

毎月1日発行

第106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

無料版

2月号

ユーストカー NEWS



どこまで続く?船不足

輸出座談会

ユーストカーNEWS恒例の新春中古車輸出座談会。昨年は新型コロナウイルスの影響でウェブ開催となったが、今年は2年ぶりにメンバーが集結、熱く語り合っていた。だが、そこで飛び出したのは、今年の輸出可能台数が2021年に比べて12万台も少ないという、衝撃の予測だった。(文責:編集部、撮影:関根健司)

21年は中古車輸出にとって恵まれた年に

桑名(ユーストカードットコム取締役) 皆さん、今年もお集まりいただき、誠にありがとうございます。この座談会は今回で4回目ですが、振り返るとこの3年間で中古車業界は大きく揺れ動きました。ど真ん中にコロナがありますね。我々ユーストカーとしては、相場がどうなっていくのか非常に関心がありますが、今日はタラレバ大歓迎。忌憚のないご意見をお願いします。一同 よろしくお願

《2面》

《8.9面》
教えて弁護士先生

セクハラ裁判の流れと対策

21面

自分の話したいことを話す「バカ営業」してない?

オークネオステーションハイパー AucNeo Station HYPER 入会キャンペーン

- オークネット TVAA
- 共有在庫市場&一撃市場
- レギュラーコース 月額 29,800円
- 全国77オークション会場 年間500万台に取付可能
- ライブオークション 月額 5,000円
- 全国111オークション会場に事前入札可能
- アイオーク

2022年3月までの申込み限定! 入会后1年間限定
キャンペーン特別月額費用 34,800円(通常合計)

14,900円/月 57%OFF

3会場 同時参加可能



自動応札システムのらくPOSが全ライブ会員様ご利用OK!!

ライブオークション「おまとめサービス」なら登録料月額0円

●入金前搬出OK! ●まとめて入金OK!

※おまとめサービスの対象会場は63会場。順次拡大中!

オークネットなら年間500万台、111会場から仕入れが出来る

株式会社 オークネット 新規営業部 ☎ 03-6440-2260 URL: www.aucnet.co.jp



コロナ禍の継続で相場は高値を維持

中古車相場はこう動く

毎年恒例! 新春座談会



桑名 伸
Shin Kuwana
ユーストカードットコム
取締役



中尾 聡
Satoshi Nakao
特定非営利活動法人
自動車流通市場研究所 理事長



坂東 博仁
Hirohito Bando
ECL エージェンシー(株)
代表取締役社長



山川 博功
Hironori Yamakawa
㈱ビィ・フォード
代表取締役



佐藤 博
Hiroshi Sato
日本中古車輸出業協同組合
理事長

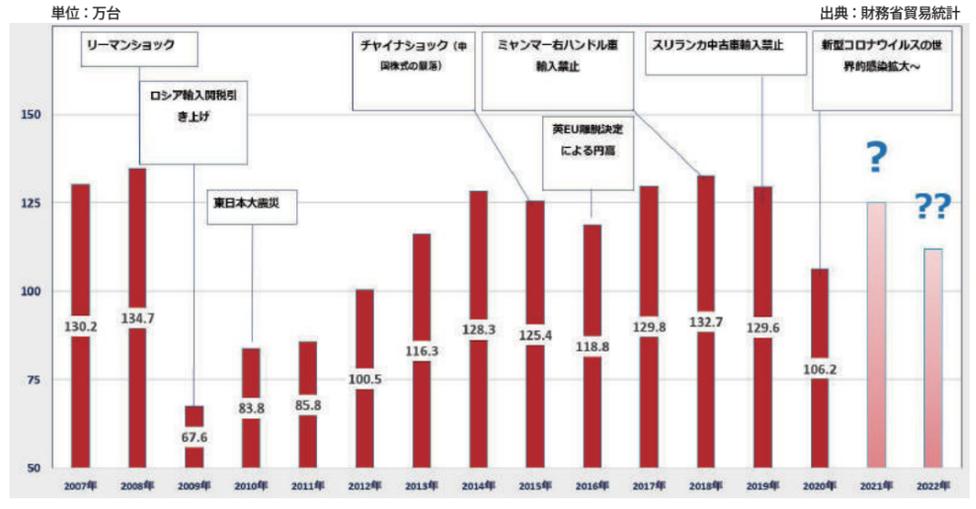
「1面から9ページ」

中尾 (自動車流通市場研究所理事長) ます。それは昨年の振り返りから始めたいのですが、その前にこの資料(※3面掲載の「自動車産業の健全性を示す資料2007~22年」)をご覧ください。自販連と全軽自協が昨年の新車販売台数を発表しましたが、444万8288台。2年連続で非常に低い水準でした。表には生産予測も入れましたが、昨年は一昨年に続いて800万台を切りそうです。長い日本自動車産業史の中で、2年連続で危険水域に入ったのは初めてです。この様に自動車産業の川上がものすごく厳しい状況にあった中で中古車輸出はどうだったか。佐藤

理事長、お願いします。佐藤 (日本中古車輸出業協同組合理事長) 一昨年のコロナショックに比べて、昨年はほぼコロナ前のレベルに回復しました。全体から見ると我々中古車輸出業界は、コロナの影響はなかったと思います。中古車は仕向け国も多し、ひとつふたつの国が大きく落ち込んでも、結果としてコロナ前の水準を維持できたということは需要が底堅い。言い換えると昨年は安定した業界ということが実証された年でした。中尾 昨年1年で改めて需要の高さが世界に認識されたということですね。続いて山川社長、昨年は三國間貿易に力を入られたということですが。山川 (ビィ・フォード社長) 信じられないぐらいの利益が……。中尾 ポイントは? 山川 コストを最大限に抑えました。もちろん売上も上がりました。中尾 過去最高益ですか。山川 はい。桑名 需要が非常に高かった、もしくは単価が上がった? 山川 需要をコントロールできる立場だった、というのが正しいかも知れません。桑名 利幅を乗せてもお客さんが付いてきた、あるいは新しい市場に進出して活性化したのですか。山川 新規は大したことではないです。サービスの多様化じゃないですかね。三國間貿易もそうですし、商材も。中尾 サイトの掲載台数は。山川 20万台ぐらいでした。中尾 エントリー国は。山川 日本、韓国、タイ、シンガポール、英国、米国、ドバイ、オランダ。中尾 パーツも含めて韓国のウエートは大きかったですか。山川 利益に関してはどうですか。中尾 以前は自社在庫が100%でしたよ。山川 今は1割ないですね。自社在庫は毎日売れてますから、請求書が出て

ない車、今日の時点で5000台程度しかないと思います。でもロスが多いですね、自社在庫は。ロスが減ったのも大きな利益を上げられた要因だと思います。桑名 成約するのは何%ですか。山川 自社のはまだまだです。桑名 成約価格をオープンにする予定はないですか。「ここだったら売れるよ」というのを表に出し、値下げしない相手に教えたなら、もっと売れるかも知れない。山川 実は掲載させてもらっている車はめちゃめちゃ高いんですよ。AAで100万円の車が120万円、130万円じゃないと売らないって言われちゃう。成約データを公開できたら、この差は縮まると思っています。中尾 価格は一番の重要ポイントなので、そこを透明化すれば輸出も増えるし、バイヤー数は信頼につながりますよ。桑名 昨年からAA価格の付き方を見ると「ここを飛んだらこうだな」と思っても、さらに上で成約しちゃったり、あれを見ていると突っ張りたくなる。相場はどこが正しいのか、よく分からないですね。

中古車輸出台数の推移とトピックス



CO2削減が促進自動車産業の構造改革

中尾 坂東社長、昨年も今年も海運がキーですが、昨年はウハウハだったと思うのですが。坂東 (ECLエージェンシー社長) そういふ言い方はやめていただきたい。桑名 取り扱いは増えましたが。坂東 若干増えましたね。とくにロシア。昨年3月までは低運賃が続いておりました。配船が増えるときに損をします。それが毎月5000台ですよ。これが2年程続きました。赤字の航路でしたからね。

MIRIVE 埼玉会場

2月の開催スケジュール

- 2月 2日(水) G-1オークション 軽・下買取取コーナー流れ無料 上記以外のコーナー流れ2,000円
- 2月 9日(水) MIRIVE AA 軽コーナー流れ無料・3台以上出品で流れ無料 上記以外のコーナー流れ2,000円
- 2月 16日(水) MIRIVEチャリティー AA チャリティ0売切りコーナー設置 軽コーナー流れ無料 上記以外のコーナー流れ2,000円
- 2月 23日(水) フレッシュディーラーズAA 軽コーナー・EV&HVコーナー流れ無料 上記以外のコーナー流れ2,000円

<2月のマンスリー企画>

- ① 軽コーナー強化月間 2月全開催 軽コーナー出品料流れ無料
- ② 月間成約キャッシュバック

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

日本の独壇場と言っても過言ではない、中古車輸出。だが、EV化の流れで今後は他国にその座を譲ることになるのだらうか(画像は①ロシア・イルクーツク②ニューシランド・ウェリントン③パキスタン・ラホール、④ハンガリー・シユ・タツカ。各現地特派員写真)。



中尾 昨年はウラジオストクの港がいつぱいになって、今後は新しい港を開拓するのですよね。

坂東 ザルミノですか。昔、マツダさんが出していました。

中尾 新車がそこに行けばウラジオの中古車枠が増えますね。

坂東 欧州向け新車が、CO2削減のためウラジオ経由の鉄道輸送になる可能性があるので。そうなたら、すごい数が極東ロシア経由になるかも分かります。

中尾 欧州向け新車の規模は?

坂東 67万台。このうち26万台は鉄道を使うとCO2が30~40%削減される。

中尾 ターミナル事業の展開はいかがですか。

坂東 昨年と今年の大きな違いは、船の輸送能力が確実に下がるといこと。新車に約39%のスペースを持つていられる。

桑名 でも今は新車不足です。

坂東 せいぜい3月末までですよ。

中尾 さきほど佐藤理事長が言われたように、日本の中古車が改めて見直された現れとして、西アフリカなど左ハンドル国に行ったことがあると思えます。

山川 例えばガーナは車が決まっています、それが小型車なので儲からないんですけど、市場を広げる意味で「取りあえずやってみよう」というところ。会社の業績に影響があるわけじゃない。でも、将来を見据えてやっています。

中尾 ガーナは韓国車も行きますよね。

佐藤 左ハンドル国としては、30年前にペルーに行くようになった。ところが現地で新車が売れなくなった。新車を売っている人は有力者が多いんだね。ということは政府のお偉いさんとながっている。「このままだと俺たちの商売が危ない」という意識がどうしてつきまとう。だから南米向けは台数が減ったし、アフリカもそういう風になるかも知れない。

中尾 とここで坂東さん、ニュージールランド(NZ)の今後をどう分析します?

坂東 数年後には3~4000台規模になりますね、CO2削減でNZは先進国だから仕方がない。だから我々は投資しません。

中尾 昨年7月1日、新たに助成金が支給されるようになった。

坂東 罰金取りますからね。ハイブリッド車(HV)は輸入できるけど、それ以外はほぼ輸入できない。

桑名 ガソリン車は輸入できなくなる?

坂東 罰金を払えばできますよ、15万円くらい。

桑名 罰金を払っても輸入するんですかね。

坂東 電気自動車(EV)に変わるのでしょ。

桑名 タマはありますか?

坂東 中国から。日本じゃない。

桑名 中国からEVが行ったとして、質はすぐばれると思うんですよ。

坂東 欧州にあればいいんですけどね。モノが悪ければ売れません。僕は日本が自動車輸入国に成り下がる可能性があると思っています。日本のEVは5年遅れた。

桑名 坂東さんは全部EVに変わるって考え方ですか。

坂東 変わります。今、欧州の新車販売台数の30%がEV+PHEVですよ。

桑名 アフリカなどは電気の供給が難しいでしょう。

坂東 どんな山奥にも電気は通じています。例えばソーラーパネルでも電気はできる。でもアフリカの山奥にガソリンスタンドはないですよ。

中尾 COP26で日本、中国、アメリカは署名しなかったけど、欧州が40年以降はHVを含めてガソリン車を生産しないって署名しましたからね。こう

自動車産業の健全性を示す指標 (2007年~22年)

作成:自動車流通市場研究所

年	国内生産台数	輸出台数	新車販売台数	特記事項
2007年	11,596,327台	6,549,940台	5,352,648台	
2008年	11,575,644台	6,727,091台	5,082,235台	リーマンショック
2009年	7,934,057台	3,616,168台	4,609,235台	
2010年	9,628,875台	4,838,356台	4,956,136台	
2011年	8,398,630台	4,464,413台	4,210,220台	東日本大震災
2012年	9,943,077台	4,801,191台	5,369,720台	
2013年	9,630,181台	4,674,667台	5,375,407台	
2014年	9,774,665台	4,465,635台	5,562,887台	
2015年	9,278,321台	4,578,078台	5,046,411台	チャイナショック
2016年	9,204,702台	4,634,097台	4,970,198台	
2017年	9,690,674台	4,705,848台	5,234,095台	
2018年	9,729,594台	4,817,470台	5,272,067台	
2019年	9,684,294台	4,818,132台	5,195,216台	
2020年	8,067,943台	3,740,832台	4,598,615台	新型コロナ禍
2021年	約8,000,000台	約3,750,000台	4,448,288台	新型コロナ禍
2022年(見通し)	約9,500,000台	約4,800,000台	約5,000,000台	

出所:日本自動車工業会
 ※2022年は見通し
 ※赤字は危険水域
 ※新車販売台数には輸入車が含まれているため輸出台数との合算が国内生産台数とイコールにはならない
 ※21年の数値は生産と輸出が10月までの実績をベースに自研研が割り出したもの。新車は速報値
 ※22年見通しは過去3年の実績をベースに自研研が割り出したもの

なると本当にどうなるのか。HVがダメならEVしかない。

中古車相場は暴落? ソフトランディング?

中尾 ここからは今年について皆さんにお聞きします。

佐藤 コロナの問題はありますけれども、コロナが昨年、我々の販売に大きな影響を与えたということもない。今年も昨年くらいかそれ以上、行ってもおかしくないと思っています。

中尾 注目国はどこですか。

佐藤 オーストラリアですが、2、3年は掛かるかな。あとロシア。

中尾 スリランカは。

佐藤 今年も開くそぶりが見えないね。

中尾 今のゴタバヤ政権のうちは無理だと思えますよ。23年以降でしょうね。

佐藤 普通は噂が立つんですが、それがないし、スリランカ人に聞いても分からない。

中尾 外貨不足がひとつの理由だと思えます。パキスタンも同じような状況ながら台数を伸ばしている。ここは19年に規制が厳しくなって台数が減りましたけど、昨年の段階で在庫がかなり減り、新車も供給されなかったため日本の中古車が望まれている。

佐藤 ほかの国とは制度がまったく違うね、あそこは。

中尾 組合としてどんな活動を考えますか。

佐藤 状況が変われば秋までには海外視察に行きたいと思っています。

桑名 組合員さんの中で動きはありましたか。

佐藤 外国人、とくにパキスタン人が増えました。というのも、彼らがアフリカ向けをやると、組合に加入してかどうかをお客さんに聞かれるんだね。入つてないと商売がやりづらい。

桑名 辞める日本人は廃業ですか。

《4面へつづく》

中古車輸出セミナー開催!

2022年2月18日(金) 東京 六本木ヒルズにて
リアルな実績データを一部公開!

BE FORWARD MARKETPLACEとは?

世界200以上の国と地域との取引実績

登録料 利用料 成約料 全て無料!

販売から納車まで対応

日程やお申込みはこちら

<https://seminar-bfmarketplace.beforward.jp/>

株式会社ビー・フォワード tel 03-5775-3120

代表 山川が登壇

コロナ禍の継続で相場は高値を維持

中古車相場はこう動く

《3面からつづき》

佐藤 そういう方が多いですね。中尾 坂東社長、今年の戦略は。坂東 今年は船腹不足が顕著になりま

す。同時にターミナル不足も起こると思つてます。中尾 新たにターミナルを増やす?

坂東 今、新門司で増やしてます。木更津も6ヘクタールぐらい増やそうと計画しております。

山川 不安で不安でしょうがないです。ヤードが足りなくてほんと困つて

る。坂東 今年はヤード不足が顕著になりますよ。山川 A相場が安くなっても、指を

くわえて見てなきやいけなくなつちゃう。相場がぐっと落ちるんです。誰も

仕入れられないから。坂東 新車の納車が順調に進めば中古車相場は暴落するはずですよ。桑名 上期に暴落はないと思うんで

す。下落はあるけど、じわじわと。自動車生産は急に増やせないじゃないですか。受注残が溜まっているんです

よ。今年の中古車輸出の上限は112万台?

坂東 中古車の発生は増えるけど、ヤードも船のスペースがないと滞留するでしょうね。しかしね、輸送能力が112万台。21年の輸出は124万台

でしょう。つまり12万台減るスペースしか出せない。中尾 それ、絶対なんですか。坂東 100%間違いないと私は思つてます。桑名 しつかり紙面に残しておきます。「先見明氏が語る112万台」として。佐藤 その数字って通関統計だけで

毎年恒例! 新春座談会

坂東 船腹の供給量です。中尾 グロロビュスさんが備船を増やす

ことはないですか。坂東 増やそうとしています。1日3

万台以上、普通はこんな高値で備船しないです。新車輸送のため、中古車のためではない。

中尾 昨年37.5万台ぐらいなんです。新車の輸出。本来だったら500

万台近くある訳ですけど。坂東 その分、新車輸出が増えますよ。郵・商・K(日本郵船、商船三井、川

崎汽船のこと)も当然、新車を優先します。桑名 何を持っていくかで中古車相場

に影響が出る。もうひとつ、僕が気に

なっているのが新車を買うべき人が今年、1、2年落ちを買った。トヨタは

中古車センターの展示車もAで売つた。それを買った人たちが新車の供給

が戻った時にそのまま乗り続けるのか、あるいはやっとな新車に乗れるからと再び乗り換えるのか。

坂東 受注残は48万台ぐらいでしょ。その受注残が解消されれば48万台の中古車が発生するんです。桑名 どの仕向国が影響されますか? 坂東 遠いところですね。南米、カリブ、

アフリカ等。中尾 112万台の内訳としてPCC(自動車専用船)とコンテナの割合は? 坂東 コンテナの割合は10%ぐらい



アップすると予想します。中尾 今、コンテナが減つたんですよ

ね。3・7ぐらいまでいっている。坂東 もつといつている。2・8くら

い。23年の11月まで新造船は出ませんから、コンテナもPCCも出ません。

22年、23年は「レ・ミゼラブル(ああ無情)」です。山川 そんな暗い話、しないでください

よ。坂東 今まで日に1万ドル前後だった備

船料が、倍以上です。船会社は先に損切りをしているんです。今の運賃じゃ全

然合わないですから。50ドルだった運賃が100ドルになり、なおかつスペースが減る。

佐藤 紙面に書くときはさ、「こういう状況でもECJだけは損切りしても

皆さんに船を提供します」と……。坂東 近場はできますけど、遠いところは

ほぼ無理だと思います。近場は東南アジアとロシア、それから中東、NZ、オーストラリア。ここまでですね。桑名 ヤード難民の仕向国は……

坂東 例えはアフリカです。桑名 低額車両が多いところ。坂東 ではなくヤードの保管日数の問題です。アフリカ向けの平均保管日数は

58日。ロシアは24日で倍以上違う。だから難民になるんです。保管日数の長い仕向地は当然、輸送できなくなる。桑名 今後2年間は我慢。佐藤 明るい記事を書いてください

座談会を終えて

4回目の開催となったユーストカーNEWS輸出座談会。今回のメンバーは全員が第一回からの参加組だ。中古車

輸出における立場は違っても、今や気心の知れた仲間といつても過言ではない。21年がウェブ開催

だったこともあり、久しぶりの顔合わせは会は大いに盛り上がった。

4年目の今回、ひとつ変わったことがある。会場だ。2年ぶりに「いつものレストラン」を予約しようとしたところ

店が無くなってしまっていることが判明。これも新型コロナウイルスの影響だろう。実は、参加メンバーの多くが喫煙者

なのだが、今回の会場は建物の外に行かないと喫煙できない場所だった。「いつもの」は今どき珍しい、店内喫煙可の店だったのだ。

折しも首都圏を襲った大雪のなか、座談会を終えたメンバーたちは足早に外へ。雪を頭に載せつつ、そこでどんな会話が交わされたのだろうか……






スタート AM10:00

2月25日(金)

JU 岡山青年部後援
MAA 中四国ジョイント

L1 映像化19周年大記念AA

出品・落札台数賞 **1台賞 5台賞 10台賞 20台賞 30台賞**

※20・30台賞は後日送らせていただきます

特設コーナー
MAA 売り切りコーナー
MAA コーナー

〒701-0206 岡山県岡山市南区箕島 3443-1 TEL: 086-281-8801 FAX: 086-282-7005



画像①4つのポイントの確認だけでは不十分



画像③製造日ラベルは重要な情報源 (19年1月4日製造)



画像②サイドメンバーに“直接接合”されていないのでロアコアサポート (赤い部分) 扱いとなります



画像④フェンダーステーが装着されている周辺は注意!



画像⑤バンパーステーの形状に注意! (画像は新車状態)

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、三菱自動車初のプラグインハイブリッドカー、アウトランダーPHEV (GG系) を紹介します。

PHEVの先駆的存在

2代目アウトランダー (GF系) をベースに開発された当モデルは、2012年にデビュー。プラグインハイブリッドの量産モデルとしては、トヨタ・プリウスPHEVに次ぐ2車種目となりました。

個人的なデザインのため、デビュー当初の販売台数は芳しくありませんでしたが、早々のマイナーチェンジを大胆に実施し、人気車種へと変貌しました。

昨年末にフルモデルチェンジされたことにより、代替え目的の査定案件が増えると予想されますが、査定の際、どのような点に注意すれば良いのでしょうか?

衝突安全強化ボディ R15Eライズ採用

GF系アウトランダーのボディをベースとし、PHEVシステム搭載による重量増に対応するため、各所が強化されていますが、査定検査の観点では、さほど気にする必要はありません。

ラジエーターコアサポートは溶接装着されていますが、

フロントエリア攻略法①

地上高が高いSUV形状の車両では、ボディ下部単体の衝突・損傷が普通車よりも多く見られます。

そのため、通常行なう4つのポイント (左右フロントインサイドパネル・およびサイドメンバー先端部) とは別に、フロントクロスメンバー単体での損傷にも注意を払う必要があります。

フロントクロスメンバーは、バンパーからの衝撃入力によって損傷する

フロントエリア攻略法②

アウトランダーPHEVのヘッドライトユニットには、製造日ラベルが貼られています (画像③)。

画像③のヘッドライトユニットは、平成31年2月登録の車両に取り付けられており、整合性があることから交換していません。

もし、初度登録年月よりも新しい製造日の場合には、ヘッドライトユニットが交換されている証拠となりますので、普段以上にフロントインサイドパネルのチェックを

リアエリアの攻略法

アウトランダーPHEVは、カバーで覆われているリアが少なくないので、リアエリアが少なくないので、リアエリアも例外ではありません。

地上高が高く、バンパー下側から覗き込むにしても苦になりません (画像⑤)。

リアエンドパネルと、

充電ケーブルはあるか?

前回 (日産・リーフ)、前々回 (テスラ・モデルX) から注意喚起されていますが、下取り入庫された車両で、充電ケーブルが欠品しているケースが意外と目につきます。

充電ケーブルは標準装備品であり、オークション出品時にも有無は記載されますので、引き取りの際にはもらい忘れがないようご注意ください。

アウトランダーPHEVのYouTube動画はこちらからアクセスできます

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) 11.2%

【内訳】

フロントエリア52%
サイドエリア29%
リアエリア19%

- ◆車台番号刻印位置
→ダッシュパネル中央に刻印
- ◆色ナンバー表記位置
→右センターピラーに表記
- ◆ボンネットオープナー位置
→右フロントピラー下部に設置

第98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』61

三菱・アウトランダーPHEV (GG系)

レポート 株式会社 ジャッジメント



昨年末のモデルチェンジで査定案件が増加

勝手に格付け! 査定難易度

カバー類が少ないので要所の確認は難しくありません。しかしSUV形状は、バンパーからの衝撃入力が多いので、ボンネットやリヤゲート等の鋼板製外板に異常がなくとも油断してはいけません。

慎重に行なう必要があります。そのフロントインサイドパネルですが、エンジンルーム側から容易に確認することが可能です (画像④)。

当モデルのフロント修復歴車の多くが、このエリアに該当瑕疵が集中しています。ご注意ください。

リヤフロアの接合部分を中心に確認を進めることになりませんが、それに合わせてチェックしておきたいのが、バンパーステーです (画像⑤) 赤丸内)。

ご覧いただくとお分かりの通り、新車時から傾斜のある形状になっていますので『損傷していない!』と、誤認しないよう慎重な確認に努めましょう。

日本の価値を世界へ

買付・卸売 事業 漁業 外食事業 市場経営 青果事業 小売事業 花き事業

ARAI AUTO AUCTION GROUP 新会場1周年 リニューアル記念AA 2022年2月15日(火)

荒井商事 ARAI AUTO AUCTION GROUP

https://www.arai-group.co.jp http://www.arai.jp/

USS横浜会場

18 周年記念 AA

豪華賞品が当たるゲーム、
人気の品々を取り揃えて
お待ちしております!

Part.1

2/8
-tue-
2022

早期搬入受付 1/18 tue~

全車出品料 **2,000**円【税別】 流札時

取引賞

来場者
限定!

ダーツゲーム

取引1台で1回

大人気! 堂島プリンスロール
プレゼント!!

W
チャンス!

取引2台以上で2回

はずれ
なし!

特設!

トナセ
コーナー

Part.2

2/15
-tue-
2022

取引賞

来場者
限定!

養老軒
ふる一つ大福



USS横浜会場
おすすめ!

2/22
-tue-
2022

ありがとうの気持ちを込めて!

18周年感謝祭
取引賞

船橋屋
山塩バターどら焼き



2/8 & 2/15 2開催合計出品台数賞

全コーナー
対象

5
台賞

10
台賞

18
台賞

30
台賞

60
台賞

100
台賞

USS YOKOHAMA

※賞品はなくなり次第終了となります。 ※賞品は予告なく変更する場合がございます。 ※取引賞・出品台数賞は来場者限定のものがあります。詳細は事務局へお問い合わせください。 ※掲載の写真・イラストはイメージです。

USS Used car System Solutions

USS横浜会場

〒230-0053
神奈川県横浜市鶴見区大黒町9番20号

TEL.045-508-7000
FAX.045-508-7100

競争激化の予感、世界が狙うアフリカ市場

COP26宣言で中古車輸出が加速か!?

レポート

NPO法人自動車流通市場研究所 理事 中尾聡

昨秋に英国グラスゴーで開催されたCOP(国連気候変動枠組条約締結国会議)26では、自動車に関して『2040年までにZEV100%』を宣言。日本や日系企業は合意しなかったが、EU各国を中心に多くの国やメーカーが署名している。近年、世界では年間1億台近くの内燃機関車が生産されてきたなかで、これがわずか18年ですべて入れ替わるとは到底思えない。とはいえ、保有している内燃機関車を南半球、とくにアフリカ地域に押し出す出口戦略を、北半球にある自動車生産の国々が強化してきているのは間違いないだろう。

その厳しい競争のなかで現状、抜き出ているのが日本の中古車だ。何と云っても、他国と比較して『中古車』の出来栄が違う。日本の中古車の優位性については、これまでも何度かこの連載で述べてきたが、極端な寒冷地域でも熱帯地域でもない環境、車を大事に扱う日本人の気質、行き届いた道路整備と形骸化されていない車検制度などによる車両状態の良さ、さらに成熟した中古車流通による車両品質と価格の透明性、また中古品の流通体制の充実によって、中古車輸出を活性化させてきた。

ドイツ、ベルギーなどのEUや米国などは、すでに日本と同規模でアフリカへ中古車を輸出している。今回は日本をはじめ韓国、中国、台湾など近隣アジアからの輸出状況と今後の動向をレポートしてみた。

話を戻すが近年、アフリカの経済成長とともに、日本からの中古車輸出を大事に扱う日本人の気質、行き届いた道路整備と形骸化されていない車検制度などによる車両状態の良さ、さらに成熟した中古車流通による車両品質と価格の透明性、また中古品の流通体制の充実によって、中古車輸出を活性化させてきた。

日本からアフリカ地域への輸出状況と今後の動向

COP26の宣言をもう少し詳しく紹介すると「2035年までに主要市場で、2040年までに全世界で、バンを含む新車販売をすべてZEV(ゼロエミッション車)に酸化炭素の排出ゼロにする」とのことだ。

40年に全世界といっても、アフリカがいくら今後、急速な経済発展を遂げたとしても、その時点で同地域にZEVの新車が普及するとは思えない。今世紀中は、海外から輸入される内燃機関の中古車に依存しなければならぬのが実態だろう。そのような背景があつて、世界各国はアフリカ市場に中古車を輸出しようとして躍起になっている。

その厳しい競争のなかで現状、抜き出ているのが日本の中古車だ。何と云っても、他国と比較して『中古車』の出来栄が違う。日本の中古車の優位性については、これまでも何度かこの連載で述べてきたが、極端な寒冷地域でも熱帯地域でもない環境、車を大事に扱う日本人の気質、行き届いた道路整備と形骸化されていない車検制度などによる車両状態の良さ、さらに成熟した中古車流通による車両品質と価格の透明性、また中古品の流通体制の充実によって、中古車輸出を活性化させてきた。

Vol.105 中古車輸出

そこが知りたい

表I 日本からのアフリカ地域への中古車輸出の現状

Table with 4 columns: アフリカ地域合計, 全世界合計台数, アフリカ地域仕向国数, 全仕向国数. Rows for 2020実績 and 2021年見込.

Table with 4 columns: 順位, 国名(エリア・ハンドル), 台数(総合順位・前年比), 国名(エリア・ハンドル), 台数(総合順位・前年比). Rows for 1st to 7th ranks.

Table with 3 columns: 順位, 国名(エリア・ハンドル), 台数(総合順位). Rows for South Korea, China, and Taiwan.

Table with 3 columns: 年次, 中古車輸出台数, 国名(エリア・ハンドル). Rows for 2019, 2020, and 2021.

出は年々、拡大している。10年前(20万台弱)に比較し1.5倍だ。全体に占める割合も3割近くになっている。一昨年はさすがにコロナ禍の影響を受け、28万4386台(表I①)まで一時的に減少したが、昨年は回復。執筆者段階では財務省の貿易統計が発表されていないので見込みにするが、34万台前後(表I②)と過去最高を記録する勢いだ。アフリカへの輸出で特徴的なのは、かつて英領であった左側通行、右ハンドルの東側エリア14カ国に集中し、このエリアを牙城としている点だ。日本の競合相手はせいぜい英国だが、さほど影響を受けず、また今後EU各国や米国、中国、韓国が参入しようとも、左ハンドルでは容易に参入できないという強みがある。逆に左ハンドルのエリアに日本車が食い込んでいるのが、近年の傾向だ。表I④、⑤のナイジェリ

また、エジプト(表II⑧)にも以前から直接輸出されているように、北エリアが強い。日本車は新車ベースで馴染みが薄く、左ハンドルエリアなので、今後、日本の中古車が輸入されることはなさそうだが、欧米車との競争は激化すると予想される。一方、日本車に脅かされているのは西側のガナ(表I⑤、表II⑦)。台数的にはまだ韓国車の方が上回っているが、日本車の伸長率を考えると、いずれ逆転するのは明らかだ。このように、韓国車は北は欧米車に、西は日本車の攻勢を受け、厳しい展開になりそう。中国については、COP26では国として署名はしていないが(自動車メーカー1社のみ署名)、世界一の新・中古車販売台数を誇り、どこの国よりもいち早くEV化に舵を切っていることから、必然的に内燃機関車の出口戦略を強化して行くことは必至だ。昨秋に商務省外国貿易局が発表したレポートによれば、2年間の輸出台数は全体としてもわずかに1万889台に過ぎないが、上位国は経済支援を背景にすべてアフリカとなつている。今のところ、仕向国の評判としては、品質が悪く、価格が高い、部品の供給がないなど、あまり良いとはいえない。しかし前述のレポートには、今後の対策として、他国との価格競争力を持たせるため、輸出時の税金還付制度の導入、輸出時の書類処理の簡素化、主要港の中古車ターミナルの整備強化などに取り組むとしている。何分、力業で押し切ってくる大国だけに、決して侮ることはできない。最後に台湾についてはだが、同国も台数はわずかだが、日本車ブランドの左ハンドル車を活かし、ナイジェリアやガナに輸出している。16年に蔡政権スタート時に始まった旧換新制度(新車購入者が、それまで乗っていた車を解体もしくは輸出することで5万台台湾ドル還付される)では、これまでは解体が中心だったが、ここ数年輸出で利用するユーザーが増え、中古車輸出を促進する有効な制度として見直されている。いずれにしても、今後アフリカへの中古車輸出の競争激化は避けられそうにはない。現時点では、日本の中古車の優位性は維持されているが、それだけに依存しているは、いずれ淘汰されてしまう。近年、話題となったマイクロファイナンス(小口金融)やリコンディション(加修・調整)など、付加価値の高いサービスの提供が今後求められていくだろう。

NZ・AUSだけじゃない。



月間5000台以上 世界各国へ船積みしています 一括代行輸送手配ができます AA下見 陸送 通関 検査 船積み

海外で人気な日本車を 世界中に輸出

AUTOHUB FORWARD TOGETHER logo and contact information: 株式会社 AUTOHUB 大阪 0725-23-8720 名古屋 052-950-3380

教えて弁護士先生

セクハラ裁判の流れと対策編



以前から、職場でのセクハラは問題とされてきたが、依然として横行している会社は多いようだ。最近ではセクハラだけでなく、パワハラや妊娠出産に対するハラスメント(マタニティハラスメント)も問題となっており、中小企業であっても対策を取らなければならなくなっている。

そこで今回は、もし社員からセクハラで訴えられたらどうなるか、セクハラについて会社側で行なわないといけない対策について、横澤弁護士に解説してもらおう。

セクハラで訴えらるるぞ 「数百万円の損害賠償も」

必要がないのに触ったり性的な事を探ねたり……

横澤弁護士 セクハラという言葉は、平成元年の流行語大賞の新語部門を受賞したのですが、平成が終わって令和に入ってから、問題となり続け

ています。

また、最近では職場におけるパワーハラスメント(パワハラ)や、妊娠・出産・子育てをする女性に対するハラスメントとして、マタニティハラスメント(マタハラ)も問題となっており、法律に

よって会社側で対策をとる必要が出てきています。

今回は、セクハラについて解説をしたいと思えます。典型例としては、上司が社員に対して必要がないのに体に触ったり、性的な関係を要求したり、出張での宿泊先、取

り、性的な事実関係を尋ねたり、性的な内容の情報を流すことが挙げられます。

また、そのような性的な言動・行動を拒否した社員を不利益に配置転換したり、解雇することもセクハラに該当します。

セクハラへの対処・方針 就業規則等へ文書で明記

会社側は、『職場』において、セクハラが起らないよう注意する必要があります。

『職場』とは会社の事務所だけでなく、仕事の延長上での懇親会、忘年会といった飲み会であったり、出張での宿泊先、取

その場で即座に拒否する 被害者は少ない

セクハラは、自分は大丈夫と思っている男性社員であっても、行為者となる場合があります。他の男性であれば女性が嫌がることであっても『自分であれば大丈夫』だと勘違いすることもあります。

実際に、裁判で加害者側として登場する男性も暗く陰湿な人ではなく、明るく社交的な人が多い印象です。

また、セクハラ被害者が、その場で即座に拒絶することは少ないことにも注意が必要です。

被害者としては、内心で嫌だと思いつつも、人間関係が崩れるのではないかと心配から、セクハラにあつても拒絶し

ないだけでなく、時には笑顔で応じていることもあります。

そのため、性的な言動を行なつても『相手が嫌な表情をしていなかったからセクハラではない』との考えは、改める必要があります。

セクハラ問題を起こすと 損害賠償請求が一般的

それでは、実際にセクハラ問題を起した場合、どのような事態になるのでしょうか。

セクハラ問題に対する被害者からの請求としては、金銭による損害賠償請求が一般的です。時には、謝罪要求等も合わせてなされることもあり、和解の時などに、謝罪をする旨の条項が盛り込まれることがあります。

金銭による損害賠償請求の場合、内容証明郵便による通知が届くことが多いです。

なお、加害者となった本人も責任を負います。会社でセクハラ行為が生じた場合、会社として十分な対応・対策を怠つたという点で、会社も責任を負うことがあります。

内容証明郵便が届いた

者が、その場で即座に拒絶することは少ないことにも注意が必要です。

被害者としては、内心で嫌だと思いつつも、人間関係が崩れるのではないかと心配から、セクハラにあつても拒絶し

ないだけでなく、時には笑顔で応じていることもあります。

そのため、性的な言動を行なつても『相手が嫌な表情をしていなかったからセクハラではない』との考えは、改める必要があります。

こんな時どうする??



Sweet DAYS

CAA東京会場 2022.02

2/8 [火曜日] 第1082回 **冬の初出品ジャンボAA**

全コーナー対象 現状車でも、売切りでも、リミットでも! とにかく初出品車はすべて対象です!

初出品車 出品料無料 (流札時)

初出品車限定 出品2台以上賞

全コーナー対象 成約又は落札1台以上賞

くずまき高原牧場 各900ml(2本セット) 牛乳&飲むヨーグルト

ブランドいちご 1箱

2/15 [火曜日] 第1083回 **オールディーラー協賛記念AA**

特設 ディーラーコーナー&ディーラー軽コーナー実施

全コーナー対象

出品3台以上賞

成約又は落札1台以上賞

20個入 **むこたま** 純国産鶏「もみじ」から産まれた新鮮たまご

農場たまご たまごかけごはんにおススメ!

ご来場をお控えたいた対象の会員様へ **ご希望により賞品の発送を承ります** 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

2/1 レギュラーAA 第1081回

2/8 冬の初出品ジャンボAA 第1082回

2/15 オールディーラー協賛記念AA 第1083回

2/22 レギュラーAA 第1084回

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

株式会社シーイーエー東京会場 <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 ☎ <http://taacaa.jp/> TC-web

段階で交渉をすることもありますが、セクハラの有無自体が争点となる場合には、交渉で話がまとまることは少ないのではないかと考えます。その場合には、被害者側から加害者、および会社に対する訴訟が提起されることとなります。

通常は書面での主張や証拠の提出が繰り返され、書面での審理がほぼ終了した段階で、証人尋問が行われます。

テレビや映画で裁判の様子が描かれる場合、証人に対して弁護士が質問をする証人尋問の場面が多いですが、実際の裁判では、書面によるやり取りがほとんどで、裁判の最後の方で証人尋問が実施されることとなります。

貴方がもし、加害者という立場になれば、証人尋問と呼ばれて裁判所で証言をしなければなりません。

また、会社の管理者側の立場の人であれば、職場においてセクハラが起きてしまった場合も、会社の管理監督状況について証言をするために、証人尋問と呼ばれるかもしれません。このようにして証人尋問が終わると、和解にならない限り判決となります。

賠償額は程度などで様々な50〜150万円が相場

判決でセクハラが認められた場合の損害賠償額は様々で、セクハラの種類や、単発的か継続的かなどの事情によって金額は大きく変わってきます。

比較的、多いのは50万円から150万円程度といったところですが、なかには数百万円の損害賠償が認められたものもあります。

一例を紹介しましょう。取締役であった加害者が、従業員である女性に対して「ホテルに遊びに行つていいか」「抱っこやおろかな」などと述べたり、LINEで「ホテルに遊びに行きたいのです」等のメッセージを送ったり、密室のカラオケ店で抱きついてキスす

る等した上、パワハラの内容もあつた事案では、慰謝料として150万円が認められています(札幌地方裁判所・令和3年6月23日判決)。

また、こうしたケースもありません。

海外出張の際、宿泊予定のホテルに向かうタクシー内で、愛人となるよう求める発言を複数回行った上、到着したホテルにおいて、別室を希望する被害者の意向を拒み、一時的であれ、同室で過ごすことをやむを得ない状況に置き、さらに入室後には早々にシャワーを浴びるという行動に出た事案では、慰謝料50万円が認められています(大阪地方裁判所・令和2年2月21日判決)。

最後に、もうひとつ紹介しましょう。派遣先の役員が、懇親会後の地下鉄ホームにお



いて、手を払って拒否していることが明らかであるにも関わらず、派遣労働者の肩に執拗に手を回した行為や、役員とともに食事にいくことなどを内容とするくじ引き『当たり!! ワインディナー ミニ監査役(交換不可)』などを派遣労働者にさせた行為について、各50万円の慰謝料が認められた事案もあります(東京地方裁判所・令和2年3月3日判決)。

セクハラに対して厳罰化 慰謝料は増えていく?

こういった裁判例を紹介すると、慰謝料金額が安いのではないかとご意見をいただくこともありますが、法律などによって、セクハラに対して厳しい対応が求められるので、今後はもっと慰謝料が増えていく

くかもしれない。自分が加害者とならなくても、会社側が十分に対応していなかったことから、責任を負わされることもあり得ます。そういったことにならないよう、普段からハラスメントが起こっていないかを確認し、また相談窓口を設け、会社側の対応として、できるだけのことを行なっておくのが良いと思います。

相談窓口は、社外にも設けておくのが理想で、法律事務所を窓口にしてはいる会社も多くあります。法律事務所を相談窓口とするご希望があれば、私宛にご連絡いただいても構いません。

今回は、セクハラについての解説でしたが、パワハラやマタハラについても、機会があれば解説したいと思います。

自分がかかるとは思いません。自分が加害者とならなくても、会社側が十分に対応していなかったことから、責任を負わされることもあり得ます。そういったことにならないよう、普段からハラスメントが起こっていないかを確認し、また相談窓口を設け、会社側の対応として、できるだけのことを行なっておくのが良いと思います。

相談窓口は、社外にも設けておくのが理想で、法律事務所を窓口にしてはいる会社も多くあります。法律事務所を相談窓口とするご希望があれば、私宛にご連絡いただいても構いません。

今回は、セクハラについての解説でしたが、パワハラやマタハラについても、機会があれば解説したいと思います。

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 電話 03(3587)2511
 東京都港区赤坂3-2-12 FAX 03(3587)2560
 赤坂ノアビル7階 k-yokozawa@naganolaw.co.jp

ジャンボタワー6周年記念AA

ジャンボタワー完成6周年を迎えるにあたり、記念AAを開催致します。豪華賞品が当たるチャンスや特設コーナーもございますので、奮ってご参加ください。

Event&Present

取引1台以上賞 スロットチャレンジ

出品または落札で1台以上お取り引きいただいた方は、スロットチャレンジにご参加いただけます。

人気家電など、豪華賞品が当たるチャンス!

- ロボット掃除機 ルンバ e5
- Dyson Digital Slim サイクロン式コードレス掃除機
- Oculus オールインワン型VRヘッドセット
- Panasonic 液晶テレビ VIERA
- Airdog X3s 高性能空気清浄機
- SIXPAD Foot Fit Plus
- ablen マジックグリル ホットプレート(無煙)
- ケルヒャー家庭用高圧洗浄機 K MINI
- ミニスマートプロジェクター
- ボディドライヤー プラス
- 電動乗用ラジコン ランボルギーニ SIAN

※賞品画像はイメージです。実際の商品とは異なりますのでご了承ください。 ※賞品は変更になる場合がございますのでご了承ください。

もちろんもらえる! Mon cher モンシェール「季節の堂島ロール~いちご」1社1個 プレゼント!

Special Corner

〈特設コーナー〉
ディーラー・軽ディーラー・クラシック

※画像はイメージです。

開催日 >>> 2022年 2月18日 [金] 早期搬入 >>> 2022年 2月4日 [金] ~

USS 名古屋会場
 〒476-0005 愛知県東海市新宝町507-20 TEL.052-689-1111

CAA 中部会場
Challenge Advance Assist

冬の初出品 ジャンボAA

2/9(水) AM10:00 START

初出品系 6コーナー 出品料無料 **流札時**

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

出品または落札
1台以上賞

やわらか
お餅と甘さを
抑えた上品な餡
とのバランス
が絶妙。



福寿園 イチゴ大福

※画像はイメージです。

発送可

出品3台以上賞
(検査無しコーナーは除く)

発送可

愛知県産の
名古屋コーチン。
身も心も温まる
本格鍋セット。



名古屋コーチン寄せ鍋セット 5~6人前

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。
出品または落札一台以上賞の賞品発送は別賞品となります。ご了承ください。

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。

2月のAAスケジュール

2/2(水) 1630回
レギュラーAA

2/9(水) 1631回
冬の初出品ジャンボAA

2/16(水) 1632回
レギュラーAA

2/23(水) 1633回
レギュラーAA

CAA 株式会社 シーイーイー 中部会場
Challenge Advance Assist 〒473-0907 愛知県豊田市竜神町東名32番地

毎週水曜日開催 CAA HP <http://www.caanet.jp/>
START AM10:00 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



その指示、確認しなくて大丈夫?

ミス撲滅シリーズ③

仕事の指示を受け、途中で別の人から元とは違う助言や指示を受けて、従ってみたらミスにつながった、ということは無いだろうか。とくに若手は上司や目上から助言されると、聞かなければいけないと思い、指示の優先順位を考えずに従ってしまう。今回は指示が途中で入れ替わって起こるミスを取り上げる。

事例1 電車で行ってお客様から大目玉

指示された通りに動いた結果、ミスになってしまったと告白するのは、ある販売店の若手A君だ。「知っていたらいつも通り営業車で行ったんです」と今も釈然としない様子で語る。それは朝から雪が降る寒い日のことだった。

店長「お客様のところへ書類を取りに行ってください」

A君「はい、わかりました」

支度をして店を出ようとしたところへ、ちょうど部長が店に入ってきた。

部長「出かけるのか?」

A君「はい。お客様のところへ書類を取りに行きます」

部長「この雪じゃ、帰りには危ないかもな。電車で行った方が良くないか?」

A君「わかりました」

A君は部長に言われ

た通り、電車でお客様のところへ向かった。家に着くと玄関先にタイヤが一本置かれていた。なんだろう? と思いつつ、先着の先輩Bに呼ばれた。先輩Bに呼ばれた。先輩B「書類の用意があるんで、代わりにお客様を駅まで迎えに行ってください」

お客「はい、書類。そこでこれがスペアタイヤね」

A君「え!」

お客「えって、今日、スペアも引き取ってくれるはずだろ?」

A君「え〜! ...すみません、電車ですいません」

お客様からお叱りを受け、とりあえず翌日改めて取りに来ることにし、その場を離れてすぐに店長へ電話した。

店長「え!? 車で行ったんじゃないのか!? 何やってんだよ!」

A君「すみません」

お客様からも店長からもお叱りを受け、平謝りのA君だったが、部長の指示(実際は指示ではなくアドバイスののだが...)を受けた通りにやっただけなのに、今でも何が悪かったか理解できないようだ。

事例2 指示?で「目印無し」にあわやトラブル

「今思えば目印だったんです」と語るのは、担当の先輩Bの代わりにお客様を迎えに行ったC君だ。

C君は会社のユニフォームを着て、車の移動作業を行っていた。ちょうど作業が終わった頃、先輩Bに呼ばれた。先輩B「書類の用意があるんで、代わりにお客様を駅まで迎えに行ってください」

C君「はい、わかりました」

先輩B「ユニフォームのままでもいいからね」

C君「はい!」

営業車のキーを取り、出ようとする店長に呼び止められた。

店長「どこに行くんだ?」

C君「お客様を迎えに駅まで」

店長「接客はスーツが決まりだろ」

C君「あ、すみません」

C君はスーツに着替え、車で駅へ向かい、車の外でお客様を待った。しかし、いつまでも待っても声をかけてこない。C君はそのお客様の顔を知らないで待つしかない。すると携帯に電話が入った。

先輩B「ずっと待ってるけど迎えが来ないって連絡が入ったぞ!」

C君「僕もずっとロータリーの端にいますけど」

先輩B「おかしいな。青いユニフォームはいないって言うてるけど」

C君「え! 店長に言われて

スーツを着てます...」

先輩B「ダメじゃん! お互いに顔を知らないんだから! 青いユニフォームに声をかけてお客様にお願いしたんだよ!」

慌ててそれらしき人に端から声をかけ、やっとお客様を見つけて出して車に乗せたが、車中ではとても気まずかったとC君は告白する。

解決策

●依頼された仕事の報連相は、依頼した人にするものだ。別の人から助言や指示があつて何か変える場合は、依頼した人に確認や相談をする。

●横やりの指示にならないよう、なぜそうしているのか全体像を把握してから助言するか判断する。また、だれからの指示なのかを確認してからアドバイスをする。

●指示は必要事項を的確かつ十分な情報を添えて出すようにする。

問題点

●電車で行けばとの「アドバイス」を指示と受け止めてしまった。

●指示と指示を受けた人への確認を怠った。

●店長がスペアタイヤを引き取ることを指示時に伝えなかった。

●アドバイスでも最初に指示を出した人へ確認させる配慮が必要であった。

●指示者がユニフォームで行くことの意味をきちんと伝えなかった。

●最初の指示者にスーツに変えることを伝えなかった(これは無理だろう)。

オークネットVUC 出品車が 売れてます!!!!

成約率! **77%**

専門スタッフが 貴社の車を 大々的にアピール!

VUCでは最大30枚の画像撮影、グレード、パッケージ、装備、オプションパーツを出品情報に記載します。(出品データの確認は出品店様側でお願い致します。)

●車本来の価値を引き出すことで、出品店様・落札店様双方が納得してお取引ができます。

VUCってなに?

バリューアップセンターの略です。出品店様からお預かりしている車両の価値(バリュー)を最大化(アップ)させる様々なサービスを提供しているオークネットの出品用ヤードです。

検査料が安い!

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

手間無し出品!

出品店様はVUC出品申込書と車検証のFAX、車両の搬入のみで、あとはテレビオークションの出品までオークネットが全て代行いたします。

手厚いサポート!

抹消や内装・外装クリーニング、加修による評価アップ等、出品店様からのご相談に答える様々なサポートを実施しています。

全国6カ所利用可能!!

宮城VUC
宮城県多賀城市栄4丁目105-2
022-369-3165

愛知VUC
愛知県豊田市篠原町片坂38
0565-48-7288

千葉VUC
千葉県佐倉市下志津原59-13 (SAKURA入礼会場内)
043-308-8565

大阪VUC
大阪府泉大津市汐見町106
06-6310-9580 (オークネット関西支店)

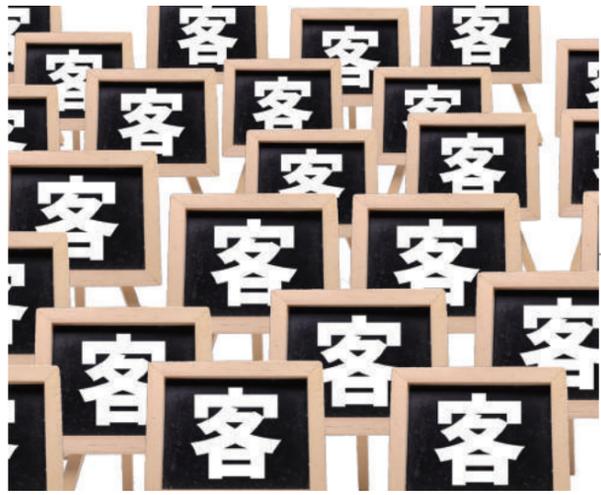
岐阜VUC
岐阜県大垣市難波野町1065-1 (AEPオークション内)
090-7720-7129

福岡VUC
福岡県小郡市井上1033番1
0942-27-6276 (オークネット西部支店)

本件についてのお問合せ先 **株式会社 オークネット 新規営業部** ☎ **03-6440-2260**

ネット集客増強研究会
中古車販売店の集客と
売上の関連の真実

大平喜久



また長ったらしいタイトルになってしまいました。短くしたかったけど、適切な言葉が見つからなかったです。書きたかったのは、集客さえあれば売上が伸びると勘

違いされている方、結構あたりの整理と考え方ですね。まあ、こうやって書く「だってお前、集客がないのに売上が伸びない

だろ」って言われそうで。その通りです。集客がなくて売上が伸びることはないですが、集客が仮に100件あったとしても、50件しかないお店の方が売上は大きい、ということとはよくあります。この場合、同じ価格帯の車を扱っているという前提ですよ。軽自動車と高級車というわけではなく、まったく同じ価格帯。つまりどういうことかという、苦労して集客したり、かなり広告を使ったり、かなり集客して集客したりしても、ザルの状態の会社がよくあるってことなんです。普通に考えて、お客さんが来店されてその場で即決というのは少ないんじゃないですか。そりゃ、よくありがちな強引な営業



AA会場が
おまちにまへず!!

TAA広島 営業室 チーフ 黒田 陽子さん
TAA広島島のオープン前、開設準備室時から携わって来た黒田さん。会場の歴史とともに歩み、この会場を語る上では欠かせない人物の一人だ。
黒田さんは現在、女性では珍しい営業室のチーフを務める。営業という仕事は前職時

代に目覚めたと言いつつ、みたら楽しくて(笑)と、当時、全国トップまで上り詰めてしまった実績がある。オークション業界の営業については「とても人情的なところが残っていて面白いです。会員さんとTAAの橋渡しをするのが私たちの役割」

業ですれば別かも知れないですが、そういった強引な事はなく、普通に対応した話です。

即決が少ないとすると、後々、何らかの形で連絡が取れるようにしておかないと、ザルになってしまっ

使って集客しても、どんどん落ちていく。だけど連絡先って、聞いてもなかなか教えてくれないケースもありますよね。ここなんです。お客さんから強引に聞かなくて、お客さんが言ってくれる仕組みを持つて

今月の一句の季語は四方の春で新年のこと。周囲に満ちあふれる新春の気配のことである。以前にも述べた通り、俳句歳時記には、春夏秋冬とは別に新年として別枠に設けられています。これは俳句が俳諧と呼ばれていた江戸時代、暦は旧暦「太陰暦」を使用していました。旧暦では、元旦は今の一月二十一日頃から二月二十日頃までのことを言いました。それからすると、今の正月は冬の季語になってしまいます。歳時記は立春(二月四日頃)から立夏(五月五日頃)を春と規定していま

使って集客しても、どんどん落ちていく。だけど連絡先って、聞いてもなかなか教えてくれないケースもありますよね。ここなんです。お客さんから強引に聞かなくて、お客さんが言ってくれる仕組みを持つて

一方で、仕組化されてなければ、いくら集客しても有効活用できない。ザルですよ。ザル。ここに歯止めかけないと厳しいですよ。まずは、ここに手をつけるべきでしょう。

新生児
みんな似てゐて
四方の春

荒井寿一(荒井商事会長)



ロシア向け太平洋航路 冬こそ便利!!
雪に左右されず、安定配船継続中!



日本のユースドカーを、全世界へ
ECL-ジェシー株式会社
ECL AGENCY, LTD
木更津、横浜、名古屋、泉北の太平洋側主要港に寄港
お問い合わせはコチラ!
TEL:03-5204-0250 FAX:03-5204-0256



大切なお車運びます!! <http://www.touzaiun.jp>

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

札幌支店 札幌市清田区平岡3条3-30-7 MESSEビル2F TEL: 011-887-1031 (代)
仙台支店 仙台市若林区六丁目宇南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 オスカードルーム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)

サービスの拡大に向けて 緊急募集

自動車業向け総合パッケージ 販売代理店募集中!

複数拠点運営企業・大手車検フランチャイズ企業様も導入
整備システム・車両販売システム・板金システム

営業方法 勉強会 サポート
自由 オンライン 電話レポート

お客様、代理店様、そして当社も WinWin の関係になる為に代理店様が長年カーネットグループとして継続して営業活動が出来るように特別な仕組みを実施しております。

j-carnet.co.jp で 検索

WAF TECグループ 日本カーネット株式会社



中古車商品化サービスを本格展開へ

中古車流通のプラットフォーム構築めざす

シーエーエー(CAA)は、中古車の商品化サービスを本格展開していくことを明らかにした。

同社では、オークションを中心とした中古車流通全般のプラットフォームの構築をめざしており、その中の一つとして中古車の商品化に着手。まずは一部の出品車から限定的に始めており、最終的には落札した車両に取り揃えたマルチ会場化を推進していく。

取扱い商材について、第一弾として昨年12月21日から建機オークションに接続し、フォークリフト、農機の映像出品をスタート。続くこの2月には小山VTの映像コーナーに接続すると同時に、これまで扱えなかった大型トラックの出品受付を開始。さらに、第三弾として秋頃には建設機械のスタートを予定している。

「2会場となったことで会員にとって、さらなる利便性の高い会場をめざす。また、取扱い商材を拡充し、アライグルーブのスケールアップを最大限活かせるように会場運営の精度を高めていきたい。」(東馬圭一取締役オークションカンパニー長)

なお、第2会場では、レンタ・リース車を中心に、パントラック、一般会員からの出品ヤードとし、とくにレンタ・リース会社のニーズを追求した新サービスを展開。専用ヤードの提供をはじめ共有在庫への登録、商品化サービス、複数商材の出品受付などに取り組みことで、さらなる台数の確保につなげていく。

に限定して実施しているが、今後は対象会員をさらに拡大していく構え。加えて、中部会場のみならず、秋口には東京会場でも商品化センターを新設する計画で準備を進めるなど、将来的にはグループ4会場での設置をめざしていく。

なお、中部会場の商品化センターは敷地内3カ所に点在しており、合計で18ピットと一つの塗装ブースを設け、社員、アルバイトを合わせて20名規模が従事。昨年11月には新設したセンターが認証工場を取得している。

第2会場をグランドオープン

商材拡充でマルチ会場化へ

アライAAベイサイド

荒井商事 荒井亮三社長

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1月14日、第2会場をグランドオープン。2会場体制が本格始動した。

アライAAベイサイドは今回、浮島インター至近に、バイヤー席や出品調整機能を完備した第2会場を開設。総敷地面積は従来よりも3000坪増え、約2万7500坪へと拡大した。

これにより同会場では乗用車、バイク以外にも、アライAAグループが展開するすべての取引商材を順次拡充。フルラインナップを取り揃えたマルチ会場化を推進していく。

取扱い商材について、第一弾として昨年12月21日から建機オークションに接続し、フォークリフト、農機の映像出品をスタート。続くこの2月には小山VTの映像コーナーに接続すると同時に、これまで扱えなかった大型トラックの出品受付を開始。さらに、第三弾として秋頃には建設機械のスタートを予定している。

「2会場となったことで会員にとって、さらなる利便性の高い会場をめざす。また、取扱い商材を拡充し、アライグルーブのスケールアップを最大限活かせるように会場運営の精度を高めていきたい。」(東馬圭一取締役オークションカンパニー長)

なお、第2会場では、レンタ・リース車を中心に、パントラック、一般会員からの出品ヤードとし、とくにレンタ・リース会社のニーズを追求した新サービスを展開。専用ヤードの提供をはじめ共有在庫への登録、商品化サービス、複数商材の出品受付などに取り組みことで、さらなる台数の確保につなげていく。

首都圏唯一のマルチ会場化で「会員の利便性が向上」という

期間:2022年1月~3月末

キャンペーン

TAA / CAA 共通

紹介&入会

ご紹介いただいた方には

ご入会いただいた方には

TC-web

どちらも! 入会金 10,000円 & 月会費 3ヶ月分 0円

ご紹介・ご入会についてはまず会場へご相談ください。

TAA トヨタ・オート・オークション

北海道会場 毎週木曜日開催 TEL 0123-28-8700 FAX 0123-28-8720	東北会場 毎週木曜日開催 TEL 024-063-0388 FAX 024-963-0390
関東会場 毎週木曜日開催 TEL 043-246-5211 FAX 043-246-5231	横浜会場 毎週土曜日開催 TEL 045-628-6000 FAX 045-628-6001
中部会場 毎週木曜日開催 TEL 059-366-2810 FAX 059-366-2814	近畿会場 毎週火曜日開催 TEL 072-828-3486 FAX 072-829-6139
兵庫会場 毎週土曜日開催 TEL 0798-44-3201 FAX 0798-44-3202	広島会場 毎週火曜日開催 TEL 082-437-2600 FAX 082-437-2030
四国会場 毎週火曜日開催 TEL 0875-56-2400 FAX 0875-56-2401	愛媛サテライト会場 毎週火曜日開催 TEL 089-904-3297 FAX 089-904-3298
九州会場 毎週火曜日開催 TEL 0942-41-2268 FAX 0942-41-2267	南九州会場 毎週火曜日開催 TEL 0985-54-1511 FAX 0985-54-1533

CAA 株式会社 シーエーエー

東北会場 毎週火曜日開催 TEL 019-672-5100 FAX 019-672-5101	東京会場 毎週火曜日開催 TEL 04-7160-6000 FAX 04-7160-6010
中部会場 毎週水曜日開催 TEL 0565-29-1100 FAX 0565-29-2010	岐阜会場 毎週火曜日開催 TEL 058-391-0001 FAX 058-391-0022

TC-web 株式会社 シグマネットワークス

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

外国人整備人材と共存共栄する時代³⁷

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

自動車業界において、外国人の活躍する領域が広がっている。ディーラーで外国人サービスフロント人材の採用が急増しているのだ。男性の外国人自動車整備エンジニアだけでなく、女性の外国人もフロントとして自動車業界に参入し始めている。



フロントのガーさん(左)と磯崎社長

外国人の女性サービスフロント人材が活躍

磯崎自動車工業株式会社(本社=茨城県ひたちなか市、磯崎拓紀社長)では、フロントとしてベトナム人の女性を採用した。

この一番の理由は、人材不足の解消だ。「これは避けて通れませ

ん」(磯崎社長)。さらに「日本で人口減少が進んできたなら、海外マーケットに進出する可能性も考えていました。日本では車検制度というストックビジネスが確立されています。クオリティの高いこのビジネスモデルを海外に広められないか? そういった足がかりを作る意味でも一緒に働いてみたい」ということもあり、採用を決めました」と語る。

磯崎自動車工業で、同じサービスフロントとして働く日本人女性スタッフの栗原氏は、「最初は、どうしても偏見とまで言わないけれど、『外国人』というのがありました。けれど良い意味で期待を裏切っています。仕事の覚えも早いし、一生懸命なのでスタッフたちが刺激を受けています」と語る。

続けて「彼女の魅力は高いコミュニケーション能力です。誰でも臆せず話ができ、名前を覚えるのも早い。可愛がられる

タイプですので、早くお客様に馴染んでもらって、磯崎自動車工業の看板フロント嬢になって欲しいと思っています」。

磯崎社長も、外国人サービスフロントの成長をとっても期待している。「日本に単身で来るくらいの女性なので、やはり能力も高く、チャレンジャー精神も旺盛。それを置き換えてみると、いい意味で、レベルの高い仕事をしてくれていると感じています。漢字とか特殊な言葉のニュアンスも思った以上に理解してくれま

す。それに、とても素直です。分からないことをすぐに、何でも聞いてくれるので、仕事に慣れるのが人より早いのだと感じます」と話す。

磯崎社長は「外国人だから」というのはとくに、日本人とまったく同様に対応していません。今は店頭で日本人のお客様の受付、車検証等々の書類の整理などをやってもらっています。

近い将来には、保険の募集人の試験も受けて、保険対応もやってもらおうと考えています」と語る。

続けて「外国人を雇用する上で一番大切なことは、外国人だからといって、差別や区別をしないことだと思っています。当然、お給料も業務も日本人と区別せずに、平等にやっています。教える方も、外国人ばかりに教えるのは良くありません。そうすると、プライドを持って一生懸命やってくれるようになりま

す。ただ地方ですと、どこかでまだ『外国人だから』という感覚が残っているの、気をつけていかないとダメです」と話す。

磯崎社長は「外国人の整備エンジニアやサービスフロント人材の活用を検討している企業は、まず『えいやっ!』で一歩踏み出して

採用してしまっても良いのではと思っています。有意義な投資になると思っています。指をくわえてみているよりも、行動に移せば自分自身、そして会社スタッフたちの大きな経験になると思います」。

日本は時間が経つにつれ、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。日本の経済は外国人なくして成り立たない状況になるだろう。

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、今がそのタイミングだ。それにはもともと日本人自身が幅広い人間性、つまり教養を身につけていく必要がある。

日本の人口不足という課題を解決し、さらに世界の現実を知る教養を体験で学べるのだから、一石二鳥だ。いくら時代が移り変わろうが、経済の趨勢が移ろうと、変わらないものは『人』だ。人間と人間が集まって、ともに働くことで生まれるものはこの国に行っても変わらない。今、採用という行動を起こし、アセアンの優秀な若者と作り上げた信頼関係はずっと続いていくことになる。そういう意味で一歩勇気を持って進み、1日でも早く実行することが大事だと言えるのではないだろうか。

外国人採用で変わる社風

実際に外国人が入社してからは、社内の雰囲気が一気に変わった。「とにかく明るくなりまし

た。素直で少し、一生懸命仕事します。事務スキルも高く、コミュニケーション能力もあり、思った以上に即戦力だなどというのを感じました。彼女の成長に追いついていかないとはいけませんので、日本人社員の良い刺激になっています」。

当初、人材不足から採用した外国人。しかし外国人を採用した経営者の多くは、社風が良い方に変わるという、採用前は考えていなかったメリットを実感している。そのことは、外国人採用の大きな魅力のひとつだ。

外国人のサービスフロントの採用について「今のところはプラスのことしかありません。今後は、従来の事務的な仕事以外に、新しいビジネスのスキームやサービスなど、柔軟な考え方でやっていくって欲しいと思っています。また、外国人への販売の仕方など、彼女が構築してくれると面白いなと思っています」。

外国人採用を実行に移すタイミングは今!

磯崎社長は「外国人の整備エンジニアやサービスフロント人材の活用を検討している企業は、まず『えいやっ!』で一歩踏み出して

採用してしまっても良いのではと思っています。有意義な投資になると思っています。指をくわえてみているよりも、行動に移せば自分自身、そして会社スタッフたちの大きな経験になると思います」。

日本は時間が経つにつれ、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。日本の経済は外国人なくして成り立たない状況になるだろう。

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、今がそのタイミングだ。それにはもともと日本人自身が幅広い人間性、つまり教養を身につけていく必要がある。

日本の人口不足という課題を解決し、さらに世界の現実を知る教養を体験で学べるのだから、一石二鳥だ。いくら時代が移り変わろうが、経済の趨勢が移ろうと、変わらないものは『人』だ。人間と人間が集まって、ともに働くことで生まれるものはこの国に行っても変わらない。今、採用という行動を起こし、アセアンの優秀な若者と作り上げた信頼関係はずっと続いていくことになる。そういう意味で一歩勇気を持って進み、1日でも早く実行することが大事だと言えるのではないだろうか。

2/16 ベイオク 開場44周年大記念AA

お取引台数賞 あったか賞品大集合

ご出品 1・5・10・20・40台賞

ハイブランド 2・10台賞

もれなくプレゼント! 来場社様限定 賞品お渡しは2/23AA

お付合い賞 帝塚山ポール チーズケーキ

豚汁屋台

献血力一来場 ご協力お願いします

オートウェイ 特価物販会

Low-Max フロック 高額買取保証 実施中

チャンス! 毎週価格発表

軽自動車デビュー フロック キャンペーン価格 出品料1000円 成約料15,000円

出品2回迄

詳細はホームページでご確認をお願いします! ネットで検索 ベイオクへ

株式会社ベイオク 〒559-0031 大阪府大阪市住之江区南港東 3-5-30 TEL06-6612-5612

2021年全国AAの実績

Table with 6 columns: 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). Rows include 企業系, メーカー系, JU系, and 合計.

平均出品 BEST10

Table with 3 columns: 順位, 会場, 台数. Lists top 10 venues for average output.

平均成約 BEST10

Table with 3 columns: 順位, 会場, 台数. Lists top 10 venues for average contracts.

成約率68.4%は歴代最高

相場高騰で平均単価は7万5千円アップ

2021年全国AA会場実績

主催者発表、ユースター独自集計による2021年(1月から12月)の全国定例AA実績がまとまった。新型コロナウイルスの影響によって、部品供給の停滞や半導体不足が生じ、新車が十分に供給できない状況が続いている。このため中古車の発

シーエー(CAA)永谷敏行社長は、1月25日開催の岐阜会場、翌26日開催の中部会場から、出品車の下回り画像をスタートした。

岐阜、中部会場でも下回り画像を開始

新たに開始した下回り画像は、撮影ブース内の地面に設置した3台のカメラで3カットを撮影。下回りも自動的に撮影を行なうため、従来と比べても時間を要することなく作業ができる。



リア付近の画像。下回りは3カット撮影される

追加工となるのは、事故現場と大型車以外撮影ブースを通る全出品車が対象。また、岐阜、中部会場からのスタートとなったが、東京、東北の両会場においても、3月までの今年度中に導入する計画で準備を進めており、来年度はCAA全会場でも下回り画像を提供できる見込み」という。

JU福岡が共有セリ機を導入 350席にワイドモニター設置

JU福岡(徳永正義理事長)は、1月7日の初荷AAからセリシステムを一新。JUコーポレーション(JUC、松本富男社長)の共有セリ機を導入した。また、全350席には23インチのワイド画面モニターも設置し、操作性や視認性が大幅に向上。さらに、今回のリニューアル

によって、在店からの出品価格調整なども行なえるようになったほか、オートサーバー(高田典明社長)のASリアルとも接続。ネットからのセリ参加が一層、しやすくなった。なお、JU福岡と接続するJU鹿児島(新園康理理事長)も、14日から同様に共有セリ機稼働した。



在店調整が可能に。ASリアルとも接続

1月21日には、この新セリ機導入を記念して「オールディーラー協賛AA&新セリ機導入記念AA」を開催。出品1240台、成約852台、成約率68.7%、単価22万9000円の好実績を取めた。

Large advertisement for LUM (LUM LUM) featuring the headline '2022年、LUM入札会が生まれ変わる!!' and 'システムリニューアル計画進行中!'. Includes images of the website interface and contact information: 03-5937-5044 株式会社ユニケツト.



北海道	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS札幌	4	⑫ 2,525	-6.8	73.5	+6.7	558	+99
TAA北海道	4	734	-9.2	82.1	+4.3	404	+11
JU札幌	4	627	-6.1	74.0	+15.5	299	-27
NAA北海道	1	372	-5.6	83.1	+22.7	341	±0
札幌AA	2	286	-17.3	84.3	+27.1	404	+45
ホンダ北海道	4	175	-12.5	94.7	+5.3	396	+88
JU函館	4	94	+20.5	66.1	+15.8	549	+184
JU帯広	4	74	+54.2	51.4	+0.1	373	-138
JU室蘭	3	52	-3.7	66.5	+26.0	325	+107
JU釧路	4	49	+4.3	51.5	+3.1	519	+132
JU旭川	4	46	-8.0	66.8	+6.0	375	-16
JU北見	4	40	-7.0	68.1	+14.6	362	+71

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	1,330	-0.4	77.9	+6.5	291	+55
USS東北	4	1,182	+12.5	80.3	+6.6	448	+79
TAA東北	4	1,138	-15.1	87.5	+4.3	450	+81
JU福島	4	865	-6.7	61.8	-3.6	269	+53
CAA東北	3	542	-0.6	80.3	+11.5	288	+88
ホンダ仙台	4	236	+4.9	98.5	+9.7	265	+74
アライ仙台	4	221	-9.4	86.8	+6.7	264	+66
JU山形	2	179	-49.9	69.0	-1.3	259	+79
JU秋田	3	117	-36.4	81.7	+7.4	103	+36
JU青森	2	87	+3.6	83.2	+19.5	289	-20

関東甲信越	回数	出品平均(台)	前年比(%)	成約率(%)	前年比(P)	単価(千円)	前年比(千円)
USS東京	4	① 12,350	+1.6	69.0	+3.0	1,315	+214
アライ小山VT	4	⑥ 3,779	+0.6	62.4	+2.0	892	+55
USS横浜	4	⑧ 3,293	-1.7	65.7	+0.3	868	+127
MIRIVE埼玉	4	⑨ 3,225	-14.5	78.5	+3.7	435	-1
TAA横浜	4	⑬ 2,475	-26.1	89.8	+5.3	759	+72
CAA東京	3	⑯ 2,022	-4.2	72.5	+10.6	545	+45
JU埼玉	4	⑰ 1,769	-21.2	52.3	+8.0	498	+40
TAA関東	4	⑳ 1,768	-20.0	89.0	+6.1	627	+71
JAA	4	1,368	-4.5	49.8	-3.2	868	+147
JU千葉	4	1,198	-5.1	59.9	-12.0	363	+76
アライベイ付	4	1,164	-18.7	86.3	+7.3	491	+105
JU東京	4	1,110	-12.3	64.5	+1.9	293	+72
アライ建機	3	1,077	-0.7	67.9	+1.4	839	+24
USS新潟	4	899	-2.0	62.5	+10.5	359	+21
ホンダ東京	4	895	-17.3	96.4	+5.1	449	+123
USS群馬	4	884	-0.3	69.9	+3.1	482	+125
JU新潟	4	847	-8.3	64.5	+5.3	238	+50
USS埼玉	4	782	-5.2	61.8	+8.9	331	-8
JU神奈川	5	600	-20.7	52.7	+2.8	474	+233
NAA東京	4	577	-1.9	90.5	+14.1	423	+32
JU群馬	5	565	-28.8	71.7	+10.6	420	+143
いすゞ東京	4	540	-15.4	47.0	+4.7	1,525	+117
アライ小山4輪	4	537	-33.8	90.8	+9.4	306	+72
ヒーロー	4	506	-40.1	67.4	+2.0	339	+8
JU栃木	4	448	-36.3	37.1	-6.0	287	+165
JU長野	3	426	-5.1	36.8	+0.1	200	+52
JU茨城	5	405	-27.2	55.3	-2.7	345	+71
ジップ東京	4	205	-7.7	51.3	-5.2	1,449	-169
JU山梨	4	47	-25.4	41.8	-3.4	141	+59

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 8,315	-3.4	57.4	+3.5	1,507	+246
JU岐阜	4	④ 3,983	-4.2	45.0	+1.6	518	+74
CAA中部	4	⑩ 2,880	-14.1	79.0	+6.7	755	+127
JU愛知	4	⑪ 2,791	-7.2	79.6	+3.6	391	+66
USS静岡	4	⑮ 2,056	+8.2	59.7	+0.9	368	+59
USS-R名古屋	4	⑯ 1,804	-22.7	86.3	+1.8	106	+20
TAA中部	4	1,555	-13.9	88.6	+6.4	497	+5
MIRIVE愛知	4	1,457	+22.0	67.0	-1.6	436	-19
CAA岐阜	3	913	-21.5	63.7	+4.0	500	+135
JU静岡	4	863	-2.6	50.8	-1.7	201	+55
JU三重	4	627	+5.7	40.4	+1.5	259	+16
NAA名古屋	4	478	-10.2	85.4	+5.2	399	+39
ホンダ名古屋	4	476	-23.3	95.0	+5.5	492	+113
SAA浜松	4	351	-37.2	61.5	+13.2	616	+9
JU富山	4	340	+2.1	60.5	+0.4	219	+41
JU石川	4	276	+1.1	70.5	+2.2	350	+151
愛知トヨタ	3	269	-32.2	97.3	+4.5	335	+81
USS北陸	4	265	-11.4	73.7	+3.3	335	+170
JU福井	2	164	-33.6	47.4	-3.6	181	+64

1開催平均の出品ベスト10(台)	
①	USS東京 12,350
②	USS名古屋 8,315
③	HAA神戸 4,045
④	JU岐阜 3,983
⑤	USS九州 3,787
⑥	アライAA小山/パントラ 3,779
⑦	USS大阪 3,429
⑧	USS横浜 3,293
⑨	MIRIVE埼玉 3,225
⑩	CAA中部 2,880

2021年12月
オークション
実績

	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	158	302,288	201,827	66.8	163,928,068	812
メーカー系	-12開催	-10.3%	-3.5%	+4.7ポイント	+17.0%	+143千円
JU系	105	84,253	71,379	84.7	41,474,294	581
	-6開催	-22.2%	-17.4%	+4.8ポイント	-5.9%	+71千円
合計	408	481,463	329,902	68.5	225,043,879	682
	-15開催	-12.4%	-6.9%	+4.0ポイント	+12.1%	+116千円

※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	③ 4,045	-3.9	63.9	+8.9	927	+164
USS大阪	4	⑦ 3,429	-16.8	59.3	+7.8	754	+83
TAA近畿	3	⑭ 2,135	-17.9	81.7	+2.9	746	+82
MIRIVE大阪	4	1,741	-8.6	82.0	+7.1	560	+27
USS神戸	4	1,498	+14.4	57.6	-2.4	532	+40
いすゞ神戸	4	1,028	-7.1	56.3	+2.5	1,367	+131
ベイオーク	4	1,000	-10.4	73.9	+4.5	882	+124
ホンダ関西	4	787	-11.1	97.9	+2.8	527	+143
TAA兵庫	4	739	+2.4	76.6	+3.1	587	+133
IAA大阪	5	634	-27.2	57.6	-0.9	145	+33
KCAA京都	4	496	+6.4	52.8	-3.7	295	+48
NAA大阪	4	421	-18.6	92.0	+4.7	590	+111
ジップ大阪	4	344	-18.1	52.6	-6.5	1,426	+99
JU奈良	4	323	+1.6	68.2	+0.1	302	+105
日産大阪	3	285	-20.4	92.0	+2.1	258	+100

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	1,573	-8.0	56.1	+2.3	447	+159
TAA広島	3	1,181	-17.2	82.3	+3.7	614	+127
USS岡山	4	1,062	-15.5	80.1	+3.6	484	+148
TAA四国	3	939	-10.4	92.3	+6.3	345	+35
LAA四国	4	912	-3.7	49.3	+3.0	300	+85
JU広島	4	717	-21.2	45.4	+0.6	318	+91
KCAA山口	4	557	-10.2	48.3	-2.1	420	+51
NAA広島	1	248	-6.1	82.3	+14.1	234	+50
JU島根	1	181	+18.3	86.2	+17.6	210	+36
JU山口	3	181	+4.0	42.4	-10.0	341	+114
JU鳥取	1	113	+13.0	90.3	+27.3	197	+21
広島AA	2	106	-1.9	67.9	-2.9	370	+18

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	⑤ 3,787	+1.9	65.6	+6.9	758	+124
TAA九州	3	⑯ 1,902	-11.3	83.4	+3.6	513	+47
JU福岡	4	1,237	-8.2	61.9	+5.6	217	+27
USS福岡	4	541	-29.7	63.8	+3.3	522	+122
TAA南九州	3	444	-15.4	83.0	+7.1	354	+26
NAA福岡	4	404	-5.8	90.1	+8.2	314	+13
JU大分	2	396	+18.6	87.4	+8.4	95	+17
JU長崎	1	370	-5.4	50.3	+7.3	207	+67
ホンダ九州	4	370	-23.9	97.3	+2.3	278	+84
いすゞ九州	4	343	+1.8	65.7	+0.5	816	+71
JU鹿児島	4	339	-5.6	55.7	+0.7	201	+18
JU沖縄	4	315	-1.3	70.1	+11.6	204	+33
JU熊本	4	203	+3.6	63.7	+14.8	127	+49
JU宮崎	3	72	+60.0	69.0	+20.4	164	+40

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	3	725	-26.5	45.3	+14.2	919	-92

※出品平均台数の前の数字①~⑯は全国順位 ※USS四国の実績はHAA神戸を含む
※KCAA福岡、KCAA南九州は未発表

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

2月2日 第1459回 オークション

9日 第1460回 バレンタイン記念

16日 第1461回 オークション

23日 第1462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

2月3日 第1075回 オークション

10日 第1076回 バレンタイン記念
建機コーナー

17日 第1077回 オークション

24日 第1078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田町2-48 TEL:078-871-5500

毎週金曜日10:00スタート

2月4日 第1620回 オークション

11日 第1621回 バレンタイン記念

18日 第1622回 オークション

25日 第1623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





ノア S-Z 7人乗り 2.0L ガソリン

主要諸元

駆動方式：FF | 全長×全幅×全高：4,695×1,730×1,895mm | ホイールベース：2,850mm | トレッド(Fr/Rr)：1,500/1,515mm | 最低地上高：140mm | 車両重量：1,640kg | 乗車定員：7名 | エンジン：直列4気筒ダイナミックフォースエンジン | 排気量：1,986cc | 最高出力：125kW(170ps) / 6,600rpm | 最大トルク：202Nm(20.6) / 4,900rpm | 変速機：CVT | 燃料：無鉛レギュラーガソリン | タンク容量：52L | 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：5.5m | タイヤ&ホイール (Fr/Rr 同)：205 / 55R17 & 17×6J アルミホイール | WLTCモード燃費：15.0km/L (市街地 11.4 / 郊外 15.3 / 高速 16.9) | CO2排出量：154g/km(WLTCモード走行)

ノアS-Z 7人乗り 2.0L ガソリン

グレード	定員(人)	エンジン	価格(税込)	
			2WD	4WD
X	7/8	2.0L 直列4気筒エンジン + Direct Shift CVT	¥2,670,000	¥2,868,000
G	7/8		¥2,970,000	¥3,168,000
Z	7		¥3,240,000	¥3,438,000
S-G	7/8		¥3,040,000	¥3,238,000
S-Z	7		¥3,320,000	¥3,890,000

1月13日に販売開始となった新型ノア/ヴォクシー。21年はモデル末期ながら、ノアは4万4211台、ヴォクシーは7万85台も売れていた超人気モデルだ。新型では従来モデルのいいところを引き継いだうえで、最新の先進装備の数々を投入し、ファミリー向けミニバンとしての魅力をさらに引き上げてきた。

新型ノアのキーワードは「標準モデルが『堂々・モダン』、そしてエアロモデルが『王道・アグレッシブ』」。新型ヴォクシーは「先鋭・独創」だ。チャレンジングな顔面ばかりが目立つ新型だが、それ以外の部分にこそ新車の魅力がある。

ボデイサイズは全長とホイールベースは維持したまま、全幅を1730mm(先代型の標準仕様は1695mm、エアロ仕様は1735mm)とし、全高は先代比で70mmアップとなる1895mmに。フロア面の地上高も20mm上がっているが、車室内がより広くなった。また、ボデイサイド面を立たせたことで、頭部の左右クリアランスも広がり、開放感が増している。とくに列目シート、そして3列目シートから見た時の視界が、半端なく広くなった。

また、ハイブリッドの高出力モーターやパワートロールユニット、ハイブリッド用バッテリー、E-Fourシステムも一新。WLTCモード燃費23.4km/L(ハイブリッド2WD)は、このクラスの平均燃費の次元を超えている。また、ハイブリッドのライバルである、ホンダのステップワゴンの新型や、日産のセレナも年内のフルモデルチェンジが噂されている。22年はミニバン戦国時代になるだろう。(レビュー・エムスリープロダクション代表 吉川賢一)

新型ノア/ヴォクシー

顔面強化と70mm背高でより迫力が増した

「貴重なモデル更新のタイミングでしたので出来ることはすべてやり切りました」(トヨタ開発担当者というように、燃費や走りの上でも、飛躍的に性能向上させてきた。

国産車 (12/16 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
スバル	インプレッサG4	2代目 (GK系)	改良、特別	2021年12月16日
スバル	インプレッサスポーツ	2代目 (GT系)	改良、特別	2021年12月16日
スバル	インプレッサスポーツハイブリッド	2代目 (GT系)	改良	2021年12月16日
スバル	XV	2代目 (GT系)	改良	2021年12月16日
スバル	XVハイブリッド	2代目 (GT系)	改良、特別	2021年12月16日
ホンダ	N_BOX	2代目 (JF3/4系)	改良	2021年12月17日
ホンダ	N_BOXカスタム	2代目 (JF3/4系)	改良、特別	2021年12月17日
トヨタ	ピクシスバン	2代目 (S700系)	FC	2021年12月20日
トヨタ	ピクシストラック	2代目 (S500系)	MC	2021年12月20日
ダイハツ	アトレーバン	5代目 (S700系)	FC	2021年12月20日
ダイハツ	ハイゼットカーゴ	11代目 (S700系)	FC	2021年12月20日
ダイハツ	ハイゼットトラック	10代目 (S500系)	MC	2021年12月20日
ミツビシ	デリカD5	1代目 (CV系)	改良、特別	2021年12月23日
ミツビシ	デリカD5	1代目 (CV系)	特別	2021年12月23日
マツダ	CX-8	1代目 (KG系)	追加、特別	1月1日
マツダ	ロードスター	4代目 (ND系)	改良、特別	1月1日
マツダ	ロードスターRF	1代目 (ND系)	改良、追加	1月1日
マツダ	キャロル5D	8代目(HB37/97系)	FC	1月1日
トヨタ	プロボックスバン	1代目 (50/160系)	SC	1月6日
トヨタ	プロボックスバンハイブリッド	1代目 (160系)	SC	1月6日
トヨタ	LX	2代目 (300系)	FC	1月12日
トヨタ	ヴォクシー	4代目 (90系)	FC	1月13日
トヨタ	ノア	4代目 (90系)	FC	1月13日
トヨタ	ヴォクシーハイブリッド	2代目 (90系)	FC	1月13日
トヨタ	ノアハイブリッド	2代目 (90系)	FC	1月13日
スバル	サンバートラック	8代目 (S500系)	MC	1月13日
スバル	サンバーバン	8代目 (S700系)	FC	1月13日

トトレ 新車情報

輸入車 (12/16 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
ボルボ	ボルボV60	2代目 (ZB系)	改良	2021年12月16日
メルセデスベンツ	ベンツGLEクラス	2代目 (W167系)	改良	2021年12月24日
メルセデスベンツ	ベンツGLCクラス	1代目 (X253系)	改良	2021年12月24日
メルセデスベンツ	ベンツGLEクラスクーペ	2代目 (C293系)	改良	2021年12月24日
メルセデスベンツ	ベンツGLCクラスクーペ	1代目 (C253系)	改良	2021年12月24日
AMG	AMG_GLEクラス	2代目 (W167系)	改良	2021年12月24日
AMG	AMG_GLEクラスクーペ	2代目 (C293系)	改良	2021年12月24日
AMG	AMG_GLCクラス	1代目 (X253系)	改良	2021年12月24日
AMG	AMG_GLCクラスクーペ	1代目 (C253系)	改良	2021年12月24日
アルファロメオ	アルファロメオジュリア	2代目 (952系)	特別	1月5日
シトロエン	シトロエンDS3クロスバック	1代目 (D3系)	特別	1月6日
フォルクスワーゲン	VWゴルフ5HB	8代目 (CD系)	追加、改良	1月7日
フォルクスワーゲン	VWゴルフGTI	2代目 (CD系)	FC	1月7日
ランドローバー	レンジローバースポーツ	2代目 (LW系)	特別	1月11日
ボルボ	ボルボS60	3代目 (ZB系)	改良	1月13日
ボルボ	ボルボV60	2代目 (ZB系)	改良	1月13日
ボルボ	ボルボV90	2代目 (PB/PD系)	改良	1月13日
ボルボ	ボルボXC60	2代目 (UB/UD系)	改良	1月13日
ボルボ	ボルボXC90	2代目 (LB/LD系)	改良	1月13日
フィアット	フィアット500	3代目 (312系)	特別	1月15日
フィアット	フィアットパンダ	3代目 (139系)	特別	1月15日
シトロエン	シトロエンC4	2代目 (B7系)	FC	1月22日
シトロエン	シトロエンE-C4	1代目 (C4系)	NR	1月22日
アルファロメオ	アルファロメオステルヴィオ	1代目 (949系)	特別	2月1日

MIRIVE 大阪
2022年2月の開催スケジュール
MIRIVE

2/3 通常AA
●ロープライスコーナー
1社3台流札時出品料1,000円
◆成約賞

2/10 バレンタインAA
●全コーナー
1社2台流札時出品料1,000円
◆来場賞&成約賞

2/17 特設「売り切りコーナー」設置AA ◆コーナー成約賞
●出品料1,000円 ●スタート金額50,000円~300,000円 ●出品番号は95001~95999 ※賞付手数はUPなし、成約保証なし
成約料3,000円 ●全車売り切ればスタート

2/24 軽四まつりAA
●軽四コーナー
1社3台流札時出品料1,000円
◆成約賞

MIRIVE WEBサイトから
Mライブで埼玉・大阪・愛知の車が見えます。

水曜日は
埼玉の日

木曜日は
大阪の日

金曜日は
愛知の日

新規入会好評受付中!
申込みはWEB からかんたん手続き!

www.mirive.co.jp

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

TEL : 072-330-2200

「行く車種」「行かない車種」がまるわかり! 中古車輸出情報WEB

2021年11月23日 お知らせ

「行く!」車種を検索する

検索

2021/11/26 2021年1-10月の中古車輸出統計
2021/11/26 2021年10月中古車輸出統計
2021/10/28 2021年1-9月の中古車輸出統計

2021/11/24 5注
2021/11/23 5注
2021/11/17 5注
2021/11/11 5注

ユーストカーハイパー
AA相場検索をする

ご意見・調査依頼!!

世界地図で見る

製造年(年落ち) 0 1 2 3 4

登録年(年落ち) 0 12 24 36 48

経過月数(ヵ月) 0 12 24 36 48

「行く!」車種

パキスタン 0年

バングラデシュ 0年

フィジー 0年

ロシア 0年

その他のオーストラリア領
アイスランド
アフガニスタン
アメリカ合衆国
アラブ首長国連邦
アルゼンチン
アルメニア
アンゴラ
アンティグア・バーブーダ
イスラエル
イタリア
イラン
インド
インドネシア
ウガンダ
ウクライナ
ウズベキスタン

4WD
ユーストカーハイパーでAA相場検索をする

クリック!

一発表示

プレミオ (260系) 260

0466-55-0818

輸出の先読みはコチラ

この画面は「Proオプション」です

ユーストカーハイパー

車種選択

トヨタ プレミオ

2代目 (260系)

1.5F
1.5F_EXHパッケージ
1.5F_LHパッケージ
1.5F_LHパッケージ・アライムグリーンレク
1.5F_LHパッケージ・アライムレク

マイナーチェンジ期間

全ての排気量

絞り込み

年式 シフト 全て 会場

走行距離 車検 全て オークション期間

カラー 色替も表示 評価 30~60 2021 2021

SR有無 有無 有無 修復歴も表示する 1ヵ月 3ヵ月 6ヵ月

D並 D中 H 中D L R 内装 全て 落流 落札

検索

条件クリア

閉じる

輸出情報

行く! 製造年5年落ちまで

簡易ガイド

平均値 878 ~ 927件 / 927件

型式	年式	M	D	並行	燃料	駆動	排気	グレード	シフト	色系統	色No.	SR	革	ナビ	ETC	装備	走行距離	車検年月	評価	内装	落札	価格(税別)	会場	開催日	期間(連日)	経過月数	製造年落ち
NZT260	H.28 / 11 後	G	2W	15	1.5F	LHパッケージ	FA	シロ	040							RC (PS) PM	28	35	B	1,545		12.07	1週	61	5+		
NZT260	H.28 / 11 後	G	2W	15	1.5F	LHパッケージ	FA	シロ	040							RC (PS) PM	9	40	B	1,800		12.07	1週	62	5+		
NZT260	H.28 / 12 後	G	2W	15	1.5F	LHパッケージ	FA	シロ	040							RC (PS) PM	34	40	C	1,363		12.07	1週	61	5+		
NZT260	H.28 / 11 後	G	2W	15	1.5F	EXHパッケージ	FA	シルバー	070							RC (PS) PM	7	40	A	1,330		12.09	1週	62	5+		
NZT260	H.28 / 12 後	G	2W	15	1.5F	LHパッケージ	FA	シロ	040							RC (PS) PM	127	40	B	1,226		12.11	1週	60	5+		
NZT260	H.27 / 5 前	G	2W	15	1.5F	EXHパッケージ	FA	シルバー	787							RC (PS) PM	38	40	B	835		12.09	1週	61	5+		
NZT260	H.28 / 10 後	G	2W	15	1.5F	LHパッケージ セーフティサービス	FA	ワールド	3T0							RC (PS) PM	28	40	B	1,455		12.10	1週	61	5+		
NZT260	H.28 / 11 後	G	2W	15	1.5F	LHパッケージ	FA	クロ	221							RC (PS) PM	49	40	B	2,013		12.11	1週	60	5+		
NZT260	H.28 / 12 後	G	2W	15	1.5F	LHパッケージ	FA	赤	4W4							RC (PS) PM	153	40	C	1,363		12.11	1週	60	5+		
NZT260	H.28 / 11 後	G	2W	15	1.5F	EXHパッケージ	FA	シルバー	070							RC (PS) PM	25	40	A	1,226		12.11	1週	60	5+		
NZT260	H.28 / 12 後	G	2W	15	1.5F	LHパッケージ	FA	シロ	040							RC (PS) PM	226	40	B	978		11.30	2週	61	5+		
NZT260	H.27 / 5 前	G	2W	15	1.5F	EXHパッケージ	FA	シルバー	787							RC (PS) PM	33	40	B	835		11.20	4週	60	5+		
NZT260	H.27 / 7 前	G	2W	15	1.5F	LHパッケージ	FA	クロ	202							RC (PS) PM	49	40	B	910		11.16	4週	60	5+		
NZT260	H.28 / 3 前	G	2W	15	1.5F	LHパッケージ	FA	シルバー	1F7							RC (PS) PM	3	40	B	855		11.11	5週	60	5+		
NZT260	H.27 / 8 前	G	2W	15	1.5F	LHパッケージ	FA	ワールド	3R0							RC (PS) PM	3	40	B	855		11.06	6週	60	5+		
NZT260	H.27 / 8 前	G	2W	15	1.5F	LHパッケージ	FA	シロ	040							RC (PS) PM	3	40	B	855		11.06	6週	60	5+		
NZT260	H.27 / 3 前	G	2W	15	1.5F	EXHパッケージ	FA	シルバー	070							RC (PS) PM	4	40	B	855		11.06	6週	60	5+		
NZT260	H.27 / 8 前	G	2W	15	1.5F	EXHパッケージ	FA	グレー	8V1							RC (PS) PM	40	40	C	885		10.21	8週	80	6		
NZT260	H.27 / 2 前	G	2W	15	1.5F	LHパッケージ	FA	シルバー	1F7							RC (PS) PM	35	30	C	865		10.21	8週	79	6		
NZT260	H.27 / 3 前	G	2W	15	1.5F	EXHパッケージ	FA	シルバー	1F7							RC (PS) PM	42	04/08	40	B	873		10.21	8週	79	6	
NZT260	H.27 / 12 前	G	2W	15	1.5F	LHパッケージ	FA	シルバー	1F7							RC (PS) PM	7	04/12	45	B	850		10.21	8週	79	6	

境界線表示

行く! 行かない!

株式会社 **ユーストカー** ドットコム 株式会社 **ユーストカードットコム**

本社 神奈川県藤沢市本町 1-1-32 2F 東京デスク 東京都新宿区高田馬場3-23-3 ORビル6F

今年は今 相場が大きく動きます。

「損した」「儲かった」は、 相場判断と先読みで決まります。

これで全て判ります



詳しい「相場判断」はコチラ



ハイパーProオプション

この画面は「Proオプション」です

▼画面切り替え▼

スランダーP (Flash) HTML版

検索保存 印刷

ご要望フォーム もっとこうして!!

宣言データ非表示 速報データ 表示する

並び替え解除 絞り込み解除 再表示

輸出情報 行く!

簡易ガイド

トヨタ ランドクルーザープラト5D

通常版 行く・行かない版

純正 ● 社外 ● 純正・社外不明 ● 有・無不明

この車種の装備アイコン説明 ↓

成約率 平均値 1 ~ 28件 / 28件

型式	年式	M	D	並行	燃料	駆動	排気	グレード	シフト	色系統	色No.	SR	革	ナビ	定員	装備	走行距離	車検年月	評価	内装	落札	流札	価格(税別)	会場	開催日	期間(週前)	経過月数	製造年
TRJ150W	H30/1	-	-	-	G	4W	27	TX_Lパッケージ	FA	P	070	SR	革	ナビ	7人	AM AC	41	05/01	45	B	落	落	4,900		12.16	1週	47	2018
TRJ150W	H30/11	-	-	-	G	4W	27	TX_Lパッケージ	FA	P	070	SR	革	ナビ	7人	AM AC	31	05/01	50	A	落	落	4,435		12.16	1週	37	2018
TRJ150W	H30/1	-	-	-	G	4W	27	TX_Lパッケージ	FA	P	070	SR	革	ナビ	7人	AM AC	58	05/01	45	B	落	落	5,140		12.09	2週	47	2017
TRJ150W	H30/1	-	-	-	G	4W	27	TX_Lパッケージ	FA	P	070	SR	革	ナビ	7人	AM AC	24	05/06	45	B	落	落	4,370		12.09	2週	42	2018
TRJ150W	H30/1	-	-	-	G	4W	27	TX_Lパッケージ	FA	P	070	SR	革	ナビ	7人	AM AC	13	04/12	50	A	落	落	5,625		12.02	3週	48	2017
TRJ150W	H30/1	-	-	-	G	4W	27	TX_Lパッケージ	FA	P	070	SR	革	ナビ	7人	AM AC	41	04/11	45	B	落	落	5,153		11.27	4週	45	2018
TRJ150W	H30/1	-	-	-	G	4W	27	TX_Lパッケージ	FA	P	070	SR	革	ナビ	7人	AM AC	40	04/11	45	B	落	落	5,764		11.26	4週	48	2017
TRJ150W	H30/1	-	-	-	G	4W	27	TX_Lパッケージ	FA	P	070	SR	革	ナビ	7人	AM AC	2	05/11	50	A	落	落	5,300		11.25	4週	37	2018
TRJ150W	H30/1	-	-	-	G	4W	27	TX_Lパッケージ	FA	P	070	SR	革	ナビ	7人	AM AC	31	05/11	50	A	落	落	4,260		11.25	4週	36	2018
TRJ150W	H30/1	-	-	-	G	4W	27	TX_Lパッケージ	FA	P	070	SR	革	ナビ	7人	AM AC	18	05/03	45	B	落	落	5,262		11.24	4週	45	2017
TRJ150W	H30/1	-	-	-	G	4W	27	TX_Lパッケージ	FA	P	070	SR	革	ナビ	7人	AM AC	7	05/01	45	B	落	落	5,020		11.24	4週	46	2017
TRJ150W	H30/1	-	-	-	G	4W	27	TX_Lパッケージ	FA	P	070	SR	革	ナビ	7人	AM AC	47	05/01	45	B	落	落	5,995		11.19	5週	45	2018
TRJ150W	H30/1	-	-	-	G	4W	27	TX_Lパッケージ	FA	P	070	SR	革	ナビ	7人	AM AC	47	11/06	45	B	落	落	4,800		11.06	7週	36	2018
TRJ150W	H30/1	-	-	-	G	4W	27	TX_Lパッケージ	FA	P	070	SR	革	ナビ	7人	AM AC	45	05/01	45	B	落	落	5,515		11.04	7週	46	2017
TRJ150W	H30/1	-	-	-	G	4W	27	TX_Lパッケージ	FA	P	070	SR	革	ナビ	7人	AM AC	25	05/01	45	B	落	落	5,515		11.04	7週	46	2017
TRJ150W	H30/1	-	-	-	G	4W	27	TX_Lパッケージ	FA	P	070	SR	革	ナビ	7人	AM AC	24	03/12	50	A	落	落	4,865		10.22	9週	34	2018
TRJ150W	H30/1	-	-	-	G	4W	27	TX_Lパッケージ	FA	P	070	SR	革	ナビ	7人	AM AC	12	05/05	45	B	落	落	4,865		10.22	9週	41	2018
TRJ150W	H30/1	-	-	-	G	4W	27	TX_Lパッケージ	FA	P	070	SR	革	ナビ	7人	AM AC	6	05/02	50	A	落	落	5,965		11.06	7週	44	2017
TRJ150W	H30/1	-	-	-	G	4W	27	TX_Lパッケージ	FA	P	070	SR	革	ナビ	7人	AM AC	47	03/12	45	B	落	落	4,975		11.06	7週	36	2018
TRJ150W	H30/1	-	-	-	G	4W	27	TX_Lパッケージ	FA	P	070	SR	革	ナビ	7人	AM AC	14	03/12	50	A	落	落	4,865		10.14	10週	45	2018

革色によって平均価格が大きく変わります

革	年式	価格
革	H. 30.0	5,165.0
黒	年式	価格
黒	H. 30.0	4,264.2

革色表示

無料お試しが
できます コチラ

0466-55-0818

メールでお問い合わせの際は、お名前・携帯番号を入れて下さい info@u-car.co.jp

ゴーゴー

ハイパー

スマホからの
お申込みはコチラ!



人が育つ組織をつくる『レビュー』10の視点

レポート 株式会社チームエル(カーリンクチェーン本部)

ディーラーや整備業など、自動車関連企業にとって『人材育成が重要』とは常に言われている重要な課題だと思います。

実は、人材育成において非常に有効なのがこの『レビュー』というコミュニケーション手法です。

例えば、自動車販売における営業案件の進捗チェック、活動計画の業務進捗チェック、部下が作成した計画のチェックなどの際に有効です。

ここでいうレビューには、左記のような狙いがあります。

① 事前に第三者が頭の中の考え方について、客観的にチェック&アドバイスをすること

② その結果、その人の仕事の仕方が変わる

レビューとは、上司が部下に命令したり、叱責することではありません。

1人よりも皆でアドバイスをし合うことで、最善策を模索するための手段です。

なお、レビューをする人を『レビューワ』、レビューを受ける人を『レビューイ』と呼びます。

レビューの10の視点とは

① レビューは教えるものではない、一緒に見つめるもの

レビューの際、役職は関係ありません。レビューはレビューイに対して、アドバイザーでなければなりません。レビューイに対して、質問中



心の双方向型コミュニケーションを心がけてください。命令・押し付けは絶対禁止です。

② レビューの際には感情移入すること

営業案件レビュー・業務進捗レビューなど、レビューの種類は様々ですが、レビューの際はレビューイだけの視点で捉えるのではなく、その使用者・対象者に感情移入させることを意識します。

例えば、営業案件レビューではお客様の視点になって考える。また業務進捗レビューの場合、その業務を実施する人や、対象者がどのように感じるか、感情移入させることを意識してください。

③ レビューとは双方向に気付きがあること

レビューとは、レビューイはもちろん、レビューワにとっても気付きがなければなりません。スタッフの性格や考え方、新しいアイデアなど、常に発見ができるものでなければレビューとしての価値はありません。

常に何かを発見する。気付きを得ることを考えながらレビューを進めてください。

④ レビューの際、権限委譲を意識すること

レビューが終わった後、レビューイは仕事に対するモチベーションが高くなっている状態であればなりません。モチベーションを高くする方法として、気付きを与えること、権限委譲により、責任を持った役割を与えること、といったポイントがあります。

⑤ 信じるものは目・耳・数字。感覚やカンに頼ってはならない

レビュー内で信じるものは、事例やデータです。根拠の無い考察やアイデアは排除しましょう。

⑥ レビューのゴールとアウトプットを最初に鮮明にする

常にゴールを意識した打ち合わせをしましょう。すべてのゴールは成果を出すためです。どのような成果を出すか? これを必ず意識しながら議論しましょう。

⑦ ゴールを達成するための最短距離を考える(ただし最大限のリスクを想定)

ゴールを達成するための優先課題を抽出し、解決策を考えましょう。ただし、優先課題を考える際、常に最大限の

リスクを考慮して、その対策まで考えましょう。「悲観的に準備し、楽観的に行動する」が原則です。

⑧ なぜそう思うのか? その根拠を突き詰める

『なぜ』を繰り返して、根本要因を突き詰めましょう。表面的な問題の解決では意味はありません。

⑨ 必ず決定事項を明確にする。ゴール・決定事項・納期

レビュー毎に、必ず何かしらの事項を決定することを心がけましょう。また今後、準備すべきもの、並びに納期と次回レビューの日時を決定しましょう。

⑩ 仕事の仕方を変えさせる

レビューの結果、レビューイの仕事の仕方が変革することが重要です。頭の中の考え方を確認し、そのアドバイスによって、行動革新を意識しましょう。

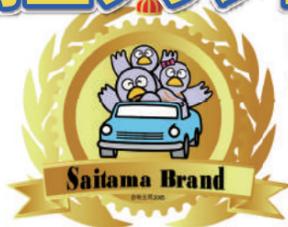
いかがでしょうか。人材育成には色々な手法が存在しますが、日々『人が成長する組織』であることが最も好ましい環境だと思います。

この『人が日々成長する組織』になるためには、今回ご紹介したレビューという考え方と、その『10の視点』はどちらも有効です。

ぜひ、日々の業務に取り入れていただければと思います。

火曜日はJU埼玉の日

埼玉ブランド!! 大好評!!



【手数料について】埼玉ブランドにつきましては、各コーナーの手数料に準じます

【埼玉ブランド】落札特典オリジナルクリアファイル付き!!

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

2月

- 2/1(火) ウインタービッグAA
- 2/8(火) ハッピーバレンタインAA
- 2/15(火) 青年部記念前哨戦AA
- 2/22(火) JU埼玉協会50周年記念&青年部担当チャリティAA

これがJU埼玉の動画サービス!

今まで見えなかったところが見えちゃいます!



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

株式会社 Office TV
代表取締役 藤原智浩

第8回

「自分の話したいことを話す」 バカ営業をしていませんか?

興味のないことを
べらべら話す店員

あなたは、自分には興味のないことをべらべら話す店員に遭遇したことはありませんか? 「ありません」と答えたあなた。もしかしたら、あなたも行なっている可能性があります。

分かりやすいように他業種の事例で見えます。

あなた これ良い時計ですね
店員 かつこ良いですよ。これは、水深300mに潜っても大丈夫な作りになっていて、スキューバをやる人には最高なんです

あなた そうなんですか
店員 しかも、これは一つひとつ手作業で作っているの

で、温かみもあります
あなた へー

どうでしょうか? 一般的によく見かける光景ですが、何かに気づきませんか?

そうなのです。スキューバをやっているかどうかも分からない人に、この話が必要でしょうか。お客様にとって、興味のない話は苦痛ではありません。

サラリと裏の欲求を察知して伝えることが重要

では、どのようにしたら良いのかを見ていきます。

あなた これ良い時計ですね
店員 かつこ良いですよ。

高単価の成約を連発し
年収1000万円を叶える営業術

高単価の成約を連発し
年収1000万円を叶える営業術



あなた

あなた

あなた

あなた

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!



どうでしょうか?

に対して答えているのが分かるでしょうか。さらに、をサラリと入れ込んでいます。

なぜ人は高級なものを購入するのかわかると、機能を買っているわけではありません。

なぜ、人は高級なものを購入するのかわかると、機能を買っているわけではありません。

のために大金を払うのです。

しかも、高級になればなるほど、

と云ってあげる必要があるのです。

さらに、この文章を見て、あることに気づいた方はセン

スがあります。そのあることとは、店員が、

の中にある言葉です。例えば、僕の場合はメールの冒頭は意識しています。

お客様1

僕の返信

お客様の返信

もし、営業で成約が取りたければ、

たったこれだけで、共感につながります。

あなたが上司と一生懸命に

ロールプレイングで準備した営業トークは不要です。

習慣付けてください。

これ

言い

これ

に着目して

いきます。

その中で

も一番、重要な要素は

です。

を掘り起こすことで、奇跡は起きます。

FC加盟店募集!!アップルと手を組みませんか?

車買取・販売



オリコン顧客満足度
No.1



2021年オリコン顧客満足度調査
車買取会社売却サポート第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 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



藤原智浩代表

▼プロフィール

株式会社 Office TV 代表取締役。
顧客獲得コンサルタント。
兵庫県出身。心理を活用したセールスを得意とし、金なし、コネなし、実績なしの状態から営業管理システムを販売。6年で1000社以上のクライアントを獲得。
(クライアント一例)
・丸山自動車 ・兵庫ダイハツ販売 ・山陽ヤナセ
・ホンダカーズ埼玉南 ・小林モーターグループ
・アップルオートネットワーク ・ホンダ販売北見
・ミニークホールディングス ・ホンダクリオ上尾
・ネットヨタソナ神戸 ・クラウド ・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



https://www.jumvea.or.jp/jpn
info@jumvea.or.jp

中古車輸出

なら

JUMVEA

へ加入



JUMVEA [ジャンベア] 日本中古車輸出業協同組合

東京都品川区西五反田 2-19-3
五反田第一生命ビル 8F

TEL:03-5719-3441

中輸協

検索

MIRIVE 愛知会場



2月の開催スケジュール

2月 4日(金)	the Urikiri AA 売切りコーナー 出品料 0円! 特別応札保証・お取引賞
2月11日(金)	バレンタイン AA フレッシュコーナー 流れ無料・お取引賞
2月18日(金)	Thanks AA Part① 出品2台以上で流れ無料・お取引賞
2月25日(金)	Thanks AA Part② 出品3台以上で流れ無料・お取引賞

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



「金額次第では、乗り換えも見えてくるかな」といったところですかね。ちなみに、どれぐらい付いたらお乗り換えができてしまうかな、というところはありますか?

「50ぐらいですかね」

「予算はどのくらいでお考えですか?」

「そうですね。予算は、250万ぐらいで考えていますね。見積もりとか出してもらったので、オプショントか付けてるとなれば300万ぐらいになるので...」

「それを踏まえると、手出しは250ぐらいに抑えたいということですかね」

「うん。まあ、そうなるオプショントかは削るかな」

「なるほど、ただ、付きたいオプショントか出てきますよ」

「そうですね。なので250万は超えるけど、50万ぐらいは下取りで付けばいいかな」

「なるほど。かしこまりました。手放しの時期としては、値段が合えばいつでも出来るということですね」

「お客」まだ、見積もりを出してもらっただけなのですか?」

「齊藤」ということは、まだご契約はしていないということですね。契約した場合の納期とか、どれぐらいかわかりますか?」



「そうですね。そこまでは聞いてないですね」

「まだまだ書き起こしは続くのだけど、途中で石沢マネージャーが齊藤君を呼んで質問をした。」

石沢マネージャー(以下、石沢M)「ここに独身と書いてあるけど、結婚していますか?...とか聞いたのかな」

齊藤「いえ、立ち話の時に、お子さんの関係で乗り換えですか? とか聞いてみて『いや、独身です』と、答えられました」

石沢M「なるほど。良かった。さすがに『結婚していますか?』というストレートな質問は失礼だからね。160センチ、60キロくらい、齊藤君と真逆だな(笑)」

齊藤君は180センチ、115キロ、カヌーで鍛えた腕は、普通の人よりも太い。

齊藤「確かにそうですね(笑)」

石沢M「それは良いとして、真面目そうな、圧倒



的なインドア派と見えたわけだね。自分からはあまり話さない様子だね」

齊藤「そうですね」

石沢M「でも、だからこそ、しっかりと聞き出さなければいけないんだよ。書き起こしを見る限り、聞き出しができていないですね。今回の商談は、相手が物静かな方で、たぶん綺麗な所からみても、神経も細かい人だろう。だからこそ、聞き出しをしっかり行なって『労いトーク』を使うんです。」

ただし、やりわり聞き出すことが重要で、ガツガツ聞き出すと、こういう方は逆効果になります。やりわりと聞き出してあげて、労いをするのができれば、普段あまり話さない方は逆に『自分のことをよく考えてくれている』と考えるので

す。自己開示しない人に対して信頼を勝ち取るのができれば、逆に関係性が普通より深くなるのです」

齊藤「そうですね」

石沢M「齊藤君、今日はみんなの前で緊張して大変だね。でも終わればホッと、昼に美味しくて肉が食べられるだろうね」

齊藤「確かにそうですね...照」

石沢M「商談がうまくいったら、美味い焼肉食べに連れて行きたいですね」

齊藤「本当ですか!」

石沢M「今は齊藤君への『労いトーク』ですよ。肉が好きと、自己開示が得意みたいだから簡単に労えますね」

一同「笑」

石沢M「そして『うまくいったら今度、焼肉に連れて行きたいですね』は相手への期待感のトークです」

齊藤「確かに。肉、期待しています!」

石沢M「いい発言ですね。これをお客様に言わせなければいけないのですよ」

齊藤「???」

石沢M「査定が高くなるように期待しています...、と言わせるとい事です」

齊藤「あ、なるほど」

石沢M「『労いトーク』が多ければ多いほど、この期待感も大きくなるのです。ところで、焼肉に

対しての期待感はどうですか?」

齊藤「絶対にうまく行って、連れて行ってもらいます!」

石沢M「ちよっと待って下さい。ということは、齊藤君はお客様に『いい査定を付けるように頑張ります!』と言って、言いなりの値段で買うのですか?」

齊藤「いやいや買わないですよ」

石沢M「ですよ。良い査定を出すために頑張るとい事言っても、実際には高くは買わないですよ」

齊藤「そうですね」

石沢M「私は先ほど商談がうまくいったら連れて行きたい」と言いました。『連れて行く』ではないのです。連れて行きたいのは本当だけれど、約束ではない。買取りのトークと同じですね」

齊藤「あーっ、ずるいなー、うまいな」

石沢M「それを自分たちでもやっていくのです。いくらでも、自分のお金で焼肉が食べられるようになりますよ」

聞き出し不足を指摘された齊藤君。そうであっても、●の部分には労いトークを入れなければいけないと石沢マネージャーは言う。

次号では、聞き出し不足の修正レクチャーと●●の内容をお届けする。ポカシの無い有料版の申し込みは03-3371-9340まで。

日本最大級の中古車流通ネットワークサービス

中古車の仕入・売却・小売販売のことなら



新規会員募集中



掲載台数年間1,100万台
70,000会員様が利用中

入会金 月会費 **無料**

AS NET サービス紹介

動画で分かりやすい!

仕入れ

17万台以上出品中
全国128会場と提携!

- 共有在庫を業販価格で購入(ワンプライス)
- 全国のオークションからセリで落札できる!

詳しくはコチラ!



売却

ASNETが下取り車・在庫車の売却ルートに!

- 共有在庫へ業販価格で出品(ワンプライス)
- オークションの会員でなくてもオークションに出品できる!

詳しくはコチラ!



小売サポート

お客様との小売商談ツール!

- 店頭在庫がなくても車の販売ができる!
- お客様とのリモート商談がアプリで可能に!

詳しくはコチラ!



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





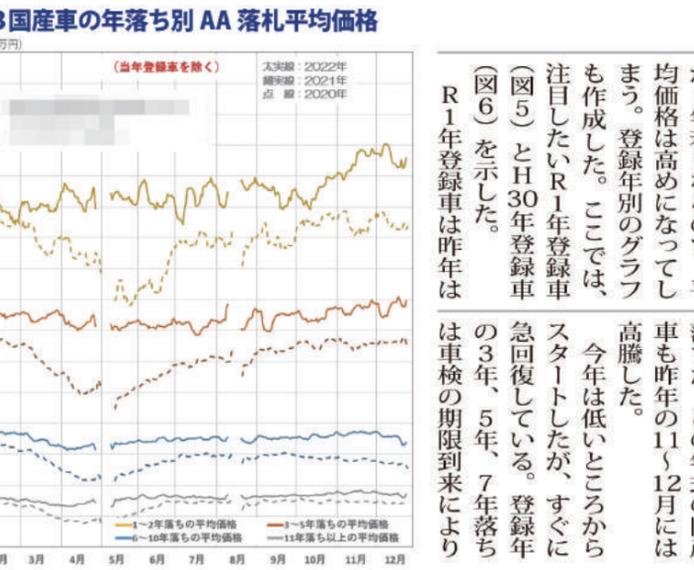
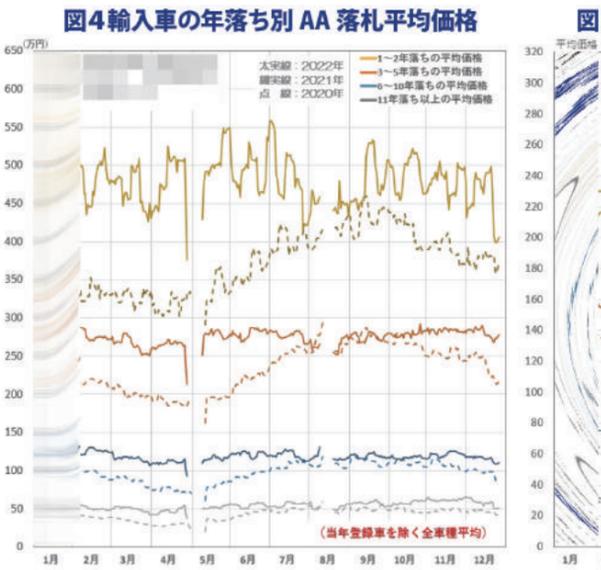
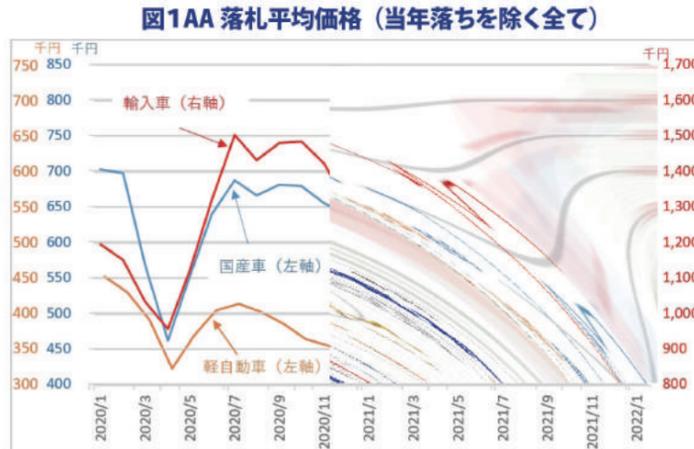
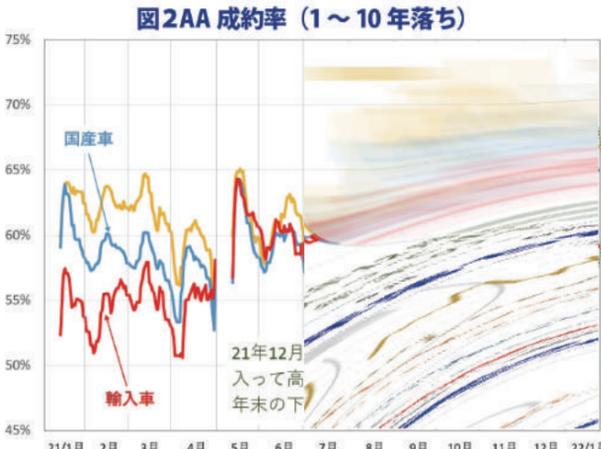
高年式は高値継続
以下、年落ち、年式別
に確認しておく。

出品台数は、AAが冬
休みを挟んだため変動が
大きく、ここには示して
いない。ただし、成約率
は図2

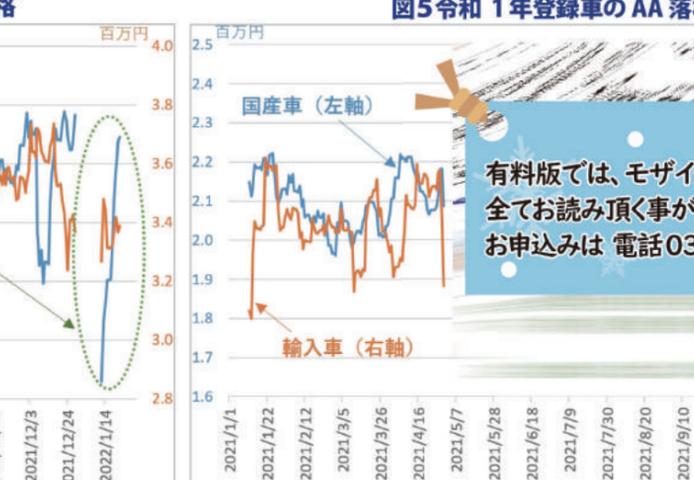
図1は1月22日までの
AA結果に基づき、当年
を除く全ての年式の平均
価格を月平均で示した。
国産車、輸入車、軽自動
車の

順調な滑り出しとなった 2022年相場

昨年後半はタマ不足の
中、AA相場は高騰した。
最終週は成約率が低下す
るなど、軟調な動きが見
えたが、1月に入ってから
AAはどうだろうか。
高成約率下の高値



でも高くなっている。冬
休み明けのAAで出品台
数が多くなった会場が
あったが、そのため
価格は低くなったのかも
しれない。
注目する年式の動き
年落ち別のグラフで
は、年変わり後は登録年
が1年若くなるので、平
均価格は高めになってし
まう。登録年別のグラフ
も作成した。ここでは、
注目したいR1年登録車
(図5)とH30年登録車
(図6)を示した。
R1年登録車は昨年は
H30年登録車は、昨年
は3年落ち、今年は4年
落ちだ。この年式の国産
車も昨年の11、12月には
高騰した。
今年は低いところから
スタートしたが、すぐに
急回復している。登録年
の3年、5年、7年落ち
は車検の期限到来により



2年落ち、今年は3年落
ちとなる。新車販売が落
ち込む中、国産車は昨年
末に相場が高騰した。1
月に入ってから価格は
昨年の
ようだ
が、新車販売との関係で
変動していくだろう。
H30年登録車は、昨年
は3年落ち、今年は4年
落ちだ。この年式の国産
車も昨年の11、12月には
高騰した。
今年は低いところから
スタートしたが、すぐに
急回復している。登録年
の3年、5年、7年落ち
は車検の期限到来により

出品台数が増えるが、一
方で、相場に影響を与え
る輸出規制の年限に当た
る年でもある。この観点
から、これらの年式の
相場に注目している。

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!

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