

無料版

8月号

ユーストカー
NEWS

毎月1日発行

第100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

創刊 100 号記念

裏口入学 (ボカシ無し!)

公開授業

未来相場の読み方

中古車大学

車屋のお勉強シリーズ

本紙では普段、最終面を使って年式別の相場の特徴をお伝えしている。現在は、コロナ禍による新車不足で中古車の高年式が買われていることは皆様、ご存じだろう。そのような中で、今さら過去の相場の高い・安いを言っても仕方がない。今回は、中古車大学で、今後に役立つ相場の「読み方」をお伝えしたい。車屋の仕事においては、未来がどうなるか先取りしてこそ利益を得られ、もしくは損失を防げる。今回は、100号記念の特別大講義、大出血サービス、ボカシなしでお伝えるので、この業界にいる皆様には、ぜひ勉強して頂きたい。

中古車価格を決めるもの

わかりきった話と思われるかもしれないが、政府等による規制などがない限り、基本的に、モノの価格は需給で決まる。中古車価格も基本的にその原則に則っている。よく、個性性が強いと言われ、A A でビックリするような価格で落札される車があるが、そのような場合でも、そのクルマの台数が数台しかない一方で、欲しい人が多ければ価格は吊り上がってしまうという、需給のメカニズムが働いているのである。以下、需給のメカニズムを講義の形で説明しよう。

「需給のメカニズム」

《2面へつづく》

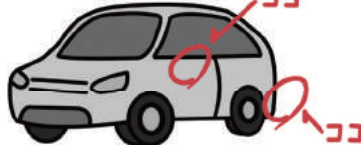


安心と実績の AIS 車両検査研修プログラム

✓出張査定に自信!

✓すばやい商品化!

✓お客様の安心!



- 1Day基礎研修
- 検定3級~1級
- 店舗出張型有り
- 料金15,800円~

お問い合わせ AIS 本社 TEL.03-3512-6118 AIS 検定センター TEL.047-481-5541

詳しくは

AIS 研修

検索

これが相関関係だ!

相関関係

Aが↑上がると
Bも↑上がる

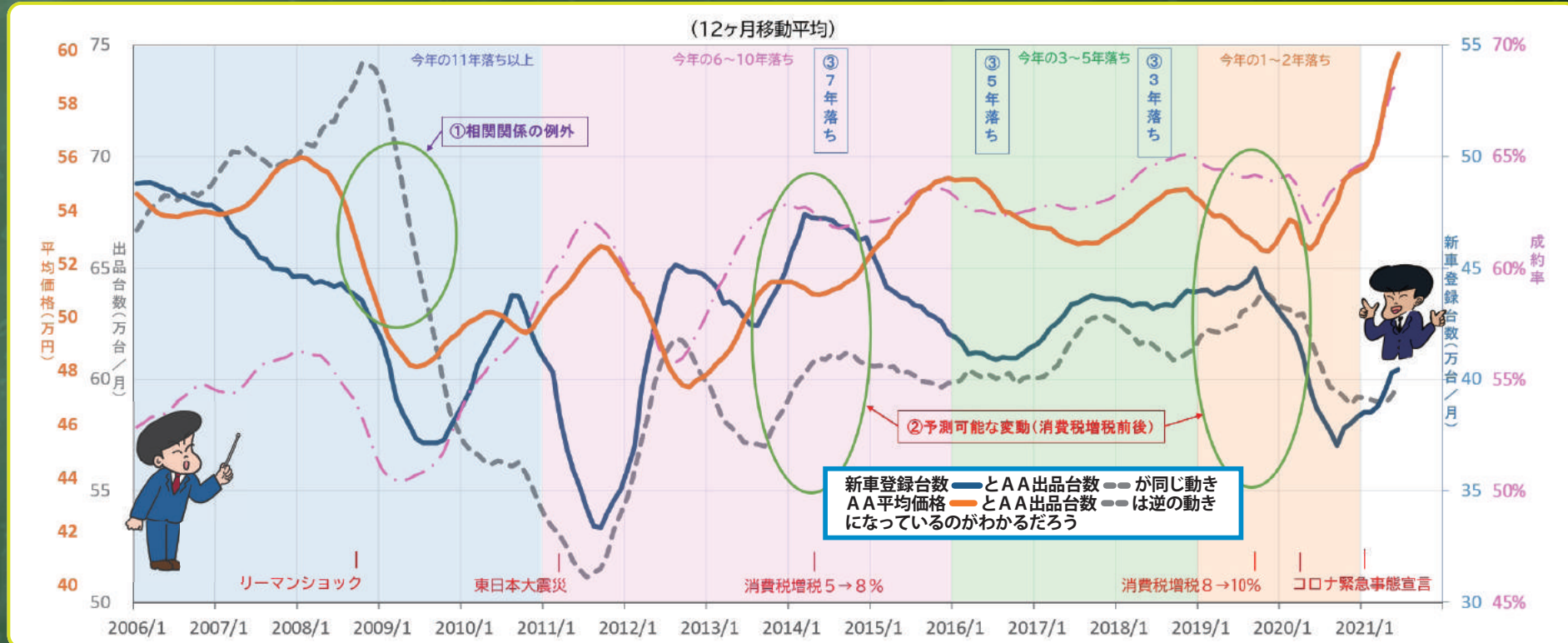
逆相関関係

Aが↑上がると
Bは↓下がる

「1面から9つにつき」
と言ったが、中古車相場
を見るときには以下の4
つの数字が重要である。
「新車登録台数」、「出品
台数」、「成約率」、「落札
平均価格」。そして中古
車相場の需給のメカニズ
ムとは、これらの4つの
数字の「相関関係」、「逆
相関関係」を理解するこ
とに他ならない。
「相関関係」とは、2つ
のものの動きが同じよう
な動きとなっていること
である。「逆相関関係」
とは、2つのものの動き
が逆の動きとなっている
ことである。これから説
明していくので、しっか
り覚えて、相場を見る力
を付けて頂きたい。
それでは、これから授
業を開始する。
1限目は「新車登録台
数」、「出品台数」、「成約
率」、「落札平均価格」の
相関関係と逆相関関係。
2限目は「落札平均価格」
を年式別に見る理由、3
限目は個別車種のモデル
チェンジの影響である。

1限目 過去15年間のグラフ

AA平均価格
新車登録台数
AA出品台数
AA成約率



① 相関関係の例外

新車登録台数が減ったのに AA 価格が上
がらなかった時期として、2008 年から
09 年のリーマンショックが挙げられる。
これは、需要面で大きなショックが生じ
たため、クルマの需要そのものが消えて

しまったためである。需要そのものが消
えてしまったということでは、短期間では
あったが昨年のコロナ禍での緊急事態
宣言下の状況も同様であった。

② 新車登録台数・AA 出品台数は予測可能か

新車登録台数の増減の中には予想が可能
なものがある。消費税の引き上げはその
時期があらかじめ発表されるので、引き
上げ前の駆け込み需要、引き上げ後の落

ち込みがあることは予想できる。一方で、
天災、気候、突然の経済的ショックは基
本的には予測困難である。

③ 自動車の買い替えパターン

その他に重要なものとして、自動車保有
者の買い替えパターンがある。車検には
相応の費用がかかるため、ユーザーが車
検前に買い替えようとするのは言うまで
もない。そのため、車検のサイクルであ
る3年、5年、7年という買い替えサイ
クルが発生し、それが新車購入の動機と
なる。本紙では、この点も過去に説明し
てきた。新車販売の3/5/7年後、買

い替えに伴い、下取りでいわゆる AA の
出品タマが入ってくる。1ヤマ、2ヤマ、
3ヤマの3段階の波が来るのだ。この繰
り返しが大きな波であるということをも
ち込んで頂きたい。これらの中では、と
くに5年前に新車が多く登録
されているときに AA 出品が
多くなり、相場は下落傾向に
なりやすい。



(2017 年 1 月号の QR コード)

まず、上のグラフを見て頂きたい。重
要なのは以下の関係である。もちろん例
外はあるが、基本的には以下のような関
係になっている。
・新車登録台数が増えた時には AA 出品
台数も増えている (相関関係)
・AA 出品台数が増えた時には AA 落札
平均価格は下落している (逆相関関係)
・AA 出品台数が増えた時には AA 成約
率は低下している (逆相関関係)
・AA 成約率が上昇している時には AA
落札平均価格が上昇している (相関関係)

新車登録台数と AA 出品台数は同じよ
うな動きとなっていることがわかり頂
けるだろう。そして出品台数が減れば、
大体の場合 AA 落札平均価格は上昇し、
AA 成約率も上昇している。売られるも
のが多くなれば安くなり、成約率も低く
なる。逆に、売られるものが減れば価格
が多少高くても買うという需給関係によ
るものである。現在の成約率が高く、相
場が上昇している状況は、この新車登録
台数が減り、AA 出品台数が減っている
ことによる需給を反映したものである。

J AUTO ニュージーランド向け『落札人』求む!!

日本各地のオークション会場で、ニュージーランド向けの中古車を仕入れる仕事です。

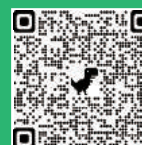
現地の当グループ小売り業が好調のため、拠点・業務拡大へ急募致します。

毎日、自宅とオークション会場間を直行直帰。雇用形態は契約社員もしくは業務委託。

希望者には一定期間後の正社員登用あり。

輸出タマの仕入れ経験者、とくにニュージーランド向けの経験のある方は優遇致します。

株式会社 J オート 〒659-0068 兵庫県芦屋市業平町 4-1-501 お問い合わせ ☎ 0797-62-6371 ✉ nakahara@j-auto.com



2 回目

AA 落札平均価格

年式別に見る理由!!

ここで、本紙がいつも掲載しているグラフの解説をしておこう。

グラフ①は AA 落札平均価格の 1 ～ 12 月分を 19 年、20 年、21 年の 3 年分、3 本の折れ線で示したものである。中古車需給の 1 年内のパターンは同じようなものとなることが多く、前年同月と比べることで、今年の状況を把握しやすくなる。

ただし、昨年はコロナ禍により 4 ～ 6 月の落ち込み、その後の急回復と異常な動きとなったため、今年の数字は 2 年前の 2019 年と比較して説明することも多い。

グラフ②は AA 落札平均価格を年落ち別に示している。相場水準や

動きが年式で異なる場合、平均で判断すると誤ってしまう場合がある。

我々は、グラフに示す通り、1 ～ 2 年落ち、3 ～ 5 年落ち、6 ～ 10 年落ちに分けて相場を見ているが、以下のことを理解しておいて頂ければ良いのではないだろうか。

①全体の平均値は年落ちの A A 出品のボリュームゾーンの動きに引っ張られるため、平均だけ見ていると本当の動きがわからないことがある。4 月は相場が下がるように見えるが、古い年式が大量に出てくることの影響が大きいのであり、個別にその車種で相場がグラフ通り下って

いるわけではない。3 月に乗り換えがあって、価格の低い低年式が AA 出品のボリュームゾーンとなるために、全体の平均価格が下がるだけである。

②相場が需給の影響を受けて、大きく変動するのは基本的には 5 年落ちまでである。消費税引き上げや災害は、年式の新しいものの価格は動かすが、年式が古いものへの影響は小さくなる。

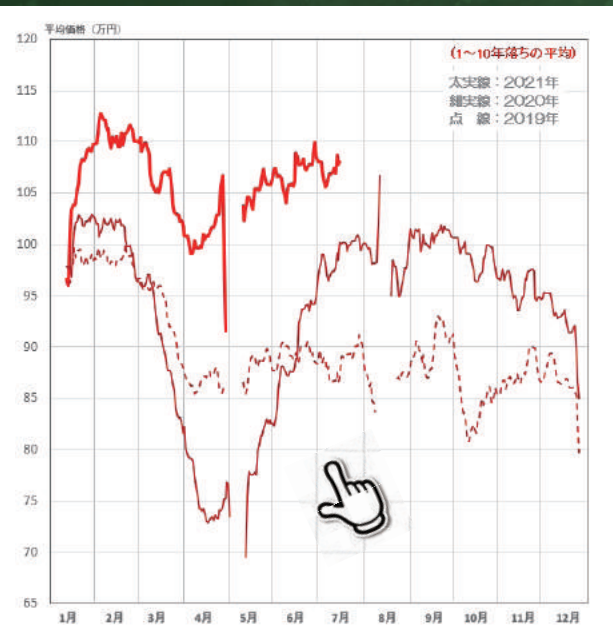
③年式毎に相場の変動要因が異なる場合がある。現在は新車不足と足車（あしぐるま）需要が相場に影響していると言われるが、新車不足は新車に代わるより質の高い中古車を求

める需要が拡大することから高年式に影響。一方、足車需要はとりあえず移動手段を確保する需要が拡大するため、低年式に影響する。

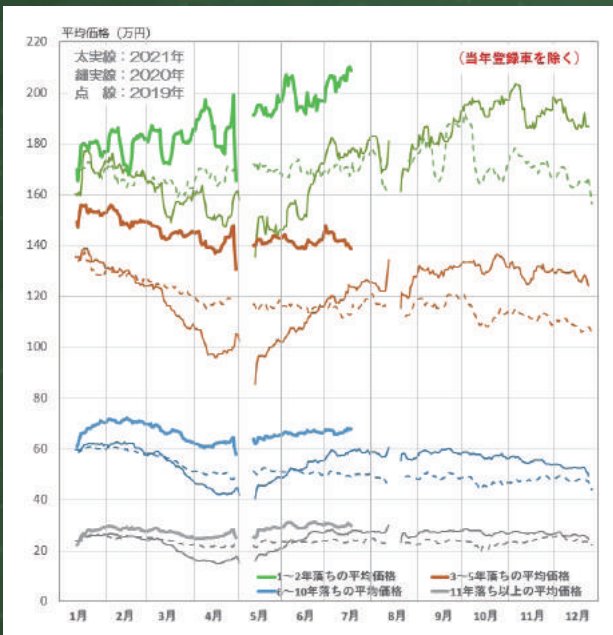
以上、年落ち別に細かく見ておいた方が相場の本当の動きを把握できることになり、異変にも早く気づくことになる。

グラフ②を見て頂ければ、今年は 19 年に比べて、全ての年式で相場が高く推移しているのがわかるだろう。去年の後半の価格暴騰も大きかったが、今年はさらに高くなる予測がグラフから見てもわかる。

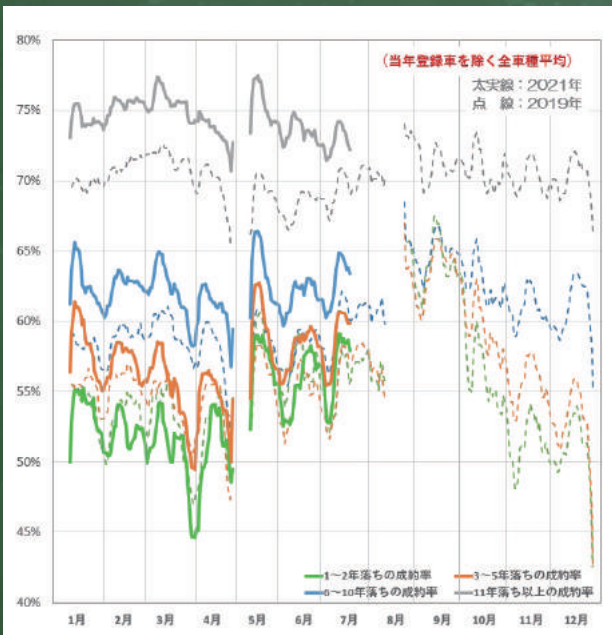
グラフ① AA落札平均価格



グラフ② 年落ち別AA落札価格



グラフ③ 年落ち別成約率



自動車（中古車）需給の整理

	予測可能	予測不能
短期的	毎年のサイクル ・自動車会社決算 ・自動車販売会社決算 ・需要側イベント	自然災害等 ・東日本大震災 ・台風・梅雨等の豪雨 ・コロナ禍
長期的	消費税引き上げ 買い替えサイクル モデルチェンジ	経済的ショック ・リーマンショック ・輸出停止 ・半導体不足

需給に影響を与えるもの

これまでの説明を表に整理した。

予測可能なものは、皆様も普段から意識しておいて頂ければと思う。

一方で、自然災害、感染症、経済的ショックは基本的には予測不能である。経済的ショックは、警鐘は鳴らされていても、いざ、現実のものとなるまではわからない上に、影響が甚大である。

足元で発生している半導体不足も、様々な原因が重なっているが、最終的に今年に発生した異常

気象、工場火災等が直接的な原因となっており、外的なショックの面がある。

これらの現象を事前に予測することなど困難であるが、「特殊」とは言えないほど、毎年のように何かが発生しているのも事実である。

なぜ、相場はこんな動きになったのか、という大きな事象が発生した時には、今まで本紙で解説をしてきているので、バックナンバーでおさらいをしておいて頂ければと思う。

MIRIVE 愛知会場



8 月の開催スケジュール

- 8月 6日 The Urikiri AA
売切りコーナー 出品料1000円 + 特別応札保証
- 8月13日 休 催
- 8月20日 夏まつり AA
出品2台以上で流れ無料
- 8月27日 フレッシュ AA
フレッシュコーナー流れ無料

愛知会場限定
☆ 特別企画 ☆

MIRIVE
新鮮車両の MIRIVE



8月の3開催、
成約台数合計 15 台以上の方に
Apple Watch
をプレゼント！

Series 3 42mm
スペースグレイアルミニウムケース
ブラックスポーツバンド
※ 在庫状況により仕様を変更することもあります。

www.mirive.co.jp



3限目



モデルチェンジによる需給の変化

前ページまでは新車販売と車検サイクル3, 5, 7年落ちの需給を説明した。どちらかというとマクロ的な視点での需給関係だ。逆にミクロ的視点での需給も勉強していこう。AA 出品時に「あれ、この車種だけなんで値段が入らないの?」ということを経験していると思う。後に新型が出る時期が近づいていることを知り、時すでに遅し……。どんどん相場は下がり最後は投げ売り……。

このような経験はあるのではないか。そう、ミクロ的視点とは個別車種のモデルチェンジ周期による需給の変化である。モデルチェンジは、その車種の需給に影響を与える

重要なイベントだ。モデルチェンジがあると当然、旧型になることで乗り換え需要が発生し、旧型が放出されるという流れがある。

旧型になる前に店頭から抜いてオークションで換金しておこうという動きは皆様も経験があると思う。そしてそのような出品車が増加して相場が下がるというわけだ。実際にモデルチェンジが入る前からほとんどの車種の相場は下落を始める。その実際の動きは、その時々で様々である。早いものはモデルチェンジ1年前から、遅いものではマイナーチェンジ、フルモデルチェンジの3カ月くらい後に下がり始める。モデルチェ

ンジのすぐ後にタマが供給されたり納期が遅れたり、ズレがあるからで、そこには注意が必要だ。

右の表にこれからのモデルチェンジ時期の予測を車種別にまとめたので参考にしてほしい。すでに下がり始めているもの、つまり出品が増加している車種もあるので調べてみることを宿題としよう。

また、24 面で具体的な車種を取り上げて解説しているのでご覧頂きたい。買い取った後に、こんなはずではなかった、というようなことがないように、買取り時には注意して頂ければと思う。

モデルチェンジ予想一覧表

フルモデルチェンジ
マイナーチェンジ
ニューモデル

メーカー	車種	2021 年						2022 年					
		7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6
トヨタ	アクア												
スバル	BRZ												
ランドローバー	レンジローバー												
フォルクスワーゲン	アルテオン												
トヨタ	ランドクルーザー												
ニッサン	NV200 バネット												
スズキ	ワゴン R スマイル												
スバル	フォレスター												
BMW	X5												
フォルクスワーゲン	ゴルフ												
トヨタ	カローラクロス												
ニッサン	アリア												
ホンダ	シビック 5D												
BMW	2 シリーズ クーペ												
メルセデスベンツ	EQB												
アジエ	308												
レクサス	NX												
スバル	アウトバック												
BMW	X8												
フォルクスワーゲン	ID.6												
トヨタ	GR86												
レクサス	ES												
ミツビシ	アウトランダー												
スバル	WRX-S4												
ボルボ	C40												
メルセデススマイラー	マイラー S クラス												
トヨタ	ノア												
トヨタ	ピックアップトラック												
レクサス	LX												
スバル	サンバー												
ダイハツ	アトレーハイゼットカーゴ												
BMW	X3												
ニッサン	エクストレイル												
ニッサン	フェアレディ Z												
スズキ	ラパン												
スバル	WRX-STI												
スバル	ステラ												
ダイハツ	ムーブ												

未来予測

ここからは、応用編として、どのような事態になれば中古車相場は落ちるのか、その場合どのような兆候があると考えられるのか、未来予測をやってみよう。

相場が落ち込む場合、これまで説明した需要と供給という言葉を言えば、以下のような表現になるだろう。当たり前前と思われるかも知れないが、

① 中古車需要がなくなる場合
② 中古車供給が潤沢になる場合

需要と供給の関係は相対的なものであり、一方だけを議論するのは誤解を生むかもしれないが、頭の体操ということでお話し頂きたい。

① 中古車需要がなくなる場合は以下が考えられる。

A. 中古車需要が新車需要もなくなる場合

これは、リーマンショックのようなバブル崩壊のケースである。あるいは、昨年のコロナ禍によっても数カ月間、その様な状況となった。全く外出できなくなるような場合に需要がなくなるのは当然であり、これまでのワゴン車接種等が無に帰するような事態であらう。ただ、今後、絶対に発生しないとは言わないが、今、考えるのは現実的ではないのではないか。

B. 中古車需要だけがなくなる、あるいは新車需要に置き換わってしまう場合

これは、足元で足車需要と呼ばれているものがなくなってしまう場合である。混雑していても自動車通勤よりも電車で移動を選ぶような場合であらう。

② 中古車供給が潤沢になる場合は以下が考えられる。

現在は新車の製造にネックがあるのだが、それが解消される。新車販売が伸びて下取り車が潤沢に中古車市場に供給される。景気拡大によって自動車需要も拡大しているであろうが、新車も供給されているため高年式の中古車需要が衰退する。

以上の整理の中で、実現する可能性がある、あるいは皆様が気になっているのは次のことではないだろうか。

半導体不足の解消に伴う自動車生産の正常化。ただ、半導体の生産や出荷がたとえ従来水準に戻ったとしても、これまでに累積した不足分がすぐに解消する訳ではない。従来に比べて多い生産・出荷が続いてやると、累積した半導体不足が埋められるのである。

自動車の納期の遅れが解消するような状態になるのは来年に入ってからではないだろうか。

需給の動き	考えられる状況	理由
需要が減少する	中古車需要も新車需要もなくなる	リーマンショックのような経済的ショックが発生する コロナ禍により全く外出できなくなる
	中古車需要だけがなくなる	足車需要がなくなる 中古車輸出がなくなる
	中古車需要が新車需要に置き換わってしまう	新車供給が十分になる
供給が増加する	新車販売が伸び、中古車供給も増加する	半導体不足等の自動車生産上のネックがなくなる

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/>



お陰様でユーストカーNEWSは今号で100号を発行することが出来ました。
これも読者様、クライアント様をはじめ取引関係者様のご支援の賜と編集部一同、深く感謝しております。
これからも一層、皆様の商売に役立てる紙面作りに取り組ん参ります。
今後のユーストカーNEWSにもご期待下さい。🙏

ユーストカー編集部

HONDA

20周年
Anniversary

出品は**全国**のホンダグループ限定!

20周年 記念AAA 開催!

ホンダAA東京、ホンダAA関西はおかげさまで開設20周年を迎えました。

開催日



2021.8.23 mon



H@ **H@アプリ**

Point 1

スマホで
セリに参加

Point 2

下見検索
落札管理

Point 3

車検証
情報取得

Point 4

計算書
情報取得

※画面はイメージです。※このアプリのご利用にはホンダオートオークションの会員IDが必要です。

ホンダイターネットオークション
(H@Live)

月額使用料

無料!

予約入札登録料

無料!

FAX下見 (3件)

無料!

後商談可能

落札料+ **10,000円** (税別)

落札料 (予約入札落札料)

12,000円 (税別)

毎週月曜日は

6会場同日開催!

新規会員募集中!!

入会保証金

0円

入会金 (税別)

35,000円

年会費

無料

ランニングコストで比較してください

☒ 保証金なし

☒ 年会費なし※

☒ Web (H@Live) 使用料なし

※前年度購入実績がない場合、毎年4月に会員更新手数料が発生します。新規会員の方は入会の翌々年から発生します。

HPより入会申込書をご請求ください。ホンダAA 検索

入会専用フリーダイヤル **0120-55-8609**

ホンダオートオークション

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

北海道会場 TEL 0123-28-8609 仙台会場 TEL 0223-25-8609 東京会場 TEL 042-540-8609

名古屋会場 TEL 052-603-8609 関西会場 TEL 078-391-8609 九州会場 TEL 0942-52-8609

混迷の中古車輸出時代をどう乗り切るか

サユリインターナショナルに聞く

レポート

NPO 法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

現在、中古車輸出は半

高品質車のみ輸出

導体不足の影響による中古車発生量の減少と相場の高騰、さらにはコンテナ不足に起因する船積枠の減少といった三重苦に見舞われている。

今回、そのような厳しい環境下においても、盤石な体制で影響を最小限に抑え、積極的な取り組みを展開している(株)サユリインターナショナル(千葉・鎌ヶ谷市)を訪ね、サマン・ブリアンカラ社長から、この混迷の時代を乗り切る術を聞いた。

マン社長の簡単なプロフィールを紹介する。

「昨年4月から5月にかけて、コロナ禍で日本国内や仕向国の港湾が機能停止に陥った際は、当社も台数、売上ともに一時的に減少した。しかし6月以降は急速に回復し、結果として、影響は限定的な範囲にとどめた」と語るサマン社長。

今年に入っても、これまで順調に推移しており、そこには確固たる信念に基づいた長年の取り組みがあるようだ。それについては後ほど詳しく記すとして、まずはサ

で、オークション会場から仕入れ、それを自分で港まで運び輸出した。船の手配から輸出検査、通関など手探りだったが、分からないなりに努力して、何とかこなすことが出来たとのこと。

当初から、自分を信頼して頼まれた以上、品質の悪い車は絶対に送らないという強い信念も持っていた。当時は素人なので車を見る目がなく、オークションの評価点を信じ、点数の高いものしか送らなかった。また車の多くが港に到着した時点で、内外装ともかなり汚れていて、とても商品車と言える代物ではないため、自分が港でクリーニングを施し、輸出した。

品質の透明感を訴求

それでは現在の体制を紹介したい。同社は、本社に近い千葉・白井市に3000坪の納整ヤードを保有、オークションで落札した車両のほぼ全数がここに入庫される。

そして、画像①のような検査ブースで最新の検査技術を用いて、品質検査が行なわれている。具体的には、1台1台フットアップして、下廻りをチェックしたり、高級車ではエンジンルーム内のカバーを外し骨格部位損傷のチェック。またヤード内での走行テストによる機能確認まで行ない、すべての検査に合格した

高品質の車両のみ、画像②のような品質証明書のステッカーを貼って輸出している。

こうした徹底した品質の透明感の訴求が、海外から信頼を勝ち取っている要因だ。また、必要に応じて、修理や板金まで行なう施設まである。

オークションの評価点を信頼して仕入れているのであれば、ここまでの施設は必要ないのでは、と率直に聞いてみたところ、あくまでも個人的な見解と前置きした上で「どここの会場とは言わな

なされていることから伺い知ることが出来る。勉強会でノウハウ提供

サマン社長は「品質で勝負している、単純にプライスで比較すると他社に負けてしまうケースがある」と言う。確かに大掛かりな設備投資と、検査員8名含め総勢33名の社員を雇用している、インシヤル&ラニンングコストが発生し、それがプライスに反映されることは当然のことだ。しかし「ほとんど

の顧客は、それを十分に理解した上で購入している」と話す。

ただ、まれに値引き交渉する顧客がいて、応じないと他社で購入するが、結果的に粗悪車を掴まされたと言っているケースが多いという。

同社が輸出する仕向国(約25カ国)では、同社が発行する品質証明のステッカーが一種のステータスとして見



輸出前車両 600 台を収容する納整ヤード

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。

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。

AUTOHUB
FORWARD TOGETHER

オートハブ

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

株式会社 AUTOHUB

大阪 ☎ 0725-23-8720

名古屋 ☎ 052-950-3380



夏の初出品 ジャンボAA

8/18(水)AM10:00START

初出品系
6コーナー

出品料無料

流札時

- ・初出品プレミアム ・初出品 ・初出品ネクスト
- ・軽初出品 ・軽初出品ネクスト ・CAA中部初出品

出品または
落札1台以上賞



発送可

※画像はイメージです。

アーモンドの樹 (フィナンシェ)

出品3台以上賞
(検査無しコーナーを除く)



発送可

※画像はイメージです。

焼肉セット1kg (国産黒毛和牛A4
霧島山麓豚、奥三河鶏)

※発送をご希望の方はAA当日までに、事務局に専用申込用紙をFAXください。



不在申込手数料無料



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

毎週水曜日開催
START AM10:00

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

シグマ輸送センター TEL 0120-250-852

【TC-webΣ】サポートセンター TEL 03-6757-7800



「設立50周年で一体感を持ってJUブランドを浸透」

今期から、JU中販連の小売振興委員会担当副理事長に就任した財藤和喜男氏（JU大阪会長・理事長、JU近畿会長・100年に一度といわれる変革期において急速に変化する販売環境、そして新型コロナウイルスの蔓延により、また新たな局面を迎えている。こうしたなかで、JU中販連の小売り事業などについて話を聞いた。

——小売振興委員会担当の副理事長に就任し、その心境は
財藤副理事長（以下、敬称略） 全国を見渡すと、大変優秀なJUの会長がたくさんいる。そうした中で、私がこの役目を頂いて良いのかと思う部分もあるが、自分の言動を含めて、学ぶことがまだまだたくさんある。そういうことを実感している。

——中古車小売りの現状について、どのようにみているか
財藤 最近では半導体不足の影響がより色濃く出ていて、新車の供給遅れ等で、未だに高年式の中古車に注目が集まっている。またコロナ禍における生活様式の変化によって、マイカー利用が増え、改めて中古車のニーズが高まってくることも期待できる。

——自社の話で恐縮だが、当社の販売状況を見て、コロナ禍になって若いお客様が来店し、購入する機会が増えた。新しい代替え市場が広がったものと強く感じている。

——オークションでの相場高騰によって、仕入が難しくなっているが、その点については
財藤 大型店や中小規模と、会社の規模に係わらず、今回のオークションでの相場高騰は、小売りにとって大変厳しいものと感じている。こうした状況下では、共有在庫を有効活用することが必要で、実際にJUナビを見ても、比較的多くの中古車が掲載されている。顧客を逃がさないためにも、商談が進めやすい共有在庫を上手く活用していくことが重要で、今後も活用は増えていくだろう。

——では、中期的な面ではどうか
財藤 小売振興委員会では、各店が地元の顧客と末永くお付き合いをすることを目的として、「顧客接点強化施策」に取り組んでいる。我々の商売においては、長期にわたるお客様のニーズに応え続けることで、生涯取引を実現していくことが大切だ。

——最後に、JUショップへのメッセージなどがあれば
財藤 今期はJU中販連設立50周年の年。この節目を迎えて、小売振興委員会では、新しいノボリ等の作成も企画している。この50周年記念で、全国一斉にノボリを挙げて頂いて、いま一度、ユーザーに「JUブランド」の浸透を図ってもらいたい。各店それぞれ独自のカラーを持つているが、50周年という丁度良い機会でもあるので、JUブランドをそれぞれがユーザーに訴え、全国で一体感を出していきたい。



JU中販連・小売振興委員会担当副理事長

財藤和喜男氏

——コロナ禍でクルマの売り方も変わってきた。そうした中でJUショップがすべきことは何か
財藤 対面での販売から、お客様の顔も見えずに、電話やメールで商談が成立する時代になってきて

——さて、小売りは色々と難しい局面を迎えているが、組織として、その対策をどう考えているか
財藤 これについては、中期と長期を見て、取り組んでいく必要がある。小売振興委員会では、2018年に「中長期小売振興指針」を発表し、将来に向けての方向性を示した。この指針に基づいて具体策を検討していく。

——次は適正販売店について。その進捗状況は
財藤 7月中旬現在で認定店数は1334社。この3年は毎年100社程度のペースで、適正販売店の認定店が増えていく。現状では、認定されることのメリットや、今後の方向性を求められることが多いのも事実。しかし、そもそも適正販売店で車を購入すると、消費者側にメリットがある。要は、そのお店のクオリティが高いということだからだ。

——適正販売店はエリアや各県でも独自の施策取り組みが始まっている
財藤 一部エリアで、情報共有や勉強会、施策検討を行なっている。とくに情報交換会など他店の取り組みは、とても参考になる。認定店同士がお互いに刺激を与える意味でも、こうした情報交換会を積極的に開催していくべきだと思う。今は集まれなくとも、ウェブを使って会合を開くことは可能だ。

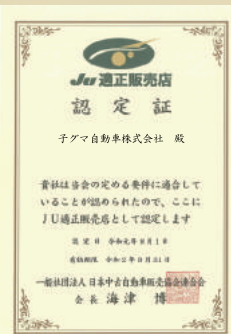
——例えば、適正販売店のネットワークを活用して、ユーザーへのサポートを協力して行なうことで、会員販売店間のつながりも強化できる。JUでも組織的にできることは取り入れ、支援していくことで、適正販売店制度の価値は一層上がっていくだろう。

——最後に、JUショップへのメッセージなどがあれば
財藤 今期はJU中販連設立50周年の年。この節目を迎えて、小売振興委員会では、新しいノボリ等の作成も企画している。この50周年記念で、全国一斉にノボリを挙げて頂いて、いま一度、ユーザーに「JUブランド」の浸透を図ってもらいたい。各店それぞれ独自のカラーを持つているが、50周年という丁度良い機会でもあるので、JUブランドをそれぞれがユーザーに訴え、全国で一体感を出していきたい。

——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。

教えて弁護士先生

お客様と連絡がつかない編

こんな時どうする??



「契約を済ませたお客様と連絡がつかなくなり、困っている」——。よく聞く話とはいえ、これが2カ月も連絡が取れなくなると大問題に発展する。それも、手付金を払っているなどとなると、さらにややこしくなる。今回は「契約後に連絡がつかなくなった」「代車貸出後に連絡がつかなくなった」。この2つのケースについて横澤弁護士に解説してもらおう。

半額入金後、音沙汰無し
「もう他の人に売っても良い?」

相談①「お客様と中古車購入の契約が成立し、手付金として半額(150万円)が早々に振り込まれてきました。当社では車検整備を終え、残金が振り込まれれば登録を済ませる予定でしたが、以降まったく連絡がつかなくなりました。」

電話、メール、手紙に一切反応がなく、2カ月が経過しました。車両も高額だったため、早く換金したいのはもちろんですが、こちらで一方的にキャンセルして他のお客様に売却しても問題ないでしょうか?」

「一方的な解除は不可何らかの方法で連絡を」
横澤弁護士「一旦、契約が成立すると、契約した人はその契約内容に拘束される、権利や義務を有することになります。売買契約であれば、買主は代金を支払う義務を負い、

また商品を引き渡すように請求できる権利を持ちます。

一方、売主は、商品を引き渡す義務を負い、代金を請求できる権利を有することになります。こうした契約の拘束から抜け出すには、解除をしなればならず、解除事由が無い場合には、一方的キャンセルはできないのが原則です。解除事由がない場合でも、双方合意の上で解除することは可能で、合意解除などと呼ばれます。

それでは、今回のケースではどのような対応ができるか、ご説明します。本件では契約が成立している、店舗側では契約の解除ができないかを検討することになります。

由がないとできないため、契約書に規定された解除事由があるかどうかを確認します。今回は契約書の内容は分かりませんが、半額だけ支払われて、半額は支払われていないので、残金の支払期日が過ぎていれば、代金の支払いが遅延したとして債務不履行解除をすることが考えられます。

ただ、いきなり解除ができるわけではなく、支払いの催告を行なう必要があります。催告をした上で支払いがない場合に、初めて解除をすることができ、契約書で催告を行なわずに解除できる旨が定められていれば、催告をしなくても解除ができます。が、このような無催告解除特約は、消費者契約法に反するとして無効とされるリスクがあるため、契約書でも代金支払義務については、催告の上で解除ができると定めていることが多いように思います。

では、代金の支払い遅延を理由に解除をするとして、今回のように連絡がつかない場合にはどうしたらよいでしょうか。結論からいうと、催告も解除も、その意思表示が相手方である顧客に到達しなければ効力を持たないことから、何らかの方法で連絡をつける必要があります。

一番確実なのは、配達証明付きの内容証明郵便で、期日を定めて催告を行ない、その期間内に支払いがない場合には、解除の意思表示を行なうという方法です。本人が自宅に居住しているにもかかわらず、内容証明郵便が不在や、受取拒否で返却されてしまった場合には、郵便ポストに直接郵便を入れ、その状況を写真や動画で撮影するという方法を探ることもあります。

所在不明で連絡がつかない場合には、住民票を取得して住所が変更されていないかを調査することがありますが、そういった事態にまで至ると、弁護士に依頼をして催告・解除を進めてもらうのがスムーズだと思います。

どのような手を尽くしても連絡がつかない場合には、公示送達といって、裁判所の掲示板に掲示する方法を探ることになりますが、そこまで至る事例はあまりありません。このように、解除の意思表示が顧客に到達して、ようやく解除の効力が生じるようになります。自由で処分することができると、その段階で車両を返すようになります。解除前の段階ですと、もし顧客が現れて残金の支払いがなされると、車両を引き渡す義務を負うことになります。

ここでもし、車両をすでに処分してしまっていて、顧客に車両を引き渡すことができないと、逆に店舗側が債務不履行責任を負うことになり、損害賠償請求等がなされる危険性があるので、確実に解除がなされてから車両を処分するようにして下さい。

解除がなされると、店舗側は受領した代金は返す必要があります。契約成立から解除までに色々な経費等が発生すると思いますが、返還すべき代金から控除できるかは、ケースによって異なります。

契約前の状態に戻す必要があるため、原則として全額返金で、契約書に控除できる旨の規定がある場合や、損害賠償請求等ができるようなケースでは控除できることがあります。

顧客から返還すべき口座を教えてもらえず、代金を返還できないような場合には、供託することをお勧めします。代金返還義務は、利息を付して返還しなければならいとされており、供託によって、代金返還義務を免れないと日々、利息が発生してしまうことになるからです。

このようにしてみると、一旦契約を締結すると、その契約関係から解放されるのは大変だ、ということがお分かり頂けたと思います。

今一度、自社で使っている契約書を見直し、どのような場合に解除ができるか等を確認してみるのが良いと思います。

こんな時どうする??



契約の解除は、契約前の状態に戻すのと同様の効果を持つので、解除が認められれば、店舗側は顧客に車両を引き渡す義務が無くなり、他の顧客に売却することもできるようになります。

解除は解除事由がなければ、配達証明付きの内容証明郵便

8月陸送支援月間

8/6

8/20

8/27

新規搬入車に対して陸送補助

【再出品、落札再出品、出品取消はノーカウント】 次回の計算書にてご精算致します

JU 宮城

8/6 金曜日

10時 スタート
OPセレモニー9:45

七夕 記念 AA
年間最大オークション

8/20 納涼まつり & MAA東北 AA
金曜日 10時30分 スタート

8/27 4WD まつり AA
金曜日 10時30分 スタート

宮城県中古自動車販売商工組合

〒981-3625

宮城県黒川郡大和町吉田字下檜木81-4

TEL 022-345-1881

FAX 022-345-3292



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

もちろん、代車貸出契約書には期限が明記されています。当初は電話もつながり「期間をもう少し伸ばして欲しい」などと言っていたのですが、期限が1カ月以上過ぎた今では、電話にも全く出なくなりました。

横澤弁護士「自分の物を貸して、相手が返してくれなければ、勝手に引きあげても良いと考えがちですが、これは自力救済といって禁止されています。リース会社やローン会社、利用者の支払遅延等を理由として車両の引き上げをすることがありますが、利用者の同意をとって引きあげるか、裁

相談②「当社に車を売却してくれたお客様に『次の車が納車される日まで』という約束で代車を貸したのですが、いつになっても車を返してもらえません。」

「勝手に引きあげは禁止 同意を取らないとダメ」

期間の損害を請求するとはできるのでしょうか？」

判によって引きあげを行なっている。例外的に、路上等に放置されていて、明らかに誰の占有も認められない



引きあげるようにしましょう。本人が電話に出ない場合には、電話以外の連絡先、例えば住所が分かるのであれば、住所に通知書を送って返還を求め、住所を訪問してみる、といった手段が考えられます。

ような場合には、占有権が無いものとして所有者が引きあげることが出来る場合もありますが、代車の貸し出しというものであれば、依然として貸し出しを受けた顧客の占有が認められるでしょうから、無断で合鍵を使つて引きあげるのは問題です。そのため、顧客の同意をとって、

代車を貸し出す際に、本人確認のために免許証の提示を求め、申込書等に記載された住所が正しいかを確認すると良いと思います。期日を過ぎても返却をしなかった場合、その間、店舗側で代車を利用できなかったことについて損害賠償請求が可能です。全く車両返却に応じない場合には、訴訟提起を検討する必要がありますが、返還されない期間の損害を請求する旨を伝えれば、返却に応じることも多いのではないのでしょうか。

代車を貸したら音信不通
「合鍵で取って来て良い？」



共有在庫市場

購入 キャンペーン

ご好評につき
2021年
12月31日
まで

【通常料金】		
購入価格帯	共有在庫 商談	一撃・ネット商談
100万未満	¥18,000	¥15,000
~300万未満	¥21,000	¥18,000
300万以上	¥24,000	¥21,000

※上記差額を翌月2週目のオークション計算書で還元します。
※トラック等の特殊車両、300万以上の車両は対象外となります。

共有在庫 商談手数料が...

価格交渉も
お得に！

¥17,000!!

一撃・ネット商談手数料が...

業界
最安値

¥14,000!!

ホリデー購入
キャンペーン

2021年 9月30日 まで

土日・祝日のご落札で、
上記価格から

さらに 1,000円引き

共有在庫 商談手数料

¥16,000!!

※300万円以上は23,000円

一撃・ネット商談手数料

¥13,000!!

※300万円以上は20,000円

※ホリデー購入CPIはご落札日が土日・祝日の場合のみ、割引の対象になります。

本件について
お問合せ先

株式会社 オークネット 情報流通センター

☎ 03-6440-2222

AUCNET

MIRIVE 埼玉会場



8月の開催スケジュール

8月 4日(水)	G-1 AA 軽 & 下取買取コーナー 流れ無料
8月11日(水)	休 催
8月18日(水)	MIRIVEオークション 3台以上出品で 流れ無料
8月25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



外国人整備人材と共存共栄する時代^③

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

厚生労働省からの届出状況によると、コロナ禍にもかかわらず、外国人労働者数は172万人(令和2年10月末)と過去最高を更新。自動車整備業界も同様に、外国人の活用が進み新しいステージに来ている。



上田常務(中央)とベトナム人高度人材ズン氏(右)、技能実習生ヴァン氏(左)

高度人材採用で言葉の問題を解決

岐阜日石株式会社(本社岐阜県岐阜市、和田隆社長)では、ベトナムから3名の技能実習生を受け入れた。

和田社長がベトナムを訪問し、日本語学校や研修センターなどを見学。企業トップ自ら、ベトナムの人材と市場について理解した。

和田社長訪問の1ヵ月後、上田常務がハノイを訪問し実習生を面接。2020年11月に実習生たちが来日した。実習生が来日する前に、日本語N2レベルの大卒ベトナム人整備エンジニアのズン氏も採用し、技能実習生の受け入れ体制を整えた。

受け入れを決めた背景として、人手不足というのがあった。スタンド業界はとくに厳しい状況で、若手の整備希望者が少なく高齢化も課題となっていた。

上田常務は「整備専門学校卒の卒業生は、ほとんど新車ディーラーに就職するため新卒では採用しづらい状況です。またディーラーを辞めた若者に声を掛けるが、整備業界はもう嫌だということが多くあります。そんな現状から、ベトナム人技能実習生の採用に踏み切りました」と語る。

さらに「技能実習生を受け入れるにあたっての不安は、言葉の壁でした。ポケトークを各工場に渡したりしました。しかし最終的に、通訳的な人も必要なのではないかという点で、大卒の高度人材を採用。その人がN2レベルでしたので、通訳翻訳の不安は無くなりました」。

岐阜日石においては、技能実習生の受け入れ体制構築のスケジュールを逆算しながら、受け入れ日を決めた。日本人スタッフと、技能実習生をつなげる高度人材の採用に少し時間がかかりそうだったため、技能実習生の受け入れ予定日を少し後ろにずらした経緯がある。

外国人の採用で最も重要なことは、自社内における受け入れ体制構築を行なうことだと私は考えている。技能実習生に限らず、外国人の活用には、体制構築スケジュールを考えながら、余裕を持って進めることが重要だ。

ベトナム人たちが来て社内が明るくなった!

現在、岐阜日石では合計4名のベトナム人が働いている。「高度人材は日本語も堪能で、スタッフ同士のコミュニケーションもとれて賑やかになりました。彼が中心になつてくれているので、技能実習生たちの通訳もできて本当によかったです(上田常務)」。

現在、2つの工場にそれぞれ2名ずつベトナム人は勤務。各工場には整備主任者の日本人指導者がいて、ベトナム人たちにOJTで技術を指導している。「ベトナム人の意識は非常に前向きで、技術の飲み込みは早いですね」。

また、ベトナム人が入社してから、社内の雰囲気が一気に変わった、と話す経営者は多い。人材不足の解消が目的で採用した彼らが、明るく、礼儀正しく、素直で、仕事も一生懸命だ。

外国人の活用は、新しい異文化を受け入れるということだ。新しい風が社風を変える。会社にとって、人材不足解消以上の大きな資産となるのではないだろうか。

「今年初めての正月でしたので、日本のおせちを届けました。日本のこういうイベント、文化も知って欲しい」。

素直な彼らと一緒に働くことが、日本の良さをもっと知って欲しいという気持ちになるのだらう。上田常務は「彼らの魅力は自分たちの方から輪の中に入っている」という意識が強いこと。職場での雰囲気も明るく、社風が良くなっています。また働いた期間は短いですが、本音を言うところまで話せる。まだなく、ずっと日本に残って欲しいと感じています。技術的な能力、人間関係も良いので、次に担うベトナム人の教育まで携わってもらいたいと考えています」と語る。

技能実習制度とは、出身国において修得が困難な技能等の修得・習熟・熟達を図るもので、期間は最長5年とされている。

技能の修得は、技能実習計画に基づいて行なわれる。しかし、自動車整備においては、彼らが母国に帰国した時に日本で学んだ技術で対応ができるかといえ、そのような計画にはなっていない。

例えばこれからは、どの整備工場もエーミングなどの特定整備が必要になる。高度な先進技術が開発されており、その辺りの最新機器を使った点検ができるように指導して

いくべきだ。

しかし、制度上は教えるのが難しい。ベトナムも生活水準が急激に上がっており、新しい自動車が走り出した。最先端技術が扱えないと、技術対応ができないだらう。技能実習生への技術指導は実習計画に基づいて行なわれる。しかし、日本の整備士3級レベルには至らない。技術は学べるが、資格を取ることもできない。

自動車整備は単純労働では難しい職種だ。外国人用の柔軟な制度ができなければ、母国に帰国しても対応できる技術習得は難しい。

技術移転は、現段階の制度でできていない。日本にいる5年間だけの単なる労働力となつていくのが現状だ。「人手不足で、ただの労働者というところまで考えていくと問題が発生してしまいます。最先端の技術を教えるながら、彼らからその能力を提供して頂くことが重要です」。

彼らの学ぶ意欲は高い。技能実習による外国人整備人材に対して、整備士等資格取得のチャンスを与えられる制度設計が望まれる。

時が経つにつれ、国際的な人材獲得競争は激しくなる。少しでも日本に来てくれる外国人がいる間に、行動に移す必要がある。外国人労働者を積極的に受け入れるという判断をするのであれば、魅力的な日本の環境を整えて行く必要があるだらう。活用しやすい制度のほかにも、企業

の外国人受け入れ体制の構築など、日本の自動車整備業界として積極的な道筋をつけておくことが重要だ。



AI-NET
ARAI INTERNET SYSTEM SERVICE

ARAI-PARTS

取り扱い商品が買える!!

AI-NETから24時間365日
いつでも利用可能

荒井商事

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

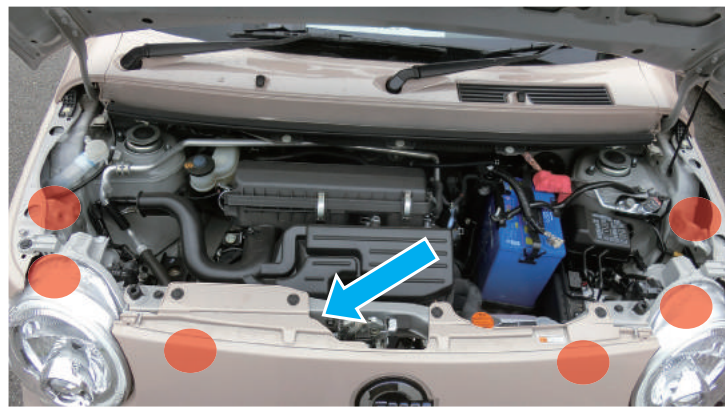
ARAI AUTO AUCTION GROUP

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

LINEともだち
募集中

muryo.indd 12

2021/07/28 16:12:25



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 (同)



画像④下方のフェンダーステーは、損傷リスク大 (同)



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)

販売期間9年のロングセラーモデル
ミラココアは、7代目ミラ (L275S/285S系) から派生した1代限りのモデルです。愛くるしいデザインとボディカラーが人気で、2009年から2018年までの9年間

ミラと共有のプラットフォーム
ダイハツの軽自動車モデルは、おおむねミラをベースにしていますが、ミラココアも例外ではありません。他社に先駆けて、ボルト留めのロアコ

サイドメンバー先端部はボンネットキャッチ部付近から「覗き込む」
基本的にはフロントエリアの確認は、エンジンルーム側から行ないましょう。しかし、狭いエンジンルームには多くの死角が発生しており、先端部分



画像③フロントフェンダーの取付部は要注意！ (同)



画像⑤楽な姿勢で確認できます (同)

ひとつのモデルをフォークスして『注意すべきポイント』をお伝えするこのコーナー。今回は、販売終了から3年、今でも人気の軽自動車ダイハツ・ミラココア (L675S/685S系) を紹介します。

販売されていきました。販売初期の車両は、相場もこなれてきています。最終モデルともなるまだまだ高額。修復歴の見落としとなると、手痛い損失になる恐れがあります。

ハツのモデル」と分かる構造となっています。フロントエリアで注意すべきは、フロントインサイドパネルに取り付けられた2カ所のフェンダーステー、そしてラジエーターコアサポートよりも前方に突き出ているサイドメンバー先端部です。

の確認を難しくさせています。まず、サイドメンバー先端部分の確認は、ボンネットキャッチ部 (画像①青矢印) から覗き込むように行ないます。

次に、フロントインサイドパネルですが、注意箇所は2カ所のフェンダーステー取り付け部周辺です。上部のフェンダーステーについては、エンジンルーム全体を見渡した際、まず視界に入るので (画像③赤丸)、見忘れも少ないです。

しかし、下方のフェンダーステーは、意識的に見ないと視界に入っていない場所にあるので、より損傷しやすい形状であることから厄介な存在です (画像④赤丸)。

修復歴がフロントエリアに次いで多いのが、リヤエリアです。荷室側、リヤバンパー下側のどちらからでも状態確認が可能です。さらに査定時におすすめしたいのが『タイヤハウス側』。

ここにはカバーが付いておらず、リヤエンドバンパーに次いで多いのが、リヤヤエリアです。荷室側、リヤバンパー下側のどちらからでも状態確認が可能です。さらに査定時におすすめしたいのが『タイヤハウス側』。

修復歴がフロントエリアに次いで多いのが、リヤヤエリアです。荷室側、リヤバンパー下側のどちらからでも状態確認が可能です。さらに査定時におすすめしたいのが『タイヤハウス側』。

修復歴がフロントエリアに次いで多いのが、リヤヤエリアです。荷室側、リヤバンパー下側のどちらからでも状態確認が可能です。さらに査定時におすすめしたいのが『タイヤハウス側』。

第92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』55
ダイハツ・ミラココア (L675S/685S系)

フェンダーステーはヘッドライト後方から「覗き込む」
次に、フロントインサイドパネルですが、注意箇所は2カ所のフェンダーステー取り付け部周辺です。上部のフェンダーステーについては、エンジンルーム全体を見渡した際、まず視界に入るので (画像③赤丸)、見忘れも少ないです。

勝手に格付け！
査定難易度
サイドメンバー先端部だけ見づらいですが、全般的に確認しやすいモデルです。リヤエリアは、タイヤハウス側から確認できるので、見忘れないようにして下さい。

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) 24.6%
人気モデルがゆえ、修理されるケースが多いようです。フロントエリアとリヤエリアの比率が高いので、そのエリアのチェックには注意が必要です。
◆その内訳
フロントエリア修復……57%
サイドエリア修復……9%
リヤエリア修復……34%
◆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
→左センターピラー、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

タイヤハウス側からの確認がおすすめ！
修復歴がフロントエリアに次いで多いのが、リヤヤエリアです。荷室側、リヤバンパー下側のどちらからでも状態確認が可能です。さらに査定時におすすめしたいのが『タイヤハウス側』。
ここにはカバーが付いておらず、リヤエンドバンパーに次いで多いのが、リヤヤエリアです。荷室側、リヤバンパー下側のどちらからでも状態確認が可能です。さらに査定時におすすめしたいのが『タイヤハウス側』。

JU福島は、「24時間テレビ チャリティーキャンペーン」に協賛しています！
8月26日 (木) AM 9:30 セレモニー
AM 10:00 セリスタート
ももまつりAA
年間最大のJU福島BIGイベント！
賞金付きコーナー
初出品・プレミアムコーナー
ゴールデンコーナー
20万MAXコーナー
バントラコーナー
売切りコーナー
全車対象で
出品3台以上の方に
「もも1箱」プレゼント
ダブルチャンス
6台以上… ¥5,000補助
10台以上… ¥10,000補助
15台以上… ¥30,000補助
20台以上… ¥50,000補助
30台以上… ¥100,000補助
3台以上… もも1箱
「来場者限定」
格安タイヤ即売会
もも試食
朝食サービス
★数量限定★

ネット集客
増強研究会

看板のつけ方の考え方

大平喜久

今回は、車屋の看板のつけ方の考え方です。はい、相変わらず看板関係の検索多いんで少し書きますね。

看板関係の検索といっても、こういった看板にするか、という検索だと思っんですけど、どの位置につけるかといった意味の検索は、ほぼないと思っんですけど。

また、看板のつけ方を説明した記事なんて見たことないんで、ご存じない方がほとんどだと思います。

僕らの所、複数の店舗があるんですけど普段、僕がいる店、まあ本社機能を持たせてある店ですね、このお店、パイパスに対して敷地が鋭角についているんですよ。

ちょっと入りにくいし、見つけにくい。ましてや、看板をどうやってつけたら良いかわからない。

他の店はみんな道路に対して平行なんで、看板は道路に対して垂直方法に設置すれば良い訳ですね。あ、よく平行につけている店ありますけど、見てもええませんよ。だって、運転中にわざわざ首回して看板見るなんて、あり得ないですから。

運転中に目に入るようにするには、垂直方向という事です。

さて僕のいる店、道路に対して鋭角なんです。みなさんなら、看板はどうやってつけます？僕がどうやってつけたかという、つける予定の位置、うちの場合は屋上

なんですけど、そこに立つて最も道路が見やすいところを探したんですよ。色々な方向を見て、色々な位置に立つてみたわけですね。

つまり、こちらから見るといいことは、あちらから見るといいこと、こちらから見えるといいこと、こちらから見えにくいということなどは、あちらから見るといいということなんです。

その結果、こんな鋭角に入る敷地でちよつと分りにくい所ですけど、パイパスからは一発でここが何屋で、どこにあるか見えるようになっています。

何屋が分かることはすごく重要ですよ。皆さん、社名を書いたりしま

すけど、お客さんはあなたの社名には興味ないです。だから、これも顧客視点に立つということなんです。



LUM入札会

富手 由貴 さん(左) 五百崎 栞 さん

LUM入札会を運営するロジコが今年、PRを主に行なうマーケティング部を新設した。そこに配属されたウェブデザイナーがこちらのお二人。ユーチューブのチャンネルを手作りし、ライン公式アカウントのキャラまでデザインする。この「血の通った広報活動が、LUM入札会の新しい強みになる。入社5年目の富手さんは「女性が活躍できる職場で、しかも楽しくやっています」と充実した様子。また、五百崎さんも「イラストが特技。好きなことを仕事に活かして嬉しいですよ」と、こちらも目を輝かせる。

茄子漬ける

一夜星辰

清らなる

荒井寿一 (荒井商會会長)

俳句 de ひと休み

今月の一句の季語は茄子漬けるの夏。

今年の梅雨入りは遅く、このまま早めに夏を迎えるかと思いきや、最近すっかりおなじみとなった線状降水帯によって集中豪雨というパターンが頻発している。

先日この線状降水帯が我がホームタウン平塚あたりに出現し、一時TVのニュースでも平塚が警戒地域と何度も連呼されました。幸い大事には至りませんでした。熱海では大きな被害をもたらしました。

この大雨の中、我が家の軒先で一羽の鳥がずぶ濡れになりながら、一方向に向ってあらん限りの声をあげて叫んでいる様が印象的でした。

その時の一句が「ずぶ濡れの鳥叫喚の送り梅雨」でした。それとは一変して、今月の一句は採れたての艶々とした茄子を、星の澄んだ月夜の下で一夜漬けたというものです。人はいつの時代も自然に抗うことなくじつと耐えて生きて来ましたが、明日は美味しい浅漬茄子が待っていると感じて。



3次締切!!
9月中(予定)

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・钣金システム

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



年間3大
セール

スペシャルサマー フェスティバルAA

8/20 (金)

早期搬入

7月30日(金)より
受付開始!

取引1台以上賞!

ガラポン 抽選会

特設コーナー

・クラシック
・ディーラー
・軽ディーラー

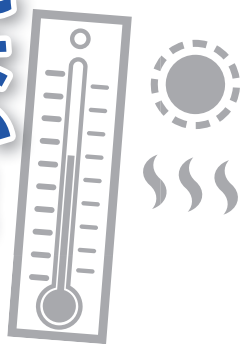
新設ファーストプライム スタート!

イベント内容は急遽変更・中止する可能性がありますので予めご了承ください。賞品はなくなり次第終了いたします。

ビジネスマナー クールビズ編

コロナ渦のクールビズ

それでもマナーは忘れない!



今年もマスク着用で暑い夏を乗り切らねばならない。今回は、コロナ渦という観点を交えたクールビズマナーを紹介したい。

そもそもクールビズのことを、軽装をして、エアコン設定を28度にするのだと思われていないだろうか? そうだとしたら、今年も社員にとつては過酷な夏となる。昨年はマスク着用で一段と暑いのに、どこへ行っても体が冷やせず服装どころではない、といった声をよく聞いた。社員の健康を考えて柔軟に対応して頂きたい。

クールビズとは、地球温暖化対策の一環として、過度な冷房に頼らず、様々な工夫により夏を快適に過ごすことを言う。

では、マスクのマナーは? 色柄に関しては白シャツに黒はダメとか、色の濃さ、あの柄は良くない、これかなり出回っている。感わされず、服装の一部ととらえ、仕事に使用するものという観点で考えたらいいかだろう。

大切なのは、お客様を相手にするのだから、あくまでも清潔感があり、不快感を与えず、安心して話ができる色柄を使用することだ。長いコロナ渦で受け止める側の意識も変わり、マスクにも服装に合わせたおしゃれ感が求められつつあることも否めない。

それがより着用マナーに注視したい。マスクは耳にかけたゴムを両手で持ち、スマートに脱着する。挨拶時に相手に顔を見せるなどで外す時は、一言断り、少し距離を取る。マスクを外したら無精ひげ、では印象が悪い。隠れたところにも油断は禁物だ。

今は夏用の良い素材が沢山ある。シワになりにくいもの、汗を吸い取り速乾性があるもの、ひんやり感があるものなど。汗かきや、アイロンがけは苦手という人は、自身の都合にあった素材を選び、常に整った身だしなみでいられる工夫をしよう。

接客業なら十分注意。胸元の開けすぎ、肌が透けて見えるというのは、とくに女性には不人気だ。長袖を腕まくりする際は、シワが残るので

シワだらけ、汚れや汗ジミがついたマスクはこまめに取り換える。今や、マスクが汚いのは顔が汚いことと同じ印象だ。臭

シワだらけ、汚れや汗ジミがついたマスクはこまめに取り換える。今や、マスクが汚いのは顔が汚いことと同じ印象だ。臭

シワだらけ、汚れや汗ジミがついたマスクはこまめに取り換える。今や、マスクが汚いのは顔が汚いことと同じ印象だ。臭

シワだらけ、汚れや汗ジミがついたマスクはこまめに取り換える。今や、マスクが汚いのは顔が汚いことと同じ印象だ。臭

シワだらけ、汚れや汗ジミがついたマスクはこまめに取り換える。今や、マスクが汚いのは顔が汚いことと同じ印象だ。臭

しごとの心得



ロシア向け太平洋航路 満員御礼!!

木更津では 8月1日より、ロシア限定でバイク取り扱い開始!!



ECL AGENCY, LTD



木更津ターミナルでは、事故車も Welcome!



日本のユースドカーを、全世界へ

ECL-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
 【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

https://www.ec-agency.com/
 agc-ad@ship.ec.co.jp / 担当: 山川



お問い合わせはコチラ!

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

ソウイングが「仙台輸送センター」を開設

自動車輸送業務の一層の強化へ新拠点

ソウイング(丹羽政之会長兼社長、本社=栃木県小山市)は、自動車輸送業務の一層の強化を図るため、仙台市宮城野区中野(通称・蒲生地区)に「仙台輸送センター」を開設。7月1日から業務を開始した。

また、輸送実績は、月2500台(自社輸送比率73%)を扱っているが、当面の目標は月3000台で自社輸送比率75%をめざしていく。

新拠点は、物量のさらなる確保を目的に、宮城野区扇町に構える同社・仙台支店の輸送部門を移管し、オープンしたもの。場所は仙台港至近の約110坪で、仙台東道路・仙台港北ICへのアクセスも良いことから、東北地区のみならず、北海道と首都圏を結ぶハブ拠点として稼働していく。スタッフは輸送事業部と構内事業部を合わせて

新拠点について丹羽会長兼社長は「今後、輸送のハブ化、路線化をめざしながら、協力会社も含めAA会場・リース会社などの様々なニーズに対応していくにはヤード確保が第一。今回の仙台での用地取得もその第一歩であり、現在の1100坪強をさらに拡張していくことも視野に入れている」という。同社では今回の開設に



仙台港近くの蒲生地区に開設



概要を説明する丹羽会長兼社長(左)と阿美賢司常務

よって、仙台2プール運営となり、今後この仙台輸送センターを仙台支店に、現在の仙台支店は営業所として展開していく計画だ。

なお、同社の輸送部門全体の5カ年計画については、実陸送業者との連携の積極推進や、西日本進出を見据えたネットワークの構築、さらには環境負荷低減を意識した次世代流通拠点の構築などを掲げている。

今後より生産性を上げながら、地元密着型の輸送会社と手を組み、上手くネットワークを構築していく。そうした輸送を展開しながら、一層のサービス向上を図っていく」と丹羽会長兼社長は話した。

ロジコグループの株式会社ユニケツ(東京都新宿区、飯島佳晴社長)は、このほど「LUM入札会おともだち紹介キャンペーン」を開始した。

8月31日までの期間中、新規入会者には来年度1月までの年会費(通常2万5000円)を無料に、その紹介者にはアマゾンギフト券1万円分を進呈するなど特典を設けている。

一方、同社では、LUM入札会の公式YouTubeチャンネル、およびラジオCMの放送をこのほど開始した。入札会の仕組みや特徴を分かりやすく紹介しているほか、ラジオFM802と

食堂内に高機能換気設備を導入 安心して来場できる会場づくりを強化

CAA中部

シーエーエー(CAA、永谷敏行社長)の中部会場は、食堂に高機能換気設備を導入。新型コロナウイルス感染症拡大防止に向けた対策の一層の強化を図った。

中部会場では、7月7日からスタートした開設33周年記念月間に合わせて、食堂内に高品質で換気が行える換気機器を7台設置。また、二酸化炭素濃度測定モニターを2機設置することで、CO2濃度の状態を数値と色によって見える化した。

同会場では、常に



CAA中部の食堂内に設置した二酸化炭素濃度測定モニター

新規入会者、紹介者に特典を用意 LUM入札会がキャンペーン開始

ユニケツ



8月31日まで展開

ナック5では、リースアップ車の再出発を応援するというユニークな内容で、視聴者に親しみを持たせている。

さらに、LINEの公式アカウントも立ち上げ、開催スケジュールや各種案内を発信。会員が入札会をより利用しやすいよう取り組んでいる。なお、これらPR媒体

は同社の女性社員2名が企画からウェブデザイン、作成まで担当。そうした「手作りが好評」で、YouTubeチャンネルの再生回数はすでに50万回を突破した。

LUM入札会は、大手リース会社からの出品がほとんどを占め、良質なリースアップ車が豊富に揃うことが特徴。昨期の出品は業界最多の6万9167台を数え、そのうち82.4%が成約するなどバイヤーの仕入れが活発化している。

<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



MIRIVE 大阪

2021 年 8 月の開催スケジュール

8/5 通常AA	
8/12 休催	
8/19 納涼AA	●早期新規搬入車輦流れ1,000円 (8/1~8/12) ●成約賞
8/26 通常AA	●ロープライスコーナー流れ1,000円

MIRIVE WEBサイトから
Mライブで埼玉・大阪・愛知の車が見えます。

水曜日は
埼玉の日

木曜日は
大阪の日

金曜日は
愛知の日

新規入会好評受付中!
申込みはWEB からかんたん手続き!

www.mirive.co.jp



株式会社MIRIVE 大阪会場
〒580-0003 大阪府松原市一津屋 2-10-7

TEL : 072-330-2200

**9月で 20 周年を迎えるベイサイド会場
記念ロゴ入りのポロシャツで華やかさを演出**



イメージキャラクターの扇島子も 20 周年仕様に

9月で開設20周年となるアライ A ベイサイド。この節目に向けて同会場のスタッフは、20周年オリジナルのマスクとポロシャツを身にまとい、会員を迎えている。

マスクもポロシャツもピンク色を基調としたもので、「他にはない色で華やかさを演出。どこの会場よりも輝いて見えるように」(伊藤直一 ベイサイド支店四輪会場長) というのが狙い。

実際、遠くからもスタッフの姿がよく見える色であり、「会員さんからは『まぶしい』と言われてます(笑)。でも、中には『お金を払ってこのポロシャツを買いたい』という方もいました」と好評のようだ。このマスクとポロシャツは、9月一杯まで着用する予定で、20周年に向け、スタッフの一体感を醸し出している。

そんなベイサイド会場であるが、近年は高成約率のオークション場として、存在感を発揮する。

同会場の今年上半期の成約率は、企業系トップクラスの 84・6% をマーク。中でも6月18日開催では 90・0% という歴代最高を記録した。もちろん、7月に入っても好調を維持しており、80% 台後半を連発する。こうしたなかで迎える9月17日の『開場20周年記念AA』であるが、伊藤会場長はズバリ「100% をめざして、成約率にこだわったオークションを開催したい」と意気込みを語ってくれた。

「今年は124万台規模と予想」

日本中古車輸出業協同組合
佐藤 博理事長



本紙を前にして見通しを話す佐藤理事長

「2021 年も半期が終わり、中古車輸出の先行きが、ある程度見通せるようになった」。こう話すのは、中輸協の佐藤博理事長。

今年は5月までの実績で、49 万 6561 台の中古車が海外へ輸出された。コロナ前年の19 年との比較では、2 万 5900 台減 (5.0% 減) まで持ち直した。

「コロナ禍でもある意味で安定はしていた」。一方で、今後については「コロナで大きな

影響を受けるとは考えにくい。巡航速度でいけるだろう」と予想。年間では「124 万台規模だろう。個人的には、19 年の 129 万台を超える可能性があると思っている」と話す。

バングラデシュの関税率が最近になって大きく変わるなど、前向きな話題も出てきた。輸入大国ドバイとロシアの動向もあるが、佐藤理事長の見込みが当たることに期待したい。



石井市長 (右) から宮崎会場長へ感謝状

**総額 626 万 6800 円を寄付
全国のコロナ感染拡大防止対策を支援**

トヨタユーズック (北口武志社長は、チャリティイキャンペーンで計上した総額 62 万 6800 円を AA 会場所在地の 12 自治体へ寄付した。

同社は、TAA 54 周年記念企画のひとつとして、各自治体のコロナ感染拡大防止対策の応援キャンペーンを展開。6 月の 12 会場全開催において、取引先 1 社につき手数料から 200 円を拠出すること、を会員に告知していた。

石井市長は「コロナ禍で経済的に困窮している人が多いなか、資金がなければ支援もできない。当市で始めた『新型コロナウイルス対策みやっこ元気寄附金』として受け入れ、感染症対策に要する経費の財源として活用したい」と話した。

らむ LUM 入札会

身近で便利な LUM 入札会、はじまっています!

中古車仕入れ
年間 7 万台出品!!

中の人 YouTube 更新中▼

おともだち紹介キャンペーン
かなりスゴイです。
たれでも 1 万円分のチャンス!

ラインで問い合わせ・相談できちゃう!

おともだち紹介キャンペーン開催中!!

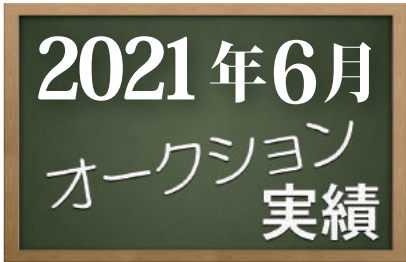
北海道	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 札幌	5	㉓ 2,862	+10.2	67.5	-1.2	513	+85
T A A 北海道	4	893	+3.8	80.3	+3.7	411	+89
J U 札幌	4	731	+6.3	64.9	+9.8	369	+49
N A A 北海道	1	405	-18.3	70.1	+14.7	347	+12
札幌 A A	4	376	-17.4	73.8	+19.7	364	+35
ホンダ北海道	4	197	± 0.0	95.8	+17.2	318	-57
J U 帯広	4	108	-16.3	50.0	+2.0	373	+11
J U 函館	4	103	-8.0	60.8	+6.0	583	+49
J U 釧路	4	73	+92.1	48.3	-7.6	492	-256
J U 北見	4	50	-10.7	64.6	-4.5	452	-49
J U 旭川	4	50	-5.7	73.7	+10.7	304	-107
J U 室蘭	4	46	-23.3	50.3	-5.3	239	-249

東北	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
J U 宮城	4	1,470	+1.7	76.3	+4.4	288	+24
T A A 東北	4	1,282	+3.7	86.8	+5.8	407	+20
J U 山形	1	1,073	+9.4	69.5	-1.0	253	+55
J U 福島	4	985	+6.4	64.1	-1.8	246	+38
U S S 東北	5	947	+7.2	78.8	+4.0	415	+45
C A A 東北	5	594	-8.3	71.6	+5.5	274	+6
アライ仙台	5	442	+72.0	81.8	+11.5	281	+23
ホンダ仙台	4	200	+17.6	97.1	+8.9	310	+36
J U 秋田	3	189	-16.4	69.5	-9.1	135	+66
J U 青森	2	72	-38.5	67.4	-8.7	215	+107

関東甲信越	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 東京	4	① 13,367	+21.1	68.1	+0.2	1,275	+236
アライ小山 VT	4	④ 4,380	+6.2	64.4	-1.6	863	+121
U S S 横浜	5	⑧ 3,602	+20.6	65.7	-0.6	758	+59
T A A 横浜	4	⑨ 3,477	+11.2	86.5	+2.6	742	+29
M I R I V E 埼玉	5	⑫ 3,185	-3.6	76.2	+3.3	431	-34
C A A 東京	5	⑮ 2,479	+8.4	68.4	+9.1	526	+55
T A A 関東	4	⑯ 2,450	-4.1	84.2	+3.1	611	+8
J U 埼玉	5	2,021	+14.8	52.8	-0.2	454	-26
J A A	5	1,529	+2.4	54.2	-8.1	823	+190
アライバ イット	4	1,403	+2.6	87.5	+10.2	443	+8
J U 千葉	4	1,375	-0.8	67.7	+15.3	290	+28
J U 東京	4	1,228	-6.1	65.8	+1.7	248	+13
アライ建機	5	1,199	+56.9	70.2	-3.8	788	+27
U S S 新潟	5	1,122	+18.5	55.7	+4.4	304	-19
ホンダ東京	4	1,049	+16.6	95.8	+14.9	371	-21
U S S 群馬	4	1,016	+19.2	71.5	+0.8	433	+50
J U 新潟	4	961	+11.1	65.9	-2.1	211	+45
U S S 埼玉	4	925	+3.4	55.5	-4.1	380	+33
J U 神奈川	4	814	+23.5	48.1	+1.2	289	-5
N A A 東京	4	807	+21.4	76.4	+9.8	479	-34
J U 栃木	4	724	-18.9	32.0	-19.9	304	+204
ヒーロー	5	692	-16.5	61.8	+0.8	364	+78
アライ小山 4 輪	4	664	-12.4	86.9	+13.2	272	-9
いすゞ東京	5	661	-2.1	48.9	-2.5	1,343	+52
J U 群馬	4	621	-12.9	68.3	+13.6	388	+105
J U 茨城	5	519	-6.0	59.4	+3.3	289	+74
J U 長野	5	399	+1.8	39.5	+1.9	193	+22
ジップ東京	4	304	+42.1	58.2	-12.9	1,425	-467
J U 山梨	4	44	-17.0	52.9	+9.1	184	+76

中部	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 名古屋	4	② 9,587	+13.6	57.7	+0.2	1,399	+205
J U 岐阜	4	③ 4,568	+3.9	46.5	-1.5	481	+79
C A A 中部	5	⑩ 3,320	+4.2	75.2	+9.1	697	+71
J U 愛知	4	⑪ 3,197	+15.8	79.0	+3.6	334	+31
U S S 静岡	4	⑯ 2,218	+21.7	60.0	-7.1	340	+65
USS-R 名古屋	5	⑳ 2,071	± 0.0	85.4	+1.9	102	+22
T A A 中部	4	1,937	+7.6	85.2	+7.9	506	-67
M I R I V E 愛知	4	1,446	-37.9	67.1	-6.4	421	-211
C A A 岐阜	5	1,148	-6.7	62.2	+7.5	417	+72
J U 静岡	5	790	+31.4	53.6	+7.9	188	+10
ホンダ名古屋	4	540	-10.1	94.4	+11.0	474	+51
J U 三重	5	538	+15.5	40.3	+7.1	295	+78
N A A 名古屋	4	533	+10.1	81.9	± 0.0	385	-10
S A A 浜松	4	497	-15.2	58.0	+20.1	641	+19
愛知トヨタ	5	398	+34.9	95.7	+6.6	406	+66
U S S 北陸	4	391	+11.1	72.8	+2.0	272	+84
J U 富山	4	297	-22.3	56.0	-2.8	181	+41
J U 石川	5	255	-15.3	67.1	-0.5	264	+48
J U 福井	3	251	+8.7	44.5	+3.0	137	+31

1開催平均の出品ベスト10 (台)	
① U S S 東京	13,367
② U S S 名古屋	9,587
③ J U 岐阜	4,568
④ アライ A A 小山パントラ	4,380
⑤ H A A 神戸	4,315
⑥ U S S 大阪	4,185
⑦ U S S 九州	3,959
⑧ U S S 横浜	3,602
⑨ T A A 横浜	3,477
⑩ C A A 中部	3,320



	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	189	383,944	248,648	64.8	184,004,107	740
	+12 開催	+15.5%	+18.7%	+1.8 ポイント	+35.7%	+93 千円
メーカー系	120	120,917	98,994	81.9	56,424,796	570
	-6 開催	+4.1%	+12.4%	+6.1 ポイント	+19.0%	+31 千円
J U 系	155	111,052	65,795	59.2	20,633,992	314
	+4 開催	+3.6%	+7.0%	+1.9 ポイント	+22.3%	+40 千円
合 計	464	615,913	413,437	67.1	261,062,895	631
	+10 開催	+10.8%	+15.1%	+2.5 ポイント	+30.6%	+74 千円

※オークション実績の無断転載、二次利用は固くお断りします。

※下段は前年同月比

近畿	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
H A A 神戸	4	⑤ 4,315	+16.2	58.1	-2.2	894	+162
U S S 大阪	4	⑥ 4,185	+14.4	55.5	-0.4	738	+109
T A A 近畿	5	⑭ 2,704	+15.7	79.1	+2.0	722	+88
M I R I V E 大阪	4	1,780	-15.0	79.3	+10.7	500	-138
U S S 神戸	5	1,673	+38.8	58.4	-3.7	554	+105
いすゞ神戸	4	1,255	+1.8	57.4	+2.0	1,281	+203
ペイオーク	5	957	-21.1	69.0	+5.0	841	+104
ホンダ関西	4	830	+4.9	96.6	+6.5	457	-14
T A A 兵庫	4	829	+17.3	73.9	+1.0	609	+163
I A A 大阪	5	763	+0.8	56.7	+2.6	130	+23
N A A 大阪	4	552	-15.5	89.5	+20.1	561	-36
K C A A 京都	5	515	+3.8	55.0	+2.6	284	+28
ジップ大阪	4	438	+0.7	58.4	-13.1	1,460	-123
日産大阪	4	359	+23.8	91.9	+6.4	207	+41
J U 奈良	4	344	-8.8	63.4	-2.9	291	+70

中四国	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
L A A 岡山	4	⑯ 2,114	+13.2	57.0	+1.8	376	+83
T A A 広島	5	1,459	+8.4	81.8	+4.9	525	+3
U S S 岡山	4	1,142	+16.8	77.7	+3.4	415	+56
T A A 四国	5	936	+13.6	87.4	+9.7	320	+68
L A A 四国	5	875	-10.2	46.5	+2.1	296	+106
J U 広島	4	865	-26.8	52.9	+0.1	261	+42
K C A A 山口	4	613	+9.5	51.0	-6.3	389	+53
J U 島根	1	296	+92.2	74.3	+14.6	259	+66
N A A 広島	1	255	+0.8	76.1	+13.3	242	-31
J U 高知	1	198	-	53.5	-	179	-
J U 山口	5	150	-17.1	44.0	-10.9	299	+147
J U 鳥取	1	114	-	65.8	-	137	-
広島 A A	2	105	+9.4	56.5	-8.6	404	+79

九州・沖縄	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 九州	4	⑦ 3,959	+29.0	63.2	+0.2	688	+106
T A A 九州	5	⑯ 2,104	+1.7	82.1	+11.4	518	+25
KCAA 南九州	5	1,382	+5.1	38.0	-4.8	313	+16
J U 福岡	4	1,120	+9.5	55.3	-4.6	210	+27
U S S 福岡	5	740	± 0.0	64.8	+4.5	446	+34
J U 大分	2	582	+50.8	84.9	+9.9	85	± 0
N A A 福岡	5	488	+17.0	76.4	+10.8	396	+75
J U 長崎	1	471	+5.1	45.4	-10.9	172	+68
T A A 南九州	5	470	+5.1	79.3	+12.1	352	-11
ホンダ九州	4	428	+4.4	97.8	+4.2	298	+32
いすゞ九州	4	373	+3.9	73.6	+5.0	816	+79
J U 鹿児島	4	361	+0.8	62.8	+2.5	187	+31
J U 沖縄	4	300	+11.9	64.6	+3.3	157	-44
J U 熊本	5	190	+27.5	67.6	+25.2	84	-9
J U 宮崎	4	58	-48.7	62.1	+38.3	119	+10

T V ・ ネット	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
オークネット	4	1,245	+9.1	35.5	+6.3	916	-11

※出品平均台数の前の数字①～⑳は全国順位

※U S S 四国の実績はH A A 神戸に含む

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

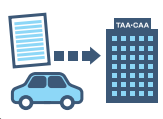
01 データ作成



02 出品情報入力



03 出品申込



グー/カーセンサー/ストブラ/
車検証読み取り

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
オンラインで完了します。

※ 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
お申込みで完了します。

※ 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

中部会場 059-366-2810

四国会場 0875-56-2400

東北会場 024-963-0388

近畿会場 072-826-3486

長野/山梨会場 089-904-3297

関東会場 043-246-5211

兵庫会場 0798-44-3201

九州会場 0942-41-2266

横浜会場 045-628-6000



良質車満載♪

新鮮な車両

78.8%

再出品車両除いた構成比



なら ①事務所・自宅からでも安心

②360度画像が見れる

③追加画像が見れる

④入札料0円・下見代行料1000円

・リアル応札可・商談申込可
・書類名変状況リアル反映 など機能満載

来場不可・ネット限定

ベイネット会員募集

登録料 0円 保証金 50,000円
ベイネット月額使用料 2000円 (税別) 年度契約

お気軽に事務局までお問合せくださいませ

株式会社ベイオーク 〒558-0032 大阪府大阪市住之江区南港東 3-5-30 TEL06-6612-5612

売れる! 成約率

72.4%

お求めの車がある!

小売り向け車両

53.8%

軽自動車ブロック + 新鮮ブロック

輸出大手の株式会社J
オート(兵庫県芦屋市、梅
岡昌司社長)は、ニュージー
ランドにおいてオートモー
ビルアソシエーション(A
A)の優良自動車販売店
「AAプリファードディー
ラー」にこのほど認定され
た。

海外の自動車業界で権威
を持つAAは、日本では自
動車連盟(JAF)に相当
する機関。この組織が認
定するAAプリファード
ディーラーは非常に数が少
なく、ニュージーランドに
おいては、約3100社あ
る自動車販売事業者のなか
でも14社しか存在しない。
今回、認定されたJオー
トは、1997年7月の創
業。日本国内で仕入れた中
古車をニュージーランドへ

焼肉きんぐ和泉中央店をオープン 輸出大手の平和オート

輸出大手の平和オート(本社
大阪府泉大津市、阿部潤志社
長)が、6月28日に「焼肉きん
ぐ和泉中央店」をオープンした。
同社は、子会社の平和ダイニ
ングを通じて飲食事業も積極的
に展開。これまでも大阪府
奈良県、沖縄県にラーメン店と
焼肉店をオープンしており、今
回の和泉中央店で計9店舗目と
なった。

当日は、17時の開店に合わせ
て陸送関係はじめ、取引業者
などが来店。主催者を代表して、

平和ダイニングの杉浦幸生常務
取締役が「スタッフ一同、笑顔
と元気で精一杯頑張っていく」
と挨拶した。

その後一般客の来店が始まり、
店内は満席の状況に。店外には
行列もみられ、活気ある初日と
なった。

阿部社長は「コロナ禍でも、
焼肉店は客足が落ちていないと
聞いている。今後は、タイなど
で日本食が流行っているので進
出してみたい」などと話した。



開店にあたり平和ダイニングの杉浦常務が挨拶した

輸出するとともに、オーク
ランド市内で小売り3拠点
を展開。顧客からの厚い信
頼を背景に業績を伸ばして
おり、とくに直近3カ月の
中古車販売台数は、過去最
多で推移している。

同社では「今回の認定
は、これまでの真つ当な仕
事を認めて頂いたもので、
非常に嬉しく思う。今後は
当社への信頼をさらに広
め、新たに1、2店舗増や
していきたい」(梅岡社長)
としている。

なお、同社では業容拡
大につき、日本での中古
車仕入れスタッフを募集。
「ニュージーランド向けの
仕入れ経験者は、とくに優
遇したい」(同)という。
問い合わせ先は0797-
6216371まで。

ベイオーク(塩原淳平社長)
は、このほど出品ブロック編成
の大幅なリニューアルに着手し
た。

同AAの大きな特徴であるフ
レッシュな出品車と軽四を全面
に押し出す。これまでの新鮮組
30および60を「新鮮デビュー」
ブロックとしてまとめ、AAに
2カ月間出品歴の無い車両で構
成する。

また、軽自動車は修復歴車を
分けていたが、昨今の仕入れ状
況を考慮して合算。AAに1カ
月間出品歴の無い「軽自動車デ
ビュー」と、それ以外の「軽自
動車」を新設した。

「売りやすく買いやすいブロッ
クに変更。その結果、軽の成約
率が約20%向上し、新鮮な乗用
車の構成比も約5%高まった」
(同社)。

なお「軽自動車デビュー」は
現在、キャンペーン価格として
出品料1000円、成約料1万
5000円に設定。少しでも出
品しやすい環境とし、取引きの
活性化に取り組んでいる。



ブロック編成を大幅にリニューアル
軽自の成約率が約20%高まる
ベイオーク

IMA九州会場 4周年記念月間

IMA九州会場 開催期間

通常MA
第1052回 **8月5日(木)**

九州会場4周年
記念MA
第1053回 **8月19日(木)**

通常MA
第1054回 **8月26日(木)**

抽選日 ※重複当選なし

通常MA
第1055回 **9月2日(木)**

豪華賞品が当たる!!



1台につき1ポイント進呈

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

※諸般の事情によりイベントの延期・内容の変更をさせていただく場合がございます。写真・イラストはイメージです。詳しくは九州会場へお問い合わせ下さい。

一般
15本
プレミアム
5本
プレミアム抽選券
対象

◎2~4ポイント…抽選券1枚
◎5~9ポイント…抽選券2枚
◎10ポイント毎…プレミアム抽選券1枚

週替わり イベントカレンダー

3会場合同	IMA 東京 会場	IMA 九州 会場	IMA 神戸 会場
7月最終週 早期 特出品賞 マスクインナー	7/28水 通常MA 第1435回	29木 通常MA 第1051回	30金 通常MA 第1596回
8月1週目 早期 特出品賞 マスクインナー	8/4水 通常MA 第1436回	5木 通常MA 第1052回	6金 通常MA 第1597回
夏 季 休 暇			
8月3週目 お取引賞 オリジナル アルコールスプレー	8/18水 第1437回	19木 九州会場4周年記念MA 第1053回	20金 第1598回
8月4週目 出品賞 オリジナル 今治ハンカチタオル	8/25水 通常MA 第1438回	26木 通常MA 第1054回	27金 通常MA 第1599回

※早期再出品…オークション当日または翌営業日に申請が必要です。
※お取引賞…出品または落札いただいた会員様が対象となります。(出品・落札重複不可)

8月限定 ima-net 落札特典

いすゞマックス
オリジナルドリップコーヒー
プレゼント!!

■プレゼントは多数ご用意しておりますが、万一品切れの際はご容赦ください。

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

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

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

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



フォルクスワーゲン ゴルフ eTSI Style 主要諸元

駆動方式：前輪駆動 (FF) | 全長×全幅×全高：4295 × 1790 × 1475mm | ホイールベース：2620mm | トレッド (Fr / Rr)：1535 / 1505mm | 車両重量：1360kg | ラゲッジスペース：380L | 乗車定員：5名 | エンジン：直列 4 気筒 DOHC インタークーラー付ターボ | 排気量：1,497cc | 最高出力：110kW(150ps) / 5000-6000rpm | 最大トルク：250Nm(25.5) / 1500-3000rpm | 変速機：7 速 DSG | 燃料：プレミアムガソリン | タンク：容量 51L | サスペンション (Fr / Rr)：マクファーンソンストラット式 / 4 リンク マルチリンク式 | 回転半径：5.1m | タイヤ&ホイール (Fr / Rr 同)：225 / 45R17 & 17 インチアルミホイール | WLTC モード：燃費 17.3km / L (市街地 12.8 | 郊外 18.0 | 高速 19.8) | CO2 排出量 134g / km(WLTC モード走行)

ゴルフ 8 の最大のポイントとは、インテリアのデジタル化だ。デジタルメーターや、インパネ最上段の 10 インチタッチスクリーンは標準装備。物理スイッチは減らされており、エアコン温度調節や、ボリウム調節、メニュー選択などの操作

今年 6 月 15 日、フォルクスワーゲン(以下 VW)は、第 8 世代の新型ゴルフの日本仕様を発表、同日より販売を開始した。国内予約は 2 月より始まっており、1 カ月間で約 1000 台を受注している。

日本導入モデルは、1.0 eTSI の「Active Basic」と「Active」、1.5 eTSI の「Style」と「R-Line」、全て 48V マイルドハイブリッド付だ。試乗したが、軽自動車

は、ほとんどがタッチパネル化されている。機能追求かつシンプルに仕上げたインテリアは未来的だが、かつてのゴルフ 6 あたりの豪華さを知る者からすると、8 は「無駄」がなさすぎることで寂しくも思える。

第8世代ゴルフが日本登場!! 今作も世界のベンチマークといえるか?

ジンに毛が生えた程度の排気量(正確には 999cc)で、よくもこれほど静かに、かつパワフルに走らせるものだなと感激する。低速からの加速の滑らかさ、そして強めにアクセルペダルを踏み込んだ際の加速の強さも、必要十分だ。間違いなく、48V マイルドハイブリッドシステムの恩恵だ。

眠たい目のようにも見える野暮ったいデザインだが、走りの良さは、今作も C セグメント内で最高傑作だ。VW の「走りの次元」を味わうならば、このゴルフ 8 しかない。

ross、T-ROC、TIGUAN といった SUV 兄弟や、ID..3、ID..4 といった BEV 姉妹を大々的にアピールしているが、VW のラインアップで最も売れているのは、いまもこのゴルフだ(20 年欧州販売はゴルフ 8 が 1 位)。

グレード	エンジン・最高出力 / 最大馬力	WLTC モード燃費 (市街地 / 郊外 / 高速)	税込価格
eTSI Active Basic	1.0L 直列 3 気筒ターボ付・81kW(110ps) / 200Nm(20.4kgfm)	18.6km / L (14.7 / 19.1 / 20.6)	291 万 6000 円
eTSI Active			312 万 5000 円
eTSI Style	1.5L 直列 4 気筒ターボ付・110kW(150ps) / 250Nm(25.5kgfm)	17.3km / L (12.8 / 18.0 / 19.8)	370 万 5000 円
eTSI R-Line			375 万 5000 円

新車情報				
国産車 (6/17 ~)				
メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
スバル	XV ハイブリッド	2 代目 (GT 系)	特別	6 月 17 日
マツダ	マツダ 2	1 代目 (DJ 系)	改良、特別	6 月 24 日
トヨタ	グランエース	1 代目 (300 系)	改良	6 月 28 日
トヨタ	クラウン	15 代目 (220 系)	特別	6 月 30 日
トヨタ	クラウン ハイブリッド	3 代目 (220 / H20 系)	特別	6 月 30 日
トヨタ	カローラセダン	12 代目 (210 系)	改良	7 月 2 日
トヨタ	カローラ スポーツ	1 代目 (210 系)	改良	7 月 2 日
トヨタ	カローラ スポーツ ハイブリッド	1 代目 (210 系)	改良	7 月 2 日
トヨタ	カローラ セダン ハイブリッド	1 代目 (210 系)	改良	7 月 2 日
トヨタ	カローラ ツーリング	1 代目 (210 / A10 系)	改良	7 月 2 日
トヨタ	カローラ ツーリング ハイブリッド	1 代目 (210 系)	改良	7 月 2 日
ニッサン	NV 200 パネットバン、ワゴン	1 代目 (M20 系)	SC	7 月 13 日
輸入車 (6/24 ~)				
メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
シトロエン	シトロエン C5 エアクロス SUV_PHEV	1 代目 (C8 系)	NR	6 月 24 日
シトロエン	シトロエン C3	3 代目 (B6 系)	特別	7 月 1 日
シトロエン	シトロエン DS3 クロスバック E テンス	1 代目 (D3 系)	特別	7 月 5 日
ルノー	ルノー カンゲー	2 代目 (KW / WK 系)	特別	7 月 8 日
アルファロメオ	アルファロメオ ステルヴィオ	1 代目 (949 系)	追加	7 月 10 日
アルファロメオ	アルファロメオ ジュリア	2 代目 (952 系)	改良	7 月 10 日
フィアット	フィアット 500 X	1 代目 (334 系)	特別	7 月 10 日
クライスラー ジープ	ジープ ラングラー	4 代目 (JL 系)	特別	7 月 10 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	7 月 10 日
フォルクスワーゲン	VW アルテオン	1 代目 (3H 系)	MC	7 月 13 日
フォルクスワーゲン	VW アルテオン シューティングブレーク	1 代目 (3H 系)	NR	7 月 13 日
クライスラー ジープ	ジープ ラングラー	4 代目 (JL 系)	特別	7 月 24 日
アウディ	アウディ Q5 スポーツバック	1 代目 (FY 系)	NR	8 月 17 日
アウディ	アウディ SQ5 スポーツバック	1 代目 (FY 系)	NR	8 月 17 日

CAA 東京会場

夏の癒し

癒されるひとときがここにある。

2021.08

8/17 (火)
第1059回

夏の初出品ジャンボAA

全コーナー対象

現状車でも、売切りでも、リミットでも!とにかく初出品車はすべて対象です!

初出品車 出品料無料

(流札時)

初出品車限定

出品2台以上賞

Alpen 2脚セット

アウトドア コンパクトチェア

成約又は落札1台以上賞

シャトレーゼ

おひさま香るレモンケーキ&オレンジケーキ

合計10個

TC-web

不在申込手数料 無料

8/31 (火)
第1061回

4レーン化4周年記念AA

出品3台以上賞

成田ゆめ牧場

オリジナルアイスクリーム

(ミルク・バニラ・チョコチップ)

成約又は落札1台以上賞

さっぱり! 爽やか! みずみずしい!

土井製菓

あまなつゼリー

TC-web

不在申込手数料 無料

スケジュール				
8/3 第1058回 レギュラー-AA	8/10 休 催	8/17 第1059回 夏の初出品ジャンボAA	8/24 第1060回 レギュラー-AA	8/31 第1061回 4レーン化4周年記念AA

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

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

8月4日 第1436回 オークション

18日 第1437回 九州会場4周年記念

25日 第1438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

8月5日 第1052回 オークション

19日 第1053回 九州会場4周年記念

26日 第1054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

8月6日 第1597回 オークション

20日 第1598回 九州会場4周年記念

27日 第1599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。詳細は各会場にお問合せください



第4回

「車を売っている」

と思っている、バカ営業をしていませんか? (前編)

株式会社 Office TV 代表取締役 藤原智浩

前回は、セールスとは確認であり、商談を始める前に見込み客の文化と金銭感覚を確認する大切さをお伝えしました。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良いのかをお話しします。

まず初めに、すごく大事なことがあるのですが、商品は壁というものを覚えておいて下さい。

多くの営業が「商品最高! 俺最高!」と言って、商品の機能や特徴を説明します。

しかし結局、商品が最高だから売れるということはないです。だとするならば、なぜ売れるのか?

見込み客は、何がみんな欲しいのかというところ、

でしかない、という原則を抑えておいて下さい。

「俺の商品最高!」では売れない

どうしても多くの営業は「これを使ったら最高。あなたの人生変わりますよ。だから買ってね」というふうにやってしまいがち。

しかし、見込み客は

これを無視して「俺の商品最高!」とやると売れないのです。

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!

セールスをやっている、クロージング法など営業が話すことにポイントを置いてしまい、見込み客を蔑(ないがしろ)にしている人がすごく多いです。

見込み客の現実を常に把握する

だけ説明したところで、別に「だから」という話なのです。

こういつて考えていくと、今までの発想というのは、どういうふうに変わってきますか?

を作ったお客様が勝手に来る、というイメージがあると思うのですが、まず、お客様は自分の商品に寄る事はない、ということをお覚えておいて下さい。

では、どうすれば良いかというと、大きく勘違いすると、商品は一個も売れません。

たまに運良く売れる人はいます。例えるならば、昨年にマスクを売った販売者です。ただ、それは単純に見込客の現実と、自分の商品がたまに合致したただけです。そんな偶然なんか、そうそう起きる訳ありません。

なので、一発屋で終わる営業はまたまた時流で、またまた自分が扱う商品が、またまた見込客さんの現実とマッチしたから売れたただけなのです。ただ、それを自分の才能と勘違いする人が多いのですが、それはあくまで「たまたま」なんです。

ビジネスってというのは、ずーっと継続していかないとはいけません。そんなラッキーが続く事は無いのです。じゃあ、どうすれば良いのかっていうと、

で考えていくと、外さなくなつてきます。

次号の後編では、多くの営業マンが間違えてしまうポイント、見込み客の見るべきポイントを紹介します。

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
- ・プラウド
- ・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



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



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
長野ヤード 026-238-3711

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

最強買取店になるための
訓練

癖を直す! 話し方編 ⑨

《実践訓練編 ④》

見える化フォーマットで 癖を直す

前号では、若手営業マンに対して、無意識の「癖(くせ)」を意識化する反復訓練の内容をお伝えした。5回ずつ悪い「癖」のセリフと、修正した正しいセリフを交互に発声していく中で、若手も自分の悪い「癖」を意識することができるようになったようだった。今号では引き続き「癖」の意識化による修正と、それを定着させるまでのノウハウをしっかりと伝えたい。セリフだけではなく、動きなどの「癖」にも対応ができる、と石沢マネージャーは伝えてくれている。悪い「癖」がなくなった営業職だらけの会社になったら、どうなるか考えてみて欲しい。

石沢マネージャー(以下、**石沢M**)「若田君、さっき『変な感じ』と言ったけれど、どういう感じか具体的に教えてくれるかな」(※前号で「乗り続けちゃうんですか」という若者言葉を使った点を指摘していた)

若手営業・若田(以下、**若手**)「今まで何も考えないで話していたのに、考えながら話をしていて、変な感じがする」

石沢M「考える部分は『ちゃうん』のところでいいよ」

若手「そうです。あと『しま・う・のですか』のところで」

石沢M「オーケー。つまり、今まで意識していなかった癖のところに意識できている、ということだよ。これを感じれば、あとは良くなるだけだから大丈夫です。若者言葉を使っている自分に、気がついたら直らない、気づかないと直らない、



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

石沢M「オーケー。良い感じですね。どう感じるかな?」

若手「『ちゃうん』がすごく変に感じます」

石沢M「ですね、『しまうのですか』は、変に感じないですか?」

若手「あれ、変に感じなかったです」

石沢M「いい調子です。それでは」

石沢マネージャーは
ピースサインの指を見せ
て、
「やる」とい
う説明を行なっている

若手「わかりました」

石沢M「さあ、始めましょう。スタート!」

若手「乗り続けてしまうのですか」

を
発声

して、マネージャーが次の指示を出した

石沢M「それでは、次は『ちゃうん』のところは、声を



「良かったです!」

石沢M「もう、だいぶんれ替わってきているはずですよ。良いの悪いの

若手「なんかそんな感じがします!」

石沢M「でも、油断は禁物なんです。今この瞬間は意識ができていても、普段に戻って友達と会話をする、間違いない

若手「乗り続けてしまうのですか」

この後、
と行なう……。

石沢M「どう感じたかな?」

若手「『ちゃうん』を間違えないように」と思って意識していました」

石沢M「しまうのですか」には、意識が向いていなかったかな?」

若手「あ、意識していません。……とか考えて

成長している人は、そのような変化をしている人だと思っただよね。友達よりも一歩先を行って、稼いでしまえばいいと思う」

若手「わかりました。頑張ります!」

石沢M「頑張ります!」は、若者言葉の代表だよ……」

この後、通常の商談ロープレを行い、『ちゃうん』などの若者言葉が出ない確認を行なっていた。若田君が少しの時間帯で大人の雰囲気を出すように変わった感じに記者の目には映った。

次号のユーストカーNEWSでは、商談の中で他の若者言葉をつぶしていく様と、反復練習の行動の癖の応用編をお伝えします。社員の成長に直結する内容です。ボカシの無い有料版の申し込みはこちら↓03-3371-9340まで。

×若者言葉



火曜日はJU埼玉の日

埼玉ブランド!!
大好評!!

高成約
継続中!!

「埼玉ブランド」落札特典
オリジナルクリアファイル付き!!

【手数料について】
埼玉ブランドにつきまして、
各コーナーの手数料に準じます

- 【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

8月



- 8/3(火) 夏祭りビッグAA
- 8/10(火) 軽コーナーフェスタAA
- 8/17(火) 休催
- 8/24(火) 記念前哨戦AA
- 8/31(火) JU埼玉商組44周年記念&
青年部担当スーパービッグ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!



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



CONSULTANT'S EYE

敏腕マネージャーに聞く!

TCSにおけるフロントの重要性【前編】

～お客様の声に耳を傾けるサービスフロント～

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!

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 大塚隆博

好き好んで車検をしたい、というお客様はいないですね。できればやりたくないけど、仕方ないから通す。そんな、積極的には購入したくない商品を私たちは扱っています。

だからこそ、内容的にも金額的にも安心できる車検商品を提供したいという思いで、早急なタイミングで案内・予約頂くことが、車検入庫率を高める基本です。車検入庫率向上の支援をする際に、よくこんなお話をします。

ただ、一方で、購入したくない商品だからこそ

な風に考えることが必要だと、私は思うのです。

そんな話を耳にしました。

フロントの女性スタッフが、車検入庫の受付の際に「すぐ乗り換えるから、車検は何もしなくていいよ」と、お客様に言われたそうです。そこで、このフロントの女性は

と、恐る恐るお聞きしたそうです。

お客様いわく、「先月、新車に乗り換えようと思ってディーラーに行ったんだけど、納車が2カ月もかかるらしく、車検に間に合わなかったんだよ」とのこと。そこで、このフロントの女性は笑顔でこう答えたそうです。

そして、1カ月間代車を出

すことで、新車を購入頂いたという訳です。

「そんなことが!」と思うかも知れませんが、実際にあったお話です。

この彼女の一言が、彼女の業務は、車検整備受付がメインで、別に車販担当ではありません。お客様が車検を通すというのだから、それで受け付けられ、何の問題もなく業務は全うできたはず。何も恐る恐るそんなことを聞く必要はなかったのです。

でも、彼女は見逃せなかったのです。お客様の少し残念そうな表情を。何故なら、彼女の自分の業務は単なる受付ではなく、お客様のカーライフをサポートすることだと教わっていたからです。

このTCS(トータルカーライフサポート)の原点は、こんなところにあるのではないかと、思ったエピソードです。

次号では、TCSを成功させるポイント詳しく解説します。



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

ダウンロードはコチラ



ASワンプラ
エーエス・ワンプラ
出品アプリ

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



スマホで編集した車両は
ASNETのかんたん入力
編集に自動反映!

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>

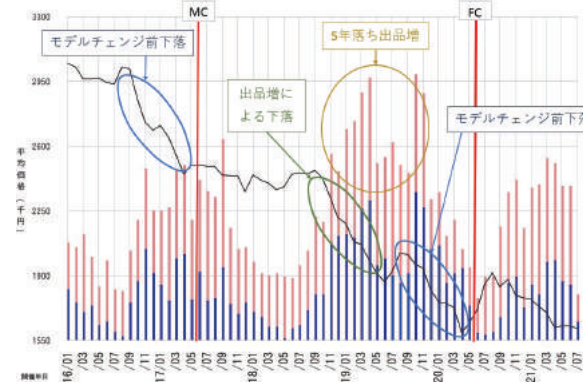
オートサーバー

検索

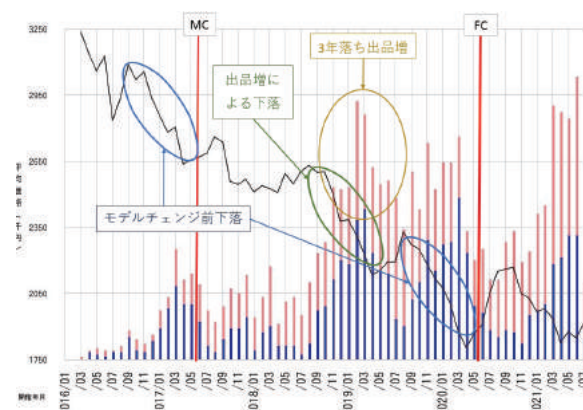




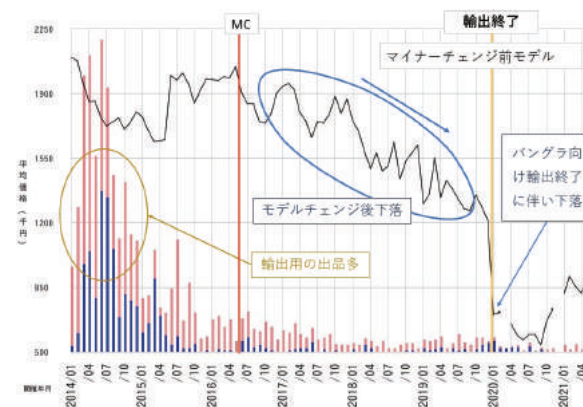
『定期購読』のおすすめ
大好評頂いているユーストカーNEWSでは、「無料版」 御社の利益向上や社員教育、あるいは有益な情報を
と定期購読者様向けの「有料版」を分けて発行してお 毎月お届けします! 「定期購読」のお申込みをよろしく
ります。無料版では、前後4ページ、合計8ページのお お願い申し上げます。迅速に発送させていただきます。
記事の一部がプランクとなっていますが、 記事の一部がプランクとなっていますが、
有料版では、すべてが読めるようになっております。 **お申込みは ☎ 03 (3371) 9340**
<http://u-car.co.jp/hyper/banner/html/usedcar-news>



①ハリアー 2014 年式
3度の相場下落要因は、①車検5年目の買い替えに伴う大量出品、②2度のモデルチェンジ (17年6月のマイナーモデルチェンジと昨年6月のフルモデルチェンジ)



②ハリアー 2016 年式
3度の相場下落要因は、①車検3年目の買い替えに伴う大量出品、②2度のモデルチェンジ



⑤プレミオ 2014 年式
16年6月のマイナーモデルチェンジ後にダラダラと下落。バングラデシュ向け輸出の終わる6年落ちとなる昨年1月に急落

1〜4面でポイントを挙げて説明してきたが、具体的な車を取り上げて、何が価格に効いているのか、分析してみよう。

ハリアー

ハリアーは昨年6月にフルモデルチェンジがあったので、モデルチェンジ前の3代目ZSU60Wを取り上げた。グラフは14年〜18年式から年式別にピックアップしたものである。

ハリアーは、昨年6月のフルモデルチェンジの前の2017年6月に(ビッグ)マイナーモデルチェンジがあった。ハリアーほどの人気車種になると半年前からいからフルモデルチェンジ、マイナーモデルチェンジとも噂が広まり、その段階から相場下落が始まる(グラフ①②③④)。

18年10月頃からの下落(グラフ①②③の緑色)は、出品数が多くなったためと見られる。14年式と16年式のグラフを見て頂くと、出

ハリアー、プレミアム相場によるケース・スタディ

品数が多くなっている時期と相場下落の時期が重なる。14年式は5年落ち、16年式は3年落ちとなるため、車検を控えての買い替えによる出品が多くなり、全体の相場を押し下げたと見られる。

プレミアム

プレミアムは2代目のNZT260を取り上げる。これは型式は変わらないまま、数度のマイナーチェンジがあり今年3月に生産終了となった。一番近い時期では16年6月にマイナーチェンジがあった。グラフは14年〜16年式を個別に示したものである。

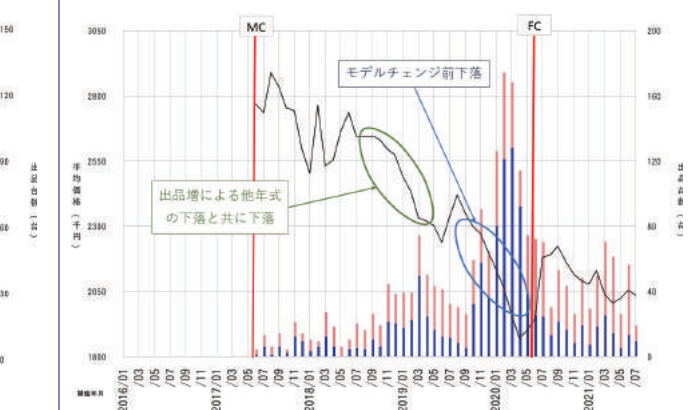
14年〜15年式の相場の昨年〜今年の1月の段差については、輸出に詳しい本紙読者であれば、言わずもがなであろう。バン格拉デシュへの輸出がその時期に行かなくなるためである。逆に、16年式は、昨年6月を底に上昇している(グラフ

⑦の赤色)。16年式は来年1月にはバングラデシュには行かなくなるが、生産が終了することもあり、輸出車としての人気を維持している。

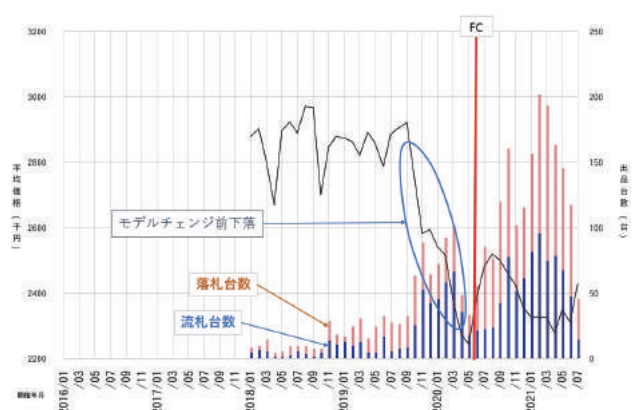
当年式の出品が多い理由も輸出による。現在は停止しているがプレミアオの人气が高かったスリランカへの輸出は、当年式の未使用車に限られていたため、輸出のために大量に出品されたのである(グラフ⑤⑥⑦の黄色)。

モデルチェンジに注目すると、16年6月のマイナーモデルチェンジはそれほど注目されなかったため、モデルチェンジ前からの下落はしていないが、逆に旧モデルとなった後にダラダラと下落を続けた(グラフ⑤⑥の青色)。

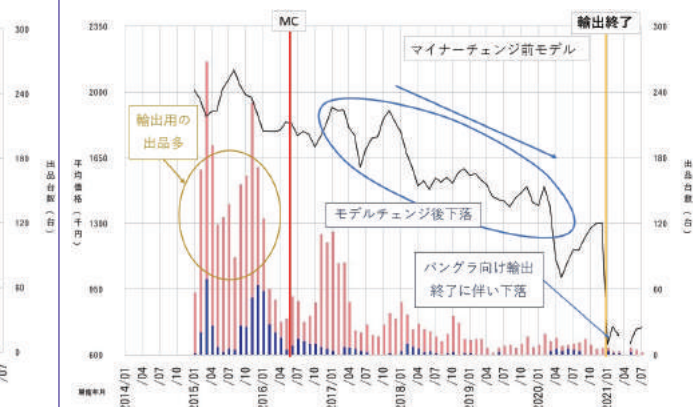
さて、勉強になったでしょう。今回は100号記念でボカシ無しの公開授業を行なった。今後も中古車相場は勉強が必要な場面が続く。ぜひ有料版をご購読頂きたい。



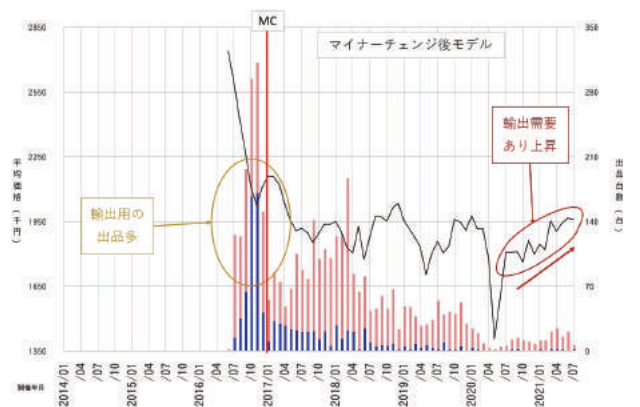
③ハリアー 2017 年式
2度の相場下落要因は、①14年式と16年式の買い替えに伴う大量出品、②昨年6月のフルモデルチェンジ



④ハリアー 2018 年式
高年式であり、2018年10月からの他の年式の大量出品の影響は無し。昨年6月のフルモデルチェンジに伴い下落



⑥プレミオ 2015 年式
バングラデシュ向け輸出の終わる6年落ちとなる今年1月に急落



⑦プレミオ 2016 年式 (マイナーチェンジ後)
輸出需要が強く、20年5月のコロナ禍以外に目立った下落なし。輸出需要あり、昨年5月を底に上昇

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>

for you