

無料版

7月号

ユーストカー
NEWS

毎月1日発行

第111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

輸出大激震



バングラデシュ関税引き上げ

パキスタン輸入禁止

円安、ハイブリッド車 価格高騰

ロシア復活?

中古車相場が激動している。言うまでもないかも知れないが、ロシアのウクライナ侵攻当初は「ロシア止まる」とお知らせしたが、ロシア向け中古車輸出台数は4月も1位だった。そして5月にはパキスタンの中古車輸入禁止、バングラデシュのL/C (信用状) 発行時の保証委託金引き上げのニュースが入った。また6月に入ると、バングラデシュで関税等の引き上げが発表された。

この他、1~4月の日本からマレーシア向けの中古車輸出台数は過去最多だった。足元では、相場が急騰しているハイブリッド車が見られる。これも輸出が関係しているのだろうか。

今回は、これらの動きをパキスタンの中古車輸入禁止のニュースを中心に据えながら説明する。多岐に亘っているのが、紙面で説明しきれないところがある。当社ウェブサービスである輸出情報Webに関連情報を掲載するので、是非、参考にしたい。

《2面へつづく》

中古車業界の皆様を応援します!

オークネット共有在庫はサンキュープライス! お得な今がチャンス!

7/31 までのご入会特典

落札手数料

3,900 円

お取引
急増中

お問合せ・資料請求
こちら!



※ご入会から1年間、オークネット共有在庫の落札手数料がキャンペーン特価となります。
オークネット市場のほか、業界最多リアル応札77会場・総接続111会場から仕入が可能です。オークネットは月額44,500円でご利用いただけます。

あしたの流通を創造する
AUCNET

株式会社 オークネット

〒107-8349 東京都港区北青山2-5-8 青山OMスクエア TEL:03-6440-2260 FAX:03-6772-0682 URL:www.aucnet.co.jp

オークネット

検索

1月~4月までの中古車輸出台数

順位	国名	1~4月 合計台数	前年同期比	国名	4月台数	前年同期比
1	ロシア	48,482	3.4%	ロシア	11,208	-25.3%
2	アラブ首長国連邦	41,908	-18.7%	アラブ首長国連邦	10,699	-36.4%
3	ニュージーランド	27,182	-19.5%	ニュージーランド	7,519	10.2%
4	タンザニア	23,457	39.0%	タンザニア	7,154	53.2%
5	モンゴル	21,270	9.9%	ケニア	5,723	-10.2%
6	チリ	16,329	-33.5%	モンゴル	4,798	-36.4%
7	ケニア	16,288	-17.4%	チリ	4,323	-52.0%
8	マレーシア	13,029	51.7%	南アフリカ共和国	4,001	-21.0%
9	南アフリカ共和国	12,427	-27.1%	タイ	3,751	0.1%
10	タイ	12,255	-1.2%	バングラデシュ	3,721	56.3%
11	フィリピン	12,045	-7.1%	パキスタン	3,488	-31.8%
12	バングラデシュ	12,022	22.3%	フィリピン	3,419	-13.2%
13	パキスタン	8,713	-27.4%	マレーシア	3,393	37.5%
14	ウガンダ	8,643	-2.3%	ウガンダ	3,001	0.3%
15	ジャマイカ	7,713	-1.3%	英国	2,242	208.0%

1 貿易統計の確認

今年4月までの中古車輸出実績の中で、気になる国をピックアップしてみた(本紙発行時には5月分データが発表済みなので、最新情報は輸出情報Webで確認いただきたい)。

左の表は1~4月と4月単月の輸出台数ランキングを15位まで示した。AA相場に影響を与えそうな国は、大体カバーされていると思う。

タンザニア、モンゴルの堅調さも目を引くが、今回、注目したいのは、ロシア、マレーシア、バングラデシュ、パキスタンだ。いずれも、政策面(ロシアは戦争だが)で

動きがあり、その状況によっては、今後の相場認識を変えざるを得ない可能性があるからだ。

ロシアは、4月も月間1万台超の輸出台数を維持した。ウクライナ侵攻により太平洋側からの輸出は止まっているが、

2 政策の動き



注目国の最近の政策の動きを表にまとめた。

中でも、パキスタンは、日本からの中古車の輸出がストップしてしまいう話なので、AA相場への影響は大きいかも知れない。非常に気になるところだ。以下で、詳しく説明していく。

その前に、その他の国について補足しておく。

マレーシアは、新型コロナウイルス感染症対策として2020年の6月から売上税の減税を行っていたが、

月による輸出台数の変動が激しい国である。本紙発行時点では、すでに相場が影響を受けている可能性があるが、数カ月は相場下落に要注意だろう。

ニュージーランドは、すでに電気自動車の輸入に対して補助金を出していた。その補助金制度が4月から変更。

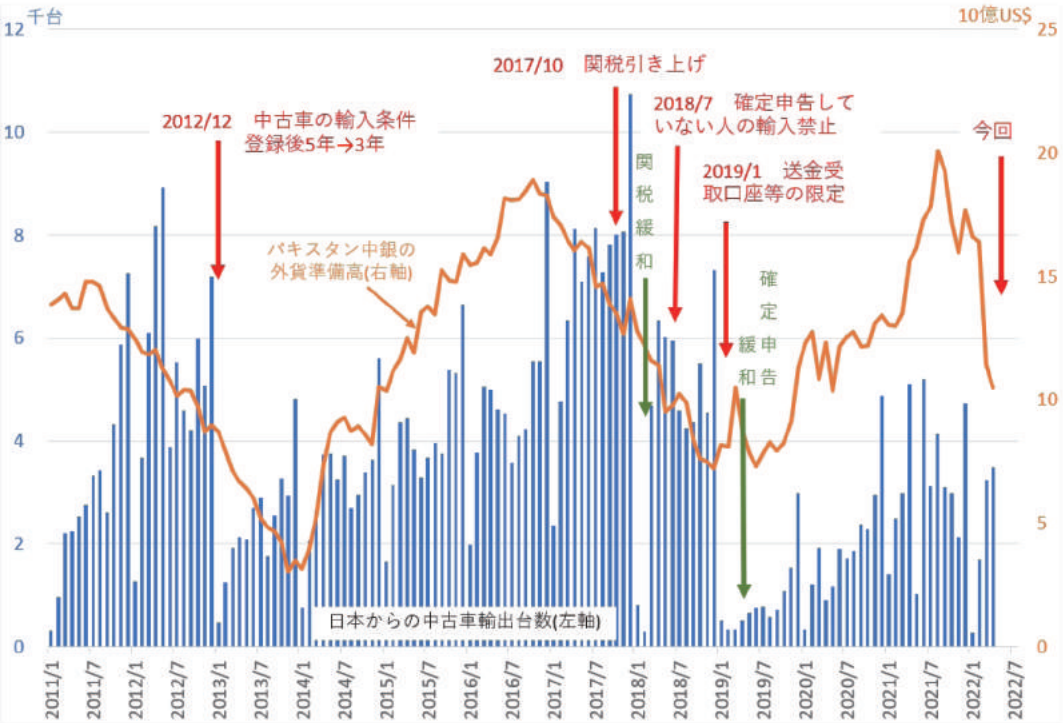
にも補助金が出

国名	規制等の変化	考えられる相場への影響
パキスタン		
バングラデシュ		
ニュージーランド		
マレーシア		

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!

バングラデシュの税の変更 ※輸入に影響				
燃料区分	排気量区分	税率		変化
		2021/22 年度	2022/23 年度	
ガソリン	2001 cc ~ 3000 cc	200%	250%	50 ポイント増
	3001 cc ~ 4000 cc	350%	500%	150 ポイント増
	4001 cc ~	500%	500%	—
ハイブリッド	2001 cc ~ 2500 cc	45%	60%	15 ポイント増
	2501 cc ~ 3000 cc	80%	100%	20 ポイント増
	3001 cc ~ 4000 cc	100%	150%	50 ポイント増
	4001 cc ~	300%	350%	150 ポイント増

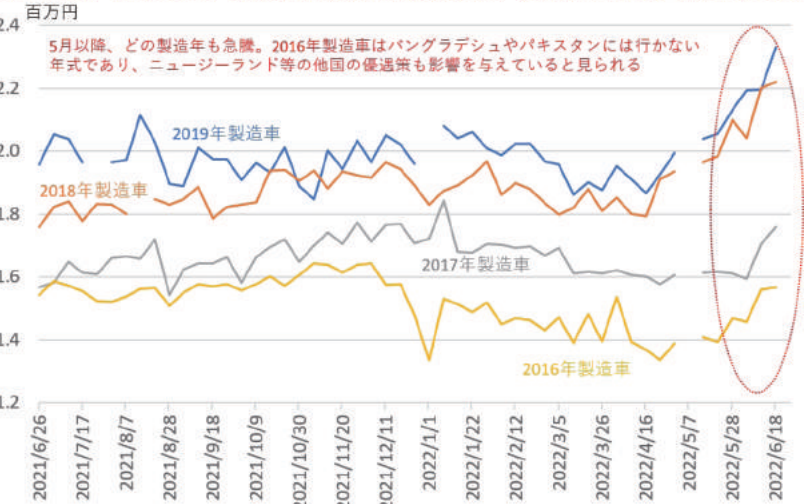
パキスタンの外貨準備高と日本の中古車輸出台数



今回の終盤で、「バングラデシュに行くハイブリッド車に要注意」と説明していくが、ニュージーランドも影響を与えている可能性がある。

ハイブリッド車の相場動向には注意が必要だ。この下にヴェゼルハイブリッドの製造年別価格を示しているが、足元では2016~2019年製造のいずれでも価格が急上昇している。

ヴェゼルハイブリッドの製造年別 AA 落札価格 (RU3Z ホンダセンシング)



パキスタンの輸入禁止の内容

パキスタンの自動車輸入禁止は5月19日に発表された。ぜいたく品・不要不急品の輸入禁止と報道されたが、政府(商務省)の発表資料では、33のカテゴリーに分けて対象品目が挙げられていた。33カテゴリーの中の一つとして、自動車(AUTO CBU)が入っていたのだ。CBUは完成車のことだ。

発表資料では、貿易品目を示すHSコードが示されており、自動車関連ではコードで8703、10人未満の人を輸送する車両全般だ。なお、発表資料の欄外に、ルビー建ての輸入と陸路での物々交換は急減している。

輸入禁止の理由は、外貨準備が減少したためと発表されている。原油等の価格上昇、一方で堅調な消費需要等が経常収支の悪化につながり、年初来、パキスタンの外貨準備は急減している。

協会設立 48 周年 組合設立 46 周年記念

7月15日(金) 11:00~ セリスタート

★お取引賞★

成約・落札合計2台で「炭酸水7ケース」プレゼント!!

働く軽コーナー成約手数料無料!

軽自動車の4ナンバー車のうち、走行12万キロ未満が対象です

JUナビ落札賞

JUナビを利用して、1開催で2台以上リアルまたは入札で落札されたお客様には、カタログギフトを郵送にて進呈いたします

ポス会員限定!

エコロジーコーナーに出品された「小型・普通乗用車」が成約されると、バッテリー購入補助券進呈!

千葉県中古自動車販売商工組合 千葉県千葉市稲毛区長沼原町421 TEL: 043-257-5257

債務の罠

突然の輸入禁止、2019年のスリランカが記憶にある方もおられるだろう。スリランカはいまだに復活していない。「債務の罠 (わな)」という言葉が聞かれたことはないだろうか。別名「借金漬け政策」、中国側の反論はあるが、「一帯一路政策」と関連付けて語られることが多い。「債務の罠」で検索を行なうと、以下のような国の名前が挙がってくる。

エチオピア、トルクメニスタン、ベネズエラ、スリランカ、マレーシア、モルディブ、パナマ、パキスタン、タジキスタン、ジブチ

中古車輸出に関心のある方なら、気になる国名もあるだろう。スリランカ、マレーシア、パキスタンだ。

乱暴な言葉を使えば「借金漬けにして、言うことを聞かせる」。どの国もインフラ投資等を行ないたい。政策

決定者が緩んでしまえば、陥りかねない罠だ。ただし、借金が膨らんでしまうと輸入代金の支払いもままならなくなってしまう。それが現在のスリランカやパキスタンだ。

債務の罠から抜け出せるのか

経常収支の赤字から根本的に抜け出すには、輸出を増やし輸入を減らすという経済構造改革が必要だ。短期的に解決しようとするれば国際通貨基金 (IMF) や中国の支援を仰がなければならない。

今回のパキスタンの輸入禁止措置も IMF との協議の中で出てきた話のようだ。

輸入の再開時期については編集部も予想不能だが、IMF や中国に関する報道等を調べたり、外貨準備や各国通貨の相場等も見っておかれれば良いだろう。

なお、足元で、の外貨準備に問題は無い。

場が下落している
は相場が上昇
しているものがある

場が下落している
は相場が上昇
しているものがある

場が下落している
は相場が上昇
しているものがある

場が下落している
は相場が上昇
しているものがある

場が下落している
は相場が上昇
しているものがある

場が下落している
は相場が上昇
しているものがある

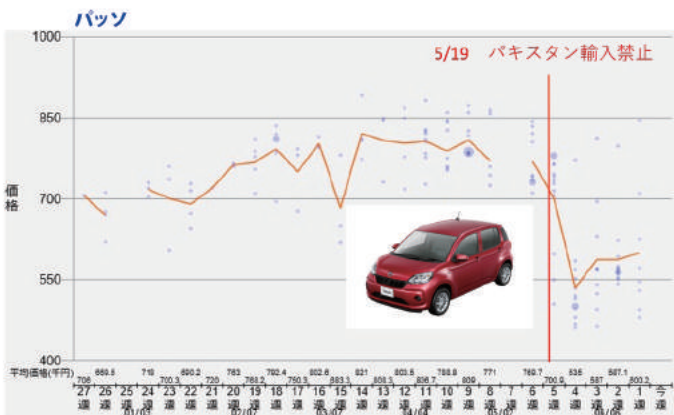
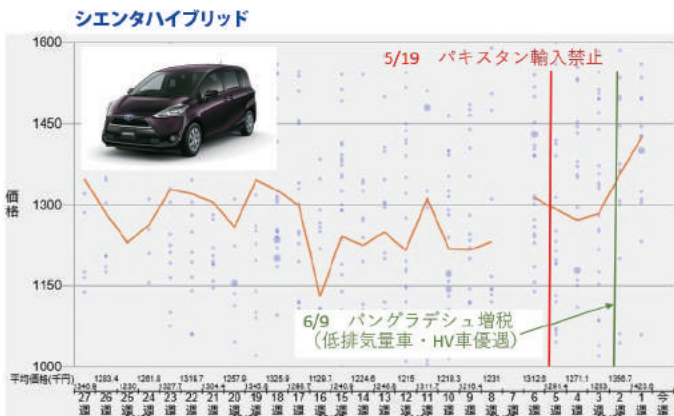
場が下落している
は相場が上昇
しているものがある

場が下落している
は相場が上昇
しているものがある



パキスタンに行っていた直近の車種

車名	型式	製造年規制	足元の相場	パキスタン向け輸出
パッソ	M700A	3年落ちまで	下落	無し
ヴェゼルハイブリッド	RU3	5年落ちまで	上昇	有り
シエンタハイブリッド	NHP170G	5年落ちまで	上昇	有り
エブリイワゴン	DA17W	5年落ちまで	上昇	無し



海外に行くハイブリッド車

車名	代表的な型式	主な仕向国
アクア	NHP10、NHP10H	UAE、ニュージーランド、タンザニア、パキスタン
プリウス	NHW20、ZVW30、ZVW50、ZVW51、ZVW55	UAE、パキスタン、モンゴル、英国、ニュージーランド
カローラフィールダーハイブリッド	NKE165G	パキスタン、UAE、ロシア

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!



新車営業
にも!

- ✓ 査定研修 (座学・実車)
- ✓ 潜在ニーズ ヒアリング研修
- ✓ 買取/販売 ロープレ研修
- ✓ 基礎知識研修 (法令・税金・保険・必要書類)
- ✓ 新任スタッフ研修

基礎を身につけ、すぐに現場で活躍!

中古車売買に特化! 商談スキルUP!

車の買取と販売に必要な
スキルと知識を効率よく学べる!

ほかにない安心が、ある。

0120-567-527

WEBからのお問合せはこちら

コールセブン

ゴートカーセブン

7カーセブン

制度名	内容
ギフト・スキーム	在外パキスタン人が 2 年に一度パキスタン側家族に中古車を含む自動車を送ることができる
パーソナル・バグゲージ	在外パキスタン人が 2 年に一度中古車を含む自動車を持ち帰ることができる
トランスファー・オブ・レジデンス	海外就労を終えたパキスタン人が帰国と同時に中古車を含む自動車を持ち帰ることができる

Q. パキスタン向け中古車輸出は、パキスタン人以外の者が取り組めるものか

A. 誰でもできるが、パキスタン人以外で参入する人は少ない。理由は、第一に、輸入規制が頻繁に変更されるので、投資リスクが大きい。第二

Q. 2 年に 1 度の輸入でも多数の車が輸入できるのはなぜか

A. そもそも在外パキスタン人の数が多い。さらに、輸出できる権利を持つ人にお金が入る仕組みがあるようだ。「権利の売買」とも言うような、弾力的な運用がなされている

Q. パキスタン向け中古車輸出の仕組み、歴史はどうなっているか

A. 中古車輸入は、公式輸出、持ち込みが可能。かつては、ギフト・スキーム制度が最も使い勝手が良かったようだが、他の方法も十分に利用できる。

Q. パキスタン向け中古車輸出の仕組み、歴史はどうなっているか

A. 中古車輸入は、公式輸出、持ち込みが可能。かつては、ギフト・スキーム制度が最も使い勝手が良かったようだが、他の方法も十分に利用できる。

今回、中心的に取り扱ったパキスタン向け中古車輸出（パキスタンから見れば中古車輸入）はどのような仕組みとなっているだろうか。今回は千葉大学の福田友子准教授に話を聞いて、その内容を Q & A の形で整理した。参考になればと思う。

パキスタンの中古車輸入の仕組み 今回の規制について

A. 基本的にパキスタンの中古車輸入は USD ル建て。中古車のような高額取引をルピー建てで行うのは難しいだろう。ルピー建ての許容は外貨準備保護の点からは筋が通っている。



Q. 今回、規制後も輸出は続いているようだが

A. 船が出たことは聞いている。会計年度が変わる前の 5 月中に船積みした分は、本来、輸入が認められるはずだから、と聞いた。ただ、通関手続きは行なわれていないよう

Q. 今回、規制後も輸出は続いているようだが

A. 船が出たことは聞いている。会計年度が変わる前の 5 月中に船積みした分は、本来、輸入が認められるはずだから、と聞いた。ただ、通関手続きは行なわれていないよう

Q. 今回、規制後も輸出は続いているようだが

A. 船が出たことは聞いている。会計年度が変わる前の 5 月中に船積みした分は、本来、輸入が認められるはずだから、と聞いた。ただ、通関手続きは行なわれていないよう



福田友子

千葉大学大学院国際学術研究院准教授
研究テーマ：日本のエスニック・ビジネス研究（移民の主体的な経済活動に関する研究）においては、南アジア系移民企業家の経済活動が活発であることが知られている。
主要産業の一つとして「中古品貿易」を研究
主著：『トランスナショナルなパキスタン人移民の社会的世界—移住労働者から移民企業家へ』（単著）、福田出版
『自動車リユースとグローバル市場—中古車・中古部品の国際流通』（共著）、成山堂書店

に、中古車貿易が公式に認められていない上、治安の問題もあるので、パキスタン側に拠点を作るのが難しい。第三に、ギフト・スキーム等の制度が前提なので、取引できる台数が限られ、スケールメリットがない。

Q. 輸入規制はこれまでも行なわれているか、解除されるのか

A. 規制変更は頻繁かつかなり恣意的に、しかも突然行なわれてきた。1979 年には日本の合併

工場設立計画が浮上し、新設工場保護のために突然、実施した。

Q. 規制対象となっていないルピー建て輸入、陸路での輸入について

Q. 今回、規制後も輸出は続いているようだが

A. 船が出たことは聞いている。会計年度が変わる前の 5 月中に船積みした分は、本来、輸入が認められるはずだから、と聞いた。ただ、通関手続きは行なわれていないよう

Q. 今回、規制後も輸出は続いているようだが

A. 船が出たことは聞いている。会計年度が変わる前の 5 月中に船積みした分は、本来、輸入が認められるはずだから、と聞いた。ただ、通関手続きは行なわれていないよう

Q. 今回、規制後も輸出は続いているようだが

A. 船が出たことは聞いている。会計年度が変わる前の 5 月中に船積みした分は、本来、輸入が認められるはずだから、と聞いた。ただ、通関手続きは行なわれていないよう

Q. 今回、規制後も輸出は続いているようだが

A. 船が出たことは聞いている。会計年度が変わる前の 5 月中に船積みした分は、本来、輸入が認められるはずだから、と聞いた。ただ、通関手続きは行なわれていないよう

Q. 今回、規制後も輸出は続いているようだが

A. 船が出たことは聞いている。会計年度が変わる前の 5 月中に船積みした分は、本来、輸入が認められるはずだから、と聞いた。ただ、通関手続きは行なわれていないよう

Q. 今回、規制後も輸出は続いているようだが

A. 船が出たことは聞いている。会計年度が変わる前の 5 月中に船積みした分は、本来、輸入が認められるはずだから、と聞いた。ただ、通関手続きは行なわれていないよう

Q. 今回、規制後も輸出は続いているようだが

A. 船が出たことは聞いている。会計年度が変わる前の 5 月中に船積みした分は、本来、輸入が認められるはずだから、と聞いた。ただ、通関手続きは行なわれていないよう

Q. 今回、規制後も輸出は続いているようだが

A. 船が出たことは聞いている。会計年度が変わる前の 5 月中に船積みした分は、本来、輸入が認められるはずだから、と聞いた。ただ、通関手続きは行なわれていないよう

Q. 今回、規制後も輸出は続いているようだが

A. 船が出たことは聞いている。会計年度が変わる前の 5 月中に船積みした分は、本来、輸入が認められるはずだから、と聞いた。ただ、通関手続きは行なわれていないよう

Q. 今回、規制後も輸出は続いているようだが

A. 船が出たことは聞いている。会計年度が変わる前の 5 月中に船積みした分は、本来、輸入が認められるはずだから、と聞いた。ただ、通関手続きは行なわれていないよう

Q. 今回、規制後も輸出は続いているようだが

A. 船が出たことは聞いている。会計年度が変わる前の 5 月中に船積みした分は、本来、輸入が認められるはずだから、と聞いた。ただ、通関手続きは行なわれていないよう

中古車業界の皆様を応援します！

オークネット共有在庫はサンキュープライス！

7/31までのご入会特典
落札手数料 3,900 円

※ご入会から1年間、オークネット共有在庫の落札手数料がキャンペーン特価となります。

車両売却も業界最大級にお得！
成約手数料 **14,000 円**

※お取引状況により Gold・Silver 会員になると手数料がさらにお得になります。

信頼の AIS 検査付き車両が
買えるのは
オークネットだけ！

売りも買いもお得な今がチャンス

お取引
急増中

お問合せ・資料請求は
こちら！



オークネット市場のほか、業界最多リアル応札 77 会場・総接続 111 会場から仕入が可能です。
オークネットは月額 44,500 円でご利用いただけます。

あしたの流通を創造する
AUCNET

株式会社 オークネット

オークネット

検索

〒107-8349 東京都港区北青山2-5-8 青山OMスクエア URL: www.aucnet.co.jp TEL: 03-6440-2260 FAX: 03-6772-0682

気になる仕向国の最新情報。パート①

向かい風に見舞われている国が多発する兆し

レポート

NPO法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

国内における新車販売は、部品供給不足による生産状況の悪化が継続していることから、一向に改善されることなく低迷している。それにとともに、中古車（下取車）の供給量も相変わらず少ない。国内外の中古車需要は変わらず高いため、需給バランスは依然として不均等な状態が続いている。

南アジア3カ国は外貨準備高不足で大打撃

まずは向かい風どころか、輸入を禁止してしまっただけのバキスタンから紹介する。同国政府は5月19日、外貨流失を阻止する目的として、新・中古車ともに乗用車の完成車輸入禁止を発表し『即日実施』した。背景には、インフラ整備などをめぐる対中債務が膨らみ、デフォルトの危機に陥って政権が交代するなど混乱が生じているという事情がある。

しかし、中古車輸出では、輸入規制を強化するなど向かい風が吹き始めた国が出てきた。今回から2回にわたり、年後半

象としない」との一文があり、これを輸入者側が都合よく解釈している節がある。あいにく、このレポートを校了する段階では航海途上であるため、通関できたか否かは判明しないが、通関できなかった場合、一定期間を経て同国に没収されてしまうだけに、かなり勝算があつてのことだと思ふ。

これがどうなつたかは気になるところであり、今後追跡し、次回のレポートで紹介してみたい。いずれにしても、6月以降、パキスタン向けの輸出は停止してしまう。今回、期限については明示されていないが、ほぼ同じ状況下で外貨準備高が底をつき、一昨年4月以降、輸出が止まっていたスリランカ同様に、長期化するのではと懸念されている。

これによって長年、日本の中古車輸出を支えてきた南アジアの3カ国のうち、2カ国が機能停止となった。実は残りの1カ国バングラデシュでも、外貨準備高不足で7月の新年度から税率が大幅にアップ

するため、ブレーキが掛かりそう。同国の場合、あくまでも輸入禁止ではなく関税の引き上げだが、2年前に「25年以降は中古車輸入を禁止する」とマスコミにリークし、観測気球を上げていたこともあって、今後とも気がかりな国である。

向かい風であるはずのロシアが何故か追い風！

ところで今、一番気になる国は何といつてもロシアだろう。本来は、西側諸国の経済制裁によって向かい風に見舞われているはずだが、日本からの中古車輸出に際しては、14月までの累計で4万8482台となり、3.4%ほど前年を上回っている

状況。確かに侵攻直後の3月も輸入禁止ではなく関税の引き上げだが、2年前に「25年以降は中古車輸入を禁止する」とマスコミにリークし、観測気球を上げていたこともあって、今後とも気がかりな国である。

また前号でも紹介しているが、現在、世界的に海上輸送が逼迫しているものの、この航路だけは潤沢に配船されている。なぜかといえば、この航路の輸送費が侵攻前より3倍以上に跳ね上がったいるにも関わらず、需要が旺盛なため。ロシアや中国などの船会社がドル箱と位置付け、増便しているからだ。

ちなみに日本の船会社は、保険の問題や、風評被害などリスクを回避するためこの航路から撤退しているが、紛争当事国や中国にとつては、リスクなどお構いなし、といったのが実態のよう

また、向かい風なのはニュージーランドだ。同国は1986年に自国での生産を取りやめてから、新・中古車とも日本からの輸入に依存していたが、大きな転換期に差し掛かっている。

また、向かい風なのはニュージーランドだ。同国は1986年に自国での生産を取りやめてから、新・中古車とも日本からの輸入に依存していたが、大きな転換期に差し掛かっている。

分あり得る話である。実際に当初、発動した経済制裁では全面禁止だったのが、数日後には600万円超を対象と修正していることから、政府は全面禁止が視野に入っているといつても良いだろう。従つて、今後

また、向かい風なのはニュージーランドだ。同国は1986年に自国での生産を取りやめてから、新・中古車とも日本からの輸入に依存していたが、大きな転換期に差し掛かっている。

また、向かい風なのはニュージーランドだ。同国は1986年に自国での生産を取りやめてから、新・中古車とも日本からの輸入に依存していたが、大きな転換期に差し掛かっている。

また、向かい風なのはニュージーランドだ。同国は1986年に自国での生産を取りやめてから、新・中古車とも日本からの輸入に依存していたが、大きな転換期に差し掛かっている。

Vol. 110 中古車輸出

今回も、同国特有の『即日実施』という暴挙に出た。そこで発表された数日後、船会社へ船積状況を確認してみると「若干キャンセルは出たものの、19日以降でも、予約されていた車両はほぼ船積みされ、同国カラチ港に向け出航している」とのこと。これが5月一杯は続いていたようだ。これは「この政令発出以前に、船荷証券（B/L）や信用状（L/C）が発行、および開設されているものについては対

2022年後半 仕向国上位20カ国の風向

	ロシア	現状は追い風も一転して暴風雨の可能性も	
	アラブ首長国連邦	海上輸送確保難向かい風	
	ニュージーランド	内燃機関車の締め出しで向かい風	
	タンザニア	製造から12年超の輸入を禁止か？	
	チリ	海上輸送確保難向かい風	
	ケニア	海上輸送確保難向かい風	
	マレーシア	消費税減免措置解除で年後半は向かい風？	
	南アフリカ共和国	海上輸送確保難向かい風	
	タイ	ミャンマーの政情によっては年後半は向かい風？	
	フィリピン	ロシアの商業車輸入禁止で追い風	
	バングラデシュ	7月から関税引き上げて向かい風	
	パキスタン	5月19日付けで輸入禁止	
	ウガンダ	海上輸送確保難向かい風	
	ジャマイカ	海上輸送確保難向かい風	
	英国	円安と新車輸出減によるPCC船腹確保で追い風	
	ザンビア	海上輸送確保難向かい風	
	オーストラリア	円安と輸入規制緩和で追い風	
	コンゴ民主共和国	競合国低迷によって追い風	
	アメリカ合衆国	円安と新車輸出減によるPCC船腹確保で追い風	

(あくまでも上表は自派研の見立 追い風 向かい風 どちらにも吹く可能性有り)

また、新車メーカー各社が自主的に新車輸出を停止していることや、中国がEVの新車を輸出しているが不評なこともあつて、ロシアでは新車の供給が不足している。それによって、逆に日本からの高年式車の需要が高まっているなど、中古車輸出については追い風が吹いているといえる。

ただ、ウクライナ侵攻の今後の行方によって、強力な経済制裁が発動される可能性があり、その場合、中古車輸出が全面禁止になることは十分あり得る話である。実際に当初、発動した経済制裁では全面禁止だったのが、数日後には600万円超を対象と修正していることから、政府は全面禁止が視野に入っているといつても良いだろう。従つて、今後



増便しました！

AUTOHUBでは一括代行輸送手配が可能

AA下見 陸送 検査 通関 船積

月10便前後



BRISBANE
PORT KEMBLA
MELBOURNE
FREMANTLE

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



中部会場

7/13(水)

開設34周年 記念AA開催

出品または落札
1台以上賞

ドリンク 1ケース

(発泡酒・レモンサワー・お茶等)



発送可

※発送の場合は綾鷹のみとなります。

出品
3台以上賞
(検査無しを除く)

発送可

焼肉セット 1kg

(和牛A5等級ロース、天恵美豚、奥三河鶏)

※掲載の写真・イラストはイメージです。

全車出品料無料

《流札時》

7月27日(水)

周年記念 感謝祭AA

出品または落札
1台以上賞



日本ハム ビーフカレー(15食)

牛肉をとろけるまでじっくり煮込んだカレー

発送可

出品3台以上賞
(検査無しを除く)

発送可

※発送の場合は
トクホ緑茶のみとなります。

特選ドリンク 1ケース

(プレミアムビール・トクホ緑茶)

※掲載の写真・イラストはイメージです。



来場をお控えた
対象の会員様へ

ご希望により賞品の発送を承ります
発送対応の場合は別賞品となる場合があります。ご了承ください。

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

7月
スケジュール

1651回 7月6日(水)
レギュラーAA

1652回 7月13日(水)
開設34周年記念AA

1653回 7月20日(水)
レギュラーAA

1654回 7月27日(水)
周年記念感謝祭AA



株式会社 シーエーエー 中部会場

〒473-0907 愛知県豊田市竜神町東名32番地

シグマ輸送センター TEL 0120-250-852

毎週水曜日開催
START AM10:00

TEL 0565-29-1100 FAX 0565-29-0700

CAA HP <http://www.caanet.jp/>

TC-webΣ HP <http://taacaa.jp/>

【TC-webΣ】サポートセンター TEL 03-6757-7800



新たな価値を創造したジムニー専門店

シリーズ選ばれる店・JU適正販売店を訪問 Vol.72

エンカウンタージャパン(株)〈北海道札幌市〉



北村有司社長



「ジムニーのイメージを一新」
そのジムニーは、ボディ色自体が個性的で、キラキラのホイールやパーツで着飾ったものも高くなるので、すでに

北海道最大級のジムニー専門店「エン・カーズ札幌」。ジムニーに特化したながらも、ここにはファミリー層や女性客などがひっきりなしに訪れる。無骨で頑丈なイメージの同車をカスタマイズし、『格好のいい車』に刷新。ここぞが買えない、エン・カーズのブランドづくりに成功している。

札幌道・雁来インター近くに拠点を構えているエン・カーズ札幌。もとはガソリンスタンドマンだった北村有司社長が、脱サラで会社を興してから12年。今ではジムニー販売で道内ナンバーワンを誇っている。

「そもそも僕はスポーツカーが好きで、ドリフトで北海道のチャンピオンになったこともありま

す。ですから、ジムニーはむしろ嫌いな車でした」と笑う北村社長。そんな意外な話からインタ

ビューが始まった。独立当初は資金もなかったことから、普通の低価格車販売で細々と運営をしていたそうだが、ある時知人の勧めによってジムニーの販売を開始

した。北村社長は専門店化をした当初から、この渾身の1台を会社のイメージカラーとして活用。雑誌やテレビの広告などでも大々的に宣伝した。

「それで『ジムニーってこんなに格好良かったの？』と大きな反響を呼びました。また、僕もその車で色々なレースにも出場。腕にも自信があったので結構、上位に入りましたね。そこで全国のショップの人の注目を集めて、多くの方と仲良くなることができました。

さて、そんな同社では、現在100台のバックオーダーを抱えているが、もともと新車納期が長いジムニーは、新型コロナでさらに長期化している。このため「お客様とは日々、1年半後に納める車の商談をしています」というが、契約を交わしたね。それでいて無料で、今まで一番宣伝効果がある。最強のツールですね。同社の扱うクルマ自体

だ。北村社長は専門店化をした当初から、この渾身の1台を会社のイメージカラーとして活用。雑誌やテレビの広告などでも大々的に宣伝した。

「それで『ジムニーってこんなに格好良かったの？』と大きな反響を呼びました。また、僕もその車で色々なレースにも出場。腕にも自信があったので結構、上位に入りましたね。そこで全国のショップの人の注目を集めて、多くの方と仲良くなることができました。

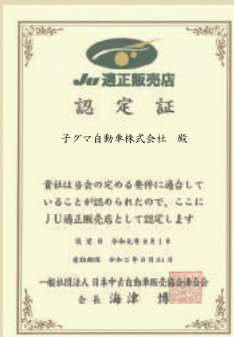
さて、そんな同社では、現在100台のバックオーダーを抱えているが、もともと新車納期が長いジムニーは、新型コロナでさらに長期化している。このため「お客様とは日々、1年半後に納める車の商談をしています」というが、契約を交わしたね。それでいて無料で、今まで一番宣伝効果がある。最強のツールですね。同社の扱うクルマ自体

がYouTubeと親和性が高いこともあるが、編集も専門の人を雇い、動画も定期的にアップするなど、決して手を抜かない。「若い人はYouTubeを見てますし、お客様に合わせた情報発信が必要。最初は再生回数も少なかったですが、めげずにやり続けて本当に良かった。販売が変わりましたね」と北村社長は言う。

では、会社の将来については、どのように考えているのか。それを聞いてみた。

「将来、この業界は一層大変になっていくので、会社を存続するには、もっと色々なこと変えていかないとはいけません」と切り出し、具体例を挙げてこう続けた。

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



標識 (ステンレス製)

のぼり

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

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

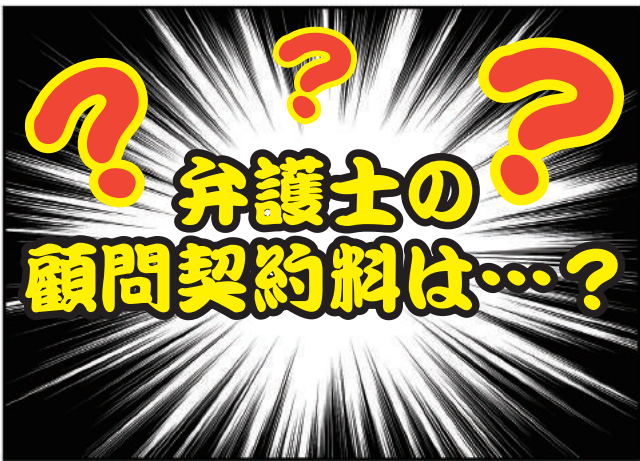


JU適正販売店制度とは中古車販売店が本来備えているべき基準を満たした販売店を認定する仕組みで、お客様に対して安心・信頼のお店選びの目印とするものです。

一般社団法人日本中古自動車販売協会連合会



こんな時どうする??



また、契約書チェックという作業も重要です。交渉で契約内容が決まる場合、決まった内容がちゃんと契約書に反映さ

る。顧問弁護士がいれば、トラブルにはなっていないけれど少し聞いてみる、少し相談してみる、ということができるので、未然にトラブルを防ぐことができる可能性が高まります。

また、契約書チェックという作業も重要です。交渉で契約内容が決まる場合、決まった内容がちゃんと契約書に反映さ

る。顧問弁護士がいれば、トラブルにはなっていないけれど少し聞いてみる、少し相談してみる、ということができるので、未然にトラブルを防ぐことができる可能性が高まります。

もちろん、顧問弁護士はトラブルが発生した場

合には保護の対象となりません。そのため、事業者が一旦契約をしてしまうと、契約の内容を知らなかったとか、契約内容が一方に不利なものになっているという事情があっても、契約書通りに義務を負うことが原則になるので、顧問弁護士に契約書チェックをしてもらうことが重要になってくるというわけです。

横澤弁護士「今回は、弁護士など専門家の使い方について、一般的に弁護士は、トラブルが起きた時に初めて依頼をすることが多いと思います。多くの

方、そのように単発的な形で依頼をしています。が、弁護士と顧問契約を締結して、トラブルの事前防止や契約書のリーガルチェックをしてもらうこともあります。

私も多くの企業と顧問契約を締結しています。が、各顧問会社との間で契約内容が異なることもありますが、弁護士にない原因から発生することもあります。今回の話

は私の場合の一例として聞いてください。まず、弁護士と顧問契約を締結するメリットですが、日頃から気軽に相談できる弁護士がいる、ということが大きいと思います。

また、時系列の流れのなかで段々と深刻な事態となり、気が付いた時には取り返しのつかない状態になっている、ということもあります。

口約束で合意できていたとしても、それが契約書に正確に反映されていないと、事後的に反故にされてしまうかも知れません。

一般的消費者であれば、不合理な契約を締結してしまっても、消費者契約法といった法律によって保護される場合もありますが、事業者の場合には保護の対象となりません。

弁護士の顧問契約料は?

「月額5万円からが一般的」

中古車販売などの事業を行なっている場合、税務申告が必要になるので、税理士に帳簿作成や税務申告を依頼している人は多いだろう。しかし、中小規模の業者では、顧問弁護士と契約をしているケースはあまり多くないようだ。そこで、今回は横澤弁護士に顧問弁護士と契約するメリットなどを教えてもらおう。また、弁護士や税理士のほかに、司法書士、社会保険労務士、行政書士といった専門家もいるが、それぞれ、どのような場合に依頼するのが良いのかも聞いてみた。



顧問弁護士のメリット編

教えて弁護士先生

IT ツール導入をご検討の方は
ご相談ください!



大幅な
コスト削減に
成功!
法人・個人
どなたでも
利用可能
いつでも
組み合わせ
自由!

2022 年
弊社 1 次受付分
100% 採択されました!

IT 導入
補助金対応

5 万 ~ 450 万円の補助を受けられる

- ✓ 整備システム
- ✓ 車両販売システム
- ✓ 钣金見積システム
- ✓ スマホ車歴
- ✓ 記録簿電子保存システム

削減例
契約金額 88 万 → 実質負担額 約 29 万
契約金額 220 万 → 実質負担額 約 81 万

j-carnet.co.jp

検索

日本カーネット株式会社

青年部 & 7月14日木 AM11:00 スタート ディーラー協賛AA

セリ順 軽自動車 → 0 売切り → ゴールデン → 青年部 → 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

ディーラー + 初出品コーナー

初出品表示は過去 2 ヶ月間 AA・入札会の出品・落札履歴が無い車両
走行不明車、メーター改ざん車は初出品表示不可

0 売切りコーナー

出品 2,000 円・成約料 7,000 円
※不動態・事故現状車などは出品出来ません

アメリカンギャレー 特別出店
「Shallow Bee」 ホットドッグ
湘南チーズステーキ

搬入は 7.7 時 ~ 13 時まで ※各コーナーへの出品受付は 13 日 17 時までとなります ※記念 AA に付き各手数料 1,000 円 UP をさせていただきます

入札料無料!!
・K-NAVI
・アイオーク
・JU ナビ
・シグマネット

車両画像枚数 UP!!
さらに見やすくなりました!!
JU ナビ
ライブ参加
大歓迎!!

出品料 1,000 円 ※流札時

青年部定期総会

28 日 7 月

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/

株式会社 Office TV
代表取締役 藤原智浩

バカ営業シリーズ【番外編】

彼女のハート♥を射抜く方法

第13回

高単価の成約を連発し
年収1000万円を叶える営業術

こんにちは、藤原です。
いつもこのページをご覧いただき、有難うございます。
気づくと連載も13回目になりました。そこで、1年記念の特別企画番外編として「彼女のハートを射抜く方法」をお送りします。

営業ができる人は異性にモテる

世間では「営業ができる人はヒトの気持ちが分かる人」と言われ、異性にモテます。ホントか？ と思いますが、実際にそうだなと思います。

あなたの周りにも、営業ができてモテている人はいませんか？ 逆に、バカ営業の人がモテナイと悩んでいますか？

本日は、営業に通じる「相手にあなたのことを好きにさせる方法」についてお話ししたいと思います。この話を聞くと、好きな異性をあなたに振り向かせることができます。逆にこの話を知らない、好きな人に逃げられてしまうことがあります。それほど大きな違いになりますので、必要な方はこの記事を保管しておいてください。では始めていきます。

相手にあなたのことを好きにさせる方法

ところで、板割りってご存知でしょうか？ そうで

す。空手家が模範演技などで板をパーンと割る、アレです。

とあるセミナーで、体感する学びとして、参加者に板割りをさせるというものが

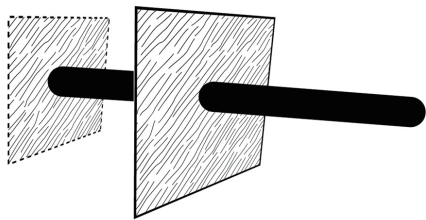
ありました。老若男女100人近い参加者が、厚さ3cmの堅そうな板を順番に割っていくのですが、セミナー講師がまずコツを教えてくださいました。その板割りの

コツとは見えている板面を強く突くのではなく、板の10センチ奥にもう一枚板があると想定してそれを突き破るというものです。

実際に板を目の前にするとは分かりますが「ホントに割れるかな」と、少し不安がよぎる厚さです。しかし、言われた通り素直にやってみると、か弱そうな細身の女性でもパーンと真つ二つに割れてしまったのです。

面白いのは、それを見ていたガタイの良い男性が「ふんー」と言って、力任せに割りにかかったら割れなかったことでした。

コツ = 10cm奥の板を割るつもりで



伝えなかった事は2つ

セミナー講師が伝えなかった事は2つです。

①コツを学べば、遠回りせず目的を達成できる

営業でも何でも、自己流で闇雲に始めるのではなく、まずは成果が出ているコツを学んでから効率よく動きましょう。

②手に入れた成果より、高い目標を狙えばそれは手に入られる

年収1000万円にしたのなら、その奥の1500万円に狙いを定め、それに相応しい仕事をする。そうすれば、1000万円なんて当然手に入られる、というような事です。

しかし、コツの習得や高い目標設定は、もうあなたがやっているでしようし、ここで言いたい事はそれではありません。私は、この時すごく良い事がひらめいたのです。その、たった一つのひらめきとは……。

ハートを射抜きたければ奥を狙う

「割りたい板」を「射抜きたいハート」と考えてみたらどうでしょうか？

射抜きたいハートとは、もちろん異性のハートですよ。つまり、女性のハートを掴まなければ10cm先のハートを掴まなければならぬ。その10cm先のハートの持ち主は誰なのか……。それは、女性のご両親や家族、親友達です。例えば、

ハートを射抜きたければ、奥をねらう



あなたが一番嬉しいのは、信頼している周りの人達からこう言われることですよね。

「あなたの彼氏、素敵だね」「そんなことまでしてくれるの？」

「それはかなり恵まれているよ、大事にしなさい」これは、お客様が営業マンの言葉より「お客様の声」や「クチコミ評判」こそが

真実と考え、重要な判断材料にするのと同じです。会社にとって「お客様の声」が重要なように、彼女にとつてはご両親や家族、親友の声が重要なのです。奥のハートを意識すると、違ったアイデアが出てきます。

例えば、あなたが社長なら、以下になります。

・社員の家族にお歳暮を贈る
・社員の実家にお歳暮を贈る
・社員の誕生日を休みにする

女性のハートを射抜いた実例とは？

ここからは実例です。ある時、私はある女性と付き合う事になりました。当然、まだ付き合い始めた

ので、彼女のハートを射抜くレベルまでには至っていませんでした。そこで私は、結婚を前提にお付き合いする気はありませんでしたが、付き合い始めてすぐに「ご両親に挨拶に行きたい」と彼女に提案しました。

後日、彼女の実家の最寄り駅、東京の東武東上線成増駅」のデニースで、彼女のお母さんと会いました。その時、手土産を渡し、きちんとした挨拶を行いました。

「お付き合いをさせていただく藤原と申します。」やったことはこれだけです。結果、どうなったか。

彼女のお母さんが「今の時代にしっかりした彼氏ね」と、彼女のご両親が彼女に言うようになりました。

その日を境に彼女の門限がゆるくなり、お泊りがOKになり、遊べる時間が増え、ご両親が私達を応援してくれるようになりました。

た。その後、どうなったか？

興味がある方は直接お聞き下さい(笑)。

あなたも「ハートを打ち抜きたい」目の前の商談相手」だけでなく、『奥のハート』を狙って営業してみてください。成果が何十倍にも跳ね上がりますから。



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
- ・ネットトヨタソナ神戸 ・クラウド ・ユースネット等

今回、読者様へプレゼントを用意しました。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



MIRIVE 埼玉会場

お陰さまで開場23周年

23th Anniversary

7月の開催スケジュール

7月6日(水)	G-1 AA 出品3台以上で流れ無料・お取引賞
7月13日(水)	MIRIVEメンバーズ AA 出品2台以上で流れ無料・お取引賞・成約/落札賞
7月20日(水)	開場23周年記念 AA 全車出品料流れ無料 記念品プレゼント(先着350社) 特設『スペシャルコーナー』・お取引賞
7月27日(水)	フレッシュディーラーズAA 出品3台以上で流れ無料・お取引賞

～8/31まで

入会キャンペーン中

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



7/6AA **お付合い賞**
ミスタードーナツ

7/13AA **お取引賞**
ご出品1台以上・ご落札2台以上
台数に応じてあら川の桃プレゼント

7/20AA **お取引賞**
お取引1台以上で
台数に応じて日用品プレゼント

7/27AA **お取引賞**
お取引1台以上
カレー野菜セットプレゼント

Low-Max フロック
高額買取保証 実施中

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 **ハイオーク**へ
株式会社ハイオーク 〒559-0031 大阪府大阪市住之江区南港東 3-5-30
TEL06-6612-5612

ネット集客増強研究会

注意喚起、車屋を狙った求人詐欺

大平喜久

今回は、車屋を狙った求人詐欺です。まあ本当に、次から次へと悪いことを考える奴はいらぬものですね。普通に働いた方が楽だと思ふんですけど、ほら、今この車屋さんも社員の確保、悩みの種じゃないですか。そこに付け込むわけですね。

手口を書きますね。ある日、求人広告などを名乗る会社から電話来るわけですよ。他の売り込み電話とかなら、居留守を使うという人も多いでしょうけど求人でしょ。電話に出る人もかなりいらつしやるわけですよ。それで、サイト上に求人を書きませんか、と言うわけですね。2週間とか、3週間とか無料で掲載できますよ、とくるわけですね。

「3週間目以降は有料なの?」と聞くと、「有料ですけど、その前に連絡しますの、その段階で継続か、無料期間のみで終了か、判断して下さい」といって言われるようですね。

普通、今のような採用難のご時世に無料で求人できるなら、とりあえず無料期間だけでも試してみようと思うのが普通じゃないですか。まあ、無料ならってこととで申し込むわけですよ。だけど応募なんてないから、掲載したこと自体忘れていたわけですよ。だって、掲載されるサイトは取ってつけたようなもので、誰も見に来ないようなサイトですよ。どのようなサイトであれ、掲載した、という事実だけが目的ですからね。

その後「連絡来るって言うてたから、いいだろう」って思うわけですね。そうすると、無料期間終了時に、まったく違う社名で郵便が送られて来ます。普通、ダイレクトメールだと思つて捨てますでしょ。それである程度期間が経つと、請求の電話が来るわけですよ。だいたい30万円くらい。巧妙ですよ。弁護士雇つて裁判やつて勝つたとしても、30万円は最低必要ですからね。まあ、掲載の事実はあるわけですよ。違う社名であれ、連絡というか、郵送はされてもいるわけですよ。文句言つても、管理会社は別とか言うんでしょ。ね。そして支払うことになるっていう手口ですね。

普通なら、無視して開き直るのが最も良いのですが、裁判はルールがあつて、第1審の管轄裁判所は「被告人の住所地」の管轄裁判所です。法律には「被告人の住所地」に気をつけることですね。

あるんですよ。だから最初の無料掲載の申し込み段階で、たぶん小さい字で「万が一、裁判の場合は〇〇裁判所を第一審とする」というような文字を入れているはずですね。

そうすると、だます側の管轄裁判所になりますから、東京だったりするところでは対処が難しいんです。

万が一、この文字の記載がなければ無視で大丈夫ですよ。被告人住所地が第1審ですから、そんな面倒な事やつてこないはずですよ。

ただ詐欺が狙いだから、書類上はきちんと作つてくるでしょうね。厳密には、掲載はされていたらわけだから詐欺とは言にくいですが、無料とか、おいしい話には気をつけることですね。

水中花

独り言つかに泡立てり

俳句 de ひと休み



荒井寿一 (荒井商事会長)

今月の一句は水中花の夏。造り物の花や金魚などをコップの水の中で開かせたもの。いささか陳腐な感はあるものの、昭和を感じさせる夏らしいもの。水中花をじっと眺めていると、純喫茶と呼ばれるような喫茶店で青春の悩みに一人悶々としていた日々を思い出す。

当時、松坂慶子が歌ってヒットした「愛の水中花」の歌詞に「乾いたこの花に、水をあたえてください金色のレモンひとつ 胸にしぼってください」とあつたのを思い出す。

人は、水中の水中花に自らの気持ちを投影させる。その時々によって、励ましてくれたり、なぐさめてくれたり、勝手に想像をふくらませる。泡の一つが独り言を言っているようにも見えるのである。

コロナ三年目に突入したが、やっと長いトンネルも抜けそうである。マスク生活にすっかり慣れたものの、自由に深呼吸出来る日々が待ち遠しい。何も隠す必要のない日常の復活を祈る。

頼りになる輸出前検査のお手伝い! 関東・中部・関西・九州どこでもお任せ下さい。

弊社木更津、名古屋 (推奨)、泉北、神戸、博多、新門司各ターミナルで実施中!

荷主様オーダーにワンストップで行える輸出前検査体制をご用意しております。

詳しくは担当まで!

ECL 日本のユースドカーを、全世界へ

ECL-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 4F
【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

ECL AGENCY, LTD

お問い合わせはコチラ!

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

しごとの心得



朝礼は今日一日元氣よく、より良い仕事をするために行なうものだ。昨今では社内コミュニケーションの場としても活用されている。今日一日頑張ろう! と思える朝礼にして、会社やお店を盛り上げようではないか。

●誰もが率先して集まる

時間集まらない、「朝礼だぞ」と何度も声をかけてダラダラ集まる、ということはないか。昨今では当たり前のことができない時代。時間を守るという集団マナーを身

に着ける機会でもある。それには、遅れている人 waited 時間に始め、決まった時間に終わらせることも大事。「始めます」「以上です。今日も一日頑張りました!」と、終始のけじめをつけた朝礼にしよう。

役職の高い人や勤続年数の長い人が、他の人たちが集まるのを見計らってからやって来る、ということをしていないか。上司・部下・年数・年齢関係なく、率先してその場に立つ。自ら「朝礼に出る意欲」を見せること。

朝礼なんて無駄じゃない? とはもう言わせない!

社員教育編 朝礼

●スピーチや発言は簡潔・明確に

大半が下を向いて早く終わるのを待っているとしたら、社長や店長のスピーチが長すぎないだろうか? または脈絡のない話を延々としていないだろうか? 伝えたいことの要点を整理し、言いたいことがわかる話し方をすれば、自ずと集中してくる。

朝礼のスピーチネタを必死に探しているという話をよく耳にする。話すことが無ければ「今日はありません!」で良い。ネットですべて拾って無駄な話をするより、よほどメリハリがあつて集中できる。

●ミスの指摘より褒め合いを

同じミスの再発防止にと、前日にあったミスを拾い上げ、全員の前で指摘していいのだろうか。これは、「そのミス」の再発防止にはつながるが、「考えて行動してミスをしなさい」という前向きな行動にはつながらない。皆の前で怒られたくないという気持ちが働き、失敗を恐れることから、率先して動くという気持ちや、考えて行

動するという気持ちを下げてしまう。

やるべきは、前日にあった良い出来事や行ないなどを褒めること。それに対して皆で拍手を送ったり褒めあつたりすることで、仕事に対する姿勢が良くなり社内コミュニケーションも良くなる。何より朝から気持ちが良いので、モチベーションがアップする。

●伝達事項は全員理解が必須

伝達事項をただ一方的に話すのではなく、聞いている全員が理解し、受け止められるようにする。それには各項毎に返事をする、わからないことは質問するといった、双方向のやり取りを心がけよう。そのためにも、発言がしやすい雰囲気朝礼であることが望ましい。

●交代でスピーチ

朝礼で各自の思いなどを聞くことにより、仕事上だけではわからないお互いのことを知ることができる。例えば、過去24時間で体験した良いこと、楽しかったこと、初めて知ったことを1分以内で話す

など。「それはすごいね」等と相槌を入れる、発表が終わる毎に拍手をするなど、上手に使うと朝礼はコミュニケーションの向上に役立つ。

また、1分間という短時間に話を収めるのは意外に難しい。要点をまとめた話し方や、話が苦手な人の練習になる。最初は気になる点が多々あるが、悪い点を指摘するのではなく、良い点を探して褒めることで、自分から良くしようと考えてようになるものだ。

●社員が仕切る朝礼

社員が仕切り、社長や店長が締めくくる朝礼は、仕事の上でも社員の能動的な行動を促す効果がある。ここでも締めの時に、今日の仕切りや内容の良かった点を褒め、次回のやる気につなげることがポイント。

全員参加型の朝礼は、みんなでお店や会社を盛り上げようというモチベーションを高めてくれる。最初は社員も渋るだろうが、助言や社長や店長のお褒めの言葉次第で、次第にやる気になってくるのでお試しあれ。ただし、助言しすぎは主体性を損なうので注意。

朝一番に士気を高める朝礼を行うと社内はもとより、顧客サービスも活性化してくるものだ。朝礼で会社が変わった……という書籍も出ているくらいだ。あなたのお店の朝礼も改革してみてもどうだろうか。

<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

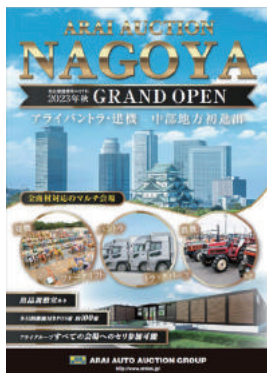


東京都品川区西五反田 2-19-3
五反田第一生命ビル 8F

TEL:03-5719-3441

中輸協

検索



中部地区を中心に会員募集を開始

「アライAA名古屋」を来秋オープン グループ7会場目、バントラ・建機オークション実施 荒井商事

荒井商事(荒井亮三社長)は、愛知県名古屋市の湾岸エリアに、「アライオートオークション名古屋」を来秋にオープンすることを6月21日に発表した。

グループ7番目のAA会場となる名古屋は、バントラ、建設機械、農業機械、産業機械のオークションを実施。開催日は、アライAA小山バントラと同じ土曜日および、アライ建機オークションの火曜日と、週2開催でスタートする。

敷地は約1万7000坪で、その中に調整室、ポス100席のAA会場と、大型トラック対応の撮影室を建設。収容能力はトラック500台、建機・農機・産機は1000台規模となるが、当面の目標としてトラックは週300台、建機は週100台の出品をめざす。

なお会場所在地は、名古屋港区空見町で、伊勢湾

岸自動車・名港中央ICから約2分、電車では、あおなみ線・野跡駅から徒歩17分。名古屋港・港湾地区の輸出の利便性の高い好立地だ。

今回の開設に際しては「我々の強みであるバントラ、建機開催を全国に展開する構想を描いている。今回の名古屋開設はその第一ステップであり、中部エリアにおける基幹会場という位置づけ。全国展開をするには関東、関西、中部は押さえる必要がないポイントであり、市場規模を鑑みて進出を決定した」(東馬圭一取締役オークション・カンパニー長)という。

また、オープンに先駆け同社では開設準備室を設け、すでに会員募集を開始。「このエリアの未入会の専門業者を中心に声掛けをしていく」(鈴木正史名古屋会場開設準備室長)。

アライAAグループでは、今後、商材毎のAA開催を計画している。このため、土曜日は「アライバントラオークション」として全会場で開催し、建機等も火曜日に「アライ建機オークション」として、全会場一本化の運営を推進。このため、今回の名古屋会場の開催日も、土曜バントラ、火曜が建機に設定した。

シーエーエー

2021年度検査員年間表彰 4会場から優績者が選ばれる

シーエーエー(CAA)はこのほど、2021年度検査員年間表彰の受賞者を発表。中部、東京、岐阜、東北の4会場から優績者が選ばれた。

これは、優秀な成績を収めた検査員を表彰することでモチベーションを高めること、

シオン向上を図ると同時に、目標を持って業務に取り組むことで、CAAの検査の向上につなげることを目的に実施したもの。2017年度から開始し、今回で5回目となる。

4会場の33名の検査員を対象



最優秀賞に輝いた上左から黒田(中部)、多賀谷(東京)、下左から進藤(岐阜)、前嶋(東北)の各氏

に、昨年4月から今年3月の期間中、検査ミス発生率と検査効率から得点を算出して選定。また、今年から年間成長率の高い「特別賞」も新設した。

受賞者は以下の通り※敬称略

【最優秀賞】
中部 黒田純一(最高位置5年連続)
東京 多賀谷孝一(5年連続受賞)
岐阜 進藤雅士(5年連続受賞)
東北 前嶋竜次(受賞3回目)

【優秀賞】
中部 宮戸雄輝(受賞2回目)
【新人賞】
中部 岩本開世(初受賞)
【特別賞】
中部 伊藤真一郎(初受賞)
東京 加藤龍規(受賞2回目)

昨年の中古車買取り台数は92万8529台

日本自動車購入協会が令和3年度の活動報告

日本自動車購入協会(JPUC、井上貴之代表理事)は6月17日、令和3年度の活動報告を行ない、昨年の中古車買取り台数を92万8529台と発表した。

これは、FC含む買取り事業者450社・1606店舗の合計実績。前年は86万826台だったことから、対前年比では7・9%増を記録した。

今回の買取り台数は、平成29年の調査開始からは過去最高となり、「今後も新車ディーラーの下取り車が、より買取店に流入してくると予想されるので、中古車買取り市場はもつと大きくなる。今回の調査では、年間100万台を突破するだろう」

(井上代表理事)としている。

また、買取り事業者のウェブサイトでの買取り申し込み件数では、今回初めて100万件を超えて105万5296件を記録。第1回調査の33万722件と比べて3倍以上に増加した。「買取り事業者が2、3年前から自社のウェブサイトへ投資を開始。それまでの一括査定サイトよりも、自社サイトを通じた買取りを一層強化してきた結果」という。

なお、車売却消費者相談室(コールセンター)では、会員・非会員にかかわらず消費者からの買取りに関する相談を受けており、その受電件数は増加傾向にある。



井上代表理事

今度は、俺が出品者。

new! 出品サービス LUM-R

出品料0円だからまずはお試しのつもりが期待以上の値がついた!?

LUM入札会新サービス 期待

※個人の感想です

お友達登録はこちら

@lumlum21

03-5937-5044

株式会社ユニケット

ご相談・資料請求はLINEが便利です

LINE

申込は ラインやインターネットで!

解説動画 特設ページ 公式ライン

愛知会場が2周年迎え好調推移 今年度中に3会場の検査をデジタル化



「様々な取り組みに挑戦」と伊藤社長



出品 落札ともに2ヶタ増

ミライブ

ミライブ（伊藤文彦社長）の愛知会場がこのほど開設から2周年を迎え、オークション実績が好調に推移。中部地区での認知度が高まり、取引会員の裾野が広がりをみせている。

オープン2年目となる、昨年6月～今年5月までのAA実績は、出品が前年比12・5%増の7万5241台、成約が11・0%増の5万1596台と好調に推移した。

出品会員数が右肩上がり増加していることに加え、落札面でも来場者をはじめミライブ会員、提携ネットから活発な応札が入り、全体実績を押し上げている。

3年目の運営については「埼玉、大阪と合わせ

て、グループ3会場の検査でタブレット端末を導入しデジタル化。検査品質のレベルアップと評価点の平準化を図る。今年度中にも実現したい（伊藤社長）と話す。引き続き、一層の利便性向上をめざす考えだ。

一方、愛知会場は6月17日「セカンドアニバーサリーAA」を盛大に開催した。

当日は、セリ前に記念セレモニーを行ない、JU各県や企業系AA、提携企業の代表がお祝いに駆けつけた。

冒頭に、伊藤社長は「愛知会場は2020年6月26日に開業し、コロナ禍で満足な営業活動もままならないなか、無事に2周年を迎えることができ

た。会員の協力に心から感謝申し上げたい。当社の理念は創造的挑戦。常にサービスの向上をめざし、様々な取り組みにスピード感を持ってチャレンジしていく。今後も輝かしい未来をめざして、会員とともにドライブを

続けるべくと挨拶した。続いて、荒井商事の荒井寿一会長が「厳しいなかでも着実に根を張り、会員の支持を集めている。今後も業界発展のためにスクラムを組み、ともに難局を乗り越えていきたい」と祝辞を述べた。

今回の2周年AAでは、ニーズに合致した品揃えもあって活発なセリを展開。入札も前年の1周年AAとの比較では2倍の件数を数えるなど、多数のバイヤーが参加した。なお、AA結果は出品2175台、成約1508台、成約率69・3%、単価47万2000円の好実績を収めた。

葬儀の総合展示会へ「ペットの旅立ち」出展

「新車市場」など全国900店舗を展開するカーベル（東京都中央区、伊藤一正社長）は、葬祭業界のイベントにおいて、ペットの訪問火葬サービス「ペットの旅立ち」をPRした。

これは、6月13日、14日にパシフィコ横浜で開催された総合展示会「フューネラルビジネスフェア2022

2」に出展したもの。同社は、新・中古車販売やレンタカーなど、自動車を使用したサービスを提供しており、その一環として、専用の火葬設備を搭載した車両でペットの葬儀を行なう「ペットの旅立ち」を展開している。

同チェーンでは、近年のペットブームにもなっ

て、飼育する家庭が増えたことにより、寿命を迎えたペットの葬儀依頼が年々増加。FC加盟店も現在、全国30店舗まで拡大している。今回の出展では、葬祭業界はもとより、個人事業主の独立開業を含めて幅広く案内した。



全国30店舗まで拡大



日本ユニセフに410万円余りを寄付 ウクライナの子供達の未来のために

オークネット チャリティオークションウィークの売上の一部を

オークネット（藤崎清孝代表取締役会長CEO、藤崎慎一郎代表取締役社長COO）は、グループ各社において4月に開催した「チャリティオークションウィーク」でのオークション売上高から、410万5685円を公益財団法人日本ユニセフ協会（以下、日本ユニセフ）に寄付した。

この寄付金は、日本ユニセフを通じて、ウクライナや近隣国における避難所の設置や救済物資の配布、子供たちの心のケアなど、人々の命と安全を守るための緊急支援に充てられる予定。

「ウクライナにおいて、何の罪もない子供たちが故郷を追われ、不慣れた避難生活を余儀なくされるなど多くの被害に遭われていることを深く憂慮するとともに、ウクライナをめぐる状況が1日も早く平和的に解決し、皆さまの日常が取り戻されることを心から願っている」（同社）。

オークネットでは、これまでも環境問題や困難な状況にある方々の支援を行なってきた。

2010年には森林保全の植林活動のためのチャリティオークション、翌年には東日本大震災被災地支援活動および復興チャリティオークション、2016年には熊本震災復興チャリティオークションなどを行ない、日本ユニセフなどに寄付してきた。

オークネットは「今後も、持続可能な社会の実現をめざし、そのためにできることは何かを考え取り組んでいく」としている。

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

7月

- 7/5(火) セタビッグAA
- 7/12(火) 軽コーナーフェスタAA
- 7/19(火) 埼玉ブランド推奨AA
- 7/26(火) 初出品コーナー祭りAA

これがJU埼玉の動画サービス！

今まで見えなかったところが見えちゃいます！

ルーフのキズ凹みがよく見える！ 正面ルーフ	側面・後方やステップのキズ凹みがよく見える！ 左右側面	乗車定員・車内・天張り汚れがわかる！ 内装静止画360°
-------------------------------------	---	--

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

外国人整備人材と 共存共栄する時代^{④2}

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

自動車整備業界で活躍している外国人。しかし一言で外国人と言っても、整備職種として受け入れる外国人は、3つの在留資格に区別されている。どの在留資格の人材が良いのかは、会社の状況によって異なる。それぞれの特徴を紹介していきたい。



滋賀トヨベットの就労ビザ人材 (ベトナム人)

「技能実習生」制度による受け入れ

ひとつ目の受け入れ方法は、外国人の「技能実習生」の制度を活用することだ。

技能実習制度の研修ビザの形で、基本的には3年間、整備工場での研修(労働)を通じて、日本の技術や技能・知識を習得し、帰国後に自国の経済発展、産業復興に役立ててもらおうというもの。外国人技能実習機構(OTIT)による2021年3月の調査統計では、2957名の技能実習生(整備職種)が働いている。

16年4月1日より、外国人技能実習生制度において「自動車整備」が職種に追加された。これによって、外国人技能実習生が自動車整備の研修生として、日本企業で働くことができるようになった。自動車整備業界で、最も知られた活用方法となっている。

17年の年末頃から、ベトナムやフィリピンからの技能実習生が、自動車整備の研修生として日本の自動車整備会社で働き始めた。しかしながら、本質的にはこの技能実習は就労ではなく、研修であること強調しておきたい。

技能実習ビザの特徴としては、離職リスクがない、多数雇用が可能、賃金の安定化などが挙げられる。一方、日本語習得レベルは一般的に低く、コミュニケーションが難しい、専門的技術が乏しい、それによる戦力化までの時間が必要(日本語・技術)などの懸念が残る。

また、雇用期間は基本的に3年という受け入れ可能期間の縛りもあるところは留意点だ。

彌生デージェル工業(本社〓東京都江戸川区、細田健社長)では、17年10月から3人のベトナム人技能実習生を受け入れた。現場でのOJTによる実務研修を行なうが、「言葉の壁はまだ乗り越えていない、分かりやすいようにゆっくり話をしても、全部は分からないため、より高度な業務を指導できない」(細田社長)というように、日本語を習得するには時間がかかる。

ただし「意欲は高いため、会話能力が上がると技術レベルも一気に上がる。钣金塗装であれば、日本語の会話能力を重視しなくても良いと思うが、整備をさせるのであれば、日本語の会話能力は重要だ」と、社内での教育方法が技能実習生生活のポイントだ。

「特定技能ビザ」制度による受け入れ

「特定技能ビザ」の制度は、19年4月にできた日本の新しい在留資格だ。

今まで、自動車整備は単純労働とみなされ原則、外国人労働者の従事は禁止されていた(私は単純労働とは絶対思えないが、そう理解されている)。

しかし14分野において、特定技能として外国人の就労が可能となり、自動車整備も含まれた。国交省では、その理由として人材不足と説明。24年までに、特定技能ビザの外国人の受け入れ見込み上限人数を7000人と設定している。

特定技能の外国人が従事できる業務は、自動車の日常点検整備、定期点検整備、分解整備の3つ。また、同じ業務に従事する日本人が通常行なうような関連業務(例・整備内容の説明、関連部品の販売、ナビ等の取付け、钣金塗装、洗車、清掃など)にも従事できる。

特定技能ビザ獲得の道は大きく2ルートある。ひとつ目は、技能実習ルートだ。技能実習(整備)が終了したら、特定技能(整備)へ無試験で移行が可能だ。

2つ目は、試験ルートだ。技能試験と日本語試験に合格する特定技能の申請が可能となる。現時点において、日本で働く特定技能(整備)は、ほぼ技能実習生からの移行となっている。

特定技能として働ける期間は5年間。しかし、技能実習1号、2号、3号と合わせれば、最長10年間の就労が可能だ。特定技能ビザの特徴として、現場の即戦力となる点だ。

一方で、福利厚生面での充実が必要でコストがかかる、また同業への転職リスクがある、という懸念が挙げられる。出入国在留管理庁の統計によれば、23年3月時点で、特定技能(整備)は日本全国に986名を数える。

株式会社ガレッジフィックス(本社〓石川県金沢市)は、ベトナム人で日本初の特定技能1号取得者のズオン氏を誕生させた。彼は元々、同社に在籍していた技能実習生であった。外国人整備士の人材紹介を行なう株式会社アセアンカービジネスキャリア(本

社〓東京都中央区)のサポートで、特定技能への移行が実現した。

現在、ガレッジフィックスでベトナム人対応をしている新(あたらし)専務は「技能実習3年目が終わったベトナム人は、制度上、今まで帰国する必要がありました。ベトナム人が帰るということで、日本人スタッフは仕事が回るか不安がっていました。特定技能は転職が可能ですので少し心配ですが、再び働いてもらえるのは良い制度だと思います」と語る。

さらに「技能実習生はコミュニケーションを取るのが難しいです。しかし、特定技能の人材がいれば楽です。技能実習生の通訳もしてもらえます。技能実習生達を全員取りまとめる立場にもなっています」と話す。

「技術・人文知識・国際業務ビザ(就労ビザ)」制度による受け入れ

最後は、労働者の資格が法的に認められた就労ビザを取得する方法となる。高度な専門的知識を保有する人材に与えられ、基本的に大学卒業要件が必要となる。例外として、大学でなくとも日本で自動車専門学校に入学し、自動車整備関連の技術を学んで整備士資格を取得した者も取得が可能だ。

全国自動車大学校・整備専門学校協会(JAMCA)が行なったアンケート調査によれば、7割の学校が留学生を受け入れている。

自動車整備士専門学校に通

う若いベトナム人留学生は「ベトナムの整備学校を出て整備の会社で働いていたけれど、日本の自動車整備の技術は高いので、もっと勉強したくて日本に来ました」と語る。

将来的な幹部候補として、長期的な観点で採用し育成する高度エンジニアだ。トヨタの新車ディーラーなどでも、就労ビザの外国人整備エンジニアの採用が目立ってきている。

この就労ビザの特徴として、雇用期限に上限がなく長期雇用が可能で、現場の即戦力、また技能実習生などの通訳兼マネジメント候補として期待できる。一般的に、普通に日本語でのコミュニケーションを取ることができる。

懸念としては、通常の日本人と同様に離職リスクがあるため、社内の評価制度やキャリアパスを構築しておくことが望ましい。また人数が限られているため、多数採用が困難な人材だ。

ただし、優秀な外国人を採用しても、受け入れ側の体制が整っていないと、うまく人材の活用はできない。入社後の育成など、外国人の受け入れ体制の構築は重要だ。

外国人労働者は、安い労働力として活用できるというイメージが先行していた。しかし、自動車整備業界の中でも、外国人を安い労働者としてではなく、共存できる戦力として考える必要がある。長期的な視野で信頼関係を築き、良きパートナーとして外国人整備人材を受け入れていくという考え、仕組みを構築することが大切になっている。

奈良

商組設立 44 周年記念

7/9 (土)

11:00 START

奈良県中古自動車販売商工組合
〒639-1039 奈良県大和郡山市榎木町 764 番 3 TEL : 0743-57-5678

AA

イベント多数

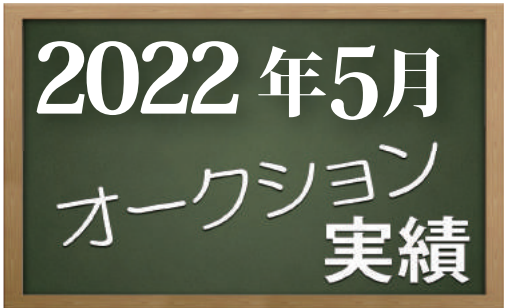
北海道	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 札幌	3	⑫ 3,156	-1.1	71.9	+0.5	607	+90
T A A 北海道	3	985	-13.8	79.7	-1.4	370	-3
J U 札幌	3	876	+18.9	73.3	+6.4	289	-50
N A A 北海道	1	486	+13.3	82.7	+10.7	257	-66
札幌 A A	3	329	-6.5	74.8	+4.7	285	-40
ホンダ北海道	4	195	-13.7	97.0	+1.0	284	-32
J U 函館	3	127	-18.6	62.9	-8.6	573	-16
J U 帯広	3	86	+19.4	54.1	-9.3	408	+118
J U 釧路	3	76	+2.7	55.1	-4.1	592	+218
J U 北見	3	57	-12.3	66.5	-5.7	357	-55
J U 室蘭	3	57	-5.0	58.5	+9.3	156	-111
J U 旭川	3	56	± 0.0	82.0	+14.1	302	+62

東北	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
J U 宮城	3	1,432	-6.2	78.8	-0.1	295	+9
T A A 東北	3	1,427	-18.5	89.9	+3.2	449	+84
J U 福島	3	1,192	-2.9	64.7	-0.5	321	+56
U S S 東北	3	1,156	-0.5	80.8	+1.5	464	+41
C A A 東北	4	443	-10.7	76.7	± 0.0	318	+47
アライ仙台	4	308	-22.0	93.9	+10.3	260	-10
ホンダ仙台	4	239	+2.6	97.9	-0.5	219	-64
J U 青森	2	237	+26.1	89.7	+12.4	193	-76
J U 秋田	3	224	+10.3	82.7	+8.5	152	+44
J U 山形	1	129	+16.2	79.1	+19.2	263	+32

関東甲信越	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 東京	3	① 15,195	+9.3	68.8	+0.9	1,471	+248
M I R I V E 埼玉	3	⑥ 4,465	+5.5	79.8	+2.1	449	+22
アライ小山 VT	3	⑧ 4,173	-11.5	66.0	-1.5	971	+117
U S S 横浜	4	⑨ 4,032	+1.1	66.2	-3.2	942	+142
T A A 横浜	3	⑪ 3,620	+2.3	88.9	+1.5	865	+107
T A A 関東	3	⑫ 2,626	-14.1	88.3	+2.6	669	+105
C A A 東京	4	⑬ 2,348	-17.9	72.0	+4.4	579	+52
J U 埼玉	4	2,046	+0.1	50.1	-3.5	530	+78
J A A	3	1,825	+2.8	52.4	-9.5	777	+49
アライベイト	3	1,552	-5.3	85.0	-2.7	493	+67
J U 千葉	3	1,481	+10.4	65.2	-11.4	379	+60
U S S 新潟	3	1,458	-18.8	64.0	+1.1	327	+75
U S S 群馬	3	1,370	+20.0	66.1	-2.5	555	+146
J U 東京	4	1,205	-13.3	65.4	-5.8	370	+118
ホンダ東京	4	1,052	-11.1	95.4	+1.5	413	+56
アライ建機	4	1,043	-11.6	70.2	-0.8	921	+132
U S S 埼玉	3	1,042	-8.4	66.1	+7.2	441	+84
J U 新潟	3	1,006	-11.6	73.6	+4.2	230	+45
J U 神奈川	3	795	-18.8	59.5	+9.1	419	+113
いすゞ東京	3	721	-5.9	52.0	-2.1	1,763	+332
アライ小山 4 輪	3	713	-23.6	89.2	+1.8	329	+63
J U 群馬	3	691	-21.8	68.6	-2.7	343	+56
N A A 東京	4	673	-12.1	84.6	+5.1	392	-16
ヒーロー	3	671	-38.0	66.5	+2.1	329	-25
J U 栃木	3	671	+15.9	27.5	-4.0	316	+91
J U 茨城	3	555	-14.1	64.1	-3.0	298	+30
ジップ東京	3	356	+13.4	52.3	-7.8	1,410	+18
J U 長野	4	294	-16.9	34.9	-5.1	255	+87
J U 山梨	4	53	-8.6	50.0	-1.3	171	+39

中部	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 名古屋	3	② 10,009	+1.2	61.6	+5.1	1,622	+274
J U 岐阜	3	④ 5,027	+2.8	46.5	+1.1	445	+4
C A A 中部	3	⑩ 3,919	-14.1	76.7	+0.9	761	+96
U S S 静岡	3	⑬ 2,867	+19.8	56.2	-7.7	432	+116
J U 愛知	3	⑮ 2,740	-11.3	78.6	+0.3	427	+95
T A A 中部	3	⑯ 2,420	-18.2	88.7	+4.5	536	+29
U S S 名古屋	4	⑰ 2,103	-16.7	85.9	-0.8	110	+7
M I R I V E 愛知	3	1,703	+5.9	72.3	+5.5	478	+37
C A A 岐阜	4	1,128	-20.1	66.6	-2.4	467	+108
U S S 北陸	3	788	+69.8	72.6	-0.4	227	+3
J U 静岡	4	786	-10.0	51.0	-8.0	220	+37
N A A 名古屋	4	577	+6.9	82.4	± 0.0	378	+29
J U 三重	4	574	-5.1	40.6	-8.1	304	+72
ホンダ名古屋	4	485	-18.2	93.8	+2.9	468	+37
J U 富山	3	375	-7.9	66.8	+0.7	237	+51
S A A 浜松	3	360	-41.1	62.5	+7.3	605	-41
愛知トヨタ	4	325	-39.5	96.9	+1.3	364	-7
J U 石川	3	314	-12.0	68.3	-1.0	313	+50
J U 福井	2	257	+3.2	51.6	-3.5	184	+57

1 開催平均の出品ベスト 10 (台)		
①	U S S 東京	15,195
②	U S S 名古屋	10,009
③	H A A 神戸	5,967
④	J U 岐阜	5,027
⑤	U S S 九州	4,714
⑥	M I R I V E 埼玉	4,465
⑦	U S S 大阪	4,327
⑧	アライ A A 小山バントラ	4,173
⑨	U S S 横浜	4,032
⑩	C A A 中部	3,919



	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	137	311,735	209,088	67.1	175,934,644	841
	-2 開催	-9.5%	-6.9%	+1.9 ポイント	+5.8%	+101 千円
メーカー系	101	101,184	85,957	85.0	52,423,048	610
	+5 開催	-9.3%	-7.3%	+1.9 ポイント	+3.2%	+62 千円
J U 系	117	87,468	52,844	60.4	18,479,201	350
	-1 開催	-6.8%	-7.8%	-0.7 ポイント	+7.0%	+49 千円
合 計	355	500,387	347,889	69.5	246,836,893	710
	+2 開催	-9.0%	-7.2%	+1.4 ポイント	+5.3%	+85 千円

※オークション実績の無断転載、二次利用は固くお断りします。

※下段は前年同月比

近畿	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
H A A 神戸	3	③ 5,967	+25.2	63.2	+5.3	997	+187
U S S 大阪	3	⑦ 4,327	-7.2	60.3	+6.5	795	+64
T A A 近畿	4	⑭ 2,762	-23.1	83.9	+1.8	788	+87
M I R I V E 大阪	3	⑯ 2,353	-1.6	79.5	+2.7	632	+76
U S S 神戸	3	1,799	-0.7	60.7	-0.6	524	-25
T A A 兵庫	3	1,448	+36.7	81.0	+8.5	643	+108
いすゞ神戸	3	1,185	-13.5	61.9	+2.4	1,488	+181
バイオーク	3	1,092	-19.1	73.3	+9.1	825	+10
I A A 大阪	3	859	-2.3	66.7	+6.2	133	+11
ホンダ関西	4	832	-8.8	96.6	+1.9	487	+76
N A A 大阪	3	564	-22.2	90.5	+1.1	559	+47
K C A A 京都	3	496	-6.4	55.8	-3.5	314	+66
ジップ大阪	3	459	-8.9	56.5	-7.4	1,561	+279
J U 奈良	3	336	+2.8	66.4	-4.0	338	+59
日産大阪	4	328	-15.0	92.4	± 0.0	225	+36

中四国	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
L A A 岡山	3	1,685	-10.1	53.1	-1.1	392	+54
T A A 広島	4	1,543	-21.7	78.8	-3.1	619	+95
L A A 四国	3	1,449	-7.5	53.4	+1.1	366	+66
U S S 岡山	3	1,371	+5.9	76.0	-2.1	492	+126
J U 広島	3	1,248	-11.7	55.6	-1.0	287	+43
T A A 四国	4	877	-23.7	91.1	+1.4	363	+33
K C A A 山口	3	691	-0.7	57.6	+2.7	403	+47
N A A 広島	1	251	+4.1	81.7	+8.7	206	-29
J U 島根	1	231	+27.6	85.7	+6.1	167	-3
J U 山口	3	218	+24.6	47.3	-7.2	437	+100
J U 鳥取	1	158	+46.3	77.2	+9.6	148	+19
広島 A A	2	102	-12.8	60.8	-4.2	354	+51

九州・沖縄	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 九州	3	⑤ 4,714	+14.8	67.3	+4.7	809	+149
T A A 九州	4	2,039	-17.8	83.1	-1.0	582	+62
K C A A 福岡	3	1,467	-12.8	52.5	+0.8	236	-104
K C A A 南九州	3	1,466	+0.4	41.2	-0.3	350	+47
J U 福岡	3	1,046	-17.6	66.1	+5.1	286	+64
U S S 福岡	3	911	-8.6	63.1	+2.8	562	+178
N A A 福岡	4	481	-13.3	82.9	+6.1	317	+6
J U 大分	2	471	+3.1	88.4	+4.0	105	+17
T A A 南九州	4	445	-23.1	79.3	+4.4	386	+21
J U 長崎	1	412	-1.4	49.5	+2.6	195	+51
ホンダ九州	4	412	-12.9	98.0	+1.7	245	-30
J U 沖縄	3	385	+5.5	69.1	+5.2	170	+5
いすゞ九州	3	374	-11.6	71.5	+1.6	848	+18
J U 鹿児島	3	326	+0.3	60.3	-0.9	220	+33
J U 熊本	3	167	-31.0	64.5	-3.9	98	+25
J U 宮崎	2	43	+87.0	77.9	+12.2	132	-39

T V ・ ネット	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
オークネット	4	641	-21.3	34.7	-4.3	1,173	+257

※出品平均台数の前の数字①～⑩は全国順位 ※U S S 四国の実績はH A A 神戸に含む

MIRIVE 大阪



2022年7月の開催スケジュール

会場設立37周年大記念特別企画		7/21AA、7/28AA 2開催 成約台数賞 5・10・20・37台賞
7/7	七夕AA	●成約賞
7/14	通常AA	
7/21	会場設立37周年大記念AA Part.1 ◆全コーナー流札時出品料1,000円	●成約賞 ●来場賞 (からあげ屋台) ●ウェルカムドリンク
7/28	会場設立37周年大記念AA Part.2 ◆ロープライスコナー・30MAXコーナー流札時出品料1,000円	●成約賞

※大型車は通常手数料となります

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

MIRIVE

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





とも思う。

さだ。

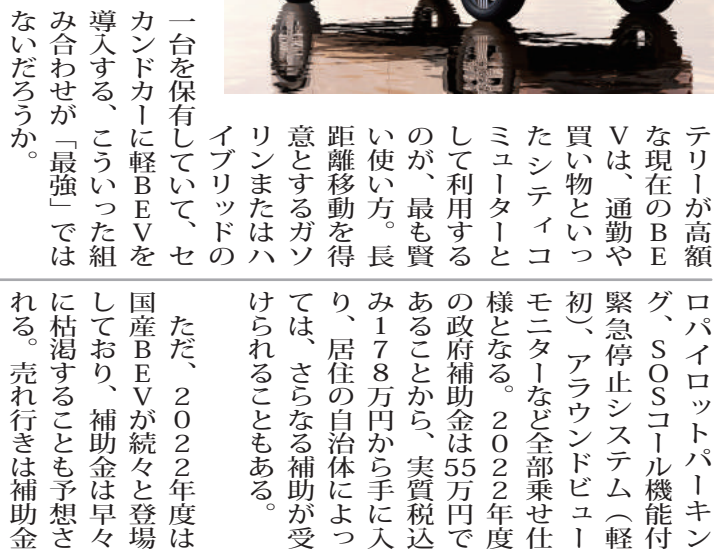
スプレイを横に並べただけなのだが、質感よく感じられる。

ダッシュボードのデザインも、水平基調にまとめて、カッパーのラインを差し込み、防水を効かせたフアブリックで覆うなど、アリアやノートオーラの意匠を受け継いでいるように見える。ギアセレクトターも、アリアやノート／ノートオーラの流れを引き継いだものとなっており、もはや軽の水準ではない造りの良

アリアの孫「ニッサンサクラ」は

軽の理想形だ!!

ツインモニターも標準搭載で税込178万円！



だけの実力はある。「1充電で180kmしか走らないじゃないか」という指摘はナンセンスだ。BEVでガソリン車の用途をすべて代替するなどというのは、少なくとも現時点においては出来るはずがない。充電に時間がかかり、駆動用バッテリーを保有していて、セカンドカーに軽BEVを導入する、こういった組み合わせが「最強」ではないだろうか。

価格は、税込233万3100円〜294万3000円。最上級の「G」にはプロパイロットやブ

ただ、2022年度は
国産BEVが続々と登場
しており、補助金は早々
に枯渇することも予想さ
れる。売れ行きは補助金
次第、といったところだ
ろうか。

(自動車ジャーナリスト
吉川賢一)

駆動	バッテリーサイズ	グレード	価格（円）
2WD	20kWh	S	2,333,100
		X	2,399,100
		G	2,940,300

トレトレ 新車情報

国産車 (5/23 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
マツダ	フレアクロスオーバー	2代目 (M552/92系)	SC、特別	5月23日
トヨタ	GR86	1代目 (ZN8系)	改良	5月24日
スバル	BRZ	2代目 (ZD8系)	改良	5月26日
ホンダ	ステップワゴン	6代目 (RP6/7系)	FC	5月27日
ホンダ	ステップワゴンスパード	5代目 (RP6/7系)	FC	5月27日
ホンダ	ステップワゴンスパードHV	2代目 (RP8系)	FC	5月27日
ホンダ	ステップワゴンハイブリッド	1代目 (RP8系)	NR	5月27日
ニッサン	サクラ	1代目 (B6系)	NR	6月16日
ミツビシ	eKクロスEV	1代目 (B5系)	NR	6月16日

輸入車 (5/17 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
アウディ	アウディQ2	1代目 (GA系)	追加	5月17日
BMW	BMW_iX	1代目 (I20系)	追加	5月24日
BMW	BMW_X5	4代目 (G05系)	特別	5月24日
BMW	BMW_X6	3代目 (G06系)	特別	5月24日
BMW	BMW_M3	7代目 (G80系)	特別	5月24日
ランドローバー	レンジローバースポーツ	3代目	FC	5月25日
シトロエン	シトロエンDS3クロスバック	1代目 (D3系)	追加	5月25日
シボレー	シボレーカマロ	6代目 (A1XC系)	改良	5月26日
シボレー	シボレーカマロコンバーチブル	6代目 (A1XC系)	改良	5月26日
アバルト	アバルト695エッセエッセ	1代目	NR	5月28日
アウディ	アウディTTクーペ	3代目 (FV系)	特別	5月30日
アウディ	アウディA4	5代目 (B9系)	特別	5月31日
アウディ	アウディA4アバント	5代目 (B9系)	特別	5月31日
アウディ	アウディA5スポーツバック	2代目 (F5系)	特別	5月31日
ボルボ	ボルボXC40リチャージ	1代目	NR	7月7日
アバルト	アバルト595	1代目 (312系)	追加	7月9日

パン・トラック

スーパーマーケット

食品貿易

乗用車

果実・花き

ミネラルウォーター
製造販売

バイク

建設機械

日本の価値を世界へ

ARAI AUTO AUCTION OYAMA

アライオートオークション小山バントラ

開場33周年!! バントラオークション

Part 1

Part 2

2022年7月23日(土) **2022年7月30日(土)**

信頼・創造・笑顔

当社は人々の暮らしに欠かすことのできない「クルマ」と「食」の2分野を軸に、事業拡大を進めています。創業より100年の間、その時代・その地域に必要なサービスを提供してきました。他者の模倣・後追いではなく、オリジナリティに溢れたサービスの創造に努めてきたからこそ、お客様からの支持をいただき続けてきたものと自負しています。次の100年、いえ、これからの10年は更なる激動の時代を迎えます。そうした時代の変化にしっかりと対応しながら、当社のビジョン「日本の価値を世界へ」を実現するために新たなチャレンジを続けています。

荒井商事 <https://www.arai-group.co.jp>

ARAI AUTO AUCTION GROUP <https://www.araiiaa.jp/>

荒れる相場も丸わかり!のAA相場情報

ユーストカーハイパー Pro オプション

輸出相場もわかる最強の相場分析ツール

*この画面は「Proオプション」です

▼画面切り替え▼

絞込み **スタンダード** [Flash] **HTML版** ☐ 検索保存

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 2020 2020

SR有無 加有無 光有無 修復歴車も表示する 1ヶ月 3ヶ月 6ヶ月

D並 D H R L R 内装 全て 落札 落札

検索

条件クリア

▲閉じる

表示する

中古車輸出情報 Website 行く!

簡易ガイド

トヨタ アルファード

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 ~ 45件 / 45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	光	エア	ドア	定員	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 (週前)	経過月数	製造年
GGH30W	R.1 / 7	-	-	-	G	2W	35	SC	IA	クロ	220	SR	革	ナビ	不明	7A	不明	不明	0	04/07	60	A	落	US九州	06.20	1週	11	2019	
GGH30W	H.30	-	-	-	G	2W	35	SC	IA	クロ	202	SR	革	ナビ	不明	7A	不明	不明	12	03/03	45	B	落	TA横浜	06.20	1週	18	2018	
GGH30W	H.30	-	-	-	G	2W	35	フクシャ GFパース	IA	クロ	202	SR	革	ナビ	不明	7A	不明	不明	11	03/03	45	B	落	US名古屋	06.19	1週	27	2018	
GGH30W	R.1 / 2	-	-	-	G	2W	35	イクゼクティブラウンジS	IA	クロ	3Q3	SR	革	ナビ	不明	7A	不明	不明	5	03/01	50	A	落	US東京	06.18	1週	1	2019	
GGH30W	R.1 / 2	-	-	-	G	2W	35	イクゼクティブラウンジS	IA	クロ	202	SR	革	ナビ	不明	7A	不明	不明	8	04/02	50	A	落	US東京	06.18	1週	1	2019	
GGH30W	H.30 / 3	後	-	-	G	2W	35	イクゼクティブラウンジS	IA	クロ	202	SR	革	ナビ	不明	7A	不明	不明	15	03/01	50	A	落	US東京	06.18	1週	2	2019	
GGH30W	H.30 / 6	後	-	-	G	2W	35	SC	IA	ホワイト	070	SR	革	ナビ	不明	7A	不明	不明	6	03/06	50	A	落	TA近畿	06.17	1週	24	2018	
GGH30W	R.1 / 6	-	-	-	G	2W	35	SC	IA	ホワイト	070	SR	革	ナビ	不明	7A	不明	不明	5	04/06	50	A	落	TA近畿	06.16	1週	12	2019	
GGH30W	H.30 / 1	後	-	-	G	2W	35	イクゼクティブラウンジS	IA	ホワイト	086	SR	革	ナビ	不明	7A	不明	不明	10	03/01	50	B	落	TA近畿	06.15	1週	29	2017	
GGH30W	R.1 / 3	-	-	-	G	2W	35	イクゼクティブラウンジS	IA	クロ	202	SR	革	ナビ	不明	7A	不明	不明	13	04/03	50	A	落	US横浜	06.09	1週	15	2019	
GGH30W	H.30 / 7	後	-	-	G	2W	35	SC セーフティセンス	IA	ホワイト	070	SR	革	ナビ	不明	7A	不明	不明	13	03/06	50	B	落	TA近畿	06.09	2週	23	2018	
GGH30W	R.1 / 6	-	-	-	G	2W	35	イクゼクティブラウンジS	IA	ホワイト	070	SR	革	ナビ	不明	7A	不明	不明	3	04/06	50	A	落	US東京	06.04	3週	3	2019	
GGH30W	H.30 / 5	後	-	-	G	2W	35	イクゼクティブラウンジS	IA	クロ	202	SR	革	ナビ	不明	7A	不明	不明	18	03/05	45	B	落	US東京	06.04	3週	3	2018	
GGH30W	H.30 / 3	後	-	-	G	2W	35	イクゼクティブラウンジS セーフティセンス	IA	クロ	202	SR	革	ナビ	不明	7A	不明	不明	14	03/02	40	C	落	TA近畿	06.03	1週	27	2018	
GGH30W	H.30 / 2	後	-	-	G	2W	35	イクゼクティブラウンジS	IA	クロ	202	SR	革	ナビ	不明	7A	不明	不明	42	03/02	40	C	落	TA近畿	06.03	1週	28	2018	
GGH30W	H.30 / 5	後	-	-	G	2W	35	イクゼクティブラウンジS	IA	クロ	202	SR	革	ナビ	不明	7A	不明	不明	64	03/02	40	C	落	TA近畿	06.03	1週	28	2018	
GGH30W	R.1 / 2	-	-	-	G	2W	35	イクゼクティブラウンジS	IA	クロ	202	SR	革	ナビ	不明	7A	不明	不明	24	04/01	45	A	落	US東京	06.04	3週	3	2019	
GGH30W	H.30 / 10	後	-	-	G	2W	35	イクゼクティブラウンジS	IA	クロ	202	SR	革	ナビ	不明	7A	不明	不明	38	03/10	4	A	落	US東京	06.03	1週	33	2018	
GGH30W	H.30 / 10	後	-	-	G	2W	35	イクゼクティブラウンジS	IA	ホワイト	070	SR	革	ナビ	不明	7A	不明	不明	54	04/01	54	A	落	US東京	06.03	1週	33	2018	
GGH30W	H.30 / 10	後	-	-	G	2W	35	イクゼクティブラウンジS	IA	クロ	202	SR	革	ナビ	不明	7A	不明	不明	55	04/01	55	A	落	US東京	06.03	1週	33	2018	
GGH30W	H.30 / 10	後	-	-	G	2W	35	イクゼクティブラウンジS	IA	クロ	202	SR	革	ナビ	不明	7A	不明	不明	64	04/01	64	A	落	US東京	06.03	1週	33	2018	
GGH30W	H.30 / 10	後	-	-	G	2W	35	SC	IA	ホワイト	086	SR	革	ナビ	不明	7A	不明	不明	33	03/10	33	A	落	US東京	06.03	1週	33	2018	

New

USS会場

USS会場のリストと車両写真が見れる!

※CISのUSBキーを指している場合

国産・輸入車のマイナーチェンジ毎に検索できる!

輸出に「行く」「行かない」に必要な「経過月数」「製造年」を表記!

メーカー名 / ディーラー名、エアロブランド名、本革 / 半革、シート色まで詳細な装備アイコン

詳細装備アイコン

Mナビ Dナビ 本革 本革 本革 本革

メーカーナビ ディーラーナビ 白革シート 黒革シート 赤革シート 赤黒コンビ革

フルエアロ モデル TRD ニスモ STi AMG

モデリスタエアロ TRDエアロ ニスモエアロ STiエアロ AMGエアロ

無料お試しパスワード発行中!

無料IDお申込みは今すぐコチラへ!

ゴーゴー

ハイパー

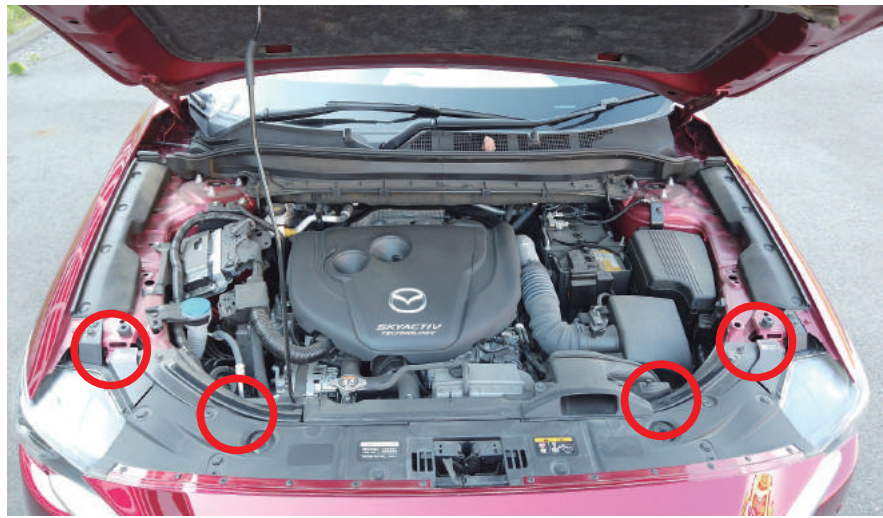
☎ 0466-55-0818

株式会社 ユーストカー

本社

神奈川県藤沢市南藤沢5番9号 朝日生命藤沢ビル 8階

PCからは右記URLよりご連絡ください! <http://www.u-car.co.jp>



画像①4つのポイントは必ずチェック!



画像②フランジ部に装着されたカバーは柔らかくめくりやすい



画像③ 2019 年2月13日製造 (読み順は左から右へ)



画像④合わせ目に不自然な隙間が生じていないか? (画像は新車状態)

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) 3.4%
- ◆車台番号刻印位置
→運転席足元付近に打刻
- ◆色ナンバー表記位置
→右センターピラー下部に表記
- ◆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
- ◆OBD 2 接続端子設置位置
→ダッシュボード運転席側下部に設置



マツダ・CX-5のYouTube動画はこちらからアクセスできます

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、マツダを代表するクロスオーバーモデルのCX-5 (KF系) を取り上げます。

大ヒットモデルの2代目

マツダの新世代技術『スカイアクティブテクノロジー』を全面採用したSUVモデルとして、2012年にデビューを果たしたCX-5。イ

メージカラー・ソウルレッドの映える『鼓動デザイン』も相まって、大ヒットとなりました。その初代モデルから5年経過した17年、ブラッシュアップモデルとして2代目KF系が登場。査定現場では、まだまだKE系が主流ではありますが、少しずつKF系と遭遇する機会も増えていま

す。今後、さらに査定が増えるであろうこのSUVモデルについて、どのような点に注意すれば良いのでしょうか?

先代から継承されたスカイアクティブボディ

板厚や材料の変更がなされてはいますが、基本的には、KE系で採用されたスカイアクティブボディを継承しています。フロントエリアを眺めると、現代のクルマらしく衝撃吸収率を高める工夫が随所に見られます。査定検査の視点で見ると、この『衝撃吸収効

率の高い場所』損傷が生じやすい場所』になりますので、まずはこうした場所のチェックから始めます。フロントエリアの骨格部位でみると『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 (画像①赤丸) は必ず押さえておきたいところですね。それに付随して確認しておきたいのが、フロントフェンダーの取付ステー (画像②赤丸) です。ご覧の通り、新車時からいびつな形状をしているので、かなり肉抜きされているので、フェンダーが強く押されるとすぐに歪みが生じてしまいます。

フロントフェンダーに、交換歴を含む修理跡を発見した場合、左右の取付ステーを比較して歪みが生じていないか? を必ず確認するようにしましょう。

現在、市販されているマツダの各モデルは、ヘッドライトユニット上面に貼られたラベルで、製造日を特定することができます (画像③)。

通常では、初度登録年月よりも古い日付が印字されているはずですが、それよりも新しい日付の場合、ユニットが交換されていると判断できます。

もちろん、故障が原因ということも考えられますが、査定検査では接触による損傷の可能性も疑われないといけません。

とくに、SUV形状である当モデルは、ボディの最低地上高が高く、バンパー正面側からの単体入力も多々みられます。ボンネットを開けた際には、必ずバンパーブラケット取り付け部

の状態確認をするようにしましょう (画像④)。

リヤエリアの攻略法

リヤエリアは、荷室側からも状態確認はできますが、できることならバンパー下側から覗くことをおすすめします。

前述したサイドメンバーと同様に、リヤフロアやリヤサイドメンバーは、リヤバンパーに守られている骨格部位となります。

最低地上高の高いSUVモデルでは、リヤゲートに干渉せずに、リヤバンパー↓リヤエンドパネル↓リヤフロア先端部へと衝撃波及することでも多く、リヤゲートの状態確認に頼った推察は非常に危険です。

実際に、SUVモデルのリヤエリア修復歴見落としは『リヤゲートの状態が正常 (新車状態) だったので油断した』ことが起因であるケースが多くあります。

第103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』66

マツダ・CX-5 (KF系)

レポート
株式会社 ジャッジメント



発売から5年が経過

ヘッドライトユニットのラベルに注目

フロントインサイドパネルへの衝撃波及は、フロントフェンダーやヘッドライトユニットの状態から推測することができ

ますが、サイドメンバーはそう簡単にはいきません。

なぜならサイドメンバーは、フロントバンパーに守られている骨格部位のため、ボンネットやフロントフェンダーの状態が参考にならないからです。

とくに、SUV形状である当モデルは、ボディの最低地上高が高く、バンパー正面側からの単体入力も多々みられます。

ボンネットを開けた際には、必ずバンパーブラケット取り付け部

の状態確認をするようにしましょう (画像④)。

リヤエリアの攻略法

リヤエリアは、荷室側からも状態確認はできますが、できることならバンパー下側から覗くことをおすすめします。

前述したサイドメンバーと同様に、リヤフロアやリヤサイドメンバーは、リヤバンパーに守られている骨格部位となります。

最低地上高の高いSUVモデルでは、リヤゲートに干渉せずに、リヤバンパー↓リヤエンドパネル↓リヤフロア先端部へと衝撃波及することでも多く、リヤゲートの状態確認に頼った推察は非常に危険です。

実際に、SUVモデルのリヤエリア修復歴見落としは『リヤゲートの状態が正常 (新車状態) だったので油断した』ことが起因であるケースが多くあります。

勝手に格付け! 査定難易度



要所を覆い隠すようなカバーも少なく、バンパー下側からも覗きやすい形状です。とはいえ、本文中でも申し上げたように、バンパー単体への衝撃入力による車体下部骨格への損傷・修理跡も頻繁にみられるので油断はできません。

中古車輸出

サプライヤー募集

BE FORWARD MARKETPLACE

BE FORWARD MARKETPLACEとは?

世界 200 以上の国と地域との取引実績

登録料 全て 利用料 無料! 成約料

販売から納車まで 対応

海外への販売チャネルを増やしませんか?

お問合せ・ご登録・説明会の申込はこちらから▶

株式会社ビー・フォワード tel 03-5775-3120

最強買取店になるための
訓 方 法 線

最強買取店の実商談書き起こしレクチャー

「ねいらいトーク」を学ぶ ⑤

今号では、新たに新人の大野君の商談書き起こしをお伝えする。実商談の書き起こしのリアル感を出すために、音声をもまま書き起こした。お客様の「人となり」を理解することが重要である、と石沢マネージャーは話している。読者の皆様も、今号のお客様の「人となり」を想像してみたい。紙面の関係で、石沢マネージャーのレクチャーとお手本は、次号以降に掲載していきます。

らいトーク解説は←

なるべく早くやりませうと商談に入りました。

《査定車輛》



《お客様概要》
菅沢様 62歳男性

車種・平成30年式 ベンツCLS450 4マチックスポーツエクスクルーシブPKG

走行・5万3000km

色・シルバー

小傷あり4点モノ

雰囲気はとて60代には見えない活力のある方。少し曇りがかったサングラスに、首には大きな金のチェーンをしており、左腕にはロレックスの腕時計。いかにもベンツが似合う方。身長は170cm、体重は65kgくらいの標準体型です。駐車場にお車を止められて、開口一番「下取りが安い」と言われました。下取り額に納得がいていないかのように、少し苛立ちがあるようにした。査定と商談で1時間お時間をいただく旨を伝えたと、そんなに掛かるならどうしようか、と迷われていました。少しでも高く買い取るために努力することを伝えし、

《新人大野君の書き起こしと石沢マネージャーのお手本》
緑字＝石沢マネージャーのコメント
大野「すみません。お待ちたせました」
お客「450の4マチックでフル装備だから」
大野「そうですね、エクスクルーシブパッケージというものです。少しでも高く査定するため、色々とお車の情報をお伺いさせていただきます。こちら（査定申込アンケート）もご記入、ありがとうございます。拝見させていただきます。お名前が菅沢敏行様ですね。改めて本日はご

来店いただき、ありがとうございます。不具合が感じられる場所もとくにないですね」
お客「偶然通りかかったね」
大野「いえいえ、本日は弊社にお車を売る、売らないにかかわらず、お客様にとって最良のアドバイスさせていただきます。今年度の自動車税は、まだ来てないということですね」
お客「うん」
大野「分かりました。アピールポイントでフル装備とフロントとリアのソナー、トナー？ですね」
お客「全部黒に塗装しちゃってね。真つ黒くてさ、艶消しじゃない。それを黒のテカテカにしたの」（バンパーの樹脂がむき出しになっているところを黒く塗装されている）
大野「そうですね」
お客「ディーラーもそこ

新車のベンツですね。次は何クラスにお乗り換えをするんですか」
お客「ちっちゃいのにするから。Cクラスに」
大野「そうですね。Cクラスに。分かります。このタイミングで乗り換えて、理由とかありますか」
お客「え、別にないもないけど。なんとなく」
大野「ええ」
●《不足ポイント》
ここは「ええ」で終わらせてはいけません。もっと深く突っ込みを入れるべき部分
お客「ちよつと怖い思いしたの。大ききで」
大野「あー、そうですね。それでサイズダウンしようかなと」
お客「うん」
大野「分かりました。他にもお車を持たれてるということ、値段が合えばということですね」
●《不足ポイント》
重要なことを質問しないで大野「かしこまりました。まあでは、値段さえ合えば、いつでもお手放しの準備は出来ている、ということですね」
お客「逆に言うと、（ドレコ等を）外しますよ」と言ってもらえるなら、明日でも構わない」
大野「弊社で外せるとなれば……」
お客「外していただけるかな。外して来てくださいということあれば、その時間だけいた

常に入気の車種ではあるので、そこで条件合致した場合、それこそ相場よりもポイントと良い金額出る可能性がありますので、その時は同じ方向を向いてじゃないですけど、頑張らせていただければと思います」
お客「はい」
大野「本部の査定価格とか、欲しいお客様探すとなった場合に、逆にこの金額以下だったら売らずに持たせてもいいかな……という金額はありますか」
お客「そんなないよ」
大野「ないですか。お手放し自体は確実に……」
お客「もうちよつとおつきすぎて怖い。スピードもすごい出るし、踏んでる俺もいけないだろうけど、ちよつと怖い」
大野「なるほど。そうですね。まだパツとか見てないんですけど、すごいキレイに乗られているな、と思ったんです。分りました」
大野「では、今回お手放しにあたって、どなたかご相談しなければならぬ方、いらっしゃいますか？」
お客「いないよ」
大野「では、お客様で決めてになる、ということですね」
お客「例えば、どういうこと？ 家にかかってこと？」
大野「そうですね。奥様にとか、個人的に欲しがっている人がいると



大野「次にお乗り換えが

大野「うん」

大野「ただ、ベンツも非

大野「ただ、ベンツも非

MIRIVE 愛知会場



MIRIVE AICHI

7月の開催スケジュール

7月1日(金)	MIRIVE Aichi 100回記念 AA 1社2台まで流れ100円・お取引賞
7月8日(金)	Summer AA Part① フレッシュコーナー流れ無料・お取引賞
7月15日(金)	Summer AA Part② フレッシュコーナー流れ無料・お取引賞
7月22日(金)	Summer AA Part③ フレッシュ&軽コーナー流れ無料・お取引賞
7月29日(金)	Summer AA Part④ フレッシュ&輸入車コーナー流れ無料・お取引賞

～8/31まで

入会キャンペーン中

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



お客 「いないいない。あんな車」

●《不足ポイント》

「人となり」を判断すると、相談者はいないのが当たり前、という質問方法であるべき

大野 「では、今回のお話まとめさせていただきますと、ペンツのお手放しと、サイズダウンでお手放しされるということですね。分かりました。ご希望というは、とくに一旦なくという伏せられ、なるべく高くということですね。分かりました。では、先ほどもお言葉をお聞かせいただきましたが、今回このように全ての条件が整って、弊社がお客にご満足いただけるご提案ができた場合、本日の前向きなご検討は可能でしょうか？」

お客 「はい」

大野 「有難う御座います。それでは今から早速、査定をさせていただきます。今まで買取店のご利用はありますか？」

お客 「一回あるかな、なんだつけ◆◆◆◆◆とかな」

大野 「◆◆◆◆◆さんですね」

お客 「ええ」

大野 「実際トラブルが多い業界になっておりますので」

お客 「ははは(笑)」

大野 「自分で言うのもなんですけど(笑)」

お客 「こんなのどこもやってくれるんでは？」

(名義変更)

大野 「どこもというより、弊社であればすぐやるん

ですけれど、大手さんとかで1カ月、2カ月経つてもやってない、という所も全然ありますので」

お客 「別に気にしてないけどね」

大野 「またご不明点等あれば、ご説明させていただきますので。おタバコとかって吸われますか？」

お客 「吸います」

大野 「喫煙所が出てすぐ左になります。お飲み物もフリーで置いてありますので、あと雑誌類もございいますので」

《中略 査定している》

大野 「すみません。お待ちいたしました。では今から金額の部分のお話させていただきます。うんですけど、まず初めにディーラーさんとかで、ご説明ございましたか？ こちらまず弊社の査定額ではございませ

ん。こちらにディーラー査定価格とあるように、ディーラーさんも下取りの参考になっている中古車価格表となっております」

(下取参考価格表の本)

お客 「へー、そんなあるんだ」

大野 「輸入車国産車全ての網羅されている基準本というのがあるんですけど、それでCLSですけれども、同じ30年の同じ型式、同じグレードで見ると、銀・赤・黒とありまして、こちらが走行距離3万5000キロの時の基準金額として、シルバーのお

車ですね。千円単位で475万5000円というものが基準金額になります。お客様の車の基準金額でいうと420万円から425万円というものが基準金額になります。ただ、こちら弊社の査定額ではございませ

ん。買取店の相場というところ、大体この基準から5万から10万アップの……」

お客 「1万キロで……」

大野 「25万円変わります。という金額ですね。輸入車なので距離によっての変動幅が今、私が調べた限りでも大きかったの

で、1万キロごとに25万円値段が落ちます、という数字になります。なので425万5000円というものが、まず基準金額になります。ディーラーさんの下取りも、このく

らいの金額であれば、基準にのっとった妥当な金額にはなっています」

お客 「もうちょっといいよ」

大野 「ほんとですか。であれば、ディーラーさんも結構、頑張ってくれていないところもあるかもしれないですね。ちなみに次のCクラスもそのディーラーさんで買われるのですか？」

お客 「それはそうだよ」

大野 「この下取り額と買い取り額は別で聞かれましたか？ それとも次の新車のお乗り換え前提で」

お客 「いや別で……」

大野 「別で聞かれて、その金額ということであれ

ば、結構いい金額かなと思います。ディーラーさんも頑張っているという感じがですね。買取店の基準でいうと、この425万から5万から10万アップ、430から435、頑張つて440という所もあると思うんですけど、そのくらいだったら、どこに行っても出る金額になります。ただ、そこを超えてくるようであれば、全国でもトップ

数%に入るような良い金額になってきます。私の仕事としましては、出来るだけその以上、相場以上の金額を出すという所なんですけれども、一応、今、基準金額と相場感430万くらいということもお伝えしたんですけども、どうですか、感想というか」

お客 「450だったからね、向こうが言っていたのは」

●結局ディーラー査定金額を話してくれましたね。「人となり」がわかる部分です

大野 「だいたいいい金額だと思えます。そこでそのままお乗り換え、下取り出されても間違いのない金額ですね。相場を見る限りは」

お客 「高い？」

大野 「そうですね。割

と。もしかすると、そのディーラーにこのCLSを欲しいというお客様いるんじゃないかなと」

お客 「今ね、結構人気があるよ」

●先ほどと言っていることが違うのがわかる。「あんなの」から「人気があるよ」に変わったことがわかります

大野 「あ、そうなんです。サンプルとシル

バーが条件合致しているのではないかと、思いますが、もしかしたら相場から見るとどうなるか、査定本部に交渉してみないと分からないですけれど、もしかししたら、よい金額を出せる可能性は高いですね。査定本部にお客が付きそうな車であること、をしっかりと伝えましょう。黙っていると安

めに言われちゃうので、しっかりとその部分を伝えましょう。本部も買える場合が多いです。本部を納得させたいので、こちらからこの金額以上であれば、この日までに車

両と書類全てお預けできま

すよ、とあくまで条件を出して(本部との交渉を)やっていった方が今のまでの経験からしてもMAXの金額を出しやす

いですね。どうですか改めて、この金額以上という金額であれば」

お客 「10万は変わらないと」

大野 「460万ですね。460万だと、この金額が出たら間違いなく相場のトップの金額だ

と」

お客 「だって5万だと向こうで任せちゃった方がいいもん」

大野 「そうですね。その方が面倒なはずなんです。分かりました。基準部長に掛け合つて460万でお話ししてみます。金額をもうにしよう、この金額を出す以上はいつまでももらえるのか、となるので、いつ頃まで



めて、この金額以上という金額であれば」

お客 「10万は変わらないと」

大野 「460万ですね。460万だと、この金額が出たら間違いなく相場のトップの金額だ

と」

お客 「だって5万だと向こうで任せちゃった方がいいもん」

大野 「そうですね。その方が面倒なはずなんです。分かりました。基準部長に掛け合つて460万でお話ししてみます。金額をもうにしよう、この金額を出す以上はいつまでももらえるのか、となるので、いつ頃まで

……」

お客 「(ドラレコ等)外すのどうなの」

大野 「弊社では、基本的

お客 「写真撮った？」

大野 「撮らせていただいで、本部に送らせていただきます」

お客 「こういうのあるんだ」

(下取参考価格表の本を

見ながら)

大野 「そうですね。月

毎月発行されていて、ど

やってるところが多いです。なのでディーラーさんでこれと同じ数字が出ていたら、まず良い数字なんですよ。それで今今回アルファという

ことで、ディーラーさん

はだいたい頑張っている、という金額ですね。分か

りました。じゃあ本日は仕入れ担当の部長も

おりますので、査定担当部長に掛け合つて460万でお話ししてみます。金額をもうにしよう、この金額を出す以上はいつまでももらえるのか、となるので、いつ頃まで

……」

お客 「(ドラレコ等)外すのどうなの」

大野 「弊社では、基本的

にはお取り外ししてないで」

お客 「外さなきゃいけないから」

大野 「ディーラーさんで付けられましたか。オート

バックスとかですか？」

お客 「友達」

大野 「あーご友人様ですか」

お客 「車の点検屋」

大野 「すごいですね。基本的に付けた人が外した方が、ああいうのは間違い

ないの」

お客 「あいつもね、すごい忙しいの。ペントレーとかフェラーリしかやってないから」

大野 「ほんとに凄腕ですね。電装系って一番難しいの」

お客 「信頼してるよね」

大野 「弊社では、基本的

……」

お客 「(ドラレコ等)外すのどうなの」

大野 「弊社では、基本的

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
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



国内唯一のトラック専門オークション

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

7月6日 第1480回 オークション
13日 第1481回 ひまわり記念
20日 第1482回 オークション
27日 第1483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

7月7日 第1096回 オークション
14日 第1097回 ひまわり記念
21日 第1098回 オークション
28日 第1099回 オークション

IMA 神戸会場

兵庫県神戸市灘区味泥町2-48 TEL:078-871-5500



毎週金曜日10:00スタート

7月1日 第1640回 オークション
8日 第1641回 ひまわり記念
15日 第1642回 オークション
22日 第1643回 オークション
29日 第1644回 オークション

ima-net 新規入会キャンペーン中。詳細は各会場にお問い合わせください

CONSULTANT'S EYE

敏腕マネージャーに聞く! 

商談力強化!! ロープレ訓練の効果的方法【前編】

レポート 株式会社チームエル(カーリンクチェーン本部) 人材開発部シニアコンサルタント 設楽教之

商談力強化の施策として、「ロープレ訓練」は多くの企業で採用されています。当社でも、多くの企業様にロープレ訓練による商談スキル向上の支援をしておりますが、どのような考え方・方法で訓練をするかによって、その成果は大きく変わってきます。

正しい考え方と方法で効果的に実施すると、商談スキルを飛躍的に向上させることができます。

当社は、この2つの軸として、ロープレ訓練を実施しています。それは、この2つが商談力強化の上で、欠かすことのできない重要な要素だからです。

この「不足(下記参照)」している、商品力や値引きに依存した商談となってしまう、受注機会の損失や収益の悪化を招きます。当社の経験では、営業の約8割は、この「不足」が不足しています。「ウチはそんなことないよ」と思われるかも知れませんが、当社でロープレ訓練を支援すると、多くのマネージャーが営業メンバーの共感力・啓発力不足に驚きます。



この訓練ですと、1回(1人)あたり1時間から1時間半の商談となり、その商談に対する課題のフィードバックまで含めると時間が掛かります。しかし、

が重要です。多くの企業では、商品特徴の説明など短時間のロープレ訓練が多いですが、

- ロープレ訓練のポイントは、以下の3つです。
- ① まで実施する
 - ② 商談ステップ毎の課題を明らかにし、適切な解決策を提示する
 - ③ 課題解決のための正しい練習方法を実施する

しないと、本当の商談力強化になりません。また、商談スキルの低い営業マンをそのままに、機会損失や顧客離れを招く状況を放置すること、商談力が高ければ得られたはずの逸失利益を考えれば、時間をかけても取り組む価値は十分にあるのです。

次号では、②、③を解説致します。





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

東西海運株式会社 本社 / 〒135-0016 東京都江東区東陽4-11-38 JMFビル東陽町01 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南 97-3 東インター斎喜ビル 1F・D 号室 TEL : 022-349-8340 (代)	福岡支店 福岡市東区香椎照葉3-2-1 シーマークビル2F-B TEL : 092-674-1031 (代)
北関東営業所 群馬県伊勢崎市三和町1495-1 TEL : 0270-27-5005 (代)	宮崎営業所 宮崎市広島2-5-16 興亜宮崎ビル2F TEL : 0985-35-2948 (代)	沖縄支店 那覇市銘苅3-22-33 R8ビル302号 TEL : 098-869-1031 (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)		

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

AS'NET

エーエス・ネット®

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**

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>





図2 国産車の年式別 AA 落札平均価格

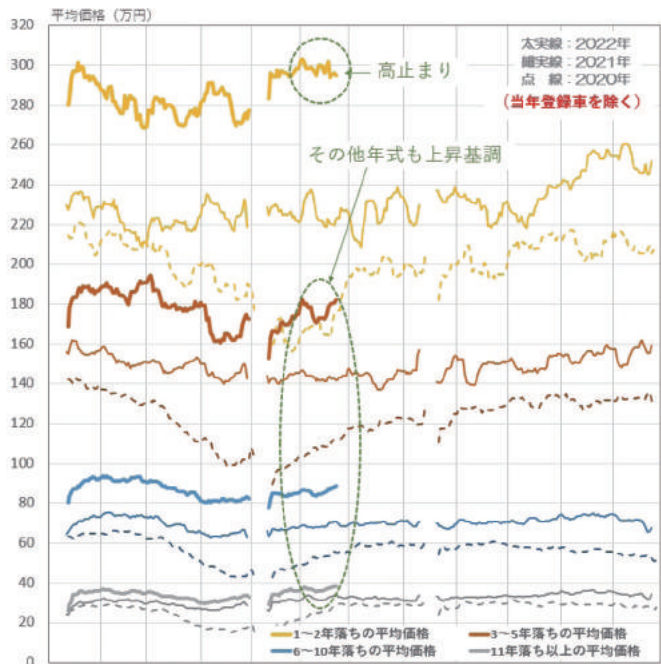


図5 輸入車の年式別 AA 出品台数

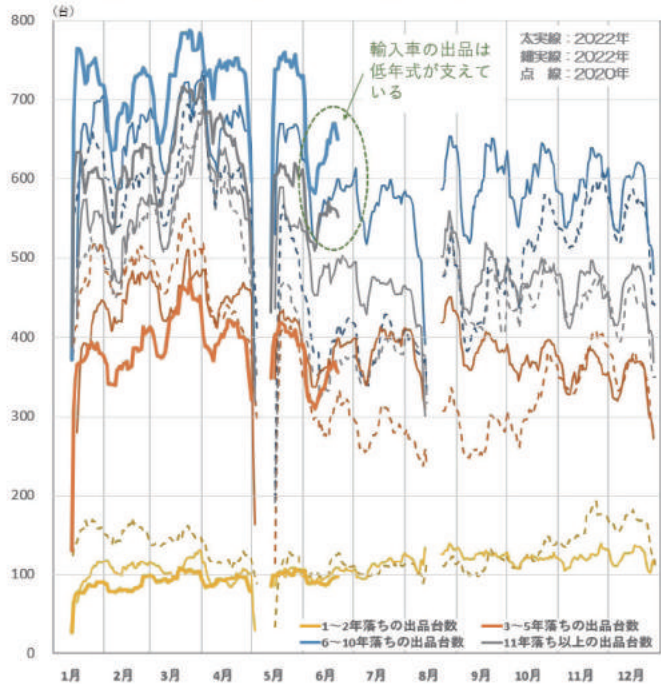


図1 国産車・輸入車・軽自動車のAA落札平均価格

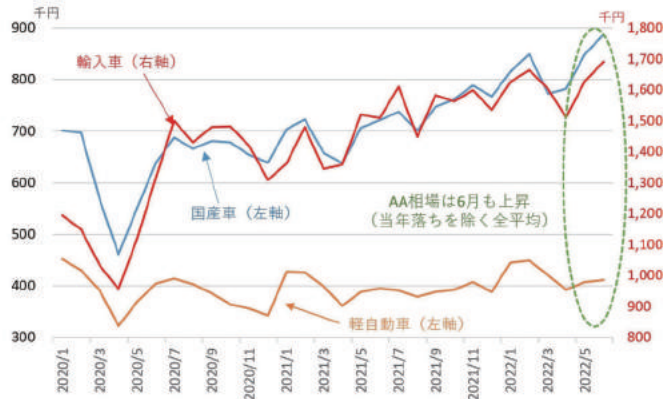


図3 3〜5年落ち出品台数

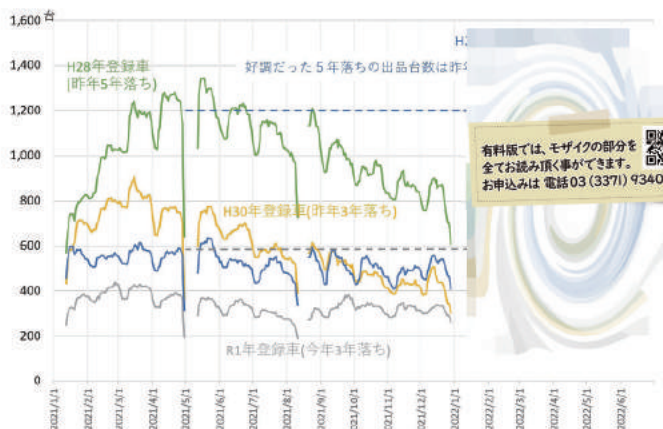
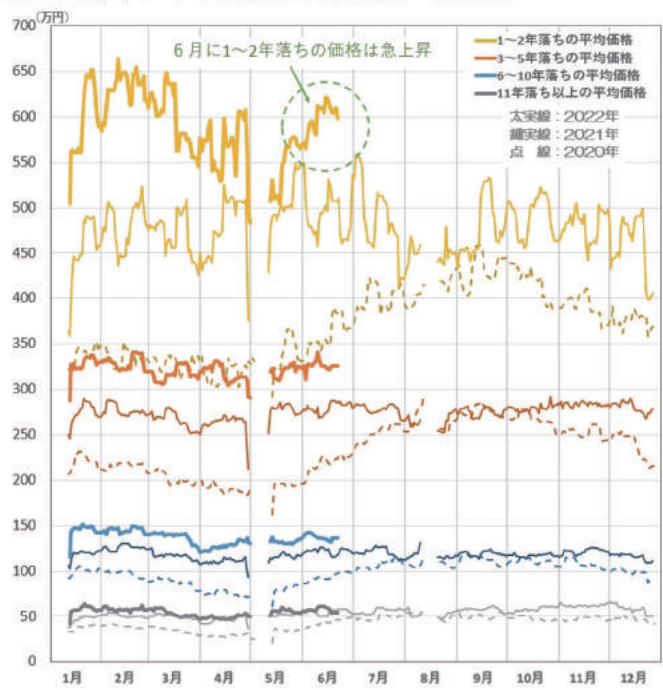


図4 輸入車の年式別 AA 落札平均価格



今月号のトップニュースでは輸出に注目したが、相場全体の動きはど

年落ちのみが極端に低迷する時期もあった。しかし、足元で5年落ちの出

目立つのは、新車製造の低迷を反映したものだろう。ここには示していない

低年式中心の出品、高年式の価格が高騰

台数は少ないながらも昨年に比べて急減している訳ではない。A市場全

これらの年式は、出品が多いにも関わらず、出品側も、やむを得ず出

AAの特徴は高年式車(1〜2年落ち)の出品が極端に少ないことだ

タマ不足下の相場上昇が継続

for you

Excellence

for you

大好評!! 過去1年以上オークション出品歴のない車両が多数出品! 2つのEX、魅力の成約率!!

売切りEX & トレタマEX

株式会社JU岐阜羽島オートオークション

〒501-6330 岐阜県羽島市堀津町2211番地
tel 058-398-5100(代) fax 058-398-5109

<http://www.i-gforce.co.jp>