

無料版

4月号

ユーストカー
NEWS

毎月1日発行

第96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

中古車大学

授業



損切り車を撲滅できる!

成約率のお勉強

仕入れ値よりも安値で処分する「損切り」。今回の中古車大学の授業は、誰もが嫌いなこの「損切り車」を撲滅するための授業を行なう。なぜ「損切り車」が発生するのか、かわれば、それを防ぐことは可能になるのだ。この授業は今回、2 時限に分けて開講する。

1 時限目は「成約率」に見る需給関係の勉強。需給関係というと難しく感じるが、言い換えれば「どれくらい欲しいがられるか?」「どれくらいモテるか?」ということに過ぎないのである。

2 時限目では1 時限目で勉強した「成約率」「需給関係」を使った実習だ。勉強が嫌いな人も「損切り車撲滅!」が目的であれば、机に向かうことができるのではないかな。

それでは授業を始めよう。ハイ、その君! ちゃんと座ってユーストカー NEWS を開きなさい。

《2 面へつづく》

《5 面・輸出》

タンザニアで新たなビジネスモデル?

人気モデル解体新書・トヨタカムリ (70 系)

《11 面・検査の匠》

アイオークはスマホでOK!

アプリのダウンロード不要、すぐ使えます。



会場でも、外出先でも、気になったその時に

クルマの検索と入札だけじゃなくリアルロボもスマホでOK!

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



株式会社 アイオーク

〒102-0075 東京都千代田区三番町8-1
FAX.03-3512-6110 E-MAIL:info@iauc.co.jp
TEL.03-3512-6123

入会資料請求もスマホでOK!
www.iauc.co.jp

アイオーク 検索



2021/03/30 17:35:54

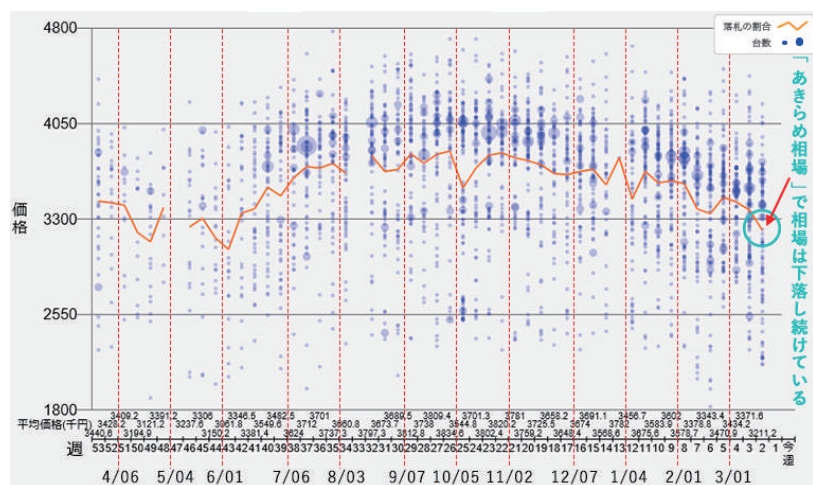


図1 ヴェルファイア AGH30W (H30 / 1 ~ R2 / 1) AA 落札平均価格

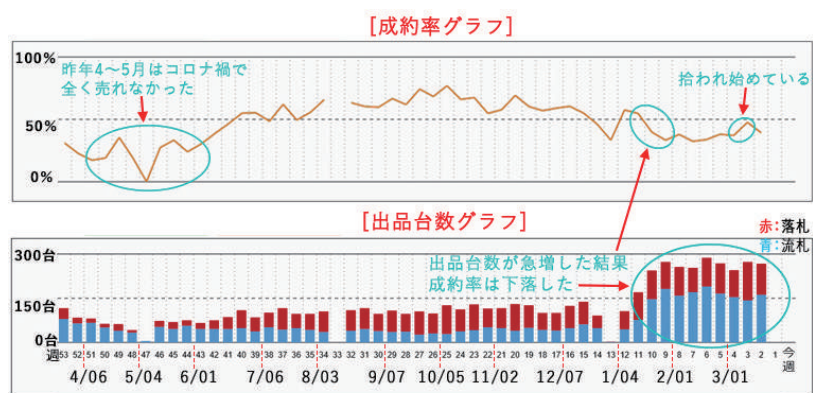


図2 ヴェルファイア AGH30W (H30 / 1 ~ R2 / 1) 成約率及び出品台数 差し替え画像

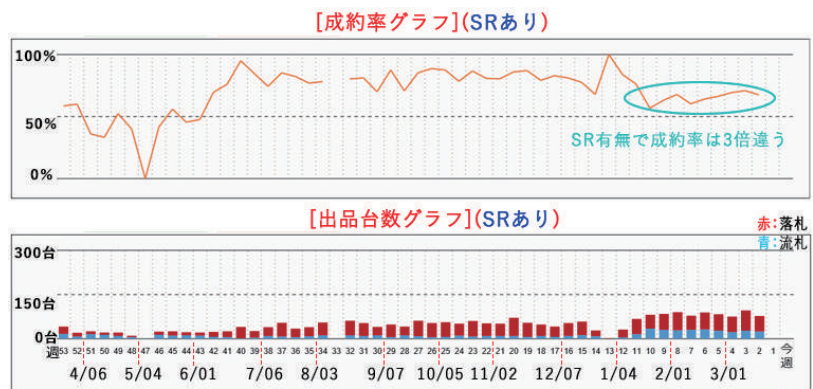


図3 ヴェルファイア AGH30W (H30 / 1 ~ R2 / 1) SR あり 成約率及び出品台数

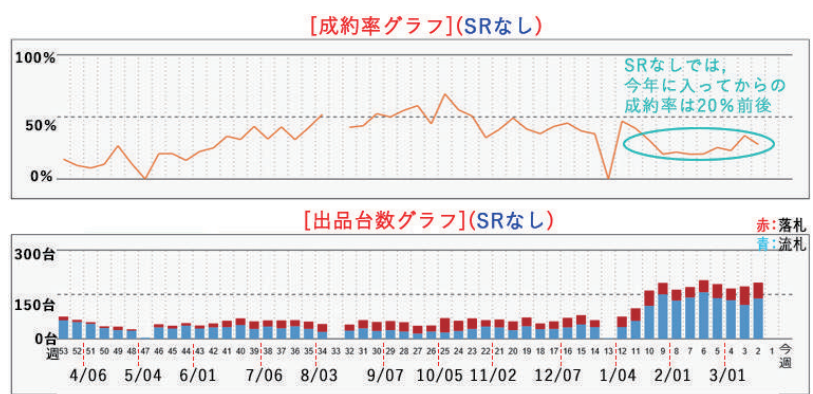


図4 ヴェルファイア AGH30W (H30 / 1 ~ R2 / 1) SR なし 成約率及び出品台数

「下の棒グラフがヴェルファイアの出品台数です。今年に入って急増して、それに伴い成約率が落ちていきます。これこそが供給が多い状態で、価格が下落するわかりやすい例ですね」

小回「最近少し成約率が上がっているのは、どうしてですか？」

教授「良い質問です。ここで図1の平均価格を見てみましょう。通常であ

買手「大切な事はわかるけどどうやって読めるんですか？それがわかれば苦労しないですよ」

教授「この後の授業で、ちゃんとやるから大丈夫。さっき買った車がノー

買手「はい。今回も31年

買手「いいえ、調べてい

教授「『成約率』を調べないで買うとは、なかなか勇気がありますね。『成約率』は需給と強い関係があるのです。何しろ、出品したものが売れるか

調に回復しているようにみえるが、今年に入って

買手「まだ損切つてませんよ！」

教授「それは失礼。この成約率の説明を聞いてから、損切りの判断をする

中古車相場は『需要の強弱』と『供給の大小』により決定される。『需要』と『供給』の流れが読めれば、未来の価格がわかる。つまり、未来の価格がわかれば、『損切り』は撲滅できるのです。

教授「なるほど。最近ヴェルファイア弱いな。『成約率』は調べたのかな」

教授「『成約率』を調べないで買うとは、なかなか勇気がありますね。『成約率』は需給と強い関係があるのです。何しろ、出品したものが売れるか

調に回復しているようにみえるが、今年に入って

買手「まだ損切つてませんよ！」

教授「それは失礼。この成約率の説明を聞いてから、損切りの判断をする

<解説②>

需要と供給の強弱による相場の動き

- ① 需要数は少ない
供給がほぼない → 価格は青天井 (需要は強くなる)
- ② 需要多い
供給少ない → 価格が上がる
- ③ 需要は普通 供給多い → 価格が下がる
- ④ 需要少ない
供給多い → 価格がすごく下がる
- ⑤ 需要がほぼない (存在を知らない)
供給が少しある → 価格がすごく安いまたは値が付かない
- ⑥ 需要は少ない
供給がすごく多い → 価格が付かない場合がある

教授「需要と供給について、中古車流通相場に関して大まかにいうと、解説②のどれかに当てはまる。欲しい人が多くて数が少ないと価格は高くなり、欲しい人が少なくても数が多いと価格は安くなる……」

新田「先生、質問です。①は『欲しい人が多くて数が少ない』ではないのですか？」

教授「新田君、いいところ

新田「確かに……」

教授「次の③④⑤は、中古車流通のよくあるパターンで、一番大切な事

教授「『成約率』を調べないで買うとは、なかなか勇気がありますね。『成約率』は需給と強い関係があるのです。何しろ、出品したものが売れるか

調に回復しているようにみえるが、今年に入って

買手「まだ損切つてませんよ！」

・供給＝出品台数
今年に入ってから出品台数が急増
・出品台数が急増＝供給多い
→ 価格下落

お問い合わせ急増中!! /

フランチャイズ加盟店 募集!

ダイレクト販売 最大利益の確保ができるカーセブン独自のスキーム

独自契約・販売システム 加盟店だけが使えるオリジナル契約・販売システム

独自施策『安心宣言』 ユーザー様に安心を提供、競合他社との差別化

スーパーバイザー 研修による店舗運営サポート

詳細はこちら 資料請求も承ります

クルマ売り買いおトク!! **カーセブン**

TEL:03-5436-7735 email:car7-nsd@carseven.jp

株式会社カーセブンパレロメント 〒141-0032 東京都品川区大崎2-11-1 大崎ウイズタワー23階 担当:New Sales Development 山田

くるま屋をスグにスタート!?

～車屋開業に必要なものを集めました～

開業に役立つ **ノウハウ大公開**

開業にあたっての **基礎知識解説**

くるま屋を始めるにあたっての **必要なものを網羅!?**

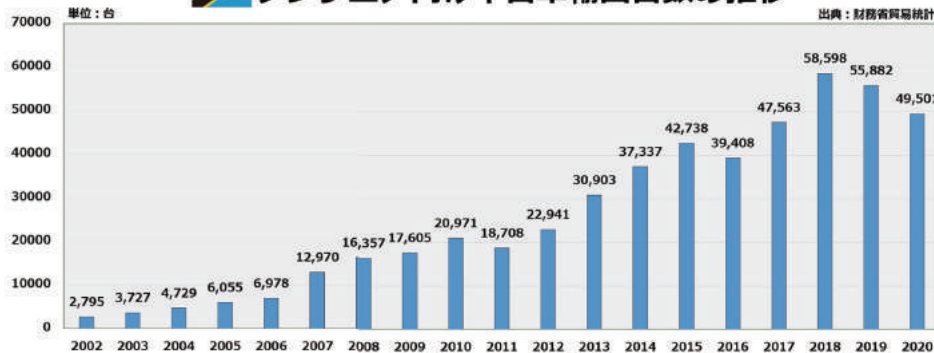
低コスト・高性能 サービスとシステムの利用料金 **5,000円/月～**

※別途初期費用が掛かります。 ※オプション商品の契約は別途費用が掛かります。

スグに始められる秘密は **kurumaya-hajimeru.com** で検索

Vol.95 中古車輸出

タンザニア向け中古車輸出台数の推移



画像①日本の AA で落札された状態でタンザニアまで輸送、このまま登録まで完了



画像②現地での登録後、キャビン、シャーシを残し、架装部分はすべて脱着



画像③現地の仕様に合わせリコンディションを実施。この車は牧草運搬車



画像④完成した車両

2000年代に入り、世界平均を上回るペースで経済成長を遂げているサブサハラ・アフリカ地域。そのなかでも、とくに成長著しいのがタンザニア。同国向け中古車輸出は近年、単なる輸入だけに止まらず、「リコンディション(加修・調整)」や「小口金融」などのサービスを付与し、付加価値の高いビジネスモデルで成果を上げている。過渡期に差ししかかっている日本の中古車輸出にとって、新たなビジネスモデルとして注目に値するのではない。今回は同国で「リコンディション」を展開する輸出事業者を紹介する。

【現地企業の概況】

取材した企業は、ピクトリア湖に近いタンザニア北部に拠点を置く。日本メイン出資の現地法人で設立は16年。乗用車は扱わず、トラックやバスなどの商業車を常時50台展示し、販売している。また、作業レーンが6つあるリコンディションセンターが備わっている。売上高は20年実績で4億円ほどを計上している。

現地スタッフは、正社員が10名。内訳は業務系5名、営業5名。リコンディションの作業員は現場系のアルバイトで、業務系の社員のなかに監督と呼ばれる現場を指揮する者がいて、彼がその日の業務量を勘案して、都度アルバイトを手配しているようだ。人員は容易に確保でき、コストも安い。平均して1日7〜8人を採用しているとのこと。

注文販売はほとんどなく、展示車の対面販売。仕入れは、日本の担当者が現地の営業マンから情報を直接ヒヤリングして、行なっている。

仕入れから販売までに要する期間は、現地でリコンディションする期間も含めて、足の速いものであれば3カ月、長いものでは200日というものもあるそうだが、平均して120日前後とのこと。

次に、同社が手掛けるリコンディションの取り組みについて、画像を参考に説明したい。

画像①は日本で仕入れた状態だが、このまま海上輸送し、ダルエスサラム港で陸揚・通関し登録する。登録した後に、同社のリコンディションセンターへ輸送する。入庫された車両は、荷台や架装部分をすべて脱着して、画像②のような状態にする。その後、画像③のように、現地の仕様

に合わせて荷台や架装部分を製作し、完成された車両が画像④となる。カラーリングは、現地で人気の原色が採用されている。ちなみに、この車両は穀類を大量に運ぶのに人気が高いが、いかに大量に運べるかが重要なポイント。部品については、第三国から調達しているとのこと。

これ以外にも人気が高いのは、鉱物資源などを輸送する車両。この地域は採掘地域も多くあり、鉱物や砕石などを運ぶためのトラックに需要がある。結果的に、日本での積載量が4トンスペースで、現地ではそれ以上の荷を運んでいるようだ。年式的には、燃料噴射システムがコモンレール方式(近年は主流)でない、インジェクション方式の00年以前の車両が売れるという。

同国の場合、製造から8年経過したものは追加消費税が課せられるものの、基本的には年式規制がないというところもあるが、インジェクション方式の方が故障しても修理しやすいため、望まれているようだ。しかし、日本で仕入れるにあたって、この手の車両は枯渇している。現在は希少価値で相場が高騰しており課題となっている。

かなり大胆な改造を施しているが、現地の改造申請や車検が通るのか聞いてみたところ、事実上、車検制度はないとのこと。同国の場合、規制よりも産業の発展が優先されているという現状があり、それが参入を後押ししている。事実、こうした日本からの中古車が、現地の農業や鉱山の育成に大いに貢献している。余談だが、今回のコロナ禍でも、同国では一切

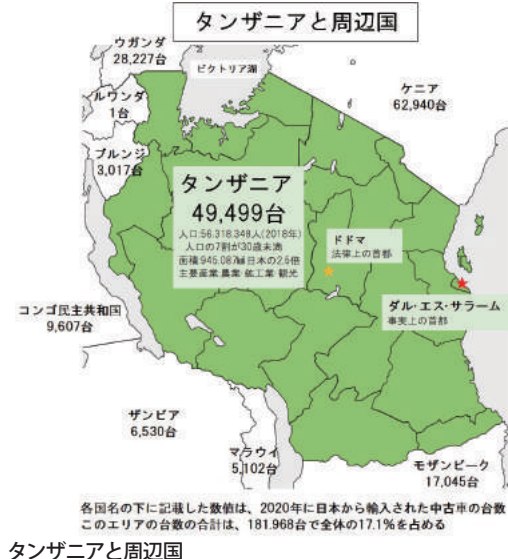
規制はせず、経済を最優先させている。ちなみに、感染者数についても昨年の5月を最後に発表していない。現在、同社はタンザニアだけに輸出しているが、今後、同じような需要が見込める隣国のケニア、ウガンダ、ザンビア、コンゴ民主共和国などにも販売したいという。各国の規制の実態を考慮し、同国から再輸出するか、もしくは日本から直接輸出するのか、ひとつの試金石となるだろう。また同国については、公共交通機関が未発達の状態にあるが、最近ス

タンザニアで「リコンディション」を展開

中古車輸出の新たなビジネスモデルになりうるか

レポート

NPO法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡



コロナに負けるな!! 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

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



AUTOHUBでも感染症対策を実施しています。



こんな時どうする??



「輸入車ディーラーの店長をやっております。先日、部下の営業マンが別の輸入車ディーラーに転職したのですが、ちよつと厄介なことが……。当

退職前に個人的に連絡交換 「顧客の流出が止まるなら」

時のお得意さんとは今もつながりがあるようで、新車の代替えを勧めています。顧客リストなどを持ち出されたようなことではありませんが、退職

前に個人的に連絡先を交換していたお客様が何人もいます。こうしたことは、輸入車業界では当たり前といえはそれまでですが、顧客の流出が続く大きな打撃となっています」

横澤弁護士
「営業秘密」にあたる

「退職した社員が、地元の競合する整備工場に転職しました。以来、車検の入庫がそちらに流れるようになり、直接的な損害を受けています。顧客データを持ち出された証拠はありませんが、当社

横澤弁護士
「会社の選別肢は3つ
協業禁止の合意が焦点」

退職した従業員が、会社の顧客リストを使用し、会社の顧客を奪った場合、会社がとり得る選択肢は大きく分けて次の3つがあります。

①競業禁止義務または秘密保持義務違反を理由に差止請求、損害賠償請求をする
②不正競争防止法に基づき差止請求、損害賠償請求をする
③民法上の不法行為にあたることを理由に損害賠償請求をする

退職した社員が競合他社に転職 「入庫が10%以上減った……」

顧客データの流出。こうした問題は、ネットニュースなどでも度々報じられ、企業のリスク管理の重要さが改めて浮き彫りになっている。一度流出してしまえば、会社経営の根幹を揺るがすほどの大問題に発展することは必至だ。一方で、この会社の財産ともいべきデータを、転職の際の『土産』として持ち出す社員がいることも事実。中古車販売店の顧客データは、代替や車検につながるための生命線ともいべき財産で、会社にとっても最大限のセキュリティ対策が求められる。実際、中古車販売店の社員が転職した際に、USBキーに入った顧客データを持参した、といった話を聞いたことがある。これはまさに犯罪の領域だが、こうしたことを未然に防ぐことが自己防衛につながるのだ。

教えて弁護士先生 顧客データ流出編 こんな時どうする??



を従業員に提出させたりすることで行なうことができます。

在職中の従業員は、合意がなくとも競業禁止義務および秘密保持義務を負いますが、退職した従業員は、合意がなければ競業禁止義務及び秘密保持義務を負いません。です、会社側からすれば、合意をすることが大切になりますし、従業員側からすれば、合意の有無が重要になります。

ただし、従業員の職業選択の自由の観点から、競業禁止義務が無制限に認められるわけではありせん。

②は、従業員の行為が「不正競争」にあたるかどうか問題になります。

情報が会社外に漏れたら、会社外で使用されたりすると、会社は損害を被るため、これらの行為を「不正競争」として、不正競争防止法で禁止しています。

全ての情報が、不正競争防止法により保護されるわけではありません。

情報「営業秘密」にあたる場合に、当該情報は不正競争防止法により保護されます。

「営業秘密」とは、①その情報が客観的に秘密として管理されていること、②その情報が、事業活動において有用な情報であること、③その情報が公然と知られていないこと、の3つの要件を満たす情報のことをいいます。

③は、従業員の行為が「不法行為」にあたるかどうか問題となります。

退職した従業員が、会社の顧客リストを使用し、会社の顧客を奪った行為が不法行為にあたるのは、立証の困難さもある限り、限定的な場合です。

以上を前提に、冒頭のご質問に回答しましょう。

データ持ち出しの証拠がないとすると、②③の請求は難しく、退職した社員が、地元の競合する整備工場に転職したことが競業禁止義務に反する

かどうか問題となります。

そもそも、会社と退職した社員との間に、競業禁止義務に関する合意がされていないければ、競業禁止義務違反となりません。合意がされている場合は、この社員の行為は、競業禁止義務に違反する

可能性がありますので、会社は退職した社員に対し、損害賠償請求をすることが考えられます。

なお、未然にデータ流出を防ぐ手段として、社外へのデータ持ち出しを禁止するデータ管理の規程を定めてルール化する、パソコンのログを記録するソフトを導入する、USBへのデータダウンロードを検知するソフトを導入する、といった対策が考えられます。

また、私物のスマホでデータの写真を撮影して情報流出するのを防止するために、勤務中のスマホの使用禁止や、職場への持込禁止といったことをルール化する会社もあります。

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

検索

MIRIVE 埼玉会場

4月の開催スケジュール



- 4月 7日 **G-1オークション**
軽&下取買取コーナー **流れ無料**
- 4月14日 **MIRIVEオークション**
出品3台以上で **流れ無料**
- 4月21日 **春の大感謝祭AA** ~提携会場協賛~
全車 流れ無料
- 4月28日 **フレッシュディーラーズ AA**
特設 EV&HVコーナー **流れ無料**

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



可能性がある！

お客様の連絡先が「営業秘密」にあたる場合には、部下の営業マンの行為は『不正競争』にあたる可能性がありますので、会社はこの営業マンに対して、不正競争防止法に基づいて、損害賠償請求をすることが考えられます。

個人的に交換して得た連絡先は、一見すると営業秘密にあたらないように思えます。しかし、この営業マンが、業務の一環として連絡先を交換していた場合であつて、かつ連絡先が会社においても管理されていた場合には、個人的に交換した連絡先が営業秘密に当たる可能性があります。

顧客を誘導して欲しいと言われ……
「退職元からの連絡にビクビク」

「同業他社に転職した営業マンです。転職の面接の際に「これまでの顧客を当社の顧客にして欲しい」といわれ、それが決め手となり採用されました。新しい会社からは、まずは今までの顧客を回って、売上を作りたい」といわれ、それが決

め手となり採用されました。新しい会社からは、まずは今までの顧客を回って、売上を作りたい」といわれ、それが決

め手となり採用されました。新しい会社からは、まずは今までの顧客を回って、売上を作りたい」といわれ、それが決

め手となり採用されました。新しい会社からは、まずは今までの顧客を回って、売上を作りたい」といわれ、それが決

め手となり採用されました。新しい会社からは、まずは今までの顧客を回って、売上を作りたい」といわれ、それが決

め手となり採用されました。新しい会社からは、まずは今までの顧客を回って、売上を作りたい」といわれ、それが決

「中古車FC（フランチャイズ）で働いていました。先日、競合するにFCに転職しました。営業課なので会員を開拓する必要があるので、前職のデータを持ち出すことは違法だと認識しておりますし、今の会社の上にも求められてはいません。ただ、営業成績を上げたいのは事実です。この場合、自分の記憶にある多数の中古車販売店へ営業することは法律に抵触するのでしょうか」

「頭の情報は問題なし、とはならない」
横澤弁護士
「頭の情報は問題なし、とはならない」

「頭の情報は問題なし、とはならない」
横澤弁護士
「頭の情報は問題なし、とはならない」

「頭の情報は問題なし、とはならない」
横澤弁護士
「頭の情報は問題なし、とはならない」

「頭の情報は問題なし、とはならない」
横澤弁護士
「頭の情報は問題なし、とはならない」

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

KCAA 福岡

感謝を込めて...

創立 32 周年
大記念 AA

2021.4.15 [Thu]

セレモニースタート

AM 9:45

セリスタート

AM 10:00

良質車大集合

成約率大巾アップ

リアルカーオークション・USSグループネット・CIS（カーバンク）

オークネット・ブイオーク・オートサーバー

4月14日

KCAA 南九州

福岡会場32周年
運動大記念AA

4月15日

KCAA 福岡

福岡会場
創立32周年大記念AA

4月23日

KCAA 山口

新年度
お客様感謝大記念AA

4月7日

KCAA 京都

春の大感謝記念AA

四輪牧場九州

共有在庫から管理システムまでを基本機能としてご提供。
多機能で低コストを実現！
まさに『アドバンスドベシック』
https://www.yonboku.com



共有在庫 始動！
365Days
無料お試し
トライアルキャンペーン
実施中

四輪牧場九州事務局

〒811-3134 福岡県古賀市青柳132-16 TEL:092-410-4144

四輪牧場 ゴールド会員 募集

KCAA 南九州

宮崎県えびの市湯田372

TEL:0984-35-2000 FAX:0984-35-2255

KCAA 福岡

福岡県古賀市青柳132-16

TEL:092-944-4343 FAX:092-944-4169

KCAA 山口

山口県山口市阿知須5870

TEL:0836-66-2323 FAX:0836-66-2121

KCAA 京都

京都府京都市伏見区深草鞍ヶ谷12-5

TEL:075-644-2200 FAX:075-644-2519

https://www.kcaa.co.jp

新人営業マンに聞く!

「営業の前に、まずは人として信用してもらえないように」

(株) ベイオーク



左から営業部 平井 孝範さん (法人課)
大江 真史さん (法人課)
蔵野 航大さん (パートナー課)

ベイオークに新人の営業スタッフ3名が入社した。そのうち2名が法人課で、1名がパートナー課だ。法人課というのは、買取店やリース会社などの大手出品店向けがメインとなり、対してパートナー課というのは一般会員向けの部署になっている。

3名とも入社したばかりだが、出品営業で心がけていることがあるという。「挨拶と礼儀です。まずは営業の前に、人として信用してもらえないように気をつけています」(※以下敬称略、平井)。「仕事に対する姿勢を見て頂きたいです。誠実さは自信あります」(大江)。「顔と名前をとにかく覚えてもらいたいの、良い印象を残せるようにしています」(蔵野)。

いずれも、フレッシュでやる気のある思いが伝わってくる。では実際に会員に対してベイオークのどこが長所と伝えて営業しているのだろうか。「元氣、明るさといった接客です」(平井)というのもあれば、「良質車が安く売れるのは当然ですが、リユースの様な出品車であっても高い応札が入るところです」(蔵野)といった点、さらに「新人であっても、信頼してもらえる関係がつけれるところです」(大江)と、長所なのは自分自身だという何とも頼もしい意見もあった。



開催 2100 回を超える老舗会場

最後に、どんな目標を持って仕事に励んでいるか聞いてみた。「用事がなくても来てもらえるような、そんな居心地の良い空間を作りたいです」(平井)。「1度でも出品すれば高く売れることが分かりますので、みんなにそう思ってもらえる会場です」(大江)。「会員さんにとって、とにかく使いやすいオークションにしていきたいです」(蔵野)。

ベイオークはこのほど開催2100回を超え、国内でも老舗中の老舗といえるオークション会場だろう。しかし、その歴史に埋もれない新しい風も吹いているようだ。

オークネットTVAA

桜まつり
イベントオークション4/19 月
1846AA4月よりSUPERFRESH7 コーナーを
FRESH コーナーに統合致します。FRESH 流札時出品料
1,000円Max30 即売り
(成約・流札問わず) 出品料 500円

久々落札賞

直近半年間落札がなかった会員様限定
オークネットTVオークション落札料

毎月最大6,000円割引

対象期間:2021年6月末まで

※毎月最大2台 3,000円/台 割引させていただきます

取引賞

取引(成約・落札)2台以上でもれなく

菓子セット

ひととえ こがね芋 プレゼント!



月曜 Ach 正午 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!高級タンブラー
ククナ ステンレスタンブラー
350ml 2客セットさらに
4月中のお取引で
豪華賞品を
プレゼント!月間出品
皆勤賞ペンホルダー付
ワイヤレス充電器月間出品
成約賞

50台賞

選べるカタログギフト
3万円相当

30台賞

BBQセット
フラッグ ステンレスV型
バーベキューコンロ

20台賞

アルコール飲料
牧之原の「雫茶」スパークリング
330ml×3本

※画像はイメージです。

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

技術に裏打ちされた信頼と 人間関係構築で地域一番店に

(育くるまの河田 (岐阜県恵那市))



河田文仁社長



創業から今年で42年を迎えた。現在は車販や整備・钣金、レンタカーと総合的に展開



指定工場を完備。他社では敬遠される旧車もここに集まる。裏手には幾多の名車の姿が



一級整備士対象の自動車整備技術コンサルタントを全国で最初に取得した河田社長



お洒落で洗練された社長室。リモート会議や研修もここで行なうため、相応の設備がある

「やはり当社は、人間同士の関係性を一番大事にしたいのです」。取材中にそう話した河田文仁社長。「お客様を常に気に掛け、それが相手に理解されてこそ、お客様も『くるまの河田』を気に掛けて下さる」。そんな顧客との強固で長期的なパートナーシップを築き上げていくことで、地域一番店をめざしている。

「先に触れたように、対人同士の関係を重視する同社では、『僕はパートナー』とされるお客様と仕事したいのです。お互いに『ありがとう』と言えるパートナーの関係になれない人は、僕でなくても構わないですよ」。

「先に触れたように、対人同士の関係を重視する同社では、『僕はパートナー』とされるお客様と仕事したいのです。お互いに『ありがとう』と言えるパートナーの関係になれない人は、僕でなくても構わないですよ」。

「先に触れたように、対人同士の関係を重視する同社では、『僕はパートナー』とされるお客様と仕事したいのです。お互いに『ありがとう』と言えるパートナーの関係になれない人は、僕でなくても構わないですよ」。

「先に触れたように、対人同士の関係を重視する同社では、『僕はパートナー』とされるお客様と仕事したいのです。お互いに『ありがとう』と言えるパートナーの関係になれない人は、僕でなくても構わないですよ」。

「先に触れたように、対人同士の関係を重視する同社では、『僕はパートナー』とされるお客様と仕事したいのです。お互いに『ありがとう』と言えるパートナーの関係になれない人は、僕でなくても構わないですよ」。

「先に触れたように、対人同士の関係を重視する同社では、『僕はパートナー』とされるお客様と仕事したいのです。お互いに『ありがとう』と言えるパートナーの関係になれない人は、僕でなくても構わないですよ」。

「先に触れたように、対人同士の関係を重視する同社では、『僕はパートナー』とされるお客様と仕事したいのです。お互いに『ありがとう』と言えるパートナーの関係になれない人は、僕でなくても構わないですよ」。

「先に触れたように、対人同士の関係を重視する同社では、『僕はパートナー』とされるお客様と仕事したいのです。お互いに『ありがとう』と言えるパートナーの関係になれない人は、僕でなくても構わないですよ」。

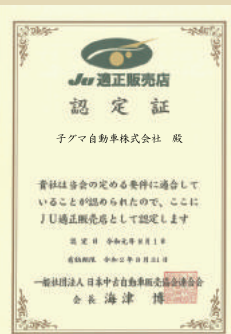
「先に触れたように、対人同士の関係を重視する同社では、『僕はパートナー』とされるお客様と仕事したいのです。お互いに『ありがとう』と言えるパートナーの関係になれない人は、僕でなくても構わないですよ」。



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

一般社団法人日本中古自動車販売協会連合会

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



標識 (ステンレス製)



のぼり

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

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

CAA 中部会場
Challenge Advance Assist

春の感謝祭

Spring Thanks Festival

AA

4/14(水) AM 10:00 START

出品または落札1台以上賞

発送可

お好きな
ご当地カレーを
3箱プレゼント



HALAL (ハラル認定商品) もご用意しております



発送をご希望の方はAA当日までにお知らせください。その際は賞品をお選びいただけませんのでご了承ください。

※賞品は、AA当日のお渡しとなります。※写真・イラストはイメージです。

TC-webΣ

不在申込手数料無料

CAA
Challenge Advance Assist

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

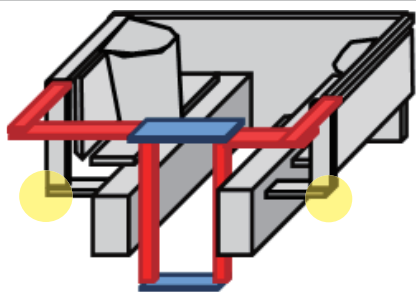
毎週水曜日開催
START AM10:00

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

シグマ輸送センター TEL 0120-250-852

【TC-webΣ】サポートセンター TEL 03-6757-7800





画像①カマリのフロントエリア (黄丸は要注意エリア)



画像②フェンダーフランジ部のカバーを外す



画像③フェンダーステーの形状やボルトの状態まで確認可能 (画像は新車状態)



画像④先端部は損傷、修正跡が発見されやすい (同)

知っておきたい インスペクション・データ

◆修復歴遭遇率 (弊社検査実績) ……14.7%

< その内訳 >

フロントエリア修復 ……38%

サイドエリア修復 ……30%

リヤエリア修復 ……32%

◆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

2017年にフルモデルチェンジされた現行型は、TNGA (トヨタ・ニュー・グローバル・アーキテクチャー) を採用したハイブリッド専用モデルとなります。

今では希少なセダンモデルとなっていますが、流通量はさほど多くはありません。しかし、高額査定モデルなので、見落としは極力防ぎたいところです。

つまり、70系カムリにおいては、私達がホンダ車をチェックする際に警戒している「下方に位置するフロントインサイドパネル先端部」を、同じように確認する必要があります。

「画像②赤矢印、画像③」フェンダーステーは、フェンダー經由の衝撃入力において、損傷リスク

特徴は、フロントインサイドパネルの先端部分が下方へと伸びる『垂れ下がり型』であること。ホンダの各モデルと似たような形状になっています。

視えるスペースを少しでも確保することで、フェンダーステーの状態確認が可能になります。

「画像②赤矢印、画像③」フェンダーステーは、フェンダー經由の衝撃入力において、損傷リスク

ひとつのモデルをフォカスして「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・カムリ (70系) です。

70系カムリに採用されたのは、TNGAのなかでも『GAK』と呼ばれるタイプ (画像①)。

戒めている「下方に位置するフロントインサイドパネル先端部」を、同じように確認する必要があります。

「画像②青矢印、画像④」に、フロントインサイド

パネル先端部周辺を確認することが出来ます。タイヤハウス側のフェンダーライナーを外す必要がなく、査定時にはおすすめの場所となります。

70系カムリのリヤは、中央から右半分までがア

覆われたエリアを確認するには、荷室側のカー

これら場所では、リヤエンドパネルと、リヤフロアの接合部付近を中



画像⑤左半分はバンパー下側から確認できるが…… (同)



画像⑥荷室側から中央～右半分エリアを確認 (同)



画像⑦抜き打ちからも右半分がわずかに見える (同)



トヨタ・カムリ (70系) の YouTube 動画はこちらからアクセスできます

インスペクションデータでも示されていますが、リヤエリアの修復歴数値も高いので、面倒でもチェックするよう努めてください。

第88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』51

トヨタ・カムリ (70系)

レポート

株式会社 ジャッジメント



70系はハイブリッド専用モデル

勝手に格付け！

査定難易度

サイドエリア、とくに左サイドエリアの修復歴車が多く見られます。ドアに修理跡を見つけた際には要注意です。フロントエリアは、フェンダーフランジ部のカバーを少しズラすだけで、先端部分の視認性が高まります。



大好評★内外装360度画像

ベネットからご覧に頂けます

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

2021.4.21 Wed

16th Anniversary Auction

お取引賞 全社発送

新規出品 1-4 台 落札 5-9 台

新規出品 5-9 台 落札 10 台以上

新規出品 10 台以上

ご来場イベントも盛りだくさん
ご来場賞・日用品抽選会・お付合い賞

オートサーバー・TC-web・アイオーク：入札料 0 円

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

2021/03/30 13:50:38



荒井商事



荒井商事 100 周年記念特集

アライオートオークションのルーツを紐解く

②【2会場目を開設】

平成元年4月14日、神奈川・平塚市に湘南会場を開設。現在のアライベイサイドの前身となった会場だ。



③【バイクAAを開始】

湘南会場はバイクオークションで始動。第1回は出品712台を集めた。湘南での4輪AAは半年後の9月27日からスタートした。



①【アライAAの歴史の幕開けの瞬間】

昭和62年10月22日、小山会場でアライAAが産声を上げた。開設当初の名称は『関東中央AA (= KCAA)』で、初回の出品は835台、記念すべき第1号車は日産Be-1キャンバスストップだ。この日はバスが不調で、セリは500台で打ち切り、という不測の事態に。ただ、残りの車両を全て自社で買い取るという決断が、結果的に会員からの信頼を集めることになった。



アライAAグループを展開する荒井商事が、1920年(大正9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今回は、アライAA

グループの歴史を写真で紹介。さらに、同社のオークション事業について荒井寿一会長、食品などの事業について荒井亮三社長にインタビューした。

⑤【3会場目は九州に】

福岡会場は平成3年にオープンし、ネットワーク拡大を図ってきた。その後会場を移転し、現在の福岡バイクは成約率100%を3回達成するなど特色を発揮している。



⑥【東北のあったかAA】

今年から全面改装し、再出発した仙台会場。その以前の姿がこちらだ。オープンは平成4年。会員との距離が近い『あったかオークション』のキャッチは今も継続されている。



⑦【旧湘南会場がベイサイドに】

湘南会場を川崎市に移転、アライAAベイサイドと名称を改めて平成13年9月にオープンした。湾岸エリアの東扇島に位置しており、交通アクセス、そして輸出をするにも便利な好ロケーションを誇っている。



⑧【世界最大規模の建機会場誕生】

平成27年1月には建機会場を小山市神鳥谷にオープン。これは小山VTから建設機械を分離独立し、より専門性の高いオークションを追求したもの。建機専門AAとしては世界最大の規模を誇る。



⑨【ヤードから発展、関西会場に】

映像出品を展開していた関西ヤードは、社屋の建設および、出品・落札の機能を備えて「関西会場」として令和元年7月に稼働した。



④【小山バントラがスタート】

今やアライAAの看板ともいえるバントラオークションは、平成元年7月8日に出品421台で第1回を開催した。当時はまだ月2回開催で、その後3回、毎週へと着実にステップアップした。現在の平均4000台超、そして建機AAの分離・独立開催など、その隆盛のルーツがここにあった。

「データ仲介ビジネスに進化」

荒井寿一 会長

なぜAAに参入したのか

「先代の教えである『常に新しい事への挑戦』という理念のもと、経験のあった自動車事業と青果市場のセリが結びついたのが、AA参入への下地にあった。小山での第1回AAでは、セリ機が止まり手ざりで対応した事は、今でも強烈に印象に残っている。その際、未セリの車両すべてを買い取った事が、当社の信用の基礎になっていると思う」

その後バン・トラックなど差別化を図ってきた

「他企業がやらない事への挑戦であり、トラックや建機も会員からの要望がきっかけだった。そして、この市場の将来性に着目し、事業展開を進めた。その後も常に会員の要望に応える事を意識し、付随する商材も取扱い展開してきた」

アライグループは、高成約率という新たな特長を発揮している

「よりニーズの高い車両の集

荷や、落札しやすい環境を整えるといったバイヤー目線の運営を実施。売り手側の在庫と買い手側の需要をマッチングさせる営業活動の成果が、成約率として現れた。また、会員のニーズから、出品商材を広げた事も利用して頂ける要因の一つだろう」

今後の出品ヤードや会場の構想は

「映像出品ヤードをより顧客の近くで、利便性の高い場所を展開するよう、今後もスピード感を持って進めていく。直近では、1月にバイクの広島ヤード、3月は建機が埼玉にヤードを開始。また同時に、既存会場を使った映像出品コーナーの拡充を進めている。現在、当グループでは、会

「日本の価値を世界へ」

荒井亮三 社長

会社の成り立ちは

「米穀・雑穀類の卸売りとして創業。その後、食品全般の卸を展開してきた。現在は農業といたった生産から水、食品の販売まで幅広い。一方で、1960年に自動車教習所(荒井自動車学校)、61年にはトヨタパブリカ平塚を設立するなど、クルマとの縁もかなり長い。このように当社では、衣食

事業のグローバル展開については

「自らが海外に出て行くというよりも、日本の価値を世界へ、と今回の100周年を機に、ビジョンを刷新した。この節目を契機に新たな時代に

ていきたい」

その例を挙げると

「昨年末に、オンガネジャバン、インパクトワン、九州こだわりファームの3社をグループとして迎え入れた。これにより、韓国や東南アジアの食品を皆様に提供する一方で、青汁など日本の食品の輸出に取り組んでいく」

100年続く秘訣と会社の強みは

「秘訣は、変化を続けるために挑戦し続けること。あとはニッチマーケットのナンバーワン。やはり一番にない生き残れないだろう。そして当社の強みは、会社を支えてくれる社員だ。このため、社員が挑戦して失敗しても、それを受け入れられる職場環境をつくっていくことが重要で、それがまた次の挑戦につながるべく」

火曜日はJU埼玉の日

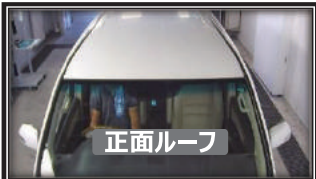
これがJU埼玉の動画サービス!

今まで見えなかったところが見えちゃいます!



大好評! 埼玉ブランド

ルーフのキズ凹みがよく見える!



正面ルーフ

側面・後方やステップのキズ凹みがよく見える!



左右側面

乗車定員・車内・天張り汚れがわかる!



内装静止画360°

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



4月



4/6(火) 新年度スタートビッグAA

4/13(火) 春まつりAA

4/20(火) 関連協スプリングリレー&JU埼玉スタートジャンボ記念AA

4/27(火) ゴールデンウィークスタートAA



出品条件 ※ご不明な点は、お問い合わせください

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

高成約
継続中!



副部長

長・秋田匡利部長 (大阪会場

長・H A A 神戸会場 兼 四国会

務取締役、U S S 常務取締役)

国会場長、株式会社H A A 神戸常

務取締役、U S S 常務取締役)

長・池田浩照 U S S 常務取締役(四

▽名古屋会場 兼 R 名古屋会場

た。異動は4月1日付。

ど9会場のトップ人事を発表し

た。異動は4月1日付。

ユ・エス・エス (U S S、安

藤之弘会長兼CEO) は、このほ

ユ・エス・エス

9会場のトップ人事を発表

※カッコ内は旧役職

部長 (群馬会場 兼 四国会

長・秋田匡利部長 (大阪会場

長・H A A 神戸会場 兼 四国会

務取締役、U S S 常務取締役)

国会場長、株式会社H A A 神戸常

務取締役、U S S 常務取締役)

長・池田浩照 U S S 常務取締役(四

▽名古屋会場 兼 R 名古屋会場

た。異動は4月1日付。

ど9会場のトップ人事を発表し

た。異動は4月1日付。

ユ・エス・エス (U S S、安

藤之弘会長兼CEO) は、このほ

た。異動は4月1日付。

ど9会場のトップ人事を発表し

た。異動は4月1日付。

ユ・エス・エス (U S S、安

藤之弘会長兼CEO) は、このほ

た。異動は4月1日付。

ど9会場のトップ人事を発表し

た。異動は4月1日付。

ユ・エス・エス (U S S、安

藤之弘会長兼CEO) は、このほ

た。異動は4月1日付。

ど9会場のトップ人事を発表し

た。異動は4月1日付。

ユ・エス・エス (U S S、安

藤之弘会長兼CEO) は、このほ

た。異動は4月1日付。

ど9会場のトップ人事を発表し

た。異動は4月1日付。

ユ・エス・エス (U S S、安

藤之弘会長兼CEO) は、このほ

た。異動は4月1日付。

ど9会場のトップ人事を発表し

た。異動は4月1日付。

ユ・エス・エス (U S S、安

藤之弘会長兼CEO) は、このほ

た。異動は4月1日付。

ど9会場のトップ人事を発表し

た。異動は4月1日付。

ユ・エス・エス (U S S、安

藤之弘会長兼CEO) は、このほ

た。異動は4月1日付。

ど9会場のトップ人事を発表し

た。異動は4月1日付。

ユ・エス・エス (U S S、安

藤之弘会長兼CEO) は、このほ

た。異動は4月1日付。

ど9会場のトップ人事を発表し

た。異動は4月1日付。

ユ・エス・エス (U S S、安

藤之弘会長兼CEO) は、このほ

た。異動は4月1日付。

ど9会場のトップ人事を発表し

た。異動は4月1日付。

カーベル流『最強店長に 成るために』



「パワハラ、大丈夫ですか?」

店長(=ナンバー2)のポジションにいる人が、避けて通れない問題といえば『ハラスメント』があるでしょう。ハラスメントと一口に言っても種類が多く、パワハラ、セクハラ、マタハラ、またアルハラ(アルコールハラスメント=飲酒の強要ですね)なんてものまであります。自身に心当たりがある場合はもちろん問題ですが、部下がこれを行なっている場合も改善・防止しなければいけません。それも店長の大切な仕事です。

まとめ

残念ながら、中古車業界にはハラスメントの問題を抱えた会社が多いのも事実です。右の診断チェックを社内で活用してみてください。ちなみに、ハラスメントとは、いじめや嫌がらせの意味。改めて、それを受ける側に立って考えてみましょう。

・パワーハラスメントの定義

「同じ職場で働く者に対して、職務上の地位や人間関係などの優位性※1を背景に、業務の適正な範囲※2を超えて、精神的・身体的苦痛※3を与える又は職場環境を悪化させる行為」

- 1) 優位的な地位…上司と部下の上下関係、取引先は対象外
例) お前なんかいつでもクビにしている
- 2) 業務の適正な範囲…社会通念に照らしその行為が業務と関連性があるか? 例) 連日昼休みに弁当を買いに行かせる
- 3) 精神的・身体的苦痛…当該労働者が就業するうえで看過できない程度の負担や支障が生じること 例) 暴行・傷害・無視
例) みんなの前で注意はOK、怒鳴り散らすはNG
例) 深夜や休日に上司から頻りに指示メールが来る
例) 個の侵害→信仰の否定や交際相手との関係

パワハラ診断チェック

- ☐ 人前で部下を注意したことがある
- ☐ 人前で部下の性格について指摘したことがある
- ☐ 部下の発言より自分の話をする時間の方が長い
- ☐ 部下から飲み会や昼食の誘いが少ない
- ☐ 部下から個人的な相談は受けたことがない
- ☐ 部下に対して好き嫌いがあ
- ☐ 部下に個人的なことを頼むことがある
- ☐ どちらかと言えば感情的なところがある
- ☐ 部下がミスをするとう部下の方が悪いと思う
- ☐ 会社から与えられたノルマは必達すべきだ



Round
18

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
応れできる

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



スマホがオークション会場

「TCアプリ」好評配信中!

利用料
0円

ダウンロードはこちら

ストアアプリで検索
TCアプリ

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

iPhone

Android

Google Play

QRコード

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
中部会場 059-366-2810
四国会場 0875-56-2400

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

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

横浜会場 045-628-6000
広島会場 082-437-2600

株式会社 シグマネットワークス
〒103-0025 東京都中央区日本橋茅場町 3-9-10 茅場町プロードスクエア8階
TEL 03-6757-7800 FAX 03-6757-7801

TC-web
<https://taacaa.jp/>

中古車販売店の 労働生産性

大平喜久

だいぶ前ですけど、ダイヤモンドオンライン(経済誌ダイヤモンドのオンライン版)に労働生産性の記事が出てまして、日本は先進国中で最低というような内容でしたね。

労働生産性というのは指標の取り方が色々あるんで、日本の生産性が低くなるような指標ベースではそういった見方も出来るのは事実ですけど、かなり数字のトリックが大きい記事だったような記憶があります。

ただし、一般論として車とか住宅みたいな比較的、高額商品は、労働生産性は低くなる傾向があります。というのは、どんな企業であつても、収益は売上が上がった

時かないわけなんです。とくに営業を必要とする商品を扱っている場合、商談と商談の間の時間をどのように組んでいくか? これによって労働生産性は著しく異なってきます。

例えば、住宅営業のセールスでA君は2カ月に一度の新規商談、B君は1カ月に一度の新規商談とした場合、成約率が同じなら労働生産性は倍の開きが出ます。

では、中古車販売店の労働生産性を見てみましょうか。

一般的な中小の中古車販売店が、1回のオークションでどれくらいの台数を仕入れるものなのか、店によって異なるでしょうが、通常の販売店の場合、1回で20台

も30台も仕入れるということは考えにくいと思います。

一方で、仕入れに必要な時間というのは、オークション会場までの距離などにもよりますが、ほぼ1日仕事になることが多いと思います。

あるいは、わずかな台数のために2時間、3時間待つて落札してくる、あるいは他の同業者との情報交換と称した『ダベリ』の場』になつていて、このような話をよく聞きます(僕は車屋になって25年になりましたが、その間でオークション会場には2回しか行ったことがありません。よく知らないで間違っていたらごめんなさい)。

それで、多分ですけど通常、末端の社員がオークションに行くというのはあまりないような気がするんですね。行くとしたら経営者、または幹部クラスじゃないですか?

でも今、ネットだつてあるし、下見代行だつてあるわけだから、行かなくても済むこと多いんじゃないでしょうか。まずは労働生産性の改善

をしようとしたら、このあたり。経営者が改善しないと、良くはならないように思いますけどね。

もちろん、仕入れは大事なものは分かりますけど、利益は仕入れではなくて売れた時にしか上がらないわけですから、いかに販売に時間を使えるか、この一点にかつてくるわけですね。

そこから派生して、じゃあ販売するために来店が必要、来店してもらうためにはどのような施策を打つか? というように、どんどん細分化していくわけですね。

普通に考えると、幹部クラスが1台、2台の仕入れのために時間を浪費していたら、絶対に労働生産性は上がらないわけです。まずはこの改善が急務じゃないですか?

このあたりの詳しい考え方については、ランチェスター戦略の竹田陽一先生の本を読まれることをおすすめしておきます。



USS大阪
山田 桂菜さん

昨年4月入社の方レスシユな山田さん。「オークションという珍しい仕事なので、試験を受けてみました」と入社後の動機を話す。開催日には受付業務も行ない「会員さんとの距離が近いことが良いと思います」と、大阪会場の長所を挙げる。山田さんの明るく真面目な接客にファン

の会員も多い。特技はフルート。趣味はファッション、コスメ。育ちの良さが自然と滲み出る22歳。

陽炎や ウェットスーツは 人の形

俳句 de ひと休み

荒井寿一(荒井商事会長)



今月の一句の季語は陽炎の春。陽炎とは麗らかな春の日に、遠方のものが揺らいで見える現象のことである。夢のように、儚いものの代名詞のように使われる。コロナの終結もままならないまま、桜の季節を迎えようとしています。

昨年もお花見自粛でありましたが、今年も早々に自粛の要請が出ており、二年続けての寂しい花見となりそうです。世界中が鎖国状態の今、我々の精神の緊張も限界を迎えよう

としています。今年こそ、光明を見たいものです。さて、今月の一句ですが、私の住居の向かい側のアパートに、時々青いウェットスーツが干されている、その有り様がまるで人間の抜け殻のように見えたのが切っ掛けで産まれた一句です。

膝や肘がヨレヨレに波打っている様はたよりなげで、陽炎のように靡けます。そこには人間の本質が見えてくるようで、春の風に揺られて揺蕩うのです。



4/13 [火曜日] 第1043回 ハッピー スプリング 記念AA

出品3台以上賞

コング珈琲店

あんノワール 約1.5斤 & スティックコーヒー セット
オリジナル/9杯分 ブラック/8杯分

成約又は落札1台以上賞

551蓬萊
焼売
10個入

551 HORAI

TC-web 不在申込手数料 無料

ご来場をお控えいただいた対象の会員様へ

ご希望により賞品の発送を承ります

詳しくはHPをご参照ください taacaa.jp 検索

※受付はAA当日のみとなります。

オークション
スケジュール

4/6 レギュラーAA
第1042回

4/13 ハッピー スプリング
記念AA
第1043回

4/20 [火曜日] 第1044回 春の初出品 ジャンボAA

全コーナー対象

現状車でも、売切りでも、リミットでも!とにかく初出品車はすべて対象です!

初出品車 出品料無料 (落札時)

来場POS登録チケットの
発券番号で当る!

今月のラッキーナンバーは!? 下2ケタ55
プレスバターサンド(9個入)

初出品車限定

出品2台以上賞

ご当地ラーメンセット

喜多方ラーメン10食・札幌ラーメン2食
メンマ・チャーシュー・無卵付き

成約又は落札1台以上賞

某有名ドーナツ店の
ドーナツラスク

TC-web 不在申込手数料 無料

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



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

毎週火曜日開催 AM10:00スタート

WebのことならTC-web ☎ <http://taacaa.jp/>





北海道	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 札幌	4	⑯ 2,384	+8.9	68.9	-0.6	552	+49
T A A 北海道	4	720	-14.7	79.4	+2.2	471	+41
J U 札幌	4	703	-3.4	65.3	-0.4	375	+48
N A A 北海道	1	391	+2.6	60.4	-5.5	301	-25
札幌 A A	3	316	+5.3	58.1	-3.1	382	+6
ホンダ北海道	4	171	+17.9	94.0	+4.3	428	-45
J U 函館	4	100	-20.0	57.1	+3.0	511	+12
J U 帯広	4	86	+8.9	53.5	+8.7	285	+23
J U 北見	4	45	± 0.0	52.8	± 0.0	442	+85
J U 釧路	4	39	+30.0	48.4	-3.7	632	+238
J U 旭川	4	34	+13.3	68.4	+7.4	449	+118
J U 室蘭	4	10	+25.0	65.9	-0.8	258	-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)
J U 宮城	4	1,494	+4.4	77.3	+1.5	279	+12
T A A 東北	4	1,274	+0.6	84.1	+2.6	423	+5
J U 福島	4	1,029	+6.5	66.6	+0.9	262	+20
U S S 東北	4	936	-1.8	76.4	-0.8	442	+50
C A A 東北	4	502	-0.2	71.8	+4.3	268	+55
アライ 仙台	4	281	-16.9	76.9	-2.0	213	-64
ホンダ仙台	4	267	+25.9	96.0	-0.6	296	+5
J U 山形	2	205	-1.0	64.3	-2.8	227	+59
J U 秋田	3	133	-18.4	71.0	-3.3	106	+42
J U 青森	1	91	-4.2	71.4	-1.2	293	-23

関東甲信越	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 東京	4	① 14,816	+1.6	68.2	+0.5	1,191	+197
U S S 横浜	4	⑦ 4,384	-3.4	65.1	+2.6	768	+19
M I R I V E 埼玉	4	⑧ 4,123	+8.6	76.5	-0.5	556	+38
アライ 小山 VT	4	⑨ 3,946	+3.9	68.4	+4.4	884	+115
T A A 横浜	4	⑪ 3,506	+10.8	86.5	+0.7	763	+7
C A A 東京	4	⑫ 2,398	+9.1	65.8	-0.6	552	-5
J U 埼玉	4	⑬ 2,380	+12.5	53.5	-7.9	461	-51
T A A 関東	4	⑭ 2,271	+1.2	83.4	-0.3	603	+8
アライ ベイ ト	4	1,632	-13.8	83.3	-0.6	435	+3
J A A	4	1,456	-3.6	57.6	+2.4	751	+55
J U 東京	4	1,383	+0.8	68.7	-0.9	259	-17
ホンダ東京	4	1,192	+14.0	94.5	+1.9	390	-85
J U 千葉	4	1,142	-25.1	76.1	+17.3	337	-23
U S S 群馬	4	1,106	+7.5	71.5	-0.6	384	+4
J U 新潟	4	900	+6.8	70.6	+0.6	197	-1
アライ 建機	4	890	+33.2	73.8	+1.0	828	-3
J U 群馬	4	886	-7.9	70.9	+9.4	263	+21
U S S 新潟	4	880	+22.1	55.1	-1.5	364	+11
U S S 埼玉	4	870	+4.1	61.7	-2.2	349	+37
ヒーロー	4	869	-5.9	63.8	-2.5	334	-41
J U 神奈川	4	744	+13.2	51.3	+0.6	309	+62
J U 栃木	4	720	+2.1	40.7	+4.7	226	+19
アライ 小山 4 輪	4	720	+7.5	83.6	+1.3	267	+22
N A A 東京	4	708	-3.5	79.5	+5.3	405	-102
J U 茨城	4	619	-1.0	64.0	-2.5	278	+64
いすゞ東京	4	560	-14.4	50.8	+3.2	1,456	+61
J U 長野	4	429	+8.6	40.8	+1.8	189	-46
ジップ東京	4	276	+43.8	52.7	-2.6	1,586	+258
J U 山梨	4	69	-24.2	44.5	+3.5	119	+29

中部	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 名古屋	4	② 10,519	-3.2	57.4	+2.6	1,315	+159
J U 岐阜	4	⑤ 4,644	-3.0	46.3	-1.2	430	-2
C A A 中部	4	⑩ 3,903	+0.1	73.8	+2.7	720	-27
J U 愛知	4	⑬ 3,381	+4.1	79.6	-1.8	323	+22
U S S 静岡	4	⑯ 2,354	+29.2	67.4	-1.6	308	+51
U S S 名古屋	4	⑱ 2,306	-0.9	87.8	+1.9	98	+11
T A A 中部	4	1,721	+9.9	81.7	-2.2	602	+20
M I R I V E 愛知	4	1,718	-	66.4	-	578	-
C A A 岐阜	4	1,302	-5.9	63.4	+1.9	366	+30
J U 静岡	4	910	+14.0	57.2	+5.1	179	-3
J U 三重	4	759	+4.1	44.2	+5.9	239	-11
ホンダ名古屋	4	656	+12.5	93.3	-0.2	389	-39
N A A 名古屋	4	598	-7.4	88.9	+2.7	450	+50
S A A 浜松	4	590	-10.1	57.2	+10.9	646	+19
愛知 トヨタ	4	424	+2.4	93.0	-1.1	328	-42
U S S 北陸	4	342	+20.4	75.8	-0.4	247	+7
J U 富山	4	291	-14.7	63.7	+0.1	171	-26
J U 石川	4	279	-13.1	68.2	-2.2	278	+17
J U 福井	2	221	-27.5	45.9	-12.0	155	+1

1 開催平均の出品ベスト 10 (台)		
①	U S S 東京	14,816
②	U S S 名古屋	10,519
③	H A A 神戸	4,860
④	U S S 大阪	4,740
⑤	J U 岐阜	4,644
⑥	U S S 九州	4,587
⑦	U S S 横浜	4,384
⑧	M I R I V E 埼玉	4,123
⑨	アライ A A 小山バントラ	3,946
⑩	C A A 中部	3,903



	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	171	385,878	252,293	65.4	186,998,339	741
	-4 開催	-2.1%	+0.2%	+1.5 ポイント	+10.6%	+69 千円
メーカー系	112	112,114	92,671	82.7	52,004,443	561
	-2 開催	-0.3%	+3.2%	+2.8 ポイント	+1.1%	-12 千円
J U 系	143	111,000	67,839	61.1	20,312,608	299
	-4 開催	-3.9%	-2.2%	+1.0 ポイント	-3.6%	-5 千円
合 計	426	608,992	412,803	67.8	259,315,390	628
	-10 開催	-2.1%	+0.5%	+1.7 ポイント	+7.3%	+40 千円

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

近畿	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
H A A 神戸	4	③ 4,860	-6.8	60.4	+3.7	813	+93
U S S 大阪	4	④ 4,740	-2.6	57.0	+3.3	697	+30
T A A 近畿	4	⑬ 2,612	+2.1	79.5	+0.8	717	+42
M I R I V E 大阪	4	⑭ 2,601	-12.9	71.6	-2.3	718	+122
U S S 神戸	4	1,610	+11.0	60.8	+0.3	509	-23
ベイオーク	4	1,384	-23.6	72.2	+1.0	812	+50
ホンダ関西	4	1,061	+9.0	93.3	-2.5	398	-133
いすゞ神戸	4	1,006	-12.3	62.8	+8.1	1,365	+172
T A A 兵庫	4	849	+25.0	76.2	+7.7	534	-75
I A A 大阪	4	839	-12.5	60.5	-0.7	127	+18
N A A 大阪	4	524	-16.4	86.9	+2.0	456	-22
K C A A 京都	4	484	+7.8	58.3	-2.3	274	+12
ジップ大阪	4	400	-25.8	58.9	+0.3	1,303	-123
日産大阪	4	352	+6.3	92.5	+1.8	191	+29
J U 奈良	4	335	-5.9	68.5	-4.6	243	+68

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)
L A A 岡山	4	1,972	+10.0	62.9	+4.8	320	+15
U S S 岡山	4	1,533	+21.8	78.3	+6.6	383	+3
T A A 広島	4	1,511	+11.4	80.7	+3.8	539	+50
J U 広島	4	1,071	+18.9	48.5	-5.7	273	-14
T A A 四国	4	1,046	+9.6	90.8	+6.7	335	-10
L A A 四国	4	924	-15.7	47.9	-3.6	232	-35
K C A A 山口	4	715	+7.5	61.3	+6.9	371	-2
J U 島根	1	267	-19.6	66.7	+20.6	237	+54
N A A 広島	1	243	-10.7	79.4	+7.7	193	-70
J U 山口	4	165	-5.2	49.2	+1.6	220	+18
広島 A A	2	142	-4.7	76.7	+2.5	335	-53

九州・沖縄	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 九州	4	⑥ 4,587	+8.2	63.3	+3.0	653	+55
T A A 九州	4	2,266	+2.3	82.3	+3.0	507	-30
K C A A 福岡	4	1,668	+8.0	42.3	-1.0	337	+13
J U 福岡	4	1,368	-8.6	60.5	+0.1	167	-24
K C A A 南九州	4	1,298	+3.4	46.8	+0.3	290	-35
U S S 福岡	4	836	+1.7	62.2	-5.7	447	+48
T A A 南九州	4	566	+1.4	79.1	+10.6	435	+73
ホンダ九州	4	529	+7.5	96.8	+1.0	213	-71
N A A 福岡	4	492	+2.5	83.1	+2.8	267	-68
J U 大分	2	486	+77.4	81.0	+7.7	90	+6
J U 長崎	1	438	-4.8	51.1	-3.7	155	+45
J U 鹿児島	4	381	± 0.0	63.1	+0.2	170	-13
J U 熊本	3	349	+115.4	66.6	+18.7	127	+20
いすゞ九州	4	330	-7.0	72.9	+5.3	777	+43
J U 沖縄	4	314	-1.9	62.8	-5.1	186	-72
J U 宮崎	4	26	-70.5	42.9	+20.5	275	+140

T V ・ ネット	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
オークネット	4	874	-8.0	37.8	+0.4	1,022	+76

※出品平均台数の前の数字①～⑭は全国順位 ※U S S 四国の実績はH A A 神戸に含む

M I R I V E 大阪

2021 年 4 月の開催スケジュール



4/1 通常 A A	・成約 2 台賞 ・軽四コーナー流れ1,000円
4/8 通常 A A	・成約 2 台賞 ・DR&下取買取コーナー流れ1,000円
4/15 通常 A A	・成約 2 台賞 ・ローブライスコーナー流れ1,000円
4/22 新緑まつり	・成約 2 台賞 ・全コーナー流れ1,000円
4/29 通常 A A	・成約賞

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。



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
〒580-0003 大阪府松原市一津屋 2-10-7

TEL : 072-330-2200



荒井商事

荒井商事が新 VI

100 周年を機に刷新

昨年、創業から 100 周年を迎えた荒井商事 (荒井亮三社長)。4 月からは新たな VI (ビジュアルアイデンティティ) を導入した。

今回の新たなシンボルマークについて同社では、100 周年を機に新たに設定したビジョン『日本の価値を世界へ』を体現する、矢印が中心から広がっていくようなエレメントの配置をメインモチーフとしつつ、これまで掲げてきた『丸に井桁』のマークもサブモチーフと

して浮かび上がってくる形、としている。

「色々な事業が広がっていく。成長をさらに続けていくイメージで、それも、元々のベースがあったものを一層伸ばしていく、というものを表現している」(荒井社長)。

なお、アライオートオークショングループの青と黄色のロゴについては変更せずに、今後も継続して掲げていく。

トヨタユーゼック (北口武志社長) は、4 月から TAA 東北、近畿、広島、四国、愛媛サテライトの 5 会場で「SUBARU」および「SUBARU 売却」(※近畿のみ同 M AX 10) コーナーを開始する。

スバルディーラーからの出品車を集めた両コーナーは、これまで TAA 中部、九州、南九州において隔週で実施。良質な下取り車がメインであり、高成約の A A デビューセレクション基準に該当する車も多いため、各会場で高水準のセリを展開している。

今回、新たに 5 会場が加わり、北海道と関東以外の地域を網羅することになる。開始日は近畿・広島・四国・愛媛サテライトが 4 月 20 日、東北は同 22 日で、近畿以外は毎月隔週で実施する。

このうち、全国で唯一、毎週開催する近畿会場は、20 日のオープンで計 500 台規模、その後は常時計 200 台程度を見込む。



TAA 近畿では 5 月末まで落札車の陸送支援も行なう予定

5 会場で「SUBARU」2 コーナー開設

近畿は毎週開催、4 月 20 日から

トヨタユーゼック

『定期購読』のおすすめ



大好評頂いているユーストカーNEWSでは、「無料版」と定期購読者様向けの「有料版」を分けて発行しております。無料版では、前後 4 ページ、合計 8 ページの記事の一部がプランクとなっております。有料版では、すべてが読めるようになっております。御社の利益向上や社員教育、あるいは有益な情報を得るためにも、毎月お届けする『定期購読』のお申込みをよろしくお願い申し上げます。迅速に発送させていただきます。

お申込みは ☎ 03 (3371) 9340 または WEB で受け付けております!
http://u-car.co.jp/hyper/r_banner/html/usedcar-news

令和 2 年度 JU クレジット年間グランプリ 三和サービスが完全制覇で 4 連覇を達成

JU 中販連・オリエントコーポレーション



JU 愛知の兼松理事長からトロフィーを受ける水野社長 (右)

JU 中販連 (海津博会長) はこのほど、「令和 2 年度 JU クレジット年間グランプリ」をオリエントコーポレーション (飯盛徹夫社長) と開催。最優秀会員店賞・MVP には、愛知県の株式会社三和サービス (水野守道社長) が 4 年連続で輝いた。このグランプリは、昨年 7 月から 11 月末までの期間を対象に、JU オートローン、JU オートリース、JU カード獲得枚数の各部門において、優秀な成績を収めた JU メンバースhip を表彰するもの。平成 29 年度からスタートし、今年度で 4 回目となる。

今年度も全国での表彰式が中止となったことを残念に思うと話す一方で、「ただ、我々は誰かに褒められたくて (JU グランプリを) やっているのではなく、誰かと競争するためにやっているのでもない。日々頑張っていることの積み重ねによって、いま、そして今日がある」などと話した。

なお、各部門の全国ベスト 3 は以下の通り (社名の後は商組)。

- JU オートローン部門
 - 1 位 (株) 三和サービス・愛知
 - 2 位 O-RUSH インターナショナル (株)・兵庫
 - 3 位 (株) ロベライオ・東京
- 安心コミコミプラン部門
 - 1 位 (株) 三和サービス・愛知
 - 2 位 (株) 丸山自動車・新潟
 - 3 位 (有) 大数自動車工業・京都
- JU カード獲得枚数部門
 - 1 位 (株) 三和サービス・愛知
 - 2 位 (株) リバティ・京都
 - 3 位 中部自動車販売 (株)・東京

国内唯一のトラック専門オークション

IMA 東京会場

千葉県印西市牧の台 3-1-1 TEL:0476-42-5121



毎週水曜日 11:00 スタート

- 4 月 7 日 第 1420 回 オークション
- 14 日 第 1421 回 桜まつり記念
- 21 日 第 1422 回 オークション
- 28 日 第 1423 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

- 4 月 1 日 第 1035 回 オークション
- 8 日 第 1036 回 桜まつり記念・建機コーナー
- 15 日 第 1037 回 オークション
- 22 日 第 1038 回 オークション
- 29 日 第 1039 回 オークション・建機コーナー

IMA 神戸会場

兵庫県神戸市灘区味泥町 2-48 TEL:078-871-5500



毎週金曜日 10:00 スタート

- 4 月 2 日 第 1580 回 オークション
- 9 日 第 1581 回 桜まつり記念
- 16 日 第 1582 回 オークション
- 23 日 第 1583 回 オークション
- 30 日 第 1584 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 営業部にお問合せください。

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

ima-net

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

「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
か月の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
には前年台数を越えてき
たことがいえる。

特に高額で取引されて
いるのがWレッド。ただ
し16年製造は来年が売り
場となるのでご注

すごい
情報だ!

輸出規制速報

2020-11-17



主な中古車輸出仕向け国の
最新情報

スリランカ

■スリランカ政府、自動
車輸入停止を1年延長か

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

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

輸出のすべてがこれでわかる!

毎週発信+緊急情報

無料IDお申込みは今すぐコチラへ!

ゴーゴー

ハイパー

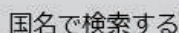
☎0466-55-0818

[▲TOPへ戻る](#)

★ お気に入り記事 3件

檢 索

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



	检索
--	----

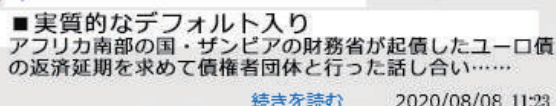
その他のオーストラリア領
アイルランド
アフガニスタン
アメリカ合衆国
アラブ首長国連邦
アルゼンチン
アルメニア
アンゴラ
アンティグア・バーブーダ
イスラエル
イタリア
イラク
イラン
インド
インドネシア
ウガンダ
ウクライナ
ウルグアイ
エクアドル
エジプト
エストニア
イチオピア

キーワード検索

检索

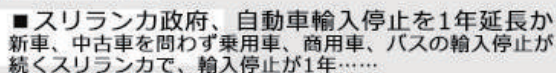
※表示データは

NEW ザンビア

[続きを読む](#)

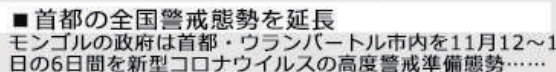
2020/08/08 11:23 ★

NEW スリランカ

[続きを読む](#)

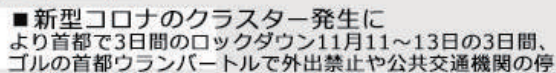
2020/08/07 11:23 ★

NEW モンゴル

[続きを読む](#)

2020/08/08 11:23 ★

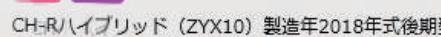
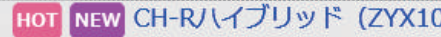
NEW モンゴル

[続きを読む](#)

2020/08/07 11:23 ★

《前 1 2 3 4 5 6 7 次》

HOT NEW CH-R/ハイブリッド (ZYX10

[続きを読む](#)[続きを読む](#)[続きを読む](#)[続きを読む](#)

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

① サービスに関するお問い合わせ：04

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>



自動車リース現況と見通し

個人向けリースが全体の1割まで拡大

カーシェアは240万会員に到達見込み

レポート NPO法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

リース保有台数は、7年連続で統計開始以来最高の380万台超を記録した。とくに、個人向けリースが好調で、2016年まで10万台半ばの水準で推移していたが、17年3月期に20万台を超えて、20年3月末の台数は37万4726台に達した(日本自動車リース協会連合会発表)。

個人向けオートリースは、20年3月末で21・7%増加し、37万4000台に。新規参入事業者増加と一般消費者への浸透を背景に、リース車両保有台数(388万台)の9・7%と、約1割を上めるまで拡大し、成長を牽引している。

パックは、エンジンオイル交換、タイヤローテーション、バッテリー交換、12カ月点検などをパッケージ化したもの。新車版「KINTO」で中途解約した車両を、24カ月リースとしてオートバックスのメンテナンスパックを月額料金に含めて提供する。

また、「オリックスカーシェア」は、20年3月時点で会員数が約27万人となり、19年3月から約4万人増加した。

会員数では業界第3位の「カレコ・カーシェアリングクラブ」は、多様な車種の導入と「スマートで楽しいライフスタイル提案」という独自路線により、20年3月時点で17万7000人、20年中に18万人に達したものと

予想される。これにより、大手3社だけで会員数が185万人に到達し、名鉄協商のカリテコとホンダエブリゴを含めた主要5社では、190万人を突破したのと思われる。

業界全体では、20年末段階で220万人程度ではないだろうか(交通エコロジ・モビリティ財団の発表によると、19年3月時点でのカーシェアリング会員数は、業界全体で204万6581人とのこと)。

これにより、日本の人口に占める会員数の割合は18年3月の1・34%から1・75%まで上昇した。かつてのカーシェアリング後進国であった日本は、いまや世界第1位の

「2020年の概況」

20年の新車リース契約台数は、前年比94・6%、台数にして4万409台ほど減少して、前年を下回った。

これは、コロナ禍とオリンピックの延期によって、リースが増加したこともあり、161万4004台と、前年対比98・3%で微減となった。

法人リースの顧客に対し、リース車両(社用車)の私的利用を認めることでコスト削減や柔軟に自動車を利用し、リース事業との相乗効果を狙う「法人リース×カーシェアリング」の新規サービスが登場。また、個人向けオートリース市場でも新規参入者による「オートリース×カーシェアリング」のサービスも始まる。

このように、オートリースと他の賃貸サービスを融合した新規サービスにより、市場全体の活性化により拡大が進む。

・トヨタ自動車が開発するサブスクリプションサービス「KINTO」が、オートバックスのメンテナンスパックを採用した。このメンテナンス

・カーシェアリングのステーション数、車両台数共に業界トップを走る「タイムズカーシェア」の会員数は、20年3月に137万人に到達したことが分かった。「タイムズカーシェア」の会員数増は、まだまだ続いており、20年中に140

・20年は、新型コロナウイルス感染拡大がもたらした経済活動の低迷を背景に、企業業績悪化からくるコスト削減によって法人リースの減車が進み、リース市場への影響が懸念される。21年3月末のオートリース車両保有台数は、374万台と前年同月比3・7%の減少が見込まれる。

・20年は、新型コロナウイルス感染拡大がもたらした経済活動の低迷を背景に、企業業績悪化からくるコスト削減によって法人リースの減車が進み、リース市場への影響が懸念される。21年3月末のオートリース車両保有台数は、374万台と前年同月比3・7%の減少が見込まれる。

・20年3月時点で、業界全体のカーシェアリングの会員数は200万人を突破し、12月末時点で220万人に到達しているものと思われる。

また21年は、新しい生活様式に合致したカーシェアの三密回避モビリティという特徴が前年以上に注目され、カーシェアの潜在需要が顕在化することで、利用者はさらに増加。少なくとも240万人にまで到達することが予測される(出典:カーシェアリング比較360度 www.carsharing360.com)。

整備事業者組織などを中心に、軽自動車のリース商品の普及については、携帯電話などで月額払いに抵抗がないユーザーが増加したことや、頭金不要で

・20年のカーシェアリングは、ステーション数と車両台数の増加で、前年の伸長率を大幅に下回り、ステーション数が前年比2・1%増、車両台数が0・2%増と、前年からほぼ横ばいの推移となった。

19年の対前年比伸長率がステーション数で13・2%増、車両台数で15・9%増であったことを踏まえると、急激な減少を示したといえる。こうした伸長率の低トには、コロナ禍による経済活動の抑制も大きく影響している。

・カーシェアリングのステーション数、車両台数共に業界トップを走る「タイムズカーシェア」の会員数は、20年3月に137万人に到達したことが分かった。「タイムズカーシェア」の会員数増は、まだまだ続いており、20年中に140

・20年は、新型コロナウイルス感染拡大がもたらした経済活動の低迷を背景に、企業業績悪化からくるコスト削減によって法人リースの減車が進み、リース市場への影響が懸念される。21年3月末のオートリース車両保有台数は、374万台と前年同月比3・7%の減少が見込まれる。

・20年は、新型コロナウイルス感染拡大がもたらした経済活動の低迷を背景に、企業業績悪化からくるコスト削減によって法人リースの減車が進み、リース市場への影響が懸念される。21年3月末のオートリース車両保有台数は、374万台と前年同月比3・7%の減少が見込まれる。

・20年3月時点で、業界全体のカーシェアリングの会員数は200万人を突破し、12月末時点で220万人に到達しているものと思われる。

また21年は、新しい生活様式に合致したカーシェアの三密回避モビリティという特徴が前年以上に注目され、カーシェアの潜在需要が顕在化することで、利用者はさらに増加。少なくとも240万人にまで到達することが予測される(出典:カーシェアリング比較360度 www.carsharing360.com)。

・20年3月時点で、業界全体のカーシェアリングの会員数は200万人を突破し、12月末時点で220万人に到達しているものと思われる。

また21年は、新しい生活様式に合致したカーシェアの三密回避モビリティという特徴が前年以上に注目され、カーシェアの潜在需要が顕在化することで、利用者はさらに増加。少なくとも240万人にまで到達することが予測される(出典:カーシェアリング比較360度 www.carsharing360.com)。

・20年3月時点で、業界全体のカーシェアリングの会員数は200万人を突破し、12月末時点で220万人に到達しているものと思われる。

また21年は、新しい生活様式に合致したカーシェアの三密回避モビリティという特徴が前年以上に注目され、カーシェアの潜在需要が顕在化することで、利用者はさらに増加。少なくとも240万人にまで到達することが予測される(出典:カーシェアリング比較360度 www.carsharing360.com)。

FC加盟店募集!!アップルと手を組みませんか?

車買取・販売

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



主要諸元

駆動方式：2WD(FR) | 全長×全幅×全高：4395×1795×1565mm | ホイールベース：2655mm | トレッド (Fr/Rr)：1565/1565mm | 最低地上高：130mm | 交流電力量消費率：145Wh/km | 一般充電走行距離 (WLTC モード)：256km | 車両重量：1650kg | 最小回転半径：5.3m | 乗車定員：5 名 | モーター：交流同期電動機 | 定格出力：80.9kW | 最高出力：107(145)/4500-11000(kW/PSI/rpm) | 最大トルク：270(27.5)/0-3243(N・m/kgf・m/rpm) | サスペンション (Fr/Rr)：マクファersonストラット式 / トーションビーム式 | ブレーキ (Fr/Rr)：ベンチレーテッドディスク / ディスク | タイヤ&ホイール (Fr/Rr 同)：215/55R18 95H タイヤ & 7J インチアルミホイール

「MX-30 EV MODEL」の航続距離はWLTCモードで256km。40分間の急速充電で80%まで充電できる。実際、航続距離は200kmもあれば、通常生活する上でまったく問題ない。リーフのオーナーであった筆者の経験から断言できる。400kmも、500kmも航続距離があっても使いきけることはまずない。充電時間も長くなり、車重が増えて鈍重なハンドリングになり、価格も上がって、まったくエコノミーではない。その点MX-30は、実に適切な距離に落としており評価できるところだ。なお、EVの下取りとなるとバッテリー劣化が気になるところだが(筆者は6年落ちのZ E Oリーフで走行距離が半以下と

先に販売されていた、マイルドハイブリッドのMX-30と、EVの外観はほぼ同じ。唯一の違いはリアゲートに「EV」というエンブレムがあるところだ。内装には、コルク材を貼り付けたセンターコ

■外観はマイルドハイブリッド車とほぼ同じ

マイルドハイブリッド車の登場から遅れること3ヵ月。1月28日、マツダは「MX-30 EV MODEL」を発売した。国内の市販EVとしては、2010年から販売されている日産リーフ、昨年10月に登場したホンダe、レクサスUX300e、12月のトヨタ「C+Pod」に続き、5車種目となる。

■最大の特徴であるドアは最大の懸念でもある

ソールや、宙に浮いたシフトノブ周り、明るめのファブリックシートなど、おしゃれで面白いデザインが施されているが、これも標準車と全く同じだ。下取り査定時に、標準車とEVを間違えることはよもやないだろうが、せっかく購入したEVに満足を得てもらうためにも、もう少しとスペシャルな差別化ポイントがあってほしいものだ。

後席に座った人が、自力で降りることができない。前席のドアを開け、1列目の乗員がドアを開ける必要があるのだ。また反対に、1列目に座る人がクルマから一度降りないと、後席へは乗り込むことができない。3人以上の移動では、困ること必至だ。こうなると、途端にこのクルマの用途は限られてくる。また雨が降っている日にドアを覗き開きすると、ドアの内張がびしょ濡れになる。さらには、ドアにBピラーを仕込んだ構造でもあるので、査定時には、ドア周りの汚れやダメージをよく確認する必要がある。

■バッテリーの劣化具合はオーナーへの聞き取りが重要

最後に価格だが、MX-30の車両価格は税込451万円以上と、やや高い。参考に、リーフ(40kWh、X)は税込380万円(ただしナビは別売)。装備面の違いはあるが、70万円近い価格差がある。さらには、政府補助金(21年度)はMX-30の場合16.2万円、先述のリーフは41万円。この差は、1充電の航続距離に比例する算出

■MX-30 EVの中古車は激レアとなる見込み

なっていた、もともとバッテリーにダメージを与えるのは急速充電だ。MX-30に限らないが、下取り査定を希望するオーナーには、普段どのような充電をしてきたか、それとなく確認することもポイントとなる。

新車情報

国産車 (3/5 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
ホンダ			追加	3月5日
ホンダ			特別	3月12日

輸入車 (2/18 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
ルノー			特別	2月18日
BMW			SC	2月24日
BMW			SC	2月24日
BMW			SC	2月24日
プジョー			SC	2月24日
プジョー			SC	2月24日
BMW			FC、追加	2月25日
プジョー			追加	3月1日
BMWミニ			特別	3月2日
フォルクスワーゲン			SC	3月2日
BMWアルピナ			NR	3月3日
アバルト			特別	3月9日
シトロエン			NR	3月10日
アルファロメオ			特別、改良	3月13日
フィアット			特別	3月20日

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!

式が原因だ。MX-30のEVに惚れ込んで購入される方ならば、絶対おススメするが、そうでないならば、一旦待った方がよい。このクルマ、年間1000台が目標という。既にオーダーは目標近く集まっているそうだが、マツダ自身、日本ではこのクルマをあまり売る気はない様子だ。なぜなら、このあとマツダには、ロータリーエンジンで発電するレンジエクステンダーEVという「大本命」が控えているためだ。MX-30にも搭載される可能性もあるという。MX-30のEVモデルが中古市場で出回ってもごく少数になるだろう。(レビュー・エムスリープロダクション 吉川賢一)

グレード	駆動方式	価格 (税込)
EV	2WD	¥4,510,000
EV Basic Set	2WD	¥4,587,000
EV Highest Set	2WD	¥4,950,000

日本の価値を世界へ

遊技事業
オークション事業
製造販売
小売事業
花き事業
貿易・卸売事業
漁業
外食事業
市場経営
青果事業

ARAI CONSTRUCTION EQUIPMENT AUCTION

アライ建機

第8,201回

アライ建機単独開催 4周年オークション

2021年4月27日(火) セレモニースタート時間 11:45~
セリスタート時間 12:00~

荒井商事 ARAI AUTO AUCTION GROUP
<https://www.arai-group.co.jp> <http://www.araiiaa.jp/>

CONSULTANT'S EYE

敏腕マネージャーに聞け!



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〈後編〉

レポート 株式会社チームエル (カーリンクチェーン本部)



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

台粗利を高めようと、必死になるあまり、せっかく決まりそうだった車両販売までなくなってしまう。そんな最悪なケースを回避するため、販売時はまず、しっかりと車の購入の合意を頂いてから周辺商材の提案に移りましょう。

また、周辺商材をあれやこれや勧めても、なかなか上手くいきません。お客様は売り込みだと感じてしまうと、一気に心を閉ざしてしまいます。ポイントとなるのは、

台粗利を高めようとして、必死になるあまり、せっかく決まりそうだった車両販売までなくなってしまう。そんな最悪なケースを回避するため、販売時はまず、しっかりと車の購入の合意を頂いてから周辺商材の提案に移りましょう。

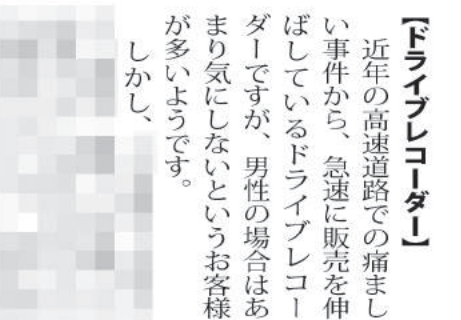
また、周辺商材をあれやこれや勧めても、なかなか上手くいきません。お客様は売り込みだと感じてしまうと、一気に心を閉ざしてしまいます。ポイントとなるのは、

台粗利を高めようとして、必死になるあまり、せっかく決まりそうだった車両販売までなくなってしまう。そんな最悪なケースを回避するため、販売時はまず、しっかりと車の購入の合意を頂いてから周辺商材の提案に移りましょう。

また、周辺商材をあれやこれや勧めても、なかなか上手くいきません。お客様は売り込みだと感じてしまうと、一気に心を閉ざしてしまいます。ポイントとなるのは、

台粗利向上へ周辺商材を提案するタイミングとは

前回の「値引きをしない車販」に続き、今回は台粗利を高めるお客様へのヒアリングと、具体的な商品についてお伝えします。



きちんと説明することで、お客様の納得が得られやすくなります。

「ドライブレコーダー」近年の高速道路での痛ましい事件から、急速に販売を伸ばしているドライブレコーダーですが、男性の場合はあまり気にしないというお客様が多いようです。

周辺商材で一番お勧めしやすく、利益を上げやすいのが、車両のコーティングです。コーティングを勧める場合

周辺商材の提案



「あつたほうが良いですよね?」この一言が言えるように、しっかりとお客様の声に耳を傾けて下さい。

「あつたほうが良いですよね?」この一言が言えるように、しっかりとお客様の声に耳を傾けて下さい。

「あつたほうが良いですよね?」この一言が言えるように、しっかりとお客様の声に耳を傾けて下さい。

まとめ

台粗利を高めるため、しっかりとお客様へカーライフをヒアリングする重要性は、ご理解頂けたかと思えます。大切なのは、お客様のカーライフを理解したうえで、より快適なカーライフとなる提案を行なうことです。

「あつたほうが良いですよね?」この一言が言えるように、しっかりとお客様の声に耳を傾けて下さい。

室内クリーニング

ドライブレコーダーをつける場合が多いようです。

AS ワンプラ
エーエス・ワンプラ

掲載しない理由が無い!!

出品すべき 5 つの理由

1. 出品料無料
2. 小売しながら業販出品
3. 成約前に在庫確認あり
4. 在庫回転率が上がる
5. 幅広いクルマがうれる

リスクゼロ!!



65,000 会員が利用する ASNET



株式会社

オートサーバー

03-5144-8530

お問い合わせ・資料請求は▼

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



《4面から9ページ》

や専門会場の設置が進んだ。その結果、AAでは出品台数が大幅に増加。中古車相場…

本来、出品台数の減少は価格の上昇となるはずだが、

「平均」価格が高くなったといえる。

盛で、増税直前の3月には、新車登録台数は月47万台（平均値）にまで増加した。

出され、経済活動が停止状態となった。20年4～7月を中心に自動車各社で生産調整が進められ、国内への新車供給は大幅に縮小した。

なお、昨年後半は新車登録台数が増加しているが、AA出品台数は増えていない。これは、

利益に直結するからきちんと復習するように。今回の講義では、この知識をもつて未来相場の予測の授業を行います。損切りと縁を切るために勉強を頑張ってください！

もう一点忘れてはならないのは中古車輸出。

これと同じことが、コロナ禍で緊急事態宣言直後の相場でも起きた。

東日本大震災では多くの自動車工場、部品工場が被災、震災直後の自動車生産は月33万台（平均値）程度まで縮小したが、その後V字回復。1年後には月45万台、10万台以上増加した。

供給不足による価格上昇の他に、もう一つの平均価格上昇の要因として輸出が挙げられる。

3月の東北地方の地震、3月には半導体工場の火災などで自動車の生産が滞っており、新車の供給はいまだ回復途上にあるといえる。

教授「さて、今回の授業はこれで終わります。需給関係と成約率の知識は

今後、ユーストカーNEWSでは「中古車大学授業」として未来の相場予測をお伝えしていきます。また教室で会いましょう。

③自動車スクラップインセンティブによる新車生活とAAの停滞

相場の上昇の要因となった。

②リーマンショックによる市場縮小

●需給背景…新車・中古車ともに需要激減

●需給背景…政府の財政出動により需要が強まる

●需給背景…新車需要減

●需給背景…新車需要減

●中古車需給…

●中古車需給…

●中古車需給…

●中古車需給…

●中古車需給…

●中古車需給…

●中古車需給…

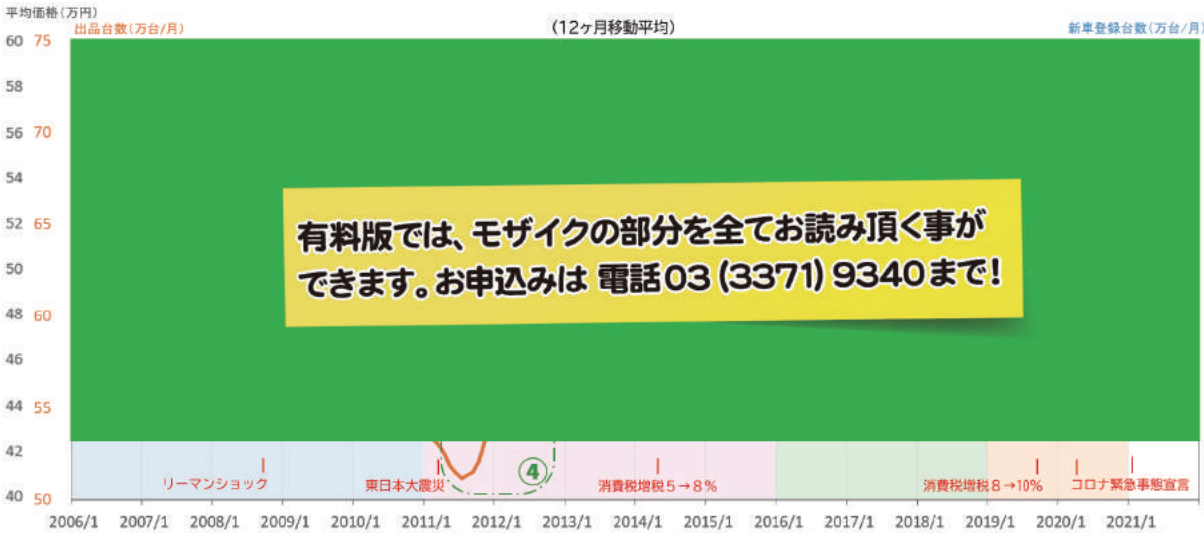
●中古車需給…

●中古車需給…

●中古車需給…

●中古車需給…

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！



過去 15 年間の AA 出品台数、AA 落札平均価格と新車登録台数推移

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>