



無料版

1月号

ユーストカー
NEWS

毎月1日発行

第81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

2020年 中古車相場 こう動く!

側近に中古車輸入の行方を聞く
《5面》

新規よりも既存客に車を売れ!
《23面・敏腕マネージャーに聞く!》



《2面へ続く》

昨年の自動車流通は消費税の増税と台風など自然災害に翻弄されたが、今年は何といても夏の開催としては56年ぶりのオリンピックイヤー。景気回復に向けて否か応でも期待が高まる一方、オリンピック後の反動を危惧する声も……。いったい今年はどんな中古車相場になるだろうか?

昨年の中古車相場はこう予測した

今年の中古車流通を占う前に、まずは昨年の本紙1月号でお伝えした19年予測の検証から始めよう。予測を語るに当たり、前回の検証なしに進めることは、ユーストカーNEWS読者の厳しい目には、許されないだろうと思っているからだ。昨年予測のハイライトを見てみよう。我々がとくにお伝えしたかったのは次の2つだった。10月以降、新車販売が

別に相場を考える時代の到来!



安心と実績の AIS車両検査研修プログラム



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

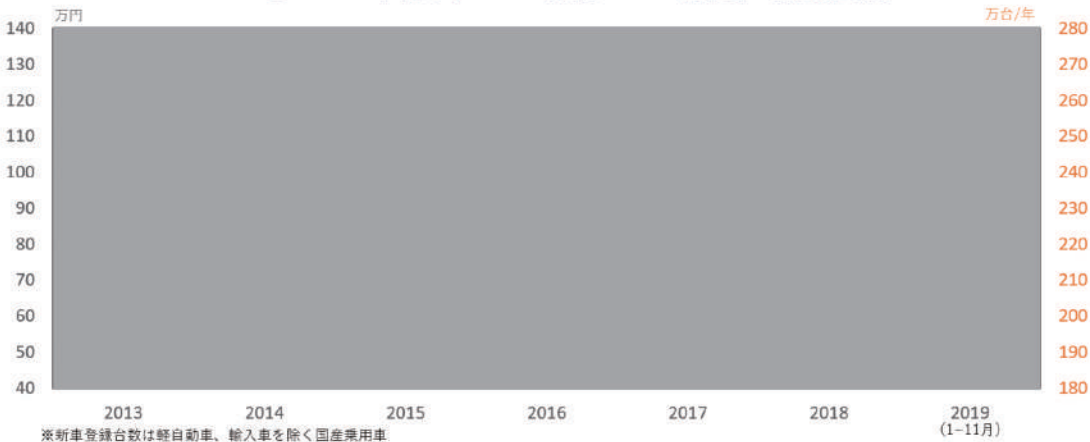
お問い合わせ AIS 本社 TEL.03-3512-6118 AIS 検定センター TEL.047-481-5541

詳しくは

AIS 研修

検索

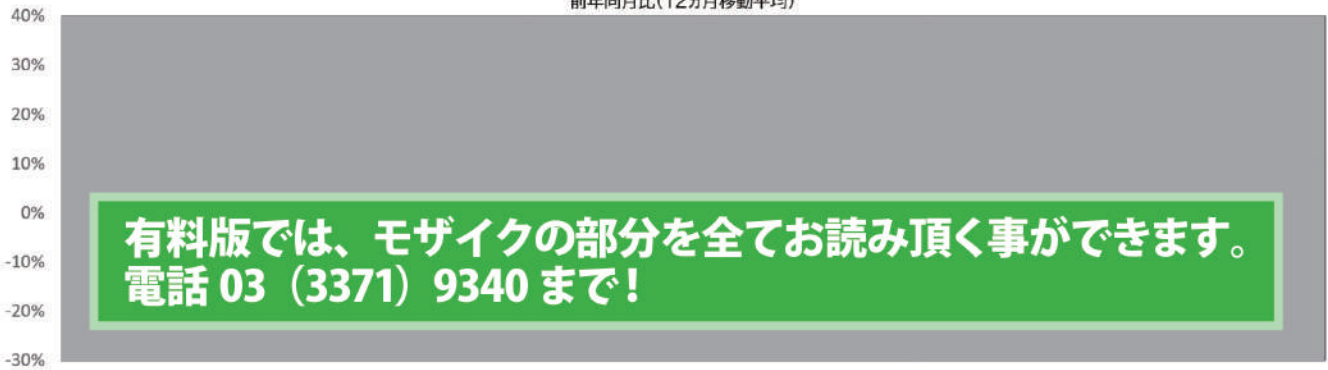
① 3～5年落ち、7～10年落ちのAA 落札平均価格比較



※新車登録台数は軽自動車、輸入車を除く国産乗用車

② 過去 18 年間の新車登録台数・中古車の AA 出品台数・輸出台数の推移

前年同月比(12ヵ月移動平均)



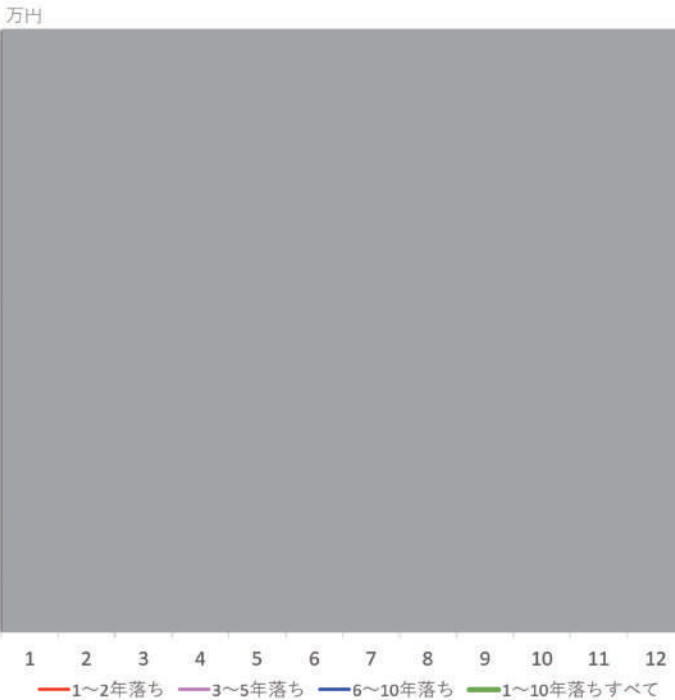
有料版では、モザイクの部分全てをお読み頂く事ができます。
電話 03 (3371) 9340 まで!

《1面から9ページ》
激減 ↓ ○
・10月以降、品薄から中古車相場が上昇 ↓ ?
後者については間違いの、消費増税増税前の駆け込み需要と

それでは個別に解説しよう。
① 3年 / 5年 / 7年の「車検サイクル3段階」現象との決別
これまで我々は車検の乗り換え需要を考え、3年 / 5年 / 7年前がそれぞれどんな年だったかという点を重視してきた。その年に車検(＝買い替える可能性のある車)台

数が多いか少ないかにより、新車への乗り換え ↓ 下取り発生 ↓ 出品台数の増減で中古車相場が変化するためだ。
イベントとしては、例えば消費税の増税(14年の5% ↓ 8%)や災害(11年の東日本大震災)、そして景気の変化(08年リーマンショック)などが相場に大きな影響を与えてきた。だが、今年に入ると、それら過去のイ

③ 2017年・2019年のAA 落札平均価格(年落ち別) 比較
国産登録乗用車・年落ち別



ベントがほぼ、消化してしまっているのだ。
唯一、来年21年は消費増税(5% ↓ 8%)があった14年から7年目のサイクルが残っているが、相場に影響を与えるのは3～5年落ちで、7年落ちは相場への影響は少ないことが分かっている(グラフ①、②参照)。現在の中古車相場に影響を与える過去のイベントは、ほぼ終了してしまったのだ。

そしてその影響は高年式の相場に強い影響を与えることがわかっていく。次の③の考え方も

年式の新しいものとしては、もちろん当年ものも一定数存在しており、昨秋には消費増税の駆け込みや台風による特需で相場が上がった(グラフ③参照)。
これら高年式車に当年物が入っていないのは次のような理由である。例えばディーラー試乗車などの自社登録車、特定の国に向けて「作られた」中古車、すなわち香港やシンガポール向けアルヴェルや一時期のスリランカ向けプレミオなど、ワケがありほとんど、純粋に相場を分析するには

TC-web

応札可能会場が増加!

NEW

Webリアル
ブラウザ版

2020年
1月より
接続開始!

全提携先の参加が可能に!

スマートフォン
タブレットからも
応札可能!

PCからは
同時3レーン 応札可能!

TAA

CAA

ベビオク

03

MIRIVE

AAA

ARA
AUTO AUCTION
GROUP

TC-web

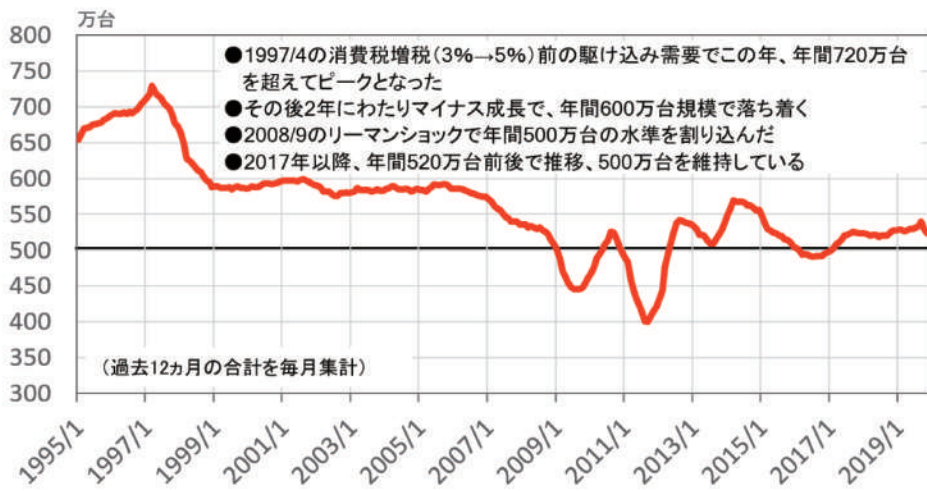
TC-webサポートセンター

TEL.03-6757-7800

株式会社シグマネットワークス

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

④新車登録台数の推移



実は、自動車メーカーも最近の新車販売について厳しい見方をしている。日本自動車工業会(自工会)は昨年3月、19年度の国内新車需要見通しとして、前年度比0.2%減の522万3000台と発表していた。内訳は登録車が335万1400台(対前年度比0.5%減)、軽自動車は187万2000台(同4.5%減)。自工会発表の年度見通しが前年度を下回るのは、今回で3年連続だった(グラフ④参照)。

また、トヨタは昨年12月、「2020年暦年の販売生産計画について」と題したリリースを発表。このなかで今年の国内販売としてトヨタブランド156万台(対前年比4%減)、ダイハツ64万台(同3%減)、日野6万台(同10%減)と予測。3ブランド合計は226万台、対前年比4%減というものであった。トヨタブランド車だけでも19年に比べて6万台減るとの予測だ。同社はトヨタブランドの販売について「年間150万台を堅持する」としている。

先述の自工会の19年予測が示していた、メーカー各社が一丸になつて維持に努めている年間500万台のラインも、崩れるのはそう遠くない先のことと我々は見ている。そもそも、500万台のなかには一定数のディーラー在庫や試乗車が含まれていることは周知の事実だからだ。新車販売の減少は、もはや誰にも止めることはできない。我々は覚悟しておかなければならないのだ。ところで今年の中古車相場を考えると、不確定要素が2つある。そしてもうひとつは中

以上、今後の相場を占うための前準備をお知らせした。ここからは、いよいよ今年の相場予測をお伝えしよう。今年は増税など自動車販売のマイナス要因はなく、一方で東京オリンピックという大きな「祭

ふさわしくないと判断したからだ。なお、本紙19年12月号2〜3面に「今年の中古車相場推移」として、1〜5年落ちと、6〜10年落ち、2つの相場を掲載した。この号を制作した時点では、我々もまだ分析が足りなかったと反省している。

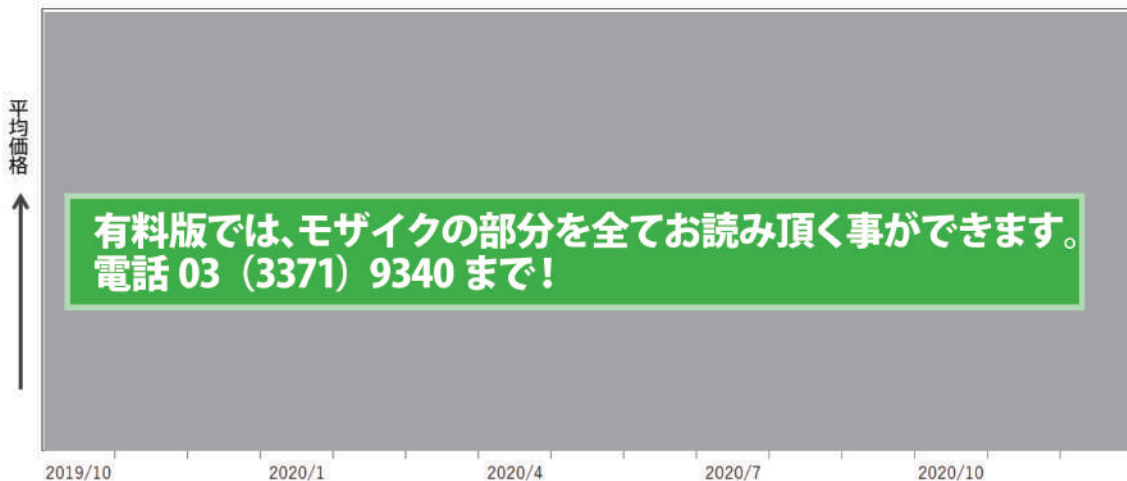
「リ」が控えている。勢い、自動車売れそう……といった期待を持つ読者は多いと思う。というのが我々の予測だ。要因は複数ある。まず、は昨年の消費税増税による新車の駆け込み需要の影響だ。過去の消費税増税で影響がいつまで続いたか調査したところ、

それでも、今年2〜3月は例年通り新車販売が旺盛になる可能性もある。2月10日発売のヤリス、2月中の発売が予定されているフィット、さらに

恐ろしいのは、これら一連の流れによる副産物

古車輸出だ。今年の中古車輸出は、残念ながら明るい話題がない。昨年、比較的高年式で高額な中古車が輸出されていたパキスタンとスリランカにブレイクが掛かり、今も再開時期が見えていない。しかし、仮にパキスタン向け輸出が復活したとすれば、高年式相場の暴騰はあり得なくはない。いつまでも止まっているわけではないと考えると、そこ

⑤2020年の中古車相場の見方



火曜日はJU埼玉の日

これがJU埼玉の動画サービス!

今まで見えなかったところが見えちゃいます!

ルーフのキズ凹みがよく見える!



側面・後方やステップのキズ凹みがよく見える!



乗車定員・車内・天張り汚れがわかる!



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



1月

1月7日AAより、いよいよ4レーススタート!
各コーナー大幅リニューアル!
詳細は当社ホームページにて JU埼玉 検索

1/7(火) 初荷4レーンプレオープンAA

1/14(火) 4レーンランドオープンAA

1/21(火) ディーラー協賛ビックAA

1/28(火) 月末大感謝祭AA

出品条件 ※ご不明な点は、お問い合わせください

- ① 出品店申告で埼玉県外の登録がない車両。(複数オーナー可)
※ 新車保証書の有無は問いません
- ② 埼玉県内登録から他県の自社登録又は抹消登録から60日以内の車両は「埼玉ブランド」として認めます
- ③ 車歴は自家用(リース可)で年式・車種は問いません
- ④ 走行距離10万キロ未満
- ⑤ 現状車を除く車両で外装評価C以上・内装評価C以上のサビ腐食の少ない車両



高成約 継続中!

『当社では人材教育を徹底する。こうした時期であるからこそ、原点に帰って『人』の部分強化。クルマという商品では他社とはあまり差がなくとも、顧客対応ではウチは

に百万円?

ただ、そうした中でも新しい年を迎えて、前向きに改善・改革、あるいはチャレンジを誓う販売店や買取店も幾つかあった。参考にもなる話なので、そうした声を以下に紹介していきたい。

「何に手を付けて良いのやら……」「何をすれば売れるのか分からない」といったことが本音なのであろう。

ただ、そうした中でも新しい年を迎えて、前向きに改善・改革、あるいはチャレンジを誓う販売店や買取店も幾つかあった。参考にもなる話なので、そうした声を以下に紹介していきたい。

前月号で実施したアンケート調査では、大半の中古車販売店や買取店が『2020年の商売はダメだ』と思う」と回答したことをお伝えした。

さて、ここからは中古車販売店が、2020年にどのようなことに取り組んでいくか、どのようなことにチャレンジするのか、という聞き取り調査を実施したので、その結果を紹介したい。

2020

どんな事にチャレンジする!? 各社の取組みを紹介

『店づくりが大切だ。予算は100万円。子供に人気の高いのも用意する』

今年の早い段階で新たな体制をつくり上げないと間に合わない

るかが勝負だと思っている

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!

絶対に負けない、それくらい強い気持ちで取り組む。これまで、店長クラスの教育が中心だったが、それを体系的に広げる。新年の社内全体のテーマとして、人間づくりを掲げ強い気持ちで臨んでいく

厳しい状況でも、各社それぞれで思い当たる項目はあるものだ。読者の皆様も、今一度、自社のウィークポイントや伸ばせる項目を再確認し、ぜひ年明けから全力で取り組んで頂きたい。

時間をかけてお話し出来ます」といった具合だ

必ず写すよう社員教育を徹底していく

ユーザーの目に留まるようにしたい

『とにかくネットの閲覧数を上げていきたい。そのために



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…



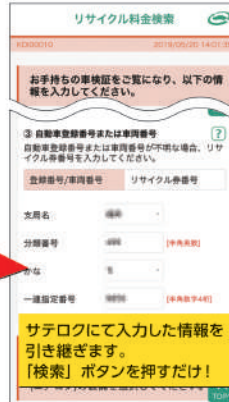
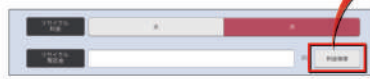
TAP! さらに気になる箇所を選択すると…

画像で見やすく!



リサイクル料金 検索機能

サテロクアプリよりリサイクル料金 検索サイトへリンクし、 査定・在庫登録時にリサイクル料金 検索を簡単に行えます。



他にも 便利機能が盛りだくさん!

サテロクプレミアムの無料体験、 詳しい資料はこちら

<https://pages.aucnet.co.jp/sateroku-trial>



輸出上位常連国スリランカで新大統領が就任

日本からの中古車輸出に追い風は吹くか

レポート

NPO法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

毎年、日本の中古車輸出において、良くも悪くも大きな影響力のある国スリランカ。昨年11月17日に大統領選が行なわれ、元国防次官で野党スリランカ国民党(SLP)のゴダバヤ・ラージャパクサ氏(70歳)が、与党の候補に大差をつけて勝利した。

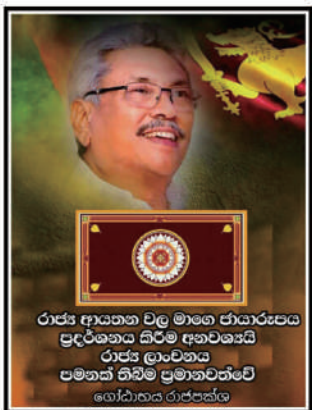
今回、同氏の側近であり、SLPP日本代表を務めるジャヤンタ・ヘッテイアラッチ氏(サオリエクスポート代表取締役社長、本社：栃木県)が選挙戦を見届けて日本に帰国、即効、取材を申し入れた。

未消化パーミットの行方と新政権での新発給は

半世紀にも及ぶ日本の中古車輸出の歴史のなかで、草創期から今日まで仕向国上位に君臨してきたスリランカ(1978年まで国名はセイロン)。1982年には、堂々の仕向国1位にも輝いている。

しかし同国の傾向として、時の政権が発給するパーミット(公務員などに支給される輸入車の関税などを免税する許可書。売買可、賞与的なもの)や、予告なしに実施される関税の上げ下げ、また輸入に関する規制の強化と緩和が頻繁に行なわれ、この18年間でも台数が乱高下するといった、不安定さが否めない国でもある(下表)。

選挙戦中のゴダバヤ・ラージャパクサ氏(右側)と側近のジャヤンタ・ヘッテイアラッチ氏



大統領選のポスター。下に「悪しき慣習は撤廃」といった内容が記されている

一言で言い表すならば「まったく私利私欲のない清廉潔白の人」であるという。

具体的には「私は今回の大統領選や浪人期間の5年間、物心両面で支援してきたつもりだが、それは何ら見返りを求めるものではなく、日本という付度してもらったものでない。純粋に、母国の治安回復と経済復興を彼に託しているからで、彼もまた支援されたことをまったく意に介せず、ただただ、ひたすらに現状を打開し、改善しようと考えて行動している。そのことから、彼が私利私欲では動かないということを理解してもらえないか」と語ってくれた。

さらに、いかに質素倹約を旨としているかが分かるエピソードとして、今回の大統領選の公約の一つに、大統領に就任しても大統領官邸を使用せず、自宅から通勤すると公約し、実際に歴代の大統領では初めてそれを実行している。

また、選挙戦のポスターを見て頂きたい(左上)。ポスターの下に、シンハラ語で書かれている内容は、これまでは時の大統領の写真を学校や官公庁に掲げていたが、自分が大統領になったら、そのような無駄な慣習は撤廃すると書いてあるらしい。このように同氏の清廉潔白、質素倹約を示すようなエピソードは多いようだ。

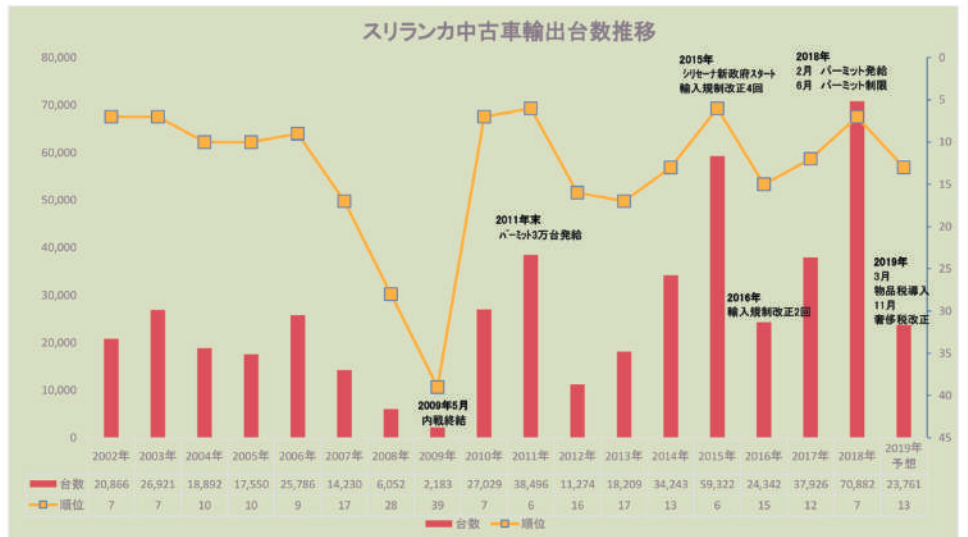
さて、多少前置きが長くなってしまった。前政権の未消化分のパーミットについては、あくまでも個人的な見解とした上で、いくらか前政権の発給とは言い、正当に取得したパーミットが行使できないとすれば、このパーミットの制度自体の根幹を覆すことになってしまいうので、行使できる方向にもっていくのではないかとのことだった。

また、パーミットはどうか論功行賞的な要素を含んでいるが、先述のようことから、この政権では、そのような意図での発給はないだろうということ。

しかしながら、一方ではパーミットは歳入が減少してしまうが、経済の活性化につながる有効な手段であることも事実であり、現在の同国の低迷する経済の回復を考えれば、

でも大統領官邸を使用せず、自宅から通勤すると公約し、実際に歴代の大統領では初めてそれを実行している。

また、選挙戦のポスターを見て頂きたい(左上)。ポスターの下に、シンハラ語で書かれている内容は、これまでは時の大統領の写真を学校や官公庁に掲げていたが、自分が大統領になったら、そのような無駄な慣習は撤廃すると書いてあるらしい。このように同氏の清廉潔白、質素倹約を示すようなエピソードは多いようだ。



スリランカへの輸出台数推移。不安定さが否めない

などが増税となったが、これを元に戻し、さらに減税するのではとの見解を示した。

3年前にラージャパクサ氏が来日した際、浪人中であった同氏を筆者が取材した時にも同じようなコメントをしていた。実際にそうなることを願いたい。

それでは、具体的にいつから変わるのか気になるところだが、それは今後の政治日程によるとしている。

今年の4月までに大統領は議会を解散し、総選挙が行なわれる。恐らく、これでSLPPが大勝利し与党になると思われるが、その上で国会議員による大臣選挙が行なわれ、各省の大臣が決まり、いよいよ新政権下による新年度の予算策定が始まり、6月の初旬には確定して7月から実行となる。

従って、もし同国の中古車輸入に関する関税の引き下げや、規制の緩和が行なわれるとすれば、6月初旬には明確になるのでは、それ以降、日本での仕入れに動きが出るだろう。

逆に5月までは、現在の低調な推移が続くと思われる。スリランカの6月以降の動向に注目したい。

この要因としては、先述の通り、パーミット行使の規制や3月の物品税導入、11月から奢侈税が

導入、11月から奢侈税が

導入、11月から奢侈税が

導入、11月から奢侈税が

AUTOHUBでは、RORO船・コンテナ船・在来船 など様々な輸送手段を提供!!

貨物や輸出先により、FCL(フルコンテナ貨物)、LCL(混載貨物)、など多様なサービスをご提供いたします。

総合国際物流

お預かり→梱包→バンニング→通関→輸送

全てお任せください

AUTOHUB
FORWARD TOGETHER

オートハブ

<https://www.autohub.co.jp>

株式会社 AUTOHUB

大阪 ☎ 0725-23-8720

名古屋 ☎ 052-950-3380

東京 ☎ 03-6228-3860

TAA

TAA兵庫会場

TOYOTA U SEC

GRAND OPEN記念AA

TAA11番目の会場となりますTAA兵庫を開会致します。
ぜひこの機会にご来場くださいますようお願い申し上げます。
皆様のお越しをお待ちしております。



1/11 グランドオープン記念AA

全車 出品料 半額!!

※一般会員様限定
※売切り・MAX10・画像コーナー除く
※他施策との併用不可

MAX10 売切りコーナー
流札時出品料 1,000円!!

※一般会員様限定
※他施策との併用不可

取引台数賞

出品または落札2台以上で
プレゼント!

※売切り・MAX10は2台で1カウント



しあわせサブレ



活め冷凍車海老



神戸ビーフ 焼肉

**グランドオープン
記念品**

※ご来場
された方
が対象

オリジナル
IDケース



**グランド
オープン 来場記念品**



えびすフィナンシェ

TC-web Σ

指値

入札手数料 無料!!

(ディーシーウェブ シグマ)

※TC-web Σの入札に限りです

1/18 グランドオープン記念AA Part2

1/11の流札車を1/18に再出品の車両

再出品車 出品料 無料!!

※一般会員様限定 ※画像コーナー除く

1社1台限り 流札時出品料 1,000円!!

※一般会員様限定 ※売切り・MAX10・画像コーナー除く ※他施策との併用不可

MAX10 売切りコーナー
流札時出品料 1,000円!!

※一般会員様限定 ※他施策との併用不可

**グランドオープン
来場記念品**

※ご来場された方が対象



文明堂 三笠山 or カステラ

TC-web Σ

指値

入札手数料 無料!!

(ディーシーウェブ シグマ)

※TC-web Σの入札に限りです

1/25 グランドオープン記念AA Part3

**グランドオープン
来場記念品**

※ご来場された方が対象

シーキューブ ディアアソート デコレ・フルーツ

1社1台限り 流札時出品料 1,000円!!

※一般会員様限定 ※売切り・MAX10・画像コーナー除く ※他施策との併用不可

MAX10 売切りコーナー
流札時出品料 1,000円!!

※一般会員様限定 ※他施策との併用不可

TC-web Σ

指値

入札手数料 無料!!

※TC-web Σの入札に限りです

1月 月間施策

**月間出品
台数賞**

1月3開催の合計出品台数に
応じてプレゼント!

10
台賞



ランチ ペア食事券

15
台賞



ディナー ペア食事券

30
台賞



ペア宿泊券

トヨタ・オート・オークション

TAA兵庫会場

TEL.0798-44-3201

兵庫県西宮市甲子園浜2-16

TC-web Σ

<https://taacaa.jp/>

※写真はイメージです

シリーズ選ばれる店・JU適正販売店を訪問④9《特別編》

小売施策は『みんなで頑張る、みんなで盛り上げる』ことが大事



JU中販連
小売振興委員会担当副会長
徳永 正義氏

今月号はJU中販連の徳永正義小売振興担当副会長のインタビューをお届けする。中古車市場に関する現状や今後の見通し、さらには、組織としての小売事業の考えや取り組みなどについて話を聞いた。

2019年の小売市場については

徳永副会長(以下、敬称略) 昨年は平成から令和になり、新たな時代を迎えて盛り上がるのかと思っていたところ、自然災害が増え、各地でかつ

てないような災害に見舞われた。加えて、消費税10%以降、市場は一気に冷え込んでしまった。

この状況はいつまで続くと思われるか

徳永 昨年末まで悪い状態が続いたが、年明けから令和2年になり、果たして消費者の財布の紐が緩むかどうか。例年、1月から3月の小売市場は良いが、今年に関してはどうかは分からない。消費税が8%から10%と2%のアップだったが、そのダメージは大きかった。そのダメージは大きかった。そのダメージは大きかった。

た。これはクルマだけではなく、どの業界も同じことだろう。

小売を取り巻く環境も厳しいが、消費者のクルマに対する考え方も変わっている

徳永 かつて、クルマはひとつの財産だったが、いまは『足』。その上、リースやレンタカー、カーシェアなどサービスも多様化し、若い人は必要な時に借りれば良い、という感覚が浸透してきている。とくに都心部は、そうした乗り方が広まりつつ

あり、時代が変わってきていることを実感する。先のことが非常に読みにくい状態だ。

そうした状況下にあっても、個々のお店では何をすべきかと思うか

徳永 何事においても、良いことも悪いことも、したことは自分に返ってくる、と私は考えている。つまり、お客様にも良いことをすれば、必ず良いことが自社に返ってくるというものだ。そう考えると自ずと接客対応も変わってくるだろう。

こうした厳しい状況から、我々はユーザーに対して、従来以上に情熱を持って対応することが必要であり、また、お客様、そして社員への愛がないと小売りは繁栄しない。私はそう思う。

確かに、社員への教育も重要な要素となる。徳永 きちんと社員教育をしないと、クルマは売れない。今こそ、こうしたことを、原点に帰って、しっかりとやるべきだ。中販連でも「CS研修」や「おもてなし研修」といった教育の機会を提供しており、受講した人からは『とても勉強になっ

た』という声が多い。JUのメンバー店は、一人でも多くの方が受講してもらいたいし、各商組でも開催の機会を増やしてもらいたい。

なるほど。では、個々のお店ではなく、組織としてすべきことは何か

徳永 この難しい状況にあるからこそ、会社の規模の大小に関わらず、1万社のメンバーが力をひとつにするのが大事であり、一致団結しないと生き残りも困難だ。

いま我々は、ふるいに掛かっている状況かとも思っている。ここを乗り越えて、そうした状況にあるように感じる。

JUの小売振興策の方針について

徳永 小売振興策は、現在進行形のもの。先のことの2通りに分かれており、それを並行して取り組んでいく。いざにしろ、我々の小売支援の基本は、会員の方々に『JUに入っているだけで良かった』と思ってもらえるものをつくること。それこそが会員への大きな小売支援になる、という考えを持って進めている。

小売には、即効効果はなく、あらゆる取り組みが必要である。徳永 例えば、JU会員同士のコミュニケーションひとつとっても、小

う、というものだから。『あくまで会員の積極的な参加がないと、どんな良い策があっても困難というところ』

徳永 もちろんだ。組織事業は、1社で出来るものではない。JU会員ひとり一人が自覚を持ち、皆で協力することによって、ひとつの大きなロープになる。

JUメンバーの1万社が皆で協力し、結束すれば、どこにも負けない強固なJUブランドができる。

いま具体的にに取り組んでいることは

徳永 短期的に必要な小売支援策と、中長期的に必要なものかもしれない。小売支援策を改めて整理し、議論を開始していく。当然であるが、今まで打ち出してきた支援策を、もっと多くの会員に活用して頂くことにも取り組んでいく。

いざにしろ、我々の小売支援の基本は、会員の方々に『JUに入っているだけで良かった』と思ってもらえるものをつくること。それこそが会員への大きな小売支援になる、という考えを持って進めている。

小売には、即効効果はなく、あらゆる取り組みが必要である。徳永 例えば、JU会員同士のコミュニケーションひとつとっても、小

売りでは重要なこと。会員同士が会話することによって情報交換ができて、そこで聞いた良い部分は自社でも活用できる。だからこそ、会話の場を増やし、JUがひとつとなって親交を深めることが重要。私のブロックでいうと、JU福岡だけではなく、九州はひとつという考えをもって、取り組んでいる。

ではJU適正販売店制度については

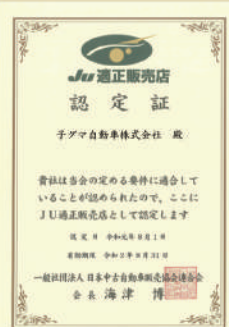
徳永 この制度の基本も他と同様で、皆で知恵を出し合って、良いものを抜粋し、皆で力を合わせてやっていくというものである。

『適正販売店』という言葉は心にグッとくるものがあり、安心を与えられる良いネーミング。JU会員の力を合わせ、もっとこれを活かしていきたい。繰り返しとなるが、適正販売店制度はもちろん、小売振興全体としても、『みんなで頑張ろう、みんなで盛り上げよう』というのが何より大事なことです。

最後に何かあれば

徳永 JU組織の小売りにしても、流通にしても、大事な人材は青年部。それ故に、若い人を育てることが組織を守っていくことになる。もっとという、若い人を育てないと明日はない。その環境を整えることも我々の大事な仕事だ。

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



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

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



JU 適正販売店制度とは中古車販売店が本来備えているべき基準を満たした販売店を認定する仕組みで、お客様に対して安心・信頼のお店選びの目印とするものです。

一般社団法人日本中古自動車販売協会連合会



中部会場

新春 初荷AA

2020年

1月8日(水)

AM10:00スタート

セレモニー AM 9:45スタート

CDレース AM10:00スタート(1/8開催限定)

TC-webΣ

不在申込手数料無料

全車出品料無料

(流札時)

出品3台以上賞

(検査なし売切りコーナーを除く)

三河牛 A4等級 すき焼き肉 1kg



出品または落札1台以上賞



ミスター ドーナツ (8個)



無料屋台



2020年1月より シーエーエー全会場の営業時間が9:00～17:30に変わります。

※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。



株式会社 シーエーエー 中部会場

〒473-0907 愛知県豊田市竜神町東名32番地

TEL 0565-29-1100

CAA HP <http://www.caanet.jp/>

TC-webΣ HP <http://taacaa.jp/>

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



カーシェアを借りに来てそのまま盗難!

「まさか、あの真面目そうな人が窃盗犯とは……」

カーシェアリングを悪用した車両盗難が相次いでいる。事件は、関西を中心に頻発していたが、ここにきて魔の手は関東にまで広がって来ている。

車はアルファード2.5SC
輸出向けの装備が仇に

2019年10月、その事件は千葉県で起こった。カーシェアリングを展開するA社に現れたのは、ごく普通の30代半ばの真面目そうな男性。A社の持つ31年式のアルファード2.5SCパッケージを2日間の予定で利用。その時、提示した免許証も何の疑いもないものだったという。

A社が、カーシェアリングとしてアルファードを置いておいたのには理由があった。カーシェアリングで人気があることはもちろんだが、最終的に売却の際も中古車輸出で人気の高いモデルを選んでおけば、値落ちが最小限にとどめられるからだ。

仕入れたのは、AGH30型アルファードの2.5SCパッケージ。色は黒、オプションでサンルーフ、三眼LEDなど、輸出では外せない装備を追加した。結果的に、オークションでも値段が付く仕様が、犯人に目をつけられることになってしまった。

犯人の足取りを追うと、こうなる。A社から借り受けたアルファードに乗り込んだ犯人は、まずアジトへと向かい、偽造印鑑証明書、偽造車検証を作成。またしても偽造免許証を携え、あらかじめ調べ上げた現金支払可能な中古車買取店へと向かったのだ。

このお店も、相場が安定したこのモデルの買取に躊躇(ちゅうちよ)はない。現金で即決買取、完璧に偽造された書類に何の疑いも持たなかった。車は、翌週にはオークション会場へと持ち込まれて成約。もちろん、落札店は輸出業者だ。後日談だが、この時の偽造書類は驚くほど精巧に作成されており、警察も感心するほどだったという。一方、返却予定日になり、

車を借りた男(犯人)から連絡があった。カーシェアリングを2日間、延長したいとのことだった。そして、さらにその2日後、車が戻ってこないことに不安を抱いたA社は、何度も犯人の携帯電話に連絡。しかし、電話がつかないことは2度となかった。

ようやく盗難の事実を確信したA社は、すぐに警察に通報。盗難事件として動き出したが、その時、車はすでにオークションで売却されていた。プロの窃盗団による犯行は計画通りに完結したのだ。

金を手にし、買取店は完全にはまされた。また、A社は未だに車を返却されないでいるという。本紙では、実際に盗難にあつたというA社の代表に話を聞くことができた。

東京・有明で発見
でも車は戻らない!!

A社では、クルマを発見すべく奔走したのだが、この時活躍したのが、トヨタのT-CONNECT対応ナビだった。これは、警察への被害届が提出されれば、ユーザーの要請に基づき車の位置情報を検索してくれるスグレモノ。

トヨタのT-CONNECT CTは、明確にこの車の位置情報を提示してくれた。場所は、東京・有明の中古車輸出用ストックヤード。彼の地に向かうべく、船積を待っている状態だった。水際で車両は発見されたものの、犯人はまふと現

民事裁判を争うことになり可能性もあります。まさに、踏んだり蹴つたりの状態だ。現在も車は警察署に拘束されたまま。オークションはキャンセル扱いとなったため、落札店の被害は、ほぼ認められなかった。

車の所有者であるカーシェアリング会社には、そのまま車が戻るのが本筋に思われるが、途中で売買が成立しているため、車が簡単に戻ることはないという。これから買取店との協議が待っている。

盗難車を買取取ってしまった買取店が最大の被害者になることは間違いない。なぞで、被害も400万円を超えることになるだろう。



AGH 30型アルファードの2.5 SCパッケージ。色は黒、オプションでサンルーフ、三眼LEDなど輸出では外せない装備を追加していた(写真はイメージ)

ima 新春オークションのご案内

ASリアル 1月より接続開始!!

IMA東京会場

新春初荷

第1359回

11:00
スタート

① 8 水

IMA九州会場

新春初荷

第975回

11:00
スタート

① 9 木

IMA神戸会場

新会場3周年

第1520回

10:00
スタート

① 10 金

新春初荷オークション来場記念品
「ユーマックスブルーベリードリンク」をプレゼント!

抗酸化成分
アントシアニン
配合



神戸会場

新会場

3周年記念

来場
抽選会
実施

何がでるか
お楽しみに!



初導入サービス /
九州会場
下回り撮影開始

気になる
下回りも事前に
チェック!

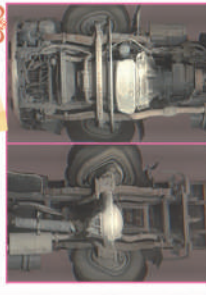
※写真はイメージです。



1月から
スタート

専用の下回り
撮影用カメラは
撮影室床面に設置!

下回りも
見せちゃい
ました!



出品情報で
下回り写真を
閲覧可能!



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

2020年1月18日(土)

USS四国会場

新会場オープン記念!!!

HAA神戸会場に接続!

コーナー編成
リニューアル

- ・四国ユーザー
- ・四国グリーン
- ・四国リバース
- ・四国事故現状

HAA
KOBE

USS Used car
System
Solutions
SHIKOKU

1月18日・25日限定!

取引賞
神戸
スイーツ

出品料 1,000円

(流札時・事故現状車除く)

※画像はイメージです

USS Used car
System
Solutions

USS四国会場

〒791-0242愛媛県松山市北梅本町甲57番地
TEL.089-970-8600 FAX.089-970-8601

ネット集客 増強研究会 大平喜久

安い車しか売れないんですけど

よく聞きますね。安い車しか売れないっていうようなボヤキ。うちのお客さんは、安い車しか買わないんですよ。そういう言い方される、多いですね。

ただ、なぜ安い車を買おうお客さんしか来ないわけですか。まあ、当たり前ですよ。もっと正確に言うとな、安い車ではなくて、低い価値の車ということですね。

AAで50万円の価値の車が40万円なら、安い車ですけど、それなりの仕入れ価格の車を低価格帯で売るわけですから、低価格帯の車というのが正確な表現になりますね。それで、ここで困るのは、30万円なら30万円は安いと決まっていればいいわけですけど、こういったお店に来るお客さんは、やはりそういった層の方が利用されますから、一般論として30万円は車の値段としては低い。

これが何を意味するかというと、自ずからわざわざ儲けが少ない所に、あえて飛び込んでいくという事なんですね。厳しいマーケットに自ずから入ることはしないじゃないですか、というのが僕らの考え方ですね。

それでも、これがまた面白い所で、不思議と低価格帯の軽自動車売っているお店というのは、数的にはかなり多いと思うんです。まあ、統計値ではなく感覚値ですけど、たぶん統計値とさほどズレはないと思うんですね。

それでも売ればいいですよ。だけど、この層のお客さんって、動けば良いよって最初は言いませうけど、やれここに傷とか、やれ力がないとか言うじゃないですか(笑)。さらに保証が切れてからでも、お金ないから強引に最初から調子悪かったとか言っ、直させようとするでしょ。だって走行距離が多いわけだから、ある程度は壊れても仕方ないというのが僕たち車屋の考え方ですけど、

でも、お客さんは2万キロでも10万キロでも、中古は中古で同一のスペックを要求してくるわけじゃないですか。儲けは少ない、競争は厳しい、予算も厳しい。なんか良い事あります? なんだあえて自ずからこのカテゴリーに行くのか、僕には全くわからないです。

ターゲット変えた方が、遥かに楽に利益が出ると思いますが、



カーベル流

『最強店長に 成るために』

Round 3

人もお金も付いてくるナンバー2とは?

人もお金も付いてくる優秀なナンバー2(店長)とは、どんな人でしょうか。人格でいえばそれは実に様々で、「え? あんな個性的な人が……」といわれるような人物でも、立派なナンバー2を務めたりしています。ただし、それらの人には共通する2つの資質があることが分かります。その一つは、尊敬されていること。人望があり、存在そのものが魅力的といえる人です。そしてもう一つが、仕事のできる人です。この2つを兼ね備えた人には、以下の特徴があります。

実績、実力、人望のあるナンバー2の特徴

- 一緒に仕事をするとな、楽しい
- 一緒に仕事をするとな、元気がもらえる
- 一緒に仕事をするとな、厳しくても成長できる
- 一緒に仕事をするとな、給料や評価が上がる

つまり

一緒にいると、何かいいことがある
何かメリットがある

これらの特徴をみて、何か気付いたことはないでしょうか。そう、何かメリットがないと、周りは付いて来ないということです(笑)。良くも悪くも、これが現実です。では、次に、どうしたらそんな優秀なナンバー2になれるか、成るためにはどうしたら良いかを以下にまとめました。

人もお金も付いてくるナンバー2に成るため

チェック!

- Q1: 今月の目標の何% 達成をもって合格としますか?
100% 以外なし 0か100か思考
- Q2: 部下の努力を「1」とすればリーダーの努力はどれくらい?
10倍 部下を圧倒するほどの努力
- Q3: 仕事中に何回、鏡で自分の笑顔をチェックしているか?
5回以上 美意識が重要 (笑顔に時間とお金をかける)
- Q4: 部下の意見を最後まで聞いているか?
まずは相手を受け入れる→承認する→発言する
- Q5: 部下を褒めると、叱るの割合はどのくらいですか?
褒める 70% 叱る 30%
- Q6: 今年、自分のためにどのくらい時間とお金を使いましたか?
店長…月間 5,000 円 部長以上…月間 10,000 円
- Q7: 今年、一流や本物と何回交わりましたか?
3回以上 (一流ホテル、食事、作品……体験が人を磨く)
- Q8: 人もお金もついてくるリーダーになるために最も重要な姿勢は?
・挑戦 ・安定 ・素直 ・率先 ・専門 ・体力
素直に受け入れ実行することが、成長の近道

笑顔で車は売れる

チェックのなかで、とくにQ3は大切です。笑顔で車は売れるのです。また、食事や芸術など、ジャンルを問わず一流に触れる機会を持ちましょう。そうすることで感性が磨かれ、アイデアも豊かになってきます。さて、次号では優秀なナンバー2なら外せない重要な仕事、社内の『空気創り』を紹介します。



まだクルマだけ売っているんですか? カーベルはクルマだけ売るのが辞めました!

お問合せはこちら⇒ TEL: 03-3249-2011

2020年、チュー古車販売店のための
第4ブランド誕生!!



2020年2月リリース!

▲ブランドロゴ近日公開予定!



北海道	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
U S S札幌	4	⑬ 3,078	-11.7	63.7	-5.4	415	+5
T A A北海道	4	1,027	+27.4	71.9	-2.4	410	+6
J U札幌	5	601	+5.1	59.8	-1.4	278	-13
N A A北海道	1	433	-16.2	63.3	-3.6	360	-13
札幌A A	3	340	-16.0	60.8	-10.0	302	-39
ホンダ北海道	4	198	-22.4	91.4	+0.2	380	+4
J U帯広	5	97	+22.8	38.4	-3.6	297	-26
J U函館	5	96	± 0.0	44.3	-12.1	397	+4
J U釧路	5	89	+27.1	36.0	-6.9	412	-3
J U北見	5	56	-5.1	48.2	-9.6	384	-41
J U旭川	5	51	-7.3	42.7	-11.1	386	-12
J U室蘭	4	13	± 0.0	35.3	-8.1	475	+255

東北	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
J U宮城	5	1,541	-3.8	71.3	+0.6	259	+2
T A A東北	4	1,146	-13.9	82.2	+0.6	380	+4
J U福島	4	1,041	+7.3	65.2	+2.2	225	+2
U S S東北	4	967	-15.4	72.2	-3.0	402	+18
C A A東北	4	589	+0.2	63.0	-7.5	183	-2
アライ仙台	4	417	+11.5	76.8	+2.5	260	-44
J U秋田	3	275	-14.9	65.0	-10.0	50	-25
J U青森	2	214	+13.2	73.8	+1.9	83	-73
ホンダ仙台	4	196	-40.1	90.8	-1.7	293	+30
J U山形	2	151	-1.3	46.7	-6.2	205	-4

関東甲信越	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
U S S東京	4	① 13,109	+3.3	65.5	-3.7	996	+36
アライ小山VT	5	⑥ 3,946	+0.3	61.3	+0.3	783	-26
U S S横浜	4	⑨ 3,641	+3.6	63.6	-3.7	724	-36
MIRIVE埼玉	4	⑩ 3,280	-2.4	75.0	-1.0	488	+5
T A A横浜	5	⑫ 3,104	+2.7	85.6	-1.2	714	+45
C A A東京	4	⑮ 2,448	+4.1	60.6	+1.4	482	+14
T A A関東	4	⑰ 2,301	+9.4	85.1	+2.6	556	-17
J U埼玉	4	1,908	-3.1	57.6	+3.7	454	-59
アライバイト	5	1,880	+7.6	77.3	-0.9	413	-9
J A A	4	1,644	-27.8	53.3	-4.2	645	-81
J U東京	4	1,479	-4.6	67.2	-3.6	228	+28
J U千葉	5	1,310	+14.1	67.7	+5.3	279	+13
ホンダ東京	4	1,053	-23.5	95.0	-0.5	411	+38
U S S埼玉	5	1,024	+1.3	59.8	-1.3	322	-37
U S S群馬	5	998	-5.5	65.3	-2.4	367	+14
J U群馬	4	946	+1.6	65.3	+2.9	230	+27
ヒーロー	4	938	-12.7	67.9	+6.7	334	+37
J U新潟	5	870	+2.1	66.8	-3.0	168	+1
U S S新潟	4	841	+0.6	48.8	+2.3	298	-56
J U栃木	5	822	+3.9	30.8	-2.3	180	-16
アライ建機	4	815	+15.4	64.6	+1.5	840	-197
J U神奈川	4	759	+15.2	50.7	-1.6	263	+19
アライ小山4輪	4	749	+0.1	82.5	+0.6	234	-20
N A A東京	5	743	-15.9	73.1	-2.6	497	+33
いすゞ東京	4	739	+8.8	44.9	-7.3	1,201	-103
J U茨城	4	636	-4.9	62.5	+7.0	180	-21
J U長野	4	362	+9.7	37.3	+2.1	148	-38
ジップ東京	5	212	-	51.1	-	1,422	-
J U山梨	5	80	+50.9	35.4	-12.5	92	± 0

中部	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
U S S名古屋	5	② 9,880	+2.5	50.1	-4.6	1,154	+49
J U岐阜	5	④ 4,741	-5.9	45.6	+2.0	399	-77
C A A中部	4	⑦ 3,873	-6.3	68.6	-3.9	676	+56
J U愛知	4	⑪ 3,108	+10.4	74.1	-2.3	293	-20
USS-R名古屋	4	⑯ 2,387	-6.0	82.1	-3.1	78	-13
U S S静岡	5	⑳ 2,064	+5.0	62.0	-5.0	232	+10
T A A中部	4	2,022	+11.2	84.5	-1.5	498	-25
C A A岐阜	4	1,370	+3.3	56.9	-3.8	322	+30
J U静岡	4	980	-0.4	50.6	-7.8	170	-8
N A A名古屋	4	592	-3.6	85.9	-1.7	375	-2
J U三重	4	588	+8.3	33.1	-3.0	285	+98
S A A浜松	4	523	+13.9	58.8	+10.2	687	+54
ホンダ名古屋	4	483	-36.5	90.9	-3.3	440	+94
愛知トヨタ	4	411	-4.4	93.1	-0.5	285	-71
J U富山	4	372	+8.1	57.6	-1.0	146	-20
J U石川	4	365	+7.7	63.3	-3.9	244	+13
U S S北陸	5	315	-6.2	67.5	+2.8	222	-16
J U福井	2	235	+19.3	46.9	+5.4	126	-13

1開催平均の出品ベスト10 (台)		
①	U S S東京	13,109
②	U S S名古屋	9,880
③	H A A神戸	5,529
④	J U岐阜	4,741
⑤	U S S九州	4,015
⑥	アライA A小山パントラ	3,946
⑦	C A A中部	3,873
⑧	U S S大阪	3,749
⑨	U S S横浜	3,641
⑩	MIRIVE埼玉	3,280

※オークション実績の無断転載、二次利用は固くお断りします。

2019年11月
オークション
実績

11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	181	401,580	239,458	59.6	154,514,790	645
	+7 開催	-1.0%	-5.7%	-3.0ポイント	-6.7%	-7千円
メーカー系	111	113,092	90,096	79.7	48,833,034	542
	-8 開催	-6.1%	-7.2%	-0.9ポイント	-1.3%	+33千円
J U系	162	125,466	71,054	56.6	19,192,142	270
	-4 開催	+0.4%	-1.5%	-1.2ポイント	-5.2%	-11千円
合 計	454	640,138	400,608	62.6	222,539,966	556
	-5 開催	-1.7%	-5.3%	-2.4ポイント	-5.4%	± 0千円

※下段は前年同月比

近畿	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
H A A神戸	5	③ 5,529	-7.6	50.8	-0.6	704	-33
U S S大阪	5	⑧ 3,749	+9.2	52.2	-4.6	630	+4
T A A近畿	4	⑭ 2,782	+2.6	80.6	-0.6	626	+28
MIRIVE大阪	4	⑯ 2,234	-16.0	70.3	+2.4	540	-38
U S S神戸	4	1,607	+0.8	58.3	+0.7	461	-65
ベイオーク	4	1,522	-28.3	69.3	+2.1	707	+29
いすゞ神戸	5	1,187	+0.6	53.1	-0.5	1,176	-16
I A A大阪	4	914	+3.3	53.7	+3.4	107	± 0
ホンダ関西	4	890	-17.3	94.2	-1.9	543	+145
N A A大阪	4	663	-2.2	82.1	-1.9	459	-21
ジップ大阪	4	511	+8.7	59.3	-5.0	1,389	+13
K C A A京都	4	470	-5.4	56.0	+3.4	236	+42
J U奈良	5	378	-2.3	69.0	-3.1	193	-39
日産大阪	4	320	-16.0	85.1	+2.2	157	-13

中四国	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
L A A岡山	5	1,554	+4.3	50.6	-3.4	303	+37
T A A広島	4	1,458	-4.6	76.6	+1.6	465	+21
U S S岡山	5	1,437	-15.6	64.6	-2.3	364	-2
J U広島	4	1,255	-4.8	48.7	+0.7	244	-22
T A A四国	4	925	+7.8	82.7	-1.5	296	-26
L A A四国	4	896	-8.3	48.2	+0.6	245	-5
K C A A山口	5	733	+1.9	47.5	-2.7	363	-39
N A A広島	1	269	-2.5	63.9	-1.0	285	-50
J U山口	4	265	+10.0	56.1	+3.5	216	-10
J U鳥取	1	190	-1.6	32.6	-14.0	186	+22
J U島根	1	176	-36.0	55.1	+2.0	174	-61
広島A A	2	135	-12.3	67.8	+0.6	409	+82

九州・沖縄	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
U S S九州	5	⑤ 4,015	+9.5	55.8	-5.0	566	-21
T A A九州	4	⑰ 2,162	+7.4	78.8	+1.2	462	+15
K C A A福岡	4	1,706	+4.0	36.4	-5.2	314	-28
J U福岡	5	1,385	+7.5	46.4	-9.2	193	-7
KCAA 南九州	4	1,342	+23.3	39.3	-8.5	320	-28
U S S福岡	4	771	-3.4	61.6	-2.9	428	-69
T A A南九州	4	569	+3.1	73.0	+0.9	359	+2
J U長崎	1	501	+16.8	53.1	-0.7	132	-83
N A A福岡	4	456	-8.8	75.9	-1.4	395	+107
ホンダ九州	4	440	-19.0	93.6	-2.7	310	+93
J U大分	2	421	+4.7	76.9	+2.5	79	-5
J U鹿児島	5	408	+11.8	60.3	+5.9	149	-16
いすゞ九州	4	386	+12.5	64.3	-3.7	742	-28
J U沖縄	5	339	+33.5	58.1	-1.7	182	-6
J U熊本	4	177	-5.9	39.5	+2.7	72	-4
J U宮崎	4	103	-21.4	20.8	-16.5	184	+61

T V・ネット	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
オークネット	4	1,357	-9.2	32.5	+6.1	867	-151

※出品平均台数の前の数字①～⑯は全国順位 ※U S S四国の実績はU S S岡山に含む

MIRIVE 大阪



2020年1月の開催スケジュール

1/9 2020'初荷AA

1/16 通常AA

1/23 特設! 軽四コーナー
出品料¥8,000 成約料¥8,000 落札料¥11,000

1/30 通常AA

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

10050386-1.indd 12

2019/12/25 18:24

《作者による解説》

今月の一句の季語は鯨鯨の冬である。御存知の通り、鯨鯨は冬場、鍋料理として食され、その姿を見て、ある人はグロテスクと言ひ、またある人は愛嬌があると表すなど、とにかく恰好の句題の一つである。元々、深海魚である故に金目鯛やのど黒などと同様に高価ではあるが、美味として皆に愛されているのである。

多くの俳人が好んで取り上げており、その代表的なものに、(鯨鯨の骨まで凍てぶちぎらる) (加藤秋邨) (鯨鯨もわが身の業も煮ゆるか) など、今晩はそんな鯨鯨を一つ残らず、ありがたくいただくことにしよう。

鯨鯨の 矜持のありて 吊されり

荒井寿一(荒井商事会長)



な(久保田万太郎)など迫力のある句が多い。

さて、掲句であるが、矜持とはプライドのことを言うが、いかに醜い様に見えるようと鯨鯨には鯨鯨の歴史(れっき)とした自負があり、たとえ逆さまに吊されようとも、一糸乱れることなく鯨鯨として在り続けるのである。その面構えたるや名優の風格さえ感じさせるものがある。



めざせ!クルマの知識王!!

マイスターへの道

問題 1979年、『燃費向上』を謳い国産乗用車として初めてターボエンジンを搭載した車は何ですか。

- ①日産 セドリック／グロリア
- ②トヨタ クラウン
- ③マツダルーチェ
- ④三菱 ギャラン

出題=第7回クルママイスター検定より

《答え》

国産乗用車で初のターボチャージャーの技術が導入されたのは、79年(昭和54年)発売のセドリックおよび、その姉妹車のグロリアで、正解は①となる。

※クルママイスター検定
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。
<http://www.meister-kentei.jp/car/>



参加者とスタッフで記念撮影

JU宮城青年部会が沖縄に研修旅行

オートリースの最前線を視察

JU宮城青年部会(武藤彰宏部会長)は12月1日から3日まで、沖縄研修旅行を実施した。今回は、宇根自動車(宇根真一社長)の名義店を訪問。コアラクラブの新車オートリース販売台数で全国3位、九州で1位という実績を誇る同社において、リース販売について学んだ。

一行は、店舗内を見学した後、2班に分かれて同社スタッフの金城静樹さん、堀川海さんとディスカッションを実施。集客方法からリース販売の現状、商談のやり方などの話を聞いたほか、宮城県と沖縄県での販売環境の違いなど、情報交換を行なった。



沖縄県庁で義援金を贈呈

動車さんには、貴重な時間を頂戴し、勉強をさせて頂いたことを大変有難く思う。同社では、きちんと売れる仕組みを構築し、スタッフもお客様に自信を持って販売。それが実績に結び付いているということを感じた。とても有意義な研修となった」としている。

1月はNUC設立 50 周年記念月間 NAA東京、名古屋、大阪3会場で

日産ユーズドカーセンター

NAA3会場を運営する日産ユーズドカーセンター(NUC、井上幸彦社長)は、1月28日に設立50周年を迎える。これを記念して1月は、NAA東京、名古屋、大阪で月間イベントを開催する。

内容は、3週来場プラス1台取引、または4週連続の出品で特製ロゴ入りウィンドブレーカーを進呈。さらに、週替わりで各会場推薦のご当地来場記念

品を用意する。また、メインイベントとなる50周年記念AAは、9日に名古屋、17日に東京、23日に大阪で開催。加えて、30日と31日には3会合同イベントAAを実施。

これらのイベント時には、末尾23番および50番の落札賞や、「NISMO+オーテックコーナー」の落札賞を用意する。

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



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

ARAI
AUTO AUCTION
FUKUOKA

福岡2輪

第2,051回

新会場オープン
1周年記念BA

2020年1月21日(火)

セレモニースタート 10:50~ セリスタート 11:00~

1月11日に「TAA兵庫」オープン

トヨタユーズック TAA近畿との関西2会場体制を構築

トヨタユーズック(北口武志社長)は1月11日、兵庫県西宮市に「TAA兵庫」をオープンする。同会場は、TAA全国11番目、関西エリアではTAA近畿に次ぐ2カ所の会場。敷地は2万1

500坪、旧LAA関西会場を取得し全面改装し、新たに約1100台を収容できる3層2階建ての立体駐車場を新設した。出品車の収容キャパシティは約2500台、ポス席は約600。

地内で内覧会を開催。終了後には、ホテルオークラ神戸で「開設記念パーティー」を行なった。



2会場で大市場をフォロー、と北口社長

TAA近畿とのエリア2会場体制で会員の利便性を高めるとともに、ディーラーのバックアップ体制を強化、TAAの流通網を整備する。

オープンに先立ち、11月27日には現関西圏をフォローしてい

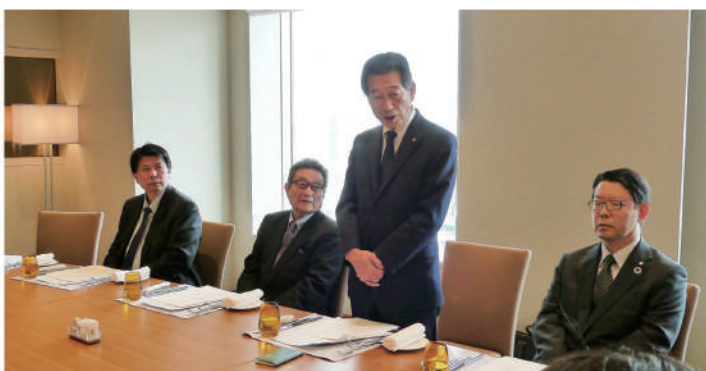


2階3層の立体駐車場を新設

全国リレーで初の出品5万台突破

出品、成約とも4期連続の記録更新

JU中販連・中商連



記者会でリレーAAの結果報告をする海津会長

JU中販連・中商連(海津博会長・理事長)は10月から11月にわたり、「令和元年度オールJU全国リレーオークション」を開催。合計出品は初の5万台を突破し、成約台数とともに4期連続の記録更新となった。

2005年からスタートした全国リレーAAは今回で15回目。10月1日のJU福井を皮切りに、最終11月22日のJU宮城まで、各JUオークションが1回ずつ開催。期間中の全国合計の実績は、出品5万571台、成約3万1949台、成約率63.2%、単価25万2000円を記録。

一方、対前年比では、出品が1.9%増、成約が1.3%増、成約率0.4ポイント減。出品台数については、全国7つのブロックすべてが、目標達成率100%を超えた。

今回のリレーAAについて海津会長・理事長は、「全国合計で出品4万台の目標を掲げて展開したなかで、初となる5万台を突破。良い成績で終了することができた。各商組が前年台数を出来るだけ下回らないように取り組んでいたことが、好実績に結びついていたと思う。JUオークションの一層の活性化に向けて、今後も引き続きリレーAAを開催していきたい」とコメントした。

「自動車流通業界明治会」が発足

明治大学出身者の21名でスタート

自動車流通業に従事する明治大学出身者の親睦組織「自動車流通業界明治会」が11月5日に発足した。

当日開いた設立総会では、発起人会を代表して高谷昭彦氏(アスカ代表取締役、JU栃木会長・理事長)が挨拶。「この業界で活躍されている明治大学出身者は大勢いる。今後、何らかの発展的なことができたと思え、発足に至った。この会を通じて自動車業界の発展に貢献。それが大学への恩返しになる」と話した。

主な活動内容は、毎年7月の総会のほか、会員相互の親睦・情報交換

会を年2回、さらに現役学生との交流会への参加が年1回と、年間計4回の活動を計画している。

会員は21名でスタート。今後も同大学を入学した事実のある自動車流通企業及び団体の従事者を対象に募っていく。

なお、役員は、会長に高谷昭彦、副会長に山川博功(ビィ・フォアード代表取締役)、井上貴之(カーセブンディベロップメント代表取締役)、幹事に中尾聡(NPO法人自動車流通市場研究所理事長)、副幹事に野村克之(JU埼玉オートオークション取締役)の各氏が就任した。

一方、当日の設立総会の席上では、全員で校歌を斉唱。続く懇親会では、一人ひとりが登壇し、在学時のエピソードを交えて自己紹介を行なうなど、大いに盛り上がった。



今後も業界内で会員を募っていく

主力3事業の実績を報告 JADRIが交流忘年会で

日本自動車流通研究所(JADRI、磯貝哲也代表理事)は、12月13日に交流忘年会を開催。席上では18年12月から19年11月まで、1年間の主力3事業の実績を報告した。

それによると、「一括査定では、情報獲得数が62万8280件で前年比10.8%を記録。成約率は9.5%(1.9%減)、配信社数は2.78社(0.2%減)に。また、共有在庫は出品4万4777台で前年比13.0%となったほか、成約台数は14655台(26%増)、成約率は3.6%(0.1%減)で推移。さらに、アライAA



実績を報告する磯貝代表理事

国内唯一のトラック専門オークション

IMA 東京会場

千葉県印西市牧の台3-1-1 TEL:0476-42-5121



毎週水曜日11:00スタート

1月8日 第1359回 新春初荷記念
15日 第1360回 オークション
22日 第1361回 オークション
29日 第1362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

1月9日 第975回 新春初荷記念
16日 第976回 オークション 建機コーナー
23日 第977回 オークション
30日 第978回 オークション 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

1月10日 第1520回 神戸新会場3周年記念 新春初荷記念
17日 第1521回 オークション
24日 第1522回 オークション
31日 第1523回 オークション

新規会員募集中!!

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



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



講演する中尾理事長。現在、趣旨に賛同する会員を広く募っている

特定非営利活動法人・自動車流通市場研究所(自流通、中尾理事長)は12月14日、栃木県小山市において設立記者会見を開催した。

同法人は、株式会社ソウイングで社長を務めた中尾氏が同社を退職後、11月22日に設立。貧困やDV、ネグレクトで居場所のない子供達を支援する施設と連携し、自動車に関わる知識や技術を学べる機会を提供していく。さらに、自動車業界への就職を希望する子供には、義務教育以降の就学や就業なども支援していくという。

中尾理事長は「これまで、個人的に2つの支援施設を応援してきたが、いつかは本腰を入れて子供の貧困対策に取り組みたいと思っていた。当法人が自動車業界との懸け橋となり、この子供達が貧困の連鎖を断ち切って豊かな社会生活を送れるよう、頑張っていく」と述べた。

当面の活動予定としては、子供達と自動車関連企業との交流事業を開始。

まず第1回目は、オークネットの協力のもと、「自動車業界わくわく体験・見学ツアー」を12月26日に開催。小

山市内の「さくらネット小山」の子供達とともにオークネット社を訪問し、オークションブリスや社長室などを見学するほか、聴覚障害を持つアスリート社員との昼食会なども予定している。

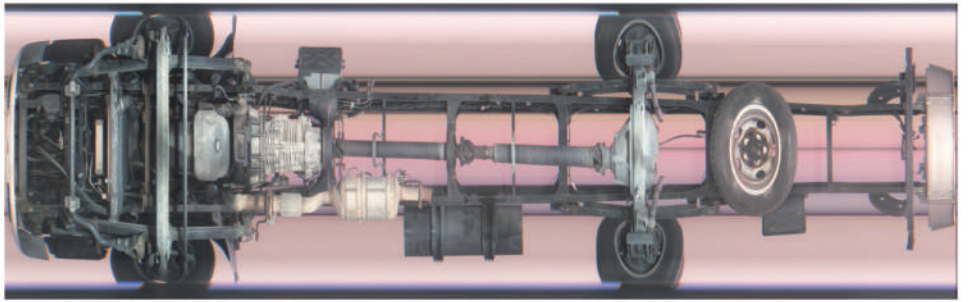
一方、中尾理事長は当日の記者会見後、栃木県子ども居場所連絡協議会が主催する県南地区ネットワーク会議において、講演を行なった。

中尾理事長は「負の連鎖を断ち切るには、子供達に夢と希望と明確な就業意識を」とテーマに掲げ、自流通の設立趣旨や今後の活動内容を説明。

「私も貧困家庭で育った。子供達には夢を持って良い会社に入り、豊かな人生を送って欲しい」などと話した。

貧困やDVの子供達に自動車業界との接点提供

NPO法人自動車流通市場研究所設立



メディアリンク・アイが開発した下回り画像

いすゞユーマックス(小美濃洋社長)のIMA九州は、出品車の下回り画像を導入する。フレームの状態確認はバイヤーのニーズが高く、成約率向上のための一環として取り組む。

九州会場では、1月9日に開催する初荷オークションでの稼働に向けて、準備を進めている。12月20日の年内最終オークション終了後、撮影室の工事に着手。年末年始の休催期間を利用して、撮影機器の設置や画像システムの改良などを行なう。

下回り画像は、出品車が撮影室に入ると同時に、地面に設置された2眼カメラで連続撮影し、車両の前後で2分割して掲載する。

この2枚の画像は、会場内の

出品車の下回り画像を導入 IMA九州、提携ネットでも閲覧が可能

いすゞユーマックス

端末とIMA-NETのほか、アイオークやオートサーバー、JUナビなどの提携外部ネットでも閲覧が可能。なお、撮影室に入る全出品車が対象となるが、架装のないフレームのみの車両は除く。

「商用車専門オークションでは初の試み。バイヤーにとって、情報が増えるのはプラスにしかならないと確信している。成約率を100%に近づける施策のひとつとして、取り組んでいく」(伊藤武司執行役員・九州会場長)。

同社では、九州会場での稼働後、下回り画像のさらなる拡充を図るとともに、グループの神戸、東京会場へも拡げていく考えを示している。

リアルネットプロモーション(小島健治社長)が展開するガラスコーティング剤「PGP」は、ここに来て施工件数が大幅な伸びを示している。

同社によると、2019年6月までの1年間のフロントガラスのみの施工数は1200件(月100件規模)だったが、6月以降は月130件へと増加。前年比3割の伸びを示す。

この拡大要因については「6月からは、施工した車両に対し、飛び石による破損損害を2年間保証するサービスを開始。こうした安心感の提供で大幅な増加がみられている」(小島社長)という。

同社では、このサービスを始めてから11月まで全国11会場においてPGPのセミナーを展開。これにより施工可能な加盟店は22店舗増加し、12月上旬現在で北海道から岡山まで合計41

PGP施工件数が大幅に増加 早期に全国100店体制へ

リアルネットプロモーション



新たに Coating.com のブランドも立ち上げ

店舗体制を構築した。今後は「早い段階で全国100店舗を見込んでいく」(同)としており、非加盟店を対象に、集客イベント開催時に効果が目に見える「新PGPイベント支援パック」(ノボリやポスターの情報宣伝ツール無料貸出し、溶剤セット有料)も用意。加えて、3年保証を近日にリリースする予定だ。

同社のPGP(浸透性高密度ガラスプロテクター)は、鉛筆硬度10H以上を誇り、強靱なガラス被膜を長期的に持続。汚れが落ちる。

車やスマートフォンのみならず、爪をはじめとした美容、浴槽の住空間など幅広く展開する「Coating.com」のブランドを立ち上げた。

52 名が出席し「研修会・感謝祭」

JU福島・郡山支部

JU福島・郡山支部(遠藤芳彦支部長)は12月3日、「研修会・感謝祭」を開催した。

今回は、研修会と懇親会の二部構成で実施。同支部の組合員や社員のほか、JU福島の執行部、青年部、取引先など総勢52名が出席した。

遠藤支部長は「今日の研修会で聞く話を商売に役立ててもらいた

い。また、懇親会では皆様との交流を深めたいと思う。流行語大賞と同様、JU福島も『ワンチーム』で頑張りましょう」と挨拶した。

第一部の研修会は、あいおいニッセイ同和損保の杉本正子さんを講師に招き、「時代に求められるリーダーとは」を演題に実施。2人1組になってディスカッションを行なう体験学習も交え、分かり易く話した。

続く懇親会では、小野理事長が登壇。「この会では他支部にも見本となる素晴らしい試み」と称え、橋本一男副理事長が乾杯の音頭をとって開宴。大抽選会などの催しもあり、大いに盛り上がった。



出席者が一堂に会し記念撮影

昨年中はご愛顧を賜り誠にありがとうございました
本年も変わらぬご愛顧を賜りますようよろしくお願い致します

1/8 初荷& SUAA 近畿ジョイント AA 小値ガワガワ抽選会

来場賞: 高級かっぱえびせん匠海 + 招福干支絵シール
お付合い賞: 炊き立てお赤飯 豚汁屋台・マッサージ体験

(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)**

月額使用料 2000 円のみ!

ベイネット会員募集中!

豊富な車両画像でアピール力抜群

MAX 17 枚の画像掲載

弊社撮影 MAX 7 枚 + 会員様撮影 MAX 10 枚
更に
ベイネットからの入札料・下見代行料 0 円!!

新元号記念企画

この冬限定

バイ4フェス

パワフル軽四ブロック 出品料 **0 円**
軽四リフレッシュブロック 出品料 **2000 円**
成約料共に **16,000 円** (税別)

令和2年3月25日 AA迄

当企画の特別価格は3回まで適用。再セリ方法を変更しております。
詳細は事務局までお問合せください。

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

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 12

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

株式会社ホンダサロン石川(本社)石川県金沢市、平田他喜夫社長は、株式会社アセアンカービジネスキャリア(ACC)が新たに展開するインターンシッププログラムによって、ベトナムの理工系大学から、2名の大学生をインターンとして受け入れた。これにより、インターンシップ後の優秀な人材確保が可能となる。

新しい雇用促進プログラム

今回、来日したのはサン君とタイ君。ベトナムの理工系大学と提携し、日本語教育を受けた高度人材の雇用促進プログラムとして立ち上げた、ACCが提供する「インターンシッププログラム」での受け入れだ。

本大学では、必須科目として日本語を学び、卒業時に日本語能力試験のN3レベルの習得をめざす。3年生、もしくは4年生の時に半年間、日本でインターンシップ生として学ぶ。

学生は、お金をもらいながら、日本で就業体験が行なえるというメリットがある。さらに、インターンシッププログラムとして、大学から授業単位ももらうことができるのだ。

さらに、受け入れ企業にも大きなメリットがある。国内で整備士不足が深刻化するなか、外国人活用が広がっている。し



左から平田副社長、タイ君、サン君、山崎店長

かし、いきなり外国人を採用するには、まだ不安な企業もあるだろう。インターンシッププログラムは、テスト採用としての意味合いがある。

受け入れ企業は、現地の大学に面接に行き、自ら選抜した学生をインターンシップ生として受け入れる。半年間のインターンシップが終了し、学生基準が企業にマッチした場合、大学卒業後に正式採用する選択肢がある。一緒に働くことで、お互いのミスマッチを防ぐことができる。優秀な人材の優先確保という意味でもメリットがあるだろう。

ベトナムでインターンシッププログラムを行なっている大学は、日本では国立大学並みのトップレベルの優秀な学生たちだ。

受け入れまでの経緯について

インターンシッププログラムによって、優秀な人材の安定確保が可能となる。日本では、自動車整備エンジニアの確保が難しい。そのため、新しい雇用促進手段として、日本企業がこのプログラムを活用し始めている。

ホンダサロン石川は、新車販売店として初めて、ベトナムから自動車整備のインターンシップ生を受け入れた企業となった。

昨年、ホンダサロン石川の平田副社長と山崎店長が、ACC主催のインターンシップ生面接ツアーに参加。インターンシッププログラムを提携している、ホーチミン工業大学を訪問した。

この時、2名のインターン採用(予定)に対して、10名以上の優秀な学生がエントリー。平田副社長は、彼らに対して自社のプレゼンを行なった。

みんな真剣に、平田副社長の声に耳を傾けていた。その日のうちに全員と面接し、2名を決定。在留資格の手続きを経て、昨年10月に日本に入国してきた。2名のインターンシップ生は、ホンダカーズ石川のホンダ販売店、入江店と西インター店にそれぞれ着任した。

「ベトナム人のインターンシップ生の受け入れについては、副社長が将来の海外ビジネスへの

一緒に会社が用意してくれた部屋に住む。毎朝、サン君は自転車で15分ほどの距離にある入江店へ、タイ君はすぐ下にある西インター店へと向かう。

日々、販売店でインターンシップ生と接する山崎店長は「まだインターンシップを受け入れたばかりのため、たくさん不安なことはあります。お店のスタッフがコミュニケーションを取れなくて寂しそう、と言っていました。私達も外国人の受け入れは初めてですので、コミュニケーションにまだギャップを感じているのは事実です。しかし、彼らインターンシップ生には強い意志と、やる気を感じています」と話す。

サン君の誕生日に、平田副社長やスタッフたちで、焼肉屋へ食事に行くなどの交流も行なっている。そのような場では、インターンシップ生も緊張がなくなり、色々と自分達の話をしてくる。

「外国人を受け入れるには、もっと彼らのことを知ってあげないと、と思います。我々日本人がもっとインターンシップ生に歩み寄って、会話なども伝わりやすくてあげることが必要だと分かってきました」(山崎店長)。

異文化や、彼らの教育、言葉の壁にとまどう声も聞こえてくるように、難しい一面もある。しかし、インターンシップ生へのホスピタリティがお客様へのホスピタリティへとつながり、そこから新しい組織の活性化が起ることは間違いない。彼らが、真剣に日本語や技術を学ぶか、そして日本との架け橋を創り上げるか。それは、日本の受け入れ企業の組織や社員ひとり一人が、どんな気持ちで彼らに

接するかによって大きく変わる。日本の社員に刺激となる外国人

日本における人材の不足、グローバル化、激変の日本の自動車業界。この時代の課題を解決し、生き残り、そして成長を実現するために、日本の自動車業界は外国人エンジニアの活用にもっと真剣に目を向ける必要があるのではないだろうか。

外国人材は、安い労働力として活用できるというイメージが先行していた。しかし、外国人を安い労働者としてではなく、パートナードとして考えていく。同じ釜の飯を食べ、信頼関係を構築しておく。そうすることで、数年後に彼らが母国に帰国した後も、ビジネスパートナーとして捉えることができる。このような考え方や仕組みを、今の自動車業界はしっかりと考えなければならぬ。

ベトナム人のインターンシップ生に今後、期待されることは、彼らが成長し、日本とベトナムの自動車業界の活性化を担う人材となること。さらに、インターンシップが終了し、大学を卒業した後に、正規雇用として日本で働くことであり、受け入れ企業としては優秀な自動車整備人材として獲得することも期待している。

そのような点から今後、人材不足に悩む新車ディーラーにとって魅力的なプログラムになっていくのではないだろうか。新車販売店では初めて、ホンダサロン石川がインターンシップの受け入れに踏み切ったその試みは、未来に向け、共生社会を実現できる第一歩を踏み出す鍵となるだろう。

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3-30-7 MESSEビル2F TEL: 011-887-1031 (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)
仙台支店 仙台市宮城野区中野5-5-26 TEL: 022-387-1920 (代)	福岡支店 福岡市東区香椎照葉3-2-1 シーマークビル2F-B TEL: 092-674-1031 (代)
北関東営業所 群馬県伊勢崎市三和町1495-1 TEL: 0270-27-5005 (代)	宮崎営業所 宮崎市広島2-5-16 興亜宮崎ビル5F TEL: 0985-35-2948 (代)
名古屋支店 名古屋市中村区大冨1-20-13 秀幸ビル301号 TEL: 052-451-1031 (代)	沖縄支店 那覇市銘苅3-22-33 R8ビル302号 TEL: 098-869-1031 (代)

業界最安値!! 他社にはない!! 選べる支払方法!!

プラン① 月々の支払をお安く **レンタルプラン**
1台/月々5,000円 2台/月々7,000円
10台利用しても **月々15,000円**
※レンタルの場合は初期費用を現金でお支払いしていただきます

プラン② まとめて分割 **リースプラン**
月々9,900円~
初回リース終了後はレンタル契約へ更新!!

DREAMPOWER 機能は落とさず経営コストを落とす

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
お問合せ HP: www.j-carnet.co.jp
資料請求 TEL: 03-5256-7877

車販店がペットの葬儀業を副業に 「お客様全員に感謝される。そんな商売です」

株式会社 KEN'S FIELD (福岡県北九州市)

中古車販売店のサイドビジネスというと、何があるだろう。居酒屋、ラーメン店、コンビニなどが思い浮かぶかも知れない。そんななかで、ペットの葬儀を副業にしている販売店が福岡県北九州市にある。それが株式会社 KEN'S FIELD (ケンズフィールド、中村健吾社長)だ。車販店がなぜ、ペットの葬儀なのか。本業との接点はあるのだろうか。本紙では早速、現地向かい、その内容について聞いてみた。

ケンズフィールドは、現社長の中村健吾氏が創業した中古車販売店だ。小売り在庫は50台規模を数え、新車販売や中古車レンタカーなども手掛けている。

また、同社はとくにカスタムカーの製作に定評があり、いくつものコンテストで受賞。商談ルームには、獲得したトロフィーが所狭しと置かれている。在庫の中古車を自慢の腕で仕上げ、他にはない魅力的な1台にファンも多い。そんな販売店が、なぜペットの葬儀を始めたのだろうか。「ペットが好きだからです」。単純明快に答えてくれたのは、同社の葬祭ディレクターを務める渡邊建則氏だ。それ以外に何か理由がありますか? 真っすぐな眼で、そう言いたげな雰囲気伝わってくる。「私も犬を飼っていますが、ペットは家族です。それを山に捨てたり、粗末に扱う様を見ると心が痛みます。非常に空しい。頭にきます」と、声を震わせる。

渡邊氏は続ける。「先日、あるご家族から『明日来てくれないか』と電話がありました。まだ生きているのだけど、もう病気で助からないので殺処分するからと……」。

そう話す渡邊氏の目頭には、光るものが見えた。この方は、本当に慈悲深い方なのだとということがよく分かる。

筆者にも、感情の波が押し寄せてくる。しかし、ここでもらい泣きする訳にはいかない。ペットの葬儀は、果たしてビジネスになるのかどうかとい

うことを、渡邊氏に聞かなくてはならないからだ。

受注は月間 20 件程度
最上級プランが最も多い

同社では、19年6月に、カーベルがF C 展開するペットの訪問火葬サービス「ペットの旅立ち」に加盟した。

このチェーンは、加盟店がオリジナルの火葬車を保有することが特徴のひとつ。これにより、亡くなったペットを自宅で火葬することを可能にした。さらに、プランによっては、人間の場合と同様にその場でセレモニーも実施するなど、手厚い対応がサービスの柱だ。



移動式火葬車。例えば道路脇で火葬しても法的に問題ない

では、日本には現在、どれくらいのペットが飼われているのだろうか。ペットフード協会がまとめた全国犬猫飼育実態調査によると、最新の調査では、犬猫合わせて1855万2000頭が飼われているという。これは、人間の75歳以上の人口1796万人よりも多い数だ。そして、犬の平均寿命は14.29歳、猫は15.32歳。また、ペットは犬猫だけではなく、これにハムスターなどの小動物や鳥類も加わる。ペットの葬儀業というのは、かなりの母数を背景にしていることが分かるだろう。

ケンズフィールドは、6月の加盟時に火葬車を発注して、納車されたのはその数ヶ月後。サービスを開始して、まだ軌道に乗っているとはいえない状況だと思うが、現在の受注は月間平均20件



敷地を埋め尽くす在庫車。カスタムされた中古車も

程度だという。

受注内容についても、細かく聞いた。8割が犬猫で、残りが小動物。3つのプランのうち、一番多いのは最上級のセレモニープラン。これは訪問してセレモニーを行ない、出棺、火葬、返骨まで含んだもので、全体の7割に上る。なお、本部によると、利益率は86%という。これをどう捉えるかは、それぞれの判断に委ねたい。

「ペットの葬儀業は、いち社業」

渡邊氏に、ペットの葬儀業が自動車販売店の副業としてどう思うのかを、尋ねてみた。

「この仕事はご依頼が当日、もしくは翌日入ることがほとんどなので、必ず専属のスタッフがいないと成り立ちません。急な仕事なのです」と話す。加えて、「本業につなげようとは考えていません」とのこと。

渡邊氏は、お客様に本業が自動車販売店、ということと話したことがないそうだ。それだけではない。火葬車を見せてもらうと、車体のどこにも『ケンズフィールド』の社名が入っていない。『ペットの旅立ち』というブランド名すらない。渡邊氏に頂いた名刺の裏も、真っ白だ。

取材に来る前は、心の一番柔らかい部分とつながる稀なビジネスだから、車販とどう接点を持つのか正直、興味があった。しかし、渡邊氏と話していると、そんな考えをしていたこと自体が恥ずかしく思えてくる。

「ペットの葬儀業は、副業ではありません。いち社業なんです」。渡邊氏は静かに断言する。そして「お客様全員に感謝される。そんな商売です。で、やり甲斐がとてもあります」と話してくれた。

笑顔咲く、新たな年の幕開けを

New Year Start!

2020年 新春 1月 CAA東京会場

1/7(火) 第982回

2020年 新春初荷AA

ご来場特典 「あったかーい!」
おしるこサービス AM10:00~ 無くなり次第終了となります

TC-web 不在申込手数料 無料

初出品コーナーの全車
軽初出品 & 軽コーナーの初出品車
出品料 無料 (流札時)

出品または落札1台以上で 空クジなしです!
令和2年新春大抽選会 にご参加できます

あったかアイテムが当たるチャンス!

超高級温泉旅館 1泊2日ペアチケット(相当額) あったか家電、加湿器、ダウンジャケット、マフラー、etc

お菓子詰め合せ 特大福袋

早期搬入賞 2019年12/31 24:00までに搬入された車を対象
何台でも OK! 1台毎にQUOカード500円分進呈 ※1月7日 会場でのお渡し限りとなります

1/21(火) 第984回

レンタ・リース協賛記念AA

全コーナー対象 TC-web 不在申込手数料 無料

出品または落札1台以上で
実際食べてみるハマります! たくさんの種類の中から4袋選べます!
CAAスタッフオススメ もったいない本舗 選べるおせんべい
試食もご用意しております!

レンタ・リースアップコーナー限定 買えば買うほどもらえちゃう!

落札特典 特盛企画
落札1台毎に QUOカード500円分進呈

さらに
合計3台以上落札で 2,000円分進呈 例えは 3台買えば 3,500円分
合計5台以上落札で 3,000円分進呈 5台買えば 5,500円分
※3台以上と5台以上の重複はありません

オークション スケジュール

1/7 ●第982回 2020年 新春初荷AA	1/14 ●第983回 レギュラー AA	1/21 ●第984回 レンタ・リース 協賛記念AA	1/28 ●第985回 レギュラー AA
----------------------------------	-------------------------------	-------------------------------------	-------------------------------

仕向け国の税制や、 「行く車」「行く装備」が判る



他のシステムと連携可能です!

**カー辞典査定システムにも
連携できます**

**ユースターハイパーとの連携で、
このような表示が可能となります！**

行く行かないの時期が判る!

行く
行かない

行く
行かない

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

お申込みはこちらまでどうぞ!

ゴーゴー ハイパー
☎ 0466-55-0818 販売代理店募集
 ✉ info@u-car.co.jp 製作元 株式会社自動車流通保証



どうしたらいい?冠婚葬祭

結婚式のご祝儀

こんな時はどうなるの?

しごとの心得

あけましておめでとう
ございます。
今年も志のある事「志
事(しごと)」に役立つ
話をお届けします。

今回は結婚式について。結婚式はめでたいが、呼ばれると「これはどうしたらいい?」と悩むマナーはないだろうか。

ある販売店の店長、社員の結婚式に主賓として、しかも夫婦で呼ばれることになった。しかし、ご祝儀をどうしたものか、表書きはどうするかで悩んでいる。さてどうするか。

「主賓」として呼ばれた場合、ランクが高い引き出物や上席の用意、お車代等、特別な配慮をされる傾向のため、5〜10万円と多めにすることが一般的である。

通常、夫婦で出席の場合、ご祝儀袋は夫の氏名を中央に書き、左側に妻の名を夫の名と揃えて書く。

しかし今回は会社関係、どうしたらいい?会社の代表として行くので夫には社名や役職が必要だ。しかし妻は会社の人ではないので、社名等を入れて妻の連名は不適切になる。別に妻の氏名で袋を用意するのが一般的だ。

さて、社名・役職入りの袋の書き方は?

右に社名、中央上部に代表取締役等の役職、役職の下に氏名を書く。文字の大きさは、氏名が大会社名が中、役職が小のバランスだ。

社名が長い場合は(株)としてもマナー違反にはならない。氏名または役職が長すぎて収まらない場合は、社名と氏名の間に役職を入れても良いが、氏名が中央に来るように左右バランスを考えるとよい。

表書きは毛筆、または筆ペンでの手書きがマナー。ゴム印やパソコンが流行しているが、代表として威厳は保ちたい。ご祝儀袋を購入する場所によっては代筆無料になる。袋と送料で1000円程なので、手書きに不安なら利用も考えてみてはいかがだろうか。

めでたい話が続き、今度は店員が友人の結婚式に家族で招待された。子供はご祝儀出すのか?いくらだ?と夫婦で大騒ぎだ。

通常、結婚式は事前に打診があるので、家族でと言われた時は、その際に子供の席や食事の扱いを相談しておくが良い。これによってご祝儀の出し方も変わってくるし、呼ぶ方も用意を迷わなくて済む。

あるいは、夫婦だと思っていたら招待状に夫婦と子供の名前が入っている場合や、「ご家族様一同」と入っている場合は家族で呼ばれているので、子どもも列席となるから気をつけよう。

一般には、2歳児までは席も料理も無し、小学校低学年までは子供向けメニュー、高学年以上は大人扱いが多い。夫婦で5万円が一般的で、子ども分は、席・料理ともに無しなら不要席があれば子ども用に用意される料理にかかる金額に対し、不足しないように上乗せすれば大丈夫だ。あとは子供が小さく騒ぐなど、迷惑をかけるそうなら少し足すかは気持ち次第。

ご祝儀の表書きは、真ん中に夫の氏名、左側に夫の名と並べて妻の名、ご祝儀を包む子供だけの名を書く。表書きは3人までで、子どもが多い場合は夫の氏名、左下に「他家族一同」と書き、別紙に夫以外の家族全員の名前を、右から年齢順に書いて中袋に入れる。

家族でまとめると金額が大きくなる。ご祝儀は割り切れない奇数が基本だが、例外で八は末広がりの、十は一が入っているため使えるので安心しよう。逆に奇数でも九は「苦が入っている」と嫌われるのでご注意ください。

呼ばれるとマナーに戸惑うことも多い結婚式だが、お祝いの気持ちがちんちんと伝わる様、少しでも参考になれば幸いです。

その他にも悩ましい事は多々ある。



2020年もロシア向け太平洋航路

積極輸送いたします!!

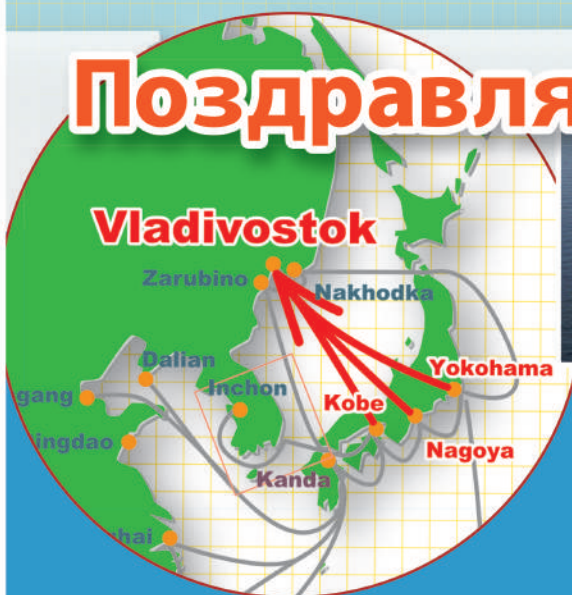


ECL AGENCY, LTD

Поздравляем с Новым годом

Супер цена!

木更津ターミナルでは、事故車、冠水車も Welcome!



日本のユーズド・カーを、全世界へ

ECLエージェンシー 株式会社

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

お問い合わせはコチラ!

東京本社 〒103-0027 東京都中央区日本橋2-15-3 ヒューリック江戸橋ビル3階
【支店】 大阪、名古屋、福岡 【営業所】 川崎、木更津、横浜、名古屋、東北、神戸、博多、新門司
http://www.ecl-agency.co.jp agc-ad@ship.ecl.co.jp/ 担当: 中城

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

新型 ロッキー / ライズ 登場!

DNGA による優れた走行性能とワイルドなデザインで大人気必須!



撮影：鈴木 祐子

トヨタ・ライズ ダイハツ・ロッキー

19年11月の販売台数はロッキー4284台／ライズ7484台!

ライズは11月のコンパクトSUV販売1位を達成!

■どういった背景のクルマか?

2019年11月に登場したダイハツ新型ロッキー(A200S/210S型)。ダイハツが主導となり開発されたコンパクトSUVだ。トヨタのライズはロッキーのOEM版となる。なお、90〜97年まで販売されていたダイハツ初代ロッキー(F300S型)から22年と7カ月ぶりの車名復活となった。

ロッキーのポイント①

5ナンバーサイズのコンパクトSUV

ボディサイズは3995×1695×1620(全長×全幅×全高)。ホイールベースは2525mmと、5ナンバー枠に収まる。全幅1700mmを超えるヴェゼルやC-HRと比べて一回り小さいボディを持ち、最小回転半径も5.0m(16インチ車は4.9m)と、コンパクトSUVの中では相当に小さい。そのため小回り性能が素晴らしく、狭い駐車場内での切り返しや、片側1車線の道でのUターンなどの際に、非常に便利だ。

ロッキーのポイント②

走りの質を引き上げた「DNGA」サスペンションはフロントマクファレンストラット式、リアトリションビーム式の組み合わせ。フロントスタビ太極化とビーム大断面化によるロール剛性アップ、アンチダイブ角の変更、リアの横力オーバーステア低減のための斜めブッシュ採用、リアビーム配置変更、リアショックの角度適正化と、可能な限り基本性能を磨きあげられ、操縦安定性を高められている。

ロッキーのポイント③

リア荷室の使い勝手の良さ

大容量ラゲージも魅力だ。最大荷室長755mm、6・4分割式の後席を倒せば、1500mm近い奥行きが得られる。2段可変式のデッドキボイドの活用で荷室の高さや容量を変更でき、アウトドアやキャンプなどで、様々な用途に使える。ただしスペアタイヤはメーカーオプションとなるので注意が必要だ。(自動車ジャーナリスト・吉川賢一)

ライズとロッキーのスペアタイヤ

19年12月現在、主な中古車輸出向け先でライズ/ロッキーが正規販売されている国はなかった。だが、世界的なSUV人気を背景に、両車が海外で人気車となる可能性はある。

気を付けたいのがスペアタイヤだ。心情的な前モデル、ラッシュとビーゴはスペアを背負っていたが、ライズとロッキーにはそれが無い。標準はパンク修理キットだが、オプションで応急用スペアタイヤも選べる(税込11,000円)。

海外はスペアタイヤ必須という国が多い。新車であれ買取りであれ、仕入れの際はスペアの確認を忘れずに。

DNGAとは?→商品力向上と原価低減を同時に達成する新たなプラットフォームのこと

試乗車の主要諸元

ROCKY Premium 2WD (ブラックマイカメタリック「X07」×コンパノレッド「R75」「XH7」) | 全長×全幅×全高: 3995 × 1695 × 1620mm | ホイールベース: 2525mm | 車両重量: 980kg | 駆動方式: 後輪駆動 | エンジン: 直列3気筒ガソリンエンジン (1KR-VET) | 排気量: 996cc | 最高出力: 72kW (98ps) / 6000rpm | 最大トルク: 140N・m (14.3kgf・m) / 2400 ~ 4000rpm | サスペンション: 前/マクファレンストラット式 後/トリションビーム式 | タイヤ: 前/後 195/60R17 | JC08 モード燃費: 22.8km / L | 最小回転半径: 5.0m | 燃料・タンク容量: 無鉛レギュラーガソリン・36L | 車両本体価格: 220万円

トトレ

新車情報

新車情報

国産車 (11/21 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
三菱	デリカD5	1代目 (CV系)	SC	11月21日
ホンダ	ヴェゼルモデュロX、HVモデュロX	1代目 (RU系)	NR	11月29日
マツダ	マツダ3セダン、ファストバック	1代目 (BP系)	追加	12月5日
三菱	RVR	3代目 (GA系)	特別	12月12日
三菱	ミツオカビュートセダン、5HB	3代目 (K13系)	改良	12月13日
トヨタ	グランエース	1代目 (300系)	NR	12月16日
マツダ	CX-5	2代目 (KF系)	SC	2020年1月17日
スバル	フォレスター	5代目 (SK系)	特別	2020年1月23日
ホンダ	NSX	2代目 (NC系)	改良	2020年4月1日

輸入車 (11/18 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
ランドローバー	ランドローバーディフェンダー	1代目	特別	11月18日
アウディ	アウディQ2	1代目 (GA系)	特別	11月19日
アウディ	アウディA3セダン	1代目 (8V系)	特別	11月19日
アウディ	アウディA3スポーツバック	2代目 (8V系)	特別	11月19日
BMW	BMWミニ3HB	3代目 (F56系)	特別	11月20日
フォルクスワーゲン	VW_トクロス	1代目	NR、特別	11月27日
ランドローバー	レンジローバーヴェアール	1代目 (LY系)	特別	11月28日
ランドローバー	ランドローバーディスポート	1代目 (LC系)	MC	11月29日
フィアット	フィアット500、500C	3代目 (312系)	特別	11月30日
キャデラック	キャデラックエスカレード	4代目	改良	12月3日
フォルクスワーゲン	VWクロスアップ	1代目 (AA系)	特別	12月3日
シトロエン	シトロエンランドC4スベスツアラ	1代目 (B7系)	改良	12月3日
アウディ	アウディSQ2	1代目 (GA系)	NR	12月3日
ルノー	ルノールーテシア5HB	4代目 (RH/RM系)	特別	12月5日
ルノー	ルノートゥインゴ	3代目 (AH系)	追加	12月5日
BMW	BMW5シリーズ	7代目 (G30系)	特別	12月6日
アルファロメオ	アルファロメオステルヴィオ	1代目 (949系)	改良	12月7日
プジョー	プジョー3008、5008	2代目 (P8系)	特別	12月9日
シトロエン	シトロエンDS3クロスバック	1代目 (D3系)	特別	12月10日
キャデラック	キャデラックXT6	1代目	NR、特別	2020年1月1日
キャデラック	キャデラックXT5	1代目 (C1系)	NR	2020年1月1日

トヨタ グランエース

東京モーターショーで初公開されたあのクルマが発売

フルサイズの高級ワゴンとして登場したグランエース。2グレード構成で、3列シート6人乗りの「Premium」が650万円、4列シート8人乗りの「G」が620万円。「Premium」は2列目と3列目の4席にエグゼクティブパワーシートを採用。ロングスライド機構やパワーリクライニング機構、パワーオートマン、快適温熱シート、格納式テーブルなど、ゲストをもてなす上質でゆとりある空間を意図した豪華な内装だ。

全長5.3mを超える巨体のイメージに反し、最小回転半径は5.6m(17インチタイヤ)と小さく、取り回しが良い。駆動方式は後輪駆動、2・8リットル直噴ディーゼルのターボエンジンと6ATの組み合わせだ。燃費はWLTCモードで10.0km/L。販売目標台数は年間600台。(吉川)

タイ、オーストラリアに続いてニュージーランドでも発売

グランエースは、日本に先行してタイとオーストラリアで発売されたことは、本紙2019年11月号の業界ニュースでお伝えした通り。その後の調査でニュージーランドでも発売されたことが判明した。

現地名はオーストラリアと同じく「グランビア」。乗車定員8人のみの設定でレザーシート仕様はない。車両本体価格は6万7990ニュージーランドドル(約492万円)。オーストラリアの現地価格(6万2990~7万4990豪ドル。日本円換算466~555万円)に非常に近い。

トヨタ グランエースのグレード構成と価格

グレード	駆動	税込価格
Premium	2WD	¥6,500,000
G	2WD	¥6,200,000

主要諸元

GRANACE Premium (ブラック) | 全長×全幅×全高: 5300 × 1970 × 1990mm | ホイールベース: 3210mm | 車両重量: 2740kg | 駆動方式: 後輪駆動 | エンジン: 直列4気筒ディーゼルエンジン (1GD-FTV) | 排気量: 2754cc | 最高出力: 130kW (177ps) / 3400rpm | 最大トルク: 450N・m (46.1kgf・m) / 1600 ~ 2400rpm | サスペンション: 前/マクファレンストラット式 後/トローリングリンク車軸式 | タイヤ: 前/後 235/70R17 | WLTC モード燃費: 10.0km / L | 最小回転半径: 5.6m | 燃料・タンク容量: 軽油・70L | 車両本体価格: 650万円



画像① 基本は4つのポイントを確認!



画像② 右側をオフセット衝突された車両

読者の皆様、新年明けましておめでとうございます。本年も変わらぬご愛読の程、どうぞ宜しくお願い致します。年明け第一弾としてご紹介するのは、1車種で3通りのキャラクターを展開しているダイハツ・キャストです。

2015年にデビューしたキャストは、SUVテイストの「アクティバ」と、レトロ調の「スタイル」、そしてスポーツテイストの「スポーツ」という3つのバリエーションを揃えるモデルです。発売開始から、すでに4年を経過しており、少しずつ査定現場でも目にするようになりました。

プラットフォームは6代目ムーヴと共有

複数のキャラクター展開をしているとはいえ、基本ボディは共通。プラットフォームは、6代目ムーヴ(LA150/160S系)から採用が始まった、軽量高剛性ボディDモノコックとなります。

前回ご紹介したスズキ・ハスラーと同様、ボンネットを開けてみると、Dモノコックを採用しているムーヴやミライースと、ほぼ同一の骨格形状を確認することができます。

このDモノコックを採用したキャストにおいて、意図部位」となります。探してみよう。今回は、事例として右側オフセット衝突の事故現場車(画像②)を観察してみます。

さそうですが、骨格部位においては若干の損傷程度だと、ほとんど手を付けず「未修理の状態」になっていることが多く見られます。

こうした、わずかに残存している「損傷」に気づくことができるか?これが、修復歴を発見する技能として求められるわけです。

軽自動車特有の「クラッシュゾーンの狭い」という理由により、が損傷・修理されているケースも多く見られます。

緊急注意報! 全国に多くの冠水車が発生しています! 今秋は、大型台風が各地に多大な被害をもたらしました。その被害に遭った車両(大半は冠水被害)が、各地のオークション会場や他流通網に出現し始めています。

現在、冠水現状の車両が多く見られますが、今後は徐々に修理を終えた車両も増えてくること予想されます。これから繁忙期を迎え、どうしても査定検査が難しくなりますが、どうぞご注意ください。

第74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』(36)

ダイハツ・キャスト

レポート 株式会社 ジャッジメント



の修復が大半のキャスト

リヤエリアの確認に障害はなし

リヤエリアは、

勝手に格付け! 査定難易度

前回ご紹介のスズキ・ハスラーと同様に、クラッシュゾーンが狭いという理由から、骨格部位への波及が多くみられます。しかし、確認すべき要所は、カバーで覆われている部も少なく、難しさはありません。

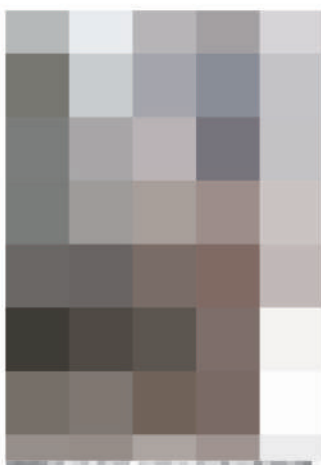


知っておきたいインスペクション・データ

◆修復歴遭遇率(弊社検査実績)

フロントエリア修復	
サイドエリア修復	
リヤエリア修復	

- ◆車台番号刻印位置
→センターフロアパネル運転席足元付近に打刻
- ◆色ナンバー表記位置
→左センターピラーに記載
- ◆ボンネットオープナー位置
→ダッシュボード右端下部に設置



は正常か?



ダイハツ・キャストのYouTube動画はこちらからアクセスできます

MIRIVEの初売り。～新鮮車両のMIRIVE～

2020年もよろしく願いいたします。

埼玉会場

大阪会場

1月8日(水)

1月9日(木)

新春初荷AA

2020初荷AA

※ご来場の方にMIRIVEオリジナルメモパッドをPresent! (数に限りがあります)

MIRIVE

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



最強店舗の買取術

記者「それでは早速、解説をお願いします」
石沢マネージャー(以下、石沢M)「はい。最後か

に繋げてほしい。

「即決力」を上げるための『最強フォーメーション』の使い方、あと2回になった。

今号で10回になるが、最後から2つ目の項目をお伝えしよう。今号では、よくありがちな個人売買の可能性を判断する重要な項目だ。お客様の逃げ口上としても使われるこの個人売買の話、しっかりと事前に聞き出して、確かなクロージングに繋げてほしい。

「即決力」を上げるための『最強フォーメーション』の使い方、あと2回になった。

新人でも「できる営業マン」に変身!!
「即決のための最強フォーメーション」その使い方その7

最強買取店の商談テクニックを公開!

最強買取店の商談テクニックを公開!

最強買取店になるための

訓練

即決

です。

そして、その答えのインジケターが、

1. ない

2. 話が出たけど気にしていない

3. 話はある

4. 具体的に金額まで言われた

1. ない

2. 話が出たけど気にしていない

3. 話はある

4. 具体的に金額まで言われた

1. ない

2. 話が出たけど気にしていない

3. 話はある

4. 具体的に金額まで言われた

1. ない

2. 話が出たけど気にしていない

3. 話はある

4. 具体的に金額まで言われた

1. ない

2. 話が出たけど気にしていない

3. 話はある

4. 具体的に金額まで言われた

1. ない

2. 話が出たけど気にしていない

3. 話はある

4. 具体的に金額まで言われた

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

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 安いかもしれないか不安

※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

の項目を選ばずにここを選んでみるのは、『気になる』という事の証明です。ここに対しては、次のように質問をして迷っている度合いを確認し、商談を進めていかなければいけません。

『どのような話があるのですか?』↓『どれくらい具体的な話ですか?』↓『売買価格は決まっていますか?』↓『価格はどうやって決めたのですか?』↓『支払い方法は決まっていますか?』

このようなことを質問して掘り下げていきま。よくよく聞いてみると、2に近い3だったりすることもあります。この3を選んでいる人は、条件によって、個人売買もあり得るかな?というニュアンスを使っているのです。

ここでの個人売買は、ネット等の知り合い・身内以外との取引は除外し、あくまでも知り合いや身内への個人売買という事を前提に、説明をしていきます。

《個人売買を考えているお客様への対応トーク》
石沢M「それではやってみますね。」

と個人売買での売却を、しっかりと比較して決めるようとしているお客様です。両者を比較しているという点では一緒ですが、この対処トークをお伝えしましょう。

やってはいけないのは『個人売買の全否定』です。3のお客様は個人売買に懐疑的であっても、買取店の営業マンが全否定をしたとたんに、個人売買より買取のほうが危険!と感じてしまう場合があります。このように、要領よく、次のようにやりましょう。3と4とほぼ共通に使えます。コッは個人売買で起こり得るリスクを、『友情の崩壊』というニュアンスを使っているのです。

ここでの個人売買は、ネット等の知り合い・身内以外との取引は除外し、あくまでも知り合いや身内への個人売買という事を前提に、説明をしていきます。

《個人売買を考えているお客様への対応トーク》
石沢M「それではやってみますね。」

と、こうやります。この時点で、否定をされずに高く売ることが自分のメリットとして考えてくれている営業マンがいるのを、お客様は確認します。しかし、一つだけ引っかかることを残していただきます。そう、『気を付けなければいけないところ』と伝えている部分です。ここを、お客様は気にし始めています。そして次のように続けます。

こんな感じでしょ。かわかりやすく、しっかりと書きましたが、ニュアンスは判りますよね。これらのセリフをお客様のためを思って、淡々と伝えることができれば、お客様はだんだんと個人売買の面倒くささを感じ、先ほど『友情の崩壊』と言うキーワードをお伝えしました。いかにお客様が頭の中で『友情が壊れるシミュレーション』をやってくれるように話をすることが大切です。

記者「卑怯ですよ、これは……卑怯です」
石沢M「卑怯ですか? 個人売買は本当に面倒ですよ。いざお客様が自分でやってみると、我々がしっかりと確実に買取るのが、お客様のためだと思っています」

今回はこの最強フォーメーションの最終回となります。最後の項目の説明と、最強フォーメーションのおまとめ総集編をお伝えします。若手営業マンができる営業マンになるためには必見です。お楽しみに。

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!

<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。

JADRI
日本自動車流通研究所

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

CONSULTANT'S EYE

敏腕マネージャーに聞く!



車の販売台数を増やそうと思った時に、真っ先に考えがちなのが、新規の来店を増やし方です。現場のコンサルティングをしているときには、「今月のチラシはどのエリアに何部まこうか?」と、よくご相談頂きます。しかし、その前に考えたいことは、**新規客を増やすよりも、自社の既存のお客様に乗り替えてもらうこと**です。既存のお客様に何かを販売するときにかかるコストは、新規

わずか1年で、基盤代替台数1.6倍!①

～基盤客から乗り替えを増やす仕組みと成果創出の3つのステップ～

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) 小田島 領

客と比較し、約 1/10 と言われています。既存のお客様に乗り替えてもらうことを、カーリンクでは『**基盤代替**』と呼び、まず最初に力を入れて取り組んで頂いております。

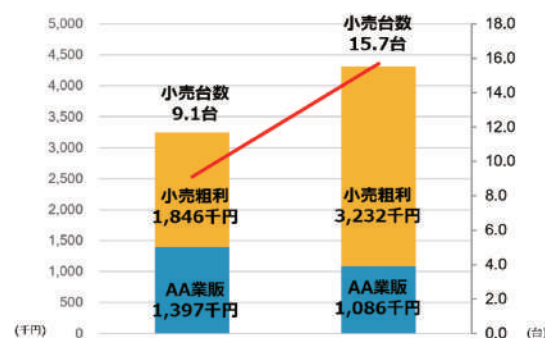
今回は、約 1 年で基盤代替を 1.6 倍に増やした広島安佐南店の取り組み内容を、3 回に分けてお伝えしたいと思います。皆様の会社の基盤代替の増大にお役立て頂ければ幸いです。

店舗紹介 & 成果

愛車広場カーリンク
広島安佐南店
所在地：広島県広島市
営業人数：2 名
展示台数：15 台



■車販月平均実績の変化



	A期	B期	前年対比
車販粗利	3,243千円	4,318千円	133%
小売粗利	1,846千円	3,232千円	175%
小売台数	9.1台	15.7台	173%
基盤代替台数	4.9台	7.9台	161%

成果創出の3つのポイント

今回の成果創出のポイントは3つです。

- ①組織の土台作り
- ② TCS 活動による顧客との接点作り
- ③車販増大の取り組み



①組織の土台作り

「組織は、新しい販路を開拓する上で最も重要な要素です。組織が整っていない状態で、いきなり新規顧客を開拓しようとするのは、非常に難しいことです。まずは、既存の顧客に力を入れて取り組み、組織の土台を固める必要があります。」

今回の取り組みは、既存の顧客に力を入れて取り組み、組織の土台を固めることで、結果的に新規顧客の開拓にもつながりました。

【研修参加しての気づき】

「研修に参加してからは、既存の顧客に力を入れて取り組み、組織の土台を固めることで、結果的に新規顧客の開拓にもつながりました。」

研修に参加してからは、既存の顧客に力を入れて取り組み、組織の土台を固めることで、結果的に新規顧客の開拓にもつながりました。

【研修参加後の変化】

「研修に参加してからは、既存の顧客に力を入れて取り組み、組織の土台を固めることで、結果的に新規顧客の開拓にもつながりました。」

研修に参加してからは、既存の顧客に力を入れて取り組み、組織の土台を固めることで、結果的に新規顧客の開拓にもつながりました。

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!

FC加盟店募集!!アップルと手を組みませんか?

車買取・販売



- ☑ 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



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

お問い合わせ
FC開発事業部 ☎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



2020
謹賀新年
AS'NET
エーエス・ネット®

本年も ASNETのご利用、
ASワンプラへのご出品を
よろしくお願い申し上げます



ASNET 会員募集中!!

会員募集中
詳しくはコチラ



お問い合わせ・資料請求は▶



株式会社

オートサーバー

☎

03-5695-9450

https://www.autoserver.co.jp

オートサーバー

検索



昨年末のA A相場

令和二年の「に備えよう」

2020年の中古車A A相場の大胆予想は、本紙の1〜3面で紹介した通りだ。

「輸出」や「自然災害」などによる需要の大きな変化など、余程のことがなければ、1〜3月にかけてのA A出品台数増や、その反動を受けての4月のA A相場の急落は今年もあるだろう。

しかし、

まで引つ張られてしまったものがある。

今年の我々の商売に与えかねない影響について、ここで少し触れておきたい。

が集中した車種でもある、ワゴンRのガソリン車と、デイズブルーハイウェイスター(以下ルークス)の例を見ていこう。

グラフ1と3はともに、2018年の年間の1年落ちの値動きを表したものだ。ワゴンR(グラフ1)もルークス(グラフ3)も、

が見られる。また、ルークスのグラフでは、

次に、昨年の1年落ちの年間の値動きを表した、グラフ2(ワゴンR)とグラフ4(ルークス)を見て欲しい。

どちらも、7月頃までは

昨年の中古車A A相場の大胆予想は、本紙の1〜3面で紹介した通りだ。

「輸出」や「自然災害」などによる需要の大きな変化など、余程のことがなければ、1〜3月にかけてのA A出品台数増や、その反動を受けての4月のA A相場の急落は今年もあるだろう。

しかし、

まで引つ張られてしまったものがある。

今年の我々の商売に与えかねない影響について、ここで少し触れておきたい。

が集中した車種でもある、ワゴンRのガソリン車と、デイズブルーハイウェイスター(以下ルークス)の例を見ていこう。

グラフ1と3はともに、2018年の年間の1年落ちの値動きを表したものだ。ワゴンR(グラフ1)もルークス(グラフ3)も、

が見られる。また、ルークスのグラフでは、

次に、昨年の1年落ちの年間の値動きを表した、グラフ2(ワゴンR)とグラフ4(ルークス)を見て欲しい。

とで、落札平均価格はあつたことが分かる。

例年並みの相場推移でも「体感落差」は大きい

例年11〜12月には、落札平均価格は下落し、低い水準で年末を迎えるのが一般的だ。

「いつもと違う」値動きをしている車種があることを頭に入れておきたい。

これらの車種の落札平均価格が、現在の

できるだろうか。例え、例年程度の

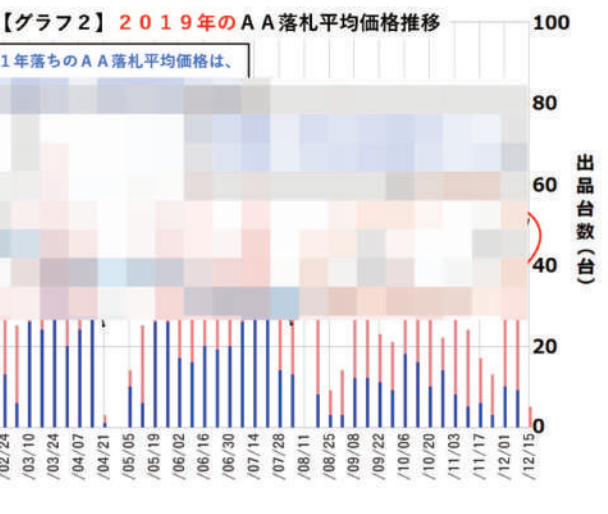
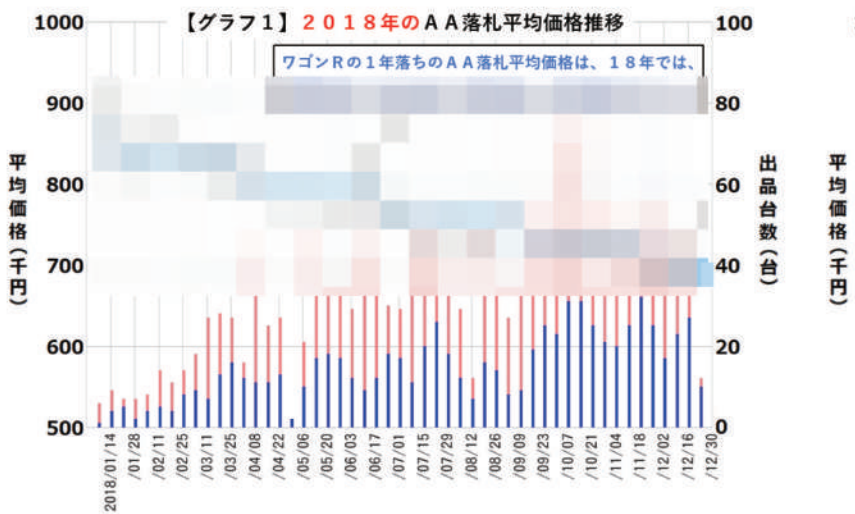
可能性は高いと考えられないだろうか。さらに、

新型発売が控えている車種には、もうひとつ注意したいことがある。それは、

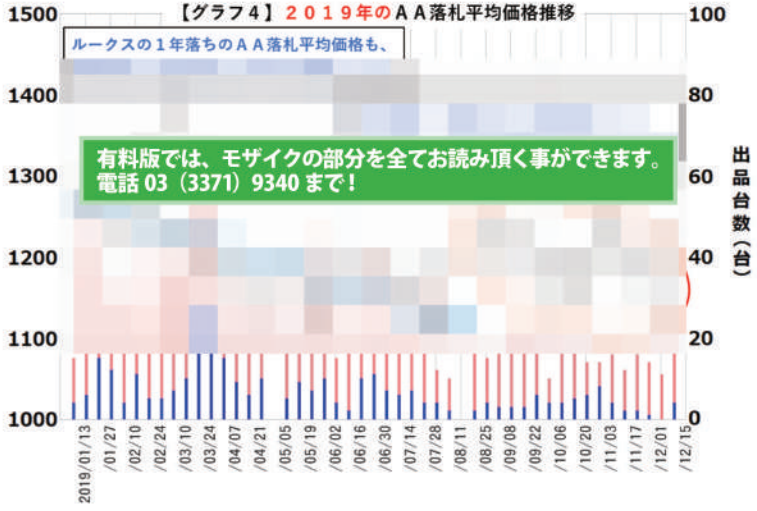
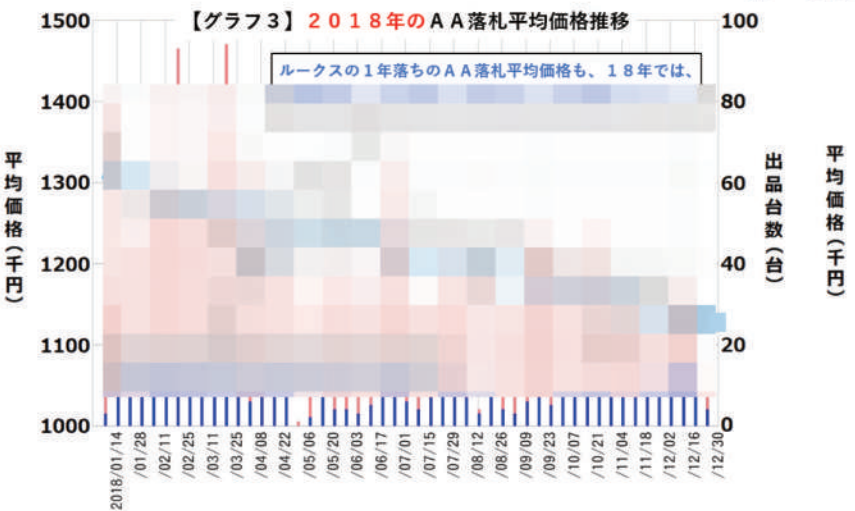
我々が令和二年の相場と向き合う上で、を払拭しておく必要がある。昨年末の

セッティングしておくべきだ。皆様においては、に備えておいた方が良いでしょう。

ワゴンR



ルークス



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!

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