

無料版

11月号

ユーストカー NEWS

毎月1日発行

第79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

消費税

10%

前後

300人の新車ディーラー営業マンにアンケート!

相場分析で分かった増税前後の動き

新車販売編

そのとき自動車市場はどうなった?



10月1日、ついに実施された消費税の増税。だが、自動車販売の現場から聞こえてくるのは「大きな変化はなかった」「直前まで駆け込みはなかった」といった声が大半だ。だが、本当にそうだったのだろうか。今回、編集部では新車ディーラー営業マン300人の生の声を集めたほか、中古車オートオークション(AA)データを徹底分析。その結果、増税による影響の本当の姿が浮かび上がってきた。

今回の駆け込みは弱かったのか?

消費税率が10%に引き上げられて早1カ月。増税は皆様の商売にどのような変化をもたらしたのだろうか。過去の消費税増税時と

新連載

《12面》『ケーブル流 最強店長に成るために』

「他社競合」から 買取り商談 お客様の本気度を探る 《22面》

AUCNET オークネットTVオークション

第1777回 11月18日(月) 10:30~

記念オークション 秋の大収穫祭

取引賞 成約・落札台数に応じて もれなくプレゼント!

2台賞

パティシエ工口博啓の 焼菓子詰め合わせ



5台賞

12種類から選べる あつたか鍋ギフト



15台賞

Nintendo Switch Lite



Max30 総額1500円!!
FRESH 1,000円
VUCセレクトコーナー
SUPER FRESH7
お祝い特無!

AucNet Station HYPER 入会キャンペーン

2019年12月までの申込み限定! 入会后1年間限定
キャンペーン特別月間費用 34,800円/月

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



《1面からのつぎ》

同じく、今回も増税前は「いつ消費者が駆け込みに動くか」という点が注目された。ところが自動車販売、とりわけ新車では以前ほどの目立った動きがなく、今夏には「なぜ消費者が動かないのか」といったことが取りざたされていたのは記憶に新しい。

なにしろ、1~3月の販売台数は152万8000台で前年同期比0.8%減。続く今年度最初の四半期で『令和元年消費』が期待された4~6月はプラスに転じたものの、販売台数は122万5000台で、わずか2.8%増えただけ。

続く7~9月は9月単月に54万8000台、12・9%増と急増したことに助けられ、ようやく8・1%増を記録した形だ。

これらの数字を見る限り、消費税増税前に駆け込みがあったことは間違いないものの、その規模は小さなものだったと言わざるを得ないようだ。編集部が実施した、新車ディーラー(国産車、輸入車各メーカー別)ディーラーマン300人ヒアリング結果表をまとめたのが下の図1「増税前の売れ行きは?」と「増税後の売れ行きは?」だ。まずは2つの円グラフをじっくりとご覧いただきたい。どちらも内側が国産車ディーラー、外側が輸

入車ディーラーの意見だ。

「増税前は駆け込みで売れ行きが良かったが、増税後は売れ行きが落ちた」という声が多い。一方で「増税後も売れ行きはそれほど落ちたわけではない」という声も聞かれた。

また、「増税前は売れ行きが良かったが、増税後は売れ行きが落ちた」という声が多い。一方で「増税後も売れ行きはそれほど落ちたわけではない」という声も聞かれた。

「増税前は売れ行きが良かったが、増税後は売れ行きが落ちた」という声が多い。一方で「増税後も売れ行きはそれほど落ちたわけではない」という声も聞かれた。

「増税前は売れ行きが良かったが、増税後は売れ行きが落ちた」という声が多い。一方で「増税後も売れ行きはそれほど落ちたわけではない」という声も聞かれた。

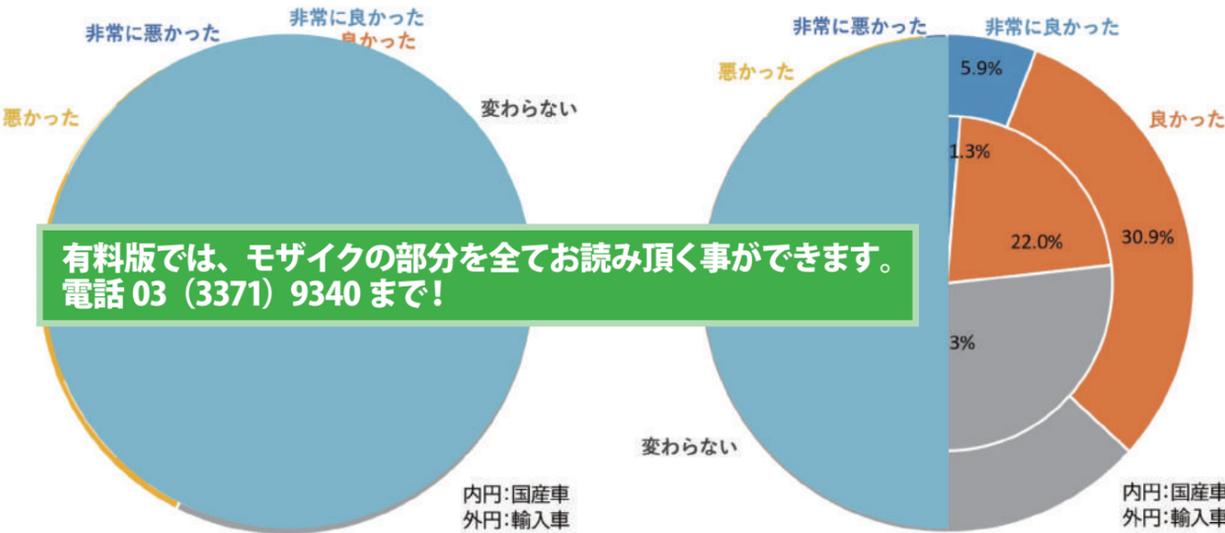
「増税前は売れ行きが良かったが、増税後は売れ行きが落ちた」という声が多い。一方で「増税後も売れ行きはそれほど落ちたわけではない」という声も聞かれた。

「増税前は売れ行きが良かったが、増税後は売れ行きが落ちた」という声が多い。一方で「増税後も売れ行きはそれほど落ちたわけではない」という声も聞かれた。

図1 新車ディーラー営業マン300人に聞きました

増税後の売れ行きは?

増税前の売れ行きは?



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!

←左のページと続いています

ベンツ	BMW	アウディ	VW	その他輸入車	輸入車中古	国産車合計	輸入車合計	総合計
8	14	10	8	24	5	231	69	300
0	0	0	0	4	1	41	5	46

ここで改めて今年の新車販売を見てみたが、その前に消費税の変遷についておさらいしよう。最初に消費税が導入されたのは平成元年(1989年)4月で、税率は3%だった。その後は平成9年(97年)4月に5%、同26年(14年)4月8%、そして令和元年10月で10%に引き上げられた。ちなみに今年の増税は元々、平成27年(15年)に実施が予定されていたもの。8%引き上げ

実は記録的な台数の9月新車販売。同じく図1の増税後の売れ行きを見ると、国産車、輸入車ともに「非常に良かった」が、山高ければ深し。

第15回オールJU リレーオークション

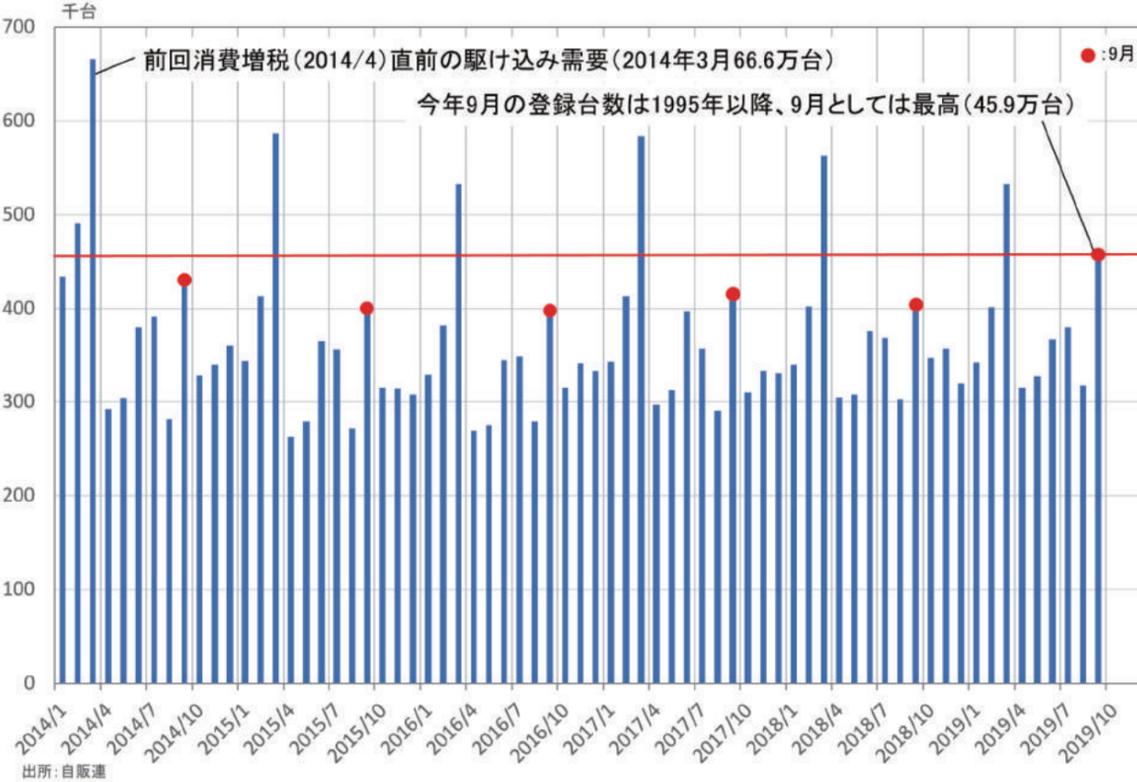
10~11月はJUリレーオークション! 沢山のご来場をおまちしております。

Attention 全国のJU会場では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

開催会場	開催日時	JU	地域
北海道	11月 1日(金)	JU 北見	東北
	11月 8日(金)	JU 帯広	
	11月 15日(金)	JU 旭川	
中部	11月 5日(火)	JU 青森	近畿
	11月 13日(水)	JU 秋田	
	11月 22日(金)	JU 宮城	
九州	11月 7日(木)	JU 愛知	中四国
	11月 12日(火)	JU 静岡	
	11月 9日(土)	JU 奈良	
11月 12日(火)	JU 鳥取		
11月 21日(木)	JU 山口		
	11月 15日(金)	JU 鹿児島	

日程が変更になる場合があります。

図2 乗用車(輸入車、軽自動車含む)の新車登録台数推移



今年1~11月に発売または発売予定の新型車(NR)、フルモデルチェンジ(FC)、マイナーチェンジ(MC)はここでご確認ください。

後に消費が大きく低迷したことから、安倍政権が

2度に渡って引き上げを延期した結果、今年の実施となったものだ。

前年同月比12・9%増だったとお伝えした。この実績が、過去の9月販売に比べてどうであったかを示したのが左の図2だ。

消費増税導入からもう30年か...と思うと感慨深いものがあるが、実はここで注目して頂きたいのは「30年」の部分ではない。今回、初めて10月に増税が実施されたという点だ。

先に、9月単月の新車販売が54万8000台で、前年同月比12・9%増だったとお伝えした。この実績が、過去の9月販売に比べてどうであったかを示したのが左の図2だ。

9月は棒グラフの上で「丸」を付けている。2014年から今年までの期間中、今年9月は過去最高を記録したことがお分かり頂けるだろう。今年9月の水準は、統計が確認できる95年以降で、最高の登録台数を記録しているのである。

なぜ10月だったのか? 消費増税引き上げの影響を受けるのは、なにも自動車の販売だけではない。だが、自動車は一般的に「不動産の次に高い買い物」だけに、増税の影響は大きい。過去には毎回、増税前の駆け込みと最必要

増税前の駆け込みの実態が浮き上がってきたといえるのではないだろうか。

ディーラーマン300人ヒアリング結果

	トヨタ	日産	ホンダ	スズキ	ダイハツ	マツダ	スバル	三菱	国産車中古
件数	117	47	25	15	4	8	0	5	10
増税前の売れ行き	非常に良かった								
	良かった								
	変わらない								
	悪かった								
増税後の売れ行き	非常に悪かった								
	悪かった								
	変わらない								
	良かった								
非常に良かった	15	8	9	2	1	2	0	2	2

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!

《24面について》
 期の3月が重なった増税後の反動減で販売の現場が混乱したのは皆様がご存じの通りだ。
 今回は反動減対策として10月以降に購入、登録した自動車を対象に①自動車税の引き下げ、②取得税を廃止、代わりに導入した環境性能割で税額を車両価格の最大3%としたほか、増税後の1年間は税率を一律1%減税...が決まった。
 そもそも10月という今回の消費増税引き上げのタイミングも、
 マイナーチェンジを意識的に増税後へ持っていく節がある(右にQRコード参照)。
 そこに政府からの要請があったかどうかは不明だが、販売の平準化は、すなわち生産の平準化にもつながるため、メーカーや販売店にとっても喜ばしいことであるのは間違いない。

いすゞユーマックス創立20周年

IMA 3会場共通企画

東京会場 11/13(水)

九州会場 11/14(木)

神戸会場 11/15(金)

記念品 ★★★★★
20周年 多機能オリジナルボールペンプレゼント

ステッドラー STAEDTLER

さらに
出品2台上頂いた方へ
地産新米プレゼント

新米

出品賞 進呈
落札賞

IMA 神戸会場開設記念月間

出品賞 ★★★★★
はちみつ詰合せ
出品3台以上 ~ 11/1(金)

お残り賞 ★★★★★
ひざ掛け
11/8(金)

お残り賞 ★★★★★
ポジョレーヌーボー
11/22(金)

来場賞 ★★★★★
高級たまご
11/29(金)

いすゞモーターオークション新規入会キャンペーン

キャンペーン期間
11/1(金)~12/26(木)

特典1 入会金無料

特典2 入会諸経費無料
(会員証/POSカード)1set

特典3 ima-net入会希望者へ
3ヶ月お試しID配布

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

小売店訪問

「店舗売上でグループトップに」 (株)プラウドが岐阜に初出店

低価格車専門店を展開するプラウド(本社=静岡県三島市、富田久由社長)が、この9月に初めて岐阜県に出店した。グループ17店舗目となる岐阜店は、岐阜市内に軽自動車専門店としてオープン。店長には同社のトップセールスマンが就き、店舗売上で頂点をめざすという。

「目標はグループのなかで売上ナンバーワンです」と自信たっぷりに話すのは、岐阜店で初めて店長を務める後藤祐貴氏。「岐阜店は敷地が広く、在庫は180台。すべて軽自動車です。月販目標は60台に設定していますが、繁忙期はさらに上をめざしたいです」という。

後藤店長は、これまでの営業マン時代に2回、トップセールスマンに輝いた。その優秀な後藤店長が、オープン間もない岐阜店の行く末に早くも手応えを掴んでいる。「この辺りは...が弱く、...が強いことが分かりました。とくに...が良いです。また、その対抗馬として並べた...も売れます」と分析している。

新車販売の動向をみていると、...なのでは? と思ってしまうが、一般的な感覚だけでは通用しないのだろう。「この商圈では、...はネットの閲覧から問い合わせ、購入に至るまでの『率』が悪い。競合が激しすぎて、置くメリットがありません。...であっても、すっぱり切り捨てる判断が潔い。ちなみに、この『率』では...の方が2倍以上、高いそうだ。

自動車保険獲得の秘訣とは?

後藤店長が、とくに力を入れたいと話すのが自動車保険の付帯だ。もちろん、どの小売店でも、保険の利益が重要なのは分かっているが、その獲得に苦労しているのが実情ではないだろうか。後藤店長にそのノウハウを聞いてみると、一例として...があると教えてくれた。「...」という。それは初耳だが、保険の話では...? 「...」ここからお客様に説明していくのも喜ばれますね。

保険に関する、あらゆる情報に耳を傾けてい



最前列が来場者用の駐車場。建物もおしゃれ



人が好き、心理学が好きという後藤店長。寡黙な印象だが実は話好き

るのだろう。そのうえで知恵を絞り、ユーザーの身になった様々な選択肢を提案していく。後藤店長は「小売した車の最低2割は付帯していきたいです」と意気込んでいる。



豊橋店に続き工場を設置。撮影用の赤い壁も完備。メカニックは大募集中

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!

『率』が高い... 同店の購入客はほぼ100%現金という。これも地域特性

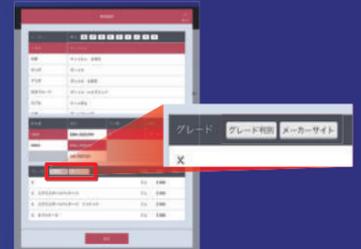


中古車 下取り査定ソリューション

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!

修復歴 AI Assistant 機能

業界初!

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!



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!



第72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』(34)

ホンダ・ヴェゼル

レポート 株式会社 ジャッジメント



発売から6年が経過したヴェゼル

ひとつのモデルにフォーカスして、査定検査のポイントを紹介するコーナー。今回は、コンパクトSUVの代表格、ホンダ・ヴェゼルをご紹介します。

2013年12月に発売されたヴェゼルは、スタイルングの良さと、都市部で扱いやすいサイズ感が好評を得て、現在も販売面で好調を維持しています。

そんな当モデルも、発売からすでに6年が経過。また流通量も多いので、査定現場でお目にかかる機会も多く見られます。

しかしながらこのモデル、他のホンダ車同様独特な骨格形状を採用しているため、より慎重な確認が求められます。

プラットフォームは、現行型ヴェゼルは、現行型フィットと同じ『新グローバル・スモール・プラットフォーム』を採用しています。

これは、車体同士の衝突時に、双方の安全を確保する(コンパティビリティ性)ためのホンダ独自の構造でありました。

それに対し、ヴェゼルが採用している新型プラットフォームは、フロントインサイドパネルの



画像①新プラットフォームを採用したフロントエリア



画像②損傷したフロントインサイドパネル



画像③フロントインサイドパネルの確認はエンジンルームから

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) 9.3%
修復歴基準の改訂により、該当車両が減少しています。しかし、2015年10月の集計時(3.4%)から着実に増加していることがわかります。
- ◆車台番号刻印位置 →運転席脇のフロアに打刻
- ◆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 →右フロントピラー下

その内訳	
フロントエリア修復	54%
サイドエリア修復	23%
リアエリア修復	23%



ホンダ・ヴェゼルのYouTube動画はこちらからアクセスできます



画像④リヤバンパーステーは衝撃波及の「バロメーター」

リヤエリアは、SUV形状を考慮した確認が求められます。車高が高いSUV形状であることから、リヤバンパーステーは衝撃を受け、そこからリヤフロアまで波及することがあります。

こうした車両には、リヤゲートに衝撃波及の痕跡(修理跡を含む)が見られます。最後に、10月の台風は、本州の広範囲に多大なる被害を及ぼしました。

が向上した当プラットフォームですが、査定検査の視点で見れば、注意すべき点はどこでしょうか?

かつて、2代目フィット(GE系)が採用していたプラットフォームでは、フロントサポート・リアサポート(旧フロントクロスメンバー扱い)の端が、フロントインサイドパネル先端と接合されてい

先端部が、サイドメンバー外側側面と接合されるようになりました(画像②)。

衝突による損傷は、相変わらず高レベルで発生しています。

正面方向からの衝撃波及をチェックするには、サイドメンバー先端部の確認が欠かせません。

こちらは、エンジンルーム側から見下ろすような姿勢で確認することが可能です。

勝手に格付け! 査定難易度

骨格部位の構造(形状や接合部)を把握しておかないと、隙間から覗いたときに迷うことがあるかもしれません。初めて査定をされる方には、難易度が若干高めとなります。

査定難易度 **B**

モタガレPack

お待たせいたしました! リビルト済・中古純正部品の取扱いがスタート!!

オルタネーター・パワステポンプ・スターターなどを探している方必見!
車検証の写真を送信するだけのカンタン見積み!!

詳しくは「モタガレパック」で検索!

モタガレパック 検索

Special Day!
2019年11月12日(火) **CAA 東京会場**
 Challenge Advance Assist

第975回
開設20周年記念AA セリ開始 10:00~

Special Impact
全車出品料 無料
 (流札時)

Special Impact
 20周年なので頑張っちゃいました!
mont-bell
 マウンテンパーカー
 コーナー問わず **3台以上出品で**
ゼツタイ!もらえる
出品3台以上賞



Special
 出品または落札1台以上で

抽選会 空クジなしです!
 にご参加いただけます

北海道物産展
 お買い物券進呈

- 1等 5,000円
- 2等 3,000円
- 3等 1,000円



どの“色”選んでどう着る?!

世界最高レベルの撥水性能!

※色・サイズに限りがございます
 コットンのような柔らかさと肌触りのパーカ。
 適度なゆとりを持たせたシルエットで、
 軽やかな着心地。襟には芯地を
 入れてコシを持たせることで、
 首回りをすっきりとさせています。

タウンユースに!
 スポーツウェアに!
 アウトドアに!
 作業着に!

Special
来場POS登録するだけでトリプル特典

特典1 輪投げチャレンジ
 にご参加いただけます
 お菓子詰め合わせ
 CAA東京会場オリジナルクロレッツガム

特典2 おやつ券進呈
 お好きな層台メニューが選べる!
 フランクフルト ペーコンステーキ タピオカドリンク etc...

特典3 CAA東京会場安全協議会協賛
 オリジナル/ボックスティッシュ (5個パック) / オリジナル/クリアファイル (10枚1組)

Special
不在申込手数料 無料

東京会場 特別記念ランチ 12:00~START
 限定ランチは!
 2F かしわ亭 限定 50食 大勝軒 限定 50食 アリス 限定 20食
 メニューの内容はお楽しみに!
 3F ひまわり 限定 20食
 ※無くなり次第終了となりますのでご了承ください

11月のオークションスケジュール

- 第974回 11/5 レギュラー AA
- 第975回 11/12 開設20周年記念AA
- 第976回 11/19 レギュラー AA
- 第977回 11/26 軽自動車冬祭りAA

軽初出品®️ 軽コーナー **出品料無料** (流札時)
 全コーナー対象
 出品又は落札1台以上賞
 いろんな種類から選べる! とれたてリンゴ
 お好きなリンゴをチョイス!
 ご来場POS登録で 2020年CAAオリジナルカレンダー進呈!

※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。

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

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

※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。

Vol.78
中古車輸出
 が知りたい
 そこ

いよいよ来年1月から、世界規模の環境保全を目的としたSOX(硫黄酸化物)規制がスタートする。ここに来て、多くの読者の方から「どうなっているのか」「いつから、どの程度料金は上がるのか」との問い合わせが、日々多くなってきている。そこで今回は、どうして発表が遅れているのか、関係者に取材し、その真相に迫ってみた。

新たな規制適合油(硫黄分0.5%以下)は、従来のC重油と比較し、25%以上のコストアップとなる。このアップ分は当然、荷主に転嫁されるはずだが、未だに明確な発表をしていない船会社(以下船社と表記)は、国内外を見渡しても極めて少ない。

多目的船(以下、コンテナ船)については、比較的発表されているケイが見受けられるが、自動車船(以下、PCC)に関しては、世界の船社をみても発表されていく、あえて差し控えているようにも感じられる。

PCCは、新車にせよ中古車にせよ、車両だけがメインに運ぶ船である。彼らが年間で海外に輸出する台数は、昨年実績でも約47万台にも上る。これを受注することで、船腹と航路を確保するのであって、それがPCC船社の生命線ともいえる。

一方、メーカーにとっても、仕向国が自国で生産しているような国であれば、そのアップ分が原価コストを引き上げてしまい、競争力の低下につながる。PCC船社は、これまで新車を確保した上で、空いたところを埋める調整弁といったところだろうか。話を戻すと、このような背景がある中で、大手荷主である新車メーカーとは、個別に慎重に価格交渉する必要がある。

PCCが、数少ない大手荷主の影響を受けやすいのに対し、コンテナ船は自動車に限らず、鉄鋼、建設機械、プラント、食品等々産業が幅広く、荷主も多いため、PCCに比べ、船社主導の価格決定がしやすい環境にはある。しかし、それ

でもここまで遅れたのは、どこの船社も先陣は切りたくないのが本音であり、同業他社の出方を伺っていたからと言えらる。過去には、日本以外のアジアの船社で、このような状況下において、逆にダンピングの暴挙に出た船社があったとのこと。それによって、数多くのコンテナ船社が倒産、また大手への吸収に追い込まれたということがあって、それだけ同業他社の出方は注意深く見る必要がある。

ちなみに、そのダンピングをした船社だが、一時的には多くの荷を集めたものの、数年前、累積での営業損失が限界を超えて倒産し、世界的なニュースになったのは記憶に新しい。また、PCC、コンテナ船とも、運賃の構造として、ベースレート(基本運賃)と原油価格の動きに合わせ、用いられたBAF(バンカーアジャスタメントファクター、燃料割増料率)という項目が存在している。このBAFにも種類が多く、今回もこれを多用して複雑にし、難解にしているという事実もある。

最後に、今回のSOX規制による価格改定によつて、新たに中古車を巡り、コンテナ船対PCCの熾烈な争奪戦が繰り広げられるのではないかと、という憶測があり、それについて述べてみた。

以前も紹介したことがあるが、元々コンテナで完成車を運ぶという概念はなかった。現在でも、コンテナ船で運んでいる完成車の99%は中古車で、新車をコンテナで輸送するのは限りなくゼロに近い。日本には中古車をコンテナにバンニングする優れた技術もあったことから、10数年前からコンテナでの輸送が始まり、現在では全体の45%にまで拡大している。コンテナ輸送は航路が多く、納期が短いのと、何と言ってもPCCに比べ運賃が安い。今では最大の仕向国であるドバイは9割以上、南米チリもほぼ半数はコンテナ輸送だ。

そんな中、今回の規制でコンテナ船社はPCCに先立って値上げを発表している。PCC船社の中には、この価格を分析し、ある程度値上げ分を抑えれば、元のように復活できると、虎視眈々と狙いを定めている船社も存在している。そういうことで、PCCの来年1月以降の出方次第では、勢力図が変わる可能性があるという意図を意味しているようだ。

船社各社では、すでに7月からタンク洗浄を行ない、徐々に規制適合油を補油している。現時点でも間違いなくコストはアップしている。規制適合油の価格は、トン当たりUSD200(以下、ドル)程度上昇すると分かっている。(現行は580ドル程度)当然、どれだけ価格を上げれば良いかは計算されておき、その分をすぐにでも反映させたいというのが本音であろう。しか

SOX 規制による料金改定の内容

コンテナ船(多目的船)	改定内容	改定時期
欧州A社	BAFで1コンテナUSドル250~300	2019年12月1日
欧州B社	BAFで1コンテナUSドル290	2019年12月1日
日本A社	新BAF USドル36 + FAF(燃料割増料)USドル138 + BAF USドル452 ※中古レートには加算されない ※いずれも1コンテナ当たり	2019年12月1日
アジアA社	BAFで1コンテナ当たり [20フィートコンテナ] 北欧州向け USドル106 地中海向け USドル119 南アフリカ向け USドル136 北アフリカ向け USドル157 [40フィートコンテナ] 北欧州向け USドル212 地中海向け USドル238 南アフリカ向け USドル272 北アフリカ向け USドル314	2019年11月1日
PCC(自動車船)	改定内容	改定時期
日本B社	ロシア・ウラジオストック航路で1台あたりUSドル10の値上げ	2019年10月1日

※あくまでも上記の表は自動車流通市場研究所の独自調査による参考資料であり、正確な情報は取引のある各船会社に直接連絡してください。

SOX規制導入直前、船会社各社の料金改定の動き
 SOX規制導入直前、船会社各社の料金改定の動き

SOX規制導入直前、船会社各社の料金改定の動き

SOX規制導入直前、船会社各社の料金改定の動き

SOX規制導入直前、船会社各社の料金改定の動き

SOX規制導入直前、船会社各社の料金改定の動き

SOX規制導入直前、船会社各社の料金改定の動き

SOX規制導入直前、船会社各社の料金改定の動き

SOX規制導入直前、船会社各社の料金改定の動き

CAA 中部会場

Challenge Advance Assist

秋の初出品ジャンボAA

出品または落札
1台以上賞

11月13日(水)

AM10時スタート

出品
3台以上賞
(検査なし売切りコーナー除く)

北海道銘菓物産展

選べる2種

わかさいも
マルセイバターケーキ
霜だたみ
マルセイバターサンド

ロイズ ポテトチップチョコレート・蔵生プチ・ミルクカレント
白い恋人・ふらのメロンゼリー・じゃがいもココロ



本ずわい蟹 (2杯)

- 初出品コーナー ●初出品プレミアムコーナー
- 輸入車初出品コーナー ●軽初出品コーナー
- CAA 中部初出品コーナー

出品料無料

流札時

月末感謝祭AA

11月27日(水)

AM10時スタート

出品または落札
1台以上賞

都炉美煎 ポットカレーパスタ



※賞品は 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。

11月13日(水)・27日(水)



不在申込手数料無料

TAA / CAA
共通

紹介&入会

キャンペーン

期間:2019年10月
~12月末

CAA 株式会社 シーイーイー 中部会場
〒473-0907 愛知県豊田市竜神町東名32番地
シグマ輸送センター TEL 0120-250-852

毎週水曜日開催
START AM10:00

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

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

[TC-webΣ] サポートセンター TEL 03-6757-7800



中古車流通が変化するなか、JUグループのネット推進会社として、JUコーポレーション(JUC)の役割は年々高まっている。そこで今回は、6月に第6代目の社長に就任した問谷功三氏を訪ね、抱負などを聞いた。

—JUコーポレーションの社長に就任してから、3カ月余りが経過した問谷社長(以下、敬称略)

JUCは様々な事業を展開しており、提携先も多い。また、同時に案件もたくさん挙がっている。

こうした会社なので、私自身、まだJUCの各事業のことを勉強しながら、何がどのように、会員のために役に立っているのかを色々と精査しているところだ。

—JUCの役目とは

問谷 これまで様々なサービスをつくり上げてきたが、そうした中で我々には、会員のニーズに添えて、しっかりとサポートする役目がある。

そして、我々のサービスにおいて、会員のために必要な部分はどこなのか、今後も生の声を聞いて、改良していきたい。

—会員数の推移は

問谷 これまでJUCの会員数は順調に伸びており、JUナビとJUトレードの

両方を合わせ、1万9000社以上で、もう間もなく2万社になるというところだ。

—展示車取り引きの「JUテントリ」に、とくに注力しているか

問谷 JUテントリは会員にとつて、非常にメリットにつながるサービス。オークションで売れなくても、JUテントリに車両を登録することで売れるケースは多い。

JUテントリは、取引価格が提示してあり、探している車両が見つかれば、すぐにお客様のオーダーに答えられることがメリット。今後まだまだ成長させることが出来る。

—JUテントリの状況は

問谷 現在の登録台数は提

MONTHLY INTERVIEW

「すべては会員のために」

携先も含めて約7万8000台。成約台数は直近の9月実績で月15000台に達し、過去最高を更新した。ここ最近では、クイックネットワーク社との提携によつて、成約台数はさらにアップしている。

—これまでJUテントリは、順調に伸びている事業であることはもちろんだが、早期に月2000台が動くような事業にしたいか

—月2000台の成約に必要なことは何か

問谷 会員がまだこのシステムを使いきれていない部分もある。ブロック毎に専属の担当者を置いて、会員をしっかりフォローしていきたいと考えている。こうした体制を敷くことが、最終的に会員を守ることに

なっていくだろう。

—社長の任期中に、これだけはしたい、というものがあれば

問谷 とくに『これだけは』というのではなく、自分が出来る限りのことを精一杯やってみよう。

何をどこまで出来るかは分からないが、会員のためになるものは、何でも積極的にやってみよう。そもそも、JUCは収益を上げていくことが最大の目的の会社ではなく、会員をしっかりとサポートする会社だと私は思っている。

—JU中販連との連携については

問谷 JU中販連も様々な事業を行ない、会員をサポートしている。そして我々は中販連では出来ないことを取り組んでいるので、今後中販連とJUCが両輪となって、しっかりと会員をサポートしていきたい。

—今後については、どう考えているのか

問谷 将来的には、色々とグローバルに考えていかなければいけないかな、と私個人では思っている。もちろん我々が一番だ。

るん我々は、JU中販連のグループの一つなので、そこを逸脱するのではなく、幅広い視野を持って考えていくことが今後は大事なことでと思う。

—最後に会員へのメッセージがあれば

問谷 やはりJUCは会員のためにある会社なので、会員の生の声を聞かせて頂きたい。我々はただ単にサービスを提供するだけではなく、会員は何をして欲しいのか、そして何を求めているかの声を聞きたいと思っている。

そうした声を聞かせて頂いて、これからは会員のためになることを推進していく。

—このインタビューの最中に何度も『会員のために』という言葉が口に出た問谷社長。そんな言葉に熱い想いが伝わってきた今回の取材だった。

—就任の抱負についても、「僕は仮定の話とかはできないタイプ。自分の信念として、こうしたい、ああしたいというのは話せませうけど」と、大風呂敷を広げるようなことは、決してしない。

—JUコーポレーション社長をはじめJU中販連副会長・中販連副理事長、JU北海道会長、JU札幌会長、理事長を務めている。68歳。



(株)JUコーポレーション代表取締役社長 問谷功三氏

**登録・成約・落札で
賞品ゲット!**

**秋のテントリ
キャンペーン**

**実りの秋
テントリ収穫の秋!**

テントリ秋キャンペーンは
10/1(火)~11/30(土)まで!

JUグループの共有在庫サービス

JUテントリ

売ったり買ったりテントリ

出品登録料0円!!

全国**10万社超**
のバイヤーが
注目!!

お問合せは www.junavi.jp

フリーダイヤル **0120-094-418**

株式会社 **JUコーポレーション** 〒163-0431 東京都新宿区西新宿2-1-1 新宿三井ビルディング 31F
03-6890-3377 03-6890-3380

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 ⑩

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

今回、紹介する企業は、自動車整備会社ではない。整備会社へ部品を供給する、自動車アフター部品メーカーだ。代表取締役の巖谷祐一(いわやゆういち)氏に、同社の海外進出における外国人の活用について話を聞いた。将来、自動車整備会社が海外進出していく際の参考となるだろう。

トップ自らが現地を訪問し調査 それが海外進出の第一歩

日本国内の自動車保有台数の減少、若い人の車離れなどにより、国内自動車市場が縮小してきている。将来の対応を考える必要があるのは、整備工場を含めた、すべての自動車関連企業も例外ではない。

多くの自動車アフタービジネスの中小企業が、アセアン市場に期待を寄せている。タイヤバルブ、バランスウェイト、関連工具などを、自動車整備関連企業へ提供している株式会社マルエムもそのひ



巖谷社長(左)とナイシム氏

「アセアンのほとんどの国を訪問し、目で見て、市場調査を行ってきた。」

ありがとうございますの感謝を込めて

KCAA山口

創立20周年 大記念AA

2019.11.15(金) セレモニースタートAM9:45
セリスタートAM10:00

KCAA南九州 11月13日(水) KCAA山口創立20周年運動AA

KCAA福岡 11月14日(木) KCAA山口創立20周年運動AA

KCAA京都 11月20日(水) JU京都 商組設立40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グローバルネット・CIS(カーバンク)
オークネット・アイオーク・オートサーバー

四輪救場

KCAA南九州 TEL(0984)35-2000 FAX(0984)35-2255
KCAA福岡・アライ TEL(092)944-4343 FAX(092)944-4169
KCAA山口 TEL(0836)66-2323 FAX(0836)66-2121
KCAA京都 TEL(075)644-2200 FAX(075)644-2519

http://www.kaa.co.jp

しごとの心得

社用車内マナー編

残り香に気を付ける

匂いは臭い(におい)

ある中古車販売店の店長は、接客マナーにとてもうるさい。態度や言葉遣いはもちろん、身だしなみなど、お客様を不快にさせない指導を日頃から行なっている。その甲斐あって、この店はとても評判が良いのだが……。

この店で働く大草君も、清々しい接客姿勢で、身だしなみにも非の打ちどころがない。今日は昼過ぎに、先輩の代理でお客様を迎えに行く予定が入っていた。雑用を終わらせ、早めに社用車で出かけた大草君。



昼食を食べてから行こうと、コンビニへ入った。カップ焼きそばを、何故か無性に食べたくなる時がないだろうか? 彼にとつて、今日はその日だった。

お湯を入れ、3分待つて湯切りをし、車内を汚さない様にソースなどをかけて、良くかき混ぜてから社用車内へ。

ホカホカのカップソース焼きそばを、ソースを飛ばさないよう、慎重かつ一気に平らげた。腹も気分も満たされ、ご満悦な大草君。

ゴミを捨て、口周りや歯にソースやアオサがついていないか、ルームミラーで念入りにチェックし拭く。車内の汚れもチェック。身

だしなみも確認し、よし!とお客様の所へ向かった。

◇ お客「待たせたね」
大草「いえいえ、全然です。さあどうぞ」

◇ ドアを開け、助手席へお客様を乗せて店へと向かう。空調の具合はどうか、さりげない会話など、気配りを見せながら店に到着。お客様を降ろして先輩と交代した。万全な接客だったと、大草君は自画自賛していた。

先輩「私が行かれなくて申し訳ございませんでした」
お客「別に構わないよ」
先輩「何か粗相などありませんでしたか?」
お客「別に。美味しい匂いがしたよ」

先輩「え?」
お客「なんか、ソース焼きそばが食べたくなっちゃったな(笑)」

とりあえず商談を終わらせ、お客様を送り、大草君を呼んだ先輩。

先輩「大草、迎えに行く前に車の中で焼きそば食べたか?」
大草「はい、お昼だったのでカップ焼きそばを手早

く
先輩「お客様を乗せるのに車内飲食しちゃダメだよ!」
大草「すみません……」

車内も身なりも綺麗にしたはずだが、「におい」だけは綺麗にできなかったようである。

■しごとの添削■
・社用車内飲食はマナー違反

車内は密室だ。お客様を乗せることを考えて、常に快適な空間にしておくことを心掛けるべきである。何を食べても「におい」は残る。食べた自分はその「良い匂い」に慣れてしまつて気が付かないものだ。しかし、それは知らない人にとっては「何だか分からない不快な臭い」となることがある。

今回は相手が「美味しい匂い」と感じたから良かったものの、これが不快と感じられたら悪臭でしかない。誰にでも気持ち良く乗って頂くためのマナーとして、車内飲食は避けることだ。直前の飲食は、なおのことである。

・「匂い」か「臭い」か
それは受け次第

食べ物の「におい」にせよ、自分が良いと思えば「良い匂い」だが、受け手が不快に思えば「嫌な臭い」になる。車内の清掃には気を使っている方も多いだろうが、「におい」にも十分な配慮を。良いと思つてつけている芳香剤さえ、嫌だと思われればただの「臭い」で、車酔いの原因になることもある。

・「におい」は換気で簡単に取れない

何故なら、「におい」は空気だけでなく、車内の繊維にしみこんでしまうからだ。温めた弁当や、たった一つの肉まんの湯気で、天井に「におい」がしみついてしまう。実は、おにぎりの海苔さえ「におい」が残る。また、気を付けて食べていても、シートの隙間やフロアマットに落ちた小さな素や腐敗臭の原因になる。窓を開けて喫煙しても、完全に「におい」を遮断できないほか、吸った自分の呼吸でタバコ臭を車内にしみこませていることに、意外と気が付いていない。「におい」は「消す」努力をするのではなく、「付けない」心掛けをする方が良い。

日頃、車の査定をする際には、車の状態や社内の汚れの他、「におい」も気にされるはず。車のプロとして、「さすが」と言われるような、清潔で心地よい車内空間を保つた社用車に乗るうではないか。

USS九州会場

USS九州会場 誕生25周年記念 11.16 sat

USS九州会場



SBI Africa 株式会社 北川智也 社長

北川社長(以下、敬称略) SBIは金融グループだが、当社は輸出事業者として設

設立の目的は、SBIは金融グループだが、当社は輸出事業者として設

5年後には年間10万台を輸出したい

SBIホールディングス... 株式会社(SBIHD、北川智也社長)は、このほど新興国向けに中古車輸出を

おり、急激な経済成長に伴って、自動車の利用率も年々増加している。そんな有望な市場へ今回、新規参入を果たした同社の北川社長に話を聞いた。

具体的には、北川 中古車輸出事業のほかに、現地で金融サービスを提供するとなると、国内海外合わせて100名程度は必要だと考えている。中途採用は大歓迎で、当面は輸出業界の経験者が欲しい。海外営業に対しては、業界平均を超える報酬を出したい。

注目の国は、北川 まずはアフリカが中心になるだろう。その中である程度の規模以上の輸出企業、および国内小売り企業のM&Aも視野に入れている。実際の販売において

事業展開の青写真は、北川 当面は同業他社や、日本からの輸出プラットフォームを持つ企業などは提携していく。さらに、ある程度の規模以上の輸出企業、および国内小売り企業のM&Aも視野に入れている。実際の販売において

当面の目標は、北川 5年後には、年間10万台の輸出を目標に据えている。SBIグループの基

SBIオートサポートとも連携、北川 親会社のSBIHDと株式会社ジェイ・エー・エー(安藤之弘社長)の合併によるSBIオートサポート株式会社は、中古車事業に豊富な知見を有しており、当社と連携しながら事業を進めたい。その他グループ会社の知見も借りながら、輸出と金融事業との両輪でやっていく。

した仕向地に注目している。金融機能を自社で持たうえて輸出と絡めていけば、相当な差別化になると考えている。例えば、輸出での利益を最小限に抑え、価格に反映させることで競争力を高め、金融で収益を確保していくというやり方も考えられる。

は、リアルだけでなくデジタルにも力を入れ、SBIが持つネットマーケティングの手法を存分に採り入れていく。現地の有望スタートアップなどの提携も積極的に進め、中古車輸出の新しい形を作っていきたい。

カーベル流 『最強店長に成るために』 Round 1

金魚をたくさん採る方法は？

みなさんは、金魚すくい金魚をたくさんとる方法を知っていますか？ ちょっと思い浮かべて下さい。タモをすべて水に入れる、影を作ってその中の金魚を狙う等々、いくつかありますよね。そしてその方法とは、意外と限られている=パターンがあることが分かります。つまり、誰でもそのパターンですくえば、たくさんの金魚を持ち帰ることができるのです。



店長の仕事も、この金魚すくいと変わりません。いくつかの成功パターンがあり、それを模倣することによって、誰でも最強店長になれるのです。ではまず、普通のナンバー2が優秀なナンバー2に変わる方法を以下に記します。空欄を考えてみて下さい(答えは下)。

普通のナンバー2が優秀なナンバー2に変わる方法

- ① トップの... をシェアする
② 社長はナンバー2に権限を委譲
③ 社員の... をナンバー2の推薦とする
④ ナンバー2が中心となって... を企画
⑤ ナンバー2へ強制的に... させる

最強のナンバー2とは『社長の分身』になること
最強のナンバー2とは、社長の分身になることです。社長の想いをきちんと理解し、心から納得して、他のスタッフに浸透させることがその役割です。社長の代わりに部下の指導、部下と飲食してもらうために、店長手当を払っていることを忘れないで下さい。

新車仕入れに自信をもちたい社長のための 最強の味方
①新車販売したいがいつも紹介料のみ...
②新車の仕入先が少ない...
③もっと値引きがあれば...
④国産だけじゃなく、輸入車も販売できたら
⑤急な商談が入ったときに、すぐ対応できたら
⑥これから新車販売を伸ばしていきたい
新車の最強仕入れ 普通は知らない最強情報網 車販で最強サポート

JPUCが「適正買取店」認定制度 来年3月から一斉に認定を開始



概要を話す井上代表理事

日本自動車購入協会 (JPUC、井上貴之代表理事)は10月10日、「適正買取店認定制度」を開始すると発表した。

これは、10項目の申請要件を満たした買取店を認定する制度で、JPUC会員以外も認定を受けることが可能。「ユーザーにとって安心・信頼の店選びの判断材料の一助となる」(井上代表理事)。

申請要件の中には、JPUCが実施する適正買取店研修の修了者が全店舗に1名以上、在籍していることがあり、「古物営業法や盗難車・不正品の見分け方などの研修を受けた後にテストを実施。それに合格しなければならぬ」(同)という。

そのほか、消費者からの1回の査定申し込みに対して、1社から1日10回以上、電話をしないことなども申請要件には含まれている。

すでに適正買取店研修は始まっており、来年3月から一斉に認定を開始。「5月末には1000店の認定店を見込む」(同)。

買取台数は年間90万台

一方、JPUCは、2017年10月から、翌年9月末までの1年間の中古車買取台数を90万1826台と発表した。これは会員店全75社・1805店舗の実績をまとめたもの。

対前年比では13.0%増、10万3582台の増加となっており、「今年9月末までの年間実績は集計中だが、恐らく100万台に乗るだろう」(同)という。なお、今年9月までの台数は来年1月に発表する計画。

JPUCでは「こうした実績を集計・公表することは、我々のミッションのひとつ」とし、昨年業界初の中古車買取台数を発表している。

秋の収穫祭、6会場で出品5201台 年度上半期も2桁伸長と好調推移

ホンダユーテック

ホンダユーテック(伊藤哲也社長)が運営するホンダAAは10月7日、「秋の収穫祭」をグループ全会場で開催した。当日は、6会場合計で出品5201台を集荷する好実績。前年の同じ10月第1週目のオークションと比べると、約1000台多い台数で、秋の一大イベントを飾った。

また同時に、多数のバイヤーの参加によって買いの面も好調。成約4967台、成約率95.5%、単価28万6000円の実績を収めた。今回は出品店、バイヤーともに参加社数が多く、イベント開催に際しての告知が会員に浸透。とくに

「秋の収穫祭」をグループ全会場で開催した。当日は、6会場合計で出品5201台を集荷する好実績。前年の同じ10月第1週目のオークションと比べると、約1000台多い台数で、秋の一大イベントを飾った。また同時に、多数のバイヤーの参加によって買いの面も好調。成約4967台、成約率95.5%、単価28万6000円の実績を収めた。今回は出品店、バイヤーともに参加社数が多く、イベント開催に際しての告知が会員に浸透。とくに



秋恒例の一大イベント



現地入札会の画面

これは、先に現地で設立したHanamau Auto Tradingが主催。同社は、マレーシア国内において損害車の買取、および販売事業を展開しており、入札会はこの一環として、買取った損害車を出品する。今回、初めてとなった

この入札会には、身分証や登記簿謄本などで登録すれば参加可能で、現地の修理工場やオートパーツ事業者が多数を占めた。国籍は、香港やパキスタン、ミャンマー、ドバイ、ロシア、バルバ

ドス、カナダ、イギリス、モンゴル、アフリカなど様々という。はなまるでは今回、マレーシアでのビジネス展開について「自動車の保有台数が高まる反面、損害車の流通はほとんど整備されていない。こうしたなか、当社のノウハウを活かし、現地のビジネスパートナーとともに、損害車流通の健全化をめざしていく」考えだ。

また、入札会については、ニーズを的確に把握しながら「毎週1回、できれば2回ずつ定期開催していきたい」(はなまる)との意向を示している。

関係協青年部会は10月8日、JU茨城が幹事県となり、茨城県土浦市のホテルで「関係協青年部会研修会」を開催した。講演会では、茨城県でファミリーレストランチェーンを経営する、株式会社坂東太郎の青谷洋治氏、心理セラピスト・カウンスリング協会のハリ・ヨシダ代表理事を講師に招き、「これから

の会社経営術」をテーマに開催。その後、同ホテルにて懇親会を開いて親睦を深めた。一方、翌日の9日には、JU茨城(堀江知弘理事

長)において、「オールJU関係協リー&関係協青年部協賛・青年部会担当記念AA」を開催した。セレモニーで堀江理事は、「多数の出品に感謝したい。また、関係協各県からたくさん仲間も来てくれた。今日は早目の売り尽くしで盛り上がりつつある。最後まで活発な応札を」と挨拶した。

今回の記念AAでは、新規出品車オープンニング20台売り切り0円や、流通委員会主催の軽自動車オープンニング10台売り切り0円などを設置、それぞれに落札賞を設けセリを盛り上げた。なお当日のAA結果は、出品1281台、成約962台、成約率75.11%、単価24万4000円。

マレーシアで損害車の入札会をスタート 初回は成約率70%と上々の滑り出し

はなまる

関係協青年部会は10月8日、JU茨城が幹事県となり、茨城県土浦市のホテルで「関係協青年部会研修会」を開催した。

JU茨城が幹事県となり 「関係協青年部会研修会」

関係協青年部会は10月8日、JU茨城が幹事県となり、茨城県土浦市のホテルで「関係協青年部会研修会」を開催した。

プレミアムブロック お勧め!

出品料7,000円

新規出品率 平均台当り単価

68% 86万円

朝一のスタートブロック 他AA会場・入札会への出品歴OK! 評価点4点以上の良質車揃い

11/13SUAA近畿ジョイントAA

SUBARU Confidence in Motion

検査講習

リピーター多数! オークションのプロが教える査定ポイント

基礎コース 2日間 20,000円

ステップアップコース 2日間 30,000円

1 Day コース 15,000円

ご質問ご相談大歓迎! 教育担当までご連絡お待ちしております。

パワフル軽四ブロック

出品料3,500円

人気No1! 良質車まんさい! 高成約率!

7-9月 平均成約率 7-9月 平均出品台数

60% 400台

(毎週水曜日AA開催) オートサーバー

入札料0円(常時) TC-webΣ

入札料0円(常時)

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**

北海道	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS札幌	4	⑪ 3,446	+3.2	65.6	-0.6	430	+17
TAA北海道	4	806	+3.9	74.4	-3.1	383	-51
JU札幌	4	748	+1.9	54.3	-5.9	284	-80
NAA北海道	1	538	+9.3	68.4	-0.3	434	+82
札幌AA	3	441	-24.1	64.2	-11.6	309	-17
ホンダ北海道	5	218	-12.1	91.4	-1.1	284	+26
JU函館	4	142	-24.9	50.9	+2.0	436	-8
JU旭川	4	44	-20.0	58.2	+5.8	276	-50
JU北見	4	43	-12.2	62.4	-5.8	340	+75
JU釧路	4	27	-15.6	55.0	+3.5	415	-205
JU帯広	4	26	+23.8	50.0	-16.1	278	-47
JU室蘭	4	11	+37.5	52.4	+17.6	195	-13

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	1,593	+6.0	73.1	+1.9	252	+4
TAA東北	4	1,400	+12.6	82.8	-0.4	360	-32
USS東北	4	1,262	-8.6	73.8	-1.9	372	-18
JU福島	4	919	+0.7	64.3	+4.2	192	+6
CAA東北	4	528	+3.3	67.3	+1.5	170	-41
アライ仙台	4	398	+25.9	78.9	+4.3	241	-2
ホンダ仙台	5	295	+6.1	92.7	-0.3	308	-25
JU秋田	3	274	-18.5	69.3	-7.8	57	-25
JU山形	2	149	-8.6	37.6	-2.4	142	+23
JU青森	2	125	+8.7	75.6	-3.1	53	-116

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 12,971	+4.1	72.5	+0.3	1,019	+55
アライ小山VT	4	⑤ 4,167	+6.6	60.2	+1.8	778	-20
USS横浜	4	⑦ 3,821	+11.3	65.4	-2.3	763	-20
MIRIVE埼玉	4	⑧ 3,736	+15.5	78.3	-1.8	475	+16
TAA横浜	4	⑫ 3,187	+18.3	87.7	+0.7	686	-38
TAA関東	4	⑯ 2,470	+31.3	86.6	+1.3	537	-78
JU埼玉	4	⑱ 2,356	-0.8	54.4	+0.9	483	-60
アライポイント	4	⑲ 2,228	-3.2	82.2	+2.9	396	+13
CAA東京	4	⑳ 2,083	+7.5	62.9	+2.8	461	-33
JU千葉	4	1,629	+18.7	66.3	-0.5	279	-29
JAA	4	1,358	-32.8	59.8	-5.8	683	-84
JU東京	5	1,341	+12.8	64.1	-0.8	210	+10
ホンダ東京	5	1,330	+13.0	95.0	-2.1	403	-66
USS群馬	4	1,125	+4.5	65.6	+0.7	344	-66
JU新潟	4	954	+10.8	71.1	-0.2	169	-6
USS埼玉	4	947	+8.0	62.4	-0.8	284	-46
アライ小山4輪	4	934	+41.7	84.0	+1.8	252	+8
ヒーロー	4	893	-15.1	70.3	+8.7	310	-18
JU神奈川	4	850	+11.1	58.1	-2.1	239	-20
USS新潟	4	847	+0.5	54.8	+5.9	301	-36
JU群馬	4	823	+31.1	57.7	-5.2	212	-79
いすゞ東京	4	803	+2.6	45.3	-1.5	1,292	+30
NAA東京	4	791	-7.8	79.4	-4.0	457	-44
JU栃木	4	761	+3.0	39.7	-1.7	205	-72
アライ建機	4	742	+9.8	66.5	+2.9	842	-144
JU茨城	4	617	+15.1	63.5	-0.8	191	+3
JU長野	4	464	+17.8	46.8	+2.3	207	+10
ジップ東京	4	191	-	60.3	-	1,581	-
JU山梨	4	130	+209.5	33.3	-21.2	129	+64

中部	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS名古屋	4	② 10,219	+4.5	59.3	+0.1	1,173	+44
JU岐阜	4	④ 4,951	+4.0	52.5	+5.2	397	-78
CAA中部	4	⑥ 3,912	+6.7	73.6	-1.1	658	-35
JU愛知	4	⑭ 2,834	+13.6	76.9	+0.9	306	-13
USS-R名古屋	4	⑮ 2,691	+6.6	83.8	-3.2	75	-10
TAA中部	4	1,974	+16.9	86.7	-1.6	488	-36
USS静岡	4	1,884	+18.7	67.6	-3.3	229	-6
CAA岐阜	4	1,699	+15.7	61.4	+0.9	257	-53
JU静岡	4	889	+0.6	52.5	-1.9	151	-4
NAA名古屋	4	710	+4.4	88.2	-1.8	338	-50
ホンダ名古屋	5	697	+11.0	92.4	-3.9	373	-26
JU三重	4	561	+19.6	34.1	-0.3	200	+27
愛知トヨタ	4	452	+11.6	92.6	+4.1	311	+10
SAA浜松	4	442	-3.7	57.6	+7.2	650	-30
JU富山	4	341	+6.2	55.8	-2.8	149	-14
USS北陸	4	318	+27.7	62.1	-3.3	240	-99
JU石川	4	299	+9.1	67.6	+4.1	213	-59
JU福井	2	283	+6.4	43.6	-4.8	145	+12

1開催平均の出品ベスト10 (台)	
①	USS東京 12,971
②	USS名古屋 10,219
③	HAA神戸 5,163
④	JU岐阜 4,951
⑤	アライAA小山パントラ 4,167
⑥	CAA中部 3,912
⑦	USS横浜 3,821
⑧	MIRIVE埼玉 3,736
⑨	USS九州 3,583
⑩	USS大阪 3,575

※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。



9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	167	372,763	244,041	65.5	158,707,452	650
	+3開催	+1.1%	+2.7%	+1.1ポイント	+2.3%	-3千円
メーカー系	115	120,555	99,029	82.1	49,096,151	496
	+7開催	+15.0%	+16.0%	+0.7ポイント	+6.6%	-44千円
JU系	147	114,638	68,152	59.4	18,509,074	272
	+5開催	+5.2%	+8.4%	+1.7ポイント	-4.8%	-37千円
合計	429	607,956	411,222	67.6	226,312,677	550
	+15開催	+4.4%	+6.6%	+1.4ポイント	+2.6%	-22千円

※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 5,163	-4.1	58.4	+4.6	741	-11
USS大阪	4	⑩ 3,575	+18.7	59.7	+4.0	635	-2
TAA近畿	4	⑬ 3,004	+28.5	82.5	+0.7	604	+14
MIRIVE大阪	4	⑰ 2,448	+3.2	77.6	+3.2	598	+37
ベイオーク	4	1,698	-31.6	72.1	+1.1	709	+37
USS神戸	4	1,461	-2.5	61.0	+4.0	439	-105
いすゞ神戸	4	1,384	+3.5	50.9	+0.9	1,172	+47
ホンダ関西	5	1,160	+11.5	95.8	-0.8	391	-96
IAA大阪	4	903	-31.7	56.9	-5.0	100	+6
NAA大阪	4	738	-3.3	89.5	+5.7	415	-110
KCAA京都	4	535	-8.5	58.9	+1.4	232	+18
ジップ大阪	4	490	+1.2	65.7	+1.6	1,367	-191
JU奈良	4	426	+23.8	69.8	+1.8	184	-67
日産大阪	5	355	-4.6	86.1	-2.0	162	-7

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	1,795	+14.6	68.7	-0.3	357	-25
LAA岡山	4	1,701	+28.0	56.4	+0.6	312	-2
TAA広島	4	1,455	+11.5	75.6	+1.0	465	+1
JU広島	4	1,340	+6.5	52.1	+6.7	210	-51
TAA四国	4	1,009	+27.9	82.2	-3.0	264	-46
LAA四国	4	913	+9.2	46.5	-1.2	247	+10
KCAA山口	3	845	+47.7	50.5	+4.6	348	-47
JU島根	1	375	+38.4	42.9	+0.8	209	-66
NAA広島	1	260	-11.9	60.4	-4.3	218	-58
JU山口	4	238	+21.4	57.8	-0.4	178	-49
広島AA	2	123	-14.0	65.9	-5.8	326	-80
JU鳥取	1	116	+14.9	50.9	+13.3	218	-34

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 3,583	+5.6	64.3	+0.7	600	+19
TAA九州	4	2,062	+16.2	81.4	+3.3	463	-38
KCAA福岡	4	1,814	+11.8	41.3	+3.2	316	-15
KCAA南九州	4	1,568	+14.3	49.4	+5.2	375	+77
JU福岡	4	1,180	+4.7	62.5	-2.3	205	-17
USS福岡	4	820	+7.9	70.5	+7.6	369	+1
ホンダ九州	5	563	+2.9	93.5	-3.1	223	-36
TAA南九州	4	519	+2.0	72.8	-1.3	341	+13
NAA福岡	4	510	+5.4	82.4	+1.9	320	-31
いすゞ九州	4	392	-5.3	61.2	-0.6	716	-15
JU鹿児島	4	385	+24.2	64.8	+9.0	177	+7
JU長崎	1	380	-2.1	38.7	±0.0	77	-52
JU沖縄	4	300	+18.6	57.3	-1.6	160	-39
JU大分	2	284	+15.4	68.8	+4.8	69	-19
JU熊本	4	157	-18.7	39.9	+3.4	63	-44
JU宮崎	4	106	+8.2	27.3	-3.2	83	-12

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	1,089	-25.6	34.5	+4.6	1,042	-113

※出品平均台数の前の数字①~⑭は全国順位 ※USS四国の実績はUSS岡山に含む

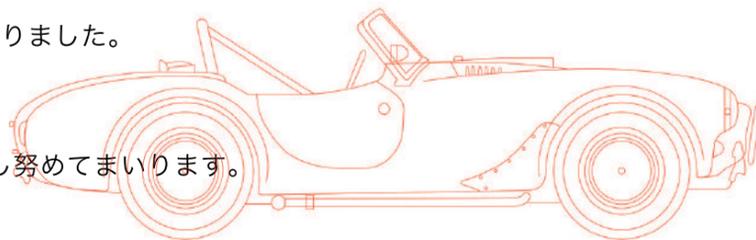
MIRIVE大阪会場開設。

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した。

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。



MIRIVE WEBサイトから
Mライブで埼玉・大阪の車を買えます。

水曜日は
埼玉の日

木曜日は
大阪の日

新規入会 好評受付中!

申込みはWEBからかんたん手続き!

www.mirive.co.jp





CAA岐阜 営業室 渡邊 聖子さん



「顔と名前を覚えるのは早いですが、人数ですか? だいたい1000人くらいは分かります」という渡邊さん。その仕事振りは自然体でありながら、プロの自信と自負が感じられる。本人曰く、性格は社交的でストレート。つややかな対応はしない、というも頷ける。CAA岐阜は地域密着で、細やかなサービスを提供できているのが長所と話す。「感謝の気持ちを忘れず、これからも愛され続けるように頑張ります」と、しっかりと前を向く。

2団体へ送迎用の中古車など寄贈 貧困で困窮する子供たちを支援

自動車流通市場研究所

自動車流通市場研究所(中尾聡代表)は、児童支援団体「さくらネット小山(高橋弘美理事長)」と「ピリッ(栗本孝雄理事長)」の両団体へ、児童宅と施設を結ぶ送迎車、および1年分相当の燃料代など諸費用分を寄贈した。



栃木県小山市で連携する両団体は、小学1年から中学3年までの要支援の子供達へ、食事や入浴、衣服の洗濯、学業などの包括的支援を行なっている。そうしたなかで、子供達の送迎用の車両が軽自動車、かつ走行過多であったため、今回、走行が少なく乗車定員が1名多い、中古乗用車を贈呈することとした。自動車流通市場研究所は、貧困やDV、ネグレクトで居場所のない子供達へ、義務教育後の就学や自動車業界への就業支援を目的に、10月1日付けでスタート。11月末にNPO法人として認可予定だ。今回は、中尾代表が所属する、小山ロータリークラブの創立60周年の記念事業として、10月20日に同クラブとの共同事業として行なった。

2団体へ10月20日に寄贈

めざせ!クルマの知識王!!

マイスターへの道

問題 次のうち、聴覚障がい者標識はどれですか



出題=第7回くるまマイスター検定より

答え

円形の緑地に黄色の2つの耳の図案を配し、全体として蝶(ちょう)のように見えるデザインが、聴覚障がい者標識だ。一部では蝶マークや、蝶々マークといった呼び方をされている。ということで、今回のクイズの答えは③が正解。念のため、他の標識について、①は身体障がい者標識、②高齢運転者標識、④初心運転者標識

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

《作者による解説》

季語は「秋深し」。それは実際に海外で目撃した光景である。ヨーロッパのある町より遊覧船に乗った時の話で、友人同士らしき老女二人が談笑していたのであるが、そのうちの一人がある船着き場で下船をした。二人は手を振りながら別れを惜しんだ。姿が見えなくなってもその驚のような眼をした老女はずっと同じ方向を見つめたまま動こうともしなかった。多少憂いを含んだような顔にも見えたが、それは勝手な私の想像であつたかもしれない。鳥の眼は元々獲物を見極めるためにあるが、老女の眼はまるでハンビロコウ(翼長「メートル」の大型の鳥で、微動だにせず何時間もいることから有名になった鳥です。上野動物園で見ることが出来ます)のようにに感情を押し殺し、深く考え事をしているようにも見えた。それは、友人との一期一会をかみしめているようにも思えた。人生二度なしの心境であつたか。

秋深し

老女は鳥の眼をしてり

荒井寿一(荒井高事会長)



俳句 de ひと休み

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>



11月

11/26(火) 特設イベントコーナー

『サポカーコーナー設置』

11/5(火) 収穫祭AA

11/12(火) 四駆祭AA

11/19(火) ディーラー協賛ビックAA

11/26(火) JUC協賛 JUナビ推進AA

出品条件 ※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



埼玉ブランド

高成約 継続中!

今年最高の出品3392台を記録

TAA九州会場オープン 19周年記念AA

トヨタユーゼック(北口武志社長)は10月8日、「TAA九州会場オープン19周年記念AA」を開催。出品は今年最高となる3392台を記録した。

セレモニーで北口社長は、会員に感謝の意を伝え、「これからも、会員に信頼されるオークションをめざしていきたい。来年1月にはTAA兵庫会場をオープン、関西エリアの会員の利便性向上を図っていく」と挨拶した。

九州会場では、10月は毎週、手数料割引などの

企画を展開したほか、月間取引上位賞なども用意。19周年の記念月間を盛り上げた。

同会場の今年1〜9月の実績は、出品が前年同期比5・0%増の7万9950台(1開催平均2221台)、成約率75・9%を記録。7月からスタートした「マツダコーナリ」も順調に推移している。

なお、当日のAA結果は、成約2622台、成約率77・3%、単価40万2000円の好実績を収めた。



9月までの実績は平均出品 2221 台で推移と好調

11月8日に「青年部担当AA」開催

目標の出品2300台超えへ一丸で

JU宮城

JU宮城(鹿野利徳理事長)は、11月8日に「青年部担当BIGAA」を開催する。当日は今年度2回目の青年部オークションとなると同時に、担当AAの中でもメイン開催として位置づけているもの。出品目標は2300台に策定している。

オークションの開催に際して、今期から青年部会長に就任した武藤彰宏氏は、「まずは2300台の目標を達成すること。それが一番であるが、可能であるならば前回の出品台数を超えたい」という。

前回、6月14日開催では出品2546台を集め、JU宮城青年部担当AAでの新記録を達成、華々しいデビュー戦を飾った。

「今回も宮城県内はもとより、東北ブロックの各県へ手分けをして営業を進めている。どこまで出来るか分からないが、部会員、事務局が一丸となって頑張りたい」と(同)と意欲をみせている。

なお当日のオークションは、通常よりも30分早い午前10時セリスタートとなる。



今回は青年部 AA の中でもメインの開催

府中査定研修センターを開設 受講者増に対応、屋根付きの検査場も

自動車情報開示推進機構

一般社団法人自動車情報開示推進機構(A-DIP、東海浩樹代表理事)は、このほど東京都府中市に「A-DIP府中査定研修センター」を開設した。



鶴見専務理事

根付きの検査場を整え、流通量の多い車種や、最新の構造・装備の車種などを5台用意。常に流通の最前線に

則した実践的な教材とすため、半数を2カ月毎に入れ替えていくという。

なお、研修コースは基礎、中級、上級、商用車基礎を用意。いずれも完全予約制となっており、受講料は1万6000円(税別)からと、低価格に抑えた。

同機構は、検査法人5社が加盟するもので、オークション会場での出品車検査や、中古車販売店支援事業などを精力的に展開している。

なかでも、査定技能の向上を目的とした研修会には定評があり、毎週3〜4回のスケジュールで実施。最近では小規模店などからの受講者が増え、常設の講習室や検査場が不可欠となっていた。

同機構の査定研修は、オークション会場の出品車検査に準じた内容で行なうのが特徴。実際に現場で日々、出品車を検査しているスタッフが講師を務め、評価点を付与する基準を詳細に解説する。

さらに、新設したセンターでは屋



月間60〜80名の受講を見込んでいる

同機構では、「車両の見極めが重要さを増しているなかで、少人数の店舗などでは教育に苦勞しているのが現状。当機構では実務に即した査定技術を身に付けてもらうことで、さらに売れる、買取れる人材を育成していきたい」と(鶴見専務理事)としている。

中古パーツの輸出市場に変化?

2大集積地に新たな地域が台頭

「中古パーツの輸出で変化が起きている」。こう話すのは、大手事業者の株式会社3WM(愛知県名古屋市)だ。

中古パーツの市場は、世界的にみてUAEとマレーシアが2大集積地。ほとんどの中古パーツがこの2国に集まり、ここから再輸出されていく。しかし、最近では新たな地域が台頭してきたという。それはどこなのか?

「中米です。なかでもトリニダード・トバゴの成長が著しい」と、先述の事業者が話す。

同国は、日本から2015年に1万9266台の中古車が輸出された。しかし、これをピークに翌年から急降下、昨年は8053台まで縮小している。

「中古車が入らなくなると現地での代替えが滞り、使用年数が長期化。そこで、一気に中古パーツが必要になってくる」というのだ。

トリニダード・トバゴは、セントルシア、バルバドス

といったカリブ諸国などへの再輸出もあるが、どちらかという自国での需要がメイン。UAEやマレーシアと違って、実需なのが大きく異なる点という。

また、この国は世界的に見ても非常に珍しく、日産車が大人気。取り分け、中古パーツも日産のエンジンが求められ、なかでもサニーなどのQG15やQG18がよく買われていく。

この流れは続きそうで、3WMでも「チリなどを加えた中南米はしばらく熱いでしょう」とみている。今後は影響力のあるマーケットに成長しそうな勢いだ。



中古パーツとは一般的にエンジンを指す。輸出の中心もエンジン(写真はイメージ)

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

沖縄ヤード

福岡ヤード

富山ヤード

仙台ヤード

北海道ヤード

水戸ヤード

つくばヤード

八王子ヤード

茅ヶ崎ヤード

関西ヤード

ARAI AUTO AUCTION SENDAI

仙台4輪

第1,339回

オールJU東北 リレー記念AA

2019年11月19日(火)

セレモニースタート 10:50〜 セリスタート 11:00〜

詳しくは<http://www.araiaa.jp/>

年内販売予定のグランエース その海外版とは?

第46回東京モーターショーで実車がお披露目されたグランエース。年内に発売予定というが、実はタイとオーストラリアで先行販売されている。タイでは「マジェスティ」、オーストラリアでは懐かしい「グランビア」の名称だ。

ベースとなるのは俗に300系と呼ばれる海外仕様のボンネット型ハイエース。全長×全高×全幅が5300mm×1970mm×1990mm、ホイールベース3210mm、前後トレッド1670mmというサイズ、エンジンが排気量2754ccの1GDディーゼルというのはまさにボン

ネット型ハイエースと同一のもの(コムーター仕様等を除く)。

タイのマジェスティは「スタンダード」「プレミアム」「グランデ」の3グレードで構成。価格はスタンダードの170万9000バーツ(日本円換算615万円。以下同)からグランデの219万9000バーツ(792万円)と非常に高価だ。

乗車定員は11人で、シートレイアウトは前から3人/2人/2人/4人の4列仕様。外板色はブラックマイカとホワイトパールとシンプルだ。

一方のオーストラリアは「グランビア」「グランビアVX」の2グレード構成。それぞれ6人乗りと8人乗りが設定されている。外板色はホワイト、シルバー、グレー、ブラックの各色が用意されている。

価格はグランビア6人乗りが6万2990豪ドル(日本円換算466万円。以下同)、同8人乗り6万4990ドル(481万円)、グランビアVX6人/8人乗りが共に7万4990ドル(555万円)。



東京モーターショーで初披露されたグランエース

JU岐阜羽島オートオークション(熊崎尚樹社長)は、AA落札車両の保証サービス「プラス保証」を、11月からトレタマ系コーナーでも実施する。

X(過去1年以上AA出品歴の無い車両)の両出品ブロック。ともに、出品店が付ける保証付き車と、落札店が申し込める保証対象車の双方を用意し、「おそろく、この2コーナーの50%くらいが保証付き、ないしは保証対象車となるだろう」(熊崎社長)とみている。



新たな付加価値サービスを提供

JU岐阜羽島AA

プラス保証をトレタマ系にも拡大

USS東京が月2回のイベントを定例化

取引会員数の一層の増加へ

ユーストカーNEWS(前横浜会場)は「定例イベントを実施することと、どのような効果があるかを見極めていきたい」としており、賞品には女性スタッフによる女性目線も取り入れていく予定。

こうしたイベントを実施することによって、取引会員数の増加を図り、オークションの一層の活性化につなげていきたいと考えた。

なお、10月10日のオークションでは、セリ開始前に三上会場長が挨拶。「ここ東京会場は5月に22周年を迎え、そして10月は会場を移転して15周年の節目。私自身は13年振りの東京会場の勤務となるが、この間の本社は、また、皆様からの多大な声を頂きながら、より良い会場をめざしていく」と話した。



着任の挨拶をする三上会場長

JU栃木(高谷昭彦理事長)が2レーンに移行した。オープニングとなった10月25日の「関連協オータムリレー&2レーン化記念&全支部員担当AA」では1054台が集まり、14時半にセリが終了。従来よりも3、4時間は早まった。「早く終われば会員もその分、時間が取れる。セリのテンポも良くなった」と高谷理事長。

今後はコーナー編成の見直しにも着手し、より参加しやすいセリ環境を構築していくという。



当日は出品1054台で14時半に終了

JU栃木、2レーンに移行 セリ終了時刻が大幅に早まる

MIRIVE 大阪

11月の開催スケジュール

- 11/7 通常AA 出品2台賞
- 11/14 アイオーク業務提携15周年記念 取引3台賞・記念ランチ ロープライスコーナー 流札時出品料無料
- 11/21 特設0円売切りコーナー 出品料3,000円 成約料5,000円 出品2台賞
- 11/28 軽四祭りAA (軽四ユーザー・軽四混合) 特設軽四コーナー 流札時出品料無料 出品2台賞



MIRIVE

MIRIVE WEBサイトから Mライブで埼玉・大阪の車を買えます。

水曜日は 埼玉の日

木曜日は 大阪の日

新規入会好評受付中! 申込みはWEB からかんたん手続き!

www.mirive.co.jp



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

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

“行く!”車種を検索する

メーカー (*必須) トヨタ
車種 (*必須) ヲイツシ
車種系統 (*必須) 2代目 (20系)
型式 (*必須) ZGE20W

検索

世界地図で見る

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

製造年 (年落ち) 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9

登録年 (年落ち) 0 3 4 5 6 7

経過月数 (ヵ月) 0 12 36 48 60 72 84 96

ジャマイカ 詳細
モーリシャス 詳細
マレーシア 詳細
ロシア 詳細

ユーストカーハイパーでAA相場検索をする

18ヵ月 クリック 47ヵ月 クリック

12ヵ月 クリック

他のシステムと連携可能です!



無料お試し受付中!

ユーストカーハイパーとの連携で、このような表示が可能となります!

型式	車種	グレード	駆動方式	燃費	SR	最大17km/h	法定	平均燃費	初年度	走行距離	乗車定員	車庫	保証期間	保証内容	備考
ZGE20W	H24	1.8S	G	2W	18.1	1.85	IA	カブ小	1F7	33	40	5	640	11	2019
ZGE20W	H24	1.8S	G	2W	18.1	1.85	IA	カブ小	070	100	35	5	515	13	2019
ZGE20W	H24	1.8S	G	2W	18.1	1.85	IA	カブ小	070	68	40	5	670	13	2019
ZGE20W	H24	1.8S	G	2W	18.1	1.85	IA	カブ小	070	68	40	5	592	17	2019
ZGE20W	H24	1.8S	G	2W	18.1	1.85	IA	カブ小	070	68	40	5	576	17	2019
ZGE20W	H24	1.8S	G	2W	18.1	1.85	IA	カブ小	070	68	40	5	780	18	2019
ZGE20W	H24	1.8S	G	2W	18.1	1.85	IA	カブ小	070	68	40	5	704	18	2019
ZGE20W	H24	1.8S	G	2W	18.1	1.85	IA	カブ小	070	68	40	5	591	18	2019
ZGE20W	H24	1.8S	G	2W	18.1	1.85	IA	カブ小	1F7	145	40	5	480	18	2019
ZGE20W	H24	1.8S	G	2W	18.1	1.85	IA	カブ小	070	75	40	5	561	18	2019
ZGE20W	H23	1.8S	G	2W	18.1	1.85	IA	カブ小	070	91	36	5	242	1	2019
ZGE20W	H23	1.8S	G	2W	18.1	1.85	IA	カブ小	070	98	40	5	340	2	2019
ZGE20W	H23	1.8S	G	2W	18.1	1.85	IA	カブ小	070	98	40	5	690	3	2019
ZGE20W	H23	1.8S	G	2W	18.1	1.85	IA	カブ小	070	98	40	5	705	3	2019
ZGE20W	H23	1.8S	G	2W	18.1	1.85	IA	カブ小	070	98	40	5	345	3	2019



カー辞典査定システムにも連携できます

料金

定価: ~~12,000~~円(税別)

【セット価格(月額)】

+8,000円(税別)

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

行く
行かない

行く
行かない

行く行かないの時期が判る!



お申込みはこちらまでどうぞ!

0466-55-0818 販売代理店募集

info@u-car.co.jp 株式会社 自動車流通保証

スカイラインハイブリッド

試乗車の主要諸元

SKYLINE GT type SP(HYBRID) 2WD (インベリアルアンバー) | 全長×全幅×全高: 4810×1820×1440mm | ホールベース: 2850mm | 車両重量: 1840kg | 駆動方式: 後輪駆動 | エンジン: 3.5リットルV型6気筒ガソリンエンジン+モーター(VQ35HR-HM34) | 排気量: 3,498cc | 最高出力: 225kW(306ps) / 6800rpm | 最大トルク: 350N・m (35.7kgf・m) / 5000rpm | モーター HM34 | 最高出力: 50kW (68ps) | 最大トルク: 290N・m (29.6kgf・m) | サスペンション: 前/独立懸架ダブルウィッシュボーン式 後/独立懸架マルチリンク式 | タイヤ: 前/245/40RF19 後/245/40RF19 | JC08 モード燃費: 14.4km/L | 最小回転半径: 5.6m | 燃料・タンク容量: 無鉛プレミアムガソリン・70L | 価格: 653万3682円 (車両本体 616万0000円+付属品合計 37万3682円)



伝統の丸目4灯テールランプ

ニッサンのスカイラインが戻ってきた!

手放し運転を可能とした「プロパイロット 2.0」も初搭載

レビュー 吉川 賢一

ニッサンのスカイラインが戻ってきた! — 日産バッヂへ戻されて、テールランプが丸目4灯に見える造形へと変更、また「V モーショングリル」が採用されたことで「GT-R」にも見える、改良型スカイライン。さらに手放し運転を可能とした「プロパイロット 2.0」も初搭載。話題沸騰中のスカイラインハイブリッドに試乗した。

どこが進化した?

最大のトピックスは、高速道路上での手放し運転を可能とする「プロパイロット 2.0」を搭載したことだ。外観の変更点は、冒頭に挙げた通り。内装は、ハンドルのエンブレムが日産のコーポレートマークに変更されたことと、シフトノブにあったインフィニティのロゴが消えた程度。その他の変更点は見当たらない。

シャシーに関しては、今回から DAS (ダイレクトアダプティブステアリング) が標準装備となり、インテリジェントダイナミックサスペンション (電子制御ショックアブソーバー) が、V6 ターボのタイプ SP グレードにメーカーオプションで設定されたことなどが、大きなトピックスだ。

また、360度セーフティアシストシステムを全車標準装備にするなど、安全性能は万全な体制とした。

よい点&よくない点

●いい点①

不快な振動がなく、手応えもしっかりとした極上のステアリングフィール

DAS による切れ味や安定感は、素晴らしい仕上がりだ。わずかなステアリングの操舵角で、大小のコーナーをすいすいと駆け抜け、高速走行でも怒涛の直進性を誇り、それでいて、キックバックや不快なステアリング振動がない。とはいえ手応えもしっかりとあり、補舵力は軽く疲れにくい。

●よい点②

「静かで速い!」パワートレイン

マイチェン前から、スカイラインハイブリッドは、回転の滑らかさと加速の力強さで、評判が高いパワートレインだった。今回、改めて乗ってもその良い印象は変わらず。「静かで速い」を具現化した、理想のパワートレインだ。

●よくない点①

さすがに目をつぶれない悪燃費

スカイラインハイブリッドの燃費は 14.4km/L (JC08 モード)。参考までに、日本で新車購入できる欧州 D セグメントのカatalog 燃費を以下に挙げた (※排気量が大きなモデルを選定)。ここから言えることは、D セグメントで 3L 級のエンジンは、すでに国内では販売していないこと、そしてスカイラインはハイブリッドでさえ、燃費で負けているのだ。

メルセデスベンツ C200 (2.0L ガソリンターボ)

12.9km/L (WLTC モード)

BMW 330i (2.0L ガソリンターボ)

13.2km/L (WLTC モード)

アウディ A4 45TFSI (2.0L ガソリンターボ)

15.5km/L (JC08 モード)

※ JC08 モードと WLTC モードが混在している点にご容赦頂きたい。

3L 級のエンジンと、2L を比べて燃費が悪いのは当然だ。しかし、ライバルはみなダウンサイジング化をして、パフォーマンスと燃費を両立している。

●気になる点②

大きすぎる最小回転半径

小回りする際、タイヤの切れ角が足りない。競合車のメルセデスベンツ C クラスやトヨタクラウンなどは、最小回転半径 5.2m だ。スカイラインの 5.6m (※ 4WD は 5.7m) は、乗るとすぐにわかる程、小回りが利かず、時に不便

さを感じる。

大注目!

「未来」を体感できるプロパイロット 2.0 は凄い

手放し運転を可能にした「プロパイロット 2.0」は、開発エンジニア視点で見ても、期待値と完璧に合致している。しかし皆さんは、本当に「手放し運転」をしても大丈夫なのか、気になるところだろう。

プロパイロット 2.0 の設定車速は「制限速度プラス 10km/h」まで。制限速度は、クルマが自動読み取りをしているため、ドライバーの意思で巡行車速を変えることはできない。また、ダッシュボード上にあるドライバーカメラで常時観察されており、ドライバーの「よそ見」を検知すると、警告音が鳴る仕組みだ。

試しに、目は前方をしっかりと見ている状態で、顔だけ右に向けてみた。すると 5 秒ほどで警告が鳴り、音声でも「前方を見て下さい」との注意が出た。顔の向きで、ドライバーが前方を見ているか、判定をしているようだ。

このように、安全性に関して「これでもか」というくらい考慮されており、ドライバーは不安なく、その恩恵を受けられる。興味がある方は、ぜひ試乗していただきたい。

補足

プロパイロット 2.0 を使用するには、有料の Nissan Connect サービスへ入会し、年間 2 万 2000 円 (税別) でハイブリッド専用の「プロパイロットプラン」への登録が必要だ。しかし、それだけの価値は十分にあると言える。



写真=鈴木 祐子
手放し運転はOKでも、よそ見をすると警告が鳴る

国内唯一のトラック専門オークション

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

IMA 東京会場

千葉県印西市牧の台3-1-1 TEL:0476-42-5121



毎週水曜日11:00スタート

11月6日 第1351回 オークション

13日 第1352回 UM創立20周年記念

20日 第1353回 オークション

27日 第1354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

11月7日 第968回 オークション

14日 第969回 UM創立20周年記念

21日 第970回 オークション

28日 第971回 オークション

IMA 神戸会場

兵庫県神戸市灘区味泥町2-48 TEL:078-871-5500



毎週金曜日10:00スタート

11月1日 第1512回 オークション

8日 第1513回 オークション

15日 第1514回 UM創立20周年・神戸開設記念

22日 第1515回 オークション

29日 第1516回 オークション

11/13~15 UM創立20周年記念オークション

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。

ima-net

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

ネット集客 増強研究会 大平喜久

車屋の社員の意識改革

今回は、車屋の社員の意識改革ですね。こんなこと、書いてしまっているのかなあって気がしますが、たぶん異論はあるでしょうから、あくまでも僕はこう思っているという前提で読んで下さいね。

車屋の社員の意識改革、これ、できないと思っただけです。いや、車屋だからできないというところじゃなくて、どんな業種な意識改革なんて、できないと思っただけです。ちょっと補足すると、年齢にもよりますが、僕はそう思っているという事なんです。厳密にいうと、意識改革はできないですけど、業務改善はできるという事だと思っただけです。もちろん、きちんとした根拠の元に書いている訳ですけどね。

例えばですけど、お客さんにきちんと連絡できない社員がいたとするじゃないですか。その社員に教育して、意識改革をさせて、きちんと連絡できる社員に変革させることに成功した、という

ような事例、僕の知っている範囲内では聞いたことありません。ほとんどのケースでは、社長が口を酸っぱくして怒っても、何をしても、2、3週間が良いかも知れないですが、ちょっと時間が経つと元の木阿弥というケースだと思います。

あるいは、お客さんに何か頼まれた時に、本当に実行できる条件なのか確認もせず、安請け合いをして後々トラブルに発展するようなケース、あるいは思いもよらないことでも起きる訳じゃないです。トラブルを起こすのは、特定の一部の社員だけです。

こういった社員に対して、社長は同じ注意を何度も何度も繰り返しているはずですが、直りますか？

ちょっと時間が経つと、同じ間違いをするのがほとんどです。だから意識改革で人を変えるのは困難だと思っただけです。唯一、例外があるとしたら、新卒で採用した社員はまだなんとか変革することはできます。もう何年も社会人をやっている社員の場合は、かなり困難だと思います。

では業務改善はできる、というのはどういう意味でしょうか？ 僕の考えでは、徹底したマニュアル化により、これらの問題を起こす社員を業務改善させることは、かなりできると考えています。つまり、人の意識を変えるなんてことは、中々できるんじゃないと思うんです。

だけど、意識を変えることはできないですが、マニュアル化により、やり方を明確化してかなりの部分まで防ぐことはできると思っただけです。つまり、求める結果は一緒なんですけど、それを意識改革という手法を取るか、マニュアル化という手法を取るか、で成果は異なってくるかと考えている訳です。

これ、実は相手を変えるか、自分を変えるかの違いなんです。意識改革は、相手に変わってもらう目的を達成するわけですが、マニュアル化は自分が作らなければならぬので、自分が変わる必要があるわけです。他人と過去は変わらないけど、自分と未来は変えることができる。結局、これしかないんじゃないでしょうか。

新車情報

輸入車 (9/19 ~)					国産車 (9/17 ~)				
メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日	メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
フィアット	フィアット500、500C	3代目 (312系)	特別	9月19日	トヨタ	カローラフィールダーハイブリッド	1代目 (160系)	SC	9月17日
BMW	BMWミニコンバーチブル	3代目 (F57系)	SC	9月20日	トヨタ	カローラフィールダー	3代目 (160系)	SC	9月17日
BMW	BMWミニクロスオーバー	2代目 (F60系)	SC	9月20日	トヨタ	カローラセダン・ツーリングハイブリッド	1代目 (210系)	NR	9月17日
BMW	BMWミニ5HB	3代目 (F55系)	SC	9月20日	トヨタ	カローラセダン	12代目 (210系)	FC	9月17日
BMW	BMWミニ3HB	3代目 (F56系)	SC	9月20日	トヨタ	カローラスポーツ、ハイブリッド	1代目 (210系)	改良	9月17日
BMW	BMW3シリーズツーリング	7代目	FC	9月26日	トヨタ	カローラアクシオハイブリッド	1代目 (160系)	SC	9月17日
ルノー	ルノーキャプチャー	1代目 (2RH系)	改良	9月26日	トヨタ	カローラアクシオ	2代目 (160系)	SC	9月17日
BMW	BMW7シリーズ	6代目 (G11/12系)	特別	9月30日	ミツビシ	ミニキャブトラック	7代目 (DS16系)	SC	9月24日
ボルシェ	ボルシェマカン	1代目 (95B/J1H系)	追加	10月1日	マツダ	スクラムトラック	4代目 (DG16系)	SC	9月26日
フォルクスワーゲン	VWポロ5HB	6代目 (AW系)	特別	10月1日	ニッサン	NT100クリッパー	2代目 (DR16系)	SC	9月26日
フォルクスワーゲン	VWティガン	2代目 (5NCZ/5ND系)	SC	10月1日	レクサス	LC、ハイブリッド	1代目 (100系)	特別	10月1日
フォルクスワーゲン	VWシャラン	2代目 (7N系)	SC	10月1日	レクサス	ISハイブリッド	1代目 (30系)	特別	10月1日
フォルクスワーゲン	VWゴルフトゥーラン	2代目 (1TC/1TD系)	SC	10月1日	レクサス	IS	2代目 (30系)	特別	10月1日
シトロエン	シトロエンC3エアクロスSUV	1代目 (A8系)	特別	10月1日	レクサス	GS_F	1代目 (10系)	SC	10月1日
メルセデスベンツ	ベンツSクラス	6代目 (W222系)	特別	10月2日	トヨタ	カムリセダン	9代目 (AXVH70系)	SC	10月1日
BMW	ボルシェ/ナメーラ	2代目	追加	10月2日	ダイハツ	ブーン	3代目 (M700系)	特別	10月1日
BMW	BMWミニクロスオーバー	2代目 (F60系)	改良	10月2日	ダイハツ	トール、カスタム	1代目 (M900/910系)	特別	10月1日
ボルシェ	BMWミニクラブマン	2代目 (F54系)	改良	10月2日	トヨタ	クラウンハイブリッド	3代目 (220/H20系)	特別	10月2日
メルセデスベンツ	ベンツGLCクラスクーペ	1代目 (C253系)	MC	10月3日	トヨタ	クラウン	15代目 (220系)	特別	10月2日
メルセデスベンツ	ベンツGLCクラス	1代目 (X253系)	MC	10月3日	レクサス	LS、ハイブリッド	2代目 (50系)	改良	10月3日
AMG	AMG_GLCクラスクーペ	1代目 (C253系)	MC	10月3日	トヨタ	ボルテ	2代目 (140系)	特別	10月4日
AMG	AMG_GLCクラス	1代目 (X253系)	MC	10月3日	トヨタ	スベイド	1代目 (140系)	特別	10月4日
BMW	BMW_X1	2代目 (F48系)	MC	10月3日	トヨタ	シエンタハイブリッド	1代目 (170系)	特別	10月4日
メルセデスベンツ	ベンツEクラスクーペ	5代目 (C238系)	SC	10月7日	トヨタ	シエンタ	2代目 (170系)	特別	10月4日
メルセデスベンツ	ベンツEクラスカブリオレ	5代目 (A238系)	SC	10月7日	トヨタ	アクア	1代目 (10系)	特別	10月4日
AMG	AMG_Eクラスクーペ	5代目 (C238系)	SC	10月7日	ホンダ	N_BOX、カスタム	2代目 (JF3/4系)	SC	10月4日
AMG	AMG_Eクラスカブリオレ	5代目 (A238系)	SC	10月7日	ダイハツ	ハイゼットトラック	10代目 (S500系)	改良	10月10日
クライスラージープ	ジープコンパス	2代目 (M6系)	特別	10月19日	マツダ	CX-30	1代目 (DM系)	NR	10月24日
ルノー	ルノーメグナ5HB	4代目 (BB系)	追加	10月31日	ニッサン	ノートeパワー	1代目 (E12系)	特別	11月1日
					ニッサン	ノート	2代目 (E12系)	特別	11月1日
					スバル	インプレッサスポーツ	2代目 (GT系)	MC	11月15日
					スバル	インプレッサG4	2代目 (GK系)	MC	11月15日
					スバル	XV、ハイブリッド	2代目 (GT系)	MC	11月15日

ロシア向け太平洋航路 名古屋港スタート済! 近日本更津港も積極輸送へ!

ECL AGENCY, LTD

Super Price!

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 http://www.ec-agency.co.jp
【支店】 大阪、名古屋、福岡 【営業所】 川崎、木更津、横浜、名古屋、東北、神戸、博多、新門司 agc-ad@ship.eccl.co.jp 担当：中城

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

CONSULTANT'S EYE

敏腕マネージャーに聞く!



「素晴らしい笑顔の作り方」

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) 寒川誉浩常務執行役員

先日、当チェーンで実施した「限界突破訓練」で、42歳の中堅営業マンAさんが苦勞されていた。なぜなら、「笑顔」が作れなかったから

Aさんは、その研修を受講していた12人のメンバーの中でも、営業経験も豊富で、顧客数も多く抱え、実績もまずまず。ところが、ロープレ訓練でのAさんの姿に、そばで見ていた店長やマネージャーは驚きました。飛び切りの笑顔で商談をしていると思っていたAさんに、まったく笑顔がなかったからです。



「Aさんは、普段から笑顔が少ないですよ」

このやりとりを聞いていたトレーナーは言いました。「私は昨日一日、皆さんと一緒にしましたが、Aさんは商談だけでなく、普段話す時から笑顔が少ないですよ」

「Aさんの笑顔の少なさに周囲は驚いていました。もっと驚いたのは「Aさん自身は、普段から笑顔で話しているつもりだった」ということです。皆さんの店舗でも、笑顔が少ない営業マンはいませんか? また、笑顔が少ないと分かっていても、解決することに難しさを感じている方も多いいのではないのでしょうか?」

本日は、トップ営業マンが実践する「素晴らしい笑顔の作り方」を紹介させていただきます。

トップ営業は毎日、笑顔の特訓を行なっている

これまで、数多くのトップ営業マンと出会いましたが、彼らは皆、素晴らしい自然な笑顔でたくさんのお客様を作っています。しかし、最初からこの笑顔ができたわけはありません。彼らが実際に行なっていた、笑顔の訓練法を3つご紹介します。

訓練① 毎朝、出勤前に鏡の前で「笑顔」の練習をすること

トップ営業マンも、過去には「笑顔が少ない」と何度も注意された経験があり、試行錯誤しながら笑顔の練習をされたそうです。割り箸を口にはさんで、とか、歯を見せる練習、とか。しかし、継続でき

ませんでした。手軽に継続できた訓練は、

これであれば、道具は要りません。鏡の前で笑顔を確認しながら練習でき、慣れば、通勤の車の中でもできます。

訓練② それを商談前に思い出すこと

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!

顔になれます。その瞬間を商談に入る前に思い出し、気持ちを高揚させることで、笑顔で会話がしやすくなります。

訓練③ 商談の際、なろうとすること

最後は、

自分が心を開き、本当に楽しく会話できるはず。自然と笑顔になれる、こちらが笑顔になれば、お客様も自然と笑顔になります。

Aさんは、この3つのポイントで笑顔の練習を繰り返しました。すると、苦手意識のあった、フリー来店のご家族に自分から近づくことができ、何気なく、3歳の女の子と笑顔で会話することができました。

女の子から「おじさん、抱っこして」と言われる程、そのご家族と仲良くなれ、見事成約。Aさんは「生まれ変わったと思うくらい、自分に変化があります!」と、嬉しそう



に報告してくれました。その後、Aさんはどんどん実績を伸ばし、トップ営業の仲間入りをしたそうです。訓練は、個々に合った別の方法もあるでしょう。そうした努力を重ね、自然な笑顔でお客様と接することで、お客様だけではなく私たち自身も、毎日イキイキと仕事に励むことができるのではないのでしょうか。ぜひ、ご自身に合った訓練方法を見つけ、素晴らしい笑顔で毎日を過ごして頂きたいと思えます。

TOZAI Marine transportation of the car. 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 大阪市住之江区新北島1-2-1 オスカードリム4F. TEL: 06-6685-1031 (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).

TAA / CAA 共通. 期間: 2019年10月~12月末. 紹介&入会 キャンペーン. 紹介&入会特典. さらに 入会された方には お得な特典が!! TC-web. 入会金 10,000円. 月会費 3ヶ月分. 0円. 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.

最強買取店になるための

最強買取店の商談テクニックを公開!

『即決力』、その場で決めるテクニック

新人でも「できる営業マン」に变身!! 「即決のための最強フォーメット」その使い方 その6

『即決力』を上げるための『最強フォーメット』の使い方も、終盤となってきた。

今までは乗り換えに対する確率をあぶりだし、お客様の「本気度」を探るための項目だったと言えます。今号で紹介するのは、普段の買取り商談の中でよく出てくるシチュエーションの「他社競合」の存在を問う項目だ。

「他社競合」の確認は、買取り商談では非常に大切な情報となることは言うまでもないだろう。皆様にとって、実践的に感じる内容だと思っ



石沢M 「クロージングで、『ちょっと考えたい』の代わりに、他店の約束を後から言わせないと、実際に、このお客様が即決をする確率があるかどうかの要素を探るのが目的です。それでは説明します」

記者 「お願いします」 石沢M 「他店での査定約束はしていますか」

石沢M 「あくまでも、『これから』他店に行く約束があるかどうかの質問です。商談が始まる前に聞いておくことで、言いつける可能性は少なくなるのです。そこを理解して頂きながら、答えごとの意味を理解してください」

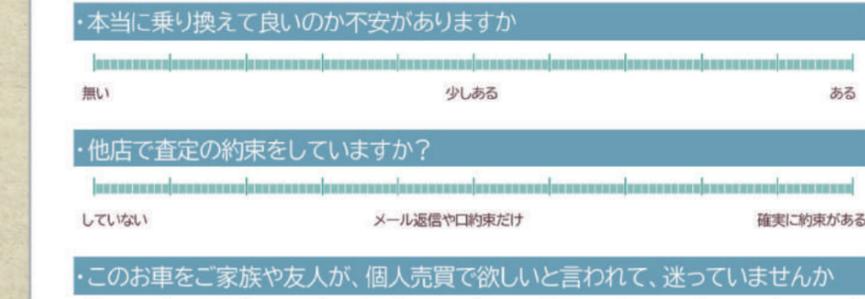
石沢M 「ありがとうございます」 石沢M 「先ほど、他店を回って来たかどうかによって、対応が変わる旨をお伝えしましたが、ちよつとした裏技をお伝えしましょう」

記者 「裏技ですか？」 石沢M 「皆様、やっていくかもしれないませんが、商談開始時に走行距離チェックを行なうのです。契約する時ではなく、記者 「NAKさんのですよね？」

石沢M 「そうです。お金がかかるので、契約の時に使う方は多いと思うのですが、商談前に走行距離チェックを行なうのです」

記者 「どうしてですか？」 石沢M 「すべてとは言わないですが、中販店や買

取り店が査定を出す際に、走行距離チェックシテムを使っている場合があります。自社でチェックをした際に、直前の日付でチェックの記録が残っている場合が結構、あります」



1. 知らない 2. メール返信や口頭約束だけ 3. 確実に約束がある

石沢M 「ありがとうございます」 石沢M 「先ほど、他店を回って来たかどうかによって、対応が変わる旨をお伝えしましたが、ちよつとした裏技をお伝えしましょう」

FC加盟店募集!!アップルと手を組みませんか? オリコン顧客満足度調査 車買取会社 5年連続 第1位. Includes Apple logo and contact info for Apple Auto Network Co., Ltd.

JADRI 日本自動車流通研究所. Advertisement for JADRI membership recruitment, highlighting services like '一括査定事業' (One-time appraisal), '共有在庫事業' (Shared inventory), and '保証事業' (Warranty services).

第79回
ワンプラ指南

あれから数年が経過し、ワンプラは中古車関連事業者にとつて、無くてはならない「売れるマーケット」として、確固たる地位を築いてきた。売れることに気付いた出品店は、オークション相場前後で掲載するようになり、自主検査というハードルも、仕組みができて上がったことで徐々に信頼性が高まってきた。

その間、この連載では「ワンプラの出品の仕方」「出品票の書き方」「売れる写真の撮り方」など、画像を入れて解説。読者から編集部へも多

このコーナーをスタートした6年前は、ワンプラというマーケットがあまり認知されておらず、過去の「共有在庫システム」の延長線上として「売ればラッキー」くらいの感覚で考えていた読者も多かったはずだ。

このコーナーをスタートした6年前は、ワンプラというマーケットがあまり認知されておらず、過去の「共有在庫システム」の延長線上として「売ればラッキー」くらいの感覚で考えていた読者も多かったはずだ。

「売ってから買う(仕入れる)」
ビジネスモデルで急成長

ビジネスモデルで急成長

この問い合わせを頂き、その反響の大きさに驚いたほどだ。

この連載も来月号で一度リセットし、ワンプラの指南について、不定期で掲載していきたい。11月号、12月号では2回に分けて、ワンプラ出品のおさらいをしていく。

ワンプラの買い手

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!

ワンプラマーケットが拡大してきた背景には、異業種を含め、中古車小売りを専門にしている事業者の参入が大きな原動力となった。多くの在庫を抱え、展示販売するビジネスは、もはや過去のもの

となりつつあることも否めない。

「売ってから買う(仕入れる)」。この確実なビジネスモデルが、ワンプラ市場を大きく育てたともいえる。

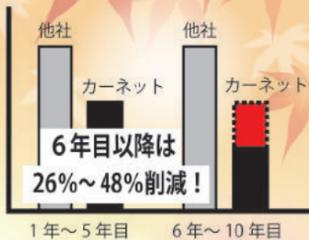
来月号では、出品票の書き方と掲載写真について復習したい。

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

AS ワンプラ
エーエス・ワンプラ

自店在庫がちょっとした事で
たくさん売れる!!

売れる!!

3つのポイント!!

- ポイント1 たくさん** クルマの写真を撮る
ASワンプラは最大50枚登録可能!
特に内装画像が求められています
- ポイント2 たくさん** セールスポイントを入力
ワンオーナー、安全装備、スペアキー、ナビの種類、バックカメラ、SRなどなどを埋めつくすくらい入力してください
- ポイント3 きちんと** ダメージポイントも入力
落札店の気持ちになってキズなどを細かく記入

もっと売れます!!

お問い合わせ・資料請求は▼
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



今回の消費税増税の影響について、1〜3面では主に新車販売についてお伝えした。ここからは拡大版「必殺相場人」として

10月に仕入れた方が安かった?

1〜3面では消費税増税による新車販売の影響をご紹介した。ここでは中古車相場への影響を見てみよう。今年の中古車全体の平均相場は昨年一昨年よりも低い水準で推移しているが、

消費税10%前後
その時自動車市場はどうなった?
中古車相場編

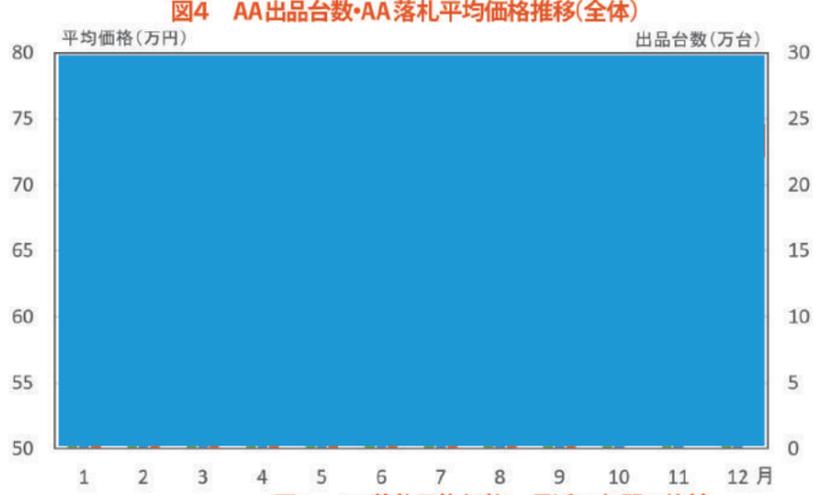
ことが、9月と10月でも起こるのだ。9月の平均相場65万円に対して、10月は61万円

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!

と云うには、なにより自信と勇気が必要だろう。たかが2割、されど2割。今回の消費税増税では、販売のプロであるはずの我々も消費者と同じ感覚で動いてしまい、

まず図4をご覧下さい。これは2017年から今年まで、3年間の中古車オートオークション(AA)の状況を示したもので、折れ線グラフが平均価格、棒グラフが出品台数を表している。平均価格を追っていくと毎年似たようなラインを描いているが、今年赤の実線は4月以降の相場が

でその差4万円(6.2%減)。昨年は4万円差(5.7%減)、一昨年は5万円差(7.1%減)だった。※今年の10月相場は第3週までの結果。ここで今回の増税で相場がどう変わったのか、今一度考えて頂きたい。8%から10%ということは2割の増加だ。という事は、中古車に限っては、相場が高い9月に仕入れて売るよりも、



高年式良質の小売ダマは高値を維持。きつかけは、ある中古車専門店が聞いた「10月に入っても相場が下がった実感がない」との声だった。

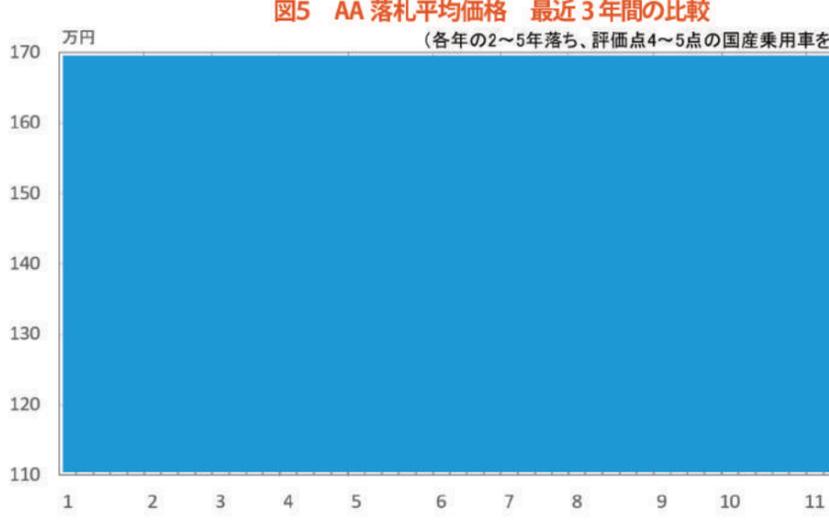


図4のデータは様々な年式、様々な評価点のクルマで構成されているため、先の専門店経営者が注目する小売ダマとはズレた結果になった可能性がある。そこでいわゆる小売ダマを想定して

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2211番地
 tel 058-398-5100(代) fax 058-398-5109 http://www.i-gforce.co.jp