

無料版

11月号

ユーストカー
NEWS

毎月1日発行

第91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

《24面》

新連載

《6・7面》

沸騰相場はいつ落ちるのか?

教えて! 弁護士先生

バカみたいな値段の 中古車特集

あのパキスタンも復活?



え、900万円!

え、1200万円!!

え、3000万円!!!

ゴールデンウィーク明けから半年に渡って続いている高値相場。とはいえ遅れていた新車の納車が戻るに連れ、過熱相場も一部に陰りが見え始めている。まだら状態がはじまっているようだ。いつ価格が下落するのか? ...という皆様の関心を全くよそに、景気や社会情勢とも全く関係なく「バカみたいな高値相場」の車もあるのも事実。今号ではその「バカみtainな高値」で取引されている車両たちを紹介しよう。

特定の車が高値になる理由は、輸出先の存在と車自体の絶対的な価値の2つと言っても過言ではない。

輸出については仕向け国の事情に左右されるものだが、今号では復活の兆しのある「あの国」など輸出の話題と、高値相場車を紹介する。皆様も「宝探し」の感覚で今一度、高値の車を探して欲しい。

中古車＝新車が古くなったものではない。新車販売にはない、中古車ならではの「儲けるチャンス」を狙おうではないか。《2面へつづく》

会員様必読

絆

35周年 10-11月連続
記念オークション 第二弾

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

11/14土・16月 第1826回AA開催

AucNeo Station HYPER

入会キャンペーン実施中

2020年12月までの申込み限定

キャンペーン
特別月間費用

入会後1年間限定
34,800円/月

14,900円/月 57%OFF

当日限定企画!

記念AA 特別コーナー!

Ach正午開始!

NEW

スペシャルメンバーズコーナー

※2020年度成約率が50%以上の会員様のみ出品可能なコーナーとなります。
※成約時出品料 軽 3,000円 国・輸入 5,000円

活発な
応札を!

出品
特典

全コーナー・全車
出品料 1,000円!

(流札時)

※ご成約時は正規手数料とさせていただきます

MAX30と即売りの各コーナーは
セリ結果に関わらず出品料500円!

本件について
のお問合せ先

株式会社 オークネット 情報流通センター

☎ 03-6440-2222 URL: www.aucnet.co.jp

オークネット

検索

35th
Anniversary

AUCNET



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



中古車輸出仕向け国の
輸入ルールは国毎に違う

逆転現象発生



5年落ちがパキスタンで大人気のプラド
(ラホール市で、本紙特派員写す)

のは当然だが、仕向け国
側のルールと関税の設定
によって、特定の車が思
いがけない高値で取引さ
れることがある。代表例
がパキスタンにおけるプ
ラドとランドクルーザー
だろう。

この国のルールは、
ドクルーザーと同プラド
が高値で取引されるの
だ。

左の画像はユースト
カーハイパープロオプ
ションを使って最近のプ
ラドの相場を検索した結
果だ。

ありえない値段製造国 パキスタン

パキスタン向けの場
合、プラドは年式のほか
にも「行く」条件があ
る。

これが輸出なら
ではの価格逆転現象だ。
ランクルで「行く」
15年生産車は少ない?

同様の現象はランドク
ルーザーでも起こってい
る。下の画像の検索条件
は

実は15年製造車は最高
値を付けた1台しかな
い。ランクルは

を赤枠で
示した。

16年生産車がかつ条件
を絞っても、金額が安い
ものもある。Proオプ
ションでも絞り切れない
「行く」条件、

金額に反映された可能性
がある。
プラド、ランドクルー

中古車輸出に
どう影響するのか。

ザー共にパキスタン行き
で、必要な装備を3面上
に用意した。ぜひ参考に
していただきたい。

ランドクルーザーは

なぜパキスタン向けランドクルーザー / プラドは

なぜ、パキスタンで
が人気ののだろうか。小紙
特派員が現地でランドクルーザー
を販売している店に取材した。
それによると、

年落ちのランドクルーザーの販売
価格は、

ランドクルーザーに
あり得ない、といことなのだろ
う。

第16回
オールJU

全国リレーオークション



JUマスコットキャラクター
子グマのマークン
TM

RELAY AUCTION vol.16

全国53組合は一枚岩!

10~11月
JU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!

リレーオークション
開催会場

北海道

11月 6日(金) JU 北見
11月 13日(金) JU 帯広
11月 20日(金) JU 旭川
11月 3日(火) JU 青森
11月 18日(水) JU 秋田

東北

東北

中部

近畿

中四国

11月 27日(金) JU 宮城
11月 5日(木) JU 愛知
11月 10日(火) JU 静岡
11月 14日(土) JU 奈良
(JU和歌山・JU大阪・JU兵庫協賛)
11月 10日(火) JU 鳥取

中四国

九州

11月 10日(火) JU 山口
11月 19日(木) JU 広島
11月 18日(水) JU 熊本
11月 20日(金) JU 鹿児島
11月 25日(水) JU 大分

日程が変更になる場合があります。

型式	年式	車名	グレード	シフト	色系統	評価	価格(税別)	どんなクルマ?
KPGC110	S48	スカイラインクーペ	モザイク	F5	グレー	40	3000万円後半	生産台数僅か197台、生まれながらの希少車。エンジンハコスカと同じS20
BNR34	H14	スカイラインクーペ		F6	Lグリーン	45	3000万円～	34GT-Rのいわばエボリューションモデル
NA2	H15	NSX		F6	シロ	45	3000万円～	リトラクタブルライトを廃した初代NS-Xの最終最強版
964T2	H5	ポルシェ911		F5	アカ	40	3000万円～	空冷911である964系のターボ仕様
201035	H13	ベンツ190		F5	クロ	40	～2000万円	DTMで勝つためコスワース製エンジンを搭載、500台のみ生産されたホモロゲモデル
-	H12	BMW_Z8		F6	シルバー	45	～2000万円	E39M5のパワーユニットを積んだ豪華快速ロードスター
BXD20V	H13	メガクルーザー		FA	シロ		1500万円～	陸上自衛隊の高機動車の民生版。全幅なんと2170mm!
GC8カイ	H10	インプレッサWRXクーペ		F5	アオ	40	1500万円～	WRCで勝つために生まれた400台限定、2ドア3ナンバー2.2ℓモデル
FD3S	H14	RX-7		F5	クロ	50	～1200万円	FD3S最後の限定モデル。タイプAは2シーターで最も走りに特化した仕様
FD2	H20	シビックタイプR		F6	アカ	40	1000万円～	昨年香港で大ブレイク、あっという間に1000万円の大打に
S30	S47	フェアレディZクーペ2シーター		F5	マルーン	40	1000万円～	初代Zで最も美しいロングノーズの3ナンバーモデル。L24を搭載
URJ202W	H27	ランドクルーザー		FA	シロ、クロ	50	1000万円～	パキスタン需要によって製造5年落ちのベージュシート仕様が高値に(2面参照)
JZA80	H11	スープラ		F6	クロ	40	～1000万円	クルマ本来の魅力に加え映画「ワイルドスピード」での活躍でアメリカで大人気
L31E5	H7	ランチアデルタ5HB		F5	アカ	40	～1000万円	WRCグループA参戦のために生まれたスポーツハッチ。マツダ系列で販売されていた
EK9	H12	シビックタイプR		F5	クロ	45	～800万円	シビック初のカタログタイプRがEK9。カタログモデルながら程度が良いとこの価格に
AP2	H21	S2000		F6	キイロ	45	600万円～	ホンダ車では珍しいFRオープン2シータースポーツ。後継車がないことも人気の秘密か
KGC110	S48	スカイラインクーペ		F5	シロ	30	～600万円	GT-Rではない、L20搭載の「ケンメリ」もこの高値に
CP9A	H12	ランサーエボリューション		F5	シロ	45	500万円～	第二世代エボリューションの最終形。生産台数は3000台弱
AE86	S60	スプリンタートレノ3HB		F5	シロ/クロ	30	300万円～	あのコミックが人気に火を注いだ? 86はレビン/トレノ、2ドア/3HBそれぞれ人気だ

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!

最近のAAで高値
落札された車両

今や27系よりも高い?
スプリンタートレノ (AE86)

34GT-Rのなかでも別格といえる Nur (BNR34)

中古車 下取り査定ソリューション

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

● 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

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。

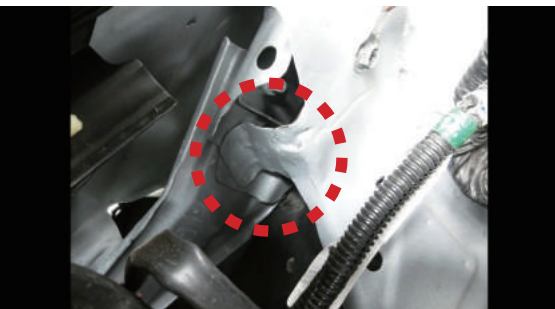
他にも
便利機能が盛りだくさん!
サテロクプレミアムの無料体験、詳しい資料はこちら
<https://pages.aucnet.co.jp/sateroku-trial>



画像①日産コンパクトモデルの基本“6つのポイント”



画像②（新車状態）



画像③損傷した先端部（弊社検査研修動画より）



画像④穴の周辺はとくに歪みやすいです（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） 10.8%
ガソリンエンジンモデルの 15.8%と比べると低い数値ですが、徐々に増加しているので警戒が必要です。

内訳	
フロントエリア	59%
サイドエリア	12%
リヤエリア	29%

◆車台番号刻印位置
→ダッシュパネルに打刻

◆カラーナンバー表記位置
→右フロントインサイドパネルに表記

◆ボンネットオープナー位置
→ダッシュボード運転席側下部に設置



画像⑤湾曲した形状のリヤバンパーステー（画像は新車時）

おすすめポイント



日産・ノートeパワー（12系）のYouTube動画はこちらからアクセスできます

輸入車モデルでは、すでに定番となっている『製造年ラベル』が、当モデルのヘッドライトユニットにも貼られています（右画像）。車検証に記載の初度登録年月よりも明らかに新しい、あるいは左右のユニットのデータを見

比べ、製造時期に極端な乖離がある場合、交換されている可能性が高くなります。衝撃がどこまで波及したのか？を推測するための有効なポイントになるのでおすすめです。



2017年6月29日製造のヘッドライトユニット

2012年にフルモデルチェンジしてからすでに8年が経過。にもかかわらず、コンパクトセグメントで3年連続販売台数1位を獲得するなど人気は健在。その原動力は、16年から追加された「eパワー」です。年末にはフルモデルチェンジも予定されており、査定案件は確実に増えることが予想されます。

刷新されたプラットフォームもチェックポイントは同じ

このモデルは、新型 SUV『KICKS（キックス）』と同じAセグメント・FFモデル用のVプラットフォームを採用。先代モデルからプラットフォームが刷新されましたが、査定検査の視点で見ると、確認ポイントに変更はありません。

巨大化されたフェンダーインナーに注意！

フロントインサイドパネルの先端部分には、先代モデルよりもサイズアップしたフェンダーステーがボルト装着されています（画像②）。このステーが前方へと

伸び、フロントフェンダー先端を固定するのですが、ステー自体が大きくなった分、フロントインサイドパネルとの接合部付近にかかる負荷は増加し、衝撃の入力によって歪みが生じやすくなっています（画像③）。

ボルト装着のため、ステー本体は交換されやすく痕跡が残りにくいので、画像③の赤丸に示すエリアを中心にチェックすることをおすすめします。

日産コンパクトカー
といえばここ！

日産のコンパクトカーが採用しているプラットフォーム

伸び、フロントフェンダー先端を固定するのですが、ステー自体が大きくなった分、フロントインサイドパネルとの接合部付近にかかる負荷は増加し、衝撃の入力によって歪みが生じやすくなっています（画像③）。

リヤエリア攻略法

リヤエリアは、荷室側、バンパー下側の両方から確認することが可能です。

査定環境によっては、確認が面倒なエリアですが、せめてバンパーステーを確認できる下側からは見ておきたいところです。

第84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』(46)

日産・ノートeパワー (12系)

レポート 株式会社 ジャッジメント



フルモデルチェンジから8年が経過

勝手に格付け！ 査定難易度

カバー類で覆われている部分も少ないので、確認しやすいです。ただし、本記事にて紹介したように、日産コンパクトカー特有のチェックポイントを理解しておかないと足をすくわれてしまいます。



は、下部の形状が少し湾曲したデザインになっていて、一見すると損傷しているようにも見えます（画像⑤）。誤認にはくれぐれもおご注意ください。

MIRIVE
Aichi

11月のオークション
スケジュール

毎週金曜日開催

11月6日 the Urikiriオークション

・売切りコーナー 出品料1000円

11月13日 フレッシュオークション

フレッシュコーナー流れ無料

11月20日 軽まつりオークション

・軽コーナー流れ無料

11月27日 お客様感謝祭オークション

・2台以上流れ無料・出品落札1台以上くじ引き抽選会

mirive.co.jp

さらに使いやすく新しかった
スマホ版サイトはこちらから



【MIRIVE愛知会場】

〒498-0014 愛知県弥富市五明町土袋847
TEL:0567-31-6151
FAX:0567-31-6152

新連載

教えて弁護士先生

こんな時どうする?



前号のトップ記事で掲載した車屋さんの法律相談「弁護士に聞いてみた」。その予告通りに、今月号から新連載としてスタートする。中古車業界に詳しい、長野国助法律事務所代表弁護士の横澤康平氏が、車屋さんのトラブルに対し、的確なアドバイスを送る。前回のトップ記事では、中古車販売店のお悩み相談をいくつか掲載した。実際、読者からの反響は大きく、とくに「代車」というキーワードに対しては、敏感な反応が寄せられた。「ユーザーが代車で事故を起こしてしまったら」「代車で交通違反を犯したら」「代車が乗り逃げされてしまった」など、編集部に関心合わせが相次いだ。そこで今回は、改めて代車ネタをさらに深掘りして、横澤先生に解説してもらった。ユーストカーNEWSの読者に、ヒアリングした実例を挙げてお伝えしたい。

代車が事故を起こした時
所有者責任はどこまで?

これは先月号のトップ記事を読んだ、という読者からの声だ。では早速、その質問の内容と横澤弁護士の回答を紹介しよう。

Q「当社でも、先月号に書いてあったようなことが、実際、今年のはじめに起こりました。車を買ってくれたユーザーに、平成18年式の

Q「当社でも、先月号に書いてあったようなことが、実際、今年のはじめに起こりました。車を買ってくれたユーザーに、平成18年式の

Q「当社でも、先月号に書いてあったようなことが、実際、今年のはじめに起こりました。車を買ってくれたユーザーに、平成18年式の

動車保険の他車運転特約を利用してもらうことを伝え、了承してもらった。しかし、このユーザーは代車を友人に貸してしまい、そこで物損事故が起こってしまいました。その友人は任意保険に加入しておらず、経済的な責任能力がありません。損害を受けた被害者から当社に弁済を求められますが、果たして、

代車が起した交通違反
その責任の所在は

では、次の質問にいつてみたい。

Q「当社で中古車を購入入してくれたユーザーに、納車までの1カ月間、代車を貸し出したのですが、そのユーザーが短期間に2回の駐車違反と、1回の速度超過違反(オービス検知)を犯し、それが納車後になって発覚しました。

横澤弁護士「反則金を支払わないと使用制限や車検拒否も」

店舖側が放置違反金の納付を求められることがあります。放置違反金の支払いをしないでおくと、車両の使用制限や車検拒否等の事態が生じるので注意

横澤弁護士「車屋さんも賠償義務を負うことがあります」

物損事故であれば、原則として店舖側が損害賠償義務を負うことはあります。人身事故の場合には、貸し出した側も、自賠法上の運行供用者として賠償責任を負うことになります。物損については、自賠法上の責任を負うことはないからで

しょう。ただ、店舖側に物損についての不法行為が成立するような場合、例えば、整備不良のまま貸し出して、その整備不良が原因で物損事故が発生したような場合には、貸し出した側も賠償義務を負うことがあります。

また、人身事故が起こってしまった場合には、自賠法により所有者である店舖側にも責任が生じますので、物損事故について責任がないとしても、必ず任意保険をかけておくようにしましう。

こんな時どうする??



その後、ユーザーには何度も携帯に電話を掛けているのですが、全然出てくれません。仕方なく、当社で駐車違反の反則金を納めましたが、この場合、所有者である当社に支払いの責任はあるのでしょうか?



駐車違反が後から発覚

ありがとうの感謝を込めて

KCAA山口

創立21周年
大記念AA

2020.11.20(金)

セレモニースタートAM9:45
セリスタート AM10:00

KCAA福岡11月19日
KCAA山口創立21周年連動AA

KCAA南九州11月18日
KCAA山口創立21周年連動AA

KCAA京都11月18日
JU京都商組設立41周年記念AA

★成約率大幅アップ
★良質車大集合

リアルカーオークション・USSグローバルネット・CIS(カーバンク)
オークネット・アイオーカー・オートカーバー

KCAA南九州 TEL:0964138-2000 FAX:0964138-2885
KCAA福岡・アライ TEL:0921944-4343 FAX:0921944-4169
KCAA山口 TEL:0936166-2383 FAX:0936166-2121
KCAA京都 TEL:0761944-2800 FAX:0761944-2819
http://www.kcaa.co.jp

2020年 **11月10日(火)** **CAA東京会場**

第1023回 **開設21周年記念AA**

セリ開始
ABレーン・CDレーン
全 **10:00**
レーン **START**

全車 出品料 無料

(流札時)

出品3台以上賞

コーナー
問わず **3台以上出品で
ゼツタイ!もらえる**

岩手県花巻で有名な精肉店 (株)きむらの
特選焼き肉セット 3kg

(牛カルビ・牛ロース・白金豚バラ・鳥セセリ・ホルモン)

出品10台以上賞

(株)きむら **くすま高原牧場** **6kg**

特選焼き肉セット + 高級国産牛肉焼き肉用

↑ **2つの重複OK** ↓

出品1台でポローニャがもらえる13台以上だとさらにお肉も!

出品または落札1台以上賞

ポローニャ 3斤

お待たせしました!
久しぶりの登場です!

来場POS登録で抽選チケット発券

ギャレットポップコーン

チケットNo. 1番&末尾00番
2ガロン缶

チケットNo. 末尾0番
クオート缶

チケットNo. その他 **ポップコーン**

TC-webΣ 落札限定

TC-webΣ 落札1台以上賞

じゃがポックル

北海道と言えばコレ!みんな大好き

※後日発送となります。
※直接落札のみ対象です。

CAA東京会場 安全協議会協賛

来場POS登録で

オリジナルボックスティッシュ (5個パック)

TC-webΣ 不在申込手数料 無料

11月の オークション スケジュール	11/3 第1022回 レギュラー AA	11/10 第1023回 開設21周年 記念AA	11/17 第1024回 レギュラー AA	11/24 第1025回 軽自動車 冬祭りAA	軽初出品& 軽コーナー 出品料無料 (流札時) 全コーナー対象 出品又は落札1台以上賞 とれたてリンゴ 詰合せ ご来場POS登録で 2021年CAAオリジナルカレンダー進呈! TC-webΣ 不在申込手数料 無料
-----------------------------------	--------------------------------------	---------------------------------------	------------------------------------	--------------------------------------	---

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

※受付はAA当日 詳しくはHPをご参照ください
のみとなります。 taacaa.jp 検索

※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
〒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

<http://www.caanet.jp>

WebのことならTC-webΣ <http://taacaa.jp/> TC-webΣ

震災を乗り越え事業規模を拡大

(株)川村自動車販売 (福島県南相馬市)

東日本大震災から来年で10年。川村自動車販売は、津波と原発事故で甚大な被害を受けながらも、不屈の精神で会社を復興。年商を倍増させるまでに事業を拡大した。

「震災で全てを失っても、会社をあきらめなかったのは、お客様と両親の存在。お客様を愛し、そしてお客様から愛されるこの会社を両親が作り上げたのですから。お世話になったお客様に恩返しをしたい、やれることはやる。その気持ちで再スタートをしました。」

川村秀夫社長の長男で、事業継承者の川村英則専務はそう振り返った。

「入庫の窓口として、楽天車検やグーグルなどサイト数を増やしウェブ化を推進。加えて近隣のポストインも5年振りにやりました。車販中心だった宣伝広告、販促を整備に切り替えてきた結果です」と話す。

こうした取り組みで既存客を守りながらも、新しい顧客の獲得にも大きな成果を挙げている。

「今はテレビCMの内容も車販ではなく、企業PRに変えて安定認知度を図っています。それ以外にもドラッグストアなどでチラシを入れてもらったり、顧客に紹介カードを配布したり、仕掛けは様々。色々なパターンを持っていて、それを一元管理してやっています」と川村専務。

車検も架電をせずに、早めに予約をもらえるようにLINEなども活用し工夫を凝らす。今後は、こうした顧客との接点を専門に行なう、コンタクトセンターを早期につくる予定だという。

取材に訪れたのは福島県南相馬市のネクスト店。ここは、震災からの再起を図って開設した最初の拠点で、店名には『お客様皆様と一緒に明るい次のステージへ』といった願いが込められている。

「震災で全てを失っても、会社をあきらめなかったのは、お客様と両親の存在。お客様を愛し、そしてお客様から愛されるこの会社を両親が作り上げたのですから。お世話になったお客様に恩返しをしたい、やれることはやる。その気持ちで再スタートをしました。」

川村秀夫社長の長男で、事業継承者の川村英則専務はそう振り返った。

「入庫の窓口として、楽天車検やグーグルなどサイト数を増やしウェブ化を推進。加えて近隣のポストインも5年振りにやりました。車販中心だった宣伝広告、販促を整備に切り替えてきた結果です」と話す。

こうした取り組みで既存客を守りながらも、新しい顧客の獲得にも大きな成果を挙げている。

「今はテレビCMの内容も車販ではなく、企業PRに変えて安定認知度を図っています。それ以外にもドラッグストアなどでチラシを入れてもらったり、顧客に紹介カードを配布したり、仕掛けは様々。色々なパターンを持っていて、それを一元管理してやっています」と川村専務。

車検も架電をせずに、早めに予約をもらえるようにLINEなども活用し工夫を凝らす。今後は、こうした顧客との接点を専門に行なう、コンタクトセンターを早期につくる予定だという。

取材に訪れたのは福島県南相馬市のネクスト店。ここは、震災からの再起を図って開設した最初の拠点で、店名には『お客様皆様と一緒に明るい次のステージへ』といった願いが込められている。

「震災で全てを失っても、会社をあきらめなかったのは、お客様と両親の存在。お客様を愛し、そしてお客様から愛されるこの会社を両親が作り上げたのですから。お世話になったお客様に恩返しをしたい、やれることはやる。その気持ちで再スタートをしました。」

川村秀夫社長の長男で、事業継承者の川村英則専務はそう振り返った。

「入庫の窓口として、楽天車検やグーグルなどサイト数を増やしウェブ化を推進。加えて近隣のポストインも5年振りにやりました。車販中心だった宣伝広告、販促を整備に切り替えてきた結果です」と話す。

こうした取り組みで既存客を守りながらも、新しい顧客の獲得にも大きな成果を挙げている。

「今はテレビCMの内容も車販ではなく、企業PRに変えて安定認知度を図っています。それ以外にもドラッグストアなどでチラシを入れてもらったり、顧客に紹介カードを配布したり、仕掛けは様々。色々なパターンを持っていて、それを一元管理してやっています」と川村専務。

車検も架電をせずに、早めに予約をもらえるようにLINEなども活用し工夫を凝らす。今後は、こうした顧客との接点を専門に行なう、コンタクトセンターを早期につくる予定だという。

取材に訪れたのは福島県南相馬市のネクスト店。ここは、震災からの再起を図って開設した最初の拠点で、店名には『お客様皆様と一緒に明るい次のステージへ』といった願いが込められている。

「震災で全てを失っても、会社をあきらめなかったのは、お客様と両親の存在。お客様を愛し、そしてお客様から愛されるこの会社を両親が作り上げたのですから。お世話になったお客様に恩返しをしたい、やれることはやる。その気持ちで再スタートをしました。」

川村秀夫社長の長男で、事業継承者の川村英則専務はそう振り返った。

「入庫の窓口として、楽天車検やグーグルなどサイト数を増やしウェブ化を推進。加えて近隣のポストインも5年振りにやりました。車販中心だった宣伝広告、販促を整備に切り替えてきた結果です」と話す。

こうした取り組みで既存客を守りながらも、新しい顧客の獲得にも大きな成果を挙げている。

「今はテレビCMの内容も車販ではなく、企業PRに変えて安定認知度を図っています。それ以外にもドラッグストアなどでチラシを入れてもらったり、顧客に紹介カードを配布したり、仕掛けは様々。色々なパターンを持っていて、それを一元管理してやっています」と川村専務。

車検も架電をせずに、早めに予約をもらえるようにLINEなども活用し工夫を凝らす。今後は、こうした顧客との接点を専門に行なう、コンタクトセンターを早期につくる予定だという。

取材に訪れたのは福島県南相馬市のネクスト店。ここは、震災からの再起を図って開設した最初の拠点で、店名には『お客様皆様と一緒に明るい次のステージへ』といった願いが込められている。

「震災で全てを失っても、会社をあきらめなかったのは、お客様と両親の存在。お客様を愛し、そしてお客様から愛されるこの会社を両親が作り上げたのですから。お世話になったお客様に恩返しをしたい、やれることはやる。その気持ちで再スタートをしました。」

川村秀夫社長の長男で、事業継承者の川村英則専務はそう振り返った。

「入庫の窓口として、楽天車検やグーグルなどサイト数を増やしウェブ化を推進。加えて近隣のポストインも5年振りにやりました。車販中心だった宣伝広告、販促を整備に切り替えてきた結果です」と話す。

こうした取り組みで既存客を守りながらも、新しい顧客の獲得にも大きな成果を挙げている。

「今はテレビCMの内容も車販ではなく、企業PRに変えて安定認知度を図っています。それ以外にもドラッグストアなどでチラシを入れてもらったり、顧客に紹介カードを配布したり、仕掛けは様々。色々なパターンを持っていて、それを一元管理してやっています」と川村専務。

車検も架電をせずに、早めに予約をもらえるようにLINEなども活用し工夫を凝らす。今後は、こうした顧客との接点を専門に行なう、コンタクトセンターを早期につくる予定だという。

取材に訪れたのは福島県南相馬市のネクスト店。ここは、震災からの再起を図って開設した最初の拠点で、店名には『お客様皆様と一緒に明るい次のステージへ』といった願いが込められている。

「震災で全てを失っても、会社をあきらめなかったのは、お客様と両親の存在。お客様を愛し、そしてお客様から愛されるこの会社を両親が作り上げたのですから。お世話になったお客様に恩返しをしたい、やれることはやる。その気持ちで再スタートをしました。」

川村秀夫社長の長男で、事業継承者の川村英則専務はそう振り返った。

「入庫の窓口として、楽天車検やグーグルなどサイト数を増やしウェブ化を推進。加えて近隣のポストインも5年振りにやりました。車販中心だった宣伝広告、販促を整備に切り替えてきた結果です」と話す。

こうした取り組みで既存客を守りながらも、新しい顧客の獲得にも大きな成果を挙げている。

「今はテレビCMの内容も車販ではなく、企業PRに変えて安定認知度を図っています。それ以外にもドラッグストアなどでチラシを入れてもらったり、顧客に紹介カードを配布したり、仕掛けは様々。色々なパターンを持っていて、それを一元管理してやっています」と川村専務。

車検も架電をせずに、早めに予約をもらえるようにLINEなども活用し工夫を凝らす。今後は、こうした顧客との接点を専門に行なう、コンタクトセンターを早期につくる予定だという。

取材に訪れたのは福島県南相馬市のネクスト店。ここは、震災からの再起を図って開設した最初の拠点で、店名には『お客様皆様と一緒に明るい次のステージへ』といった願いが込められている。

「震災で全てを失っても、会社をあきらめなかったのは、お客様と両親の存在。お客様を愛し、そしてお客様から愛されるこの会社を両親が作り上げたのですから。お世話になったお客様に恩返しをしたい、やれることはやる。その気持ちで再スタートをしました。」

川村秀夫社長の長男で、事業継承者の川村英則専務はそう振り返った。

「入庫の窓口として、楽天車検やグーグルなどサイト数を増やしウェブ化を推進。加えて近隣のポストインも5年振りにやりました。車販中心だった宣伝広告、販促を整備に切り替えてきた結果です」と話す。

こうした取り組みで既存客を守りながらも、新しい顧客の獲得にも大きな成果を挙げている。

「今はテレビCMの内容も車販ではなく、企業PRに変えて安定認知度を図っています。それ以外にもドラッグストアなどでチラシを入れてもらったり、顧客に紹介カードを配布したり、仕掛けは様々。色々なパターンを持っていて、それを一元管理してやっています」と川村専務。

車検も架電をせずに、早めに予約をもらえるようにLINEなども活用し工夫を凝らす。今後は、こうした顧客との接点を専門に行なう、コンタクトセンターを早期につくる予定だという。

取材に訪れたのは福島県南相馬市のネクスト店。ここは、震災からの再起を図って開設した最初の拠点で、店名には『お客様皆様と一緒に明るい次のステージへ』といった願いが込められている。

「震災で全てを失っても、会社をあきらめなかったのは、お客様と両親の存在。お客様を愛し、そしてお客様から愛されるこの会社を両親が作り上げたのですから。お世話になったお客様に恩返しをしたい、やれることはやる。その気持ちで再スタートをしました。」

川村秀夫社長の長男で、事業継承者の川村英則専務はそう振り返った。

「入庫の窓口として、楽天車検やグーグルなどサイト数を増やしウェブ化を推進。加えて近隣のポストインも5年振りにやりました。車販中心だった宣伝広告、販促を整備に切り替えてきた結果です」と話す。

こうした取り組みで既存客を守りながらも、新しい顧客の獲得にも大きな成果を挙げている。

「今はテレビCMの内容も車販ではなく、企業PRに変えて安定認知度を図っています。それ以外にもドラッグストアなどでチラシを入れてもらったり、顧客に紹介カードを配布したり、仕掛けは様々。色々なパターンを持っていて、それを一元管理してやっています」と川村専務。

車検も架電をせずに、早めに予約をもらえるようにLINEなども活用し工夫を凝らす。今後は、こうした顧客との接点を専門に行なう、コンタクトセンターを早期につくる予定だという。

取材に訪れたのは福島県南相馬市のネクスト店。ここは、震災からの再起を図って開設した最初の拠点で、店名には『お客様皆様と一緒に明るい次のステージへ』といった願いが込められている。

「震災で全てを失っても、会社をあきらめなかったのは、お客様と両親の存在。お客様を愛し、そしてお客様から愛されるこの会社を両親が作り上げたのですから。お世話になったお客様に恩返しをしたい、やれることはやる。その気持ちで再スタートをしました。」

川村秀夫社長の長男で、事業継承者の川村英則専務はそう振り返った。

「入庫の窓口として、楽天車検やグーグルなどサイト数を増やしウェブ化を推進。加えて近隣のポストインも5年振りにやりました。車販中心だった宣伝広告、販促を整備に切り替えてきた結果です」と話す。

こうした取り組みで既存客を守りながらも、新しい顧客の獲得にも大きな成果を挙げている。

「今はテレビCMの内容も車販ではなく、企業PRに変えて安定認知度を図っています。それ以外にもドラッグストアなどでチラシを入れてもらったり、顧客に紹介カードを配布したり、仕掛けは様々。色々なパターンを持っていて、それを一元管理してやっています」と川村専務。

車検も架電をせずに、早めに予約をもらえるようにLINEなども活用し工夫を凝らす。今後は、こうした顧客との接点を専門に行なう、コンタクトセンターを早期につくる予定だという。

取材に訪れたのは福島県南相馬市のネクスト店。ここは、震災からの再起を図って開設した最初の拠点で、店名には『お客様皆様と一緒に明るい次のステージへ』といった願いが込められている。

「震災で全てを失っても、会社をあきらめなかったのは、お客様と両親の存在。お客様を愛し、そしてお客様から愛されるこの会社を両親が作り上げたのですから。お世話になったお客様に恩返しをしたい、やれることはやる。その気持ちで再スタートをしました。」

川村秀夫社長の長男で、事業継承者の川村英則専務はそう振り返った。

「入庫の窓口として、楽天車検やグーグルなどサイト数を増やしウェブ化を推進。加えて近隣のポストインも5年振りにやりました。車販中心だった宣伝広告、販促を整備に切り替えてきた結果です」と話す。

こうした取り組みで既存客を守りながらも、新しい顧客の獲得にも大きな成果を挙げている。

「今はテレビCMの内容も車販ではなく、企業PRに変えて安定認知度を図っています。それ以外にもドラッグストアなどでチラシを入れてもらったり、顧客に紹介カードを配布したり、仕掛けは様々。色々なパターンを持っていて、それを一元管理してやっています」と川村専務。

車検も架電をせずに、早めに予約をもらえるようにLINEなども活用し工夫を凝らす。今後は、こうした顧客との接点を専門に行なう、コンタクトセンターを早期につくる予定だという。

取材に訪れたのは福島県南相馬市のネクスト店。ここは、震災からの再起を図って開設した最初の拠点で、店名には『お客様皆様と一緒に明るい次のステージへ』といった願いが込められている。

「震災で全てを失っても、会社をあきらめなかったのは、お客様と両親の存在。お客様を愛し、そしてお客様から愛されるこの会社を両親が作り上げたのですから。お世話になったお客様に恩返しをしたい、やれることはやる。その気持ちで再スタートをしました。」

川村秀夫社長の長男で、事業継承者の川村英則専務はそう振り返った。

「入庫の窓口として、楽天車検やグーグルなどサイト数を増やしウェブ化を推進。加えて近隣のポストインも5年振りにやりました。車販中心だった宣伝広告、販促を整備に切り替えてきた結果です」と話す。

こうした取り組みで既存客を守りながらも、新しい顧客の獲得にも大きな成果を挙げている。

「今はテレビCMの内容も車販ではなく、企業PRに変えて安定認知度を図っています。それ以外にもドラッグストアなどでチラシを入れてもらったり、顧客に紹介カードを配布したり、仕掛けは様々。色々なパターンを持っていて、それを一元管理してやっています」と川村専務。

車検も架電をせずに、早めに予約をもらえるようにLINEなども活用し工夫を凝らす。今後は、こうした顧客との接点を専門に行なう、コンタクトセンターを早期につくる予定だという。

取材に訪れたのは福島県南相馬市のネクスト店。ここは、震災からの再起を図って開設した最初の拠点で、店名には『お客様皆様と一緒に明るい次のステージへ』といった願いが込められている。

「震災で全てを失っても、会社をあきらめなかったのは、お客様と両親の存在。お客様を愛し、そしてお客様から愛されるこの会社を両親が作り上げたのですから。お世話になったお客様に恩返しをしたい、やれることはやる。その気持ちで再スタートをしました。」

川村秀夫社長の長男で、事業継承者の川村英則専務はそう振り返った。

「入庫の窓口として、楽天車検やグーグルなどサイト数を増やしウェブ化を推進。加えて近隣のポストインも5年振りにやりました。車販中心だった宣伝広告、販促を整備に切り替えてきた結果です」と話す。

こうした取り組みで既存客を守りながらも、新しい顧客の獲得にも大きな成果を挙げている。

「今はテレビCMの内容も車販ではなく、企業PRに変えて安定認知度を図っています。それ以外にもドラッグストアなどでチラシを入れてもらったり、顧客に紹介カードを配布したり、仕掛けは様々。色々なパターンを持っていて、それを一元管理してやっています」と川村専務。

車検も架電をせずに、早めに予約をもらえるようにLINEなども活用し工夫を凝らす。今後は、こうした顧客との接点を専門に行なう、コンタクトセンターを早期につくる予定だという。



川村秀夫社長（左）と川村英則専務



リスタートの起点となった良質車専門店ネクスト



ネクスト店は未使用車と新車の比率がともに50%ずつ



掃除が行き届いている店内。至る所でとにかく隙がない



オリジナルのパフレットや冊子を製作。これらはその一部

「これらは、会社の考えや求めているもの、要は会社の『イズム』を落とし込むためのもの。社員に口で話すだけでは、伝えない切れないこともありまして、一例を挙げると、お客様に渡している納車BOOKやサービスBOOK、マイカーリースのガイドブックなど、とにかく内容がわかりやすい。」

一方で、社内向けのガイドも充実しており、行動基準をまとめた冊子(クレド)や、新人向けの指南書、『川村自動車販売であなたらしく、いきいき働くためのガイドブック』というものもあった。

ここまで多岐にわたって、しっかりと作っている中古車販売店には中々ないが、これも全て専務のアイデアによるものだ。

ちなみに、スタッフはクレド以外にも営業、メカニック、フロントなど、それぞれの担当業務の指針も渡され、各自が何をすべきかが細部にわたって記され、チェックが出来るようになったという。

「44年の歴史があつて、CS(顧客満足)、ES(従業員満足)を一番大切にやっていた会社ですね。お客様には様々な施策をして還元。そして、社員のことに関しても、他よりは色々やっていたと自負はあります」という。

では会社の今後の展開をどう描いているのか。「ロマンとしては200台、300台規模のメガショップを建設したい、という気持ちはあります。そもそも震災前の当社は在庫数が地域で一番多かった店でしたから。それと、他業種を含めた会社のホールディングス化も考えの中にあります。」

それでも今は、川村自動車の仕事で手一杯だそうで、本業での目標はCS日本一とエリアでのシェアアップ。「それができれば結果は付いてくるでしょう」と話した。

◆ ◆ ◆

本連載のテーマ、適正販売店については、前期までJU福島の会長・理事を務め、組織発展に尽力してきた川村社長が話してくれた。

「適正販売店は、認定店になることで、ユーザーから一層の安心と信頼を確保することが目的です。JUショップのレベルアップ、そしてステップアップをしていくための重要な制度で、さらなる業界発展のためにも、より多くのJU加盟店に浸透させたいですね。」

現在はJU福島の名誉会長として、側面支援にあたっている。

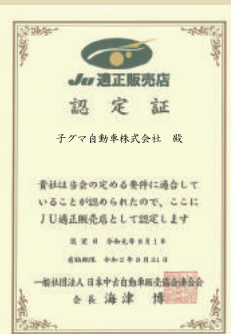
〈J〉

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。



標識 (ステンレス製)



のぼり

JU 適正販売店として認定されると認定証が交付され、各種販売ツールがご利用になるとともに、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。

秋の初出品
ジャンボAA

11月11日(水)
AM10時
スタート

出品または落札
1台以上賞

都炉美煎
ポットカレーパスタ
※ポットカレーパスタはAA当日のみ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)

本ずわい蟹
(2杯)

※AA当日のお渡しとなります。ご希望の方には発送対応も承りますので、AA当日までに事務局までお知らせ下さい。 ※掲載の写真はイメージです。

- 初出品コーナー
- 初出品プレミアムコーナー
- 軽初出品コーナー
- 初出品ネクストコーナー
- 軽初出品ネクストコーナー
- CAA 中部初出品コーナー

出品料無料 (流札時)

11月11日(水) **TC-webΣ** **不在申込手数料無料**



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

シグマ輸送センター TEL 0120-250-852

毎週水曜日開催
START AM10:00

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

CAA HP <http://www.caanet.jp/>
TC-webΣ HP <http://taacaa.jp/>

【TC-webΣ】サポートセンター TEL 03-6757-7800



バイトでも売れる
販売経験者ならもっと売れる!

中古車
が 月々 **3,980 円** ~ コレCARラ

商談時間 15 分

今なら地域 1 番店

説明会参加 ↓

女性に注目される

20 代の採用が増える

資料請求はこちら: 03-6803-5485

コレCARラ



ザ・現場!!

「クレーム対応はAA会場の「顔」」

「クレーム対応はオークション会場の「顔」だと思っています。」
そう話す古賀氏は、九州会場に入社して以来、約20年間にわたってクレーム担当ひと筋で来た。押しも押されぬクレーム対応のスペシャリストだ。

「クレーム対応はAA会場の「顔」」
「クレーム対応はオークション運営で会員に返していかれるか。それを常に念頭に置いていると話します。」
「会員が満足してくれば会場が良くなり、そうすると良質車が集まるようになります。クレーム担当者にとって、この流れをつくることこそが使命だといえるでしょう。」
昭和52年1月生まれの43歳。三児を愛する良きパパでもある。

USS九州 営業部
古賀 勝氏



カーベル流

『最強店長に 成るために』

Round
13

「店長の仕事は儲けではなく売上アップ」

今回は、車屋さんの収益構造についてです。これは会社を運営していく上で、基本中の基本なのですが、いまだに理解されていない(知らない)社長が多く存在します。そこで、きっちりと理解して、分かりやすく示してあげることも店長(=ナンバー2)の役目です。これをみると、売上の中にすべてが含まれていることが分かります。儲けの話は社長にお任せし、店長はこの売上をアップすることを考えるのが良いと思います。

PL(損益計算書)

売上高	
A 原価	B 売上総利益
C 販売管理費	D 営業利益
営業外損益	E 経常利益
特別損益	税引前当期純利益
法人税	当期純利益

- 売上の中にしか利益はない
- 給与の3倍の粗利を稼いで1人前、未達成者は会社の扶養家族
- 社長は利益を出すこと。店長は売上を上げることに注力するのがベストバランス
- 会社に現金があるか? 社長に現金があるか? CASH or CRASH

売上の重要性

売上平均 100 万円、仕入平均 85 万円、販売 20 台、販管費 200 万円
(100 万円×20 台) - (85 万円×20 台) - 200 万円 = 営業利益 100 万円

- ・販売台数が 15%UP すると 営業利益は **145** 万円
- ・販売台数が 15%DOWN すると 営業利益は **55** 万円
- ・販売価格 10 万円安くした場合、営業利益 100 万円達成には何台必要か = 必要台数 **60** 台

まとめ

ご覧の通り、そんなに複雑な構造ではありません。誰でも一度覚えてしまえば頭に残ります。この中で、とくに記憶していて欲しいのが値引きの恐ろしさですね。10 万円安くすると、同じ営業利益を出すためには3倍の販売台数が必要になるのです。時間があれば、自社の数字にあてはめて考えてみて下さい。

整備・車販
パッケージ

高品質・低価格のシステム開発・販売

安 かつ (良) かつ

コスト最強 充実の機能 圧倒的なサービス数

整備から車販まで総合管理

顧客管理・車両管理・伝票作成・入金管理・請求書印刷
見積作成・契約書作成・仕入参照・在庫参照

《税別》
月々 **5,000 円** ~

※レンタルの場合は初期費用を現金でお支払いして頂きます。

販売元

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91ビル3階

▼お気軽にお問合せ下さい▼

お問合せ H P: www.j-carnet.co.jp
ご注文 TEL: 03-5256-7877



仙台4輪

ワクワクで、次の100年を創る

ARAI GROUP
100th
ANNIVERSARY

第1,388回

ビッグ記念AA

2020年11月17日(火) セリスタート 11:00~



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

2020.11.14 sat
9:30 セリSTART

第1031回
HAA神戸21周年
大記念AA

10月30日(金)より早期搬入開始!

リバーズコーナー
特別応札保証価格

	国産車	輸入車
3001cc ~	¥67,000	¥56,000
2001cc ~ 3000cc	¥55,000	¥46,000
1901cc ~ 2000cc	¥47,000	¥38,000
1501cc ~ 1900cc	¥34,000	¥26,000
1500cc以下	¥26,000	¥25,000
660cc	¥14,000	¥13,000

スペシャル限定ランチ

エントリー賞 うまい棒つかみ取り

出品台数賞で
豪華賞品ゲット!

ミルクレープ

5台賞

オーディオ
サンングラス

30台賞

8万円分

¥1,000
GIFT CARD

100台賞

ヘアアイロン

10台賞

エアホズ

40台賞

3D
プリンター

150台賞

YouTubeバー
キット

20台賞

4万円分

50台賞

4K 65型

200台賞

他にも豪華賞品を多数取り揃えております!

取引賞 (出品or落札1台)

TOKYO TULIP ROSE

※USS四国4コーナーは対象外となります。 ※取引賞は無くなり次第終了となりますのでご了承ください。 ※賞品は予告なく変更することがございます。 ※掲載の写真はイメージです。



HAA神戸会場

〒651-0082 兵庫県神戸市中央区小野浜町21-1 TEL.078-326-5566

ネット集客 増強研究会

お客さんが 車を買うタイミング

大平 喜久

お客さんが車を買うタイミングが分かれば、めっちゃ楽ですね。それで、車を買うタイミングで考えられるのは、車検の時とか事故の時とか、故障とか、転動して来た時とか。あと、意外と知らないかもですが、家を購入した時なども車を買う確率はグッと上がりますね。

そのほかにも、卒業、家族構成の変化とか、欲しい車が出てきたとか、今の車がかなり古いからそろそろ代えようとか、まあ大体はこんなところだと思います。

もうずいぶん昔ですけど、車を買うタイミングを掴むために、買取店を出したらどうだろうか、という相談を受けたことがあります。一見、正解のような気がしますが、そういった目的の場合は、ほぼ上手くいきませんね。

というのは、買取店で値段を調べるユーザーって、新車購入の下取り比較がほとんどです。中古車の下取り価格比較に買取店を利用することって、全くないとは言いませんけど、かなり少ないですね。そうすると、新車との競合になるわけで、新車をおおうとしてるユーザーを中古車購入に持つてくるのは相当、難しいです。

それに、そもそも買取店に来るユーザーは車売りたいユーザーで、車を買いたいユーザーではないということですね。あまりひねりすぎても、商売つ

て上手くいかないですから、このあたりが難しいですね。さて、本題に戻って車を買うタイミングです。大体は上記のようなタイミングになってくるわけですが、結論的にはユーザーがいつ車を買おうとするか、そのタイミングは結局つかめないわけですよ。

「なんだ? ここまで書いてふざけるな!」って言われそうですけど、実際そうじゃないですか。事故するタイミングとか、故障するタイミングとか、そろそろ買い替えようかと思うタイミングなんて、分からないわけじゃないですか。車検だつて自社管理ユーザー以外は不明じゃないですか。いえ、自社管理ユーザーだつて、

連絡したらすでにクルマ乗り換えていた、なんてザラにありますよね。じゃあ結局、解決方法はないのか? ということで、これがあつたんですね。ユーザーは車を買いたいタイミングになった時に、目の前にいてあげないとどこかで買ってしまうわけです。

だから、いつでもユーザーの目の前にいてあげることが大事なわけですよ。また「ふざけるな!」と怒られそうですけど、その方法があるんですよ。いつでもユーザーの目の前にいてあげないと、欲しくなつた時、どこか他所で買われてしまいますよ。



AA会場でおまちにまへず!!

USS札幌 電算課 松永 朋子さん

入社2年目の松永さん。車のことは全く知らなかったが「毎日、新しいことばかりで新鮮です」と、とても前向き。明るい性格と相まって、吸収していくことが楽しくて仕方ないといった印象だ。

実は松永さん、頭だけでなく体を動かすことも大好き。クラシックバレエを17年間学んでおり、生徒に教えらる『先生』でもあるというから、人並みの努力家ではない。

休日にはカフェ巡りでリフレッシュする。現在、一番お気に入りのお店は、札幌・中島公園のスムーズコーヒースタンド。「このフレイバーコーヒーがお勧めなんです」と笑顔が弾ける。

《作者による解説》

今月の一句の季語は曼珠沙華の秋である。曼珠沙華とは、サンスクリット語で赤い花という意味がある。元々は中国原産だが、秋の彼岸の頃咲くことから、彼岸花とも、死人花、幽霊花などと呼ばれる。

あの赤い冠状の花は唯一無二の存在感があり、毎年決まって同じ場所に群をなして咲くことが多く、赤い

俳句 de ひと休み

ブラックコーヒーが濃すぎる

曼珠沙華

荒井寿一(荒井商工会長)



花ばかりでなく、白い花も見かけることがある。独特の形状ゆえ、花の盛りの時の美しさは妖しくもあるが、逆に枯れた様子はみだれ髪のように哀れを誘う。今月の一句は正に俳句の妙味である。取り合わせの二つのものをぶつけることによって、読み手の想像力を掻き立てる。まず第

一は色彩のコントラスト、コーヒーの黒と花の赤との対比である。第二は現実と空想。今そこにあるコーヒーと死者をイメージさせる過去の対比。一瞬にして様々な映像が浮かびあがる一句が、味のある俳句と評価されるのである。【】

火曜日はJU埼玉の日

これがJU埼玉の動画サービス!

今まで見えなかったところが見えちゃいます!



ルーフのキズ凹みがよく見える!



正面ルーフ

側面・後方やステップのキズ凹みがよく見える!



左右側面

乗車定員・車内・天張り汚れがわかる!



内装静止画360°

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



11月



11/3(火) 収穫祭ビッグAA

11/10(火) 優良車ビッグAA

11/17(火) 紅葉狩りAA

11/24(火) 月末大感謝祭AA

出品条件 ※ご不明な点は、お問い合わせください

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



外国人整備人材と 共存共栄する時代²²

株式会社 TAISEI (広島県広島市)

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

コロナの感染を抑止し、経済の再生を図っていく中で、優秀な外国人の働き手の確保は欠かせない。アフターコロナ時代に、彼らが活躍できる体制を整えられるかが、企業の生き残りを左右する。



左からリンさん、玉木社長

刺激的な外国人活用

今年4月、株式会社TAISEI(本社広島市、玉木昌士社長)には、ベトナム自動車整備エンジニア2名が入社した。採用理由は、直近の人手不足というより、将来にわたる人材不足に対応するためだ。

「製造業などの業種では、ベトナム人を含む外国人の活用を積極的に進めています。自動車整備の業界でも、外国人材の活用が必要だと考えていました。さらに「ベトナムは訪問したことがありましたが、ベトナム人は親目的だと理解してしました」と語る。

同社では、日本人と同様に、ベトナム人の面接を玉木社長と人事部長で行なった。①仕事の内容に合っているか、②意欲はあるか、③将来をどのように考えているか、ということを中心に確認。ベトナム人には整備だけでなく、接客対応もやって欲しいと考えていた。そのため、接客は好きか、社交的な性格かどうか、人と会ったのが好きかどうか、という点を面接で重視したという。

面接以外にも、クレペリン検査で性格検査・職業適性検査を行ない、日本語の作文も書いてもらった。

同社は、外国人の採用は初めてだ。今年4月からの新しい試みについて「やっぱり異文化の方と接して働くというのは刺激的です。現場のメンバーも楽しんで働いてくれています」と語ってくれた。

やる気があり意識も高い

入社した整備エンジニアの1人で女性のリン氏は、日本人の

接客もすっかり対応。さらにお客様からの受注も自ら受けて、現場レベルからも高い評価をもたらしている。

同社では、定期的に各店舗への覆面モニター調査を行なっている。玉木社長は「リンちゃんには明るい接客をして、お客様に車検チェックの提案もしています。現場に入つてすぐの接客で大変だったと思いますが、逆に鍛えられている点もあるんじゃないかな」と言う。続けて「彼女はもっと成長しそうですよ」と嬉しそうに話してくれた。

今年23歳のリン氏は「将来は、なんでも修理できる自動車整備エンジニアになりたいです。昔から車に興味がありました。自分で車を修理できる女性にはカッコいいと感じます。ベトナムに帰国してから自動車修理工場を開きたいです」と語る。

また、これから日本で働くベトナム人へのアドバイスを求めると「日本の労働環境はとても整っていて働きやすいです。みんな一生懸命仕事します。日本で働く時は、やりたいことを明確にして来た方が良いでしょう」と話してくれた。

また、リン氏と同時期に入社したのはシー氏だ。自動車が好きで日本に留学、自動車整備専門学校を卒業した。

「日本で働いて、日本の仕事のやり方とか文化・習慣を学びました。漢字が難しいですが、日本は安心して生活することができます」。加えて「将来の夢はベトナムに帰って整備工場を構えることです」と話してくれた。

2人は、普通の会話スピードの日本語で問題なくコミュニケーションが取れる。半年ほどで一気に日本語が上達しているのを感じる。

ベトナム人はやる気があり、意識も非常に高い。様々な業務に関しても、積極的にやらして欲しいと言うようだ。ベトナム人が頑張ることで、日本人社員への刺激にもなっているに違いない。

受け入れの課題は?

初めての外国人の受け入れは、どの企業でも不安だ。

「従業員も初めてでしたので、コミュニケーションが取れるか不安がっていました。私自身も日本語能力以外にも、接客は難しいのではと感じていた部分はあります」。

しかし、2人の頑張りも大きく、不安は取り除かれている。リン氏は「最初は、日本語があまり上手ではなかったのですがコミュニケーションが難しかったので、新しい環境に慣れるため、いつも日本語を勉強しています。会話はN2レベルくらいになったと思います。日本人の仕事のルールも働きながら学びました」と語る。

同社は、入社後の技術トレーニングも日本人と一緒に、企業理念や社内ルールの共有も、日本人と同様の取り組みで行なってきた。

すべて日本人と同様の扱いでやっていたため、将来に向けた外国人の受け入れ体制づくりが確立していない。

「今回のように、ベトナム人の採用が多くなると考えています。しかし、言葉の習得や各種資格の取得という部分に関しては、社内体制を整えて、日本人と異なるプログラムでフォローすることが必要なのではと感じます」。

また「2人とも将来ベトナム

に帰って整備業をやりたいと言っています。彼らがそうできるように、我々の会社で技術・技能を身に付けてもらえるようなサポートをしていきたいです。それ以外にも、会社として支援していけたら良いなあと考えています」と語る。

外国人の活用を考える際、最初の1人は重要だ。すべての土台になるからだ。TAISEIは良い軌道に乗っている。

受け入れに重要な意思統一

玉木社長は「初めて会社で外国人を受け入れる時に『将来のベトナム人不足感から、外国人と一緒に働くことになる』という経営陣の意思統一は、とても重要だと感じました。それがスタッフにも伝わっていきます。だから、現場も大変だけど支えてくれるのだと思っています」と言う。現場の理解なくして外国人の受け入れというのは成功しない。

また、外国人の受け入れに成功している企業は、外国人の区別・差別をしていない。同社では、ベトナム人たちの雇用・待遇面、仕事の働き方を含めて、日本人と全く変わらない。そういう意味では、2人は現場スタッフとすぐに打ち解けていった。ベトナム人が入って来て、職場が明るくなった感じがするとの声も聞こえている。

外国人は、安い労働力として活用できるというイメージが先行していた。しかし、共存できる戦力、として考える必要がある。彼らを区別・差別するのではなく、同じ釜の飯を食べ、信頼関係を構築しておくことが重要だ。



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!

アプリの便利な機能!



プッシュ通知

※アプリは最新バージョンをご利用ください。



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
App Store
からダウンロード



Android
Google Play
でダウンロード



ストアアプリで検索
TCアプリ

TC-web Σ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

トヨタ・オート・オークション

北海道会場 0123-28-8700
中部会場 059-366-2810
四国会場 0875-56-2400

東北会場 024-963-0388
近畿会場 072-826-3486
九州会場 0942-41-2266

関東会場 043-246-5211
兵庫会場 0798-44-3201
南九州会場 0995-54-1511

横浜会場 045-628-6000
広島会場 082-437-2600

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

TC-web Σ

https://taacaa.jp/

落札手数料無料キャンペーンを延長 はなまるオークション、12月25日まで

損害車買取りの大手はなまる(本社・大阪府大阪市、岡崎和也代表取締役)は、「はなまるオークション」において、ライブオークションの落札料無料キャンペーンを延長する。

同キャンペーンは12月25日まで。期間中は、ライブオークションで落札した際の手数料(通常1万円税別)を無料とする。台数制限もなく、何台落札しても手数料は無料だ。

同社は、7月6日から9月30日までこのキャンペーンを展開していたが、それによって参加会

員が130%増加し、成約率も110%向上した。会員からは「購入機会が増えた」など、好評だったことから延長を決めた。

「引き続き、会員にとって、より便利に『はなまるオークション』を利用して貰えるよう、尽力していく」(同社)。

ライブオークション
落札手数料 0円

大好評につき期間延長 12/25

HANAMARU AUCTION PROMOTION EXTENDED

ライブオークション

落札手数料 0円 キャンペーン 期間延長決定!!

ライブ成約率90%以上!

キャンペーン概要

内容: ライブオークションに限り落札手数料0円
2020年12月25日(金)まで

支払いを最長4ヶ月スキップファイナンスサービスが好調

タイヤ・ネットワーク



最大1000万円まで利用が可能

Quick×スキップサポートは、オークション仕入れの支払いをスキップするサービス。どのオークションで落札した車両でも、最長4ヶ月(申込月の3ヶ月後末)まで支払いを伸ばすことが出

来る。クイック・ネットワーク(山口修司社長)のファイナンスサービスの「Quick×スキップサポート」および「Quick×らくらく後払い」が好調だ。

手数料は1・1%で、最大1000万円(※)まで利用可能。サービス開始から約2年が経ち、現在、多数の会員が利用している。

また、今年3月からスタートした「Quick×らくらく後払い」も好評。これは、同社の共有在庫サービス「Quick×ワンプラ」で落札する際に利用できるスキップ支払いサービスで、会員からか

ねてより要望の多かったものだ。現在、コロナの影響で新車の生産が遅れ、中古車需要が高まっている。こうしたなか、両サービスともにリスクを抑えて代金回収が出来るため、利用が活発化している状況だ。

「当会場の会員も被害に遭われており、決して他人ごとではなかった」(稲田桂二ゼネラルマネージャー九州会場長)。

今後についても、社会・文化分野におけるCSR活動を継続して行なっていく考えだ。

被災地へ物資を寄贈 復興支援に精力的



トヨタユーゼック(北口武志社長)は、このほど福岡県朝倉市、および同小郡市へコロナウイルス感染防止を目的とした物資を寄贈した。

昨年の九州北部豪雨災害で被災した朝倉市では、復興事業に遅れが生じているほか、小郡市でも避難者が発生。こうした厳しい状況下でもコロナ対策の一助になればと、マスクやフェイスマスクの寄贈を決めた。

同社では、地域貢献活動を精力的に推進している。今年7月の豪雨によって熊本県の球磨川とその支流が氾濫した際にも、TAA九州会場(福岡県小郡市)のスタッフが人吉市へ駆け付け、100食分の食料や水などを提供した。

「当会場の会員も被害に遭われており、決して他人ごとではなかった」(稲田桂二ゼネラルマネージャー九州会場長)。

今後についても、社会・文化分野におけるCSR活動を継続して行なっていく考えだ。

PGPフロントガラス保証 加盟店が全国115店舗へと拡大



タイヤ保証とセットの新サービスも リアルネットプロモーション

リリースから1年余りで目標の100店舗を突破

「タイヤ保証のニーズは高く、これにPGP保証と組み合わせることで付加価値がアップする」(小島社長)。なお、このタイヤ保証は、1本の損傷でも4本の新品タイヤと交換するもので、保証の上限は最大5万円あるいは10万円の2種類。さらにPGP保証も、これまでは最大10万円が上限だったが、新たに上限20万円のコースも用意した。

「最近ではカメラ付きのフロントガラスが増えているので、最大20万円の保証サービスはユーザーにとって安心材料となるだろう」(同)。

同社では、こうした新サービスを用意することで、さらなる加盟店拡大につなげていく考えだ。

MIRIVE
Saitama

11月のオークション
スケジュール

毎週水曜日開催

11月4日 G-1オークション

・下取買取コーナー流れ無料

11月11日 MIRIVEメンバーズオークション

・軽コーナー流れ無料

11月18日 MIRIVEオークション

・特設:「4WDコーナー」流れ無料
3台以上出品で流れ無料(パーツ・2t超の車両を除く)

11月25日 フレッシュディーラーズオークション

・特設:「EV&HVコーナー」流れ無料

mirive.co.jp

さらに使いやすく新しかった
スマホ版サイトはこちらから



【MIRIVE埼玉会場】

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

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	5	⑬ 2,873	-16.6	72.1	+6.5	497	+67
T A A北海道	4	772	-4.2	78.7	+4.3	445	+62
J U札幌	4	705	-5.7	60.4	+6.1	369	+85
札幌A A	4	393	-10.9	65.4	+1.2	390	+81
N A A北海道	1	343	-36.2	64.4	-4.0	407	-27
ホンダ北海道	4	221	+1.4	94.7	+3.3	348	+64
J U函館	4	108	-23.9	65.5	+14.6	624	+188
J U北見	4	48	+11.6	70.5	+8.1	458	+118
J U旭川	4	40	-9.1	71.5	+13.3	254	-22
J U釧路	4	31	+14.8	67.2	+12.2	554	+139
J U帯広	4	21	-19.2	50.0	± 0.0	750	+472
J U室蘭	4	11	± 0.0	66.7	+14.3	451	+256

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	1,455	-8.7	80.2	+7.1	242	-10
T A A東北	4	1,399	-0.1	88.0	+5.2	447	+87
U S S東北	5	1,016	-19.5	77.8	+4.0	397	+25
J U福島	4	911	-0.9	67.2	+2.9	210	+18
C A A東北	5	477	-9.7	75.7	+8.4	239	+69
アライ仙台	5	401	+0.8	76.4	-2.5	290	+49
J U秋田	3	331	+20.8	77.6	+8.3	108	+51
ホンダ仙台	4	307	+4.1	96.3	+3.6	249	-59
J U青森	2	225	+80.0	78.2	+2.6	152	+99
J U山形	2	151	+1.3	48.3	+10.7	187	+45

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 11,773	-9.2	75.8	+3.3	1,143	+124
アライ小山 VT	4	③ 4,405	+5.7	66.3	+6.1	785	+7
U S S横浜	5	⑥ 3,548	-7.1	71.0	+5.6	750	-13
M I R I V E埼玉	5	⑨ 3,491	-6.6	81.0	+2.7	490	+15
T A A横浜	4	⑫ 3,020	-5.2	90.3	+2.6	755	+69
T A A関東	4	⑮ 2,244	-9.1	88.5	+1.9	631	+94
C A A東京	5	⑱ 2,042	-2.0	70.6	+7.7	513	+52
J U埼玉	5	1,628	-30.9	55.1	+0.7	440	-43
アライベイト	4	1,596	-28.4	83.7	+1.5	427	+31
J A A	5	1,443	+6.3	59.1	-0.7	743	+60
J U東京	4	1,405	+4.8	71.5	+7.4	223	+13
J U千葉	4	1,303	-20.0	73.5	+7.2	304	+25
ホンダ東京	4	1,255	-5.6	93.1	-1.9	389	-14
U S S群馬	4	996	-11.5	73.5	+7.9	393	+49
J U新潟	4	947	-0.7	70.8	-0.3	176	+7
アライ建機	5	858	+15.6	69.5	+3.0	836	-6
ヒーロー	5	854	-4.4	68.3	-2.0	416	+106
U S S新潟	5	852	+0.6	56.5	+1.7	399	+98
U S S埼玉	4	800	-15.5	64.4	+2.0	351	+67
J U神奈川	4	748	-12.0	57.8	-0.3	257	+18
J U群馬	4	709	-13.9	64.8	+7.1	329	+117
J U栃木	4	693	-8.9	54.0	+14.3	180	-25
アライ小山 4 輪	4	686	-26.6	86.9	+2.9	273	+21
いすゞ東京	5	661	-17.7	52.8	+7.5	1,424	+132
N A A東京	4	629	-20.5	87.5	+8.1	426	-31
J U茨城	5	500	-19.0	63.2	-0.3	260	+69
J U長野	4	465	+0.2	41.9	-4.9	182	-25
ジップ東京	4	284	+48.7	72.9	+12.6	1,871	+290
J U山梨	4	61	-53.1	50.4	+17.1	120	-9

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 8,832	-13.6	64.2	+4.9	1,302	+129
J U岐阜	4	④ 4,062	-18.0	51.0	-1.5	443	+46
C A A中部	5	⑩ 3,275	-16.3	77.2	+3.6	639	-19
J U愛知	4	⑪ 3,178	+12.1	81.5	+4.6	306	± 0
U S S名古屋	5	⑬ 2,196	-18.4	83.7	-0.1	96	+21
U S S静岡	4	⑮ 2,098	+11.4	65.7	-1.9	308	+79
T A A中部	4	1,787	-9.5	88.4	+1.7	534	+46
M I R I V E愛知	4	1,349	-	73.5	-	556	-
C A A岐阜	5	1,124	-33.8	64.1	+2.7	345	+88
J U静岡	5	814	-8.4	51.5	-1.0	189	+38
ホンダ名古屋	4	649	-6.9	96.9	+4.5	344	-29
S A A浜松	4	547	+23.8	58.9	+1.3	649	-1
N A A名古屋	4	517	-27.2	90.0	+1.8	407	+69
J U三重	5	502	-10.5	37.4	+3.3	194	-6
J U石川	3	427	+42.8	74.7	+7.1	253	+40
愛知トヨタ	5	408	-9.7	94.4	+1.8	369	+58
J U富山	3	311	-8.8	61.6	+5.8	208	+59
U S S北陸	4	309	-2.8	72.2	+10.1	257	+17
J U福井	3	245	-13.4	47.8	+4.2	159	+14

1開催平均の出品ベスト10 (台)		
①	U S S東京	11,773
②	U S S名古屋	8,832
③	アライA A小山バントラ	4,405
④	J U岐阜	4,062
⑤	H A A神戸	3,907
⑥	U S S横浜	3,548
⑦	U S S九州	3,542
⑧	U S S大阪	3,526
⑨	M I R I V E埼玉	3,491
⑩	C A A中部	3,275



	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	193	367,235	255,459	69.6	178,166,684	697
	+26 開催	-1.5%	+4.7%	+4.1 ポイント	+12.3%	+47 千円
メーカー系	119	115,678	97,743	84.5	53,759,995	550
	+4 開催	-4.0%	-1.3%	+2.4 ポイント	+9.5%	+54 千円
J U系	150	106,007	67,130	63.3	19,151,708	285
	+3 開催	-7.5%	-1.5%	+3.9 ポイント	+3.5%	+13 千円
合 計	462	588,920	420,332	71.4	251,078,387	597
	+33 開催	-3.1%	+2.2%	+3.8 ポイント	+10.9%	+47 千円

※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

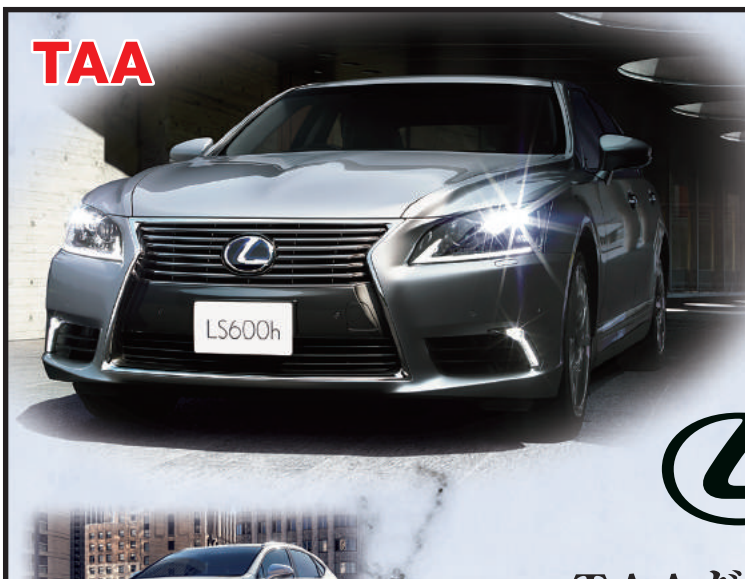
近畿	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
H A A神戸	4	⑤ 3,907	-24.3	66.2	+7.8	815	+74
U S S大阪	4	⑧ 3,526	-1.4	64.3	+4.6	661	+26
T A A近畿	5	⑭ 2,431	-19.1	84.2	+1.7	693	+89
M I R I V E大阪	4	⑱ 1,999	-	84.3	-	653	-
U S S神戸	5	1,718	+17.6	59.9	-1.1	507	+68
いすゞ神戸	4	1,251	-9.6	56.4	+5.5	1,208	+36
ペイオーク	5	1,056	-37.8	77.6	+5.5	780	+71
ホンダ関西	4	1,022	-11.9	96.6	+0.8	365	-26
T A A兵庫	4	716	-	79.9	-	472	-
I A A大阪	5	708	-21.6	65.6	+8.7	104	+4
K C A A京都	5	499	-6.7	56.7	-2.2	250	+18
N A A大阪	4	430	-41.7	88.5	-1.0	429	+14
J U奈良	4	400	-6.1	66.6	-3.2	273	+89
ジップ大阪	4	371	-24.3	74.4	+8.7	1,504	+137
日産大阪	4	339	-4.5	90.5	+4.4	153	-9

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)
U S S岡山	4	1,564	-12.9	75.5	+6.8	374	+17
L A A岡山	4	1,511	-11.2	62.0	+5.6	323	+11
T A A広島	5	1,367	-6.0	83.5	+7.9	508	+43
J U広島	4	1,066	-20.4	57.2	+5.1	264	+54
T A A四国	5	944	-6.4	86.1	+3.9	307	+43
L A A四国	5	805	-11.8	49.7	+3.2	272	+25
K C A A山口	4	545	-35.5	61.9	+11.4	395	+47
J U島根	1	231	-38.4	67.5	+24.6	177	-32
J U山口	5	213	-10.5	56.8	-1.0	198	+20
N A A広島	1	195	-25.0	81.0	+20.6	254	+36
広島A A	2	105	-14.6	81.4	+15.5	248	-78
J U鳥取	1	103	-11.2	60.2	+9.3	219	+1

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	⑦ 3,542	-1.1	68.2	+3.9	695	+95
T A A九州	5	⑲ 1,976	-4.2	84.1	+2.7	519	+56
K C A A福岡	4	1,468	-19.1	45.0	+3.7	362	+46
KCAA 南九州	5	1,252	-20.2	45.3	-4.1	364	-11
J U福岡	4	1,025	-13.1	65.6	+3.1	206	+1
U S S福岡	5	678	-17.3	66.4	-4.1	461	+92
ホンダ九州	3	638	+13.3	98.4	+4.9	200	-23
T A A南九州	5	449	-13.5	78.3	+5.5	441	+100
N A A福岡	5	428	-16.1	85.7	+3.3	337	+17
J U鹿児島	4	381	-1.0	64.7	-0.1	181	+4
J U大分	2	370	+30.3	79.0	+10.2	65	-4
J U沖縄	3	361	+20.3	64.6	+7.3	216	+56
J U長崎	1	346	-8.9	48.6	+9.9	168	+91
いすゞ九州	4	321	-18.1	66.0	+4.8	708	-8
J U熊本	5	248	+58.0	55.6	+15.7	125	+62
J U宮崎	4	51	-51.9	50.7	+23.4	128	+45

T V ・ ネット	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
オークネット	4	901	-17.3	40.2	+5.7	1,001	-41

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



TAA

×

LEXUS



TAA

×

LEXUS

TAAだからできる高品質・高成約率

レクサスコーナー全会場実施中

トヨタ・オート・オークション

インターネットサービス TC-web

詳しくはHPへ <https://taacaa.jp/>

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

東北会場 024-963-0388
中部会場 059-366-2810
四国会場 0875-56-2400

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

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

北関東ヤード 027-257-0613
兵庫会場 0798-44-3201

muryo. indd 16

2020/10/28 18:38:44

先進安全装備もさらに強化

日産は、Lクラスミニバン
のエルグランドをマイナーチェンジし、2020年10月12日に販売を開始した。

97年に登場した初代エルグランドは「大人数を乗せて快適に移動する空間」というコンセプトがヒットし、飛ぶように売れた。乗員や荷物をたっぷりと荷室に積んでも、しっかりとトラクションが得られるよう、後輪駆動もしくは4WDとした点も、当時の評論家やクルマ好きからは好評だった。余談だが、アルファードは、この初代エルグランドのヒットを見て登場したクルマだ。

内装は10インチ大型ディスプレイや、フロントシート
の模様をキルティングパターンへ変更、後席はシートバック中折れ機能を備えたキャブテ

08年にデビューした現行型エルグランドは、「走りのミニバン」路線を極めるため、初代比で全高を95ミリも下げ、低重心を狙ったスタイルが特徴だ。



主要諸元

エルグランド 350Highway STAR 2WD
駆動方式 2WD(F/F) 全長×全幅×全高：4965×1850×1815mm ホイールベース：3025mm トレッド (Fr/Rr)：1600/1600mm 最低地上高：150mm 車両重量：2000kg 最小回転半径：5.7m 乗車定員：7名 エンジン：V型 6気筒ガソリン 排気量：3498cc 最高出力：206(280)/6400(kW(PS)/rpm) 最大トルク：344(35.1)/4400(N・m(kgf・m)/rpm) トランスミッション：エクストロニック CVT-M6 (6速マニュアルモード付無段変速機) | サスペンション (Fr/Rr)：ストラット式コイルスプリング / マルチリンク式コイルスプリング | ブレーキ (Fr/Rr)：ベンチレーテッドディスク / ベンチレーテッドディスク | タイヤサイズ (Fr/Rr)：225/55R18 98V

3L 万 エン 価
6直 8 ジン 格
94 10 搭 3
万 エ 載 5
4 ジ 車 5
9 ジ 4
0 ン 万
0 ン 2
0 ン 4
0 ン 5
0 ン 7
0 ン 6

また、360度セーフティアシストを標準装備し、全車が「セーフティ・サポートカーS」ワイド（サポートカーSワイド）の該当車となった。プロパイロット搭載はなかったが、周囲のクルマを検知して事故を未然に防ぐ装置の標準装備は、嬉しいポイントだ。

エルグランドが大迫力のフロントマスクに一新！

グレード名	2WD/4WD	税込み価格	グレード名	2WD/4WD	税込み価格
250Highway STAR S Urban CHROME	2WD	3,980,900 円	350 Highway STAR Premium Urban CHROME	2WD	5,263,500 円
	4WD	4,277,900 円		4WD	5,560,500 円
250Highway STAR S	2WD	3,694,900 円	350 Highway STAR Premium	2WD	5,054,500 円
	4WD	3,991,900 円		4WD	5,351,500 円
VIP	2WD	5,965,300 円	350Highway STAR Urban CHROME	2WD	4,687,100 円
	4WD	6,262,300 円		4WD	4,984,100 円
VIP	2WD	7,593,300 円	350Highway STAR	2WD	4,478,100 円
パワーシートパッケージ	4WD	7,890,300 円		4WD	4,775,100 円
AUTECH[3500]	2WD	5,420,800 円	250 Highway STAR Premium Urban CHROME	2WD	4,658,500 円
	4WD	5,717,800 円		4WD	4,955,500 円
AUTECH[2500]	2WD	4,780,600 円	250 Highway STAR Premium	2WD	4,449,500 円
	4WD	5,077,600 円		4WD	4,746,500 円

新車情報

国産車 (9/14 ~)				
メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
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
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
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
ミツビシ	ミニキャブミーブ	1代目 (U60系)	SC	9月17日
レクサス	RC、RCハイブリッド、RC_F	1代目 (10系)	SC	9月17日
スバル	ジャスティ	2代目 (M900/910系)	MC	9月24日
ニッサン	NV350キャラバンバン	1代目 (E26系)	改良、特別	9月24日
ニッサン	NV350キャラバンワゴン、マイクロバス	1代目 (E26系)	改良	9月24日
トヨタ	カローラセダン	12代目 (210系)	改良	10月1日
トヨタ	カローラセダンハイブリッド	1代目 (210系)	改良	10月1日
トヨタ	カローラツーリング	1代目 (210/A10系)	改良	10月1日
トヨタ	カローラツーリングハイブリッド	1代目 (210系)	改良	10月1日
トヨタ	ヴォクシー	3代目 (80系)	特別	10月1日
トヨタ	ノア	3代目 (80系)	特別	10月1日
トヨタ	ヴォクシーハイブリッド	1代目 (80系)	特別	10月1日
トヨタ	ノアハイブリッド	1代目 (80系)	特別	10月1日
レクサス	UX、UXハイブリッド	1代目 (10系)	改良、特別	10月1日
トヨタ	RAV4_5D	5代目 (50系)	特別	10月2日
スバル	インプレッサ G 4	2代目 (GK系)	改良	10月8日
スバル	インプレッサスポーツ	2代目 (GT系)	改良、追加	10月8日
マツダ	MX-30	1代目 (DR系)	NR	10月8日
スバル	インプレッサスポーツハイブリッド	2代目 (GT系)	FC	10月8日
ホンダ	シビックタイプ R	6代目 (FK8系)	MC、特別	10月9日
ニッサン	エルグランド	3代目 (E52系)	MC	10月12日
スズキ	アルト 5D	8代目 (HA36系)	SC	10月14日
スズキ	アルトラパン	3代目 (HE33系)	SC	10月14日
スズキ	アルトワークス	5代目 (HA36系)	改良	10月14日
スズキ	クロスビー	1代目 (MN71系)	SC	10月15日
ニッサン	エクストレイル	3代目 (T32系)	SC、特別	11月5日
ニッサン	エクストレイルハイブリッド	1代目 (T32系)	SC	11月5日

輸入車 (9/14 ~)				
メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
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
プジョー	プジョーSUV2008、SUV_e-2008	1代目 (P2系)	NR	9月16日
メルセデスベンツ	ベンツAクラス	4代目 (W177系)	SC	9月17日
メルセデスベンツ	ベンツBクラス	3代目 (W247系)	SC	9月17日
メルセデスベンツ	ベンツCLAクラス	2代目 (C118系)	SC	9月17日
メルセデスベンツ	ベンツCLAシューティングブレーク	2代目 (X118系)	SC	9月17日
メルセデスベンツ	ベンツAクラスセダン	4代目 (V177系)	SC	9月17日
アウディ	アウディeトロンスポーツバック	1代目 (GE系)	NR	9月17日
BMW	BMW3シリーズツーリング	7代目 (G21系)	追加	9月17日
シトロエン	シトロエンC3	3代目 (B6系)	特別	9月17日
ランドローバー	レンジローバースポーツ	2代目 (LW系)	改良、特別	9月18日
BMW	BMW5シリーズ	7代目 (G30系)	MC	9月28日
BMW	BMW5シリーズツーリング	7代目 (G31系)	MC	9月28日
メルセデスベンツ	ベンツCLSクラス	3代目 (C257系)	SC	9月28日
AMG	AMG_CLSクラス	3代目 (C257系)	SC	9月28日
BMW	BMW5シリーズ	7代目 (G30系)	追加	9月29日
BMW	BMW_M5	7代目 (F90系)	MC	9月29日
BMWミニ	BMWミニクロスオーバー	2代目 (F60系)	MC	9月30日
ルノー	ルノートゥインゴ	3代目 (AH系)	特別	10月2日
フィアット	フィアット500X	1代目 (334系)	特別	10月3日
AMG	AMG_Eクラスクーペ	5代目 (C238系)	MC	10月5日
AMG	AMG_Eクラスカブリオレ	5代目 (A238系)	MC	10月5日
メルセデスベンツ	ベンツEクラスクーペ	5代目 (C238系)	MC	10月5日
メルセデスベンツ	ベンツEクラスカブリオレ	5代目 (A238系)	MC	10月5日
ルノー	ルノートゥインゴ	3代目 (AH系)	特別	10月5日
アウディ	アウディA4、A4アバント	5代目 (B9系)	MC	10月7日
アウディ	アウディA4オールロードクワトロ	2代目 (B9系)	MC	10月7日
アウディ	アウディS4、S4アバント	6代目 (B9系)	MC	10月7日
アウディ	アウディRS4アバント	4代目 (B9系)	MC、特別	10月13日
アウディ	アウディTT_RSクーペ	2代目 (FV系)	MC、特別	10月13日
アウディ	アウディRS5スポーツバック	1代目 (F5系)	MC、特別	10月13日
アウディ	アウディRS5	2代目 (F5系)	MC	10月13日
プジョー	プジョー308_5HB、308SW	2代目 (T9系)	SC、特別	10月14日
クライスラージープ	ジープラングラーアンリミテッド	2代目 (JL系)	特別	10月17日
フィアット	フィアットパンダ	3代目 (139系)	特別	10月24日



軽四キャンペーン

【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

で出品+で落札合計2台
deもれなくプレゼント!!

11/11
SUAA近畿近畿AA

11/25AA



ご来場社様限定

ベイネット

ネットでも安心
月額利用料 2000円 (税別)
入札料・下見代行料 0円

工夫次第でアピール力が更にUP♪

基本画像7枚!



任意の追加画像10枚まで可能! 売やすい! 買いやすい!



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

輸出復活情報をキャッチせよ 中古車輸出情報WEB

テロップで最新の輸出速報を随時お知らせ!

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

中古車輸出情報 Website

“行く!”車種を検索する

条件リセット

行く行かないグラフで見る

ユーストカーハイパー
ハイパー連携で
AA相場検索をする

ご意見・調査依頼!!

輸出速報

速報!
2020-06-12

主な中古車輸出仕向け国の最新情報
ナイジェリア

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

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

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

■2020年4月のナイジェリア向け中古車輸出、82.4%増

ナイジェリア 中古車輸出実績

	2020年4月	前年同月比
全体	1,313台	82.4%増
うち乗用車	494台	206.3%増
2020年1-4月		前年同月比
全体	3,774台	51.3%増
うち乗用車	1,397台	74.0%増

※1-4月累計輸出台数は仕向け国別ランキング19位、前年同期は28位

1 2 3 4 5 6 7 次

テロップ速報の詳細が表示されます

サービスに関するお問い合わせ: 0466-55-0818

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

「行く年式」「行かない年式」がひと目でまるわかり!

「行く相場」「行かない相場」がひと目でまるわかり!

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

“行く!”車種を検索する

条件リセット

世界地図で見る

ユーストカーハイパー
ハイパー連携で
AA相場検索をする

ご意見・調査依頼!!

輸出速報

速報!
2020-04-30

主な中古車輸出仕向け国の最新情報
ケニア

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

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

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

■2020年4月のケニア向け中古車輸出、82.4%増

ケニア 中古車輸出実績

	2020年4月	前年同月比
全体	1,313台	82.4%増
うち乗用車	494台	206.3%増
2020年1-4月		前年同月比
全体	3,774台	51.3%増
うち乗用車	1,397台	74.0%増

※1-4月累計輸出台数は仕向け国別ランキング19位、前年同期は28位

1 2 3 4 5 6 7 次

一発表示

クリック!

これ大事

サービスに関するお問い合わせ: 0466-55-0818

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

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

コロナに影響を受けている現地の情報を随時配信! 復活時期を予測!

無料IDお申込みは
今すぐコチラへ!

ゴゴゴ 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

ユーストカーハイパー

カスタマイズ 使い方 ご意見

お知らせ

JP / EN

画面FIT

車種選択

トヨタ アルファード

3代目(30系)

GGH30W

AGH30W

AGH35W

GGH35W

H. 30/01/08 - R. 02/01/05

全ての排気量

カー辞典 車種情報を表示する

GF

SA

SA_CIPパッケージ

SAタイアアラック

SC

絞り込み

スタンダード [Flash] HTML版

検索保存

お気に入り 印刷

検索

条件クリア

閉じる

画面切り替え

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

2020 03/21 ~ 2020 06/20

1ヶ月 3ヶ月 6ヶ月

落流 落札

ご要望フォーム

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

成約率 平均値

1 ~ 45件 / 45件

この車種の装備アイコン説明!

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	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	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	-	-	-	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	-	-	-	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	2019		
GGH30W	R.1 / 1	-	-	-	G	2W	35	エクゼクティブラウンジS	IA	ホワイト	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	エクゼクティブラウンジ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	エクゼクティブラウンジ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	2019		
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	エク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	06.15	1週	29	2017		
GGH30W	R.1 / 3	-	-	-	G	2W	35	エクゼクティブラウンジS	IA	クロ	202	SR	革	ナビ	不明	不明	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	04/06	50	B	落	TA近畿	06.09	2週	3	2018		
GGH30W	R.1 / 6	-	-	-	G	2W	35	エク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	エクゼクティブラウンジ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	1	2018		
GGH30W	H.30 / 3	後	-	-	G	2W	35	エクゼクティブラウンジ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	2週	1	2018		
GGH30W	H.30 / 2	後	-	-	G	2W	35	エクゼクティブラウンジ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	2週	1	2018		
GGH30W	H.30 / 5	後	-	-	G	2W	35	エクゼクティブラウンジS	IA	クロ	202	SR	革	ナビ	不明	7人	AW	64	03/02	40	C	落	TA近畿	06.03	2週	1	2018		
GGH30W	R.1 / 2	-	-	-	G	2W	35	エクゼクティブラウンジS	IA	クロ	202	SR	革	ナビ	不明	不明	AW	24	04/01	45	A	落	US東京	06.01	1週	1	2019		
GGH30W	H.30 / 10	後	-	-	G	2W	35	エクゼクティブラウンジS	IA	クロ	202	SR	革	ナビ	不明	7人	AW	38	03/10	45	A	落	US東京	06.01	1週	1	2019		
GGH30W	H.30 / 10	後	-	-	G	2W	35	エク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	06.01	1週	1	2019		
GGH30W	H.30 / 10	後	-	-	G	2W	35	エクゼクティブラウンジS	IA	クロ	202	SR	革	ナビ	不明	7人	AW	55	04/03	45	A	落	US東京	06.01	1週	1	2019		
GGH30W	H.30 / 10	後	-	-	G	2W	35	エクゼクティブラウンジS	IA	クロ	202	SR	革	ナビ	不明	7人	AW	64	03/03	45	A	落	US東京	06.01	1週	1	2019		
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	03/03	45	A	落	US東京	06.01	1週	1	2019		

- 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 メーカー名 / ディーラー名、エアブラント名、本革 / 半革、シート色まで詳細な装備アイコン

詳細装備アイコン

Mナビ
 Dナビ
 本革
 本革
 本革
 本革
 フルエアロ
 モデル
 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!

株式会社 ユーストカー ドットコム

株式会社 ユーストカードットコム

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

本社 神奈川県横浜市本町 1-1-32 2F

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

11月4日 第1400回 1400回記念

11日 第1401回 UM創立記念

18日 第1402回 オークション

25日 第1403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

11月5日 第1016回 オークション

12日 第1017回 UM創立記念

19日 第1018回 オークション

26日 第1019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

11月6日 第1561回 オークション

13日 第1562回 UM創立記念

20日 第1563回 オークション

27日 第1564回 オークション

11/11~13 UM創立記念記念オークション

いすゞモーターオークション、ima-netの新規会員登録中。
詳細は各会場 又は NET営業部にお問合せください。ima-net 株式会社いすゞユーマックス
NET営業部 TEL:03-5753-2184

しごとの心得

ビジネスメール番外編

「ずらずらメール」や「真夜中メール」やってない?

今やメールはノートパソコンやスマホで、どこでも利用できる。反面、意外なことで相手に不快な思いをさせることがある。

文章を適宜に改行せず「ずらずら」と横長に打ってくる人が増えてきた。スマホで打ったり、PC画面が横長なので打つ方は夢中だが、受信する側にとっては非常に読みにくい。

下記の図1から4を見て欲しい。全く同じ内容だが、改行や一行空けの使い方、受信側の見え方がこれだけ変わる。

することが肝要だ。

スマホで読む人が増えたため、最近では文字程度での改行が良いマナーなどと言われるが、実際に大切なのは、どんな状況でも相手が読みやすい体裁であることだ。一文が機械的に改行されると逆に読みにくいし、相手がスマホで読むとは限らない。

使い、PCで読んでも読みやすい長さを改行しよう。スマホは自動で改行されるので、途中で改行されてもスラ

スラと読めるので理解しやすい。書いた一度読み、誤字脱字や内容の他に、読みやすさも確認してほしい。

最後に、スマホからの送信は、内容や時間についてSNS感覚で送らないように要注意だ。

「このメールはiPhoneから送信されています」等の表示が付いているからと、宛名も名前も無く用件だけ送るのは失礼。スマホからのメールは素っ気なくがちなので「外出先からスマホで失礼します」など、状況説明を入れて印象を良くしよう。

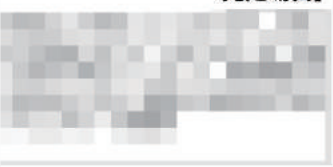
相手により、必要なら双方の社名を入れるが、と略さないのがビジネスメールのマナーだ。

時間も気にして欲しい。ビジネスメールは常識的な時間内で送るもの。メールをスマホに転送している人もいる。四六時中追い回される様で不快だし、真夜中に送られてこ

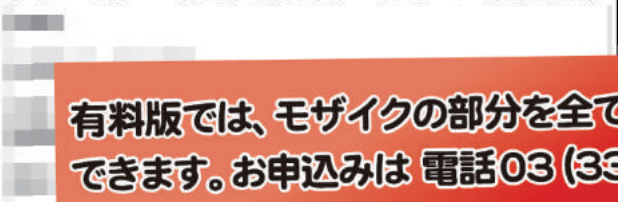
【図1：改行無しで送られたメールをPCで見た場合】



【図2：同じメールをスマホで見た場合】



【図3：改行・一行空けを使ったメールをPCで見た場合】



【図4：改行・一行空けを使ったメールをスマホで見た場合】



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!

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!

大好評!使うと笑顔!「事前査定」受付中!!



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!

日本のユースドカーを、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

【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

<https://www.ecl-agency.com/>

お問合せ agc-ad@ship.ecl.co.jp

お問い合わせはコチラ!

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



ECL AGENCY, LTD

最強買取店になるための

訓練

最強買取店石沢マネージャーレクチャー

癖を直す! 反復練習の重要性

話し方編

前号から、最強買取店

で行なっているロープレ中のペン回しや、指を動かすなどの「変な癖(くせ)」の修正方法を紹介してきたが、今号では「話し方の変な癖」についてお伝えしよう。

人それぞれ話し方には特徴があるものだが、その中でも商談中においては、違和感となってしまう話し方の癖がある。変な話し方の癖の種類と、その修正方法をお伝えしていこう。

「今回は言葉の癖の話でしたね。宜しくお願ひします」

石沢マネージャー(以下、石沢M)「はい、言葉の癖というよりは話し方の癖ですね。言葉という、話す文字のことになりま

「アウ」になりま

「アウ」になりま



「アウ」になりま

「アウ」になりま

「アウ」になりま

「アウ」になりま

「アウ」になりま

「アウ」になりま

「アウ」になりま

「アウ」になりま

「アウ」になりま

「アウ」になりま

「アウ」になりま

「アウ」になりま

「アウ」になりま

「アウ」になりま

「アウ」になりま

「アウ」になりま

「アウ」になりま

「アウ」になりま

「アウ」になりま

「アウ」になりま

「アウ」になりま

「アウ」になりま

「アウ」になりま

「アウ」になりま

「アウ」になりま

「アウ」になりま

「アウ」になりま

「アウ」になりま

「アウ」になりま

「アウ」になりま

「アウ」になりま

「アウ」になりま

「アウ」になりま

「アウ」になりま

「アウ」になりま

「アウ」になりま

「アウ」になりま

「アウ」になりま

「アウ」になりま



石沢M「わかりました。そういえばMさん(記者)は、自分の話し方の癖は知っていますか?」

記者「私の癖ですか?」

石沢M「はい、『え』『あの』が記事の中ではさっぱり出てこないの

で、しっかり添削されているのだなと……」

記者「やめて下さいよ」

石沢M「録音を聞き返すと面白いでしょう?」

記者「いやいや……」

石沢M「あ、それも癖ですよ! (笑)」

最後は石沢マネージャーから、いじられっぱなしになってしまったが、確かに録音を書き起こす際に自分の声を聴いて、『え』『あの』は多いと何度も感じたことがあった。話している時とそれを聞いた時のギャップは、かなりあることを気が付かされた。

「癖」とはやはり無意識なものだけに厄介である。

次号ではこの訓練をお伝えする。お楽しみに。

次号も最強買取店の話し方の「癖」を直す方法をお伝えします。ぜひ皆様の会社の営業マン教育に活用頂ければ嬉しく思います。また、実践してみた結果や、訓練でつまづいたところ等々、皆様からのご連絡をお待ちしています。電話03-371-9340まで。

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

話を聞く

場合もありますね」

石沢M「とにかく話し始めてしまってください」

記者「面白いですね、わかる気がします」

石沢M「ギター……という感じでしようね。研修で覚えた内容を使えるタイミングなわけですから(笑)」

記者「確かに」

石沢M「あとはこういう

でもないですが、

いけないのです」

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/〒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**

2020年 オリコン顧客満足度®調査 車買取会社 総合 第1位

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

お問い合わせ **03-3516-0731** アップルオートネットワーク株式会社
FC開発事業部 <http://www.applenet.co.jp>



MIRIVE大阪

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

2020年11月の開催スケジュール

〈月間キャンペーン〉毎開催1社1台流れ出品料:1,000円!

11/5 通常AA	成約+落札=2台お取引賞
11/12 通常AA	成約+落札=2台お取引賞
11/19 通常AA	成約+落札=2台お取引賞
11/26 通常AA	成約 or 落札お取引賞

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！

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【後編】

レポート ㈱カービジネス研究所(カーリンクチェーン本部)

スムーズな車両代替えが可能になる
買取アプローチ

新車・中古車販売につなげるために、
買取切り口でのアプローチという方
法があります。車の売り込みではなく、
既存のユーザーへの車の買取切り口で
アプローチを行なうことで、販売と感
じさせずに車両代替えを促進するこ
とができます。具体的には次の通りです。
自店で買取りを始めたこと、他店よ
りも高く売却できる仕組みがあること
が説明されているDMを、既存のお客
様へ発送しましょう。また、自店の状
況、ニーズに合わせたDM訴求文言例
を紹介します。

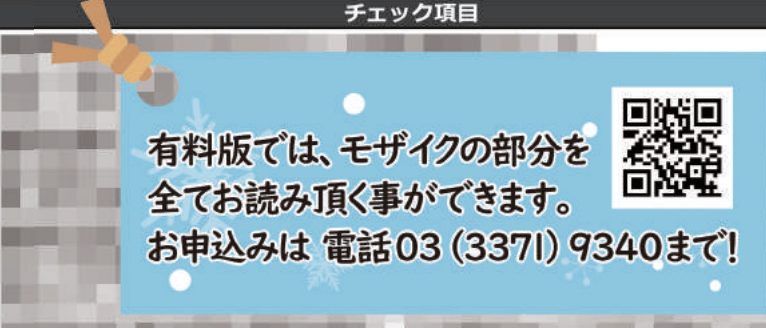
などの訴求を合わせて行なえば、よ
り効果的です。

＜DMデザインサンプル＞



車庫の経営を安定させる
既存顧客フォロー

今後の自動車業界で、安定経営を
しっかりと行ない、生き残って成功す

チェック項目		チェック欄
1	 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		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
基盤代替チェック 合計（「○」の数） 10点満点		

るためには、既存のお客様の流出を阻
止し、既存客を増やし続けることが非
常に重要で。しかしながら、せつ
く既存客を保有されていても、根本で
ある車両代替えを促進することができ
なければ、すべての付帯サービス(車
検、点検、整備等)は他社に流出して
しまうという危険性が常にあるので
す。

最後に、左記のチェックリストで、
自社の既存客への車両代替え促進のレ
ベルをチェックしてみましょう。
これで○より×の方が多ければ、一
度、経営を見直す時期(好機)かも知
れません。



自店在庫がちょっとした事で
たくさん売れる!!

売れる!!

3つのポイント!!

ポイント1 たくさん クルマの写真を撮る
ASワンプラは最大 50 枚登録可能！
特に内装画像が求められています

ポイント2 たくさん セールスポイントを入力
ワンオーナー、安全装備、スペアキー、
ナビの種類、バックカメラ、SRなどなど
欄を埋めつくすくらい入力してください

ポイント3 きちんと ダメージポイントも入力
落札店の気持ちになってキズなどを細かく記入

もっと売れます!!



お問い合わせ・資料請求は▼
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> オートサーバー 検索





沸騰相場からまだら模様の相場に変化

① 主要 AA 会場の出品台数と初出品台数 (指数)



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!

これが、成約

輸入車に関しては、この動きが強いと言える。

とくに

考えている。

ただし、今後消費税減税で消費をテコ入れするというようなウルトラCの政策が出てこない限り、

消費増税による買い控えとコロナ禍による新車需要の先送り、7月までの新車販売は大幅に落ち込み続けていたが、9月以降やと一息つき、納車も進み中古車相場は高騰から一服状態。

相場はいつ落ちるのか。皆様の関心はこの部分に集中しているのではないだろうか。本紙ではかねてから、10月中旬から一旦、相場は緩むという見方を紹介してきた。そして現在、この見方を裏付けるように、相場の潮目が変わってきている。

7月以降の新車受注の好調を受け、10月には納車が進んでおり、市場には質の高い下取り車両が供給され始めている。7月以前に新車が売れず、中古車の市在庫は少なかったが、

輸入車のみ

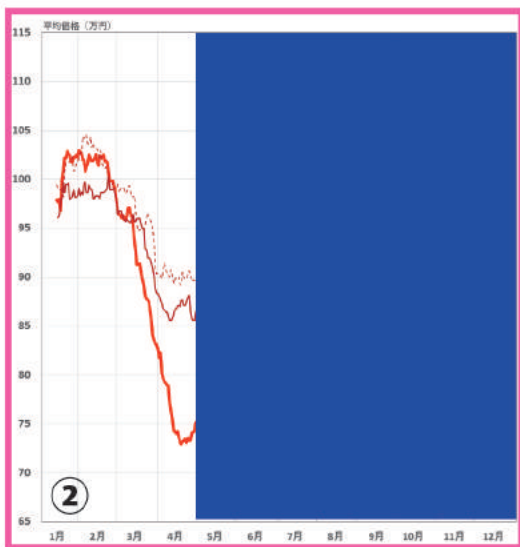
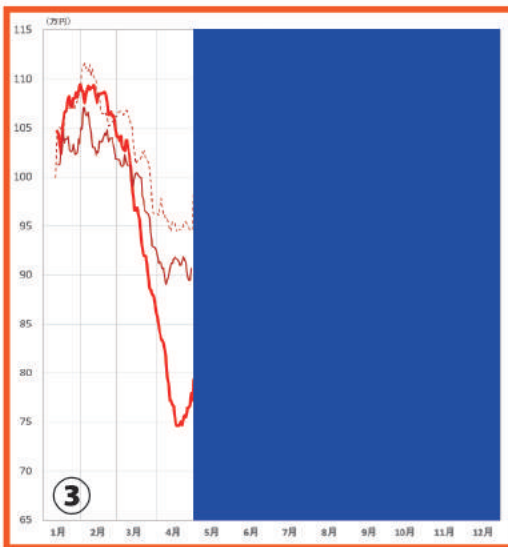
2020年10月17日現在

国産車のみ

2020年10月17日現在

全乗用車

2020年10月23日現在



AA 落札平均価格

AA 成約率

図⑤⑥⑦	図④	図③②	図①
主要 AA 会場の初出品コーナーへの出品台数を、今年4月第2週を「100」とした指数で示す。			
出品台数が多くなれば相場は下がる、というのが需要と供給の原則。			
が、昨年10月の急落は消費税増税の影響。			

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>