオートオークション	
北海道会場 毎週木曜日開催 TEL 0123-28-8700 FAX 0123-28-8720	東北会場 毎週木曜日開催 TEL 024-963-0388 FAX 024-963-0390
関東会場 毎週木曜日開催 TEL 043-246-5211 FAX 043-246-5231	横浜会場 毎週土曜日開催 TEL 045-628-6000 FAX 045-628-6001
中部会場 毎週木曜日開催 TEL 059-366-2810 FAX 059-366-2814	近畿会場 毎週火曜日開催 TEL 072-826-3486 FAX 072-829-6139
兵庫会場準備室 毎週土曜日開催予定 TEL 0798-44-3201 FAX 0798-44-3202	広島会場 毎週火曜日開催 TEL 082-437-2600 FAX 082-437-2030
四国会場 毎週火曜日開催 TEL 0875-56-2400 FAX 0875-56-2401	九州会場 毎週火曜日開催 TEL 0942-41-2266 FAX 0942-41-2267
南九州会場 毎週火曜日開催 TEL 0995-54-1511 FAX 0995-54-1533	
CAA 株式会社シーエーエー	
東北会場 毎週火曜日開催 TEL 019-672-5100 FAX 019-672-5101	東京会場 毎週火曜日開催 TEL 04-7160-6000 FAX 04-7160-6010
中部会場 毎週水曜日開催 TEL 0565-29-1100 FAX 0565-29-0700	岐阜会場 毎週火曜日開催 TEL 058-391-0001 FAX 058-391-0022
TC-web 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茅場町プロダクツエア8階 TEL 03-6757-7800 FAX 03-6757-7801	




 Challenge Advance Assist
中部会場

買取店協賛AA
10/9 〈水〉
AM10:00 START

出品または落札
1台以上賞

4種の中から
好きなものを
2本プレゼント



R.L waffle cake
コロコロワッフル





不在申込手数料無料



10
月
開
催
分
よ
り

フレッシュ60コーナーに輸入車が出品可能になります。



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

シグマ輸送センター TEL 0120-250-852

※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。

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

MIRIVE大阪会場開設。

2019年10月、関西松原オートオークション(KMAA)が、

MIRIVE大阪会場として生まれ変わります。

歴史と伝統を引き継ぎながら、

お客様に『選ばれる会場』を目指し努めてまいります。

大阪の会員様は埼玉会場への参加が、

埼玉の会員様は大阪会場への参加が可能となります。

これまで、KM-WEBを利用されていた方は、

お手続き不要でMIRIVE WEBサイトのご利用が可能です。

新規入会も好評受付中です!

詳しくはWEBサイトをご覧ください。

www.mirive.co.jp



しごとの心得

電話マナー編

来店時の素晴らしい対応も

電話マナーで台無しに

自分がお客様の立場の時に、イラッとさせられた経験はありませんか? もし同じ事を自社でお客様にやってしまったら……自分が嫌だったことはさえない、心のこもった商いをやるのではないかと、そんな思いから、今号より「やってくれちゃってます」コーナーを一新しました。これからは新人に限らず、ビジネススマナーの習得・見直しとして、皆様のお役に立つ情報を届けたい、その思いからコーナーを新たに「しごと(志事)の心得」と題してお伝えします。

石積 「いらつしやいませ! ようこそお越し下さいませ!」
社員一同 「いらつしやいませ!」
お客 「ちよつと見に来ただけだから」
石積 「どうぞ、お気軽にご覧になってください」
お客 「あの、この車は」
石積 「はい、これはですね」

非の打ち所がない接客対応だ。家族と相談したお客様は、印象が良かったこの店で買うことにし、翌日電話した。
 だが名刺の電話に掛けるが、なかなか出ない。
お客 「あれ、休みかな?」
社員 「もしもし、〇〇中古車販売です」
お客 「石積さんをお願いします」
社員 「いま外出中です」
お客 「いつ戻りますか?」
社員 「夕方だと思います。また掛けて頂けますか。では(ガチャ!)」

たせたとしたら「お待たせしました」と、一声添える気配りを。
「もしもし」は要らない
 ビジネスマナーでは「もしもし」はマナー違反だ。冒頭に使うべきは「お電話ありがとうございます」や、時間にあわせて「おはようございます」等の挨拶をつける。
不在の伝え方は丁寧に
 営業なら不在や接客中であることは、よくあるだろう。しかし、そのことで電話を掛けてきた相手を不快にさせてはならない。「大変申し訳ございません。ただいま石積は外出しております」といった、丁寧な伝え方が重要。

への印象を良くさせること。
先に切つてはいけない
 とくに掛かってきた電話は、お店側が先に切つてはいけない。相手が切るまで、そのまま静かに待つ。礼儀であるほか、相手が急に何かを思い出して、話を切り出すかもしれない。耳に受話器を当てたまま、相手が切るまで黙って待つこと。
「ガチャ」切りは不愉快
 電話を切る際、相手が切つたら指でフックを押してから受話器を置くこと。基本中の基本だが、近頃は携帯電話が多いせいか「ガチャ」をよく聞く。これは電話されたら迷惑だ、と思わされるほど、大変不愉快である。

顔が見えないたった1本の電話で、店や会場の印象を良くも悪くもする。心を込めた対応を心掛けたい。この店長の悩みが解決できたことを切に願う。
一貫性の重要性
 最後に一貫性の重要性をお伝えしよう。店舗営業サービススタッフ、電話応対、郵便物などの送付書類の体裁など、お客様に対する気配りや、礼儀作法について、一貫性をもって良いモノとすることが重要である。どれか一つ欠けていても、お客様から見れば「もしかしたら……」となり、失注につながる。見えなところほど、しっかりとチェックが必要だ。



さて、某販売店。来店数はあるのに、成約率やリピート率がなぜ低いのか、日々悩む店長がいた。今日もお店は来店で一杯悪くない。

・なるべく早く出る
 なかなか出ない電話は、この店は大丈夫か、と不安を抱かせる。また、トラブル時などは、待っている間にお客を余計に怒らせる。最近では3コール以内がマナーとされているが、待

・最後の言葉まで丁寧に
 「では」で切るのはマナー違反だ。「お電話ありがとうございました」や「最近では3コール以内がマナーとされているが、待

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 OYAMA

小山4輪

第1,560回

開場32周年記念&
JU関連協オースタムリレー
オークション

2019年10月17日(木)

セレモニースタート 10:00~ セリスタート セレモニー終了後

<http://www.araiaa.jp/>

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	3	⑮ 2,845	+10.0	65.8	-3.4	436	-45
T A A北海道	4	929	+21.3	72.4	-2.8	330	-5
J U札幌	4	681	+17.2	54.8	+2.0	195	-80
N A A北海道	1	454	-3.0	61.5	-11.8	320	+2
札幌A A	2	440	-1.8	64.3	-6.2	376	+27
ホンダ北海道	3	256	+16.4	90.9	+0.9	294	+60
J U室蘭	3	103	+30.4	31.8	-2.7	212	-123
J U函館	4	87	+24.3	50.4	+0.2	364	+93
J U帯広	4	75	-6.2	43.8	+4.0	293	+11
J U釧路	4	50	+6.4	48.5	+0.1	357	-28
J U北見	4	46	+12.2	56.5	-1.2	240	-192
J U旭川	4	34	+6.3	54.8	+3.6	331	+116

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	1,823	+2.0	67.6	-2.0	236	-31
T A A東北	4	1,479	+15.3	81.3	-1.2	331	-44
J U福島	4	1,232	+2.6	61.5	-3.1	220	-12
U S S東北	3	1,070	-2.0	75.5	+1.6	381	+36
C A A東北	3	707	+4.3	70.3	-0.1	163	-9
アライ仙台	3	411	+26.1	75.9	-2.8	219	-62
ホンダ仙台	3	303	-1.3	91.3	-0.8	268	-24
J U青森	2	275	+21.1	68.2	-0.7	111	-104
J U秋田	3	253	-6.6	73.4	+7.8	75	-6
J U山形	2	217	-1.4	60.8	+4.7	261	+38

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 12,220	+0.8	69.4	-2.4	951	+16
アライ小山VT	4	⑥ 4,100	+4.1	55.8	+1.4	780	-10
M I R I V E	3	⑦ 4,078	+22.9	78.6	+1.8	480	+32
U S S横浜	3	⑨ 3,901	+8.8	66.2	-5.1	736	-31
T A A横浜	4	⑩ 3,160	+8.8	85.3	-1.8	619	-50
J U埼玉	3	⑯ 2,727	+4.9	62.3	-1.1	452	-88
T A A関東	4	⑭ 2,373	+19.6	84.7	+1.6	516	-72
C A A東京	3	⑳ 2,198	+10.3	59.5	-1.8	447	-50
アライベイト	4	1,815	+6.5	79.4	-0.5	385	-12
ホンダ東京	3	1,554	+17.9	93.2	-3.3	404	-5
J A A	3	1,488	-29.6	62.0	-1.9	692	-102
J U千葉	4	1,415	+26.9	66.4	+2.5	279	-12
J U東京	3	1,294	-6.8	67.3	-0.2	212	+41
U S S群馬	4	1,226	+31.0	65.7	-4.3	316	-88
U S S埼玉	4	957	+23.0	61.6	+6.9	367	+18
ヒーロー	3	929	-19.0	67.3	+8.4	304	-34
アライ小山4輪	4	908	+21.9	82.8	± 0.0	216	-9
N A A東京	4	822	+1.4	79.6	-1.8	422	-29
J U新潟	4	809	+12.2	65.8	-7.0	169	+4
U S S新潟	3	795	-4.8	51.9	+5.0	346	-13
いすゞ東京	3	789	+4.6	45.0	+1.0	1,211	+12
J U栃木	4	731	+15.1	30.6	-0.1	158	-32
J U群馬	4	728	-2.2	55.0	-2.9	232	-65
J U茨城	3	640	+21.2	61.8	-3.8	179	-15
アライ建機	3	637	+7.4	66.5	+3.0	932	-56
J U神奈川	4	557	-8.1	46.4	-6.1	190	+27
J U長野	3	328	+22.8	37.3	-2.0	171	-15
ジップ東京	4	188	-	58.0	-	1,327	-
J U山梨	5	85	+46.6	27.4	-23.7	65	-53

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 9,880	+17.4	55.0	+0.3	1,112	+24
J U岐阜	4	④ 4,605	+0.4	52.9	+8.6	407	-39
C A A中部	3	⑤ 4,173	+14.6	71.7	-2.7	608	-36
U S S名古屋	3	⑬ 2,946	-0.7	83.6	-4.3	71	-13
J U愛知	4	⑰ 2,566	+1.0	73.9	-0.6	313	+8
T A A中部	4	1,977	+14.2	84.2	-1.5	461	-17
U S S静岡	4	1,715	+28.8	68.1	-0.6	202	-22
C A A岐阜	3	1,690	+0.3	61.1	-1.1	242	-83
J U静岡	3	850	-0.5	52.1	-3.0	147	+3
ホンダ名古屋	3	767	+0.7	90.4	-6.5	350	± 0
N A A名古屋	4	678	+11.3	88.2	-0.4	339	-1
J U三重	3	593	-26.2	34.7	-14.1	193	+17
愛知トヨタ	3	456	-26.2	91.1	-3.2	292	+3
S A A浜松	4	438	-14.8	54.5	+6.0	613	-71
U S S北陸	4	394	+101.0	65.6	-2.0	177	-83
J U石川	3	354	+7.3	67.9	+4.3	225	-7
J U富山	4	349	-8.9	58.5	-4.5	123	-37
J U福井	2	251	+10.6	47.8	-2.1	147	+14

1開催平均の出品ベスト10 (台)		
①	U S S東京	12,220
②	U S S名古屋	9,880
③	H A A神戸	5,658
④	J U岐阜	4,605
⑤	C A A中部	4,173
⑥	アライA A小山パントラ	4,100
⑦	M I R I V E	4,078
⑧	U S S大阪	4,065
⑨	U S S横浜	3,901
⑩	U S S九州	3,518

※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。

8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	140	332,790	209,215	62.9	132,777,621	635
	-20 開催	-0.9%	-1.7%	-0.5 ポイント	-2.4%	-4 千円
メーカー系	93	105,692	84,744	80.2	40,728,038	481
	+1 開催	+13.6%	+14.2%	+0.4 ポイント	+9.0%	-23 千円
J U系	136	103,121	60,267	58.4	16,296,103	270
	-1 開催	+8.2%	+7.4%	-0.5 ポイント	+2.7%	-13 千円
合 計	369	541,603	354,226	65.4	189,801,762	536
	-20 開催	+3.3%	+3.2%	-0.1 ポイント	+0.3%	-16 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)
H A A神戸	4	③ 5,658	-0.1	55.6	+1.2	689	-26
U S S大阪	4	⑧ 4,065	+45.7	53.6	-0.7	619	-22
T A A近畿	3	⑪ 3,249	+25.1	82.6	+0.3	575	-22
関西松原A A	4	⑭ 2,851	+18.5	70.3	-2.4	575	+27
ベイオーク	3	1,920	+4.8	70.2	+1.8	691	+9
U S S神戸	3	1,541	-2.5	57.6	-0.7	422	-118
いすゞ神戸	4	1,354	-3.1	49.0	+1.7	1,189	+65
ホンダ関西	3	1,238	+3.9	95.3	-1.3	420	-47
I A A大阪	3	940	+0.2	62.0	+8.2	97	-22
N A A大阪	4	659	+12.3	87.4	-0.8	373	-33
K C A A京都	3	569	+23.2	54.1	-0.5	208	+4
ジップ大阪	4	510	+1.4	66.6	+0.2	1,345	-149
日産大阪	3	386	+1.8	90.3	-0.6	158	+5
J U奈良	4	370	+3.9	72.2	+5.8	178	-62

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	1,697	+9.4	49.2	-2.9	290	+4
T A A広島	3	1,680	+15.8	75.9	+0.3	449	-15
U S S岡山	4	1,309	+26.7	66.1	-4.9	349	-33
J U広島	4	1,188	+12.2	44.7	-2.5	229	-40
T A A四国	3	1,102	+35.2	81.1	-2.9	248	-54
L A A四国	3	1,091	+13.8	50.0	+3.7	268	+31
N A A広島	1	298	-5.1	56.0	-11.8	248	-45
J U山口	3	190	+10.5	59.9	-1.0	128	-85
広島A A	2	142	+9.2	62.5	-1.3	352	+25
J U島根	1	128	-4.5	60.9	+10.2	146	-90

九州・沖縄	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
U S S九州	4	⑩ 3,518	+26.2	58.9	-2.4	587	+28
T A A九州	3	⑰ 2,224	+9.1	78.8	+1.2	468	+10
K C A A福岡	4	1,933	+7.3	39.3	-1.0	322	+2
K C A A南九州	3	1,482	+39.4	44.0	+8.7	321	+61
J U福岡	4	1,211	+10.1	60.9	-2.4	174	-30
U S S福岡	3	934	+15.0	67.6	-0.5	388	-73
ホンダ九州	3	661	+4.6	93.6	-2.7	237	-5
T A A南九州	3	611	+8.7	74.8	+4.2	332	-25
N A A福岡	3	570	+9.8	78.5	-1.4	268	+8
J U長崎	1	448	+8.2	51.6	+4.0	139	-2
いすゞ九州	4	414	-15.0	60.4	+2.8	710	-24
J U沖縄	4	356	+30.9	57.4	+2.8	168	-47
J U大分	2	331	-10.5	71.9	-2.7	69	-3
J U鹿児島	4	306	-12.8	57.6	-1.0	182	+13
J U熊本	3	237	+12.9	29.9	-4.1	72	-19
J U宮崎	4	101	+17.4	22.1	-2.2	134	-71

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	3	1,036	-16.2	42.0	+4.3	913	+1

※出品平均台数の前の数字①～⑳⑳は全国順位 ※U S S四国の実績はU S S岡山に含む

火曜日はJU埼玉の日

これがJU埼玉の動画サービス！

今まで見えなかったところが見えちゃいます！



ルーフのキズ凹みがよく見える！



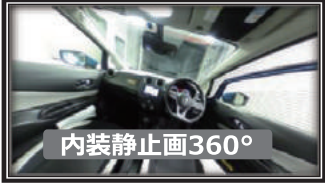
正面ルーフ

側面・後方やステップのキズ凹みがよく見える！



左右側面

乗車定員・車内・天張り汚れがわかる！



内装静止画360°

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



10/1(火) 下半期スタートダッシュAA

10/8(火) 四駆祭AA

10/15(火) JU埼玉会館21周年記念AA
セリスタート 9:30

★全車出品流れ1,000円(成約時通常料金) ★企画盛りだくさん！
★成約又は落札1台以上で抽選会にチャレンジ！(ご来場者限定)

10/22(火) ディーラー協賛ビックAA

10/29(火) ハロウィン祭りAA



出品条件 ※ご不明な点は、お問い合わせください

- ① 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
- ② 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
- ③ 車歴は自家用(リース可)で年式・車種は問いません
- ④ 走行距離10万キロ未満
- ⑤ 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

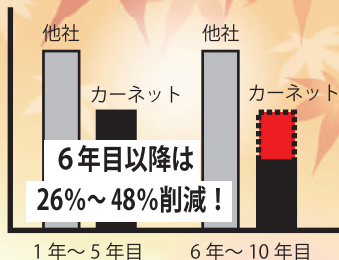
整備・車販ソフトご利用中の工場様へ朗報です!

「消費税10%対応」の整備ソフトがこの価格で!

支払い方法が選択可能!

①リースの場合
月々9,900円〜

②レンタルの場合
初期費用を現金で支払い
1台で利用 月々5,000円〜
3台で利用 月々8,000円〜(税別)



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



くるまマイスター検定

めざせ!クルマの知識王!! マイスターへの道

問題 1966年に「BMW」から登場した“02シリーズ”の中で、「2002」が欧州車として初めて採用した機構は何ですか。下の4つの中から選んでください。

- ①パワーステアリング
- ②ターボチャージャー
- ③ド・ディオンアクスル
- ④V型8気筒エンジン

出題=第7回くるまマイスター検定より

※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。この第8回検定は11月13日および11月17日に開催する。申し込みなど詳細については、同協会のホームページまで。

<https://www.meister-kentei.jp/car/>

【答え】
BMW 2002は、02シリーズ4車種の中のひとつ。ターボチャージャーを搭載した初となる市販車は、1973年にデビューした「BMW 2002 ターボ」である。よって今回のクイズの答えは②が正解。



USS岡山 書類課

濱本 美希さん



「先輩にほめられた時は嬉しいですよ」と、はにかむ濱本さん。今年4月に入社したばかりの新人さんだ。
AA会場が自動車に触れるにつれ、いつの間にか「車が好きなになりました」。いま、濱本さんを夢中に行っているのがジブ・ディラー。迎えます」と、意気込んでいます。

《作者による解説》

今月の一句の季語はパブリカで秋。歳時記には載っていないものの、ピーマンの一種ということで秋の季語とさせてもらう。
和名は甘唐辛子という。パブリカとはいった頃から我々の食卓にのぼるようになったものか。それ程昔からあったようには思えない。元々ハンガリーで品種改良され、現在日本に輸入されているものはオランダの種子で栽培した韓国産が多いという。赤や黄色などカラフルであり、齧(かじ)ると水々し

くて甘みさえ感じる。つい最近も「パブリカ」という曲がTVより流れて来て、何度も聞いているうちに耳に心地よく、「パブリカ花が咲いたら晴れた空に種を蒔こう」という歌詞が気になった。
パブリカの花が気になり調べてみると、白いかわいい六枚の花びらの質素な花であった。手の平に余る程の真赤なパブリカをガブリと齧ると思いの他ザクツと歯応えがあり水分がこぼれ落ちた。【止】

パブリカの 赤きをままに 齧りけり

荒井寿一(荒井商事会長)



俳句 de ひと休み

おかげさまで20周年
20th ANNIVERSARY
シーエー東京会場ハタチ

素敵な秋、
いつばい集めよう。

CAA東京会場

2019.10
Autumn
オートムフェスタコレクション
FESTA Collection

10月は
毎開催
実施

初出品コーナーの全車
軽初出品&軽コーナーの初出品車

出品料無料
(流札時)

TC-web 無料
不在申込手数料

初出品コーナーの全車 軽初出品&軽コーナーの初出品車 成約又は落札1台以上で

10/1 第969回
・セブンプレミアムゴールド金の食パン®
・チョコスティック

10/8 第970回
アンティーク
あん食パン ANTIQUE

10/22 第972回
ポロニヤ Jr
季節限定かぼちゃ味

初出品
強化月間

10/1 第969回
秋の初出品フェスタ
part1AA

10/8 第970回
秋の初出品フェスタ
part2AA

10/15 第971回
オールディーラー
協賛記念AA

10/22 第972回
秋の初出品フェスタ
part4AA

10/29 第973回
アップル
協賛記念AA

10/15
第971回

オールディーラー協賛記念AA

ご来場特典 POS登録でもれなくおやつ券進呈
銀だこカーがやってくる! たこ焼き

特設 ディーラーコーナー & ディーラー軽コーナー実施

ディーラーコーナー & ディーラー軽コーナー限定
落札1台毎に
QUOカード500円分
進呈
買えば買うほど
もらえちゃう!

全コーナー対象
成約又は落札1台以上賞
むこたまのたまご (20個入)
農場たまご

全コーナー対象
出品3台以上賞
明方ハム詰め合わせ
TVで紹介された
都上ご当地グルメ

10/29
第973回

アップル 協賛記念AA

特設 アップルコーナー & アップル軽コーナー 実施

アップルコーナー & アップル軽コーナー限定
落札1台毎に
QUOカード500円分
進呈
買えば買うほど
もらえちゃう!

全コーナー対象
成約又は落札1台以上賞
努力鶏
(ゆめゆめどり)
金縁商標
冷やして食べる
唐揚げ!

全コーナー対象
出品3台以上賞
いすみ産
こしひかり (5kg) のつけ
タレ (みそ味)
新米です! ご飯の
おともに!

CAA
Challenge Advance Assist

株式会社シーエーエー 東京会場 <http://www.caanet.jp>
〒277-0923 千葉県柏市塚崎1395番地1 TEL:04-7160-6000 FAX:04-7160-6010

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

毎週火曜日開催 AM10:00スタート

WebのこたろTC-web ☎ <http://taacaa.jp/>

TC-web

高成約率の出品デポが好評 VUC開設4周年記念AA

オークネット

オークネット(藤崎清孝社長)は9月14日・16日に「VUC開設4周年記念AA」を開催した。

VUC(バリューアップセンター)は、仙台から福岡まで全国7カ所で開催する出品デポ。ルームクリーニングや軽微な補修などのリファビッシュ機能を有し、よりビジネスに結びつく車両を集荷している。

この4周年を記念して開いた両日のイベントAAは、出品1901台で開催。とくにVUCにターゲットを絞った営業展開により、VUC出品は501台を記録。このうち411台が落札となり、成約率は82%という好実績を収めた。

「VUC出品は成約率が非常に高いことが特長。今後この強みを活かし、『オークネットのVUCを使って出品すると売れる』という認知を一層、拡大していきたい」(四輪事業本部・廣中 穂さん)という。



写真は2枚ともに、全国7カ所でも最大規模の福岡バリューアップセンター。ここはエリアオフィス(支店)とVUCが一体となっている

過去最高の成約率87%で飾る 3300台超を集め18周年記念AA アライAAベイスайд



荒井商事(荒井亮三社長)が主催するアライAAベイスайдは9月13日、「開場18周年記念AA」を開催。成約率87%の過去最高を達成した。

当日は3332台の出品車を集荷。このうち480台が外部ヤード5カ所からの映像出品となったほか、SUBARUディーラー協賛、輸入車正規ディーラーなどの人気コーナーが集結。

「とくに今回はディーラー、買取店、リースの3業態からの出品比率が、通常の7割よりも多い75%を占めた」(荒井社長)という。

こうした結果、成約台数は2898台となり、成約率は87.0%を記録。単価42万7000円の好実績を収めた。

一方、今後のベイスайд会場の展開としては、来年1月から4レーンに移行し、AA規模拡大への対応と会員の一層の利便性向上を図っていく。

加えて、「グループ全体で、落札店が買いたい車両を出品して頂く、という営業に力を入れている。出品店、落札店の双方のニーズが合致することで、成約率100%を実現。このアプローチを継続していく」(荒井社長)とコメント。出品店とバイヤーの「必然の成約」で100%をめざす。

なお、AA前日には、会員や来賓などを集めて前夜祭を開催。パキスタン大使館のイムティアズ・アハマド大使が乾杯の音頭をとって開宴。大抽選会の余興などもあり、大いに盛り上がった。

続けて、TVオークション全体については、「当AAならではの在宅出品のメリットを活かしつつ、手離れを良くするVUCという、ハイブリッドな展開で、良質な車を集めていく」と話した。



出品1458台で成約率70%と盛況 会場オープン25周年記念AA

JU神奈川

JU神奈川(安藤悟理社長)は9月12日、「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」を開催。出品1458台を集めて成約率70.5%という活気あるセリを展開した。

当日は、海津博JU中販連会長をはじめ関連協各県理事長のほか、札幌から鹿児島まで多数のJU商組代表者、さらには企業AAからも来場。

セリ前に安藤理事長が「多くの出品、そして多数の方々に参加を頂き感謝している。1月からの2レーン化により、セリ時間は短縮できた。今後は出品ヤードの部分でも対応を図って



札幌から鹿児島まで多数の来賓が駆け付けた

を代表してマイクを握った。

AA事業の近況について、安藤理事長は「今回は2レーンの効果が発揮できた開催となった。ここにきて出品店数は着実に増加し、中身も充実してきている。台数規模は大きくなくとも、キメ細かなサービスではどこにも負けない。そうした運営の成果が結果となって表れてきた」とコメントしている。

なお、AA前日には、横浜市内のホテルで前夜祭を開催。JUグループを中心にした来賓など約100名の参加で行なわれ、翌日のオークションの成功を誓った。

LAA

LAA岡山

10月18日(金)

セリスタート 10:00

JU 岡山青年部後援

MAA 中四国ジョイント

L1

お客様感謝大記念AA

特設コーナー

・三菱売切コーナー

・三菱コーナー

・88コーナー

※登録8年未満、走行8万km未満の車輛

台数賞

1台賞

20台賞

5台賞

30台賞

10台賞

選べるギフト他

※20、30台賞は後日送りとなります

お残り大抽選会

豪華賞品20本が当たる

特別屋台

からあげ

フランクフルト

特別メニュー

会場2階

食堂にて

※イラストはイメージとなります

〒701-0206

岡山県岡山市南区箕島 3443-1

TEL : 086-281-8801

FAX : 086-282-7005

ソウイング社が創立30周年イベント

記念パーティー、
タイアップAAとも盛況に

ソウイング(本社〃栃木県小山市、丹羽政之会長)は9月4日、「創立30周年記念パーティー」を開催した。

組代表者やオークション、入札関係者や取引先など、総勢153名が出席。

冒頭に丹羽会長は「昭和62年に荒井商事が小山

業務、輸送業務という3本柱で全国にネットワークを構築。今後もお客様目線でのサービスをモットーに、皆様とともに成長できる企業をめざしていく」と改めて決意を語った。

また、来賓を代表して大久保寿夫小山市長、荒井商事、ミライブ、オリックス自動車、日産プラザソルの代表者が登壇。

次いで、中尾聡ソウイング社長が「企業の30年の生存率は1%か2%と言われ、そこを生き残ることができたのも、皆様のお蔭。私は9月末で社長を退任し就学支援のN



主催者を代表して丹羽会長が挨拶

PO法人を立ち上げるが、丹羽会長が肝要な精神で送り出してくれた。今後も、ともに頑張っていきたい」と話した。

席上では、歌手の広瀬香美さんのショーも行われ、大いに盛り上がった。

小山会場でコラボAA

一方、翌日には、アライAA小山4輪で「アライ小山・ソウイング創立30周年・タイアップ記念



業界初の輸送会社とのコラボ企画も

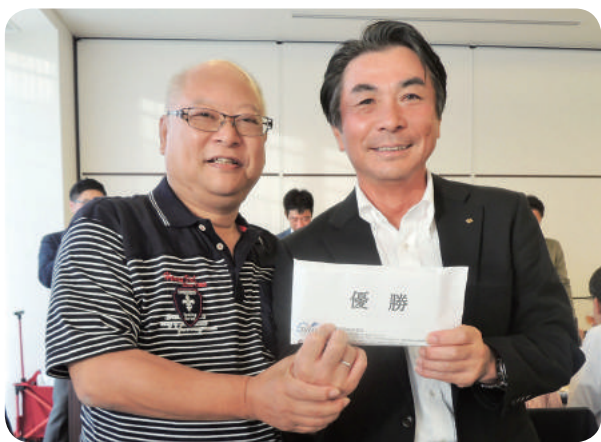
AA」を開催した。当日は「特設ソウイング協賛コーナー」を設置。同コーナーの会場内落札に限り、国内どこでも陸送費無料という特典を用意。業界でも初となる輸送事業者とAAのコラボ企画で注目を集めた。

同コーナーには523台が出品され、成約率94・1%を記録。インパクトの大きなこの企画に活発な応答が入った。

丹羽会長、中尾社長は「パーティーは、お世話になっている方々への御礼であり、また、協賛AAではバイヤーに非常に喜んでもらい、反響も大きかった。この30年の支援、協力に改めて感謝したい」と口を揃えた。

東西海運が協力企業への感謝イベント

「第14回ゴルフコンペ」に74名が参加



森谷社長(左)と優勝した比嘉氏

東西海運(森谷一宏社長)は9月9日、「第14回ゴルフコンペ」を開催した。

これは、同社が協力企業に対して、日頃の取引に対する謝意を表したイベント。昨年は台風被害を考慮して見送ったものの、これまで毎年1回のペースで実施している。

今回は、埼玉県飯能市の名門コース「久邇カントリークラブ」を舞台に、協力企業から計74名が参加。晴れ渡る夏空のもと、親睦を深めながら自慢の腕を競い合った。

プレー後の懇親会では、森谷社長が「当社は今年で創業38年目を迎えた。これも皆様の支援の賜物と、心より感謝している」と挨拶した。

続いて、太平洋フェリーの堀田英夫顧問が「東西海運は、業界のなかでも、とくに協力会社を大切にしてくれている。このコンペも年々参加者が増えるなど、盛り上がっている」と述べ、乾杯の音頭を取った。

その後、参加者全員に賞品を用意した表彰式を開催。グロス88、ネット72・4で見事優勝した琉球海運の比嘉茂常務は「今日は沖縄から参加。メンバーとキャディに恵まれ、素晴らしい1日となった。次回も必ず優勝したい」と、喜びを語った。

ETC料金が最大4割引きに
営業車、積載車は大幅なコスト減

コスト削減サービスを提供する株式会社国際商事(本社=東京都中央区)は、このほど高速道路利用料金の削減サービスの提供を開始した。

個々の事業者の利用状況に応じて、ETCカードの最適化を行なうことで、高速道路料金のコストダウンを図る。

その中でも、とくに削減効果が大きなのが、NEXCO 東・中・西日本の

3社が発行する事業者向けの「ETCコーポレートカード」。

カード毎の車両登録によって、高速利用料金が月額5000円/台を超えた分から割引の対象となり、最大で3割引き、ETC2・0なら同4割引きとなる。

さらに、一般的な休日割引や深夜割引との併用も可能だ。

しかし、上記3社へ直接申し込み

する場合は手続きが難しく、法人登記簿をはじめ、銀行や信用金庫などが発行する保証書、もしくは利用見込み額の4ヵ月分(最低10万円以上)の預託などが必要となっている。

これに対して、国際商事では、自社の強みを活かし、こうした煩わしい条件を排除。車検証のコピーと履歴事項全部証明書だけで、申し込み可能とした。

また、導入費用も、直接申し込みと同じカード発行年額手数料617円以外では、出資金1000円(使用中止時

返金)のほか、管理手数料として、割引後利用料の5%(月額利用料3万円以内の場合のみ)と、安価に設定した。

仮に、高速道路を1ヵ月間に3万円分利用したケースでは、コーポレートカードとETC2・0では2万4150円しか掛からない。社用車や営業車の多い企業、積載車やトラックなどを利用する企業などは、とくに大幅なコスト削減になる計算だ。

なお、申し込みは、社名と担当者名、電話番号を下記アドレスまで。kokuaisaishoji_etc@yahoo.co.jp

年に一度の大イベントAA開催

出品料1,000円!(流札時)※各種大型は半額となります。



※台数賞の引き換え 及び、ダーツゲームへの参加にはIDカードが必要となります。必ず着用ください。 ※写真・イラストはイメージです。

USS Used car System Solutions

USS神戸会場

TEL.078-304-5000 FAX.078-304-5001

〒650-0045 兵庫県神戸市中央区港島一丁目4番地6

美味しいものが大集合! 豪華賞品が当たる!

ルーレットダーツゲーム 1回チャレンジ USSガールズ 来場!

堂島ロールが必ずもらえる! 当日ご来場者限定!

ガラポン抽選会

特賞 堂島 虹色ロール フルーツ特盛

1等 堂島 プリンスロール (フルサイズ) 2等 堂島 ロール (ミディアムサイズ)

台数賞

5台賞 10台賞 20台賞 30台賞

豪華賞品を取り揃えております。

※外部落札にも対応いたします! 11/1(金)迄にお申し込みいただけない場合は無効となります。

特設企画

□ いか焼き屋台

□ 神戸名物ステーキ定食

□ リュースバッテリー特売会、スマホガラスコーティング

USS大阪コラボ企画

大阪25(金)→神戸30(水)

再出品輸送が超得1,800円!

NEW 中古車輸出情報 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

仕向国別規制情報

中古車輸出情報
Website
Used car export information

🔍 “行く!” 車種を検索する ▼

▶ 🔥カー (* 必須) ト39

▶ 車 種 (* 必須) クイック1

▶ 車種系統 (* 必須) 2代目 (20系)

▶ 型 式 (* 必須) ZGE20W

条件リセット

検索

🌐 世界地図で見る ▼

📄 ユーザー
レポート

ハイパー連携で
AA相場検索をする

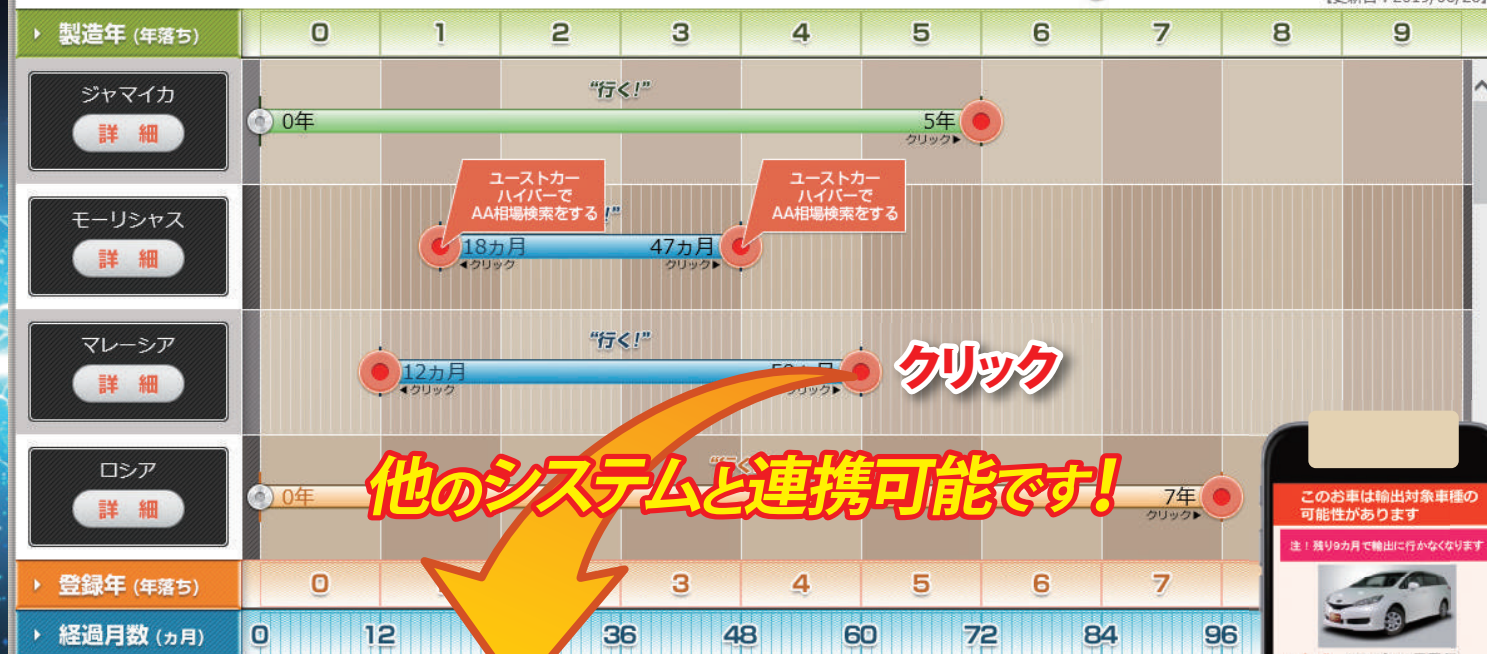
📄

今月の平均輸出台数
ランキングTOP20!

📄 車両情報 ▼

▲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

【更新日：2019/06/26】



他のシステムと連携可能です!

無料お試し受付中！

[illegible]

行く行かないの時期が判る!

行く
行かない

行く
行かない

**力一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・エー・エー**
ドットコム

お申込みはこちらまでどうぞ!

ゴーゴ－ ハ イ パー
☎ 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

✉ info@u-car.co.jp

製作元 株式会社自動車流通保証



ニッサン・セレナ e-POWER ハイウェイスターV

(車両本体 343 万 5480 円)。特別塗装色 (マルーンレッド 7 万 5600 円)、16 インチアルミ (2 万 7000 円)、セーフティパッケージ B (21 万 8160 円)、リアヒーターダクト・寒冷地・前席ヒーターシート (8 万 3160 円) と、車両本体価格で 384 万円程。(価格は全て消費税 8%込み)



2 列目や 3 列目でも視界は優れる

進化したのはフロントフェイスだけではない!
セーフティシステム標準装備はポイント高し! レビュー 吉川 賢一

どんなクルマ?

2018 年のミニバン販売台数ナンバーワン達成、そして R J C テクノロジーオブザイヤー 2019 も獲得し、売れ行き絶好調なワンボックスミニバン「ニッサン・セレナ」が、この度マイナーチェンジした。注目のトピックは、「360 度セーフティアシストシステム」を全車標準で装備した点。デザイン上は、ハイウェイスターではダブル V モーショングリルを採用し、大きくド派手なフェイスへと進化した。これまでよりも押し出しが強く、高級感を感じさせてくれるフロントマスクへと進化した。

ちなみに、ライバルのトヨタヴォクシーは、同等な装備の「HYBRID ZS」で車両価格 328 万 6440 円、ホンダステップワゴンも同等な装備「SPADA HYBRID G Honda SENSING」で車両価格 335 万 0160 円。この 3 台の比較ならば、廉価な e-POWER システムを搭載したセレナが「コスパ良い」といえる。

●良い点① 重たい車体を軽々と走らせる e-POWER ドライブ

e-POWER のメリットとして、「ワンペダルドライブ」が注目されることが多いが、本来のウリは「発進時の力強い加速」にある。1.8 トンという重たいクルマを、停車時からスルスルと加速させていく、あのパワーフィールは、慣れてしまうと病みつきになる。e-POWER 車に一度乗ってしまおうと、普通のガソリン車が古臭く感じてしまうほど、e-POWER は次元が違う走行フィールを持っている。

●良い点② 運転席からの視界が良く安心感が高い

フロントウィンドウやサイドウィンドウ、そして A ピラー下の小窓まで合わせると、非常に大きなガラスエリアとなっており、開放感が非常に高い。また、ドライバーの着座位置が高く、上から見下ろすようになる視界となっているため、爽快感を味わうことができる。

この開放的な空間を味わえるだけでもセレナには価値がある。しかも、1 列目だけでなく、2 列目や 3 列目でも視界は優れており、家族や仲間たちと長距離旅行の際など、セレナはベストチョイスだといえるだろう。

●気になる点① ステアリングアシスト制御によってハンドルが振れる

プロパイロットは、高速運転中の頼もしい味方であり、快適性と疲れにくさを実現してくれるシステムだ。しかし、1 点、気になる点がある。車線間の中央を走行するようにハンドルを修正してくれる LKA (レーン内のハンドル角修正制御) を備えているが、この修正が頻繁に入るのだ。

通常、こうしたシステムは、前方にある白線をカメラでモニターしてステアリングをコントロールしている。遠くの白線を見るほどに滑らかなハンドル修正となるが、車線の中央からはズレやすい、という面がある。セレナの場合、すぐそばの白線を見ている印象があり、車線の中央を維持しようとする意識が強く、レーンから少しでも外れようものならば、ハンドルの修正が頻繁に入る。あと少し、滑らかな制御となるように、改善が必要だ。

●気になる点② カタログ燃費と実燃費の乖離が大きい

高速道路メインの走行時の実燃費は 17km/L、一般道メインの走行では 13km/L となった。セレナ e-POWER の JC08 モード燃費は 26.2km/L であり、0.8 掛けの 21km/L は出てほしいところであるが、実燃費との乖離が大きくなってしまった。

エアコンは常時 ON、乗員 2 名と機材が 50kg ほどと、条件は有利だったはずである。大人数で移動をする機会もあるミニバンだが、乗れば乗るほど、燃費はさらに悪くなるだろう。

なお、ノート e-POWER では、実燃費で 20km/L を楽々と超える結果をたたき出していたため、重たいセレナ e-POWER の燃費には、過度な期待はしない方が良いかもしれない。

まとめ

これまで控えめだったセレナのフロントフェイスも、遂にライバルミニバンと戦えるほどにド派手なフロントフェイスとなった。しかし、それ以上にセーフティアシストシステムの全車標準化もポイントが高い点だ。オプション価格が高い点が気になるが、魅力あるミニバンであることは間違いない。

文 = 吉川 賢一 写真 = 鈴木 祐子

★グレード構成
「e-POWER」と「S-HYBRID」のベースグレードとハイウェイスターを設定し、上から「G」、「XV」、「X」となる。なお4WDは「S-HYBRID」しか用意されていない点も注意です。最量販となるのは、e-POWERの中間グレード「XV」、もしくはハイウェイスター「V」の見込み

12リットル直列3気筒ガソリンエンジン+駆動モーター (HR12DE-EM57)
セレナ e-POWER・ハイウェイスター (2WD) G/V/- 365 万 7960 円/343 万 5480 円/323 万 3520 円
セレナ e-POWER(2WD) G/XV/X 341 万 0640 円/316 万 7640 円/294 万 3000 円
セレナ AUTECH (2019 年秋発売予定)
20リットル直列4気筒ガソリンエンジン (MR20DD)
セレナハイウェイスター (2WD) G/V/-316 万 8720 円/293 万 2200 円/270 万 8640 円
セレナ G/XV/X 300 万 5640 円/268 万 7040 円/252 万 9360 円

TAA

日野コーナー 開催中!!



TOYOTA U-SEC

北海道会場

10/17 木・11/21 木・12/19 木

広島会場

10/15 木・11/19 木・12/17 木

東北会場

10/24 木・11/28 木・12/26 木

九州会場

10/15 木・11/19 木
12/17 木

近畿会場

10/15 木・11/19 木
12/17 木

関東会場

10/10 木・24 木
11/14 木・28 木
12/12 木・26 木

南九州会場

10/15 木・11/19 木・12/17 木

10月より
スタート 四国会場

10/15 木・11/19 木
12/17 木

HINO
TAA

トヨタ・オート・オークション

インターネットサービス TC-web

詳しくはHPへ <https://taacaa.jp/>

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

ネット集客 増強研究会

大平喜久

車屋の看板の考え方

こんにちは。久々に看板の作り方、書いてみましょうか。ちよつと面白い記事だと思えますよ。過去、看板については何回か書いていますけど、今回はちよつと違った視点から看板を考えてみましょう。

専門店をやっている、看板を作ろうと思ったとしましよ。パン系の専門店にしましよ。看板になんて書くか考えるわけですよ。パン専門店、ハイエース専門店、商用車専門店、キャラバン専門店とか。

今、事例として挙げた4つを仮にA、B、C、D、としましよ。このA B C Dは、上に書いた順番とは全く関係ないですよ。あくまでも事例であり、順番はないです。

これ、勘違いされるといけないから書きますけど、潜在顧客数というものは『中古車』というカテゴリに入る漠然としたものではなく、きちんとターゲットングされた潜在顧客数という意味です。

ただ、この場合でのターゲットングというのは、僕がよく言う絞り込みという意味じゃないです。絞込みというのは、戦略面での話であり、看板は戦術面での話なので、まったく異なるんです。

ちよつと深い話なんです。分かりますか? と思えます。単純に看板に何を書くかで、来店する顧客数は統計的に先述の開きが出ますよ、という意味です。

ただ、知っているか知っていないかだけが経営に大きな決定的とも言える影響を与えるわけですから、本当に経営って怖いんですよ。

きは出るでしょうね。たぶん皆さん、頭の中の色々考えていると思いますけど、こんなことくらいなら少し詳しい人に聞いたら、すぐに分かるようになりますよ。こんなこと、調べ方を知っているか知らないかだけで、大したことじゃないんですよ。

ただ、知っているか知っていないかだけが経営に大きな決定的とも言える影響を与えるわけですから、本当に経営って怖いんですよ。

輸入車 (8/21 ~)				
メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
ニッサン	NV350キャラバンバン	1代目 (E26系)	特別	8月21日
ミツビシ	RVR	3代目 (GA系)	MC	8月22日
レクサス	RXハイブリッド	2代目 (20系)	MC	8月29日
レクサス	RX	2代目 (20系)	MC	8月29日
スズキ	スーパーキャリイ	1代目 (DA16系)	SC	9月2日
スズキ	キャリイトラック	12代目 (DA16系)	SC	9月2日
スバル	レガシィB4	4代目 (BN系)	改良、追加	9月3日
スバル	レガシィアウトバック	3代目 (BS系)	改良、追加	9月3日
ミツビシ	アウトランダー	2代目 (GF系)	SC	9月12日
ミツビシ	アウトランダーPHEV	1代目 (GG系)	SC	9月12日



輸入車 (8/20 ~)				
メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
アウディ	アウディQ7	2代目 (4M系)	特別	8月20日
アウディ	アウディQ5	2代目 (FY系)	特別	8月20日
プジョー	プジョー308SW	2代目 (T9系)	特別	8月20日
プジョー	プジョー308 5HB	2代目 (T9系)	特別	8月20日
キャデラック	キャデラックXT5クロスオーバー	1代目 (C1系)	特別	8月21日
ルノー	ルノートゥインゴ	3代目 (AH系)	MC、特別	8月22日
ボルボ	ボルボXC90	2代目 (LB/LD系)	MC、特別	8月22日
BMW	BMW M5	7代目 (F90系)	特別	8月23日
アウディ	アウディR8	2代目 (4S系)	MC、特別	8月24日
アウディ	アウディR8スパイダー	2代目 (4S系)	MC	8月24日
メルセデスベンツ	ベンツCLA / シューティングブレーク	2代目	FC	8月27日
AMG	AMG Aクラス	4代目	FC、特別	8月27日
アウディ	アウディRS5スポーツバック	1代目 (F5系)	NR	8月27日
BMW	BMW1シリーズ	3代目	FC	8月29日
シトロエン	シトロエンランドC4スペースツアラ	1代目 (B7系)	特別	8月29日
ランドローバー	ランドローバーディススポーツ	1代目 (LC系)	特別	8月30日
ランドローバー	ランドローバーディスカバリー5D	4代目 (LR系)	特別	8月30日
ルノー	ルノーアルピーヌA110	2代目 (DF系)	特別	8月30日
アルファロメオ	アルファロメオステルヴィオ	1代目 (949系)	特別	8月31日
メルセデスベンツ	ベンツCクラスクーペ	4代目 (C205系)	改良	9月2日
メルセデスベンツ	ベンツCクラスステーションワゴン	4代目 (S205系)	特別、改良	9月2日
メルセデスベンツ	ベンツCクラスカブリオレ	4代目 (A205系)	改良	9月2日
メルセデスベンツ	ベンツCクラス	4代目 (W205系)	特別、改良、追加	9月2日
プジョー	プジョー308SW / 5HB	2代目 (T9系)	特別	9月3日
BMW	BMW i8ロードスター	1代目 (I15系)	特別	9月5日
BMW	BMW i8クーペ	1代目 (I12系)	特別	9月5日
クライスラージープ	ジープコンパス	2代目 (M6系)	特別	9月7日
フィアット	フィアット500	3代目 (312系)	特別	9月7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	9月8日
ルノー	ルノーカンガー	2代目 (KW系)	特別	9月12日
ボルボ	ボルボV90クロスカントリー	1代目 (PB/PD系)	SC	9月12日
ボルボ	ボルボV90	2代目 (PB/PD系)	SC	9月12日
フォルクスワーゲン	VWシャラン	2代目 (7N系)	追加	10月1日
フォルクスワーゲン	VWゴルフヴァリアント	3代目 (AU系)	追加	10月1日
フォルクスワーゲン	VWゴルフ5HB	7代目 (AU系)	追加	10月1日

頼りになる輸出前検査のお手伝い！ 関東・中部・関西・九州どこでもお任せください。 検査もワンストップの弊社へ！



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

日本のユーズド・カーを、全世界へ

ECLエージェンシー 株式会社

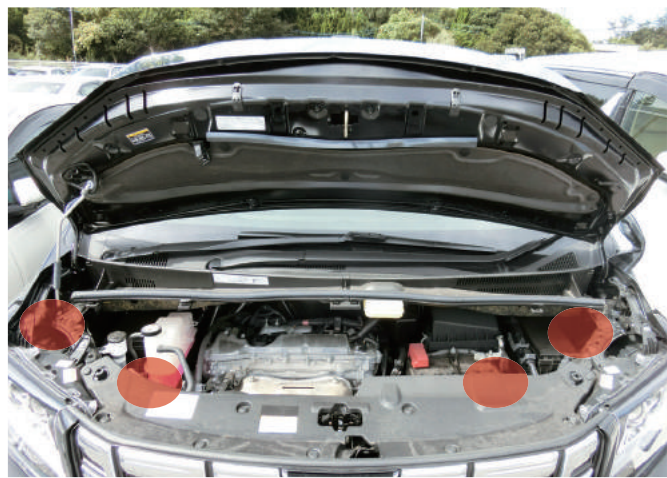
東京本社 〒103-0027 東京都中央区日本橋2-15-3 ヒューリック江戸橋ビル3階
【支店】 大阪、名古屋、福岡 【営業所】 川崎、木更津、横浜、名古屋、泉北、神戸、博多、新門司

http://www.ecl-agency.co.jp
お問合せ agc-ad@ship.ecl.co.jp/



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

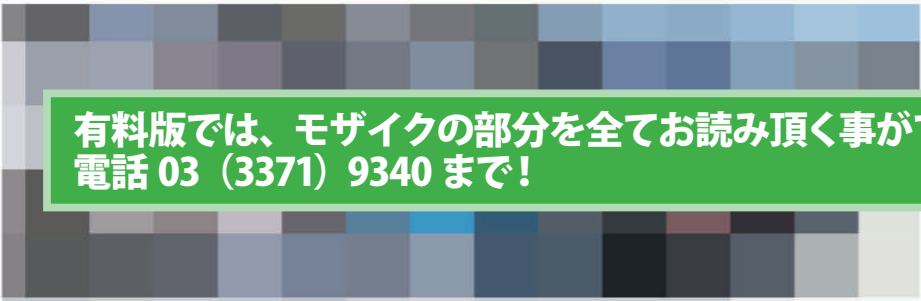




画像①4つのポイント(赤丸)

今回は「プレミアムミニバンの絶対王者」トヨタ・アルファード(30系)を紹介。2015年1月にフルモデルチェンジされた現行モデルは、インパクトの強いフロントマスクを採用して人気が拡大。中古車輸出での人気も相まって、姉妹モデルのヴェルファイアと合わせると、新車販売ランキングでもトップ5入り(5万5000台)を果たしています(今年上半年)。

発売開始から4年以上経過していることもあり、フロントエリアについては、他モデルと同じで、4つのポイント(左右フロントインサイドパ



画像②モザイクが多く見られます



画像④20系のリアエンドパネルとリアバンパーステア(衝撃で少し曲がっています)



画像③モザイクが多く見られます



画像⑤リアバンパーステアの近くにあるリアフロア

知っておきたい インスペクション・データ

◆修復歴遭遇率(当社検査実績) 12.6%

流通台数の増加に比例し、修復歴車の数も着実に増加しています(2015年11月時点で遭遇率10.2%)。前モデルに比べて、修復歴が目立ちます。

その内訳
フロントエリア修復・・・
サイドエリア修復・・・
リアエリア修復・・・

◆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

このことから、先代までと比較して、修復歴が少なく見られます(画像②)。

「リヤフロアから離れた位置にバンパーステアがあるため、フロア自体まで衝撃が波及しにくい」と見えます。



トヨタ・アルファード(30系)のYouTube動画はこちらからアクセスできます

「(損傷しにくい)」という点でもあったのです。

しかし前述の通り、現行型では「エンジンルームより後方が新設計」されたことで、画像⑤のような形状になりました。

当モデルに限らずミニバンは、追突事故や車庫入れ等の後進時に、リアエリアを損傷するケースが多く見られます。確認手段は、

35%。

トヨタ・アルファード(30系)

査定検査に役立つ！人気モデル『解体新書』(33)

検査の匠が教える 中古車判定塾

第71回

レポート 株式会社 ジャッジメント



インパクトの強いマスクが人気の30系

勝手に格付け！ 査定難易度

リアエンドパネルの形状が変更されたことから、



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

10月2日 第1346回 オークション
9日 第1347回 記念オークション
16日 第1348回 オークション
23日 第1349回 オークション
30日 第1350回 オークション

IMA 九州会場

福岡県古賀市青柳字馬渡808 TEL:092-942-0860



毎週木曜日11:00スタート

10月3日 第963回 オークション
10日 第964回 設営・クレーン・コンテナ
17日 第965回 オークション
24日 第966回 オークション
31日 第967回 オークション・コンテナ

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

10月4日 第1508回 オークション
11日 第1509回 記念オークション
18日 第1510回 オークション
25日 第1511回 オークション

新規会員募集中!!

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



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



10/9 POS導入35周年記念
SUAA近畿ジョイントAA

お取引に応じて!ご来店だけでも!
秋の味覚プレゼント!

10月連続新規出品感謝企画
Airpods
もれなくプレゼント!

既定の新規出品台数を
全て達成した方に
もれなく
Airpodsプレゼント!
全ブロック対象
来場条件なし

プレミアム 平均台当り単価
一押しブロック 90万円

10:00スタートで注目度バツグン!良質車揃い!

月額使用料 2000円のみ!

ベynet会員募集中!

下見・入札料0円!車両画像MAX17枚!

お取引台数賞

ご出品2台以上
ご出品4台以上
ご出品10台以上

2019年度北海道産
ゆめひかり
新米2kg~
Max15kg

ご出品1台
ご出品2台
ご出品3台
ご出品4台
ご出品5台
ご出品6台
ご出品7台
ご出品8台
ご出品9台
ご出品10台

あべのポテト

家電抽選会

さらに! 選りすぐり

ご出品5台以上
ご出品10台以上

Nintendo Switch Lite
Dyson V8Slim
Sony WH-1000XM3

特価物販会

AUTOWAY
CURRENT
モーターパック

オートサーバー 入札料0円(常時)
TC-webΣ 入札料0円(常時)
アイオーク 入札料0円(10/9のみ)

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

第78回 ワンプラ指南

10月から消費税が10%に増税された。増税を前に、中古車の駆け込み需要は限定的だったが、オークションは9月末にかけて、相場も高値で推移。応札も強かったため、出品店にとっては嬉しい状況が続いた。

10月から消費税が10%に増税された。増税を前に、中古車の駆け込み需要は限定的だったが、オークションは9月末にかけて、相場も高値で推移。応札も強かったため、出品店にとっては嬉しい状況が続いた。

この違いが、ワンプラで売れる大きな要因になっていることは言うまでもない。オークションを見ていると、オークションにない事業者や、オークションよりも「掲載価格」で商談できるワンプラを好む中小事業者が、多少の相場に関係なく購入していることがある。逆に言えば、ワンプラは「オークション相場より多少高くとも、買うユーザーさえいれば売れる」ということだ。オークションで80万円で売れた車が翌日、そのままワンプラに出品され、100万円で売れていることなど、よくあることだ。オークションもワンプラも両方見ていた人から

ワンプラの最大のメリット

すれば、なぜ、オークションで買わないのかということになるが、落札店はそもそもオークションを見ないかつたかも知れないし、オークションの後に130万円で買うユーザーが現れたのかもしれない。

USオークションで流れた車を翌週再出品すると、オートサーバーのAAワンプラに出品される仕組みがスタートしているが、これが成功しているのは、オークションをあまり利用しない整備業者や、金業者などが買っていることも、大きな要因といえる。

いつでもその価格で売れる(買うことのできる)ワンプラは、オークションとは違った使い方ができるということだ。

加えて、輸出業者もワンプラを利用している大きな勢力だ。近年では、中古車輸出も落札価格をオープンにして取引されていることが多く、いわば、手数料ビジネスになっただけだ。言い換えれば、欲しいバイヤーさえいれば、価格が高くとも輸出業者にとっては、デメリットもない。

「ワンプラ掲載店。輸出業者も、欲しいバイヤーがいれば即座に落札するのがビジネスモデル。商談に時間をかけることもない。ワンプラは効率の良い商談ツールと見える。ワンプラで選ばれるた

めには、何をすべきか。最も重要な要素は、有料版では、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!

を見ていけば、売れる感覚は次第とつかめてくるはずだ。



TOZAI
marine 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) 仙台支店 仙台市宮城野区中野5-5-26 TEL: 022-387-1920(代) 北関東営業所 群馬県伊勢崎市三和町1495-1 TEL: 0270-27-5005(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)	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) 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) 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) 沖縄支店 那覇市銘苅3-22-33 R8ビル302号 TEL: 098-869-1031(代)
--	--



AS ワンプラ
エーエス・ワンプラ

掲載しない理由が無い!!

出品すべき**5**つの理由

1. 出品料無料
2. 小売しながら業販出品
3. 成約前に在庫確認あり
4. 在庫回転率が上がる
5. 幅広いクルマがうれる

リスクゼロ!!

乗用車、軽自動車、トラック などなど...



反響がすごいんです!!!

6万会員が利用するASNET

入会金・月会費 無料 会員募集中 詳しくはコチラ▶

<https://www.autoserver.co.jp> オートサーバー 検索

お問い合わせ・資料請求は▼ **03-5695-9450**

株式会社 **オートサーバー**

クロスビー（1代目MN71系）

必殺
相場人 参上!!

＜図1＞ クロスビー 安全装置の有無の違いによるAA落札価格比較

[illegible]

＜表1＞ クロスビー AA落札平均価格比較

安全装置	平均価格(千円)
付き	1,200
無し	1,000

＜表2＞ デイズ AA落札平均価格比較

安全装置	平均価格(千円)
付き	479.6
無し	393.6

「行く年式のモデルだ。そこで、当時、安全装置の設定がなかった。」

デルの他グレードにOPP
設定されているエマブレ
セットの価格である、4
万8000円を基準にし
てAA相場の比較をし
た。

〈表2〉を見て欲しい。
安全装置付き車であるブ
ラスセーフティ2の

万円の差がある。

影響は、ほとんど認められないのが現状だ。

しかし、OP価格程度であろうとも、A A相場への影響は確かにあるようだ。査定対象となる車両では、安全装置の有無のチェックは必須であることは言うまでもない。

そして、今後、安全装置の普及がさらに進んで全車必須装備ともなれば、A A相場に安全装置

ピックアップしたのは、ニッサンデイズ。当社の独自の調べでは、向々に多く輸出されている車種だ。

Xの新車車両本体価格が116万2000円に
対し、プラスセーフティ
2は118万6000円
だ。「お求めやすい価格」
の特別仕様車ということ
で、わずか2万4000

**自動車の安全装置の今後
開発合戦に発展か？**

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>