

無料版

10月号

ユーストカー NEWS

毎月1日発行

第90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

いつまで続く? 高騰相場

営業マンの『クセ』の直し方



売った車が冠水車だった!

代車が返ってこない!

社員がライバル社へ行った!

聞いてみた



今回の悩み相談は
代車、冠水車、従業員
横澤氏は、中古車販売
店の法律相談からオーク
ション売買で発生したト

ユーストカーNEWS
編集部には、お客さんとの
売買トラブルや、業
務中の事故などについ
て「どのような対処をす
れば良いのか」という相
談が来るのが少なくない。
こうした読者の声にお
応えして、新連載「教
えて! 弁護士先生!」を
スタートすることに決
めた。
そこで、強力な助っ人
として登場してもらうの
が、長野国助法律事務所
代表弁護士の横澤康平
氏。長年、中古車販売店
やオークション事業者の
顧問弁護士も務めるな
ど、中古車業界を隅々ま
で知り尽くしている。
今号では、車屋さんの
お悩みを徹底的にヒアリ
ング。身近な法律問題に
やさしく答えていきま
す。

アイオークはスマホでOK!



アプリのダウンロード不要、
すぐ使えます。

会場でも、外出先でも、気になったその時に クルマの検索と入札だけじゃなく リアルロボもスマホでOK!

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

株式会社 **アイオーク** 〒102-0075 東京都千代田区三番町8-1
FAX.03-3512-6110 E-MAIL:info@iauc.co.jp
TEL.03-3512-6123 www.iauc.co.jp

入会資料請求もスマホでOK!
アイオーク 検索



こんな時どうする??



えっ、代車が返ってこない!

中古車販売店にとって、代車はお客様サービスを充実させるうえで、必要不可欠なアイテム。

整備や車検、納車までの足として貸し出すなど活躍の舞台は多い。その一方で「代車で事故を起こされた」「代車に関するトラブル、および従業員との悩みだ。このうち「代車」「冠水車販売」「従業員との契約」について、横澤弁護士に聞いてみた。

トラブル事例① 代車編

「代車を貸し出したドライバーと、連絡が取れなくなりました。次はユーザーにも貸し出せず困っています。」

「代車を貸し出したドライバーが、その車ですべての責任を負うという契約を結んでいないため、ドライバーが事故を起こした場合は、ユーザーにも責任が生じている可能性があります。」

お客様が代車で人身事故 実は車屋にも『賠償責任』が!!

「代車を貸し出したドライバーが、その車ですべての責任を負うという契約を結んでいないため、ドライバーが事故を起こした場合は、ユーザーにも責任が生じている可能性があります。」



横澤弁護士 いきなり難しい問題ですね。

「代車を貸し出したドライバーが、その車ですべての責任を負うという契約を結んでいないため、ドライバーが事故を起こした場合は、ユーザーにも責任が生じている可能性があります。」



「代車を貸し出したドライバーが、その車ですべての責任を負うという契約を結んでいないため、ドライバーが事故を起こした場合は、ユーザーにも責任が生じている可能性があります。」

横澤弁護士 乗り逃げ防止のために、コセコムなどの追跡装置を付けるのは、プライバシーを侵害するのでしょうか?

「代車を貸し出したドライバーが、その車ですべての責任を負うという契約を結んでいないため、ドライバーが事故を起こした場合は、ユーザーにも責任が生じている可能性があります。」

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



全国リレーオークション

RELAY AUCTION vol.16 全国53組合は一枚岩!

10-11月 全国リレーオークション

多彩な企画を各JU会場で実施します!

北海道	10月 2日(金) JU 札幌	10月 9日(金) JU 函館	10月16日(金) JU 釧路
東北	10月17日(土) JU 山形	10月20日(火) JU 岩手	10月29日(木) JU 福島
関東甲信越	10月 1日(木) JU 群馬	10月 3日(土) JU 山梨	10月 5日(月) JU 東京
中部	10月 6日(火) JU 長野	10月 8日(木) JU 神奈川	10月 9日(金) JU 千葉
近畿	10月14日(水) JU 茨城	10月16日(金) JU 新潟	10月20日(火) JU 埼玉
中国四国	10月 1日(木) JU 富山	10月 7日(水) JU 石川	10月17日(土) JU 岐阜
九州	10月20日(火) JU 高知	10月30日(金) JU 鳥根	10月14日(水) JU 長崎
			10月15日(木) JU 宮崎
			10月23日(金) JU 福岡
			10月30日(金) JU 佐賀
			10月30日(金) JU 沖縄

掲載以降の開催日については11月号の当紙に掲載 日程が変更になる場合があります。

こんな時どうする??



1年後に冠水歴が発覚

この時期、台風が日本列島を襲い、毎年のように水害が発生する。その間に大量発生するのが冠水車。オークションにも多くの冠水車が出品される

トラブル事例② 冠水車編

代車に関してのトラブルは、このほかにも犯罪、交通違反など多岐にわたった。それらについては、今後の連載で改めて詳細を紹介していく。また、関心度も非常に高いため、読者の皆様からもさらに募集したい。

Q 1年前に販売した車のユーザーが買取店に査定に出すと『水没した疑いがある車両です』と指摘された。ユーザーが代金返却を求めている。もちろん冠水車を販売した訳ではない。オークションで4点が付いていた車だ。クレーム期間はとくに過ぎていた。納車後に冠水したことも考えられるが、どのような対処をすれば良いのか?

が、こうした車は海外へ輸出されるだけでなく、国内でも流通する。冠水車は、中古車業界でも明確な基準がなく、未だグレーゾーンといえなくもない。こんな車を売ってしまったら、トラブルになっていくという販売店から相談を受けた。



横澤弁護士

横澤弁護士は、このように冠水車に関するトラブルは、ユーザーと販売店との間で発生することが多く、適切な対応が求められる。特に、オークションで購入した車両が冠水していることが発覚した場合、ユーザーは代金返却を求め、販売店は適切な説明と対応を行う必要がある。



このほかにも、冠水車に関する様々な事例が寄せられたが、紙面の関係上、次号以降で詳細にお伝えしていく。

トラブル事例③ 社員との契約編

毎月20台をコンスタントに売り、500万円以上の粗利を挙げられるトップセールスマンが突然「退職したい」と言い出した。

Q 『退職後1年間は同業他社に転職しない』と



横澤弁護士

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!

10.5 オールJU関連協理会・青年部協賛 新会場12周年記念AA

AM9:40 セレモニースタート **AM 10:00** 出品目標 **2000台**

特選 Oゼロスタート 売れつくしコーナー 出品条件走行7万km未満 出品料無料!!

- 早朝抽選会 カタログギフト 5本
- JU東京組合員を除く AA会員限定 全車出品料流れ 1,000円!
- 初出品・特選車コーナー 成約賞・落札賞 ライブや入札もOK! 1台につき1,000円のグルメ券をプレゼント!
- お取引賞 出品または落札 (リール式) IDカードホルダー プレゼント!
- 共同購買 大特価 タイヤ&ホイール他
- 魚沼産 10本 加温加湿空気清浄機 12本

9/30(水)から24時間搬入可能・10/5(月)6(火)24時間搬出可能

JU東京 東京都中古自動車販売商工組合 343-0827 埼玉県越谷市川柳町4-322 TEL048-990-8611 FAX048-990-8615



プロフィール

埼玉県久喜市出身。早稲田大学卒。弁護士としては、中古自動車流通に関する業務を多く取り扱うほか、企業の抱える各種問題(従業員、株主、取引先との法的問題)に対応している。
お問い合わせ、ご相談は下記連絡先まで。

長野国助法律事務所

弁護士 横澤 康平氏
〒107-0052
東京都港区赤坂3-2-12
赤坂ノアビル7階
電話 03(3587)2511
FAX 03(3587)2560
k-yokozawa@naganolaw.co.jp

次号からは新連載
『教えて! 弁護士先生』
をスタート!

お悩みやご相談がありましたら、
ユーストカー編集部まで!

☎ 03 (3371) 9340
またはWEBで受け付けております!

http://u-car.co.jp/hyper/r_banner/html/usedcar-news

こんな時どうする??



今回、皆様からのお悩みをヒアリングする中で、様々な問題を抱えているにもかかわらず、的確に答えてくれる相談窓口はなく、どうして良いのか分からないという現実が浮き彫りになった。中小の販売店では、顧問弁護士と契約がなかったり、そもそも法律には無関心な経営者が多いことも事実。問題が大きくなつてから頭を悩ますよりも、問題が起きないための先手を打っていくことが肝心だ。とくに従業員とのトラブルは、退職後に大きくなることも少なくない。

新連載では、車屋やさんの「ある、ある」を横澤弁護士が分かりやすく優しく答えていく。

トップセールスをヘッドハンティングされた!

Q もしも、この従業員が独立して、当社のユーザーに営業行為を行なうことは許されるのでしょうか? また、これを防ぐためにはどのような

《3面からのつづき》

な対策が必要ですか?

横澤弁護士

「もしも、この従業員が独立して、当社のユーザーに営業行為を行なうことは許されるのでしょうか? また、これを防ぐためにはどのような対策が必要ですか?」というご質問をいただきました。これは、いわゆる「ヘッドハンティング」の問題です。ヘッドハンティングとは、競争相手や他業種から、優秀な人材を奪取することを指します。この場合、元々の雇用契約が、このような行為を許しているかどうかを確認する必要があります。一般的に、雇用契約には「競業避避義務」という条項が設けられており、これは従業員が退職後も一定期間、競業他社で同様の業務に従事することを禁じます。ただし、この義務の有無や範囲は、契約の文言によって大きく異なります。また、たとえ競業避避義務が定められていても、それが有効であるかどうかは、具体的な事実関係によって判断する必要があります。例えば、元従業員が単に顧客のリストや営業ノウハウを渡すだけで、自ら営業活動を行っていない場合は、競業避避義務が適用されない可能性があります。したがって、このような事態に備えるためには、事前に適切な契約を締結し、必要に応じて法的な対策を講ずることが重要です。

令和2年度 オールJU 関連協

第54回

オータムリレー オークション

START

<p>JU 群馬</p> <p>10月1日(木)</p> <p>関連協オータムリレー・全支部合同記念AA</p> <p>セレモニースタート 10:50 セリスタート 11:00</p>	<p>JU 山梨</p> <p>10月3日(土)</p> <p>オールJU関連協オータムリレーAA</p> <p>セレモニースタート 10:50 セリスタート 11:00</p>			
<p>JU 茨城</p> <p>10月14日(水)</p> <p>JU関連協リレー・青年部会担当AA</p> <p>セレモニースタート 11:20 セリスタート 11:30</p>	<p>JU 千葉</p> <p>10月9日(金)</p> <p>理事会担当 JU関連協オータムリレーAA</p> <p>セレモニースタート 10:45 セリスタート 11:00</p>	<p>JU 神奈川</p> <p>10月8日(木)</p> <p>オールJU関連協オータムリレーOB会&ディーラー協賛AA</p> <p>セレモニースタート 10:40 セリスタート 11:00</p>	<p>JU 長野</p> <p>10月6日(火)</p> <p>オールJU・関連協オータムリレー青年部担当AA</p> <p>セレモニースタート 11:30 セリスタート 12:00</p>	<p>JU 東京</p> <p>10月5日(月)</p> <p>オールJU関連協リレー・青年部協賛・新会場12周年記念AA</p> <p>セレモニースタート 9:40 セリスタート 10:00</p>
<p>JU 新潟</p> <p>10月16日(金)</p> <p>オールJU・関連協リレー・青年部会担当記念AA</p> <p>セレモニースタート 10:30 セリスタート 11:00</p>	<p>アライバヤサイド</p> <p>10月16日(金)</p> <p>JU関連協オータムリレー記念AA</p> <p>セレモニースタート 10:00 セリスタート 10:10</p>	<p>JU 埼玉</p> <p>10月20日(火)</p> <p>オールJU関連協オータムリレー・JU埼玉会館22周年記念AA</p> <p>セレモニースタート 9:50 セリスタート 10:00</p>	<p>JU 栃木</p> <p>10月23日(金)</p> <p>オールJU関連協オータムリレー・2レーン1周年記念&全支部員担当オークション</p> <p>セレモニースタート 11:00 セリスタート 11:15</p>	<p>アライ小山</p> <p>11月12日(木)</p> <p>JU関連協オータムリレー記念オークション</p> <p>セレモニースタート 11:00 セリスタート 11:05</p>

出品台数 15,000台

カタログギフト 全会場79点

魚沼産こしひかり 全会場180点

お問い合わせ先

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

JU マスコットキャラクター ゴキウのマーク

GOAL

JUMVEA佐藤博理事長に聞く 「来年以降は再びプラス成長が期待できる」

レポート NPO法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

中古車輸出の歴史の中でも、コロナショックは成長を妨げた大きな障壁として、後世に語り継がれるだろう。ただ、過去にもリーマンショックや東日本大震災などに見舞われたが、その都度、障壁を乗り越えて右肩上がりの成長を遂げてきた。今回は、日本中古車輸出業協同組合（JUMVEA）で、1996年の創立から理事長として中古車輸出の指導的な役割を担っている佐藤博氏に、コロナショックの影響、そして今後の行方について話を聞いた。

Vol.89 中古車輸出

「ここが知りたい」



JUMVEA 佐藤博理事長

「最初に今回のコロナショックの影響について聞かせて下さい」
「長年、この業界に身を置いていますが、最もダメージを受けたのはリーマンショックでした。今回のコロナでは3月後半から影響を受け、4月、5月と悪化していく中で、リーマンショックと同等、もしくはそれ以上になると覚悟していました。しかし、6月以降は回復傾向に転じ、現在もその途上にあります。瞬間風速としては、これまで経験したことのない強烈なものでしたが、全体的な影響としては、リーマンショックほどではないとみています」

「リーマンショックとコロナショックで、影響の違いはどこにありますか」
「為替でしょう。円高に振れたか否かの違いかと思えます。リーマンの時（08年10月）は、それまで1ドル＝110円台で推移していたものが、これを境に長らく円高基調となり、底を打ったのが11年年初の76円でした。それから、輸出業者にとっては大きめのダメージでした。感覚的には、仕入れ価格が倍になってしまいうイメージです」

「確かに仕入れが倍になってしまえば、いくら日本の中古車の需要が高いと言っても買付けするのは難しくなりますね。これに対して、コロナショックでは円高に振られていないことで影響が少ないと言っていますか」
「5月、6月が半減し、いま回復していると言っても100%ではないので、その落ち込み分が30万台近くはあると見ています。しかし何とか年間で100万台はキープできるのではないのでしょうか。来年以降は、先述したような回復傾向を示していますので、再びプラス成長に転じるものと期待しています」

「今回のコロナショックで気になる変化などありますか」



2005年～2019年中古車輸出台数実績&為替推移②

年	輸出台数	対USドル
2005	940,522	110.2
2006	1,137,720	116.3
2007	1,301,162	117.8
2008	1,347,026	103.4
2009	675,858	93.6
2010	838,401	87.8
2011	857,779	79.8
2012	1,004,845	79.8
2013	1,163,109	97.6
2014	1,283,581	105.9
2015	1,254,074	121.0
2016	1,187,710	108.8
2017	1,297,660	112.2
2018	1,326,597	110.4
2019	1,295,885	109.0

「具体的に今年通年で、どの程度の数字になるとみていますか。また来年以降はどうでしょうか」
「具体的な数字は、現時点では見えていません。円高傾向は、多くの国に見受けられます。台数は戻していても内容が落ちていたり、あまり好ましい傾向とは言えません」

「コロナ禍によって、仕向国の多くが台数を減らさざるを得ない中、ナイジェリアやガーナといった西アフリカ諸国が飛躍的に台数を伸ばしていますが、これをどう見えていますか」
「西アフリカなので基本は右側通行・左ハンドルの車ですが、両国にカメルーンなども加えたこれらの国は、日本車の人気が高くなり、我々としても以前から注目していました。今回、飛躍的に台数が増えたのは、この時期相場が大きく落ち込んだことで、買い易くなったからではないかと分析しています」

「話は変わりますが、最近バンングラデシュでは、自国での自動車生産を育成することを目的に、向こう5年間で日本を含め、世界からの中古車輸入を禁止すると現地での報道がありました。以前、カザフスタンでも行なったように、同国政府関係者へのロビー活動など、JUMVEAとして取り組む予定はあるのでしょうか」
「現地の輸入組合などから正式にオファーがあれば、検討したいと考えています。今のところそういう予定はありません。ただ、こういう国は過去にもいくつかありましたが、果たしてわずか5年の短期間で中古車輸入を締め出し、自国生産で需要を100%満たせるとは、考えにくいというのが率直な感想です」

「最後になりますが、今後期待している仕向国について教えてください」
「やはり、以前から言っていますが、オーストラリア（豪州）ですね。それとインドです。豪州については、JUMVEAとして、これまで何度も現地政府に規制緩和の要請してきましたが、自国の自動車産業保護政策が徹底して実現できていません。これまでの活動を通じて思うことは、やはり世論を動かさなければなかなか難しいということですね。豪州の国民に『より品質の良い日本の中古車をより安く』といった、気運が高まるような仕掛けができればと考えています」

インドについては、イメージ的に中古車輸入禁止国と思っている節がありますが、実際にはそうではなく、関税が異常に高いので実績がほとんどないというのが実態です。両国ともマーケットは巨大で、右ハンドルの日本車に人気があり、ポテンシャルの高さから将来期待したい注目国と言えます」

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!!

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アカウントを連携して
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

CAA 中部会場
Challenge Advance Assist

買取店&レンタ・リース 協賛AA

10/14(水)AM10:00 START

出品または落札
1台以上賞

かきたね
キッチン 選べる
2種



旨味にこだわったフレーバーからお選びください。

※賞品はAA当日のお渡しとなります



不在申込手数料無料

10月月間
感謝企画

4開催 合計出品 5台以上賞

こんなご時世
だから

ちょっといいモノを選べる 北海道グルメをお届けします!

～お好きなもの1つお選びください～



海鮮しゃぶしゃぶセット



ふらの和牛すき焼き肉



北海道 秋の野菜味覚セット

※イラストはイメージです。 ※賞品のお渡しは、11月初旬の発送対応となります。詳細は別途案内をTC-WebΣのCAA中部会場のお知らせをご確認ください。

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

毎週水曜日開催 CAA HP <http://www.caanet.jp/>
START AM10:00 TC-webΣ HP <http://taacaa.jp/>
TEL 0565-29-1100 FAX 0565-29-0700



シグマ輸送センター TEL 0120-250-852

【TC-webΣ】サポートセンター TEL 03-6757-7800

シリーズ選ばれる店・JU適正販売店を訪問 Vol.58

お客様目線を軸に トラック扱いで差別化

高橋自動車商会 (和歌山県和歌山市)

低金利ローンやトラックの販売・修理などに特徴を發揮する高橋自動車商会。その軸には、ユーザー視点の正直な販売を心掛けることで、顧客との関係を築いている姿があった。

21歳で独立し、会社を立ち上げてから今年でちょうど40周年。「波乱万丈の40年でした」と高橋優文社長は振り返る。

創業から中古車の販売を主としてきた同社は、17年前にサービス工場を建て、修理・車検をスタート。「中古車売るだけの商売ではなく、総合的に事業を展開することで実際、利益も上がっ

ていきました」と言うように、このサービス工場の建設が一つの転換期となった。

また、今では展示・販売する車両の半分以上が商用車となり、認証工場への在庫もトラックが多い。それが特徴であると同時に、他社との差別化ともなっている。

「トラックの修理ができるところは少なく、また機械的な部分は直しても、コンピュータ関係は出来ないところがほとんど。ウチは診断機も持っているし、触っている台数も多いので大概のことは出来ます。そこが当社の強みになっています」と高橋社長。

トラックは車検が1年に1度とスパンが短く、整備も乗用車に比べると日数は掛かる。そのため同社のサービス工場はフル回転の状況だ。

「オートローンは低金利でメインである車販に目を向けると、セールスポイントは「ローンバックなしで低金利でやっています」と高橋社長は即答する。

同社では、自動車ローンの場合、その金利による違いを、ユーザーに懇切丁寧に説明している。「お客様は車両価格ばかりを見て、金利のことが目に入らない方が意外にも多いのです。ですから金利の差額表を用意して、ウチで買った場合は

いくら、他社さんで買った場合はいくらと、きちんと数字を出して理解をして頂いています。単に金利が何%と言うだけでは分かってもらえないのです」。

売り手からすれば当然と思っていることでも、買い手側が分からないことは多い。金利をはじめ車検代や諸費用の切身などもそうで、同社ではこうした情報をユーザーにしっかりと伝えることで信頼を獲得。長期的な継続したお付き合いにつなげている。

現金一括であっても構わないわけですから。お客様の立場になって、楽しんで頂ければいい。そんなふうに考えています」と、ユーザー目線の姿勢を崩さない。

「テントリも上手に活用」同社では、車両仕入れに関してはおークションを活用。そこで安く買うための努力も、こだわりポイントに挙げる。

「安く仕入れないと、安く売ることができないで信用も出ない。ですから、仕入れはものすごく力を入れています。とくにトラックは、オークション会場やタイムイングによって落札価格も大きく変わる。やはり仕入

れが命ですよ」と高橋社長は言う。パソコンでの下見やゼリの順番待ちも「年々しんどくなっていますよ」と笑いながらも、タマの選別に常に目を光らせる。また、冷蔵冷凍車は、相場が安い冬の間に仕入れて夏まで持っていることもあるそうだ。

さて、そうして仕入れた車両は、小売り、あるいは共有在庫のJUテントリで売却する。とくに、テントリでは月に3〜4台をコンスタントに販売。そこで売れる秘訣を聞いてみた。

「車両をおークションで仕入れても、すぐにテントリに掲載することはありません。必ずウチで仕上げてから載せるようにしています。その方がバイヤーもお客様と商談がしやすいですし、仕上がついているからそのまま販売できる。そうしたことで成約に結び付くのです」。

同社のバックヤードは、工場では約20年前に始めて、それが徐々に増えていき、今では半分以上となった。法人の顧客も多い

る状態だった。

より良い業界づくへ

現在61歳の高橋社長。実年齢を聞いてビックリしたほど見た目は若く、エネルギーに満ちあふれているようだった。また、誠実な商売を続けること、そして、業界健全化に対する想いは強いものが感じられた。

「商売で一番大事にしているのは、お客様。やはりお客様がいて僕らも生かしてもらっている。すべてが完璧とはいきませんが、常にそれをめざし、出来る限りお客様の要望に添えていければと思っています」。

所属するJU和歌山では長年、小売振興委員長を務めており、JU適正販売店の推進にも携わってきた。

「適正販売店は、いま以上にお客様にとって良いものになれば、もっと増えていく。そのためにも認定店の中でのより詳細なルールづくりも必要だと思えます。ユーザーに対して自信があるお店は参加すべきで、それが業界の一層のレベルアップにつながっていくでしょう」。

高橋社長は、昔も今も変わらず第一線に立ち、陣頭指揮を執っているが、将来的に会社を継ぐ予定のご子息のためにも「より良い業界にしておいてあげないといけませんね」。インタビュアの最後に、そう静かに語った。



高橋優文社長



今年で創業40周年。販売から修理、钣金まですべて自社で行なうトータルショップとして存在感を發揮する



社員全6人のうち3人が整備士。とくにトラックの整備に定評があり、それが同社のセールスポイントのひとつ



「過剰整備という程きつちりとやった上でお届けする。それがお客様のため」。あくまでもユーザー目線を崩さない



トラックは約20年前に始めて、それが徐々に増えていき、今では半分以上となった。法人の顧客も多い

JU 適正販売店

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

一般社団法人日本中古自動車販売協会連合会

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



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

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

外国人整備人材と共存共栄する時代²¹

滋賀トヨペット株式会社(滋賀県大津市)

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

今年日本国内の新車ディーラーにとって、外国人活用元年だ。優秀な外国人獲得のチャンスは、まさに今。コロナ禍というピンチにこそ、大きなビジネスチャンスを掴むことができる。



ベトナム人のドン君(左)とトウアン君(右)

社員への良い刺激を期待

滋賀トヨペット株式会社(本社 滋賀県大津市、山中隆太郎社長)では、ベトナム人の自動車整備エンジニアが2名働く。外国人の採用理由は、自動車整備専門学校からの、新卒採用者の縮小を補うためだ。昨今の外国人整備人材の採用が認知され始めた事情もある。

ベトナムは、国の政情不安もなく、親日的な国民性との認識があった。総務部長である小澤氏は、「そういった最中、ACCという信頼できるエージェントに会えたから、採用が早期に実現できた」と語る。

初選抜は、担当役員による面接と、適性テストを実施。面接では、①日本で働こうと決めた経緯とその思い、②これまでの学歴、職歴、③日本語の会話、読解力、筆記能力、④日本の風俗習慣等に対する印象、などを質問した。

選抜に対して重視した条件は、①面接時の態度、受け答え、語調、②これまでの学歴と職歴、③なぜ当業界、当社を選んだか、④前向きな勤労意欲があるか否か。

彼らベトナム人の初印象は「シャイな感じで悪くはないが、これが吉と出るか否かの不安がありました。当社に馴染めるかどうか、そして社内での受け入れ態勢が整えられるかどうか、不安でした。とくに従業員にとっても、彼らベトナム人達はどういった仕事ができるのか、多少、身構えた感があります」。しかし「現在は順調です。2名のうち、1名は日本語の会話に難があると思えますが、とくに問題なく就労できています。

基本的に真面目で、周囲の人間とトラブルを起こすようなことはありません。少なくとも、就業姿勢に積極性があり、日本に馴染もうとする前向きな思いが感じられます。これからも継続して、採用していけると思いますが」と話す。

「ブラザー制度」を適用

一般的に外国人の採用に成功している会社は、外国人の受け入れ体制が重要だと考えている。滋賀トヨペットでは、新人のための「ブラザー制度」がある。これは、先輩格の社員を専ら指導員として指名して、一緒に業務を教えていく制度だ。

「今回は、ベトナム人エンジニア達へ、とくに能力の高い日本人社員を付けて、仕事を始め、日常生活を含めた相談役として位置付けた制度をとりました。主はOJT教育で、日常業務の中で仕事はもちろん、業界、風俗習慣などを体得させます。無論、社内での技術研修は、日本人スタッフと同様に受講させていきます。整備業務は経験の度合いに応じて、作業を割り当ててやっております」。

さらに「専門用語(応接、技術用語)をはじめとするコミュニケーション能力は、日常業務の中で学んでいくのが一番と考えています。そのため日々、積極的に人前へ出すよう指導しています。読み書きについては、経験の度合いで多少差がありますが、これも日常の訓練しかないと思っています。また日本語の『文字練習帳』を渡して、毎日訓練をしています」と語る。現在、会社が手配したアパートで、2名が一緒に相部屋生活

活。本人たちも歓迎しているようだ。一般的に、現地ベトナムでは、大学生同士でも多くが友達と部屋をシェアしながら、勉強しており、共同生活でもあまり違和感を持たない。

外国人整備人材の採用で気をつけるポイントは?

外国人だからといって、区別や差別しないようにすることは最も重要だ。

受入企業は、日本人と同等の能力を発揮してもらうことを希望していることは間違いない。小澤氏は「まず、整備の知識や技術については、高度化する内容に適切できるよう、機会ある毎に社内研修を継続する必要があります。整備士は工場内での整備作業だけでなく、接客、とくにお客様の要望の聞き取り、整備内容や料金の説明など、お客様と接し、安心して愛車を運転頂くといった、CSの最先端業務を担っています。接客業であるので、お客様に偏見を持たれることなく、一人の社員としてご理解頂けるような能力を身に付けてもらう。外国人といっても、これができるかと、未永く日本で働き続けることは難しいのではないのでしょうか」と考える。

今後の滋賀トヨペットにおける外国人社員の先駆として、成功事例をめざして欲しい。

アフターコロナ時代の外国人材の可能性とは

確かに、コロナによって今年自動車業界は厳しい年となるだろう。しかし、販売台数がどれだけ減少しようとも、8000万台におよぶ、保有車両の整備業務が大幅に減るとは考えられない。整備士数の維持は必須だ。

世間では、日本人整備士の確保が難しくなったと言われて久しい。ただ、とかくアタマ数ばかりが取り沙汰されるが、実態はメインの低き含め、新卒の質の低下の方が課題だ。自動車整備の業界に限ったことではないが、「すぐ辞める」「根気がない」「意欲がない」という、若者への評価が少なくない。接客能力が必須で、かつ、とくに技術水準、知識水準が上がっている現在、そのギャップは大きくなるばかりだ。

「外国人採用は、こういった状況打開の切り札と考えます。言葉の壁、生活感の違いなど、色々と言葉はあがあるが、どちらかと言えば受け入れる日本人の方に問題があるのであって、開放的に、理解をもって受け入れれば、それほど大きな問題とは思いません」。

さらに「接客部分においては、徹底して『おもてなし』の精神を外国人にも叩き込む必要があると考えています。自動車業界における顧客との関係は、このひと言に尽きると言っても過言ではないと考えています。そういったことに期待して、積極的な育成を行えば、必ず陽は差してくると信じています」と語る。コロナの感染を抑制し、経済の再生を図っていくなかで、優秀な外国人の働き手の確保は欠かせない。アフターコロナの時代に、彼らがしっかりと活躍できるような体制を整えられるかどうか。これは、将来の企業の生き残りを左右することになるだろう。

LAA LIGHT AUTO AUCTION LAA岡山

10月16日(金) JU岡山青年部後援

1 お客様感謝大記念AA

AM10:00 セリスタート

台数賞 1台賞 5台賞 10台賞 20台賞 30台賞

〒701-0206 岡山県岡山市南区箕島 3443-1 TEL: 086-281-8801 FAX: 086-282-7005

人気再燃のバイク業界で

トータルサービス展開

オークネット・モーターサイクル

バイクの人気の高まりをみせている。免許取得者数は2年連続で増加。また同時に、趣味性の高い原付第二種以上の新車販売も増加傾向にある。今回はそんなホットな二輪業界で、トータルサービスを展開しているオークネット・モーターサイクル(福田博介社長)を訪ねた。

80年代を境に下向き傾向だった二輪業界であるが、ここに来て人気復活。加えて、コロナ禍では三密を避ける移動手段として、一層注目を浴びるようになった。

教習所では、バイクの免許を取得する人で混み合い、メーカー系列の販売店では若者の姿が目立つ。「バイクは新車、中古とも

に活気が出ていて、かつての規模までの復調とはいかないものの、確実に注目度が上がっている」と福田社長は話す。

ただ、バイクの世界も四輪と同様、コロナの影響で新車の生産が遅れ、供給が滞っているのが現状だ。せつかくニーズが高まっているのに、とにかくタマがない。売りたいくても、「四輪の世界以上に深刻なタマ不足」ということだ。

共有在庫は注目の的

さて、こうした二輪業界において、オークネット・モーターサイクル社では、中古バイクの流通から小売り支援など多彩なサービスを展開。今回はそんな一端を順に紹介したい。

まず事業者向けオーク

S検査を活かした流通事業

としては、業界でも唯一といって過言ではない共有在庫の『モトバザール』が挙げられる。四輪ではすっかりお馴染みの共有在庫だが、二輪の世界でもようやく開花した。とくに最近のタマ不足の中では、仕入れ手段として注目の的だ。

「現在5千台の在庫を掲載しているが、年内には倍増に持っていく」という計画を打ち出す。ちなみに、カワサキ専売店網のカワサキプラザネットワークの共有在庫市場は、同社のシステムが採用されている。

カワサキでもレンタル開始

一方で、ユーザーに向けた情報発信としては、小売りサイトの『バイクの窓口』を展開し、販売店の支援を行なっている。この9月には『ウェブブックバイク選び』との掲載車のデータ連携を開始、両会員店の利便性向上を図った。

また同社では、レンタルの事業として『モトオークレンタルバイク』も行なっている。レンタルバイクは、購入希望車の試乗目的や旅先での利用だけでなく、「最近新型コロナによって、ビジネスユースが増加。宅配用として長期レンタルす

るというニーズが伸びている(同)。

このレンタル事業は、一連の仕組みを会員に提供するもので、全国120店が加盟。これについても、カワサキが推奨するシステムとしてプラザ店で採用。ヤマハ、ホンダとメーカーがレンタルを展開するなか、カワサキの動向が注目されていたが、モトオークレンタルを採用したところに、同社の信頼性の高さをうかがい知ることができる。

バイクのサブスクも

この様に、オークネット・モーターサイクル社では、バイクに関して様々なコンテンツを持ち、メーカーからも注目されている。もちろん、オークネットの一部上場企業という安心感もその後ろ盾となっていることだろう。

では今後の展開をどう考えているのか。「各事業をより強化。とくに成長著しい共有在庫には一層注力していく。その他、新たなことにも挑戦していきたい」と福田社長。

そのひとつがバイクのサブスクリプションだ。これは販売店が窓口となり、オークションで仕入れたバイクを定額でユーザーに貸し出すもので、なかなか面白い。

いまはテスト期間として5店舗で実施しており、来年には全国展開をめざすという。今後も同社の動きに目が離せない。



福田博介社長

この物流網とグループのAI

抑えた全国陸送を実現していることだ。これによつて、とくに遠方のエリアに強みを発揮している。

この物流網とグループのAI



中古車 下取り査定ソリューション

サテロク プレミアム



実車を前にペーパーレスでカンタン査定。



正確にグレード判別が可能。

iPad、iPhone、Android 端末でカンタン・便利

査定管理

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

充実機能で 低料金!

修復歴 AIAssistant機能

業界初!

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

フロントを選択して…

TAP!

さらに気になる箇所を選択すると…

画像で見やすく!

リサイクル料金 検索機能

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

リサイクル料金検索

お手持ちの車検証をご覧になり、以下の情報を入力してください。

① 自動車検査番号または車検番号
自動車検査番号または車検番号が不明の場合は、リサイクル料金を入力してください。

② 車種(国産/海外車) リサイクル料金

車種名: [検索]
年式: [検索]
排気量: [検索]
一級車種: [検索]

サテロクに入力した情報を引き継ぎます。
[検索] ボタンを押すだけ!

検索結果

リサイクル料金をひと目で確認

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>



いつでもどこでもMライブ/
MIRIVE
スマホ版リリース!!



さらに使いやすく新しくなった
スマホ版サイトはこちらから



Mライブなら会場落札料と同額!

月額費用無料!

スマホからセリに参加することができます!

毎週水曜開催 埼玉会場 | 埼玉県深谷市田中2631

毎週木曜開催 大阪会場 | 大阪府松原市一津屋2-10-7

毎週金曜開催 愛知会場 | 愛知県弥富市五明町土袋847



カーベル流
『最強店長に成るために』

Round
12

経営難に陥らないために店長の出来ること

コロナ禍が観光、飲食業界などを直撃していますが、自動車業界も他人事ではありません。確かに今は小売りの好調な店舗も多いですが、油断してキャッシュを使ってしまうと、いざという時に資金ショートということにもなりかねません。そうした事態を招かないためにも、日常に潜むリスクには目を光らせておきましょう。それも、店長(=ナンバー2)の重要な仕事になります。

あと5年間は売上至上主義

- ・「売上を落としても利益を残せば良い…」→ **衰退期の代表台詞** であり言い訳。 ※業種の市場にもよる
この台詞を金融機関から言われたら“なぐさめ”
- ・売上は見えるが、**利益は見えにくい**

東京商工リサーチ 2018年 企業の生死

- ・倒産: **8,235** 件 ・休廃業: **23,026** 件
- ・新設: **131,981** 件 (2017年) ・失業者: **133,815** 人

企業が経営難に陥る原因

- ・倒産原因の70%が販売不振
=売上不振 ←

今までのやり方、かつての栄光、置換できない、経営者の面子…など、経営者が何かに**固執**した時が倒産原因の発生時となる。固執すべきは初心と善悪。

- ・経営者は固執しやすいので、時流やお客様の声を代表者に届ける大事な役目 = **業績責任**
- ・店長主催による『今伸びてる売り方勉強会』『繁盛店視察』など社長を巻き込んで開催すると良い

まとめ

上記にまとめましたが、経営者というのは誰であっても何かに固執する生き物です。その固くなった思考を解きほぐしてあげるのには、店長(=ナンバー2)しかいません。第三者の声や力を借りても良いでしょう。経営者には、広い視野と柔軟な考え方を持っていて欲しいものです。

過去5年間の倒産原因		
1	販売不振	71%
2	既往のしわ寄せ	10%
3	連鎖倒産	5.9%
4	過少資本	5.2%
5	放漫経営	4.6%

ザ・現場!!

「乗用車はやらず、トラックの検査だけに特化した会場は、全国的にみても少ないでしょう。そこがIMAの強みだと思います。」
旧幕張会場から九州、そして東京と渡り歩いた。検査一筋で7年目。それゆえ、言葉の一つひとつに外連味がない。

いま、IMAとして力を入れているのは、成約率を上げるための試みという。そのために、検査部として何が出来るのか。導き出した答えは、検査の平準化にあると、佐藤氏は話す。

「IMA3会場のどこでも同じ、見やすく、分かりやすい出品票の作成をめざしています。」

株いすゞユーマックス
検査部サブマネージャー
佐藤 忍氏

「どの会場でも見やすく、
分かりやすい出品票に」

「毎週のセリ後には、検査員が集まってミーティングを開く。書き方のズレを修正し文言をすり合わせ、見落としがあれば共有する。IMA全体としても、検査員は佐藤氏のように会場を固定せず、各会場で異なる出品車構成のなかで経験を積む。そうして地道に、平準化と技術のブラッシュアップを図ってきた。」

プロフィール
昭和48年3月生まれの47歳。ラーメンが好きで、かつてはブログを作っていたほど。現在も遠方まで食べ歩きする。関東の有名店ほとんど食べているのでは? と思っほと詳しい。



全国No.1チェーン
中古車リース専門店 **コレもCAR3**
コミコミ定額払い専門店

月々 **3,980円** ~ & 1年後乗り換え OK!
オープン初月で粗利**400万**突破!
全国で**50店舗**、続々オープン中!
今なら地域**1番店**になれます!!

資料請求⇒03-6803-5485 担当: 堤、朝比奈

エリア制につき
早い者勝ち!



オンライン説明会も開催中!
申込はこちらから↑

ネット集客 増強研究会

そろそろ準備?

ハロウィンフェア

大平喜久

多分ですけど、ハロウィンフェアみたいなのも、もうちょっとと出て来るんじゃないですか(笑)。まあ、やって悪いわけじゃないですけど、単純に『ハロウィンフェアだから中古車がお得』みたいなのは、お客さん、誰も信用しないと思いますよ。

た奴、あれをディスプレイするくらいならそれはそれで有りだと思いますけどね。

結局、ハロウィンに限ったことじゃないんですけど、こういったフェアって、なぜお得意のか、そのあたりのきちんとした説明と、圧倒的な証拠がないと成功しないです。よくね。とくに今って、しょっちゅうナビレゼ

ントとか、やってるじゃないですか。だからお客さんも慣れっこになって、なかなか動いてくれないです。僕なんか、営業の電話とかきて『今、キャンペーン中で!』とか言われたら、それだけで電話切りたくありません。あ、ウソ臭いって思っちゃいますよ。

まあこの種のイベント、成功させようと思っただけじゃダメ。ネットのネタ、つまりこの場合は、ハロウィンと中古車販売がなぜつながるのか、そこをまずはきちんと言えないと難しいんですよ。ただ、もともとハロウィンって収穫祭や悪霊祓いじゃないですか。これ、つなげるのなかなか難しいですけど、もしやるとしたら、近くに有名

な神社とかあるなら『ハロウィンフェア期間中にお買い上げの場合、〇〇神社で交通安全祈願をしてから納車させて頂きます』くらいなら、多少はつながるかな。

まあ、この種のお祓いとか縁起担ぎ好きな人で一定数いますからね。僕なんか100%信じないですけどね。通販で、今でもお金が貯まるとか言ってる、黄色い財布買う人いますからね(笑)。あるいは札束の風呂に入ってる、周りにたくさん



「綺麗な車が多いと思います」と話す四ヶ所(しかしよ)さん。USS九州の特徴に出品車の質を挙げる。

USS九州 営業課 四ヶ所 瑛里香さん

張り屋で真面目。安心して仕事を任せられる」と、上司の古賀氏も信頼を寄せ

《作者による解説》

今月の一句の季節はマスクで秋。今年に残暑厳しく、マスクを付けての日常は不便であり、熱中症にも気を配りながらの日々は体験したことのない厳しいものとなりました。

乳房より ややに重たき マスカット

荒井寿一(荒井高事会長)



我々の子供時代の葡萄といえ、アメリカ種の小粒ながら甘味の強いデラウェアが主流でした。しかし、今や主流はヨーロッパ種の改良品種である大粒な巨峰やシャインマスカットが葡萄の王様であります。

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! 弊社オリジナル「事前査定」を開始します!!

ECL AGENCY, LTD



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!

日本のユーズドカーを、全世界へ

ECL-ジェシー株式会社

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4階 https://www.ecl-agency.com/ お問い合わせ agc-ad@ship.ecl.co.jp
【支店】 大阪、名古屋、福岡 【営業所】 川崎、木更津、横浜、名古屋、泉北、神戸、博多、新門司
TEL:03-5204-0250 FAX:03-5204-0256

荒井商事(荒井亮三社長)が主催するアライ建機オークションは、10月から農業機械コーナーはじめ、新たな出品コーナー開設などに取り組んでいく。

「農業機械コーナー」は、これまで土曜開催の小山パントリーAAで実施していた。これを10月から火曜日開催のアライ建機オークションに移管し、セリを行なっていく。

農業機械コーナーは、従来から建機オークション会員の参加が多く、「出品・落札をスムーズに行なえるよう、建機オークションで開催していく。今後、農業機械を建設機械と融合させることで、一層の相乗効果を見込んでいる」(荒井商事)。

加えて、アライ建機オークションでは、10月から「テナダーオークション」と「仙台ヤード」を実施する。

テナダーオークションは、ニーズのある中型区分以上の商材をポス応札ではなく、入札方式という新たな形で提供するもので、10月6日から開始。

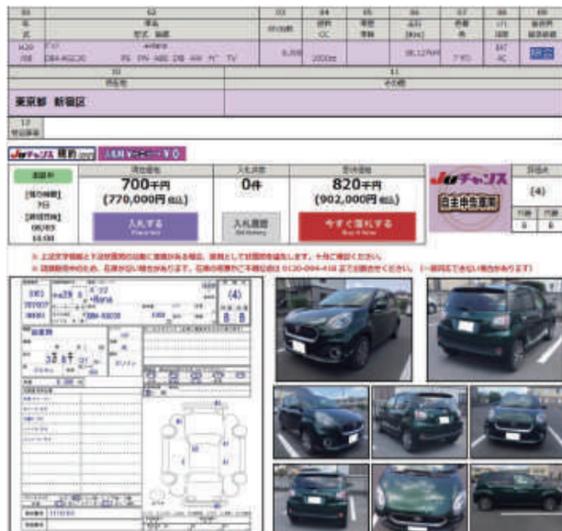
また、仙台ヤードコーナーは、グループのアライAA仙台会場をヤードとして車両を集荷。現車を仙台に置き映像にて出品する。まずはフォークリフト、タレー、トリーングトラクターの出品からスタートしていく。

なお、仙台ヤードコーナーの第1回は10月13日とし、月2回の開催で実施する。

アライ建機で10月から農業機械コーナー 小山VTから移管、新コーナー開設も 荒井商事



業界初、毎週開催の建設機械専門のオークション



共有在庫初のセリ上げ入札で実施(車両出品イメージ)

JUコーポレーション(JUC、問谷功三社長)は、運営するインターネットサービス、JUナビ&トレードの新サービス「JUチャンス」を開始。まずは近畿エリアの車両を集めた「JU近畿チャンス」として、10月5日(月)からスタートすることを発表した。

JUチャンス(以下、チャンス)は、共有在庫の新たな販売方式。ワンプライスで長期公開可能なJUテナトリに対して、出品は最大8日間、セリ上げの入札方式によって落札を募ることが特徴だ。入札が入ると現在価格がセリ上がり、終了時に売切り状態になっていけば成約となるもの。

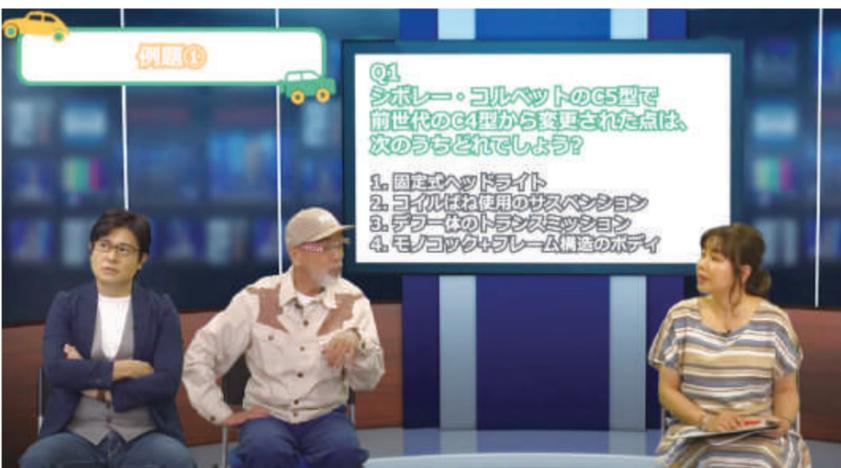
チャンスへの出品はJUナビ会員が可能となるが、今回スタートするJU近畿チャンスは、JU近畿2府4県(滋賀、和歌山、京都、奈良、大阪、兵庫)のナビ会員限定で出品できる。

一方、入札参加については、全国のJUナビ会員およびJUトレード会員が対象となり、車両仕入れの利便性が大きく向上する。

なお、JU近畿チャンスの手数料は、出品料は当面無料とし、落札料はJUナビ会員が1万5000円、JUトレード会員は1万6500円(ともに税別)。また、入札料は無料としている。

「JU近畿チャンス」が10月5日からスタート 共有在庫の新方式、近畿エリアの車両で先行開始 JUコーポレーション

第9回検定を11月に開催 応援団長テリー伊藤さんらのトークショー動画配信 オークネット運営の日本マイスター検定協会



安東さん、テリーさん、竹岡さんが車に関するトークを繰り広げる

オークネットが運営する一般社団法人日本マイスター検定協会(瀧川正靖代表理事)は、「第9回くるまマイスター検定」を11月16日(土)30日に開催する。これを記念してテリー伊藤さん、フリーアナウンサーの安東弘樹さん、モータージャーナリストでタレントの竹岡まきさんによるトークショー動画を9月16日に配信した。

動画は合計3本構成となっており、まず1本目では安東さん、竹岡さんのマイカー購入理由などのエピソードを紹介。続く、2本目ではゲストの好きな車に関する検定問題の紹介で、最後の3本目では、本検定合格者の中からチャンピオンを決める新イベント「くるまマイスター王座決定戦(仮)」について、3人がトークを繰り広げるもの。

この内容は、動画共有サービスのYouTubeで配信されている。

同検定は、日本唯一の総合自動車知識検定として、2014年に誕生。子供から大人まで6万人以上が挑戦してきた。今回は試験環境を完全オンライン化することで、運営にかかる固定費を削減し、受験料の改定を実現。ジュニア検定が500円、3級は1500円など、他の級においても改定を図った。

なお、第9回検定は、団体が11月11日及び15日、団体・一般が11月16日(土)30日。申し込みはくるまマイスター検定WEBサイトで受け付けている。

<https://www.meister-kentei.jp/car>

MIRIVE 愛知会場

10月の開催スケジュール



- 10月 2日 the Urikiri AA
売切りコーナー出品料1,000円
- 10月 9日 フレッシュAA
フレッシュコーナー流れ無料
- 10月16日 MIRIVE大阪会場1周年AA
全車流れ出品料 1,000円
- 10月23日 軽四まつりAA
軽コーナー流れ無料
- 10月30日 ハロウィンAA
出品2台以上で流れ無料

MIRIVE

新鮮車両のMIRIVE

水曜日は 埼玉の日
木曜日は 大阪の日
金曜日は 愛知の日

新規入会 好評受付中!
申込みはWEBからかんたん手続き!

www.mirive.co.jp



単独開催以降で最多の出品505台 東京会場でお客様大感謝祭AA ジップ

輸入車専門AAを展開するジップ(松本伸社長)は9月19日、東京会場で「お客様大感謝祭AA」を開催。単独AAに移行して以降、最多となる出品505台が集まった。

ジップ東京は、2005年5月からCAA東京、10年1月からは、USSグループのJAA旧会場で輸入車コーナーなどを共催してきたが、昨年5月にJAA新会場での単独開催に移行。その後、今年3月にヤナセ(吉田多孝社長)がジップの株式を取得して子会社化した。

当日は、セリ前に「単独開催1周年記念セレモニー」を実施。まず、ジップの松本社長が「本来であ

れば5月が1周年だが、緊急事態宣言を受けて止む無き延期となり、本日ようやく記念オークションを開催することができた。今後もジップといえば輸入車、輸入車といえばジップと言ってもらえる会場をめざし、スタッフ一同、努力していきたい」と挨拶した。

続いて、ヤナセの吉田社長は「ジップは輸入車のオークションハウスとして、これまでリーダー的な役割を示してきた。今後は一層、根を強く、しっかりと活動していくことが輸入中古車市場の拡大に欠かせない。当社は株主として精一杯、経営支援していく」と述べた。

なお、AA結果は成約4

20台、成約率83・2%、単価204万4000円となり、成約台数、単価も単独開催以降で最高を記録。成約率は3回目の80%超えを果たした。

ヤナセの吉田社長は、記者会見において「下取りで入ってきた車の売却先のひとつとして、オークションは欠くことのない機能。今後もジップ2会場へ安定的に供給していく」とコメント。

同時に「より



左から神川薫会長、ヤナセの吉田社長、松本社長



操作性を重視したデザイン

なかでも、リアル感の「Mライブ」は、セリ画面が2レーン表示の切り替えで分かりやすく、なおかつ会場内と同額の手数料で落札できる。また、当日のセリに出品がある場合は、セリ順が来ると自動的に出品車用画面に切り替わり、売切りや

スローの操作もスマホで可能。来場せずとも高い利便性を確保した。

さらに、スマホ版サイトはアプリではなく、ブラウザ方式を採用した点も特徴。アップデート時の割り込みがなく、その際の手間も不要なことを考慮した。

なお、パソコン版の会員サイトに登録している会員は、そのまま無料で利用できる。ミライブでは「時間を有効に活用したい会員、ウイズコロナで会場に行くことに抵抗を感じる会員など、幅広く利用して欲しい」としている。

ミライブ(伊藤文彦社長)は、このほどスマホ対応型の会員サイトを稼働した。

これは、既存のネットAAサービスとスマホ画面に合わせ

ると同時に、各種メニューの操作性を最適化したもの。ミライブグループの埼玉、大阪、愛知の全3会場が対象となる。今回のリリースによって、ス

マホからライブ感をはじめ、車両検索、相場検索、出品票作成、計算書のPDF表示など、パソコン版と同様のサービスが手軽に利用できるようになった。

スマホ対応型会員サイト稼働 売切りやスローも可能

カーセブンの井上社長が オンライン講演



中国全土から 中古車事業者参加のサミットで

中国で中古車情報サイトを運営する華夏中古車ネット(楊青董事長兼総経理)は9月25日、浙江省杭州市のホテルで、「グローバル中古車サミット」を開催。席上では、カーセブンデイベロプメントの井上貴之社長によるオンライン講演が行われた。

当日のサミットは、中国国内の中古車事業者を中心に約500社が参加。井上社長は「カーセブンの日本国内での自動車流通事業の取り組み」をテーマに講演。カーセブンの事業や特徴、独自開発のシステム紹介、さらには業界内の団体活動として、日本自動車流通研究所(JADR I)、および日本自動車購入協会(JPUC)の概要や取り組みを説明。

続いて、今後の日本の中古車流通業界について、新型コロナナが与える経済・市場への

影響として、「景気の悪化により流通市場が縮小し、車検市場が伸び、大手中古車流通店のシェアが拡大していくことが予想される」と話し、コロナ禍における加盟店支援策を紹介した。

井上社長は「初めてのオンライン講演で参加者の反応が分らず、難しさも感じたが、終了後には幾つかの質問も寄せられ関心の高さを伺い知ることができた。カーセブンのシステムやIT関連、さらには、JADR IとJPUCを通じた業界の話が出来て良い機会となった」と語った。

なお、昨年の同サミットでは、NPO法人自動車流通市場研究所の中尾聡理事が招かれ、現地で日本の中古車業界の歴史や現状について講演。今回は中尾理事長の推薦で井上社長が行なった。

10/21(水)

POS導入36周年大記念AA

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(税込)

【成約料】
共に 16,000円(税込)

※同一車両につき3回まで出品可能

平均成約率 **65%**

<p>ご出品 20台以上</p> <p>JTBCカード型 グルメギフト "オーブンハード"</p>	<p>ご出品 3台以上</p> <p>加島屋 鮭茶漬けセット 帝国ホテル グルメセットなど</p>	<p>ご出品 1台以上</p> <p>ゴディバ クッキーアソート</p>
<p>ご出品 10台以上</p> <p>帝国ホテル お取り寄せ デイナーセット など</p>	<p>ご落札 1台以上</p> <p>グラマシーニューヨーク ウォールナッツファンシー</p>	

ベイネット

月額利用料2000円(税別)

入札料・下見代行料 0円

※基本画像以外にデジタル画像が最大10枚可

新型コロナウイルス 感染対策実施中

状況に応じてイベントの内容は変更させて頂く場合があります。予めご了承くださいませ。

10/21 アイオーク入札料0円

常時オートサーブ・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! [ベイオーク](#)

輸出の「行く」「行かない」が判る AA相場 + 輸出情報ブック

月刊誌

ユーストカー

総合版

+輸出相場版

16ページが輸出相場版部分!



AA相場面が充実!

輸出相場記事
16ページ掲載!
AA相場ページに

行く「車種」、
「型式」、「仕向国」
を掲載!

※価格はダミーです

トヨタ	型式	登録年月	M	燃料	駆動	cc	グレード	シフト	S	R	革	ナビ	エアロ	P	定員	ドア	A	レンタ	距離	色(コード)	車検	評内	価格	会場	開催	経月	製落	
	◆アルファード ALPHARD◆																											
	輸出に行く型式 : AGH30W、GGH30W、ANH20W、ANH25W、GGH20W、GGH25W、ANH10W、ANH15W、MNH10W、MNH15W																											
	主な仕向国 : カナダ、ケニア、タイ、タンザニア、ニュージーランド、パキスタン、バングラデシュ、マレーシア、英国、香港																											
TOYOTA	AGH35W	27/04	-	4W	25	S	CA	ツ	IA		半革	ナビ	LR	7人					41	白(070)	32/03	45	A	1603	ZP大阪	12/06	44	
	AGH30W	27/12	-		25	S	CA	ツ	IA		半革	ナビ	不明	7人			純AW		47	黒(202)	30/12	45	B	1362	US東京	11/29	35	3
	AGH30W	27/12	-		25	S	AN	ツ	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	白(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	白(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	白(070)	-	35	B	1996	TA中部	12/06	44	3
	GGH20W	26/07	-		35	350G	LA	ツ	IA	SR	黒	ナビ	不明	7人			純AW		204	黒(202)	31/07	35	C	1735	ミイ	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	ツ	IA	SR	黒	ナビ	LR	7人			純AW		36	白(070)	31/03	45	B	1170	US東京	12/06	57	4

料金のご案内 ユーストカー総合版+輸出相場情報

1冊 **2,400円** (税抜)

年内購読料 2,640円 (税込) × 12カ月 送料1,560円 (年間) 合計 **33,240円** (税込)

無料サンプルをダウンロードできます!

サンプルpdfデータを無料でダウンロードできます!
<http://u-car.co.jp/magazine/index.html>から読み込んでください!



※「ユーストカーNEWS(有料版)」購読の方には送料はかかりません。
※ユーストカーNEWS(有料版)とユーストカー総合版+輸出相場情報を両方ご契約頂いた場合、年間購読料は38,740円(税込)となります(送料はまとめて発送のため1契約分となります)。
※現在本紙をご購読中の方は、購読期間満了まで追加料金はございません。

株式会社 **ユーストカー**

<http://www.u-car.co.jp>

☎ **03-3371-9340**

本社 東京都新宿区高田馬場3-23-3 ORビル6F

北海道	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS札幌	3	⑭ 2,514	-11.6	76.9	+11.1	498	+62
TAA北海道	3	1,030	+10.9	78.6	+6.2	376	+46
JU札幌	3	597	-12.3	60.9	+6.1	349	+154
NA A北海道	1	400	-11.9	66.8	+5.3	310	-10
札幌AA	2	396	-10.0	65.0	+0.7	341	-35
ホンダ北海道	4	226	-11.7	92.9	+2.0	328	+34
JU帯広	3	107	+42.7	57.9	+14.1	291	-2
JU函館	3	99	+13.8	65.4	+15.0	456	+92
JU室蘭	3	62	-39.8	37.8	+6.0	291	+79
JU旭川	3	49	+44.1	64.2	+9.4	291	-40
JU釧路	3	44	-12.0	66.7	+18.2	561	+204
JU北見	3	34	-26.1	71.8	+15.3	396	+156

東北	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
JU宮城	3	1,853	+1.6	78.6	+11.0	272	+36
TAA東北	3	1,494	+1.0	87.4	+6.1	427	+96
JU福島	3	1,358	+10.2	69.9	+8.4	242	+22
USS東北	3	1,054	-1.5	78.2	+2.7	398	+17
CAA東北	3	640	-9.5	78.5	+8.2	233	+70
アライ仙台	3	280	-31.9	82.8	+6.9	318	+99
ホンダ仙台	4	240	-20.8	94.3	+3.0	260	-8
JU青森	2	225	-18.2	72.2	+4.0	150	+39
JU山形	2	208	-4.1	63.4	+2.6	172	-89
JU秋田	3	146	-42.3	84.7	+11.3	71	-4

関東甲信越	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS東京	3	① 11,934	-2.3	75.5	+6.1	1,103	+152
アライ小山VT	4	③ 4,249	+3.6	64.9	+9.1	770	-10
MIRIVE埼玉	3	⑨ 3,645	-10.6	84.3	+5.7	508	+28
USS横浜	3	⑩ 3,453	-11.5	73.5	+7.3	747	+11
TAA横浜	4	⑬ 2,850	-9.8	88.7	+3.4	715	+96
TAA関東	3	⑯ 2,381	+0.3	88.5	+3.8	611	+95
CAA東京	3	⑱ 2,118	-3.6	72.5	+13.0	464	+17
JU埼玉	3	2,073	-24.0	64.3	+2.0	460	+8
アライバイト	3	1,605	-11.6	83.5	+4.1	433	+48
JU千葉	3	1,334	-5.7	71.3	+4.9	282	+3
JU東京	4	1,327	+2.6	70.6	+3.3	219	+7
USS群馬	4	1,153	-6.0	70.8	+5.1	367	+51
JAA	3	1,145	-23.1	67.7	+5.7	724	+32
USS埼玉	2	1,115	+16.5	66.1	+4.5	356	-11
ホンダ東京	4	1,078	-30.6	91.6	-1.6	399	-5
JU新潟	3	963	+19.0	71.2	+5.4	191	+22
USS新潟	3	915	+15.1	56.9	+5.0	364	+18
ヒーロー	3	902	-2.9	67.3	± 0.0	384	+80
JU群馬	3	791	+8.7	62.8	+7.8	317	+85
アライ小山4輪	3	737	-18.8	87.1	+4.3	260	+44
アライ建機	3	737	+15.7	72.1	+5.6	792	-140
NA A東京	3	692	-15.8	88.9	+9.3	389	-33
JU栃木	3	627	-14.2	49.5	+18.9	146	-12
いすゞ東京	3	619	-21.5	51.7	+6.7	1,307	+96
JU茨城	3	538	-15.9	64.0	+2.2	268	+89
JU神奈川	3	529	-5.0	53.5	+7.1	281	+91
JU長野	3	347	+5.8	39.9	+2.6	166	-5
ジップ東京	4	205	+9.0	69.3	+11.3	1,618	+291
JU山梨	4	58	-31.8	53.4	+26.0	108	+43

中部	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS名古屋	3	② 9,035	-8.6	65.7	+10.7	1,273	+161
JU岐阜	4	⑤ 3,807	-17.3	49.5	-3.4	466	+59
CAA中部	3	⑧ 3,662	-12.2	77.2	+5.5	638	+30
JU愛知	3	⑪ 3,043	+18.6	82.8	+8.9	302	-11
USS-R名古屋	3	⑮ 2,395	-18.7	84.6	+1.0	91	+20
TAA中部	3	⑳ 2,110	+6.7	87.0	+2.8	567	+106
USS静岡	4	1,873	+9.2	65.6	-2.5	286	+84
MIRIVE愛知	3	1,388	-	78.3	-	675	-
CAA岐阜	3	1,319	-22.0	64.5	+3.4	312	+70
JU静岡	3	759	-10.7	57.8	+5.7	176	+29
ホンダ名古屋	4	662	-13.7	93.9	+3.5	398	+48
SAA浜松	3	612	+39.7	55.0	+0.5	639	+26
NA A名古屋	3	597	-11.9	88.6	+0.4	362	+23
JU三重	3	560	-5.6	40.7	+6.0	215	+22
USS北陸	4	422	+7.1	76.4	+10.8	248	+71
JU石川	3	370	+4.5	73.3	+5.4	257	+32
愛知トヨタ	3	367	-19.5	91.1	± 0.0	322	+30
JU富山	3	338	-3.2	65.2	+6.7	141	+18
JU福井	2	204	-18.7	44.0	-3.8	106	-41

1開催平均の出品ベスト10(台)	
①	USS東京 11,934
②	USS名古屋 9,035
③	アライAA小山パントラ 4,249
④	HAA神戸 4,191
⑤	JU岐阜 3,807
⑥	USS大阪 3,806
⑦	USS九州 3,778
⑧	CAA中部 3,662
⑨	MIRIVE埼玉 3,645
⑩	USS横浜 3,453



	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	273,655	193,735	70.8	133,922,042	691
メーカー系	94	94,399	79,845	84.6	42,426,398	531
JU系	117	84,500	54,466	64.5	15,843,022	291
合計	349	452,554	328,046	72.5	192,191,462	586

※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。 ※下段は前年同月比

近畿	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
HAA神戸	4	④ 4,191	-25.9	68.4	+12.8	761	+72
USS大阪	3	⑥ 3,806	-6.4	66.1	+12.5	630	+11
TAA近畿	3	⑫ 2,934	-9.7	84.0	+1.4	667	+92
MIRIVE大阪	3	⑰ 2,373	-	88.2	-	725	-
USS神戸	3	1,223	-20.6	65.7	+8.1	565	+143
いすゞ神戸	3	1,193	-11.9	59.1	+10.1	1,143	-46
ベイオーク	4	918	-52.2	76.9	+6.7	743	+52
ホンダ関西	4	910	-26.5	96.7	+1.4	444	+24
TAA兵庫	4	761	-	81.4	-	483	-
IAA大阪	4	673	-28.4	60.7	-1.3	110	+13
NA A大阪	3	581	-11.8	90.6	+3.2	399	+26
KCAA京都	3	491	-13.7	57.2	+3.1	252	+44
ジップ大阪	3	412	-19.2	80.6	+14.0	1,391	+46
JU奈良	4	378	+2.2	75.6	+3.4	278	+100
日産大阪	4	354	-8.3	92.6	+2.3	152	-6

中四国	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
TAA広島	3	1,694	+0.8	83.5	+7.6	496	+47
LAA岡山	3	1,681	-0.9	65.9	+16.7	308	+18
TAA四国	3	1,064	-3.4	84.9	+3.8	312	+64
USS岡山	4	1,061	-18.9	79.1	+13.0	350	+1
JU広島	3	927	-22.0	56.8	+12.1	249	+20
LAA四国	3	900	-17.5	55.7	+5.7	266	-2
KCAA山口	3	603	-	59.5	-	355	-
NA A広島	1	243	-18.5	73.3	+17.3	239	-9
JU山口	3	175	-7.9	64.9	+5.0	156	+28
JU島根	1	127	-0.8	76.4	+15.5	202	+56
広島AA	2	105	-26.1	77.6	+15.1	233	-119

九州・沖縄	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS九州	4	⑦ 3,778	+7.4	68.2	+9.3	643	+56
TAA九州	3	⑱ 2,290	+3.0	85.2	+6.4	531	+63
KCAA福岡	3	1,551	-19.8	47.5	+8.2	344	+22
JU福岡	3	1,190	-1.7	68.0	+7.1	201	+27
KCAA南九州	3	1,124	-24.2	46.6	+2.6	371	+50
USS福岡	3	805	-13.8	73.8	+6.2	398	+10
TAA南九州	3	513	-16.0	74.7	-0.1	365	+33
ホンダ九州	4	508	-23.1	96.9	+3.3	223	-14
NA A福岡	3	485	-14.9	83.7	+5.2	299	+31
JU長崎	1	422	-5.8	59.2	+7.6	119	-20
いすゞ九州	3	410	-1.0	67.9	+7.5	785	+75
JU大分	2	387	+16.9	76.2	+4.3	82	+13
JU鹿児島	3	333	+8.8	66.8	+9.2	164	-18
JU沖縄	4	301	-15.4	68.4	+11.0	186	+18
JU熊本	3	181	-23.6	50.6	+20.7	77	+5
JU宮崎	3	45	-55.4	43.7	+21.6	153	+19

TV・ネット	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
オークネット	4	801	-22.7	36.1	-5.9	939	+26

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

バージョンアップ!

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!

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!

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

iPhone

Android

ストアアプリで検索

TCアプリ 検索

トヨタ・オート・オークション

北海道会場 0123-28-9700 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

CAA 株式会社 シーエー

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

シグマネットワークス

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

TC-web

<https://taacaa.jp/>

国内唯一のトラック専門オークション

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

IMA 東京会場

千葉県印西市牧の台3-1-1 TEL:0476-42-5121



毎週水曜日11:00スタート

- 10月7日 第1396回 記念オークション
- 14日 第1397回 オークション
- 21日 第1398回 オークション
- 28日 第1399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

- 10月1日 第1011回 オークション
- 8日 第1012回 記念オークション・競車コーナー
- 15日 第1013回 オークション
- 22日 第1014回 オークション
- 29日 第1015回 オークション・競車コーナー

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

- 10月2日 第1556回 オークション
- 9日 第1557回 記念オークション
- 16日 第1558回 オークション
- 23日 第1559回 オークション
- 30日 第1560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



主要諸元

レヴォーグ STI Sport EX 駆動方式 AWD 全長×全幅×全高: 4755×1795×1500mm | ホールベース: 2670mm | トレッド (Fr/Rr): 1550/1545mm | 最低地上高: 145mm | 車両重量: 1580kg | 最小回転半径: 5.5m | 乗車定員: 5名 | エンジン: 水平対向 4気筒直噴ターボ | 排気量: 1795cc | 最高出力: 130(177)/5200-5600(kW/PS/rpm) | 最大トルク: 300(30.6)/1600-3600(N·m/kgf·m/rpm) | トランスミッション: リニアトロニック (マニュアルモード付) | サスペンション (Fr/Rr): ストラット式独立懸架 / ダブルウィッシュボーン式独立懸架 | ブレーキ (Fr/Rr): ベンチレーテッドディスク / ベンチレーテッドディスク | タイヤサイズ (Fr/Rr): 225/45R18/225/45R18

グレード名	アイサイト	価格イメージ
STI Sport EX	アイサイト X	370万円~380万円
GT-HEX		330万円~340万円
GT EX		310万円~320万円
STI Sport	アイサイト Ver.3 ツーリングアシスト	330万円~340万円
GT-H		300万円~310万円
GT		280万円~290万円

8月20日、新型モデルの登場が発表となった「スバルレヴォーグ」。アグレッシブな印象を受ける造形へと進化し、低く構えたスタイリッシュなスタイルとなり、ボディサイズも、4755×1780×1500(全長×全幅×全高)、ホイールベース2670mmと、初代レヴォーグよりもひとまわり大きく成長した。

初代レヴォーグはハンドリング性能に定評があるクルマであったが、新型は、さらに進化。それを可能としたのは、車体構造と新たなシャシーアアイテムだ。

インプレッサから導入された、スバルグローバルプラットフォームを基軸に、フルイ

ンナーフレーム構造と、構造用接着剤の塗布長拡大、およびリアハッチゲート周囲への樹脂リソフォース追加など、車体剛性を上げた効果だ。ねじり剛性は初代比でなんと44%も増加している。

パワートレインには、1.8Lボクサー直噴ターボ(177PS/300N・m)と、新型リニアトロニックが採用された。初代の1.6直噴ターボに比べ、7PS/50N・mのパワーアップを果たしており、加速はより強く、なめらかなになった。最上級グレードとなるSTIスポーツには、エンジンレスポンスやステアリング特性、AWDシステム、そして新採用の可変ダンパーによる、「走りのキャラ変」を可能にする仕掛けがある。

そして何といっても、今回の新型レヴォーグ最大のポイ

ントは、「アイサイトX」の搭載だ。コーナー前での自動減速や、アクティブブレーキアシスト、時速50キロ以下の渋滞時ハンズオフアシスト、料金所前速度制御(時速25キロ程度まで自動減速)、そして渋滞時の自動再発進も備わる。

また、ドライバーを常時モニタリングする「ドライバー異常時対応システム」は、万が一、ドライバーが走行中に気を失ってしまった場合には、車内外への警告のほか、最終的には、完全停止まで行なってくれる。

グレード構成は、17インチタイヤと標準的なアイサイトを装備したベーシックグレードの「GT」、18インチタイヤと助手席パワーシート、ハンズフリーオープンパワールリアゲート、アンビエント照明

を備えた上級装備の「GT-H」、そして前後専用バンパーと専用アルミホイール、電動ダンパー、ドライブモードセレクターを装備した「STI Sport」だ。それぞれにアイサイトX(+35万円)を搭載したグレードは「STI Sport EX」、「GT-H EX」、「GT EX」となる。

正確な価格は未発表だが、おおよその価格のイメージは、税抜きで280万円~380万円。装備内容を考えると、「コスパが良い」としか言い様がない。近い装備を備えた欧州メーカーのワゴンだと、軽く500万円は超えてくる内容であり、アイサイトXクラスの先進安全装備を備えたクルマは、現時点でほばない。

SUVとも、ミニバンとも違う、走りの良さや安心感の高さを手に入れた方にとっては、新型レヴォーグはうってつけ。ぜひとも体感してほしい一台だ。正式発表は、10月15日。

コス。ハ最強の超先進モデル!!

スバル渾身の「新型レヴォーグ」は本物のスポーツワゴンだ



コーナー手前の自動減速や、時速50キロ以下の渋滞時ハンズオフアシストなど、機能と安全性が進化した「アイサイトX」も搭載

火曜日はJU埼玉の日

これがJU埼玉の動画サービス!

今まで見えなかったところが
見えちゃいます!



ルーフのキズ凹みがよく見える!

側面・後方やステップのキズ凹みがよく見える!

乗車定員・車内・天張り汚れがわかる!



正面ルーフ



左右側面



内装静止画360°

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



10月

10/6(火) 下半期スタートダッシュAA

10/13(火) 優良車ビッグAA

10/20(火) オールJU・関連協りレー
JU埼玉会館22周年記念AA

10/27(火) ハロウィン祭り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



新車情報



国産車 (8/17 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
ニッサン	セレナ	5代目 (C27系)	SC	8月17日
ニッサン	セレナeパワー	1代目 (C27系)	SC	8月17日
トヨタ	ハイラックストラック4D	8代目 (120系)	MC	8月19日
レクサス	CT	1代目 (10系)	SC	8月20日
ニッサン	デイズ、デイズハイウェイスター	2代目 (B4系)	SC	8月20日
ミツビシ	ekワゴン	4代目 (B3系)	SC	8月20日
ミツビシ	ekクロス	1代目 (B3系)	SC	8月20日
スズキ	スペーシア、スペーシアカスタム	2代目 (MK53系)	SC	8月20日
スズキ	スペーシアギア	1代目 (MK53系)	SC	8月20日
スバル	ステラ、ステラカスタム	3代目 (LA150/160系)	改良	8月27日
ダイハツ	アトレワゴン	2代目 (300系)	改良	8月27日
ダイハツ	ハイゼットカーゴ	10代目 (S300系)	改良	8月27日
ダイハツ	ハイゼットトラック	10代目 (S500系)	SC	8月27日
トヨタ	ヤリスクロス	1代目 (B10系)	NR	8月31日
トヨタ	ヤリスクロスハイブリッド	1代目 (J10系)	NR	8月31日
トヨタ	ピクシストラック	2代目 (S500系)	SC	9月1日
マツダ	フレアワゴン	3代目 (MM53系)	SC	9月3日
マツダ	フレアワゴンカスタムスタイル	2代目 (MM53系)	SC	9月3日
マツダ	フレアワゴンタフスタイル	1代目 (MM53系)	SC	9月3日
スバル	サンバートラック	8代目 (S500系)	SC	9月3日
スバル	サンバーバン	7代目 (S300系)	改良	9月3日
トヨタ	GRヤリス	1代目 (A10系)	NR	9月4日
ニッサン	スカイラインセダン	13代目 (V37系)	改良	9月14日
ニッサン	スカイラインハイブリッド	1代目 (V37系)	改良	9月14日
トヨタ	ルーミー、ルーミーカスタム	1代目 (M900/910系)	MC	9月15日
ダイハツ	トール、トールカスタム	1代目 (M900/910系)	MC	9月15日
スバル	XV、XVハイブリッド	2代目 (GT系)	MC	10月8日
ホンダ	ホンダe	1代目 (ZC系)	NR	10月30日

輸入車 (8/18 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
アウディ	アウディQ7	2代目 (4M系)	MC、特別	8月18日
メルセデスベンツ	ベンツGLCクラス	1代目 (X253系)	特別	8月19日
メルセデスベンツ	ベンツGLCクラスクーペ	1代目 (C253系)	特別	8月19日
シトロエン	シトロエンC3エアクロスSUV	1代目 (A8系)	特別	8月20日
アウディ	アウディS8	4代目 (F8系)	FC	8月25日
ボルボ	ボルボXC60	2代目 (UB/UD系)	SC	8月25日
ボルボ	ボルボXC90	2代目 (LB/LD系)	SC	8月25日
ボルボ	ボルボXC40	1代目 (XB系)	SC	8月25日
BMW	BMW2シリーズグランクーペ	1代目 (F44系)	追加	8月27日
ポルシェ	ポルシェパナメーラ	2代目	MC	8月27日
ポルシェ	ポルシェパナメーラスポーツツリスモ	1代目	MC	8月27日
フィアット	フィアット500	3代目 (312系)	特別	8月29日
BMWミニ	BMWミニ5HB	3代目 (F55系)	特別	8月31日
クライスラージープ	ジープレネゲード	1代目 (BU系)	特別	9月5日
メルセデスベンツ	ベンツEクラス	5代目 (W213系)	MC	9月10日
メルセデスベンツ	ベンツEクラスステーションワゴン	5代目 (S213系)	MC	9月10日
メルセデスベンツ	ベンツEクラスオールテレイン	1代目 (S213系)	MC	9月10日
AMG	AMG_Eクラス	5代目 (W213系)	MC	9月10日
AMG	AMG_Eクラスステーションワゴン	5代目 (S213系)	MC	9月10日
ルノー	ルノーカンゲー	2代目 (KW系)	特別	9月10日
ランドローバー	レンジローバー	4代目 (LG系)	SC、特別	9月11日
ブジョー	ブジョーSUV3008、5008	1代目	NR	9月11日
シトロエン	シトロエンDS7クロスバック	1代目 (X7系)	改良	9月14日
BMW	BMW_X7	1代目 (G07系)	特別	9月15日
アウディ	アウディS6、S6アバント	5代目 (F2系)	FC	9月15日
アウディ	アウディS7スポーツバック	2代目 (F2系)	FC	9月15日
フィアット	フィアット500、500C	3代目 (312系)	特別	9月19日
アバルト	アバルト595、595C	1代目 (312系)	特別	9月19日
シトロエン	シトロエンベルランゴ	1代目	NR	10月1日
アルファロメオ	アルファロメオジュリア	2代目 (952系)	SC	10月3日
アルファロメオ	アルファロメオステルヴィオ	1代目 (949系)	SC	10月3日

10/17(土) 21周年記念

21th ANNIVERSARY

週末は 群馬で すごす。

全車出品料 ¥1,000

(税別・流札時)

取引2台賞・出品台数賞 (10・30・50)
 外商販売会・他企画充実
取引2台賞・台数賞はホワイトコーナー対象外となります。

USS Used car System Solutions 会員の皆様と共に躍進する **USS群馬**
 群馬おもてなし推進委員

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!



「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!



これ大事

コロナに影響を受けている現地の情報を随時配信! 復活時期を予測!

無料IDお申込みは
今すぐコチラへ!

ユーストカーハイパー
☎ 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▼

絞り込み **スタンダード** [Flash] **HTML版** 検索保存

お気に入り 印刷

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

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	■加	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	■加	202	SR	革	ナビ	LR	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 GFパース	IA	■加	202	SR	革	ナビ	LR	7人	AW	11	03/03	45	B	落	US名古屋	06.19	1週	27	2018		
GGH30W	R.1 / 1	-	-	-	G	2W	35	エガゼクティブラウンジ'S	IA	■黒	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	エガゼクティブラウンジ'S	IA	■加	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	エガゼクティブラウンジ'S	IA	■加	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	エガゼクティブラウンジ'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	06.17	1週	29	2017		
GGH30W	R.1 / 3	-	-	-	G	2W	35	エガゼクティブラウンジ'S	IA	■加	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	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	03/06	50	B	落	TA近畿	06.09	2週	3	2018		
GGH30W	R.1 / 6	-	-	-	G	2W	35	エガゼクティブラウンジ'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	1	2019		
GGH30W	H.30 / 5	後	-	-	G	2W	35	エガゼクティブラウンジ'S	IA	■加	202	SR	革	ナビ	LR	7人	AW	18	03/05	45	B	落	US東京	06.04	3週	1	2018		
GGH30W	H.30 / 3	後	-	-	G	2W	35	エガゼクティブラウンジ'S セーフティセンス	IA	■加	202	SR	革	ナビ	TRD	7人	AW	14	03/02	40	C	落	TA近畿	06.04	3週	1	2018		
GGH30W	H.30 / 2	後	-	-	G	2W	35	エガゼクティブラウンジ'S	IA	■加	202	SR	革	ナビ	LR	7人	AW	42	03/02	40	C	落	TA近畿	06.04	3週	1	2018		
GGH30W	H.30 / 5	後	-	-	G	2W	35	エガゼクティブラウンジ'S	IA	■加	202	SR	革	ナビ	LR	7人	AW	64	03/02	40	C	落	TA近畿	06.04	3週	1	2018		
GGH30W	R.1 / 2	-	-	-	G	2W	35	エガゼクティブラウンジ'S	IA	■加	202	SR	革	ナビ	不明	7人	AW	24	04/01	45	A	落	US東京	06.04	3週	1	2019		
GGH30W	H.30 / 10	後	-	-	G	2W	35	エガゼクティブラウンジ'S	IA	■加	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	後	-	-	G	2W	35	エガゼクティブラウンジ'S	IA	■ホワイト	070	SR	革	ナビ	不明	7人	AW	54	03/10	45	A	落	US東京	06.04	3週	1	2018		
GGH30W	H.30 / 10	後	-	-	G	2W	35	エガゼクティブラウンジ'S	IA	■加	202	SR	革	ナビ	TRD	不明	7人	AW	55	04/03	45	A	落	US東京	06.04	3週	1	2018	
GGH30W	H.30 / 10	後	-	-	G	2W	35	エガゼクティブラウンジ'S	IA	■加	202	SR	革	ナビ	不明	7人	AW	64	03/02	40	C	落	TA近畿	06.04	3週	1	2018		
GGH30W	H.30 / 10	後	-	-	G	2W	35	SC	IA	■ホワイト	086	SR	革	ナビ	LR	7人	AW	33	03/03	40	C	落	TA近畿	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、エアブラッド名、本革 / 半革、シート色まで詳細な装備アイコン



New

- 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、エアブラッド名、本革 / 半革、シート色まで詳細な装備アイコン



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>

しごとの心得

メールのマナー編 「件名」は「懸命」に考える!

ビジネスメールでは「件名」がとても重要になる。受信して見ないとその不向きは分からない。今回は相手への気遣いとして、気にして欲しい件名について掘り下げたい。

どちらが「読まなきゃ」と感じさせるだろうか。同じ内容のメールだが、下は内容が分かり目を引くはずだ。また、重要度「高」とフラグを立てるのも良いが、「要確認」や「重要」など冒頭に付けると、より親切だろう。

よくあるのが、やり取りを繰り返して突然別の内容を差し込む、新規メールを作成する際に前のメールを使い件名を直さないで使う、件名を空欄のまま送るなどだ。どれもマナーとして良くない

図3だが、お互いに返信を繰り返しているという動きで「件名」が付き連なってくる。これでは肝心の件名が見えない。「件名」は「件名」のラテン語の略なので、何度返信しようとも「件名」は1つだけ残せばよい。ただし、件名自体を変えないのがマナーだ。

1日に平均で1人11通ほど送信するのに対し、受信は平均で37通ほどと言われる。これは平均値で、役職や人によっては倍以上を受信する人もいる。だからこそ、効率的な連絡手段として使用するメールの件名は、相手への気遣い、適切に入れてあげることが重要なのである。

ので注意しよう。

常、図4の1番目のような件名になるだろう。しかし、他にも宣伝メールやメルマガが届いていると、それらに埋もれて読まれない事も多い。そこで2番目のように社名を入れるなど、相手が「あのお店からだ」と思い出せる工夫をすると良い。

件名は使用しているソフトによって「題名」や「Subject」とも表記され、メールの内容を簡潔に知らせる大事な役割を持つ。メールを受信すると受信一覧に送信者と件名が羅列される。忙しいビジネスマンやメルマガを沢山送られて来るお客様は、件名で内容を判断し、読みたいあるいは先に読むべきメールを決めて読むことが多い。そこで、一目瞭然とおよその内容が分かることが、相手にとって親切なのだ。

図2は、件名と実際に開いてみた内容が違っている。件名を見て相手にとっては「これは後でいいや」と思ったら、実は全く別の要件で急ぎだった! となるとトラブルになりかねない。また、後でメールを探す際、件名では探せず検索もしくいたため、端から開いて確認していかねばならない。件名が正しい加減なメールはとも迷感で、件名と内容が合致していることはメールのマナーであり、スムーズ

図3だが、お互いに返信を繰り返しているという動きで「件名」が付き連なってくる。これでは肝心の件名が見えない。「件名」は「件名」のラテン語の略なので、何度返信しようとも「件名」は1つだけ残せばよい。ただし、件名自体を変えないのがマナーだ。

図3だが、お互いに返信を繰り返しているという動きで「件名」が付き連なってくる。これでは肝心の件名が見えない。「件名」は「件名」のラテン語の略なので、何度返信しようとも「件名」は1つだけ残せばよい。ただし、件名自体を変えないのがマナーだ。

図3だが、お互いに返信を繰り返しているという動きで「件名」が付き連なってくる。これでは肝心の件名が見えない。「件名」は「件名」のラテン語の略なので、何度返信しようとも「件名」は1つだけ残せばよい。ただし、件名自体を変えないのがマナーだ。



整備車販 システム導入費用 実質1/4

低コストでシステム運用が可能に!

2020年IT導入補助金 随時申請受付中

弊社のコールスタッフがしっかりサポート致します
ご安心ください!

販売元 **日本カーネット株式会社**
東京都千代田区船橋1丁目8番3号 神田9ビル3階

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

CAA東京会場 2020.10月 Hot AUTUMN ホツとしよう、秋

10/13 秋の初出品ジャンボAA

コーナー問わず **初出品車 出品料無料** (流札時)

全コーナー対象
初出品車限定
出品2台以上賞
かねふく 明太子セット

全コーナー対象
成約又は落札1台以上賞
4個セット
コメダ珈琲 やわらかシロコッペ

10/27 買取店協賛記念AA

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)

特設買取店コーナー実施

特設買取店コーナー限定
落札1台毎に QUOカード500円分呈呈

全コーナー対象
出品3台以上賞
千葉県いすみ産 かしひかり (5kg) 新米です!

全コーナー対象
成約又は落札1台以上賞
山食パン 3斤 + 特製小倉あんセット

ご来場をお控えたいただ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

感謝 11/10 東京会場開設21周年記念オークション開催いたします

オークション スケジュール	10/6 第1018回	レギュラーAA	10/13 第1019回	秋の初出品 ジャンボAA	10/20 第1020回	レギュラーAA	10/27 第1021回	買取店 協賛記念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。

第83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』(45)

ホンダ・シビック (FC1/FK7・8系)

レポート 株式会社 ジャッジメント



10代目も発売から3年が経過

コアサポートよりも後方に位置しているため、エンジンルーム側から見下ろす姿勢で確認することが可能です。インスペクションデータをご覧頂くと分かりますが、現時点においては、修復歴エリアの大半を占めています。

勝手に格付け! 査定難易度

カバーで覆われている場所が多いので、要所に限定したチェックが求められます。にはとくに注意しましょう。



今回は10代目ホンダ・シビック(FC1/FK7・8系)をご紹介します。2017年9月に発売が開始された10代目も3年が経過しており、査定案件も徐々に増えてきております。

では、どのような点に注意すればよいのでしょうか? **新型クローバルプラットフォームを採用**

画像①をご覧頂くと、エンジンルームの周囲がカバーで覆われているのが分かります。査定現場でこのカバーを外すことは大変難しいので、現場では要所をおさえた確認に徹しましょう。

幸いなことに、ラジエーターコアサポートもポルト留めとなったため、注意すべき骨格部位は

なんとか確認できるようになりました(画像③、④)。

サイドメンバー先端部については、ラジエーターケースが多い車両であることを理解したうえで、ボディチェックを行ないましょう。

の修復歴ですが、経過年数に比例して、増加していくことは容易に想像できます。

エリアを確認することができません(画像⑤)。そこで、バンパー下側からの確認に徹することになります。注目すべきは、



ホンダ・シビックのYouTube動画(4K画質)はこちらからアクセスできます



画像①カバーで覆われていても大丈夫



画像②

こうした形状は、入力した衝撃エネルギーを分散できる一方(画像②)、

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

画像③ここから覗くと……



画像⑥

(画像は新車状態)



画像⑤肝心なエリアが見えない荷室側(画像は新車状態)

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) %
販売から3年しか経過していませんが、遭遇率が %を超えていることから「査定要注意モデル」といえます。とくにタイプR、そして %に集中しています。

内訳		
フロントエリア	%	
サイドエリア	%	
リヤエリア	%	

- ◆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)に打刻
- ◆カラーナンバー表記位置
→左センターピラー下部に表記
- ◆ボンネットオープナー位置
→右フロントピラー下部に設置

ARAI KENKI AUCTION INFORMATION



アライ建機オークション

毎週火曜日開催

アライ建機オークション 農業機械コーナー

10/6[火]スタート

9/26[土]をもって農機コーナーは、バントラオークションから建機オークションへ移動となります。



テnderオークション 建機入札会

10/6[火]スタート

出品可能商材

- 油圧ショベル ●ホイローローダー
 - ブルドーザー ●トラッククレーン
 - ラフテレーンクレーン等
- 建機オークションIに含まれる商材
※弊社機械区分、中型クラス以上



仙台ヤードコーナー

月2回開催スタート

10/13[火]・27[火]開催!!

出品可能商材

- フォークリフト
- ターレ
- トイングトラクター

※弊社機械区分、フォークリフト小型まで、トイングトラクター小型まで



癖を直す! 反復練習の重要性

最強買取店になるためのノウハウ 最強買取店 石沢マネージャーレクチャー

今号では、最強買取店で行なっているロープレの中で、実商談のロープレに入る前の訓練である「変な癖(くせ)」の修正方法をお伝えしよう。今回は「反復訓練」の現場を取材させて頂いた。内容は「ここまでやるか!」というものであった。とにかく、しつこくやる印象だ。現場のリアル感を出すために、研修内容の音声を書き起こしたものを紹介しよう。「ここまでやるか!」の内容を感じ取ってもらいたい。

石沢マネージャー(以下、石沢M)「今日は癖を直す訓練をやっているんです」

記者「癖? ですか?」

石沢M「はい、癖がある」と成約できませんから」

記者「例えばどういう癖ですか?」

石沢M「わかりやすく言うとペン回しとかです」

記者「なるほど、どうして癖はだめなのかをわかりやすく教えてください」

石沢M「はい、まずはペン回しなどの癖で言うと、あ、あと指を動かすとか、まばたきを頻繁に行なうとかも同じで

す。このカテゴリについて説明しましょう」

記者「お願いします」

石沢M「先ほどの癖に関していうと、お客様にとっては全て『変な挙動』ということなんです。古いですが、ビートたけしさんが時々、首をひねるのは皆さん知っていますよね? あれが商談の時だったら、どういう感じでしょうか?」

記者「あー、あれですね。商談の時だったら、なんか変だなー、と思います」

石沢M「ですよ。結論を言うと、お客様の意識が『そっち』にいつてしまっているんです。その瞬間、商談内容に意識がいまにくくなるんです。ペン回しも指を動かすのも、まばたきパチパチも、すべて同じです」

記者「なるほど。確かにそうかも知れません」

石沢M「お客様のセリフにかぶせるのは『変な挙動』とは違うカテゴリの癖です。まずは『変な挙動』について、修正方法をお見せしましょう」

記者「お願いします」

石沢マネージャーと記者は研修現場へ移動した。そこでは入社1年目の新人達と、先輩社員がすでにロープレを行なっていた。ここからは訓練

ロープレ開始だ。



研修室の前に設置した商談テーブルに、延川と小田嶋の2人が座った。

石沢M「どの指がどういう風に動くのかな? 商談開始しながら、それを見せられる?」

延川「はい、『本日はご来店ありがとうございます...』」

石沢M「どう? うまくいっている? 癖がまだ直っていない人は誰かな?」

小田嶋(店長)「はい、全員まだ一部残っています」

石沢M「そうか、延川くん(新人)はどう? 何がまだ仕上がっていないのかな?」

中堅社員「まだ指が動きません」

石沢M「どんな感じの動き? 延川君ちょっと前に出てきて」

延川「はい」

石沢M「あと、小田嶋君(店長)、お客様を頼むね」

石沢M「研修室の前に設置した商談テーブルに、延川と小田嶋の2人が座った。」

石沢M「オーケー。今度もう少し、セリフを続けてみよう。その時に、セリフの...」

石沢M「オーケー。今度もう少し、セリフを続けてみよう。その時に、セリフの...」

石沢M「オーケー。今度もう少し、セリフを続けてみよう。その時に、セリフの...」

石沢M「オーケー。今度もう少し、セリフを続けてみよう。その時に、セリフの...」

まず、お車に関していくつか質問をさせて頂きました」

石沢M「オーケー。指にちよつと力が入っているね。力を入れないで、もう一回やってみて。意識は指先に向けても力は入れない」

《もう一回、行なう延川君》

石沢M「オーケー。いつものような癖の動きで、指を動かしながらやってみよう」

《セリフを言いながら、左手の人差し指をチョンチョンと動かす延川君》

石沢M「オーケー。かなり指先に意識がいつているよ」

延川「はい。意識してまいます」

「お車はノアの27年式」

「はい、わかりました」

《石沢マネージャーの指示通りに、セリフごとに行なう延川君》

石沢M「はいストップ。オーケー、出来るね。今度私が机をたいたいたら、出来るように頑張ってください」

小田嶋、延川「はい、わかりました」

石沢M「ストップ。オーケー、出来るね。今度私が机をたいたいたら、出来るように頑張ってください」

石沢M「ストップ。オーケー、出来るね。今度私が机をたいたいたら、出来るように頑張ってください」

有難様では、モザイクの部分全てお読み頂く事ができます。お申込は電話03(3371)9340まで!

石沢M「ストップ。今度来店頂き、有難うございます」

TOZAI marine transportation

大切なお車運びます!! <http://www.touzaiun.jp>

東西海運株式会社 本社/〒1135-0016 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 オスカードビル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 名古屋市中村区太閤1-20-13 秀幸ビル301号 TEL: 052-451-1031(代)	沖縄支店 那覇市銘苅3-22-33 R8ビル302号 TEL: 098-869-1031(代)

FC加盟店募集!!アップルと手を組みませんか?

車買取・販売 **アップル**

オリコン顧客満足度 **No.1**
2019年 オリコン顧客満足度調査

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

お問い合わせ **03-3516-0731**
FC開発事業部

アップルオートネットワーク株式会社
<http://www.applenet.co.jp>

MIRIVE 大阪

2020年10月の開催スケジュール

MIRIVE



10/1	通常AA	ディーラー&下取買取コーナー 流れ無料 成約 or 落札賞
10/8	通常AA	軽四コーナー 流れ無料
10/15	MIRIVE大阪会場 誕生1周年大記念	全車流れ無料 抽選会&成約 or 落札2台賞
10/22	通常AA	出品3台以上で全車流れ無料
10/29	通常AA	成約1台ごとにQUOカード進呈 (上限50,000円、成約保証の成約は対象外)

MIRIVE WEBサイトから
Mライブで埼玉・大阪・愛知の車を買えます。

水曜日は 埼玉の日

木曜日は 大阪の日

金曜日は 愛知の日

新規入会好評受付中!
申込みはWEB からかんたん手続き!

株式会社MIRIVE 大阪会場 TEL : 072-330-2200

www.mirive.co.jp



CONSULTANT'S EYE

敏腕マネージャーに聞く!



新規集客にコストをかける前に 絶対にやるべきこと【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)



既存顧客へ車両を販売する
具体的な方法について

新規のお客様の獲得コストは、既存のお客様を囲い込むのに比べて、5倍かかるといわれています。また、せっかく新規のお客様を獲得しても、次々と流出してしまう状況でもあるのです。以下の2つのポイントで、まずはお金のかららない既存のお客様(自社のファン)へ向けた、乗り換えの提案をしっかりと行なっていきたいと思います。

10%を超えている小売店、整備業者は、まずまず合格というところですが、超えていない場合は要注意! 販売の販促にお金をかけている場合ではありません。

年間「自社のお客様(全既存顧客)の10%」に、しっかりと販売を行なっていますか?

まずは既存顧客への 車両販売度をチェック

自社の利益を上げるため、あるいは生き残りを賭け、中古車、新車の販売台数をなんとか増やしたいと思う車屋さんは多いと思います。そして、その方法としてまず思いつくのは、お金をかけたやり方ではありませんでしょうか? しかし、販促チラシなどにお金をかけるよりも、まず自社のお客様の乗り換えのニーズをしっかりと獲得できているのかを考えてみましょう。

が口頭でも伝えられるようになれば、商談時の車両成約率もグッと上がります。ぜひ、自社の強みを社員全員で一度話し合ってみてください。

チラシの作成例

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!

とめチラシにするのです。

と差別化はできません。お客様が大事な車のメンテナンスを任せている「整備業ならではの強み」を活かしたチラシを作成してみましょう。

出品料無料

共有在庫成約台数 業界トップ

店頭在庫を出品するなら

AS ワンプラ

エーエス・ワンプラ

私たちにお任せ下さい!!

コストをかけずに
在庫回転率アップ
できます!!

UP

お問い合わせ・資料請求は▼
株式会社 オートサーバー ☎ 03-5144-8530

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





なぜ高騰相場になったのか
相場が高止まりしている。出品店にとっては追い風、小売店にとっては逆風の状況だが、どちらの立場にあっても、「この相場はいつまで続くのか」という疑問がわく。

お盆が明けても続いている高騰相場。原因は昨年の消費税増税の影響が残るなか、新型コロナウイルスの流行が加わり新車販売が減少したこと、というものは本紙で何度もお伝えしてきた。では、この相場はいつ下落するのだろうか。過去のAAデータ解析とディーラーへの調査で得られた情報を基に、見えたシナリオとは……。

AA相場 いつまで続く? 高騰相場

しかし、出品台数が減ったことが分かっても、これだけでは新車の販売減との関連性は証明できない。そこで次に我々が着目したのは、出品台数に占める初出品の比率を表した「AA初出品指数(グラフ①、青の折れ線)だ。

当然だろう。相場高騰の原因は、端的に言えば出品台数の減少にはかならない。ではなぜ出品が減ったかと言え、「出品車の種」とも言うべき新車販売が減ったためだ(グラフ①の青線)。新車販売減は下取り車減。これが出品減の理由だ。

すると週によって上下はあったものの、80・4%で前年同月の実績に対して2割も少ない。ちなみに自販連の統計によると、4月は前年同月比72・5%。ということは、7月に新車販売が急が増えたわけではないのだ。

①過去8年間の新車登録台数とAA 出品台数推移



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

②今年4月以降のAA 総出品指数と初出品指数推移



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

一般に、新車が納車されてから下取り車がAAに出品されるまで、おおよそ3週間かかると言われている。では7月に新車がたくさん売れたのだろうか?

日本自動車販売協会連合会(自販連)の発表によると、7月の販売台数は普通自動車が前年同月比78・5%、小型乗用車は82・6%。総合では80・4%で前年同月の実績に対して2割も少ない。

新車の受注状況と納期
新車販売そのものは回復傾向が続いている。8月の乗用車販売の前年同月比は普通車79・3%、小型乗用車は89・9%。総合では83・9%で、7月に比べて3・5ポイント改善した。

複数のトヨタ系ディーラーでヒアリングしたところ、7月の受注のうち台数が多かったのは、状況だった。

2つのシナリオ
この様に、トヨタ車ひとつとっても今後の新車販売と、それに伴う下取り車の発生を予測するのは難しい。それでもディーラーへの調査から、

for you Excellence for you

大好評!! 過去1年以上オークション出品歴のない車両が多数出品! 2つのEX、魅力の成約率!!

売切りEX & トレタマEX

株式会社JU岐阜羽島オートオークション 〒501-6330 岐阜県羽島市堀津町2211番地
tel 058-398-5100(代) fax 058-398-5109 http://www.i-gforce.co.jp