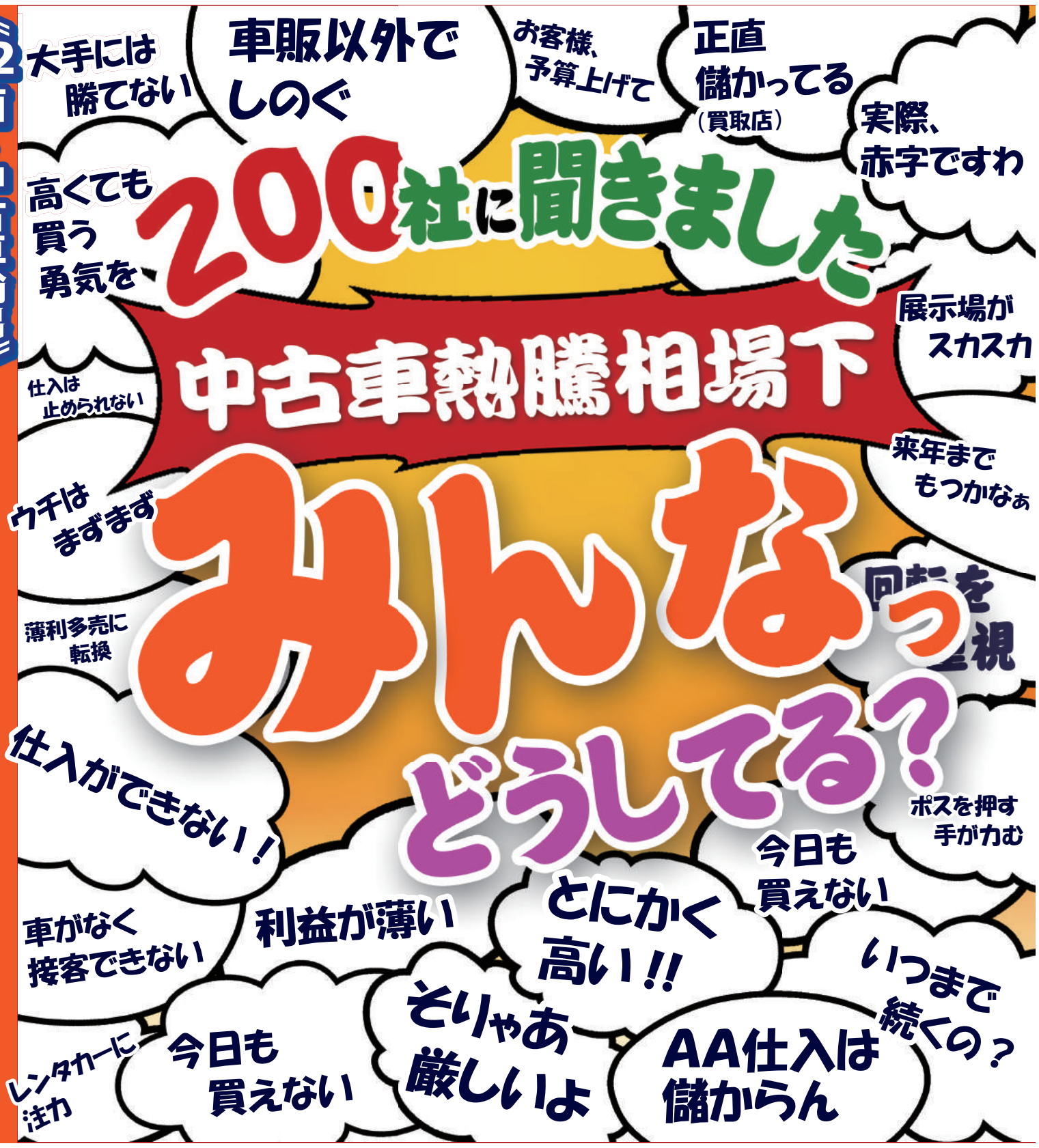
無料版
11月号
ユーストカー NEWS
毎月1日発行
第103号　定価 550 円（本体 500 円・送料別途）
本社 東京都新宿区高田馬場 3-23-3 ORビル６階
☎03(3371)9340　FAX 03(3371)9596　www.u-car.co.jp
本紙の無断転載・複製を禁じます
購読・広告のお申し込みは
☎03－3371－9340
発行所　（株）ユーストカー　（株）ユーストカードットコム



《22面・中古車輸出》

1年先に最大のチャンス到来か

《6～7面》

裁判はいくらかかる？ 弁護士費用は？

皆様ご存知の通り、オークション相場が高騰している。

これまでも本紙では、この高騰相場について幾度か特集を組み、その際には、中古車販売店やディーラーへのヒアリングも同時に行なってきた。

今回は、改めてこの歴史的な高騰相場下で、小売り店の現状がどうなっているのかを調査。全国の中古車事業者にファックスアンケートと、本紙取材班によるヒアリングを敢行した。

小売り店は、今どんな気持ちでポスを押し、実際に会社の状態はどうなのか。全国の生の声をお届けする。

高騰相場下の仕入と利幅

ＡＡ相場の高騰は、小売り店にとっては仕入値が上がることになるので、厳しいところだ。

参考までに、直近９月の全国ＡＡの平均単価をみると、今年が67万２０００円で前年より７万５０００円のアップ。また、一昨年９月は55万円だったので、それと比べると12万円以上も上昇しているのだ。

さて、そこでまず聞いたのがＡＡ仕入について。

相場が高くても「仕入れられている」と「台数を抑えて仕入れている」がほぼ同等で、ともに３割強ずつ。やはり車を回

《2面へつづく》

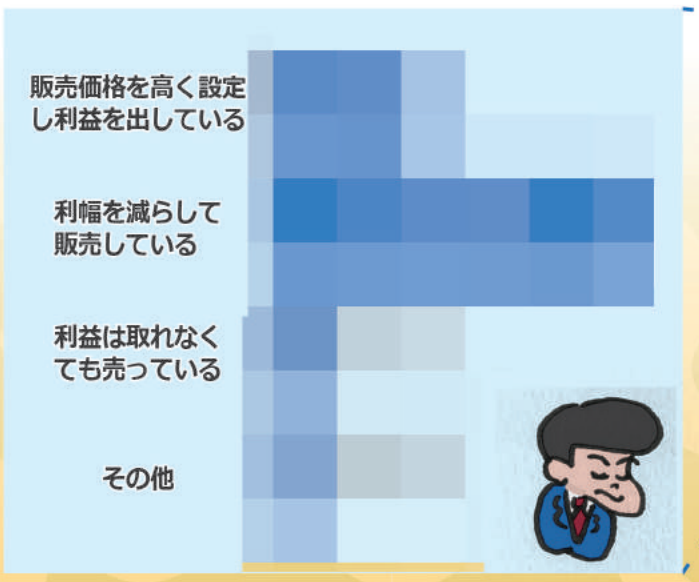
11月オークネットTVオークション
11月のオークネットは連続記念オークション
秋の大収穫祭
わくわく大抽選会！
活発なご参加を！
ANSからエントリー必須！
豪華景品内容は中面広告をチェック！
1872AA 1日(月) VUC(オークネット指定デポ)搬入時の陸送費支援実施日 MAX30,即売りは対象外
1873AA 8日(月) 秋の大収穫祭 PART 1
1874AA 13日(土) 15日(月) 秋の大収穫祭 PART 2
土曜日 YANASE Premium Auto Auction ヤナセプレミアムオートオークション　オークネットサタデー
月曜日 VUC(オークネット指定デポ)搬入時の陸送費支援実施日 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
1875AA 22日(月) さきどりレンタリース
1876AA 27日(土) 29日(月)
土曜日 YANASE Premium Auto Auction ヤナセプレミアムオートオークション　オークネットサタデー
月曜日 レギュラー開催
本件についてのお問合せ先　株式会社 オークネット　流通営業部　✆03-6440-2220　URL：www.aucnet.co.jp　オークネット　検索　AUCNET

高騰相場真っただ中 これが小売店の生の声

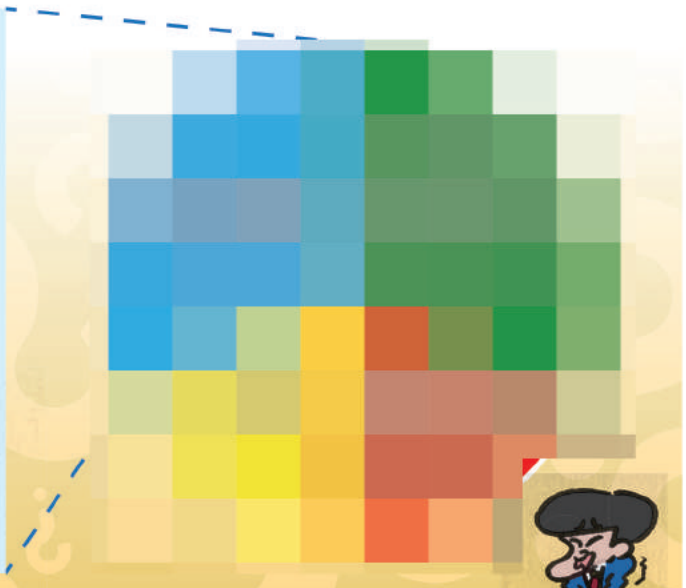
〈高騰相場で仕入れられているか〉の声

- この相場がいつ終わるかはわからないから買うしかない。実際、高いと思って買えなかった夏場よりもさらに上がってしまった
- [redacted]
- [redacted]
- [redacted]

Q2 Q1で『仕入れている』を選択された方、高騰相場の中どのように利益を出していますか？



Q1 今のAA相場は非常に高騰しておりますが、仕入れられていますか？



Q3 "展示車"をAAで仕入れをしている場合どの位の価格まで追いかけていますか？

〈仕入れを止めている人はどのように店を維持しているか〉の声

- 小売りの利益確保が難しいので、いまは整備部門のメニューを強化
- [redacted]

〈展示車のＡＡ仕入れはどの位の価格まで追うか〉の声

- [redacted]

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！

転させないことには会社が回らない、といった声がほとんどだった。

また、その他の回答では、入札会の利用や、レンタアップ車を小売りしているといったものが挙げられていた。

また、利益の確保については、[redacted]しまうので難しいところだ。

また、車販の利益は取れなくても、[redacted]上げる工夫をしているところも多く聞かれた。

こうしたなか、顧客管理に定評のある関東の店では「顧客は当社を選んでくれているので、高くても買ってくれます。やはり日頃の信頼関係構築が大事」と話していたことが印象的だった。

さて、次は展示車の仕入について。やはり注文車と違って、[redacted]話は、多くの販売店が口にしていた。

いすゞユーマックス 創立記念オークション

〈記念MA〉出品賞進呈！落札賞進呈！！

IMA 東京会場 11時～	11/10(水)	1449回
IMA 九州会場 11時～	11/11(木)	1065回
IMA 神戸会場 10時～	11/12(金)	1610回

創立記念品
いすゞユーマックスオリジナル チロルチョコプレゼント！

出品一台賞
産地の新米プレゼント！ 5kg

●記念品は多数ご用意しておりますが、万が一品切れの際はご容赦ください。

※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。写真・イラストはイメージです。詳しくは各会場へお問合せください。

通常MAも開催！

IMA 東京会場
11/3(祝水)・17(水)・24(水)
1448回　1450回　1451回

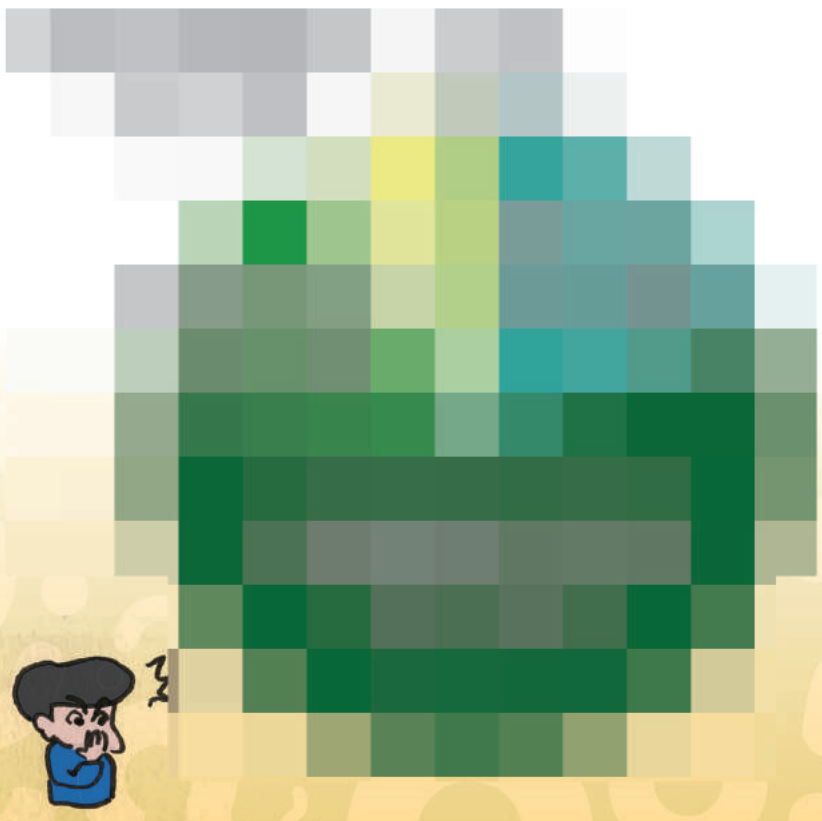
IMA 九州会場
11/4(木)・18(木)・25(木)
1064回　1066回　1067回

IMA 神戸会場
11/5(金)・19(金)・26(金)
1609回　1611回　1612回

IMA東京会場 千葉県印西市牧の台3-1-1 TEL.0476-42-5121　IMA神戸会場 兵庫県神戸市灘区味泥町2-48 TEL.078-871-5500　IMA九州会場 福岡県古賀市青柳字馬渡808 TEL.092-942-0860

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

Q4 "注文車"をAAで仕入れをしている場合どの位の価格まで追いかけていますか？



〈注文車のＡＡ仕入れはどの位の価格まで追うか〉の声

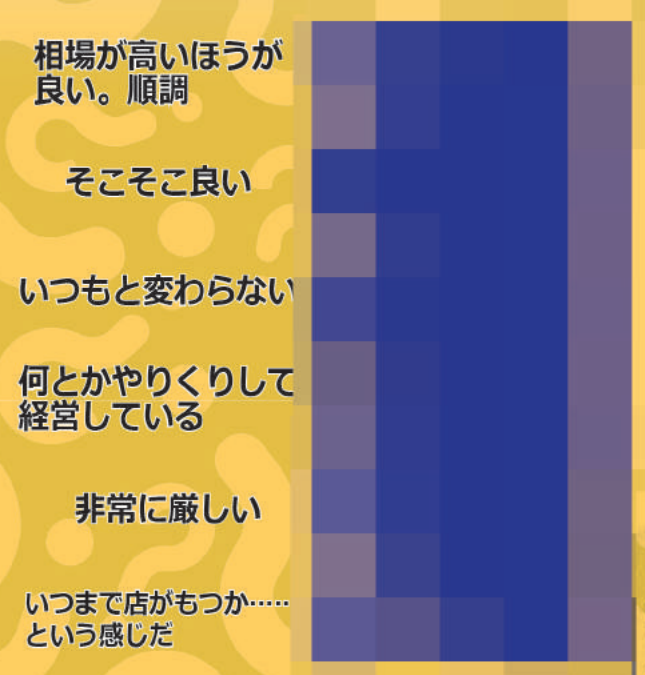
・相場を無視して買えるのは注文車だけ。結局お客が予算をあげてくれるかどうか

〈高騰相場が経営にどう影響しているか〉の声

・薄利であっても次の仕事（車検や点検、鈑金など）につなげるようにする

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！

Q5 ズバリお訊きします。この高騰相場は経営にどう影響していますか？



〈いま車を買っている人は何を思っているのか〉の声

・新車が遅いから中古車。これに尽きる。未使用車は小売りサイトで３日以内に売れる

顧客の予算内で買えない

注文車をＡＡで仕入れる場合、どこまで追いかけるのか。お客様の予算が上限になるのは間違いないが、そこに収まる金額で落札できないことも多々ある。

九州地方の小売り店で

していることも。

「Ｓ２０００のＡＡ相場思う」（関西の小売り店）。

一方、こうした高騰相場は各社の経営にどう影響しているのか。

アンケートでは、

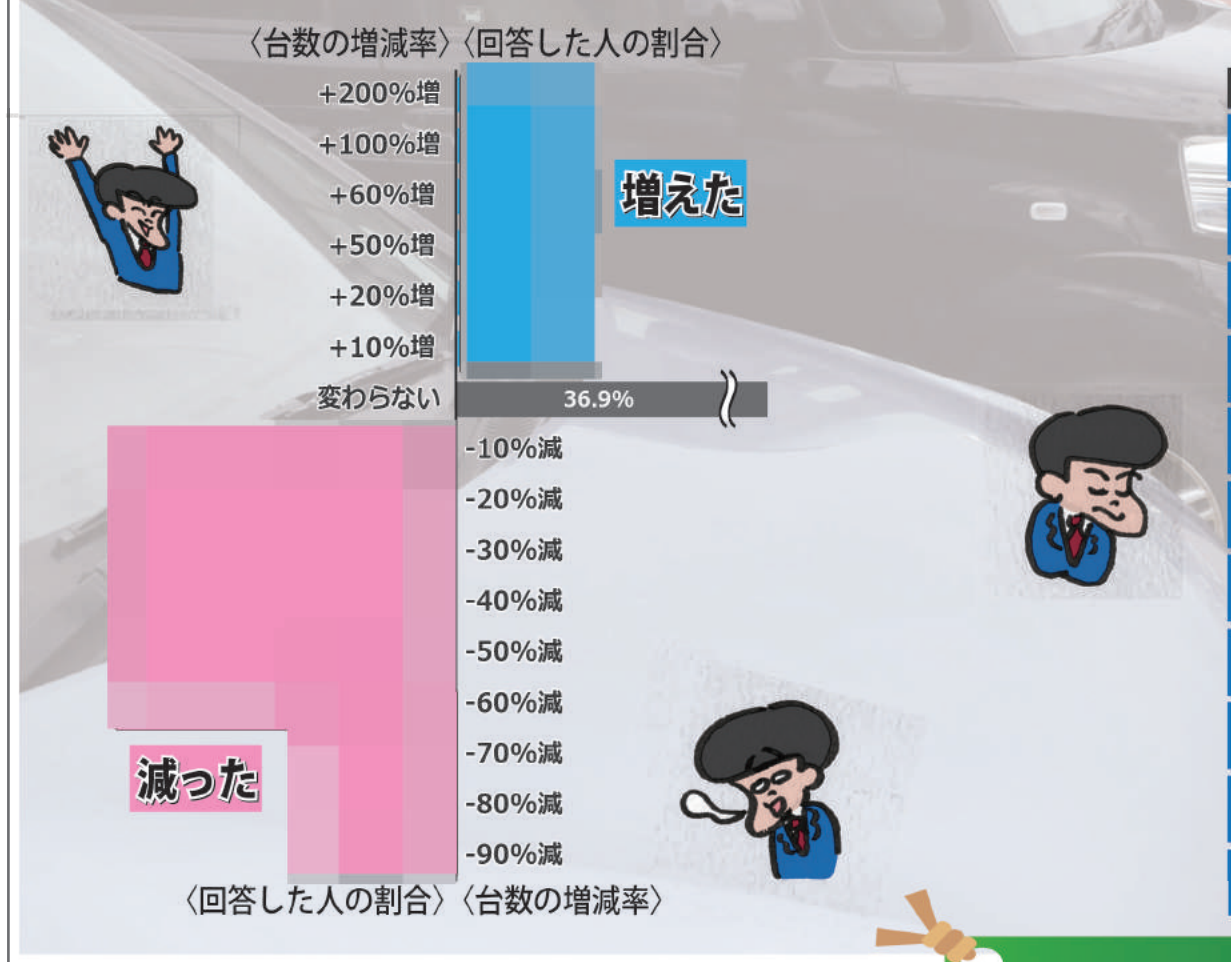
たりと苦労している。

そんななかで、買取りをそれなりに確保しているお店は調子が良い。

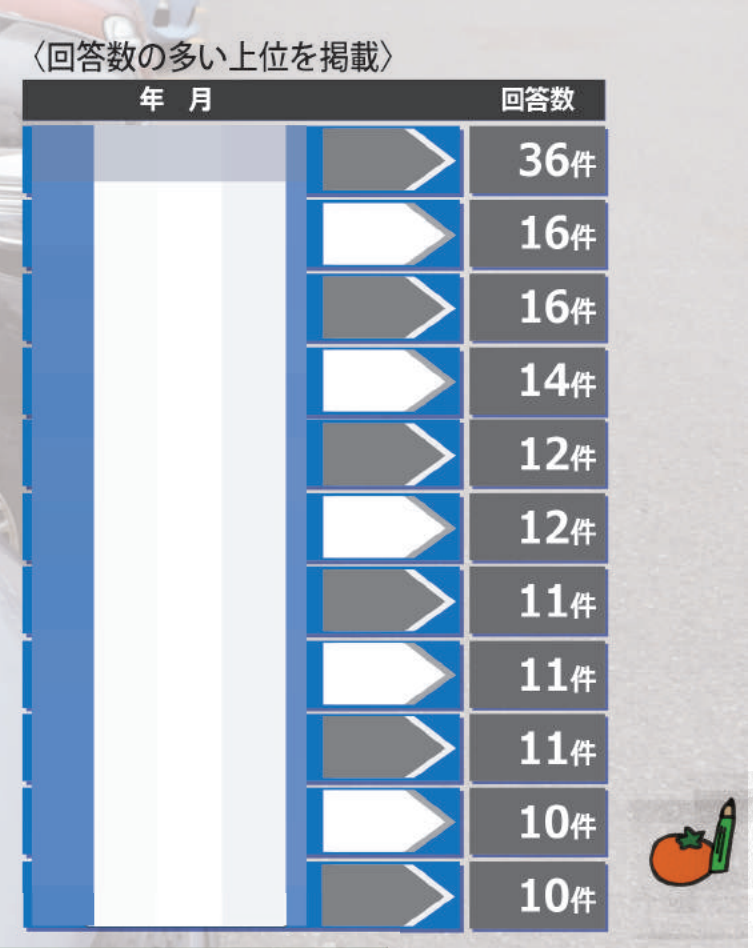
「利益が前期比１２０％。ワンプラに高く出品しても結構売れる」（中国地方の小売店）。

海・外への販売チャネルを増やしませんか？
中古車輸出
BE FORWARD MARKETPLACE とは
月間販売台数 15,000台 圧倒的な中古車販売の実績
全世界 205の国と地域 世界に販売網を持つ
月間アクセス数 6,000万PV 日本発の世界と戦えるECサイト
サプライヤー様募集！ 登録料 利用料 成約料 全て無料！ 商品出品後は、販売から納車まで弊社が対応！
BE FORWARD MARKETPLACE
【お問い合わせはコチラ】 MAIL contact@beforward.jp TEL 03-5775-3120 株式会社ビィ・フォアード https://corporate.beforward.jp/company/

Q7 相場暴騰前（コロナ前）と現在では月の販売台数はどれ位増減しましたか？



Q6 この高騰相場はいつごろ終わると思いますか？



「1年後まで続くかも」

編集部で取材に回っていると、必ず質問されるのが「この高騰相場はいつ終わるの？」だ。

アンケートで最も多かった意見、相場の動きも変わる。いずれにしても、今はメーカー各社の状況に注視したい。

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

小売台数は半数以上が減

現在の小売り台数は、コロナ前と比べてどうなのかも調査してみた。

（関西の小売店）。これが多くの現場での声だ。アンケートでも各社がその対応に迫られている。

第95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』58

スズキ・ジムニー（JB64系）

レポート　株式会社 ジャッジメント

ひとつのモデルをフォーカスして、注意すべきポイントを紹介するこのコーナー。今回は、クロカン軽4駆の代名詞、4代目スズキ・ジムニー（JB64系）です。

クロカン復活の先駆け

4代目ジムニーは、2018年7月にフルモデルチェンジされました。当初の月間販売目標3000台に対して、1万5000台を上回る受注を獲得。長期間におよぶ納車待ちが発生したことで当時話題となりました。

それまで、トヨタRAV4や、日産エクストレイル等のSUVモデルに押されていたクロカン4駆モデルですが、4代目ジムニー、そして新型トヨタランドクルーザー（300系）の登場により、人気が再燃しています。

クロスメンバーが追加 伝統ラダーフレーム構造

クロカン4駆といえばラダーフレーム構造、それはジムニーにおいても例外ではありません。

3代目（JB23～43系）から引き継がれたラダーフレームをベースとし、中央部分にXフレーム、前後にクロスメンバーを追加することで『ねじれ剛性』を向上させています。

しかし、査定検査の視点で見ると、注意すべきポイントは、従来のラダーフレームと大きく変わることはありません。

ラダーフレームは、頑強なフレームにボディを『乗せている』構造です。

ボディ側の先端部分（画像①②赤丸）だけでなく、『モノコック構造』とは異なるポイントも注意しなければなりません。

とくに、ボディとフレームをボルト接合している『ボディマウント部分』は、事故衝突時に過大な負荷がかかりやすく、確認必須といえます。

ボディマウントは、左右メインフレームに4ヵ所ずつ計8ヵ所ありますが、最も損傷リスクが高いのは、最前方と最後方のマウント部分となります。

フロントエリア最前方のマウント部分の確認は、フロントタイヤハウス側からが、おすすめです（画像③）。

ジムニーの場合、その用途から荒く乗られることが多く、またオフセット衝突（部分衝突）を修復しているケースも多く見られるので、左右の状態を比較判断することが大切です。

最後方マウント部分注意

リヤエリアも、フロントエリアと同じで、最後方にあるボディマウント部分に注意しましょう（画像④赤丸）。

さらに、メインフレームに溶接接合された牽引フックにも注目します（画像⑤）。

ジムニーの牽引フックは、他モデルに比べて下方に長く伸びています。フレームから下方に突き出ている分だけ、損傷リスクも高くなります。

ジムニーのフレーム部分は、肉厚で頑丈に造られています。そのため、フレーム部分に歪みや修復箇所を発見できた場合、相当な衝撃エネルギーが入力したと推察されます。

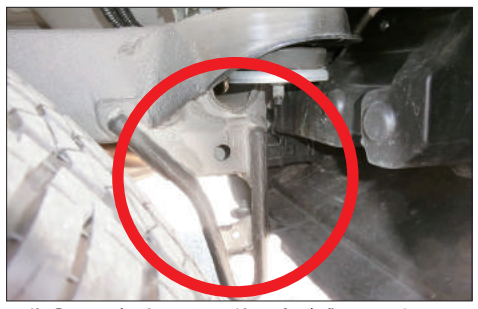
査定の際は、フレーム部分だけでなく、ボディ本体側まで波及した痕跡が残っていないか、忘れずに確認しましょう。

画像①ボディだけでなく下部フレームにも注意が必要

画像②フロントインサイドパネル先端部分は、損傷リスク大（画像は新車状態）

画像③左フロントタイヤハウス側からの確認（画像は新車状態）

画像④リヤエリアのボディマウントもタイヤハウスから確認


画像⑤長い牽引フックに使用痕が残っていないか？（画像は新車状態）

修復度合いは中度以上も目立つ

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）　5％

その内訳
- フロントエリア修復　……40％
- サイドエリア修復　……24％
- リヤエリア修復　……36％

◆車台番号刻印位置
→右メインフレーム後方側面に打刻
（右リヤタイヤハウス内から確認できます）

◆色ナンバー表記位置
→ダッシュパネル右側、コーションプレート内に記載

◆ボンネットオープナー位置
→ダッシュボード運転席側下部に設置

災害車両 第2弾動画配信

昨年の冠水車に続く、第2弾『雹害（ひょうがい）車両』の動画を作成しました。広まる中古車流通網の整備により、地域による遭遇頻度に大差はなくなっています。まだ一度も、雹害車両をご覧になったことがない方にぜひ、おすすめです。

雹害車両の動画はこちらのQRコードから

雹害（ひょうがい）

スズキ・ジムニーのYouTube動画はこちらからアクセスできます

勝手に格付け！ 査定難易度

クロカン4駆本来の使われ方をされた車両が多く見受けられます。修復歴の内容も複数エリア、修復内容も中度以上のものが目立ちます。フレーム構造の車を査定する機会は少なく、いざ目の前にすると気後れする方も多いかも知れません。しかし、タイヤハウス内からの確認もしやすく、基本を順守したチェックをすれば、見落としを防ぐことが十分可能です。

査定難易度 B

ベイオーク　新鮮車両満載&新ブロック誕生
9-10月AA実績
成約率 約80％ だから 新規出品率 約85％
新鮮デビューブロック　台当り単価 約94万円　新規出品率 約92％
軽自動車デビューブロック　台当り単価 約60万円　新規出品率 約82％
チャンス！
Low-Maxブロック 高額買取保証 実施中　毎週価格発表
アウトレットカーブロック　キャンペーン価格　出品2回まで　出品料 0円　成約料 21,000円
軽自動車デビューブロック　キャンペーン価格　出品2回まで　出品料 1000円　成約料 15,000円
11月AA
11/3AA お付合い賞 もみじまんじゅう
11/10AA イベントはございません　秋の味覚祭り
11/17AA 将棋の日 お付合い賞 将棋の誉もろこし
11/24AA お取引賞 ご出品1台またはご落札2台以上 アップルパイ もれなくプレゼント
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

裁判の基本編

こんな時どうする？

「訴えてやるぞ！」。トラブルに巻き込まれ、自分に非がない時にはこの一言を叫びたくなることもあるだろう。しかしながら、いざ裁判を起こすとなると「どれくらいの費用がかかるのか？」「そもそも、この裁判は勝てるのだろうか？」「もしも裁判に負けた時の費用は？」「裁判費用が払えなかったら？」「まずは誰に相談すれば良いの？」「逆に訴えられた時の対応は？」など、不安材料をあげればキリがない。

そこで今月号では、裁判への対応の基本と費用について、横澤先生に聞いてみた。初心者向けにやさしく解説してもらう。

裁判費用はいくらなのか 弁護士の報酬は？

民事裁判で訴えを起こす人のことを「原告」、訴えを起こされた人のことを「被告」と呼びます。

ちなみに「被告人」というのは、犯罪で刑事裁判にかけられた人のことをいうので、民事裁判では「被告人」は登場しません。「弁護人」というのも、刑事裁判で被告人を弁護する人のことをいうので、民事裁判では登場しません。

原告であっても被告であっても裁判に対応するために、自分自身で裁判を行なうか、弁護士に依頼するかを検討する必要があります。

弁護士は裁判の専門家ですので、当然、弁護士に依頼した方が手続きをスムーズに行なうことができますし、ご自身の負担も軽くなりますのでお勧めです。

しかし、裁判で対象となっている金額があまり多くない場合、具体的には数十万円という場合には、同じくらいの弁護士費用がかかってしまう可能性もあるため、ご自身で裁判に対応することを検討しないといけないかも知れません。

請求金額140万円以下の裁判は、地方裁判所ではなく簡易裁判所で行なわれますが、簡易裁判所での裁判をご自身で行なう人も相当程度います。

また弁護士ではなく、法務大臣の認定を受けた司法書士も簡易裁判所での代理人となることができます。ご自身が原告となって簡易裁判所で裁判を起こしたい場合には、ネットで「簡易裁判所書式」等で検索をすると、裁判で使う書式が出てきますので、それを使うと良いと思います。

顧問料は月額5万円～ ある程度の会社なら必要

一方、弁護士を依頼する場合には、どうすれば良いでしょうか。

顧問弁護士がいる場合には、その弁護士に依頼することが多いでしょう。ご自身の会社が小規模である場合には、顧問弁護士は不要だとは思いますが、ある程度会社の規模が大きくなったりして、取引先との契約書チェックが必要となる場合や、従業員・株主等とのトラブルがある場合には顧問弁護士と契約をしておいた方が良いです。

顧問料の相場は、月額5万円～ということが多いと思います。会社の規模や弁護士の対応頻度によって顧問料も変わってきます。会社の規模が大きくなると10万円、20万円以上というパターンもあります。法人経営をされている方で、顧問弁護士がいない場合には、転ばぬ先の杖として検討してみるのが良いと思います。

顧問弁護士がいない場合には、私に連絡していただいても結構ですが、地方の場合には、裁判所に出廷するのに交通費と日当をいただくことになります。弁護士との打合せも、ご自身がいる場所に近い方が便利なことが多いでしょう。その場合、ネットで自分に合いそうな弁護士を探す、弁護士会等の団体の法律相談を利用する、といった方法になろうかと思います。

費用は着手金と報酬金 タイムチャージの場合も

次に弁護士の費用ですが、以前は弁護士会が定めた報酬基準があったのですが、現在、統一的な基準はなく、各弁護士が弁護士報酬の基準を定めなくてはならないとされています。ただし、各弁護士が定めている基準は、以前の弁護士会が定めた基準を参考にしている場合が多いものと思われます。

裁判の場合の弁護士費用は、着手金・報酬金という形式が多いですが、法律事務所によっては、タイムチャージという形式を採っていることもあります。

着手金は、事件に着手する段階で発生する費用で、報酬金はいわゆる成功報酬で、成功の程度に応じて発生する費用です。

タイムチャージは、弁護士が業務に従事した時間に応じて費用が発生するもので、1時間あたりいくらと定められることが多く、各弁護士の経験等によって、その料金は様々です。

着手金と報酬金は、経済的利益の額によって定められます。着手金と報酬金の料率が定められていますので、経済的利益の額に料率を乗じて、着手金や報酬金を算出します。以下は料率の例ですが、以前の弁護士会が定めていた報酬基準も同様の内容です。

経済的利益額によって料率が適用される

例えば、1000万円を請求する裁判を起こす場合を想定してみます。この場合の経済的利益は

簡易裁判所での裁判は自分でやる人も多い

横澤弁護士「弁護士にとって裁判は日常的なことで、私も週に数回、裁判所に通っていますが、一般の人にとってはなかなか経験することのない事態で、分からないことも多いと思います。

そこで、今回は民事裁判の対応と費用について解説をしていきたいと思います。

MIRIVE埼玉会場

11月の開催スケジュール	
11月 3日(水)	G-1オークション 下取買取コーナー流れ無料 特設 初出品コーナー流れ2,000円
11月10日(水)	MIRIVEメンバーズオークション 3台以上出品で流れ無料
11月17日(水)	MIRIVEオークション 全車流れ２,０００円 特設 レンタ・リースコーナー設置
11月24日(水)	フレッシュディーラーズAA 特設 EV&HVコーナー & 軽コーナー流れ無料

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

１０００万円となります。１０００万円が経済的利益の場合、「３０００万円を超え、３０００万円以下の場合」の欄の料率が適用されますので、着手金の計算は、１０００万円×５％＋９万円となり、59万円となります。

複雑な裁判であれば、そこから増額されることもありますし、顧問関係にある等の事情から減額されることもあります。

そして依頼した裁判が終わり、結果的に８００万円の請求が認められたとします。その場合、８００万円が経済的利益となり、「３００万円を超え、３０００万円以下の場合」の欄の料率を使って、報酬金を算定することになります。

報酬金の計算は、８００万円×10％＋18万円となりますので、98万円となります。

経済的利益	着手金	報酬金
300 万円以下の場合	8 %	16%
300 万円を超え 3000 万円以下の場合	5 %＋ 9 万円	10%＋ 18 万円
3000 万円を超え 3 億円以下の場合	3 %＋ 69 万円	6 %＋ 138 万円
3 億円を超える場合	2 %＋ 369 万円	4 %＋ 738 万円

以上をまとめると、１０００万円の請求をする裁判を起こして、結果的に裁判で８００万円の請求が認められた時の弁護士に支払う着手金は59万円、報酬金は98万円となって、合計１５７万円の弁護士費用がかかることになります。

ただし、あくまでこれは一例ですので、弁護士によって、その費用は変わってくることにご注意下さい。

その他、裁判を起こす場合には、印紙代や郵便切手代がかかります。印紙代は請求する金額によって変わり、１０００万円を請求する場合の印紙代は５万円です。郵便切手代は、人数が増えると増額になりますが、東京地裁の場合の基本は６０００円です。

裁判に勝っても相手に費用は請求できない

それでは、裁判が終わって勝訴した場合、例えば裁判の被告となって１０００万円の請求を受け、全面勝訴して原告側の請求が認められなかった場合などに支出した弁護士費用を、相手方に請求できるのでしょうか。

１０００万円の請求を受けて全面勝訴した場合の標準着手金は59万円、報酬金は１１８万円となります。

被告となって全面勝訴したということは、理由のない請求を受けて、裁判所にそれを認めてもらったということになるので、それにかかった費用は相手方に請求したいところだと思います。

しかし、現在の制度上、原告側であっても被告側であっても、自身が支出した弁護士費用は相手方には請求できないことが原則となっています。

例外的に、不法行為に基づく損害賠償請求を原告側として提起する場合には、弁護士費用も請求することができますが、その場合も支出する弁護士費用全額の請求が、裁判で認められるわけではありませんし、裁判が和解で終了すると、弁護士費用は各自で負担となることが多いです。

今回は、費用の話が中心になってしまいましたが、裁判に勝ったのに相手が支払ってくれない場合、裁判に負けてしまった場合の話については、別の機会でご説明したいと思います。

プロフィール

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

長野国助法律事務所

弁護士　横澤 康平氏

〒107－0052
東京都港区赤坂３－２－１２
赤坂ノアビル７階

電話　０３(３５８７)２５１１
ＦＡＸ　０３(３５８７)２５６０
k-yokozawa@naganolaw.co.jp

お悩みやご相談がありましたら、ユーストカー編集部まで！

電話もしくはメールで受け付けております！

☎ 03（3371）9340　magazine@u-car.co.jp

HAA. the BEST AA "22周年大記念"

2週連続開催！ 11.13 SAT・20 SAT　早期搬入好評受付中！

HAA kobe　HAA神戸

〒651-0082 兵庫県神戸市中央区小野浜町21番1号　TEL.078-326-5566

11.13 SAT
全車出品料
2,000円
（税別・流札時）

取引1台賞
（出品または落札）
モンシェール
堂島ロール
ベリー・伊達巻風
HAAスペシャル
2本セット

11.20 SAT
特設
ディーラー
コーナー

取引1台賞
（出品または落札）
乃が美
高級
「生」食パン

2週合計出品台数賞
（11/13+20＝合計台数）
賞に応じて、
お好きな賞品をお選びください。
6台・12台・24台・36台・60台・120台賞

CAA Challenge Advance Assist 中部会場

秋の初出品ジャンボAA

11月10日(水) AM10時スタート

出品3台以上賞
(検査なし売切りコーナー除く)

本ずわい蟹2杯

発送可

出品または落札1台以上賞

都炉美煎ポットカレーパスタ

発送可

※掲載の写真はイメージです。

- 初出品コーナー
- 初出品プレミアムコーナー
- CAA 中部初出品コーナー
- 初出品ネクストコーナー
- 軽初出品コーナー
- 軽初出品ネクストコーナー

出品料無料

《流札時》

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

発送をご希望の方は、イベント当日中にTC-webΣのCAA中部会場の会場ニュース欄をご確認ください。

11月10日(水) TC-webΣ 不在申込手数料無料	スケジュール 11月3日(水) 1619回 レギュラーAA	11月10日(水) 1620回 秋の初出品ジャンボAA	11月17日(水) 1621回 レギュラーAA	11月24日(水) 1622回 レギュラーAA

CAA Challenge Advance Assist 株式会社シーエーエー 中部会場
毎週水曜日開催 START AM10:00
〒473-0907 愛知県豊田市竜神町東名32番地 TEL 0565-29-1100 FAX 0565-29-0700
CAA HP http://www.caanet.jp/
TC-webΣ HP http://taacaa.jp/
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

中古車流通を下支えする成長企業
「時代を見据えた新たな陸送事業の形をめざす」

MONTHLY INTERVIEW

株式会社ソウイング 代表取締役会長兼社長 **丹羽政之** 氏

ソウイング（本社＝栃木県小山市）は、車両輸送を軸に中古車流通に関する様々な業務を展開し、この業界を側面から支えている。そんな同社の丹羽政之会長兼社長は、直面する中古車輸送の事情や、今後の構想などを語った。

――ソウイング社の主な事業内容について

丹羽会長兼社長（以下、敬称略）『カー・キャリア・サービス宅車便』というブランド名で自動車輸送を行なっているほか、中古車オークション会場や入札会での構内運営業務など、中古車流通に関わるトータルサポートサービスを展開。現在は支店や営業所、出張所など合わせて17拠点を構えている。

――この秋には仙台に新たな拠点を設けた

丹羽　仙台支店の移転は東北地域における事業拡大の一環。AA会場やリース会社を含めた様々な顧客のニーズに対応していくには、十分なヤードの確保が重要であり、ヤードが不足していると新たなサービスを提案できない。

本社のある栃木県小山市においても来年度にヤード拡張を計画している。

――ここ数年で新拠点開設や敷地拡張など、事業が拡大しているが

丹羽　現在は関東を中心に、主に東日本で事業を展開しているが、常に今以上に充実したサービスの提供をめざしている。

今後の5ヵ年計画の中では西日本への進出も目標にしており、全国ネットをめざすことで、より満足度の高いサービスが提供できると考えている。

――こうしたエリア拡大によって車両輸送のネットワークも拡がっていく

丹羽　効率的に自動車輸送を行なうために、地域と地域を結ぶハブ化や定期便の路線化をめざしている。

協力会社や地元密着型の輸送会社と手を結びながらネットワークを構築し、無駄のない輸送体制を築き上げていくことで互いにマイナス面を克服し、皆が適正な利益を得られるようにしたい。

それでお客様にも、細かな所に手の届くサービスが提供できるはずだ。

――適正な利益というが、陸送会社の経営も見直しが必要ということか

丹羽　我々のようなキャリアカーを持っている実陸送会社の経営者の多くは職人気質で、高い営業力を持たず、これまでは営業的な部分をハンドリング会社に依存するところが多かった。

少し前ならばそれでもよかったが、これからはドライバー不足や自動車需要の減少など、社会環境変化が厳しいなかで、この形だけでは生き残っていくことは難しくなってくる。

キャリアカーの購入をはじめとする設備投資には多額の費用がかかり、世界的に低炭素社会をめざす中にあって、それに対応していく必要がある。

経営はより一層シビアになってきており、「陸送会社はクルマを運ぶだけが仕事」という考えでは、淘汰されてしまう。

実陸送会社が少なくなれば中古車販売店は大変だし、自動車流通全体にとっても大問題となるはずだ。

――確かに、問題は色々とあるが、ソウイング社ではどのように対応しているのか

丹羽　当社では車両輸送だけでなく、AA会場や入札会の構内作業、つまり看板剥離やカークリーニング、検査などを請け負った上で輸送を任されることが多く、中古車流通の一連の業務に携わりながら、全体の流れの中で作業ができている。

これがまさに当社の強みだと思う。車両輸送だけだったら、今のような成長はない。

――では、適正利益を確保することで可能となるサービスは、どのようなことが考えられるのか

丹羽　様々なメニューが考えられるが、まずはやはり納期ごとの料金体制を確立したい。

今は翌日納車でも3日後納車でも料金は一緒だが、例えば『特急便』のように納期次第で運賃ベースを変動させ、お客様のニーズに合わせた運賃体制を整える。時間指定についても同様だ。

他にも、車両検査ができるドライバーがしっかりと後見をしてから納車するなど、多様なサービスの提供が考えられる。

こうした付加価値のあるサービス提供は多くのお客様から求められているので、互いにウィン・ウィンの関係になれるように実現をめざしたい。

――これらを早期に実現するためには

丹羽　我が社だけが旗を振ってもなかなか実現できるものではないので、陸送業者同士が対話をしていかないといけないと考えている。

難しいことかもしれないが、今後を見据えながら意見の交換をしていきたい。皆がまとまってやるべきこと、できることは色々あると思う。

例えば、営業や運営体制についてコミュニケーションをとりながら進めたり、経費削減策として共同購入を行なったり、皆で意見を出し合いながら共に成長をめざしたい。

先に話したように、我々には人手不足や設備投資によるリスクなど、対応すべき課題がいっぱいある。社会の変化も踏まえ、従来からのやり方を見直す時期にきているのは間違いない。

ネットワークを構築し、より一層サービスの拡充を図るため、全国の陸送業者とできるだけ多く、広範囲で提携を進めていきたい。場合によっては、M&Aも視野に入れる必要があるかもしれない。

今後も中古車流通を側面から支えながら、必要とされる企業であり続けるために、もっと体力を付けていかなければならないと考えている。

青年部チャリティ&ディーラー協賛AA

11月11日㊍
AM11:00 スタート

出品料 1,000円 ※流札時

新撮影システム導入!!
車両画像枚数UP!!
JUナビ ほか ライブ参加 大歓迎!!

セリ順
軽自動車 ➡ 青年部（★売期車両を低価格売切り） ➡ 0売切り ➡ ゴールデン ➡ ディーラー＋初出品 ➡
SP ➡ レギュラー ➡ MAX15 ➡ バントラ ➡ NC売切り ➡ 当日出品

0売切りコーナー
出品2,000円・成約料7,000円
※不動車・事故現状車などは出品出来ません

入札料無料!!
・K−NAVI ・アイオーク
・JUナビ ・シグマネット

搬入は11.4㊍～10㊌まで
※各コーナーへの出品受付は10日㊌17時までとなります
※記念AAに付き各手数料1,000円UPさせて頂きます

11/18㊍ 全国オールJUリレー&事務局プロデュース記念AA
企画盛り沢山

豊原青年部会長

JU 神奈川
神奈川県小田原市成田1042
TEL 0465-37-3751
http://www.ju-kanagawa.com/

CAA東京会場

2021 11/9 TUE(火) 第1071回 開設 CAA TOKYO

22周年記念AA

セリ開始 ABレーン・CDレーン 全レーン 10:00 START

全車 出品料 無料 (流札時)

国産牛肉 くずまき高原牧場 直送 Anniversary Special

贅沢&上質な国産牛肉です!

焼き肉用お肉(モモ/バラ) ドーンと! 3kg

出品3台以上賞

コーナー問わず 3台以上出品で 必ずもらえる!

2つの重複OK

来場POS登録で 進呈!

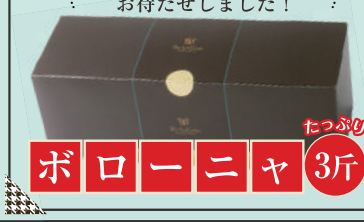
大容量もOK! 折り畳みで持ち運びやすいエコバック!

Alpen Outdoors エコトートバック

+ プラス CAA東京会場安全協議会 協賛 オリジナル ボックスティッシュ(5個パック)

成約または落札1台以上賞

久しぶりの登場です! お待たせしました!



ボローニャ たっぷり3斤

TC-web Σ 落札限定

TC-webΣ落札1台以上賞

くずまき高原牧場 チーズケーキ

※後日発送となります。※直接落札のみ対象です。

TC-web Σ 無料

不在申込手数料 無料

11月 オークションスケジュール				
11/2 第1070回 レギュラーAA	11/9 第1071回 開設22周年記念AA	11/16 第1072回 レギュラーAA	11/23 第1073回 レギュラーAA	11/30 第1074回 軽自動車冬祭りAA

軽初出品&軽コーナー 出品料無料(流札時)

全コーナー対象 出品又は落札1台以上賞 とれたてリンゴ 7個セット

ご来場POS登録で CAAオリジナル 2022年カレンダー進呈!

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。

※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
〒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
http://www.caanet.jp
WebのことならTC-web Σ http://taacaa.jp/ TC-web Σ

全国平均の成約率は 68%

単価は前年より８万円以上のアップ

本紙独自集計 21年度上半期全国 AA会場実績

主催者発表、ユーストカー独自集計による2021年度上半期（4月～9月）の全国定例ＡＡ会場実績がまとまった。結果は次の通り。

・開催数２５５７回（前年同期比６回減）
・出品台数３４７万６５１８台（２・８％増）
・成約台数２３６万６３６４台（10・６％増）
・成約率68・１％（４・８ポイント増）
・単価62万７０００円（８万２０００円増）

新車供給不足が中古車の発生にも大きな影響を及ぼし、各ＡＡ会場では出品車の集荷に苦しんだ。こうした中でも全体の出品台数はしっかりと増加を示すと同時に、成約台数は２ケタ伸長。成約率は68％に達した。

また、平均単価は62万円を超えて、前年よりも８万円以上のアップ。この相場高騰は現在も引き続き継続中だ。

※（実績は速報値）

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　仙台市若林区六丁目字南97-3 東インター斎喜ビル1F-D号室　TEL：022-349-8340(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)

第23回目の森づくり活動

2年振りの開催に43名参加

オークネット

オークネット（藤崎清孝代表取締役会長ＣＥＯ、藤崎清孝代表取締役社長ＣＯＯ）は10月16日、第23回目の森づくり活動を、埼玉県入間郡越生町の越生ふれあいの里山・オークネットの森で開催した。

同社の森づくり活動は、自然環境保全活動の一環として、森林の育成補助による地球温暖化防止と、花粉の少ない森づくりを行なうことを目的に実施。２００５年11月から毎年行なってきたが、新型コロナウイルスの影響により昨年は見合わせ、今回は2年振りの活動となった。

当日は、オークネットグループの社員28名と、ＮＰＯ法人埼玉森林サポータークラブ15名の合計43名が参加。森林整備の意義や自然に関する学習をしながらの間伐・除伐のほか、昨年のオークネット創業35周年を記念した植樹、フィールドワークなどの活動を行なった。

なお、この活動は累計23回の実施で、のべ１００名以上が参加している。

オークネットTVAA

11月のオークネットは連続記念オークション

秋の大収穫祭

▶1873AA 8日(月)　▶1874AA 13日(土) 15日(月)

当日オンライン参加するだけで、豪華賞品GETするチャンス!

POS押し大抽選会!

11月5開催の合計POS数（応札）が対象！

50POS賞 1本 2万円 Amazonギフト券
30POS賞 1本 1万円 Amazonギフト券
20POS賞 1本 5,000円 Amazonギフト券

amazon

※当選者の発表は賞品の発送をもって代えさせていただきます。

取引賞
2開催で取引(成約・落札) 1台以上で賞品進呈
洋菓子詰め合わせ

月間成約賞
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

わくわく大抽選会!
●11月 8日(月)
●11月15日(月)
Ach ディーラー国産レギュラーコーナー終了後発表！

オークネオステーションハイパーから事前に抽選会にお申込み下さい。
11月8日(月) 抽選会のエントリーメ切 ▶ 11月5日(金)
11月15日(月) 抽選会のエントリーメ切 ▶ 11月12日(金)
抽選会のお申込みはコチラから

特賞 65インチ4Kテレビ

大抽選会PART1（8日発表）
1等 シャープ スチームオーブンレンジ ヘルシオ 18L
2等 サントリー ウイスキー 響 700ml
3等 シャープ ヘアドライヤー プラズマクラスター搭載
4等 ソウイ コンパクト マルチ ライスクッカー
5等 metene 電動歯ブラシ

大抽選会PART2（15日発表）
1等 デロンギ ドリップコーヒーメーカー
2等 シャープ プラズマクラスター イオン発生機 車載用
3等 ソーダストリーム
4等 JBL ブルートゥースイヤホン
5等 Xiaomi Mi スマートバンド5

なんと 豪華賞品以外にも、抽選で200名様にAmazonギフト券（Eメールタイプ）1,000円分を進呈
amazon
※当選者の発表はAmazonからのmailを確認願います。

活発なご参加を!

※商品はイメージです

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

外国人整備人材と共存共栄する時代㉞

レポート　株式会社 アセアンカービジネスキャリア　代表取締役　川崎 大輔

コロナにより、ビジネスの方法や人々のマインドが大きく変化した。変化がある時には、常にチャンスが生まれる。人手不足と嘆く企業が今、取るべきアクションは外国人活用の検討だ。このコロナ禍は、とくに地方企業が変わっていくチャンスとなるだろう。

コロナ禍は外国人採用の大きなチャンス

厚生労働省が毎年10月に発表している「外国人雇用状況」によると、今年10月末時点での、日本で働く外国人労働者数は172万4328人で、前年比6万5524人（4・0％）増加。

増加率は減少したが、コロナ禍にも関わらず、実数は8年連続で過去最高を記録した。また、外国人労働者を雇用する事業所数は26万7243ヵ所で、前年比2万4635ヵ所（10・2％）増加している。

とくに特徴的な変化は、ベトナムからの外国人労働者数が、中国を抜いて最も多くなったことだ。ベトナム人は44万3998人で全体の25・7％、次いで中国41万9431人で24・3％、フィリピン18万4750人で10・7％となっている。

自動車整備業界も例外ではない。外国人活用の動きが確実に広がっている。確かに、初めて外国人を採用される企業は課題や不安を持つ。

企業へのアンケートによれば、最も多い課題は、社内での外国人受け入れ体制が整っていないこと。コミュニケーション・外国人の生活サポート・在留資格のフォローなど、具体的にどのような体制を整えれば良いか分からない。それらが初めての外国人活用の懸念を高めている。

しかし、積極的に外国人を採用するディーラー、整備会社も多数存在する。一度、採用する手順を踏めば、ビザや手続きの流れを理解することができる。外国人の採用実績がないことで、外国人採用を諦めるのは将来のビジネスチャンスを逃してしまっていることになる。

地方で広がる外国人整備人材の活用

有限会社フジマキ（本社＝長野県大町市、藤巻俊和社長）では、現在2名のベトナム人整備人材が働く。初めての外国人は、技人国ビザを取得したベトナム人エンジニアを採用。2人目に、技能実習生1名を採用した。

技人国ビザとは、大学レベルの専門教育を卒業した高度エンジニアで、就労を目的としている。また技能実習生とは、発展途上国の外国人を日本で一定期間受け入れて、OJTを通じて技術や技能、知識の移転を図る制度で働く研修生だ。

2つの在留資格の目的は『就労』と『研修』ということで全く異なる。しかし、国内で自動車整備人材の不足が深刻化するなか、就労目的の技人国ビザの人材、研修目的の技能実習ビザの人材、ともに自動車整備業界での受け入れが広まっている。

ベトナム人整備人材を受け入れた理由について、藤巻社長は「現在は大丈夫ですが、整備士で働く人たちの平均年齢が40代に上がってきています。自動車専門学校卒業の日本人も採用しづらく、これから採用できる人材がどんどん少なくなるでしょう。そうであれば、今のうちに外国人に慣れておこうと思いました。外国人が日本の会社を選ぶようになった時に、全然（外国人を）受け入れていないと、外国人の採用も難しくなります」と語る。

さらに「選抜に対しては、適性検査をやって参考にしたのですが、あり得ないくらい優秀でした。日本人では出ないような高い数値でした。日本人はメンタル面が弱いのですが、働いてもらっているベトナム人は2人ともコミュニケーション能力が高く、気遣いもできて根性があります。不安といえば、冗談に聞こえるかも知れませんが、優秀過ぎて他社に行ってしまうことでしょうか」。

区別も差別もしない助け合いの気持ち

地方では、外国人が賃貸住居を借りづらい。住むのが外国人だと分かると、物件オーナーは良い顔をしないためだ。外国人に対してのアレルギーが、都心部よりも高いためだろう。

有限会社フジマキでは、会社の近くに中古の家屋を購入。2名のベトナム人もそこに住み、毎日歩いて出勤してくる。

「初めてのベトナム人は、あまりよく考えず『えいやっ！』で採用をしました。一度、現場責任者も一緒に連れて行ったからか、とくに（外国人採用の）反対も出ませんでした」。

さらに「ベトナム人の採用は、今いる日本人社員の刺激になって良かったと思います。ベトナム人達の一生懸命さが社員にも伝わるんです。やる気はすごいです。日本の自動車運転免許も1回で取得してますし、技術的な能力、覚えが早いと思います。とくに技人国ビザのベトナム人には、当社はホリデー車検ですので、将来的に日本人への立ち会い説明もやらせていく予定です。危険物の資格も取る予定ですし、検査員まで日本で取得すると言っています」。

このようなベトナム人の若者達のハングリー精神の裏には、母国の貧しい生活、そして家族を守りたいという強い気持ちがある。そのため覚悟が違う。日本で頑張って働いて「お金を稼ぎたい」「高い技術を習得し成功したい」「家族に楽をさせたい」など、それぞれ求めるものは違っても強いモチベーションを持っている。

藤巻社長は「日本人と同様に、区別も差別もしない対応をしていけば、彼らも一生懸命やってくれます。会社は家族です。困ったら家なども面倒を見て、お互いに助け合っていきたいです」と言う。

技人国エンジニアプラス技能実習生のセットで

藤巻社長は「技人国ビザのベトナム人は、技能実習生に比べると数倍、日本語能力が高いです。技能実習生だけでも良いですが、言葉の問題解決に2、3年はかかるイメージです。そうであれば、当社のように技人国エンジニアとセットで採用をするのが良いと思います。最初に日本語が分かる技人国ビザのベトナム人を採用していたので、技能実習の採用の壁は非常に低かったです」と語る。

前述したように、技人国ビザを取得できるベトナム人エンジニアは大卒以上が条件であるため、地頭が良く、日本語の習得スピードも早い。また、社会経験がある人材も多く、より難易度の高い業務に携わっていた経験を持つ。技人国ビザの優秀な外国人を戦力化することで、将来の外国人のマネジメントや通訳・翻訳を担えるリーダー候補として、会社に大きなメリットとなる。

ある自動車関連企業の経営者は「ベトナム人が人気で取り合いになっています。今後も良いベトナム人が採用できるか心配です」と、ベトナム人材の獲得競争について話をしている。

外国人をすでに受け入れている企業は、将来も大きな優位性を持つことは間違いない。このコロナ禍に、外国人を仲間として受け入れる覚悟を持つことが、将来に向けてのチャンスとなる。

国内唯一のトラック専門オークション
いすゞモーターオークション
URL http://www.umax.co.jp

IMA東京会場
千葉県印西市牧の台3-1-1 TEL:0476-42-5121
毎週水曜日11:00スタート
11月3日 第1448回 オークション
10日 第1449回 いすゞユーマックス創立記念
17日 第1450回 オークション
24日 第1451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
11月4日 第1064回 オークション
11日 第1065回 いすゞユーマックス創立記念 建機コーナー
18日 第1066回 オークション
25日 第1067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
11月5日 第1609回 オークション
12日 第1610回 いすゞユーマックス創立記念
19日 第1611回 オークション
26日 第1612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

ネット集客増強研究会

車両価格の比較の対処方法

大平喜久

皆さん悩んでらっしゃるみたいですね、車両価格の比較。グーネットやカーセンサーネットを見ると、確かに安い車が出ていますよね。あるいは、一部の販売店では異常とも思える車両価格を提示していますよね。

これらにはすべて裏があるのも、中古車販売業者であれば分かっているわけです。だって仕入れは基本、どこのお店もオークションなわけですから。ブレはあっても、それほど大きく変わるわけではないですからね。

中古車っていうのは、他の商売のようにスケールメリットが働いて、大手は安く仕入れができるとかないじゃないですか。中小零細であっても大手であっても、仕入れ価格は、ほぼほぼ変わりないわけですよね。

だとすると、それに利益を計上して登録費用をいただくと、大手であっても中小であっても、まあ似たり寄ったりの販売価格になるのはご承知の通りですね。ただ、その見せ方を変えているだけなわけで、後は経営者の考え方でそういう方法を選択することができる経営者と、できない経営者がいるということですよね。

やり方自体は特段、何か技術が必要とか、特別なテクニックが必要とか、特殊な仕掛けが必要というわけじゃないじゃないですか。そういったやり方を嫌って、苦戦しているお店があるのも事実でしょうけど、別にどうということもなくて、きちんと説明すれば良いだけだと僕は思いますけどね。

ただ説明といっても、口頭のみでうまく説明するのは難しいかも知れないですから、その場合はきちんとツールを作って、説明すれば良いだけなんですよ。

僕自身に関していうと、車両価格を安く見せかけるやり方というのは、抵抗があってできないタイプなんで、ツール作ったりして説明するように社員には言ってますけどね。たったこれだけの事なんですけど、きちんとした資料を作ったりするのを面倒くさがるから苦戦するんだと思いますよ。

中古車販売の場合はお客さんが来店してくれますけど、こちらから出向く営業だったりした場合、普通は何も資料等用意しないってあり得ないですよね？　それと一緒なんですよ。

出向く時と同様に、きちんと資料作って説明したら良いだけなんですけどね。

AA会場でおまちしてま～す!!

ベイオーク 前川朝香さん

経理や事務の仕事に興味があってベイオークに入社した前川さん。最初は「中古車業界は怖い、と思っていました」と話す。確かに見た目については、そういう人もいるかも知れない。ところが「怖い人なんて、どこにもいませんでした。会員さんは皆優しいです」と見方がすっかり変わった様子。これだけチャーミングな前川さんなら、ちょっと特別かも知れない。

休日には、大好きなラーメン巡りをすることも。今のオススメは「奈良の『みつ葉』です！」だそう。

舌赤くちぎるるほどに鵙の声

俳句 de ひと休み

荒井寿一（荒井商事会長）

今月の一句の季語は鵙の声の秋。鵙は百舌鳥とも書き、その鳴き声は高鳴きとも呼ばれ特徴的でなわばり宣言のためのものと言われている。

それは、九月初め頃から高鳴きを始め、十一月頃迄続く。地方では「モズの高鳴き七十五日」といい、高鳴きから七十五日目に霜が降りだすと農作業の目安にもしたらしい。また、俳句の季語には「鵙の贄（にえ）」というものもあり、捕らえた獲物を小枝などに刺しておく行為のことであり、何故にこういうことをするのか明確ではないが、なわばり説、殺りく本能説などがある。

しかし、モズという鳥は小鳥の中でも獰猛な印象が強い。揚句のように実際モズの赤い舌を見た訳ではないが、この赤がいかにも鵙の性格の象徴のように見えるのである。自己防衛本能が強く、また、繁殖意欲の強い鳥と言えるのではあるまいか。世の中秋も深まって来た今日この頃、このまま静かに季節が移ろうことを祈るばかりである。

USS SHIZUOKA
A 25TH ANNIVERSARY
USS静岡会場25周年記念AA

3週連続開催

Part1 11.6 sat
Part2 11.13 sat
Part3 11.20 sat
Part1のみ早期搬入受付10/23(土)～

Part1 11.6 sat（Part1のみ早期搬入受付10/23(土)～）
来場者限定 取引1台賞 出品賞・落札賞 3台・7台賞 ※重複いたしません。

Part2 11.13 sat
全車 出品料2,000円（税別・流札時）
来場者限定 取引1台賞

Part3 11.20 sat
全車 出品料2,000円（税別・流札時）
来場者限定 取引1台賞

全会員対象 3週合計出品台数賞（11/6+13+20＝合計台数）
15台・25台・50台・100台
200台・300台・500台賞

〈特設開催〉プライム＆ディーラーコーナー / 食堂スペシャルメニュー

USS静岡会場
株式会社ユー・エス・エス 静岡会場
〒437-0061 静岡県袋井市久能862番地の1　TEL.0538-45-0005

AI―NETを11月15日にリニューアル

検索画面改修や下見代行申込など利便性が向上

12月にはオンライン商談機能も追加

荒井商事

アライオートオークションを主催する荒井商事（荒井亮三社長）は、インターネットAAサービスの「AI―NET（アイネット）」を11月15日にリニューアルする。

今回は、使い勝手を重視しボタンサイズを大きくするほか、見やすい配色に変更し、より快適に利用できるデザインに一新。さらに、新たな機能を多数追加する。

主な新機能としては、「最も力を入れた」（同社）という検索画面の改修で、乗用車／トラック、建機、バイクといった商材毎の検索項目に変更。また、絞り込み項目を増やすことで、より希望商材を探しやすくした。そのほか、メーカー・車名の複数選択が可能に。

一方、追加の機能としては、現状ではファックスによる下見代行の申し込みがオンラインで可能となり、従来に増して利便性が向上。

加えて、オンライン商談機能を追加。車両詳細画面から商談の申込み、希望・最終価格入力など、一連の流れがオンラインで対応可能となる。

「オンライン商談は業界でも初の試みで、12月リリース予定で進めている」という。

そのほか、価格表記のオン／オフ機能や、年式表記を西暦と和暦の並記に変更なども挙げられている。

「アライオートオークショングループでは、会員の声を反映する形で、今後もAI―NETの一層の拡充を図っていく」としている。

AI-NET リニューアル画面

敷地約5400坪を取得

運営安定化と利便性向上へ

ベイオーク

自社所有地だけで3500台が収容可能に

ベイオーク（塩原淳平社長）は、このほど敷地約5400坪を購入したと発表した。自社所有地を増やすことで、さらに安定したオークション運営につなげていく。

この敷地は、オークション棟（5階建て立体駐車場）と南港プールの2ヵ所。今年3月に取得した。これにより、運営の安定化が一層強固となり、会員に対しても、下見や搬入・搬出面で利便性の向上が図られるようになった。

なお、自社所有の敷地は合計1万3400坪に広がり、他に賃借せずに3500台が収容可能。

同社では「借地ではできなかった美化の観点において、アスファルトやフェンスの修繕等のほか、安全面においても防犯カメラの設置や施錠など、積極的に行なえるようになった」としており、会員の出品車を安全に預かり、安心して取引きできる環境づくりに一層、取り組んでいく。

また、5400坪のうち約2000坪については「会員にとって、さらに利便性の高い利用ができるよう計画していく」考えだ。

ベイオークは、業界全体のタマ不足もあって出品規模が減少しているものの、常時85％を超える新規搬入によって活気あるセリを展開。毎回、高成約率で推移している。さらに、10月から新設した「Low―Max（買取り保証付き）」と「アウトレット」の2ブロックもバイヤーニーズに合致、好調な出足となっている。

2年3ヵ月で全国150店を達成

PGPフロントガラス保証加盟店が拡大

リアルネットプロモーション

リアルネットプロモーション（本社＝神奈川県横浜市、小島健治社長）が展開する「PGPフロントガラス保証」の加盟店が9月で全国150店舗に到達。一昨年6月のリリースから、2年3ヵ月で達成した。

同社のPGPフロントガラス保証は、飛び石による破損に最大10万円まで、2年間ないしは3年間保証するサービス。

当初は、全国100店舗を目標に掲げてスタートしたが、「リリース以来、好評で早期に目標を達成。以降も加盟店が増え続け、今では150店舗を超えた」（小島社長）。

急速な店舗数増加のもう一つの要因として、「当社は自動車関連のコンサル事業を主体としていることから、導入後の拡販方法や新規取り扱いスタッフへの導入研修（別途費用）も用意。こうしたフォロー体制も好評をいただいている」（同）。

一方、全国150店舗達成記念として同社では、PGPフロントガラス保証導入キットの『初期導入費用の50％OFFキャンペーン』を12月末まで実施している。

このほか同社では、「タイヤパンク保証」も展開。パンクやバーストなどトラブルが発生した際に、1本のパンクでも最大4本のタイヤを新品に交換でき、PGPとともに注目を集めている。

問い合わせは、電話045（507）9337。サービスの詳しい内容は http://www.realnet-promotion.co.jp

保証のサービスはもちろんフォロー体制も好評

月間成約率 75・2%の新記録

輸入車初出品は８割に迫る

CAA東京

食堂をリニューアル

シーエーエー（CAA、永谷敏行社長）の東京会場は、月間平均成約率で75・2%の新記録を樹立した。

これは9月の全4開催で記録したもの。初出品や軽コーナーなどを中心に応札が集中し、毎開催70%超えと活発な取引きを展開。とくに、14日のレンタリース協賛記念AAにおいては、当日の成約率が過去最高の76・8%まで上昇するなど盛り上がった。

CAA東京は、初出品や軽コーナーなどニーズの高い出品車の割合が高く、大きな特色のひとつとなっている。加えて、8月から常設化した「輸入車初出品&輸入車コーナー」も引き合いが強く、立ち上がりの月間平均成約率は74・1%、続く9月は79・5%まで伸ばし、8割にあと一歩まで迫った。

こうしたなか、利用会員のさらなる利便性向上にも注力していく。セリ会場はじめ、2階および3階の食堂を一部リニューアルしたほか、新ヤード1260坪を造成中。また、洗車機を設置し、出品会員向けのサービスを検討している。

9日に開設22周年記念 全車流札時出品無料で

CAA東京は、11月9日に年間最大のイベント「開設22周年記念AA」を開催する。

当日は、全車出品料無料（流札時）で実施するほか、日頃の取引きに謝意を表した特別企画を多数用意。コーナー問わず、出品3台以上の全会員に焼肉用の国産牛肉3キロを進呈する。

加えて、来場ポス登録でアルペンのエコトートバッグとオリジナルボックスティッシュを、成約または落札1台以上賞としてボローニャ食パン3斤を用意。TC―web Σ会員にも落札1台賞として、くずまき高原牧場のチーズケーキを後日発送する。

11月18日に無料オンラインセミナー開催

SMSを活用した成功事例など紹介

日本カーネット

整備・車販システム販売の日本カーネット株式会社（東京都千代田区、山本康博社長）は、11月18日（木）に初のオンラインセミナーを開催する。視聴は無料で、誰でも参加可能。

当日は「失敗しない　新規顧客獲得を呼び込む 自動車業界におけるSMS活用セミナー」と題し、コミュニケーション手段の課題改善方法をプロが指南する。

とくに今回は、KDDI株式会社の協力により、SMS（ショートメッセージサービス）を活用した顧客接点の強化施策を紹介するほか、SMSの成功事例や、その効果なども説明する。

「新型コロナウィルスの影響を受け、顧客とのコミュニケーションスタイルの変革が求められている昨今、とくに非対面でのコミュニケーションが重要視されている。自動車業界だけでなく、幅広い業界・業種の方々にも参考してもらえる内容」（日本カーネット）。

セミナーは16時～17時、Zoomで行なう。申し込みは、下記のQRコードから参加者名とアドレスを登録するだけで可能だ。

さらに、当セミナーでは、お試しにご利用いただける期間限定のキャンペーンも案内予定。

申し込みはこのQRコードから

隣接地6300坪を整備

千歳市へ24万8200円寄付

TAA北海道

トヨタユーゼック（北口武志社長）のTAA北海道は、このほど会場隣接地の6300坪を整備した。

稼働は11月からで、およそ1000台を収容できる。冬季は積雪により、従来の出品車置き場が3割以上も利用できなくなるため、本ヤードを活かすバックヤードとして確保した。また、イベントAA時のボリューム増にも対応していく。

「新ヤードの稼働によって、出品車と来場者の車をきっちりと本ヤードで収容できるようになる。なおかつ、余裕を持たせた配置も可能になり、下見もしやすくなる」（喜古 淳会場長）。

一方、TAA北海道は、このほど会場所在地の千歳市に24万8200円を寄付した。

これは、日頃から取り組んでいる地域貢献活動の一環。今年6月の取引き会員1社につき、手数料から200円を寄付に充てた。

今後についても「地域のニーズに合わせて継続的に実施していきたい」（同）としている。

11月から稼働する新ヤードはスロープで本ヤードと接続

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/

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

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

無料！移動不要！お手元のパソコンから閲覧可能！

プロフェッショナルの コミュニケーション手段の課題改善方法 が無料で聞ける！

開催日時
2021年 11.18(木) 16:00 ～ 17:00

開催方法
オンラインセミナー ZOOM 予定

お申込フォームに名前・メールアドレスを登録するとセミナー参加URL が返信されます！

失敗しない 新規顧客獲得を 呼び込む 自動車業界における SMS 活用セミナー

- ☑ 電話番号を活用した顧客接点の増やし方と DX 化
- ☑ SMS 特長をいかした「顧客接点」強化施策ポイント
- ☑ 自動車業界の事例紹介
- ☑ コロナ禍で誕生した新サービス情報

WAFTECグループ 日本カーネット株式会社

コスパ最強モデル登場!!

ヤリスクロスと同価格帯で広々室内空間を実現した「カローラクロス」

9月14日に発売となった「カローラクロス」。シリーズ累計で世界5000万台も販売されてきたカローラシリーズ初のSUVであり、国内トヨタのラインアップでは10台目のSUVとなる。

ボディサイズは、4490×1825×1620（全長×全幅×全高）㎜、ホイールベースは2640㎜。C-HRとRAV4の間を埋めるサイズであり、実はカローラツーリングと全長とホイールベースが一緒で、全幅が80㎜広く、背は160㎜高い、というサイズ感だ。つまり、カローラツーリングのSUV版と考えていいだろう。最小回転半径は5・2mと、ヤリスクロス（5・3m）よりも小回りが効く。

E-Fourのリアサスは、他のカローラシリーズと同様のダブルウィッシュボーン式（2WDはトーションビーム式）。アームの取付位置を変更して、カローラクロスの特性に合うように最適化したそうだ。その効果もあり、乗り心地の印象が良い。17インチ（215／60R17）、最大でも18インチ（225／50R18）に抑えた良心的なタイヤサイズも影響している。

すでにタイ市場では販売が始まっていたカローラクロスだが、日本向けではフロントデザインを大きく変更。メッシュグリルの位置を下げ、エンブレムは他のカローラシリーズと同じく「C」マークへと変更。フォグランプをフロントバンパーサイドへと移動している。また、ヘッドライトのセンターに入れたデイライトや、4眼のターンライトなども織り込まれている。

インパネのデザインは、ほぼカローラツーリングと同じ。ダッシュボード全体が水平基調で構成されており、運転席側から助手席側までが繋がっているように見える。ディスプレイオーディオの出っ張りを除いて高さを抑えていることや、Aピラーのスリム化などによって、前方視界が非常に優れる。

ボディサイドのガラス面積がとても広いことから、車室内は非常に明るい。電動ロールシェードが備わる大開口パノラマルーフも、室内の明るさに貢献している。

驚くべきは、その価格だ。カローラクロスは、ガソリン仕様が199万円（2WD G"X"）からと、なんとヤリスクロスのガソリン仕様189・6万円（2WD X）に対し、プラス10万円からという驚くべき設定だ。ちなみに、ハイブリッド仕様だと、カローラクロスハイブリッド（2WD G）は259万円、ヤリスクロスハイブリッド（2WD HYBRID X）は228・4万円と、その差は30万円に広がる。

ボディサイズはCセグメントSUVに近く、車内も広く、荷物もたくさん積める。しかも、ベースグレードでも、電動パーキングブレーキは標準、全車速追従式ACCやLTA（レーントレースアシスト）、オートマチックハイビームを含むToyota Safety Senseも、7インチのディスプレイオーディオまでも標準装備、という、他社では、高額オプションとなる装備も含まれている。

全方位にスキのないカローラクロスだが、むりやり弱点を探せば、新型アクアでは標準搭載の100V（1500W）のアクセサリーコンセントと非常時給電モードが、ハイブリッド車のみにオプション選択となる点。新型アクアでやってきたのだから、よりレジャーで活躍してくれそうなカローラクロスにも欲しかったところだが、逆にいうとそのくらいしか不満が見当たらない。

目標月産台数は4400台。カローラクロスは、またも「売れるSUV」になるにちがいない。

（レビュー：自動車ジャーナリスト　吉川賢一）

トヨタ カローラクロス ガソリンZ 主要諸元

駆動方式：前輪駆動(FF)｜全長×全幅×全高：4490×1825×1620mm｜ホイールベース：2640mm｜トレッド(Fr/Rr)：1560/1570mm｜車両重量：1350kg｜乗車定員：5名｜エンジン：直列4気筒ガソリンエンジン｜排気量：1,797cc｜最高出力：103kW(140ps)/6200rpm｜最大トルク：170Nm(17.3)/3900rpm｜ミッション：Super CVT-i(自動無断変速機)｜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/トーションビーム式｜回転半径：5.2m｜タイヤ&ホイール(Fr/Rr同じ)：225/50R18 & 18インチ7Jアルミホイール｜WLTCモード燃費：14.4km/L（市街地9.8/郊外15.6/高速17.0）｜CO2排出量：161g/km(WLTCモード走行)

燃料	グレード	エンジン・トランスミッション	駆動	価格(税込)
ガソリン	G "X"	2ZR-FAE(1.8L)・Super CVT	2WD(FF)	¥1,990,000
				¥2,240,000
	S			¥2,400,000
	Z			¥2,640,000
ハイブリッド	G	リダクション機能付 THS II (2ZR-FXE 1.8L)	2WD(FF)	¥2,590,000
			E-Four	¥2,799,000
	S		2WD(FF)	¥2,750,000
			E-Four	¥2,959,000
	Z		2WD(FF)	¥2,990,000
			E-Four	¥3,199,000

MIRIVE愛知会場

11月の開催スケジュール

11月 5日　Thanks AA Part①
出品2台以上で流れ無料

11月12日　フレッシュ AA
フレッシュコーナー流れ無料

11月19日　SPECIAL AA
特設① 4WDコーナー
特設② EV&HVコーナー
2コーナー出品料1,000円

11月26日　Thanks AA Part②
出品2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

ARAI AUTO AUCTION SENDAI 仙台4輪 第1,437回

オールJU東北リレー記念AA

2021年11月23日（火） セレモニースタート時間 10:45～ セリスタート時間 11:00～

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

トレトレ 新車情報

国産車（9/16～）

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
マツダ	スクラムバン	5代目（DG17系）	SC	9月16日
マツダ	スクラムワゴン	3代目（DG17系）	SC	9月16日
ダイハツ	タント、タントカスタム	4代目（LA650／660系）	改良	9月21日
ニッサン	NV100クリッパー	3代目（DR17系）	SC	9月22日
ニッサン	NV100クリッパーリオ	2代目（DR17系）	SC	9月22日
ミツビシ	ミニキャブバン	8代目（DS17系）	SC	9月24日
ミツビシ	タウンボックス	3代目（DS17系）	SC	9月24日
スバル	シフォン、シフォンカスタム	2代目（LA650／660系）	改良	9月30日
スバル	レガシィアウトバック	4代目（BT系）	FC	10月7日
ニッサン	ノート	3代目（E13系）	特別	10月7日
トヨタ	ハイラックストラック4D	8代目（120系）	改良、追加	10月8日
ｽｽﾞｷ	ジムニー	4代目（JB64系）	SC	10月20日
ｽｽﾞｷ	ジムニーシエラ	3代目（JB74系）	SC	10月20日
レクサス	LC、LCハイブリッド、LCコンバーチブル	1代目（100系）	改良	11月1日
レクサス	NX、NXハイブリッド	2代目（20系）	FC	11月1日
マツダ	CX−3	1代目（DK系）	SC、特別	11月1日

輸入車（9/16～）

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
クライスラージープ	ジープコンパス	2代目（M6系）	改良	9月16日
BMW	BMW＿X7	1代目（G07系）	特別	9月22日
ランドローバー	ランドローバーディフェンダー3D、5D	2代目（LE系）	特別	9月24日
BMWアルピナ	BMWアルピナB8グランクーペ	1代目	NR	9月29日
ルノー	ルノーアルピーヌA110	2代目（DF系）	追加	9月30日
キャデラック	キャデラックXT5	1代目（C1系）	改良、追加	10月1日
キャデラック	キャデラックXT6	1代目（C1系）	改良	10月1日
シトロエン	シトロエンDS3クロスバック	1代目（D3系）	SC	10月15日
シトロエン	シトロエンDS3クロスバックEテンス	1代目（D3系）	SC	10月15日
クライスラージープ	ジープコンパス	2代目（M6系）	特別	10月16日
アバルト	アバルト595、アバルト595C	1代目（312系）	改良	10月18日
フィアット	フィアット500	3代目（312系）	改良	10月18日
フィアット	フィアット500C	3代目（312系）	改良、追加	10月18日
フィアット	フィアットパンダ	3代目（139系）	改良	10月18日
フィアット	フィアット500X	1代目（334系）	改良	10月18日

新型「NX」にレクサス初のPHEV

スマホから駐車支援のリモート機能も

トヨタ自動車は、次世代LEXUSの第1弾モデルとして新型「NX」を発表した。全国のレクサス店を通じて11月以降の発売を予定。

新型NXでは、レクサス初のPHEVを設定。2.5L直列4気筒プラグインハイブリッドシステムとAWDを組み合わせる。EV走行可能距離はクラストップレベルの約90km。その他、2.5L自然吸気、2.4Lターボなど多様なパワートレーンラインアップを揃えた。

また、ハイブリッド制御の賢い切りかえを行なう先読みエコドライブを日本市場に導入。駆動用電池の残量や、道路の属性・特性に応じてEV走行とHV走行を自動で切りかえ、高効率な走行を実現した。

さらに、スマートフォンを介してドアのロック／アンロック、エンジンスタートなどの車両操作ができるデジタルキーを採用。加えて、スマートフォンにより車外からの遠隔操作を可能とし、不慣れな場所や狭い場所での駐車を支援するレクサス初のリモート機能も備えた。

なお、車両本体価格は455万円～714万円（消費税込み）。

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

11月
11/2(火) 紅葉狩りAA
11/9(火) 軽コーナーフェスタAA
11/16(火) オールJU全国リレー収穫祭ビッグAA
11/23(火) 初出品コーナー祭りAA
11/30(火) 月末大感謝祭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

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）

しごとの心得

ビジネスマナー【来店編】

お客様はどこを見ている？

来店されたお客様は、店のどこを見ているのだろう。気づかないうちに店の印象を悪くしていないだろうか。今回は、お客様目線を探ってみる。

●装飾編

・のぼり旗が擦り切れている、飾りがはがれかけている、置き型看板が汚れている。（この店、売れてないのかな。大丈夫かな）

看板や装飾、POPなどは、お客様が最初に見るお店の顔となる。外にある物なので汚れや痛みが起こり易いが、ただ毎日なんとなく配置せず、こぎれいにしておく心掛けが大切だ。

●入店編

・車で店に入ると営業がすぐに駆け寄ってきたのでウィンドウを開ける。

営業「いらっしゃいませ！ 本日は当店にお越しいただき誠にありがとうございます！ 今日はお車をお探しですか？ 買取りですか？ 只今キャンペーン中で……」（なんかガツガツで買わされそうだな……）

車に乗ったままで延々と長い挨拶や質問をされると落ち着かず、押されそうだと感じて警戒してしまう。目的によって停める場所が違うなら必要最低限のことだけ聞き、駐車スペースに速やかに誘導して降りていただいてから、ゆっくり挨拶や説明をする。

・お店に乗り入れても誰も来ない、うろうろしていても誰も気づかない、呼んでもなかなか来ない。ベルも無くてどう呼んで良いかわからない。（サービスが悪いなあ。ここで買うのは不安だな）

放っておかれ過ぎは、とくにサービス面での不安がよぎる。また、ベルを置くなど、人がいない時に困らない対処もしておく。

●店内編

・車を見て回っていると敷地の端や植え込みにゴミが見える。ゴミ箱が汚い。（汚くてなんか気分悪いな）

・洗車は行き届いているようだが、プライスボードが日に焼けている、はがれかかっている、端が折れている、ダッシュボードやシートに無造作に何か置いてある。車の下にチラシが落ちている。（この車はずっと売れていないのかな、誰か見て買わなかったのかな）

・机や棚の上に書類、ボールペン、まれに工具など、物が「無造作」に置かれている。床にも点々と箱や物が置いてある。そして壁に『整理整頓』と大きな張り紙。（整理整頓ができない店なんだな）

散らかっていて『整理整頓』と書かれていると、整理整頓ができない店だと思われる。逆に綺麗に整頓されているところでは、整理整頓を心掛けているお店だと思われる。店内の張り紙や様子はじっくり見られており、同じ事が書かれていても、とらわれ方が変わることに気をつけたい。

また、店内、敷地内は清潔感を維持できるように、ゴミ箱に至るまで掃除もしっかり行いたい。

●接客編

・出てきた営業、髪が乱れてシャツがしわだらけ。ズボンにシャツを押し入れながら歩いて来る。その手で名刺を出された。（汚らしい人だなあ）

髪型や服装は一瞬で第一印象を決めてしまう。清潔感が漂う身だしなみを。逆に行き過ぎたファッションは、主張が強すぎて相手に威圧感を与えることがあるので注意だ。また、身体のあちこちを触った手で名刺や書類などを渡されると不快な気持ちになる。渡す時の手や爪も見られるので、常に清潔にしておく。

・話の最中にやたらと髪の毛やあごを触る、アンケートを書かせるボールペンを胸ポケットから出す、頻繁にマスクをいじる。（不衛生な感じがしてちょっと引くなあ）

何気ない動作が、不衛生感を与えることがある。ついやってしまう、という事が無いように日頃から注意。

・車を見て歩いていると、程よい距離で営業がついてくるが、スマホをいじったり、ペンを指でくるくる回したり、ポケットに手を入れてこちらを見ている。（気になるなあ。早くしてよって感じ）

受け手側には催促に感じられる行動だ。持っているボードをパタパタする、時計を見ることも同じ印象を与える。

・お茶を出してくれたのは良いが、上から手をかぶせて飲み口を持って置かれた。（触られたところで飲むのは嫌だな）

紙コップで出す際はコップの底の方を持ってお茶を差し出す。飲み口に手を振れるのは不衛生だ。冬になるとホットが多く、ホルダーを使わないところは注意。

お客様は車だけを見ているのではない。契約が決まらないのは車の質や価格のせいだけではないのだ。お客様が不快に思わない行動やお店の管理を心掛けたい。

ユーストカーNEWSのお申込は電話 03(3371)9340 まで今すぐ！

2021年9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	5	⑬ 2,849	-0.8	72.1	± 0.0	553	+56
ＴＡＡ北海道	5	761	-1.4	78.5	-0.2	446	+1
ＪＵ札幌	4	685	-2.8	66.9	+6.5	411	+42
札幌ＡＡ	3	384	-2.3	74.2	+8.8	402	+12
ＮＡＡ北海道	1	338	-1.5	74.3	+9.9	387	-20
ホンダ北海道	4	185	-16.3	98.5	+3.8	342	-6
ＪＵ函館	4	113	+4.6	67.2	+1.7	640	+16
ＪＵ北見	4	55	+14.6	59.5	-11.0	376	-82
ＪＵ旭川	4	43	+7.5	78.9	+7.4	310	+56
ＪＵ釧路	4	34	+9.7	60.0	-7.2	388	-166
ＪＵ帯広	4	31	+47.6	50.8	+0.8	317	-433
ＪＵ室蘭	4	12	+9.1	61.2	-5.5	216	-235

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	4	1,305	-10.3	77.9	-2.3	272	+30
ＵＳＳ東北	5	1,246	+22.6	81.8	+4.0	430	+33
ＴＡＡ東北	5	1,170	-16.4	89.0	+1.0	410	-37
ＪＵ福島	5	813	-10.8	60.8	-6.4	252	+42
ＣＡＡ東北	4	525	+10.1	74.0	-1.7	263	+24
アライ仙台	4	308	-23.2	81.0	+4.6	268	-22
ＪＵ秋田	3	278	-16.0	77.9	+0.3	133	+25
ホンダ仙台	4	239	-22.1	95.6	-0.7	329	+80
ＪＵ山形	2	139	-7.9	59.0	+10.7	225	+38
ＪＵ青森	2	66	-70.7	81.1	+2.9	299	+147

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 12,543	+6.5	70.7	-5.1	1,326	+183
アライ小山VT	4	⑤ 4,077	-7.4	62.7	-3.6	850	+65
ＵＳＳ横浜	4	⑦ 3,570	+0.6	70.7	-0.3	843	+93
ＭＩＲＩＶＥ埼玉	5	⑩ 3,050	-12.6	80.1	-0.9	449	-41
ＴＡＡ横浜	4	⑫ 2,877	-4.7	89.4	-0.9	804	+49
ＣＡＡ東京	4	⑮ 2,261	+10.7	75.2	+4.6	543	+30
ＴＡＡ関東	5	⑯ 2,111	-5.9	88.3	-0.2	674	+43
ＪＵ埼玉	4	⑳ 1,820	+11.8	53.6	-1.5	533	+93
アライﾍﾞｲｻｲﾄﾞ	4	1,659	+3.9	85.0	+1.3	442	+15
ＪＡＡ	5	1,418	-1.7	54.8	-4.3	844	+101
ＪＵ千葉	4	1,361	+4.5	71.5	-2.0	306	+2
ＪＵ東京	4	1,179	-16.1	64.9	-6.6	308	+85
ホンダ東京	4	1,108	-11.7	96.8	+3.7	399	+10
アライ建機	4	1,102	+28.4	63.4	-6.1	772	-64
ＵＳＳ群馬	4	926	-7.0	71.8	-1.7	449	+56
ＵＳＳ新潟	5	905	+6.2	57.1	+0.6	377	-22
ＪＵ新潟	4	851	-10.1	72.3	+1.5	213	+37
ＵＳＳ埼玉	4	813	+1.6	65.2	+0.8	424	+73
ＪＵ神奈川	5	772	+3.2	56.3	-1.5	361	+104
いすゞ東京	5	695	+5.1	49.3	-3.5	1,492	+68
ＮＡＡ東京	4	668	+6.2	88.8	+1.3	453	+27
ＪＵ栃木	4	632	-8.8	40.2	-13.8	316	+136
アライ小山４輪	5	628	-8.5	89.6	+2.7	288	+15
ヒーロー	5	596	-30.2	70.3	+2.0	369	-47
ＪＵ群馬	5	582	-17.9	71.4	+6.6	447	+118
ＪＵ茨城	5	473	-5.4	58.0	-5.2	292	+32
ＪＵ長野	4	400	-14.0	39.5	-2.4	205	+23
ジップ東京	4	306	+7.7	58.5	-14.4	1,429	-442
ＪＵ山梨	4	83	+36.1	41.9	-8.5	261	+141

中部	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
ＵＳＳ名古屋	4	② 8,991	+1.8	61.4	-2.8	1,444	+142
ＪＵ岐阜	4	③ 4,280	+5.4	48.1	-2.9	472	+29
ＣＡＡ中部	5	⑨ 3,100	-5.3	79.2	+2.0	702	+63
ＪＵ愛知	5	⑪ 2,941	-7.5	79.0	-2.5	346	+40
ＵＳＳ静岡	4	⑱ 1,952	-7.0	66.9	+1.2	332	+24
USS-R名古屋	4	⑲ 1,863	-15.2	86.3	+2.6	107	+11
ＴＡＡ中部	5	1,556	-12.9	88.4	± 0.0	565	+31
ＭＩＲＩＶＥ愛知	4	1,328	-1.6	67.6	-5.9	452	-104
ＣＡＡ岐阜	4	1,077	-4.2	70.2	+6.1	435	+90
ＪＵ静岡	4	850	+4.4	57.8	+6.3	207	+18
ＪＵ三重	4	546	+8.8	45.4	+8.0	242	+48
ＮＡＡ名古屋	5	476	-7.9	83.8	-6.2	409	+2
ホンダ名古屋	4	470	-27.6	96.1	-0.8	428	+84
愛知トヨタ	4	422	+3.4	97.8	+3.4	407	+38
ＳＡＡ浜松	5	366	-33.1	61.2	+2.3	653	+4
ＵＳＳ北陸	4	353	+14.2	70.3	-1.9	253	-4
ＪＵ富山	4	298	-4.2	62.2	+0.6	209	+1
ＪＵ石川	5	269	-37.0	68.4	-6.3	278	+25
ＪＵ福井	2	191	-22.0	50.7	+2.9	199	+40

1開催平均の出品ベスト10(台)		
①	ＵＳＳ東京	12,543
②	ＵＳＳ名古屋	8,991
③	ＪＵ岐阜	4,280
④	ＨＡＡ神戸	4,165
⑤	アライＡＡ小山バントラ	4,077
⑥	ＵＳＳ九州	3,763
⑦	ＵＳＳ横浜	3,570
⑧	ＵＳＳ大阪	3,511
⑨	ＣＡＡ中部	3,100
⑩	ＭＩＲＩＶＥ埼玉	3,050

	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	180	357,952	247,025	69.0	196,003,906	793
	-13 開催	-2.5%	-3.3%	-0.6ﾎﾟｲﾝﾄ	+10.0%	+96 千円
メーカー系	121	108,814	92,002	84.5	54,109,992	588
	+2 開催	-5.9%	-5.9%	± 0.0ﾎﾟｲﾝﾄ	+0.7%	+38 千円
ＪＵ系	152	105,480	65,507	62.1	21,634,318	330
	+2 開催	-0.5%	-2.4%	-1.2ﾎﾟｲﾝﾄ	+13.0%	+45 千円
合　計	453	572,246	404,534	70.7	271,748,216	672
	-9 開催	-2.8%	-3.8%	-0.7ﾎﾟｲﾝﾄ	+8.2%	+75 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	4	④ 4,165	+6.6	65.4	-0.8	882	+67
ＵＳＳ大阪	4	⑧ 3,511	-0.4	62.4	-1.9	716	+55
ＴＡＡ近畿	4	⑭ 2,291	-5.8	82.4	-1.8	734	+41
ＵＳＳ神戸	5	1,702	-0.9	58.0	-1.9	528	+21
ＭＩＲＩＶＥ大阪	5	1,666	-16.7	83.9	-0.4	500	-153
いすゞ神戸	4	1,213	-3.0	54.9	-1.5	1,213	+5
ＴＡＡ兵庫	4	903	+26.1	80.7	+0.8	606	+134
ベイオーク	5	877	-17.0	77.4	-0.2	804	+24
ホンダ関西	4	807	-21.0	98.5	+1.9	443	+78
ＩＡＡ大阪	5	778	+9.9	57.4	-8.2	145	+41
ＫＣＡＡ京都	5	487	-2.4	57.7	+1.0	313	+63
ＮＡＡ大阪	5	432	+0.5	92.5	+4.0	577	+148
ジップ大阪	5	377	+1.6	62.4	-12.0	1,389	-115
ＪＵ奈良	4	344	-14.0	65.3	-1.3	298	+25
日産大阪	4	315	-7.1	92.1	+1.6	233	+80

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	4	1,505	-0.4	59.7	-2.3	444	+121
ＵＳＳ岡山	4	1,471	-5.9	80.4	+4.9	454	+80
ＴＡＡ広島	4	1,372	+0.4	84.6	+1.1	551	+43
ＪＵ広島	5	948	-11.1	55.1	-2.1	294	+30
ＴＡＡ四国	4	905	-4.1	92.3	+6.2	323	+16
ＬＡＡ四国	5	795	-1.2	52.9	+3.2	280	+8
ＫＣＡＡ山口	4	581	+6.6	55.4	-6.5	379	-16
ＪＵ島根	1	276	+19.5	85.9	+18.4	192	+15
ＮＡＡ広島	1	236	+21.0	75.4	-5.6	228	-26
ＪＵ山口	4	204	-4.2	48.0	-8.8	366	+168
ＪＵ鳥取	1	121	+17.5	75.2	+15.0	151	-68
広島ＡＡ	2	111	+5.7	77.0	-4.4	364	+116

九州・沖縄	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
ＵＳＳ九州	4	⑥ 3,763	+6.2	68.2	± 0.0	752	+57
ＴＡＡ九州	4	⑰ 1,979	+0.2	84.6	+0.5	521	+2
ＪＵ福岡	4	1,061	+3.5	60.3	-5.3	236	+30
ＵＳＳ福岡	5	672	-0.9	69.2	+2.8	464	+3
ＴＡＡ南九州	4	477	+6.2	83.5	+5.2	392	-49
ＪＵ大分	2	467	+26.2	86.6	+7.6	93	+28
ＮＡＡ福岡	4	435	+1.6	86.9	+1.2	384	+47
ホンダ九州	4	429	-32.8	98.5	+0.1	288	+88
ＪＵ鹿児島	4	385	+1.0	62.8	-1.9	187	+6
いすゞ九州	5	363	+13.1	65.9	-0.1	787	+79
ＪＵ沖縄	4	277	-23.3	64.6	± 0.0	191	-25
ＪＵ熊本	4	224	-9.7	70.7	+15.1	98	-27
ＪＵ宮崎	4	62	+21.6	70.4	+19.7	122	-6

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	986	+9.4	39.6	-0.6	962	-39

※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

MIRIVE 大阪

2021年11月の開催スケジュール

〈月間キャンペーン〉毎週1社3台まで流札時出品料1,000円!!(大型車除く)

11/4 通常ＡＡ ◆成約賞

11/11 「特設売り切りコーナー」設置ＡＡ ◆特設売り切りコーナー成約賞
●「特設売り切りコーナー」
出品料:1,000円 成約料:8,000円 落札料:12,000円 不在落札料:13,000円 スタート金額50,000円～300,000円

11/18 「特設4WDコーナー」設置ＡＡ ◆特設4WDコーナー成約賞
●「特設4WDコーナー」
出品料:1,000円 成約料15,000円 落札料:12,000円 不在落札料13,000円

11/25 通常ＡＡ ◆成約賞

※特設コーナーは月間キャンペーンの台数にカウント致しません　※手数料は大型車は除きます

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

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！【後編】

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

前号で、管理者向けの「M―SIP」（マネージャー・セルフ・イノベーション・プログラム／管理者の自己革新研修）という研修を紹介しました。

受講されたOさんは、部下からは「思いやりがあってコミュニケーションも良い」と比較的評価が高かったのですが、一方で「業績達成に向けた意識は高くない」「ミーティングでのリーダーシップが不足している」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』を進めた結果をお伝えしましょう。

自分の仕事ぶりを客観的に振り返れる様に

Oさんは、皆の評価に最初驚いて戸惑っていましたが、内観を進めるなか、日頃の自分自身の仕事ぶりを客観的に振り返れるようになりました。「確かに、自分は部下には優しく声がけしているが、本来厳しく問題指摘しなければいけないことを言えないことが多い」と反省しました。

Oさんは、この内観をきっかけにして、職場での今までの自分の態度を改め、部下に問題がある場合は、その都度厳しく指導し、また、ミーティングでも今までになく、目標達成に向けて部下との対話を重ねるようになりました。

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！

その結果、Oさんが担当していた、中古車店の部下の人たちの仕事に対するモチベーションが上がり、店舗業績も上向きになっていきました。

自己革新を可能にする『内観』のススメ

人材育成については、様々なアプローチがあります。悪い点を指摘するのではなく、良い部分を伸ばしてあげる、そういう方法も有効です。

しかし、私たちが行なっている内観の研修では、問題が解れば、後はその解決方法を考え、トレーニングを積み重ねることで良くなっていきます。

どれも人材育成には有効だと思っています。

人材育成の鍵は『内観』にあり。ぜひ一度、お試しになってはいかがでしょうか。

木更津港
スービック定期配船中！！
・Free Time 60days！
・段積作業サービス！
・運転手さんに優しい昼間木更津駅への送迎サービス！
なんでもご相談ください!!
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
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
お問い合わせはコチラ！
TEL:03-5204-0250　FAX:03-5204-0256

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.102

中古車輸出最新トピックス&中古車市場の見通し

1年先に最大のチャンスが到来か？

レポート

NPO法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

今年も早いもので残り2ヵ月となった。日本国内の感染拡大はかなり沈静化しつつあるが、昨年から続くコロナ禍による市場への影響は、いまだ落ち着く気配がない。9月の新車販売台数は前年の3割ダウンとなり、10月はさらに悪化しそうだ。これによって、中古車発生量は激減、相場はさらに高騰し、今後の中古車市場はこれまで以上の混乱が予想される。

一方、ニュージーランド（NZ）では、再び強固なロックダウン（都市封鎖）が実施されたことによって、同国向けの輸出台数が激減している。今回は、この情報を中心とした中古車輸出の最新トピックスと、供給量の減少で相場の高騰が続く中古車市場の今後の見通しについてレポートする。

【最新トピックス】NZ急減とチリの快進撃 シンガポールは高年式増

中古車輸出の仕向国上位である、NZのコロナ感染対策は、市中感染ゼロをめざす『ゼロコロナ戦略』を基本原則としてきた。

そんななか、8月17日に最大都市オークランドでデルタ型変異株による感染者が1名確認されたことを受け、NZ全土に警報レベルが最高位の4に引き上げられた。

レベル4とは不要不急の外出を控え、自宅に留まっていなければならないロックダウンである。これによって港湾施設も機能停止に陥り、9月、10月の輸出台数が一気に減少しそうだ。

9月実績が、この原稿を執筆の段階では発表されていないので何ともいえないが、最初のロックダウンとなった昨年4月には2000台弱まで落ち込んでいて、今回はそこまでは落ちないとは思うものの、大幅に減少することは間違いないだろう。ちなみに近年、日本から同国への平均輸出台数は月間1万台だ。

ただ、前述のようにロックダウンはしたものの、感染拡大は止まらず、またオークランドで大規模なデモが行なわれるなど、国民の不満が高まった。これを受け、10月4日にアーダーン首相はこれまでのゼロコロナ戦略を断念し、今後はワクチン接種率の上昇にともなって、規制を緩和させていくと発表している。

ロックダウンによって再び機能停止に陥ったニュージーランド・オークランド港

また、8月の仕向国ランクで21位ではあるが、チリは、輸出が激減して船積枠が拡大、追い風が吹いているとお伝えしたチリは、だけの反動になるか注目されるところだ。

一方、先月号で新車輸出が激減して船積枠が拡大、追い風が吹いているとお伝えしたチリは、今注目されるのは、この中古車輸入が増えている。

相場高騰が続く 中古車市場の見通し

まずは、左図をご覧いただきたい。中古車相場の推移を示したものだが、これほどまでに長期間にわたって相場が高騰し続けるというのは驚きだ。筆者も30年以上、この業界にいるが、過去にあまり記憶にない。

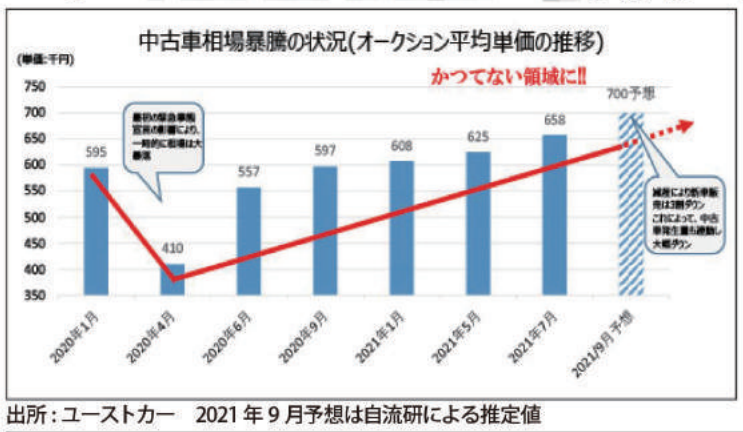
この現象は端的に、新車販売が低迷していることで、中古車（下取り車）の発生量が減少する一方、需要は高まり、需給バランスが大きく崩れていることに起因している。

また左図の通り、そこで、この状況がいつ正常化するのか先読みしてみたいと思う。それにはまず、新車生産がどの時点で回復するのかにかかっている。しかし、現状では未だに悪化しているのが実態だ。

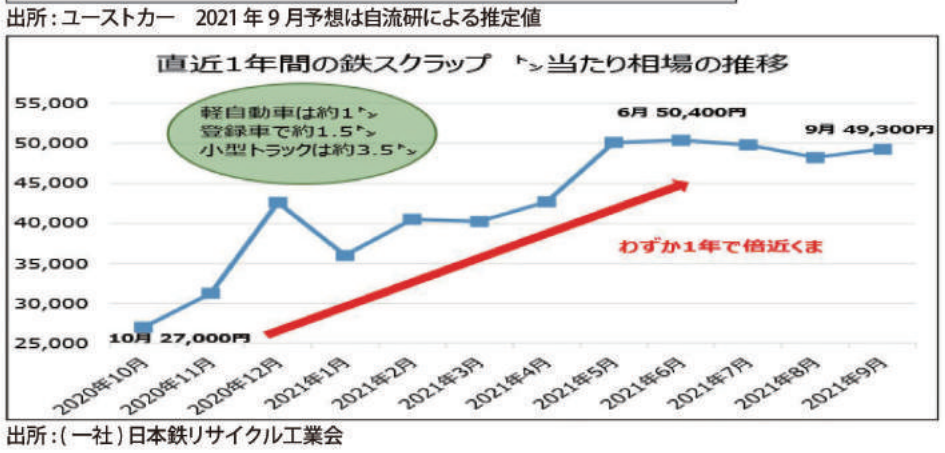
今回、引き金となったベトナムの部品の生産状況だが、の回復といったところか。

100%生産能力が回復し、新車供給が正常化するのは、とみている。

従って、そのタイミングで、底堅い需要のある中古車輸出が一気に拡大するチャンスが到来するのではないかとみている。



出所：ユーストカー　2021年9月予想は自流研による推定値



出所：(一社)日本鉄リサイクル工業会

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！

中古車輸出は
AUTOHUB
FORWARD TOGETHER
オートハブ
https://www.autohub.co.jp
株式会社 AUTOHUB
大　阪 ☎ 0725-23-8720
名古屋 ☎ 052-950-3380

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？（後編）

株式会社 Office TV 代表取締役 藤原智浩

前号では、見込み客の願望、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だとお伝えしました。引き続き、高単価の成約を連発するためには、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。

なぜ興味があるのか？を語ってもらう

見込み客の願望、結果、フラストレーションを明確にすることができれば「それを解決し、手に入れる事に興味があるか？」を確認します。興味があれば「その理由はなぜですか？」と聞きます。

ここで注意点があります。興味があると言った相手に

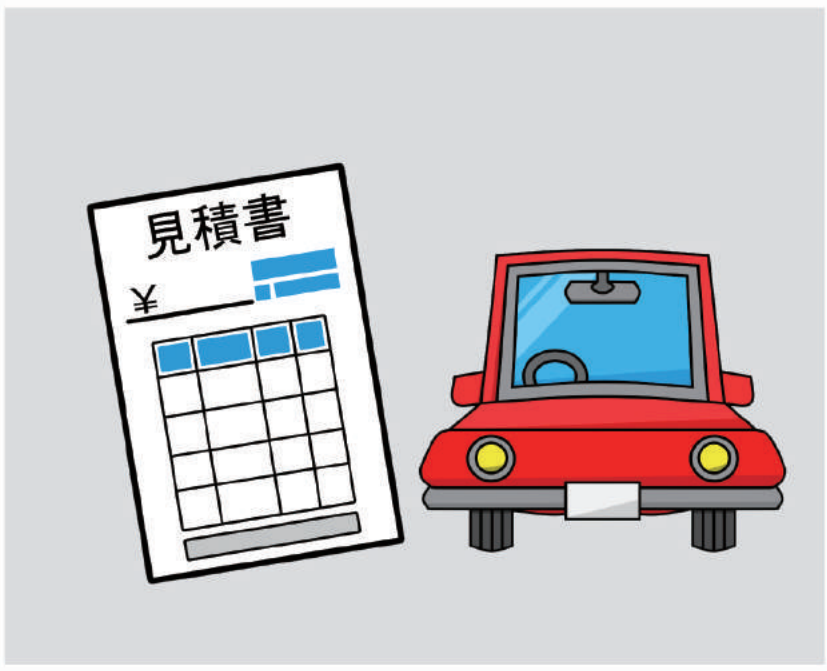
有料版では、モザイクの部分を
全てお読み頂く事ができます。
お申込みは 電話03（3371）9340まで！

そこまでいけば、最後は金額です。

値引き交渉のやり方

ここでよく発生することが、値引き交渉です。

多くの営業は「勉強します！」と言って、安易に値引きをして、自分の単価を下げてしまいます。そうではなく、先ずは値段の提示方法をお伝えします。



それは

次に、

という言葉は信じてはいけません。

そうは言っても、値引き交渉を受けた時はどうすれば良いのか？　その時は

場合があります。

最後のクロージングで大事なのは、先ほど明確にした車を買う目的。

つまり見込み客の願望、結果を叶え、フラストレーションを解消することに目を向けることです。

すると、クロージングの流れがスムーズになります。

安易に値引くと、あなたの信用や信頼も失うことになりかねません。

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

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

ASワンプラ
エーエス・ワンプラ
出品アプリ

ダウンロードはコチラ

ASワンプラ
かんたん入力

スマホで入力！かんたん出品！
車両画像もスマホで撮ってそのまま出品！

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!

成約率が再上昇

軽自動車相場も上昇

先月号の「必殺相場人」では国産車が全面高、輸入車は高年式が牽引して高値を維持していることをお伝えした。10月半ばを過ぎて相場はどうだろうか。あらゆる車の相場が上昇している。成約率がアップし、軽自動車相場も上昇している。図を使って説明していくので、ご確認いただきたい。

中古車全体の動き

図1をご覧いただきたい。先月に比べて国産車の価格はさらに上昇し、輸入車は高値を維持している。軽自動車も昨年、一昨年に比べて高い(軽自動車は1~3月に1年落ちの出品が多く、平均価格が高くなる傾向があるため、前年同月と比較している)。

10月に大きく変わったのは成約率である。図2に成約率を示した。国産車、輸入車、軽自動車のいずれも一昨年を突き抜けた水準となっている。

図3のとおり、国産車と軽自動車は出品が一昨年対比で減少している。逆に輸入車の出品は一昨年に比べて増えている。

国産車と軽自動車はタマ不足下での相場上昇と成約率の上昇と言える。

輸入車は1~2年落ちは減少したが、その他は6~10年落ちを中心に出品が増えた。輸入車であっても通常は出品数と成約率に逆相関の関係があるが、出品数の多い6~10年落ちの輸入車でも成約率が一昨年に比べて高くなっている。国産車のタマ不足が輸入車にも波及しているようだ。

環境は変化している

高値が継続する理由に変化はない。半導体やその他部品が不足しており、10月も自動車工場は生産調整を行っている。ただし、トヨタには11月以降の生産取り戻しのニュースが出てきた。他メーカーも含め、生産調整のニュースは確実に減っている。

世界のコロナウイルス感染者数は、各国・各地域で順繰りに増加・減少しているので、コロナ禍が収束したと断言できる訳ではない。だが、トヨタの部品不足の原因となったベトナムやマレーシアでは収束している。生産調整の象徴であったトヨタでは、先は見えてきているのである。

半導体は本当に不足?

経済産業省の生産動態統計から、自動車にも使われるMCU(Micro controller unit)の今年8月までの生産・出荷数量をグラフにした(図4)。

生産は2020年6、7月を底に増加傾向が続いている。出荷はそれよりもずっと多い。この差が他社や他工場からの「受入」だ。半導体不足で耳にされているであろうTSMC等の受託製造会社(ファウンドリー)からの受入はここに入る。

この統計は車載半導体だけを扱っている訳ではないので、自動車向けかどうかはわからないが、統計上は在庫が増えている。

10月初めにTSMCの劉董事長は「車載半導体の出荷量は自動車への搭載量よりはるかに多い。サプライチェーンのどこかで買いだめが起きている」と発言した。そうであれば、気が付いた時には半導体余剰がニュースになっているかも知れない。

相場についていきながら変化の兆しは捉えて

自動車予測に定評のある調査会社IHS Markitは9月に世界の自動車・トラックの生産台数見通しを改定した。それによれば、22年は19年の水準には至らず、23年に19年の水準をわずか上回るようである。中古車相場は、しばらく高値が続くことを前提にした方が良いだろう。

新車の生産や販売が増えてきたら中古車市場はどうなるであろうか。自動車メーカーが生産を挽回しても、せいぜい通常月の10%増である。急増する訳ではない。相場は、来年に入って緩むことはあっても、急落とはならないであろう。

相場を常に意識しながら、変化も認識しておく。そういう姿勢が重要な時期になってきているのではないだろうか。

図1　国産車・輸入車・軽自動車の平均価格の推移

図2　国産車・輸入車・軽自動車の成約率の推移

図3　国産車・輸入車・軽自動車の出品台数の推移

図4　MCUの生産・販売個数

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!

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