無料版
7月号
ユーストカー NEWS
毎月1日発行
第99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

〈5面〉
中古車輸出最前線・ターミナルの最新情報

〈21面〉
営業とは『話すこと』と思っていませんか？

走り屋復活物語

一覧 AA 歴代最高価格

新型コロナの影響で大きく様変わりした中古車相場。高年式車の高騰はこれまで何度もお伝えしているが、もうひとつ、忘れていけないのが走り屋系を中心とした旧車の高騰だ。今回のユーストカーNEWSでは、主な走り屋系の最近の最高価格を紹介。併せて高騰の理由もお伝えする。

相場高騰は最高スペック車以外でも

本紙では、これまで繰り返し中古車相場の高騰についてお伝えしてきた。読者の皆様はもう現在の高い相場に慣れてしまったかもしれないが、我々は相場が高騰張り付きのまま、熱湯へと変わると予想している。くれぐれも「やけど」にはご注意いただきたい。

さて、中古車相場をミクロの視点で詳細に見ていくと、「いつの間にかこんなになっちゃっている」と驚く値段が続々と出現している。では、どんな車が高いのだろうか。

もちろん、高騰相場の

《2面へつづく》

7月オークネットTVオークション

月間出品皆勤賞
AUCNETロゴ入り 感温 富士山ステンレスタンブラー
冷たい飲み物を注ぐと絵柄の色が変化します。
7月中のお取引で豪華賞品をプレゼント！
※イメージと異なる場合がございます

1856AA　5日(月)
FRESH ※ご成約時は正規手数料とさせて頂きます　流札時 出品料 1,000円
VUC（オークネット指定デポ）搬入時の陸送費支援 実施日 MAX30即売りは対象外

1857AA　10日(土) 12日(月)
七夕祭りイベントオークション

取引賞
取引（成約・落札）2台以上でもれなくサマーギフト プレゼント！
フルーツゼリー・水羊羹 12個セット

久々落札賞　直近半年間落札がなかった会員様限定
対象期間：2021年12月末まで
オークネットTVオークション落札料 毎月最大6,000円割引
※毎月最大2台 3,000円/台 割引させていただきます

土曜日
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

月曜日
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
月曜 Bch 正午前後 開始！
※直近3か月間TVAA成約率50%以上の会員様のみ出品可能なコーナーとなります。
※成約時出品料税3,000円　国・輸入 5,000円
※対象会員様はオークネットステーションハイパーにて開示
Max30 & 即売り（成約・流札 問わず）出品料 500円
FRESH ※ご成約時は正規手数料とさせて頂きます　流札時 出品料 1,000円
VUC（オークネット指定デポ）搬入時の陸送費支援 実施日 MAX30即売りは対象外
トラック レンタ・リース
SAA ショットナビ SUZUKI ディーラーコーナー

1858AA　19日(月)
FRESH ※ご成約時は正規手数料とさせて頂きます　流札時出品料 1,000円

1859AA　24日(土) 26日(月)
土曜日　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
月曜日　FRESH ※ご成約時は正規手数料とさせて頂きます　流札時 出品料 1,000円　さきどり レンタリース

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　URL：www.aucnet.co.jp　オークネット　検索　AUCNET

ユーストカーNEWSのお申込は電話 03(3371)9340 まで今すぐ！

走り屋復活物語 歴代最高価格一覧

中古車業界を支えた楽しいクルマたち

本流は、新車の代替として引っ張りだこの高年式車ということは論を待たない。だが一方で本紙2020年11月号と今年3月号でお伝えした通り、輸出車と旧車の高騰ぶりも顕著だ。そして現在、旧車に限らないが、いわゆる「走り屋系」のクルマの高騰ぶりが著しい。

絶対的な価格においては3000万円台の取引実績がある34系GT―RMスペック／VスペックNür（BNR34）やハコスカGTR（KPGC10）、初代NSXタイプR（NA2）が価格高騰の代表格だが、一方でこれまで目立たなかったハコスカGT―X（KGC10）や32、33系のGTS―tタイプM（HCR32／ECR33）も、走行が少なく程度の良い上物は〝バカみたい〟な値段になっている。

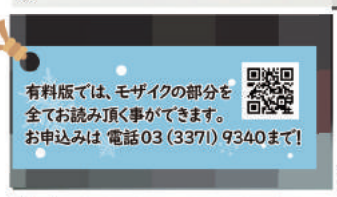
新型コロナ禍によって、去年から今年にかけて発生した、いわゆる金余り現象の影響で一部の資金が中古車に向かっているのだが、旧車の場合、骨とう品としての価値が上がっているのかというと、実はそれだけではない。車を買うというよりも、中年世代が古き良き時代を思い出すためのアイテム、つまり「時を買う」ために、これら走り屋車を買っている、という事情も垣間見ることができるのだ。

加えて、旧型の走り屋系を求めるアメリカや香港といった海外市場の存在も忘れてはならない。アメリカは製造から25年が経過しないと行けないが、ドリフト系とGT―Rなどが多く、年式等の規制がない香港は、主にホンダの高性能モデルが行っている。

今回、我々は蓄積したオークションデータを広げて精査、いわゆる走り屋車の車種別・暦年別の最高価格を皆様にお届けする。GT―Rなど、相場高騰が当たり前になってしまった車種は、あえて除外した。比較的身近な車種で「こんなクルマだったよね」あるいは「え、コレもこんな値段なの？」という、2つの角度からお楽しみ頂ければ幸いだ。

若い方はこのような面白い・楽しい・味のある車によって中古車業界が活性化してきた歴史を感じてもらいたい。そして、中古車ビジネスのルーツを作り上げてきた「勇車」たちについて知って頂けたら、と願っている。

※データの見方 左から登録年／グレード／ミッション／外板色／走行距離（千km）／評価点／落札価格／AA開催年月／新車当時の税別希望小売価格



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！

①607.5万円（20年12月AA）③②4代目スカイラインクーペ（KGC110）S49／GT-X／F5／アオ／52／60／607.5万円（20年12月AA）③④6代目スカイラインクーペ（DR30）S59／RS-Xターボ／F5／シロ／45／365.5万円（20年10月AA）／287.9万円⑤7代目スカイラインクーペ（HR31）S62／GTS-R／F5／クロ／72／40／428万円（19年9月AA）／340万円（800台限定）⑥⑦9代目スカイラインクーペ（ECR33）H8／GTS25tタイプMスペック2／F5／シルバー／117／40／263.5万円（21年6月AA）／296.8万円⑧

スカイラインクーペ

R以外のスカイライン、なかでもクーペの相場が上がっている。この傾向は、31系（通称7thスカイライン）までで顕著だ。

3代目、4代目は昭和51年に施行された排気ガス規制（いわゆる51年規制）前の車で、エンジンの調子が良ければ今でもそれなりに元気に走る車。845万円で落札された3代目は排気量2000ccだったが、面白いことに古いスカイラインに多いエンジン換装車、主にL28型（2.8ℓ）に替えられた個体も高値で取引されている。

365万円を付けた6代目（DR30）は、GT-Rは入れないという記事の趣旨からするとグレーゾーンかもしれない。4代目スカイラインのGT-R（KPGC110）以来、絶えていたDOHCエンジンが復活したのが30系だからだ。

DR30系はこの後、83年2月のターボ、84年2月のインタークーラー付ターボに進化する。それでもGT-Rの名称が与えられなかったのは、FJ型が4気筒だからといわれている。

7代目（HR31）最高値のGTS-Rは、87年8月発売のグループAホモロゲーションモデルで800台の限定車。31系はこのほかGTSオーテックバージョン（88年5月発売、200台）、社外モデルではトミーカイラM30、M20がある。

フェアレディZ

①初代フェアレディZ（GS30）S47／240ZG／F5／マルーン／56／0／1,078.5万円（20年10月AA）／150万円②③3代目フェアレディZ（HGZ31）S63／ZR／F5／シルバー／33／35／335.5万円（20年9月AA）／368.7万円④4代目フェアレディZ（GCZ32）H8／バージョンSツインターボ／F5／シルバー／13／45／432.2万円（20年9月AA）／413万円～⑤

フェアレディZもスカイランと同様、60~70年代に販売された第一世代（30系）の相場が高い。今回の調査で最高値だったのは排気量2.4ℓのL24型を搭載、「Gノーズ」と呼ばれるフロントのシャープな造形が特徴の240ZGだったが、10/110系GT-Rと同じS20を搭載した「432」も高値で取引されている。

初代から4代目までのフェアレディZは、乗車定員2名のものと、4名（2 by 2）の、2つのタイプが設定されている。デザイン上は概ね2シーターの評価が高いが、今回の調査では130系以外は2 by 2だった。

①5代目シルビア（S13）H3／Ks／F5／アカ／8／40／349万円（21年1月AA）／203.9万円②③7代目シルビア（S15）H11／F6／spec-Rエアロ／シルバー／36／40／390万円（21年2月AA）／256万円～

シルビア

シルビア最大のヒット作がS13系。このクラスで他にFR車がなかったこと、1.8ℓツインカムターボ（CA18DET）搭載車が走り派にも注目されたものだが、91年1月のマイチェンで全車2ℓ（SR20DE、SR20DET）になってチューニングベースとしても存在感が増した。349万円の個体も後期型だ。

93年10月に登場した14系は、丸みを帯びたデザインが不評で一時は13系後期の中古車相場が上がったほど。人気を得るのは、96年6月のマイチェンでデザインが変更されてから。14系最高値の個体も後期型だ。

99年1月に登場した15系は再び5ナンバーサイズに。ターボ仕様であるSpec.RのエンジンはSR20DETのままだが、最高出力は250馬力になった（AT車は225馬力）。

設立47周年記念
夏祭り オークション

7月16日（金） 11:00～ セリスタート
JU千葉

★お取引賞★
成約・落札の合計に応じて豪華賞品をプレゼント！
★10台以上 ソーダストリーム1台
★7～9台 カニ缶詰×3個入
★5～6台 ビール350cc×24本
★3～4台 コーラ ミニ缶30本

働く軽コーナー 成約手数料無料！
・軽自動車の4ナンバー車のうち、走行12万キロ未満が対象です

JUナビ落札賞
JUナビを利用して、1開催で2台以上リアルまたは入札で落札されたお客様には、カタログギフトを郵送にて進呈いたします。
※JUトレードを含む、その他の方法での外部落札は、対象外とさせて頂きます。

ボス会員限定！
エコロジーコーナーに出品された「小型・普通乗用車」が成約されると、バッテリー購入補助券進呈！

目標台数 2000台
皆様のお力是非お貸しください！

千葉県中古自動車販売商工組合 千葉県千葉市稲毛区長沼原町421 TEL：043-257-5257

シビックタイプ R

① **初代シビックタイプ R（EK9）** H12 / タイプ R / F5 / キイロ / 5 / 50 / 1106 万円（21 年 6 月 AA）/ 199.8 万円 ② ④ **4 代目シビックタイプ R（FN2）** H23 / タイプ R ユーロ / F6 / シロ / 1 / 50 / 282.5 万円（20 年 7 月 AA）/ 300 万円（1500 台限定）

NSX、インテグラに続く第 3 の「タイプ R」がシビックタイプ R。初代（EK9）の希望小売価格は税別 200 万円以下。最新の AA 最高値は 5 倍以上というから驚きだ。3 代目の MUGEN RR は主に香港に輸出されている。

CR-X（EF8）　スターレット 3D（KP61）
GTO（Z15A）　スプリンタートレノ（AE86）
カローラレビン（AE86）

① **CR-X（EF8）** H4 / SiR / F5 / クロ / 22 / 40 / 287.4 万円（20 年 9 月 AA）/ 154.7 万円 ② **GTO（Z15A）** H 11 / ツインターボ MR / F6 / シロ / 41 / 40 / 304.5 万円（20 年 11 月 AA）/ 397.9 万円 ③ **スターレット 3D（KP61）** S59 / DX / F4 / アカ / 71 / 0 / 150.0 万円（20 年 6 月 AA）/ 76.9 万円 ④

こんな車も高い！

ランサーエボリューション

① ② **ランサーエボリューション 6（CP9A）** H12 / 不明 / F5 / アカ / 60 / 45 / 713.5 万円（21 年 3 月 AA）/ 329.8 万円 ③ **ランサーエボリューション 9（CT9A）** H 17 / GT エボリューション 9 / F5 / キイロ / 60 / 45 / 595 万円（21 年 3 月 AA）/ 316 万円（販売目標 5000 台）④

1992 年 2 月発売の「エボ Ⅰ」から、2015 年 4 月の「エボ X ファイナルエディション」まで、4 世代 10 車種が販売されたスポーツ、ランサーエボリューション。ベース車両の違いから、Ⅰから Ⅲ までが第 1 世代、Ⅳ ~ Ⅵ / 第 2 世代、Ⅶ ~ Ⅸ / 第 3 世代、Ⅹ / 第 4 世代となる。どの世代も最終モデル（Ⅲ、Ⅵ、Ⅸ）でストリート仕様（GSR、GT）の相場が高い。

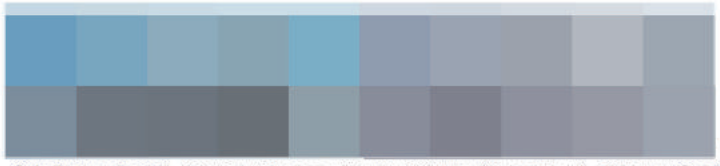
最高値が付いたⅥはグレード不明だが、H12 年登録車であること、外板色が赤であることから、「トミー・マキネンエディション」のうち、ワークスカラーに似たスペシャルカラーパッケージ車（画像参照）だろう。

① **マーク II（JZX100）** H12 / ツアラー V / F5 / シロ / 56 / 40 / 329.4 万円（21 年 3 月 AA）/ 322.7 万円～ ② ③ **チェイサー（JZX100）** H9 / ツアラー V TRD スポーツ / F5 / シロ / 20 / 45 / 399.5 万円（20 年 9 月 AA）/ 不明（新車 + 30 万円?）

マーク II 3 姉妹

ドリフトで人気の車種は大別して 4 気筒クーペと 6 気筒クーペ、そして 6 気筒セダンに分かれるが、スカイラインと共にセダンの代表格といえるのがマーク Ⅱ 3 姉妹だ。中でも人気なのが 2.5 ℓ ツインターボ（1JZ-GTE）を搭載した 100 系のツアラー V（マーク Ⅱ / チェイサー）の MT 車。

クレスタにも同エンジンのルラーン G があるが、マーク Ⅱ / チェイサーとの差別化のためか MT の設定がない。今回のクレスタ最高価格車も MT で評価点 10 なので、ミッション換装車と見てよいだろう。



① **初代 RX-7（SA22C）** S60 / GT / F5 / シロ / 44 / 40 / 284 万円（20 年 7 月 AA）/ 197.1 万円 ② **2 代目 RX-7（FC3S）** H2 / GT-X / F5 / アカ / 52 / 40 / 345 万円（18 年 4 月 AA）/ 248.6 万円 ③

RX-7

ロータリー搭載車の代表格である RX-7。初代は 53 年規制真っ最中の 78 年 3 月に登場、パワーウエイトレシオ 7kg/ps 台を実現し、走り屋を喜ばせた。83 年のマイチェンではロータリーターボに進化する。最終特別車のスピリット R のうち、タイプ A は 2 シーター 5MT という仕様だった。

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！

① **インプレッサ WRX セダン（GDB）** H18 / STi スペック C タイプ RA-R / F6 / アオ / 52 / 35 / 841.5 万円（21 年 6 月 AA）/ 428.4 万円（300 台限定）② **2 代目** ③ **3 代目インプレッサ WRX セダン（GVB）** H24 / S206 NBR チャレンジパッケージ / F6 / シロ / 8 / 50 / 603 万円（13 年 8 月 AA）/ 596.4 万円（300 台限定）

インプレッサ WRX セダン

インプレッサでは 98 年 3 月に 400 台限定で販売された 22B-STi の存在が強烈で 22B の相場は現在、1700 万円まで高騰している。だが、22B 以降も S201~204 STi Version というコンプリートカーが設定されている。いずれも販売台数 400~600 台の限定車だった。

① **初代 MR2（AW11）** S63 / G リミテッド SC / F5 / シロ / 17 / 45 / 409 万円（21 年 4 月 AA）/ 212.9 万円 ②

① **スープラ 3 代目（MA70）** S63 / GT tb-A / F5 / クロ / 16 / 45 / 998 万円（21 年 4 月 AA）/ 405.1 万円（500 台限定）②

MR2

84 年 6 月に登場した初代は 1.5~1.6 ℓ の NA のみだったが、86 年 8 月のマイチェンでスーパーチャージャー（SC）搭載モデルが登場。今回の最高値もこの SC 仕様だ。

89 年 10 月に登場した 2 代目は 2 ℓ NA とターボを搭載。ジムカーナ A3 クラスではインテグラ（DC2）と激しい戦いを繰り広げた。

スープラ

86 年発売の初代スープラ（70 系）。88 年 8 月に 500 台限定で発売された 3.0GT ターボ A は、グループ A のホモロゲーションモデルで、専用タービンのほか燃料噴射装置も L ジェトロから D ジェトロに変更され、最高出力はベースモデルの 240PS から、270PS に引き上げられたスペシャルモデルだ。

※データの見方 左から登録年 / グレード / ミッション / 外板色 / 走行距離（千 km）/ 評価点 / 落札価格 / AA 開催年月 / 新車当時の税別希望小売価格

〈1～3面からの続き〉

《ヒアリング調査》

加熱する走り屋系相場、中古車販売店の反応は

これまで紹介してきたように、また一段と高騰している走り屋系に対して、中古車販売店や買取り店はどうみているのか。この現状と、どういったクルマが高くなっているかなど、徹底的にヒアリングを行なった。

「数年前までは比較的値段が落ちついていた初期型タイプR（EK9）型の1000万円超や、RX-7（FD3S）の600万円超など、この2、3年の旧車の相場急上昇は異常だ。オークション落札価格も予想できない。下取りや買取で入ってきたときは、迷わ

安売りもしたくない」（千葉県の中古車販売店）

「旧車人気が高まる中でも、とくに国産車の旧車の人気が飛び抜けている。

オークションに出品すると、輸入車は検索数やお気に入りが多いわりに、セリが始まると応札は弱いことも多い。ひやかしの検索が大多数を占めているようだ。

これに比べて80年代から90年代の国産マニュアルターボ車は、異常な応札をみせることが多く、安心して売り切れる。これまで、こうした車は商談で決まることが多かったが、今は応札が熱いうちに売り切ってしまう」（神奈川県の買取り店）

「相場が高すぎて

信じられない」（埼玉県の中古車販売店）

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!

「コロナ禍における巣ごもり需要で、レトロブームが起きていて、かつて一世を風靡したスーパーカー消しゴムも、数千円で販売されている。これと同様に、いわゆるネオクラシックカーも人気を集めていて価格が高騰しているが、最近はさらに加熱してより値段が上がっている状況だ。

購入層は

いつまで続くのかは、正直分からない」（首都圏の旧車を扱う販売店）

「80年代中心の、いわゆるネオクラシックカーの相場が上がっていますよね。当店でも、下取りでたまたま入庫した三菱GTOやフェアレディZ32をそれなりの相場で店頭に並べていたら、

」（岡山県の中古車販売店）

「ネオクラシックカーと呼ばれる世代の車は、実は

からもオファーが入りますよ」（兵庫県の中古車販売店）

「旧車を欲しがるユーザーは以前からいましたが、マスコミ報道などで一気に加熱している感があります。ただ、こうした車は並べただけでは売れません。基本的に何十年前の古い車なので、アフター含めて信頼感のある店でないと厳しいですよ。業販は別ですけど」（大阪府の中古車販売店）

「

これを受けた個体は価値が極端に上がってますね。修復歴車でも余り気にしないですよね。まあ、数は少ないですけど見つけたら仕入れます」（兵庫県の中古車販売店）

そこが知りたい　中古車輸出　Vol.98

中古車輸出最前線・ターミナルの最新情報
待機の中古車で溢れ返り搬入規制の動きも

レポート

NPO法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

中古車輸出の最前線であるターミナルが、今、すごいことになっている。輸出待機の中古車で溢れ返っているのだ。要するに、一時コロナ禍で影響を受けていた入庫が順調に回復しつつあるなか、出庫が思うように進んでいないのが、大きな要因のようだ。

早速、ECLエージェンシー（本社＝東京都中央区）が運営する国内最大級の保管ヤード・木更津ターミナルを訪ね、現状を取材した。

コンテナ不足でPCC増 積載スペースが減少

木更津ターミナルの概要は、木更津港に5ヤード、隣接の富津港に2ヤードの合計7ヤード。総敷地面積は7万2755坪で、東京ドーム5個分の広さがある。まさに国内最大規模。現在、この敷地内に、収容能力限界の1万3000台の中古車が船積みされるのを待っているとのこと。

現地で取材に応じてくれたのは、同社ターミナル事業本部の角田好岳副本部長。実際に7つあるヤードの内、最も大きいオーシャンヤード（1万8000坪）に案内してもらったが、確かに通路にまで車両が並べられていた（画像①）。

また、本来はヤードの入口で積載車が荷下ろしするスペース（画像②）にまで車両が搬入され、まさに「車両が溢れている」と言うのは確かな情報であった。

角田副本部長に話を聞くと「これまで、木更津のターミナルには、常に1万台以上の輸出前待機車両が収容されていたが、昨年4月には、コロナの影響によって全7ヤード合わせても5000台まで半減してしまった。それがしばらく続いたので、富津の2ヤードについては車両を木更津に移動し、完全に閉鎖していた」とのこと。

しかし、輸出の回復にともない「今年2月には富津を一部再開し、4月末の連休前には全面開放したものの、入庫の勢いは止まらず現在の状況に至っている」と語ってくれた。

この1万3000台という台数は、10年前に現在地にターミナルを開設して以来、最高値であるという。また、この1年間の変動の激しさも初めてであり、すべてが経験したことのない問題に直面していることから、対応にはかなり苦慮されている状況が伺い知れた。

ところで、なぜこのような状況になっているのかを改めて尋ねたところ、「輸出需要が回復し、入庫は安定的に入るようになったが、その一方、船の便数やスペースの問題で、出庫が追い付かず、回転率を悪化させているからだ」とのこと。

この背景には、昨年後半から問題となっているコンテナ不足が影響しているようだ。荷主の需要は、必然的にコンテナ船から自動車専用船（PCC）へとシフトするようになった。コロナ以前は、PCCとコンテナ船の割合が7対3であったものが、現状では3対7に逆転している。

ただ、PCCに集中してしまっても、船の数からいえばコンテナ船に比べて圧倒的に少ない。寄港する便数は多少増えたとしても、PCC需要が高まったことにより、積むスペースがかなり減少してしまっている。

さらに、配船スケジュールは決まっているものの、スペースがどれだけあるのかは、寄港直前でないと分からないという実状も、この混迷に拍車を掛けているようだ。

同氏によれば「スペース不足によって、現在、台当たりの滞留日数の平均は45日となっている。以前は40日以内で回転していて、1週間程度回転率が悪化している。これがボディブローのように効いているのが現状だ」と話してくれた。

最後に、この状況にどう対処していくのか、また回復する時期はいつなのかを聞いてみた。

「6月に入って、大手荷主数社に個別に搬入規制をお願いし、協力もしてもらっているが、なかなか改善されていない。いまだ搬入は増加傾向にある。そこで断腸の思いだが、この数日で、全荷主に対し搬入規制に踏み切ろうかと考えている」とのことだ。

回復時期については「何の根拠もないが、東京オリ・パラが開催され、無事終了した頃には、回復して欲しいという希望的観測しかコメントできない」とのことだった。

坂東博仁副社長が代表取締役社長に就任

現場取材から数日後、今回取材したECLエージェンシーにおいて、役員人事が発表された。ターミナル事業の発案者であり、同社設立から今日まで陣頭指揮を執ってきた坂東博仁副社長が、新たに代表取締役社長に就任した。

そこで、坂東新社長にこの飽和状態になっているターミナルについての現状分析と対応、また同社の今後の展開について話を聞いてみた。

このターミナルの問題については「私も何度も現場に足を運び、現状を分析した結果、今のレイアウトを大胆な発想で変更することで、あと2000台は収容可能だと判断している。現場にはかなりの負担を強いるが、その旨、指示をしている。さらに、荷主や船会社や協力会社との情報連携を今以上に密にし、出庫作業の前倒しを強化する指示もしている」という。

さらに、今後の展望については「創業から10年が経過したが、お陰様で全国に9ヵ所のターミナルを有し、年間取り扱い台数は30万台近くまで成長することができた。中古車輸出は昨年、コロナ禍の影響で一時的に106万台まで落ち込んだが、今年は120万台までの回復を見込めるし、その先も右肩上がりで推移すると期待している。

そのなかで、当社としては荷主の利便性を追求し、サービスを充実させ、取り扱い台数の飛躍的な拡大に邁進していきたいと考えている」と力強く語ってくれた。

当面、ターミナルの問題解決に向けて、新社長の手腕に注目したい。

画像①オーシャンヤード内部は通路にまで車両が

画像②積載の荷下ろしスペースも車両で溢れる

オーシャンヤード全景

社長に就任した坂東博仁氏

教えて弁護士先生

社員の運転トラブル編　こんな時どうする？

「社員が交通違反を犯して、免許停止処分になってしまった。営業まわりができなくなり困っている」。こんな話をよく耳にする。自動車関連事業者にとって『運転免許』は、まさになくてはならない必須の営業ツール。仕事はおろか、地域によっては出勤さえ困難になるケースもある。

こうしたなか『免許停止』の事実を隠して、平然と運転を続けるトンデモ社員がいることもまた事実のようだ。ある会社では「社員が休日にスピード違反で捕まってしまったが、免停中だったようだ。会社はまったく把握していなかった」。また別の会社では「免停になったにも関わらず、会社に報告しないどころか、マイカーで通勤していた」。これらは完全にアウトのケースだが、もしもの時には、会社の責任が問われることにもなるばかりか、事故などが発生すれば損害賠償に発展することもある。後悔しないためにも、横澤先生に詳しく解説してもらおう。

免停になった社員「会社に報告せず事故でも起こしたら……」

相談①「営業マンが、プライベートで車の運転中に、スピード違反で警察に捕まっていたようです。以前の違反もあり、60日の免許停止になったにもかかわらず会社に報告せず、社用車で営業活動も行なっていました。こうした際、もしも事故などが起きたら、会社としての責任はどこまで負うことになるのでしょうか？」

「刑事上の責任は原則本人だけが負うが……」

横澤弁護士「自動車の運転を日常的にされる方は、スピード違反や駐車違反などで取り締まられた経験がある場合も多いと思いますが、免許停止中の運転は無免許運転となりますから、絶対にしてはなりません。

まず、運転者本人の責任について説明をしますと、行政処分として、免停事由となった違反点数に無免許運転の違反点数25点が加わり、免許取消となります。

また刑事処分として、3年以下の懲役、または50万円以下の罰金が科される可能性があります。

もし、無免許運転の状態で事故を起こして人を死傷させた場合ですと、過失運転致死傷罪となるのですが、無免許による加重がなされて10年以下の懲役となります。

事故を起こした場合の民事上の責任としては、当然、被害者への賠償責任が生じることになります。

では、会社側としては、どのような責任が生じるでしょうか。まず刑事上の責任は、原則として本人だけが負うことになり、会社は責任を負いませんが、本人が無免許であることを知りながら、車の運転を要求する等の事情があった場合には、刑事上の責任を負うことがあります。

今回のケースであれば、従業員から何の報告も受けていなかったようなので、会社側が刑事上の責任を問われることはないと思います。

会社の民事上の責任としては、事故を起こした場合の使用者責任が問題となります。使用者責任とは、会社の事業において、従業員が第三者に損害を与えた場合には、会社も賠償責任を負うというものです。

今回のケースですと、社用車で営業活動を行なっていたということですので、従業員が起こした事故によって生じた損害を、会社側も賠償する義務を負うことになります。

自動車保険に加入していれば、保険金によって賠償がなされますので、会社が直接賠償責任を負うケースは少ないかもしれません。ただ、事故の発生によって、翌年以降の自動車保険が値上がりする場合、その値上り分の負担をどのようにするかで、従業員と揉めることはあります。

また、会社側が直接賠償責任を負う事態になった場合に、従業員に求償できるかという問題があります。様々な要素が考慮されて求償できるかが決まりますが、一般論としては、会社が支出した全額を求償できることは稀です。

会社は従業員の行動によって利益を上げているという事情があり、従業員によって生じた利益は全部会社が取得するが、会社に損害が生じた場合には、従業員がその損害を全額負担するというのは不公平だからです。

今回のケースは、従業員側の落ち度が大きいケースですので、それなりに会社側からの求償は認められると考えられますが、とくに無免許運転でもなく、通常の営業活動上生じた事故であれば、会社の求償権は相当減額されることになります。

最後に、今回のケースのような場合に、従業員を懲戒できるかを検討してみます。

無免許運転で社用車を使って営業活動を行なうことは、違法状態で業務を行なっていることになり、それが発覚すれば免許取消となって、会社の業務に大きな影響が出ることになります。

また、事故を起こせば会社も取り調べの対象となることも考えられます。このように、従業員が無免許で営業活動を行なうことは、会社の業務に悪影響を及ぼすものであることから、懲戒の対象となると考えて良いと思います。

では、無免許運転といった事情はなく、単にプライベートでのスピード違反があっただけの場合に、懲戒はできるでしょうか。

懲戒は、会社の業務に悪影響を与えることからなされるものであることを考慮すると、純粋なプライベート行為を対象とする懲戒はできないようにも思えます。とくに、プライベートでの軽微な非違行為を対象として懲戒を行なうと、後の裁判で懲戒が無効とされることもあります。

スピード違反が軽微かどうかは問題ですが、一般の会社であれば、プライベートでのスピード違反で、前科前歴がなく反則金の納付で済む程度であれば、懲戒までは行き過ぎな気がします。

ただし車を取り扱う会社であれば、その従業員は一般の人の模範となるようなドライバーであるべきという考えや、プライベートでの違反であっても、免停などによって業務上の支障が出る可能性があるとして、プライベートでの交通違反も懲戒の対象とするところもあります。

そのため、中古車販売業という業種であれば、交通違反の程度や会社の業務に車の運転が必須かなどの事情によって、懲戒をすべきかを決めるのが良いと思います」。

LUM入札会 新規会員募集中!!
バイヤーも安心！良質な車がラインナップ！
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
GIFT CARD
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！
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
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/

社員が保険切れで事故「会社にも責任あるの？」

相談②「社員が通勤途中に、自家用車で人身事故を起こしてしまいました。会社としては、任意保険への加入を社員に義務付けているのですが、この社員の保険の契約が切れていることが、事故発生後に発覚したようです。保険加入については、会社は一切、ノータッチで本人に任せています。もちろん支払いも個人です。この場合、事故の責任は会社にあるのでしょうか？」

「裁判例の結論は2つに分かれる」

横澤弁護士　「この問題は、先ほどのケースで述べた使用者責任を会社が負うかの問題となります。

使用者責任は、会社の「業務の執行」にあたって、従業員が第三者に損害を与えた場合の問題です。しかし、今回のケースでは通勤途中の事故であるため「業務の執行」ということはできないのではないかが問題となります。

実は、このケースにおける裁判例の結論は分かれていて、自家用車が通勤だけに使われていて業務に使用されていない場合には、会社は使用者責任を負わないと判断されたものがあります。

一方で、会社側がマイカー通勤を認め、マイカー通勤手当を支給していたり、駐車場代を負担しているようなケースや、通勤だけでなく、業務にもその自動車が使われていたような場合には、会社側が使用者責任を負うとされたものもあります。

純粋に、通勤だけに自家用車が使われていたケースでは、会社側は責任を負わないと判断されたものが多いように見受けられますが、会社側としては、賠償責任を負わないよう準備をしておくのが良いと思います。

具体的には、自動車保険に加入していることを確認するために、従業員には保険証書の写しを提出させ、それを前提として、マイカー通勤を認める等の措置が考えられます。

最後に、本件の回答とは話がずれてしまいますが、自動車保険の満期にはよく気を付けた方が良いです。

交通事故で死亡事案や重篤な後遺症事案になると、賠償額は数千万円となります。このような事故が起こってしまって任意保険に加入していないと、大変なことになります」。

また、自動車保険の特約で人身傷害補償がありますが、支払いに余裕があれば加入しておくことをお勧めします。交通事故では、過失割合によって相手方へ請求できる金額が変わってきますが、こちらの過失割合が大きいと、請求できる金額は少なくなって、自身の損害を填補しきれないケースが出てきます。

そういった場合には、人身傷害補償で填補がなされることになるので、加入を検討してみると良いと思います。

また、最近は自転車での事故も増えてきています。自転車事故で賠償がなされる個人賠償保険に加入しているかも、この機会に確認しておくと良いと思います」。

プロフィール

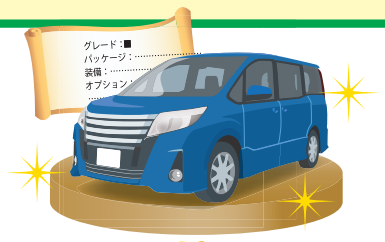
埼玉県久喜市出身。早稲田大学卒。弁護士としては、中古自動車流通に関する業務を多く取り扱うほか、企業の抱える各種問題（従業員、株主、取引先との法的問題）に対応している。お問い合わせ、ご相談は下記連絡先まで。

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

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。

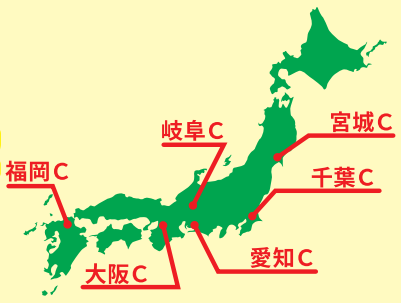


検査料が安い！
通常複数検査の場合、検査料1台3500円のところ、VUC検査では検査料を2000円に抑えられます。

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ヵ所利用可能!!



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入札会場内）
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

CAA Challenge Advance Assist 中部会場

7月開設33周年記念月間

CAA ANNIVERSARY

Challenge Advance Assist

パート1

7月7日(水)

出品または落札
1台以上賞

選べるドリンク
1ケース
(発泡酒、コーヒー、お茶)

発送OK

※発送の場合はお茶のみとなります。

パート2

7月14日(水)

出品または落札
1台以上賞

大人も喜ぶ高級ポッキー
バトンドール
4種詰合セット

発送OK

Bâton d'or

パート3

7月21日(水)

出品または落札
1台以上賞

治一郎
バウムクーヘン(大)

発送OK

パート4

7月28日(水)

出品または落札
1台以上賞

メロン
2玉

発送OK

7月月間 TC-webΣ **不在申込手数料無料**

※発送をご希望の方はAA当日までに事務局に連絡いただき、専用申込用紙をFAXください。※写真はイメージです。

CAA Challenge Advance Assist
株式会社 シーエーエー 中部会場
毎週水曜日開催 START AM10:00
〒473-0907 愛知県豊田市竜神町東名32番地 TEL 0565-29-1100
CAA HP http://www.caanet.jp/
TC-webΣ HP http://taacaa.jp/
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

muryo.indd 8 2021/06/29 16:30:03

シリーズ選ばれる店・JU適正販売店を訪問 Vol.65

事業拡大の裏に「顧客力」あり チーム制導入で一層の躍進へ

㈱マックスインターナショナル（福島）

県内有数の中古車買取り・販売店のひとつとして躍進するマックスインターナショナル。平成20年の設立から14期目、これまで着実な成長を遂げてきた。その裏にあるのは、顧客力を最大限に追求したビジネスモデルだった。

福島県いわき市を中心に展開するマックスインターナショナル。昨年末にはグループ5拠点目の「いわき鹿島店」をオープン。整備・鈑金工場も集約した旗艦店であり、ここを中心にまた新たなステージを迎えている。

もともとは、中古車買取り店としてスタートした同社。そのため「ウチは買取りからの入口がほとんどで、そこを契機に小売りや整備・鈑金につながっています。スパンは長いですが、買取りも小売りもお客様は結構、リピーターになって頂いてますね」と話す大木卓社長。

買取り台数は月100台以上、スタッフは27名を擁する。大木社長は抜群の営業センスの持ち主で、先頭に立って会社の指揮を執るものの、社長一人の力に依存せず、常に会社全体としてレベルアップを図っていることも特徴だ。

「ウチのスタッフは皆、良いものを持ってますから。フットワークも軽く、お客様から連絡があれば言われなくても皆すぐに駆け付ける。これも自慢の一つですね」と話す。

1人100人の顧客を作る

そんな同社が最も重視しているのが『いかに顧客をつくっていくか』である。それを大木社長は創業からブレることなく、一貫して突き詰めてきた。

「新規獲得も大事ですが、顧客が200人いれば、それだけで1年間ご飯を食べていける。だから顧客が大事。社員にはいつもそう話しています」。

このため営業会議では、『顧客になって頂くためには』という議題が毎回必ず挙げられ、そこで全員の顧客の情報交換も行なっているそうだ。

「大切なことは、来店した顧客を名前で呼べるかどうかです。事務員でも『●●さん、いらっしゃいませ』と言えるレベルにしないといけません。そうすると親近感を持って頂けますから。ですから、ウチでは名前ではなく、『お客様』と呼んだらもう説教ですよ（笑）」と徹底している。

そんな大木社長が、社員に説いてきたのは、各人が顧客を100人つくりましょう、ということだ。そして、年に1回、自分の顧客と呼べる人は誰かを書き、それが同社の大事なリストとなる。

ちなみに、同社にとっての顧客とは、お客様自身が『私は□□さん（社員の名前）の客ですよ』と言ってもらえる関係性を持った人。会社にとっての強力なファンであり、そういう顧客が全体で1000人いるそうだ。

3人1チームで顧客対応

さて、ではなぜ、同社はこれだけの中古車を買い取れるのか。その答えについてはこう話す。

「値段勝負ではないと思います。お客様とコミュニケーションをきちんと取った上で、いかに価格の根拠付けの説明がしっかりできるかでしょうね。あとは店舗全員商談で、先に話したように皆がお客様の名前を呼び、挨拶、御礼を言う。そうしたことだと思います」。決して、マニュアルではない、人間同士の信頼関係の構築が重要なポイントだ。

また、同社では、買取りした車両を撮影しカレンダーにして贈っているほか、顧客には誕生日プレゼント、さらに年末にはケーキを持って挨拶まわりをする。それでも「顧客とのタッチポイントをもっと増やせないか」と課題を挙げる。

ここで顧客力をさらに高めるため、同社が旗艦店開設から注力し始めたのが「チーム制」だ。

これは、営業、整備、鈑金の各1名、計3人が1つのチームとなってお客様対応に当たるもの。納車の際も『私達3人でフォローさせて頂きます』とチームで挨拶をする。

「いま全6チームあって、そこでも競い合っています。チーム制によって、顧客対応力も高まり、人材育成にもつながっている。また、例えば車検の引き取りでも、従来は営業が行ってましたが、今はチームの手の空いた人が行くなど、業務効率もアップしました」と手応えを掴んでいる。

順調に進む社内組織改革

チーム制は、これまで離れていた整備・鈑金工場が旗艦店に隣接したことで導入できた。さらにここは全社員が集まれる十分なスペースも確保。会社の意思統一もより綿密に図れるようになるなど、新拠点開設効果は様々な面で出ている。

さらに「コールセンターや、出張買取り部隊など役割も明確に分け、社内は、JUの委員会のように組織化が進みました。従来は自分が指示する一方でしたが、今は会社全体が良い感じに動いてますよ」と大木社長は言う。

最後に今後の展開について聞いた。

「社員にも話してますがウチは独立歓迎。皆も頑張ってくれているから社長をやらせたいですし、だからこそ顧客の大切さを説いている。昔は多店舗化も考えてましたが、今は会社をもっと強固にしたい。仕組みづくりなど、やるべき事がまだたくさんありますから」と話した。

認定店で情報交換を

前期までは、JU東北青年部代表幹事を2期にわたって務めてきた大木社長。今期はJU福島の副会長・副理事長（小売振興委員長）に就くなど、組織でも若手の有望株の一人。多忙な日々の中でもJUの活動は大切なことと言い、汗を流す。

「福島の青年部は、集まれば『ウチはこれが上手くいっている』など、商売についての前向きな情報交換を行なっている。そして、JU東北の代表幹事になって、こうしたネットワークがさらに拡がりました」と組織活動のメリットを話す。

そして、このような有益な情報交換が、適正販売店の間でもできないかと大木社長は模索する。

「すでに幾つかの県で実行していますが、東北でも認定店同士がお互いのメリットや問題点を話せる場を作れればと思います。次に、そうした成功事例を運営委員会に上げて、全国的なものを構築していく。それが出来るのがJUの強みですよね」。

組織活動ではどんな新風を吹かせるのか。大木社長の一層の活躍が期待される。

大木卓社長

昨年末に開設したいわき鹿島店。その他、ラビット店やアウトレット店などを展開

新店舗は高年式輸入車を主力に展示。ここでも、売り買いとも顧客重視の姿勢は変わらない

整備工場とこの裏手にある鈑金工場も、新展示場に隣接して新築移転した

顧客が集う洗練された空間。自社の強みは「顧客力とフットワークの良さ」と大木社長

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。

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。

タンザニアのUberドライバーに中古車を販売
「ビジネスライクでは、とても成り立たない」

MONTHLY INTERVIEW

株式会社FMG　代表取締役　**林 亮** 氏

株式会社IDOMがアフリカ事業を分離・出資し、数社とともに設立した株式会社FMG。タンザニアをメインとした小売り会社なのだが、世界的な配車サービス・ウーバー（Uber）の現地ドライバーをターゲットに、車両とファイナンスを一体で提供するなど独自の切り口で展開する。今号では、自らも出資者である林社長に話を聞いた。

――ビジネス立ち上げのきっかけは

林氏（以下、敬称略） 現地のユーザーが車を買う場合、米ドルの事前決済が基本だ。ところが、銀行口座を持っていない生活水準の人も多く、そうした人は車を買いたくても買えない。平均年収1500ドルに満たない人がローンを組むことは難しく、どうしているのか興味あった。

――ウーバーのドライバーを販売のターゲットにした

林 車を何とか手に入れられた人は、ウーバーで稼いでいた。ウーバーのドライバーにはネットで簡単になれるが、中古車の購入が銀行のサービス体系では難しくなっていた。そこで、ウーバーとアライアンスを組んで、中古車と合わせて頭金ゼロでローンを提供しようと考えた。

――販売状況は

林 日本から輸出した中古車をスペースにズラッと並べて直接、小売りしている。ユーザーは情報を聞きつけて、奥地からも見に来る。第1号車を2019年12月に納めてから、これまでに約400台を輸出した。

――ローンを組むのが難しい人への販売とは

林 そこがキモになる。まず販売する中古車にはGPSを付けている。それだけではなく、購入者には推薦者を立ててもらう。当社の現地スタッフは実際にその人に会いに行き、家族構成なども把握。加えて、友人関係などあらゆる情報を取得する。現地では人と人との結びつきが生活を支えているので、いってみればこのコミュニティを担保とした。

――銀行口座を持たない人の支払い方法は

林 毎週、現地スタッフがお金を直接回収する。1回あたり平均8000円くらい。支払い期間は30～36ヵ月が多い。

――支払いが滞る場合はあるか

林 ウーバーの仕事量に影響されるが、人によっては支払いが足りない時もある。そこは当社のビジョンに掲げている『スマートで、透明性が高い、温かい流通』に則り、事情を理解しながら柔軟に対応している。1度支払いが滞っただけで失格にしたりはしない。ビジネスライクでは、とても成り立たないだろう。

――そうしたケースは多いのか

林 ほとんど真面目に支払ってくれている。しかし、なかにはお金を払いたくなくて、アカデミー賞ものの演技を見せるユーザーもいるが、お陰様で見抜けるようになった。ただ、本気で可哀想なケースもなかにはある。

――現地での評判は

林 このビジネスでは、働く人のモチベーションを可視化したものだ。家族や親戚などに「金を貸してくれ」と頭を下げずに、自分の小さな努力の積み重ねで車を手に入れることができる。そうした実例を目の当たりにして、多くの人が評価してくれ、共感してくれた。その結果、当社のビジネスが回っている。

Uberドライバーが展示車を下見。この日は6名が購入

――コロナ禍の影響でウーバーの乗客が減っているのでは

林 その通りだ。しかし、ドライバーの『商人（あきんど）マインド』はたくましいもので、観光客が消えてもお客を自分から探しに行っている。お金持ちの家に営業して、子供や病院の送迎を請け負っているユーザーもいる。なお、タンザニアでは今年後半には人とモノの移動が戻るとみられている。

――ハイブリッド車の販売を強化し始めた

林 東アフリカでは200万台の車が走っていて、仮にその半分がハイブリッド車に代わると、CO2が15%削減できるというデータが出ている。世界的なSDGsの動きのなかで、当社としても力強い『旗』を上げたかった。

――ガリバー店舗でその意思表示を始めた

林 全店に『ハイブリッドカーの乗り換えで始まる環境保全の世界リレー』と記したポスターを張った。この、世界貢献というビジョンに共感してもらえるなら「プリウスはガリバーで買ってもらおう」という動きにもなる。

――最後に目標は

林 今後、現地へ100万台規模の中古車を提供していきたい。売上では数百、数千億をターゲットにしていく。

〈プロフィール〉
1976年1月生まれ。特技は空手で黒帯。趣味は散歩。フルーツサンドが好きな甘党でもある。

MIRIVE埼玉会場

22nd Anniversary

MIRIVE埼玉は、開場22周年！

7月の開催スケジュール	
7月 7日(水)	G-1 AA 軽 & 下取買取コーナー流れ無料
7月14日(水)	MIRIVEメンバーズ AA 出品3台以上で流れ無料・成約/落札賞
7月21日(水)	MIRIVE開場22周年記念AA 全車流れ無料
7月28日(水)	フレッシュディーラーズ AA 特設 EV&HVコーナー流れ無料

MIRIVE
新鮮車両のMIRIVE

水曜日は埼玉の日
木曜日は大阪の日
金曜日は愛知の日

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

第91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』54

トヨタ・ライズ A200A／A210A系

レポート　株式会社 ジャッジメント

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、人気のクロスオーバーモデル「トヨタ・ライズ（A200A／A210A系）」をピックアップします。

発売から1年半しか経過していないけど……

当モデルは、今流行のクロスオーバーSUVとして、2019年11月に発売されました。

ダイハツとの共同開発で、姉妹車にはダイハツ・ロッキー（第2世代）があります。

発売開始時から人気を得て、登場から2年にも満たないですが、街中でも頻繁に見かけるようになりました。

これに比例し、査定検査の現場でも遭遇する機会が増えています。その反面、高年式にもかかわらず、修復歴車両も予想以上に多い（左下インスペクションデータ参照）ので、要注意モデルとして覚えておきましょう。

新型プラットフォームの採用第一号

採用されているのは、ダイハツとの共同開発『DNGA（ダイハツ・ニュー・グローバル・アーキテクチャー）』のBプラットフォーム（コンパクトモデル専用）となります。

サイドメンバー先端部分が、ラジエータコアサポートよりも前方へ突き出ているのが特徴で、事故による損傷リスクも高くなっています。

フロントインサイドパネルのフェンダー取付部分と同様、修復歴チェック時に注意が必要です（画像①赤丸）。

サイドメンバー先端部は必ずチェック！

インスペクションデータの『修復歴遭遇率』は、現時点で14・8％。これは、登場から2年に満たないモデルとしては、かなり高い数値と言えます。

これだけ数値が高い要因のひとつとして『サイドメンバーの形状』が挙げられます。

ライズのサイドメンバーは、前述の通り最近のモデルとしては珍しく、ラジエータコアサポートよりも前方まで伸び、バンパーホースメントに直接、接合されるタイプとなっています（画像②）。

そのため、外側から入力する衝撃エネルギーが波及しやすい構造と推察できます。

続いて、フロントインサイドパネルですが、注意すべきエリアは2ヵ所（画像③赤丸）。いずれもフロントフェンダーの取付ステーやブラケット周辺で、入力した衝撃エネルギーによって歪みが生じやすくなっています。

フロントフェンダーに修理跡が見つかった際には細心の注意が必要です。

さらに、フロントフェンダーが正常でも油断は禁物。フロントフェンダーより前方に位置するヘッドライトの製造日も確認してみましょう。

ヘッドライトユニットに貼られたラベルにある製造日時（画像④）が、車検証に記載された初度登録年月よりも新しい場合は、ヘッドライトが『何らかの理由』で交換された証拠となります。

フロントエリアの修復歴は、こうした特定の位置に集中している傾向があるので参考にしてみて下さい。

リヤエリアの傾向

リヤエリアの確認は、荷室側とバンパー下側の両方向から行なえます。

基本的には、リヤエンドパネルとリヤフロアの接合部分（画像⑤）を中心に状態確認を進めるのですが、ここで注意しなければならないのが『バンパー取付ステー』（画像⑥）。

取付ステーが、もとから『少し歪んだ』ような形状になっているので、誤認しないよう総合的な判断をしなければなりません。

地上高が高い形状のため、リヤゲートが正常であっても油断せず、バンパーの状態に気を配って下さい。

画像①6つのポイント（赤丸）付近を確認！

画像②サイドメンバー先端部（画像は新車状態）

画像④ヘッドライトユニットのラベル（2021年3月31日製造）

画像③フロントフェンダーの取付部は要注意！（画像は新車状態）

画像⑥バンパーステー取り付け部は要注意！（画像は新車状態）

画像⑤シーラントや塗装状態に不自然さは無いか？（画像は新車状態）

修復歴車が予想以上に多いモデル

知っておきたい インスペクション・データ

◆修復歴遭遇率（弊社検査実績）　14.8％
　かなりのハイペースで修復歴車が増加しています。そのほとんどが、フロントエリアとリヤエリアに集中しています。

その内訳
フロントエリア修復……51％
サイドエリア修復……4％
リヤエリア修復……45％

◆車台番号刻印位置
　→センターフロアパネルの運転席側足元に打刻

◆色ナンバー表記位置
　→ダッシュパネル左側、コーションプレート内に記載

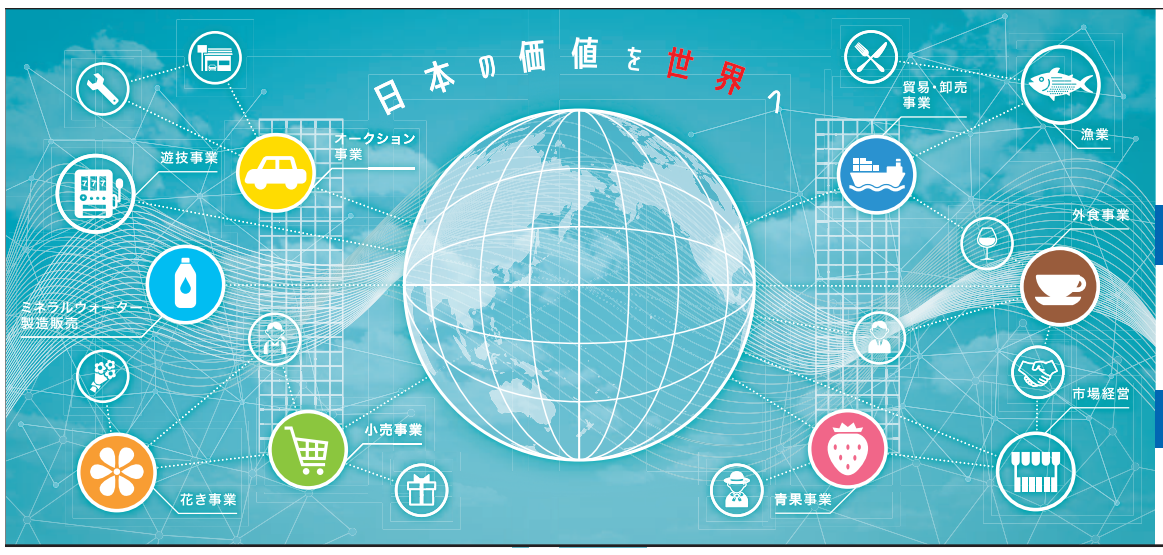
◆ボンネットオープナー位置
　→ダッシュボード運転席側下部に設置

今回のトヨタ・ライズのYouTube動画はこちらからアクセスできます

勝手に格付け！ 査定難易度

死角が少ないので、要所の状態確認がしやすいです。その反面、デザイン的にバンパー単体経由で生じる骨格損傷が、他モデルよりも多く見られます。ボンネットやリヤゲートに異常がなくても油断せず、状態確認に努めて下さい。

査定難易度 B



ARAI AUTO AUCTION OYAMA 小山バントラ
開場32周年!! バントラオークション Part1
2021年7月10日(土)　セレモニースタート時間 9:50～ セリスタート時間 セレモニー終了後
開場32周年!! バントラオークション Part2
2021年7月24日(土)　セリスタート時間 10:00～
荒井商事 https://www.arai-group.co.jp
ARAI AUTO AUCTION GROUP http://www.araiaa.jp/

いつでもどこでもTAA・CAA

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-webΣ

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-web Σ、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　愛媛サテライト会場 089-904-3297　九州会場 0942-41-2266　南九州会場 0995-54-1511

CAA 株式会社シーエーエー
東北会場 TEL 019-672-5100　東京会場 TEL 04-7160-6000
中部会場 TEL 0565-29-1100　岐阜会場 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 TC-webΣ
https://taacaa.jp/

外国人整備人材と共存共栄する時代㉚

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

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。自動車業界でも活用が進んでいる。今回は、この特定技能の制度、そして今後の方向性を説明したい。

日本初のベトナム人整備特定技能のズオン氏（写真右、ガレージフィクス）

自動車整備の特定技能制度について

「特定技能」とは、２０１９年４月にできた日本の新しい在留資格だ。今まで、自動車整備は単純労働とみなされ原則、外国人労働者の従事は禁止されていた（私は単純労働とは絶対思えないが、そう理解されている）。

しかし、14分野において特定技能として外国人の就労が可能となり、自動車整備も含まれた。その理由として、国交省は次のように人材不足について説明している。

・整備士の若者減少に加えて、高齢の整備士の引退が始まり、有効求人倍率は3・73倍（17年）。

・地域的に見ると、自動車保有台数が多い愛知県および埼玉県においては、有効求人倍率が8・35倍、および6・08倍。

自動車保有台数が少ない富山県、および福井県においても、有効求人倍率が6・43倍、5・77倍とあり、人手不足が生じている地域がある。

24年までに、特定技能の外国人の受け入れ見込み上限人数を７０００人と設定。理由として、19年からの5年間で、1万３０００人程度の人手不足が見込まれるなか、5年間で1％程度（5年間で４０００人程度）の生産性向上、および追加的な国内人材の確保（5年間で２５００人）を行なっても、なお不足すると見込まれる数が上限である、と説明されている。

日本人の雇用を最優先する前提で、外国人の受け入れ人数を制限した形だ。

特定技能人材を受け入れたい企業は、次の３つの条件を満たし、かつ、外国人を直接雇用することが求められている。

・地方運輸局長の認証を受けていること

・国土交通省が設置する「自動車整備分野特定技能協議会」の構成員になること

・同協議会に対して必要な協力を行なうこと

また、条件には示していないが、「特定技能」の受け入れのために、法律で定められた支援を行なう体制を構築するか、もしくはその支援内容をすべて「登録支援機関」に委託する必要がある。

従事できる業務と日本で働ける期間は？

「特定技能」の外国人が従事できる業務は、以下の３つとなる。

・自動車の日常点検整備

・定期点検整備

・分解整備

また、同じ業務に従事する日本人が、通常行なうような関連業務（例：整備内容の説明、関連部品の販売、ナビ等の取付け、鈑金塗装、洗車、清掃など）にも従事できる。

特定技能の認定への道は、大きく2ルートある。ひとつ目は、技能実習ルートだ。技能実習が終了したら、特定技能へ移行。同業種であれば無試験で移行が可能だ。

２つ目は試験ルートだ。技能試験と日本語試験に合格する特定技能の申請が可能となる。現時点において、日本で働く特定技能（整備）は、99％が技能実習生からの移行となっている。

国外にいて、過去に技能実習を経験していない外国人にとって、特定技能試験はどのように見えるのか？日本に働きに行こうと考えた時「技能実習」と「特定技能」の２つの制度が並列している以上、候補人材はこの２つの制度を比較して考える。

彼らにとって、一番の違いは特定技能のハードルの高さだ。整備技能評価試験と、日本語能力試験Ｎ４相当の試験に合格しなくてはならない。

そのため、難しい試験の「特定技能」ではなく、無試験で日本に行ける「技能実習」を選択しているのが現状だ。

特定技能として働ける期間は5年間。しかし、技能実習1号、2号、3号と合わせれば、最長10年間の就労が可能だ。

自動車整備分野については、更新が無制限に可能で、家族を呼べる特定技能2号の資格は、まだ許可されていない。しかし、人材不足が深刻化しているため、将来的に許可される可能性は大いにあるだろう。

特定技能（整備）で人材不足が解消するのか？

技能実習とどう違うのか？「技能実習」は「技術移転による国際貢献」に対して、「特定技能」は「労働力の確保」と目的が異なる。誤解を恐れずに言えば、現在、技能実習制度が本来の目的から逸れて、単純労働力として活用されている。

日本が人手不足の労働力として正しく外国人を受け入れるには、特定技能を活用していく必要がある。

一方で、特定技能（整備）の認知は、自動車整備業界のなかでまだ低い。20年12月の時点で、特定技能（整備）は全国で１５１名しかいない。特定技能を増やしていくためには、制度をシンプルにし、企業の負担を最小化する対策を考えていく必要がある。

特定技能の人材を採用する際には、人材の支援費用と、海外現地の送り出し機関に支払う費用（海外から採用する場合）が発生する。技能実習の場合に、監理団体と海外現地の送り出し機関に支払う費用と同じだ。

また、特定技能を雇うには、法律で定められた支援を行なう体制を構築する必要がある。自社で行なうこともできるが、１００枚以上の書類の作成と、定期的サポートが必要になり、社内工数とコストがかかるため、支援を委託する企業が多い。

さらに、業界における外国人受け入れ体制の構築と、外国人活用の必要性の理解不足を解消することが急務となっている。

国内の整備事業者数は約９万２０００あるにも関わらず、20年10月時点で外国人を活用しているのは、わずか１０９１事業者だ。

技能実習から移行してくる特定活動の人材は、技能実習に比べ、技術が高く現場の即戦力として活躍ができる。

日本語でのコミュニケーションも問題がなく、日本での生活やビジネスにも慣れている。初めての外国人採用の企業であっても安心だ。人材不足に悩む、新車・中古車ディーラー業界、整備業界にとって、魅力的な在留資格プログラムになっている。

しかし、技能実習終了後、特定技能に移行する外国人は全体の３割にも満たない。つまり、日本で継続して働くという魅力がないのだ。

自動車整備業界にいるすべての事業者は、外国人活用について、本気で考えるタイミングに来ている。課題は残るが、特定技能はその解決策のひとつとなろう。コロナ禍により、国内の人手不足が解消されたわけではない。感染を抑止し、経済の再生を図っていくなか、外国人の働き手の確保は欠かせない。

初めての外国人採用として、特定技能は採用しやすい。整備士を採用できず、事業が困難なってからではなく、多少余裕があるうちに素早く実践した企業が生き残る、大きな変革のタイミングにいることは間違いない。

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 株式会社ビィ・フォアード https://corporate.beforward.jp/company/

しごとの心得

新人教育編

こんな日報しか書けないのか という前に…

日報を採用している会社も多いだろう。だが「こんな事しか書いてこない」と悩まれている上司の方もおられるのでは。今回はより良い日報を書いてもらうためのヒントをご紹介する。

まず、皆さんは何の目的で社員に日報を書かせているのだろう。ただ習慣的に、当たり前のことだから、と思ったら、まず運用から考え直した方が良いかもしれない。

目的がはっきりしていなければ、書く方だって何を書けばよいのかわからず、とりあえずこんな感じ、で書いて来るだろう。中には日報の書き方を知らない部下がいるかもしれない。それに対して「こんな事しか書いてこない」と言われても、部下は困るだろう。

日報はまず、日々の報告の役割を担うことが多い。会社によって報告して欲しい内容は異なるだろう。書いて欲しい内容があれば、ひな形を用意しよう。そうすれば抜けることはないし、日報の書き方がわからない人でも書きやすい。

そして日報には一日の振り返りのために書くのだという、もう一つの目的があることもきちんと伝えよう。

日報は書いた本人の振り返りの機会であり、自ら問題点を見出し、解決策や改善策を考える力を伸ばすものである。つまり日報を書くことは、自分のためでもあることを理解してもらう。

さて、日報を書く部下は、忙しい時間を割いて毎日書いている。その苦労に対し、何もリアクションが無いと、どうせ誰も見ないからと、段々と手を抜くようになり、次第に羅列だけの中身が薄い「こんな事しか書いてこない」日報になる。

つまり、日報を書かせるだけで終わらせていると、部下の日報に対するモチベーションが下がり、内容の質が低下するのだ。

日報を受け取ったら上司は必ず目を通し、部下が書いた内容に対し、フィードバックをすることだ。抱える課題を解決するためにはどうしたら良いか考える糸口を与える、必要であればサポートに入るなど、起こすリアクションは様々だろう。

また、昨今では要旨をまとめた文章を書く事が苦手という若者も少なくない。読んでみて主旨がわからない、誤字脱字、文章マナー等、気が付いたことは正してあげると、部下のビジネス文章習得の機会となる。

日報を社内で共有するなら、お互いに読んで、課題や悩みを解決するヒントや、一緒に考えようという姿勢を上司や社内がフィードバックし合うと社内コミュニケーションにもなる。また、リアクションがあれば日報を書くモチベーションが上がり、読まれていると思えば手が抜けないものだ。

最後に注意を書いておく。指示を出すだけのフィードバックは、考えることをやめさせてしまうのでNGだ。また、書き方がダメだ、やり方がダメだとダメ出しばかりでは、何を書いたら怒られないかという思考に走るようになるか、本当のことを書かなくなるので注意だ。逆に、良かった点はしっかり褒めることを忘れずに。褒められれば誰でもやる気が出て来るというものだろう。

上記のような「ひな形」をしっかり設定することにより、意味ある内容の日報が記入されるようになる

業務日報		
部署名		日付
氏名		
今日の業務内容		
今日気が付いたこと		
今日考えた事・解決したこと		
解決していない課題・困っていること		
明日の予定		

ネット集客増強研究会

車屋の考える社員の育て方

大平喜久

ちょっと思うところがあって、この記事を書きました。最近の傾向だと思うんですけど、自主性を尊重すれば創造性が豊かになり、良い結果につながるみたいな風潮があるじゃないですか。自主性を尊重すれば、社員は育つみたいなイメージですかね。

結局は、それがノルマの廃止というようなことになって、伸び伸びと仕事をさせることが結果、会社の業績も良くなる、みたいな考え方というか風潮。僕、この考え方、明らかに間違っていると思うんですよ。

まあ、色々な考え方があって良いわけですが、違うと思うんですよね。僕は、経営でかなり重要なファクターは目的と目標の設定だと思うんですね。目標と夢の違いというのは、目標は達成日が明確に決まっているものであり、夢は夢であって、達成日が決まっていないわけですね。

それで、仮にですよ、自主性を尊重するためにこの目標や目的を無くしてしまったとするじゃないですか。そうすると、その時に社員はどこに向かったら良いのか、まったく分からなくなるわけですよ。

昔の拷問で穴を掘らせて、掘ったらまた埋めさせる、それを永遠に繰り返すというのがあったらしいですが、これが拷問として通用するのは、終わりがないからなんですよ。つまり、達成日がある目標がなければ永遠に終わりがないわけで、自主性の尊重といえば聞こえは良いですけど、実際にはどこに向かって何をしたらいいのか、分からないわけですね。

山は頂上があるから目指すことができるわけで、この目指すところが決まっていない砂漠を永遠に歩こう、という人はいないわけですよ。

ノルマもない。仕事は自分で好きに決めろ、自分で好きに考えろ。これって相当きついですよ。確かに今、コロナの問題もあり、フレックス制の会社とか、在宅勤務とか出て来ています。だけどこのケースだと、明確に仕事の成果とゴールは決まっているわけです。

決して、自主性を尊重して創造性を伸ばせ、ということとは違うと思うんですね。このあたり、若い経営者の方で勘違いされている方、結構いらっしゃると思うんですね。

車屋で考える社員を育てるということは、決して自主性の尊重ではなく、違う角度からみた『やり方』というのがあるんですね。

なんか説教くさい、じじくさい内容ですけど、最近世の中にはびこる自主性の尊重とか、かなり違和感があって書いてみました。

AA会場でおまちしてま～す!!

ミライブ愛知 石部葵さん

「カラダを動かすことが大好きです」と話す石部さん。公式ドッジボールのチームに所属しているほか、ゴルフ、スノボ、ジェットスキーも趣味という、かなりアクティブな女性だ。加えて、学生時代にはファッション科で学び、服飾の資格も取得するなど華やかな特技も備える。

ミライブ愛知では、開催日に受付業務を行なう。カウンターで、明るく笑顔で対応する石部さんも同会場の魅力のひとつ。

若竹の結界のごと林立す

俳句de ひと休み

荒井寿一（荒井商事会長）

今年の梅雨入りは例年より大分遅いようである。夏の入口がすぐそこに見えて来た。今月の一句の季題は若竹の夏。今年竹とも言い、その年に生え出た青々しい生気に満ちた竹のことである。今年は例年になく、我が家の梅は当り年とみえて実も大きく、バケツ二杯分も収穫した。

金柑の実も多かったし、いつもは三つ程しか成らなかった檸檬も既に十個以上の青い小さな実をつけている。それにも増して若竹がいたる処に背を伸ばしてをり、正に今年は我が家の庭の当り年のように感じている。その青竹の生えている様子がまるで余所者を一際排除するかのように一区画を占めてをり、修行のための聖域のように見えたことからこの一句が出来た。とりあえずどこまで背を伸ばすか様子を見ることにする。

来月にはいよいよオリンピックが始まる。これだけ歓迎されない祭りもないかもしれない。とりあえず私はTV観戦に徹することとする。

ロシア向け太平洋航路 満員御礼!!
木更津では 事故車、不動車、取り扱いしております!!
ECL AGENCY, LTD

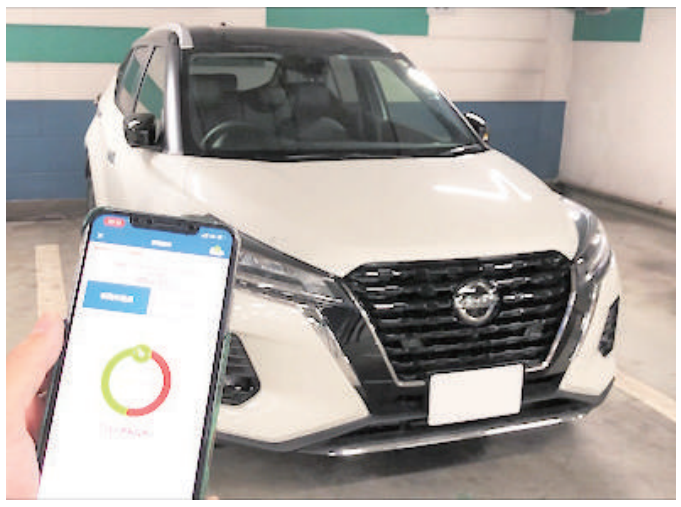
木更津ターミナルでは、事故車もWelcome!

日本のユーズドカーを、全世界へ
ECLエージェンシー株式会社
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/
【支店】 大阪、名古屋、福岡　【営業所】 川崎、木更津、横浜、名古屋、泉北、神戸、博多、新門司　お問合せ agc-ad@ship.ecl.co.jp / 担当：山川
お問い合わせはコチラ！
TEL:03-5204-0250　FAX:03-5204-0256

スマホ完結型の無人サービス開始

スカイレンタカー、25店舗から

J―ウィングレンタリース


加盟店側も業務負荷や固定費を削減できる

J―ウィングレンタリース株式会社（本社＝神奈川県横浜市、武井英一社長）は、7月からスカイレンタカーチェーンで非接触非対面（無人）の「スマートサービス」を開始する。

この新サービスは、登録から予約、決済、解錠・施錠まですべてスマホで完結できるもの。貸出および返却の際もスタッフを介さないため、店舗の営業時間にとらわれないなど利用者の利便性が高い。

また、加盟店にとっても、業務負荷や人件費などの固定費を削減できるなど大きなメリットがある。

利用手順は、スマートフォンで専用アプリをダウンロードし、会員登録後に車両と日時を選択すれば予約完了。利用当日は店舗での事前説明なども不要で、好きな時間に返却できる。

会費も不要で、利用料は6時間4000円（コンパクトカー、免責補償・税込み）からと、安価に抑えた。

なお、アプリのダウンロード、予約受付開始日は7月1日、車両の利用可能日は同21日から。青森県から沖縄県までの25店舗から始め、全国へ拡大していく。

J―ウィングレンタリースは、空港や駅など観光拠点を中心に全国224店舗、保有約9000台の「スカイレンタカー」を展開。

今回の新サービスは、株式会社スマートバリュー（本社＝大阪府大阪市、渋谷順社長）が開発、運営しているモビリティのサービス化プラットフォーム「Kuruma Base」を活用した。

現在、新型コロナウイルス感染症の拡大により、さらに安心・安全な非接触非対面を中心とした、ニューノーマル対応が様々なサービスにおいて推進されている。レンタカー業界においても同様で、ポストコロナを見据えた新しい車の利用方法が芽生えている。

J―ウィングレンタリースでは「このスマートサービスにより、加盟店は新たな顧客層が開拓でき、本業との相乗効果も期待できる。多種多様な車種・ラインナップを展開していく」としている。

コロナワクチンの接種促進へ観光バス改装

臨時接種会場として自治体などへ提供

陸送のエムズメッセ

医療従事者の搬送などにも利用

陸送および観光事業を展開するエムズメッセ（本社＝北海道札幌市清田区、森康彰社長）は、保有する観光バスを改装し、コロナワクチンの『臨時接種会場』として自治体などへの提供を開始した。

2台のバスを改装

同社は、オークション会場への陸送をメインに展開しているほか、観光客や修学旅行生の送迎なども行なっている。

昨今のコロナ禍によって、観光業界全体がダメージを受けているなか「自社で何が出来るか考えた。ワクチン接種が少しでも進めば、観光需要も早く回復できるのでは」（森社長）として、バスの改装と提供に乗り出した。

同社では、昨年11月頃からバス2台の改装に着手。一部の座席を外して問診と接種を行なうスペースを確保し、机や椅子、仕切り用のカーテンなども設置した。

今後、自治体などからの要望に応じて提供していく。とくに、大規模接種会場などが遠い過疎地での利用を想定しており、ワクチンの接種促進に大きく役立つと見込まれている。

名車・旧車人気が高まりをみせている

ジップ大阪でヴィンテージコーナー

往年の名車・旧車が計77台揃う

往年の名車・旧車がずらり。

輸入車専門AAを主催するジップ（堀正隆社長）は、このほど大阪会場で「ヴィンテージカー」コーナーを実施。計77台の希少な車両が出品された。

今回は、平成7年式ロールスロイスシルバースパーⅢや同4年式ポルシェ928、同10年登録のTVRキミーラといった輸入車をはじめ、昭和50年式三菱デボネアや同48年登録ホンダステップV、同51年式マツダコスモなど、国産車も多く揃った。

さらに、相場が暴騰を続けるR32スカイラインGT―Rや希少なR33GT―Rの4ドアも出品され、来場者から注目を集めた。

昭和48年登録のホンダステップV

小売り市場では、こうした名車・旧車の人気がとくに高まっており、国内だけでなく海外向けに仕入れる会員も増えている。

昨年の買取り台数は86万826台

加盟店ＨＰ経由の査定申込みが倍増

ＪＰＵＣ

日本自動車購入協会（ＪＰＵＣ、井上貴之代表理事）は、このほど「令和２年度中古自動車買取の自主規制に関する報告書」をまとめ、昨年の年間（令和２年１月～12月）の買取り台数を86万826台と発表した。

これは会員店全77社・1611店舗の実績をまとめたもの。買取事業者のホームページ（ＨＰ）、およびネット媒体からの査定申し込みは216万1965件で、前年同期よりも41万6914件増加した。

とくに、買取事業者のＨＰ経由での申し込みが一気に増え、90万7765件で前期比218％と、２倍以上に伸びた。

この要因について「大手が自社のウェブマーケティングに力を入れた結果、査定申し込みの増加につながった」（井上代表理事）と分析している。

また、買取り台数のうち、ＪＰＵＣが消費者保護の観点から定めたモデル約款の採用率は96・８％に上り、直近４年間で最も高いシェアとなるなど採用が進んだ。

こうしたことから、コールセンターに寄せられるトラブル関連の問い合わせについても、非加盟企業186件に対して加盟企業は０件と苦情がなかった。

これは、平成30年４月に行動基準違反措置基準を制定した翌年以降、２年間にわたって０件を続けている。

6月22日にオンラインで報告する井上代表理事

一方で、ＪＰＵＣの厳しい条件をクリアした加盟企業を認定する適正買取店は、２社増加して13社に。「一括査定サイト上で『適正買取店』マークの表示が増え、そうした店舗の実績が上がっていることもあって、加盟の大きな動機になっている」（同）という。

モデル約款の採用率は 96.8%まで拡大

組織発展へ一致結束

JU宮城 伊藤行雄会長・理事長

「組合の基幹事業はオークションであるが、組合員の各社にとっては小売りがメインの事業。組織としても、小売りの活性化につながるような支援を行なっていきたい」。

今年度から新たにJU宮城の会長・理事長に就任した伊藤行雄氏はこう話す。

続けて、「クルマを買うならJU宮城の販売店と言われるよう、我々はユーザーから絶対的な信頼を勝ち得て、生き延びていかないといけない。組合も各事業を通じて支援をしていくが、組合員も事業に参加して頂いて、自社を活性化してもらいたい。それが組合組織が強くなるひとつの方法だろう」と静かに語る。

こうしたなかでも、JU宮城の一層の発展に向けて、最も大事なことは結束することだと強調。「組合員、そして事業を推進する事務局が一致結束し、良い方向に向かって皆が力を合わせていけば、難局も乗り越えられる。それに尽きる」と言う。

平成16年から副会長・副理事長に就任し、これまで長きにわたって組織を支えてきた。重視するのは、個人競技ではなく団体競技として臨むこと。それによって一層大きな力を発揮できると伊藤新会長・理事長は確信する。

《製品紹介》

オゾンで車内を脱臭・除菌

『剛腕』コロナ禍でニーズが一層高まる

オリコビジネス&コミュニケーションズ

車内の脱臭・除菌を簡単に行なうことができるポータブル型オゾン発生器『剛腕（ごうわん）』が注目を集めている。

短時間かつ操作も容易

これはオゾンによってニオイを分子レベルで分解脱臭するもの。加えて、オゾンは新型コロナウイルスの不活性化効果が認められていることから、多くのサービス業で利用されており、とくにこの『剛腕』は、ホテル業界で最も選ばれて導入されているという。

クルマに使用する際は、普通乗用車の場合は約10分で脱臭でき、重量も3kgという軽量コンパクトモデルなため持ち運びも容易。短時間かつタイマーによる容易な操作で、車内をリフレッシュすることが可能だ。

実際、『剛腕』を導入しているディーラーでは、オプションとして脱臭・除菌を実施。お客様にサービスの案内をすると大半が受注となり、とくにこのコロナ禍では、中古車の除菌を望む声が一層高まっているという。

なお、『剛腕』はオリコビジネス&コミュニケーションズで取扱いを行なっており、スタンダードモデル（GWN—3000CT）は税込み21万7800円で販売。リースの場合は月4400円（60回）に設定。問い合わせは電話0550（5537）8100まで。

締切迫る!!
7月30日(金)
システムコストの削減は
今が絶好機!!
IT 導入補助金申請で
整備・車販・鈑金システム
導入費用が
最大1/3
低コストでシステム運用可能な理由は
jcn−it.com で 検索

MIRIVE愛知会場

7月の開催スケジュール

7月 2日　The Urikiri AA
売切りコーナー出品料1000円＋特別応札保証

7月 9日　軽・30MAXまつりAA
軽&30MAXコーナー流れ無料

7月16日　Thanks AA Part Ⅰ
出品2台以上で流れ無料

7月23日　Thanks AA Part Ⅱ
出品2台以上で流れ無料

7月30日　フレッシュ AA
フレッシュコーナー流れ無料

MIRIVE
新鮮車両のMIRIVE
水曜日は埼玉の日
木曜日は大阪の日
金曜日は愛知の日
新規入会 好評受付中！
お申込みはWEBからかんたん手続き！
www.mirive.co.jp

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！

<ハイパーProオプションの平均値画面です>

AGL20W AGL25W サンルーフ

年式	人気色	走行距離	車検残月	SR	革	ナビ	評価点	価格
H. 29.3	2.0	33.9	8.9	100%	98%	99%	46.2	4,324.1

AGL20W AGL25W パノラマルーフ

年式	人気色	走行距離	車検残月	SR	革	ナビ	評価点	価格
H. 29.5	2.1	32.4	10.0	0%	97%	99%	46.7	4,551.7

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！
☎0466-55-0818（ゴーゴー ハイパー）

2021年5月 オークション実績

1開催平均の出品ベスト10（台）

①	ＵＳＳ東京	13,896
②	ＵＳＳ名古屋	9,893
③	ＪＵ岐阜	4,888
④	ＨＡＡ神戸	4,766
⑤	アライＡＡ小山バントラ	4,717
⑥	ＵＳＳ大阪	4,661
⑦	ＣＡＡ中部	4,564
⑧	ＭＩＲＩＶＥ埼玉	4,233
⑨	ＵＳＳ九州	4,108
⑩	ＵＳＳ横浜	3,990

	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	139	344,459	224,663	65.2	166,269,573	740
	+1 開催	+14.3%	+41.3%	+12.4 ﾎﾟｲﾝﾄ	+84.0%	+172 千円
メーカー系	96	111,541	92,736	83.1	50,803,575	548
	+3 開催	+2.5%	+26.5%	+15.8 ﾎﾟｲﾝﾄ	+49.9%	+86 千円
ＪＵ系	118	93,807	57,293	61.1	17,266,896	301
	-8 開催	-0.9%	+26.9%	+13.4 ﾎﾟｲﾝﾄ	+55.0%	+54 千円
合　計	353	549,807	374,692	68.1	234,340,044	625
	-4 開催	+8.9%	+35.1%	+13.1 ﾎﾟｲﾝﾄ	+73.1%	+137 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

北海道	回数	出品平均（台）	前年比（%）	成約率（%）	前年比（P）	単価（千円）	前年比（千円）
ＵＳＳ札幌	3	⑬ 3,191	+7.8	71.4	+8.9	517	+130
ＴＡＡ北海道	3	1,143	+25.2	81.1	+11.9	373	+102
ＪＵ札幌	3	737	+17.7	66.9	+12.2	339	+90
ＮＡＡ北海道	1	429	-18.0	72.0	+25.9	323	+24
札幌ＡＡ	2	352	-28.7	70.1	+23.6	325	+7
ホンダ北海道	4	226	-10.0	96.0	+24.0	316	+55
ＪＵ函館	3	156	+129.4	71.5	+28.5	589	+178
ＪＵ釧路	3	74	-22.1	59.2	+26.7	374	+28
ＪＵ帯広	3	72	+63.6	63.4	+16.8	290	+9
ＪＵ北見	3	65	+242.1	72.2	+14.9	412	-59
ＪＵ室蘭	3	60	+81.8	49.2	+15.5	267	+124
ＪＵ旭川	3	56	-6.7	67.9	+8.5	240	-57

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	3	1,751	+14.0	86.7	+13.8	365	+19
ＪＵ宮城	3	1,527	+7.1	78.9	+17.4	286	+66
ＪＵ福島	3	1,228	+2.0	65.2	+5.5	265	+84
ＵＳＳ東北	3	1,162	+12.5	79.3	+12.7	423	+87
ＣＡＡ東北	3	496	-38.6	76.7	+16.5	271	+32
アライ仙台	3	395	-16.5	83.6	+22.3	270	+53
ホンダ仙台	4	233	+29.4	98.4	+14.0	283	+34
ＪＵ秋田	3	203	-12.1	74.2	-4.7	108	+50
ＪＵ青森	2	188	+5.6	77.3	+11.4	269	+159
ＪＵ山形	2	111	+0.9	59.9	+21.1	231	+116

関東甲信越	回数	出品平均（台）	前年比（%）	成約率（%）	前年比（P）	単価（千円）	前年比（千円）
ＵＳＳ東京	4	① 13,896	+20.8	67.9	+7.5	1,223	+278
アライ小山 VT	3	⑤ 4,717	+46.8	67.5	+11.7	854	+89
ＭＩＲＩＶＥ埼玉	3	⑧ 4,233	-2.4	77.7	+15.6	427	+29
ＵＳＳ横浜	3	⑩ 3,990	+15.0	69.4	+12.8	800	+166
ＴＡＡ横浜	4	⑫ 3,538	-4.8	87.4	+11.1	758	+157
ＴＡＡ関東	3	⑮ 3,058	+10.6	85.7	+10.8	564	+55
ＣＡＡ東京	3	⑰ 2,860	-6.4	67.6	+16.3	527	+87
ＪＵ埼玉	3	2,043	-18.4	53.6	+7.6	452	-18
ＵＳＳ新潟	3	1,795	+26.6	62.9	+18.2	252	+6
ＪＡＡ	3	1,776	-8.6	61.9	+10.5	728	+191
アライﾍﾞｲｻｲﾄﾞ	3	1,638	-12.4	87.7	+16.4	426	+37
ＪＵ東京	4	1,390	-17.6	71.2	+15.3	252	+50
ＪＵ千葉	3	1,342	-14.7	76.6	+27.5	319	+37
ホンダ東京	4	1,183	-4.1	93.9	+22.6	357	+31
アライ建機	3	1,180	+116.5	71.0	-4.0	789	+36
ＵＳＳ群馬	4	1,142	+21.2	68.6	+10.5	409	+88
ＪＵ新潟	3	1,138	+35.5	69.4	+11.6	185	+49
ＵＳＳ埼玉	4	1,138	+7.9	58.9	+13.5	357	+46
ヒーロー	3	1,083	-6.3	64.4	+6.9	354	+65
ＪＵ神奈川	3	979	+30.7	50.4	+11.5	306	+75
アライ小山４輪	3	933	-18.9	87.4	+19.9	266	+51
ＪＵ群馬	3	884	-13.3	71.3	+19.5	287	+115
いすゞ東京	3	766	+12.8	54.1	+3.2	1,431	+20
ＮＡＡ東京	4	766	+21.6	79.5	+9.8	408	+130
ＪＵ茨城	3	646	+2.5	67.1	+8.6	268	+93
ＪＵ栃木	4	579	-34.5	31.5	+13.8	225	+77
ＪＵ長野	3	354	+5.7	40.0	+3.9	168	+63
ジップ東京	4	314	+15.9	60.1	+5.3	1,392	-184
ＪＵ山梨	4	58	+1.8	51.3	+18.8	132	+38

中部	回数	出品平均（台）	前年比（%）	成約率（%）	前年比（P）	単価（千円）	前年比（千円）
ＵＳＳ名古屋	4	② 9,893	+24.3	56.5	+9.6	1,348	+307
ＪＵ岐阜	4	③ 4,888	-2.0	45.4	+6.6	441	+101
ＣＡＡ中部	3	⑦ 4,564	+5.5	75.8	+15.8	665	+149
ＪＵ愛知	3	⑭ 3,088	+56.5	78.3	+14.5	332	+21
ＴＡＡ中部	3	⑯ 2,959	+30.9	84.2	+17.5	507	+99
USS-R 名古屋	3	⑱ 2,526	-12.9	86.7	+11.0	103	+43
ＵＳＳ静岡	4	⑳ 2,394	+40.8	63.9	+4.8	316	+83
ＭＩＲＩＶＥ愛知	3	1,608	-	66.8	-	441	-
ＣＡＡ岐阜	3	1,412	-16.3	69.0	+23.4	359	+75
ＪＵ静岡	3	873	+22.3	59.0	+15.0	183	+56
ＳＡＡ浜松	3	611	-8.9	55.2	+24.0	646	+56
ＪＵ三重	3	605	+6.5	48.7	+19.3	232	+63
ホンダ名古屋	4	593	-14.2	90.9	+22.6	431	+78
ＮＡＡ名古屋	4	540	+16.4	82.4	+4.7	349	+64
愛知トヨタ	3	537	+14.0	95.6	+21.0	371	+153
ＵＳＳ北陸	4	464	+0.2	73.0	+12.2	224	+102
ＪＵ富山	3	407	+1.5	66.1	+13.8	186	+78
ＪＵ石川	3	357	-8.0	69.3	+13.4	263	+109
ＪＵ福井	2	249	+3.8	55.1	+25.5	127	+16

近畿	回数	出品平均（台）	前年比（%）	成約率（%）	前年比（P）	単価（千円）	前年比（千円）
ＨＡＡ神戸	4	④ 4,766	+10.3	57.9	+13.6	810	+144
ＵＳＳ大阪	4	⑥ 4,661	+13.9	53.8	+12.3	731	+143
ＴＡＡ近畿	3	⑪ 3,592	+16.1	82.1	+11.7	701	+152
ＭＩＲＩＶＥ大阪	3	2,392	-17.8	76.8	+27.5	556	+46
ＵＳＳ神戸	3	1,812	+57.6	61.3	+11.5	549	+161
いすゞ神戸	3	1,370	+29.0	59.5	+22.4	1,307	+221
ベイオーク	3	1,350	-27.3	64.2	+18.7	815	+188
ＴＡＡ兵庫	4	1,059	+7.1	72.5	+18.6	535	+124
ホンダ関西	4	912	-12.1	94.7	+11.8	411	-15
ＩＡＡ大阪	3	879	-1.0	60.5	+12.3	122	+40
ＮＡＡ大阪	3	725	-1.1	89.4	+29.2	512	+117
ＫＣＡＡ京都	3	530	-2.0	59.3	+14.0	248	+37
ジップ大阪	3	504	-21.9	63.9	+3.9	1,282	-143
日産大阪	4	386	+35.4	92.4	+7.4	189	+49
ＪＵ奈良	4	327	-21.4	70.4	+15.1	279	+87

中四国	回数	出品平均（台）	前年比（%）	成約率（%）	前年比（P）	単価（千円）	前年比（千円）
ＴＡＡ広島	3	1,971	-7.9	81.9	+18.3	524	+94
ＬＡＡ岡山	3	1,875	+8.1	54.2	+14.9	338	+98
ＬＡＡ四国	3	1,566	+0.3	52.3	+15.8	300	+91
ＪＵ広島	3	1,414	+24.1	56.6	+18.8	244	+31
ＵＳＳ岡山	4	1,295	+25.9	78.1	+17.9	366	+58
ＴＡＡ四国	3	1,149	+11.1	89.7	+20.1	330	+120
ＫＣＡＡ山口	3	696	+3.6	54.9	+10.1	356	+40
ＮＡＡ広島	1	241	-	73.0	-	235	-
ＪＵ島根	1	181	-	79.6	-	170	-
ＪＵ山口	3	175	-25.8	54.5	+7.0	337	+207
広島ＡＡ	2	117	-7.9	65.0	+20.9	303	+45
ＪＵ鳥取	1	108	+24.1	67.6	+19.3	129	-16

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	⑨ 4,108	+33.8	62.6	+13.8	660	+125
ＴＡＡ九州	3	⑲ 2,480	-5.1	84.1	+24.1	520	+36
ＫＣＡＡ福岡	2	1,682	-12.1	51.7	+18.5	340	+72
KCAA 南九州	3	1,460	+16.1	41.5	+7.6	303	+2
ＪＵ福岡	3	1,270	+37.6	61.0	+10.0	222	+42
ＵＳＳ福岡	3	997	+10.4	60.3	+4.2	384	+16
ＴＡＡ南九州	3	579	+4.1	74.9	+20.8	365	+50
ＮＡＡ福岡	3	555	+18.6	76.8	+19.5	311	+59
ホンダ九州	4	473	+4.9	96.3	+7.1	275	+64
ＪＵ大分	2	457	+45.5	84.4	+19.8	88	+10
いすゞ九州	3	423	+31.4	69.9	+10.7	830	+195
ＪＵ長崎	1	418	-	46.9	-	144	-
ＪＵ沖縄	3	365	+17.0	63.9	+13.9	165	+5
ＪＵ鹿児島	3	325	+6.9	61.2	+10.3	187	+58
ＪＵ熊本	3	242	+42.4	68.4	+32.4	73	+3
ＪＵ宮崎	3	23	-77.0	65.7	+45.7	171	+33

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	814	-30.3	39.0	+10.5	916	+104

※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

MIRIVE 大阪

2021年7月の開催スケジュール

〈特別企画〉７月月間成約賞　5・10・20・36台賞

7/1　通常AA

7/8　軽四まつりAA　★軽四コーナー流れ1,000円（1社1台）★軽四コーナー成約賞

7/15　通常AA

7/22　通常AA

7/29　会場設立36周年大記念AA　★全車流れ1,000円　★成約賞　★屋台・ウェルカムドリンク

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

MIRIVE

MIRIVE WEBサイトから
Mライブで埼玉・大阪・愛知の車が買えます。

水曜日は埼玉の日　木曜日は大阪の日　金曜日は愛知の日

新規入会好評受付中！
申込みはWEB からかんたん手続き！

www.mirive.co.jp

世界に先駆けて日本で予約開始!!

日本専売のアリアlimitedは、補助金利用するといくらで買えるのか？

2021年6月4日、日産の新型クロスオーバーEV「アリア」の日本専用特別限定車「アリアlimited」が発表となった。

日産が「英知を宿したモンスター」と表現するアリア最大の訴求ポイントは、0―100km／h加速タイム5・1秒（※B9 e―4ORCE）の俊足と、コネクティッドやプロパイロット2・0（limited標準装備）といった先進アイテムを備えている点だ。

外装は未来感を感じさせつつすっきりと清潔感があり、内装は、ほとんどのスイッチがコンセプトカー並みに撤去されている。エアコンや音量調節などは、「ハローニッサン」の掛け声で始まる音声操作が可能だそうだ。

電動4WDの「e―4ORCE」を備え、駆動用バッテリーは66kWhと91kWh、それぞれ2WDと4WDがあり計4グレードの構成、航続距離はWLTCモードで430kmから610kmだ。

最大の懸念点は価格だが、税込660万～790万円と、やはりなかなかの高額車。メルセデスEQA（税込640万円）やレクサスUX300e（同580万円）などと比べても高い。そこで重要となってくるのが「補助金」だ。

国からの補助金は最大で82万円だ。ただし、このうち40万円分は、太陽光発電などで自家発電が可能な個人が、「4年間のモニタリング調査」に協力することが前提。例えば、神奈川県在住の場合はこれにさらに、V2H（EVに蓄えた電力を家庭用に活用する装置）を導入する場合の設備費用補助として上限20万円と、新車EV購入補助金10万円（PHVだと5万円）が、県から補助される。

これらをまとめると、神奈川県在住の場合は、最大で112万円が国と県から補助される。かなり安くなったようにも感じるが、これには新規V2H導入やソーラーパネル工事など、200～300万円の出費が伴うことは忘れてはならない。

予約開始から10日間で、約4000台の予約注文が入ったという、アリア。なお、デリバリ開始は10月だが、当初はB6 limitedのみで、他のグレードはさらに遅れるという。限定車であるだけに、転売目的も多い気もするが、果たして……。

主要諸元 日産アリア B9 e-4 ORCE limited

駆動方式:全輪駆動(e-4ORCE)｜全長×全幅×全高:4595×1850×1655mm｜ホイールベース:2775mm｜バッテリー総電力量:91kWh｜一充電走行距離：580km｜車両重量：2200kg｜荷室容量：408L｜乗車定員：5名｜モーター最高出力：290kW｜最大トルク：600Nm｜タイヤ&ホイール（Fr/Rr同じ）：255/45R20 & 20インチ 8Jアルミホイール｜0-100km/h加速性能：5.1秒

グレード名	タイプ	バッテリーサイズ	1充電走行距離(WLTCモード)	価格（税込）
B6 limited	2WD	66kWh	最大 450km	6,600,000円
B9 limited	2WD	91kWh	最大 610km	7,400,800円
B6 e-4ORCE limited	4WD	66kWh	最大 430km	7,200,600円
B9 e-4ORCE limited	4WD	91kWh	最大 580km	7,900,200円

トレトレ 新車情報

国産車（5/24～）

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
ニッサン	AD	1代目（Y12系）	MC	2021/05/24
トヨタ	ランドクルーザープラド5D	4代目（150系）	改良、特別	2021/06/01
トヨタ	シエンタ	2代目（170系）	改良、特別	2021/06/02
トヨタ	シエンタハイブリッド	1代目（170系）	改良、特別	2021/06/02
トヨタ	プリウス	4代目（50系）	SC、特別	2021/06/03
トヨタ	プリウスPHV	2代目（50系）	SC	2021/06/03
レクサス	LS、LSハイブリッド	2代目（50系）	特別	2021/06/04
レクサス	RX、RXハイブリッド	2代目（20系）	特別	2021/06/04
レクサス	LC、LCハイブリッド	1代目（100系）	特別	2021/06/04
トヨタ	C―HR	1代目（10／50系）	特別	2021/06/04
トヨタ	C―HRハイブリッド	1代目（10系）	特別	2021/06/04
ホンダ	フィットハイブリッドモデューロX	1代目（GR系）	NR	2021/06/04
ホンダ	フィット	4代目（GR系）	改良、特別	2021/06/04
ホンダ	フィットハイブリッド	3代目（GR系）	改良、特別	2021/06/04

輸入車（5/18～）

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
アウディ	アウディA6、アウディA6アバント	5代目（F2系）	SC	5月18日
アウディ	アウディA8	4代目（F8系）	特別	5月18日
メルセデスベンツ	ベンツGクラス5D	2代目（W463系）	追加	5月19日
AMG	AMG_Gクラス5D	2代目（W463系）	改良	5月19日
BMWミニ	BMWミニ3HB	3代目（F56系）	MC	5月25日
BMWミニ	BMWミニコンバーチブル	3代目（F57系）	MC	5月25日
BMWミニ	BMWミニ5HB	3代目（F55系）	MC	5月25日
メルセデスベンツ	ベンツAクラス	4代目（W177系）	追加	5月26日
メルセデスベンツ	ベンツAクラスセダン	4代目（V177系）	追加	5月26日
プジョー	プジョー508、プジョー508SW	2代目（R8系）	SC	6月2日
シトロエン	シトロエンDS7クロスバック	1代目（X7系）	特別	6月4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	6月5日

火曜日はJU埼玉の日

［ 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

7月

7/6(火)　七夕ビッグAA
7/13(火)　軽コーナーフェスタAA
7/20(火)　埼玉ブランド推奨AA
7/27(火)　初出品コーナー祭りAA

これがJU埼玉の動画サービス！
今まで見えなかったところが見えちゃいます！

ルーフのキズ凹みがよく見える！
側面・後方やステップのキズ凹みがよく見える！
乗車定員・車内・天張り汚れがわかる！

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

高単価の成約を連発し
年収1000万円を叶える営業術

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？

株式会社 Office TV 代表取締役 藤原智浩

セールスとは『話す事』だと誤解しがち

前回は、初めの7秒が相手との見えない格差を決定し、その後の関係性に影響するとお伝えしました。外見や持ち物の大切さと、見込み客からスゴイと言われる実績を名刺に書いて自己紹介をすることで、専門家のポジションを取ることができるのです。今回も、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いいのかをお話します。

まず先に、営業とは「話すこと」だと思っている人がいます。それは大きな間違いです。こうお話すると、「プレゼンテーション能力が大事なのでは？」と言う人がいます。しかし、それはまだ、「人間心理」を知らない人です。

なぜなら、人は、説得されたくないからです。売り込みを感じさせずに、高単価の成約を取るには、相手に語らせ、自己洗脳を促すことです。

セールスとは『質問する事』だと誤解しがち

ここまでお伝えすると「ああ、質問ね」と思われたかも知れませんが、セールスとは質問ではありません。ここは明確に否定しておきます。なぜなら、質問してしまうと相手の答えが拡張していって、行き先が見えなくなってしまうからです。

質問をすると、相手が話したい話題であればあるほど商談に時間が掛かり、終わった後は相手から信用されるかも知れませんが、肝心の商品が売れないというワナにはまります。なので、商談の目的である商品に行き着かずに、あなたの意図する方向とは違うところへ進んで行き、戻すタイミングを失うことになります。

また、違う見込み客に同じ質問をして、同じ回答が返ってくると思いますか？　質問は相手の答えが無限にあるので、再現性がありません。

セールスとは[redacted]事です

セールスとは、話すことでも質問することでもない。じゃあ一体何なのか？

答えは[redacted]

そ[redacted]れと同じことです。

会話の目的を考える

なぜ、商談で会話を行なうのでしょうか？　相手と仲良くなり、親友を作るためでしょうか？　目的は商品を提示し、買ってもらうことです。なので、確認を通して[redacted]なので選択肢を用意してあげるイメージを持って下さい。

先ずは確認で瞬時に「見込み客」を見極める

年収300万円の営業と、年収1000万円の営業がいるとします。両者の決定的な違いは、どこにあるとあなたは思いますか？

プレゼンテーション能力？　知識量？　会話力？　見た目？　経験年数？　等など……。

ヒントは、[redacted]

先ずは文化と金銭感覚の確認から

では、最初に何を確認すれば良いのか。それは、『文化』と『金銭感覚』です。

詳しくは連載第1回の『あなたは「ご予算は？」と聞く、ダメ営業をしていませんか？』を見て頂きたいのですが、商談の前に車を買う文化があるのか？　そのブランドの車を買う文化があるのか？　を確認します。具体的には、見込み客が乗って来た車や自宅にある車を確認すれば良いです。

A・車を持っていない人
B・車を持っている人
C・車を2台以上持っている人
←
Bの1・トヨタを買う文化のある人
Bの2・ホンダを買う文化のある人
←
Bの1の壱・トヨタのSUV車を買う文化がある人

次に金銭感覚です。

今まで500万円のSUV車に乗っていた人が、100万円の軽自動車に乗り換えることは、ほぼありません。むしろ、軽自動車を営業されるとバカにされた気分になることもあります。

逆も然りで、2000万円の外車に乗り換えることは、ほぼありません。

先ずは、商談に入る前に、これを確認してみて下さい。次回は、商談中に何を確認していけば良いのかを、お伝えしていきます。

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！

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
・ネッツトヨタゾナ神戸　・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

国内唯一のトラック専門オークション

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
7月7日 第1432回 オークション
14日 第1433回 ひまわり記念
21日 第1434回 オークション
28日 第1435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
7月1日 第1047回 オークション
8日 第1048回 ひまわり記念・建機コーナー
15日 第1049回 オークション
22日 第1050回 オークション
29日 第1051回 オークション・建機コーナー

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

毎週金曜日10:00スタート
7月2日 第1592回 オークション
9日 第1593回 ひまわり記念
16日 第1594回 オークション
23日 第1595回 オークション
30日 第1596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：0476-89-3001

ユーストカーNEWSのお申込は電話 03(3371)9340 まで今すぐ！

最強買取店になるための 訓練方法

癖(くせ)を直す！ 話し方編 ⑧

見える化フォーマットで癖を直す

《実践訓練編 ③》

前号では、若手営業マンの反復訓練前後の動画を見せて頂き、その大きな変化に驚いた。「若者言葉」と「声のトーン」の両方を修正することにより、見違える落ち着いた口調に変化したのであった。

今号では、その大きな変化をもたらした「反復訓練」内容の詳細をお伝えする。石沢マネージャー曰く、この反復訓練法は、すべての悪い癖を修正するのに有効だという。

記者「前回飛ばしたところを見せてもらえますか」

石沢マネージャー(以下、**石沢M**)「オーケーです。この反復訓練はすべての修正に使えるので、覚えておくと良いです。セリフやトーンだけでなく、貧乏ゆすりや、変な瞬きなどの癖(くせ)も瞬時に直せます」

記者「すごいですね」

石沢M「今一度説明すると、悪い癖は『癖』なのですね。『癖』とは無意識に出てしまうものですよね。Mさん(記者)の『いやいやいや』とかもそうですよね」

記者「……そうですかね？」

石沢M「反復訓練で直しましょうか？」

記者「いやいやいや……、あっ、すいません」

石沢M「無意識に出ますよね、やはり」

記者「確かに。いやー、何ともお恥ずかしいというか……」

石沢M「『いやいやいや』がなくなったら、Mさんらしくなくなるので、やめましょう(笑)」

記者「そうしましょう(汗)」

石沢M「話を元に戻しましょう。『癖』は無意識だから『癖』になります。無意識だから、なかなか直りません。よく考えてみれば当たり前です。その悪い『癖』が出現していること自体に気が付かなければ、直しようがないのですから」

記者「なんとなくわかるような気が……」

石沢M「しつこいようですが、Mさんが自分で『いやいやいや』を言っているときに、それが出てしまっていることに意識は向いていないはずです」

記者「そうですね、言われてみればそうです」

石沢M「修正するには『そこ』に問題がある、というのを認識することから始めるのが必須なのです。無意識のパワーはすごいもので、勉強しながらペンを回してしまうことも、出来ちゃうのですからね」

記者「以前お話し頂きましたね」

石沢M「そうですね。勉強をしながら、くるくるとペンを回すときに、指先に意識は行っていません。そこは完全に『無意識状態』ですね」

記者「なるほど」

石沢M「修正するには、指先でペンが回っている、ということを認識しないと何も始まらないのです」

記者「確かに」

石沢M「ですから、セリフは書き出して文字として認識できますが、声のトーンは『見える化フォーマット』を使って、認識をさせていくのです」

記者「そういうことですね……なるほどー」

石沢M「そして、それを『反復』して意識に刷り込んでいきます。これが大事です。『見える化フォーマット』で一度認識したくらいでは、今までの強烈な悪い『癖』をひっくり返すことはできません。特別な反復訓練を行なって、強烈な意識化をする必要があります」

記者「『強烈な意識化』って、なんかスパルタ訓練のようですね」

石沢M「そうですね。ある意味、スパルタと言えるかもしれません」

記者「面白そうです」

石沢M「やってみます？」

記者「いやいやいや……」

前回飛ばした動画部分が再生される。そこには、確かに「強烈な意識化」の訓練があった。

動画を見た私の目にも、ここまでやれば、癖に意識が行かざるを得ないと思える内容だ。「強烈な意識化」の反復訓練内容の書き起こしをお伝えする。

石沢M「若田君(若手営業)、先ほど教えたように、まずは言葉が若者言葉になっているので、『乗り続けちゃう』を『乗り続けてしまう』に変えていきます」

若手営業(以下、若手)「はい」

石沢M「若田君はいつも『●●しちゃう』のように、話をしているんだよね。それが商談でも出てしまっているわけだ。この言葉遣いを使ってしまっていることを、理解していきましょう」

若手「お願いします」

石沢M「まず、『乗り続けちゃうんですか』というセリフを、とくに『ちゃう』に

石沢M「はい、オーケーです。今一度やりましょう。　　のところを大きく発声してみてください。

石沢M「はい、オーケー。どうですか？　自分で今まで普通に話していたのですね、これを」

若手「なんか変な感じです」

石沢M「変な感じ、というのは意識し始めたということですよ。非常に良いことです。それでは次に『乗り続けてしまうのですか』を

石沢M「オーケーです。『しまう』

石沢M「はい、オーケー。次は『乗り続けちゃう』と『乗り続けてしまう』を

若手「ふう～」

石沢M「ご苦労さん。どうですか？」

若手「変な感じです」

石沢M「2つの言葉の違いは、わかるようになったかな」

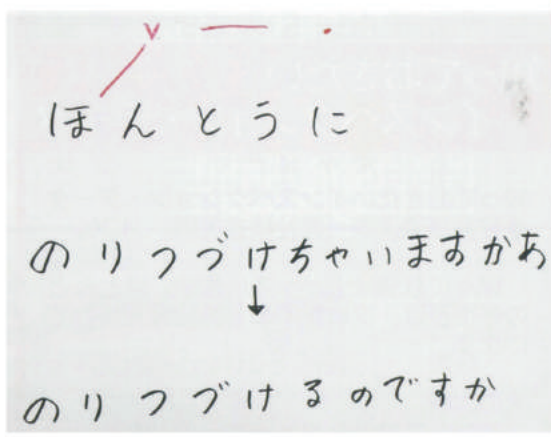
若手「すごくわかる……、わからない訳はないですよー」

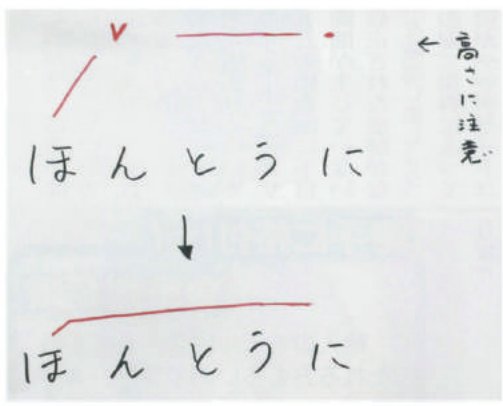
石沢M「そうですね。これが大事なんです」

さすがに2つの違いが「わからないとはいえないレベル」の反復が行なわれた。これで意識が出来ない人はいないだろう。なるほど、石沢マネージャーのいう「癖の意識化」そのものであった。

次号のユーストカーNEWSでは、反復訓練による癖の修正と、その定着までの反復訓練の続編をお届けしまう。ぜひ皆様の会社にも取り入れてほしい内容です。

ボカシの無い有料版の申し込みは03―3371―9340まで。





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！

FC加盟店募集!!アップルと手を組みませんか？

車買取・販売 アップル

オリコン顧客満足度 総合No.1

☑ 充実した研修制度・サポート体制
☑ 負担の少ない加盟料
☑ 全国チェーンの認知度

2020年 オリコン顧客満足度®調査 車買取会社 総合 第1位

お問い合わせ FC開発事業部 03-3516-0731

アップルオートネットワーク株式会社
http://www.applenet.co.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)
仙台支店 仙台市宮城野区扇町1-8-5 東邦運輸倉庫2F TEL：022-231-1031(代)
北関東営業所 群馬県伊勢崎市三和町1495-1 TEL：0270-27-5005(代)
名古屋支店 名古屋市中村区太閤1-20-13 秀幸ビル3F TEL：052-451-1031(代)
大阪支店 大阪市住之江区新北島1-2-1 オスカードリーム4F TEL：06-6685-1031(代)
福岡支店 福岡市東区香椎照葉3-2-1 シーマークビル2F-B TEL：092-674-1031(代)
宮崎営業所 宮崎市広島2-5-16 興亜宮崎ビル2F TEL：0985-35-2948(代)
沖縄支店 那覇市銘苅3-22-33 R8ビル302号 TEL：098-869-1031(代)

CONSULTANT'S EYE

敏腕マネージャーに聞く！

「はぁ～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【後編】

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

前回、「社員の成長には『素直さ』を表現出来る環境が必要」とお伝えしました。今回も引き続き、ノウハウについてお伝えします。

決めたことを実行する仕掛け

チーム活動は定期的に実施する必要があります。そして、前回、決めたことがしっかり実行できているか、また、その手応えはどうかを、しっかりと振り返ることが重要です。

とはいえ、普通に振り返るだけでは堅苦しい雰囲気になり、つまらなくなってしまうもの。そこで、ゲーム形式にして楽しく振り返りができないか、と考えました。

私の支援先ではそれ以来、重要なポイントです。

ちなみに、前回ご紹介した「はぁ～面倒くさ～」と言ったその彼は数カ月後、力強く「全力で頑張ります！」と、こう宣言しました。

何度か前述のようなチーム活動をするうちに、素直さを発揮できる環境に、まわりが変化したのだと思います。

人は誰でも、本当は「頑張りたい！」「成長したい！」と心の中で思っているものです。しかし、自分だけが張り切ると「あいつ、何を張り切っているの？」と思われるのではないか、という雰囲気が本心とは裏腹に「はぁ～面倒くさ～」と言わせてしまうのです。

つまり大切なことは、前述のノウハウをふんだんに盛り込んだ社員教育プログラムで、おかげさまで好評を頂戴しています。

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！

ASワンプラ出品を
スマホでサクサク！
ASNETでしていることをアプリで完結！
利用料 ¥0

ASワンプラ
エーエス・ワンプラ
出品アプリ

ダウンロードはコチラ

ASワンプラ
かんたん入力

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！

Point 1
車検証のQRコードから
各種データを読み取って
かんたん出品！

Point 2
車両詳細や車両画像
展開図もスマホで
かんたんに入力！

Point 3
スマホで編集中の車両は
ASNETのかんたん入力
編集中に自動反映！

かんたん入力誕生

iPhone / iPad ダウンロード
アプリダウンロードは「AppStore」にて検索
Available on the App Store　ASワンプラ出品アプリ　検索
【アプリ対象機種】[iPhone] iPhone7 以降　[iPad] iPad6 世代 以降 / iPad mini4 以降 / iPad Air2 以降 / iPad Pro 全モデル対応
【アプリ対象 OS】iOS 13 以上

株式会社オートサーバー
お問い合わせ・資料請求は
☎03-5144-8530
入会金・月会費 無料 会員募集中 詳しくはコチラ▶
https://www.autoserver.co.jp　オートサーバー　検索

新車不足下の相場上昇傾向は不変

前2回の本紙5月号、6月号では足元の相場動向を詳しく分析してきた。

相場上昇が続いていることを説明してきたが、6月に入ってからも、その傾向に変化はない。4月、5月の価格は例年になく高い水準にとどまっていたが、6月に入ってもその水準を維持している。年式別に見ても、すべての年式で昨年、一昨年対比のいずれでも高くなっている（図1）。なお、昨年はコロナ禍により4月～6月の中古車市場が異常な動きとなったため、以後、一昨年と比べて説明する。

図3　AA 落札台数

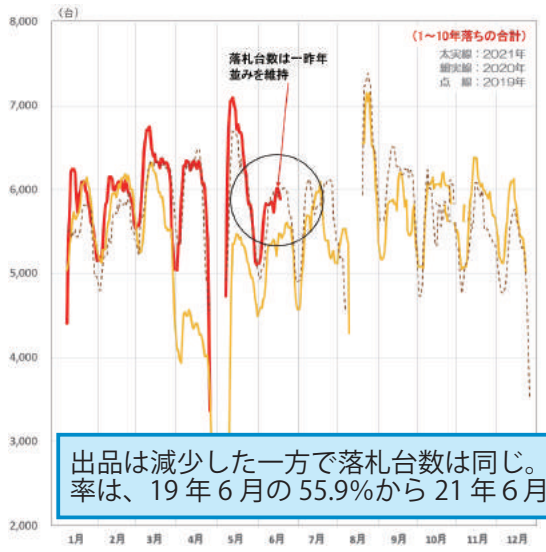
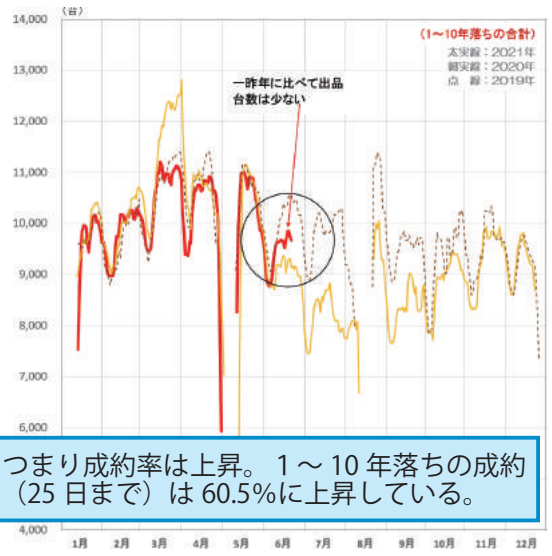
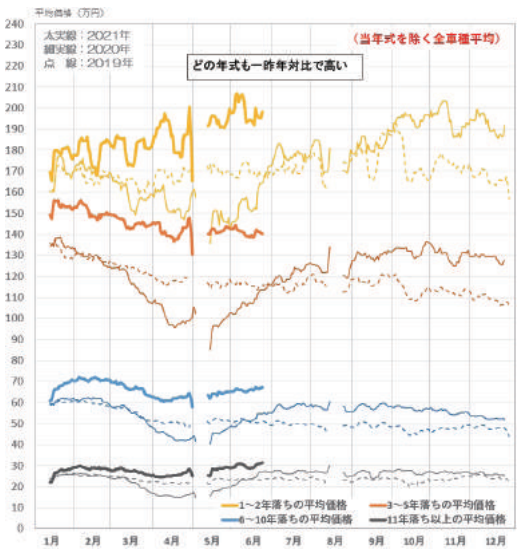


図2　AA 出品台数



出品は減少した一方で落札台数は同じ。つまり成約率は上昇。1～10年落ちの成約率は、19年6月の55.9%から21年6月（25日まで）は60.5%に上昇している。

図1　AA 年落ち別 AA 落札平均価格



出品台数は少ないが

今回は出品台数と落札台数を見ることで、相場の現状を説明してみよう。図2に示すとおり、新車が不足する中でオークションへの出品台数は、過去2年対比で減少している。しかし、出品台数が十分とは言えない中で、落札台数は一昨年並みを維持している（図3）。

中古車を購入する理由が、新車や高年式の中古車が少ないためとなっており、高年式がけん引役となって中古車価格は上昇し、それがさらにより低年の車に波及している。

前月までの説明の繰り返しになるが、半導体不足により新車が不足し、それに伴い中古車も不足している。出品台数が伸びない中での落札台数の維持は車が不足していることの表れである。当面は相場が変調を来すことはないだろう。

アメリカで中古車物価が急上昇

ここで、1～3面で見た走り屋系の車の輸出先ともなっている米国の自動車価格を紹介したい。米国への中古車輸出には、今回のトップ記事で取り上げたような年式の古い車が含まれていることが一つの特徴である。表に2008年以前の登録車で20～21年に米国に輸出された車を挙げた。トップ記事で取り上げた走り屋系の車も見られる。

この米国では4月、5月と中古車価格が急騰している。景気や株式相場に関心の高い人であれば、最近の金融市場の興味が米国の中央銀行に当たるFRB（連邦準備理事会）の金融引き締め（テーパリング＝量的緩和の縮小）であることはご存じであろう。米国の中古車物価は、4月、5月の米国の消費者物価を押し上げた一つの要因となり、金融引き締め観測を高めたのである。

図4を見ていただきたいが、米国の自動車に関しては足元で新車の物価もそれなりに上昇しているが、それとは比べものにならないくらい中古車物価が急上昇した。半導体不足により新車の供給が細っているため、新車価格の上昇自体はうなづけるものがある。

さらに、景気回復により、旅行等の需要が拡大しているため消費者にとどまらず、通常、新車を仕入れるレンタカー店までもが、中古車購入に動いているのである。また、日本からの輸出車種に見られるように、他に行き場のないお金が高額商品である中古車に向かっている動きもあるのであろう。

コロナ、半導体に引き続き注目

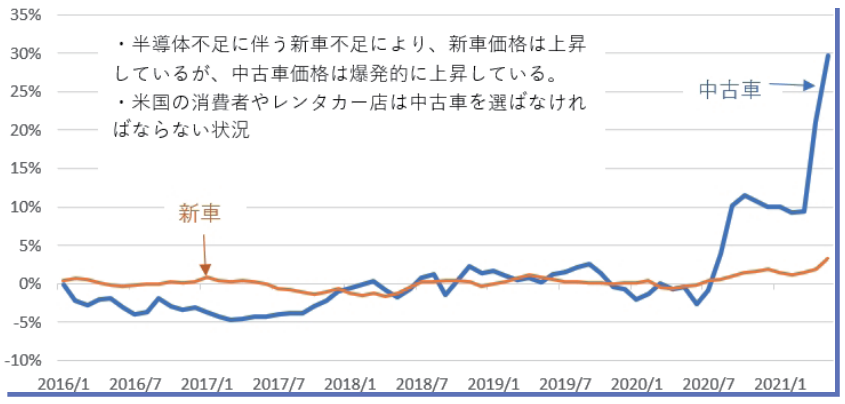
米国はこの他にも足元で様々な物価が上昇している。コロナワクチン接種が急速に進展したことが一つの理由である。今後、日本でもコロナワクチンの接種スピードが増していくのか、一方で変異株は抑え込めるのか、半導体不足がどのような経路をたどるのかという、これまでにも説明している要因がどうなるかがポイントとなろう。

米国が日本の数ヵ月先を進んでいるということであれば、日本でも自動車のレジャーへの利用というように、自動車を買う理由の変化が起こり、中古車価格がさらに上昇する可能性があるとも考えられる。

今後も、コロナ、半導体が中古車相場の行方を左右する状況に変化はない。これらには十分、注目しておく必要があるが、今のところ、これらの要因が相場押し上げに効いていることに変わりはないようである。

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!

図4 米国自動車の消費者物価指数（前年同月比）



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