

無料版

5月号

ユーストカー NEWS

毎月1日発行

第85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

緊急レポート

輸出上位国の状況と収束の見込み

《4面》

トランプセールスに聞く!! 保険の獲得方法

《22面》

コロナ禍 みんな どうしてる? 見えた!?

輸出車両の国内相場

編集部がつかんだ最新情報
現場ヒアリング編とAA相場編

新型コロナウイルスの感染拡大は、中古車業者にも大きな影響を与えている。
「当初は、観光や飲食業などが大変だと思っていたら、中古車輸出がストップしたことで、オークション相場も急落。気が付けば、我々の業界もそこからあつという間に、コロナに翻弄されるようになったことに少々驚いている」といった、中古車販売店の声が続いてきたのは3月半ばから後半のことだった。
それほど、この春になつて急速に小売り、買取り、流通と、クルマ業界の景色は一変した。
今回の特集記事では、中古車販売店や買取店を中心に、コロナ禍におけるビジネスの現状のヒアリング結果を紹介。続いて後半では、輸出向け車両として人気を誇っていた「130系ウィッツ」および「30系アルファード」のAA相場の状況について、分析記事をお伝えする。

《2面へつづく》

アイオークはスマホでOK!

アプリのダウンロード不要、すぐ使えます。



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じゃなく リアルロボもスマホでOK!

※リアルロボとは、アイオークリアルポスのボス押しをロボットが代行してくれる機能です。

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



その①「コロナ禍の現場ヒアリング編」 厳しい事態に悲痛の声「損切りもできない」

《1面からの続き》

中古車市場は、昨年10月の消費税率10%への引き上げによって、とくに小売り業者は苦戦を強いられてきた。その増税からの回復が少しずつ見え始めてきたと思ったところに、今回の新型コロナウイルスである。

中古車事業者にとっては、やはり厳しい事態を迎えており、多くの企業から悲痛な声が出る。「非常事態宣言も出ているし、やはり来場するお客様は大幅に減少。それにもない、販売台数も落ちていく。仕方ないことですけど、結構、きついですよね」。



マスクの有無は店舗にとって死活問題だ

「今回ヒアリングした事業者は、多少の地域差はあっても、これがまるで挨拶でもあるかのようにその口を揃える。しかも、日を追うごとに来場、販売台数が全体的に落ちていっているのも実際のところだ。以下に数社のコメントを紹介したい。

「感染防止策にも苦慮「マスクが届かない」

こうしたコメントからは、厳しい現状が伝わってくる。では、各店舗での感染防止策についてはどうだろうか。マスクの着用、消毒液の散布、手洗いの徹底などは、従業員とお客様を守るために当たり前のことだ。ヒアリングした各社でも、それに取組んでいたケースが多かったのだが、こうした意見も聞かれた。

「マスクが売っていない。ネット注文してもまだ届かない。GW明けに間に合わない、マスク無しでやらざるを得ない」

「仲間でマスクを8000枚まとめて買えばいい、グループラインで希望者を募ってくれた。でも1枚85円と高い。中抜きはしてないと言うが……」

「スプレーで店内を徹底除菌。お客様との商談のたびに、画面やテーブルなどをわざと目の前で噴霧することで、安心をアピールします」

「ホームセンターでビニールと棒を買ってきて、受付や商談テーブルに間仕切りを作った。スパーやコンビニでもそうだが、少しでもお客様が安心してもらえれば」

労する姿が垣間見える。前向きな取り組みとは？「販売以外の強化を」

さて、この厳しい状況下にあつて、中古車事業者はどのようなことをしているのだろうか。その取り組みによって、コロナが終息した時に他社との差がつくともいえるだろう。そんな声を聞いてみた。

その②「コロナ禍の中古車A相場編」 姿を表した「国内相場」

顧客といえば、あの店だ。本紙連載の最強買取店では、どんなことをしているのか。お馴染みの石沢マネージャーに聞いてみたところ、やはり興味深い取り組みをしている。

「たの最後に紹介した。では、やはり商売を抜きにして『お客様のことを想って』という気持ちで伝えることが重要だというのがある。今は目先の売上を求めず、以前の様な成果を上げることは難しいだろう。そうであれば、コロナが落ち着いた後の回復を信じ、各社できることをしっかりとやって備えておきたい。」

「国内相場」姿を表した「国内相場」

新型コロナウイルスの猛威は、世界の経済を大きく揺るがし、止まるどころを知らない様だ。そんな今、中古車相場はどのような状況にあるのか。輸出車の代表格であり、コロナ禍で相場が大きく下落した130系ヴィッツと30系アルファードを取り上げ、紐解いてみよう。



「ついに始まった輸出ダマの投げ売り」

「コロナ禍が世界的な広がりをみせているなか、いわゆる『輸出ダマ』の相場が大きく下振れした。これは、3月中旬から下旬にかけての時期だった。引き金となったのが3月19日に発令されたスリランカの「乗用車輸入停止」というのは周知の事実。これは新車、中古車を問わず3カ月間、乗用

「下落が下落を呼ぶ」投げ売り相場の実態

「国内相場」姿を表した「国内相場」

「国内相場」姿を表した「国内相場」

「国内相場」姿を表した「国内相場」

IMA いすゞモーターオークション
東京会場/神戸会場/九州会場

5月インフォメーション!

13 水 1376回 東京会場
1周年記念オークション
AM11:00スタート
出品賞 落札賞 進呈!!

14 木 992回 九州会場
AM11:00スタート
記念オートオークション
出品賞 落札賞 進呈!!

15 金 1537回 神戸会場
AM10:00スタート
記念オートオークション
出品賞 落札賞 進呈!!

※緊急事態宣言の延長・内容変更等によりイベント内容の変更や延期をさせて頂く場合がございます。ご了承下さい。なお、変更等があった場合の具体的な内容については弊社ホームページ等にてお知らせ致します。

新型コロナウイルス 感染拡大予防実施中

安心してご利用いただけるように努めて参ります。

- アルコール消毒液の設置
- 会場を定期的に換気
- ハンドドライヤー使用停止
- 場内の定期的な拭き取り掃除

その他・POS席の間引き・喫煙所の閉鎖(屋外に設置)など
※イラストはすべてイメージです。

落ぶりに、損切りに踏み切らず、在庫を抱え続けていた出品店が、いよいよ我慢できなくなつて投げ売りを開始。そこから新たな安値相場が形成されたことで、他の出品店も慌てて在庫を売るようになった……。この図からは、そんなストーリーが浮かび上がってくる。

図を詳しく見てみよう。1-Aでは、4月頭に成約率の下落は底を打ち、切り返している。成約率が上昇に転じた後の成約の割合(棒グラフの赤色部分)と、流札の割合(同青色部分)を見ると、出品が増えている訳ではないものの、出品者が売りに転じていることが分かる。

この部分を相場の推移を示す図1-Bで見ると、出品者が「マズい」と思って売り始めた後に、相場は一段と下落しているのだ。

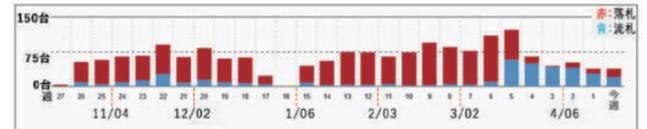


図1-A ヴィッツ5D KSP130 (H30年5月モデル) 成約率

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!

図1-B ヴィッツ5D KSP130 (H30年5月モデル) 平均値グラフ

通常であれば、成約率が上がるにつれて相場も上がりそうなものだが、投げ売り開始からの相場は、反対に「下落が下落を呼んでいる」状態だ。輸出がほとんど止まった今、この新たな相場はすなわち「国内相場」と言えるのではないだろうか。

成約率の変化は後期型ほど劇的ではないが、同様の傾向は17年1月モデル(販売期間…17年1月12日～18年5月30日)でも表れている(図2-A)。

行かなくなつて見えてきた国内相場

ところで、14年4月21日から17年1月11日まで販売されたモデル(14年4月モデル)は、その販売期間から「輸出に行く」と「行かなくなつた」国内相場の違いを、わかりやすく物語っていると言えるだろう。下の図3

こちらは年式の関係で、少し「行く」「行かない」の関係が緩やかになるため、相場の下落が最終型ほどではないが、やはり同じような現象が見て取れる。やはり売りの増加とともに、相場は落ちていく。これが投げ売り相場の特徴だ。

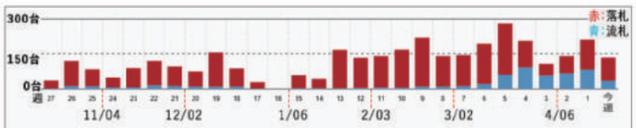
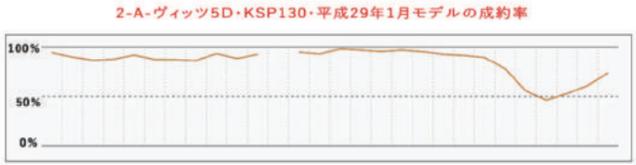


図2-A ヴィッツ5D KSP130 (H29年1月モデル) 成約率

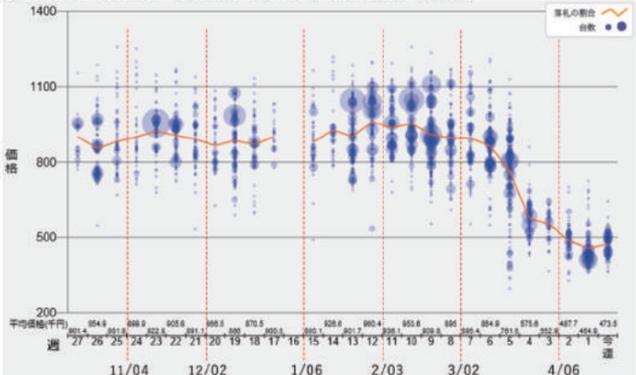


図2-B ヴィッツ5D KSP130 (H29年1月モデル) 平均値グラフ

輸出が困難になつた今、図3(50～59カ月)と図4(60～65カ月)の相場は、以前に比べてかなり近づいている。当たり前かもしれないが、輸出が減ると「59カ月の壁」は無くなるのだ。まさに、そこが国内相場と言えるのではないだろうか。(24面に連動企画)

一方の図4は、同じ14年4月モデルながら、経過月数60～65カ月の相場の推移だ。こ

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!



図4 行かない経過月数 60カ月～65カ月(H26年4月モデル) 平均値グラフ

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!



図3 行くはずの経過月数 50カ月～59カ月(H26年4月モデル) 平均値グラフ

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!



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>



5月

緊急事態宣言を受け、各業務対応を4月10日より、実施させていただいております。詳細につきましては、当社HPをご確認ください。

5/5(火) 休催

5/12(火) 藤まつりAA

5/19(火) さつまつりAA

5/26(火) 月末大感謝祭AA



出品条件 ※ご不明な点はお問い合わせください

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

高成約継続中!

コロナショックによる中古車輸出の影響とは?

上位仕向国の直近の状況と

収束時期の見込み

レポート NPO法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

今回のコロナショックによって、中古車業界のなかでも最もダメージを受けているのは、中古車輸出ではないだろうか。3月の第三週を境に、各仕向国が感染拡大防止に向けた外出禁止令などの規制を次々と敷き、ロックスダウンの状態。日本からの中古車輸出が一気に壊滅的な状況に陥っている。それにもなると、日本の中古車相場は過去に経験したことがないほどの歴史的な暴落に見舞われている。近年、相場の4割は中古車輸出によって支えられていると

上位仕向国の直近の状況 冒頭、「壊滅的」という表現をしているが、完全な機能停止かといえ

いずれ「終わりは必ずくる」わけで、このウイルス感染も収束することは間違いなく、果たしてその時期がいつなのか。そしてそのタイムリ

Vol.84 中古車輸出

そこが知りたい



ニュージーランド・オークランド港。

言われていただけに、改めて、その存在の大きさを必要とする。今回のレポ

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!



に運航されていた。同じ上位国のニュージーランド(以下、NZと省略)は、

例えロシア。3月30日に、国内全土に向けて外出禁止令が出された。

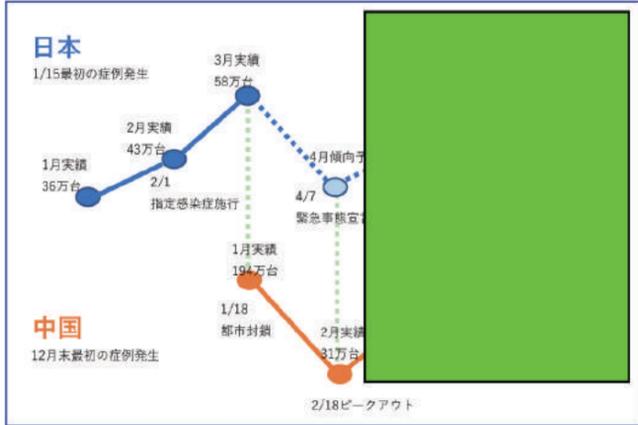
ロシアのような国は稀なケース。ほとんどがNZのような状況になっているのが現状だ。

その他、上位国で特異なのがミャンマー。昨年

ているとのことだ。

中国の新車市場動向から日本の回復を見込むと?

次に収束時期について、まず供給元である日本の中古車市場を予測してみたい。



日本と中国の感染拡大の経過と新車販売の推移

「日本の新車市場の回復時期」を考えてみる。まず、中国の感染拡大の経過を振り返ってみると、昨年12月下旬に武漢で最初の症例が報告され、1

この流れに新車販売台数の推移を置き換えてみると、1月は194万台(前年同月比18%減)、そ

しかし、中国の3月が一気に回復したように(31万台↓143万台)、日本も

ちなみに現在、日本の自動車生産においては、各メーカーとも生産調整、および休止に追い込まれているが、これについても中国同様に、回復傾向の道をたどることを前提にしている。

新車の回復動向から予想中古車と輸出の収束時期

次に、新車市場の動向から中古車市場の回復時期を予想してみる。

現時点では需要に対して、供給が圧倒的に多い状態であり、相場は暴落している。

落ちていくだろう。それでは、いつが底かと言えないかとみている。

この頃になると、4月の新車市場の大打撃により、中古車の発生は著しく減少し供給量が少なくなるからだ。ただ、依然相場を支えている輸出は

また、今回のコロナ感染拡大に関して、自動車は感染拡大の機会を減少する移動手段として見直されている。各国が今後復興に向けて活動を開始するならば、いち早く着手する案件だと思ふ。

そのような背景をもとに、あえて具体的な時期を予測するとすれば、

輸出が止まったことで、中古車が市場に流れているが、

LINEで自動応答システム「LineBot」が登場!! 24時間いつでも応答可能!!



輸出に関する詳細は営業スタッフまで!



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

最強買取店になるための

魔法の言葉「労いトーク」

あなたに売りたい!と言わせるための

魔法の言葉「労いトーク」

リターンズ

前号から「労いトーク」リターンズ」として、2017年3月号に掲載した「売りたいなる力学」あなたに売りたいと言わせるための魔法の言葉「労いトーク」を、もう一度紹介している。今回は、石沢マネージャーのレクチャーが入ったシート(次ページ)も掲載するので、わかりやすいだろう。トークのレベルに「評価点」を付けて評価をしているのが面白い。ぜひ、皆様も取り入れてみてはどうだろうか。

今号のトップ記事でも紹介したが、このコロナ禍の中で、「何をしたらか」が、今後の大きな違いを生み出すことになると思う。こんな時だからこそ、お客様は「労い」を求めているに違いない。さあ、「コロナ明けに向けて訓練、訓練!」と試してみよう。

前号では「言う」と買える「トーク」である「労いトーク」をお伝えした。この「労いトーク」は通常、中級位から学ぶものだったが、石沢マネージャー曰く、「弊社において、ある程度基本トークができてから労いトークを研修で行なってきたが、研修の初期訓練後から行なう事にしました。どうしてか」というと、初期段階から、営業マンはおお客様の考えている事に目を向けた方が、効果が高いことが判ったんです。自分が何を言いたいかを優先する新人営業職だけに、相手の心に目を向けさせた方が、口数が減るんですよ。ユーザーさんに掲載したのをきっかけに、新人にもやらせ始めて気づきました。ありがとうございます!

記者「新人に労いトークを最初から教えていくと、どういう効果が出るのかを今一度、教えて頂きますか?」

マネージャー「はい、新人は最初に、商談のマニュアルを覚えます。覚えるのに一生懸命になるんです」

記者「そうですね」

マネージャー「何を考えるかというのと、次に何を言うかなんです」

頭で考えているのは「お客様のこと」ではなく、「自分が何を言うべきか」なんです

記者「なるほど」

マネージャー「お客様からみれば、自分の事しか考えていない営業マン、というわけです。自分の事を考えて、お客様の事を考えない営業マンは、お客様からみれば「相談者」ではなくりますよ。『値段だけ早く言つてよ』という気持ちにな

るでしょうね」

記者「なるほどね」

マネージャー「ですから、ある程度、基本形を覚えたら段階でこの『労いトーク』を考えさせながらロールプレイングをやらせると、面白い事が起きるんですよ」

記者「面白い事ですか?」

マネージャー「はい、新人たちは、自分が次に何を言うかを考えながらロールプレイングをやらせると、それがどういう事を喜ぶかが見え

なくなりますが、そこを強制的に見させるのが『労いトーク』の課題なんです。この商談の相手は、こういう事を言えば喜ぶかな? こういうところを悩んでいるから労ってあげよう、とか。こういう事を強制的に考えさせるのです」

記者「はい」

マネージャー「次のセリフを考えていると何も見えないので、お客様の考えている中身を見させる事を一番、重要とします。セリフは忘れてもいいし、ゆっくり思い出しながらでもいい、というルールにします。だから口数が減るんですよ」

記者「そういう事ですね」

マネージャー「口数が減ると、どういうわけか良い商談の雰囲気になってくるんです。覚えたりセリフをしゃべらせるより、ずっと買取れますね」

記者「そうですね」

マネージャー「基本トークは家で寝ながらでも話せるレベルまで、反復訓練を個人個人でやらせるようにしました。相手手があつてのロールプレイングは、この『労いトーク』

に重きを置いて行なっています。黙っていても口から基本トークが出てくるようになれば、話をしながらでも、お客様の心がつかめるようになってくるんです。そうすると、一人前になれますね」

記者「なるほどですね、判断します。それで、エクセルについての説明をお願いできますか? 編集部へ、わからないという質問が入っているんです」

マネージャー「判りました。まず、一番左が研修生が『ストーリー』つまり、ロールプレイングを見て、そのお客様に対して『悪い労い』『良い労い』のトークを各々記載します。そのトークがどうして悪いのか、どうして良いのかを、その悪い・良いトークの下に説明をします。その悪い・良いと、それに対しての理由を見つけて返しています。あつ、評価点を付けていますね。これはオークションと同じ意味です。面白いでしょ?」

記者「そうですね。若手でも、しっかりと良い点数をもらっている人もいますね」

マネージャー「若手は2年くらいやっている人間です。新人ではありませんよ」

記者「ああ、そうなんです。悪いのと良いのを両方、記入させる意味は何ですか?」

今こそロールプレの時! 「労いトーク」を習得せよその②



TAA × LEXUS

TAAだからできる高品質・高成約率
レクサスコーナー 全会場実施中

トヨタ・オート・オークション インターネットサービス TC-web 詳しくはHPへ <https://taacaa.jp/>

北海道会場 0123-28-8700	東北会場 024-963-0388	仙台ヤード 022-390-0125	関東会場 043-246-5211	北関東ヤード 027-257-0613
横浜会場 045-628-6000	中部会場 059-366-2810	北陸ヤード 076-238-3711	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	

ヤナセ(吉田多孝社長)が輸入車専門AAのジップを子会社化し、4月からオークション事業の運営をスタートした。ジップの新社長には、4月10日付でヤナセの営業統括本部拠点経営推進部長を務めていた松本伸氏が就任。今月号では、松本新社長にジップ取得の経緯や目的、今後の能取りなどを聞いた。

ヤナセは100年を超える歴史がある。AA事業は初か

松本社長(以下、敬称略) 1922年(大正11年)頃に東京・芝浦の地で、輸入車のオークションをやっていた記録が残っている。パーツ取りや『ジャンコ屋さん』と呼ばれる方々が参加していたようだ

なぜ今、AA事業に参入したのか

松本 オークション事業を今、始めたいと考えた訳ではない。ジップとはずっと、出品側として良い関係でやって来たなかで実現したこと。ヤナセの中古車ビジネスにおいて、業販も重要なパートのひとつだったこともあり、どちらからともなく実現した。従って、他のオークション会場を候補に挙げたこともない

これまでの関係は

松本 ジップとは長い付き合いで、とくに西日本では大阪会場に出品していた。「ヤナセコーナー」も、定期的に実施しているという密な関係だ

ジップ取得の目的は

松本 ヤナセに入ってきた中古車を、有効に役立てていくための重要なパートナーがジップだ。輸入車専門のディーラーであるヤナセと、輸入車専門オークションのジップを合わせれば、良いシナジー効果が生まれる。今回の取得もそれが目的の一つだ



株式会社ジップ代表取締役社長 松本伸氏

株式の取得割合は

松本 4月10日に全株式の99%を取得させて頂いた

人事の変更は

松本 私のほか、ヤナセの松本幸夫代表取締役専務執行役員がジップの取締役を兼務し、総務責任者も1名出向している。それ以外で大きな変更はない。前社長の神川薫氏は会長として残って頂き、これまで役員として務めて頂いた小貫氏と専務の倉田氏も留任、大阪の会場長もこれまで通りお願いしている

ジップ2会場の感想は

松本 大阪会場の知名度はかなり高いと実感している。一方、東京会場は独立開催に移ったばかりで、早めに軌道に乗せたいと思う。両会場とも、スタッフについては優秀な方が多く、地道に営業訪問も重ねていくと心強い

ヤナセの下取り・買取り規模は

松本 年間4万~4万5000台だ。これは買取りやデモカーも含むがほとんど下取りで、輸入車と国産車の比率では圧倒的に輸入車が多

「ヤナセと一緒にって MONTHLY INTERVIEW 良かったと思われるように」

い。なかでも、最近は高年式車を中心に3年落ち以内がメインで、小売り単価でいうと400万円くらいがアベレージになっている

従来の販路は

松本 ヤナセのブランドスクエアやメーカー認定中古車などで、小売りに回す割合が3割強を占めている。残りが業販いわゆるオークションへの出品だ

ジップAAへの出品を増やすのは

松本 あまりドラステイックな変化を起こそうとは考えていない。しばらく研究して研究して……。それに、東京も大阪も同じく、現在の体制では営業やそのフォローについても、拡大に対応できるだけのスタッフが足りないのが現実だ

AAでまず取り組むことは

松本 一般会員の増加を図りたい。新規会員の募集や出品、落札数を増やしたいと考えている。ヤナセがジップを取得したことがプラスのイメージに働き、『良い車が集まる会場』と思ってもらえるようになれば

具体的な施策は

松本 取引に対する手数料のインセンティブ制度を考えている。台数毎にきめ細かくクラス分けを行なうなど、誰が見ても公平公正な制度をつくりたい

出品車のタマ揃えについては

松本 輸入車の小売り現場では、低年式・過走行で、低価格の中古車が

大阪ではワインテージコーナーを設けている

松本 ヤナセにはクラシックカーセクターがあり、整備を手掛けている。こうした特殊な車は、扱えるAAも少ないと思われるので、さらに集まる会場にしたい。東京でも、屋根付きのストックヤードが確保できれば取り組んでいく

話は変わって、松本社長はこれまでセールス一筋だった

松本 入社して約30年間、新車セールスだった。私自身は物を売るのが好きで、負けず嫌いだと思う。セールの後は拠点の教育を担当し、営業本部長を相手に直接指導もしていた

最後に松本社長の方針は

松本 ヤナセでの直近の仕事は、各店舗の強みと弱みを把握して、コンサルするような内容だった。そこが今回の人事に影響しているのかもしれない。ジップでもこの経験を活かして、数字的な視点で経営をみていきたい。それと同時に、ジップの社員全員と会員から『ヤナセと一緒にって良かった』と思って貰えるような会社にしていきたい

プロフィール
昭和36年生まれ。58歳。
趣味はオートバイと絵描き。愛車は地元の広島で保管中。「しばらくは我慢です」と笑う。絵は似顔絵が得意で、ヤナセ社員からも「似てます(笑)」と評判が良い。

LAA 四国会場
LIGHT AUTO AUCTION

OPEN 5月20日(水) 第1036回

21周年 記念AA

完全リニューアル!

新 LAA NET

テレワークに対応!

売切ボタン追加によりオフィスや自宅からでも WEB 端末で セリ調整可能!

10:00 ~ セリ開始

工ルエーエー四国会場
〒799-0705 愛媛県四国中央市土居町野田丙77
TEL:0896-74-5355 FAX:0896-74-5330

毎週水曜日オークション開催
http://www.laa-group.jp/



中部会場

5 **13** AM10:00
水 START

初出品 ジャパンポア

初出品
コーナー

初出品
プレミアム
コーナー

CAA中部
初出品
コーナー

輸入車
初出品
コーナー

軽
初出品
コーナー

出品料無料

(流札時)



出品または落札
1台以上賞

モバイルバッテリー
としても使える
ハンディファン



USB
充電式

バッテリー容量
2,000
mAh

プレゼント!

出品
3台以上賞

(検査なし売切りコーナー除く)

ドリンク1ケース

プレゼント!

発送対応もさせていただきます。その際はコカコーラ社の綾鷹525ml
ペットボトル24本入となりますのでご了承ください。



クラフトボス
500ml×24缶

本麒麟
350ml×24缶

レモンサワー
350ml×24缶

その他お茶も用意しております

※諸般の事情によりイベント内容の変更や中止とさせて頂く場合がございます。 ※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。



不在申込手数料無料

※詳しくはホームページをご覧ください。

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
START AM10:00

TEL 0565-29-1100 FAX 0565-29-0700

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

TC-web HP <http://taacaa.jp/>

シグマ輸送センター TEL 0120-250-852

[TC-web] サポートセンター TEL 03-6757-7800





シリーズ選ばれる店・JU適正販売店を訪問 Vol.53 顧客中心にシフトし、親密な関係を構築

(有)オートモバイル (神奈川県横浜市)

長期的なビジネスを視野に、顧客中心の商売へとシフトしているカーポート横浜(運営会社名はオートモバイル)。かつては薄利多売を行っていたこともあったが、今のターゲットとは「一見さん」ではなく、「顧客」。そこをめぐって代替えや紹介のアップに力を注いでいる。

存在感を示している。店舗の概要は、実方秀人社長以下6名のスタッフから成り立ち、敷地は拡張中であるが現在のスペースでは25台、30台を展示。月販台数は平均30台規模を数えている。

「軽貨物は、だいたい3台〜8台位で動かしていますが、やはりドライバー不足は否めません。ただ、こうした事業を行なうことで、関係企業から整備や車検の受注もありますからね」と、そのメリットを語る。

「軽貨物は、だいたい3台〜8台位で動かしていますが、やはりドライバー不足は否めません。ただ、こうした事業を行なうことで、関係企業から整備や車検の受注もありますからね」と、そのメリットを語る。

「あの店に行けば何とかなる」という雰囲気づくりができてきているのだから、実際に、同社では、お客様同士のマッチングもよくある話だそう。

「この適正販売店については、所属するJU神奈川県では、独自の工夫を凝らしているから、ここで紹介したい。」

同商組では、適正販売店の認定店をFMヨコハマの番組で紹介。人気レポーターの藤田優一さんが順番に認定店を訪ねて、そこからお店をPRする。

東京や横浜都心部のベッドタウンとして発展する横浜市瀬谷区。ファミリー層が多く、近隣には、中古車販売店も大手から中小に至るまでがひしめき合う激戦区だ。

「せつかく軽バンなどを並べているなら、動かし方がいい。要は中古車レンタカーと同様の発想で3年前からスタートしました」と実方社長。

「あの時は薄利多売で、1日15台を売ったこともありましたが、ウチの規模でこのやり方では、お客様への細かいフォローが出来なかった。これでは長い商売が難しい」と思いつく方向展開。一見さんよりも、顧客でいこうと変えたのです。

「その活動を始めて、実方社長が心掛けているのは、『当たり前』の事を当たり前にする。それと同時に、いま最も重点を

「その活動を始めて、実方社長が心掛けているのは、『当たり前』の事を当たり前にする。それと同時に、いま最も重点を

「その活動を始めて、実方社長が心掛けているのは、『当たり前』の事を当たり前にする。それと同時に、いま最も重点を

「その活動を始めて、実方社長が心掛けているのは、『当たり前』の事を当たり前にする。それと同時に、いま最も重点を



実方秀人社長



交通量の多い八王子街道に面している。間口が広く、よく目立つ



ファミリー層をにらんだ品揃え。店舗向かいに置き場を拡張中



顧客が集い、ふらっと立ち寄れるような雰囲気があるお店だ



通勤者には近くのJU販売店を紹介。「それも信用のひとつ」

「話題性もあって、いい企画だと思えます。このように全国統一では難しくても、神奈川県独自で出来ることがある。そうしたことに取り組むことは、非常に良いことですよ」と話す。

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。

「一般社団法人日本中古自動車販売協会連合会認定」

JU 適正販売店

子グマ自動車販売株式会社

同商組では、適正販売店の認定店をFMヨコハマの番組で紹介。人気レポーターの藤田優一さんが順番に認定店を訪ねて、そこからお店をPRする。

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。

外国人整備人材と 共存共栄する時代^{①6}

株式会社横山モータース(岐阜県各務原市)

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

安くて都合の良い人材として外国人材を使用しているのであれば、将来痛い目を見ることになる。すでに優秀な外国人を雇用するには「選ぶ」ではなく「口説く」という姿勢が必要だ。「もう日本では働きたくない」と日本に背を向けられる前に、自動車ビジネスに関わる我々は、真剣に彼らとの共存を考える必要がある。



筆者と横山専務(写真右)

外国人雇用は将来の夢 海外とつながるため

株式会社横山モータース(岐阜県各務原市、横山隆仁社長)では、フィリピンから2名の技能実習生を受け入れた。

外国人を雇用する前には、愛知県でフィリピン人を活用している自動車関連企業に見学に行った。実際、現場を見学し、「フィリピン人ですっていいそうさ」という感覚を持った。すぐに現地での面接を行なうことにした。

マニラでの面接には、横山社長、横山智紀専務の2名で訪問。「夢を持っているか、さらに人柄を見て選別を行ないました。この人と一緒に働きたいかというところを重視しました」(横山専務)。

近い将来、日本に来る外国人労働者は確実に減る。なぜなら今後、世界的な労働不足に発展するなかで、日本で働く魅力がなくなっていくためだ。事実、日本離れは静かに進んでいる。外国人が日本で働きたいと思えるような会社の環境、制度、受け入れ体制を作っていかなければならない。少しでも日本に興味を持ってくれる外国人がいる間に、それぞれの企業は早めに行動すべきだろう。

横山専務は、「外国人を受け入れることにしたのは、自分たちの夢もありました。将来の海外進出です。アジアの国に行ったことがありますが、カンボジアなど2人に1人は仕事がない状態です。自動車ビジネスを通じて、雇用を現地に創り上げる。社会へ貢献ができると感じます。また、日本では自動車整備は不人気な仕事。し

かし、海外では自動車整備エンジニアになりたいた人が結構います。外国人を雇用することで、日本の社内に海外の文化を入れておきたらいいと思いますし、海外とつながりを持っておきたいと思っていま

スムーズな受け入れ体制 構築のポイント

「すごく不安でしたが、外国人実習生には、初日にスタップの前で挨拶して現場に出てもらい、すぐに受け入れられたようで安心しました」。スムーズに受け入れられた理由として、すでに現地で自動車整備の経験がある人材だったということがある。

しかし、それ以上に、スタッフが外国人と接した経験があったことが大きなポイントだ。以前、横山モータースでは、日本で整備学校に通うベトナム人をアルバイトとして活用していたことがあった。アルバイトたちと一緒に仕事をしながら、スタッフのなかで外国人に対する基準が自然とできていたのだらう。

さらに、整備現場スタッフの平均年齢が20歳代と若かった。今回来たフィリピン人たちは年齢が近かったのも、良い受け入れ環境だったと言えるだろう。ただ話を聞くと、それだけでもなさそう。横山専務は「フィリピン人たちは誰よりも早く入社してきます。そして掃除をしているんです。素直ですし、仕事も一生懸命です」と語る。現在、同社のフィリピン人は、職場に近い2LDKのアパートを会社で用意してもらい、2人で一緒に住んでいる。横山社長や専務は時々、彼らを夕食に誘って一緒に

食べたりしている。日本の文化を理解して欲しいという思いから、夏にはフィリピン人たちに浴衣を着せて、花火大会に連れて行った。社長、専務も彼らと積極的に交流をしている。このようなトップの行動は、外国人を受け入れる企業にとって重要だ。トップの思いが社内に伝わり、だから良い循環が生まれることになる。

外国人雇用は 「考える前に、まず行動!」

日本の自動車業界で外国人を雇用、雇用を拡大していくには、外国人に対する理解、そして企業側の受け入れ体制構築が重要になる。

当社が独自に行なった自動車業界経営者へのアンケートでも「自動車整備人材の採用は課題であり、海外からの受け入れに可能性を感じている」「マネジメントやコミュニケーションがきちんとできるか不安、というのが外国人雇用における大きな壁」などの声が出ている。

しかし、まず外国人を最初に雇用してみなければ始まらない。横山専務は「まず、判断する前に雇用した方が良いでしょう。不安であれば、あれこれ考える前に行動をした方が良い。例えば、外国人を受け入れている会社を視察してみるとか、自ら海外視察ツアーに行くなどです」。続けて「小さなことでも良いので、まず動く。これが大事。その後には判断すれば良いと思っていま

う、外国人材の方がもっと不安である。彼らが帰国した後はどうする?」

横山専務は「現状、大きな課題や問題は抱えていません。しかし、彼らが終了して国に帰った後はどうするか、受け皿があるのか、どういった支援ができるのか考えています」と語る。

筆者は、日本で一緒に働いた外国人材とは、長期的な関係性を持つことを強く勧めている。アセアンでのビジネス、アセアン人材の育成は「農耕型」で考える。これが、私が20年以上のアセアンビジネスから得た答えだ。

農業は、種を巻いてすぐに刈り取れる訳ではない。また、作物が取れないからといって、すぐに場所を変えられる訳ではない。人材育成で考えるとすれば、日系企業が求める即戦力となる人材は少ない。彼らは宝石と同じで、どんな優秀な学生であつても磨かなければ光ることはない。教育を一から行なうって数年かけて育て、一人前になる世界だ。

長期的な付き合いをするようになれば、彼らが母国に帰る時に、一緒に海外進出するという方法が出てくるだろう。つまり、日本で雇用し、一緒に働き、日本のビジネスに対する考え方、文化や生活習慣を共有する。同じ釜の飯を食べて信頼関係を築く。外国人労働者は、日本で骨を埋めないだろう。いつか母国に帰る。その時、一緒に海外進出すればリスクは軽減される。横山モータースに限らず、このような長期的な視野での人材先行型海外進出が、外国人材の最高のウィンウィン活用方法だと考える。

MIRIVE 大阪

2020年5月の開催スケジュール

MIRIVE

5/1~6/30 愛知・大阪会場
準会員入会キャンペーンスタート!!
【保証人免除・入会金5万円(税別)】

- 5/7 休催
- 5/14 通常AA ・成約時QUOカード進呈 ※店札保証除く(1,000円/台・上限50,000円)
- 5/21 特設 軽四コーナー設置
- 5/28 通常AA

MIRIVE WEBサイトから
Mライブで埼玉・大阪の車が買えます。

水曜日は
埼玉の日

木曜日は
大阪の日

金曜日は
愛知の日
6月26日
Grand 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 TEL: 072-330-2200

〒580-0003 大阪府松原市一津屋 2-10-7

出品 成約台数ともに前年度実績超え

ユーストカー集計の2019年度全国AA実績

ユーストカー独自集計による、2019年度(19年4月~20年3月)の全国定例オークション会場の実績がまとまった。

全国合計の結果は、出品が前年度比2.1%増の749万80台、成約が1.0%増の476万9090台、成約率は0.7ポイント減の63.7%を記録した。

ちなみに、2019年の歴年(1月~12月)の年間実績では、出品が764万5565台で、成約488万7370台、成約率63.9%。昨年10月の

<2019年度(19年4月~20年3月)のAA実績と前年度対比>

	開催数(回)	出品台数	成約台数	成約率(%)	成約金額(千円)	平均単価(千円)
企業系	2,010	4,640,734	2,824,023	60.9%	1,752,452,696	621
	(1,961)	(4,582,594)	(2,834,357)	(61.9%)	(1,760,186,400)	(621)
	+49開催	+1.3%	-0.4%	-1.0ポイント	-0.4%	+0千円
メーカー系	1,332	1,455,521	1,142,194	78.5%	570,618,939	500
	(1,314)	(1,388,203)	(1,100,365)	(79.3%)	(554,596,856)	(504)
	+18開催	+4.8%	+3.8%	-0.8ポイント	+2.9%	-4千円
JU系	1,761	1,393,825	802,873	57.6%	216,985,484	270
	(1,753)	(1,366,089)	(788,336)	(57.7%)	(222,269,632)	(282)
	+8開催	+2.0%	+1.8%	-0.1ポイント	-2.4%	-12千円
合計	5,103	7,490,080	4,769,090	63.7%	2,540,057,119	533
	(5,028)	(7,336,886)	(4,723,058)	(64.4%)	(2,537,052,888)	(537)
	+75開催	+2.1%	+1.0%	-0.7ポイント	+0.1%	-4千円

※それぞれ上段が2019年度実績、中段が2018年度実績、下段は対比

と、出品は4月から10月までは、すべての月で前年実績超えとなっていたものの、11月から3月までは毎月、前年実績割れに。

一方の成約台数についても、4月は前年実績をわずかに下回ったが、5月から10月はプラス推移。出品と同様に11月からはすべての月がマイナスとなっている。

3月からAA市場は急減速
新型コロナウイルスの影響が

世界規模で蔓延する新型コロナウイルス。中古車オークションに対するその影響は、3月から数字になって表れており、同月の出品は2.7%減、成約台数に至っては9.3%の大幅な減少で、成約率は4.4ポイント減と急減速した(詳細は17面参照)。

このコロナ禍のなかでスタートした4月からの2020年度のオークションは、中古車輸出の大幅な縮小や、末端の小売り市場におけるユーザーの買い意欲減少により、AA相場が急落。とくに成約の面でその影響が表れており、全国的にも厳しい状況が表れているのが現状で、国内・国外ともに1日も早い市場の回復が待た望まれているところだ。

なお、参考までに2019年度の新車販売台数は、登録車と軽自動車の合計で前年比4.2%減の503万8648台にとどまった。

4年連続となる500万台は維持したものの、前年比マイナスとなるのは2015年度以来、4年振りという厳しい状況を強いられ、内訳は登録車が前年比4.6%減の318万2760台、軽自動車は3.5%減の185万5888台となった。

※文中のオークションの実績はユーストカー集計、登録車は自販連、軽自動車は全軽自協の発表によるもの。

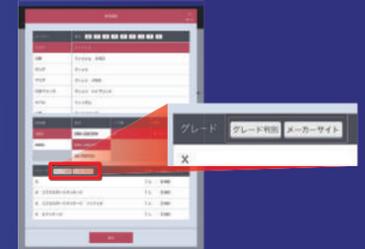


中古車 下取り査定ソリューション

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 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。

リサイクル料金検索

お手持ちの車検証をご覧ください。以下の情報を入力してください。

③ 自動車登録番号または車種番号
自動車登録番号または車種番号が不明な場合は、リサイクル料金を入力してください。

登録番号/車種番号 リサイクル料金

支店名 検索

分館番号 検索

一連番号 検索

検索

検索結果

リサイクル料金の詳しい説明はこちら

重要情報

※このリサイクル料金は、入力された車両情報にもとづいて算出しています。実際のリサイクル料金は、実際の自動車検査所から、最新の情報を元に算出されます。必ずより詳細な情報を確認してください。

※必ず該当車種の欄が正常になります

サテロクにて入力した情報を引き継ぎます。
[検索] ボタンを押すだけ!

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>



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



TC-webΣ
会員様
先行スタート

※スマホ画面はイメージです。

利用料
0円

ダウンロードはこちら

iPhone



Android



ストアアプリで検索

TCアプリ

検索



主な機能

スマホ版TC-webΣが
『アプリ』になってリニューアル！



下見・
相場検索



Web
リアル



自社取引
管理

etc.

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

トヨタ・オート・オークション

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

CAA 株式会社 シーイーイー

東北会場 東京会場
TEL 019-672-5100 TEL 04-7160-6000
中部会場 岐阜会場
TEL 0565-29-1100 TEL 058-391-0001

株式会社 シグマネットワークス

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



<https://taacaa.jp/>

「良い人にたくさん会える職場」

2015年に派遣で配属され、4年目に正社員として入社した友田さん。ミライブ大阪は「社員も会員さんも、良い人にたくさん会える職場です」と話す。友田さんにとって、非常にやり甲斐のある環境のようだ。

趣味は「音楽!」と即答。プライベートではバンドのボーカルを務め、ギターやベースも得意と多才な面も。友田さんには華やかな雰囲気がとても似合う。一方でボクシングジムに通い、ミットやサンドバック相手に汗を流すなど、そのギャップもまた魅力的。



ミライブ大阪 業務課

友田 加奈さん

《作者による解説》

今月の一句の季語は花の闇。花とは、すなわち桜のことであり、花の闇とは、夜になっても白く浮き立ったように見える暗闇の中の花の様子を例えて言った表現であります。

最近のコロナ禍によって在宅で勤務されている方も多いかと思えます。先の見えない、経験したことのない日々の中で、今年も桜は見事に花を咲かせました。花見もままならない日々の中で、つかの間の息抜きに、夜近くの公園へ散歩に行きました。その時の様子を詠んだのが今月の一句です。

俳句 de ひと休み

花の闇 梢は月を さえぎらさず

荒井寿一(荒井商事会長)



人によっては桜は来年も咲くので今年くらいは見ないでも我慢出来ると言いますが、日本人にとつての桜は違うと考えます。我々にとつての桜とは一期一会であつて、今この時の桜には二度と会えないものであると思ひます。暗闇の中、月の光に白く幻想的に見える桜には、やはり心を落ち着かせる美しさがあります。こんな季節柄ではありませんが、季節の移ろいに少しでも気を留める心の余裕が欲しいと思う今日この頃です。

ネット集客 増強研究会

中古車屋の コロナウイルス対策方法

大平喜久

コロナウイルス、長引きますね。まず間違いなく長引くと思えますよ。自粛、自粛、自粛続きます。経済停滞も続くでしょうね。

今のところ、目立った影響は少なく感じる」というようなことを言っていました。ところが、実際に影響が出てくるのはこれからでしょうね。

爆発的に戻ってきますよ。その時に、絶対に出遅れないようにしておくということが最大の対策です。

大の売上と最大の利益を確保できるように今、学習して備えておくべき時期ですよ。こういった時期の過ごし方で、会社の命運は決定的に決まってしまうですよ。どうしたって家に籠る時間が増えるわけですから、その時間を無為に過ごさないことです。

CAA東京会場
CAA TOKYO
2020.
5月
FRESH SMILE

エガオはガンキのはじまりです

5/19 TUE 火 第999回
レンタ・リース 協賛記念AA

全コーナー対象
出品または落札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

レンタ・リースアップコーナー限定
落札1台毎に
QUOカード 500円分進呈

5月は 毎開催実施
TC-webΣ
不在申込手数料 無料

5/26 TUE 火 第1000回
第1000回記念AA

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

全コーナー対象
成約または落札1台以上賞
御用邸チーズケーキ
しっとり濃厚な、ペイクドタイプのチーズケーキ

出品3台以上賞
茨城の銘菓 都炉美煎本舗 全15種 詰合せ
売れ筋商品がざっしり! 全品15種

ご希望により賞品の発送を承ります
詳しくはHPをご参照ください taacaa.jp ※受付はAA当日のみとなります。※金券(QUOカード等)は発送対象外となります。

オークション スケジュール	4/28 臨時休催	5/5 休催	5/12 レギュラーAA 第998回	5/19 レンタ・リース 協賛記念AA 第999回	5/26 第1000回 記念AA 第1000回
------------------	--------------	-----------	--------------------------	------------------------------------	----------------------------------

※諸般の事情によりイベント内容を変更や、イベントを中止とさせて頂く場合がございます。
※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。

CAA 株式会社シーエーエー東京会場 <http://www.caanet.jp>
〒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-webΣ <http://taacaa.jp/> TC-webΣ

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	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	CA	ツ	IA			半革	ナビ							41	パール(070)	32/03	45	A	1603	ZP大阪	12/06	44	
	AGH30W	27/12			25 S	CA	ツ	IA			半革	ナビ							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							16	黒(202)	-	45	B	1052	KMAA	11/29	35	3
	AGH30W	27/12			25 S			IA				ナビ							20	パール(070)	-	45	B	1168	KMAA	12/06	36	3
	AGH35W	27/04		4W	25 X			IA				ナビ							100	パール(070)	-	35	C	1455	TA中部	12/06	44	3
	AGH35W	27/04		4W	25 X			IA				ナビ							91	パール(070)	-	35	B	1996	TA中部	12/06	44	3
	GGH20W	26/07			35	350G	LN	ツ	IA	SR	ナビ								204	黒(202)	31/07	35	C	1735	ミナト	12/05	53	4
	ANH20W	26/08			24	240G			IA	SR	ナビ								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							36	パール(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

営業シリーズ(マスク着用編)

お客様を不快にさせない
マスク着用時の気遣いとは?

しごとの心得

では、商談中にマスクをしていて自分を顧みないか。人間は不思議なことに、隠しているところがおろそかになる。見えないから「笑顔」を忘れてはいないか? 口が笑わなければ、目も笑わない。半分隠された顔から覗く目は、気をつけないと相手に「キツイ」「不気味」「冷たい」といった印象を与え、「安心できない」「信頼できない」人としての印象を与えてしまう。

時節柄、マスク着用が日常化している。そんななか、中古車販売業の営業マンとして、マスク着用時のマナーはどうあるべきか、考えたことはあるだろうか。

まずはクイズ。「不審者」情報でよくあるものは何か? 「マスクや深い帽子で顔を隠した人……」と、よく耳にしな

いだろうか。そう、マスクは「顔を隠す」のである。我々は外見からその人に対して様々な印象を得る。表情は印象に最も影響を与えるもので、隠してしまおうと不信感を与えるのである。



マスク着用時は相手に自分の表情が見えない。そこをしっかりと心に刻み、お客様への気遣いを忘れず、マスクをしていない時より一層、笑顔で接客に挑もう。とくに目で笑う意識を持つと良い。少し目を細めるような感じの笑顔で鏡を見て練習するのもありだ。

お客様もマスクをしているのに、本当にそう思うのか? 間違いなく思う。それは通常、お客様はマスク着用時の自身の表情を気にしたこと

●挨拶時は顔を見せる
初対面はもちろん、既知のお客様でも、挨拶時はマスクを外そう。顔を売る営業マンが顔を隠したままでどうする? 相手ときちんとした距離を取り、一度は顔を見せよう。そして、失礼させて頂きます、等と言述べてマスクを着用する。

さて、マスク着用時の、営業マンの心構えを確認したところで「これはマナーとしてどうなの?」という事例を挙げてお

●声が聞こえているか?
口元が覆われているため、マスクの中で声がこもりやすい。普段よりも、自分の声が相手にとって聞き取りにくくなる。お客様に気持ちよく伝わる様、話し方に気を配ろう。

●馬鹿に見える着用
マスクから鼻を出している、あごに下げて挨拶や接客をする、これは相手を小ばかにした様に見えるのでやめよう。食事

●黙っている時の態度
お客様が店内を回ったり、車を見ていたりする際、黙って凝視していいだろうか? 目だけで一挙手一投足をじつと眺められていると、お客様も落ち着かず、気持ちの良いものではない。普段なら何でもないことだろうが、マスク着用時は「表情が見えていない」ことを十分に意識し、お客様に不快感を与えない視線の在り方、言葉のかけ方などに気配りを。

●マスクでも咳に注意
いくらマスクをしていても、咳やくしゃみや唾液を堂々として良いというものではない。会話中、相手に向かってゲホゲホやる人、意外に多い。出そうになったらサッと体を背け、ひじの裏にマスクごと口を当てて咳やくしゃみをする。

●黒や柄マスクは?
カッコ良いからと、黒マスクで接客はありえない。黒は心理的に悪い印象を与える。それで顔を隠しては到底、お客様の信頼を得ることはできない。柄物やカラフルなものもあるが、それはプライベートで。接客では清潔感と明るく爽やかな印象を与える白をしよう。

日常の接客マナーに対する努力と、マスク着用時のお客様への気遣いが無ければ、お客様から見ただけのマスク仮面集団だ。中古車販売業としての、マスク着用時の接客の在り方を、今一度見直してほしい。

頼りになる輸出前検査のお手伝い!
関東・中部・関西・九州どこでもお任せください。
QISJに加え、3月27日EAAケニア検査スタート!

ECL AGENCY, LTD



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

まぼろしとなった川瀬巴水展

展覧会の中心は「荒井寿一コレクション」



図録を手に美術館前で荒井寿一 会長

新型コロナウイルスの影響により、会期短縮や中止が相次いだ全国の展覧会。神奈川県平塚市美術館で、4月18日から6月7日まで開催される予定だった「川瀬巴水(かわせはすい)展」も、その一つである。

これは昭和の広重と呼ばれた浮世絵版画家・川瀬巴水の作品250点余りを集めた展覧会であるが、そのなかで100点以上を占めていたのが「荒井寿一コレクション」。そう、荒井商事の荒井会長個人の所蔵品だ。

巴水の作品はまず海外で注目を集め、あのステイブ・ジヨブズ氏も収集した。



本、絵葉書等の多数出展は今回の特徴だった

と、展覧会の目玉だった本や雑誌、絵葉書等の作品は、ほぼすべてが荒井氏のコレクションだった。

平塚市美術館では、他の美術館からの出展も含めて、すべての作品を館内に展示し、今回の展覧会の図録も完成。あとは来館者を待つだけの状態になっていた。

「より多くの方に巴水の作品を観てもらいたかったが、こればかりは仕方ないこと。次の機会があれば是非、協力させて頂きたい」と荒井会長は言う。



大正14作の「芝増上寺」

「低価格のレンタカー需要が来る」

株式会社カーベル 伊藤 一正社長

コロナ禍で自動車業界にもダメージが拡がるなか、カーベルが加盟店の支援に動き出した。この状況を乗り切っていくために、チェーン本部として今できること、加盟店が今すべきことがあると伊藤社長は話す。そして、消費者動向の新たな変化を読み、いち早くその対応策も準備しているようだ。

徹底して頂きたい。当社でも全社員に35枚ずつマスクを配布し、社内除菌を徹底しているほか、2部交代制やホームワークを推奨している。もし感染者が出てしまったら、長期間、休業することになる。うえ、その後もその店舗では車を売いたがらなくなってしまう。

加盟店の状況は伊藤 車検の入庫件数は前年と比べてプラス。しかし、直近の小売りは4割近く落ちた。乗り換えを考えていたユーザーが、そのまま乗り続けてしまっている。

新社長に安田孝治氏が就任

日産ユーズドカーセンター

NAAを運営する日産ユーズドカーセンターは4月1日付で、新社長に安田孝治氏が就任。4月3日には、NAA東京のセリ開始前には安田社長が挨拶した。「日産自動車では約10年、日産圏のなかの中古車事業に係わる業務を行ってきた。この経験を活かして、皆様の商売に役立てるように努めていきたい。私自身は、売り手よし、買い手よし、世間よしの『三方よし』が商売の基本と考えている。このオークションを通じて、



このオークションを通じて、

1965年11月7日生まれ、54歳。89年3月に明治大学卒業後、4月に日産自動車に入社。16年4月から日本ネットワーク支援本部U-CAR事業部部長、U-CAR・保険事業部部長、リマーケティング部部長などに就いた。昨年4月には日本営業本部リマーケティング部部長に就き、今年4月から日産ユーズドカーセンター社長に就任した。

コロナ禍における貧困の子供達の実情

NPO自動車流通市場研究所の中尾聡理事長が訴え

NPO法人自動車流通市場研究所の中尾聡理事長は「コロナ禍によって『日々お腹をすかせ』困窮している子供達がいることに気が付いて欲しい」と実情を訴えた。

同法人は、栃木県で虐待やネグレクト、貧困により居場所のない子供達を受け入れている施設と連携し、就学、就業支援の活動をしている。

現在、子供達の実情は、学校が休校となり「給食」が止まっている。一般家庭の子供達とは違い、この子供達にとって、この「給食」と週2回、施設利用時の「夕食」だけが、唯一安定した食事の機会だったのだが、それが失われているからだ。

現在、各施設とも利用時に「夕

食」だけでなく「昼食」も提供されるようになり、また日持ちする食料を持たせて帰らせてはいるようだが、すでに給食が止まって2カ月近くになる。予算も底を尽きかけているという。

ちなみに、施設を利用しない日の子供達の様子を聞いてみると、「保護者からスナック菓子のようなものは与えられてはいて、それでしのいでいる子が多い」ようだ。

このような状況は決してこの地域だけの話ではなく、どこの地域でもあることという。最後に、中尾理事長は「ぜひ、このような身近にいる子供達の存在に気が付いてもらい、手を差し伸べて欲しい」と語った。

加盟店にいま伝えたいことがある

伊藤 とにかく会社の現金を厚くして欲しい。このままいけば、少なくとも自動車販売店が9月まで持たない。資金ショートするだろう。業績が前年比50%になることを想定して、今のうちに借金をしてでも手元に現金を用意しておくべきだ。

※23面に関連記事

加盟店に対する支援を発表した

伊藤 CM契約している西部警察のノボリとポスターに加え、グッズの購入チケット1万円分を全



カーベル伊藤

クラスを設定する。100円レンタカーでは10年以内の車限定だが、コストパラスでは10年以上15年以下の在庫車を活用してもらい、貸出料金を4割ほど低く設定する。

リリース時期などは7月に全国で300台くらいから開始したい。年内には倍の600台規模まで増えるだろう。

本部的集客策については、今はTVCMを放送しても集客増が難しいので、予定していた宣伝費を1/3くらいまで縮小し、その分の予算をウェブ強化や地域会の広告に回す。

ウェブ強化とは伊藤 新車市場のHPを8月にフルモデルチェンジする。ウェブ上で見積もりまで出せるようにして、金額を分かりやすくする。ナンバーワンセットや福車など、カーベル

具体的には伊藤 1000円レンタカーに新しく「コスパ」

加盟店にいま伝えたいことがある伊藤 とにかく会社の現金を厚くして欲しい。このままいけば、少なくとも自動車販売店が9月まで持たない。資金ショートするだろう。業績が前年比50%になることを想定して、今のうちに借金をしてでも手元に現金を用意しておくべきだ。

加盟店に対する支援を発表した伊藤 CM契約している西部警察のノボリとポスターに加え、グッズの購入チケット1万円分を全

加盟店にいま伝えたいことがある伊藤 とにかく会社の現金を厚くして欲しい。このままいけば、少なくとも自動車販売店が9月まで持たない。資金ショートするだろう。業績が前年比50%になることを想定して、今のうちに借金をしてでも手元に現金を用意しておくべきだ。

加盟店に対する支援を発表した伊藤 CM契約している西部警察のノボリとポスターに加え、グッズの購入チケット1万円分を全

ならではの購入プランをさらに訴求して、加盟店の集客につなげたい。

第4ブランドを発表したが伊藤 緊急事態宣言がいつ解除されるか不透明だが、夏以降は中古車リース「COLCARA(コレカラ)」を爆発的に展開させて頂く。これ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で、月額3980円から設定した。新車リースとの差別化にもなり、収益と囲い込みを強化できるブランドだ。

最後に伊藤 当社のようなチェーン本部にとって、お客様とは加盟店のこと。今回、カーベルがそのお客様に対して動いたことで、他チェーンにも刺激となつてもらえるものであれば嬉しい。結果として、全国の自動車関連事業者を守ることに繋がれば良いと思っっている。

加盟店にいま伝えたいことがある伊藤 とにかく会社の現金を厚くして欲しい。このままいけば、少なくとも自動車販売店が9月まで持たない。資金ショートするだろう。業績が前年比50%になることを想定して、今のうちに借金をしてでも手元に現金を用意しておくべきだ。

加盟店に対する支援を発表した伊藤 CM契約している西部警察のノボリとポスターに加え、グッズの購入チケット1万円分を全

加盟店にいま伝えたいことがある伊藤 とにかく会社の現金を厚くして欲しい。このままいけば、少なくとも自動車販売店が9月まで持たない。資金ショートするだろう。業績が前年比50%になることを想定して、今のうちに借金をしてでも手元に現金を用意しておくべきだ。

加盟店に対する支援を発表した伊藤 CM契約している西部警察のノボリとポスターに加え、グッズの購入チケット1万円分を全

加盟店にいま伝えたいことがある伊藤 とにかく会社の現金を厚くして欲しい。このままいけば、少なくとも自動車販売店が9月まで持たない。資金ショートするだろう。業績が前年比50%になることを想定して、今のうちに借金をしてでも手元に現金を用意しておくべきだ。

加盟店に対する支援を発表した伊藤 CM契約している西部警察のノボリとポスターに加え、グッズの購入チケット1万円分を全



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	⑭ 3,285	-20.7	66.7	+2.2	400	+20
TAA北海道	4	996	+25.0	70.4	-1.7	376	+56
JU札幌	4	691	+0.1	56.4	+0.8	264	-40
札幌AA	4	419	-25.4	60.2	-13.8	331	+36
NAA北海道	1	369	-23.8	61.8	-8.2	323	-60
ホンダ北海道	5	218	-9.2	80.2	-8.1	326	-66
JU室蘭	3	118	+40.5	38.3	-0.1	119	-156
JU函館	4	105	+7.1	41.0	-5.8	435	+130
JU釧路	4	89	± 0.0	38.2	+1.2	496	+152
JU帯広	4	74	+32.1	28.6	-15.9	327	+67
JU旭川	4	69	+30.2	55.6	-2.9	279	+59
JU北見	4	56	+30.2	40.1	-23.2	294	+38

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	1,666	+4.1	70.3	-3.8	203	-11
USS東北	4	1,636	-13.7	66.1	-4.6	326	-1
TAA東北	4	1,521	-8.1	74.5	-8.2	353	+12
JU福島	4	1,047	+3.6	63.2	-3.4	183	-2
CAA東北	5	598	-7.3	66.0	-0.3	173	-9
アライ仙台	5	464	+82.7	64.7	-11.9	260	+36
ホンダ仙台	5	322	-15.5	89.0	-3.1	252	-8
JU秋田	4	212	+5.5	74.0	-4.6	61	+9
JU山形	2	201	+6.9	58.2	-4.3	161	+50
JU青森	2	129	-17.3	61.2	-6.7	154	-40

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 16,092	-3.1	60.6	-6.2	893	+57
MIRIVE埼玉	5	⑦ 4,882	-0.4	62.5	-13.0	432	-34
USS横浜	5	⑧ 4,541	-4.5	54.5	-6.5	618	-75
アライ小山VT	4	⑩ 4,451	+11.1	56.2	-8.0	726	-110
TAA横浜	4	⑫ 3,978	+12.6	78.3	-5.3	677	+11
TAA関東	4	⑬ 2,756	+12.0	78.9	-2.7	528	-18
CAA東京	5	⑭ 2,716	+6.6	54.5	-4.4	473	+11
JU埼玉	5	⑮ 2,527	+4.2	49.3	-7.1	419	-51
アライバイト	4	2,173	+5.1	73.9	-8.0	371	-31
JU千葉	4	1,971	+25.6	60.2	-7.7	301	+55
JAA	4	1,729	-12.8	47.5	-9.4	652	+5
USS群馬	4	1,638	+13.5	61.3	-2.6	333	-5
JU東京	5	1,575	-8.4	62.5	-7.6	179	+11
USS埼玉	4	1,436	+8.8	52.8	-2.9	262	-38
ホンダ東京	5	1,330	-16.4	86.3	-7.4	381	+13
JU新潟	4	1,126	+14.7	59.0	-7.5	170	-1
USS新潟	4	1,066	-1.0	49.2	+2.6	300	+8
ヒーロー	4	1,051	-21.5	58.5	-6.0	313	+15
JU群馬	4	981	-1.7	53.6	-4.3	221	+25
NAA東京	4	980	-17.2	69.8	-3.9	396	-60
アライ小山4輪	4	931	-2.6	79.1	-5.2	200	-3
JU茨城	4	841	+6.2	60.1	-5.7	192	-5
JU神奈川	4	828	+10.8	50.6	-6.9	211	+16
アライ建機	5	763	+6.9	65.5	-4.2	789	-135
JU栃木	4	750	-12.1	25.9	-7.6	232	+40
いすゞ東京	4	703	+10.2	45.8	-4.9	1,439	+65
JU長野	5	406	-17.8	42.8	+0.7	128	-41
ジップ東京	4	218	-	48.3	-	1,319	-
JU山梨	4	85	-16.7	43.8	+2.0	86	+13

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 11,412	+2.4	47.8	-4.9	1,058	+12
JU岐阜	4	⑤ 5,403	-4.9	43.9	-2.5	379	-33
CAA中部	4	⑨ 4,478	-9.1	63.9	-6.6	646	+35
JU愛知	4	⑬ 3,536	+3.8	77.4	-1.2	274	-19
USS-R名古屋	5	⑰ 3,278	-14.5	76.6	-4.8	71	-3
USS静岡	4	2,465	+1.0	59.6	-7.7	221	+18
TAA中部	4	2,307	-10.0	78.0	-6.6	452	+10
CAA岐阜	5	1,665	-9.2	58.3	-1.3	260	+1
JU静岡	5	965	-19.7	55.6	-8.0	147	+8
ホンダ名古屋	5	868	-9.4	81.7	-6.9	339	-8
NAA名古屋	4	773	-17.6	80.5	-4.0	351	-19
SAA浜松	4	711	+27.2	39.7	-9.8	591	+59
JU三重	5	640	-6.7	34.6	-8.6	164	-11
USS北陸	4	555	+13.0	66.7	+4.0	192	-23
愛知トヨタ	4	455	-12.8	91.3	-2.2	344	-152
JU富山	4	452	+3.2	63.3	+3.4	136	+6
JU石川	4	377	-12.3	69.4	+1.9	201	-30
JU福井	3	232	-4.1	50.6	-3.4	117	-21

1開催平均の出品ベスト10 (台)		
①	USS東京	16,092
②	USS名古屋	11,412
③	HAA神戸	6,281
④	USS大阪	5,689
⑤	JU岐阜	5,403
⑥	USS九州	5,329
⑦	MIRIVE埼玉	4,882
⑧	USS横浜	4,541
⑨	CAA中部	4,478
⑩	アライAA小山パントラ	4,451

※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。



3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	177	469,594	264,964	56.4	149,098,285	563
企業系	+1開催	-4.4%	-11.7%	-4.7ポイント	-14.0%	-15千円
メーカー系	125	150,634	110,436	73.3	51,972,169	471
メーカー系	+13開催	+5.2%	-2.8%	-6.0ポイント	-4.9%	-10千円
JU系	154	135,837	76,307	56.2	18,892,003	248
JU系	-10開催	-4.7%	-9.6%	-3.0ポイント	-12.8%	-9千円
合計	456	756,065	451,707	59.7	219,962,457	487
合計	+4開催	-2.7%	-9.3%	-4.4ポイント	-11.9%	-14千円

※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	4	③ 6,281	-7.9	47.4	-4.5	610	-44
USS大阪	4	④ 5,689	+21.6	46.8	-5.8	561	-6
MIRIVE大阪	4	⑪ 4,001	-	59.1	-	519	-
TAA近畿	5	⑫ 3,263	-7.5	68.1	-10.2	578	+13
ペイオーク	4	1,903	-33.7	63.4	+0.6	645	-26
USS神戸	4	1,708	-13.4	55.0	-7.8	426	-43
いすゞ神戸	4	1,307	+4.2	43.1	-11.6	1,189	+74
ホンダ関西	5	1,258	-15.6	89.6	-2.6	433	+44
I A A大阪	4	996	-1.4	60.6	-2.6	96	+12
TAA兵庫	4	845	-	68.3	-	391	-
NAA大阪	4	813	-22.6	79.6	-2.7	436	-21
ジップ大阪	4	581	-8.9	53.6	-4.4	1,284	-166
KCAA京都	4	577	-6.3	53.7	-1.0	208	-1
JU奈良	4	513	+10.8	70.1	-4.6	146	-40
日産大阪	5	410	-12.6	87.2	+2.9	124	-33

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	2,048	+11.2	49.6	-4.9	266	+16
USS岡山	4	2,025	-3.1	59.6	-6.6	312	-4
TAA広島	5	1,755	-10.4	66.2	-2.5	418	+11
JU広島	4	1,435	-13.8	46.4	-1.8	227	+16
TAA四国	5	1,259	-0.4	76.4	-7.2	243	+8
LAA四国	4	1,043	-17.6	44.6	-1.2	238	-1
KCAA山口	4	711	-2.6	49.1	+1.9	330	-11
JU山口	5	317	+8.2	51.2	-10.0	159	-52
NAA広島	1	289	-16.7	65.1	+9.8	248	-27
広島AA	2	164	-3.5	69.2	+13.0	307	-44
JU島根	2	162	-19.4	39.6	+1.7	227	-9
JU鳥取	1	106	-34.6	60.4	+40.6	136	-77

九州・沖縄	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS九州	4	⑥ 5,329	+6.7	53.4	-3.8	514	+3
TAA九州	5	⑯ 2,608	+2.6	70.4	-7.4	419	+17
KCAA福岡	4	1,845	-10.0	38.8	-1.0	347	+55
JU福岡	4	1,427	+9.5	62.1	-4.8	180	+12
KCAA南九州	4	1,208	-12.9	42.6	-8.1	282	-16
USS福岡	4	1,198	-13.1	59.1	-3.3	330	-48
TAA南九州	5	607	-4.7	66.5	-4.7	371	+58
ホンダ九州	5	596	-22.4	88.4	-5.2	236	+9
NAA福岡	5	580	+1.4	71.1	+0.1	228	-80
JU大分	2	576	+100.7	77.0	+3.3	100	+24
JU沖縄	4	510	+27.5	62.6	+1.1	243	+62
JU鹿児島	4	475	+7.7	65.5	+6.8	124	-23
JU長崎	1	458	-6.3	55.2	+4.5	157	+32
いすゞ九州	4	425	+2.7	58.2	-8.1	671	-119
JU熊本	4	176	-14.1	42.2	+10.2	66	-5
JU宮崎	4	95	-11.2	27.7	-4.0	101	+20

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	5	1,273	-23.0	21.4	-0.8	819	-170

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

ワクワクで、次の100年を創る

第1,363回 **ビッグ記念AA**

2020年5月19日(火) セリスタート 11:00~

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

中古車輸出情報WEB

② 「行く車種」「行かない車種」がまるわかり!

2020年04月24日 お知らせ **【速報!】スリランカの乗用車輸入STOP! 2020年3月19日、スリランカ中央銀行が一部を除く自動車の輸入を停止すると発表。詳しくはこちら↓**

中古車輸出情報 Website

「行く!」車種を検索する

条件リセット

世界地図で見る

ユーストカーハイパー
ハイパーでAA相場検索をする
ご意見ください!!

車両情報

メーカー (*必須) トヨタ
車種 (*必須) アリア
車種系統 (*必須) 2代目 (260系)
型式 (*必須) NZT260

検索

▲車種を検索してください。▼グラフ上のバーの色は右記の年数に対応しています。(製造年 | 登録年 | 経過月数) ●クリックでAA相場検索

製造年 (年落ち) 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9
登録年 (年落ち)
経過月数 (ヵ月) 0 12 24 36 48 60 72 84 96 108 120

new!!

スリランカ
詳細

モーリシャス
詳細

バングラデシュ
詳細

ケニア
詳細

ロシア

「行く!」

0ヵ月 35ヵ月
18ヵ月 47ヵ月
0年 7年

サービスに関するお問い合わせ: 0466-55-0818

⑤ これが知りたかった!
「行く」車種が国別にわかる!

さらに!

ユーストカーハイパー
と接続すれば相場確認もカンタン!

ユーストカーハイパーでもわかりやすく
『行く』『行かない』の境界線を表示しています!

スリランカ 累計輸出台数 2019年3月~2020年2月 35,833 台

おもしろ輸出(「行く」)車種

行ってる車種台数が多い順に表示しています!

中古車業界応援キャンペーン

5月末まで 無料情報開放延長!

無料IDお申込みは
今すぐコチラへ! ➡

ゴゴハイパー
☎ 0466-55-0818

輸出復活情報をキャッチせよ

① テロップで最新の輸出速報を随時お知らせ!

2020年04月01日 お知らせ **【速報!】スリランカの乗用車輸入STOP!** 2020年3月19日、スリランカ中央銀行が一部を除く自動車の輸入を停止すると発表。詳しくはこちら↓

検索条件: 車種, 車種系統, 型式

輸出速報: **スリランカの乗用車輸入STOP!**
 2020年3月19日、スリランカ中央銀行が一部を除く自動車の輸入を3カ月間停止すると発表した。
 今回の緊急対策の導入に踏み切った最大の要因は、新型コロナウイルス感染症(COVID-19)パンデミックによる為替レートの下落を緩和し、金融市場のパニックを防ぐためだという。
 今回の措置では、
 ・乗用車 → **STOP**
 ・商用車 → **輸出可**
 ・バス
 ・特殊車両
 ・トラクター

この結果、乗用車が完全に行かなくなるため、スリランカ向けの代表的車種である、**プレミオ・C・HR・カローラアクシオハイブリッド・C・RV・ヴェゼルハイブリッド・ヴィッツ5D**などを含め、乗用車全体に注意が必要。

サービスに関するお問い合わせ: 0466-55-0818

テロップ速報の詳細が表示されます

③ 80カ国の輸出仕向け国の詳細情報を確認できる!

④ 輸出を知って相場を知る! 輸入規制の詳細情報を随時更新!

スリランカ 累計輸出台数 2019年3月~2020年2月 35,833台

概要: 2020/03/19 最新の規制改定
 2020/3/19、スリランカ中央銀行が一部を除く自動車の輸入を3カ月間停止すると発表。詳しくはこちら↓

基本情報: 2019/07/1 乗用車(軽自動車) 乗用車に適用
 2019/07/1 パーミット使用解禁
 2019/07/1 乗用車(軽自動車) 乗用車に適用
 2019/07/1 パーミット使用解禁
 2019/07/1 乗用車(軽自動車) 乗用車に適用
 2019/07/1 パーミット使用解禁

スリランカ 累計輸出台数 2019年3月~2020年2月 35,833台

関税: 2020/03/19より3カ月間輸入停止
 プレミオ(NZ1260) 1,496cc: 3,321,120円
 CR-V(RV1) 1,496cc: 3,321,120円
 アリオラン(NZ1260) 1,496cc: 3,321,120円

登録年規制: 2019/05/10 製造年規制
 2019/05/10 製造年規制
 2019/05/10 製造年規制

これ大事

コロナに影響を受けている現地の情報を随時配信! 復活時期を予測!

株式会社 **ユーストカー** 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

新型ハリアー

4代目がついに発表! 発売は6月予定

今回の新型ハリアーには、RAV4に採用され、高く評価されたTNGAプラットフォーム(GA-K)が採用される。これにより、ボディの高剛性化や低重心化など、SUVとしての走りや快適性といったポテンシャルは、3代目の60系ハリアーに比べて、大きく向上することが予想される。

ボディサイズは、3代目に対し、全長で15ミリ長く、車幅は20ミリ広く、ホイールベースは30ミリ長くなる。全長を除くと、RAV4とほぼ同サイズだ。レクサスRXよりもひと回り以上小さく、日本国内での取り回しには、さ

ほど苦労することはないだろう。

パワートレインは、ガソリン仕様で2・0リットル直列4気筒直噴エンジン(M20A-FKS)、ハイブリッド仕様は「THS II」の2・5リットル直列4気筒ハイブリッド(A25A-FXS)だ。RAV4と同等のダイレクト感ある走り、優れた燃費性能の両立が期待できる。

高速走行時の車両挙動の向上が図られた。タイヤサイズは225/55R19が標準設定だ。

エクステリアは、フロントアッパーグリルからヘッドランプへと流れるようなシルバラインが、精悍かつシャープな印象を与えている。二重のL字型に発光する薄めでシャープなシグネチャーランプにより、遠くからでも新型ハリアーと分かるだろう。サイドビューはシンプルな面構成だが、サイドガラスの上下幅が狭いことで、キャビンはまるでクーペのよう。ドアにサイドミラーがつくかたちになっていることで

(※3代目はピラーにサイドミラー)、運転席からの死角がさらに減っている。また、リアビューは、細く、鋭く、横一文字に光るテールランプとストッパランプで、これまた圧倒的な存在感を放つ。

ボディカラーはメインカラーとなるプレシャスブラックパールをはじめとして、彩度を抑えたカラーを中心に、全7色を設定。インテリアカラーは、コントラストを抑えたブラウン、グレイ、ブラックの3色で、どのカラーも、落ち着いた大人の室内空間を表現している。

また、トヨタ車初採用となる、調光ガラスを用いた電動シェード付パノラマルーフも装備。調光時には、障子越しのような柔らかい光が差し込み、一段と上質な室内空間となる。走行中の前後方向映像を録画可能なデジタルインナーミラーも、トヨタ車として初採用。

この新型ハリアーの車両価格は、300万〜450万円になると思われる。発売開始は6月。どれほどの成功を収めるのか、期待が持てる一台だ。

「チワイドディスプレイ」のT-Connect SDナビゲーションシステムは、Apple CarPlay、Android Autoといったスマートフォン連携機能に対応。9スピーカーのJBLプレミアムサウンドシステムも備える。

グレード	エンジン	トランスミッション	駆動
Z "Leather Package"	リダクション機構付のTHS II A25A-FXS/ ダイナミックフォースエンジン 2.5ℓ		2WD (FF) または E-Four
G "Leather Package"			
S "Leather Package"			
Z "Leather Package"	M20A-FKS ダイナミック フォース エンジン 2.0ℓ	Direct Shift-CVT	2WD (FF) または 4WD
G "Leather Package"			
S			



主要諸元

HYBRID Z "Leather Package" (2WD) | 全長×全幅×全高: 4740 × 1855 × 1660mm | ホイールベース: 2690mm | トレッド (Fr/Rr): 1605/1625mm | 最低地上高: 195mm | 車両重量: 1710kg | 最小回転半径: 5.5m | 乗車定員: 5名 | エンジン型式: A25A-FXS (直列 4 気筒直噴エンジン) | 排気量: 2487cc | 最高出力: 131[178]/5700(kW[PS]/rpm) | 最大トルク: 221[22.5]/3600-5200(N・m[kgf・m]/rpm) | フロントモーター型式: 3NM | 最高出力: 88[120] (kW[PS]) | 最大トルク: 202[20.6] (N・m[kgf・m]) | システム最高出力: 160[218] (kW[PS]) | トランスミッション: 電気式無段変速機 | サスペンション (Fr/Rr): マクファーソンストラット式コイルスプリング/ダブルウィッシュボーン式コイルスプリング | ブレーキ (Fr/Rr): ベンチレーテッドディスク/ディスク | タイヤサイズ: 225/55R19

トレッレ 新車情報

輸入車 (3/23 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
メルセデスベンツ	ベンツ GLS クラス	3代目	FC	3月23日
AMG	AMG G クラス 5D	2代目 (W463系)	特別	3月24日
フォルクスワーゲン	VWポロ5HB	6代目 (AW系)	改良	3月24日
フォルクスワーゲン	VWポロGTI	2代目 (AW系)	改良	3月24日
メルセデスベンツ	ベンツEクラス	5代目 (W213系)	改良/特別	3月31日
メルセデスベンツ	ベンツEクラスステーションワゴン	5代目 (S213系)	改良/特別	3月31日
メルセデスベンツ	ベンツEクラスオールテイル	1代目 (S213系)	改良/特別	3月31日
ボルシェ	ボルシェ911/911カブリオレ	8代目 (992系)	追加	3月31日
アウディ	アウディQ2	1代目 (GA系)	改良	4月14日
アウディ	アウディA3セダン	1代目 (8V系)	特別	4月14日
アウディ	アウディA3スポーツバック	2代目 (8V系)	特別	4月14日
クライスラージープ	ジープグランドチェロキー	4代目 (WK系)	特別	4月18日
クライスラージープ	ジープコンパス	2代目 (M6系)	特別	4月18日
フィアット	フィアットバンダ	3代目 (139系)	特別	4月18日
BMW	BMW1シリーズ	3代目 (F40系)	追加	4月2日
アウディ	アウディA6/A6アバント	5代目 (F2系)	追加	4月2日
アウディ	アウディA7スポーツバック	2代目 (F2系)	追加	4月2日
メルセデスベンツ	ベンツGLCクラスクーペ	1代目 (C253系)	追加	4月3日
BMW	BMW_M2クーペ	1代目 (F87系)	特別	4月6日
BMW	BMW_X3	3代目 (G01系)	追加	4月9日
ランドローバー	ランドローバーディフェンダー	3代目	FC	4月9日
シトロエン	シトロエンC5エアクロスSUV	1代目 (C8系)	追加	4月9日
ルノー	ルノートゥインゴ	3代目 (AH系)	特別	4月9日

国産車 (4/2 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
レクサス	UXハイブリッド	1代目 (10系)	特別	4月2日
トヨタ	パッソ	3代目 (M700系)	特別	4月7日
マツダ	マツダ2	1代目 (DJ系)	特別	4月10日
トヨタ	ハリアー	4代目	FC	6月1日
トヨタ	ハリアーハイブリッド	3代目	FC	6月1日
マツダ	CX-3	1代目 (DK系)	特別	6月1日
マツダ	マツダ3セダン	1代目 (BP系)	特別	6月1日
マツダ	マツダ2	1代目 (DJ系)	特別	6月1日
マツダ	マツダ3ファストバック	1代目 (BP系)	特別	6月1日
マツダ	CX-5	2代目 (KF系)	特別	7月1日
マツダ	ロードスター	4代目 (ND系)	特別	7月1日
マツダ	ロードスターRF	1代目 (ND系)	特別	7月1日
マツダ	CX-8	1代目 (KG系)	特別	7月1日
マツダ	CX-30	1代目 (DM系)	特別	7月1日
マツダ	マツダ6セダン/ワゴン	1代目 (GJ系)	特別	9月1日

お客様からの需要が **急上昇中!!**

抗菌・抗ウイルス 対策アイテム販売中!!

数量限定

抗菌・消臭 光 カーケアコート

~冬特有のウイルス対策~

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 企画・開発・販売 日本カーネット株式会社

東京千代田区鍛冶町1丁目8番3号 神田91ビル3階

▼お気軽にお問合せ下さい▼

お問合せ H.P: www.j-carnet.co.jp

ご注文 TEL: 03-5256-7877

TOZAI

大切なお車運びます!!

http://www.touzaikaiun.jp

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

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

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)



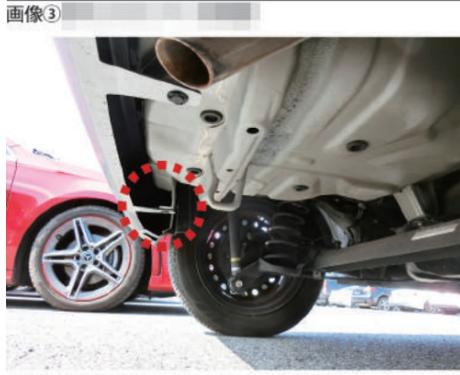
画像①基本は4つのポイントを確認!

軽トールワゴンのダイハツ・タント(LA600S・610S系)は、人気モデルの3代目として2013年10月にフルモデルチェンジ。翌2014年には、登録車も含めた新車販売台数年間1位を獲得しました。それゆえ流通台数も相当数あり、査定現場では「おなじみ」のモデルともいえるのではないのでしょうか?

3代目タントも、先代から引き続きDモノコックを採用。実は、当コーナー第74回でもご紹介したダイハツ・キャストと同じものです。

その他、ムーヴ等多くのモデルに採用されたダイハツの基幹プラットフォームともいえます。

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!



画像⑤リヤバンパーステーの形状は正常か?



画像④

プラットフォームはDモノコックを採用

Dモノコックのウィークポイントは?

Dモノコックでは、4つのポイント(左右Fインサイドパネル&サイドメンバー先端部)を確認することが必須です(画像「注意部位」となります。)

【要】 こちらも損傷多発地帯といえます。

知っておきたいインスペクション・データ

- ◆修復歴遭遇率(弊社検査実績) 14.5%
フロントエリア、とくにサイドメンバー先端部付近の損傷や修正跡が多く見られます。
- 内訳
フロントエリア 69%
サイドエリア 7%
リヤエリア 24%
- ◆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
→
- ◆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

3代目タントの特徴のひとつとして、樹脂製になったボンネット、リヤゲート、フロントフェンダーがあります。

をチェック!
ひとつとして、樹脂製になったボンネット、リヤゲート、フロントフェンダーがあります。

リヤエリアの見極めは左右端が確認できるか

リヤエリアは、左右端が確認できるか

衝撃波及のバロメーターといえます。

どうかの判断は難しくなりますが、代わりに

ているので、誤認しないよう注意してください。左右端付近には、カバーで覆われている場所があり見づらくなっています。そのため、確認を怠ってしまうケースが多く見受けられます。面倒がらずに、隙間から覗いて対処してください。



ダイハツ・タント(LA600S、610S系) 2020年改訂版のYouTube動画はこちらからアクセスできます

第78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」40

軽トールワゴンのダイハツ・タント (LA600S・610S系)

レポート 株式会社 ジャッジメント



修復歴遭遇率は14.5%

勝手に格付け! 査定難易度

フロントエリアの4つのポイントは、エンジンルーム側から容易に確認できます。対してリヤエリアは、左右両端付近が一部カバーで覆われており、見逃しがちです。ご注意ください。

査定難易度 B

MIRIVE 愛知会場

6月26日(金)

Grand OPEN!

愛知県弥富市五明町土袋 847 (準備室 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



CONSULTANT'S EYE

敏腕マネージャーに聞く!

トップセールスに聞く! 保険獲得の具体的な手法について



レポート ㈱カービジネス研究所(カーリンクチェーン本部) 猪瀬賢一

自動車業界は、ご存知のように市場縮小のなか、一人ひとりのお客様が大切なことはもちろん、できれば車両販売時、少しでも多く収益を上げたいというのが車屋さんの本音だと思いま

す。カーナビやコーティングなどの付帯商品はもちろんですが、自動車保険に関して、しっかりとお客様へ勧めることができているでしょうか?

車両売買の得意な敏腕営業マンでも、自動車保険に関してはついつい疎か(おろそか)になってしまふ、というようにすることも多いのではないのでしょうか。というのも、自動車保険は商品知識が要求されますし、お客様へ説明する時間も長くなりがちなので、保険獲得が大事なことは分かっています。ついつい勧めることが疎かになってしまふこともあるとお聞きします。

かという現場時代の私も、『保険は面倒なので、もっと車を売れば良いや!』と思っっているような営業マンでした。

しかし、カービジネス研究所で推進しているトータルカーライフサポートを行なう上で、一番の鍵となるのはお客様との接点。自動車保険での収益獲得はもちろんですが、お客様の接点という意味でこそ、保険の獲得は必ず行ないたいことのひとつです。

今回、この保険獲得で直営店実績ナンバーワンの営業マンから、保険獲得の秘訣を特別に教えて頂きました。新車販売時と中古車販売時のケースに分けてお伝えしたいと思います。

新車販売時の保険獲得方法

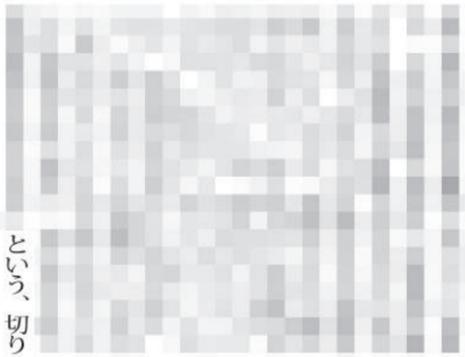
新車販売の方法は、通常販売のほかにも、残価設定ローンクレジット(残クレ)やリースなど、主力としている販売方法はお店によって異なると思います。今回はリースの場合でお伝えします。

リースの場合、主流となっている保険は1年と3年ですが、インタビュールにお答え頂いた営業マンは、ここはしっかりと7年の長期保険をお勧めし、獲得しているそうです。長期の保険契約は利益幅も大きく、さらにお客様との付き合いが必然的に長くなるというお店側のメリットがあります。また、何より7年契約は、お客様自身にとって大きなメリットがあるのだそうです。

メリットは?

実際に、お客様へそのようにお伝えしているそうです。

ご存知の通り、自動車保険は、



口から、お客様へ自動車保険の切り替え提案を行なうそうです。すると、前述のようなどうしてもやめられない事情がない限り、必ず切り替えていただけるということです。

自動車保険獲得の秘訣!

中古車の場合

お客様にとっても、大きなメリットがある新車の自動車保険の場合に比べ、中古車は少し獲得が難しくなり

ます。というのも、最近では、ウェブ上から割安なネット保険を契約している場合も多く、金額面ではどうしても負けてしまうからです。統計※では、自動車保険におけるネットなどのダイレクト型契約のシェアは、平成25年時点で7.8%ですが※損保協会のフアクトブックより、現場の担当者の感覚としては、以前に比べると増えてきている実感があるようです。そこで、値段勝負でない、りとした安心感をお客様へ訴

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!



しっかりと把握しておくことです。

自動車保険獲得のための行動とその他まとめ

最後に、自動車保険を獲得するための行動として、重要なポイントを2つお伝えします。

①会社として保険の獲得の重要性をトップが示し、行動させる

今回、お話を伺った営業マンの方

も、最初から自動車保険の獲得が得意だったわけではないのだそうです。しかも今でも、商談で不明点が出てきた場合にはその都度、保険会社に電話で確認していると言っていましたので、特別、知識が豊富というわけでもないそうです。しかし、彼が保険獲得実績ナンバーワンになった背景は非常にシンプルです。

その理由は、

もちろん、など無くても頑張ってくることが一番ですが、やはり何かあれば、従業員の意識は必然的に高まるものです。

②全件提案を徹底すること

どうしても長くなりがちな保険の話ですが、全数徹底する! という意識が非常に重要だそうです。また、商談時には時間がない場合にも、後日しっかりと保険獲得のアポをとります。この際に、もしラインなどの通信手段で済むようなものがあれば、直接お客様とは会わずとも、済んでしまふことも多いようです。

CaSS 事業部
マーケティング部
猪瀬 賢一



直営店配属後、最短3ヵ月でトップセールスを獲ったあと、研修トレーナーとして活躍。カーリンク加盟店の経営支援を経て、WEBマーケティング分野のプロフェッショナルとして成長。独自の視点と確かな技術、そして実践的な知識で成果を創出する。

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

毎週水曜日11:00スタート

- 5月13日 第1376回 東京会場1周年記念
- 20日 第1377回 オークション
- 27日 第1378回 オークション

IMA 九州会場

福岡県古賀市青柳字馬渡808 TEL:092-942-0860

毎週木曜日11:00スタート

- 5月14日 第992回 記念オークション
- 21日 第993回 オークション
- 28日 第994回 オークション

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

- 5月1日 第1536回 オークション
- 15日 第1537回 記念オークション
- 22日 第1538回 オークション
- 29日 第1539回 オークション

新規会員募集中!!

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



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



カーベル流『最強店長に成るために』



お客様第一 = コキヤクスタート

自動車業界だけでなく、色々なサービス業で耳にする『お客様第一』というメッセージ。この経営姿勢というのは、自動車販売店の場合、お客様の“顧客化”と言い換えることができます。お客様を大事にする = 顧客になるということ

すね。ナンバー2 (= 店長) にとっては、新規客を少しずつでも顧客化できているかどうか、問われるのです。今回は、カーベル流の「コキヤクスタートチェックシート」を紹介します。自社でもチェックしてみてください。

コキヤクスタートチェックシート

Q1:	Yes	No
Q2:	Yes	No
Q3:	Yes	No
Q4:	Yes	No
Q5:	Yes	No
Q6:	Yes	No
Q7: 名刺の電話番号・アドレスの文字は大きく見やすいですか?	Yes	No

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!

一石六鳥のお客様の声

お客様から頂く喜びの声。しかし、ただ集めることに注力したり、WebでPRしているだけでは、もったいない。カーベルでは、少なくとも6つの価値が

あると考えています。お客様の喜びの声は、まさに一石六鳥なのです。ここに記した活用法を、ぜひ自社でも取り入れてみてください。



まとめ

コキヤクスタートチェックシートの最後にある「名刺の電話番号・アドレスの文字は大きく見やすいですか?」という項目。お客様第一、という難しく感じるかも知れませんが、こうした些細な

ところに表れるものです。もう一度、お客様の目線に立って、足元から考えてみてください。さて、次号では業績の良い店舗が必ず上手く回しているPDC Aについて、具体的な方法を紹介しましょう。

①現金を厚く
4~9月の業績が対前年比50%になった時、会社存続が求められています。

②コミスタ
コミュニケーション

③無駄を無くす
在庫の現金化、経費の見直し

④学び
今は目先の売上を求めて頑張っても、コロナ不況以前のような成果を上げることができません。

⑤社長の弱気
社長の短気は損気ですが、弱気はもっと損気!

全国の車屋さん今すべき5つのこと

①現金を厚く
4~9月の業績が対前年比50%になった時、会社存続が求められています。

②コミスタ
コミュニケーション

③無駄を無くす
在庫の現金化、経費の見直し

④学び
今は目先の売上を求めて頑張っても、コロナ不況以前のような成果を上げることができません。

⑤社長の弱気
社長の短気は損気ですが、弱気はもっと損気!

業販価格 安心仕入

ASNETのワンプラに注目!!!

~ワンプラで買うメリット~

ASワンプラ

店頭在庫車両 13万台の圧倒的な流通台数



ワンプライスだから お客様との商談が進めやすい

AAワンプラ

AA次回出品車両 なんと!USS17会場とも接続! 全90会場の車両を購入可能

ASNET 会員募集中 詳しくはこちら

お問い合わせ・資料請求は



株式会社 オートサーバー

03-5695-9450

https://www.autoserver.co.jp

オートサーバー 検索





30系アルファードの国内相場が見えてきた。その思い至ったのは4月下旬、あるオークションに出品されていたアルファードのセリの様子を、つぶさに観察したこ

本紙トップ記事では、130系ウィッツの「国内相場」を紹介した。新型コロナウィルスの影響で中古車輸出が急減速した今、輸出に行かなくなった車が徐々に国内向けとして取引されるようになり、新たな相場を形成しつつあることをお伝えしたのだが、同様のことが30系アルファードでも起こっている。我々が考えるアルファードの「国内相場」を紹介しよう。

アルファード AGH30W S_C パッケージ平成 30 年 1 月モデルの相場の推移

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

輸出相場 見えてきた『輸出に行かない』30系アルファードの国内相場

とがきつかけだ。その車はこんな仕様だった。年式…令和元年 型式…AGH30W グレード…2.5SCパッケージ 外板色…クロ 走行…3000km 評価点…5点 主な装備

注目すべきは、アルファードの「輸出条件装備」がすべて外れていたことだ。これはアルファードの国内相場を占うための格好の1台と考え、応札を注視していたところ、

意外にも安いところで、売り切りランプが点灯。すると、そこからスルスルと値上がり、落札となった。

両は、国内の小売りに向かうと思われる。もっとも、30系で輸出条件が整っているものは、現在でも

ので、この車両は輸出が復活することを「待っている」期待相場なのかもしれない。この車と同じ条件のものは、輸出が当たり前だった時は、

今回の国内向け装備の車両の落札によって、行かない相場、すなわち国内相場が見えてきた、と考えて良いのではないだろうか。



30系アルファード S_C パッケージ (AGH30W)

コロナ禍の中で見えたアルファードの相場 ※全てサンルーフ付 現在のアルファード 2.5 S_C パッケージ (AGH30W) の各相場

30系アルファードの「行く車(輸出車)」に必要な装備 標準装備のブラック加飾2眼ヘッドランプ(上)とオプションのブラック加飾3眼ヘッドランプ

30系アルファードの主な輸出先と規制内容

for you Excellence for you 大好評!! 過去1年以上オークション出品歴のない車両が多数出品! 2つのEX、魅力の成約率!! 売切りEX & トレタマEX 株式会社JU岐阜羽島オートオークション 〒501-6330 岐阜県羽島市堀津町2211番地 tel 058-398-5100(代) fax 058-398-5109 http://www.i-gforce.co.jp