

無料版

3月号

ユーストカー NEWS

毎月1日発行

第95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

《6・7面》
《教えて弁護士先生》

《23面》
トップセールスが明かす台粗利40万円超の秘密
パワハラ編・こんな時どうする？

来てます! 中古車パズル



やってたよね、日産!

お宝探し!

日産車特集

今号のトップ記事は「来てます! 中古車パズル」「お宝探し!」と銘打ってはいるが、実際は「今なお輝くネオクラシックな日産車特集」である。というも、今号で何を伝えるか議論を重ねる過程で「気になる車、懐かしい車はなぜか日産車が多い」と気づいたからだ。
そんなかつての日産車は、今も高値で取引されているものが多い。思えば21世紀に入る頃までの日産は、とがった車、実験的な車がたくさんあり、マニアはもちろん、車に興味が無い人にも記憶に残る車を次々と送り出していた。
今号は皆さんの宝探しの手引き書であるとともに、我々から日産に送るささやかな応援歌。さらには「歳月が過ぎてても値段が入る車を!」という、中古車業界から全自動車メーカーへ向けたメッセージでもある。
なぜか懐かしい日産車特集に
思えば80年代から今世紀に入るまでの時期、日産

《2面へつづく》

春の大感謝祭

記念オークション

3月 月間出品成約 & 出品皆勤賞

最大5万円相当
豪華景品内容は
中面をチェック!

?

3月13日(土) 14時開始



ヤナセプレミアム オートオークション

オークネット サタデー

3月15日(月) 正午前後開始

成約率 70% 超!

イベント&記念AA特別コーナー
スペシャルメンバーズ
コーナー

※直近3か月間TVAA成約率50%以上の会員様のみ
出品可能なコーナーとなります。

流札時出品料 1,000円!

Max30 & 即売 (成約・流札問わず) 出品料 500円

本件についてのお問合せ先

株式会社 オークネット 情報流通センター ☎03-6440-2222

URL: www.aucnet.co.jp

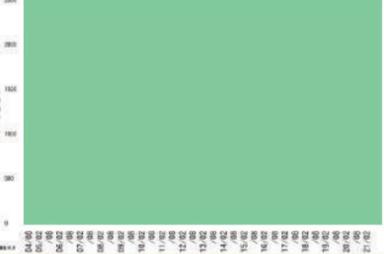
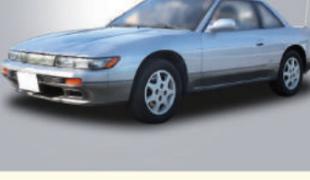
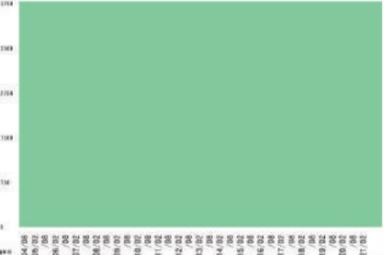
オークネット

検索

AUCNET



お宝日産車はコレだ! ①

車名	車両概要	相場グラフ
フェアレディZクーペ 200ZR/300ZR 	高いのは2シーター MT 型式: PZ31、HZ31 販売期間: 1985年10月~1989年7月 車両概要: 1983年9月から89年7月まで、6年に渡って販売された3代目Z31系フェアレディ。中でも人気なのが85年10月に登場した200ZR(直6DOHCターボ)と、86年10月発売の300ZR(V6 DOHC自然吸気)だ。スポーツ系の常としてMTが高値となるが、Zの場合はさらに2シーターが高値の条件となる。 相場: 有料版では、モザイクの部分をお読み頂く事ができます。お申込みは 電話03 (3371) 9340まで!	
スカイラインクーペ 	GT-R以外のグレードも相場急上昇中 型式: R32~R34系 販売期間: R32系1989年5月~93年7月、R33系93年8月~98年5月、R34系98年5月~2001年6月 車両概要: 歴代スカイラインのうち、人気が高くタマ数も豊富なのが8代目(R32系)から10代目(R34系)だ。32~34系は各GT-Rに目が行きがちだが、GT-R以外でも今回の中古車相場が急上昇中。 相場:	
パルサー 3HB GT-R 	「知る人ぞ知る」の希少な WRC 参戦マシン 型式: RNN14 販売期間: 1990年8月~1995年1月 車両概要: かつては「ラリーの日産」と言われたほど、古くから国内外のラリーに参戦している日産。パルサー GT-Rは、そんな日産が WRC 優勝を目的に開発したフルタイム 4WD マシンだ。だが、ワークスとしての参戦期間がわずか2年と短かったこと、目立った戦績を残せなかったことから「知る人ぞ知る」存在に。装備を簡略化したラリーベース仕様も設定されていた。 相場:	
シルビア / 180SX 	13系は2LターボのMTが高い相場に 型式: S13~15系 販売期間: シルビア S13系1988年5月~93年5月、S14系93年10月~99年1月、S15系99年1月~02年8月、180SX 89年3月~99年1月 車両概要: 良き時代の日産を象徴する代表的なスポーツカー。この車に憧れて免許を取った人も多かった。13系シルビアと180SXが姉妹関係にあることから、180にシルビアの顔を組み込んだ「シルエイティ」と呼ばれる改造も見受けられる。 相場:	

本自動車メーカー、とりわけ日産には「面白い車を作ろう」という勢いがあつたのではないだろうか。

その後はゴーン元会長の件もあり、日産からは車好きが食指を動かすような車が徐々に消えていった。ラインアップからシルビアが消え、スカイラインが高級車路線へ舵を切つたのは、その象徴だろう。

日本車メーカーの雄、トヨタはどうか。世界一の自動車メーカーの座を求め、夢は実現したものの、その過程で間違いなく「効率的に作れる車」「利益を生む車」を作るメーカーへと一層の舵を切つた。

昨年の国内新車登録台数は、トヨタとレクサスが合計で150万3583台。シェア32.7%はもちろん、メーカー別で断トツのトップだ。

一方の日産は、46万8544台でシェアは10.2%。メーカー別ではスズキ、ホンダ、ダイハツに続く5位だった。あえて厳しいことを書かせて頂くと、これがかつてトヨタとトップの座を争ったメーカーか、と思わず轍を飛ばしたくなるほどだ。

我々の偏見かも知れないが、この日産の凋落とリンクするかのよう、国産車の面白い車が少なくなつてしまつたように思ふ。では輸入車はというと、この30年でドイツ車を中心にラインアップが充実して選り好みが出たものの、同時に価格も高騰。やはり手を出しづらくなつてくる。

今もサーキットで輝く日産車

読者の皆さんにとつては「耳にタコ」かも知れないが、若者のクルマ離れが叫ばれて久しい。消費志向の変化や所得の格差が開いていることなど理由は様々あるが、国産車天国だった80年代、90年代に青春時代を過ごした世代からすると、現代の若者が手を出せる範囲で面白い車は、もはや新車ではないのかも、と思わざるを得ない。

そんな若者が古い車を買っているケースは、実は少なくないのではないだろうか。

単なる推測ではない。今は新型コロナ禍でイベントが減つているが、ミニサーキットなどで開催されていたドリフト大会やサーキット走行会などに参加していたのは、20代から30代の若者がほとんど。その彼女たちに乗っていたのは、13系シルビアや180、32系スカイライン、34系ローレルといった日産車が多かつた。

もちろん、90系100系マークII兄弟や80系スープラ、86レビン/トレンドが少なくなつたが……。

そんな若者に加えて、中年世代も「この車、昔はよく触つたよね」と思い出の車をリバイバルで楽しんでいる人は少なくないのかも知れない。

コロナや環境対応が旧車を後押し?

パイは小さいものの、31系レパードなど特定の車種だけで商売をしている中古車販売店もある。レストアやカスタマイズを施した個体の場合、新車以上の価格で販売されているケースも。スポーツ系や高級車だけでなく、バイクカー(これも日産の独壇場だ)、ピックアップ、クロカンSUV、ベンコラスターシヨワゴン(※など)、エッジの利いたかつての日産車には、根強いファンが存在するのだ。※フロントベンチシート、コラムシフトの略

この様に旧車指向の土壌があつたところへ、折からの新型コロナ感染拡大で車による移動が必要になつたり、思わぬ給付でまとまった額の現金が入つたりしたことで、どちらかと言えば趣味の領域であるネオクラシックへの注目が高まつているのではないだろうか。

日本を含む世界の先進国が、地球温暖化対策として相次いで将来の純ガソリン車廃止を宣言したことも、マニアックな消費者をネオクラシックに向かわせた可能性はある。

MIRIVE 愛知会場

3月の開催スケジュール



- 3月 5日 **the Urikiri AA**
 売切りコーナー 出品料1,000円
 売切りコーナー 特別応札保証
- 3月12日 **フレッシュ AA**
 フレッシュコーナー 流れ無料
- 3月19日 **軽・輸入車まつり AA**
 軽&輸入車コーナー 流れ無料
- 3月26日 **決算記念 AA**
 全車流れ1,000円・大抽選会



新鮮車両のMIRIVE

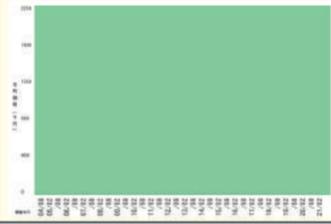
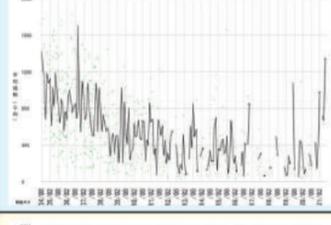
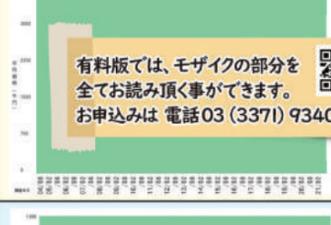
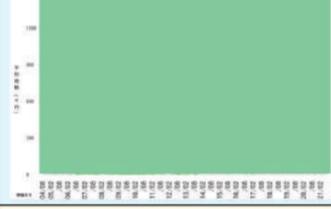
水曜日は
埼玉の日

木曜日は
大阪の日

金曜日は
愛知の日

新規入会 好評受付中!
 お申込みはWEBからかんたん手続き!
www.mirive.co.jp 

お宝日産車はコレだ! ②

車名	車両概要	グラフ
 <p>シーマ</p>	<p>日産の最栄期を象徴する高級車</p> <p>型式: FPAY32 販売期間: 1988年1月~91年7月</p> <p>車両概要: 皆さんは「シーマ現象」を覚えているだろうか。バブルのど真ん中に発売され、バブルで潤った人たちがこぞ買って求めたのが初代シーマだ。中でも3L V型6気筒ターボを搭載したタイプII-S、タイプIIリミテッドは、高級車らしき加速Gが魅力。日産の最栄期を象徴する車だったのかもしれない。過走行車が多いがまれに低走行車も。まさに「お宝」だ。</p> <p>相場: 初代セルシオの最上級グレード「C」で評価点4、走行5万kmが50万円程度の相場なのと対照的だ。</p>	
 <p>レパードクーペ</p>	<p>刑事ドラマで人気沸騰</p> <p>型式: UF31 販売期間: 1988年8月~92年8月</p> <p>車両概要: 打倒ソアラを目的に登場した2代目レパードが31系。テレビドラマ「あぶない刑事」での起用で人気に火が付き、今も根強いファンがいる。</p> <p>相場: 2代目レパードは販売台数が全グレード合計で3万台と少ないこともあり、AA出品の少ない車。</p>	
 <p>セドリック/グロリアワゴンSGLリミテッド</p>	<p>愛が詰まった「ベンコラ」仕様</p> <p>型式: WY30 販売期間: 1995年11月~99年1月</p> <p>車両概要: 現役時代、白い塗装にウッドパネル仕様が多かった印象のY30ワゴン。当時「愛のベンコラ」という言葉があったが、これは右手でハンドルを握りつつ、左手で彼女の肩を抱きながら運転するもので、フロントベンチシート/コラムシフトのSGLリミテッドだからできる技。相場が高いのもこのグレードだ。荷室に折り畳みシートがあり、乗車定員は8人。</p> <p>相場: セドグロワゴンのSGLリミテッドは以前から100万円近い金額で取引されている人気車で、相場は徐々に下がる傾向にあった。それでも程度の良い個体は今でも高値で取引されており、最近では走行10万km、4点のものが130万円台で落札された。</p>	
 <p>ステージア260RSオーテックV</p>	<p>人気不衰の「ワゴンのGT-R」</p> <p>型式: WGNC34 カイ 販売期間: 1997年11月~01年4月</p> <p>車両概要: 34系ステージアにR33 GT-Rのエンジンと駆動系を移植した、いわばメーカー純正チューンドカー。パワートレインだけでなく、リヤメカニカルLSD、brembo製ブレーキシステム、17インチ鍛造アルミホイールなど、スペシャルなパーツも装備する。「ワゴンのGT-R」という意外性、希少性がマニア心をくすぐる一台だ。</p> <p>相場: ...</p>	 <p>有料版では、モザイクの部分をお読み頂く事ができます。 お申込みは 電話03 (3371) 9340まで!</p>
 <p>ラシーン</p>	<p>「チャレンジする日産」らしい一台</p> <p>型式: NB14系 販売期間: 94年12月~00年8月</p> <p>車両概要: Be-1に始まった日産バイクカーの系譜。チャレンジする日産を感じさせる一台だ。他のバイクカーとは異なり、量産モデルとして6年間にわたって販売された。97年にドラえもんがイメージキャラクターの広告を展開。この結果、青い外板色が人気となった。この青を含めてパステルカラーが多く設定されていたのもラシーンの特徴だ。</p> <p>相場: ...</p>	
 <p>エスカルゴバン</p>	<p>異色の商用バイクカー</p> <p>型式: G20 販売期間: 1989年1月~91年12月</p> <p>車両概要: 商用車でも楽しもう、という日産の遊び心を具現化したのがエスカルゴバン。一連の日産バイクカーで唯一の商用車だ。台数限定ではなく2年間の期間限定とされ、約1万台が販売された。</p> <p>相場: ルーフは標準(金属)とキャンバストップを設定。新車価格は130~140万円台だったが、...</p>	
 <p>サファリSD グランロードハイルーフ</p>	<p>走行40万kmでも値が付く大型クロカン</p> <p>型式: WRGY60 販売期間: 1991年2月~93年8月</p> <p>車両概要: ランドクルーザー、パジェロと共に80年代のクロカンブームの一翼を担ったのがサファリだ。中でもY60系グランロードは、ワイドなフェンダーがクロカンらしい力強さを表現。5ドアハイルーフは全長4990mm、全幅1930mm、全高1985mmの堂々たるサイズが特徴だ。走行距離40万kmでもAAで値が入るのは、ひとえに圧倒的な存在感によるものだろう。</p> <p>相場: 高値ではないものの、値落ちしないのがグランロードハイルーフ。</p>	

る。そこで光り輝くのが、かつての日産車だ。心躍る車が欲しい。今回取り上げたクルマたちは、相場が上がっているか、今でも価値が残っているものばかり。今後も相場が上がり続けるかどうかは分からないが、掲載した過去の平均落札グラフを参考にし、頂ければと思う。

なお、今号ではGT-Rの様ならかにプレミアムが付いた車とは違う、言い換えればあまり目立たない車を意識して選んだつもりだ。製造から25年が経過、米国需要で相場が高騰...といった車も含まれている可能性があるが、米国輸出車を選んだわけではない。冒頭でお伝えした様に、今回の記事は日産への応援であると同時に、時間が経過しても売れる車を作りたいという、中古車業界からのメッセージでもある。

古くなっても売れる車は、車好きをワクワクさせる何かがある。実用性に優れた車はもちろん大事だが、それだけでなく、心躍る車があったからこそ、日本の自動車産業はここまで発展することができたのではないだろうか。

我々の商売は、そんな日本の自動車産業の上で成り立っているのだ。

《4面》

HONDA

新規会員募集中!!

ランニングコストで比較してください

入会保証金

0円

入会金(税別)

35,000円

年会費・月額費

無料

Web(H@Live)Live説明

無料

入会専用フリーダイヤル

0120-55-8609

HPより入会申込書をご請求ください。

ホンダAA



※前年購入実績がない場合(4月~翌年の3月まで)、翌年の4月に会員更新手数料が発生します。(12,000円税別)新規会員の方は入会の翌々年から発生します。

ホンダオートオークション

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

北海道会場 TEL 0123-28-8609

名古屋会場 TEL 052-603-8609

仙台会場 TEL 0223-25-8609

関西会場 TEL 078-391-8609

東京会場 TEL 042-540-8609

九州会場 TEL 0942-52-8609

LAA LIGHT AUTO AUCTION LAA四国 3月10日(水) 10:30セリスタート

JU 中四国青年部 ジャンボAA



良質車 下取り車 多数出品!!

★記念限定特設コーナー★

- ・県外スタート売切り
- ・県外コーナー

●出品 OR 落札台数賞をご用意!

- JU中四国青年部(9県)様よりご当地グルメ等プレゼント!

(ご当地グルメ等はAA終了後のお渡しとなります)

〒799-0705 愛媛県四国中央市土居町野田丙77 TEL: 0896-74-5355 FAX: 0896-74-5330

〈番外編〉
実際に売買した車屋さんにヒアリング

さて、3ページにわたり、日産車に限定して『ちよつと古いお宝車』を紹介してきた。こういう古くても高い車は、実際どういうユーザーが買っているのだろうか。ネオクラシックを専門に扱う、ある小売店がこう話す。

「というユーザーが買いに来たりします。」

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

手に入れ

「昔の車には、やはり人を惹きつける『何か』があるようだ。ただ、そんな車はもちろん日産車以外にも沢山ある。下にまとめたスバルのサンバートラックもそうだ。」

そんな『ちよつと古いお宝車』を実際に扱った車屋さんにヒアリングしてみたので、以下に紹介しよう。

150万円の儲け

「たまたま下取りで...」

整備工場なんて、相場も知らず。二東三文でまあ、仕入れたんですよ。外も中もそれなりにやれてたし。ただ、走行距離は2万キロも走ってなくて。それでオークションに出したら150万円儲かりましたね。どこかの小売り屋さんが落札したって話でしたけど」

「社員のシビックタイプRを譲ってもらい.....」

「シビックのタイプRに乗っている社員が当社にいましてね。売って欲しくないかな」と話していたら、結婚を機にアツサリ「良いですよ」って譲ってくれたんですよ。ただその社員はもちろん相場を知っているんで、足もと見られましたけど(笑)。そのままオークションに出して130万円くらい儲かったかな? 今、その社員のスポーツカー仲間にも声をかけてもらってます」

「10万円で売ってくれと.....」

「最近、この手の車は相場がとんでもないことになっていますね。当社では、...を小売りしようと思っただけで展示していたところ、輸出業者と見られる方が...で売ってくれないか」と言っただけです。右から左で...の利益ですが、...が儲かりそうだし、どうしようかなと...目下悩んでいます」

車名	車両概要	グラフ
サンバートラックTC Sチャージャー	スバルが開発した最後のサンバー 型式: TT2 販売期間: 2009年9月~12年2月(最終型) 車両概要: 2~3面ではお宝日産車を紹介したが、番外編としてスバル車も紹介したい。6代目サンバートラック、4WDのスーパーチャージャー(SC)だ。6代目はスバルが開発した最後のサンバーで、リアに搭載されたエンジンは賢沢な4気筒。商用車ではあるがスバルらしいこだわりの一台。 相場: 相場はやや下がりが気味だが、それでもここ数年、	

関連協賛

青年部スーパーBIG & デイラー協賛AA

3月11日(木)

AM11:00 スタート

出品料 1,000円 ※流札時

新撮影システム導入!! 車両画像枚数UP!! JUナビほかライブ参加大歓迎!!

セリ順 軽自動車 → 0売切り → 青年部助かります → ゴールデン → デイラー+初出品 → レギュラー → MAX15 → バントラ → NC売切り → 当日出品

ディーラー+初出品コーナー

初出品表示は過去2ヶ月間AA・入札会の出品・落札履歴が無い車輛。走行不明、メーター改ざん車は初出品表示不可

0売切りコーナー

出品2,000円・成約料7,000円 ※不動産・事故現状車などは出品出来ません

搬入は3.4時~10時まで

※各コーナーへの出品受付は10日17時までとなります

※記念AAに付き各手数料1,000円UPさせて頂きます

入札料無料!!

- ・K-NAVI
- ・JUナビ
- ・アイオーク
- ・シグマネット



第35回 JU神奈川青年部定期総会



豊原青年部会長

JU 神奈川

神奈川県小田原市成田1042
TEL 0465-37-3751
http://www.ju-kanagawa.com/

2020年の年中古車輸出は前年比82%の106万台

韓国は38万7637台で落ち幅ほぼ同率

レポート NPO法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

昨年の中古車輸出台数の確定値(財務省貿易統計)が明らかになった。コロナショックと年後半のコンテナ不足の影響を受け、前年比82%の106万2064台と大きく減少した。1月号で見込みを前提に総括をレポートしたので、今号では実績が確定したことによって明らかになった事実や、同時期に韓国の貿易協会からも中古車輸出実績が発表されたので、同国との比較も交えてレポートしてみる。

年から9カ国減って170カ国となった。その内訳としては、増加した国が62カ国に対し、減少した国は103カ国、同数が5カ国であった。過去最高値を記録したのはタイ、ナイジェリア、ガーナとわずかに3カ国に留まった。そのなかで、大国アラブ首長国連邦(UAE)はコロナとコンテナ不足というダブルの影響が直撃し、全体の落ち幅を超える前年比79%、13万5927台と大幅に減少したものの、それでも5年連続でトップの座を死守した。

一方、近年着実に右肩上がりの成長を遂げているロシアは、コロナショックはどこ吹く風と、まったく意に介さなかった。航路も自動車専用船(PCC)なのでコンテナ不足の影響もな

く、103%の12万6418台と健闘した。一時は、8年ぶりにトップの座を奪還するかにも思えたが、それは叶わなかった。ただUAEとの差は、1万台以内まで迫って来ている。3位のニュージーランド(NZ)は、2013年以来、7年ぶりに10万台を切り5桁台となった。前年比はUAEと同じく79%で、台数は8万7998台。

同国の場合、ロシアとは真逆で強固なロックダウンとなり、港湾機能が停止し、港が日本からの中古車で溢れてしまい(最大時は2万台滞留していたとのこと)、輸出することができなくなりました。この影響によるマイナス分が、そのまま通年でマイナスとなった。航路についてはPCCであるため、コンテナ不足の影響は受けていない。

ここからは、興味深い動きのあった国をフォーカスする。まずは7位にランクアップしたタンザニア。ここもダブルの影響を受けて二桁の減少とはなっているが、全体と同じ東アフリカの国と比較すると減少幅は少ない。

その背景には、これまでのような単に中古車を輸出するのではなく、ライドシェアで起業するドライバーに割賦付きで車両を提供したり、商業車を用途に合わせて、荷台部分を現地でカスタマイズして提供するなど付加価値の高いサービスが貢献しているようだ。この同国の展開については、次

号で詳しく紹介する予定。次に興味深い国は、26位のアメリカと28位のオーストラリア。

コロナ禍において、日本でも同様の現象が起きているが、要するに自粛期間にお金の使いみちがない富裕層が高級輸入車を購入。両国の場合、富裕層のJDM(Japanese Domestic Market)ファンと呼ばれる日本人をこよなく愛する人たちが、90年代前半のR32型GT-RやFD3S型RX7、A80型スーパーなどを入力する動きが高まったことで大幅に増加している。

オーストラリアでは、牧場運営などの利便性の高い軽自動車のトラックに關して、中古車輸入が解禁されたことも増加につながっている。

しかし、仕向国が被るガナを例にとつていえば、昨年からの関税が30%引き下げられたことで(10年落ちまで)輸出しやすい環境となり、実際に日本は25.5%と飛躍的に拡大したが、韓国は逆に85.9%と落として

いる。同国は左ハンドルしか登録できないため、日本車はハンドルコンバーションする必要があり、コストアップのほか時間も掛かる。本来、韓国車に分があるはずだが、あえて日本車にシフトするといった傾向が示された。

実はこの傾向が、サブサハラ・アフリカ地域(以北のリビア、エジプトは

数実績が発表された。それによると、日本と同様にコロナとコンテナ不足のダブルの影響を受けて、前年比82.5%の38万7637台であった。特筆すべきは、19年に輸出全体の半数を占めたりビアが、10万3080台と半減したこと(19年は21万2314台)。逆にその分、昔から得意としているイエメン(前年比23.5%)、ジョルダン(同10.8%)、オマーン(同1.8%)といった中近東勢が好調だった。

また、19年5月に中古車輸出を解禁した中国だが、20年の実績はわずか4322台(19年は3036台)でモンゴル、ナイジェリア、コンゴ民主共和国などに商業車が輸出された。

一方、台数的には日本や韓国には遠く及ばないものの、飛躍的に拡大したのが台湾だ。19年は9295台だったが、20年には2万8323台と、3倍以上になっている。興味深いのは、仕向国のなかに日本が加わっている点だ。輸出されたの

は欧州車の左ハンドルだと思いが何故、これだけ拡大したのか。台湾では新車を購入して、下取り車を解体、もしくは輸出することで日本円にして19万円ほど還付される「車両換新法」がある。しかし、この制度が今年1月7日で終了することで、駆け込み需要が高まったからだという(最新情報によれば、この制度は26年1月まで延長になったとのこと)。この制度は、自動車生産国で日本を含めライバルである韓国、中国にとつても、世界的に脱炭素化に動くなか、内燃機関の車両を外に押し出すことで効果的である、ということを実証したものであった。

2020年中古車輸出上位25カ国

順位	国名	輸出台数	前年比
1	アラブ首長国連邦	135,927台	79.3%
2	ロシア	126,418台	103.1%
3	ニュージーランド	87,998台	78.7%
4	チリ	67,658台	83.9%
5	ケニア	62,940台	80.2%
6	モンゴル	50,927台	84.7%
7	タンザニア	49,499台	88.6%
8	南アフリカ共和国	41,933台	80.7%
9	フィリピン	29,057台	73.7%
10	ウガンダ	28,227台	107.8%
11	ミャンマー	26,587台	42.0%
12	タイ	23,557台	111.8%
13	パキスタン	23,508台	218.4%
14	ジャマイカ	22,971台	70.6%
15	マレーシア	19,229台	95.1%
16	バングラデシュ	17,496台	78.5%
17	モザンビーク	17,045台	97.0%
18	ナイジェリア	12,840台	119.0%
19	ガーナ	12,714台	254.8%
20	スリランカ	12,613台	38.3%
21	香港	11,441台	122.1%
22	英国	9,904台	71.1%
23	コンゴ民主共和国	9,607台	78.2%
24	キプロス	9,180台	86.9%
25	ボツワナ	8,567台	59.8%
25カ国合計		917,843台	81.5%
合計(170カ国)		1,062,064台	82.0%

□上昇率ランキング・ベスト5

順位	国名	地域	2020年	2019年	前年比	備考
1	ガーナ	西アフリカ	12,714台	4,990台	254.8%	左ハンドル国
2	パキスタン	南アジア	23,508台	10,765台	218.4%	2019年にルール厳格化
3	オーストラリア	オセアニア	7,408台	4,814台	153.9%	軽トラック解禁
4	アメリカ合衆国	北アメリカ	8,329台	6,560台	127.0%	JDMファンの需要上昇
5	香港	東アジア	11,441台	9,371台	122.1%	コンパクトカー需要上昇

当年もしくは前年のいずれか1年で年間の輸出台数4,000台以上が対象

□下降率ランキング・ワースト5

順位	国名	地域	2020年	2019年	前年比	備考
1	ジョージア	東ヨーロッパ	5,709台	28,404台	20.1%	中継国、最終仕向国の低迷
2	シンガポール	東南アジア	4,919台	15,425台	31.9%	コロナ禍の影響
3	スリランカ	南アジア	12,613台	32,944台	38.2%	外貨準備高の不足
4	ミャンマー	東南アジア	26,587台	63,269台	42.0%	コロナ禍の影響
5	スリナム	南アメリカ	6,793台	12,117台	56.1%	コロナ禍の影響

当年もしくは前年のいずれか1年で年間の輸出台数4,000台以上が対象

コロナに負けるな!! みんなで乗り越えましょう!!

#がんばろう日本 #がんばろう世界

ホームページがリニューアルされました!

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

AUTOHUBでも感染症対策を実施しています。

こんな時どうする??



横澤弁護士
「王様ゲームをすること自体が問題な気も...」

パワハラは「個の侵害」として、私的なことに過度に立ち入るといえることがありますが、職場外で継続

横澤弁護士
「私はお手伝のさんじや、なんのんです」

引き続き、女性社員が困っている例。「これも仕事のなか、と思うようなことを頼んでくる上司がいます。お弁当を買って来て、たばこを買って来て、コーヒー淹れて...。私(26歳女性事務)は、お手伝いさんじゃないんです、とでも言いたいのですが、直属の上司だけに

横澤弁護士
「私的な雑用を強制することはパワハラに該当」

断るわけにもいかず。一度やってしまったら、当然のように毎日頼んできます」

まずは、こんなケースから紹介しよう。「うちの社長は酒とカラオケが大好きで、2次会は決まって連れて行かれます。カラオケが嫌いな僕(営業男性社員26歳)も仕方なく付き合いですが、社長の強引なパワハラには正直、参って

パワハラに関しては、以前から問題となっていました。昨年からは、ラ防止法によって、企業側のパワハラ防止の周知の義務が課されることになりました。法律上、パワハラとは、職場において行なわれる

次は、こんな相談も寄せられた。「会社の懇親会で、王様ゲームが始まってしまいました。お酒が入った上司が盛り上がってしまい、私(24歳女性営業事務)を含めて、女の子も参加させられたのですが、プライベートな質問や過去の経験などを聞かれ、さすがにこれはパワハラかなと。盛り上がっている女の子もいて、私だけ断るわけにはいかず、恥ずかしい思いをしました」

横澤弁護士
「私はお手伝のさんじや、なんのんです」

上司の人は、懇親会の場に限りならず、どのような言動が部下に精神的苦痛を与えるかを、考える必要があるように思います。

パワハラ? 「次はお前の番だから歌え」

横澤弁護士
「カラオケの場だけではパワハラに該当しない」

①優越的な関係を背景とした言動であって、②業務上必要かつ相当な範囲を超えたものにより、③

パワハラ? 酒の席で王様ゲーム 「過去の経験を聞かれ...」

横澤弁護士
「私的な雑用を強制することはパワハラに該当」

先月号のセクハラ相談では、読者から様々な意見を頂いた。「社員の女子に携帯番号を聞くのがセクハラ? そんなわけないだろう」「うちなんか女子は全員下の名前前で呼び捨てだけど、みんな喜んでるよ」。中古車屋さんからは、こんな意見も多く聞かれたが、素直に受け入れられない女性陣がいることも、しっかりと頭に入れておくことが必要だ。何より相手がセクハラと感じないような信頼関係づくりが大切といえよう。

セクハラと並んで、パワハラも大きな問題となっている。セクハラ同様、懇親会など酒の席での失言には注意したい。今月号では、実際、車屋さんであったパワハラ問題をテーマにした。

教えて弁護士先生

パワハラ編

こんな時どうする??



懇親の場であっても、実質上、職務の延長と考えられるものは「職場」に含まれると考えられます。本件では、ご本人が参加したくない職場の人達が集まっているカラオケに参加しているとすれば、「職場」でなされたものとして、パワハラの可能性を検討することになります。そこで、カラオケの強制がパワハラに該当するかどうかですが、言い方や頻度にもよりますが、カラオケの場の言動のみであれば、未だ就業環境が害されるまでは言えず、パワハラには該当しないことが多いのではないかと思います。しかし、頻繁に強要がなされて、精神的苦痛が大きく業務に支障が出たこと、カラオケを拒否したことによって、業務上の不利益が生じるようなことがあれば、就業環境が害されると言えるので、パワハラに該当することになります。

このように、カラオケ等の懇親の場であっても、言動の内容や頻度、継続性によっては、パワハラに該当する可能性があります。上司の立場にある方は注意が必要です。

火曜日はJU埼玉の日

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



ルーフのキズ凹みがよく見える!

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>



- 3月 3/2(火) ひなまつりAA
- 3/9(火) 春一番スーパーAA
- 3/16(火) 新卒需要AA
- 3/23(火) 総決算ビッグAA
- 3/30(火) 年度末大感謝祭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

決算大感謝祭

年度末 **超BIG** イベント

3月31日は **全車出品料**

Part1 3月24日(WED) Part2 3月31日(WED)

Part1 3.24 + Part2 3.31

出品台数賞

上記2開催の出品合計台数に応じて

豪華賞品をプレゼント!

1,000円

(税別・流札時のみ)

USS **USS神戸会場**

Part1 3.24

出品 or 落札1台賞

モンシエール
「堂島ロール」



Part2 3.31

出品 or 落札1台賞

純生食パン工房
HARE/PAN





次のような質問もよく耳にする。「10年ほど他社で営業経験があったので、営業職として入社したのですが、1年経つても毎日の業務は洗車ばかりで、営業の業務を全く担当させてもらえませんか。中古車販売の仕事は好きなので、仕事は続けたいのですが、解決する

方法はないでしょうか」
横澤弁護士
「程度の低い仕事しか与えないのもパワハラ」
本人が遂行不可能なほど、過大な要求をするのとパワハラに該当しますが、逆に能力や経験とかけ離れた程度の低い仕

パワハラ?
営業で入ったのに「毎日洗車ばかり」

ハラに該当しますし、女性だけに雑用を行なわせているとすれば、男女雇用機会均等法にも反する可能性はあります。男性職員に通常の業務のみに従事させ、女性職員には通常の業務に加え、会議の庶務、お茶くみ、そうじ当番等の雑用を行なわせることは、男女雇用機会均等法に反す

とされています。上司との関係性にもよりますが、改善のためにそのような雑務は自分自身で行なってもらいたい旨をやりわり伝える、上司に伝えづらければ、さらなる上司に相談する、といった対応が考えられるところです。次の質問は、

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 電話 03(3587)2511
東京都港区赤坂3-2-12 FAX 03(3587)2560
赤坂ノアビル7階 k-yokozawa@naganolaw.co.jp

お悩みやご相談がありましたら、ユーザー編集部まで!

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

「私は管理職ですが、部下からパワハラと指摘されるのが怖くて、業務上の注意も上手くできません。パワハラとなる境界線を教えてください」

横澤弁護士
「支障が生じたと感じる言動であるかどうか」
部下に注意ができない

この判断に当たっては「平均的な労働者の感じ方」、すなわち「同様の状況で当該言動を受けた場合に、社会一般の労働者が、就業する上で看過できない程度の支障が生じたと感じるような言動であるかどうか」が基準となります。部下に注意ができない

パワハラ?
部下から指摘されるのが怖い「パワハラ」の境界線を教えてください

事を命じることや、仕事を与えないこともパワハラに該当します。パワハラに該当するようない行為があった場合には、上司や役員等社内でも相談できる人がいれば相談すべきですし、また社外の相談窓口が設けられ

ていれば、そういった窓口を使用することも検討してみてください。労基署や弁護士も相談に乗ってくれるので、まずは相談できる先を探して相談してみると良いと思います。



USS **USS札幌会場** AM9時30分 RCコーナーよりスタート!!

3月17日(水) #ともに前へ北海道

23 周年大感謝祭AA **全集中で頑張ります**

おかげさまで23周年! 感謝をこめて **5,500台** コロナウイルス対策継続中!

特設 スーパーステージコーナー 特設 輸入車プライムコーナー

USS札幌会場 〒067-0052 北海道江別市角山71番地の9
TEL 011-380-2700 FAX 011-389-5300



TAA

あなたの「したい」にお応えする
中古車取引のwebサービス



**いつでもどこでも
TAA/CAA**

webサービスでビジネスをサポート

買う 売る 探す 管理する

TC-web

外出先でも
応札できる

webリアル

常時
掲載台数

約10万台

※ストックワンプライス含む

AA
接続会場数

**業界最大級
全国88会場**

※2020年6月時点

TC APP スマホがオークション会場

「TCアプリ」好評配信中!

アプリの便利な機能 / **プッシュ通知**

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

ダウンロードはこちら [TCアプリ](#)

iPhone  Android 

ご入会も簡単! **新規入会募集中!** 入会金 **10,000円** 月額費 **2,800円**~

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

<https://taacaa.jp/>

IMA東京に「東北ヤード映像」コーナー開設、初回は成約率 90%超え

いすゞユーマックス



写真・宮城県岩沼市内に東北ヤードを構えた

いすゞユーマックス(小美濃洋社長)は1月27日、IMA東京で「東北ヤード映像」コーナーを開設。初回は出品31台で28台が成約となり、成約率は90.3%を記録した。

同コーナーは、いすゞ自動車東北株式会社の出品車を区分したもので、宮城県岩沼市の同社中古車センター内に東北ヤードを構え、IMA東京の1コーナーとして映像で中継した。

当日は、同社が下取りしたニーズの高い車両が揃い、「現車なし」にも関わらず活発な応札で賑わった。東北ヤードは下見の代行、および来場による下見も可能で、多数の会員が実際に現地を訪れた。宮城県だけでなく、なかには青森県からも確認に来場した会員もあった。

また、同コーナーのバイヤーは、こうした関東以北がメインだったが、西日本の会員からも落札があるなど広範囲から注目を集めた。

IMA東京では「国内の小売向け車両が当会場の特色だが、これに輸出向けのタマが加わった格好。会員からは出品車の層が厚くなり、買いやすくなったとの声を多く聞いた」と手応えを掴んでいる。

なお、同コーナーは、今後も毎月定期的に開催していく予定。

春の大感謝祭

記念オークション

3月13日(土)・15日(月)1841AA

久々落札賞

直近半年間落札がなかった会員様が3月中に1台でも落札すると

落札料 3,000円還元!!

※落札1台目の車両を還元 ※TVオークションでの落札に限る。

取引賞

取引(成約・落札)2台以上でもれなく

洋菓子詰合せ
プレゼント!



月曜 Ach 正午前後 開始!

イベント&記念AA特別コーナー

スペシャルメンバーズ
コーナー

成約率 70% 超!!

※直近3か月間TVAA成約率50%以上の会員様のみ出品可能なコーナーとなります。

取引1台以上で
抽選で3社様に
進呈!

北海道七つ星ギフト
カムイ&九州七つ星ギフト
(5000円相当)

全車出品料 1,000円!!
(流札時のみ)

Max30 & 即売! (成約・流札問わず)
出品料 500円

3月中のお取引で
豪華賞品を
プレゼント!

月間出品
皆勤賞

アクアスナイパー
(人気洗車グッズ)



月間出品成約賞

100台賞

プレミアム
カタログギフト
5万円相当



50台賞

グルメカタログ
ギフト 3万円相当



30台賞

グルメカタログ
ギフト 1万円相当



20台賞

グルメカタログ
ギフト 5,000円相当



本件について
のお問合せ先

株式会社 オークネット 情報流通センター ☎03-6440-2222

URL: www.aucnet.co.jp

オークネット 検索

AUCNET

シリーズ選ばれる店・JU適正販売店を訪問 Vol.61

旧車を軸に広がる顧客の輪

K-MAX AUTO (和歌山県和歌山市)

お店を訪問してすぐに目に飛び込んできたのが、4台のクラシック・ミニたちだ。輸入車のノスタルジックカーを扱うことで差別化を図り、また、そうした旧車を軸にしたネットワークを構築。顧客と厚い信頼関係を築いている。

「18歳で初めてクラシック・ミニを買ったのですが、故障も多くお金も無かったので、泣く泣く手放した。その経験もあって、当時より余裕がある今はレースなど色々やってみたり。やはり自分が乗って、様々な経験をしないと語れないですね。」

中古車販売店の勤務を経て平成17年に起業。この業界で27年間歩んでおり、「僕は車屋が好きでやっていきますから」と幾度と口にするように、車に対する愛情はひときわ強い。

「何年もその車と向かい合っていると愛着が出てくるものです。やはり、車好きの方に乗って頂きたいので、投資目的の人には売れません。古い車なので、遠方でも現車を見に来て頂いて、エンジンを買って頂かないと販売はしていません。」

「今はコロナで出来ませんが、ウチでも年に数回、お客様とツーリングをやっています。1回で25〜30台集まるので楽しいですよ。そこで交流も深められますし、色々な繋がりが出てきます。」

「このラインナップを見たいのですが、ウチはお客様と一緒に歩いて歩んでいる店なんです」と話す。

「このラインナップを見るのは『JUに入ったらどんなメリットがあるの?』というのと一緒だと僕は思うのです」と切り出す。続けて、今後の展開として、ブロックや県でも適正販売店の認定店同士が集まって議論し、情報発信していけば、今後の制度が一層磨かれていくものと考えている。青年部の活動でも同様だが、こうした横の連携は、自社の商売にとってプラスになることは多い。

「自分の想いとしては、後になってもっと良いものが出来上がっていくのを目指しています。ですから、何年か先になつて『当時こうした話をしていただいたものが、やっと実った』と思うであろうし、そこで自分が運営委員の一人として携われたことを誇りに思えるでしょうね。」

「ノスタルジックカーは僕の趣味。クラシック・ミニのレースを30年近くやっているのですが、そこで知り合った方と車の売買をさせて頂いたり、時にはレストアをしたりしています。そう切り出した尾崎圭司社長。

「待つだけが商売ではない。同社の扱う旧車は、主に60〜70年代の輸入車で、車の状態によるが1台を仕上げるのに1年か3年を要するそう。

「何年もその車と向かい合っていると愛着が出てくるものです。やはり、車好きの方に乗って頂きたいので、投資目的の人には売れません。古い車なので、遠方でも現車を見に来て頂いて、エンジンを買って頂かないと販売はしていません。」

「今はコロナで出来ませんが、ウチでも年に数回、お客様とツーリングをやっています。1回で25〜30台集まるので楽しいですよ。そこで交流も深められますし、色々な繋がりが出てきます。」

「このラインナップを見たいのですが、ウチはお客様と一緒に歩いて歩んでいる店なんです」と話す。

「このラインナップを見るのは『JUに入ったらどんなメリットがあるの?』というのと一緒だと僕は思うのです」と切り出す。続けて、今後の展開として、ブロックや県でも適正販売店の認定店同士が集まって議論し、情報発信していけば、今後の制度が一層磨かれていくものと考えている。青年部の活動でも同様だが、こうした横の連携は、自社の商売にとってプラスになることは多い。

「自分の想いとしては、後になってもっと良いものが出来上がっていくのを目指しています。ですから、何年か先になつて『当時こうした話をしていただいたものが、やっと実った』と思うであろうし、そこで自分が運営委員の一人として携われたことを誇りに思えるでしょうね。」



「K-MAX AUTO」が屋号。そのほか、オリジナルパーツの製作も別に展開している



尾崎社長にとって最も思い入れの強いクラシック・ミニ。実際にレースにも参加している



ガレージ内のこのちょっと不思議なクルマの並び。ここは、まるで大人のおもちゃ箱のようだ



展示車は顧客が乗っていた「素性の分かる車」。それ故に、同社でも自信を持って販売

「よく、『適正販売店は何のメリットがあるの?』と聞いてくるので、きちんと研修を受け、勉強したことによって、適正販売店の認定店となったことをユーザーにアピールできるので、「まったく損なこととはなく、研修を受けて学んだ時間も、僕や従業員にとっても、プラスでしかなかったです」と話した。



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。



認定証
子グマ自動車株式会社 販



JU 適正販売店
一般社団法人 日本中古自動車販売協会連合会認定
子グマ自動車販売株式会社



JU 適正販売店
一般社団法人 日本中古自動車販売協会連合会認定

標識(ステンレス製) のぼり

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

CAA 中部会場
Challenge Advance Assist

期末大商戦AA

2/24
水

出品または落札
1台以上賞

寿がきや
ラーメン



出品2台以上賞

(検査なし売切り
コーナー除く)



ドリンク (1ケース)

発送
可

※発送はコカ・コーラ社の綾鷹ペットボトル24本入り限定させていただきます。

3/3
水

出品または落札
1台以上賞

都炉美煎本舗
とろ火焼き
ミックス



出品2台以上賞

(検査なし売切り
コーナー除く)



かねぶん明太子

発送
可

3/10
水

出品または落札
1台以上賞

一色屋
選べるせんべい2袋



出品2台以上賞

(検査なし売切り
コーナー除く)



焼肉セット (1kg)

発送
可

3/17
水

出品または落札
1台以上賞

ホットカレー
パスタ



出品2台以上賞

(検査なし売切り
コーナー除く)



サントリー特茶 (1ケース)

発送
可

※取引賞の賞品はAA当日のお渡しとなります。※出品2台以上賞の賞品を発送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。※掲載の写真はイメージです。

2/17水・24水・3/3水・10水・17水 不在申込手数料無料

3/24水・3/31水 レギュラーAA

CAA 株式会社 シーイーイー 中部会場
〒473-0907 愛知県豊田市竜神町東名32番地
シグマ輸送センター TEL 0120-250-852

毎週水曜日開催
START AM10:00

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

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

[TC-webΣ] サポートセンター TEL 03-6757-7800





中古車輸出

海外への販売チャンネルを増やしませんか?

BE FORWARD MARKETPLACEとは

 月間販売台数 15,000 台 <small>圧倒的な中古車販売の実績</small>	 全世界 200 の国と地域 <small>世界に販売網を持つ</small>	 月間アクセス数 6,000 万PV <small>日本発の世界と戦えるECサイト</small>
--	--	--

サプライヤー様 募集!

登録料 利用料 成約料 **全て無料!** 商品出品後は、販売から納車まで弊社が対応!

【お問い合わせはコチラ】 contact@beforward.jp

株式会社ビィ・フォアード TEL:042-440-3445 <https://corporate.beforward.jp/company/>



「ダメージがリーマン時ほど大きくならなかった理由とは」
 佐藤 ひとつは、為替がリーマン時と比べて5%程度しか動かなかったこと。もうひとつは、日本製中古車に対する根強い信頼度だ。海外の多くの国々で「日本から来る中古車は壊れない」

「これまでは何故、少なかったのか」
 佐藤 アフリカは旧フランス領の国が多く、フランス車、左ハンドル車にこだわってきた。コートジボアールなどはフランス車ばかり走っている。しかし、近

「昨年の中古車輸出を振り返って」
 佐藤理事長(以下、敬称略) コロナが広まった当初は、あのリーマンショックの再来かと思った人も多かっただろう。しかし、6月から徐々に盛り返して結果的には18%の減少で収まった。

「日本製中古車のニーズが高まっている」
 佐藤 現地で新車が売れなくなるとの理由で、中古車の輸入を規制するケースは色々な国々で見えてきた。しかし、人為的に止めても、日本からの中古車が来ないと困る方々が沢山いるから開かざるを得ない。それと同じことがいま、アフリカで起こり始めていると思う。

コロナに翻弄された昨年。それは中古車輸出にとっても同様で、未だ元の状態には戻っていない。そんな先行き不透明なか、今年はどうなっていくのか。今号では、日本中古車輸出業協同組合(JUMVEA)の理事長であり、43年の歴史を誇る山銀通商株式会社の佐藤博社長に聞いてみた。

ということが浸透しており、それが改めて浮き彫りになった。
「今年、期待が出来る地域は」
 佐藤 西アフリカが増えてきている。この地域は今まで右ハンドル車の輸入が出来なかったが、ハンドルコンバージョンでOKという国が広まってきた。

「130万台では収まらない可能性を秘めている」

MONTHLY INTERVIEW

日本中古車輸出業協同組合 **佐藤博** 理事長

「中古車輸出の今後について」
 佐藤 モンゴルのような例もあるが、人口が300万人しかないのに、昨年は5万台以上も日本から輸出された。人口比で言えば、そうした国はまだまだ世界中にあるのだ。将来的には、とても年間130万台という規模では収まらない大きな可能性を秘めている。我々の手がけている中古車輸出というのは、そういう夢のある商売だと思っている。

「その可能性は」
 佐藤 まだまだ政府のガードが固いが、その時期は確実にやって来ると思う。国民から日本製中古車に対するニーズがもっと顕在化してくれば、政府も動かざるを得ないだろう。個人的には時間の問題だと考えている。

「アフリカ以外ではどうか」
 佐藤 オーストラリアも有望なターゲットだ。年間100万台の自動車販売台数がある、そのうちの99%が新車だ。これが中古車と半々でもなれば、50万台という巨大なマーケットが出現する。

「これから増えると思われる国々は」
 佐藤 ガーナ、ナイジェリア、アンゴラ、コートジボアール、ギニア、ダカール、セネガル、カメルーンといった国々だ。

<https://www.jumvea.or.jp/jpn>
info@jumvea.or.jp





中古車輸出

なら

JUMVEA

へ加入

JUMVEA [ジャンベア] 日本中古車輸出業協同組合

東京都品川区西五反田 2-19-3
 五反田第一生命ビル 8F
 TEL:03-5719-3441 中輸協

外国人整備人材と共存共栄する時代²⁶

有限会社エムワイオート (神奈川県海老名市)

レポート 株式会社アセアンカービジネスキャリア 代表取締役 川崎 大輔

昨年10月末時点の外国人労働者が、前年比4.0%増で過去最多を更新し172万4328人となった。確かに増加率は鈍ったが、コロナ禍にも関わらず前年と比べて6万5524人増加。人手不足を背景に採用増の流れは続き、それは自動車整備業界においても例外ではない。



金井社長とタイ人のカン君(左)

「技能実習制度」とは、技能・技術・知識を習得するため、研修ビザという形で来日。一定期間(3年~5年)、日本の整備、钣金・塗装工場での研修(労働)を行なえる。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。自動車整備、钣金・塗装業界で外国人技能実習生の活用がなされるようになってきている。

タイ人技能実習生を採用後、エムワイオートでは、19年9月からは若いミャンマー人整備エンジニアが入社。ベトナム人もアルバイトで働いてくれている。金井社長の外国人に対しての理解も深まり、また働く日本人社員の中でも外国人に対する理解もでき、両者の不安は取り除かれた結果だ。

外国人活用の最大のメリットは、若い労働力を確保できるということだ。少子化によって、日本の若い労働力は年々価値が高まるばかりで、新卒採用は完全に売り手市場。しかし、海外からの若い人材は、そうした穴を埋めて余りあるものがある。とくに、日本をめぐす若い外国人は学ぶ意識も高く、優秀な若手人材確保の選択肢になるだろう。

他にも大きなメリットがある。人手不足の解消と労働力の確保だ。8年連続人口減少、10年後に生産年齢人口は800万人足りないといわれているなか、人手不足に対しての解決策として外国人活用は有効だ。

さらに、外国人を採用することによって、副次的なメリットも生じる。外国人のために労働環境の整備をするので、日本人にとっても魅力的な企業になる。また、外国人はコミュニケーションの難しさから、教育に手間がかかるという側面がある。日本人同士なら、とくに説明することもない事項まで外国人には丁寧に説明する必要がある。彼らに理解してもらうには、今まで当たり前前に思っていた業務内容やフロアを整理し直すきっかけにもなる。それが、社員の教育スキル向上につながる。

「採用するとき、受入企業側が外国人をどのポジションで活用するか、業務を含めて明確にしておいた方が良いでしょう。単に人が少ないからだけでの雇用はNG」

「採用するとき、受入企業側が外国人をどのポジションで活用するか、業務を含めて明確にしておいた方が良いでしょう。単に人が少ないからだけでの雇用はNG」

募集をしても人が来ない
有限会社エムワイオート(神奈川県海老名市、金井良雄社長)では、日本人の人材を募集しても集まらない状況が続いた。

外国人活用にはどんなメリットがある?
日本における、認定工場としての自動車整備会社は約9万2000社。日本自動車整備振興会連合会の自動車整備白書によれば、そのなかで約5割の整備事業会社で整備士が不足している。少子化や若者の車離れの進展などにより、自動車整備士をめぐす若者が10年間で半減。一方で、整備士の平均年齢は43・8歳と高齢化が進んでおり、約2割が55歳以上となっている。

近い将来、車社会の安全、安心に直結する自動車整備を支える人材不足が、さらに顕在化することになる。

外国人活用の最大のメリットは、若い労働力を確保できるということだ。少子化によって、日本の若い労働力は年々価値が高まるばかりで、新卒採用は完全に売り手市場。しかし、海外からの若い人材は、そうした穴を埋めて余りあるものがある。とくに、日本をめぐす若い外国人は学ぶ意識も高く、優秀な若手人材確保の選択肢になるだろう。

他にも大きなメリットがある。人手不足の解消と労働力の確保だ。8年連続人口減少、10年後に生産年齢人口は800万人足りないといわれているなか、人手不足に対しての解決策として外国人活用は有効だ。

さらに、外国人を採用することによって、副次的なメリットも生じる。外国人のために労働環境の整備をするので、日本人にとっても魅力的な企業になる。また、外国人はコミュニケーションの難しさから、教育に手間がかかるという側面がある。日本人同士なら、とくに説明することもない事項まで外国人には丁寧に説明する必要がある。彼らに理解してもらうには、今まで当たり前前に思っていた業務内容やフロアを整理し直すきっかけにもなる。それが、社員の教育スキル向上につながる。

「採用するとき、受入企業側が外国人をどのポジションで活用するか、業務を含めて明確にしておいた方が良いでしょう。単に人が少ないからだけでの雇用はNG」

大好評★内外装360度画像

バイネットからご覧頂けます

外装

外装サンプル画像



左右360度ぐるぐる回ります

内装

内装サンプル画像



上下左右 自由自在に稼働

サンプル画像で体験してください

【提供ブロック】
プレミアム 新鮮30・新鮮60
ワールドカー パワフル軽四・一般

バイネット

無料期間: 3/末まで
対象: バイネット未契約会員様

外出自粛中にぜひお試しください

3月24日 2020決算記念AA~Part1~

3月31日 2020決算記念AA~Part2~

オートサーバー・TC-web・アイオーク: 入札料0円

軽四キャンペーン

実施中

新規搬入率6.4%
良質車 盛りだくさん!

株式会社バイネット TEL06-6612-5612 詳細は、今すぐネット検索! バイネット



主要諸元

駆動方式: 2WD(FF) | 全長×全幅×全高: 3790×1645×1745mm | ホールベース: 2480mm | トレッド (Fr/Rr): 1435/1440mm | 最低地上高: 140mm | 車両重量: 1000kg | 最小回転半径: 4.8m | 乗車定員: 5名 | エンジン: K12C型直列4気筒ガソリン+マイルドハイブリッド | 排気量: 1242cc | モーター: WA05A 直流同期電動機 | エンジン: 最高出力 67(91)/6000(kW/PS/rpm) | 最大トルク: 118(12.0)/4400(N·m/kgf·m/rpm) | モーター: 最高出力 2.3(3.1)/1000(kW/PS/rpm) | 最大トルク: 50(5.1)/100(N·m/kgf·m/rpm) | 燃料: 無鉛レギュラーガソリン | 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/リールディングブレーキ | タイヤ&ホイール (Fr/Rr 同): 165/65R15 815

メルセデス・ベンツのフラッグシップサルーン

「Sクラス」が8年振りにフルモデルチェンジ

1月28日に発売開始となったメルセデス・ベンツ「Sクラス」(W223型)。今号では、最新技術が惜しみなく投入されている新型Sクラスを紹介する。

グレード構成は、3L直6ガソリンマイルドハイブリッドのS500、S500ロング、3L直6ディーゼルのS400d、S400dロングの4グレード(全車4WDの4MATIC)と、ビジネスニーズを狙ったロングボディの限定車「ファーストエディション」が用意されている。

気を付けて欲しいのはS500というグレード。これは2世代前のW221型のS500(V8エンジン)とはまったく違う。「直6エンジン」という仕様からわかるように、前型のS450の後継モデルなのだ。V8エンジンのグレードはというと、今後、S580というモデルが投入予定で、こちらが前型のV8エンジンであったS560の後継となる。

高級クルーザーのような雰囲気の内装は、フードレスデザインの内装や、インパネのメーターパネルや、インパネのインフォテイメントシステムが特徴的だ。だが、エアコンの温度調整スイッチや、センターコンソールにあったコマンドコントロールまでもがタッチパネル式になってしまったのは、Sクラス

のユーザー世代には違和感があるだろう。

ドアハンドルは、キーを持って近づくか、撫でると電動で飛び出すタイプ。「手が挟まれたりしないのか?」と心配になるが、ハンドルが格納される時に手があるように設計されているので安心だ。

エンジンルームはカバーだらけ。隙間から覗くと、綿素材のカバー(吸音材)のようなものが詰め込まれている。高額車種ではよくあることだが、目視検査がしにくいエンジンルームは、車屋を悩ませそう。

なお、編集部による調査によると、



エンジンルームは多くの部分が綿素材の吸音材でカバーされている(撮影:編集部)

Sクラス中古車の輸出台数は非常に少ないことが判明している。一方の国内では、この半年間で約1160台のW222型Sクラスが取引されている。17年8月に最終ビッグマイナーした個体でも、すでに中古車相場

グレード	備考	価格(税込)
S 400 d 4MATIC		¥12,930,000
S 500 4MATIC		¥13,750,000
S 400 d 4MATIC ロング		¥16,780,000
S 500 4MATIC ロング		¥17,240,000
S 500 4MATIC long First Edition	限定車	¥19,380,000
S 500 4MATIC long First Edition (AMG ラインベース)	限定車	¥20,400,000

が400万円台も出始めており、今後さらなる相場崩れも考えられる。(レビュー・エムスリープロダクション 吉川賢二)

新車情報

国産車 (1/28 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
マツダ	MX-30EVモデル	1代目 (DR系)	NR	1月28日
トヨタ	カムリセダン	9代目 (AXVH70系)	MC	2月1日
ダイハツ	アルティス	5代目 (AXVH70系)	MC	2月1日
ホンダ	N-VAN、N-VANプラススタイル	1代目 (JJ系)	SC	2月5日
マツダ	フレアクロスオーバー	2代目 (MS52/92系)	特別	2月11日

輸入車 (1/21 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
シトロエン	シトロエンDS7クロスバック	1代目 (X7系)	特別	1月21日
BMWミニ	BMWミニ3HB	3代目 (F56系)	特別	1月22日
ルノー	ルノーカンゲー	2代目 (KW系)	特別	1月25日
プジョー	プジョー3008、5008	2代目 (P8系)	MC	1月27日
メルセデスベンツ	ベンツSクラス	7代目 (W223系)	FC	1月28日
クライスラー	ジープグランドチェロキー	4代目 (WK系)	特別	1月30日
シトロエン	シトロエンベルランゴ	1代目 (K9系)	改良、追加	2月1日
アバルト	アバルト595	1代目 (312系)	特別	2月2日
シトロエン	シトロエンDS3クロスバック	1代目 (D3系)	特別	2月3日
BMWミニ	BMWミニ3HB	3代目 (F56系)	特別	2月5日
BMWミニ	BMWミニ5HB	3代目 (F55系)	特別	2月5日
ロータス	ロータスエキシージクーペ	2代目	特別	2月8日
ロータス	ロータスエリーゼ	1代目	特別	2月8日
プジョー	プジョー2008	2代目 (P2系)	FC、特別	2月8日
プジョー	プジョーe-2008	1代目 (P2系)	NR	2月8日
マセラティ	マセラティレヴァンテ	1代目	特別	2月9日
クライスラー	ジープチェロキー	5代目 (KL系)	特別	2月11日
クライスラー	ジープラングラー	4代目 (JL系)	特別	2月11日
クライスラー	ジープラングラーアンリミテッド	2代目 (JL系)	特別	2月11日
アルファロメオ	アルファロメオジュリエッタ	1代目 (940系)	特別、追加	2月20日
ルノー	ルノーキャプチャー	2代目 (HJB系)	FC	2月25日
アウディ	アウディQ5、SQ5	2代目 (FY系)	MC	3月8日

USS新潟システムリニューアル

1周年記念オークション

PART_1

2021 **3/10** (wed)

取引 **1** 台賞

モンシエール 堂島バニラロール

特設コーナー

記念イベント

PART_2

2021 **3/17** (wed)

取引 **1** 台賞

養老軒 フルーツ大福

特設コーナー

出品落札台数賞 (2開催合算)

豪華賞品 プレゼント!

5台 10台 20台 50台 100台

3月は全開催

コンパクトカーコーナー

グッドカーグリーン

出品料2,000円(流札時のみ)

レーシングシミュレーターでドライビングテクニック簡単お試し大会!

(3/10・17両日開催)

TAA
TOYOTA USEC

TAA

×

LEXUS

TAAだからできる高品質・高成約率

レクサスコーナー 全会場実施中

トヨタ・オート・オークション インターネットサービス TC-web

詳しくはHPへ <https://taacaa.jp/>

北海道会場 0123-28-8700
 東北会場 024-963-0388
 中部会場 059-366-2810
 四国会場 082-437-2600

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

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

北関東ヤード 027-257-0613
 兵庫会場 0798-44-3201



**JUC福岡青年部会長
白川 嵩太郎氏**

「メンバーが頑張ってくれたお陰で良いオークションが出来た」と、安堵の表情を浮かべる白川部会長。2月19日のAAで青年部が623台の出品を揃え、全体でも3000台を超える大商いに。白川部会長を中心に、部会をはじめ親商組まで含

めて強固な結束力を示した1日となった。今後の部会活動については「僕自身、入会するメリットしかないと思っ



カーベル流 『最強店長に 成るために』

Round 17

「アフターコロナの男女別集客術」

コロナウイルスのワクチンが、日本でもいよいよ接種開始となりました。そこで今回は、アフターコロナ（コロナ後）での効果的な商売の在り方に目を向け、その集客術のポイントを分

かりやすく紹介しましょう。ただし、男性客と女性客ではアプローチがまったく異なります。店長（ナンバー2）は、そこに注意して集客増に取り組んでみて下さい。

○男女別 集客術

男性 「ポロリ」「いちばん」「～勝ち」

例：いちばんお得な3DAYS…… いちばん売れているSUV…… 早い者勝ち やったもん勝ち

女性 「限定」「お客様の声」

例：母の日 季節限定 3日間限定 お客様の声をチラシやHPに多数掲載

男性 & 女性の集客

『衛生的 & HAPPY』

オンライン商談やネット購入が当たり前になる……
衛生的（清潔）で楽しくないと行く理由がない

まとめ

男性と女性では、共感できる言語がそれぞれにあります。上に挙げた単語を自社流に活用してアイデアを出してみましょう。また、集客で大事なのは衛生であることは間違いのないのです

が、これはあくまでも基本です。プラスお客様が『楽しさを感じられるような工夫』が必要になってくるのです。

KEAA 九州 ④大記念 3月10日(水)

セリスタート AM 10:00
セレモニー AM 9:45

新会場 企画満載!!

7周年大記念 AA

★1台お取引から★ 豪華賞品が当たる 居残り大抽選会

テレビ

えびの米

電気圧力鍋

Switch

掃除機

加湿空気清浄

他、多数賞品 ※画像はイメージです

3月10日(水)は 四輪牧場会員下見料が **無料** ※抽選会につきましては、本人様以外の代理受取りは出来ません。

※賞品が変更になる場合があります

ご出品・ご落札で **取引賞**

2台賞・5台賞・10台賞

★良質車大集合★ **高成約率**

リアルカーオークション・USSグローブネット・CIS(カーバンク) オークネット・アイオーク・オートサーバー

KEAA 九州 宮崎県えびの市大字津田372 TEL:0984-63-2000 FAX:0984-63-2255

KEAA 福岡 福岡県若狭町大字青柳132-10 TEL:092-004-6318 FAX:092-004-6189

KEAA 山口 山口県山口市向道須賀330-10 TEL:083-65-65282 FAX:083-65-6121

KEAA 京都 京都府京都市伏見区深草町7-12-3 TEL:075-644-2200 FAX:075-644-2430

ホームページアドレス <http://www.keaa.co.jp>

ネット集客増強研究会
車屋のネット広告の考え方

大平喜久

車屋のネット広告の考え方です。まず、基本的なことを説明しますね。

ホームページを作りました。結構、この段階で満足というか終了する方が多いわけですが、ホームページを持った段階で、基本的には何百万か何千万か分からないですが、とにかくついてもない競争状態の所に出店したということです。

ホームページを持つということと、ユーザーがホームページに来るということは全く異なるので、なんらかの誘導が必要になるわけです。

誘導には大雑把に言って2種類あります。ひとつは、 구글 広告(旧 구글 アドワーズ)みたいな有料系を使って集客する方法。もうひとつは、検索エンジン対策(SEO)で誘導する方法。

法、どちらも一長一短ありますが、 구글 広告の場合は結構、お金が必要になりますよ。月間で最低でも10万円くらい(5万円くらいでやる方法もあります)。

SEOの場合は基本、無料ですが、かなりマーケティングの知識が必要になります。もうひとつ文章力は必要になります。まあ、 구글 広告なんかでも、広告文を作る段階で文章力は必要になるかなあ!

ここから先は、SEOコンサルも PPC (구글 広告) コンサルも絶対に言わないことではないです。誰でもお金をかけるのは嫌なんです。SEOをやるかも知れないですが、店舗所在地の人口50万人がメドと思って頂いて構いません。人口50万以下なら PPC が効率的ですけど、50万以上だとお金がかかり過ぎるので、SEOの方

がいいかも? ですね(本当はもっと色々あるんですけど、この場で説明するのは困難です)。

それで、次はかなり重要です。絶対に誰にも言わない事実です。どうか、コンサルは自分では実業の経営をしていないケースがほとんどなので、言わないというか知らないです。ほとんどの方はネットはネット、リアルはリアルと考えていますが、実はネットのコンバージョン数(この場合は問い合わせ数と定義します)を最も左右するのは、ネットのマーケティング力とか知識ではなくて、リアル店舗の知名度や信用度、評判なんですよ。

だから、ネットとリアルは別物ではなくて、ネットとリアルはつながっていると考えた方がいいです。これに関しては、実はすごく面白いデータがあります。

僕のお店の PPC のアカウントはお化けアカウントで、とても面白いコンバージョン数を生み出します。たぶん、車屋としては、日本で最も凄いアカウントであると断言してもいいです。そりやそうです。僕が10年以上掛けて、手を入れて作り上げたアカウントだからです。

このアカウントを会員さんだけに、特別にそっくりそのままコピーして、会員さんのアカウントに入れて込むサービスがあるんですね。

それで、この僕と全く同じ構築をしたアカウントを使っている会員さんが複数いらっしゃるのですが、当社と同じようなコンバージョン数は取れないです。もちろん、普通にやるよりは、はるかにいい数字を叩き出しますが、当社のコンバージョンには届かないです。

何故かという、店舗の知名度とか、地元でのリアルの活動が異なるんですね。だから、ほとんどの人はネットとリアルは別物と考えます。ですが、実はつながっているんです。リアルで売れるお店は、ネットでもそういう数字が出るということなんです。

だから、まずはリアルを充実させて、その上でネットというのが王道なんですよ。これがWEBの真実です。



「車が大好きです!」という金田さん。スポーツ系がとくにお気に入りです。これまでにRX-8、インプレッサWRXを乗り継いできた。華奢な見かけとのギャップが凄い。さらに「鈴鹿サーキットまでスーパーGTをよく見に行っていました」というほどの筋金入りだ。

ミライブ愛知にはオンラインでも入社。「フレッシユで明るく、会員さんも接しやすいと思います!」と長所を話します。

筋雲の投網となりて

春掬ふ

荒井寿一(荒井商事会長)

今月の一句は、そんな快晴の立春も過ぎたある日の景色を詠んだもの。真青な空にまるで刷毛で線を描いたように真白な筋雲が幾重にもあって、それが投網のように空に広がって、春兆す。鳥や木や河や海や、また大きな景色そのものを網で掬うかのようにそこにあるのです。自然はコロナ前も後も全く変わることなく続けます。ただ、オロオロするだけの地上の愚か者を哀れみながら。

木更津港スービック配船 2月好評スタート!! 大增便!!

- Free Time 60days!
- 段積作業サービス!
- 運転手さんに優しい昼間木更津駅への送迎サービス!
- 急な夜間の搬入も対応!

なんでもご相談ください!!

日本のユーズドカーを、全世界へ

ECLI-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

お問い合わせはコチラ! TEL:03-5204-0250 FAX:03-5204-0256



北海道	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS札幌	3	⑭ 2,646	+26.9	65.5	+1.9	549	+42
TAA北海道	4	835	-0.2	75.8	+2.7	437	+26
JU札幌	4	461	-7.4	57.3	+1.5	325	+111
NAA北海道	1	375	-14.2	60.3	+1.3	363	-57
札幌AA	3	288	-3.0	52.5	-0.8	355	-3
ホンダ北海道	3	243	+42.1	89.2	-2.2	345	-100
JU函館	4	87	-23.0	62.4	+16.6	515	-44
JU釧路	4	45	-8.2	47.2	+1.0	632	+233
JU帯広	4	31	-6.1	61.0	+11.8	348	+73
JU北見	4	29	-43.1	61.5	+1.6	295	+34
JU旭川	4	23	-23.3	63.4	-0.8	564	+297
JU室蘭	4	20	-4.8	43.8	-0.1	311	+160

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	4	1,382	+10.2	80.5	-0.5	402	-16
JU宮城	4	1,371	+4.4	76.7	-0.2	249	-12
USS東北	3	1,132	+18.9	76.5	+0.4	429	+24
JU福島	4	862	+8.3	67.7	-2.2	221	+12
CAA東北	3	592	+16.1	70.2	+4.3	247	+24
アライ仙台	3	476	+54.0	80.6	+2.1	202	-85
ホンダ仙台	3	300	+64.8	95.8	+3.1	254	-32
JU秋田	2	198	+21.5	76.5	-5.3	73	+15
JU山形	2	113	+6.6	61.9	+19.4	158	-16
JU青森	1	81	+5.2	60.5	+6.0	266	+102

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 12,858	-2.6	67.0	+0.7	1,130	+114
MIRIVE埼玉	4	⑦ 4,033	+13.3	75.1	-0.2	534	+30
USS横浜	3	⑨ 3,910	+12.6	69.8	+6.2	754	-29
TAA横浜	4	⑩ 3,465	-5.5	84.7	-2.5	748	-2
アライ小山VT	4	⑫ 3,331	-21.5	64.1	+3.9	895	+153
CAA東京	3	⑬ 2,904	+33.3	67.1	+3.5	517	+1
TAA関東	4	⑮ 2,574	+0.7	81.3	-1.5	563	-29
JU埼玉	3	2,155	+10.2	48.3	-9.3	477	-19
JAA	3	1,739	+34.8	62.1	+3.4	678	-22
アライバイト	4	1,535	-16.5	82.0	-0.2	419	-39
JU東京	3	1,381	+19.3	69.1	+2.9	239	+5
ホンダ東京	3	1,289	+33.3	94.3	+2.2	350	-142
JU千葉	4	1,176	-9.9	78.1	+10.0	303	-51
USS群馬	4	1,010	-10.0	71.5	-2.6	402	+13
ヒーロー	3	963	+19.3	69.1	+4.0	349	+11
USS新潟	3	897	+19.3	54.6	+3.7	382	+27
USS埼玉	4	897	+6.3	57.7	-7.2	388	+52
アライ建機	4	739	+25.3	67.9	+5.7	796	-44
JU群馬	4	729	+16.1	66.8	+7.0	281	-3
いすゞ東京	3	719	+8.1	51.0	+4.8	1,461	+225
JU新潟	3	718	+3.0	56.1	-8.2	213	+31
アライ小山4輪	4	718	+12.5	83.5	-2.3	279	+50
JU神奈川	4	649	+6.7	48.3	-1.1	287	+26
NAA東京	4	602	-20.5	81.7	+6.3	400	-145
JU栃木	4	601	+1.2	42.3	+11.4	142	-106
JU茨城	4	527	+5.0	60.7	-2.8	261	+54
JU長野	3	390	+11.1	42.1	-1.1	150	+1
ジップ東京	4	341	+26.8	56.3	-6.0	1,519	+14
JU山梨	4	64	-1.5	48.8	+14.4	156	+76

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 9,379	-9.4	56.4	+2.6	1,279	+100
CAA中部	3	③ 4,747	+21.1	74.8	+5.3	643	-89
JU岐阜	4	⑤ 4,356	-14.4	44.6	-5.3	445	+34
USS-R名古屋	3	⑬ 2,539	+15.3	88.0	+5.7	92	+10
JU愛知	4	⑯ 2,409	-10.5	77.2	-0.3	327	+23
USS静岡	4	2,007	+14.2	65.3	-5.3	310	+74
TAA中部	4	1,965	+6.7	83.3	-0.3	564	-2
CAA岐阜	3	1,594	+13.6	65.8	+4.2	325	+21
MIRIVE愛知	4	1,461	-	68.9	-	589	-
JU静岡	4	845	+16.2	58.6	+6.1	124	-52
ホンダ名古屋	3	710	+23.7	92.5	± 0.0	372	-81
SAA浜松	3	628	+13.6	55.5	-0.4	636	-31
NAA名古屋	4	544	-16.2	83.7	+1.0	345	-117
JU三重	4	544	+18.8	35.8	+5.4	226	-42
愛知トヨタ	3	513	+7.3	93.9	-0.3	263	-98
JU石川	2	376	+26.2	73.5	+2.6	231	-10
JU富山	2	359	+15.8	67.6	+5.0	139	-22
USS北陸	4	296	-14.2	71.2	-5.2	196	-10
JU福井	1	172	-44.2	49.4	-5.8	127	-17

1開催平均の出品ベスト10 (台)		
①	USS東京	12,858
②	USS名古屋	9,379
③	CAA中部	4,747
④	HAA神戸	4,380
⑤	JU岐阜	4,356
⑥	USS大阪	4,154
⑦	MIRIVE埼玉	4,033
⑧	USS九州	3,978
⑨	USS横浜	3,910
⑩	TAA横浜	3,465

2021年1月
オークション
実績



	開催回数	出品台数	成約台数	成約率(%)	成約金額(千円)	平均単価(千円)
企業系	156	339,817	218,770	64.4	156,470,432	715
メーカー系	96	110,087	89,357	81.2	47,659,964	533
JU系	133	90,156	52,778	58.5	15,457,529	293
合計	385	540,060	360,905	66.8	219,587,925	608

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

近畿	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
HAA神戸	4	④ 4,380	-16.7	58.3	+0.8	817	+91
USS大阪	4	⑥ 4,154	-10.1	54.5	+2.5	676	-29
TAA近畿	3	⑪ 3,345	+35.5	80.7	+2.1	695	-7
MIRIVE大阪	4	⑰ 2,538	-8.2	72.6	-0.7	741	+164
USS神戸	3	1,657	+4.5	60.8	+2.9	514	+8
いすゞ神戸	3	1,314	+0.8	61.1	+9.6	1,156	+15
TAA兵庫	4	1,274	-0.6	71.4	+1.9	526	-108
ベイオーク	4	1,187	-24.6	70.2	+2.9	702	-15
ホンダ関西	3	1,092	+16.0	94.4	-0.2	400	-198
I A A大阪	4	769	-3.4	57.4	+5.1	118	+15
NAA大阪	4	487	-13.0	87.3	+7.3	427	-60
K C A A京都	4	476	+4.4	56.7	+1.7	279	+45
ジップ大阪	4	429	-28.3	64.3	+7.3	1,245	-102
日産大阪	4	331	+18.6	90.9	-2.4	161	+11
JU奈良	4	330	-21.8	70.1	-0.5	252	+54

中四国	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
TAA広島	3	⑳ 2,303	+29.4	77.8	+3.7	485	-3
LAA岡山	4	1,756	+0.2	54.9	-1.3	299	-12
USS岡山	4	1,325	-1.3	78.4	+6.6	406	+14
TAA四国	3	1,284	+43.9	90.5	+7.4	279	-37
JU広島	4	1,042	+9.6	46.9	-5.2	250	-38
LAA四国	4	925	+6.6	47.5	+0.7	232	-51
K C A A山口	4	596	+3.1	56.4	+12.6	365	+8
NAA広島	1	256	-3.4	74.6	+12.3	209	-139
JU山口	3	199	+8.2	51.5	-5.9	224	-53
JU島根	1	174	+24.3	73.6	+22.9	222	+5
広島AA	2	136	+3.8	69.9	+3.5	297	-127

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	⑧ 3,978	-4.5	61.9	+0.7	637	+35
TAA九州	3	⑱ 2,530	+26.8	80.8	+2.6	475	-46
K C A A福岡	4	1,597	+3.8	37.8	-2.2	302	-42
KCAA南九州	4	1,161	-12.6	39.9	-1.5	304	-28
JU福岡	4	1,013	-11.1	58.3	-3.2	207	-31
USS福岡	3	1,001	-0.9	62.9	+2.5	414	-46
TAA南九州	3	656	+11.8	82.3	+17.1	335	-9
ホンダ九州	3	538	+36.9	96.5	+2.9	215	-121
NAA福岡	4	444	+0.2	82.3	+4.0	262	-128
いすゞ九州	3	396	+5.3	70.0	+4.2	760	+39
JU長崎	1	370	+5.4	43.2	-10.6	142	+34
JU大分	2	316	+14.5	76.7	+3.3	80	+8
JU沖縄	4	293	-10.1	57.8	+2.8	220	-24
JU鹿児島	4	284	-11.0	51.0	-7.9	213	+13
JU熊本	4	167	-30.1	47.7	-10.6	81	-24
JU宮崎	4	72	-45.9	62.2	+26.5	152	+64

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	3	1,023	+2.9	41.9	+1.6	838	-40

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

ワクワクで、次の100年を創る

ARAI GROUP

10th ANNIVERSARY

ARAI AUTO AUCTION BIKE

アライバイクオークション

第2,108回 **ベイサイドバイク19周年BA**

2021年3月16日(火) セリスタート時間 11:00~

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

月間オファー1千件を突破 中古車海外販売サービスが活発

ビィ・フォアード

この登録が相次いでいる。この要因としては、まずコストが掲載店側に一切掛からないことが挙げられる。入会金も月額も無料のほか、成約しても、掲載店側からは手数料を取らない仕組みだからだ。このため、掲載店は無料で在庫車の販路を世界へ広げられることになる。

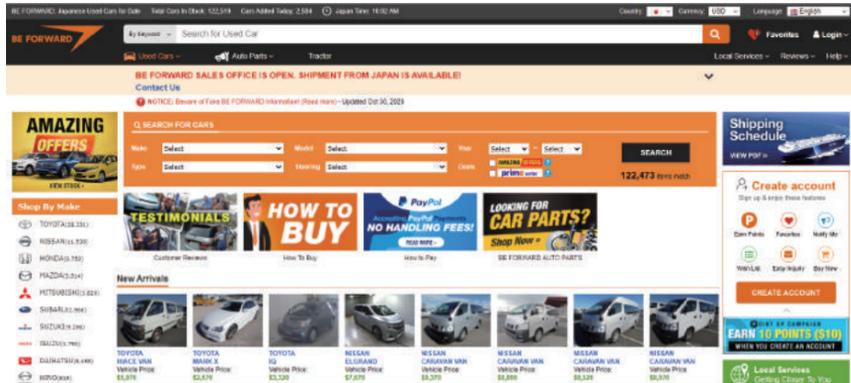
また、海外向けの販売といったも、成約した場合は掲載店が事前に提示した希望金額でビィ・フォアードが買取って取引は終了。その後の輸出に関する手続きは、全てビィ・フォアードが行なうため、掲載店側の手間が一切掛からないことも特徴だ。

同社では、サービスの

さらなる認知度向上に向けて、海外ユーザーへのPRを強化してきた。グーグルをはじめフェイスブック、インスタなどを活用して広告を掲出しており、全世界のユーザー登録数はこのほど300万人を突破。ECサイトの閲覧数は月間6000万PVと、世界有数の中古車販売サイトに成長している。

「掲載店がコスト0円、成約後の手間も要らずに、なおかつ知名度の高いサイトで販路を増やせる仕組みを開発した。掲載するデメリットは何もない」とコメント。今後取引の拡大に取り組んでいく方針だ。

ビィ・フォアード(本社=東京都調布市、山川博功社長)の運営する中古車海外販売サービス「BE FORWARD Marketplace」の取引が活発化している。これは、中古車サプライヤーが会員となり、同サイトに掲載した在庫車を海外のユーザーが購入するもの。昨年1月の開始から1年で、ユーザーから掲載車両に対する問合せは月間平均1万件、オファーは同1000件を突破。また、成約率は25%まで上昇してきた。最近では、売り買いの活発化にもなって掲載店が増加。大手の中古車販売店、買取店のほか、中小規模の中古車販売店



ユーザー登録数は世界 300 万人を超える

読売新聞に全面広告を掲載

車の福袋=福車を全国的にPR

新車市場のカーベル

新車市場のカーベル

「これは、加盟店支援の一環として展開している「日本を元気に!」キャンペーンの第2弾。今回、ユーザーに訴求した福車は、人気の新車をオプション付きで購入しやすくなったもので、車の福袋=買得感が特徴。計13車種の大値引きが一目

で伝わる内容となっており。さらに、ホームページ内にも特設ページを設け、誘致したユーザーを最寄りの店舗まで導くよう配慮した。

「車が動くことで経済が止まらない、加盟店が止まらない一助になればと思 realisticに訴求した福車は、人気の新車をオプション付きで購入しやすくなったもので、車の福袋=買得感が特徴。計13車種の大値引きが一目

同社では、今後についてもチェーン展開する新車市場をはじめ、100円レンタカー、ペットの旅立ち、中古車リースのコレクション(コレカラ)の4ブランドを大々的にPRしていく考えだ。

「車市場のメインターゲットは、40~50代のユーザーが占めている。この層

新車が安い! 福車=福袋の車展
カーベルは「20万の価値を減らして日本を元気にしたい!」そんな思いから特別な高品質車展を企画しました。

NISSAN セレナ	40万円	TOYOTA ヨイス	25万円	NISSAN ノット	20万円
NISSAN ルーコス	25万円	TOYOTA アルファード	50万円	NISSAN VOXY	35万円
TOYOTA ハイエースバン	35万円	MITSUBISHI デリカD:5	50万円	NISSAN コレスター	35万円
NISSAN N-BOX	20万円	NISSAN スパシア	20万円	SUZUKI ハスラー	20万円
NISSAN N-BOX	20万円	TOYOTA ノット	20万円	NISSAN ノット	20万円

詳しくはこちら ▶
福車=カーベル

『福車』はカーベルの登録商標

「17周年記念AA」が盛況

2開催で1万を超える好実績

USS横浜

ユー・エス・エス(USS、安藤之弘会長兼CEO)の横浜会場は2月9日および16日の2週にわたり、「17周年記念AA」を開催した。

9日のパート1は、今期最高の出品6309台を集荷。セリ開始前に方山直義会場長が御礼の挨拶を行い、「2004年のオープンから17年が経過、これも会員の支援によるものと感謝している。今後もさらなるブランドを見出し、会員の商売に

とした全ての会員に横浜会場は支えられている(方山会場長。なおパート1の結果は、出品6309台、成約率67.1%、単価80万5000円。パート2は、出品4540台、成約率60.6%、単価73万6000円を記録。これにより、17周年AAは2開催合計で1万849台のビッグイベントとなった。



御礼の言葉を述べる方山会場長

自動車業界初!! システム選びの悩みを解決

整備・車販・钣金システム比較サイトOPEN

整備システム比較.com

会社に合ったシステムを利用していますか?

12社の比較表
無料プレゼント

seibihikaku.com 検索

http://seibihikaku.com

MIRIVE 埼玉会場

3月の開催スケジュール



- 3月 3日 G-1オークション
下取買取コーナー流れ無料
- 3月10日 MIRIVEメンバーズAA
軽コーナー流れ無料
- 3月17日 軽&下買い祭りAA
軽&下取買取コーナー流れ無料
- 3月24日 年度末決算 Part I AA
特設 EV&HVコーナー流れ無料
- 3月31日 年度末決算 Part II AA
全車流れ無料

MIRIVE

新鮮車両のMIRIVE

水曜日は 埼玉の日

木曜日は 大阪の日

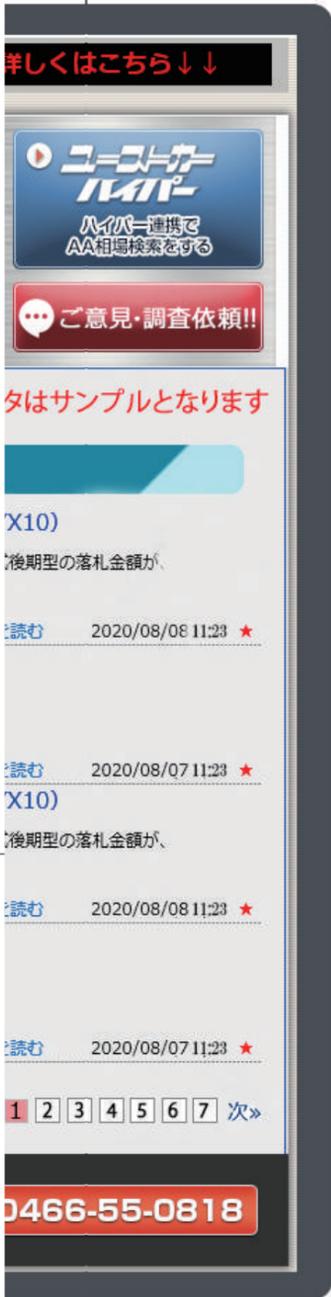
金曜日は 愛知の日

新規入会 好評受付中!
お申込みはWEBからかんたん手続き!

www.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
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●ページュ革シート
- 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-ゴ-

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

Used car export information

▲TOPへ戻る

“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 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

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

◀前 1 次▶

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

サービスに関するお問い合わせ: 04

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>

しごとの心得

「何がなぜ問題だと思えるか」を問い、やるべき

「何をなぜ問題だと思えるか」を問い、やるべき

「自由」に意見を出して」と抽象的に始めていないだろうか。これは意見が出しにくい。冒頭で改めて今日話し合う目的や議題を伝え、「まず〜について意見を」と、求める意見の具体的な論点を提示しよう。

「自由」に意見を出して」と抽象的に始めていないだろうか。これは意見が出しにくい。冒頭で改めて今日話し合う目的や議題を伝え、「まず〜について意見を」と、求める意見の具体的な論点を提示しよう。

前号では会議の基本を取り上げ、改善点1〜6をお伝えした。今回は、意見を出しやすい会議の環境作りに必要な、意見の出し方に関するマナー等を取り上げたい。まずは主催者側のマナーと気配りから。

ダラダラ会議↓できる!会議にするには② 生産性のない会議になってない? 意見の出し方を見直そう!

このために、進行役が目的に向かった会議の進め方、ある程度考えておくことだ。仮に議題が「店内装飾の改善」だとする。まずは「何がなぜ問題だと思えるか」を問い、やるべき

「自由」に意見を出して」と抽象的に始めていないだろうか。これは意見が出しにくい。冒頭で改めて今日話し合う目的や議題を伝え、「まず〜について意見を」と、求める意見の具体的な論点を提示しよう。

「自由」に意見を出して」と抽象的に始めていないだろうか。これは意見が出しにくい。冒頭で改めて今日話し合う目的や議題を伝え、「まず〜について意見を」と、求める意見の具体的な論点を提示しよう。

改善や優先的に改善すべきことを洗い出す。「ではこの問題点を改善するには具体的に何をしたら良いか」と改善策について議論する。

改善や優先的に改善すべきことを洗い出す。「ではこの問題点を改善するには具体的に何をしたら良いか」と改善策について議論する。

「何をなぜ問題だと思えるか」を問い、やるべき

「何をなぜ問題だと思えるか」を問い、やるべき

「自由」に意見を出して」と抽象的に始めていないだろうか。これは意見が出しにくい。冒頭で改めて今日話し合う目的や議題を伝え、「まず〜について意見を」と、求める意見の具体的な論点を提示しよう。

「自由」に意見を出して」と抽象的に始めていないだろうか。これは意見が出しにくい。冒頭で改めて今日話し合う目的や議題を伝え、「まず〜について意見を」と、求める意見の具体的な論点を提示しよう。

改善や優先的に改善すべきことを洗い出す。「ではこの問題点を改善するには具体的に何をしたら良いか」と改善策について議論する。

改善や優先的に改善すべきことを洗い出す。「ではこの問題点を改善するには具体的に何をしたら良いか」と改善策について議論する。



「自由」に意見を出して」と抽象的に始めていないだろうか。これは意見が出しにくい。冒頭で改めて今日話し合う目的や議題を伝え、「まず〜について意見を」と、求める意見の具体的な論点を提示しよう。

「自由」に意見を出して」と抽象的に始めていないだろうか。これは意見が出しにくい。冒頭で改めて今日話し合う目的や議題を伝え、「まず〜について意見を」と、求める意見の具体的な論点を提示しよう。

改善や優先的に改善すべきことを洗い出す。「ではこの問題点を改善するには具体的に何をしたら良いか」と改善策について議論する。

改善や優先的に改善すべきことを洗い出す。「ではこの問題点を改善するには具体的に何をしたら良いか」と改善策について議論する。

「何をなぜ問題だと思えるか」を問い、やるべき

「何をなぜ問題だと思えるか」を問い、やるべき

「自由」に意見を出して」と抽象的に始めていないだろうか。これは意見が出しにくい。冒頭で改めて今日話し合う目的や議題を伝え、「まず〜について意見を」と、求める意見の具体的な論点を提示しよう。

「自由」に意見を出して」と抽象的に始めていないだろうか。これは意見が出しにくい。冒頭で改めて今日話し合う目的や議題を伝え、「まず〜について意見を」と、求める意見の具体的な論点を提示しよう。

改善や優先的に改善すべきことを洗い出す。「ではこの問題点を改善するには具体的に何をしたら良いか」と改善策について議論する。

改善や優先的に改善すべきことを洗い出す。「ではこの問題点を改善するには具体的に何をしたら良いか」と改善策について議論する。

CAA東京会場

CAA TOKYO

2021.3月

Hello! Colorful Season

3月は毎開催実施! TC-web 不在申込手数料 無料

3/9 第1038回 お客様大感謝祭AA

成約又は落札1台以上賞

有名ドーナツ店の //

オリジナル・グレイズド® ダズン

12個入り!

みんなを笑顔にする魔法のドーナツ!

日ごろの感謝の気持ちをタップリ込めました!

3/16 第1039回 買取店協賛記念AA

初出品コーナーの全車 出品料無料 (流札時)

軽初出品&軽コーナーの初出品車

特設 買取店コーナー 実施

特設 買取店コーナー 限定

落札1台毎に QUOカード500円分進呈

全コーナー対象

成約又は落札1台以上賞

数々 正嗣 冷凍生餃子 1箱 30個入

全コーナー対象

出品3台以上賞

セブンプレミアムゴールド 一風堂 赤丸新味博多どんこつ 1箱 8本入

3/30 第1041回 期末大商戦AA

成約又は落札1台以上賞

創業明治35年 和菓子の老舗

舟和の芋ようかん 1箱 8本入

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。

3/2 第1037回 レギュラーAA | 3/9 第1038回 お客様大感謝祭AA | 3/16 第1039回 買取店協賛記念AA | 3/23 第1040回 レギュラーAA | 3/30 第1041回 期末大商戦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。



画像①4つのポイント(赤丸)付近を確認!

2011年5月の販売開始から、約10年が経過したロングセラーモデルも、いよいよ今春で販売が終了(予定)となります。

前々回のレクサス・N

採用モデルが多いプラットフォーム

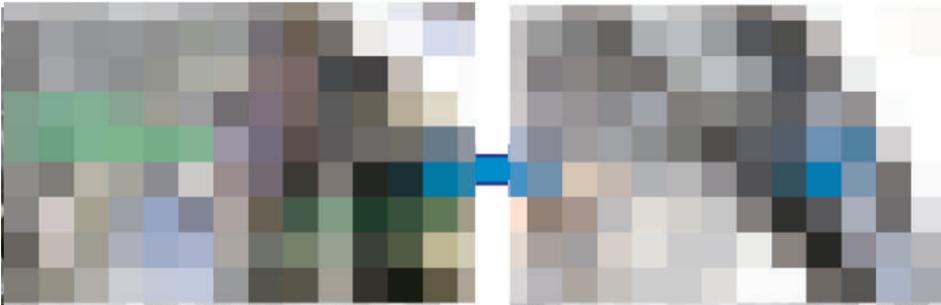
ひとつのモデルをフォーカスして「注意すべきポイント」を紹介するこのコーナー。今回は、トヨタ・プリウスα(40系)を取り上げます。

すでに、査定検査の現場では珍しくもありませんが、修復歴車の遭遇率は20%を超え(弊社実績)、要注意モデルになりつつあります。基本的には30系プリウスと同じチェックポイントになりますので、ここで理解を深めておきましょう。

Xシリーズ(10系)で紹介した「新MCプラットフォーム」を採用しています。ラジエーターコアサポートを構成する部位のうち、左右アッパー部分だけが、ボディ側と溶接留めになっているのが特徴です。

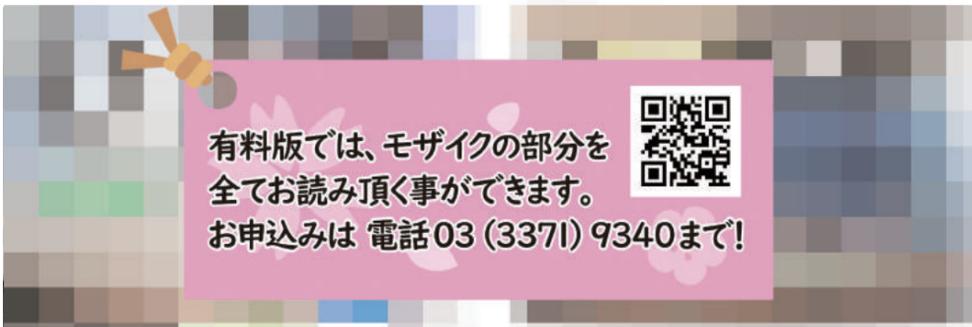
中央のラジエーターコアサポート部分はモジュラー化され、ボルトでボディと接合しています。しかし、共通プラットフォームのNXシリーズと比較すると、カバーで覆われたエリアが少ない

分、チェックしやすい印象を受けます。基本的には、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)を中心に、修復歴の確認を進めることになりますが(画像①)、そのなかでも



画像③(赤枠)周辺は損傷リスクが高い(同)

画像②を覗く(画像は新車状態)



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

画像④収束した衝撃エネルギーがへ負荷をかける構造(同)

画像⑤は確認しにくい(同)



修復歴車の遭遇率は20%超え

第87回 検査の匠が教える中古車判定塾

トヨタ・プリウスα(40系) 解体新書 50

レポート 株式会社 ジャッジメント

圧倒的に多いのが、

(画像②③)

勝手に格付け! 査定難易度

フロント・サイド・リヤとも、定番のポイントに損傷は集中しています。カバーで覆われている箇所も少ないので、修復歴チェックはしやすいモデルです。流通台数は多く、それに比例して修復歴車もかなり多いので注意して下さい。



リヤエリアの傾向

リヤエリアの修復歴は、他モデルに比べて若干、多い傾向が見られます。しかも

が多いのも特徴。その理由は、

衝撃による負荷が集中しやすくなっています(画像④)。

それだけ

の可能性があります。

高くなります。

その際は、溶接跡も確認して総合的な判断をすることが重要です。

に刮目(かつもく)してみます。交換修理につながっていると推察されます。リヤエンドパネルの交換歴は、チェックするのから認めるよう努めて下さい。



トヨタ・プリウスαのYouTube動画はこちらからアクセスできます

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) 21.2%
- その内訳
 - フロントエリア修復51%
 - サイドエリア修復10%
 - リヤエリア修復39%
- ◆車台番号刻印位置 →運転席足元付近に打刻
- ◆色ナンバー表記位置 →左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 大阪

2021年3月の開催スケジュール

MIRIVE



- 3/4 通常オークション ・成約2台賞
- 3/11 特設「30MAXコーナー」設置AA ・特設コーナー成約2台賞 ・特設コーナー流札時1,000円
- 3/18 通常オークション ・成約2台賞 ・ロープライスコーナー流札時1,000円
- 3/25 年度末お客様感謝祭AA ・成約1・3・5・10台賞 ・ディーラー&下取買取コーナー流札時1,000円

MIRIVE WEBサイトからMライブで埼玉・大阪・愛知の車が見えます。

水曜日は 埼玉の日

木曜日は 大阪の日

金曜日は 愛知の日

新規入会好評受付中! 申込みはWEB からかんたん手続き!

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

www.mirive.co.jp



最強買取店になるための
癖を直す! 話し方編⑤

4つの声のトーンを 見える化フォーマットで表す

《練習編》

今号では、声のトーン
見える化フォーマットの
練習に入る。見える化
フォーマットの記号の使
い方は必須なので、前号
の説明の振り返りを今一
度、掲載しておく。しっ
かり実践に正しく取り入
れて欲しい。なお、★印
部分は振り返りのおま
め項目だ。

石沢M 「まずサザエさん
の赤いラインは、見ての
通り音程を表している
。『さあて』は『さ』
よりも『あ』の方が高い
音です。『さ』として『さ』
から『あ』には音が伸び
ています。だから、線で
右上に引く張っているん
です。『て』は独立し
ています。『さあ』から
独立して、発音している
のはわかります。音程は高
くも低くもなく、声の大
きさも、大きくないです
よ。」

石沢M 「大屋政子さんの
ほうには『v』が表記さ
れています。これは極
端に強い音で、キレが
良い音を表現していま
す。楽譜でいうと、ス
タツカートのような感じ
です。ほとんど高音の場
合が多いのが特徴です。
『v』の高さは音程を表
現しています。最初の
『v』の方が高い位置に
ありますね。」

石沢M 「『さあて』は前回
は、女性のヒステリック
について、何度も話され
ていましたよね?」
記者 「いやいやいや
……、忘れてください」
石沢M 「最後はそのリク
エストにお応えしまし
ょう。」

石沢M 「『さあて』は前回
は、女性のヒステリック
について、何度も話され
ていましたよね?」
記者 「いやいやいや
……、忘れてください」
石沢M 「最後はそのリク
エストにお応えしまし
ょう。」

《前号での説明》
石沢M 「はい、『さあて』、来
週のサザエさんはあ?」
記者 「はい、『さあて』、来
週のサザエさんはあ?」
記者 「はい、『さあて』、来
週のサザエさんはあ?」

石沢M 「『さあて』は前回
は、女性のヒステリック
について、何度も話され
ていましたよね?」
記者 「いやいやいや
……、忘れてください」
石沢M 「最後はそのリク
エストにお応えしまし
ょう。」

石沢M 「『さあて』は前回
は、女性のヒステリック
について、何度も話され
ていましたよね?」
記者 「いやいやいや
……、忘れてください」
石沢M 「最後はそのリク
エストにお応えしまし
ょう。」

石沢M 「『さあて』は前回
は、女性のヒステリック
について、何度も話され
ていましたよね?」
記者 「いやいやいや
……、忘れてください」
石沢M 「最後はそのリク
エストにお応えしまし
ょう。」

石沢M 「『さあて』は前回
は、女性のヒステリック
について、何度も話され
ていましたよね?」
記者 「いやいやいや
……、忘れてください」
石沢M 「最後はそのリク
エストにお応えしまし
ょう。」

石沢M 「『さあて』は前回
は、女性のヒステリック
について、何度も話され
ていましたよね?」
記者 「いやいやいや
……、忘れてください」
石沢M 「最後はそのリク
エストにお応えしまし
ょう。」

石沢M 「『さあて』は前回
は、女性のヒステリック
について、何度も話され
ていましたよね?」
記者 「いやいやいや
……、忘れてください」
石沢M 「最後はそのリク
エストにお応えしまし
ょう。」

石沢M 「『さあて』は前回
は、女性のヒステリック
について、何度も話され
ていましたよね?」
記者 「いやいやいや
……、忘れてください」
石沢M 「最後はそのリク
エストにお応えしまし
ょう。」

石沢M 「『さあて』は前回
は、女性のヒステリック
について、何度も話され
ていましたよね?」
記者 「いやいやいや
……、忘れてください」
石沢M 「最後はそのリク
エストにお応えしまし
ょう。」

石沢M 「『さあて』は前回
は、女性のヒステリック
について、何度も話され
ていましたよね?」
記者 「いやいやいや
……、忘れてください」
石沢M 「最後はそのリク
エストにお応えしまし
ょう。」

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!



★漢字は使わず、ひらが
なカタカナで一文字ずつ
書く
記者 「はい、『さあて』、来
週のサザエさんはあ?」
記者 「はい、『さあて』、来
週のサザエさんはあ?」
記者 「はい、『さあて』、来
週のサザエさんはあ?」

石沢M 「『さあて』は前回
は、女性のヒステリック
について、何度も話され
ていましたよね?」
記者 「いやいやいや
……、忘れてください」
石沢M 「最後はそのリク
エストにお応えしまし
ょう。」

石沢M 「『さあて』は前回
は、女性のヒステリック
について、何度も話され
ていましたよね?」
記者 「いやいやいや
……、忘れてください」
石沢M 「最後はそのリク
エストにお応えしまし
ょう。」

石沢M 「『さあて』は前回
は、女性のヒステリック
について、何度も話され
ていましたよね?」
記者 「いやいやいや
……、忘れてください」
石沢M 「最後はそのリク
エストにお応えしまし
ょう。」

石沢M 「『さあて』は前回
は、女性のヒステリック
について、何度も話され
ていましたよね?」
記者 「いやいやいや
……、忘れてください」
石沢M 「最後はそのリク
エストにお応えしまし
ょう。」

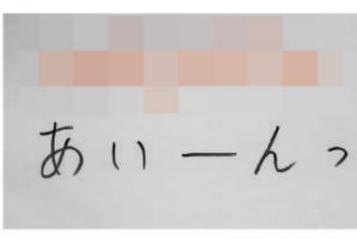
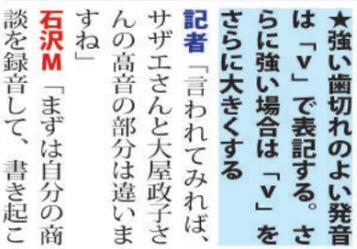
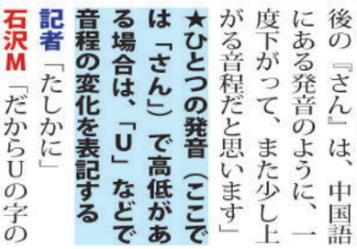
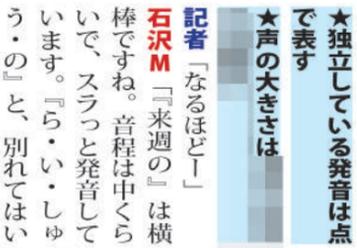
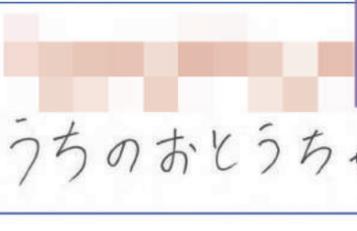
石沢M 「『さあて』は前回
は、女性のヒステリック
について、何度も話され
ていましたよね?」
記者 「いやいやいや
……、忘れてください」
石沢M 「最後はそのリク
エストにお応えしまし
ょう。」

石沢M 「『さあて』は前回
は、女性のヒステリック
について、何度も話され
ていましたよね?」
記者 「いやいやいや
……、忘れてください」
石沢M 「最後はそのリク
エストにお応えしまし
ょう。」

石沢M 「『さあて』は前回
は、女性のヒステリック
について、何度も話され
ていましたよね?」
記者 「いやいやいや
……、忘れてください」
石沢M 「最後はそのリク
エストにお応えしまし
ょう。」

石沢M 「『さあて』は前回
は、女性のヒステリック
について、何度も話され
ていましたよね?」
記者 「いやいやいや
……、忘れてください」
石沢M 「最後はそのリク
エストにお応えしまし
ょう。」

石沢M 「『さあて』は前回
は、女性のヒステリック
について、何度も話され
ていましたよね?」
記者 「いやいやいや
……、忘れてください」
石沢M 「最後はそのリク
エストにお応えしまし
ょう。」



TOZAI marine transportation

大切なお車運びます!! <http://www.touzaikaiun.jp>

東西海運株式会社 本社 / 〒1135-0016 東京都江東区東陽4-11-38 USCビル7F
TEL : 03-6458-4633 (代) FAX : 03-6458-7592

札幌支店 札幌市清田区平岡3条3-30-7 MESSEビル2F
TEL : 011-887-1031 (代)

仙台支店 仙台市宮城野区扇町1-8-5 東邦運輸倉庫2F
TEL : 022-231-1031 (代)

北関東営業所 群馬県伊勢崎市三和町1495-1
TEL : 0270-27-5005 (代)

名古屋支店 名古屋市中村区太閤1-20-13 秀幸ビル301号
TEL : 052-451-1031 (代)

大阪支店 大阪市住之江区新北島1-2-1 オスカードビル4F
TEL : 06-6685-1031 (代)

福岡支店 福岡市東区香椎照葉3-2-1 シーマークビル2F-B
TEL : 092-674-1031 (代)

宮崎営業所 宮崎市広島2-5-16 興亜宮崎ビル2F
TEL : 0985-35-2948 (代)

沖縄支店 那覇市銘苅3-22-33 R8ビル302号
TEL : 098-869-1031 (代)

FC加盟店募集!!アップルと手を組みませんか?

車買取・販売

アップル

オリコン顧客満足度
総合 **No.1**

充実した研修制度・サポート体制
負担の少ない加盟料
全国チェーンの認知度

お問い合わせ **03-3516-0731**
FC開発事業部

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

2020年 オリコン顧客満足度®調査
車買取会社 総合 第1位

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

- 3月3日 第1415回 オークション
- 10日 第1416回 ひなまつり記念
- 17日 第1417回 オークション
- 24日 第1418回 オークション
- 31日 第1419回 期末感謝祭

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

- 3月4日 第1031回 オークション
- 11日 第1032回 ひなまつり記念
- 18日 第1033回 オークション
- 25日 第1034回 期末感謝祭

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

- 3月5日 第1576回 オークション
- 12日 第1577回 ひなまつり記念
- 19日 第1578回 オークション
- 26日 第1579回 期末感謝祭

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。

ima-net 株式会社いすゞユーマックス
NET営業部 TEL: 03-5753-2184

CONSULTANT'S EYE

敏腕マネージャーに聞く!



トップセールスマンが明かす「中古車台粗利 40万円超!」の秘密〈前編〉

レポート 株式会社チームエル(カーリンクチェーン本部)



そもそも車販台数を増やすためには、売れる価格設定にすることが重要というのを以前、車販ネット販売でお伝えしました。ネット掲載で売れる金額

この2点について、詳しくお伝えしていきます。まず、①の

台粗利を高める2つの方法

今回、1台あたり平均40〜50万円という高い台粗利を上げ、長年トップセールスを続ける営業マンにインタビューする機会が得られました。そのトップ営業マンが、特別に明かしてくれた収益向上の秘訣をお伝えします。台粗利を高める方法、実は極めてシンプルなもの2つの事項が重要でした。

思ったよりも、リピーターにはなりづらい、といった理由があります。

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



得して頂けます。

かりと説明するのです。これにより、

基本的に現車確認の時点で、先にお客様に

ために必要なこと

に正しく設定されていれば、当たり前と考えている車屋さん、一度その既成概念を改めてみる必要があるのではないのでしょうか。



お客様には

しっかりと説明する必要があります。

トータルで帳尻合わせではなく全項目で利益を

車両本体価格である程度利益が出ていますので、諸費用のこの項目は別に利益が出なくても……。というように、車両利益のトータルで帳尻を合わせて、販売を行なっている車屋さんも多いのではないのでしょうか。

ことが、台粗利を高めるうえで重要なポイントだそうです。一度、適正な利益を頂けているか、検討し直してみましよう。今回は「台粗利を高めるお客様へのヒアリングの仕方」と、具体的な商品選定についてお伝えします。

AS ワンブラ

エーエス・ワンブラ

自店在庫がちょっとした事で

たくさん売れる!!

売れる!!

3つのポイント!!

もっと売れます!!

- ポイント1 たくさん** クルマの写真を撮る
ASワンブラは最大50枚登録可能! 特に内装画像が求められています
- ポイント2 たくさん** セールスポイントを入力
ワンオーナー、安全装備、スペアキー、ナビの種類、バックカメラ、SRなどなど欄を埋めつくすくらい入力してください
- ポイント3 きちんと** ダメージポイントも入力
落札店の気持ちになってキズなどを細かく記入

お問い合わせ・資料請求は▼
オートサーバー ☎ 03-5144-8530

入会金・月会費 無料会員募集中 詳しくはコチラ▶
<https://www.autoserver.co.jp> オートサーバー 検索





輸入車高値維持も 国産車モノ悪は緩み始めか?

中古車相場は2月中旬現在、なお高い水準を維持している。しかし、**AAで** 落ちられる車両に

左のグラフ②③④は全車種、国産車、輸入車で平均価格は青線で表している。図は昨年(2018)19年登録車

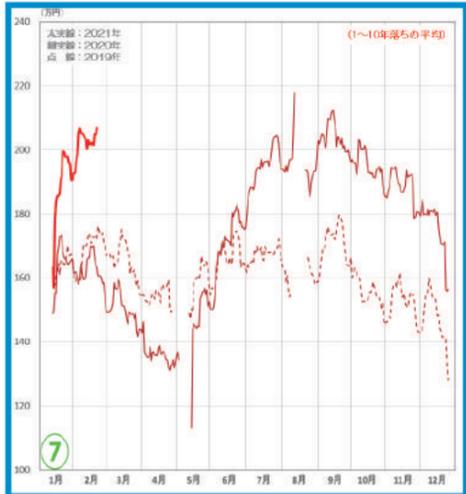
近の相場の動きについては、グラフの中にコメントを書いたので参照してほしい。今回お見せしたいのは図①だ。国産車は**赤線**、輸入車は**青線**で表している。図は

(昨年1~2年落ち)の平均価格を、今年の同年式(今年2~3年落ち)のそれにつなげたものだ。このグラフを見ると、輸入車(図①青実線)は

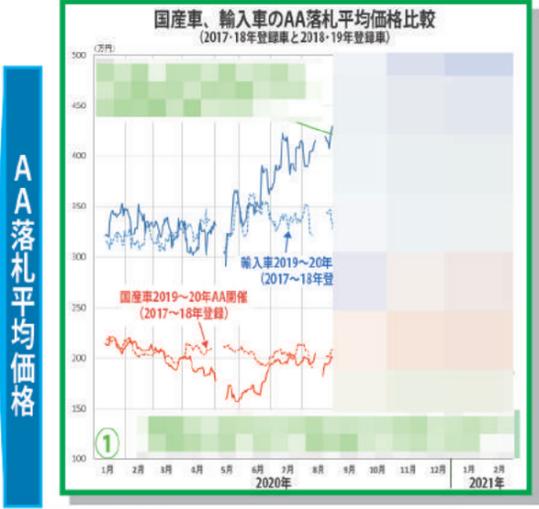
今のところ、コロナ禍での中古車需要を追い風に相場は高値が続いている。しかし、

一方、国産車は 3月は、相場の変化にどくに注意しなければなら

輸入車のみ 2021年2月20日現在

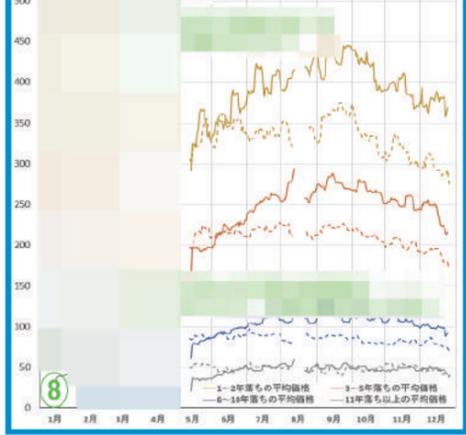


国産車のみ 2021年2月20日現在

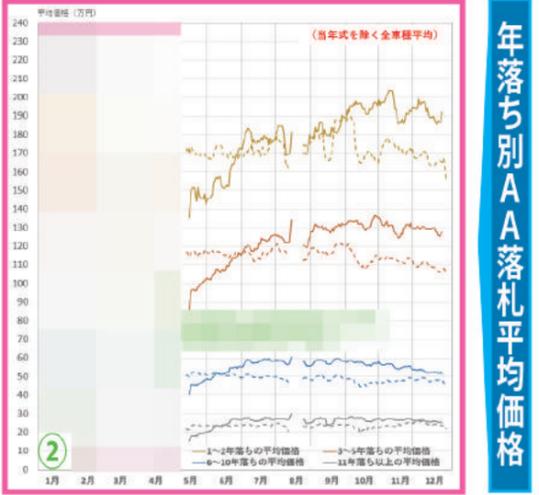
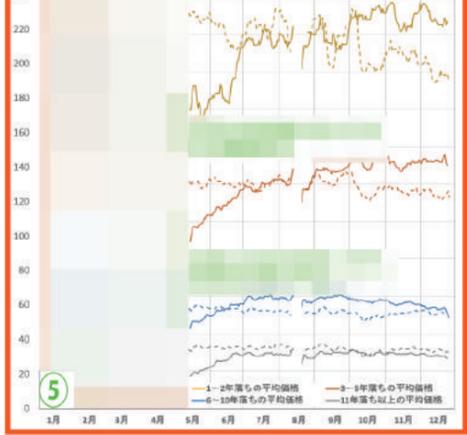


AA 落札平均価格

全乗用車 2021年2月20日現在



全乗用車 2021年2月20日現在



年落ち別AA落札平均価格

1~10年落ちの平均



1~10年落ちの平均



1~10年落ちの平均



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



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