無料版
10月号
ユーストカー NEWS
毎月1日発行
第102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

《22面・最強買取り店》
癖を直す話し方編最終回・総括とコツを伝授！
〈24面〉《相場人》
国産車は全面高、輸入車は高年式が牽引

触っちゃいけない車

コロナ禍に振り回された2021年。気が付けばもう年末のにおいが漂い始めた。感染者も減少し、日常を取り戻せることは素直に喜びたいところだろう。

そんな時だからこそお伝えしたい。「火傷（やけど）をするな」と。コロナの収束、年末年始のイベントと心躍る時期だけにわきが甘くなってはいけない。「やけど」とは何だ？ という声が聞こえてきそうだ。この表紙にあるように「やけど」とは、触ってはいけない車を仕入れて大きな損失を被ることである。

今号では年変わりにおける輸出暴落車種や、モデルチェンジ時期による下落が続く車種を「大やけど」「やけど」「水ぶくれ」「低温やけど」と、やけどの種類にたとえて紹介しよう。

「低温やけど」は、電気カーペットで寝てしまって、熱くはないが気が付くと背中が大きくやけどしてしまうような現象だ。だらだらと相場が下がり続ける車種を「低温やけど」として紹介するので「輸出はわかっているよ！」という方も、しっかり頭に入れておいていただきたい。

輸出需要による影響

本紙の読者であればご存知の話であろうが、輸出の「行く・行かない」が相場の急落に大きく影

《2面へつづく》

これからのトラック検索は
ボディタイプのアイコンをクリックするだけ！
全接続会場対応！

トラック検索にもAIが使われています
株式会社アイオーク
〒102-0075 東京都千代田区三番町8-1
FAX.03-3512-6110　E-MAIL:info@iauc.co.jp
TEL.03-3512-6123
入会資料請求もスマホでOK！
www.iauc.co.jp
アイオーク　検索

響する。

輸出が理由となるのは、仕向け国で車の輸入に規制をかけているためだ。製造年、登録年、登録月等を基準に、輸入して良い車を規制するのである。輸出する側から見れば、許容範囲から外れると、途端に需要が減少する（左下の図1参照）。

最初に「年末のにおい」と申し上げたのは、このためである。12月を越えて1月になった瞬間に輸出に行かなくなってしまう車が存在するのだ。

10月～12月はこのことを肝に銘じておいていただきたい。

なお、マレーシア関連で取り上げた車は登録月が基準となる。対応する登録年月を下の表に整理したので、この登録年月のものにも気をつけていただきたい。

それでは、輸出の影響がある車種について、その落差に応じて、大やけど、やけど、水ぶくれに分けて説明していく。

大やけど級

パキスタン・バングラデシュ

大やけどの車種は、これまでも本紙や総合版で取り上げてきており、皆様に馴染みのある車が多いかもしれない。

輸出の製造年までが輸入規制となっているパキスタン やバングラデシュ向けの輸出が影響している場合が多い。2022年1月に製造年で に突入すると、途端に需要がなくなるのだ。今年の年末にかけては、2016年製造車が危ない車となる。

ランドクルーザー、URJ202W、ZX（H27年8月～R3年8月）

大やけど級（製造後 ）

車種	落差	代表的な型式とグレード	説明
ランドクルーザー	200万円程度	URJ202W ZX	**パキスタン向け輸出が影響**・装備等の違いで「行く・行かない」が分かれるため、細かな確認が必要。2021年8月のモデルチェンジの影響にも注意が必要
	100～150万円		**パキスタン向け輸出が影響**・マレーシアへの輸出も多い車であり、登録月 要注意
	50～100万円		**バングラデシュ向け輸出が影響**・ も同様の変動がある。 も輸出の影響で相場変動は激しい
	50～100万円		**パキスタン向け輸出が影響**・ロシアにも製造年 が輸出されており、その動向にも注意が必要

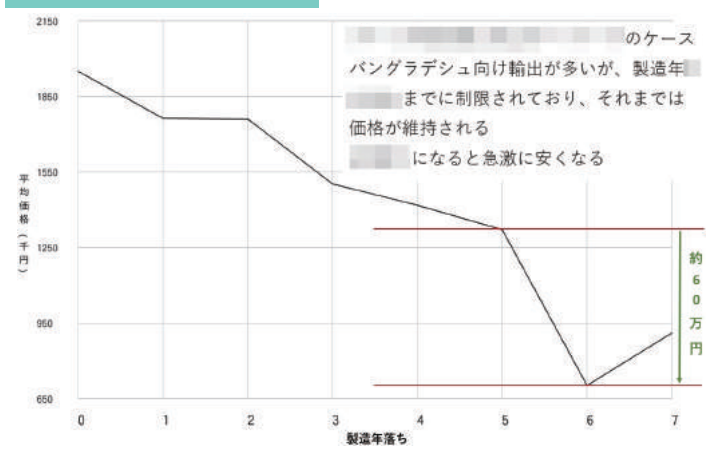
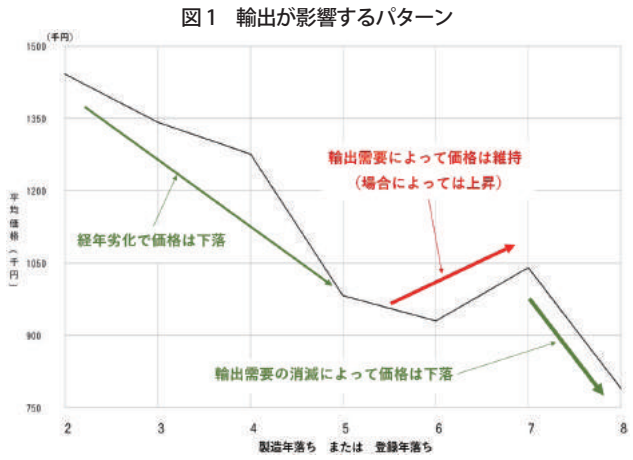


図1　輸出が影響するパターン



初度登録後59ヵ月経過に対応する登録年月（輸出手続き1ヵ月を勘案後）

時点	対応する登録年月
2021年10月	2016年12月
2021年11月	2017年1月
2021年12月	2017年2月
2022年1月	2017年3月
2022年2月	2017年4月
2022年3月	2017年5月

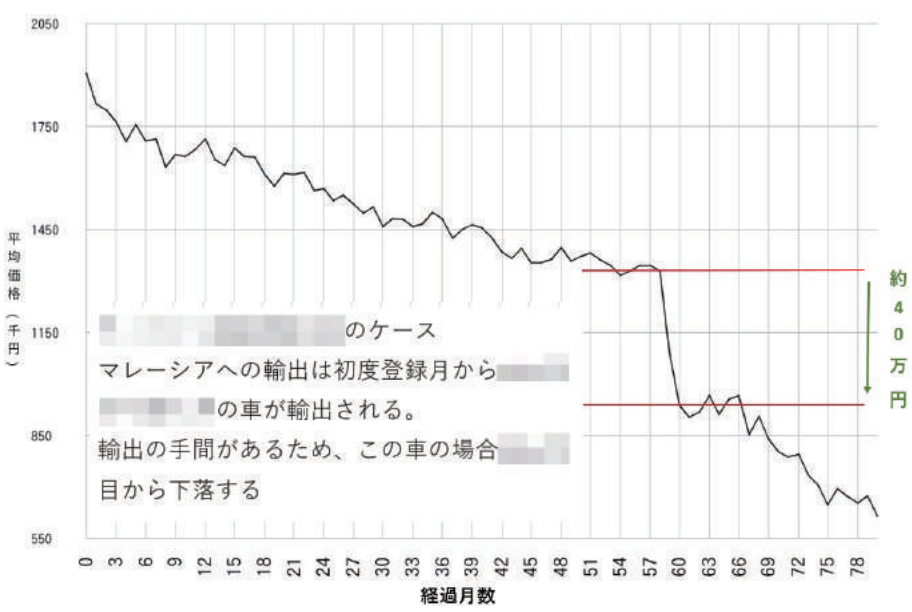
大やけど級 やけど級

マレーシア

マレーシアには初度登録月から の車が輸出される。価格の高い乗用車に人気がある国であり、変動した場合の差額は大きくなる。輸出の手間もあるので、実際にAAで高く落札されるのは までの車が多い。

マレーシアに行く車は月ごとに経過月が増えていってしまう。いつまでが高値で買い取って良い時期なのか、慎重に確認して欲しい。

なお、マレーシア向け輸出車については、今月のユーストカー総合版でも取り上げている。そちらもご確認いただきたい。



アルファード、AGH30W、S_Cパッケージ（H27年1月～H30年1月）

ヴェルファイア、AGH30W、Z_Gエディション（H27年1月～H30年1月）

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！

大やけど級・やけど級（マレーシア（初度登録月後59ヵ月 ））

車種	落差	代表的な型式とグレード	説明
	60万円程度		大やけど。同じ「レクサス」でも、車により「行ったり・行かなかったり」、仕向国も異なる。輸出情報は車種毎に確認が必要
アルファード ヴェルファイア	45万円程度	アルファード AGH30W S_Cパッケージ	「アルヴェル」と言われるが、マレーシアにはヴェルファイアの方が輸出が多い。前回のフルモデルチェンジが2015年1月であり、フルモデルチェンジ観測による相場変動もある。登録月を確認しながら、モデルチェンジも気にしながらの車
	40万円程度		2017年10月に販売は終了しているが、マレーシア向け輸出は2022年8月まで可能。来年も要注意 登録年 のタイミングでも、ロシア、ケニアへの輸出が相場に影響を与える。 時の損害額は12万円。 にも注意が必要
	35万円程度		2019年10月に販売は終了しているが、マレーシア向け輸出は継続
	30万円程度		

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

やけど級

やけど

マレーシア以外

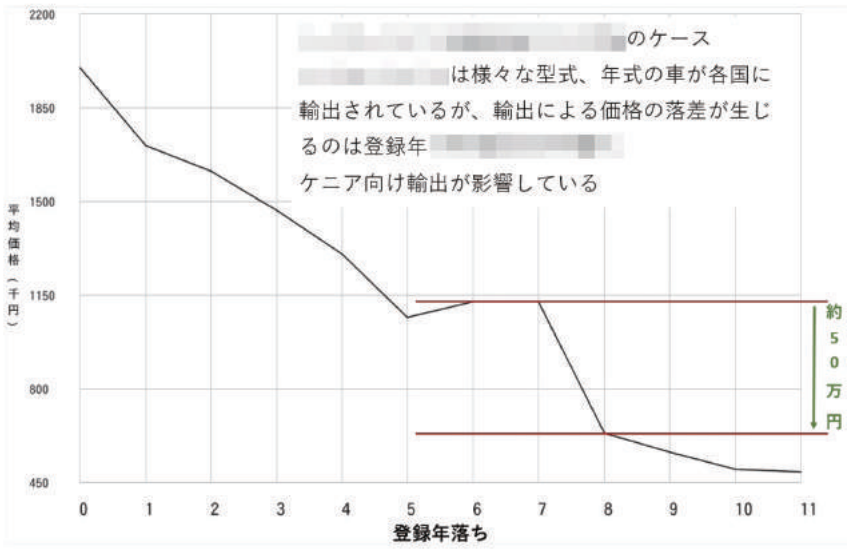
ここで取り上げる車は、主に人気車種であるために、登録後[redacted]かけて落差が大きくなる車である。登録年[redacted]で相場に影響を与えるのはケニア、ロシアである。

やけど級（マレーシア以外）

車種	落差	代表的な型式とグレード	下落タイミング	要注意の年式	説明
	50 万円程度				ケニア向け輸出が影響。「行く」グレードは[redacted]登録年[redacted]100～110 万円の車が、[redacted]で輸出に行かなくなると 50 万円近く下落。[redacted]は製造後[redacted]時に下落（バングラデシュ向け輸出が影響、水ぶくれご参照）
	30 万円程度				ケニア向け輸出が影響。ただし、編集部が確認しているところでは、20～21 年のケニア向け輸出は多くない。過去に輸出の多かった実績が、年落ちでの段差を作るような価格形成の理由になっているのであろう
	30 万円程度				ロシア向け輸出が影響。最新モデルは来年、製造年[redacted]が始まり、要注意
	20 万円程度				ケニア、ロシア向け輸出が影響
	20 万円程度				ケニア向け輸出が影響。[redacted]も同じく影響がある

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

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！



水ぶくれ級

水ぶくれ

ここで取り上げるのは、低額車など落差は小さいが、注意が必要な車種だ。輸出需要は、特定の年式に集中しやすく、その前後で価格が変動する。「水ぶくれ級」としたが、意外に落差が大きなものもある。また、こんな定番車が！　という車もある。注意して買い取り等に取り組んでいただければと思う。

水ぶくれ級

車種	落差	代表的な型式とグレード	下落タイミング	要注意の年式
	15～20 万円			
	15～20 万円			
	15～20 万円			
	10～20 万円			
	5～10 万円			
	5～10 万円			
	5～10 万円			
	5～10 万円			
	5～10 万円			

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！

要注意

やけど

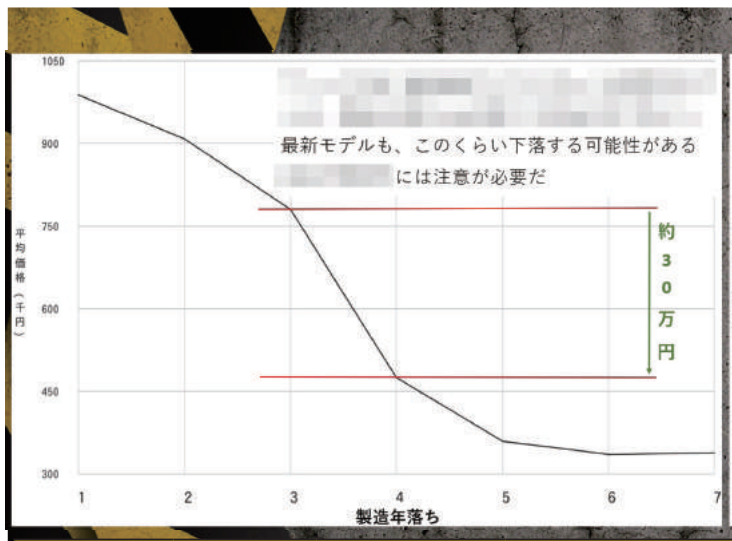
新型車でデータは無いが要注意の車

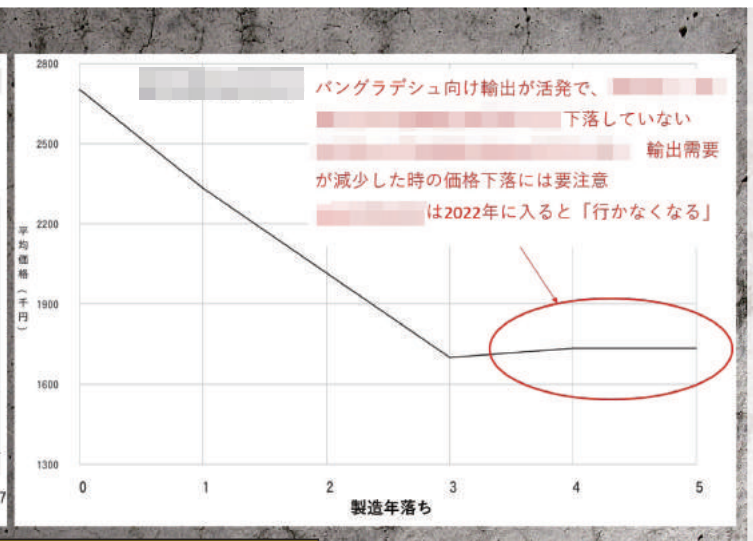
新型販売から数年しか経っておらず、これまでに説明したような年式を迎えていない車やモデル[redacted]は、22年1月に新たに登録年[redacted]ちとなり注意が必要だ。

その他、とくに注意しておきたいのは左表の2車種である。

にも注意が必要だ。ここまでの表に載っている車は、前モデル等の値動きが参考になる。

たとえば「水ぶくれ」に掲載した[redacted]





要注意の車

車種	損害予想額	要注意の型式とグレード	要注意の年式	説明
	25 万円～30 万円			バングラデシュ、パキスタン向け輸出が活発な車。2016 年製造車は 22 年 1 月に 6 年落ちとなるので、製造年には注意が必要だ
	25 万円～30 万円			マイナーチェンジ前の一代前のモデルは不人気で、早い段階で価格が下落したため、製造年 3 年落ち→4 年落ち時の下落額は大きくなかった。しかし、最新モデルは下落額が大きくなる可能性がある

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

NTPグループ
中古車・屋外展示車両の必需品
鍵の管理を快適に！
キーボックス
展示台数にかかわらず1つのメインキーでラクラク管理
キーボックスの使い方
1 車両にキーボックスを設置
2 キーをシールドケースに（リレーアタック防止※）
3 キーボックス内に格納
4 メインキーで施錠し完了
※本品は電波の遮断を保証するものではありません。詳しくは担当者までおたずねください。
メインキー
1つのメインキーで全てのキーボックスの施錠・解錠が出来ます
慌てて解錠の鍵を探す心配もありません！
（1個）1,650円（税込）
キーボックス10個ご購入でメインキー1個サービス
操作方法は動画でもご覧になれます
キーボックス料金
■ スーパーロング
ハンガー長12cm
※写真はスーパーロング
SUV用サイドバイザーに対応
9,900円（税込）
■ ロング（ハンガー長5.5cm）
通常のサイドバイザー用 9,500円（税込）
■ ショート（ハンガー長3cm）
サイドバイザーなし 9,200円（税込）
もございます。
■ 本体サイズ：128×86×50mm
株式会社NTセブンス
TEL/052-350-3540　担当：小島
メールでのお問い合せ keybox@ntp-g.com
〒460-0016 名古屋市中区橘2丁目3-33（NTPビジネスプラザビル）営業時間／10:00～18:00　定休日／毎週月曜日（祝日の場合は営業翌火曜日休業）
NTセブンス ホームページ

低温やけど級

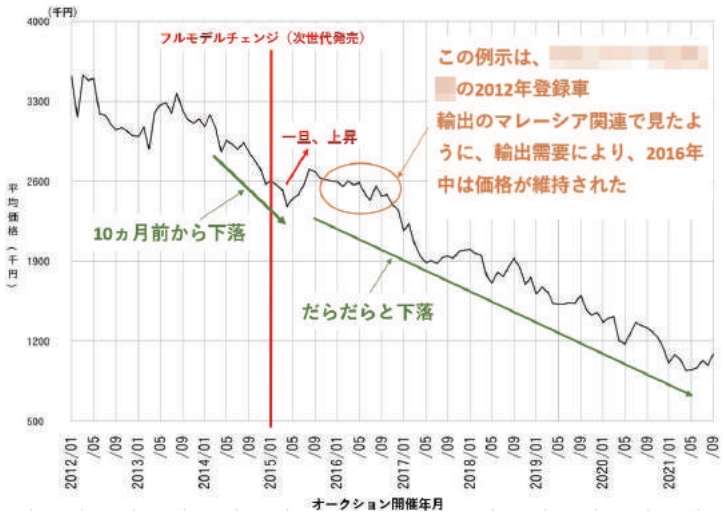
モデルチェンジの影響については、「低温やけど級」として取り上げたい。

人気車種の場合、モデルチェンジの正式発表が無い時点で「もうそろそろ」という観測で、下落を始めてしまうことがある。ただ、車によって様々なケースがあり、正直なところ厄介だ。

モデルチェンジの発表後は、一旦、反発したり横ばいになったりする局面を経て、ダラダラと下落する。この現象は多くの車で見られるが、下落したと思ったら上昇して、その後、また下落する。

動きが不規則なので、変に期待してしまったり、ゆっくりと下落していくのでなかなか損切りができない。気が付いた時には大きな損になってしまう。そのため、「低温やけど級」と名付けた。

少し先のモデルチェンジ観測を掲載するので、参考にしていただきたい。



まとめ

本紙で中古車相場を説明すると、よく次の質問をいただく。「相場はいつ下落するのですか？」と。

今回のテーマで言い換えると、全員が「やけど」を負う、何を触ってもダメ、というようなことはあるのか、それがいつなのか、ということであろう。

はっきり言おう。全員がやけどするようなことは、当面ない。本紙でお知らせしてきたように、半導体不足やコロナ禍の影響は累積してしまっており、一朝一夕に解消できない。相場は緩んでも来年の2月、3月になってからであろう。それを前提に今、できることを精一杯行なっていただくしかない。

今回のテーマの、触ってはいけないことがわかり切っている車を触って、大損害が発生するようなことは避けなければならないが、一方で、今回取り扱ったような車は人気のある車だ。人気があるからこそ価格が変動するのだから、それを踏まえて儲けていただくことも可能ではないだろうか。

記事でも触れたように輸出需要は相場への影響が大きい。輸出情報に関しては、姉妹誌のユーストカー総合版で毎月取り上げている。また、中古車輸出の「行く・行かない」は中古車輸出情報WEBでサービスも提供している。儲けるための投資、やけどにならないための保険料と捉え、ご購読・ご加入いただくことをお勧めしたい。

今回紹介した「触ってはいけない車」をしっかり見極めて、年末に向けた仕入れを行なってほしいと思う。さらに仕入れに気を付けるだけではなく、現在の在庫、または直近で入庫してくる車の中に「触ってはいけない車」は存在しないだろうか。

コロナ明けの年末年始を「やけど無し」で気持ちよく迎えていただきたい。

2021年10月以降のフルモデルチェンジ見込み

メーカー	車種	21年10月	11月	12月	22年1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月以降	前回フルモデルチェンジ時の変動等

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！

令和3年度 JU関連協
第56回 オータムリレーオークション
出品台数 15,250台

カタログギフト 全会場74点

魚沼産こしひかり 全会場185点

START
JU東京 10月4日(月) JU関連協リレー・青年部協賛・新会場13周年記念AA　セレモニースタート 9:30　セリスタート 10:00
JU長野 10月5日(火) 関連協リレー・青年部担当AA　セレモニースタート 11:15　セリスタート 11:30
JU千葉 10月15日(金) JU関連協オータムリレーオークション　セレモニースタート 10:50　セリスタート 11:00
JU神奈川 10月14日(木) 関連協オータムリレーOB会&ディーラー協賛AA　セレモニースタート 10:40　セリスタート 11:00
JU茨城 10月13日(水) JU関連協リレー&JU関連協青年部協賛&青年部会担当AA　セレモニースタート 11:20　セリスタート 11:30
JU山梨 10月9日(土) JU関連協オータムリレーAA　セレモニースタート 10:50　セリスタート 11:00
アライベイサイド 10月8日(金) JU関連協オータムリレー記念AA　セレモニースタート 9:50　セリスタート 10:00
JU新潟 10月15日(金) 関連協オータムリレー・青年部会担当記念AA　セレモニースタート 10:20　セリスタート 10:30
JU埼玉 10月19日(火) 関連協オータムリレー&JU埼玉会館23周年記念AA　セレモニースタート 9:50　セリスタート 10:00
JU群馬 10月21日(木) 関連協オータムリレー・全支部合同記念AA　セレモニースタート 10:50　セリスタート 11:00
アライ小山 10月21日(木) 開場34周年記念&JU関連協オータムリレーオークション　セレモニースタート 10:00　セリスタート セレモニー終了後
JU栃木 10月22日(金) JU関連協オータムリレー&全支部員担当AA　セレモニースタート 10:50　セリスタート 11:00
GOAL

お問い合わせ先
●JU東京／☎048(990)8611●JU埼玉／☎048(798)2777●JU神奈川／☎0465(37)3751●JU千葉／☎043(257)5257●JU茨城／☎0299(48)1833●JU栃木／☎028(648)1181
●JU群馬／☎027(350)1200●JU長野／☎0263(58)3700●JU新潟／☎025(362)6666●JU山梨／☎055(279)2552●アライAAベイサイド／☎044(288)7788●アライAA小山／☎0285(45)1555

ユーストカーNEWSのお申込は電話 03（3371）9340 まで今すぐ！

そこが知りたい 中古車輸出 Vol.101

トヨタショックは中古車輸出にとって追い風!?

新車の輸出停滞で中古車の船積枠が拡大

レポート

NPO法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

トヨタ自動車は、東南アジアにおけるコロナウイルス変異株の感染拡大によって、現地からの部品調達が滞り、現在、大幅な減産体制に追い込まれている。これは多くの自動車メーカーでも同じような現象が生じており、国内では新車供給が著しく停滞し、自動車産業全般に大きな影響をおよぼしている。

一方、この減産によって、新車輸出も停滞していることから、自動車専用運搬船（PCC）に空スペースが生じ、そこに中古車が割り当てられるようになって、滞留していた車両が動き出している。高騰していた運賃も下がる傾向にあり、これまで船積枠減少で苦戦していた中古車輸出に、追い風が吹いているようだ。

PCC船社の喫緊の課題 いかに中古車で埋めるか

現在、はたしてPCCにどれだけ空きスペースが生じているのか。

あくまでも、ざっくりとしたものになるが、先般トヨタが発表した9月の減産台数から計算してみると、修正分（3万台）も入れて9月の減産は17万台とのこと。このうち、国内供給分が半分とすれば、輸出分は8万5000台ということになる。

これに他メーカー分まで入れると、かなり乱暴ではあるが、9月だけで12～13万台程度の空スペースが生じるのではないだろうか。ただ、当月生産＝当月輸出にならないので一概には言えないが、スペースが大きく空くことは事実であり、PCC船社とすれば、その分を中古車で埋めたいと考えるのは至極当然な流れである。

現下では中古車頼みの自動車専用運搬船（PCC）

実はこの兆候は、変異株の感染が東南アジアで急増し始めた5月頃からすでに発生していて、いち早く、その恩恵にあずかった仕向国がチリとパキスタンである。

チリの航路は、韓国自動車メーカー系列の韓国船社が高いシェアを占めている。その系列メーカーの生産が半導体不足で低迷していたなか、5月以降、部品調達が滞ってさらに悪化してしまった。

こうして減少してしまった物量を、この船社は韓国中古車の需要の高いチリ（イキケ港）向けを増便することで補ったが、その航路の途上にあった日本も便乗して、同国向けの中古車輸出が拡大するという現象が起きている。

パキスタンについては、2年前の規制強化以降、低迷が長期化していたが、さすがに在庫が底をついてきたことで、このところ需要の高まりをみせていた。そこに、減産で新車輸送に危機感を感じた国内船社が、素早く同国カラチ港向けの配船を強化したことで、台数が飛躍的に拡大している。

このように、PCC船社としては、減産によって減少した物量を補うために、中古車需要の高い仕向国に向けた航路の変更や、増便計画を急ピッチで進めている。現時点で、どこに向けてどのような配船スケジュールになっているか、正確に掴めているわけではないが、このところ阻害要因になっていた船積枠減少の問題が、これで一気に解消する流れにはなってきている。

UAEが二重の追い風 仕向国トップを奪還か

今年、船積枠の減少で最も打撃を受けているのがUAE（アラブ首長国連邦）だ。

ドバイ・ジュベルアリ港への航路は、コンテナ船が主流だけに世界的なコンテナ不足が直撃していた。しかし、今回の減産の影響によって、同港向けの配船を計画しているPCC船社が増えている。さらに、コンテナ船についても、同港へは中近東向けのノックダウン用の部品がコンテナで輸出されていて、これも減産によって減少していることから、コンテナ船にも空きが生じ、二重の追い風となっている。

これによって、年末に向けて一気に巻き返しが期待され、7月にロシアに累計8570台ほど差をつけられて、奪われていた仕向国トップの座を再び奪還する可能性が出てきた。

加えて、今回の件では近年、需要の高いアフリカへの配船が拡大すると見込まれる。その背景には、この先、国内ではさらなる中古車相場の高騰が予想され、とくに高年式車については今後、国内の新車代替ユーザーが納車を待ちきれず、中古車にシフトする傾向が強まるので、高年式需要のある国は仕入れが厳しくなるとの予想がある。

それに対して、アフリカは全域が低年式需要の地域なので、相場は総体的に高騰するとはいえ、比較的安定した供給が見込まれると、船社各社は分析しているようだ。このように、船社の動向分析は今後の中古車輸出を予想するうえで大変、参考になる。

さらに興味深い情報として、減産の影響とは関係なく今、船社各社が注目している国があるので最後に紹介しよう。

その注目国とは、アフガニスタンだ。同国には毎年コンスタントに1万台前後の中古車が日本から輸入されている。このところ、頻繁に露出されているニュースを見ると、確かに日本から輸入されたと思われる多くの中古車が走っているのが確認できる。現下では情勢的に輸入は止まっているが、これが早晩解禁され、止まっていた分も含め、大量に物量が発生するのではと、注目されているようだ。

また、輸送ルートがどうなるかも注目らしい。日本から同国への輸送ルートは2つ存在する。

ひとつはパキスタンのカラチ港に入り、ここから陸路で国境を越えて入るパターンと、UAEのジュベルアリ港に入り、ここからフェリーで対岸のイラン、バンダラアバス港を経由して入るパターンである。

要するにイランから入るか、パキスタンから入るかだが、これは新政権がどちらの国と良好な関係になるか、にかかってくるようで、現状ではイラン側というのが大勢の見方のようだ。

CAA Challenge Advance Assist 中部会場

10/20(水) AM10:00 START

買取店&レンタ・リース協賛AA

出品または落札1台以上賞

不二家 ミルキーバウムクーヘン

発送可

©FUJIYA CO.,LTD

※画像はイメージです。

来場をお控え頂いた対象の会員様へ

ご希望により賞品を発送を承ります。 発送をご希望の方は、イベント当日中にTCwebΣのCAA中部会場のお知らせ欄をご確認ください。

10月のAAスケジュール

10/6(水) 1615回	10/13(水) 1616回	10/20(水) 1617回	10/27(水) 1618回
レギュラーAA	レギュラーAA	買取店&レンタ・リース協賛AA TC-webΣ 不在申込手数料無料	レギュラーAA

CAA Challenge Advance Assist
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

シリーズ選ばれる店・JU適正販売店を訪問 Vol.67〈特別編〉

「適正販売店は現在第一ステップ 一丸となって次のステージへ」

JU本部の指導環境委員会担当副理事長に、今年度から就いた塚田長志氏（JU長野会長、関連協会長）。指導環境は、業界の健全な発展のため、重要な役割を担っている。そして、適正販売店制度についても重点事項のひとつ。今回は塚田副理事長に話を聞いた。

―指導環境の役割や取り組みについて

塚田副理事長（以下、敬称略） 中販連の役割である業界の健全化が指導環境のメインの取り組みである。その中で、青年部の育成や、JU適正販売店制度の拡大が主要なテーマと考えている。

9月1日現在で、中古自動車販売士は6953名、また適正販売店の認定店は1337社。一方の青年部会員については、前年度末時点で全国1115会員が活動に参加している状況だ。

―まずは適正販売店について。小売振興委員会との共管事業であるが、この制度に対する考えは

塚田 ユーザーから安心と信頼を得て、お客様との絆をつくるには最も適しているもの。そして、会員販売店の目線を合わせる取り組みとして、有効な制度と考えている。

ただ、この制度に対する理解がまだまだ薄いと感じている。認定店になるには、中販連が定める9項目の申請要件をただクリアすれば良いのではない。例えば、古物講習会を受ける意味、車両見極め研修会を受講する意味、これらはなぜ必要なのかを考えると、すべてがユーザーから安心と信頼を得るものと分かって頂けると思う。

―適正販売店の進捗状況をどう考えているか

塚田 先ほど話したように認定店は1337社で、JU1万1000社の内の12・2%。6年半かけて取り組んできた事業であるが、まだ認定店数は少ない。この制度の重要性を考えれば、もう少し多くの会員が認定店になって頂きたかったというのが本音の部分。

やはり、十分に理解・浸透しているという状況ではないが、逆に言えば、まだまだ拡大の余地があるということだ。

―認定店になるためのハードル（認定基準）をより上げた方が良いのでは、という声もある

塚田 そのような意見が出ていることも承知しているが、ただ、現在の認定店数から見ても、この9項目の申請要件が出来ていない段階であり、そこでレベルアップをするのもいかがなものかと思う。それ故に、もっと多くの会員が9項目をクリアできる形になってから次に進まないと。

今はこの第一段階を皆で上がっているところであり、これをもっと多くの会員がクリアし、維持できてから、第2、第3ステップと上がっていくべきだろう。

―では今後、どのようにして認定店数を増やしていくのか

塚田 繰り返しとなるが、まだこの制度の理解・浸透が得られていないので、丁寧に説明をして、組織が一丸となって増強を進めていきたい。

そもそも、適正販売店制度は、いま中販連が取り組んでいる一番の重要な事業だと思っている。だから各自の担当や管轄などには関係なく、進めていかないと。

これは組織のためではなく、個々の会員店が良くなって頂くものであり、会員のための施策ということを理解して頂きたい。

―認定店の拡大には何が重要だと思うか

塚田 それは青年部だ。将来を担う青年部がより多く認定店になって頂いて、一緒になって拡大につなげていけば、良い道筋ができるだろう。

現状でも青年部のつながりによって認定店の拡大を図っているが、やはりこの先を見据え、この制度が次世代を担う若手メンバーにとって、より魅力的で発展性のあるものに進化させていかなければならない。

そのためにも、青年部活動をより魅力的なものへと進化させることに取り組み、組織の価値を高めていくことで、結果的に適正販売店の拡大、発展が図れればと思う。

―では次は、いま話が挙がった青年部について

塚田 我々の青年部は他の中小企業組合よりも非常に活発的だ。ただ、部会員が増えていかないことに、各商組が苦慮しているのも実際のところ。

今の青年部はかつてのオークション協力ではなく、各自が様々な新しいことを吸収して、自社の活性化につなげていく勉強の場となっている。例えば昨年度はウェブで青年部の全国研修会を開いたが、「開催して良かった」という評価を8割頂いた。

今後も青年部がいま何を求めているのかを各指導環境委員長を中心にコンタクトを取って頂き、それを反映した研修会や勉強会ができれば、よりその意味合いも濃くなる。あるいは、適正販売店の成功事例の発表などもやりたいと個人的には思っている。

―本紙でも青年部のメンバーを取材していて、自社の商売はもちろん、組織活動に非常に前向きな人が多いという印象だが

塚田 まったくその通りで、熱心に勉強をしていて、将来を真剣に考えている方が多く、組織でも役員になるような人ばかりだと感じている。今期も適正販売店の運営委員会に、7ブロックの青年部代表幹事がすべて入っているが、これは3期連続のこと。これからは若手を積極的に起用すべきであり、青年部の力が必要だ。

そして、先ほどの全国研修会もそうだが、各県、各ブロックで研修事業を一層拡充することで、青年部に入りたいという動きに結び付いていくだろう。また同時に、熱い想いを持っている人を発掘できる。

―インタビューのまとめとして最後に一言

塚田 適正販売店制度については、最終的に国家認定にまで持っていければ、というのが私個人、そしてJUの想い。そのためにも、JUの1万1000社が同じ方向を向いて、足並みを揃えることが重要だ。

ただ、繰り返しとなるが現在は目線合わせの状況であり、今後、方向性を同じくして第2、第3のステップへと上がっていきたい。中販連の重点事業でもあるので、「皆で頑張ろう」ということだ。

JU適正販売店

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

一般社団法人日本中古自動車販売協会連合会

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

標識（ステンレス製）

のぼり

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

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

MIRIVE愛知会場

10月の開催スケジュール

10月 1日　**フレッシュ AA**
フレッシュコーナー流れ無料

10月 8日　**軽・輸入車まつり AA**
軽&輸入車コーナー流れ無料

10月15日　**Thanks AA Part①**
出品**2**台以上で流れ無料

10月22日　**Thanks AA Part②**
出品**3**台以上で流れ無料

10月29日　**ハロウィン AA**
フレッシュコーナー流れ無料

MIRIVE
新鮮車両のMIRIVE

水曜日は 埼玉の日
木曜日は 大阪の日
金曜日は 愛知の日

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

高単価の成約を連発し　年収１０００万円を叶える営業術

第5回

「勉強します」と言って安易に値下げをする、バカ営業をしていませんか？（前編）

株式会社 Office TV 代表取締役 藤原智浩

前回、商品は壁であり、車という商品は願望を叶えたり、痛みを解消するツールであると話しました。そして、見込み客が使う言葉、単語、言い回しを意識して４つのニーズを特定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ます。

願望や痛みを特定する

まず初めに、見込み客の願望や、痛みを特定する確認方法を覚えておいて下さい。

多くの営業が、願望や痛みを特定することもなく『商品最高！』『俺、最高！』といって、商品の機能特徴を説明します。

これをやっていたら偶然以外、いつまで経っても売れることはありません。

願望、結果、フラストレーションの確認に徹する

聞き方なのですが、３つあります。１番目が「願望」、２番目が「結果」、３番目が「フラストレーション（悩み、痛み）」。これについて確認していきます。

お客様に、ただ「あなたの悩みはなんですか？」と聞いても教えてくれません。

営業で初めて会った人に、そんなこと話さないですよね？そうすると「悩みは何ですか？」「いや、とくにないですねぇ」など、答えたくないので嘘をつかれます。それだったら何の意味もないので、色んな角度で今の３つを確認していく必要があります。

車に関連する事を聞かないといけないので、まずは「願望」を聞いていきましょう。

例えば「この車でどういう未来を想像していますか？」とか「どんな夢を叶えたいですか？」とか、そういう「願望」を聞いていきます。

具体的には「どんな経緯で車を検討しようと思われたのですか？」などを初めに持ってくると、相手が話しやすいです。

では、２番目の「結果」は、どういうことかというと「主な用途は何ですか？　１ヵ月の使用イメージって決まっていますか？」などです。

最後の３番目は「フラストレーション」。要は「ちなみに今、乗っているお車に満足されていますか？　ご不満な点はありますか？」と確認していきます。そうして、現状のフラストレーションを探り当てます。

次が重要です。「そのフラストレーションに対して、どんな取り組みをされていますか？」と確認していきます。

願望や結果に対してフォーカスすれば、確認事項が分かると思います。それに対して、上手くいっているかどうかを確認する。すると、上手くいってない、願望や結果を手に入れていない、という風になれば、それがフラストレーションです。

そして、この相手の言葉は、そのまま仕事につながる情報であり、ここがある意味、相手から引き出した「販売の種」になるわけです。

得たい願望や結果がある、でも手に入れられていない――。次にあなたがやるべきことは、その原因を特定し、解決するための商品を提案することです。

相手の願望、結果、フラストレーションを知り、客観的な情報を持って、それを解決することが大事なのです（後編に続く）。

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―クホールディングス　・ホンダクリオ上尾
・ネッツトヨタゾナ神戸　・プラウド　・ユーネット等

今回、読者様へプレゼントを用意致しました。右のQRコードにアクセスして下さい。また、営業研修の問合せは下記まで。
03−6277−5319

50th ANNIVERSARY JU
おかげさまで50周年

令和3年度（第17回）

オールJU
全国リレーオークション
全国53商組は一枚岩!!

JU 中販連

10〜11月の2カ月間で実施！
※11月の開催会場は次回に掲載

全国総台数 40,000台！

当たる！各ブロック 大抽選会 豪華賞品プレゼント！
※抽選会の詳細は各会場にお問い合わせください

九州 4,850台！　大抽選会 当たる！ 国内招待旅行
※新型コロナの感染状況によりギフト券に変更になる場合があります。

10月13日(水) JU 長崎
10月21日(木) JU 宮崎
10月22日(金) JU 福岡
10月22日(金) JU 佐賀（JU 福岡会場）
10月27日(水) JU 熊本
10月29日(金) JU 沖縄

近畿 1,000台！　大抽選会 当たる！ ギフト券・人気家電・コロナ関連グッズ

10月 9日(土) JU 奈良（JU 滋賀・JU 京都協賛）

中四国 4,250台！　大抽選会 当たる！ ギフト券

10月15日(金) JU 岡山
10月19日(火) JU 高知（JU 香川・JU 愛媛・JU 徳島協賛）
10月29日(金) JU 島根

関東甲信越 10,000台！　大抽選会 当たる！ シャープ空気清浄機 合計105台

関東甲信越は11月より開催

中部 12,600台！　大抽選会 当たる！ ギフト券 各県名産品

10月 5日(火) JU 福井
10月 7日(木) JU 富山
10月16日(土) JU 岐阜
10月20日(水) JU 石川
10月26日(火) JU 三重

北海道 2,500台！　大抽選会 当たる！ ギフト券

10月 8日(金) JU 札幌
10月15日(金) JU 函館
10月22日(金) JU 釧路
10月29日(金) JU 室蘭

東北 5,000台！　大抽選会 当たる！ 最大 ¥50,000の ギフト券

10月16日(土) JU 山形
10月19日(火) JU 岩手
10月28日(木) JU 福島

※日程は変更になる場合があります　※掲載の出品台数は10〜11月の合計台数となります

営業シリーズ【外見編】

おしゃれやファッションはどこまでOK？

時代や流行の変化に伴い、どこまでがビジネスのファッションとして許されるのか、わからなくなってきた。今回はお客目線での印象を取り上げてみよう。

家族で車を見に来たファミリー。出てきた営業は明るめの茶髪。

子供「あの人、りんたろうみたい」

母親「そうね。なんか、チャラいね」

明るすぎる茶髪は、チャラい、不真面目、だらしない、常識がない、という印象を与える。今や毛染めは男性でもオシャレや、白髪染めでごく普通に行なわれる。色は黒とは言わないが、ダーク系にしておかないと、信頼という印象は持ってもらえない。

芸人が「チャラい」というキャラで明るい茶髪を使うくらいなのだから、一般的な印象として、よろしくないことはわかるだろう。

買い替えを検討している中年夫婦が来店。出てきた営業は流行りの髪形。

妻「なんか高圧的な感じの人ね」

夫「話しにくいよな」

最近、流行の「ツーブロック」だが、流行しているものの、見る側にとっては必ずしもカッコいいわけではない。

ツーブロックは両サイドの髪を短く刈り上げて、トップ（頭の上部）は少し長さを持たせた髪形だ。耳周りがすっきりし、小顔効果があると言われる。刈り上げ部に上の毛が少し被るスタイルだが、刈り上げた部分によって印象が全く変わる。

刈り上げ部の毛の長さだが、ビジネスで許されるのは6ミリ以上と思ったほうが良い。また、刈り上げ部分の幅を広げすぎないこと。短い毛の刈り上げや、刈り上げ部分が広すぎると、相手に威圧感を与える髪形になる。ソフトモヒカンも同様だ。

営業は、しゃべるよりも、相手にしゃべらすことが極意だろう。それなのに、信頼できそうもない髪色、威圧感を与える髪形では、相手は何も話してくれないのではないだろうか。

若い男性二人が車を見に来店。ピアスをした営業がやってきた。

男A「なんか、ヤバ系の店？」

男B「ホスト上がりかな」

今や男性もピアスをするようになった。アート系やホスト、アパレルの職業であればカッコいいで済むかも知れないが、中古車販売業には不向きだ。就業中は外しておく方が無難である。車は中古車とはいえ思い切った買い物になる。信頼できる相手から買いたい。ピアスはどうしてもチャラい、軽い、悪いというイメージを与える。相談相手がピアスをしていては、思い切った買い物を決断することは難しい。

父と息子が卒業祝いに車を見ようとやってきた。出てきた営業の腕には金の腕時計。

父親「怪しい店かもしれない」

息子「ちょっと怖いね」

腕時計は仕事で必需品だろうが、あまりに華美なものは嫌われる。高級なものでもさりげなく、シンプルに見える方が良い。また、ネックレスやブレスレット、指輪をする男性も最近多くみられるようになった。大振りで派手なものはまっとうな印象を与えないのでビジネスには不向き。

車を見に来た若いカップル。出てきた営業は太くて赤いフレームの眼鏡にスーツ。

彼女「ペイペイって言って踊りそう～」

彼氏「不真面目だな。俺は嫌いだ」

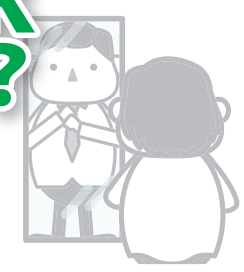
眼鏡は顔の印象を大きく左右するため、ファッション重視よりも、相手にどう見られるかでビジネス用途では選ぶべき。とくに客商売で初対面の人と話をする仕事においては、身だしなみとしてとらえたほうが良い。

縁はあまり強調過ぎない、オーソドックスなものが良い。レンズの縦幅は狭すぎるとキツイ印象を与え、初対面の人はとっつきにくい、怖いと感じる。幅が広いと柔らかい印象になるが、大きすぎると漫画のようにふざけた印象になる。

眼鏡のプロによると、レンズの縦幅は3センチ前後を目安に、顔に合ったものを選ぶとすっきりとして良いらしい。

最後に、ファッションタトゥーはどうか。今や20代、30代はタトゥーに寛容になっている時代。ピアス同様、タトゥーもファッションととらえ、緩和を求める声が高まっている。だが、まだ「威圧感」「悪いイメージ」を感じる世代が多い現在では、ファッションタトゥーは見せないというのが、中古車販売業で接客を生業とする者の身だしなみだろう。

中古車ビジネスにおいて、行き過ぎのファッションは自己主張するものであり、決してお客様に喜ばれるものではない。接客業たるもの、老若男女に対し無難な装いで、清潔感や信頼感を得られる装いを心掛けよう。



しごとの心得

10/12 TUE 火 第1067回
秋の初出品ジャンボ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）
2つの重複OK
初出品車限定
出品2台以上賞
おいもさんのお店 らぽっぽ　ポテトアップルパイ＆おさつ木の実パイ（10個入）　セット
成約又は落札1台以上賞
Heart Bread ANTIQUE　マジカルチョコリング
TC-web Σ 不在申込手数料 無料

10/26 TUE 火 第1069回
買取店協賛記念AA
初出品コーナーの全車
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
出品料無料（流札時）
特設　買取店コーナー 実施
全コーナー対象　2つの重複OK
出品3台以上賞
かねふく 明太子セット
ヤリイカ明太 150g　明太入り辛子高菜 100g　無着色辛子明太子 360g
成約又は落札1台以上賞
ドラえもん 東京ばな奈「見ぃつけたっ」8個入　「あったらいいな」を叶えた夢のスイーツ
©Fujiko-Pro,Shogakukan,TV-Asahi,Shin-ei,and ADK　※写真はイメージです
TC-web Σ 不在申込手数料 無料

ご来場をお控えいただいた対象の会員様へ　ご希望により賞品の発送を承ります
詳しくはHPをご参照ください　taacaa.jp　検索
※受付はAA当日のみとなります。

オークションスケジュール
10/5 第1066回 レギュラーAA
10/12 第1067回 秋の初出品ジャンボAA
10/19 第1068回 レギュラーAA
10/26 第1069回 買取店協賛記念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。

CAA Challenge Advance Assist
株式会社シーエーエー 東京会場　http://www.caanet.jp
〒277-0923 千葉県柏市塚崎1395番地1　TEL.04-7160-6000　FAX:04-7160-6010
毎週火曜日開催 AM10:00スタート
WebのことならTC-web Σ ➡ http://taacaa.jp/　TC-web Σ

コロナ禍のバイク事情を調査

レンタル利用で8割超が「購入意欲が出た」

オークネット総合研究所が消費者アンケート

オークネット（藤崎清孝代表取締役会長CEO、藤崎慎一郎代表取締役社長COO）内の研究機関であるオークネット総合研究所（佐藤俊司理事長）は、「コロナ禍のレンタルバイクに関する消費者意識調査」を実施し、その回答結果についてこのほど発表した。

それによると、コロナ禍におけるバイク利用機会の変化は、約7割が「変わらない」、2割が「増えた」と回答。また、コロナ禍でバイクの利用機会が増えた理由は、「3密を避けた移動手段」「3密回避のレジャー（ツーリング）」がともに過半数超える結果に。

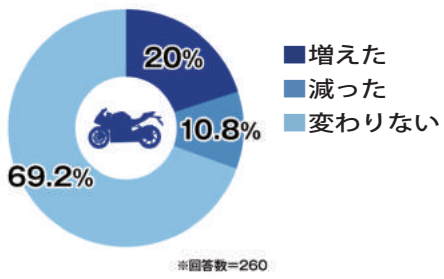
また、バイクの免許を持っていても、7割強がバイクを保有していないと回答。その理由については、日々の生活シーンにおける利用機会の少なさや、自転車で十分、などが挙がった。

その一方で、レンタルバイクについて。利用理由としては、ツーリング・旅行などの趣味としての一時利用が大半ながら、日常生活（買い物、通勤通学）や、購入前の試乗などの目的においても、一定のニーズがあることがうかがえた。

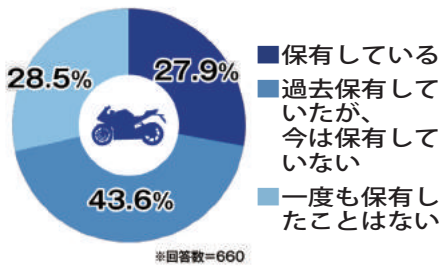
加えて、レンタルバイク利用者の8割以上が「バイクの購入意欲が出た」とし、およそ4割が「実際に購入した」という結果となり、レンタルでの利用経験が、バイクの購入にも寄与していることがわかった。

なお、このアンケート調査については、二輪免許を保有している20歳以上の男女834人を対象とし、回答数は660人。8月20日（金）および21日（土）にインターネット上で実施したものを一部抜粋。アンケートの詳細はオークネット社のホームページのニュース内で公開している。

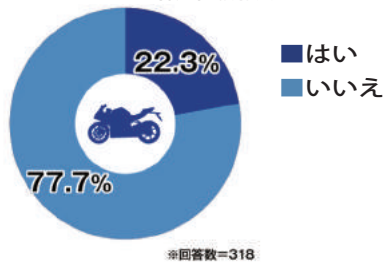
①コロナ禍におけるバイク利用機会の変化について



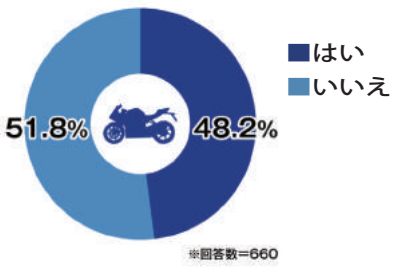
②バイクの保有状況



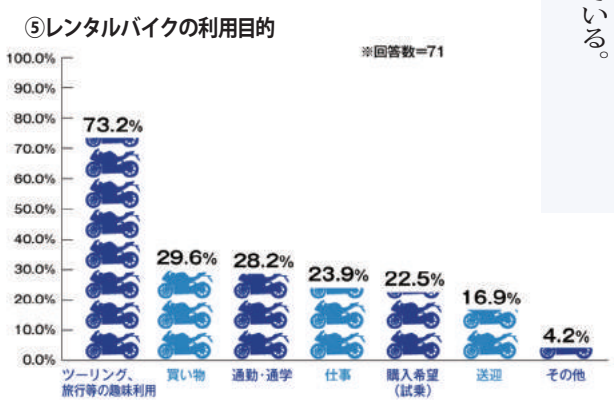
③レンタルバイクの利用経験有無



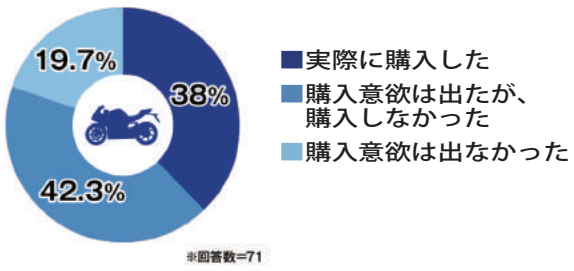
④レンタルバイクの認知



⑤レンタルバイクの利用目的



⑥レンタルバイク利用後のバイクの購入意欲の影響



オークネットTVAA

ハロウィンイベントオークション

10/18(月)
1870AA

取引賞
取引(成約・落札)2台以上でもれなく
お菓子詰め合わせ
プレゼント！
※イメージと異なる場合がございます

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

Max30 & 即売り
(成約・流札問わず) 出品料 500円

VUC(オークネット指定デポ) 搬入時の陸送費支援 実施日 MAX30,即売りは対象外

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

10月中のお取引で豪華賞品をプレゼント！

出品皆勤賞
AUCNETロゴ入り モバイルチャージャー 6000mAh
※イメージと異なる場合がございます

成約賞
50台賞 選べるカタログギフト 3万円相当
30台賞 選べるカタログギフト 2万円相当
20台賞 選べるカタログギフト 5,000円相当
※画像はイメージです。

本件についてのお問合せ先 株式会社 オークネット 情報流通センター ✆03-6440-2222 URL：www.aucnet.co.jp オークネット 検索 AUCNET

外国人整備人材と共存共栄する時代㉝

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の採用を始めてから、積極的な外国人採用を継続。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伸之氏に話を伺った。

ベトナム人エンジニア（チュオンくん）

外国人採用成功のポイントとは？

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・国際業務（通称＝技人国：ぎじんこく）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名近く採用してきている。

成功のポイントについて「まずは迷わず『厚遇』したことです。決して、甘やかすという意味ではありません。下宿費用、免許取得費用の負担など、一人前になるまでは、でき得る限りの経済的な支援を施して、不安なく業務に取り組める環境づくりを行ないました。2つ目は、既存の日本人社員をブラザーに指名する『ブラザー制度』を外国人にも導入しました。育成責任を与えて指導、支援に努めさせたことです」。

さらに「3つ目は、外国人の人数が増えてきたことそのものです。これにより、外国人達の安心感が絶対的なものとなったのは、言うまでもありません」と語る。

外国人の採用にとって、最も重要なことは受け入れ体制の構築だ。滋賀トヨペットは将来を見据え、新卒採用の減少の解決策を外国人活用に見出し、他社より一足先に動き始めた。

試行錯誤しながら、その構築をスピーディーに進めた結果、外国人が入社しやすい社内環境が創られた。

外国人は、自分達を採用したことがない企業への興味は低い。理由として自分、つまり外国人を採用する可能性が小さいからだ。合理的な考えがあり、可能性が大きければ応募して面接したいと考えている。

2つ目の理由として、外国人を受け入れる社内風土の有無を判断するのだ。受け入れ体制が整っていない企業は警戒される。

外国人達の企業選びの判断基準は、日本人とは多少異なる。企業の規模や知名度だけではない。そのため、日本人採用とは異なる工夫を取り入れ、受け入れ体制を早期に構築していくことが、優秀な外国人を惹きつける大きな要因となる。

外国人活用で見えた課題

10名規模の外国人活用によって、見えてきた外国人に対する課題について「一番は言葉の問題でしょう。昨今の整備士は、お客様との会話（ご要望伺い、整備内容の説明、料金の説明等）が必須です。日本人でも最近の若者は会話慣れしておらず、大変ストレスの多い業務となります」。

さらに「そのため、日本語に熟練すること、これに敬語を使うといった日本語ならではの能力が求められます。『読む・書く・話す』といった、多彩な方向から日本語をマスターしなければならず、本人達はかなり苦労していると思います。とにかく、日常的に色々な場面に積極的に関与させ、生活の中で『常に日本語に触れる』ことが一番です。あくまで、文字練習などは補助手段と考えます。

一番難解なのは敬語と方言でしょう。とくに日本人ですらも、まともに習得できていない敬語については、相当の教育研修を実施する必要があると考えます。何も外国人の方に限らず、日本人でもその技量が備わっている人は多くありません。とくに、若い人には過去に経験のないことです。よってこの点は、既存の日本人社員と同様の教育研修を施していきます。

ただし、単に言葉や動作の良し悪しだけでなく、気遣い、気配り、あるいは気付きといった部分は相応の思い、感性がないと体得できません。その意味では多少、厳しい教育研修になると思います。無論、優秀な方にはきちんとした評価を下し、相応の待遇をするつもりです」と話す。

外国人を受け入れる側である企業の課題は、「これだけの集団になると、さらなる統率が必要です。それに、外国人ならではの個性を伸ばしてやることも重要です。ついては、リーダーの養成が必要と考えます。ブラザー制度も導入していますが、やはり外国人のリーダーを養成し、その統率を強めることを考えていこうと思います」と、外国人リーダー育成への取り組みの必要性を感じている。

外国人に対する期待とは

「外国人達は、日本へ赴いた際のハングリーな精神を持続させ、勤勉、誠実といった姿勢を保ってもらいたいと考えています。彼らにも必ず、例えば管理職のポストが与えられる日が来ると信じてます」。

さらに「現在は整備職が主体ですが、営業やフロントなど、あらゆる職種での登用が可能ですので、採用の幅を拡大していきたいと考えます。これは性別についても同様です」と語る。

皆様は「外国人を受け入れるべきか否か？」について、会社内で議論したことはあるだろうか。しかしその議論には、門戸を開けば会社に入ってくれる外国人が存在しているという前提がある。現実は、企業側が「受け入れるか否か」という選択をできるわけではないということを知ることが大切だ。

優秀な外国人は売り手市場。「選ぶ」ではなく「口説く」という姿勢が必要となる。そのためには、受入企業そのものが、外国人に対する区別・差別することなく、外国人であっても管理者になれ、そして幅広い活躍フィールドを提供できる魅力的な体制を創っておくことが必要となる。

外国人との共存共栄の道

小澤氏は「私どもの業界では中古車からU－Car、あるいは世間でも中途採用からキャリア採用といった風に、使う言葉にデリケートになっています。同様に外国人というのも、単一民族で閉鎖的な日本ならではの表現かと思います。

これは何かしら区別・差別的な印象があるように思えてなりません。偏見不要、先ずは雇用を経験され、どうすれば彼らと共存できるか、お互いが喜び合えるのかを模索し、これを成就させる時代だと確信します。間違いなく、10年後の事業の成否に関わることと確信しております。外国人の方々の活躍が日本人への刺激となり、日本人自体もいっそう目覚めることになるのではと、期待する次第です」と語る。

コロナの感染を抑止し、経済の再生を図っていく中で、優秀な外国人の働き手の確保は欠かせない。時間が経つにつれて、「国際的な人材獲得競争は激しくなり、さらに少子高齢化を始めとする、課題先進国の道を突き進むことは間違いない。

日本の少子高齢化でいえば、不足しているのは労働力だけでなく、若者そのものの数が急減している。外国人を積極的に受け入れるという判断をするのであれば、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だろう。

外国人が日本を選択しなくなるその前に、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と考える。外国人を単なる安い人手ではなく、長期的な戦力として共存共栄の道を考えていくことが重要だ。

東西海運株式会社　本社／〒135-0016 東京都江東区東陽4-11-38 USCビル7F　TEL：03-6458-4633（代）FAX：03-6458-7592
札幌支店　札幌市清田区平岡3条3-30-7 MESSEビル2F　TEL：011-887-1031（代）
仙台支店　仙台市宮城野区扇町1-8-5 東邦運輸倉庫2F　TEL：022-231-1031（代）
北関東営業所　群馬県伊勢崎市三和町1495-1　TEL：0270-27-5005（代）
名古屋支店　名古屋市中村区太閤1-20-13 秀幸ビル3F　TEL：052-451-1031（代）
大阪支店　大阪市住之江区新北島1-2-1 オスカードリーム4F　TEL：06-6685-1031（代）
福岡支店　福岡市東区香椎照葉3-2-1 シーマークビル2F-B　TEL：092-674-1031（代）
宮崎営業所　宮崎市広島2-5-16 興亜宮崎ビル2F　TEL：0985-35-2948（代）
沖縄支店　那覇市銘苅3-22-33 R8ビル302号　TEL：098-869-1031（代）

ベイオーク
10/6 POS導入37周年大記念AA
実り秋スィーツをお届け致します♥
お取引賞：全社発送
ご出品1～4台 ご落札5～9台
菊廼舎　ふきよせ－ふくろう
ご出品5～9台 ご落札10台以上
たねや　銘菓詰合せ
ご出品10台以上
帝塚山ポアール リッシュ～贅沢～
お付合い賞
非常識 食パン
お楽しみ抽選会
ご来場社様
1台以上のお取引
オートウェイ特価販売会
社会貢献：献血
Low-Max ブロック＆アウトレットブロック誕生
Low-Maxブロック
売切ブロックをグレードＵＰ
セリ上げ可能
排気量別の買取保証付き
アウトレットブロック
クラッシュカーブロックを細分化
軽度の事故現状など出品可能
装備・セールスポイント掲載
アウトレットブロックキャンペーン（2022/3/30ＡＡまで）
出品料 0 円 成約料 21,000 円（税別）
キャンペーン価格は出品２回まで／出品３回目からは出品料 11,000 円成約料 10,000 円（税別）
軽自動車デビューブロックも キャンペーン実施中
詳細はホームページでご確認お願いします！ネットで検索 ベイオーク へ
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

ユーストカーNEWSのお申込は電話 03(3371)9340 まで今すぐ！

教えて弁護士先生

コロナウイルス編

こんな時どうする？

コロナ対策は、中古車販売店の現場でもシビアな対応を迫られている。対面型の接客が基本なだけに、店舗の衛生対策や換気などには、細心の注意を払っているのが現実だ。ワクチン接種が進んだとはいえ、従業員同士、お客様との感染リスクは常にあることは避けられない。こうしたなか、もしもコロナをうつしてしまったら、どのような責任が発生するのだろうか？　こんな疑問はみんなが持っているはずだ。サービス業に携わっているものとして、予備知識は身に着けておきたいところだ。

発熱してるのに商談「お客にうつしてしまった！法的責任は？」

相談①「中古車販売店の営業マンです。大事な商談の前夜に37度5分の熱が出てしまい、味覚も異常を感じました。相手先が忙しく、なかなかアポイントがとれない方でしたので、翌朝PCR検査を受けてから無理をして商談に向かったのですが、後日、陽性反応の結果が出てしまい、運悪くそのお客様にコロナをうつしてしまいました。お客様は『コロナのリスクがあるのに、黙って商談の席についたのは犯罪だ。賠償しろ！』と怒っているのですが、法的責任はあるのでしょうか」

「うつしたのが明確なら賠償責任を負うことに」

横澤弁護士「新型コロナウイルスの国内感染状況は、最近少し落ち着いてきたように思えますが、今後も油断ならないところだとは思います。今回は、コロナを人に感染させてしまった場合の責任についてご説明します。

人に感染させてしまった場合に損害賠償責任を負うかは、民法上の不法行為責任を負うか、という問題になります。

民法上の不法行為は、大まかにいうと①故意・過失による権利侵害があって、②損害が発生し、③侵害行為と損害との間に因果関係が認められると、責任が生じることになります。「故意」はわざと、「過失」は不注意によって、という意味に捉えておけば良いでしょう。

今回の質問について考えてみますと、37度5分の熱があって、味覚の異常も感じていたとのことですので、自分自身がコロナウイルスに感染していると疑うことは、十分に可能な状況だったといえます。

それにもかかわらず商談を行なって、その結果、顧客にコロナを感染させてしまったとのことですので、不注意によって顧客の健康を害したとして、①過失による権利侵害が認められそうです。

②の損害の発生については、本件で顧客に損害が生じたかは不明ですが、通常生じる損害としては、治療費や通院費、入院した場合の入院費用といったものが考えられます。

また、コロナに感染したことによって所得が減るようなことがあれば、その減収分なども損害と考えられます。

③の因果関係については、本件では営業マンの方から顧客に感染させたことが明確なようですので、認められることになります。そうしますと、本件では、営業マンが顧客に生じた損害を賠償する責任を負うことになりそうです。

ただし、現実の場合はなかなか、簡単にコロナがどこから感染したかを立証するのは困難な場合が多いと思います。今回のケースで、顧客が全く外出をしない人で、家族内感染もなく、営業マンが顧客の自宅を訪問して商談をしたのであれば、当該営業マンから顧客に感染したことが立証しやすくなります。

また、地方等でコロナ陽性者が当該営業マン1人しか出ていない、という事情でもある場合も、そこから感染したという可能性は強まります。

しかし、現在の感染状況や無症状の感染者も多いという実情からすると、顧客が普通に外出する人であった場合、公共交通機関や職場、飲食店等の外出先で感染した可能性も否定できません。

そうすると、コロナ陽性の営業マンとの商談によって、コロナが感染した可能性があるものの、他の場所で感染した可能性もあることになり、その場合には、権利侵害もしくは因果関係の立証がないものとして、営業マン側が法的責任を負うことは無くなります。

このように、誰から感染したかが明確でない、もしくは立証ができないケースが多くありそうです。

以上は民事責任の話で、刑事責任（犯罪）の話をします。

仮に、わざとコロナを他人に感染させた場合には、傷害罪が適用されることになります。

裁判例では、わざと性病を相手に感染させた人が、傷害罪に問われた事案があります。過失傷害罪というのもありますので、過失によって病気を感染させた場合には、理論的には犯罪が成立する可能性はあります。

ただ、実際にコロナを感染させてしまったことで、過失傷害罪に問われることは無いだろうとは思います。

会社にワクチン打ったとウソ「コロナに感染して人にうつしたら？」

相談②「新車ディーラーの営業マンです。当社では、営業マンはコロナワクチンの接種を会社が義務付けているのですが（強制ではありません）、先輩を含めて、ほぼ全員が2回目の接種を済ませました。しかし、私は正直、リスクのある接種は受けたくないのが本音で、会社には「2回の接種を終えた」と、虚偽の報告をしてしまいました。

もし、コロナに感染してしまい、同僚やお客様にうつしてしまった場合の法的責任はあるのでしょうか」

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
10月6日 第1444回 オークション
13日 第1445回 ハロウィン記念
20日 第1446回 オークション
27日 第1447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
10月7日 第1060回 オークション
14日 第1061回 ハロウィン記念 建機コーナー
21日 第1062回 オークション
28日 第1063回 オークション 建機コーナー

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

毎週金曜日10:00スタート
10月1日 第1604回 オークション
8日 第1605回 ハロウィン記念
15日 第1606回 オークション
22日 第1607回 オークション
29日 第1608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　ima-net

「会社が訴える可能性も 虚偽の報告は控えて」

横澤弁護士　「新型コロナのワクチン接種は、感染症の緊急のまん延予防の観点から実施されているもので、「接種を受けるよう努めなければならない」という、予防接種法の規定が適用されています。

これは、いわゆる「努力義務」と呼ばれていますが、強制力を持った義務とは異なります。ワクチンを打つか打たないかは、原則として個人の判断に委ねられるので、会社側としても、ワクチン接種を強制すべきでないと考えられます。

しかし、強制していない場合でも、接種を強く勧めたり、接種の有無を執拗に聞いたりするなどして、事実上強制されているような状況が生まれていることも問題視されています。法律などで規定されているわけではありませんが『ワクチンハラスメント』という造語も生まれています。

そういった環境下において、接種済みとの虚偽の報告をしたことは一応、理解できるところではあります。

しかし、会社側としては、ワクチン接種済みとの報告を受けたことを前提に、業務を行なわせることもあります。

例えばサービス業において、ワクチン接種済みの社員が接客を担当することとして、それを顧客にも接種済みとアピールすることがあります。虚偽の報告により、接種済みでないにもかかわらず接客を担当して、コロナ感染を引き起こしてしまったような場合には、接客はワクチン接種済みの人が担当すると言われていたのに実際は違ったとして、顧客から会社側が訴えられ、損害賠償義務を負う可能性があります。

そういった事態になると、虚偽の報告をした社員は、会社側から損害賠償請求がなされたり、会社から懲戒を受けるといった事態が生じることは考えられます。

一方、そのような職場ではなく、ワクチン接種済みか否かを問わず業務を担当している場合、接種済みと報告をしたことが原因で、損害賠償責任を負うことはあまり想定できないのではないかと思います。

ただ、虚偽の報告をしたことには変わりがないので、その点で会社から懲戒を受けることはあり得ます。このため、虚偽の報告は控えるのが適切です。

そうすると、ワクチンの接種を勧める圧力に、どのように対処するかが問題となりますが、ワクチンを接種しない上手い理由を考えたり、またハラスメントについての相談窓口があれば、そういったところに相談してみるのも良いと思います。

ワクチンを勧めたり、接種の有無を聞いてくる人は、日常会話や雑談の一環として話をしているもので、通常、悪気はないのですが、ワクチン接種を望んでいない人も少なからずいる、という事実を認識しておくことが必要だとは思います。

プロフィール

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

長野国助法律事務所
弁護士 横澤 康平氏
〒107−0052
東京都港区赤坂3−2−12
赤坂ノアビル7階
電話　03(3587)2511
FAX　03(3587)2560
k-yokozawa@naganolaw.co.jp

お悩みやご相談がありましたら、ユーストカー編集部まで！

電話もしくはメールで受け付けております！

☎ 03（3371）9340 magazine@u-car.co.jp

ネット集客増強研究会

車屋のHP、リースは絶対にダメ！

大平喜久

車屋のホームページ（HP）、リースは絶対にダメです。

かなり下火になったと思ってましたが、まだ引っかかってしまう人がいますね。まあ、それだけ巧妙なんでしょうね。

ちょっと説明します。営業電話で「すご～く素晴らしいHP、持ちませんか」って言われて、アポ取られて来るわけですよ。向こうは最初から騙す気で来てますから、そりゃトークは素晴らしいですよ。それで、ついつい契約してしまうわけですよ。

大体は月額5万円程度のリースなんですよね。5年リース、そのHP導入したら夢のような世界が待っている。そんな勘違いさせられるわけですよ。

いいです？　よーく考えて下さい。月額5万円の5年リースっていったら総額で300万円ですよ。どこの世界に300万円もするHPがあるんですか？　そりゃ複雑なシステムを組んだHPであれば、それもありですよ。だけど、普通の集客用HPではあり得ない数字なんですよ。よほど良いデザイナーが作っても50万円ですけど、それでも高いと思いますよ。

しかもリースと言ってますけど、実際はクレジット契約です。つまりHP販売業者には、契約が成立した時点で全額が入金されているわけですよ。リースではなくて、クレジット契約をリースと言ってるだけなんですよ。しかも5年後は再契約で、月額管理費とか所有権は販売業者側にあるとか、ふざけた話されるわけですよ。はっきり言って、弁護士入れた方が良いです。

さすがに、この場で業者の社名まで出せませんけど、はっきり言えることは「ホームページ、リース」という言葉が出たら、その段階でその電話は「がちゃん！」と切るべきです。常々言っているように、何か新しい契約、HPに限らず○○○○とか勧誘がいっぱい来るわけじゃないですか。取り敢えずどういう仕組みになってるかは説明しますから、導入前に僕のブログからでも質問してみて下さい。

個別で返答しますよ。（http://www.tryi.jp/）

本来、会員さん以外に個別の質問に答えることはありませんけど、こういった詐欺みたいな、いわゆる犯罪事案は別ですから質問にもお答えします。

その説明を聞いた上で、それでもやりたいと言うのであれば止めはしませんよ。だけど詳しく調べもせずに導入してからでは、あまりにも金銭的負担が大きすぎます。よーく気をつけて、迷ったら相談入れて下さい。

AA会場でおまちしてま～す!!

USS大阪

川口 瑠佳さん

開口一番「キーボードのタイピングが大好きなんです！」と話し出した川口さん。USSに入社した動機も、就職相談の先生から『入力作業が多い』と聞いたからだというから筋金入りだ。かなり上手いのだろう。タイピング検定1級資格も持っているそうだ。

ちなみに、川口さんとUSS大阪は「同い年です」という。10月15日に迎える20周年大記念AAでは「精一杯頑張りますので、たくさん利用して貰えたら嬉しいです！」と気合いも十分。

新蕎麦を波紋のやふにへぎに盛る

俳句 de ひと休み

荒井寿一（荒井商事会長）

今月の一句の季題は新蕎麦の秋。秋の季語として新豆腐、新米、新酒などがある。しかし、新茶は夏の季語であり新海苔は冬の季語となる。

俳句では暗黙のルールとして忌事については詠まず、なるべく美味しい食物はより美味しそうに、喜こばしい出来事はより誇張して、ことさら相手を誉めるというのが常識となっている。このことこそが、俳句が大衆に愛された理由なのではあるまいか。

今月の一句は越後では有名なへぎ蕎麦が、へぎ折に盛られた様子を詠んだものである。へぎ蕎麦とは新潟魚沼地方発祥の蕎麦のことで、つなぎに布海苔という、海藻を使っており、特別なつるつるとした食感がある。へぎという杉を薄く剥いだ板で作られた四角い大振りの器に載せて供せられる。そこに波模様のように、幾重にも蕎麦を盛っていく。その様子はまるで北斎の波を見るようで見事である。日本人の食卓には、眼で楽しむ文化もこういったところに見て取れるのである。

USS大阪会場　〒555-0041 大阪府大阪市西淀川区中島二丁目7番106号　TEL.06-6476-1000
www.ussnet.co.jp

いつでもどこでもTAA・CAA

TC-webΣとTCアプリがより便利になりました！

New! 出品準備が簡単になりました！

TC-webΣ　TC出品ツール

TAA/CAAへの出品準備がTC-webΣから可能になります

出品の流れ

01 データ作成　グー/カーセンサー/ストプラ/車検証読取り

02 出品情報入力

03 出品申込

New! オンラインでの新機能が続々登場！

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

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

03 TAA/CAA スタート価格変更
TC-webΣ、TCアプリからのお申込みで完結します。
※お申込みには締切り時間があります

04 落札車両の輸送申込
TCアプリからも依頼が可能になります。

機能の詳しい紹介はTC-webΣへ！　taacaa

トヨタ・オート・オークション
北海道会場0123-28-8700　東北会場024-963-0388　関東会場043-246-5211　横浜会場045-628-6000
中部会場059-366-2810　近畿会場072-826-3486　兵庫会場0798-44-3201　広島会場082-437-2600
四国会場0875-56-2400　愛媛サテライト会場089-904-3297　九州会場0942-41-2266　南九州会場0995-54-1511

株式会社シグマネットワークス
〒103-0025 東京都中央区日本橋茅場町3-9-10 茅場町ブロードスクエア8階
TEL 03-6757-7800 FAX 03-6757-7801

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

ベイサイドが第2会場を開設

「浮島会場」12月オープン

全商材扱いのマルチAAめざす

荒井商事

荒井商事（荒井亮三社長）が主催するアライAAベイサイドは、12月に第2会場となる「浮島会場」をオープンする。

アライAAベイサイドは、神奈川県川崎市川崎区の東扇島でオークションを実施。この9月で20周年を迎えた。

この節目を機に新たに開設する第2会場は、東扇島の東京寄りの隣の島となる川崎区浮島町に建設。オープン以降、金曜日のアライベイサイド4輪AAは「東扇島会場」「浮島会場」という2会場で同一のセリを行なっていく。

浮島会場の概要は、敷地1万1300坪で、そこにポス50席のAA会場を建設。この浮島ではリース・レンタの専用ヤードを設けるほか、一般会員からの出品やバン・トラを集荷。一方の東扇島会場ではディーラー、買取店の専門ヤードとする計画。

「オープンに合わせてベイサイドでは、新たにリース・レンタコーナーをスタート。さらにトラックについても、8トン以上の大型車や事故現状車の受け入れを開始する。さらに、ストック、商品化サービスや、故障診断、動画下見などの新たなサービスも順次提供。2会場体制になることで、これまで出来なかった様々な取り組みが可能となる」（同社）という。

浮島会場の外観イメージ。9月17日のベイサイド開場20周年AAで、第2会場開設を発表した

また、浮島会場では、1年後を目処に建設機械の出品受付も開始。これによりアライベイサイドは4輪、2輪、バン・トラに加えて、建機、農機も扱うフルスペック会場となっていく。

「アライグループでは、全会場ですべての商材を扱うオークションをめざしており、ベイサイドがその第一歩となる」（荒井社長）。

なお、浮島会場は、現在、二輪会場長を務める﨑本雄介氏が会場長となり、スタッフは総勢約20名。東扇島会場長は、四輪会場長の伊藤直一氏が務める。

ＥＵ向け特恵関税の活用に取り組み 経産省などとの交渉を開始

日本中古車輸出業協同組合

日本中古車輸出業協同組合（ＪＵＭＶＥＡ、佐藤博理事長）は、ＥＵ向け中古車の特恵関税制度の活用について取り組みを開始した。

従来、ＥＵ向けに輸出される中古車は、現地でユーザーが購入する際に10％の関税が掛かるが、特恵関税の適用がなされた場合には、これが免除される。

ＪＵＭＶＥＡがこのほど、組合員にこの制度を報告したところ「特恵関税の制度を活用して、ＥＵ向けの輸出を伸ばしたいという要望が多く寄せられた」（佐藤理事長）といい、組合員の輸出支援の一環として位置付けている。

ただ、この適用には新品の生産の時点で日ＥＵ協定に基づく原産品であること、使用中にもその原産性が失われていないこと、を証明する必要がある。具体的には、日本製部品が６割以上であることや、国外に１度も出ていないことなどを証明する書類が必要だ。

ＪＵＭＶＥＡでは、このほど管轄窓口となる経済産業省などとの交渉を開始。必要書類の完備や申請などについて、話し合いを進めている。

「特恵関税の適用を得られれば、相当な輸出増が期待できる。組合員のためにも引き続き取り組んでいきたい」（同）。

取材に対応する佐藤理事長

質問です…レクサスRXの サンルーフ と パノラマルーフ

相場の違いわかりますか？

↓ユーストカーハイパーProオプションの画面です↓

答えは下を見て！

<ハイパーProオプションの平均値画面です>

AGL20W　AGL25W　サンルーフ　　編集　保存した条件で再検索　削除

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

AGL20W　AGL25W　パノラマルーフ　　編集　保存した条件で再検索　削除

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

このように、20万2千円の差が判ります！

装備の違いで相場の差がわかる ハイパーProオプション を

1ヶ月無料でお試し放題

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

株式会社 ユーストカードットコム
info@u-car.co.jp

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

お電話ください！
☎0466-55-0818
ゴーゴー　ハイパー

会場27周年AAを好実績で飾る

ディーラー＋初出品は千台規模を集荷

JU神奈川

JU神奈川（安藤悟理事長）は9月9日、「会場27周年＆全7支部＆ディーラー協賛スペシャルAA」を開催。出品1453台を集め、成約率71・8％の好実績を収めた。

なかでも看板コーナーの「ディーラー＋初出品」は952台を集荷。これはディーラーおよびリース・買取りを含む一般店からの新鮮な車両を集めた人気の出品ブロックで、当日の出品の65％超を占めた。

森幸博流通委員長は「同コーナーは常に成約率80％を優に超えており、会員からも注目が上がっている。その証として今回のこの台数となった。今後もJU神奈川AAの特長として広くアピールしていく」と話した。

一方で、目標を大幅に超えた当日の出品台数については、「1台1台の積み重ねであり、出品店数も昨年と比べて新規に50社増と、より多くの会員に参加して頂いた」とコメント。ちなみに、今回の1453台は歴代5番目の記録となる。

なお、会場27周年AAは当日をメイン開催としたが、今回は初となる月間を通したイベントとして実施。JU神奈川AAの『全員野球』でこの会場27周年を盛り上げた。

安藤理事長は「歴代の先輩方が築き上げてきたこのオークション場。これからもより利便性の高い会場を追求すると同時に、小売りダマに注力した出品を強化。会員の商売に役立つAAをめざしていく」としている。

この日をメインに27周年AAは月間イベントで実施した

シートベルト着用促す自販機設置

飲酒運転追放宣言にも賛同

TAA兵庫

「全席シートベルト着用を!!」。トヨタユーゼック（北口武志社長）のTAA兵庫会場内にお目見えした飲料自販機。シートベルトの大きなイラストとともに着用を促している。

兵庫県警とキリンビバレッジが、2015年から各地で設置を開始した。交通マナーの徹底を呼びかけるラッピングを施し、飲料の売上の一部が交通遺児支援団体へ寄付される。

TAA兵庫では、「自動車を扱う業界として積極的に啓発したい」（宮崎佳紀会場長）と積極的に設置。会場と会員が一体となって、社会貢献に取り組んでいく。

また、兵庫県警が進める「飲酒運転追放宣言」にも賛同。これを受けて、齋藤元彦兵庫県知事の代理・横田誠治甲子園署署長が宮崎会場長に宣言書を手渡した。

宮崎会場長は「自動車業界を挙げて飲酒運転を撲滅できるよう、改めて来場者を通じて広めていきたい」と話した。

宣言書を受け取る宮崎会場長

売上の一部を「神戸交通遺児を見守る会」に寄付

業界初、下回りも360度閲覧可能に

オークション出品車に新サービス開始

はなまる

株式会社はなまる（本社＝大阪市、岡崎和也代表）は、このほど自社オークションの出品車を360度確認できるサービス「HANAMARU360」を開始した。

同サービスは、内装・外装に加えて、下回り部分の360度パノラマ画像も確認できるオークション業界初の試み。これにより、出品車を文字通り様々な角度から閲覧できるようになった。

「これまで30枚の画像を掲載していたが、損害車はさらに詳細な確認が必要になると考えた。バイヤーは購入後のイメージがより鮮明になり、安心して入札して頂ける」（同社）。

なお、同サービスは株式会社アジェンシアが提供する『クルマVR』を用いたもの。今後についても同社と協業し、360度画像に動画や音声を追加することも視野に入れている。

損害車専門のはなまるオークションは現在、140ヵ国以上の会員が利用し、年間4万台以上が取引されている。最近では「会員数を増やすとともに、入札件数を増やすことにも力を入れており、参加会員数は前年度比1・1倍前後で推移。また、海外の新規取引件数は1・6倍ほど増えている」という。

文字通り様々な角度から確認できる

MIRIVE埼玉会場

10月の開催スケジュール	
10月 6日(水)	G-1オークション 下取買取&初出品コーナー流れ無料
10月13日(水)	秋の軽祭りオークション 軽コーナー流れ無料&3台以上出品で流れ無料
10月20日(水)	秋の大感謝祭AA 全車流れ無料
10月27日(水)	フレッシュディーラーズAA EV&HVコーナー流れ無料&3台以上で流れ無料

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

11代目シビック登場!!

中身はパーフェクトだが、再考すべき点も残る

9月3日、通算11代目となるホンダ「シビック」が発売された。5ドアハッチバックのボディに、1・5Lターボエンジンを搭載。CVTに加えて、なんと6速MTが用意されていた。後に、e：HEV仕様も追加される予定だという。

エクステリアデザインは、先代のアグレッシブなデザインと比べると、やや大人しめに。しかしながら、先代に対して35ミリも拡大し4550ミリとなった全長は、そのままホイールベースの拡大に使われ、前後席の距離が広がったことで、後席の居住性向上に大きく貢献している。また、低めの着座位置や、凝ったエアコンの送風口など、グローバルモデルらしく、インテリアも気合の入った造り込みがなされている。

と、ここまではパーフェクトな新型シビックだが、最大の懸念点は、税込319万円～という価格設定にある。この新型シビックと日本市場でライバルとなるモデルといえば、マツダ3（222万円～）やカローラスポーツ（217万円～）などだが、この2台ですら日本市場では苦戦している状況で、新型シビックがどれだけ素晴らしい出来だとしても、彼らより100万円も高い状況で受け入れられるはずがない。

先進支援技術が標準装備とはいえ、どう考えても高すぎる。たとえ、中身はVWゴルフ越えだったとしても、このクルマのバッヂは、日本市場では、販売総数の2台に1台が「軽」のホンダだ。HONDAブランドは、海外では強いが、日本で「ホンダ」のブランドバリューで売れることは考えにくい。

6速MTを用意したことは驚きではあったが、顧客は、将来的に登場が熱望されているタイプR（※先代FK8のタイプRはMTのみ）を期待して待つのではないだろうか。新型シビックの日本での月販目標は1000台。やはり、ホンダとしても「日本で売れることは期待していない」のであろう。

FK8タイプRの後期型モデル（2020年10月発売）は、登場するや否や、瞬く間に売り切れてしまったという。AAでも超高額で取引されたことは記憶に新しい。もう日本市場では、「シビックはタイプRのみ」と割り切ったほうがよいのではないだろうか。

この新型シビックが、どれほどの販売を記録できるのかは、日本市場におけるホンダの今後を左右することになるかもしれない。（レビュー：自動車ジャーナリスト吉川賢一）

ホンダシビック 主要諸元

駆動方式：前輪駆動 (FF)｜全長×全幅×全高：4550 × 1800 × 1415mm｜ホイールベース：2,735mm｜トレッド (Fr / Rr)：1,535/1,565mm｜車両重量：1,360kg｜乗車定員：5 名｜エンジン：水冷直列 4 気筒横置 VTEC ターボ｜排気量：1,496cc｜最高出力：134kW(182ps) / 6,000rpm｜最大トルク：240Nm(24.5) / 1,700-4,500rpm｜ミッション：マニュアルモード付 CVT｜燃料：無鉛プレミアムガソリン｜タンク容量：47L｜サスペンション（Fr / Rr）：マクファーソンストラット式 / マルチリンク式｜回転半径：5.7m｜タイヤ&ホイール (Fr / Rr 同じ)：235/40R18 & 18 インチアルミホイール｜ WLTC モード燃費：16.3km/L（市街地 11.7 / 郊外 17.1 / 高速 18.9）｜ CO2 排出量：142.4g/km(WLTC モード走行)

	エンジン	駆動方式	トランスミッション	価格 (税込)
LX	直列 4 気筒 1.5L ガソリン VTEC TURBO エンジン	FF	CVT	¥3,539,800
			6 速マニュアル	¥3,539,800
EX			CVT	¥3,190,000
			6 速マニュアル	¥3,190,000

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!!
ECL AGENCY, LTD

極東から日本太平洋側主要港への貨物募集中!!

日本のユーズドカーを、全世界へ
ECLエージェンシー株式会社
木更津、横浜、名古屋、神戸の
太平洋側主要港に寄港
東京本社 〒103-0027 東京都中央区日本橋2-15-3 平和不動産日本橋ビル4階　https://www.ecl-agency.com/
【支店】 大阪、名古屋、福岡　【営業所】 川崎、木更津、横浜、名古屋、泉北、神戸、博多、新門司　お問合せ agc-ad@ship.ecl.co.jp / 担当：山川
お問い合わせはコチラ！
TEL:03-5204-0250　FAX:03-5204-0256

トレトレ 新車情報

国産車（8/19～）

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
マツダ	スクラムトラック	4代目（DG16系）	SC	8月19日
スバル	フォレスター	5代目（SK系）	MC	8月19日
スバル	フォレスターハイブリッド	1代目（SK系）	MC	8月19日
レクサス	UX300e	1代目（10系）	改良	8月19日
レクサス	UX、UXハイブリッド	1代目（10系）	改良、特別	8月19日
マツダ	ボンゴブローニィバン	2代目（200系）	改良、追加	8月24日
ニッサン	NT100クリッパー	2代目（DR16系）	SC	8月25日
ミツビシ	ミニキャブトラック	7代目（DS16系）	SC	8月26日
レクサス	ES	1代目（10系）	MC	8月26日
ダイハツ	ムーヴ	6代目（LA150／160系）	SC	9月1日
ダイハツ	ムーヴカスタム	6代目（LA150／160系）	SC、特別	9月1日
ダイハツ	ミラトコット	1代目（LA550／560系）	改良	9月1日
トヨタ	カローラアクシオ	2代目（160系）	改良	9月6日
トヨタ	カローラフィールダー	3代目（160系）	改良	9月6日
トヨタ	カローラアクシオハイブリッド	1代目（160系）	改良	9月6日
トヨタ	カローラフィールダーハイブリッド	1代目（160系）	改良	9月6日
スズキ	イグニス	1代目（FF21系）	SC	9月7日
スバル	ステラ、ステラカスタム	3代目（LA150／160系）	改良	9月9日
スズキ	ワゴンRスマイル	1代目（MX81／91系）	NR	9月10日
スズキ	エブリイバン	6代目（DA17系）	SC	9月13日
スズキ	エブリイワゴン	3代目（DA17系）	SC	9月13日
トヨタ	カローラクロス、カローラクロスハイブリッド	1代目	NR	9月14日
レクサス	RC＿F	1代目（10系）	SC	10月1日
レクサス	IS、ISハイブリッド	2代目（30系）	改良、特別	10月1日
ホンダ	NSX	2代目（NC系）	特別	22年7月1日

輸入車（8/26～）

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
ルノー	ルノーメガーヌ5HB	4代目（BB系）	MC、特別	8月26日
ルノー	ルノーメガーヌスポーツツアラー	1代目（KB系）	MC、特別	8月26日
ボルボ	ボルボV90	2代目（PB／PD系）	SC	9月1日
ボルボ	ボルボV90クロスカントリー	1代目（PB／PD系）	SC	9月1日
ボルボ	ボルボXC60	2代目（UB／UD系）	MC、特別	9月1日
フォルクスワーゲン	VW＿Tクロス	1代目（C1系）	SC	9月2日
メルセデスベンツ	Eセダン、カブリオレ、クーペ、ワゴン	5代目（W213系他）	改良	9月3日
メルセデスベンツ	ベンツSクラス	7代目（W223系）	改良	9月3日
メルセデスベンツ	ベンツEクラスオールテレイン	1代目（S213系）	改良	9月3日
メルセデスベンツ	ベンツAクラス、AMG同	4代目（W177系）	改良	9月3日
メルセデスベンツ	ベンツBクラス	3代目（W247系）	改良	9月3日
メルセデスベンツ	ベンツCLAクラス、AMG同	2代目（C118系）	改良	9月3日
メルセデスベンツ	ベンツGLAクラス、AMG同	2代目（H247系）	改良	9月3日
メルセデスベンツ	CLAシューティングブレーク。AMG同	2代目（X118系）	改良	9月3日
メルセデスベンツ	ベンツAクラスセダン、AMG同	4代目（V177系）	改良	9月3日
メルセデスベンツ	ベンツGLBクラス、AMG同	1代目（X247系）	改良	9月3日
メルセデスベンツ	ベンツSクラス	7代目（W223系）	改良	9月3日
AMG	Eセダン、カブリオレ、クーペ、ワゴン	5代目（W213系他）	改良	9月3日
BMW	BMW＿M3	7代目（G80系）	改良	9月3日
BMW	BMW＿M4クーペ	2代目（G82系）	改良	9月3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	9月4日
シトロエン	DS7クロスバック、クロスバックEテンス	1代目（X7系）	SC、特別	9月8日
BMW	BMW1シリーズ	3代目（F40系）	特別	9月9日
AMG	AMG＿CLSクラス	3代目（C257系）	MC	9月9日
メルセデスベンツ	ベンツCLSクラス	3代目（C257系）	MC	9月9日
BMW	BMW＿M4カブリオレ	1代目	NR	9月10日
クライスラージープ	ジープレネゲード	1代目（BU／BV系）	特別	9月18日
シトロエン	シトロエンC3	3代目（B6系）	改良	9月21日
シトロエン	シトロエンC5エアクロスSUV	1代目（C8系）	改良	9月21日
シトロエン	シトロエンベルランゴ	1代目（K9系）	改良	9月21日
シトロエン	C5エアクロスSUV＿PHEV	1代目（C8系）	改良	9月21日
プジョー	プジョー3008	2代目（P8系）	改良	9月21日
プジョー	プジョー208＿5HB	2代目（P21系）	改良	9月21日
プジョー	プジョー5008	2代目（P8系）	改良	9月21日
プジョー	プジョー2008	2代目（P2系）	改良	9月21日
プジョー	プジョーE-208	1代目（P21系）	改良	9月21日
プジョー	プジョーリフター	1代目（K9系）	改良	9月21日
プジョー	プジョーE-2008	1代目（P2系）	改良	9月21日
BMW	BMW2シリーズグランツアラー	1代目（F46系）	改良	10月1日

ユーストカーNEWSのお申込は電話 03(3371)9340 まで今すぐ！

2021年8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	3	⑬ 2,648	+5.3	72.1	-4.8	562	+64
ＴＡＡ北海道	3	869	-15.6	80.0	+1.4	414	+38
ＪＵ札幌	3	629	+5.4	66.9	+6.0	340	-9
札幌ＡＡ	3	318	-19.7	71.4	+6.4	374	+33
ＮＡＡ北海道	1	305	-23.7	73.4	+6.6	320	+10
ホンダ北海道	4	242	+7.1	96.3	+3.4	370	+42
ＪＵ帯広	3	115	+7.5	53.5	-4.4	290	-1
ＪＵ函館	3	101	+2.0	66.4	+1.0	558	+102
ＪＵ室蘭	2	90	+45.2	41.7	+3.9	297	+6
ＪＵ旭川	3	51	+4.1	75.2	+11.0	322	+31
ＪＵ釧路	3	38	-13.6	62.6	-4.1	487	-74
ＪＵ北見	3	32	-5.9	66.3	-5.5	338	-58

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)
ＪＵ宮城	3	1,804	-2.6	77.7	-0.9	287	+15
ＴＡＡ東北	3	1,384	-7.4	90.4	+3.0	394	-33
ＪＵ福島	3	1,383	+1.8	64.0	-5.9	276	+34
ＵＳＳ東北	3	925	-12.2	84.4	+6.2	423	+25
ＣＡＡ東北	4	556	-13.1	77.6	-0.9	252	+19
アライ仙台	4	290	+3.6	86.5	+3.7	254	-64
ホンダ仙台	4	266	+10.8	95.9	+1.6	299	+39
ＪＵ山形	2	181	-13.0	62.7	-0.7	355	+183
ＪＵ青森	2	177	-21.3	75.1	+2.9	203	+53
ＪＵ秋田	3	108	-26.0	75.9	-8.8	127	+56

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	3	① 12,967	+8.7	70.3	-5.2	1,252	+149
アライ小山VT	3	⑤ 4,200	-1.2	60.3	-4.6	823	+53
ＵＳＳ横浜	4	⑨ 3,499	+1.3	68.9	-4.6	815	+68
ＴＡＡ横浜	3	⑩ 3,216	+12.8	88.0	-0.7	765	+50
ＭＩＲＩＶＥ埼玉	3	⑪ 3,119	-14.4	81.0	-3.3	435	-73
ＴＡＡ関東	3	⑮ 2,291	-3.8	87.2	-1.3	630	+19
ＣＡＡ東京	4	⑯ 2,224	+5.0	71.1	-1.4	523	+59
ＪＵ埼玉	4	⑱ 2,072	± 0.0	55.5	-8.8	514	+54
アライﾍﾞｲｻｲﾄﾞ	3	1,457	-9.2	88.4	+4.9	447	+14
ＪＡＡ	3	1,366	+19.3	57.0	-10.7	802	+78
ＪＵ千葉	3	1,356	+1.6	71.6	+0.3	283	+1
ＪＵ東京	4	1,231	-7.2	65.5	-5.1	279	+60
ＵＳＳ群馬	3	1,121	-2.8	73.9	+3.1	413	+46
ホンダ東京	4	1,083	+0.5	95.4	+3.8	401	+2
アライ建機	4	994	+34.9	63.1	-9.0	770	-22
ＵＳＳ埼玉	3	931	-16.5	65.6	-0.5	394	+38
ＵＳＳ新潟	3	922	+0.8	61.7	+4.8	338	-26
ＪＵ新潟	3	808	-16.1	70.2	-1.0	226	+35
ＪＵ群馬	3	736	-7.0	70.2	+7.4	384	+67
ＮＡＡ東京	3	726	+4.9	88.7	-0.2	399	+10
アライ小山４輪	3	705	-4.3	90.6	+3.5	278	+18
ヒーロー	3	691	-23.4	66.4	-0.9	330	-54
いすゞ東京	3	690	+11.5	44.7	-7.0	1,387	+80
ＪＵ神奈川	3	677	+28.0	51.4	-2.1	306	+25
ＪＵ栃木	3	648	+3.3	30.0	-19.5	231	+85
ＪＵ茨城	3	564	+4.8	60.6	-3.4	258	-10
ＪＵ長野	4	330	-4.9	40.0	+0.1	230	+64
ジップ東京	3	329	+60.5	59.5	-9.8	1,338	-280
ＪＵ山梨	3	54	-6.9	41.1	-12.3	153	+45

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	3	② 9,086	+0.6	60.5	-5.2	1,409	+136
ＪＵ岐阜	3	④ 4,361	+14.6	48.2	-1.3	474	+8
ＣＡＡ中部	3	⑧ 3,511	-4.1	78.3	+1.1	661	+23
ＪＵ愛知	3	⑫ 2,762	-9.2	79.9	-2.9	328	+26
ＵＳＳ静岡	3	⑰ 2,091	+11.6	66.0	+0.4	319	+33
USS-R名古屋	4	⑲ 1,984	-17.2	84.5	-0.1	102	+11
ＴＡＡ中部	3	1,884	-10.7	87.6	+0.6	533	-34
ＭＩＲＩＶＥ愛知	3	1,343	-3.2	72.9	-5.4	401	-274
ＣＡＡ岐阜	4	1,070	-18.9	67.1	+2.6	423	+111
ＪＵ静岡	4	820	+8.0	56.1	-1.7	161	-15
ホンダ名古屋	4	600	-9.4	95.3	+1.4	435	+37
ＮＡＡ名古屋	3	589	-1.3	87.7	-0.9	353	-9
ＪＵ三重	4	574	+2.5	42.4	+1.7	224	+9
ＵＳＳ北陸	3	405	-4.0	72.0	-4.4	290	+42
愛知トヨタ	4	357	-2.7	97.3	+6.2	412	+90
ＳＡＡ浜松	3	356	-41.8	64.1	+9.1	624	-15
ＪＵ富山	3	351	+3.8	62.6	-2.6	176	+35
ＪＵ石川	3	287	-22.4	71.5	-1.8	267	+10
ＪＵ福井	2	184	-9.8	54.8	+10.8	180	+74

1開催平均の出品ベスト10(台)		
①	ＵＳＳ東京	12,967
②	ＵＳＳ名古屋	9,086
③	ＨＡＡ神戸	4,708
④	ＪＵ岐阜	4,361
⑤	アライＡＡ小山バントラ	4,200
⑥	ＵＳＳ大阪	4,068
⑦	ＵＳＳ九州	3,912
⑧	ＣＡＡ中部	3,511
⑨	ＵＳＳ横浜	3,499
⑩	ＴＡＡ横浜	3,216

	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	133	261,733	179,445	68.6	133,703,191	745
	-5 開催	-4.4%	-7.4%	-2.2ﾎﾟｲﾝﾄ	-0.2%	+54 千円
メーカー系	99	94,237	80,089	85.0	43,865,176	548
	+5 開催	-0.2%	+0.3%	+0.4ﾎﾟｲﾝﾄ	+3.4%	+17 千円
ＪＵ系	120	84,084	51,584	61.3	16,302,861	316
	+3 開催	-0.5%	-5.3%	-3.2ﾎﾟｲﾝﾄ	+2.9%	+25 千円
合　計	352	440,054	311,118	70.7	193,871,228	623
	+3 開催	-2.8%	-5.2%	-1.8ﾎﾟｲﾝﾄ	+0.9%	+37 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)
ＨＡＡ神戸	3	③ 4,708	+12.3	64.4	-4.0	886	+125
ＵＳＳ大阪	3	⑥ 4,068	+6.9	61.6	-4.5	687	+57
ＴＡＡ近畿	4	⑭ 2,463	-16.1	82.1	-1.9	707	+40
ＭＩＲＩＶＥ大阪	3	1,820	-23.3	84.1	-4.1	463	-262
ＵＳＳ神戸	3	1,585	+29.6	61.2	-4.5	511	-54
いすゞ神戸	3	1,337	+12.1	51.1	-8.0	1,298	+155
ＴＡＡ兵庫	3	1,081	+42.0	82.0	+0.6	595	+112
ホンダ関西	4	884	-2.9	97.1	+0.4	424	-20
ＩＡＡ大阪	4	720	+7.0	55.0	-5.7	136	+26
ベイオーク	4	697	-24.1	75.5	-1.4	836	+93
ＮＡＡ大阪	3	574	-1.2	93.6	+3.0	526	+127
ＫＣＡＡ京都	3	474	-3.5	54.6	-2.6	296	+44
ジップ大阪	3	419	+1.7	66.9	-13.7	1,422	+31
ＪＵ奈良	3	382	+1.1	74.2	-1.4	274	-4
日産大阪	4	276	-22.0	92.9	+0.3	194	+42

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	3	1,756	+4.5	62.4	-3.5	416	+108
ＴＡＡ広島	4	1,379	-18.6	84.0	+0.5	535	+39
ＵＳＳ岡山	3	1,088	+2.5	81.5	+2.4	388	+38
ＴＡＡ四国	4	956	-10.2	92.1	+7.2	307	-5
ＬＡＡ四国	3	940	+4.4	56.5	+0.8	258	-8
ＪＵ広島	3	811	-12.5	52.3	-4.5	269	+20
ＫＣＡＡ山口	3	614	+1.8	55.2	-4.3	386	+31
ＮＡＡ広島	1	241	-0.8	75.9	+2.6	210	-29
ＪＵ島根	1	193	+52.0	85.0	+8.6	198	-4
ＪＵ山口	4	156	-10.9	48.6	-16.3	396	+240
ＪＵ鳥取	1	119	-	73.9	-	108	-
広島ＡＡ	2	101	-3.8	67.2	-10.4	300	+67

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	3	⑦ 3,912	+3.5	67.6	-0.6	678	+35
ＴＡＡ九州	4	⑳ 1,904	-16.9	85.1	-0.1	504	-27
ＪＵ福岡	3	1,149	-3.4	59.1	-8.9	215	+14
ＵＳＳ福岡	3	700	-13.0	70.3	-3.5	516	+118
ＴＡＡ南九州	4	499	-2.7	83.3	+8.6	372	+7
ホンダ九州	4	488	-3.9	98.5	+1.6	267	+44
ＪＵ大分	2	480	+24.0	86.3	+10.1	91	+9
ＮＡＡ福岡	4	429	-11.5	87.6	+3.9	315	+16
ＪＵ長崎	1	420	-0.5	51.2	-8.0	160	+41
いすゞ九州	3	400	-2.4	68.9	+1.0	792	+7
ＪＵ鹿児島	3	303	-9.0	63.0	-3.8	206	+42
ＪＵ沖縄	4	286	-5.0	65.1	-3.3	176	-10
ＪＵ熊本	4	145	-19.9	63.3	+12.7	76	-1
ＪＵ宮崎	3	50	+11.1	76.5	+32.8	139	-14

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	737	-8.0	41.5	+5.4	869	-70

※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

火曜日はJU埼玉の日

[出品条件]　※ご不明な点は、お問い合わせください

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

10月

10/5(火)　下半期スタートダッシュAA
10/12(火) 軽コーナーフェスタAA
10/19(火) JU関連協オータムリレー＆JU埼玉会館23周年記念AA
10/26(火) ハロウィン祭りAA

これがJU埼玉の動画サービス！
今まで見えなかったところが見えちゃいます！

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

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

第94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』57

トヨタ・ヤリスクロス

レポート　株式会社 ジャッジメント

ひとつのモデルをフォーカスして『注意すべきポイント』を紹介するこのコーナー。今回は、コンパクトSUVの人気モデル「トヨタ・ヤリスクロス」を紹介します。

激戦カテゴリーで一躍人気モデルへ

今年の上半期において、日産・キックス、マツダ・CX―3などの競合モデルを追い抜き、販売台数1位を獲得した大人気モデルです。昨年8月にデビューしてわずか1年ですが、街中で見かける機会も急激に増えています。

しかし、修復歴車についても遭遇する機会が増えています（9月14日時点　　%）。

この数値の伸びは、他モデルと比較しても高い傾向を示しており、要注意モデルとして警戒しなければなりません。

それでは、どのような点に注意すれば良いのでしょうか？

新世代プラットフォーム『GA―B』を採用

ヤリスクロスに採用されているプラットフォームは、TNGA（トヨタ・ニュー・グローバル・アーキテクチャー）のひとつ、GA―Bです。これは、Bセグメントモデルのヤリス、新型アクア（MXPK10系）にも採用されている最新プラットフォームとなります。

ラジエータコアサポートは樹脂製となり、サイドメンバー先端部分でボルト留めされるタイプです。

修復歴のチェックでは、左右フロントインサイドパネル、サイドメンバー先端部の『4つのポイント（画像①赤丸）』を中心に行ないます。

それに伴って確認しておきたいのが、　　（画像②赤丸）。

この　　り、歪みが生じやすい構造となっています。

形状が歪むだけでなるので注意しましょう。

に注意！

次にチェックするのは、　　ました。

フロントエリアで、損傷リスクが最も高い場所（＝修正されている可能性も高い）なので、外板の状態に少しでも違和感を感じるようなら、必ず確認するようにしましょう。

は両側からチェック！

現在、フロントエリア以上に警戒しなければいけないのが、　　です。

近の状態を確認する必要があります。

SUVモデルは、地上高が他モデルよりも高い　　デザインなので、　　の接合部付近は確認するようにしましょう。

ここにバッテリーが!?

通常、エンジンルームや荷室の床下に設置されているバッテリーですが、当モデルでは、　　ています（画像⑥）。

なども同じ場所に設置されていますが、ご存じない方は、これを機会にぜひ覚えておいて下さい。

画像①4つのポイント（赤丸）付近を確認！

激戦のカテゴリーで大人気

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

画像②

画像③

画像④
エリアを確認（画像は新車状態）

画像⑤

画像⑥
ます

勝手に格付け！査定難易度

フロントエリアは、死角になるような箇所も少なく、確認は容易に行なえます。　　をどのように確認するかがポイントになります。荷室側からの確認を怠らないようにしましょう。

査定難易度 C

知っておきたいインスペクション・データ

知っておきたいインスペクション・データ
◆修復歴遭遇率（弊社検査実績）　　%

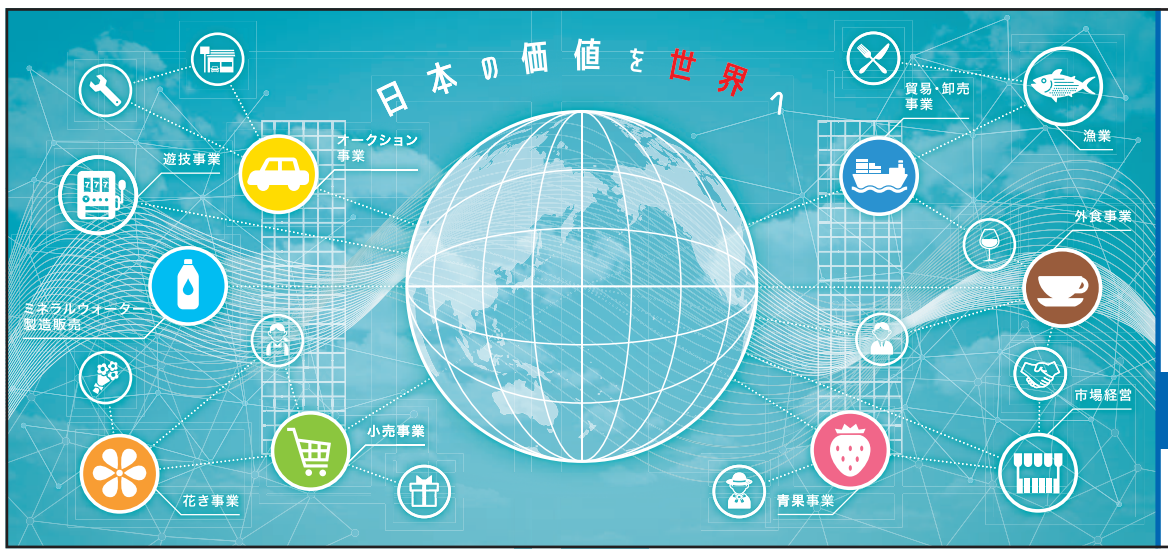
その内訳
フロントエリア修復　……　%
サイドエリア修復　……　%
リヤエリア修復　……　%

◆車台番号刻印位置
→運転席座面下付近に打刻

◆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

トヨタ・ヤリスクロスのYouTube動画はこちらからアクセスできます



ARAI AUTO AUCTION OYAMA　小山4輪　第1,659回
開場34周年記念&
JU関連協オータムリレーオークション
2021年10月21日（木）　セレモニースタート時間 10:00～　セリスタート時間 セレモニー終了後
荒井商事　https://www.arai-group.co.jp
ARAI AUTO AUCTION GROUP　http://www.araiaa.jp/

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
第1位 オリコン顧客満足度 車買取会社 2020
2020年 オリコン顧客満足度®調査 車買取会社 総合 第1位
☑ 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 FC開発事業部 03-3516-0731
アップルオートネットワーク株式会社 http://www.applenet.co.jp

お客様に安心を販売して売上・顧客満足度アップ！
WAFTECグループ 日本カーネット株式会社
新聞にも掲載された！
病院や介護施設に導入された
"あの"抗菌·抗ウイルス対策を
使って、ビジネスができる!!
作業は簡単10分 除菌99.9% 最大2年間除菌・抗菌！
車検に・中古車販売に・洗車に
お車の除菌・抗菌サービスを販売しましょう！
すぐビジネスを始められるスタートパックをご用意！
詳細はこちら

最強買取店になるための 訓練方法

癖(くせ)を直す！話し方編⑪ 最終回 《実践訓練編⑥》

見える化フォーマットで癖を直す

「癖を直す！」と称してお届けしたこのトピックは、今号で最終回となる。2020年10月号から11回にわたって、反復練習の大切さと、その訓練方法をお伝えしてきた。前号では「良い」・「悪い」セリフを繰り返す、「交互反復修正法」の訓練を、一人で行なえる方法もお伝えした。最終回の今号では、今までの振り返りと「交互反復修正法」のコツや、注意点を総括として伝えする。

記者「今号で癖を直す方法、いわゆる『交互反復修正法』の解説の最終回になります」

石沢マネージャー（以下、**石沢M**）「何ですか？その『いわゆる』というのは？『いわゆる』は要らないですよ」

記者「あ、失礼しました。癖を直す交互反復修正法の最終回ですね。今回は、この『癖を直す！』訓練のコツと、総まとめとしての解説をお願いします。11回にわたってお伝えしてきたので、読者の皆様も最初の方を忘れているかもしれませんから」

石沢M「忘れてしまっては意味がないです。技術は積み上げないと意味がありません。しっかり総まとめとしてお伝えするので、技術を積み上げて、商売で儲けていただきたいと思います」

記者「よろしくお願いします」

石沢M「今までの流れを確認しながら、要点を確認していきましょう」

2020年10月号
《無意識の意識化》
延原君（若手）の指が動いてしまう癖を修正　ペン回しを無意識にやっている例

石沢M「最初にお伝えしたのは、癖とは何かということでした。意識してやらずに、無意識に出てしまうのが癖なのです。この基本知識がないとダメです。基本中の基本の考え方なのです」

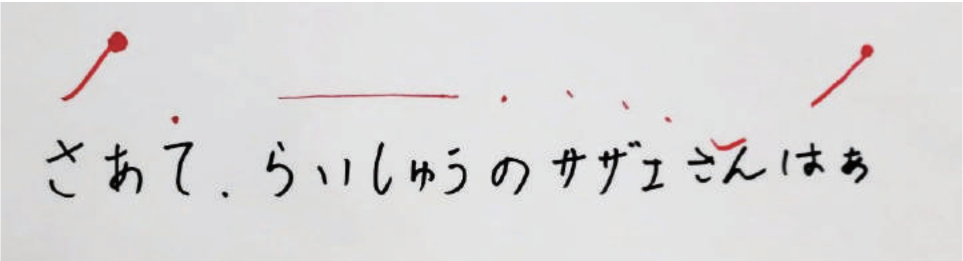
2020年11月号
《悪い癖　話し方編　話をかぶせる癖》
お客様の話が終わる前に、話をかぶせる悪い癖を例に、信頼されなくなることを解説

石沢M「お客様の話を聞いていないと思われて、結果的に、信頼されない営業マンになってしまうという話でした。この癖はセリフを覚えたての若手に多いので、しっかり『間』を取ってから、話さないといけませんね」

2020年12月号～2021年6月号
《声の4つのトーン　見える化フォーマット》
見える化フォーマットを使って、4つのトーンを見える化

石沢M「言葉は見えません。だから意識しにくいです。要は無意識に出てしまって、どこが悪いのか、自分本人がわからないのですね。意識化するにはそれを形にする……、つまり、見える化することが必要なのです。

まず、言葉には『早い・遅い』『大きい・小さい』『高い・低い』『間』の4つのトーンがあることを、しっかり理解してください。この4つを、記号を使って見える化して、無意識を意識化していかなくてはいけません」



2021年7月～9月号
《交互反復修正法～1人でもできる方法》
「良い」・「悪い」を交互に反復して癖を修正する方法、指の本数で癖を出す回数指示　本を使って一人で行なう方法

石沢M「そして最後に、無意識だったことを意識化に持ってくるのが、この『交互反復修正法』です。まずは無意識だった悪い癖を意識化させるために、『良い状態』と『悪い状態を』一定のルールで、交互に行なっていきます。

交互に行なうことにより、その違いがはっきり理解できるようになります。つまり意識できるのです。一定のルールだけだと、今度は予測ができてしまうので、意識化が中途半端な状態になってしまいます。

本当に意識化ができる状態というのは、瞬時にそれを出せる状態でなければいけません。つまり、それを出さない状態が、普通になっている状態です。悪い癖が『異常な状態』でなければいけないのです。瞬時に即興で悪い癖を出すために、スタート時に指を出した本数で行なったり、本の行の頭の文字のルールでやったりするのです」

記者「難しいけどわかりますよ！何度も聞いていますから。でも『交互反復修正法』になると、熱くなりますね、石沢さん？」

石沢M「えっ、そうですか？」

記者「全然話の長さが違いますから！名前にもこだわっていたようですしね！」

石沢M「いやいやいや、一本えー、とられましたね。えー、いやいやいや……」

記者「こらッ！（笑）」

この「交互反復修正法」は、教える側、教わる側が真剣に取り組まなければ、習得することはできない。しかし、悪い癖が排除された優秀な営業職で成り立っている職場だったら、どういうことになるだろうか。

最後に石沢マネージャーはこうも言っていた。『習得する時間は労力が掛かります。しかし、一度身に付いたこの技術は、成長することはあっても衰退することはない。労力（費用・リソース）は一時、効果は永久なのです……』と。

皆様もこの技術を一時のリソースを使ってモノにして、永久に儲け続けていただきたい。

今回は「癖を直す！」のトピックスの総まとめを紹介しました。バックナンバーを読みたい方、そして、ボカシの無い有料版を申し込みの方は↓電話03-3371-9340まで

MIRIVE 大阪
2021年10月の開催スケジュール
10/7 MIRIVE大阪 AA開催100回突破祭AA ●ロープライスコーナー流札時100円 ●成約賞
10/14 通常AA ●成約賞
10/21 MIRIVE大阪会場 誕生2周年大記念AA ●全コーナー流札時1,000円 ●成約賞（1・3・5・10台賞）
10/28 通常AA ●成約賞
MIRIVE
MIRIVE WEBサイトから
Mライブで埼玉・大阪・愛知の車が買えます。
水曜日は埼玉の日　木曜日は大阪の日　金曜日は愛知の日
新規入会好評受付中！
申込みはWEB からかんたん手続き！
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
www.mirive.co.jp

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

BE FORWARD MARKETPLACE

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！

【お問い合わせはコチラ】MAIL contact@beforward.jp TEL 03-5775-3120 株式会社ビィ・フォアード https://corporate.beforward.jp/company/

CONSULTANT'S EYE

敏腕マネージャーに聞く！

人材育成の鍵は『内観』にあり！【前編】

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

当社では、カーディーラーの店長、サービスマネージャー、営業マンの方々に対して、『内観』の研修を数多く実施しました。とくに管理者向けに

[redacted]

という研修を数多く実施し、多くのマネージャーや、リーダー層の人材育成に関わりました。

内観とは

[redacted]

短期間で、見違えるように成長するケースが多くみられます。

ひとつの事例を紹介してみましょう。

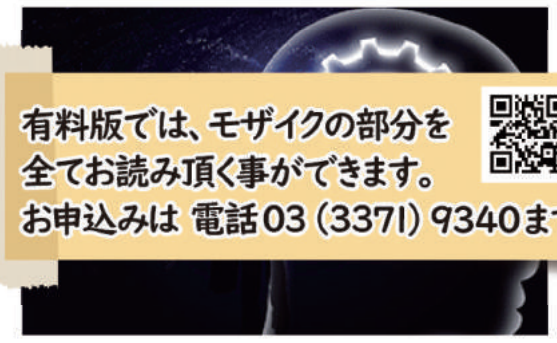
将来

ディーラー系列中古車店マネージャー・Oさん

ディーラーの中古車店舗のマネージャーをやっていたOさん。年齢は55歳。大学を出てこの会社に入り、営業マンとして販売実績を積み重ね、販売マネージャーや店長を歴任してきましたが、

[redacted]

業績低迷が目立ち、2年前に今の職になりました。



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

部下たちには、適当な仕事ぶりが目立ちました。Oさんは、それも仕方ないなと受け取り、あまり厳しい指摘はせず、問題があればカバーするようなスタイルで、マネージャー業務をこなしていました。

部下たちは、それに甘えて相変わらずの仕事ぶりで、販売実績を伸ばすことができずにいました。

そんな状況の中で、Oさんは上記の

[redacted]

、受講生の日頃の仕事ぶりを浮き彫りにしていきます。

Oさんは、部下からは

[redacted]

いる」という問題を、上司ばかりでなく、部下側も感じていることが明らかになりました。

そこで『内観』を進めた結果……。次号で詳細をお伝えします。

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！

ASワンプラ出品
かんたん入力
車両リスト
出品中
未出品
編集中
検索
更新日(▼)
トヨタ
H26 bB
トヨタ
H29 ノア
トヨタ
H27 アクア

利用料 ¥0

ASワンプラ エーエス・ワンプラ 出品アプリ

ダウンロードはコチラ

ASワンプラ かんたん入力

スマホで入力！かんたん出品！
車両画像もスマホで撮ってそのまま出品！

Point 1
Point 2
Point 3

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！

車両詳細や車両画像展開図もスマホでかんたんに入力！

スマホで編集中の車両はASNETのかんたん入力編集中に自動反映！

かんたん入力誕生

iPhone / iPad ダウンロード
アプリダウンロードは「AppStore」にて検索
Available on the App Store　ASワンプラ出品アプリ　検索

【アプリ対象機種】[iPhone] iPhone7 以降　[iPad] iPad6 世代 以降 / iPad mini4 以降 / iPad Air2 以降 / iPad Pro 全モデル対応
【アプリ対象 OS】iOS 13以上

株式会社オートサーバー　お問い合わせ・資料請求は ☎03-5144-8530

入会金・月会費 無料 会員募集中 詳しくはコチラ▶
https://www.autoserver.co.jp　オートサーバー　検索

ユーストカーNEWSのお申込は電話 03(3371)9340 まで今すぐ!

国産車は全面高 輸入車は高年式が牽引

先月号で「秋も熱さはつづく」として高騰相場の状況を確認した。1ヵ月経ったが、熱さは続く……どころか、猛暑が続いている状態である。国産車は全面高、輸入車は高年式が牽引する形で高値が継続している。

図を使って説明していくので、ご確認いただきたい。

全体の動き

図1をご覧いただきたい。先月、このグラフを示した時には8月の価格が少し下向きとなっていた。予想したとおり、9月は7月の高値水準に戻っている。

図2をご覧いただきたい。高年式の相場が上昇を続けており、9月の1～2年落ちの価格は、国産車、輸入車のいずれも2019年以降で最も高い水準になっている。

国産車と輸入車の年式別の価格推移については、図3と図4のとおりである。

国産車は夏休み明け後も引き続き、いずれの年式でも昨年、一昨年を上回っている。変動も小さく、安定的に高い。全面高といった状況である。

一方で、輸入車は足元で高年式の価格が跳ね上がった。輸入車に関しては先月号で成約率が19年に比べて低下していることをお伝えした。今回は図を示していないが、その状況に変化はない。高年式を中心に、輸入車はなかなか手が出せない水準になっているのかも知れない。

続く生産調整

高値が継続する理由に変化はない。半導体やその他部品の供給が滞っているため、自動車メーカーは生産調整をせざるを得ない状況が続いている。

表に9月10日にトヨタが発表した「2021年9月ならびに10月の生産計画見直しについて」の内容を抜粋した。10月まで生産調整を継続せざるを得ず、11月以降も不透明。年間の生産見通しも下方修正せざるを得ないようである。

トヨタ自動車
2021年9月10日発表「2021年9月ならびに10月の生産計画見直しについて」の内容

- グローバルでの影響台数は、8月時点の生産計画に対し、9月追加分が約7万台(海外4万台、国内3万台)、10月分が約33万台(海外18万台、国内15万台)の減産
- 2022年3月期 通期生産台数見通しは930万台としていたが、今回の減産影響により900万台レベルを見込む
- 11月以降の見通しは不透明
- 減産の主な要因は、東南アジアでの新型コロナウイルス感染拡大の長期化に伴う、複数の現地仕入先の稼働低下や、半導体逼迫

高年式は減っているのに平均価格が上昇

計算に明るい人なら、こう考えるだろう。

「高価格の高年式の台数が減っているなら、平均価格は下がるはず」

価格の高いものが減り、安いものが増えれば平均値が下がるのは、小学生の算数である。

ただし、そのような結果になるのは、買うモノの値段が変わらない場合である。

何が言いたいか、わかっていただけるだろうか。

今回の相場人のタイトルで「国産車は全面高」とした。図3のように、国産車の相場は、全ての年式で一昨年、昨年に比べて高くなっているのである。その結果、低年式の車が相対的に増えても、平均価格は上昇を続けてしまっている。皆様は、図1で示したような平均価格の動きよりも「高い」と実感しておられるのであろう。

トヨタの発表内容でも確認したように、中古車市場の環境に変化はなく、相場を押し下げる理由はない。このままでは「熱い冬」になるのも間違いないだろう。

図1　国産車輸入車平均価格の推移

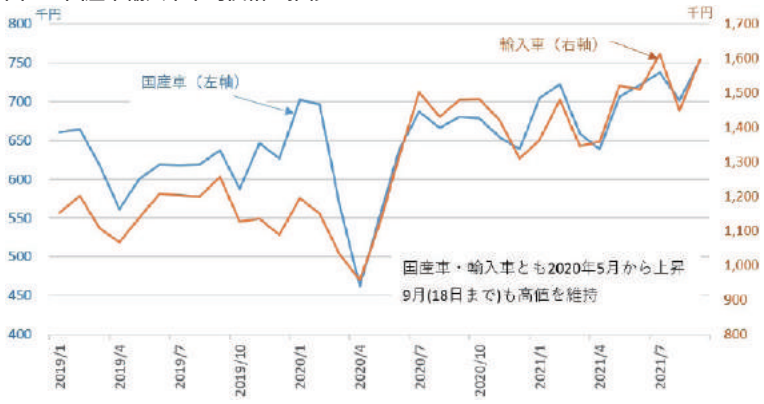


図2　1～2年落ち国産車輸入車平均価格の推移

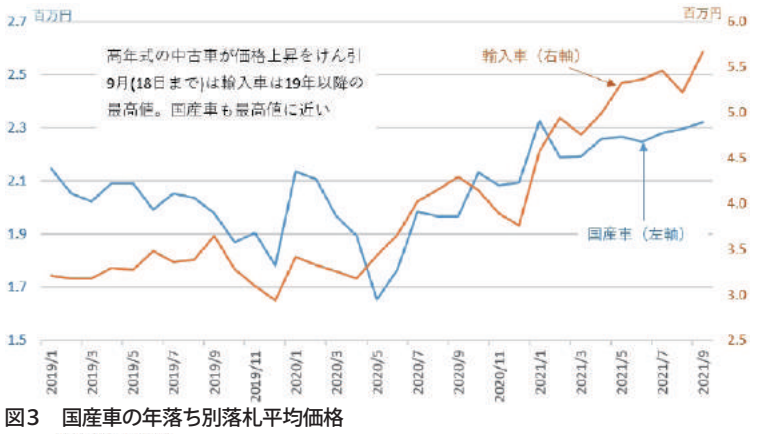


図3　国産車の年落ち別落札平均価格

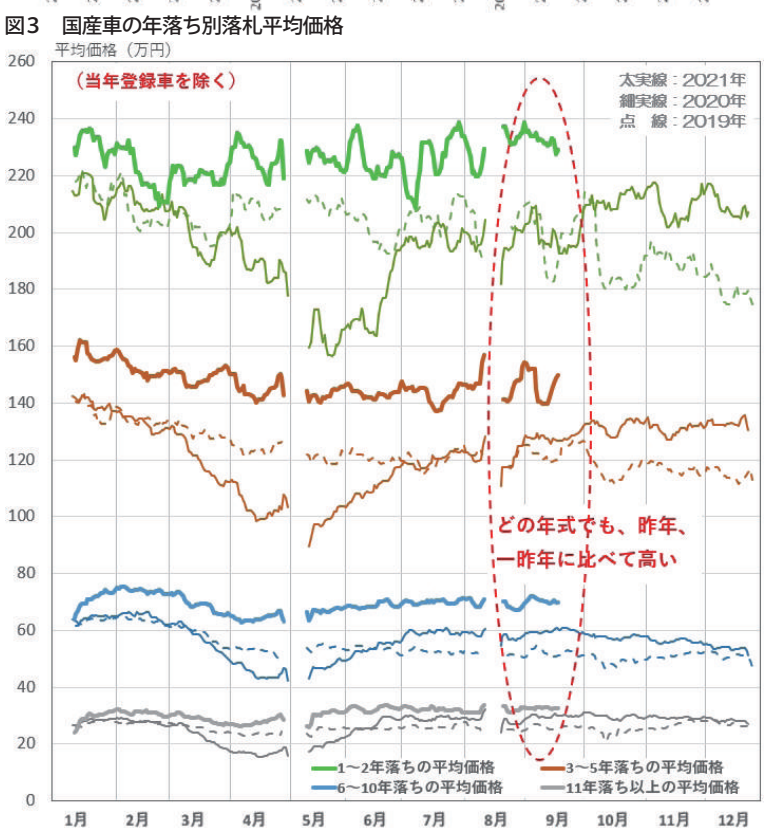
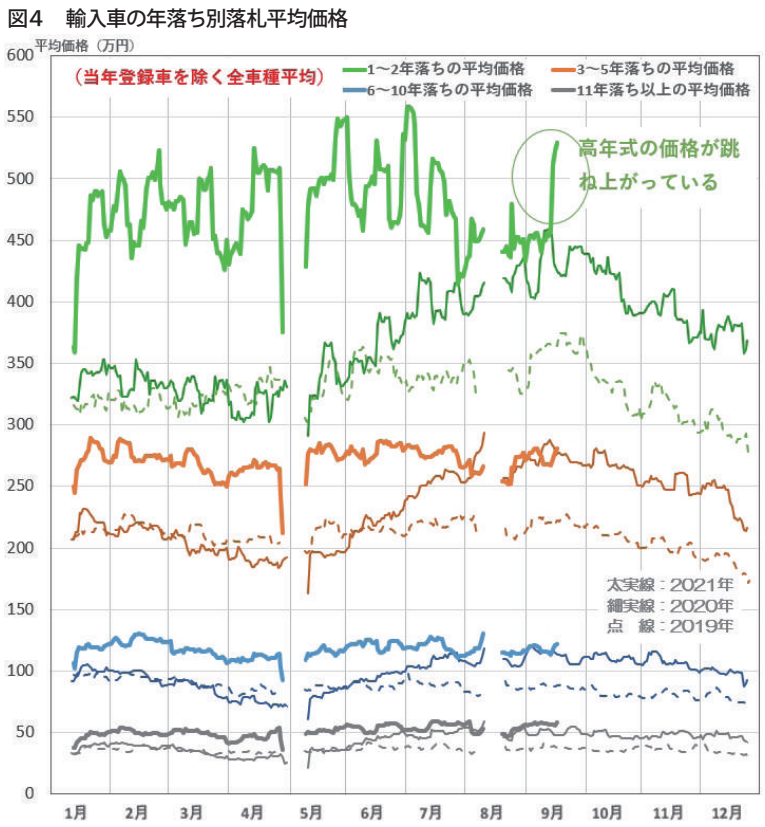


図4　輸入車の年落ち別落札平均価格



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