

無料版

2月号

ユーストカー
NEWS

毎月1日発行

第82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

どうなる? 2020 年

中古車

輸出座談会

トッププレイヤーたちが
オフレコ厳禁
本音を語った!



株式会社 ビィ・フォード
山川 博功 代表取締役社長

日本中古車輸出業協同組合 理事長
山銀通商株式会社 代表取締役
佐藤 博氏

株式会社 エスピーティー
稲見 太郎 代表取締役社長

特定非営利活動法人 自動車流通市場研究所
中尾 聡 理事長

ECL エージェンシー 株式会社
坂東 博仁 取締役副社長

イースタンカーライナー
株式会社
入江 克行 取締役

《2面へつづく》

緊迫の中東情勢
編集部・今年も中古車輸出の重鎮である皆様と座談会を開けることを嬉しく思います。よろしくお願いします。
一同・よろしくお祈りします。
中尾・司会を務めさせて頂く中尾です。まず、朝方のニュース(※イランによる米軍基地へのロケット攻撃。座談会は1月8日開催)に驚かされました。そこでまずお伺いしたいのですが、過去の中東の紛争や戦争は、中古車輸出にどのように影響したのでしょうか。
佐藤・私はほとんど心配してないと言うか気にしてない。私の経験で言うと、商売に影響したという記憶はまずないね。
中尾・そうですね。
佐藤・40年以上商売していて一番影響があったのがリーマンショック。業界も半分ぐらいになっちゃったし。戦争で商売

ワンプラ最安値追求し在庫月1回転
AA相場今年はどうなる part 2

《22~23面》《9面》

オークネオステーションハイパー
AucNeo Station HYPER

入会キャンペーン

- オークネット TVAA
○ 共有在庫市場&一撃市場
レギュラー 月額 29,800 円
- 全国 76 オークション会場
年間500万台に応札可能
ライブオークション 月額 5,000 円
- 全国 109 オークション会場
に事前入札可能
アイオーク

2020年6月までの申込み限定! 入会后1年間限定
キャンペーン特別月額費用 34,800 円(通常合計)

3会場
同時参加可能

14,900 円/月 57%OFF



自動応札システムのらくPOSが
全ライブ会員様ご利用OK!!
全ライブ会場

ライブオークション
「おまとめサービス」なら
●入金前抛出OK! ●まとめて入金OK!
登録料
月額
0円

※おまとめサービスの対象会場は51会場。順次拡大中!

オークネットなら年間 500 万台、109 会場から仕入れが出来る

本件についてのお問合せ先 株式会社 オークネット・セールス アンド サポート ☎ 03-6440-2260 URL: www.aucnet.co.jp

オークネット 検索

35th Anniversary AUCNET



《1面からのつづき》

に大きく影響があったという記憶はありません。

中尾…後どうなるのか。事態によつては一気に円高になるでしょうから、そうなる輸出は厳しくなります。皆さん、この事態をどのように見ていますか。

入江…泥沼化は考えていないです。

稲見…お客様の国の通貨とドル、対円という部分で為替は注視しています。

中尾…仕入れはどうしますか？

稲見…止めるつもりはありません。

山川…お客様の買いが弱くならない限り、僕は常に仕入れしないと。

稲見…仕入れは生命線です。

入江…中東経由アフリカ行きは減るかもしれませんが、アフリカの全需は変わらないでしょうね。

2019年の振り返り

中尾…ここからは昨年を振り返ってみましょう。

佐藤…可もなし不可もなかつたけど、そんなに減りもしなかった。具体的に減つたのはスリランカとパキスタンぐらいだし、一方で増えた国もあった。こういうことは毎年起こるしね。そういう意味では昨年は平穏な1年だったと思います。

山川…台数を伸ばして売上は上がったけど、S B

Tさんとの過酷な競争がありましたから。

中尾…そういうのを聞きたかつたんです(笑)。

山川…利益は薄かつたですよ。台風もあつて少なからず損もあつた。もう競争は止めます。儲からないものを、いつまでやつてもしょうがないです。

佐藤…この業界の一番悪いところは安売り競争ですよ。誰も得しない。

中尾…ビー・フオードさんはウエスタンユニオン(送金会社)と提携しましたね。

山川…あれで急に大きく変わるわけじゃない。ペイパルのほうが有効です、決済サービスとして。

稲見…私たちも競争をしているつもりはなく、お客様のニーズに答えているつもりです。

入江…一部の船社さんは、環境保全よりも貨物を獲得するための戦略に変わつた気がします。うちは今月から徴収させて頂いています。

中尾…昨年の座談会で問題提起して頂いた船の燃料油規制問題(SOX問題)。結局、はつきりした動きが出なかつたようです。

入江…一部の船社さんは、環境保全よりも貨物を獲得するための戦略に変わつた気がします。うちは今月から徴収させて頂いています。

中尾…金額が半端じゃないですからね。

佐藤…戦略としてこのSOX問題を捉えた船会社があつたのは事実でしょう。

入江…ここに来てイランとアメリカの問題があつて、僕らも値上げ幅は200ドルくらいと踏んでいるんです。それは560ドル程度だったのが、今は瞬間風速としても750ドルまで上がった。

稲見…SOX法に限らず油の値上げなどで原価が上がつた場合、原価の上昇に対してお客さんには少し目減りして乗せるのでしようか、もしくは儲けにしようか。

入江…本来はメジャーな船社さんがしつかり価格を出し、上がった部分だけ頂く予定だった。

中尾…750ドルって話ですけど、それぐらい変わりますものね。

山川…儲かんないですよ、750ドルも。

入江…今の状況で行くとその高値部分の回収は4月以降となる。

中尾…8割ぐらいは自動車メーカーの話ですよ、ね、専用船で言う。

入江…アフリカやNZ航路は中古車のスペースが数十%ある。そこが上がるから新車だけ上がることは考えられません。

2020年の見通し

中尾…ここからは、今年の見通しに移りたいと思います。オリンピック開催の開催年経済は低迷することはないですが、今年の新車販売について

佐藤…国内の新車販売と輸出はそんなに関係はない。輸出はあくまでも需要があるかなし。

佐藤…10年、20年経つたら輸出は200万台まで行くんじゃないかと思っています。

中尾…今年やります。例えば月100万台規模の輸出されている会社さんが「乙仲さんとのやり取りをするチーム」「船の状況を確認しながら載せるチーム」「クオリティコントロールするチーム」と、それぞれ持つのはものすごくコストがかかるわけですよ。ただでさえ儲からないようになっていく中で、そこにコストを掛けるのなら丸投げして下さい、というサービスを始めています。

中尾…均一なサービスを提供できるわけですね。ところでエスピーティーさんの今年の展開は？

稲見…価格競争から脱却しなくちゃいけないのは間違いないと思います。ただ、これからどうなるかわからない。だからこそ変化に対応できる柔軟さがもつと重要視されてくると思っています。輸出に関して、もつと世に知ってもらいたいと思いますし、我々は車を持つ

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!

入江…ここに来てイランとアメリカの問題があつて、僕らも値上げ幅は200ドルくらいと踏んでいるんです。それは560ドル程度だったのが、今は瞬間風速としても750ドルまで上がった。

稲見…SOX法に限らず油の値上げなどで原価が上がつた場合、原価の上昇に対してお客さんには少し目減りして乗せるのでしようか、もしくは儲けにしようか。

入江…本来はメジャーな船社さんがしつかり価格を出し、上がった部分だけ頂く予定だった。

中尾…750ドルって話ですけど、それぐらい変わりますものね。

山川…儲かんないですよ、750ドルも。

入江…今の状況で行くとその高値部分の回収は4月以降となる。

中尾…8割ぐらいは自動車メーカーの話ですよ、ね、専用船で言う。

入江…アフリカやNZ航路は中古車のスペースが数十%ある。そこが上がるから新車だけ上がることは考えられません。

2020年の見通し

中尾…ここからは、今年の見通しに移りたいと思います。オリンピック開催の開催年経済は低迷することはないですが、今年の新車販売について

佐藤…国内の新車販売と輸出はそんなに関係はない。輸出はあくまでも需要があるかなし。

佐藤…10年、20年経つたら輸出は200万台まで行くんじゃないかと思っています。

中尾…今年やります。例えば月100万台規模の輸出されている会社さんが「乙仲さんとのやり取りをするチーム」「船の状況を確認しながら載せるチーム」「クオリティコントロールするチーム」と、それぞれ持つのはものすごくコストがかかるわけですよ。ただでさえ儲からないようになっていく中で、そこにコストを掛けるのなら丸投げして下さい、というサービスを始めています。

中尾…均一なサービスを提供できるわけですね。ところでエスピーティーさんの今年の展開は？

稲見…価格競争から脱却しなくちゃいけないのは間違いないと思います。ただ、これからどうなるかわからない。だからこそ変化に対応できる柔軟さがもつと重要視されてくると思っています。輸出に関して、もつと世に知ってもらいたいと思いますし、我々は車を持つ

値下げ合戦が酷すぎる。これからはきちんとした利益確保をめざす。輸出が増えようが減ろうが、輸出会社としては少ない社員数で輸出が多ければ儲かるわけですから、きちつとした販売が月1万台前半ぐらい、やればばいいかと思っています。

佐藤…正解です。

中尾…ビー・フオードJ.P」というサイトをプラットフォーム化して同業者に広げていく話には。

山川…今年やります。例えば月100万台規模の輸出されている会社さんが「乙仲さんとのやり取りをするチーム」「船の状況を確認しながら載せるチーム」「クオリティコントロールするチーム」と、それぞれ持つのはものすごくコストがかかるわけですよ。ただでさえ儲からないようになっていく中で、そこにコストを掛けるのなら丸投げして下さい、というサービスを始めています。

中尾…均一なサービスを提供できるわけですね。ところでエスピーティーさんの今年の展開は？

稲見…価格競争から脱却しなくちゃいけないのは間違いないと思います。ただ、これからどうなるかわからない。だからこそ変化に対応できる柔軟さがもつと重要視されてくると思っています。輸出に関して、もつと世に知ってもらいたいと思いますし、我々は車を持つ

USS

USS名古屋会場

ジャンボタワー
完成4周年記念AA

2.14 [fri]

早期搬入 1.24 [fri] ~

全車
出品料 1,000円
(税別・流札時)

成約落札1台賞
ダーツチャレンジ

軽食サービス

ている一人ひとりがきちんと主役になれるような業界を展開し、牽引する使命を持っています。そこから生まれたのが海外トレード(通称カイトレ)サービスです。我々は中古車流通業界の人たちが最終的にA Aに流した車を買うことが多い。であれば直接、我々の営業部隊が責任を持ってそれを販売する。サテライトやワンプライスの成約率は5%前後ですが、10%以上の成果を出せるような基盤が作れるのではないかと。また、輸出で動かなかったとしても、第2部隊と言いますか、次は国内など、様々な形で車を販売するチャネルを増やしたい。

業界の健全化へ

稲見…ところで、この業界はまだまだグレーな見方をされますよね。
中尾…ステータスを上げたいですね。

稲見…従業員がこの業界で働いていること、胸を張って言える業界にしたいと強く思っています。我々シッパーだけでなく船会社、検査会社を含めて皆が誠心誠意、車を求める海外の方々にきちんと正しい車を届けることに力を入れなきゃいけない。S B T から買って良かった、日本から買って良かったと思ってる業界を作っていくかないと、今後10年20年、本当にこの業界が続くのか。我々には多くの従業員

がいますし、その家族のことを考えると、第2世代、第3世代の人たちにも業界を引っ張ってもらいたい。そのためにもグレーな部分はきちっと白くして。

中尾…日本の中古車のブランド品質は本当に白く世界的に見れば日本が一番上だと思ってるんですけど…。

稲見…日本ブランド、日本メーカーに甘え過ぎてるような気がするんですけど、せつかく海外から高く評価されているのに、なぜ日本の企業が阻害するのか理解できない。お客様第一はもちろん大切ですが、それ以前に社員はこの業界を引っ張り、ともに盛り上げてもらうための大切な人材です。その人たちを守ることに力を入れたい。

中尾…組合は業界健全化に取り組んでこれたと思うのですが、今の話し

は頼もしいですね。佐藤…そうねばいいと思うけど、現実的には中古車の商売をやっている人はまだグレーな人が居るのも事実です。いろいろな国を見ていて思うのは30年、40年前と今ではお客さんの顔ぶれが全然違う。どういことかと

言う、例えばスリランカで30年の中古車をやっている人はいない。大方のプレーヤーが変わった。日本もそういう傾向があるけど、日本の方がむしろ続いているかな。

稲見…きちっとした条件の中でプレーするのが当たり前だと思えますし、日本全体がそういったものを「なし」にできれば、ビジネスはそれで動かさざるを得ないので、そこは正當に行なわなきゃいけないのかなと。

中尾…僕もこの業界に30数年いるんですけど、すごく良くなりましたよ。

組合さんの力も大きいんですけど。最初は危ない人たちが多かったから。坂東…中古車のビジネスに入ってきたという若い人がたくさんいる。この人たちが絶対に失望させてはいけない。自分の子供をこの業界に入れたと思うと、今、トッポで動かれてる皆さんが、そういう気持ちにならないと表現しないでいいかなと。

N Z 向けからカメムシ

入江…昨年、N Z 向けの船からまたカメムシが見つかりました。

坂東…検査会社が検査項目内容を正しく検査する必要があります。

稲見…うちはN Z に強くないのですが、それでも7台ありました。

坂東…そんな不誠実を許したら、この業界は必ず廃れます。稲見…お客様に「今回はいいから」と言われたら問題です。

中尾…N Z の役人が監査に入ってたわけですよ。それで発覚して車を降ろしたのだけど、被害に遭ったのはシッパーなわけですよ。

坂東…検査会社のモラルが問われる大問題です。中尾…冒頭で稲見さんが言ったように、業界全体で発展していこうという時にこういう事があつたらまずい。

佐藤…対応を考えなければいけないですね。冠水車問題

稲見…需要があるなら使った冠水車は本当に綺麗に直っていました。

稲見…需要があるなら使った冠水車は本当に綺麗に直っていました。

中尾…需要がありますからね。

稲見…それはモラルの問題じゃないですか。

坂東…冠水車は冠水として

彼らは真剣だなど僕は思います。

佐藤…中国からは昨秋複数の組織が組合に來ました。そこで私が話したのは、なぜ日本の中古車輸出が始まったか、ということ。まず新車が先に輸出され、お客さんは日本の自動車が多くなものか知った。その後中古車が欲しいという人がお金を持って買いに來た。そこから今に至ったんです。

では、海外でかつての日本車のように、皆が中国車を欲しいと思うか。現状はまだまだその域に達してない。だから日本の脅威になるはずがない。少なくとも私が生きている間はね。

坂東…中国の欧州車は？
山川…高くて買えないです。関税が高い。自動車メーカーがある国は関税

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！

LAA

LAA岡山

2月28日(金)

セリスタート 10:00

JU 岡山青年部後援

MAA 中四国ジョイント

L1

映像化17周年大記念AA

出品・落札台数賞

1台賞

20台賞

5台賞

30台賞

10台賞

・特設コーナー開設

・お残り大抽選会

・L1大記念特設屋台

〒701-0206 岡山県岡山市南区箕島 3443-1

TEL : 086-281-8801

FAX : 086-282-7005

《3面からのつづき》

が高いいじゃないですか。韓国も同じでドイツ車は買えないですから。

入江…欧州車は外に出てこないですよ。重要なのは、中国の人はドットと行って中華街を作るのは上手ですけど、中古車が輸出された時のパーツのサプライとかが、現地でどれだけネットワークできるのか。どうしても彼らは売り切りの発想しかないの。そこをクリアできたところは可能性はあるのでは。

稲見…今、中国でテスラが爆発的人気ですね。佐藤…恐らく中国で可能性のあるのはEVです。コストが合えば。

入江…確かにEVは面白いと思う。

中尾…問題は中国政府がEVを海外に出したくないこと。

入江…排ガスを撒き散らしてやつを出したいんですよ。ただそれが輸出できる国は限られちゃいますね。

編集部…AIについてもスマホに関しても最初はなめてたんですよ、中国を。でも気付いたら、まぐられてる。これが「中古右ハンドル車はまだ大丈夫」というのが、それに当たらないといけない。

中尾…それはある。進歩の速さは半端じゃないですよ。国を挙げてやる。

放射線量検査の行方

中尾…船積み時の放射線

量検査問題、今年は解決しますか。

佐藤…検査は11年8月に始まったのですが、日本港運協会は「当時も今も強制ではない」と。7月1日の文書、皆さん分かりますかね。

中尾…昨年の「各企業に任せます」という文書ですね。

佐藤…任せるからには強制ではないととれる。協会は「最初からそうだった」という。昨年11月、協会とうちの組合が会合を開いた。協会側はやり

たくなかったが、国交省は中古車が一番多い。6割、20億円を少し超えるぐらいだと思いますが、それで役所の雰囲気

が、それで役所の雰囲気

が、それで役所の雰囲気

が、それで役所の雰囲気

が、それで役所の雰囲気

が、それで役所の雰囲気

が、それで役所の雰囲気

が、それで役所の雰囲気

が、それで役所の雰囲気

が、それで役所の雰囲気

が、それで役所の雰囲気

が、それで役所の雰囲気

中尾…キャリア組です

佐藤…その人は今までの経緯をよく知ってるんだね。経産省として

は中古車輸出の検査だけじゃなく、他の検査もまとめ

てやりたい意向なんだ。東電が

払う検査料

は中古車が一番多い。6割、20億円を少し超えるぐらいだと思いますが、それで役所の雰囲気

が、それで役所の雰囲気

が、それで役所の雰囲気

が、それで役所の雰囲気

が、それで役所の雰囲気

が、それで役所の雰囲気

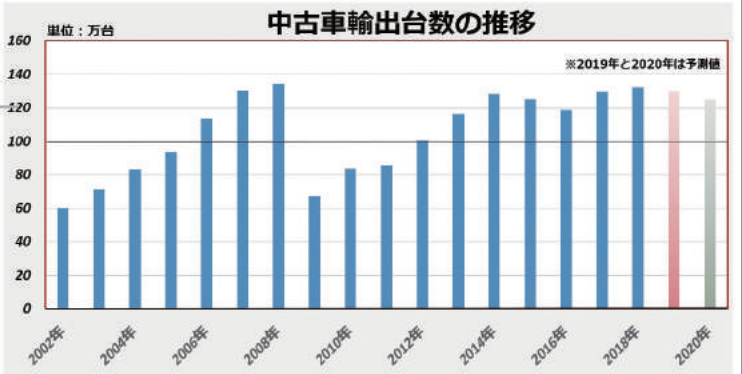
が、それで役所の雰囲気

が、それで役所の雰囲気

が、それで役所の雰囲気

が、それで役所の雰囲気

が、それで役所の雰囲気



佐藤…15000円ぐらい。中尾…2月の会議に注目しましょう。

今年の輸出台数は?

編集部…坂東さん、今年の輸出台数をどう予測されていますか?

坂東…そこら辺が限界かな。

編集部…新車が全滅ですよ。

編集部…理由は何か?

坂東…だって今、全滅じゃないですか。

編集部…車はいつかは古くなつて無くなりますよね。どこかしらでも、今年かどうかは別として輸入は再開しないと間に合わない。

中尾…本当にそうですよ。パキスタンって日本よりも日本車が多い国ですか。

ら、日本の中古車が行かなければ交通社会が成り立たない。

佐藤…パキスタンだけじゃなくてほかの国でもね。

坂東…回復する要素はあるんですか。

編集部…坂東さんがそこまで駄目だと言う理由を知りたい。

坂東…鉄鋼の世界はもつと酷いですから。

編集部…稲見社長にもお聞きしたいんですけど、コンサイーの方

に噂は入ってこないんですか。

稲見…実際にはまず噂から入るんですよ。でも、噂で全てを判断するわけにはいかない。噂を鵜呑みにして良かったことって、あまりなかったです。

入江…噂の半分以下しか本当じゃなかったって事ですか。

稲見…政府が公式発表するまでは分からない。予算委員会で決議されたものが発表されるまでは分からない。スリランカみたいに、ほかの国に行かないような車両に関しては痛手をくらいますけれども、でもそこは一つのリスクをしょつてでもマーケット拡大を考えていくと、そこは引くに引けない部分もあるし、その駆け引きっていうのは非常に難しい。

中尾…逆はどうですか。

坂東…上がったりで

中尾…(文中敬称略)

佐藤…(文中敬称略)

稲見…(文中敬称略)

中尾…(文中敬称略)

にそういうのが事前に噂としてあつたら前倒しで仕入れることは?

山川…ないです。

中尾…先ほどのネガティブな噂の場合は仕入れを抑える?

山川…ほとんどしないで

入江…常時車両を抱えていないことがリスクなんじゃないですか。

山川…そうですね。さっきおっしゃったように、スリランカ向けみたいに他国へ行かない車は本

にまづいんですけど、ロシアだけやってた会社はいなくなつたじゃないですか。そこですよ。スリランカだけやってる会社さんも結構な痛手だと思

います。

編集部…最後にシッパの皆さんにお伺いします。今年、一番注目されている国はどこですか。

佐藤…

山川…

稲見…

中尾…お二人がともに注目しているのは凄

いになります。

編集部…最後に繰り返しになりますが、

中尾…

いすゞユーマックス 創立20周年記念特別企画

ima いすゞモーターオークション 台湾旅行へご招待

—— キャンペーン期間 ——

東京8開催・神戸8開催・九州8開催

東京会場 2/5(水) ▶ 神戸会場 3/27(金)

3会場
上位32社様ご招待

8開催で20ポイント
獲得した会員様に抽選券を配布

1等
2等
3等
抽選券

*各会場ごとの集計になります。*最終オークションは出品ポイントのみ加算となります。
*キャンペーン期間最終オークション終了後に会場にて抽選を実施いたします。*キャンペーン詳細については会場スタッフまでお問い合わせください。



IMA東京会場 千葉県印西市牧の台3-1-1 TEL.0476-42-5121 IMA神戸会場 兵庫県神戸市灘区味泥町2-48 TEL.078-871-5500 IMA九州会場 福岡県古賀市青柳字馬渡808 TEL.092-942-0860

株式会社いすゞユーマックス 【本社】東京都品川区南大井6-21-12 大森プライムビル4階

第二フェーズは快調な滑り出し

金融サービス大手の中古車輸出事業参入の狙い

レポート

NPO法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

金融サービス大手SBIホールディングス(SBIHD、北尾吉孝社長)の社内ベンチャー制度によって、昨年8月に設立されたアフリカ向け中古車輸出事業会社のSBI Africa(北川智也社長)。

アフリカ向けはマイクロファイナンスの発想から

北川社長をはじめスタッフ全員が、これまで中古車輸出や中古車ビジネスの経験がまったくない中、いよいよ11月からアフリカ諸国に向けて輸出を開始した。2カ月の経過した段階だが、予想以上の快調な滑り出しだという。設立の背景や現

北川社長は「今は知見を広めて、実績を積んでいく段階であり、一輸出

立し、貧困から脱出することを目指すサービスである。近年、国連が設定した持続可能な開発目標(SDGs)の一事業の対象にもなり、世界的な規模で推進に向けた機運が高まっている。

この事業を具現化する上で、ターゲットとしたマーケットがアフリカで、2050年には人口の倍増が予想され、最後のフロンティアと呼ばれる。北川社長はここに照準を定めた。

一方、金融の視点で見ると、貧しい人々に小口の融資や貯蓄などのサービスを提供し、彼らの零細事業の運営に役立て、自

おおむね、このような内容でプレゼンを行ない、北尾社長はじめ経営陣のコンセンサスを得て、アフリカ向けに中古車を輸出する同社を立ち上げた。

しかしながら、当初からマイクロファイナンスなど、金融サービスを展開しているかと言えはそうではなく、第一フェーズでは、あくまでも一輸出事業者としてスタートした。

1千台は早期実現見込む
5年で10万台も現実的

北川社長は「今は知見を広めて、実績を積んでいく段階であり、一輸出

北川社長は「今は知見を広めて、実績を積んでいく段階であり、一輸出



北川 智也社長

事業者として地道に活動している」という。具体的には、オークション会場の会員になり、自ら現車を確認しボス押しで落札。落札した車両は輸出情報サイトにアップし、仕向国のバイヤーはじめブローカーやユーザーなどメールで商談。成約後は輸出抹消して、通関。検査が必要な国であれば、輸出検査を受け船積するといった、正に通常のフローである。

アフリカ向け車両を選択するには、どのようにしているか聞いてみたところ、「輸出サイトが提供してくれる仕向国別のWHSリストなどを参考に、アフリカの国で需要があると思われる車両をAA出品車の中から絞り込んでいく」という。

仮に海外からのオフアアがアフリカ以外であったら、どのように対応するのかの問いには、「車によつては、被る国は多くあるので、アフリカ以外の国からも問い合わせは多く入ってくる。価格など条件が合えば販売している。結果的にこれまで南アジアの国やカリブ諸国にも輸出した」という。比率としては、アフリカが8で、その他が2といった感じのようだ。

実際に輸出を開始して2カ月が経過したが、実績としてはどうなのか。「最初の1カ月は、私を含め3人で30台以上を輸出することができた。12



SBI Africa 社があるオフィス内

月は稼働日が少なかった割には、それ以上の実績を残すことができ、1月も同様に推移している。当初、初年度の計画として1000台を設定したが、この推移でいけば予定より早いタイミングで達成するのは、とみていた。また5年で10万台の目標設定をしていて、なかには現実的ではないという声も聞こえたが、今では決して無理な数値ではないという手応えを感じている」と力強く語ってくれた。

金融サービスを展開するプラットフォーム

金融サービス事業の大手であるSBIHDがこの業界に参入したということ、金融サービスを業者に提供するプラットフォームとして期待する向きがあったと思う。それも含め、今後の展望について聞いてみた。

北川社長は「社内でも最初からプラットフォームで、という議論は確かにあった。ただ実際に自分たちで輸出をしてみないと、どこにニーズがあるのか、どこに問題があるのかなどを掴むことはできず、それでは理想的な金融サービスを生み出すことはできないという結論に至った。実際にプレイヤーとしてスタートして、予想外の実績を挙げることができたが、それによつて考えられる幅が広がったと認識している。そういった意味では、今後実績を積み上げることで、さらなる幅の広がりや事業に対する確信が掴めると思う」と語った。

最後に、他社との業務提携やM&Aなども視野に入っているのか、と率直に聞いてみた。

「将来的に、当社が金融サービスを開始した段階での業務提携のお話はいくつか頂いている。あと、てつとり早く実績を積み上げる手法として、M&Aは一つの選択肢であるとは思っているが、現時点で具体的なものはまったくない。いずれにしても、早い段階で充実した金融サービスを展開できる状況にもつていきたい」と語ってくれた。

今後、第二フェーズにいつ突入するのか、またどのような金融サービスが世に出てくるのか、同社の動向に注目していきたい。

輸出に関する詳細は
営業スタッフまで!

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

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。

TAA

TOYOTA USEC

毎週土曜日開催!

ついに!

TAA兵庫 GRAND OPEN!



お問い合わせ

TAA兵庫会場 〒663-8155 兵庫県西宮市甲子園浜2-16

tel.0798-44-3201 [お問い合わせ時間] 月～土 9:00～17:00
お車で
お越し
の場合

大阪方面より

神戸方面より

- 名神西宮 IC より 5 分
- 阪神高速 3 号神戸線 武庫川出口より 12 分
- 阪神高速 5 号湾岸線 鳴尾浜出口より 5 分
- 阪神高速 5 号湾岸線 甲子園浜出口より 1 分
- 阪神高速 3 号神戸線 西宮出口より 15 分



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/>

シリーズ選ばれる店・JU適正販売店を訪問 ⑤0

「安心」を売る地域最大の展示場

(株)轟の森ドラゴン (福岡県行橋市)

福岡県の東部にある行橋市で、地域最大の中古車販売店を展開しているのが「株式会社 轟の森ドラゴン」だ。『轟』と書いてトトロと読ませる、ちょっとユニークな社名。ここでは、中古車の不安感を最大限に払しょくした経営姿勢で、地域ユザーのニーズをしっかりとつかんでいる。

福岡県の東部にある行橋市で、地域最大の中古車販売店を展開しているのが「株式会社 轟の森ドラゴン」だ。『轟』と書いてトトロと読ませる、ちょっとユニークな社名。ここでは、中古車の不安感を最大限に払しょくした経営姿勢で、地域ユザーのニーズをしっかりとつかんでいる。

福岡県の東部にある行橋市で、地域最大の中古車販売店を展開しているのが「株式会社 轟の森ドラゴン」だ。『轟』と書いてトトロと読ませる、ちょっとユニークな社名。ここでは、中古車の不安感を最大限に払しょくした経営姿勢で、地域ユザーのニーズをしっかりとつかんでいる。

福岡県の東部にある行橋市で、地域最大の中古車販売店を展開しているのが「株式会社 轟の森ドラゴン」だ。『轟』と書いてトトロと読ませる、ちょっとユニークな社名。ここでは、中古車の不安感を最大限に払しょくした経営姿勢で、地域ユザーのニーズをしっかりとつかんでいる。

福岡県の東部にある行橋市で、地域最大の中古車販売店を展開しているのが「株式会社 轟の森ドラゴン」だ。『轟』と書いてトトロと読ませる、ちょっとユニークな社名。ここでは、中古車の不安感を最大限に払しょくした経営姿勢で、地域ユザーのニーズをしっかりとつかんでいる。

福岡県の東部にある行橋市で、地域最大の中古車販売店を展開しているのが「株式会社 轟の森ドラゴン」だ。『轟』と書いてトトロと読ませる、ちょっとユニークな社名。ここでは、中古車の不安感を最大限に払しょくした経営姿勢で、地域ユザーのニーズをしっかりとつかんでいる。

福岡県の東部にある行橋市で、地域最大の中古車販売店を展開しているのが「株式会社 轟の森ドラゴン」だ。『轟』と書いてトトロと読ませる、ちょっとユニークな社名。ここでは、中古車の不安感を最大限に払しょくした経営姿勢で、地域ユザーのニーズをしっかりとつかんでいる。

福岡県の東部にある行橋市で、地域最大の中古車販売店を展開しているのが「株式会社 轟の森ドラゴン」だ。『轟』と書いてトトロと読ませる、ちょっとユニークな社名。ここでは、中古車の不安感を最大限に払しょくした経営姿勢で、地域ユザーのニーズをしっかりとつかんでいる。

福岡県の東部にある行橋市で、地域最大の中古車販売店を展開しているのが「株式会社 轟の森ドラゴン」だ。『轟』と書いてトトロと読ませる、ちょっとユニークな社名。ここでは、中古車の不安感を最大限に払しょくした経営姿勢で、地域ユザーのニーズをしっかりとつかんでいる。

福岡県の東部にある行橋市で、地域最大の中古車販売店を展開しているのが「株式会社 轟の森ドラゴン」だ。『轟』と書いてトトロと読ませる、ちょっとユニークな社名。ここでは、中古車の不安感を最大限に払しょくした経営姿勢で、地域ユザーのニーズをしっかりとつかんでいる。

福岡県の東部にある行橋市で、地域最大の中古車販売店を展開しているのが「株式会社 轟の森ドラゴン」だ。『轟』と書いてトトロと読ませる、ちょっとユニークな社名。ここでは、中古車の不安感を最大限に払しょくした経営姿勢で、地域ユザーのニーズをしっかりとつかんでいる。

福岡県の東部にある行橋市で、地域最大の中古車販売店を展開しているのが「株式会社 轟の森ドラゴン」だ。『轟』と書いてトトロと読ませる、ちょっとユニークな社名。ここでは、中古車の不安感を最大限に払しょくした経営姿勢で、地域ユザーのニーズをしっかりとつかんでいる。

福岡県の東部にある行橋市で、地域最大の中古車販売店を展開しているのが「株式会社 轟の森ドラゴン」だ。『轟』と書いてトトロと読ませる、ちょっとユニークな社名。ここでは、中古車の不安感を最大限に払しょくした経営姿勢で、地域ユザーのニーズをしっかりとつかんでいる。

福岡県の東部にある行橋市で、地域最大の中古車販売店を展開しているのが「株式会社 轟の森ドラゴン」だ。『轟』と書いてトトロと読ませる、ちょっとユニークな社名。ここでは、中古車の不安感を最大限に払しょくした経営姿勢で、地域ユザーのニーズをしっかりとつかんでいる。

福岡県の東部にある行橋市で、地域最大の中古車販売店を展開しているのが「株式会社 轟の森ドラゴン」だ。『轟』と書いてトトロと読ませる、ちょっとユニークな社名。ここでは、中古車の不安感を最大限に払しょくした経営姿勢で、地域ユザーのニーズをしっかりとつかんでいる。



出口隆二代表取締役 CEO



展示 250 台規模の大型店。地元で愛される会社づくりで昨年 30 周年を迎えた



綺麗に整列するノボリ。上部に設置してあるので展示車も見やすい



展示場向かいのスペースでは買取、钣金工場、レンタカーなどを展示



『気』の下に記した企業理念(右上)を毎日の朝礼で斉唱し、心を一つにする

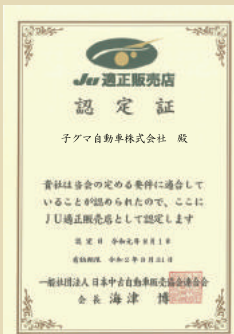
福岡県の東部にある行橋市で、地域最大の中古車販売店を展開しているのが「株式会社 轟の森ドラゴン」だ。『轟』と書いてトトロと読ませる、ちょっとユニークな社名。ここでは、中古車の不安感を最大限に払しょくした経営姿勢で、地域ユザーのニーズをしっかりとつかんでいる。

JU 適正販売店

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

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。



標識 (ステンレス製)



のぼり

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。

誕生 16周年 記念 A A

Part.1 2/11 tue

全車出品料

¥1,000

(流札時・税別)

出品 または 落札1台賞

大人気!

堂島プリンスロール
プレゼント!!

豪華賞品が当たる!!

パターチャレンジ開催!

取引1台賞

1打

出品3台以上賞

さらに1打

2/11 tue 開催分
早期搬入受付

1/28 tue ~

2開催合計出品台数賞

2/11・2/18
2週連続開催分

10
台賞

30
台賞

60
台賞

100
台賞

200
台賞

全コーナー
対象

※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。

Part.2 2/18 tue

出品 または 落札1台賞

USS横浜会場
おすすめ!

FOUNDRY
平飼いたまごの
プリンサンド

軽自動車コーナー／20万円MAXコーナー
出品料

¥1,000 (流札時
税別)

USS Used car
System
Solutions

USS横浜会場

TEL.045-508-7000 FAX.045-508-7100

〒230-0053 神奈川県横浜市鶴見区大黒町9番20号

第81回 ワンプラ指南

「四国・高松に、170台の在庫を月に1回転させる気鋭の若手経営者がいる」。こんな情報が編集部に寄せられた。ワンプラサイトを使った業販で月に120台から130台、小売りなどを含めると月の在庫回転率は1回転以上。こうした脅威の回転率を続けているのが株式会社BUDDICA(ハディカ)だ。

創業は2年半前の平成29年6月。なぜ、このような短期間で強烈な成長を遂げられたのか。それは、中野社長が経営を聞く、答えが見えてくる。

今から13年前、25歳の時にビッグモーターに入社。「入ったからには、まずは全国一番の営業マンになりたい」。その思いをわずか9カ月で実現する。「同じ店舗に全国トップの営業マンがいて、年間300台を売っていた。この人を抜けば、全国トップになれる」。その日から彼の営業スタイルの「完コピ」がスタートした。

ビッグモーターの最短記録である9カ月で全国トップ賞。そして半年後には26歳で店長に抜擢された。これも同社の最短記録。28歳でエリアマネージャー、30歳で部長。新規出店採用、マーケティングなどに力を注ぎ、ビッグモーターを全国最大手の販売店に拡大させる原動力となった。

そして、ビッグモーターがハナテンを完全子会社した際、ハナテンの社長に就任。1年半、ハナテン再建を手掛ける。元々、独立するつもりはなかったが、どこか自分のやりたいことは徐々に感じている。本当に自分のやりたい会社にするには、自分でつくるしかない。その思いは次第に強くなり、ビッグモーター入社から10年目、ついに独立の決意が固まった。

独立にあたり、事業計画策定には余念がなかった。「車にはまったくこだわっていません。40業種くらいで事業計画を作った。売上、利益、コスト、マーケティングなどを徹底的に分析した結果、一番利益を出しやすく、なにより熱中できるのはやはり車だった。

「中野氏が開業するらしい」。地域で噂が広まった。同業者や知人からの電話が殺到した。「これは他社と競合しない業販に絞ろう」。その時出会ったのが業販サイト最大手オートサーバー(ASネット)の存在。「仕入さえ上手くできれば、このサイトで絶対に売れる。業販専門店、ワンプラ一本でやろう」。

開業までに、どういう車が売れるかを徹底研究した。オートサーバーを毎日4、5時間下見し「仮想仕入リスト」を作成。ASワンプラの落札を研究しながら、粗利を計算。家賃や人件費を算出してコストを計算した。

「最初はニッチなところが売れる」と思い込んでいた。これが勘違い。ASの買い手は、整備業者や钣金業者、コミコミ50万円で軽四を探して欲しい。

「中野氏が開業するらしい」。地域で噂が広まった。同業者や知人からの電話が殺到した。「これは他社と競合しない業販に絞ろう」。その時出会ったのが業販サイト最大手オートサーバー(ASネット)の存在。「仕入さえ上手くできれば、このサイトで絶対に売れる。業販専門店、ワンプラ一本でやろう」。

「中野氏が開業するらしい」。地域で噂が広まった。同業者や知人からの電話が殺到した。「これは他社と競合しない業販に絞ろう」。その時出会ったのが業販サイト最大手オートサーバー(ASネット)の存在。「仕入さえ上手くできれば、このサイトで絶対に売れる。業販専門店、ワンプラ一本でやろう」。

「中野氏が開業するらしい」。地域で噂が広まった。同業者や知人からの電話が殺到した。「これは他社と競合しない業販に絞ろう」。その時出会ったのが業販サイト最大手オートサーバー(ASネット)の存在。「仕入さえ上手くできれば、このサイトで絶対に売れる。業販専門店、ワンプラ一本でやろう」。

「中野氏が開業するらしい」。地域で噂が広まった。同業者や知人からの電話が殺到した。「これは他社と競合しない業販に絞ろう」。その時出会ったのが業販サイト最大手オートサーバー(ASネット)の存在。「仕入さえ上手くできれば、このサイトで絶対に売れる。業販専門店、ワンプラ一本でやろう」。

「中野氏が開業するらしい」。地域で噂が広まった。同業者や知人からの電話が殺到した。「これは他社と競合しない業販に絞ろう」。その時出会ったのが業販サイト最大手オートサーバー(ASネット)の存在。「仕入さえ上手くできれば、このサイトで絶対に売れる。業販専門店、ワンプラ一本でやろう」。

「ワンプラ最安値」を追求し 驚異の回転率を実現する業販専門店

株式会社BUDDICA(香川県高松市) 中野優作社長



車種や色、グレードなどはこだわらない。何度も実験を繰り返して、こんなニーズが多いことにたどり着いた。扱うのはまさにこうした王道の車たち。ミライース、ワゴンR、タント、ムーヴ、マーチ、フィット、それも色はシルバーや白など、どちらかといえど人気色以外。黒やパールは仕入れも高く、結果、販売価格が上がってしまう。

「10台あったら9台はベースグレードの普通色。1台は黒のターボとか、それくらいの割合。その時に売れる値段が決まっているので、安くしないと絶対買わない。相場より10万円安く買って、相場で売る。同じ年式、グレード、色、走行なら絶対に最安値でワンプラに出す。そこにはこだわっている」。

「例えばプリウスなら粗利6、7万円くらい。値引きは一切しない。はじめから限界価格を提示しているので、値引きはありえない」。

「例えばプリウスなら粗利6、7万円くらい。値引きは一切しない。はじめから限界価格を提示しているので、値引きはありえない」。

「例えばプリウスなら粗利6、7万円くらい。値引きは一切しない。はじめから限界価格を提示しているので、値引きはありえない」。

「例えばプリウスなら粗利6、7万円くらい。値引きは一切しない。はじめから限界価格を提示しているので、値引きはありえない」。

「例えばプリウスなら粗利6、7万円くらい。値引きは一切しない。はじめから限界価格を提示しているので、値引きはありえない」。

「例えばプリウスなら粗利6、7万円くらい。値引きは一切しない。はじめから限界価格を提示しているので、値引きはありえない」。

「例えばプリウスなら粗利6、7万円くらい。値引きは一切しない。はじめから限界価格を提示しているので、値引きはありえない」。

「例えばプリウスなら粗利6、7万円くらい。値引きは一切しない。はじめから限界価格を提示しているので、値引きはありえない」。

「例えばプリウスなら粗利6、7万円くらい。値引きは一切しない。はじめから限界価格を提示しているので、値引きはありえない」。

「例えばプリウスなら粗利6、7万円くらい。値引きは一切しない。はじめから限界価格を提示しているので、値引きはありえない」。

「例えばプリウスなら粗利6、7万円くらい。値引きは一切しない。はじめから限界価格を提示しているので、値引きはありえない」。

「例えばプリウスなら粗利6、7万円くらい。値引きは一切しない。はじめから限界価格を提示しているので、値引きはありえない」。



「例えばプリウスなら粗利6、7万円くらい。値引きは一切しない。はじめから限界価格を提示しているので、値引きはありえない」。

「例えばプリウスなら粗利6、7万円くらい。値引きは一切しない。はじめから限界価格を提示しているので、値引きはありえない」。

「例えばプリウスなら粗利6、7万円くらい。値引きは一切しない。はじめから限界価格を提示しているので、値引きはありえない」。

「例えばプリウスなら粗利6、7万円くらい。値引きは一切しない。はじめから限界価格を提示しているので、値引きはありえない」。

「例えばプリウスなら粗利6、7万円くらい。値引きは一切しない。はじめから限界価格を提示しているので、値引きはありえない」。

「例えばプリウスなら粗利6、7万円くらい。値引きは一切しない。はじめから限界価格を提示しているので、値引きはありえない」。

出品料無料

共有在庫成約台数 業界トップ

店頭在庫を出品するなら

AS ワンプラ

エーエス・ワンプラ

129%

私たちにお任せ下さい!!

コストをかけずに 在庫回転率アップ できます!!

UP



株式会社

オートサーバー

03-5695-9450

お問い合わせ・資料請求は▼

入会金・月会費 無料 会員募集中 詳しくはコチラ▶

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

オートサーバー

検索





冬の初出品 ジャンボAAA

2/12水 AM10:00 START

初出品

初出品プレミアム

軽初出品

輸入車初出品

CAA中部初出品コーナー

出品料無料

(流札時)

出品または落札
1台以上賞



名古屋ふらんす
季節限定品 桜餅

出品3台以上賞
検査無し売切りコーナー除く



三河赤鶏
水炊き鍋セット

不在申込
手数料無料



※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



CONSULTANT'S EYE

敏腕マネージャーに聞け！



わずか1年で、基盤代替台数1.6倍!②

～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

先月号に引き続き、愛車広場カーリンク広島安佐南店の、基盤代替を1.6倍に増やした店舗の取り組み内容の続きをご紹介します。ぜひ、基盤代替の増加にお役立て下さい。

② TCS 活動による顧客との接点作り

※ TCS = トータルカーライフサポートの略で、お客様との接点頻度を高め、他社への流出を防ぐ取り組みのこと。

基盤代替を増やすために一番大切なことは、お客様との接点を増やすことです。お客様は、いつのタイミングで乗り替えるのか分かりません。車検のタイミングに乗り替えを検討するお客様もいらっしゃいますし、家族が増えるときに乗り替えを検討する方もいらっしゃいます。

お客様が「乗り替えたい!」と考えているタイミングに、接点を持てている体制を作る必要があります。

事例店舗では、以前は車検と車検の間の2年間で、5回しか接点を持てていませんでした。そこで、接点頻度を増やす取り組みを始めました。2年間でのお客様との接点を、10～12回と2倍以上に増やしました。(図参照)

図：顧客との接点頻度の改善前と改善後

改善前	改善後
車検入庫	車検入庫 入庫要望アンケート
車購入時	車購入時 納車1週間後御礼ハガキ送付
車購入1ヶ月後 無料点検のご案内(新車のみ)	車購入1ヶ月後 無料点検のご案内(新中両方)
	3ヶ月後 個別調子伺いコール
6ヶ月後 オイル交換	6ヶ月後 オイル交換
車検12ヶ月前 12ヶ月点検DM送付	車検前12ヶ月前 12ヶ月点検DM送付
	車検前6ヶ月前 買取DM送付(フォローは今後のテーマ)
	車検前4ヶ月前 車検DM送付(カーリンクプラチナ車検早割付き)
	車検前3ヶ月前 車検誘致コール
車検2ヶ月前 車検DM送付	車検2ヶ月前 車検DM送付、誘致コール
車検1ヶ月前 車検誘致コール	車検1ヶ月前 車検誘致コール
	その他 基盤客向けイベントの実施 6月：お客様感謝祭(対象：全基盤顧客) 10月：車販展示会(対象：車検1年以内)



カーベル流

『最強店長に成るために』

Round
4

店長の重要な仕事『空気創り』

店長(ナンバー2)はなぜ、存在するのでしょうか。それは会社として、やって欲しい行動や発言を全社員が徹底していくために、「社長一人ではできないから」です。つまり、店長の役割とは社長の分身になること。社長の想いをきちんと理解し、心から納得してスタッフに浸透させるのが仕事です。そこで重要になってくるのが「空気を創ること」です。

空気を創ること。空気＝社風

スタッフは指示・命令で動くのではなく、社風で動きます。社内が引き締まる空気、盛り上がる空気、まとまる空気、楽しくなる空気、邪悪な空気を創っているのは誰ですか？もし、これが社長ならば

店長 失格。

社長がいる時に比べて、いない時はダラッとした空気になっていませんか？もし、なっていたら **店長** 失格。

社長がいてもいなくても、やるべきことをやる空気を創るのが店長の使命。社長が不在がちな会社であればあるほど、店長が空気を創れるかどうか業績の鍵を握る。

社風の源が **人間関係**

組織の中はギャップだらけ。ギャップは自然に埋まらない。ギャップを埋める簡単な方法が **コミュニケーション**。コミュニケーションとは **良い人間関係を作るための道具** ビジネスの失敗の75%がコミュニケーション不足

原因＜心因



～空気創りに必要な3要素～

さて、この「空気創り」に必要な3要素とは何でしょうか。それは①店長の的確な指示、②店長の率先垂範(人の先頭に立って物事を行ない、模範を示すこと)、③店長とスタッフのコミュニケーション、の3つです。空気を創れない店長とは、この3つをしない人、スタッフから尊敬されていない人です。覚えておいて下さい。

さて、次号では意味のない内容になりがちな朝礼と会議について、「盛り上がる朝礼」「盛り上がる営業会議」のやり方を教えます。お楽しみに！

前代未聞!
「全車売り物」
のレンタカー



競争は疲れる。

中古車レンタカーは戦国時代。
これからは、**独自性**で勝負する時代!

本業が儲かる
集客力No.1の
仕組みとは?



お問合せ・資料請求はこちら ⇒ TEL: 03-3249-2011

100円レンタカー

で検索



「不可欠な画像、それとパンチの効いた価格で」

株式会社 IDOM 浜松宮竹店 (静岡県浜松市)

単刀直入に説明する。

同店の購入客は、ほとんどがネット経由。ある程度の目星を付けてから来店している。ネット上での見せ方ひとつで、お客様の動向が変わってしまうと山口支店長は言いたいのだ。

「なかでも一発目のアップが最も重要です。綺麗で必要不可欠な画像、それとパンチの効いた小売り価格で載せられているかどうか。それが出来ていれば、前夜アップした車に翌朝、問い合わせが入るのです」。

徹底しているのはとにかく画像。全車、メガガリバー店の特徴ある玄関で1枚目を撮影し、一般的なガリバー店と差別化。残りも必ず晴れた日に、太陽光を十分に採り入れながら撮る。重要な装備品も丁寧に収めていく。

山口支店長は「つい先日、写真がどうしても気に入らなかったで100台分すべて撮り直しました」と話す。

同店の掲載車は、1台あたり20枚の画像を添付している。つまり、計2000枚をやり直し。この作業に、どれほど情熱を注いでいるかが分かるだろう。そこまでしてこだわるほど、掲載する画像は『命』だというのだ。

「装備品の画像など、車種によってどれを絶対に載せて、どれを省いて良いかは勉強が必要。そこを全員で共有できるように取り組んでいます」。

画像がなければ、その装備品は付いていないと言っているようなもの。とくに、同店の様な激戦区に立地し、ネット主体で戦略を練っている場合では、その差は致命的になりかねないだろう。



店長 → マネージャー → 支店長と大出世中の山口氏

同時に、重視しているのが掲載価格だ。ユーザーが、ネット上で同程度の同一グレードを低価格順に並べた時、上から3番以内に来るように意識している。

エリアを絞っている訳ではなく『全国で3番以内の低価格』を常にめざしているという。

買取り・下取りの多いガリバーならではの強みも、活かされている。

最近の売れ筋は？

「セレナ、ヴォクシー、ランクル、ハリアー、アル/ヴェルです。ただ30系だとアルファードは後期だけです。ヴェルファイアは前期もOK。セレナはオートパイロットが無いとダメ」。

平均単価は200万円前後。軽を除くと300万円まで上がるというから、高価格帯ばかりの品揃えということが分かる。それ故に、勉強熱心なユーザーが多い。下取り車の輸出相場にも精通しているほどで、小手先のテクニックでは通用しないという。



中古車 下取り査定ソリューション

サテロク プレミアム

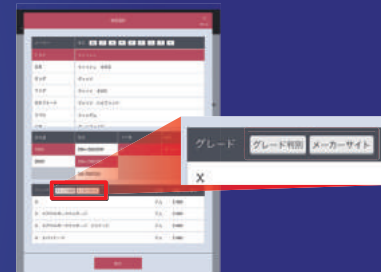
iPad、iPhone、Android 端末でカンタン・便利

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



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。

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!



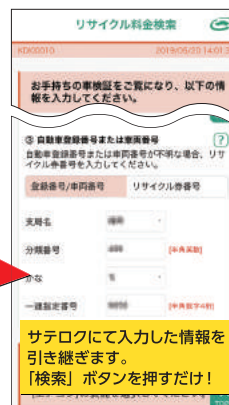
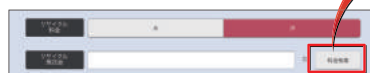
フロントを選択して…



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>



TAA兵庫が出品1848台でオープン

横浜と土曜日の会場間ネット開始

トヨタユーゼック(北
口武志社長)は1月11日、
グループ11番目の会場と
なるTAA兵庫をグラン
ドオープンした。

兵庫県西宮市に開設し



オープンAAには623社が来場し賑わった

トヨタユーゼック

TAA兵庫は、ポス600席で2レーンを採用。敷地内には2階3層の立体駐車場を備え、収容能力は最大で約2500台を誇る。さらに、6レーンの検査棟も構え、他のTAA会場と同様の検査環境を整備した。

また、TAAグループにとっては、09年7月に開設したTAA四国以来の新会場。足元の関西地区においては、大阪府寝屋川市のTAA近畿に次ぐ2つ目で、全国有数の大市場を2会場でカバーする体制が整った。

加えて、TAA横浜以外で初めての土曜日開催ともなり、土曜日の会場間ネットワークがスタート。両会場の相互応札による、セリの活性化も見込めそうだ。

今回のAAは、「兵庫会場グランドオープン記念月間パートナー」として開催。兵庫、大阪や奈良、京都をはじめ、岡山や四国などの遠方からも出品があるなど期待感が表れた。なお、AA結果は成約1365台、成約率73・9%、単価63万5000円の好実績を収めた。

TAA兵庫では今後、グループと同様の取組みに順次、着手していく。1月25日に日野コーナーを立ち上げたほか、マツダコーナーの設置も検討中。今回、TAA兵庫の開設に際しては、新たに155社が入会しており、関西および中国地区の事業者からはとくに注目が集まっている。

国内最大24インチ端末が稼働

セリシステムをリニューアル

JU愛知

JU愛知(兼松幸生理事長)は1月9日の初荷役から、新たなセリシステムを稼働するなど、会場をリニューアルした。

今回は、セリ席に国内最大級となる24インチのタッチパネルディスプレイが特長。「ディスプレイは大きく、利便性が非常に高いもので、会員からも好評」(兼松理事長)という。

JU愛知AAでは、平成6年から4レーンに移行しているが、セリシステムの入れ替えは平成20年以降のこと。さらに今後の計画として、3画面分割式で利便性を高めた



3画面分割式で利便性を高めた

「今年には過去にとらわれず、新たなチャレンジで、会員からも好評」(兼松理事長)という。JU愛知AAでは、平成6年から4レーンに移行しているが、セリシステムの入れ替えは平成20年以降のこと。さらに今後の計画として、3画面分割式で利便性を高めた

荒井商事(荒井亮三社長)が主催するアライAAベイサイドは、今年の初荷オークションから4レーンAAに移行した。今回の4レーン化によって、出品2000台をベースとした場合、出品構成によって異なるが、約3時間から4時間の短縮を実現した。

4レーン化について池沢武4輪会場長は、「お客様満足の向上を目的に実施。働き方改革がデューラーなど会員店でも進んでおり、短い時間でセリを終了することが、会員へのサービス提供になる」という。

ベイサイド会場が4レーン化 セリ時間の短縮で利便性高める

荒井商事



加えて、従来の2レーンでは、夕方のセリ終盤で応札が弱くなっていた傾向もみられたが、「4レーンでは終盤に入っても十分な応札が入る。応札も良く、会員は開催日も有効活用ができるため、出品店、落札店の双方から好評」(同)としている。

アライAAグループでは、今回のベイサイド会場を皮切りに、センターセリ機を導入。これにより、会場間応札や多レーン化を実現する。

小山会場では8月に導入することで、バントラオークションは、現在の6レーンから8レーンへと移行する計画。仙台会場も来月1月の導入を予定している。

<VOICE>

「育む年」の最終コーナー

ホンダユーテック 伊藤 哲也 社長

ホンダユーテックにとって、いまは今期(2019年4月から20年3月)の第4クォーター。前期を『芽吹く年』と社員に話した伊藤哲也社長は、今期を『育む年』とした。その最終コーナーに入って「色々と育ってきているな、という感じはする」と語る。

その一例として同社では昨年4月からは、年齢を問わず、すべての社員が年に1回は何らかの研修を受講するようにした。「社員はみんな貴重で、必要な存在であって、彼らも研修を受けることによって、モチベーションが上がる」と語る。

一方、同社が運営するホンダオークションは、1月から12月の暦年実績では、2年連続となる出品20万台超えを突破。そして4月～3月の年度実績においても20万台に到達する見込みだ。



(写真は1月6日の初荷AA、名古屋会場で挨拶する伊藤社長。本文はそのセレモニー後の業界マスコミとの懇談)

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

詳しくはホームページへ
<http://www.araiaa.jp/>

ARAI AUTO AUCTION KANSAI

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。

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!!

TEL:06-4395-5274

出品3・8%増で760万台を突破 成約台数は過去最高を更新

ユーストカー独自集計 2019年全国定例オークション会場実績

	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	2,013	4,783,547	2,927,093	61.2	1,791,078,716	612
	2,025	4,665,957	2,924,031	62.7	1,830,708,428	626
	-12 開催	+2.5%	+0.1%	-1.5 ポイント	-2.2%	-14 千円
メーカー系	1,309	1,455,023	1,149,412	79.0	563,707,875	490
	1,313	1,360,674	1,084,727	79.7	555,870,454	512
	-4 開催	+6.9%	+6.0%	-0.7 ポイント	+1.4%	-22 千円
JU系	1,755	1,407,054	810,828	57.6	217,578,439	268
	1,754	1,336,299	777,856	58.2	222,505,122	286
	+1 開催	+5.3%	+4.2%	-0.6 ポイント	-2.2%	-18 千円
合計	5,077	7,645,624	4,887,333	63.9	2,572,365,030	526
	5,092	7,362,930	4,786,614	65.0	2,609,084,004	545
	-15 開催	+3.8%	+2.1%	-1.1 ポイント	-1.4%	-19 千円

※上から19年、18年、前年比の順

主催者発表、ユーストカー独自集計による2019年(1~12月)の全国定例AA会場実績がまとまった。

昨年は、10月の消費税増税後は苦戦したもの、全体的には出品は3.8%増で760万台を突破。主催者別にみても、メーカー・ディーラー系の6.9%増をはじめ、JU系5.3%増、企業系2.5%増とすべて前年を上回った。

その反面、成約率、単価、成約金額ともに軒並み減少。取引の鈍化が

ややみられたが、成約台数は1975年の集計開始以来の過去最高を更新した。

一方、会場別の出品台数をみると、USS東京が平均711台増で1位のポジションを堅持。そのほかでは、USS大阪が1開催当たり816台増と全国で最も伸長し、前年の10位から6位へと大きく順位を上げた。

※詳細は、ユーストカー「総合版+輸出相場版」2月号に掲載。
お求めは03(3371)9340まで

ミライブ愛知は金曜日開催

ポス600席、4レーン採用

ミライブ(伊藤文彦社長)は1月8日、愛知会場の開催曜日を金曜日に決定し、発表した。当日は、埼玉会場において「新春初荷・G-1AA」を開催。セリ開始にあたって伊藤社長は「愛知県弥富市で現在、建設工事を進めている愛知会場は、敷地4万5000坪で、5000台の出品車が余裕を持って配置できる規模。セリ会場はポス600席を擁し、会員が快適に過ごせることを重視して設計した。また、加えて、グループ初となる検査棟を完備することになる。

ミライブは、開催曜日は金曜日に決定、埼玉と大阪をあわせて水、木、金と3日連続でミライブAAを開催していく。今年も一層の均質化にも重点を置くという。



今年6月オープンを予定(昨年12月撮影)

なお、建設工事は順調に進んでおり、オープンは今年6月か、遅くとも7月中を予定している。

中部地区は関東に次ぐ大規模商圏であり、地区内における自動車流通のさらなる活性化が予想される。

福岡二輪が成約率100%を連続達成

アライAAグループ その快挙の瞬間

かねてよりグループの

継続的な目標として「成約率100%」を掲げてきたアライAAグループ。ついに福岡バイクオークションがその扉を開き、しかも、2開催連続という快挙を成し遂げた。



成約率100%達成し福岡会場を表彰

最初はその瞬間が訪れたのは昨年最終の12月24日開催。時期的に応札が弱まることも考えられたが、結果は見事に全車成約。「ついに、やったな」。

福岡会場では、あと5台で成約率100%という開催が2回あった。しかし、スタッフ達はそれで満足せず、さらなる高みをめざすことで一致結束。

日向康幸二輪事業統括は「最初に実現するのは福岡だと思っていた」と笑みを浮かべている。若手中心でそれを盛り上げてくれたのはひとつの財産。続けて、「売れるのは偶然ではなく必然へと、大袈裟に言うところ、オークションが変わる転換点かもしれない。福岡会場は新たな歴史のページを開いた。」

TAA中部で日野コーナー開設

出品60台で成約率76%超え

トヨタユーゼック

トヨタユーゼック(北口武志社長)は1月16日、TAA中部で「日野コーナー」を開設。計60台が集まった。

中部会場での実施となった当日は、愛知をはじめ岐阜、三重、静岡、長野、富山、石川、福井の8県から8つの日野ディーラーが出品した。内訳は、小型38台、中型9台、大型9台のほか、北陸ヤードから小型2台、中型2台も映像で中継した。

中部会場による営業やPR活動はもとより、日野ディーラーも「我々が自分達のコーナー」という意識をしっかりと持ち、良質車を送り出した。愛知日野自動車・白井利昌営業本部中古車部(長)とするなど、自発的に取り組んだ結果が表れた。

一方、セリは11時過ぎからスタートし、早めの売切りでテンポ良く進行。この結果、46台が成約となり、成約率76.7%を集め、より



左から矢谷直樹執行役員、白井部長、浦田利光会場長

買いやすい環境づくりに注力する。商用車に合わせた検査項目の追加や、評価基準の見直しなども検討していく考えだ。なお、今回の日野コーナーは3月に設置。その後は5月、10月を予定している。TAAグループでは、1月25日に兵庫、横浜でもスタートし、全11会場で日野コーナーが揃った。

2月5日 AA 開始 42周年大記念 AA

BIG 抽選会 出品10台 または 落ち札20台

MINI 抽選会 出品3台 または 落ち札5台

北海道物産展

ベイク 物販会 無料 マッサージ体験 一押し屋台

アイオーク 入札料 0円 (2/5のみ)

オートサーバー 入札料 0円 (常時)

T C-webΣ 入札料 0円 (常時)

2/12 SUAA 近畿ジョイント AA

SUBARU Confidence in Motion

ベイ4 フェス この冬限定

軽四キャンペーン

出品料 0円

パワフル軽四 軽四リフレッシュ 2000円

新鮮な軽自動車がいっぱい!

当企画の特別価格は3回まで適用。

ベイネット会員募集 豊富な車両画像でわかりやすい

月額使用料 2000円のみ!

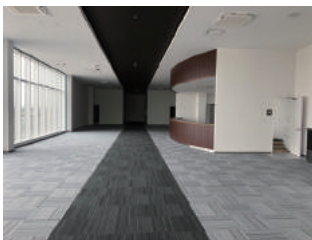
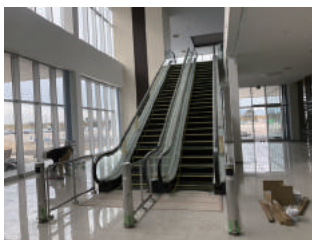
ベイネットからの入札料・下見代行料 0円!!

株式会社ベイク TEL 06-6612-5612 詳細は、今すぐネット検索! ベイク

MIRIVE 愛知会場

～2020年初夏OPEN予定。工事進捗状況～

『心地よい会場』を目指して。



MIRIVE

水曜日は
埼玉の日

木曜日は
大阪の日

金曜日は
愛知の日

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



外国人整備人材と共存共栄する時代 ⑬

アセアンと日本に架かる橋 Part II

レポート

株式会社アセアンカービズネスキヤリア 代表取締役 川崎大輔

株式会社小倉自動車(本社 神奈川県座間市、小倉龍一社長)は、創業50年の老舗だ。钣金塗装修理と車検のトータルカーメンテナンスを行っている。去年1月より、ベトナム人塗装技能実習生2名が小倉自動車で働き始めた。

コミュニケーションは不安であったが……

「普段から、米軍Yナンバーの車も钣金塗装で入ってくるという土地柄かも知れませんが、従業員たちはベトナム人の受け入れに対して、大きな反対はありませんでした」と、話すのは小倉社長だ。

しかし、初めての外国人の受け入れに全く不安がなかったわけではない。「コミュニケーションに関しては、従業員も不安に思っていたようです。私自身も同じでした(小倉社長)。だが、実際に受け入れてみると、思った以上に



小倉 龍一社長

コミュニケーションが取れることが分かったという。「当初、我々が彼らベトナム人に近づいていかなないとダメだと思っていました。しかし実際は逆で、彼らが近づいて来てくれました」と語る。

愛情と思いやりを持って接することが重要

2名のベトナム人たちは、メインが塗装業務で、そのほかに钣金の下地作りなどの業務も行なっている。

独身寮になっている工場の2階に2人で住んでいる。「彼らに言いたいことはたくさんありません。強いて言うなら、よく遊ぶ! 休日になると遊びに行きます。だからどこに行くか、いつ帰るかだけは伝えるように指示しています。あとは自由にのびのびと仕事、生活をやらせてもらっています」と、小倉社長は笑って話す。

さらに「従業員は朝礼で順番に発表をするようにしています。当然、ベトナム人にも発表の機会があります。ある時、ベトナム人が『工場の横に段ボールを捨てる際、細い段ボールは奥に持つて行って捨てましょう! 手前に捨てると邪魔になるからです』と言って、従業員が気が付かなかったことをしっかりと指摘

しました。その時、朝礼は笑いの渦になりながらも、それ以降、細い段ボールは奥に捨てられています」と語ってくれた。

こうした話を聞いていると、彼らに対して愛情を持って接しているということが伝わってくる。想いは社内の従業員にも共有される。それが分かるので、ベトナム人も近づいて来てくれ、良い信頼関係を築けるのだらう。

受け入れ側の考えがしっかりとしていないと、いつまでも外国人を助手のように扱う。そのような考えではうまく続かない。例えば、怒るにしても怒るではなく、叱る。ベトナム人の将来を本気で考えているから叱るのであって、感情で怒ってはダメだ。

受け入れ企業の社長や、社員一人ひとりが愛情と思いやりを持って彼らに接することができるかどうか。これから外国人を受け入れていく企業にとって、それが重要なポイントとなる。

人材不足より技術伝承の可能性を知りたい

受け入れを決めた背景として、人手不足というより、钣金塗装の技術の伝承をどこまで出来るのか、という現実を

知ることが大きかった。創業以来、職人技術の伝承が出来ていなかった。ベトナム人に教育をすることで、どういった技術をどのレベルで伝えていけるのか、技能実習生を活用してやってみたかったという動機が強かった。

「皆さんは、技能実習生は人手不足の補充という感覚が強いですが、しっかりと教育をしてあげないと、この制度は続かないでしょう」。

さらに「大事なことは、日本人がしっかりと彼らを教育すること。それには日本人も技術、および人間的にも教育できるレベルにいないといけません。受け入れ企業がそのことをしっかりと理解していないとダメです」。

自動車台数の減少などの要因により、最近では钣金の需要も右肩下がりがだ。しかし、熟練の技術者の減りの方が早い。だからこそ、钣金塗装の技術を持った外国人を育てていく必要がある、と感じているという。

「彼らの意識、やる気はすごく高いです。最初、やることがなければ掃除と片付けをして欲しいと言ったら、本当に熱心に行ってくれる彼らを見て、思った以上のやる気を感じました」。

続けて「これから彼らベトナム人に期待することは、実習研修期間が3年目に入った時、どれくらいの技術を身につけたのか。それをまず知りたいです。钣金塗装業界における外国人活用の可能性、さらにこの後の外国人活用の継続可能性について、理解する大きな経験になると思います」と語る。

TAA

TOYOTA U-SEC

TAA



LEXUS

TAAだからできる高品質・高成約率

レクサスコーナー全会場実施中

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/>

北海道会場 0123-28-8700
横浜会場 045-628-6000
広島会場 082-437-2600

東北会場 024-963-0388
中部会場 059-366-2810
四国会場 0875-56-2400

仙台ヤード 022-390-0125
北陽ヤード 076-238-3711
九州会場 0942-41-2266

関東会場 043-246-5211
近畿会場 072-826-3486
南九州会場 0995-54-1511

北関東ヤード 027-257-0613
兵庫会場 0798-44-3201

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	⑮ 2,427	-9.4	65.3	-0.1	429	+29
T A A北海道	4	800	+10.8	71.2	+0.7	361	+20
J U札幌	3	651	-1.8	63.5	+9.3	247	-41
N A A北海道	1	432	+4.6	59.3	-7.8	321	+3
札幌A A	3	359	+3.2	58.9	-11.4	305	-63
ホンダ北海道	4	170	-26.4	89.5	+3.9	314	-32
J U函館	3	99	-11.6	51.0	+2.9	411	+35
J U北見	3	61	+38.6	48.9	-7.5	437	+178
J U帯広	3	60	+3.4	53.3	-3.3	318	+60
J U旭川	3	52	+18.2	52.6	-2.4	299	+33
J U釧路	3	45	-19.6	48.9	+8.2	465	+196
J U室蘭	3	42	-8.7	38.6	-8.5	171	-105

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	3	1,454	-7.7	74.9	+3.6	255	+20
T A A東北	4	1,148	-10.0	78.2	+1.9	366	+6
U S S東北	4	1,033	-10.3	71.0	-0.4	375	+40
J U福島	4	773	-11.6	64.1	+2.4	212	+18
C A A東北	4	609	-3.3	65.9	+3.9	179	+20
アライ仙台	4	359	+18.1	78.5	+4.2	296	+54
J U山形	1	315	+55.2	69.5	+12.2	174	+17
ホンダ仙台	4	187	-41.2	88.1	-2.3	290	+64
J U秋田	3	185	-1.6	71.1	-5.1	47	+1
J U青森	2	102	+3.0	75.0	+1.3	68	-82

関東甲信越	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
U S S東京	4	① 12,018	-0.7	62.8	-2.0	934	+52
アライ小山VT	3	⑤ 4,060	+2.9	60.1	+1.4	771	-19
U S S横浜	4	⑧ 3,567	+5.9	61.1	-2.8	734	-1
T A A横浜	3	⑩ 3,431	+18.6	86.9	+2.7	703	+24
M I R I V E埼玉	4	⑪ 3,205	-1.2	75.4	+1.9	481	+62
T A A関東	4	⑫ 2,214	+12.3	82.3	+3.0	552	-8
J U埼玉	4	⑬ 2,198	-7.4	53.9	-0.1	454	± 0
C A A東京	4	⑭ 1,934	+2.9	59.8	+4.1	487	+9
アライベイサイド	4	1,617	-0.6	78.5	+3.5	424	+50
J U千葉	4	1,399	-10.4	60.3	+0.8	277	+44
J A A	4	1,316	-37.9	51.1	-1.4	656	-54
J U東京	4	1,146	-28.7	66.0	+5.1	220	+32
U S S群馬	3	998	-5.4	72.8	+6.4	377	+29
ヒーロー	4	816	-15.7	65.5	+6.7	335	+29
U S S埼玉	4	816	-13.7	60.5	-1.9	418	+25
U S S新潟	4	813	+4.9	51.1	+9.0	294	-51
ホンダ東京	4	800	-40.6	92.8	+0.8	455	+87
アライ建機	4	787	+19.4	66.5	+3.3	851	-64
J U新潟	4	782	-4.2	60.1	-2.2	166	+28
J U群馬	4	711	-2.6	54.4	-3.0	262	+48
いすゞ東京	4	687	-1.0	48.0	-0.7	1,319	+3
J U神奈川	4	663	-2.9	47.4	-3.9	234	+30
N A A東京	4	644	-16.5	72.9	-1.8	564	+55
J U栃木	4	615	-17.4	27.4	+7.0	166	-63
アライ小山4輪	4	609	-13.7	79.0	-0.7	239	+17
J U茨城	4	541	-14.3	64.3	+3.2	213	+15
J U長野	4	429	-14.7	36.7	-5.8	153	-35
ジップ東京	3	238	-	59.7	-	1,637	-
J U山梨	3	63	-11.3	33.3	-23.0	89	+16

中部	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
U S S名古屋	4	② 8,828	-11.3	47.2	-4.8	1,113	+22
J U岐阜	3	④ 4,721	-10.5	46.5	+5.3	407	-42
C A A中部	4	⑨ 3,480	-12.4	64.5	-5.4	693	+75
J U愛知	3	⑫ 3,060	+4.8	76.2	-0.3	310	-10
U S S名古屋	4	⑬ 2,446	-4.3	82.9	-1.3	78	-5
U S S静岡	3	1,654	-4.7	66.0	+1.0	245	+15
T A A中部	4	1,579	-7.2	83.2	+1.9	526	+14
C A A岐阜	4	1,200	-16.7	53.0	-4.2	317	+14
J U静岡	4	796	-13.6	47.0	-4.3	142	+9
ホンダ名古屋	4	583	-15.1	90.9	± 0.0	443	+90
S A A浜松	3	553	+16.4	63.4	+12.9	670	+73
J U三重	4	502	-11.2	30.9	-9.2	354	+157
N A A名古屋	4	485	-21.0	86.0	± 0.0	501	+111
愛知トヨタ	3	372	-16.8	93.6	-0.7	355	-72
J U富山	3	362	+6.8	57.1	-1.9	162	+13
J U石川	3	312	-2.2	64.7	+2.4	224	+3
U S S北陸	3	287	-6.8	67.7	+5.7	227	-13
J U福井	2	284	+0.7	50.0	-2.0	114	-34

1開催平均の出品ベスト10 (台)		
①	U S S東京	12,018
②	U S S名古屋	8,828
③	H A A神戸	4,848
④	J U岐阜	4,721
⑤	アライA A小山パントラ	4,060
⑥	U S S大阪	3,894
⑦	U S S九州	3,698
⑧	U S S横浜	3,567
⑨	C A A中部	3,480
⑩	T A A横浜	3,431

※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。

	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	159	318,395	188,648	59.2	118,815,721	630
	+1開催	-4.9%	-5.1%	-0.2ポイント	+0.1%	+33千円
メーカー系	103	96,357	75,962	78.8	41,165,049	542
	+1開催	-5.8%	-5.0%	+0.7ポイント	+3.8%	+46千円
J U系	127	92,154	52,122	56.6	14,319,406	275
	-3開催	-11.6%	-7.6%	+2.5ポイント	-7.3%	+1千円
合計	389	506,906	316,732	62.5	174,300,176	550
	-1開催	-6.3%	-5.5%	+0.6ポイント	+0.3%	+31千円

※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	3	③ 4,848	-15.6	52.8	+5.8	748	+26
U S S大阪	4	⑥ 3,894	-0.1	49.0	-3.6	633	+36
T A A近畿	4	⑩ 2,740	+3.8	79.1	+2.9	625	+38
M I R I V E大阪	4	⑬ 2,110	-13.0	71.9	+9.4	516	+3
U S S神戸	4	1,569	+2.9	56.5	-0.1	469	-26
ベイオーク	4	1,491	-26.3	65.7	+7.0	724	+85
いすゞ神戸	3	1,249	-1.0	49.9	-1.0	1,286	+55
ホンダ関西	4	866	-19.0	95.0	+2.0	539	+118
I A A大阪	4	849	+1.7	53.0	+4.7	111	+20
ジップ大阪	4	588	+6.7	48.7	-8.1	1,427	+32
N A A大阪	4	578	-13.1	80.5	-2.2	544	+65
K C A A京都	4	429	-10.4	55.1	+5.4	253	+52
J U奈良	3	390	+6.3	64.4	-0.5	199	-14
日産大阪	4	290	-25.4	90.2	+3.6	153	-12

中四国	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
L A A岡山	4	1,487	-4.1	47.2	-2.4	338	+54
T A A広島	4	1,285	-8.1	72.0	+4.9	475	+47
U S S岡山	3	1,233	-13.0	70.1	+3.8	367	+24
J U広島	4	943	-21.8	44.6	+2.3	271	+62
L A A四国	4	929	-6.2	47.1	+2.5	275	+10
T A A四国	4	900	+7.9	80.7	-1.7	296	+10
K C A A山口	4	590	+0.2	41.1	-1.7	367	-14
N A A広島	1	251	-7.7	66.5	-0.4	253	-53
J U山口	4	172	+8.9	56.5	+1.1	170	+31
J U鳥取	1	139	+98.6	46.0	+0.3	163	-65
J U島根	1	132	-29.8	51.5	-0.6	189	-47
広島A A	2	123	-13.4	70.2	+2.6	400	+52

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	3	⑦ 3,698	+8.2	57.1	+0.2	598	+38
T A A九州	4	⑨ 1,974	+2.1	77.5	+3.0	467	+24
J U福岡	3	1,682	+5.1	62.0	-1.6	194	-21
K C A A福岡	4	1,593	-11.7	36.4	-1.6	324	-6
K C A A南九州	4	1,423	+24.2	41.3	-5.8	304	+20
U S S福岡	4	838	+17.0	65.7	+0.6	410	-38
T A A南九州	4	530	+7.3	69.8	+1.1	338	+47
N A A福岡	4	457	-10.2	73.8	+0.8	411	+37
いすゞ九州	3	434	+8.2	64.3	-3.3	733	-31
J U鹿児島	3	417	+7.2	58.4	+4.3	159	-1
ホンダ九州	4	414	-28.5	94.6	+0.8	296	+58
J U長崎	1	343	-0.9	54.8	+10.9	136	-31
J U沖縄	4	338	+22.5	57.0	+0.6	231	+19
J U大分	2	258	-19.6	72.6	-2.4	69	-13
J U熊本	3	198	+1.0	48.2	+13.4	89	+18
J U宮崎	3	118	+43.9	33.5	+14.5	67	-131

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	904	-11.5	31.3	+5.4	898	-231

※出品平均台数の前の数字①～⑩は全国順位 ※U S S四国の実績はU S S岡山に含む

LAA

LAA四国

2月19日(水) 10:30セリスタート

JU

中四国青年部ジャンボ

日産ジョイント記念AA

LAA

LIGHT AUTO AUCTION

良質車 下取り車 多数出品!!

★記念限定特設コーナー★

・県外スタート売切り

・県外コーナー

・日産ディーラーコーナー

●出品 OR 落札台数賞!!

5台賞・2台賞をご用意!

●JU中四国青年部(9県)様より

ご当地グルメ等 プレゼント!

(ご当地グルメ等はAA終了後のお渡しとなります)

〒799-0705 愛媛県四国中央市土居町野田丙77

TEL: 0896-74-5355

FAX: 0896-74-5330

syacho.indd 17

2020/01/30 16:21:19



応札可能会場が増加！

NEW

Webリアル ブラウザ版



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！

全提携先の参加が可能に！

2020年
1月より
接続開始！

TAA CAA



MIRIVE



TC-webΣ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 茅場町ブロードスクエア8階

名刺交換編

しごとの心得 どうすればいい? 習った通りにいかない名刺交換!?

日々、行なっている名刺交換。研修で習った通りに相手が動いてくれず、意外にも「どうしたら良い?」という悩みが多い。今回は名刺交換のお悩み解決と名刺の扱いについて触れてみたい。

名刺とは会社名や住所、名前など本人の詳細と連絡先が書かれた自己紹介ツールだ。だからこそ、名刺はその人の顔であり分身なのだ。

まずはそのことをしっかりと頭に入れて置こう。取り扱いには「敬意を払う気持ち」が必要で、形だけのマナーにならないよう心掛けることが肝要だ。

●これは絶対ダメ!

無意識にこんなことをやっていないだろうか? まずは絶対に避けたいマナー違反をチェックだ。

気軽に自己紹介、とばかりに座ったままや机越しの名刺交換はタブーだ。分身在机を乗り越えて挨拶に行く、座ったままで分身在机にちは! とやってくる、と考えたら相手を軽んじた態度になることは分かるだろう。

相手が入室、または名刺交換のタイミングになったら立ち上がり、机を回り込んで相手に対面して交換する。

部屋の都合でどうしても机越しになる時は「こちらから失礼します」と言葉を添える。

尻ポケットに名刺を入れることは厳禁! とくに、もらった名刺を尻ポケットにしまっただけはいけない。顔・分身である名刺を尻に敷く、尻のそばに入れると想像してみよう。相手の顔を自分の尻につけるなんて失礼だと分かるだろう。

訪問時はスーツだろうが、急な来客時は、会社のロゴ入り作業着や上着を着ていることがあるかもしれない。胸ポケットや内ポケットへ入れるように。無い場合はせめて相手の前で見え隠れしないよう、あらかじめ出して置く方がまだ良い。

名刺をもらい、商談中に日付や、相手の特徴、商談の簡単なメモを名刺に書く人がいる。相手の目の前でそれは絶対にやってはいけない! 顔に落書きしてまですよ! と言っているのと同じ。書く時は自社へ戻ってから。

名刺をもらったなら、さっと名刺入れにしまう。これでは「はいはい、そうですか」と相手を軽んじた行為になる。商談が終わるまで名刺入れの上に出しておくこと。仕事柄、立ち話の状態でも交換することがあるかもしれない。立ち話の時、はしまっても構わないが、くれぐれも名前を忘れないこと。また、話の最中に名刺を持った手でゼスチャーして振り回さないように。

何度も言うが、名刺は相手の顔であり分身だ。話に



夢中でペタペタと名刺をはじいたりするのは厳禁。軽々しく両面をジロジロ見るのも、相手を舐めまわして見るようなもので失礼。読み方などを聞きながら丁寧に名刺を見よう。

●最近片手で名刺交換

研修などで「名刺は両手で」と学んだことだろう。しかし最近では、片手で交換が多い傾向だ。

一旦名刺入れの上に乗せ、あるいは乗せず、同時に片手で名刺を渡してきたら……。相手に合わせ、片手で名刺を差し出し、空いた手に名刺入れを持ってその上に相手の名刺を乗せ、お互いに受領が完了したら、胸元で名刺入れを座布団にして両手を添える。通常は右手で渡すが、もらう時に手がクロスしないよう、相手の出し手を見て判断だ。

本来は名刺入れの上に相手向きに自分の名刺を置き、『下』が先に両手で差し出す。相手が受け取ったら、名刺入れの上に相手の名刺を置いて両手でもらう。それにこだわって、相手が片手で出したので「片手で失礼します」などと言っ

て出さない。「あなたも失礼ですよ」と言っているのと同じだ。形にとらわれるより、相手と相手の名刺への敬意に形を乗せた、臨機応変な対処が大切だ。

ちなみに、渡す際は「相手に見やすく」を心掛け、下が先に相手の胸当たりに差し出す。もし同時に差し出す場合は相手より少し低めにするとマナー。気遣って相手が下げてきたからと

下げ競争はしない。腰より下は失礼、気遣いを悟って同じ高さでやめておこう。

ところで上と下とは?

実はお金を払う方が上、もらう方または訪問者が下。相手が年下や格下でも関係ないからご注意を。とはいえ、若い担当が社長の訪問を受けたら気遣いを見せるかも。その時はさりげなく受け止めてあげたらどうだろうか。訪問者でもお店に来る個人客は常に上。

相手を不快にさせないことがマナーだ。相手と名刺に敬意を払う気持ちを養うため、自分の分身在、汚い、折れているということが気になるくらい、日頃から丁寧に扱う心構えを身につけて

業界最安値!! ※当社比

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!!

▼お気軽にお問合せください
お問合せ HP: www.j-carnet.co.jp
資料請求 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

ロシア向け太平洋航路積極輸送いたします!!

お得な企画、またまた進行中!ご期待ください!



ECL AGENCY, LTD



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、京北、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

新車情報

国産車 (12/23 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
ニッサン	シーマ	5代目 (Y51系)	SC	2019年12月23日
ニッサン	フーガ	2代目 (Y51系)	SC	2019年12月23日
ニッサン	フーガハイブリッド	1代目 (Y51系)	SC	2019年12月23日
ダイハツ	タント、カスタム	4代目 (LA650/660系)	追加	2019年12月23日
ミツビシ	ekクロス	1代目 (B3系)	特別	2019年12月25日
ミツビシ	エクリプスクロス	1代目 (GK系)	改良	2019年12月25日
トヨタ	アルファード、ハイブリッド	3代目 (30系)	SC	1月6日
トヨタ	ヴェルファイア、ハイブリッド	2代目 (30系)	SC	1月6日
トヨタ	シエンタハイブリッド	1代目 (170系)	特別	1月7日
トヨタ	シエンタ	2代目 (170系)	特別	1月7日
レクサス	NX	1代目 (10系)	特別	1月9日
ニッサン	NV200パネットバン、ワゴン	1代目 (M20系)	SC	1月9日
ホンダ	ステップワゴン	5代目 (RP系)	SC	1月9日
ホンダ	ステップワゴンスパード	4代目 (RP系)	SC	1月9日
ホンダ	ステップワゴンモデュロX、モデュロX_HV	1代目 (RP系)	SC	1月9日
ホンダ	ステップワゴンスパードHV	1代目 (RP系)	SC	1月9日
ホンダ	S660	1代目 (JW系)	MC	1月10日
ホンダ	S660モデュロX	1代目 (JW系)	SC	1月10日
スズキ	ハスラー	2代目 (MR52/92系)	FC	1月20日
スズキ	ワゴンRステイグレイ	4代目 (MH35/55/95系)	SC	1月20日
スズキ	ワゴンR	6代目 (MH35/55/85/95系)	SC	1月20日
ホンダ	シビック5HB	8代目 (FK系)	MC	1月23日
ホンダ	シビックセダン	9代目 (FC系)	MC	1月23日
ニッサン	エルグランド	3代目 (E52系)	特別	1月29日
ニッサン	リーフ	2代目 (ZE1系)	SC	2月1日
レクサス	UX	1代目 (10系)	特別	2月3日
トヨタ	ヤリス	1代目 (210/A10系)	NR	2月10日
トヨタ	ヤリスハイブリッド	1代目 (H10系)	NR	2月10日

輸入車 (12/23 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
BMW	BMW_X6	3代目	FC	2019年12月23日
ランドローバー	レンジローバー	4代目 (LG系)	SC	2019年12月23日
ランドローバー	レンジローバースポーツ	2代目 (LW系)	SC	2019年12月23日
ジャガー	ジャガーFタイプクーペ、コンバーチブル	1代目 (J60系)	MC	1月9日
ルノー	ルノーアルピーヌA110	2代目 (DF系)	特別	1月9日
シボレー	シボレーカマロ、コンバーチブル	6代目	MC、特別	1月10日
シボレー	シボレーコルベット	8代目	FC	1月10日
ルノー	ルノーメガーヌ5HB	4代目 (BB系)	特別	1月10日
BMW	BMW_M4クーペ	1代目 (F82系)	特別	1月15日
ポルシェ	ポルシェマカン	2代目	追加	1月15日
クライスラージープ	ジープラングラーアンリミテッド	2代目 (JL系)	特別	2月8日
クライスラージープ	ジープラングラー	4代目 (JL系)	特別	2月8日

スズキ・ハスラー 登場!

ハスラーがフルモデルチェンジ!
四角く、広く、便利になり、さらに魅力が増した!



ハスラーのグレード構成と価格		
グレード	駆動	税込価格
HYBRID G	2WD	¥1,365,100
	4WD	¥1,499,300
HYBRID G ターボ	2WD	¥1,459,700
	4WD	¥1,593,900
HYBRID X	2WD	¥1,518,000
	4WD	¥1,652,200
HYBRID X ターボ	2WD	¥1,612,600
	4WD	¥1,746,800

主要諸元

スズキ・ハスラー HYBRID G (2WD) | 全長×全幅×全高: 3395 × 1475 × 1680mm | ホールベース: 2460mm | 車両重量: 810kg
| エンジン種類: 直列3気筒エンジン | 総排気量: 657cc | 最高出力: 49ps (36kW) / 6500rpm | 最大トルク: 58Nm (5.9kgm) / 5000rpm | トランスミッション: CVT | 燃費 (WLTCモード): 25.0km/L | タイヤサイズ: 165/60R15 77H

中古車仕向国は南アジアからロシアへシフト

初代ハスラー (MR31/41系) の中古車
は主に当年ものから1年落ちがスリランカ
へ、3年落ちがパキスタンへ輸出されてい
たが、南アジア向け中古車輸出不振を受
け、昨年は極東ロシアへシフトした。
ある中古車輸出業者によると、昨年の口

2020年1月20日発売のハ
スラーは、先代のイメージを上手に継
承したデザインと、スクエアさを増
したフォルムで、新鮮かつ魅力が満
載。ターゲットユーザーは、今より
も「アクティブなライフスタイルを
楽しみたい人」、「他人とは少し異な
るモノを求め、自分仕様に仕立てた
人」。

ターボ車にはACCと車線逸脱抑
制機能を採用し、マイルドハイブ
リッドを全車標準装備。新開発のC
VTも燃費向上に貢献している。
なお4WDには、旧型ハスラーか
ら採用しているグリップコントロール
ルやヒルディセントコントロールに
加え、新たにアイスバーンにも強い
スノーモードを追加。安全性・環
境性能・走行性能ともに進化し、死
角が見当たらない。

ネット集客増強研究会

入りがいい車屋、
入りにくい車屋。
その違いとは?
大平 喜久

入りやすい車屋、入りに
くい車屋。今回はその違い
です。そうですね。物理的
な入りやすさと心理的な入
りやすさ、この2つの面か
ら考えると分かりやすいの
ではないでしょうか。
物理的な入りやすさとい
うのは、例えば東西に走る
幹線道路沿いにお店があつ
て、間に中央分離帯があつ
て、その道路がUターン禁
止であつた場合、店のある
逆車線からは入りにくいと
か、あるいは駐車場の広さ
とかそういうことですね。
ここ10年くらいのコンピ
ニは、そういった物理的要
件を出店基準として相当
重要視しているように思
います。その他、店づくりに
おいても、これだけは決
定的に入りやすさを左右し
てしまふだろうな、と思
物理的要件というのがあり
ますが、店舗の立地だつた
り作り方というのは一度
出来上がったしまえば簡単
に変更することは困難な
で、しっかりと学習するし
かないですね。
ただ、すべての経営者が
物理的要件に詳しいわけ
ではないので、当然、後から

はないので、当然、後から
気が付くケースも多いわけ
で、その場合、入りにくさ
を緩和して、少しでも入り
やすくする方法は、ない訳
ではないです。
実際、この方法で、ある
お店は閑古鳥が鳴いていた
のに、半年程度で社員を3
名増やすところまで持つ
ていった事例もあります。
心理的な入りやすさとい
うのは、代表的な例では今
ならWEBのレビューであ
つたり、口コミであつた
りするわけですが、当然
対策は必要ですがウエイ
トとしては、まだ物理的な
策の方が大きいと考えて
います。
ただ「じゃあ、やらなく
ていい」ということではな
く、対策は取らなくてはな
らないわけで、その重要
性は皆さん感じてもらっ
ていると思いますが、具体
的に何をどうするとな
る? というような方がほ
んどではないでしょう
か。
最も強いのは紹介とい
うことですが、これも待つ
ていて勝手に紹介が出る
という件数は知れている
わけですから、なんらか
の対策を取っていくわけ
ですが、具体的な方法
となると、「はて?」とい
うケースが多いかも知
れませんが、入りやす
い店づくりとい
う事になると
①物理的な対策で、す
でに店を作っている
と感じる場合は後
からできる対策
を取る
②心理的な対策を
もって行なう
この順番ですが、ど
ちらも何をどうするか、
という具体的な策
がないと難しい
ですね。

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!



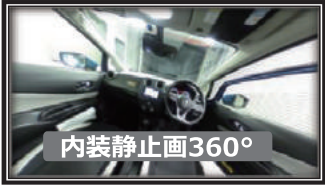
正面ルーフ

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>



2/4(火) 梅まつりAA

2/11(火) ウインタービックAA

2/18(火) ディーラー協賛ビックAA

2/25(火) 関連協青年部会協賛 協会48周年記念AA
JU埼玉青年部会担当 4レーングランドオープン第2弾チャリティ

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!



画像①基本は4つのポイントを確認！

ひとつのモデルにフォーカスして、査定時のポイントを紹介するコーナー。今回は、初の4ドアサルーンモデルとして当時、注目を浴びたボルシェ・パナメーラ(970系)をご紹介します。

2009年にデビューしたパナメーラも、2016年に2代目へとモデルチェンジしてから3年以上経過しました。中古車市場への流通量も増えてきていますが、比例して査定案件も増加しております。

他のフロントエンジンモデルと同様、普段の査定で確認している手順で修復歴のチェックをする

911ほどのクセが無いフロントエリア

ボルシェといえば、911やボクスターの様なリヤエンジンモデルが代表的ですが、パナメーラはフロントにエンジンが搭載される構造です。そのため、911のようにフロントエリアにラゲッジルームが設置されておらず、査定泣かせの「内張り」で覆われていることはありません。



画像③



画像②エンジンルーム側から確認可能

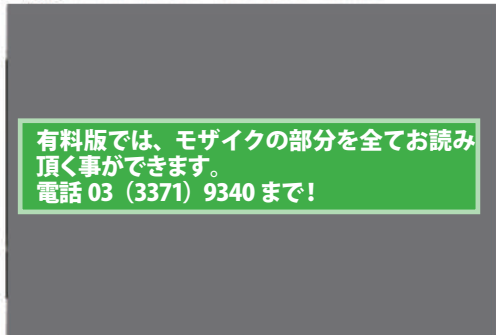
ことができます。画像①をご覧頂くと、大きなエンジン、そして周囲を補器類が取り囲んでおり、査定する者を躊躇させます。

しかし、よく観察してみると、フロントインサイドパネルの先端部は、現代風にセットバックされておき、確認に苦勞しません。

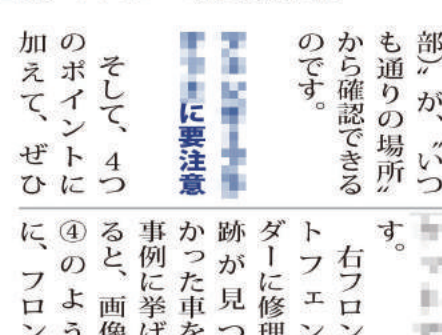
サイドメンバー先端部も、エンジンルームの上側から見下ろす姿勢で確認が可能です。

つまり、当コーナーでよく紹介する「4つのポイント(左右フロントインサイドパネルとサイドメンバー先端部)」が、いつも通りの場所から確認できるのです。

右フロントトフェンダーに修理跡が見つかつた車を事例に挙げると、画像④のよう



画像④



画像⑤車載工具で脱着可能



画像⑥確認後は慎重に原状復帰を



画像⑦

チェックして頂きたいのが「(画像②③)」。

前方、とくに斜め前方から衝撃が入力された場合、「バンパー」ヘッドライト」フロントフェンダー」と波及していくのですが、次に衝撃を受ける

911カレラを始めとする、ボルシェ各モデルのヘッドライトユニットは、車載工具を用いて外すことができます。

パナメーラについても例外ではなく、ヘッドライトユニットを外すことができますので、フロント骨格部位確認の最後の手段として、覚えておきましょう。(画像⑤)

もちろん外したヘッドライトは、丁寧に元の状態へ戻すことは言うまでもありません。また、ヘッドライトには、衝撃波及を推察するうえで大変、参考になるパーツといえます。

知っておきたいインスペクション・データ

- ◆修復歴遭遇率(弊社検査実績)
1%未満
2015年に集計した際も1%未満であり、増加していないことが分かります。
- ◆車台番号刻印位置
→整備手帳(サービスブック)に記載
- ◆色ナンバー表記位置
→整備手帳(サービスブック)に記載
- ◆ボンネットオープナー位置
→フロントピラー下部に設置



ボルシェ・パナメーラのYouTube動画はこちらからアクセスできます

第75回

検査の匠が教える中古車判定塾

ボルシェ・パナメーラ

査定検査に役立つ！人気モデル『解体新書』37

レポート 株式会社 ジャッジメント



ボルシェ・パナメーラ(970系)

曲がっているのが分かります。

勝手に格付け！ 査定難易度

エンジンルームには、ほど良く隙間も存在するので、確認に苦勞はしません。修復歴車の数もまだ少ないのが実態ですが、油断は禁物です。

査定難易度 B

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

2月5日 第1363回 オークション
12日 第1364回 記念オークション
19日 第1365回 オークション
26日 第1366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

2月6日 第979回 オークション
13日 第980回 記念オークション 建機コーナー
20日 第981回 オークション
27日 第982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

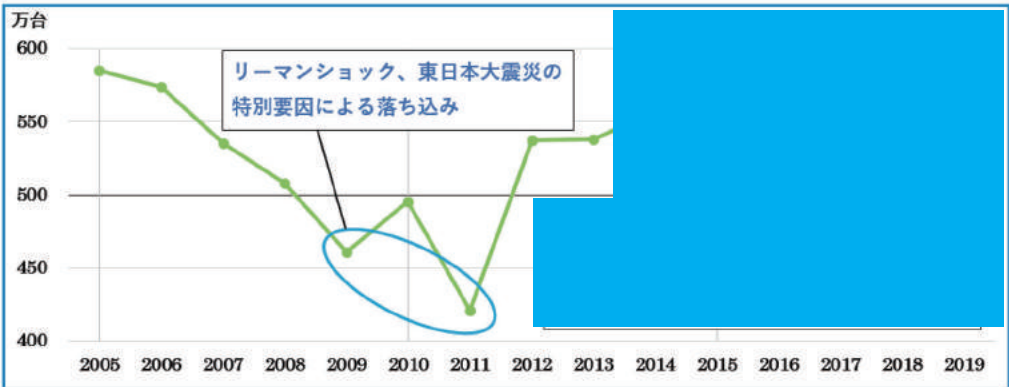
2月7日 第1524回 オークション
14日 第1525回 記念オークション
21日 第1526回 オークション
28日 第1527回 オークション

新規会員募集中!!

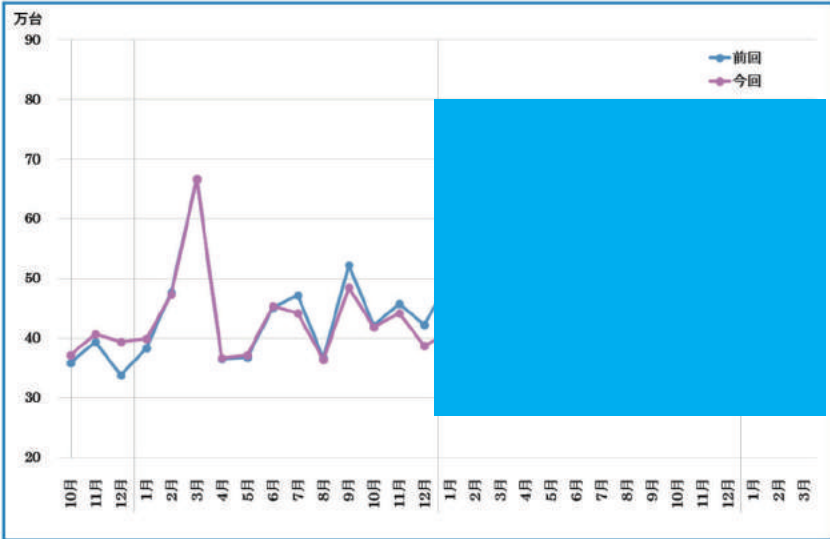
いすゞモーターオークション、ima-netの新規会員募集中。詳細は各会場 又は NET事業グループにお問合せください。

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

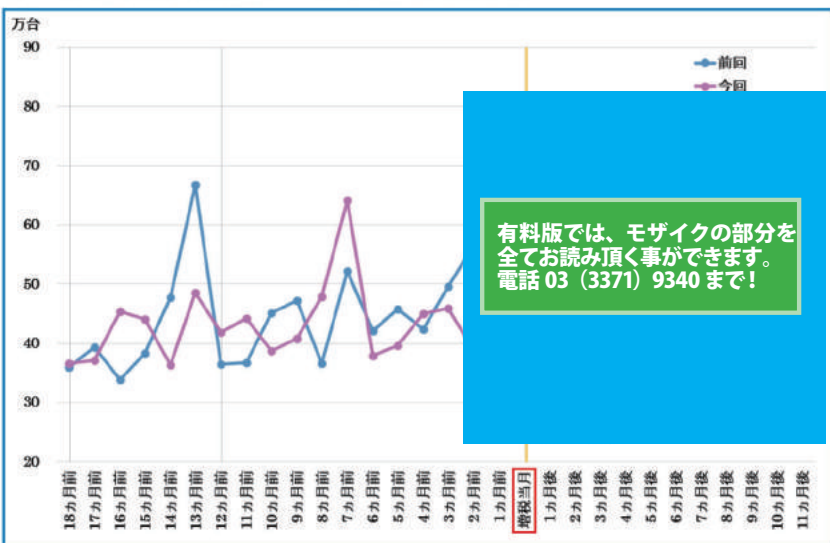
【図1】新車販売台数推移



【図2】消費税増税前後の新車販売台数推移 (月を合わせたグラフ)



【図3】消費税増税前後の新車販売台数推移 (増税時期を合わせたグラフ)



《必殺相場人・ワイド版》

2020年中古車相場どう動く!

の補足

本紙の1月号では、2020年の中古車相場予測をお伝えしたが、読者の方から「今回はよくわからない」「結局どうなの?」という意見を複数頂いた。確かに、今までのように、具体的に、全体像で「いつから高い、安い」というように、はっきりと予測していなかった。それは、前号でお伝えしたかった一番の内容は、「年式ごとと相場を判断しなければいけない」「3・5・7年の車から情報・意見として

は、20年の新車販売台数は、510万~515万台という声が多い。過去の数字から見ると、確かにそのあたりになるように見える。しかし、我々としては、この台数は、

前回(2014年)の消費税増税は、4月という、年度の切り替えと同じだったことから、3月に大きな駆け込み需要を造り上げ、その後急落(例年4月は急落なのだ)が、さらに大きな急落になった。したがって、我々は、駆け込み需要のすさまじさを体感することになった。

今回(19年)の消費税増税は10月にずれられ、各メーカーの新型車発表も、消費税増税後に集中するようにずらされているため、一見、駆け込み需要はなかったかのようだが、実はそうではなかった。昨年の3月頃から、緩やかな駆け込み需

要があったことは、前号まででお伝えしていた通りだ。ここで肝心なのは、駆け込み需要の大きさや、その後の急落もさることながら、消費税増税後に、どれくらいの期間を経て、

前回、消費税増税時の14年においては、【図1】を見て頂くとわかるように、

【図2】と【図3】は、前回(14年)の消費税増税前後の新車販売台数の推移(青線)を、今回の推移(赤線)と重ねたものだ。前回は4月、今回は10月と、消費税増税のタイミングが異なっているため、その違いを勘案し、2つのグラフを作成した。【図2】が、同じ月同士の合わせたもの、【図3】が、増税のタイミングを合わせたものだ。

消費税増税後3カ月の新車販売台数だけを比較しても、諸条件の違いこそあるが、どちらのグラフにおいても、

いるのがわかるだろう。前回の消費税増税の翌年の新車販売台数は504万6511台だった。今回、今年の新車販売台数は、果たして

TOZAI marine transportation

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

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

札幌支店	札幌市清田区平岡3条3-30-7 MESSEビル2F TEL : 011-887-1031 (代)	大阪支店	大阪市住之江区新北島1-2-1 オスカードリーム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2F TEL : 0985-35-2948 (代)
名古屋支店	名古屋市中村区太閤1-20-13 秀幸ビル301号 TEL : 052-451-1031 (代)	沖縄支店	那覇市銘苅3-22-33 R8ビル302号 TEL : 098-869-1031 (代)

FC加盟店募集!!アップルと手を組みませんか?

車買取・販売 **アップル**

オリコン顧客満足度 **No.1**
2019年 オリコン顧客満足度調査

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
FC開発事業部 <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

JADRI 日本自動車流通研究所

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

トヨタ販売戦略に見える
今年の新車販売予測

今年の新車販売台数を予測するに当たって、我々が無視できないものがある。これまでのトヨタの年間販売目標と、これに対する実績だ。

トヨタは毎年、暦年の年間販売目標とその結果を発表している。東日本大震災の翌年に当たる12年には、需要を読み切つて、

実績が上回っていた。目標を

新車需要に対する、トヨタの読みが抜群であることは明らかだ。どのシンクタンクや評論家よりも、需要を読み切つて

いると我々は判断する。今年5月に行われる、

トヨタの販売チャンネル統合も、今年の需要を読み切つた上での販売戦略なのだろう。

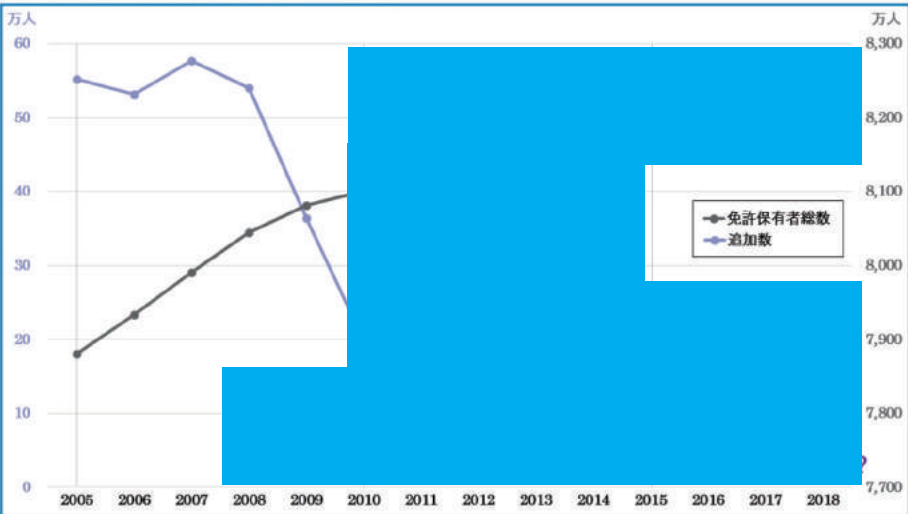
そのトヨタが、今年の新車販売目標台数を、前年比▲4%、つまり96%としているわけで、

【表1】トヨタの国内販売目標と実績

年	全メーカー		トヨタのみ					シェア
	販売台数	前年比	販売台数	前年比	実績/目標	発表目標	※ 前年比目標	
2012	5,369,721	127.5%						29.9%
2013	5,375,513	100.1%						27.8%
2014	5,562,887	103.5%						27.1%
2015	5,046,511	90.7%						28.7%
2016	4,970,260	98.5%						30.7%
2017	5,234,166	105.3%						30.3%
2018	5,272,067	100.7%						28.6%
2019	5,195,216	98.5%						29.8%
2020						1,560,000	96.0%	

※「前年比目標」は発表時の見込販売台数に対する割合のため、実績数調整後の値とは異なる

【図4】免許保有人口推移と増減



ここまでは、前回消費税増税時との比較、トヨタの販売戦略、免許保有人口の推移の3つの側面から、今年の新車販売台数の予測に役立つ情報を紹介してきた。

最後に、今年7月に開催されるオリンピックに

税増税時との比較、ト

人口の推移の3つの側面

の予測に役立つ情報を

紹介してきた。

最後に、今年7月に開

催されるオリンピックに

税増税時との比較、ト

人口の推移の3つの側面

の予測に役立つ情報を

紹介してきた。

最後に、今年7月に開

催されるオリンピックに

税増税時との比較、ト

人口の推移の3つの側面

の予測に役立つ情報を

紹介してきた。

最後に、今年7月に開

催されるオリンピックに

税増税時との比較、ト

人口の推移の3つの側面

の予測に役立つ情報を

紹介してきた。

最後に、今年7月に開

催されるオリンピックに

税増税時との比較、ト

人口の推移の3つの側面

の予測に役立つ情報を

紹介してきた。

最後に、今年7月に開

催されるオリンピックに

税増税時との比較、ト

人口の推移の3つの側面

の予測に役立つ情報を

紹介してきた。

最後に、今年7月に開

催されるオリンピックに

税増税時との比較、ト

人口の推移の3つの側面

の予測に役立つ情報を

紹介してきた。

最後に、今年7月に開

催されるオリンピックに

税増税時との比較、ト

人口の推移の3つの側面

の予測に役立つ情報を

紹介してきた。

最後に、今年7月に開

催されるオリンピックに

税増税時との比較、ト

人口の推移の3つの側面

の予測に役立つ情報を

紹介してきた。

最後に、今年7月に開

催されるオリンピックに

税増税時との比較、ト

人口の推移の3つの側面

の予測に役立つ情報を

紹介してきた。

最後に、今年7月に開

催されるオリンピックに

税増税時との比較、ト

人口の推移の3つの側面

の予測に役立つ情報を

紹介してきた。

最後に、今年7月に開

催されるオリンピックに

税増税時との比較、ト

人口の推移の3つの側面

の予測に役立つ情報を

紹介してきた。

最後に、今年7月に開

催されるオリンピックに

税増税時との比較、ト

人口の推移の3つの側面

の予測に役立つ情報を

紹介してきた。

最後に、今年7月に開

催されるオリンピックに

税増税時との比較、ト

人口の推移の3つの側面

の予測に役立つ情報を

紹介してきた。

最後に、今年7月に開

催されるオリンピックに

税増税時との比較、ト

人口の推移の3つの側面

の予測に役立つ情報を

紹介してきた。

最後に、今年7月に開

催されるオリンピックに

税増税時との比較、ト

人口の推移の3つの側面

の予測に役立つ情報を

紹介してきた。

最後に、今年7月に開

催されるオリンピックに

税増税時との比較、ト

人口の推移の3つの側面

の予測に役立つ情報を

紹介してきた。

最後に、今年7月に開

催されるオリンピックに

税増税時との比較、ト

人口の推移の3つの側面

の予測に役立つ情報を

紹介してきた。

最後に、今年7月に開

催されるオリンピックに

税増税時との比較、ト

人口の推移の3つの側面

の予測に役立つ情報を

紹介してきた。

最後に、今年7月に開

催されるオリンピックに

税増税時との比較、ト

人口の推移の3つの側面

の予測に役立つ情報を

紹介してきた。

最後に、今年7月に開

催されるオリンピックに

税増税時との比較、ト

人口の推移の3つの側面

の予測に役立つ情報を

紹介してきた。

最後に、今年7月に開

催されるオリンピックに

税増税時との比較、ト

人口の推移の3つの側面

の予測に役立つ情報を

紹介してきた。

最後に、今年7月に開

催されるオリンピックに

税増税時との比較、ト

人口の推移の3つの側面

の予測に役立つ情報を

紹介してきた。

最後に、今年7月に開

催されるオリンピックに

税増税時との比較、ト

人口の推移の3つの側面

の予測に役立つ情報を

紹介してきた。

最後に、今年7月に開

催されるオリンピックに

税増税時との比較、ト

人口の推移の3つの側面

の予測に役立つ情報を

紹介してきた。

最後に、今年7月に開

催されるオリンピックに

税増税時との比較、ト

人口の推移の3つの側面

の予測に役立つ情報を

紹介してきた。

最後に、今年7月に開

催されるオリンピックに

税増税時との比較、ト

人口の推移の3つの側面

の予測に役立つ情報を

紹介してきた。

最後に、今年7月に開

催されるオリンピックに

税増税時との比較、ト

人口の推移の3つの側面

の予測に役立つ情報を

紹介してきた。

最後に、今年7月に開

催されるオリンピックに

税増税時との比較、ト

人口の推移の3つの側面

の予測に役立つ情報を

紹介してきた。

最後に、今年7月に開

催されるオリンピックに

税増税時との比較、ト

人口の推移の3つの側面

の予測に役立つ情報を

紹介してきた。

最後に、今年7月に開

催されるオリンピックに

税増税時との比較、ト

人口の推移の3つの側面

の予測に役立つ情報を

紹介してきた。

最後に、今年7月に開

催されるオリンピックに

税増税時との比較、ト

人口の推移の3つの側面

の予測に役立つ情報を

紹介してきた。

最後に、今年7月に開

催されるオリンピックに

税増税時との比較、ト

人口の推移の3つの側面

の予測に役立つ情報を

紹介してきた。

最後に、今年7月に開

催されるオリンピックに

税増税時との比較、ト

人口の推移の3つの側面

の予測に役立つ情報を

紹介してきた。

最後に、今年7月に開

催されるオリンピックに

税増税時との比較、ト

人口の推移の3つの側面

の予測に役立つ情報を

紹介してきた。

最後に、今年7月に開

催されるオリンピックに

税増税時との比較、ト

人口の推移の3つの側面

の予測に役立つ情報を

紹介してきた。

最後に、今年7月に開

催されるオリンピックに

税増税時との比較、ト

人口の推移の3つの側面

の予測に役立つ情報を

紹介してきた。

最後に、今年7月に開



前号からの繰り返しになるが、輸出が止まっている仕向け国に關しても、中古車の輸入がなければ消費・劣化していくだけだ。

この需給の關係から言っても、輸出が止まったままということはあり得ない。どこかで輸入を再開し、手当をしなればいけない現実があるのだ。

前号で、「高年式」の相場に關して、今年は高いレベルで推移すると記したが、

その輸入再開が起きた場合には、局地的なものに留まる可能性が高いとしても、かなりの高騰相場を見ることがなりそう。6月、早ければ5月から何らかの動きがある可能性もお伝えしておきたい。

相場をさらに押し上げるもう一つの要因として、「輸出」だ。

前号からの繰り返しになるが、輸出が止まっている仕向け国に關しても、中古車の輸入がなければ消費・劣化していくだけだ。

「当年もの」R2年式のAA落札車両と相場

今年の「当年もの」であるR2年式のAA落札車両と、その相場をお伝えしよう。

【表2】を見て欲しい。

「当年もの」のR2年式で、今年の1月21日時点のAAに3台以上落札されていた車種の一覧だ。

この表で、落札台数に対して「車検なし」の締める割合が95%以上のもの(赤枠)は、全て輸出向けの主要車種であり、いずれもAA落札平均価格が、素の新車価格(オプション価格などを含まない税抜価格)よりも高いことが、表からもおわかり頂けるだろう。

R2年式という条件以外では絞り込みをしていないが、例えば

の2つのグレードのみが一覧に挙がってきた。

また、これらの全てがSR有りのナビ無しというだけでなく、

出品票に記載があり、ないものと比較すると10~20

万円ほど高い落札価格となっていた。

R2年式 と言え、

モデルだが、

として出品されているものがほとんどだ。

読者の皆様の中には、もうお分かりの方も多いと思うが、これは

局地的なAA相場の押し上げの要因となっている高年式車の典型的な例だ。

R2年式で絞っただけで、これらの条件が揃うのが面白い。『ユーストカーハイパー』の会員の皆様においては、是非試してみたい。

【表2】の赤枠の5車種については、本紙の姉妹誌『ユーストカー総合版+輸出相場版』の2月号に、詳しい情報を掲載しているので、こちらも併せて見て欲しい。

主要5車種に次いで「車検なし」台数割合が高かったのが、【表2】緑枠のヴェゼルハイブリッドとヴェルファイアだ。

例えば、ヴェゼルハイブリッドでは、

一目瞭然というほどではないにしても、輸出車と判断できるような特徴が表れている。紙面の関係で割愛するが、条件を満たしていない車両のAA落札価格よりも、高い水準になっている。

前回の挿絵でお伝えした、6月から秋口までの高騰可能性に關しては、上記2つの要因を説明した。さらに、オリンピック

後、

ク後の

下落せず

に年末を迎える可能性があると思われる。

これらが、1月号の補足として皆様にお伝えする内容である。

最後に、今後の自動車流通業界において、

という点も付け加えておく。

消費増税後から、新車販売だけではなく、中古車の販売も低迷していることと各方面から聞く。

この現実の中で、商売をしていかなければいけないことを認識して、様々な手を打っていく必要があるだろう。そうでなければ、淘汰される側に回ることになってしまうのだから。

この現実の中で、商売をしていかなければいけないことを認識して、様々な手を打っていく必要があるだろう。そうでなければ、淘汰される側に回ることになってしまうのだから。

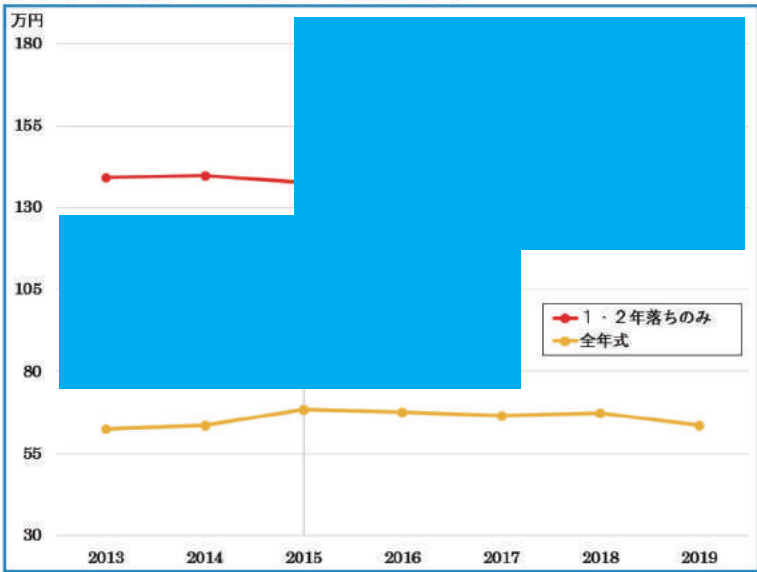
いずれにせよ、

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!

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!

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!

【図5】年式別・AA落札平均価格推移



好評連載中の「最強買取店の商談テクニックを公開!『即決力』、その場で決めるテクニック」の最終回は、次号に掲載致します。最強フォーマットの最後の項目と、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。お楽しみに!

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>