

無料版

1月号

ユーストカー NEWS

毎月1日発行

第93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

《23面》

《24面》

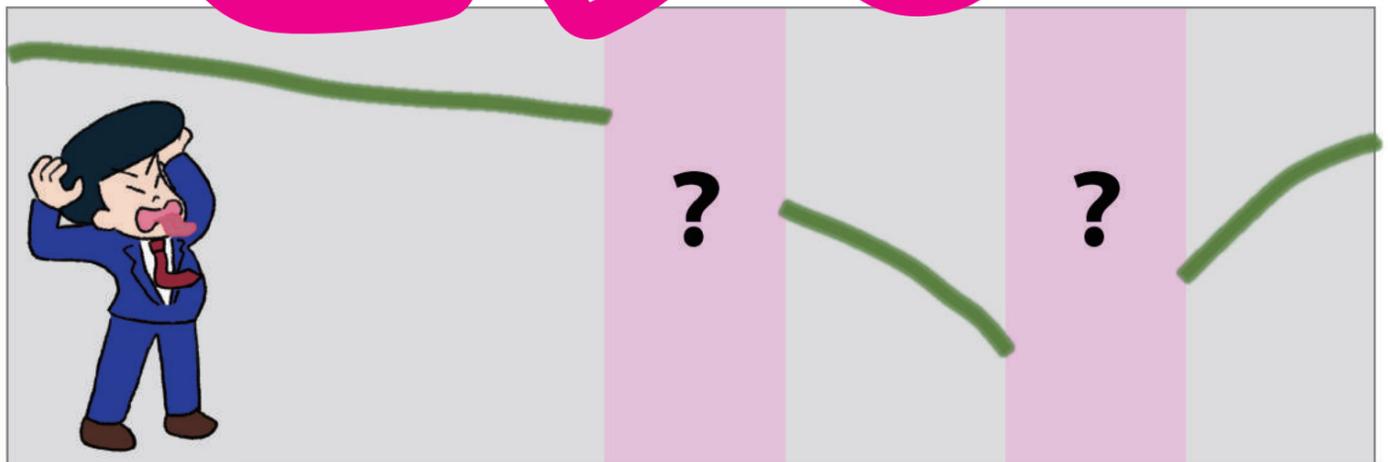
相場人
今年行く輸出先別「限界年式」一覽

敏腕メジャーに聞く！
下取り商談のカギは「希望金額のヒアリング」

激動

2021年は

こうなる



《2面へつづく》

先に「新型コロナに翻弄された」と書いたが、2020年はそんなレベルでは語れない一年だった。いや、まだその渦中のまま、新しい年を迎えたといってもよい。そんな中でも、皆様には相場の予測をお届けしなければいけないのが我々の仕事だ。だが、今年には相場を予測するのが非常に難しい一年になると考え、平年よりも多くの角度から分析を行ってみよう。相場云々以上に自動車業界自体が

新年あけましておめでとうございます。昨年は、新型コロナウイルスに翻弄された一年だったが、この令和3年ほどのような年になるのだろうか。平穏とはいかない年となるのが予想されるなか、大切なのは相場そのものよりも、読者が生業としている中古車流通が大変革期に入っている、というのを肝に銘じることだ。

第一章
相場よりも大切なこと
今は大転換期の真つ最中

新年あけましておめでとうございます。昨年は、新型コロナウイルスに翻弄された一年だったが、この令和3年ほどのような年になるのだろうか。平穏とはいかない年となるのが予想されるなか、大切なのは相場そのものよりも、読者が生業としている中古車流通が大変革期に入っている、というのを肝に銘じることだ。



安心と実績の AIS車両検査研修プログラム

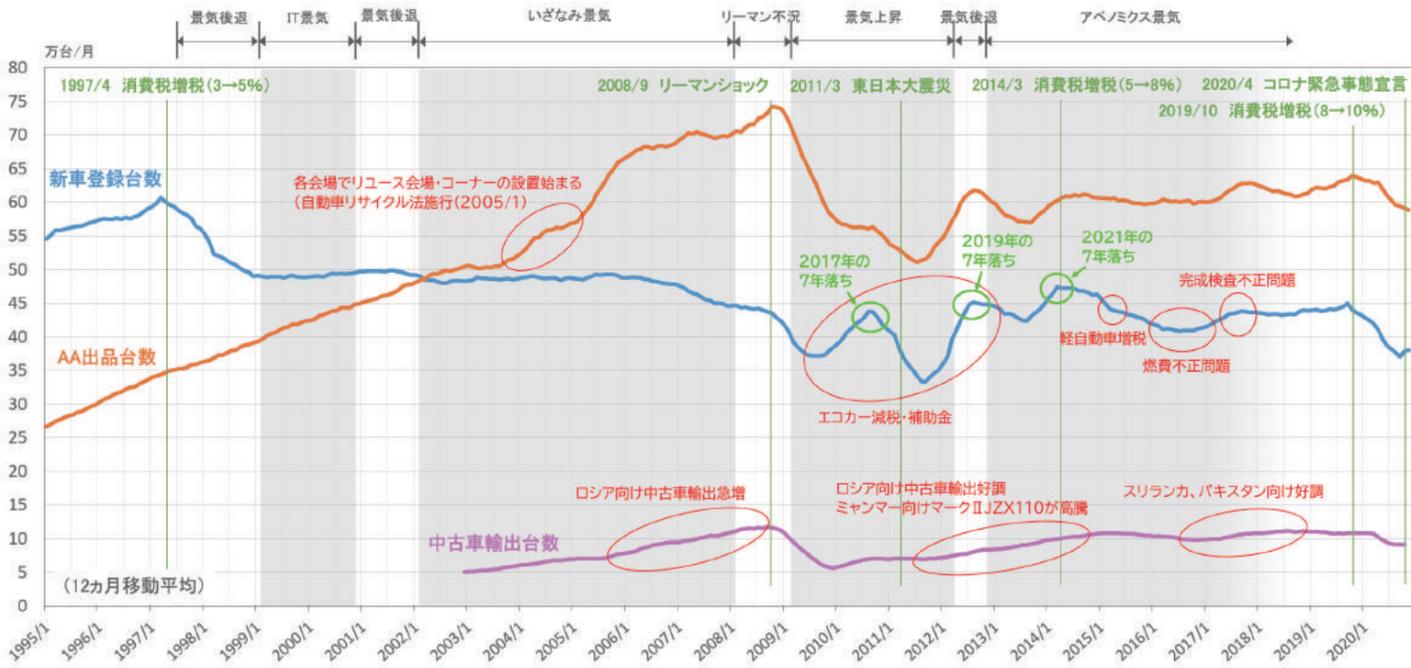
検定合格者には
ライセンスカードと
合格証書を発行！



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

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

図3 新車・中古車市場の長期推移



いると、お伝えしようと
思った。
本紙では今後、どのよ
うにしたら、市場が縮小
し始めた中古車流通業界
の中で生き残っていき
か、そのためのノウハウ

をどんどん提供する予定
である。
本紙の無料版をご覧頂
いている方は、この機会
にぜひ、有料版を読んで
頂きたい。

第三章
今年の相場2つの注目点
相場を知るために必要な
ことは

さて、ここからはいよ
いよ今年の相場について

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!



お伝えしよう。
今年「相場がいつか
らこう動く」ではなく「あ
る条件が起きた時に変化
する」、そのような一年
そこに気を付けなければ
ならない一年だ。そこ
について説明しよう。
表紙のイラストをみて
欲しい。2つの「？」が
あるが、これが肝心な2
つの「そこ」である。
2つとも新型コロナウイルス
がらみなのだが、最初
の「？」は「なぜこのよう
な結論に至ったか、エビデ
ンスを示しながら解説し
よう。」
本紙では、以前から
「？」は「なぜこのよう
な結論に至ったか、エビデ
ンスを示しながら解説し
よう。」
これが答えである。
では、なぜこのような
結論に至ったか、エビデ
ンスを示しながら解説し
よう。

車の手放しが減っている
面白い数字がある。あ
る買取店が、来店客を
対象に実施したアンケ
ー集計によると、昨年
「車の手放しが減っている
面白い数字がある。あ
る買取店が、来店客を
対象に実施したアンケ
ー集計によると、昨年

皆様の
日々の商売
でも、
「？」の意味を、よく覚
えておいて頂きたい。
結論から先に申し上げ
よう。

図4 自動車保有台数の対前年増加台数推移 (四輪車のみ)



図4は自動車検査登
録情報協会がまとめた保
有台数の推移だが、
「？」は「なぜこのよう
な結論に至ったか、エビ
デンスを示しながら解説し
よう。」
本紙では、以前から
「？」は「なぜこのよう
な結論に至ったか、エビ
デンスを示しながら解説し
よう。」
これが答えである。
では、なぜこのような
結論に至ったか、エビ
デンスを示しながら解説し
よう。

先にお伝えした
「？」は「なぜこのよう
な結論に至ったか、エビ
デンスを示しながら解説し
よう。」
本紙では、以前から
「？」は「なぜこのよう
な結論に至ったか、エビ
デンスを示しながら解説し
よう。」
これが答えである。
では、なぜこのような
結論に至ったか、エビ
デンスを示しながら解説し
よう。

ワクチンがいつ効い
て、感染拡大がいつ終息
するのか分からない。と
はいえ、
「？」は「なぜこのよう
な結論に至ったか、エビ
デンスを示しながら解説し
よう。」
本紙では、以前から
「？」は「なぜこのよう
な結論に至ったか、エビ
デンスを示しながら解説し
よう。」
これが答えである。
では、なぜこのような
結論に至ったか、エビ
デンスを示しながら解説し
よう。

MIRIVE 埼玉会場
新鮮車両のMIRIVE

**2021年も
よろしくお願ひします。**
毎週水曜日開催

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

2021年1月の開催スケジュール

- 1月6日 初春初荷 G-1 オークション
軽&下取買取コーナー出品料流れ無料
来場プレゼント
- 1月13日 MIRIVE メンバーズ AA
3台以上出品で流れ無料
成約賞 落札賞
- 1月20日 新春感謝祭オークション
全車出品料流れ無料
- 1月27日 フレッシュディラーズ AA
特設 [EV&HV コーナー] 出品料流れ無料

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

1-1DOM

激動の2021年が幕を開けた。果たして今年の中古車市場はどう動くのか。そして、それに対して各社ほどのような対応を取っていくのだろうか。全国の様々な中古車業者に話しを聞いた。

2021年の中古車需要について

これまでの、中古車の需要理由は一定継続しているなかで、コロナ以降のそれ以外の需要動向としては

「売れ筋車種、もしくはカテゴリの予想は各メーカーが報道する人気車種といった内容は耳にしているが、当社においてはコロナによって

オリンピックの開催・未開催の影響は

一部の需要で、オリンピックナンバーの申し込み期間が延期となったことで、契約ナンバーにしたという点は挙げられるが、中古車、あるいは自

予定している新たな取り組み

「Gulliver Auto」や「my Gulliver」のような非対面サービス、また、スマートキーを使った「ガリ

今後、自動車業界へ影響があると想定される出来事

自動車業界全体という視点で、2020年は特別定額給付金の支給や、輸出が持ち直した等の要因で、7月以降、急速な回復を見せた一方、現在(12月中旬)は例年の動向となっている。

カーセブンディベロプメント 井上貴之社長

2021年は

有料版では、モザイクの部分も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!

できるからだ。この厳しい環境下で各

社がどういった戦いをしていくかになるが、とくに中小はより大変になっていくだろう。この様に全体的な厳しさが予想される中で、当社は最悪のシナリオに基づいて様々な事業戦略を組んでいる。昨年マスコミがコロナで大騒ぎする前、2月の時点で社内の非常事態

宣言を出し、すべての細かい部分も策定するなど、早い段階で対応をしてきた。今年もそういう前提で事業計画を組んでいる。また、今年はこの強化に取り組んでいく。そこに投資していく。加えて、お客様の役に立つ、我々、独自の差別化されたサービスメニューを評価して頂ける

お客様を中心とした戦略に切り替えている。それによって接客件数は減っていても、成約率は上がり、台量たり粗利はアップし、店舗の収益は良くなっていくと確信している。市場が縮小して景気が悪くなっても優秀な企業は伸びていく。我々もこのいう時に勝負ができるよう財務内容や組織を構築してきた。ここはチャンスだと思っ、取り組んでいきたい。

【中規模小売店】

「ここ数年、ただでさえ先が見通しにくい世の中になっていくにもかかわらず、その上、コロナという世界規模の大問題に直面している。これは誰も経験したことのない事態なので、そのなかで2021年の事業計画を立てるのが非常に困難。そうとしか答えようがないのが実際のところ。なのでこの先、どのようなことが起こっても対応できるように、各店長にはスリム化を図るようにだけは指示している。事業計画も、年間というよりその時の変化に合わせて、四半期毎につぶ密に組み立てていくしかないと思っ

【中規模小売店】

「今年の中古車販売は厳しいものになるだろう。昨年、コロナで中古車が脚光を浴びたのも一過性のものであるだろうし、コロナで景気が悪くなれば、

という動きが増加していく。そうすると、今年はそのような動きが増加していく。そう考えると、今年はそのような動きが増加していく。そう考えると、今年はそのような動きが増加していく。

【輸入車販売店】

「今年には取り組もうと思う。当社はこれまで、どちらかというとやっとなかった。でも、このままでは潰れてしまうと危機感を抱いている。コロナによって小売状況が激動し、

【輸出事業者】

「当社の輸出仕向先は、今後も今のところだが大きなマイナスイメージがなく、比較的安定した1年になると予想している。輸出全体としては、可能性もあるのでは」

【日産ディーラー】

「2020年は散々な1年だった。しかし、この2車種によって販売だけでなく、下取り車も期待したい」

【AA会場】

「徐々にだが、新車販売に復活の兆しが見えており、出品面では期待したいところだ。また成約面では、輸出の動向が気になる。とくに

【整備工場】

「顧客にPRしたら食いつきが凄い。また、コロナで車の買い替えを伸ばしている顧客からは整備、修理、車検の受注も増えて調子は良い。今年も新規客の取り込みにも力を入れる」

2021年 新春初荷記念オークション

IMA東京会場
第1408回
新春初荷
11:00 スタート
13 水

IMA九州会場
第1024回
新春初荷
11:00 スタート
14 木

IMA神戸会場
第1569回
新会場4周年
10:00 スタート
15 金

ユーマックスオリジナルドリンク
プレゼント!
新春初荷記念オークション
来場記念品



神戸会場 新会場4周年記念
はちみつ詰め合わせ
プレゼント
2台以上
出品で
キャブシカーで
おもてなし



IMA東京会場 千葉県印西市牧の台3-1-1 TEL.0476-42-5121 IMA神戸会場 兵庫県神戸市灘区味泥町2-48 TEL.078-871-5500 IMA九州会場 福岡県古賀市青柳字馬渡808 TEL.092-942-0860

株式会社いすゞユーマックス [本社] 東京都品川区南大井6-21-12 大森プライムビル4階



画像①4つのポイントをまずは確認!



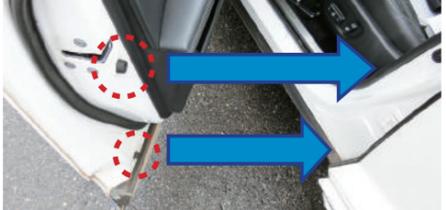
画像②フロントフェンダーステー付近は要注意!(画像は新車状態)



画像③隣接する部位と色調に相違はないか?(画像は新車状態)



画像⑤ゴムストッパーによって陥没した状態(画像はレクサスNXのものではありません)



画像④このゴムストッパーがピラーを押し込む?(画像は新車状態)

新年あけましておめでとうございます。新型コロナウイルスで悩まされた昨年でしたが「Withコロナ」時代の到来を素直に受け止め、当社でも査定検査業務に取り組み所存であります。どうぞ本年もご愛読の程、宜しくお願い申し上げます。

さて、2021年最初のご紹介は、レクサスブランドの人気SUV『NXシリーズ(10系)』です。

地上高の高い典型的なSUV形状のモデルではありますが、修復歴チェックは、何に注意すればよいのでしょうか?

さて、この新MCプラットフォーム(右図を参照)は、ラジエーターコアサポートを構成する部分だけが、ボディ側と溶接留めになっているのが特徴です。

前中央エリアはカバーで覆われていて、躊躇しがちです。ただ、このカバーの下には、こうしたラジエーターコアサポート(非骨格部)が装着されているだけなので、修復歴チェックはまず、4つのポイント(左右フロントインサイドパネル&サイドメンバー先端部)を確認することが優先されます。

地上高が高いボディデザインなので、ボンネットが損傷せずとも、フロントバンパーが均等に押し込まれてしまうと、左右のフロントフェンダーへと衝撃が波及してしまうので、ボンネットの状態に惑わされないようにしましょう。

サイドメンバーの先端部は、ラジエーターコアサポートとボルト接合されているので(画像③)、色調に相違がないかを確認してください。

しかも、その大半が左側面という結果からボディサイズ、取り回しやすさ、ユーザー層(運転の熟練度)等の要因が考えられます。



レクサスNXシリーズ(10系)のYouTube動画はこちらからアクセスできます

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』(48)

レクサス・NXシリーズ (10系)

レポート 株式会社 ジャッジメント



修復歴チェックは何に注意?

すべてエンジンルーム側から確認

フロントインサイドパネルの先端部には、フロントフェンダーへと伸びる取付ステーが溶接装着されています(画像②)。フロントフェンダーから入力した衝撃エネルギーは、このステー付け根付近に負荷をかけるため、歪みが生じやすくなります。

勝手に格付け! 査定難易度

どのエリアも要所の確認に難しさはありません。しかし、地上高の高い形状なので、ボンネットに修理跡が無くても油断はできません。

査定難易度 B

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) 9.9%

サイドエリアの修復歴が最も高いことから、ピラーの確認は必須といえます。ドアやリヤフェンダー等の、外板部位の見極めスキルが問われます。

その内訳

フロントエリア修復	40%
サイドエリア修復	48%
リヤエリア修復	12%

◆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

MIRIVE 愛知会場 新鮮車両のMIRIVE

2021年も よろしくお祈いします。 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

2021年1月の開催スケジュール

- 1月8日 初春初荷オークション 軽/フレッシュ/輸入車コーナー流れ無料 来場プレゼント お取引賞
- 1月15日 The Urikiri オークション 売切りコーナー 出品料 1000円 特別応札保証 (売切りコーナー限定)
- 1月22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
- 1月29日 おみくじオークション 2台以上出品で流れ無料 おみくじ抽選会 ※出品1台 or 落札1台以上で抽選権利1回 来場プレゼント

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

CAA 中部会場
Challenge Advance Assist

新春初荷 **AAA**

2021年

1月13日(水)

AM10:00

スタート



全車出品料無料 (流札時)

出品3台以上賞

(検査なし売切りコーナーを除く)



岩手県くずまき高原
すき焼き肉 1kg

※希望の方は発送対応も承りますのでAA当日までにお知らせください。

出品または落札1台以上賞



長崎堂
カステラ匠 (1本)

※賞品はAA当日のお渡しとなります。

TC-webΣ

不在申込

手数料無料!!

12月30日(水)・1月6日(水)は休催します。

※掲載のイラスト、写真はイメージです。



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

毎週水曜日開催
START AM10:00

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

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

シグマ輸送センター TEL 0120-250-852

[TC-webΣ] サポートセンター TEL 03-6757-7800



マックスいわき鹿島店をオープン

買取り・販売の新拠点、最新鋭のサービス工場も

(株) マックスインターナショナル〈福島〉

マックスインターナショナル(大木卓社長、本社=福島県双葉郡)は12月1日、福島県いわき市鹿島町に、グループ5拠点目となる「マックスいわき鹿島店」をオープンした。

新拠点では、中古車買取りをはじめ、小売りでは未使用輸入車を主力に20台規模を展示。さらに整備・鉸金のサービス工場も店舗に隣接して新設し、総合店としてスタートを切った。

同店は、周囲に大型の商業施設が建ち並び、交通量が多い鹿島街道沿いの好ロケーション。総敷地面積は860坪で、店舗、サービス工場ともブラックを基調としたスタイリッシュな建物が目を引く。

とくに店舗の外装は、大型ガラスと一部、木目調を配置することで、明るく開放感のあるカフェのようなつくりとなっているのが特徴だ。

「店内にはソファと大型の65インチモニターをそれぞれに設置。従来のような現車を見ながらではなく、お客様は居心地の良い、ゆったりとした空間のなかで、モニターを通して車の購入・売却ができる。それがこのお店のコンセプト」と大木社長。

また接客方法については、1人のお客様に対して、営業、整備、鉸金と、それぞれ専属の担当者を1名ずつ付け、「3人がひとつのチームになり、三位一体で個々のお客様に対応。アフターでも安心して任せて頂ける体制で臨んでいく」という。

なお、新拠点のスタッフは、営業4名、整備5名、鉸金8名の布陣。当面の月間目標として、買取り100台、小売り30台、整備・鉸金入庫120台をめざしていく。



鹿島街道沿いの、ひときわ目立つ店構えの新拠点。手前が店舗で、奥に見えるのが整備・鉸金工場だ

<オープンを前に落成式典>

一方、新拠点のオープンを前に、11月28日には、関係者や取引先などを招いて「落成記念式典」を開催した。

席上、大木社長は「当社は今年で14期目を迎えた。創業は富岡町でコインランドリーを改装してのスタートだったが、当時スタッフたちと『いつの日か、いわき市で近代的な社屋を持つ』という夢を抱き、今日、ついにこの落成式典を迎えることができた」とエピソードを話し、新天地での一層の飛躍を誓った。

マックスインターナショナルは、平成20年に設立。中古車買取りを中心に、販売から整備・鉸金、レンタカーなどを展開。今回のいわき鹿島店のほか、近隣に買取りのラビット店、アウトレット展示場などを運営する福島県下で成長著しい注目の企業だ。

また、大木社長は、J U東北の青年部代表幹事を務めており、次代を担うリーダーの一人として業界内で活躍している。



大木卓社長



展示車の主力となっているのが走行1万キロ以内、1年落ち以内の輸入車。店の雰囲気にもよく似合う



たくさんの観葉植物で飾られたおしゃれな店内。外観、店内ともに洗練された造りで、クルマ屋さんには見えない



四倉町の整備・鉸金工場をここに移転。最新鋭の設備を整えた。表側が整備工場で裏側が鉸金工場という造り



関係者などを招き、オープンを前に落成記念式典を開催



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

iPhone App Store からダウンロード



Android Google Play からダウンロード



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

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

TC-web Σ

https://taacaa.jp/



こんな時どうする??



「店頭販売したお客様が契約1週間後にキャンセルを申し出てきました。契約書は、販売当日にサインをもらっていましたが、当社では、すでに車検整備を終え、車のコーティングも外注業者を

使って済ましてしまっています。お客様からは手付金3万円をもらっていますが、これでは実損が発生します。このキャンセルは認められるのでしょうか?」

「契約の履行に着手後は手付放棄でも解除不可」

中古車の売買をキャンセルできるかは、すでに契約が成立しているか否かが、大きなポイントになります。

契約成立前であれば、原則として自由にキャンセルできますが、一旦契約が成立すると、契約書等に定められたキャンセル事由に該当する等しい限り、販売店側も顧客側も、自由なキャンセルが認められないのが原則です。

売買契約は、口頭での合意であっても成立しますが、中販連のモデル注



「契約の履行に着手後は手付放棄でも解除不可」

文書を使っている場合には、使用人名人の登録がなされた日、車両の修理、改造、架装等に販売者が着手した日、または車両の引渡しがなされた日のいずれか早い日に、契約が成立するとされています。

割賦販売やローン提携販売、立替払付販売の場合には、それらの契約書に基づいて契約時期が定められることもありま

「契約の履行に着手後は手付放棄でも解除不可」

本件では契約書にサインをもらっているということですし、車のコーティングにも着手しているため、契約の成否自体には問題なく、契約が成立したかと思われ

「契約解除は出来ないが裁判より実費請求で」

前述のとおり、売買契約

「契約解除は出来ないが裁判より実費請求で」

前述のとおり、売買契約

「契約解除は出来ないが裁判より実費請求で」

前述のとおり、売買契約

CANCEL

契約1週間後キャンセル 車検整備も済ませたが...

今回の相談内容は、中古車買取・販売時の「ユーザー都合によるキャンセル」。実際、ユーザーの一方的なキャンセルで実害を被ったことは、どこの販売店でも一度や二度はある経験だ。こうしたことが起こった際に、事前に情報武装しておくことでユーザーとの交渉をスムーズに進めていきたい。販売店にヒアリングしてみると、「ユーザー都合によるキャンセルは法的に認められるのか」「発生時の対処法を知りたい」「キャンセルされないための防衛策などについての質問も多かった。キャンセルを「拒否できる」「拒否できない」は別にしても、もめた際に法的な根拠はしっかり知識として身につけておきたい。実際にあった事例をもとに横澤先生に回答してもらった。

教えて弁護士先生

こんな時どうする??



CANCEL

注文車をAAで落札 3日後にキャンセル

中古車お探し販売でのトラブルもよく聞く。

Q「お客様の注文車をオークションで落札したのですが、3日後に「家庭の事情で買えなくなりました。今回の話はなかったことにして欲しい」という電話を受けました。お客様からは事前に予算を聞き、車両の状態をオークション前に画像を見せて説明。予算内で買えるならお願いしたい、という承諾ももらっていました。もちろん、落札後にキャンセルはできないことを口頭で伝え、ローンの事前審査も終わっていました。この場合のキャンセルは認められるのでしょうか?」

「契約解除は出来ないが裁判より実費請求で」

前述のとおり、売買契約

「契約解除は出来ないが裁判より実費請求で」

前述のとおり、売買契約

火曜日はJU埼玉の日

これがJU埼玉の動画サービス!
今まで見えなかったところが見えちゃいます!



ルーフのキズ凹みがよく見える!

側面・後方やステップのキズ凹みがよく見える!

乗車定員・車内・天張り汚れがわかる!



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



1月	
1/5(火)	休催
1/12(火)	初荷AA
1/19(火)	4レーン化1周年スペシャルAA
1/26(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



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、
ユーストカー編集部まで!

電話もしくはメールで受け付けております!

☎ 03 (3371) 9340
magazine@u-car.co.jp

中古車買取店でのキャンセルトラブルも多い事例だ。契約したものの、他店でさらに高い金額を提示された時などによくみられる。

Q「店頭でお客様とマイカーの買取契約を結び、2週間後に車を引き揚げる約束をしていました。もちろん契約書にサインも頂いています。ところが、1週間してお客様から連絡があり、知人が買

も、売主と買主の立場が逆になっただけで、契約成立後には自由なキャンセルが認められないのが原則です。そのため、契約書にキャンセルができる場合の規定があり、それに該当しないのであれば、契約通り、車両を引き渡してもらい、その代金を支払うことになりま

などの手段が必要となるため、実費相当額のキャンセル料の支払いに依拠してもらえないのであれば、キャンセル料を受領して合意によるキャンセルという対応をすることも有り得るところです。

なお、中古車売買においては、クーリングオフ制度は適用されません。顧客からのクーリングオフの主張に対しては、適用がないことを説明すれば良いこととなります。

CANCEL

買取り後にキャンセル

次の販売先も決まってるが

代金を請求する場合には、車両の引渡しについての提供を行なって、代金を請求する必要があり、任意に代金の支払いをしない場合には裁判を起す必要があります。そこまで時間と費用をかける場合、実費相当額をキャンセル料として受領して、合意によるキャンセルを認めるのも一つの対応として考えられます。



USS SHIKOKU

USS 四国会場

2021.1.23 Sat

新会場オープン 1周年記念 AA

お取引賞



一心ぶわどら

選べる出品5台賞

城川ベーコン・ハム・ソーセージ詰合せ
or 伊勢丹三越カタログギフト
5,000円相当分



出品3台賞

城川ベーコン・ハム・ソーセージ詰合せ 3,000円相当分



※写真はイメージです

10台以上ご出品頂いた会員様には、出品賞を組み合わせでご進呈させていただきます!!

Used car System Solutions

USS 四国会場

外国人整備人材と共存共栄する時代²⁴

メルセデスベンツ麻布・大田(鈴木自動車株式会社、本社=東京都港区、吉田満社長)

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

外国人を採用していない企業は、この時期に採用することを勧めたい。一人目の外国人は重要だ。コロナ禍でライバルが減っている。まさに優秀な外国人獲得のチャンス。感染を抑止し、経済再生するには外国人の働き手の確保は欠かせない。



写真右からグルン氏(ネパール)、トラン氏(ベトナム)

広がる外国人活用 輸入車ディーラーでも

メルセデスベンツ麻布・大田を運営する鈴木自動車株式会社(本社=東京都港区、吉田満社長)では、4名の外国人エンジニアが働いている。国籍もバラバラで韓国人、ネパール人、ベトナム人、インド人(派遣)だ。

自動車業界を見回すと、2019年まで日系新車ディーラーでも外国人を活用しているところは少なかった。そもそも、自動車業界は閉鎖的な業界だ。そのため外国人活用が他業界に比べて遅れていた。

国内で自動車整備人材の不足が深刻化するなか、外国人の雇用を検討する中小企業がでてきた。16年4月1日より、外国人技能実習生制度において「自動車整備」が職種に追加された。

これによって、外国人技能実習生が自動車整備の研修生として、日本企業で働くことができるようになり、中小企業を中心に活用が始まった。

現在、ベトナムやフィリピン、カンボジアなどから、20代の若い人材が日本全国の整備人材として働いている。

また、17年11月の技能実習法の施行によって、3年だった研修期間が最長5年間へ延長された。さらに19年4月に新しい在留資格である特定技能もスタート。自動車整備人材不足をカバーするための「労働力」として、外国人活

用の土台が整った。日本の外国人受け入れ政策の拡大により、中小企業を中心に、外国人整備人材の受け入れが徐々に始まった。一方で、新卒人材が採用できるような新車ディーラーを運営する大手企業は、外国人活用が遅れていた。しかし、特定技能が始まった19年半ばあたりから、新車ディーラーにおいても外国人の活用が目ざされてきた。

メルセデスベンツ大田のGMである鈴木氏は「新卒は採用できていない状況でした。しかし、数年前から採用した人材が抜けて、中間層が採用できなくなってきました。そこを埋める人材を募集したところ、たまたま外国人でした」と語る。

また「初めての外国人を採用するのは少し勇気がいりました。しかし、採用した外国人は日本語も問題なく、整備の経験もありましたので、受け入れやすかったです」と話す。

初めて外国人を採用したのが4年前。その後、外国人だからと、特別扱いもしない社風が同社ではできている。今、輸入車ディーラーにおいても外国人活用が広がっている。

特別なことも制限もない 外国人材の対応

「国の文化や習慣などが分からないので、最初は従業員とのコミュニケーションが不安でした。また、日本全体の

ディーラーの不安かも知れませんが、メルセデスという車を扱うなかで、外国人に抵抗があるお客様が、一定数いるかもしれないという不安もありました」(鈴木氏)。

さらに「叱る場合もどこまで言うか、周りの日本人従業員と協力してやっていくのか」など、初めての外国人エンジニア受け入れ前にはたくさん不安があった。

企業に入社する一人目の外国人は重要だ。なぜなら、将来の外国人活用における土台になるためだ。どのような外国人を採用したいかイメージしておくことは大切だ。

メルセデスベンツ麻布総務部マネージャーの山田氏は「選考する上で考えたのは、日本語でのコミュニケーション能力と、今までの実務経験でした。また、家庭があれば日本に定着するかも考え、少しその点も意識して人を選びました」。

続けて「外国人採用の基準を事前に明確にしておく必要があります。それを携わっている外国人の採用を怖がる必要はないと思います」と語る。

鈴木氏は「初めての外国人の採用に関して、従業員からの拒否反応はありませんでした。おそらく、見た目もアジア人です。それと日本人と違いが感じられませんが、日本語でコミュニケーションが取れたというのもある」。

「日本人の中には、色々、外国人についての偏見をお持ちの方がいます。しかし、そういうのを取っ払わないといけません。現場にそういう意識の人がいると、外国人は定着しません」(鈴木氏)。

「日本文化や習慣などが分からないので、最初は従業員とのコミュニケーションが不安でした。また、日本全体のディーラーの不安かも知れませんが、メルセデスという車を扱うなかで、外国人に抵抗があるお客様が、一定数いるかもしれないという不安もありました」(鈴木氏)。

さらに「叱る場合もどこまで言うか、周りの日本人従業員と協力してやっていくのか」など、初めての外国人エンジニア受け入れ前にはたくさん不安があった。

企業に入社する一人目の外国人は重要だ。なぜなら、将来の外国人活用における土台になるためだ。どのような外国人を採用したいかイメージしておくことは大切だ。

メルセデスベンツ麻布総務部マネージャーの山田氏は「選考する上で考えたのは、日本語でのコミュニケーション能力と、今までの実務経験でした。また、家庭があれば日本に定着するかも考え、少しその点も意識して人を選びました」。

続けて「外国人採用の基準を事前に明確にしておく必要があります。それを携わっている外国人の採用を怖がる必要はないと思います」と語る。

鈴木氏は「初めての外国人の採用に関して、従業員からの拒否反応はありませんでした。おそらく、見た目もアジア人です。それと日本人と違いが感じられませんが、日本語でコミュニケーションが取れたというのもある」。

「日本人の中には、色々、外国人についての偏見をお持ちの方がいます。しかし、そういうのを取っ払わないといけません。現場にそういう意識の人がいると、外国人は定着しません」(鈴木氏)。

「日本文化や習慣などが分からないので、最初は従業員とのコミュニケーションが不安でした。また、日本全体のディーラーの不安かも知れませんが、メルセデスという車を扱うなかで、外国人に抵抗があるお客様が、一定数いるかもしれないという不安もありました」(鈴木氏)。

さらに「叱る場合もどこまで言うか、周りの日本人従業員と協力してやっていくのか」など、初めての外国人エンジニア受け入れ前にはたくさん不安があった。

企業に入社する一人目の外国人は重要だ。なぜなら、将来の外国人活用における土台になるためだ。どのような外国人を採用したいかイメージしておくことは大切だ。

メルセデスベンツ麻布総務部マネージャーの山田氏は「選考する上で考えたのは、日本語でのコミュニケーション能力と、今までの実務経験でした。また、家庭があれば日本に定着するかも考え、少しその点も意識して人を選びました」。

続けて「外国人採用の基準を事前に明確にしておく必要があります。それを携わっている外国人の採用を怖がる必要はないと思います」と語る。

鈴木氏は「初めての外国人の採用に関して、従業員からの拒否反応はありませんでした。おそらく、見た目もアジア人です。それと日本人と違いが感じられませんが、日本語でコミュニケーションが取れたというのもある」。

「日本人の中には、色々、外国人についての偏見をお持ちの方がいます。しかし、そういうのを取っ払わないといけません。現場にそういう意識の人がいると、外国人は定着しません」(鈴木氏)。

ご来場賞
コロナウイルス対策や記念費入り
ベネッセオリジナル福袋

お取引賞
和食金松阪牛
特選目録
よつ葉
ギフトセット
招きココロラシ
カルパス50個

月額利用料2000円(税別) 入札料・下見代行料0円
1回の出品料で2回チャンス!
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!

【出品料】
パワフル軽四ブロック 0円

【成約料】
軽四リフレッシュブロック 2,000円(税別)

【成約料】
共に 16,000円(税別)

※同一車両につき3回まで出品可能

オートサーバー・TC-web: 入札料0円
株式会社ベネッセ TEL06-6612-5612 詳細は、今すぐネット検索! ベネッセ

JU中販連・海津博会長インタビュー

「大切なのはお客様との繋がりが強化」

昨年、中古車業界も新型コロナウイルスに翻弄された1年だった。こうしたなかでJU中販連の海津博会長に、小売りを中心とした1年の振り返りと今後の取り組みを聞いた。

昨年、中古車業界も新型コロナウイルスに翻弄された1年だった。こうしたなかでJU中販連の海津博会長に、小売りを中心とした1年の振り返りと今後の取り組みを聞いた。

新車販売では10月に前年比プラスに転じたが、その前の年は消費税率アップ後で低迷していた時期。それを加味すると、手放しで喜べるような状況ではないだろう。

改めてJU会員店が取り組むべきことは、「やはり、お客様が安心して来店できる環境づくりが第一だ。各店がコロナ対策をしっかりと行なった上で、『安心して来て下さい』とお客様に発信していく。」

「もちろん、まずは自社の努力が基本であって、他力本願ではないけない。ただ、JU中販連として、この時代に何をやらなければならないのか、といった指針のようなものを発信できればとも思っている。」

「認定店と一般店では、オークションの与信額も異なり、保証の料金差も優遇策は設けている。さらに、認定店だけのツールが得られるなど、実際に目に見えるメリットはある。」

「認定店と一般店では、オークションの与信額も異なり、保証の料金差も優遇策は設けている。さらに、認定店だけのツールが得られるなど、実際に目に見えるメリットはある。」

昨年を振り返って中古車市場はどうだったか

「昨年は、新型コロナウイルスの影響が非常に大きく出た1年だった。一昨年10月の消費税率アップから市場は冷え込み、その中で次はコロナが蔓延。我々にとって繁忙期である2月から4月に大

きな影響を受けた。さらにこの時は、中古車輸出も止まり、オークションも落ち込んだ。小売りは新車を含めて、上期は前年実績を大きく下回ってしまった。」

「環境は徐々に良くなり、オークションもだいぶ回復してきた。また都心部では、公共交通機関を避けてクルマで通勤する人も増加し、そこで中古車が注目されたとも聞いている。」

「流動的なお客様をターゲットにしていると、浮き沈みは激しくなる。それに対して、既存のお客様を大事に、しっかりとグリップしていたお店は、大きな影響を受けな

かったとも思われる。やはり我々の商売は、安定したお客様の基盤を持つのが大事なことだ。そうした意味でも、中販連の今年の小売振興の中心として、適正販売店、中古自動車販売士制度、それと顧客接点強化施策を一段と進めていき、お客様との繋がりが強化をめざしていくことも大切な事業のひとつだ。」

「小売りにコロナで様々な動きがあった。その中で見えてきたことは、流動的なお客様をターゲットにしていると、浮き沈みは激しくなる。それに対して、既存のお客様を大事に、しっかりとグリップしていたお店は、大きな影響を受けな

緊急事態宣言解除以降、動きも変わってきた

「環境は徐々に良くなり、オークションもだいぶ回復してきた。また都心部では、公共交通機関を避けてクルマで通勤する人も増加し、そこで中古車が注目されたとも聞いている。」

「流動的なお客様をターゲットにしていると、浮き沈みは激しくなる。それに対して、既存のお客様を大事に、しっかりとグリップしていたお店は、大きな影響を受けな

「小売りにコロナで様々な動きがあった。その中で見えてきたことは、流動的なお客様をターゲットにしていると、浮き沈みは激しくなる。それに対して、既存のお客様を大事に、しっかりとグリップしていたお店は、大きな影響を受けな

「小売りにコロナで様々な動きがあった。その中で見えてきたことは、流動的なお客様をターゲットにしていると、浮き沈みは激しくなる。それに対して、既存のお客様を大事に、しっかりとグリップしていたお店は、大きな影響を受けな

「小売りにコロナで様々な動きがあった。その中で見えてきたことは、流動的なお客様をターゲットにしていると、浮き沈みは激しくなる。それに対して、既存のお客様を大事に、しっかりとグリップしていたお店は、大きな影響を受けな

「小売りにコロナで様々な動きがあった。その中で見えてきたことは、流動的なお客様をターゲットにしていると、浮き沈みは激しくなる。それに対して、既存のお客様を大事に、しっかりとグリップしていたお店は、大きな影響を受けな

MONTHLY INTERVIEW



「もちろん、コロナのワクチンの開発や接種の状況やオンラインピックなど、外的要因が大きく影響するだろうが、それらの動きによっては、お客様の消費行動も昨年よりは旺盛になることも考えられる。」

「ウィズ・コロナ、そして、新しい生活様式で

「お客様との繋がりが強化の方法についても工夫が必要」

「お客様のオーダーに対して、オークションでは在庫から探すという動きも増えている。とくに昨年、仕入れの手段として、JUテントリが役に立ったという声が多く、実際、取引台数は非常に増加した。今後も引き続き、在庫の登録をお願いしたい」

JU適正販売店制度の進捗状況については

「適正販売店の認定店舗数は、JU中販連会員1万社の1割を第一の目標に掲げて推進し、いまはそ

れ以上となっている。ただ、まだ適正販売店制度そのものが、中販連の会員には浸透しきれていないと感じている。今後も、この制度に対する理解を深める取り組みを強化していきたい」

「認定店と一般店では、オークションの与信額も異なり、保証の料金差も優遇策は設けている。さらに、認定店だけのツールが得られるなど、実際に目に見えるメリットはある。」

「認定店と一般店では、オークションの与信額も異なり、保証の料金差も優遇策は設けている。さらに、認定店だけのツールが得られるなど、実際に目に見えるメリットはある。」

「認定店と一般店では、オークションの与信額も異なり、保証の料金差も優遇策は設けている。さらに、認定店だけのツールが得られるなど、実際に目に見えるメリットはある。」

「認定店と一般店では、オークションの与信額も異なり、保証の料金差も優遇策は設けている。さらに、認定店だけのツールが得られるなど、実際に目に見えるメリットはある。」

最後に小売振興事業について何かあれば

「小売りに関しては、新しい販売方法への取り組みも今後のテーマだ。例えば中古車のサブスクリプション、あるいは、オンラインの販売で保証や車両状態や支払いプランをすべて明示し、ウェブで完結できるような売り方など、色々なことが考えられる。時代のニーズに合ったものを的確にとらえていきたい」

「小売りに関しては、新しい販売方法への取り組みも今後のテーマだ。例えば中古車のサブスクリプション、あるいは、オンラインの販売で保証や車両状態や支払いプランをすべて明示し、ウェブで完結できるような売り方など、色々なことが考えられる。時代のニーズに合ったものを的確にとらえていきたい」

「小売りに関しては、新しい販売方法への取り組みも今後のテーマだ。例えば中古車のサブスクリプション、あるいは、オンラインの販売で保証や車両状態や支払いプランをすべて明示し、ウェブで完結できるような売り方など、色々なことが考えられる。時代のニーズに合ったものを的確にとらえていきたい」

「小売りに関しては、新しい販売方法への取り組みも今後のテーマだ。例えば中古車のサブスクリプション、あるいは、オンラインの販売で保証や車両状態や支払いプランをすべて明示し、ウェブで完結できるような売り方など、色々なことが考えられる。時代のニーズに合ったものを的確にとらえていきたい」

「小売りに関しては、新しい販売方法への取り組みも今後のテーマだ。例えば中古車のサブスクリプション、あるいは、オンラインの販売で保証や車両状態や支払いプランをすべて明示し、ウェブで完結できるような売り方など、色々なことが考えられる。時代のニーズに合ったものを的確にとらえていきたい」

「小売りに関しては、新しい販売方法への取り組みも今後のテーマだ。例えば中古車のサブスクリプション、あるいは、オンラインの販売で保証や車両状態や支払いプランをすべて明示し、ウェブで完結できるような売り方など、色々なことが考えられる。時代のニーズに合ったものを的確にとらえていきたい」

JU 適正販売店

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

一般社団法人日本中古自動車販売協会連合会

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

「認定店と一般店では、オークションの与信額も異なり、保証の料金差も優遇策は設けている。さらに、認定店だけのツールが得られるなど、実際に目に見えるメリットはある。」

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。



メッセージを伝える長塚社長

アップルオートネット
ワーク株式会社(本社) 東京都中央区、長塚秀明
社長は12月7日、初の
試みとしてオンライン配
信による「アップルフェ
スティバル2020」可
能性を開催した。

13回目となる今回は、
新型コロナウイルスを鑑
み、オンラインで約2時
間30分にわたってライブ
配信。可能性を広げる新
たな試みを実施した。

当日は、平田周太郎執
行役員が本社から中継で
開会宣言した後、長塚秀
明社長が登場。オリコン
顧客満足度ランキング車
買取部門の総合第1位に
返り咲きできたことにつ
いて「加盟店の皆様、日
頃のお客様へ寄り添った
接客の賜物」と感謝の
意を述べた。

続いて、ゲストの株式
会社OriconMEの
柏崎常務がトロフィーを
授与。「過去7年の中で
6度の総合1位。これは、
アップルを利用されたお
客様が、利用して良かつ
たという結果。社員教育
やFCと本社の連携がで
きていることだと思っ
て」と述べた。

また、メインイベン
トとなる業績優秀店の表
彰式は、各リーグ優勝店
へのインタビュを交え
ながら執り行なった。今
年度の総合部門S1リー

アップルオートネットワーク

アップルフェスティバル2020 初のオンライン配信で開催

グ優勝店は、4年連続で
「アップル小牧元町店(株
式会社ファイントラス
ト)」となった。

一方、「志事道」プレ
ゼンテーションでは、成
績優秀店(鹿島神栖店
江戸川葛西店)の店長や
スタッフ、店舗運営や
お客様への接し方、販売
への取り組みなどについ
て発表。

最後のクロージング
トークで長塚社長は「新
たに買取りプラス販売
車のことトータルでお客
様のお悩みを解決するよ
うなブランドとして昇華
させていきたい。そのた
めにも、CMの展開など
今以上に積極的に行なっ
ていきたい」と述べた。

車体番号不鮮明車のコーナー開設 IMA3会場で初荷から

いすゞユーマックス

いすゞユーマックス(小美濃洋社
長)は、2021年の初荷オークシ
ョンから「車体番号不鮮明」コー
ナを立ち上げる。

これは、腐食などによって車体番
号の判別が困難となっている車の出
品を可能とするもの。これまで、こ
うした車両は出品不可、もしくは検
査で判明した場合は出品取り消しと
なっていたが、一時抹消登録や書類
の事前提出、誓約書の記入など、い
くつかの諸条件を設けて受け付け
る。

いすゞユーマックスでは「売却に
困っている会員が沢山いる。会員に
ビジネスチャンスを提供するのが
我々の役目」として、コーナー開設
を決定した。

同コーナーの出品車は、車体番
号と書類が紐付けられないケースも

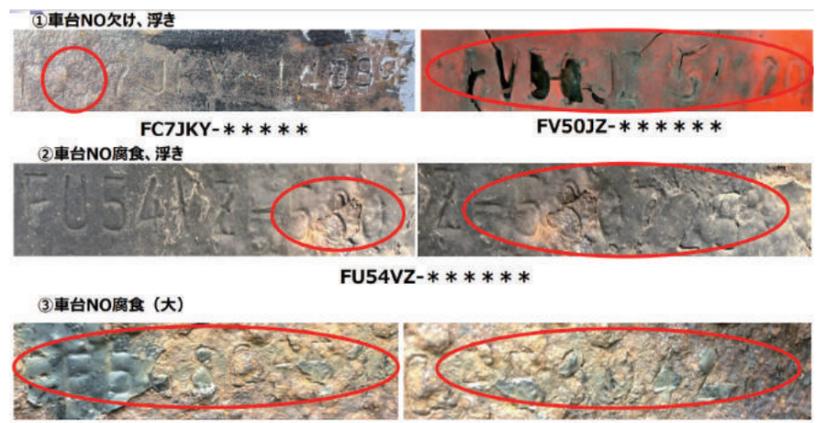
あるが「およそ3000社弱のIMA
会員とは強い信頼関係があり、新規
入会の際も厳しい審査を設けてい
るので、全会員を対象に実現できた」
(同社)としている。

このため、提携する外部ネットか
らの出品・落札は不可。「ima-net」
のみ可とし、あくまでもIMA会員
限定で取引を行なう。

また、同コーナーは検査付きで評
価点も付与する。基本的にノークレ
ームだが、重大クレームおよび重要
箇所は無期限で対応する。

なお、出品料は他コーナーと同
額に設定した。

実施日は毎月第2週と最終週。
2021年1月の初荷オークションか
ら開始し、IMA東京13日、IMA
九州14日、IMA神戸15日に
初めて設置する。



沿岸や豪雪地域の車に多く見られる

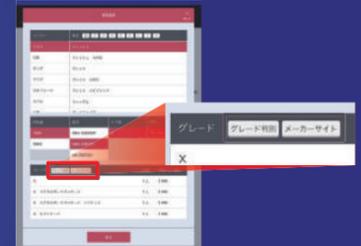


中古車 下取り査定ソリューション

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

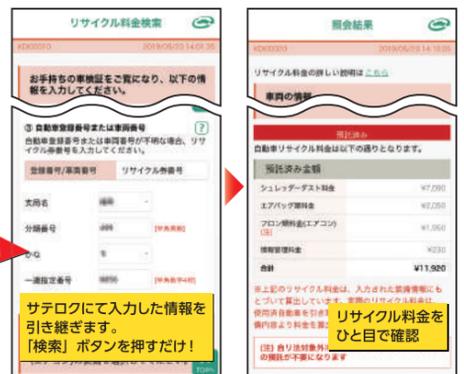
業界初!

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!



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
検索を簡単にいきます。



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>



前代未聞!
「全車売り物」
のレンタカー

地元集客カバツグン!!
全国 300 店舗展開中

¥100 レンタカー

店頭在庫を
有効活用して
集客 & 収益 UP

資料請求はこちら⇒03-3249-2011

はなまるオークションでキャンペーン

初回取引料無料など3つの特典用意

損害車買取り大手のはなまる

損害車買取り大手の株式会社はなまる(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、3つの特典を用意したキャンペーンを実施する。

期間は2021年1月5日(3月31日まで)。この期間中に、はなまるオークションで初めて落札した会員には、通常3万円(税別)の初回取引料を無料とする。

また、全会員を対象に、落札した際の SHIPPING 料を1万円割引く。

さらに、同オークションの

「ライブオークション」で落札した場合は、通常1万円/台(税別)の落札手数料について、台数制限なく無料に設定した。

同社の展開する「ライブオークション」では、スタート以降、新しく参加した会員が10%増加したほか、長年取引のある会員も購入機会が増えているという。

はなまるでは「引き続き、より便利にはなまるオークションを利用してもらえるよう、尽力していきたい」としている。

新規入会 キャンペーン

キャンペーン期間 2021年1月5日～2021年3月31日

初回取引料	通常 30,000円(税別)	0円
ライブオークション落札手数料	通常 10,000円(税別)	0円
SHIPPING料	10,000円OFF	

新規ご入会はこちら

社内・店内のウイルス対策を!!

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

日頃の予防対策として...

ノロフリー

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

高い持続性と抗菌除菌力

ルームケアコート

抗菌・抗ウイルスコーティングで
菌・ウイルスを分解無害化と高い持続性
車内・ドアノブ、キーホルダー・カーテンなど
様々な生活スペースに対応!!

車内用ウイルス対策アイテムもご用意しております

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9ビル3階

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

カーベル流
『最強店長に 成るために』

Round 15

「分かりやすい部下の育成とは」

店長(=ナンバー2)の最も重要な仕事のひとつといえば『部下の育成』ですね。カーベルでは、スタッフの仕事に対する意識を3つの種類に分けており、これをベースにレベルの引き上げを図っています。それを今回、下記に紹介致します。続けて、部下の育成方法についても、分かりやすいアプローチを明記します。

ライスワーク

食べるために働いている人。より楽な仕事、給料がいい仕事、休みが多い仕事を探す。仕事=仕えること=嫌なこと=お金貰える。

ライクワーク

好きなことを仕事にしている人。愚痴が少ないが、仕事の幅が狭くなる。

ライフワーク

自分の使命だと思って仕事をしている人。仕事=志事=人生。
例) プロ選手の引退時セリフ。仕事を仕事と思わず、苦労を苦労と思わず、楽をしたいと考えず、ピンチをチャンスと考える人なので成功する。

ライスワークからライクワークへ導くことが育成の一步

まとめ

これら3つの『ワーク』のなかで、一番意識の低い『ライスワーク』を『ライクワーク』にアップさせるのが店長の仕事です。食べるために仕方なく仕事している人間を、仕事に生きがいを感じる人間へと変えるわけです。ここでミスしやすいのは『ライフワーク』をそのまま押しつけてしまうこと。本人自身で生まれ変わらなければ意味がありません。出来るだけ褒めて、認めて、やる気を出させて下さい。

ワクワクで、次の100年を創る

ARAI GROUP

100th
ANNIVERSARY

ARAI AUTO AUCTION GROUP

仙台4輪
第1,394回

リニューアル グランドオープン記念AA

2021年1月12日(火)

NEW 会場改装オープン!!
NEW 2レーン同時応札!!
NEW 多目的機能システムバイヤー席!!

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

電話マナー編

マナーは気配り、相手に配慮して 電話かけてる?

しごとの心得



あけまして、おめでとう
ございます。本年も心を込
めて「しごとの心得」をお
届けします。

さて、今回は電話をかける
際のマナーを見直してみ
たい。よくある事例を挙
げるので、新年にあたり
チェックしてみてくださいか
らうか。

●「もしもし」は要らない
ビジネス電話で「もしも
し」はNGだ。まず適切な
挨拶から始め、社名と氏名
を名乗る。

朝なら「おはようござい
ます」、日中なら「お世話に
なっております」や「お忙
しいところ失礼致します」
などが挨拶として一般的だ。
もし相手の声が聴きにく

い場合「もしもしー!」と
言わず、「申し訳ございま
せん。お声が聞き取りにく
いのですが」と言葉で声が
けしよう。

●時間帯に注意
相手が会社なら、朝一番
は仕事を始めるのに忙しい
時間帯。昼休みや就業間近
も嫌なもの。一般のお客様
なら、朝のごたごたの時間
や夕食時は迷惑だ。相手の
生活を想像して、電話をか
ける時間を考えよう。

かけた後挨拶の後に「今
よろしいでしょうか」と相
手の都合を確認する。ダメ
であれば都合の良い時間を
確認してから切ると、再度
迷惑な時にかかることは避
けられる。

●内容をまとめておく
かけておいて、会話の最
中に「えーっと、お待ち下
さい」と、あれこれ資料や
書類を探す、内容が曖昧な
会話をするなど相手にと
って迷惑であり失礼だ。

用件を前もって整理し、
必要な資料を用意しておく
こと。説明の際、相手が資
料を見られないことを意識
し、分かり易い言葉で説明
することが重要だ。

●言葉は明るく丁寧に
電話では、とかく早口に
なりがち。最初に名乗る時
は相手がちんと聞き取れ
るよう、社名や名前を丁寧
かつ明瞭に述べること。ま
た、電話は顔が見えないだ
けに声を与える印象にはと
くに注意が必要だ。明るく
対面時と同様な気持ちで話
すことを心掛けよう。さら
に携帯電話は声がかもるこ
とがあるので十分配慮する。

●クッション言葉を覚える
相手に対し、思いやりを
持った配慮を示す言葉が
クッション言葉だ。柔らか
い印象を与えるので、何か
お願いしたい時や、相手の

要望に答えられない状況に
活用すべき言葉である。こ
れは、電話をかける時も受
ける時も必要だ。

例えば「〇〇様をお願い
します」では、相手に圧迫感
を与える。「恐れ入りますが
〇〇様はお手すきでし
ょうか」と、電話に出た人に取次
をお願いと柔らかい。

その日は都合が悪いと伝
える際「申し訳ございませ
んが」と頭をつけるなど、
状況によって様々ある。

クッション言葉はマニユ
アル的に使うのではなく、
パリエーションを増やし、
相手に気遣う言葉として上
手に使えるようにしよう。

●かけた相手が不在なら
「折り返しお願いします」
はお客様に対してやらな
い。かけた方に用事がある
ので、かけ直すことが基本
だ。「いつ頃おかけすれば
よろしいでしょうか」など、
かけ直すタイミングを確認
する。対応してくれた相手
には「お手数をおかけしま
した」と、労をねぎらう事
を忘れず。

●お客様なら先に切らない
本来は、かけた方が先に

切るものだが、相手がお客
様であれば相手が切るまで
待ち、フックを指で押さえ
て静かに切る。早々にガ
チャッと受話器を置いて切
るのは厳禁だ。相手にとて
も不快な印象を残すので、
どんなに良い電話対応をし
ても全てが台無しになる。

相手が待つてくれている
時は、相手を立てて先に静
かに切る。

●携帯から特に注意する点
携帯電話からかける時
は、かける側の配慮が大切
だ。携帯電話に慣れ切った
現在、どこからでも気軽に
かけてしまうが、周囲の雑
音や電波の状況を考慮して
場所を選ぼう。相手が聞き
にくそうであれば、「申し
訳ございませぬ。電波の状
態が悪いようなので場所を
変えてすぐかけ直します」
と、相手の不便を解消する
気配りを。

また、こちらが聞こえな
いからと無言で切らないよ
うに。相手には聞こえてい
るかもしれないので、「通
話ができないようなので、
かけ直します」と伝えて切
る。

今では固定電話が無い家
も珍しくない。若い人の中
には、会社に入ってから初
めて固定電話を使う人まで
出始めている。電話のマ
ナーは今や、固定電話と携
帯電話の両方を意識した気
配りとして、とらえる必要
があるだろう。

CAA東京会場 2021.1月

希望の年へ
HAPPY NEW YEAR

1/12 [火曜日] 第1030回

2021年 新春初荷AA

全車 出品料無料 (流札時)

来場POS登録チケットの
発券番号で当る!

初荷の
運試し

チケット番号 末尾0番!

成田ゆめ牧場 ウシマロ

出品3台以上賞

海鮮家呑み
セット

金華さば開き 2枚 | 海鮮ぼくだん 2個 | いかの一夜干 | 発酒酒6缶

成約又は落札1台以上賞

551 蓬莱 豚まん 6個入 551 HORAI

TC-web 不在申込手数料 無料

1/19 [火曜日] 第1031回

レンタ・リース協賛記念AA

全コーナー対象

出品又は落札1台以上賞

アンティーク
Heart Bread
ANTIQUE

あん食パン+割れチョコブラウニー

レンタ・リースアップコーナー限定

落札1台毎に
QUOカード500円分進呈

TC-web 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

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

2020/12/29 休催

2021/1/5 休催

早期搬入賞

2020年12/31 23:59までに
搬入された車が対象

1台毎にQUOカード500円分進呈

※1月12日 会場でのお渡し限りとなります

1/12 第1030回
2021年
新春初荷AA

1/19 第1031回
レンタ・リース
協賛記念AA

1/26 第1032回
レギュラーAA

※諸般の事情によりイベント内容を変更や、イベントを中止とさせて頂く場合がございます。 ※写真・イラストは全てイメージとなります。 ※内容が変更になる場合がありますので、あらかじめご了承ください。

CAA 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

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

<http://www.caanet.jp>

ネット集客 増強研究会

車屋の目標設定

大平 喜久

まずは、明けましておめでとうございます。本年もよろしくお願ひ致します。さて新年となりました。まあ、実際には暦が変わっただけで、今年も去年の続きなんです、とくにどうということもないと思います。が、それでも連続する時間の区切りにはなりますね。

時間的区切りという意味では、新たに目標設定をされた方もいらっしゃるのでは? と思います。もし、目標設定をされていないとしたら、それ、ちょっとまずいですよ。

比喩的表現になります、なぜまずいのか? 説明しますね。

例えば、あなたが富士山に登ろうとしたとするじゃないですか。普通、富士山に登ろうとした場合、登る

ことを決めた人しか登らないうですよ。散歩のついでに富士山に登ってしまったという人は、いないわけですよ。

それで、富士山に登ろうとした人は、普通は前泊するなり当日行くなり、どちらでも計画は立てますよね。

例えば、前日の何時に富士山付近のホテルにチェックインするから、○日の何時には家を出て車で、どのルートで行くか、決めますよね。

あるいは、1日目は何合目まで登って、その日はどこその山小屋に泊まって、朝○時に出ていけば山頂まで行けるとか、計画を立てますよ。

それと一緒に、富士山に登頂経験

がある人は周りにも結構いると思いますけど、事業を成功まで導くことは、富士山に登るより難しいわけですよ。そんな難しいことをやっているのに、何らきちんとした目標設定がなくてやっているとしたら、それは無謀ですよ。

何も計画がなくて、ふらふらしていたら富士山に登ってしまった、ということとはあり得ないじゃないですか。それと一緒に、目標設定なり計画がないままやっていたら、いつ遭難しても不思議じゃないわけですよ。というか、遭難しない方が不思議ですよ。

車屋経営として、目標設定なり事業計画がないという事は、そういう事なんです。

《作者による解説》

今月の一句の季語は風呂吹で冬。これは、風呂吹大根のことであり、熱く煮た大根をふうふう吹きながら食べるので風呂吹という。

柚子味噌をかけたたり、肉味噌をかけたたり好みは色々である。出汁で煮込むのであるが、当節は出来合いの様々な便利なパックが人気であり、九州の芽乃舎だしなどは、昔は福岡出張の折、土産によく求めたものであるが、最近関東にも進出し、またたく間に支店網を築きあげ、関東の出

汁の定番となった。正に黄金色を謳い文句にしており、風呂吹はその出汁で煮込んだだけでも十分に美味しい。

俳句の世界の一つの分野として、食べ物を如何に美味しく表現出来るかというものが、決して食べ物に腐するような作品は、この世に一句も存在しないという美学がそこにはある。

生活を豊かにする庶民の知恵がそこには働いているように思う。今夜あたり風呂吹大根食べてみては如何か。(了)

風呂吹の黄金の出汁のこぼれけり



俳句 de ひと休み

荒井寿一(荒井商會会長)



様々なリースアップ車が並ぶ(神戸ヤード)

LUM入札会(神戸ヤード)

大西 香さん

全国15拠点で開催するLUM入札会。その神戸ヤードに勤務するのが大西さん。「車好きで、車関係の仕事がしたかったです」とのこと。2019年8月に入社。LUM入札会は「出品車の画像がとにかく多くて、買いやすいと思います」と長所を挙げる。

趣味はお菓子作り。大西さんの雰囲気そのままと納得する。その反面「ホラー系の映画が大好きなんです。最近ではパラサイトが面白かった(笑)」とのこと。この意外性もまた、魅力的。

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!



謹賀新年「事前査定」受付中!!



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

日本のユーズドカーを、全世界へ

ECL-ジェシー株式会社

東京本社 〒103-0027 東京都中央区日本橋2-15-3 ヒューリック江戸橋ビル4階
 【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/>
 お問い合わせ agc-ad@ship.ecl.co.jp

お問い合わせはコチラ!

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



主要諸元

ノート X5 人乗り e-POWER 2WD
 駆動方式:2WD(FR) | 全長×全幅×全高:4045 × 1695 × 1505mm | ホールベース:2580mm | トレッド (Fr/Rr):1490/1490mm | 最低地上高:120mm | 車両重量:1220kg | 最小回転半径:4.9m | 乗車定員:5名 | エンジン:直列3気筒ガソリン e-POWER | 排気量:1198cc | モーター:EM47 交流同期電動機 | 最高出力:85[116]/2900-10341 (kW[PS]/rpm) | 最大トルク:280[28.6]/0-2900 (N·m[kgf·m]/rpm) | サスペンション (Fr/Rr):独立懸架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/リーディングトレーリング式 | タイヤ&ホイール (Fr/Rr 同):185/60R16 86H

駆動	エンジン	グレード名	価格(税込)
2WD	HR12DE-EM47	F	¥2,054,800
		S	¥2,029,500
		X	¥2,186,800
4WD	HR12DE-EM47	S FOUR	¥2,288,000
		X FOUR	¥2,445,300

さて、このE13のデビューが、E12eパワーの中古車市場に与えた影響をみていこう。

19年末から、E12の出品数は増加していた。今回のモデルチェンジが近いことが囁かれ始めたのが、ちょうどこの頃であることから、事前に情報を得ていた日産ディーラーやレンタカー店等が、相場下落が起きる前に在庫を放出させた結果だと思われる。

今回のモデルチェンジは、実は20年のもう少し早い段階(夏・秋頃)で実施される予定であった。コロナ禍の影響により、12月まで発表・発売が大きくずれ込んでしまったのだが、おそらく放出が早すぎたために、6月頃にいったん相場が底をついたのだろう。

1月以降、一気にE12が中古車市場に流出して下がることから、相場は下落の一途であることが予想される。ただし、例年この時期は、全体的に中古車相場が高くなることを考えると、3月頃までは、相場を維持することも考えられるが、このあたりは予想が難しいところだ。

新型ノート登場で、E12eパワーの相場はどう動いた?

2020年12月23日(※)に販売開始となった3代目ノート(E13)。本モデルからガソリンモデルを廃止し、e-POWER一本となった。※4WDは2月発売予定

による生産工場の停止などの影響で、新車販売が激減。そのおろを受け、中古車の出品数も減り、E12の相場もやや上昇したが、11月にE13が正式発表されたことで、11月、12月のE12出品数は激増し、相場下落へと向かったと考えられる。

国産車 (11/17 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
スズキ	ハスラー	2代目 (MR52/92系)	特別	11月17日
レクサス	LS、LSハイブリッド	2代目 (50系)	MC	11月19日
マツダ	マツダ3セダン	1代目 (BP系)	改良、特別	11月19日
マツダ	マツダ3ファストバック	1代目 (BP系)	改良、特別	11月19日
ホンダ	N-ONE	2代目 (JG3/4系)	FC	11月20日
ホンダ	N-ONE_RS	2代目 (JG3系)	FC	11月20日
ホンダ	N-ONEプレミアム	2代目 (JG3/4系)	FC	11月20日
スズキ	エスクード5D	4代目 (YD21・YE21/A1系)	特別	11月24日
ミツオカ	ミツオカパティ、ハイブリッド	1代目 (50系)	NR	11月26日
スバル	プレオプラス	2代目 (LA350/360系)	改良	12月1日
ダイハツ	タント、タントカスタム	4代目 (LA650/660系)	SC	12月1日
ダイハツ	ミライース	2代目 (LA350/360系)	改良	12月1日
マツダ	マツダ2	1代目 (DJ系)	特別	12月3日
マツダ	マツダ6セダン	1代目 (GJ系)	改良、特別	12月3日
マツダ	マツダ6ワゴン	1代目 (GJ系)	改良、特別	12月3日
マツダ	CX-5	2代目 (KF系)	SC、特別	12月3日
ミツビシ	エクリプスクロス	1代目 (GK系)	MC	12月4日
ミツビシ	エクリプスクロスPHEV	1代目 (GK系)	NR	12月4日
スズキ	ソリオ	4代目 (MA27/37系)	FC	12月4日
スズキ	ソリオバンディット	3代目 (MA37系)	FC	12月4日
スバル	シフォン、シフォンカスタム	2代目 (LA650/660系)	SC	12月8日
トヨタ	ミライ	2代目 (20系)	FC	12月9日
マツダ	ロードスター	1代目 (ND系)	追加、特別	12月10日
マツダ	ロードスターRF	1代目 (ND系)	追加、特別	12月10日
ミツビシ	デリカD5	1代目 (CV系)	改良	12月10日
トヨタ	ヤリス	1代目 (210/A10系)	特別	12月11日
ダイハツ	ムーヴキャンパス	1代目 (LA800/810系)	特別	12月14日
マツダ	CX-8	1代目 (KG系)	SC、特別	12月17日
ニッサン	ノート	3代目 (E13系)	FC	12月23日

トトレ 新車情報

輸入車 (11/17 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
BMW	BMW_X3	3代目 (G01系)	追加	11月17日
BMW	BMW_X3_M	1代目 (F97系)	追加	11月17日
ランドローバー	ランドローバーディフェンダー	1代目	追加	11月17日
ルノー	ルノーカンガルー	2代目 (KW系)	特別	11月19日
BMW	BMW1シリーズ	3代目 (F40系)	特別	11月20日
アウディ	アウディA1スポーツバック	2代目 (GB系)	特別	11月24日
プジョー	プジョーリフター	1代目 (K9系)	SC、特別	11月25日
シトロエン	シトロエンDS7クロスバック	1代目 (X7系)	特別	11月26日
ボルボ	ボルボS60	3代目 (ZB系)	SC	11月26日
ボルボ	ボルボV60クロスカントリー	2代目 (ZB系)	SC	11月26日
クライスラージープ	ジープラングラー	4代目 (JL系)	SC	12月1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)	SC	12月1日
ルノー	ルノートゥインゴ	3代目 (AH系)	特別	12月3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	12月7日
ルノー	ルノーカンガルー	2代目 (KW系)	特別	12月10日
ランドローバー	ランドローバーディススポーツ	1代目 (LC系)	改良	12月10日
シボレー	シボレーカマロ、コンパチブル	6代目	SC	12月11日
ランドローバー	レンジローパーイヴォーク	2代目 (LZ系)	改良	12月11日
クライスラージープ	ジープチェロキー	5代目 (KL系)	特別	12月12日
クライスラージープ	ジープコンパス	2代目 (M6系)	特別	12月12日
AMG	AMG_GLEクラス	2代目 (W167系)	追加	12月15日
AMG	AMG_GLEクラスクーペ	2代目 (C293系)	追加	12月15日
AMG	AMG_GLSクラス	2代目	FC	12月15日
アウディ	アウディRS6アバント	4代目 (F2系)	FC	2021年1月1日
アウディ	アウディRS7スポーツバック	2代目 (F2系)	FC	2021年1月1日
アウディ	アウディRS_Q8	1代目 (F1系)	NR	2021年2月1日



TAA

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 詳しはHPへ <https://taacaa.jp/>

北海道会場 0123-28-8700 東北会場 024-963-0388 仙台ヤード 022-390-0125 関東会場 043-246-5211 北関東ヤード 027-257-0813
 横浜会場 045-628-6000 中部会場 059-366-2810 北陸ヤード 076-238-3711 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 九州会場 0995-54-1511



全国リレーは、オークション活性化の一環として毎年秋に開催

出品歴代3位、成約は新記録

JU中販連・中商連

令和2年度オールJU全国リレーAA
 JU中販連・中商連(海津博会長・理事長)は、2020年10月から11月までの2カ月で「令和2年度オールJU全国リレーオークション」を開催。出品台数は歴代3番目、また、成約台数、成約率は過去最高を記録した。

全国のJU会場を結んで年1回、秋に実施しているリレーAA。オークション活性化策の一環として平成17年度からスタートし、今年度で通算16回目を数える。今回の全国合計の実績は、出品4万9015台を記録。目標の3万9941台に対して達成率は122.7%で、令和元年度、平成30年度に次ぐ歴代3位を記録。

また、成約台数は3万2293台(前年比1.1%増)で、27年度から6期連続で過去最高を更新。成約率は65.9%(同2.7ポイント増)をマークし、30年度以来の新記録達成となった。

なお、ブロック別の最多出品、成約台数は、JU中部の出品1万4953台、成約9493台。成約率トップはJU九州で73.0%。また、前年からの伸び率が最も高かったのは、出品・成約台数ともにJU九州で順に7.6%増、17.3%増。成約率ではJU北海道の6.2ポイント増となっている。

歴年最多の出品2949台集まる 49周年。パート2&JU鹿児島

JU福岡

JU福岡(徳永正義理事長)は12月4日、「設立49周年記念オークションパート2&JU鹿児島通常AA」を開催した。年間最大級のイベントに、出品2949台が集まった。前年同イベントと同規模の高水準となり、1年の節目を歴年の最多台数で飾った。

セリ前には、九州各県から応援に駆け付けた役員らが列席するなか、徳永理事長が「パート1と合わせて出品5000台を突破。本当に会員1社1社の協力の賜物であり、心から感謝したい。20年はコロナ禍で大変厳

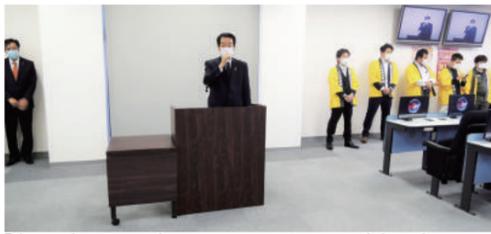


2団体へ浄財を寄付(中央が徳永理事長)

しい1年だったが、3開催の青年部AAはすべて目標を達成し、春夏秋のクレジットキャンペーンについてもクリアすることができた。引き続き、その後、寄付金贈呈式を実施。徳永理事長から、独立行政法人自動車事故対策機構福岡主管支所の中山雅浩支所長、社会福祉法人西日本新聞民生事業団の津田祐一事務局長へそれぞれ目録を手渡し

津田事務局長は「今までになく大きい寄付金が減っているなか、JU福岡は変わらず寄付し続けてくれている。この貴重な浄財を、交通遺児のために活かしていく」とお礼の言葉を述べた。

当日のオークションでは、高成約のフレッシュ、ディーラーをはじめニーズの高い出品車が多い、活発な取引を展開。成約1819台、成約率61.7%、単価19万2000円の好実績を収めた。



「売ってよし買って良しのAAに取り組む」と安部理事長

JUリレー・中四国青年部盛大に 前年100台超えの2426台集まる

JU広島

JU広島(安部英雄理事長)は11月19日、「オールJU全国リレー・JU中四国青年部記念JA」を盛大に開催。前年同イベントを100台近く超える出品2426台が集まった。

このイベントは、同会場にとつて年間最大級のオークション。JU広島青年部が一致団結し、419台をまとめたほか、中四国青年部全体では512台を出品した。さらにディーラーコーナー320台、プラチナコーナー161台など、ニーズの高い選りすぐりのタマが数多く揃った。

セリ前には、安部理事長が「2000台の目標に対して大変、大きな台数を頂いた。これも熱い想いと支援の賜物と深く感謝している。今後もマスク着用や消毒、換気な

どコロナ対策に十二分に配慮しながら、売ってよし、買って良しのオークションに一生懸命取り組んでいく」と挨拶した。

また、中四国青年部の山根順一代表幹事は「中四国ブロックのリレーAAは全県で目標を達成。青年部メンバーの頑張りもその一助になっていた。あとは高成約を目指して、青年部としても盛り上げたい」と述べたほか、JU広島の室田尚樹部会長が「年内で一番の集荷となった。本当に感謝したい」と謝辞を述べた。

今回のオークションを終えて室田部会長は「青年部メンバーが一丸となり、それぞれの自己最高を更新して出品してくれました。今後も、こうした素晴らしい仲間を1社でも増やしていきたい」と話した。

なお、AA結果は成約1436台、成約率59.2%、単価25万5000円となり、全部門で前年同イベントを上回る好実績を収めた。



前半が絵本、後半はたくさんの社員が登場している

「3つの扉と100の約束」発行

荒井商事が創業100周年記念で

アライAAグループを展開する荒井商事(荒井亮三社長)は、1920年の創業から、2020年で100周年を迎えた。この大きな節目を記念してつくられた社史がこの「3つの扉と100の約束」だ。

中身をみると、前半は荒井商事の歩みや未来を絵本形式で紹介しており、後半は社員たちへのインタビューとなっている。

最初の絵本形式からして、よくある会社の記念史とは趣向がまったく異なるもので驚かされたが、しかし開いてみると、親しみやすく面白く、そして、何よりわかりやすい。

実際、配られた関係者からは「追加で欲しい」との声も挙がったそう。それほどの反響があるのも納得の一冊だった。

MIRIVE 大阪

2021年1月の開催スケジュール



- 1/7 新春初荷AA
 - ・全コーナー早期搬入車両流れ1,000円(新規搬入が対象)
 - ・来場プレゼント・成約or落札お取引賞
- 1/14 通常AA
 - ・成約+落札=2台お取引賞
- 1/21 MIRIVE大阪会場 成約台数10万台突破記念AA
 - ・全コーナー流れ1,000円
 - ・成約台数賞: 1・3・5・10台
- 1/28 通常AA
 - ・成約+落札=2台お取引賞

MIRIVE

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



株式会社MIRIVE 大阪会場 TEL: 072-330-2200

〒580-0003 大阪府松原市一津屋 2-10-7

「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
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

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お申込みは今すぐこちらへ! ゴーゴー ハイパー

☎ 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:マレーシア詳しく

中古車輸出情報 Website

▲TOPへ戻る

▼ “行く!” 輸出国TOP30

国名で検索する

検索

- 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
- アンティグア・バーブーダ
- 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

“行く!” 車種を検索する

条件リセット

メーカー (*必須)

車種 (*必須)

車種系統 (*必須)

型式 (*必須)

検索

仕向国情報

輸出相場情報

お気に入り記事 3件

- 2020/08/08 マレーシア: 中
- 2020/08/08 CH-Rハイブリッド
- 2020/08/07

キーワード検索

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 ★

◀前 1 2 3 4 5 6 7 次▶

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年式後期型

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年式後期型

続きを読む
- HOT SAMPLE**

続きを読む

◀前 1 次▶

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 ユーカードットコム 株式会社 ユーカードットコム

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	⑬ 3,194	+3.8	68.7	+5.0	453	+38
TAA北海道	4	898	-12.6	78.6	+6.7	378	-32
JU札幌	4	664	+10.5	59.6	-0.2	335	+57
NAA北海道	1	360	-16.9	62.2	-1.1	315	-45
札幌AA	3	309	-9.1	61.5	+0.7	320	+18
ホンダ北海道	5	218	+10.1	93.0	+1.6	274	-106
JU函館	4	100	+4.2	56.8	+12.5	412	+15
JU帯広	4	99	+2.1	57.0	+18.6	352	+55
JU旭川	4	76	+49.0	56.4	+13.7	336	-50
JU釧路	4	74	-16.9	53.5	+17.5	431	+19
JU北見	4	61	+8.9	63.9	+15.7	373	-11
JU室蘭	4	13	± 0.0	39.6	+4.3	203	-272
東北	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
JU宮城	4	1,749	+13.5	73.7	+2.4	253	-6
TAA東北	4	1,435	+25.2	84.7	+2.5	412	+32
JU福島	4	1,120	+7.6	63.0	-2.2	225	± 0
USS東北	4	984	+1.8	74.7	+2.5	380	-22
CAA東北	4	531	-9.8	72.9	+9.9	228	+45
アライ仙台	4	329	-21.1	78.8	+2.0	248	-12
JU秋田	3	279	+1.5	73.1	+8.1	79	+29
ホンダ仙台	5	267	+36.2	94.5	+3.7	239	-54
JU青森	2	178	-16.8	71.1	-2.7	206	+123
JU山形	2	146	-3.3	68.4	+21.7	186	-19
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	4	① 13,245	+1.0	69.0	+3.5	1,172	+176
アライ小山VT	4	⑦ 4,111	+4.2	63.8	+2.5	795	+12
MIRIVE埼玉	4	⑨ 3,837	+17.0	77.4	+2.4	450	-38
TAA横浜	4	⑩ 3,613	+16.4	85.7	+0.1	684	-30
USS横浜	4	⑪ 3,541	-2.7	65.8	+2.2	752	+28
CAA東京	4	⑮ 2,623	+7.1	65.3	+4.7	497	+15
TAA関東	4	⑰ 2,297	-0.2	84.8	-0.3	560	+4
JU埼玉	4	1,776	-6.9	49.1	-8.5	466	+12
JAA	4	1,610	-2.1	55.1	+1.8	694	+49
JU東京	5	1,583	+7.0	63.9	-3.3	259	+31
アライバイト	4	1,561	-17.0	81.9	+4.6	411	-2
JU千葉	4	1,221	-6.8	73.8	+6.1	289	+10
ホンダ東京	5	1,142	+8.5	91.1	-3.9	348	-63
アライ建機	4	1,116	+36.9	69.8	+5.2	743	-97
USS埼玉	4	1,079	+5.4	57.8	-2.0	354	+32
USS群馬	4	1,024	+2.6	69.1	+3.8	389	+22
JU新潟	4	1,004	+15.4	70.8	+4.0	187	+19
JU群馬	4	935	-1.2	67.8	+2.5	253	+23
ヒーロー	4	920	-1.9	66.6	-1.3	352	+18
USS新潟	4	878	+4.4	56.1	+7.3	363	+65
JU栃木	4	844	+2.7	46.9	+16.1	136	-44
アライ小山4輪	4	791	+5.6	83.8	+1.3	242	+8
JU神奈川	4	777	+2.4	50.9	+0.2	254	-9
NAA東京	4	774	+4.2	78.7	+5.6	406	-91
JU茨城	4	607	-4.6	58.9	-3.6	260	+80
いすゞ東京	4	604	-18.3	45.1	+0.2	1,406	+205
JU長野	4	426	+17.7	38.2	+0.9	162	+14
ジップ東京	4	263	+24.1	59.6	+8.5	1,565	+143
JU山梨	4	48	-40.0	42.7	+7.3	81	-11
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	4	② 9,372	-5.1	58.2	+8.1	1,334	+180
JU岐阜	4	⑥ 4,126	-13.0	46.5	+0.9	443	+44
CAA中部	4	⑧ 3,864	-0.2	75.5	+6.9	641	-35
JU愛知	4	⑫ 3,286	+5.7	78.1	+4.0	306	+13
USS静岡	4	⑯ 2,498	+21.0	59.0	-3.0	302	+70
USS-R名古屋	4	⑰ 2,117	-11.3	82.0	-0.1	96	+18
TAA中部	4	⑳ 2,012	-0.5	85.9	+1.4	492	-6
MIRIVE愛知	4	1,331	-	67.4	-	456	-
CAA岐阜	4	1,251	-8.7	60.6	+3.7	374	+52
JU静岡	4	995	+1.5	51.9	+1.3	172	+2
ホンダ名古屋	5	590	+22.2	96.1	+5.2	385	-55
JU三重	4	560	-4.8	36.2	+3.1	260	-25
SAA浜松	4	560	+7.1	52.2	-6.6	622	-65
NAA名古屋	4	541	-8.6	87.7	+1.8	373	-2
愛知トヨタ	4	398	-3.2	94.5	+1.4	270	-15
USS北陸	4	368	+16.8	73.0	+5.5	217	-5
JU富山	4	331	-11.0	60.9	+3.3	181	+35
JU石川	4	279	-23.6	68.3	+5.0	237	-7
JU福井	2	210	-10.6	50.4	+3.5	145	+19

1開催平均の出品ベスト10 (台)

①	USS東京	13,245
②	USS名古屋	9,372
③	HAA神戸	4,764
④	USS九州	4,425
⑤	USS大阪	4,188
⑥	JU岐阜	4,126
⑦	アライAA小山パントラ	4,111
⑧	CAA中部	3,864
⑨	MIRIVE埼玉	3,837
⑩	TAA横浜	3,613



	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	172	367,906	236,159	64.2	165,364,281	700
メーカー系	119	117,933	97,707	82.8	49,416,181	506
JU系	147	113,104	67,607	59.8	18,813,858	278
合計	438	598,943	401,473	67.0	233,594,320	582

※オークション実績の無断転載、二次利用は固くお断りします。 ※下段は前年同月比

近畿	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
HAA神戸	4	③ 4,764	-13.8	58.4	+7.6	785	+81
USS大阪	4	⑤ 4,188	+11.7	55.1	+2.9	678	+48
TAA近畿	4	⑭ 2,698	-3.0	81.5	+0.9	656	+30
MIRIVE大阪	4	1,935	-13.4	74.0	+3.7	524	-16
USS神戸	4	1,350	-16.0	61.0	+2.7	441	-20
ベイオーク	4	1,186	-22.1	69.9	+0.6	765	+58
いすゞ神戸	4	1,160	-2.3	59.0	+5.9	1,201	+25
TAA兵庫	4	909	-	79.7	-	477	-
IAA大阪	4	868	-5.0	59.0	+5.3	111	+4
ホンダ関西	5	823	-7.5	96.6	+2.4	407	-136
NAA大阪	4	548	-17.3	84.6	+2.5	432	-27
KCAA京都	4	444	-5.5	56.6	+0.6	247	+11
ジップ大阪	4	388	-24.1	64.9	+5.6	1,123	-266
JU奈良	4	368	-2.6	65.1	-3.9	233	+40
日産大阪	5	355	+10.9	89.5	+4.4	170	+13

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)
LAA岡山	4	1,692	+8.9	55.1	+4.5	338	+35
USS岡山	4	1,670	+16.2	71.5	+6.9	398	+34
TAA広島	4	1,508	+3.4	82.4	+5.8	472	+7
JU広島	4	1,243	-1.0	50.9	+2.2	252	+8
TAA四国	4	1,056	+14.2	87.0	+4.3	313	+17
LAA四国	4	901	+0.6	48.3	+0.1	234	-11
KCAA山口	4	820	+11.9	61.7	+14.2	362	-1
NAA広島	1	271	+0.7	81.5	+17.6	261	-24
JU鳥取	1	249	+31.1	58.2	+25.6	191	+5
JU山口	4	247	-6.8	51.6	-4.5	244	+28
JU島根	1	117	-33.5	54.7	-0.4	256	+82
広島AA	2	103	-23.7	74.8	+7.0	321	-88

九州・沖縄	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS九州	4	④ 4,425	+10.2	60.4	+4.6	648	+82
TAA九州	4	⑯ 2,152	-0.5	82.0	+3.2	457	-5
KCAA福岡	4	1,569	-8.0	43.5	+7.1	306	-8
JU福岡	4	1,251	-9.7	54.2	+7.8	194	+1
KCAA南九州	4	1,038	-22.7	37.8	-1.5	321	+1
USS福岡	4	727	-5.7	62.3	+0.7	402	-26
JU大分	2	520	+23.5	80.8	+3.9	90	+11
TAA南九州	4	499	-12.3	80.2	+7.2	376	+17
JU長崎	1	497	-0.8	51.7	-1.4	189	+57
ホンダ九州	5	453	+3.0	97.3	+3.7	195	-115
NAA福岡	4	441	-3.3	87.3	+11.4	287	-108
JU鹿児島	4	420	+2.9	63.4	+3.1	208	+59
いすゞ九州	4	363	-6.0	70.7	+6.4	749	+7
JU沖縄	4	314	-7.4	57.2	-0.9	212	+30
JU熊本	4	306	+72.9	59.5	+20.0	104	+32
JU宮崎	4	30	-70.9	40.0	+19.2	141	-43

TV・ネット	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
オークネット	5	1,077	-20.6	28.6	-3.9	1,003	+136

※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

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

1月13日 第1408回 新春初荷記念

20日 第1409回 オークション

27日 第1410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

1月14日 第1024回 新春初荷記念

21日 第1025回 オークション

28日 第1026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

1月15日 第1569回 神戸会場4周年記念
新春初荷記念

22日 第1570回 オークション

29日 第1571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

2020年の中古車輸出は前年比81・7%の106万台が

レポート NPO法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

毎年12月号で、その年の中古車輸出の総括をお届けしているが、先月は海上輸送に異変が生じたことから、急速、緊急レポートになってしまった。そこで今回、改めて2020年の総括をお届けしたい。

現在(12月15日)、正確な年間輸出実績は、財務省が1月下旬に発表する貿易統計を待たなければならぬが、自動車流通市場研究所が独自にまとめた予想値では、前年比81・7%の106万台前後と分析した。

仕向国トップ3は 明暗が分かれる

それでは上位仕向国順に紹介していく。トップ3の常連、アラブ首長国連邦(UAE)、ロシア、ニュージーランド(NZ)の3カ国については明暗が分かれた。

4月、5月の状況を考えれば、リーマンショックの影響を受けた09年の67万5858台(前年比50・2%)に近づくのではと危惧されていたが、それは大きく回避することができた。これは改めて、この状況下でも、日本の中古車の優位性が世界に示された結果であると言えるのではないかと

50・2%)に近づくのではと危惧されていたが、それは大きく回避することができた。これは改めて、この状況下でも、日本の中古車の優位性が世界に示された結果であると言えるのではないかと

トップと予想しているが、最終的にはかなり高い確率でロシアが逆転し、14年以來、6年ぶりにトップの座を奪還する可能性がある。

1、2位から少し水を開けられた3位のNZだが、世界のどこよりも早く強力なロックダウンに踏み切ったため、4月単月では1982台(前年比15・8%)と、記録的な落ち込みとなった。しかし、

従って、そのまま通年でマイナスにつながったといえる。NZのように感染者数はさほど多くはないが、強力なロックダウンを敷く国もあれば、ロシアのようにまったく意に介していない国もあって、その違いが輸出台数にも現れているようだ。この違いは一体どこから出てくるのか。

と、自慢げに話していたという。まさにその国の国民性の違いが社長の話だ。その社長曰く「当社が生じていると感じたのは、

は、きつと筆者だけではないと思う。状況になっていく。タイが増えているのは、フィリピンについて、コロナ禍で流通形態が変化してしまっ

に低迷。この状況はしばらく続きそう。最後のフロンティアは20年は、アフリカ諸国の活躍が際立った1年でもあった。経済が好調なウガンダやモザンビークは、全体で見ても前年を上回った数少ない国だ。またこの状況下でも、過去最高値を記録する国が2カ国あり(毎年平均で7、8カ国はある)、それがナイジェリアとガーナ。いずれも西アフリカの、左ハンドルの国であることが驚きだ。両国以外にも近年、

Vol.92 中古車輸出

は一切なかった。現時点での予測では、わずかの差でUAEを

2020年中古車輸出台数 上位20ヶ国予測					
順位	国名	10月迄累計	20年見込み	前年比	19年実績
1位	アラブ首長国連邦	109,036	130,210	75.9%	171,501
2位	ロシア	103,545	127,492	104.0%	122,593
3位	ニュージーランド	71,998	89,882	80.3%	111,806
4位	チリ	53,988	62,329	77.2%	80,650
5位	ケニア	51,031	62,271	79.3%	78,454
6位	モンゴル	42,227	51,050	84.9%	60,132
7位	タンザニア	41,044	50,055	89.5%	55,879
8位	南アフリカ	34,076	42,163	81.1%	51,991
9位	ウガンダ	23,774	28,797	110.0%	26,174
10位	ミャンマー	23,708	33,350	52.7%	63,269
11位	フィリピン	22,658	29,154	73.9%	39,428
12位	ジャマイカ	18,420	22,562	69.3%	32,534
13位	タイ	18,254	21,406	101.6%	21,069
14位	マレーシア	15,867	19,136	94.6%	20,213
15位	パキスタン	15,676	20,654	191.8%	10,765
16位	モザンビーク	14,955	18,836	107.1%	17,581
17位	バングラデシュ	14,831	17,611	79.0%	22,281
18位	スリランカ	12,255	12,818	38.9%	32,944
19位	ナイジェリア	10,734	14,236	131.9%	10,786
20位	ガーナ	10,667	13,273	265.9%	4,990
上位20位計		708,744	867,285	83.7%	1,035,040
20位以下計		158,145	192,416	73.7%	260,812
合計		866,889	1,059,701	81.7%	1,295,852

※10月迄の累計数字は財務省貿易統計による実績値
※20年見込みは自流通研の独自調査による予測値
※赤字の国は過去最高値の予想

は、ロックダウンが長期化しているための減少。ミャンマーについては、同様に南アジアのスリランカは、昨年政権交代が行なわれ、新政権に対する期待があったが、コロナ禍によって経済はさら

に、日本の中古車需要が高まっていくと予想される。日本政府は先般、車の電動化を30年代半ばには100%にすると修正した。それを考えても、

最後のフロンティアになりそう。なお2021年の展望については、2月号と3月号で紹介する予定だ。

今後注目の

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!

あけましておめでとうございます
本年もよろしくご愛顧のほどお願い申し上げます

ホームページがリニューアルされました!

AUTOHUB FORWARD TOGETHER

オートハブ <https://www.autohub.co.jp>

株式会社 AUTOHUB

大阪 ☎ 0725-23-8720
名古屋 ☎ 052-950-3380

令和三年

CONSULTANT'S EYE

敏腕マネージャーに聞く!



下取商談の鍵は「希望金額のヒアリング」

レポート 株式会社チームエル(カーリンクチェーン本部) マネージャー 関友信



下取りの収益を倍増させるポイント

カーリンクチェーンの下取収益倍増研修では、仕入れた下取車の売却利益を最大化するために、下取車の販路選定の視点やオークションの出品テクニックに加え、下取車を仕入れる際に「適正な価格で仕入れる商談」を身に付けて頂いています。

研修冒頭で、各社の現状の課題を確認すると、多くの方が「下取車を適正な金額で仕入れること」に苦手意識を持っていくことが分かります。

「下取車の金額を決める際に、どうしても金額交渉に負けて高く取ってしまう」「安い金額を伝えると、お客様に足もとを見ておられると思われてないか不安で怖い」

しかし実は、この下取商談

の改善こそが、下取車の収益獲得の第一歩であり、意識変革だけで大きく成果創出できるポイントなのです。

下取商談の鍵は「希望金額のヒアリング」

ある整備業の社長の事例をもとに「希望金額のヒアリング」の重要性をお伝えします。

【事例】

古くからお付き合いのある年配のお客様から、車のご購入の相談を頂きました。

「生涯最後の車になるかも知れないから、良い車を探して欲しい」ということで、奮発してクラウンをご購入頂くことになりました。

車はすんなり決まったのですが、実は社長が気がかりなのは、今お乗りの車、ヴェロッサの下取りでした。

このヴェロッサも、以前に自分が販売した車ですが、人気がなく、オークションでもほとんど金額がつかえません。

しかし、お客様が毎週手洗いで洗車をするほど、大切にしていることを知っていたため「いくらで下取ってくれるんだ?」と聞かれた際、「金額がつかない」と伝えなくてはならないことが、怖くてたまりませんでした。

ついに、その時がやって来ました。クラウンの商談が終わりかけた時、お客様から「おれの車はいくらになるんだい?」という質問がありま

した。唐突に聞かれ、つい頭が真っ白になって「15万円で買わせて頂きます……」と口走ってしまいました。

自分でも、なぜそんな金額を口走ってしまったか分かりませんでした。後悔したのは15万円と伝えてしまったことではなく、そのお客様の反応

金額を聞いたお客様の反応は、

だったのです。

もうお分かりですね。このお客様に、事前に希望金額を聞いてさえいれば、

お客様に喜んで頂きながら、適正な金額で仕入れるためには、

必要があるのです。当社の「下取収益倍増研修」では、

有料版では、モザイク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!

などを取り上げ、下取車の適正金額での仕入を身に付けて頂いております。

2021 謹賀新年

ASNET

エーエス・ネット®

本年もASNETのご利用、ASワンプラへのご出品をよろしくお願い申し上げます

ASNET 会員募集中!!

会員募集中
詳しくはコチラ



お問い合わせ・資料請求は▶



株式会社

オートサーバー

☎ 03-5144-8530

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

オートサーバー

検索



登録年	登録年〇〇年落ちまで
製造年	製造年〇〇年落ちまで
経過月	初度登録月から経過月数〇〇カ月~〇〇カ月まで

★印：経過月数規制では、限界年式の年でも初度登録月によっては年の途中で行かなくなることがあるので注意
例：2016年2月登録車は今年1月以降行かなくなる
※印：「限界年式」と記載したが、発売時期が「年式規制」範囲内のため、来年(2022年)も行く
()内は当該車種が行く限界年

代表的な車名	代表的な型式	代表的な仕向国	年式規制		今年行く「限界年式」
C-HR	NGX50		登録年		
C-HRハイブリッド	ZYX10		製造年		
NV200パネットバン	VM20		登録年		
RX	AGL20W		経過月		
アクア	NHP10		登録年		
アクア	NHP10	トリニダード・トバゴ	製造年	HV：4年落ちまで	2017年式
アリオ	NZT260		製造年		
アリオ	NZT260		登録年		
アルファード	AGH30W		経過月		
ヴァンガード	ACA33W		登録年		
ウィッシュ	ZGE20W		経過月		
ウィッシュ	ZGE20G		経過月		
ウィッシュ	ZGE25G		経過月		
ヴィッツ5D	NSP130		登録年		
ヴィッツ5D	KSP130	パキスタン	製造年	乗用車2WD：3年落ちまで	2018年式
ヴェゼルHV	RU3		製造年		
ヴェルファイア	AGH30W		経過月		
ヴォクシー	ZRR80W		経過月		
エクストレイル	NT32		登録年		
エスクァイアHV	ZWR80G		製造年		
エスティマ	ACR50W		経過月		
エブリイバン	DA17V		製造年		
オーリス	NZE181H		登録年		
カローラアクシオ	NZE161		製造年		
カローラアクシオHV	NKE165		製造年		
カローラアクシオHV	NKE165		製造年		
カローラアクシオHV	NKE165		製造年		
カローラフィールダー	NZE161G		登録年		
カローラフィールダー	NZE164G		登録年		
カローラフィールダーHV	NKE165G		登録年		
カローラフィールダーHV	NKE165G		製造年		
カローラフィールダーHV	NKE165G		製造年		
キューブ	Z12	バハマ	製造年	10年落ちまで	2011年式
グレイスHV	GM4		製造年		
シエンタ	NCP81G		登録年		
デミオ	DJ3FS		経過月		
ノート	E12		登録年		
ノート	E12		経過月		
ノート	N E12		登録年		
ハイエースバン	TRH200V		製造年		
ハイエースワゴン	TRH224W		製造年		
ハイゼットトラック	S500P		製造年		
パッソ	KGC30		登録年		
パッソ	M700A		製造年		
ハリアー	ZSU60W		登録年		
ハリアー	ZSU60W		経過月		
フィット	GK3		登録年		
フィットHV	GP5		登録年		
フィットシャトルHV	GP2		登録年		
プリウス	ZVW30		登録年		
プリウス	ZVW50		製造年		
プリウスa	ZVW41 W	ロシア	登録年	7年落ちまで	2014年式
プレミオ	NZT260		製造年		
プロボックスバン	NCP160V		登録年		
ランドクルーザー	URJ202W		製造年		
ランドクルーザープラド5D	TRJ150W		製造年		
ランドクルーザープラド5D	TRJ150W		登録年		
リーフ	AZE0		登録年		

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

2021年版
保存版
仕向国「限界年式」一覧
主要車種・型式

今年(2021年)まで「行く」、仕向国別の主要な車種・型式別限界年式一覧です。限界年式とは、仕向国の年式規制の範囲で輸出可能な最終年式のこと。この年式を過ぎると、輸出に行かなくなり、相場が急落します。一覧にある仕向国は、この「年式規制」がある国なので、とくに限界年式に注意を払う必要があります。事務所に張り出し、査定にご活用下さい。

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