

無料版

12月号

ユーストカー NEWS

毎月1日発行

第92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

1年間総まとめ スペシャル

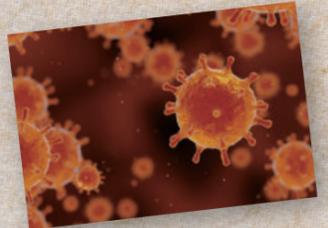
2020

振り返り

#コロナ #自粛 #オリンピック延期

#菅内閣誕生 #アメリカ大統領選

今年はさらに色々ありました



上場企業から町の車屋さんまで
それぞれの振り返り

マスク美人の素顔は2面へ

「2020年の概要」
 コロナに翻弄された1年

2020年を表す言葉は「コロナ」の3文字で異論はないだろう。20世紀のスペイン風邪以来となる感染症の世界的拡大によって歴史に残る1年となった今年、社会とともに自動車流通の世界も大きく揺れ動いた。今年最後のユーストカーLINE WSでは、一足早く今年を振り返る。

感染者5600万人、死者135万人。11月20日現在、新型コロナウイルスによる世界の感染状況である(※)。中国・武漢市で初の死者が確認されてから11カ月余り。世界は大きく変貌を遂げた。※米ジョンズ・ホプキンス大学まとめ

重症急性呼吸器症候群(SARS)など、これまで海外で流行した感染症は日本では比較的影響が少なかったことから、1月に武漢市で発生したパンデミックまでは新型コロナウイルスもまた「対岸の火事」の観があった。潮目が変わったのはク

《23面》

値付けとクロスセルでまだまだ儲かる!

《23面敏腕マネージャーに聞く》

癖を直す!話し方編②

4つの声のトーンとは

最強買取店

《2面》

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ポスト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

入会資料請求もスマホでOK!
www.iauc.co.jp
アイオーク 検索



中古車 AA 相場 需給関係大崩れ暴騰相場

今年のオークションは激動相場となった。下のグラフを見てまず目に付くのは、(約率)が

緊急事態宣言後30%台から7月には80%に迫るまで成約率が急上昇した。

したことによるものだ。

新車が登録されなければ下取り車、つまり中古車は発生しない。供給が極

端に細ったのである。それだけではない。

そこで中古車購入に走ったわけだ。新車の客層だけでなく、

つまり需要が極端に増大したのである。結果、需給バランスが大きく崩れ、暴騰相場となったのだ。

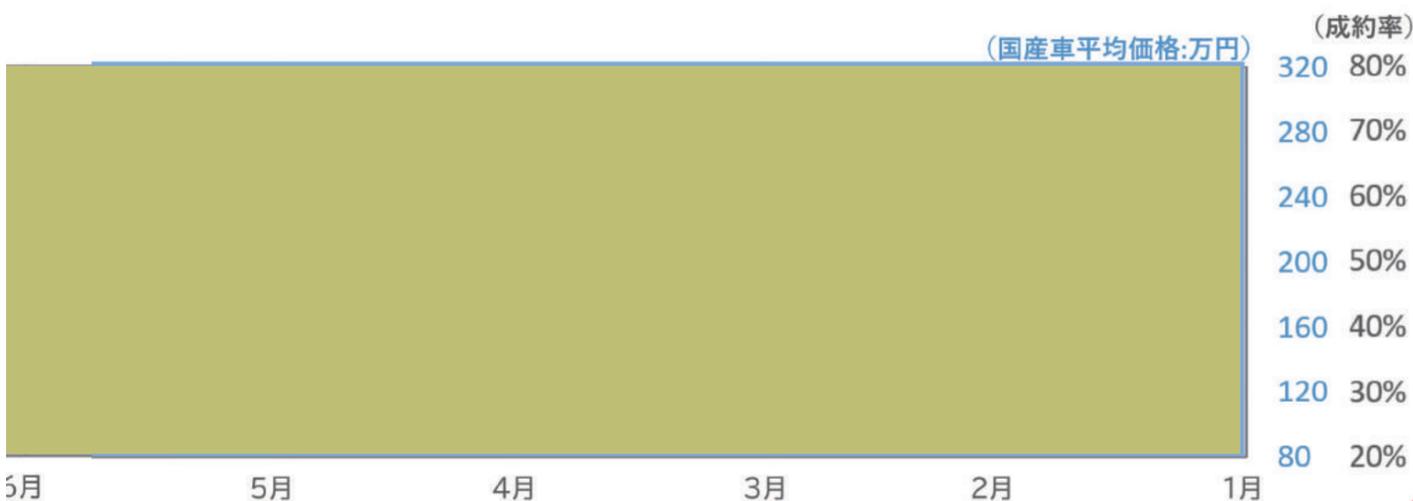
また、

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



昨年のをそれを大きく上回ったままである。

今年の出来事とこの8本のグラフを見て、「次のコロナ」の備えにして欲しい。次の「その時」に間違った判断をしないように、今年の相場は勉強しておかなければいけないものといえるだろう (編集部・相場研究チーム)。



主な出来事と発売された新車

月	出来事
1月	9日 中国で初の新型コロナウイルス感染死
1月	20日 ハスラー (MR52/92系) ①
1月	28日 VW T-Cross (C1系) ②
1月	30日 ダイヤモンド・プリンセス号乗客、初のコロナ感染確認
2月	1日 世界のコロナ感染者1万人超
2月	11日 世界のコロナ死者数1000人超
2月	13日 フィット (GR系) ③
2月	20日 ヤリス (210/A10/H10系) ④
3月	19日 ルークス (B4系) ⑤
3月	19日 eKスペース (B3系) ⑥
3月	20日 世界のコロナ死者数1万人超
3月	24日 東京オリンピック21年に延期
3月	29日 新型コロナウイルスで志村けんさん死去
4月	7日 緊急事態宣言発令 (5月末)
4月	9日 デイフェンダー (L663系) ⑦
4月	11日 世界のコロナ死者数10万人超
5月	20日 高野連、戦後初めて夏の選抜高校野球中止
5月	21日 世界のコロナ感染者500万人超



《1面からのついき》
 ルーズ船「ダイヤモンドプリンセス号」で感染者、そして死者が続出したことだ。これで社会不安が一気に浸透、その後の東京オリンピック開催延期、そして緊急事態宣言までは、一気呵成に進んだ感がある。
 現在、様々なワクチンが実験されているものの、まだ決定打は存在しない。ヨーロッパに続いて日本でも感染者数が再び増えていることから、来年も新型コロナウイルスありきの「withコロナ」が前提となるだろう。
 その来年は、今年以上に新型コロナウイルスによる経済損失が増えると予測されている。当然、新車販売、そして中古車販売への影響は避けられないはずだ。

《自動車産業》
 本来は新型車大豊作のはずだったが……
 今年はどのメーカーもさぞかし臍(ほぞ)を噛んだ一年だっただろう。
 自動車メーカーの今年上期(4~9月)決算は、トヨタ、ホンダ、スバル、スズキが黒字を計上した一方、日産、マツダ、三菱自動車も赤字と

2020
 今年1年振り返り
 GOTO、安倍首相が辞任表明、菅内閣が発足。来年は何が起こるのか!?
 新型コロナ、緊急事態宣言、オリンピック延期、アメリカ大統領選
 素顔は有料版で!
 素顔のマスク美人
 1年間総まとめ
 スペシャル



2020 1年間総まとめ スペシャル

中古車輸出 コロナ禍で打撃も回復傾向に 一部仕向国と車種に変化も

新型コロナウイルスの世界的な感染拡大によって、中古車輸出も大きな影響を受けていた。4月に急落した輸出は5月で底を打ち、その後は回復基調が続いているが、それでも財務省の中古車輸出統計によると、今年1～9月の累計輸出台数は74万7372台。前年同期に比べて2割の減少だ。

中古車輸出が最初にコロナ禍の影響を受けたのは

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!



こちら解除のメドは立っていない。

一方、1～9月の累計輸出台数が前年同期比15.4%増と好調な

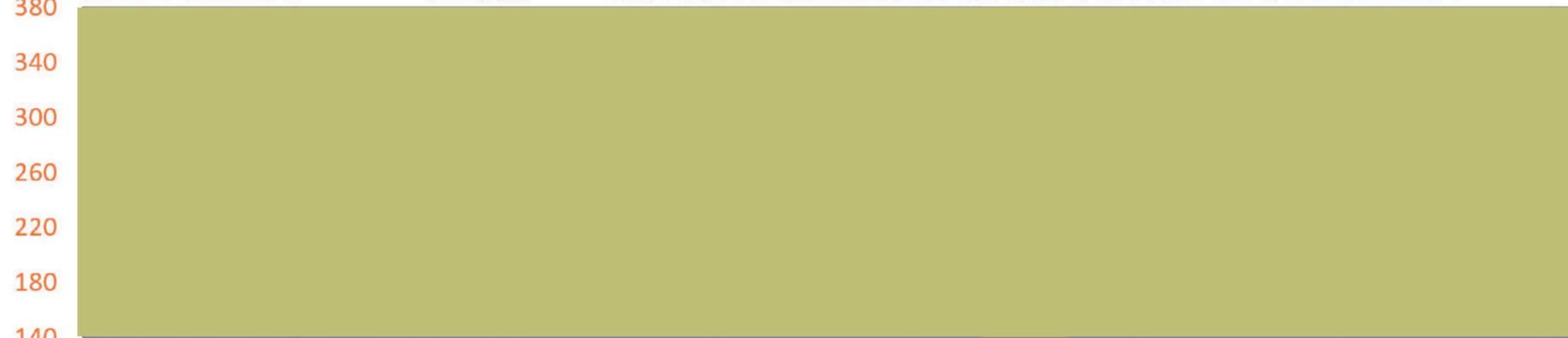
輸出そのものが増えているのが



とはいえ、全体ではコロナ禍をきっかけに輸出を減らしている国が多く、通年では

との声は多い。(編集部・輸出研究チーム)

(輸入車平均価格:万円) —:平均価格 ---:成約率/赤色:国産車2020年/青色:輸入車2020年/桃色:国産車2019年/水色:輸入車2019年



12月	11月	10月	9月	8月	7月	6月
23日 ノート (E37系) (28)	28日 ジープレネゲード 4xe (BU系) (25)	30日 ホンダe (ZC系) (23)	28日 世界のコロナ感染者 100万人超	31日 ヤリスクロス (B10/J10系) (17)	15日 VW T-Roc (A1系) (15)	10日 タフト (LA900/910系) (8)
4日 ソリオバンディット (MA37系) (26)	26日 レヴォーグ (VNS系) (24)	19日 世界のコロナ感染者 400万人超	17日 アウディe-Tron SB (GEE系) (19)	19日 アウディQ3、Q3 SB (F3系) (16)	3日 令和2年7月豪雨	11日 GLEクーペ (C293系) (9)
ソリオ (MA27/37系) (26)	7日 米大統領選で民主党のバイデン候補が勝利宣言	16日 ルノー・ルーテシア (22)	4日 GRヤリス (A10系) (18)	10日 世界のコロナ感染者 200万人超	2日 プジョー208、e-208 (P21系) (14)	17日 ハリアー (80系) (10)
	8日 世界のコロナ感染者 500万人超	14日 BMW 4シリーズクーペ (F32系) (21)	16日 管内閣発足	19日 ヤリスクロス (B10/J10系) (17)	28日 世界のコロナ感染者 100万人超	25日 キックス (P15系) (11)
		8日 MX-30 (DR系) (20)	世界でのコロナ感染者 300万人超	17日 ヤリスクロス (B10/J10系) (17)	25日 GLBクラス (H247系) (12)	24日 GLAクラス (X247系) (13)



国内新型車のビッグネームとしては、2月に相次いで登場した、ヤリスとフィットが挙げられるだろう。どちらも人気モデルのフルモデルチェンジとあって、デビュー直後から販売台数1、2位を競い合う好ライバルとなった。また、3月には日産ルークス(三菱eKスペース)が登場し、王者であるN-BOXの牙城に喰らいついた。

その後、世界中にコロナ禍が広がり、3月のジュネーブ、4月のニューヨーク、6月のデトロイトと、世界の主要な自動車ショーが、相次いで中止に。そのため、新型車の発表もすることができず、コロナ禍がいったん落ち着きを見せた6月以降に、新型車の発表が集中した。

その6月は、タフト、ハリアー、そしてタイ生

なった。トヨタの最終利益は6300億円の黒字だが、前年同期比45.3%もの減少だ。1600億円の黒字を計上したホンダも、前年同期に比べるとやはり56.6%減少した。

米国、中国あるいはインドなど、好調だった海外市場に強いメーカーは黒字を計上できたものの、実情は予想外の苦しい展開だったことは、上期決算からも明らかだ。

「20年デビュー車」国産車は多種多様

10月にはフルEVのホンダeが登場。発売直前に今年度の目標受注台数を超え、一時受注停止になるほどに人気が出た。11月にはレヴォーグがモデルチェンジ登場。数少ない国産ステーションワゴンとして、デビュー前から大注目の一台となった。また12月には新型ソリオ/バンディット、ノートがデビューする。

こうして振り返ると、国産車はコンパクトカーからスポーツモデル、ミドルサイズSUV、ワゴンに至るまで、思いのほか、今年度は国産新型車が大豊作の年であったといえるだろう。

また、モーターショーが中止や延期となったことにより、新型車発表のほとんどをオンラインで行う流れが浸透した年でもあった。(編集部/自動車ジャーナリスト吉川賢一氏)

2020 1年間総まとめスペシャル

売れた店の声

コロナによって
というニーズが高まった。

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

売れている

小売りは動いた。ただAAでの相場高騰で仕入れ値
が高く、下見の時間は今まで以上に掛かった。でも、
お客さんからの注文車は高くても買わざるをえず、
大体が折る気持ちでボスを押し続けた。注文車は利
幅が薄いのが多かったが、その後のアフターで繋ぐ
ことができるので、生涯利益を考えれば御の字

自肅で来店が少なくなり、すぐに
切り替えた。

いまでもそれなりに
動いている

今年は好調な滑り出しで、小売りも輸出も良かった。
コロナまではね。スリランカショックが起きて、
相場もガタ落ち。ただ、それでも在庫車をあせて
AAで売らずに、給付金の200万円をもらって
ひたすら耐えていた。車は生活必需品だから、絶
対に戻るだろうと確信して。緊急事態宣言後はそ
の通りになり、7月からは絶好調。小売りも買取
りもいまだに調子良い

緊急事態宣言の解除後から持ち直して、小売りの下取り
車をAAに出して利益を確保。

他の
儲かる車もあるので、ト
ータルで見たらプラスで
来ている

売れなかった店の声

それで販売台数を伸ばせなかった

年間最大の需要期、春にコロナの影響で車が売れなかったの
が痛い。結果的には3、4、5月は厳しかったが、6月以降
にその分の穴埋めは出来た。政府の1人10万円の給付金が
後押しした部分もある。ただ、年間を通すと、全体の販売台
数は昨年よりも2割から3割程度は落ちている

昨年10月の消費税アップ前に、それなりの台数を売ったので、
今年はその反動減の年として、もともと小売りの計画を低く設
定していた。今のところ今年の販売は前年比10%~15%減。
これからの年末のセールもコロナ第三波があって、期待はでき
ないと思う

当社は輸出メインだからコロナでメタメタだったけど、
ようやく9月、10月は回復した。儲かったのは主に

ネクステージ

担当者「昨年12月から今
年8月まで、20年11月期
第3四半期までの小売り
台数は6万2108台を
記録。新規出店による販
売拠点の拡大により、対
前年比9・6%増、台数
では5418台の増加と
いう伸びをみせた。

当社の在庫車の品揃え
は、売れ筋車種を中心
ある程度フィルタをかけ
て、ラインナップしてい
る。ただ、今年はおく
に、売れ筋の車種ほどAA市
場に流通する数が少な
く、車が足りない状態
で

きている。今年の最大の
問題としては、このAA
流通での相場高騰に苦
悩したところだ。

例えば、アルファード
展示しておけば問い合わせ
がある車はAAでは高
く、その結果、買えない。
しかし台数を揃えないと
いけないので、グレード
を落としても、そこは
余ってしまふ。こうした
難しさが続いた。

当社は仕入れる台数も
多いので、結果的にAA
では、仕入れられるもの
を仕入れる、そして、無
理をしてまで買わない、
というようにした。

そのほか、ローカルの
現車会場への参加など
入れの広域化を図った
り、少しの傷がある車両
を加修して仕上げて展
示。こうした対応は、業
界のどの店も同じ動き
だっただろう。

一方で、買取台数は、
同期間で前年比32%増の
3万5758台を記録。
とくにここ数年買取りの
強化に取り組んでおり、
今年も低く中価格帯の在
庫フォロワーに奏功した。
AA相場の高騰によって
台当たり利益がアップ
し、その結果、売上総利
益率が上昇した。

IDOM

6月以降 AA相場が
かつてないほど高騰した

緊急事態宣言を受けた
数カ月間の相場推移は、
一過性のものでして認識
していた。当社において
は、自社流通在庫を主と
していることから、AA
相場に限らない推移と
なった。全国で緊急事態
宣言が解除された5月下
旬以降は、見込み以上の
変化を認識しているが、
今後の社会情勢と合わせ
て、市場動向は慎重に見
ている。

コロナ禍のなかで、
直接商談が出来なくなっ
て取り組んだことは

4年前より、オンライン
による相談・接客サー
ビスを開始した。新型
コロナウイルスによっ
て、在宅によるネット経
由の問い合わせが上昇し
ている。オンライン接客
サービスは、店舗が直接
運営するLINE以外
に、購入相談から納車後
のマイカー管理アプリ
「myGuliver」、アドバイ
ザーにチャットで相談で
きる「クルマコネクト」、
コンタクトセンターの3
種類を展開している。

6月以降からの小売
りが好調な期間、ユー
ザーの購買意欲を後押し
した動機は何だったか

例年の動きから変化し
た二筆としては、

小売り市場では輸入
車が好調

輸入車は、ディーラー
が保有するストックは多
くはなく、コロナ自肅解
消後の好景時に世界の
経済も止まっていたこと
により、輸入車需要
とされている。

の一定量が新車から中古
車へ流れた背景が挙げら
れるだろう。

直近の小売りの状況
と今後について

9月、10月の繁忙期に
おける小売り状況は、従
来のニーズに加えて上昇
の動きを見せているが、
初売りまでの間(11月
12月)は、
想定している。

今後の市場動向におい
て、第三波の報道等によ
る外出自肅の影響がどこ
まであるのか、慎重に見
極める必要があるが、
を進めたい

火曜日はJU埼玉の日

これがJU埼玉の動画サービス!
今まで見えなかったところが
見えちゃいます!

大好評! 埼玉ブランド

- ルーフのキズ凹みがよく見える!
- 側面・後方やステップのキズ凹みがよく見える!
- 乗車定員・車内・天張り汚れがわかる!

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>

12月

- 12/1(火) 冬のお買い得市AA
- 12/8(火) 年末スーパージャンボ記念AA
- 12/15(火) ウィンタービッグAA
- 12/22(火) クリスマスフェスタAA
- 12/28(月) 2020ファイナルAA

出品条件 ※ご不明な点は、お問い合わせください

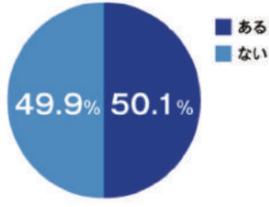
- ① 出品店申告で埼玉県外の登録がない車両。(複数オーナー可)
※ 新車保証書の有無は問いません
- ② 埼玉県内登録から他県の自社登録又は抹消登録から60日以内の車両は「埼玉ブランド」として認めます
- ③ 車歴は自家用(リース可)で年式・車種は問いません
- ④ 走行距離10万キロ未満
- ⑤ 現状車を除く車両で外装評価C以上・内装評価C以上のサビ腐食の少ない車両

高成約 継続中!

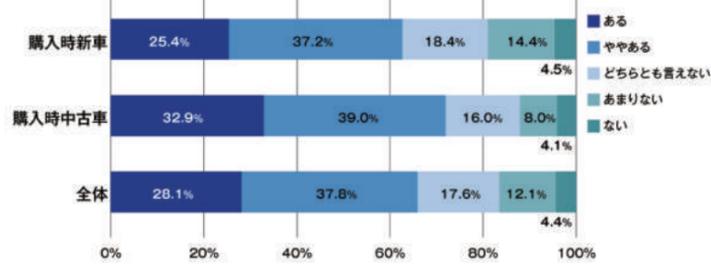
実施期間：2020年7月16日(木)～2020年8月3日(月)

自動車が故障した経験はありますか(原因が事故の場合を除く)

自動車の故障経験有無(全体)



自動車の故障に不安はありますか



自動車が故障した場合、購入後どの程度の期間は購入店または製造元の責任だと思いますか



自動車の修理保証サービスは必要だと思いますか



オークネットは、このほど「自動車の修理保証サービスに関する消費者意識調査」を発表。インターネットアンケートで、消費者1141人から得た回答を公開した。

今回の主な調査結果の概要は、以下の4つの通り。

①購入した車の故障について、全体の50%が経験ありと回答。分類すると購入時新車が48%、購入時中古車が55%の割合で故障の経験がある、という結果に。

②自動車の故障への不安については、全体の7割近くが「不安あり」と回答。

③修理・保証サービス

(メーカー、または販売店が付けている無料修理保証期間が満了した後の、有料修理保証サービスの意味で、以下、同様)については、7割近くが「必要性を感じている」と回答。ただ、実際に「修理・保証サービスに加入している」との回答が27%、「加入していない」との回答が41%という結果となり(それ以外は「わからない」の回答)、必要性は感じているものの、実際の加入につながっていないことが判明。まだまだ、市場の開拓余地があると考えられる。

④修理・保証サービスの適用範囲については、全体の3割近くの回答者に誤認識があった。通常の車両保険で適用される項目の認識に関する回答のうち、エアコンやカーナビの故障が適用範囲内に含まれるとの回答が、全体の3割近く見られた。

なお、この調査・企画を行なったのは、オークネット総合研究所で、ネットアンケートは、今年の7月16日から8月3日まで実施した。調査の全体の結果は、オークネット社のホームページのニュース内に掲載している。

消費者千百人超に聞いた「車の修理保証サービス」
必要性を感じながらも、有償サービス加入は3割弱!?
オークネット総合研究所



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ください。以下の情報を入力してください。

③ 自動車登録番号または車種番号
自動車登録番号または車種番号が不明な場合、リサイクル料金を入力してください。

全車種/車種番号 リサイクル料金を検索

検索ボタンを押すだけ!

サテロクにて入力した情報を引き継ぎます。

サテロクにて入力された車種情報も、リサイクル料金を検索する際に活用されます。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>



12/9
(水)

AM10:00 START



中部会場

12/23
(水)

AM10:00 START

今年もありがとうございました。

年末感謝祭 AA

年末大抽選会

出品または落札1台賞

1等

※12/31(木)お届け

和風三段重豪華おせち



2等

選べる日本ハム 特選ギフト



3等

切り餅 1kg



Final AA

ファイナル

出品または落札1台以上で Xmasプレゼント!

クリスマスブーツ



12/9(水)・23(水) TC-webΣ 不在申込手数料無料

1/13
(水)

AM10:00 START

2021 新春初荷 AA

全車出品料無料(流札時)

12月30日(水)・1月6日(水)は休催します。



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

毎週水曜日開催
START AM10:00

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



シグマ輸送センター TEL 0120-250-852

【TC-webΣ】サポートセンター TEL 03-6757-7800

コロナ禍に揺れた中古車輸出・年末商戦にも異状有り

海上輸送の異変、運賃の高騰と配船の減少を引き起こすか？

レポート

NPO法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

コロナ禍に揺れた2020年も残り1カ月となった。4~5月にかけて半減してしまった中古車輸出は6月以降、着実に回復を遂げ、9月には単月だが、ほぼ前年並みに戻すなど、コロナ禍においても日本の中古車の世界的な底固い需要の高さを示した。

仕向国のロックダウンの状況と輸出への影響

国内の新車販売は、10月実績が前年比29.2%増と大きく回復したこと増と、今後、中古車発生量の拡大と相場の下落が見込まれる。年末商戦や年式変わりの需要が活性化

さらなる「この国ではロックダウン下にある。同国への中古車輸出は、これまで回復傾向にあって、9月実績ではタイ経由(日本から申告する仕向国はタイだが、最終仕向国はミャンマー)のものも含めて、台数にして5000台以上、前年並みまで戻していた。

これを解決するには、やはり早急なワクチン接種と罹患(りかん)した際の治療薬の投与だが、どうしても先進国が優先される傾向は否めない。

まず、そのコンテナ船の異変についてだが、現在、中国から北米、ヨーロッパへの輸送需要が高まっている。それによって、日本に寄港する遠洋航路の船に積み込むスペースが、極めて少なくなっているのだ。

以上のような事情を鑑みると、当初はコロナ禍の影響を受けたとはいえ、通年での輸出台数は100万台を死守するとみていたが、ここに来て、厳しい局面を迎えている。そのような点を踏まえ、次回新年号では、2020年での見込台数、および上位20位までの仕向国の詳細について、レポートする予定だ。

Vol. 91 中古車輸出



こうした中での輸出の阻害要因の第一として、やはりコロナの第3波によって、各仕向国が再びロックダウンに突入し始めたことだ。

具体的にいえば、コンテナ不足と自動車専用運搬船(Pure Car Carrier、PCCと略)のスペース不足による、運賃の高騰と輸送の遅延である。

また、空コンテナが中国に集中してしまっていることから、肝心の中古車を詰め込むコンテナ自体も不足。これによって、運賃が上がり、さらにスペース不足から台数も限られてくるので、注文された車両をすべて仕向国に届けるには、相当な時間を要してしまっている。

最後に、年末に向けた仕向国への影響について触れてみる。まずは、アラブ首長国連邦について、ここはまさに遠洋航路のコンテナ船で運ばれるため、影響は避けられないだろう。

輸出に関する詳細は営業スタッフまで!



現在、PCCに積める中古車スペースは縮小傾向にある



輸出される新車で溢れかえる港

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!!



Information about HUBNET and LINE account integration, including QR codes and contact details.

Advertisement for the AUTOHUB LINE bot, featuring QR codes and a call to action to follow the account.

Advertisement for AUTOHUB, including the company logo, website URL (https://www.autohub.co.jp), and contact information for Osaka and Nagoya offices.



こんな時どうする??



実際に残業が生じていたとすると、管理職に該当する等の事情がない限り、残業代を支払う必要があり、単に基本給に「残業代込み」の表記だけでは、残業代を支払ったことにはなりません。

横澤弁護士
「残業代込みの表記では支払った事にならず」

「社員3名の小さな会社です。5年間勤務した社員が退職後、半年してから「残業手当の未払い」を申し立ててきました。誰かに入れ知恵されたらしく、弁護士から内容証明が送られてきたのです。在職中、給与明細にはとくに残業手当の項目を設けておらず、基本給に「残業代込み」の表記をしていました。実際の残業時間についても、月に20時間ほどで常識の範囲内だと思えます。これは、さかのぼって支払う義務があるのでしょうか?」

退職して半年後に 残業代未払いを申し立て

「残業の管理や残業手当の未払い問題」「有給の消化」などで、在籍中はとても静かだった社員が、退職した後に『モンスター』になった、という例はよくある話だ。在職中は、友好的な労使関係であっても、不満があつて退職した社員が、後々「取れるものは取ってやる」とばかりに豹変することがある。これを防ぐためにも、万全な雇用契約を結び、就業規則を整えておくことは自己防衛にもつながるのだ。とくに労務管理に強い横澤先生に、読者からの質問をぶつけてみた。

教えて弁護士先生

こんな時どうする??



Q 「社員の始業時間は9時なのですが、毎朝8時に出勤し、タイムカードを押す社員がいます。他の社員にヒアリングすると、実際に仕事を始めるのは始業10分前で、それまでは携帯やパソコンを見たりして、時間をつぶしているそうです。その分について、今は残業代を支払っていませんが、後々、問題になりそうではないかと考えています。実際、始業前の残業代を支払う必要があるのでしょうか?」

始業前に打刻し時間潰し 後々残業代でもめない?

「そのため、本件ではさかのぼって支払う必要が生じる可能性が高いものといえます。いわゆる固定残業代(みなし残業)として、毎月定額を支払うことにより、残業代に充当することはできません。ただ、固定残業代が何時間分で、いくらを支払われているのか、就業規則や雇用契約書等で明確になっている必要がありますし、実際に行なっていない場合には、残業代を支払う必要はありません。一方、会社の指示で出社した場合にももちろん、具体的な会社の指示がない場合でも、業務を行なっていて、会社がその状況を把握し得るような場合には、残業代の支払いが必要になることがあります。」

「業務していないなら支払い義務はないです」

横澤弁護士

「自主的に始業前の時間に出社して、とくに業務を行なっていない場合、必要ありません。一方、会社の指示で出社した場合にももちろん、具体的な会社の指示がない場合でも、業務を行なっていて、会社がその状況を把握し得るような場合には、残業代の支払いが必要になることがあります。」

「自主的に始業前の時間に出社して、とくに業務を行なっていない場合、必要ありません。一方、会社の指示で出社した場合にももちろん、具体的な会社の指示がない場合でも、業務を行なっていて、会社がその状況を把握し得るような場合には、残業代の支払いが必要になることがあります。」

横澤弁護士

「自主的に始業前の時間に出社して、とくに業務を行なっていない場合、必要ありません。一方、会社の指示で出社した場合にももちろん、具体的な会社の指示がない場合でも、業務を行なっていて、会社がその状況を把握し得るような場合には、残業代の支払いが必要になることがあります。」



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.



※スマホ画面はイメージです。

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

利用料 0円
ダウンロードはこちら



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

シグマネットワークス

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



https://taacaa.jp/

外回り営業の残業代 支払いを少なくするには

なかなか帰らない社員 これを防ぐには?



Q「外回り営業の残業手当で困っています。お客様の都合で車の引き上げ時間が遅れたり、商談時間がずれたり、営業の帰る道に渋滞に巻き込まれたり原因は様々ですが、これらの残業をこちらでコントロールし、なるべく支払いを少なくする方法はないのでしょうか？」

横澤弁護士
「みなし労働時間制度がフレックスタイム制を」

外回り営業のように社外で業務をすることが多く、直行直帰などにより、労働時間の算定が困難な場合には、事業場外労働のみなし労働時間制度を利用することが考えられます。この制度は、事業場外での労働時間について、定められた労働時間だけ労働したとみなすものです。

「労働時間を算定し難い時」という要件が認められないと、みなし労働時間制度は使えません。例えばフレックスタイム制を導入して、残業代を削減できる場合もあります。

横澤弁護士
「残業は上長の許可が必要というルールを」

まず多くの会社で採用されていることですが、残業を行なうためには、上長の許可が必要とすることが挙げられます。上長の許可がない限り、残業ができず定時に帰らなければいけない、というルールを明確にし

て、定時に帰ることを原則化します。また、無駄に残業している職員については、労働時間中の生産性が低い、業務効率が悪いとして、賃金や賞与の評価に反映させることもあり得るかもしれません。

多くの社員が定時に帰ることができず、残業が慢性化している場合には、業務効率の在り方自体を見直す必要があるかもしれません。繁忙期など特定の時期だけ残業が生じるような場合には、変形労働時間制を採用入れて残業代の節約になる場合もあります。

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

お悩みやご相談がありましたら、ユースター編集部まで!

電話もしくはメールで受け付けております!

☎ 本社: 03 (3371) 9340
西日本支社: 06 (6476) 8581

✉ magazine@u-car.co.jp

どのよう原因で残業が生じているのかを分析して、対応するのが良いですが、労働法が定めている各種制度の採否については、弁護士や社労士と相談して決めていくのが良いと思います。

《業界ニュース》

出品拡大が続くLUM入札会 過去最高の年間7万台を窺う展開 ユニケット



バラエティに富む品揃え(LUM神戸)

株式会社ユニケット(飯島佳晴社長)の展開する「LUM入札会」が好調だ。同入札会は5拠点のメインヤードと10のサブヤードを構え、北は北海道から南は沖縄まで、文字通り全国を網羅。大手リース会社をはじめとした良質な出品車の拡大が続いており、昨年は年間6万台を突破した。今年もコロナ禍にあったにも関わらず、それをさらに上回り、過去最高の7万台を窺う状況で推移している。

ユニケットは2016年2月、中古車物流の起点と位置付けているオートオークション事業を「LUM入札会」として開始した。出品車は、住友三井オートリースの扱うリースアップ車が全体の9割を占め、そのすべてが中古車市場に初めて出て来る新鮮な車両だ。こうしたリースアップ車は、初度登録から5年落ちとまだ新しく、車種構成もバラエティに富む。数年前とは異なつて白、シルバーの商用車ばかりではない。営業車として登録されたプリウス、アクアといった普通車や、小売り市場で人気の軽自動車なども多い。また、リース

が分かるように注力しており、買手側の視点に立った運営が高成約を支えている。

買いやすい環境作りに注力

ユニケットでは、こうした入札会の成り立ちについて「(入札会)は、バイヤーなくしては成立しません。次々にリースアップ車が入札会へ出て来るため、その流れを止める訳にはいかないからです」と話す。

同社がバイヤーの立場を最重要視するのも、いつてみれば当たり前なのだ。

そのため、入会条件も厳しく設定していない。保証人は要らず、保証金も取っていない。支払いは入会金5万円(年額)のほか、落札した際の台当たり手数料だけ。さらに、入金後撤出が条件だが、与信枠も設けないなど、とにかく買いやすい環境作りを心がけている。ユニケットでは、今後についても「ホームペー



LUM入札会の入札画面



出品車画像の多さが特徴

さらに、こうした仕入れ面を後押ししているのが画像の多さで、1台あたり外装11枚、内装も11枚の計22枚を揃える。この枚数は入札会業界では最多という。その上、キズやダメージがあれば、そこを重点的に写した画像を追加。バイヤーが現車を見なくても、瑕疵(かし)程度

HONDA

ゆく年くる年 記念オークション開催!

ファイナルAA

2020年
12/28月日

10:30スタート!

初荷AA

2021年
1/11月日

10:30スタート!

年末年始
カレンダー

2020
12/28
月

29
火

30
水

31
木

2021
1/1
金・祝

2
土

3
日

4
月

5
火

6
水

7
木

8
金

9
土

10
日

11
月・祝

年末年始休業

初荷AA

○は通常営業日となります

リアルタイム応札など便利な機能が充実したH@Live・H@アプリを是非ご利用ください。

H@ H@アプリ



ホンダオート
オークション
会員様限定
アプリ

Point 1

スマホで
セリに参加



Point 2

下見検索
落札管理



Point 3

車検証
情報取得



Point 4

計算書
情報取得



※Apple・Google 各アカウント毎に月額 2,000 円発生します。※画面はイメージです。※このアプリのご利用にはホンダオートオークションの会員IDが必要です。

H@Live

ホンダイターネットオークション【ハットライブ】

月額使用料

無料!

予約入札登録料

無料!

FAX下見(3件)

無料!

後商談可能

落札料+ **10,000円** (税別)

落札料(予約入札落札料)

12,000円 (税別)

毎週月曜日は6会場同日開催!

新規会員募集中!!

入会保証金

0円

入会金(税別)

35,000円

年会費

無料

ランニングコストで比較してください

保証金なし 年会費なし※ Web(H@Live)使用料なし

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

HPより入会申込書をご請求ください。 検索

入会専用フリーダイヤル **0120-55-8609**

ホンダオートオークション

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

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

シリーズ選ばれる店・JU適正販売店を訪問 Vol.60

カーライフを守る 『無くては困る店』

(有)宮崎マイカーセンター (大分県大分市)



佐藤勇治社長



国道10号線沿いに位置。社名はここ、大分市宮崎という地名から



顧客は安心して車を買う。それがまた新たなお客様を生み出していく



取材の日、何組もの顧客が笑顔で帰っていったのが印象深い



指定工場を完備。車検入庫は月60台で、今後は月100台が目標

『人』を大事にした商売で創業から43年。新車ディーラーが立ち並ぶ競合の激しい一角で、その存在感を發揮する宮崎マイカーセンター。地域の顧客から絶大な信頼を集め、リピート率は9割を誇っている。

宮崎マイカーセンターの店舗の概要は、敷地450坪で展示台数は約30台。新車と中古車の併売で、小売りだけで月販20台、30台という高回転を誇っているほか、指定サービスマン工場を有し、アフターも万全な体制を敷く。

そんなお店を訪ね、インタビューをしたのは佐藤勇治社長。「いま小売りのバックオーダーが30台を超えています。相場が高いので顧客に待つてもらっている数です。」

人間対人間の関係を構築

冒頭のエピソードのように、顧客との強固な信頼関係を築いているのが、同社の大きな特長だ。「ディーラーに行くお客様は、メーカーの看板や

お客様は『よそでは買いたくないから』と言っていて、僕かもう一人の営業を名指しで来て頂いています。この話が同社と顧客の関係を象徴しているようだった。

顧客がどこで車を買おうがきちんと相談に乗る。それぞれの人が合った確かなアドバイスをする。しかし、他社で買ったも相談に来るといっても、何とも不思議な感じがするが、それについて佐藤社長はこう語る。

家族に誇れる仕事を

こうした関係を築くために、やはり顧客と接する回数が増やすことが重要だ。そのために同社はサービスマン工場をつくり、さらに保証購入者にはオイル交換永久無料などの

父親の後を継ぎ、二代目社長に就いたのは平成24年。明々とした口調と時折、話しの終わりに見える笑顔に、頼もしさと親しみやすさを感じられる。時には車以外に関する。時には車以外に関する。時には車以外に関する。時には車以外に関する。

「格好いいお父さんで家に帰ってもらいたい。従業員には、そんな姿をめざして欲しいのです。」この様に従業員には、仕事に対する責任と誇りを意識させることで、自覚を持った強い人材に育っていく。その結果として、顧客満足度の向上にも繋がっていく、という

「それ以外に話すことは、家族や子供に『こんな仕事をしているんだよ』と胸を張って言えるようにして欲しい、ということだけ。1日1日を頑張っていて、一生懸命仕事をしよ」という気持ちで家

「仮にウチの店が無くなったら、お客様はこれだけの関係を築いてきたものを、また一から作り直さなければならぬ。ユーザーにとっては、販売店と信頼のお付き合いが出

「先代から常々言われてきたのは『お客様に嫌われるな』でした。親父も利益度外視が多かったです。それと同様で、お客様から好かれる会社でありたい。そう思っています」と締めました。

佐藤社長は、JUに對しても思い入れが強く、その加盟店数や全販売台数、顧客数などからしても、「日本最強のボランタリーチェーン。それなのに、JUの知名度が低いのは、もったいないことだと思えます」と言及する。

では、改めて宮崎マイカーセンターをどういうお店にしたいか。最後にそれを聞いた。

「やはりお客様とは、対人間対人間の関係をつくっていただきますから。そして当社は昔から、お客様を守るという体制があるのだと思います。」

ここで言う『守る』とは、自社のお客様を流出させない、という意味だけではない。他社利用であつても、お客様自身のカーライフを守ってあげる、という意味も含んでいるから、厚い信頼で結ばれ、継続的なお付き合いに繋がっていくのだ。

「僕の方針は、自分で考えなさい、なのです」というのが佐藤流だ。胸を張って言えるようにして欲しい、ということだけ。1日1日を頑張っていて、一生懸命仕事をしよ」という気持ちで家

「僕の方針は、自分で考えなさい、なのです」というのが佐藤流だ。胸を張って言えるようにして欲しい、ということだけ。1日1日を頑張っていて、一生懸命仕事をしよ」という気持ちで家

「僕の方針は、自分で考えなさい、なのです」というのが佐藤流だ。胸を張って言えるようにして欲しい、ということだけ。1日1日を頑張っていて、一生懸命仕事をしよ」という気持ちで家

「僕の方針は、自分で考えなさい、なのです」というのが佐藤流だ。胸を張って言えるようにして欲しい、ということだけ。1日1日を頑張っていて、一生懸命仕事をしよ」という気持ちで家

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。

ECLエージェンシー 弊社グループ



Gアライアンス SHIPPINGからのお知らせ



ヨーロッパ



カリブ



スービック



アフリカ



フィリ

HYUNDAI

GLOVIS 日本総代理店として様々な航路をご提供!!

- ☆ アフリカ
- ☆ 中南米・カリブ
- ☆ ヨーロッパ
- ☆ スービック etc.

まずはご相談ください

お問い合わせ ブッキングのご用命は
TEL : 03-5204-0252
MAIL : sales@gasjpn.com

日本のユーズドカーを、全世界へ **ECLエージェンシー株式会社**

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.ec-agency.com>
[agc-ad@ship.ec.co.jp/](mailto:agc-ad@ship.ec.co.jp)

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

新車販売 ダントツ日本一

モ〜やるしかない!

新車市場 SHINSHAICHIHA

全国 600 店舗展開中



新車が売れる 格安仕入れ 車検が伸びる

展示場がお祭り会場 地域 No.1 店に

資料請求はこちら⇒ 03-5642-3776

新車市場



JU埼玉 (薄辰美理事) は11月10日、クリーンキャンペーンの一環として、オークション会場周辺の清掃活動を実施した。

このキャンペーンは、全国のJU商組とJUショップが、オークション会場やショップの周辺道路を清掃し、合計1万1000キロを達成しようというもの。

JU埼玉では、組合、オートオークション株式会社、約30名が参加した。

薄理事は「JU組織が社会貢献活動を行なうことで、一体感も生まれる。厳しい時代を迎えたが、皆で協力し合い、この状況を打破していきたい。今後、こうした社会貢献活動は継続実施していきたい」としている。

AA会場周辺を清掃 役員ら約30名が参加

JU埼玉



カーベル流

『最強店長に成るために』

Round 14

「管理能力のチェックも店長の仕事」

今回は、カーベルが採用している「マネジメント診断シート」を紹介致します。あなたに1人でも部下がいたらやってみてください。採点は①1点、②5点、③10点です。結果が50点以下の方は、もう一度、ご自身の管理スキルを見直してみましょう。部下がどうのこうの言う前に、自分にその能力があるのかを常に意識することも、店長 (=ナンバー2) の重要な仕事です。

マネジメント診断シート		Car Bell
Q1 部下とじっくり話していますか?	① 残念ながらたまにしか、じっくり話していない ② 自分からために部下に声をかけ、じっくり話している ③ 頻りに話しており、部下の悩みや思いをじっくり聴いている	① ② ③
Q2 部門の方向性/方針/戦略/目標や仕事の意味などを部下に伝えてありますか?	① 残念ながら部下に伝えていない ② 部下に伝えている ③ 全社における自部門の位置づけを踏まえ部下に伝えており、部下が納得している	① ② ③
Q3 部下のやれること、やりたいことを把握していますか?	① やれることだけは知っている ② やりたいことも把握している ③ やりたいことに挑戦するための仕事や場を与えている	① ② ③
Q4 部下をほめて認めていますか、叱るべきときは叱っていますか?	① 残念ながらほめていないし、叱っていない (怒るだけ) ② ほめているが叱っていない/叱っているがほめていない ③ ほめて認めて叱っており、部下のやる気を引き出すのに役立っている	① ② ③
Q5 部下は育っていますか?	① 残念ながら部下を育てていない ② 部下を育てているが、部下が自ら育つ環境 (任せる、自ら考えさせる等) は整備していない ③ 部下が自ら育つ環境 (任せる、自ら考えさせる等) を整備しており、部下自ら成長を実感している	① ② ③
Q6 全ての部下を公平にあつかっていますか、評価していますか?	① ついつい気に入った部下を優遇/評価しがちである ② 公平に扱っている/評価している ③ 公平を常に意識し、部下のやる気がマイナスになっていないことを確認している	① ② ③
Q7 最低限守るべき会社や部門のルールを守っていますか?	① 残念ながら守るべきルールを一部守っていない ② 最低限守るべきルールを全て守っている ③ 自分が部下の手本となり、部門の全員に守らせている	① ② ③
Q8 部下の短所を見ずに長所を見えていますか?	① どうしても短所/弱みを見てしまう ② 長所/強みを見るように心がけている ③ 常に長所/強みを見て、それを活かせる仕事を与え最強のチーム作りをしている	① ② ③
Q9 部門に一体感がありますか?	① 残念ながら一体感はない ② イベント・行事・飲み会・部門会議などの時は一体感がある/盛り上がる ③ 全員の気持ちが一つになり部門は活性化している	① ② ③
Q10 部門の成果を出していますか?	① 残念ながら部門目標や部門計画を達成していない ② 毎回は部門目標や部門計画を達成できていない (2~3年に1回は達成している) ③ 毎回、部門目標や部門計画を達成している	① ② ③
診断日	年 月 日	診断回数 回目
		合計 点

まとめ

このシートで診断してみると分かると思いますが、部門で成果を出すためには部下とのコミュニケーションが大切です。その関係が築けたうえで、部下のやる気を引き出し、全体のパワーに変えていく能力が管理職には求められるのです。Q10で10点が取れるようになるまで、繰り返しチェックしてみてください。

社内・店内のウイルス対策を!!

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

種類豊富な

- 日頃の予防対策として... **ノロフリー** (簡単・安全なウイルス対策スプレー・マスク・超音波加湿器にも使用可能)
- 高い持続性と抗菌除菌力 **ルームケアコート** (抗菌・抗ウイルスコーティングで、菌・ウイルスを分解無害化と高い持続性)

車内用ウイルス対策アイテムもご用意しております

日本カーネット株式会社
東京都千代田区鍛冶町1丁目8番3号 神田9ビル3階
お問合せ HP: www.j-carnet.co.jp
ご注文 TEL: 03-5256-7877

国内唯一のトラック専門オークション

IMA 東京会場

千葉県印西市牧の台3-1-1 TEL:0476-42-5121

毎週水曜日11:00スタート

12月2日 第1404回 オークション
9日 第1405回 歳末感謝祭
16日 第1406回 オークション
23日 第1407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

12月3日 第1020回 オークション
10日 第1021回 歳末感謝祭・九州開設記念 建機コーナー
17日 第1022回 オークション
24日 第1023回 オークション 建機コーナー

IMA 神戸会場

兵庫県神戸市灘区味泥町2-48 TEL:078-871-5500

毎週金曜日10:00スタート

12月4日 第1565回 オークション
11日 第1566回 歳末感謝祭
18日 第1567回 オークション
25日 第1568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営業部 TEL: 03-5753-2184

外国人整備人材と共存共栄する時代²³

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

外国人整備人材は単なる労働者ではない。パートナーだ。短期的な活用ではなく、長期的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。



フィリピン人の整備エンジニア

外国人整備人材活用の大転換期

オートバックスセブンのグループ会社として、全国の代理店にフィリピンからの自動車整備人材の紹介を行なっている株式会社エングロウス(本社：東京都江東区、関口秀樹社長と、協同組合オートサービスインターナショナル(東京都江東区)。

2000年初めはまだ、日本人の自動車整備人材が十分に採用できる時期であった。しかし、人口統計から将来の人材不足の危機感と、国際化の業界発展に向けた取り組みを行なう必要性を感じた。

06年、オートバックスの代理店に対して、技能実習人材(鍍金塗装分野)の活用の取り組みをスタート。はじめは、全国で年間5名ほどであった技能実習人材の活用だったが、職種に自動車整備が加わった16年以降からは、一気に活用人数が増加。現在は年間70〜80名ほどの規模に成長した。今後は、外国人整備人材の育成と定着に力を入れていく考えだ。

協同組合オートサービスインターナショナルの専務理事である藤村氏は「人によってはお稼ぎのマインドはある。しかし、やる気を持つ外国人に対して、自動車整備士2級を取得できる教育プログラムを行ないます。つまり、技能実習生の期間終了後も、継続して日本に自動車整備士として残るような仕組みを構築したいです」と語る。深刻な日本における労働力不足に対応するために、20

19年に新しい在留資格の特定技能(整備)が設置された。技能実習制度による3年間の研修期間終了後に、特定技能として新たに5年間の就業が認められるものだ。

この合計8年間で、日本の自動車整備士2級を取れるような仕組みを導入。ある一定の整備実務経験後に、短期間(1カ月)で整備士3級を取得するカリキュラムを実践している。

日本語能力N3以上であれば、かなりの確率で合格の可能性がある。「技能実習生は、出稼ぎという感覚で来ている子が多い。それは制度がそのような仕組みだからです。稼ぐことには積極的ですが、技術の向上・日本語能力の向上という、学習に対するモチベーションは低くなってしまっている傾向があります。しかし、本当に技術を学びたいと考えている子に対して、整備士取得の教育が整っていません(関口社長)。

さらに「自動車業界全体で見れば、日本人でも外国人でも技術があれば良いと感じています。まず、若い優秀な整備士の育成を行ない、業界に浸透させていくことが大事です」と語る。外国人に対する新しい制度が設立されていくなかで、外国人が整備士を取得する教育の必要性が出てきている。

外国人の活用で職場が変わる!

初めて外国人の受け入れを行なう企業は不安だ。日本人と一緒に仕事ができるのか、

コミュニケーションは取れるのか、どのように接したら良いか。また、フィリピン人はラテン系のため、陽気で時間にルーズというイメージがある。

実際に受入企業と接している藤村氏は「確かに、受入企業側に不安はあります。しかし、一度採用すると、外国人との付き合い方も分かってくる。彼らは残業も転勤も嫌がらないです。そして『3年経ったら、彼らなしではやっていけない』と言う声が多い」と話す。

最初の技能実習人材(整備)は、入国後に協同組合による1カ月の研修期間がある。その時に整備工場の体験学習なども行なう。

店舗配属後は、各受入企業に任せているという。一般的には、タイヤやオイルの交換からスタートし、各人の習熟度に応じてOJTを行なっている。OJTは、日本人指導員をつけて仕事を通じて教え込む。

さらにオートバックス店舗では、仕事以外でも意思疎通を図る機会を重視。「休みをフィリピン人に合わせて取り、休日に誘って出かけたりの話をよく聞きます。人間関係を大切にすると、仕事もやる気が出て、どんどん成長します」と語る。「技能実習の活用を初めて行なう受入企業の現場での反応は二分します。経営者がなぜ、外国人を採用するかをしっかりと伝えていく企業と、そのことを伝えずに従業員が動機付けられていない企業によっ

て、見事に二分するのです。」(関口社長)。

続けて「歯車が噛み合うと上手くなります。最初の歯車は、経営側の問題と言えるでしょう。外国人のやる気はすごいです。1年も日本にいれば、フィリピン人にも日本人のアルバイトを教える機会が出てきます。そうなる職場が明るくなりますよ。もともと、職人気質が多い職業というものが整備工場ですが、フィリピン人は陽気ですので、職場の雰囲気はフレンドリーに良い意味で変わっていきま

す。同じ若者で比べると、外国人の方が頼もしく見えます。彼らに接することで、日本人の若者の意識も変わります。学ぶことも多いと思います」と語る。

まさに、外国人による職場改革だ。この部分は外国人活用の良い点として見逃される。しかし、職場意識の変化こそ、もっとも日本企業にとって大切なことなのかもしれない。

関口社長は「まだ外国人を活用していない会社というのは、経営者自身が外国人アレルギーを持っている」と語る。「将来を見て下さい。外国人の活用をしていかないと、間違いなく近いうちに整備人材が枯渇するでしょう。今、採用ができていない企業でも採用できなくなりますが、それでも良いのでしょうか?」と疑問視する。

ただし、外国人を活用するにしても「低賃金だから」という考え方はだめです(藤村氏)。実際に、背に腹はかえられない企業が、外国人活用を始めていることも多い。将来を見据えた活用でないのであれば、その場しのぎの低賃金が優先されてしまう。

藤村氏は「日本が上、アジアが下という意識を捨てなくてはなりません。将来、先を見るのが重要です。彼らに定着してもらい、将来も一緒に働いていく考えが大切なのです。今から外国人と一緒に働く体制を構築しなければ、会社の存続に関わるでしょう」と語る。

会社の外国人受け入れ体制を構築し、外国人を上手く活用していくことは簡単にはできない。時間が必要だ。まず実際に受け入れながら、体制を徐々に整えていく覚悟が必要だ。

「リスクばかり考えて、外国人活用に取り組みないという方がリスクだと思えます。将来の経営に必ず影響を及ぼすでしょう(関口社長)。」

さらに「まずは、全社で取り組むこと。現場の社員の方々がたくさんアイデアが出てきます。そのためには、最初にトップがその覚悟と方針を従業員に示す必要があります」と語る。外国人を安い労働者としてではなく、一緒に共存できる人材として捉え直すこと。また、同じ釜の飯を食べていく信頼関係を創っていくことがこれから重要になる。

ベイト 12月のイベント

12/9 SUAA近畿ジョイントAA

ご出品+ご落札合計3台 de もれなくプレゼント!!

ご来場社様限定

12/23 ファイナルAA

クリスマス お菓子詰め合わせ

2020年ありがとう抽選会

ご出品1台またはご落札2台 de コロナ対応保険プレゼント

画像はイメージです

with コロナ マスク・アルコール消毒にご協力ありがとうございます

12/23 ファイナルAA

コロナ対応の障害保険プレゼント!

対象: ご出品1台またはご落札2台以上のお取引・ご来場社様

障害保険(特定感染症危険補償特約)

保険期間 3ヶ月

傷害死亡・後遺障害 500千円

傷害入院日額 2000円

傷害通院日額 500円

新型コロナウイルス死亡保障が対象外

会場は出来る限りの対策を講じております

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!

任意の追加画像10枚まで可能!

オートサーバー・TC-web: 入札料0円

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



主要諸元

ヴォクシー ZS 7人乗り ガソリン車 2WD
 駆動方式:2WD (FF) | 全長×全幅×全高:4710×1735×1825mm | ホールベース:2850mm | トレッド (Fr/Rr):1500/1480mm | 最低地上高:160mm | 車両重量:1600kg | 最小回転半径:5.5m | 乗車定員:7名 | エンジン:直列4気筒ガソリンエンジン | 排気量:1986cc | 最高出力:112(152)/6100 (kW/PS/rpm) | 最大トルク:193(19.7)/3800 (N·m/kgf·m/rpm) | トランスミッション:Super CVT (自動無段変速機 / 7速スポーツシフトケンシャルシフトマチック付) | サスペンション (Fr/Rr):マクファーソンストラット式コイルスプリング / トーションビーム式コイルスプリング | ブレーキ (Fr/Rr):ベンチレーテッドディスク / ディスク | タイヤ&ホイール (Fr/Rr 同):205/60R16 タイヤ & 6Jアルミホイール(切削光輝+ダークグレーメタリック)

ヴォクシー	グレード名	税込み価格	
		2WD	4WD
ハイブリッド	HYBRID ZS	¥3,347,300	-
	ZS 2WD (7人乗り)	¥2,844,600	¥3,042,600
	ZS 2WD (8人乗り)	¥2,813,800	¥3,011,800
	ZS GR SPORT	¥3,306,600	-
特別仕様車	HYBRID ZS 煌 (きらめき) III	¥3,443,000	-
	ZS 煌 (きらめき) III (7人乗り)	¥2,940,300	¥3,138,300
	ZS 煌 (きらめき) III (8人乗り)	¥2,909,500	¥3,107,500

ノア	グレード名	税込み価格	
		2WD	4WD
ハイブリッド	HYBRID Si	¥3,347,300	-
	HYBRID G	¥3,218,600	-
	HYBRID X	¥3,059,100	-
	Si (7人乗り)	¥2,844,600	¥3,042,600
ガソリン	Si (8人乗り)	¥2,813,800	¥3,011,800
	G (7人乗り)	¥2,855,600	¥3,064,600
	G (8人乗り)	¥2,824,800	¥3,033,800
	X (7人乗り)	¥2,587,200	¥2,796,200
	X (8人乗り)	¥2,556,400	¥2,765,400
	Si GR SPORT	¥3,306,600	-
特別仕様車	HYBRID Si W × B III	¥3,443,000	-
	Si W × B III (7人乗り)	¥2,940,300	¥3,138,300
	Si W × B III (8人乗り)	¥2,909,500	¥3,107,500

「ZS 煌III」が登場!

トヨタ・ヴォクシーに定番の特別仕様車

トヨタは、ミニバン「ヴォクシー」に、高級感や快適性を高めた特別仕様車「ヴォクシー ZS 煌(きらめき)III」を設定し、10月1日に発売を開始した。この「ZS 煌III」は、現行である80系ヴォクシーがマイナーチェンジした2017年11月に、第1弾となる「ZS 煌II」が発表され、第2弾「ZS 煌III」は19年に、そして今回第3弾の登場となった。

「煌シリーズ」は、ヴォクシー ZS グレードをベースに、インテリアやエクステリアへ、煌きを放つシルバードアがふんだんに施されていることがその名の由来だ。ヴォクシーは、10月の登録車台数ランキングのミニバンカテゴリで、アルファードに次ぐ第2位(6258台)を達成しており、第3位のセレナ(4309台)に対し、2000台近くの差をつけている、トヨタの中でも主力

フロントロアグリルやフードモジュールをブラックメッキ化し、メッキ調のLEDクリアランスランプや、ブラックのレンズカバーの Bi-Beam LEDヘッドランプ(オートレベリング機能付)も搭載。ダークスモーク塗装のバックドアガーニッシュ、専用アルミホイールも採用している。インテリアにも、黒木目調加飾付の本革巻きシフトノブ(ガソリン車のみ)や、センタークラスターパネル(ピアノブラック塗装+シルバードア塗装)など、煌きと豪華さに溢れる。また「煌III」ではシート表皮がファブリックであったが、「煌III」では高級感のあるブランノーブと合皮を採用(パイプフォーレション付)、また合皮革巻きのドアトリ

のミニバン。なかでもこの「煌III」は登場するたびに大いに話題となり、「絶対に外さないミニバン」として、人気が高い。

グレード構成は、ハイブリッド ZS 煌III、ZS 煌III の7人乗り、もしくは8人乗りとなる。ハイブリッドの燃費は、WLTCモード燃費で19.0km/L、ガソリン車は2WDが13.2km/L、4WDが12.2km/Lとなる。価格帯は、290万9500円〜344万3000円。

さらに、リヤオートエアコン、LEDルームランプ(フロントパワールームランプ・リヤ)、6スピーカー(ZSグレードは4スピーカー)、エアコンを自動させると運転席右側からノイズが出る機能など、特別仕様車の使い勝手や快適性も向上している。

加えて、ベースのZSでは片側のみ採用であったパワースライドドアが、運転席・助手席側両方のドアへ採用となり、ワンタッチスイッチ付のデュアルパワースライドドア(アイジークローザー付)となる。

ムーオナメントも特別装備する。

新車情報

国産車 (10/15 ~)				
メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
スズキ	クロスビー	1代目 (MN71系)	SC	10月15日
スバル	レヴォーグ	2代目 (VN系)	FC	10月15日
ミツオカ	ミツオカコンピュータセダン、5HB	3代目 (K13系)	SC	10月22日
スバル	フォレスター	5代目 (SK系)	SC	10月22日
スバル	フォレスターハイブリッド	1代目 (SK系)	SC	10月22日
マツダ	キャロル5D	7代目 (HB36系)	SC	10月22日
レクサス	UX300e	1代目 (10系)	NR	10月22日
レクサス	RC、RCハイブリッド	1代目 (10系)	特別	10月28日
マツダ	CX-3	1代目 (DK系)	特別	10月29日
三菱	アウトランダーPHEV	1代目 (GG系)	改良	10月29日
トヨタ	クラウン	15代目 (220系)	SC	11月2日
トヨタ	クラウンハイブリッド	3代目 (220/H20系)	SC	11月2日
レクサス	IS	2代目 (30系)	MC、特別	11月5日
レクサス	ISハイブリッド	1代目 (30系)	MC	11月5日
ホンダ	オデッセイ	5代目 (RC1/2系)	MC	11月6日
ホンダ	オデッセイハイブリッド	1代目 (RC系)	MC	11月6日
ニッサン	NV350キャラバンバン	1代目 (E26系)	特別	11月10日
レクサス	LC、LCハイブリッド	1代目 (100系)	特別	2021年1月6日

輸入車 (10/16 ~)				
メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
プジョー	プジョー508、508SW	2代目 (R8系)	特別	10月16日
BMW	BMW4シリーズクーペ	2代目 (G22系)	FC、追加	10月16日
ボルボ	ボルボV60	2代目 (ZB系)	SC	10月21日
ボルボ	ボルボV90	2代目 (PB/PD系)	MC	10月21日
ボルボ	ボルボV90クロスカントリー	1代目 (PB/PD系)	MC	10月21日
AMG	AMG GLA クラス	2代目 (H247系)	FC	10月22日
BMW	BMW M4クーペ	2代目	特別	10月23日
BMWミニ	BMWミニコンパチブル	3代目 (F57系)	特別	10月30日
ランドローバー	レンジローバー	4代目 (LG系)	特別、改良	11月2日
ランドローバー	レンジローバーイヴォーク	2代目 (LZ系)	特別、改良	11月2日
ランドローバー	レンジローバースポーツ	2代目 (LW系)	特別、改良	11月2日
ルノー	ルノールーテシア5HB	5代目 (BJ系)	FC	11月6日
ボルボ	ボルボS60	3代目 (ZB系)	特別	11月6日
ボルボ	ボルボV60	2代目 (ZB系)	特別	11月6日
ボルボ	ボルボXC60	2代目 (UB/UD系)	特別	11月6日
アバルト	アバルト595	1代目 (312系)	特別	11月7日
キャデラック	キャデラックエスカレード	5代目	FC	11月13日
クライスラージープ	ジープレネゲード	1代目 (BU/BV系)	追加	11月28日
アウディ	アウディQ2	1代目 (GA系)	特別	12月1日
アウディ	アウディRS_Q3	2代目 (F3系)	FC	12月8日
アウディ	アウディRS_Q3スポーツバック	1代目 (F3系)	NR	12月8日
フィアット	フィアット500、500C	3代目 (312系)	特別	12月12日

MIRIVE 大阪
2020年12月の開催スケジュール
MIRIVE



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

12/3	通常AA	成約+落札=2台お取引賞
12/10	特設『30MAXコーナー』設置AA	特設『30MAXコーナー』流れ無料 成約 or 落札お取引賞 (30MAXコーナーにてお取引対象)
12/17	軽四まつりAA	軽四コーナー流れ無料 成約 or 落札お取引賞 (軽四コーナーにてお取引対象)
12/24	2020ファイナル&クリスマスイヴAA	成約 or 落札お取引賞

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



水曜日は 埼玉 の日

木曜日は 大阪 の日

金曜日は 愛知 の日

しごとの心得

電話マナー編 電話は会社の見えない顔だと心得よ



●電話はすぐ出る！
いつまでも出ないと相手を手を不安にさせる。クレームであれば怒りは膨らむし、買う気になってしまったのに、その気が萎えてしまうことも。電話は相手に考える余地を与える前に、1コールで出るぞ！ くらいの意識が望ましい。

電話になかなか出ない会社は、レベルが低い、社員教育ができていない、と思われてしまう。遅くとも3コール以内に出るのが基本だ。

●保留で社内会話を遮断
受話器を手で覆って「〇〇に電話だけど居るの〜」とか言う事はないだろうか？ 意外と聞かえてしまい、相手を不快にさせることがある。

●長すぎる保留はNG
確認のために、いつまでも保留で待たせてはいけません。時間がかかりすぎる、確認して折り返します、が適切。30秒以上待たせたら、人は結構いらだつものだ。

●伝言を聞こう
電話を取り次ぐ相手が不在の場合、ただ留守であると切るのではなく、「よろしければ伝言を承ります」などと、相手の要件を聞き出す。場合によっては不在でも用は足りることがあるし、折り返す際にも用件が分かっているれば、準備をして電話をかけることができる。

●電話を取り次がれたら
「〇〇さん、XXさんからお電話です」と取り次がれて「はい、もしもし」と出たはいいか？ 電話を取り次がれたら、「お電話変わりました。〇〇です」と出ること。ビジネスでは「もしもし」は使わない。また、取り次

でも保留で待たせてはいけません。時間がかかりすぎる、確認して折り返します、が適切。30秒以上待たせたら、人は結構いらだつものだ。

「〇〇さん、XXさんからお電話です」と取り次がれて「はい、もしもし」と出たはいいか？ 電話を取り次がれたら、「お電話変わりました。〇〇です」と出ること。ビジネスでは「もしもし」は使わない。また、取り次

●相手が切るまで待つ
本来、電話はかけた方が先に切るべきもの。電話を受けた方は、相手が切るのを待ってから切る



こと。礼儀がしっかりした相手だと、なかなか切ってくれないことがある。これでは、いつまでもお互いに待ちっぱなしだ。そんな時は相手を立て、指でフックを押して静かに切ろう。

最近では受話器を直接置いてのガチャ切りが多い。このガチャ切りの音はとても不愉快で、相手に迷惑だったかも、との印象を残す。スマホを切る際も、会話が終わったら即「プチ〜」と切るのではなく、相手が切るまで待つ、または、こちらから切れたら、二呼吸程置いてから切るようにしよう。

電話に出た人が誰であれ、相手にとってはその会社の人であり、その人の出方が会社の印象となる。電話に出る時は、会社を代表して出る気持ちで、マナーの良い受け方を心掛けたい。

CAA東京会場 2020.12月 Merry Many Pleasure

喜びあふれる2020ファイナル



12/8 年末大感謝祭AA

出品3台以上賞

特選

日本ハムギフト(2箱)



成約又は落札1台以上賞

お菓子の 岩手県 奥州市の フロール・きくや カマンベールチーズロール



TC-web 不在申込手数料 無料

12/22 2020年ファイナルAA

初出品コーナーの全車

出品料無料

軽初出品&軽コーナーの初出品車

(流札時)

出品又は落札1台以上賞

茨城の銘菓

都美本舗

とろ火焼き

最上級のお米を使用!

どーんと1箱



TC-web 不在申込手数料 無料

ご来場をお控え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 検索 ※受付はAA当日のみとなります。※金券(QUOカード等)は発送対象外となります。

オークション スケジュール

12/1 第1026回 レギュラー AA	12/8 第1027回 年末大感謝祭 AA	12/15 第1028回 レギュラー AA	12/22 第1029回 2020年ファイナル AA	12/29 休 催	2021/1/5 休 催	2021/1/12 第1030回 2021年 新春初荷AA
-------------------------------	--------------------------------	--------------------------------	-------------------------------------	--------------	-----------------	--

年内新規搬入賞

12/31 23:59までに搬入された車が対象
2020年.年内中に新規搬入すると「早いとお得!」
もれなく1台毎にQUOカード500円分進呈!



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

毎週火曜日開催 AM10:00スタート

WebのことならTC-web ☎ <http://taacaa.jp/>



(株)ユーストカー 西日本支社開設のお知らせ

謹啓 時下ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。平素は格別のご愛顧を賜り誠に有難く厚くお礼申し上げます。さて、このたび業務の拡張に伴い、下記住所に西日本支社を開設し、11月18日より業務を開始致しました。これを機に、社員一同、より一層業務に精励いたす所存ですので、何卒倍旧のご支援ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。 謹言



株式会社ユーストカー
代表取締役 茂山 伸
西日本支社長 大谷 福市

【西日本支社】
〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田1丁目1番3号 大阪駅前第3ビル 10階23号
電話 06-6476-8581 / FAX 06-6476-8582

増強研究会
ネット集客

車屋の営業力の強化

大平 喜久

はい、車屋の営業力の強化です。えっとですね、これを言っちゃあ、おしまいよって話なんですけど、売れる人は売れるけど、売れない人はなかなか売れないというのが、正直なところじゃないでしょうか？

いや、だからと言って、何もしないわけじゃなくて、この会社でも勉強会やったり、営業強化研修に出したりとかやっていると思うんですよ。実際に、ウチでもそれなのことはやっています。それで、やってみようかというのと、やらないうちはもちろんやっぱほうがいいと思います。だけど、10段階評価で3の営業マンが、研修や勉強会で8とか9にはならないと思うんですよ。

6の営業マンが8とかにはなるかも知れないですけど、3が8とかは困難だと思うんですよ。結局は、採用の失敗は教育では取り戻せないっていうことだと思っただけです。採用したら、トランプみたいに「お前はクビだ」なんて、なかなか言えないじゃないですか。少なくとも、僕はそんな血も涙もないような事、言えないですよ。じゃあどうするの？ 結局、仕組み化しないか？ 結局、仕組み化しないのは結局、ツールに落とし込むしかないんですよ。このツールは役立つと思いませんか？

じゃあ、ツールはどうやって手に入れるんだ？ って質問、来そうですね、そりゃ社長が作るしかないんですよ。とくに創業社長の場合、営業力がなくて創業しました、というケースはまずないわけですから、売れない営業マンがなぜ売れないのか、理解できないケースが大半なんですよ。ツールがなくても、口八丁手八丁でなんとか売ってしまいますから。

ただ、そこそこ出来る営業マンというのは結構いますけど、社長が出来る人というのは、あまりいないんですよ。だから開業して倒産して、というケースが結構あるわけですよ。

仕組み化なり、ツール導入なり、そこを作る社長だ、営業マンの個人の力量に依存することが少なくなるんで会社自体、伸びてくると思っていますよ。

ロープレやったり、勉強会やったりするよりも、結局は仕組み化が最も早いと思いますよ。

社長の作るしかないんですよ。とくに創業社長の場合、営業力がなくて創業しました、というケースはまずないわけですから、売れない営業マンがなぜ売れないのか、理解できないケースが大半なんですよ。ツールがなくても、口八丁手八丁でなんとか売ってしまいますから。

ただ、そこそこ出来る営業マンというのは、結構いますけど、社長が出来る人というのは、あまりいないんですよ。だから開業して倒産して、というケースが結構あるわけですよ。

仕組み化なり、ツール導入なり、そこを作る社長だ、営業マンの個人の力量に依存することが少なくなるんで会社自体、伸びてくると思っていますよ。

ロープレやったり、勉強会やったりするよりも、結局は仕組み化が最も早いと思いますよ。

ロープレやったり、勉強会やったりするよりも、結局は仕組み化が最も早いと思いますよ。



TAA九州業務室
田籠 優子さん

TAA九州は「地域にとても合っている」と話す田籠さん。会場所在地の小都市、また近隣の久留米市などは特徴的な店舗も多いが「幅広く行き届いた対応力とタマ揃えが、この会場の長所です」と胸を張る。



ベイオーク 執行役員 松島 正孝氏

「出品台数を追うのではなく、新規ダマ、良質車をメインに集め、会員にとってメリットを出せるような会場にしたい」と話す松島氏。ベイオークは元々、こうした出品車の割合は高いが「さらに磨きを掛けていきたい」と意気込む。

また、場内の雰囲気づくりも大切と松島氏。「売り買いの場なので、明るく勢い良く。イベントは担当者がとても頑張ってくれているので、あとは営業がそれに負けないように頑張りたい」と気を引き締める。

《作者による解説》

今月の一句の季語は木の葉の冬である。髪は年中生え替わるものであるが、夏には暑さや紫外線によって髪は傷むものである。

その影響もあり、秋には抜け毛が多くなる。冬にはその抜け毛が木の葉が落ちるように特に目立つ。初冬の頃のわびしさや哀愁といったものを連想させる。

今年もコロナ、コロナで一年を終えようとしている。それを人は早く感じるか、遅く感じるかそれぞれこの頃である。

れではあるが、こうした外出することが制限され人との接触の少ない日々になるに於いては特別、孤独に感じたり、疎外感を感じる人が多いようである。本来、人間とは一人では生きていけないものであり、家族があり、社会があり、コミュニティがあつて初めて成立するものである。リモート会議等便利であるが、知らず知らずのうちに、自らを閉鎖空間に閉じ込めていつの間にか感じてならない今日この頃である。

俳句 de ひと休み

歳月は人を置き去り

木の葉髪

荒井寿一(荒井商事会長)



MIRIVE Saitama

12月のオークションスケジュール

毎週水曜日開催

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

12月2日 G-1オークション

・軽&下取買取コーナー流れ無料

12月9日 MIRIVEチャリティーAA

・特設:0売り切りコーナー設置
・出品3台以上流れ無料

12月16日 フレッシュディーラーズAA

・特設:EV&HVコーナー流れ無料

12月23日 2020ファイナルオークション

・出品3台以上で流れ無料

スマホ版リニューアルライブ参加OK!!

スマホ版サイトはこちらから



mirive.co.jp

「輸出相場速報」ができました

輸出相場速報

2020-11-22



最新「車種別」輸出相場情報 ランドクルーザー

パキスタン向けと思われる輸出相場が高騰中のURJ202WランドクルーザーZX。10月には1,000万円を超えるAA落札があったのも記憶に新しい。2016年製造の当車輛において高額落札されている。装備内容は以下の通りだ。

- SR●ベージュ革シート
- 寒冷地仕様
- MOPナビ (マルチテレインモニター付)
- モデルスタエアロ
- クールボックス
- リアエンターテインメントシステム
- パワーバックドア
- ルーフレール
- 20インチAW
- Hランプクリーナー

上記仕様における直近3カ月のAA平均落札価格は808万円(20年11月22日現在)21年にFCで新型が出るという情報もある中で、旧型となる200系の相場から目

輸出相場速報

2020-11-22



最新「車種別」輸出相場情報 プレミオ

■NZT260プレミオ 見事なV字回復

今年3月コロナの影響でスリランカの輸出がストップしてから8カ月が過ぎ、一時は150万円を割っていた2016年製造のNZT260プレミオの1.5F EXパッケージだが、7月以降徐々に相場の回復が見受けられ、直近3カ月のAA落札平均価格は184万円まで回復。見事なV字回復を果たした。

背景には20年1月以降、前年の月間中古車輸出台数を大きく下回っていたバングラデシュ輸出台数が同年7月以降増加し9月には前年台数を超えてきたことがいえる。

特に高額で取引されているのがWレッド。ただし16年製造は来年が売り場なのでご

輸出規制速報

2020-11-17



主な中古車輸出仕向け国の最新情報

スリランカ

■スリランカ政府、自動車輸入停止を1年延長か

新車、中古車を問わず乗用車、商用車、バスの輸入停止が続くスリランカで、輸入停止が1年延長されるとのニュースが発表された。16日付の現地メディア、コロンボタイムズ電子版が伝えた。情報源は明らかにしていない。

スリランカでは17日に2021年度の国家予算が発表される。同国では政策に大きな変化がある場合は予算と同時に発表されるのが通例だ。発表は本日夕方から明日に掛けて行われる予定。自動車政策に関する発表があればこの速報版でお知らせする。



輸出のすべてがこれでわかる!

毎週発信 + 緊急情報

無料IDお申込みは今すぐコチラへ!

ゴ-ゴ-

ハイパー

☎ 0466-55-0818

詳しくはこちら↓

ユースター
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!!

写真はサンプルとなります

(X10)
後期型の落札金額が、

読む 2020/08/08 11:23 ★

(X10)
後期型の落札金額が、

読む 2020/08/07 11:23 ★

(X10)
後期型の落札金額が、

読む 2020/08/08 11:23 ★

読む 2020/08/07 11:23 ★

1 2 3 4 5 6 7 次>

0466-55-0818

リニューアル 中古車輸出情報Webに

2020年05月11日 お知らせ **【速報!】** 移動禁止命令、6月9日まで延長決定/3月の新車販売、6割減：マレーシア詳し

“行く!”車種を検索する

条件リセット

仕向国情報 輸出相場情報

お気に入り記事 3件

中古車輸出情報 Website

メーカー (*必須) 車種 (*必須) 車種系統 (*必須) 型式 (*必須)

検索

▲TOPへ戻る

キーワード検索

※表示データは

最新「仕向国」情報

NEW **ザンビア**

■実質的なデフォルト入り
アフリカ南部の国・ザンビアの財務省が起債したユーロ債の返済延期を求めて債権者団体と行った話し合い……

続きを読む 2020/08/08 11:23 ★

NEW **スリランカ**

■スリランカ政府、自動車輸入停止を1年延長か
新車、中古車を問わず乗用車、商用車、バスの輸入停止が続くスリランカで、輸入停止が1年……

続きを読む 2020/08/07 11:23 ★

NEW **モンゴル**

■首都の全国警戒態勢を延長
モンゴルの政府は首都・ウランバートル市内を11月12~17日の6日間を新型コロナウイルスの高度警戒準備態勢……

続きを読む 2020/08/08 11:23 ★

NEW **モンゴル**

■新型コロナウイルスのクラスター発生に
より首都で3日間のロックダウン11月11~13日の3日間、モンゴルの首都ウランバートルで外出禁止や公共交通機関の停……

続きを読む 2020/08/07 11:23 ★

最新「車種別」輸出相場情報

HOT NEW CH-Rハイブリッド (ZYX10)

CH-Rハイブリッド (ZYX10) 製造年2018年式後期

続きを読む

HOT **SAMPLE**

続きを読む

HOT NEW CH-Rハイブリッド (ZYX10)

CH-Rハイブリッド (ZYX10) 製造年2018年式後期

続きを読む

HOT **SAMPLE**

続きを読む

その他のオーストラリア領
アイルランド
アフガニスタン
アメリカ合衆国
アラブ首長国連邦
アルゼンチン
アルメニア
アンゴラ
アンティガ・バーブダ
イスラエル
イタリア
イラク
イラン
インド
インドネシア
ウガンダ
ウクライナ
ウルグアイ
エクアドル
エジプト
エストニア
エチオピア

国名で検索する

検索

サービスに関するお問い合わせ：04

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

相場急落を事前にキャッチせよ! 2021年の激動相場に備えよ!

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

本社 神奈川県藤沢市本町 1-1-32 2F

PCからは下記URLよりご連絡ください!

<http://u-car.co.jp/contact/contactentry.do>

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	4	⑮ 2,640	+6.7	69.6	+6.5	571	+86
TAA北海道	5	1,003	-17.2	78.8	+6.7	359	-3
JU札幌	5	746	-26.9	61.3	-5.5	312	+28
NAA北海道	1	377	-10.9	66.6	+1.8	364	+41
札幌AA	3	345	-5.2	66.5	+1.8	424	+63
ホンダ北海道	4	225	-26.9	96.4	+5.5	276	-33
JU函館	5	99	-30.3	64.4	+6.7	453	-49
JU釧路	5	81	-31.9	53.3	+17.2	480	+77
JU帯広	5	71	-16.5	52.0	+7.3	340	-31
JU室蘭	5	62	-27.1	50.6	+14.0	234	+42
JU旭川	5	57	-8.1	63.4	+5.3	321	-81
JU北見	5	45	-34.8	67.1	+12.2	371	-46

東北	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
TAA東北	5	1,313	+7.1	88.1	+5.3	398	+52
JU宮城	5	1,278	-11.5	77.4	+2.9	238	+8
JU福島	5	1,019	+5.8	63.4	-2.9	248	+52
USS東北	4	1,010	-6.6	79.0	+7.8	391	+6
CAA東北	4	830	-2.0	75.6	+7.6	229	+63
JU山形	1	586	-2.8	78.3	+14.6	155	+11
アライ仙台	4	302	-22.4	80.9	+5.7	257	+16
ホンダ仙台	4	281	-26.1	95.3	-0.2	247	+29
JU秋田	3	166	-18.2	81.3	+9.8	86	+30
JU青森	2	146	-28.4	72.9	+9.7	131	-17

関東甲信越	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS東京	5	① 12,396	-2.1	72.2	+5.2	1,157	+201
アライ小山VT	5	⑤ 4,123	+2.6	65.3	+6.9	822	+58
MIRIVE埼玉	4	⑦ 3,812	+12.4	80.1	+4.5	488	+20
USS横浜	4	⑧ 3,791	+2.4	70.0	+6.3	742	+57
TAA横浜	5	⑪ 3,242	-19.0	87.3	+0.6	657	+27
CAA東京	4	⑫ 2,119	-0.5	68.2	+5.8	495	+50
TAA関東	5	⑬ 2,036	-15.0	85.5	-0.2	557	+48
JU埼玉	4	⑭ 2,018	-17.6	55.3	-1.7	451	+18
JU東京	4	1,552	-10.5	70.9	+3.4	244	+31
JAA	4	1,372	-6.5	58.2	+0.6	716	+69
ホンダ東京	4	1,341	-20.8	90.0	-6.0	335	-3
アライ'仲代'	5	1,295	-36.3	84.2	+3.2	397	+16
USS群馬	5	1,166	-22.6	70.0	+7.8	387	+75
JU千葉	5	1,121	-16.6	74.4	+6.6	284	+15
アライ建機	4	1,009	+36.4	71.3	+4.4	820	-84
USS新潟	4	880	+6.9	59.6	+9.8	352	+64
アライ小山4輪	5	877	-10.1	86.6	+2.3	265	+25
JU新潟	5	818	-15.4	71.1	+5.2	209	+37
ヒーロー	4	806	-0.1	64.9	-2.1	352	+44
USS埼玉	5	744	-20.3	59.9	-2.6	328	+49
JU栃木	5	708	-5.6	48.1	+11.2	151	-39
JU群馬	5	670	-9.1	64.4	+3.9	290	+79
JU茨城	4	637	-5.5	64.5	+0.3	281	+66
JU神奈川	5	625	-5.4	49.6	-3.3	227	+41
いすゞ東京	4	621	-15.3	49.3	+1.6	1,342	+103
NAA東京	5	538	-27.4	84.5	+2.3	360	-30
JU長野	4	484	+24.1	40.2	-4.3	226	+55
ジップ東京	5	281	+21.6	62.5	+4.8	1,457	+202
JU山梨	5	102	-1.0	41.1	+9.6	168	+105

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	5	② 8,874	-6.8	60.6	+6.5	1,344	+214
JU岐阜	5	③ 4,228	-17.6	49.0	+0.8	421	+37
CAA中部	4	⑩ 3,558	+1.3	78.1	+7.9	648	+34
JU愛知	5	⑫ 3,195	+2.1	78.6	+3.4	309	+25
USS-R名古屋	4	⑬ 2,272	-17.3	84.0	+4.3	96	+18
USS静岡	5	1,983	+6.2	62.8	-0.2	292	+75
TAA中部	5	1,839	-7.4	86.1	+2.3	507	+59
CAA岐阜	4	1,421	-15.5	66.6	+8.0	329	+95
MIRIVE愛知	5	1,365	-	70.5	-	536	-
JU静岡	4	866	+7.6	53.5	+8.1	136	+10
JU三重	4	710	-2.5	39.9	+2.5	269	+61
ホンダ名古屋	4	632	-31.2	96.6	+6.3	362	+14
SAA浜松	5	557	+14.6	48.8	-3.9	630	+47
NAA名古屋	5	510	-17.2	85.8	± 0.0	341	+39
JU富山	5	472	+9.0	63.5	+5.1	176	+25
USS北陸	5	443	+13.0	72.3	+5.6	244	+26
愛知トヨタ	4	402	-11.5	92.4	-1.9	267	-23
JU石川	4	376	-14.9	69.5	+2.3	244	+22
JU福井	3	313	-2.8	54.6	-4.7	177	+29

1開催平均の出品ベスト10 (台)	
①	USS東京 12,396
②	USS名古屋 8,874
③	JU岐阜 4,228
④	USS大阪 4,174
⑤	アライAA小山パントラ 4,123
⑥	HAA神戸 4,074
⑦	MIRIVE埼玉 3,812
⑧	USS横浜 3,791
⑨	USS九州 3,628
⑩	CAA中部 3,558



	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	191	400,257	268,694	67.1	196,738,637	732
メーカー系	124	128,207	106,244	82.9	54,065,844	509
JU系	171	124,651	76,898	61.7	21,716,975	282
合計	486	653,115	451,836	69.2	272,521,456	603

※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)
USS大阪	5	④ 4,174	± 0.0	59.0	+5.3	666	+82
HAA神戸	5	⑥ 4,074	-20.0	62.7	+8.4	814	+113
TAA近畿	4	⑬ 2,746	-7.7	82.1	+0.1	662	+70
MIRIVE大阪	5	⑯ 2,152	-11.6	80.2	+8.7	644	+79
USS神戸	4	1,547	-11.3	59.1	+0.1	442	+19
パイオク	4	1,291	-26.7	73.2	+5.0	789	+80
いすゞ神戸	5	1,161	-13.0	60.7	+10.4	1,203	+72
TAA兵庫	5	886	-	76.6	-	480	-
ホンダ関西	4	883	-38.1	96.1	+0.6	360	-76
I A A大阪	4	692	-26.2	65.6	+8.1	102	+7
K C A A京都	4	565	-4.6	57.1	+0.4	256	+28
N A A大阪	5	423	-29.3	85.5	-0.7	399	+78
ジップ大阪	5	401	-18.5	68.3	+5.4	1,303	+214
JU奈良	5	364	-21.2	68.2	-0.2	256	+77
日産大阪	4	354	-7.6	91.9	+3.6	159	+7

中四国	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
TAA広島	4	1,688	-1.6	83.5	+7.6	497	+63
LAA岡山	5	1,644	-4.9	59.5	+3.8	314	+26
USS岡山	5	1,178	-18.1	76.5	+8.3	393	+50
TAA四国	4	1,140	+1.6	85.1	+4.1	319	+54
LAA四国	4	973	+3.3	50.9	+2.0	259	± 0
JU広島	5	848	-23.9	51.6	+2.5	262	+24
K C A A山口	5	540	-26.2	54.0	+9.2	364	+25
JU高知	1	308	-13.2	49.4	+2.6	283	+93
JU島根	2	261	+19.2	62.0	+20.1	263	+59
N A A広島	1	243	-17.6	81.1	+17.7	229	+27
JU山口	4	176	-8.3	57.7	-0.6	165	+45
広島A A	2	134	-6.9	72.8	+10.4	270	-10

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	5	⑨ 3,628	-4.8	65.1	+6.8	687	+126
TAA九州	4	⑭ 2,704	-6.4	82.7	+7.8	470	+75
K C A A福岡	5	1,394	-14.3	40.1	+4.2	365	+69
JU福岡	5	1,168	-23.1	63.3	+6.0	165	+15
KCAA南九州	4	1,083	-19.5	42.9	+2.3	325	+5
USS福岡	4	754	-12.4	68.2	-0.2	477	+84
TAA南九州	4	588	-12.2	79.1	+6.0	348	± 0
ホンダ九州	4	480	-38.0	98.3	+3.6	193	-64
N A A福岡	4	438	-12.9	89.0	+7.7	273	+40
JU長崎	1	391	-7.8	56.5	+0.8	214	+61
いすゞ九州	5	340	-9.1	68.7	+4.6	753	+8
JU沖縄	5	330	-7.6	59.1	+3.2	202	+21
JU鹿児島	5	314	-8.2	62.7	+4.0	199	+28
JU大分	2	302	-15.4	69.2	-2.6	91	+30
JU熊本	4	193	-17.9	50.8	+5.9	94	-26
JU宮崎	5	72	-47.8	56.5	+19.8	101	+16

TV・ネット	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
オークネット	4	1,167	+20.4	30.9	-5.1	1,049	+97

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

ワクワクで、次の100年を創る

ARAI 小山4輪

第1,617回

プレミアム記念AA

2020年12月10日(木) セレモニースタート 11:00~

セリ開始 セレモニー終了後

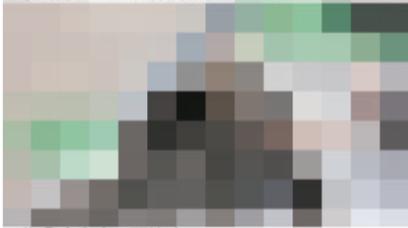
ARAI AUTO AUCTION GROUP <http://www.araiaa.jp/>



画像①基本は4つのポイントを確認!



画像②右フロントのオフセット事故



画像③赤丸内は要注意!



画像④右から左へ読みます(この場合2019年10月14日製造)

ひとつのモデルに査定検査の視点でフォーカスする当コーナー。今回は、メルセデスベンツの主力モデル「Eクラスセダン(W213系)」を紹介します。

マイナーチェンジで査定増必至

2016年7月に、5代目EクラスとしてデビューしたW213系も4年が経過。今年9月にはマイナーチェンジを実施し、前期型の査定案件

増も予想されます。まだまだ程度の良い車両が多いのですが、外板加修されている個体も目にする機会が増えていきます。

高額車両で気後れしそうですが、ここで検査ポイントを学んで、今後の査定に備えて下さい。

プラットフォームはC、Sクラスと共有

W213系は、メルセデスベンツのFR専用プラットフォームの「MR

第85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』④7

メルセデスベンツ・Eクラスセダン (W213系)

レポート 株式会社 ジャッジメント

所です。A(メルセデス・リヤドライブ・アーキテクチャー)を採用。Sクラスほど、カバーで覆われている場所も多くはないので、骨格部位の確認に難しさはありません。

フロントエリアのラジエーターコアサポートは、ボルト留めタイプで、フロントクロスメンバーはありません。そこで4つのポイント(左右フロントインサイドパネル、サイドメンバーの各先端部分)に絞って確認を行ないましょう(画像①)。

とくに、

損傷リスクが高い場所です。画像③のように、

を丁寧にチェックしていきます。

確認する

査定検査において、外板部位の交換履歴見、修復履歴見へのフラグとなるものです。しかし、いざ骨格部位を確認しても、それらしい症状が見つからず、不安に駆られることもありませんか? 『本当に骨格部位に異常は無いのだろうか?』こうした不安を解消するために、

衝撃の波及もなかったと推察できます。

リヤエリアの確認に障害はなし

リヤエリアは、荷室側がトリムで覆われており、チェックが難しいのでバンパー下側からの確認

を必ずチェックしましょう。

画像⑤のように、

樹脂製スベアタイヤ格納部が、リヤフロアとボンド接着されているのですが、注目したいのが画像⑤の赤丸部分。

へと損傷が拡大しているケースも見受けられますので、必ず確認するようにして下さい。

こんなところにも?

W213系Eクラスには、修復歴判定に大変、有効的なもの



今年9月にMCを実施したEクラス

知っておきたい インспекション・データ

◆修復歴遭遇率(弊社検査実績)・・・2.9%

全体的には、まだ低い数値ですが油断は禁物。とくに修復歴の数値は、他のモデルよりも高い傾向にあります。外板加修の延長で修理されてしまうことが大半なので、修復跡を見逃さないようにしましょう。

その内訳

- フロントエリア修復・・・
- サイドエリア修復・・・
- リヤエリア修復・・・

◆車台番号刻印位置
→センターフロアパネル右前シート足元付近に打刻

◆色ナンバー表記位置
→センターピラーに記載

◆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

修復歴判定に大変、有効的なもの

W213系Eクラスには、修復歴判定に大変、有効的なもの

画像⑤は新車状態

勝手に格付け! 査定難易度

衝撃波及の経路もチェックがしやすい構造です。しかし、外板加修には良好なものも多く、油断ができません。塗装状態の見極めスキルが求められます。

査定難易度 B

が他にも存在します。今回の記事に合わせて、YouTubeにて、W213系の動画をリニューアルしたので、ぜひ皆様の目で直接確かめてみて下さい。

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

QRコード

Eクラスセダン(W213系)のYouTube動画はこちらからアクセスできます

MIRIVE Aichi

12月のオークションスケジュール

毎週**金**曜日開催

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

- 12月4日 The Urikiriオークション
 - ・売切りコーナー 出品料1000円
- 12月11日 軽四まつりオークション
 - ・軽コーナー流れ無料
- 12月18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
- 12月25日 2020Xmas&ファイナルAA
 - ・出品2台以上で流れ無料

スマホ版リニューアルライブ参加OK!!

スマホ版サイトはこちらから

QRコード

mirive.co.jp

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! 話し方編②

4つの声のトーンとは

話し方編

営業マンは、信頼されるはずがないとも話しました



角栄首相を見た時は、変なしゃべり方だな...と感じたはずですが、一見のお客様にとっては、営業マンの話し方の変な癖はそれにあたります

今号も、前号に引き続き「話し方の変な癖」についてお伝えしよう。前号では話と話の間、つまり「間」の重要性を紹介し、今号では「間」を持たせる訓練をお伝えする予定だったが、話し方の変な癖の「他のカテゴリー」を取り上げてから、反復訓練方法に移ることにした。石沢マネージャーから「セリフ内容や声のトーンなどについて理解してから、訓練方法を伝えないと意味を理解しにくい」というアドバイスがあったためだ。

「話し方の変な癖」の原因は声のトーンで、「間」を含め声のトーンには4種類あるという。石沢マネージャーの言うように、まずはそこを理解していこうではないか。

「今回は、言葉のセリフの癖ついての話を引き続き宜しくお願ひします」

石沢マネージャー(以下、石沢M)「はい。セリフの癖とおっしゃいましたね、きちんと理解をして頂いてから説明に入りませぬ。まず『セリフ』そのものの、使い方のカテ

ゴリーと別にもう一つのカタゴリーがあります」

「セリフ以外のカタゴリーとは？」

「4つあります。その一つが前回お伝えした『間』です。残り3つということですね」

「それは何ですか？」

「『間』は紙面の関係で文字数が限られるので即、答えを覚えて下さい。私のセリフはどうせ削るのですから(笑)」

「なるほど、そう来ましたか(笑)。今回は言うことを聞きましよう。残り3つは」

「『あ、なるほど。そういうことですか』

「はい、この3つと『間』で、話し方のそれぞれの癖になります。良いも悪いもですが『間』を含めた4つのトーンの意識がいつてしまつて、悪い癖を修正することができませぬ」

「なるほど」

「むしろ、セリフよりも4つのトーンの方が、悪い癖になる場合が多いと考えてよいでしょう」



「そうですね」

「『あ、なるほど。そういうことですか』

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

FC加盟店募集!!アップルと手を組みませんか? オリコン顧客満足度 総合 No.1. アップル. 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 http://www.applenet.co.jp

CONSULTANT'S EYE

敏腕マネージャーに聞け!



プライシングとクロスセルで中古車はまだまだ儲かる!

レポート 株式会社チームエル(カーリンクチェーン本部)



中古車販売台数増加のポイントは価格設定

以前にお伝えした「中古車のネット販促強化」についてですが、全国から車が検索できるネットでの中古車販売において、鍵となるのは「売れる価格設定」にあります。ネットでは

×いくら儲けたい(儲かる)か
○いくらなら売れるのか

これを一番に考えて決定し、ネット掲載することが重要です。そうは言っても現実問題としては……。

「仕入れてしまった金額からすると、とてもこれ以上は安くできない」
「たとえ売れたとしても、1台あたりの利益がまともに取れそうもない」
というような、お悩みやご意

見もあるかと思えます。しかし、私もカーリンクの直営店では、しっかりと1台あたりの利益(台粗利)を維持しながら、ネット販売による直販台数を、これまでの3割から5割まで増加させたことで、中古車販売台数を約1.5倍まで拡大させ、利益を上げております。今回は、その具体的方法をお伝えします。

中古車販売の利益(粗利)を上げた(クロスセル)

ネット上での直販台数を増加させ、1.5倍の利益向上につながったカーリンク直営店ですが、実は車両の台粗利自体は「21万9000円」↓「18万4000円(3万5000円減)」に減少してしまいました。しかし、代わりに「クロスセルと呼ばれる手法」、すなわち

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!



などの提案を行なうのです。

価格設定も台粗利アップも同じ重要なのは

クロスセル提案、販売を行なう際に重要なのは、

を「行なうこと」

す。何でもかんでも、手当たり次第に売りつけようとすることはなく、

という、お客様の想いが感謝となって購入に結びつくからです。

この結果、カーリンク直営店では周辺商材の平均粗利は「8万2000円」↓「11万8000円(3万6000円増)」まで向上し、1台当たりの利益は増加。ネットでの小売りが増えた分、全体の収益も大きく向上しました。



AS ワンダ

AS NET 会員募集中!!

小売 × 業販

小売しながら同時に業販

- 業界最大級の会員数 **65,000** 会員
- 掲載車両画像数 **50** 枚まで可能!!
- 出品料は何台でも **0** 円

入会金 **無料**

月会費

会員募集中
詳しくはコチラ



pixta/positivo

お問合せ・資料請求は▶



株式会社

オートサーバー ☎ 03-5144-8530

<https://www.autoserver.co.jp>

オートサーバー 検索



まだら模様の相場 高値相場は来年も続く!?

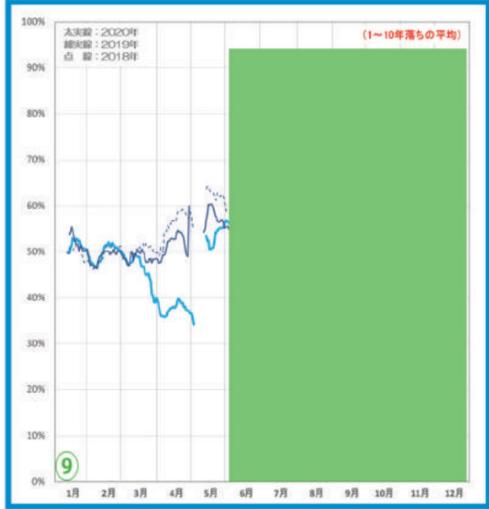
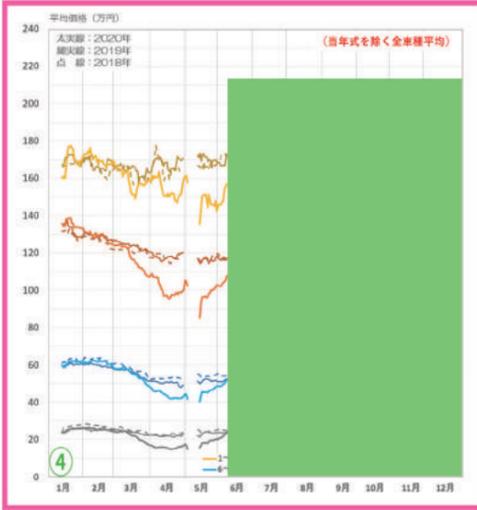
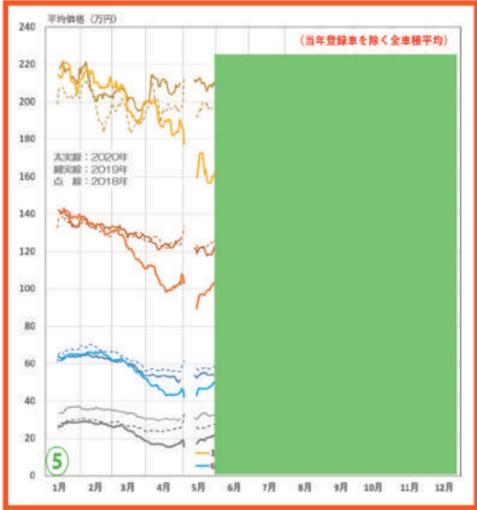
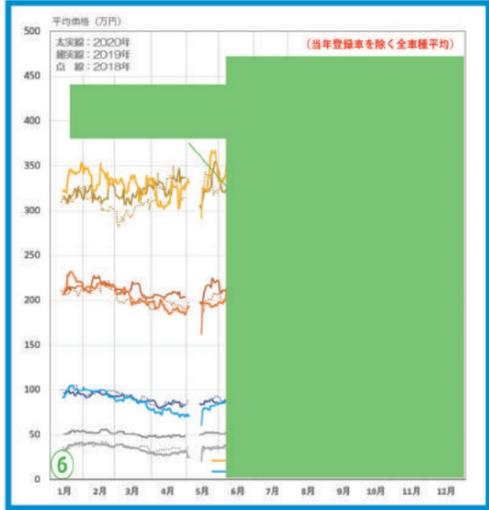
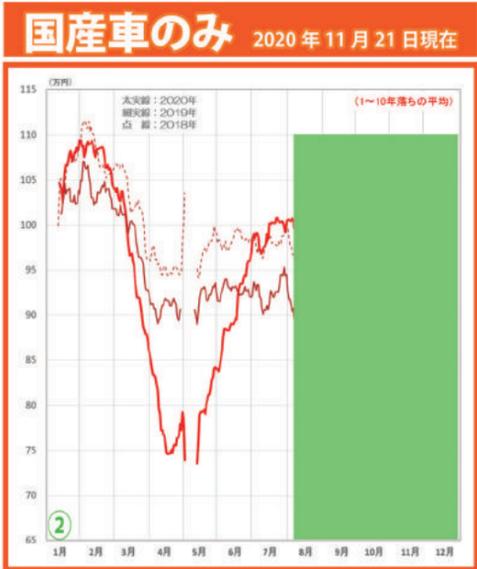
本紙2〜3面で今年1年間の中古車相場を振り返った。中古車業界にとって、最悪の状態だった緊急事態宣言解除後から8〜10月初旬までは、今まで経験のない全面高の相場だった。ところが11月には局面が変わり、相場はま

だら模様だ。このまだら模様を説明しよう。グラフ⑤⑥⑧⑨を見て欲しい。グラフの緑線のように、状態を「まだら模様」と表現して

いる。この現象は、輸入車に顕著に見られる。年落ち別にA A落札平均価格を見ると、このまだら模様ははっきり分かる(⑤⑥)。見た目の平均価格は高いが、

では進んでいるのである。来年の相場は、現在のまだら模様相場が崩れて成約率の低下とともに下落するのかわかるのか。実は市場と

考えられる。



A A落札平均価格

年落ち別A A落札平均価格

A A成約率

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!

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