

無料版

6月号

ユーストカー NEWS

毎月1日発行
 第86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
 電話 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

輸出復活 いつ?



3名の予想屋による ◎ ○
 △ ▲ 輸出復活予想ダービー

コロナ明けの 今年はどうなる!

注文販売を増やす秘訣とは

《21面》

《9面に
関連記事》

主要仕向国の最新情報と今後

《2面に
つづ》

中古車輸出がオークションに大きな影響を与えることは、もはや言うまでもない。それ故に輸出相場がいつ復活するかは、輸出業者でなくても、大いに気になるところだ。

そこで今回は、現場の業者の声や関係者から現状や見通しを聞くと同時に、本紙ならではの主要仕向け国の復活を予想してみた。是非、参考にしてみたい。

5月末現在、世界の新型コロナウイルスの感染状況は日々10万人を超えており、累計の感染者数も550万人を突破。依然、感染拡大が続いている。仕向国の多くもこのような状況下であり、アフリカ諸国に至っては今後、感染拡大が本格化するとも言われている。

さらに、新型コロナウイルスは、他の呼吸器系ウイルスと同様に、季節性があるとの話も聞く。これから冬に向かう南半球の仕向国については、今後の動向が気になるところだ。

いずれにしてもこの期間、ほとんどの仕向国で

中古車輸出がオークションに大きな影響を与えることは、もはや言うまでもない。それ故に輸出相場がいつ復活するかは、輸出業者でなくても、大いに気になるところだ。

そこで今回は、現場の業者の声や関係者から現状や見通しを聞くと同時に、本紙ならではの主要仕向け国の復活を予想してみた。是非、参考にしてみたい。

6/13(土)・15(月) 開催 第1805回AA

会員様
応援

35周年 絆 オークション

KIZUNA

TVオークションは多くの会員皆様に支えて頂き、お陰様で今年35周年を迎えました

AucNeo Station HYPER 入会キャンペーン実施中

2020年6月
までの
申込み限定!

キャンペーン
特別月間費用

入会后1年間限定
34,800円/月

14,900円/月

57%OFF

当日限定企画!

特典
1

全コーナー全車 出品料 1,000円

(流札時) MAX30と即売りの各コーナーはセリ結果に関わらず出品料500円!

特典
2

さらに、下記の出品料 無料

NHP10 アクア	ZVW30 プラス	E12 ノート	KSP130 ウィップ	GK3 フィット
JF1 N40X(カスタム車)	NZT260 アリオン・プレミオ	GB3 プリード	ZWR80G ノア・ヴォクシー・エスクァイア	L375S タント(カスタム車)

*特典1、2ともご成約時は正規手数料とさせていただきます

特別企画

0円 売切り イベント

6/15(月)
お昼頃開催

本件についてのお問合せ先

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

オークネット

検索

35th Anniversary

AUCNET



視界不良に陥った

今年の中古車輸出を大胆予測

《1面からの続き》

営業ができない状況にあったため、まずは経済活動が再開され、今ある在庫がさばっていくかという先が見通せない。

中古車輸出の現状はどうなっているのだろうか。事業者に聞いてみた。「主にマレーシア、ニュージーランド、シンガポール、オーストラリアへ輸出しているが、いずれの国もまだ経済が止まっている。中古車も同様。コロナで車を買うどころの話ではない」。

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!

このほか各仕向国の予測については、左ページの「仕向国復活予想ダーク」や9面の輸出連載記事をご覧ください。

今年の中古車輸出は？
続いて、今年の輸出全体を予測してみよう。ま

不測の事態が生じた年の中古車輸出台数実績 & 新車販売台数実績 vs 2020年予測

年	中古車輸出台数実績	新車販売台数実績	不測の事態
2019年	1,000,000	1,500,000	なし
2018年	1,000,000	1,500,000	なし
2017年	1,000,000	1,500,000	なし
2016年	1,000,000	1,500,000	なし
2015年	1,000,000	1,500,000	なし
2014年	1,000,000	1,500,000	なし
2013年	1,000,000	1,500,000	なし
2012年	1,000,000	1,500,000	なし
2011年	1,000,000	1,500,000	なし
2010年	1,000,000	1,500,000	なし
2009年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
2008年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
2007年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
2006年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
2005年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
2004年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
2003年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
2002年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
2001年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
2000年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
1999年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
1998年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
1997年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
1996年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
1995年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
1994年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
1993年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
1992年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
1991年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
1990年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
1989年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
1988年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
1987年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
1986年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
1985年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
1984年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
1983年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
1982年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
1981年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
1980年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
1979年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
1978年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
1977年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
1976年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
1975年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
1974年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
1973年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
1972年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
1971年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
1970年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
1969年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
1968年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
1967年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
1966年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
1965年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
1964年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
1963年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
1962年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
1961年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
1960年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
1959年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
1958年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
1957年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
1956年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
1955年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
1954年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
1953年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
1952年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
1951年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック
1950年	1,000,000	1,500,000	リーマンショック

ず、過去に起きたリーマンショックや、東日本大震災といった不測の事態が生じた年を振り返り、それらの年の中古車輸出台数と新車販売台数の実績から、大胆に割り出してみたい。

改めて振り返ってみると、2008年秋に生じたリーマンショックは世界的な規模だったこともあり、その影響は2年におよんでいる。

とくに、その翌年の2009年は、通年にわたるダメージで、過去最高値だった前年実績から一気に半減(上表参照)。

また、この年は前半にメーカーが生産調整をしたことで、新車販売も低迷。これにより、中古車(下取車)の発生量も大きく減少するなど、国内外ダブルでの打撃に。しかし、2010年には前年からのスクラップインセンティブ&エコカー補助金が功を奏し、新車販売が好調に推移。中古車の発生量も増えたことや、仕向先各国も年後半にリーマンショックの痛手から立ち直りつつあったため、67万台から83万台まで回復した。

たなかで、2011年3月に発生した東日本大震災は、サブライヤーチェーンの断絶を起し、秋まで生産機能を著しく低下させた。しかしながら、仕向先各国の需要は高まっていたため、輸出台数は前年を上回る形になっている。

大雑把だが、このような状況から、今年の輸出台数を予測してみたい。

「輸出停滞でA/A相場が弱く、下取りにも影響がある」(ディーラー)。

また、オークション業界にとってもシビアな問題で、「輸出が動かず、安い相場のままでは売れることもできず、損切ばかりもしてられないので困ったものだ」。

一刻も早い回復を期待したいところだが、以前のような年間130万規模まで戻するには、最低でも2年の歳月は要すると思われる。

一方、輸出台数についてはどうか。8月後半から4月は確かに前年を上回り、207万台まで戻した。日本でも同じような現象は起こっているが、中国とは違い、新車生産のラインが正常化していないため、需要が中古車に向いたことも事実。首都圏のサラリーマンを中心に、マイカー通勤に移行するべく、乗り出し価格50万円前後の中古車が売れているのだ。

実際、

コロナで新たな需要が中古車輸出に追い風か

コロナショックによって、改めて「クルマ」が世界的に見直されている。公共交通機関と比較して、感染機会を減少させる安全な移動手段だからだ。中国汽車工業協会では、2月に実施したユーザー調査で、いち早くこの傾向を掴み、4月には前年実績以上に回復、5月には大きく反転すると予測している。5月実績はまだ発表されていないので何とも言えないが、

次ページからは、腕利き3名の予想屋による『仕向国復活予想ダーク』をお届けします。競馬新聞風に見立てて、仕向国の輸入再開情報を大胆予想。ぜひご参照下さい。

LAA岡山会場 6月19日(金)
スタート時間 9:00 ~ (セレモニー終了後)

L1 LAA岡山会場

17周年

大記念AA

(JU 中四国青年部 JAA)

完全リニューアル!

新 LAANET

ネットオークションシステム!!

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!

エルエーエー岡山会場
〒701-0206 岡山県岡山市南区箕島 3443-1
TEL:086-281-8801 FAX:086-282-7005

毎週金曜日オークション開催
<http://www.laa-group.jp/>



中古車仕向国 復活 予想ダービー

予想記号 ○=本命 ○=対抗 ▲=注意 △=穴

桃⑧枠	橙⑦枠	緑⑥枠	黄⑤枠	青④枠	赤③枠	黒②枠	白①枠	枠					
12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	国番号	
	香港	デバン シユラ	パキ スタ ン	スリ ラン カ	シマ レ ガ ボ ー ル	南 米 (輸 出 先 ア ー タ は チ リ)	カ リ ブ 海 諸 国 (テ ー タ は ジ ヤ マ イ カ)	ケ ニア ・ タ ン ザ ニ ア	アラ ブ (首 長 国 連 邦 U A E)	ラ ニ ウ ド ジ ー	ロ シ ア	国名	
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!												予想記号 A B C	
予想屋B	予想屋B	予想屋A コロナ影響もろに食らう(5月に入っても感染者増加傾向)。それ以前に国内在庫過多?通常ラッシュするバジェット前到着の5月船積み台数においても激減(5月中旬ECL船280台)。一方で5月のバングラ港(チタゴン・モンゴラ)に滞留車両7500台(全需3ヵ月分?)あり。来期バジェットで中古車増税の噂あり。この場合、出荷回復は9月以降?	予想屋A 予想屋B 予想屋C	予想屋A 予想屋C	予想屋A 感染拡大で通常時の20%程度、今後の回復待。コロナの影響もろに食らう。2月以降減少が顕著	予想屋A 予想屋B 予想屋C	予想屋A 予想屋B 予想屋C	予想屋A 予想屋C	予想屋A 予想屋B	予想屋A 予想屋B	予想屋A 予想屋B	予想屋A 予想屋B 予想屋C	予想屋プロフィール 予想屋A ECLエージェンシー株式会社坂東博一(副社長) 予想屋B NPO法人自動車流通市場研究所中尾聡理事 予想屋C 小紙編集部相場担当
141	1,067	36,751	59,151	1,319	7,604 (マレ) 32,343 (シン)	77,961	556	1,348 (ケニ) 509 (タン)	253	1,154	370,680	感染者数	新型コロナ
1	28	522	1,225	10	115 (マレ) 23 (シン)	806	9	52 (ケニ) 21 (タン)		21	3,968	死者数	
3,491	992	389	912	339 336	634	2,531	1,689	4,320 (ケニ) 3,486 (タン)	9,774	1,982	8,410	輸出 台数(台)	4月の 中古車輸出
▲43.9	11.7	▲84.6	81.3	▲21.7	▲66.9 (マレ) ▲76.7 (シン)	▲70.9	▲36.6	▲43.1 (ケニ) ▲11.9 (タン)	▲42.4	▲84.2	▲25.3	前年 同月比(%)	
¥391,000	¥1,104,000	¥1,301,000	¥869,000	¥1,452,000	¥2,601,000 (マレ) ¥2,273,000 (シン)	¥177,000	¥529,000	¥583,000 ¥285,000	¥175,000	¥450,000	¥500,000	乗用車 平均 価格	
プリウス/ZVW30 カローラフィールダー HV/NKE165G プリウス/NHW20	フリード/GE3 スベイド/NCP141 プリウス/ZVW30	プレミオ/NZT260 アリオン/NZT260 プリウス/ZVW50	ヴェゼルHV/RU3 ヴィッツ_5D/ KSP130 カローラアクシオHV /NKE165	カローラアクシオHV /NKE165 C-HR/NGX50 C-HR/NGX10	アルファード/ AGH30W ヴェルファイア/ AGH30W ハリアー/ ZSU60W	アリオン/ZZT240 オーリス/NZE151H プレミオ/ZZT240	プロボックス/ NCP160V プロボックス/ NSP160V ヴォクシー/ ZRR70W	ケニア ハリアー/ACU30W ヴァンガード/ ACA38W タンザニア イスト/NCP60 シエンタ/NCP81G		アクア/NHP10 プリウス/ZVW30 リーフ/AZE0	ノート/E12 リーフ/AZE0 アクア/NHP10	まさにおそろロシア	主な輸出車名

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!



火曜日はJU埼玉の日

これがJU埼玉の動画サービス!

今まで見えなかったところが見えちゃいます!



大好評! 埼玉ブランド

ルーフのキズ凹みがよく見える!

側面・後方やステップのキズ凹みがよく見える!

乗車定員・車内・天井り汚れがわかる!



正面ルーフ



左右側面



内装静止面360°

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



6月

新型コロナウイルス感染症拡大防止に伴い、各業務対応を制限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。

6/2(火) ボーナス商戦スタートAA

6/9(火) 株式会社開催16周年記念&医療従事者チャリティーAA

6/16(火) あじさい祭りAA

6/23(火) 優良車ビックAA

6/30(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
- 車種は自家用(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!

国内復活／輸出まだまだ どうなる？ 今後の中古車相場

中古車流通に係わる我々にとって、いま最も気になるのが中古車相場の今後だ。相場自体はゴールデンウィーク(GW)後に急回復したように見えるが、この復活は本物だろうか？

1、2面では、中古車輸出仕向け国の最新情報を中心に、現状を多角的

にお伝えした。アフリカなど、感染の状況自体が未だに不透明な国や地域があること、そして第二波発生の可能性が高いことから、世界が「コロナ前」に戻るまでの道のりは、長く険しいものになりそうだ。

一方の日本は4月7日、首都圏など7都府県を対象に発令された緊急事態宣言が、続く16日に対象が全国に拡大された後、5月14日に39府県で

解除。残った北海道と関東1都3県も5月25日に解除された。日本はコロナ以前に戻るべく、大きく舵を切ったところだ。

だが、日々、中古車流通に係わっている読者の皆様は、3月中旬から下落の一途をたどっていたオークション相場がGW直後にいきなり様変わりしたことで、世間一般よりも早く、復活の手応えを感じられたのではないだろうか。

「どうやらこれが真相のようだ。相場復活はいつか？」

さて、ここまでは歓迎すべき話なのだが、実はGW後の相場は復活しているとは言い難い。詳しくは本紙24面(最終面)



一刻も早い営業再開を期待したい(マレーシア北部の町コタバルで)

なにしろ3月中旬以降、GW前までの中古車オークション(AA)は、流札のオンパレード。なかにはあまりの金額の安さに出品者が嫌気をさしたのである。ついには出品すら無くなる車種が出たほどだったのだ。それに比べると、GW明けのAA活況は、なんとも喜ばしい状況と言える。

では、なぜGW後に相場が復活したのだろうか。取材で分かったのは、

AAの現場には、かなりの活気が戻ってきた。だがその中で、今までの中古車相場を大きく色づけてくれた輸出車は、依然として、ほとんど復活していないのである。つまり「国内復活／輸出

まだまだ」といった二極分化が見られるのだ。これまでの中古車流通でも二極分化は存在した。だが、従来のそれは輸出相場が高騰する半面、国内向け相場がなかなか伸びてこないというもので、輸出が異常なほど高かった。今は逆で、国内相場がしつかり回復している一方で輸出がダメ、という形になっている。

ではいつ、輸出相場が復活するのだろうか。

我々には、取材先や協力会社を含めて様々な情報源がある。

3面にて競馬新聞のスタイルを借り、小紙編集部の相場担当を含む3人の「予想屋」に情報を披露してもらった。

当たるも八卦、当たらぬも八卦。

今後の中古車ビジネス、とりわけ輸出については、国内外における新型コロナウイルスの感染拡大と終息に大きく関係するため、それぞれの予想が当たるかどうかは保証できないが、それでもご覧いただき、せめて楽しんでいただけたらと思う。

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!



中古車販売店、以下、すべて本紙特派員です(タイロレの)



中古車街が「シャッター街」に(パキスタン北部の都市・ラホールで)

CAA 東京会場

2020.6月 イロドリ days

心に陽を、夢に花を。



CAA Tokyo 2020-June

6月は毎開催実施
不在申込手数料 無料

6/9 第1002回 お客様大感謝祭AA

出品又は落札1台以上賞
ドリンク たっぶり!
詰め合せ エコバック付き



6/23 第1004回 オールディーラー協賛記念AA

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

特設 ディーラーコーナー & ディーラー軽コーナー 実施

特設ディーラーコーナー & ディーラー軽コーナー限定
落札1台毎に<QUOカード500円分進呈>

全コーナー対象
出品3台以上賞
ファミリーセット
アサヒスーパードライ

全コーナー対象
成約又は落札1台以上賞
くずまぎ高原牧場 チーズケーキ

6/30 第1005回 買取店協賛記念AA

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

特設 買取店コーナー & 買取店軽コーナー 実施

特設買取店コーナー & 買取店軽コーナー限定
落札1台毎に<QUOカード500円分進呈>

全コーナー対象
出品3台以上賞
1ケース
セブンゴールド すみれ札帳濃厚味噌

全コーナー対象
成約又は落札1台以上賞
オロナミンC 10本パック

ご来場をお控えたいただいた会員様へ 対象の会員様へ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 検索 ※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。

6/2 第1001回 レギュラーAA | 6/9 第1002回 お客様大感謝祭AA | 6/16 第1003回 レギュラーAA | 6/23 第1004回 オールディーラー協賛記念AA | 6/30 第1005回 買取店協賛記念AA

6&7月9開催 合計10台売るだけで dyson ダイソン絶対! もらえるキャンペーン 詳しくはHPをご確認ください ※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 株式会社シーイーエー 東京会場 毎週火曜日開催 AM10:00スタート http://www.caanet.jp WebのことならTC-web 〆 http://taacaa.jp/ TC-web 〆 〒277-0923 千葉県柏市塚崎1395番地1 TEL.04-7160-6000 FAX:04-7160-6010



画像① 基本は4つのポイントを確認!

今回は、日産の人気SUV「エクストレイル(32系)」をご紹介します。2013年にフルモデルチェンジした3代目は、流通台数も多く査定現場では頻りに遭遇するおなじみのモデルです。来年度予定されるフルモデルチェンジが近づくにつれ、査定案件もさらに増えることが見込まれます。では、この人気SUVは、どの点に注意すれば良いのでしょうか?

エクストレイルが採用しているのは、ルノーと共同開発したCMFと呼ばれるFF、およびFFベース4WDに使用するプラットフォーム。ラジエーターコアサポートは、ボディとボルト留めのパーツと溶接留めのパーツの混合となっています。そして、修復歴のチェックで欠かせない



画像② 先端部は損傷多発地帯 (画像は新車状態)



画像③ 右サイドメンバー先端部 (画像は新車状態)



画像④このパネルがバンパーからの衝撃を奥へと波及させる

は画像①の4つのポイント(左右フロントインサイドパネル先端部・サイドメンバー先端部)は、フロントバンパーによる衝撃力も多く、サイドメンバー先端部の損傷も少なくありません(画像③)。「ラジエーターコアサポート」の接合部には、ボルトに付着跡がないか?」

これは他のSUVモデル、そしてミニバンにも言えることですが、ボディサイズが大型化したことで、車庫入れ時などの「自損」ケースが増えたことが推察されます。さらに、当モデルのリアエンドパネルのフランジ部(ミミ)は、他モデルよりも下へ出ています。その中央部に、リヤバンパーを固定するパネ

第79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』41

日産・エクストレイル(32系)

レポート 株式会社 ジャッジメント



来年にフルモデルチェンジを予定

日産エクストレイル(32系)のYouTube動画はこちらからアクセスできます

勝手に格付け! 査定難易度

カバーで覆われているエリアも少ないので、要注意ポイントを確認しやすいです。骨格部位の損傷は、ボディ下部に多く見られるのでバンパーの状態に注意して下さい。

査定難易度 C

シリーズ第2弾

輸入車カラーナンバー編

ユーチューブでスタートした中古車査定お役立ちクイズは、普段から問い合わせの多い「輸入車カラーナンバーの表示位置」をテーマに作成しました。国産車モデルとは異なり、輸入車モデルはメーカーごとに表示位置が異なります。相場の読み間違えを防ぐには、カラーナンバーは必須項目。業務の合間をみて、ぜひチャレンジしてみてください。

キャデラックのカラーナンバーは?

クイズはこちらからアクセス!

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) 8.2%

リヤエリア、およびサイドエリアの占有率が他モデルよりも高いです。今回ご紹介したポイントだけでなく、各ピラー「下部」のチェックも欠かせません。

内訳	
フロントエリア	43%
サイドエリア	27%
リヤエリア	30%

◆車台番号刻印位置
→ ダッシュパネルに打刻 (カバーを外すと確認できます)

◆カラーナンバー表記位置
→ ダッシュパネルに表記

◆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

ル(画像④)が取り付けられていることで、衝撃エネルギーを吸収しやすく(＝損傷しやすく)しています。この場所はアンダーカバーも装着されていないので、ボディ下側から容易に覗き込むことができます。バンパー単体での接触ケースも多いので、リヤゲートが新車時状態だったとしても、決して油断しないで下さい。

MIRIVE

6月の埼玉会場

埼玉県深谷市田中 2631
TEL:048-583-7811
FAX:048-583-7812

6月3日 G-1 オークション
下買取取コーナー流れ無料

6月10日 MIRIVE チャリティー AA
特設:チャリティー0売り切りコーナー / 軽コーナー流れ無料

6月17日 フレッシュディーラーズ
特設:EV&HVコーナー無料

6月24日 5周年記念 & 愛知会場オープン記念 AA
全車流れ無料

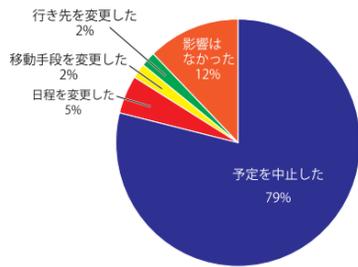
新鮮車両の MIRIVE

水 埼玉 木 大阪 金 愛知

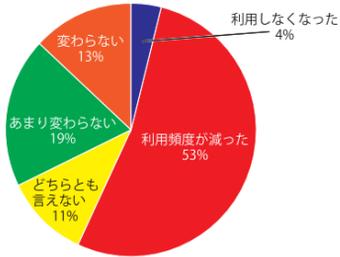
6月26日オープン 愛知会場

表①～③
実施期間：2020年4月24日(金)～2020年5月6日(水)
調査対象：10代～70代の全国カーデイズ会員 男女計965人

①新型コロナウイルスの影響による自動車での外出自粛について



②新型コロナウイルスの影響による自動車の利用頻度の変化について



③自動車利用時の新型コロナウイルス感染対策

- 1位：窓を開けて換気する・・・ 603人
- 2位：マスクを着用する・・・ 556人
- 3位：特定の人以外は乗せない・・・ 490人
- 4位：体調が良くない時は車に乗らない 334人
- 5位：除菌シートで車内を拭く・・・ 220人

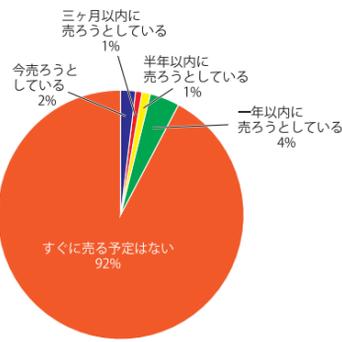
④自動車の買取価格トレンド情報について



次に、③の自動車利用時の感染対策の状況を見ると、「窓を開ける」「マスクを着用」「特定の人以外は乗せない」が大半を占めている。また、②の利用頻度の変化を見ると、約半数の人は53%程度に留まっております。約半数の人は、自動車を利用して外出している背景が見えてきた。

そのほか、「子供の自動車への関心」へのアンケートも実施。こうした詳細については、オークネットがニュー

⑤自動車の売却・乗り換え予定について



■アンケート結果概要
アンケートの結果、左表①の通り約85%の人が外出を自粛(予定中止、または日程変更)したと回答し、国が定める「人との接触8割削減」に近づけるための行動を実施していたと言える。

これに続いて、同協会では「自動車の売却予定」に関するアンケートを実施した。その結果、下表④のように約10%の人が1年以内にマイカーの売却や乗り換えを検討していると回答。統計的にみて、カーデイズ会員全体でも約10%の人が1年以内に売却や乗り換えを検討していると予想される。

※カーデイズ
同検定協会が「くるまマイスター検定」となると運営する「カーデイズ」は、ユーザー同士で自動車に関する問題を作成して解き合うSNSコミュニティで、会員は1万人を突破し、4000以上の問題が掲載されている。
https://www.meisterkentei.jp/car_community/

「コロナ禍の車利用変化」「車の売却予定」を調査
「車好き1000人に聞いた！」

オークネット

「体調が悪い時は乗らない」といった3密への対策や、濃厚接触リスクを踏まえた利用方法をしている。

自動車の売却予定
10%が1年以内に検討

表④～⑤
実施期間：2020年4月24日(金)～2020年5月10日(日)
調査対象：10代～70代の全国カーデイズ会員 男女計965人

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!

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できます。

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>



シリーズ選ばれる店・JU適正販売店を訪問 Vol.54

対話重視の営業と総合力で事業を拡大

(株)ティードアイ (東京都墨田区)

セールの基本は対話。そしてお客様に感謝されて利益を得る。そうしたウィン・ウインの関係を心掛け、今では売上80億円以上を超えるグループになった。

東京の新名所、スカイツリーの至近にT&Iの本社がある。社長は田中正男氏。生まれも育ちも下町の江戸っ子気質で、さっぱりしていてきつぷがいい。そんな感じだから、年下からは慕われ、年上からは可愛がられる。そういう人だった。

さて、大学卒業後は大手トラックディーラーに入社した田中社長。そこでトップクラスのセールスとして活躍し、次に勤めた中古車輸出の会社でも、3カ月で一番の成績を挙げるなど才覚を発揮。そうした経験を経て、

かねてから抱いていた『将来は社長になる』という夢を実現した。2003年、30歳の時だ。「ここからすぐの駐車場に小屋を建てて、3人でのスタートでした」という同社。中古車の販売・買取りをメインに輸出やレンタカーなどにも着手。また同時に、グループとして保険、整備、ロードサービス、運送などを相次いで展開。今ではグループ合計で6社、スタッフは400人を超え、年間売上は80億円を超えるまでに拡大した。

起業から17年。ここまで大きくなった要因については、「決して順風満帆だったのではないですが、簡単に言うところの縁、あとは運です」と振り返る。法人は100%リピーター

主とするT&Iにスポーツを当てたい。同社では顧客の大半が法人で、本社は展示場を持たずに外回りの営業が基本。お客様との商談や試乗を行なう形で展開している。「もともとトラックの営業時代も、目の前に車両がない中で商売をしていきましたからね。そんな感じで当社では、お客様との対話を通じて売買を行なっているのです」。

現在は営業の3名が外回りをこなしているが、月に100台以上を買取り、小売りは合計で月販50台規模。あとはオークションや輸出、解体などに回しているそうだ。そんな同社から車を買うアメリカンとして挙げられるのがグループ力だ。何かの際には、担当営業マンに言えば保険もレッカーも整備でも、すべて

「これは慣れでしょう」とお客様は何でも相談してくれる。実際、この辺りでは毎日24時間、ウチのトラック4〜5台がぐるぐる回ってますしね」とくに法人の場合は、社用車に何かあったら業務に影響が及ぶため、迅速な対応が求められる。それに比べられる同社の体制は、最大の安心材料といえるだろう。

「法人顧客のリピーターはほぼ100%。便利で担当者も楽でしょうからね」と田中社長。そうした法人の顧客は約500社に上る。こうしたスタイルで歩んできた同社だが、昨年には埼玉県八潮市に展示場をオープンした。ここは個人がターゲットで、

「社員によく言うのです。『いくらサービスをして売っても、お客様は買ってあげたという感覚でしかない。でも私が売った場合は、お客様が『ありがとう』ございました」と言っている。要は得をしたと思っただけの帰るのですね。その差を話さずです」。

これはお客様と話して売る、というこれまで培ってきた対話術がものを言う。ポイントはお客様の側に自分があるイメージで、お客様のため、思っている以上のことをする、としてこう続ける。「例えばクラウンが欲しいと言われても、クラウンの話せず、なぜクラウンなのかの会話をする。そこで目的や予算などを考えると、違う車種を提案する事がある。要は話を通じてお客様がイメージした車を提案するのですが、最後は願望にかなう車を買ってあげたことと喜んで頂けるのです」。

「昔は40歳で引退を思っていました。もう出来ないうえ、色々な方への恩もありません。今後は生き残るために分母を大きく、ある程度の規模感にしていきたい。要はこれから」。

現在46歳、これからの田中社長の挑戦は続く。なお、T&IもJU適正販売店の認定店として緑色の旗を掲げている。「大手チェーンと違って我々のような企業には、こうした冠があるのには非常に良いこと。認定店になれば売れる、というものはないが、お客様に安心を与えるには役立つと思っています」と話してくれた。



埼玉・八潮市の展示場。敷地300坪で1階は何とコインランドリーという新しい発想



コインランドリーは24時間営業。つまり24時間展示車を見ることが可能。事務所は2階



八潮は込み30万円と33万円を中心に55台展示。車両は敷地の横と奥にあり、まるで協役



グループのロードサービスは全9台。同じく運送事業は大型トラックを主に320台が稼働している

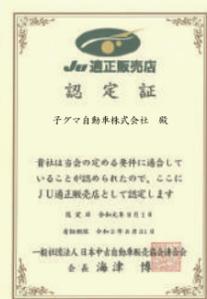
「社員によく言うのです。『いくらサービスをして売っても、お客様は買ってあげたという感覚でしかない。でも私が売った場合は、お客様が『ありがとう』ございました」と言っている。要は得をしたと思っただけの帰るのですね。その差を話さずです」。

これはお客様と話して売る、というこれまで培ってきた対話術がものを言う。ポイントはお客様の側に自分があるイメージで、お客様のため、思っている以上のことをする、としてこう続ける。「例えばクラウンが欲しいと言われても、クラウンの話せず、なぜクラウンなのかの会話をする。そこで目的や予算などを考えると、違う車種を提案する事がある。要は話を通じてお客様がイメージした車を提案するのですが、最後は願望にかなう車を買ってあげたことと喜んで頂けるのです」。

「昔は40歳で引退を思っていました。もう出来ないうえ、色々な方への恩もありません。今後は生き残るために分母を大きく、ある程度の規模感にしていきたい。要はこれから」。

現在46歳、これからの田中社長の挑戦は続く。なお、T&IもJU適正販売店の認定店として緑色の旗を掲げている。「大手チェーンと違って我々のような企業には、こうした冠があるのには非常に良いこと。認定店になれば売れる、というものはないが、お客様に安心を与えるには役立つと思っています」と話してくれた。

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。

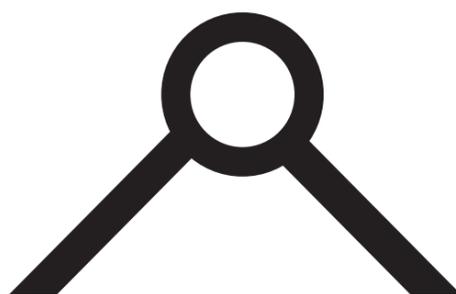
詳細はJU各都道府県協会またはJU適正販売店制度運営委員会事務局(jucda_info@jucda.or.jp)までお問い合わせください。



MIRIVE

2020.6.26(fri.)

MIRIVE 愛知会場



>>>>
2020,6,26
Grand Opening
 >>>

・全車流れ無料

- ・家電などが当たる抽選会
- ・来場プレゼント
- ・お取引賞

6/15 より搬入受付開始



新規入会受付中

愛知県弥富市五明町土袋 847
TEL:0567-31-6151

www.mirive.co.jp





コロナショックによる中古車輸出の影響 PART ②

主要仕向国の最新情報と今後の動向

レポート NPO法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

今回は、緊急レポートの第二弾として、中古車輸出全体の3割を占めるアラブ首長国連邦(UAE)、ロシア、ニュージーランド(NZ)のトップ3を中心に、仕向国の最新情報と今後の動向を大胆に占ってみたい。

ただし、供給側の日本において、もしもコロナの第二波が襲来し、再び緊急事態宣言が発出されたら、予想は大きく覆える可能性がある。その前提であることを予めご了承願いたい。

NZは検査・登録待ちの2万台の処理次第

このレポートを執筆し

Vol. 85 中古車輸出 知りたい ところ



NZのコンプライアンスセンター。急ピッチで進む輸入検査の様子

そんななかで、まずはトップ3でも比較的状況がはつきりしているNZから紹介したい。

その半分は10%に満たない物量だったという。事実上は解禁になったと言っても良い同国だが、実際には、これだけ鈍いのは何故か。

そこには明確な理由がある。要するに、これまで陸揚げされ通関したものの、輸入検査を実施し、国内登録をする「コンプライアンスセンター待ち」の車両が、今回のコロナの影響により4月末時点で実に約2万台も滞留しているからだ。

また現在は、このプレーヤーのほとんどがムスリム系で、4月25日から5月23日までラマダンの期間に入ったこともあり、動きは止まっている。

同国向けに再大手の業者が4月の後半、経年車を中心にA/Aや入札会から一気に買いに入っている話題となったが、それも1週間止まっている。

同国の場合、主要な最終仕向国のアフリカ諸国が今後、どう動いていくかが大きく影響している。

5月9日、WHOAのアフリカ地域事務局は、管内のアフリカ諸国47カ国の感染状況を分析し、「現時点ではアフリカでの感染者数は5万人だが、今後、感染防止対策に失敗すれば、9月からカメルンシ対策の熱処理作業が再び開始されるのを前に、駆け込みが入って1万台超えをする」と期待したいところだ。

同国については、前回のレポート(4月20日時点の情報)で「壊滅的」「機能不全だ」と紹介した。しかしその後、4月27日にアーダーン首相が世界に先駆けて「コロナへの勝利」を宣言し、緊急レベルを引き下げた。これによって、事前にそれを察知していたシッパー(輸出事業者)が買い付けしていた車両を、4月末に配船された自動車専用船に積み込んでいる。

船会社の関係者の情報によれば、その数は通常20%~25%程度だった。

これは現在の現在、オーストラリア内外の保管ヤードに溢れている。同国内には約30社の検査会社がコンプライアンスセンターを運営しているが、ここがすべてフル稼働しても、1カ月の処理能力はせいぜい1万台強に過ぎない。

従って、現在、滞留している2万台を処理するには6月一杯はかかるであろうから、そこまでは新たに日本から輸出される台数は大幅に減少することが見込まれる(前年の半減。月間で5千台レベル)。

処理が終わる7月以降は、同国の定額と言われている月間1万台に限りなく近づき、8月については、9月からカメルンシ対策の熱処理作業が再び開始されるのを前に、駆け込みが入って1万台超えをする」と期待したいところだ。

ただ、コロナウイルスは他の呼吸器系ウイルスと同様に季節性があるのでは、とも言われており、これから冬に向かう同国において、その点は気配りでもあり。

次はトップのUAE。同国を含め、隣接する中近東の各国は未だ感染拡大が収まる気配が見えず、今後の見通しをつけるのは難しい状況にある。

また現在は、このプレーヤーのほとんどがムスリム系で、4月25日から5月23日までラマダンの期間に入ったこともあり、動きは止まっている。

同国はロシア、パラグアイの中継国だが、今後、アンデス越えが厳しい状況にある。またコロナウイルスの季節的要因の可能性も考えると極めて厳しい状況になった。逆に、ミャンマーは強制的かつ完全なロックダウンの状態であったが、ここに来て国内の移動や生活の制限を緩めてきている。ただ、現時点でも中古車を輸入できるような状況ではない。



ウラジオストク港内で陸揚げされ、通関を待つ中古車が保管されているヤード。この状況下でもそれなりの台数が……

暴落によって、厳しい状況にあるロシア経済をこたえさせられないといった実情のようだ。

また、コロナ感染の中心はモスクワやサンクトペテルブルク周辺で、日本の中古車が入る極東地域のウラジオストク市内は比較的、平穏。12日以降は、巨大中古車展示場のグリーンコーナも営業を本格化させるようだ。さらに原油価格も上向いており、ルーブル安も戻りつつあるなど、この状況下の中で、最も安定した需要が見込まれる国と言える。

アジア圏で6月中旬には日本からの仕入れ再開が期待されている。その他の国の状況もみてみよう。

一時「ピーク超え」を回復が期待された南米チリでは、再び感染者が急増、5月15日から強制的かつ完全なロックダウンに入ったため、まったく先が見えなくなっている。

同国はボリビア、パラグアイの中継国だが、今後、アンデス越えが厳しい状況にある。またコロナウイルスの季節的要因の可能性も考えると極めて厳しい状況になった。逆に、ミャンマーは強制的かつ完全なロックダウンの状態であったが、ここに来て国内の移動や生活の制限を緩めてきている。ただ、現時点でも中古車を輸入できるような状況ではない。

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!!



Table with columns: 車検情報 (Track & Trace), HUBNET 連携, 車検スケジュール



AUTOHUB 公式アカウント LINE English QR codes

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

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

App Store
からダウンロード



Android

Google Play
で手に入れよう



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/>



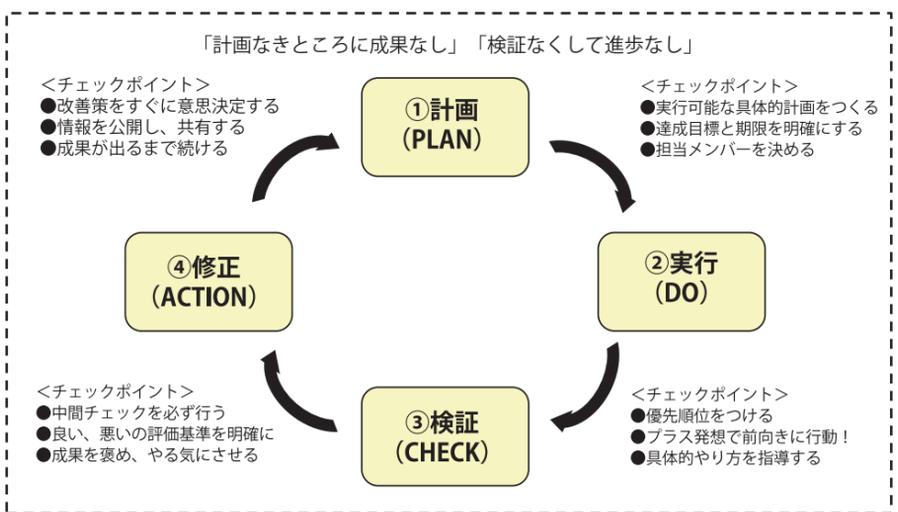
カーベル流 『最強店長に成るために』

社長の代わりに店長がすべきこと

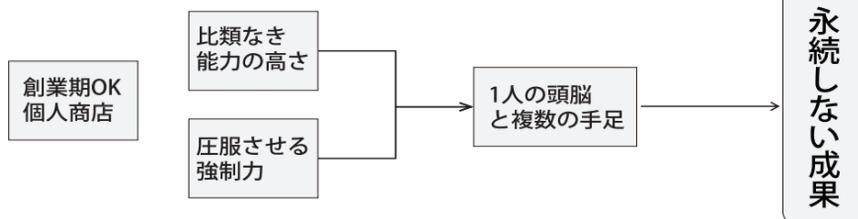
企業が成果を出すためには、2つの方法があります。ひとつは、管理職自身の力で出すやり方で、創業期や個人商店ならこれでも良いでしょう。カリスマ社長のいる中古車販売店にこのケースが多いです。しかし、決して長くは続きません。なぜなら、その社長が倒れたら終わりだからです。そこで今回は、店長(ナンバー2)がやるべき2つ目の方法を紹介しましょう。それが、組織が一丸となって成果を出していく下記の方法です。

下の図のなかで、キモとなるのは「PDCA」です。PDCAとは「Plan(計画)」、「Do(実行)」、「Check(評価)」、「Action(改善)」の略語で、主に業務の効率化や高品質化をめざすやり方です。日本では様々な業種で採用されていますが、上手く回っていないことも多々あります。そこで、成果を出すためのPDCAサイクルが右の図になります。

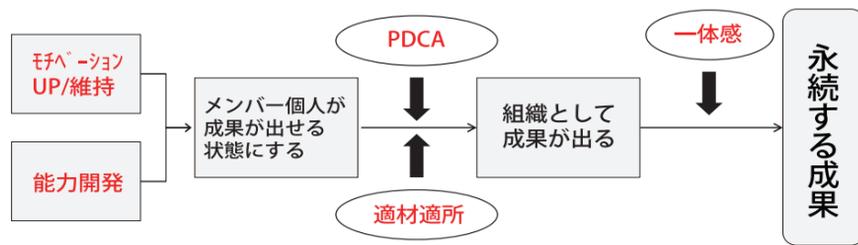
・成果を出すためのPDCAサイクル



・管理職自身の力で成果を出すためには



・組織として全員で成果を出すためには



まとめ

PDCAは、一度回したからといって、すぐに成果が出るものではありません。重要なのは、計画を実行した後、成功しても失敗しても必ず評価を行ない、改善につなげていくことです。「計画なきところに成果なし」「検証なくして進歩なし」です。次号では、カーベル流のPDCAを具体的に紹介します。



「伊藤タイムカレンダー」発売中

本紙連載でお馴染み、伊藤社長の語録を集めたカレンダーが発売中。今回、加盟店以外でも購入できるようになった。お問い合わせはHP (<https://www.carbell.co.jp/contact/>) より、お問い合わせメモ欄に「伊藤タイムカレンダー購入希望」と記入。必要部数、お名前、送り先住所、電話番号、メールアドレスを併記してお申し込み下さい。

価格 1セット 2800円、2セット 4600円、5セット 9500円 (税別、送料込み)

ロシア向け太平洋航路がますます便利に!!



近日新門司新寄港!! 噂の新レギュレーションに対応!



Супер цена!
 木更津ターミナルでは、事故車も Welcome!



日本のユーズド・カーを、全世界へ

ECLエージェンシー 株式会社

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

お問い合わせはコチラ!

東京本社 〒103-0027 東京都中央区日本橋2-15-3 ヒューリック江戸橋ビル3階 <http://www.ecl-agency.com>
 【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 agc-ad@ship.ecl.co.jp / 担当: 中城

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

コロナに負けるな!

一緒にがんばりましょう!

流通を支えている皆様に感謝



掲載協力 AA 会場

🌸=KCAA 福岡
 🎵=TAA 中部
 📍=USS 岡山
 🌲=USS 大阪
 👑=アライバイサイド
 ❤️=アライ建機
 ❄️=アライ小山
 ✨=アライ仙台
 🌿=ベイオーク
 🌞=MIRIVE 大阪

皆さん普段はマスクを着用していますが、写真撮影のためマスクを外してます

外国人整備人材と 共存共栄する時代¹⁷

株式会社大濠オートサービス (福岡市中央区)

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

これまで外国人材は、安い労働力として活用できるイメージが先行していた。しかし今、共存できる戦力として、どのように外国人と向き合っていくのか考えなくてはいけないタイミングだ。



出島社長(左から2人目)

10年前から始めた 外国人整備人材採用

株式会社大濠オートサービス(福岡市中央区、出島敬一社長)では、現在5名の外国人整備人材が働く。就業ビザを取得している中国人2名、ベトナム人1名の他、ベトナム人技能実習生2名だ。

大濠オートサービスでの外国人の受け入れは古く、10年前に遡る。当時、日本人が雇用できなかったため、補充要員として中国人エンジニアを採用したのがきっかけだ。ただし、技能実習生の採用は初めてで、一昨年1月にベトナム人2名が入社した。

就業ビザとは、大学レベルの専門教育を終了したエンジニアのことである。大濠オートサービスで働く3名は、日本の自動車整備学校を卒業したエンジニアだ。対して技能実習生とは、発展途上国の外国人を日本で一定期間受け入れて、OJT(職場内訓練)を通じて技術や技能、知識の移転を図る制度で働く研修生の位置付けとなる。

2つの在留資格は、就労と研修という点で、まったく異なる目的のものだ。しかし、国内で自動車整備人材の不足が深刻化するなか、外国人技能実習生の受け入れが、このところ少しずつ整備会社を中心に広まっている。当然、受け入れ企業は外国人の教育をしていかなければならない。彼らは原石であった、磨かないと光ることはない。

い。誤解を恐れずに言えば、自社で教育をしなければ、業務や日本の生活を行なうことはできない。

大濠オートサービスでは、過去の外国人活用の経験も活用しながら、ベトナム人技能実習生の業務の教育や生活サポートに積極的に関わり、受け入れ体制を整えていった。

社内での教育は、現場では専任が付いて補助的なことをやらせている。業務後のチェックは日本人が行ない、技能実習生が間違っていた場合は、その日本人担当者の責任というスタンスで行なっている。

また、日本のテキストをベトナム語に変換して教えており、自動車整備3級のテキストなどもベトナム語のものを使い、教育している。すでに2年目の技能実習生で、3ヵ月点検などは自ら行なえる状態になった。

旺盛なハングリー精神

「ベトナム人にはハングリー精神があり、昔の日本人のように、素直にまっすぐ頑張ってくれます。日本人はブラック企業かどうかを見るのに対して、ベトナム人は『たくさん働きたいから、残業があるかどうか』を見ます」と語る。ハングリー精神が旺盛というのは、その裏には母国の貧しい生活、そして家族を守りたいという強い気持ちを持っているからだ。日本で頑張っ

功したい、家族に楽をさせたなど、それぞれ求めるものは違っても強いモチベーションがある。

現在のベトナムは、高度成長時代の日本と似ている。誰もが豊かな明日をめざして、夢を持って仕事をしている。その活気が、まさに若さなのだ。

ベトナム人獲得競争が起きている!

なぜ、ベトナム人が自動車整備人材として日本にきているのか。疑問に思ったことはないだろうか。

自動車整備でベトナム人が人気な理由は、大きく3つ挙げられるだろう。ひとつは真の親日国であるということ。ベトナム戦争の後、同国を一番支援した国が日本であるため、謝意と尊敬の念を持っている。経済、技術など、様々な分野で世界の上位にあるアジア代表国への憧れもあるだろう。

2つ目に、第一外国語に日本語を取り入れている唯一無二の国ということ。初等教育から日本語を教えている。それゆえに、日本語学校などの教育機関が他国と比較して充実しており、日本語習得に関心の高い方が多い。3つ目は、国策として工業技術の発展、強化を図っている点が挙げられる。工業技術の教育に力を入れており、数々の工業系大学が存在している。世界ロボットコンテストで毎回

上位を占めるなど、優秀な大学も多い。自動車整備科を設けている大学も存在する。

出島社長は「ベトナム人が人気で、他国との取り合いになっていきます。今後も良い人材がベトナムから採用できるか心配です」と、すでに将来の獲得競争が課題と感じている。

区別しない対応が重要

外国人を雇用する時、彼らを気遣い、日本人も彼らも平等に、1人の人間として接していくことは当たり前だ。

「遠い日本に来て寂しがることもあり、他社で働くベトナム人同士の交流も行なうようにしています。また社員旅行、忘年会、福岡ソフトバンクホークスの野球観戦など、社員のみならず一緒に参加したり、食事に行ったりしています」。

日本に来るベトナム人にも変化が見られる。少し前では、都市出身の技能実習生もいたが、最近では地方にまで採用に行く必要がある。

出島社長は「日本では地方であればあるほど、外国人を活用せずに生き残るのは難しいと感じています。しかし、外国人が働いていたら、お客さんが来なくなると思う。そんなことを言っているのは大変、危険な考えだと思えます」と語る。

日本で働いてくれるベトナム人がいるうちに、我々は真剣に、彼らとの共存を考える必要がある。しっかりと仲間として迎え入れる覚悟が、必要な時期に来ていることを伝えたい。

ワクワクで、次の100年を創る



ARAI AUTO AUCTION BAYSIDE ベイサイド4輪

第1,501回

SUBARUディーラー
協賛7周年記念AA

2020年6月19日(金) セリスタート 10:00~

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



買取店協賛

6/10(水) AM10:00 START



出品または落札1台以上賞

コーミ
あんかけパスタ
セット



※商品はAA当日の受け渡しとなります。希望の方は発送対応も承りますので当日までにお知らせください。



不在申込手数料無料

※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。



株式会社シーイーエー 中部会場
〒473-0907 愛知県豊田市竜神町東名32番地

毎週水曜日開催
START AM10:00

CAA HP <http://www.caanet.jp/>
TC-webΣ HP <http://taacaa.jp/>
TEL 0565-29-1100 FAX 0565-29-0700



シグマ輸送センター TEL 0120-250-852

【TC-webΣ】サポートセンター TEL 03-6757-7800

しごとの心得

社内連絡などはTOOにたくさん入るが、通常は一方通行だ。個々に返事が欲しい場合はその旨を明記する。これに対し「わかりました」など、何でも一斉返信せず、全員で

ただ、雑談などで共有に値しない、受信者の中に知れては困る内容がある場合は、迷惑、またはまずいので送信者のみ返信にしよう。

TOOで受け取った人は必ず読み、返事を返すことが基本ルールだ。CCに誰かが入っていたら、全員返信が基本マナー。相手が入れてきた人を勝手に外すのは失礼にあたる。

●TOO(宛先)
当事者、つまり要件を伝えたい、返信をもらいたい相手を入れる。TOOで受け取った人は必ず読み、返事を返すことが基本ルールだ。CCに誰かが入っていたら、全員返信が基本マナー。相手が入れてきた人を勝手に外すのは失礼にあたる。

自粛続きでメールの活用も多くなったのでは? そんな時こそ、改めてメールのマナーを見直しておこう。メールを送る際、宛先の使い分けはとて重要だ。今回は、それぞれの宛先の使い方と、それらにまつわるマナーを説明したい。

メールのマナー編

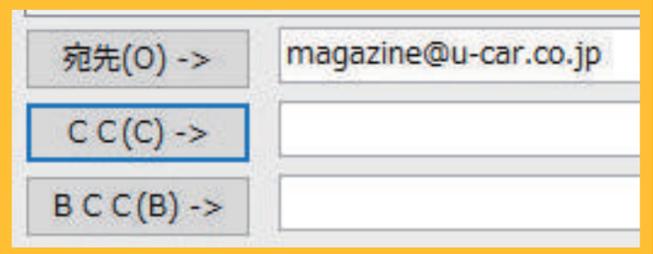
TOOとCCとBCC

どう使い分ける?

共有する必要が無い時は送信者だけに返信するのがマナー。

●CC(情報共有)

情報共有、参照して欲しい人を入れる。宛名書きの下に「CC▽△様」、多い時はCC関係各位などで共有の事実を明示する。社外や大事なメールで、共有者の存在を明確にすることは、丁寧さだけでなく、共有者を見落とさないようTOOの人への思いやりとなる。CCの使い方は、社内



なら内容を報告したい上司、情報共有したい部署や関係者を入れる。だが、CCはやたらと多くなる傾向がある。「とりあえず上司にも、ついでにこの人も入れておくか」はその典型。無用にCCが多いと感じたら、社内情報共有の目的と人の選び方などを見直した方がいい。

●BCC(秘密)
受信した人には知られずに読んでもらいたい相手に使う。BCCで送られた人は、TOOやCCの人には表示されない。返信は一切NG。送信者だけに連絡が可能だ。いくつか使い方があがる。

●最後に
気軽に使われているBCCは注意が必要だ。パソコンでは、TOOとCCに自分がないことでBCCだと判別する。スマホも全機種がBCC受信であることを表示するわけではない。受け手にとっては不親切で、ミスも誘発しやすいのだ。筆者は相手を考え、転送を避け、「ご報告」と単独送信している。

違反で、個人情報漏洩にかかわる場合があるからだ。例えばお客様に送る際、いきなり面識がない上司を報告目的で、あるいはアシスタントをCCに入れると、お客様は「この人誰?!」と不信を抱く。まずは、自分が不在の際には連絡を承りますと、冒頭にその人物のフルネーム、役割とメールアドレスを紹介し、次回からメールを共有することを了承下さい、などと伝えることがルールである。

この了承メールでのアシスタントや、報告する上司はBCCに入れることになる。

また、多数のお客様にBCCで一斉送信する際、間違えてCCに入れる人的ミスが意外と多い。これは情報漏洩につながる。客商売をしている以上、十分に注意しなくてはならない。最近では、BCCの大量一斉送信はブロックされることも多くなったので、メール配信ソフトやサービスを使う事をお奨めする。

●お互いに知らない相手のアドレスを、断りなしに入れるのはルール

・お客様とのやり取りを念のため上司に見ておいて欲しい時

・お互いに面識がないお客様同士に同じメールを同時に送る時に使う。

イベントのお知らせなどを送る際、BCCに全受信者を入れて、お互いが見えないように配慮する。この時、TOOは自分本文にはお客様各位、一斉配信のためBCCで失礼します、などと明記しないと怪しまれるから注意。

・お客様とのメールを、面識がない上司や同僚に共有してほしい時。

・お互いに面識がないお客様同士に同じメールを同時に送る時に使う。

イベントのお知らせなどを送る際、BCCに全受信者を入れて、お互いが見えないように配慮する。この時、TOOは自分本文にはお客様各位、一斉配信のためBCCで失礼します、などと明記しないと怪しまれるから注意。

・お客様とのやり取りを念のため上司に見ておいて欲しい時

・お互いに面識がないお客様同士に同じメールを同時に送る時に使う。

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	S	R	ナビ	エア	P	定	A	レ	距離	色(コード)	車検	評	価	会	開	経	製				
AGH35W	27/04	4M	25	S	CVT	カ	IA	SR	ナビ	エア	P	定	A	レ	41	黒(202)	32/03	43	A	1605	EP	大	12/07	44				
AGH30W	27/12	-	25	S	CVT	カ	IA	SR	ナビ	エア	P	定	A	レ	47	黒(202)	30/12	45	B	1362	US	東	京	11/29	35	3		
AGH30W	27/12	-	25	S	CVT	カ	IA	SR	ナビ	エア	P	定	A	レ	16	黒(202)	-	45	B	1052	KMA		11/29	35	3			
AGH30W	27/12	-	25	S	CVT	カ	IA	SR	ナビ	エア	P	定	A	レ	20	黒(202)	-	45	B	1168	KMA		12/06	36	3			
AGH35W	27/04	-	4M	25	X	カ	IA	SR	ナビ	エア	P	定	A	レ	100	黒(202)	-	35	C	1455	TA	中	12/06	44	3			
AGH35W	27/04	-	4M	25	X	カ	IA	SR	ナビ	エア	P	定	A	レ	91	黒(202)	-	35	B	1996	TA	中	12/06	44	3			
GGH20W	26/07	-	35	350G	CVT	カ	IA	SR	ナビ	エア	P	定	A	レ	204	黒(202)	-	31	07	35	C	1735	ミ	12/05	53	4		
ANH20W	26/08	-	24	240G	CVT	カ	IA	SR	ナビ	エア	P	定	A	レ	69	黒(202)	-	31	08	35	B	2008	JAA	12/05	52	4		
ANH20W	26/03	-	24	240S	CVT	カ	IA	SR	ナビ	エア	P	定	A	レ	36	黒(202)	-	31	03	45	B	1170	US	東	京	12/06	57	4

料金のごあんない 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!

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	5	⑩ 2,568	-21.2	57.2	-4.8	393	-14
TAA北海道	4	925	+13.9	68.9	-4.1	258	-39
JU札幌	4	840	+0.8	51.9	-4.5	135	-154
NAA北海道	1	480	-6.2	49.8	-12.7	305	-1
札幌AA	2	432	+4.3	52.3	-11.3	313	-15
ホンダ北海道	4	237	-9.5	71.7	-14.3	180	-167
JU函館	4	97	+4.3	30.8	-22.0	377	+47
JU釧路	4	75	+50.0	24.6	-21.9	434	+147
JU帯広	4	59	-16.9	29.2	-2.7	272	+56
JU北見	4	54	± 0.0	33.8	-21.0	269	-11
JU旭川	4	41	± 0.0	46.0	-16.0	237	-124
JU室蘭	4	32	+10.3	22.0	-14.2	190	-34

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)
TAA東北	4	1,789	-4.3	64.2	-13.9	274	-28
JU宮城	4	1,458	-14.1	62.8	-8.0	165	-45
CAA東北	4	980	+3.4	61.6	-8.9	154	+2
USS東北	5	955	-29.2	58.4	-8.7	280	-38
JU福島	5	926	-0.5	58.8	-4.5	159	-35
アライ仙台	4	454	+31.2	57.1	-17.1	173	-57
ホンダ仙台	4	313	-19.1	89.5	-3.1	164	-8
JU山形	2	138	+7.8	58.2	+2.5	114	+17
JU秋田	4	137	+0.7	72.5	-4.6	28	-13
JU青森	2	125	-5.3	64.0	-16.2	76	+1

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	5	① 12,611	-17.3	51.4	-14.4	801	-33
MIRIVE埼玉	4	⑤ 5,133	+18.7	50.5	-19.7	353	-87
USS横浜	4	⑧ 4,119	-7.7	45.6	-14.4	574	-97
TAA横浜	4	⑨ 4,043	+6.1	69.4	-13.6	496	-106
アライ小山VT	4	⑪ 3,613	-14.3	43.7	-16.7	730	-45
CAA東京	3	⑬ 2,965	+20.2	45.5	-8.8	377	-53
JU埼玉	4	⑮ 2,962	+1.7	37.4	-13.6	402	-52
TAA関東	4	⑰ 2,760	+8.2	68.9	-9.8	363	-165
JU東京	4	⑳ 2,189	+29.2	50.9	-14.5	152	-28
アライバイト	5	1,928	-4.6	60.1	-20.6	341	-70
JAA	5	1,818	-13.2	39.3	-14.6	446	-153
JU千葉	4	1,612	+11.4	51.1	-18.6	205	-18
ホンダ東京	4	1,321	-12.3	72.0	-19.2	254	-30
USS群馬	4	1,295	+6.0	50.6	-12.8	269	-61
ヒーロー	5	1,170	-15.9	54.2	-10.5	216	-20
USS埼玉	4	1,165	-3.6	43.4	-10.2	224	-38
アライ小山4輪	5	1,023	-6.9	65.6	-17.2	165	-42
JU栃木	4	988	+12.7	24.9	-8.1	157	-3
USS新潟	5	970	+0.6	41.2	-4.1	232	-86
JU新潟	4	966	+0.9	52.6	-11.6	138	-14
JU神奈川	5	889	+16.1	38.4	-17.0	141	-61
JU群馬	5	844	+6.0	45.8	-12.3	137	-58
アライ建機	4	778	-4.1	69.1	-0.5	640	-371
NAA東京	4	757	-26.1	67.0	-2.1	207	-143
JU茨城	5	707	+5.7	49.9	-11.8	172	-21
いすゞ東京	5	694	+2.1	33.8	-16.6	1,390	+85
JU長野	4	402	-11.3	34.4	-5.9	107	-44
ジップ東京	4	327	-	51.4	-	1,218	-
JU山梨	4	86	+13.2	39.2	-0.4	60	-31

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 9,252	-10.2	40.0	-10.9	991	-39
JU岐阜	4	③ 5,846	-2.3	39.5	-6.9	309	-109
CAA中部	4	⑦ 4,236	-9.4	54.2	-13.3	481	-118
USS-R名古屋	4	⑩ 2,859	-19.9	70.9	-10.6	54	-17
TAA中部	4	2,163	-5.5	64.2	-19.3	345	-46
JU愛知	5	2,115	-40.0	57.2	-18.0	278	-20
USS静岡	4	2,046	-0.9	48.6	-15.3	215	+8
CAA岐阜	4	1,700	-3.0	47.5	-8.6	221	-4
JU静岡	4	995	-8.6	43.8	-12.5	82	-27
ホンダ名古屋	4	809	-16.9	69.9	-15.5	248	-23
NAA名古屋	4	707	-3.3	72.6	-8.9	223	-63
SAA浜松	5	680	+51.8	26.2	-19.6	499	-14
JU三重	4	654	-15.3	28.2	-10.7	134	± 0
愛知トヨタ	3	525	+12.4	79.7	-13.3	201	-216
JU富山	4	424	-10.4	55.4	-4.8	91	-41
JU福井	3	412	+51.5	26.8	-13.2	109	-6
JU石川	4	394	-3.2	54.9	-8.5	180	-25
USS北陸	4	348	-5.4	53.2	-15.2	158	-40

1開催平均の出品ベスト10 (台)		
①	USS東京	12,611
②	USS名古屋	9,252
③	JU岐阜	5,846
④	HAA神戸	5,703
⑤	MIRIVE埼玉	5,133
⑥	USS大阪	4,785
⑦	CAA中部	4,236
⑧	USS横浜	4,119
⑨	TAA横浜	4,043
⑩	USS九州	3,997

※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。



4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	183	430,708	201,347	46.7	99,327,367	493
メーカー系	+24開催	+2.9%	-19.0%	-12.7ポイント	-29.0%	-70千円
メーカー系	115	136,611	85,209	62.4	30,671,828	360
メーカー系	+7開催	+0.5%	-18.8%	-14.8ポイント	-33.1%	-77千円
JU系	153	130,308	59,790	45.9	12,113,551	203
JU系	+6開催	+1.1%	-19.2%	-11.5ポイント	-35.9%	-52千円
合計	451	697,627	346,346	49.6	142,112,746	410
合計	+37開催	+2.1%	-19.0%	-13.0ポイント	-30.6%	-69千円

※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	④ 5,703	-12.0	39.7	-10.9	554	-73
USS大阪	4	⑥ 4,785	+1.1	36.0	-13.2	525	-66
MIRIVE大阪	5	⑫ 3,546	-	42.5	-	400	-
TAA近畿	4	⑬ 3,264	-10.1	62.0	-15.9	479	-90
パイオーク	5	2,021	-21.0	37.9	-23.5	612	-47
USS神戸	5	1,375	-28.2	43.7	-18.2	380	-37
いすゞ神戸	4	1,246	-11.1	31.5	-19.4	1,077	-68
ホンダ関西	4	1,031	-17.6	81.3	-11.2	305	-56
TAA兵庫	4	997	-	53.7	-	379	-
I A A大阪	5	885	-6.9	53.1	-4.5	61	-26
NAA大阪	5	693	-15.4	63.8	-16.3	245	-130
K C A A京都	5	689	+6.5	43.9	-10.4	201	-20
ジップ大阪	5	626	+5.0	46.1	-15.2	1,111	-231
JU奈良	4	533	+14.4	59.2	-11.4	149	-54
日産大阪	4	370	-15.9	84.6	+1.0	78	-80

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)
TAA広島	4	2,123	+11.4	58.9	-12.5	310	-77
L A A岡山	4	2,044	+16.7	39.2	-7.3	197	-58
USS岡山	4	1,497	-14.2	52.1	-14.1	249	-71
JU広島	5	1,209	-13.6	35.9	-11.5	150	-38
L A A四国	5	1,194	-6.9	37.5	-7.1	154	-80
TAA四国	4	1,143	-8.6	62.5	-18.0	171	-42
K C A A山口	4	707	-17.8	45.0	-0.7	299	-11
NAA広島	1	319	-0.3	38.9	-26.4	191	-23
JU山口	4	253	+23.4	46.5	-16.7	130	-6
JU島根	1	180	-29.4	31.7	-16.1	113	-61
広島A A	2	174	+13.0	45.5	-9.0	255	-52

九州・沖縄	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS九州	4	⑩ 3,997	-6.4	42.6	-10.9	461	-68
TAA九州	4	⑰ 2,453	± 0.0	58.1	-14.2	342	-45
K C A A福岡	5	1,978	-23.0	31.7	-11.3	241	-13
JU福岡	4	1,230	-2.5	55.2	-10.4	115	-40
KCAA南九州	5	1,213	-15.4	31.4	-10.5	269	-38
USS福岡	5	1,109	+3.5	51.8	-9.0	239	-108
TAA南九州	4	1,055	-5.1	49.6	-15.8	224	-43
NAA福岡	4	507	-3.8	63.1	-5.2	148	-102
ホンダ九州	4	494	-28.3	84.9	-6.9	141	-50
JU大分	2	433	-11.1	72.6	-11.8	67	± 0
JU沖縄	4	421	+13.5	48.5	-11.2	128	-65
JU長崎	1	411	-0.5	32.6	-13.2	101	-51
JU鹿児島	4	340	+11.8	49.2	-3.4	116	-61
いすゞ九州	5	309	-22.2	44.4	-20.4	608	-139
JU熊本	4	187	-1.6	34.1	+7.3	73	-14
JU宮崎	4	137	-1.4	23.8	-5.2	85	+24

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	1,103	-11.8	24.5	-4.0	590	-433

※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H A A神戸に含む

システム入れ替えは今がお得!! 1/3!!
システム導入費用が実質
IT導入補助金 3次募集受付中
2020年6月26日(金)まで

売上向上に直結する整備・車販システム
DREAM POWER
フリームパワー
 基本的な機能は当たり前!!
 豊富なサービスで他社と差別化を図る!!

販売元 **日本カーネット株式会社**
 企業・開発・販売
 カーネットシステムと連携して
 東京都千代田区錦州1丁目8番3号 神田9ビル3階

▼お気軽にお問い合わせ▼
 お問い合わせ H P: www.j-carnet.co.jp
 ご注文 TEL: 03-5256-7877

TOZAI
 Marine transportation of the car

大切なお車運びます!! <http://www.touzakaiun.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 (代) TEL: 011-887-1031
 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 オスカードビル4F (代) TEL: 06-6685-1031
 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 (代) TEL: 092-674-1031
 宮崎営業所 宮崎市広島2-5-16 興垂宮崎ビル2F (代) TEL: 0985-35-2948
 沖縄支店 那覇市銘苅3-22-33 R8ビル302号 (代) TEL: 098-869-1031

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

トヨタ
アリア
2代目(260系)
NZT260

▲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 (更新日: 2020/04/24)

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

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!

スリランカ 累計輸出台数 2019年3月~2020年2月 35,833台

おもな輸出(“行く”)車種

トヨタ アリア (130系) KSP130	トヨタ アリア (160系) NZT260	トヨタ アリア (160系) NKE165	トヨタ アリア (160系) DA17V	トヨタ アリア (10/50系) NGXS0
トヨタ アリア (10/50系) NGX10	トヨタ アリア (M700系) M700A	トヨタ アリア (HA36系) HA36S	トヨタ アリア (DR17系) DR17V	トヨタ アリア (RU系) RUZ
トヨタ アリア (200系) KD120V	トヨタ アリア (M900系) M900A	トヨタ アリア (RW系) RW2	トヨタ アリア (M20系) M20	トヨタ アリア (LA300系) LA300S
トヨタ アリア (GKR系) M455S	トヨタ アリア (GCR系) GC1W	トヨタ アリア (M900系) M900A	トヨタ アリア (10系) M910D	トヨタ アリア (M455系) M455S
トヨタ アリア (LA300系) LA300A	トヨタ アリア (B21系) B21W	トヨタ アリア (160系) NKE160	トヨタ アリア (LA300系) LA300S	トヨタ アリア (LA300系) LA300A

行ってる車種台数が多い順に表示しています!

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!

むずかしい輸出相場が手に取るように判ります!

無料IDお申込みは
今すぐコチラへ! ➡ ☎ 0466-55-0818

アルファード／ヴェルファイアの特別仕様が登場 トヨタ系列統合の「功と罪」

2020年5月、これまでトヨタの販売店4系列(トヨタ店、トヨペット店、カローラ店、ネット店)が、全国でひとつの販売チャンネルに統合され、これによりトヨタのすべての車種が全店で取り扱われることとなった。この販売チャンネル統合に合わせるように、トヨタは、アルファード／ヴェルファイアにゴールドをアクセントに使った特別仕様車を設定、5月1日に販売を開始した。

アルファードの特別仕様車「S TYPE GOLD」は、「S」をベースに、ゴールドの専用フロントエンブレム、スモークメッキと黒メタリック塗装を施したフロントグリ

ル、スモークメッキ加飾のボンネットフードモール、フロントバンパーモール、バックドアガーニッシュなどを特別装備。

一方、ヴェルファイアの特別仕様車「Z GOLD EYES」は、「Z」をベースに、ゴールド加飾を施したヘッドランプ、漆黒メッキ加飾のフロントグリルやLEDフロントフォグランプモール、バックドアガーニッシュ、リヤランプガーニッシュなどを採用、他にも、両車共通の特別仕様アイテムが多く設定されている(一番下参照)。

車両本体価格は、アルファード「S TYPE GOLD」、ヴェルファイア「Z GOLD EYES」とともに、

5Lガソリン仕様(2WD)で424万円と同値だ。

これらの特別仕様車を、このタイミングに合わせて出したのは、これまでアルファード＆ヴェルファイアを扱えなかった販売店にも、販売チャンネル統合による「効果」を享受して販売促進を促したい、といったトヨタの販売戦略のひとつも考えられる。

しかしながら、「ディーラー販売網統合」の余波が、現れ始めていることは事実だ。

販売網統合のメリットは、これまで扱えなかった車種が販売できるので、販売効率が良くなり、販社によっては収益を上げることができるといえる。統合前は、扱っていない車種をユーザーが買いたいと希望する場合、最寄りの取り扱い販売を紹介するだけで、販売実績には反映できなかった。扱う車種が倍以上に増え、54車種の商品内容を覚えるのが大変というが、それも嬉しい悲鳴といえる。

デメリットは、他の系列店との販売競争による、値引き幅の拡大によって、長期的には全体の収益がダウンする、という可能性がある点だ。規模が大きいトヨタ店、トヨペット店は、これまで販売できていなかったコンパクトカーなどを上手く販売できるであろうが、小規模店が多い

カローラ店やネット店では、統廃合の対象になりやすくなる可能性がある。

ネット店の場合、これまでヤリス、ヴェルファイア、ヴォクシーが専売であったが、後者2台は、来年以降にアルファードとノアに統合される計画だ。専売モデルを失う

ネット店にとつては、危機的状況ともいえる。ただし、既存のお客様から、「これまで扱ってなかったクルマを、お付き合いのある担当者から買えるのは嬉しい」という声もあるそう、従来の自社販売店ユーザーを、いかに抱え込むかが営業マンの目の課題だろう。

コロナ禍で自粛が続き、人と人の関わりが強制的に遮断されている最中、「どこで買うのか?」から「誰から買うのか?」へと早々にシフトし、対応できた者のみが、生き残っていくだろう。(自動車ジャーナリスト・吉川賢一)

輸出情報
中古AGH30W最大の輸出先はマレーシア。ある中古車輸出会社によると4月は6割近い減少に。下落したAA相場は5月25日現在、未だ回復していない。

アルファード「S TYPE GOLD」／ヴェルファイア「Z GOLD EYES」

共通装備

インテリアには、パーフォレーション加工を施したウルトラスピードと合成皮革を組み合わせた専用シート表皮、メタルウッドの本革巻き4本スポークステアリングホイール、ルーフおよびピラーにブラックを採用した高級感ある室内空間の演出。さらには、3眼LEDヘッドランプ、LEDシーケンシャルターンランプ(フロント&リヤ)、LEDコーナリングランプのほか、パワーバックドア(挟み

込み防止機能付)、アクセサリコントロール、ウェルカムパワースライドドア機能を追加したスマートエントリー+プッシュスタートシステム、高輝度塗装の18インチアルミホイール、メッキ加飾のインサイドドアハンドル、専用ゴールド加飾のスマートキー(ウェルカムパワースライドドア&予約ロック機能付)、アダプティブハイビームシステムなど。

トトレ 新車情報

輸入車 (4/17～)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
ミツオカ	ミツオカビュートセダン/5HB	3代目 (K13系)	特別	4月17日
ロータス	ロータスエヴォーラ	1代目	SC	4月22日
BMW	BMW_M2クーペ	1代目 (F87系)	特別	4月23日
BMWミニ	BMWミニクロスオーバー	2代目 (F60系)	特別	4月23日
ボルボ	ボルボXC60	2代目 (UB/UD系)	追加	4月23日
ボルボ	ボルボXC90	2代目 (LB/LD系)	追加、特別	4月23日
BMW	BMW8シリーズカブリオレ	2代目 (G14系)	追加	4月24日
BMW	BMW8シリーズクーペ	2代目 (G15系)	追加	4月24日
クライスラージープ	ジープチェロキー	5代目 (KL系)	特別	5月9日
クライスラージープ	ジープコンパス	2代目 (M6系)	特別	5月9日
クライスラージープ	ジープレネゲード	1代目 (BU系)	SC、特別	5月9日
ルノー	ルノートゥインゴ	3代目 (AH系)	改良、特別	5月12日
シトロエン	シトロエンDS3クロスバック	1代目 (D3系)	改良	5月14日
ロータス	ロータスエリーゼ	1代目	特別	5月15日
アバルト	アバルト595/595C	1代目 (312系)	特別	5月16日

国産車 (4/16～)

メーカー	車種	車種系統名	内容	URL
ミツビシ	ミラージュ	6代目 (A03/05系)	MC	4月16日
ミツビシ	デリカD5	1代目 (CV系)	特別	4月16日
トヨタ	クラウン	15代目 (220系)	改良、特別	4月27日
トヨタ	クラウンハイブリッド	3代目 (220/H20系)	改良、特別	4月27日
トヨタ	ハイエースバン/ワゴン/コミューター	5代目 (200系)	SC	5月1日
トヨタ	アルファード/ハイブリッド	3代目 (30系)	特別	5月1日
トヨタ	ヴェルファイア/ハイブリッド	2代目 (30系)	特別	5月1日
トヨタ	カローラセダン	12代目 (210系)	特別	5月13日
トヨタ	カローラセダンハイブリッド	1代目 (210系)	特別	5月13日
トヨタ	カローラツーリング/ハイブリッド	1代目 (210系)	特別	5月13日
スズキ	スイフト	4代目 (ZC/ZD3系)	SC	5月25日
スズキ	スイフトスポーツ	4代目 (ZC33系)	SC	5月25日
スズキ	スイフトハイブリッド	1代目 (ZC43系)	SC	5月25日
レクサス	GS/ハイブリッド	2代目 (10系)	特別	6月1日

国内唯一のトラック専門オークション

ima 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

- 6月3日 第1379回 オークション
- 10日 第1380回 記念オークション
- 17日 第1381回 オークション
- 24日 第1382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

- 6月4日 第995回 オークション
- 11日 第996回 記念オークション 建機コーナー
- 18日 第997回 オークション
- 25日 第998回 オークション 建機コーナー

IMA 神戸会場

兵庫県神戸市灘区味泥町2-48 TEL:078-871-5500

毎週金曜日10:00スタート

- 6月5日 第1540回 オークション
- 12日 第1541回 記念オークション
- 19日 第1542回 オークション
- 26日 第1543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

CONSULTANT'S EYE

敏腕マネージャーに聞く! 

車販スキルアップ講座 注文販売の受注率を高める秘訣とは

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) 関 友信

基盤客の流出を防ぐためには、代替の促進が不可欠ですが、在庫を多く持てない整備業や販売店、サービスステーションにおいて、お客様の要望車をお客様から仕入れて販売する「注文販売」を避けて通ることはできません。

中古車の注文販売は、店頭にある商品と売るのは違い、目に見えない商品を販売するため商談の難易度が高く、お客様の信頼を得られるかどうか最も重要となります。

信頼が得られないと車探しを任せられないと、商談力が高くないと、お客様の予算通りの車を見つけれなかったり、せっかく受注できて薄利であるといったことが起こりがちです。

注文販売でよく見る失敗のパターンは次のようなものがあります。

＜注文販売失敗パターン＞

- ・お客様の要望が厳しく、ぴったりの車が見つかるまでに時間がかかる
- ・お客様の予算が厳しく、車が見つからずなかなか落札できない
- ・何とか落札できても、予算が少ないため適正な利益が取れない

こうした課題で悩まれる案件は多く見られますが、このように、要望車種がオークションでなかなか落札できない、あるいは、落札できても利益が出ないというケースでは、注文の取り



方に課題があることがあります。

中古車は一物一価であり、定価の存在しない商品です。注文販売は、そんな中古車をお客様の予算を伺い、お客様の最も重視している条件を確認しながら車両を提案していかなくてはなりませんので、商談の難易度が高くなります。

当然ですが、お客様の希望する車の条件は、年式はできるだけ新しく、距離は少ないもの、グレードや装備は高級であればあるほど良いですし、外装の傷や劣化もないに越したことはありません。お客様は当然、できるだけ良いものが欲しいので、希望する条件は、いつだって厳しいものなのです。

一方で予算はというと、それは安いほうが良いに決まっています。つまり、お客様の予算と希望する車の条件は、常に二律背反しているのです。

したがって注文販売では、注

か(もしくは両方)をして頂かなくてはならず、これを苦手と感じている方も多いのではないのでしょうか。

お試しあれ!

この際に

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



CaSS 事業部
営業企画部 マネージャー
関 (せき) 友信



2003年買取専門店運営会社のエフリンクに入社後、店長、マネージャー歴任、FC加盟店教育担当部門マネージャーとして活躍。

その後、コンサルタントに転身。クライアントの成果に強いこだわりを持ち、車販増収、商談や査定スキル研修など、収益に結びつく実践的な支援業務を得意とする。幅広い経験に基づく指導力は業界トップクラス。

を実践しなくてはならないので、ぜひ、車販増大に向けて、本日もお伝えしたテクニックを活用して頂ければと存じます。

MIRIVE 大阪

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)】

※上記各会場の近隣地域限定(詳細は各会場まで)
愛知会場 TEL: 0567-31-6151
大阪会場 TEL: 072-330-2200

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

TEL : 072-330-2200

2020年6月の開催スケジュール

- 6/4 新コーナースタートAA ・成約賞 QUOカード進呈 (1,000円/台・上限50,000円)
- 6/11 通常AA ・成約+落札2台賞
- 6/18 通常AA ・成約+落札2台賞
- 6/25 MIRIVE誕生5周年記念&愛知会場オープン記念AA ・全コーナー流札時出品料無料 成約+落札3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
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



最強買取店になるための



あなたに売りたい!と言わせるための

魔法の言葉「劳いトーク」

魔法の言葉「劳いトーク」

石沢マネージャー実践編
プロがやるとこうなる!

は、間違いなく「S点」と言える内容だった。いやいや、さすがとい

4月号から「劳(ねぎら)いトークリターンズ」として、2017年3月号から掲載した「売りたい力学」あなたに売りたいと言わせるための魔法の言葉「劳いトーク」を、再度紹介している。中古車買取業において、とかく商品は「査定金額」と考えがちだが、この「劳いトーク」を使うと、商品は「営業マン自身」になる……と石沢マネージャーは言う。

「2017年5月掲載」最強買取店の石沢マネージャーの買取商談における「絶対的基本ルール」を教則本の体(てい)でお届けする『教則レクチャー』。今号では石沢マネージャー自らが、プロの技を見せつけながらの「ロイプレ」で、この『劳いトーク』を実演してくれた。記者が聞いたところで



今こそ「ロイプレ」の時!

「劳いトーク」を習得せよその③

後でマネージャーに聞いたのだが、夫婦間で揉めているかどうかの結果まで聞いてしまうと単なる物語になるので、答えまでは聞かないのがコツだという。大事なものは、その部分の設定を、お客

役がしっかり感情面まで決めておいて、それに沿って「ロイプレ」を行なう、とマネージャーは教えてくれた。

「劳いトーク」が出てくる部分から。

マネージャー「なるほど、奥様が転勤されるのですか?」

Yさん「はい、そうですね。」

マネージャー「車通勤ではなくなるという事は、電車通勤になるんですか?」

Yさん「はい、そうですね。」

マネージャー「車よりも大変かもしれないですね。今までの職場よりも遠くなるんですか?」

Yさん「そうですね。」

マネージャー「なるほど、大変ですね。通勤も電車になる、さらにお気に入りのマーチも手放しになるのは、やっぱり寂しいですね。そのあたりは、ご主人も理解してくれていますか?」

Yさん「そこは理解してくれているのですが、主人がマーチで通勤がちょっと……と言っているんですよ。女つばい車だ」と

マネージャー「なるほど、まず一番大切なことをお伝えします。弊社に売却ではなくても結構なので、アドバイスとして聞いて頂ければと思います。」

Yさん「そうですね、まあ、そんなところですよ。」

マネージャー「はい……」

Yさん「ええ、まあ」

マネージャー「はい……」

Yさん「そうですね、まあ、そんなところですよ。」

マネージャー「はい……」

Yさん「ええ、まあ」

マネージャー「はい……」

Yさん「そうですね、まあ、そんなところですよ。」

マネージャー「はい……」

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!

FC加盟店募集!!アップルと手を組みませんか?

車買取・販売



オリコン顧客満足度 No.1

2019年 オリコン顧客満足度調査



車買取会社 売却手続き

- 充実した研修制度・サポート体制
負担の少ない加盟料
全国チェーンの認知度

お問い合わせ 03-3516-0731

アップルオートネットワーク株式会社



効果絶大

業界人の目に届く!

中古車事業者様へ確実にメッセージが届きます。

ユーストカーNEWS に広告を出しませんか?

広告主募集中!!

ユーストカーNEWS 編集部

お問い合わせ 03-3371-9591



最強 中古車 店舗の 買取術 売りたいなる力学

Yさん「なるほど、そうですね。そういう事で」

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!

Yさん「はい?」

マネージャー

Yさん「それはそうですね」

マネージャー

Yさん「そこまで気にしないかもしれないけど」

「S点」の内容のロープしだと言え。次回石沢マネージャーの『労いトーク』の総括編。

Yさん「そうですね。実は売るのはフォレスターの方でいいよ...」

マネージャー「であれば、次の車の選択権で喜ばせてあげましょうよ」

Yさん「そうですね。実は売るのはフォレスターの方でいいよ...」

マネージャー「であれば、次の車の選択権で喜ばせてあげましょうよ」

Yさん「そうですね。実は売るのはフォレスターの方でいいよ...」

マネージャー「であれば、次の車の選択権で喜ばせてあげましょうよ」

Yさん「そうですね。実は売るのはフォレスターの方でいいよ...」

マネージャー「であれば、次の車の選択権で喜ばせてあげましょうよ」

ユーストカーNEWSでは今後も最強買取店のマネージャーのレクチャーをお伝えしていきます。実践した結果や、商談時の悩み等々、皆様からのご連絡をお待ちしています。連絡先は03-3371-9340まで。

Yさん「そうですね。実は売るのはフォレスターの方でいいよ...」

マネージャー「であれば、次の車の選択権で喜ばせてあげましょうよ」

Yさん「そうですね。実は売るのはフォレスターの方でいいよ...」

マネージャー「であれば、次の車の選択権で喜ばせてあげましょうよ」

Yさん「そうですね。実は売るのはフォレスターの方でいいよ...」

マネージャー「であれば、次の車の選択権で喜ばせてあげましょうよ」

Yさん「そうですね。実は売るのはフォレスターの方でいいよ...」

マネージャー「であれば、次の車の選択権で喜ばせてあげましょうよ」

青字=悪い所 赤字=良い所 緑文字=マネージャーコメント

この研修シートは先ほどの設定ストーリーに対して研修生が悪い所のパターンと良い所のパターンを提出し、それに対して石沢マネージャーが評価点をつけてコメントを返すカタチで使っています。

研修生名	悪いパターン	良いパターン	評価点	マネージャーコメント
中堅C	<p>トーク</p> <p>すごくきれいなお車ですね。13年車ですが、距離も3万キロと少なく、丁寧に乗っていたということが、すごく良く分かります。事故というふうにお聞きしましたが、きれいに修理してあれば、この年式ですと、そこまで大きなダメージにならないので大丈夫です。状態も良いので、少しでも高くできるように頑張らせて頂きます。</p> <p>理由</p> <p>(奥様が車に興味がない仮定として)メインで乗っていたご主人様が良ければ良い雰囲気を感じるが、奥様が車に興味がない場合は、何とも思われないかもしれない。この内容であれば、奥様に関わる部分を労うべき。何とも思われないレベルを悪い所にもつてくるべきではないですね。もっと悪い所があるはず。</p>	<p>車2台ともなると、維持費もばかにならないですね。〇〇様のような状況で一般的に考えれば、1年しか乗られていないマーチを残して、フォレスターを売却されるということでは話が進まされると思うのですが、そうではなく、ご主人様の意見も尊重されて、買い換えを検討されていて、さらに奥様お1人で買取りにご来店されるなんて、〇〇様はご主人様思いなんですね。〇〇様のように理解がある奥様を持って、ご主人様も幸せですね。お二人の思いがうまくいくように、出来る限り頑張りますので、どうぞご期待して下さいね!</p> <p>「ご主人様が幸せですね」という言葉を使うことで、遠回しに良い奥様だとほめ、ご主人様の意見をしっかりと聞いて、さらに実際に、奥様一人でご来店されているという状況を労う。その上で、前向きな姿勢を示す。</p>	4下	理解がある御主人さんはいいが、奥様ではおかし。御主人がサブ的要素になってしまっている。これを言うなら「〇〇様(奥様)が乗り続けたいマーチについて、御主人様のために売却を考えてらっしゃる、という気づきがある方なので、御主人様はフォレスターの買取も任せられるんじゃないですかね」くらいでいいと思いますね。
若手C	<p>トーク</p> <p>奥様はマーチを残してお乗りになりたくて、フォレスターの古い車を残しておくのは、あまり考えたくないとのことですね。マーチは女性向きの車とは思わないので、ご主人様もそこを納得して欲しいですね。そうすれば話がうまくまとまって、無駄な出費も抑えることができ、新しく奥様のお気に入りのお車をそのまま乗れるので、いいことづくめですね。フォレスターが高く売れるように、お手伝いいたします。</p> <p>理由</p> <p>奥様の意見をすべて取り入れることで、同意をしておいてあげようという姿勢、お調子者の様に感じる。二人で話し合いをして、2台売って1台新しいのを買うことも選択肢に入れているので、マーチを残すという決め付けで話をしているのは良くない。</p>	<p>難しいですね。1台にする、ということは決まっていますが、どうしたら良いのか悩みますよ。あえて客観的な話をするとすれば、マーチを残してそのまま乗り続けるのが一番だと思いますが、車って客観的な考え方だけのモノではないですからね。そんな中、新しい車にする、ということまで考えてあげられるなんて、なかなか出来ないことだと思いますよ。お二人にとって、どんな方法が良いのか、一緒に考えましょう。</p>	6	素晴らしい内容です。このスタンスを忘れずに、相談を『堂々と』できれば、成約率65%はいけると思います。
ベテランA	<p>トーク</p> <p>追い金10~20万円位では、おそらく乗り換えは厳しいと思いますよ。ですので、マーチ、フォレスターのどちらかを残す、という選択肢が一番良いのではないのでしょうか。経費的なことを考えれば、マーチを手放すのならば手元に現金が残りますよ。フォレスターでしたら、手元に残すのは厳しいかもしれませんが、日々の経費は抑えられますよ。あとは、どっちが良いかだと思いますよ。</p> <p>理由</p> <p>少しはきり言い過ぎている。マーチを残したいという気持ちもあるが、ご主人が嫌だと言っているの、新しい車にしても良いかな、とまで考えている方に対して、レビューの段階では早いと思われ。もう少し期待感が必要だと感じます。ただ、アドバイザーとして信頼を勝ち取っていただければ、お客様が考えていない事+フォレスターの状態が良いとのことなので、有りな提案だと思います。</p>	<p>2台を1台にする事は決まっているという確認、及び、合理的に考えてマーチを残しておくのが一番良い、という事は、ご主人、奥様ともに判っていると見受けられたので、あえてさらっと言い、でも、それだけじゃないんですね、と共感することで、相手の心を開かせるのが良いのではないのでしょうか。淡々と伝えた方が、今回のお客様には信頼を勝ち取ることが出来ると感じます。</p>	4上	最後のオチがもう少し欲しいところですね。一緒に考えましょう!...で逃げるのはベテラン勢では許しませんよ。もう一つ最後の落とし所が欲しい。目の付けどころは良いですね。



AS ワンプラ

エーエス・ワンプラ

掲載しない理由が無い!!

出品すべき5つの理由

1. 出品料無料
2. 小売しながら業販出品
3. 成約前に在庫確認あり
4. 在庫回転率があがる
5. 幅広いクルマがうれる

リスクゼロ!!

乗用車、軽自動車、トラック などなど...



反響がすごいんです!!

6万会員が利用するASNET

入会金・月会費 無料 会員募集中 詳しくはコチラ▶

お問い合わせ・資料請求は▼

03-5695-9450

https://www.autoserver.co.jp

オートサーバー

