

無料版

9月号

# ユーストカー NEWS

毎月1日発行

第101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

〈8面〉

中古車輸出

## 振り返りと下記の見展望

22面・最強買取店舗

### 「交互反復修正法」でクセを直す!

### 中古車相場

# 熱さ



# も



皆様、今年の夏はどのような過ごされたであろうか。暑くて大変なのはいつもの事だが、今年は、オリンピックの金メダルラッシュもあり、夏の甲子園も2年振りに開催等、盛り上がるニュースがある一方で、コロナ禍が再拡大、広範囲での豪雨など、色々なことがあった。

そして、中古車相場はお益明けも高値で張り付いたままである。暦の上では秋なのだが、相場は「熱い」。つまり高騰相場が続いている。

今回は先月の中古車大学の講義を踏まえ、需給を確認しながら、熱さが続く高騰相場を分析した。そこからみると秋もまだまだ熱さが続く結論になりそうだ。

#### 高値が継続

オークションは夏休みの後、早い会場では8月16日に再開した。8月の相場を確認してみよう。

国産車・輸入車とも、平均価格は7月に比べればわずかに下落しているが、それでも高い水準が続いている(2面・図①)。

年式別のグラフは24面に掲載したが、国産車の落札平均価格は、一昨年はもとより、コロナ禍で大きく落ち込んだ後に急上昇した昨年と比べても高い。輸入車は、一昨年対比で落札平均価格が高くなっているのは国産車と同様だが、昨年対比では同じくらいの価格水準となっている。

変化があるとするれば、7月下旬以降、成約率が一昨年に比べて低くなっていることであらうか。

22面へ

9月オークネットTVオークション

### 9月のオークネットは月間記念オークション! 換金・仕入応援祭

#### Max30 & 即売

9月いっぱい特別価格! 応札保証額 ※軽自動車は除く ※詳細金額はMAX30チラシ参照 最大8,000円UP

9月13日は特別手数料! (成約・流札問わず) 出品料 500円 (通常 1,500円)

1864AA 6日月

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)

1865AA 11日(土) 13日月

YANASE オークネットサウター

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 SUZUKI ディーラーコーナー

1866AA 20日月

レギュラー開催

1867AA 25日(土) 27日月

YANASE オークネットサウター

さきどり レンタリース

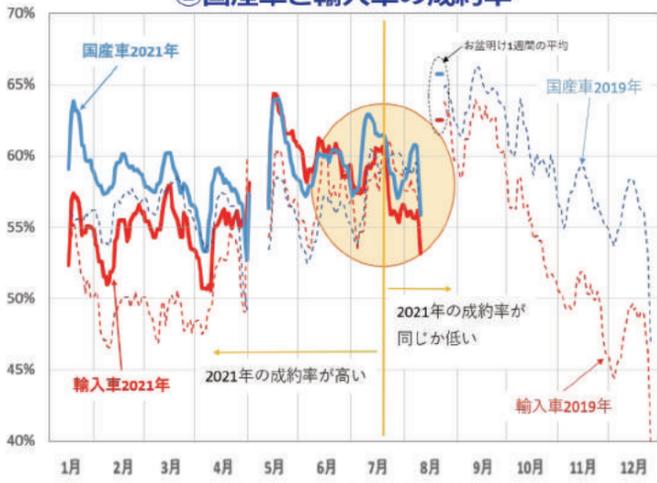
本件についての問合せ先 株式会社 オークネット 流通営業部 ☎ 03-6440-2220 URL: www.aucnet.co.jp

オークネット 検索

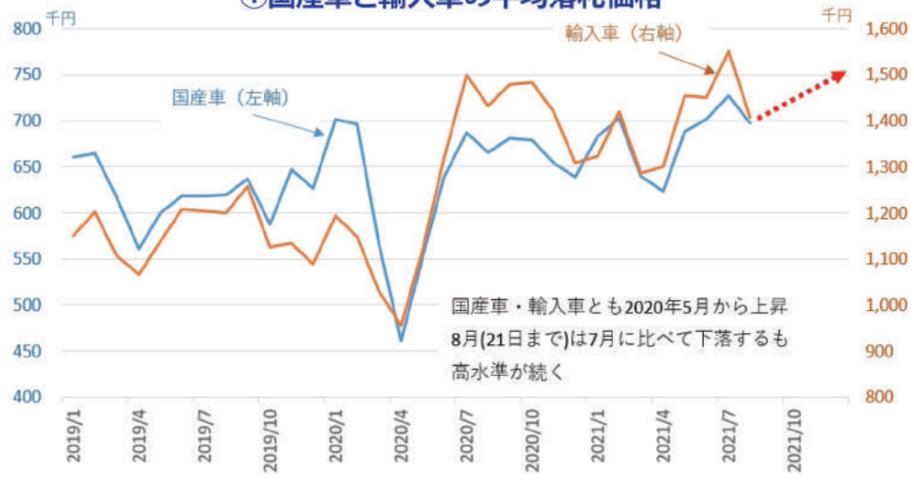
AUCNET



②国産車と輸入車の成約率



①国産車と輸入車の平均落札価格



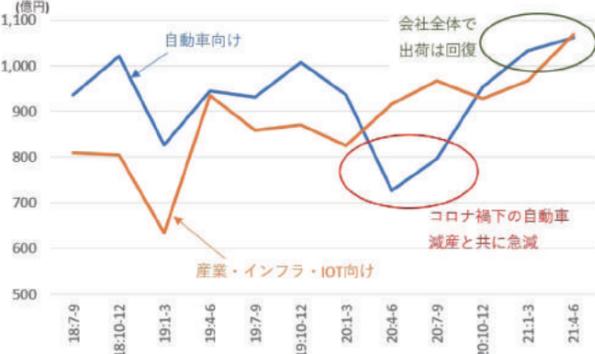
8月も落札平均価格は高止まり  
高かった成約率は低下

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!



「一面からのついき」  
図②に国産車と輸入車の成約率を一昨年対比で示した。国産車・輸入車とも、7月中旬まで今年の成約率は一昨年を大きく上回っていたが、その後は、国産車はほぼ同じ、輸入車では下回ってきている。年別の成約率は24面でグラフを掲載しているのをご覧いただきたい。  
国産車・輸入車とも、高年式での成約率の低下が全体の成約率を引き下げている。高年式の出品は少ないので、バイヤーはできれば落札したいのだが、高過ぎると感じて手が出せなくなっている可能性がある。また、出品者が強気になって、売り切り価格を高く設定していることも考えられる。  
現在の落札平均価格を見れば、人気がなくて成約率が低くなっている訳ではない。高年式が中古車相場をけん引する構図は変わりそうもない。以下に詳しく説明していくが、最初に結論を言っておく。

③ルネサスエレクトロニクスのセグメント別売上



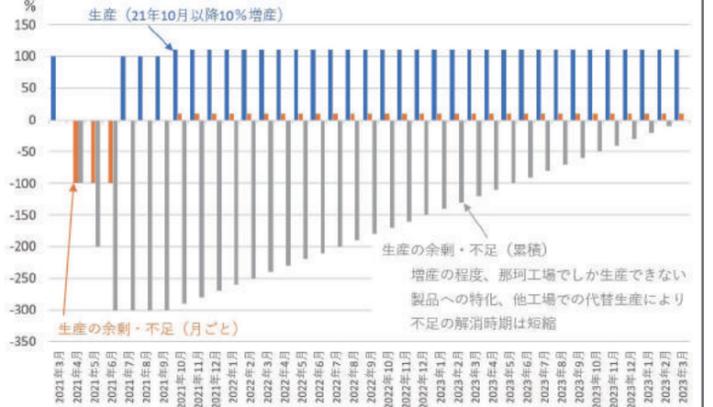
5月号で、ルネサスエレクトロニクスの工場の火災を取り上げたが、火災が発生した那珂工場の生産は回復し、出荷も従来水準に近づいているようだ。  
ルネサス社の決算発表時の資料によれば、7-9月期には、わずかに0.2カ月分、従来の出荷水準には達しないようである。ただし、火災発生後に、

生産は従来水準に復帰

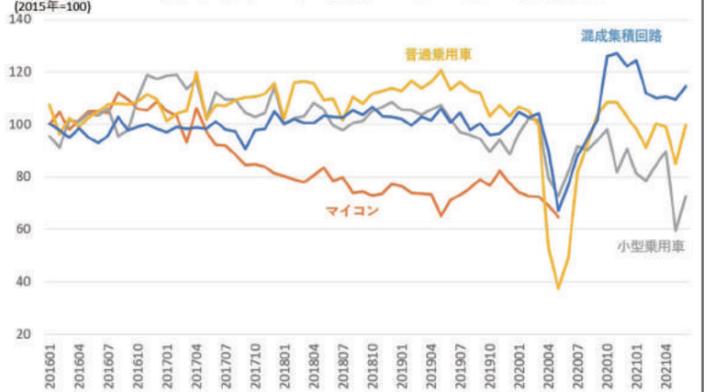


半導体生産・出荷の状況  
今後のポイントは需給のミスマッチ

④那珂工場の生産不足解消時期



⑤自動車・半導体の鉱工業生産指数



不足の解消時期

順次、発表されてきた回復見込みよりは遅れている。  
ルネサス社自身の決算発表からセグメント別の売上を見ると、自動車産業向けの売上は、火災直後の21年4-6月も、1-3月に比べて落ち込んでいない。仕掛品があり、また他工場による代替生産があったのだ。  
ただし、生産が数字の上で100%回復しても、自動車ライン特有の困難さ、供給できる製品の「ばらつき」があることは、ルネサス社自身が説明していることである。

すべての種類で不足を解消することが必要

5月号で示したが、半導体は自動車の様々な部分に使われている。半導体不足は自動車本体の生産に影響を与えるだけでなく、「こんなところから」というルートで、自動車の納期に影響を与えたりするのである。例えば、カーナビを大画面のものにする、納期が長期化してしまうという話もあるのだ。  
国の統計では、半導体の生産はすでに過去の水準に戻っている。ただし、全ての種類の半導体が必要なくとも供給されている訳ではない。そこには「ばらつき」が存在しているのである。一部でも不足するものがあれば、それが「ボトルネック」になってしまっている。おわかりだろうか。  
「ばらつき」の解消の目処は、正直なところ、立っていない。

**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



### 7月以降の生産調整(抜粋)

<b>トヨタ</b>	半導体部品不足を理由に、8月2日から5日間、高岡工場(愛知県豊田市)の1ラインを稼働停止。約9000台の生産に影響が出る見通し。(7/16 読売新聞) 国内外で生産調整。9月に、計画の4割にあたる約36万台を減産する。東南アジアで新型コロナウイルスの感染が拡大し、部品調達が滞っていることが主な要因。生産調整の地域別内訳は、日本14万台、北米8万台、中国8万台、欧州4万台など。9月の生産台数は、予定していた90万台弱から、50万台前半に減る。2021年度生産計画(約930万台)については、据え置き。ベトナムとマレーシアから調達している複数の部品が不足。(読売新聞 online 2021/8/19)
<b>ホンダ</b>	半導体不足により、8月に予定している鈴鹿製作所(三重県鈴鹿市)の稼働停止日を追加。予定していた2~6日の5日間に加え、夏期休暇明けの16、17日の生産も停止。(日刊工業新聞 2021/7/29)
<b>日産</b>	7月中旬に3日間、栃木工場(栃木県上三川町)で稼働停止。日産自動車九州(福岡県苅田町)の第2生産ラインでは稼働を2日間停止、夜勤も取り止め。日産自動車九州の第1生産ラインも一定期間、日産の追浜工場(神奈川県横須賀市)でも夜勤取り止める。(Reuter 2021/6/22)
<b>スバル</b>	半導体不足の影響による生産調整の一環として、群馬製作所を7月16日に稼働停止。(Reuter 2021/6/18)
<b>スズキ</b>	7月に相良工場で7日間稼働停止、湖西工場で1、2日稼働停止。半導体不足によるもの(読売新聞 online 2021/6/19)
<b>マツダ</b>	7月に防府第1工場(山口県防府市)の稼働を計10日間停止。半導体の供給不足により、関連部品の調達が難しくなっているため。国内工場の稼働を止めるのは初。(時事通信 2021/6/23) 8月に海外2工場稼働を停止。半導体部品の供給不足の影響で既に数日間止めており、今月の停止期間はタイ工場計10日間、メキシコ工場計9日間となる。半導体不足の解消は見通せず、9月以降も生産への影響が出る恐れがある。中国では新型コロナウイルス感染拡大により、8月前半に5日間、一部工場の稼働を停止していた。今年度の生産計画には織り込んでいるとして、計画は変更しない。(時事 2021/8/20)

(注) 新聞記事等に基づき作成

## 自動車生産工場の状況

### コロナ禍も生産停止の原因に

先にルネサス社の火災と半導体不足を取り上げ

半導体不足による自動車工場の生産停止のニュースが見られる。また、コロナ禍による影響と発表されているが、トヨタでも生産を停止せざるを得な

い状況となった。8月9日にはトヨタは内外工場4割の生産削減を行

### 年間生産の下方修正も

トヨタは、今回の生産停止は年後半で取り戻すとしているが、他の自動車メーカーの中には、年内の挽回ができなくなるところも発生している。

6月、7月の自動車販売は、大きく落ち込んだ昨年と比べれば増加しているが、昨年並みには戻っていない。不足している新車が十分に供給される見込みは立っていない

半導体やコロナ禍以外にも、鋼材価格の高騰等のサプライチェーン上の問題もニュースになるなど、自動車生産のボトルネックとなる可能性があるのは、半導体だけでなく、半導体以外の

生産への影響が小さいと見られていた、あのトヨタでさえ、大幅な減産に追い込まれた。自動車の従来水準への生産回復をめざしている中で、逆

の動きが発生してしまっている。次から次へと新たな問題が発生しており、事態が深刻であることがわかる。相場が緩むとしても来年になつてしまう理由が、わかつて頂けるのではないだろうか。

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!



## 豪雨の影響

### 足車 需要が拡大

8月は豪雨被害が発生した。前線が梅雨時のように停滞し、8月11日から断続的に各地で大雨となった。水害は毎年のように発生しているが、今回は九州から中部地方まで、非常に広い範囲で浸水等の被害が発生した。

北九州だけに限っても、自動車への被害は3万台に上るとみられている。1回の災害としては、18年、19年に発生した災害に匹敵する大きさのものであった。18年、19年の相場への影響は高年式で見られたが、今年度は新車や高年式の中古車が少なく、車不足に拍車がかかり、低年式にも波及するのではないだろうか。



また、近年は、18年、19年のように同じような天候が続いて発生する傾向が見られる。今後の大雨にも警戒が必要であるし、相場への影響にも気を付けておかなければならない。

## 高騰継続下の経営

高年式が牽引する高値相場の下で、我々はどのように生き残っていけば良いであろうか。成約率は、高年式でわずかだが低下している。オークションに参加しておられる方の中には、もう手が出せないと思われる方がおられるかもしれない。けれども、新車が不足しているのだから、高水準の相場は継続し、さらに上昇する恐れもある。相場は下落を待っていれば良い状況でもない。

思い返すと、昨今の頃はコロナ禍後の落ち込みの後、相場が急回復し、「高い」と感じられていた方も多かったであろう。その後、結局、相場は目立った下落のないまま、上昇傾向が続いている。

ただし、一方で、この相場が高い状況に慣れてはいけな。今は半導体とコロナだが、明日、何が問題となっているかはわからない。波乱要因はいくつもある。低温やけど(気づいた時には遅い)は避けなければならない。高騰相場の中で生き延びながら、相場の急落にも備える、その前兆を捉えるということ、本紙を通して行なって頂ければと思う。

### 豪雨被害による自動車保険の保険金支払額

災害名	台数(台)	保険金(億円)	被害地域
2020年7月豪雨	10,804	137	熊本、福岡、鹿児島 他
2019年台風19号	48,038	645	福島、栃木、宮城 他
2019年台風15号	36,879	258	千葉、神奈川、茨城 他
2018年台風24号	29,322	115	静岡、沖縄、神奈川 他
2018年台風21号	113,915	780	大阪、兵庫、京都 他
2018年7月豪雨	25,110	283	岡山、広島、福岡 他



### お取引賞：全社発送

食欲の秋! ご飯の"おとも"プレゼント

9/29

お客様感謝day

ご出品1~4台  
ご落札5~9台



ご出品5~9台  
ご落札10台以上

博多辛子明太子の島本



ご出品10台以上

新潟加島屋



### リラックス抽選会

ご来場社様限定・1台以上のお取引

人をダメにするクッションやモバイルピローなど  
リラックスグッズが当たる抽選会

## 軽四キャンペーン 実施中

軽自動車デビューブロック 出品料 1000円  
成約料 15,000円(税別)

AA開催日より1か月間ペイオーク出品歴が無い軽自動車(修復歴車含む)

2回まで出品可能

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

高騰相場で全国の小売店はどうなってる??

「仕入れが難しく、小売りも止まった」

今回のトップ記事で、中古車の高騰相場について取り上げた。現在の状況や見通しは、ここまで読んで頂いた通りである。では、自動車販売店の皆様は実際にどう感じて、どう動いているのだろうか。そこで編集部では、全国の自動車販売店にヒアリングしてみた。これが最新の声である。

東地区の小売店。  
「オークションで高いクルマをセリ落とし続けても、商売にならなければ意味はない。現状では」

の在庫車は減る一方だ。それならユーザー買取りを強化すれば良いのだが、

新車の納車遅れで中古車市場に追い風が吹いていると思っていたが、いつまでもそんな「神風」が吹いている訳ではないようだ。

小売りの状況は? 「7月から悪くなった」

このように、高騰相場に苦勞している店舗は全国的にかなり多い印象だ。小売り自体が上手く回っていない、仕様が合うのかも知れないが、なかなかそうもいかないようだ。

中古車業界はまだマシなのかと実感した意見もあった。「6月に入ってから」

「7月から中古車の動きが悪くなった。仕入れも高い上に、クルマが売れないではかなり厳しい。このため当社では、低価格車中心の販売へと舵を切った。」

落ち込みが、こちらの食いつながっているのは複雑な心境だが……。

店頭プライスは上げざるを得なくなったが、それも極端に上げることは出来ない。難しい。結局、利幅はどんどん小さくなってきているので、車販の利益だけでは商売にならないのが実際のところだ。このため、メンテナンスなどを含めたパッケージ商品をいかに売るか。ウチでは、そこに力を入れている。」

「当社がスポーツカー専門店を展開しているが、おそろく相場が一番高騰しているカテゴリーなので仕入れに苦勞している。正直に言うと、オークションでは高過ぎて落札するのが難しく、そのため店舗」

また、小売りも良い動きが出ている。

中堅のある小売店は、編集部取材にこう答えてくれた。高騰相場に苦勞している様子が伝わってくる。続けて、似たような回答が寄せられたので紹介したい。「オークション仕入では、」

「九州地区の小売店。」  
「ウチは小売りメインでやっていて、5月は過去最高で絶対調だったが、」

確かに、飲食や旅行関連の業界に比べたら恵まれている方である。ぜひ、こうした意見を参考に、このコロナに翻弄され続けている苦難な時代を乗り切って頂きたい。



高騰相場が小売りの仕入れに大きく影響している (写真はイメージ)

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!



# USS名古屋39周年記念AA

39

USS NAGOYA

2021.09.17(金) 早期搬入 09.03(金) ~

取引1台以上で

ハズレなし

## ダーツチャレンジ

豪華賞品を豊富にご用意!

さらにもらえる!

選べる「モンシェール」ロールケーキをプレゼント!

お好きなモンシェールロールを1個プレゼント!

特設コーナー

ディーラー・軽ディーラー・クラシック



※イラストはすべてイメージです。

〜 おかげさまで39周年 〜

これからもスタッフ一同、会員様のサービス向上に努めてまいりますので、宜しくお願い申し上げます。



USS名古屋会場

株式会社コーエス・エス 名古屋会場  
〒476-0005 愛知県東海市新宝町507-20 TEL.052-689-1111



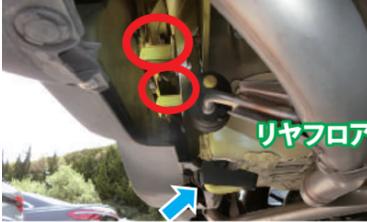
画像①8つのポイント(赤丸)付近を確認!



画像②フェンダーステー(赤丸)は衝撃エネルギーの通り道(画像は新車状態)



画像③先端部に接合されたステーは損傷リスク大(画像は新車状態)



画像⑤ナンバー取付ブラケット(赤丸)は要注意!(画像は新車状態)

2017年9月にフルモデルチェンジとなった「4代目スイスポ」。登場から4年が経過して、徐々に査定現場でお目にかかる機会が増えてきました。クラッシュアブルゾーン

このハーテクトは、8代目アルト(HA36S/V系)から採用され、最新モデル2代目ハスラー(MR52/92系)まで展開されています。軽自動車モデルと共有されているため、乗用車タイプとしては一回りほど、サイズがコンパクトになっています。ヘッドライト後下部のステーに要注意!

フロントエリアはまず、これらのフェンダーステー部分を、エンジンルーム側から確認するようにしましょう。主なるステーは、片側3カ所設けられています。が、とくに注意が必要なのは、フロントインサイドパネル先端部に接合されたステーです(画像③)。

ひとつのモデルをフォークラスして『注意すべきポイント』を紹介するこのコーナー。今回は、コンパクトスポーツカーとして人気のスズキ・スイフトスポーツ(ZC33S系)です。今では貴重なコンパクトスポーツモデル

4代目スイフトは、骨格や主要部品を刷新し、高剛性と軽量化を実現した新世代プラットフォーム「ハーテクト」を採用しています。そして、4代目スイフトについては、このフェンダーステーが『修復歴チェックの重要ポイント』となります。当モデルはフロントフェンダー、プラットフォーム間に広い隙間が存在し、それらをフェンダーステーで接合する構造となっています。

フロントバンパーから入力された衝撃は、この先端部に波及してきますので、必ずエンジンルーム側から確認するようにしましょう。バンパーステーは少し見えにくい場所にあります。青矢印のエリアから覗いて確認することが可能です。雨の日だと億劫になりますが、できるだけ確認するようにしましょう。

新世代プラットフォーム「ハーテクト」を採用

ヘッドライト後下部のステーに要注意!

荷室側、バンパー下側からの両面から確認可

突き出ているサイドメンバー先端部

勝手に格付け! 査定難易度

勝手に格付け! 査定難易度

第93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』56

スズキ・スイフトスポーツ(ZC33S系)

レポート 株式会社 ジャッジメント



4代目『スイスポ』

ですが(画像②赤丸)、このステーだけは、ヘッドライトユニット後下部の薄暗い場所にあるので、ライトの使用が必須となります。先端部のステーは、画像②の青矢印の方向に覗くと、確認することができます。

勝手に格付け! 査定難易度

フロントフェンダーと骨格部位の間に隙間がしっかり確保されているので、意外と確認しやすいです。正しい検査手順を順守すれば、見落としを防ぐことができます。

査定難易度 C

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) 7.8%
- その内訳
  - フロントエリア修復……45%
  - サイドエリア修復……5%
  - リアエリア修復……50%
- ◆車台番号刻印位置 →右フロントインサイドパネルに打刻
- ◆色ナンバー表記位置 →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

スズキ・スイフトスポーツのYouTube動画はこちらからアクセスできます

USS 札幌会場 半期に一度のビッグオークション 9/15 WED 第1151回

秋の大感謝祭 AAオートオークション

10台賞 30台賞 60台賞

豪華賞品プレゼント!! ダーツゲーム

4,800台 アタック 9:30~RCコーナーよりスタート!!

特設 スーパーステージコーナー・輸入車プライムコーナー 高額車! 高成約!

9/1水より実施!! 早期搬入を お願い致します。

感染症予防対策実施中!

TAA

TOYOTA USEC

# TAA 関東会場 多摩ヤード 10.7(木) OPEN

販売店様  
限定出品

検査・  
撮影棟  
完備



TAA関東の  
コーナー  
として実施



多摩ヤード 住所 東京都 西多摩郡 瑞穂町 大字 富士山栗原新田 字富士山 228-6

お問い合わせ

TAA関東会場  
tel.043-246-5211

〒261-0002 千葉県千葉市美浜区新港57-2

トヨタ・オート・オークション

インターネットサービス TC-web

詳しくはHPへ <https://taacaa.jp/>



輸入名車を扱う同社。昨年5月には TOKYO PRO Market に株式上場を果たした

# 輸入名車もオンライン商談で完結

## 「リモートCar Choice」の利用が増加

### カレント自動車

コロナ禍においては、人と人との接触を避けるため、自動車業界でもオンライン商談の導入が進んできた。もちろん、これはコロナ対応だけではなく、お客様の所から店舗が遠い、あるいは多忙でお店に行けない、というユーザーにとっても重要なアイテムとなっている。

#### 幅広い年齢層が活用

カレント自動車が開発した「リモートCar Choice」という名称で展開している。このサービスの流れとしては、お客様から問い合わせを受けた際に、日程調整と使用するツール(オンラインズーム、フェイスタイム、スカイプなど)を決めて、以降、それに合わせてリモートでやり取りを行なう。もちろん、書類等についても郵

送、ファックス、またはメールを使って完結するというものだ。このサービスの状況を同社に聞いたところ、年齢層は20代〜60代など幅広い方が利用し、やはり店舗から遠方のユーザーが多い。直近では「大阪府、兵庫県、北海道、佐賀県、愛知県のお客様に成約を頂きました」(同社広報)という。

また、リモート商談で使用するツールは、映像無しの電話がほとんど。映像商談の場合ではズームの使用が最も多く、次にフェイスタイムという順番だそうだ。

では、オンラインならではの工夫や注意点は、どんなところにあるのか。それについて聞いてみると、「とにかく細かいすぎるくらいに伝えること」として、こう続ける。「車の悪いところも多く伝えて、仮に悪い印象を持たれても、伝え忘れたけは絶対にならないように徹底しています。そうすることで、お客様からは『それが逆に信頼につながる』という言葉も頂けたこともありました」。

#### オンライン成功の秘訣

輸入車の旧車・名車を

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

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

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

扱う同社の場合、こうした商談方法は、新車などとは違って、なかなかハードルが高いと思われるが、どういった点がユーザーから支持されているのだろうか。

「知識やノウハウを持っていないと案内をするのが難しい希少な輸入名車ですが、それをリモートでも漏れなく説明できる点が、当社の強みだと思います。他社さんのこと

は分かりませんが、お客様の中には『ここまでやってもらえたことは無い』と言って頂いたこともあります」と話す。

こうした対応力に秀でていることはもちろん、同社では、ボッシュカーサービス認定の自社工場も完備しており、販売車両には絶対の自信を持って納車していることも付け加えておこう。

オンライン商談は、ツールさえ導入すれば良いというものではない。専門知識に裏打ちされた顧客対応、お店の信頼、アフターなど総合力を持ってすれば、結果となって表われるのだ。

## オークネットTVAA

# 9月のオークネットは 月間記念オークション!

# 換金・仕入応援祭

### 取引賞

1-2週 / 3-4週  
それぞれ取引(成約・落札)  
1台以上で賞品進呈

### 月間成約賞

<b>50台賞</b> 選べる カタログギフト 3万円相当	<b>30台賞</b> 選べる カタログギフト 2万円相当	<b>20台賞</b> 選べる カタログギフト 5,000円相当
--	--	---

### 1-2週

もち吉  
お煎餅セット

### 3-4週

マダムシンコ  
バウムクーヘン

※商品はイメージです

## 魅惑の月間特典

### FRESH祭

全週 FRESHコーナー  
出品料 **1,000円**(流札時)

### ディーラー祭

全週 ディーラー様  
出品料 **1,000円**(流札時)

### Max30 & 即売り

9月いっぱいの特別価格!  
9月13日は特別手数料!

応札保証額 **最大8,000円UP**  
※軽自動車は除く  
※詳細金額はMAX30チラシ参照

(成約・流札 問わず) 出品料 **500円**  
(通常 1,500円)

### 久々落札賞

直近半年間落札がなかった会員様限定  
オークネットTVオークション落札料

対象期間:  
**2021年12月末まで**

**毎月最大6,000円割引**  
※毎月最大2台 3,000円/台 割引させていただきます

### スペシャルメンバーズ祭

出品料 **1,000円**(流札時) / **2,000円**還元(成約時)  
※4-6月TVAA成約率50%以上(成約3台以上) 対象会員様はANSトピック欄にて告知します。  
手数料特典は他特典との重複は出来ません。

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**

# 連載開始からの振り返りと中古車輸出の未来展望

## 今後もプラス成長が期待できるものの競争は熾烈

レポート NPO法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

本紙は前号が創刊100号であったが、筆者の連載は2回目からのスタートだったので、今号がめでたく100号となる。無事、100回目を迎えられるのも読者の方々、取材協力をして頂いた多くの企業、団体の方々のご支援の賜と、この場を借りて厚く御礼を申し上げます。

### ミャンマーの盛衰

この連載がスタートしたのは2013年。当時は、09年のリーマンショックや11年の東日本大震災、また為替レートが対ドルで70円台後半と輸出に不利な円高などに

一般、財務省から貿易統計が発表され、2021年上期の中古車輸出台数実績が明らかになったので、上期の総括と下期の展望もあわせてお届けする。

この頃、市場を牽引していたのはミャンマー。11年9月に規制が緩和され、翌12年には一気に10万台超えの12万8366台まで実績を上げ、仕向国ランキングでもロシアに次ぐ2位まで躍進した。

長年、アラブ首長国連邦(UAE)、ロシア、

カザフスタン人が越境してキルギス国内で働く場の牙城に、わずかな期間で食い込んできたことは印象的であった。その後14、15年の2年間はトッパに君臨し、18年に右ハンドルの輸入全面禁止となるまで、10万台以上をキープしていた。

同国の凄まじいところは、禁止になっても現在まで、輸入が継続されていることである。変わったのは、中古車が入る場所がヤンゴン港から、タイ国境のミヤワディーになったこと。現在、クーデターやコロナ禍で混乱しているにも関わらず、それでも毎月4000台近くの中古車が日本から輸入されており(仕向国がタイと申告されているものも含め)、同国には絶対的な需要が今なお存在している。

### 南アジア3カ国の乱高下 アフリカ諸国の台頭など

このほか、良くも悪くも影響が大きかったのは、パキスタン、スリランカ、バングラデシュの南アジア3カ国。この3カ国は台数もさることながら、FOB価格が高く、日本の中古車相場へ敏感に影響をおよぼしている。

### 中古車輸出の未来展望

日本の中古車は、毎年世界180近くの国に輸出されている。日本が承認している国の数は196カ国なので、ほとんど

改めず、品質の高さと価格の安さである。どここの国でも関税を掛ける。それはまず、品質の高さと価格の安さである。どここの国でも関税を掛ける。



中古車輸出では極めてレアケースであったキルギスのイエローナンバー制度

て価格を調整しているが、元の価格は、世界どの国よりも安い。次に中古車としての仕上がり良さ、品質の良さが際立っていることにある。日本人の気質から、車を大事に使う国民性、形骸化されていない車検制度、行き届いた道路インフラなど、日本には良質な中古車を生み出す土壌がある。近年、代替サイクルや使用年数の長期化により、品質の低下は避けられないところではあるが、それでもなお世界的な人気の高さは、これからも揺るぎないと思われる。

一方、脱炭素化社会に向けて、自動車メーカーは急ピッチで新エネルギー車(NEV)への移行を進めようとしている。しかし現状、自動車保有台数の圧倒的多数は内燃機関車(ICEV)である。今後、NEVの新車へ代替を促進させる

には、必然的にICEVを押し出さなければならぬ。その出口戦略で最も有効な手段は、中古車輸出に他ならないと考えられる。それが背景にあるのか、トヨタ自動車の中古車輸出への本格参入や、また自販連中古車委員会が中古車輸出に関する調査レポートを発表するなど、多少、穿った見方かもしれないが、その裏付けになるのではないかと筆者はみている。

Vol. 100

# 中古車輸出

が知りたい

そこ



最盛期 2015年当時のミャンマーの渋滞状況。ここに写っている車の9割以上が日本から輸入された中古車

### キルギス市場からの撤退

一方、完全に市場から撤退した国もあった。事実上、07年に撤退したカザフスタンに再輸出していた中継国のキルギスだ。

輸出事例としては極めてレアなケースで、隣国

輸出事例としては極めてレアなケースで、隣国

輸出事例としては極めてレアなケースで、隣国

# 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。

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

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](mailto:contact@beforward.jp) TEL 03-5775-3120 株式会社ビー・フォワード <https://corporate.beforward.jp/company/>

## 2019年～2021年 中古車輸出台数 上期(1月～6月)実績比較

地域	国名	順位	2021年	前年同期比	前々年同期比	順位	2020年	順位	2019年
上期合計台数									
ヨーロッパ	ロシア	1	605,320	126.9%	95.3%	0	477,122	0	635,003
アジア	アラブ首長国連邦	2	75,546	126.6%	131.6%	2	59,669	3	57,400
大洋州	ニュージーランド	3	72,238	108.6%	84.6%	1	66,494	1	85,399
南アメリカ	チリ	4	56,080	136.1%	95.1%	3	41,197	2	58,960
アフリカ	ケニア	5	39,689	161.6%	88.8%	4	24,559	4	44,695
アジア	モンゴル	6	33,286	137.5%	88.7%	5	24,204	5	37,518
アフリカ	タンザニア	7	30,262	130.3%	94.3%	7	23,230	6	32,101
アフリカ	南アフリカ共和国	8	26,602	114.4%	97.1%	6	23,259	8	27,403
アフリカ	フィリピン	9	25,342	176.7%	121.9%	9	14,343	9	20,791
アジア	パキスタン	10	19,463	176.3%	96.1%	12	11,037	10	20,263
アジア	タイ	11	18,253	245.2%	590.3%	18	7,443	36	3,092
アフリカ	ウガンダ	12	16,744	218.4%	133.9%	17	7,665	14	12,509
アジア	バングラデシュ	13	14,494	122.2%	124.5%	10	11,861	16	11,641
北アメリカ	ジャマイカ	14	13,635	157.9%	114.0%	15	8,637	15	11,963
アジア	マレーシア	15	13,186	128.7%	90.2%	13	10,248	13	14,614
アフリカ	モザンビーク	16	12,368	154.4%	122.5%	16	8,009	17	10,097
アフリカ	ナイジェリア	17	8,482	89.5%	104.5%	14	9,475	18	8,116
アジア	ミャンマー	18	8,344	149.8%	199.2%	19	5,569	27	4,188
アフリカ	ガーナ	19	8,217	49.0%	27.0%	8	16,781	7	30,444
アフリカ	オーストラリア	20	8,017	144.3%	458.1%	20	5,555	42	1,750
アフリカ			6,538	281.2%	259.7%	36	2,325	33	2,518

出所:財務省貿易統計

メーカーや大手企業が今後、資本力やグローバルなネットワークを武器に中古車輸出に本格的に乗り出してくるので、競争の熾烈化は避けられないだろう。大手を相手に従来通りのビジネスを展開しても、淘汰されてしまうだけである。生き残るためには、SDGsとしてのマイクロファイナンスの取り組みや、かつてこの連載でも紹介しているが、フィリピンやタンザニアなどで展開されているような商業車のリコンディショニングの取り組みなど、新しい戦略が求められるのではないかと。

**上期の総括と下期の展望**  
先頃、財務省が発表した貿易統計によると、今年上期(1～6月)の中古車輸出台数は60万5320台で、コロナ禍で揺れた前年同期と比較すると、26.9%増と、回復を示しているが、コロナ前の19年同期と比較すると4.7%の減少で、正常化には至っていないといえる。  
端的にその要因としては、半導体不足による中古車発生量の減少と相場の高騰、船積枠の減少などが挙げられる。  
仕向国トップには、久々にロシアが再び咲いた。これは7月1日から輸入車安全証明制度が開

始され、6月までそれによる駆け込みが発生したこと、同国については、自動車専用運搬船(PC C)の航路が確保されていることで、世界的な船積減少の影響を受けなかったことが好調の要因だ。  
ただ、7月以降は、駆け込みに対する反動と、新たな制度下では、冠水車と事故現状車に証明書が発給されず輸入できないこと、影響が出そうではUAEと拮抗するのではないだろうか。  
そのUAEは、対前年比では8.6%増だが、前々年比だと15.4%の減少と、引き続き苦戦を強いられている。やはり同国に関しては、航路が圧倒的にコンテナ船であるから、思ったような回復に至っていないが、現在、徐々にPCCへと移行している。下期はあくまでも緩やかではあるが、回復に向かって進んでいくと見込まれる。  
逆にロシアと同様に、PCCの航路が確保されているニュージランドは好調だった。下期についても、7月1日からNEVの中古車輸入に際して購入補助金が支払われる「フィーベイド」が開

始されたので、下期はリーフやアウトランダーなどの輸出が増えそうだが。  
また、この原資として来年から排出ガスを多く出す車両については、負担が重なることから、年内に向けて対象車両の駆け込みが予想される。  
トップ3以外で特筆すべき国は、配船スケジュールが不安定なチリだが、需要はあるものの船積みで、今後も不安定さは否めない。  
パキスタンは前年比、前々年比でも大きく増加している。19年からルーラの厳格化によって低迷していたが、さすがに在庫が底をついたようだ。輸入車両を見ると、軽自動車やコンパクトカーが増えているが目立つ。  
タイが増加しているのは、単に最終仕向国が「ミャンマー」であることは変わらず、輸出業者の日本での通関申告で仕向国を「タイ」と変更していることに起因している。

アフリカ勢は全体として好調だが、とくに左ハンドルのナイジェリア、ガーナは過去最高を記録する勢いがある。  
下期については、船積枠の減少も底を打ったとみられ、アフリカ全域を中心に旺盛な需要は期待できると思われたが、日本国内の半導体供給が正常化した矢先、再び猛威を奮う新型コロナウイルスの拡大によって、東南アジアを中心に部品調達が滞り、つい先頃、トヨタ自動車は9月に計画している国内生産で4割14万台の大規模な減産に踏み切ると発表した。  
これによって、新車販売は低迷を余儀なくされ、中古車発生量は依然として少なく、需要があっても供給が足りないという厳しい状況が予想される。  
中古車輸出の場合、例年上期よりも下期の方が台数は多く、平時であれば通年で120万台以上が見込めるが、今年この状況下では、115万台がやっとなところではないだろうか。



これまでアフリカへの中古車輸出を牽引してきたケニア

<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

**9月8日(水)**  
AM10:00スタート

**メロン祭り**

出品または落札  
**1台以上賞**

北海道  
**赤肉メロン**

発送可

**AA**



**9月29日(水)**  
AM10:00スタート

**上半期期末  
大商戦AA**

出品または落札  
**1台以上賞**

**BENKEI**  
マジカル  
チョコリング

発送可

※発送の場合は BENKEI の焼き菓子セットとなります。  
※掲載の写真はイメージです。



来場をお控えたいた  
対象の会員様へ

ご希望により賞品の発送を承ります

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。

9月8日(水) 不在申込手数料無料	9月29日(水) 不在申込手数料無料	スケジュール 9月1日(水) 1610回 レギュラーAA	9月8日(水) 1611回 メロン祭りAA	9月15日(水) 1612回 レギュラーAA	9月22日(水) 1613回 レギュラーAA	9月29日(水) 1614回 上半期 期末大商戦AA
----------------------	-----------------------	---------------------------------------	-----------------------------	------------------------------	------------------------------	-------------------------------------

# 外国人整備人材と共存共栄する時代<sup>32</sup>

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

滋賀トヨペット株式会社では、2019年にベトナム人自動車整備エンジニアを初めて採用、それ以降も外国人採用を継続している。10名規模の外国人活用で見えてきた成功のポイントと課題について、常務取締役兼総務部長である小澤氏に話を伺い、2回に分けて紹介する。



ベトナム人整備エンジニアのトゥアン君

滋賀トヨペット株式会社(本社)滋賀県大津市、山中隆太郎社長)では、技術・人文知識に加え、国際業務(通称「技術人・ぎんこく」)の在留資格を取得できたベトナム人自動車整備エンジニアを10名近く採用している。

外国人の初選抜は、担当役員による面接と、適性テストを実施している。選抜に対して重視した条件は、①面接時の態度、受け答え、語調、②これまでの学歴と職歴、③なぜ当業界、当社を選んだか、④前向きな勤務意欲があるか否か。

外国人たちの受け入れに際して、不安な点として①日本の整備士資格がないこと、②日本の自動車運転免許許がないこと、③会社に馴染めるか否か、④社員の受け入れ姿勢、と伺った。

一般的に外国人の受け入れに成功している会社は、外国人の受け入れ体制が重要だと考えている。滋賀トヨペットでは、新人のための「ブラザー制度」がある。この制度は、先輩の社員を専ら指導員として指名、日常生活を含めた相談役として位置付け、教えていく制度だ。

若手人口が減少するなか、優秀な外国人の確保は欠かせない。しかし、最初から外国人の受け入れが上手いことではない。一歩一歩、社内における受け入れ体制を構築していくことが不可欠だ。

この後、状況は好転する。これは、将来を見据え、新卒採用の減少の解決策を外国人活用に見出し、他社に比べて一足先に動き始めた企業が、滋賀トヨペットだ。

「経験から知る外国人選抜の条件と注意点」

「受け入れ前の不安点そして解決への取り組み」

「育成、指導に「ブラザー制度」を導入」

「事例の共有、そして気軽な報告・相談方法を確立し、社内での生活にも順次、適応できていると思えます。現場でも、周囲が事あるごとに教示するように指示しています。今後必要なのは、日本人でもなかなか合格点を与えられない『おもてなし』の実践に対する錬成です。必ずしも、教えられてできることではない部分であり、体得には相應の教育が必要」と考えている。



**MIRIVE 大阪**

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

## 2021年9月の開催スケジュール

9/2	通常AA	
9/9	特設「売切りコーナー」	・出品料1,000円・成約料8,000円 ・落札料11,000円
9/16	半期末決算AA	・全コーナー流札時1,000円
9/23	通常AA	
9/30	軽四まつりAA	・軽四コーナー1社2台 流札時1,000円

MIRIVE WEBサイトから  
Mライブで埼玉・大阪・愛知の車を買えます。

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](http://www.mirive.co.jp)



# こんな時どうする??



**相談①**「買取店です。お客様が査定で来店した際に、口頭で180万円の買取り金額を提示しました。お客様は、他店も回りたいということで、その日は帰ったのですが、2週間後に再来店し、売却したいと申し出てきました。」

却したいと申し出てきました。改めてオークション相場を確認したところ、直近相場が下落しており、170万円しか買取りたいと伝えたのですが、お客様は「話が違ふ。買

い取ってもらえないのか。おかしい。その時の音声も録音してある」というのです。確かに180万円と伝えたのですが、口頭で伝えた金額で買取り力を生じないのでは、買取り契約については、

「一見、買取契約が成立済みと思われるが…」

## 口頭で伝えた買取り金額「2週間後に来て話が違ふと言われても…」

お客様とのトラブルが多いのが「契約」に関する内容。今回の相談は、口頭で伝えた買取り金額が、契約上、成立するかという事案。電話での問い合わせなどで、「当社の買取り金額は100万円前後です」といった回答をすることが多いと思うが、こうした口頭での会話が、後々トラブルに発展することも少なくない。そこで、横澤弁護士に詳しく説明してもらおう。

# 教えて弁護士先生



## 買取りの契約編

### こんな時どうする??

「一見、買取契約が成立済みと思われるが…」

横澤弁護士「今回のご相談ですが、180万円で買取り契約がすでに成立しているとする、買取店は180万円で買取り義務があることになり

ます。一般的に契約は、契約の申込みと、その承諾があれば成立することになります。書面がなく口頭であれば成立することになり、契約は成立することになります。

しかし、今回は2週間後に再来店して、売却したいと顧客が言っているもので、2週間後まで180万円の買取り金額の提示が有効かが、問題となります。

また、以上のように、買取り金額の提示の有効期間の問題と捉えるのではなく、買取り金額の提示が有効である条件の問題と捉えることもできます。

申込みと、その承諾の承諾の態様は

色々とあり、例えば、見積書を発行するのが契約の申込みとなり、その見積書を見て注文をすることが、契約の承諾に該当したりします。

契約に審査があるような場合、見積書の発行は契約の誘因に過ぎず、見積書を見て注文をする行為が契約の申込みであり、その後審査を得て、審査に通ったことを伝えるのが、契約の承諾に該当するといったパターンもあるのです。どの行為が契約の申込み、どの行為が契約の承諾に該当するのかが、この場合は個々の事案によって判断する必要があります。

今回のケースでは、買取り金額の提示に際して、有効期間などを伝えていないようですが、その有効期間が2週間後に再来店した時点で、申込みが有効ということになるのでしょうか。これは買取り金額を提示した買取店の意思や、一般的な常識の観点から判断をしたいと思います。

いずれにしても、今回のケースでは、買取店は180万円で買取り義務を負っているという結論になる可能性が高いと思います。

また、以上のように、買取り金額の提示の有効期間の問題と捉えるのではなく、買取り金額の提示が有効である条件の問題と捉えることもできます。

また、以上のように、買取り金額の提示の有効期間の問題と捉えるのではなく、買取り金額の提示が有効である条件の問題と捉えることもできます。

また、以上のように、買取り金額の提示の有効期間の問題と捉えるのではなく、買取り金額の提示が有効である条件の問題と捉えることもできます。



店して、売却を申し出て認められないでしょうし、半年後の売却申し出も、認められないことになり、さほど異議はないと思います。2週間という期間は判断が分かれるところかも知れませんが、2週間でもオークション相場が変動することは十分に考えられるところであるため、買取店がとくに有効期間を定めずに、買取り金額を提示した場合に、数日から1週間程度が買取り申込みの有効期間となるのではないのでしょうか。

また、以上のように、買取り金額の提示の有効期間の問題と捉えるのではなく、買取り金額の提示が有効である条件の問題と捉えることもできます。

また、以上のように、買取り金額の提示の有効期間の問題と捉えるのではなく、買取り金額の提示が有効である条件の問題と捉えることもできます。

また、以上のように、買取り金額の提示の有効期間の問題と捉えるのではなく、買取り金額の提示が有効である条件の問題と捉えることもできます。

また、以上のように、買取り金額の提示の有効期間の問題と捉えるのではなく、買取り金額の提示が有効である条件の問題と捉えることもできます。

また、以上のように、買取り金額の提示の有効期間の問題と捉えるのではなく、買取り金額の提示が有効である条件の問題と捉えることもできます。

# 9.22 & 9.29

[wed] [wed]

おかげさまで16周年

## USS 神戸会場

# 誕生16周年記念AA

## 16th ANNIVERSARY

9.22 PART ①

出品 or 落札 1台賞

堂島ロール (フルサイズ)

9.29 PART ②

出品 or 落札 1台賞

モンシエール (博多阪急店 限定商品)

太陽卵のプリン

全車 出品品料 ※各種大賞車は半額

# 2,000円

2開催合計! 出品台数賞

9.22 PART ①

グッズチャレンジ!

出品+落札 1台以上で1回/3台以上で2回! ※重複当選可!

9.29 PART ②

パターチャレンジ!

※状況によりイベント内容が変更になる場合があります。

# 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

- 9月1日 第1439回 オークション
- 8日 第1440回 お月見記念
- 15日 第1441回 オークション
- 22日 第1442回 オークション
- 29日 第1443回 期末感謝祭

## 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

- 9月2日 第1055回 オークション
- 9日 第1056回 お月見記念 健健コーナ
- 16日 第1057回 オークション
- 23日 第1058回 オークション
- 30日 第1059回 期末感謝祭 健健コーナ

## 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

- 9月3日 第1600回 1600回記念
- 10日 第1601回 お月見記念
- 17日 第1602回 オークション
- 24日 第1603回 期末感謝祭

## 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



「名刺の裏に記入した  
程度であれば……」  
横澤弁護士「このような  
ケースですと、買取り金

相談②「お客様が来店し  
た際に、私が買取り金額  
を自分の名刺の裏に記入  
し、手渡しました。後日、  
お客様が再来店して売却  
の意思を示したのです  
が、査定本部に再査定を  
依頼したところ、金額が  
下がってしまいました。  
お客様は『名刺に金額  
が書いてあるのだから、  
この金額で買い取ってモ  
らえないのはおかしい』  
というのですが、こちら  
も契約違反になるので  
しょうか?」

「もらうの価格で  
買えないのが契約違反?」

額を提示した社員に、金  
額を提示する権限がある  
か、買取店側の買取の意  
思表示が無条件に有効  
か、ということが問題に  
なります。  
まず、社員の権限の問  
題ですが、仮にアルバイ  
ト初日の人が買取り金額  
を提示して、その金額に  
買取店が拘束されるとす  
れば、大変なことになる  
でしょう。このような場  
合には、そのアルバイト  
には買取り金額を提示す  
る権限が与えられていな  
いこととなります。

今回のご相談の場合、  
買取り金額を提示した社  
員が、どのような権限を  
有していたかは分かりま  
せんが、自分の名刺の裏  
に金額を記入して渡して  
いることからすれば、金  
額を提示する権限を有し  
ていた可能性が高いもの  
といえます。

また、この買取店  
では査定本部があるよう  
ですので、その査定本部  
が了承しない限り、正式  
な買取り金額は提示でき  
ないというルールになっ  
ていたとすれば、金額を  
提示した社員は、正式な  
金額を提示する権限は無  
かったということになり  
ます。

ただし、このような社  
内ルールで社員の権限を  
定めていたとしても、顧  
客側からはそういったこ  
とは分からないことが多  
いことから、買取り金額  
を提示した社員には、金  
額を提示する権限がある  
と信じていた顧客側が保  
護され、買取店が買取義  
務を負うことはあり得ま  
す。

次に、買取店側の意思  
表示が無条件に有効かと  
いう問題ですが、社員が  
一旦、買取り金額を提示  
したとしても、査定本部  
の再査定がなされること  
が条件とされていること  
が考えられます。  
つまり、顧客に対して  
買取り金額を提示したと  
しても、そこには「正式  
な金額は、査定本部の再  
査定がなされないと決ま  
らず、もし査定本部が提  
示金額より低い金額を提  
示した場合、この金額  
で買い取ることはでき  
ませんよ」という意味が  
含まれていると考えるの  
です。

### 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。

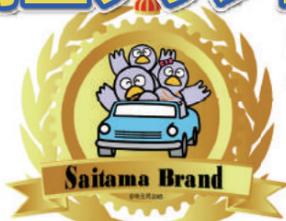
### 長野国助法律事務所

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](mailto:magazine@u-car.co.jp)

## 火曜日はJU埼玉の日

埼玉ブランド!!  
大好評!!



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

「埼玉ブランド」落札特典  
オリジナルクリアファイル付き!!

- 【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

## 9月

- 9/7(火) オータムビッグAA
- 9/14(火) AA開催通算2000回  
実りの秋ビッグAA
- 9/21(火) 埼玉ブランド推奨AA
- 9/28(火) 上半期決算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!
正面ルーフ	左右側面	内装静止画360°

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

ネット集客 増強研究会

# 車屋の経営理念の考え方

大平喜久

経営理念って、なんか嘘くさくて苦手なんですよね。一般的に言ってるのと立派な事書くじゃないですか。もちろんそうありたいと思ってるからそれを経営理念にまとめるわけですけど、実際に出来上がったものをみると、どうも立派すぎて嘘くさいんですよ。

まあ、僕は性格が曲がっているからそう思うだけかも知れないですけど。以前やってたコマースヤルで、ある消費者金融の会社が『お客様のために』っていうCMを流していたんですよ。

まあ、消費者金融だっけ、消費者金融だからどうのこうの言うつもりもないですけど、本心で言うと消費者金融にお客様のために言うのって、ありがちな、社会に貢献みたいな理念だっけ、普通はきちんとした車を整備して、嘘偽りなく虚偽広告もせず、保証を付けて売って、納税してればあえて社会貢献だなんて言わなくても、当たり前



の事を当たり前前によつていけば社会貢献なわけですよ。偽りに近い広告じやなけりゃ売れないのなら、そもそも会社の存在意義

なんてないわけですよ。だって、上場会社の中にも素晴らしい経営理念を掲げながら、やっていることは金さえ儲ければいい、みたいな会社がいっぱいあると思いませんか。結局は、経営理念はあっても、ただのお題目になっただけで、自分ですら納得してないからだと思

うんです。だから僕は、何回も何回も自分で納得できるものに作り替えてきたわけです。それで、最終的にどうやって使っているかというのを、判断基準としてどう

うと、判断基準としてどう経営理念唱和みたいな事は一切やりません。だって恥ずかしいじゃないですか(笑)。考えただけで顔が赤くなりますよ。

その代わりに、何かを判断する時に、経営理念に沿ったかどうかという判断をすべきか、それに使ってますね。仮に経営理念がとにかく儲けるといふ理念なら、判断は儲かる方に動くということですけど、弊社の経営理念はとにかく儲けるじゃないですか、経営理念に照らして判断の結果が損になると分かっているにも、経営理念に沿った判断をする、そういう使い方をしていきますね。

今月の一句の季語は蜜豆の夏。この句を読まれて読者の中には、一体何のことかと思われ方も多いかもしれぬ。蜜豆が何故に人間の内臓に例えられるのかと、疑問に思われることであろう。

これは作者がよく行く、鎌倉小町通りから路地一本入ったところにある甘味処「納言」のこと。私はいつもの通り、心太家内は蜜豆を注文。この店は昭和の雰囲気を感じる。この出来る心地よき空間で、出て来るものすべてに手作りの良さを感じられる。

その蜜豆、当然のことながらガラス容器の中には、黒い丸々とした豌豆、賽の目に切られた寒天、白くぼつたりとした求肥、ミカンにパイナップル、そして柄付きのサクランボ。明治末期に芝居小屋の食堂で初めて出されたこの甘味の、実にあざやかな色合いであること。これらを見た瞬間、まるで人間の様々な臓器と一緒だと直感して出来た一句であります。果たして成功しているのか、独り善がりの一句なのか、それは読者の判断に委ねたいと思

## 蜜豆に 五臓六腑の ありにけり

荒井寿一(荒井商事会長)



## USS札幌書類課

菅原えりさん

「旭川はラーメンが美味しいですよ!」と話す同市出身の菅原さん。中学から大学まで8年間鍛えたテニスが特技。趣味は音楽で、コロナ前はフェスやライブによく足を運んでいたという。USS札幌については「とにかく接客に力を入れている会場なので、分らないことがありましたら気軽に声を掛けて欲しいです」とPR。なお、9月15日には大イベント・秋の大感謝祭AAを開催。「感謝企画を多数用意しております」と意気込む。

「旭川はラーメンが美味しいですよ!」と話す同市出身の菅原さん。中学から大学まで8年間鍛えたテニス

趣味は音楽で、コロナ前はフェスやライブによく足を運んでいたという。USS札幌については「とにかく接客に力を入れている会場なので、分らないことがありましたら気軽に声を掛けて欲しいです」とPR。なお、9月15日には大イベント・秋の大感謝祭AAを開催。「感謝企画を多数用意しております」と意気込む。

**JU 神奈川の9月がアツい**

**会場27周年を月間イベントで開催!!**

**9月9日(木) 会場オープン27周年全7支部 & ディーラー協賛スペシャルAA**

来場賞 JU 神奈川特製 真空ステンレスボトル

9/2 (木)	27周年 パート①	取引賞: プレミアム・トイレトパー
9/9 (木)	27周年 メイン開催	
9/16 (木)	27周年 パート③	取引賞: 日本各地の入浴剤セット
9/23 (木)	27周年 パート④	取引賞: 古今東西ラーメンセット
9/30 (木)	27周年パート⑤ (ディーラー&買取店協賛AA)	抽選会

※取引賞は出品・落札1台以上、さらに2日~23日の4開催連続取引で特製バインダーを進呈します!!

**しかも全開催で成約キャッシュバックを行います** (9月の5開催、NCコーナーとMAX15コーナー除く)

**JU 神奈川**  
神奈川県小田原市成田 1042  
TEL 0465-37-3751

オンライン商談編

知らないうちに社内の会話がダダ漏れ?!

オンライン商談の注意点!



自動車販売業界でも商談や会議でオンラインツールを利用することが増えたようだ。しかし使い方をきちんと理解しておかないと恥をかき、いや、大きな失敗を生むことになる。今回はよく使われているZOOM(ズーム)を取り上げる。

「参加者」となる。気軽にオンラインで商談や会議が行なえるツールだが、それゆえに注意も必要だ。便利なツールはきちんと理解をしてから使っていくことが大切なので、重要な注意点を挙げておく。

まずは良かったが。商談時間前なのにマイクをオンにしていて、お客様が入室したと知らず余計な会話が漏れていた。

もう一度押す。2度押さないと退出にならないので注意だ。

PCと違い、スマホの場合はマイクのオンオフや、退出のメニューが画面に表示されていないため、間違いを起こしやすい。

ZOOMはオンライン上にミーティングルームを設置し、そこへ入るための情報をお客様に渡してルームに入室して頂く、オンライン会議室のようなものだ。1対1でも複数人でも入室でき、ビデオと音声でオンライン商談や会議ができる。

ZOOM画面の下の方に、マイクとビデオの絵がある。斜め線が入っていればオフ、つまりマイクなら相手に音が伝わらない(ミュートの状態)、ビデオならこちらの画面が見えない状態だ。マイクやビデオをクリックすれば、斜め線が消えてオンになる。商談を始める前は

ZOOMに招待された人は「退出」、ホストは「終了」をし、商談終了後は確実に通信を切断することだ。オンラインでつなぎっぱなしは非常に危険であることを認識しよう。

商談を終えて、ノートPCの画面を閉じてZOOMを終了したつもりが、正しく退出されておらず、音声が聞こえたままで、うっかり雑談を聞かれてしまった。

これをやらずに、ホームに戻ることで終わってしまった。思っている人が意外に多い。もし、相手がオンラインのままだと、例えばポケットに入れたスマホから音声が聞こえ続けていることになるので要注意だ。

先に入室するのがマナーだからと先に入っていた、

「おお客様より先に入室するのがマナーだからと先に入っていた、

「おお客様より先に入室するのがマナーだからと先に入っていた、

「おお客様より先に入室するのがマナーだからと先に入っていた、

「おお客様より先に入室するのがマナーだからと先に入っていた、

しごとの心得



「おお客様より先に入室するのがマナーだからと先に入っていた、

「おお客様より先に入室するのがマナーだからと先に入っていた、

「おお客様より先に入室するのがマナーだからと先に入っていた、

「おお客様より先に入室するのがマナーだからと先に入っていた、

ロシア向け太平洋航路 満員御礼!! 月2回の安定したスケジュールで運航しております!!



木更津ターミナルでは、事故車も Welcome!



日本のユーズドカーを、全世界へ ECL-ジェー-株式会社

木更津、横浜、名古屋、神戸の太平洋側主要港に寄港

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

# 名古屋会場でタイヤの溝画像を提供 12コーナー対象、下回り画像も拡大

## ユ・エス・エス

ユ・エス・エス(US、瀬田大社長兼COO)は8月20日、名古屋会場でタイヤの溝画像を追加すると発表した。9月17日開催の「39周年記念AA」から実施する予定。

溝画像は4本すべてが対象で、地面付近から斜め上向きに撮影。モノクロだが画像は鮮明なため、溝の残りや表面の状態がはっきりと確認できるようになる。なお、撮影対象となるのは計12コーナーで、プライムタイムや輸入車、グリーン、ゴールドなど。同時に下回り画像についても、同様の12コーナーに拡大する。

「この12コーナーで出品全体の3分の2程度をカバーすることに。さらに満足して頂ける会場をめざして取り組んでいく」(池田浩照常務取締役会場長)。



溝の残りや表面の状態がはっきりと確認できる

## 荒井商事が除菌ジェル900本を寄贈

### 貧困で困窮する子供たちの包括的支援を行う3施設へ

荒井商事(荒井亮三社長)は8月12日、同社が運営する栃木県南地方卸売市場において、同地区で貧困や虐待、ネグレクトで居場所のない子供たちへ支援を行っている3施設に対し、「除菌ジェル」900本(市価27万円相当)を寄贈した。

今回、同社が寄贈したのは、NPO法人子どもの育ちを支える会(高橋弘美理事長)、特定NPO法人蔵の街たんぼの会(石河不砂理事長)、NPO法人ビリーブ(渡邊はるみ理事長)の3施設。コロナウイルス感染拡大のリスクを軽減する衛生商品として除菌ジェルを、NPO法人自動車流通市場研究所(中尾聡理事長)の仲介で贈った。

当日の贈呈式では、荒井商事の長谷部敏美市場長から「現下ではコロナウイルスの感染が再び拡大し、さらに変異株は感染者の低年齢化も引き起こすと聞く。子ども達が少しでも感染のリスクから避けられるよう、役立てて頂きたい」と挨拶。

一方の施設側からは、代表して石河理事長が「困窮する家庭には、なかなか衛生用品が行き届いていないのが実状。今回、多くの家庭に配布することができ大変感謝している」と謝辞を述べた。



自動車流通市場研究所(中尾聡理事長、一番右)の仲介で寄贈。当日、長谷部市場長から手渡された



御礼の挨拶をする中蘭社長

## ホンダAAが20周年記念を開催

### 出品5406台、成約96.4%で節目飾る

#### ホンダユートック

10.5%と業界水準と同様に前年実績を超え、また成約率は94.3%という高い実績を挙げることができた」と御礼の挨拶。

続けて、20年間の累計出品が311万台を超えたことなど、これまでの歩みに触れ「出品店はホンダ販社のみで新鮮な下取り車により高成約率を維持し、また第三者機関による公平な車両検査で、ウェブからでも安心して落札できるという評価を頂き、お陰様で20周年を迎えることができた。今後もホンダ販社との関係を強めることで出品台数の維持・拡大を図り、中古車流通のさらなる拡大と利便性向上をめざしていく」と抱負を語った。

ホンダユートック(中蘭憲一社長)が運営するホンダAAは8月23日、「20周年記念オークション」を全国6会場で開催した。

同AAは2001年6月に東京・立川でスタート。いち早く全国の会場を結んだネットワークAAを実現したほか、高成約率のオークションとして特長を發揮してきた。

当日、中蘭社長は「当AAの4月〜6月の実績は、出品が約4万6000台で前年比

## 新規会員様 大募集!

### ネットで簡単中古車仕入れ お得なキャンペーンも開催! くわしくは公式サイトへ!



YouTube  
更新中!

ラインでお問い合わせ

お電話でお問い合わせ



LUM入札会  
@lumlum21

03-5937-5044

株式会社ユニケット

年間出品台数  
なんと7万台!

しかも……

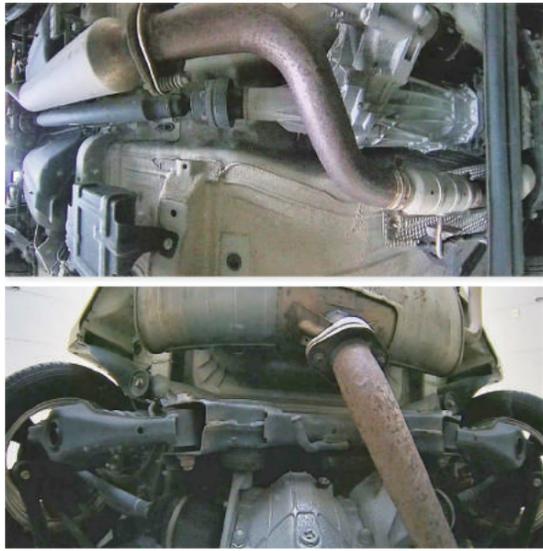
リースアップの  
国産車を  
仕入れられる!

その名は……

ラインやユーチューブで  
おトク&楽しい情報を  
配信中だなんて……一体何者!

入札会M  
と、申します。

下回りの画像のイメージ。上の画像が中心より前後パノラマ、下は後部(後部左右パノラマ)



# 来年1月から出品車の下回り画像を追加 中部会場を皮切りに順次グループ会場で導入

シーエーエー

シーエーエー(CAA、永谷敏行社長)は、来年1月から出品車両の下回り画像を追加することを明らかにした。まずは中部会場からスタートし、順次、グループ会場へと拡大していく計画だ。

出品車両の下回り画像は、撮影ブース内の下部に3台のカメラを設置し、通常の撮影行程と同時にオートマチックで撮影を行なう。

このため、現状車コーナーと大型車以外の撮影ブースを通る車両すべてが対象となり、下回りの前後、中央の画像が追加されることで、足回りやサビなどの詳細が鮮明に分かるようになる。

同サービスのスタート以降は、現状10枚の車両画像から、下回りの画像3枚を加えて最大13枚(コーナーによって異なる)へと拡大。こうした情報量の追加によって、バイヤーは一層安心して落札できるようになり、メリットはより大きくなる。

# JUMVEAが初の オンライン講習会開催

## 自流研・中尾理事長を招き、現状の輸出の問題点を学ぶ



佐藤理事長(右)と今回講師を務めた中尾理事長

日本中古車輸出業協同組合(JUMVEA、佐藤博理事長)は8月17日、Zoomによる講習会を開催。講師にはNPO法人自動車流通市場研究所(自流研)の中尾聡理事長を招き、「現状の中古車輸出に関する問題点をテーマに行なった。開会に際して佐藤理事長は「コロナ禍の中古車輸出は、リーマンショックほどの影響は出ていない。しかし海外出張は出来ず、会場なども開けないというハンディがある。今回は当組合初のオンライン講習会となるが、輸出事情に詳しい中尾氏の話は、商売の参考に

なることが多く、勉強になるので、しっかりと学んで欲しい」と挨拶した。

講習会で中尾理事長は、まず現在の中古車相場高騰について、半導体不足以外の要因についても、一つひとつを丁寧に解説。そうした分析から、相場が落ち着くのは来春頃と予想すると同時に「コロナによってマーケット縮小が加速してきた」と危惧を示した。

続いて、船不足の状況や輸送費の今後の予想なども、独自の取材を通じて得た情報を元に解説したほか、今後の中古車輸出に影響を与えると思われる要因

について言及。さらにはニュージランドやロシアで開始された輸入制度変更と、その影響を受ける中古車の具体的な車名など、最新のトピックスも併せて紹介した。

講習会の最後に中尾理事長は「今後の中古車輸出は、品質の透明感やブランド力などが一層重要となってくる。こうした中では、ブランド力のあるJUMVEAのサービスを活用し、ユーザーの不安感払拭や信頼を確保することも有効なこと」と結んだ。

## 下回り、タイヤの溝画像を導入

### 11月13日「22周年大記念AA」から

#### HAA神戸

HAA神戸(安藤之弘社長)は、11月から出品車の下回り画像、およびタイヤの溝画像の提供を開始する。

下回り画像は、グループの名古屋会場などで評価が高く、HAA神戸でも多くの要望が寄せられたため導入を決めた。

さらに、U.S.S.東京で先行スタート、および名古屋会場でも9月から追加するタイヤの溝画像に

ついても同時に提供していく。

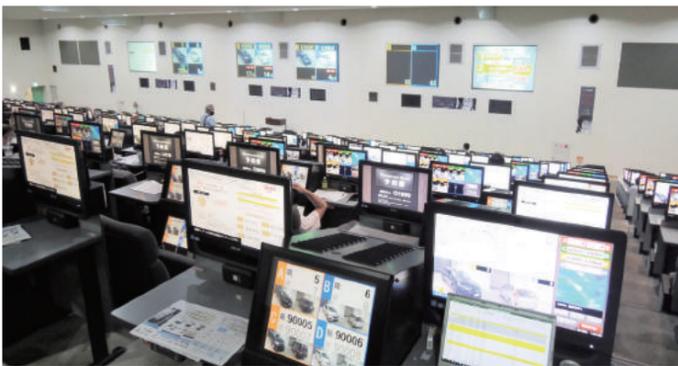
HAA神戸では、ここ3〜4カ月で平均単価が20万円ほど上昇するなど取引が活発化。「バイヤーにとって、情報量の多い方がメリットが高い」と(秋田匡利会場長)としており、より買いやすい環境づくりに取り組んでいく考えだ。

なお、下回り画像とタイヤの溝画像は、11月

13日開催の大イベント「HAA the BEST 22周年大記念AA」から開始

予定。プライムタイム、ユーザー、輸入車を中心に、現在、360度内装画像を採り入れているコーナーを対象とする方針だ。

導入後は、出品車全体の40%程度までカバーすることに、応札力の強化につながるの見込まれる。



年内にボス会場の照明の入れ替えを行ない、より明るくする

**KCAA 南九州 おかげさまで**

**9月8日(水) セレモニー AM 9:45**      **セリスタート AM 10:00**

# 創立30th Anniversary 大記念AA

**来場社プレゼント**  
数に限りがあります。お早めのご来場お願い致します。

★良質車大集合 ★高成約率 ★1台お取引から★  
豪華賞品が当たる  
**居残り大抽選会**

ご出品・ご落札で取引賞  
2台賞・5台賞・10台賞・30台賞進呈!!

9月8日(水)は  
四輪牧場会員下見料が**無料**

全車流札時出品料  
**1,000**(税別)

※抽選会につきましては、本人様以外の代理受取りは出来ません。  
(四輪牧場・オークネットリアル・アイオーリアル・オートサーパリアル・LAAWEB・他にアイネット(アライ))

**企画満載!!**

ホームページアドレス <http://www.keaco.jp>

KCAA 南九州 | KCAA 福岡 | KCAA 山口 | KCAA 京都



# 2021年7月 オークション 実績

北海道	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS札幌	4	⑬ 2,666	+21.3	66.9	-8.1	566	+90
TAA北海道	5	785	+5.2	80.0	-0.6	392	+44
JU札幌	5	570	-10.0	66.0	+7.0	342	+30
NAA北海道	1	363	-15.0	71.9	+7.0	292	-130
札幌AA	3	289	-13.5	69.5	+11.8	346	+18
ホンダ北海道	4	218	+1.4	95.2	+5.3	281	-87
JU函館	5	107	+11.5	64.1	+5.4	543	+96
JU釧路	4	83	-13.5	52.3	-1.1	451	-39
JU室蘭	4	67	-6.9	39.9	-9.4	231	-206
JU北見	5	63	+3.3	59.9	+4.8	375	-2
JU帯広	5	55	+3.8	58.1	+9.4	329	-2
JU旭川	5	40	+5.3	72.2	+7.3	291	-83

### 1開催平均の出品ベスト10 (台)

①	USS東京	12,690
②	USS名古屋	8,995
③	アライAA小山バントラ	4,258
④	JU岐阜	4,241
⑤	HAA神戸	4,076
⑥	USS大阪	3,777
⑦	CAA中部	3,734
⑧	USS九州	3,599
⑨	USS横浜	3,324
⑩	MIRIVE埼玉	3,288

東北	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
TAA東北	5	1,165	-2.4	86.6	+1.5	408	-16
JU宮城	5	1,147	-5.7	75.1	-3.6	258	+3
USS東北	4	1,059	+22.6	79.9	+3.8	425	+28
JU福島	5	883	-6.8	59.5	-8.7	267	+18
CAA東北	4	506	-3.6	71.4	+0.4	237	-17
アライ仙台	4	364	+20.1	80.4	-4.6	234	-67
ホンダ仙台	4	200	-12.3	94.0	+1.7	309	+75
JU山形	2	197	-5.3	64.1	+4.0	247	+79
JU秋田	3	142	-12.3	83.1	-0.6	101	+41
JU青森	2	63	-54.0	68.0	-5.4	222	+11

	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	182	378,318	244,171	64.5	193,427,014	792
メーカー系	-15開催	+4.6%	-1.6%	-4.2ポイント	+9.9%	+83千円
JU系	124	116,359	94,941	81.6	53,958,473	568
合計	167	115,701	68,416	59.1	20,868,299	305
	-4開催	+4.8%	-1.8%	-4.0ポイント	+6.0%	+22千円
合計	473	610,378	407,528	66.8	268,253,786	658
	-17開催	+4.7%	-0.3%	-3.3ポイント	+8.9%	+55千円

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	5	① 12,690	+13.8	66.3	-7.4	1,297	+167
アライ小山VT	5	③ 4,258	-7.8	60.2	-5.8	851	+83
USS横浜	4	⑨ 3,324	+6.7	67.0	-7.4	808	+82
MIRIVE埼玉	4	⑩ 3,288	+5.8	76.1	-5.2	448	-35
TAA横浜	5	⑪ 3,005	+11.6	86.7	-2.6	768	+51
CAA東京	4	⑮ 2,376	+12.5	67.2	-0.2	523	+55
TAA関東	5	⑯ 2,127	+0.6	84.1	-2.6	630	-22
JU埼玉	4	1,621	+27.7	52.7	-10.7	483	-55
JAA	4	1,404	+34.9	54.9	-6.9	821	+71
JU東京	4	1,401	+0.4	64.4	-5.1	288	+24
JU千葉	5	1,330	+1.3	64.9	+8.8	273	+8
アライバイク	5	1,303	-5.9	87.1	+5.1	425	-8
アライ建機	4	1,124	+46.2	66.3	-7.0	788	+23
USS新潟	4	1,044	+19.3	56.2	+0.6	334	-56
ホンダ東京	4	973	-5.2	95.5	+5.0	376	-33
USS群馬	5	921	-3.8	69.1	-0.8	455	+40
ヒーロー	4	864	-5.0	70.8	+8.3	342	-2
USS埼玉	5	819	+13.6	55.6	-4.8	410	+56
JU新潟	5	782	+7.7	65.5	-6.1	198	+13
JU群馬	5	755	-2.3	69.6	+3.6	332	+37
いすゞ東京	4	740	+19.9	35.8	-17.3	1,303	+30
JU神奈川	5	708	+20.4	46.2	-3.2	278	+6
NAA東京	5	636	+14.0	81.7	-0.2	406	-37
アライ小山4輪	5	588	-8.0	88.1	+6.2	289	-14
JU茨城	4	561	+10.9	61.9	+1.7	256	+17
JU栃木	5	533	-7.8	28.7	-23.7	320	+179
JU長野	4	332	+8.1	36.0	-4.0	237	+63
ジップ東京	5	271	+21.0	57.1	-18.0	1,452	-201
JU山梨	5	43	-15.7	48.6	-10.3	160	+58

※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)
HAA神戸	5	⑤ 4,076	+14.4	58.7	-9.7	924	+158
USS大阪	5	⑥ 3,777	+9.6	56.2	-6.4	725	+76
TAA近畿	4	⑭ 2,434	-4.5	81.1	-2.4	716	+26
MIRIVE大阪	5	⑳ 1,679	-4.5	79.0	-4.1	488	-156
USS神戸	4	1,500	+16.5	57.6	-5.5	534	+30
いすゞ神戸	5	1,175	+2.1	53.2	-2.4	1,257	+142
ベイオーク	4	1,039	-3.4	73.6	-1.1	813	+63
TAA兵庫	5	909	+33.9	78.1	-1.8	604	+130
ホンダ関西	4	876	-6.3	96.2	+0.3	448	-62
IAA大阪	4	760	+12.3	55.8	-4.6	130	+16
KCAA京都	4	522	+4.2	58.0	+2.3	284	+12
NAA大阪	5	468	-1.5	86.7	+2.6	534	+79
ジップ大阪	5	380	+8.0	59.9	-19.0	1,479	+53
JU奈良	5	337	-6.4	65.5	-6.3	241	+10
日産大阪	4	324	-5.5	90.7	-0.4	199	+31

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	5	② 8,995	+15.2	56.2	-7.2	1,439	+151
JU岐阜	5	④ 4,241	+11.9	45.7	-3.7	454	+2
CAA中部	4	⑦ 3,734	+10.6	75.8	+3.8	671	-12
JU愛知	5	⑫ 2,989	-7.3	77.1	-3.8	325	+38
USS-R名古屋	4	⑰ 2,063	-15.5	84.6	+0.7	105	+19
USS静岡	5	⑱ 2,027	+11.9	60.2	-7.2	326	+27
TAA中部	5	1,656	+5.3	83.8	-1.0	539	-64
MIRIVE愛知	5	1,280	+16.5	67.9	-0.5	396	-237
CAA岐阜	4	1,200	-6.8	63.3	-2.3	408	+78
JU静岡	4	837	+11.2	56.1	+0.5	194	-2
ホンダ名古屋	4	541	-12.3	95.7	+3.4	466	+21
JU三重	4	535	+9.4	40.5	+0.1	235	-18
NAA名古屋	5	487	+1.9	80.3	-6.2	350	-21
SAA浜松	5	390	-31.1	61.1	+16.3	635	+10
愛知トヨタ	4	361	+5.2	94.9	+4.1	369	+18
USS北陸	5	347	+33.5	67.3	+0.8	271	+50
JU富山	4	333	-5.4	62.7	-2.1	182	+15
JU石川	4	270	-6.6	65.3	-6.0	297	+51
JU福井	3	215	-24.3	55.3	+0.4	155	+11

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)
LAA岡山	5	1,601	+12.7	51.9	-6.3	384	+59
USS岡山	5	1,423	-6.4	73.4	-2.8	471	+90
TAA広島	4	1,392	+3.5	82.2	-1.6	520	-1
TAA四国	4	1,200	+7.2	84.5	+0.1	335	+23
JU広島	5	834	-0.5	48.3	-4.5	248	-2
LAA四国	4	813	-0.4	48.4	-0.5	277	+41
KCAA山口	5	639	+9.4	52.2	-7.4	373	+29
JU山口	4	255	+10.9	45.0	-14.0	326	+89
NAA広島	1	244	+8.0	72.5	-1.4	271	+50
JU鳥取	1	243	+3.0	76.1	+29.1	179	-79
JU島根	2	183	+15.8	84.4	+20.8	190	-21
広島AA	2	118	+5.4	57.0	-15.3	375	+85

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	5	⑧ 3,599	+14.8	62.9	-4.5	702	+67
TAA九州	4	⑰ 1,881	+0.6	83.4	+4.2	521	-4
JU福岡	5	1,204	-0.2	59.3	-4.7	220	+29
USS福岡	4	672	+2.6	68.3	-2.4	463	±0
TAA南九州	4	476	-5.0	79.2	+4.7	371	+29
NAA福岡	4	429	+1.9	83.3	+3.7	344	+32
JU長崎	1	426	+20.7	45.5	+11.2	137	-4
ホンダ九州	4	424	-1.4	98.1	+3.5	271	+27
JU大分	2	380	+34.8	80.9	+6.7	101	-1
JU熊本	3	339	+54.8	75.4	+16.7	121	-8
いすゞ九州	5	325	-7.1	66.4	+1.9	787	+37
JU鹿児島	5	286	+2.1	54.8	-5.5	191	+22
JU沖縄	5	251	-18.5	64.4	-0.4	153	-138
JU宮崎	4	84	-16.0	71.0	+20.0	151	+47

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	702	-17.5	40.8	-0.4	923	+37

※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 ※KCAA福岡、KCAA南九州は未発表

## 3会場合同 期末感謝祭

出品台数・落札台数それぞれの合計で  
選べる豪華賞品プレゼント!!

15台 ↓ 30台 ↓ 45台 ↓ 60台

4点の中からお好きな1点を!

カタログギフト

IMA 東京会場	IMA 九州会場	IMA 神戸会場
9/1	9/2	9/3
9/8	9/9	9/10
9/15	9/16	9/17
9/22	9/23	9/24
9/29	9/30	

※出品・落札それぞれ進呈。各会場ごとの集計となります。

## IMA神戸会場 1600回記念月間

各種様々な 空気清浄機 or コロナ対策グッズ

当たる抽選会

出品+落札 抽選券

5台で → 1枚進呈

10台ごとに → 1枚進呈

◆最大3枚 ◆9/24-出品のみ加算

【抽選実施日】 9/24(金)オークション終了後(重複当選なし) ◆詳しくは神戸会場へお問合せください。

※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。詳しくは各会場へお問合せください。

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

## 9月1週目 1台出品賞

出品1台で!!

IMA 東京会場	IMA 九州会場	IMA 神戸会場
9/1	9/2	9/3

今人気の 出品1台で! 1ケースプレゼント!!

◆出品1台以上 ◆各会場ごとの集計となります。

9月ima-netリニューアル予定! 乞うご期待!!

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



**ARAI AUTO AUCTION BAYSIDE** **ベイサイド4輪**  
**第1,562回**  
**開場20周年!!**  
**記念オークション**  
**2021年9月17日(金)** セレモニースタート時間 9:45~  
 セリスタート時間 10:00~

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

**「新ASリアル」をスタート**

**出品車アラームなど新機能搭載**

**オートサーバー**

ASネットを展開するオートサーバー(高田典明社長)は、提携オークション会場へリアル対応が可能な「ASリアル」をリニューアルし、「新ASリアル」としてスタートした。

新ASリアルでは、会員から要望が多かった①出品車のアラーム機能、②任意の会場・レーンの個別設定機能、③画面サイズ変更、④ASネットからASリアルへのログイン機能、の4つが大きな変更点。これによって会員の利便性は大幅に向上した。

現在、ASと接続する現車AAは46会場。8月中旬

以降、順次、新ASリアルへと移行している。

ASネットの会員数は7万を突破。中古車販売事業者、整備事業者などに加え、ガソリンスタンド(S)の入会も増えている。

この数年で車販に参入するSSの数は急増しており、ASネットを使った注文販売が、こうした需要の中心として機能している。

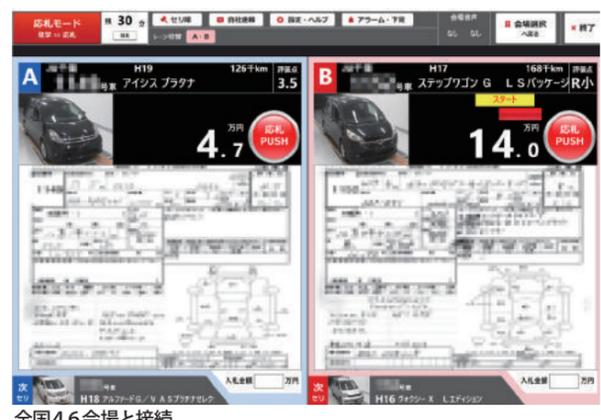
「マンツーマンWEB説明会」無料実施中  
**車販マニュアルも進呈**

「マンツーマンWEB説明会」無料実施中  
 車販マニュアルも進呈

「新ASリアル」は、ASネットの専用スタッフがWEBを通じて、マンツーマンでワンポイントの解説を行う。ASネットの専用スタッフがWEBを通じて、マンツーマンでワンポイントの解説を行う。

成約率を高める方法や、クレームを出さないための基礎知識など実践的な内容を、マンツーマンなので、お店の販売状況にあった内容をレクチャーしてくれる。

なお、参加費は無料。車販マニュアル「中古車無在庫販売の実務」も進呈する。



**「輸出向けコーナー」を実施**  
**9月から10月まで、限定100台で**  
**CAA岐阜**

「まずは10月までの2か月間実施し、状況を見て色を強化。実施に際しては輸出業者にヒアリングし、バイヤーニーズを掴んだ。」

常設化も考えていく。今後は他の出品コーナーの車両についても、画像枚数の追加を検討していきたい(CAA岐阜会場)としている。

シーエーエー(CAA、永谷敏行社長)の岐阜会場は、9月、10月の2か月間限定で「輸出向けコーナー」を実施する。

この特設コーナーでは、出品車両の画像を通常の枚数に加えて、10枚をプラス。輸出業者からの要望が多い内装パノラマ、コーションプレート、エンジンルーム、荷室・

トランク、下廻り、オドメーター、前後左右タイヤの画像を追加することで、より安心して買いやすくなる。さらに、CAA岐阜での自会場落札料を3,000円に設定した。

同コーナーは、毎開催限定100台とし、対象は現状車を除く走行8万キロ以上の車両。連続2

開催までの出品が可能だ。

CAA岐阜会場は、グループでも輸出業者の落札割合が高く、今回の特設コーナーでよりその特

**9月・10月開催限定**  
**輸出向けコーナー**  
**実施**

対象車両  
 走行距離 **80,000キロ以上**  
 大型・軽自動車も出品OK!  
 連続2開催まで出品可能  
 (乗換後の落札率・落札店舗等キャンセル等に準ずる)  
**100台限定!**

1	応札保証売切り
2	売切り
3	軽売切り
4	現状
5	軽自動車
6	輸出向けコーナー
7	初出品
8	CAA岐阜初出品
9	特選
10	ゴールデン

自会場落札料 **¥3,000**  
 出品料 ¥8,000 成約料 ¥8,800  
※出品料・成約料は、修復歴2,000円加算、大型車4,000円加算

通常の画像に**10枚追加!**

特設コーナーを告知

**7周年記念**  
**2021.09.11(土) 10:00~START**  
**輸入車コーナー特設**  
**早期搬入受付中 8月21日(土)~**

USS OKAYAMA Special event

USS Used car System Solutions (株)ユー・エス・エス岡山会場 〒709-0823 岡山県赤磐市長尾554-1 TEL/086-955-9000

〈2開催合算〉出品落札台数賞

3~100台賞までご用意!

09.04 Event  
 お取引賞  
 出品 or 落札  
 坂井シェフ監修 鉄人のプリン

09.11 Event  
 全コーナー流札時  
 出品料 **1,000円**

09.11 Event  
 お取引賞  
 成約 or 落札  
 アンブルール  
 シュー(8個入)

※写真はイメージです



**トヨタアクアZ 主要諸元**

駆動方式：前輪駆動 (FF) | 全長×全幅×全高：4050×1695×1485mm | ホールベース：2600mm | トレッド (Fr/Rr)：1480/1475mm | 車両重量：1130kg | 乗車定員：5名 | エンジン：直列3気筒 (M15A-FXE) | 排気量：1,490cc | 最高出力：67kW (91ps) / 5500rpm | 最大トルク：120Nm (12.2) / 3800-4800rpm | 電気モーター | 最高出力：59 (80) kW (ps) | 最大トルク：141 (14.4) Nm (kgf・m) | 変速機：電気式無限 | 動力用主電池：ニッケル水素電池 (5.0Ah) | 燃料：無鉛レギュラーガソリン | タンク容量：36L | サスペンション (Fr/Rr)：マクファーソンストラット式 / トーションビーム式 | 回転半径：5.2m | 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：33.6km/L (市街地 33.8 | 郊外 36.0 | 高速 32.0) | CO2排出量：69g/km (WLTCモード走行)

7月19日、トヨタはハイブリッド専用コンパクトカー「アクア」の新型を発表、同日に販売を開始した。11年12月にデビューした先代アクアは、デビュー翌年に販売台数2位(26万6567台)を獲得後、13年から15年まで連続して首位を獲得、以降も毎年10万台の登録台数を記録した、メガヒットコンパクトカーだ。

また、電気ポットやドライヤーなどの家電製品を使用することができる、AC100V 1500Wまでのアークセラーコンセントと、非常に電力を取り出せる給電モードを全車標準装備。

万が一の際に役立つ給電機能を標準にしたことは、新型アクアのひとつのポイントだと、トヨタは説明している。

**2代目アクアが登場**  
**フルモデルチェンジで今作も爆売れ確定か!?**

先代アクアは、主に若者世代に受け入れられてきたモデルであり、プリウスからのダウンサイザーも多い。同じコンパクトカーでも、身内であるヤリスはパーソナルな活用に適したモデルであり、アクアはファミリーユースにも適したモデルだ。その違いがどれだけ受け入れられるかも、新型アクアの今後を左右するポイントであろう。

	ハイブリッドシステム	駆動	価格(税込)
B	リダクション機構付 THS II (M15A-FXE 1.5L ダイナミックフォースエンジン)	2WD(FF)	¥1,980,000
		E-Four	¥2,178,000
X		2WD(FF)	¥2,090,000
		E-Four	¥2,288,000
G	2WD(FF)	¥2,230,000	
	E-Four	¥2,428,000	
Z	2WD(FF)	¥2,400,000	
	E-Four	¥2,598,000	

**トトレ 新車情報**

国産車 (7/15 ~)				
メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
三菱	RVR	3代目 (GA系)	SC	7月15日
トヨタ	アクア	2代目 (K10系)	FC	7月19日
スバル	BRZ	2代目 (ZD8系)	FC	7月29日
トヨタ	ランドクルーザー	10代目 (300系)	FC	8月2日
スズキ	キャリトラック	12代目 (DA16系)	SC、特別	8月18日
スズキ	スーパーキャリイ	1代目 (DA16系)	SC	8月18日
ホンダ	シビック5HB	9代目 (FL系)	FC	9月3日
ニッサン	GT-R	1代目 (R35系)	改良、特別	10月1日

輸入車 (7/20 ~)				
メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
プジョー	プジョー5008	2代目 (P8系)	特別	7月20日
プジョー	プジョー3008	2代目 (P8系)	改良、特別	7月20日
ポルシェ	ポルシェマカン	1代目 (95/J1系)	MC	7月20日
ボルボ	ボルボxc40	1代目 (XB系)	追加、改良	7月21日
フォルクスワーゲン	VWゴルフヴァリアント	4代目 (CD系)	FC	7月28日
メルセデスベンツ	ベンツVクラス	3代目 (W447系)	SC	7月29日
クライスラージープ	ジープラングラー	4代目 (JL系)	改良	8月6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)	改良	8月6日
クライスラージープ	ジープレネゲード	1代目 (BU/BV系)	改良	8月6日



**CAA東京会場**  
2021.09  
Autumn Emotion

**9/14 第1063回 レンタ・リース 協賛記念AA**

初出品コーナーの全車 **出品料 無料** (流札時)

輸入車初出品&輸入車コーナーの初出品車  
軽初出品&軽コーナーの初出品車

出品又は落札1台以上賞

**シャインマスカット**

種なし&皮ごと食べられる

TC-web 不在申込手数料 無料

**9/28 第1065回 オールディーラー 協賛記念AA**

初出品コーナーの全車 **出品料 無料** (流札時)

輸入車初出品&輸入車コーナーの初出品車  
軽初出品&軽コーナーの初出品車

特設 **ディーラーコーナー&ディーラー軽コーナー実施**

全コーナー対象

出品3台以上賞

氷結(グレープフルーツ)orレモン or お茶

一度食べたらくせになる!

成約又は落札1台以上賞

茨城銘菓 都府美煎本舗 **ポットカレーパスタ**

TC-web 不在申込手数料 無料

ご希望により賞品の発送を承ります 詳細はHPをご参照ください [taacaa.jp](http://taacaa.jp) 検索

オークションスケジュール	9/7 レギュラー AA 第1062回	9/14 レンタ・リース 協賛記念 AA 第1063回	9/21 レギュラー AA 第1064回	9/28 オールディーラー 協賛記念 AA 第1065回
--------------	---------------------	-----------------------------	----------------------	------------------------------

※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。

## MIRIVE埼玉会場



### 9月の開催スケジュール

9月1日(水)	MIRIVE AA 出品3台以上で流れ無料
9月8日(水)	MIRIVEメンバーズ AA 軽 & 下取買取コーナー流れ無料 成約賞・落札賞
9月15日(水)	MIRIVEチャリティー AA 3台以上出品で流れ無料 特設 チャリティ0売切りコーナー
9月22日(水)	半期末決算 AA ① ~フレッシュディーラーズ~ 特設 EV&HVコーナー流れ無料
9月29日(水)	半期末決算 AA ② 全車流れ無料

# MIRIVE

新鮮車両のMIRIVE

水曜日は  
埼玉の日
木曜日は  
大阪の日
金曜日は  
愛知の日

新規入会 好評受付中!  
お申込みはWEBからかんたん手続き!  
[www.mirive.co.jp](http://www.mirive.co.jp)



高単価の成約を連続し  
年収1000万円を叶える営業術

## 第4回 「車を売っている」 とされている、バカ営業をしていませんか? (後編)

株式会社 Office TV 代表取締役 藤原智浩

**セールスは話すではなく  
こちらが大切**

多く営業が間違えてしまうのが、自分の好きなメッセージを伝えてしまう事なのです。そうではなく、何を意識しなければいけないのかというと、見込み客が使っている言葉、単語の言い回しです。

たまに「小学校3年生とか、誰もが分かるような言葉を使いなさい」と教える人がいます。それは間違いではないのですが、見込み客が使っている、信じている言葉を使う必要があります。そうすると、相手に響くって事です。

前号では、見込み客が商品に寄ることはなく、見込み客の現実を知り、営業マンの方から寄っていくしかないということをお伝えしました。今回はその後編として、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いたします。

**見込み客の「言葉」「単語」「言い回し」を意識する**

多く営業が間違えてしまうのが、自分の好きなメッセージを伝えてしまう事なのです。そうではなく、何を意識しなければいけないのかというと、見込み客が使っている言葉、単語の言い回しです。

たまに「小学校3年生とか、誰もが分かるような言葉を使いなさい」と教える人がいます。それは間違いではないのですが、見込み客が使っている、信じている言葉を使う必要があります。そうすると、相手に響くって事です。



**感情**

は、もうひとつのメリットがあります。それは、

くれる、ということなんです。

ここが、売り込みを感じさせない最大のメリットでもあり、多くの人が盲点となる箇所です。なぜなら、セールスとは、『話すこと』だと多くの人は誤解しがちです。しかし、最強セールスとは

これさえ特定できれば、それを叶える車を提案すれば良いだけです。そうです、人は車が欲しいのではなく、自分の願望や痛みを解消するという感情が欲しいのです。

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



**見込み客のニーズを特定**

そして、相手が使っている言葉から相手のニーズを拾っていきま。実は、ニーズとは4つしかありません。

**藤原智浩代表**

▼プロフィール

株式会社 Office TV 代表取締役。顧客獲得コンサルタント。

兵庫県出身。心理を活用したセールスを得意とし、金なし、コネなし、実績なしの状態から営業管理システムを販売。6年で1000社以上のクライアントを獲得。

〈クライアント一例〉

- 丸山自動車 ・兵庫ダイハツ販売 ・山陽ヤナセ
- ホンダカーズ埼玉南 ・小林モーターグループ
- アップルオートネットワーク ・ホンダ販売北見
- ミニークホールディングス ・ホンダクリオ上尾
- ネットヨタソナ神戸 ・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。

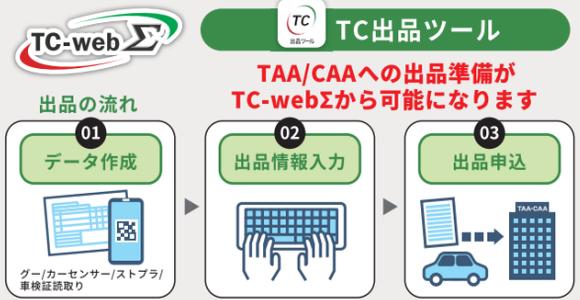
**03-6277-5319**



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!



出品の流れ

- 01 データ作成
- 02 出品情報入力
- 03 出品申込

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

**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。

機能の詳細な紹介はTC-webΣへ! [taacaa](https://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 愛媛パラ小会議 089-904-3297 九州会場 0942-41-2266 南九州会場 0995-54-1511

**株式会社 シグマネットワークス**

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

インターネットサービス **TC-webΣ**  
<https://taacaa.jp/>

最強買取店になるための  
訓練方法

### 癖を直す! 話し方編 ⑩

《実践訓練編 ⑤》

# 見える化フオーマツトで癖を直す

前号では、若手営業マンが「良い」「悪い」セリフを繰り返す訓練で、若者言葉が修正される様子をお伝えした。「良い」「悪い」を交互に行なう反復訓練で、どのような悪い「癖」であっても修正されていくという。石沢マネージャーは、この訓練方法を『交互反復修正法』と名付けたそうだ。今回は、この訓練を一人で行なう方法をお伝えする。

**記者**「今回は色々な悪い癖を直す訓練について、レクチャーして頂けるんですね」  
**石沢マネージャー**(以下、石沢M)「はい。前回お伝えしませんでした。この反復訓練は『交互反復修正法』と名付けたんです。かつこいい名前です。どうですか?」  
**記者**「いやいやいや、石沢さんらしいネーミングだなと……」  
**石沢M**「この『交互反復修正法』は、どんな悪い癖も直せます。前回は若者言葉という『セリフ』の修正でしたが、行動なども修正できるんです」  
**記者**「今まで修正したものは、どういったものがありますか?」

・声のトーン(高い/低い、速い/遅い、大きい/小さい、間がない等)  
・目つき(目線、頻繁な瞬き等)  
・笑顔(無さすぎ/笑いすぎ/わざとらしい笑顔含む)  
・変な挙動(貧乏ゆすり、指が動く、大げさなジェスチャー等)

**石沢M**「挙げればきりがありませんが、要するに全部直せるんですよ」  
**記者**「ちよつと……言葉遣いのところ、僕じやないですか!」  
**石沢M**「わかりやすいかなと思って(笑)」  
**記者**「いやいやいや……消しましょう!」  
(周りにいる社員が笑っている……)

**石沢M**「前回やった方法と、すべて同じで大丈夫なんですよ」

石沢マネージャーは、今まで修正したものを、白板を使って列挙してくれた

・セリフ(言葉遣い)「いやいやいや」「そーですやい



**石沢M**「はい。前回お伝えしませんでした。この反復訓練は『交互反復修正法』と名付けたんです。かつこいい名前です。どうですか?」  
**記者**「いやいやいや、石沢さんらしいネーミングだなと……」  
**石沢M**「この『交互反復修正法』は、どんな悪い癖も直せます。前回は若者言葉という『セリフ』の修正でしたが、行動なども修正できるんです」  
**記者**「今まで修正したものは、どういったものがありますか?」

**石沢M**「いやいやいや……、そーですわね」  
**記者**「こらッ(笑)」  
**石沢M**「セリフや声のトーンは、すぐに想像できるので割愛しましたよ。変な行動の時に『交互反復修正法』を使って、どう修正するかをお話しします」  
**記者**「よろしくお願いします」

**石沢M**「もつとわかりやすく言うと、ロープレではなく、鼻歌を歌っていても良いのです。貧乏ゆすりを直す実践をお見せしましょう。若田君ちよつと前に来て」  
**若田**「はい」  
**石沢M**「以前、貧乏ゆすりも直したよね。今はもう出ていないかな」  
**若田**「完全に止まりました。ありがとうございます」

**石沢M**「あの時の訓練をちよつと再現しよう。前はロープレの中でやったけれど、今回は一人でもできる方法を教えます。他の人も覚えておくように。ロープレだと一人でできないから、時間的にも効果的ですから」  
**若田**「はい」  
**石沢M**「それでは、好きな歌は何かな? カラオケでよく歌うやつとか」  
**若田**「えっ、カラオケですか?」  
**石沢M**「鼻歌を歌いながら、修正する方法を教えます(笑)」  
**若田**「えー、勘弁してください!」  
**石沢M**「そうですか、それでは他のやり方もあり

すいですが、行動の場合にはセリフの外の部分なので、少し注意が必要です。無意識を意識化することが大切なので、行動の修正の場合は、あまりセリフにこだわらずに、行動に注目していくことが重要となります」  
**記者**「難しいですね……」

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**「はい。ご苦労様。若田君はもう貧乏ゆすりは直っているから、簡単だったのではないかな? 前回と違い、一人でやるから勝手は違うけれどね」  
**若田**「でも、これは良いと思います」  
**石沢M**「交互にやるのはこれで良いとして、前回、私が指で回を指定して、癖を出すことは次のように行ないます。色々やり方はあるけれど、今回は……」  
**石沢M**「お疲れ様。しっかり意識できていますね。いつ漢字がくるかを考えながら、貧乏ゆすりを意識しなければいけないので、しっかりと悪い癖を意識することができま

す。その雑誌を取ってくれるかな。」  
**若田**「はい。それであれば……」  
**石沢M**「もつとわかりやすく言うと、ロープレではなく、鼻歌を歌っていても良いのです。貧乏ゆすりを直す実践をお見せしましょう。若田君ちよつと前に来て」  
**若田**「はい」  
**石沢M**「以前、貧乏ゆすりも直したよね。今はもう出ていないかな」  
**若田**「完全に止まりました。ありがとうございます」



### 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

お問い合わせ 03-3516-0731

アップルオートネットワーク株式会社  
http://www.applenet.co.jp

### システムコストの削減は今が絶好機!!

3次締切!! 9月30日(木)

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

# MIRIVE愛知会場



## 9月の開催スケジュール

- 9月 3日 **The Urikiri AA**  
売切りコーナー 出品料1000円+特別応札保証
- 9月10日 **Thanks AA Part①**  
出品2台以上で流れ無料
- 9月17日 **Thanks AA Part②**  
出品2台以上で流れ無料
- 9月24日 **半期末決算 AA**  
全車流れ無料

# MIRIVE

新鮮車両のMIRIVE

水曜日は  
埼玉の日

木曜日は  
大阪の日

金曜日は  
愛知の日

新規入会 好評受付中!

お申込みはWEBからかんたん手続き!

www.mirive.co.jp

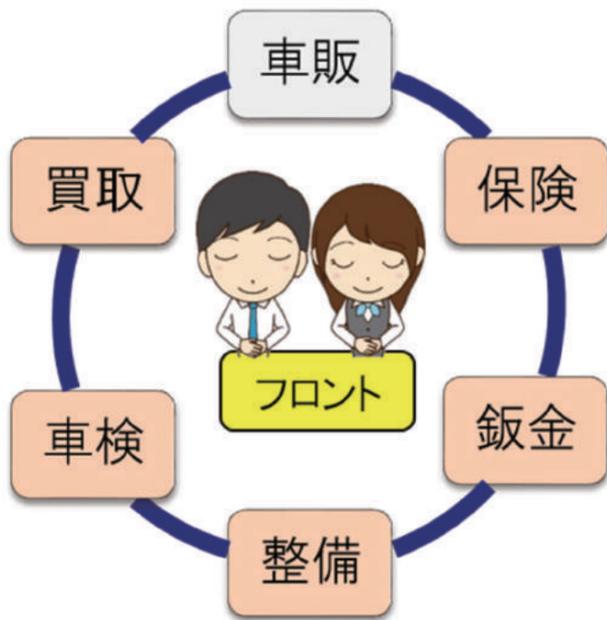


### CONSULTANT'S EYE

### 敏腕マネージャーに聞く!

## TCSにおけるフロントの重要性【後編】 ～お客様の声に耳を傾けるサービスフロント～

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



**お客様の声を聞こう**

TCS(トータルカーライフサポート)の必要性が業界で叫ばれ、現在では業務提携などを含めれば、おそらくほとんどの店舗が、車販・整備・鈑金・保険用品・カーケア等々の機能を保持し、機能的にTCSは完成しているはずです。しかしながら、成功して

前号では、受付の女性社員がお客様のカーライフをトータルで考え、車検入庫から新車購入へとつながったケースをお話しました。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考えたエピソードです。

さて、今月号ではこのエピソードを踏まえ、サービスフロントの重要性を説いていきたいと思います。

「だから整備士になったのには」というのも分からなくはありません。

「お客様のため」といいますが、私たちが驚くほどお客様の事を知らないのです。

いる店舗は多くありません。なぜでしょうか? **とくに私が感じるのは、**

先日、「サービスフロント研修」という研修を実施しました。そこに参加された方々が、研修の最初に口をそろえて仰っていたのが

「だいたい、お客さんが訪れます。でも、その言葉の向こう側には、お客様毎にそれぞれの物語があります。」

ぜひ、その物語に耳を傾けることから始めてみましょう。それが、TCS(トータルカーライフサポート)の第一歩なのです。

今日もたくさん  
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!

大事なのは、

店舗によって、サービスフロントの体制は様々です。整備・鈑金がそれぞれいる店舗、ひとりですべてを担当する店舗、また、フロントという明確な役割を担っていない店舗もあります。

なぜ、車検を通すのでしょうか?  
何のために修理をするのでしょうか?  
このままだと、どのような不便が生じるのでしょうか?

それを知るには、もっともってお客様のことを知る必要があるのです。

営業マンのような、流暢なセールススキルが必要なわけではありません。必要なのは

**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

スマホで編集中の車両はASNETのかんたん入力編集に自動反映!

# かんたん入力誕生

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

検索



輸入車は、国産車と同様に、どの年式でも一昨年に比べ、落札平均価格が高くなっている。昨年対比では同じくらいの価格水準である(図②)。

成約率は、国産車、輸入車とも高年式ほど一昨年対比での落ち込みが大きい。AA参加者が、高年式の高水準の価格についていけなくなっている

国産車の落札平均価格を年式別に見ると、どの年式でも昨年、一昨年対比で高くなっている。とくに、高年式の上昇幅が大きく、全体の落札平均価格を引き上げている(図①)。

1~3面では高値相場が続くことを説明した。ここではいつもの通り、年式別にデータを精査し、その他、皆様が気にされておられるだろう、いくつかの論点を取り上げたい。

# 高値継続下のリスクはどこにあるか

しているが、変化があるとするれば、どのようなことが考えられるだろうか。

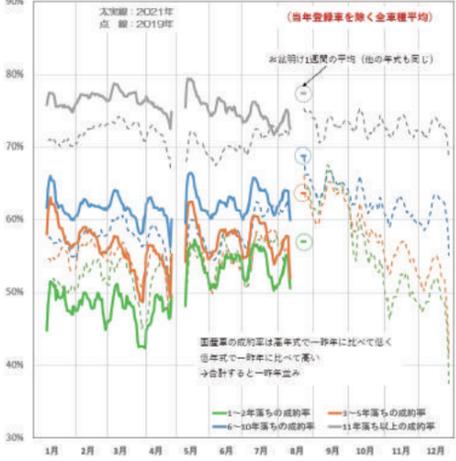
高値相場を高年式が牽引しているという説明は、例えば、ヴィッツ(KSP130F)の価格(12年式、16年式)に見られるように低年式も

底堅い(図⑤)。足車(あるまじく)需要あり、豪雨災害ありで、価格が下落する理由はあまりないようであるが、今年、消費増税前の駆け込み需要があった、14年式の7年落ちに当たる年であることは意識しておいた方が良いでしょう。

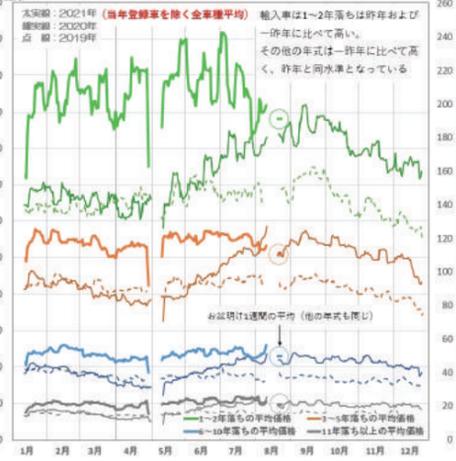
また、半導体不足が意外に早く終息する可能性がある。

そのため、足車需要が弱まるようであれば、低年式に相場反落の可能性が

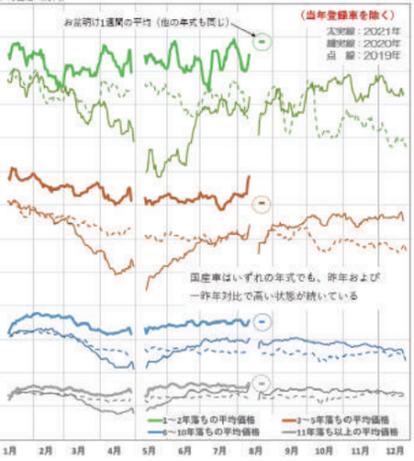
③国産車の年落ち別成約率



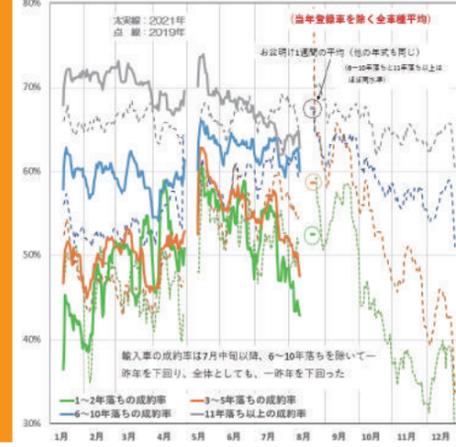
②輸入車の年落ち別落札平均価格



①国産車の年落ち別落札平均価格



④輸入車の年落ち別成約率



14年式の車は高年式の供給が少ない中、相応にオークションに出てきているが、車検年である今年に出品が多くなるベアスはある。

その前の12年、13年も新車販売が多かった。12年式は9年落ちに当たる。これらの年式がボリュームゾーンとしてある

国内では、コロナ禍が広がっているとはいえ、死者数は低く押さえられており、政府が経済活動を停止させるような措置

感染者数の増加が大きく報道されているが、自動車に関しては東南アジアのコロナ禍により部品供給が滞り、国内外の自動車工場の生産停止につながっている。

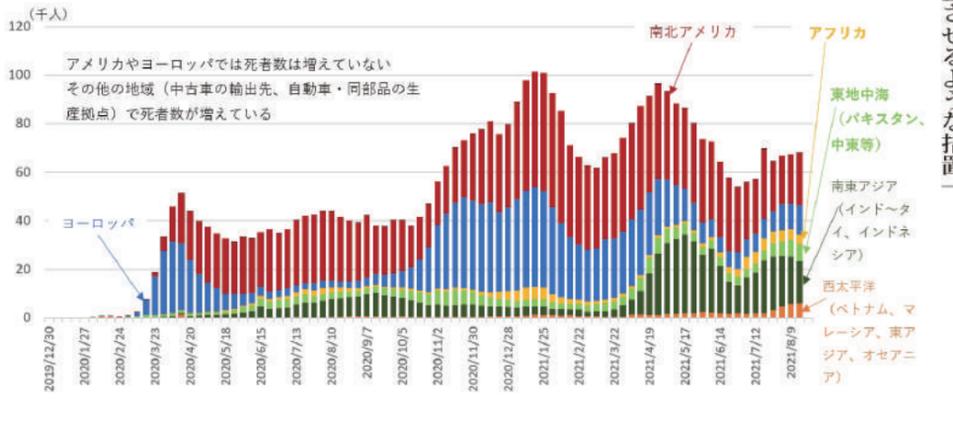
コロナ禍の影響を先取りするため、死者数の傾向には注意しておいた方が良いでしょう。

に踏み切ることはないと考えられる。海外では、

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

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!

⑥コロナウイルスによる死者数(週次、WHO管轄エリア別)



アメリカやヨーロッパでは死者数は増えていない。その他の地域(中古車の輸出先、自動車・同部品の生産拠点)で死者数が増えている。

国内では、コロナ禍が広がっているとはいえ、死者数は低く押さえられており、政府が経済活動を停止させるような措置

# 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