



相次ぐ台風襲来で自動車業界も被害

昨年(2018年)の台風は、近畿地区を中心に大きな被害をもたらしたが、今年は9月9日に千葉県に上陸した台風15号、そして10月12日に静岡県に上陸した台風19号により、関東から東北にかけて大きな被害を受けた。両台風による死者は92人(11月中旬現在)。

関東地方を襲った2つの台風によって、

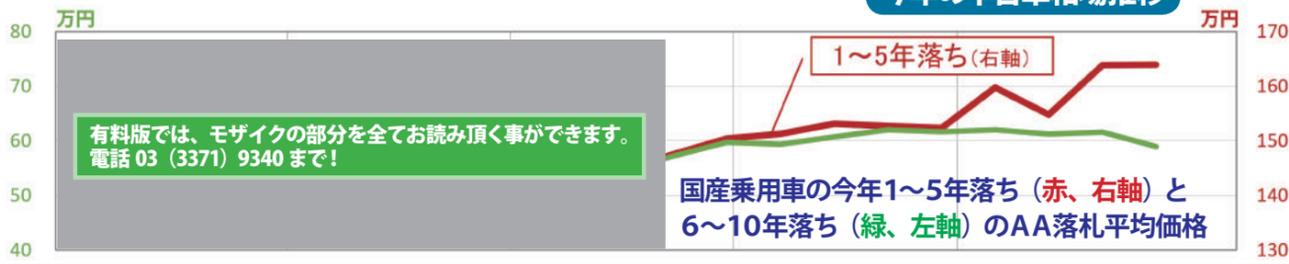
推定で20万台の車両が冠水したほか、新車ディーラー、中古車販売店、そしてAA会場も被災。15号では鉄塔や電柱の倒壊によって、千葉県内の電力供給網が長らく回復しなかったことによる被害も発生した。

揺れる日産 ゴーン容疑者に続いて西川氏辞任

2018年11月19日のゴーン被告逮捕は、自動車産業史に残る大事件だったことは間違いない。あれから1年――。

後任の西川広人社長兼最高経営責任者は企業統治改革を進めたものの、今年9月、自らの報酬問題でまさかの辞任に追い込まれた。

この間に失われた利益、そして企業の信用も痛手だが、自動運転など来る自動車革命に備えた投資や人材確保が疎かになっていることを危惧する声は多い。



- | 5月 | 4月 | 3月 | 2月 | 1月 |
|-----------------------|-----------------------------------|------------------------------------|--|---------------------|
| 12日 ホルムズ海峡でタンカー攻撃 | 19日 池袋で高齢者事故
連続爆弾テロ | 21日 イチロー選手引退
31日 香港で大規模デモ発生 | 22日 はやぶさ2、小惑星リュウグウに着陸成功
28日 ベトナムで2回目の米朝首脳会談 | 27日 嵐、活動休止発表 |
| 8日 トヨタの19年3月期売上高、30兆円 | 10日 ブラックホール撮影
15日 ノートルダム大聖堂大火災 | 6日 ゴーン被告、作業着姿で保釈
15日 NZのモスクで銃乱射 | 5日 豊洲市場初競りでクロマグロ3億円 | 26日 大阪なおみ全豪オープン優勝 |
| 1日 令和天皇即位 | 4日 N-BOX、2年連続車名別トップ | 4日 N-BOX、2年連続車名別トップ | 26日 豊洲市場初競りでクロマグロ3億円 | 5日 豊洲市場初競りでクロマグロ3億円 |

- | 5月 | 4月 | 3月 | 2月 | 1月 |
|---------------------------|-------------------------|---------------------------|---------------------------|------------------|
| 28日 シトロエンC5エアークロスSUV(C8系) | 17日 ボルボV60クロスカントリー(ZB系) | 28日 デイズ(B4系) / eKワゴン(B3系) | 19日 BMW 8シリーズ、カプリオレ(G14系) | 28日 アウディRS4 |
| 13日 ボンゴブローニイバン(200系) | 10日 RAV4(50系) | 9日 BMW 3シリーズ(G20系) | 14日 AMG GT(X190系) | 11日 コペンクーペ(400系) |
| 17日 スーパ(DB系) | 15日 シトロエンDS3 | 20日 アウディA6(F2系) | 19日 BMW 8シリーズ | 28日 アウディRS4 |
| 24日 マツダ3(BP系) | 17日 ボルボV60クロスカントリー(ZB系) | 25日 BMW Z4(G29系) | 14日 AMG GT(X190系) | 28日 アウディRS4 |
| 28日 シトロエンC5エアークロスSUV(C8系) | 17日 ボルボV60クロスカントリー(ZB系) | 25日 BMW Z4(G29系) | 14日 AMG GT(X190系) | 28日 アウディRS4 |



「一面からいっしょ」

要はいつ発生するのかが関心の的となっている。その後、盛り上がり欠けたまま10月の増税を迎えたかのように見えたものの、今年9月の新車販売台数(軽自動車含む乗用車)は45万9000台。1995年以降、最高の台数を記録したことが判明した。

また、編集部調査の結果、輸入車は高額であることに加え、10月までの期間に新型車やフルモデルチェンジ車の投入が多かったことから、国産車よりも前、夏ごろから駆け込みが顕著だったことが明らかになっている(2~3面の表「発売された主な新車」と本紙19年11月号参照)。

中古車(乗用車)についても新車と同様、今年は駆け込み需要発生の実感がなく、時だけが過ぎていった感があった。

令和、台風、東京モーターショー!...

今年1年振り返り

タピオカ、ラグビー熱狂、ノイベル賞...

来年は何が起こるのか!?

社会で起きた出来事

発売された主な新車

1年間総まとめスペシャル

いすゞユーマックス 歳末キャンペーン

973回九州開設記念

大型4社協賛通常オークション

歳末出品キャンペーン

新規入会キャンペーン実施中

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

2019 年間総まとめ スペシャル

東京モーターショーの来場者増加

日本自動車工業会の発表によると、今年の東京モーターショーの来場者数は130万900人で、前回(2017年)の来場者77万人に比べて69%もの増加となった。

海外自動車メーカーの出展が減るなかでの130万人超えは、異業種からの参加などによる、来場者を楽しませる工夫が功を奏したものと見えそうだ。



明暗分かれた自動車メーカー決算

自動車メーカー各社の2019年04-09月期決算はトヨタとスバルが売上高、営業利益、当期純利益それぞれでプラスを計上したのに対し、他社は軒並みマイナスだった。

トヨタの上期は売上高15兆2855億円(前年同期比4.2%増)、営業利益1兆4043億円(11.3%増)、当期純利益1兆2749億

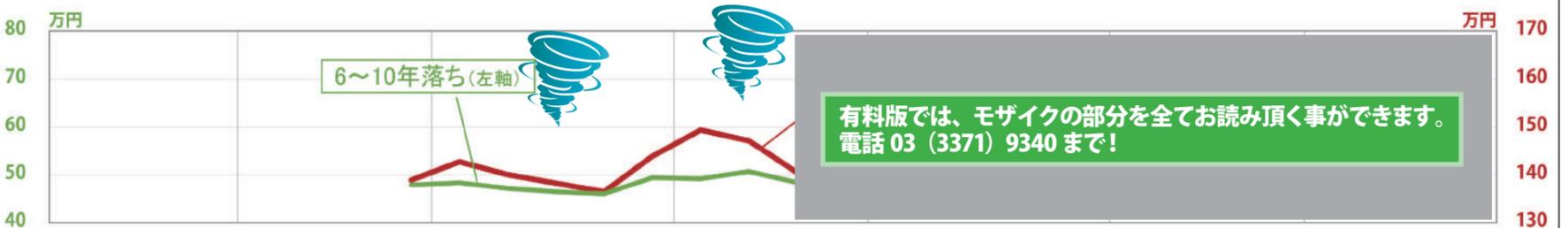
円(2.6%増)。当期純利益は過去最高を記録した。

一方、日産は売上高5兆30億円(9.6%減)、営業利益316億円(85.0%減)、当期純利益653億円(73.5%減)。三菱自もそれぞれ1兆1279億円(3.5%減)、営業利益102億円(82.0%減)、当期純利益25億円(95.0%減)だった。



快進撃続くN-BOX 20ヵ月連続で車名別販売トップ

N-BOXの快進撃が止まらない。今年10月の販売台数は1万5768台で登録車トップのカロラ(1万1190台)に大きく水をあけた。同車は、登録車を含む月間新車販売台数において26ヵ月連続で首位を維持している。



12月	11月	10月	9月	8月	7月	6月
22日 広州モーターショーでレクサスのEV公開	18日 ヤフーとLINE 経営統合発表	7日 トヨタ、中間決算で純利益過去最高	1日 消費税率10% 自動車取得税廃止	18日 あり運転手配の男逮捕	25日 日産、1万2500人削減を発表	6日 吉本芸人の闇営業発覚
	22日 台風19号死者91人	10日 吉野彰さん、ノーベル化学賞受賞	23日 国連で16歳環境活動家グレタさんが訴え	28日 九州北部で大雨	18日 京都アニメーション 放火殺人事件	28日 G20大阪サミット開始
	31日 首里城焼失	10日 台風15号首都直撃	9日 日産の西川社長、辞意発表	19日 東京23区で熱中症死者100人超		24日 トヨタ、20年5月から全車種併売

12月	11月	10月	9月	8月	7月	6月
5日 ライズ/ロッキー (A200系)	25日 アウディA1	24日 CX-30 (DM系)	3日 アウディQ8 (F1系)	1日 マツダ6 (GJ系)	5日 ポルシェ911	1日 レンジローバリー
5日 ボルボS60	5日 ベンツCLA	26日 BMW3シリーズ ツーリング	17日 カローラ (210系)	9日 N-WGN (JH3/4系)	9日 タント (LA650系/LA660系)	6日 ベンツBクラス (W247系)
?	?		12日 マツダ2 (DJ系)	27日 ベンツCLA (C118系)	22日 ベンツAクラスセダン (V177系)	19日 ベンツGLE クラス (W167系)
?	?		29日 BMW1シリーズ	27日 ベンツCLA (C118系)	25日 シフォン	21日 ポルシェ カイエンクーペ



実際のところ、今年の相場は昨年、一昨年に比べて低調で、9月の平均相場は17年、18年がともに約70万円だったのに対して今年約65万円と、駆け込みどころか例年よりも低い結果に終わった。

だが、評価点4.5、年式が2.5年落ちの、いわゆる「小売りだま」に限っては、相場が昨年とあまり変わらない高値で推移。6月後半から相場が上昇していたのに加え、9月後半には一段と相場が上昇したことから、やはり増税前の駆け込み需要が発生していたことが伺える。

ところで、中古車相場を引き上げた要因として、台風や大雨による車両被害も挙げられる。

一説には20万台とも言われる今年の災害被害車数だが、自動車が生活の足として、なくてはならない地域で多くの被害を受けた。新車の納期は約1ヵ月かかるのに対して「中古車の納期は平均で17日ほど(中古車流通関係者)」。品質が良く、納期が早い小売りだまが多く求められたことは想像に難くない。

紙面の都合で今年の新車、中古車販売を駆け足でおさらいしたが、皆様の感覚と一致していたのだろうか。中古車相場については最終面(28面)で詳しく解説しているのので、そちらもご覧いただきたい。

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

詳しくはこちらをご覧ください! <http://www.araiaa.jp/>

ARAI AUTO AUCTION KANSAI **関西会場**

出品受付中!!

バントラ・建機・農機をはじめ、多数のアイテム出品受付中!!

出品に関するお問い合わせは、関西会場にご連絡ください。 ▶ TEL:06-4395-5274

《3面からつづいて》

車屋さん100人に聞きました!

篩走!
緊急調査!

車屋さんにとって、今年はどうな年だったのか。編集部は全国の小売り店、買取店、ディーラー、大手、新車リース専門店などなど、100人に聞いてみた。儲かった人、そうでない人、ハプニングに見舞われた人……それはもう人それぞれ。貴重な意見も聞くことが出来たので、ぜひ参考にして頂きたい。

中古車業界の出来事で印象に残ったことは?

Q2

池袋の事件による、ASV車および補助ブレーキの問い合わせの増加

消費税アップで従来のような駆け込みが無かったこと

あおり運転報道による、ドラレコのニーズ拡大

JAAが新会場オープン

LAA関西会場をTAAが取得したこと

IMA東京がオープン

台風による被害

今年アニバーサリーイヤーを迎えた名車たち

年前	西暦	発売月	トピックス	型式
60年前	1959	1月	富士精密工業、プリンス・グロリア発売(戦後初の日本車3ナンバー車)	BLSIP-1型
		8月	日産・ブルーバード発売	310型
			BMC MINI 発売	—
50年前	1969	2月	スカイライン GT-R 発売	PGC10型
		3月	スバル ff-1 発売	A14/15型
			日産シルビア / ガゼール発売	S110型
			フェアレディZ 発売	S30型
40年前	1979	5月	スズキ・アルト発売	SS30V/40V型
		6月	三菱・デリカスターワゴン発売	L0系
		10月	マツダ、サバンナ RX-7 発売	SA22C型
			日産・セドリック / グロリアに日本初のターボエンジン搭載	430型

年前	西暦	発売月	トピックス	型式
30年前	1989	2月	スバル・レガシイ発売	BC/BF型
		4月	日産・180SX 発売	RS13型
		7月	日産・フェアレディZ発売	Z32型
		8月	日産・スカイライン GT-R 発売	BNR32型
		9月	ユーノス・ロードスター発売	NA6CE型
		10月	トヨタ・セルシオ発売	UCF10型
20年前	1999	1月	日産・インフィニティ Q45 発売	G 50型
			トヨタ・ヴィッツ発売	SCP10型
			三菱・ランサーエボリューションVI発売	CP9A型
			日産・シルビア発売	S15型
		4月	日産・スカイライン GT-R 発売	BNR34型
			ホンダ・S2000 発売	AP1型

本年もお世話になりました!

12/24 tue 764回

2019年ファイナルAA

取引1台賞(成約または落札)

ヤマザキ フルーツサンドケーキ チョコ(ディズニー)

ヤマザキ プッシュド・ホワイト(ディズニー)

スマートCIS設定会開催!

※賞品の交換は11:00~となります。※賞品はなくなり次第終了となります。※賞品は予告なく変更する場合がございます。※掲載の写真・イラストはイメージです。

立体駐車場建設の為、ご迷惑をおかけしております。令和2年5月頃には完成予定となっておりますので、ご了承くださいませようお願いいたします。

本年最後の 応札保証額 UP! メガホワイト祭り

2500ccクラス	56,000円 UP!
2000ccクラス以上	54,000円 UP!
1600ccクラス以上	45,000円
1600ccクラス未満	30,000円
660ccクラス以下	16,000円 UP!

輸入車ホワイトコーナー R事故・現状車コーナー

2000ccクラス以上	36,000円	2000ccクラス以上	38,000円 UP!
1600ccクラス以上	31,000円	1600ccクラス以上	20,000円
1600ccクラス未満	21,000円	1600ccクラス未満	15,000円
660ccクラス以下	14,000円	660ccクラス以下	14,000円

※詳細はCIS-USSJAPANをご覧ください。

USSR **2020年も** 宜しくお願ひ 致します!

1/7 tue 765回 初荷AA

エントリー賞 なくなり次第終了となります。

みたらし回子 or きなこ回子 おしるこサービス!

年末年始のお知らせ
12/27(金)~1/3(金)まで 休業させていただきます。

搬入終了! **12/29(日) 2019年 17:00**

搬入開始! **1/4(土) 2020年 9:00**



画像① “軽プラットフォーム”採用のハスラー



画像②ワゴンRのエンジンルーム



画像④確認する時は必ずライトが必須!



画像③こちらのアングルが比較的確認しやすいです

先日の東京モーターショーで新型モデルが発表された、軽クロスオーバーモデルの代表格「スズキ・ハスラー」。先月号で紹介したヴェゼルと同じ、2013年12月に登場しましたが、その趣味性の高いデザインと多様なカラーリングで話題となりました。

プラットフォームは5代目ワゴンRと共有ですが、プラットフォーム自体は、5代目ワゴンR(MH34S/44S系)と同じ「軽プラットフォーム」を採用しております。

インサート(左右Fインサイドパネル&サイドメンバー先端部)を確認することが必須となります(画像①赤丸)。

死亡になる部分はどうしても薄暗く、「上側から見下ろす体勢」で無理矢理チェックを済ませようとする行為は、妥協した確認を誘発します。

死亡になる部分はどうしても薄暗く、「上側から見下ろす体勢」で無理矢理チェックを済ませようとする行為は、妥協した確認を誘発します。

第73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』35

スズキ・ハスラー

レポート 株式会社 ジャッジメント



2013年12月に登場したハスラー

勝手に格付け! 査定難易度

“クラッシュブルゾーンが狭い”という軽自動車特有の事情により、骨格部位が損傷しやすいモデルです。

定番の確認ポイントに加えて、さらに細かくチェックすることが求められます。

査定難易度 B

知っておきたい インспекション・データ

◆修復歴遭遇率 (弊社検査実績) 17.3%
2015年の集計時(20.1%)から比較すると、数値が低下していることがわかります。これは修復歴基準の改訂によるもので、該当車両が減少していることが要因と推察されます。

その内訳
フロントエリア修復 59%
サイドエリア修復 23%
リヤエリア修復 18%

◆車台番号刻印位置
→ダッシュパネル左側に打刻

◆色ナンバー表記位置
→ダッシュパネル左側に記載

◆ボンネットオープナー位置
→右フロントピラートリム下部



画像⑥ライトを使用すれば確認しやすい



画像⑤カバーで覆われ薄暗いが……

リヤエリアの障害は左右端の「カバー」

ハスラーのリヤエリアは、バンパー下側からの確認が求められます。リヤエンドパネルとリヤフロアの接合部周辺の大部分は確認しやすいのですが、問題は左右両端に装着されたカバー(画像⑤)。

バンパー中央付近から覗き込むことで対応できますが、カバーで覆われているため、とにかく暗いのです。

覗き込む体勢とライトを持つため、辛い体勢を維持しての確認となってしまうますが、画像⑥赤丸のように、ライトを用いれば、リヤサイドメンバー先端部(損傷多発地)もはっきり確認することが可能です。

ハスラーは、軽自動車ながらも査定検査で妥協した確認を許さない「苦勞させられるモデル」なのです。



スズキ・ハスラー YouTube 動画はこちらからアクセスできます

パワフル軽四ブロック

人気No.1! 良質車まんさい! 高成約率!

7-10月 平均出品台数 400台

7-10月 平均成約率 60%

出品料 3,500円

軽四リフレッシュブロック 出品料 5,500円

(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)

12/11 SUAA近畿ジョイントAA

【ご出品1台賞】クリスマススイーツ

12/25 ファイナルAA

【お取引賞】台数に応じて年末食品

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

TAA

TOYOTA U·SEC

新会場まもなくオープン!

2020 1.11 SAT

TAA兵庫

GRAND OPEN!



12月10日(火)より
1月11日(土)開催分
搬入受入開始

月曜日～土曜日(祝日含む)

9:00～17:00

(12/28は17:00まで搬入可能、12/29～1/3は搬入不可)

お問い合わせ

TAA兵庫会場準備室

〒663-8155 兵庫県西宮市甲子園浜2-16

0798-44-3201 [お問い合わせ時間]
月～金 9:00～17:00

新規会員募集中!



トヨタ・オート・オークション

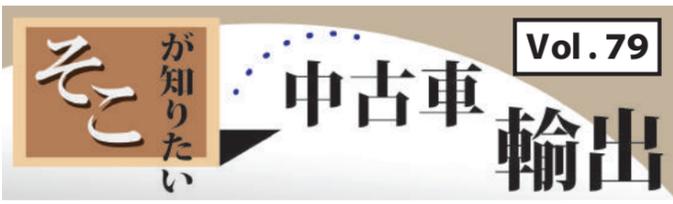
インターネットサービス TC-web

詳しくはHPへ <https://taacaa.jp/>

2019 中古車輸出台数大胆予測

今年も残りところ、あと1カ月となり、恒例となっている通年での中古車輸出台数を大胆に予測してみたい。今回も、財務省から発表された9月までの貿易統計に独自の手法で、残り3カ月の間の予測数値を加え、通年での台数を割り出した。

NPPO法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡



2019 年中古車輸出台数&上位20ヶ国予測

Table with 5 columns: 順位, 国名, 9月迄累計, 19年見込, 前年比, 18年実績. Lists top 20 countries for used car exports.

※ 色の国は過去最高値の予想

筆者は今年の1月号で「過去最高の136万台超えが期待できる一年」と、自信を持って予測していた。ところが10月に相次いだ自然災害によ...

今年も残りところ、あと1カ月となり、恒例となっている通年での中古車輸出台数を大胆に予測してみたい。今回も、財務省から発表された9月までの貿易統計に独自の手法で、残り3カ月の間の予測数値を加え、通年での台数を割り出した。

中古車輸出にとってもマインスマイルとなることから、やむなく下方修正し、127万6906台とした。

ただ、それでも過去6番目の高水準であり、また年末に向け、国内の中古車流通の動向次第では、130万台超えの可能性も、わずかながら残している。

「過去最高の136万台超えが期待できる一年」と、自信を持って予測していた。ところが10月に相次いだ自然災害によ...



3年前、この連載で独占取材に応じたスリランカの次期大統領ゴダバヤ・ラージャパクサ氏(中央)

AUTOHUB advertisement for international logistics services, including RORO and container ships. Includes contact info and website.

HONDA

ゆく年くる年 記念オークション開催!!

ファイナルAA

2019年
12月 **23**日 月

10:30スタート

**各会場
イベント開催**

初荷AA

2020年
1月 **6**日 月

10:30スタート

ご来場プレゼント

Hondaオリジナル
プレミアムフリース
ブランケット

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

2019年 12月							2020年 1月							
月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月
23	24	25	26	27	28	29	30	31	1	2	3	4	5	6
ファイナルAA	○	休	○	○	休業期間							○	○	初荷AA

○は通常営業日となります

H@ H@アプリ

Point 1 **スマホでセリに参加**

Point 2 **下見検索 落札管理**

Point 3 **車検証 情報取得**

Point 4 **計算書 情報取得**

ホンダオートオークション 会員様限定アプリ

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

ホンダイインターネットオークション (H@Live)

月額使用料 **無料!** 予約入札登録料 **無料!** FAX下見(3件) **無料!**

後商談可能 落札料(予約入札落札料)

落札料+ **4,000円** (税別) **12,000円** (税別)

毎週月曜日は6会場同日リレー開催!(8レーン)

新規会員募集中!!

入会保証金 **0円**

入会金(税別) **35,000円**

年会費 **無料**

ランニングコストで比較してください

保証金なし 年会費なし※ Web(H@Live)使用料なし

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**

※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。

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

TAA / CAA 共通

紹介&入会

キャンペーン

期間:2019年10月~12月末

紹介&入会特典

どちらか
選べる!

モバイル バッテリー



ワイヤレス充電対応



※いずれか一つ
(色選択不可)を進呈

スマートウォッチ

iWOWNfit i6HR-C



または

さらに

入会された方には お得な特典が!!

TC-web

※フル・ライトプランに限る

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

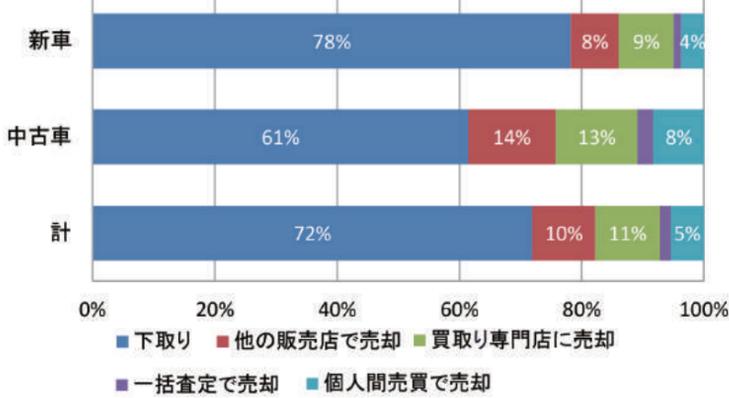
北海道会場 毎週木曜日開催 〒066-0051 北海道千歳市泉沢 1007-190 TEL 0123-28-8700 FAX 0123-28-8720	東北会場 毎週木曜日開催 〒963-0215 福島県郡山市待池台 1-27 ウェストソフトパーク TEL 024-963-0388 FAX 024-963-0390	関東会場 毎週木曜日開催 〒261-0002 千葉県千葉市美浜区新港 57-2 TEL 043-246-5211 FAX 043-246-5231	横浜会場 毎週土曜日開催 〒231-0816 神奈川県横浜市中区南本牧 6-3 TEL 045-628-6000 FAX 045-628-6001	中部会場 毎週木曜日開催 〒510-8114 三重県三重郡川越町大字亀崎新田字下新田 82-1 TEL 059-366-2810 FAX 059-366-2814	近畿会場 毎週火曜日開催 〒572-0076 大阪府寝屋川市仁和寺本町 3-1-22 TEL 072-826-3486 FAX 072-829-6139
兵庫会場準備室 毎週土曜日開催予定 〒663-8155 兵庫県西宮市甲子園浜 2-16 TEL 0798-44-3201 FAX 0798-44-3202	広島会場 毎週火曜日開催 〒739-2211 広島県東広島市河内臨空団地 7-1 TEL 082-437-2600 FAX 082-437-2030	四国会場 毎週火曜日開催 〒767-0032 香川県三豊市三野町下高瀬字手石場 3045-1 TEL 0875-56-2400 FAX 0875-56-2401	九州会場 毎週火曜日開催 〒838-0121 福岡県小郡市上岩田字東野口 938-1 TEL 0942-41-2266 FAX 0942-41-2267	南九州会場 毎週火曜日開催 〒899-6207 鹿児島県始良郡湧水町米永 2941-12 TEL 0995-54-1511 FAX 0995-54-1533	

株式会社 シグマネットワークス 〒103-0025 東京都中央区日本橋茅場町 3-9-10 茅場町プロードスクエア 8 階
TEL 03-6757-7800 FAX 03-6757-7801

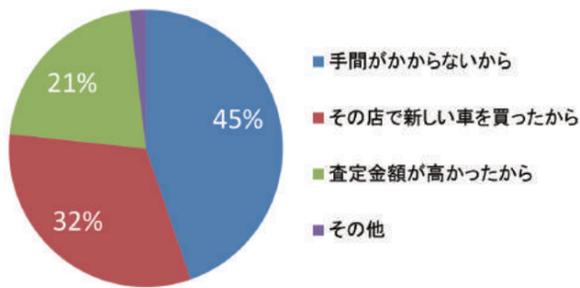
TC-web <http://taaca.jp/>

車の下取り、売却に関するアンケート

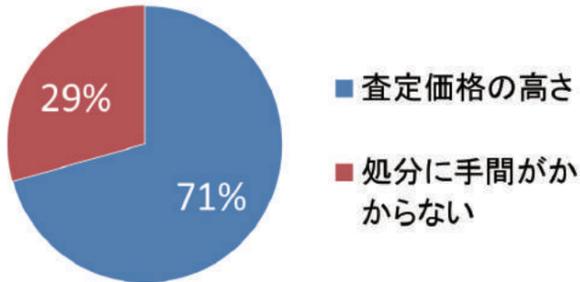
③乗り換えの際に、以前の車の処分方法について、以下からお選び下さい



④処分方法を選択した理由について、以下からお答え下さい



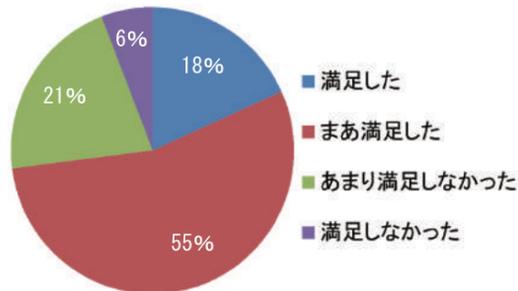
⑤今後、乗り換え等で車を処分するとき、以下のどちらかを優先したいですか



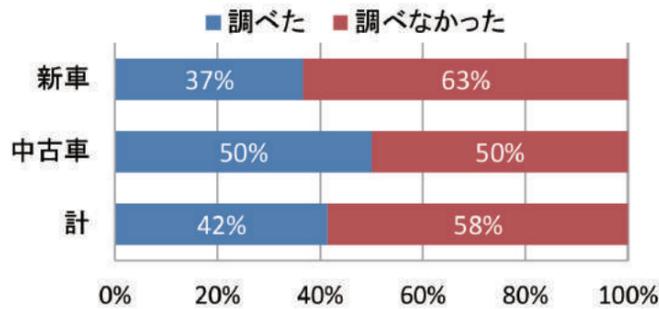
オークネット(藤崎清孝社長)はこのほど「車の下取り、売却に関する消費者意識調査」の結果を発表した。これはオークネット総合研究所が実施したインターネット・アンケートで、1546人の回答結果をまとめたもの。それによると、まず、車を処分した時の下取り価格や売却額には、27%が満足していないと答えた(下の①の表、あまり満足しなかったが21%、満足しなかったが6%の合計)。また、車を乗り換える際に、処分する車両の価格を調べているのは約4割と答えたほか、処分する車両の客観的な評価を知りたいと回答したのは約8割に上った。

なお、乗り換えの処分方法は、72%が下取りを利用し、買取専門店での売却と他店での売却は合計で21%にとどまった。車の処分方法の理由については、手間がかからないから、45%だった。今後については7割が査定価格の高さを優先したいと答えている。 ※全体の調査結果と詳細は、オークネットのホームページのニュース一覧に掲載。

①下取り・売却した車の価格(評価)に満足しましたか



②車を乗り換えるとき、ネットや買取専門店等で処分する車の価値(価格)を調べましたか



マイカーの処分先は？売却額には満足!?

オークネット総合研究所まとめ

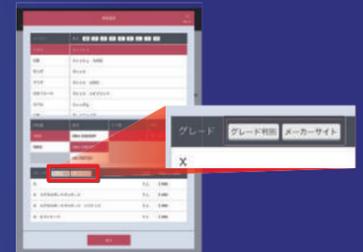


中古車 下取り査定ソリューション

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!



外国人整備人材と共存共栄する時代 ⑪

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

我々は、外国人整備人材を単なる「人手」として考えるのではなく、「外国人とどう向き合うのか？」を真剣に考えなければいけない時代に、すでに突入している。

将来を見据えた外国人活用の計画

株式会社初石鋳金(熊本匡史社長、千葉県流山市)では、ベトナムから3名の塗装技能実習生を受け入れた。

昨年9月に熊本社長自身がハノイへ行き、実習生を面接。彼らが今年になって無事に日本へ入国し



初石鋳金の工場

「当社は今まで、外国人と働いたことがありませんでした。そのため未知の部分が多かったです(熊本社長)。さらに「現地で15名の実習生候補と面接を行いました。選ぶ条件として、性格を重視しました。受け入れる時に一番不安だったのは、外国人が会社に入って、社内の規律などが乱れること。輪を乱されることを不安に思ったので、協調性がありそうな人材を選ぶことにしました」と語る。

受け入れを決めた背景として、当然人手不足というのがあった。実際に求人してみても応募が少なく、人がなかなか集まらない状況が続いた。熊本社長は「この状況が好転することはないと思います。将来的に深刻な人手不足になる状態を、今から作っておくことが必要だと感じ、外国人採用に踏み切りました」と語る。

現実的には、技能実習生の受け入れを決めても、すぐに技能実習生は会社に入ることができない。受け入れの申し込み、実習生の募集を経て、現地での面接を行う。面接後は、現地での事前教育・講習、日本への入国手続き(在留資格取得)、日本国内での講習を行ない、ようやく会社に入ることができる。

現在、現地での面接をしてから会社に入るまでに、10カ月以上を要する。初石鋳金では、外国人を受け入れる前の従業員の反応は、決して良いものではなかったという。「社長は外国人を『安い給料で働かせるのが目的』のように思われていた感じもします」と熊本社長は当時を振り返る。

しかし、「社員も業界全体の人手不足を理解していた部分があったので、激しい抵抗はありませんでした」。同時に面接から帰国した後は、社員に外国人活用の必要性を語ったという。

実際に、ベトナム人が入社してからは、社内の雰囲気が一気に変わった。「とにかく明るいですし、礼儀正しい。素直でもあり、仕事一生懸命です。当初の外国人のイメージが、私も含めてガラッと変わりました」。

続けて「仕事の覚えが早く、日本人の見習いと比べても遜色ないのを感じました。日本語についても、想像しているよりもしっかりとコミュニケーションが取れました。最初は、スマホアプリなどで意思疎通を図っていましたが、す



左からミン氏、熊本社長、ロン氏

人手が足りなくなってきたから採用では遅い

日本の整備工場が外国人を雇用するために、気を付けておくことがある。

熊本社長は「将来を見据えた計画採用」の重要性を強調する。「将来、日本人の採用はさらに困難になることは明らかです。本当に人材が足りなくなってきたから動くのでは遅いと思います」。

さらに「教育には時間が必要ですが、これは日本人でもベトナム人であっても同じこと。多少、余力があるうちに採用の仕組みを作り、段階的に着手する必要があると思います」と、外国人活用のための先を見据えた計画採用の必要性を語る。

初石鋳金の業務としては、自動車販売、自動車整備、鋳金・塗装、ロードサービス、損害保険がある。その中で、鋳金・塗装に限っては、すでに社員の平均年齢が48歳だ。15年後には、多くの日本人社員が定年を迎える。しかし、日本人の若手が採用できるかといえば難しい。熊本社長は「社員の年齢が50歳前後に偏っていて、近い将来、一気に退職することが予測されます。その時に、外国人採用を

始めていくのでは絶対に遅い。その前に準備をしていく必要があります。将来は、リーダー以外の多くが外国人になっていく、この可能性もあり得ると思っています」と語る。

今、クルマ屋の経営者が考えなくてはいけないことは、外国人と共存共栄していくこと。「なぜ、外国人を受け入れたのか?」。各社とも当初は単なる人手不足が理由であったのかも知れない。しかしながら、将来の海外進出、または海外ビジネスとのブリッジ人材としての活用もある。外国人受け入れ後は、社内組織が活性化することのすばらしさが付いている。経営者は意外も多い。すべてのクルマ屋が、外国人の受け入れの問題に真正面から向き合う時代が来たと言える。

「月販の8割まで中古車リースが増えてきた」

株式会社ネクスト (福岡県北九州市)

福岡県北九州市に、販売の8割を中古車リースが占める中古車販売店がある。当初は、競争の激しい新車リースとの差別化として、取り扱いを開始したというが、今では主力の商材といえるまでに成長。さらに、集客の間口を一層広げるべく、中古車レンタカーも効果的に活用する。

『もう車にお金をかけないで下さい!』。自動車販売店としては、信じられないような文言が大きく踊る。そんな衝撃的な名刺をくれたのが、株式会社ネクストの岩井達治店長だ。

同社は、平成13年に創業。現在では、在庫200台規模を数える立派な中古車販売店である。そんな店舗が、なぜ中古車リースを手掛けたのか。「新中販売のほかに、もう一つ商材がないか。新車リースは乱立していて競争が激しい。そう考えて行き着いたのが、中古車リースです」。

同社は昨年1月に、長野県を本部とするチェーンに加盟。以来、月額4980円からの中古車リースを開始した。「この辺りは交通の便も悪く、足としての車は絶対に必要。そういう地域ですから、安い方が良い。とくに軽自動車の需要はとて多いのです」と話す。

月額4980円から、という金額には、車両代のほか、車検、保険、税金、メンテなど、必要経費がすべて含まれる。それでいて、車種は5年未満、5万キロ以下の上質な車両に限定しているというから、お買い得感はかなりなものだ。

実際、「月額4980円～」と謳っている看板のアイキャッチ効果は、かなり高いという。そこ

からの商談では、そのまま4980円の軽を契約するユーザーもいるが、大抵はセダンタイプになるので、人気のワゴン系かスライド系にグレードアップするケースも多いという。そのため、トータルで見れば、決して小さくない台粗利を残せている。

「今では月販の8割まで、中古車リースが増えました」と話す岩井店長。

ところで、こうした低価格車を取り扱う際、ファイナンスの審査はどのようだろうか。気になることを聞いてみると「そもそも規約がローンとは違うこともあって、小売りより通りやすい印象です」という。

一般的に、低価格車の購入客はローンの審査結果が厳しいといわれるが、こうした面でも中古車リースは扱いやすい商材のようだ。

中古車レンタカーが有効な集客ツール 軽トラに月間150件の申し込みも

ネクストでは、本業の車販につながるよう、先述した通り中古車リースを開始した。そこへもう一段、今度はより多くのユーザーに来てもらおうと取り組んだのが、中古車レンタカーだ。

「もともとレンタカーには興味がありました。集客のいちツールとして、あくまでも販売目的で始めたのです」。

数あるチェーンのなかで、白羽の矢を立てたのがカーベルの100円レンタカーだった。「カーベルは学校のような要素もあって、有益な情報を教えてもらえるのが決め手になりました」と、加盟の動機を説明する。



アイキャッチの効果が絶大な外観



岩井達治店長

実際にスタートしてみると、観光客やビジネスマンは思ったより少ない。ほとんどが、車を保有しているユーザーが借り

に来る。それも意外だった。「車は持っているけど軽なので、ミニバンを借り

に来店されるケースがとて多いです」。

また、最近では、とにかく軽トラックの申し込みが増えていることに驚いている。「ミニバンは買う候補に成り得ますよね? でも軽トラは買いたいとは思いません。なのでレンタカーなんです」。

利用者は引越し目的が多いが、その他にも粗大ごみを捨てに行くなど、使い方は様々。多い時期は月間で150件の利用があるというから、そのニーズは相当なものだ。

こうしたレンタカーのユーザーは、ほとんどが同店を利用したことがない層だという。しかも、商圏内でターゲットになる候補。つまり、新規の見込み客にアプローチしていることになる。

「まずは、当店の場所を知ってもらえるだけでも価値があると思いますね。レンタカーのお客様が、そのあと、中古車リースや新中販売へつながっていますので、良い流れが来ています」。

岩井店長は、メインの中古車リース、車販に対して、レンタカーを従来以上にもっとと上手く絡めていく方法があるはず、と意気込む。

さらに、レンタカー事業単体としての拡大も見出ししており、「保険の代車需要や、1カ月単位の長期プランなども増やしていきたいです」と話している。



平日でも商談客が後を絶たない



店内でも中古車リースをPR

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>



12月

3開催限定イベントコーナー 今回でラスト!!
12/24(火) サポカーコーナー設置

12/3(火) 四駆祭AA

12/10(火) 年末スーパージャンボ記念AA

12/17(火) ディーラー協賛ビックAA

12/24(火) クリスマス&大納会AA

出品条件 ※ご不明な点は、お問い合わせください

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



高成約
継続中!

CAA 中部会場

Challenge Advance Assist

1年間ありがとうございました

年末感謝祭

End of year Thanks Festival

12/11(水)
AM10:00START

出品または落札1台以上賞
大抽選会

1等
某有名メーカー人気ゲーム機

2等
※12/31(火)お届け
和風三段重 豪華おせち

3等
切り餅 3kg

4等
モスチキン 10本

5等
BIG菓子

※賞品は、AA当日のお渡しとなります。 ※イラストはイメージです。

ファイナル

Final AA

12/25(水)
AM10:00START

全車出品料無料!
(流札時)

Merry Christmas

出品または落札1台以上賞
クリスマスブーツ

※賞品は、AA当日のお渡しとなります。 ※イラストはイメージです。

1/1(水)は休催です。12/25(水)出品で年末年始もワンプラ掲載、成約チャンスUP!!

2020年 新春初荷AA

全車出品料無料! 流札時

1/8(水)
AM10:00START

TAA / CAA 共通
紹介&入会 キャンペーン

12月
まで

TC-webΣ

12/11(水) 25(水)

不在申込手数料無料

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

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



シグマ輸送センター TEL 0120-250-852

[TC-webΣ] サポートセンター TEL 03-6757-7800



(株) いすゞユーマックス IMA東京
大東泰敏 会長

MONTHLY INTERVIEW

「とんでもない応札が入るトラックも」

幕張から印西市に移転してから印西市に移転してからの状況は大東氏(以下、敬称略)来場者が増えており、前期を大幅に上回って推移している。地域でみると、北関東や四街道辺りの事業者が多くなったと思う。また移転したこと

で、毎月、コンスタントに新規入会があり、外国人などもたくさん入会して頂いている。**新会場でのタマ揃え** 幕張会場と同様、小売り向けの良い車両が主体だ。中には、とんでもない応札が入るトラックもあって、驚くことも多い。

赴任して間もないが東京会場の課題は 幕張会場近辺の会員が少し減っているのでも、引き続き参加してもらえるよう取り組む。訪問営業を地道に、こまめにしていこうと考えている。

商用車AA初の下回リ画像をスタートする 大東 年明け以降、まずは九州から開始する。当社としては、会員の反応をみながら順次、グループ会場にも拡げていきたい。フレームの状態は肝になる部分であり、より安心して買える環境を整備していく。



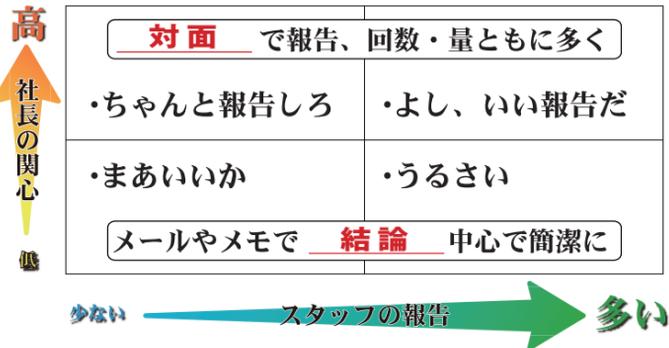
全国 960 店舗展開中!!

Round 2
カーベル流 『最強店長に成るために』

優秀なナンバーワン(社長)がいるのに潰れた会社はゴマンとありますが、優秀なナンバー2(=店長)がいるのに潰れた会社というのは、実はほとんどありません。なぜなら、社長は誰でもなれるからです。現在、日本では17人に1人が社長なのです。ところが、店長はそういう訳にはいきません。社長に任命されない限り、自分では就けないのです。そしてこの店長こそが、企業の生命線を握る重要な存在なのです。今回は、優秀な店長なら誰でも上手い『報連相』を紹介します。

優秀な店長は報告・連絡・相談が上手い

自分の報告したい内容ではなく、社長の関心度を第一に考えましょう。メリハリを付け、気の利いた報告が大事です。関心度の高い報告が多い人は、必ず信用されます。営業力はあるが、この報告が少ない人は、信用されるところが右腕には決して成れません。いつか『袂(たもと)を分ける奴』リストに入るでしょう。



報連相のポイント

- ① **結論** から報告する。その習慣として **結論** から言いますと、を口グセに
 - ② **聞かれる** 前に報告する。なぜ、聞かれたあとの回答になってしまうのか?
- 社長の **関心事** を把握していないから、**関心事** は、刻々と変わるので注意!
- ③ 良くない事から先に報告する。その理由は **大事になるから!!**

ナンバー2は……社長に好かれなければダメ!!

前号では、最強のナンバー2とは『社長の分身になること』と言いました。社長の分身になるには、何より社長から好かれなくてはなりません。報連相が上手いと、必ず社長にモテようになります。さて次号では、「人もお金も付いてくるナンバー2」に成れる秘訣を紹介します。部下の管理や売上に不安を持っている店長は必見です。

社長の関心事を把握するタイミング

- ・休憩、食事中、移動中
- ・大事なお客様や取引先に会った後
- ・社長がセミナー、研修に行った後
- ・会社の数字がまとまって出た時
- ・J U、振興会、AA会場から戻った後
- ・会社の方針が変わった時

…その売り方、効率悪くないですか?



新車がバカ売れ

する方法を提供します。詳しくは下記までご連絡ください。

資料請求はコチラ TEL:03-3249-2011

新車市場

検索



2019年10月 オークション 実績

北海道	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS札幌	5	⑩ 2,475	-3.6	63.1	-5.3	485	-1
TAA北海道	5	1,211	+10.6	72.1	-1.1	362	-40
JU札幌	4	1,021	+17.5	66.8	+3.1	284	-8
NAA北海道	1	423	-9.4	64.8	-5.2	323	+5
札幌AA	4	364	-10.8	64.7	-8.3	361	-6
ホンダ北海道	3	308	+37.5	90.9	-0.6	309	+11
JU函館	4	142	+10.1	57.7	+0.2	502	+91
JU釧路	4	119	+11.2	36.1	-3.5	403	-116
JU室蘭	3	85	+44.1	36.6	-4.4	192	-78
JU帯広	4	85	+3.7	44.7	-1.0	371	-56
JU北見	4	69	+16.9	54.9	+6.0	417	+2
JU旭川	4	62	+5.1	58.1	+0.5	402	-42

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	1,444	-1.6	74.5	+0.7	230	-19
TAA東北	5	1,226	-1.9	82.8	+0.1	346	-12
USS東北	5	1,081	-7.5	71.2	-1.1	385	+16
JU福島	5	963	-13.1	66.3	+2.6	196	-21
CAA東北	5	847	+13.1	68.0	+1.2	166	-27
JU山形	1	603	+85.5	63.7	+2.4	144	+2
アライ仙台	5	389	+21.2	75.2	+0.1	241	-8
ホンダ仙台	3	380	+34.8	95.5	+4.6	218	-26
JU青森	2	204	-10.1	63.2	-3.5	148	-15
JU秋田	3	203	+31.0	71.5	-7.0	56	+2

関東甲信越	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS東京	5	① 12,664	+2.3	67.0	-4.7	956	-5
アライ小山VT	4	⑥ 4,020	+3.1	58.4	-3.6	764	-73
TAA横浜	3	⑦ 4,001	+38.9	86.7	-1.4	630	-69
USS横浜	5	⑨ 3,703	+10.5	63.7	-3.4	685	-77
MIRIVE埼玉	5	⑪ 3,390	+8.3	75.6	-2.5	468	-11
JU埼玉	5	⑰ 2,450	+8.4	57.0	+0.7	433	-34
TAA関東	5	⑱ 2,396	+19.7	85.7	-0.4	509	-76
CAA東京	5	⑳ 2,129	+5.1	62.4	-0.2	445	-49
アライバイト	4	2,034	+5.1	81.0	+2.3	381	+7
JU東京	4	1,734	+12.5	67.5	+0.1	213	+10
ホンダ東京	3	1,693	+40.5	96.0	-0.4	338	-36
USS群馬	4	1,506	+10.6	62.2	-5.0	312	-74
JAA	5	1,468	-27.1	57.6	-2.1	647	-129
JU千葉	4	1,344	+10.9	67.8	+7.3	269	+3
アライ小山4輪	5	976	+11.5	84.3	-2.4	240	-28
JU新潟	4	967	+17.2	65.9	-7.7	172	-11
USS埼玉	4	934	+10.7	62.5	+0.2	279	-113
USS新潟	5	823	+8.6	49.8	+0.9	288	-43
ヒーロー	5	807	-12.4	67.0	+8.8	308	-11
JU栃木	3	750	+7.1	36.9	+1.8	190	-47
NAA東京	4	741	-11.2	82.2	+0.5	390	-19
アライ建機	5	740	+11.1	66.9	-1.2	904	-104
JU群馬	5	737	+0.1	60.5	+2.4	211	-36
いすゞ東京	5	733	+2.9	47.7	-3.9	1,239	-48
JU茨城	5	674	+10.1	64.2	+3.4	215	-25
JU神奈川	5	661	+5.8	52.9	± 0.0	186	-7
JU長野	5	390	+24.6	44.5	+1.9	171	-27
ジップ東京	4	231	-	57.7	-	1,255	-
JU山梨	4	103	+60.9	31.5	-16.9	63	-70

中部	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS名古屋	4	② 9,520	+2.3	54.1	-3.9	1,130	-20
JU岐阜	4	③ 5,131	-1.8	48.2	± 0.0	384	-64
CAA中部	5	⑩ 3,513	+3.0	70.2	-2.5	614	-53
JU愛知	5	⑫ 3,129	+8.6	75.2	-2.1	284	-35
USS-R名古屋	5	⑮ 2,748	+7.5	79.7	-5.4	78	-11
TAA中部	5	1,985	+5.8	83.8	-2.3	448	-57
USS静岡	4	1,867	+17.6	63.0	-7.9	217	-23
CAA岐阜	5	1,682	+9.4	58.6	-3.3	234	-54
ホンダ名古屋	3	918	+36.8	90.3	-4.1	348	+9
JU静岡	5	805	+10.0	45.4	-4.6	126	-9
JU三重	5	728	+27.5	37.4	± 0.0	208	+24
NAA名古屋	5	616	-9.7	85.8	-2.6	302	-68
SAA浜松	5	486	-17.3	52.7	+5.9	583	-22
愛知トヨタ	4	454	-0.7	94.3	± 0.0	290	-14
JU石川	4	442	-1.3	67.2	+1.6	222	-34
JU富山	5	433	-22.8	58.4	-2.7	151	-2
USS北陸	4	392	-1.0	66.7	+2.3	218	-41
JU福井	3	322	+10.7	59.3	+5.3	148	-21

1開催平均の出品ベスト10 (台)

①	USS東京	12,664
②	USS名古屋	9,520
③	JU岐阜	5,131
④	HAA神戸	5,095
⑤	USS大阪	4,175
⑥	アライAA小山パントラ	4,020
⑦	TAA横浜	4,001
⑧	USS九州	3,811
⑨	USS横浜	3,703
⑩	CAA中部	3,513

※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。

10月の主催者別AA実績

企業系	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	194	416,130	259,451	62.3	157,084,988	605
メーカー系	116	138,668	110,857	79.9	51,352,614	463
JU系	159	131,642	77,549	58.9	20,101,266	259
合計	469	686,440	447,857	65.2	228,538,868	510

※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	④ 5,095	-9.7	54.3	+0.6	701	-55
USS大阪	4	⑤ 4,175	+13.9	53.7	-4.0	584	-25
TAA近畿	5	⑬ 2,976	+18.8	82.0	+1.1	592	+14
MIRIVE大阪	5	⑯ 2,434	-1.4	71.5	+1.3	565	-13
ベイオーク	5	1,762	-14.8	68.2	+0.9	709	+41
USS神戸	5	1,745	-2.5	59.0	+0.8	423	-94
ホンダ関西	3	1,427	+34.7	95.5	+0.1	436	+5
いすゞ神戸	4	1,335	+5.0	50.3	-3.4	1,131	-25
IAA大阪	5	938	+15.2	57.5	+4.7	95	-8
NAA大阪	5	598	-0.8	86.2	+0.2	321	-122
KCAA京都	5	592	+13.6	56.7	+2.2	228	+14
ジップ大阪	5	492	+1.4	62.9	-3.3	1,089	-347
JU奈良	4	462	+25.5	68.4	-0.1	179	-63
日産大阪	4	383	-2.3	88.3	+0.4	152	-6

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)
LAA岡山	4	1,729	+12.5	55.7	-1.9	288	+5
TAA広島	5	1,715	+16.2	75.9	+1.5	434	-13
USS岡山	4	1,439	+5.7	68.2	-2.4	343	-11
TAA四国	5	1,122	+28.5	81.0	-2.3	265	-39
JU広島	5	1,115	+6.8	49.1	+1.9	238	-13
LAA四国	5	942	+10.0	48.9	+0.4	259	+7
KCAA山口	4	732	+31.4	44.8	-4.2	339	-44
JU高知	1	355	+4.1	46.8	-3.1	190	-49
NAA広島	1	295	+13.5	63.4	-3.1	202	-59
JU島根	2	219	+36.0	41.9	-14.6	204	-7
JU山口	5	192	+20.0	58.3	+3.4	120	-94
広島AA	2	144	+9.1	62.4	-5.7	280	-4

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	⑧ 3,811	+8.1	58.3	-4.0	561	+1
TAA九州	5	⑭ 2,890	+13.3	74.9	+0.8	395	-54
KCAA福岡	5	1,627	+4.2	35.9	-2.4	296	-56
JU福岡	4	1,518	+11.6	57.3	-3.7	150	-39
KCAA南九州	5	1,346	+23.5	40.6	-2.9	320	-11
USS福岡	5	861	+25.0	68.4	+3.4	393	-95
ホンダ九州	3	774	+50.9	94.7	-1.6	257	+39
TAA南九州	5	670	+22.3	73.1	+4.3	348	+19
NAA福岡	5	503	+1.4	81.3	+3.0	233	-47
JU長崎	1	424	+10.7	55.7	+6.6	153	-44
いすゞ九州	5	374	+3.9	64.1	-1.9	745	+1
JU大分	2	357	+53.9	71.8	+8.0	61	-3
JU沖縄	4	357	+2.9	55.9	-2.7	181	± 0
JU鹿児島	4	342	-2.3	58.7	+0.5	171	+4
JU熊本	5	235	+9.3	44.9	+1.6	120	+13
JU宮崎	5	138	+1.5	36.7	+6.1	85	-26

TV・ネット	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
オークネット	4	969	-14.0	36.0	+4.1	952	-49

※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

『定期購読』のおすすめ

大好評頂いているユーザーNEWSでは、「無料版」と定期購読者様向けの「有料版」を分けて発行しております。

無料版では、前後4ページ、合計8ページの記事の一部が空白となっておりますが、有料版では、すべてが読めるようになっております。

御社の利益向上や社員教育、あるいは有益な情報を得るためにも、毎月お届けする『定期購読』のお申込みをよろしくお願ひ申し上げます。迅速に発送させていただきます。

お申込みは ☎ 03 (3371) 9340 またはWEBで受け付けております!

http://u-car.co.jp/hyper/r_banner/html/usedcar-news



ユーザーNEWS



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 写真の3輪自動車は、1886年に誕生した“世界初のガソリン自動車”である「パテント・モートルヴァーゲン」です。この車を発明した人物は誰ですか。



- ①カール・ベンツ氏
- ②ゴットリーブ・ダイムラー氏
- ③ヘンリー・フォード氏
- ④豊田佐吉氏

出題=第7回くるまマイスター検定より

《答え》

世界で最初のガソリン車といわれる「ベンツ・パテント・モートルヴァーゲン」。1886年の発表という日本では明治19年のことである。ということで、今回のクイズは①のカール・ベンツ氏が正解。

このパテント・モートルヴァーゲンは、1893年までの7年間で25台が製造された。ちなみに、カール氏の奥様であるベルタ・ベンツさんは、パテント・モートルヴァーゲンを世にもっと広めるために、あ

※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している。

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

国産車 (10/17 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
スバル	サンバートラック	8代目 (S500系)	改良	10月17日
トヨタ	C-HR/ハイブリッド	1代目 (10系)	MC	10月18日
トヨタ	C-HR	1代目 (10/50系)	MC	10月18日
ホンダ	フリードプラス、ハイブリッド	1代目 (GB系)	MC	10月18日
ホンダ	フリードハイブリッド	2代目 (GB系)	MC	10月18日
ホンダ	フリード	2代目 (GB5/6系)	MC	10月18日
スバル	WRX_STI	1代目 (VA系)	特別	10月23日
マツダ	CX-30	1代目 (DM系)	NR	10月24日
日産	ノートeパワー	1代目 (E12系)	特別	10月28日
日産	ノート	2代目 (E12系)	特別	10月28日
レクサス	RC、ハイブリッド	1代目 (10系)	改良	10月31日
三菱	デリカD5	1代目 (CV系)	特別	10月31日
三菱	エクリプスクロス	1代目 (GK系)	特別	10月31日
三菱	アウトランダーPHEV	1代目 (GG系)	特別	10月31日
日産	ノートeパワー	1代目 (E12系)	特別	11月1日
日産	ノート	2代目 (E12系)	特別	11月1日
ダイハツ	ハイゼットカーゴ	10代目 (S300系)	改良	11月1日
ダイハツ	アトレーワゴン	2代目 (300系)	改良	11月1日
トヨタ	ライズ	1代目 (A200系)	NR	11月5日
ダイハツ	ロッキー	2代目 (A200系)	FC	11月5日
ホンダ	オデッセイハイブリッド	1代目 (RC系)	改良	11月7日
ホンダ	オデッセイ	5代目 (RC1/2系)	改良	11月7日
スバル	ディアスワゴン	2代目 (S300系)	改良	11月7日
スバル	サンバーバン	7代目 (S300系)	改良	11月7日
スバル	レガシアウトバック	3代目 (B5系)	改良、追加	11月8日
スバル	レガシィB4	4代目 (BN系)	改良、追加	11月8日
スバル	スイフト	4代目 (ZC/ZD3系)	特別	11月14日
日産	セレナeパワー	1代目 (C27系)	特別	11月15日
日産	セレナ	5代目 (C27系)	特別	11月15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)	SC	11月15日
三菱	ミツオカリューギワゴン、ハイブリッド	1代目 (160系)	特別	11月15日
三菱	ミツオカリューギ、ハイブリッド	1代目 (160系)	特別	11月15日
マツダ	CX-8	1代目 (KG系)	SC	11月28日
マツダ	ロードスターRF	1代目 (ND系)	SC	12月5日
マツダ	ロードスターRF	4代目 (ND系)	SC、特別	12月5日
スバル	レヴォーグ	1代目 (VM系)	特別	2020年1月23日

1等当選者に10万円進呈 石原プロの俳優らが手渡す

カーベル

カーベル(伊藤一正社長)はこのほど本社で「100円レンタカー」ハッピートルネードキャンペーン」の1等当選記念セレモニーを実施した。当日は、同社CM出演タレントである石原プロモーションの金児憲史さん、女優の西尾舞生さん、そして伊藤社長扮するプロレスラー「カーベル伊藤」が出席。

まず、金児さんから当選者の中尾美絵さんへ、ジュラルミンキーが入った100円硬貨10万円分を手渡した。

が、4・8キロという想像以上の重さに困惑。そこで「カーベル伊藤」が令和の天皇陛下御即位記念500円硬貨を取った。



当選者の家族と記念撮影

《作者による解説》

朝閑座 磯ひよどりの 近ふして

俳句 de ひと休み

今月の一句の季語は鴨(ひよどり)の秋。閑座とは禅語の「閑座聴松風」。心静かに座して、耳を澄ますと松風の音も何の雑念もなく心に沁みてくるという意味。今年の台風十五号、十九号は東日本を中心に甚大な被害をもたらした。我々の業界においても多くの車が冠水し、現在も再建途上の地域が多くあると聞く。地球温暖化のみならず、一つの歴史の転換点に現在の地球はあるように思えてならない。そんな多忙な日常とは離れて、海に近い旅館

に一晚の宿をとった時のこと。海に開けた窓をいっばいに広げて、朝の冷気を胸一杯に吐き込んで暫し瞑想にふけるのである。すると、波の音もひよどりの鳴き声も心地よく聞こえ、自らも自然に一体化した、自然の一部と感ずることによって浄化されていくのである。我々は常に自然に対して無力であり、受身ではあるが、自然を味方として生きる術をこれからも身につけていかなくてはならない。と、感じた今日この頃である。

荒井寿一(荒井商事会長)



輸入車 (10/19 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日	
クライスラー	ジープ	ジープコンパス	2代目 (M6系)	特別	10月19日
シトロエン	シトロエンベルランゴ	1代目	NR、特別	10月19日	
プジョー	プジョーリフター	1代目	NR、特別	10月19日	
ジャガー	ジャガーXJ	4代目 (J12/J24系)	特別	10月21日	
メルセデスベンツ	ベンツVクラス	3代目 (W447系)	FC、特別	10月23日	
メルセデスベンツ	ベンツEクラス	5代目 (W213系)	追加	10月23日	
AMG	AMG_Aクラスセダン	1代目	NR	10月23日	
AMG	AMG_Aクラス	4代目 (W177系)	FC	10月23日	
ルノー	ルノーアルピーヌA110	2代目 (DF系)	追加	10月23日	
BMW	BMW8シリーズグランクーペ	1代目	NR	10月25日	
フォルクスワーゲン	VWゴルフGTI	1代目 (AU系)	特別	10月25日	
アバルト	アバルト595	1代目 (312系)	特別	10月26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)	特別	10月29日	
メルセデスベンツ	ベンツSLクラス	6代目 (R231系)	特別	10月30日	
AMG	AMG_SLクラス	6代目 (R231系)	特別	10月30日	
BMW	BMW2シリーズグランクーペ	1代目	NR	10月31日	
ルノー	ルノーメガーヌ5HB	4代目 (BB系)	追加	10月31日	
ランドローバー	ランドローバーディフェンダー	1代目	FC	11月3日	
ボルボ	ボルボS60	3代目 (ZB系)	FC、特別	11月5日	
マセラティ	マセラティギブリ	3代目 (M157系)	特別	11月12日	
BMW	BMW_X3	3代目 (G01系)	特別	11月14日	
ジャガー	ジャガーFペイス	1代目 (DC系)	特別	11月14日	
ジャガー	ジャガーEペイス	1代目 (DF系)	特別	11月14日	
ルノー	ルノーカンゲー	2代目 (KW系)	特別	11月14日	
クライスラー	ジープラングラーアンリミテッド	2代目 (JL系)	SC、特別	11月23日	
クライスラー	ジープラングラー	4代目 (JL系)	SC	11月23日	
アウディ	アウディA1スポーツバック	2代目 (GB系)	FC、特別	11月25日	

輸出手続き代行サービスが好調

ヤード保管車両の

保険を無料で付帯

AUTOHUB

AUTOHUB(オートハブ、横堤俊人代表取締役)の展開する、中古車輸出手続き代行サービスが好調に推移している。

同社のサービスは、オークション会場での下見からヤードまでの陸送、書類作成、港作業、そして船積みまでのブックイング(予約)など、様々なメニューを用意。各輸出事業者は、自社のニーズに合わせてこれらを自由に選べるほか、利便性の高いプランなども設けているため、効率よく活用することが可能だ。

さらに、ニュージラードとオーストラリア向けについては、ユーザーの元へ届けるまでの業務や手続きをワンパッケージ・ワンプライスでまとめた「D2D(※)サービス」なども提供している。

なかでも、同社の最大の特徴といえるのが、包括保険が無料で付いていること(輸出シッピングサービスとD2Dサービスも利用時)。

この保険は、港での車両保管時に発生した、自然災害による被害までカバーする。昨年の台風21号関連では、サービス利用事業者のうち、計21社が神戸と大阪のヤードで被害に遭ったが、付保されたすべての車両に対して、総額241万4732円を支払った実績がある(今年の台風19号の被害もカバーした)。

ヤードの保管車両に掛けられる保険の付帯料金は、台風21号の発生以来高騰し、加入自体を断られる場合も多い。同社のサービスでは、さらに別途、海上保険も掛ける必要がなく(約3000円のコストと手間を削減)、こうしたことも、利用増を後押ししている要因といえるだろう。

二時期、数千円程度安い他社に顧客が流れたりもしたが『結局のところ、オートハブが安くて楽で安心』と言った。

「自社でやる方がよっぽどコスト高で、スピードが遅いことに気が始めています。厳しい輸出業界の中で生き残るには、アウトソーシングを利用する方が効率も良く、中古車の売買に一層、集中できるだろう。当社の場合はデジタルによる書類保管なども好評で、リピーターも多い。今後も利便性の高いサービスを幅広く提供していきたい。」

※D2Dはオートハブの登録商標



昨年の台風21号では付保された全車に総額241万4732円を支払った(写真はイメージ)

JU静岡・岳南ブロックが視察研修旅行

JU鹿児島を訪問し交流を深める



JU静岡の岳南ブロック(秋山英生ブロック長)は10月9日~11日まで、鹿児島県へ「視察研修旅行」を実施。中古車販売店の見学のほか、JU鹿児島AA会場を訪れ、新園康男理事長をはじめとした役員と懇談した。

JU鹿児島では、双方のオークションをはじめ青年部の活動に至るまで、商組事業の状況の情報交換を行なったほか、JU福岡とサテライト

A Aを実施しているJU鹿児島の会場を見学した。

視察を終えて秋山ブロック長(秋山オート商会代表取締役)は、「新園理事長には前日の懇親会にも参加頂き、大変お世話になった。台風で帰りの飛行機を早めざるをえなかったため、JU鹿児島のセリには参加できなかったが、色々情報交換をさせて頂き、大変有意義な機会となった」とコメントしている。

また、自らが岳南ブロックに所属しているJU静岡の小野田泰祐理事長も視察旅行に参加。「JU鹿児島と交流を深めることができた。こうした他商組との関係を構築できるのもJUのメリット」と語った。

なお、JU静岡の岳南ブロックは、かつてはJU札幌を訪問し、オークションに参加。今回はこれに次ぐ2回目となる。

コンダクターデビューを果たした米田篤美さん (USS大阪)

USS大阪の営業主任である米田さんが、今年9月にコンダクターデビューした。

「最初はめちゃくちゃ緊張しました」と米田さん。

まず先輩に付いてもらい、最初は不在入札の調整からスタート。次に(比較的、叱られないであろう)顔見知りの会員の出品車で経験を積ませてもらった。現在では、応札の強いコーナーから慣れてい

こうと、1番人気のプライムタイムで調整室に入っている。

出品車の調整は、当たり前だが取引が一番のキモ。どの会員も真剣勝負そのものだ。「会員さんが、営業の時と全く違う雰囲気になるのが本当に驚きました」と話す。

ただ、臆してばかりいないのが米田さんの良いところ。「調整を通して、新しい人間関係も出来ているのかな」ともつと良いコミュニケーションが取れるようになれば、自分のカラーも出せるはず」と前を向く。

将来的には「たくさん売れるコンダクターになりたい」と話す米田さん。その日は、おそらくご本人の予想よりも近そうだ。



AAキャンペーン旅行で チェンマイ&バンコクへ JU福島

JU福島(小野圭一理事長)は11月7日~13日まで、オークション・キャンペーン旅行の「チェンマイ&バンコクの旅」を実施した。

これは、4月から8月までの5ヵ月間で展開したAAキャンペーンにおいて、規定のポイントを獲得した組合員店を招待したものだ。

参加者一行は、まずタイ北部に位置する第二の都市・チェンマイを訪問。初日のタイ料理レストランで開いた夕食会の席上で、小野理事長は、オークションをはじめとした各組合事業への参加・協力に対して感謝の言葉を述べた。



古都チェンマイと発展著しい首都・バンコクの両都市において、参加者は観光スポット巡りやショッピング、ゴルフなどを楽しんだ。

MIRIVE 大阪

12月の開催スケジュール 毎開催で2台賞(成約と落札の合計)を用意!



12/5 ロープライスコーナー 流札時出品料無料

12/12 特設EV&ハイブリッドコーナー 流札時出品料無料

12/19 特設軽四コーナー 流札時出品料無料

12/26 2019ファイナルAA ユーザーコーナー 流札時出品料無料

MIRIVE

MIRIVE WEBサイトからMライブで埼玉・大阪の車が買えます。

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

西武第2球場が「CAR3219フィールド」に名称変更

埼玉県の中古車販売店 スマイルランドが命名権契約



右から渡邊社長、松井監督、村松部長

埼玉県内に小売り・買取
拠点を展開するスマイルラン
ド(本社=川越市、渡邊一矢社
長)は11月19日、西武ライオン
ズと第2球場の施設命名権ス
ponsor契約を締結。これにより、
来年3月1日から「CAR32
19(カーミニーク)フィール
ド」に名称変更する。

上尾、北本市にミニークホー
ルディングスが運営するFC
チェーン「CAR3219」を
5店舗展開している。
契約締結日となった当日は、
渡邊社長はじめ、西武ライオン
ズから2軍監督を務める松井稼
頭央氏、村松宏営業部長が出席
した。

が命名権を頂けたことは、大変
名誉なこと。ライオンズはパ・
リーグのなかで最多のリーグ優
勝を誇るだけでなく、地元にと
常に親しまれている球団。より
多くの人に当社のブランドを
知って頂けると思う」と説明し
た。

また、松井監督は「歴史あ
る第2球場がCAR3219
フィールドに生まれ変わるのを
楽しみにしている。観戦環境も
大幅に良くなるので、多くの
ファンに見に来てもらえたら
と話した。

テリー伊藤さんら応援団で トークショー

第8回くるまマイスター検定イベント

オークネット(藤崎清孝社長)
は11月17日、第8回くるまマイ
スター検定のイベントとして、
トークショーを開催した。

当日は、テリー伊藤さんをは
じめ、同検定の応援団のジャ
ナリスト4氏が集結。東京モ
ーターショーの感想を語ったほ
か、第8回検定で出題された問
題を紹介した。

最後にテリーさんは「車は日
本の基幹産業で、この検定の勉
強をすると、我が国の歴史も分
かる。今後、車がどんな成長を
遂げるのか、皆さんと一緒に
なっって考えていきたい」と話し
た。

なお、第8回の検定は、11月
13日と17日に開催。今回からオ
ンライン試験へと切り替えたほ
か、新たな階級として、安全運
転やメンテナンスなど日々の車
生活に役立つ知識の「4級」を
新設。加えて、半分の制限時間
でクリアする「3級プロ」も用
意した。



応援団長のテリー伊藤さんを中心にクルマ愛を語る



受賞席に出席した2人のATLセネラルマネージャー、ジェイコブ・ペイツ氏(右)とマット・バートル氏

中古車検査のATL NZ防疫奨励最優秀賞受賞

ニュージーランド(NZ)第1
次産業省は11月4日、防疫奨励
賞授与式において中古車輸出前
検査会社の株式会社オートモー
ティブ・テクノロジーズ(略称ATL。
東京都中央区、ナイジェル・グ
リンダル代表取締役)にMONDI
ALE INNOVATION AWARDを授
与した。

同賞は様々な疫病の原因となる
動植物の侵入を防ぐ防疫技術で
成果を認めたものに与えられる。
ATLは2018年にNZで発生した
カメムシ問題に対応するため独自
に開発した防疫熱処理設備が認め
られ、日本の検査会社として唯一、
表彰された。

ユーストカー総合版

12月号



お申し込みは電話
03-3371-9340まで

好評発売中

◆ 今年最後のユーストカー総合版、特集は
米国中古車(乗用車)輸出データの徹底分析。
アメリカの中古車は、どんなクルマがどこへ
行っているのか? 気になるあれこれを米国
貿易統計から紐解いていきます。

◆ 読み物はこのほかタンザニアの中古車購
入者と、タイのディーラー関係者のインタ
ビュー二本立て。ウーバーの運転手になるた
めタンザニアの男性はどのような手段で中古
車を購入したのか。タイではグランエースの
同型車、マジェスティへ期待するディーラー
幹部の声をお伝えします。

◆ このほか相場解説ではシートの色が相場
を左右するスリランカ向け輸出と、年替わり
で輸出できなくなる主な車種を紹介。師走の
中古車ビジネスの羅針盤となるような情報を
満載しています。

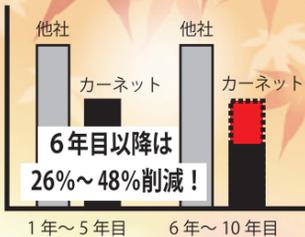
整備・車販ソフトで利用中の工場様へ朗報です!

「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)



お気軽にお電話ください
TEL: 03-5256-7877

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



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 名古屋市千代田区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 オスカードビル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)

輸出相場が に判ります!

中古車輸出情報

Used car export information Website

中古車輸出情報 Website

“行く!”車種を検索する

条件リセット

世界地図で見る

ユーストカーハイパー
ハイパー連携でAA相場検索をする
ご意見ください!!

車両情報

トヨタ
プレミオ
2代目 (260系)
NZZT260

製造年 (年落ち) 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9

登録年 (年落ち) 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9

経過月数 (カ月) 0 12 24 36 48 60 72 84 96 108 120

クリック

ユーストカーハイパーでAA相場検索をする

この画面はプレミオNZZT260の輸出画面です

0466-55-0818

みてくください

0466-55-0818

メールでお問合せの際は、お名前・携帯番号を入れてください info@u-car.co.jp

iPhoneの方のみ
お申込みはコチラ!



←Android・PCの方
お申込みはコチラ!

販売代理店募集

資料請求受付中!

製作元 株式会社自動車流通保証

0466-55-0818

info@u-car.co.jp



この画面は「Proオプション」です

ユーストカーハイパー

車種選択: トヨタ プレミオ

2代目 (260系)

1.5F_EXIパッケージ
1.5F_LAパッケージ
1.5F_LAパッケージ・アライムグリーン
1.5F_LAパッケージ・アライムグリーン

マイナーチェンジ期間: 全ての排気量

絞り込み: 年式 シフト 全て 会場
走行距離 車検 全て オークション期間
カラー 色番も表示 評価 30~60
SR有無 加有無 光有無 修復歴車も表示する
D H L R 内装 全て 落流 落札

検索

ご希望フォーム もっとこうして!!

直定データ非表示 速報データ 表示する

これはなんだ!?

査定データ表示

型式	年式	M	D	並行	燃料	駆動	排気	グレード	シフト	色系統	色No.	SR	革	光	I7D	装備	走行距離	車検年月	評価	落札	価格(税別)	会場	開催日	期間(週間)	経過(月)	製造年落ち
絞り込み																										
NZT260	H26/10	前	G	2W	15	1.5F	FA	シル	040							RC PS PU	123	40	B	931			1週	61	5	
NZT260	H26/10	後	G	2W	15	1.5F_EXIパッケージ	FA	シル	202							RC PS PU	30	35	B	1,297			1週	61	5	
NZT260	H26/8	前	G	2W	15	1.5F_EXIパッケージ	FA	グレー	8V1							RC PS PU	11	35	B	1,270			1週	68	5	
NZT260	H26/10	後	G	2W	15	1.5F	FA	シル	1F7							RC PS PU	153	35	C	915			1週	61	5	
NZT260	H26/2	前	G	2W	15	1.5F_LAパッケージ	FA	シル	202							RC PS PU	35	08/02	45	B	1,140			1週	69	5
NZT260	H26/2	前	G	2W	15	1.5F_EXIパッケージ	FA	ホワイト	070							RC PS PU	18	50	A	1,390			1週	69	5	
NZT260	H26/10	前	G	2W	15	1.5F_EXIパッケージ	FA	シル	202							RC PS PU	68	35	B	1,245			1週	61	5	
NZT260	H26/11	前	G	2W	15	1.5F_LAパッケージ	FA	シル	1F7							RC PS PU	140	40	C	989			1週	60	5	
NZT260	H26/10	前	G	2W	15	1.5F	FA	シル	1F7							RC PS PU	40	45	B	1,010			1週	61	5	
NZT260	H26/2	前	G	2W	15	1.5F_EXIパッケージ	FA	ホワイト	070							RC PS PU	21	45	A	1,335			1週	69	5	
NZT260	H26/11	後	G	2W	15	1.5F	FA	シル	202							RC PS PU	83	30	C	990			1週	60	5	
NZT260	H26/3	前	G	2W	15	1.5F_LAパッケージ	FA	ウッド	3R0							RC PS PU	14	40	B	1,377			1週	68	5	
NZT260	H27/3	選	G	2W	15	1.5F_LAパッケージ	FA	ウッド	3R0							RC PS PU	29	35	C	1,348			1週	56	5	
NZT260	H25/7	-	G	2W	15	1.5F_EXIパッケージ	FA	ウッド	3R0							RC PS PU	66	02/07	45	B	831			1週	76	6
NZT260	H25/7	-	G	2W	15	1.5F_EXIパッケージ	FA	ホワイト	070							RC PS PU	44	40	C	716			1週	76	6	
NZT260	H25/10	-	G	2W	15	1.5F_LAパッケージ	FA	シル	1F7							RC PS PU	27	02/10	30	C	662			1週	73	6
NZT260	H25/10	-	G	2W	15	1.5F_LAパッケージ	FA	シル	1F7							RC PS PU	26	02/10	35	C	555			2週	73	6
NZT260	H25/11	-	G	2W	15	1.5F_LAパッケージ	FA	ホワイト	070							RC PS PU	42	02/11	40	C	693			2週	72	6
NZT260	H25/8	-	G	2W	15	1.5F_EXIパッケージ	FA	ウッド	3R0							RC PS PU	32	40	B	851			2週	74	6	
NZT260	H25/11	-	G	2W	15	1.5F	FA	シル	1F7							RC PS PU	247	35	C	530			2週	72	6	
NZT260	H25/10	-	G	2W	15	1.5F_LAパッケージ	FA	シル	1F7							RC PS PU	30	02/10	40	B	710			2週	73	6
NZT260	H25/7	-	G	2W	15	1.5F_EXIパッケージ	FA	ウッド	3R0							RC PS PU	60	40	C	781			2週	76	6	
NZT260	H25/10	-	G	2W	15	1.5F_LAパッケージ	FA	ホワイト	070							RC PS PU	18	02/10	45	A	737			3週	73	6
NZT260	H25/4	-	G	2W	15	1.5F	FA	ウッド	3R0							RC PS PU	40			880			3週	79	6	

無料お試しパスワード請求はこちら

無料で使って

無料お試しパスワード請求はこちら

株式会社 **ユーストカー** ドットコム 株式会社 **ユーストカードットコム**

本社 神奈川県藤沢市本町 1-1-32 2F 東京デスク 東京都新宿区高田馬場 3-23-3 ORビル6F

しごとの心得

おかしな丁寧な言葉シリーズ

お客様にどうして聞く!!

「あなたの名前は何ですか?」

かね

お客様の聞き違いとは言え、皮肉を言われて店長は平謝りだ。

店長「きちんと教育いたします! 大変恐縮ですが、お客様の名前を頂戴できませんか?」

かねてから「お名前様」は注意せねばと思いつつ、何となく先延ばしにしていた店長。早く注意しておけばよかったと、深く後悔したのであった。

しかし店長、問題は「お名前様」だけではない事に、気付くべきである。

■「ごんご」の添削

・お約束はしていらっしゃいますか

聞くべきは「約束の有無」なので、「お約束はございますか?」または「お約束頂いておりましたでしょうか?」と、約束があるか無いかを聞く方が正しい。

大丈夫でございます
名詞の「大丈夫」に「ございませう」と丁寧語をつけた文としては間違いではない。しかし昨今、流行の「大丈夫」は意味が不明瞭。良くても悪くても「大丈夫」を使う傾向がある。接客では相手に不安を与えない言葉を使いたい。この場合、「失礼致しました。必要はございません」のように、予約が無くても構わないことを的確に伝えたい。

どなたが対応されたかお調べします
お客様に対し社内の人間を立てているのは間違い。「どなた」は「誰」の尊敬語だ。お客様に対しては、自社の者を尊敬した形で言わない。「誰が」または「どの者が」と下げて言う。

また「対応されたか」も同様に間違い。「される」は「する」の尊敬語だ。この場合、「どの者が対応させて頂いたか、お調べします」であろう。「お調べします」は自分がする行為を、相手に対して丁寧に述べる「謙譲語」である。

お名前様
「名前」に丁寧語の「お

単に言葉を丁寧するだけでは敬語にならない。正しい日本語を、相手や場に応じて「尊敬語」「謙譲語」「丁寧語」に変換して使い分けののだ。敬語は相手を思い、敬意を表現する手段である。接客時、お客様に対して失礼が無いよう、日頃から発する言葉を見直しておきたい。

をつけた「お名前」は間違っていない。しかし「名前」は言葉そのものに人格がないので、敬称の「様」をつけるのは間違い。
ちなみに「お前」は、近世では極めて高い敬意を表す言葉であった。現代では親しい相手や同輩以下を少々見下して呼ぶ語として使用されることが一般的になったため、敬語として使用することは避けられている。

お名前を頂戴できますか?
「お名前」にしたところで、店長のこの聞き方も間違い。何故なら、お名刺は頂戴できても、お名前は頂戴できないからだ。「頂戴する」は「もらう」「受け取る」の謙譲語である。つまり、「名前をもらう」は日本語として変なのだ。名前を聞きたいのだから、正しくは「お名前を伺ってもよろしいでしょうか?」や「お名前をお聞きしてもよろしいでしょうか?」である。

敬語としては間違っていないが、実は使い方に問題がある。この場合、お客様に対して「約束したか」という行為を問う正していることになる。時には、約束するという行為をしたか、問題視された不快感を与えてしまうことがあるのだ。「予約しているの?」と返されてしまったのは、そのためだろうか。

ここで働く新人事務員の真鍋さん、お客様が店内に入ってくる、すぐに立ち上がって対応する。
真鍋「いらっしゃいませ」
お客様「先週見た車、もう一

度見に来ただけです。真鍋「ありがとうございます。お約束はしていらっしゃいますか?」
お客様「いや、予約しているの?」
真鍋「大丈夫でございます。では先週とあなたが対応されたかお調べします」
お客様「……」
真鍋「お名前様は?」
お客様「何? お名前とはななんだ?」

ある中古車販売店。店内では事務を兼ねた女性がまず目に入る。背後に低いパーテーションがあり、奥に営業達が机を並べている。接客は店内左側の接客コーナーで行う構造だ。



「名前」に丁寧語の「お

敬語としては間違っていないが、実は使い方に問題がある。この場合、お客様に対して「約束したか」という行為を問う正していることになる。時には、約束するという行為をしたか、問題視された不快感を与えてしまうことがあるのだ。「予約しているの?」と返されてしまったのは、そのためだろうか。

単に言葉を丁寧するだけでは敬語にならない。正しい日本語を、相手や場に応じて「尊敬語」「謙譲語」「丁寧語」に変換して使い分けののだ。敬語は相手を思い、敬意を表現する手段である。接客時、お客様に対して失礼が無いよう、日頃から発する言葉を見直しておきたい。

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 http://www.ecl-agency.co.jp
【支店】 大阪、名古屋、福岡 【営業所】 川崎、木更津、横浜、名古屋、泉北、神戸、博多、新門司 お問合せ agc-ad@ship.ecl.co.jp
お問い合わせはコチラ! TEL:03-5204-0250 FAX:03-5204-0256

新型カローラ登場!

TNGA によって欧州車を脅かすまでに進化した走りがポイント

セダン、ツーリング合わせ初月受注台数が1万9000台を達成!

レビュー 吉川 賢一

カローラ(セダン)と同ツーリングの登場によってアクシオ、フィールダー、スポーツと合わせて5車種になったカローラファミリー。セダンとツーリングは高剛性ワイドボディを軸に、安全と運動性能を追求した意欲作だ。1.8ℓ NA、1.8ℓハイブリッド、そして1.2ℓターボ(5MTのみ)が用意された新型のうち、セダンは1.8ℓ、ツーリングはハイブリッドを紹介する。

1. どういった背景のクルマか?

今年9月に登場した新型カローラ/カローラツーリング(210系)。昨年登場したカローラスポーツと同じコンセプトのフロントフェイスをまとい、旧型カローラ(160型)とは一線を画すデザインを得て登場した。トヨタはこのモデルで、顧客の大幅な若返りを狙っている。

2. ポイント①

遂に5ナンバーサイズを超え安全性能を重視

今回のモデルチェンジのポイントのひとつが、カローラが頑なに守ってきた全幅1695mmの5ナンバーサイズを超え、全幅1745mmとなり、「3ナンバー枠」となったことだ。

トヨタの開発担当者によると、「高まる安全性能への対応とデザイン性を考慮し、全幅の拡張を決めました。多くのお客様に購入頂いた先代30系プリウスが1745mmであったため(※現行の50系プリウスは全幅1760mmとさらに拡大している)、その幅まではOKと判断しました」とのこと。1745mmは、カローラの顧客にはギリギリ許容してもらえらる幅である、と判断したようだ。2018年に登場したグローバル市場向けのカローラは、車幅1780mm(ホイールベースは2700mm)であるが、国内向けにはこれらを考慮し、車幅を1745mmに狭めて登場させたのだ。(※カローラスポーツは、国内外市場共に全幅1790mm)。

ポイント②

走りの質を引き上げた「TNGA」

新型カローラシリーズは、「TNGA」によって、「走る、曲がる、止まる」というクルマの運動性能が飛躍的に高まっている。TNGAとは「トヨタ・ニュー・グローバル・アーキテクチャ」の略称。トヨタのクルマ作りの、新しい設計思想のこと(トヨタ社内ではトングと読んでいた)で、エンジンやサスペンション、ボディなど、特定のハードウェアや技術を指すものではなく、「全部をまとめて良くしていこう」というトヨタの方針だ。この「TNGA」により、ハンドルの操作やブレーキを踏んだ後でも、クルマがしっかりと力を受け止めてくれるため、どんな操作をしても安心、誰もが「運転しやすい」と感じるクルマとなっている。欧州車に近い走り心地となった。

ポイント③

ディスプレイオーディオが標準装備

新型カローラシリーズの、もうひとつの注目ポイントが、全車標準装備されたディスプレイオーディオだ。従来、車載ナビを選ばないと、インパネにぽっかりと穴が開いたり、アラウンドビューモニター等が表示できなかったりと、不便に感じるが多々あり、泣く泣く20万~30万円もするメーカー純正ナビを導入する方は少なくないはず。

Apple CarPlayやAndroid Auto、そしてLINEカーナビのSmart Device Linkに対応しており、クルマとつながるだけで、ハンズフリー通話や音楽再生、ナビゲーションを、ディスプレイオーディオ上で使うことができる。また、電話同様に、スマホの音声認識機能を使って送りたい相手を選び、メッセージを打ち込むことも可能。

スマホ経由で常に最新マップが無償提供され、スマホの通信費のみで対応できるのならば、どなたも待ち望んでいたことではないだろうか。

3. カローラセダンの主要諸元

車両寸法は4495×1745×1435(全長×全幅×全高mm)、ホイールベース2640mm、車両重量1300kg、エンジンは1797cc直列4気筒ガソリンエンジン(140ps/6200rpm、17.3kgf/3900rpm)、WLTCモード燃費は14.6km/L。荷室容量はVDA方式で429L、上級グレードのW×Bであれば、リアシートが倒れてトランクスルーになる。

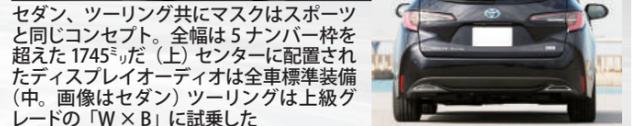
205/55R16のタイヤを装着したベーシックグレードの「S」は、車両価格213万9500円(税込)と、昨今高値化しているクルマの中では、比較的リーズナブルな価格だ。リアサスペンションにはダブルウィッシュボーン形式が採用されており妥協がない。TNGAによる高い車体の一体感、ソフトでグリップ感も高いタイヤ、優れたNVH性能など、質の高い走りやコストに優れたクルマだ。

4. カローラツーリングの主要諸元

車両寸法は4495×1745×1460(全長×全幅×全高mm)、ホイールベース2640mm、車両重量1390kg、エンジンは1797cc直列4気筒(98ps/5200rpm、14.5kgf/3600rpm)+モーター(72ps、16.6kgf)、WLTCモード燃費は25.6km/L。荷室容量は392L。6:4分割できるリアシートを倒せば、最大802Lまで拡大する。

215/45R17のタイヤを装着した、上級グレードの「W×B」の車両価格は279万9500円。驚異的な良燃費で、たくさん荷物を載せて快適に移動することに適したクルマだ。

写真=鈴木 祐子



セダン、ツーリング共にマスクはスポーツと同じコンセプト。全幅は5ナンバー枠を超えた1745mmだ(上)センターに配置されたディスプレイオーディオは全車標準装備(中。画像はセダン)ツーリングは上級グレードの「W×B」に試乗した

新型カローラ 輸出の可能性は?

160系のアクシオとフィールダーは、HVも含めて中古車輸出の人気車だが、当年物および一年落ちに限ると大半がスリランカ向け、車種はHVに限られる。

人気の理由はセダンであることと、1500ccの排気量。同国は1500ccを超えると関税が高いのだ。

新型の排気量はガソリンが1200ccと1800cc、HVは1800ccで、1200ccは6MTのみ。現地には1600ccの現行型があること、ガソリン車はプレミオが圧倒的な人気があることから、日本仕様の新型カローラ需要があるかどうか、微妙なところだ。

この排気量とミッションの設定は、新型カローラの国内販売車を輸出させないトヨタの戦略ではないだろうか。

カローラ/カローラツーリングのグレード構成と価格

グレード (セダンとツーリング共通)	駆動	税込価格	
		カローラ	カローラツーリング
G-X	2WD(FF)	¥1,936,000	¥2,013,000
S		¥2,139,500	¥2,216,500
W×B		¥2,315,500	¥2,365,000
		¥2,409,000	¥2,458,500
HYBRID G-X	2WD(FF)	¥2,403,500	¥2,480,500
	4WD(E-Four)	¥2,601,500	¥2,678,500
HYBRID S	2WD(FF)	¥2,574,000	¥2,651,000
	4WD(E-Four)	¥2,772,000	¥2,849,000
HYBRID W×B	2WD(FF)	¥2,750,000	¥2,799,500
	4WD(E-Four)	¥2,948,000	¥2,997,500

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

12月4日 第1355回 オークション
11日 第1356回 歳末感謝祭
18日 第1357回 オークション
25日 第1358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

12月5日 第972回 オークション
12日 第973回 歳末感謝祭
九州開設記念
19日 第974回 大型4社協賛
建機コーナー

IMA 神戸会場

兵庫県神戸市灘区味泥町2-48 TEL:078-871-5500



毎週金曜日10:00スタート

12月6日 第1517回 オークション
13日 第1518回 歳末感謝祭
20日 第1519回 オークション

12/12 歳末感謝祭・九州開設記念オークション

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

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

最強 店舗の買取術

今号では最強フォーマットの回答の説明ではなく、前号で予告した「他店に行こうとしているお客様」の対処方法をお伝えしていきます。これは最強フォーマットに限らず、実商談でも使える考え方だ。買取り営業を行なっているお店にとっては、学んで欲しい、いや、学ばなきゃ技術である。前号をいま一度読んでから、今号を読んでみるといいかもしれない。わかりやすく考え方を表でまとめたので理解しやすいはずだ。それでは始めよう。

新人でも「できる営業マン」に变身!!
★特別編★「即決のための最強フォーマット」その使い方 その7の対処方法 他店に行こうとしているお客様をロージングする

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

最強買取店になるための
訓練
方



「答えによるお客様のパターンとその対処方法 一覧」

記者 「前回は『他店で査定の約束をしていまますか?』の答え毎の、お客様の置かれている状況のパターンについて教えて頂きましたが、ちょっと混乱しています」
石沢M 「そうですね、いま一度、整理をしましょう」
記者 「よろしく願います」

石沢M 「次ページにエクセルの表でまとめたので、わかりやすいと思います。はっきり言って、このスペースで説明できる話ではないのですが、新人や若手営業マンはこの表を見て、パターンを勉強するだけでも、良い結果につながると思います」
記者 「ぜひ詳しく分かっていきますね」

石沢M 「本当はもっと細かいセグメントになるのですが、あくまでも新人や、若手ができる営業マンに近づいたためのもの、と思って下さい」
記者 「そうですね」
石沢M 「理解頂きたいのは、色々なお客様がいるのは確かですが、この最強フォーマットにどう回答するのか、そして、それに対しての得た質問をすると、その答えでお客様の考えていることがわかる……という事が大切なのです。新人や若手

記者 「確かに、そうですね」
石沢M 「裏を返せば、いま買えないお客様もわかるんですよ」
記者 「確かに、そうですね」

石沢M 「表の補足を少ししておきましょう」
記者 「お願いします」
石沢M 「表の右下に◆印を付けてあります。この部分を元に説明しましょう。お客様は車の買取りに関して、基本的に『疑』を感じています。常に、騙されるのではないかと」
記者 「そうですね」
石沢M 「騙されているのかも……?」
記者 「騙されているのか?」
石沢M 「騙されているのか?」

石沢M 「『約束のお店の金額がちよっと高くて、おかしいな……?』とおかしいな……?と思っ、ご来店頂いたのです。わかりました。弊社に売らなくても大丈夫です。適正な金額はどの範囲なのかをお伝えしますね。あとはお客様が判断してみてください」という感じですかね」
記者 「なんかいいたすね」
石沢M 「そして、『確かに考えにくい数字ですね。我々の業界は、お客様を呼び込むための高額査定を言う場合があります。これは正直にお伝え

石沢M 「『約束のお店の金額がちよっと高くて、おかしいな……?』と思っ、ご来店頂いたのです。わかりました。弊社に売らなくても大丈夫です。適正な金額はどの範囲なのかをお伝えしますね。あとはお客様が判断してみてください」という感じですかね」
記者 「なんかいいたすね」
石沢M 「そして、『確かに考えにくい数字ですね。我々の業界は、お客様を呼び込むための高額査定を言う場合があります。これは正直にお伝え

石沢M 「『約束のお店の金額がちよっと高くて、おかしいな……?』と思っ、ご来店頂いたのです。わかりました。弊社に売らなくても大丈夫です。適正な金額はどの範囲なのかをお伝えしますね。あとはお客様が判断してみてください」という感じですかね」
記者 「なんかいいたすね」
石沢M 「そして、『確かに考えにくい数字ですね。我々の業界は、お客様を呼び込むための高額査定を言う場合があります。これは正直にお伝え

石沢M 「『約束のお店の金額がちよっと高くて、おかしいな……?』と思っ、ご来店頂いたのです。わかりました。弊社に売らなくても大丈夫です。適正な金額はどの範囲なのかをお伝えしますね。あとはお客様が判断してみてください」という感じですかね」
記者 「なんかいいたすね」
石沢M 「そして、『確かに考えにくい数字ですね。我々の業界は、お客様を呼び込むための高額査定を言う場合があります。これは正直にお伝え

石沢M 「表の補足を少ししておきましょう」
記者 「お願いします」
石沢M 「表の右下に◆印を付けてあります。この部分を元に説明しましょう。お客様は車の買取りに関して、基本的に『疑』を感じています。常に、騙されるのではないかと」
記者 「そうですね」
石沢M 「騙されているのかも……?」
記者 「騙されているのか?」
石沢M 「騙されているのか?」

石沢M 「『約束のお店の金額がちよっと高くて、おかしいな……?』とおかしいな……?と思っ、ご来店頂いたのです。わかりました。弊社に売らなくても大丈夫です。適正な金額はどの範囲なのかをお伝えしますね。あとはお客様が判断してみてください」という感じですかね」
記者 「なんかいいたすね」
石沢M 「そして、『確かに考えにくい数字ですね。我々の業界は、お客様を呼び込むための高額査定を言う場合があります。これは正直にお伝え

これが即決のための最強フォーマットだ!

以下の不安に思う事で、あてはまるレベルの○をつけてください

・ご家族がお車の乗り換えに反対するかもしれない不安はございますか?

・満足している ・喜ばず ・聞く必要が無い ・どう考えてもわからない ・あまり良く思っていない ・反対している

・当店は信用できるのかが不安

安心している わからない 不安は少しある 不安

・次の車は●●でいいのか「不安」はありますか?

無い(絶対に決定) たぶん●● 条件で決める 迷っている 例に似て良いのかわからない

・支払いに関して「不安」がありますか?

全く問題ない たぶん問題ない 少し不安 結構無理をしている 厳しい

・本当に乗り換えて良いのか不安がありますか?

無い 少しある ある

・他店で査定の約束をしていますか?

していない メール返信や口約束だけ 確実に約束がある

・このお車をご家族や友人が、個人売買で欲しいと言われて、迷っていませんか?

ない 話が出たけれど気にしていない 話はある 具体的に金額まで言われた

・当店の査定金額に関して、不安はありますか?

ない 少しある 一番高いか不安 安いかもしれない不安

※その他不安点があればお書きください。丁寧に説明をさせていただきます

FC加盟店募集!!アップルと手を組みませんか?

車買取・販売



オリコン顧客満足度

No.1

2019年 オリコン顧客満足度調査



車買取会社 売却手続き

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

お問い合わせ 03-3516-0731

アップルオートネットワーク株式会社
http://www.applenet.co.jp



<加盟店全国 2300 店舗のネットワーク>

一般社団法人日本自動車流通研究所は会員を募集しています。



一括査定事業



月間情報取得 6 万以上!
全国参画社数平均 3 社

共有在庫事業



出品台数 4000 台以上!
平均成約率 12%

保証事業



会員限定のタイヤ新品保証サービス

ジャドリ

検索

入会に関しましては入会規定がございます。詳しくは WEB で!

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

<最強買取店のつづき>

他店で査定の約束をしていますか?の質問に対して お客様の状況・対応マトリックス

質問の答え	他店で査定をしてきたか?	考えられるお客様の状況パターン	解説	考え方	判断するには?	トーク等
約束をしていない	他店に行っていない					
	他店に行ってきた	①ここで最後の可能性あり(即決可能性あり)。 ②何かしら問題を抱えているお客様 or 単なる優柔不断なお客様。(何軒も回りたいたい中での、たまたま途中で来店)	①他店に回ってきていて、これから査定の約束が無いという事は、「ここで最後」としている可能性があります。→即決努力を! ②何軒か回って自店に来て、まだ回りたいたいという事は、「少しでも高く」を強く考えていたり、はっきりしない優柔不断客であったりします。	即決の可能性を探る事に意識を向けるべきカテゴリーです。他店を回ってきて、さらにここで「いい金額が出た」にもかかわらず、即決できない場合は、何かしらの問題を抱えている可能性があるか、単なる優柔不断なお客様なのか。そこをきちっと見極めなければいけません。	「納得いく価格が出た場合、本日の前向きな検討はできますか?」の質問で見極める。 ・「できる」と答えた場合①のお客様と決定。クロージングへまっしぐら。 ・「できない」場合は②のお客様と決定、どうしてなのかを聞く。まだ回りたいたいという事は、何軒回るともりなのかを聞く。	①の場合、希望金額を聞いて(査定申込書を見て)「この金額に届かない場合、乗り換えてしまうという事は無いですか?」と伝えて、希望金額が絶対なのかを確認して即決へ。 ②の場合「全国の流通データをどこのお店も見ているので、基本的に飛び出した値段というのは、何軒回ってもないです。今なら店長に予算をもらえるかもしれません……」等。
メール返信や口約束だけ	他店に行っていない					
	他店に行ってきた					
確実に約束がある	他店に行っていない					
	他店に行ってきた					

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!

おかげさまで20周年
20th
シーイーエー東京会場ハタテ

今年一年の
出会いと感動に
ありがとう。

CAA東京会場
冬物語
2019.12
CAA TOKYO Winter Story

12/10 年末大感謝祭AA
第979回

ご来場特典 POS登録でもれなく あったか〜い
ワークマン ネットウォーマー進呈

TC-web 不在申込手数料 無料

出品または落札1台以上で
空クジなしの**年末大抽選会**にご参加できます

くずまき高原牧場 ドーンと1.2kg! 国産牛すき焼き用
プレミアムモルツ ファミリーセット

はずれ日清のどん兵衛 鴨だしそば

12/24 2019年ファイナルAA
第981回

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)

成約または落札1台以上で
成田ゆめ牧場
牧場牛乳たっぷり使用!
まきばの夢チーズケーキ

各6回Wチャンス
クリスマス大抽選会にご参加できます

大切な方やお子様の
プレゼントに最適!
1某有名! テーマパークベアチケット
ブランドアイテム
大人気ゲーム機 etc

オークション スケジュール

12/3 ●第978回● レギュラー AA	12/10 ●第979回● 年末大感謝祭 AA	12/17 ●第980回● レギュラー AA	12/24 ●第981回● 2019年 ファイナルAA	12/31 休 催	2020/1/7 ●第982回● 2020年 新春初荷AA
--------------------------------	----------------------------------	---------------------------------	--------------------------------------	--------------	--

年内新規搬入賞! 12/31 0:00までに搬入された車が対象
2019年、年内中に新規搬入すると「早いとお得!」
もれなく1台毎にQUOカード500円分進呈!

CONSULTANT'S EYE

敏腕マネージャーに聞く!



「車販を増大させる 集客プロモーション」



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) チーフコンサルタント 米倉正徳

繁盛期の集客ポイント

自動車販売業にとって、最大の繁盛期はいつでしょうか? 「3月です!」と、お答えになる方が多いでしょう。それは一般消費者にも浸透しており、統計上も多くの車が登録されています。当然、代替需要も高まり、このチャンスを利用してはならないと、各社、あの手この手で、集客を図っています。

年明け間もなく、1年で最大の繁盛期がやって来ますが、実は**繁盛期に「集中して集客をしない」**というのが、車販を増大するポイントなのです。

「えっ、どうして?」と思われるかも知れません。しかし、我々は繁盛期だけに車を売りたい訳ではありません。年間を通して、販売台数を増大したいのです。それであれば、『**集客を平準化する**』ということ

が、重要なテーマになるのです。



なぜ集客の平準化が必要なのか
平準化を実現すれば、お客様対応の機会損失がなくなります。例えば、忙しい時期の飲食店や小売り店などで、忙しいようなスタッフに残念な対応された、という経験があると思いませんか。その時、皆様はお店に対して、どのような印象を持たれるでしょうか。その瞬間の機

会損失だけではなく、二度とお越し頂けなくなる、ということになるかも知れません。だからこそ、平準化が必要なのです。

繁盛期は、需要が高まるタイミングです。平日頃からお客様との関係性が構築されていけば、必ず来て頂けるはず。すなわち、お車をご購入頂いた後、また車検入庫を

車屋さんと同じです。知らない新しいお店にチャレンジすることは、お客様にとって不安があるものです。

どうやって平準化すればいいのかわかるポイント

ポイントは

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!

平準化を実現するプロモーション設計

平準化の目的は、1月の初売りや決算といった繁盛期だけではなく、年間を通して車販を増大することです。平準化するためには、

おわりに

皆様の店舗は、最適な顧客フォローと対応で、日頃から、お客様の満足度を高められているでしょうか。また年間プロモーション設計で、集客の平準化を図り、最高の対応で、お客様に喜んで頂けているでしょうか。

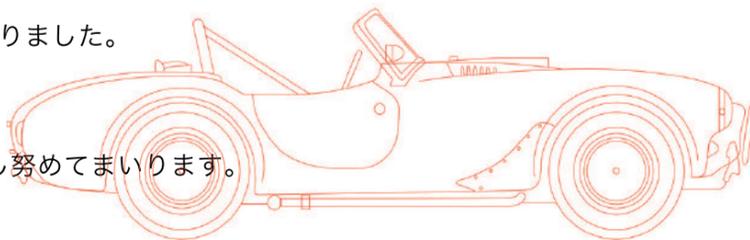
【参考例】年間プロモーション設計

10月	(車検証情報獲得施策)
11月	↓

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



第80回
ワンプラ指南



で相場は大きく異なる

有料版では、このグレー部分とモザイク箇所を全てお読み頂く事ができます。
 電話03(3371)9340まで!



が集中している



の写真は最も見られている

今月号では、「ワンプラ指南」連載の締めとして、改めて出品票の書き方、写真の掲載の仕方について解説していきます。

ワンプラでは、オークションと違って出品車を見ることは一切できない。買う側にとって、出品票と写真が情報源のすべてであり、「選ばれ出品票」をつくりあげることが、成約率を上げるポイントとなってくることは間違いない。

先月号で解説したように、ワンプラ落札の多くは「注文

車」で、すでに購買ユーザーが決まっている場合がほとんど。ユーザーに車両の画像や出品票を見せて商談していることも多く、「きれいな写真」、「分かりやすい出品票」は売れる確率を大きく左右する。ユーザーは、

最初から商談のテーブルに乗らないの出品票をはじめテキストで

があると、より説得力がある。

があると商談もスムーズに進むのだ。

ワンプラの写真は、買い手に伝えるのももちろんだが、その先にいるユーザーのことまで考えて掲載すれば、より選ばれる確率が上がる。撮影する写真を常に固定してしまえば、作業に時間はかからない。たった10分時間をかけるだけで10万円、20万円の利益を生み出してくれるのだから、やらない手はないだろう。

スムーズに商談するための写真掲載
落札店の先にいるユーザーの心理で

社長ー!! ASワンプラ がありますよー

なんと!! **6**万会員に業販できるから本当によく**売**れるんです

長期在庫が増えてるー
 小売が不調だー
 販売ルートを増やしたい
 悩める経営者
 そんなあなたに

●日本全国の業者に販売ができるので、お店で売れなかったクルマも他の地域で売れるかもしれません。
 ●在庫回転率をすぐあげたいなら AS ワンプラ がおすすめ!
 ●出品料無料でとてもかんたんに出品できます!

お問い合わせ・資料請求は▼
03-5695-9450

入会金・月会費 無料 会員募集中 詳しくはコチラ▶
<https://www.autoserver.co.jp>



前回の必殺相場人では、新車よりも納期が早い中古車のうち、良質の、いわゆる「小売りダマ」の、2017年〜現在までのAA落札平均価格の推移を紹介した。今回は、それよりさらに細かく分けたものをお見せし、分析した結果をお伝えしたい。

2019 今年もいろいろありました! 1年間総まとめ スペシャル 振り返り 中古車相場編

増税前の駆け込み需要と台風被害による災害需要

本紙の先月号で紹介した「小売りダマ」の分析ポイントは2つあった。1つめは、

このような相場下落はなかつたこと。

2つめは、高止まりしていることだ。

1つめの結果からは、今年の消費税増税の影響による、直前の駆け込み需要は

「災害需要」で、台風の影響による「災害需要」で、

年落ち別のAA相場は 落ちが昨対増

今回は、出品台数が多い、評価点4.5点と5点のものだけに絞り、年落ち別の5つのグラフを用意した。

結論からお伝えすると、今年のAA落札平均価格は、

落ちが昨年よりも高いということがわかった。

それぞれになる点があったのだ。

まず、落ちのグラフを見て欲しい。

でも18年や17年の水準よりも高いのだ。これは、我々の独自の調査により、

平均価格の推移を、このグラフの中に追加した(赤の折れ線)。プレミオ

は、

万円も上昇していることから、中古車AA相場に与える影響の強さが見てとれる。

また、落ちの相場高騰は、

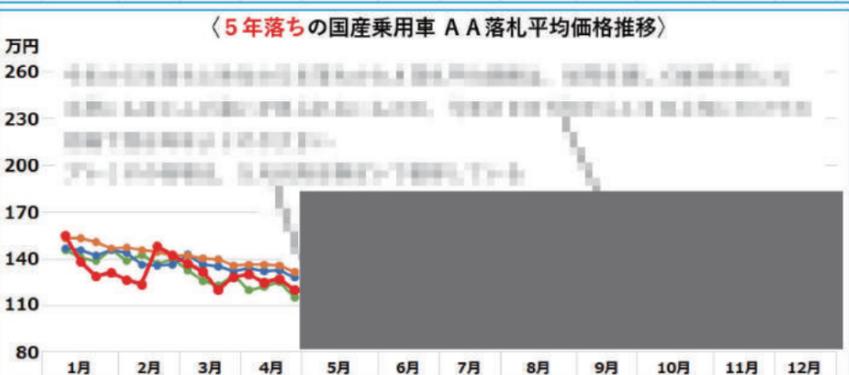
が重なったことによるものだと考えられる。

落ちの車両に多く発生したと言えそうだ。

過去3年間の年落ち別 評価点 4.5 ~ 5点の AA 落札平均価格推移



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!



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