

毎月1日発行

第88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

8月号

ユーストカー
NEWS

熱騰相場

徹底解剖

新型コロナウイルスの影響で、今年の相場は急激な落ち込みから一転、「熱騰」という言葉が相応しい状態になっている。我々はこの相場がまだ続くか、とみているが、今号ではその根拠を公開する。

データは嘘をつかない

5月号からここ3回において、本紙の巻頭記事では、中古車相場のコロナ禍の影響についてお伝えしてきた。先月7月号では、「相場高騰 緊急事態宣言」という見出しで、夏の相場は熱くなる」と記したが、その通りの相場形相になっているのは、皆様もすでに感じているだろう。

読者の皆様やオークション関係者からは「この相場はそろそろ終わるよね?」との質問をよく聞くが、我々はその都度「まだまだ続きますよ」とお答えしている。とくに小売業者は仕入れ価格を抑えたいが故に相場の下落を望んでいるので、先ほどの質問になるのだろう。しかし我々の答えは、いくつかのデータに

《3面へつづく》

ネット販売を増やす方法 (中編)

《21面 敏腕マネージャーに聞く》

人気モデル『解体新書』デリカD5

《5面》



安心と実績の AIS車両検査研修プログラム

検定合格者には
ライセンスカードと
合格証書を発行!

✓出張査定に自信!



✓すばやい商品化!



✓お客様の安心!



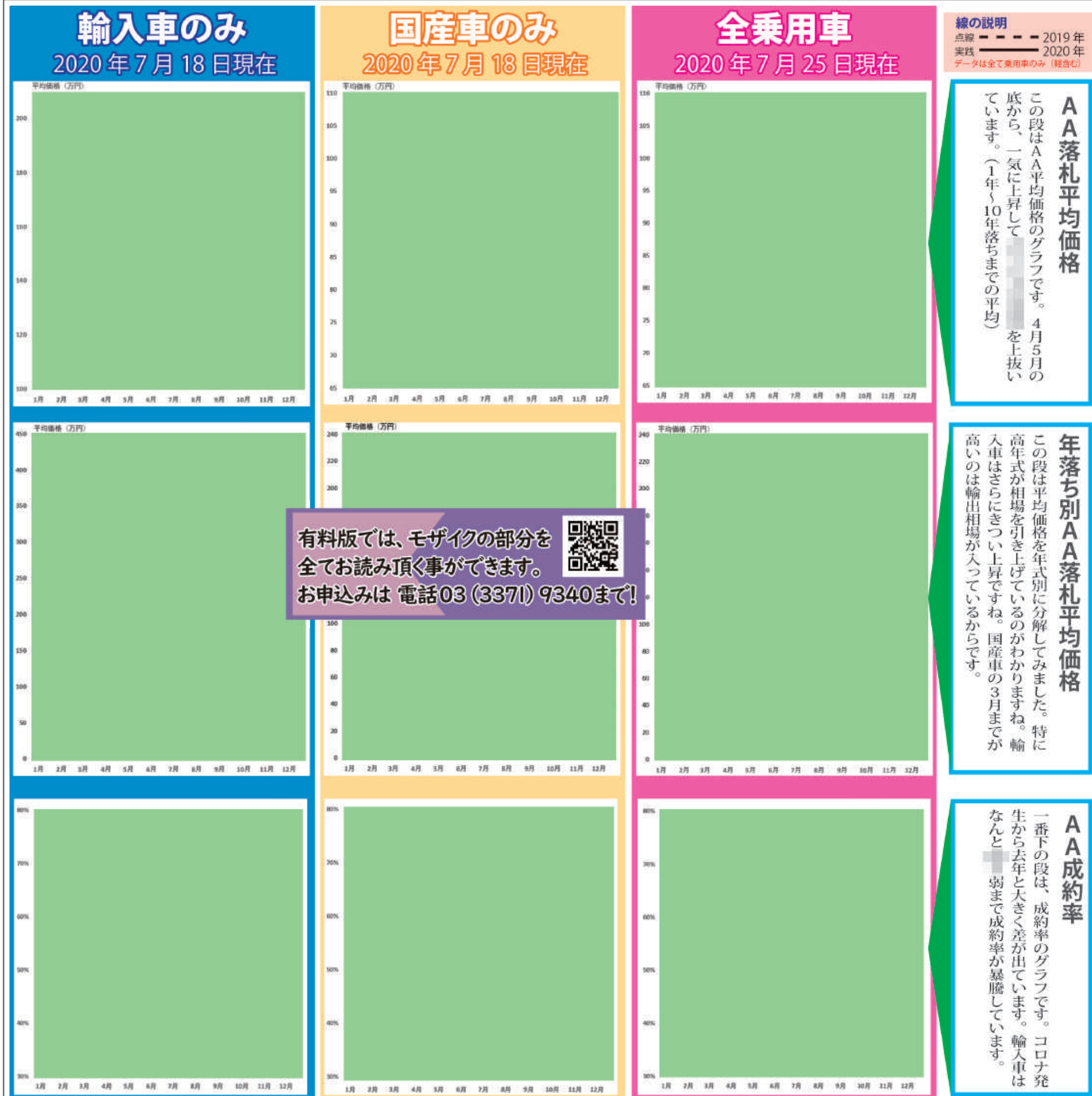
- 1Day基礎研修
- 検定3級~1級
- 店舗出張型有り
- 料金15,800円~

お問い合わせ AIS 本社 TEL.03-3512-6118 AIS 検定センター TEL.047-481-5541

詳しくは

AIS 研修

検索



《本文1面からのつづき》



基についてお答えしているのだ。

今号では、なぜ、夏に向けて相場が高騰し続ける、という分析結果を我々が出したのか、その元になるデータを紹介します。

データを長く眺めていると、ある一定の法則が見えてくる。そう、「需給関係」に他ならない。今回、分析元のデータの一部を紙面で公表していくので、読者の皆様も「読者」で終わらずに、「分析者」となって、感情抜きで相場判断を行なえるようになっていただきたいと思っています。

そう、今回の相場は「感情」で判断すると、不良在庫を抱えるなど、取り返しのつかない経営判断ミスと呼ぶことになる。「データは嘘をつかない……」というが、まさしくその通り。データは冷静に物事を我々に伝えてくれるのである。

高い、買えないという感情論を、この冷静沈着な「データ」をもとに落ち着かせて、これからどうなるのか、今どうするべきかを一緒に考えていくのではないかと。よって今号はデータだらけだが、わかりやすく解説したので、しっかり分析してみてください。

これがわかればあなたも分析者！

出品台数と相場の関係

平均相場をカテゴリーごとに分解して「熱騰相場の解剖」と題してお届けしたが、この高騰相場を形成している要因をお伝えしよう。

冒頭で記したように、それは「需給関係」に他ならない。供給が少なく需要が強いとモノの価格は上がる。逆もまた然り。コロナ禍でとくに大きく変化があったのは「供給」である。今までお伝えしてきたように、新車が売れなければ下取り発注数が減少し「供給」が細る。現在は異常なまでに供給が細くなっているということがある。

下のグラフ、過去14年間の新車登録台数・A A出品台数・A A落札平均価格推移では、新車の登録台数と、A A出品台数とA A平均落札価格を2006年から現在までをまとめたものだ。グラフ内にどのような需給要因があったのかを解説する。

まずはこの3つの線をよく見ると、

新車の販売台数の落ち込みに対して中古車A A価格は上昇しているのがわかるだろう。

中古車価格の高騰はいつまで続くのか？

ここからは3つの出来事について説明したい。これらは新車登録台数が減少した主な要因だ。

3つの関係はこうだ。

青い線とオレンジ色の線の動きが似ているのがわかるだろう。

グレーの線を良く見ると他の2本の線と逆に推移しているのがわかるだろう。08年・09年にかけては3本とも揃って下がっている。

増税…となっているのがわかるだろう。この底打ちまでする時間差の要因は次の原因といえるであろう。

A リーマンショック… B 東日本大震災… C 5↓8%への消費税増税…

この3つの出来事があつた時に新車の登録台数は落ち込んだ。その理由は言うまでもないだろう。これらにおいて、販売台数の下落期間についてみてみると、

「自動車メーカー」が8月から工場を本格稼働する」というニュースが流れているが、あくまでも「工場の稼働」である。それを消費の復活と紐づけるのは早計といえるのではないだろうか。

ここにさらに新型コロナウイルスがやってきたわけだ。

そしてこのコロナ騒動はまだ終わっていない。

「自動車メーカー」が8月から工場を本格稼働する」というニュースが流れているが、あくまでも「工場の稼働」である。それを消費の復活と紐づけるのは早計といえるのではないだろうか。

増税…となっているのがわかるだろう。この底打ちまでする時間差の要因は次の原因といえるであろう。

A リーマンショック… B 東日本大震災… C 5↓8%への消費税増税…

この3つの出来事があつた時に新車の登録台数は落ち込んだ。その理由は言うまでもないだろう。これらにおいて、販売台数の下落期間についてみてみると、

「自動車メーカー」が8月から工場を本格稼働する」というニュースが流れているが、あくまでも「工場の稼働」である。それを消費の復活と紐づけるのは早計といえるのではないだろうか。

件だと思われる。過去の出来事と、現在を取り巻く環境から、新車登録の活性化を期待してよいのだろうか。

7月の非常事態宣言級の高騰相場は、若干工場の稼働とともに落ち着くかもしれないが、

さらに輸出が復活したら……この辺でやめておこう。

すでに中古車相場も温暖化が基本になってしまったのかもしれない。

中古車相場が完全に落ち着き、適正価格を取り戻すのは、新車の登録がある程度活発になることが必須条件だ。

中古車相場が完全に落ち着き、適正価格を取り戻すのは、新車の登録がある程度活発になることが必須条件だ。

中古車相場が完全に落ち着き、適正価格を取り戻すのは、新車の登録がある程度活発になることが必須条件だ。

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！



JU福島は、「24時間テレビ チャリティーキャンペーン」に協賛しています！

8月27日(木) AM 9:30 セレモニー
AM 10:00 セリスタート

ももまつりAA

先着100台限定
【賞金付コーナー】 前日 16:00締切
【初出品・プレミアムコーナー】 前日 16:00締切
【ゴールデンコーナー】 当日 10:00締切

全車対象で
出品3台以上の方に
「もも1箱」プレゼント

ダブルチャンス
6台以上… ¥5,000補助
10台以上… ¥10,000補助
15台以上… ¥30,000補助
20台以上… ¥50,000補助
30台以上… ¥100,000補助

溶乳賞 3台以上… もも1箱

155/65R14 限定25セット
超特価

JU福島 福島県福島市笹木野字高野 2-111 TEL 024-591-4821

朝食サービス ★数量限定★ 終日24時間 搬出・搬入OK 記念AAの為、手数料に変更があります。

HONDA

19th Anniversary

ホンダAA 記念AA 開催!!

2020.
8.24
mon

H@ H@アプリ



ホンダオート
オークション
会員様限定
アプリ

Point 1

スマホ
セリに参加



Point 2

下見検索
落札管理



Point 3

車検証
情報取得



Point 4

計算書
情報取得



※画面はイメージです。※このアプリのご利用にはホンダオートオークションの会員IDが必要です。

ホンダイインターネットオークション
(H@Live)

月額使用料

無料!

予約入札登録料

無料!

FAX下見(3件)

無料!

後商談可能

落札料+

10,000円(税別)

落札料(予約入札落札料)

12,000円(税別)

毎週月曜日は6会場同日開催!

新規会員募集中!!

入会保証金

0円

入会金(税別)

35,000円

年会費

無料

ランニングコストで比較してください

☒保証金なし☒年会費なし※☒Web(H@Live)使用料なし

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

HPより入会申込書をご請求ください。 検索

入会専用フリーダイヤル 0120-55-8609

ホンダオートオークション

<https://www.honda-uc.com/auction/>

北海道会場 TEL0123-28-8609 仙台会場 TEL0223-25-8609 東京会場 TEL042-540-8609
名古屋会場 TEL052-603-8609 関西会場 TEL078-391-8609 九州会場 TEL0942-52-8609

第81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』④3

三菱・デリカD5

レポート 株式会社 ジャッジメント



査定現場でも見慣れたデリカD5

デリカD5は、2007年にデリカスペースギアの後継としてデビュー。オールラウンダーミニバンという、唯一無二の存在で現在でも販売されています。昨年にフェイスリフトが行なわれ、インパクトの強いフロントマスクで話題にもなりました。発売から13年以上経過した現在、査定現場でも見慣れた車両となっていますが、どのような点に注意すればよいのでしょうか?

衝突安全評価『6スター』を獲得した強靱なボディ

プラットフォームには、ダイヤモンドライブラーと共同開発した『G Sプラットフォーム』が採用されています。これは、エクリプスカロスでも採用されている三菱の主力プラットフォームでもあるのですが、デリカD5では、さらなる補強材を追加して剛性を高めています。フロントクロスメン

デリカD5では、オフロードモデルには珍しい樹脂製のフロントフェンダーを採用。このフェンダー、軽量化には向いていますが、事故による耐衝撃という面では鋼板製のフェンダーに劣っています。

注意!

バーも溶接装着されたオーソドックスな構成となっているので、ボディ下部にも注意を払う必要があります。また、樹脂製フロントフェンダーの交換歴は根拠に乏しく、判断が難しいので、査定時においては直接4つのポイント(画像①) + フロントクロスメン

サイドメンバー先端部は、ラジエーターコアサ

リヤエリアは、バンパー下側から見上げるような姿勢で確認します。とくに注目すべきは、リヤバンパーを取り付け

サイドメンバー先端部は、ラジエーターコアサ

リヤエリアは、バンパー下側から見上げるような姿勢で確認します。とくに注目すべきは、リヤバンパーを取り付け

リヤエリアは、バンパー下側から見上げるような姿勢で確認します。とくに注目すべきは、リヤバンパーを取り付け

リヤエリアは、バンパー下側から見上げるような姿勢で確認します。とくに注目すべきは、リヤバンパーを取り付け

勝手に格付け! 査定難易度

サイドメンバー先端部やフロントクロスメンバーの確認がしづらいです。このため、隙間から覗いて確認するような動作が必須となるので、ライトは事前に用意しておきましょう。



画像①4つのポイントとフロントクロスメンバーを優先的に確認



画像②フェンダーステー(赤丸)周辺は要注意! ※画像は新車状態



画像④右サイドメンバー先端部(赤丸)。 ※画像は新車状態

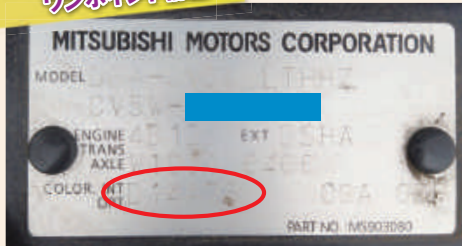


画像③この隙間から下方を覗き込みます



画像⑤バンパーステーの取付ボルトに注目! ※画像は新車状態

知ってて安心 ワンポイント情報



画像⑥この場合【D14A75】がカラーナンバー
ツートンカラー(またはスリートーン)の設定が多い三菱車ですが、その場合、カラーナンバーも2色(3色)分が表記されています。他メーカーに比べて文字数(6~9桁)が多く、初めて見る方は戸惑いますが、査定の際には漏れなく記録しましょう。

知っておきたい インスペクション・データ

◆修復歴遭遇率(弊社検査実績) 14.4%
フロントエリアに集中しています。サイドエリアについては各ピラーの『下部』に注意してください。

内訳
フロントエリア 69%
サイドエリア 21%
リヤエリア 10%

◆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
→ラジエーターコアサポート上面に表記

◆ボンネットオープナー位置
→運転席側ピラートリム下部に設置

愛知会場

8月開催予定

MIRIVE
Change & Value UP

8月7日 『夏まつりAA』

売切りコーナー 出品料半額(¥4000) ※応札保証除く
取引賞 成約 or 落札1台以上

8月14日 『休催』

8月21日 『サマーフレッシュAA』

フレッシュコーナー流れ無料
取引賞 成約 or 落札1台以上

8月28日 『軽四まつりAA』

軽コーナー流れ無料
取引賞 成約 or 落札1台以上



MIRIVE



www.mirive.co.jp



CAA 中部会場




夏の初出品 ジャンボAA



8/19(水) AM 10:00 START



・初出品・初出品プレミアム
・軽初出品・初出品ネクスト
・CAA中部初出品

出品料無料

(流札時)

**出品または落札
1台以上賞**

ひんやり気持ちい〜♪

**CAAオリジナル
接触冷感マスク**

ホワイト
ライトグレー
2枚組

汗を吸収
発散

繰り返し
洗える

通気性◎

※写真はイメージです。※賞品はAA当日のお渡しとなります。

出品3台以上賞
(検査なし売切りコーナー除く)



本麒麟
350ml×24缶



クラフトボス
500ml×24本



レモンサワー
350ml×24缶

**選べる
ドリンク1ケース**

発送OK!

希望の方は発送対応も承ります。AA当日までにお知らせください。
発送はコカコーラ社の綾鷹ペットボトル24本入りに限定させていただきます。

その他お茶も用意しております。

/// 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頂く場合がございます。

CAA 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

muryo.indd 6

2020/07/29 19:24:22

多様なニーズに対応する ワンストップ店

(有)カーショップニシノ (北海道函館市)

何でも対応できる利便性の高い店——。そうした姿を理想に掲げて、顧客をしっかりと掴むカーショップニシノ。また同時に、時代に合ったサービスにも積極的に取り組み、ユーザーの様々なニーズに応えている。

取材を前に同社のクチコミをみると、対応の良さを挙げる声が目立つ。なかには『一生付き合いたいお店です』という言葉も記載されていた。

それについて西野和幸社長に聞くと、「特別なことをしているのではなく自然体で、そして、お客様の立場になって考えよう、と社員には話しているくらいですよ」と言う。その穏やかな口調に

人柄がにじみ出ているようだ。本社展示場は、北海道函館市桔梗町の国道5号線沿いの計800坪で、周囲には新車ディーラーや大手チェーンが軒を連ねる激戦区。同社の総在庫数は80台で、高年式の軽自動車を中心とするほか、キャンピングカーも常時数台を展示販売し、差別化を図っている。

また、本社では指定整備工場を完備するほか、すぐ近くの工業団地内には、300坪の鍍金工場も所有。この辺りでは整備工場と鍍金工場の両方も持っている所はほとんどなく、こうしたアフターを万全にすることで、お客様に安心と信頼を提供している。

それ故にリピート率は高く、また新規も大半が顧客からの紹介だ。「当社なら間違いない、と聞いて来て頂いています。そう言われると、こちらが良い車、良いサービスを提供しようとなりますよね。紹介を受けた方、そして紹介して頂いた方の双方の期待に応えるよう努めていることで、また新たな紹介にもつながっていく。こんな感じで回っています」ということだ。

そんな同社では、車の販売のほか、カーリース、レンタカー、カーシェアと、多様化するニーズに対応したサービスを広く展開しているのも特長だ。

「色々なサービスを用意することで、お客様にとって便利なお店をめざしています。こちらからは様々な提案ができますし、お客様にとっても、選択肢がある方がいいでしょうからね」。

ちなみに、これらのサービスはすべて自社ブランドではなく、フランチャイズや代理店として加盟し、事業を展開しているものだ。西野社長は常に情報アンテナを張り巡らせ、自社に合うサービスを探り入れようと柔軟に構えている。

「FCはお金も掛かりますが、やはり知名度は高くノウハウを持っていますからね。そうしたチェーンのブランド力に頼るのも、一つの戦略だと思っ取り組んでいます」。

こうした色々なサービスが展開できるのも、そもそも同社が持っている総合的な基盤がしっかりと出来ているからに他ならないだろう。

「以前は、販売した車両のサービス入庫を確実に取ることが、車検を増やすのが通常の流れでした。しかし今の時代はクルマも、そうたくさん売れるものではない。それならば逆に、まずは車検受注を増やして、そこから車の販売につなげていくと考えるようになったのです」。

同社の指定工場には、年間約500台の車検入庫がある。その台数を早期に倍増させることが目標という同社では、次の一手として、これまで行なっていなかったスピード車検に着手することで、新たな顧客の獲得をめざしていく。

「私自身、もともと整備工場にいましたから、やはりサービス部門には注力をしています。この部分が当社の強みであり、今後はそれを活かして、既存の顧客

レンタ、カーシェアも展開

指定工場を完備。近くに鍍金工場もあり、万全なアフターの体制も自慢のひとつだ

アットホームな雰囲気。来店者を温かく迎える。接客対応はあくまで自然体で

では、そうしたなかで今後の課題としているものは何か。それを聞くと、「車検入庫をもっと増やすことですね」と答えて、こう続ける。

「認定店は安心と信頼の提供

新型コロナウイルスによって函館も観光客は減少。とくに同社のレンタカー事業は影響を受けている。それでも、キャンピングカーを貸し出すことで新たな需要を生み出し、あるいは、本社での代車としてレンタカーを活用したりと、多角化の利点を活かす展開が着実に実になっているようだ。

この7月で59歳になったばかりの西野社長であるが、今後についても「何もしなければ悪くなるだけですから。まだまだ頑張りますよ」と、あくまで攻めの姿勢を崩さない。そんな姿が何とも頼もしく感じた。

さて、最後にJU適正販売店制度については、「安心と信頼をお客様に提供できる良い制度ですよ」と即答しながら、こう続ける。

「認定店になるためには、販売のノウハウも勉強しますし、それが社員教育にもなる。これも自社ではなかなか出来ないことで、JU組織ならではのメリットですよ」。

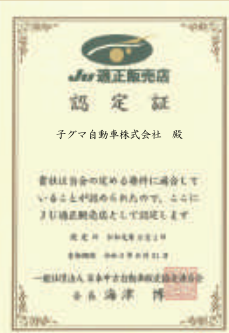
西野社長は、JU函館の前会長・理事長であり、JU北海道の流通委員長としてAA活性化に尽力した。現在はJU函館の顧問に就いている。



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。



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。



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
好評配信中!



※スマホ画面はイメージです。

6/15
(月)より

／さらに便利になりました／

 **プッシュ通知**

の新機能が追加!!

※ご利用にはアプリストアでのバージョンアップが必要となります。



**セリの開始・結果
会場からのお知らせを
タイムリーに
お届け!**

6/29(月)より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

主な機能

-  **下見・相場検索**
-  **Webリアル**
-  **自社取引管理**
- etc.

利用料 **0円** ダウンロードはこちら



ストアアプリで検索

トヨタ・オート・オークション

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

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 茅場町ブロードスクエア 8 階
TEL 03-6757-7800 FAX 03-6757-7801

 <https://taacaa.jp/>

コロナ禍における今後の中古車輸出の行方

中古車輸出の最前線 バンニング作業の現状を探索

レポート

NPO法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

7月初旬、中古車輸出の最前線である、バンニング(中古車をコンテナに詰める)作業が行なわれている現場取材した。今回、訪れたのは、川崎港の東扇島にあるバンニングのパイオニア、株式会社ヨコロジ(神奈川県川崎市、二見武社長)。同社は、最大10レーン稼働のコンテナフレイトステーションを備えた7000坪の巨大な物流拠点を擁する。

輸出を活性化させたバンニング作業とは

『バンニング』と聞いても、読者の皆様には聞き慣れないワードであると思うので、まずはバンニングと言う作業について、簡単に解説したい。

日本の中古車は、毎年180以上の国に輸出されているが、日本は海に囲まれているため、どこかの国であっても例外なく、まずは船で輸送される。その船は大きく二つに分かれて、一つは自動車専用船で、字のごとく新車を中心に自動車しか運ばない船(建設機械や重機は運ぶ)と、原材料や

精密部品、食料、雑貨など、幅広い商品運ぶコンテナ船となる。この後者のコンテナに、中古車を詰める作業をバンニングと呼ぶ。

何気なく記述しているが、このコンテナに中古車を詰めるという発想は、世界的な物流の常識から考えると、かなり「ぶっ飛んだ」発想だと言える。

コロナ禍の影響を物語るシブバック現象

ヨコロジ社の主要仕向国は、チリ(イキケ港)、グルジア(ボチ港)、タイ(レムチャバン港)、南アフリカ(ダーバン港)、UAE(ジュベル・アリ港)、スリナム(パマリボ港)となる。総体的な状況を聞くと、二見社長は「どこの国も4月、5月は、ほぼ半減したが、6月に入ってから徐々に動き出し、今では7割近くまで回復してきている」とのこと。

そこが知りたい 中古車輸出 Vol.87



画像① 輸出待機待ち車両 1300 台が保管されているヤード



画像② コンテナフレイトステーション全景

「当社でも、過去には輸出が多くなり、なかにはわずかながら3月に入った車が未だに輸出できないものもあるとのこと。加えて今回、象徴的な出来事として「シブバックがあった」と言う。これは一度、日本から輸出されたものの、仕向国側でコロナ禍による制限により通関が通らず、再び日本に戻ってくる現象のことだ。

これについては、同席した木戸取締役が説明してくれた。この日はタイ向けが多かったようだが、恐らく最終仕向国はミャンマーだと思われる。4月、5月にはシブバックがあった国でもあるようだが、そういう国の作業が行なわれているということは、輸入の目処が付き始めているということでもある。二見社長が言う「徐々に動き出している」ということを、裏付けているのではないだろうか。

なお、今後の動向については「当社が送っている多くの国では、感染が収まらず、いまだに猛威を奮っているような状況だ。しかし、そのような国でも物量的には徐々に増えてはきているので、そういった意味では、あくまでも4月、5月が底であり、今後は回復していくだろうという実感はある」としながらも、「元の状態に戻るまで、あと3カ月なのか、半年なのか。それとも年を越すものなのか、そこまでの確証までは掴みきれない」とのことだ。

最後に今後の取り組みについて聞いた。「今回の緊急事態宣言下では、当社も業務の一部において、テレワークに踏み切ったが、業態から言って、当初は考えもしなかった。しかし実際に導入してみると、社員が安心して働ける環境づくりにつながるし、効率的にも決して悪くはなかったことを改めて認識した。」



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!!



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!!



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

3月27日の株主総会で、オークネットの新たな代表取締役社長に藤崎慎一郎氏が就任した。しかし、世界は新型コロナウイルスが猛威を振るう大変に難しい時。この状況下で藤崎社長はどう陣頭指揮を執っていくのか。話を聞いた。

——コロナ禍という難しい局面での社長就任だった

藤崎社長(以下、敬称略) 私社長に就いたのが国内でもコロナが広がり始めている時で、何をやるにもコロナが引く掛つてくる。そうした中でも、オークションを止めない、やり切らなければいけないという使命が我々にはある。社員を守りつつ、サービスレベルを保たなければならぬという、そのバランスをどうするかというのが最初の1カ月だった。

——そうした中で、いち早く中古車事業者への支援策を打ち出した

藤崎 会員サービスを維持するだけでなく、会員以外に対してもオークネットのAA参加権開放と陸送補助をさせて頂いた。その一方で、社内では、リモートワークを推し進め、ピークで出社率2割まで実現した。現在も半分以上は在宅勤務としている。

——事業者への支援策の結果は

藤崎 ライブAA、アイオークにもシニアは伸びた。リモートでの売り買いがこの状況下でフィットしたので、業界には貢献できたと思う。

世の中はデジタルトランスフォーメーションが推進され、デジタルへのシフトが求められている。そこはまさに当社の得意なところで、改めてその強みを再認識して頂いたお客様も多い。今後リモート流通を業界に浸透させ、使って良かったと思われるものを

めざしていきたい。

——その環境下で、今後の中古車流通をどう考えているか

藤崎 当社としてはデータを活用して、という方向に進みたいのだから、そうするとやはり相場になる。ただ株式市場でもそうだが、相場はAIが人間には勝てないと思っている。それ故に、相場はピンポイントで幾らではなく、この車は状況がこうで、こういう要素で上下する、といった情報を出し、最終的に決断するのは出品者やバイヤーだと考えている。つまり我々は、重要な情報を出して、それをベースに経営判断にしてもらえようという情報提供サービスをめざしている。

——データ活用のイメージは

藤崎 最近、我々は『データ流通プラットフォーム』という言葉で標榜して考えている。これは当社の査定・登録アプリのサテロクで車両情報を入力すると、そこに紐づく情報が戻ってくるというイメージだ。

現状でも中古車事業者は、何らかの車販システムに車両データを入力しているが、そこで当社のサービスを入力すれば、良いフィードバックが来る。そうしたデータが増えれば、それが今度は誰かにとって有益な情報になり、その結果、業界全体にとっても有益な情報になる。それが当社が提案するデジタルトランスフォーメーション。その入り口はサテロクか、またはそれをアレンジしたものと考えている。

——やはりデータが重要

藤崎 我々はデータが集まる所にいるが、業界が良くなり、皆が有難いと思うような使い方を絶対に外さないように、と思ってい



株式会社オークネット代表取締役社長 藤崎慎一郎氏

ビッグデータ活用で 業界全体に有益な情報を

MONTHLY INTERVIEW

る。これは売り買いする人だけでなく、提携先であるAA会場も同様で、全員がハッピーになれるということが何よりも大事。

そして、ビッグデータは大きければ大きいほど皆がハッピーになるものだ。フェイスブックやアマゾンもそういう流れで、データを良いことに使おうと努めている。それによって業界、そして世の中が良くなっていくというものだ。

——では、次は現状のテレビAAについては

藤崎 なぜオークネットに出品して頂けるのか、という魅力を高めていかないとけない。前述のデータを上手く活用して、『オークネットに出すのは安心感があるよね』という方向に、もう少しアクセルを踏んでいきたい。市場(いちば)というのは、買

い手、売り手とそれぞれの立場によって見方が変わるので、めざすものは誰しもが納得する市場。安心・安全で買って納得、売って納得。それは何かという公平感だと思っている。

——オークネットはこれまで色々な流通のサービスに取り組んできたが、今後、何か新しいものを視野に入れているのか

藤崎 そこは常に取り組んでいる。新しいものを業界に問いてみて、それが違うとなれば、また形を変えて提案する。これを止めてしまおうと先に進まない気がするの、歩みを止めずにいきたい。こうした中でも我々のプラットフォームの真ん中は、B to B(業者間取引)のマッチングであり、そこはしばらくは変わらない。

——今年1月から社内の営業スタイルも変えた

藤崎 これまで通り直接お客様の所に行くのではなく、電話などを活用してリモートで営業するインサイドセールスに舵を切っている。もちろん会ってコミュニケーションを図るのが一番良いが、我々のお客様は全国にいますので移動に時間が取られて、すべてのお客様をフォローするのが困難だった。

この様な形で、全国のお客様のニーズをくみ取る営業活動を模索しているが、コロナ禍でむしろそうせざるを得ない状況にもなったので、一気にこの部分は進めていきたいと考えている。

——その営業は具体的にどのような感じか

藤崎 ワン・トゥ・ワンのマーケティングで、個々のニーズや購買履歴をみて、その人に響くような内容で電話も掛けるし、メールを

送るようにしている。色々なツールも入れ始めているので、抜けや漏れもなく、きちんとアプローチできるようにしていく。例えて言えば在庫登録が分かりやすく、市場でハイエースが良ければ、それを持っている会員に対して『ハイエースがいいますよ』と情報を提供する活動。こうしたワン・トゥ・ワンのマーケティングもここに来て、手応えを感じられるようになってきた。

——最後に、改めてオークネットの役割、そして将来像は

藤崎 業界にとって公平・公正で、『オークネットなら安心。あそこは公正、フェアだから』と言われる所を突き詰めてやっていきたい。そのためにはいま一層、信頼を頂くこと。その上で、我々の提供する情報をより信じてもらえれば、我々もさらに信頼されるものを提供していける。

これは昔からそうで、AIS検査も信頼を頂いたから、どんどん改善されて良くなり、検査が信用たものになった。それが我々のDNAであり、将来も変わらずめざすところ。そして会員はもちろん、現場も当社のお客様。我々のサービスを使って頂いている方々が、喜んで頂けるものを今後も考えていく。

〈取材メモ〉社長に就任して変わったことは「一段上の視点、経営視点で自然と考えるようになった。組織、人がどうあるべきかなど事業自体を一步、俯瞰するようになったこと」と話す。趣味は「ここ2年くらいで急にF1が好きになり、夜な夜な観ている。あとはゴルフを少々です」という。昭和50年11月生まれの44歳。

社内・店内のウイルス対策を!!

お客様がウイルス対策に対して敏感になっている昨今... お客様に安心・安全にご来店いただく為にも お店側のウイルス対策への対応が求められています!!

日頃の予防対策として...

ノロフリー

簡単・安全なウイルス予防スプレー
マスク・超音波加湿器にも使用可能
・衣類、マスクなどにスプレーするだけ
・超音波加湿器に入れるタイプもあります

高い持続性と抗菌除菌力

ルームケアコート

抗菌・抗ウイルスコーティングで
菌・ウイルスを分解無害化と高い持続性
・まじり・ドアノブ・テーブル・カーテンなど
様々な生活スペースに対応!!

車内用ウイルス対策アイテムもご用意しております

日本カーネット株式会社
東京都千代田区鍛冶町1丁目8番3号 神田9ビル3階

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



TOZAI
marine transportation

大切なお車運びます!!

<http://www.touzaikaiun.jp>

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

札幌支店	札幌市清田区平岡3条3-30-7 MESSEビル2F TEL : 011-887-1031 (代)	大阪支店	大阪市住之江区新北島1-2-1 オスカードリーム4F TEL : 06-6685-1031 (代)
仙台支店	仙台市宮城野区扇町1-8-5 東邦運輸倉庫2F 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 TEL : 092-674-1031 (代)
北関東営業所	群馬県伊勢崎市三和町1495-1 TEL : 0270-27-5005 (代)	宮崎営業所	宮崎市広島2-5-16 興亜宮崎ビル2F TEL : 0985-35-2948 (代)
名古屋支店	名古屋市千代田区太閤1-20-13 秀幸ビル301号 TEL : 052-451-1031 (代)	沖縄支店	那覇市銘苅3-22-33 R8ビル302号 TEL : 098-869-1031 (代)



カーベル流『最強店長に 成るために』

Round
10



具体的なゴール（目標）の設定がカギ

2号にわたって紹介したP D C Aサイクルですが、今回で最後となります。P D C Aとは、「Plan（計画）」、「Do（実行）」、「Check（評価）」、「Action（改善）」の略というのは、もう分かりましたね。これら4項目に沿った進行によって、成果が出せるのです。今号では、Planのなかで重要な、ゴール（目標）の設定の仕方について説明します。めざすべき目標が間違っているケースも多々ありますので、ぜひ参考してみてください。

- 業績の良い会社はP D C Aが上手く回っている
一般的に中小企業の72%が赤字=P D C Aを回せていない。ではなぜ回せていないのか

- ゴールの不明確・・・ゴールはできる目標ではなく、すべき目標

①数字のゴール

売上・・・年間目標 → 月別目標 → 週別目標 → 日別目標
利益・・・店舗別 → 部門別 → 商品別 → 担当者別

②ステージスケジュール

- ・いつまでにどんな会社になりたいか **Plan（計画）**
うまいかない理由は計画が甘い。計画作りがゴールの道標



例：3つの山があった時、登る山によって計画準備は変わります

ここをチェック

P D C Aサイクルにおいては、Plan（計画）を立てることからすべてが始まります。しかし、計画とひと口に言っても、どの程度の基準や成果をもって達成といえるのかは、判断が分かってしまうところでしょう。成果を出すために重要なのは、なるべく目標を具体化すること。当社で採り入れているのは、英文法の基本となる5 W 2 Hです。これを用いて、できる限り具体的に設定してみてください。

Who	だれが・・・担当者
What	何を・・・何を扱うか
When	いつまでに・・・スケジュール
Where	どこで・・・場所
Why	なぜ・・・理由
How	どのように・・・やり方
How much	どれだけ・・・目標数

中古車個人リース「コレCARラ（コレカーラ）」をスタート

カーベルは、新車市場、100円レンタカー、ペットの旅立ちに続く第4のブランドとして、中古車個人リース「コレCARラ（コレカーラ）」をスタートした。島根県内には直営店を構え、コロナ禍の厳しい状況のなか月販25台のペースで推移している。このほど、加盟店募集も本格的に開始し、申し込みは7月中旬時点で30社を超えたという（直営店の実績など詳細は次号に掲載）。



中古車 下取り査定ソリューション



サテロク プレミアム



実車を前にペーパーレスでカンタン査定。



正確にグレード判別が可能。

iPad、iPhone、Android 端末でカンタン・便利

査定管理

- サテロクでグループ査定を!
- 細かな価格指示や権限管理
- 相場連動・情報管理
- データ出力／カスタマイズ その他便利な機能多数

充実機能で
低料金!

修復歴

AI Assistant機能

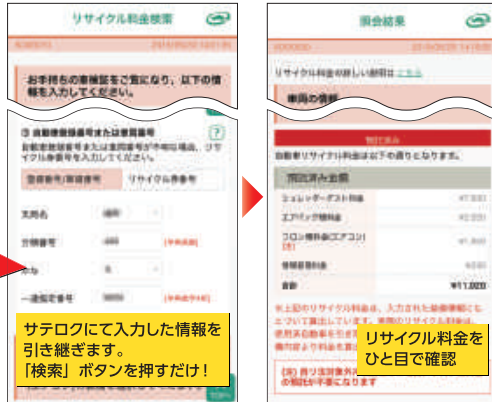
業界初!

膨大なAIS検査データから
AIによって修復歴の傾向を表示し、査定をサポート!



リサイクル料金 検索機能

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



他にも
便利機能が盛りだくさん!

サテロクプレミアムの無料体験、
詳しい資料はこちら

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



株式会社 オークネット 事業推進部 ☎03-6440-2201

URL: www.aucnet.co.jp

オークネット

検索

外国人整備人材と共存共栄する時代¹⁹

株式会社センチュリーオート (千葉県松戸市)

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た。



左からティン氏、石井社長、フォン氏

高度外国人材が担う専門性の高い特定整備

株式会社センチュリーオート(千葉県松戸市、石井英幸社長)では、10名の外国人が働いている。2015年にフィリピン人の技能実習生の採用を開始。その後は、ベトナム人の実習生も採用している。さらに、今年5月1日には、初めて就労ビザで2名のベトナム人を採用した。

営業事務(フロント)のベトナム人女性

就業ビザで採用されたベトナム人のティン氏は、E D Rデータ抽出・解析とA D A S調整(エーミング)など、特定整備の導入に向けたスペシャリストエンジニアだ。車の進化に伴い、車の修理・整備の技術にも進化が求められている。これからは、コンピュータを用いた電子診断や電子整備・調整の技術が、ますます重要になることは間違いない。

石井社長は「活躍できる場を与えてあげれば、彼ら外国人は相当活躍します。とくに、高度エンジニア人材はベースの能力も非常に高く、飲み込みも早い」と語る。

ティン氏は、ベトナムのホーチミン市技術教育大学において、自動車自動制御システム、診断修理技術、電機電子システム、安全システム装置、測定と制御におけるコンピュータ応用などのテクノロジーを学び、実務の経験を持つ。

センチュリーオートでは、ティン氏に専門性の高いコンピュータを用いた検査、データ解析、機能調整等の業務に従事してもらうことで、使いこなせていない最新の電子装置の活用を進め、先進的、かつ世界に通用するサービスを提供していきたいと考えている。「日本は車が発展している。日本のディーラーで働き、高い技術をしっかりと身につけたいと思います」(ティン氏)。さらに「将来10年後には自動車関連の自分の会社を作り、経営者になりたい」と語る。

「人材不足の解消。外国人の受け入れのきっかけはそうでした。しかし、外国人を入れてみて、社内の風土が劇的に変わったのです。当初、外国人の技術、やる気にそれほど期待はしていませんでした。しかし、外国人は休みでも出社させて欲しいと言い、積極的に業務を学び、どんどん技術が上がっていきました」(石井社長)。

続けて「日本人とは覚悟が違うのです。受け入れる側が、よっぽどしっかりやらないとダメだと気がまきました。すると日本人スタッフの意識も変わり、外国人を見習うようになり、仕事に取り組む姿勢も変化しました」と言う。

フォン氏は「今の仕事に就いたのは、自動車が好きで、接客も好きだったからです。ベトナムは車も増えてきています。将来の夢は、自動車に関わる仕事で、自分のお店をつくりたいと考えています」と語る。

現在、フォン氏は、受付で接客を行なっている。また、車検・点検整備などの書類作成なども担当しながら業務を学んでいる。

「日本で働くかと思ったのは、日本に留学して日本のことを色々知りました。日本人は優しく、真面目。住んでいる街はきれいです。だから長く住み働きたいと思いました」。

「外国人を採用して本当に良かった」

「外国人たちが入社してき

た時、指導者を誰にしようか、というところは重要なポイントだと思います。なぜなら、外国人たちの将来の成長幅を決めるためです。現場のアシスタント的な作業になつてしまつて、成長が止まってしまうのです」(石井社長)。

さらに「彼らの技術を上げるために、技術指導者(日本人)を外から呼びました。外国人の指導をしたことがあの人に教えてもらうと、外国人は素直に聞き、どんどん技術を吸収していきます。これはものすごく効果がありました。彼らは、教育すれば伸びるといことが良く分かりました」と話す。

確かに、すぐに結果が出ないため、そこまで受入企業の余力がないのも理解できる。しかし、短期的な人手不足とコスト削減という、目先の利益で彼らの採用をしているのであれば、やめた方が良いでしょう。

石井社長は「外国人採用に興味があったら、実際に外国人を採用している会社に聞いたら良いのです。二の足を踏んでしまつている会社もたくさんあると思いますが、一歩踏み出さないことには、何も進みません。そして、理解して欲しいと思います。受け入れ企業の社長、現場がどのような考えで外国人と接し、取り組み、彼らに期待をしているのか。優秀な外国人が来て、それができないと宝の持ち腐れとなつてしまいます」と語る。

また「長期的に考えてみて下さい。日本人でも5年経てて働く人なんて、この業界では少ないのではないのでしょうか。短期的な安さだけで外国人を採用するのでしょいか。日本人であっても、外国人であっても同等に扱い、技術・経験に適正に合わせた給与を組む。そうする意識が一番重要だと思います。外国人を入れて本当に良かったです。彼らがいなくなるといのは考えられません」。

コロナ禍の影響は、法定整備車検の自動車整備業では、ほぼ無い。アフターコロナ時代に、経済の再生を図っていくなか、外国人の働き手の確保は欠かせない。

今のタイミングでは、新規採用を止めている大手企業が多い。そのようななか、今まで大手にしか採用されないような優秀な人材を、中小企業でも採用ができる状況になっている。

アフターコロナの時代に、外国人の採用は伸び続けることは間違いない。日本は少子高齢化を突き進み、若い人働き手の絶対数が不足するためだ。今、若く優秀な外国人の採用をしていくことが、将来の外国人採用の成功を決める。逆に言えば、それができない企業はアフターコロナ時代の外国人採用は難しくなる。

今まで採用が難しかった層へアプローチできるこのタイミングに、優秀な外国人を獲得し、会社体制を固め、ジャンプアップするチャンスだ。大変な時代だが、ピンチはチャンスとなる。

今までの時代が、ピンチはチャンスとなる。

ベイネット

8/5



SUAA近畿ジョイントAA

8/12AA

流札時出品料0円

各種期限はホームページでご確認お願いします。

ベイネット

月額利用料2000円(税別)
入札料・下見代行料 0円

基本画像7枚!



任意の追加画像10枚まで可能!



工夫次第でアピール力が更にUP♪

1回の出品料で2回チャンス!

前・後ワンブライズネット

ベイネットなら簡単登録♪



福祉車両などの特殊車両に人気
動画下見サービス(有料)

検査員と話しながら動画で確認!より詳細な下見が可能です

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

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

オートサーバー・TC-web:入札料0円

IMA九州の会場長に就任した渡彰弘氏

「ユーマックスなら、と言ってもらったのが僕の仕事」



「会員の必要とする情報を集めて、提供していきましょう」と社内では話しています。ユーマックス会員であることの付加価値ですね。これを磨いていきましょう。」

いすゞユーマックスの運営するIMA九州において、このほど新会場長に就任した渡氏。IMA3会場のなかでも、とくに輸出向けの仕入れとして認知されているのが九州会場。それゆえ、会員の必要とする情報といっても、かなり奥が深い。

というのも、仕向国は全世

界にある上、各国の規制変更や売れ筋といった貴重な情報は、あまり表に出て来ないのが一般的だからだ。

そんななかで、会員に付加価値を提供し続けている渡氏。会員から、いかに信用されているかの裏返しでもある。

いすゞユーマックスには、2000年に入社。当初からIMA九州に勤め、月2開催の時代からオークションと業販に携わってきた。毎週開催に移行後はオークション専任となり、営業はじめクレーム、入力業務と、隅々まで経験した。

20年の間に知識も研鑽も重ね、今やトラック流通に精通する第一人者と名高い。『九州会場の渡』と言えば、誰でも知る存在だ。

そんな渡氏が、45歳になったのを機に会場長へと昇格した。世間はコロナの真ただ中だが、「ここでは会員に対して一番責任のある立場。会員の健康が最優先事項であり、逆に言えば、それが維持出来た時には、今まで以上に信頼して貰えると思います」と意気込む。

いすゞユーマックスでは、緊急事態宣言が解除された後も、引き続き全社を挙げて感染拡大防止に取り組んでいる。IMA3会場でも、7月から精密なサーモグラフィとモニターを導入した。

そのうえで「(全会員から)



8月20日には新会場3周年を開催するIMA九州

売るならユーマックス、買うならユーマックスと言ってもらえるようにするのが、僕の最初の仕事です。ただ、この『なら』がどんなに難しいことか。それも良く理解しています」と、真つすぐ前を見つめる。

昭和50年5月生まれ。趣味はバイク。1996年式の愛車にまたがって、自由気ままに旅するのが生きがいという。

荒井商事(荒井亮三社長)が主催するアライAA小山バントラは、8月22日開催からセリを8レーンに移行する。

これは増加傾向にある出品台数に対して、セリ時間の短縮を図るもの。現在は6レーンで実施しているが、8レーンに移行することによって「セリ終了が約2時間早まる見込み」(荒井商事)と、利便性が向上。

加えて、当日からは、コーナー再編と

セリを8レーンに移行

8月22日開催からリニューアルアライAA小山バントラ

セリ順変更も実施する。

トラックのカテゴリでは、小型トラックコーナーは2トンベース以下とするほか、中型トラックコーナーが4トンベース、また大型トラックコーナーは8トン超へと再編。

そのほか、AA手数料の改訂や、グループで展開するセンターセリ機の導入により、ポスカードのIC化など、会場をリニューアルする。



7月18日の31周年AAは出品新記録の5920台で開催した

《作者による解説》

蛭籠

吊るせば闇の

調へり

俳句 de ひと休み

荒井寿一(荒井商事会長)



今月の一句の季語は蛭籠の夏。蛭籠の句としては「蛭籠昏ければ揺り炎えたす」(橋本多佳子)などという強烈な一句もある。

今年の夏はコロナ禍の影響により、夏の行事はことごとく中止、祭もなく、海水浴も禁止といった具合である。海外へ脱出することすなわち国内旅行が推奨されている。まるで鎖国時代に戻ったようでもある。今年一杯は、皆一様にこんな調子で推移するものと覚悟

を決めている今日この頃である。さて、今月の一句、蛭籠が闇を調へる件について、調うとは「欠ける所なくきちんとそろふこと」と辞書にはある。

つまり、そこにはあるべきものがきちんと整理されていることである。蛭籠を吊すことによつて闇が本来の闇としての漆黒さを取り戻したという意である。蛭の光によつて闇がより一層闇らしくなったという調へりである。

MIRIVE
Change & Value UP

埼玉会場
8月 開催予定

〒369-1108
埼玉県深谷市田中 2631
TEL:048-583-7811
FAX:048-583-7812

8月5日 『G-1オークション』
下取買取コーナー流れ無料
お取引賞 成約+落札3台以上

8月12日 『休催』

8月19日 『MIRIVE オークション』
3台以上出品で流れ無料
特設『リトライコーナー』設置
お取引賞 成約+落札3台以上

8月26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』設置:流れ無料
お取引賞 成約+落札3台以上

毎週
水曜開催



MIRIVE

www.mirive.co.jp

太平洋ロシア定期配船 好評につき大增便!

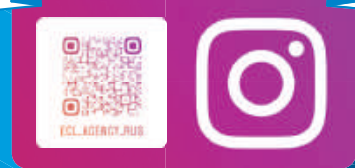


суперцена!

木更津、京浜港8月から、なんと5便!

名古屋、神戸、新門司港2便!
ぜひご利用ください!

インスタ始めました



ロシア航路

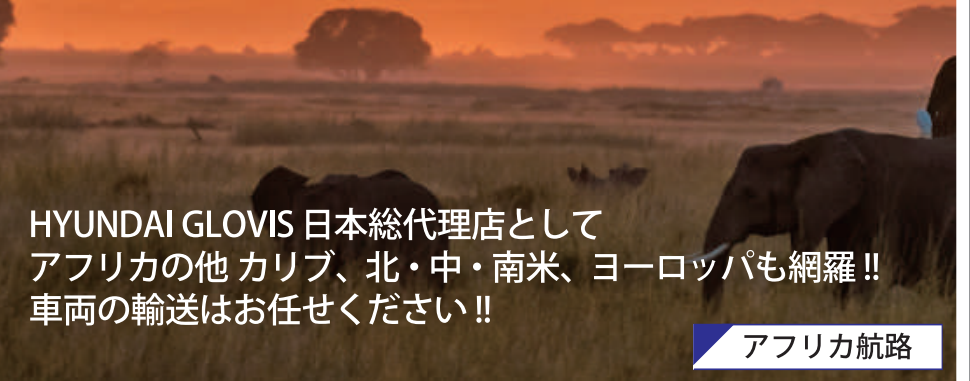
G Alliance Shipping

弊社グループ、Gアライアンス SHIPPING (株)からのお知らせ

BREAKING NEWS

新規に7月から アフリカ定期配船スタート! 近く3便体制を計画!

木更津・川崎・名古屋・大阪・神戸・博多港からご利用ください!



HYUNDAI GLOVIS 日本総代理店として
アフリカの他 カリブ、北・中・南米、ヨーロッパも網羅!!
車両の輸送はお任せください!!

アフリカ航路

ECL AGENCY, LTD.

どこにも負けない新サービス

事前査定

弊社オリジナル 「事前査定」を ご存じですか?



無料でアフリカ向け車両を対象に
サビやオイル漏れをcheck!

輸出前検査の合格率が向上!?
弊社、木更津、名古屋 (推奨)、
泉北、博多、新門司各ターミナルで実施中!
事前の申し込みが必要ですので、詳しくは担当まで!

スービック航路

ウィークリー配船を実現します!!
横浜、神戸港でご利用ください!

スービック定期配船 大好評につき 8月は、なんと5便!



博多では月1便!
弊社神戸ターミナルでは
トラック等の段積作業承ります!
なんでも相談ください!

日本のユースドカーを、全世界へ

ECL-ジェンシー株式会社

東京本社 〒103-0027 東京都中央区日本橋2-15-3 ヒューリック江戸橋ビル3階 <https://www.ed-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.ed.co.jp

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

TAA兵庫、近畿の新会場長に聞く

「2会場で利便性を高めていく」



TAA兵庫の平野会長(左)とTAA近畿の濱田会長

トヨタユーゼック(北口武志社長)の運営するTAA兵庫、および近畿において、新会場長がそれぞれ就任した。兵庫は、それまで近畿会場長を務めていた平野裕治氏、近畿は営業室長の濱田理友氏が昇格した。今号では、両会場長に現状や抱負などを聞いてみた。

《平野会場長》
「1000台を安定できるようにすれば」

6月からTAA兵庫の会場長に就任した

平野会場長(以下、敬称略) 兵庫は1月にオープンして半年経ったが、出品規模はまだ少ない。コロナの影響で訪問営業が思うように出来なかったことなどが大きく響いている

赴任して感じた事は

平野 会場長としては、広島、近畿に次いで3会場目になる。兵庫に赴任してきて、きちんとした運営ができていると実感した。相場も他の会場と比べて遜色ないと思う

成約率が高い

平野 常時7割を超えており、応札は活発だ。ディーラーが出品のメインであり、ニーズの高い車が集まっていることに加え、検査の厳しさには定評があるので安心して落札して頂いている



TAAグループ 11 番目の兵庫会場



食堂には間仕切りを設置(近畿会場)

上手く活用していると思う。こうした両会場を利用している会員は着実に増え、全体の2、3割に上っている

新会場を稼働して2年目を迎えた

濱田 近畿は居心地の良い会場として、グループでもトップの評価を頂いている。また、応札でかなり良い価格が入ることも多く、そうしたきめ細かい情報などで会員とコミュニケーションを図っていることも、評価してもらっているようだ

コロナ対策を徹底している

濱田 入口での検温やマスク着用をお願いしているほか、ポス席の間引きを継続している。さらに、このほど食堂のテーブルに間仕切りを設置した。ランチメニューも3種類に絞ることで、提供するまでの時間を早め、行列ができないように注意している。できる限り感染拡大を防止したい

《濱田会場長》
「近畿の評価は総合力。さらに伸ばして」

近畿会場の現状は濱田会場長(以下、敬称略) 兵庫の開設によって近畿の認知度も上がり、新規入会がかなり増えた。兵庫が稼働するまで、一時的に近畿を使ってもらっていた新会員も、引き続き利用して頂いている。とくに、一般会員の底上げができたと思う

会場長としての抱負

濱田 近畿を支持してもらっているのは、営業や接客対応など、すべて含めた運営の総合力だと思う。これまで培ってきたこの良さを、さらに伸ばしていきたい

《プロフィール》

昭和47年5月生まれの48歳。趣味はスポーツ全般。

オートサーバー(高田典明社長)は、このほど仕入れ資金サポートサービス「あとから30」を開始すると発表した。これは、同社が展開する共有在庫システム「ASワンプラ」の落札車を対象に、代金の支払いを次月15日まで延長するもの。

仮に8月1日に落札した場合、支払期日は9月15日まで45日間延長となる。さらに、こうしたサービスでは、車両代金のみ対象とする場合が一般的だが、今回の「あとから30」では、車両代に加えて輸送費、リサイクル預託金、消費税まで、総額で利用できることが特徴

ASワンプラ落札車に資金サポートサービス 支払い総額を最大 45 日間延長

オートサーバー



6万5000 会員を超えるサービスに成長

また、限度額は1台あたり500万円(税別)、トータル800万円(同)と高価格車まで対応。落札時の申し込みが基本になるが、落札後の申し込みも、当日中に限り受け付ける。

そのうえで、手数料は支払い総額の1・5%のみと安価に抑え、少しでも利用しやすいよう配慮した。小売りの現場では、ユーザーのローン入金が予定より遅れる場合も多々ある。そうした際、ある程度、余裕を持った支払期日であれば安心して販売できることになる。

「複数台を落札しても、車種毎の利用を選択できる。資金繰りを少しでも楽にして頂き、上手く活用して欲しい」(同社)。なお、「あとから30」の申し込みは8月3日から受け付け、利用開始は同20日を予定している。

初めての土曜日のネットワークAAだが

平野 横浜から兵庫の車が成約される割合は、全体の1割強というところだ。その逆に、兵庫から横浜の場合はまだ数%に止まっているが、ネットワークAAの効果はこれからもつと出てくると思う

最初の取組みは

平野 会員としっかりコミュニケーションを取っていきたい。訪問や電話営業を通じてコミュニケーションを図り、まずは兵庫会場を知ってもらうことが大事だと思っている

ターゲットエリアは

平野 現在、兵庫県の一般会員へアプローチしているところだ。オークションを利用する会員は、1週間のサイクルで動いていると思うが、曜日によって、火曜日の近畿と土曜日の兵庫を使い分けてもらえたら嬉しい。2会場で利便性を高めていく

来場促進について

平野 近畿は成約の半数がネットからだ。その反面、兵庫はネット7割、場内3割という状況なので、コロナが落ち着いてからになるが、魅力的なイベントなどで来場者を増やしていきたい

グループ会場で展開している施策は

平野 福祉車、フォークリフトなど、まだ取り込めていないので手掛けていきたいと考えている

最後に抱負を

平野 出品1000台を安定して開催できるようになれば、ぐっと伸びてくると思う。それには、

ワクワクで、次の100年を創る



第1,375回

ビッグ記念AA

2020年8月18日(火) セリスタート 11:00~



ARAI AUTO AUCTION GROUP

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



仙台4輪



TAA四国の11周年記念AAで挨拶する北口社長

トヨタユーゼック(北口武志社長)は7月7日、TAA四国の「愛媛松山特設ヤード」をサテライト会場化し、来年4月にオープンすると発表した。

新たに建設する「TAA四国愛媛松山サテライト会場(仮称)」は、ポス50席のコンパクトサイズで、会場内には、調整室、事務所などを配置。さらに、検査棟も併設する。スタッフは10名程度を予定。

所在地は、愛媛県伊予郡砥部町の県道23号沿いで、松山自動車道・松山

インターチェンジから車で約10分。敷地は3700坪、収容能力は約500台。

オープン後も、TAA四国の1コーナーとして開催するが、グループディーラーの限定出品だけでなく、一般会員からの出品も受け入れる。

現在、特設ヤードからの出品は、1開催あたり140台規模で推移するなど、好調に拡大を続けている。

「地元トヨタ系ディーラーを中心に、四国最大のマーケットである松山市に、セリ機能を設けた会場をつくって欲しい」という要望は多かった(北口社長)としており、オープン後は出品300台規模で開催していく計画だ。

松山特設ヤードをサテライト会場化 ポス50席で来年4月オープン

トヨタユーゼック

CAA中部が検査棟を竣工 新撮影棟も同時に稼働

シーエーエー

シーエーエー(CAA、永谷敏行社長)の中部会場は、このほど出品車の検査棟を新たに竣工した。

中部会場で初となる検査棟は、A棟およびC棟の2つで、8月から本格稼働。A棟は2階建てで1階が検査場、2階が事務所。1階の検査場は322坪、検査台数9レーン・6列で48台(最大60台)収容というビッグなスケール。もうひとつのC棟は139坪、検査台数5レーン・5列で25台収容という規模を誇っている。

両棟ともにLED照明を多数設置することで、ショールーム並みの明るさを確保するとともに、光のむらがないように工夫。より良い検査の環境を構築した。

加えて同会場では、C棟の前に新撮影棟(B棟)を開設。ここでは同時

2台で6方向の撮影を実施する。

新撮影棟は、147坪の敷地を有しており撮影スペースも大きめに確保。将来的には外装パノラマ画像の撮影も視野に入れている。

なおCAAでは、東北会場を皮切りに岐阜、東京、中部会場と順に検査棟を建設。タブレット端末導入も含めて、グループ4会場の検査インフラの整備が完了した。

永谷社長は「天候などの影響を受けることなく、検査員にとってもより良い環境で、お客様の大切な車両をしっかりと検査できる体制を整えた」としている。



A棟は最大で60台収容可能なビッグスケール

「NAAを利用して良かったと言われる会場をめざす」

目録ユーズドカーセンター 安田孝治社長

4月に日産ユーズドカーセンター(NUC)の社長に就任した安田孝治氏。7月17日にはNAA東京で「41周年記念AA」を開催。その日の業界マスコミとの懇談の席上で、オークションの現状や今後について話した。

オークションの状況は

「全国的にみても底は脱してきており、6月からは成約率、単価も前年並みか、それ以上に回復してきた。この要因は国内需要がはじめてきたことと、輸出バイヤーが動き出したことだと思っている」

出品車の集荷について

「新車販売が5月は前年比45%

減。そのため下取り車が少なく、現状においてタマの集荷は厳しかった。ただ6月は23%減と戻ってきているので、今後も中古車流通が増えてくると期待したいところだ」

集荷策で考えている事は

「例えば4、5月でもナンバー付きの軽自動車は比較的動きは良かった。なので『今は軽がいいですよ』というような情報を伝えるのが、売り手、買い手の双方の会員にとってメリットとなる。こうした我々だからできる小まめな情報を提供していきたい」

今後どういうオークションをめざすのか

「商売の基本は近江商人の言う三方良しだと思っていて、AA事業がまさにそう。売り手と買い手のそれぞれが納得した価格、納得した車両を、安心して売買できる場を提供していくのが我々のビジネス。NAAを使って良かったと言われる会場をめざしたい。そうしたことに



「NUCの社員は、自主的に考えて動く人が多い。例えば新型コロナウイルスの対策に関して、自分達で様々な工夫している。見ていて頼もしいな」と感じた」

NUCの印象は

「メーカーでは長く中古車事業に関わってきたので、何かしらのお役に立てることがあると思う。ただ、これまでは販売店の営業支援が主で、オークションは色々と勉強しているところだ。販売会社のビジネスのやり方は理解しているつもりなので、その流れの中でどうNAAを使って頂くかを考えていきたい」

これまで安田社長は中古車関連を歩んできたが

「1月から東北ヤードを開始したばかりで、千葉の佐倉ヤードも含めて、今後も慎重に取り組んでいきたいと思う。我々は東名大しかネットワークを持っていないので、中期的な観点から、それ以外のところについても考えていきたい」

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

8月5日 第1388回 オークション

19日 第1389回 記念オークション

26日 第1390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

8月6日 第1004回 オークション

20日 第1005回 新会場3周年記念

27日 第1006回 オークション

IMA 神戸会場

兵庫県神戸市灘区味泥町2-48 TEL:078-871-5500



毎週金曜日10:00スタート

8月7日 第1549回 オークション

21日 第1550回 記念オークション

28日 第1551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



北海道	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
U S S札幌	4	⑬ 2,597	-21.8	68.7	+6.2	428	+41
T A A北海道	4	860	+6.4	76.6	+2.7	322	-27
J U札幌	4	688	-0.4	55.1	+5.5	320	+41
N A A北海道	1	496	-5.0	55.4	-8.2	335	+30
札幌A A	4	455	-22.6	54.1	-13.1	329	-35
ホンダ北海道	5	197	-5.7	78.6	-8.6	375	+41
J U帯広	4	129	+35.8	48.0	+9.9	362	+34
J U函館	4	112	-8.9	54.8	+5.9	534	+50
J U室蘭	4	60	+13.2	55.6	+17.5	488	+227
J U北見	4	56	+19.1	69.1	+9.7	501	+170
J U旭川	4	53	+15.2	63.0	+9.4	411	+124
J U釧路	4	38	-45.7	55.9	+22.6	748	+320

東北	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
J U宮城	4	1,446	-17.9	71.9	+5.2	264	+7
T A A東北	4	1,236	-10.6	81.0	+1.7	387	+29
J U山形	1	981	-7.7	70.5	+5.3	198	+30
J U福島	4	926	-3.7	65.9	+6.7	208	+14
U S S東北	4	883	-26.0	74.8	+3.6	370	+6
C A A東北	5	648	-14.6	66.1	+2.0	268	+89
アライ仙台	5	257	-49.6	70.3	-3.7	258	+20
J U秋田	3	226	-15.7	78.6	+6.3	69	± 0
ホンダ仙台	5	170	-39.3	88.2	-3.0	274	+5
J U青森	2	117	-7.1	76.1	± 0.0	108	+24

関東甲信越	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
U S S東京	4	① 11,042	-18.8	67.9	+0.7	1,039	+94
アライ小山VT	4	④ 4,126	+0.8	66.0	+9.4	742	-32
MIRIVE埼玉	4	⑦ 3,303	-6.2	72.9	-4.0	465	+15
T A A横浜	4	⑨ 3,127	-0.1	83.9	-0.3	713	+79
U S S横浜	5	⑪ 2,986	-24.1	66.3	+3.9	699	-59
T A A関東	4	⑬ 2,554	+1.0	81.1	-0.8	603	+92
C A A東京	5	⑮ 2,286	-7.7	59.3	-1.0	471	+51
J U埼玉	5	1,760	-39.8	53.0	+2.0	480	-10
J A A	4	1,493	-19.9	62.3	+8.5	633	± 0
J U千葉	4	1,386	-10.0	52.4	-10.4	262	+2
アライバイト	4	1,367	-33.0	77.3	+0.9	435	+31
J U東京	5	1,308	+2.3	64.1	-1.9	235	+44
U S S新潟	4	947	+2.6	51.3	+6.2	323	-14
ホンダ東京	5	900	-25.2	80.9	-12.1	392	+14
U S S埼玉	4	895	-18.1	59.6	+3.3	347	+37
J U栃木	4	893	-12.5	51.9	+18.1	100	-48
J U新潟	4	865	-13.4	68.0	+1.7	166	+7
U S S群馬	4	852	-23.5	70.7	+7.8	383	± 0
ヒーロー	4	829	-26.8	61.0	+5.3	286	-38
アライ建機	5	764	+5.5	74.0	+9.5	761	-97
アライ小山4輪	4	758	-6.1	73.7	-8.4	281	+56
J U群馬	4	713	-1.9	54.7	-1.4	283	+18
いすゞ東京	4	675	-9.0	51.4	+4.6	1,291	+47
N A A東京	4	665	-26.8	66.6	-4.4	513	+33
J U神奈川	4	659	± 0.0	46.9	-5.9	294	+89
J U茨城	4	552	-22.1	56.1	+0.2	215	+24
J U長野	5	392	+23.7	37.6	-3.2	171	+24
ジップ東京	4	214	+5.4	71.1	+12.1	1,892	+727
J U山梨	4	53	-11.7	43.8	+7.6	108	-27

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 8,440	-20.5	57.5	+5.9	1,194	+124
J U岐阜	4	④ 4,395	-13.2	48.0	+1.9	402	-3
C A A中部	4	⑥ 3,187	-19.9	66.1	-0.3	626	-16
J U愛知	4	⑩ 2,760	-9.4	75.4	+4.1	303	-13
MIRIVE愛知	1	⑫ 2,330	-	73.5	-	632	-
USS-R名古屋	5	⑭ 2,070	-36.8	83.5	+5.5	80	+11
U S S静岡	4	1,822	-7.2	67.1	+4.4	275	+71
T A A中部	4	1,801	-7.4	77.3	-5.7	573	+118
C A A岐阜	5	1,231	-23.3	54.7	-3.9	345	+76
J U静岡	5	601	-25.3	45.7	-3.8	178	+24
ホンダ名古屋	5	601	-9.4	83.4	-5.4	423	+55
S A A浜松	4	586	+19.8	37.9	-7.8	622	+28
N A A名古屋	4	484	-25.1	81.9	-2.2	395	+27
J U三重	5	466	-25.6	33.2	-1.5	217	+34
J U富山	4	382	+1.1	58.8	-0.3	140	+2
U S S北陸	4	352	-15.4	70.8	+1.6	188	-3
J U石川	4	301	-15.2	67.6	+6.7	216	+4
愛知トヨタ	5	295	-26.1	89.1	-3.3	340	+35
J U福井	3	231	+0.9	41.5	-4.9	106	-16

1開催平均の出品ベスト10 (台)		
①	U S S東京	11,042
②	U S S名古屋	8,440
③	J U岐阜	4,395
④	アライA A小山バントラ	4,126
⑤	H A A神戸	3,715
⑥	U S S大阪	3,658
⑦	M I R I V E埼玉	3,303
⑧	C A A中部	3,187
⑨	T A A横浜	3,127
⑩	U S S九州	3,068

※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。

6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	177	332,290	209,501	63.0	135,602,206	647
	+7 開催	-17.6%	-12.4%	+3.7ポイント	-6.9%	+38千円
メーカー系	126	116,168	88,050	75.8	47,428,439	539
	+17 開催	-2.9%	-5.1%	-1.8ポイント	+3.6%	+46千円
J U系	151	107,230	61,494	57.3	16,873,632	274
	+3 開催	-13.4%	-9.6%	+2.4ポイント	-10.2%	-2千円
合 計	454	555,688	359,045	64.6	199,904,277	557
	+27 開催	-14.1%	-10.2%	+2.8ポイント	-4.9%	+31千円

※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	⑤ 3,715	-33.9	60.3	+8.9	732	+54
U S S大阪	4	⑥ 3,658	-8.9	55.9	+6.1	629	-17
T A A近畿	5	⑮ 2,338	-22.5	77.1	-1.6	634	+60
MIRIVE大阪	4	⑯ 2,093	-	68.6	-	638	-
いすゞ神戸	4	1,233	-8.1	55.4	+5.8	1,078	-83
パイオーク	4	1,213	-41.5	64.0	-0.1	737	+66
U S S神戸	4	1,205	-35.6	62.1	+5.2	449	+8
ホンダ関西	5	791	-31.4	90.1	-2.7	471	+23
I A A大阪	4	757	-20.1	54.1	-1.1	107	+5
T A A兵庫	4	707	-	72.9	-	446	-
N A A大阪	4	653	-5.5	69.4	-10.4	597	+92
K C A A京都	4	496	-6.8	52.4	-1.2	256	+26
ジップ大阪	4	435	-15.7	71.5	+9.4	1,583	+117
J U奈良	4	377	-10.7	66.3	-2.0	221	+26
日産大阪	5	290	-18.3	85.5	+0.4	166	+17

中国四	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)
L A A岡山	4	1,867	-13.8	55.2	+2.9	293	-10
T A A広島	5	1,346	-18.7	76.9	+4.7	522	+100
J U広島	4	1,182	-6.5	52.8	+8.7	219	+10
U S S岡山	4	978	-24.3	74.3	+9.7	359	+6
L A A四国	4	974	-16.3	44.4	+0.7	190	-50
T A A四国	5	824	-13.5	77.7	-2.3	252	+3
K C A A山口	4	560	-18.5	57.3	+14.1	336	-5
N A A広島	1	253	-3.8	62.8	+3.5	273	+46
J U山口	5	181	-8.1	54.9	-1.3	152	+26
J U島根	1	154	-57.2	59.7	+7.5	193	-10
広島A A	2	96	-17.9	65.1	+5.3	325	+31

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	⑩ 3,068	-17.6	63.0	+8.2	582	+10
T A A九州	5	⑳ 2,069	-9.6	70.7	-2.6	493	+31
K C A A福岡	4	1,633	-11.7	39.0	+0.7	318	+8
KCAA 南九州	4	1,315	-17.2	42.8	-2.9	297	-32
J U福岡	4	1,023	-14.6	59.9	-0.1	183	-7
U S S福岡	4	740	-30.2	60.3	-3.5	412	+48
J U長崎	1	448	+4.4	56.3	+5.7	104	-22
T A A南九州	5	447	-24.6	67.2	-0.1	363	+53
N A A福岡	5	417	-19.0	65.6	-0.6	321	+33
ホンダ九州	5	410	-25.7	93.6	+0.9	266	-36
J U大分	2	386	-14.2	75.0	+0.1	85	+12
いすゞ九州	4	359	-13.5	68.6	+6.8	737	+11
J U鹿児島	4	358	-7.7	60.3	-2.3	156	+6
J U沖縄	4	268	-13.5	61.3	+5.1	201	-6
J U熊本	4	149	-31.3	42.4	+16.2	93	+14
J U宮崎	4	113	+2.7	23.8	-7.0	109	+46

TV・ネット	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
オークネット	5	1,141	-30.6	29.2	+4.4	927	-174

※出品平均台数の前の数字①～⑳⑳は全国順位 ※U S S四国の実績はH A A神戸に含む

MIRIVE大阪

2020年8月の開催スケジュール



8/6 通常AA	★成約+落札2台賞
8/13 休 催	
8/20 通常AA	★ロープライス・軽四コーナー流れ出品料無料 ★成約賞
8/27 通常AA	★ディーラー&下取買取コーナー 流れ出品料半額

MIRIVE WEBサイトから
Mライブで埼玉・大阪・愛知の車が見えます。

水曜日は
埼玉の日

木曜日は
大阪の日

金曜日は
愛知の日

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

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 お気に入り 印刷

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

SR有無 加有無 光有無 修復歴車も表示する

D並 D H 半D L R 内装 全て

2020 2020
03/21 ~ 06/20

1ヶ月 3ヶ月 6ヶ月

落流 落札

検索

条件クリア

▲ 閉じる

ご希望フォーム
もっとこうして!!

査定データ非表示

速報データ表示する

中古車輸出情報
Used car export information 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	光	エアロ	ドア	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(週間)	経過月数	製造年
GGH30W	R.1 / 7	-	-	-	G	2W	35	SC	IA	クロ	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	2	-	-	G	2W	35	SC	IA	クロ	202	SR	革	ナビ	不明	7人	AW	12	03/03	45	B	落	TA横浜	06.20	1週	18	2018		
GGH30W	H.30	2	-	-	G	2W	35	フクシヤ GFAベース	IA	クロ	202	SR	革	ナビ	不明	7人	AW	11	03/03	45	B	落	US名古屋	06.19	1週	27	2018		
GGH30W	R.1 / 7	-	-	-	G	2W	35	イクセクティブラウンジS	IA	クロ	3Q3	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	R.1 / 2	-	-	-	G	2W	35	イクセクティブラウンジS	IA	クロ	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 / 3	後	-	-	G	2W	35	イクセクティブラウンジS	IA	クロ	202	SR	革	ナビ	不明	7人	AW	15	03/01	50	A	落	US東京	06.18	1週	2	2018		
GGH30W	H.30 / 6	後	-	-	G	2W	35	SC	IA	ホワイト	070	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	R.1 / 6	-	-	-	G	2W	35	SC	IA	ホワイト	070	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	H.30 / 1	後	-	-	G	2W	35	イクセクティブラウンジS	IA	ホワイト	086	SR	革	ナビ	不明	7人	AW	10	03/01	50	B	落	TA近畿	06.16	1週	29	2017		
GGH30W	R.1 / 3	-	-	-	G	2W	35	イクセクティブラウンジS	IA	クロ	202	SR	革	ナビ	不明	7人	AW	13	04/03	50	A	落	US横浜	06.09	1週	15	2019		
GGH30W	H.30 / 7	後	-	-	G	2W	35	SC セーフティセンス	IA	ホワイト	070	SR	革	ナビ	不明	7人	AW	13	04/06	50	B	落	TA近畿	06.09	2週	23	2018		
GGH30W	R.1 / 6	-	-	-	G	2W	35	イクセクティブラウンジS	IA	ホワイト	070	SR	革	ナビ	不明	7人	AW	3	04/06	50	A	落	US東京	06.04	3週	3	2019		
GGH30W	H.30 / 5	後	-	-	G	2W	35	イクセクティブラウンジS	IA	クロ	202	SR	革	ナビ	不明	7人	AW	18	03/05	45	B	落	US東京	06.04	3週	3	2018		
GGH30W	H.30 / 3	後	-	-	G	2W	35	イクセクティブラウンジS セーフティセンス	IA	クロ	202	SR	革	ナビ	不明	7人	AW	14	03/02	40	C	落	TA近畿	06.03	3週	27	2018		
GGH30W	H.30 / 2	後	-	-	G	2W	35	イクセクティブラウンジS	IA	クロ	202	SR	革	ナビ	不明	7人	AW	42	03/02	40	C	落	TA近畿	06.03	3週	28	2018		
GGH30W	H.30 / 5	後	-	-	G	2W	35	イクセクティブラウンジS	IA	クロ	202	SR	革	ナビ	不明	7人	AW	64	04/01	40	C	落	TA近畿	06.03	3週	28	2018		
GGH30W	R.1 / 2	-	-	-	G	2W	35	イクセクティブラウンジS	IA	クロ	202	SR	革	ナビ	不明	7人	AW	24	04/01	45	A	落	US東京	06.03	3週	28	2018		
GGH30W	H.30 / 10	後	-	-	G	2W	35	イクセクティブラウンジS	IA	クロ	202	SR	革	ナビ	不明	7人	AW	38	03/10	4	A	落	US東京	06.03	3週	28	2018		
GGH30W	R.1 / 10	後	-	-	G	2W	35	イクセクティブラウンジS	IA	ホワイト	070	SR	革	ナビ	不明	7人	AW	54	04/01	4	A	落	US東京	06.03	3週	28	2018		
GGH30W	H.30 / 10	後	-	-	G	2W	35	イクセクティブラウンジS	IA	クロ	202	SR	革	ナビ	不明	7人	AW	55	04/01	4	A	落	US東京	06.03	3週	28	2018		
GGH30W	H.30 / 10	後	-	-	G	2W	35	イクセクティブラウンジS	IA	クロ	202	SR	革	ナビ	不明	7人	AW	64	04/01	4	A	落	US東京	06.03	3週	28	2018		
GGH30W	H.30 / 10	後	-	-	G	2W	35	SC	IA	ホワイト	086	SR	革	ナビ	不明	7人	AW	33	03/10	4	A	落	US東京	06.03	3週	28	2018		

New

USS会場

サンプル

① USS会場のリストと車両写真が見れる!

※CISのUSBキーを指している場合

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、エアロブランド名、本草/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

Mナビ Dナビ 本草 本草 本草 本草 Iエアロ モデリ TRD ニスモ STi AMG

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!

無料IDお申込みは今すぐコチラへ!

ゴーゴ

ハイパー

☎ 0466-55-0818

株式会社 ユーストカー

本社 神奈川県藤沢市本町 1-1-32 2F

PCからは右記URLよりご連絡ください! <http://www.u-car.co.jp>

メールのマナー編

メールの冒頭挨拶
マナーを守って好印象を出だしに！

挨拶は接客マナーの基本だ！と、日々気を配られていることだろう。それはメールも同じだ。今回はメールでの挨拶について説明する。

●書出しの基本形

メールにもマナーがあり、書出しは「宛先」「挨拶」「名乗り」のセットが「基本形」となっている。挨拶を入れる場所を知った上で、相手との関係や状況に合わせて挨拶をアレンジしよう。相手に失礼が無いこと、できるだけ好印象になる挨拶を短く添えることが、相手への気配りとなる。

●お客様向け

基本形を省略すること

しごとの心得

「初めまして」は軽い印象を与えるので、ビジネスでは不適切だ。例えば「初めてメールを送らせて頂きます」「突然のメールで失礼致します」など、初めての相手の心をほぐす工夫をする。

挨拶の次に、自分が何者であるかを必ず説明することが重要だ。相手を知った経緯を説明しないと警戒されるだけでなく、個人情報の関係で問題になることがある。

「先日は(場所または場

【お客様向け】

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佐藤一郎でございます。

(初めてメールする場合)
突然のメールで失礼いたします。
先日お伺いしました心得販売株式会社の佐藤一郎と申します。

【社内向け】

中島課長

お疲れ様です。
佐藤です。

(部署が多い、違う時)
営業部の佐藤です。

(同姓が複数いる時)
佐藤一郎です。

でも、忙しい相手なら「お忙しいところ失礼致します」でも良い。「お疲れ様です」は万能に見えるが、目下が目上に対しては「お疲れ様でございませう」が本来。しかし昨今は、それを知らない上司もいるので臨機応変に。

●挨拶は何回まで？

同一メールでお互いに何度も返信を繰り返している、下に「お疲れ様です」が何個も書かれていいるだろう。挨拶は何回すれば良い？ 結論は毎回入れることがマナー。「返信ありがとうございます」「お手数をおかけしております」など、場面に合わせて挨拶を入れると良い。

●社内向け

部署や店舗が複数ある時は、所属を入れると相手が分かり易い。また、同姓がいる場合はフルネームが親切。頻繁にやり取りするのならその限りではないが、「誰から来たか」すぐ分かるようにすることが相手への気配りだ。

●初メールでの注意

社内でも、最低限のマナーとして挨拶を。朝なら「おはようございます」

は目上から目下に対する、ねぎらいの口語だ。例えば荷物を受け取った「お世話様でした」とよく使われるが、文章には使わないので気をつけよう。

●お世話になります

新たにお世話になる、これから関わるという相手には「お世話になります」となる。「お世話になっております」だと、まだ何もお世話してないぞ、という事になる。関係性が続いている相手には「(いつも大変)お世話になっております」であり、逆に「お世話になります」だと何か疎遠に感じるので、使い分けに気配りしたい。

●ご苦勞様とお世話様

社内、お客様でも「ご苦勞様です」は使わない。これは目上から目下に、ねぎらいとして使う言葉だからだ。「お世話様です」と書いてくる人がいるが、これ

ビジネスメールは簡潔かつ効率的に用件を伝える手段のため、悪意はないのに文章が冷たく感じることがよくある。顔が見えない相手に文章で送るのは、電話以上に気配りが必要なのだ。挨拶は相手の印象を柔かくしてくる大事な一文になる。相手を気遣う挨拶文を使い分け、簡素なビジネスメールでも、気持ちや丁寧さが伝わるメールに変身させよう。

ネット集客増強研究会
中古車販売にSNSは効果ある？
大平 喜久

ずは始まるわけですから。とくにSNSの場合、ツイッターでもフェイスブックでもラインでも、無料じゃないですか。一部有料ツールもありますが、まずは無料の部分でやっていけば良い訳だし、見出しの様な問い合わせがあること自体、どうかと思えますよ。

だって、無料なんだから後は手間だけですよ。アメブロだって無料だし、無料の集客ツールなんて一杯ある訳だから、使わないという選択肢はないですよ。

そのなかで、効果が高いやり方と、手間の割には今ひとつ、効果の期待しにくいやり方があるだけじゃないですか。

だけど、それも色々やってみて、実験してみれば分かることだし、まずはやらなければ何も始まらない訳で、とりあえず、やってみなけりゃどうしようもないですよ。

それで、こういった質問の心理の裏側にあるものは何かというところ「何か良いものがない？」ってことなんです。

つまり、この言葉を分かります。つまり、何か簡単に、楽にお客さんが集まるものはない？ ってことなんです。

僕、たびたび書いています

けど、もしですよ、もし本当にネット上に飛び交っているような「〇〇するだけで売上〇倍」とか「利益〇倍」というようなものがあつたとしたら、〇〇するだけなら参入障壁は著しく低いから、誰もが簡単に参入してくる訳ですよ。この時点で、すでに論理崩壊している訳ですね。

僕の考えでは、商売って、結局は他の人が嫌がることをコツコツと継続的にやるしかないと思いますよ。

だって、人は面倒な事が嫌い、継続することが苦手なのが普通じゃないですか。僕だって、何回禁煙に失敗しているか分からないし、ダイエットだってなかなか続かない。これが普通の人間ですよ。

ただ商売だけは、継続すること、効果が出ない方法をやっつけていけば、差別化できるという事だけは知っているんで、コツコツやっているだけですよ。

SNSだって一緒じゃないですか。やるかやらないか考える前に、とりあえず動く。ポイントとは、やっていけばだんだん掴めてきますよ。

ただ継続しないとそのポイントとは掴めない。簡単に諦めるから、いつまで経っても「何か良いものはない？」って繰り返すんじゃないですか？

主要諸元

タフト 2WD Gターボ (2WD) | 全長×全幅×全高: 3395 × 1475 × 1630mm | ホールベース: 2460mm | トレッド (Fr/Rr): 1300/1295mm | 最低地上高: 190mm | 車両重量: 840kg | 最小回転半径: 4.8m | 乗車定員: 4名 | エンジン型式: KF型 (直列3気筒ガソリンターボ) | 排気量: 658cc | 最高出力: 47[64]/6400(kW[PS]/rpm) | 最大トルク: 100[10.2]/3600(N・m[kgf・m]/rpm) | トランスミッション: CVT | サスペンション (Fr/Rr): マクファレンストラット式コイルスプリング/トーションビーム式コイルスプリング | ブレーキ (Fr/Rr): ペンチレーテッドディスク/リーディング・トレーリング | タイヤサイズ: 165/65R15



ダイハツタフトが発売開始

1カ月で1万8000台を受注!

軽クロスオーバーSUVが好かれる理由とは?

今年1月の東京オートサロンでその姿が明らかに。ダイハツの新型軽クロスオーバーSUV「タフト」。6月10日より発売開始となり、累計受注台数が発売後1カ月で、月販目標4000台の4.5倍となる、約1万8000台という好調ぶりだ。

タフトは、「日常生活からレジャーまで、アクティビティに使える新感覚の軽クロスオーバーSUV」をコンセプトとしている、オフロード風デザインのオン

ロード軽SUVだ。タフト人気の理由は、ハスラーが打ち立てた軽クロスオーバーSUVという人気ジャンルに、「武骨なルック」を掛け合わせてきたことに

角ばったボディデザイン、大きく張り出したフロントウィンドウさらに、デイルーオポジションの「メッキバック」を装着すれば、ギラギラで、いかつめのフロントグリルにもなる。まるで、コンパクト化されたH

UMMERのような。購入層は、性別、年代問わず幅広く、約半数はデイルーオポジションの「メッキバック」を装着しているという。

タフトの最大の特徴である大型のガラスルーフ「スカイフィロトップ」は標準装備だ。ラゲッジスペースは、後席背もたれを倒すと、床面がフルフラットとなるだけでなく、ドアとの隙間に荷物が落ちないよう、シートバックの形状とリアドアパネルも工夫されている。シートバックやフ

ロアボードは樹脂製のため、汚れを簡単に拭き取ることもできる。

もちろん税金も安い。軽自動車だから、駐車スペースも小さくて済む。ハスラーやタフトといった軽クロスオーバーSUVは、軽自動車だったからこそヒットした、アイディア満載のクルマだ。

タフト			
2WD	Gターボ	LA900S	160万6000円
	G		148万5000円
	X		135万3000円
4WD	Gターボ	LA910S	173万2500円
	G		161万1500円
	X		147万9500円

トレトレ

新車情報



国産車 (6/17 ~)				
メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
トヨタ	ハリアー	4代目 (80系)	FC	6月17日
トヨタ	ハリアーハイブリッド	3代目 (80系)	FC	6月17日
ダイハツ	タント	4代目 (LA650/660系)	追加	6月17日
レクサス	LC/LCハイブリッド	1代目 (100系)	SC	6月18日
ホンダ	CR-V	5代目 (RW系)	SC	6月19日
ホンダ	CR-Vハイブリッド	1代目 (RT系)	SC	6月19日
マツダ	ボンゴブローニバン	2代目 (200系)	SC	6月25日
日産	キックスeパワー	1代目 (P15系)	NR	6月30日
トヨタ	プリウス	4代目 (50系)	SC、特別	7月1日
トヨタ	プリウスPHV	2代目 (50系)	SC	7月1日
トヨタ	ボルテ	2代目 (140系)	特別	7月2日
トヨタ	スベイド	1代目 (140系)	特別	7月2日
レクサス	LCコンバーチブル	1代目 (100系)	NR	7月15日
スバル	WRX S4	1代目 (VA系)	SC、特別	8月20日
トヨタ	タウンエースバン/トラック	4代目 (400系)	MC	9月4日
ダイハツ	グランマックスカーゴ/トラック	1代目 (400系)	NR	9月4日

輸入車 (6/16 ~)				
メーカー	車種	車種系統名	内容	URL
アウディ	アウディA1スポーツバック	2代目 (GB系)	追加	6月16日
アウディ	アウディTTクーペ	3代目 (FV系)	特別	6月16日
ボルボ	ボルボXC90	2代目 (LB/LD系)	特別	6月16日
メルセデスベンツ	ベンツGLAクラス	2代目 (H247系)	FC	6月25日
メルセデスベンツ	ベンツGLBクラス	1代目 (X247系)	NR	6月25日
ボルボ	ボルボXC90	2代目 (LB/LD系)	特別	7月1日
プジョー	プジョー208_5HB	2代目 (P21系)	FC	7月2日
プジョー	プジョーe-208	1代目	NR	7月2日
ロータス	ロータスエキシージクーペ	2代目	特別	7月3日
クライスラージーブ	ジーブラングラー	4代目 (JL系)	特別	7月4日
クライスラージーブ	ジーブラングラーアンリミテッド	2代目 (JL系)	特別	7月4日
メルセデスベンツ	ベンツVクラス	3代目 (W447系)	SC	7月13日
フォルクスワーゲン	VW Tロック	1代目 (A1系)	NR	7月15日
アウディ	アウディQ3	2代目 (F3系)	FC	8月19日
アウディ	アウディQ3スポーツバック	1代目 (F3系)	NR	8月19日
アウディ	アウディTTロードスター	3代目 (FV系)	特別	9月15日

CAA
東京会場
AUG
2020.8月

8月は毎開催実施 TC-web 不在申込手数料 無料

8/4 8/18
【火曜日】

初出品コーナーの全車
軽初出品&軽コーナーの初出品車

出品料無料

流札時

8/25 第1012回
【火曜日】

4レーン化
3周年記念
AA

成約または落札1台以上賞

久世福商店



一度食べたらやめられない!
ご飯のお供 詰め合わせ(3品)

出品3台以上賞



とれたてさんま

※さんまの水揚げ状況により発送日が変わります。ご了承ください。

ご来場をお控えたいた
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。

オークション スケジュール

8/4 第1010回
レギュラー-AA

8/11
休 催

8/18 第1011回
レギュラー-AA

早期搬入賞

8/10 23:59までに
搬入された車が対象
何台でもOK!
1台毎にQUOカード500円分進呈
※8月18日 会場でのお渡し限りとなります



8/25 第1012回
4レーン化3周年記念AA

※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。



株式会社シーイーエー 東京会場 <http://www.caanet.jp>
〒277-0923 千葉県柏市塚崎1395番地1 TEL.04-7160-6000 FAX.04-7160-6010

毎週火曜日開催 AM10:00スタート

WebのこならTC-web 検索 <http://taacaa.jp/>



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【中編】

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)

多くの自動車販売店がネットで車を売っていると思います。しかし、本来の意味でネットを活用し、利益を上げることができていない店舗は、まだまだ少ないのではないのでしょうか。そこで、前号では『車へのアクセスを増加させる方法』のひととおりとして、価格設定の基本を紹介しました。この価格設定では、ユーザー目線に立ってライバル車を探し、それを基準とすることがコツになります。ただし、車のジャンルによってライバル車の選定方法が変わってきますので、それを今号で紹介しましょう。

ネット上でのライバル車選定の方法

①競合が多い軽、大衆車は近隣で条件は幅広く

幅広く普及しているような、掲載が多い車はエリアを狭めてライバル車を選定しましょう。『多数掲載されている普及車を、わざわざ遠方で購入したいと思いませんか？』

大多数の方の答えは、ノーであると思います。ですので、ライバル車の選定は本店から近隣に絞って大丈夫です。

また、色や年式・グレードに強いこだわりがあるようなユーザーも少ないので、条件は逆に幅広くして選定しましょう。

②外車、スポーツカーなど掲載が少ない車は広域で

このような車の場合は、先ほどとはまったく反対で、趣向性の高い車で掲載数も少なく、高額であ



る場合もあります。

ユーザーとしては、近隣で要望に合う車がなければ遠方でも検索、購入対象となり、ライバル車の選定は『広域』となります。

また、色や年式・グレードにもこだわりがあるユーザーも多いので、条件も絞る必要があります。

このように、しっかりとライバル車を選定し、それより少しでも安く価格設定することができれば、検索でも上位に表示され、ユーザーの目に留まりやすくなり、結果としてアクセス数は大きく上昇します。

また、掲載車両のアクセス数については随時、管理画面から確認をお忘れなく。

大きく影響するのは

は、アクセス数だけでなく、問い合わせにも大きく影

響する重要項目です。再度、ユーザー目線になり、にこだわらましょ

【像の注意】

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！



予算をかけなくとも、ほんの少しの手間が大きな結果と利益につながる部分です。次号の後編では、車へのアクセス増に続いて、『問い合わせを増やす方法』をお伝えします。

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>



8/4(火) キリン協賛 夏祭りビッグAA

8/11(火) AA休催

8/18(火) 納涼フェスタAA

8/25(火) JU埼玉商組設立43周年記念& 青年部会担当AA
ライブ in SAITAMA2020

出品条件 ※ご不明な点は、お問い合わせください

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



高成約
継続中！

《22面からの続き》

ターの黒だから。

マネージャー「そうですね。変な話じゃないですか、ご主人とどちらを残そうかという感じで熱い議論を交わした感じではなさそうですが……」

ここで顔を伺おう。という反応をするかで次を考えよう。

Yさん「熱くはないです。が……(照笑)」

なるほど。わがままを言うタイプの奥様ではないさそう。これはご主人が奥様を労わって譲った感じが。年式が古いことや燃費も理由にあるかもしれないが。

マネージャー

Yさん「いえいえ」

マネージャー

最強 中古車 買取術 売りたいくなる力学

Yさん「でも、マーチで自分が通勤になるので恥ずかしいなー、とも言っていました」

マネージャー「今までフォレスターの黒ですか。車を手放すのだからそのくらい一言は許してあげましょう(笑)」

Yさん「そうですね」

マネージャー「私にできるのは査定を高くすることだけしかありませんが、できる限り頑張りますね」

Yさん「よろしくお願いします」

マネージャー「銀金歴があると記入しています。が、ご主人の車のことですが理解していたのですか?」

Yさん「さっき電話で聞いたんです。書かなきゃいけなかったの」

ご主人が仕事中?忙しいのに電話で対応しているという事は、自分のフォレスターの査定を行なっていることが気になっている証拠だろう。右前の修復歴を申告してくれ

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!



るといふのは、きちんとしている方なのだろう。きちんと車をほめて丁寧な対応をし、奥様を通じて伝えてもらえるようにしなければいけない。

Yさん「そうですね、買取店を勧められたみたい」

マネージャー「なるほど。それで奥様が代行で来店されたのですか?」

Yさん「はい」

フォレスターの売却を納得したご主人と、ご主人の代わりに買取店に来た奥様。夫婦仲は良いのだろう。奥様を味方につけて、ご主人の気持ちを引き出すことがう商談をしなければいけないだろう。

マネージャー「わざわざありがとうございます。正直に伝えて頂けると私の方も金額を上げやすくなるんです。ほかに何かあるんじゃないかな?……ということがなくなりますから」

Yさん「そうですね。か。主人が言っていたから伝えたただけなんですけど……」

マネージャー「今回査定は弊社が初めてということですか?」

Yさん「いいえ、主人がディーラーさんに行ってきたみたいです」

マネージャー「希望金額が未記入ですが、ご主人様から、これ以上なら売って来て良いということと、あつ、私には伝えなくて良いので、そのようなどご主人からの希望金額というのは奥様の方に伝わっていますか?」

Yさん「いいえ、とりあえず見せてきてと言われただけなんです」

マネージャー「なるほど。Yさん「そうですね」

《査定が終わったところから》

マネージャー「右前はフェンダーは交換してました。ライトの後ろのところは銀金しているようです。この部分は単純にいうと「事故車」とか「修復歴」とかの話になります。それだけ

お伝えしても、ご主人が値段が安くなると勘違いされると思うんです。金額のマイナスはあまりないことを約束しますの

で、この部分についての説明はきちんとしたいというところ、次のフォレスター好きの方へのアピールポイントも聞きたいので、ご主人様と一緒にご来店頂くことはお願いできますか?」

Yさん「時間合えばいいです」

マネージャー「そうですね。では、私の方でご主人様に伝えたいことを簡単に書き留めていきますので、少々お待ち頂けますか?」

Yさん「はい」

このまま口頭で奥様に伝えても、きちんとご主人に伝えてくれるかどうかはわからない。しっかりと誠意を見せる意味でも手紙として注意点を書いて奥様に渡しておかなければいけない。

修復歴に関しては、ご主人も気になっているだろうから、ここについて説明をしたいということ、マイナス言葉を使わないように「値段は下がらないから」ということを表記しなければいけないだろう。こだわりの車だけに、フォレスター好きにまた乗ってもらいたいこと、商談に前向きになっ

てくれるに違いない。

マネージャーは、今回のような手紙を書く時に

このようなことを考えて書く……と教えてくれた。単純に④段階のことをセリフでお伝えすることだけでなく、どのようなことを考えて④段階のセリフを使うのかをお伝えするために、マネージャーの心の中で考えていることも記してみた。

いかがだったでしょうか。新人たちが「次に何のセリフを言うか」ばかり考えているうちは、このトークはモノにできないだろう。

なぜならば、お客様の心境、状況を読み取るにあたって、お客様の表情反応に意識を向けなければいけないからだ。セリフを覚えて応酬話法的に記憶の引き出しからセリフを探しているようでは、お客様に向けてのアンテナが立っていない状態なのだ。

考えなくても次のセリフが自動で出てくるまで場数を踏んで、お客様に向けてのアンテナを立てそこに意識を集中することが大切だ、ということをお客様に話してくれた。

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、皆さんからのご連絡をお待ちしています。連絡先は03-3371-9340まで。

マネージャーは、今回

マネージャー「そうですね。では、私の方でご主人様に伝えたいことを簡単に書き留めていきますので、少々お待ち頂けますか?」

Yさん「はい」

このまま口頭で奥様に伝えても、きちんとご主人に伝えてくれるかどうかはわからない。しっかりと誠意を見せる意味でも手紙として注意点を書いて奥様に渡しておかなければいけない。

修復歴に関しては、ご主人も気になっているだろうから、ここについて説明をしたいということ、マイナス言葉を使わないように「値段は下がらないから」ということを表記しなければいけないだろう。こだわりの車だけに、フォレスター好きにまた乗ってもらいたいこと、商談に前向きになっ

AS ワンプラ

エーエス・ワンプラ

反響が
すごいんです!!

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. 在庫回転率が上がる
5. 幅広いクルマがうれる

リスクゼロ!!

おかげ様で成約絶好調!!

ASNETは65,000 会員突破!!

お問い合わせ・資料請求は▼

03-5695-9450

入会金・月会費 無料 会員募集中 詳しくはコチラ▶

https://www.autoserver.co.jp

株式会社 オートサーバー

オートサーバー 検索

[illegible]

(注1) 7月の築札台数50台以上、平均価格100万円以上、前月比100%以上の車種・型式から抜粋(7月実績は18日まで)
(注2) 黄色部分は輸出が多い車種・型式を表す

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>

tel 058-398-5100(代) fax 058-398-5109