

無料版

3月号

ユーストカー
NEWS

毎月1日発行

第83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

今年の中古車輸出を占う！主要仕向国はこう動く
盛り上がる朝礼、盛り上がる会議とは？

《11面》 《8、9面》



今月号は、読者の皆様がどんなクルマで儲けて、どんなクルマで損したかをお届けする。以前、本紙では、儲かったクルマに特化し『私の又キ自慢』という内容を掲載した。今回はよりパワーアップ(?)して、どんな車両で稼いだのかだけでなく、その反対の損をした痛い思い出も披露してもらった。
今回の記事に際しては、本当にたくさんの読者からアンケートの回答を頂戴したことを、改めて感謝申し上げるとともに、そこに記載された『喜び・悲しみ』の声を紹介したい。

【得した編】
保険案件も儲かる!?

今回、読者の皆様からの生の声を集約した結果、儲かった車のほとんどは、ユーザーから買取りして、オークションに出品したルートだった。なかでも輸入車やトラック、トレーラー、現状車など、そもそも相場が分からない車は、とくに儲けの幅が大きく、お宝が隠されているケースは少なくない。

こうした車の中で、小売りするのも難しいものは、オークションに出品し、専門業者が買っていくのがベストな選択。これらは買取の際に、相場が分からないため、そもそも弱気の値段で取る。それで利益が大きくなったというのだ。

一方では、走行距離や修復歴などで相場が左右されない一部の輸出車両も、儲かるチャンスが大きい。

《2面へつづく》

さて、オークション回しは、利益が薄いのがほとんどだが、事故車が4〜5点になったり、最初の会場でグレードが低い

オークネットTVAA 記念オークション
春の大感謝祭
3月14日(土)・16日(月)開催

成約・落札
トップ賞

全国を右記の5ブロックに分け、ブロックごとにご成約、ご落札台数がそれぞれ1位の会員様にトップ賞を進呈!

＜ブロック＞
北海道東北／関東甲信越／
東海北陸／近畿中国四国／
九州沖縄

成約トップ賞
商品車WEB掲載時のマストアイテム
RICOH THETA S (360度カメラ)
落札トップ賞
超流行家電
バルミューダ スチームトースター

お取引3台以上で
もれなく当たる 取引賞もご用意
※トップ賞と重複当選不可
10台取引賞
選べる和牛
カタログギフト
3台取引賞
カップめん
1ケース
賞品変更の際はご容赦下さい

ご出品特典
SUPER FRESH 7
出品料 500円
即売料 500円!!
FRESH 1,000円
※ご成約時は正規手数料を正して頂きます。
※ご成約時は正規手数料を正して頂きます。
VUC (オークネット限定) 実施日
入会時の贈送費支援
MAX30.即売料は別途
AucNet Station HYPER
入会キャンペーン
2020年6月までの
申込み限定! キャンペーン特別月間費用
入会後1年間限定
34,800円/月
14,900円/月 57%OFF

本件について
のお問合せ先

株式会社 オークネット 情報流通センター ☎ 03-6440-2222 URL: www.aucnet.co.jp

オークネット 検索

35th
Anniversary
1985-2020

AUCNET



「フェラーリ全損たが……」

仕入れ	580万円
売却	1200万円
買取り→AA	
28年式 フェラーリ 458 スパイダー	

利益 **620万円** **得**

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

私の得意エピソード紹介

得
した

『1面からのつづき』
ものに間違っていたりした車は、大きく抜けることもある。「毎日オークションをやっていると、相場よりも10万円〜15万円安く落札される車は、

『1面からのつづき』

けっこうありますからね」(関東の業販店)。

それ以外にも、ここで寄せられた儲けの声を少し紹介する。

違いは
ココにあった!!

ヌケた
理由と

損した「落とし穴」

「海外から問合せ」

仕入れ	500万円
売却	1000万円
買取り→AA	
平成6年式 NSX タイプR	

利益 **500万円** **得**

現状仕入れを補修・鉋金で仕上げ、販売。ネット社会のなか、どこの世界の人がご覧

になっているか分からない。今回も、海外のユーザー様が閲覧し、業者を通して問い合わせが来た。

「新車時の

仕入れ	570万円
売却	760万円
買取り→AA	

利益 **190万円** **得**

えてくれた。それをセールスポイントに書いてAAに出品したところ、予想額を大きく上回る金額で落札された。

余談だが、AAでの落札直後に同時掲載していた業販サイトの方にも商談が入った。落札価格より70万円も安く付けていたので危なかった。

と教

「儲かった!でも調子に乗ると……」

仕入れ	200万円
売却	402万円
買取り→AA	

利益 **202万円** **得**

相場のハッキリしない車(トレーラー)だった。過去相場を見て、順当な金額で買取りしたと思ったが、意外にも伸びて202万円儲かった。

後日、同じお客様から「大型ダンプも買取って欲しい」と言われ、競合があっ

たので割と高めの金額で買取って出品したら思うほど値段が入らず、自社陸送を考えると赤字に。儲かっていると思うとプライシングが高めになってしまい、危ない。

「出品票に細かく記載」

仕入れ	40万円
売却	130万円
買取り→AA	

利益 **90万円** **得**

落札後のクレームは多いので、普段から記載内容にはかなり気を遣っている。

は、安く買えることもある。その逆に、こうした

品すると、値段が入ることが多い。

『お客様がディーラーで聞いた下取り価格がAA相場の30万円下だった。おかげで相場の20万円下

【損した編】
ボディー色も注意が必要

オークション落札データを見ると、値段があり

で買取ることができた。ディーラーの査定価格を絶対的に信じるお客様は、まだ多いですね』では、次は損をしたケースを紹介したい。

そうに見えるのが、とくにまったく値段が入らない、なんていうことはあるだろう。

落札データはあくまで売れた車であって、そこまで行かずに流れた車を見ていないと、痛目にあうから要注意だ。

同じように、高額車をオークション相場いっばいで買取って失敗した、という声も多々ある。高額車はオークションでボ

ス応札が弱い。商談で売れることも多いが、やはり強気は禁物。1000万円クラスは最低50万円以上、利益を取れる金額で指さないと危険だろう。また、儲けもあるが、危険もはらんでいるのが輸出相場だ。

『という話も。同じくこんなことも。』

は輸出対象外。相場は50万円以上、下だった。』

も、注意が必要なのは言うまでもない。』

青年部チャリティ ディーラー協賛AA

3月19日(木) AM11:00
スタート

出品料 **1,000円** **※流札時**

参加してくれると
助かりま〜す

セリ順 商品ボス → 軽自動車 → 0売切り → 青年部助かります → ゴールデン → スキャンツール →
ディーラー+初出品 → レギュラー → MAX15 → バントラ → NC売切り → 当日出品

落札上位賞

※NC売切りコーナーは対象外。

1位…3万円 2位…2万円 3位…1万円

落札報奨金

※NC売切りコーナーは対象外。

3台以上…特選賞品 15台以上…2万円と特選賞品
5台以上…5千円と特選賞品 20台以上…3万円と特選賞品
10台以上…1万円と特選賞品 30台以上…10万円と特選賞品

入札料無料!!

・K-NAVI
・JUナビ
・アイオーク
・シグマネット



第35回 JU神奈川青年部定期総会



豊原 青年部会長

JU 神奈川

神奈川県小田原市成田1042
TEL 0465-37-3751
http://www.ju-kanagawa.com/

「勉強不足で痛い目に」

仕入れ	60万円
売却	24万円
買取→A A	
平成2年式 スーブラ 2.0 GT ツインターボワイド	

損失 **42万円**

A T車だったが、走行6万キロで程度も良かったので買取した。A Aの相場には過走行車しかデータはなく、売れるだろうと思ってお客様の希望で買ったのだが、A Aに出品しても20万円台しか入

らず……。市場では2.5 GTツインターボの方が人気だというのが分かった。今後そういうことがない様に、ユーストカーハイパーを契約した。相場が過去6ヵ月まで見られるのは有り難い。

私の損エピソード紹介

「ひたすら信じて高買いするも……」

仕入れ	210万円
売却	142万円
買取→A A	
平成23年式 BMW 3 35 i カプリオレ Mスポーツ	

損失 **68万円**

年始一発目の商談で「即決・即入庫OK」と聞き、テンションアゲアゲ↑↑↑ 合致する相場が1件しかないにも関わらず、アルペンホワイト、左ハンドル、Mスポーツパッケージだけをひたすら

信じて高買い。意気揚々に出品するも結果は撃沈。会場も変え、4回流れ倒すも懲りずに6ヵ月寝かせて悪あがき……。それも空しく、泣く泣く70万円下で売切った。

「数ヵ月後に入庫する車は要注意」

仕入れ	200万円
売却	145万円
買取→A A	
平成26年式	

損失 **55万円**

輸出にハマっているのは登録から60ヵ月目までだった。査定時は58ヵ月目だったため、3ヵ月後の入庫時には輸

出から外れてしまっていた。数ヵ月後に入庫する車は輸出相場を見ないと危険。今回は50万円も違っていた。

「かと思ったら」

仕入れ	150万円
売却	110万円
買取→A A	
平成27年式 セレナ ハイウェイスター	

損失 **40万円**

パールホワイトと言われて現車を見ずに下取ってしまったら、パールホワイトだったことが失敗。

「買取店が買わない車にウマみが」

仕入れ	40万円
売却	200万円
買取→A A	

利益 **160万円**

出品したら儲かった。買取店などが買わないこうした商用車は、ウマみがあることが多いかも。

思ったけど、そのまま

「弁護士とぜひ知り合いに」

仕入れ	16万円
売却	178万円
買取→A A	
平成10年式	

利益 **162万円**

破産の案件で弁護士からの依頼。破産案件はたいてい、破格で買取れるので美味しい。弁護士と知り合いになっておく

ことをお勧めする。儲かったお金は、社員全員と出入り業者ですき焼きの『今半』に行き、30万円ほど使った。

「まさかのセリ上がり」

仕入れ	50万円
売却	180万円
買取→A A	
平成16年式	

利益 **130万円**

かなりレアな車だったので、買取りを断り続けていたが「どうしても」ってことで、絶対に損をしない金額で買取って出品したら

競った。儲けたのは年末の資金繰りが大変な時期のことで、利益は支払いに消えた(助かった)。

最後に日常よくある話。『○○モーターの買取りで○○万円ついたと言われ、その金額より3万円高く付けてオークションに出品したら15万円の損失。お客様の他社で○○円付いた、というのは話半分で聞かないと危険。こうしたお客様の心理などは、本紙の買取商談術の連載に記載しているの、ぜひ参考にしてみてください。』

さて、皆様の中には、オークションで安く買えたと思ったら、なんというところで、損をした経験もあるだろう。オークションではこうした失敗例は数多い。そんな経験談を紹介して本稿の締めとしたい。

『応札が強かったため、相場の30万円下で売り切り、途端に応札が一気に消えた。『頼む』の思いも空しく、結果は相場の15万円下で落札。絶対に相場までいく自信があつても、人気車以外は過信しないこと。オークションは何が起るかわからない。』

『出品時に4・5点が付いていたので安心していましたが、出品当日にまさかの訂正が入り、インナー歪R点。現車を再確認することもできず、泣く泣く売切り20万円の損失。』

《おわり》

USS Used car System Solutions USS札幌会場

おかげさまで

3月18日(水)

9:30AM RCコーナーよりスタート!!

22周年大感謝祭AA

大感謝祭スペシャルプライズを多数ご用意!

6,200台

特設 スーパーステージコーナー

特設 輸入車プライムコーナー

Le Calme 丸カラム 販売

レストラン大開放!! 22周年特別メニューもご用意!! カフェ・スイーツ・朝食

※商品の取扱いには当日に準じていただきます。※各商品、数量に限りがございますので、いづれかが無くなった場合はご容赦ください。※各商品は予定通りで、変更になる場合もございますのでご了承ください。※出品・参加費の返金は出品と落札の合計数ではございません。※写真・イラストはイメージです。

みごと当てた方に豪華賞品プレゼント!!

1.9台賞 ダーツゲーム

22周年大感謝祭AA

内容・条件 抽選回数

1台〜4台 出品or落札 1回
5台〜9台 出品or落札 2回

来場者限定 (RCコーナーを除く)

掲載の賞品は一例です。該当する台数賞の賞品をいずれか1点をお選びいただけます。

10台賞 (mont-bell) ライトシールド フラッグジャケット (Panasonic) スティッククリーナー (RYOBI) 高圧洗浄機 (A-Stage) 1ドア冷蔵庫 (THE NORTH FACE) ハンディクリーナー (Le Creuset) コッド・ロンド (A-Stage) 冷蔵庫・食器洗浄機

30台賞 (Panasonic) 10型 ボータフル液晶TV (Zaigle) 赤外線ロースター

50台賞 (Hisense) 50型 4Kチューナー内蔵液晶テレビ (RIMOWA) スーツケース

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!

画像① をいかに攻略するか?



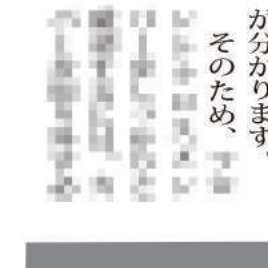
画像②よく見るとボルトに回し跡が……



画像④



画像⑥わずかに損傷跡が確認できます



画像③



画像⑤

オープンモデルが故の
注意点とは?

2011年に、3代目としてデビューしたメルセデスベンツ・SLK (W172系) ですが、16年に大幅な改良を受けた際、SLCという名称に変更され、現在に至ります。メルセデスベンツの他モデルに比べると流通量は少ないのですが、ルーフが開閉するオープンモデルが故の注意点が、査定時には注意が必要となります。

4つのポイント(左右フロントインサイドパネルおよびサイドメンバー)を確認し、修復履歴は不十分となつてしまっています。

これをいかにチェックするか? が本モデルを攻略するためのポイントとなります。まず周囲の部位から疑う

フロントエリアの事例
ボンネットを開け、エンジンルーム全体を見渡してみると、左フロントフェンダーの取付ボルトに回し跡が確認できました(画像②)。

ここでのフロントフェンダー交換の有無は割愛しますが、いずれにしても衝撃入力のか、疑いがあるのは間違いありません。

意外な場所から見える!
ことが判明しました(画像③④)。

この確認手法はとても効果的です。査定業務もいよいよ繁忙期に入り、確認も雑になりがちですが、ぜひ本号を参考に丁寧なチェックを心がけて下さい。

第76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』

38

メルセデスベンツ・SLK

レポート

株式会社 ジャッジメント



3代目 SLK (W172 系)

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) 12.5%
本記事のとおり
の損傷が多く見られます。
- ◆車台番号刻印位置
→車内センタートンネル右側面に打刻
(シートを最前方にスライドさせると確認できます)
- ◆色ナンバー表記位置
→リヤフェンダーのドア開口部
(運転席側) に表記
- ◆ボンネットオープナー位置
→ダッシュボード運転席側下部に設置

に交換された
ことが明らか
です。
私達の場合、
この時点でエ

という方法(画像⑤)
です。
工具も必要なく、簡単

メルセデスベンツ・SLKの
YouTube 動画はこちらから
アクセスできます



勝手に格付け! 査定難易度

が、どうしても部分的になって
しまうので修復歴チェックの難
易度は高めになります。



新規会員募集中!!

入会保証金
0円

入会金(税別)
35,000円

年会費
無料

ランニングコストで比較してください

☑保証金なし ☑年会費なし ☑Web(H@Live)使用料なし

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

入会専用フリーダイヤル
0120-55-8609
HPより入会申込書をご請求ください。
ホンダAA 検索

ホンダオートオークション
<http://www.honda-uc.com/auction/>

北海道会場 TEL 0123-28-8609 仙台会場 TEL 0223-25-8609 東京会場 TEL 042-540-8609
名古屋会場 TEL 052-603-8609 関西会場 TEL 078-391-8609 九州会場 TEL 0942-52-8609

HONDA

2020年度年間スケジュール

4月	6.13、20、27	8月	3.10、24、31	12月	7.14、21、28
5月	11、18、25	9月	7.14、21、28	1月	11、18、25
6月	1.8、15、22、29	10月	5.12、19、26	2月	1.8、15、22
7月	6.13、20、27	11月	2.9、16、23、30	3月	1.8、15、22、29

外国人整備人材と共存共栄する時代 ⑭

滋賀ホンダ販売株式会社(滋賀県草津市)

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

日本の自動車ディーラーにとって、今年は外国人活用元年だ。人材の不足、グローバル化など、激変の日本企業。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、外国人の活用が真剣に目を向ける新車ディーラーが増えてきている。

外国人活用から海外進出

滋賀ホンダ販売株式会社(本社 滋賀県草津市、丸本博社長)では、ベトナム人技能実習生(整備)を雇用している。きっかけは人手が足りないためだ。一昨年12月にベトナム人技能実習生3名が入社。さらに半年後にも3名のベトナム人が入社し、現在、合計で6名のベトナム人が働いている。

滋賀ホンダでは、自動車関連ビジネスでのベトナム展開を考えている。今年中に、現地で自動車整備工場をオープンする予定だ。「技能実習生を受け入れたのは良いのですが、3年で本国に返す。そうすると技術がもたないと思うようになりました。そうであれば、彼らが帰った時に受け皿になるよう、ベトナムで自動車整備工場を作って行こうと考えたのです」(丸本社長)。

さらに、滋賀ホンダの専務取締役であり、営業部長の川端氏は「ベトナムでは受け入れ先がないことが多いです。これをどこまで

分かった上で、今後の事業計画を考えるのかは、我々にとっても彼らにとっても大切です。彼らが国に帰った後のことまで考えられるか。つまり、ベトナムでビジネスをやるか、やらないか、ということを検討しました」と語る。

日本における技能実習生生活のきっかけから、ベトナム進出につながった好例だろう。

1拠点複数名から
1拠点1名での対応へ

初めてということ、受け入れ直後の従業員の負担が大きかったようだ。

川端専務からは「1拠点で1名の対応にしてから楽になりました。ベトナム人も、それぞれ性格が違います。また言語を習得するスピードも異なります。1拠点で複数のベトナム人にならない方が、負担が少なくて良いと思います」とアドバイスあった。

「最初の1カ月ほどは、サービス部長が現場に張り付いて、仕事面生活面含めてサポートしました。コミュニケーションも、こちらの想定をかなり下回る日本語能力で『ここまで話せないんだ……』と、それは結構、大変でした。当時は、1拠点で3名同時に受け入れを行なっていました。同じベトナム人同士で働けた方が良いと思っただけです。しかし、今は6名ともバ

ラバの拠点で働いてもらっています。洗車、空気圧チェック、業務はタイヤ交換、オイル交換などを担当してもらっています」。

うまく彼らを受け入れられるようになったのは、企業側の努力だけではない。ベトナム人も打ち解けようと努力をしていることを忘れてはいけない。

丸本社長は「面接時の選考では、明るい、笑顔、受け答えなどをみて人間性を重視しました。日本語能力や自動車整備経験は、それほど考慮しなかったです。人間性を重視したからか、うちにきてくれたベトナム人は総じてモチベーションが高い。掃除もすっかりやるし、挨拶も大きな声で元気になってくれます。そういうのを見て、従業員も徐々に受け入れるようになってくれたのでしょう。今では各店舗で、それぞれ食事をなどをやっていて、ベトナム人も参加しています」と語る。

外国人の受け入れ体制の構築に正解はない。各社各社で異なるのが当然だ。ただし、成功している事例を完全に真似るのではなく、自社にカスタマイズして導入していくことは、成功への近道だと言えるだろう。

ベトナム人活用における
3つの課題

ひとつ目はコミュニケーション

の課題があるという。「最初はダブル翻訳などを活用して、意思疎通を図っていました。この時のストレスをどのように乗り越えるのかというのは課題だと思います」(川端専務)。

2つ目は、社長や役員が、外国人受け入れの意味合いを社内にしつかりと伝えていく必要があるということ。入社後の外国人採用の意義が社内で浸透していないために配属先で孤立してしまい、退職に至るケースがある。上手くいつている企業では、どの上司の下につけて働かせるか、配属先をよく考えている。

3つ目は、安い人件費として見ないこと。「人手ではなく、人材として受け入れ側がしっかりと見てあげることが必要です。そうでない会社があるのは大きな課題だと思います」(丸本社長)。

さらに「滋賀ホンダで見れば、将来はベトナムでのビジネスへシフトしていきたいと考えています。そのため、彼らにはすでに伝えていますが、ベトナムの整備工場におけるリーダーをめざして欲しいと思っています」と話す。

新しい発見に触れ
られるメリット

外国人の雇用を拡大していくため、彼らを日本人と同等に扱うのは大前提だ。その上で、丸本

社長は「異文化だから大変だと捉えるのか、それとも刺激(新しい発見)と捉えるか」で、全く違う見方になることを強調する。

続けて「日本人を採用する気持ちで接してあげると良いです。外国人も大切にされる気持ちがあると、恩返ししてくれます」という。

「今後は日本人だけでは難しいと思います。優秀な人材が採用できるうちに、しっかりと受け入れ体制を整えていくことが大切だと思います」(丸本社長)。

外国人を単なる安い人手ではなく、長期的な戦力としてとらえて、共存共栄の道を考えていくことが重要だ。彼らがいずれ、母国で活躍できるよう、キャリアアップを支援することが求められている。

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



車買取会社 売却手続

- ☑ 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
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

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!

TAA

CAA

ベコフ

U3

MIRIVE

AAA

ARA

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!

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



中部会場

3月 期末大商戦 AA

初出品・初出品プレミアム・CAA中部初・輸入車初・軽初コーナー
流札時出品料無料

3
水
4
パート1

出品・落札1台以上賞



3
水
11
パート2

三州菓子工房中田屋
かりんとう 選べる3種類

出品・落札1台以上賞



3
水
18
パート3

コーミ
あんかけパスタセット

出品合計台数賞

(検査なし売切りコーナー除く)

3月11日・18日

3 出品合計3台以上



冷して食べる唐揚げ!
努努鶏(ゆめゆめどり)
箱詰大×3セット

5 出品合計5台以上



焼くよりおいしい!?
 歯ごたえはあるのに柔らかい
牛タレしゃぶしゃぶ
セット 1kg

7 出品合計7台以上



話題の調理器! すごく便利!
シロカのおりょうりケトル
ちょいなべ

※賞品はAA当日のお渡しとなります。※掲載の写真はイメージです。

3月4日(水)・11日(水)・18日(水)



不在申込手数料無料

3月25日(水):レギュラーAA



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

毎週水曜日開催
 START AM10:00

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

商売・組織活動の原動力は「人のつながり」

(株)ケーアンドカーズ(山梨県西八代郡)

人口約1万5000の山梨県西八代郡。この地の交通量が多い県道沿いに拠点を構えるのが、株式会社ケーアンドカーズだ。人と人とのつながりを大切にしている長田和士社長(47歳)。自社の商売そして所属するJU山梨の活動と、日々フル回転している。

らに整備士が1名というこの3名で、同社は運営されている。

2人の社員は、会社では自分以上に大切な存在と明言する長田社長。続けて、「社員には僕のことと社長と呼ぶなどと言っているのです。ウチでは各自、みんなが社長のよう

変わらない顧客への想い

ケーアンドカーズは

責任を持って、自分の仕事をやってくればよい。もちろん、僕がすべての責任を取りますけど、みんな同等の立場でやりましょう、ということなのです」と話す。

決して慣れ合いではなく、それぞれプロのスタンプが固い絆と信頼によって結ばれていることはすぐに分かる。

続けて、「そういえば、お客様も僕のことを社長とは呼ばず、『長田くん』ですからね」と笑うが、そんなふうに、社員とお客様とも非常に距離が近い、アットホームなお店だった。

地域ニーズを反映し、乗り出し30万円から40万円くらいの中古車を10台程度並べ、展示場の横には、リフト3基の認証工場を構えている。

もともと販売をメインに展開していた同社だったが、いまでは販売が3割でサービス部門は7割と変化してきた。ちなみに、車検受注は月平均25台の規模で、人数の都合上、このくらいの数

でないと回せないのが実際のところだという。そんな同社の商売のスタイルは、ローカルならではのやり方だそうで、「やはり都会の商売とは違って、お客様からは『タイヤがパンクした』『バッテリーが上がった』などと言われ、30分掛けて現場に駆け付けても、請求するのは修理代や部品代のみ。出張費なんかは頂かないのが当たり前。この辺りで商売をするのは、そういうことが大事

は、そういうことが大事なんですよ」という。そうした商売を続けていくだけに、長田社長が大切にしていることは、ズバリ、『人と人とのつながり』があつてのことだ、こう語る。

「ウチのような規模では、大手の販売店のように宣伝費を掛けることができない。それならばお客様のために、何かあつたらすぐに駆け付ける。そもそも僕らの商売はお客様あつてのもので、お客様に対する僕の気持ち、24歳の時から何にも変わってないですから」と言い切る。

一族一党に売れる車屋へ
長田社長は二十代の駆け出しの頃、上司から「仕事が終わって家に帰っても車は売れないぞ」と教わったそう。

その言葉を受けてからは、自分なりのやり方を考え、仕事が終わる次第、毎日のように店のツナギ姿のまま自分の名刺を握りしめ、飲み屋を回ってきたという。そこで自分の顔を売り、人間関係を

「JU組織でも活躍」
自社の商売で多忙な日々を送るかわらで、長田社長は3期半にわたる、JU山梨の青年部会長として組織活動にも尽力。さらに今期からは金融委員長にも就任し、活躍の場を拡げている。

JU組織でも活躍

「自社の事業と両立するのは大変ですが、組織の仕事は誰かがやらなくてはならない。忙しいからといって投げ出すことは簡単ですけど、そうはいかない。受けたからには責任を持って、ですよ」

実際、長田社長の言葉からは、商売の話でも組織の話でも、こうした熱いものが伝わってくるエピソードは多かった。

人並み以上の責任感の強さはいままでもないが、組織活動においても長田社長を動かす原動力は、やはり「人」。

「JUの活動を通じて仲間がたくさん増えたことが僕にとって一番の宝。それって一生ものですからね」と、前を向く姿は、何とも凛々しく感じられた。

さて、そんなJU組織の重要な事業のひとつである適正販売店制度。これについては「認定店になったこと自体がメリットであり、何か聞かれた際には、中古自動車販売士が在籍していて、きちんと勉強をし、中販連から認定を受けたお店と言えますからね」と答える。

この数を増やしていくことも重要であるが、「これからは適正販売店を武器に、何か販売につながるべく考えていくことも大事でしょうね」。

次代の業界を担う一人として、今後の一層の活躍が期待される。



「自社の事業と両立するのは大変ですが、組織の仕事は誰かがやらなくてはならない。忙しいからといって投げ出すことは簡単ですけど、そうはいかない。受けたからには責任を持って、ですよ」

実際、長田社長の言葉からは、商売の話でも組織の話でも、こうした熱いものが伝わってくるエピソードは多かった。

人並み以上の責任感の強さはいままでもないが、組織活動においても長田社長を動かす原動力は、やはり「人」。

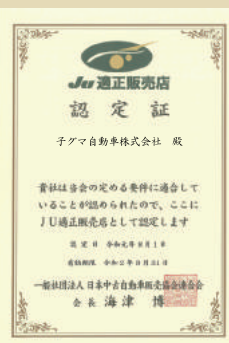
「JUの活動を通じて仲間がたくさん増えたことが僕にとって一番の宝。それって一生ものですからね」と、前を向く姿は、何とも凛々しく感じられた。

さて、そんなJU組織の重要な事業のひとつである適正販売店制度。これについては「認定店になったこと自体がメリットであり、何か聞かれた際には、中古自動車販売士が在籍していて、きちんと勉強をし、中販連から認定を受けたお店と言えますからね」と答える。

この数を増やしていくことも重要であるが、「これからは適正販売店を武器に、何か販売につながるべく考えていくことも大事でしょうね」。

次代の業界を担う一人として、今後の一層の活躍が期待される。

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。

4年ぶりの減少も5番目の高水準だった2019年

今年は3・5%減の125万台前後か

レポート

NPO法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

財務省の貿易統計によ

れば、昨年の中古車輸出

台数は129万5885

台で、4年ぶりに前年割

れとなったが、それでも

統計が開始された200

2年以来、5番目の高水

準。仕向国は1カ国増え

179カ国だった。今年

は年明け早々、新車販売

が低迷し、また新型コロナウイルスの影響で混迷

の予感。中古車発生量の

絶対数は減少すると思わ

れ、通年での輸出台数は

前年比3・5%減の12

5万台前後と見込む。

過去最高の136万台超

仕向国トップは、国内

相場が総体的に弱含み

だったため、業販(中

継)国としての実力を遺

憾なく発揮し、過去最高

となる17万1505台を

記録したアラブ首長国連

邦(以下、UAE)で、

4年連続となった。

同じ中継国で最終仕向

国の被る南アフリカ共和

国(以下、南ア)が、自

国通貨の下落により、海

上輸送の利便性やコスト

面で一気に減少したが、

その分をUAEがカバー

した形。

トップ1、2が二桁伸

張で拡大しているのとは

対照的に、3位に落ち

たのはNZ。前年比3・

8%減の11万1806台

であった。本来であれ

ば、今年3月から開始さ

れるESC(横滑り防止

装置)全車装着の義務付

けによって、駆け込みが

期待されたが、その通り

の需要はなかった。現地

では在庫がダブつてい

るとの情報もある。

さらに、通年で最も需

要が期待されたクリスマス

商戦を前にして、輸入

5位のケニアは、7月

から年式規制の強化(7

年から4年に)が行なわ

れるとの話がもあったが、

これが延期となり、結果

的には7万8454台と

15年の過去最高値を更新

し、好調な一年であった。

6位には一昨年、右ハ

ンドル車の輸入禁止を行

なったミャンマーが入っ

た。台数にして実に6万

3269台である。これ

はヤンゴン港には入れ

ず、タイのレムチャバン

港から国境の町メーソー

トを通過し、ミャンマー

のミヤワディーに輸入さ

れる車両で、原則的には

ヤンゴンでは登録できな

い車両である。

それ以外の都市で登録

されているようだが、ヤ

ンゴンでも車体番号を残

し、車両の入れ替えで利

用されるケースもあると

のこと。いずれにしても

不透明さは否めないが、

これだけの台数が輸出さ

れているのは驚きだ。

7位には、モンゴルが

ランキンした。9月ま

では4年連続で過去最高

値を記録する勢いであっ

たが、後半勢いが止まり、

前年をわずかに1・4%下

回る6万1322台であっ

た。逆に、韓国からは前

年比9・9%増と、低額

車を中心に左ハンドル車

が増えている。近年、中

国への石炭輸出拡大で好

景気であったが、中国経

済低迷の影響がはじめて

いるのかもしれない。

8位のタンザニア、9

位の南アは、いずれもU

AEが好調だった煽りを

受けた形で、前年から台

数を落としていた。南ア

は完全な中継国で、その

メリットを損ねたことで

台数を大きく落とし、ラ

ンキングも一気に5つダ

ウンしている。

一方、タンザニアに関

して言えば、中継は限定

的で、ほとんどが経済の

好調な同国に輸出された

ものであり、それ自体の

落ち込みは少ない。従っ

て、ランキングはひとつ

アップしている。

10位のフィリピンは商

業車だけの市場で、安定

した需要がある。一昨年

は台風の影響で同国向け

車両が多く被災したが、

昨年はそのなかった

分、前年を上回った。4

万台は超えなかったが、

過去最高値に肉薄する実

績となった。

16位のタイは昨年12月

から関税がアップ、13位

のジョージアも、今年か

ら最終仕向国のアルメニ

アの関税が引き上げられ

ることで駆け込みが発生

し、飛躍的に拡大した。

タイに関しては過去最高

値となった。

19位に入ったモザン

ビークは、東アフリカの

なかでも注目の国。近年、

着実に右肩上がりで推移

している。12年に大規模

な天然ガス田の資源が沖

合で発見されるなど、天

然ガスや石炭、宝石など

の鉱物資源に恵まれてお

り、これらの輸出で経済

が上向いている。

20位に入った南部アフ

リカのボツワナも、同様

の推移を示している。22

位のコンゴ民主共和国は

年式規制がなく、左右ハ

中古車輸出台数 2019 年実績 & 2020 年予測【年間上位 25 カ国】

NO	2019年	輸出台数	前年比	過去最高値	記録年	2020年	輸出予想台数
1	アラブ首長国連邦	171,505台	135.4 %	★171,505台	2019年	アラブ首長国連邦	165,000 台
2	ロシア	122,597台	128.9 %	563,369台	2008年	ロシア	135,000 台
3	ニュージーランド	111,806台	96.2 %	144,349台	2003年	ニュージーランド	110,000 台
4	チリ	80,650台	87.1 %	123,944台	2007年	チリ	80,000 台
5	ケニア	78,454台	101.5 %	★78,454台	2019年	ケニア	79,000 台
6	ミャンマー	63,269台	93.6 %	160,437台	2014年	タンザニア	65,000 台
7	モンゴル	60,132台	98.6 %	60,957台	2018年	ミャンマー	60,000 台
8	タンザニア	55,882台	95.4 %	58,596台	2018年	モンゴル	60,000 台
9	南アフリカ共和国	51,992台	58.1 %	89,520台	2018年	南アフリカ共和国	45,000 台
10	フィリピン	39,435台	103.5 %	40,818台	2017年	フィリピン	40,000 台
11	スリランカ	32,945台	46.5 %	71,625台	2017年	スリランカ	40,000 台
12	ジャマイカ	32,535台	109.4 %	33,008台	2017年	ウガンダ	30,000 台
13	ジョージア	28,404台	184.3 %	38,759台	2014年	ジャマイカ	25,000 台
14	ウガンダ	26,175台	91.0 %	28,775台	2018年	モザンビーク	22,000 台
15	バングラデシュ	22,281台	88.0 %	37,011台	2013年	ボツワナ	22,000 台
16	タイ	21,069台	225.2 %	★21,069台	2019年	バングラデシュ	20,000 台
17	マレーシア	20,214台	93.1 %	27,837台	2013年	マレーシア	20,000 台
18	モザンビーク	17,582台	125.8 %	23,214台	2014年	シンガポール	16,000 台
19	シンガポール	15,425台	102.2 %	26,078台	2008年	英国	15,000 台
20	ボツワナ	14,324台	132.9 %	★14,324台	2019年	コンゴ民主共和国	15,000 台
21	英国	13,982台	139.8 %	19,268台	2015年	スリナム	15,000 台
22	コンゴ民主共和国	12,292台	186.5 %	★12,292台	2019年	ナイジェリア	12,000 台
23	スリナム	12,117台	112.5 %	★12,117台	2019年	ジョージア	10,000 台
24	ナイジェリア	10,786台	155.8 %	★10,786台	2019年	タイ	10,000 台
25	パキスタン	10,765台	19.7 %	87,096台	2017年	ガイアナ	10,000 台
	25ヶ国合計	1,126,618台	96.9 %	-	-	25ヶ国合計	1,121,000 台
	総輸出合計 (179ヶ国)	1,295,885台	97.7 %	1,347,025台	2008年	総輸出合計 (180ヶ国)	1,250,000 台 (前年比96.5%)

前年に対する表記

(★過去最高値を記録した国)

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

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

Vol.82 中古車輸出

仕向国別の前年比上昇率ランキング

順位	国名	地域	2019年	2018年	前年比	備考
1	タイ	東南アジア	21,069 台	9,355 台	225.1 %	2020年から規制強化
2	コンゴ民主共和国	中部アフリカ	12,292 台	6,591 台	186.5 %	左右ハンドルOK
3	ジョージア	東ヨーロッパ	28,404 台	15,411 台	184.3 %	2020年から規制強化
4	ナイジェリア	西アフリカ	10,786 台	6,922 台	155.8 %	左ハンドルのみ
5	英国	ヨーロッパ	13,932 台	9,965 台	139.8 %	

当年もしくは前年のいずれか1年で年間の輸出台数5,000台以上が対象

仕向国別の前年比下降率ランキング

順位	国名	地域	2019年	2018年	前年比	備考
1	パキスタン	南アジア	10,765 台	54,703 台	19.7 %	2年連続ワースト1位
2	南アフリカ共和国	南部アフリカ	51,992 台	89,520 台	58.1 %	
3	スリランカ	南アジア	32,945 台	70,882 台	69.8 %	新政権に期待
4	香港	南アジア	9,371 台	11,784 台	79.5 %	
5	チリ	南アメリカ	80,650 台	92,558 台	87.1 %	政情不安

今年、オリンピック景気と9月末日で終了する自動車優遇税制の駆け込みで、前半は新車販売が上向き、中古車相場は弱含みになって輸出に有利だろう。

逆に後半は、反動で新車がブレーキとなり、相場は強含みになって輸出は追い風、と予想していた。しかし、年明け早々、新車は二桁の落ち込み。さらに新型コロナウイルスの影響で一転、混沌の様相を呈してきた。いず

れにしても、中古車発生量の減少は避けられず、前年比3・5%減の125万台と見込んだ。

一方、仕向国の状況について、2カ国の行方が気になる。すでに周知の通り、3月からNZのESC全車装着義務付けの導入と、ロシアで今年7月まで延期されている輸入後の「車両構造安全証明の強化」だ。

緩和については、スリランカの7月以降のEV、HVの関税引き下げに期待したい。規制に係なく、好調な経済を背景とした資源国のタンザニア、ウガンダ、モザンビーク、ボツワナ、コンゴ民主共和国、ナイジェリアといったアフリカ勢とスリナム、ガイアナのカリブ勢の躍進に期待。昨年の仕向国トップ3

の予想だが、UAEのトップは固く、次いでロシア、NZと、2年連続で同じ順位になるのではない。ただ、ロシアが予定通り「車両構造安全証明の強化」を実施するようなどがあれば、3位のNZが肉薄する可能性がある。

4位には、チリもしくはケニアが入るだろう。チリに関しては、イキケ港でも輸入業務に支障が生じているが、いずれ最終仕向国はボリビア、パラグアイの底固い需要がある。一時的とみて良いのではない。

ケニアについては、国内生産の育成の観点から、いずれ中古車輸入は禁止していく方向であり、昨年7月に予定していた年式引き上げを今年なのか、来年なのか、どのタイミングに実施する

にせよ、既定路線であることから不安定さは否めない。

6位から9位はミャンマー、モンゴル、タンザニア、南アの4カ国の枠組だと予想する。ただし、このレンジは順位を予想するのは極めて難しい。経済の状況から、タンザニアとこれまでの安定感からモンゴルが上位に来そう。

原則的に、右ハンドル車の輸入禁止をしているミャンマーについては、まったく読めないが、昨年規模の台数は維持するのでは。南アについては、中継国としてのメリットがなく、海上航路が減少した今、以前のように回復するのは困難な状況だと思われる。

10位には昨年同様、安定した需要が見込めるフィリピンが入り、4万台は確保するであろう。

注目国と要注意国は!?

それ以降で注目したい国は、ここ数年、伸長率が高いモザンビーク、ボツワナ、コンゴ民主共和国に加え、左ハンドルの国だが昨年、過去最高値を記録した西アフリカのナイジェリア。また、昨年は年式規制で台数を落としたが、ウガンダなどのアフリカ勢には期待が集まる。

一方、資源開発で注目される右ハンドルの国スリナム、ガイアナといったカリブ勢にも期待がかかる。

大きく減少するであろう要注意国は、ジョージアとタイ。ジョージアは中継国で、最終仕向国のひとつであるアルメニアで今年から関税が上がる。これによつて大きく減少はするだろうが、他の最終仕向国のアゼルバイジャンや、若干だが左ハンドルにコンバージョンした上でカザフスタンに向けた需要は残っている。1万台前後は確保するのではない。

タイ国内への輸出は昨年12月10日を以って、事実上無くなったと言える。ただ、レムチャパン港から、ミヤワディを経由してミャンマーに輸出される車両で、シッパリの申告で仕向国をタイとする場合があり、これは輸出貿易統計ではタイへの輸出とカウントされる。その台数が1万台前後になるのではない。

低迷が続くスリランカ、パキスタン、バングラデシュの南アジア勢だが、スリランカではゴダバヤ・ラージャパクサ氏が大統領に就任した。同氏は以前、都市開発次官の時に、日本から環境に優しい中古のEVやHVの輸入を促進した人物。予算が確定し、実行に移されるのは新年度に入る



今年も仕向国トップは UAE が堅守か (画像はドバイ DUCAMZ 内の店舗)

CAA 東京会場

MARCH 2020.03

Welcome Spring

3/10 第991回 お客様大感謝祭AA

来場特典 POS登録でもなくおやつ券進呈 銀だこカーがやってくる!! 本力本力

全車 出品料無料 (流札時)

成約または落札1台以上で 空クジなしの大抽選会にご参加できます

春の大物産展 京都編

で使えるお買い物券進呈

3,000円分 @ 500円分

3/24 第993回 アップル協賛記念AA

初出品コーナーの全車 出品料無料 (流札時)

※セリ順が一部変更となります

特設 アップルコーナー & アップル軽コーナー実施

アップルコーナー & アップル軽コーナー限定

買えば買うほどもらえちゃう!

落札1台毎に **QUOカード500円分進呈**

全コーナー対象

成約または落札1台以上賞 **ミスタードーナツ (10個入)**

全コーナー対象

発泡酒・缶酎ハイ・お茶 から選べる (1ケース)

出品3台以上賞

3/31 第994回 期末大商戦AA

成約または落札1台以上賞

選べるコンビニパン

セブンイレブン、ローソン etc...

人気のパン 15種類から選べる!

オークションスケジュール

3/3 第990回 レギュラーAA

3/10 第991回 お客様大感謝祭AA

3/17 第992回 レギュラーAA

3/24 第993回 アップル協賛記念AA

3/31 第994回 期末大商戦AA

※各賞品等は当日会場でお渡し限りとなります。※写真・イラストは全てイメージとなります。※内容が変更になる場合がありますので、あらかじめご了承ください。

3月は 毎開催実施

TC-web 不在申込手数料 無料

株式会社シーイーエー 東京会場

〒277-0923 千葉県柏市塚崎1395番地1

TEL.04-7160-6000 FAX.04-7160-6010

毎週火曜日開催 AM10:00スタート

WebのことならTC-web ☎ <http://taacaa.jp/> TC-web

しごとの心得



●**手土産が菓子折りか?**
理由は問わず、訪問する際に持参するみやげを手土産と言う。謝罪で手土産を持って行くというのも間違いではない。ただ、持つて行くものが菓子折りであることが重要だ。現代では外箱に入った贈答用菓子全般を菓子折りという。かしこまった訪問時や感謝を伝えたい時などに、綺麗に箱詰めされたみやげを普段から使用しているはずだ。それが菓子折りでは、謝罪では誠意を見せるため、きちんと

菓子折りシリーズ【謝罪編】

菓子折り持って謝罪して来い! : 手土産じゃダメなの!?

ご購入頂いたお客様からクレームの電話が入った。こちらのミスで相手を怒らせてしまったのだ。担当と店長が即座にお詫びに伺うことになった。

●**担当**「ヤバイ……すごく怒ってました」

●**店長**「すぐ菓子折り買ってこい!」

●**担当**「いつもの手土産とは違うんですか? どこで売ってますか?」

●**手土産が菓子折りか?**

理由は問わず、訪問する際に持参するみやげを手土産と言う。謝罪で手土産を持って行くというのも間違いではない。ただ、持つて行くものが菓子折りであることが重要だ。現代では外箱に入った贈答用菓子全般を菓子折りという。かしこ

●**さて中身は?**

誰にでも「格」がある程度わかりやすく伝わるものが謝罪用としては無難だ。ミスを重く受け止めていると示す意味で、少し重さのあるものを選ぶと良いとされる。これらのことから、老舗や有名店の菓子が用いられることが多いのだ。受け取った時に「軽いな」と思った経験はないだろうか。謝罪時はこれが意外と相手の心に浮かぶ。

謝罪で持つて行ったのに相手にさらに面倒をかける物はやめた方がよい。要冷蔵・要冷凍品は家庭では「入れるところが無いのに!」と持て余されるかも。会社なら冷蔵庫が無い

こともある。賞味期限が数日と短いものは押し付け感が湧き、「こんなものを持つて来て!」とせつかくの謝罪が台無しになるかも。

会社への謝罪用なら、羊羹やカステラなどでも、小分けになったものが無難だ。一本を誰が切り分ける? 皿が無い! 仕事中に切つてくれと頼まれる女性社員が迷惑に思うことも。切った時に外出している人は食べられない。せつかく謝罪を受け入れて頂いても「あく面倒くさい!」と社内で言われたら元子もない。

●**買う時の注意**
謝罪用では特に気を付けたいことがある。菓子折りに当たる商品を買うと「のし(かけ紙)」はどうなさいますか?と聞いてくれるお店が多い。謝罪用ではかけ紙のマナーが細かにあるので、無しにするのが無難だ。お店の包装紙で綺麗に包んでもらうだけにとてもおことう。

●**つまらないもの?**
最近聞かれなくなった「つまらないものですが」という言葉。実は相手を立てた表現で間違っていない。しかし現在では「つまらないものなら持つてくるな」と、間違った意味で理解されることが多くなり、類語である「心ばかりですが」が使われることが多くなったのだ。奥ゆかしさがある大和言葉なので残念ではあるが、相手の知識次第であるため、謝罪では無難に「心ばかりですが」にしておこう。

逆に得した! と喜んで「〇〇社がミスして持つてきてくれました!」とSNSでミスの拡散? 相手を良く知っていて流行ものが効果的というならありだが、よく考えて。

い。逆に得した! と喜んで「〇〇社がミスして持つてきてくれました!」とSNSでミスの拡散? 相手を良く知っていて流行ものが効果的というならありだが、よく考えて。

い。逆に得した! と喜んで「〇〇社がミスして持つてきてくれました!」とSNSでミスの拡散? 相手を良く知っていて流行ものが効果的というならありだが、よく考えて。

い。逆に得した! と喜んで「〇〇社がミスして持つてきてくれました!」とSNSでミスの拡散? 相手を良く知っていて流行ものが効果的というならありだが、よく考えて。

い。逆に得した! と喜んで「〇〇社がミスして持つてきてくれました!」とSNSでミスの拡散? 相手を良く知っていて流行ものが効果的というならありだが、よく考えて。

い。逆に得した! と喜んで「〇〇社がミスして持つてきてくれました!」とSNSでミスの拡散? 相手を良く知っていて流行ものが効果的というならありだが、よく考えて。

い。逆に得した! と喜んで「〇〇社がミスして持つてきてくれました!」とSNSでミスの拡散? 相手を良く知っていて流行ものが効果的というならありだが、よく考えて。

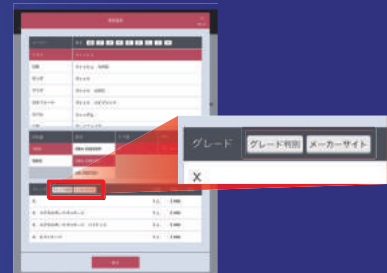


中古車 下取り査定ソリューション

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!

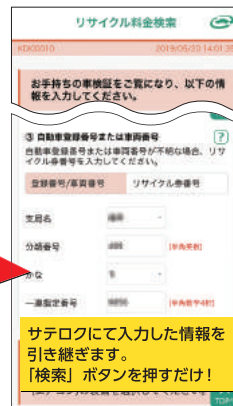
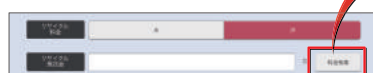
さらに
気になる箇所を
選択すると…

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>



株式会社 オークネット 事業推進部 ☎03-6440-2201

URL: www.aucnet.co.jp

オークネット

検索

2020年3月2日より

MIRIVE 愛知会場_準備室開設

2020年初夏のOPENを目指して建設工事の方は順調に進捗しております。
MIRIVE愛知会場では、会員の皆様、これから入会しようとお考えの方々に
オープン前に対応できるよう愛知会場準備室を開設いたします。
愛知会場に関するご質問などお気軽にお問い合わせください。

愛知県弥富市五明町土袋 847 (営業時間: 月~金 10:00~18:00)

TEL: 0567-31-6151

Mail: auction@mirive.co.jp

MIRIVE

新鮮車両の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



カーベル流『最強店長に成るために』

Round
5

~会社が変わる良い朝礼、良い営業会議~

ほとんどの会社では、朝礼や会議を定期的に行っていると思います。しかし、参加者全員が「早く終わらないかな……」と思ってやっていますか。これらを会社にとって、本来の有意義な場にするためには店長(ナンバー2)の役割が欠かせません。また、同時にES(社員満足度)を上げて社内の雰囲気をよくするのも店長の仕事です。

~盛り上がる朝礼~

朝礼とは偉い人が偉ぶる場ではなく、みんなで楽しく盛り上がって仕事しましょう!
というスタッフ全員の志を揃える場です。朝礼が変われば会社も変わる。

●ダメ朝礼…社訓唱和→部長訓示→連絡事項→終了

○良い朝礼…日替わり朝礼当番、日替わりNEWS発表当番

毎週○曜日は挨拶研修、ハイタッチ、読み合わせ、

祖父・祖母のログセ、円陣

お祝い場…入社○周年、今月のお誕生日の人、表彰

みんなが喋る!
これが大切

~盛り上がる営業会議~

会議=目標達成のために **具体策** を決定する場

何について意見をもらうのか、対策を練るのか、事前に告知

会議の進行は『お金好きより会社好き』『会社好きより仕事好き』の人がBEST
先月の報告、結果発表が入るとムードが悪くなる

成績がいい人、いい店の話から入る



「なぜ良かったのか? 今月はどうするのか?」

◎ 強制されて仕方なく1→納得してナルホド1.6倍→意見を出してワクワク2.5倍

◎ できる人20% 普通の人60% できない人20% できる人20% 普通の人20% できない人60%

↑この2割を徹底的に育てる、信頼することに集中

2:6:2が→2:2:6に変化する時代に入

会議は決定をする場に

付け加えるなら、朝礼の回数と内容は店長が決めた方が良いでしょう。また、会議は相談する場ではなく、具体策を持ち寄ってみんなで決定する場ということを忘れないで下さい。さて、次号では店長の誰もが悩む『集客』について、その裏技を紹介しましょう。しかも、お金を掛けずに、です。お楽しみに!

- ES向上策**
- 1) 「さん」づけ運動
 - ・全員「さん」づけで呼ぶことで不満がなくなる
 - ・上司に対する「さん」づけで距離が縮まり、提案や意見が出しやすくなる
 - 2) 名前+挨拶
 - ・「○○さんおはよう…」私のこと気にかけてくれて…」
 - ・「○○さんおさきに…」私が残業しているのを分かってくれているんだ…」
 - 3) 部下へ質問を習慣化
 - ・「○○さんの意見を聞かせて」
 - ・「○○さんはどう思う」
 - 4) 年2回の席替え
 - ・部門ごとの座席配置、部門ごちゃごちゃ配置くじ引き席替え
 - ・JOBローテーション、新人とベテラン サンド席替え
 - 5) 上司のログセ
 - 空気が替わる、人間関係のストレス軽減、連帯感アップ
 - ・「この仕事、黒木さんならできたらう、お願いね…」
 - ・「この役目は大岸さんしかできないんだ、頼むね…」



ペットの旅立ち

Thank you my family

車1台から始められる新ビジネス

全国加盟店募集中



お問合せ・資料請求はこちら⇒ TEL: 03-3249-2011



ネット集客増強研究会

車屋で社員の退職が続く場合の対応

大平 喜久

社員の退職という、ネガティブなイメージありますけど、これ、あなたが悪いケースばかりじゃないこともありますよ。

例えば、採用してみたものの、問題がある社員だったケースってあるじゃないですか。他の社員と上手くやれないとか、トラブルメーカーだったりと。

でも、社員って一度雇用すると、よほどでない限りトランプ大統領みたいに「お前はクビだ」って、簡単に出来ないじゃないですか。少なくとも僕は出来ないですよ。

そうすると、自主的に退職してくれるのが最も良いわけですが、退職してくれるとは限らないですね。ただ、自社に合わない社員をあぶり出して、自主的に辞めてもらう方法はありますよ。何か陰湿なイジメとかするわけじゃないですよ。

ある方法を使うと、合わない社員は自分で辞めていきますけどね。それで、今回のテーマで取り上げているのは、社員が継続的に退職とか、出勤したら辞表がまわって机の上にあつたというケースですね。

後者の場合は、会社が次のステップに飛躍するときに起こりやすかったりします。だから、あなたが悪いことばかりではないんですが、継続的に社員が辞めるケースは、ちょっとした問題なんですよね。

このケースでは、当たり前ですけどなぜ社員が退職したか? その理由を突き止める必要があるわけですが、退職した社員は、なかなか本音を言わないわけですよ。だから難しいわけです。

一般的に多いのは、例えば退職した社員が営業職だった場合、売れないとしたらなぜ売れないのか? その原因追及を社長がしてしまうケースですね。

なぜ売れないのか? 原因を追及するのは当たり前と思うかも知れないですが……「売れるようにするにはどうしたら良いと思う?」と聞くのはOKなんです。でも「なぜ売れないんだ」と、これを繰り返すと大概は社員、辞めますよ。

たぶんですけど、人間って承認欲求がありますでしょ。だから人格も含めて全否定された気持ちになるんでしょうね。それ以外には、社長は怒ったつもりじゃないんですけど、社員は怒られたと感じているケースですね。

多いのはこの2点です。継続的に退職が続く場合は、この2点に気をつけるのかなり変わってくると思いますよ。まあ、偉そうなこと言っても、僕も昔これでよく失敗したから分かるって事なんですけどね。

「作者による解説」

今月の季語は蠟梅の晩冬である。今年は希に見る暖冬で、梅や桜も大部早く咲くのではなからうか。そういえば、今年は霜など一度も見えない。地球温暖化は想像を超えた速度で進んでいるようである。さて、今月の一句の蠟梅であるが、実は春の季語ではなく、冬の季語である。

立春を前に、その独特の存在感で我々の鼻を刺激してくれる。原産地は中国で、十七世紀後水尾天皇の時代にもたらされたと言われている。

それ故に、掲句の、夜の明けきらぬ早朝に部屋に隅に活けられていた蠟梅の香が、その存在感を誇示するかのようによびかかっている様は、起き抜けのぼんやりとした嗅覚にも明確に自覚されたものである。

朝まだき
蠟梅の香の
在りどころ

荒井寿一(荒井商事会長)

AA会場でお待ちます!! 『番外編』

(株) IDOM 社長室広報
山本 彩加さん

一昨年の4月に新卒として入社し、IDOM本社に配属された山本さん。同社では、本社ビジネス職での採用は『エリート候補』という。実際、山本さんは入社後に研修体験した実商談でいきなり買取りに成功。その時に買取ったなかの1台、トヨタ 86 には「一目惚れしました」と目を輝かせる。

IDOMという会社については「アツい人、心を揺さぶられる人が一杯いて魅力的」と話す。山本さん自身も「夢中になって突っ走る性格」と言うから、上手く溶け込んでいるのだろう。

プライベートでは、各地の銘酒を巡ってしょっちゅう旅に出る。「外出が好きで、お酒はもっと好きです」。小柄で可愛い風貌ながら、その中身はトヨタ 86 以上にパワフル。

ロシア向け太平洋航路がますます便利に!!

大增便! 4月から木更津3便 泉北2便新寄港!!

Super price!
木更津ターミナルでは、事故車、冠水車もWelcome!

日本のユーズド・カーを、全世界へ

ECLエージェンシー 株式会社

日本海側の料金とほぼ同じ
つまり… 陸送費の大幅なコストダウンを実現!
4月から木更津、横浜、名古屋、泉北、神戸の太平洋側主要港に寄港

お問い合わせはコチラ!

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

ECL AGENCY, LTD

Super price!

木更津ターミナルでは、事故車、冠水車もWelcome!

日本のユーズド・カーを、全世界へ

ECLエージェンシー 株式会社

日本海側の料金とほぼ同じ
つまり… 陸送費の大幅なコストダウンを実現!
4月から木更津、横浜、名古屋、泉北、神戸の太平洋側主要港に寄港

お問い合わせはコチラ!

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

名古屋で下回り、ホイール画像追加 4月から開始、グループにも拡大検討

ユー・エス・エス

ユー・エス・エス(US、安藤之弘会長兼CEO)は、名古屋会場の一部コーナーにおいて出品車の下回り画像、およびタイヤ・ホイール画像を追加する。早ければ4月から開始する予定。

画像を追加するコーナーについては現在、検討中だが「バイヤーのニーズをリサーチして決めた。1開催あたり3000台程度が対象になると見込んでいる」(US)という。

両画像の追加に際しては、豊田通商グループの豊通オートモティブクリエーション、イスラエルのシステム開発会社Uveyeと提携した。

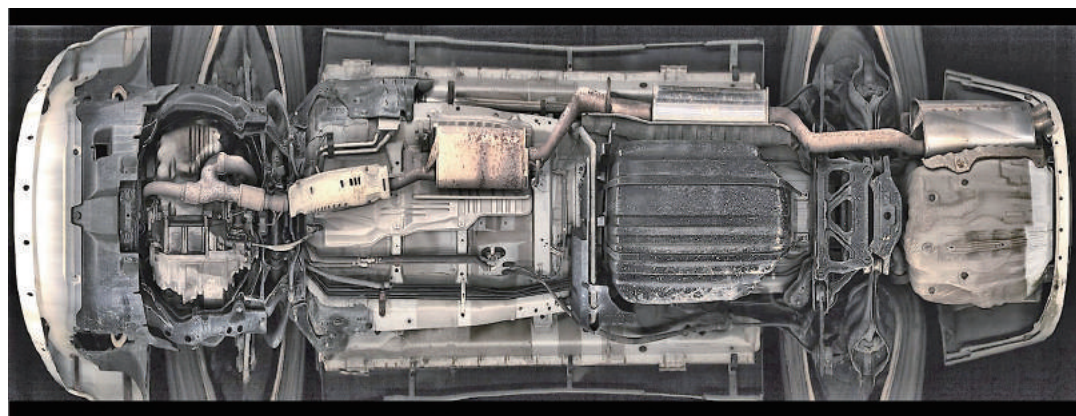
同社のシステムは、高度3Dスキャン撮影とAIを活用した画像解析によって、異常を自動検出することが特徴。本来は



前後左右のホイール、タイヤ画像も鮮明

また、追加画像についてはCIS会員に提供し、同WEBで閲覧できるようにする。

USでは今後、名古屋会場でのトライアルを経て「グループ会場への拡大や、AIによる自動検査システムの活用なども検討していきたい」(同)としている。



下回り画像はCIS会員であれば閲覧が可能

検査台数が初の年間100万台超え

AIS、過去最高を更新

中古車、中古バイクの第三者検査大手のAIS(後藤博文社長)は、2019年間の車両検査台数が過去最高の100万8846台を記録したとこのほど発表した。

AISは、1996年に設立した中古車・中古バイクの検査専門会社で、これまでの検査実績は累計1100万台以上。年1回の資格更新試験に合格した全国約190名の認定検査員が、客

観的な立場で300以上の項目を徹底的にチェックする体制を敷く。その高い検査技術と信頼性は、トヨタ、ホンダ、日産、マツダ、スバルの各メーカー系中古車事業会社からも支持され、資本提携をしている。

同社の検査台数は、順調に右肩上がりに増加しており、昨年は初の100万台を突破。過去最多だった2018年の台数を約11万台上回った。

検査データは、事業者

また、豊富な検査実績に基づくノウハウを活かし、検査技能を提供する「AIS検定」、海外の中古車オークション会社へ



検査実績は累計 1100 万台以上にのぼる



首里城復興支援キャンペーンも

沖縄ヤードコーナーを開催 6月まで毎月1回の定例化

アライAAベイサイド

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、2月末から特設「沖縄ヤードコーナー」の毎月開催をスタートした。

同社では、2017年10月に沖縄県にヤードを開設し、映像出品として

実施。不定期ながら「沖縄ヤードコーナー」をベイサイド会場で実施してきた。

今回は、2月28日開催から6月26日開催まで毎月1回、定例化をすることに決めた。

また、去年10月に火災に見舞われた首里城の復興に対する支援金として、成約1台につき成約料・落札料から、それぞれ500円を那覇市に寄付。

さらに、沖縄ヤードコーナー特別陸送補助を用意。来場落札もしくはAI-NET経由での落札、陸送申込みをベイサイド会場でした会員を対象に、特別料金で陸送をサポートする。

なお、3月以降の同コーナー実施日は、3月27日、4月17日、5月29日、6月26日を計画。

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

3月4日 第1367回 オークション
11日 第1368回 記念オークション
18日 第1369回 オークション
25日 第1370回 期末感謝祭

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

3月5日 第983回 オークション
12日 第984回 記念オークション 建機コーナー
19日 第985回 オークション
26日 第986回 期末感謝祭 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

3月6日 第1528回 オークション
13日 第1529回 記念オークション
20日 第1530回 オークション
27日 第1531回 期末感謝祭

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

シテイライト(丸山明社長)のL A A四国は2月19日、「JU中四国青年部ジャンボ・日産ジョイント記念A A」を盛大に開催。今年度で2番目の出品1825台が集まった。

JU中四国青年部会(山根順一代表幹事)が結束し、年度内に5回の予定で行なうジャンボA A。このうち、四国ではL A A会場を舞台に開催しており、今回はJU香川が幹事県を務めた。

セリ前には、中四国地区の青年部メンバーが勢揃いするなかでセレモニーを実施。冒頭に、山根代表幹事が「シテイライトの協力のもと、四国での開催はこれで6回目となる。今回は中四国青年部で600台以上を出品。また、メンバーはJU東京、近畿からも来てくれた」と挨拶した。

その後、JU香川の宮脇亮部会長が、多数の協賛に感謝の意を表した。当日は、中四国の青年部で627台、親商組などを含めたJU全体では約900台を出品するなど、全体の半数に上った。なお成約率は62.1%となり、今年度最高を記録した。

一方、JU中四国青年部会は前日の18日、高松市内のホテルで講演会および前夜祭を開催した。

幹事県はJU香川。講演会では、株式会社ふるさとの中島達朗社長を招き「SDGsをビジネスに活かす」をテーマに実施。これに取り組むことと、企業イメージの向上や新しい取引先、パートナーの獲得につながる」と話し、具体的な取り組み事例を紹介した。

続けて、JU中販連の東由剛部長



中四国の各県青年部会長らが結束

L A A四国でJU中四国ジャンボ盛大に JU出品が半数占め、年度最高の成約率



直営店でノウハウを蓄積後、FC募集を開始する

カーベル

カーベル(伊藤一正社長)は、このほど中古車個人リース「コレCARラ(コレカーラ)」の立ち上げを発表した。同社にとっては、新車市場100円レンタカー、ペットの旅立ちに続く第4のブランド。加盟店が自社の在庫車を活用し、小売りではなくリースとすることで、一層の収益の確保や顧客の囲い込みを図れるようにする。

コレカーラは、中古車業界で初めて、軽と普通車を対象にした中古車個人リース。月額3980円(税別)から、訴求力のある価格設定で展開する。さらに、これまでリース業界ではみられなかった乗り換えを設定し、1年後から可能にした。加えて最長7年の車両保証を用意するなど、中古車に対する不安も解消し

「クルマの個人間売買」をスタート

ブロックチェーンシステムも構築

UcarPAC

中古車売買の仲介事業を手掛けるUcarPAC株式会社(ユーカーパック、本社「東京都江戸川区、中谷圭吾社長」)は、このほど個人間売買仲介サービス「クルマの個人売買」をスタートした。

同サービスでは、ネットから査定を申し込むだけで、検査や出品写真の撮影、情報入力などを同社が無料で代行。また、車両の引き渡しと納車は、陸送業者が自宅まで訪問するため、ユーザーは自宅ですべてが簡単に完結する仕組みとなっている。

さらに、全出品車には「安心保証パック」を付帯。納車前には法定12カ月点検や内外装クリーニングなどを実施するほか、修理保証の「UcarPAC」を含むなど、安心して購入できるよう注力した。

同社では現在、ユーザーの売却希望車を業者間で競る「クルマ買取オークション」を展開。直近で年間出品1万台規模、登録事業者は8500社を数えている。また、売却希望車に業

販売価格を付けたワンプライスサービスなども展開。両サービスの出品車はユーザー車であり、現車オークション会場では希少な車種

オンライン事故車査定システム 運用開始へ

タウ



タウ(埼玉県さいたま市、宮本明岳社長)はこのほど、「オンライン事故車査定システム」の運用を3月上旬に開始すると発表した。

エンドユーザーがネット上で車両情報や損傷状態を入力すると概算の買取金額が即時に提示されるほか、買取りの申込みもできる業界初のサービス。「修理または売却の意思決定を早くしたい」といったユーザーのニーズに対応することで、個人ユーザー

へ事故車買取サービスの定着を図り、買取台数の増加を狙う。同社は現在、事故車の情報を入力することで買取価格の目安を通知する「事故車売却シミュレーター」をサイト上で運用しているが、損傷状況の選択肢が少なく、表示される買取価格に幅が生じていた。同社は、修理代算出システムの開発によって「新オンライン事故車査定システム」では車両の現在価格からの正確な価格減算が可能になったとしている。

なお、新オンライン事故車査定システムのアドレスは次の通り(現行の事故車売却シミュレーターと同じ): www.tau-reuse.com

3/11
SUAA近畿ジョイント16周年AA

東日本大震災
東北チャリティ販売会

東北屋台
牛タン試食会

SUBARU物販会
無料マッサージ体験

3/25
2019年度決算記念AA

(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)

3月未まで
軽四キャンペーン

出品料
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。

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!!

株式会社バイオーク TEL06-6612-5612 詳細は、今すぐネット検索! バイオークへ

検査部門はエース選とルーキー選で実施



第1回NAA技能コンテスト

3会場の検査、業務代表者が出場
日産ユーズドカーセンター

日産ユーズドカーセンター(井上幸彦社長)は2月3日、「第1回NAA技能コンテスト」を本社・東京会場で開催した。

これはNAA東京、名古屋、大阪の3会場のスタッフの技能を競ったもので今回が初の試み。検査および書類部門の個人戦と、双方の合計得点による団体戦を用意した。

開会式で井上社長は「皆さんは各会場の代表として、我々が共有している『お客様を増やし続けていく』ということに対し、模範となって取り組んでいる方々。自分の持っている力を存分に発揮してもらいたい」と話し、競技に移った。

検査部門では、各会場の上位2名が出場した『エース選』と、1名が出場した『ルーキー選』で実施。実車を使った車両検査に加えて、筆記試験を行った。

一方の書類部門では、各会場で推薦を受けた女性スタッ

フ1名が出場。筆記試験のほか、会員との電話の場面を想定したロープレ実演によって、順位を決定した。

コンテストを終えて井上社長は「質の向上とモチベーションアップにつながる良い機会。来年以降も継続していきたい」としている。

なお、各部門の優勝者は以下の通り。※敬称略、カッコ内は会場名
【検査部門・エース選】越智翔大(大阪)
【検査部門・ルーキー選】榎本亘(東京)
【書類部門】加納めぐみ(名古屋)
【団体戦】大阪会場



団体戦では大阪会場が優勝

いすゞユーマックス(小美濃洋社長)は、出品車の下回り画像をグループ全会場で導入していく。

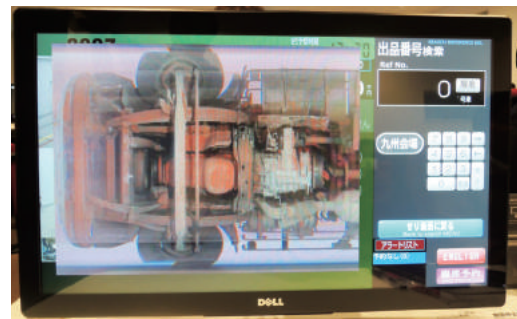
トラックの下回り画像は、主にサビや破損といったフレームの状態を、ネットでも確認で

掲載する。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

いるが、バイヤーがよく見てくれるようになったと思う。結果的には応札が増えた」と、手応えを感じている会員も少なくない。

今後については、年内にもIMA神戸で開始。その後、IMA東京でも着手する計画だ。

また、出品店からも「年式の古い車を多く出しているが、バイヤーがよく見てくれるようになったと思う。結果的には応札が増えた」と、手応えを感じている会員も少なくない。



セリ席上の多機能端末でも閲覧が可能

こうした強いニーズを受けて、同社では今年初の荷からIMA九州でスタート。商用車専門オークションとして初めて取り組んだ。

現在、導入から2カ月足らずが経過し、会員にも浸透してきた。バイヤーからは「(メーカー系)いすゞユーマックスが最初に始めたというのが、インパクトあつた」(今では仕入れの選

び肢が拡がり、応札に入るとトラックが増えた」などの声があり、買いやすくなった点が好評を博している。

また、出品店からも「年式の古い車を多く出しているが、バイヤーがよく見てくれるようになったと思う。結果的には応札が増えた」と、手応えを感じている会員も少なくない。

シテライトグループのエル・イー・ピー(本社岡山県岡山市、丸山明社長)と、じげん(本社東京港区、平尾丈社長)の子会社であるTCV(本社東京港区、須崎和延社長)は2月12日、車両データに関する業務提携したと発表した。

エル・イー・ピーが運営する共有在庫サービス「LAPネットワーク」の掲載車両情報、海外向けサイト「TCV(※旧名称トレッドカービュー)」で活用されるようになる。TCVの加盟会員は、LAPの掲載車を落札することが可能となり、自社にない車両でも海外からのオフア

に広げられるようになった。また、LAP会員にとってはビジネスチャンスが一層、拡がり、利便性がさらに向上した。

TCVは、2004年にサービスを開始し、現在は約9万台の中古車情報を掲載。アフリカ地域を中心に100万人以上の海外ユーザー(バイヤー)が登録しており、年間8000万を超えるPVや月間6万件以上の問合せを数える。

また、昨年には商船三井と提携。中古車輸出のワンストップサービス「EZ TRADE」をスタートしたほか、社名及びサービス名を変更するリブランディングを通じて、アフリカでの認知向上などにも務めている。

下回り画像を全3会場で導入へ

ニーズに合致した新機能も検討

いすゞユーマックス

この2枚の画像は、会場内の端末とIMA ONLINEのほか、アイオークやオートサーバー、JUNABI、TCWebなどの提携外部ネットでも閲覧が可能。

いすゞユーマックスでは現在、IMA九州で会員の声を集めながら、ブラッシュアップを重ねている。加えて、こうした改良とともに、画像のズームアップ機能など、よりニーズに合致したサービスについても検討中だ。

エル・イー・ピーが運営する共有在庫サービス「LAPネットワーク」の掲載車両情報、海外向けサイト「TCV(※旧名称トレッドカービュー)」で活用されるようになる。TCVの加盟会員は、LAPの掲載車を落札することが可能となり、自社にない車両でも海外からのオフア

に広げられるようになった。また、LAP会員にとってはビジネスチャンスが一層、拡がり、利便性がさらに向上した。

TCVは、2004年にサービスを開始し、現在は約9万台の中古車情報を掲載。アフリカ地域を中心に100万人以上の海外ユーザー(バイヤー)が登録しており、年間8000万を超えるPVや月間6万件以上の問合せを数える。

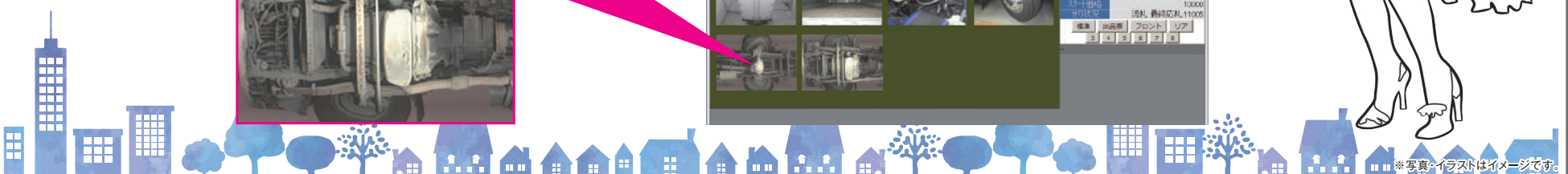
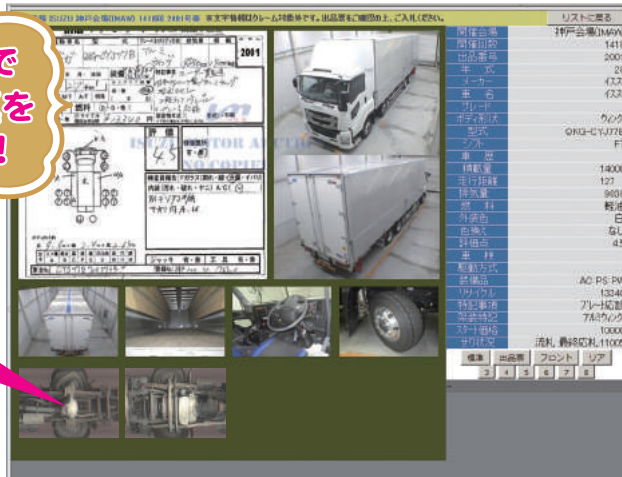
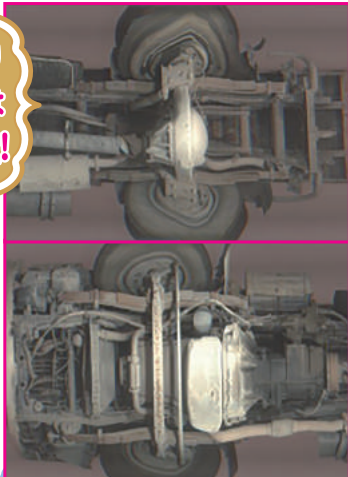
また、昨年には商船三井と提携。中古車輸出のワンストップサービス「EZ TRADE」をスタートしたほか、社名及びサービス名を変更するリブランディングを通じて、アフリカでの認知向上などにも務めている。

また、昨年には商船三井と提携。中古車輸出のワンストップサービス「EZ TRADE」をスタートしたほか、社名及びサービス名を変更するリブランディングを通じて、アフリカでの認知向上などにも務めている。

また、昨年には商船三井と提携。中古車輸出のワンストップサービス「EZ TRADE」をスタートしたほか、社名及びサービス名を変更するリブランディングを通じて、アフリカでの認知向上などにも務めている。

エル・イー・ピーとTCVが業務提携

LAPの掲載車を海外販路に活用

初導入サービス/
九州会場
下回り撮影開始2020年
1月から下回りも
見せちゃいました!専用の下回り
撮影用カメラは
撮影室床面に設置!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

輸出の「行く」「行かない」が判る AA相場 + 輸出情報ブック

月刊誌

ユーストカー

総合版

+輸出相場版

16ページが輸出相場版部分!

AA相場面が充実!

輸出相場記事
16ページ掲載!
AA相場ページに

行く「車種」、
「型式」、「仕向国」
を掲載!

※価格はダミーです

トヨタ	型式	登録 年月	M C	燃料	駆 動	cc	グレード	シフト	S R	革	ナビ	エアロ	P S	定員	ドア	A W	レンタ	距離	色(コード)	車検	評 価	内 価	会場	開催	経 月	製 落	
	◆ アルファード ALPHARD ◆																								アルファード		
	輸出に行く型式 : AGH30W、GGH30W、ANH20W、ANH25W、GGH20W、GGH25W、ANH10W、ANH15W、MNH10W、MNH15W																										
	主な仕向国 : カナダ、ケニア、タイ、タンザニア、ニュージーランド、パキスタン、バングラデシュ、マレーシア、英国、香港																										
	AGH35W	27/04			4W	25	S CA ツ	IA	半革	ナビ	LR	7人							41	パ -ル(070)	32/03	45	A	1603	ZP大阪	12/06	44
	AGH30W	27/12	-			25	S CA ツ	IA	半革	ナビ	不明	7人					純AW		47	黒(202)	30/12	45	B	1362	US東京	11/29	35 3
	AGH30W	27/12	-			25	S AN ツ	IA		ナビ	LR	7人					純AW		16	黒(202)	-	45	B	1052	KMAA	11/29	35 3
	AGH30W	27/12	-			25	S	IA		ナビ	LR	7人					純AW		20	パ -ル(070)	-	45	B	1168	KMAA	12/06	36 3
	AGH35W	27/04	-		4W	25	X	IA		ナビ	LR	8人					純AW	レンタ	100	パ -ル(070)	-	35	C	1455	TA中部	12/06	44 3
	AGH35W	27/04	-		4W	25	X	IA		ナビ	LR	8人					純AW	レンタ	91	パ -ル(070)	-	35	B	1996	TA中部	12/06	44 3
GGH20W	26/07	-			35	350G LA ツ	IA	SR	ベージュ	ナビ	不明	7人				純AW		204	黒(202)	31/07	35	C	1735	ミナミ	12/05	53 4	
ANH20W	26/08	-			24	240G	IA	SR		ナビ	LR	7人				純AW		69	黒(202)	31/08	35	B	2008	JAA	12/05	52 4	
ANH20W	26/03	-			24	240S CA ツ	IA	SR	黒	ナビ	LR	7人				純AW		36	パ -ル(070)	31/03	45	B	1170	US東京	12/06	57 4	

料金のご案内 ユーストカー総合版+輸出相場情報

1冊 2,400円(税抜)

年内購読料 2,640円(税込) ×12ヵ月 送料1,560円(年間) 合計33,240円(税込)

無料サンプルをダウンロードできます!

サンプルpdfデータを無料でダウンロードできます!
<http://u-car.co.jp/magazine/index.html>から読み込んでください!



※「ユーストカーNEWS(有料版)」購読の方には送料はかかりません。
※ユーストカーNEWS(有料版)とユーストカー総合版+輸出相場情報を両方ご契約頂いた場合、
年間購読料は38,740円(税込)となります(送料はまとめて発送のため1契約分となります)。
※現在本紙をご購読の方は、購読期間満了まで追加料金はございません。

株式会社 ユーストカー

<http://www.u-car.co.jp>

☎ 03-3371-9340

本社 東京都新宿区高田馬場3-23-3 ORビル6F



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 2,085	-13.9	63.6	+5.0	507	+52
T A A北海道	4	837	+13.7	73.1	+3.4	411	+61
J U札幌	4	498	-19.7	55.8	+7.9	214	-41
N A A北海道	1	437	+9.3	59.0	-3.8	420	+90
札幌A A	3	297	-6.9	53.3	-11.7	358	+23
ホンダ北海道	4	171	-19.7	91.4	+8.3	445	-78
J U函館	4	113	+16.5	45.8	-3.3	559	+273
J U北見	4	51	+15.9	59.9	+0.8	261	-41
J U釧路	4	49	+25.6	46.2	+1.4	399	-4
J U帯広	4	33	-15.4	49.2	-6.0	275	+64
J U旭川	4	30	+7.1	64.2	+16.0	267	+23
J U室蘭	4	21	± 0.0	43.9	+6.4	151	-97

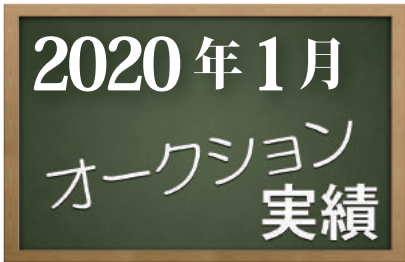
東北	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
J U宮城	4	1,313	-22.6	76.9	+4.6	261	+22
T A A東北	4	1,254	-8.3	81.0	+0.3	418	+39
U S S東北	4	952	-29.9	76.1	+7.4	405	+49
J U福島	4	796	-7.2	69.9	+6.5	209	+9
C A A東北	4	510	-15.6	65.9	+5.3	223	+63
アライ仙台	4	309	+4.4	78.5	+1.5	287	+56
ホンダ仙台	4	182	-38.5	92.7	+4.6	286	+16
J U秋田	3	163	-7.9	81.8	+1.8	58	-1
J U山形	2	106	+9.3	42.5	+5.4	174	-13
J U青森	1	77	-2.5	54.5	-1.2	164	-73

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 13,200	-7.6	66.3	-1.1	1,016	+140
アライ小山VT	3	⑥ 4,244	+4.2	60.2	+0.5	742	-82
T A A横浜	3	⑨ 3,667	+3.8	87.2	+3.2	750	+59
M I R I V E埼玉	4	⑩ 3,559	-6.0	75.3	+2.2	504	+43
U S S横浜	4	⑪ 3,471	-6.2	63.6	+1.4	783	+4
T A A関東	4	⑭ 2,556	-3.5	82.8	+6.1	592	+33
C A A東京	4	⑰ 2,179	+5.3	63.6	+4.8	516	-30
J U埼玉	4	⑳ 1,955	-6.6	57.6	-1.7	496	-47
アライベイト	4	1,839	-21.8	82.2	+2.9	458	+37
J U千葉	4	1,305	-10.7	68.1	+0.1	354	+89
J A A	4	1,290	-35.7	58.7	+3.0	700	+12
J U東京	4	1,158	-16.5	66.2	-1.2	234	+51
U S S群馬	3	1,122	-11.0	74.1	+4.4	389	+56
ホンダ東京	4	967	-26.2	92.1	+0.9	492	+101
U S S埼玉	4	844	-28.3	64.9	+5.9	336	+9
ヒーロー	4	807	-22.0	65.1	+5.2	338	+34
N A A東京	4	757	-19.1	75.4	-1.6	545	+23
U S S新潟	4	752	-22.6	50.9	+13.2	355	+24
J U新潟	4	697	-4.3	64.3	-0.2	182	+23
いすゞ東京	4	665	-7.6	46.2	-3.5	1,236	-101
アライ小山4輪	4	638	-19.3	85.8	+5.2	229	+8
J U群馬	4	628	-13.0	59.8	+2.5	284	+61
J U神奈川	4	608	+8.6	49.4	-3.4	261	+44
J U栃木	4	594	-32.0	30.9	-4.6	248	-7
アライ建機	4	590	+14.3	62.2	-0.3	840	-143
J U茨城	4	502	-10.0	63.5	+0.4	207	+5
J U長野	3	351	+11.1	43.2	+3.1	149	-14
ジップ東京	3	269	-	62.3	-	1,505	-
J U山梨	3	65	-23.5	34.4	-13.6	80	-24

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 10,347	-13.3	53.8	+0.8	1,179	+113
J U岐阜	3	④ 5,089	-9.6	49.9	+5.6	411	-14
C A A中部	4	⑧ 3,920	-17.1	69.5	-0.1	732	+88
J U愛知	4	⑬ 2,693	+3.3	77.5	+1.8	304	-4
U S S-R名古屋	4	⑯ 2,203	-16.9	82.3	-1.4	82	+1
T A A中部	4	1,841	-12.9	83.6	+1.0	566	+51
U S S静岡	3	1,757	-11.1	70.6	+4.4	236	+22
C A A岐阜	4	1,403	-12.0	61.6	+2.5	304	-37
J U静岡	4	727	-23.3	52.5	-1.2	176	+29
N A A名古屋	4	649	-10.2	82.7	-0.6	462	+123
ホンダ名古屋	4	574	-21.7	92.5	+3.8	453	+78
S A A浜松	4	553	+0.9	55.9	+6.4	667	+52
愛知トヨタ	4	478	-21.3	94.2	+0.8	361	-33
J U三重	4	458	-5.4	30.4	-5.5	268	-66
U S S北陸	3	345	-2.8	76.4	+11.0	206	-25
J U富山	4	310	+2.6	62.6	+2.0	161	+17
J U福井	1	308	-0.3	55.2	+6.0	144	-11
J U石川	4	298	-4.5	70.9	+5.0	241	+45

1開催平均の出品ベスト10 (台)		
①	U S S東京	13,200
②	U S S名古屋	10,347
③	H A A神戸	5,258
④	J U岐阜	5,089
⑤	U S S大阪	4,620
⑥	アライA A小山パントラ	4,244
⑦	U S S九州	4,167
⑧	C A A中部	3,920
⑨	T A A横浜	3,667
⑩	M I R I V E埼玉	3,559

※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。



1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	158	341,054	212,816	62.4	145,284,717	683
	+8開催	-6.4%	-4.3%	+1.3ポイント	+5.7%	+65千円
メーカー系	110	109,814	86,359	78.6	49,441,422	573
	+4開催	-5.0%	-4.0%	+0.8ポイント	+8.5%	+66千円
J U系	138	92,233	55,375	60.0	16,230,669	293
	+13開催	-3.0%	+1.3%	+2.5ポイント	+4.9%	+10千円
合計	406	543,101	354,550	65.3	210,956,808	595
	+25開催	-5.6%	-3.4%	+1.5ポイント	+6.3%	+54千円

※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 5,258	-26.9	57.5	+7.3	726	+36
U S S大阪	4	⑤ 4,620	+7.8	52.0	-2.4	705	+106
M I R I V E大阪	4	⑫ 2,766	-	73.3	-	577	-
T A A近畿	4	⑮ 2,469	-17.0	78.6	+1.0	702	+69
U S S神戸	4	1,585	-18.0	57.9	+0.3	506	-3
ベイオーク	4	1,574	-31.8	67.3	+7.3	717	+35
いすゞ神戸	4	1,303	-5.0	51.5	-0.9	1,141	-103
T A A兵庫	3	1,282	-	69.5	-	634	-
ホンダ関西	4	941	-19.4	94.6	+2.3	598	+174
I A A大阪	3	796	-5.8	52.3	+1.0	103	+8
ジップ大阪	4	598	-9.3	57.0	-5.5	1,347	-49
N A A大阪	4	560	-12.9	80.0	-1.1	487	+63
K C A A京都	4	456	-11.3	55.0	+1.1	234	+13
J U奈良	3	422	-16.1	70.6	+5.4	198	-29
日産大阪	4	279	-25.0	93.3	+9.2	150	-4

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)
T A A広島	4	1,780	-15.3	74.1	+5.2	488	+57
L A A岡山	4	1,753	-6.7	56.2	+5.3	311	+35
U S S岡山	3	1,342	-25.1	71.8	+5.5	392	+20
J U広島	4	951	-25.1	52.1	+7.8	288	+53
T A A四国	4	892	-6.7	83.1	+0.2	316	+48
L A A四国	4	868	-19.9	46.8	-1.1	283	+21
K C A A山口	4	578	-20.7	43.8	-4.0	357	+14
N A A広島	1	265	-6.0	62.3	-2.6	348	+90
J U山口	3	184	-1.1	57.4	-3.3	277	+78
J U島根	1	140	-28.6	50.7	-4.4	217	-13
広島A A	2	131	-7.7	66.4	+13.0	424	+62

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 4,167	-3.0	61.2	+1.3	602	+42
T A A九州	4	⑩ 1,995	-0.9	78.2	+2.7	521	+88
K C A A福岡	4	1,539	-16.1	40.0	-1.3	344	+10
KCAA 南九州	4	1,328	+13.9	41.4	-9.2	332	+32
J U福岡	4	1,140	-12.9	61.5	-4.5	238	+32
U S S福岡	4	1,010	+3.0	60.4	-2.2	460	+51
T A A南九州	4	587	+9.3	65.2	-3.8	344	+39
N A A福岡	4	443	-15.3	78.3	+5.9	390	+74
ホンダ九州	4	393	-27.9	93.6	+0.1	336	+86
いすゞ九州	4	376	-1.8	65.8	-3.0	721	-35
J U長崎	1	351	-18.2	53.8	+5.3	108	-93
J U沖縄	4	326	+1.9	55.0	-1.8	244	+23
J U鹿児島	4	319	-0.9	58.9	+4.9	200	+34
J U大分	2	276	+6.6	73.4	+4.9	72	+10
J U熊本	4	239	+33.5	58.3	+29.2	105	+41
J U宮崎	4	133	-3.6	35.7	+5.1	88	-95

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	994	-17.4	40.3	+5.6	878	-10

※出品平均台数の前の数字①～⑳は全国順位 ※U S S四国の実績はH A A神戸に含む

ワクワクで、次の100年を創る



第8,152回

単独開催3周年オークション

2020年4月28日(火)

セレモニースタート 10:45～
セリスタート 11:00～

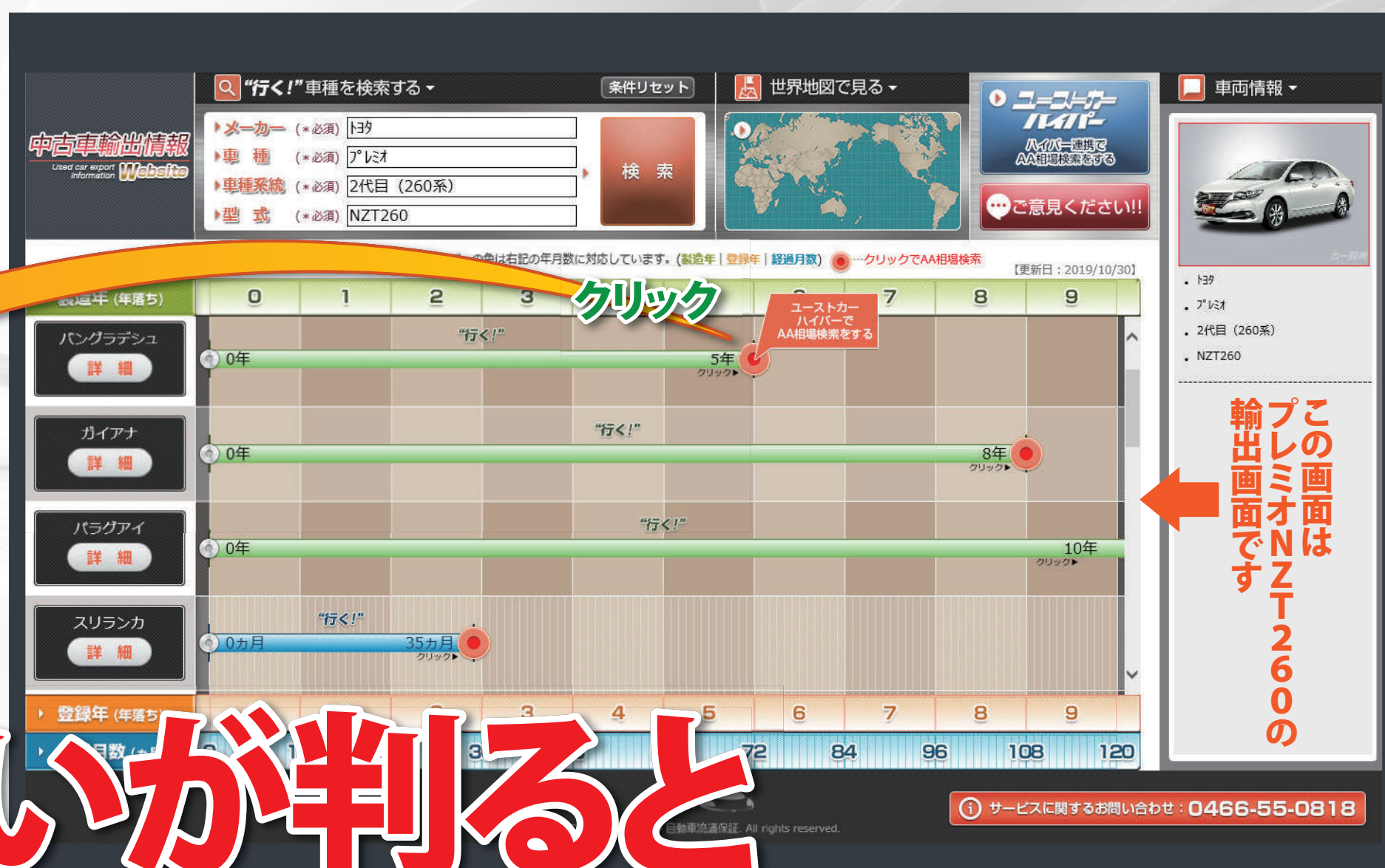


ARAI AUTO AUCTION GROUP

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

輸出相場が に判ります!

中古車輸出情報
Used car export information Website



いが判ると るようになります

中古車輸出情報
Used car export information Website

月額 **8,000円** (税別) 単品 **12,000円** (税別)
(※ユーストカーハイパーProオプションご加入の方限定の場合)

販売代理店募集

資料請求受付中!
製作元 株式会社 自動車流通保証

☎ 0466-55-0818
✉ info@u-car.co.jp

NEW

むずかしい 手に取るよう

ユーストカーハイパー
Proオプション

この画面は「Proオプション」です

ユーストカーハイパー

車種選択

カー辞典

絞り込み

検索

これはなんだ!?

査定データ表示

年式

メーカー

車名

グレード

燃料

駆動

排気

定員

シフト

走行距離

車検

色

元価格

評価点

外装

内装

手書き

金額が全然違う!

行く行かない

輸出で行く行かな
も〜っと儲か

型式	年式	M	D	燃料	駆動	排気	グレード	シフト	色系統	色No.	SR	革	丸	I7D	装備	走行距離	車検年月	評価	内装	価格(税別)	会場	開催日	期間	経過	製造年
NZT260	H26/3	前		G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA	シルバー	1F7					RC PS PU	32	03/01	45	B	1,164		7週	61	5	
NZT260	H26/3	前		G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA	シルバー	3R0					RC PS PU	48	03/03	35	C	1,350		7週	67	5	
NZT260	H26/2	前		G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA	シルバー	1F7					RC PS PU	39		40	C	1,164		7週	68	5	
NZT260	H26/11	前		G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA	ホワイト	070					RC PS PU	33		40	B	1,287		7週	59	5	
NZT260	H26/9	前		G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA	シルバー	1F7					RC PS PU	59		45	C	1,081		6週			
NZT260	H26/2	前		G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA	シルバー	1F7					RC PS PU	14		45	B	1,215		6週			
NZT260	H26/10	前		G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA	ホワイト	070					RC PS PU	4		35	B	1,214		6週			
NZT260	H26/2	前		G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA	2D	202					RC PS PU	35	03/02	45	B	1,140		4週	69	5	
NZT260	H26/11	前		G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA	シルバー	1F7					RC PS PU	140		40	C	989		4週	60	5	
NZT260	H26/3	前		G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA	ホワイト	3R0					RC PS PU	14		40	B	1,377		4週			
NZT260	H26/11	前		G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA	シルバー	1F7					RC PS PU	28		45	A	1,222		5週	67	5	
NZT260	H26/5	前		G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA	ホワイト	070					RC PS PU	26		50	B	1,380		2週	68	5	
NZT260	H26/4	前		G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA	シルバー	1F7					RC PS PU	7		40	B	995		今週	68	5	
NZT260	H26/2	前		G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA	ホワイト	070					RC PS PU	34		45	C	623		11週			
NZT260	H24/11	前		G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA	シルバー	1F7					RC PS PU	27		40	A	619		2週	67	5	
NZT260	H24/11	前		G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA	シロ	040					RC PS PU	74		40	B	650		3週	67	5	
NZT260	H24/8	前		G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA	シルバー	1F7					RC PS PU	48		40	C	689		4週			
NZT260	H24/9	前		G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA	ホワイト	070					RC PS PU	21	03/09	45	A	650		4週			
NZT260	H24			G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA	シルバー	1F7					RC PS PU	22			D			5週			
NZT260				G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA								132									
NZT260				G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA																	
NZT260				G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA																	
NZT260				G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA																	
NZT260				G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA																	
NZT260				G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA																	
NZT260				G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA																	
NZT260				G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA																	
NZT260				G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA																	
NZT260				G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA																	
NZT260				G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA																	
NZT260				G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA																	
NZT260				G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA																	
NZT260				G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA																	
NZT260				G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA																	
NZT260				G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA																	
NZT260				G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA																	
NZT260				G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA																	
NZT260				G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA																	
NZT260				G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA																	
NZT260				G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA																	
NZT260				G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA																	
NZT260				G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA																	
NZT260				G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA																	
NZT260				G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA																	
NZT260				G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA																	
NZT260				G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA																	
NZT260				G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA																	
NZT260				G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA																	
NZT260				G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA																	
NZT260				G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA																	
NZT260				G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA																	
NZT260				G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA																	
NZT260				G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA																	
NZT260				G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA																	
NZT260				G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA																	
NZT260				G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA																	
NZT260				G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA																	
NZT260				G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA																	
NZT260				G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA																	
NZT260				G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA																	
NZT260				G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA																	
NZT260				G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA																	
NZT260				G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA																	
NZT260				G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA																	
NZT260				G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA																	
NZT260				G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA																	
NZT260				G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA																	
NZT260				G	2W	15	1.5F_LH*ツーカー	FA																	

新型フィットは5グレード展開に
新ハイブリッドで燃費も走りも魅力的に進化した!



主要諸元

フィット

ホンダ・フィット eHEV HOME (FF)
全長×全幅×全高: 3995 × 1695 × 1515 mm | ホイールベース: 2530mm | 車両重量: 1180kg |
乗車定員: 5名 | エンジン種類: 直列4気筒ガソリンエンジン (LEB) | 排気量: 1496cc | 最高出力:
72kW (98ps) / 5,600 ~ 6,400rpm | 最大トルク: 127Nm (13.0kgm) / 4,500 ~ 5,000rpm | モーター (H5):
最高出力: 80kW (109ps) / 3,500 ~ 8,000rpm | 最大トルク: 253Nm (25.8kgm) / 0 ~ 3,000rpm | トラン
スミッション: 電気式無段変速機 | 燃費 (WLTCモード): 28.8km/L | タイヤサイズ: 185/60R15 84H

フィット			
燃料/排気量	グレード	駆動	税込価格
eHEV 13	LUXE	FF / 4WD	2,327,600 円 / 2,536,600 円
	CROSSTAR	FF / 4WD	2,288,000 円 / 2,486,000 円
	NESS	FF / 4WD	2,227,500 円 / 2,425,500 円
	HOME	FF / 4WD	2,068,000 円 / 2,266,000 円
ガソリン	BASIC	FF / 4WD	1,997,600 円 / 2,195,600 円
	LUXE	FF / 4WD	1,977,800 円 / 2,186,800 円
	CROSSTAR	FF / 4WD	1,938,200 円 / 2,136,200 円
	NESS	FF / 4WD	1,877,700 円 / 2,075,700 円
	HOME	FF / 4WD	1,718,200 円 / 1,916,200 円
	BASIC	FF / 4WD	1,557,600 円 / 1,755,600 円

フィットは、燃費性能も驚異的だ。走行中にエンジンを停止できる速度上限をこれまでの70km/hから130km/hまで引き上げた。高速道路走行中はアクセルオフでエンジンが停止する。

また、燃費性能も驚異的だ。走行中にエンジンを停止できる速度上限をこれまでの70km/hから130km/hまで引き上げた。高速道路走行中はアクセルオフでエンジンが停止する。

また、燃費性能も驚異的だ。走行中にエンジンを停止できる速度上限をこれまでの70km/hから130km/hまで引き上げた。高速道路走行中はアクセルオフでエンジンが停止する。

爆発的なヒットとなった3代目フィット (G K系)。

フィット

カタログ燃費はプリウスをはるかに上回る、世界トップレベルの36.0km/L※ (WLTCモード) を実現した。

そのフィットがこの度、モデルチェンジにより4代目 (GR型) へと進化した。先代同様、全幅1.7m未満の5ナンバーサイズであり、ユーザのライフスタイルに合わせて、BASIC、HOME、NESS、CROSSTAR、LUXEの5つの中から好みのグレードを選択できるという、ユニークなラインナップとなっている。

また、ハイブリッドモデルには「eHEV (イー・エイチイーブイ)」と呼ばれる2モーターハイブリッドシステムをホンダのコンパクトカーとして初搭載。Aピラー幅を細くしたことで死角が少なくなっただけでなく、HONDA SENSINGは標準装備となっており、ACCは渋滞追従機能付。ガソリン仕様の燃費は19.4km/L、eHEVは27.2~29.4km/L (WLTCモード) と新型フィットには若干届かないが、2列目シートを倒したときの広大な荷室スペースはフィットが勝る。

ヤリス

ヴィッツ改め新型ヤリスが2月10日に発売
驚異的な燃費と走りで世界を驚愕させる一台に!



ヤリス

主要諸元

トヨタ・ヤリス HYBRID G (2WD)
全長×全幅×全高: 3940 × 1695 × 1500 mm | ホイールベース: 2550mm | 車両重量: 1060kg |
乗車定員: 5名 | エンジン種類: 直列3気筒ガソリンエンジン (M15A-FXE) | 排気量: 1490cc | 最高出力: 67kW (91ps) / 5,500rpm | 最大トルク: 120Nm (12.2kgm) / 3,800 ~ 4,800rpm | モーター (1NM):
最高出力: 59kW (80ps) | 最大トルク: 141Nm (14.4kgm) | トランスミッション: 電気式無段変速機 | 燃費 (WLTCモード): 35.8km/L | タイヤサイズ: 175/70R14

ヤリス			
燃料	グレード	駆動	税込価格
HV	1.5 HYBRID Z	2WD/E-Four	2,295,000 円 / 2,493,000 円
	1.5 HYBRID G	2WD/E-Four	2,130,000 円 / 2,338,000 円
	1.5 HYBRID X	2WD/E-Four	1,998,000 円 / 2,241,000 円
ガソリン	1.5 Z	2WD / 4WD	1,926,000 円 / 2,124,000 円
	1.5 G	2WD / 4WD	1,871,000 円 / 1,756,000 円
	1.5 G	2WD-6MT	1,701,000 円
	1.0 G	2WD-CVT	1,613,000 円
	1.5 X	2WD / 4WD	1,598,000 円 / 1,831,000 円
	1.5 X	2WD-6MT	1,543,000 円
	1.0 X	2WD-CVT	1,455,000 円
	1.0 X "B Pkg"	2WD-CVT	1,395,000 円

トレトレ



新車情報

輸入車 (1/17 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
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	1月17日
アウディ	アウディA6、アバント	5代目 (F2系)	追加	1月22日
アウディ	アウディA7スポーツバック	2代目 (F2系)	追加	1月22日
BMW	BMW M8グランクーペ	1代目	NR	1月28日
ルノー	ルノートゥインゴ	3代目 (AH系)	追加	2月3日
ルノー	ルノーカンガー	2代目 (KW系)	特別	2月6日
フィアット	フィアット500	3代目 (312系)	特別	2月15日
BMWミニ	BMWミニクラブマン	2代目 (F54系)	特別	3月2日
ルノー	ルノートゥインゴ	3代目 (AH系)	特別	3月5日

国産車 (1/16 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
ニッサン	リーフ	2代目 (ZE1系)	その他	1月16日
マツダ	CX-30	2代目 (DM系)	追加	1月16日
ニッサン	エクストレイル	3代目 (T32系)	SC	1月23日
ニッサン	エクストレイルハイブリッド	1代目 (T32系)	SC	1月23日
マツダ	フレア	2代目 (MJ55/95系)	SC	1月23日
ニッサン	NV200バネットワゴン	1代目 (M20系)	特別	1月31日
スズキ	イグニス	1代目 (FF21系)	MC	2月4日
ニッサン	セレナ	5代目 (C27系)	特別	2月10日
ニッサン	セレナeパワー	1代目 (C27系)	特別	2月10日
ホンダ	フィット	4代目 (GR系)	FC	2月14日
ホンダ	フィットハイブリッド	3代目 (GR系)	FC	2月14日
マツダ	フレアクロスオーバー	2代目 (MS52/92系)	FC	2月27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	3月12日
ミツビシ	ekスペース	2代目 (B3系)	FC	3月19日
ミツビシ	ekクロススペース	1代目 (B3系)	NR	3月19日

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!



大好評! 埼玉ブランド

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!

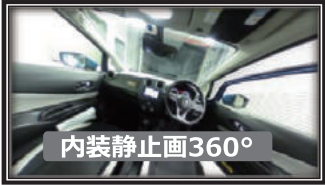
乗車定員・車内・天張り汚れがわかる!



正面ルーフ



左右側面



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>



3月

3/3(火) ひなまつりビックAA

3/10(火) 新卒需要ビックAA

3/17(火) 桜まつりAA

3/24(火) デイラー協賛ビックAA

3/31(火) 年度末大感謝祭AA



高成約
継続中!

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

MIRIVE 大阪

2020年3月の開催スケジュール

MIRIVE



3/5	通常AA	・ユーザーコーナー ・今月中名義出品可 ・成約賞
3/12	通常AA	・成約賞
3/19	特設軽四コーナー	・成約2台賞
3/26	年度末お客様感謝大記念AA	・特設軽四コーナー ・出品1台・3台・5台賞

MIRIVE WEBサイトから
Mライブで埼玉・大阪の車が見えます。水曜日は
埼玉の日木曜日は
大阪の日金曜日は
愛知の日
2020年初夏
OPEN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

CONSULTANT'S EYE

敏腕マネージャーに聞く!



<好評連載>

わずか1年で、基盤代替台数1.6倍!③

～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

③車販増大の取り組み～前編～

事例店舗では、TCS(※)活動でお客様との接点が増えてきた後に、次のステップ①から③と順番に取り組み、基盤代替を増やしていきました。ひとつずつ詳しく解説していきます。

※ 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。

ステップ① 案件のマネジメント

ステップ②

ステップ③

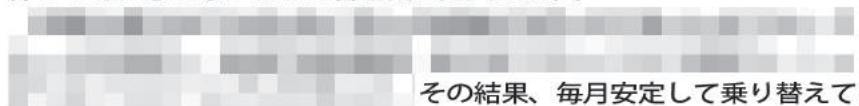


ステップ① 案件のマネジメント

色々な企業様をご支援していますが、毎月何件の商談が発生しているか、把握していない店舗がとても多いです。事例店舗でも、取り組み前は商談が何件あるか把握していませんでした。

そこで、まず最初に、お客様から乗り替えの意向が出た際に、すべ

での商談を管理表に入力して、抜け漏れが発生しないようにしました。仮に、1年以上先の乗り替えや購入時期が未定の商談でも、中長期案件として、忘れないように管理表に記入します。



その結果、毎月安定して乗り替えてもらえる体制を作ることができました。

↓このくらいの項目を作っておけば、安心だと思います!

販売案件管理シート

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!販売台数を増やそうと思ったら、
これだけで、販売台数は間違いなく増えます!

次号では、『車販増大の取り組み～後編～』として、ステップ②③と『オーナーインタビュー』を紹介します。

ありがとうの感謝を込めて

KCAA南九州

新会場6周年
大記念AA

2020.3.11(水)

セレモニースタートAM9:45

セリスタートAM10:00

KCAA

KCAA福岡 3月12日(木)
年度末大記念AAパート①KCAA山口 3月20日(金)
年度末 お客様感謝大記念AAKCAA京都 3月11日(水)
JU京都協賛記念AA★成約率大幅アップ
★良質車大集合リアルカーオークション・USSグローブネット・CIS(カーバンク)
オークネット・アイオーク・オートサーバーKCAA南九州
福岡県八幡市の市大字津田372
TEL(0984)35-2000 FAX(0984)35-2255KCAA福岡
福岡県古賀市大字青柳132-16
TEL(092)944-4343 FAX(092)944-4166KCAA山口
山口県山口市河内町5670-14
TEL(0836)66-2323 FAX(0836)66-2121KCAA京都
京都府京都市伏見区深草町12-5
TEL(075)644-2200 FAX(075)644-2519

http://www.kcaa.co.jp

最強買取店になるための

訓練

最強買取店の商談テクニクを公開!

『即決力』、その場で決めるテクニク11

最終回

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マット」その使い方 総まとめ

今号は、昨年4月から

お伝えしてきた『即決力』を高める最強フォーマットの解説の最終回となる。最後の質問項目

『当店の査定金額に安くないか?』に対して、

『不安がありますか?』について解説と、最強フォーマット全体のおさらいを、総編集としてお届けする。11回にわたってお伝えしてきたトピックスなので、しっかり全体の意味を理解し、即決力を高め、商売に役立てて頂きたい。

記者「では、最後の質問について、解説をお願いします」

石沢M「はい。最後の質問は『当店の査定金額に安くないか?』です。この質問は、即決のための大切な項目といえます。つまり、もう一軒、他社に行く確率がどれだけ高いか、これから他社に行きたい気持ちがあるか、あるいは、この質問を計る項目なのです」

記者「即決にかかわりそうですね」

石沢M「それでは解説します。『当店の金額に不安がありますか?』に対して、

・ない

・少しある

・一番高いか不安

・安いかもわからないか不安

この3つは、ほぼ同じ意味です。よく考えてみましょう。査定価格に不安ではない状態とは、ほぼないと思いませんか。先ほど『ない』を答える人のように、どういう査定であつても、自分でしっかり意見を言うから大丈夫、という『不安のない』人であれば、ここは選ばないのです。核心部分なので、しっかり聞いてください。この最終項目こそ、自分の意見をはっきり言わないで、他店に行ってしまう人なのかどうかを、あぶり出す重要な項目なのです。つまり、『即決』できるかどうかの分岐点を図る項目なのです。

記者「もう一度言う、この質問の答えで、それを判断するのは、あえて意味のないこの3項目を選ばせて、それに対する質問で即決できるかどうかを判断する、という事ですか?」

石沢M「はい、自分が損をする可能性があれば、ほとんどの人が契約しません。ほとんどの人というのは、全員ではないという事です」

記者「『損をしない?』」

石沢M「はい、自分が損をする可能性があれば、ほとんどの人が契約しません。ほとんどの人というのは、全員ではないという事です」

記者「『損をしない?』」

石沢M「はい、自分が損をする可能性があれば、ほとんどの人が契約しません。ほとんどの人というのは、全員ではないという事です」

記者「『損をしない?』」

石沢M「はい、自分が損をする可能性があれば、ほとんどの人が契約しません。ほとんどの人というのは、全員ではないという事です」

記者「『損をしない?』」

石沢M「はい、自分が損をする可能性があれば、ほとんどの人が契約しません。ほとんどの人というのは、全員ではないという事です」

記者「『損をしない?』」

石沢M「はい、自分が損をする可能性があれば、ほとんどの人が契約しません。ほとんどの人というのは、全員ではないという事です」

記者「『損をしない?』」

石沢M「はい、自分が損をする可能性があれば、ほとんどの人が契約しません。ほとんどの人というのは、全員ではないという事です」

記者「『損をしない?』」

石沢M「はい、自分が損をする可能性があれば、ほとんどの人が契約しません。ほとんどの人というのは、全員ではないという事です」

記者「『損をしない?』」

石沢M「はい、自分が損をする可能性があれば、ほとんどの人が契約しません。ほとんどの人というのは、全員ではないという事です」

記者「『損をしない?』」

石沢M「はい、自分が損をする可能性があれば、ほとんどの人が契約しません。ほとんどの人というのは、全員ではないという事です」

記者「『損をしない?』」

石沢M「はい、自分が損をする可能性があれば、ほとんどの人が契約しません。ほとんどの人というのは、全員ではないという事です」

記者「『損をしない?』」

石沢M「はい、自分が損をする可能性があれば、ほとんどの人が契約しません。ほとんどの人というのは、全員ではないという事です」

記者「『損をしない?』」

石沢M「はい、自分が損をする可能性があれば、ほとんどの人が契約しません。ほとんどの人というのは、全員ではないという事です」

《答えによるお客様のパターンとその対処方法》

・一番高いか不安

・安いかもわからないか不安

記者「んー、難しいですね。なんとなく、わかる

記者「んー、難しいですね。なんとなく、わかる

記者「んー、難しいですね。なんとなく、わかる

記者「んー、難しいですね。なんとなく、わかる

記者「んー、難しいですね。なんとなく、わかる

記者「んー、難しいですね。なんとなく、わかる

記者「んー、難しいですね。なんとなく、わかる

記者「んー、難しいですね。なんとなく、わかる

記者「んー、難しいですね。なんとなく、わかる

TOZAI macro transportation

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

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

札幌支店 札幌市清田区平岡3条3-30-7 MESSEビル2F
TEL: 011-887-1031 (代)

仙台支店 仙台市宮城野区中野5-5-26
TEL: 022-387-1920 (代)

北関東営業所 群馬県伊勢崎市三和町1495-1
TEL: 0270-27-5005 (代)

名古屋支店 名古屋市中村区太閤1-20-13 秀幸ビル301号
TEL: 052-451-1031 (代)

大阪支店 大阪市住之江区新北島1-2-1 オスカードリーム4F
TEL: 06-6685-1031 (代)

福岡支店 福岡市東区香椎照葉3-2-1 シーマークビル2F-B
TEL: 092-674-1031 (代)

宮崎営業所 宮崎市広島2-5-16 興亜宮崎ビル2F
TEL: 0985-35-2948 (代)

沖縄支店 那覇市銘苅3-22-33 R8ビル302号
TEL: 098-869-1031 (代)

整備だけでは正直厳しい…
仕入れルートがほぼない…

そんな不安を一発解消!

車両販売システム

整備から車販まで総合管理
顧客管理・車両管理・伝票作成・入金管理・請求書印刷
見積作成・契約書作成・仕入参照・在庫参照

企画・開発・販売
日本カーネット株式会社
カーショップをシステムと情報で応援
北海道、東北、関東、中部、関西、四国、中国、九州、沖縄

コストパフォーマンス抜群!!
(税別) **月々5,000円~**
1台プラン ※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

車販に必要な不可欠! サービス多数!!
新車をもっと安く簡単仕入!!
新車仕入サービス
簡単に多くのチャンネルへ一括登録!!
共有在庫サービス
一瞬で目を引き記憶に残る!!
プライスボード作成
最新情報をしっかりキャッチ!!
業界情報サービス

▼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

お問い合わせフォーム

AS ワンプラ
エーエス・ワンプラ

もはや 出品するのは
あたりまえ!!

けっこう売れるのに出品料は
0円

在庫回転率アップ! × 販売コストダウン!!

ワンプラ
いいよ!!

売れます。

出品は簡単です。

さあ始めよう!!

polkadot.xiangtao/PIXTA



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



最強店舗の中古車買取術

・ご家族がお車の乗り換えに反対するかもしれない不安はございますか?
・当店は信用できるのか不安
・次の車は●●でいいのか「不安」はありますか?
・支払いに関して「不安」がありますか?
・本当に乗り換えて良いのか不安がありますか?
・他店で査定の約束をしていますか?
・このお車をご家族やご友人が、個人売買で欲しいと言われて、迷っていませんか
・当店の査定金額に関して、不安がありますか

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!

い。買取商談で買えない、つまり、買い逃しになる人と考えてみると、よくわかると思います。この質問の答えを知らないことがほとんどなのです。一つひとつ質問の意味をおさらいしていきます。

・ご家族がお車の乗り換えに反対するかもしれない不安はございますか?
これは、乗り換えに關する確実性を質問する項目です。乗り換えを漠然と考えているだけなのかをしっかりとあぶり出していくための項目です。

・支払いに関して「不安」がありますか?
乗り換えたいが、調べてみたら「予算がまったく合わない」というお客様を見つけるための項目です。また、この「不安」を取り除けた場合に、即決につながる事になります。

・本当に乗り換えて良いのか不安がありますか?
これは、お客様の優柔不断さのレベルを計る質問です。優柔不断なお客にまともな商談は無駄です。ベテランに代わってもらいましょう(笑)。

・他店で査定の約束をしていますか?
お客様の「逃げ」を防止する項目です。最初に聞いてしまう事で、クローキングでの「逃げ」の言い訳にさせないための項目です。即決するためには、ここでの「逃げ」を先回りして、取り除いておきましょう。

・このお車をご家族やご友人が、個人売買で欲しいと言われて、迷っていませんか
これも「逃げ」のもう一つのパターンですね。友人に欲しいと言われ

ているので、いまは決められない……。聞き飽きてないですか?(笑)。最初に聞いてしまえば、「逃げ」の言い訳には使えません。

・当店の査定金額に関して、不安がありますか
そしてこの項目です。今までの項目で、お客様の素直さと乗り換えの現実味を計り、言い訳をできない状態にして、即決を探っていくのです。

ここでの「不安」は、無い方がおかしいとお伝えしました。そして、その「不安」は唯一、「安い事」になります。他店よりも安い査定額が不安という事です。それ以外に考えられないですよ。逆に、この「不安」が取り除かれた場合は、

契約になるしかないので。ただし、先ほどの項目で、不確実要素が排除できている場合ですが、身内に反対されないか、予算があっているかなどの項目以外に関しては、この「不安」と同じ要素だと思いませんか? 他店に行きたいとか、約束があるか、とか。そうです、すべて「安く買われる不安」、つまり損をしたくないという事がお客様の心理の中心なのです。

聞きだす技術は、若手は弱いですが、それをこの最強フォーマットで先回りして聞いてしまえば、買える商談ができるようになるわけです。

記者「なるほど。先ほど、最後の項目は何を選んだかよりも、営業マンの質問が大切、という話がありましたか……」

石沢M「はい、このトピックの総括として、最強の営業マンのトークをご紹介します、終了します」

記者「お願いします!」

石沢M「少し不安(3つのどれでも同じ)を選ばれてますけれど、これは判ります。」「

いかがだったでしょうか。若手営業マンが、聞き出し忘れていた項目を先に聞き出し、商談形を変えていく。そんなに簡単にできることではないだろう。しかし、それらを聞き出せないために、失敗してしまっているのがほとんどだとすれば、この最強フォーマットを使う事で、若手営業マンも気づきを得て、成長していくのではないだろうか。

理解する前に、まずはこのフォーマットを使用する事を実行して欲しいと思う。そして、このトピックを読み返す事を繰り返すうちに、即決力が身に付いている事だろう。

「、ご安心ください。ね」こんな感じです。査定価格が高いことの証明に関しては、今後お伝えしていきたいと思

「、ご安心ください。ね」こんな感じです。査定価格が高いことの証明に関しては、今後お伝えしていきたいと思

「、ご安心ください。ね」こんな感じです。査定価格が高いことの証明に関しては、今後お伝えしていきたいと思

<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



消費税増税×コロナウイルス

消費者マインドの冷え込みが続く

新型コロナウイルスの感染拡大に関するニュースが毎日のように報道され、自動車や、その部品の生産工場の操業停止の影響で、完成車製造の遅れなどが出ている。新型コロナウイルスの感染力や症状などはさておき、我々にとって無視できないのは、消費者マインドの冷え込みによる、消費意欲の低下だ。

消費税増税によってすでに冷え込んでいる消費意欲が、新型コロナウイルスの追撃によって、さらに冷え込む可能性があることも見据えて、今号の内容を皆様にお届けしたい。

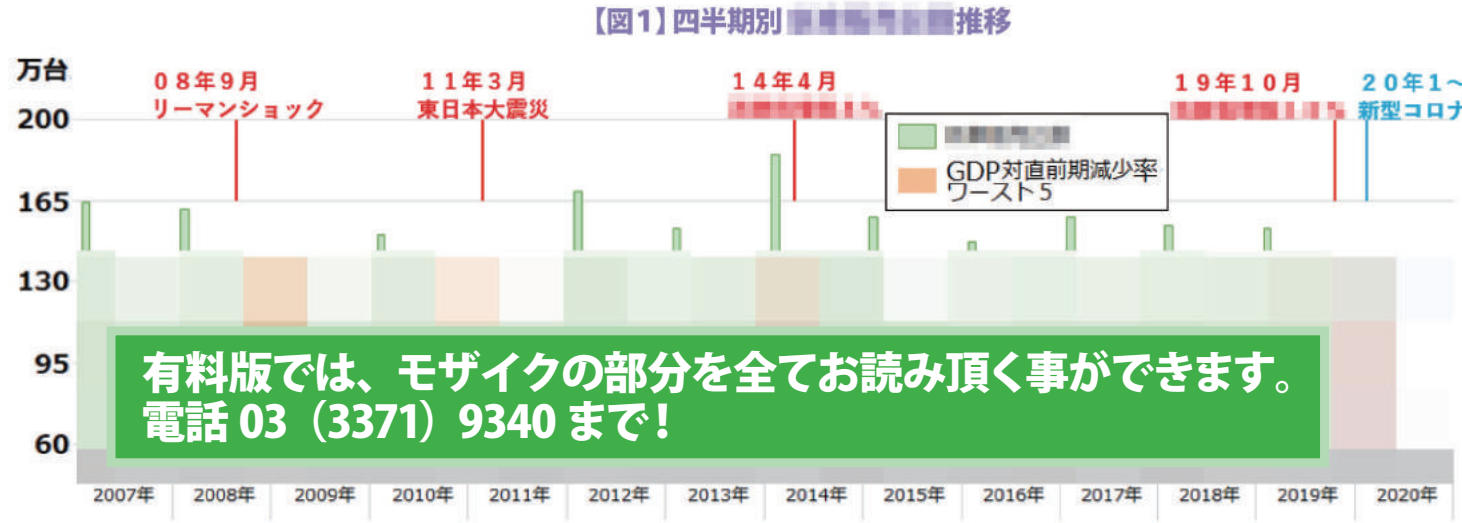
消費意欲の低下が顕著だ(紫色の棒グラフ)。GDPの減少は、高額消費材である自動車の、影響を与えることがわかる。そして、シンクタンクからの情報や意見としては、新型コロナウイルスの感染拡大によって、今期(20年1～3月期)も

新型コロナウイルスの感染拡大によって、完成車製造の遅れなどが出ている。新型コロナウイルスの感染力や症状などはさておき、我々にとって無視できないのは、消費者マインドの冷え込みによる、消費意欲の低下だ。

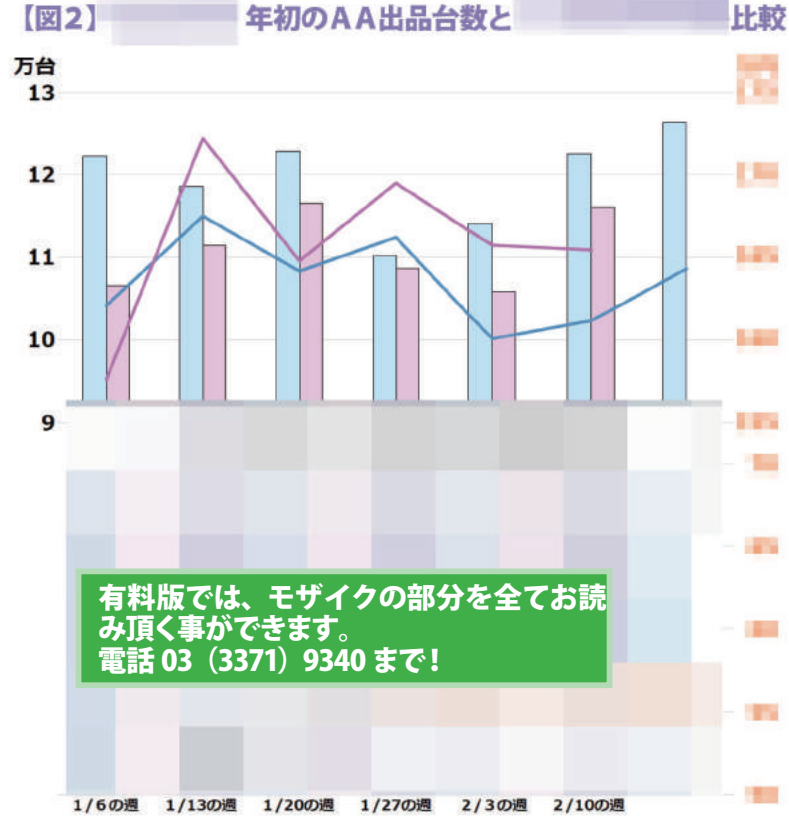
消費意欲の低下が顕著だ(紫色の棒グラフ)。GDPの減少は、高額消費材である自動車の、影響を与えることがわかる。そして、シンクタンクからの情報や意見としては、新型コロナウイルスの感染拡大によって、今期(20年1～3月期)も

消費意欲の低下が顕著だ(紫色の棒グラフ)。GDPの減少は、高額消費材である自動車の、影響を与えることがわかる。そして、シンクタンクからの情報や意見としては、新型コロナウイルスの感染拡大によって、今期(20年1～3月期)も

消費意欲の低下が顕著だ(紫色の棒グラフ)。GDPの減少は、高額消費材である自動車の、影響を与えることがわかる。そして、シンクタンクからの情報や意見としては、新型コロナウイルスの感染拡大によって、今期(20年1～3月期)も



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!

前号の「必殺相場人」では、前号の「必殺相場人」でお伝えしていたが、この時にはまだ新型コロナウイルスの情報は少なく、報は加味していただけた。1～3月といえば、年間でも最もAAへの出品が多い時期だが、ここで

GDP増減率 ワースト5 (07～19年)

①	09年1～3月期	17.7%減	リーマンショックの影響
②	08年11～12月期	9.4%減	リーマンショックの影響
③	14年4～6月期	7.4%減	消費税増税の影響
④	19年10～12月期	6.3%減	景気後退の影響
⑤	11年1～3月期	5.5%減	東日本大震災の影響

より少なくなっているはずだ。【図2】を見て欲しい。ピンク色のグラフは、今年初め(1月第2～7週/2月15日まで)の、出品台数と、前号の出品台数を比較したものだ。今年(20年1～3月期)は、昨年(19年10～12月期)より出品台数は少なく、ラフから一目瞭然で、GDP増減率の推移が表れている。今四半期の数値こそまだ出ていないものの、の通りだ。新型コロナウイルス問題が長期化し、繰り返されれば、も先延ばしになるだろう。さらに、オリンピック後のも考えると、年内は

for you

Excellence

for you

大好評!! 過去1年以上オークション出品歴のない車両が多数出品! 2つのEX、魅力の成約率!!

売切りEX & トレタマEX

株式会社JU岐阜羽島オートオークション 〒501-6330 岐阜県羽島市堀津町221番地
tel 058-398-5100(代) fax 058-398-5109 <http://www.i-gforce.co.jp>