

毎月1日発行

第87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

無料版

7月号

ユーストカー  
NEWS

《8面輸出》

《22面最強買取店舗》

若手向け「安い段階別」ロープレ

《22面》

8月下旬から9月上旬に回復?



相場高騰

緊急事態宣言

発令中

クルマが  
無い!

緊急事態宣言発令中——。読者の皆様は見出しをご覧ください。「おやつ?」と思われたことだろう。そんなもの、とくに解除されたじゃないか……。だが、これは誤植ではない。我々、中古車流通の世界で今、新型コロナウイルスとは異なる「緊急事態」が起きているのだ。

タマ不足から  
相場は暴騰へ

まず結論から先にお伝えしよう。我々が言うところの「緊急事態」とは、高騰する中古車相場のことだ。

本紙は以前から繰り返し「相場は高騰する」とお伝えしてきた。だが、我々が思っていた以上に早く相場高騰が起こってしまった、というのが偽らざる本音だ。

では今なぜ、相場が高騰しているのだろうか。

最大の原因が新型コロナウイルスにあるのは、お判りだろう。感染拡大によって人々の行動が制限され、車検の2カ月延長が認められるなどして代替えサイクルが延びて

《2面へつづく》

オークネオステーションハイパー  
AucNeo Station HYPER

入会キャンペーン

① オークネット TVAA  
② 共有在庫市場 & 一撃市場  
レギュラーコース 月額 29,800円③ 全国 78 オークション会場  
年間 500万台に応札可能  
ライブオークション 月額 5,000円④ 全国 111 オークション会場  
に事前入札可能  
アイオーク2020年12月までの申込み限定! 入会后1年間限定  
キャンペーン特別月額費用 34,800円(通常合計)

14,900円/月 57%OFF

3会場  
同時参加可能自動応札システムのらくPOSが  
全ライブ会員様ご利用OK!!  
全ライブ会場ライブオークション  
「おまとめサービス」  
●入金前搬出OK! ●まとめて入金OK!登録料  
月額  
0円

※おまとめサービスの対象会場は53会場。順次拡大中!

オークネットなら年間500万台、111会場から仕入れが出来る

本件についての  
お問合せ先

株式会社 オークネット・セールス アンド サポート ☎ 03-6440-2260 URL: www.aucnet.co.jp

オークネット

検索

35th  
Anniversary

AUCNET





## 相場高騰中! 現場の声①

### 「注文が溜まっているのに競って買えない」

「お客様からある程度の予算をもらい、条件もそれほど厳しくはないんです。しかし、通常の相場で買いたい心理が働いて、ボスを押す手が止まってしまう。欲しい車はどれも競ってしまい高すぎる。注文も溜まっているから、それでもAAで買うしかないんですけど……」。

中古車流通業者は法人数で10万社あると言われる。タマが減った奪い合いになるのは明らかだ。

AAで出品台数を見て「少ないなあ」と思った方も多いだろう。とりわけ新規出品を見ると台数かなり下がっていることにお気づきだろう。

図1は新車の登録台数とAAの出品台数をグラフで表したものだ。

図1 過去14年間の新車登録台数とAA出品台数推移

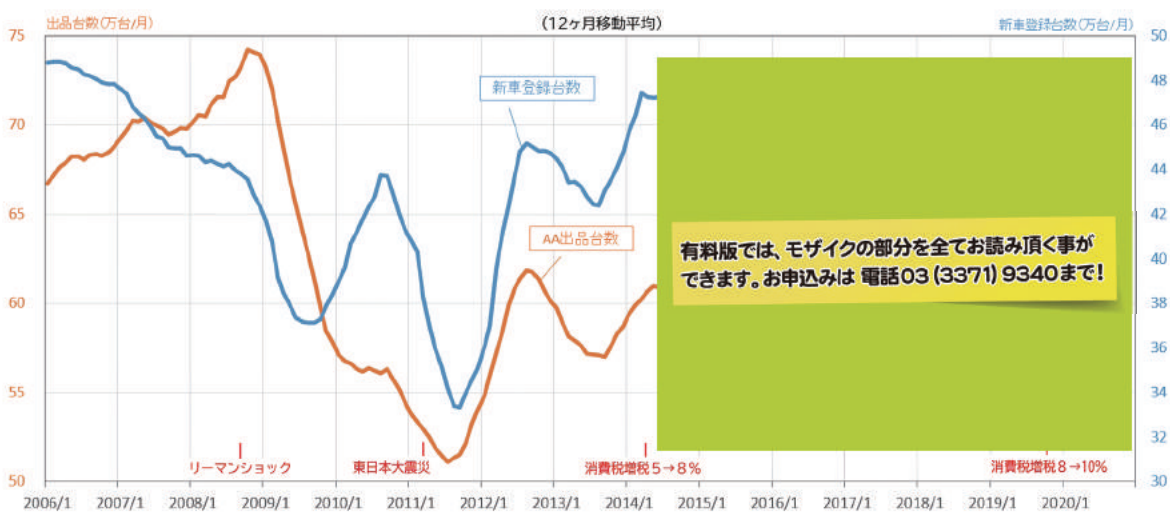
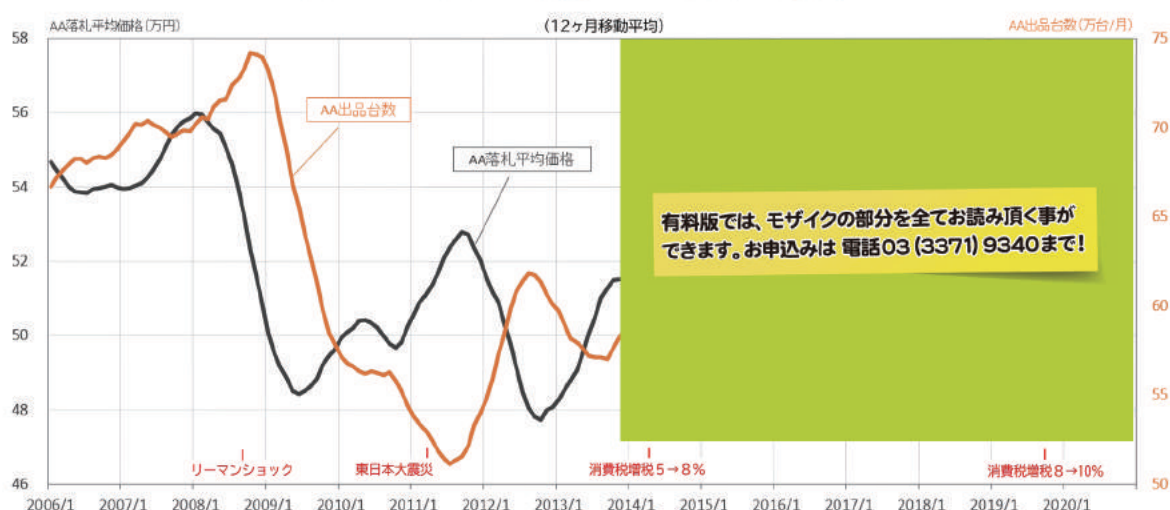


図2 過去14年間のAA出品台数とAA落札平均価格推移



## 《1面からの続き》

しまった。買い替えが止まり、自動車の生産ラインも停止。ついには買い替えようという消費者の気持ちまで止めてしまったのだ。

生産ラインが止まったのは、最初は中国など海外で生産された部品の供給問題からだったが、今は需要減退によって生産を調整している状況だ。トヨタの場合、6月発注で7月末納車予定、というものが多く。人気車に至っては納期が9月、あるいはそれ以上に延びている。

新規で市場に出てくるタマは、

もちろん、そうはなっていない。

中古車流通業者は法人数で10万社あると言われる。タマが減った奪い合いになるのは明らかだ。

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!



## 中古車需要は高まる?

ここでショックなことをお伝えしよう。データ分析の結果から、

これだけではない。ゴールデンウィーク(GW)明け以降、相場は高

## 一種の集

団心理と言うか、不安に駆られて一気に動き出すのが動物の防衛本能というものだ。

本紙がリリースされる頃には、すでにその様な状況に陥っているかも知れない。

6月19日、政府は都道府県をまたぐ移動などを全国的に解除。本紙が発行された7月1日は東京デイズニールランドが再開、さぞかし大賑わいのことだろう。

このように開放的な心理になった時、消費者は「いつせいのーせつ!」

# 青年部 & 7月9日(木) デイラー協賛AA

AM11:00  
スタート



出品料 1,000円 ※流札時



## ディーラー+初出品コーナー

初出品表示は過去2ヶ月間AA・入札会の出品・落札履歴が無い車輦。走行不明、メーター改ざん車は初出品表示不可

## ゴールデンコーナー

新車から12年以内、走行8万キロ以内の普通車・軽自動車。走行不明車・メーター改ざん車、現状事故・不動車は出品不可

## 入札料無料!!

- ・K-NAVI
- ・JUナビ
- ・アイオーク
- ・シグマネット

JU 神奈川

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









画像①基本は4つのポイントを確認!

マツダ・CX-5は、2012年にマツダの新しい世代モデル第一弾としてデビュー。ボディからエンジンに至る各パーツはスカイアクティブテクノロジーを採用し、新しいマツダを感じさせる一台として人気を得ました。販売開始から8年が経過し、中古車流通でも頻繁に見かけるようになり、査定金額もしっかりと残っている個体が多いモデルですが、どの

ような点に注意すればよいのでしょうか? **プラットフォームはスカイアクティブボディ** 同モデルで採用された新プラットフォーム『スカイアクティブボディ』ですが、修復歴チェックで大事なポイントは他車と同様です。ユニット化されたラジエーターサポーターは、ボディとボルト装着され

レポート 株式会社 ジャッジメント

第80回 検査の匠が教える 中古車判定塾 マツダ・CX-5 『解体新書』 42



発売から8年が経過



画像②取付ボルトに回した痕跡がないか?

フロントエリアは、エンジンルーム側からチェックすることができます。

に注意する必要があります。 とくに、SUV形状である同モデルは、

に確認を行なっていきましょう(画像②) 場合は

フロントエリアの確認は骨格部位だけでなく、有効です。 とくにおさえておきた

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④ が確認できます

画像③ 込む (青矢印) からさらに下方を覗き

知っておきたい インспекション・データ

◆修復歴遭遇率 (弊社検査実績) 8.6% 前回ご紹介した『日産・エクストレイル』と同様に、サイド・リアエリアの修復歴が多いです。とくに左サイドエリアの数値が高いので、フロント・センターの各ピラー下部には十分ご注意ください。

内訳  
フロントエリア  
サイドエリア  
リアエリア

◆車台番号刻印位置  
→センターフロアパネル運転席側足元付近 (カバーを外すと確認できます)

◆カラーナンバー表記位置  
→右センターピラーに表記

◆ボンネットオープナー位置  
→ダッシュボード運転席側下部に設置

画像⑤

4K画質動画の登場 弊社のYouTubeチャンネルにも、4K画質動画が登場しました。今後アップする動画は、4Kカメラで撮影した映像を使用していく予定です。



マツダ・CX-5 (KE系) のYouTube動画はこちらからアクセスできます



車の査定はここに注意!

マツダ CX-5 (KE系)

位置するため確認必須です(画像③、④)。 さらに、にも注目していきましょう(画像⑤)。

多いパーツであることから、このの確認は大変参考になります。

スマートフォンでは分かりにくいですが、大画面でご覧頂くと、その高画質が実感できます。今後の動画にぜひ、ご期待下さい。

勝手に格付け! 査定難易度

カバーで覆われている場所も少ないので、骨格部位の確認に難しさはありません。の見忘れだけ、ご注意ください。



MIRIVE 愛知会場 OPEN 記念月間 MIRIVE

新規入会受付中

愛知県弥富市五明町土袋847  
TEL0567-31-6151  
FAX0567-31-6152  
www.mirive.co.jp

7月の5開催は、

全車流れ無料

7月愛知会場 スケジュール

毎週金曜開催

- 7月3日 MIRIVE 愛知 OPEN 記念月間①
- 7月10日 MIRIVE 愛知 OPEN 記念月間②
- 7月17日 MIRIVE 愛知 OPEN 記念月間③
- 7月24日 MIRIVE 愛知 OPEN 記念月間④
- 7月31日 MIRIVE 愛知 OPEN 記念月間⑤





# 中古車売却の新サービス「カーせる」始動

## 事業者に中古車仕入れの機会を提供

ユーザーの中古車売却を支援する新たなサービス「カーせる」が6月1日から事業を開始した。これは、オークネットの100%出資子会社のカーせる(加藤和徳社長)が展開するもの。車の売却を希望するユーザーに対して、同社がエージェントとなって取引をサポート。サービスを通じて、中古車事業者に新鮮な中古車を仕入れられる機会を提供していく。

売却を希望するユーザーは、LINEの友だち追加かメールアドレスでカーせるに簡単に登録でき、まずは車両の簡易査定が行なわれる。次に車の売却方法として、①オークション、②AIS検査あり一括査定、③検査なし一括査定、という3つの中から、車両やユーザーのニーズによって希望するものを選択する。

それぞれの取引について説明すると、まずオークションでは、ヤフオク型の入札方式で行なわれ、オークネットとアイオークの会員1万3000社が入札参加可能。「出品車の情報は、オークネオステーションとアイオークでも、普通のAA会場の車両と同じように検索でき、入札する際には『カーせる』の専用サイトで行なう仕組み」(加藤社長)。

### 3つの売却方法を用意

一方、一括査定では、AIS検査ありとなしの2種類を用意。AIS検査ありの場合、最高額を入札した会員に対して売却の機会を創出し、一方の検査なしでは、買取り希望価格上位2社をユーザーに紹介する。なお、一括査定に参加を希望する事業者は、カーせる会員への別途申し込みが必要だ。

今回の新サービス開始には、中古車の売買においても、メルカリなどCtoC取引(個人間売買)が拡大していることが背景にある。「CtoCでの売買は、オークネットがこれまで展開してきた業者間取引のマーケットの外で行なわれている。それが拡がりつつある中で、グループ1万3000社の会

員に対して何か寄与できないか、というのが発端。我々が会員店の営業マン代わりとなって、ユーザーからの良質な車両を会員店に届けることが狙い(同)と話す。こうした主旨のもと、この6月からサービスを開始したばかりであるが、すでに数台の車両が成約に至ったという。

今後について同社では「ユーザーには、一人でも多くカーせるに登録してもらえようウェブやSNSでPRを展開。それと同時に、価格優先の公平なカーせるの取引によって、中古車業者に仕入れの機会を提供。早期に月間500台の取引をめざしていく(同)としている。

### 取引の流れ



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!

修復歴 業界初!  
AI Assistant機能

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...

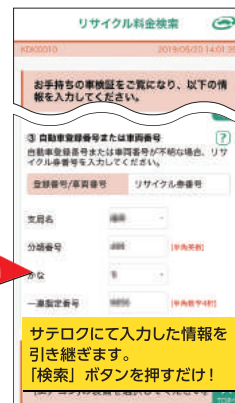
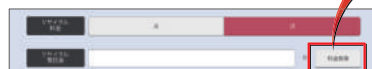
さらに気になる箇所を  
選択すると...

画像で見やすく!



リサイクル料金  
検索機能

サテロクアプリよりリサイクル料金検索サイトへリンクし、査定・在庫登録時にリサイクル料金検索を簡単に行えます。



他にも  
便利機能が盛りだくさん!

サテロクプレミアムの無料体験、  
詳しい資料はこちら

<https://pages.aucnet.co.jp/sateroku-trial>



株式会社 オークネット 事業推進部 ☎03-6440-2201

URL: [www.aucnet.co.jp](http://www.aucnet.co.jp)

オークネット

検索



**CAA 中部会場**  
Challenge Advance Assist

**7/15(水)**  
**AM10:00 START**

# 開設32周年 記念オークション開催

32nd Anniversary

出品または落札  
**1台以上賞**



出品  
**3台以上賞**  
(検査なし売切りコーナー除く)

冷暖房機と  
併用で  
**節電効果**

上下  
**90度**  
角度調節

お掃除かんたん **サーキュレーター**  
大きい部屋でもOK! ファン径23cm



※希望の方は発送対応も承りますのでAA当日までにお知らせください。

**発送  
OK**



# プレゼント!

# 全車出品料無料

(流札時)

TC-webΣ

**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いただきます。  
※写真はイメージです。

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

シグマ輸送センター TEL 0120-250-852

毎週水曜日開催  
START AM10:00

TEL 0565-29-1100

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

【TC-webΣ】サポートセンター TEL 03-6757-7800





# 社内の連携で生涯顧客獲得へ

(株)サトウオート (千葉市稲毛区)

毎月1回全社員と面談

こうした工夫はハード面のみならず、会社運営においても見て取れた。その一つが組織体制で、社員への注意や教育は管理職に委任し、社長が直接、口出しをしないようにした。こうすることによって、組織に一本の筋が通る。

「昔は何でも自分が先頭に立つてやっていました。業務においても、勤務時間中は27人すべての社員がインカムを常に装着。あらゆる情報・連絡を全員で共有する。」

## 時代に合わせた変化を

お客様を末永く、会社全体でフォローしていくためには、こんなふうにして、社内を一つにすることが重要なことだ。それでも佐藤社長は現状に満足することとは決していない。

「これでウチはもう大丈夫だと思っていると、必ずほころびが生じてしまう。会社は外側からの影響ではなく、8割が内側からの事でダメになっていくというのをつくづく感じます。会社の内側が崩れるとヤル気は落ち、数字も落ちてきますからね」と気を引き締める。さらに佐藤社長はこう続けている。「いまが上手いとしても、1ヵ月後、半年後は分らない。ですから進化論と一緒に、時代に合わせ変化していかなければならない。」

佐藤社長は、JU千葉の副会長・副理事長を務めており、長年、組織で活躍。面倒見の良さから、とくに若手からは良き兄貴分として厚い信頼を受けている。

そんな佐藤社長、適正販売店の認定店になることについては「社員にとっても、ただの中古車の販売員ではない、という差別化になっている。我々は、きちんと講習を受けるなど、一定の基準を満たしたことで認定店になっているのですから。こうした部分で社員にも自信を持ってもらえたいと思います」と話した。



佐藤康弘社長



指定工場を有する本店。「他には負けない整備を」とテスト等には常に最新を導入。輸入車の修理も多い



入庫車は傷や汚れ等もサービスで綺麗に仕上げて返却。個々の社員が常に顧客の気持ちを考え行動する



在庫車は計100台。「中の上を狙う感じで、少しマニアック」と佐藤社長。ここは4月に開設した新展示場だ



両店ともに清潔な店内とスタッフのキビキビした動きが印象的。なおかつ親近感が沸く対応で居心地が良い

千葉市稲毛区の国道16号線沿い、東関道の千葉北インター近くにあるサトウオート(屋号「ワイズディーラー」)。多くの自動車事業者が集まるこの界隈で、昭和46年創業という老舗の中古車販売店だ。

同社では、1700坪の本店のほか、300坪の钣金工場、さらに4月には本店近くの600坪に、新たな展示場のプレミアム店を開設。そのほかマリン事業部として、

中古艇やジェットスキーの販売も行なっている。中古車の在庫数は計100台規模で、月販平均は約50台。本店には6ベアの指定工場を有しており、車検入庫は毎月100台を割ることがない。

また、管理ユーザー数は、アクティブで約2000人、法人顧客も1000、1500社を数えており、専門の法人事業部の6名が管理にあたっている。

「当社では車が売れた時から始まりで、そこが勝負。やはり大事なのは生涯顧客ですよ」と言う佐藤社長。

同社では、車を販売した際には必ず整備フロントを紹介し、営業担当だけでなく、会社全体でフォローする。お客様を人に付けるのではなく、会社につけるという取り組みを行なっている。

「各部署から計3人くらいが1人のお客様を分けるようにしておけば、仮に誰かがミスをしたとしても、失客を防ぐことができる。多少のお金が掛かってもいいから失客はさせない。生涯利益を考えたら、良いお客様は、必ずと佐藤社長は話す。

「これらによって、全社員に同じ情報が行き届く。情報を密にすることでお客様に迅速に対応できるほか、些細なトラブルも避けられる。こんなふうに、会社全体が同一認識を持つことは、とても大事なことです。」と佐藤社長は話す。

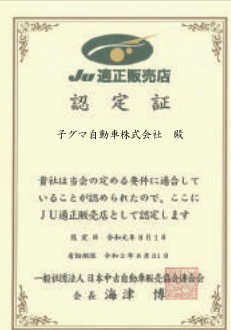
「昔は何でも自分が先頭に立つてやっていました。業務においても、勤務時間中は27人すべての社員がインカムを常に装着。あらゆる情報・連絡を全員で共有する。」



JU適正販売店制度とは中古車販売店が本来備えているべき基準を満たした販売店を認定する仕組みで、お客様に対して安心・信頼のお店選びの目印とするものです。

一般社団法人日本中古自動車販売協会連合会

JU適正販売店として認定されるには、JUが実施する各種研修修了や、お使いの自動車売買契約書がJUモデル注文書に準拠していることなどが条件になります。



標識(ステンレス製)



のぼり

JU適正販売店として認定されると認定証が交付され、各種販売ツールがご利用になれるとともに、一般社団法人日本中古自動車販売協会連合会のホームページ(<http://www.jucda.or.jp/tekisei-hanbaiten/>)に掲載されます。

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



Vol. 86  
中古車輸出  
が知りたい  
そこ



韓国最大の中古車輸出ヤード・仁川松島中古車団地。写真は盛況だった昨年の様子。現在はゴーストタウン化

コロナショックによる中古車輸出の影響について、5月号から緊急レポートにお伝えしている。筆者は当初から「回復時期は8月下旬から9月上旬にかけて」との説を展開。現在、日々、各仕向国からの情報入手に努めているが、これらを分析する限り、現時点でもその時期を大きく外してはいないと考えている。

今回も、その各仕向国の最新情報をお伝えするとともに、昨年5月から中古車輸出を開始した中国と、また日本と同じく

中古車輸出大国の隣国・韓国が、今どのような状況になっているのかもあわせて紹介したい。

輸出額は28・3%減も  
底を打った5月

財務省の貿易統計によれば、4月の日本全体の輸出額は、前年同月比で21・9%の減少とのこと。そのなかで自動車関連については、新車についていえば、5月について、ロククダウンの状況が厳しさを増したことで、全体の輸出額はさらに悪化し、同28・3%まで減少している。中古車の輸出台数については、財務省の発

8月下旬から9月上旬回復説のシナリオ

コロナショックによる中古車輸出の影響 PART ③

レポート

NPO法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

減。中古車は5万984

9台で同50・8%減と

なった。輸出額と台数の

違いはあるので一概には

いえないが、輸出産業の

なかでも、自動車関連が

最もダメージが大きかつ

たことは明らかである。

5月については、ロク

クダウンの状況が厳しさを

増したことで、全体の

輸出額はさらに悪化し、

同28・3%まで減少して

いる。中古車の輸出台数

表が6月26日であり、この原稿を入稿した後のタミングであることから正確なことはいえないが、4月よりも悪化している可能性は極めて高い。昨年5月が10万1669台であったことから、6割ダウンの4万台は維持して欲しいというのが、希望的観測である。ただ、あくまでも5月が底であることは間違いないだろう。

実際に、各仕向国の情報や日本側の関係者の情報を聞くと、6月に入ってから緩やかではあるが、確実に上向いていることを実感する。

具体的情報としては、まずはニュージーランドについて。同国の4月実績が1982台と、前年同月が1万2569台だったので、単月で1万台以上も急降下してしまった。現地のコンプライアンスセンター（輸入検査と登録を行なう施設）や複数の輸入業者に話を聞いてみると、まず、滞留していた検査・登録待ち車両の処理が6月一杯で目処が立ったとのこと。

それにともない、ユーザーからの問い合わせが多くなり、成約率が以前と比較して高いという。その背景には、9月からカムシ対策の熟処理が再開され、コストが上がることに加え、今後、日本の中古車相場が高騰すると見込んでいて「この価格で買うなら今」とユーザーを刺激し、それがことのほか成約に結びついているという。

従って、以前から再三述べている通り、7月は定量の1万台に近づき、8月は1万台を超えるという説は、実現する可能性が高まったといえる。

ロシアはトップの勢い  
7月の構造検査が先送り

ロシアへの輸出は、コロナの影響が他国と比べ少なかった。加えて最新情報では、この7月に延期されていた車両構造検査が再び、年内一杯まで延期になるなど追い風が吹いている。

さらに、船会社イースタン・カーライナー社では、新たに九州の需要を取り込むべく、7月に福岡・新門司港からウラジオストク港への航路も開設するとのことだ。このような状況からも勢いが感じられ、トップの仕向

国アラブ首長国連邦（UAE）と早晚、入れ替わるとみている。

そのUAEについては、中近東やアフリカ諸国が未だ感染拡大が収まっておらず、厳しい状況が続くだろう。

しかし、以前から同国は一社が寡占化している」と述べているが、その1社が同国のフリーゾーン（DUCAMZ）で入札会を開催しており、多くの国のバイヤーから支持され、当てにされている。

そのような事情があったが、台数は落ちるであろうが、ある程度の供給は継続される。

一方で、最も厳しく回復の目処が立たないのが南米のチリ。最近になって、日本国内で滞留していた同国向け（最終仕向国はボリビア&パラグアイ）の車両が船積みされ、イキケ港に向けて出港されたと聞く。ただし、一部は非合法的に国境越えするかもしれないが、ほとんどは港内に留め置きされるものと思われる。

続いて、アジア各国の状況だが、現状ではほとんどの国が営業を再開している。しかし、販売に結びついていない国が圧倒的に多い。

パキスタンで、大規模な中古車販売店を経営するオーナーに電話取材したところ「ユーザーは様

子見をしている」という。今回のコロナによって、感染機会のリスクが少ない移動手段として自動車が見直されており「マイカーを求める需要は、確かに高まっている」。ただ、ユーザーの第一希望はあくまでも新車で、「それを持つてい

る」というのだ。

しかし、現状では中国を除いて、日本も含めた世界各国では生産ラインの正常化には時間を要し、それによって供給が遅れている。同氏は「それも、もう限界に来ていて、いずれ早々に（日本の）中古車へシフトしてくるだろう」と期待を寄せている。

ちなみに、このような見込みは同国に限らず、多くの国から寄せられている。筆者が「8月下旬から9月上旬に回復」との持論を支える大きな要因の一つだ。

韓国、中国の中古車輸出  
最新情報

ところで、日本と同じように中古車の輸出大国で日本、米国に次ぐ世界第3位の韓国が、今どうなっているのか。

韓国貿易協会が発表した、4月の中古車輸出台数速報を入手した。4月実績は、前年比で61・3%減の1万5000台と、日本よりもダメージが大きい。

とくに近年、韓国からの仕向国トップを継続している

ているリビアが厳しい。毎月、この国だけ2万台近く輸出されていたが、4月は2000台を切るなど、1割にも満たない状況まで落ち込んでいるのが痛手ようだ。

日本と仕向国が被る国々の状況は、以下の通り。モンゴルが同26・4%減の942台（日本43・9%減、3491台）、チリが同80・4%減の252台（70・9%減、2531台）、ミャンマーが76・5%減の32台（98・5%減、107台）といった実績だった。

ミャンマーについては、両国の実績から完全封鎖の状況が物語っている。韓国の中古車輸出業者が集中している仁川の松島中古車輸出団地は、今やゴーストタウン化しているとのことだ。

最後に、昨年5月から中古車輸出を開始した中国の状況だが、今年に入ってから封鎖され、一時的に止まっていたが、3月後半から再開されている。天津、広州、青島の各港からナイジェリア、ベナン、セネガル、スーダンといったアフリカ諸国に中古商業車が輸出されているとのこと。

ただ、合計しても1000台に届かない規模で留まっている。

この3カ月は、コロナ禍で現場取材は自粛していたが、次回では中古車輸出最前線取材し、最新の状況をお伝えしたい。

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!!

輸出に関する詳細は  
営業スタッフまで!

AUTOHUB  
FORWARD TOGETHER

オートハブ

https://www.autohub.co.jp

株式会社 AUTOHUB

大阪 ☎ 0725-23-8720

名古屋 ☎ 052-950-3380

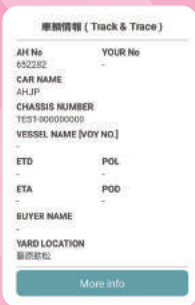
東京 ☎ 03-6228-3860

お友達追加はこちらから  
AUTOHUB 公式アカウント

日本語 LINE English



HUBNETとLINE アカウントを連携で  
車両情報やスケジュールも確認!!





# 外国人整備人材と 共存共栄する時代⑮

満油商事株式会社(愛知県名古屋市)

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

コロナショックにより、先行きが見えない経済状況となっているが、現段階において法定整備、車検の自動車整備業ではあまり影響は受けていない。アフターコロナ時代、自動車整備業界では外国人が貴重な戦力となってきそうだ。



フロントスタッフのラマさん(ネパール)

## 海外進出の責任者は外国人

満油商事株式会社(橋本和明社長、愛知県名古屋市)は、自動車のトータルカーサポート企業だ。

自動車車検工場、钣金塗装工場、ガソリンスタンドなどを運営し、新車・中古車販売なども行なう。橋本社長は、海外展開の思いを持ち、外国人活用を積極的に行なっている。

「海外進出の時に、彼らが現地の責任者になって欲しい」(橋本社長)。現在、2名のフィリピン人技能実習生(整備の技能実習ビザ)、および1名のネパール人の女性フロントスタッフ(就労ビザ)が同社で働く。

技能実習ビザは、研修生という名目で、日本国内において一定期間受け入れ、OJT(職場内訓練)を通じ技術や技能、知識の移転を図る制度で取得できる。この技能実習制度は、自動車整備人材の不足が深刻化するなか、少しずつ国内の整備会社を中心に広まっている。

就業ビザは、大学レベルの専門教育を終了した、高度な専門知識を持つ外国人が取得できるビザだ。

「国籍で選んだのではなく、人を選びました。仕事をやらせてくれ、という思いが強く、社内の刺激になっています」。さらに「うちで働く外国人は気軽に皆とコミュニケーションをとりますし、明るい。彼らが入ってきて、社内コミュニケーションが良くなりました」と、外国人に

よる社内活性化の様子を語る。

外国人労働者は、安い労働力として活用できるというイメージが先行している。しかし、橋本社長は外国人を共存できる戦力、かつ社内をつなぐ大切な人材として考えている。

「思っていた以上に仕事ができる彼らには、整備業務やフロント業務以外にも色々と教えた。すでに、いてもならないと困る存在です。皆、独立志向が強いので、我々が海外に進出した時に、マネジメントなど、うちの会社と関わってもらえるようにしていきたい」と考えている。

## 全社で外国人達をサポート

橋本社長は「お客様が外国人に抵抗を感じる場合があり、かわいそうだと思っている。見た目だけで『サービスは大丈夫だろうか』と、心配になるような方が少しいるのは事実」と本音を語る。

しかし、この会社で働くネパール人のラマさんは「私が日本を好きなのは、日本人が優しいからです」と流暢な日本語で答えてくれた。実際、社内では仲間として接している。

受け入れ企業側で外国人のサポートをしていくことは大切だ。外国人はいきなり業務をこなし、日本での生活を行なうことはできない。

現在、技能研修生達に、工場長がメインで現場業務を教えている。入社時は、1カ月ほどべったりと彼らと向き

合ってきた。自動車整備に使う言葉は、スタッフがカードを作って覚えさせたりしている。精神的なフォローなどは社内スタッフ全員でやっている。

生活面では、整備工場から近隣に住居を見つけ、皆で家具を用意した。近くに住んでもらうことで、いつでもスタッフが生活をサポートできる体制を整えている。

また、皆で食事をしたり、バーベキューへ行ったり、年末も一緒に過ごしたりしている。外国人が共に働くようになることで風通しが良くなり、社内が活性化する企業は多い。

外国人活用の成功のコツは、コミュニケーションを沢山取ることだと、橋本社長は考えている。

「社内でも生活面でも、外国人達は日本人とまったく沢山のコミュニケーションを望んでいます。放っておくことは一番いけません」(橋本社長)。

## 夢を持つ外国人の若者達

「車が大好きです。夢は自分の車屋さんをつくりたいです」(フィリピン人技能実習生のアニ君)。

もっと働きたい、色々と日本の自動車技術のことを学びたいと、目をキラキラしながら答えてくれた。もう一人のフィリピン人、パロマ君は「日本語は大変だけど、頑張ります。親が自分のガレージをやっている、日本のテクノロジーを勉強して自分もガレージを作りたい」と、積極的な意気

込みを語ってくれた。

フロント業務をこなす、ネパール人女性のラマさんの仕事は現在、フロント受付、そして来店されたお客様への案内(修理・点検の説明)、電話でのお客様対応、車検に関する書類準備など。

「夢は自分でビジネスをやりたいと思っています。成功したいです。今のこの日本での仕事の経験は、将来の自分のビジネスにつながると考えています」と、話す。

日本の内閣府の「我が国と諸外国の若者の意識に対する調査」によると、若者(13歳から29歳)のうちで、「将来に希望がある」と答えた人は61・6%。つまり、将来に希望を持っていない若者が4割いる。

日本では、終身雇用制度が長年維持されている。ジョブチェンジをしていくという慣習がなかった背景もあるが、自らキャリアを主体的に選択していく必要がなかったのが一つの大きな理由だ。確かに、外国から来た若者は、日本から学ぶことが沢山ある。しかし、日本人も外国の若者から、活気やスピード感、そしてハングリー精神を学ぶ必要があるのではないだろうか。

アフターコロナ時代、多くの価値観が強制的に変化することは間違いない。ビジネスも成果、結果で評価する傾向が強くなる。外国からの若者は、社会が激しく変化していくなかでも、自分の成果、結果を求め、積極的に動いている。彼らと共存共栄するのか、仲間として受け入れるのか、しっかりと考える時代が訪れた。

TAA

TOYOTA U SEC



TAA



LEXUS

TAAだからできる高品質・高成約率

レクサスコーナー全会場実施中

トヨタ・オート・オークション

インターネットサービス TC-web

詳しくはHPへ <https://taacaa.jp/>

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

東北会場 024-963-0388  
中部会場 059-386-2810  
四国会場 0875-56-2400

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

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

北関東ヤード 027-257-0613  
兵庫会場 0798-44-3201





## カーベル流『最強店長に 成るために』

Round  
9

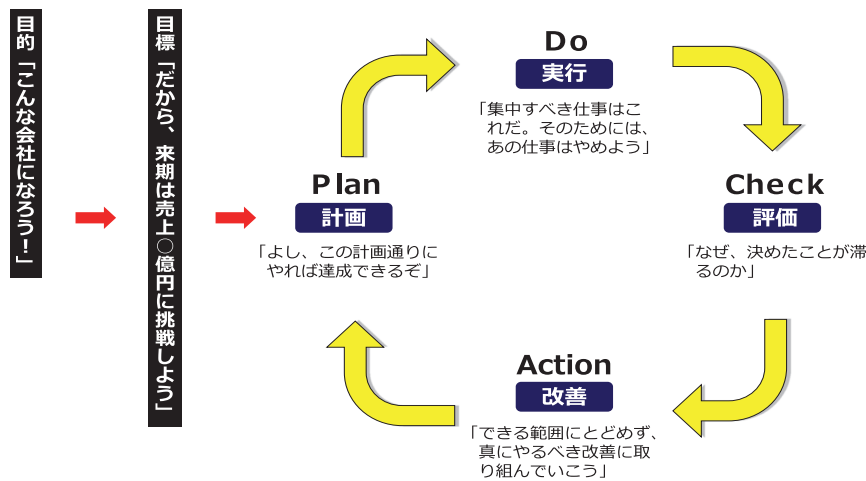
### 好循環「PDCA」マネジメントを紹介

前号に引き続き、成果を出すためのPDCAサイクルを取り上げます。少しおさらいすると、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と説明しました。さて、今回はカーベルで実際に採り入れているPDCAサイクルを紹介します。下の図が、企業の成長を実現する好循環「PDCA」マネジメントです。

#### ここをチェック

ただ図を紹介するのでは分かりづらいと思いますので、要所となるチェック項目を右に明記します。これら13の項目にとくに注意して、PDCAサイクルを回してみてください。何よりも、チーム全体として取り組むことが大切です。もし上手く回らないようであれば、部署や個人レベルの問題にすり替えていないか? チーム内で常に会話する時間をつくっているか? をもう一度、考えてみてください。

### 企業の成長を実現する PDCAはこうして回る



1. **なぜ**、この事業をやるのか?
2. 会社として大切に**価値観は何か?**
3. 具体的にイメージできる**会社の将来像は?**
4. **“できる”目標**になっているか?
5. **“すべき”目標**になっているか?
6. 計画に**“勝てる”イメージ**がわいてくるか?
7. **変えるべきところ**が明確になっているか?
8. 個人ではなく、**チーム**で取り組んでいるか?
9. **チーム内でつねに会話**する時間をつくっているか?
10. **“量”**が増えない理由は何か?
11. **“質”**が上がらない理由は何か?
12. 部署や個人レベルの問題に**すり替えていないか?**
13. 恐れずに**「全体最適」**を図っているか?



#### 「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)

CAA 東京会場

サンサンと輝く日々を。  
2020.7月  
Sunny  
DAYS



7/21  
第1008回

CAA創業記念AA

ご愛顧に  
感謝/を  
込めて

全車出品料無料

流札時

成約または落札1台以上賞



はりま製種株式会社

手延素麺「揖保乃糸」を  
産地直送

揖保乃糸  
上級品



揖保乃糸

上級品

産地直送

手延素麺

「揖保乃糸」

を産地直送

はりま製種株式会社

ご愛顧に感謝/を込めて

全車出品料無料

流札時

CAA創業記念AA

7/21 第1008回

2020.7月 Sunny DAYS

CAA 東京会場

サンサンと輝く日々を。

7/28 レギュラーAA 第1009回

7/14 レギュラーAA 第1007回

7/7 レギュラーAA 第1006回

オークションスケジュール

対象の会員様へご希望により賞品の発送を承ります

※受付はAA当日のみとなります。

詳しくはHPをご参照ください

taacaa.jp

検索

※諸般の事情によりイベント内容を変更、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  
Challenge Advance Assist

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

実施中!

詳しくはHPをご確認ください

株式会社シーエーエー東京会場

〒277-0923 千葉県柏市塚崎1395番地1

TEL:04-7160-6000 FAX:04-7160-6010

毎週火曜日開催 AM10:00スタート

WebのことならTC-web

http://www.caanet.jp

http://taacaa.jp/

TC-web



## メールのマナー編

BCCはいわゆる「チクリ」?  
BCCメールの見え方

前号では、メールの宛先の使い方について説明したが、今号では実際に受信した人にはどう見えるか、画像を使って示してみたい。

## 相手にどう見える?

小島くんが、丸々販売にミスのお詫びメールを送るところだ。TOに当たる宛先は、お詫びする相手の丸々販売の新島さんだ。部長と課長に内容の報告をしたいので、中島課長は新島さんと面識があり、関係者なので情報共有としてCCへ。大島部長は内容の社内的な報告なので、BCCに入れた。

## 図①

さて、このメールを送った時、受け取った人達にどのように見えるの

## 図②

## BCC受信の見分け方

良く見て欲しい。送る時にはBCCが表示されていたのに、受信メールには、どこにも大島部長がいない。BCCは秘密の宛先なので、受信側ではBCC本人ですら表示されないのだ。

メールを受信したら、まず送信先情報を確認しよう。どこにも自分が表示されていなければ、BCCで送られて来たことになる。自分は秘密の受信者だと認識しなくては

## 図③

## お叱りは転送が安全

次に、受け取ったメールに対し、中島課長が小島くんミスの注意をするでしょう。全員に返信して万が一、お客様のア

いからだ。それゆえ、BCCメールを受け取った人は「全員に返信」してはいけないのである。返信するなら送信者へのみだ。

## 図④

## もし、大島部長が認識

せず、全員に返信したらどうなるか。図のように突然、大島部長が現れる。とくにお客様相手では、知らない相手にもメールを読まれていたと不信感を招くので、自分が受信した立場を注意して、確認することが必要だ。

ドレスを消し忘れたら大変だ。そこで転送を使い、必要な人のアドレスを改めて入れ直す方が安全だ。件名冒頭にFWと表示される。

宛先は、注意する小島くん。中島課長には、BCCに大島部長が入っていたことは分からない。報告の必要があるの

## 図⑤

## 元のメールが続いて

るので、初めて見た人でも小島くんが注意されている内容が分かる。返信でも同様に、何に対しての返信か分かるように元のメールを付けて送るのが基本だ。

ところで、送信時に三宅社長がBCCに入っていたことに気付かれたらどうか。三宅社長に送られていることは、当の小島くんも知らない。そう、中島課長がBCCを使い、チクリたということなのだ。

どうりで近頃、小島くんに対する三宅社長の視線が厳しい訳だ。BCCは、こんな使われ方もしてしまっているので実に恐ろしい。

## しごとの心得

|        |                                 |
|--------|---------------------------------|
| 差出人(M) | kojima@kokoroe.com              |
| 宛先(T)  | 新島/丸々販売 <nijima@marumaru.co.jp> |
| CC(C)  | 中島課長 <nakajima@kokoroe.com>     |
| BCC(B) | 大島部長 <oshima@kokoroe.com>       |
| 件名(U)  | 【お詫び】御見積りの再送付                   |

図①

↓ 送信すると受信者全員こう見える

差出人: '小島' <kojima@kokoroe.com>  
宛先: '新島/丸々販売' <nijima@marumaru.co.jp>  
CC: '中島課長' <nakajima@kokoroe.com>  
件名: 【お詫び】御見積りの再送付

丸々販売株式会社  
営業部  
部長 新島古太様

いつも大変お世話になっております。  
心得販売株式会社の小島義男でございます。

この度は御見積りを間違えてしまい誠に申し訳ございませんでした。

図②

【BCCの大島部長が全員に返信した時】

差出人: '大島部長' <oshima@kokoroe.com>  
宛先: '新島/丸々販売' <nijima@marumaru.co.jp>; '小島' <kojima@kokoroe.com>  
CC: '中島課長' <nakajima@kokoroe.com>  
件名: RE: 【お詫び】御見積りの再送付

図③

|        |                              |
|--------|------------------------------|
| 差出人(M) | nakajima@kokoroe.com         |
| 宛先(T)  | 小島 <kojima@kokoroe.com>;     |
| CC(C)  | 大島部長 <oshima@kokoroe.com>    |
| BCC(B) | '三宅社長' <miyake@kokoroe.com>; |
| 件名(U)  | FW: 【お詫び】御見積りの再送付            |

図④

差出人: '中島課長' <nakajima@kokoroe.com>  
宛先: '小島' <kojima@kokoroe.com>; '大島部長' <oshima@kokoroe.com>  
CC: '中島課長' <nakajima@kokoroe.com>  
件名: FW: 【お詫び】御見積りの再送付

小島君、

先日も間違えがあって急いで修正を持って行ったところ、このところミスが多いから、十分注意して作成するように。

中島賢斗

-----Original Message-----  
From: '小島' <kojima@kokoroe.com>  
Sent: Friday, June 19, 2020 2:12 PM  
To: '新島/丸々販売' <nijima@marumaru.co.jp>; '中島課長' <nakajima@kokoroe.com>  
Cc: '中島課長' <nakajima@kokoroe.com>  
Subject: 【お詫び】御見積りの再送付

丸々販売株式会社  
営業部  
部長 新島古太様

いつも大変お世話になっております。  
心得販売株式会社の小島義男でございます。

この度は御見積りを間違えてしまい誠に申し訳ございませんでした。

修正した御見積書を添付ファイルにてお送りいたします。  
ご査収くださいますようお願い申し上げます。

今後このようなことが無いよう、十分注意してまいります。  
まずはメールにて恐縮ですが、お詫び申し上げます。

丸々販売株式会社  
営業部 小島 義男  
〒111-2222 東京都港区新橋 3-2-1  
TEL: 03-XXXX-XXXX FAX: 03-XXXX-XXXX  
Email: kojima@kokoroe.com  
URL: www.kokoroe.com

図⑤

**システム入れ替えは今がお得!! 1/4!!**  
システム導入費用が実質

**IT導入補助金 4次募集受付中**  
2020年7月10日(金)まで

**売上向上に直結する整備・車販システム**  
整備・車販システム **DREAM POWER** ドリームパワー

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**  
企画・開発・販売  
〒111-2222 東京都港区新橋 3-2-1  
TEL: 03-XXXX-XXXX FAX: 03-XXXX-XXXX  
Email: kojima@kokoroe.com  
URL: www.kokoroe.com

▼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 お問い合わせフォーム

**TOZAI** marine transportation

**大切なお車運びます!!** <http://www.touzai-kaiun.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<br>TEL: 011-887-1031 (代) | 大阪支店  | 大阪市住之江区新北島1-2-1 オスカードビル4F<br>TEL: 06-6685-1031 (代)  |
| 仙台支店   | 仙台市宮城野区局町1-8-5 東邦運輸倉庫2F<br>TEL: 022-231-1031 (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<br>TEL: 092-674-1031 (代) |
| 北関東営業所 | 群馬県伊勢崎市三和町1495-1<br>TEL: 0270-27-5005 (代)           | 宮崎営業所 | 宮崎市広島2-5-16 興亜宮崎ビル2F<br>TEL: 0985-35-2948 (代)       |
| 名古屋支店  | 名古屋市中村区太閤1-20-13 秀幸ビル301号<br>TEL: 052-451-1031 (代)  | 沖縄支店  | 那覇市銘苅3-22-33 R8ビル302号<br>TEL: 098-869-1031 (代)      |

**国内唯一のトラック専門オークション**

**IMA東京会場** 千葉県印西市牧の台3-1-1 TEL: 0476-42-5121  
毎週水曜日11:00スタート  
7月1日 第1383回 オークション  
8日 第1384回 記念オークション  
15日 第1385回 オークション  
22日 第1386回 オークション  
29日 第1387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  
7月2日 第999回 オークション  
9日 第1000回 1000回記念・建機コーナー  
16日 第1001回 オークション  
23日 第1002回 オークション  
30日 第1003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  
7月3日 第1544回 オークション  
10日 第1545回 記念オークション  
17日 第1546回 オークション  
24日 第1547回 オークション  
31日 第1548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



ネット集客 増強研究会

# コロナウイルスと 自己資本比率の関係

大平 喜久

難しそうなタイトルに  
なっていました。内  
容はさほど難しくはない  
です。  
最近、テレビなどを見て  
いると、コロナウイルスの  
問題で閉店に追い込まれ  
たとか、もう続けるのは無  
理とか、たくさん報道され  
ていますよね。確かに、国  
策として外出の自粛、飲食  
店の営業自粛などが出て  
いますので、過去に経験し  
たことのない状態で相当  
きつくなっているのは事  
実でしょうね。  
ただ、報道に出てくるの  
は、閉店や、もうダメと  
か、そういったお店です  
が、一方で「そりゃ確かに  
きつけれど、まあなんとか  
乗り切れるだろう」という  
お店もたくさんあるはず  
です。そういったお店の場  
合、ニュースには向かない  
ので報道されないわけで  
はないと思います。

さて、この持ちこたえる  
お店と持ちこたえられな  
いお店、その違いはどこ  
から来るのでしょうか？  
ま、色々な要素はあるとは  
思いますが、その一つの  
大きな要因に、自己資  
本比率の問題があります。  
自己資本比率というのは  
、返済の必要がない自己  
資本が、全体資本の何%あ  
るかを表す数値です。計算  
式は至って簡単で、自己資  
本比率＝自己資本÷資産  
(他人資本＋自己資本)×  
100です。  
もっと分かりやすくい  
うと、貸借対照表上の負債  
が他人資本、純資産が自己  
資本です。この数字を右記  
計算式に当てはめて、出た  
数字が自己資本比率です。  
一般論として、この数字  
が30〜40%以上であれば、  
かなり倒産しにくくなり  
ます。ちよつと前のデータ  
ですが、中小企業全体の自  
己資本比率平均は確か40・  
08だったかな？ 業種  
業態にもよりますが、一般  
論としてはこの40・08を  
超えていけば平均以上の  
安定感があるということ  
ですね。  
恐らくは、今回のコロナ  
ショックで退場となって  
いく会社は、この自己資本  
比率があまり良くない可  
能性が高く、自己資本比率  
が高ければ高いほど、なん  
とか吸収して生き残って  
いく可能性が高いという  
ことです。  
10%以下だと、通常時で  
も常に倒産の可能性があ  
ります。自己資本比率がマ  
イナスの場合は赤字企業  
ですね。つまりは年に1回  
決算の時くらいは自己資  
本比率を把握して、常に高  
める努力をすることが重  
要で、今回のコロナショッ  
クは特例としても、常に貸  
し倒れや未収金の出る可  
能性があるわけですから、  
備えていく必要があるわ  
けですよ。  
この自己資本比率を把  
握してない方は、良い機会  
ですから一度、計算してみ  
ることをお勧めしますよ。

ミライブ愛知

## 坂本 未姫 さん

「書類業務を極めたいです」と、  
抱負を話す坂本さん。開設準備  
中の6月1日に入社。これまで、  
車業界とは全く関わりがな  
かったが「愛知会場の建物が素  
敵で、制服も可愛いかった。こ  
こで働いてみたいと思いました」  
。そう、応募の動機を話す。  
坂本さんは「書類だけでなく、  
色々な業務を覚えてみたい」と  
好奇心も旺盛。質問には笑顔で  
ハキハキと答え、話題の尽きる  
ことがない。新規会場に相応し  
い、持ち前の明るさが眩しく映  
る。



《作者による解説》

今月の一句の季語は緑陰で夏。  
緑陰とはうつそうと繁った緑の森  
にあつて、その隙間から陽の光が  
零れて来る中の木々の陰をいう。  
処は名古屋熱田神宮、言わずと  
知れた戦国の武将たちと大変緑の  
深いお宮であり、三種の神器の一  
つである草薙の剣を祀る。そのこ  
の鶏は幸運をもたらす神の使いと言  
われている。  
当然のことながら名古屋の鶏と  
言えば名古屋コーチンと思われ  
る。その神鶏が立派な鶏冠を立た  
せ、まるでオーケストラの指揮者

俳句 de ひと休み

## 緑陰の 底より出ずる 神の鶏

荒井寿一(荒井商會会長)



の如く、緑濃い森の中より出現し  
たという図である。胸肉の発達し  
た、そり返るようなフォルムはさ  
ぞかし質のいい筋肉なのであるう  
と思わず想像してしまつた。  
緑の中の真紅の鶏冠の出現は、  
思わず息を飲む原色のコントラス  
トであつた。蛇足ではあるが、鶏  
の鶏冠はフランス料理にあつては  
美味として食されるとの記述があ  
つた。天然のヒアルロン酸が豊  
富とのこと。鶏に無駄な部位は一  
つも無いということである。

# ロシア向け太平洋航路がますます便利に!!

ECL AGENCY, LTD

## 7月新門司寄港!! 他港も大增便します!



## Супер цена!

京浜港4便、神戸3便!! 御利用下さい!



### 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!

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

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







# 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<br>年月 | M<br>C | 燃料 | 駆<br>動 | cc         | グレード    | シ  | S<br>R | 革  | ナビ | エア | P<br>ス | 定員 | ドア  | A<br>W | レ<br>タ | 距離  | 色(コード)   | 車検       | 評<br>内 | 価格 | 会場   | 開催   | 経<br>月 | 製<br>落 |    |   |
|--------|---------------------------------------------------------------------------------|----------|--------|----|--------|------------|---------|----|--------|----|----|----|--------|----|-----|--------|--------|-----|----------|----------|--------|----|------|------|--------|--------|----|---|
|        | ◆アルファード ALPHARD◆                                                                |          |        |    |        |            |         |    |        |    |    |    |        |    |     |        |        |     |          |          |        |    |      |      | アルファード |        |    |   |
|        | 輸出に行く型式 : AGH30W、GGH30W、ANH20W、ANH25W、GGH20W、GGH25W、ANH10W、ANH15W、MNH10W、MNH15W |          |        |    |        |            |         |    |        |    |    |    |        |    |     |        |        |     |          |          |        |    |      |      |        |        |    |   |
|        | 主な仕向国 : カナダ、ケニア、タイ、タンザニア、ニュージーランド、パキスタン、バングラデシュ、マレーシア、英国、香港                     |          |        |    |        |            |         |    |        |    |    |    |        |    |     |        |        |     |          |          |        |    |      |      |        |        |    |   |
|        | AGH35W                                                                          | 27/04    |        |    | 4W     | 25         | S CA ック | IA |        | 半革 | ナビ | LR | 7人     |    |     |        |        |     | 41       | パール(070) | 32/03  | 45 | A    | 1603 | JP大阪   | 12/06  | 44 |   |
|        | AGH30W                                                                          | 27/12    | -      |    |        | 25         | S CA ック | IA |        | 半革 | ナビ | 不明 | 7人     |    |     | 純AW    |        |     | 47       | 黒(202)   | 30/12  | 45 | B    | 1362 | US東京   | 11/29  | 35 | 3 |
|        | AGH30W                                                                          | 27/12    | -      |    |        | 25         | S AN ック | IA |        |    | ナビ | LR | 7人     |    |     | 純AW    |        |     | 16       | 黒(202)   | -      | 45 | B    | 1052 | KMAA   | 11/29  | 35 | 3 |
|        | AGH30W                                                                          | 27/12    | -      |    |        | 25         | S       | IA |        |    | ナビ | LR | 7人     |    |     | 純AW    |        |     | 20       | パール(070) | -      | 45 | B    | 1168 | KMAA   | 12/06  | 36 | 3 |
|        | AGH35W                                                                          | 27/04    | -      |    | 4W     | 25         | X       | IA |        |    | ナビ | LR | 8人     |    |     | 純AW    | レタ     |     | 100      | パール(070) | -      | 35 | C    | 1455 | TA中部   | 12/06  | 44 | 3 |
|        | AGH35W                                                                          | 27/04    | -      |    | 4W     | 25         | X       | IA |        |    | ナビ | LR | 8人     |    |     | 純AW    | レタ     |     | 91       | パール(070) | -      | 35 | B    | 1996 | TA中部   | 12/06  | 44 | 3 |
| GGH20W | 26/07                                                                           | -        |        |    | 35     | 350G LA ック | IA      | SR | パ      | ナビ | 不明 | 7人 |        |    | 純AW |        |        | 204 | 黒(202)   | 31/07    | 35     | C  | 1735 | ミッド  | 12/05  | 53     | 4  |   |
| ANH20W | 26/08                                                                           | -        |        |    | 24     | 240G       | IA      | SR |        | ナビ | LR | 7人 |        |    | 純AW |        |        | 69  | 黒(202)   | 31/08    | 35     | B  | 2008 | JAA  | 12/05  | 52     | 4  |   |
| ANH20W | 26/03                                                                           | -        |        |    | 24     | 240S CA ック | IA      | SR | 黒      | ナビ | LR | 7人 |        |    | 純AW |        |        | 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)。  
※現在本誌をご購読中の方は、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



## ASNET が6万 5000 会員を突破 オートサーバー



AA会場との接続は126会場を数える

オートサーバー(高田典明社長)は、このほど中古車流通サービス「ASNET」の会員数が6万5000会員を突破したと発表した。

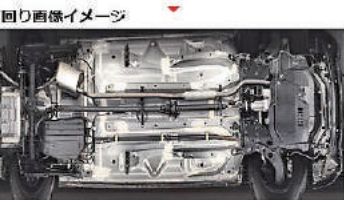
同社は、1997年に中古車流通とインターネットの親和性に着目してASNETをスタート。入金金・月会費無料を基本に事業を展開してきた。

現在は、全国126会場と接続したリアル応札や入札をはじめ、店頭在庫車両を業販で売買できるASワンプラなど、様々なコンテンツを展開。直近の車両情報量は1100万台(2019年度実績)を数えており、日本最大級のインターネット中古車流通サービスに成長している。

同社では、今回の6万5000会員突破について「会員の利便性向上、CS向上を第一に考えて、ここまでやってきた。これも一つの大きな節目。さらに多くの事業者を利用してもらえるよう、一層のサービス拡充を図っていききたい」としている。

ユーストカー(US、安藤之弘会長兼CEO)の名古屋会場は6月5日、4コーナーにおいて出品車の下回り画像、およびタイヤ・ホイール画像を追加した。

対象コーナーは、OBD、R/1、ゴールドデンタイム、再セリ無しの計4つ。これに加え、毎月第3週に設置しているジャパンクラシックコーナーにも追加する。初回となった当日は、4コーナー合計で1410台の出品車が対象となり、CISおよびスマートCISで確認できるようになった。



拡大しても鮮明な下回り、タイヤ画像

## 下回り、タイヤ・ホイール画像を追加 初回は4コーナーの計1410台に USS名古屋

把握できる」と好評だった。USSでは「車の下回りは実際の下見でも分かりますが、それが一目で確認できる画像は必要とされるもの。バイヤーは、より安心してセリに参加できるようにするだろう。今後は、会員の声をリサーチしながら対象コーナーを拡大していきたい」としている。

## 「利用してもらえらる会員を1社でも多く」 USS岡山 若林秀樹会場長代行

昨年10月の人事異動において、地元出身の若林秀樹氏が5年振りに岡山会場へ戻ってきた。以前から、穏やかな人柄で会員に広く親しまれており、カムバックを心待ちにしていた会員も多い。

### 岡山会場に戻ってみて

若林 これまで、この会場はとにかく検査に力を入れていたが、さらに磨きが掛かっていると感じた。私が戻ってからも、エンジンの異音や判定の難しい修復跡、細かい見落としなどがあれば徹底的に全員で共有し、レベルアップを図っている。また、ローカル会場ながらも小売りから輸出向け、解体まで出品車構成の幅が広く、大規模会場と遜色のない応札価格が入るのは変わっていない

### これまでの歩みは

若林 岡山会場の地元出身で、旧会場の立ち上げから20年近く勤務した。その後、名古屋会場の車両課へ転勤し、出品車の検査業務を務めた。最終的には資格制度1級の上のインストラクターとなり、検査員の教育や規約の改定などに取り組んできた

### 新コーナーの開設にも携わる

若林 名古屋会場では、通常の検査業務のほか、BP登録店コーナーやOBDコーナーの開設に注力した。先日スタートした下回り画像の準備にも関わり、良い経験ができたと思っている

### 4月に360度内装画像を導入した

若林 デイラー、およびブレイムコーナーから始めた。稼働時期とコロナがちょうど重なってしまったが、オークションが回復してきた5月以降は、落札店から「買いやすい」と好評だ。出品店からは「応札が早く入るようになった」と聞いている

### 対象コーナーの拡充は若林 拡げていきたい

若林 コロナの影響でイベントを抑えていたので充実させていく。その大きなきっかけが、7月11日の「開場24周年記念」だ。全コーナーを流札時出品料1000円とし、前週4日からの出品落札台数賞を5台から用意する。また、ホワイトの保証価格も地域最高値にして盛り上げたい。これまで同様、地域に密着した小回りの利く運営で、利用してもらえらる会員を1社でも増やしていきたいと考えている。



**プロフィール**  
昭和49年2月生まれの46歳。岡山県赤磐市出身。知り合いの小売店からUSS岡山の開設を知らされて興味を持ち、平成8年1月入社。趣味はランニング。ストイックに健康維持に努めている

## 火曜日はJU埼玉の日

これがJU埼玉の動画サービス!

今まで見えなかったところが  
見えちゃいます!



ルーフのキズ凹みがよく見える!



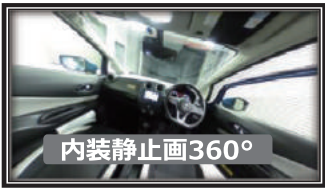
正面ルーフ

側面・後方やステップのキズ凹みがよく見える!



左右側面

乗車定員・車内・天張り汚れがわかる!



内装静止画360°

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



7月

7/7(火) セタビッグAA  
7/14(火) 優良車ビッグAA  
7/21(火) 暑中見舞い 夏本番AA  
7/28(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

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



埼玉ブランド

高成約  
継続中!



## 車両輸送の新拠点「名古屋支店」開設 東名大ネットワーク構築へ第一歩を踏み出す

### ソウイング

自動車輸送などを手掛けるソウイング(丹羽政之会長兼社長、本社〓栃木県小山市)は、愛知県弥富市に「名古屋支店」を開業。6月1日から業

務を開始した。新拠点では、顧客の店舗からオークション会場、あるいはオークション会場の間の輸送など、中部エリアにおける車両輸送を展開するほか、首都圏との定期往復便を開業。加えて、A会場内の業務を受託する。これまで同社では、本

社のある栃木に加えて宮城・仙台に輸送拠点を持ち、関東から東北にかけて、(積載車を用いて車両輸送を行なう)実陸送の輸送網を確立してきた。

今回はそれに次ぐエリア拡大となり、「関東中部、近畿の合計で保有台数は全体の約6割を占める大きなマーケットであり、拠点の開設によって中部圏での輸送網をつくり上げていく。ここでも出来る限り実陸送で埋めることによって、利用者の満足度を高めていきたい」(丹羽会長兼社長)という。

また、名古屋支店開設によりソウイング社全体では、支店2拠点、営業所5拠点、出張所11拠点体制で、従業員数は270名(パート・アルバイト170名含む)となった。

なお、名古屋支店の詳細は、愛知県弥富市五明町二間城の敷地618坪で、建坪は20坪。スタッフは輸送事業10名、構内事業が30名の計40名。保有車両はトレーラー3台、5台積積載車1台、ローダー1台の計5台で、輸送取扱台数目標は月2000台に策定している。

中心に輸送のハブ化を構築し、この3大エリアを結ぶ路線の開設を計画。今回の中部圏に次いで関西での展開も見据えており、「名古屋支店開設によって、輸送拠点における東名大のネットワーク構築に向けた第一歩を踏み出した」と、丹羽会長兼社長は話す。



新拠点開設の記者発表で丹羽政之会長兼社長(左)と阿美賢司常務

## 「優良青年部」として表彰を受ける 県の中央会が活発な活動を評価

### JU 福島青年部会

福島県中小企業団体中央会は、6月9日に開催した令和2年度通常総会において、JU 福島青年部会(川村英則部会長)を「優良青年部」として表彰した。

福島県下に多数ある組合の青年部会の中でも、とくに活発な組織活動に取り組んでいることが評価され、JU 福島青年部会に表彰状と記念品を贈呈した。

今回の優良青年部の受賞について川村部会長は、「数多くの青年部の中から選んで頂いたのは大変光栄なこと。中古車業界やJU 福島の活性化に向けて活動してき

た我々の取り組みがこのように評価されて、非常にうれしく思う」とコメントした。

JU 福島青年部会では川村部会長以下、19名で組織。年度内に計4回の担当オークションを実施しており、とくに令和元年度は、4開催すべてが前年度の出品台数を上回る

と同時に、このうち2回が出品2000台オーバーという好実績を挙げている。



表彰状を手に川村英則青年部会長

令和2年度通常総会

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

～アライAA編～



アライAAベイサイド



アライ建機オークション



アライAA仙台



アライAA小山

ワクワクで、次の100年を創る



第6,272回

## 開場31周年記念!! バントラオークション

2020年7月18日(土)

オープニングセレモニー開始時間 9:45～  
セレモニー終了後 セリ開始

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

ARAI AUTO AUCTION OYAMA 小山バントラ





| 北海道       | 回数 | 出品平均 (台) | 前年比 (%) | 成約率 (%) | 前年比 (P) | 単価 (千円) | 前年比 (千円) |
|-----------|----|----------|---------|---------|---------|---------|----------|
| U S S 札幌  | 3  | ⑭ 2,961  | -16.4   | 62.5    | -2.6    | 387     | +28      |
| T A A 北海道 | 4  | 913      | -7.3    | 69.2    | -3.3    | 271     | -43      |
| J U 札幌    | 4  | 626      | -28.7   | 54.7    | +1.4    | 249     | -39      |
| N A A 北海道 | 1  | 523      | -6.6    | 46.1    | -14.6   | 299     | -14      |
| 札幌 A A    | 2  | 494      | +9.1    | 46.5    | -16.7   | 318     | +18      |
| ホンダ北海道    | 3  | 251      | +5.5    | 72.0    | -11.6   | 261     | -80      |
| J U 釧路    | 3  | 95       | +97.9   | 32.5    | +0.4    | 346     | -12      |
| J U 函館    | 4  | 68       | -41.4   | 43.0    | -7.2    | 411     | -29      |
| J U 旭川    | 3  | 60       | +33.3   | 59.4    | -4.1    | 297     | +58      |
| J U 帯広    | 4  | 44       | -12.0   | 46.6    | +12.9   | 281     | -78      |
| J U 室蘭    | 3  | 33       | -26.7   | 33.7    | -5.2    | 143     | -98      |
| J U 北見    | 4  | 19       | -56.8   | 57.3    | +5.9    | 471     | +236     |

| 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) |
|----------|----|----------|---------|---------|---------|---------|----------|
| T A A 東北 | 4  | 1,536    | +1.7    | 72.9    | -6.9    | 346     | +29      |
| J U 宮城   | 4  | 1,426    | -11.8   | 61.5    | -7.2    | 220     | -7       |
| J U 福島   | 3  | 1,204    | +5.2    | 59.7    | -4.2    | 181     | -23      |
| U S S 東北 | 3  | 1,033    | -11.8   | 66.6    | -4.8    | 336     | -18      |
| C A A 東北 | 3  | 808      | +27.4   | 60.2    | -7.2    | 239     | +88      |
| アライ仙台    | 3  | 473      | +25.1   | 61.3    | -18.5   | 217     | -60      |
| J U 秋田   | 3  | 231      | +9.0    | 78.9    | +5.9    | 58      | -4       |
| ホンダ仙台    | 3  | 180      | -39.0   | 84.4    | -3.7    | 249     | -8       |
| J U 青森   | 2  | 178      | -23.6   | 65.9    | -5.9    | 110     | +11      |
| J U 山形   | 2  | 110      | +4.8    | 38.8    | -0.4    | 115     | -122     |

| 関東甲信越          | 回数 | 出品平均 (台) | 前年比 (%) | 成約率 (%) | 前年比 (P) | 単価 (千円) | 前年比 (千円) |
|----------------|----|----------|---------|---------|---------|---------|----------|
| U S S 東京       | 3  | ① 11,502 | -17.7   | 60.4    | -6.9    | 945     | +58      |
| M I R I V E 埼玉 | 3  | ④ 4,337  | +7.6    | 62.1    | -11.5   | 398     | -35      |
| T A A 横浜       | 4  | ⑧ 3,717  | -1.0    | 76.3    | -7.0    | 601     | -50      |
| U S S 横浜       | 3  | ⑨ 3,470  | -13.3   | 56.6    | -5.5    | 634     | -81      |
| アライ小山 VT       | 4  | ⑩ 3,214  | -21.8   | 55.8    | -3.4    | 765     | -30      |
| C A A 東京       | 3  | ⑬ 3,057  | +21.3   | 51.3    | -6.9    | 440     | +28      |
| T A A 関東       | 4  | ⑰ 2,764  | +3.1    | 74.9    | -4.8    | 509     | -28      |
| J U 埼玉         | 3  | ⑱ 2,503  | -4.5    | 46.0    | -6.3    | 470     | +2       |
| J A A          | 3  | 1,944    | -29.4   | 51.4    | -1.2    | 537     | -113     |
| アライベイト         | 3  | 1,870    | -4.7    | 71.3    | -11.5   | 389     | -10      |
| J U 東京         | 3  | 1,686    | +8.3    | 55.9    | -12.7   | 202     | +28      |
| J U 千葉         | 4  | 1,574    | +16.2   | 49.1    | -18.2   | 282     | +44      |
| U S S 新潟       | 3  | 1,418    | +32.6   | 44.7    | +2.1    | 246     | -73      |
| ホンダ東京          | 3  | 1,234    | -5.4    | 71.3    | -21.1   | 326     | -9       |
| ヒーロー           | 3  | 1,156    | -12.6   | 57.5    | -4.1    | 289     | +16      |
| アライ小山 4 輪      | 3  | 1,151    | +29.5   | 67.5    | -12.4   | 215     | -8       |
| U S S 埼玉       | 4  | 1,055    | -5.1    | 45.4    | -9.8    | 311     | ± 0      |
| J U 群馬         | 3  | 1,020    | +24.1   | 51.8    | -8.6    | 172     | -36      |
| U S S 群馬       | 4  | 942      | -31.9   | 58.1    | -3.6    | 321     | -38      |
| J U 栃木         | 4  | 884      | +11.9   | 17.7    | -4.7    | 148     | -58      |
| J U 新潟         | 4  | 840      | -11.2   | 57.8    | -9.4    | 136     | -19      |
| J U 神奈川        | 3  | 749      | -7.1    | 38.9    | -15.6   | 231     | +33      |
| いすゞ東京          | 3  | 679      | -49.5   | 50.9    | +4.1    | 1,411   | +131     |
| J U 茨城         | 3  | 630      | -1.6    | 58.5    | -2.1    | 175     | -15      |
| N A A 東京       | 4  | 630      | -30.8   | 69.7    | +1.0    | 278     | -170     |
| アライ建機          | 3  | 545      | -29.3   | 75.0    | +10.9   | 753     | -134     |
| J U 長野         | 3  | 335      | -9.2    | 36.1    | -9.6    | 105     | -41      |
| ジップ東京          | 4  | 271      | -28.3   | 54.8    | -15.3   | 1,576   | +63      |
| J U 山梨         | 4  | 57       | -6.6    | 32.5    | -1.4    | 94      | -3       |

| 中部        | 回数 | 出品平均 (台) | 前年比 (%) | 成約率 (%) | 前年比 (P) | 単価 (千円) | 前年比 (千円) |
|-----------|----|----------|---------|---------|---------|---------|----------|
| U S S 名古屋 | 4  | ② 7,962  | -27.5   | 46.9    | -5.0    | 1,041   | -17      |
| J U 岐阜    | 4  | ③ 4,987  | -8.0    | 38.8    | -6.4    | 340     | -67      |
| C A A 中部  | 3  | ⑤ 4,325  | -0.6    | 60.0    | -6.2    | 516     | -100     |
| U S S 名古屋 | 3  | ⑩ 2,900  | -18.2   | 75.7    | -6.1    | 60      | -11      |
| T A A 中部  | 4  | ⑳ 2,260  | -6.2    | 66.7    | -15.4   | 408     | -35      |
| J U 愛知    | 3  | 1,973    | -24.4   | 63.8    | -9.8    | 311     | -3       |
| U S S 静岡  | 4  | 1,700    | -29.3   | 59.1    | -6.1    | 233     | +31      |
| C A A 岐阜  | 3  | 1,686    | +1.9    | 45.6    | -11.4   | 284     | +49      |
| J U 静岡    | 3  | 714      | -28.3   | 44.0    | -11.1   | 127     | -19      |
| ホンダ名古屋    | 3  | 691      | -8.7    | 68.3    | -18.1   | 353     | -4       |
| S A A 浜松  | 3  | 671      | +59.8   | 31.2    | -20.5   | 590     | -23      |
| J U 三重    | 3  | 568      | -13.8   | 29.4    | -5.2    | 169     | +15      |
| 愛知トヨタ     | 3  | 471      | +1.5    | 74.6    | -19.5   | 218     | -173     |
| N A A 名古屋 | 4  | 464      | -31.3   | 77.7    | -6.5    | 285     | -108     |
| U S S 北陸  | 4  | 463      | -15.4   | 60.8    | -9.8    | 122     | -34      |
| J U 富山    | 3  | 401      | -0.5    | 52.3    | -9.3    | 108     | -22      |
| J U 石川    | 3  | 388      | -3.0    | 55.9    | -6.9    | 154     | -35      |
| J U 福井    | 3  | 240      | -27.7   | 29.6    | -18.7   | 111     | -8       |

| 1開催平均の出品ベスト10 (台) |                |        |
|-------------------|----------------|--------|
| ①                 | U S S 東京       | 11,502 |
| ②                 | U S S 名古屋      | 7,962  |
| ③                 | J U 岐阜         | 4,987  |
| ④                 | M I R I V E 埼玉 | 4,337  |
| ⑤                 | C A A 中部       | 4,325  |
| ⑥                 | H A A 神戸       | 4,322  |
| ⑦                 | U S S 大阪       | 4,093  |
| ⑧                 | T A A 横浜       | 3,717  |
| ⑨                 | U S S 横浜       | 3,470  |
| ⑩                 | アライ A A 小山バントラ | 3,214  |

※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。

2020年5月  
オークション  
実績

## 5月の主催者別AA実績

|       | 開催回数   | 出品台数    | 成約台数    | 成約率 (%)   | 成約金額 (千円)   | 平均単価 (千円) |
|-------|--------|---------|---------|-----------|-------------|-----------|
| 企業系   | 138    | 301,384 | 158,995 | 52.8      | 90,359,470  | 568       |
|       | -14 開催 | -22.0%  | -31.9%  | -7.6 ポイント | -34.3%      | -21 千円    |
| メーカー系 | 93     | 108,843 | 73,286  | 67.3      | 33,889,479  | 462       |
|       | -13 開催 | -11.4%  | -22.2%  | -9.4 ポイント | -24.8%      | -17 千円    |
| J U 系 | 126    | 94,624  | 45,140  | 47.7      | 11,140,689  | 247       |
|       | -12 開催 | -13.0%  | -26.4%  | -8.7 ポイント | -30.3%      | -13 千円    |
| 合 計   | 357    | 504,851 | 277,421 | 55.0      | 135,389,638 | 488       |
|       | -39 開催 | -18.3%  | -28.7%  | -7.9 ポイント | -31.8%      | -22 千円    |

※下段は前年同月比

| 近畿             | 回数 | 出品平均 (台) | 前年比 (%) | 成約率 (%) | 前年比 (P) | 単価 (千円) | 前年比 (千円) |
|----------------|----|----------|---------|---------|---------|---------|----------|
| H A A 神戸       | 4  | ⑥ 4,322  | -32.8   | 44.3    | -10.2   | 666     | -8       |
| U S S 大阪       | 4  | ⑦ 4,093  | -7.2    | 41.5    | -10.6   | 588     | -44      |
| T A A 近畿       | 3  | ⑪ 3,093  | -4.7    | 70.4    | -7.1    | 549     | -23      |
| M I R I V E 大阪 | 3  | ⑮ 2,911  | -       | 49.3    | -       | 510     | -        |
| ペイオーク          | 3  | 1,856    | -15.1   | 45.5    | -17.5   | 627     | -33      |
| U S S 神戸       | 3  | 1,150    | -41.0   | 49.8    | -7.1    | 388     | -36      |
| いすゞ神戸          | 4  | 1,062    | -20.7   | 37.1    | -13.8   | 1,086   | -45      |
| ホンダ関西          | 3  | 1,037    | -1.6    | 82.9    | -10.3   | 426     | +5       |
| T A A 兵庫       | 4  | 989      | -       | 53.9    | -       | 411     | -        |
| I A A 大阪       | 3  | 888      | -16.0   | 48.2    | -11.1   | 82      | +1       |
| N A A 大阪       | 3  | 733      | +3.7    | 60.2    | -18.8   | 395     | -18      |
| ジップ大阪          | 3  | 645      | +28.2   | 60.0    | -6.8    | 1,425   | +40      |
| K C A A 京都     | 3  | 541      | +12.0   | 45.3    | -11.0   | 211     | +15      |
| J U 奈良         | 4  | 416      | -2.1    | 55.3    | -13.5   | 192     | -13      |
| 日産大阪           | 3  | 285      | -19.7   | 85.0    | +0.7    | 140     | -6       |

| 中国四国       | 回数 | 出品平均 (台) | 前年比 (%) | 成約率 (%) | 前年比 (P) | 単価 (千円) | 前年比 (千円) |
|------------|----|----------|---------|---------|---------|---------|----------|
| T A A 広島   | 3  | 2,141    | +15.2   | 63.6    | -4.7    | 430     | +24      |
| L A A 岡山   | 4  | 1,735    | -0.3    | 39.3    | -9.2    | 240     | -34      |
| L A A 四国   | 3  | 1,562    | -9.8    | 36.5    | -9.4    | 209     | -61      |
| J U 広島     | 3  | 1,139    | -27.0   | 37.8    | -6.9    | 213     | +10      |
| T A A 四国   | 3  | 1,034    | +4.0    | 69.6    | -11.5   | 210     | -24      |
| U S S 岡山   | 4  | 1,029    | -38.0   | 60.2    | -4.4    | 308     | -45      |
| K C A A 山口 | 4  | 672      | -1.3    | 44.8    | -1.3    | 316     | -25      |
| J U 山口     | 3  | 236      | +7.8    | 47.5    | -10.1   | 130     | -25      |
| 広島 A A     | 2  | 127      | +9.5    | 44.1    | -27.0   | 258     | -132     |
| J U 鳥取     | 1  | 87       | -1.1    | 48.3    | +11.9   | 145     | -49      |

| 九州・沖縄       | 回数 | 出品平均 (台) | 前年比 (%) | 成約率 (%) | 前年比 (P) | 単価 (千円) | 前年比 (千円) |
|-------------|----|----------|---------|---------|---------|---------|----------|
| U S S 九州    | 4  | ⑫ 3,070  | -24.8   | 48.8    | -7.7    | 535     | -29      |
| T A A 九州    | 3  | ⑰ 2,613  | +13.7   | 60.0    | -14.4   | 484     | +46      |
| K C A A 福岡  | 3  | 1,914    | +7.3    | 33.2    | -3.9    | 268     | -59      |
| K C A A 南九州 | 3  | 1,258    | -10.8   | 33.9    | -6.6    | 301     | -19      |
| J U 福岡      | 4  | 923      | -17.9   | 51.0    | -14.6   | 180     | -13      |
| U S S 福岡    | 3  | 903      | -28.0   | 56.1    | -7.3    | 368     | +32      |
| T A A 南九州   | 3  | 556      | -14.1   | 54.1    | -14.6   | 315     | +20      |
| N A A 福岡    | 3  | 468      | -9.3    | 57.3    | -9.4    | 252     | -15      |
| ホンダ九州       | 3  | 451      | -17.1   | 89.2    | -3.1    | 211     | -31      |
| いすゞ九州       | 3  | 322      | -19.9   | 59.2    | -4.4    | 635     | -83      |
| J U 大分      | 2  | 314      | +1.6    | 64.6    | -8.5    | 78      | +14      |
| J U 沖縄      | 4  | 312      | -18.1   | 50.0    | -5.0    | 160     | -48      |
| J U 鹿児島     | 4  | 304      | ± 0.0   | 50.9    | -3.4    | 129     | -59      |
| J U 熊本      | 3  | 170      | -19.8   | 36.0    | +10.5   | 70      | -41      |
| J U 宮崎      | 3  | 100      | -2.0    | 20.0    | -0.9    | 138     | -4       |

| T V ・ ネット | 回数 | 出品平均 (台) | 前年比 (%) | 成約率 (%) | 前年比 (P) | 単価 (千円) | 前年比 (千円) |
|-----------|----|----------|---------|---------|---------|---------|----------|
| オークネット    | 3  | 1,168    | +5.5    | 28.5    | -2.2    | 812     | -152     |

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

7 月  
埼玉会場  
スケジュール  
毎週水曜開催  
埼玉県深谷市田中2631  
TEL0485-83-7811  
FAX0485-83-7812  
www.mirive.co.jp

- 7月1日『G-A オークション』  
[ 下取買取コーナー ]
- 7月8日『MIRIVE オークション』  
[ 軽コーナー ]
- 7月15日『MIRIVE メンバーズオークション』  
成約賞・落札賞
- 7月22日『開場 21 周年記念オークション』  
全車出品料流れ無料
- 7月29日『フレッシュディーラーズオークション』  
特設 [EV& ハイブリッドコーナー]

M I R I V E

7 月の 5 開催  
フリースタイル提供





# 輸出復活情報をキャッチせよ 中古車輸出情報WEB

## テロップで最新の輸出速報を随時お知らせ!

2020年06月12日 お知らせ 【速報!】世界銀行、今年の経済成長見通しをマイナス3.2%と発表：ナイジェリア詳しくはこちら↓

中古車輸出情報  
Used car export information Website

“行く!”車種を検索する

条件リセット

行く行かないグラフで見る

ユーストカーハイパー  
ハイパー連携で  
AA相場検索をする

ご意見・調査依頼!!

輸出速報

速報!  
2020-06-12

主な中古車輸出仕向け国の最新情報  
ナイジェリア

■感染者数、死亡者数、回復者数  
(6/11現在)  
1万3873人/382人/4494人

■世界銀行、今年の経済成長見通しをマイナス3.2%と発表  
世界銀行は6月8日、2020年のサブサハラ・アフリカ地域の経済成長見通しをマイナス2.8%と予測した。域内最大の経済大国であるナイジェリアは原油価格の下落により、2020年の成長率はマイナス3.2%としている。

■政府の動き  
3/30 一部州で14日間の外出禁止を伴う  
閉鎖措置(シャットダウン)発令  
4/13 ロックダウンを14日間延長  
5/4 外出禁止を夜間のみに緩和

■2020年4月のナイジェリア向け  
中古車輸出、82.4%増

ナイジェリア 中古車輸出実績

|           | 2020年4月 | 前年同月比   |
|-----------|---------|---------|
| 全体        | 1,312台  | 82.4%増  |
| うち乗用車     | 484台    | 206.3%増 |
| 2020年1~4月 | 3,774台  | 51.3%増  |
| うち乗用車     | 1,397台  | 74.0%増  |

※1~4月累計輸出台数は仕向け別ランキング19位、前年同期は28位  
出典：財務省輸出統計

テロップ速報の詳細が表示されます

製造年(年落ち)

登録年(年落ち)

経過月数(ヵ月)

サービスに関するお問い合わせ: 0466-55-0818

Copyright © 2019 自動車流通保証. All rights reserved.

「行く年式」「行かない年式」がひと目でまるわかり!

「行く相場」「行かない相場」がひと目でまるわかり!

2020年04月30日 お知らせ 【速報!】主な中古車輸出仕向け国における新型コロナウイルスの現状：ケニア詳しくはこちら↓

“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

ご意見・調査依頼!!

輸出速報

速報!  
2020-04-30

主な中古車輸出仕向け国における新型コロナウイルスの現状：ケニア詳しくはこちら↓

■感染者数、死亡者数、回復者数  
(4/29現在)  
1,111人/11人/1,111人

■世界銀行、今年の経済成長見通しをマイナス3.2%と発表  
世界銀行は6月8日、2020年のサブサハラ・アフリカ地域の経済成長見通しをマイナス2.8%と予測した。域内最大の経済大国であるナイジェリアは原油価格の下落により、2020年の成長率はマイナス3.2%としている。

■政府の動き  
3/30 一部州で14日間の外出禁止を伴う  
閉鎖措置(シャットダウン)発令  
4/13 ロックダウンを14日間延長  
5/4 外出禁止を夜間のみに緩和

■2020年4月のナイジェリア向け  
中古車輸出、82.4%増

ナイジェリア 中古車輸出実績

|           | 2020年4月 | 前年同月比   |
|-----------|---------|---------|
| 全体        | 1,312台  | 82.4%増  |
| うち乗用車     | 484台    | 206.3%増 |
| 2020年1~4月 | 3,774台  | 51.3%増  |
| うち乗用車     | 1,397台  | 74.0%増  |

※1~4月累計輸出台数は仕向け別ランキング19位、前年同期は28位  
出典：財務省輸出統計

テロップ速報の詳細が表示されます

製造年(年落ち)

登録年(年落ち)

経過月数(ヵ月)

サービスに関するお問い合わせ: 0466-55-0818

Copyright © 2019 自動車流通保証. All rights reserved.

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!

一発表示

クリック!

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!

## 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!

無料IDお申込みは  
今すぐコチラへ!

ゴーゴー ハイパー  
☎ 0466-55-0818



# 荒れる相場も丸わかり!のAA相場情報

## ユーストカーハイパーProオプション

### 輸出相場もわかる最強の相場分析ツール

\*この画面は「Proオプション」です

▼画面切り替え▼

絞込み **スタンダード** [Flash] **HTML版** ☐ 検索保存

年式 シフト 全て 会場

走行距離 車検 全て オークション期間

カラー ☐ 色替も表示 評価 30 ~ 60 2020 03/21 ~ 2020 06/20

SR有無 ☐ 加有無 ☐ 尤有無 ☐ 修復歴車も表示する ☐ 1ヶ月 3ヶ月 6ヶ月

D並 ☐ D ☐ H ☐ ルド ☐ L ☐ R 内装 全て 落札 落札

検索

条件クリア

▲閉じる

中古車輸出情報 Website 行く!

簡易ガイド

トヨタ アルファード

通常版 行く・行かない版

● 純正 ● 社外 ● 純正・社外不明 ● 有・無不明

↓この車種の装備アイコン説明↓

成約率 平均値 1 ~ 45件 / 45件

| 型式     | 年式        | M | D | 並行 | 燃料 | 駆動 | 排気 | グレード | シフト | 色系統 | 色No. | SR | 革 | ナビ | ETC | PD | 定員 | 装備 | 走行距離  | 車検年月 | 評価 | 内装 | 落札    | 価格(税別) | 会場 | 開催日 | 期間(週前) | 経過月数 | 製造年 |
|--------|-----------|---|---|----|----|----|----|------|-----|-----|------|----|---|----|-----|----|----|----|-------|------|----|----|-------|--------|----|-----|--------|------|-----|
| GGH30W | R.1 / 7   | - | - | -  | G  | 2W | 35 | SC   | IA  | 黒   | 220  | SR | 革 | ナビ | 不明  | 7人 | AW | 0  | 04/07 | 60   | A  | 落  | US九州  | 06.20  | 1週 | 11  | 2019   |      |     |
| GGH30W | H.30 / 3  | - | - | -  | G  | 2W | 35 | SC   | IA  | 黒   | 202  | SR | 革 | ナビ | 不明  | 7人 | AW | 12 | 03/08 | 45   | B  | 落  | TA横浜  | 06.20  | 1週 | 18  | 2018   |      |     |
| GGH30W | H.30 / 6  | - | - | -  | G  | 2W | 35 | SC   | IA  | 黒   | 202  | SR | 革 | ナビ | 不明  | 7人 | AW | 11 | 03/08 | 45   | B  | 落  | US名古屋 | 06.19  | 1週 | 27  | 2018   |      |     |
| GGH30W | R.1 / 2   | - | - | -  | G  | 2W | 35 | SC   | IA  | 黒   | 202  | SR | 革 | ナビ | 不明  | 7人 | AW | 5  | 03/01 | 50   | A  | 落  | US東京  | 06.18  | 1週 | 1   | 2019   |      |     |
| GGH30W | H.30 / 3  | - | - | -  | G  | 2W | 35 | SC   | IA  | 黒   | 202  | SR | 革 | ナビ | 不明  | 7人 | AW | 8  | 04/02 | 50   | A  | 落  | US東京  | 06.18  | 1週 | 1   | 2019   |      |     |
| GGH30W | H.30 / 6  | - | - | -  | G  | 2W | 35 | SC   | IA  | 黒   | 202  | SR | 革 | ナビ | 不明  | 7人 | AW | 15 | 03/06 | 50   | A  | 落  | US東京  | 06.18  | 1週 | 2   | 2018   |      |     |
| GGH30W | R.1 / 6   | - | - | -  | G  | 2W | 35 | SC   | IA  | 黒   | 202  | SR | 革 | ナビ | 不明  | 7人 | AW | 6  | 03/06 | 50   | A  | 落  | US東京  | 06.17  | 1週 | 24  | 2018   |      |     |
| GGH30W | H.30 / 1  | - | - | -  | G  | 2W | 35 | SC   | IA  | 黒   | 202  | SR | 革 | ナビ | 不明  | 7人 | AW | 5  | 04/06 | 50   | A  | 落  | US東京  | 06.16  | 1週 | 12  | 2019   |      |     |
| GGH30W | R.1 / 3   | - | - | -  | G  | 2W | 35 | SC   | IA  | 黒   | 202  | SR | 革 | ナビ | 不明  | 7人 | AW | 10 | 03/01 | 50   | B  | 落  | TA近畿  | 06.17  | 1週 | 29  | 2017   |      |     |
| GGH30W | H.30 / 7  | - | - | -  | G  | 2W | 35 | SC   | IA  | 黒   | 202  | SR | 革 | ナビ | 不明  | 7人 | AW | 13 | 04/03 | 50   | A  | 落  | US横浜  | 06.09  | 2週 | 15  | 2019   |      |     |
| GGH30W | R.1 / 6   | - | - | -  | G  | 2W | 35 | SC   | IA  | 黒   | 202  | SR | 革 | ナビ | 不明  | 7人 | AW | 3  | 04/06 | 50   | A  | 落  | TA近畿  | 06.09  | 2週 | 3   | 2018   |      |     |
| GGH30W | H.30 / 5  | - | - | -  | G  | 2W | 35 | SC   | IA  | 黒   | 202  | SR | 革 | ナビ | 不明  | 7人 | AW | 18 | 03/05 | 45   | B  | 落  | US東京  | 06.04  | 3週 | 1   | 2019   |      |     |
| GGH30W | H.30 / 3  | - | - | -  | G  | 2W | 35 | SC   | IA  | 黒   | 202  | SR | 革 | ナビ | 不明  | 7人 | AW | 14 | 03/02 | 40   | C  | 落  | US東京  | 06.04  | 3週 | 1   | 2018   |      |     |
| GGH30W | H.30 / 2  | - | - | -  | G  | 2W | 35 | SC   | IA  | 黒   | 202  | SR | 革 | ナビ | 不明  | 7人 | AW | 42 | 03/02 | 40   | C  | 落  | US東京  | 06.04  | 3週 | 1   | 2018   |      |     |
| GGH30W | H.30 / 5  | - | - | -  | G  | 2W | 35 | SC   | IA  | 黒   | 202  | SR | 革 | ナビ | 不明  | 7人 | AW | 64 | 04/01 | 45   | A  | 落  | US東京  | 06.04  | 3週 | 1   | 2018   |      |     |
| GGH30W | R.1 / 2   | - | - | -  | G  | 2W | 35 | SC   | IA  | 黒   | 202  | SR | 革 | ナビ | 不明  | 7人 | AW | 24 | 04/01 | 45   | A  | 落  | US東京  | 06.04  | 3週 | 1   | 2018   |      |     |
| GGH30W | H.30 / 10 | - | - | -  | G  | 2W | 35 | SC   | IA  | 黒   | 202  | SR | 革 | ナビ | 不明  | 7人 | AW | 38 | 03/10 | 45   | A  | 落  | US東京  | 06.04  | 3週 | 1   | 2018   |      |     |
| GGH30W | H.30 / 10 | - | - | -  | G  | 2W | 35 | SC   | IA  | 黒   | 202  | SR | 革 | ナビ | 不明  | 7人 | AW | 54 | 04/03 | 45   | A  | 落  | US東京  | 06.04  | 3週 | 1   | 2018   |      |     |
| GGH30W | H.30 / 10 | - | - | -  | G  | 2W | 35 | SC   | IA  | 黒   | 202  | SR | 革 | ナビ | 不明  | 7人 | AW | 55 | 04/03 | 45   | A  | 落  | US東京  | 06.04  | 3週 | 1   | 2018   |      |     |
| GGH30W | H.30 / 10 | - | - | -  | G  | 2W | 35 | SC   | IA  | 黒   | 202  | SR | 革 | ナビ | 不明  | 7人 | AW | 64 | 03/08 | 45   | A  | 落  | US東京  | 06.04  | 3週 | 1   | 2018   |      |     |

① USS会場のリストと車両写真が見れる!

② 国産・輸入車のマイナーチェンジ毎に検索できる!

③ 輸出に「行く」「行かない」に必要な「経過月数」・「製造年」を表記!

④ メーカーナビ / ディーラーナビ、エアロブラント名、本革 / 半革、シート色まで詳細な装備アイコン

※CISのUSBキーを指している場合

① USS会場のリストと車両写真が見れる!

② 国産・輸入車のマイナーチェンジ毎に検索できる!

③ 輸出に「行く」「行かない」に必要な「経過月数」・「製造年」を表記!

④ メーカーナビ / ディーラーナビ、エアロブラント名、本革 / 半革、シート色まで詳細な装備アイコン

詳細装備アイコン

メーカーナビ ディーラーナビ 白革シート 黒革シート 赤革シート 赤黒コンビ革 フルエアロ モデルスタエアロ TRDエアロ ニスモエアロ STIエアロ AMGエアロ

無料お試しパスワード発行中!

株式会社 ユーストカー ドットコム 株式会社 ユーストカードットコム PCからは右記URLよりご連絡ください! <http://www.u-car.co.jp>

本社 神奈川県横浜市本町 1-1-32 2F



クーペSUVこと新型ハリアーがデビュー

国産ラグジュアリーSUVの傑作となる一台！

新型ハリアーが6月17日より販売開始になった。他のSUVとは一線を画す、シンプルながらもエレガントさと逞しさが融合した流麗なクーペフォルムは、ハリアー最大の魅力だ。4代目にあたる今回の新型では、クルマのポテンシャルをさらに磨きあげた上で、実用性や数値一辺倒ではない、人の心まで優雅に満たしてくれるようなクルマ作りをめざしたという。

ネチャランプ」は、新型ハリアーの特徴のひとつだ。サイドガラスの上下幅が狭いことで、キャビンがクーペのようにも見える。細く、鋭く、横一文字に光るテールランプとストップランプからは、同社のアルファードやヴェルファイアとは異なる存在感が伝わる。

インテリアの進化も素晴らしい。「馬の鞍」をイメージしたというセンターコンソールは、幅が広く、上質な革で表皮が覆われている。インストルメントパネルとのつながりも左右対称のように見え、すっきりとしている。「曲木(まげき)」に着想したウッ

ド調加飾やパイピング加飾を随所に配し、上質感を演出している。

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roofも装備。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、初採用となる。こうした先進機能は、新型ハリアーの魅力であり、ライバル車に打ち勝つ、強力な武器

となるだろう。

トヨタエンジニアにとって、4代目ハリアーはチャレンジだったそうだ。初代から一貫して明確なコンセプトを打ち出し、歴代どのモデルもヒットさせ続けてきたハリアーだからこそ、プレッシャーは大きなものだっただろう。新型ハリアーも、ヒットは間違いない。多くの開発エンジニア達が日々悩み、考え、苦悩した末に生み出された「国産ラグジュアリーSUVの傑作」として、新型ハリアーは歴史にその名を残すポテンシャルを秘めたクルマだ。(自動車ジャーナリスト・吉川賢一)



主要諸元

ハリアー ガソリン仕様 G「Leather Package」(2WD) | 全長×全幅×全高：4740 × 1855 × 1660mm | ホールベース：2690mm | トレッド (Fr/Rr)：1605/1625mm | 最低地上高：195mm | 車両重量：1620kg | 最小回転半径：5.5m | 乗車定員：5名 | エンジン型式：M20A-FKS (直列 4 気筒直噴エンジン) | 排気量：1986cc | 最高出力：126(171)/6600 (kW(PS)/rpm) | 最大トルク：207(21.1)/4800 (N・m(kgf・m)/rpm) | トランスミッション：Direct Shift-CVT | 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

トトレ

新車情報

| 国産車 (5/21～) |                         |                    |       |       |
|-------------|-------------------------|--------------------|-------|-------|
| メーカー        | 車種                      | 車種系統名              | 内容    | 発売日   |
| マツダ         | マツダ3セダン                 | 1代目 (BP系)          | 追加、特別 | 5月21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)        | MC    | 5月25日 |
| マツダ         | マツダ2                    | 1代目 (DJ系)          | 追加、特別 | 5月28日 |
| マツダ         | CX-5                    | 2代目 (KF系)          | 特別    | 5月28日 |
| ホンダ         | フリードモデューロX、ハイブリッドモデューロX | 1代目 (GB系)          | MC    | 5月29日 |
| ホンダ         | インサイト                   | 3代目 (ZE4系)         | SC    | 5月29日 |
| トヨタ         | カローラスポーツ、ハイブリッド         | 1代目 (210系)         | 改良、特別 | 6月1日  |
| ダイハツ        | ロッキー                    | 2代目 (A200系)        | 改良    | 6月1日  |
| トヨタ         | シエンタ                    | 2代目 (170系)         | 追加、改良 | 6月2日  |
| トヨタ         | シエンタハイブリッド              | 1代目 (170系)         | 追加、改良 | 6月2日  |
| トヨタ         | アクア                     | 1代目 (10系)          | 特別    | 6月3日  |
| マツダ         | CX-3                    | 1代目 (DK系)          | SC、特別 | 6月4日  |
| ミツビシ        | アウトランダーPHEV             | 1代目 (GG系)          | 特別    | 6月4日  |
| トヨタ         | RAV4_PHV                | 1代目 (50系)          | NR    | 6月8日  |
| ダイハツ        | タフト                     | 2代目 (LA900 / 910系) | FC    | 6月10日 |
| マツダ         | CX-8                    | 1代目 (KG系)          | 特別    | 7月1日  |

| 輸入車 (5/18～) |                 |                   |    |       |
|-------------|-----------------|-------------------|----|-------|
| メーカー        | 車種              | 車種系統名             | 内容 | URL   |
| ボルシェ        | ボルシェ911         | 8代目 (992系)        | 追加 | 5月18日 |
| アウディ        | アウディQ5          | 2代目 (FY系)         | 特別 | 5月19日 |
| ルノー         | ルノーカンガー         | 2代目 (KW系)         | 特別 | 5月21日 |
| フォルクスワーゲン   | VWティグアン         | 2代目 (5NCZ / 5ND系) | 特別 | 5月26日 |
| AMG         | AMG_GLEクラス      | 2代目               | FC | 5月28日 |
| BMW         | BMW_X2          | 1代目 (F39系)        | 特別 | 5月28日 |
| BMW         | BMW_Z4          | 3代目 (G29系)        | 特別 | 5月28日 |
| BMW         | BMW3シリーズ        | 7代目 (G20系)        | 特別 | 5月28日 |
| ブジョー        | ブジョー5008、3008   | 2代目 (P8系)         | 特別 | 6月1日  |
| ボルシェ        | ボルシェ911         | 8代目 (992系)        | 特別 | 6月2日  |
| BMW         | BMW_X4          | 2代目 (G02系)        | 追加 | 6月4日  |
| ルノー         | ルノートゥインゴ        | 3代目 (AH系)         | 特別 | 6月4日  |
| ボルシェ        | ボルシェタイカン        | 1代目               | NR | 6月5日  |
| クライスラー・ジープ  | ジープラングラーアンリミテッド | 2代目 (JL系)         | 特別 | 6月6日  |
| BMW         | BMW_X2          | 1代目 (F39系)        | 追加 | 6月8日  |
| メルセデスベンツ    | ベンツGLEクラスクーペ    | 2代目               | FC | 6月11日 |
| AMG         | AMG_GLEクラスクーペ   | 2代目               | FC | 6月11日 |
| ボルシェ        | ボルシェカイエン        | 3代目 (E3K系)        | 追加 | 6月12日 |

| 新型ハリアーのグレード構成、型式、価格 |                   |                       |            |                         |            |            |
|---------------------|-------------------|-----------------------|------------|-------------------------|------------|------------|
| グレード                | 駆動方式              | ガソリン：M20A-FKS (2.0 L) |            | ハイブリッド：A25A-FXS (2.5 L) |            |            |
|                     |                   | 型式                    | 価格*        | 型式                      | 価格*        |            |
| S                   | 2WD               | MXUA80                | ¥2,990,000 | AXUH80                  | ¥3,580,000 |            |
|                     | 4WD               | MXUA85                | ¥3,190,000 | AXUH85                  | ¥3,800,000 |            |
| G                   | 2WD               | MXUA80                | ¥3,410,000 | AXUH80                  | ¥4,000,000 |            |
|                     | 4WD               | MXUA85                | ¥3,610,000 | AXUH85                  | ¥4,220,000 |            |
|                     | "Leather Package" | 2WD                   | MXUA80     | ¥3,710,000              | AXUH80     | ¥4,300,000 |
|                     |                   | 4WD                   | MXUA85     | ¥3,910,000              | AXUH85     | ¥4,520,000 |
| Z                   | 2WD               | MXUA80                | ¥3,930,000 | AXUH80                  | ¥4,520,000 |            |
|                     | 4WD               | MXUA85                | ¥4,130,000 | AXUH85                  | ¥4,740,000 |            |
|                     | "Leather Package" | 2WD                   | MXUA80     | ¥4,230,000              | AXUH80     | ¥4,820,000 |
|                     |                   | 4WD                   | MXUA85     | ¥4,430,000              | AXUH85     | ¥5,040,000 |

\* 消費税込み。北海道、沖縄のみ価格が異なる。価格にはリサイクル料金は含まれない

輸出情報

世界的なSUV人気を背景に、中古車輸出においてもハリアーは人気車のひとつ。ガソリン車の場合、60系は主に東南アジアとロシアへ、30系はアフリカとアラブ首長国連邦へ輸出。60系HVはロシアが主な仕向け国だ。60系ガソリン車(2WD)が最も多く行っているマレーシアには「初度登録月からの経過月数が12ヵ月から59ヵ月まで」という輸入規制があるが、ハリアーは輸出可能な範囲でぎりぎりの年式が多い。同じく、マレーシアに多く輸出されているアルファード/ヴェルファイアは高年式が主流であるのとは対照的。アル/ヴェルもハリアーも現地で正規販売されているが、ことハリアーについて「良いものを安く」買いたい消費者が日本の中古車を選んでいる様だ。

軽四キャンペーン

今だけの特別価格

【出品料】  
パワフル軽四ブロック 0円

軽四リフレッシュブロック  
2,000円(税別)

【成約料】  
共に 16,000円(税別)

※同一車両につき3回まで出品可能

7/8・29AA

アイス券1枚  
プレゼント

対象ブロックの落札車両1台に付

7/8SUAA 近畿ジョイントAA

対象ブロック：軽四2ブロック  
SUAA近畿2ブロック

7/29AA

対象ブロック：軽四2ブロック

提携ネットからの落札についても対象となります  
商品は、成約料の譲渡書類と共に送りいたします。

7/15 大感謝記念AA

コロナウィルス感染拡大対策にご協力頂き誠にありがとうございます

今だから感謝を込めて  
空気清浄機プレゼント企画

対象ブロック：売切+MAX20ブロック以外  
対象期間：6/17AA～7/15AAの5開催  
対象条件：ご成約10台以上いただいたご出品店舗

10～19台  
ご成約で

パーソナル  
空気清浄機

20台以上  
ご成約で

ダイキン  
空気清浄機

7/15AA アイオーク・オートサーバー・TC-web：入札料0円

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



# 敏腕マネージャーに聞く！



## 中古車ネット販売を増やす たった2つのステップ【前編】

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)



本当の意味でネットを活用できている店舗は少ない

自動車業界と社会を取り巻く  
ネット販売の重要性

中古車販売店はもちろんのこと、整備工場、SSなどでも、中古車を販売するためにはネット販売が必要なのは、すでにご存知のことかと思えます。これは車業界に限った話ではなく、飲食店であれば食べログやぐるなび、小売り業であればアマゾンや楽天、そして中古車販売であればカーセンサーなどをメインに、ネット販売を手掛けていっていると思います。しかしながら、本当の意味でネットを活用し、車販の利益を上げることができている店舗は、まだまだ少ないように思います。

### 中古車ネット販売増大 2つのステップ

ネット販売を増大させるためには、まず次の2つのステップを正しく理解し、適切な対策を行なう必要があります。

これらのステップに分けて考える理由とは、そもそも、ネットで車を探している人の目に触れていない、車は魅力的だが販売店に信頼性を感じない(怪しい)という、まったく別の理由があり、それぞれ異なる対処が必要となるからです。

### アクセス増加方法 最重要は

はじめに結論からお伝えすると、カーセンサーなどの管理画面でアクセス数が少ないという場合、中古車に限らず、皆様もネットで何か購入しようと思われた際、

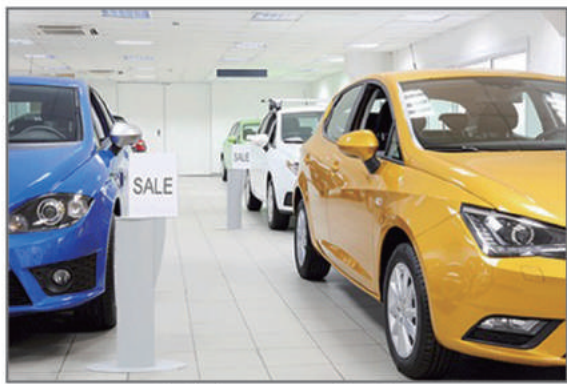
有料版では、モザイクの部分を  
全てお読み頂く事ができます。  
お申込みは 電話03 (3371) 9340まで！



結果として、ユーザーの検索対象から外れてしまい、アクセス数が増えないという状況になります。

### 車両販売価格に対する パラダイムシフト

我々、コンサルタントが全国での



アクセス数が少ないのは店づくりとは別

セミナーや実際の支援に入らせてもらって、良く見かけるのが仕入れ価格+自社利益+設定金額と決めている店舗が多々あります。しかし、ネット上で車販売を促進するためには、このような

ではなく、

を一番に徹底的に考える必要があるのです。

ネット上で車が売れる

になるのか……。まずは自分がユーザーになったつもりで、車を探す視点になりましょう。

また、この際に重要なことは、

を探すことです。

ユーザー視点になり、

の方法が変わってきます。

その具体的な方法を、次号で紹介

MIRIVE 大阪

2020年7月の開催スケジュール

MIRIVE



|      |                     |                                                      |
|------|---------------------|------------------------------------------------------|
| 7/2  | 通常AA                | ・成約+落札2台賞                                            |
| 7/9  | 通常AA                | ・ロープラ流れ出品料1,000円                                     |
| 7/16 | 通常AA                | ・軽四コーナー流れ出品料半額                                       |
| 7/23 | 通常AA                | ・成約1台ごとにQUOカード1,000円進呈<br>(応札保証金額での成約は対象外、上限50,000円) |
| 7/30 | 大阪会場設立35周年<br>大記念AA | ・全車流れ1,000円<br>・成約+落札3台賞 ・ドリンク提供                     |

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

新規入会好評受付中！  
申込みはWEB からかんたん手続き！

www.mirive.co.jp



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

TEL : 072-330-2200







# 最強中古車買取術 店舗の売りたいなる力学

《22面からのつづき》

**マネージャー**「この②からは若干訓練が必要で、言葉を変えなければいけません。日本語は同じ意味で、違う言葉で色々な表現ができますね。こうすることによってお客様は、より深く自分のことを理解してくれ、と思うようになります」



**マネージャー**「なるほど、奥様が転勤されるのですね」

**Yさん**「はい」

**マネージャー**「車通勤ではなく、という事は、電車通勤になるんですか？」

**Yさん**「はい、そうなんです」

**マネージャー**「今までの

「なるんで

**Yさん**「そうですね」

**マネージャー**「なるほど、

さらにマイカーから電車

なってしまうんですね」

**Yさん**「そうですね」

**マネージャー**「それで

マーチを残すというの

は、どうですか？」

**Yさん**「主人が

マーチまで

と、フオレストを売る

方向で考えています」

**マネージャー**「なるほど、

「ですものね」

**Yさん**「そうですね」

**マネージャー**「マーチを

残してフオレストを手

放す、という事でよろし

いですね？」

**Yさん**「一応そうです」

**マネージャー**「一応」

というのと？ フオレス

ターを手放さない可能性

はあるのですか？」

**Yさん**「主人がマーチは

女っぽいからちよつと

な、つて言ってもいる

んで」

**マネージャー**「2台を

売って1台というのは、

考えているのですか？」

**Yさん**「ええ、そうです」

**マネージャー**「車よりも

大変かもしれないです

ね。A「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」

**マネージャー**「2台を

売って1台というのは、

考えているのですか？」

**Yさん**「ええ、そうです」

**マネージャー**「車よりも

大変かもしれないです

ね。A「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」

**マネージャー**「2台を

売って1台というのは、

考えているのですか？」

**Yさん**「ええ、そうです」

**マネージャー**「車よりも

大変かもしれないです

ね。A「今までの職場より

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！



POINT

『違う角度』の部分  
A横線の部分→A紫文字  
という形で、比較でき  
るようにしてあります。  
角度が違う表現を、勉強  
してみてください。

出ていたがC「算的

にちよつと厳しいかなと

いう感じで」

**マネージャー**「まあ、

「はい……」

の営業マンが現在が多

すぎるので、マニュアル

から外れている感じを

と、お客様は満足感を

覚えるのです。むしろ

これを覚えると、昔より

別化がつけやすくなっ

ているので、逆に良い

なのかも知れませんよ。

我々アナログ感覚を持

っている営業職には」

**記者**「アナログ感覚で

かあ、そうかも知れな

いですね」

**マネージャー**「値段勝

利にならなくするには、

これを勉強すれば良い

です。一度使いこなせ

るになれば退化する

こともないですから、

やらない手はありません

**記者**「なるほど」

**マネージャー**「一度

覚えれば、これからず

とができれば、大体

は予測できますよ。答

えはこれしかないだろ

う？……ということ

でも先に

言われると、相手から

大きな信頼を得るこ

とができます。そし

て何し

る商談時間が極端に

短く

なります。お客様とし

ては、自分のことを

わかって、という感

覚になるので、話が

早い

のですから」

**記者**「そうですね。さ

まだピンときませんが

、やってみますか？」

**マネージャー**「わか

りました」

次号では、辛いトク

の④段階と「辛いトク

」の総まとめをお送り

します。マネージャー

が言う

ように、この辛いトク

を習得すると、査定

価格と別次元での商

談が進め

られることになり

ます。利益単価が厚

くなり、取

益改善につながる

はずで

す。ぜひ、この紙面

を使って

継続訓練を行ない、

利益につなげて頂

ければ幸

いです。

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。

9340まで。

9340まで。



おかげ様で成約絶好調!!

出品料  
無料

軽ワゴン車



ハイブリッド



バントラ



などなど...

AS NET

会員募集中!!



会員登録中  
詳しくはコチラ  
ぶびんこ / PIXTA  
キーゴ・K

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



相場高騰の主役は国内向け

た。図2は国内車種、図3は輸出車種の落札台数だ。

「我對這方面了解不多，但我知道這是一項非常艱鉅的工作，需要大量的時間和精力。」

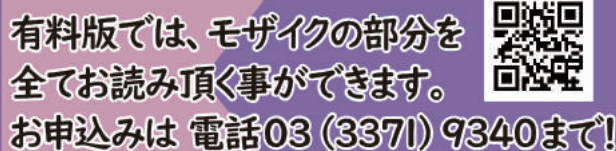
100

輸出に目を向けると、やはりまだほとんど動い

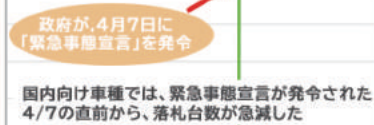
**輸出向け車両：** 車種・型式別に輸出される台数が多いものを抽出  
 その中で、輸出需要により相場が強く反映される1〜5年落ちを対象とした

**国内向け車両：** 輸出車両を除き、輸出が少ない車種・型式を抽出  
 比較的国内向けが多く、輸出相場の影響を受けにくい車種・型式

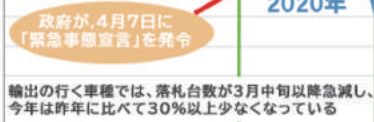
【图1】



【図2】



【圖3】



いえるだろう。

のは



1



100

た

た 図2は国内車種 図

この落台台婆も、21の

参考までにオロウノヨ

な半団であることを。

「カテゴリーを分けて相場

# Excellence

---

for you

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

<http://www.i-gforce.co.jp>