

無料版

5月号

ユーストカー
NEWS

毎月1日発行

第97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

〈9面・新連載〉

「あの国」の輸出復活で暴騰の可能性?

〈24面・関連記事〉

年収1千万円を叶える営業術



第2波がやってきそう
だ。注意をしなければい
けない……。実はこれ、
新型コロナウイルスの話ではな
い。中古車相場高騰の第
2波である。昨年5月か
らの相場急騰に続く第2
波は、「タマ枯れ」、つま
り中古車不足が原因で起
こる。そのタマ枯れがこ
の先確定しているのだ
。今月号のトップ記事
ではタマ枯れの原因と今
後の予測をお伝えする。
しっかり高騰相場に備え
て頂きたい。

新車の供給が「泣きつ
面に蜂」状態になった。
皆様もご存じだろう、ル
ネサスエレクトロニクス
の半導体生産工場が火事
に見舞われた。この火事
の影響に関しては後程説
明するとして、半導体は
この火災の前から供給不
足が出ていたのはご存じ
だろうか。

今回の火災は「蜂」で
あり、その前に「泣きつ
面」が存在していたとい
うことである。それはほ
かでもない新型コロナウイルス
の「果ごもり需要」と、自
動車需要の「読み違い」
があったのである。

《2面へつづく》

これからのトラック検索は

ボディタイプの
アイコンをクリックするだけ!

全接続会場
対応!



トラック検索にも
AIが使われています

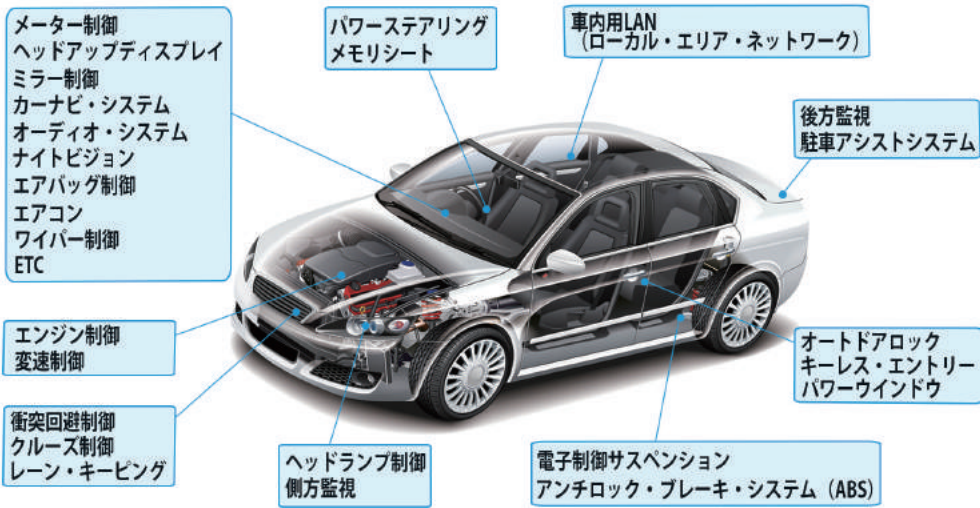


株式会社 アイオーク

〒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





半導体は車のあらゆる部分で使われている

果ごもり需要は説明するまでもないだろう。果ごもりによって家電製品やPCの需要が急拡大し、半導体の生産能力を自動車の方まで振り向け、しまつていたのだ。

「読み違い」とは、果ごもり需要でこもるとみられていた人々が、移動手段を公共交通機関から自動車へとシフトした需要のことである。中古車相場が高騰したのはこの背景があるのだ。以前の紙でお伝えしてきた内容である。

この「読み違い」、つまり「泣きつ面」のところへ「蜂」、つまりルネサスの火災が来たわけである。この影響が中古車

相場にどういう結果をもたらすのかをお伝えしていこう。

足元で続く生産調整の動き

今年に入ってから、国内、海外メーカーを問わず自動車の生産調整のニュースが続いている。その理由としては主に半導体不足が挙げられる。足元での半導体不足の理由は、3月までは米国の寒波であり、4月以降は3月19日に発生したルネサスエレクトロニクス

の那珂工場の火災に注目が集まっている。寒波や工場の火災は一時的なものと考えられる

この「読み違い」、つまり「泣きつ面」のところへ「蜂」、つまりルネサスの火災が来たわけである。この影響が中古車



ルネサスの火災現場

かもしれないが、3月以前から、元々、半導体が自動車に回らない状態になっていた。半導体が自動車に回らない状態になつてしまつたのは、昨年発生したコロナ禍による自動車の生産調整、一方、前述の「果ごもり需要」の拡大がある。

コロナの影響で自動車メーカーが生産を絞つた結果、車載用の半導体は一旦不要となつてしま

らない。ルネサスの工場火災は、ベースとしての半導体不足に追加されたマイナス要因であり、まさに「泣きつ面」に蜂」といった状態になつてしまつたのだ。

足元での自動車メーカー各社の生産調整の発表は、半導体不足が理由とされているものが多い。ただし、ルネサスの工場火災による半導体製造への影響までは踏まえておらず、足元の減産分は、生産を後日にずらすことで挽回すると発表している。自動車生産が回復し、新車販売が拡大するかどうかは今後の中古車市場に大きな影響を与えるため、以下で見てみ

半導体不足が原因で景気見通しが悪化

景気動向を示す調査の一つに、俗に「街角景気」と呼ばれる景気ウォッチャー調査(内閣府)がある。景気に敏感と思われる様々な業種へのヒアリングによるものだが、毎月25日から月末にかけて調査されたものが翌月の10日前後に発表されるため、足元の景気の感触が早くわかる。乗用車販売店も調査対象となっており、読者の中にも調査を受けられた経験のある方がおられるかもしれない。

その景気ウォッチャー調査で、半導体不足を懸念する声が見られたのが

自動車メーカーの生産調整記事の抜粋

トヨタ	・米国、メキシコの一部工場数日間の稼働停止(数日間の稼働停止やシフト・ライン単位での非稼働)。寒波による石油化学製品の供給不足が要因。(ブルームバーグ3月17日付) ・チェコ工場の操業を3月22日から14日間停止。寒波により米テキサス州の半導体メーカーの工場が停止し調達が滞ったことが要因。(日刊工業新聞3月22日付)
ホンダ	・米国、カナダの5つの四輪工場3月26日まで稼働停止。新型コロナウイルスの感染拡大や世界的な半導体不足、米国を襲った寒波、港湾の混雑などが要因。(ブルームバーグ3月17日付) ・北米の一部工場、19日以降に生産調整を実施する。半導体不足や港湾混雑など、複数の要因が響いている。(日刊工業新聞4月18日付)
日産	・計画比約4000台減産。半導体不足で一部の部品の供給に支障が出る恐れがある。(日本経済新聞2021年4月7日付) ・半導体不足などの影響で5月に国内工場の一部で生産調整する。(ロイター4月15日付)
スバル	・スバル群馬製作所矢島工場(完成車工場)で操業を10日から最長27日まで停止。減産規模1万台、ルネサスエレクトロニクスの火災の影響は含まない。(日刊自動車新聞4月7日付)

(注) 新聞記事等に基づき作成

今年の1月調査である。当初は自動車生産への影響が懸念されていた。その後、3月調査では、自動車工業での生産の遅れが、下請けの部品製造業にまで影響を与えるのではないかと懸念されるまでになっている。自動車メーカーが生産計画の引き下げを下請けメーカー等に明示してきている。

火災の詳細

今のところ、自動車メーカーは半導体不足による生産調整を発表して、ルネサスの工場火災の影響までは考慮に入っていない。ルネサスは他社へ代替生産を依頼した

今年1月の調査で、当初は自動車生産への影響が懸念されていた。その後、3月調査では、自動車工業での生産の遅れが、下請けの部品製造業にまで影響を与えるのではないかと懸念されるまでになっている。自動車メーカーが生産計画の引き下げを下請けメーカー等に明示してきている。

ここで、泣きつ面に「蜂」となった工場火災の内容に触れておこう。那珂工場の火災は3月19日に発生した。火災面積や焼損した装置は工場全体の数%で、それほど大きな影響があるとは思えないが、ルネサスの半導体製造工程中の前工程に当たる。その一部でも影響を受ければ、工程全体が影響を受け、最終的に23台の調達が必要とされたが、火災特有の「マイコン」と言われている。

LUM入札会 新規会員募集中!!

今ならキャンペーン中にご入会いただくと
もれなくいずれかのプレゼントを贈呈!

先着
1名様
限定

加湿空気清浄機

※商品はイメージとなります。
※在庫状況によって、他メーカーの商品をご案内させて頂く場合がございます。

もれなく

JTBギフトカード
1万円分

もれなく

グルメギフトカタログ
1万円分相当



※写真はイメージです。

★車両画像最大46枚!
★全国20会場のネットワーク!
★リースアップ車9割以上!
★年間6.5万台
出品!

バイヤーも安心!
良質な車が
ラインナップ!



株式会社 ユニケット

〒160-0023 東京都新宿区西新宿 7-4-3 升本ビル 4階
<http://www.unikettor.co.jp/>

LUM入札会に関するお電話でのお問い合わせはコチラ

TEL03-5937-5044

WEB
ご入会
はこちら



は他の海外2社とトップ争いをしており、その位置づけは高い。今回の工場火災で、ルネサスは「マイコン」のほか、自動運転支援の「SoC (R- Car)」の生産に影響を受けているようだ。自動車に使われている半導体の基本部分を紹介しよう (2 面図参照)。これ以外にも細かい部分で多数の半導体が使われている。思った以上に半導体が使われている、という印象を持たれた読者が多いのではないだろうか。

火災の生産・出荷への影響は？

ルネサスの発表では、1 カ月は仕掛かりなどを使って生産、出荷が可能としている。つまり 4 月下旬までは出荷が続き、その後、火災後生産再開まで半導体製造ができていなかった部分の影響が自動車メーカーに及ぶことになる。

ルネサスは 1 カ月以内の生産再開を目標に掲げ、4 月 17 日に生産再開となった。全工程は 90 日 (前工程 60 日、後工程 30 日) だが、仕掛品があるため、火災後 60 日 (今回の再開後約 30 日) で出荷が始まる。

4 月 19 日の会社発表では、100% の状態に復帰するのは、当初計画の火災後 100 日より 1 週間から 10 日遅れるとされた。つまり、生産・出

荷の不足する時期が 4 月下旬から 7 月上旬まで発生する。

また、落ち込んだ半導体の生産が 100% 回復しても、自動車不足が解消する訳ではない。100% の生産が意味するところは、通常時に必要となる生産ができるようになるということであって、累積していた不足はそのまま継続することになる。2、3 カ月後に

タマ不足下の中古車相場

先月号の中古車大学でも説明したが、中古車相場を決めるのは需給である。半導体不足による自動車生産の不足は新車登録の低迷につながり、市場への中古車供給の低迷へとつながる。

らに始まるうとしていると予測できるのだ。残念ながら話はこの辺りで終わる。相場高騰……いや、暴騰を実現させてしまおうという要因がもう一つある。24 面で詳細を掲載しているが、

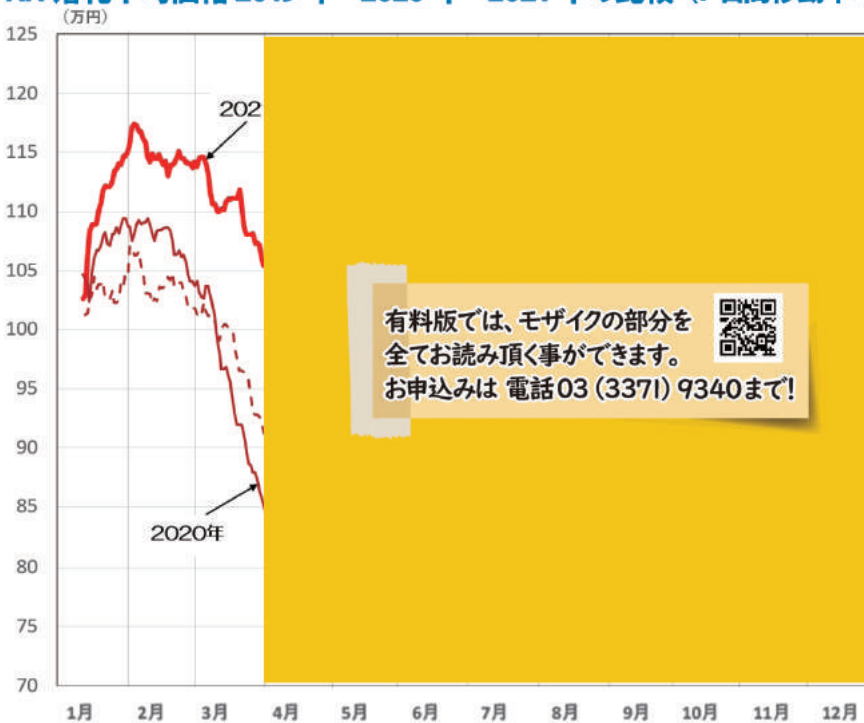
《4 面・24 面へつづく》

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

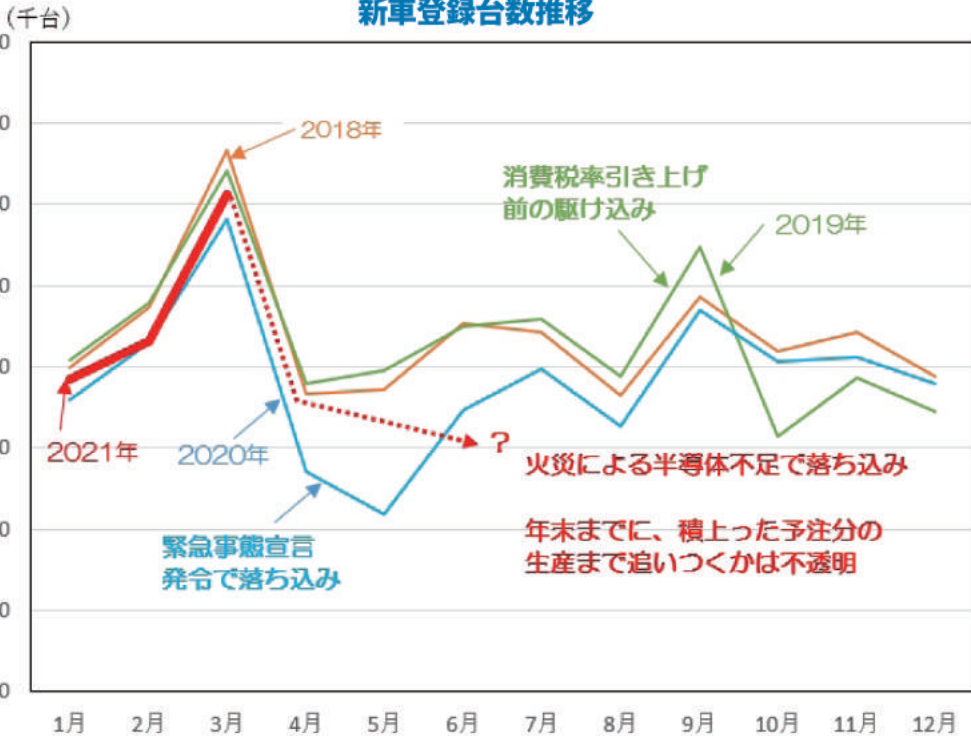
2019 年・2020 年・2021 年 AA 出品台数日次推移 (7 日間移動平均)



AA 落札平均価格 2019 年・2020 年・2021 年の比較 (7 日間移動平均)



新車登録台数推移



(注) データ出所一般社団法人自動車販売協会連合会

USS as No.1!

USS NIIGATA 5.12&5.19

14th Anniversary

part 1

part 2

14th ANNIVERSARY AA

5/12 2021 wed. 輸入車フェア

取引 1 台賞 堂島ロール & USSオリジナル 保冷バッグ

特設コーナー 輸入車&国産 プレミアム ブランドコーナー

5/19 2021 wed. ディーラーフェア

取引 1 台賞 堂島 甘夏ヨーグルトロール

特設コーナー ディーラー フレッシュ コーナー

5月 3開催全て グリーン コーナー コンパクトカー コーナー

2,000円 税別 流札時のみ

TEL.0258-66-8000 FAX.0258-66-8111 〒954-0076 新潟県見附市新幸町1番1号

【買取り店】

下取りや買取りした車のオークション成約が良い。今年に入ってからずっと高値で売れていて、需要の高さを実感している。まではさらに伸びると思うので、高い相場はそれまで続くだろう。

【中古車販売店】

当社では、仕入れて即展示というのではなく、並べるまでに2～3ヵ月を掛けている。ウチのように、クルマを寝かせている店にとっては、した方が良いのだろうけど、これもなかなか難しい判断になるかな、と思っている。

近年増加している中古車輸出トラブルの実態

各国で日本の輸出業者に騙される被害が多発

レポート

NPO法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

イマキュレート(極上品)を相場の3〜4割安で…

半世紀以上にもわたる中古車輸出の歴史のなかでは、車両を送ったが代金を踏み倒されたとか、逆に代金を送金したにも関わらず車両が届かないといったトラブルは、グローバルなビジネスゆえに少なからず生じていたのは事実だ。ただ、近年は輸出サイトの普及によって、仕向国のコンシューマーが日本の業者にも相談を受けていると増加しているようだ。

塩田専務に話を聞く。驚くべきことに現在、JUMVEAには世界のコンシューマーから毎日50件近くの相談が寄せられているという。それとは別にケニア、ウガンダ、タンザニア、ジャマイカといった各国大使館からも相談を受けているとのこと。

しかし、これもほぼ同じ回答で、前者については日本のサイトに何度もアクセスし、やっと価格の安い車を探し当てることができたからとのこと。実際に、表示価格は相場の30%〜40%ダウンになっているようだ。後者については、相談者がその業者に問い合わせると、まずは開口一番「この車はイマキュレート(極上品)だ」と言うそうで、塩田専務曰く、一般的に中古車、それも5年〜6年落ちの車にそのような表現はしないと言のだが、コンシューマーはその一言に引き付けられるらしい。そして「この車はイマキュレートな上に、価格が安いから引き合いはかなり多いが、今すぐに金額振り込んでくれれば、あなたにお譲りしますよ」と言われ、事前に振り込んでしまうのだ。

まさに、世界各国共通の詐欺の手法である。事前におかしいとは思わなかったのかと尋ねると「これまで頑張ってきたので、それが報われ自分に幸運が舞い込んできたと思った」と、皆同じように言う。

オレオレ詐欺も同様だが、冷静になって考えればおかしいと思うことで、食い止めることはできているようだ。しかしながら、まれにアドバイスしても数週間後になって「アドバイスを受け躊躇したが、同じ価格の車が見つからず、結果的に振り込んでしまった。どうやら騙されたようだ」と、再び連絡があるとのこと。

JUMVEAのサイトでは、世界のコンシューマーに向けて「車両代金を振り込む前にご相談を(画像①)」と、案内を出し注意を促している。それを見て、多くの相談が寄せられているようだが、実際には振り込んだ後で「お金を返して欲しい」との声が圧倒的だという。

ただ振り込む前であれば、事業者名を聞けば、要注意業者は認識しているのだ、該当している場合「この事業者から購入するのは止めた方が良さ」とアドバイスする。それによって、ある程度騙された世界のコンシューマーがどうなっているのか気になるところだが、現状ではその多くが泣き寝入りしているようだ。

このような悪徳業者を、事後での介入は困難、予防の啓発活動が最善策。これまで、JUMVEAとして警察庁や国際警察(インターポール)、各国大使館との協議を重ね、また過去には被害国のケニアに赴き、政府関係者とも問題解決に向けて協議を行なっている(それだけ、現地では大きな社会問題として取り上げられている事実がある)。

しかしながら、それら協議のなかで判明したことは、事後であると、あくまでも当事者間の問題となってしまう、いくらJUMVEAが介入しようとしてもできないということだ。それではどうすれば良いかといえば、予防のための啓発活動の展開しかない。

前述したような注意勧告の案内や相談窓口を設置すること。さらにはJUMVEAの組合員から購入すれば、騙される心配はないことをPRするなど。また、それでも不安であれば、JUMVEAが提供する、両者を保護する安全な決済サービス

現在、世界各国のコンシューマーや複数の大使館から、数多くの相談が寄せられている日本中古車輸出業協同組合(JUMVEA)を訪ね、佐藤博理事長と塩田専務理事に話を聞いた。

とはいえ、事業者自身がいなくなったということではなく、営業はしており連絡もつくが、その都度「修理をしている」とか「書類上の不備があつて」と言い訳ばかり。はなから輸出しようとする意思はなく、逆に「修理代が予想以上に掛かった」と追金を請求される始末で、まったく誠意が見られないと言う。

相談に対応している塩田専務は、必ず相談者に確認することとして、その車を購入した経緯と、事前に全額を支払った理由を聞いています。

しかし、これもほぼ同じ回答で、前者については日本のサイトに何度もアクセスし、やっと価格の安い車を探し当てることができたからとのこと。実際に、表示価格は相場の30%〜40%ダウンになっているようだ。後者については、相談者がその業者に問い合わせると、まずは開口一番「この車はイマキュレート(極上品)だ」と言うそうで、塩田専務曰く、一般的に中古車、それも5年〜6年落ちの車にそのような表現はしないと言のだが、コンシューマーはその一言に引き付けられるらしい。そして「この車はイマキュレートな上に、価格が安いから引き合いはかなり多いが、今すぐに金額振り込んでくれれば、あなたにお譲りしますよ」と言われ、事前に振り込んでしまうのだ。

まさに、世界各国共通の詐欺の手法である。事前におかしいとは思わなかったのかと尋ねると「これまで頑張ってきたので、それが報われ自分に幸運が舞い込んできたと思った」と、皆同じように言う。

オレオレ詐欺も同様だが、冷静になって考えればおかしいと思うことで、食い止めることはできているようだ。しかしながら、まれにアドバイスしても数週間後になって「アドバイスを受け躊躇したが、同じ価格の車が見つからず、結果的に振り込んでしまった。どうやら騙されたようだ」と、再び連絡があるとのこと。

JUMVEAのサイトでは、世界のコンシューマーに向けて「車両代金を振り込む前にご相談を(画像①)」と、案内を出し注意を促している。それを見て、多くの相談が寄せられているようだが、実際には振り込んだ後で「お金を返して欲しい」との声が圧倒的だという。

ただ振り込む前であれば、事業者名を聞けば、要注意業者は認識しているのだ、該当している場合「この事業者から購入するのは止めた方が良さ」とアドバイスする。それによって、ある程度騙された世界のコンシューマーがどうなっているのか気になるところだが、現状ではその多くが泣き寝入りしているようだ。

このような悪徳業者を、事後での介入は困難、予防の啓発活動が最善策。これまで、JUMVEAとして警察庁や国際警察(インターポール)、各国大使館との協議を重ね、また過去には被害国のケニアに赴き、政府関係者とも問題解決に向けて協議を行なっている(それだけ、現地では大きな社会問題として取り上げられている事実がある)。

しかしながら、それら協議のなかで判明したことは、事後であると、あくまでも当事者間の問題となってしまう、いくらJUMVEAが介入しようとしてもできないということだ。それではどうすれば良いかといえば、予防のための啓発活動の展開しかない。

前述したような注意勧告の案内や相談窓口を設置すること。さらにはJUMVEAの組合員から購入すれば、騙される心配はないことをPRするなど。また、それでも不安であれば、JUMVEAが提供する、両者を保護する安全な決済サービス

Vol.96 中古車輸出

「そこが知りたい」

しかし、これもほぼ同じ回答で、前者については日本のサイトに何度もアクセスし、やっと価格の安い車を探し当てることができたからとのこと。実際に、表示価格は相場の30%〜40%ダウンになっているようだ。後者については、相談者がその業者に問い合わせると、まずは開口一番「この車はイマキュレート(極上品)だ」と言うそうで、塩田専務曰く、一般的に中古車、それも5年〜6年落ちの車にそのような表現はしないと言のだが、コンシューマーはその一言に引き付けられるらしい。そして「この車はイマキュレートな上に、価格が安いから引き合いはかなり多いが、今すぐに金額振り込んでくれれば、あなたにお譲りしますよ」と言われ、事前に振り込んでしまうのだ。

まさに、世界各国共通の詐欺の手法である。事前におかしいとは思わなかったのかと尋ねると「これまで頑張ってきたので、それが報われ自分に幸運が舞い込んできたと思った」と、皆同じように言う。

オレオレ詐欺も同様だが、冷静になって考えればおかしいと思うことで、食い止めることはできているようだ。しかしながら、まれにアドバイスしても数週間後になって「アドバイスを受け躊躇したが、同じ価格の車が見つからず、結果的に振り込んでしまった。どうやら騙されたようだ」と、再び連絡があるとのこと。

JUMVEAのサイトでは、世界のコンシューマーに向けて「車両代金を振り込む前にご相談を(画像①)」と、案内を出し注意を促している。それを見て、多くの相談が寄せられているようだが、実際には振り込んだ後で「お金を返して欲しい」との声が圧倒的だという。

ただ振り込む前であれば、事業者名を聞けば、要注意業者は認識しているのだ、該当している場合「この事業者から購入するのは止めた方が良さ」とアドバイスする。それによって、ある程度騙された世界のコンシューマーがどうなっているのか気になるところだが、現状ではその多くが泣き寝入りしているようだ。

このような悪徳業者を、事後での介入は困難、予防の啓発活動が最善策。これまで、JUMVEAとして警察庁や国際警察(インターポール)、各国大使館との協議を重ね、また過去には被害国のケニアに赴き、政府関係者とも問題解決に向けて協議を行なっている(それだけ、現地では大きな社会問題として取り上げられている事実がある)。

しかしながら、それら協議のなかで判明したことは、事後であると、あくまでも当事者間の問題となってしまう、いくらJUMVEAが介入しようとしてもできないということだ。それではどうすれば良いかといえば、予防のための啓発活動の展開しかない。

前述したような注意勧告の案内や相談窓口を設置すること。さらにはJUMVEAの組合員から購入すれば、騙される心配はないことをPRするなど。また、それでも不安であれば、JUMVEAが提供する、両者を保護する安全な決済サービス

前述したような注意勧告の案内や相談窓口を設置すること。さらにはJUMVEAの組合員から購入すれば、騙される心配はないことをPRするなど。また、それでも不安であれば、JUMVEAが提供する、両者を保護する安全な決済サービス

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??



「この場合のように、名義変更の前ですと、差押えをしようとする市側は、現在の登録名義人である売主のユーザーを所有者として取り扱うことができることになりま

「ユーザから車を買取ったところ、売買契約から名義変更までの数日間、差押えは定められない」

「この件も、先述の2つのご相談と同様、對抗要件の問題です。名義変更前であると、差押えの権限が設定されていることになりま

「市税が未払いだったユーザーの車両を買取ってしまったところ、契約から名義変更までの数日の間に、市から差し押えを受けてしまいました。売主のユーザーに連絡したところ、売却代金はずでに借金返済に費消しており、まったく資産が無いので、買取契約をキャンセルして返金を求めることもできず、税の支払いもしてもらえせん。どのように対応すれば良いでしょうか」

「ユーザから車を買取ったところ、売買契約から名義変更までの数日間、差押えは定められない」

「この件も、先述の2つのご相談と同様、對抗要件の問題です。名義変更前であると、差押えの権限が設定されていることになりま

「車を買取ったのですが、すでに他店と売買契約が成立していた車両でトラブルになっています。数日前に他店と契約を結んだようだったので、当社の買取価格が他店を

「困ったユーザーですね。ただ法律の世界では、二重譲渡も認められていて、二重譲渡がなされた場合には、先に登録を取得した人が勝つということがあります。そうすると、本件ですでに契約を結んでいる他社と、貴方の

「市税が未払いだったユーザーの車両を買取ってしまったところ、契約から名義変更までの数日の間に、市から差し押えを受けてしまいました。売主のユーザーに連絡したところ、売却代金はずでに借金返済に費消しており、まったく資産が無いので、買取契約をキャンセルして返金を求めることもできず、税の支払いもしてもらえせん。どのように対応すれば良いでしょうか」

「この場合のように、名義変更の前ですと、差押えをしようとする市側は、現在の登録名義人である売主のユーザーを所有者として取り扱うことができることになりま

「ユーザから車を買取ったところ、売買契約から名義変更までの数日間、差押えは定められない」

「この件も、先述の2つのご相談と同様、對抗要件の問題です。名義変更前であると、差押えの権限が設定されていることになりま

契約後のトラブル・買取編 ユーザーから買取ったが「他店で売買契約済み？」

横澤弁護士 「二重譲渡は認められる先に登録した方が勝ち」

「市税が未払いだったユーザーの車両を買取ってしまったところ、契約から名義変更までの数日の間に、市から差し押えを受けてしまいました。売主のユーザーに連絡したところ、売却代金はずでに借金返済に費消しており、まったく資産が無いので、買取契約をキャンセルして返金を求めることもできず、税の支払いもしてもらえせん。どのように対応すれば良いでしょうか」

「この場合のように、名義変更の前ですと、差押えをしようとする市側は、現在の登録名義人である売主のユーザーを所有者として取り扱うことができることになりま

「ユーザから車を買取ったところ、売買契約から名義変更までの数日間、差押えは定められない」

「この件も、先述の2つのご相談と同様、對抗要件の問題です。名義変更前であると、差押えの権限が設定されていることになりま

今月号の相談内容は「契約後のトラブル・買取編」だ。相談で多かったのが、買取りの契約成立後に「やっぱり売らない」といったものや、契約後の事故発覚、冠水歴発覚、書類不備など。契約時は金額に納得したものの、あとで友達に相談してみたら「何でそんな値段で売っちゃったの?」「だったら俺が買うよ」「何軒か回った方がいいよ」といった不安を煽るアドバイス。契約後にキャンセルしたいといった申し出の多くが、こうした「外野の声」だ。ユーザーとの売買契約は、契約書を交わした時点で成立しており、所有権は買取店に移っている。本来、中古車売買はクーリングオフが認められていない。その点はしっかり把握しておくべきだ。もちろん、ユーザーの意向は大事にしたいところだが、一方的な都合でキャンセルは避けたい。このほかにも、契約時には書類や税金、入金関連などトラブルが発生するリスクが大きい。実際にあったケースを参考にして横澤先生に相談してみた。

教えて弁護士先生

こんな時どうする??

「市税が未払いだったユーザーの車両を買取ってしまったところ、契約から名義変更までの数日の間に、市から差し押えを受けてしまいました。売主のユーザーに連絡したところ、売却代金はずでに借金返済に費消しており、まったく資産が無いので、買取契約をキャンセルして返金を求めることもできず、税の支払いもしてもらえせん。どのように対応すれば良いでしょうか」

「ユーザから車を買取ったところ、売買契約から名義変更までの数日間、差押えは定められない」

「この件も、先述の2つのご相談と同様、對抗要件の問題です。名義変更前であると、差押えの権限が設定されていることになりま

市税未払いのユーザー車を買取り「市から差し押えが……」

「市税が未払いだったユーザーの車両を買取ってしまったところ、契約から名義変更までの数日の間に、市から差し押えを受けてしまいました。売主のユーザーに連絡したところ、売却代金はずでに借金返済に費消しており、まったく資産が無いので、買取契約をキャンセルして返金を求めることもできず、税の支払いもしてもらえせん。どのように対応すれば良いでしょうか」

IMA東京会場 2周年記念月間

東京会場2周年記念
第1424回
5/12(水)

通常MA
第1425回
5/19(水)

通常MA
第1426回
5/26(水)

出品期間 5/12・19・26
落札期間 5/12・19
抽選会 5/26

4K
4K65型TV、
ipad、電気無水鍋、
Apple Watch、
Switch、アレクサなど

豪華賞品 40本が当たる
5月月間キャンペーン!

出品と落札の合計台数に合わせて抽選券を発行します。
ima-netからのライブ・不在落札もカウント!!

2台以上
抽選券1枚
10台以上
抽選券2枚
30台以上
抽選券5枚

詳しくは東京会場へお問い合わせ下さい。

●抽選の事情によりイベントの延期・内容の変更をさせて頂く場合がございます。
●イラストはイメージです。

IMA東京会場 千葉県印西市牧の台3-1-1 TEL.0476-42-5121

IMA神戸会場 兵庫県神戸市灘区味泥町2-48 TEL.078-871-5500

IMA九州会場 福岡県古賀市青柳字馬渡808 TEL.092-942-0860

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

5月限定企画
ima-net 落札特典
いすゞマックス
オリジナルエコバッグプレゼント!

IMA九州会場
記念MA 第1040回 5/13(木)
通常MA 第1041回 5/20(木)
通常MA 第1042回 5/27(木)

IMA神戸会場
記念MA 第1585回 5/14(金)
通常MA 第1586回 5/21(金)
通常MA 第1587回 5/28(金)



AI-NETリアルサービス 新規入会強化中!!

強化期間 **4月1日～6月30日**

強化中新規入会で利用料金**3か月無料!**

期間中にAI-NETリアルで
1台落札すると、**もう1か月無料!!**

荒井商事

<https://www.arai-group.co.jp>

ARAI AUTO AUCTION GROUP

<http://www.araiaa.jp/>



しているといえるのです。が、売主の債権者などの第三者からすると、誰が登録名義を有しているのか基準となり、未だ売主側に登録名義がある時点において、第三者は売主側を所有者として取り扱うことができることになるのです。

このような弊害を防ぐためには、取引上の工夫を考えていかないとならないでしょう。

例えば不動産取引では、対抗要件として登記が基準となるので、取引決済前に登記情報を確認して、決済時に売主から登記必要書類を受領し、即日登記をするというのが通常です。

ところが中古車買取りの場合、名義変更に必要な車庫証明をすぐに取得できないことから、買取

日に即日、名義変更の手続きをするというのは困難かも知れません。そうすると、極力、名義変更までの期間を短くする努力をするとか、買取り代金の支払いを名義変更ができた時にする等の対策しかないのかも知れません。

ただ、買取り代金の支払いを遅らせるなどの対応は、ユーザーからの評判が悪くなり採用できないということもあるでしょう。その場合は、ユーザーごとに取扱いを変え、怪しそうなユーザーに関しては、名義変更ができたところで買取り代金を支払う、といった対応も考えられるかも知れません。現在の法制下で、できる対策を考えていくしかないそうです。

番外編

カーシェア車は返ってくる?
「乗り逃げられて買取店で売却」

「カーシェアリングで貸し出した車をそのまま乗り逃げされ、あるうにか中古車買取店に売却されてしまいました。」

当店では提示された免許証や名義変更に使われた書類は、精巧に作られた偽造書類で、AA会場の書類課でも見抜けなかったようです。車はその後中古車買取店によりAAで売却され、第三者にわたっているのですが、これは取り返せるのでしょうか。買取店も所有権を主張しています。

「犯人は無権利で自動車の中古車買取店に売却しているの、原則として中古車買取店が自動車の所有権を取得することはできません。」

さらに、後にオークションで売却されたとしても、出品店である中古車買取店が有効な所有権を有しないので、落札店も所有権を有しないことが原則となります。そのため、カーシェアリング事業者である車の所有者が、自動車を取り戻せるのが原則となります。

取得という制度の適用があり、売主が無権利者であることを全く知らずに、過失なく買取った時には、所有権を取得することがあります。

登録自動車であっても、権利外観法理などと呼ばれる理由により、所有権を取得できる場合がありますが、極めて稀なケースです。

そうすると、本来の所有者が自動車を取り戻すことができる可能性が高いのですが、現在の占有者が所有権を主張しているとすれば、裁判など取り戻すことが必要となり、時間がかかるかもしれません。

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

Part.1 2021.5.18 tue

全車出品料
1,000円
流札時【税別】

取引1台賞
本間製パン
ウブロン3斤山

最上質の小麦粉と生クリーム、バターを使用した本間が誇る最高級食パン。

USS R

17th AA
Anniversary

2週連続イベントAA開催!

USS R USS-R
名古屋会場
〒476-0005
愛知県東海市新宝町507-52
TEL.052-601-6100
FAX.052-601-6102

特設
ディーラー
コーナー
開催!

Part.2 2021.5.25 tue

取引1台賞
ダーツ大会
豪華賞品が当たります!

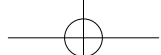
出品or落札
5台以上賞
高級メロン
1玉

出品or落札
10台以上賞
お米セット or
ビールギフトセット

十ガホワイト祭り
金額は特別価格にて実施! ぞうご期待!!

※賞品の交換は11:00~となります。※賞品はなくなり次第終了となります。
※賞品は予告なく変更する場合がございます。※掲載の写真・イラストはイメージです。

※ご来場の際は、マスクの着用をお願いいたします。



USS TOKYO

5月27日

27th

Anniversary

取引1台以上賞
モンシエール
クッキーシュー



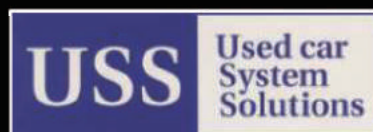
出品3台以上賞
ゲーム
チャレンジ
豪華賞品

GET



※各取引賞は、ご来場者様のみとさせていただき、賞品がなくなり次第終了とさせていただきます。
また、諸事情により急遽イベントを変更・中止する場合がございます。

※賞品写真はイメージとなります。



「ご予算は？」 と聞く、バカ営業をしていませんか？

株式会社 Office TV 代表取締役 藤原智浩

今回から連載を開始させて頂く顧客獲得コンサルタントの藤原と申します。私自身が営業マンとして、これまで培ってきたノウハウをご紹介致します。営業とは、そもそもどういう仕事なのか？ まずは原点から開始して、営業の『常識』や『勘違い』を分かりやすく説明していこうと思っています。

**どんなに金持ちでも
キャバクラに行かない人は行かない**

営業とはお客様に商品・サービスを提供し、その対価を頂くことです。それにはまず、相手の価値観を把握する必要があります。つまり、営業をする前に、その人が何に「お金を払っている」のかを知ることが大切なのです。

営業を自分で行なったことのある人は、この言葉の意味が理解できると思います。というのも、営業で一番難しいのは『文化のない人に文化を与える』ことだからです。

例えばキャバクラに10年間、1回も自分のお金で行ったことがない人に、キャバクラに行かせてお金を払ってもらうのは非常に困難です。それが女性好きの人であっても、お金を払うとなったら別問題なのです。しかし、キャバクラにお金を払う文化がある人は違います。近所のキャバクラでも、出張先のキャバクラでも、海外のキャバクラでも行



きます。そういう人は、キャバクラにお金を払うことに抵抗を感じることはありません。

**何にお金を使っているか
知ることが営業のスタート**

では、その分野に対して文化のない人は、そこには一生お金を払わないのかといえば、そうとも限りません。必ず誰にでも文化が生まれる瞬間というものがあります。

例えば、師匠など、自分が信頼している人から勧められた場合です。しかし、それを初対面の営業が意図的に行なうのは非常に難しいことです。つまり、文化のない人に文化をもたせようとして、1人ひとり口説くのは非常に困難が待っているということです。

多くの売れない営業マンは、新規営業をする際に相手の価値観を把握せず、文化のない人に営業をかけて

苦労しています。

しかし、文化がある人は無理に説得しなくても商品を買ひ、サービスを受けるのです。つまり、営業相手は文化がある人を狙う方が100倍楽だということです。

あなたが成約をバンバン連発する営業になりたいのであれば、目の前にいる相手が、何にお金を使っているのかを知ることが、まずは大切なことです。この部分さえ知ることができれば、勝ったも同然です。多くの営業は、商談を始める前に相手の価値観（お金を払っているもの）を知ることなく、あなたの商品を営業してしまつたため失敗するのです。

**相手が正式に支払える
予算を探り当てる質問**

次に大切なのが、相手の懐具合を知ることです。なぜなら、その人があなたの提案する商品・サービスにいくら興味があつても、支払えるお金がなければ商談にすらなりません。これでは、せっかくの時間と労力が水の泡です。それを避けるためにも、『文化十ふところ具合』を知ることが大切になってくるわけです。人によつては「それは相手の予算のことですか？」と言うかも知れませんが、そうではありません。あなたは初めて会つた営業に「ご予算は？」と聞かれて、正式な金額を答えるでしょうか？

販売単価を下げてしまうマイナス行為です。

なぜなら、下手に予算を聞いてしまったばかりに、その適当な数字が商談のベースとなつてしまうからです。素直な営業ほどその予算を信じてるので、結果的に、あなたの販売単価が下がります。

最も大切なのは、その人の『ふところ具合』です。それ以外の金額は無意味であり、混乱を招くだけです。「そんな本音を知ることが無理だろう」と思われますか？

相手のふところを「丸裸」にする魔法の質問

まず、始めにすべきは、相手の中にあるその分野にお金を払う文化があるかどうかの確認です。それは名刺交換を行なう前に、あなたが提供する商品・サービスをその人が過去に購入した経験があるかどうかを「サラリ」と聞いてしまうことです。

『〇〇つて買われたことありますか？』
先ず2つのパターンが出てきます。
①あなたの商品・サービスを買う文化がない人
②あなたの商品・サービスを買う文化がある人
①と②の人は、それぞれ対応を変

えていきます。そして②と答えた人には次なる質問をします。

『ちなみに、おいくらですか？』
この質問は、別に予算を聞いたわけではなく、相手が「実際に支払う価格帯」を聞き出したことになりま

す。実際に支払った価格なので嘘をつかれることはありません。
実は、人には文化とともに『金銭感覚』というものがあつます。

例えば、車に100万円を払う人もいれば、1000万円を払う人もいます。金銭感覚というものは面白いもので、車に100万円払う人は、次も100万円を払い、1000万円を払う人は、次も1000万円を払うのです。

しかし、同じ商品・サービスでも100万円と1000万円では感覚が異なります。これが、その人の本当の正式なふところ具合になるのです。自動車販売店の場合、相手が乗つて来た車を見れば、車種・年式から相手の文化とふところが分か

ります。ただ、自宅に他の車を所有している場合があるので、それも把握しておきましょう。
このように、文化とふところ具合を把握した上で営業を始めるとどうなるでしょうか？ 人によつて、話すべき内容が

変わつてくると思いませんか？

今回はそれをよりイメージして頂くために、高単価な成約を連発するまでの道のお話していきます。

今後の連載予定

- 第2回「商品の機能特徴」から会話を始める、バカ営業をしていませんか？
- 第3回 営業とは「話すこと」だと思っている、バカ営業をしていませんか？
- 第4回「車を売っている」と思っている、バカ営業をしていませんか？
- 第5回「勉強します」と言って安易に値下げをする、バカ営業をしていませんか？
- 第6回「売って満足」する、バカ営業をしていませんか？

高単価の成約を連発し
年収1000万円を叶える営業術

新連載

藤原智浩代表

▼プロフィール

株式会社 Office TV 代表取締役。顧客獲得コンサルタント。
兵庫県出身。心理を活用したセールスを得意とし、金なし、コネなし、実績なしの状態から営業管理システムを販売。6年で1000社以上のクライアントを獲得。
〈クライアント一例〉
・丸山自動車 ・兵庫ダイハツ販売 ・山陽ヤナセ
・ホンダカーズ埼玉南 ・小林モーターグループ
・アップルオートネットワーク ・ホンダ販売北見
・ミニークホールディングス ・ホンダクリオ上尾
・ネットトヨタソナ神戸 ・プラウド ・ユーネット等

今回、読者様へプレゼントを用意致しました。右のQRコードにアクセスして下さい。また、営業研修の問合せは下記まで。

03-6277-5319



大切なお車運びます!!

<http://www.touzaikaiun.jp>

東西海運株式会社 本社 / 〒135-0016 東京都江東区東陽4-11-38 USCビル7F
TEL : 03-6458-4633 (代) FAX : 03-6458-7592

札幌支店	札幌市清田区平岡3条3-30-7 MESSEビル2F (代) TEL : 011-887-1031	大阪支店	大阪市住之江区新北島1-2-1 オスカードリーム4F (代) TEL : 06-6685-1031
仙台支店	仙台市宮城野区扇町1-8-5 東邦運輸倉庫2F (代) TEL : 022-231-1031	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 (代) TEL : 092-674-1031
北関東営業所	群馬県伊勢崎市三和町1495-1 (代) TEL : 0270-27-5005	宮崎営業所	宮崎市広島2-5-16 興亜宮崎ビル2F (代) TEL : 0985-35-2948
名古屋支店	名古屋市中村区太閤1-20-13 秀幸ビル301号 (代) TEL : 052-451-1031	沖縄支店	那覇市銘苅3-22-33 R8ビル302号 (代) TEL : 098-869-1031

いつでもどこでも **TAA・CAA**

4/26^月より
サービス開始

TC-webΣとTCアプリが より便利になりました!

New!

出品準備が簡単になりました!



TC出品ツール

TAA/CAAへの出品準備がTC-webΣから可能になります

出品の流れ

01

データ
作成

グー/カーセンサー/ストブラ/車検証読取り

02

出品情報
入力

03

出品申込

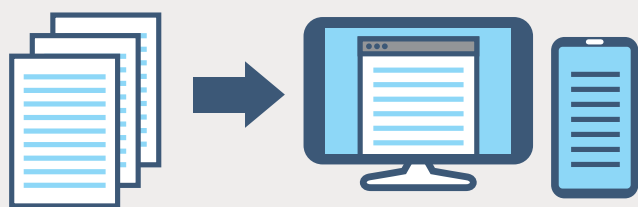
New!

オンラインでの新機能が続々登場!

01

TAA/CAA会員情報変更

会員情報変更手続きがオンラインで完結
します。 ※公的書類等が必要な項目は除く



02

セリ確定お知らせ &
出品順リスト配信

- 前日のセリ確定をプッシュ通知でお知らせします。
- 会場出品リストが前日から閲覧可能になります。



03

TAA/CAAスタート価格変更

TC-webΣ、TCアプリからの
お申込みで完結
します。

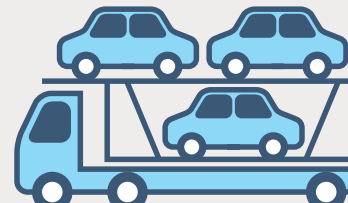
※お申込みには締切り
時間があります



04

落札車両の輸送申込

TCアプリからも
依頼が可能に
なります。



機能の詳しい紹介はTC-webΣへ!

taacaa



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 関西支店 089-904-3297 九州会場 0942-41-2266 南九州会場 0995-54-1511

CAA 株式会社 シーエーイー
東北会場 TEL 019-672-5100 東京会場 TEL 04-7160-6000
中部会場 岐阜会場
TEL 0565-29-1100 TEL 058-391-0001

株式会社 シグマネットワークス

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

インターネットサービス



<https://taacaa.jp/>

2020 年度 (20 年 4 月～21 年 3 月) の A A 実績と前年度対比

	開催数 (回)	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	2,080	4,370,564	2,762,296	63.2%	1,865,775,993	675
	(2,034)	(4,707,381)	(2,869,567)	(61.0%)	(1,778,873,991)	(620)
	+46開催	-7.2%	-3.7%	+2.2ポイント	+4.9%	+55千円
メーカー系	1,358	1,403,224	1,105,962	78.8%	567,495,178	513
	(1,332)	(1,455,521)	(1,142,194)	(78.5%)	(570,618,939)	(500)
	+26開催	-3.6%	-3.2%	+0.3ポイント	-0.5%	+13千円
J U 系	1,761	1,303,853	760,517	58.3%	209,706,174	276
	(1,761)	(1,393,825)	(802,873)	(57.6%)	(216,985,484)	(270)
	±0開催	-6.5%	-5.3%	+0.7ポイント	-3.4%	+6千円
合計	5,199	7,077,641	4,628,775	65.4%	2,642,977,345	571
	(5,127)	(7,556,727)	(4,814,634)	(63.7%)	(2,566,478,414)	(533)
	+72開催	-6.3%	-3.9%	+1.7ポイント	+3.0%	+38千円

※それぞれ上段が 2020 年度実績、中段が 2019 年度実績、下段は対比
集計実績の無断転用はお断りします

出品6%減も700万台を維持
成約は前半の落ち込み響き4%減

主催者発表、ユーストカー独自集計によ
る2020年度(20年4月～21年3月)
の全国オークション実績がまとまった。
新型コロナウイルスの感染拡大によつ
て、昨年4月には全国で第1回目の緊急
事態宣言が発出。当時は無来場でのオ
ークションを行なった会場もあるなど、20
年度は混乱の中でのスタートだった。
とくに当時は、中古車輸出もストップ
したことで、一時、オークション相場が
急落。しかし、それ以降は輸出の回復を
はじめ、新車の減産・供給不足によつて
中古車が脚光を浴びるなど、一転して A
A 相場が高騰。中古車流通は、従来には
ない違った動きをみせてきた。
さて、ここで改めて20年度の内容をみ
ると、出品台数は700万台を維持した
ものの、前年度に比べて6・3%減。約
48万台のマイナスとなった。やはり新車
販売の減少により、下取り中古車の発生
が抑えられていることが大きい。
一方、成約台数も3・9%のマイナス。
20年度は買い優勢の局面であったが、前
半の落ち込みが大きく響き、最終的には
プラスまでには至らなかった格好だ。
実際、毎月の推移をみると、成約台数
は4月に前年度比約20%減、5月約30%
減など大きく落ち込んだ。しかし、7月

には前年並みに回復。そして8月以降は、
すべての月で前年実績を上回った。
ちなみに、月別実績を出品台数でみる
と、20年度は、12月に8・5%増となつ
た以外は、すべての月が前年割れとなつ
ている。

このように、買い優勢の市場によって成
約率は1・7ポイントアップ。また、前述
の高騰相場によって、平均単価は3万80
00円増の5万1000円を記録した。
なお、参考までに、中古車オークショ
ンの20年1月～12月の暦年実績は、出品
台数が710万5658台、成約台数が
456万4765台、成約率64・2%、
単価55万8000円となっている。

20 年度平均出品台数ベスト 10

順位	会場	平均出品
1	U S S 東京	12,612
2	U S S 名古屋	9,040
3	J U 岐阜	4,437
4	H A A 神戸	4,414
5	U S S 大阪	4,156
6	アライ小山パントラ	3,978
7	M I R I V E 埼玉	3,947
8	U S S 九州	3,826
9	C A A 中部	3,769
10	U S S 横浜	3,667

20 年度平均成約台数ベスト 10

順位	会場	平均成約
1	U S S 東京	8,541
2	U S S 名古屋	5,133
3	M I R I V E 埼玉	2,907
4	T A A 横浜	2,840
5	C A A 中部	2,679
6	H A A 神戸	2,551
7	アライ小山パントラ	2,513
8	U S S 横浜	2,402
9	U S S 九州	2,335
10	J U 愛知	2,261

20 年度成約率ベスト 10

順位	会場	成約率(%)
1	ホンダ A A 九州	95.1
2	ホンダ A A 仙台	93.3
3	ホンダ A A 関西	92.9
4	愛知トヨタ	90.0
5	日産大阪	89.8
6	ホンダ A A 名古屋	88.9
7	ホンダ A A 東京	88.1
7	ホンダ A A 北海道	88.1
9	N A A 名古屋	84.0
10	T A A 横浜	83.9

オークネットVUC 出品車が
バリューアップセンター
売れてます!!!!

成約率!
77%

VUCってなに?

バリューアップセンターの略です。
出品店様からお預かりしている車両の価値
(バリュー) を最大化 (アップ) させる様々
なサービスを提供しているオークネットの
出品用ヤードです。

専門スタッフが
貴社の車を
大々的にアピール!

VUCでは最大30枚の画像撮影、グレード、パッケージ、装備、オプションパーツ
を出品情報に記載します。(出品データの確認は出品店様側でお願い致します。)
車本来の価値を引き出すことで、出品店様・落札店様双方が納得して
お取引ができます。

検査料が安い!

通常複数検査の場合、検査料1台
3500円のところ、VUC検査では
検査料を2000円に抑えられます。

手間無し出品!

出品店様はVUC出品申込書と車検
証のFAX、車両の搬入のみで、あとは
テレビオークションの出品までオ
ークネットが全て代行いたします。

手厚いサポート!

抹消や内装・外装クリーニング、加修
による評価アップ等、出品店様から
のご相談に答える様々なサポ
ートを実施しています。

全国6カ所
利用可能!!

宮城VUC
宮城県多賀城市栄4 丁目105-2
022-369-3165

千葉VUC
千葉県佐倉市下志津原59-13 (SAKURA入礼会場内)
043-308-8565

岐阜VUC
岐阜県大垣市難波野町1065-1 (AEPオークション内)
090-7720-7129

愛知VUC
愛知県豊田市篠原町片坂38
0565-48-7288

大阪VUC
大阪府泉大津市汐見町106
06-6310-9580 (オークネット関西支店)

福岡VUC
福岡県小郡市井上1033 番1
0942-27-6276 (オークネット西部支店)

本件について
お問合せ先

株式会社 オークネット 流通営業部

03-6440-2220

AUCNET

muryo.indd 11

2021/04/27 14:00:59

初出品

5月12日(水)

ジャンボAA

AM10:00
スタート

出品または落札
1台以上賞

出品
3台以上賞

(検査なし売切りコーナー除く)

発送可

(発送の場合、焼肉のみとなります。)

名古屋
ふらんす
(10個入り)



肉の町 岐阜県養老町「養老ミート」厳選!!

焼肉セット1kg (黒毛和牛、
養老山麓豚、若鶏)
さらに 源タレ3本セット



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

出品料
無料

流札時

初出品系6コーナー

初出品コーナー

初出品プレミアムコーナー

CAA中部初出品コーナー

初出品ネクストコーナー

軽初出品コーナー

軽初出品ネクストコーナー



不在申込手数料無料



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

CAA輸送センター TEL 0120-488-060

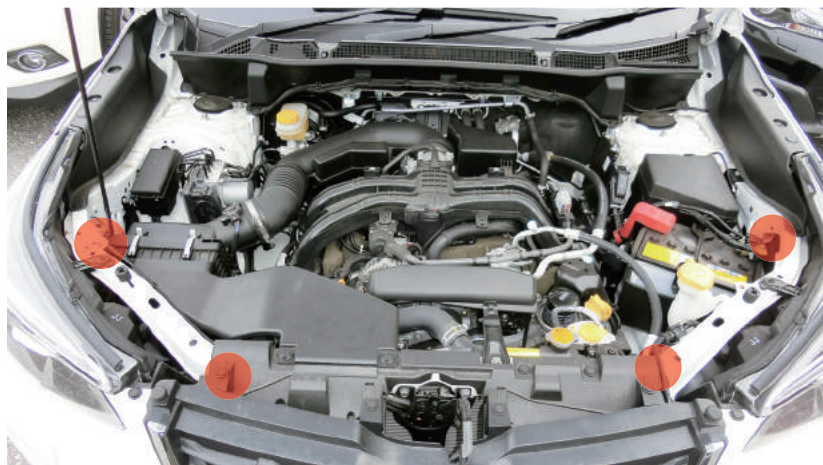
毎週水曜日開催
START AM10:00

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

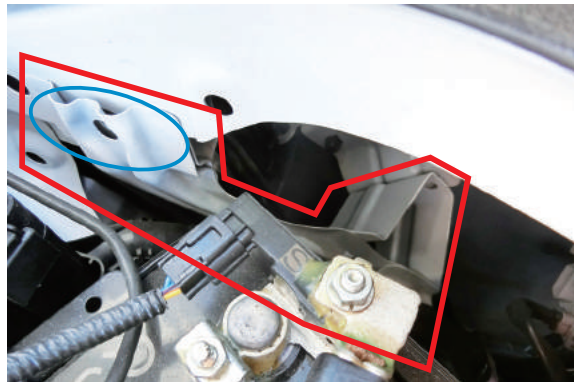
CAA HP <http://www.caanet.jp/>
TC-webΣ HP <http://taacaa.jp/>

【TC-webΣ】サポートセンター TEL 03-6757-7800





画像①4つのポイント (赤丸) 付近を確認!



画像②フロントインサイドパネル先端を覗く (画像は新車状態)



画像③中央付近は隠れているので脇から確認!

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) 8.3%
徐々に数値は上がっています。

その内訳

フロントエリア修復 63%
サイドエリア修復 5%
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



画像④塗装状態やシーラントの状態 (赤枠) に注意! (同)



スバル・フォレスターの
YouTube 動画はこちらから
アクセスできます

しかし、修正やパネル
交換の決め手となる塗装
やシーラント、溶接跡の
状態確認がしやすいので
(画像④)、できるかぎり
荷室側から確認するよう
にして下さい。

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、
スバルのドル箱モデル、
フォレスター (SK系)
を取り上げます。

ト・バージョン3』に加
えて、アイサイト・ツ
リングアシストを全車に
標準装備。安全装備の拡
充がなされました。

採用されているブラッ
トフォームは『スバルグ
ローバルプラットフォーム』。フロントインサイ
ドパネルの前半部分が、細
長い形状のパーツで構成
されているのが特徴で
す。

当モデルは、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、修復歴のチェック
を進めていきます (画像
①赤丸)。

画像①だと分かりにく
いのですが、4つのポイ
ント付近は死角も少な
く、エンジンルーム側か
ら確認することが可能で
す。

損傷・修正跡だけでな
く、接合部分の溶接跡 (画
像②青丸) も忘れずに確
認して下さい。

リヤエリアの傾向
SUV形状のモデル
は、一般的にリヤエリア
の修復歴が多く見られま
すが、フォレスターも例
外ではありません。

リヤフロア先端部とリヤ
エンドパネルの接合部を
見ることができません
(画像③)。
これには左右脇の隙間
から覗く、または荷室側
から確認する必要があります。

レポート 株式会社 ジャッジメント

スバル・フォレスター (SK系)

査定検査に役立つ! 人気モデル『解体新書』52

第89回
検査の匠が教える 中古車判定塾



スバルのドル箱モデル

勝手に格付け! 査定難易度

4つのポイント付近は確認しやす
いです。リヤエリアについても、下
側・荷室側の両面から確認が可能で
難しさはありません。ボンネットや
リヤゲートの取り付け位置が高く、
損傷を受けにくい
ですが、代わりに
バンパーの状態に
注意を払う必要が
あります。



ベイオーフ
正会員募集
登録料 30,000 円 保証金 100,000 円
《大阪市内の好立地》最寄駅・最寄 IC まで 3 分!
POS 席 21 インチの大画面・映画館のような快適シート
小売り向けの良質車両が 70%!
4 台中 3 台が新鮮な車両!
TAA・CAA・アライAA もお取引可能
別途申込必要

入会条件: 弊社正会員に準ずる
ベイネット会員募集
登録料 0 円 保証金 50,000 円
ベイネット月額使用料 2000 円 (税別) 年度契約
外装サンプル画像
入札料 0 円・下見代行料 0 円
リアル応札可能 ネットでも安心
車両画像 内外装 360 度画像
出品店任意の追加画像最大 10 枚
左 360 度 ぐるぐる回ります

軽四キャンペーン
実施中
《出品料》
パワフル軽四ブロック 0 円
軽四リフレッシュブロック 2000 円 (税別)
《成約料》両ブロック共に 16,000 円 (税別)
※同一車両につき 3 回まで出品可能
新規搬入率 6.4%
株式会社ベイオーフ TEL 06-6612-5612 詳細は、今すぐネット検索! ベイオーフへ

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

5月12日 第1424回 東京会場2周年記念

19日 第1425回 オークション

26日 第1426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

5月13日 第1040回 東京会場2周年記念

20日 第1041回 オークション

27日 第1042回 オークション

IMA 神戸会場

兵庫県神戸市灘区味泥町2-48 TEL:078-871-5500



毎週金曜日10:00スタート

5月14日 第1585回 東京会場2周年記念

21日 第1586回 オークション

28日 第1587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 U-CON営業部にお問合せください。

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



巴水の魅力を遺憾なく発揮した展示内容。
荒井会長(左)と落合克宏平塚市長も訪れた

平塚市美術館で「川瀬巴水展」が始まる

神奈川県平塚市美術館で「荒井寿一コレクション・川瀬巴水展」が4月24日に開幕した。
川瀬巴水(カワセハスイ)は「昭和の巨匠」と呼ばれる浮世絵師・版画家で、あのステイプ・ジョブズ氏も好んで収集していたという。
荒井会長は、20年前にロンドンの骨董屋で、たまたま目にした巴水の版画に魅

せられ、今では国内随一の巴水作品の個人コレクター。今回展示されている約300点の作品は、すべて荒井会長の所蔵品で、同美術館によると「一般的な巴水展といえば風景版画がほとんど。しかし今回はそれに加えて、巴水の新聞・雑誌の挿絵や表紙絵も多数出展。かつてない充実した展示内容となっているのが特長」。

会期は6月13日まで。平塚が地元である荒井会長は「これを機に平塚市美術館に足を運んでもらえれば幸いだ。また各地の風景版画も出展しているの、それぞれゆかりの地の作品を楽しんでもらいたい」という。
巴水展は、本来は昨年4月に開催される予定だったが、しかし第1回目の緊急事態宣言が発令されたため中止となり、今回は追加出展も含めて、仕切り直しの開催となる。



カーベル流『最強店長に 成るために』

Round 19

「ハラスメントチェックと対策」

先月号では、ハラスメントにもパワハラ、セクハラ、マタハラ、アルハラなど、様々な“いじめ”があると紹介しました。中古車業界では、他業種に比べてこの辺の認識がまだまだ

遅れているのが現状です。今回は、カーベルで活用しているチェックシートをお見せしますので、自社の各部署で確認し合ってみて下さい。

これってハラスメント? ワークで考えよう!!

□いづれかに✓をつけてください

- | | そう思う | そう思わない | 判断が難しい |
|---|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| ①女性社員を「〇〇ちゃん」と名前で呼ぶことはセクハラである | ☐ | ☐ | ☐ |
| ②会社内に気になる女性がいたので食事に誘ったらセクハラと言われた | ☐ | ☐ | ☐ |
| ③飲み会の席で女性の上司から執拗に彼女との夜の関係を聞かれた | ☐ | ☐ | ☐ |
| ④独断で進めた仕事でミスをして行き詰まったため、大岸部長に対処方法を相談したら「どうして事前に相談しないんだ」とペットボトルで殴られた | ☐ | ☐ | ☐ |
| ⑤仕事のミスを叱責された際、上司から「これだから高卒はダメだ」と言われた | ☐ | ☐ | ☐ |
| ⑥仕事のミスに対し「クズ・カス・死ね・ぶっ殺すぞ」と黒木SVに言われた | ☐ | ☐ | ☐ |
| ⑦育休後、短時間勤務で復帰した女性に、フルタイム勤務が出来ないとマネージャー職は務まらないという理由でリーダーに降格させた | ☐ | ☐ | ☐ |
| ⑧入社してすぐ妊娠し、産前産後休業後に育休を取得したいと伝えたが会社は入社1年未満のため認めてくれず、退職を余儀なくされた | ☐ | ☐ | ☐ |
| ⑨「君の顔も声も気に食わねえ〜んだ」と吉田部長に叱責された | ☐ | ☐ | ☐ |
| ⑩深夜残業、休日返上しないと出来ないノルマを小松専務に与えられた | ☐ | ☐ | ☐ |
| ⑪田中部長にカラオケで無理やりデュエットさせられて肩を組まれた | ☐ | ☐ | ☐ |
| ⑫和作部長は反省が感じられない木村チーフに始末書を10回書き直させた | ☐ | ☐ | ☐ |

次は、企業としてのハラスメント対策です。社内での周知や啓蒙、メッセージの掲示などに普段から取り組んでいない場合、会社相手に訴訟を起こされても勝てません。中古車業界では、ほとんどの会社がこの事実を知らないのです。右記を参考に、今日からでも準備しましょう。

まとめ

手元に、2018年の資料がありますが、労働紛争を起こされて会社側が支払った賠償金額は平均で380万円という結果が出ています。この対策として、右記⑥の賠償責任保険に加入しておくこともお勧めします。

・ハラスメント対策

- 社内での周知・啓蒙**
全社員に対する研修や役職者のレポート提出など
- トップのメッセージ**
ハラスメントは重要な問題であることを発信、メッセージ提示など
- 相談窓口の設置、相談対応**
相談窓口担当者や相談BOX設置、就業規則に規則を定めるなど
- 実態調査**
アンケート実施、結果公表、告知者への不利益な取扱い禁止など
- 再発防止**
取組内容の検証・見直し、行為者への処分、長時間労働対策など
- 雇用慣行賠償責任保険の加入**
企業への賠償請求最高3000万円、使用者賠償保証最大5億円

エルエーエー四国会場 **OPEN 22周年記念AA**

第1085回

22周年

記念AA



テレワーク対応
ネットオークションシステム

LAA NET



5月19日(水)

9:30 ~ セリ開始

LAA 四国会場
LIGHT AUTO AUCTION
エルエーエー四国会場

〒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
毎週水曜日オークション開催
<http://www.laa-group.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	5	⑭ 3,128	-4.8	72.9	+6.2	470	+70
T A A 北海道	4	824	-17.3	81.0	+10.6	401	+25
J U 札幌	4	715	+3.5	65.4	+9.0	326	+62
札幌 A A	4	404	-3.6	69.2	+9.0	343	+12
N A A 北海道	1	369	± 0.0	70.5	+8.7	381	+58
ホンダ北海道	5	228	+4.6	94.0	+13.8	361	+35
J U 室蘭	3	110	-6.8	44.7	+6.4	291	+172
J U 函館	4	95	-9.5	50.5	+9.5	514	+79
J U 釧路	4	95	+6.7	49.2	+11.0	330	-166
J U 帯広	4	69	-6.8	51.8	+23.2	287	-40
J U 旭川	4	59	-14.5	67.5	+11.9	266	-13
J U 北見	4	40	-28.6	68.6	+28.5	306	+12

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	1,601	-3.9	78.7	+8.4	247	+44
U S S 東北	5	1,425	-12.9	77.1	+11.0	379	+53
T A A 東北	4	1,391	-8.5	86.5	+12.0	418	+65
J U 福島	4	1,045	-0.2	69.6	+6.4	243	+60
C A A 東北	5	518	-13.4	74.3	+8.3	238	+65
アライ仙台	5	346	-25.4	79.6	+14.9	245	-15
ホンダ仙台	5	281	-12.7	97.3	+8.3	306	+54
J U 山形	2	178	-11.4	69.0	+10.8	238	+77
J U 秋田	4	161	-24.1	81.1	+7.1	83	+22
J U 青森	2	129	± 0.0	60.3	-0.9	279	+125

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 15,827	-1.6	68.3	+7.7	1,115	+222
MIRIVE 埼玉	5	⑦ 4,883	± 0.0	74.7	+12.2	519	+87
U S S 横浜	5	⑧ 4,328	-4.7	65.8	+11.3	701	+83
アライ小山 VT	4	⑨ 4,215	-5.3	68.2	+12.0	882	+156
T A A 横浜	4	⑪ 4,037	+1.5	85.1	+6.8	759	+82
C A A 東京	5	⑫ 2,683	-1.2	66.9	+12.4	526	+53
T A A 関東	4	⑬ 2,610	-5.3	84.9	+6.0	571	+43
J U 埼玉	5	2,251	-10.9	52.9	+3.6	453	+34
アライベイト	4	1,909	-12.1	83.7	+9.8	440	+69
J A A	5	1,628	-5.8	53.2	+5.7	697	+45
J U 千葉	4	1,586	-19.5	77.0	+16.8	300	-1
J U 東京	5	1,455	-7.6	68.2	+5.7	203	+24
U S S 埼玉	4	1,343	-6.5	59.8	+7.0	305	+43
U S S 群馬	4	1,331	-18.7	71.2	+9.9	377	+44
ホンダ東京	5	1,280	-3.8	93.8	+7.5	367	-14
U S S 新潟	5	1,197	+12.3	65.9	+16.7	278	-22
J U 新潟	4	1,139	+1.2	65.3	+6.3	213	+43
アライ建機	5	1,026	+34.5	75.5	+10.0	938	+149
ヒーロー	5	978	-6.9	60.3	+1.8	337	+24
J U 神奈川	4	894	+8.0	54.2	+3.6	301	+90
アライ小山 4 輪	4	886	-4.8	85.0	+5.9	249	+49
N A A 東京	4	880	-10.2	79.2	+9.4	341	-55
J U 群馬	4	813	-17.1	70.8	+17.2	282	+61
J U 茨城	5	684	-18.7	64.0	+3.9	257	+65
J U 栃木	4	613	-18.3	37.7	+11.8	197	-35
いすゞ東京	5	560	-20.3	52.5	+6.7	1,530	+91
J U 長野	5	453	+11.6	41.1	-1.7	146	+18
ジップ東京	4	276	+26.6	52.3	+4.0	1,450	+131
J U 山梨	4	77	-9.4	49.8	+6.0	96	+10

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 10,741	-5.9	57.2	+9.4	1,300	+242
J U 岐阜	4	⑥ 4,891	-9.5	46.5	+2.6	415	+36
C A A 中部	5	⑩ 4,210	-6.0	72.6	+8.7	642	-4
J U 愛知	4	⑫ 3,585	+1.4	80.3	+2.9	307	+33
U S S 名古屋	5	⑬ 2,759	-15.8	88.6	+12.0	89	+18
U S S 静岡	4	⑭ 2,369	-3.9	68.2	+8.6	289	+68
T A A 中部	4	2,312	+0.2	85.1	+7.1	519	+67
MIRIVE 愛知	4	1,934	-	67.9	-	539	-
C A A 岐阜	5	1,360	-18.3	65.7	+7.4	354	+94
J U 静岡	5	989	+2.5	63.4	+7.8	161	+14
ホンダ名古屋	5	821	-5.4	93.3	+11.6	414	+75
N A A 名古屋	4	710	-8.2	86.0	+5.5	383	+32
J U 三重	5	637	-0.5	43.6	+9.0	186	+22
S A A 浜松	4	590	-17.0	55.5	+15.8	596	+5
U S S 北陸	4	577	+4.0	79.4	+12.7	189	-3
愛知トヨタ	5	468	+2.9	90.9	-0.4	288	-56
J U 石川	5	362	-4.0	70.2	+0.8	275	+74
J U 富山	4	360	-20.4	65.3	+2.0	170	+34
J U 福井	3	282	+21.6	50.7	+0.1	165	+48

1開催平均の出品ベスト10 (台)		
①	U S S 東京	15,827
②	U S S 名古屋	10,741
③	H A A 神戸	5,366
④	U S S 大阪	5,270
⑤	U S S 九州	5,035
⑥	J U 岐阜	4,891
⑦	MIRIVE 埼玉	4,883
⑧	U S S 横浜	4,328
⑨	アライ A A 小山バントラ	4,215
⑩	C A A 中部	4,210



	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	194	472,819	309,884	65.5	206,735,593	667
	+17 開催	+0.7%	+17.0%	+9.1 ポイント	+38.7%	+104 千円
メーカー系	127	143,778	118,702	82.6	61,510,472	518
	+2 開催	-4.6%	+7.5%	+9.3 ポイント	+18.4%	+47 千円
J U 系	157	127,398	78,966	62.0	21,953,809	278
	+3 開催	-6.2%	+3.5%	+5.8 ポイント	+16.2%	+30 千円
合 計	478	743,995	507,552	68.2	290,199,874	572
	+22 開催	-1.6%	+12.4%	+8.5 ポイント	+31.9%	+85 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 5,366	-14.6	59.0	+11.6	756	+146
U S S 大阪	4	④ 5,270	-7.4	54.3	+7.5	683	+122
MIRIVE 大阪	4	⑬ 3,187	-20.3	72.9	+13.8	649	+130
T A A 近畿	5	⑮ 2,916	-10.6	77.6	+9.5	638	+60
U S S 神戸	5	2,117	+23.9	59.9	+4.9	509	+83
ペイオーク	5	1,456	-23.5	73.8	+10.4	767	+122
いすゞ神戸	4	1,191	-8.9	62.1	+19.0	1,358	+169
ホンダ関西	5	1,140	-9.4	94.7	+5.1	404	-29
T A A 兵庫	4	1,004	+18.8	73.8	+5.5	478	+87
I A A 大阪	5	955	-4.1	66.3	+5.7	116	+20
N A A 大阪	4	782	-3.8	84.5	+4.9	434	-2
K C A A 京都	5	540	-6.4	58.9	+5.2	248	+40
ジップ大阪	4	507	-12.7	58.2	+4.6	1,305	+21
日産大阪	5	397	-3.2	92.0	+4.8	189	+65
J U 奈良	4	375	-26.9	72.0	+1.9	195	+49

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	2,159	+5.4	55.2	+5.6	301	+35
U S S 岡山	4	2,158	+6.6	73.5	+13.9	369	+57
T A A 広島	5	1,623	-7.5	78.6	+12.4	479	+61
J U 広島	4	1,457	+1.5	52.8	+6.4	232	+5
T A A 四国	5	1,234	-2.0	86.9	+10.5	304	+61
L A A 四国	5	1,197	+14.8	53.7	+9.1	244	+6
K C A A 山口	4	675	-5.1	57.6	+8.5	327	-3
N A A 広島	1	291	+0.7	73.2	+8.1	169	-79
J U 山口	5	262	-17.4	55.3	+4.1	267	+108
J U 島根	2	193	+19.1	75.6	+36.0	226	-1
広島 A A	2	175	+6.7	68.3	-0.9	319	+12
J U 鳥取	1	136	+28.3	68.4	+8.0	131	-5

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	⑤ 5,035	-5.5	63.4	+10.0	625	+111
T A A 九州	5	⑯ 2,502	-4.1	81.0	+10.6	445	+26
K C A A 福岡	4	1,826	-1.0	45.2	+6.4	341	-6
KCAA 南九州	5	1,240	+2.6	40.7	-1.9	303	+21
J U 福岡	4	1,210	-15.2	62.1	± 0.0	204	+24
U S S 福岡	5	1,059	-11.6	59.6	+0.5	362	+32
ホンダ九州	5	607	+1.8	96.6	+8.2	218	-18
N A A 福岡	5	588	+1.4	82.2	+11.1	271	+43
J U 大分	2	561	-2.6	87.3	+10.3	86	-14
T A A 南九州	5	547	-9.9	79.4	+12.9	363	-8
J U 長崎	1	451	-1.5	58.3	+3.1	159	+2
J U 沖縄	4	419	-17.8	60.1	-2.5	196	-47
J U 鹿児島	4	418	-12.0	63.2	-2.3	142	+18
いすゞ九州	4	372	-12.5	75.0	+16.8	813	+142
J U 熊本	5	200	+13.6	63.0	+20.8	81	+15
J U 宮崎	4	50	-47.4	62.0	+34.3	138	+37

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	5	1,137	-10.7	28.1	+6.7	927	+108

※出品平均台数の前の数字①～⑯は全国順位

※U S S 四国の実績は H A A 神戸に含む

MIRIVE 大阪

2021年5月の開催スケジュール



5/6 休催

5/13 通常オークション

- 早期新規搬入車 流れ1,000円
- 成約賞

5/20 通常オークション

- 成約 2 台賞

5/27 青葉まつり

- ロープライス・ディーラー & 下取買取コーナー 流れ1,000円
- 成約 1・3・5 台賞

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。

水曜日は
埼玉の日

木曜日は
大阪の日

金曜日は
愛知の日

新規入会好評受付中！
申込みはWEB からかんたん手続き！

www.mirive.co.jp



株式会社MIRIVE 大阪会場

〒580-0003 大阪府松原市一津屋 2-10-7

TEL : 072-330-2200

ネット集客
増強研究会中古車販売店における
ブランドの定義

大平喜久

中古車販売店におけるブランドの定義というか、ブランディングのやり方と言ったらいでしょうか。

皆さん、ブランドという何を思い浮かべます? まあ、一般的などころではルイ・ヴィトンとかボッテガとかポルシェとかでしょう。あと、同一品質のもので、ブランドと非ブランドを比較した場合、同じ機能であればブランド品は高い、そんなイメージありませんか。

結果、ブランディングとは高く売ることみたいな勘違いも出やすいのでは、と思います。僕は、ブランドに関してはちょっと違う考え方を持っています。ブランドを作るのは商品品質やロゴでもなく、その商品、あるいは企業のファンの数ではないでしょうか?

正確には、中小零細がブランディングしようとしたら、ファンの数でブランディングするしかないと思いますよ。つまりあの店、あるいはあの商品であれば安心だから行ってみようか! みたいなファンの数だと思いませんか。ブランドというと、すごいお金をかけて高級感を出してやらなければできない、みたいなイメージがあると思うんですが、そうじゃなくて中小零細には、中小零細なり

ブランディングならできると思っていますね。ブランドを作るのは、ロゴでもなければ商品品質でもありません、と冒頭に書きましたが、商品品質ではないというのは、先ほども書いた歴史とデザインとお金をかけたイメージ戦略と、一般には手が出ないという価格帯みたいなブランディングが成功した場合の話であり、普通の中古車屋にそれは無理なんで、やはり商品品質と言うのは必須だと思いませんか。

だって、商品品質が悪いのにファンはできないですから。中古車屋のブランディングは結局ファンの数だと思いますよ。あそこなら安心、というのに裏打ちされたファンの数だと思いますよ。そして、ファンの数を増やすには、お客さんは選ぶということですね。お客さんを選ばないのに、選ばれる会社にはならないですから。



JU福岡 事務局長

濱田 久美 さん

「会員さんの喜ぶ顔を見るとホッとします」と話す濱田さん。人が好きで抱負を話すと、会話が好き。何気ない話にも耳を澄ませ、忘れず、喜んで貰えるような氣遣いを心掛ける。そんな細やかな心配りが濱田さんの持ち味だ。

4月1日付けで、7年務めた営業部長から事務局長に昇格した。素晴らしい華を以ては「職員同士で和」を築いて欲しい。

花片の
翳一つなく
散りにけり

俳句 de ひと休み

荒井寿一 (荒井商工会)



今月の一句の季節は花片の春。この花片とは桜の花びらのこと。俳句の世界では、花と言えは桜のことを指す。コロナ禍、今年の花見も自粛せよとの御達しにより、残念ながら二年連続しての中止と相成りました。そんな中でも桜は例年通り、今年は大分早まりましたが、見事に咲き誇っていました。たとえはありますが、我々は桜を愛でることを一年の一つの区切りのように思っている節があり、ついつい来年も桜が見れますようにと願わずにはい

られない気持ちが心のどこかにあります。今月の一句は、その桜の花びらの散る様子を詠んだもの。当然のことながら、花びらには一つ一つに翳があり、厳密に言えばその翳が地面に映っているはずであります。しかし、桜吹雪をまのあたりする時、我々はただひたすらに舞い散る花片に見入ってしまうのであります。先祖も毎年見たであろうその姿に、今年も心響かせる我々でありました。

爽やかな季節に心弾む!

CAA東京会場
2021.05
Fresh & Green

5月は 毎開催実施

大人気のバウムを厳選! スタッフおすすめ

TC-web 不在申込手数料 無料

5/11 第1046回 フレッシュグリーン記念AA

全車出品料無料 (流札時)

来場POS登録チケットの券番号で当る! 下2ケタ 18

今月のラッキーナンバーは? 東京土産で大人気の!

プレスバターサンド (9個入) あまおう苺

出品3台以上賞 島田屋製菓 特上 宮内庁献上品 特別に美味しいところのみ使用! 元祖・長崎バウムクーヘン 特大 2個入

成約又は落札1台以上賞 京都土産で大人気 しっかりとほわほわ 京ばあむ

5/18 第1047回 レンタ・リース協賛記念AA

レンタ・リースアップコーナー限定 落札1台以上賞

上質なたまごを使用した たまごのお店 むこたまバウム むこたま

全コーナー対象 成約又は落札1台以上賞

ISHIYA 「白い恋人」のホワイトチョコレートを使用的 白いバウムTSUMUGI

5/25 第1048回 シャイニーグリーンAA

成約又は落札1台以上賞

いちごと濃厚なミルクを贅沢に使った 贅沢苺のミルクバウム モンドセレクション 4年連続受賞商品

ご来場をお控えたい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。

スケジュール 5/4 休催 5/11 第1046回 フレッシュグリーン記念AA 5/18 第1047回 レンタ・リース協賛記念AA 5/25 第1048回 シャイニーグリーンAA

※ 諸般の事情によりイベント内容を変更、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/> TC-web

出品、成約台数ともに大幅伸長 5月12日・19日には14周年AA開催 USS新潟

「地域密着に徹し、会員にとって商売になるオークション会場づくりへ、あらゆる改善を図ってきた」(丸尾直輝会場長代行)としており、回を追う毎に、セリ参加社数の増加や外部落札も着実に拡大してきた。

とくに年初には、大雪の影響を受けた開催があったにも関わらず、著しく伸長。また、年度最終AAでは出品164

6台を集め、周年AAを除く歴代1位の出品をマークしている。



『売れる会場』が浸透し、成約率は20%増に

ユース・エス・エス(USS、安藤之弘会長兼CEO)の新潟会場が好調な推移をみせている。同会場の2020年度の実績は、49開催で出品4万7168台、成約2万5575台を記録。出品は対前年度比9.9%増、成約は20.6%増の大幅伸長をみせた。

20年度は新型コロナの影響で、AA市場は全体的に厳しい展開が強い。大半の会場が出品台数を落とすなか、USS新潟はグループトップの伸びを示すなど躍進。



全国16会場毎週入札会を開催。アドレスはwww.unikettor.co.jp

LUM入札会のHPをリニューアル 去年は出品6万6千台超、成約8割と好調 ユニケット

ロジコグループの株式会社ユニケット(東京都新宿区、飯島佳晴社長)は、このほどLUM入札会のホームページ(HP)をリニューアルした。

誰でも分かりやすく、使いやすいHPをめざし、デザインや機能など全面的に刷新した。

トップ画面には、各種最新の情報を提供するインフォメーション機能を備えたほか、メイン5会場と、その下のサブ11会場の年間開催スケジュールも明記。さらに、会員以外が見ても理解しやすいLUM入札会の特徴や、オークションとの違いなども紹介している。また、機能面では出品、入札に加え、入会申し込みの窓口も設けた。

LUM入札会は、大手リース会

社の出品車をメインとして2016年に開始。去年は開催数224回、総出品は6万6530台と、業界トップクラスの実績を記録した。

こうした良質なリースアップ車を背景に、バイヤーも年々増加。会員数は現在700社を超え、平均成約率80%という高水準の取引を展開している。

ユニケットでは「今後の5年への布石として、中古車輸送との親和性の強化、中古車の売却スキームの多様化をめざし、新システムの開発を開始した。あわせて、ヤードサービスの多様化、海外輸送との連動性の強化を追求。会員の一層の利便性向上に向け、事業の多様化に取り組んでいく」としている。



業界初の「プラス保証」も順調に推移

「これまで取引社数の増加に継続して取り組んできた。その成果であり、また、会員との日頃の関係性構築によつ

て、この台数となった」(熊崎社長)としている。

一方で、落札店が付けれられる中古車保証サービス「プラス保証」も順調に推移している。

7227台を集め設立8周年AA 新鮮車両の『EX』は過去最高 JU岐阜羽島AA

JU岐阜羽島AA

「これは、パン・トラ、アクシデント、買取保証を除くすべての出品コーナーが対象となっており、この8周年AAでは、その出品車のうち44.6%がプラス保証を付けられる車両となっていた。

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
- ☑ 負担の少ない加盟店料
- ☑ 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



セリ前に挨拶する北口社長



平均出品300台規模をめざす

北口社長は、セリ開始にあたって「四国地区で2会場体制となったことで、TAA会員の利便性を高めることができた。今後も会員のニーズに応じていきたい」と挨拶した。

6日の記念オークションは、愛媛サテライト出品476台、TAA四国1226台で合計1702台を記録。成約1476台、成約率86.7%の好実績を収めた。愛媛サテライト分は411台が成約、86.3%の好実績を収めた。

TAA愛媛サテライト会場オープン 出品476台、成約率は86.3%の高水準 トヨタユーズック

トヨタユーズック(北口武志社長)は4月6日、「TAA愛媛サテライト会場」をオープンした。

愛媛県低部町に位置する同会場は、香川県三豊市のTAA四国会場の1コーナーとして運営。3700坪の敷地に、ポス

61席のセリ会場を建設、価格調整機能など、サテライト会場としての位置づけながら、設備は本会場を小型化した形態だ。TAAとしては12会場目の現東会場となる。

AA四国会場の業績は拡大を続けており、四国地区での出品シェアは50.1%を記録。エリア内2会場体制を確立すること

は、黒川和之サテライト会場長をはじめ営業、事務、検査員など計13名体制。

会議マナー (WEB) 編

WEB会議のマナーって?

上座下座ってあるの?



デジタルツールに慣れ親しんだ若者が入社してくる時代になった。WEB会議が気軽に使われ、マナー教育に悩まれる方が増えているようだ。今回はWEB会議でのマナーの考え方について、少しでもお悩みが解決されれば幸いだ。

●表示画面の上座下座は?

対面ではお客様や取引先との会議や打ち合わせ、接待などで、座る位置として上座下座に気をつけることがマナーとされている。これをそのままWEB会議に当てはめると、画面のどこが上座か、お客様が下段に表示されるのは失礼か、といった疑問が生まれる。

●上座は決まっている

現時点で、WEB会議の表示画面に上座などの順位付けはない。システムがそう言う事を考えて構築されておらず、表示の順序変更にも適応していないからだ。従ってWEB会議では表示位置を気にする必要はない。

●表示の上下も気にしない

画面の表示順序は通常、会議への入室順で割り当てられる。「自分はお客様より下に表示されるように」と、入室室を繰り返して待ち構えるといった行動が発生している。これ



●退出の仕方はどうする?

対面では訪問した場合や自社に迎えた場合で、別れ際にどうするかが決まってくる。WEB会議ではどのタイミングや順序で退出すればよいのか。お客様が退出するまでお辞儀をして待つべきなのか。

●退出の仕方が大切

終わった途端にプツツと退出、これは電話対応のガチャ切りと同じ行為と心得よう。電話対応で何も言わずに切ってしまう人はいないだろう。WEB会議も同じだ。少し間を取ってから「ではお先に失礼いたします」「本日はありがとうございました」などと声をかけ、一呼吸おいて退出する。後先の問題ではなく、気持ちの良い別れ方を考えることだ。

●事前準備はマナー

対面でも事前準備が大切だが、内容は違ってもWEB会議でも事前準備は重要でありマナーだ。まずは会議に入れるか、システムがきちんと動作するか、前もって入室して確認しておくこと。また、使用するマイクやスピーカー、カメラがきちんと動作するかも確認する。

●お辞儀をして待つ?

頭頂部をずっと写されたままで気持ちが良いだろうか? 会議が終わったと同時に、別の書きことや仕事をしていると勘違いされることもある。お辞儀をしたまま待つ必要はない。

●お客様の退出を待つ?

現時点では、WEB会議の退出順序は決まっていない。中には操作に慣れない人もいる。待たれていては迷惑なこともあるので、様子を見て退出のタイミングを図る。

●譲り合いの精神が大切

WEB会議では、他者の発言中に発言をかぶせる、過剰な相槌は迷惑行為。同時に話すと音が途切れる、どちらの発言も聞き取れないなどの現象が起こるのだ。

そのためWEB会議では譲り合いの心配りが必要になってくる。発言者を優先し、聞き手は黙って集中する。自分だけ発言する、長々と発言するといった行為は好まれないので注意だ。お互いに相手の行動を尊重しながら、自身が発言したい時には手を挙げる、タイミングを見る、などの譲り合いの精神が求められる。

●画面に映る自分を意識

相手が発言中、下を向くばかりでメモを取る、何のリアクションもない、という状況では相手は気分を害してしまう。画面を通して、少し大きめのうなずきや、なるほどという表情を見せる、といった視覚的な表現が必要だ。

マナーの基本は相手への気配りで不快にさせないことだ。WEB会議は効率的にコミュニケーションを取る手段である。効率性を壊さない上で基本を思い起こして考えよう。笑顔と心配りを忘れないければ、おのずと好まれるものである。ひいてはそれがマナーとなる。

木更津港スービック配船 好評定期配船サービス中!!

- 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!
 - 営業時間外での搬入も対応!
 - 土曜日午前中の搬入も可能!
- 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

ECL-ジェシー株式会社

東京本社 〒103-0027 東京都中央区日本橋2-15-3 ヒューリック江戸橋ビル4階
【支店】 大阪、名古屋、福岡 【営業所】 川崎、木更津、横浜、名古屋、泉北、神戸、博多、新門司

<https://www.ecl-agency.com/>
お問合せ agc-ad@ship.ecl.co.jp

お問い合わせはコチラ!

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

リニューアル 中古車輸出情報Webに
「輸出相場速報」ができました

2021年03月06日

お知らせ

【通報！】海を渡る軽トラック：アメリカ合衆国詳しくは最新「車種別」輸出相場情報をご確認ください。

「行く!」車種を検索する

条件リセット

仕向国情報

輸出相場情報

★お気に入り記事

4件

中古車輸出情報

WebSite

TOPへ戻る

世界地図を見る

最新「仕向国」情報

2021年1月中古車輸出台数、前年同月比8.4%増

2021年1月中古車輸出台数、前年同月比8.4%減

最新「車種別」輸出相場情報

海を渡る軽トラック

28年式エスティマに注意

28年式エスティマに注意

バイクカー内熱 FK10フ

フィガロの落札平均価格が100万

R33解禁 高離統く

キーワード検索

検索

国名で検索する

検索

その他のオーストラリア領

アイルランド

アフガニスタン

アメリカ合衆国

アラブ首長国連邦

アルゼンチン

アルメニア

アンゴラ

フィリピン

インドネシア

ウガンダ

ウクライナ

ウズベキスタン

28年式エスティマに注意

28年式エスティマに注意

主にマレーシア向けに輸出されているACR50Wのエスティマ。

マレーシア年産規制（経過月数59ヵ月まで）は、28年前型別のエアロスプレミアムエディションが今年の5月以降は完全に行かなくなる。また、後述のエアロスプレミアムも年内に行かなくなる数値月を越えることになる。

今年に入ってから、28年式エアロスプレミアムエディションの落札平均価格は以下の通りだ。

経過月数9ヵ月未満は200万円

経過月数59ヵ月目は181万円

経過月数60ヵ月以上の28年式は163万円

エアロスプレミアムエディションの廃絶となる28年6月発売のエアロスプレミアムの落札平均価格は以下の通りだ。

経過月数59ヵ月未満は235万円となっている。

しかし、こちらも年内には現貨輸出市場から外れていくので、200万円を下回るAA落札価格になることが予測される。

28年式のエスティマは要注意だ。

28年式エスティマに注意

エスティマ 3代目(50系) ACR50W

エアロスプレミアムエディション

前期型

エスティマ 3代目(50系) ACR50W

エアロスプレミアム

後期型

エスティマ ACR50W 経過月数59の平均価格(AA相場)：今年1月～2月18日

エアロスプレミアムエディション(前期)・エアロスプレミアム(後期)

経過月数	平均価格(万円)	前期	後期
55～58ヵ月(行く)	209 (10)	236 (5)	236 (5)
59ヵ月(確)	181 (6)	235 (2月未満保持希望)	235 (2月未満保持希望)
60～65ヵ月(行かない)	163 (10)	235 (2月未満保持希望)	235 (2月未満保持希望)

1

2

3

1

2

サービスに関するお問い合わせ：0466-55-0818

	パキスタン	累計輸出台数 2020年1月～2020年12月 23,512台
国概要	輸入規制	輸出(行く)車 ◀表示切り替え ▶

大きく表示する

[illegible]

相場急落を事前にキャッチ!
2021年の激動相場に備えよ!

輸出のすべてがこれでわかる!

每週彙信+緊急情報

すごい
情報だ！

無料お試しパスワード発行中!

無料IDお申込みは今すぐコチラへ!

ゴーゴー

ハイパー

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

◆ PCからは下記URLよりご連絡ください! ◆

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

☎ 0466-55-0818

2代目ヴェゼル遂にデビュー

これは爆売れ確定か

4月23日、2代目となる新型ヴェゼルが発売された。初代ヴェゼルは2013年のデビュー直後から人気で、14年から19年まで、販売台数ランキングで常に15位以内にランクイン、国産SUVカテゴリで4度も1位に輝いている、大注目のモデルだ。

■25ミリも全高を下げ、スタイリングは大変身

ルーフ後端から大胆にカットし、大きく寝かせたバックドアによって、ハリアーやMX-30のようなクーペライクなSUVへと大変身した。先代よりも全高はやや広がり、背は低くなったことで、スタイリッシュな今風デザインとなった。

この新型ヴェゼルのデザインに関しては、「フロントはCX-5に、リアは60ハリアーに酷似」といわれているが、現物を間近で見ても、やはりそう見える。ただ、純正オプションのエクステリアパーツ次第で、キャラ変はできるだろう。



主要諸元

駆動方式：2WD(FF) | 全長×全幅×全高：4395×1795×1565mm | ホールベース：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/PS/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)：マクファレンストラット式/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

■小回りは苦手？最小回転半径は大きめ

先代にはあった17インチホイールは廃止となり、16インチと18インチの2パターンとなった。最小回転半径は、16インチ仕様で5.3m、18インチ仕様で5.5mと、先代と変わらないのだが、ライバルSUVと比べると、タイヤサイズのわりに大きめであり、狭い場所での小回りは決していいとは言えない(ちなみにヤリスクロス5.2仕様。なお先代のVT

■1.5Lガソリンとe-HEVの2本立て

パワートレインは、新開発の1.5Lガソリンエンジンと、1.5Lエンジン+2モーターハイブリッドのe-HEVの2仕様。なお先代のVT

3m (18インチ)、CX-30 5.3m (18インチ)、キックス 5.1m (17インチ)。モデルチェンジで改善されなかった、数少ないポイントのひとつだ。

ECターボは廃止となった。燃費 (WLTC モード) は、ガソリン仕様 (17.0 km/L、e-HEV 25.0 km/L) を達成。e-HEVの燃費は、ヤリスクロスHVに届かないが、キックスやCX-30よりも良く、トップクラス並だ(キックス21.6 km/L、ヤリスクロスHV (2WD) 27.8 km/L、CX-30 ディーゼル2WD

■リアウィンドウには「隠しヴェゼル」も

新型ヴェゼルには、「隠しマーク」がクルマのどこかに仕込まれている。ひとつは、リアウィンドウの下側。車両コンセプトの「AMPマーク」と「新型ヴェゼルのシルエツト」が描かれている。さらに、PLAYグレードにはもう一カ所あるそうだ。ぜひとも実車で探してみてほしい。

■魅力倍増の新型の裏では先代の相場が暴落も！?

車両価格は、ガソリン、

19.2 km/L。

e-HEVともに、先代よりも15万円ほど価格が上がっている。この価格上昇によって新型は見事な仕上がりとなっており、先代のオーナーにはとても魅力的に映るだろう。そうすると、先代のオーナーが下取りに出したタマが、良品から粗悪品まで、大量出品されることに繋がり、しばらくの間、旧型の中古車相場は下落につながる可能性は大きい。新型車の売れ行きは要チェックだ。

(レビュー…エムスリープロダクション代表 吉川賢一)

タイプ	型式	乗車定員	エンジン	駆動方式	価格 (税込)
e-HEV X	RV5	5名	1.5L DOHC i-VTEC +2 モーターハイブリッド	FF	¥2,658,700
	RV6			4WD	¥2,878,700
e-HEV Z	RV5			FF	¥2,898,500
	RV6			4WD	¥3,118,500
e-HEV PLay	RV5	5名	1.5L DOHC i-VTEC	FF	¥3,298,900
	RV3			FF	¥2,279,200
G	RV3	5名	1.5L DOHC i-VTEC	4WD	¥2,499,200
	RV4			4WD	¥2,499,200

新車情報

国産車 (4/1 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
トヨタ	パッソ	3代目 (M700系)	改良	4月1日
ダイハツ				4月1日
ダイハツ				4月7日
レクサス				4月8日
トヨタ				4月12日
ミツビシ				4月15日
トヨタ				4月19日
トヨタ				5月10日

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!

輸入車 (3/27 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
クライスラー・ジープ	ジープラングラーアンリミテッド	2代目 (JL系)	特別	3月27日
AMG				4月5日
AMG				4月5日
メルセデスベンツ				4月5日
メルセデスベンツ				4月5日
フォルクスワーゲン				4月6日
フォルクスワーゲン				4月6日
フォルクスワーゲン				4月6日
シトロエン				4月8日
BMW				4月8日
フィアット				4月10日
BMW				4月12日
フィアット				4月24日

火曜日はJU埼玉の日

これがJU埼玉の動画サービス！

今まで見えなかったところが見えちゃいます！



ルーフのキズ凹みがよく見える！



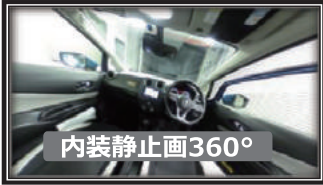
正面ルーフ

側面・後方やステップのキズ凹みがよく見える！



左右側面

乗車定員・車内・天張り汚れがわかる！



内装静止画360°

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



5月



5/4(火) 休 催

5/11(火) 藤まつりAA

5/18(火) さつきまつりAA

5/25(火) 月末大感謝祭AA

出品条件 ※ご不明な点は、お問い合わせください

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



敏腕マネージャーに聞け!



「社員のやる気が出る!」 人事評価の進め方

レポート 株式会社チームエル (カーリンクチェーン本部) シニアコンサルタント 瀬野幸洋



自動車販売、とくに新車ディーラー等の販売部門では、いわゆる『報奨金制度』というものが長きにわたって多くの店舗で活用されています。ただし、この報奨金制度には、



このような弊害があり、改善したいという声もよく聞きます。しかし一方で、報奨金制度は、運用次第では、かなり効果的であるということも事実で、故に、長きにわたって多くの自動車販売店で活用されてきました。もちろん、時代の変化とともに

シンプルに言えば、この3点をきちんとやることが、社員のやる気を出すための人事評価の要諦であると言えるのではないのでしょうか。この3点が不足しているのであれば、まずは、これを徹底的に検討して、改善していく必要があります。現在の自社の人事評価で、こ



人事評価の要諦

そしてこれは、報奨金制度以外の評価制度においても、同様ではないかと思えます。



つまり、以下の3点に集約されます。

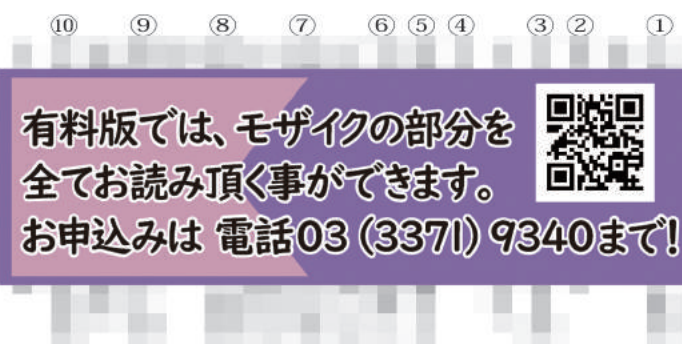


報奨金制度の長所は、次のような点が挙げられます。

報奨金制度の長所

に制度上の問題は様々に出てくるのですが、微修正を施しながら上手に運用すれば、実は充分効果的に機能するのです。

社員の給与決定に関しては、どのような会社でも何らかの評価を経ているものですが、まずは、自社の人事評価制度が妥当なものになっているかどうか、このようなチェックポイントに沿って振り返ると良いのではないかと思います。



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!



基本的な考え方は、前述した3点がきちんとできているかどうかということになりますが、実際に人事評価を進めて、社員のやる気を引き出すためには、さらに細かいチェックポイントがあります。

チェックポイント

の3点がどのレベルで行なえているのか。何が不足しているのか。ここが明確になれば、それを改善することが、社員のやる気を引き出すための人事評価づくりの第一歩になるでしょう。

売れる!!

AS ワンパラ
オートサーブ

小売 × 業販
小売しながら同時に業販

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

AS NET 会員募集中!!

入会金 **無料**
月会費

会員募集中
詳しくはコチラ

お問合せ・資料請求は▶



株式会社

オートサーブ ☎ 03-5144-8530

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

オートサーブ

検索

「あの国」の輸出復活で

暴騰する可能性を読む

「バカみたい値段」の復活が

トップ記事でお伝えした相場高騰第2波襲来のもう一つの要因は、やはり「輸出」である。今や年間100万台を超える中古車が輸出されているが、国によっては未使用車なども行くだけに、相場に与える影響は少なくない。中古車輸出の現状をお伝えする。

コンテナとコロナ 解決は近い？

まずは下の表をご覧ください。ただこう。今年1〜2月の中古車累計輸出台数の国別ランキングトップ20と、各国の新型コロナウイルス感染状況、そしてワクチン接種の状況をまとめたものだ。

3月に亡くなった前大統領が新型コロナウイルスの感染拡大を否定していたタンザニアは別として、中古車の主要仕向け国は、すでにワクチンの接種が始まっていることがお判りいただけるだろう。接種が始まったからと言ってすぐに感染拡大が止まるわけではないが、それでもロックダウンの発令など、経済活動が停止する可能性は減るとみてよい。

昨年5月、新型コロナウイルスの世界的な蔓延で前年同

月の半分まで落ち込んだ中古車輸出。その後の回復で10月には台数で1417台、率にしてわずか1.2%ではあるものの、前年同月実績を超えることができた。

輸出回復が期待される南アジアの2か国

だが、その後は10〜20%の範囲で前年同月の実績を下回る事態が続いている。船会社のヤードに輸出待ちの車両が溢れていることから、原因は需要の減少ではなく、コンテナ不足とコンテナ運賃高騰によるものだ。

では、コンテナ不足はいつ解消されるのだろうか。海運関係者からは昨年暮れの時点で「春節明け（2月17日）、3月には『ゴールデンウィーク明け』との声が聞かれた。現在は「早くて6月、遅ければ9月まで響く」との悲観論が飛び出す。

コンテナ不足が解消され、運賃も平常に戻ったら、中古車輸出は再び増加に転じるだろう。ある船会社幹部は「今年の輸出台数は昨年の13%増、120万台」と強気な構えだ。

コンテナ問題解決がいつであれ、その時は輸出車の買いが入ることで中古車相場はさらに上がることだろう。

今、中古車輸出関係者が注目している国がある。南アジアのパキスタンとスリランカだ。

パキスタンは17年に8万6306台、国別ランキング5位に入った中古車輸入大国。だが19年1月に輸入は個人に限るというルールを厳格化した結果、同年の輸出台数は対前年比8割ダウンの1万7655台まで減った。その後は回復傾向となり、昨年は2万3512台が輸出された。

パキスタンの中古車輸入規制は2WD乗用車で製造から3年以内、4WDは5年以内。比較的新しい車が行く国だ。また、台数は少ないものの、ランドクルーザーや同クラスの車が行くので、相場に与える影響は大きい。パキスタンが今年、どれだけ需要が回復するだろうか。

一方のスリランカは、昨春から乗用車と商用車、バスの輸入を停止している。現地の中古車流通業者によると年内の輸入再開はないというが、NZT260プレミオやRU3ヴェゼルなど、1500ccクラスの未使用

車が好まれる国なので、輸入が再開された暁にはこのクラスが大量に買われる可能性が高い。4月に登場したRV系ヴェゼルもスリランカ行きが期待されている。

スリランカについては先行き不透明だが、それでも今年の中古車輸出は昨年のマイナス分を補うことが期待されている。それはつまり、相場はまだまだ下がない、ということではないだろう。

暴騰相場への備えを

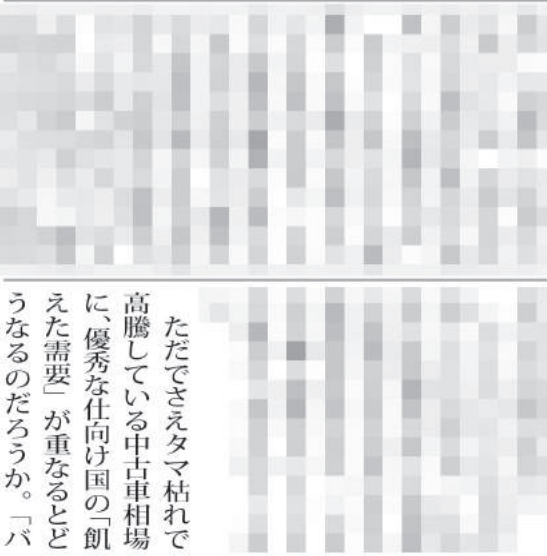
ここでは、相場が下がらないどころか、暴騰の可能性のあることをお伝えしておきたい。

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



中古車輸出累計実績 2021 年1〜2 月 (上位 20 か国) と各国の新型コロナウイルス感染状況							
順位	国名	全カテゴリー計 (台)		感染者数	死者数	回復者数	ワクチン接種状況ほか
		当期 (台)	前年同期比				
1	アラブ首長国連邦	21,812	-13.2%	489,495	1,541	473,398	2020/12/ ワクチン接種開始
2	ロシア	18,220	-7.5%	4,613,646	102,275	4,242,411	2020/12/5 ワクチン接種開始
3	ニュージーランド	15,805	-19.8%	3,591	26	2,464	2021/4/14 ワクチン接種開始
4	チリ	11,619	15.8%	1,094,267	24,548	1,026,934	2021/3/16 ワクチン接種開始
5	タンザニア	8,333	7.4%	509	21	183	2021/3/17 新型コロナ? 前大統領死去
6	ケニア	8,044	30.3%	148,128	2,420	99,580	2021/3/5 ワクチン接種開始
7	南アフリカ共和国	7,059	-0.5%	1,561,559	53,498	1,486,873	2021/2/18 ワクチン接種開始
8	モンゴル	6,518	-16.1%	17,823	31	10,638	2021/2/23 ワクチン接種開始
9	フィリピン	5,127	-4.9%	892,880	15,447	704,386	2021/3/1 ワクチン接種開始
10	バングラデシュ	5,086	3.9%	703,170	9,987	591,299	2021/2/7 ワクチン接種開始
11	タイ	5,074	99.5%	35,910	97	26,873	2021/2/28 ワクチン接種開始
12	パキスタン	3,897	152.1%	734,423	15,872	646,652	2021/2/2 ワクチン接種開始
13	ウガンダ	3,591	-14.9%	41,237	338	40,779	2021/3/10 ワクチン接種開始
14	ジャマイカ	3,543	-4.5%	43,054	692	19,248	2021/3/10 ワクチン接種開始
15	マレーシア	3,257	-24.2%	365,829	1,353	347,780	2021/2/26 ワクチン接種開始
16	ミャンマー	2,709	-73.7%	142,605	3,206	131,874	2021/1/27 ワクチン接種開始
17	ナイジェリア	2,264	53.6%	164,000	2,061	154,270	2021/3/12 ワクチン接種開始
18	モザンビーク	2,051	-21.6%	68,927	794	59,972	2021/3/8 ワクチン接種開始
19	オーストラリア	2,016	182.4%	29,466	910	23,108	2021/2/21 ワクチン接種開始
20	ガーナ	1,812	54.5%	91,477	763	89,301	2021/3/2 ワクチン接種開始
総合計		164,160	-9.9%	1 億 3825 万 9810 人	297 万 2617 人	7873 万 9491 人	

出典：中古車輸出データ／財務省貿易統計、新型コロナ感染者等／出典：米ジョンズ・ホプキンス大学及び香港特別行政区政府（各4/15 現在）、ワクチン関連／独立行政法人 日本貿易振興機構ほか



ただでさえタマ枯れで高騰している中古車相場に、優秀な仕向け国の「飢えた需要」が重なるとうなるのだろうか。「バカみtain値段」を通り越して「あきれる値段」「手が出せない値段」になってもおかしくないだろう。

そこまでの暴騰価格の相場は、市場の健全性を考えると実現して欲しくない。だが、可能性としては十分にあり得ることをしっかりと理解し、準備をしておくに越したことはないだろう。

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>