

無料版

4月号

ユーストカー NEWS

毎月1日発行

第84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

こんな時だからこそ 調査してみた



冠水車流通

中古車流通の現場では何が?

昨年9月、10月に発生した台風15号や19号などによって、日本の各地で大雨による冠水被害が発生。甚大な被害が出たことは記憶に新しい。それから半年近くが経過した訳だが、未だにオークション会場では冠水車が出品されている。

現状車コーナーに区分されたダメージの大きい車は別として、評価1点のコーナーでは綺麗に仕上げられているケースが目立つ。これらの車両は、出品店が自ら申告した冠水車である。

冠水車の流通というのは、案外と息が長い。ここ数年、台風被害が毎年のように発生していることもあり、新型コロナウイルス騒動で忘れがちな今だからこそ、改めて冠水車流通の現場に迫ってみた。

《2面へつづく》

最強店の買取り術「労いトーク」を習得せよ!

人気モデル「解体新書」カローラスポーツ

(210系)

《5面》

《22、23面》

アイオークはスマホでOK!

パソコン&タブレットもOK!



会場でも、外出先でも、気になったその時に

クルマの検索と入札だけでなく リアルロボもスマホでOK!

※リアルロボとは、アイオークリアルのボス押しをロボットが代行してくれる新しい落札機能です。



株式会社 アイオーク

〒102-0075 東京都千代田区三番町8-1
FAX.03-3512-6110 E-MAIL.info@iauc.co.jp
TEL.03-3512-6123

入会資料請求もスマホでOK!

www.iauc.co.jp

アイオーク 検索





冠水車は、自己申告をして出品

「一面からのつじき」
冠水車で3ケタの利益もただし、すべて自己申告
 まずは、ここ最近の自然災害で被害を受けた車が、実際にどれくらい規模なのか調べてみた。日本損害保険協会が発表している資料によると、2017年から毎年、複数回の大きな災害が発生。なかでも、18年に徳島県に上陸した台風21号による被害は甚大で、計11万3915台に対して車両保険が支払われている。
 また、昨年9月と10月に起こった2つの災害をみてみると、台数こそ21号より少ないものの、台当たりの支払い金額が飛びぬけて高い。つまり、全損扱いの車や高年式車、高額車の被害が多かったのではないかと推察される。
 こうした被害車の多くが、オークションに出品

冠水車(評価1点)の落札実績※今年2~3月

一般相場	落札価格	車名	グレード	年式	型式	色	距離	開催月
1,781,000	1,781,000	ステップワゴンスパダ	スパダ・クールナビ・リットアドバンSPヘータ	2016	RP3	如	15	2月
2,095,000	2,095,000	ジェイドハイブリッド	ハイブリッドRS・ホンダセンシング	2019	FR4	P初付	0	2月
2,612,000	2,612,000	ステップワゴンスパダ	スパダ・クールナビ・リット・ホンダセンシング	2019	RP3	如	2	2月
2,329,000	2,329,000	エクストレムハイブリッド	20Xi	2018	HNT32	P初付	25	2月
2,303,000	2,303,000	CX-5	XD_Lパッケージ	2018	KF2P	P初付	10	2月
1,680,000	1,680,000	C-HR	S-T_LEDパッケージ	2019	NGX50	P初付	17	2月
1,212,000	1,212,000	ステップワゴン	G・ホンダセンシング	2017	RP1	Lグリーン	31	2月
1,442,000	1,442,000	クロスビー	ハイブリッドMX	2019	MN71S	如	2	2月
1,564,000	1,564,000					如	16	2月
2,324,000	2,324,000					チャ	3	2月
1,560,000	1,560,000					P初付	1	2月
1,275,000	1,275,000					如	29	2月
3,027,000	3,027,000					P初付	5	2月
1,386,000	1,386,000					ホンジ	1	2月
1,430,000	1,430,000					ア	2	2月
1,837,000	1,837,000					如	29	2月
1,876,000	1,876,000					P初付	14	2月
1,951,000	1,951,000					如	21	2月
3,111,000	3,111,000					如	17	2月
6,878,000	6,878,000					P初付	46	2月
1,976,000	1,976,000					P初付	24	2月
1,961,000	1,961,000					如	9	2月
1,683,000	1,683,000					P初付	28	2月
2,925,000	2,925,000					P初付	7	2月
1,648,000	1,648,000					P初付	80	2月
1,469,000	1,469,000					如	0	2月
2,379,000	2,379,000					如	0	2月
1,847,000	1,847,000					P初付	13	2月
1,997,000	1,997,000					如	23	2月
2,881,000	2,881,000					如	122	3月
1,265,000	1,265,000					如	19	3月
1,904,000	1,904,000					ア	18	3月
1,561,000	1,561,000					グレー	4	3月
1,413,000	1,413,000					Wレッド	0	3月
1,821,000	1,821,000					ミドリ	4	3月
2,234,000	2,234,000					如	17	3月
2,528,000	2,528,000					如	4	3月
1,707,000	1,707,000					シルバー	0	3月
1,856,000	1,856,000					コ	6	3月

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。
 お申込みは 電話03 (3371) 9340まで!



されてきたのだが、現在はどのようだろうか。実際に、何十台もの冠水車を出品している小売店に話を聞くことができた。
 「昨年に被害を受けた車が今でも買取りで入ってきます。価値の低い車は現状のまま解体やオークションで処分しますが、グレन्दヤやレクサスといった高級車は利幅も大きいので、徹底的に仕上げていると、冠水車の仕上げ方を聞いてみると、かなりの労力をかけていることが分かった。
 「ここまで話を聞いて、率直に『どれくらい儲かるのか?』と思ったのではないだろうか。冠水車として低価格で買取つて、1カ月も掛けて徹底的に仕上げているのだ。すると、相手もこちらの気配に気付いたようでは話が続けられた。
 「グレन्दヤやレクサスL「クレーム? 当社もちらん、すべて『冠水歴あり』と自己申告していますので(笑)」と。

スマホがオークション会場
TAAとCAAのスマホアプリ

TCアプリ新登場

4月6日よりSTART!

スマホ版TC-webΣが「アプリ」になってリニューアル!

利用料
0円

主な機能

下見・相場検索

Webリアル

自社取引管理

etc.

TC-webΣ
 会員様
 先行スタート

6月より プッシュ通知* 機能追加 ※プッシュ通知とは...セリの開始/結果イベント情報をタイムリーにお知らせします。

TC-webΣ未入会の会員様に向けて「**自社取引管理**」など一部機能を無料でお使いいただけるサービスを開始予定

TAA トヨタ・オート・オークション

北海道会場 0123-28-8700 東北会場 024-963-0388 関東会場 043-246-5211 横浜会場 045-628-6000
 中部会場 059-366-2810 近畿会場 072-826-3486 兵庫会場 0798-44-3201 広島会場 082-437-2600
 四国会場 0875-56-2400 九州会場 0942-41-2266 南九州会場 0995-54-1511

シグマネットワークス

〒103-0025 東京都中央区日本橋茅場町3-9-10 茅場町プロードスクエア8階
 TEL 03-6757-7800 FAX 03-6757-7801

TC-webΣ <https://taacaa.jp/>

冠水虚偽には厳しい罰則 諸経費全額に謝罪金も

全国のAA会場で見られた冠水車は、出品票に出品店が自ら手書きで「冠水歴あり」と明記している場合がほとんどだった。前出の社長も「冠水のダメージが極端に軽い車だと、買取り車のコーナリーに入ってしまうことがある。その際にも冠水歴あり」と申告して「います」と話していた。

確かに、冠水車はオークション規約で申告が義務付けられている。もし申告せず、冠水車と分らないまま落札されて、その後判明した場合に厳しいペナルティが待っている。

参考までに、多くのAA会場ではクレーム期間として3〜6カ月間を設け、ペナルティ代と、売買取に掛かった諸経費全額が出品店の負担。あるいは、バイヤーの落札料、陸送費、加修費用に加え、謝罪金を請求する場合もある、と明記している会場も。

この社長は、こうしたAA規約や良心の呵責を抜きにした場合、と前置きして「仮に検査員やバイヤーをだまして儲かったとしても、後でクレームが来ることを考えると合わないでしょう。金銭的な理由だけでなく、会場にもマークされ、商売がやりづらくなりますから」と話す。また、別の小売店は「今

の時期(台風被害から約半年)まで経つと、車内をのちこちにサビが出てしまっているでしょう。それを綺麗に仕上げたとしても、冠水車とすぐに分かってしまいますから。色々と面倒だと思えますよ」と、物理的にも難しい面を挙げていた。

落札価格の左隣には、参考値として、その車の冠水ではない一般的なAA相場を記した。これらを見ると、冠水車とはいえ、かなりの高値で買われていることが分かるだろう。

例えば、19年式のタントカスタムRSは、

ではなぜ、大変な労力を掛けてでも冠水車を仕上げるのかというと、綺麗にすれば、想像以上に高額な応札が入るケースもあるからだ。右ページの表を参照して欲しい。今年2月、3



左上から右回り>シガーソケットの中に錆が。フロアマットをめくると土が残る。トランクのヒンジにも錆。ドアスピーカーの下部に冠水した跡

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。お申込みは 電話03 (3371) 9340まで!

ただし、冠水車に乗るといふことは、どういふことなのか。別の輸出業者は「何でもならないように使えてい

る。重度の故障がいつ……小売店は「手を出さない」仕上げられた冠水車はどこに行くのだろうか。

冠水車の修理入庫、新車ディーラーの対応は?

ある新車ディーラーの営業マンに、冠水車の修理入庫があった際の対処を聞いてみた。「電源ケーブルの配線などが水に浸かっていると、ショートさせる可能性があるためイグニッションをオンにすることすら控えます。メインヒューズが飛んでしまったりもするようなので、また、車内が水に浸かった場

合、後で臭いがひどくなります。さらに、シート下に電気関係があったり、エアコンの吹き出し口があったりするので、フロアカーペットが浸かってしまうレベルだと、保険のアジャスターを呼んでほぼ全損扱いにしてもらいます。エンジンルームにおいては、構造が違うため一概には言えませんが、

でも、エンジンを掛けるに突然、エアバッグが開いた車がありました」という。冠水の影響で電気系統に異常を来していたのだろう。さらに、ある整備事業者は「冠水車は、ミツシヨントブレーキに不具合が出ることは多いんです。またハイブリッド車の場合、失火したなんて話もよく耳にします」と、冠水車特有の症状を説明する。一見、普通の車と変わ

らなくても、こうした重度のトラブルがいつ起きるか分からないのが冠水車だ。それを知っているからこそ、小売業者は今回の取材で「まず、冠水車には手を出さない」と口を揃えていた。それも当然のことだろう。冠水車を、そうとは知らずに乗っているユーザーがどこかにいる。自動車関連事業に従事する者としては、そのことだけでも忘れられない頂きたい。

創立31周年大記念AA KCAA福岡 31TH ANNIVERSARY 2020年 4月23日(木) セレモニー AM 9:45 セリスタート AM10:00 2020年4月30日 創立31周年大記念AA パート②

4月15日 KCAA 南九州 新年度 お客様感謝大記念AA 4月30日 KCAA 福岡 創立31周年大記念AA パート② 4月17日 KCAA 山口 新年度 お客様感謝大記念AA 4月8日 KCAA 京都 春の大感謝記念AA 共有在庫 始動! 365Days 無料お試し トライアルキャンペーン 実施中 四輪牧場 ゴールド会員 募集中!! https://www.yonboku.com https://www.kcaa.co.jp



カーベル流『最強店長に成るために』

Round 6

①お金を掛けずに出来る『16の集客術』

ナンバー2(=店長)にとって、店舗の『集客』は常に頭を悩ます課題だと思います。この集客について、店長が率先してアイデアを出せるようになると、スタッフの見る目も違ってきます。そこで今回は、カーベル流『16の集客術』を紹介しましょう。しかも、すべてお金を掛けずに今日から出来る方法です。

- ① 紹介依頼
「紹介してくれるお客様」と「紹介頂いたお客様」の両方にプレゼントを渡す
- ② 社内紹介イベント
社員がお客様を何人紹介できるかを競わせ表彰する
- ③ 同業他業態との積極的交流
自社が国産車中心であれば、輸入車の経営者などと仲良くしておく
販売がメインであれば、複数の販売業者と仲良くしておく

有料版では、モザイクの部分をお読み頂く事ができます。
お申込みは 電話03 (3371) 9340まで!

②社員が考える全員参加の社内イベント

上記の集客術に取り組んで成果を出していくためには、社員の結束も大切になってくるでしょう。カーベルでは、社員が考え、全員が参加するイベントを数多く実施しています。これは前々号(本紙2月号)でもお話しした『空気創り』にも通じることですが、社内の雰囲気明るくし、風通しを良くすることで、同じ目標に向かっていけるようになるのです。実際の具体例を紹介しましょう。

ありがとうカード

スタッフ同志で「ありがとう」の感謝の気持ちを伝えるカード。1番ありがとうカードをもらった人や出した人を表彰
例：カーベルは年3回表彰



スタッフ企画のイベント実施

例) **社長は予算をプレゼントするだけ**

VIP賞

スタッフ同志で今月1番頑張ったと思われるチームや個人を**匿名投票し**、毎月表彰する



③今回のまとめ

来店客がなければ、店舗の売上も利益も伸びません。また、社内が結束していなければ、せっかく集客が増えても十分な成果が出せません。ここに挙げたのはホンの一例ですが、何か一つでも感じるもの

があれば早速、取り組んでみて欲しいと思います。さて、次号では『お客様第一!』と言う前に、これだけは押さえておきたい「コキヤクスタートチェック」と、「一石六鳥! お客様の声」を取り上げます。



まだクルマだけ
売っているんですか?
これからは**コレCARラ**で
カーライフを売る!!

資料請求⇒ TEL : 03-6803-5485

月々 **3,980** 円~

車代 諸費用
税金 車検
メンテ 安心

コレCARラ
コミコミ定額払い専門店

全部コミコミで
中古車に乗れる!!

第77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』39

トヨタ・カロラスポーツ

レポート 株式会社 ジャッジメント



比較的、ハイペースで修復歴車が発生



画像② 同じプラットフォームのC-HR



画像① 4つのポイントを確認することが重要

今回は、トヨタ・カロラスポーツ(210系)を紹介します。オリスの後継モデルとして2018年にデビューした同車は、トヨタの次世代型プラットフォーム『TNGA(トヨタニューグローバルアーキテクチャー)』を採用。スタイリッシュなデザインで、街中で見かける機会も増えてきましたが、同時に修復歴のある車両も増えてきています。デビューしてから間もない

モデルとは言え、油断はできません。

プラットフォームはあのモデルと共有

当モデルに採用されているプラットフォームは、『GA-NCプラットフォーム』。以前、こちらでも紹介したC-HRや現行型プリウス(50系)と共有しています。

C-HRのエンジンルーム(画像②)と並べてみると、類似する箇所がたくさんあることが分かります。

こうしたことから査定検査においては、C-HR、50系プリウスと同様の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



画像③ フロントインサイドパネル先端部



画像④ 取付ボルトの状態を確認

そして油断できないのが「サイドメンバー先端部」です。部位の先端には、衝撃を吸収するクラッシュボックスが取り付けられ

事故衝突時にフェンダーから入力された衝撃エネルギーは、まずこちらのステータを経由して、フロントインサイドパネルへと波及していきま

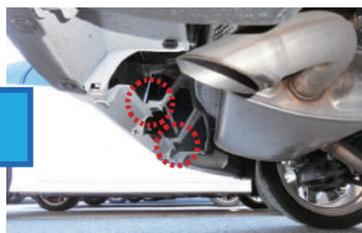
取付ボルトは新車時から塗装されているので、脱着した痕跡がないか?

クラッシュボックスとの接合面に不自然な隙間が生じていないか? など必ず確認するよう

リヤエリアのチェックはバンパー下側から



画像⑥ ナンバープレートを取り付けるブラケット



画像⑤ 比較的みやすいリヤエリア

き込んでみると、リヤエンドパネルから下方へと伸びる「バンパーステー」が視界に入ります(左の画像⑤赤丸部)。このバンパーステーが歪んでいないか、を確認するのはもちろんのこと、さらに奥には、ナン

知っておきたい インスペクション・データ

◆修復歴遭遇率(弊社検査実績) 9%
デビューしてから2年に満たないですが、比較的ハイペースで修復歴車が発生しています。とくにフロントエリアに集中しておりますので、エンジンルーム内の確認は慎重にお願いします。

- 内訳
フロントエリア 80%
リヤエリア 10%
その他のエリア 10%

- ◆車台番号刻印位置
→センターフロアパネル運転席付近に打刻
- ◆色ナンバー表記位置
→左センターピラーに表記
- ◆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

新シリーズのお知らせ

弊社のYouTubeチャンネルにて『ジャッジメントからの挑戦状! シリーズ』が公開されました。査定検査の知識がクイズ形式で学べる動画です。社員教育のツール、ご自身の腕試しにご活用下さい。



ジャッジメントからの挑戦状! はこちらからアクセスできます



トヨタ・カロラスポーツ(210系)のYouTube動画はこちら

勝手に格付け! 査定難易度

同じプラットフォームを採用しているC-HRや現行型プリウスに比べると、リヤエリアの確認が容易です。



TOZAI Marine transportation of the car

大切なお車運びます!! <http://www.touzaiun.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 オスカードルーム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)

お客様からの需要が **急上昇中!!**

抗菌・消臭 光 カーケアコート

抗菌・抗ウイルス ~冬特有のウイルス対策~

数量限定 対策アイテム販売中!!

ノロフリー ~抗菌・抗ウイルス対策~

ルームケアコート

販売元 **日本カーネット株式会社**
〒100-0001 東京都千代田区鍛冶町1丁目8番3号 神田9ビル3階

▼お気軽にお問合せ下さい▼
お問合せ HP: www.j-carnet.co.jp
ご注文 TEL: 03-5256-7877

CAA 中部会場
Challenge Advance Assist

フェア Spring Fair

スプリング

4/8 水
AM 10:00 START

北海道編

出品または落札1台以上で
ご当地お菓子を
1つプレゼント



きのとや
札幌農学校バタークッキー 12枚入り



石屋製菓
白い恋人 9枚入り



ロイズ
ポテトチップチョコレート

4/15 水
AM 10:00 START

沖縄編

出品または落札1台以上で
ご当地お菓子を
1つプレゼント



御菓子御殿
紅いもタルト 6個入り



南風堂
雪塩ちんすこう 24個入り



ロイズ
石垣島ポテトチップチョコレート

※諸般の事情によりイベント内容の変更や中止とさせていただきます。 ※賞品は、AA当日のお渡しとなります。 ※イラストはイメージです。

4/8(水)・15(水) 不在申込手数料無料



CAA 株式会社 シーイーイー 中部会場
Challenge Advance Assist 〒473-0907 愛知県豊田市竜神町東名32番地

毎週水曜日開催 CAA HP <http://www.caanet.jp/>
START AM10:00 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

社員が輝き、能力を発揮できる会社へと改革

(株)カーロード山陰 (鳥取県米子市)



木村幸社長



お客様との対話を通じて、個々のニーズに合わせた提案ができるお店だ



指定工場を完備。車検・点検で預かった車は内外装を綺麗にして返すことを徹底



新設した第二展示場。バックヤードを含めると同社の総在庫数は100台規模に及ぶ



木村社長にとって社員は「ウチの会社を動かしてくれている人たち」という

木村幸社長自身が定めた65歳の定年まで、あと3年半。カーロード山陰はいま、社内改革が進んでいる。めざすものは誰もが長年、安心して勤められ、個々の社員が能力を発揮できる会社づくり。そうした姿が着々と具現化している。

鳥取県米子市のカーロード山陰は平成10年、木村社長が40歳の時に立ち上げた会社だ。同社の概要は、指定工場を完備した約400坪の店舗のほか、近くの300坪にアウトレットコーナーを新設。合計の展示台数は約50台で、月販台数は平均25台規模で推移している。

日曜定休と6時間店に

北海道出身の木村社長が馴染みのない土地で裸一貫、築いたものである。それでも「いつまでも頼

られていては社員も成長しない」と、専務取締役の濱真一店長にバトンタッチすることを決め、その準備を進めている。そこで自身に課した任務は、受け継いだ人が力を十分に発揮できる環境づくり。「それによって個々の能力が最大限に発揮され、一つのチームになれば、100の力が150にも200にもなる。その土壌づくりをして、僕は渡してあげたいのです」と、2年半前から社内改革に着手した。その手始めが「日曜・祝日定休と午後6時閉店」への変更だ。

「この業界は人を募集してもなかなか来ないですし、入っても固定化が困難。それを解消するためにはどうするかを考えた結果のことなのです。」いまは能力の高い主婦

もたくさんいるが、労働条件で敬遠されてしまっている。それならば6時には帰れて、日曜を休みに変えてしまおう、という訳である。本来は、土曜も休みにしたかったと言うが、そこはローテーションで休めるようにしているそうだ。

「僕が伝える売上目標は無理なものではなく、頑張れば達成できる数字。それを達成すれば成功体験が得られるからです。成功体験はテンションが上がり、自分の力になる。それを皆に体験してもらいたいのです。」

「最初の1年は本当に大赤字でした。従来は夜7時、8時まで電話をしていたが、6時で業務終了です。車検予約を取っていたのから予約は取れない。加えて、社員が先頭に立つといつても、上手く仕事が取れず、人任せだった。そんな具合でしたから。」

「会社はしょせん一つの形であって、形あるものはいつか崩れる。僕の中で大切なのは、会社ではなくて『人』ですよ。今まで築き上げたお客様との接点、仲はそんな簡単に壊してはいけない。お客様も社員も『人』であり、最後はそこだと思えるのです。」

「お客様の情報をきちんと言葉で目に入ってきたが、あれは女子社員が書いたものですよ」と木村社長は嬉しそうに言う。

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。

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。

損害車輸出の今後の行方

市場縮小が避けられない中での打開策とは

レポート

NPO法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

交通事故や自然災害などで発生する損害車は、近年、環境対策として3R(リデュース、リサイクル、リユース)の気運が地球規模で広まっており、世界的に需要の高まりをみせている。そんななか、毎年、二桁伸張で成長を遂げている損害車輸出の大手、株式会社はなまる(本社大阪住之江区、岡崎和也代表)では、昨年8月にマレー



穂積社長(右)とハナマルオートトレーディング代表

シアに現地法人ハナマルオートトレーディング(本社クアランプール、趙崇宏代表)を設立。また、年明け早々には損害車オークションサイトを大幅にリニューアルを敢行するなど、積極的な展開を図っている。今回のこの展開の意図するものと、損害車輸出の現状と今後の行方について、穂積文彦社長に話を聞いた。

事故による損害車は減少市場縮小は避けられず

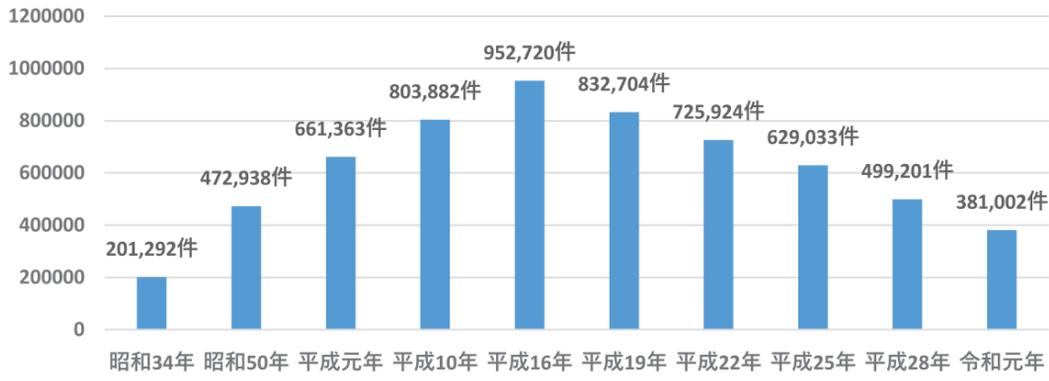
日本の損害車は海外からの需要が高く、このところ中古車、中古部品に次いで、大きな輸出マーケットとして成長してきた。

しかしながら、発生量の大きな指標となる交通事故件数(別表参照)をみると、ピーク時の平成16年に95万2720件だった件数が、昨年には38万1002件と、15年で実に6割以上も減少。今後もこの傾向は止まらず、マーケットの縮小は避けられない状況にある。

こうした交通事故による損害車の発生が減少していくなか、一方では気候変動による自然災害の多発で損害車が増大している面もあり、外野からは極めて難しい市場と思われる。当事者である穂積社長はどう見ているのか、まずは聞いてみた。

「この事故件数の推移は、より安全性の高い車が市場に投入されてきたこと、CASEにみられるよ

交通事故件数の推移



出典:警察庁 道路の交通に関する統計

な自動運転やITとのコネクテッド、さらにこれにAIや5Gが車に導入されれば、交通事故の発生件数は、今後も減少していくだろう。この安全

社会の実現は、一個人としては大変喜ばしいことだとは思いますが、一方、このマーケットに身を置くものとしては、確実に市場が縮小していくことで

あり、深刻に捉えている」と語った。

「自然災害の損害車は「メリットにならない」

逆に、最近では自然災害によって損害車が大量発生している。

例えば、一昨年9月の台風21号だけでも、11万3915台(日本損害保険協会のデータ)も被災している。このような損害車の発生は、言い方は失礼だが、穴埋めにはならないのかと率直に聞いてみた。

「数字だけを捉えれば、確かに穴埋めになるかもしれない。ただ、これはあくまでも復興事業であって、ビジネスの側面からみたら、ほとんどメリットにはならない」と語る。

これはどういうことを指しているのかと尋ねると、被災した車両は環境的に、がれきの山の中にあったり、泥の中に埋まっていたり、また冠水してしまったりするので、これを引き上げる作業は相当な労力で、交通事故の比ではない。

また被災者は一刻でも早く、引き上げと処理を望んでいるので、時間的な猶予もない。さらに引き上げた後でも、洗浄作業などの手間がかかる。

これらの問題に対処するには人海戦術しかないが、とても既存のスタッフだけでは賄えない。大量の臨時雇用をせざるを得ない。

「ひとつの要因としては、当社は販路として、国内再販と国内輸出業者へ



大阪府堺市庁舎(さきしまコスモタワー)の40階にある本社オフィス

得ず、また臨時ヤードも確保しなければならぬので、結果として膨大なコスト負担となってしまうようだ。

一方、出口となると市場に大量に供給されてしまうので、相場は暴落してしまい、極めて厳しい市況になるといいます。それでも同氏は「行政や被災された皆様が困っている以上、我々としてはできる限り頑張るしかない」と話す。

成長は黄金比6対2対2と人材育成強化の成果

しかしながら、そういう難しい市場環境でも、同社はこれまで確実に右肩上がりの成長を遂げている。

その要因はどこにあるのか。

「ひとつの要因としては、当社は販路として、国内再販と国内輸出業者へ

の業販、そして当社自身がシッパーとなり、海外バイヤーへの直販と3つのチャネルを有しており、このバランスを良い形で保ってきたからだと思う」という。

要するに、ひとつのチャネルに偏ってしまうと、当然、他のチャネルにおける取引先との関係が希薄になってしまふ。

仮に偏ってしまったチャネルが何らかの事象が生じ、ブレーキが掛かってしまったらと、一度離れてしまった取引先を元に戻すことが難しいことを指しているように。

とくに輸出に関して言えば、規制の緩和と偏ってしまいたい時もあるが、いきなり規制強化に転じるリスクもあり、そこは冷静に対処してきたことが功を奏したという。

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

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

総合国際物流

お預かり→梱包→バンニング→通関→輸送

全てお任せください

AUTOHUB
FORWARD TOGETHER

オートハブ

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

株式会社 AUTOHUB

大阪 ☎ 0725-23-8720

名古屋 ☎ 052-950-3380

東京 ☎ 03-6228-3860

Vol.83 中古車輸出

が知りたい

ねると、国内業者が6で輸出事業者への業販が2、そして直輸出が2となり、これは同社の黄金比とも言えるのではないかと。

もう一つの要因として、人材育成を強化してきたことの結果だ」と

という。同社は創業から人材の育成には注力してきたが、それが実を結び、現在、多くの優秀なスタッフが活躍している。

例えば「この間の自然災害での損害車の対応では、急を要する正確な判断と迅速な処理が求められるが、それを見事に対応してくれた」と語る。

今後についても、現時点では供給と需要のバランスは成立しているものの、これを維持していくのが、先ほど述べたように市場は否応なしに確実に減少していくことは明らかである。いずれ抜本的な改革は求められるが、その時にも「このような多くのスタッフがいることで、具現化できると確信している」という。

AAサイト改良と海外法人設立の意図

ところで、今年に入っ

て、オークションサイトをリニューアルした。内容を見ると、翻訳機能をこれまでの英語、ロシア語に加えスペイン語、中国語が増え、またその機能もソフトではなく、自社のネイティブスタッフが行なうと発表されている。

これだけを見ると、黄金比を見直し、輸出に注力するように思えるが、実際にはどうなのか聞いてみた。

「そこだけがクローズアップされてしまうので、どうしてもそう見えたりしないかも知れないが、決してそういうことではない。国内再販の取引先をはじめ、すべての取引先に対し、車両検査を細かく設定して、希望している車両を正確かつ迅速に検索できるように改良したが、今回のリニューアルのメインである」という。

最後に、昨年8月に設立したマレーシアの現地法人について、同社の趙崇宏代表にその背景について聞いた。

「マレーシアでは、すべての損害保険会社が加盟する協会がある。そこに加盟各社の損害車を流通させるオークション機能の売却するシステムがあつて、そこへ縁あつて当社も加わることになった」とのこと。

具体的には「保険会社から依頼を受け、引き上げから売却までをフォローする。これまでは、車両の引き上げ先が保険会社の提携する修理工場に限定されていたのを、我々が解体工場や中古車販売店などへ拡げていくのがミッションとなる」と語った。

日本のはなまる社との連携については、「現地で発生した損害車を現地で処理するので、そ



車両検索が充実した入札会出品車輛ページ



リニューアルしたオークション会員専用ページ

う意味では日本との連携というのではない。しいて言えば、日本と取引実績のあるバイヤーに参加を呼び掛けることはある」とのこと。

マレーシアの展開から将来的にアジア諸国へ

この取り組みだと、日本との相乗効果はあまり期待できないが、狙いというのは、一体どこにあるのか穂積社長に尋ねた。

「同国に限らず、今のアジア諸国では以前のようには、車は動けば良かった時代から、きちんと資産価値をつけて、それを守るために保険が付与されるようになった。近年、日本とは逆に保険付き損害車が多くなってきているようだ。これは以前の日本のように、壊れたから捨てるという考えから

ら、お金に換えるといった流れができてきた。同国への展開が、将来的には他のアジア諸国に展開できないかと考えている」と締めくくった。

いずれにしても、国内における市場全体の縮小が避けられないなか、海外も含め、どのような展開を図っていくのか。今後も同社の動向に注目したい。

マレーシアでは損害車のネット入札会を定例開催

はなまるは、マレーシアのクアラランプールでネット入札会を定例開催している。

これは、現地で設立した Hanamaru Auto Trading が主催。同社は、マレーシア国内において損害車の買取り、および販売事業を展開しており、入札会はこの一環として買取った損害車を出品している。

入札会では、日本車ほか米国車、欧州車、韓国車、中国車など、多種多様なメーカーの損害車が出品されている。

参加するには、身分証や登記簿謄本などで登録すれば可能で、現地の修理工場やオートパーツ事業者が多数を占めている。

バイヤーの国籍は、香港やパキスタン、ミャンマー、ドバイ、ロシア、バルバドス、カナダ、イギリス、モンゴル、アフリカなど様々だ。(本紙19年11月号から抜粋)



マレーシアの入札会画面。昨年10月にスタートした

火曜日はJU埼玉の日

これがJU埼玉の動画サービス!

今まで見えなかったところが見えちゃいます!



ルーフのキズ凹みがよく見える!

側面・後方やステップのキズ凹みがよく見える!

乗車定員・車内・天張り汚れがわかる!



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



4月

4/7(火) 新年度スタートビックAA

4/14(火) 春まつりAA

4/21(火) 関連協スプリングリレー & JU埼玉スタートジャンボ記念AA

4/28(火) ゴールデンウィークスタートAA



出品条件 ※ご不明な点は、お問い合わせください

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

高成約 継続中!

外国人整備人材と共存共栄する時代¹⁵

ヤマヒロ株式会社(東京都新宿区)

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

2016年4月1日より、外国人技能実習生制度において「自動車整備」が職種に追加された。ヤマヒロ株式会社(本社=東京都新宿区、山口寛士社長)は、この制度をいち早く取り入れ、ベトナム人を採用したパイオニア企業だ。



ヤマヒロの技能実習生たち

技能実習生採用のパイオニア企業

日本における、認定工場は約9万2000社ある。整備振興会の自動車整備白書によれば、そのなかの約5割で整備士が不足。約1割の事業者が、すでに運営に支障が出ているという。

自動車の整備は、ユーザーの安全確保、環境に重要な役割を果たしているが、少子化や若者の車離れなどにより、自動車整備士をめざす若者が10年間で半減。

一方で、整備士の高齢化も進んでおり、平均年齢43・8歳で、約2割が55歳以上となっている。近い将来、車社会の安全、安心に直結する自動車整備を支える人材不足が、さらに顕在化することになる。

こうしたなか、16年4月1日より外国人技能実習生制度において「自動車整備」が職種に追加されることになった。自動車整備 钣金・塗装業界で、外国人技能実習生の活用が可能となったのだ。

しかしながら、当初は技能実習生の採用を行なう企業は少なかった。そんななか、ヤマヒロ株式会社は、いち早くベトナム人技能実習生(整備)の採用を決めたパイオニア企業だ。

「海外の人材と働く機会を作ることで、新しい世界に社員が飛び込める経験ができる」と感じました。社員に異文化と触れ合い、経験をさせるために、トライアルという感覚もありました。私も海外に留学した経験があり、多様性を学ぶことの大切さは知っていたためです」(山口社長)。

常に外国人活用のメリットを探す

ヤマヒロ株式会社は、顧客価値を創造する経営革新をめざす企業として、昨年に経営品質評議会より経営革新推進賞を受賞した。

このような優良企業でも、順風満帆な外国人活用ではなかった。初めての技能

実習生であるベトナム人が2名、逃げてしまったのだ。

「当時、ベトナム人に対するケアが少なかったと自覚しています。また「残業をもっとしたい」と言っていました。給料を稼ぐためでしょうが、希望通りにはならなかったのかも知れません」と話す。

このような経験を通じて、外国人活用に対する課題も見つけることができています。

「また若い彼らには、計画的な生活を教える必要があります。なぜなら、彼らは全部仕送りしてしまう。そうすると日本で生活できなくなってしまう、悪いことをするために逃げてしまう可能性もあります」と言う。

こんな経験があっても、ヤマヒロでは2回目以降も技能実習生を採用し続けている。

初めての技能実習生の面接は、なんとなく選んでいた。しかし、2回目以降は「逃げない人」というのを意識しながら選考したと言う。

「ひとつ目には野心が高くない人、欲がない人を選んでいきます。二つ目に飽きっぽい人、落ち着きがない人は採用しないようにしています」。

受け入れ時には、工場長が道具や場所に、ひらがなのシールを貼ったりして分かりやすくしていくことで、業務での不安を取り除いていった。生活面は、直属の所属長を張り付けて任せた。

技能実習生の活用に関しては「不満も不安もとくにない」という。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。山口社長は、常に新しい発見というメリットを探すようにしているように感じた。

組織活性化になるベトナム人実習生

社内における技能実習生担当の松本課長は、「整備したからオッケーではなく、安心安全なども分かるようになって欲しい。せっかく日本に来て働いているので

すから、本国に帰ってから、日本でやってきたことを活かしてもらいたい」と語る。さらに「一緒に働いてみて初めて分かることですが、ベトナム人は素直で、日本人以上に努力をします」。

彼らの学んだ技術を本国でも活用できるように教育をし、人生の夢を叶えられるようにしていくことで、日本人スタッフのモチベーション向上にもつながる。

「会社のビジョンを書き写しすると2万円円がもらえる制度があります。日本人はやりませんが、ベトナム人はすぐにやります。整備もいち早く覚えて戦力になるうとしてくれます。そういう姿を見ることで、日本人スタッフのマインドも変わってくるのです」(山口社長)。

私(著者・川崎)が関わったほとんどの自動車整備会社では、外国人の生き方や働き方、マインドを通じて、日本人スタッフの意識が変わり、何かしらの組織活性化が起こるのを見てきている。

重要なのは外国人と対等に向き合うマインド

山口社長は「人手不足を解消する目的で外国人を活用しないこと。間違いなくこれが重要です。新しい世界を見に行くために、対等に扱ったことが求められます。これは業界に限ったことではありません」という。

さらに「外国人は今後、必ず増えていきます。ヤマヒロでも、一年目以降には、現場の日本人社員が彼らのことを『戦力』と言ってくれています。しかし、最も重要なのは外国人の活用にチャレンジすることです。そうしなければ、新しい世界を見るどころか、手遅れになってしまいます」と語る。

外国人を安い労働者としてではなく、共存できる戦力として考え、新しい発見を探せるメリットと捉えることで、共に成長していくことになるのではないだろうか。

April 15 **3** ベイネット

株式化15周年

大記念オークション

4/8 SUBARU SUAA 近畿ジョイントオークション **4** ベイネット落札台数賞

オートサーブ 入札料0円(常時) / TC-webΣ 入札料0円(常時)

ご来場頂いた会員様

15周年記念品

限定200名

ご出品またはご落札頂いた全会員様

お取引台数賞

※会場またはベイネットでのお取引に限ります

ベイネット使用料無料

対象：ベイネット未契約会員様 期間：5月末まで
一部利用制限あり。詳細は弊社ホームページにてご確認ください。

ベイネットのサービス

リアル応札 下見申込+入札申込無料

落札料 11,000~13,000円

新年度スタート企画 4月から **ベイネット**

軽四キャンペーン

新車な軽自動車がいっぱい!

【出品料】
パワフル軽四ブロック 0円
軽四リフレッシュブロック 2,000円
【成約料】 12-3月 成約率 60%
共に 16,000円

株式会社バイネット TEL 06-6612-5612 詳細は、今すぐネット検索! **バイネット**

しごとの心得

初対面やかしまった訪問、お礼時はかけ紙(のし)をつける。店に用途を言い、適切なものをかけても

●マナーで気配り
初対面の相手だと好み等がわからない。そんな時は有名な老舗やブランドで、綺麗に箱詰めされた菓子折りがよい。高級感があり、わざわざ買ってきてくれたと印象を良くする。ちなみに、日持ちし個別包装で、数が入っているものだと無くなるまでに時間がかかる。その間「これ〇〇店がもってきた菓子だよ」と、つまむ度に話題になったりする。

●相手を気遣った中身
自分が賞味期限3日程や、切り分けが面倒なものをもたらしたとしたら、「早く食べなきゃ。面倒だなあ」と思わないだろうか? 自分に置き換えて相手の気持ち

を考えると、お礼や特別な用途で渡す際は、気持ちの重さを値段にさせて大丈夫。渡す際に理由を述べれば、それは特別なものだとも相手に認識できるからだ。

●値段は結構重要!
菓子折りは高ければ良いと言っているのではない。相手もおよその値段は推測できる。「高い物でつる気か?」と妙な勘繰りをされかねない。もし相手が訪問してくるときは、同等の金額で買わなきゃ、と変な気を遣わせてしまうことも。とくに理由が無いなら緊張しないでおこう。

三千元は高くも安くも感じにくい値段で、この前後から五千円位までが受け取り易い。値段で相手に気を遣わせない気配りをしたい。

好みが変わらない時は、アソト的な詰め合わせが無難。例えばチーズ味オンリーだと、乳製品が嫌いな人は手が出せない。子持ち家庭なら子どもが喜びそうな菓子でも。子どもが喜んでいれば家族も大喜び。

相手との関係が良い間柄なら、菓子折りだけでなく相手を気遣った土産もありだ。冷蔵庫があるなら、夏は日持ちするゼリーや水菓子で「涼んでください」、野菜ジュースで「ビタミン補給して」など。寒い時、外仕事が多い会社にはカップスープセットとか。「うちのことを考えてくれてる」と、受け取った方も気持ちが良いものだ。

●最後にアドバイス
桜やハロウィン、クリスマス等の、季節やイベントに乗じた菓子折りが気が利いている。だがバレンタインとホワイトデーは会社でも夫婦でも、義理的な風潮に負担を感じることがある。内情を知らないなら、この2つは無視した方が無難かもしれない。

ちを考えると、中身選びもわかり易いだろう。手間がかかる、消費時間が短すぎるものは、相手の都合を無視するので避けよう。相手を知っていて、むしろこれが良いという場合は是非どうぞ。

だ。ただ「入手に苦労した」と誇張のし過ぎは押しつけがましさを感ぜさせる。「いつもレア物を持つてくる人」と期待されてしまうので連発も注意。

この手の土産は、女性や若者に好まれる。とくに女性はそれを持つてきた人を忘れないものだ。数ある訪問者の中で覚えてもらうと、扱いが少し特別になる? 家庭なら、奥様の財布のひもが緩んで購入OKが出るかも?

だが奇をてらうのも良いが、珍しい土産を渡すことを目的にしてはいけな。あくまで訪問をサポートするツールだということをお忘れなく。こういう土産は状況を考え適時適切に使うというものだ。

だ。ただ「入手に苦労した」と誇張のし過ぎは押しつけがましさを感ぜさせる。「いつもレア物を持つてくる人」と期待されてしまうので連発も注意。

この手の土産は、女性や若者に好まれる。とくに女性はそれを持つてきた人を忘れないものだ。数ある訪問者の中で覚えてもらうと、扱いが少し特別になる? 家庭なら、奥様の財布のひもが緩んで購入OKが出るかも?

だが奇をてらうのも良いが、珍しい土産を渡すことを目的にしてはいけな。あくまで訪問をサポートするツールだということをお忘れなく。こういう土産は状況を考え適時適切に使うというものだ。

菓子折りシリーズ「前向きな訪問編」

あなたを思ってお持ちします!

営業訪問時の菓子折り

AUCNET

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

充実機能で 低料金!

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。

修復歴 AIAssistant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)トヨタユーゼック オークション業務室

鈴木 絢子さん



TAA兵庫の内覧会パーティで司会を務めた鈴木さん。その明るく、しっかりとしたスピーチで場を魅了した鈴木さんが、オープン当日にも兵庫会場に来ていた。普段は幕張本社に勤務しているが「IDカード関係の対応で」と応援に。入社8年目の鈴木さんは、新規入会や会員管理、また広告企画なども手掛けていて、非常に頼れる存在なのだ。

鈴木さんが、トヨタユーゼックを仕事先に選んだのは、自身が中古車に乗っていて興味があったため。さらに「本社の窓から海が見渡せるのも、動機のひとつでした」と話す。というのも、鈴木さんは海が大好きで、サーフィンが大好き。そういえば、兵庫会場も目の前が海。鈴木さんにとって、TAAはきっと理想の職場に違いない。

《作者による解説》

今月の季語は春光で春の季語である。今年はずいぶん早く、季節を先取りしており、桜の開花も例年よりだいぶ早そうである。春の光は眩しく、すべての物を際立たせてくれる。そんな毎日であり、確実に季節は巡ってはいるものの、一方で世の中はコロナ渦によって、大混乱の様相を呈している。すべての会合が中止となり、自粛となり、世界中を混乱の渦へと巻き込んでしまっている。それだけ

お、またいかに我々の生活が中興と密接な関係にあるかということとを改めて認識した。この困難を皆の叡智を集結して乗り切らなければならぬと切に思う。今月の一句は春の明るい光に抱かれて赤子が大きく伸びをしようというものである。いつの時代にあっても新しい生命の力は尊いものであつて、将来への希望へとつながっている。一刻も早く皆さんと一緒に花をめでる時が来るのを祈るばかりである。

俳句 de ひと休み

春光を まとい赤子の 振り返る

荒井寿一(荒井商事会長)



ネット集客 増強研究会

車屋はブルーオーシャン? それともレッドオーシャン?

大平喜久

本日は、コロナウイルスの記事でも書こうかと思っただけです。でも、こういった時節をたどって、書いた記事と皆さんの目にとまるタイミングがずれると大きく変化しちやうと、記事自体が意味のないものになるリスクが大きいので、他の記事にしました。

結構、よく聞かれますよ。車屋って、レッドオーシャンじゃないですか? って。これに対する答えは、どんな商売にも、ブルーオーシャンもレッドオーシャンも混在するって事です。(レッドオーシャンは競争が激しい市場。ブルーはその逆)。だってそうじゃないですか。居酒屋もラーメン屋も焼肉屋も、普通に考えたらレッドオーシャンですけど、それをブルーオーシャンに変えて繁盛している所はあるわけですから。

ただ、レッドオーシャンをブルーオーシャンに変えるのはすごい大変で、考え抜かないとなかなか難しいです。逆に、ブルーオーシャンをレッドオーシャンに変えるのは、すごい簡単ですよ。最初から、同じビジネスモデルで価格勝負に出ればいだけですか。一瞬でブルーオーシャンをレッドオーシャンに変えてしまいますよ。だって、同じモデルで価格だけを打ち出せば、同業が必ずしもとと、

という価格勝負に出てくるんで、そのマーケットは簡単にレッドオーシャンになりますよ。大手の車検チェーンなんかはあれ、価格打ち出しで勝負に出てるように見えますけど、価格だけで勝負しているわけじゃないですからね。非常に上手い戦略を組んでますし、あれを築き上げるのは大変でしょうね。ブルーオーシャンとまでは言いにくいですが、表面的には価格打ち出しに見えるでしょうけど、あれは価格じゃなく徹底したオペレーションのマニュアル化が背景にあるんでしょうね。レンタカーに対する質問もよく頂く

んで、この場でご回答させて頂きませんが、まっすぐに普通に入ればレッドオーシャンだと僕は思いますよ。レッドオーシャンかブルーオーシャンかの見分けは、価格勝負がベースにあるかどうかですよ。実は、弊社で「これ行けるかな?」って思えるマーケットがあって、システム開発やらなんやらでかなりの投資もしたんです。店舗も見付けました。でも契約直前に「あ、これ多分、ブルーオーシャンだ」という別の事業案件見付けて急遽、最初の案件、凍結しました。現在、すでに新しい案件の採用もメドつけて、準備しています。これなんかも古くて新しい事業ですけど、多分ブルーオーシャンかなあ。まあ、珍しい事業でもなんでもないけど、そこに気が付けたブルーオーシャンだし、気が付かなければレッドオーシャンだと思っただけ過ぎるでしょうね。つまりは、ブルーオーシャンもレッドオーシャンも、同じようなマーケットでも混在していて、それを分けるのはわずかな差に気が付くかどうかじゃないでしょうか?

CAA 東京会場

2020.4月

Happy Easter

幸せをもたらす春に、胸高鳴る。

4/21 TUE 火

第997回

Happy Easter AA part1

出品
3台以上賞

シュガーバターの木
季節限定4種 詰合せ

成約または落札
1台以上賞

茨城の銘菓 おかき
鏡揚げ塩味(ポット入り)

TC-web 不在申込手数料 無料

4/28 TUE 火

第998回

Happy Easter AA part2

初出品コーナーの全車
軽初出品&軽コーナーの初出品車

出品料無料
(流札時)

出品3台以上賞

茨城の銘菓 都美煎本舗
全15種 詰合せ

成約または落札1台以上賞

ガトーフェスタハラダ
ゲーテ・デ・ロワ シュガーラスク

TC-web 不在申込手数料 無料

4/7 第995回 レギュラーAA | 4/14 第996回 レギュラーAA | 4/21 第997回 Happy Easter AA part1 | 4/28 第998回 Happy Easter AA part2 | 5/5 休催 | 5/12 第999回 絶対もらえるキャンペーン スタートAA

全車出品料無料

※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

CAA

Challenge Advance Assist

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

ヤリス

早くもAAデビューを果たすも スリランカの乗用車輸入停止で失速

2月末、オークションにヤリスが出品された。当初は、新車価格に比べて40万円以上高い金額で取引されたこともあったが3月中旬に失速。同月19日に始まったスリランカの乗用車輸入停止がトドメとなって3月末現在、取引がほぼない状態が続いている。

編集部が確認できた範囲で3月下旬までに出品されたヤリスは76台。このうち59台が落札された。出品車のうち73台は1000cc2WD(KSP210)。グレード別ではGが59台(落札48台)、Xは14台(同11台)だった。ヤリスハイブリッドや新型(GR系)フィット、同ハイブリッドの出品は確認できなかった。

落札されたヤリスのうち52台は車検なし。出品側が輸出需要を狙ったものと考えて良いだろう。

本紙の調査によると、昨年の中古車輸出で当年モノのヴィッツが輸出されたのはスリランカだけ。とはいえ同国向けヴィッツの当年物比率は2割程度に過ぎない。プレミオ等とは異なり、ヴィッツは現地でも実用車と位置付けられているからだろう。

ヤリスはスリランカの輸入停止によって行き場を失い、流札が続いているものと考えられる。



三和サービスで表彰式を実施



水野社長と海津会長

三和サービスが3年連続のMVP 「JUクレジット・年間グランプリ」

JU中販連・オリエントコーポレーション

JU中販連とオリエントコーポレーションはこのほど、「令和元年度JUクレジット年間グランプリ」の結果を発表。愛知県の三和サービス(水野守道社長)が3年連続の最優秀会員店賞・MVPを受賞した。

これは、昨年3月から11月までの期間を対象に、JUオートローン、JUオートリース「安心コミコミプラン」、JUカード獲得枚数の各部門の優績社を表彰したもの。

今回、最優秀会員店賞・MVPを受賞した三和サービスは、全部門で全国1位という完全制覇を成し遂げた。

なお、海津博JU中販連会長をはじめ金融部門の役員らとオリコ社が同社を訪れ、表彰式を実施。

表彰状とトロフィーを手にした水野社長

は席上で、「すべての部門で全国1位となれば今回も必ずMVPを獲得できる。それを目標に掲げて全社を挙げ取り組んできた。また来期も引き続き完全制覇で、4連覇を狙いたい」と話した。

なお、部門別の全国ベスト3は以下の通り。

- ◆JUオートローン
1位三和サービス、2位ネクステージ、3位ORUSHインターナショナル
- ◆安心コミコミプラン
1位三和サービス、2位丸山自動車、3位大数自動車工業
- ◆JUカード獲得枚数
1位三和サービス、2位リパティ、3位大久自動車販売

令和2年度 JU 関連協 第53回 スプリング リレーオークション



出品台数
15,000 台

JU 群馬
関連協スプリングリレー・
全支部合同記念AA
4月2日(木)
せしモニースタート ▶ 10:50
せしスタート ▶ 11:00

JU 埼玉
関連協スプリングリレー&
JU埼玉スタートジャンボ記念AA
4月21日(火)
せしモニースタート ▶ 9:40
せしスタート ▶ 10:00

JU 栃木
令和2年度 第53回JU関連協いち金!!
スプリングリレーAA
4月3日(金)
せしモニースタート ▶ 11:00
せしスタート ▶ 11:15

JU 東京
関連協リレー・青年部主催
チャリティ記念AA
4月13日(月)
せしモニースタート ▶ 9:30
せしスタート ▶ 10:00

JU 長野
JU長野青年部会担当・
関連協リレーオークション
4月14日(火)
せしモニースタート ▶ 11:35
せしスタート ▶ 12:00

アライ小山
JU関連協リレー&
思川桜記念AA
4月16日(木)
せしモニースタート ▶ 11:00
せしスタート ▶ 11:10

JU 千葉
関連協スプリングリレー
4月17日(金)
せしモニースタート ▶ 10:45
せしスタート ▶ 11:00

JU 山梨
関連協スプリングリレー
4月4日(土)
せしモニースタート ▶ 10:50
せしスタート ▶ 11:00

JU 茨城
JU関連協リレー&
出品協力店協賛
4月8日(水)
せしモニースタート ▶ 10:50
せしスタート ▶ 11:00

JU 神奈川
関連協スプリングリレー&
OB会&ディーラー協賛AA
4月9日(木)
せしモニースタート ▶ 10:40
せしスタート ▶ 11:00

アライベイサイド
関連協スプリングリレー
4月10日(金)
せしモニースタート ▶ 10:00
せしスタート ▶ 10:15

カタログギフト 全会場
合計 93点

全会場
合計 93点
長野名産
井筒ワイン

お問い合わせ先

- JU東京/☎048(990)8611 ●JU埼玉/☎048(798)2111 ●JU神奈川/☎0465(37)3751 ●JU千葉/☎043(257)5257 ●JU茨城/☎0299(48)1833 ●JU栃木/☎028(648)1181 ●JU群馬/☎027(350)1200
- JU長野/☎0263(58)3700 ●JU新潟/☎025(362)6666 ●JU山梨/☎055(279)2552 ●アライAAベイサイド/☎044(288)7788 ●アライAA小山/☎0285(45)1555

ホンダAAにAI-NET 落札代行サービス接続

ホンダユーテック・荒井商事

ホンダAAを運営するホンダユーテック(伊藤哲也社長)と、アライAAを主催する荒井商事(荒井亮三社長)が提携。4月6日(月)からは、アライオートAAが運営するインターネットサービスの「AI-NET落札代行サービス」において、ホンダオートオークションの全国6会場と接続する。

これにより、AI-NET会員は同日から、ホ

ンダAA6会場(北海道、仙台、東京、名古屋、関西、九州)への落札参加が可能となる。

AI-NET会員にとっては、選択肢にホンダAAが加わることで、接続会場の拡大とともに、良質な車両の仕入れが可能。利便性がさらに向上する。また、ホンダAAにとっても、オークションの一層の活性化につながっていく。



オークネットの強味を活かした施策を展開

オークネットは、新型コロナウイルスの感染拡大防止のため、非会員も含むすべての中古車事業者のリモートワークを支援。オークネット中古車オークション(ライプ中継を除く)同社主催の中古車AA。以下、オークネットAAへの参加権の開放や、陸送費補助の特別支援策を打ち出した。内容は、オークネット未入会の事業者は3月18日から4月30日までの期間、月額会費無しでオークネットAAへの出品及び落札参加が可能。出品する場合は、全国7カ所の車両保管ヤードVUC(バリューアップセンター)からとし、VUCへの陸送費は台当たり1万円を上限に補助する(MAX30、即売りコーナーは対象外)。また同時に、オークネットAAで落札した場合も、台当たり3万円を超える陸送費については超過

分を補助することを決めた(アイオーク陸送、ゼロ、東西海運のみ)。なお、非会員のオークション参加に際しては簡易審査を行なうほか、取引手数料については同社のレギュラー会員の料金に準じる。一方、会員に対しては3月14日から4月30日までの期間、オークネットAAを対象に同様の陸送費補助を行なうほか、取引手数料を一律プレミアム会員店価格で提供。加えて、取引与信額を通常の150%へと増枠。これらの会員への施策は、同社の35周年記念キャンペーンの先行公開として実施した。

そのほか、アイオークの単独会員に対しても支援策を設け、同期間中はオークネットAA及び、共有在庫市場の落札手数料について、台当たり3500円の還元を行う。オークネットAAは、全車AIS検査付きで安心して購入できる車両情報を提供。さらにセリ調整やクレーム対応まで、遠隔取引に適したサービスを追求してきた。こうした強みを活かして、今回の支援策を打ち出した。

シグマネットワークス(永谷敏行社長)は3月9日、シテライト(丸山明社長)およびエル・イー・ピー(同)と業務提携したと発表した。今回の提携は、シグマネットワークスの展開するウェブサービス「TCweb」とLAA岡山、LAA四国を接続す

全中古車事業者対象に特別支援策 AA参加権開放と陸送費補助を実施

オークネットが4月末まで



安心・信頼のお店選びの判断材料の一助となる

日本自動車購入協会(JPUC、井上貴之代表理事)は、3月1日付で中古自動車買取事業者7社を「適正買取店」として認定した。JPUCでは、昨年7月にこの制度をスタートし、今回が初の認定店となる。適正買取店は、消費者

日本自動車購入協会

JPUC 「適正買取店制度」が本格始動

保護の基準を遵守し、JPUCが定めた10項目の要件を満たした優良な中古車買取事業者を認定する制度。会員のみならず、非会員も認定を受けることが可能だ。その10項目の要件には、行政指導を受けていないことや、同協会の監

修を受けた買取契約書、ないしは同協会のモデル約款を採用していること、適正買取店研修の修了者がすべての店舗に1名以上在籍していることなどがある。

今回、認定された事業者は、(株)JCM、(株)second age、カレント自動車(株)、(株)POEM、(株)ビーフラップ、(株)ナック、(株)カーセブンディベロメントの7社。さらに、3月16日付けでは、(株)ネクサス、(有

トラストレーディング、道央自動車(株)、(株)コンチネンタルオートスの4社を認定。同日現在で認定事業者は11社を数えている。

昨年10月に開いた記者会見で井上代表理事は、「ユザーにとって、この認定店は、安心・信頼のお店選びの判断材料の一助となる。真面目にやっている会社がメリットを受けられる制度」と話しており、今後も引き続き、適正買取店を積極的に推進していく構え。

新会員ICカード 愛知会場にて発行OK!

TAA・アライの正会員様は 簡単手続きで入会OK

愛知会場準備室開設

- ・新規入会好評受付中!
- ・TAA・アライ共通会員好評受付中!

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

www.mirive.co.jp





ヤナセは4月1日からAAを運営(写真はUSS神戸で開催するジップ大阪)

ヤナセ(吉田多孝社長)は3月26日、輸入車AAを主催するジップ(神川薫社長)を子会社化すると発表した。

ヤナセがオークション事業に参入 輸入車AAのジップを子会社化

ヤナセはこれまで、ジップAAに積極的に出品するなど、両社は長年にわたって友好的な関係を築いてきた。

4月6日から「TCアプリ」スタート スマホ版TC-webΣを全面改良し内蔵

TAA・CAAグループ

TAA・CAAグループは、4月6日からスマホアプリ「TCアプリ」の提供を開始する。



6月には未入会会員でも一部機能が利用可能

ワンプラ落札車の支払いを翌月末に「Quick×らくらく後払い」スタート

車販店の支援サイト Quick×Quick を運営するクイック・ネットワーク(本社=兵庫県神戸市、山口修司社長)は、このほど「Quick×らくらく後払い」サービスを開始した。

の多かったサービス。Quick×Quickは入会金、および月額費も無料なので、万が一に備えて入会だけでもお勧めしたい」としている。

このサービスは、業販取引のQuick×ワンプラ市場において、落札車の支払いを翌月末にスキップできるもの。落札車を仕入れて小売りした場合、ユーザーからの入金を十分に待てる期間を確保できるため、加盟店は自己資金を一切使わずに販売できるようになる。

なお、後払いサービスに関する問い合わせは下記まで。

クイック・ネットワーク市場運営事業部03-5679-5919

Quick×らくらく後払い OK! 後払いOK! Quick×ワンプライズの専ら!!

クイック・ネットワークでは「かねてより、車販店から希望

整備・車販システムの開発および販売を手掛ける日本カーネット(山本康博社長)は、このほど抗菌・消臭剤「カーケアコート光(自動車用)」および「ルームケアコート(店内用)」の取り扱いを開始した。

効果が長持ちする抗菌・消臭剤販売 施工サービスで来店促進へ



車内用と店舗内用の2種類。車内用はスプレー缶も用意(左端)

対応可能となっており、可視光(照明など)を受けると反応。これまで、介護施設などで幅広く利用されてきた。

国内唯一のトラック専門オークション

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

IMA 東京会場 千葉県印西市牧の台3-1-1 TEL:0476-42-5121

IMA 九州会場 福岡県古賀市青柳字馬渡808 TEL:092-942-0860

IMA 神戸会場 兵庫県神戸市灘区味泥町2-48 TEL:078-871-5500

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。

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!



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	燃料	駆動	cc	グレード	シフト	S	R	革	ナビ	エアロ	P	定員	ドア	A	レンタ	距離	色(コード)	車検	評	内	価格	会場	開催	経月	製落			
	◆アルファード ALPHARD◆																														
	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																														
TOYOTA	AGH35W	27/04	-	4W	25	S	Cn ^ツ	ツ	IA	半革	ナビ	LR	7人	純AW	41	パ-ル(070)	32/03	45	A	1603	ZP大阪	12/06	44								
	AGH30W	27/12	-		25	S	Cn ^ツ	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	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	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	91	パ-ル(070)	-	35	B	1996	TA中部	12/06	44	3							
	GGH20W	26/07	-		35	350G	Ln ^ツ	ツ	IA	SR	ナビ	不明	7人	純AW	204	黒(202)	31/07	35	C	1735	ミナト	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	Cn ^ツ	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カ月 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)。
※現在本紙をご購読中の方は、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)
USS札幌	4	⑩ 2,189	-15.8	69.5	+4.9	503	+53
TAA北海道	4	844	+23.8	77.2	+5.5	430	+81
JU札幌	4	728	-6.9	65.7	+6.5	327	+31
NAA北海道	1	381	-8.2	65.9	+0.1	326	-6
札幌AA	3	300	-11.8	61.2	-5.9	376	-18
ホンダ北海道	4	145	-26.0	89.7	+2.3	473	+11
JU函館	4	125	± 0.0	54.1	+3.9	499	+167
JU帯広	4	79	+11.3	44.8	-1.3	262	-54
JU北見	4	45	-6.2	52.8	+5.6	357	+63
JU旭川	4	30	± 0.0	61.0	+13.9	331	+49
JU釧路	4	30	+87.5	52.1	-0.3	394	+45
JU室蘭	4	8	-33.3	66.7	+31.3	530	+194

東北	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
JU宮城	4	1,431	-8.2	75.8	+3.5	267	+13
TAA東北	4	1,267	-4.9	81.5	+1.2	418	+38
JU福島	4	966	-3.0	65.7	-2.7	242	+30
USS東北	4	953	-19.3	77.2	+5.2	392	+35
CAA東北	4	503	-18.2	67.5	+4.2	213	+21
アライ仙台	4	338	+30.0	78.9	-1.4	277	+46
ホンダ仙台	4	212	-29.8	96.6	+5.5	291	+45
JU山形	2	207	-8.4	67.1	+17.3	168	+24
JU秋田	3	163	-22.4	74.3	+0.6	64	-11
JU青森	1	95	-2.1	72.6	+15.9	316	+97

関東甲信越	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS東京	4	① 14,580	-6.7	67.7	-0.7	994	+125
USS横浜	4	⑥ 4,540	-5.4	62.5	+3.0	749	-25
MIRIVE埼玉	4	⑨ 3,798	-0.1	77.0	+0.3	518	+30
アライ小山VT	5	⑩ 3,798	+2.3	64.0	+1.7	769	-55
TAA横浜	5	⑫ 3,165	+9.2	85.8	+0.8	756	+74
TAA関東	4	⑬ 2,245	+5.3	83.7	+2.4	595	± 0
CAA東京	4	⑭ 2,197	+1.9	66.4	+7.2	557	+38
JU埼玉	4	⑮ 2,116	-13.9	61.4	+2.7	512	+27
アライバイト	4	1,893	-5.9	83.9	+3.8	432	+4
JU千葉	4	1,525	+20.0	58.8	-7.4	360	+71
JAA	4	1,511	-19.2	55.2	-7.0	696	+6
JU東京	4	1,372	-16.2	69.6	-0.8	276	+77
ホンダ東京	4	1,046	-27.8	92.6	-0.6	475	+58
USS群馬	5	1,029	-19.5	72.1	+7.0	380	-11
JU群馬	4	962	-11.8	61.5	+2.7	242	+37
ヒーロー	4	923	-10.0	66.3	+8.7	375	+66
JU新潟	4	843	+13.5	70.0	+2.7	198	+19
USS埼玉	4	836	-17.4	63.9	+8.2	312	-35
NAA東京	4	734	-15.9	74.2	-2.6	507	+47
JU新潟	4	721	-19.5	56.6	+14.3	353	-4
JU栃木	4	705	-16.6	36.0	+3.9	207	+19
アライ小山4輪	4	670	-16.2	82.3	+1.4	245	+15
アライ建機	4	668	+9.5	72.8	+8.3	831	-89
JU神奈川	4	657	-4.4	50.7	-4.7	247	+21
いすゞ東京	4	654	+0.3	47.6	-1.6	1,395	+64
JU茨城	4	625	-16.0	66.5	+1.0	214	-4
JU長野	4	395	+14.5	39.0	-1.9	235	+36
ジップ東京	5	192	-	55.3	-	1,328	-
JU山梨	5	91	+2.2	41.0	-5.0	90	+11

中部	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS名古屋	4	② 10,862	-2.9	54.8	+1.7	1,156	+73
JU岐阜	5	⑤ 4,787	-10.2	47.5	+2.9	432	-23
CAA中部	4	⑧ 3,900	-12.7	71.1	-0.4	747	+90
JU愛知	4	⑪ 3,249	-6.9	81.4	+4.4	301	-10
USS-R名古屋	4	⑫ 2,327	-31.2	85.9	+3.0	87	+10
USS静岡	5	1,822	-12.7	69.0	+0.7	257	+25
TAA中部	4	1,566	-19.4	83.9	-0.6	582	+56
CAA岐阜	4	1,384	-15.8	61.5	+1.6	336	+45
JU静岡	4	798	-13.7	52.1	-4.6	182	+46
JU三重	4	729	+3.3	38.3	-11.6	250	+67
SAA浜松	4	656	+26.2	46.3	-1.2	627	+80
NAA名古屋	4	646	-10.4	86.2	-0.7	400	-33
ホンダ名古屋	4	583	-23.9	93.5	+2.4	428	+41
愛知トヨタ	4	414	-12.3	94.1	+1.1	370	-103
JU富山	4	341	-5.0	63.6	+2.1	197	+25
JU石川	4	321	-10.8	70.4	+6.3	261	-6
JU福井	2	305	-12.1	57.9	+5.5	154	-21
USS北陸	5	284	-29.9	76.2	+11.2	240	-7

1開催平均の出品ベスト10 (台)		
①	USS東京	14,580
②	USS名古屋	10,862
③	HAA神戸	5,215
④	USS大阪	4,868
⑤	JU岐阜	4,787
⑥	USS横浜	4,540
⑦	USS九州	4,238
⑧	CAA中部	3,900
⑨	MIRIVE埼玉	3,798
⑩	アライAA小山パントラ	3,798

※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。



2月の主催者別AA実績

企業系	開催回数	出品台数	成約台数	成約率(%)	成約金額(千円)	平均単価(千円)
企業系	175	393,992	251,716	63.9	169,043,746	672
メーカー系	+12開催	-4.1%	-1.2%	+1.9ポイント	+6.1%	+46千円
JU系	114	112,397	89,841	79.9	51,463,862	573
合計	+6開催	-0.9%	-0.5%	+0.3ポイント	+12.5%	+66千円
JU系	147	115,509	69,376	60.1	21,078,224	304
合計	+3開催	-3.1%	-0.8%	+1.4ポイント	+7.2%	+23千円
合計	436	621,898	410,933	66.1	241,585,832	588
合計	+21開催	-3.3%	-1.0%	+1.6ポイント	+7.5%	+46千円

※下段は前年同月比

近畿	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
HAA神戸	5	③ 5,215	-18.9	56.7	+5.3	720	+13
USS大阪	4	④ 4,868	+21.9	53.7	-1.0	667	+69
MIRIVE大阪	4	⑬ 2,985	-	73.9	-	596	-
TAA近畿	4	⑭ 2,559	-12.8	78.7	-0.1	675	+66
パイオーク	4	1,812	-26.0	71.2	+8.0	762	+67
USS神戸	4	1,450	-26.8	60.5	+1.1	532	-17
いすゞ神戸	4	1,147	-0.2	54.7	+0.8	1,193	+32
ホンダ関西	4	973	-16.7	95.8	+1.3	531	+110
IAA大阪	4	959	+13.1	61.2	+6.4	109	+5
TAA兵庫	5	679	-	68.5	-	609	-
NAA大阪	4	627	-18.0	84.9	+3.1	478	+62
ジップ大阪	4	539	-11.3	58.6	-3.3	1,426	-218
KCAA京都	4	449	-11.1	60.6	+3.5	262	+10
JU奈良	5	356	-0.6	73.1	+3.0	175	-35
日産大阪	4	331	-13.8	90.7	+5.5	162	+2

中四国	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
LAA岡山	4	1,792	+1.4	58.1	+1.9	305	+9
TAA広島	4	1,356	-14.0	76.9	+4.4	489	+67
USS岡山	5	1,259	-26.4	71.7	+5.4	380	+1
LAA四国	4	1,096	-16.3	51.5	+1.5	267	+15
TAA四国	4	954	-0.8	84.1	-1.4	345	+81
JU広島	4	901	-25.7	54.2	+11.8	287	+39
KCAA山口	4	665	-9.2	54.4	+1.4	373	+4
JU島根	1	332	± 0.0	46.1	+1.5	183	+17
NAA広島	1	272	-4.9	71.7	+6.3	263	-31
JU山口	4	174	+5.5	47.6	-13.2	202	-19
広島AA	2	149	+8.8	74.2	+3.1	388	+8

九州・沖縄	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS九州	5	⑦ 4,238	+2.5	60.3	+0.1	598	+37
TAA九州	4	⑯ 2,214	+3.7	79.3	+4.3	537	+93
KCAA福岡	4	1,544	-17.9	43.3	+3.8	324	-5
JU福岡	4	1,497	+4.8	60.4	+2.6	191	+23
KCAA南九州	4	1,255	-4.4	46.5	-5.2	325	+23
USS福岡	4	822	-20.8	67.9	+6.4	399	-4
TAA南九州	4	558	-4.1	68.5	+0.2	362	+33
ホンダ九州	4	492	-22.5	95.8	-0.6	284	+65
NAA福岡	4	480	-13.7	80.3	+4.5	335	+7
JU長崎	1	460	+11.1	54.8	+13.0	110	+8
JU鹿児島	4	381	+4.4	62.9	+3.8	183	+34
いすゞ九州	4	355	+3.5	67.6	+0.4	734	-78
JU沖縄	4	320	-1.5	67.9	+7.1	258	+90
JU大分	2	274	-27.9	73.3	-0.2	84	+3
JU熊本	4	162	-48.4	47.9	-4.4	107	+9
JU宮崎	4	88	+6.0	22.4	+8.3	135	-108

TV・ネット	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
オークネット	4	950	-15.3	37.4	+7.4	946	-81

※出品平均台数の前の数字①~⑯は全国順位 ※USS四国の実績はHAA神戸に含む



MIRIVE 大阪

株式会社MIRIVE 大阪会場
〒580-0003 大阪府松原市一津屋 2-10-7

2020年4月の開催スケジュール

4/2	通常AA	・成約賞
4/9	通常AA	・成約賞
4/16	通常AA	・成約賞
4/23	特設!軽四コーナー設置	・成約+落札2台賞
4/30	通常AA	・成約+落札2台賞

MIRIVE WEBサイトから
Mライブで埼玉・大阪の車を買えます。

水曜日は
埼玉の日

木曜日は
大阪の日

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



情報をキャッチせよ!

中古車輸出情報WEB

①仕向国の「行く車」「行く装備」が判る

これはPC画面です

「行く!」車種を検索する

条件リセット

行く行かないグラフで見る

ユーストカー
ハイパー
ハイパー選んで
AA相見積りをする

ご意見ください!!

車両情報

- トヨタ
グイッ5D
3代目(130系)
KSP130
- トヨタ
プリオ
2代目(260系)
NZT260
- スズキ
ワイド
6代目(DA17系)
DA17V
- トヨタ
加-7700(イリット)
1代目(160系)
NKE165
- トヨタ
C-HR
1代目(10/50系)
NGX10
- トヨタ
C-HR
1代目(10/50系)
NGX50
- トヨタ
アッ
3代目(M700系)
M700A
- コルセ
NV100(ワイド)
3代目(DR17系)
DR17V

「行く!」輸出国TOP30

◀ブルダワンより国を選択してください。各国の情報は詳細ボタンをクリックしてください。【更新日: 2020/02/26】

製造年(年落ち)

スリランカ
詳細

スリランカ
累計輸出台数 2019年1月~2019年12月
32,945 台

スリランカ情報もリアルタイムで配信中!

登録年(年落ち)

経過月数(ヵ月)

②仕向国の現地情報もリアルタイムで配信!

これはPC画面です

スリランカ

累計輸出台数 2019年1月~2019年12月 32,945 台

概要

緊急案内 スリランカ乗用車輸入停止

2020年3月19日、スリランカ中央銀行は突然、乗用車(新車、中古車)の3ヵ月間の輸入停止を発表した。特例として輸入が認められるのは、乗用車カテゴリーでは救急車と霊柩車だけ。バスや商用車の輸入は制限されていない。また、3月19日時点で国際決済に必要な信用状(L/C)が発行されている取引については、乗用車であっても引き続き輸入が可能という。スリランカ中央銀行が発行したリリースによると、乗用車の輸入を止めたのは「COVID-19(新型コロナウイルス)パンデミックによる為替レート」

登録年規制

- 乗用車: 初度登録月からの経過月数35ヵ月まで
- 小型商用車: 初度登録月からの経過月数47ヵ月まで
- 大型商用車(総重量4,001kg~5,000kgのトラック): 初度登録月からの経過月数47ヵ月まで
- 大型商用車(総重量5,001kg以上のトラック): 初度登録月からの経過月数47ヵ月まで

ハンドル規制

	左	右
×		○

主な輸出(「行く」)

- トヨタ
グイッ5D
3代目(130系)
KSP130
- トヨタ
プリオ
2代目(260系)
NZT260
- ワイド
6代目(DA17系)
DA17V

いつ復活する?
現地のウワサも
リアル配信

関税

■関税額(スリランカルピー: 0.6日本円で計算)

乗用車(ガソリン)

急げ! 4月末まで無料情報開放中!

無料IDお申込みは 今すぐコチラへ! ☎ 0466-55-0818



スリランカ リアルタイム

輸出情報満載の オークションブック

輸出情報 6P~9P

+

AA相場情報(行く・行かない付) 14P~15P



B5サイズ
おおよそ400ページ
毎月1日発行

詳しくはWebへ!



AA会場販売価格 一冊 3,080円
定期購読量 1年間(12冊) 33,240円

今こそ! 勉強の時!

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

本社 神奈川県藤沢市本町 1-1-32 2F

東京デスク 東京都新宿区高田馬場 3-23-3 ORビル6F

✉ info@u-car.co.jp

プロパイロット搭載で大幅に進化!

新型ルークス/ルークスハイウェイスター 王者N-BOXに挑む

3月発売開始となった日産の軽自動車「新型ルークス」。N-BOXやタント、スペーシアといった強力なライバルがひしめく激戦区「軽スパーハイトワゴン」ジャンルに挑む形だ。早くも受注台数は2万台を突破したという。

新型ルークスは、標準仕様と上級&スポーツバージョンの「ハイウェイスター」の2タイプが用意されており、グレード構成はハイウェイスターが「Gターボプロパイロット」「Xプロパイロット」「X標準タイプ」「S」と、合わせて5グレード。駆動方式は2WD/4WDをそれぞれ設定、CVTのギヤ比を最適化し、ステップ変速によって、爽快な加速感を味わうことができる。

このほか、カスタマイズパッケージの「オートテック」も設定されており、専用フロントグリル、専用14インチアルミホイール(切削光輝)、専用本革巻きステアリング、専用レザー調インストパネルが装備される。売れ筋は「ハイウェイスターX」で全体の35%を占めており、プロパイロット装着率は40%。人気カラーはモトローンのホワイトパール、スターリングシルバー、ブラックで、2トーンは20%程度を占める。

インテリジェントアラウンドビューモニター、ハンズフリーオーディオスライドドア、7個のエアバッグシステムによる安全対策の充実、インテリアのクオリティアップ、広い室内空間、後席ロングスライドなど、訴求ポイントが多くあるが、中でも軽初のインテリジェントFCW(前方衝突予測警報)など、安全サポートが充実。「SOSコール」は、専門のオペレーターが警察や消防への連携をサポートし、自車位置や所有車の情報も自動的に連絡される。急病時や危険を感じたとき以外にも、煽り運転をうけているときの通報にも有効だ。

なお、燃費はWLTCモードでNA(BR06エンジン、2WD)が20・8km/L、ターボ(BR06エンジン、2WD)が18・8km/L。ライバルのN-BOXはNAが21・8km/L、ターボが20・2km/L。後発のルークスの方がやや劣る。紙面の都合でお伝えできないが、兄弟車となるミツビシeKスペース/eKクロススペースにも、同じ装備が与えられている。プロパイロットのミツビシ版となるMIパイロットを搭載し、先進運転支援や安全装備も充実し、走行性能も飛躍的に向上。受注の大部分はeKクロススペースが占める。

ルークス/ルークスハイウェイスター		
グレード	駆動	メーカー小売価格※税込
AUTECH	2WD/4WD	1,747,900円/1,882,100円
X	2WD/4WD	1,546,600円/1,680,800円
S	2WD/4WD	1,415,700円/1,549,900円
ハイウェイスターGターボプロパイロットエディション	2WD/4WD	1,932,700円/2,066,900円
ハイウェイスターXプロパイロットエディション	2WD/4WD	1,843,600円/1,977,800円
ハイウェイスターX	2WD/4WD	1,734,700円/1,868,900円



主要諸元

ハイウェイスターXプロパイロットエディション(2WD) | 全長×全幅×全高: 3395×1475×1780mm | ホールベース: 2495mm | 最小回転半径: 4.5m | 車両重量: 970kg | 乗車定員: 4名 | エンジン種類: 直列3気筒 | 総排気量: 659cc | 最大出力: 38Kw (52ps) / 6400rpm | 最大トルク: 60Nm (6.1kgf) / 3600rpm | 燃料: 無鉛レギュラーガソリン | タンク容量: 27L | 変速機: CVT (自動無段変速機) | WLTCモード燃費: 20.8km/L | タイヤサイズ: 155/65R14

※画像はハイウェイスターGターボプロパイロットエディション

新車情報

輸入車 (2/20 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
クライスラー	ジープチェロキー	5代目 (KL系)	SC	2月20日
マセラティ	マセラティレヴァンテ	1代目	特別	2月20日
マセラティ	マセラティクアトロポルテ	6代目	特別	2月20日
メルセデスベンツ	ベンツAクラスセダン	4代目 (V177系)	追加	2月27日
メルセデスベンツ	ベンツCLAクラス	2代目 (C118系)	追加	2月27日
メルセデスベンツ	ベンツCLAシューティングブレーク	2代目 (X118系)	追加	2月27日
AMG	AMG CLAクラス	2代目 (C118系)	FC	2月27日
AMG	AMG CLAシューティングブレーク	2代目 (X118系)	FC	2月27日
メルセデスベンツ	ベンツCクラス	4代目 (W205系)	改良	2月28日
メルセデスベンツ	ベンツCクラスクーペ	4代目 (C205系)	改良	2月28日
メルセデスベンツ	ベンツCクラスステーションワゴン	4代目 (S205系)	改良	2月28日
メルセデスベンツ	ベンツCクラスカブリオレ	4代目 (A205系)	改良	2月28日
アルファロメオ	アルファロメオジュリエッタ	1代目 (940系)	特別	2月29日
ルノー	ルノーカンゲー	2代目 (KW系)	特別	3月5日
BMW	BMW X3	3代目 (G01系)	追加	3月6日
クライスラー	ジープラングラーアンリミテッド	2代目 (JL系)	特別	3月7日
フィアット	フィアット500/フィアット500C	3代目 (312系)	特別	3月7日
BMW	BMW X5 M/X6 M	3代目	FC	3月12日

国産車 (2/21 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
ホンダ	アコードハイブリッド	2代目 (CV系)	FC	2月21日
スズキ	ランディ	3代目 (C27系)	MC	3月4日
ニッサン	ルークス	2代目 (B4系)	FC	3月19日
ニッサン	ルークスハイウェイスター	2代目 (B4系)	FC	3月19日
トヨタ	86	1代目 (ZN6系)	特別	5月21日

頼りになる輸出前検査のお手伝い!

関東・中部・関西・九州どこでもお任せください。

QISJに加え、3月27日EAAケニア検査スタート!



主要港でQISJ、BUREAU VERITAS、EAA、JEVICなどの仕向国を網羅し、荷主様オーダーにワンストップで行える輸出前検査体制をご用意しております。

日本のユーズド・カーを、全世界へ

ECLエージェンシー 株式会社

東京本社 〒103-0027 東京都中央区日本橋2-15-3 ヒューリック江戸橋ビル3階 http://www.ecl-agency.co.jp
 【支店】 大阪、名古屋、福岡 【営業所】 川崎、木更津、横浜、名古屋、泉北、神戸、博多、新門司 お問合せ agc-ad@ship.ecl.co.jp TEL:03-5204-0250 FAX:03-5204-0256

CONSULTANT'S EYE

敏腕マネージャーに聞^く!



わずか1年で、基盤代替台数1.6倍!④

～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

先月号では、車販増大の取り組み(前編)と題し、愛車広場カーリンク広島安佐南店における商談案件のマネジメントを紹介しました。さて、今回は引き続き、TCS※活動でお客様と接点が増えてきた後のステップを解説します。基盤代替(＝顧客の代替え)を1.6倍に増やした店舗では、このような取り組みを行なっていました。※TCSは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② 中長期案件の獲得

前号で紹介したように、商談案件をしっかりとマネジメントできるようなったら、次は中長期案件を増やす活動に力を入れました。

が出たり、家族や知人の紹介をもらえるようになり、中長期案件がさらに増えていきました。

ステップ③ ユーザー仕入れの強化

中古車販売は仕入れが肝(きま)で、ユーザー仕入れの増加は収益の増大に直結します。この広島安佐南店では、

も多く、中長期案件としてストックします。

何気ない会話をしている車に乗って今乗っている車の乗り替えについて話

店舗のイベントで実際に配った委託営業チラシ

① 全社会議	② 営業会議	③ 中間業績検討会
頻度：月1回(月初)	頻度：週1回(毎週月曜日の朝)	頻度：月1回(毎月15～20日)
内容：先月の振り返り 今月の目標確認 中長期案件進捗確認	内容：[モザイク]	内容：[モザイク]

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。お申込みは 電話03 (3371) 9340まで!

取り組みを決めても、途中で止まってしまうことは多いと思います。この店舗では、これまで紹介した取り組みを、右のような会議体系でマネジメントし、着実に進めていきました。

また、この店舗では、

と、取り組み始めて1年で、素晴らしい実績を出すことができました。今回の事例を参考に、貴社でも何かひとつ取り組みを決めて、まずはチャレンジしてみることをお勧めします。今から来店してくる基盤のお客様に、今のお車をどのくらいの期間乗る予定なのか? を聞いてみて下さい。関係性のあるお客様ですので、きっと色々とお話をしてくれるはずですよ。お客様の声に耳を傾け、喜んでもらうと思えば、必ず自社を利用してくださると思います。皆様の喜びの声をお待ちしています。

取り組みを一気に浸透させているのです。これらの活動の結果、事例店舗では、
車販粗利：月320万円
約1.3倍
月430万円
約1.6倍
←

基盤代替台数：月5台
約1.6倍
←

ワクワクで、次の100年を創る



ARAI CONSTRUCTION EQUIPMENT & AUCTION アライ建機

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 GROUP ARAI AUTO AUCTION GROUP <http://www.araiaa.jp/>

最強買取店になるための

訓練方法

あなたに売りたい!と言わせるための

魔法の言葉「労(ねぎら)いトーク」

リターンズ

今こそロープレの時! 「労いトーク」を習得せよ

コロナ後に差をつけるために、今やるべきこと

新型コロナウイルスが猛威を振るっている昨今。繁華街や飲食店も閑散としており、新車・中古車のお客様の動きも、ここに来て悪くなってきたというようだ。そんななか、最強買取店はどうなのだろう。石沢マネージャーを訪ねてみた。

記者「こんにちは」

石沢M「大変ですね、世の中。でも面白いですね。良い店と悪い店がはっきり分かれてきてますね」

記者「どういうことですか?」

石沢M「はい、飲食店の話ですが、安売りチェーン店の鳥●●が日曜日とはいえ、お客が一人も入っていない動画が友人から送られてきました」
記者「客ゼロですか?」
石沢M「そうです。ゼロです。あの鳥●●が、でも、翌日曜日に、いつもは入れない寿司屋さんに行ったら満席で入れない。やはり商売の基本はここだなと感じました」

記者「ここ、というところ」

石沢M「やはり顧客サービスは「商売」でなければいけない。ビジネス感覚だけでは、ダメだと思いませんか?」

記者「なるほど」

石沢M「値段勝負ではなく、悩みを解決して差し上げて、良かったと思わせないとダメなんです。以前「労(ねぎら)いトーク」をお伝えしましたが、混沌とした今だからこそ、これを学んでいくことが大切なんです」

石沢M「弊社では、今こそロープレ!と余裕のある時間で労いトークの訓練を行なっています。そんなに客足は下がってはいないですけどね」

石沢M「逆張りですね。発想がさすがです」

石沢M「「労いトーク」を今こそ習得するべき時です。これからは、ビジネス・ビジネスしているだけでは持たないと思えます。あとは顧客管理を徹底していくことですね」

この初歩段階は「同意」ですね。同意と言うと以前、お伝えした「なるほど」という事と思いがちですが、労いトークはお客様の言葉尻に同意するのではなく、さらに深く、お客様の考えや、乗り換えの環境、今までの経緯に対して「同意」する事です。

労いトークのレベルには段階があり、「同意」から「敬意」にレベルを上げていきます。私は労いトークを4段階に分類して、部下に教育しています。後ほど、ここについては詳しく解説しますね。

「欲しいオーラ」の発言は、お客様に対して「この人、判っていないいな……」という気持ちを芽生えさせるのに対し、労いトークは「この人、判っているな……」という感情を芽生えさせるのです。

労いトークを学ぶ際には、この意味を理解しておいて欲しいと思います。「商品は営業マン」つまり「あなた自身」と研修時に伝えていきます。

無く、自分のことを理解してくれる相手、さらに敬意を抱いてくれる相手に契約を託したいのは、どの業界においても同じ図式ではないでしょうか。

車買取業において、いくつかの考え方があろうと思うのですが、査定価格勝負で展開する場合は、この労いトーク技術は必要ありませんね。その場合、損しない範囲で他社よりも高い値段をしっかりと把握して、お客様に「今ならこの値段で!」とやるのが商談スキームになります。

商談時間短縮と営業マンのスキルアップに時間を取られないメリットがある反面、利益単価が低くなります。そして、リピーター化の確率が低いことです。なぜなら、お客様は「査定価格」が商品と捉えているのですから。

私が伝えたいのは「査定価格」は、そこそこ満足していることが前提としても「この人に売りたい!」という状態、つまり商品は「査定価格」ではなく「営業マン」になっている状態をお伝えしています。

労いトークを学ぶ際には、この意味を理解しておいて欲しいと思います。「商品は営業マン」つまり「あなた自身」と研修時に伝えていきます。

4つの労いトークについて説明しましょう。労いのレベルは次の通りになります。

① 敬意
② お客様の発言と同じ
③ お客様の発言を「労い」と伝える
④ お客様が発言をする前に「労い」を伝える

① 敬意
「ありがとうございます」と伝える

② お客様の発言と同じ
「お車の色、素敵ですね」と伝える

③ お客様の発言を「労い」と伝える
「お車の色、素敵ですね。ありがとうございます」と伝える

④ お客様が発言をする前に「労い」を伝える
「お車の色、素敵ですね。ありがとうございます。お車の色、素敵ですね。ありがとうございます。」と伝える

以上の4つになります



《マネージャー解説》
「労いトーク」とは、お客様の感情に対して承認、そして敬意を表するトークです。

「労いトーク」とは何者? 金額勝負にならないための大切なスキル

「労いトーク」とは何者? 金額勝負にならないための大切なスキル

「労いトーク」とは何者? 金額勝負にならないための大切なスキル

「労いトーク」とは何者? 金額勝負にならないための大切なスキル

「労いトーク」とは何者? 金額勝負にならないための大切なスキル

「労いトーク」とは何者? 金額勝負にならないための大切なスキル

<加盟店全国 2300 店舗のネットワーク> 一般社団法人日本自動車流通研究所は会員を募集しています。

JADRI 日本自動車流通研究所

一括査定事業



月間情報取得 6 万以上!
全国参画社数平均 3 社

共有在庫事業



出品台数 4000 台以上!
平均成約率 12%

保証事業



会員限定のタイヤ新品保証サービス

ジャドリ

検索

入会に関しましては入会規定がございます。詳しくはWEBで!

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

最強店舗の 中古車 買取術 売りたいくなる力学



①の場合
対し、
というお客様の発言に

お客様(奥様)「ちょっと狭くなってきたので広い車にしたいんですけどねえ」

この設定のなかで、奥様から次のような発言があったとしましょう。

《例題》
夫婦でコンパクトカーでのご来店、2人のお子様がいらっしゃり、小学5年生の男の子と、小学2年生の男の子の兄弟がいる。ミニバン、もしくはワンボックスに乗り換えようか検討中という設定。

「これだけ見ると難しいと感じるかも知れませんが、理解をすればごくシンプルで簡単です。例題を挙げればわかり易いと思うので、いくつか紹介しましょう。」

営業マン「狭くなってきているので、」

「思いますね。な

②の場合
営業マン「

最後に、これくらい付け足しても①の範囲ですね。これは新人でもできるレベルです。お客様はある意味「同意」を得たという気持ちになり、悪い気はしないでしょう。

「判っているな……」に近づくのではないでしょうか。

「話は①よりも」

「いいですね。」

「いいですね。」

③の場合
営業マン「小学生の

「次のようなセリフを言ったらどうなるでしょう。」

「この場合はお客様(奥様の)が無状態、乗り換えの」

「と、こんな感じになり

「と、こんな感じになり

「と、こんな感じになり

「……という感じですか? ……やっぱりそうなんですかね。」

営業マン「今回、△△からの乗り換えという事ですが、やはり」

「と、こんな感じになり

「と、こんな感じになり

「と、こんな感じになり

「と、こんな感じになり

「と、こんな感じになり

《マネージャーからのアドバイス》
新人たちは一歩間違えると、変な労いトークを使うので要注意です。とくに、若い営業は良かれと思って余計な事を言う場合があり、全くの逆効果になることも、しばしば

「と、こんな感じになり

「と、こんな感じになり

「と、こんな感じになり

「と、こんな感じになり

「と、こんな感じになり

「と、こんな感じになり

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

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

見受けられます。例えば次のような場合。

営業マン「

この横線部分を見てどう感じますか? 所帯を持つているお客様が、若手に言われてどう思うでしょうか。例えば言うところ、こんな感じの角度的発言をすることがあるので怖いですね。後は調子に

乗ってしまうパターン。究極のダメパターンとしてお伝えしますね。

営業マン「ワンボックスに乗り換えれば、お客様も広々として楽しいカーライフになると思いますが、もう一人お子様ができて大丈夫だと思いませんし!」

これは、説明は要らないでしょう。こういう「ダメ労いトーク」は徹底排除して頂きたいと思えます。

来月号も労いトークについて、お伝えします。今後も最強買取店舗のマネージャーのレクチャーを紹介していきます。

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。お申込みは 電話03 (3371) 9340まで!

売れる!! AS ワンボックスで二刀流

小売 × 業販

小売しながら同時に業販

- 業界最大級の会員数 60,000 会員
- 掲載車両画像数 50 枚まで可能!!
- 出品料は何台でも 0 円

AS NET 会員募集中!!

入会金 無料 月会費

会員募集中 詳しくはコチラ

お問い合わせ・資料請求は ▶ AS 株式会社 オートサーバー ☎ 03-5695-9450 https://www.autoserver.co.jp

輸出相場

新型コロナウイルスで暴落

新型コロナウイルスの影響が中古車相場に大きな影響を与えている。とりわけ、輸出車両に関しては暴落というか、全くと言って良いほど成約していない状況だ。この記事を見るまでもなく、オークションにおいての輸出車両の流れまくりと投げ売りを読者の皆さんも感じていると思う。

新型コロナウイルスの爆発的な感染拡大を受け、各国が相次いで「鎖国」に踏み切った3月。意外なことに、中旬までは中古車輸出への影響は聞こえてこなかった。

新型コロナウイルスの感染拡大が背景にあるだけに、3か月では終わらない可能性は十分にある。その場合、高年式の相場は、まだ落ちることは十分に考えられる。

国内相場と思われるが、3月末現在、2月までの相場よりも前後下がったところで、投げ売りに踏み切った車両が見受けられる。これは一時的なものではなく、ここが本来の相場なのかもしれない。

そのコロナの影響の最大の結果と言えるのが、輸出車である。輸出車両の代表、ミニ Cooper S、ポルシェ Cayman、マツダロードスター、トヨタGRヤリス、スバルWRX、日産GT-Rなど、も大変なことになっている。その中でも、ミニ Cooper Sは、情勢の悪化により、一部に一部、投げ売りが始まったことを紹介したい。

同行は今回の措置について「外貨不足による金融市場のパンニックを防ぐための緊急対策」としている。同国では出稼ぎが大きな外貨獲得手段となっており、その先は、何と、イタリヤや韓国なのである。出稼ぎによる外貨獲得が削減される中で、自動車輸入による外貨流出を減らすことが目的だろう。

新型コロナウイルスの感染拡大が背景にあるだけに、3か月では終わらない可能性は十分にある。その場合、高年式の相場は、まだ落ちることは十分に考えられる。

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211番地
tel 058-398-5100(代) fax 058-398-5109 http://www.i-gforce.co.jp

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。お申込みは 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。お申込みは 電話03 (3371) 9340まで!



14週	13週	12週	11週	10週	9週	8週	7週	6週	5週	4週	3週	2週	1週	今週
		01/06				02/03				03/02	09	16	23	

27週	26週	25週	24週	23週	22週	21週	20週	19週	18週	17週	16週	15週	14週	13週	12週	11週	10週	9週	8週	7週	6週	5週	4週	3週	2週	1週	今週	