

無料版

9月号

ユーストカー
NEWS

毎月1日発行

第113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

5面

中古車輸出

異常事態宣言 Part 2

ない! ない!
ない!!

装備が

ない!!!



8月号では「中古車相場異常事態宣言」と題して相場の高騰ぶりをお伝えした。実は中古車相場だけでなく、新車の装備が異常事態に陥っている。

輸入車では、高級車なのにパワーステアリングがないなど、これまでは全く想像しなかったような事態が発生している。国産車の納期が非常に長くなっているのは言わずもがなだが、特定の装備を選ぶと長い納期がさらに延びるといったことがあるようだ。

このようなことが発生している理由は、相場の上昇と同じ。半導体をはじめとする各種部品や素材の不足が深刻なためだ。自動車メーカーにとって、装備を削ってでも新車を作らなければならないのは苦しい選択だろう。

ただし、我々も、数年後の中古車相場やオークションに与える影響を考えたら、驚いているばかりではない。今回は、異常事態の第二弾として「装備レス新車」の内容や注意点を伝えよう。《2面へつづく》

21面

DMの工夫で利益が倍に!?

必見! 上半期総括と下期の展望

オークネットはいつでもサンキュープライス!

9/1 ~
共有在庫市場の
手数料改定

落札
手数料

3,900円

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。

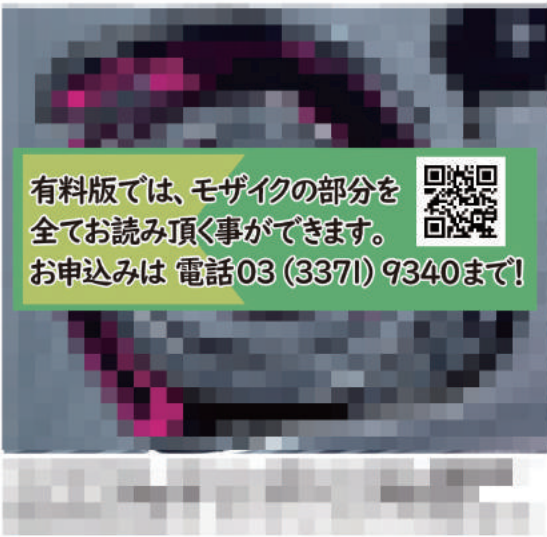
あしたの流通を創造する
AUCNET

株式会社 オークネット

〒107-8349 東京都港区北青山2-5-8 青山OMスクエア TEL:03-6440-2220 FAX:03-6772-0551 URL:www.aucnet.co.jp

オークネット

検索



あるはずのモノがない……!! 装備にも異常事態が発生

編集部で確認できた装備レスの内容を一覧表にした。カタログ、ネット情報や実際にディーラーにヒアリングする等、いくつかの方法で調べたものの、メーカーから正式に発表されている訳ではないので、網羅的なものではない。また、すでに解消しているものがあることにもご留意いただきたい。

輸入車 (海外メーカー) について
輸入車は製造されるのが海外であり、海外本社が意図で削除したり、復活したりという状況のようだ。

国産車 (国内メーカー)
国産車については、一覧表では長納期化の例を記載した。国産車の半導体不足への対応は装備そのものの削減よりは以下のようである。

AUDI の Selection
モデルによって違いますが、通常であれば搭載されている「レーンキープ」や「前後コーナ―センサー」、更には「プッシュボタンスタート」などを排除したのになっています。
※HPより抜粋

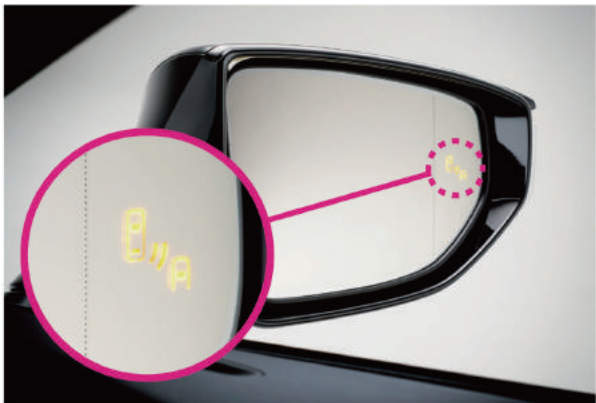
表に記載したもので、現在は復活、解消しているものもある。ただ、それが誰かがわかるように発表されている訳ではない。これが一番の問題だと考えている。

国産車の消費者から見れば、長納期は既知の事実。相対的に納期の短い車種も有るという点では、他の選択肢もある中、消費者の「この車や装備が欲しい」という要求があり、メーカー側もそれに応えているのだろう。

受注を停止する
・選択肢可能な装備に関しては、消費者に選択肢を示し、その選択によっては、より長納期となることを説明する

車には、パワーシートが有るものと無いものが混在することになる。

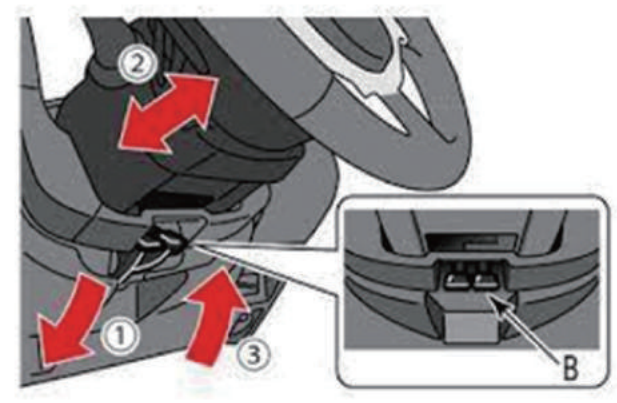
不足の理由
一番の原因は半導体不足



トヨタ車全般 ブラインドスポットモニター
車線変更時に目視やミラー確認時の死角になる左右斜め後方の車の存在を知らせる機能。これをつけると納期がより長くなる



トヨタ車全般 純正ビルトイン ETC2.0
純正であれば表紙左から二番目の写真のようにピッタリとはまる社外 ETC にして隙間ができた例



足だが、それだけではない。色々なモノがない。部品で言えば、引き続きワイヤーハーネスは要注意だ。ヨーロッパにおけるワイヤーハーネスの主要生産拠点であったウクライナに対する侵攻が、引き続き欧州メーカーに影響を与えている。

対応をメーカー側に迫っている。
実は部品等の不足が理由でなくとも、生産台数が減っている中で、経営戦略として装備が削られたり、オプションが減ったりしてもいるようだ。

新設工場も来年になれば稼働が見込まれる。
一方で、半導体は1台の自動車に使われる数量が増えている。



USS-R 新会場移転6周年記念AA

第898回 9.27 [tue] 9:30 START 早期搬入 9.13 [tue] より開始

メガホワイト祭り開催! | 取引1台賞 | 出品・落札合計取引賞

特設 ① プライムイエロー20 ② ディーラーイエロー20

※賞品の交換は10:00~となり、なくなり次第終了となります。※賞品は予告なく変更場合がございます。

USS-R 名古屋会場 USS-R 名古屋会場 〒476-0005 愛知県東海市新宝町507-52 TEL.052-601-6100

新車の「装備レス」一覧表

メーカー	車種	装備削減、受注制限、長納期化等の内容
メルセデスベンツ	全般	ワイヤレスチャージング
メルセデスベンツ		
メルセデスベンツ		
メルセデスベンツ		
メルセデスベンツ		
メルセデスベンツ		
BMW		
Audi		
Audi		
ミニ		
ジープ	レネゲード	ヘッドライトがハロゲン TV
ジープ	コンパス	TV
プジョー	車種による	ワイヤレス充電
トヨタ	全般	ブラインドスポットモニターを付けると長納期化
トヨタ	全般	モデルスタフルエアロのAWで長納期化 (メーカーで車が完成してからさらに2~4ヵ月待ち)
トヨタ	全般	ビルトイン ETC2.0 在庫不足 → 社外 ETC
ホンダ		
ホンダ		

1面画像の説明

※OP=オプション

- 中段右から二番目はトヨタのモデルスタフルエアロのAW。欠品のため長納期化
- 中段左から二番目はトヨタの純正ビルトイン ETC2.0。2面下段中の写真で説明

今後の注意点 査定・買い取り

これらの装備レス車が出回る数年後に車の査定、仕入れをする時、この記事を忘れずに、細かく装備をチェックする必要があります。

レス車の相場

今回説明したような「装備レス」の車が、現在オークション市場に出回っているわけではないので、中古車となった時の価格への影響はわからない。ただし、過去の経験から、表の赤字で示したようなものは、中古車価格に影響を与えるのではないかと考えている。

には注目してい

異常事態下の相場

現在、発生していることが「本来なら、あり得ない」という認識を持つことが重要だ。完成車メーカーも、消費者も、これまでは必要、便利と思うからこそ、車に使用する半導体を増やしてきた。現在、それを削ってまで販売し、購入しているものがある。だからこそ「装備レス」の車を納品できてしまえるのだ。ただ、色々とヒアリング、確認してきた中では、

中古車相場が下落する可能性があるのではないかと見ている。



ベンツでは真っ先に削減の対象となった機能「ワイヤレスチャージング」



車体の下に足をくぐらせてトランクを開ける機能。国産車、輸入車のいずれでも装備削減対象、あるいは長納期化の理由となっている



9/28

お客様感謝 day

<大還元企画>

お取引1台に付 ギフトカードプレゼント！

ご出品500円・ご成約1000円・ご落札1000円

※MAX15台上限 ご来場社様限定



9/7AA お取引賞

台数に応じて
もれなくプレゼント！



熊本銘菓：風雅巻

9/21AA ワンブラ掲載お礼

17:00 までのお申込みで
プレゼント



限界価格に
挑戦中!!

Low-Max ブロック
高額買取保証実施中

詳細はホームページでご確認お願いします！ネットで検索 バイオークへ
株式会社バイオーク 〒559-0031 大阪府大阪市住之江区南港東 3-5-30
TEL06-6612-5612

「中古車小売り最前線」レポート

新車の納期遅れ、タマ不足でどうしてる？

新車の納期遅れが叫ばれて久しい。なかにはラシクル(300系)のよう、数年先まで納車できないため受注を停止した車種さえある。こうした新車の販売状況は、中古車業界にとって下取車の減少というタマ不足を引き起こしている一方、新車の購入層が中古車に流れ、追い風になっているという面もある。

では、最新の小売り状況はどうなっているのか。編集部でヒアリングしたので参考にしていただきたい。

（大手チェーンの関東の拠点）
「お客様の8月の来店は、昨年と比べて倍増している。このところ、マが生活の必需品であるため、基本的には小売りは動いている。ただ、（東北の小売り店）「当社の地域はクルマが生活の必需品であるため、基本的には小売りは動いている。ただ、（兵庫の小売り店）「当店は軽四メインの小売り店。コロナが始まった頃は低価格車がよく売れていたが、（京都の小売り店）「ウチは少し古めのスポーツタイプを置いていたが、いわゆるお宝系は先のことなので、（福岡の小売り店）「ミニバンやワンボックスを中心に販売している。やはり（大阪の小売り店）「程度の良い車を仕入れられれば高くても売れている。とくに（東京のディーラー）「新車の納期が長期化している、これまではオークションに出しているが、（兵庫の小売り店）「当店は軽四メインの小売り店。コロナが始まった頃は低価格車がよく売れていたが、（京都の小売り店）「ウチは少し古めのスポーツタイプを置いていたが、いわゆるお宝系は先のことなので、（福岡の小売り店）「ミニバンやワンボックスを中心に販売している。やはり（大阪の小売り店）「程度の良い車を仕入れられれば高くても売れている。とくに（東京のディーラー）「新車の納期が長期化している、これまではオークションに出しているが、



良質車の相場は高騰の一途 (写真はイメージ)



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4-1-7 佐藤ダイヤビルディング7F
TEL: 03-6458-4633 (代) FAX: 03-6458-7592
札幌支店 札幌市清田区平岡3条3-30-7 MESSEビル2F TEL: 011-887-1031 (代)
仙台支店 仙台市若林区六丁目字南97-3 東インター高層ビル1F-D号室 TEL: 022-349-8340 (代)
北関東営業所 群馬県伊勢崎市三和町1495-1 TEL: 0270-27-5005 (代)
名古屋支店 名古屋市中村区太閤1-20-13 秀幸ビル3F TEL: 052-451-1031 (代)
大阪支店 大阪市住之江区新北島1-2-1 オスカードリーム4F TEL: 06-6685-1031 (代)
福岡支店 福岡市東区香椎照葉3-2-1 シーマークビル2F-B TEL: 092-674-1031 (代)
宮崎営業所 宮崎市広島2-5-16 興亜宮崎ビル2F TEL: 0985-35-2948 (代)
沖縄支店 那覇市銘苅3-22-33 R8ビル302号 TEL: 098-869-1031 (代)

（東京のディーラー）
「新車の納期が長期化している、これまではオークションに出しているが、（兵庫の小売り店）
「当店は軽四メインの小売り店。コロナが始まった頃は低価格車がよく売れていたが、（京都の小売り店）
「ウチは少し古めのスポーツタイプを置いていたが、いわゆるお宝系は先のことなので、（福岡の小売り店）
「ミニバンやワンボックスを中心に販売している。やはり（大阪の小売り店）
「程度の良い車を仕入れられれば高くても売れている。とくに（東京のディーラー）
「新車の納期が長期化している、これまではオークションに出しているが、

（兵庫の小売り店）
「当店は軽四メインの小売り店。コロナが始まった頃は低価格車がよく売れていたが、（京都の小売り店）
「ウチは少し古めのスポーツタイプを置いていたが、いわゆるお宝系は先のことなので、（福岡の小売り店）
「ミニバンやワンボックスを中心に販売している。やはり（大阪の小売り店）
「程度の良い車を仕入れられれば高くても売れている。とくに（東京のディーラー）
「新車の納期が長期化している、これまではオークションに出しているが、

USS Used car System Solutions

USS札幌会場

目頃の感謝を込めて、
半期に一度のビックオークション

9:30~
RCコーナーよりスタート!!
第1200回
WED 9/21

秋の大感謝祭

AAオートオークション

5,000台

アタック

高額車! 高成約!

特設
スーパーステージコーナー

前受搬入9/7より実施!!
早期搬入をお願い致します。

新型コロナウイルス
対策継続中!

来場者限定

掲載の賞品は一例です。該当する台数数の賞品をいずれか1点お選びいただけます。
(RC・RCセカンドコーナーの出品を除く) ※賞品の色は必ずご確認ください。

出品・落札
10台賞

(De'Longhi) ケーミックス
ドリップコーヒーマーカー

(ザウスフェイス) リュック

(Shark) 充電式
ハンディクリーナー
EVOPOWER

出品・落札
30台賞

(ReFa) ビューテック
ドライヤー

(De'Longhi) エスプレッソ・
カプチーノメーカー

(BALMUDA) コードレス
クリーナー

出品・落札
60台賞

(De'Longhi) クラシック
コンベクション
オーブン

出品・落札
1-9台賞

みごと当てた方に
豪華賞品プレゼント!!
ダーツゲーム

(RC・RCセカンドコーナーの出品を除く)
出品もしくは落札していただいた会員様はダーツゲームに参加できます。取引台数によって投擲
回数が右記の通りとなり最大4回までとなります。出品と落札は別カウントします。

A賞

(Apple) Apple Watch SE

B賞

(GTRACING) ゲーミングチェア

C賞

(Toffy) アロマ加湿器

※掲載以外にも各賞で賞品を多数ご用意しております。
※賞品のお受取りは当日に限らせていただきます。※各賞品、数に限りがございますので、いすれかが無くなった場合お選びでき
なくなりますので予めご了承ください。※各賞品は予定数です。変更になる場合もございますので予めご了承ください。※出
品、落札賞の該当台数は出品と落札の合計数では換算できません。※写真・イラストはイメージです。

muryo.indd 4

2022/08/30 16:23:57

中古車輸出、上期の総括と下期の展望

ウクライナ侵攻と海上輸送問題で波乱含み

レポート

NPO法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

今年上期は、長期化するコロナ禍の影響に加え、ロシアのウクライナ侵攻、中国のゼロコロナ政策によるロックダウン、原油価格の高騰等々、我々を取り巻く市場環境は、より厳しさが増した半年であった。

ウクライナ侵攻に揺れた激動の上期を総括

しかしながら、そのような環境下にあっても、中古車輸出に関しては、世界的な金利引き上げによって、輸出に有利に動く急速な円安への進行などがあり、当初の予想に反し、比較的堅調な推移を示した。

今回は、このように数

値的には堅調であったが、社会的現象としては波乱の連続であった上期を振り返るとともに、引き続き厳しい環境が予想されるなか、下期を展望してみる。

ダウンによって、新車輸出の計画が大きく下回ったことでPCCの船腹が大きく空いてしまい、中古車に有利に動いた。

また、米国の金利引き上げは昨年より織り込み済みで、今年円安に振れることは想定内だった。これが世界的な金利引き上げに波及し、一時24年振りに1米ドル140円近くまで円安が進行したのは想定外であり、その分がプラスに影響したといえる。

加えて上期は、ウクライナに侵攻したロシアの動向が、全体の業績に大きく影響した。侵攻直後は、SWIFTからの排除など西側諸国からの経済制裁や、ルーブルの暴落、また前年に月平均で約5000台の中古車を同国に輸送していた日本の船会社や、同航路から撤退するということもあつて一気に1万台を割り込み、ランク外に追いやりられると見られていた。

しかし、3～5月実績は確かに前年比で二桁のマイナスとなったものの、1万台を割り込むことはなく、それどころか6月には1万8266台もの実績を残した。

下期の展望も、やはりロシアの動向次第になってくるだろう。日本のある輸出業者によると、現在のロシアの輸入業者は

「侵攻前と比較すると、クレームは一切なく送金は早く、指値も高い、上得意の顧客になっていく」と言う。

また、海上輸送も前述のように独自に確保されていることで、他の仕向国が直面しているような船枠減少の問題もない。この調子でいけば、単月で2万台を超えるのは時間の問題で、「ひよつとすると年後半に向けて09年と同様に4～5万台にまで達するのでは」との声まで聞かれる。

仮にそうだった場合、今年も通年でロシア1国だけでも20万台を超え、全体でも前年を上回り125万まで達する可能性も出てきた。

しかし、筆者はこの状況がいつまで続くのか甚だ疑問である。日本政府は、これまで2度ほど経済制裁を発動してきた。これによって新車の輸出はゼロになったが(自動車メーカーは自主的に停止)、中古車は拡大を続けている。

これをどこまで許容するだろうか。今後のウクライナ情勢も含め、内外情勢によっては全面禁止も十分有り得ることで、政治的リスクは引き続き高いと見ておいた方が良さそうだ。

下期全体については、やはり海上輸送の動向も重要となる。コンテナについては、未だ回復の目処が立っていない(来年初以降の見通し)ため、依然PCC頼みとなるのか計り知れない。

自動車メーカー各社は「下期の計画について、挽回生産を図り、輸出も段階的に増加させていく」としている。そうすれば海上輸送も段階的に新車で埋まっていき、中古車の枠が減少して、上期好調だったアジア向けや欧州向けにブレイキが掛かる可能性がある。

ただ、この発表を額面通りに受け止めるのは難しいのではないかと。半導体の問題は完全に解消されたわけではなく、コロナ感染や自然災害による工場停止のリスクも依然高まっている。また直近では台湾問題も浮上しており、これらが生産や輸出にどう影響をおよぼすかは計り知れない。

最後は校了直前になって、パキスタンの情報が入ってきたので、速報としてお伝えする。

同国のミフタ・イスマイル財務大臣は、8月18日に記者会見を行ない「5月19日付で、自動車(新・中)を含め、高級品の輸入を禁止していたが、これを解除する予定だ」と発表した。

ただし、関税は従来の3倍、400～600%程度まで引き上げるとしており、実際に解除されたといっても、どこまで回復するかは限定的。同国の今後の動向を含め、今年も例年になく先の見通しがつかない厳しい下期になりそうだ。

Vol. 112

中古車輸出

が知りたい
そこ

この海上輸送枠については、本来であれば、今年も新車生産が回復し、新車の輸出が活性化することを前提に、自動車専用運搬船(PCC)の船腹は新車で満たされるはずであった。

しかし、半導体など部品の供給不足は未だ解消されず、また国内のコロナ感染者拡大によって工場の休止も相次ぐなど、新車生産は引き続き低迷。それに加えて、ロシアのウクライナ侵攻による欧州各国への地政学的リスクと、中国のロック

ダウンによって、新車輸出の計画が大きく下回ったことでPCCの船腹が大きく空いてしまい、中古車に有利に動いた。

また、上期累計でも前年同期を4%上回る7万8378台となり、第2位のアラブ首長国連邦を1万台以上、引き離している。

西側諸国の自動車メーカーがロシア国内から撤退、さらに新車輸出も停止し、新車供給が停滞。その反動による代替需要や、不安定な経済情勢から投機的な目的で日本の中古車需要が高まっており、高騰する国内相場にも負けない価格で取り引きが行なわれているという実態がある。

また、肝心の海上輸送も日本の船会社は撤退したものの、ロシアや友好国の船会社は輸送費が侵攻前の4倍以上にも跳ね上がり、ドル箱化している同航路に積極的に進出し、確保されていることも大きい。

先行きの見通しが難しい下期の展望

下期の展望も、やはりロシアの動向次第になってくるだろう。日本のある輸出業者によると、現在のロシアの輸入業者は

「侵攻前と比較すると、クレームは一切なく送金は早く、指値も高い、上得意の顧客になっていく」と言う。

また、海上輸送も前述のように独自に確保されていることで、他の仕向国が直面しているような船枠減少の問題もない。この調子でいけば、単月で2万台を超えるのは時間の問題で、「ひよつとすると年後半に向けて09年と同様に4～5万台にまで達するのでは」との声まで聞かれる。

地域	国名	順位	2022年	順位	2021年	台数差	前年同期比
	合計 146か国		592,769		605,305	-12,536	98%
ヨーロッパ	ロシア	1	78,378	1	75,546	2,832	104%
アジア	アラブ首長国連邦	2	66,647	2	72,237	-5,590	92%
大洋州	ニュージーランド	3	45,211	3	56,080	-10,869	81%
アフリカ	タンザニア	4	35,160	7	26,602	8,558	132%
アフリカ	ケニア	5	30,147	5	33,286	-3,139	91%
南アメリカ	チリ	6	29,299	4	39,689	-10,390	74%
アジア	モンゴル	7	28,477	6	30,262	-1,785	94%
アジア	マレーシア	8	19,220	15	12,368	6,852	155%
アフリカ	南アフリカ共和国	9	19,116	8	25,340	-6,224	75%
アジア	フィリピン	10	18,455	9	19,463	-1,008	95%
アジア	タイ	11	18,166	11	16,743	1,423	108%
アジア	バングラデシュ	12	17,188	13	13,635	3,553	126%
北アメリカ	ジャマイカ	13	14,611	14	13,186	1,425	111%
アフリカ	ウガンダ	14	13,573	12	14,492	-919	94%
ヨーロッパ	英国	15	10,704	23	5,436	5,268	197%
アジア	パキスタン	16	10,051	10	18,252	-8,201	55%
アフリカ	ザンビア	17	9,154	24	5,178	3,976	177%
大洋州	オーストラリア	18	8,498	20	6,538	1,960	130%
北アメリカ	アメリカ合衆国	19	8,111	25	5,099	3,012	159%
アフリカ	コンゴ民主共和国	20	7,387	22	5,473	1,914	135%

オーストラリア向け

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

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



期末大商戦 ～秋の陣～

一週目

9月7日(水)



出品または落札
1台以上賞

発送
可

ドリンク 1 ケース

(発泡酒・レモンサワー・お茶等)

※発送の場合は綾鷹のみとなります。

二週目

9月14日(水)



出品または落札
1台以上賞

発送
可

北海道 赤肉メロン

三週目

9月21日(水)



出品または落札
1台以上賞

発送
可

寿がきやラーメン

四週目

9月28日(水)



出品または落札
1台以上賞

発送
可

選べるBIG菓子

※発送の場合は別賞品となります。

※掲載の写真はイメージです。

来場をお控えていただいた
対象の会員様へ

ご希望により賞品の発送を承ります
発送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。

9月
スケジュール

1659回 9月7日(水)
期末大商戦秋の陣①

1660回 9月14日(水)
期末大商戦秋の陣②

1661回 9月21日(水)
期末大商戦秋の陣③

1662回 9月28日(水)
期末大商戦秋の陣④



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

毎週水曜日開催
START AM10:00

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

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

TC-webΣ HP <http://taacaa.jp/>

シグマ輸送センター TEL 0120-250-852

[TC-webΣ] サポートセンター TEL 03-6757-7800



高単価の成約を連発し
年収1000万円を叶える営業術

第15回

株式会社 Office TV 代表取締役 藤原智浩

『なんとなくの感覚でセールスするバカ営業』 をしていませんか?【前編】

すべて数値で考える

最近、新人の営業マンから「藤原さん、売れなくて困っています」と相談を受けました。そこで営業の数字を聞くと、それを答えられないのです。

営業を行なう際には、基本となる考えがあります。それは、すべて数値で考えることです。セールスをプロセスに分けて考えます。

△来店営業の場合▽

来店〇〇件、商談〇〇件、成約〇〇件

例えば10人来店し、4人の商談、2人の成約。商談率(40%)、成約率(50%)。

この数値が出て、2人に1人決まると分ければ、1件の成約を得るためには、5人にさえ来店してもらえばいいことが分かります。

まずは数値化を行なって下さい。何となく考えるのではなく、セールスプロセスに分けて考えるのがポイントです。分けることで、どこにまずいいるかが分かるようになります。

「なんとなく、成約数が減ったかな?」この『なんとなく』が一番、危険です。

これは一度元に戻すか、A Bテストを行なえばすぐに判断できます。改善を行なう際

のコツはただひとつ。一度に複数の施策を行わないという事です。

5つ施策があったとしても、必ず1つずつ行ないます。それが、どんなに小さく簡単に修正ができたとしてもです。一度に行なうと、何がプラスに働いたのかが分からなくなります。

逆にマイナスの項目が仮に含まれていたとしても、一度に行なうことで相殺されるので、そのマイナス分を見逃すことになりかねません。ですので時間が多少かかっても、必ずひとつずつ行なうして下さい。

営業の成果を10倍にする調査法

「数字は管理できているよ!」と思ったあなたに朗報です。その数字をさらに上げる方法があります。

それが、調査です。調査のポイントとは、今まで成約になった顧客リストを調べる事です。手元に顧客リストを持ってきてください。

では、始めていきます。

『ステップ1…どんなお客様が多いのか?』

性別、年齢、居住地、家族構成、職業、他、共通点を見



家族との一体感が欲しかったのか、相手が使っていた言葉、単語、言い回しを思い出して書いてください。

『ステップ3…どんな現実をもっているのか?』

その人達が乗っていた車を書いて、そこに感じていた痛みや、今の生活のフラストレーションを書いてみてください。

『ステップ4…見ている媒体、来店経路は何だったのか?』
その人達がどのような媒体を見て来店したのか、来店したきっかけや経路を把握してください。

『ステップ5…どんな言葉に反応したのか?』

営業している時に、どのような言葉に反応したのか? 相手が前のめりになった言葉や、クロージング時に使っていた言葉を思い出して文字に書いてみてください。

【後編へ続く】

藤原智浩代表

▼プロフィール

株式会社 Office TV 代表取締役。顧客獲得コンサルタント。

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

〈クライアント一例〉

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

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



JU 神奈川

9月15日(木) AM11:00 スタート

会場オープン28周年 全7支部 & ディーラー協賛スペシャルAA

ご来場記念品

JU神奈川オリジナル
サコッシュバッグプレゼント

模擬店開催

アメリカンギャレー

湘南チーズステーキ
& かき氷

9月の周年月間企画(全5開催)

成約・落札賞設置

- ① 3開催成約or落札取引賞
富士屋ホテル湯本ペアランチプレゼント
- ② 全5開催成約or落札取引賞
富士屋ホテル宮ノ下ペアランチプレゼント
- ③ 全5開催成約+落札取引賞
富士屋ホテル湯本ペア宿泊プレゼント

※9月1日、8日、15日、22日、29日の3週・5週連続お取引の会員様が対象

セリ順

軽自動車 → ゴールデン → 0売り → ディーラー+初出品 →
レギュラー → バントラ → MAX15 → NC売切り → 当日出品

搬入は9.8時~14時まで

※各コーナーへの出品受付は
14時~17時までとなります※記念AAに付き各手数料
1,000円UPさせて頂きます

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

「社員の解雇編」

痴漢で従業員が逮捕！

「解雇しない方が無難です」

普通解雇は、従業員が

ける必要がありますし、

次に、交通費の不正取

ける必要がありますし、

2022/08/29 18:10:09

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



- ☑ 充実した研修制度・サポート体制
- ☑ 負担の少ない加盟店料
- ☑ 全国チェーンの認知度

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

IT 導入補助金、よく目にするけど、
どれくらいコスト削減できるの?

計算サイトができました。
Web で簡単計算、実質負担額がわかる。

<http://itm.j-carnet.co.jp/> **今すぐアクセス**

対応システム

- ☑ 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

2022 年度 自動車業界向け
IT 導入補助金 簡易計算サイト

VAFTECグループ
日本カーネット株式会社



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、中古自動車流通に関する業務を多く取り扱うほか、企業の抱える各種問題(従業員、株主、取引先との法的問題)に対応している。お問い合わせ、ご相談は下記連絡先まで。

長野国助法律事務所

弁護士 横澤 康平氏

〒107-0052 東京都港区赤坂3-2-12 電話 03(3587)2511
赤坂ノアビル7階 FAX 03(3587)2560
k-yokozawa@naganolaw.co.jp

逮捕の事実が報道され、勤務先が公表されれば会社の信用が傷つくので、そういった影響があった場合には会社側での処分を検討すべきといえます。

しかし、会社の特段の影響が生じていないのであれば、会社側が処分をする理由が乏しいので、無理に解雇すると後に裁判所で解雇無効との判断がなされるリスクがあります。

鉄道会社の従業員が、痴漢を行なったことを理由に解雇された事案では、後に裁判所で解雇無効との判断がなされた事案がありました(東京地裁平成27年12月25日判決)。

なうべきといえますし、また飲酒運転は人を死傷させる危険性のある行為であるため、痴漢のケースよりは解雇が認められやすいと思います。

それでは、即戦力と見込んで雇用した従業員が期待外れであった場合はどうでしょうか。

このケースは判断が難しいのですが、採用の際に前提とした能力や資質を持っておらず、会社が求めていたスペックから大きく外れていた場合には、解雇が有効となる傾向にあります。

ただ、解雇が有効となるケースは、雇用後に教育訓練をしても能力が向上しない、本人の改善意欲が見受けられないという事情がある場合が多いように思います。

また、会社側が見込んでいた能力や資質が抽象

的である場合には、従業員の認識していた要求レベルとの間に齟齬(そご)が生じていることがあるので注意が必要です。

あくまで会社側が能力不足等を証明しなければならぬので、解雇を検討する場合には、従業員の能力不足を裏付ける十分な資料を準備する必要があります。

それでは、解雇した従業員とトラブルになった場合、どのような事態になるのでしょうか。

従業員側は、会社が実施した解雇が権利濫用であり無効である、と主張することが度々あります。会社側は、従業員側の解雇無効の主張をそのまま受け入れることはないでしょうから、労働局や労働委員会におけるあつせんといった場面に持ち込まれたり、裁判所に

おける労働審判や裁判等で解決が図られることもあります。

これらの手続きでは、解雇が有効か無効か争われるわけですが、最終的な判断を待たず、元従業員に一定の金額を払って金銭的な解決となるケースも多くあります。

裁判となり、裁判手続



内での和解も不調となった場合、解雇が有効か無効かの判断がなされるわけですが、解雇が無効との判断がなされると、会社側としては大きな負担を負うことがあります。

まず解雇が無効なので、従業員を従前と同じく働かせなければなりませんし、解雇を通告した後の賃金が未払いとなっているので、過去の未払賃金を全額支払う必要があります。

賃金の支払いが遅れたことになるので、遅延損害金も支払う必要があります。未払いの期間が長い場合には、支払額が高額になることもあります。

このように、事後的に解雇が無効だと判断されると会社側としては負担が大きいため、解雇を実行する場合には、慎重に検討する必要があります。弁護士や社会保険労務士に相談しながら進めるのが良いでしょう。

<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

1982

2022

おかげさまで40周年

40th

ANNIVERSARY

創業

出品台数255台で
第1回オートオークション開催

さあ、次のUSSへ。

40周年

USS 名古屋会場

ANNIVERSARY EVENT 9/16^{Fri}開催

早期搬入
8/26^金より
受入可能!!

40周年記念品

当日エントリーされた全社に

『USS40周年記念ロール』
プレゼント!

取引1台以上賞

ダーツチャレンジ ハズレなし

景品多数ご用意しております!!

※景品イベント内容は変更となる場合がございます。

さらに!

取引台数賞

2台以上賞

『鳥羽国際ホテルチーズケーキ』
他にも20台～最大500台賞までご用意!



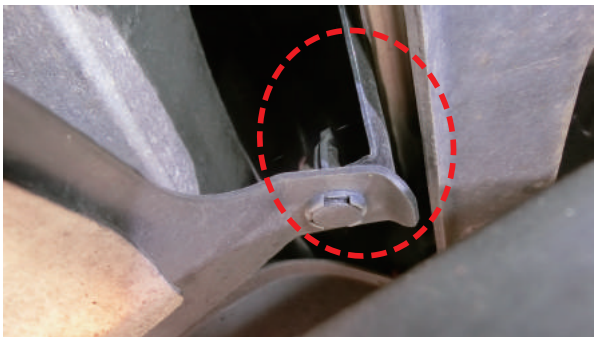
画像① このカバーがチェックの障害



画像② フェンダーの取付ステーに歪みはないか？
(画像は新車状態)



画像③ 下から覗いてステーを探します (赤丸)



画像④ ステーがリヤエンドパネルを押してないか？
(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) 13.1%
- ◆車台番号刻印位置
→運転席座面下付近に刻印
- ◆色ナンバー表記位置
→左センターピラーに表記
- ◆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

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、
レクサス・RXシリーズ
(10系) を取り上げます。
未だに高い査定金額
10系RXは、200
9年に日本国内でデ
ビュー。ハイブリッドモ
デルも追加投入され、プ
レミアムSUVとして人
気を博しました。
12年のマイナーチェン
ジでは、レクサスブラン
ドの共通アイコンである
『スピンドルグリル』も
採用されるなど、15年の
販売終了時まで継続して
改良がなされました。

**カバーで覆われた
フロントエリア**
10系RXのチェックに
おいて、まず立ち回しか
るのがエンジンルームを
覆う『カバー』です (画
像①)。
基本的には他のモデル
と同じように『4つのポ
イント (左右フロントイ
ンサイドパネル&サイ
ドメンバール先端部)』を優
先に確認します。

その際、まず見ておき
たいのが、ラジエータコ
アサポートに溶接留めさ
れたフェンダーステーで
す (画像②)。
上方に伸びた形状の
ステーは、フロントフェ
ンダーからの衝撃に弱
く、歪みも発生しやすい
ポイントです。
こちらのステーの状態
から、衝撃波及の疑い
をかけるようにします。
続いて、フロントエリ
アの骨格部位は『4つの
ポイント』を中心に、歪
み・修正の有無を確認し
ていきます。

SUV形状は、最低地
上高が高いので、ボン
ネットを損傷させること
なく、バンパー経由でこ
れらを損傷させることが
できますので、外板部位
に修理跡が見られなかつ
たとしても油断
してはいけませ
ん。

フロントエリ
ア同様、最低地
上高の高いRX
は、リヤゲート
に干渉すること
なく、リヤバン
パー↓リヤエ
ンドパネルを経由し、リ
ヤフロアへと衝撃波及す
るケースも多く見られま
す。そのことから、リヤ
ゲートの状態確認に頼
つた推察は、見落としにも
つながり非常に危険です。
見落としを防ぐには、
バンパー下側から覗き込
むのが効果的といえるで
しょう。

その際に見えるバン
パーステーは、後方から
の衝撃で曲がりやすい形
状になっていますので、
衝撃波及のバロメーター
となります (画像③、④)。

販売終了からすでに7
年が経過し、査定現場で
も頻りに遭遇するモデル
ですが、いまだに250
万円前後の査定価格が残
る車両も多く、見落とし
に注意しなければならま
せん。

それに加えて、RXの
ラジエータコアサポート
は、溶接留めされている
(アッパー中央部を除く)
ので、カバーを外して接
合部分を確認しなければ
なりません。

リヤエリアの
攻略法
フロントエリ
ア同様、最低地
上高の高いRX
は、リヤゲート
に干渉すること
なく、リヤバン
パー↓リヤエ
ンドパネルを経由し、リ
ヤフロアへと衝撃波及す
るケースも多く見られま
す。そのことから、リヤ
ゲートの状態確認に頼
つた推察は、見落としにも
つながり非常に危険です。
見落としを防ぐには、
バンパー下側から覗き込
むのが効果的といえるで
しょう。

250万円前後の査定車両も多い

【緊急！】電害車が多数発生中！

6月2日、関東エリアの各地で電(ひょう)が発生して、多くのクルマが被害に
遭いました。その被害は広範囲におよび、
今でもその処理に追われている方が大勢
いらっしゃるのではないのでしょうか。
現在は、未修理の車両が多く、見落と
すケースも少ないでしょうが、今後はボ
ディ上面パネルの修理、軽微な被害車両
にも注意が必要となります。



勝手に格付け！査定難易度

フロントエリアの確認には、カバーを外す
必要がある『面倒くさい』という印象が
あります。SUV形状は、下部エリアのみ損
傷・修正しているケースもあるので油断で
きません。



レクサス・RXのYouTube動画は
こちらからアクセスできます

中古車輸出 サプライヤー募集

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



パン・トラック

スーパーマーケット

青果・花き

食品貿易

乗用車

バイク

建設機械

ミネラルウォーター製造販売

日本の価値を世界へ

ARAI

オートオークションベイサイド4輪

開場21周年記念オークション

Part 1

Part 2

2022年9月16日(金)

2022年9月30日(金)

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・その地域に必要とされる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.arai.jp/>

ネット集客
増強研究会

社員の突然の退職

大平喜久

今回は中古車販売での社員の突然の退職です。お気持ち分かります。本当に困りますよね。まあ、辞めてしまったものは仕方ないですから、新たな採用活動を即時始めるしかないわけですが、問題はなぜ辞めたか?そこです。

社員の退職自体は、それほど珍しいことではないですけど、突然でなかったとしても頻りに退職が起きるといってケースでは、何か問題があると考えた方が普通ですよ。

ほとんどの方は、給与面での不満からの退職と考えやすいですが、給与面からの退職というのは意外と少ないと思います。

突然の退職とかあった時に、社員側の問題なのか、こちらの問題なのか、このあたりを明確化しておかないと同じ問題が繰り返されるわけですね。

まず退職の原因を探る上で、衛生要因と動機付け要因という、2つの大きな要因に分けられるわけですね。

これ、僕が考えたわけではなくて、ハースバーグというアメリカの心理学者の論文に基づいています。

これ、書き出すと1冊の本くらいの分量になるので割愛して書きますね。

まず本筋に簡単に言うと、衛生要因というのは労働環境といってしまうといいと思います。つまり労働時間や休日、給与、保険関係や職場がきれい

に保たれているか、とか、通勤時間とか。これらの労働環境を、辞めた社員のケースでチェックリストを作つて〇×式で検証してみますね。

とくに他社を上回っている必要はなく、世間並みであれば問題なしという判断で構いません。

次に動機付け要因ですね。実は頻りに退職が起きるケースでは、こちらに問題あることが多いです。

要は働く動機を削ぐような行動ですね。とくに社長が創業者の場合が多いです。

事例としては、とにかく怒る、異常に口うるさい、仕事の権限移譲がまったくない、社員を信

頼しない、細かい、ケチ、物言いがきつい、嫌み、横柄な言い方などですね。これ、自分のチェックなんてなかなか難しいです。

自分では当たり前だと思っているケースが多いのですが、当たり前じゃない場合がかなり多いんです。

それで、頻りに社員の退職が続くケースでは、ここで引かかってくるのがほとんどです。そうじゃなければ辞めた社員側の問題というケースなので、同様の問題が起きる可能性は低いわけ

ケバブ屋の肉塊回る大暑かな



荒井寿一(荒井商工会長)

俳句 de ひと休み

今月の一句の季節は大暑の夏。大暑とは二十四節季の一つで小暑の後の新暦七月二十三日頃のことを言う。この小暑と大暑の間を暑中とし、暑中見舞とはこの時期を差す。夏の暑さを示す季語は他にも、炎暑、酷暑、溽暑、猛暑など様々な表現の仕方がある。ここが俳句の微妙なところでもある。さて、今月の一句は、業界でもなじみ深いケバブ屋さんの話。元々、ケバブとはトルコ料理の一種で、遊牧民が肉を剣に刺して、火

で炙って食べたことが発祥と言われている。今回のケバブはドネルケバブのことで、味付けした薄切り肉(羊、牛、鶏と様々)を串に順番に刺してフロック状にしたものを、専用のグリルで回転させながら焼いて、その肉を外側から薄くそぎ落としてピタパンにはさんで食べるというものです。熱々の肉塊のゆっくりと回転している様は正に真夏のものである。何故か時々食べたくなるものの一つである。

USS大阪 書類課 明川 郁夏さん



自動車業界に興味があつてUSSに入社した明川さん。職場は「社員みんな仲が良いので働きやすいです。大イベントなど、同じ目標に向かって取り組むのも楽しい。達成できた時はやり甲斐を感じます」と期待通りの様子。活き活きと話してくる。

SUVが好きで愛車はヴェゼル。趣味は韓国料理で「愛の不時着」が大好き。USS大阪は10月に21周年を迎える。明川さんは「会員さんが喜んでくれるような企画を考えています。また1台でも多く成約につながるよう頑張ります!」と、今から意気込んでいる。

USS Used car System Solutions USS神戸会場

9.21&9.28【WED】

おかげさまで

17周年

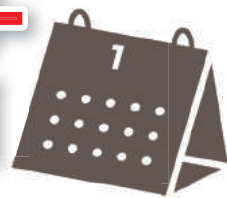
17TH ANNIVERSARY

9/28(水)は 全車出品料 ※各種大型は半額

1,000円 流札時 税別

再確認!

アポ取りと訪問のマナー



接客業たるもの、アポ取り時や訪問時でも、きちんとしたスマートな印象を与えたいものだ。この機会にぜひアポ取りや訪問時のマナーを再確認していただきたい。

店長「いいか、アポを取るときは相手の都合を優先する気配りをするんだぞ」

新人「はい、わかりました!」

◆ ◆ ◆

新人「いつもお世話になっております。今度の件で、一度お伺いしたいのですが、ご都合のよろしい日はありますか?」

お客「ん、今度の水曜日は空いてるけど」

新人「あ、すみません、その日は定休日です」

お客「あとは、金曜日の午後かな」

新人「あ、すみません、午前中なら空いてるのですが……」

お客「じゃあ、そっちはいつなら空いてるの!?!」



しごとの心得

【問題点】

●いつでも良いかのように相手の都合を聞いておいて、その日は不都合だと断るのは失礼。

【改善策】

●ご都合のよろしい日はありますか? などと曖昧な聞き方はしない。

●こちらが「その日は都合が悪い」と言わなくて済むように、先に今週の水曜と金曜日以外で、などあらかじめダメな日を告げた聞き方をする。

「いつがよろしいですか?」などと曖昧によく聞かれるが、実は意外と返答がしにくい面倒な質問だ。相手の都合を考え、かつ相手の考える負担を減らす聞き方が望ましい。

それには、具体的に「今週の水曜日と金曜日以外で」や「今週の水曜日から木曜日はご都合いかがですか?」と、選択肢を挙げる方が相手にとって考えやすく親切である。

ついでに時間について触れておく。もし相手の昼休みが13時までだとしたら、アポは13時ではなく、13時15分や13時30分と少し間をあける。13時にすると昼休みが慌ただしくなったり、準備で短くなってしまうたりしてしまうからだ。

さて、アポが取れたら訪問となる。

こちらのマナーは大丈夫だろうか。

早めに現地に着くように移動し、現地で少し時間を潰す。慌てて駆け込むのは、良い印象を与えない。バタバタと見苦しく慌てた訪問客を「仕事を任せられる相手」と判断しないのはあなたも同じだろう。

建物に入る前に

身なりを整える
冬ならコートを脱いで腕にかける
携帯電話の電源を切る (またはマナーモード)
名刺をすぐ出せるところへ入れる

準備が整ったら建物に入り、5分前に受付に声をかける。ご家庭への訪問なら数分前に呼び鈴を鳴らす。早すぎるのも相手にとって迷惑なので注意が必要だ。

遅刻は厳禁だが、交通事情などで万が一遅れそうな場合は遅れる可能性が見えた時点で必ず連絡を入れ、どのくらい遅れるかの目安時間を告げ、相手の都合を再確認すること。

雨の日は傘が邪魔になる。スマートなのは折りたたみ傘を使用し、建物に入る前に折りたたんでビニール袋に入れカバンにしまう

ことだ。車の移動だからと走って済ませるのはやめたほうが良い。濡れたところはハンカチやタオルなどで拭いてから建物に入る。濡れたまま建物に入り玄関で払い落とさないこと。

細かいことを言っているようだが、当たり前なことなので、流れとして身に着けてしまえば苦にはならない。ロールブレイをするなどして、身に着けるようにしてはどうだろう。

最後にある人の話をしよう。

厳しい社長の下で、これまで述べたマナーをしつこく叩き込まれた人がいる。ある寒い雨の日、いつも通り早く着き、30分ほどどこかで時間を潰したいが、雨で場所を探すのが面倒になった。

上に行けば廊下フロアがあるはず、今日は中で準備しながら時間を潰そうと高をくくってエレベーターに乗った。

ボケーッと気を許したまま乗っていると、めざす階で扉が開いた。なんと、エレベーター前が会社の入り口と直結しており、いきなり目の前にオフィスが現れ、会議中の社員といきなりご対面してしまった。

早すぎて相手を慌てさせるし、あたふたと挨拶しながらコートを脱ぎ、慌てて名刺を取り出す始末となってしまう。

「敷地に入った瞬間から面談が始まっていると思え」と、いままさらながら教えが頭をよぎったらしい。できていたから大丈夫、という慢心は禁物だという話で締めくくる。

頼りになる輸出前検査のお手伝い!



タンザニア検査受付中!!



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!

日本のユースドカーを、全世界へ

ECL-ジェシー株式会社

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

<https://www.ecl-agency.com/>
お問合せ agc-ad@ship.ecl.co.jp

お問い合わせはコチラ!

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

Pickup
NEWS

キャンペーン価格をそのまま定価に改訂

注目を浴びる共有在庫市場 より売り買いがしやすいマーケットへ

オークネット 常務執行役員オートモビル事業部門DM
大畑 智 氏



共有在庫市場において「サンキューキャンペーン」を8月末まで展開したオークネット。落札料を3900円と大幅に値引きしたこの企画は、好評のまま終了した。
そして今度は、このキャンペーン価格をそのまま定価にするという大胆な施策を打ち出した。これについて、常務執行役員オートモビル事業部門DMの大畑智氏に話を聞いた。

まずは、サンキューキャンペーンの内容について振り返ってみたい。これはオーク

ネットの2大流通市場のひとつである共有在庫市場において、プレミアム会員の台当たり落札料を3900円とした特別企画だった。

通常の落札料は、1万8000円から最高3万円までのため、かなりの割引率であったことは記憶に新しいが、このキャンペーンを打った理由は「深刻な中古車のタマ不足のなかで会員の仕入を支援したいという思い、そして、会員への感謝の気持ちを含めて実施しました」というものだった。

この結果については、「実施前に比べてお陰様で問合せ件数は倍増し、事業態によつては落札台数が300%超となつています。もちろん、現在の市況による増加もあるだろうが、「いまはオークションで買えなかった会員が共有在庫で探すという動きがあり、このキャンペーン価格が落札を後押しした面もある。とくに輸出事業者の買いは活発でしたね」と語る。

そんな成果がみられた特別企画だが、9月からはキャンペーンの延長ではなく、それ

を定価にするという。この意図について大畑氏はこう話す。「やはり感謝の気持ちです。当社は会員あつてのビジネスであつて、常に感謝の気持ちを忘れずに、ということですね。引き続き自動車業界は厳しい状況にあるので、この新たな定価で今後も仕入に活用していただければ」。

続けて、「会員に買い続けていただく、ということは、売り手側にとつてもメリット。当社としては、この共有在庫をそれだけ売れる市場として買いやすい市場にすることをめざしています」と話した。

ちなみに、この落札料改訂と同じく9月1日からは、プレミアム会員の共有在庫市場の成約料も1万4000円へと引き下げ。業界最安値の新定価にすることを決めた。

サービスを一層拡充

このように、より使い勝手の良い市場構築を進めている同社であるが、共有在庫市場について、今後はどのようなことに着手するのかを聞いた。

まずは買う側のサービスについて。同社の共有在庫市場といえば、AIS検査付きが特長だ。割合ではAIS検査付き車両が4割、その残りが自己申告というが、後者にAIS検査を付けることができる『リクエスト検査』のサービスを実施している。

さらに、買い手の役に立つサービスとしては、検査員と電話で話しながら状態確認が可能な『下見ホットライン』も実施。同社では、この両サービスの一層の認知を図る

ため、今後キャンペーン展開も計画しているそうだ。

一方で、売り手側に目を向けたものとしては、共有在庫市場の売り専用アプリを10月にリリースする予定だ。

これにより、パソコンを立ち上げずに公開設定や在庫の削除のほか、一撃出品や価格変更といった在庫管理がスマートフォンで簡単に出来る。加えて年内を目処に、AIS検査付き車両の情報について、出品店が変更できる項目を増やすという。

「利用する会員が煩わしいと思うような作業を解消。そうした改善・改修を重ねていくことで、利便性をさらに高めていきます」と話す。

AA並みに買いやすく

こんな具合に、今後の取り組みをざっと紹介したが、それ以外にもクレーム規約の変更など、細部に至るまで随時改修。しかもそれをスピーディに行なっている。

その理由は単純明快で、「会員にとつて、共有在庫市場での取引がよりしやすいように、ということなんです。オークション並みに買いやすい市場にするためにはどうしたら良いのか。それを常に考えて取り組んでいる。もちろん、今回の定価改訂もその一環です」。

オークションで車が少なくなっているいま、共有在庫をアピールするには絶好の機会でもあるが、今後については「この手数料改定を第1弾として、これからは第2弾、第3弾の矢をうつていきたいです」と話す大畑氏。今後の動向に注目したい。

中古車業界の皆様を応援します!

オークネットはいつでも **サンキュープライス!**

9/1 ~ 共有在庫市場の **手数料改定**

落札手数料 **3,900円**

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会員になると成約手数料がさらにお得になります。

共有在庫市場は信頼のAIS検査付き!

気になる車両状態は落札前に
チェックできるから安心!

いつでも買いやすく売りやすい
お得な手数料でぜひご利用ください!

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。

お問合せ・資料請求は
こちら!



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: 03-6440-2220 FAX: 03-6772-0551

検査ヤード兼来場者用立体駐車場を建設

2階3層、車両検査の環境整備図る

U S S 東京が年内完成めざす

ユ・エス・エス(USS)、
瀬田大社長兼COO)の東
京会場は、新たに2階3層
の検査ヤード兼来場者用立
体駐車場を建設する。
建設場所は、オークショ



AA会場向かいのこれまでの来場者用駐車場に建設

ン会場向かいのこれまでの
来場者用駐車場。敷地は
約2万1800㎡で、奥
行約50m、長さは約40
0mというビッグスケール。
オークション開催日は
最大2500台収容可能
な来場者用の駐車場とし
て活用。AA開催日以外
は1階、2階を検査ヤード
とし、出品車両の検査
を行なう。

今回の建設についてU
SS東京では、「車両検
査精度の向上および、来
場者の利便性向上が目的。
収容台数は増加し、
天候の影響を受けずに、
出品車検査の環境整備を
図るもの」(三上正裕東
京会場長)としている。
なお、この検査ヤード
兼来場者用立体駐車場は
9月着工で、年内の完成
をめざす。

JU静岡(小野田泰祐会
長・理事長)と日本カーシェ
アリング協会(吉澤武彦代
表理事)は8月23日、「自
動車を活用した支援活動へ
の協力に関する協定」を締
結した。

日本カーシェアリング協
会では、災害時に被災者へ
無償で車を貸し出す支援を
行なっている。今回の協定
では、静岡県で災害が発生
した際にJU静岡が同協会
へ車両を提供するほか、組
合員・協会員に対しても協
力を呼びかけるなど、車の
支援を双方が連携して行な
うという内容。

静岡県では昨年7月の豪
雨によって熱海市、沼津市
で土砂災害に見舞われた。
そこで支援活動を行なっ
ていた同協会がJU静岡に相
談し、快諾を得たことから
今回の協定締結に至った。
吉澤代表理事は「車が被災
すると被災者の日常生活
に支障をきたし、生活再建
に遅れが生じる。この協定
は、静岡県内で車が被災し



協定書を手に小野田会長・理事長(右)と吉澤代表理事

災害時の車両支援協力で協定を締結 JU静岡と日本カーシェアリング協会

でも困らない体制を築くた
めの一歩として意義のある
もの」と話す。

続けて、「中古車の業界
団体であるJU静岡と連携
が組めるのは非常に心強
い。これにより災害への備
えの体制づくりとなると同
時に、県民にとっても安心
感につながる」と話した。

一方、小野田会長・理事
長は「JU静岡としても何
か役に立てないかと思い、
連携を取っていくことに賛
同した。我々も車業界の組
織の一員として、困ってい
る被災者の方に提供。組合
員・協会員が一丸となって
、支援、貢献できればと思っ
ている」と語った。

なお、日本カーシェアリ
ング協会では、今回のJU
静岡を含めて12の企業・団
体とこの協定を締結。JU
としては6県目となる。

「検査ポート」が稼働 JU愛知 検査精度を向上

JU愛知(兼松幸生理事
長)が建設を進めていた「検
査ポート」がこのほど完成。
8月から稼働した。

検査ポートは、撮影スタ
ジオに隣接して建設したも
ので、間口27m、奥行34m、
高さは最大7mという規模
で、車両は約50台が収容可
能だ。

まずは、車両検査後の画

像撮影に入る前の再検査用
として活用するが、JU愛
知では「どのような活用方
法が適しているかを色々と
検証しながら、最も有効な
オペレーションを模索して
いく」としている。

加えて、大型の屋根が付
いたことから「天候や気温
などに左右されることがな
く、検査ができるよう環境

を整えた」としており、先
に着手した第3駐車場のL
ED設置とともに、出品車
両の検査精度の向上へ着々
と整備を進めている。

なお、JU愛知AAでは、
来年早々にも撮影システム
を刷新する予定で、より鮮
明な画像や内装360度画
像の提供を計画している。



撮影スタジオに隣接する検査ポート

LUM-R で たからさがし を
はじめますか？

はい
くわしくみる



無料で/
出品会員になる

出品者
入札者

どちらも
大募集！

Q. LUM-Rはなぜお宝が眠っている？

A. 始まったばかりの新・画像出品サービスだから

LUM入札会のシステムを使って、日本全国の中古車販売店が
インターネットで出品を行っています。思わぬ掘り出し物や
あなたの業態に合ったお宝を、低コストで仕入れるチャンス！



いろんなクルマ

解体・部品

日本全国

輸出・貿易



ご相談・資料請求はLINEが便利です



お友達登録はこちら

@lumlum21

03-5937-5044 株式会社ユニケット

MIRIVE 埼玉会場



MIRIVE SAITAMA

9月の開催スケジュール

9月 7日(水)	G-1 AA 出品3台以上で 流れ無料 全車出品料流れ 2,000円 ・お取引賞
9月14日(水)	MIRIVEメンバーズ AA 出品3台以上で 流れ無料 全車出品料流れ 2,000円 ・成約/落札賞
9月21日(水)	MIRIVEチャリティーAA 出品3台以上で 流れ無料 全車出品料流れ 2,000円 ・お取引賞
9月28日(水)	半期末決算~フレッシュディーラーズAA~ 全車 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



那須川天心選手が訪問 THE MATCHの勝利を報告

アップルオートネットワーク



長塚社長が那須川選手の勝利を祝った

格闘家の那須川天心選手がこのほど、スポンサーを務めるアップルオートネットワーク株式会社(本社東京都中央区、長塚秀明社長)を訪問し、勝利報告を行った。

那須川選手は、6月19日に東京ドームで開催された「THE MATCH 2022」において、武尊選手と対戦し勝利を収めた。

同社を訪れた那須川選手は「アップルの看板を背負って戦うという事で勝って、本当に良かったと思います。今後、ボクシングに転向しますが、変わらず応援していただけたら嬉しいです」と話した。

期間中、成約したユーザーには豪華賞品が総計1605名に当たる抽選会を実施する。

秋のキャンペーン展開
買取りのアップルチェー
ンは、9月1日から10月31日まで秋のキャンペーン「スマイルアップルキャンペーン」を実施する。

「リピーター」アップルファンになるきっかけ作り、従来層のM世代はもちろん、若年層や女性のZ世代を取り込みながら、査定や成約を通じてお客様を笑顔にすることをめざしていく(同社)。

TAA兵庫が西宮市へ寄付金贈呈 社会貢献の一環、緑化基金に活用

トヨタユーゼック(北口武志社長)のTAA兵庫は8月3日、西宮市へ浄財38万5400円を寄付した。

同社は、TAA 55周年記念企画の一環として、6月に全国13会場でチャリティーイベントを展開。取引先1社につき手数料から200円を割り当て、各会場所在地の自治体で役立ててもらおうという社会貢献活動に取り組んだ。

TAA兵庫では当日、平野裕治常務理事と宮崎佳紀会場長が西宮市役所を訪れ、土木局長の尼子剛志氏に目録を手渡した。尼子局長は「昨年はコロナ対策に、今年は緑化基金に寄付いただき本当に感謝申し上げます。同基金は、豊かな緑を残し



西宮市からは感謝状が贈られた(左から宮崎会場長、平野常務理事、尼子局長)

ていくことをコンセプトに昭和59年に設立。
桜の名所である夙川公園の老木治療や植え替えなどに活用している。これからは市民の方々に喜んでもらえるよう取り組んでいきたい」と述べた。
なお、TAA全体での寄付総額は571万4200円に上った。

JU茨城の特別協賛試合を開催



地域貢献とJU認知度向上へ

JU茨城(長嶋和彦理事長)によるルートインBCリーグの特別協賛試合「茨城アストロプラネッツ対栃木ゴールデンブレーブス」が7月23日、茨城県の笠間市民球場で行なわれた。

JU茨城は、地元への地域貢献とJUの認知を広めるため、茨城アストロプラネッツのスポンサーとして活動している。

なお、試合は13対3で茨城アストロプラネッツが勝利した。

KCAA 南九州

おかげさまで

9月14日(水)

セリスタート AM 9:30
セレモニー AM 9:15

創立 **31th** 大記念 AA 開催
Anniversary

★良質車大集合 ★高成約率

企画満載!!

流札時
出品料 **2,000** (税別)

ご出品・ご落札で取引賞
2台賞・5台賞・10台賞 進呈!!

★1台お取引から★
豪華賞品が当たる
居残り大抽選会



四輪牧場会員下見料が **無料**

※抽選会につきましては、本人様以外の代理受取りは出来ません。



(四輪牧場・オークネリアル・アイーグリアル・オートサーパーリアル・LAWEB・他にアイト(アライ))



KYUSHU
CHUO
AUTO
AUCTION

KCAA 南九州
宮崎県えびの市大字湯田372
TEL(0984)35-2000 FAX(0984)35-2255

KCAA 福岡
福岡県古賀市大字青柳132-16
TEL(092)944-4343 FAX(092)944-4169

KCAA 山口
山口県山口市阿知須5870-14
TEL(0836)66-2323 FAX(0836)66-2121

KCAA 京都
京都府京都市伏見区深草鞍ヶ谷町12-5
TEL(075)644-2200 FAX(075)644-2519

ホームページアドレス <http://WWW.kcaa.co.jp>

外国人整備人材と共存共栄する時代④④

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



ガーさんと磯崎社長

女性フロント人材が新規マーケットを開拓

自動車業界において、外国人の活躍の幅が広がっている。人件費の削減がイメージされていた外国人採用だったが、新しいマーケットの獲得、売上純増に向けた取り組みを始めた企業がある。女性の外国人フロント人材の可能性は大きい。自動車業界として、外国人の新たな活用を見直す必要があろう。

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、ベトナム人女性のガーさんが活躍している。昨年の入社後、フロント業務として受付・事務を行なっていた。しかし、それら業務と並行し、現在ではSNSを活用。日本で働くベトナム人コミュニティに働きかけを行なっている。

この結果、磯崎自動車工業では、今までにない新たな市場を獲得することに成功している。具体的には、在日ベトナム人に対して自動車を販売、新しい顧客マーケットを手に入れた。

ガーさんは、ベトナム人に人気があるような車種をSNSにアップして「この自動車を購入したいベトナム人がいたら、連絡をください」といった独自マーケティングを行ない、顧客獲得につながっている。

「ベトナム人には、ミニバンが人気です。たかさんの荷物を運べたり、みんなで一緒に出かけたりするためです。そして中古車が人気。安さが第一ですので、走行距離はあまり関係ないようです」(ガーさん)。

ガーさんは、コミュニケーション能力も高く、人の名前を覚えるのも早い。そのため、フロント人材として素晴らしい適性を持っている。一緒に働く日本人フロントスタッフからも「誰とも臆せず話をします。お客さまに馴染んでもらっ

て、看板娘になれると思います」と、社内の評価も高い。

入社の面接時から「日本に住むベトナム人は、自動車を買いたい人が多いのですが、どのように買ったらいいか知りません。私が彼らに良い自動車をお薦めしていきたい」と思っていた。

「チャンスがあれば自動車の運転免許を取りたい」と思っていた。しかし、忙しかったため、なかなかチャンスがなかった。そのような時、自動車会社のフロント人材での募集があったため、すぐに応募した。

磯崎自動車工業として、人材不足のなかでどのような人材の獲得をしていた。さらに「日本で生活しているベトナム人は、まだまだどうやって購入するのか分からないのだと思います。それをガーさんがSNSで伝え、マーケットを開拓しています」と語る。

入社して以来、彼女のSNSマーケティングによって最大で月5台の販売を実現。磯崎自動車工業にとって、今まで真つ白だった市場を開拓し、0→1の売上を創り出した。

「日本に住む外国人に、結婚して日本に住むのは、結核して日本に住むから兄弟がいたのきつかけだ。そして色々日本のことを聞いた。ガーさんは日本のアニメ(ドラえもんやパーマンなど)が好きで、日本の歌も大好きだ。留学生として来日してか

らは、日本人の友達が多くで、カラオケにもよく行っていた。学校を卒業した後、安全で、経済規模も大きい日本に滞在し、働くことを望むようになった。

ガーさんが自動車に興味持ったのは、子供の時からお父さんの車で出かけていたためだ。

「チャンスがあれば自動車の運転免許を取りたい」と思っていた。しかし、忙しかったため、なかなかチャンスがなかった。そのような時、自動車会社のフロント人材での募集があったため、すぐに応募した。

「最近では、ガーさんは損保の募集人資格も取得し、自動車を保有するベトナム人に対しての保険販売も開始。自ら保険の提案、見積りなどを行なうなど、新たな市場開拓に取り組んでいる。

「最近では、ガーさんは損保の募集人資格も取得し、自動車を保有するベトナム人に対しての保険販売も開始。自ら保険の提案、見積りなどを行なうなど、新たな市場開拓に取り組んでいる。

「最近では、ガーさんは損保の募集人資格も取得し、自動車を保有するベトナム人に対しての保険販売も開始。自ら保険の提案、見積りなどを行なうなど、新たな市場開拓に取り組んでいる。

「最近では、ガーさんは損保の募集人資格も取得し、自動車を保有するベトナム人に対しての保険販売も開始。自ら保険の提案、見積りなどを行なうなど、新たな市場開拓に取り組んでいる。

「最近では、ガーさんは損保の募集人資格も取得し、自動車を保有するベトナム人に対しての保険販売も開始。自ら保険の提案、見積りなどを行なうなど、新たな市場開拓に取り組んでいる。

「最近では、ガーさんは損保の募集人資格も取得し、自動車を保有するベトナム人に対しての保険販売も開始。自ら保険の提案、見積りなどを行なうなど、新たな市場開拓に取り組んでいる。

「最近では、ガーさんは損保の募集人資格も取得し、自動車を保有するベトナム人に対しての保険販売も開始。自ら保険の提案、見積りなどを行なうなど、新たな市場開拓に取り組んでいる。

「最近では、ガーさんは損保の募集人資格も取得し、自動車を保有するベトナム人に対しての保険販売も開始。自ら保険の提案、見積りなどを行なうなど、新たな市場開拓に取り組んでいる。

「最近では、ガーさんは損保の募集人資格も取得し、自動車を保有するベトナム人に対しての保険販売も開始。自ら保険の提案、見積りなどを行なうなど、新たな市場開拓に取り組んでいる。

「最近では、ガーさんは損保の募集人資格も取得し、自動車を保有するベトナム人に対しての保険販売も開始。自ら保険の提案、見積りなどを行なうなど、新たな市場開拓に取り組んでいる。

「最近では、ガーさんは損保の募集人資格も取得し、自動車を保有するベトナム人に対しての保険販売も開始。自ら保険の提案、見積りなどを行なうなど、新たな市場開拓に取り組んでいる。

「最近では、ガーさんは損保の募集人資格も取得し、自動車を保有するベトナム人に対しての保険販売も開始。自ら保険の提案、見積りなどを行なうなど、新たな市場開拓に取り組んでいる。

「最近では、ガーさんは損保の募集人資格も取得し、自動車を保有するベトナム人に対しての保険販売も開始。自ら保険の提案、見積りなどを行なうなど、新たな市場開拓に取り組んでいる。

「最近では、ガーさんは損保の募集人資格も取得し、自動車を保有するベトナム人に対しての保険販売も開始。自ら保険の提案、見積りなどを行なうなど、新たな市場開拓に取り組んでいる。

「最近では、ガーさんは損保の募集人資格も取得し、自動車を保有するベトナム人に対しての保険販売も開始。自ら保険の提案、見積りなどを行なうなど、新たな市場開拓に取り組んでいる。

「最近では、ガーさんは損保の募集人資格も取得し、自動車を保有するベトナム人に対しての保険販売も開始。自ら保険の提案、見積りなどを行なうなど、新たな市場開拓に取り組んでいる。

「最近では、ガーさんは損保の募集人資格も取得し、自動車を保有するベトナム人に対しての保険販売も開始。自ら保険の提案、見積りなどを行なうなど、新たな市場開拓に取り組んでいる。

「最近では、ガーさんは損保の募集人資格も取得し、自動車を保有するベトナム人に対しての保険販売も開始。自ら保険の提案、見積りなどを行なうなど、新たな市場開拓に取り組んでいる。

「最近では、ガーさんは損保の募集人資格も取得し、自動車を保有するベトナム人に対しての保険販売も開始。自ら保険の提案、見積りなどを行なうなど、新たな市場開拓に取り組んでいる。

「最近では、ガーさんは損保の募集人資格も取得し、自動車を保有するベトナム人に対しての保険販売も開始。自ら保険の提案、見積りなどを行なうなど、新たな市場開拓に取り組んでいる。

「最近では、ガーさんは損保の募集人資格も取得し、自動車を保有するベトナム人に対しての保険販売も開始。自ら保険の提案、見積りなどを行なうなど、新たな市場開拓に取り組んでいる。

OKAYAMA

祝

BIGEVENT

株式会社 ユー・エス・エス

開設40周年記念

40th anniversary

2022年 9月10日(土) 10:00~

1982年~開設40周年を迎えました

2000年代~

2000年

2001年

2002年

2003年

2004年

2005年

2006年

2007年

2008年

2009年

1980年代~

1980年

1981年

1982年

1983年

1984年

1985年

1986年

1987年

1988年

1989年

9月3日(土) 出品or落札

9月10日(土) 成約or落札

9月10日全コーナー流札時

出品料 2,000円

2開催合算

出品落札台数賞

3台~100台賞まで! 豪華賞品多数ご用意!!

あなたのスマホで

査定ができる!

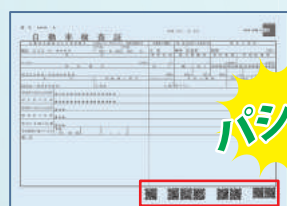
カー辞典

査定システム

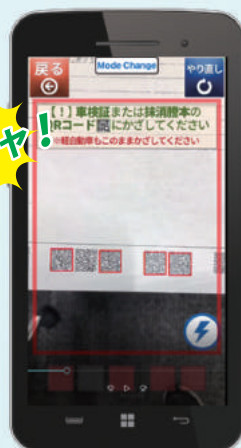
SATEI SYSTEM

1 車検証QRコードで

- ・車台番号・登録番号
- ・型式指定番号
- ・類別区分・車検・年式の
一括読み込みが
できる!



パシヤ!

**2 型式を音声で入力
することが****できる!**

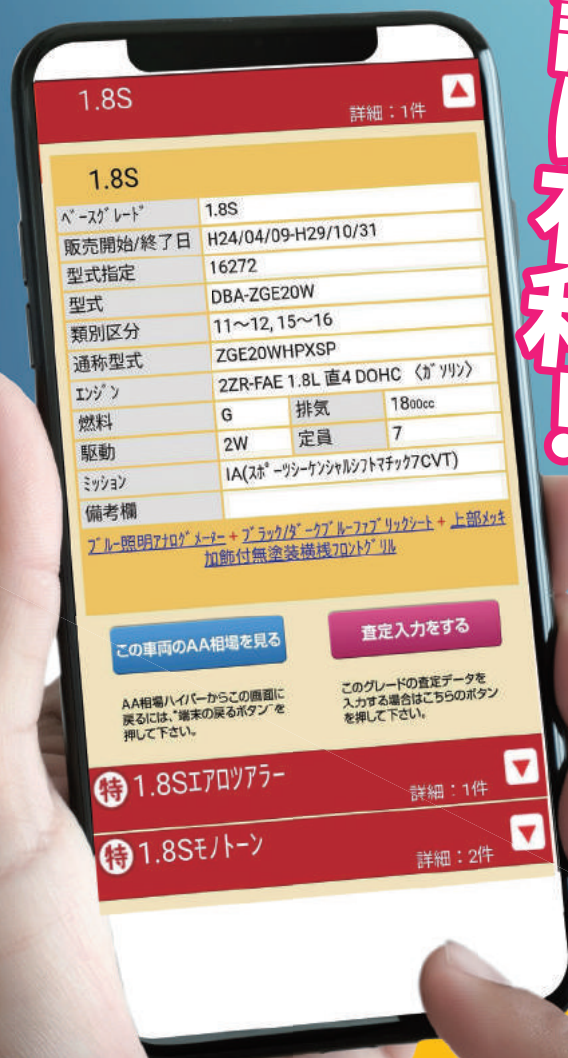
細かな車種情報も
ボイスメモで残すことが
できる!



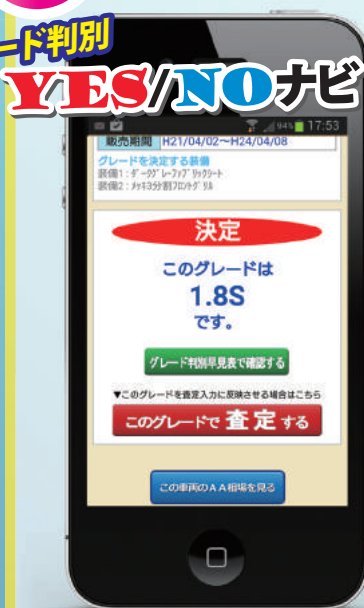
室内二オイあり

以下の項目でも検索できます

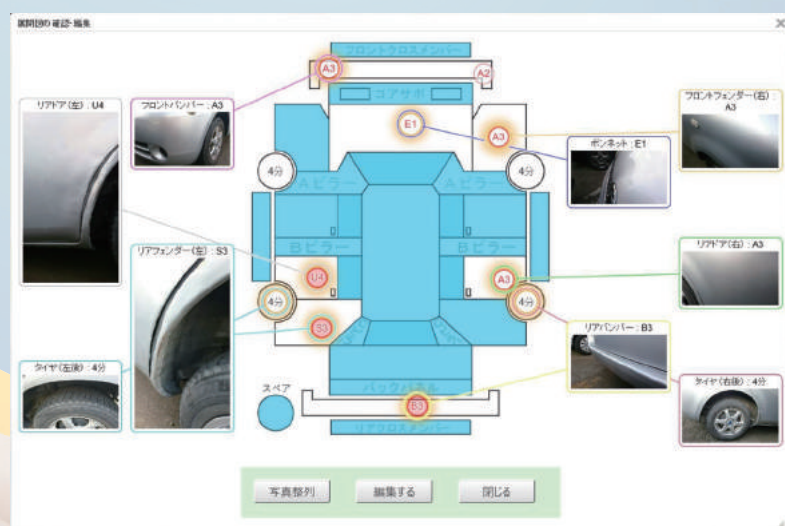
- ・類別区分番号
- ・フル型式 ・車台番号 (マイチェン)



商談に有利!

3 装備写真でグレード判別グレード判別
YES/NOナビ付き!**できる!**

※サンプル画像です

4 キズの写真を入力できる!

※サンプル画像です

株式会社

ユーストカー
ドットコム

本社 〒251-0055 神奈川県藤沢市南藤沢 5-9 朝日生命藤沢ビル 8 階
TEL: 0466-55-0818 FAX: 0466-55-0888
関西支店 〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田 1-1-3 10F 23 号
TEL: 06-6476-8580 FAX: 06-6476-8582

ただ今無料お試し受付中!!今すぐご連絡ください!!お電話から
のお申込みは
コチラ**0466-55-0818**スマホから
のお申込みは
コチラ

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	4	⑫ 2,596	-2.6	74.4	+7.5	660	+94
T A A北海道	4	671	-14.5	83.6	+3.6	454	+62
J U札幌	5	647	+13.5	75.2	+9.2	333	-9
N A A北海道	1	447	+23.1	85.2	+13.3	320	+28
札幌A A	3	291	+0.7	83.3	+13.8	297	-49
ホンダ北海道	4	209	-4.1	97.8	+2.6	348	+67
J U函館	5	99	-7.5	65.2	+1.1	836	+293
J U釧路	5	72	-13.3	52.1	-0.2	595	+144
J U室蘭	5	51	-23.9	43.5	+3.6	326	+95
J U帯広	5	44	-20.0	51.6	-6.5	424	+95
J U旭川	5	36	-10.0	79.0	+6.8	272	-19
J U北見	5	33	-47.6	72.1	+12.2	367	-8

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福島	4	1,172	+32.7	61.6	+2.1	293	+26
J U宮城	5	1,172	+2.2	77.9	+2.8	304	+46
T A A東北	4	1,073	-7.9	91.1	+4.5	470	+62
U S S東北	4	1,038	-2.0	82.6	+2.7	492	+67
C A A東北	4	502	-0.8	74.1	+2.7	344	+107
アライ仙台	4	293	-19.5	94.1	+13.7	311	+77
ホンダ仙台	4	257	+28.5	99.0	+5.0	276	-33
J U山形	2	183	-7.1	72.1	+8.0	247	± 0
J U秋田	3	149	+4.9	83.9	+0.8	128	+27
J U青森	2	78	+23.8	88.4	+20.4	216	-6

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	4	① 13,071	+3.0	72.8	+6.5	1,641	+344
アライ小山VT	5	④ 3,870	-9.1	63.8	+3.6	959	+108
M I R I V E埼玉	4	⑧ 3,443	+4.7	79.2	+3.1	402	-46
U S S横浜	4	⑨ 3,302	-0.7	71.7	+4.7	1,017	+209
T A A横浜	5	⑬ 2,409	-19.8	90.8	+4.1	922	+154
C A A東京	4	⑮ 1,887	-20.6	74.2	+7.0	737	+214
T A A関東	4	⑯ 1,881	-11.6	90.0	+5.9	760	+130
J U埼玉	4	1,549	-4.4	54.7	+2.0	583	+100
J U東京	4	1,261	-10.0	65.5	+1.1	396	+108
J A A	4	1,198	-14.7	54.7	-0.2	970	+149
J U千葉	5	1,118	-15.9	57.4	-7.5	442	+169
アライベ イイト	5	1,053	-19.2	87.8	+0.7	528	+103
アライ建機	4	1,033	-8.1	65.0	-1.3	845	+57
ホンダ東京	4	858	-11.8	98.2	+2.7	485	+109
U S S新潟	4	843	-19.3	65.0	+8.8	445	+111
U S S群馬	5	814	-11.6	72.7	+3.6	573	+118
J U群馬	4	769	+1.9	65.8	-3.8	419	+87
U S S埼玉	5	760	-7.2	64.7	+9.1	416	+6
ヒーロー	4	748	-13.4	70.1	-0.7	337	-5
J U新潟	5	717	-8.3	73.4	+7.9	269	+71
J U神奈川	4	655	-7.5	59.5	+13.3	425	+147
いすゞ東京	4	572	-22.7	48.6	+12.8	1,737	+434
N A A東京	5	527	-17.1	89.2	+7.5	500	+94
アライ小山4輪	4	525	-10.7	91.7	+3.6	325	+36
J U茨城	4	492	-12.3	57.5	-4.4	355	+99
J U栃木	5	490	-8.1	34.8	+6.1	346	+26
J U長野	4	329	-0.9	40.3	+4.3	278	+41
ジューブ東京	5	298	+10.0	55.7	-1.4	1,699	+247
J U山梨	5	47	+9.3	48.7	+0.1	177	+17

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	5	② 7,693	-14.5	67.1	+10.9	1,833	+394
C A A中部	4	⑥ 3,669	-1.7	79.5	+3.7	832	+161
J U岐阜	5	⑦ 3,663	-13.6	49.0	+3.3	604	+150
J U愛知	4	⑪ 3,076	+2.9	78.7	+1.6	433	+108
U S S静岡	5	⑭ 1,942	-4.2	58.2	-2.0	478	+152
T A A中部	4	⑯ 1,675	+1.1	88.3	+4.5	606	+67
U S S名古屋	4	1,596	-22.6	85.5	+0.9	123	+18
M I R I V E愛知	5	1,305	+2.0	67.8	-0.1	403	+7
C A A岐阜	4	900	-25.0	74.2	+10.9	558	+150
J U静岡	4	806	-3.7	53.4	-2.7	248	+54
J U三重	4	559	+4.5	42.1	+1.6	460	+225
N A A名古屋	4	505	+3.7	85.7	+5.4	422	+72
ホンダ名古屋	4	502	-7.2	97.2	+1.5	525	+59
S A A浜松	4	363	-6.9	55.5	-5.6	594	-41
U S S北陸	5	299	-13.8	77.0	+9.7	313	+42
J U富山	4	284	-14.7	63.8	+1.1	284	+102
J U石川	4	269	-0.4	70.2	+4.9	376	+79
愛知トヨタ	4	233	-35.5	96.7	+1.8	421	+52
J U福井	3	219	+1.9	64.3	+9.0	254	+99

1開催平均の出品ベスト10 (台)		
①	U S S東京	13,071
②	U S S名古屋	7,693
③	H A A神戸	4,196
④	アライA A小山パントラ	3,870
⑤	U S S九州	3,677
⑥	C A A中部	3,669
⑦	J U岐阜	3,663
⑧	M I R I V E埼玉	3,443
⑨	U S S横浜	3,302
⑩	U S S大阪	3,245

	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	186	350,464	244,069	69.6	236,170,419	968
	+4 開催	-7.4%	± 0.0%	+5.1 ポイント	+22.1%	+176 千円
メーカー系	115	94,358	80,599	85.4	54,577,230	677
	-9 開催	-18.9%	-15.1%	+3.8 ポイント	+1.1%	+109 千円
J U系	163	104,413	64,381	61.7	25,429,351	395
	-4 開催	-9.8%	-5.9%	+2.6 ポイント	+21.9%	+90 千円
合 計	464	549,235	389,049	70.8	316,177,000	813
	-9 開催	-10.0%	-4.5%	+4.0 ポイント	+17.9%	+155 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	5	③ 4,196	+2.9	70.7	+12.0	1,141	+217
U S S大阪	5	⑩ 3,245	-14.1	63.0	+6.8	882	+157
T A A近畿	4	⑯ 1,816	-25.4	84.6	+3.5	879	+163
U S S神戸	4	⑱ 1,683	+12.2	60.7	+3.1	570	+36
M I R I V E大阪	4	1,467	-12.6	81.7	+2.7	474	-14
いすゞ神戸	5	1,071	-8.9	56.1	+2.9	1,550	+293
T A A兵庫	5	821	-9.7	78.1	± 0.0	725	+121
ベイオーク	4	802	-22.8	80.3	+6.7	996	+183
ホンダ関西	4	801	-8.6	98.6	+2.4	565	+117
I A A大阪	4	679	-10.7	68.2	+12.4	161	+31
K C A A京都	4	555	+6.3	53.8	-4.2	338	+54
N A A大阪	4	476	+1.7	93.0	+6.3	563	+29
ジューブ大阪	4	319	-16.1	64.9	+5.0	1,671	+192
J U奈良	5	272	-19.3	61.9	-3.6	390	+149
日産大阪	3	257	-20.7	92.9	+2.2	225	+26

中国四国	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	5	1,408	-12.1	59.4	+7.5	495	+111
U S S岡山	5	1,326	-6.8	80.1	+6.7	569	+98
T A A広島	4	1,111	-20.2	85.1	+2.9	656	+136
T A A四国	4	981	-18.2	90.2	+5.7	334	-1
J U広島	4	745	-10.7	54.7	+6.4	359	+111
L A A四国	4	706	-13.2	53.9	+5.5	403	+126
K C A A山口	5	632	-1.1	60.5	+8.3	420	+47
J U山口	4	289	+13.3	49.2	+4.2	448	+122
N A A広島	1	234	-4.1	90.6	+18.1	230	-41
J U島根	2	191	+4.4	87.7	+3.3	187	-3
J U鳥取	1	131	-46.1	80.2	+4.1	132	-47
広島A A	2	113	-4.2	69.8	+12.8	334	-41

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	5	⑤ 3,677	+2.2	71.5	+8.6	968	+266
T A A九州	4	⑱ 1,682	-10.6	85.1	+1.7	620	+99
K C A A南九州	4	1,399	-	39.5	-	376	-
K C A A福岡	4	1,224	-	50.5	-	262	-
J U福岡	5	1,059	-12.0	63.0	+3.7	265	+45
U S S福岡	4	664	-1.2	67.4	-0.9	601	+138
J U長崎	1	457	+7.3	56.7	+11.2	179	+42
T A A南九州	4	428	-10.1	77.9	-1.3	482	+111
J U大分	2	385	+1.3	87.8	+6.9	122	+21
ホンダ九州	4	383	-9.7	98.1	± 0.0	288	+17
N A A福岡	4	358	-16.6	90.7	+7.4	342	-2
J U熊本	3	333	-1.8	73.2	-2.2	190	+69
J U沖縄	5	319	+27.1	72.3	+7.9	181	+28
いすゞ九州	4	305	-6.2	70.0	+3.6	859	+72
J U鹿児島	5	273	-4.5	53.0	-1.8	255	+64
J U宮崎	3	158	+88.1	84.0	+13.0	135	-16

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	612	-12.8	44.5	+3.7	1,113	+190

※出品平均台数の前の数字①～⑱は全国順位

※U S S四国の実績はH A A神戸に含む

火曜日はJU埼玉の日

高成約
継続中!!

埼玉ブランド!!
大好評!!

Saitama Brand

「埼玉ブランド」落札特典
オリジナルクリアファイル付き!!

【出品条件】※ご不明な点は、お問い合わせください

① 出品店申告で埼玉県外の登録がない車両 (複数オーナー可)
※ 新車保証書の有無は問いません

② 埼玉県内登録から他県の自社登録又は抹消登録から60日以内の車両は
「埼玉ブランド」として認めます

③ 車歴は自家用 (リース可) で年式・車種は問いません

④ 走行距離10万キロ未満

⑤ 現状車を除く車両で外装評価C以上・内装評価C以上のサビ腐食の少ない車両

9月

9/6(火) オータムビッグAA

9/13(火) 軽コーナーフェスタAA

9/20(火) 埼玉ブランド推奨AA

9/27(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！

側面・後方やステップのキズ凹みがよく見える！

乗車定員・車内・天張り汚れがわかる！

正面ルーフ

左右側面

内装静止画360°

▼▼ 動画を見るならJU埼玉サイトへ ▼▼

URL:https://www.jusaa.com

muryo. indd 19

2022/08/29 18:10:54

新車情報



国産車 (7/15 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
トヨタ	クラウンクロスオーバー	1代目 (H30系)	NR	7月15日
ニッサン	キックスEパワー	1代目 (P15系)	SC、特別	7月19日
トヨタ	GR86	1代目 (ZN8系)	特別	7月24日
スバル	BRZ	2代目 (ZD8系)	特別	7月24日
トヨタ	ピクシスエボック	2代目 (LA350/360系)	改良	7月25日
トヨタ	ピクシスジョイF	1代目 (LA250/260系)	改良	7月25日
ニッサン	エクストレイル	4代目 (T33系)	FC、特別	7月25日
スバル	ステラ、ステラカスタム	3代目 (LA150/160系)	改良	7月25日
スバル	プレオプラス	2代目 (LA350/360系)	改良	7月25日
ダイハツ	キャストスタイル	1代目 (LA250/260系)	改良	7月25日
ダイハツ	ミライース	2代目 (LA350/360系)	改良	7月25日
ダイハツ	ムーヴ、ムーヴカスタム	6代目 (LA150/160系)	改良	7月25日
レクサス	ES	1代目 (10系)	SC、特別	7月28日
トヨタ	カムリセダン	9代目 (AXVH70系)	改良	8月1日
トヨタ	ランドクルーザープラド5D	4代目 (150系)	特別	8月1日
マツダ	CX-30	1代目 (DM系)	改良	8月1日
ダイハツ	アルティス	5代目 (AXVH70系)	改良	8月1日
トヨタ	ヤリスクロス	1代目 (B10系)	SC	8月8日
トヨタ	ヤリスクロスハイブリッド	1代目 (J10系)	SC	8月8日
トヨタ	ヤリス	1代目 (210/A10系)	改良	8月8日
トヨタ	ヤリスハイブリッド	1代目 (H10系)	改良	8月8日
スズキ	ランディ	4代目 (90系)	FC	8月8日
スズキ	ランディハイブリッド	1代目 (90系)	NR	8月8日
トヨタ	パッソ	3代目 (M700系)	改良	8月9日
ダイハツ	ブーン	3代目 (M700系)	改良	8月9日
トヨタ	C-HR	1代目 (10/50系)	特別	8月29日
トヨタ	C-HRハイブリッド	1代目 (10系)	特別	8月29日
スズキ	ワゴンR	6代目 (MH35/55/85/95系)	MC	8月30日
スズキ	ワゴンR カスタムZ	1代目 (MH55/95系)	NR	8月30日
スズキ	ワゴンR スティングレー	4代目 (MH35/55/95系)	SC	8月30日
マツダ	マツダ3セダン、ファストバック	1代目 (BP系)	改良	9月1日
トヨタ	スープラ	5代目 (DB系)	SC、特別	10月1日

輸入車 (7/21 ~)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
メルセデスベンツ	ベンツVクラス	3代目 (W447系)	改良、追加	7月21日
フォルクスワーゲン	VW_TロックR	1代目 (A1系)	NR	7月25日
AMG	AMG_Gクラス5D	2代目 (W463系)	特別	7月28日
ルノー	ルノーメガーヌRS_5D	2代目 (BB系)	SC	7月28日
マイバッハ	メルセデスマイバッハGLSクラス	2代目 (X167系)	改良、追加	7月29日
クライスラージープ	ジープラングラーアンリミテッド	2代目 (JL系)	特別	8月4日
フォルクスワーゲン	VW_Tクロス	1代目 (C1系)	改良	8月9日
フォルクスワーゲン	VW_Tロック	1代目 (A1系)	改良	8月9日
フォルクスワーゲン	VWアルテオン、シューティングブレーク	1代目 (3H系)	改良	8月9日
フォルクスワーゲン	VWゴルフ5HB	8代目 (CD系)	改良	8月9日
フォルクスワーゲン	VWゴルフGTI	2代目 (CD系)	改良	8月9日
フォルクスワーゲン	VWゴルフヴァリアント	4代目 (CD系)	改良	8月9日
フォルクスワーゲン	VWゴルフトゥーラン	2代目 (1TC/1TD系)	改良	8月9日
フォルクスワーゲン	VWシャラン	2代目 (7N系)	改良	8月9日
フォルクスワーゲン	VWティグアン	2代目 (5NCZ/5ND系)	改良	8月9日
フォルクスワーゲン	VWティグアンR	1代目 (5ND系)	改良	8月9日
フォルクスワーゲン	VWパサートGTEヴァリアント	1代目 (3C系)	改良	8月9日
フォルクスワーゲン	VWパサートヴァリアント	4代目(3CC/3CD系)	改良	8月9日
フォルクスワーゲン	VWパサートオールトラック	2代目 (3CD系)	改良	8月9日
フォルクスワーゲン	VWパサートセダン	8代目(3CC/3CD系)	改良	8月9日
フォルクスワーゲン	VWポロ5HB	6代目 (AW系)	改良	8月9日
フィアット	フィアット500X	1代目 (334系)	特別	8月27日



シエンタ ハイブリッド Z 7人乗り2WD

主要諸元

全長×全幅×全高：4260×1695×1695mm、ホイールベース：2750mm、トレッド (Fr/Rr)：1490/1480mm、最低地上高：140mm、車両重量：1370kg、最小回転半径：5.0m、乗車定員：7名、エンジン：直列3気筒 (M15A-FXE)、エンジン総排気量：1.490L、最高出力：67kW/5500rpm、最大トルク：120N・m/3800-4800rpm、フロントモーター：1NM 交流同期電動機、モーター最高出力：59kW、モーター最大トルク：141N・m、主ブレーキ (Fr/Rr)：ベンチレーテッドディスク/ディスク、タイヤサイズ (Fr/Rr)：185/65R15、サスペンション (Fr/Rr)：マクファーソンストラット式コイルスプリング/トーションビーム式コイルスプリング

新型シエンタ最大の魅力は2列目空間の広さだ。前後席の間を80mmも拡大し、カップルディスプレイはクラストップレベルの1000mmを達成、買い物かごを足元にそのまま置けるほど広くなった。また、330mmの低いフロア地上高はそのままに、パワースライドドア開口部の高さを従来比で60mmも広げ、後席への乗降性をさらに改善、室内高も1300mmと高く、より開放感ある車室内になった。

従来通り5ナンバーサイズながら、エクステリアデザインは、これまでのカワイイ系から、フレンチ漂うオシャレカワイイ系へと進化。サイドガードやフェンダーデザインなどは、ルノーカーやシートロエンC3といったフランス車のようなテイストだ。インテリアは、ライバルであるフリードのほうが高級感には上だが、子育て世代など、利便性を重視するユーザーには、手入れがしやすい新型シエンタの方が、うまくハマるかもしれない。

先代同様に、ガソリン、ハイブリッド共に5人乗りと7人乗りを設定（ハ

イブリッドには4WDも）。月間目標台数は8000台と、先代以上に多く売れる見込みで、中古車相場にも影響を及ぼす一台になるだろう。ただし、ハイブリッド車／ガソリン車ともに、来年4月以降の生産予定だという。

シエンタの一年後にフリードが登場するのが通例であることを考えると、新型シエンタの納車が始まるころには、次期型フリードが拝めているかもしれない。

	定員 (人)	パワートレイン	駆動	価格 (税込)
X	5	リダクション機構付シリーズ パラレル ハイブリッド (M15A-FXE 1.5L)	2WD (FF)	¥2,380,000
	7			¥2,420,000
G	5			¥2,650,000
	7			¥2,690,000
Z	5			¥2,870,000
	7			¥2,910,000

掲載して申込を待たない！

もったいない！

まだ使っていないの!?

0円！
出品 (掲載) 料

全国約12万社から
申込の可能性！

STOCK ONE PRICE ストックワンプライス

簡単！1～3の順に自社の車両を
掲載してみよう！

1



「ストプラ掲載ツール」のボタンを
CLICK！

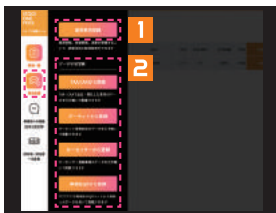
2



1 まずは「ご利用マニュアル」で使用方法を確認
2 次に「ストプラ掲載ツールを起動する」を
CLICK！

ストプラ掲載ツールを起動する >

3



車両登録をCLICK

1 新規車両登録はこちらから行います
2 他で使用しているデータを引き継いで掲載可能！
引き継ぎ掲載は時短で便利！

北海道会場 0123-28-8700
東北会場 024-963-0388
仙台ヤード 022-390-0125
関東会場 043-246-5211
北関東ヤード 027-257-0613
横浜会場 045-628-6000
中部会場 059-366-2810
北陸ヤード 076-238-3711
静岡サテライト会場 0538-77-2060
近畿会場 072-826-3486
兵庫会場 0798-44-3201
広島会場 082-437-2600
四国会場 0875-56-2400
愛媛サテライト会場 089-904-3297
九州会場 0942-41-2266
南九州会場 0995-54-1511

トヨタ・オート・オークション
インターネットサービス



詳しくはHPへ <https://taacaa.jp/>

DMの工夫で点検入庫率倍増、利益も2倍に！

【整備工場の成功事例】

レポート 株式会社チームエル (カーリンクチェーン本部)



カーリンクチェーンの当社コンサルタントが支援させていただいている滋賀県のある整備工場での成功事例を紹介します。

【整備工場 経営規模】
・従業員数：5名 (社長、営業、メカニック2名、事務)
・基盤顧客数：600
※基盤顧客を中心に車販と整備が主な利益

【今回の取り組みの結果】
・車両点検入庫台数 (28 ↓ 58台)、入庫率 (8 ↓ 16%)
※ともに**200%に！**

また、他にも新規でDMをお持ちになったお客様や、今回の車両点検と一緒に他社で行なっていたオイル交換も任せていただいたケースもあり「DMを見た」という問い合わせも増加しました。

【ある工夫をしたDM】の内容に成功の秘訣が！

今回の成功に至るまでの整備工場の悩み……。

同社は利益増大のため従来の車検、整備などのサービスに加え、6年ほど前から本格的に車両販売 (新車・中古車) に取り組んできました。結果、新たなお客様の開拓にはつながったものの、**【顧客リストは増えていない ↓ 新規で増えた分と同じ数のお客様が離脱】**という状況に陥っていました。

強い危機感を覚えたこの整備工場は、なんとお客様との接点を増やそうと車両の点検案内を開始したものの、入庫車両は月に数台程度……。それもそのはず、送っていたのは「12ヵ月法定点検」の案内のみ。しかも、一般的な文面を、ただの官製ハガキで送付していました。

① 経営改善に向けて、まず着手したのは、

整備業で生き残るため着手したことは？

ことにしました。

② の改善

【12ヵ月点検DMの場合】
12ヵ月点検の整備内容だけを伝えても、それだけではお客様の気持ちは動きません。そこで、

これをつかりとDMで訴求することが重要で、店頭来店が増えるため引き取り納車も少なくなるというメリットもあります。

【6ヵ月点検DMの場合】
6ヵ月点検も同様で、

車両の点検というものは、お客様が欲しがる商品ではありません。だからこそ、お客様が

整備工場成功の要因は

必須です。

ことが重要

です。

今回の整備工場での成功事例のポイントは3つです。

① **②** **③**

これらによって、今も車両点検入庫は増え続けています。同社での今後の課題は、

まずは、しっかりと今いる既存のお客様へのアフターフォロー強化による、利益向上をめざしてはいかがでしょうか。

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

MIRIVE 愛知会場



MIRIVE AICHI

9月の開催スケジュール

9月 2日(金)	the Urikiri AA 売切りコーナー 出品料1,000円 特別応札保証・お取引賞
9月 9日(金)	フレッシュ AA フレッシュコーナー 流れ無料 ・お取引賞
9月16日(金)	Thanks AA Part① 出品3台以上で 流れ無料 ・お取引賞
9月23日(金)	Thanks AA Part② 出品3台以上で 流れ無料 ・お取引賞
9月30日(金)	半期末決算記念 AA 全車流れ 1,000円 ・お取引賞

8~9月の8開催で豪華プレゼント！
『ご成約キャンペーン』

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





2022年9月の開催スケジュール

9/1	お月見AA	◆ロープライズコーナー流札時出品料1,000円 ●成約賞
9/8	通常AA	●成約賞
9/15	半期末決算謝恩AA	◆全コーナー流札時出品料1,000円 ●成約1台・3台・5台賞
9/22	通常AA	●成約賞
9/29	軽四まつりAA	◆軽四コーナー流札時出品料1,000円 ●成約賞

MIRIVE

MIRIVE WEBサイトから
Mライブで埼玉・大阪・愛知の車を買えます。

水曜日は
埼玉の日

木曜日は
大阪の日

金曜日は
愛知の日

新規入会好評受付中！
申込みはWEB からかんたん手続き！

www.mirive.co.jp



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

大野「VVVV」こちら
からの金額以上であれ

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



大野「だいぶ、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
ラーにこのCLSを欲し
い、っていうお客様、い
るんじゃないかな」
お客「いまね、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
んな車」から「人気があ
るよ」に変わったことが
わかります。⑧
△石沢マネージャー解説

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
のトップの金額だなと
……」
お客「だつて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
の方が面倒ないですもん
ね。分かりました。基準
相場の30万アップなの
で、実際出るかどうか分
からないんですけど」
お客「でも、いい方だ
と思うよ。ここまでキレ
ないと思うよ」
VVVV
大野「じゃあ、遅くとも
その日までに、というこ
とでお話させていただき
ます。VVVV もし4
60以上出るようであれ
ば、お話まとめさせてい
ただいてもよろしいで
すよ」
お客「以上っていうか、
460ってことですよ」
大野「460以上もし出
るようであれば、という
ことですね」
お客「そこから引かれる
ことは無いの？」
大野「今回の場合だと4
月入って来てるので」

大野「税金？」
大野「そうですね。自動
車税が掛かってきている
ので、ひと月分で420
00円ですね。4200
円だけ査定額から引かせ
ていただきます。正直
23日だと4月中旬に名義
変更間に合わない可能性
の方が高いんですけど、こ
れがまあ20日とか21日位
であれば、4月中旬に名義
変更が間に合います。も
し間に合わなかったら
2カ月分なので、850
0円引かせていただくこ
ういう形になります」
お客「はい」
●「人となり」を理解し
ていないまま、クロージ
ングを進行しています。
このお客様にとって細か
すぎる内容です。クロ
ージング全般に関しては後
で細かく解説していきま
す。⑨
△石沢マネージャー解説

大野「人となり」石沢マネ
ージャー究極の考察
石沢マネージャーがこ
のお客様に対しての「人
となり」を深掘りしてみ
ると、次の通りだとい
う。実は優しい
・寂しがり屋（わかって
ほしい）
・自分のやんちゃ風で粋
な部分
・細かいことが嫌いに
見せているが本当は細かい
・義理堅い
・人情家
次号では「人となり」
究極の考察について詳し
く解説をしていく。なん
だか心理学を学んでいる
ようになってきたが、商
談は心理戦だと石沢マ
ネージャーは話していた
ので、しっかり学んで
いってほしい。

ボカシの無い有料版の申
し込みはこちら↓03-
3371-9340

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

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！



株式会社 オートサーバー

お問い合わせ・資料請求は

☎03-5144-8530

入会金・月会費 無料 会員募集中 詳しくはコチラ▶

https://www.autoserver.co.jp

オートサーバー

検索





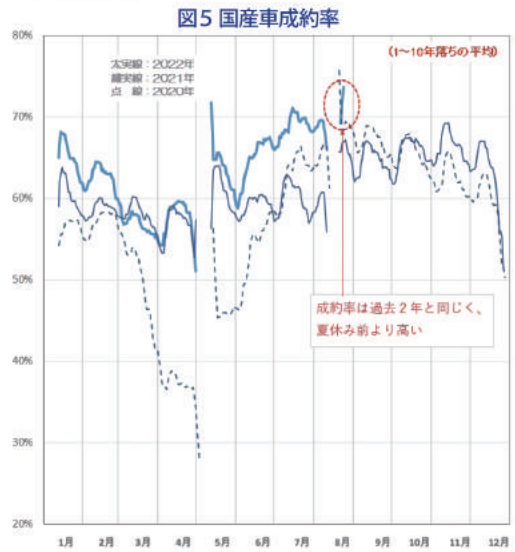
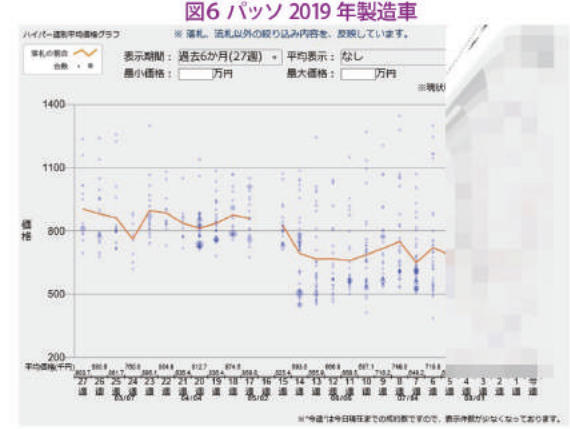
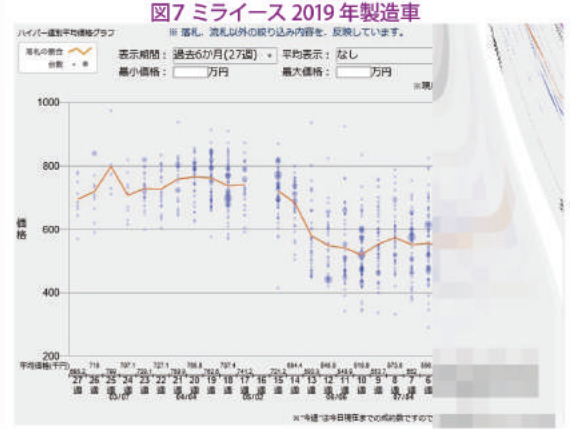
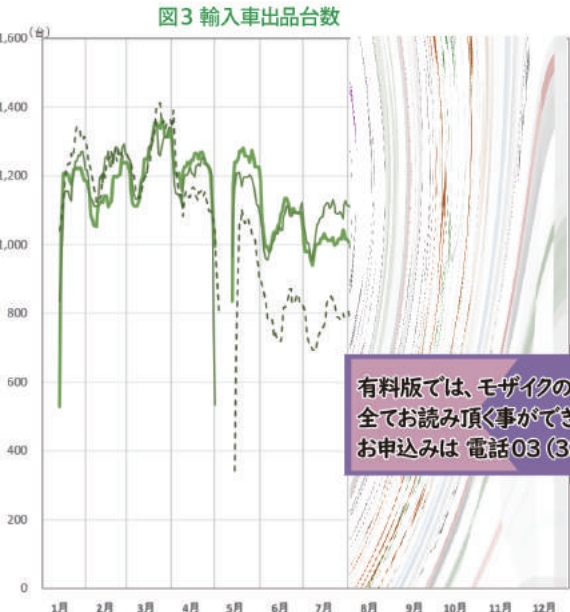
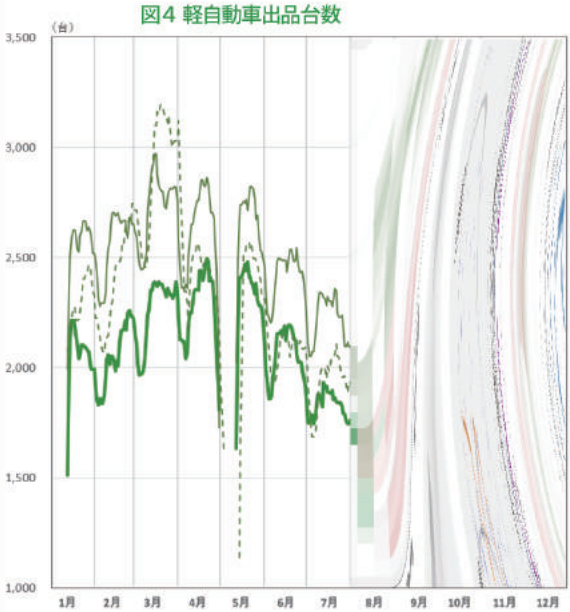
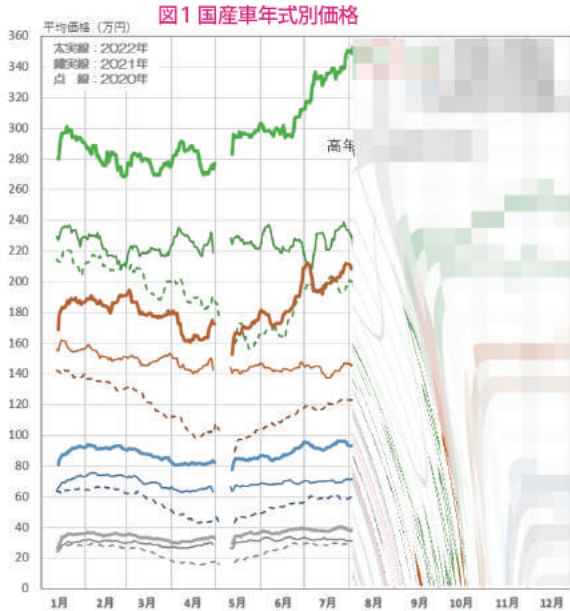
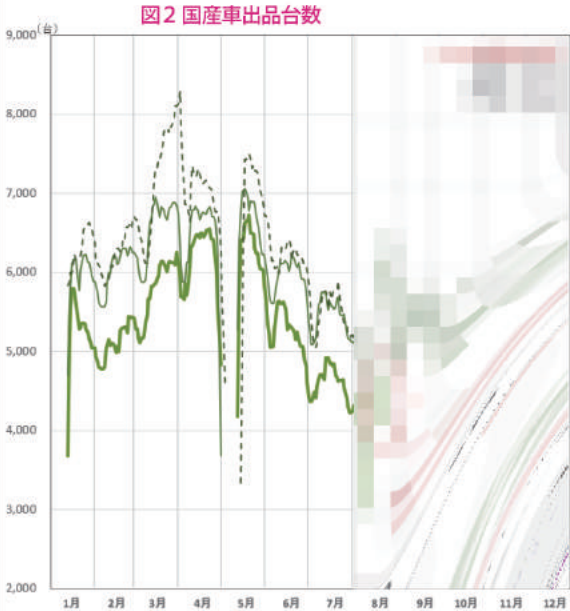
軽自動車は「低迷」

中古車オークションは夏休みの後、17日に再開した。執筆時点(25日まで)のデータで夏休み後の相場を確認する。夏休み後のオークション相場は休み前の高値水準を維持して始まったようだ。国産車についてのみ、年落ち別価格のグラフを示した。低年式が低調という訳ではないが、1、2年落ち、3、5年落ちの価格は休み前の水準を維持している。

夏休み明けも高値が継続 出品台数は低水準のまま

とも言う状況だ。出品店が夏休みを長くとった訳でもないだろう。あるいは夏休みを長くしなければならぬほどタマが無いのかも知れない。図には表示していないが、タマ不足の下、成約率も高水準が続いている。また、トップ記事でも説明したように、足元では半導体需給に緩和の兆しも見られる。これが、今後の新生産、ひいては中古車市場でのタマ不足等の輸入禁止を解除し、5月以降のパキスタン向け輸出禁止で最大の影響を受けた3年落ち乗用車の相場を確認したが、

た。ただし、今回の解除はIMF等の要請によるもので、同時に、輸入車には400〜600%の課税を行なうと発表している。日本からの輸出環境が5月19日に発出された輸入禁止前に戻ったと判断できる状況ではない。輸出車種については、本紙7月号に一覧表を掲載しているので、参照していただきたい。



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



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>