

無料版

6月号

ユーストカー NEWS

毎月1日発行

第98号 定価 550円 (本体500円・送料別途)
本社 東京都新宿区高田馬場 3-23-3 ORビル 6階
☎ 03(3371)9340 FAX 03(3371)9596 www.u-car.co.jp
本紙の無断転載・複製を禁じます

購読・広告のお申し込みは

☎ 03-3371-9340

発行所 (株)ユーストカー (株)ユーストカードットコム

〈6面・教えて弁護士先生〉

〈23面・敏腕マネージャーに聞く!〉

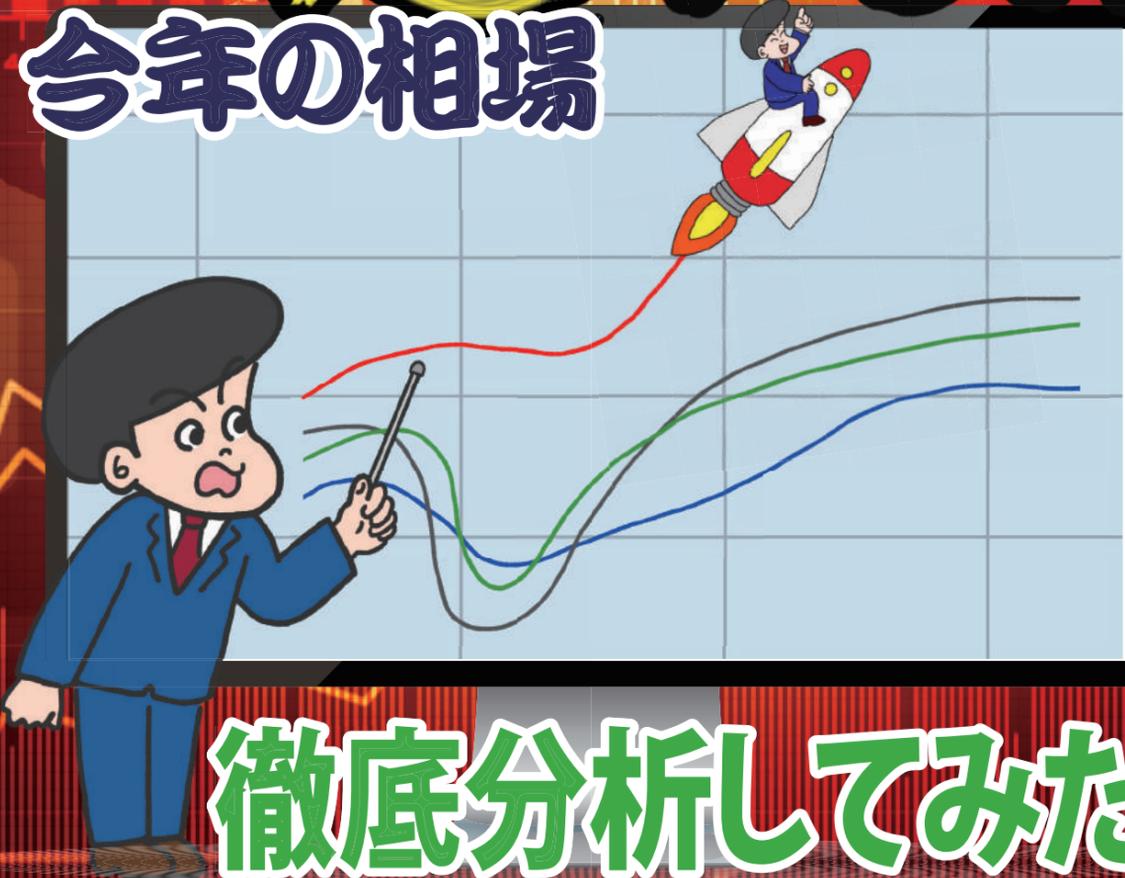
「面倒くさい」と言っていた社員に何が!?

社員が買取り車のパーツを私物化!

いつもぜんぜん

違っぞ!!!

今年の相場



コロナ第4波襲来中

徹底分析してみた

5月号では「相場爆上げ注意報」と題して高騰相場の予測をお伝えした。そして、ゴールデンウィーク明けからの相場は予測通り、いや、予測以上の速さで高騰相場を我々の目に見せた。コロナ半導体不足という状況下では、相場は特別な動きを続けている。

今年号のタイトルの通り、「いつもと全然違う」相場推移で、今年も動いていることを今一度皆様に警告したい。「お伝え」ではなく「警告」とあえて言わせていただこう。それくらいに、今年の相場は異常値が今後も続く予測が立っているのである。

昨年コロナ禍が忍び寄る中、2月以降は景気に対するマインドが急激に悪化し、4月の緊急事態宣言の発出とともに百貨店も休業となるなど、経済活動は停止状態となった。商業施設への客足は途絶え、自動車の生産も停止し、中古車相場も暴落となった。

しかしその後、中古車相場は回復・上昇を続け、

〈2面へつづく〉

オークネットTVAA

6月のオークネットは 毎週記念オークション

1852AA
7日月

お楽しみ
ブランド売切り
コーナー

1853AA
12日土

YANASE
Premium Auto Auction
ヤナセプレミアムオートオークション

オークネット
サタデー

1854AA
14日月

成約率
70%
超!!

イベント&記念AA特別コーナー
スペシャルメンバーズ
コーナー

Bch 半年開始!
※6月から9chへ変更致します。

取引1台以上で
抽選で3社様に進呈!!

パインカード
ハシタの安心保証サービス

トラック
レンタリース

SAA
ジョイント
SUZUKI
ディーラーコーナー

1854AA
21日月

お楽しみ
売切りコーナー

1855AA
26日土 | 28日月

YANASE
Premium Auto Auction
ヤナセプレミアムオートオークション

オークネット
サタデー

さきどり
レンタリース



図1 当年落ちを除く全ての平均価格



図2 1~2年落ち平均価格



今に至っていることは皆様が実感されてきたところであろう。今年に入って、半導体不足や輸出のコンテナ不足があり、自動車メーカーのチャネル変更や、新型車販売等の個別の理由による期待や不安はあるであろうが、同じコロナ禍でも昨年とは異なる状況ではないだろうか。もちろん、コロナとその変異種の感染拡大の恐れがある限り、不安は続くと続いているのである。

高年式で急上昇

今年に入ってから「いつもと違う」相場で推移していることは、皆様も感じていることだろう。この動きは何によるものだろうか。これまでも強調してきたところであるが、高年式のうち、ワーク等)によるPC等への半導体の供給先変更によって、自動車メーカーへの半導体不足しているところへ、ルネサスエレクトロニクスの火災でさらに追い打ちを掛けられていることによるものである。

これはひとえに、新車の供給が細くなっていることによる。今までお伝えしてきたように、コロナ禍で減少↓中古車不足(タマ枯れ)。これも、今ま

新車の供給が細っている理由のおさらばは、この辺りでよいだろう。新車登録減少↓下取り車減少↓中古車不足(タマ枯れ)。これも、今ま

中古車の優位性は、新車に対する「価格」の割安感であることは、説明するまでもないだろう。おいては狙い撃ちをするユーザーが多いのではないだろうか。また、価格帯もモノをいっている」と読む。

「新車よりは安い」という訴求効果がまだ残る、ともいえる。最後にいやらしい言い方をすると、高級輸入車に乗る富裕層はある意味「わがまま客」が多いと考えられ、乗るのだからすぐ乗りたい、いくらでもいいから持ってきて欲しい……というような客層も多いというのが、正直な我々の感想である。

「高年式の需給の逼迫、価格上昇は、その周辺のクラスの中古車にも波及しているようだ。24面のグラフで紹介したように、国産車だけに絞った場合、3~5年落ち、6~10年落ちに関しては21年に入って価格が20年より上昇している。出品数と成約率は1~10年落ちのグラフを掲載しているが、GW明けに、出品数は一昨年と同水準となっている中、成約率は一昨年対比で高くなっている。これを牽引しているのは、

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



これが図2を見てわかるように、高年式が高騰している理由である。

これを整理すると、

この構造を認識しておくことが重要だ。

6月18日(金)

LAA岡山18周年大記念AA

JU スポットコーナー開設

スタートAM9:00 (セレモニー終了後のセリスタート)

出品・落札台数賞 1台賞 5台賞 10台賞 20台賞 30台賞 50台賞

〒701-0206 岡山県岡山市南区箕島 3443-1 TEL: 086-281-8801 FAX: 086-282-7005

図4 評価3~4の平均価格と成約率

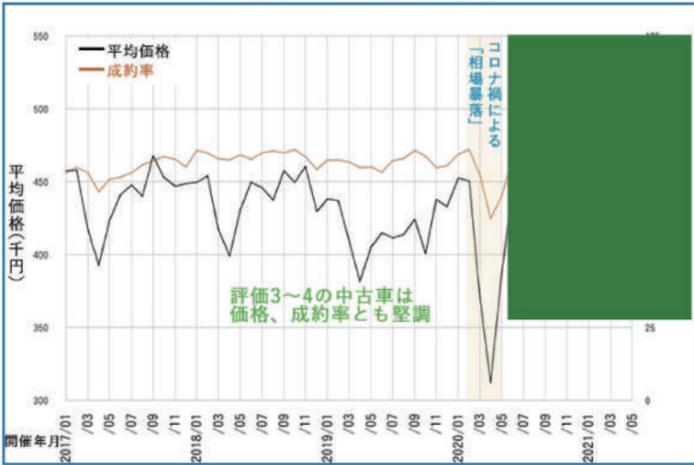
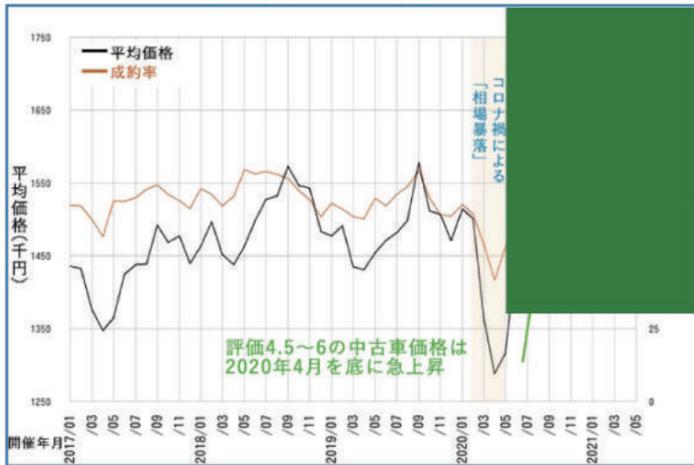


図3 評価4.5~6の平均価格と成約率



質の良し悪しに関係する状況を、別の角度から見てみよう。左上の図3と図4のグラフは、中古車の評価別の成約率と価格のグラフである。評価4・5は、これまでに述べてきた高年式に相当する「モノヨシ」である。その価格は急騰後、そのままの水準であり、皆様の「価格が高い」という

①高年式に関しては、4月、5月の相場が高値を維持し、車種、年式によっては急上昇している理由を改めて確認したい。

高騰相場は当面継続 高年式輸入車の価格が急上昇しているにも関わらず、ここに来て成約率も上昇してきているのだ。

他の視点として、個別のメーカーで輸入車の成約率を取り上げてみた。

図5と図6は、メルセデスベンツとフィアットに関して、車種を特定せずに年式だけでオークションでの成約率をみたものである。いずれも昨年未だ一旦、低下していた成約率が、21年に入って上昇している。これまで見てきたように、

成約率を見ると 21年の後半に向かっている。これらの要因に変化はあるだろうか。自動車メーカー各社の中に、21年度は減産が続くとの見通しを立てている企業はないが、少なくとも足元の減産は避けられないメーカーがほとんどである。一方で自動車需要は底堅いた

見たのがそれぞれ図3と図4である。評価4・5は、これまでに述べてきた高年式に相当する「モノヨシ」である。その価格は急騰後、そのままの水準であり、皆様の「価格が高い」という

感覚と一致するであろう。一方で、少しモノが悪い評価点3・0~4・0では、価格は急騰している訳ではない。ただ、昨年の6月以降、価格、成約率ともしつかりした動きとなっている。足車としての需要とは、よく言われるところだが、評価の高い車の価格上昇が、より低い層の中古車に波及していることがわかる。

図5 メルセデスベンツの成約率及び出品台数

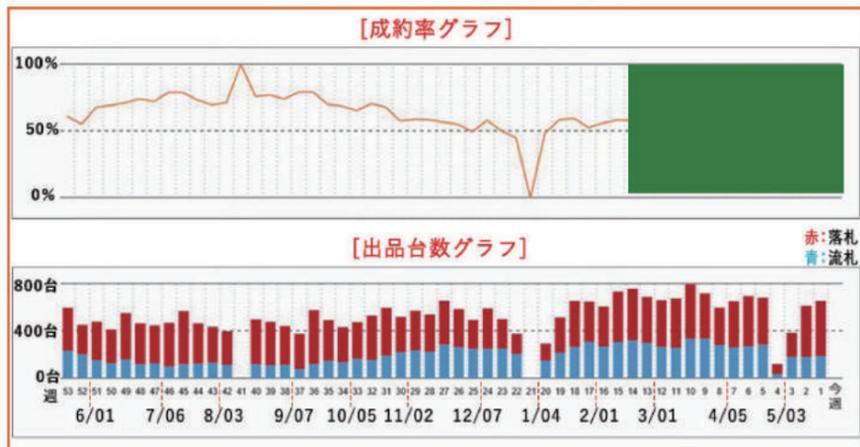


図6 フィアットの成約率及び出品台数



②低年式に関しては、だ上昇する可能性がある。また

右記の見出しを見て「？」と思った読者は多いことだろう。「低温やけど」とは、冬場に電気絨毯に寝てしまつて、熱いと感じてはいないが火傷をしてしまうことだ。カンの良い読者はもうお気づきだろう。

相場高騰への 低温やけどに注意

め、当面は自動車不足が続くと考えておかなければならない。

図1を見るとよくわかる

今回のアンケートで浮かび上がった。この感覚こそが、相場高騰に対する「低温やけど状態」と言えるのだ。

これ以外にも、輸出の活性化という要素もあり、今年後半も「いつもと違う」相場状態が続くと思われる。

最後にまとめると、相場の高騰はまだまだ続き、輸出の動き次第で、しかし、相場高騰に慣れ

一昨年から相場の流れをグラフで見ると、今年も相当高い位置にあることが見て取れる。今後とは言っても年末以降ではあるが、

出た時に大きく損失を出す可能性があるの、注意をしておかなければならないということをお伝えしておく。「いつもと違う相場」は、まだまだ続く。

《4面・24面へつづく》

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!

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



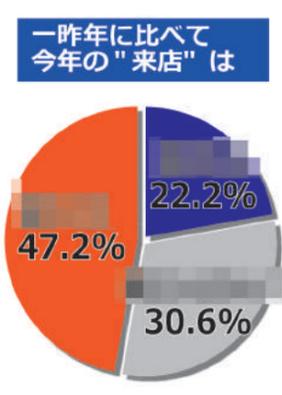
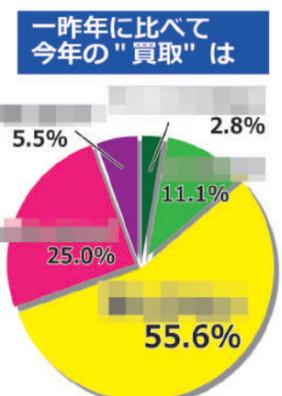
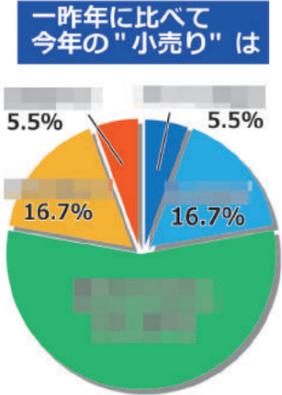
アンケート調査とヒアリングを実施

今年の3、4月の小売り・買取りはどうだったか?

コロナ禍における販売・買取りの状況はどうか。今回、全国の小売店、買取り店にアンケート調査を実施。数多くのご回答を頂いたことに、まずは御礼申し上げたい。その結果をみると、

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!

「問い合わせ」の発出が影響しているというコメントも多い。緊急事態宣言の発出が影響しているというコメントも多い。



「この傾向が強い」と聞く。アンケートでも「こんな声も届いた。」

「どんな車が売れている?」では、直近の売れ筋はどんなところなのか。コロナでお金を落とす機会が少なくなつて、車を買おうという富裕層の高額車需要は未だにある。

現金購入が増えた。コロナによる景気悪化の懸念や先行き不安感が低額車の購入に方向かわせ、なおかつ、修理費などのコストが掛からないような車種を選んでいることも分かる。なお、別の販売店では、直近の売れ筋車を具体的に挙げてくれた。

落札する。こうした回答が相次いでいた。「既存ユーザーのバックオーダーのみオークションで仕入れているので、人気車が多く、応札も集中しやすいので高くなるケースは多いが、

オークションに出品してもプラスになるということもあったようだ。なお、アンケートを集計した結果、中古車販売は

本紙先月号でお伝えした通り、オークション相場高騰によって、小売店の仕入は難しい局面が続いている。アンケートの回答のなか

ここ数カ月の流れを象徴しているだろう。それでも注文車は買わないと販売にならないので、お客様にはこの状況をしっかりと伝えて、高くなることを理解してもらった上で

きが表れたようだ。そんななかでも、売れている店舗は、読者の皆様には、ニーズや相場動向に注意を凝らし、今回の特集記事を参考に先行き不透明な時代でも勝ち残って頂きたい。



CAA東京会場 2021.06 虹色模様 雨あがり、きっと笑顔。

6/8 お客様大感謝祭AA, 6/15 オールディーラー協賛記念AA, 6/29 買取店協賛記念AA. Includes product images and prize details.

6/1 レギュラーAA, 6/8 お客様大感謝祭AA, 6/15 オールディーラー協賛記念AA, 6/22 レギュラーAA, 6/29 買取店協賛記念AA

6&7月9開催 合計10台売るだけで Panasonic ジアイーノがもらえる 成約スーパーキャンペーン!

脱炭素化社会に向けた中古車輸出の展望

韓国では大企業が新規参入の気配

レポート NPO法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

世界的に脱炭素化社会に向けた動きが急ピッチで進んでいる。その流れの中で、二酸化炭素を排出する内燃機関車(ICE)が悪者で、走行時に排出ゼロの電気自動車(EV)が正義といったイメージが定着しつつある。また政府も「35年以降、ICEの新車販売は禁止する」としたことから、メーカー各社の開発はEVをメインとした新エネルギー車(NEV)へとドラスティックに転換しようとしている。

しかしながら、現状、自動車保有台数の圧倒的多数はICEである。それにも関わらず、出口戦略については一切語られていない。一方、同じような状況下にある韓国・韓国では、脱炭素化社会に向けたなかで、中古車輸出は今後成長が見込まれる市場として期待されている節があり、多くの大企業が新規参入を検討しているようだ。

また、圧倒的多数を占めるICEをどう処理していくかには、まったく触れられていない。そこで、これまでもこの連載に何度か登場してもらっている韓国の自動車ジャーナリストであり、自身も中古車販売会社の社長を務める申鉉道氏に話を聞いてみた。

申氏によれば「今後、普及が見込まれるEVに関して、バッテリーのリサイクル方法が何かと話題になり、それに対する研究や投資といった話は注目されているが、出口戦略として中古車輸出が有効である、といったことが表立って話題に上ることが少ない」と話す。

その一方で、「水面下では既存の大手が体制を見直したり、最近では05年にLGグループから分離独立した、財閥系のGSグループ系列の商社が、中古車輸出事業への新規参入を検討している。それ以外にも、タイヤメーカーなど複数の大企業が参入を狙っているように、その背景には、脱炭素化社会に向けて保有するICEを輸出する需要が、今後高まると見越しているのではないかと語ってくれた。

韓国大企業の中古車輸出 事業参入の動き

いきなりで恐縮だが、読者の皆様は、日本でも放映された韓国の「未生(ミセン)」というドラマをご覧になったことがあるだろうか。

韓国を代表する大手商社を舞台にして、主人公と上司、同僚が繰り広げる出来事を描いたドラマだが、このなかで「ヨルダンへの中古車輸出事業」が大きく取り上げられている点がとても興味深い。

あくまでもドラマであり脚色はされているが、これは実際2012年頃に、自動車メーカー系列の販社が取り組んだ事例がモチーフになっている。日本の場合、大企業が

Vol.97 中古車輸出

そこが知りたい

また、右肩上がりの成長が期待

翻って、日本に目を向けてみたい。20年末の段階で、自動車保有台数は約7640万台だった。約7640万台のうち、HVも含まれたNEVは約1370万台。しかし、HVを除いてしまうと、わずか30万台前後に過ぎないのが現状だ。

政府は35年に「ICEの新車販売を禁止する」としているが、その時点で、筆者の見込みでは3

4000万台のICEが取り残されていると想定している。

脱炭素化の概念からいえば「新車販売は禁止」ということにはならないので、基本的には禁止になる可能性があるものの、実際にそうなる場合は、相当に混乱が生じることが容易に想像できる。

従って、汎用性の高い排出ガス低減装置などが開発され、それを後付装着するなど、何らかの条件を設定した上で、流通が許容されるのではないかと予想している。

しかしながら、いずれ大量のICEを処理していかねばならないのは必然であり、その方法論として、輸出することになる。

さらにアフリカについていえば、国連の予測で今の人口が50年には倍の21億人になるとしており、そうなれば必然的にマーケットも倍増することになる。

そういうことから考え

韓国の中古車輸出仕向国 ランキング・トップ10

順位	ドラマで描かれた2012年の実績		最新の2020年の実績	
	国名	輸出台数	国名	輸出台数
	全体	374,449	全体	387,637
1	ヨルダン	105,902	リビア	103,080
2	リビア	89,299	イエメン	40,116
3	ロシア	44,035	ヨルダン	26,664
4	モンゴル	20,306	ガーナ	20,568
5	ガーナ	14,732	チリ	18,036
6	キルギス	12,496	オマーン	16,956
7	チリ	12,209	カンボジア	15,960
8	カンボジア	11,379	エジプト	14,952
9	フィリピン	9,079	モンゴル	12,852
10	タジキスタン	4,746	ドミニカ共和国	11,184

自動車保有台数に占めるNEVとICEの割合 2020年実績&2030年予測比較

	日本(比率%)		韓国(比率%)	
	2020年	2030年	2020年	2030年
自動車保有台数合計	7640万台	6870万台	2300万台	2000万台
NEV	1370万台(17.9)	2620万台(38.1)	40万台(1.7)	785万台(39.3)
ICE	6270万台(82.1)	4250万台(61.9)	2260万台(98.3)	1215万台(60.7)

※出所:各種データを自研研がまとめた資料 ※数値は、あくまで概算となる※NEVにHVも含む ※日韓ともに人口減少にともない自動車保有台数は減少する前提

中古車輸出の船積手配

最適な手段と価格を最高のコミュニケーションとITで。

オートハブ

株式会社 AUTOHUB

大阪 ☎ 0725-23-8720

名古屋 ☎ 052-950-3380

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

AUTOHUBのスタッフは自らの中古車輸出の経験から「自分なら絶対AUTOHUBを使う!」と思えるサービスの構築とお客様との信頼関係構築に情熱を燃やしています。

教えて弁護士先生

社員のパーツ横領編

こんな時どうする??



下取り車や買取り車に付属していたパーツを従業員が無断で外して私物化した。あつてはならない不正行為だが、こうしたことが起こっていることもまた、事実のようだ。これは読者アンケートで寄せられた相談内容だが、意外にもこうした悩みは多かった。大事な社員を不正行為で失わないためにも、未然防止のための抑止と、表面化してしまった時の対処法を横澤先生に聞いた。

社員から匿名で通報が「同僚が買取車の部品を私物化してさー」

相談「中古車買取店です。社員から匿名で通報があり、同僚の社員が、ユーズトカーから買取った車のドライブレコーダーやETCなどを取り外して、持ち帰っているということでした。こうしたパーツは、部品買取店で数万円

になることもあるようです。買取車両については、そのままオークションに出品してしまうので、在庫時のパーツチェックを徹底できていませんでした。また、売却したお客様が『ドライブレコーダーだけは返して欲しい』という申告があったり、管理が曖昧になっているのが実態です。こうした事実が発覚した場合、どのような罪に問われるのでしょうか？」

「労働契約、民事、刑事に分けて検討する必要があります」

横澤弁護士「今回のように、会社に無断でドライブレコーダーやETC等を取り外して、従業員自身のものであると主張し

は、従業員による不正行為といえますが、このような事態が起こった場合には、労働契約上の問題、民事上の問題、刑事上の問題に分けて検討する必要があります。

まず、労働契約上の問題としては、不正をした従業員を懲戒することを検討します。通常、就業規則には賞罰の規定があり、懲戒として、けん責、減給、出勤停止、降格、諭旨解雇、懲戒解雇等の種類が定められています。ドライブレコーダー等の会社の所有物を、無断で取得したのが単発的なものか、長期間に及ぶ常習的なものか、会社の被害額ほどの程度か

等が勘案して、どのような処分をするのが適切かを検討する必要があります。従業員が行なった不正事案に対して、必要以上に重い処分を下すと、後に裁判で処分が無効とされることがあります。

次に、民事上の問題を検討してみます。民事上の問題とは、不正をした従業員との間の金銭賠償の問題です。従業員がドライブレコーダーやETCを無断で取り外したとすると、会社側は本来、ドライブレコーダーやETC付の車両として売却できたはずなのに、それらの付属品が無い状態で売却しなければならなくなる、と

過去の懲戒処分事例を参考としたり、弁護士や社会保険労務士に相談しながら進めるのが良いと思います。

懲戒手続きをとる場合には、就業規則に『弁明の機会を与える』等の手続きが定められていることが多いです。

この手続違反がある場合、後に懲戒の有効性を争われる可能性があります。手続違反といった、本題とは異なるところで躓く(つまり、この手続を踏まないで、懲戒手続きをとる場合には就業規則を確認し、どのような手続きが必要かを、再確認することをお勧めします。

ちなみに就業規則は『常時10人以上の労働者がいる場合に制定しなければならぬ』とされています。10名以上を雇用しているのに、就業規則を作成していない場合には、弁護士や社会保険労務士に依頼をして、就業規則を作成するのが良いです。

また、ここで損害賠償請求できる損害は、具体的な根拠がなければならず、およそその程度の損害になるだろう、といった推測で請求することは控えるべきだといえます。従業員の不正によって失われた会社の所有物が何か、そしてそれがいくらするものかを算定して、賠償額を請求することになります。

このようにして従業員に賠償を求め、従業員がその賠償責任を認めれば、具体的には、会社に支払うかを取り決めれば良いことになります。

従業員側が賠償責任を認めない場合には、裁判となる場合があります。会社側には、どのような損害が生じたかを立証する必要があります。

また、会社側としては、警察も積極的に動いてくれないことが多いように思います。会社側として、どうしても刑事上の処分をしてもらいたい場合には、十分といえるほどの証拠を取り揃え、それらの証拠によって、従業員の犯罪行為が立証できることを

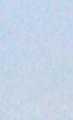
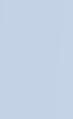
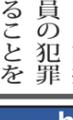
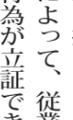
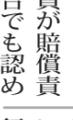
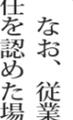
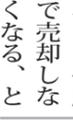
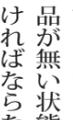
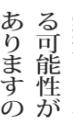
ない場合でも、従業員の給与から損害額を一方的に差し引くことはできません。給与は全額払いが原則とされており、会社側が従業員の不法行為により、債権を有している場合であっても相殺することはできません。

従業員がドライブレコーダーやETCを無断で取り外したとすると、会社側は本来、ドライブレコーダーやETC付の車両として売却できたはずなのに、それらの付属品が無い状態で売却しなければならなくなる、と

最後に、刑事上の問題について検討します。刑事上の問題は、不正行為を行なった従業員に対して警察に動いてもらい、刑事上の罰を課すというものです。

まず、会社の所有物であるドライブレコーダーやETCを無断で取り外し、自分自身の物にしてしまうことは刑法の窃盗罪か、横領罪に当たることとなります。

こんな時どうする??



<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

海外への販売チャネルを増やしませんか?

中古車輸出

BE FORWARD MARKETPLACEとは

月間販売台数 **15,000**台
圧倒的な中古車販売の実績

全世界 **205**の国と地域
世界に販売網を持つ

月間アクセス数 **6,000**万PV
日本発の世界と戦えるECサイト



サプライヤー様募集! 登録料 利用料 成約料 **全て無料!** 商品出品後は、販売から納車まで弊社が対応!

BE FORWARD MARKETPLACE

【お問い合わせはコチラ】 MAIL contact@beforward.jp TEL 042-440-3445 株式会社ビー・フォワード <https://corporate.beforward.jp/company/>



分りやすく書面等で伝える必要があると思いませんか。

会社としては、従業員に刑事上の責任が課されても被害が回復できるわけではなく、被害回復のためには、前記の民事上の責任等を追及していく必要があるため、刑事上の問題にあまり固執しない方が良くもありません。

以上のように、従業員の不正行為には様々な検討が必要となりますが、一番重要なのは、不正行為が起らない体制を整えることです。不正行為が生じる3つの要素として、①動機、②機会、③正当化ということが良く言われます。

①動機とは、不正を実際に行なう際の心理的なきっかけであり、例えば、

②機会とは、不正を行なおうとする者が自分の良心を働かせないためにする理由付けであり、例えば「少しだけ」「一時的に借りるだけ」「会社に貢献しているのだから、役得があっても構わない」といった考え方をいいます。

③正当化とは、不正を行なおうとする者が自分の良心を働かせないためにする理由付けであり、例えば「少しだけ」「一時的に借りるだけ」「会社に貢献しているのだから、役得があっても構わない」といった考え方をいいます。

こういった要素が存在しているか、存在している場合には、どのように不正の要因を消していくかが重要となります。本件でいうと、買取時

処遇への不満、借金返済、加重なノルマなどが不正の動機になります。

②機会とは、不正を行なおうとする者が可能な環境が存在する状態です。例えば、重要な事務を一人で担当したり、必要な相互牽制が行なわれない状況が該当します。

③正当化とは、不正を行なおうとする者が自分の良心を働かせないためにする理由付けであり、例えば「少しだけ」「一時的に借りるだけ」「会社に貢献しているのだから、役得があっても構わない」といった考え方をいいます。

こういった要素が存在しているか、存在している場合には、どのように不正の要因を消していくかが重要となります。本件でいうと、買取時

の車両の状態や付属品等を記録する、従業員の普段の行動に注意をする、従業員が何をしているのか分からない時間帯を作らず、誰が何の業務をしているかを把握する等と

いった対策が考えられます。具体的な対策は、会社の規模や業務内容によって変わってくるので、各社で工夫されると良いと思います。

買取りを行ない、会社が代金を支払った以上、スツッドレスタイヤの所有権は会社側にあると考えられます。

そうすると、従業員は会社の所有物を勝手に私物にしたものといえ、労働契約上、懲戒の対象となり得ますし、会社に損害が生じていれば賠償責任も生じます。

また、実際に警察が動いてくれるかはともかく、形式的には窃盗罪もしくは横領罪に該当することになると考えられます。

例えお客様が「処分して欲しい」と言ったものであっても、従業員が勝手に処分したり、私物化してはならないと、社内教育をすることも時には必要かもしれません。

下取車の予備タイヤを持ち帰り「お客様が処分していいね」

相談「下取り車に積んであったスツッドレスタイヤを、社員が無断で持ち帰っていました。社員に問いただしたところ『お客様が処分して欲しい』と聞いていたので、私物にしてしまった」とのことです。当然、会社では買取り・下取り車両の部品などの取り外し、私物化等は認めていません。お客様が処分を依頼して

「車の買取り代金を支払った会社に所有権が」

横澤弁護士「こちらのご質問も、前のご質問と同様のことが当てはまりません。お客様が処分して欲しいと言ったものであっても、会社の業務として

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

火曜日はJU埼玉の日

これがJU埼玉の動画サービス!

今まで見えなかったところが見えちゃいます!



ルーフのキズ凹みがよく見える!

側面・後方やステップのキズ凹みがよく見える!

乗車定員・車内・天張り汚れがわかる!



正面ルーフ



左右側面



内装静止画360°

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



6月



- 6/1(火) あじさい祭りAA
- 6/8(火) 株式会社開催17周年記念AA
- 6/15(火) 埼玉ブランド強化AA
- 6/22(火) 初出品コーナー祭りAA
- 6/29(火) レイニーシーズンAA



出品条件 ※ご不明な点は、お問い合わせください

- 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
- 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
- 車歴は自家用(リース可)で年式・車種は問いません
- 走行距離10万キロ未満
- 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!

CAA 中部会場
Challenge Advance Assist

買取店&レンタル 協賛AA

6/9(水)AM10:00 START

出品または落札1台以上賞

発送
可

ガトーフェスタ ハラダが誇る
王様のおやつで珠玉のひと時を



ガトーフェスタ・ハラダ
ガトールスク



※賞品は、AA当日のお渡しとなります。※写真はイメージです。

発送をご希望の方はAA当日までにお知らせください。

TC-webΣ

不在申込手数料無料

CAA
Challenge Advance Assist

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

毎週水曜日開催 CAA HP <http://www.caanet.jp/>
START AM10:00 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



シリーズ選ばれる店・JU適正販売店を訪問 Vol.64

『値段以上の中古車』の提供で急成長

(株)ネクサス (株)オートプラザ高橋 (有)ボディーサービス・ウエスギ (北海道釧路市)

北海道釧路市で平成25年に会社を設立して今年で8年。立ち上げから一貫して、5ツ星級の車両と安心のアフターサービスを提供することで顧客を増やし、昨年度の売上は19億円超を計上した。そんな急成長を遂げる注目の中古車販売店を訪ねた。

釧路市の国道38号線沿いに本社を構えるネクサス。ここは展示台数100台を優に超える総合大型店であるが、それに加えて昨年には、約4キロ離れた所にスターカーズ店を開設。グループで2つの大型販売拠点を展開している。



阿部将和社長



トラックの整備、そして中古車販売店での13年の経験を経て、阿部社長はネクサスを設立した



高年式車を中心に、2店舗で平均250台を展示。小売りと業販で月100台を販売する



昨年11月に開設した「スターカーズ店」。5ツ星の商品提供という想いが詰まったネーミングだ



スターカーズの店内は高級車等や稀少車がズラリ。見て楽しんでもらうため、非売品もある

とくにこのスターカーズ店は、高級車や稀少車などを並べているが、「富裕層を狙った高級車専門店とみられますが実は違います。車を見て楽しんでほしい。より多くの人に車好きになって欲しい。そんなことを目的につくったショールームなのです」と阿部将和社長。8年前の会社の立ち上げは2人で25台の展示だったが、いまは4社のM&Aを経た集合体でグループ全25名、在庫も平均250台規模に拡大。昨期の年商は19億円超を計上するまでになった。意外にも、元々独立心が強かった訳でもない阿部社長。これまでの躍進は持ち前の卓越した営業センスと自身の人柄によって、成し遂げてきたものだというのが感じられる。

店とみられますが実は違います。車を見て楽しんでほしい。より多くの人に車好きになって欲しい。そんなことを目的につくったショールームなのです」と阿部将和社長。8年前の会社の立ち上げは2人で25台の展示だったが、いまは4社のM&Aを経た集合体でグループ全25名、在庫も平均250台規模に拡大。昨期の年商は19億円超を計上するまでになった。意外にも、元々独立心が強かった訳でもない阿部社長。これまでの躍進は持ち前の卓越した営業センスと自身の人柄によって、成し遂げてきたものだというのが感じられる。

期待値を超える商品提供 聞けば、同店では来店者の8割が紹介客やリピーターが占める。『お客様がお客様を連れて来てください』とお店であった。では、そこまで顧客が惹き付けられる要因は何か。それを聞いた。

「会社のスタートから、ずっと取り組んでいるのが納車の商品提供の部分です。中古車であっても新車に近い輝きではないですが、ルームクリーニングの専属と外装専門のスタッフがともにいて、『中古車以上の中古車』を提供してきました。価格に関わらず、すべて納車まで同じ過程でやっています。」

要は、お客様の想定を超える商品とサービスの提供によって、某インテリア大手ではないが『値段以上の中古車』の販売を会社の立ち上げからずっと継続してきた。この場合のサービスは、

「同じ人間が同じ中古車を販売しているの、付加価値は微々たる所かもしれませんが、適正な利益を確保しているもの、買取りに注力することで仕入れ値を抑え、十分に競争力のあるプライスで提供。品質価格、アフターを以て『僕らは自信を持って車を売っています』と阿部社長は誇ります。

「適正販売店が国家資格のようなものになって、もっとブランド価値を高めていくことが出来れば、認定店になりたいという人も増える。それによってユーザーへの知名度も安心感も上がっていくでしょうね。」

最後にそんな阿部社長に、会社の今後の構想を聞いた。「この2年で内部体制の

確立をして、3年目に札幌に出店。この5年で売上30億円をめざしていきます。今から5年かけて10億円伸ばすことになりませんが、これまでの推移から、決して不可能なものではありません。」

「JUに入る前は、他社との交流はほとんどありませんでした。しかし、JUに加盟してからは様々な人と知り合い、色んな情報交換をすることで、自分の感性が磨かれましたね。ですから僕は本心に、JUに入ったことでグッと伸びたと思っています。」

「JUの中でも核となるものにならなくてはならないと思います」と自身の考えを切り出した。

「適正販売店が国家資格のようなものになって、もっとブランド価値を高めていくことが出来れば、認定店になりたいという人も増える。それによってユーザーへの知名度も安心感も上がっていくでしょうね。」

「この2年で内部体制の確立をして、3年目に札幌に出店。この5年で売上30億円をめざしていきます。今から5年かけて10億円伸ばすことになりませんが、これまでの推移から、決して不可能なものではありません。」

「JUに入る前は、他社との交流はほとんどありませんでした。しかし、JUに加盟してからは様々な人と知り合い、色んな情報交換をすることで、自分の感性が磨かれましたね。ですから僕は本心に、JUに入ったことでグッと伸びたと思っています。」



JU 適正販売店

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

一般社団法人日本中古自動車販売協会連合会

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

認定証
子グマ自動車株式会社 販

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

JU 適正販売店
一般社団法人日本中古自動車販売協会連合会認定

標識(ステンレス製) のぼり

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

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



レンタカーチェーンについて
武井 当社は04年に設立した新しいレンタカー運営会社だ。後発だけに、大手レンタカーとは異なる特徴やシステムを持つて

レンタカー業界の展望は
武井社長(以下、敬称略) コロナ禍で一時的な影響を受けているものの、レンタカー業界は成長産業だ。車は所有から使用へ、さらに共有へと変化している。これを裏付けるように、レンタカー登録台数はここ10年間で1.8倍まで拡大した。当チェーンの加盟店では、本業の新・中古車販売に次ぐ経営の柱になっている。

2004年設立の後発企業でありながら、レンタカー業界6位の保有台数まで成長を遂げたのがJ-ウィングレンタリース株式会社だ。同社は、「スカイレンタカー」と「ウィングレンタカー」という2つのブランドを全国展開しており、新車ディーラーの加盟も多いたことが特色のひとつ。今年4月に専務から社長に昇格した武井英一氏にインタビューした。

加盟が増えている要因は
武井 まず挙げられるのは運営コストの安さだ。大手のレンタカーブランドのように、売上に對するロイヤリティが一切掛からない。初期コストも100万円程度の加盟料と、台当たり3万円の配備保証金のみ。この保証金はレンタアップの際に返金する。月額では配備料が必要だが、これも低価格に抑えているのが特徴だ。

配備料の内容は
武井 配備料のなかで、自動車保険料の占める割合は大きいものの。当チェーンでは業界トップクラスの保険優待率を確保しており、大幅な低価格を実現した。このため、他のレンタカーブランドではほとんど付帯していない車両保険まで含めることができ、結果的に加盟店の経営の安定化にもつながっている。

いる。加盟店は、そこにメリットを見出してくれた新車ディーラーや大手中古車販売店を中心に、全国154社まで拡大してきた。

「スマホ完結型のサービスで加盟店に優位性を」

MONTHLY INTERVIEW

J-ウィングレンタリース株式会社 代表取締役 **武井 英一** 氏

今後の展開は
武井 スマホ完結型の「スカイレンタカースマートサービス」を開始する。これはユーザーが登録から予約、決済、解錠・施錠まですべてスマホで出来るサービスだ。このため加盟店の業務負担と、人件費などの固定費をかなり軽減出来る。なおかつ、運用にあたって必要なスマートキー関連の装備も、小さい箱を車内にひとつ付けるだけなので手間が掛からず、レンタアップ後の売却もしやすいという長所がある。当ブランドの優位性のひとつとして、本格的に展開していきたい。

ユーザーへのプロモーション展開について
武井 楽天トラベルやじゃらん、JALなど複数の大手ポータルサイトと提携している。3年前にはレンタカー業界で初めて楽天ポイントを用いた会員制度を構築し、加盟店への多大な送客を実現した。楽天トラベルでは九州地区で売上1位、沖縄で3位を記録した。

レンタアップ後の取り扱いにも特徴が
武井 配備満了後の処理については、加盟店が定めた残価で引き取れるようにしている。これも当チェーンの特徴のひとつだ。加盟店は中古車として販売し、売却益を得ることが出来る。

加盟店に新車ディーラーが多い
武井 メーカー系ブランドと異なり、多様なメーカーの車種が導入出来るのがひとつ。加えて法人向けのレンタカー活用ノウハウを持っていることも強みになっていると思う。



スカイレンタカー

J-ウィングレンタリース

スカイレンタカー フランチャイズ 加盟店募集

『スカイレンタカー』は、北海道、九州、沖縄などの空港や駅、観光に便利な市街地を中心に、約60店舗を展開中の新しいブランドです。成長を続けるレンタカー業界において、顧客利便性を更に高め、従来の概念にとらわれない付加価値の高いモビリティサービスを創出するため、共に成長していける新たなビジネスパートナーを募集しております。是非この機会にスカイレンタカーのFC加盟をご検討ください

<https://www.skyrent.jp/>



ご挨拶

弊社は、レンタカー運営本部としてスカイレンタカーブランドを、北海道、九州、沖縄を起点に空港や駅、観光に便利な市街地に展開してまいりました。おかげさまで店舗網は全国に広がり、国内有効の規模へと成長しました。

しかし、弊社事業は規模の拡大が目標ではありません。目指しているのは、創業の精神である「謙虚と感謝の気持ちで、すべてのお客様をファンにする」によって、多くのお客様に喜んでいただくこと、地域になくなくてはならない存在になることが私たちの目標です。

弊社はレンタカーという移動手段を通じて、お客様の快適な移動を実現するため、従来の概念にとらわれることなく、移動に関わるニーズに全方位から応え、利用したい時に利用できる、世の中にまだない、快適なサービスの構築に向け取り組み、付加価値の高いモビリティサービスの創出に向けて挑戦を続けてまいります。

今後も、現場の接客力・人間力を大きな強みとして、地域に密着し、お客様に支持される事業を心がけてまいります。年齢、学歴、職歴問わず経営感覚を持った社員1人1人の能力を重んじ、責任ある仕事、責任あるポジションを任せます。社員の成長が、この激動の時代に対応することができる価値ある企業として課せられた新たな目標です。

弊社は、これからも、進化し続けるとともに、独自のビジネスモデルを持ったオンリーワン企業として、さらに大きなステージへ羽ばたき、より多くのお客様に便利さと快適さをお届けし、皆様の笑顔と信頼を得るために全力を尽くします。

代表取締役社長
武井 英一

J-ウィングレンタリース株式会社 お問い合わせ▼
 ☎045-477-3280

選ばれる理由1 ロイヤリティ負担の無いFCシステム
 売上に対するロイヤリティ負担は一切なく、ローコスト運営をはじめとしたレンタカーノウハウのご提供

選ばれる理由2 低廉な車両供給システム
 ローコスト運営の本部により、加盟FC社に対し低廉な車両供給と料金(配備料)を実現。メーカー問わず導入可能で、調達方法も、FC地元ディーラーまたは本部一括購入のいずれでも可能です

選ばれる理由3 FC本部の保険優待が享受可能
 業界でもトップクラスの優待割引を有し、加盟FC各社に配備する車両は、全て当該優待割引が適用されます。加えて、優待割引を維持する制度もあります

選ばれる理由4 レンタアップ後の車両売却益を得ることが可能
 配備車両はすべて本部契約のリース配備となります。配備方法は、配備満了後にリース会社に車両を返却する契約と、FC社において買取可能な契約との2種類があり、買取可能な場合はFC社で買取価格を原則自由に設定することが可能です

選ばれる理由5 充実したネット予約システムが使用可能
 自社ホームページ、ポータルサイトによる広範囲にわたる受注体制があります。また、自社ホームページはグループ会社にて制作・管理を行い、柔軟な更新対応とSEO対策を講じています(各種条件がございます)

外国人整備人材と共存共栄する時代²⁹

レポート 株式会社アセアンカービジネスキャリア 代表取締役 川崎大輔

コロナ禍にもかかわらず、外国人労働者の数は増加している。2019年4月よりスタートした新しい在留資格である特定技能も、34万人の活用に向けて国がアクセルを踏み出した。自動車業界においても、増えていくと思われる特定技能人材を採用した企業を紹介したい。



古荘社長(右)とヒエウ氏

特定技能で人材不足解消

有限会社豊中自動車(福岡県遠賀郡古荘博基社長)では、日本人を募集しても、4年近く人が集まらない状況が続いていた。古荘社長は「ハローワーク、マインナビ転職など試みたが、まともな人が来ませんでした。マインナビで数十万円かけて募集。文言では『Uターン』受入れを強調しました。経験もなく、地元への引越費用が目的で面接したい、という求職者だけにヒットしました」と言

い、地方で人を採用する難しさを最近感じていた。人材に関して、何もなかった訳ではない。2年前に社長自身がベトナムを訪問。技能実習生の採用を考えたためだ。

しかし、当時働いていた従業員からの反対があり、断念した経緯がある。2021年3月より、ベトナム人の特定技能(自動車整備)人材、ヒエウ氏を採用した。豊中自動車にとって、初の外国人採用となった。

「ズームを使って、うちに来るまである程度やり取りもしていましたので、とくに不安はありませんでした。従業員も反対はなく、とにかく人が来て良かったと言っています。それだけ待ったなしの状況でした」(古荘社長)。

3級整備士取得に向けて

朝は自転車通勤で5分ほどの工場に出勤、お昼はお弁当を持っていく。朝晩は社長と一緒に食事をするような生活をしている。社長と一緒に住むヒエウ氏は、かなり貴重な経験をしているベトナム人だ。

「うちに来て3カ月、毎日漢字ドリルをやらせていますよ。私がチェックします。技能実習で3年、日本で生活しているのコミュニケーションはある程度大丈夫です。友達レベルの会話には問題ありません。しかし、対上司、对客户は厳しいと思います。流暢になつてきたら、ホリデー車検の立ち会いをさせたいと思っていますよ。ヒエウからは『なんとかやけん』などの方言に戸惑うと言われていますが(笑)。(古荘社長)。

さらに「業務でいえば、点検や車検をさせながら、ちよつとした細かい部品交換作業をやってもらっています。前の会社は未使用車専門店、部品を変えるだけだったため、自動車知識はあまりないです。まずは、ヒエウの3級のガソリン、ディーゼルの資格取得をめざしています。日本語のテキストを使って、漢字と車の構造を覚えるために、毎日、従業員の整備士が時間を割いて教えています。損保会社がやっているトレーニングも受講させたいと思っています。しかし、受けさせるには日本語、とくに漢字の習得をしてもらわなければならない」と語る。

外国人の受け入れ体制を構築する上で、最も重要なことのひとつは、キャリアパスの言語化、そして明確化が挙げられる。会社が外国人に期待する役割、そして最終的にどうなつて欲しいのかを、彼らに対しても理解できるように伝える。日本人同士は、あうんの呼吸で伝わるが、文化・習慣が異なる世界で生きてきた外国人には伝わりづらい。

重要なのは外国人の教育

「技能実習生で入ってきた3年間、どういう風に育てているか、どのように教育をするか、どのようになら変わるかと感じました。言葉は別として、教える人材がいないうちに、3年間で作業はできるけれど、基礎は分からない。どのように教えるかは、技能実習から特定技能に移つてくる際の大きな課題です」と、実際に特定技能人材を受け入れて感じた課題を古荘社長が語ってくれた。

確信をついた課題である。誤解を恐れずにいえば、技能実習という制度が機能していない。前述したように「技能実習」の目的は「技術移転による国際貢献」だ。それには、教える人材がいないうちに、目的達成はできない。つまり「教育」ができていない。技能実習が、単なる人手で活用され続けている。教育のない単純作業を3年間続ける。それは、経営者が安い労働者を手放せなくなつてしまつて、そこに頼つてしまつていくからだ。一度使ったら、もう離すことができなくなつてしまう。

技能実習を否定してはいない。上手に活用している企業はある。しかし、活用方法を間違ふと技能実習の本来の目的を逸し、本質的な改善ができない日本企業を作り上げてしまふ心配を感じる。古荘社長は「日本に来てくれる外国人には、技術を学び、覚えてもらつて日本の会社を発展させてもらうために頑張つて欲しい。それによる彼らの成長もできる。やる気はあります。可能性としては、会社側がしっかりと教育をして、しっかりと体制を作つてやれば、彼らの伸び代は大いにあると理解しました」と語る。

外国人の活用は、労働力不足を根本的に解消できる魔法のツールではなく、一時的な処置にのみ有効な絆創膏のようなものだ。表面上の傷の一次的な処置は可能だが、根本的な原因を治すことはできない。日本人、外国人問わず、入社してくれた人材を教え、教育し、戦力へと育てる根本的な解決をしていくことがより一層、重要となろう。

MIRIVE愛知会場



6月の開催スケジュール

- 1周年記念月間 & フレッシュ強化月間!
- 6月4日 1周年記念月間AA Part①
フレッシュコーナー 流れ無料
- 6月11日 1周年記念月間AA Part②
フレッシュコーナー 流れ無料
- 6月18日 1周年記念月間AA Part③
フレッシュコーナー 流れ無料
- 6月25日 MIRIVE Aichi 1st Anniversary AA
全車流れ無料

MIRIVE

新鮮車両のMIRIVE

水曜日は
埼玉の日

木曜日は
大阪の日

金曜日は
愛知の日

新規入会 好評受付中!
お申込みはWEBからかんたん手続き!

www.mirive.co.jp



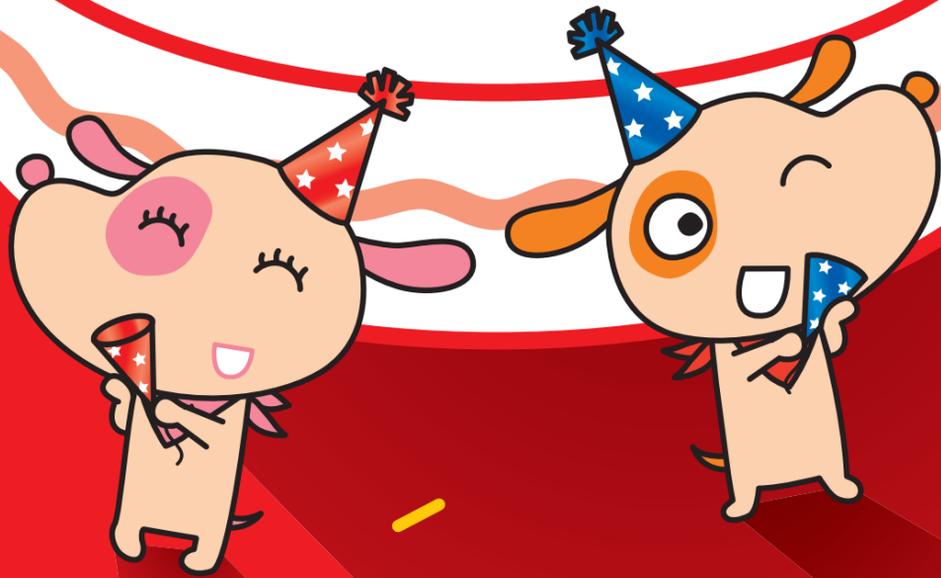
TAA

TOYOTA U SEC

T
A
A
54
周年!

54TH
ANNIVERSARY

皆様のおかげで



CSアンケート実施

TC-webΣ または TCアプリから
ご意見をお聞かせください

アンケート
回答者にもれなく

今治ハンドタオル
プレゼント!

※プレゼントは1社1枚となります

※画像はイメージです

アンケート実施期間: 6月5日(土)~6月19日(土)

チャリティーキャンペーン

皆様のお取引きで

6月
月間

新型コロナウイルス
対策に支援を!!

TAA会場所在の各自治体にコロナ対策として
活用頂くための寄付とさせていただきます。
(6月のお取引社数×200円)



トヨタ・オート・オークション

インターネットサービス



詳しくはHPへ <https://taacaa.jp/>

北海道会場 0123-28-8700
横浜会場 045-628-6000
広島会場 082-437-2600

東北会場 024-963-0388
中部会場 059-366-2810
四国会場 0875-56-2400

仙台ヤード 022-390-0125
北陸ヤード 076-238-3711
愛媛テライト会場 089-904-3297

関東会場 043-246-5211
近畿会場 072-826-3486
九州会場 0942-41-2266

北関東ヤード 027-257-0613
兵庫会場 0798-44-3201
南九州会場 0995-54-1511

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!



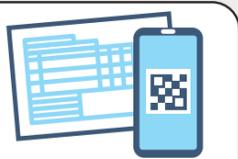
TC出品ツール

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

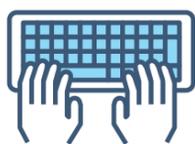
データ
作成



グー/カーセンサー/ストプラ/車検証読み取り

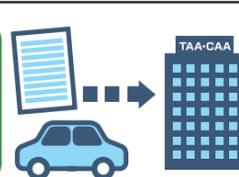
02

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。

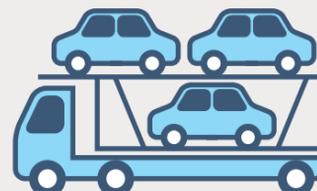
※お申込みには締切り
時間があります



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。



機能の詳細な紹介は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 鹿児島会場 089-904-3297 九州会場 0942-41-2266 南九州会場 0995-54-1511

CAA 株式会社 シーイーイー
東北会場 東京会場
TEL 019-672-5100 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
茅場町プロードスクエア8階
TEL 03-6757-7800 FAX 03-6757-7801

インターネットサービス

TC-webΣ
https://taacaa.jp/

高単価の成約を連発し
年収1000万円を叶える営業術

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?

株式会社 Office TV 代表取締役 藤原智浩

前は、営業する前に必要な、相手の文化を確認する大切さと儀具合を丸裸にする質問について取り上げ、相手によって話す内容を変える必要があることをお伝えしました。今回は、高単価の成約を連発するために、どうやって営業を組み立てていけば良いのかをお話します。

相手によって、話す内容を変える必要があると記しましたが、変えるべきではない内容がひとつあります。それが、自己紹介です。

こうお話しすると、「自己紹介がそんなに大事? 相手と打ち解けるアイスブレイクが大事なのでは?」と言う人がいます。しかし、それはまだ自己紹介の「本当の効果」を知らない人です。

なぜなら、人は、初めて会った7秒の間に、相手との見えない格差を決定し、最初に生まれた格差がその後に関係にまで影響を及ぼすからです。最初に相手に見切られてしまうと、その後、いくら努力し挽回を図ろうとしても、上手くいかないのです。

出会って数秒で勝負が決まり、見えない「格差」が生まれる。それが人間心理なのです。

役職など1円の価値もない

多くの人は、役職を持ちたがるわけですが、実はそんな役職など1円の価値にもなりません。

これは、あなたも経験があるかもしれないですが、相手が「課長」の肩書きを持っていて、しかも、部下が1人もいない、名前だけの課長の可能性もあるでしょう。

私はこれまで、何万人の人と名刺交換をしてきましたが、相手と会話すればするほど「本当に、この人が社長?」と、役職を疑ってしまう人が



も多いものです。それでは、せっかくなので、職が台無しです。では、どうしたら初対面の相手から見えない格差を勝ち取り、その

の後、有効な関係を築くことができるのか? それか、今回お話しする「自己紹介法」です。

実は、年収1000万円以上の営業は、初対面の相手の優位に立つことを考えているのです。

年収1000万円以上がやっている「コンマ数秒の見えない戦い」

その戦いとは、ある種の演出を伴って、見込み客との商談の場に入った瞬間から始まります。ひとつの例を挙げると、営業の外見と持ち物です。

ピシッとしたスーツにアイロンのかかったYシャツ、艶のある髪と肌、名刺入れ、ペン、ノートや腕時計に至るまで、相手からどう見られるか? を意識して準備をしています。

まだ一言も言葉を発していませんが、最初の印象は大きく異なりますし、その後の会話まで大きく影響を与えます。

多くの人は、演出を一切、考えることなく、素の自分で勝負を仕掛けてしまっています。そして、その勝負が往々にして惨敗に終わるのは、商談をする前に負けてしまっているからです。

これでは、この後に登場する自己紹介どころの話ではありません。ですので、あなたが自己紹介を優位に進めるためにも、優位な立場を勝ち取る「演出」も忘れないことです。

自己紹介で相手に伝えるべきは「スゴイです」と言われる実績

大切なのは、役職ではありません。では、役職ではないとしたら、何を初対面の相手に伝えたいのか?

それは「実績」です。それも、見込み客から見て「スゴイです」と言われる実績を伝えることです。そうすれば、営業マンではなく、専門家という位置に座ることが出来ます。

これをやらないと、営業マンという位置になってしまい、あなたの発する言葉がすべて売りこみに聞こえてしまうのです。同じ言葉でも、専門家なら「アドバイス」に変わります。

なかなかイメージできない人も多し、私のお金なし、コネなし、実績なしから6年で1000社を獲得した経験があります。実は、2x3x6のようにお客さんを獲得するには方

程式があるのです。今はその方程式である、集客/営業を教えるコンサルタントは東証1部上場企業の社長から、個人事業主にいたるまで幅広く、集客アップや売上アップを実現しています。また最近では、コンサル以外にメディアの活動も行ない、連載も手掛けていて、著者としても活動しています。本日は、宜しくお願

「実績の威力は分かった。でも、それは限られたエリートのような人だからであって、自分は何もない...」と思っている人も多いかも知れません。心配無用です。なぜなら、今のあなたであって、「この人、凄いな。その分野の専門家! ぜひ相談したい」と思ってもらえることができるからです。

その方法とは、今の会社で手に入れた実績を「自分の実績」として表現するという事です。

それは、あなたの会社の設立年数、車の販

これを読み上げると30秒もかかりません。にもかかわらず、この30秒で相手との間に格差を生み出し、優位な立場を得ることが出来ます。

その上で、ビジネスをスタートさせるため、極端な話をすれば、売り込むことなく次々と契約を取る事ができてしまつたのです。

「実績の威力は分かった。でも、それは限られたエリートのような人だからであって、自分は何もない...」と思っている人も多いかも知れません。心配無用です。なぜなら、今のあなたであって、「この人、凄いな。その分野の専門家! ぜひ相談したい」と思ってもらえることができるからです。

その方法とは、今の会社で手に入れた実績を「自分の実績」として表現するという事です。

それは、あなたの会社の設立年数、車の販

売台数、表彰歴も知られませんが、あなたが持っている資格、業界での経験年数、営業順位も知られません。素人は車に詳しくは素人です。素人から見て凄いなと思わせれば良いだけなのです。そして必ず、実績を名刺に記載して下さい。

見込み客は、自己紹介でああなたの出身地や趣味など、個人的な情報には興味がありません。パーソナルな情報はクロージング前に使ってください。

また、実績の素晴らしいところは、常に上書きすることができるということです。ですので、今は、何も無いという方であっても焦ることはありませんし、今日この瞬間から実績に目を向けて下さい。

「実績」は、自己紹介で優位な立場を獲得し、専門家の位置を取り、商談を優位に進めることができるのです。

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
- ネットヨタソナ神戸
- クラウド
- ユネット等

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

TOZAI marine transportation

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

東西海運株式会社 本社 / 〒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 TEL: 011-887-1031 (代)	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 TEL: 06-6685-1031 (代)
仙台支店	仙台市宮城野区扇町1-8-5 東邦運輸倉庫2F TEL: 022-231-1031 (代)	福岡支店	福岡市東区香椎照葉3-2-1 シーマークビル2F-B TEL: 092-674-1031 (代)
北関東営業所	群馬県伊勢崎市三和町1495-1 TEL: 0270-27-5005 (代)	宮崎営業所	宮崎市広島2-5-16 興亜宮崎ビル2F TEL: 0985-35-2948 (代)
名古屋支店	名古屋市中村区太閤1-20-13 秀幸ビル301号 TEL: 052-451-1031 (代)	沖縄支店	那覇市銘苅3-22-33 R8ビル302号 TEL: 098-869-1031 (代)

ベイネット ネットが安心

月額利用料 2000円 (税別) 入札料・下見代行料 0円

大好評★内外装360度画像 前・後ワンプライスネット 1回の出品料で2回チャンス! 追加画像MAX10枚 工夫次第でアピール力が更にUP!

軽四キャンペーン

《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64%

6月イベント

6/16・30AA お取引賞

6/16AAは 献血力一乗場

6/2・23AA 来場サービズ

6/9AA 来場サービズ

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

新人教育編

非常識というわけではない?!

いまどきの若者事情



の影響で、失敗しないよう手取り足取り指示をして育て上げられた結果なのだ。やる気が無いのではなく、何をすべきかわからないだけのことが多い。また、指示待ち人間は失敗を恐れる傾向にある。ゆえに、指示を待つてしまうのだ。

●一等賞が無い世代

モチベーションを上げさせよう」と誰がどれだけ契約を取ったかと張り出したり、朝礼で誰が一番か発表して競争させたりすることはないだろうか。だが、これでは今の若者のモチベーションは上がらない。運動会で一等賞が無い時代を過ごしてきたからだ。競争より協調を重んじ、平等にみんなで一緒に頑張るといふ環境で育ってきた彼らにとつては、自分が一番になるより、皆のために頑張るといふ意識の方が高かったりするのだ。

＜対処・指導方法＞

日常のやり取りの中で「終わったら報告してね」「手伝わて」と、丁寧に教えながら身に付けてもらう。ただし、指示の出し過ぎや細か過ぎに注意。ずつと指示待ち人間になってしまふ。何度か教えたら「どうするか覚えている?」「こういう時はどうしたら良いと思う?」と、一度自分で考えてから行動させることで、次第に考えることに意識を向けていくよう、気長に仕向けよう。

●実は電話が怖い!

入社して仕事を覚える際、電話対応が苦手という若者がかなりいる。「電話の取次ぎくらい」と軽く思っていると、これにかなりのストレスを抱えることがある。苦手な理由は、いつ誰にかかってくるかわからない固定電話に対する不安。最近では家に固定電話が無い若者が増えてきた。スマホ

＜対処・指導方法＞

できて当たり前と思わずに。電話に出る際の言葉遣い、切り方などの基本的なマナーを丁寧に教え、しっかりと覚えてもらう。電話を受けた時は慌てずにメモを取らせる。上手く話すというより、よく聞かなくてはという意識を持つてもらおうのだ。メモは自分が読めれば汚くて良い。聞き取った要旨を聞いて、都度改善点を指導しよう。

＜対処・指導方法＞

仲間のために頑張る、という方がやる気が出るようだ。先輩とでも良い、チームでお互いを助け合う状況を作ってみてはどうだろうか。いまどきの若者は、チームメイトのためには自分の能力を発揮する傾向だ。一方で、スポーツや勉強で一番をめざしてきた若者もいる。人それぞれであることも留意しておこう。

●言わなきゃやらない?

頼んだ仕事をやったか聞くと「はいやりました!」と返ってきて、やったなら報告しろよとかか、見ないでやれよなどと嘆いてはいないだろうか。これは少子化

「いまどきの若い奴は」という言葉は、世代を超えて消えることなく言われ続けている。つまり、時代は常に動いており、その都度若者の常識が変わってきたのだ。自分の常識だけで押し通さず、相手を理解する努力も、今は必要な時代なのだろう。

しごとの心得



聞き間違いなどがあっても怒らない。正しい社名などを伝え「間違えたら怒られる」という意識を植え付けられないように気を付ける。

ロシア向け太平洋航路がますます便利に!!



6月1日木更津では事故車、不動車、取り扱い開始!



木更津ターミナルでは、事故車も Welcome!



日本のユーズドカーを、全世界へ

ECL-ジェー-株式会社

木更津、横浜、名古屋、神戸の太平洋側主要港に寄港

東京本社 〒103-0027 東京都中央区日本橋2-15-3 平和不動産日本橋ビル4階 https://www.ecl-agency.com/ お問い合わせはコチラ! TEL:03-5204-0250 FAX:03-5204-0256

ネット集客 増強研究会

水没車の対応方法

大平喜久

ちよつと前にもありましたよね。中古車販売店が水没車をお客さんに告げず販売して、その後、水没車だったことが分かってお客さんが返金を要求をしたけど、返金されてない、みたいな。ネットで検索すると、水没車はここで見分けろ、みたいな一般ユーザー向けの記事多いわけですが、普通に考えて水没車を隠してユーザーに販売するなんて、まずありえないわけですね。むしろ、水没車の被害に遭いやすいのは僕ら業者側だと思いますよ。

つまり、業者側が水没車を隠して販売とか、メーカー巻いて販売してばれたりしたら、会社はまず倒産です。そこまではリスク背負ってやる業者は極めて少ないですが、一般のユーザーが水没歴を隠して業者に持ち込んで見つかっても、業者ほど大きなダメージは受けないですから、持ち込まれる可能性は結構あると思いますよ。

タダ同然でユーザーから引き取った車を業者が多少、知恵使って、水没車とは分りにくくして買取りに持ち込んだりするケースだと思えますよ。

いわゆる、店舗を構えずプロカー的にならざる業者が1枚噛んでいようなケース。実際僕も昔、そういった業者の持ち込み見抜けず買取ってしまったって、オークションで水没車だと判明したことがあります。

まあ僕が車、見るのが下手というのは事実ですけど、ちよつと悪知恵働いた奴が手を入れて持ち込まれたら、見抜けない可能性は結構ありますよ。だって、事故車なら日常的に査定しているポイントも分かっていますけど、水没で砂とかきれいに掃除機かけて、臭いもきれいに取ってあげば、査定回数は多くないですから、なかなか見抜けない可能性はありますよ。

それで、具体的な水没車を掴まない方法ですけど、査定研修とかで技術を上げて見抜く、なんて考えない方が良くないと思いますよ。だって頻繁にあるわけじゃないですし、もし持ち込まれるとしたら、一般のユーザーがだます目的で持ち込む可能性は少なく、なんらかの手を入れた状態で持ち込まれる可能性が高く、そうなる、敵もそれなり対策は取ってきませんから、見抜けなくても不思議じゃないですよ。

そうなるかどうかという、法的に(つまり契約書の内容として)万が一の場合の対策をきちんと取っておくべきでしょうね。別にそれ専用の契約書を作る必要はなく、手書きであつても対応できる一文さえ入っていれば大丈夫なわけです。

あくまでも水没車という特殊な事例に対しての法的な対応ということであり、そういった詐欺的被害を未然に防ぐことが狙いとなります。こういった方法を使えば、ユーザーがばれないだろうと思つて持ち込んで、その段階で白状するでしょうし、最初からだますことが目的であれば、万が一の時にも対応は可能となりますから、ちなみに、僕がだまされた時は契約書的に対応してなかったたので、こちらの泣き寝入りでした。

気候変動がこれだけ影響してくれば、お店から比較的近いところ、まあ100キロ圏内くらいでしょうね、水害が出たら対策指示をしておくべきでしょうね。

「大会場よりも小規模会場ならではの良さ」といいますか、会員さんとの距離感の近さ、温かさだと思えます」とUSS神戸の長所を話す。平山さん自身も人見知りだが明るい性格といい、カウンタ



AA会場でおまじにまへす!!

USS神戸 平山 亜里沙 さん

小田原へ 来ればあんパン 花の雨

荒井寿一(荒井商事会長)

今月の一句の季語は花の雨で晩春。桜の花に降りそそいでいる雨、または桜の咲いている頃に降る雨のこと。

休日に夫婦連れだつて小田原まで散歩に行くことがよくある。小田原と言えば、小田原城、小田原提灯、かまぼこ、おでん、いろいろ(外郎と書き痰の妙薬)など数々あるが、私の一押しはあんパン。駅近くに守谷のあんパンあり、外はうす皮、あんはあふれんばかりで地元の人には大人気、もう一店は柳家ベ

カーリーの小振りの薄皮あんパン。創業大正十年、とにかく種類が豊富で赤しそ、大正金時、幻の黒豆など十種類以上、あんパンが並ぶ。しかし、売切れ御免で早目に閉まることがあるので御注意。不思議に小田原に行くのと雨に降られることが多い。近頃はコロナの影響もあつて、老舗のかまぼこ店も閉店した。散る桜を見ながら、そういうあんパンのへそには塩漬の桜花が添えられていることに思い至つた。

オークネットTVAA

6月のオークネットは 毎週記念オークション

※画像はイメージです。

月間出品皆勤賞



アナパス Wet&Dry ハンディクリーナー

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

選べる カタログギフト 2万円相当



20台賞

選べる カタログギフト 5,000円相当



月間取引賞

成約・落札 2台以上で もれなく 和菓子詰合せ



月間落札賞

落札3台以上で 抽選で30社様に Amazon ギフト券 5,000円分



Max30 & 即売り

6月14日は 特別手数料!

6月14日 特別価格!

応札保証額 ※軽自動車は除く ※詳細金額はMAX30チラシ参照

5,000円UP

(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

対象期間: 2021年 6月末まで

毎月最大6,000円割引

※毎月最大2台 3,000円/台 割引させていただきます

毎週特典!

VUC(オークネット指定デポ)搬入時の 陸送費支援

MAX30,即売りは対象外

毎週特典!

FRESH

※ご成約時は正規手数料とさせていただきます

流札時 出品料 1,000円

本件についてのお問合せ先 株式会社 オークネット 流通営業部 ☎ 03-6440-2220

AUCNET

損保ジャパンの全損車を出品

USS名古屋で6月4日から

ユー・エス・エス(USS)、瀬田大社長兼COO)は5月14日、損害保険ジャパンの保有する事故全損車の出品を取り扱うと発表した。まずは名古屋会場で6月4日から開始する。

損害保険ジャパンで引き取る全損車は、年間約4万台に上る。このうち、解体以外の車両はSOMPOオークス(東京都新宿区、小竹克彦社長)が運営するネット入札会「オークスボード」に映像出品され、毎週月曜から金曜日午前中の期間でセリを行なっている。

今回の発表内容は、オークスボードの出品車をUSS名古屋のセリに出品する。オークスボードの出品車は、オークスボードのオークションで、それ以上で売却される。オークスボードの出品車は、オークスボードのオークションで、それ以上で売却される。

オークスボードの出品車をUSS名古屋のセリに出品する。オークスボードの出品車は、オークスボードのオークションで、それ以上で売却される。



14日の記者発表で手前から田中副社長、赤瀬専務、池田常務

これにより、USS会員の多くは、大手損保の車両を仕入れる機会が拡大。また、SOMPOオークスにとっても、国内最大のセリ市場に公開することで引き取り車の価値を上げ、車両保険など自社商品の優位性を高められることになる。

5月14日は、名古屋会場に両社が出席。SOMPOオークスの田中健取締役副社長COOは、「当初は10台程度から出品し、どんな車が必要なのか、より良い方法は何かなどを見極めたい」とコメント。

また、USSの赤瀬雅之専務取締役は、「オークション運営本部長は「試験的に2カ月間実施するなかで会員の声を聞き、より買いやすい方法やグループ会場への展開などを検討していきたい」と話した。

eスポーツ・レーシング シミュレーターが好評

USS新潟、イベントAAで選手権開催

USS新潟のイベント開催で浸透してきたのが「eスポーツ・レーシングシミュレーター」だ。これは、限りなくリアルな走行を体験できるもの。とくにコーナーでのブレーキングやアクセルワークなどは、的確に行なわないとタイムが出ないどころか、コースも回れないほど再現性に富んでいる。それがゲームではないeスポーツの世界だ。

先月の14周年AAでは、「USS新潟eスポーツGT選手権」と題し、富士スピードウェイ、筑波サーキット、オーバルトラックの計3つのサーキットで、それぞれ3位までにゲーム機や家電品の賞品を進呈。多くの会員がチャレンジし、この臨場感を味わうと同時にドライビングテクニックを競い合った。

「この業界にはレースに興味がある人も多く、自身の腕試しもできて好評(会場スタッフ)としており、会員とのコミュニケーションツールとしても有効なものだ。」



大概の会員がそのリアル感に驚く

くるま屋開業スタート支援・開業パック提供

日本カーネット



低コストで高機能な内容

産全メーカーの新車格安仕入れ先として2ルートを紹介。加えて、中古車売買ルートや中古車保証サービス、保証修理委託工場募集、リサイクルパーツ、カーナビなど付帯商品の業販、光触媒の抗菌・抗ウイルス商品や商用車の売買ルートなども揃えた。

整備・車販システム販売の日本カーネット株式会社(東京都千代田区、山本康博社長)は、この度「くるま屋開業スタート支援・開業パック」の提供を開始した。

これは、中古車販売店を開業する際に必要なサービスのパッケージ商品。同社が中古車業界における20年以上の歴史のなかで培ったノウハウや他社との提携をもとに、未経験者でも困らないよう、サービス各社の紹介やメニュー、情報などを一括用意した。

まず、自賠責を扱う保険会社や自動車ローン3社をはじめ、国

また、顧客管理・販売システムを提供するほか、自動車流通にかかわる相談窓口としてヘルプデスクも用意するなど、このパッケージだけで開業できる内容だ。

なお、月額料金は5500円(税込み、初期費用は別途必要)。日本カーネットでは「低コストで高機能な内容とした。これがあればどなたでも開業できる」としている。

まず、自賠責を扱う保険会社や自動車ローン3社をはじめ、国

ユーストカー6月号に
特集記事 掲載中

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!?

スグに始められる秘密は
kurumaya-hajimeru.comで検索

低コスト・高機能
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。

MIRIVE 埼玉会場

6月のスケジュール



6月のMIRIVEは、誕生月間!

- 6月 2日 **MIRIVE誕生月間Part I**
~MIRIVEオークション~
出品3台以上で**流れ無料**
- 6月 9日 **MIRIVE誕生月間Part II**
~G-1オークション~
軽&下取買取コーナー**流れ無料**
- 6月16日 **MIRIVE誕生月間Part III**
~MIRIVEチャリティAA~
出品3台以上で**流れ無料**
特設 チャリティ0売切りコーナー
- 6月23日 **MIRIVE誕生月間Part IV**
~フレッシュディーラーズAA~
特設 EV&HVコーナー**流れ無料**
- 6月30日 **MIRIVE誕生6周年記念月間Final AA**
全車 **流れ無料**

MIRIVE

新鮮車両のMIRIVE

水曜日は 埼玉の日

木曜日は 大阪の日

金曜日は 愛知の日

新規入会 好評受付中!

お申込みはWEBからかんたん手続き!

www.mirive.co.jp



質問です... レクサスRXの サンルーフ と パノラマルーフ 相場の違いわかりますか?

↓ ユーストカーハイパーProオプションの画面です ↓

答えは下を見て!

この画面は「Proオプション」です

ユーストカーハイパー

車種選択: レクサス RX

絞り込み: スターター [Flash] HTML版

検索: 検索

輸出情報

レクサス RX

型式	年式	M	D	燃料	駆動	排気	グレード	シフト	色系統	色No.	SR	革	ナビ	ETC	装備	走行距離	車検年月	評価	内装	落札	価格(税別)	会場	開催日	期間(週間)	経過(月数)	製造年	
AGL20W	H30/2	-	-	G	2W	20	RX300hバージョンL	FA	ホワイト	085	?	ナビ	不明	不明	不明	45	05/02	40	B	落	4,188	TA近畿	05.18	1週	39	2018	
AGL25W	H30/6	-	-	G	4W	20	RX300Fスポーツ	FA	ホワイト	083	SR	?	ナビ	不明	不明	37		45	C	落	4,805	TA近畿	05.18	1週	35	2018	
AGL20W	H28/4	-	-	G	2W	20	RX200hバージョンL	FA	黒	212	不明	不明	不明	不明	不明												
AGL20W	H28/12	-	-	G	2W	20	RX200t_Fスポーツ	FA	ホワイト	085	不明	不明	不明	不明	不明												
AGL20W	R1/12	後	-	G	2W	20	RX300Fスポーツ	FA	アオ	085	不明	不明	不明	不明	不明												
AGL20W	H30/6	-	-	G	2W	20	RX300hバージョンL パノラマルーフ開...	FA	シルバー	085	不明	不明	不明	不明	不明												
AGL20W	H30/3	-	-	G	2W	20	RX300Fスポーツ パノラマルーフ開閉式	FA	ホワイト	083	SR	?	ナビ	不明	不明	42		45	B	落	4,905	HA神	05.14	1週	38	2018	
AGL20W	H30/3	-	-	G	2W	20	RX300Fスポーツ	FA	黒	085	不明	不明	不明	不明	不明												
AGL20W	H30/10	-	-	G	2W	20	RX300Fスポーツ	FA	黒	085	不明	不明	不明	不明	不明												
AGL20W	H30/4	-	-	G	2W	20	RX300Fスポーツ パノラマルーフ開閉式	FA	黒	085	不明	不明	不明	不明	不明												
AGL25W	H29/3	前	-	G	4W	20	RX200hバージョンL	FA	コン	085	不明	不明	不明	不明	不明												
AGL20W	H29/11	前	-	G	2W	20	RX200t	FA	黒	085	不明	不明	不明	不明	不明												
AGL20W	H29/6	前	-	G	2W	20	RX200t_Fスポーツ パノラマルーフ開...	FA	ホワイト	085	不明	不明	不明	不明	不明	55	04/06	40									
AGL25W	H28/3	-	-	G	4W	20	RX200t_Fスポーツ	FA	黒	085	不明	不明	不明	不明	不明												
AGL25W	H28/7	-	-	G	4W	20	RX200t_Fスポーツ	FA	ホワイト	083	不明	不明	不明	不明	不明												
AGL20W	H28/3	-	-	G	2W	20	RX200t	FA	ホワイト	085	不明	不明	不明	不明	不明												
AGL20W	H28/3	-	-	G	2W	20	RX200t	FA	ホワイト	085	不明	不明	不明	不明	不明												
AGL20W	H28/11	-	-	G	2W	20	RX200t_Fスポーツ パノラマルーフ開...	FA	黒	223	不明	不明	不明	不明	不明												
AGL25W	H28/8	-	-	G	4W	20	RX200t_Fスポーツ パノラマルーフ開...	FA	ホワイト	083	不明	不明	不明	不明	不明												
AGL25W	R2/3	×	-	G	4W	20	RX300Fスポーツ パノラマルーフ開閉式	FA	黒	223	不明	不明	不明	不明	不明												
AGL20W	R1/9	後	-	G	2W	20	RX300Fスポーツ	FA	黒	223	不明	不明	不明	不明	不明												
AGL25W	H30/11	-	-	G	4W	20	RX300Fスポーツ	FA	ホワイト	083	不明	不明	不明	不明	不明												
AGL25W	H30/6	-	-	G	4W	20	RX300Fスポーツ	FA	ホワイト	083	不明	不明	不明	不明	不明												

サンルーフ と パノラマルーフ を 分けてみました!

＜ハイパーProオプションの平均値画面です＞

型式	年式	人気色	走行距離	車検残月	SR	革	ナビ	評価点	価格	削除
AGL20W AGL25W	H. 29.3	2.0	33.9	8.9	100%	98%	99%	46.2	4,324.1	削除
AGL20W AGL25W	H. 29.5	2.1	32.4	10.0	0%	97%	99%	46.7	4,551.7	削除

このように、20万2千円の差が判ります!

装備の違いで相場の差がわかる **ハイパーProオプション** を
1ヶ月無料でお試し放題

ご登録は <https://u-car.co.jp/index.jsp> から。ぜひこの機会にお試しください。もちろんお電話でも受け付けております。

株式会社 **ユーストカー** ドットコム
 info@u-car.co.jp

スマホからの
お申込みはこちら
<https://u-car.co.jp/index.jsp>



お電話ください!
 ゴーゴー ハイパー
 ☎ 0466-55-0818



北海道	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS札幌	4	⑭ 2,832	+10.3	68.7	+11.5	523	+130
TAA北海道	5	805	-13.0	78.6	+9.7	359	+101
JU札幌	5	615	-26.8	64.9	+13.0	286	+151
NAA北海道	1	419	-12.7	73.5	+23.7	321	+16
札幌AA	3	338	-21.8	67.7	+15.4	375	+62
ホンダ北海道	4	245	+3.4	95.5	+23.8	277	+97
JU函館	5	89	-8.2	59.5	+28.7	575	+198
JU釧路	4	56	-25.3	54.7	+30.1	521	+87
JU帯広	5	55	-6.8	61.2	+32.0	349	+77
JU旭川	5	54	+31.7	72.3	+26.3	284	+47
JU北見	5	38	-29.6	50.0	+16.2	378	+109
JU室蘭	4	37	+15.6	46.3	+24.3	246	+56

東北	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
TAA東北	5	1,550	-13.4	83.0	+18.8	350	+76
JU宮城	5	1,414	-3.0	78.1	+15.3	224	+59
USS東北	4	1,056	+10.6	76.5	+18.1	386	+106
JU福島	5	877	-5.3	64.9	+6.1	229	+70
CAA東北	4	875	-10.7	79.4	+17.8	223	+69
アライ仙台	4	334	-26.4	81.9	+24.8	229	+56
ホンダ仙台	4	305	-2.6	96.1	+6.6	213	+49
JU山形	2	170	+23.2	68.2	+10.0	157	+43
JU秋田	4	107	-21.9	79.2	+6.7	91	+63
JU青森	2	97	-22.4	70.5	+6.5	317	+241

関東甲信越	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS東京	4	① 14,568	+15.5	66.3	+14.9	1,121	+320
アライ小山VT	4	⑥ 4,404	+21.9	65.3	+21.6	836	+106
MIRIVE埼玉	4	⑦ 4,365	-15.0	72.8	+22.3	493	+140
TAA横浜	4	⑨ 4,214	+4.2	83.5	+14.1	702	+206
USS横浜	4	⑪ 4,070	-1.2	64.5	+18.9	723	+149
CAA東京	4	⑫ 2,742	-7.5	62.9	+17.4	493	+116
JU埼玉	4	⑬ 2,471	-16.6	47.7	+10.3	425	+23
TAA関東	5	⑯ 2,435	-11.8	80.4	+11.5	539	+176
JU東京	4	1,764	-19.4	67.6	+16.7	223	+71
JAA	4	1,676	-7.8	53.8	+14.5	707	+261
アライバイト	5	1,501	-22.1	84.3	+24.2	430	+89
ホンダ東京	4	1,421	+7.6	92.4	+20.4	288	+34
JU千葉	5	1,248	-22.6	75.0	+23.9	265	+60
アライ建機	4	1,241	+59.5	74.0	+4.9	803	+163
USS群馬	4	1,176	-9.2	70.4	+19.8	378	+109
USS新潟	4	1,163	+19.9	50.8	+9.6	319	+87
USS埼玉	4	1,137	-2.4	54.5	+11.1	298	+74
ヒーロー	4	979	-16.3	64.1	+9.9	290	+74
JU新潟	5	899	-6.9	66.4	+13.8	193	+55
JU神奈川	5	830	-6.6	45.3	+6.9	234	+93
アライ小山4輪	5	802	-21.6	84.0	+18.4	263	+98
NAA東京	4	801	+5.8	80.4	+13.4	325	+118
JU栃木	4	708	-28.3	35.9	+11.0	241	+84
JU群馬	5	701	-16.9	69.5	+23.7	263	+126
JU茨城	4	671	-5.1	61.3	+11.4	247	+75
いすゞ東京	4	590	-15.0	51.1	+17.3	1,437	+47
JU長野	4	458	+13.9	40.1	+5.7	173	+66
ジップ東京	4	307	-6.1	56.7	+5.3	1,256	+38
JU山梨	4	70	-18.6	37.3	-1.9	101	+41

中部	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS名古屋	4	② 10,439	+12.8	53.8	+13.8	1,311	+320
JU岐阜	4	③ 5,659	-3.2	48.3	+8.8	411	+102
CAA中部	4	⑩ 4,167	-1.6	72.1	+17.9	635	+154
JU愛知	5	⑬ 3,382	+59.9	77.9	+20.7	315	+37
USS-R名古屋	4	⑯ 2,321	-18.8	85.7	+14.8	91	+37
USS静岡	4	2,295	+12.2	62.6	+14.0	291	+76
TAA中部	5	2,076	-4.0	83.9	+19.7	448	+103
MIRIVE愛知	5	1,461	-	68.9	-	493	-
CAA岐阜	4	1,371	-19.4	63.8	+16.3	331	+110
JU静岡	4	907	-8.8	59.0	+15.2	127	+45
ホンダ名古屋	4	785	-3.0	88.2	+18.3	366	+118
NAA名古屋	4	689	-2.5	80.7	+8.1	294	+71
JU三重	4	655	+0.2	46.0	+17.8	195	+61
SAA浜松	5	581	-14.6	49.1	+22.9	598	+99
愛知トヨタ	3	492	-6.3	90.6	+10.9	325	+124
USS北陸	4	404	+16.1	70.9	+17.7	188	+30
JU富山	4	349	-17.7	66.2	+10.8	147	+56
JU石川	4	325	-17.5	66.5	+11.6	234	+54
JU福井	3	263	-36.2	49.9	+23.1	120	+11

1開催平均の出品ベスト10 (台)	
①	USS東京 14,568
②	USS名古屋 10,439
③	JU岐阜 5,659
④	USS大阪 5,386
⑤	HAA神戸 5,129
⑥	アライAA小山パントラ 4,404
⑦	MIRIVE埼玉 4,365
⑧	USS九州 4,313
⑨	TAA横浜 4,214
⑩	CAA中部 4,167

2021年4月 オークション 実績

	開催回数	出品台数	成約台数	成約率(%)	成約金額(千円)	平均単価(千円)
企業系	179	414,772	260,493	62.8	176,141,500	676
メーカー系	119	142,901	115,550	80.9	57,454,180	497
JU系	164	130,447	79,018	60.6	21,417,581	271
合計	462	688,120	455,061	66.1	255,013,261	560
	+11開催	-1.4%	+31.4%	+16.5ポイント	+79.4%	+150千円

※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)
USS大阪	4	④ 5,386	+12.6	49.3	+13.3	674	+149
HAA神戸	4	⑤ 5,129	-10.1	54.2	+14.5	757	+203
TAA近畿	4	⑫ 3,672	+12.5	80.6	+18.6	665	+186
MIRIVE大阪	5	⑰ 2,492	-29.7	73.4	+30.9	631	+231
USS神戸	4	1,960	+42.5	56.9	+13.2	478	+98
バイオーク	4	1,317	-34.8	62.9	+25.0	749	+137
ホンダ関西	4	1,207	+17.1	94.5	+13.2	324	+19
いすゞ神戸	5	1,191	-4.4	60.9	+29.4	1,259	+182
TAA兵庫	4	971	-2.6	72.3	+18.6	510	+131
I A A大阪	4	871	-1.6	59.2	+6.1	114	+53
K C A A京都	4	614	-10.9	60.1	+16.2	259	+58
NAA大阪	5	578	-16.6	86.2	+22.4	434	+189
ジップ大阪	5	441	-29.6	55.4	+9.3	1,249	+138
JU奈良	4	407	-23.6	73.2	+14.0	242	+93
日産大阪	4	382	+3.2	90.6	+6.0	179	+101

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	5	2,050	+0.3	49.7	+10.5	284	+87
T A A広島	4	1,862	-12.3	80.7	+21.8	480	+170
USS岡山	4	1,554	+3.8	77.3	+25.2	321	+72
T A A四国	4	1,277	+11.7	84.4	+21.9	254	+83
L A A四国	4	1,067	-10.6	49.9	+12.4	212	+58
JU広島	5	1,046	-13.5	48.8	+12.9	220	+70
K C A A山口	5	672	-5.0	60.2	+15.2	307	+8
NAA広島	1	279	-12.5	67.7	+28.8	215	+24
JU島根	1	185	+2.8	68.1	+36.4	202	+89
JU山口	4	174	-31.2	48.5	+2.0	249	+119
広島AA	2	144	-17.2	67.6	+22.1	331	+76
JU鳥取	1	124	-	65.3	-	120	-

九州・沖縄	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS九州	4	⑧ 4,313	+7.9	59.9	+17.3	609	+148
T A A九州	4	⑬ 2,493	+1.6	82.1	+24.0	455	+113
K C A A福岡	5	1,833	-7.3	52.7	+21.0	331	+90
JU福岡	5	1,540	+25.2	57.4	+2.2	167	+52
KCAA南九州	4	1,352	+11.5	39.7	+8.3	281	+12
T A A南九州	4	1,040	-1.4	74.7	+25.1	294	+70
USS福岡	4	939	-15.3	62.1	+10.3	417	+178
ホンダ九州	4	591	+19.6	95.8	+10.9	197	+56
NAA福岡	4	568	+12.0	81.1	+18.0	258	+110
JU大分	2	505	+16.6	87.2	+14.6	82	+15
JU長崎	1	455	+10.7	54.3	+21.7	157	+56
いすゞ九州	5	386	+24.9	71.0	+26.6	763	+155
JU沖縄	5	318	-24.5	67.7	+19.2	160	+32
JU鹿児島	5	300	-11.8	56.0	+6.8	155	+39
JU熊本	4	195	+4.3	66.6	+32.5	87	+14
JU宮崎	4	70	-48.9	66.2	+42.4	107	+22

TV・ネット	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
オークネット	4	955	-13.4	37.1	+12.6	813	+223

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

日本の価値を世界へ

仙台会場

第1,416回

開場29周年!! 記念オークション

2021年6月22日(火) セレモニースタート時間 10:15~
セリスタート時間 10:30~

荒井商事 ARAI AUTO AUCTION GROUP

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



主要諸元

駆動方式：前輪駆動 (FF) | 全長×全幅×全高：4465×1835×1625mm | ホールベース：2730mm | トレッド (Fr/Rr)：1585/1585mm | 最低地上高：210mm | 交流電力消費率 (WLTCモード)：181kW/km | リチウムイオン電池 | 総電力量：66.5kWh | 一充電走行距離：422km | 車両重量：1990kg | 最小回転半径：5.3m | 乗車定員：5名 | 交流誘導電動機：EM0021型 | 最高出力：140/3600-10300 (kW/rpm) | 最大トルク：370/1020 (N・m/rpm) | 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)：235/53R18 & 18インチアルミホイール

ガソリン車よりも「つるん」とした印象のエクステリアではあるが、EQC同様、ダミーのプロジェクターが装着されている。また、LEDヘッドライトも採用されている。また、LEDヘッドライトも採用されている。また、LEDヘッドライトも採用されている。

今年4月26日に発表されたメルセデスベントの新型EV「EQA」。すでにラインアップされているメルセデスのEV「EQC」が1080万円という価格に対し、EQAは640万円と手の出やすい価格で登場してきたこともあり、EVだ。

パドルシフトをカチカチと操作すれば、5段階で強さを調節可能。ライバル車はそのほとんどが3段や4段なので、それらに比べると多めだ。シフトダウンの概念がないEVには、ブレーキ以外の減速コントロールが結構大切で、電費にも大きく影響する。

EV購入の際に気になるのが、補助金だ。現時点(21年6月)は、購入時の減税(約15万円)、国からのCEV補助金(40万円)に加え、メルセデスから、充電設備導入と1年分の急速充電基本料金のサポート(約30万円)が受けられる。加えて、自治体からの補助

メルセデスベントの第2弾EV「EQA」

中古市場に出回るのには相当先?

EV購入の際に気になるのが、補助金だ。現時点(21年6月)は、購入時の減税(約15万円)、国からのCEV補助金(40万円)に加え、メルセデスから、充電設備導入と1年分の急速充電基本料金のサポート(約30万円)が受けられる。加えて、自治体からの補助

EVの電池はナマモノと一緒だ。新鮮なほど良く、古い個体には要注意である。

EVの電池はナマモノと一緒だ。新鮮なほど良く、古い個体には要注意である。

金もある(※自治体によって異なるため確認が必要)。なおメルセデスによると、都内在住で65歳以上、戸建てに住み、屋根にはソーラー発電を積み、H2V(Home to Vehicle)・家庭用電源から車に電力を供給する)設備を導入し、4年間車を所有する、という厳しい条件に当てはまれば、最大で200万円もの優遇が得られるという。

中古市場に出回るのには相当先になると思われる。また中古車市場に出回る個体も、製造年4年落ちともなれば、新車時のバッテリー容量をそのまま保っていられるはずがなく、また、クルマの使われ方によってバッテリーの劣化度合いは大きく違う。

というところで、長期保有が前提で補助金が支給されるため、EQAが中

プロダクション代表(レビュー・エムスリー 吉川賢一)

プロダクション代表(レビュー・エムスリー 吉川賢一)

トトレ 新車情報

国産車 (4/15 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
三菱	ミラージュ	6代目 (A03/05系)	特別	4月15日
ホンダ	ヴェゼル、ヴェゼルハイブリッド	2代目 (RV系)	FC	4月23日
マツダ	マツダ3ファストバック、セダン	1代目 (BP系)	改良	4月26日
マツダ	CX-30	1代目 (DM系)	改良	4月26日
トヨタ	アルファード、アルファードハイブリッド	3代目 (30系)	SC、特別	5月10日
トヨタ	ヴェルファイア、ヴェルファイアハイブリッド	3代目 (30系)	SC	5月10日
トヨタ	ヤリス	1代目 (210/A10系)	改良	5月10日
トヨタ	ヤリスハイブリッド	1代目 (H10系)	改良	5月10日
ダイハツ	ウェイク	1代目 (LA700/710系)	改良、特別	5月10日
ダイハツ	キャストスタイル	1代目 (LA250/260系)	改良	5月10日
ダイハツ	タフト	2代目 (LA900/910系)	追加、特別	5月10日
三菱	三菱オカピュートセダン、5HB	3代目 (K13系)	特別	5月12日

輸入車 (4/16 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
フォルクスワーゲン	VWゴルフトゥーラン	2代目 (1TC/1TD系)	SC	4月16日
フォルクスワーゲン	VWシャラン	2代目 (7N系)	改良	4月16日
メルセデスベント	ベンツGLCクラスクーペ	1代目 (C253系)	特別	4月19日
メルセデスベント	ベンツEQC	1代目 (N293系)	SC	4月20日
シトロエン	シトロエンDS3クロスバック	1代目 (D3系)	特別	4月21日
メルセデスベント	ベンツEQA	1代目 (H243系)	NR	4月26日
シトロエン	シトロエンC3エアクロスSUV	1代目 (A8系)	特別	5月1日
BMWミニ	BMWミニクロスオーバー	2代目 (F60系)	追加	5月7日
シトロエン	シトロエンC3エアクロスSUV	1代目 (A8系)	特別	5月10日
ジャガー	ジャガーXF	2代目 (JB系)	MC	5月11日
ジャガー	ジャガーXFスポーツブレイク	1代目 (JB系)	MC	5月11日
メルセデスベント	ベンツGLCクラス	1代目 (X253系)	特別	5月12日
メルセデスベント	ベンツGLCクラスクーペ	1代目 (C253系)	特別	5月12日
フォルクスワーゲン	VWティグアン	2代目 (5NCZ/5ND系)	MC	5月12日
フォルクスワーゲン	VWティグアンR	1代目 (5ND系)	NR	5月12日
フォルクスワーゲン	VW_Tクロス	1代目 (C1系)	追加	5月13日
ルノー	ルノートゥインゴ	3代目 (AH系)	SC、特別	5月13日
フォルクスワーゲン	VW_Tロック	1代目 (A1系)	追加	5月13日
BMWミニ	BMWミニクラブマン	2代目 (F54系)	特別	5月14日
アウディ	アウディA3スポーツバック	3代目 (GY系)	FC、特別	5月18日
アウディ	アウディS3スポーツバック	3代目 (GY系)	FC、特別	5月18日
アウディ	アウディA3セダン	2代目 (GY系)	FC、特別	5月18日
アウディ	アウディS3セダン	2代目 (GY系)	FC	5月18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	5月22日

タイプ	乗車定員	1充電走行距離 (WLTCモード)	駆動方式	価格(税込)
EQA250	5名	422km	FF	¥6,400,000

※ナビゲーションプラスパッケージはプラス151,000円
 ※AMGラインはプラス472,000円、AMGレーザーエクスクルーシブパッケージ196,000円

TAA



TAA

LEXUS

TAAだからできる高品質・高成約率

レクサスコーナー 全会場実施中

トヨタ・オート・オークション インターネットサービス TC-web 詳しはHPへ https://taacaa.jp/

北海道会場 0123-28-9700 東北会場 024-963-0388 仙台ヤード 022-390-0125 関東会場 043-246-5211 北関東ヤード 027-257-0613
 横浜会場 045-628-6000 中部会場 059-366-2810 北陸ヤード 076-238-3711 近畿会場 072-826-3486 兵庫会場 0798-44-3201
 広島会場 082-437-2600 四国会場 0875-56-2400 鹿児島小館 089-904-3297 九州会場 0942-41-2266 南九州会場 0995-54-1511



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(画像は新車状態)

ひとつのモデルをフォーカスして、注意すべきポイントをご紹介するこのコーナー。今回はアウディ・A3/S3セダン(8V系)をご紹介します。

A3シリーズ初のセダン

2013年にフルモデルチェンジした「3代目A3」のセダンバージョンとして、14年に日本デビュー。スタイリッシュ

なデザインで人気となり、査定検査の現場においても頻繁に見かけるモデルとなっています。

S3、RS3など高性能モデルも存在し、査定金額も高額となっております。

それでは査定において、どのような点に注意すれば良いのでしょうか?

歴代のA3は、フォルクスワーゲン・ゴルフとプラットフォームを共有してきました。8V系A3も、7代目ゴルフと共有のFFモデル専用プラットフォーム「MQF」を新規採用しています。

車体は、高張力鋼板と「超」高張力鋼板で構成されており、高い剛性と安全性を確保しています。

バー先端部分)でボルトが引き継がれているので、とくに警戒する必要があります。

フロントエリア攻略法

インスペクションデータ(左下)をご覧ください。修復はフロントエリアで発見されており、最も警戒すべきエリアです。

まずは、樹脂製ラジエーターコアサポートを接合している4つのポイント(画像①赤丸)付近を確認してみましょう。

フロントインサイドパネル先端部分は、ラジエーターコアサポートとボルトで接合されています(画像②赤丸)、筒状になった部分が型崩れし

右フロントインサイドパネル

査定検査の視点で見ると、フォルクスワーゲン/Aウディでおなじみの樹脂製ラジエーターコアサポートを、4つのポイント(左右フロントインサイドパネル、およびサイドメン

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



画像④

画像③

画像⑥(は新車状態)

は要注意!(画像

画像⑤

知っておきたいインスペクション・データ

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) 4.2%

徐々に数値は上がっています。ほとんどの修復歴は、フロントエリアで発見されています。

その内訳

フロントエリア修復78%
サイドエリア修復11%
リアエリア修復11%

- ◆車台番号刻印位置
→右フロントインサイドパネルに打刻
- ◆色ナンバー表記位置
→リアフロアまたは整備手帳に記載
- ◆ボンネットオープナー位置
→運転席側フロントピラー下部に設置

査定の際、バンパーやラジエーターコアサポートの交換歴を見極めるのは大変難しいですが、このは容易に行なえるので「事故の衝撃がどこまで波及したか?」の推測に大変役立ちます。

リアエリアの傾向

リアエリアの確認は、から行なえます。

近(画像⑥赤丸)だけは注意するようにしましょう。

損傷頻度も高いことからぜひ確認しておきたい場所です。



アウディ A3 / S3 セダンの YouTube 動画はこちらからアクセスできます

第90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』53

アウディ・A3 / S3セダン (8V系)

レポート 株式会社 ジャッジメント



査定現場で頻繁に見かけるモデル

勝手に格付け! 査定難易度

輸入車モデルに苦手意識を持たれる方も多いのですが、4つのポイント付近を中心に確認をしていけば、とくに恐れることはありません。

確認が可能で難しさはありません。

査定難易度 C

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

6月2日 第1427回 オークション
9日 第1428回 あじさい記念
16日 第1429回 オークション
23日 第1430回 オークション
30日 第1431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

6月3日 第1043回 オークション
10日 第1044回 あじさい記念
17日 第1045回 オークション
24日 第1046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

6月4日 第1588回 オークション
11日 第1589回 あじさい記念
18日 第1590回 オークション
25日 第1591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。 株式会社いすゞユーマックス U-CON営業部 TEL:03-5753-2184

CONSULTANT'S EYE

敏腕マネージャーに聞け!



「はあ～面倒くさ～」と言っていた社員が「全力で頑張ります!」に変わった理由【前編】

レポート 株式会社チームエル(カーリンクチェーン本部) チーフコンサルタント 長尾剛典



「はあ～面倒くさ～」が最初の「声」
初日、研修開始前に、ある若手スタッフが発した言葉です。
同じように「面倒だなあ～」と思っている方もいらっしゃるかも知れませんが、たまたまこの人が言葉にした

「うちの社員はどこか暖簾(のれん)に腕押し感がある」
「うちの社員には主体性がない」
そんな自動車ディーラーや整備工場の経営者の声をよく耳にします。
近年、日本社会には、「ゆとり世代」といわれる若者が増え、世間の風潮はどこか「ゆとり世代」という言葉だけが先行し、「最近の若者は○○だから……」という、ネガティブな表現を耳にする機会も増えたように感じます。
『社員教育』は、多くの自動車関連企業において経営課題として掲げられ、社内外を問わず、スキルアップ研修やマナー研修、モチベーションアップ研修などを導入している企業も多々あります。
それだけ、多くの企業が社員育成に関心して、少なからずお悩みをお持ちなのではないでしょうか。
以前、支援先のディーラーで社員教育研修を実施したときのことです。

企業で様々な研修を実施する際には、参加者が自由に発言できない、あるいは、しにくいような堅苦しい雰囲気では、そもそも主体性を養っているようなものです。また、人の話を長時間聞き続けることも慣れない人にとっては大変な苦痛を伴うこともあります。

「はあ～面倒くさ～」が最初の「声」
「はあ～面倒くさ～」が最初の「声」
「はあ～面倒くさ～」が最初の「声」

のでしよう。
私のつたない経験からではありませんが、誰でも本当は「成長したい」という意欲は、その度合いは違えど、お持ちのはずだと思えます。しかし、それを素直に表現できない場合が多いのも、また事実だと感じます。
人間が成長を希求する時に、まず持ち合わせていなければいけない資質が

そこで、研修の最初に、
まずここで断言したいことは、人が成長するかどうかにおいて、世代は関係ないということです。ゆとり世代だから主体性がないわけでも、成長意欲がないわけでもありません。人が成長するかしな

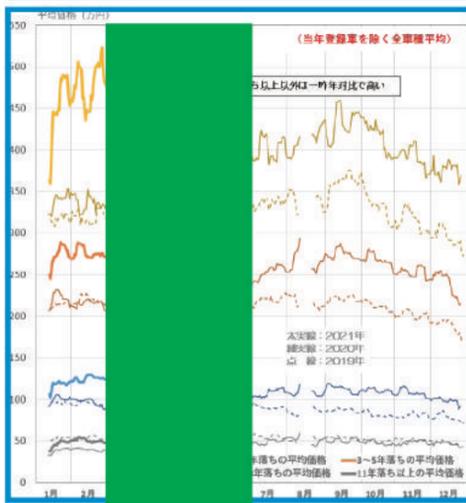
FC加盟店募集!!アップルと手を組みませんか?
オリコン顧客満足度総合 No.1
充実した研修制度・サポート体制
負担の少ない加盟料
全国チェーンの認知度
お問い合わせ 03-3516-0731
アップルオートネットワーク株式会社

ASワンプラ かんたん入力誕生
ASワンプラ かんたん入力
利用料 ¥0
スマホで入力! かんたん出品!
車両画像もスマホで撮ってそのまま出品!
iPhone/iPad ダウンロード
アプリダウンロードは「AppStore」にて検索
ASワンプラ出品アプリ

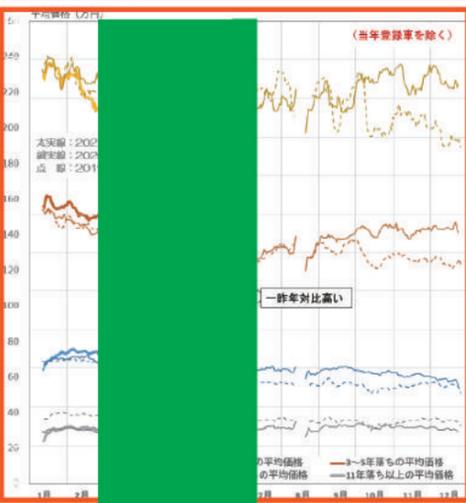


ゴールデンウィーク前後は 成約率が急上昇

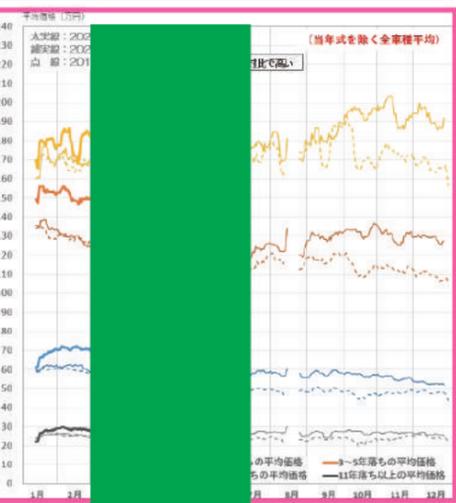
輸入車のみ 2021年5月22日現在



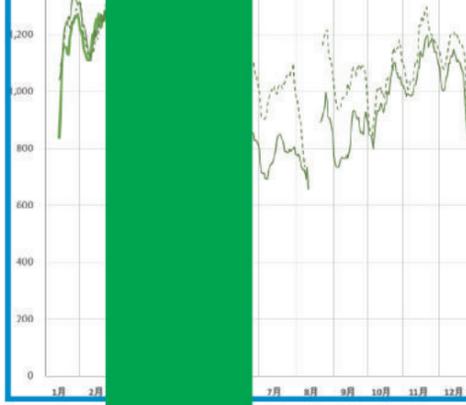
国産車のみ 2021年5月22日現在



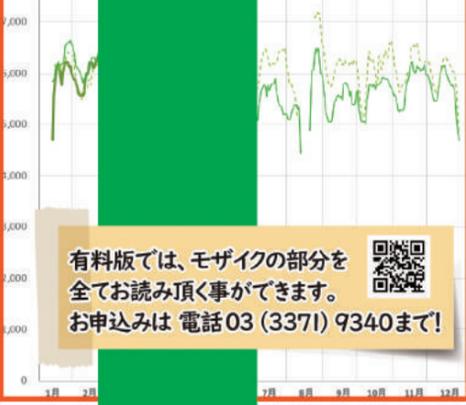
全乗用車 2021年5月22日現在



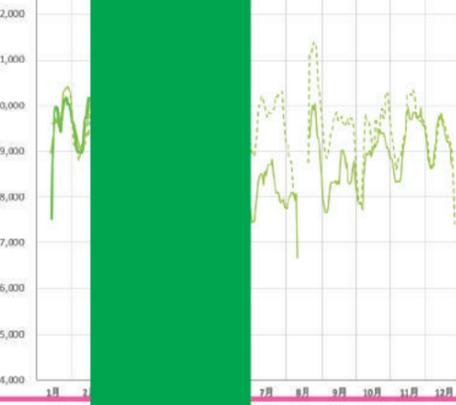
(1~10年落ちの平均)



(1~10年落ちの平均)



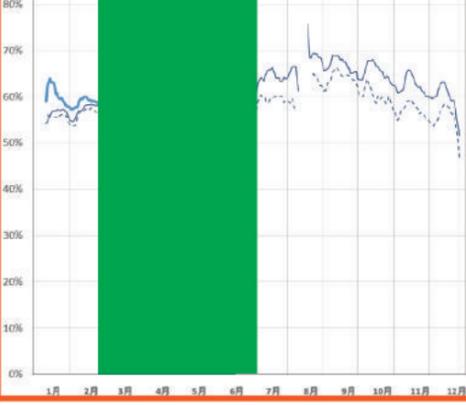
(1~10年落ちの平均)



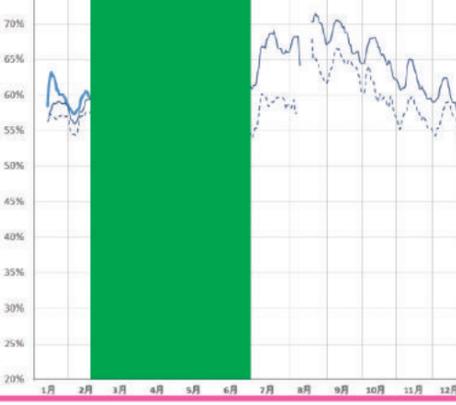
(1~10年落ちの平均)



(1~10年落ちの平均)



(1~10年落ちの平均)



有料版では、モザイクの部分を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!



年落ち別AA落札平均価格

AA落札平均価格

AA成約率

今回の1~3面では、相場動向を説明した。ここでは、国産車と輸入車、年落ち別の動向を分けて見てみよう。一昨年対比で顕著な動きとなっているのは、通常であれば価格の低下する4月、5月一昨年と同様の価格でも、かなり高い水準にとどまっていることである。これは国産車、輸入車に共通である。落ちが高く、これが今昇要因となっている。高水準になってしまっ

国産車を年式別に見ると、1~2年落ちは高年式の中古車が市場に出てこない中、相対的に低年式の中古車に価格上昇が波及し、全体平均を見た場合の上昇が、国産車では価格が輸入車ともGW明けは

もう一つの特徴が、成約率の上昇である。これは国産車・輸入車輸入車では、いずれの年式でも成約率は一昨年比べて高い。出品台数は国産車、輸入車ともGW明けは

一昨年並みとなっており、その中で、価格上昇と成約率の上昇が、足元の相場上昇の動き、成約率の上昇と成約率の増加ということ相場の底堅さから、当面は相場が変動を来すことはないだろう。

for-you Excellence for you

大好評!! 過去1年以上オークション出品歴のない車両が多数出品! 2つのEX、魅力の成約率!!

売切りEX & トレタマEX

株式会社JU岐阜羽島オートオークション 〒501-6330 岐阜県羽島市堀津町2211番地 tel 058-398-5100(代) fax 058-398-5109 http://www.i-gforce.co.jp